

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE FEVEREIRO DE 2009

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de fevereiro de 2009 no que diz respeito ao **VSO** (Vendas Sobre Oferta, antigo IVV), às **unidades disponíveis** para venda e às efetivamente **escrituradas**. Os números foram estudados de forma geral e segmentada por região, finalidade, tipologia e preço/m² privativo.

II - CONCEITOS UTILIZADOS

Unidades Disponíveis: são todas as unidades colocadas a venda, isto é, todas as unidades do empreendimento menos as permutadas, as vendidas e as fora de venda. Na análise no tempo (item IV) considera-se como unidades disponíveis no período a média aritmética das unidades disponíveis nos meses.

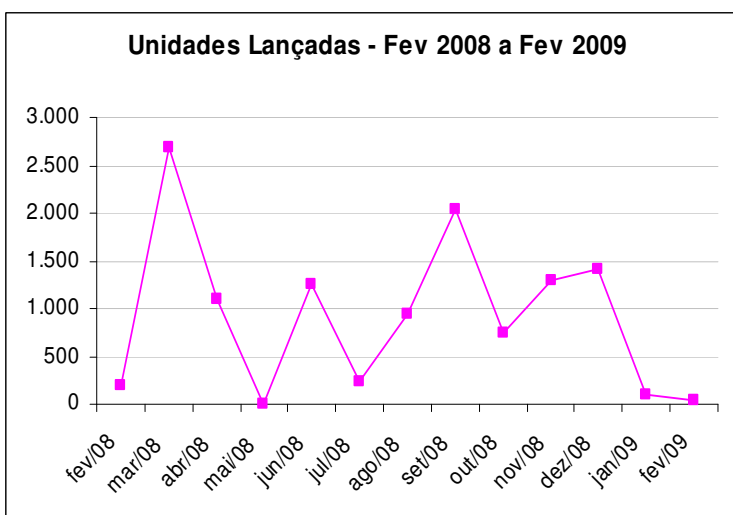
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
fev/08	1	204
mar/08	13	2.696
abr/08	6	1.102
mai/08	0	0
jun/08	7	1.262
jul/08	1	240
ago/08	5	937
set/08	8	2.044
out/08	6	744
nov/08	5	1.296
dez/08	7	1.419
jan/09	1	104
fev/09	1	32
Total	61	12.080



Em fevereiro de 2009 foi lançado somente 1 empreendimento na cidade do Rio de Janeiro, um residencial com 32 unidades na Tijuca.²

¹ Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

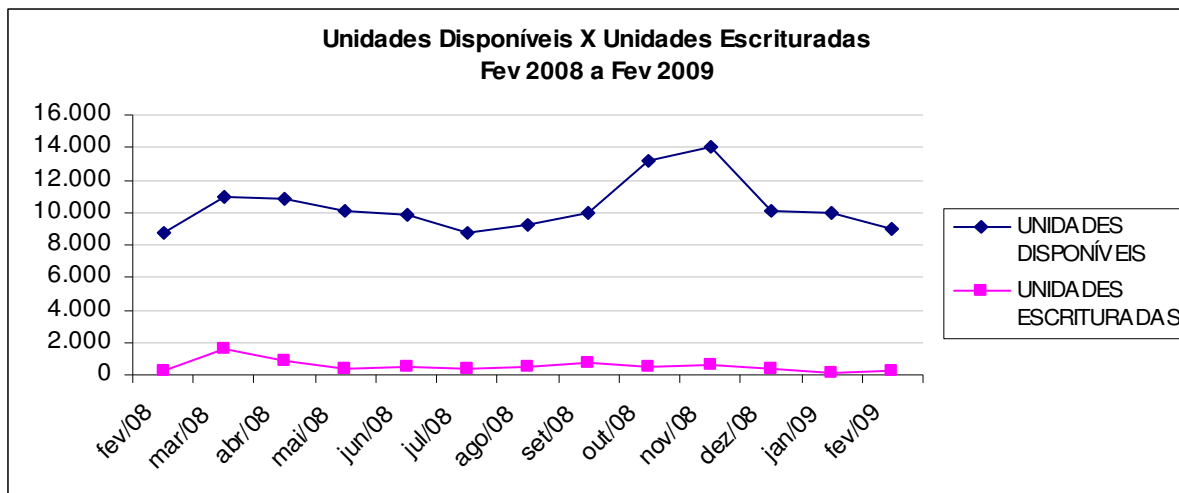
Comparando fevereiro de 2008 com fevereiro de 2009 observamos que o número de unidades lançadas no mês caiu 84,3%. Em fevereiro de 2008 foram lançadas 204 novas unidades e em fevereiro de 2009, 32. Tradicionalmente, em função das férias escolares, os meses de janeiro e fevereiro registram poucos lançamentos. Porém, em fevereiro de 2009, além da sazonalidade do mercado, deve ser levado em consideração o efeito da crise mundial, deflagrada em setembro de 2008.

