



Innovation in Public Policies Impact Evaluation

Proposta de Metodologia de Avaliação de Impacto da Bolsa Nacional de Alojamento Urgente e Temporário do Plano de Recuperação e Resiliência (POAT-01-6177-FEDER-000068)

Relatório de resultados do Método de Valoração Contingente

Sérgio Caramelo (coord.)

Álvaro Oliveira

Nuno Alves

Sofia Portela

Marco Paschoalotto

Rodrigo Vieira de Assis

Lisboa, Janeiro de 2023.

O projeto “ImpactPP – Inovação na Avaliação de Impacto em Políticas Públicas” procura identificar e testar métodos inovadores no domínio da avaliação de impacto numa perspetiva eminentemente operacional e empírica. Para tal, irá testar uma abordagem metodológica que terá como objeto a Prioridade de Investimento 08 do PT2020 e respetivas operações de apoio à habitação social, abordagem esta que está ancorada na triangulação de três métodos base (Abordagem Científica da Política, Análise Comparativa Qualitativa e Método de Valoração Contingente). Com esta opção procura-se construir uma metodologia de impacto enquadrada na lógica da «avaliação baseada na teoria» que maximize o potencial da conjugação de três teorias essenciais para a Ciência das Políticas Públicas da atualidade: a Teoria da Programação, a Teoria da Causalidade e a Teoria da Complexidade.

Project ImpactPP – Innovation in Public Policies Impact Evaluation seeks to identify and test groundbreaking impact evaluation methods in an eminently operational and empirical perspective. To this end, it will test and innovative impact Evaluation methodological approach focused on the PT2020 Investment Priority 08 and its corresponding social housing support operations, based on the triangulation of three base-methods (Policy Scientific Approach; Qualitative Comparative Analysis; and Contingent Appraisal Method), thereby seeking to build an impact methodology regulated by the «theory-based evaluation» principle, maximizing the combined potential of three crucial theories in contemporary Public Policy Science: Theory of Programming, Theory of Causation and Theory of Complexity.

Equipa de projeto:

Sérgio Caramelo (coord.)

Álvaro Oliveira

Nuno Alves

Sofia Portela

Marco Paschoalotto

Rodrigo Assis

Iscte Conhecimento e Inovação

Iscte – Instituto Universitário de Lisboa

Avenida das Forças Armadas, 1649-026 Lisboa

Email: conhecimentoinovacao@iscte-iul.pt

TEL: +351 217 903 000

ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO (PORTUGUÊS)	1
SUMÁRIO EXECUTIVO (INGLÊS)	1
1. INTRODUÇÃO	2
2. ENQUADRAMENTO	2
2.1 Enquadramento no projeto ImpactPP	2
2.2 Enquadramento metodológico	4
3. RESULTADOS	9
4. CONCLUSÃO	20
ANEXOS	23

SUMÁRIO EXECUTIVO (PORTUGUÊS)

O presente documento faz parte do projeto “Proposta de Metodologia de Avaliação de Impacto da Bolsa Nacional de Alojamento Urgente e Temporário do Plano de Recuperação e Resiliência” e visa descrever a etapa de aplicação dos questionários junto aos utilizadores da Etapa III, Método de Valoração Contingente. Nesta etapa foi elaborado um questionário com o objetivo de valorar economicamente e de forma contingente, o quanto os utilizadores das habitações estavam dispostos a pagar por aquela moradia (*Willingness to Pay*). Foram recolhidas 77 observações, de seis concelhos portugueses localizados em quatro regiões de Portugal. Para análise dos dados recolhidos utilizaram-se estatísticas descritivas. Os resultados demonstraram a dificuldade em coletar esse tipo de informação do utilizador, assim como a falta de um padrão específico nos valores das respostas por suposto desconhecimento da realidade vivida e na valoração daquele determinado imóvel. Não obstante, no final desta etapa foi possível atingir os resultados previstos e valorar de forma económica e contingente a disposição de pagar dos utilizadores das habitações sociais analisadas neste projeto.

SUMÁRIO EXECUTIVO (INGLÊS)

This document is part of the project "Proposal for impact evaluation methodology of the National Urgent and Temporary Housing Grant of the Recovery and Resilience Plan" and aims to describe the questionnaire application step with the users in the III project phase, Economic (Contingent) Valuation Method. In this phase we created a questionnaire to economic and contingent value the “Willingness to Pay” of the habitation’s users. We collected 77 observations, from 6 Portuguese municipalities, located in 4 Portuguese geographical regions. To analyze the data, we used the descriptive statistics. The results have shown the difficult to collect this type of information from the users, as well as the lack of a specific value standard in the answers, possibly for unknowledge of the lived reality or valuation of that habitation. Therefore, in the end, we conclude that the planned results were achieved, through the contingent and economic valuation of willingness to pay from the social habitation users analyzed in this project.

1. INTRODUÇÃO

O presente documento faz parte do projeto intitulado “Proposta de Metodologia de Avaliação de Impacto da Bolsa Nacional de Alojamento Urgente e Temporário do Plano de Recuperação e Resiliência” e visa descrever a etapa de aplicação dos questionários junto aos utilizadores da Etapa III - Método de Valoração Contingente (MVC). Com esta etapa, pretende-se mensurar a disposição a pagar pelo imóvel dos usuários das habitações sociais, como uma forma de valorar economicamente e de forma contingente a utilização do mesmo.

Para tanto, este documento é composto das seguintes secções: i) introdução – apresenta os objetivos do documento e desta etapa, assim como o enquadra dentro do projeto; ii) enquadramento – subdividido em enquadramento dentro da arquitetura metodológica do projeto, em que o primeiro enquadra esta etapa dentro do exercício, e a segunda que apresenta os instrumentos metodológicos utilizados para a sua realização; iii) resultados – demonstra e discute os resultados obtidos com a aplicação dos questionários; e iv) conclusão – retoma o objetivo e abre caminho para a conclusão do projeto.

