

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

MATHEUS KAWATA

TOMADA DE DECISÃO E COMPRA DE IMÓVEIS: ABORDAGENS DA ECONOMIA
TRADICIONAL E COMPORTAMENTAL

Curitiba

2023

MATHEUS KAWATA

TOMADA DE DECISÃO E COMPRA DE IMÓVEIS: ABORDAGENS DA ECONOMIA
TRADICIONAL E COMPORTAMENTAL

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Ciências Econômicas da Universidade
Federal do Paraná, como parte dos requisitos
necessários à obtenção do título de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Adriana Sbicca Fernandes

Curitiba

2023

MATHEUS KAWATA

TOMADA DE DECISÃO E COMPRA DE IMÓVEIS: ABORDAGENS DA ECONOMIA
TRADICIONAL E COMPORTAMENTAL

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Ciências Econômicas da Universidade
Federal do Paraná, como parte dos requisitos
necessários à obtenção do título de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Cidade, 27 de Fevereiro de 2023

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Adriana Sbicca Fernandes
Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira
Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Fernando Motta
Universidade Federal do Paraná

Dedico este TCC à professora Adriana Sbicca, pela sua paciência, conselhos e ensinamentos que foram essenciais para o desenvolvimento do TCC.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha família, por ter dado o suporte necessário para eu terminar esse curso e fazer este trabalho.

Agradeço aos meus professores da Graduação, que foram vitais no ensino das matérias necessárias para a minha formação acadêmica, e como fonte de debate de idéias para me ajudar a entender como o mundo funciona, especialmente a partir da visão econômica de mundo

Agradeço à minha Orientadora, Professora Adriana Sbicca, por me apoiar nesse árduo trabalho, sempre ajudando quando possível e sendo uma pessoa chave para eu compor este trabalho

"A economia é uma virtude distributiva e consiste não em poupar mas em escolher." (Edmund Burke)

RESUMO

Este trabalho acadêmico tem como objetivo explicar como é feita a Tomada de Decisão de Compra de Imóveis. A maneira como a Economia Tradicional e a Economia Comportamental tratam desse processo e os modos pelos quais as pesquisas nessas áreas são feitas são identificados para a reflexão sobre o assunto. Após isso, analisou-se como se pode conciliar ambas as abordagens de modo a se ter um panorama mais abrangente sobre o tema, além dos possíveis problemas que possam surgir ao tentar mesclar ambas as visões. A conclusão a que se chega é de que é possível utilizar ambas as abordagens, mas que é necessária uma expansão dos meios disponíveis de pesquisa e modelagem para se atingir a profundidade almejada.

Palavras-chave: Economia Comportamental. Tomada de Decisão. Imóveis. Comportamento do Consumidor.

ABSTRACT

This academic work aims to explain how the Real Estate Purchase Decision is made. The way in which Traditional Economics and Behavioral Economics deal with this process and the ways in which research in these areas is carried out are identified for reflection on the subject. After that, it was analyzed how both approaches can be reconciled in order to have a more comprehensive overview of the subject, in addition to the possible problems that may arise from trying to merge both views. The conclusion reached is that it is possible to use both approaches, but that an expansion of the available means of research and modeling is necessary to reach the desired depth.

Keywords: Behavioral Economics. Decision Making. Properties. Consumer behavior.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO AO DEBATE ATUAL	9
2	DECISÕES SOBRE A ESCOLHA DE MORADIA SOB O PONTO DE VISTA DA TEORIA TRADICIONAL	12
3	O QUE AFETA A ESCOLHA DA MORADIA, SEGUNDO A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	16
4	COMPLEMENTARIDADE ENTRE AS ABORDAGENS TRADICIONAL E COMPORTAMENTAL: PROBLEMAS E POSSÍVEIS SOLUÇÕES	24
5	CONCLUSÃO	29
6	REFERÊNCIAS	30

1 INTRODUÇÃO AO DEBATE ATUAL

O debate sobre as questões e fatores relacionados à moradia já possui uma certa idade, vindo desde o começo da urbanização e migração em massa para as cidades durante o começo da Revolução Industrial do século XVIII. Adam Smith em “A Riqueza das Nações” defende que o indivíduo tenha acesso a propriedade privada (seja ela uma indústria ou moradia) como fruto de seu trabalho e que o governo deveria proteger o direito do indivíduo possuir tal propriedade. Os primeiros trabalhos modernos sobre economia urbana e impactos da moradia sobre a cidade são publicados por William Alonso, Richard Muth e Edwin Mills durante os anos 60, mas até recentemente a maioria dos trabalhos se utilizavam de métodos e variáveis quantitativas, como renda, anos de estudo, localização do imóvel e seu entorno, para averiguar como ocorre o processo de escolha da moradia por parte do indivíduo.

MASLOW (1943), ao tratar de seu conceito de Hierarquia de Necessidades, sustentou que são vários os fatores, não só econômicos, que motivam a decisão do consumidor na hora de fazer a compra do imóvel, como fatores psicológicos, fisiológicos, e de segurança. Embora esta diversidade de fatores tenha sido apontada, os trabalhos subsequentes continuaram a trazer um escopo quantitativo para as pesquisas e estudos sobre a área de moradia, restringindo as variáveis analisadas àquelas usuais de se mensurar à época. Como exemplo, SANTOS (2021) fez justamente um estudo sobre como as pessoas adquiriam as casas em Portugal com as mudanças de política urbana durante um período de 16 anos. O trabalho utilizou-se destas variáveis chamadas usuais, tais como renda, custo da casa, preços dos aluguéis e acesso a crédito privado e público juntamente com a metodologia STATIS para chegar a conclusões sobre as preferências das pessoas na hora de adquirir uma casa ou não. Quase nenhum dos fatores pesquisados nesse estudo eram diferentes dos fatores que são tratados normalmente nos estudos dentro da área de Ciências Econômicas. E essa era a realidade dos estudos sobre moradia não só no Brasil, mas no mundo em geral, onde a maioria dos trabalhos tratavam o indivíduo como alguém capaz de tomar decisões no que chamamos de “Utilidade Maximizadora”: a melhor decisão possível considerando todas as informações disponíveis. Com essa abordagem racional, pode-se utilizar majoritariamente de variáveis quantitativas para

se estudar o comportamento de decisão das pessoas, deixando de lado os fatores emocionais e psicológicos que também influenciam o processo de decisão.