O mês com mais lançamentos entre fevereiro de 2008 e fevereiro de 2009 foi março de 2008 com 2.696 novas unidades, já o mês de maio de 2008 é o mês com menos unidades lançadas no período, zero.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009.

MÊS/ANO	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES ESCRITURADAS			VSO	COMPOSIÇÃO PERCENTUAL	
		TOTAL	À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.		À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.
fev/08	8.792	250	102	148	2,8%	40,8%	59,2%
mar/08	10.962	1.581	884	697	14,4%	55,9%	44,1%
abr/08	10.798	886	203	683	8,2%	22,9%	77,1%
mai/08	10.093	376	98	278	3,7%	26,1%	73,9%
jun/08	9.869	519	119	400	5,3%	22,9%	77,1%
jul/08	8.688	421	100	321	4,8%	23,8%	76,2%
ago/08	9.239	441	113	328	4,8%	25,6%	74,4%
set/08	9.915	792	512	280	8,0%	64,6%	35,4%
out/08	13.113	455	219	236	3,5%	48,1%	51,9%
nov/08	13.984	667	382	285	4,8%	57,3%	42,7%
dez/08	10.088	312	158	154	3,1%	50,6%	49,4%
jan/09	9.913	184	84	100	1,9%	45,7%	54,3%
fev/09	8.967	199	69	130	2,2%	34,7%	65,3%
Totais / Médias	10.340	7.083	3.043	4.040	5,2%	39,9%	60,1%

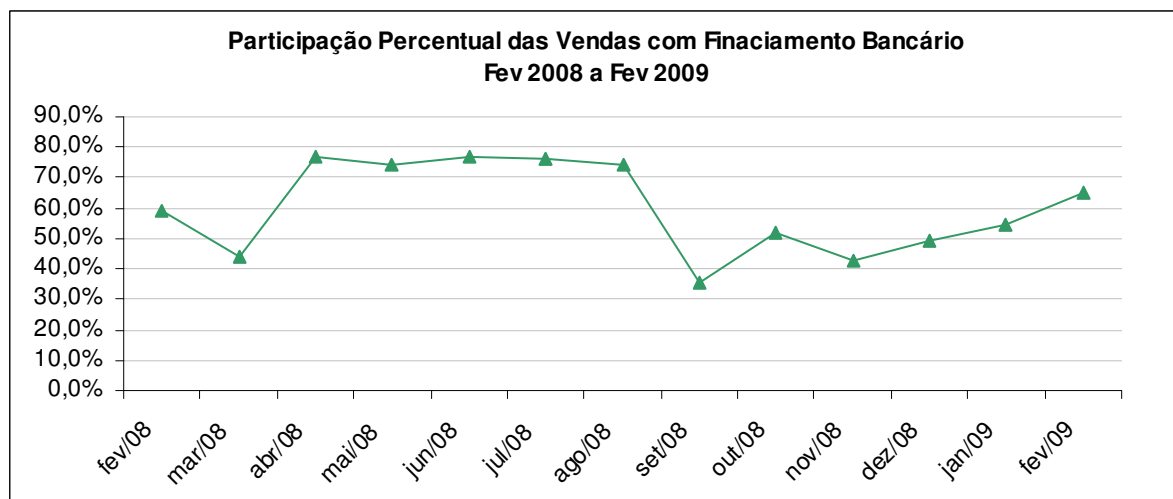


³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009 houve um aumento de 1,99% no número de unidades disponíveis, que subiram de 8.792 para 8.967. Já as vendas caíram 20,4%, passando de 250 unidades em fevereiro de 2008 para 199 em fevereiro de 2009.