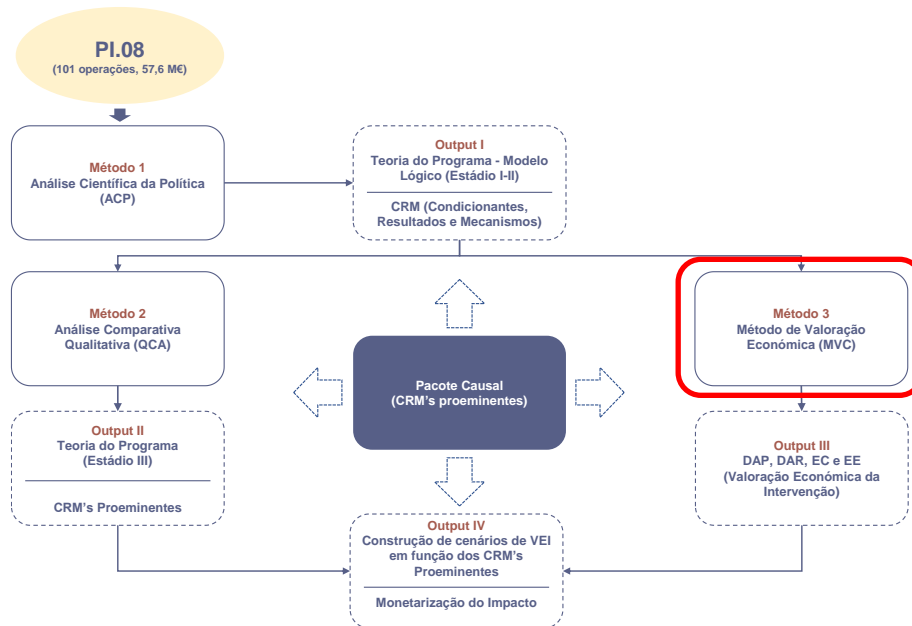
2. ENQUADRAMENTO

2.1 Enquadramento no projeto ImpactPP

O método MVC (Método 3) surge na segunda parte do projeto, após o término da Análise Científica da Política e uma vez estabilizados os CMR's e obtida a proposta de Teoria do Programa (Estádio II) e decorre em paralelo com o método de Análise Comparativa Qualitativa (QCA), tal como pode ser observado na figura 1.

O «Método de Valoração Contingente» (MVC) enquadra-se no campo das abordagens económicas usadas para estimar os valores monetários de bens e serviços para os quais não há preços de mercado, ou seja, bens e serviços que têm valor, mas que não são comercializados em mercados formais. O MVC é assim um método de avaliação de preferência declarada que pergunta a disposição de pagar, a disposição de aceitar ou a disposição de votar relativas a questões futuras que estimam diretamente os benefícios que não são de mercado, sendo considerado "contingente" porque usa informações sobre como as pessoas dizem que se comportariam em determinadas situações hipotéticas (contingentes à situação real). Em síntese e na ausência de sinais de mercado, o método procura, por meio de *surveys*, revelar as preferências do consumidor por um bem ou serviço e, com isso, captar a sua disposição a pagar pelo mesmo. Dentre entre as metodologias de MVC, neste estudo utilizou-se do método “*Willingness to Pay*” (WTC), que consiste numa subcategoria de valoração contingente económica com foco em um serviço ou bem utilizado (foco deste trabalho e da PI.08 do PT2020).

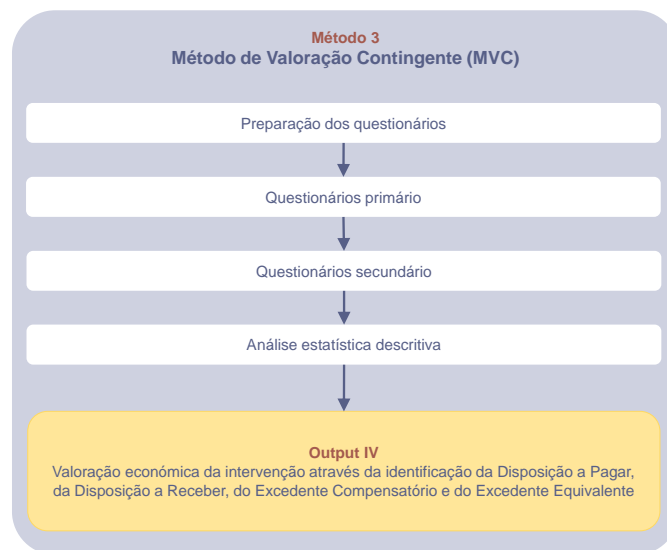
Figura 1 – Etapas do projeto ImpactPP



Fonte: Elabora pelos autores (2022).

O MVC, através do WTC, pode variar de acordo com o formato do *survey* da pesquisa, o que pode ser dividido em dois grandes grupos: os métodos diretos e indiretos. No presente projeto optou-se por um *mix* entre ambos. No método direto a resposta do indivíduo é um valor monetário que já representa a sua máxima “disposição de pagar” pela melhora do parâmetro do bem ou serviço estabelecido e, consequentemente, a medida de bem-estar. Neste caso recorre-se à técnica *open-ended* como as primeiras questões, que será posteriormente complementada com o acréscimo de questões indiretas. No método indireto, que são aqueles que fornecem uma indicação mais exata da verdadeira “disposição de pagar” do indivíduo, será utilizada a ferramenta *contingent ranking*. Neste caso, a forma como as questões são desenhadas produzem um conjunto de valores que não representa, diretamente, a máxima “disposição de pagar”, implicando, portanto, um tratamento adicional aos dados por via de uma análise de regressão. O questionário tem como referência os múltiplos parâmetros que caracterizam as operações caso de estudo e as configurações de CMR’s oriundas da Análise Científica da Política.

