

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JUNHO DE 2004

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI do mês de junho de 2004 no que diz respeito ao IVV (Índice de Velocidade de Vendas), em relação às unidades disponíveis para venda e em relação às efetivamente escrituradas, segmentando-os por região, tipologia, finalidade, fase de obra, preço médio de venda e preço por metro quadrado privativo.

II - CONCEITOS UTILIZADOS NESTA ANÁLISE

Unidades Disponíveis: são todas as unidades disponíveis para venda, isto é, todas as unidades do empreendimento menos as permutadas, as vendidas e as fora de venda.

Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas).

IVV – Índice de Velocidade de Vendas: é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês.

III – LANÇAMENTOS

Em junho de 2004, foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, com um total de 432 unidades (10 em Laranjeiras, 138 em Vargem Grande, 20 na Tijuca, 32 em Vila Isabel, 112 na Barra da Tijuca e 120 em Jacarepaguá).¹

IV – ANÁLISE GERAL

Em junho de 2004, num universo de 178 empreendimentos cadastrados, 172 participaram da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, totalizando 15.124 unidades. Se encontravam disponíveis para venda 4.776 unidades e foram escrituradas 299 (96% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 4% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **IVV** do mês foi de **6,3%**.

Empreendimentos: **172**

Unidades: **15.124**

Unidades Disponíveis: **4.776**

Unidades Escrituradas: **299**

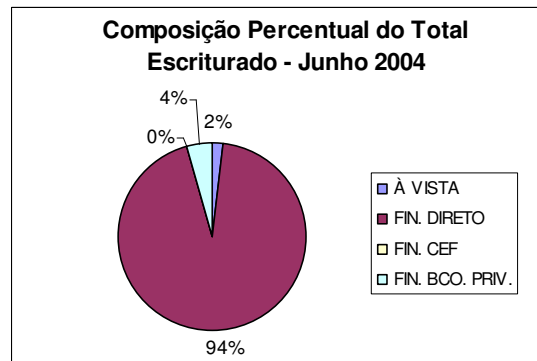
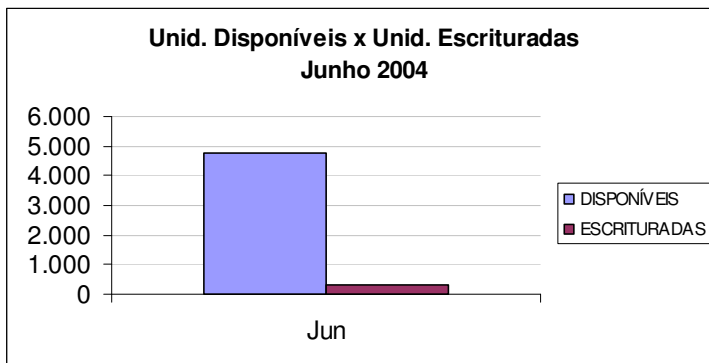
À Vista: **6**

Financiamento Direto: **280**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **13**

¹ Para informações mais detalhadas ver "consulta Personalizada", no site da ADEMI.



Em junho de 2004 a forma de pagamento preferida dos compradores continuou sendo o financiamento direto dos incorporadores. A distribuição percentual do total de unidades escrituradas manteve-se na tendência estabelecida nos meses anteriores, isto é, as vendas com financiamento direto do incorporador representando a grande maioria do total de unidades escrituradas, 94% (em maio eram 93%). As vendas com financiamento da CEF, que sempre representaram um percentual pequeno do total de unidades escrituradas, este mês, pela primeira vez desde o início da pesquisa, foram a 0% (em maio foram de 2%). Já as vendas com financiamento de bancos privados permaneceram em 4% e as vendas à vista subiram de 1% para 2%. Em entrevista para o jornal O DIA, Rodolpho Vasconcellos, vice-presidente da ADEMI, explica: "os mutuários afirmam que é mais acessível negociar com o incorporador", além disso, continua, "os bancos são mais seletivos e só financiam uma parte do crédito".

