

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE NOVEMBRO DE 2009

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de novembro 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.

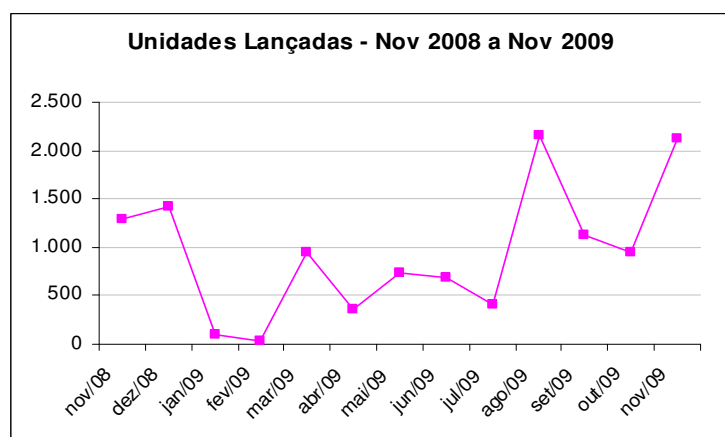
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 novembro de 2008 a novembro de 2009.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
nov/08	5	1.296
dez/08	7	1.419
jan/09	1	104
fev/09	1	32
mar/09	6	942
abr/09	4	361
mai/09	9	729
jun/09	6	692
jul/09	6	413
ago/09	9	2.157
set/09	5	1.130
out/09	5	944
nov/09	10	2.118
Total	74	12.337



Em novembro de 2009 foram lançados 10 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, 9 residenciais e 1 comercial, totalizando 2.118 novas unidades: 202 comerciais no Méier e 1.916 residenciais (1.204 na Taquara e 84 na Freguesia, todos em Jacarepaguá; 240 em São Cristóvão; 118 na Barra da Tijuca; 14 no Jardim Botânico; 136 em Botafogo e 120 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).

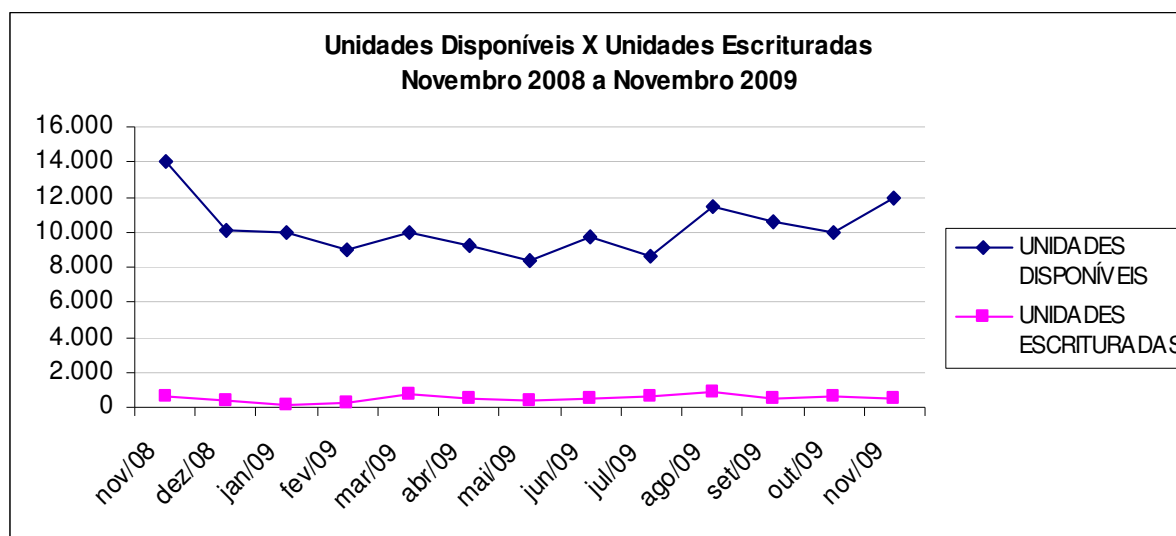
Em novembro de 2009 foram lançadas 2.118 novas unidades e em novembro de 2008, 1.296, um aumento de 63,43%. No acumulado do ano, registramos uma queda de 9,44%, de janeiro a novembro de 2009 foram lançadas 9.622 unidades e no mesmo período de 2008, 10.625.