Figura 2 – Etapas da fase de Método de Valoração Contingente (MVC)



Fonte: Elaborada pelos autores (2022).

Como já foi referido anteriormente o MVC surge de forma paralela à Análise Comparativa Qualitativa e os questionários aplicados incorporaram as componentes de recolha de informação para ambos métodos, compartilhado igualmente as dificuldades de recolha deste tipo de informação junto de públicos de acesso nem sempre fácil e em muitos casos tendencialmente pouco participativos. Em termos de percurso metodológico a aplicação do Método de Valoração Contingente consistiu no desenvolvimento de quatro etapas: i) preparação da componente MVC dos questionários, ii) testagem da sua versão primária com os peritos, iii) revisão e finalização do questionário na sua versão secundária, e iv) aplicação de análise estatística descritiva. Em relação a este último ponto, refira-se que, ao contrário do inicialmente previsto, o número de questionários e as taxas de resposta inviabilizaram a aplicação da análise de regressão o que limita o alcance dos resultados. Neste sentido e também em paralelo com o Método 2 (Análise Comparativa Qualitativa QCA), necessitaria de uma amostra mais ampla do que aquela que foi utilizada, para que os resultados permitissem a aplicação integral da metodologia inicialmente prevista e um maior grau de confiança das conclusões no que concerne, não propriamente à aplicação da abordagem realista enquanto método de avaliação de impacto, mas sim à representatividade das respostas junto do público-alvo da política avaliada.

2.2 Enquadramento metodológico

A amostra utilizada no QCA e MVC deste trabalho foi definida de forma intencional, ou seja, não representativa. Apesar de não ser representativa, a amostra se utilizou de critérios com o objetivo de demonstrar as diferentes realidades do instrumento de política “Prioridade 08 - Concessão de apoio à

regeneração física, económica e social das comunidades desfavorecidas em zonas urbanas e rurais”, componente habitação social, integrado no Portugal 2020 e implementado através dos Programas Operacionais Regionais. É importante ressaltar que fazem parte da população as operações (projetos) realizadas até 31 de Dezembro de 2021 e que estas se subdividem em duas tipologias, reabilitação de edifícios de habitação social (REAS) e reabilitação de edifícios devolutos para habitação social (RED). Como a recolha de dados qualitativos foi realizada entre Maio e Agosto de 2022, era necessário que as operações estivessem já encerradas e já tivessem sido realizadas no ano anterior pela experiência da vivência dos usuários / inquilinos.

Assim, os critérios de amostragem utilizados foram:

- 1) Operações aprovadas na primeira edição de Avisos de Concurso dos diferentes Programas Operacionais no decorrer de 2016 e 2017;
- 2) Ter na amostra operações de reabilitação de edifícios de habitação social e reabilitação de edifícios devolutos para habitação social;
- 3) Ter uma alta abrangência do número de municípios que tenham operações relacionadas com o programa;
- 4) Ter operações integradas em regiões de elevada densidade demográfica e operações integradas em regiões de baixa densidade demográfica.

Após a utilização dos critérios acima, a amostra final é composta por 10 operações, sendo 4 delas de reabilitação de edifícios de habitação social e 6 delas de reabilitação de edifícios devolutos para habitação social. As regiões portuguesas abrangidas por essas operações são: Região de Lisboa - 4; Região Norte - 1; Região Centro - 3 e Região do Alentejo - 2. Os concelhos participantes foram Leiria, Moura, Porto, Sesimbra, Sintra e Tomar, com uma aplicação total de 77 questionários.

Tabela 1 – Características e enquadramento da Amostra

Código de Operação	Tipo de Operação	Concelho	Freguesia	Observações
CENTRO-09-4943-FEDER-000019	REAS	Leiria	Leiria	7
ALT20-04-4943-FEDER-000009	REAS	Moura	União das Freguesias de Moura (Santo Agostinho e São João Batista) e Santo Amador	2
ALT20-04-4943-FEDER-000012	REAS	Moura	União das Freguesias de Moura (Santo Agostinho e São João Batista) e Santo Amador	15
CENTRO-09-4943-FEDER-000018	RED	Tomar	União das freguesias de Tomar (São João Baptista) e Santa Maria dos Olivais	6

CENTRO-09-4943-FEDER-000010	RED	Tomar	União das freguesias de Tomar (São João Baptista) e Santa Maria dos Olivais	4
LISBOA-08-4943-FEDER-000026	RED	Sintra	União das Freguesias de Queluz e Belas	5
LISBOA-08-4943-FEDER-000009	RED	Sesimbra	Santiago	8
LISBOA-08-4943-FEDER-000064	RED	Sintra	Casal de Cambra	4
LISBOA-08-4943-FEDER-000059	RED	Sintra	União das freguesias de Aqualva e Mira-Sintra	3
NORTE-05-4943-FEDER-000045	REAS	Porto	Campanhã	23

Fonte: Elaborada pelos autores (2022).

No final deste processo, mesmo que intencional, a amostra possui características que permitirão auxiliar os decisores a basear suas políticas públicas quanto à distribuição territorial, tipificação de operações e tipificação de beneficiários. O quadro a seguir apresenta a cobertura alcançada no que concerne a distribuição territorial, tipo de habitação e tipologia.