Como a teoria econômica tradicional baseia-se no pressuposto de que os indivíduos são tomadores de decisão racionais que buscam apenas maximizar a utilidade derivada de suas escolhas de consumo (Megbolugbe; Marks; Schwartz, 1991), esse tipo de pesquisa foi muito mais aceita pela academia do que outros métodos que se utilizavam de variáveis qualitativas. Isto pode ter ocorrido devido a facilidade em lidar com as variáveis e a facilidade de se ter os dados disponíveis. Interessante salientar que esta atitude ignora que os primeiros economistas modernos, incluindo Adam Smith no seu primeiro livro “Teoria dos Sentimentos Morais” (1759), diziam que a psicologia e o emocional do ser humano eram fatores de grande importância para as pessoas decidirem o que fazer durante a vida, desde escolher o que comer, quando acordar a escolher qual futuro seguir profissionalmente. E essas decisões muitas vezes são feitas sem ter uma “racionalidade maximizadora” por trás delas, sem pensar muito e feitas quase euforicamente. E isso se aplica ao mercado imobiliário.

Vários estudos recentes, seguindo o caminho aberto pelo surgimento da Economia Comportamental, primeiro com Herbert Simon (1947) e depois com outros economistas e psicólogos como Amos Tversky, Daniel Kahneman (1979) e Richard Thaler (2008), começaram a se utilizar de fatores chamados qualitativos para fazer estudos sobre como o processo de decisão funciona para os indivíduos, fatores que se aplicam também para quando a pessoa faz a compra da casa própria. Fatores como estado geral do terreno, padrão construtivo, qualidade do solo e localização são fatores qualitativos que, enquanto difíceis de se calcular, podem ser hierarquizados de acordo com as preferências do cliente. Mas existem fatores qualitativos muito abstratos e que, por mais que expliquem o processo de decisão, são extremamente complicados de adicionar valor. Fatores como “Essa casa é bonita”, “Eu senti uma conexão com ela”, “Tenho certeza de que essa casa foi feita para mim” são fatores difíceis de se calcular ou quantificar, mas são respostas que as pessoas deram ao tentar explicar a compra de suas casas. Oliveira (2020), cujo trabalho foi feito no Brasil, utilizou questionários e numa adaptação da análise de resultados de Bardin (2011), chegou-se em um resultado no qual uma quantidade expressiva das pessoas entrevistadas fez suas escolhas na hora de comprar seus imóveis através de vieses

de intuição. Os fatores quantitativos racionais foram responsáveis por cerca de apenas 16-17% da influência na hora de decisão da casa, um resultado que vai contra o que a Economia Tradicional sustenta.

Esta monografia objetiva reunir abordagens que procuram explicar a escolha do imóvel. Trata-se de variáveis objetivas e subjetivas, de modo que possam ser utilizadas conjuntamente para se chegar a um trabalho mais completo sobre o porquê de as pessoas fazerem determinadas escolhas da própria moradia. Com o maior acesso a tecnologias, metodologias mais completas e bancos de dados, é possível hoje se atingir não só trabalhos mais detalhados e mais qualidade da informação, mas também um escopo mais amplo quanto aos fatores influenciadores. Esse trabalho busca aprofundar essa discussão, identificando tais abordagens e analisando sua complementaridade, expandindo o escopo da Economia Comportamental e até mesmo da Economia Tradicional para pesquisas na área de Moradia.

2 DECISÕES SOBRE A ESCOLHA DE MORADIA SOB O PONTO DE VISTA DA TEORIA TRADICIONAL

Com a Economia Econômica Tradicional, o processo de decisão do indivíduo se baseia na ideia da Utilidade Marginal e maximização de Utilidade, como forma de explicar como a pessoa chega a uma decisão ótima. O termo ‘Utilidade Marginal’ foi criado pelo economista Friedrich von Wieser e aprofundada pelo economista Alfred Marshall, e de acordo com o economista Philip Wicksteed (1910, p 40-41.):

Considerações marginais são considerações que dizem respeito a um ligeiro aumento ou diminuição do estoque de qualquer coisa que possuímos ou estamos considerando. Outra maneira de pensar no termo marginal é o custo ou benefício da próxima unidade usada ou consumida, por exemplo, o benefício que você pode obter ao consumir um pedaço de chocolate. A chave para entender a marginalidade é através da análise marginal. A análise marginal examina os benefícios adicionais de uma atividade em comparação com os custos adicionais sustentados por essa mesma atividade. Na prática, as empresas utilizam a análise marginal para auxiliá-las na maximização de seus lucros potenciais e frequentemente utilizadas na tomada de decisões sobre expansão ou redução da produção.

Já quanto a maximização de Utilidade, Frank (1987) diz que o consumidor irá fazer a escolha ótima dentro da linha de orçamento disponível para ele, respeitando-se os axiomas que regem a regra da escolha ótima: as preferências serão Completas ou Integrais, Transitivas, Reflexivas ou de Seleção, Monotônicas e Contínuas. O Axioma da Integridade é aquele no qual tão-somente assinala que o consumidor é capaz de indicar todas as combinações possíveis de bens de acordo com suas preferências. O Axioma da Transitividade mostra que se um Bem A é preferível a um Bem B, e que um Bem B é preferível a um bem C, resulta por transitividade, que o Bem A é preferível ao Bem C. Já o Axioma da Seleção assinala que o consumidor busca sempre seu estado de maior preferência. O Axioma da Monotonicidade estabelece que os consumidores preferem mais e não menos bens disponíveis. Por fim, o Axioma da Continuidade afirma que existe um conjunto de

pontos que forma um limite (ou uma curva de indiferença), que constitui uma linha divisória separando as combinações preferidas daquelas rejeitadas

Ambos os conceitos de Utilidade Marginal e maximização de Utilidade são de vital importância para o estudo da Microeconomia e do Processo de Tomada de Decisão visto sob a lente da Economia Tradicional, e, como consequência, são importantes para se estudar a Escolha de Moradia.

A Utilidade Marginal e Maximizadora quando lida com Escolha de Imóveis se utiliza de variáveis como renda, valor do terreno ou imóvel a ser adquirido, acesso a crédito por parte do consumidor, juros a serem pagos em caso de parcelamento. Essas variáveis costumam ser levadas em consideração para se fazer a “escolha ótima”. Essas variáveis citadas são mais usuais para se trabalhar quantitativamente, já que são comumente relacionadas a valores monetários se comparado às variáveis qualitativas. A complexidade na análise dos resultados envolvendo tais números também é menor, afinal a quantificação de uma variável facilita a explicação do impacto dela sobre determinado fenômeno, nesse caso a escolha de moradia.

Essas variáveis costumam ser incluídas nos estudos que consideram “decisões racionais” e são consideradas como base da maior parte dos estudos que envolvem a decisão econômica, abrangendo várias áreas de estudos, inclusive a Economia Comportamental. Elas costumam ser incorporadas nas decisões do “Homo Economicus”, o homem econômico sustentado pela economia tradicional, um indivíduo que faz as melhores escolhas econômicas, tendo acesso a todo nível de informação necessária para se chegar ao melhor resultado.