O mês com mais lançamentos entre novembro de 2008 e novembro de 2009 foi agosto de 2009 com 2.157 novas unidades, já o mês de fevereiro de 2009 é o mês com menos unidades lançadas no período, 32.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de novembro de 2008 a novembro 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.
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%
mar/09	10.007	696	564	132	7,0%	81,0%	19,0%
abr/09	9.276	431	333	98	4,6%	77,3%	22,7%
mai/09	8.375	358	90	278	4,3%	25,1%	77,7%
jun/09	9.722	520	242	278	5,3%	46,5%	53,5%
jul/09	8.667	557	352	205	6,4%	63,2%	36,8%
ago/09	11.426	850	188	662	7,4%	22,1%	77,9%
set/09	10.559	529	293	236	5,0%	55,4%	44,6%
out/09	10.020	628	383	245	6,3%	61,0%	39,0%
nov/09	11.975	452	231	221	3,8%	51,1%	48,9%
Totais / Médias	10.229	6.383	3.369	3.024	4,8%	51,6%	48,6%

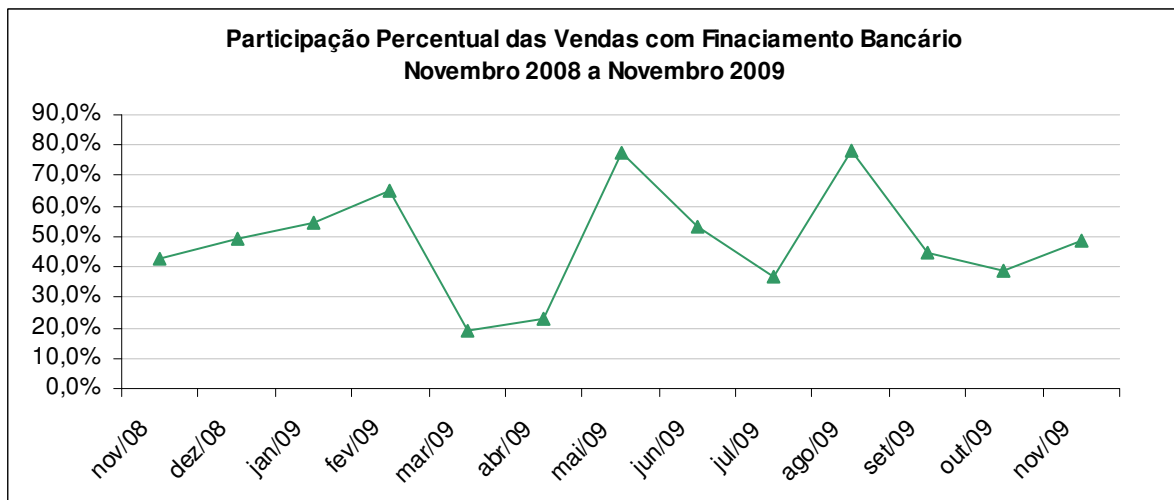


³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de novembro de 2008 a novembro de 2009 houve uma queda, de 14,37%, no número de unidades disponíveis, que passaram de 13.984 para 11.975. Já as vendas caíram 32,23%, passando de 667 unidades em novembro de 2008 para 452 em novembro de 2009.