Tabela 2 – Distribuição territorial e características estruturais da amostra

Operações		Número	%
Tipo de Operação	REAS	47	61
	RED	30	39
	Total	77	100
Concelho	Leiria	7	9,1
	Moura	17	22,1
	Porto	23	29,9
	Sesimbra	8	10,4
	Sintra	12	15,6
	Tomar	10	13
	Total	77	100
Tipo de Habitação	Apartamento	53	79,1
	Habitação precária	1	1,5
	Moradia	13	19,4
	Total	67	100
Tipologia da Habitação	T0	7	9,5
	T1	20	27
	T2	22	29,7
	T3	20	27

	T4	5	6,8
	Total	74	100

Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

A cobertura territorial alcançada possibilitou uma amostra diversificada em termos estruturais. Por exemplo, como indica a tabela 2 anterior, uma maior concentração de questionário aplicados a beneficiários residentes em apartamentos e moradia cuja tipologia varia, sobretudo, entre T1 e T3 demonstra o ajustamento da amostra à realidade da habitação social no país, mesmo que esta tenha resultado de um processo intencional e não aleatório. A diversidade interna à amostra ganha contornos mais nítidos ao serem apresentadas as características dos beneficiários. A tabela 3 a seguir incide sobre estes aspetos.

Tabela 3 – Características sociodemográficas dos beneficiários inquiridos

Indivíduos inquiridos		Número	%
Sexo	Masculino	25	34,7
	Feminino	47	65,3
	Total	72	100,0
Idade	30-45 anos	16	21,9
	46-60 anos	28	38,4
	Mais de 60 anos	29	39,7
	Total	73	100,0
Estado civil	Solteiro	20	28,2
	Casado / União de facto	28	39,4
	Solteiro / Separado de facto	13	18,3
	Viúvo	10	14,1
	Total	71	100,0
Condição perante o trabalho	Exerce profissão	20	27,4
	Inativo(a)	32	43,8
	Pensionista	21	28,8
	Total	73	100,0

Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

As informações sociodemográficas disponíveis na Tabela 3 indicam alguns aspetos importantes, nomeadamente que a amostra conta com uma maioria de inquiridos do sexo feminino (65,3%) e com indivíduos tendencialmente mais velhos (78,1% têm 46 ou mais anos de idade). Não obstante essas propriedades, verifica-se uma distribuição relativamente equilibrada quanto ao estado civil, o que é

interessante do ponto de vista da sensibilidade dos inquiridos perante uma maior ou menor preocupação com as responsabilidades familiares, que podem contribuir para a compreensão das suas perceções valorativas relativamente às operações de reabilitação das habitações em que vivem. Por fim, a condição perante o trabalho revela a fragilidade social dos beneficiários inquiridos, na medida em que indivíduos inativos (43,8%) e pensionistas (28,8%) são as categorias mais frequentes identificadas.

Especificamente para a recolha dos dados relativos ao MVC foram criadas oito perguntas para relacionadas aos cálculos da Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente. Essas perguntas podem ser encontradas na tabela 4, assim como no anexo 1 deste relatório.

Tabela 4 – Cálculos do MVC e Questões do Questionário

Cálculos do MVC	Questões do Questionário
Disposição a Pagar e Excedente Compensatório (EC)	<p>Q.8.1. Qual era o valor que você estaria disposto(a) a pagar de arrendamento mensal pela sua habitação antes da intervenção?</p> <p>Q.8.3. Qual é o valor que você estaria disposto(a) a pagar de arrendamento mensal pela sua habitação após a intervenção?</p> <p>Q.8.5. Qual era o valor total que você estaria disposto(a) a pagar pela compra de sua habitação antes da intervenção?</p> <p>Q.8.7. Qual era o valor total que você estaria disposto(a) a pagar pela compra de sua habitação após a intervenção?</p>
Disposição a Receber e Excedente Equivalente (EE)	<p>Q.8.2. Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse alugá-la antes da intervenção, qual seria o valor que cobraria de arrendamento mensal por essa habitação?</p> <p>Q.8.4. Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse alugá-la agora, qual seria o valor que cobraria de arrendamento mensal por esta habitação?</p> <p>Q.8.6. Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse vendê-la antes da intervenção, qual seria o valor que cobraria por essa habitação?</p> <p>Q.8.8. Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse vendê-la após a intervenção, qual seria o valor que cobraria por essa habitação?</p>

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Com essa perspetiva, buscou-se levantar as informações referentes a arrendamento ou compra da habitação, em perspetivas de pagamento ou recebimento, e antes ou após a intervenção. Em cada uma das questões, o respondente poderia responder com o valor equivalente à sua perceção em Euros.

Após os dados serem coletados, utilizou-se das estatísticas descritivas para compreender a distribuição e seus padrões de respostas a partir de determinadas características. O agrupamento para aplicação das estatísticas descritivas teve como base os seguintes critérios: i) por tipo de operação – REAS ou RED; ii) por tipologia da habitação – menor ou igual a T1 ou, maior ou igual a T2; iii) por género do

respondente – masculino ou feminino; iv) agregado familiar – menor ou igual a 3 membros ou maior ou igual a 4 membros; e v) condição de trabalho - exerce profissão ou não exerce profissão.

3. RESULTADOS

Para melhor apresentação e discussão dos resultados encontrados, a secção de resultados está distribuída de acordo com o tipo de agrupamento utilizado na análise.

A tabela 5, como primeiro ponto de destaque, apresenta a dificuldade na recolha de informações dessas oito questões, ao passo de ultrapassarem a não resposta em mais de 50% dos respondentes. Com uma amostra de 77 respondentes, apenas a questão 8.3 se aproximou desse valor, sendo as demais abaixo deste.

