

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS – UFAL
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PEDRO HENRIQUE ALVES BOMFIM

**A HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E A TOMADA DE DECISÃO SOB RISCO EM
INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS EM MACEIÓ - AL**

MACEIÓ
2023

PEDRO HENRIQUE ALVES BOMFIM

**A HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E A TOMADA DE DECISÃO SOB RISCO EM
INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS EM MACEIÓ - AL**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de Ciências
Contábeis da Universidade Federal de
Alagoas, como requisito parcial para a
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Rodrigo Vicente dos
Prazeres

MACEIÓ

2023

Catálogo na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico
Bibliotecária: Taciana Sousa dos Santos – CRB-4 – 2062

B695h Bomfim, Pedro Henrique Alves.

A heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob o risco em investimentos imobiliários em Maceió - AL / Pedro Henrique Alves Bomfim. - 2023.

32 f. : il.

Orientador: Rodrigo Vicente dos Prazeres.

Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió, 2023.

Bibliografia: f. 27-29.

Apêndices: f. 30-32.

1. Tomada de decisão. 2. Finanças comportamentais. 3. Mercado imobiliário - Maceió (AL). 4. Heurística de ancoragem. I. Título.

CDU: 657.424 : 658.012.4 (813.5)

PEDRO HENRIQUE ALVES BOMFIM

**A HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E A TOMADA DE DECISÃO SOB RISCO
EM INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS EM MACEIÓ - AL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Alagoas, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em 24/04/2023

Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente
 **RODRIGO VICENTE DOS PRAZERES**
Data: 24/04/2023 19:25:35-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Rodrigo Vicente dos Prazeres - Orientador
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

Documento assinado digitalmente
 **TIAGO DE MOURA SOEIRO**
Data: 24/04/2023 19:23:11-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Tiago de Moura Soeiro - Examinador
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

Documento assinado digitalmente
 **MADSON BRUNO DA SILVA MONTE**
Data: 24/04/2023 19:07:02-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Madson Bruno da Silva Monte
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

RESUMO

Na sociedade contemporânea, as mudanças ocorridas no modo de vida das pessoas acontecem cada vez mais rápido e apresentam cada vez mais a necessidade de se observar e entender como o comportamento humano influencia diretamente o curso da dinâmica organizacional. No mercado imobiliário, o processo de tomada de decisão pode ser complexo e envolver diversas etapas, principalmente em relação às características do imóvel e o seu valor. A área de estudo voltada para as finanças comportamentais é um campo teórico recente que tem como principal finalidade investigar o comportamento das pessoas e verificar a influência deste no processo de tomada de decisão em situações de risco. Diante de tal discussão, este trabalho tem como objetivo investigar como o mercado imobiliário da cidade de Maceió avalia os fatores de risco que surgem utilizando como base a heurística da ancoragem. A pesquisa foi realizada com base na observação do comportamento do setor imobiliário a partir da aplicação de questionários para o total de 45 corretores da cidade de Maceió. Os resultados das análises evidenciaram que os efeitos da ancoragem em investimentos imobiliários são relevantes, mas não extraordinários, demonstrando ainda que muitos estão sujeitos a sofrer a influência de âncoras e acionar processos cognitivos de forma automática. O estudo trouxe contribuições complementares relacionadas à heurística da ancoragem, sendo um pilar para estudos futuros, a fim de ampliar a pesquisa no território brasileiro.

Palavras chaves: finanças comportamentais; tomada de decisões; heurística; ancoragem.

ABSTRACT

In our current society, changes in people's way of life are happening faster and faster, and there is an increasing need to observe and understand how human behavior directly influences the course of organizational dynamics. In the real estate market, the decision-making process can be complex and involve several stages, mainly in relation to the characteristics of the property and its value. The area of study focused on behavioral finance is a recent theoretical field whose main purpose is to investigate people's behavior and verify its influence on the decision-making process in risk situations. Based on this discussion, this work aims to investigate how the real estate market in the city of Maceió evaluates the risk factors that arise using the anchoring heuristic as a basis. The research was carried out based on the observation of the behavior of the real estate market from the application of questionnaires to a total of 45 brokers in the city of Maceió. The results showed that the effects of anchoring in real estate investments are relevant, but not extraordinary, also demonstrating that many are subject to the influence of anchors and triggering cognitive processes automatically. The study brought complementary contributions related to the anchoring heuristic, being a pillar for future studies to expand the research in the Brazilian territory.

Keywords: Behavioral finance; decision-making; heuristics; anchoring bias.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURAS

Figura 1 – Design da Pesquisa de Dorow et al. (2010) 20

GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição das Estimativas do Grupo de Calibragem 24

QUADROS

Quadro 1 – Vieses da Heurística da Ancoragem e Ajustamento 17

Quadro 2 – Fórmulas para o Cálculo do Índice de Ancoragem (IA) 21

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estatísticas das Estimativas do Grupo de Calibragem	23
Tabela 2 – Estatísticas das Estimativas do Grupo Experimental 1 (Âncora Baixa) ..	24
Tabela 3 – Estatísticas das Estimativas do Grupo Experimental 2 (Âncora Alta)	24
Tabela 4 – Índices de Ancoragem (IA)	25

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	09
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA	10
1.2 OBJETIVOS	12
1.2.1 Objetivo Geral	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
1.3 JUSTIFICATIVA	12
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	13
2.1 FINANÇAS COPORTAMENTAIS	13
2.2 TEORIA DA UTILIDADE ESPERADA	14
2.3 TEORIA DOS PROSPECTOS	14
2.4 PROCESSOS HEURÍSTICOS	16
3. METODOLOGIA	19
3.1 TIPOLOGIA DO ESTUDO	19
3.2 DETERMINAÇÃO DO ÍNDICE DE ANCORAGEM DE DOROW et al. (2010) ...	19
3.3 UNIVERSO DO ESTUDO, COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS	21
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES	22
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	27
REFERÊNCIAS	28
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO 1	31
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO 2	32
APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO 3	33

1. INTRODUÇÃO

Na sociedade contemporânea, as mudanças ocorridas no modo de vida das pessoas acontecem cada vez mais rápido e apresentam cada vez mais a necessidade de se observar e entender como o comportamento humano influencia diretamente o curso da dinâmica organizacional (LEMOS, 2018). A preocupação com os fatores psicológicos e em como eles são capazes de interferir nos processos de tomada de decisão têm se tornado cada vez mais relevantes, surgindo a necessidade de analisar como a área da economia é impactada com as variáveis comportamentais (LEMOS, 2018).