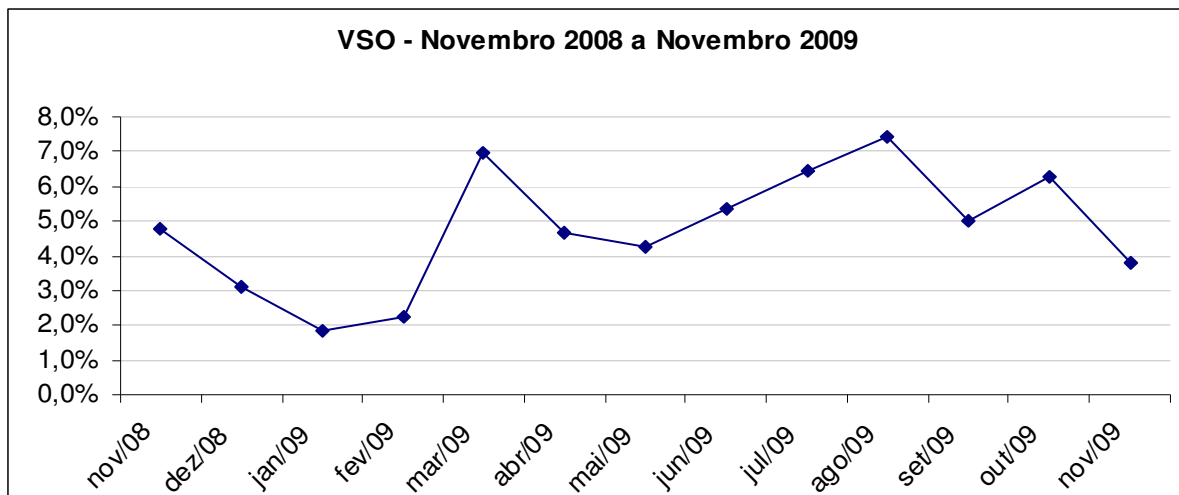
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador diminuíram de 382 em novembro de 2008 para 231 em novembro de 2009. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) diminuíram proporcionalmente, de 285 para 221, no mesmo período.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 57,3% em novembro de 2008 e caiu para 51,1% em novembro de 2009, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 42,7% em novembro de 2008 para 48,9% em novembro de 2009.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de novembro de 2008 a novembro de 2009. O VSO total do mês de novembro de 2009 foi 3,8%, enquanto que o de novembro de 2008 foi 4,8%.⁴



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

V - ANÁLISE GERAL

No mês de novembro de 2009, em um universo de 203 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 184 responderam à pesquisa, totalizando 32.370 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 11.975 unidades e foram escrituradas 452 (51,1% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 48,9% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,8%**.

Empreendimentos: **184**

Unidades Escrituradas: **452**

Unidades: **32.370**

À Vista: **12**

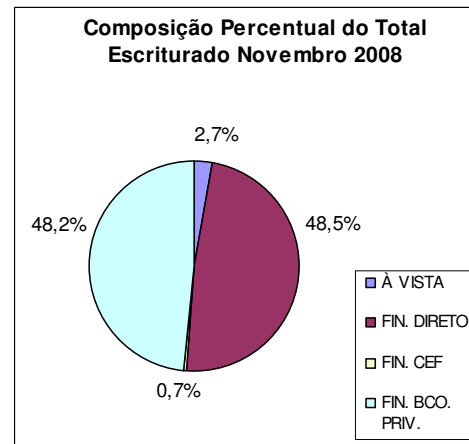
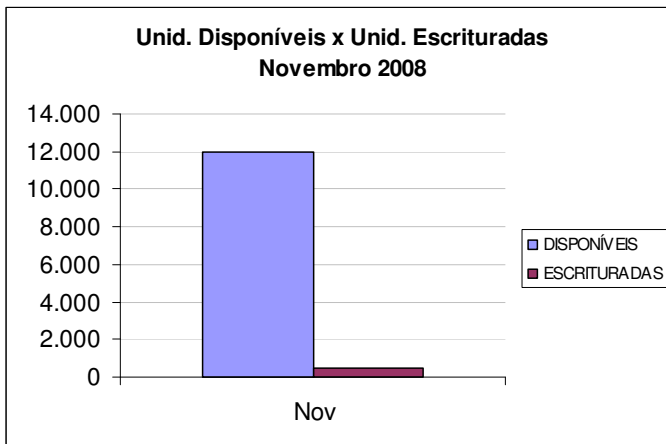
Unidades Disponíveis: **11.975**

Financiamento Direto: **219**

VSO: **3,8%**

Financiamento CEF: **3**

Financiamento Bancos: **218**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de novembro 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.