Tabela 5 – Resultados globais do MVC

Questões	Observações	Média	Desvio Padrão	Minímo	Máximo	Perc. 25	Perc. 50	Perc. 75
Q.8.1	33	106,0	233	0	900	0	3	50
Q.8.2	28	161,4	291	0	1,200	0	10	250
Q.8.3	39	112,8	133	0	500	20	40	200
Q.8.4	33	215,0	164	5	550	63	200	325
Q.8.5	19	37.157,9	57.466	0	200.000	0	5.000	75.000
Q.8.6	17	45.352,9	51.898	0	200.000	5,500	20.000	75.000
Q.8.7	25	39.080,0	45.223	0	150.000	4,000	20.000	70.000
Q.8.8	22	57.727,3	47.302	10.000	200.000	27,500	45.000	81.250

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Em seguida, outro ponto de destaque está na coluna de desvio-padrão, em que ficou evidente em todas as questões a alta variabilidade das respostas, com valores de desvio-padrão muitas vezes superiores à

média, demonstrando assim a não padronização da perceção dos indivíduos quanto ao valor de arrendamento ou compra da habitação social.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, destacamos o seguinte:

- a) Disposição a pagar (arrendamento) = $Q.8.3 - Q.8.1$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 6,4%.
- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 5,2%.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 33,2%.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 27,2%.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 52,2%.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 90,6%.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 22,0%.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 47,7%.

Tabela 6 – Resultados MVC por tipo de operação (REAS / RED)

Questões	Observações		Média		Desvio Padrão		Mínimo		Máximo	
	REAS	RED	REAS	RED	REAS	RED	REAS	RED	REAS	RED
Q.8.1	15	18	8,0	187,6	17	294	0	0	50	900
Q.8.2	12	16	10,7	274,4	19	347	0	0	50	1.200
Q.8.3	22	17	30,1	219,7	34	138	0	25	150	500
Q.8.4	17	16	106,2	330,6	87	147	5	40	300	550
Q.8.5	9	10	2.888,9	68.000,0	4.343	66.005	0	0	10.000	200.000

Q.8.6	6	11	10.166,7	64.545,5	6.178	56.056	5.000	0	20.000	200.000
Q.8.7	12	13	7.416,7	68.307,7	7.204	45.986	0	3.000	20.000	150.000
Q.8.8	10	12	27.500,0	82.916,7	13.385	51.011	10.000	10.000	50.000	200.000
Questões	Observações		Perc. 25		Perc. 50		Perc. 75			
	REAS	RED	REAS	RED	REAS	RED	REAS	RED		
Q.8.1	15	18	0	0	1	29	5	320		
Q.8.2	12	16	0	0	2	100	10	473		
Q.8.3	22	17	8	70	20	250	40	300		
Q.8.4	17	16	33	200	85	325	150	475		
Q.8.5	9	10	0	3.750	0	67.500	7.500	97.500		
Q.8.6	6	11	5.000	10.000	8.000	65.000	16.250	80.000		
Q.8.7	12	13	1.000	35.000	7.500	70.000	10.000	92.500		
Q.8.8	10	12	13.750	52.500	30.000	75.000	36.250	97.500		

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

A tabela 6, como primeiro ponto de destaque, apresenta a diferença nos valores das médias em todas as perguntas relativas às duas tipologias de projetos (reabilitação de edifícios de habitação social - REAS e reabilitação de edifícios devolutos para habitação social - RED)), com os valores do RED sendo sempre muito superiores aos valores apresentados pelo REAS. Essa mesma performance pode ser vista nos indicadores de desvio-padrão, com ambos os grupos apresentados altos valores e com o RED sempre acima do REAS.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, aponta-se que:

- Disposição a pagar (arrendamento) = Q.8.3 – Q.8.1 = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 276,2% no REAS, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 17,1% no RED.

- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 156,7% no REAS, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 0,5% no RED.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 893% no REAS, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 20,4% no RED.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 170,5% no REAS, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 28,5% no RED.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 33,75% no REAS, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 46,2% no RED.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 252,8% no REAS, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 50,4% no RED.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 251,9% no REAS, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de -5,1% no RED.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 270,7% no REAS, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 21,4% no RED.

Tabela 7 – Resultados MVC por tipologia de habitação

Questões	Observações		Média		Desvio Padrão		Mínimo		Máximo	
	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2
Q.8.1	12	19	79,3	103,7	259	227	0	0	900	900
Q.8.2	11	15	129,7	156,1	357	252	0	0	1.200	800
Q.8.3	14	22	106,3	106,3	112	146	0	0	350	500
Q.8.4	14	16	176,4	234,1	142	167	5	20	500	550

Q.8.5	5	12	39.000	30.917	63.087	60.813	0	0	150.000	200.000
Q.8.6	5	10	43.000	40.600	38.987	62.319	5.000	0	100.000	200.000
Q.8.7	7	16	37.429	30.938	53.222	34.399	1.000	0	150.000	100.000
Q.8.8	6	14	64.167	46.786	71.022	28.864	10.000	10.000	200.000	100.000
Questões	Obs		Perc. 25		Perc. 50		Perc. 75			
	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2	≤T1	≥T2		
Q.8.1	12	19	0	0	1	5	5	50		
Q.8.2	11	15	0	0	5	10	100	350		
Q.8.3	14	22	17	19	45	38	200	175		
Q.8.4	14	16	39	89	175	200	263	388		
Q.8.5	5	12	2.500	0	10.000	500	90.000	58.750		
Q.8.6	5	10	7.500	5.000	40.000	12.500	80.000	68.750		
Q.8.7	7	16	1.000	3.500	10.000	15.000	50.000	65.000		
Q.8.8	6	14	10.000	27.500	47.500	37.500	102.500	73.750		

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Na análise de resultado por tipologia de habitação foram consideradas as tipologias iguais ou inferiores a T1 (Grupo I) e iguais ou superiores a T2 (Grupo II) e neste tópico podemos destacar, desde logo, a maior valoração da habitação em caso de arrendamento do Grupo I frente ao Grupo II, ao passo de essa relação se inverter quando se discute a venda ou a compra, com a valoração do Grupo II sendo maior que do Grupo I. Além disso, novamente nota-se o alto desvio-padrão dos grupos I e II em análise, demonstrando uma não perceção de valoração padrão entre os usuários das habitações.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, aponta-se que:

- a) Disposição a pagar (arrendamento) = $Q.8.3 - Q.8.1$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 34,0% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 2,5% no Grupo II.
- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de -4,0% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 0,1% no Grupo II.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 36,0% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 49,9% no Grupo II.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 49,2% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 15,2% no Grupo II.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 63,5% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 50,5% no Grupo II.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 65,9% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 120,2% no Grupo II.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 10,2% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 31,3% no Grupo II.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 71,4% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 51,2% no Grupo II.