Pegemos então como exemplo a variável “Renda”. Para o economista britânico Nicholas Barr (2004), Renda é (traduzido) “... a oportunidade de consumo e poupança obtida por uma entidade dentro de um período de tempo especificado, que geralmente é expresso em termos monetários.”

Para um indivíduo, a renda é de vital importância para se decidir se haverá ou não a compra de um imóvel. Afinal ela dita se é possível efetuar a compra, se o pagamento do imóvel será feito a vista ou parcelado, se em um determinado nível de renda vale a pena comprar a moradia ou morar em um imóvel alugado ou se o indivíduo conseguirá honrar os compromissos no caso de uma compra parcelada a longo-prazo ou se precisará pegar um empréstimo a longo-prazo para fazer a compra do imóvel. Independente se a pessoa possui desejos ou outras ideias sobre como

adquirir a casa, ter acesso a renda suficiente continuará sendo a base do processo de decisão, já que para o indivíduo em busca de um imóvel, não importará suas preferências se ele não possuir o capital para financiar tal decisão em primeiro lugar.

Outro fator importante para o processo de decisão é o acesso do indivíduo a linhas de crédito com juros baixos. Percebe-se a necessidade da população, especialmente com uma renda mais baixa, de tomar empréstimos e financiamentos para fazer a compra do imóvel. Em um artigo sobre o mercado imobiliário português após a entrada de Portugal na União Européia, Santos (2021) percebeu que a introdução de uma política de crédito mais acessível resultou em maior compra de imóveis em Portugal, embora uma consequência disso tenha sido um maior nível de endividamento por parte da população portuguesa que fez compra de imóvel com financiamentos e empréstimos, sejam eles públicos ou privados.

O estudo da decisão por Moradia pode se utilizar da Teoria das Preferências Reveladas, formada principalmente pelo economista Paul Samuelson. Nas teorias tradicionais sobre comportamento e demanda do consumidor, que se utilizam da Taxa Marginal de Substituição (TMS) decrescente e da ideia de que os consumidores maximizam sua utilidade marginal de compra de um produto, as funções de utilidade subjacentes não conseguiam ser medidas com grande precisão. Com a incorporação da Teoria das Preferências Reveladas, ocorre a reconciliação da teoria da demanda utilizando as escolhas como a observação das preferências e o comportamento do consumidor para se chegar nas funções de utilidade necessárias para o estudo.

Inferindo as preferências dos indivíduos através das escolhas feitas por eles, tendo um orçamento restrito, procura-se medir a utilidade pelas preferências reveladas. Com a questão da moradia, isso pode ajudar na explicação da escolha de uma determinada casa em detrimento de uma outra pelo consumidor. Considerando a ideia de um orçamento restrito, o que condiz com a realidade percebida dos indivíduos que se dispõem a adquirir um imóvel para fazer dele moradia, desconsiderando nesse texto a ideia do imóvel como fonte de renda, se pode perceber a presença da ideia do Agente Representativo.

O Agente Representativo, de acordo com Gomes (2012), é um indivíduo que busca maximizar a sua utilidade do consumo diante de uma determinada restrição de recursos que ele, ou o sistema econômico, estejam enfrentando. Esse agente se encontra em modelos econômicos em que todos os agentes do mesmo tipo são

idênticos ou cujo resultado das suas escolhas seja matematicamente equivalente à escolha feita por um indivíduo ou por vários indivíduos idênticos dentro do mercado estudado

3 O QUE AFETA A ESCOLHA DA MORADIA, SEGUNDO A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Quando se trata de analisar as escolhas dos indivíduos em relação à moradia, seja ela a primeira moradia ou não, seja ela uma casa ou um apartamento, vários fatores que regem o processo decisório são levados ou não em consideração e eles podem ser divididos entre Fatores Observáveis e Não-Observáveis.

Fatores Observáveis levam em consideração variáveis que têm uma maior facilidade de achar seus valores, pois muitos dos números necessários para se chegar neste vêm de dados governamentais laboriosamente trabalhados, facilitando assim o acesso do pesquisador a elas. Variáveis como Renda, Custo de Manutenção do Imóvel, Tamanho do Terreno, Impostos a se pagar sobre o Imóvel são algumas determinantes que são consideradas de natureza quantitativas, e por serem mais fáceis de calcular e estudar, uma boa parte dos estudos e políticas sobre moradia no mundo se utiliza somente dessas determinantes. Mas existem variáveis que são mais difíceis de se explicar sozinhas e/ou muito difíceis de calcular por causa das suas propriedades. Esses são fatores qualitativos, que são de vital importância para explicar o fenômeno da escolha da Moradia. Afinal, pode ser sustentado que não são somente sobre fatores objetivos e racionais que a escolha é feita. Vários fatores psicológicos e sociológicos têm impacto sobre esse processo de decisão. A maneira de se estudar o impacto desses fatores remete aos estudos da Economia Comportamental.

Mas antes, o que seria um fator que pode ser considerado irracional pela economia tradicional? Do ponto de vista econômico, elas seriam variáveis que não combinam com o conceito do “Homo Economicus” e da racionalidade maximizadora. Para o Homo economicus, coisas como sentimentos, prazeres, emoções ou subjetividades não fazem parte da vida econômica. São fatores que são mais difíceis de serem capturados para análise, assim como calculados e quantificados e não fazem parte do escopo de estudo que permeia a maioria dos estudos econômicos tradicionais. A Economia Comportamental, em conjunto com a Psicologia, vem criticar a noção de que existe o “Homo Economicus” na realidade, sendo ele nada mais que um constructo teórico dos economistas tradicionais para se estudar a teoria econômica tradicional (Friedman, 1953). Com o campo de estudo da Economia

Comportamental, fatores antes considerados difíceis de se estudar e se calcular se tornaram centrais para serem estudados, de modo a ampliar o conhecimento sobre o ser humano e expandir o “como” e “porquê” de determinadas decisões econômicas ocorrerem mesmo não sendo usuais para a Economia Tradicional.

Para começarmos a entender como esse processo de decisão acontece, precisamos primeiro entender os conceitos de Racionalidade Limitada, Utilidade Maximizada e a Utilidade Experienciada. A Racionalidade Limitada, postulada por Herbert Alexander Simon (1957), diz que o processo cognitivo do ser humano é limitado e que, por consequência, ele é incapaz de fazer escolhas perfeitas do ponto de vista da Economia Tradicional. Logo, toda decisão que o indivíduo toma é uma decisão satisfatória para ele, mas longe de ser uma decisão ótima vista pela ótica da utilidade maximizadora. Além da capacidade cognitiva humana limitada, fatores externos ao indivíduo, falta de informações completas tanto internas (do próprio indivíduo) quanto externas (do contexto da decisão), pressões psicológicas, sociais e econômicas fazem com que o processo de decisão se torne algo muito mais complexo do que aquele previsto pelos economistas tradicionais.