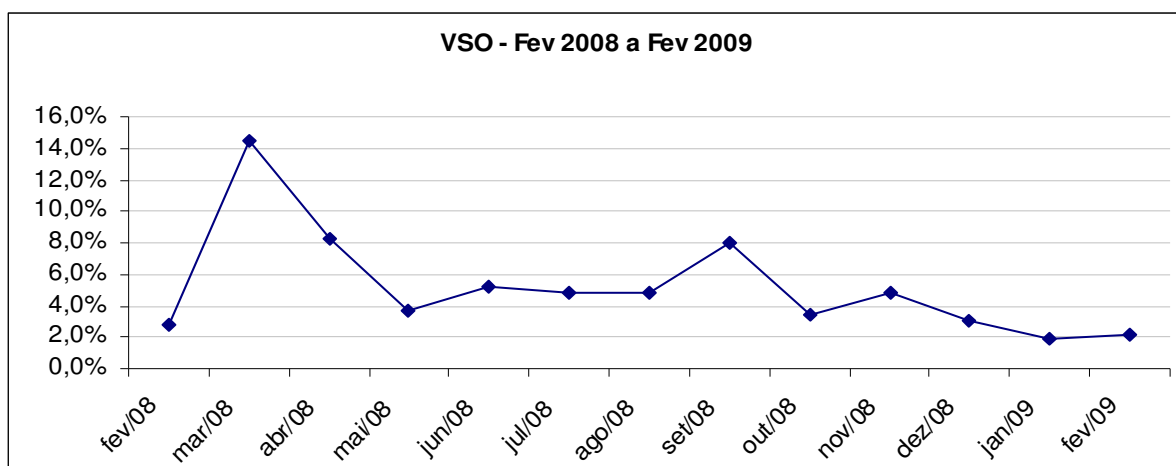
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 102 em fevereiro de 2008 para 69 em fevereiro de 2009. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) tiveram uma queda maior, passando de 148 unidades para 130 no mesmo período.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 40,8% em fevereiro de 2008 e caiu para 34,7% em fevereiro de 2009, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário aumentou de 59,2% em fevereiro de 2008 para 65,3% em fevereiro de 2009.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de fevereiro de 2008 a fevereiro de 2009. O VSO total do mês de fevereiro de 2009 foi 2,2%, enquanto que o de fevereiro de 2008 foi 2,8%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
14/7/2010

V - ANÁLISE GERAL

No mês de fevereiro de 2009, em um universo de 198 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 181 responderam à pesquisa, totalizando 28.821 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 8.967 unidades e foram escrituradas 199 (34,7% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 65,3% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **2,2%**.