Ao longo do tempo acreditou-se que os seres humanos tomavam decisões baseadas apenas na racionalidade quando se tratava de questões econômicas. No entanto, a partir do surgimento das investigações das finanças comportamentais, foi possível compreender que a racionalidade pode ser definida a partir de diversos fatores que estão ligados às possibilidades de ganhos, ao prazo estabelecido para o faturamento de um valor, às chances de perdas e de ganhos financeiros entre outros aspectos importantes dentro de tal temática (LEMOS, 2018).

De acordo com Kimura, Basso e Krauter (2006), o comportamento humano é influenciado por diversos aspectos psicológicos que podem levar a uma distorção no processo de identificação e de percepção dos fatos. Tal questão leva os sujeitos a decisões baseadas em julgamentos individuais, de maneira que a racionalidade estabelecida pela teoria da utilidade esperada pode não ser obedecida.

A área da Psicologia é um dos campos de estudos que investigam como o comportamento das pessoas funciona durante a tomada de decisões, as questões que envolvem a avaliação dos riscos ligados aos investimentos, aos lucros e demais rumos que as finanças tomarão. Outras áreas de estudos também são consideradas como bases para o desenvolvimento deste campo teórico que se encontra ainda em desenvolvimento, como a Sociologia e Antropologia (DOROW et al., 2010).

Shefrin (2000) aponta que as finanças comportamentais constituem uma área do conhecimento que vem crescendo, preocupando-se com o estudo da influência da Psicologia no comportamento das pessoas que atuam no mercado financeiro. Enquanto a teoria moderna de finanças está baseada na maximização da utilidade esperada, as finanças comportamentais apontam que algumas variáveis econômicas não podem ser descritas pelas condições de equilíbrio da teoria moderna, pelo fato

de que os agentes financeiros tomam decisões muitas vezes que não são compatíveis com as atitudes baseadas em expectativas racionais.

Outro aspecto importante a ser destacado em relação às finanças comportamentais é a questão das diferenças existentes entre a teoria tradicional e a teoria comportamental. Por um lado, a vertente tradicional apresenta uma proposta de que o processo de tomada de decisões está totalmente ligado a questão da racionalidade. Já a teoria comportamental discute que apenas a racionalidade não é capaz de explicar uma série de fenômenos que existem dentro da área do mercado de finanças (BARROS; FARIAS, 2014).

Nessa perspectiva, as finanças comportamentais assumem o lugar de uma abordagem alternativa, que busca demonstrar a importância de se colocar em questão a subjetividade dos indivíduos na relação estabelecida com suas finanças (BARROS; FARIAS, 2014).

1.1.CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA

Os seres humanos são influenciados por diversos fatores voltados ao seu psicológico e que irão intervir na maneira como se perceberão os fatos, de modo que as questões individuais serão levadas em consideração no momento de estabelecer uma postura em relação ao curso que sua vida financeira irá tomar. Dentro de tal processo, a vertente tradicional é quem elege a racionalidade como o único fator na tomada de decisões (BARROS; FARIAS, 2014).

Para Hastie (2001), a tomada de decisão tem uma relação direta com o que acontece no dia a dia das pessoas, sejam elas profissionais ou não. Diariamente existe a necessidade de tomar decisões, com maior ou menor complexidade. O processo de tomada de decisões pode ser entendido como uma ação ou um conjunto de ações que envolvem claramente a subjetividade. Assim, para que ocorra uma tomada de decisões assertiva, é preciso identificar as ações que se desejam maximizar.

Thaler e Barberis (2003) discutem como o comportamento humano está diretamente ligado à área econômica, pois, o ser humano está sujeito a cometer desvios em sua racionalidade, e tais desvios devem ser levados em consideração no momento da análise, sendo interpretados como uma extensão natural dos chamados modelos tradicionais. Os agentes envolvidos no processo podem cometer uma

variedade de erros consideráveis, de modo que geram relevantes implicações econômicas.

Os estudos financeiros baseados no comportamento humano são atribuídos principalmente ao psicólogo Daniel Kahneman por volta da década de 70, assim como também conta com as contribuições de outros estudiosos da Psicologia que se interessaram pela área e contribuem para seu desenvolvimento. O surgimento de novos estudos acerca de diversas áreas que envolvem o comportamento humano colabora para que a sociedade não fique estática e presa a teorias e posturas conservadoras, permitindo assim, que diferentes vieses sejam tomados como referência (NASCIMENTO, 2018).

Yoshinaga et al. (2008) discutem como as evidências empíricas baseadas em dados financeiros indicam a necessidade de novas teorias para que haja uma melhor compreensão da gama de importantes fenômenos na área de Finanças. Dessa forma, os resultados de pesquisas comportamentais sugerem que as abordagens que flexibilizam as teses de racionalidade dos agentes apontadas como perfeitas podem trazer benefícios, justificando o esforço recente no desenvolvimento das Finanças Comportamentais.

As teorias tradicionais dão a possibilidade de se entender e dar direcionamento a decisões empresariais econômicas. No entanto, não são suficientes para explicar como a economia se desenvolve. Por isso, há a necessidade de expandir os estudos para agregar novos olhares e identificar como as pessoas se relacionam com o dinheiro, com investimentos, ganhos e perdas, uma vez que vivemos em uma sociedade capitalista, onde a economia dita o seu rumo.

De acordo com Nunes et al. (2020), por estar relacionado ao subsetor da construção civil, o segmento imobiliário é um dos termômetros da economia brasileira, sendo um dos principais responsáveis pelo crescimento do país, tendo uma participação média de 10% na economia ao longo dos últimos vinte anos.

Com base nos Indicadores Imobiliários Nacionais, no 4º trimestre de 2022, a região Nordeste apresentou um aumento de 27,6% de unidades residenciais lançadas, quando comparado ao terceiro trimestre do mesmo ano, evidenciando uma boa expectativa de crescimento para o ano de 2023 (CBIC, 2022).

Diante do exposto, surge o seguinte questionamento: **como o mercado imobiliário da cidade de Maceió avalia os fatores de risco que surgem utilizando como base a heurística da ancoragem?**

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo Geral

Este trabalho tem como objetivo geral verificar se a heurística da ancoragem está presente no processo de tomada de decisões relativas a investimentos imobiliários na cidade de Maceió.

1.2.2. Objetivos Específicos

Os objetivos específicos para este estudo são:

- a) Apresentar e calcular as variáveis base para a realização do estudo;
- b) Verificar a relação entre as estimativas do grupo de calibragem e os grupos experimentais;
- c) Avaliar a influência da heurística da ancoragem no processo de tomada de decisão com base nos resultados obtidos.