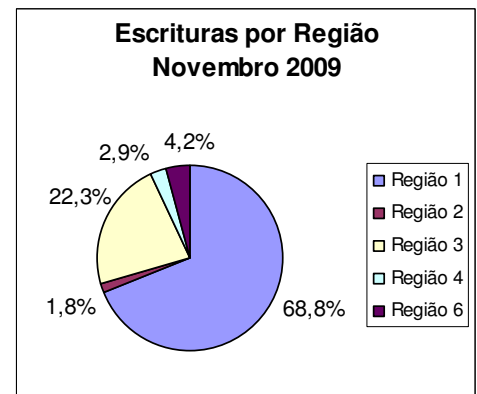
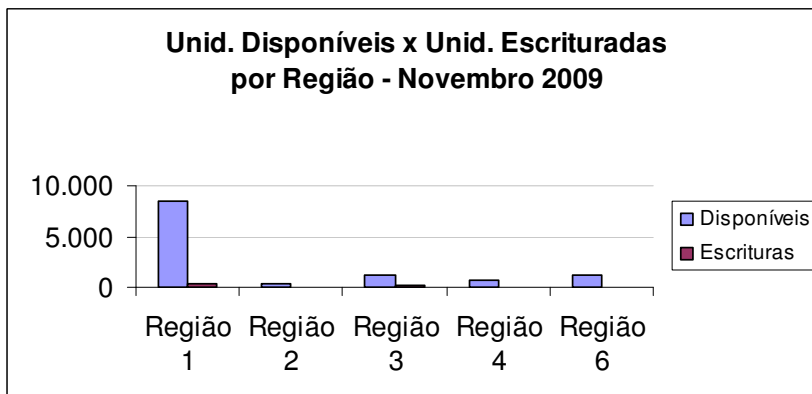
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

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
8.415	311	3,7%	349	8	2,3%	1.254	101	8,1%	701	13	1,9%	1.256	19	1,5%	11.975	452	3,8%



Em novembro de 2009, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades para venda (8.415), correspondendo a 70,3% do total ofertado, e alcançou o maior volume de vendas (311 unidades, representando 68,8% das vendas totais). Já o maior VSO médio do mês, 8,1%, 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 novembro de 2009.

RANKING DE BAIRROS - Novembro 2009			RANKING DE BAIRROS - Novembro 2009		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS	BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	4.744	Jacarepaguá	1º	174
Jacarepaguá	2º	2.920	Barra da Tijuca	2º	102
Campo Grande	3º	1.256	Méier	3º	77
Recreio	4º	650	Recreio	4º	33
São Cristóvão	5º	521	Tijuca	5º	22
Méier	6º	328	Campo Grande	6º	19
Cachambi	7º	250	São Cristóvão	7º	12
Pavuna	8º	244	Botafogo	8º	6
Benfica	9º	180	Vila Valqueire	9º	2
Botafogo	10º	178	Benfica	10º	1
Tijuca	11º	161	Copacabana	10º	1
Madureira	12º	147	Engenho de Dentro	10º	1
Vila Valqueire	13º	101	Flamengo	10º	1
Laranjeiras	14º	94	Madureira	10º	1
Del Castilho	15º	77	Total		452
São Conrado	16º	33			
Grajau	17º	27			
Catete	18º	20			
Irajá	19º	16			
Humaitá	20º	6			
Lagoa	20º	6			
Copacabana	21º	4			
Flamengo	22º	3			
Jardim Botânico	22º	3			
Engenho de Dentro	23º	2			
Gávea	24º	1			
Leblon	24º	1			
Vila da Penha	24º	1			
Vila Isabel	24º	1			
Total		11.975			

Em novembro de 2009, o bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi a Barra da Tijuca (4.744), seguido de Jacarepaguá (2.920) e de Campo Grande (1.256). O Recreio dos Bandeirantes ocupou o quarto lugar, com 650 unidades, e São Cristóvão o quinto com 521 unidades.

Com relação às vendas, a Jacarepaguá alcançou o primeiro lugar com 174 unidades vendidas no mês, em segundo lugar aparece a Barra da Tijuca com 102 unidades e, em terceiro, o Méier com 77 unidades escrituradas. O Recreio dos Bandeirantes ocupa a quarta posição com 33 unidades e a Tijuca ocupa a quinta posição com 22 unidades vendidas em novembro.