O IVV total do mês de junho caiu em relação ao de maio, ficando em 6,3%. As unidades disponíveis e o total de unidades escrituradas que vinham aumentando mês a mês conforme mostra o quadro abaixo apresentaram a primeira queda do ano, revertendo à tendência de alta.²

Mês - 2004	Unidades Disponíveis	Unidades Escrituradas
Janeiro	4.714	290
Fevereiro	4.757	294
Março	4.880	374
Abril	4.995	385
Maio	5.016	437
Junho	4.776	299

V – ANÁLISE POR REGIÃO

Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

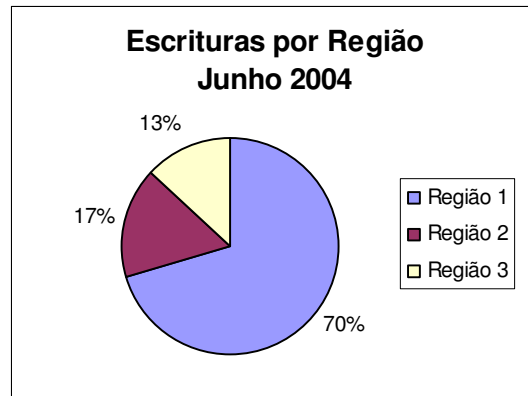
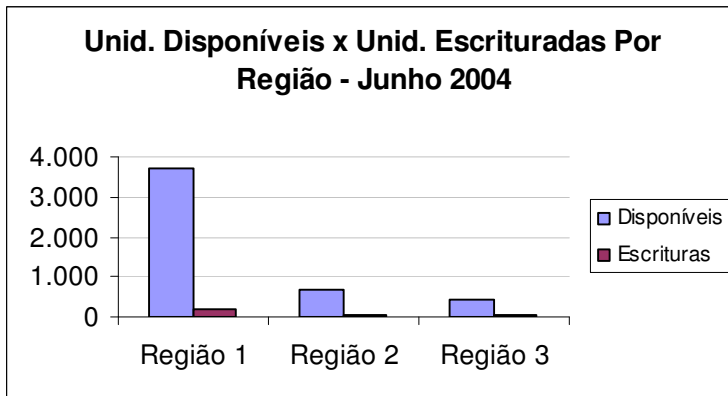
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Campo Grande.

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

Região 3: Água Santa, Cachambi, Colégio, Jardim América, Méier, Tijuca e Vila da Penha.

Região 1			Região 2			Região 3			Total		
Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
3.692	210	5,7%	674	50	7,4%	410	39	9,5%	4.776	299	6,3%

² Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".



Em junho de 2004, assim como em maio, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades e teve o maior volume de vendas, 210 unidades, o que corresponde a 70% das vendas totais. A **Região 3** continuou apresentando maior IVV médio, 9,5%.

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades escrituradas e às unidades disponibilizadas para venda no mês de junho.

RANKING DE BAIRROS - Junho 2004			
BAIRRO	VENDAS	BAIRRO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	91	Barra da Tijuca	1.730
Recreio	67	Jacarepaguá	777
Botafogo	33	Recreio	715
Jacarepaguá	29	Botafogo	379
Méier	14	Vargem Pequena	202
Vargem Pequena	14	Vargem Grande	179
Tijuca	11	Tijuca	167
Vila da Penha	9	Méier	103
Vargem Grande	6	Campo Grande	89
Laranjeiras	5	Laranjeiras	84
Jardim Botânico	4	Vila da Penha	81
Colégio	4	Jardim Botânico	66
Campo Grande	3	Cachambi	48
Ipanema	3	Lagoa	39
Copacabana	2	Leblon	33
Gávea	2	Gávea	19
Cachambi	1	Copacabana	17
Flamengo	1	Colégio	11
Lagoa	0	Catete	11
Leblon	0	São Conrado	11
Catete	0	Flamengo	8
Água Santa	0	Ipanema	7
São Conrado	0	Água Santa	0
Humaitá	0	Humaitá	0
Total	299	Total	4.776

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em junho foi, assim como nos últimos quatro meses, a Barra da Tijuca (1.730), seguida de Jacarepaguá (777) e Recreio dos Bandeirantes (715).

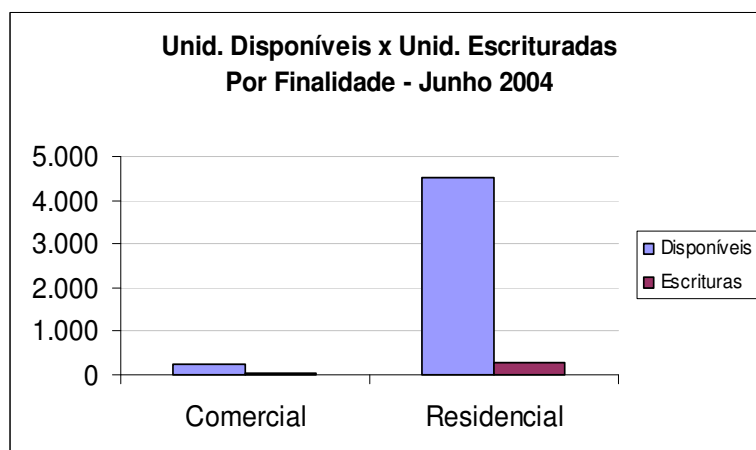
Em relação às vendas, o primeiro lugar ficou novamente com a Barra da Tijuca, 91 unidades vendidas, o Recreio dos Bandeirantes ficou em segundo com 67 e Botafogo, ultrapassando Jacarepaguá, em terceiro com 33 unidades.