1.3. JUSTIFICATIVA

A área de estudo voltada para as finanças comportamentais é um campo teórico recente que tem como principal objetivo investigar o comportamento da sociedade e a influência no processo de tomada de decisão em situações de risco. Nessa perspectiva, verifica-se a necessidade de entender e analisar como as pessoas tomam decisões e como raciocinam acerca de termos econômicos.

Assim, tendo em vista os aspectos abordados e grande relevância do setor imobiliário para a economia do país, esse estudo se justifica por retratar a realidade contemporânea atinente à tomada de decisão relativa aos aspectos econômicos ligados a heurística de ancoragem, sendo capaz de produzir contribuições complementares no campo teórico da contabilidade e das finanças comportamentais no cenário municipal brasileiro.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

O âmbito de estudos das finanças comportamentais implica na identificação de como tanto emoções como erros cognitivos podem influenciar o processo de tomada de decisão dos investidores e como esses padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado (HALFELD; TORRES, 2001).

As finanças modernas têm como maior hipótese a ideia de que os homens são seres perfeitamente racionais e que ao tomar decisões têm condições de analisar todos as informações acessíveis, os riscos e as possibilidades de resolução de problemas (TALEB, 2015; PAIVA, 2019).

No entanto, durante o fim da década de 80 e início da década de 90, as finanças baseadas no modelo moderno passaram a apresentar desgastes devido aos problemas do mercado financeiro que não eram englobados pelo modelo. Nesse contexto, surgem as finanças comportamentais, com o intuito de aperfeiçoar o modelo moderno a partir das pesquisas do comportamento humano em relação as finanças (TALEB, 2015; PAIVA, 2019).

O sujeito envolvido em finanças comportamentais não é inteiramente racional, é apenas uma pessoa comum. Essa normalidade significa que muitas vezes uma pessoa está agindo de forma irracional e suas decisões são influenciadas por erros emocionais e cognitivos que a fazem entender o mesmo problema de maneiras diferentes, dependendo da forma como a análise é feita (TALEB, 2015; PAIVA, 2019).

Para Shiller (2015), se as pessoas são perfeitamente racionais e o mercado funciona de maneira perfeitamente racional, então nenhuma avaliação ou estimativa de valor será enviesada para o valor inicial (âncora). O estudioso afirma que esses padrões de comportamento humano não são resultado da extrema ignorância humana, mas sim de características da própria inteligência que refletem suas limitações e pontos fortes.

Dessa maneira, as Finanças Comportamentais fazem parte de um avanço teórico, que procura minimizar a distância que existe entre a prática na tomada de decisões por parte dos agentes econômicos e os modelos tradicionais baseados na teoria moderna de finanças.

2.2. TEORIA DA UTILIDADE ESPERADA

Para compreender o surgimento da teoria das finanças comportamentais, é preciso entender como a teoria tradicional concebe a relação dos seres humanos com a economia. Para isto, tem como pressuposto a Teoria da Utilidade Esperada (TUE). Esta teoria descreve um modelo normativo, que não opta pelo risco, pois visa apenas o aumento das finanças (DOROW et al., 2010).

A primeira versão da Teoria da Utilidade Esperada, foi criada por Daniel Bernoulli no ano de 1738, com uma versão em latim, o qual defende que a ação de determinar o valor de um item não deverá ter como base o seu preço, mas a utilidade que ele irá produzir. No tocante ao preço, ele dependerá de si próprio e será igual para todo mundo, já a utilidade, irá depender das circunstâncias particulares da pessoa que irá realizar a avaliação (BERNOULLI, 1954).

Dessa maneira, a teoria acredita que todas as decisões dos indivíduos são tomadas apenas com base na racionalidade, ignorando assim a subjetividade de cada um, que claramente faz parte de qualquer movimento de uma pessoa.

Para Machina (2004), a hipótese apresentada pela Teoria da Utilidade Esperada para o comportamento em relação aos riscos é uma presunção de que as pessoas possuem uma função de utilidade definida sobre um conjunto de alternativas e resultados possíveis, e quando ocorre um confronto com as perspectivas de alternativas arriscadas ao longo desses resultados, os indivíduos envolvidos irão optar pela alternativa que irá aumentar o valor esperado.

Entretanto, quando nos referimos à TUE, é importante ressaltar que os autores das teorias alternativas fazem fortes críticas ao modelo normativo, resultando no surgimento da Teoria dos Prospectos e fazendo com que as emoções relacionadas às perdas e ganhos sejam levadas em consideração (DOROW et al., 2010).

2.3. TEORIA DOS PROSPECTOS

Em meados do século XX, à medida em que a Psicologia foi avançando como objeto de estudo e com contribuições acadêmicas que buscavam trazer um olhar mais humanizado ao comportamento humano sendo desenvolvidas, começou a ser introduzido o entendimento de que o mundo não é simples e é majoritariamente marcado pela dúvida e diferentes perspectivas (NASCIMENTO, 2018).

Diante desse cenário, as observações feitas em torno do *Homo Economicus* e toda sua hipotética racionalidade lógica ora sugerida pela Teoria da Utilidade Esperada começou a ser contrariada, diante do entendimento de que se faz necessário analisar o indivíduo como um todo por meio de seus obstáculos cognitivos, abrindo margem, então, para o surgimento das Finanças Comportamentais (NASCIMENTO, 2018).

A Teoria dos Prospectos foi criada com o intuito de ser um modelo alternativo à Teoria da Utilidade Esperada, a fim de aperfeiçoar a teoria moderna de finanças. Com essa nova forma de compreensão proposta, a Teoria dos Prospectos surgiu do trabalho dos teóricos e psicólogos israelenses Daniel Kahneman e Amos Tversky no ano de 1979 (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Para Kahneman e Tversky (1979), os indivíduos se orientam e limitam-se em heurísticas (vieses) ao executarem tarefas complexas, indo de encontro à Teoria da Utilidade Esperada. No estudo, à medida em que era dado um problema e se ofereciam opções de escolha, observou-se que os indivíduos buscam uma tomada de decisões mais simples. Essa teoria é um conceito que vem da área da Terapia Cognitiva Comportamental (TCC) e tem relação direta com o processo de tomada de decisões inseridos em contextos econômicos e financeiros.

A referida teoria demonstra que as preferências dos indivíduos estão inteiramente ligadas aos ganhos e as perdas, não sendo atribuídas aos resultados no fim do processo. Com base na Teoria dos Prospectos, o efeito da certeza é explicado como a diferença entre os pesos atribuídos aos retornos garantidos (certos) e altamente prováveis. A aversão à perda é atribuída à observação de que prejuízos são mais importantes que ganhos ou vantagens. Essa atitude pode influenciar as decisões de diferentes maneiras, tanto em situações de baixo risco, quanto em situações de alto risco (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1991).