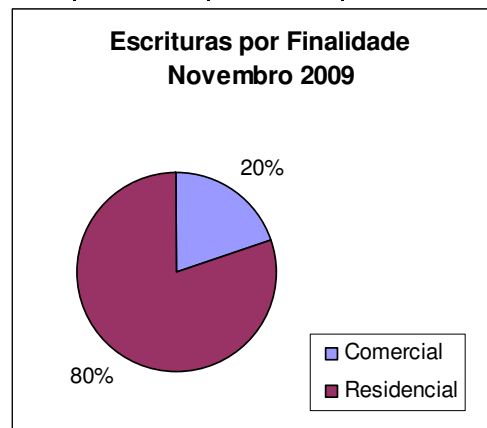
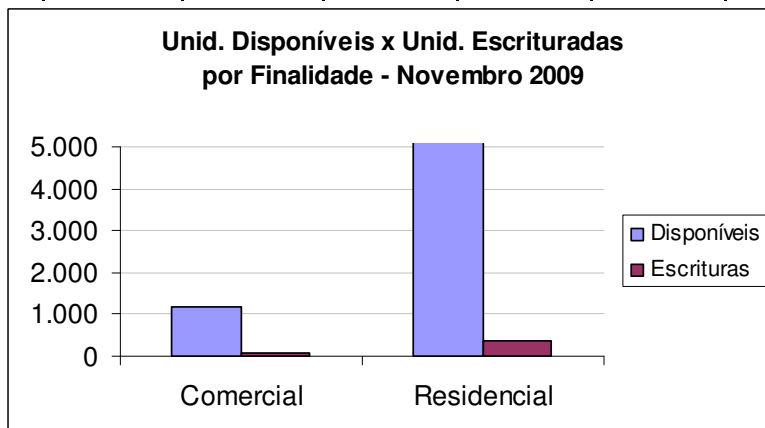
A disparidade de oferta de imóveis na Barra, em Jacarepaguá e no Recreio em relação aos outros bairros continua grande, mostrando que esta é a tendência natural de crescimento da cidade, pois, nesta região há uma maior disponibilidade de terrenos a menores custos e uma legislação que não impõe tantas limitações quanto a de outras áreas como a Zona Sul. Entretanto, o bom

desempenho de bairros fora dessa região nos últimos meses mostra que há demanda para o crescimento da cidade em outras direções.

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.

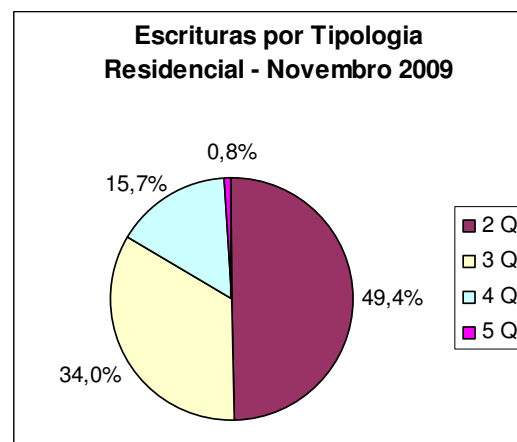
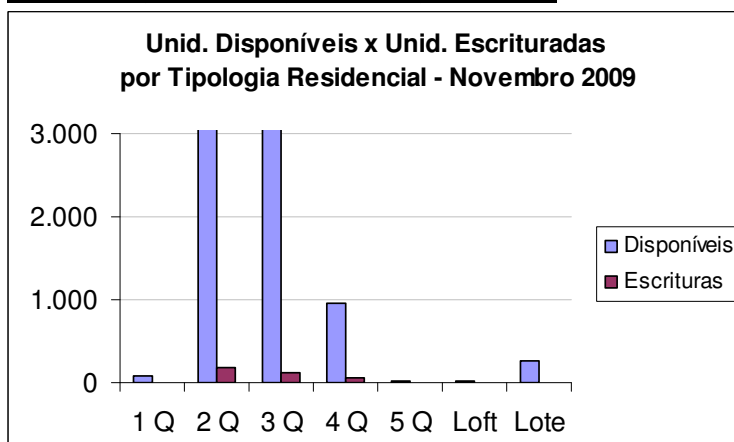
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
1.159	90	7,8%	10.816	362	3,3%	11.975	452	3,8%



Do total pesquisado no mês de novembro de 2009, 90% era composto de unidades residenciais e 10% de comerciais. Quanto às unidades escrituradas, 80% foram unidades residenciais e 20% comerciais.

i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Eschr.	VSO
1 Q	78	0	0,0%
2 Q	5.791	179	3,1%
3 Q	3.678	123	3,3%
4 Q	960	57	5,9%
5 Q	28	3	10,7%
Loff	24	0	0,0%
Lote	257	0	0,0%
Total	10.816	362	3,3%