A utilidade maximizada, na sua essência, diz que os indivíduos são capazes de maximizar suas escolhas dentro do processo decisório, sendo então capazes de atingir os melhores resultados disponíveis na situação vigente de uma forma completamente racional e não-enviesada. Mas a prática mostra que isso não acontece na realidade. Muitos indivíduos fazem escolhas sem base em informações ou tomam decisões por “impulso”, sem muito tempo dispendido para se pensar a respeito se ela é ou não a melhor decisão. Afinal, as pessoas muitas vezes não são capazes de explicar o porquê delas tomarem determinadas decisões. Essa ideia pode ser relacionada a Utilidade Experienciada, um conceito utilizado em estudos da Economia Comportamental. Segundo este conceito, os indivíduos não maximizam suas decisões para atingir o melhor resultado possível, o que é normalmente postulado pela Economia Tradicional. Mas os indivíduos, com o acesso a uma quantidade limitada de informações e com base no conhecimento adquirido durante sua vida, fazem escolhas satisfatórias, e não a mais eficaz e otimizada como seria sob a racionalidade maximizadora. Nessa situação, as preferências do indivíduo são relativas, condizentes com o contexto em que acontece a decisão e com a sociedade em que o

indivíduo se encontra, sendo ela diferente da teoria da escolha ótima, tradicional das Ciências Econômicas.

Abordagem similar passou a ser utilizada em vários trabalhos recentes, como em Brito e Brandstetter (2021), no qual através da análise de vários trabalhos e estudos a nível mundial sobre os fatores decisórios na escolha da Moradia, identificaram que a escolha dos imóveis estava muito mais relacionada aos desejos e necessidades individuais das pessoas sobre como a casa deveria ser do que relacionados a fatores que seriam classificados como “Quantitativos”. Um desses trabalhos analisados pelas autoras, Arbel, Ben-Shahar e Stuart (2014) analisaram os efeitos da Heurística de Ancoragem na venda de imóveis para moradia. Tal estudo é um exemplo da situação descrita por Kahneman (2012, p. 153): “Se você considera quanto deveria pagar por uma casa, vai ser influenciado pelo preço perguntado. A mesma casa parecerá mais valiosa se o preço fornecido pelo corretor for elevado [...]”

Kahneman e Tversky (1972, 1974) comprovaram esses efeitos no indivíduo. Utilizando métodos como questionários, testes científicos e econometria comprovaram o efeito desses fatores no processo de decisão dos indivíduos e como eles não só afetam decisões de cunho financeiro, como os feitos na Bolsa de Valores, mas que eles se aplicam a qualquer decisão que o indivíduo tome, incluindo a escolha de um imóvel. Esses efeitos fazem parte do processo de escolha do indivíduo, e muitas vezes tal indivíduo será afetado por vários desses vieses e efeitos durante sua escolha, afinal escolher uma nova moradia não é algo que se faça da “noite para o dia”, como se diz o jargão popular. É algo que precisa de tempo, pesquisa e dedicação para se verificar se a compra será benéfica ou não, e isso abre as portas, especialmente para as pessoas leigas, para armadilhas na hora de pesquisar sobre um novo terreno, casa ou apartamento, especialmente se elas não têm nenhum conhecimento sobre como a própria mente delas pode levá-la a cometer erros.

Bogardus (2014) encontrou que quanto mais uma pessoa acredita nos benefícios de se ter uma casa própria, maiores as chances dela comprar a casa, independente de fatores como renda, raça, idade, entre outros listados no trabalho.

Oliveira (2020) é um dos poucos trabalhos encontrados que detalha a decisão sobre moradia no Brasil. Ele concluiu que a maioria dos entrevistados tomaram suas decisões de escolha de moradia baseados no que o autor chama de Vieses das Intuições. Esses vieses apontados por Oliveira (2020) são causados por motivações

de terceiros ou do próprio indivíduo para obter um determinado objeto ou cumprir um determinado objetivo que ele acha que irá trazer vários benefícios, resultando em decisões rápidas e emotivas na qual a análise de custo-benefício convencional não tem muita importância no processo de decisão. No estudo, ao se verificar o que as pessoas apontaram como fator principal no processo de escolha, esses Vieses das Intuições foram apontados como fator principal, por volta de 92,86% dos respondentes do questionário implementado, desta forma possuindo 18,09% de participação no total da influência sofrida pelo indivíduo (Oliveira, 2020).

O interessante é que não há necessidade de existir indícios fortes ou comprovações de que tal objeto ou objetivo irá trazer os benefícios desejados. Esse é um fator que pode estar bastante conectado com fatores socioeconômicos e culturais em relação à localidade onde o indivíduo mora. Num país onde as pessoas acreditem que possuir uma casa própria é necessário para ser bem sucedido na vida ou que prova que uma pessoa é bem sucedida na vida, haverá um maior impulso por parte desse indivíduo para comprar uma casa, mesmo que as condições financeiras não sejam adequadas a esta decisão.

As decisões dos indivíduos são afetadas por heurísticas que podem gerar vieses, o que pode ser associado aos Vieses das Intuições já mencionados. Heurísticas são crenças e atalhos mentais que indivíduos utilizam para facilitar o processo de escolha, mas como elas são rápidas automáticas e sem (ou com pouco) pensamento deliberado, elas alcançam muitas vezes resultados diferentes dos desejados. Kahneman e Tversky (1979) foram pioneiros nessa área de estudo ao identificar que uma série de fatores pode afetar o processo de escolha do indivíduo. Dessa forma, criticaram os axiomas que regem a racionalidade maximizadora.

Para se estudar o que regia o processo de decisão para a compra de imóveis nos Estados Unidos da América, Bogardus (2014) utilizou a base de dados da *Fannie Mae National Housing Survey* (NHS), uma pesquisa mensal em formato de questionário feito por telefone que visa entender o comportamento do consumidor e suas visões sobre o mercado de imóveis americano. Com esses dados, o autor desenvolveu cinco modelos de regressão econométrica para se verificar qual das variáveis observadas no questionário se sobressai quando se trata de procurar motivos para se comprar uma nova moradia.