Ademais, essa teoria discute que as emoções dos indivíduos são responsáveis pela destruição do autocontrole, fator de extrema importância para que se tomem decisões. Neste momento de descontrole, entram as tomadas de decisões definidas como “enviesadas”, que levam o indivíduo a raciocinar com base no ganho ou perda de outras pessoas, indicações ou relatos externos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Kahneman e Tversky (1979) concluíram com seus estudos que o agente tende a ser conservador e controlado no campo dos ganhos, buscando assegurar o seu lucro, e demonstra uma maior inclinação para o risco no campo das perdas,

acreditando que possam ser evitadas, pois o impacto de uma perda é muito mais doloroso e perceptível pelo sujeito do que o prazer que emana dos ganhos.

Ao mesmo tempo, Junior e Famá (2010, p. 28-29), com base no estudo de Kahneman e Tversk, discorrem que “para o prospecto das perdas, as pessoas preferem até correr o risco de perder uma quantia maior que x , se tiveram ainda a possibilidade de não perder nada, ao invés da certeza de perder x ”.

2.4. PROCESSOS HEURÍSTICOS

Segundo Tonetto (2006), a heurística pode ser definida como um processo cognitivo que reduz o tempo e os esforços nos julgamentos, mas que podem induzir ao erro, afirmando ainda que:

“[...] a supressão da lógica favorece o estabelecimento de um círculo vicioso, já que, muitas vezes, os resultados dos julgamentos realizados por regras heurísticas são satisfatórios para o sujeito, o que torna a utilização de atalhos mentais frequentes e, portanto, os erros e vieses uma constante” (TONETTO, 2006, p. 187).

De acordo com Kahneman e Tversk (2017), a grande maioria das decisões são tomadas com base na probabilidade dos resultados de eventos incertos, onde a heurística é utilizada para reduzir a complexidade de tarefas que avaliam probabilidades e preveem valores para simples operações de julgamento.

Em sua obra, Kahneman (2012) descreve a Teoria do Sistema Dual, em que a mente humana possui dois modos distintos de agir diante do processo de tomada de decisões. O sistema 1 é rápido, automático e simples, e é controlado por emoções e associações. Já o sistema 2 é lento, reflexivo e complexo, sendo baseado em regras, utilizando cálculos conscientes para tomar decisões.

A heurística é o mecanismo usado pela mente humana para gerar respostas rápidas para perguntas difíceis e complexas sem forçar o sistema 2, muitas vezes sem examinar se a resposta heurística é de fato adequada, pois podem conduzir à vieses no processo de decisão (KAHNEMAN, 2012).

Ainda, Milanez (2003) explica que a capacidade de processar informações é limitada e aceita a necessidade de que o cérebro aciona atalhos mentais (heurísticas) para o processo de tomada de decisões, diminuindo, assim, o tempo e a energia empenhada.

Ao buscar a influência da heurística no campo das finanças comportamentais, as que estão mais presentes são as heurísticas da Disponibilidade, Representatividade e Ancoragem e Ajustamento. No entanto, para a construção deste estudo, a discussão será direcionada a partir da análise apenas da Ancoragem e do Ajustamento, por se tratar de um trabalho com base na pesquisa de Dorow et al. (2010) (KAHNEMAN; TVERSK, 1982).

Para Kahneman e Tversk (1982), na heurística da Ancoragem e Ajustamento os indivíduos fazem estimativas a partir de um valor inicial que é ajustado para se chegar a uma resposta final. O valor inicial pode ser proposto pelo modo que o problema é apresentado ou pode ser fruto de um cálculo parcial. Dessa forma, diferentes pontos de partida resultarão em diferentes estimativas que estarão enviesadas na direção dos valores inicialmente apresentados.

O fenômeno da ancoragem é comum em situações de negociação, onde as primeiras propostas apresentadas por ambas as partes se tornam parâmetro para ajustes entre a âncora inicial e a final. Em contrapartida, essa heurística também pode ser verificada em avaliações subjetivas, como ocorre no julgamento de pessoas a partir de um estereótipo (âncora cognitiva) (FERREIRA, 2016).

Ainda, segundo Bazerman (2004), conforme citado por Matsumoto (2016, p. 5-6), dentro do processo de aplicação da heurística é possível que o indivíduo a execute de maneira inadequada ao tomar uma decisão, resultando em vieses, os quais podem ser definidos como efeitos psicológicos capazes de desvirtuar os pensamentos e que, assim como as heurísticas, têm a finalidade de poupar recursos cognitivos (PAIVA, 2019).

No quadro a seguir, são descritos os principais vieses relacionados à heurística da Ancoragem e Ajustamento:

Quadro 1 – Vieses da Heurística da Ancoragem e Ajustamento

VIÉS	CARACTERÍSTICA
Insuficiente Ajustamento da Âncora	Os indivíduos fazem estimativas com base em um valor inicial e realizam ajustes insuficientes daquela âncora para estabelecer um valor final.

<p>Viés de Eventos Conjuntivos e Disjuntivos</p>	<p>Os indivíduos tendem a superestimar a probabilidade de ocorrência de eventos conjuntivos (eventos compostos por uma série de etapas, em que é preciso que haja êxito na etapa anterior para que a seguinte possa começar) e subestimam a probabilidade de ocorrência de eventos disjuntivos (eventos relacionados à análise de risco).</p>
<p>Excesso de Confiança</p>	<p>Os indivíduos tendem a ser demasiadamente confiantes quanto à eficácia de seus julgamentos ao responderem perguntas cuja complexidade varia de moderada a extrema.</p>

Fonte: Bazerman *apud* Matsumoto, 2016, p. 7

Ainda que a heurística da Ancoragem e Ajustamento seja altamente útil no processo de tomada de decisão, o seu ponto negativo está atrelado à existência de possíveis vieses, pois o julgamento pode ser enviesado em direção a uma âncora irrelevante como, por exemplo, um número arbitrário informado pelo pesquisador, método que foi utilizado para este estudo (TONETTO, 2006).

3. METODOLOGIA

3.1. TIPOLOGIA DO ESTUDO

Sob o ponto de vista da natureza da pesquisa, esta apresenta-se como aplicada, visto que “objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos” (PROVDANOV; FREITAS, 2013, p. 51). Nessa perspectiva, o conhecimento que se buscou com a elaboração deste estudo foi de verificar se a heurística de ancoragem está presente no processo de tomada de decisões relativas a investimentos imobiliários na cidade de Maceió.

Ainda, o presente estudo pode ser classificado como quantitativo do tipo *survey*, por ser caracterizado pela “obtenção de dados ou informações sobre [...] opiniões de determinado grupo de pessoas, [...] por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente um questionário” (FREITAS, 2000, p. 105).