VI – ANÁLISE POR TIPOLOGIA/FINALIDADE

Devido a um aprimoramento na Pesquisa ADEMI, a partir deste mês, analisaremos os dados agrupados por tipologia e finalidade. Para tanto dividiremos essa seção do relatório em Residencial e Comercial.

O quadro e gráficos abaixo mostram como se distribuem as unidades residenciais e comerciais dentro do universo da Pesquisa ADEMI. Observamos que a grande maioria do total pesquisado é de unidades residenciais (93%)³.

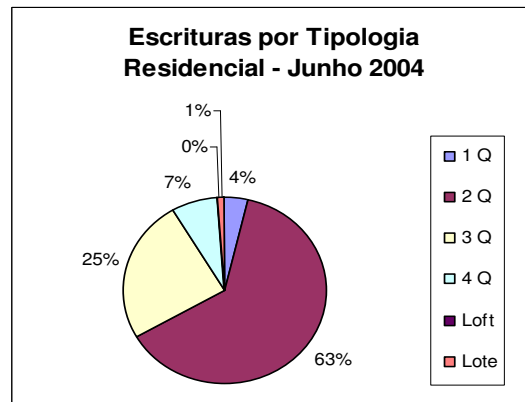
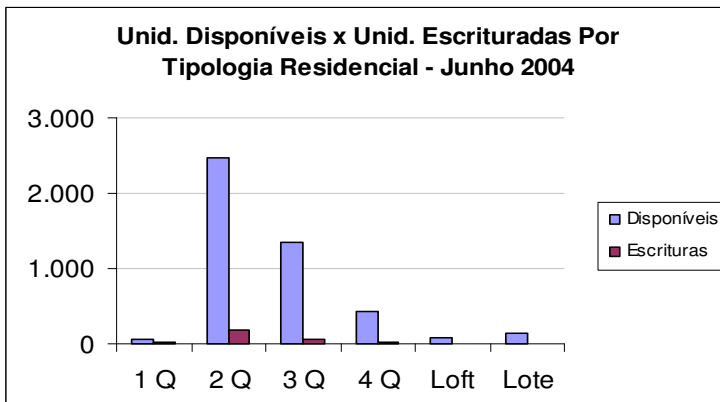
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Es cr.	IVV	Disp.	Es cr.	IVV	Disp.	Es cr.	IVV
247	21	8,5%	4.529	278	6,1%	4.776	299	6,3%



i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Es cr.	IVV
1 Q	66	11	16,7%
2 Q	2.469	174	7,0%
3 Q	1.343	70	5,2%
4 Q	433	20	4,6%
Loff	72	0	0,0%
Lote	146	3	2,1%
Total	4.529	278	6,1%

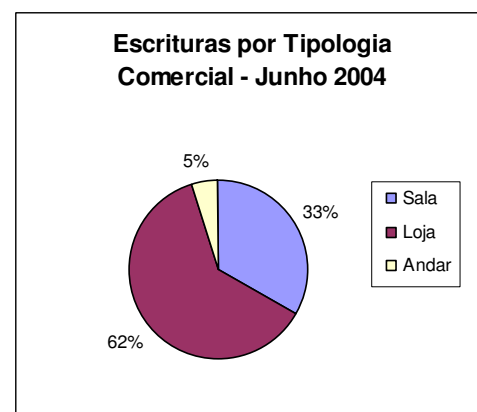
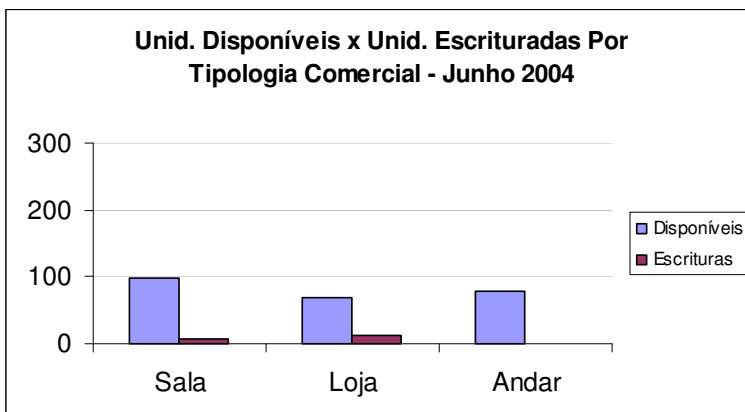
³Se observarmos os lançamentos de janeiro a junho deste ano, veremos que também foram lançados no Rio de Janeiro muito mais unidades residenciais (2.923) do que comerciais (3). Dado a atual conjuntura sócio-econômica do país e devido ao déficit habitacional da ordem de 6 milhões de unidades, a necessidade de moradia é muito maior e urgente do que a necessidade de unidades comerciais.