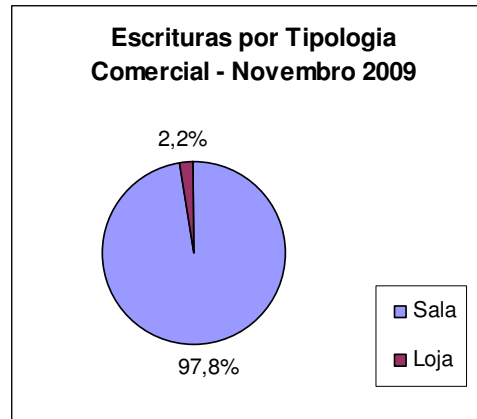
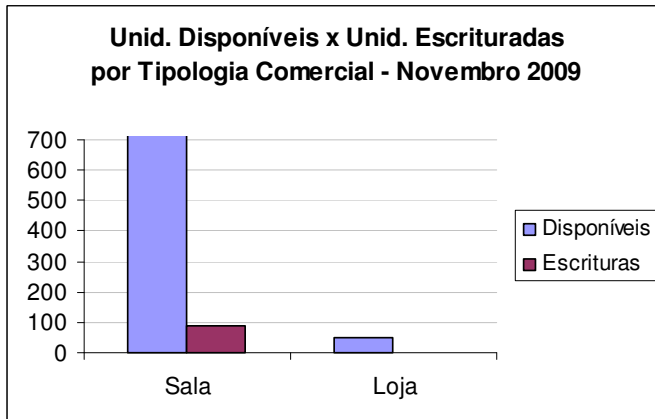


As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de novembro, a maior oferta e o maior volume de vendas. Foram ofertadas 5.791 unidades com “**2 quartos**” e 3.678 com “**3 quartos**”, as duas tipologias representam juntas 87,5% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (53,5%

“2 quartos” e 34% “3 quartos”). Quanto às vendas, foram 179 unidades de “2 quartos” e 123 unidades de “3 quartos”, correspondendo, na soma, a 83,4% das vendas totais do mês.

ii – COMERCIAL

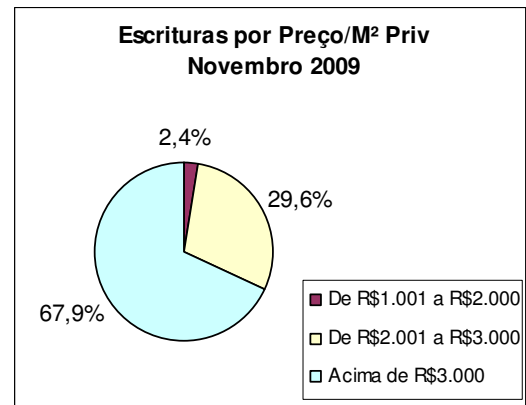
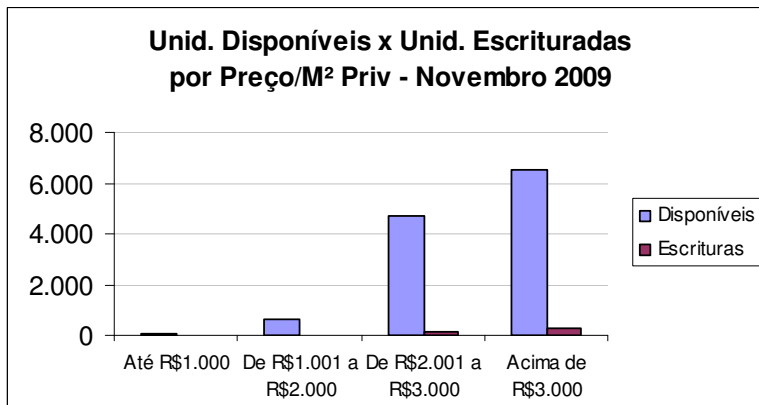
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	1.111	88	7,9%
Loja	48	2	4,2%
Total	1.159	90	7,8%



No mês de novembro de 2009 foram vendidas 88 salas e 2 lojas. O VSO médio da tipologia comercial, 7,8%, ficou acima do VSO médio do mês que foi de 3,8%.

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%	643	11	1,7%	4.736	134	2,8%	6.533	307	4,7%	11.975	452	3,8%



Em novembro de 2009, a maior oferta, a maior vendagem e o maior VSO médio foram de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”.

Foram disponibilizadas para venda 6.533 unidades de imóveis com preço médio por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”, representando 54,6% do total ofertado no mês de junho, e foram vendidas 307 unidades nessa faixa de preço/m², correspondendo a 67,9% das vendas no mês.

O VSO médio do mês para imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**” ficou em 4,7%.