Em relação à modalidade do estudo, trata-se de um levantamento documental de fontes primárias, uma vez que foram utilizadas informações extraídas de questionários aplicados ao público de interesse do estudo através de uma pesquisa de campo (PROVDANOV; FREITAS, 2013).

Quanto à lógica e direção das ações da pesquisa, enquadra-se como dedutiva, em razão de “partir de princípios, leis ou teorias consideradas verdadeiras e indiscutíveis” (PROVDANOV; FREITAS, 2013, p. 27), possibilitando a concepção de conclusões de maneira estritamente formal.

3.2. DETERMINAÇÃO DO ÍNDICE DE ANCORAGEM DE DOROW et al. (2010)

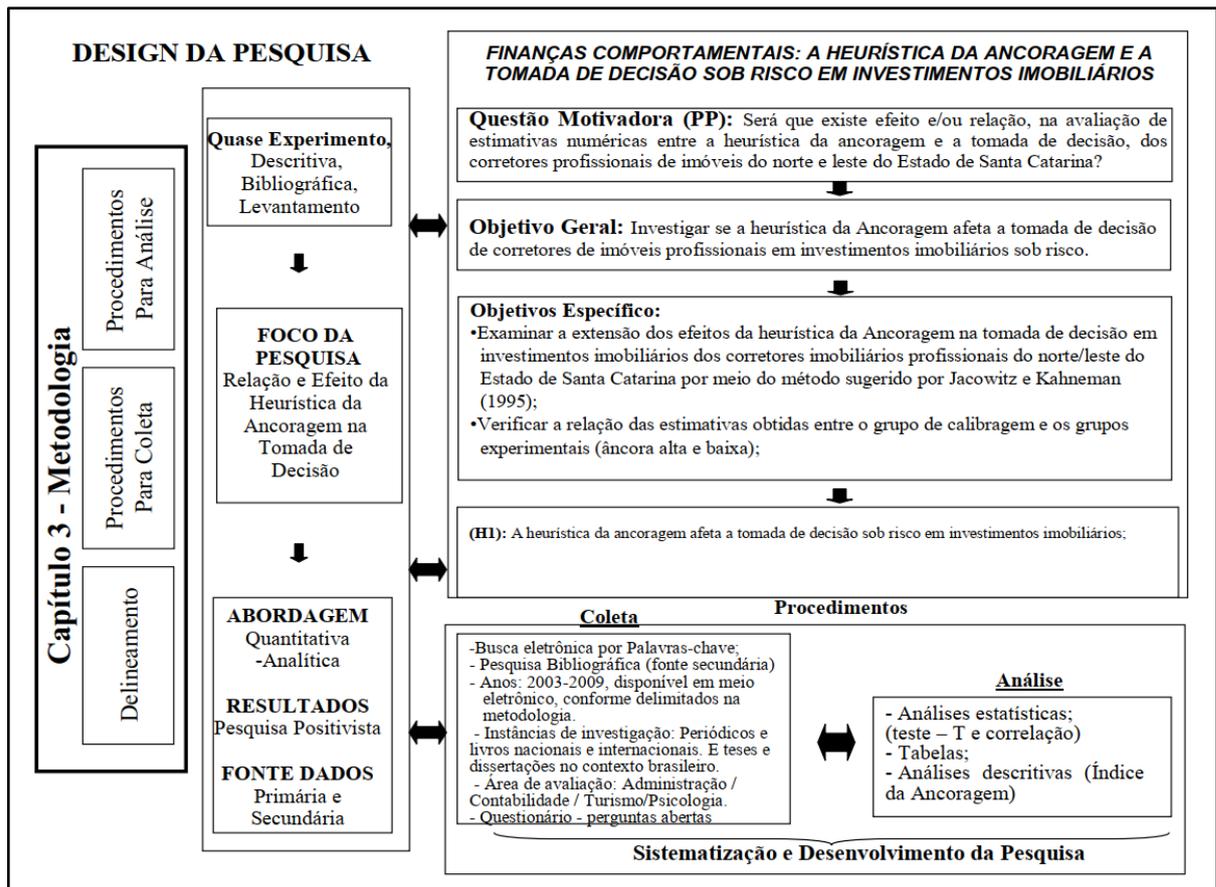
A fim de compreender a presença da heurística no ramo imobiliário, buscou-se descobrir quais os estudos que satisfatoriamente se adaptassem à realidade objeto. Sendo assim, por meio do levantamento de estudos anteriores e a partir da escassez de trabalhos realizados sobre heurísticas aplicadas a investimentos imobiliários, esta pesquisa tomou como base a proposta apresentada por Dorow et al. (2010).

No estudo desenvolvido por Dorow et al. (2010), foram selecionados aleatoriamente 162 profissionais. Dentro destes, foi feita outra seleção, também ao acaso, para extrair 100 corretores que compuseram o grupo de calibragem e respondessem a primeira etapa do estudo. Os outros 62 corretores de imóveis que

não participaram da etapa inicial foram divididos igualmente e de forma aleatória em dois grupos experimentais.

Na figura a seguir, detalha-se o design de pesquisa que norteou o estudo de Dorow et al. (2010):

Figura 1 – Design da Pesquisa de Dorow et al. (2010)



Fonte: Dorow et al. (2010)

Os métodos propostos por Dorow et al. (2010) seguem o modelo apresentado por Jacowitz e Kahneman (1995), os quais introduziram um parâmetro para mensuração dos efeitos da ancoragem em estimação de tarefas, além de um índice de ancoragem (IA) para as análises descritivas (DOROW et al., 2010).

De acordo com Dorow et al. (2010),

O procedimento para mensuração da ancoragem requer três grupos de pessoas que sejam retirados da mesma população. O grupo de calibragem fornece estimativas para uma quantidade incerta sem a interferência de qualquer âncora. Mais adiante, dois outros grupos (grupos experimentais) estimam quantidades julgando uma âncora. As âncoras são selecionadas por suas posições na distribuição de estimativas do grupo de calibragem (DOROW et al., 2010, p. 92).