A análise dos resultados por tipologia residencial revela que a maior oferta no mês de junho foi de unidades de 2 quartos e a menor de 1 quarto. Quanto às vendas, observamos que "2 quartos" foi também a tipologia que teve o maior volume de vendas. Quanto ao IVV, o maior foi para unidades de "1 quarto" e o menor para unidades tipo "loft". Vale lembrar que a variável preço talvez tenha uma participação significativa nestes resultados dado que, na maioria das vezes, unidades 1 ou 2 quartos têm preços mais acessíveis que as unidades tipo loft. No que diz respeito à oferta, há que se considerar a legislação urbanística restritiva para as pequenas unidades (30m²).

ii - COMERCIAL

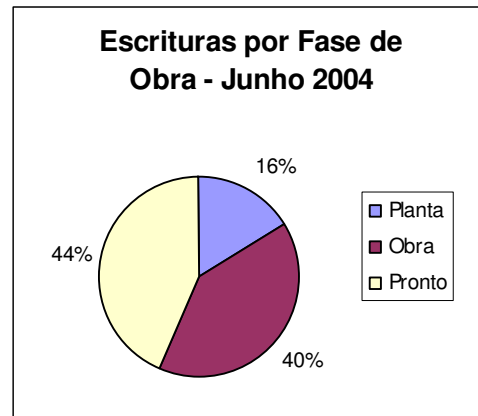
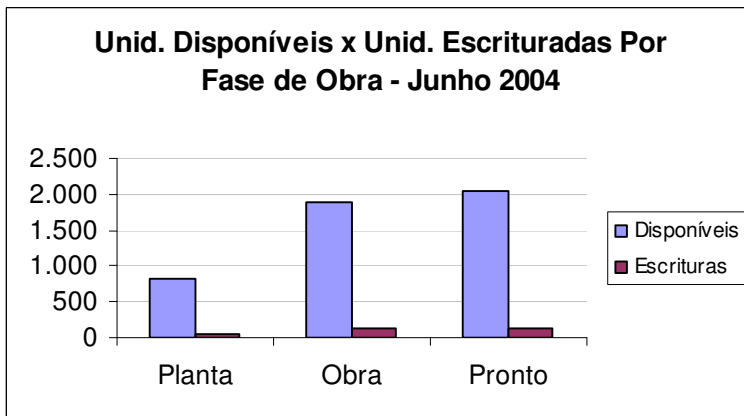
Tipo	Disp.	Esqr.	IVV
Sala	98	7	7,1%
Loja	70	13	18,6%
Andar	79	1	1,3%
Total	247	21	8,5%



A análise dos resultados por tipologia comercial mostra que a oferta no mês de junho foi bastante equilibrada entre as três tipologias, com "salas" estando um pouco à frente. Quanto às vendas, observamos que "lojas", com uma oferta quase igual a "andar" apresentou um maior volume de vendas (13), ficando, portanto, com o maior IVV (18,6%).