Tabela 8 – Resultados MVC por gênero do(a) respondente (Masculino / Feminino)

Questões	Observações		Média		Desvio Padrão		Mínimo		Máximo	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
Q.8.1	12	21	70,5	126,3	150	271	0	0	400	900
Q.8.2	11	17	95,9	203,7	195	337	0	0	500	1.200
Q.8.3	16	23	78,1	136,9	111	144	0	0	400	500

Q.8.4	14	19	175,4	244,2	171	157	30	5	550	550
Q.8.5	7	12	24.285,7	44.666,7	36.564	67.139	0	0	80.000	200.000
Q.8.6	6	11	31.000,0	53.181,8	32.924	59.803	5.000	0	80.000	200.000
Q.8.7	8	17	25.875,0	45.294,1	35.195	48.965	1.000	0	85.000	150.000
Q.8.8	8	14	41.875,0	66.785,7	30.348	53.623	10.000	10.000	90.000	200.000
Questões	Obs		Perc. 25		Perc. 50		Perc. 75			
	M	F	M	F	M	F	M	F		
Q.8.1	12	21	0	0	3	5	39	75		
Q.8.2	11	17	0	0	5	50	50	325		
Q.8.3	16	23	21	19	40	40	76	250		
Q.8.4	14	19	40	150	118	200	263	350		
Q.8.5	7	12	0	0	5.000	7.500	75.000	75.000		
Q.8.6	6	11	5.750	5.000	15.000	40.000	68.750	80.000		
Q.8.7	8	17	3.250	4.000	10.000	30.000	62.500	70.000		
Q.8.8	8	14	15.000	27.500	35.000	55.000	73.750	85.000		

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

A tabela 8, como primeiro ponto de destaque, apresenta um maior número de respostas para essas questões do grupo feminino de respondentes. Além disso, na coluna de média, nota-se que a percepção de valor do grupo feminino é sempre maior que o masculino. Essa mesma performance pode ser vista nos indicadores de desvio-padrão, com ambos os grupos apresentados altos valores.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, aponta-se que:

- a) Disposição a pagar (arrendamento) = $Q.8.3 - Q.8.1$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 10,7% no grupo masculino, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 8,3% no grupo feminino.
- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 6,5% no grupo masculino, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 1,01% no grupo feminino.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 82,8% no grupo masculino, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 19,8% no grupo feminino.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 35,1% no grupo masculino, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 25,5% no grupo feminino.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 36,0% no grupo masculino, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 61,3% no grupo feminino.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 124,6% no grupo masculino, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 78,4% no grupo feminino.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 27,6% no grupo masculino, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 19,1% no grupo feminino.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 61,8% no grupo masculino, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 47,4% no grupo feminino.

Tabela 9 – Resultados MVC por dimensão do agregado familiar

Questões	Observações		Média		Desvio Padrão		Mínimo		Máximo	
	≤3	4≥	≤3	4≥	≤3	4≥	≤3	4≥	≤3	4≥
Q.8.1	14	5	86	275	236	152	0	20	900	400
Q.8.2	12	4	122	433	235	91	0	300	800	500

Q.8.3	14	6	127	258	155	116	0	50	500	400
Q.8.4	12	4	227	475	131	119	40	300	400	550
Q.8.5	9	4	27.333	73.750	65.481	9.465	0	60.000	200.000	80.000
Q.8.6	6	4	48.333	73.750	77.374	7.500	0	65.000	200.000	80.000
Q.8.7	10	5	33.200	77.600	32.458	52.262	0	3.000	100.000	150.000
Q.8.8	8	4	52.500	101.250	26.592	32.755	20.000	80.000	100.000	150.000
Questões	Obs		Perc. 25		Perc. 50		Perc. 75			
	≤3	4≥	≤3	4≥	≤3	4≥	≤3	4≥		
Q.8.1	14	5	0	148	6	300	50	390		
Q.8.2	12	4	0	338	30	465	100	495		
Q.8.3	14	6	24	200	40	275	225	325		
Q.8.4	12	4	101	350	200	525	350	550		
Q.8.5	9	4	0	63.750	1.000	77.500	20.000	80.000		
Q.8.6	6	4	3.750	66.250	12.500	75.000	95.000	80.000		
Q.8.7	10	5	8.000	36.500	25.000	80.000	55.000	117.500		
Q.8.8	8	4	30.000	81.250	50.000	87.500	70.000	135.000		

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Em termos de resultados por MVC por dimensão do agregado familiar foram considerados os agregados com três ou menos pessoas (Grupo I) ou com quatro ou mais (Grupo II) e neste domínio temos que destacar desde logo o facto do Grupo I possuir um número de respostas bastante superior quando comparado os agregados de maior dimensão. Além disso, nota-se que a média dos valores percebidos em todas as questões do grupo II é maior do que grupo I. Em seguida, ao contrário das análises anteriores, observa-se que o desvio-padrão do grupo II é menor que do grupo I.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, aponta-se que:

- a) Disposição a pagar (arrendamento) = $Q.8.3 - Q.8.1$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 47,6% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de -6,2% no Grupo II.
- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 21,4% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 5,2% no Grupo II.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 86,1% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 9,6% no Grupo II.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 8,6% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 37,3% no Grupo II.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 41,9% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 57,4% no Grupo II.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 78,7% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 84,1% no Grupo II.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 76,8% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 0,0% no Grupo II.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 58,1% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 30,4% no Grupo II.