Empreendimentos: **181**

Unidades: **28.821**

Unidades Disponíveis: **8.967**

VSO: **2,2%**

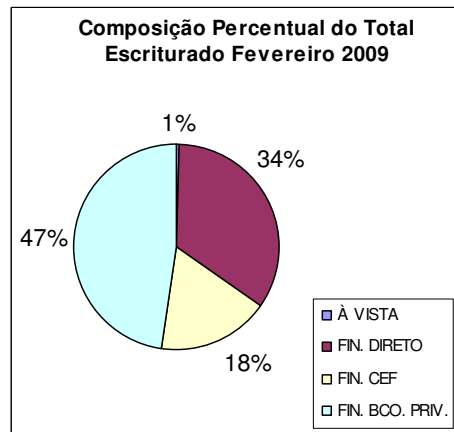
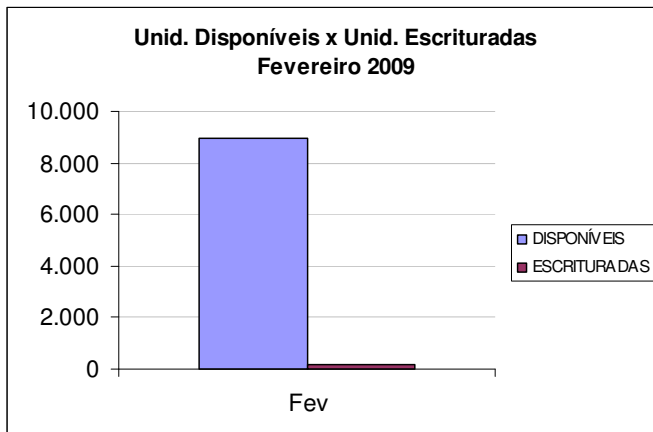
Unidades Escrituradas: **199**

À Vista: **1**

Financiamento Direto: **68**

Financiamento CEF: **35**

Financiamento Bancos: **95**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de fevereiro de 2009 as Regiões analisadas são compostas pelos seguintes bairros:

Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

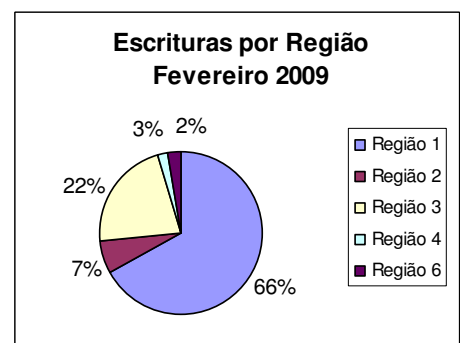
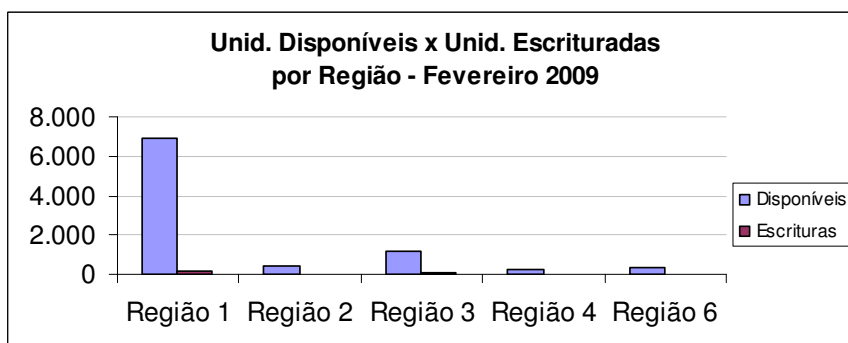
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

Região 3: Cachambi, Campinho, Lins de Vasconcelos, Méier, Tijuca, Vila da Penha e Vila Isabel.

Região 4: Centro, Cidade Nova, Estácio, Rio Comprido, Santa Tereza e São Cristóvão.

Região 6: Bangu, Campo Grande, Guaratiba, Realengo, Santa Cruz e Sepetiba.

Região 1			Região 2			Região 3			Região 4			Região 6			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
6.878	133	1,9%	389	13	3,3%	1.144	44	3,8%	250	4	1,6%	306	5	1,6%	8.967	199	2,2%



Em fevereiro de 2009, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades para venda (6.878), correspondendo a 80% do total ofertado, e alcançou o maior volume de vendas (133 unidades, representando 66% das vendas totais). Já o maior VSO médio do mês, 3,8%, ficou com a **Região 3**.

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades disponibilizadas para venda e às efetivamente vendidas no mês de fevereiro de 2009.