O Índice de Ancoragem (IA) tem o objetivo de medir o movimento da estimativa mediana dos indivíduos dos grupos experimentais (ancorados) em relação à âncora à qual eles foram sujeitos, e pode ser definido por (DOROW et al., 2010):

Quadro 2 – Fórmulas para o Cálculo do Índice de Ancoragem (IA)

$$IA = \frac{\text{mediana (âncora alta)} - \text{mediana (âncora baixa)}}{\text{âncora alta} - \text{âncora baixa}}$$

ou

$$IA_{\text{baixa}} = \frac{\text{mediana (âncora baixa)} - \text{mediana (grupo de calibragem)}}{\text{âncora baixa} - \text{mediana (grupo de calibragem)}}$$

ou

$$IA_{\text{alta}} = \frac{\text{mediana (âncora alta)} - \text{mediana (grupo de calibragem)}}{\text{âncora alta} - \text{mediana (grupo de calibragem)}}$$

Fonte: Adaptado de Dorow et al. (2010)

Os resultados do IA podem variar de 0 a 1, onde 0 indica que o experimento não possui efeitos da ancoragem e 1 aponta que a estimativa mediana das pessoas ancoradas coincide com a âncora a que elas foram expostas. Nessa perspectiva, o Índice de Ancoragem (IA) é mais adequado para uma estatística descritiva, onde fornece uma medida interpretável dos efeitos da ancoragem (DOROW et al., 2010).

3.3. UNIVERSO DO ESTUDO, COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

Para este estudo foram entrevistados presencialmente 45 corretores imobiliários na cidade de Maceió, com o objetivo de atender ao critério metodológico do trabalho de que o universo da pesquisa possua indivíduos pertencentes a uma mesma população. Para a primeira etapa do estudo, 25 indivíduos compuseram a equipe de calibragem e responderam ao Questionário 1 (apêndice A), composto por perguntas abertas quantitativas, onde foram instruídos a estimar o valor de uma propriedade, sem qualquer influência de âncora e, posteriormente à estimação do valor, indicar a confiança na estimação.

Na segunda etapa, dos outros 20 indivíduos, os quais não participaram da primeira, foram selecionados 10 para responder ao Questionário 2 (apêndice B) e 10 para responder ao Questionário 3 (apêndice C), os quais constituíram os grupos

experimentais 1 e 2, respectivamente. Todas as seleções foram realizadas de forma aleatória.

Com base nas estimativas realizadas pelo grupo de calibragem na primeira etapa, foram extraídas as âncoras (baixa e alta) para os grupos experimentais. O grupo 1 recebeu informações atinentes à âncora baixa, enquanto o grupo 2 recebeu informações relativas à âncora alta, e foram orientados a responder se o valor da propriedade era maior ou menor do que a âncora. Em seguida, deveriam estimar o valor da propriedade e, por conseguinte, a confiança na estimação feita.

Após a obtenção de todas as informações necessárias à pesquisa, os dados dos questionários foram coletados com o suporte da ferramenta *Microsoft Excel* e, posteriormente, seguiu-se para o tratamento dos dados, com base no modelo de estudo de Dorow et al. (2010).

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para verificar a relação entre a heurística de ancoragem e a tomada de decisão atinente à investimentos imobiliários, as medianas e os índices de ancoragem geral foram calculados. As estatísticas referentes ao grupo de calibragem estão apresentadas na tabela 1.

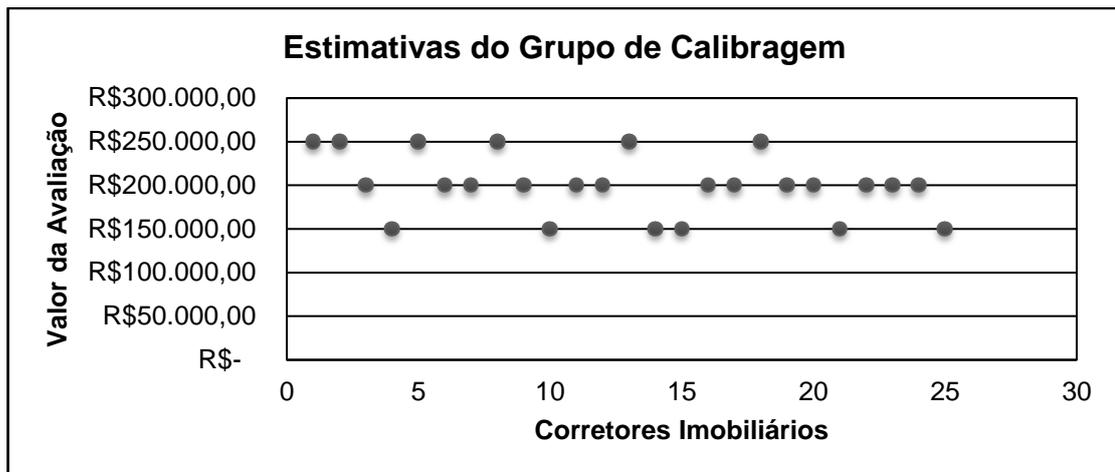
Tabela 1 – Estatísticas das Estimativas do Grupo de Calibragem

ÍNDICE	VALOR (R\$)
Média	R\$ 200.000,00
Mediana	R\$ 200.000,00
Amplitude	R\$ 100.000,00
Máximo	R\$ 250.000,00
Mínimo	R\$ 150.000,00
Âncora Alta	R\$ 250.000,00
Âncora Baixa	R\$ 150.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Na primeira etapa da pesquisa, observa-se que o grupo de calibragem composto por 25 corretores imobiliários apresentou avaliações conservadoras, uma vez que a média e a mediana apresentaram o mesmo valor de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais). Com isso, para os grupos experimentais, a âncora baixa foi definida em R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) e a âncora alta em R\$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais), sendo, respectivamente, o 15º e o 85º percentis, conforme metodologia utilizada por Dorow et al. (2010).

Ainda, com base no gráfico 1, nota-se uma distribuição das avaliações do grupo de calibragem que se aproxima do normal, uma vez que as estimativas se agrupam fundamentalmente em torno da média, com a maioria das avaliações concentradas em R\$ 200.000,00 (duzentos mil), com um total de 13 avaliações.

Gráfico 1 – Distribuição das Estimativas do Grupo de Calibragem

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Para os grupos experimentais, as estatísticas das estimativas estão apresentadas separadamente para os grupos 1 e 2, âncora baixa (15º percentil) e alta (85º percentil), respectivamente, conforme tabelas a seguir:

Tabela 2 – Estatísticas das Estimativas do Grupo Experimental 1 (Âncora Baixa)

ÍNDICE	VALOR (R\$)
Média	R\$ 176.500,00
Mediana	R\$ 182.500,00
Amplitude	R\$ 50.000,00
Máximo	R\$ 200.000,00
Mínimo	R\$ 150.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Tabela 3 – Estatísticas das Estimativas do Grupo Experimental 2 (Âncora Alta)

ÍNDICE	VALOR (R\$)
Média	R\$ 224.000,00
Mediana	R\$ 225.000,00
Amplitude	R\$ 50.000,00
Máximo	R\$ 250.000,00
Mínimo	R\$ 200.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

A partir dos dados demonstrados nas tabelas 2 e 3, percebe-se que em ambos os grupos a mediana se deslocou acima da média, sendo mais relevante no grupo 1 (âncora baixa), o que permite conjecturar que as estimativas feitas pelos 10 corretores de imóveis deste grupo foram mais arrojadas que os do grupo de calibragem e do grupo experimental 2. Em relação à amplitude, foi verificado o valor de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil) para os dois grupos experimentais, constatando que a distribuição dos valores das estimativas feitas pelos corretores não é tão dilatada quanto a do grupo de calibragem, que foi de R\$ 100.000,00 (cem mil).