Bogardus (2014), assim como Oliveira (2020), identificou que as pessoas que acreditavam que comprar uma casa era uma prova de sucesso, tinham maior propensão a realizar a compra do que pessoas que não tinham esse tipo de pensamento. É importante salientar que esse estudo em específico se aplica à realidade dos Estados Unidos da América, lugar onde o estudo foi feito, podendo ter resultados diferentes se aplicados em outros países.

Uma teoria que pode ser usada para ampliar a análise proposta é a Teoria dos Prospectos. Desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979), ela sustenta que as pessoas tomam decisões baseadas em potenciais perdas e ganhos e não baseadas nos possíveis resultados finais como postulado pela economia tradicional. Outro conceito desta teoria que ajuda a elucidar a questão da moradia é a Aversão à Perda. Isso acontece porque o indivíduo atribui um peso emocional maior ao sofrer uma perda do que ao obter um ganho de mesmo valor, mesmo que os ganhos e as perdas sejam de mesmo valor em módulo. Esta maior sensibilidade às perdas faz com que indivíduos, no geral, tendem a se expor a menos riscos financeiros e, nesse caso, imobiliários. Isso pode influenciar o processo de manter uma casa que não esteja em boas condições ao invés de trocá-la por uma nova casa ou um novo apartamento. A Teoria dos Prospectos diz que as decisões das pessoas são feitas baseadas no risco de tal escolha e dos potenciais valores de perda e ganho ao invés de fazerem suas escolhas com base no resultado final proposto. Com uma mudança de moradia o mesmo processo ocorre, pois os riscos de se mudar para uma nova localidade e as incertezas de que a pessoa será capaz de manter financeiramente a nova moradia e quanto aos benefícios da nova moradia podem fazer com que o indivíduo fique com a moradia atual, mesmo que ela não seja a melhor alternativa para o morador (mesmo que a casa tenha problemas sérios como má situação estrutural ou má localização, sendo tais fatores sido estudados por Apgar (2004)).

Decisões que envolvem muitas variáveis, como as decisões de moradia, remetem à chamada Teoria da Utilidade de Multi-Atributos. Ela foi estudada por Amos Tversky (1972) que teorizou que as escolhas de trocar algo, seja um novo trabalho, um novo carro e podemos colocar aqui, uma nova moradia, poderia ser baseada não na comparação do objeto a ser adquirido com o objeto antigo. Ênfase costuma ser dada somente às novas vantagens que tal objetivo trás para o indivíduo, ignorando as vantagens que o antigo objeto trazia para a pessoa. Embora o método pertinente a

Escolha Multi-Atributos seja algo capaz de ser utilizado sem causar muitos problemas, existe a possibilidade do indivíduo ignorar várias possibilidades que possam trazer benefícios para ele, mas que não condizem com os fatores que ele colocou como principais para se fazer a escolha. Isso pode trazer um desafio sobre essa escolha e levantar a dúvida se o imóvel escolhido pelo indivíduo é a melhor escolha disponível para ele, considerando a situação. Tversky (1972) identifica que indivíduos com melhor capacidade de entender os detalhes relativos a uma compra, o qual ele chama de “Beneficiado”, irão preferir um vendedor que seja capaz de vender seu produto, nesse caso um imóvel, de uma forma direta e sem muitos detalhes, pois o indivíduo já conhece os detalhes envolvendo o imóvel a ser comprado. Já um indivíduo leigo na questão de compra de casa desconhece os detalhes minuciosos da compra e irá preferir um vendedor que explique detalhadamente o que compõe o imóvel. Em outras palavras, para o Beneficiado, é melhor que o vendedor do imóvel seja simples e direto quando for tratar das informações da moradia, enquanto para os Não-Beneficiados, quanto mais detalhada e complicada a escolha for, o vendedor terá uma chance maior de conseguir fazer a venda devido ao uso de estratégias de venda e o detalhamento do produto.

Um dos efeitos descritos pela Economia Comportamental é a Dissonância Cognitiva. Ela é um efeito psicológico causado pela contradição entre informações, crenças ou opiniões de uma pessoa, o que causa desconforto e necessidade de se resolver a contradição (Festinger, 1962). Um exemplo disso envolvendo a compra de imóveis seria o caso de indivíduos que acham que a casa que irá comprar é ótima, embora várias informações vigentes sobre ela contradigam a visão do indivíduo. Neste caso, procurando resolver a contradição, o indivíduo pode menosprezar as características negativas da casa e não levá-las adequadamente em conta na sua decisão.

Outro fator que pode influenciar nas decisões é denominado Viés de Ancoragem (Kahneman e Tversky, 1974). Nele o indivíduo toma suas decisões baseadas em experiências anteriores, o que o leva muitas vezes a tomar uma decisão que não tenha nenhum fator comum com a experiência anterior, levando assim a uma decisão errônea. Um exemplo ocorre quando alguém decide se mudar para uma casa similar a que já possui sem considerar que os fatores regentes da nova casa são

diferentes da original, pois na visão do indivíduo comprador, ela será igual a casa que ele possuía anteriormente.

O Custo Afundado é outro fator que pode influenciar o indivíduo. É um fenômeno cognitivo no qual o indivíduo leva em consideração numa decisão recursos (quantias ou mesmo emoções) que não podem ser recuperados, ao invés de analisar as perspectivas da alternativa. Disso decorre a continuidade no financiamento de projetos que não têm perspectiva de resultado positivo. Um exemplo disso focado na tomada de decisão por imóveis seria de um indivíduo que comprou um terreno e imóvel dentro de um condomínio para construir uma casa, mas a construção dela não só demora, mas possui vários erros na construção do imóvel e problemas com a administração do condomínio. Em vez de desistir da construção sabendo que não conseguirá recuperar o dinheiro, tal indivíduo decide gastar mais recursos com um processo judicial contra tal condomínio porque o gasto já efetuado foi grande demais para ele desistir de ter a nova casa. E temos o efeito Dunning-Kruger, onde o indivíduo acha que possui capacidades e habilidades superiores do que possui, resultando no indivíduo superestimando a situação que se encontra e tomando decisões errôneas. Um exemplo disso seria uma pessoa que insiste que a casa a ser comprada em más condições é perfeita, pois foi ele quem procurou as informações e detalhes sobre ela.

Esses são alguns fatores que influenciam no processo de decisão e que usualmente passam despercebidos pelos pesquisadores da Economia Tradicional, mas que são incorporados pela Economia Comportamental. Ao se estudar a influência desses fatores sobre o processo de decisão do indivíduo, é possível ter um panorama mais abrangente e detalhado sobre como esse processo ocorre, quais variáveis são levadas em conta e quais são esquecidas nas análises.