RANKING DE BAIRROS - Fevereiro 2009		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	4.248
Jacarepaguá	2º	1.587
Recreio	3º	992
Méier	4º	457
Campo Grande	5º	306
Cachambi	6º	280
São Cristóvão	7º	250
Pavuna	8º	244
Laranjeiras	9º	154
Botafogo	10º	113
Tijuca	11º	93
Vila Valqueire	12º	51
Catete	13º	43
São Conrado	13º	43
Del Castilho	14º	35
Irajá	15º	16
Lagoa	15º	16
Vila da Penha	16º	11
Leblon	17º	9
Jardim Botânico	18º	7
Engenho de Dentro	19º	4
Vila Isabel	19º	4
Gávea	20º	2
Humaitá	21º	1
Ipanema	21º	1
Total		8.967

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	59
Recreio	2º	42
Tijuca	3º	35
Jacarepaguá	4º	31
Catete	5º	7
Cachambi	6º	5
Campo Grande	6º	5
São Cristóvão	7º	4
São Conrado	8º	3
Méier	9º	2
Vila Isabel	9º	2
Botafogo	10º	1
Lagoa	10º	1
Leblon	10º	1
Vila Valqueire	10º	1
Total		199

Em fevereiro de 2009, o bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi a Barra da Tijuca (4.248), seguido de Jacarepaguá (1.587) e do Recreio dos Bandeirantes (992). O Méier ocupou o quarto lugar, com 457 unidades e Campo Grande o quinto com 306 unidades.

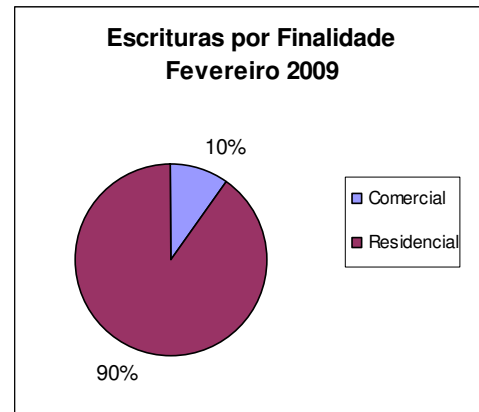
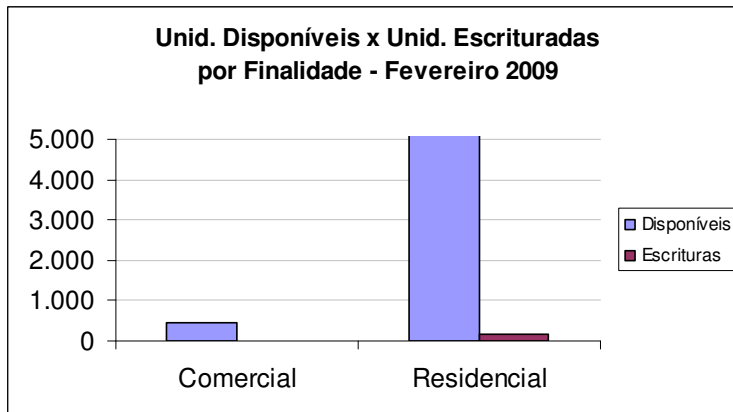
Com relação às vendas, a Barra da Tijuca alcançou o primeiro lugar com 59 unidades vendidas no mês, em segundo lugar aparece o Recreio dos Bandeirantes com 42 unidades e, em terceiro, a Tijuca com 35 unidades escrituradas. Jacarepaguá ocupa a quarta posição com 31 unidades vendidas em fevereiro.

A disparidade de oferta de imóveis na Barra, em Jacarepaguá e no Recreio em relação aos outros bairros continua grande, mostrando que esta é a tendência natural de crescimento da cidade, pois, nesta região há uma maior disponibilidade de terrenos a menores custos e uma legislação que não impõe tantas limitações quanto a de outras áreas como a Zona Sul. Entretanto, o bom desempenho de Campo Grande nos dois últimos meses mostra que há demanda para o crescimento da cidade em outras direções. Na Zona Norte, destaque para Tijuca, Méier e São Cristóvão.