Ademais, para responder ao questionamento levantado neste estudo, de acordo com Dorow et al. (2010), uma medida dos efeitos das âncoras pode ser analisada através dos valores extremos das estimativas do grupo de calibragem. Nesse contexto, para as estimativas de valores extremos foram consideradas as estimativas que eram mais baixas que a âncora baixa (R\$ 150.000,00) ou mais alta que a âncora alta (R\$ 250.000,00). No entanto, para este trabalho não foram encontrados valores extremos para avaliação.

Na tabela 4 são apresentados os Índices de Ancoragem (IA) utilizados para mensurar os efeitos da ancoragem em estimativas numéricas.

Tabela 4 – Índices de Ancoragem (IA)

Índice de Ancoragem (IA)		
Calibragem	Alta	Baixa
0,43	0,50	0,35

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Os valores demonstrados para o IA revelam que os efeitos da ancoragem em investimentos imobiliários são notórios, mas não extraordinários. Em oposição à pesquisa de Dorow et al. (2010), que apresentou efeitos maiores no grupo exposto à ancoragem baixa, este estudo apresentou um IA mais alto para o grupo experimental exposto à ancoragem alta. Assim, conclui-se que as medianas das estimativas deste grupo se moveram cerca de 50% em direção à âncora.

No grupo experimental exposto à âncora baixa, o IA foi de 0,35, demonstrando que os efeitos não são igualmente relevantes para âncoras altas e baixas, estando ainda abaixo do grupo de calibragem, que apresentou um IA de 0,43. Desse modo,

ainda é possível inferir que mesmo um valor arbitrário pode influenciar as estimativas numéricas de pessoas quando avaliam investimentos.

Em síntese, as informações acima apresentadas são capazes de confirmar que a heurística da ancoragem influencia o processo de tomada de decisões relativas a investimentos imobiliários, corroborando com os estudos de Dorow et al. (2010), Jacowitz e Kahneman (1995) e Shiller (2015), demonstrando ainda que até mesmo profissionais podem sofrer a influência de âncoras e acionar processos cognitivos, ou atalhos mentais, sem perceber que estão sendo afetados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo propôs analisar se a heurística de ancoragem é levada em consideração durante o processo de tomada de decisões relativas a investimentos imobiliários na cidade de Maceió, a partir do modelo de Dorow et al. (2010). Para tanto, realizou-se uma pesquisa quantitativa, cujos dados foram obtidos por meio da aplicação de três questionários.

Com base na indagação proposta, os resultados das análises dos Índices de Ancoragem (IA) evidenciaram que os efeitos da ancoragem em investimentos imobiliários são relevantes, mas não extraordinários. Ainda, visto que foi demonstrado que os efeitos não são igualmente fortes para âncoras “altas” e “baixas, inferiu-se que, mesmo um valor arbitrário é capaz de influenciar as estimativas numéricas de pessoas quando avaliam investimentos, corroborando com a pesquisa de Dorow et al. (2010).

Diante disso, concluiu-se que a heurística da ancoragem influencia o processo de tomada de decisões relativas a investimentos imobiliários, demonstrando que muitos estão sujeitos a sofrer a influência de âncoras e acionar processos cognitivos, ou atalhos mentais de forma automática.

O estudo, por tanto, trouxe contribuições complementares relacionadas à heurística de ancoragem, sendo um pilar para estudos futuros, a fim de ampliar a pesquisa no território brasileiro. Dentre as sugestões de pesquisas futuras, observa-se a oportunidade de avaliar outras cidades brasileiras, além de ser possível ampliar o universo da análise.

REFERÊNCIAS

- BARBERIS, Nicholas; THALER, Richard. A survey of behavioral finance. **Handbook of the Economics of Finance**, v. 1, p. 1053-1128, 2003.
- BARROS, L. A. B.; FARIAS, R. P. Finanças comportamentais: uma análise comparativa com a teoria financeira tradicional. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 19, p. 67-82, 2014.
- BERNOULLI, Daniel. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. **Econometrica**, v. 22, n. 1, p. 23-36, 1954.
- CBIC, Câmara Brasileira da Indústria da Construção. **Indicadores Imobiliários Nacionais 4T 2022**. Brasília, 2022. Disponível em: http://www.cbicdados.com.br/media/anexos/MERCADO_IMOBILI%C3%81RIO_NACIONAL_4_TRIMESTRE_2022.pdf. Acesso em: 1, maio, 2023.
- DOROW, Anderson et al. A heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob risco em investimentos imobiliários. **Contabilidade Gestão e Governança**, v. 13, n. 3, 2010.
- FERREIRA, Sylvania Godoi. **Finanças comportamentais: processo decisório e a heurística da ancoragem em investimentos imobiliários em fundos de pensão**. 119. Tese de Mestrado. Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2016.
- FREITAS, Henrique et al. O método de pesquisa survey. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 105-112, julho/setembro, 2000.
- HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. Finanças comportamentais: a aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, v. 41, p. 64-71, 2001.
- HASTIE, Reid. Problems for judgment and decision making. **Annual review of psychology**, v. 52, n. 1, p. 653-683, 2001.
- JUNIOR, F. H. F. de C.; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v. 09, nº 2, abril/junho 2002
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 193-206, 1991.
- KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos. **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases**. USA: Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 363-391, 1979.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo F. C.; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, p. 41-58, 2006.

LEMOS, Lila Vitória Martins. **Decisões Estratégicas**: a influência de fatores racionais e emocionais no processo decisório. PUC, Rio de Janeiro, 2018.

MACHINA, Mark J. Non-Expected Utility Theory. **Encyclopedia Of Actuarial Science**, v. 2, p. 1173-1179, 2004.

MATSUMOTO, Alberto S.; FERNANDES, José L. B.; SANTOS, Gustavo S.; MENEZES, R. T. Finanças Comportamentais: A Influência de Heurísticas. **Seminários em Administração**, p. 1-14, novembro, 2016.