Tabela 10 – Resultados MVC por condição de trabalho perante o trabalho (Exerce profissão – I ou Não exerce profissão – II)

Questões	Observações		Média		Desvio Padrão		Mínimo		Máximo	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Q.8.1	11	21	135,3	95,4	166	269	0	0	400	900

Q.8.2	10	17	183,5	157,2	221	337	0	0	500	1.200
Q.8.3	13	26	145,3	96,5	137	130	0	0	400	500
Q.8.4	11	21	287,3	180,2	178	151	75	5	550	500
Q.8.5	8	11	40.000	35.091	36.742	70.626	0	0	80.000	200.000
Q.8.6	8	9	40.625	49.556	36.000	64.889	0	5.000	80.000	200.000
Q.8.7	11	14	44.455	34.857	47.431	44.738	1.000	0	150.000	150.000
Q.8.8	9	13	62.778	54.231	43.525	51.188	10.000	10.000	150.000	200.000
Questões	Obs		Perc. 25		Perc. 50		Perc. 75			
	I	II	I	II	I	II	I	II		
Q.8.1	11	21	3	0	50	1	300	21		
Q.8.2	10	17	0	0	50	2	458	100		
Q.8.3	13	26	23	18	85	38	275	200		
Q.8.4	11	21	150	38	300	200	500	300		
Q.8.5	8	11	6.250	0	35.000	0	78.750	30.000		
Q.8.6	8	9	6.250	5.500	40.000	20.000	77.500	80.000		
Q.8.7	11	14	10.000	1.750	20.000	15.000	80.000	55.000		
Q.8.8	9	13	25.000	22.500	50.000	35.000	87.500	70.000		

Fonte: Elabora pelos autores (2022).

Por fim, foi realizada a análise de resultados atendendo à condição perante o trabalho das respondentes e neste caso estes foram agregados em dois grupos: os que se encontram a exercer profissão (Grupo I) e os que não se encontram a exercer profissão (Grupo II). A tabela 10, como primeiro ponto de destaque, apresenta que o Grupo II possui maior número de respostas quando comparado aos demais.

Além disso, nota-se que a média dos valores percebidos em quase todas as questões do Grupo II é maior do que Grupo I. Em seguida, observa-se que o desvio-padrão entre Grupo II e I variam quanto a ser superior ou não, de forma a não demonstrar um padrão específico.

Por fim, quando analisamos os cálculos de Disposição a Pagar, da Disposição a Receber, do Excedente Compensatório e do Excedente Equivalente, aponta-se que:

- a) Disposição a pagar (arrendamento) = $Q.8.3 - Q.8.1$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 7,3% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 1,6% no Grupo II.
- b) Disposição a pagar (compra) = $Q.8.7 - Q.8.5$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 11,1% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de -0,6% no Grupo II.
- c) Disposição a receber (arrendamento) = $Q.8.4 - Q.8.2$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 56,6% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização do arrendamento de 14,6% no Grupo II.
- d) Disposição a receber (compra) = $Q.8.8 - Q.8.6$ = a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 54,5% no Grupo I, enquanto a intervenção na habitação social gerou em média uma valorização da compra de 9,4% no Grupo II.
- e) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, antes da intervenção) = $Q.8.2 - Q.8.1$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 35,6% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 64,7% no Grupo II.
- f) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (arrendamento, após a intervenção) = $Q.8.4 - Q.8.3$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 97,7% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 87,1% no Grupo II.
- g) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, antes da intervenção) = $Q.8.6 - Q.8.5$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 1,5% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 41,2% no Grupo II.
- h) Excedente Equivalente (EE) - Excedente Compensatório (EC) (compra, após a intervenção) = $Q.8.8 - Q.8.7$ = o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 41,2% no Grupo I, enquanto o excedente equivalente em relação com compensatório antes da intervenção é de 55,5% no Grupo II.

4. CONCLUSÃO

Como já foi clarificado anteriormente o reduzido número de questionários e de taxas de resposta limitam o alcance das conclusões, mas permitem-nos ter uma visão bastante consistente da utilização

do MVC num contexto de aplicação da abordagem realista enquanto método de avaliação de impacto e do tipo de *outputs* que podem ser alcançados. Apresentam-se de seguida, nesta perspetiva específica, as principais conclusões.

Em termos globais a intervenção PI.08 traduz-se sempre em ganhos em qualquer uma das dimensões principais do MVC, seja medido com base da utilização da habitação (aluguer / arrendamento), seja com base na posse da mesma (compra / venda). No primeiro caso, a intervenção representou um salto de 53,6€ entre a valoração média atribuída antes (161€) e depois (215€) da intervenção no cenário de arrendamento a terceiros da habitação utilizada e de 6,8€ no caso do cenário de aluguer da mesma a despesas próprias (106€ antes e 113€ depois), correspondendo a variações relativas de 33% e de 6%, respetivamente. No segundo caso, a evolução foi de 12.374€ entre a valoração média atribuída antes (45.353€) e depois (57.727€) da intervenção no cenário de venda da habitação utilizada a terceiros e de 1.922€ no caso do cenário de compra da mesma a despesas próprias (31.158€ antes e 39.080€ depois), correspondendo a variações relativas de 27% e de 5%, respetivamente. Como vemos, em termos do que os indivíduos estarão dispostos a pagar (Excedente Compensatório) para aceder a uma habitação e aquilo que dispostos a receber para prescindir da mesma (Excedente Equivalente) existe uma sobrevalorização da disposição a receber em relação à disposição a pagar, seja em termos de venda, seja em termos de aluguer. Também aqui o diferencial entre os dois acentua-se sobremaneira depois da intervenção. Em síntese e à luz dos dados obtidos, a PI.08 traduziu-se numa valoração dos imóveis por parte dos moradores e numa perceção de que a habitação por eles utilizada incrementou o seu valor, não só em termos de preços de mercado, mas também em relação ao benefício auferido pelos indivíduos em termos de melhoria habitacional.