VII – ANÁLISE POR TIPOLOGIA/FINALIDADE

O quadro e gráficos a seguir mostram como se distribuem as unidades residenciais e comerciais dentro do universo da Pesquisa ADEMI.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
450	20	4,4%	8.517	179	2,1%	8.967	199	2,2%

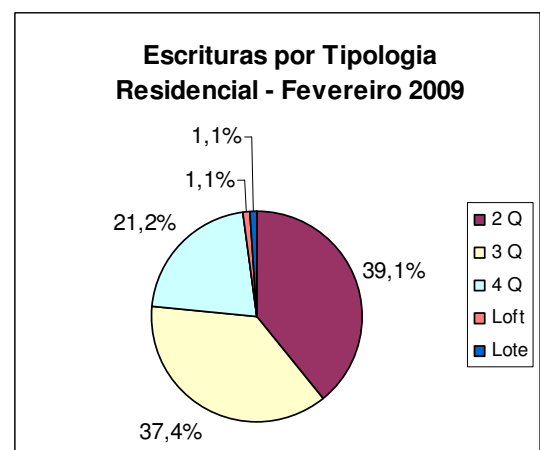
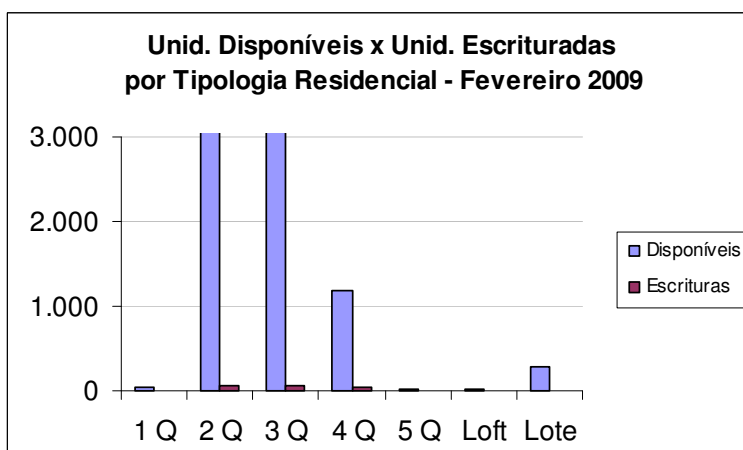


Do total pesquisado no mês de fevereiro de 2009, assim como em janeiro, 95% era composto de unidades residenciais e 5% de comerciais. Quanto às unidades escrituradas, 90% foram unidades residenciais e 10% comerciais.

Em 2008 o lançamento de novos empreendimentos comerciais na Barra e em Campo Grande, tirou as unidades residenciais da casa dos 90%. Do total de empreendimentos lançados em 2008, 84% eram residenciais e 16% comerciais. Nos primeiros dois meses de 2009 o segmento residencial voltou ao patamar de 90% do total de lançamentos.

i – RESIDENCIAL

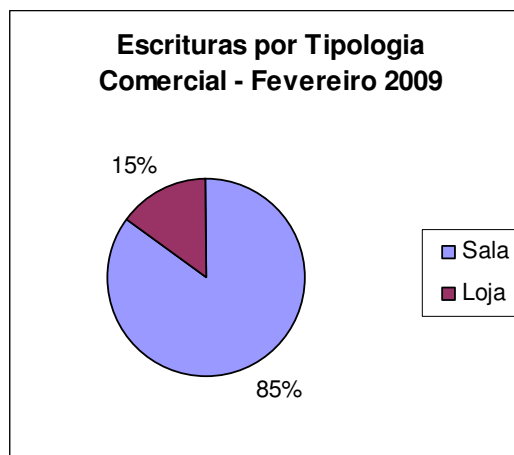
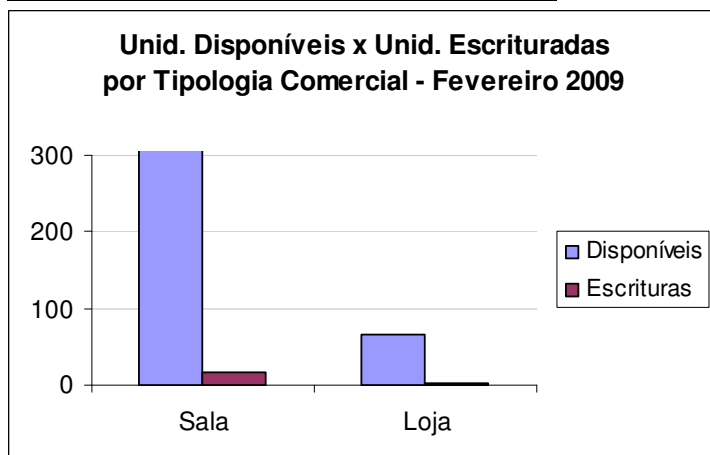
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	39	0	0,0%
2 Q	3.538	70	2,0%
3 Q	3.425	67	2,0%
4 Q	1.183	38	3,2%
5 Q	21	0	0,0%
Loft	28	2	7,1%
Lote	283	2	0,7%
Total	8.517	179	2,1%