MILANEZ, Daniel Y. **Finanças Comportamentais no Brasil**. 53. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

NASCIMENTO, João Paulo G. **Finanças Comportamentais**: Traços de Personalidade e Heurísticas Comportamentais no Processo Decisório, Rio de Janeiro, 2018.

NUNES, J. M.; LONGO, O. C.; ALCOFORADO, L. F.; PINTO, G. O. Análise dos impactos da Covid-19 no mercado imobiliário brasileiro. **Research, Society and Development**, [S. l.], v. 9, n. 12, p. e46891211317, 2020. DOI: 10.33448/rsd-v9i12.11317. Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/11317>. Acesso em: 1 maio. 2023.

PAIVA, Thiago Miranda de Souza. **Finanças Comportamentais**: um estudo sobre o que sentimos em relação as escolhas financeiras e por que escolhemos o que escolhemos. 54 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração), Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2019.

PROVDANOV, C. C.; FREITAS, E. C. de. **Metodologia do Trabalho Científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2ª Edição. Novo Hamburgo: Feevale. 2013.

SHEFRIN, Hersh. **Beyond greed and fear**: Understanding behavioral finance and the psychology of investing. New York: Oxford University Press, 2002.

SHILLER, Robert J. **Exuberância Irracional**. 3ª Edição. Barcelona: Deusto, 2015.

TALEB, Nassim Nicholas. **A lógica do cisne negro**: o impacto do altamente improvável. 9ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2015.

TONETTO, Leandro Miletto et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. **Estudos de Psicologia**, v. 23, p. 181-189, abril-junho, 2006.

YOSHINAGA, Claudia Emiko et al. Finanças comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25-35, julho-setembro 2008.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO 1

SITUAÇÃO FICTÍCIA

A senhora Maria Martins deseja vender um imóvel de sua propriedade. Para que possa ter a noção do preço de venda, pediu uma opinião para uma Corretora de Imóveis chamada Silva e Fontes Ltda. A referida corretora está situada no norte do estado de Alagoas, inscrita no CNPJ sob o nº 60.760.824/0001-91 e Creci-AL-0102. Ao analisar as fotos em anexo, um dos sócios da corretora, o Sr. João Silva, designa seu parecer e fixa o preço do imóvel. Para proferir o laudo de avaliação da propriedade, o Sr. João, considerou, além da apresentação visual (aparência), as seguintes informações: metragem quadrada, localização, material envolvido na obra, acessibilidade, valor de propriedades similares na mesma região.

A área construída é de 225m². Está localizada na cidade de Maceió, no bairro de Ponta Verde. Possui dois pavimentos em alvenaria. O material utilizado para realização da obra foi considerado e classificado por engenheiros credenciados junto ao órgão responsável (Conselho Regional de Engenharia Civil) como de ótima qualidade. Para melhor analisar a propriedade em questão, você pode ver a foto anexa a estas informações. Cabe evidenciar que a propriedade em questão não possui um preço de venda correto, admitindo-se a subjetividade da avaliação pessoal. Sendo assim, não é esperado que você saiba as respostas exatas.

Após dar a sua melhor estimativa, indique sua confiança para a resposta apresentada.

Você aceita participar da pesquisa?

Sim

Não

Talvez

Com base nas informações acima, por gentileza, responda: Qual o preço que o Sr.(a) atribui à propriedade da Sra. Maria?

Indique em uma escala de 0 a 10, qual é a sua confiança na estimativa realizada (0 para nenhuma confiança e 10 para total confiança):

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO 2

SITUAÇÃO FICTÍCIA

A senhora Maria Martins deseja vender um imóvel de sua propriedade. Para que possa ter a noção do preço de venda, pediu uma opinião para uma Corretora de Imóveis chamada Silva e Fontes Ltda. A referida corretora está situada no norte do estado de Alagoas, inscrita no CNPJ sob o nº 60.760.824/0001-91 e Creci-AL-0102. Ao analisar as fotos em anexo, um dos sócios da corretora, o Sr. João Silva, designa seu parecer e fixa o preço do imóvel. Para proferir o laudo de avaliação da propriedade, o Sr. João, considerou, além da apresentação visual (aparência), as seguintes informações: metragem quadrada, localização, material envolvido na obra, acessibilidade, valor de propriedades similares na mesma região.

A área construída é de 225m². Está localizada na cidade de Maceió, no bairro de Ponta Verde. Possui dois pavimentos em alvenaria. O material utilizado para realização da obra foi considerado e classificado por engenheiros credenciados junto ao órgão responsável (Conselho Regional de Engenharia Civil) como de ótima qualidade. Para melhor analisar a propriedade em questão, você pode ver a foto anexa a estas informações. Cabe evidenciar que a propriedade em questão não possui um preço de venda correto, admitindo-se a subjetividade da avaliação pessoal. Sendo assim, não é esperado que você saiba as respostas exatas.

Com base nas informações acima, por gentileza, responda:

- 1) O preço da propriedade da Sra. Maria é maior ou menor que R\$ 150.000,00 (âncora baixa)?**

- 2) Qual é a sua estimativa do preço da propriedade da Sra. Maria?**

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO 3

SITUAÇÃO FICTÍCIA

A senhora Maria Martins deseja vender um imóvel de sua propriedade. Para que possa ter a noção do preço de venda, pediu uma opinião para uma Corretora de Imóveis chamada Silva e Fontes Ltda. A referida corretora está situada no norte do estado de Alagoas, inscrita no CNPJ sob o nº 60.760.824/0001-91 e Creci-AL-0102. Ao analisar as fotos em anexo, um dos sócios da corretora, o Sr. João Silva, designa seu parecer e fixa o preço do imóvel. Para proferir o laudo de avaliação da propriedade, o Sr. João, considerou, além da apresentação visual (aparência), as seguintes informações: metragem quadrada, localização, material envolvido na obra, acessibilidade, valor de propriedades similares na mesma região.

A área construída é de 225m². Está localizada na cidade de Maceió, no bairro de Ponta Verde. Possui dois pavimentos em alvenaria. O material utilizado para realização da obra foi considerado e classificado por engenheiros credenciados junto ao órgão responsável (Conselho Regional de Engenharia Civil) como de ótima qualidade. Para melhor analisar a propriedade em questão, você pode ver a foto anexa a estas informações. Cabe evidenciar que a propriedade em questão não possui um preço de venda correto, admitindo-se a subjetividade da avaliação pessoal. Sendo assim, não é esperado que você saiba as respostas exatas.

Com base nas informações acima, por gentileza, responda:

- 1) O preço da propriedade da Sra. Maria é maior ou menor que R\$ 250.000,00 (âncora alta)?**

- 2) Qual é a sua estimativa do preço da propriedade da Sra. Maria?**