Outro ponto que justifica uma análise mais atenta é a diferença existente entre os dois tipos de tipologias de operações, uma vez que estas, apesar de convergirem para a disponibilização de “bens” idênticos, configuram na prática intervenções com perfis distintos (reabilitação de uma habitação já existente e já ocupada *versus* acesso a uma habitação nova), podendo portanto ser percecionados e vivenciadas de forma distinta pelos moradores. Também neste caso e independentemente de se tratar da utilização da habitação (aluguer / arrendamento) ou da posse da mesma (compra / venda), a intervenção PI.08 se traduziu em ganhos em qualquer uma das dimensões principais do MVC. Neste ponto, destacamos duas ideias principais: i) o acesso à uma “habitação nova” por via da reabilitação de edifícios devolutos para habitação social (RED) regista sempre uma valoração muito superior do imóvel por comparação à tipologia reabilitação de edifícios de habitação social (p.e., após a intervenção o valor da disposição para pagar em termos de aquisição é cerca de nove vezes superior no RED por comparação aos REAS e de sete no caso de aluguer); ii) apesar da atribuição de valores muito superiores no caso das tipologias RED, na perspetiva evolutiva é na tipologia REAS que os ganhos relativos da intervenção mais se fazem sentir, independentemente de estarmos perante o cenário aluguer / arrendamento ou de compra / venda.

No presente método estava prevista também a análise da distribuição de respostas e dos seus padrões a partir de determinadas características das habitações e dos indivíduos, ainda que nestes casos o número de observações seja ainda mais limitativo em termos de alcance de conclusões. No que

concerne à dimensão do agregado familiar, verificamos que é nos de menor dimensão (com três ou menos pessoas) em que os efeitos da intervenção em termos de valoração são mais acentuados na maioria dos casos, principalmente na perspetiva da utilização da habitação. A exceção é o caso da disposição a receber no caso de venda por parte dos agregados familiares maiores (quatro ou mais elementos). Se tivermos em conta o género dos indivíduos são os do género masculino que evidenciam melhor os efeitos do antes e do depois da intervenção em termos de valoração. Contudo e em termos absolutos, o valor atribuído pelo grupo feminino é sempre muito superior, independentemente dos cenários de aluguer ou compra antes ou depois da intervenção, alentando para o facto destes dois perfis de indivíduos poderem ter perceções bastante distintas nesta matéria (em termos médios a valoração do género feminino supera na maioria dos casos em mais de 60% a do grupo masculino). Já em relação à condição perante o trabalho é o grupo dos indivíduos que se encontram a exercer profissão a potenciar de forma mais expressiva os efeitos da intervenção em termos de valoração, independentemente de ser em termos absolutos ou relativos ou de ser na perspetiva da utilização ou da posse. Em relação às habitações encontramos resultados mais difusos em termos evolutivos, com uma tendência de maior valoração da habitação em caso da propensão a pagar por via do arrendamento e por via da disposição a receber na compra entre o grupo das habitações mais pequenas (iguais ou inferiores a T1), verificando-se o inverso no caso das habitações maiores (iguais ou superiores a T2).

Por fim e para terminar o “Relatório de resultados do Método de Valoração Contingente”, conclui-se que, apesar das limitações da amostra já referidas, o Método de Valoração Contingente cumpriu com o seu papel ao valorar a perceção dos usuários quanto à habitação utilizada, em diferentes perspetivas.

ANEXOS

ANEXO 1

PERGUNTAS DO QUESTIONÁRIO (SEÇÃO 8)

MÉTODO DE VALORAÇÃO CONTINGENTE (Willingness to Pay)

8. Valorização da habitação	
8.1 Qual era o valor que você estaria disposto(a) a <u>PAGAR DE ARRENDAMENTO</u> mensal pela sua habitação <u>ANTES DA INTERVENÇÃO</u> ? (independentemente do que pagava na realidade)	<input type="text"/> €
8.2 Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse <u>ALUGÁ-LA ANTES DA INTERVENÇÃO</u> , qual seria o valor que cobraria de arrendamento mensal por essa habitação?	<input type="text"/> €
8.3 Qual é o valor que você estaria disposto(a) a <u>PAGAR DE ARRENDAMENTO MENSAL</u> pela sua habitação <u>APÓS A INTERVENÇÃO</u> ? (independentemente do que paga na realidade)	<input type="text"/> €
8.4 Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse <u>ALUGÁ-LA AGORA</u> , qual seria o valor que <u>COBRARIA DE ARRENDAMENTO MENSAL</u> por esta habitação?	<input type="text"/> €
8.5 Qual era o valor total que você estaria disposto(a) a <u>PAGAR PELA COMPRA</u> de sua habitação <u>ANTES DA INTERVENÇÃO</u> ?	<input type="text"/> €
Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse <u>VENDÊ-LA ANTES DA INTERVENÇÃO</u> , qual seria o valor que cobraria por essa habitação?	<input type="text"/> €
Qual era o valor total que você estaria disposto(a) a <u>PAGAR PELA COMPRA</u> de sua habitação <u>APÓS A INTERVENÇÃO</u> ?	<input type="text"/> €
Caso você fosse proprietário desta habitação e decidisse <u>VENDÊ-LA APÓS A INTERVENÇÃO</u> , qual seria o valor que cobraria por essa habitação?	<input type="text"/> €