Mas fica uma pergunta no ar: embora existam todos esses efeitos permeando a questão da escolha do ponto de vista da Economia Comportamental, eles têm relação entre si? De acordo com a teoria exposta pelos economistas da Economia Comportamental, o indivíduo é afetado por vários desses efeitos ao mesmo tempo, especialmente se ele é leigo no assunto que está tratando. O não-completo acesso às informações, muitas vezes vitais para se tomar uma decisão acurada do ponto de vista da Economia Tradicional, juntamente com um julgamento influenciado por diversos fatores que não são percebidos pelo decisor podem levar o indivíduo a cometer sistematicamente diversos equívocos decisórios. Isso sem citar que fatores

como fadiga mental, pressões do âmbito social, motivações pessoais e até mesmo manipulação por parte de terceiros podem influenciar de maneira negativa nesse processo de decisão.

4 COMPLEMENTARIDADE ENTRE AS ABORDAGENS TRADICIONAL E COMPORTAMENTAL: PROBLEMAS E POSSÍVEIS SOLUÇÕES

Percebe-se que existem diversos fatores que contribuem no processo de tomada de decisão, vistos tanto pela ótica da Economia Tradicional quanto pela Economia Comportamental. Mas é possível fazer uma conciliação entre as visões de modo a termos uma visão mais abrangente sobre a questão da compra e venda de imóveis?

A primeira questão que surge é como conseguir os dados que são necessários para se começar a pesquisa nesta área. Quando se trata de variáveis como renda, valores de um imóvel ou terreno, custos com burocracia e demais variáveis mensuráveis, as instituições privadas e governamentais facilitam o trabalho do pesquisador por eles próprios já terem feito pesquisas para quantificar o valor dessas variáveis, ficando a cargo do pesquisador acessar essas bases de dados e extrair as informações necessárias para sua pesquisa. O Índice IGP-M, medido mensalmente pela Fundação Getúlio Vargas, mede a inflação dos imóveis e serve para o ajuste de contratos de aluguel dos mesmos e o Índice FipeZAP+, feito pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, acompanha os preços de imóveis residenciais e comerciais em nível nacional. Se um pesquisador precisa saber a renda mensal de uma determinada área, ele teria duas opções para se ter essa informação: A primeira seria ele fazer uma pesquisa, provavelmente em forma de questionário, podendo ser feita por telefone, internet ou ao vivo, para se ter uma ideia da renda média da população de uma determinada região; a segunda opção seria ele simplesmente acessar a base de dados do IBGE e checar os dados sobre renda vigentes da região a ser estudada. Graças a essas bases de dados, algumas com quase 100 anos de existência, o acesso aos dados e variáveis necessárias às análises já se encontram disponíveis em domínio público, em sua maioria, economizando tempo e recursos para serem utilizados mais no estudo dos dados vigentes.

Embora esteja ocorrendo a criação de várias bases de dados envolvendo estudos sobre Economia Comportamental, o acesso às variáveis não-mensuráveis ou aquelas mais subjetivas e difíceis de se quantificar é mais desafiador e isso leva a se ter de gastar tempo e recursos extras para obtê-las. De fato, o uso de experimentos e questionários têm sido usados nestes casos como se mostrou em diversos artigos

citados, o que, apesar de gerar dados, normalmente são poucas observações se comparadas às bases usuais da economia. Também se levanta a questão de se dedicar recursos para a pesquisa em um campo ainda considerado recente e pouco explorado das Ciências Econômicas, muitas vezes criticados por economistas mais tradicionais por irem contra o que já está estabelecido como “conhecimento canônico” sobre como funciona a Economia. Como Plott Myagkov (1997), que diz que os comportamentos experimentalmente observados nos estudos de Economia Comportamental são limitados a específicas situações de mercado e que através do aprendizado e da competição, essas falhas (vieses) vão sendo corrigidas até se chegar no comportamento esperado pela Economia Tradicional.

A Economia Comportamental é justamente um dos campos da Economia que primeiro aceitaram métodos alternativos característicos da psicologia como experimentos e questionários a fim de aprimorar análises dos comportamentos observados e determinar conceitos teóricos que auxiliem nestes estudos. Kahneman e Tversky em 1974 e em 1979, utilizaram vários experimentos e questionários para comprovar a presença desses fatores psicológicos no processo de decisão dos indivíduos pesquisados. Estudaram como estes fatores afetam o processo de escolha dos indivíduos pesquisados, resultando em decisões viesadas ou satisfatórias considerando a situação pesquisada. Bazerman e Moore (2004) compilaram as sete etapas do processo de decisão, que são: Identificar a decisão, juntar as informações relevantes, identificar as alternativas, avaliar as evidências, escolher entre as alternativas, colocar em prática e analisar sua decisão. Então fizeram a verificação de trabalhos anteriores na Economia Comportamental e apontaram as incongruências que afetam negativamente o processo de decisão em cada uma das etapas.

Ariely (2008) reforça empiricamente em seus estudos que os indivíduos tomam suas decisões, em sua maioria, baseadas no curto ou curtíssimo prazo, acreditando que as mesmas condições que estão vigentes no momento da decisão irão valer para o futuro. Esses são alguns exemplos que possibilitam perceber que têm sido ampliados os métodos para obtenção de informações, ainda que não existam bases de dados facilmente disponíveis com os fatores psicológicos mencionados neste trabalho, nesse caso relacionados à tomada de decisão relacionada a imóveis. Mas com a aceitação crescente da Economia Comportamental, é possível que no futuro recente ocorra a criação de bases de dados robustas não só relacionadas à questão

da tomada de decisão por imóveis, mas relacionadas aos vários âmbitos no qual a Economia Comportamental atua.

Uma quantidade variada de metodologias de pesquisa tem sido utilizada, tanto pelos Economistas Tradicionais quanto Economistas Comportamentais, para o aprofundamento de pesquisas em torno da decisão humana e compra de imóvel. Desde revisão sistemática da literatura como em Britto e Brandstetter (2021), como análises estatísticas como utilizada por Santos (2021). Esse objeto de estudo, decisões na aquisição de imóveis, tem sido de interesse em pesquisas que utilizam variáveis mais tradicionais que têm como fonte bases bem estabelecidas (Santos (2021)) e até mesmo questionários (um exemplo foi Moraes, Pandolfo, Kurek e Brandli (2007)).