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de fevereiro, a maior oferta e o maior volume de vendas. Foram ofertadas 3.538 unidades com “**2 quartos**” e 3.425 com “**3 quartos**”, as duas tipologias representam juntas 81,7% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (41,5% “**2 quartos**” e 40,2% “**3 quartos**”). Quanto às vendas, foram 70 unidades de “**2 quartos**” e 67 unidades de “**3 quartos**”, correspondendo, na soma, a 76,5% das vendas totais do mês.

ii – COMERCIAL

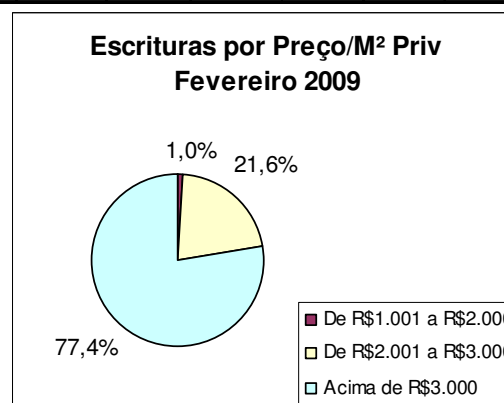
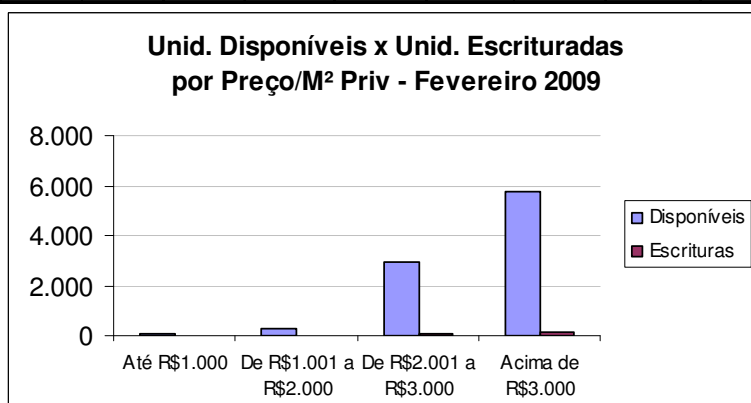
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	385	17	4,4%
Loja	65	3	4,6%
Total	450	20	4,4%



No mês de fevereiro de 2009 foram vendidas 17 salas e 3 lojas. O VSO médio da tipologia comercial, 4,4%, ficou 2,2 pontos percentuais acima do VSO médio do mês que foi de 2,2%.

VIII – ANÁLISE POR FAIXA DE PREÇO/M² PRIVATIVO

Até R\$1.000			De R\$1.001 a R\$2.000			De R\$2.001 a R\$3.000			Acima de R\$3.000			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
63	0	0,0%	252	2	0,8%	2.926	43	1,5%	5.726	154	2,7%	8.967	199	2,2%



Em fevereiro de 2009, a maior oferta, a maior vendagem e o maior VSO foram de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”. Foram disponibilizadas para venda 5.726 unidades de imóveis com preço médio por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”, representando 63,9% do total ofertado no mês de fevereiro, e foram vendidas 154 unidades nessa faixa de preço/m², correspondendo a 77,4% das vendas no mês.