Esses três trabalhos dão uma pequena amostra de como os métodos para se estudar a questão da escolha de imóveis é bastante diversificada, mas cada um deles focado em um tipo de análise detalhada pelo pesquisador, com variáveis apropriadas para o modelo a ser utilizado. Mas penso que há complementaridade em ambas as abordagens de modo a atingir uma visão mais detalhada do assunto. Talvez o Modelo de Von Thünen para análise de terras agrícolas seja uma possível caminho para desenvolver esta complementaridade, mais especificamente a variação do modelo descrito por Alonso (1964) para entender o funcionamento das cidades. Esse modelo explica que, a partir de um Distrito Financeiro como ponto central, o valor dos terrenos muda de acordo com a distância desse centro comercial, com terrenos mais distantes dele sendo mais baratos do que aqueles terrenos a uma distância curta do centro financeiro

O modelo descrito por Alonso (1964) é utilizado por economistas quando se trata de analisar o modo como funciona uma economia urbana. Uma vantagem desse modelo é que ele leva em consideração as interações espaciais entre indivíduos e organizações a fim de entender quais são as motivações econômicas para a criação, funcionamento e desenvolvimento das áreas urbanas, o que difere da maioria do pensamento econômico tradicional estabelecido ao incorporar avanços da Economia Comportamental. Utilizando o modelo de Alonso como base pode ser criada uma versão focada somente no estudo de imóveis, de modo a criar um modelo econômico capaz de entender melhor a demanda por imóveis na cidade. É possível que ao juntar os estudos de Economia Comportamental para aprimorar esses modelos já existentes

ou até mesmo tentar criar um modelo que se utilize da base teórica descrita por Alonso e pela Economia Comportamental, se chegue em um modelo capaz de entender com maior precisão o funcionamento do mercado de imóveis, e por consequência, como os compradores e vendedores tomam suas decisões dentro desse mercado.

Uma questão levantada nesta monografia é a necessidade de se analisar até que ponto há complementaridade entre as teorias da Economia Tradicional e da Economia Comportamental. Um exemplo pode ser descrito em torno de uma discussão a respeito da Teoria das Preferências Reveladas, que recebe críticas de autores em linha com a economia comportamental como Stanley Wong (1978), Amartya Sen (1972,1977).

A Teoria da Utilidade Esperada é marco da teoria tradicional e a Racionalidade Limitada é fundamento da economia comportamental. A Teoria da Utilidade Esperada sustenta que o indivíduo será completamente racional na hora de tomar uma decisão e por consequência, escolherá a melhor alternativa disponível de acordo com sua restrição orçamentária e acesso completo à informação (Von Neumann-Morgenstern,1947). A decisão do agente racional ocorre independentemente de qualquer outro fator presente, irrelevante para a decisão, como suas emoções ou a maneira como as alternativas foram apresentadas. Já a Teoria da Racionalidade Limitada enfatiza que o indivíduo que toma uma decisão tem capacidade cognitiva limitada e percebe parcialmente o mundo ao redor. Além disso, o decisor sofre influência de vários fatores emocionais e do contexto decisório que poderão ajudar ou atrapalhar no momento da escolha. Assim, afirma Simon (1947), o indivíduo não procura maximizar e sim satisfazer seus objetivos e, em geral, não faz a melhor escolha possível, escolhendo algo que ele acredita ser uma escolha satisfatória.

Kőszegi e Rabin (2007, 477-481) afirmam que:

Se existe apenas uma maçã e uma laranja, e uma laranja é colhida, então pode-se dizer definitivamente que uma laranja é revelada, preferida a uma maçã. No mundo real, quando se observa que um consumidor comprou uma laranja, é impossível dizer que bem ou conjunto de bens ou opções comportamentais foram descartados em vez de comprar uma laranja. Nesse sentido, a preferência não é revelada de maneira alguma no sentido de utilidade ordinal.

Economistas comportamentais caracterizam a Economia Tradicional e a Teoria da Utilidade Esperada como normativas, ou seja, que elas são as situações ideais nas quais a Economia e a Política Pública deveriam usar como referências. A crítica afirma que ela se baseia em um cenário econômico ideal, difícil de se observar na realidade econômica e sob circunstâncias normais. Do ponto de vista da escolha de um imóvel, para se ter um panorama mais completo sobre o tema, seria necessário analisar novos dados tanto do ponto de vista da Economia Comportamental quanto da Economia Tradicional e a partir dos resultados obtidos pelas abordagens, verificar se os resultados por eles obtidos são relativamente similares ou se possui uma discrepância significativa. Se o segundo caso ocorrer, podem ser realizados novos estudos para investigar o porquê dessa discrepância. Este é um possível caminho para trabalhos futuros.

A compreensão da escolha por moradia com pesquisas mais abrangentes e aprofundadas pode beneficiar a criação de novas políticas públicas voltadas para a moradia. Com o acesso a dados não só mais precisos, mas também mais detalhados, é possível que os gestores de políticas públicas consigam implementar políticas para amenizar as dificuldades apresentadas em relação à moradia.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo analisar a decisão da compra de imóveis, tanto por pesquisadores da Economia Tradicional quanto pela Economia Comportamental. Procurou verificar quão promissores os desenvolvimentos da economia comportamental podem ser ao serem incorporados à Teoria econômica tradicional no sentido de ampliar a compreensão a respeito de como as pessoas tomam a decisão de comprar um imóvel.

No decorrer do texto, a pesquisa mostrou que há várias formas de se tratar do tema, seja enfatizando variáveis mais usuais da economia, já presentes em bases de dados bem estabelecidas, seja pelo lado teórico ou subjetivo. Também apontou alguns métodos utilizados nas pesquisas. Detectou-se vários desafios para se chegar em estudos mais abrangentes, mas os avanços na tecnologia, maior disponibilidade de recursos por parte das instituições de pesquisa, bases de dados mais robustas e detalhadas, tanto pertinentes às variáveis observáveis e as variáveis subjetivas, é possível obter avanços na pesquisa sobre a decisão por imóveis.

A economia comportamental tem destacado efeitos psicológicos associados à escolha de moradia que merecem atenção, como a Dissonância Cognitiva, em que o indivíduo começa a ter conflito entre as informações que ele possui e as informações de terceiros; Custos Afundados em que a pessoa continua a financiar um projeto mesmo sabendo que só terá perdas financeiras porque o dinheiro investido já foi utilizado e a Aversão à Perda, em que os indivíduos têm a tendência de serem mais afetados por perdas do que ganhos, assim o indivíduo tem uma menor satisfação em ganhar algo e possui um sofrimento maior ao perder algo de mesmo valor.

Há evidências teóricas nesse trabalho que apontam para aspectos psicológicos, salientados pela economia comportamental, que, ao serem incorporados, podem aprofundar as pesquisas em torno da decisão pela compra de imóveis, tanto utilizando abordagens mais tradicionais como seguindo um caminho mais específico da economia comportamental.

REFERÊNCIAS

ALONSO, William. "Location and Land Use: Towards a General Theory of Land Rent", **Harvard University Press**, v.1, n.1, 1969. ISBN 978-0674729568

APGAR, William C. "Rethinking Rental Housing: Expanding the Ability of Rental Housing to Serve as a Pathway to Economic and Social Opportunity". **Joint Center for Housing Studies**, Cambridge, MA, 2004. Working Paper W04 Harvard University.

ARBEL, Yuval; BEN-SHAHAR, Danny; STUART, Gabriel. "Anchoring and housing choice: Results of a natural policy experiment,". **Regional Science and Urban Economics**, v. 49, p. 68-83, 2014. Elsevier.

ARIELY, Dan (2008). "Predictably Irrational", **Harper Collins**, v.1, n.1, 2008. ISBN 978-0-06-135323-9

BARDIN, Laurence. "Análise de conteúdo". **São Paulo: Edições**, v. 70, 2011, p. 229

BARR, Nicholas. "Problems and definition of measurement: In Economics of the welfare state". **Oxford University Press**, New York, p. 121-124, 2004.

BAZERMAN, M. H; CURHAN, J. R; MOORE, D. A. "The Death and Rebirth of the Social Psychology of Negotiation". In M. B. Brewer & M. Hewstone, 2004, Applied social psychology (pp. 268–300). **Blackwell Publishing**.

BRITO, Larissa Santos; BRANDSTETTER, Maria Carolina. "Processo decisório na compra de produtos imobiliários para moradia: uma revisão sistemática de literatura". **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 22, n. 2, p. 61-85, abr./jun. 2022.

DE OLIVEIRA, Marcelo Timpone. "O Papel das Influências Comportamentais na Decisão de Compra de Imóveis. ". *In: 13TH LATIN AMERICAN RETAIL AND CONSUMPTION CONFERENCE*. 2020. 1 ed. 2020.

DREW, Rachel Bogardus. "Believing in Homeownership: Behavioral Drivers of Housing Tenure Decisions". Boston, v. 1, f. 29, 2014. 27 p Dissertação (McCormack School of Policy and Global Studies) - **University Of Massachusetts**, Boston, 2014.

FESTINGER, Leon. "Cognitive dissonance". **Scientific American**, v. 207, n. 7, p. 93-102, Oct 1962. PMID 13892642.

FLACH, Fernanda; GONZÁLEZ, Marco Aurélio Stumpf; KERN, Andrea Parisi. "A knowledge discovery mechanism to user requirement identification in building design". **Revista Ingeniería de Construcción**, Chile, v. 27, n. 2, p. 83-98, ago. 2012.

FRANK, Robert. "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?" **American Economic Review**, v. 77, n. 4, 1987, p. 593-604

FRIEDMAN, Milton. "Essays in Positive Economics". **University of Chicago Press**, 1953, p. 3-43

GOMES, Orlando. "O Modelo de Agente Representativo". repositório. Brasil, 2012, p. 1-30. Disponível em: **O Modelo de Agente Representativo**. Acesso em: 15 fev. 2023.

KAHNEMAN, Daniel. "Rápido e Devagar: Duas formas de Pensar". 1 ed. **Objetiva**, v. 1, f. 608, 2012. 409 p.

KAHNEMAN, Daniel; THALER, Richard H. "Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility". **Journal of Economic Perspectives**, v. 20, n. 1, p. 221-234, Winter 2006.

KOSZEGI, Botond; MATTHEW, Rabin. "Mistakes in Choice-Based Welfare Analysis". **American Economic Review**, v. 97, n. 2, p. 477-481, 2007. JSTOR 30034498.

LACERDA, D.P; DRESCH, A; PROENÇA, A. "Design Science Research: método de pesquisa para a engenharia de produção". **Gestão de Produção**, São Carlos, v. 20, n. 4, p. 741-761, 2013.

MASLOW, A.H. "A Theory of Human Motivation". **Psychological Review**, Washington, DC: American Psychological Association. v. 50, n. 4, p. 430-437. 1943

MEGBOLUGBE, I. F; MARKS, A. P; SCHWARTZ, M B. "The Economic Theory of Housing Demand: A Critical Review" **Journal of Real Estate Research**, 1991, v. 6, n. 3, 381-393

MYAGKOV, Mikhail; PLOTT, Charles. "Exchange Economies and Loss Exposure: Experiments Exploring Prospect Theory and Competitive Equilibria in Market Environments" **American Economic Review**, v. 87, n. 5, 1997, p. 801-28

SAMUELSON, Paul A; NORDHAUS, William D. "Normative vs. Positive economics". **Economics**, v. 18, p. 5-6, 2004.

SANTOS, A. D. "Housing in Portugal (1992-2008): A multidimensional perspective on the behaviour of economic agents". **Brazilian Journal of Development**, Curitiba, v. 7, n. 12. p p, Dec. 2021.

SEN, A. "Control Areas and Accounting Prices: An Approach to Economic Evaluation". **Harvard Economic Journal**, v.82, 1972

SIMON, H. A. "Administrative Behavior: a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations" **New York: Free Press**. v. 4, 1997 ISBN 978-0684835822.

SMITH, Adam. "A riqueza das nações: uma investigação sobre a natureza e a causa da riqueza das nações". Rio de Janeiro: **Nova Fronteira**, 2017

SMITH, Adam. "Teoria dos sentimentos morais" **WMF Martins Fontes**, v. 2, 2015

THALER, R. H; SUNSTEIN, C. R. "Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness" **Penguin Books**, v. 1, n. 1, 2009

TRONCO, Paula Borges; LÖBLER, Mauri Leodir ; NISHI, Juliana Mayumi. "Heurística da Ancoragem na Decisão de Especialistas: Resultados Sob Teste de Manipulação". **Revista de Administração Contemporânea**, Maringá, v. 23, n. 3, p. 331-350, mai./jun 2019.

TVERSKY, Amos. "Preference, Belief, and Similarity: Selected Writings". 1 ed. Cambridge, Massachusetts: **A Bradford Book**, v. 1, f. 1041, 2004. 1001 p.

VON NEUMANN, J; MORGENSTERN, O. "Theory of Games and Economic Behavior". Princeton, **NJ: Princeton University Press**, v. 3, 1953

WICKSTEED, Philip H. "The Common Sense of Political Economy, Including a Study of the Human Basis of Economic Law" **The Economic Journal**, v. 20, n. 79, 1910, p. 394–399

WONG, Stanley. "Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory" **Routledge & K. Paul**, v.1, n.1, 1978

ZÜRCHER, Patrícia Figueiredo Ferreira. "Pobreza, desigualdades sociais e a questão da moradia: desafiando a teia". **Libertas**, Juiz de Fora, v. 19, n. 1, p. 167-179, jan./jul 2019. ISSN 1980-8518.