VII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

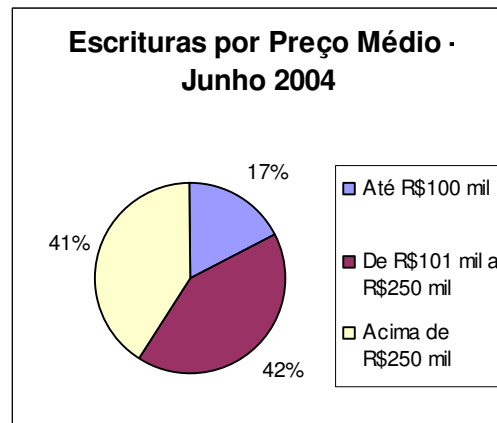
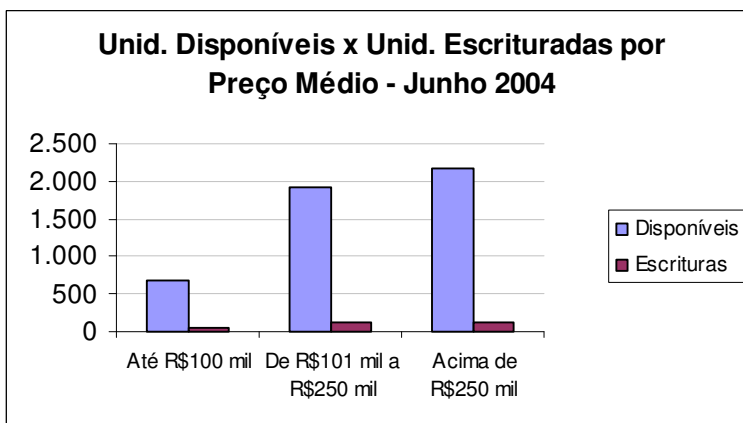
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Esqr.	IVV	Disp.	Esqr.	IVV	Disp.	Esqr.	IVV	Disp.	Esqr.	IVV
823	49	6,0%	1.892	120	6,3%	2.061	130	6,3%	4.776	299	6,3%



Em junho, diferentemente de maio, os **"imóveis prontos"** apresentaram a maior disponibilidade, 2.061 unidades, e a maior vendagem, 130 unidades.

VIII – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
676	52	7,7%	1.921	124	6,5%	2.179	123	5,6%	4.776	299	6,3%

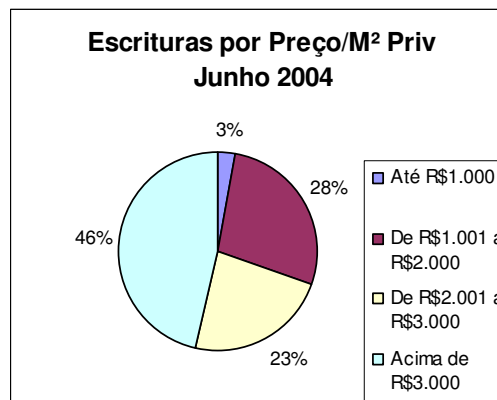
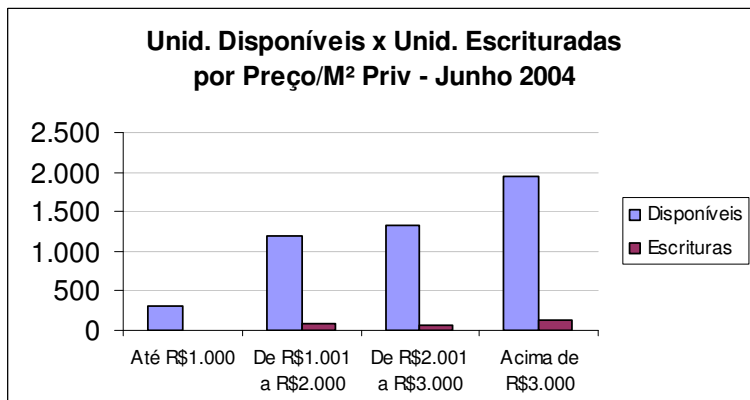


Em junho, no que se refere à oferta, seguindo a tendência dos últimos meses, a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi **"acima de R\$250mil"** (2.179) e a com menos foi **"até R\$100mil"** (52).

Essa tendência desenhou-se desde o início da Pesquisa ADEMI em julho de 2003. Apesar da grande carência do mercado carioca de unidades com preço médio de venda até R\$100 mil, estas muitas representaram apenas 14% do total ofertado e 17% das vendas do mês. Já as unidades com preço médio de venda acima de R\$250 mil ficaram com 46% do total ofertado em junho e 41% do total vendido.

IX – 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.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
312	8	2,6%	1.191	83	7,0%	1.321	69	5,2%	1.952	139	7,1%	4.776	299	6,3%



Em junho de 2004, assim como nos três meses anteriores, a faixa de preço/m² **“até R\$1.000,00”** apresentou o menor IVV (2,6%), a menor oferta (312) e a menor vendagem, apenas 8 unidades (3% das vendas totais). Já a faixa **“acima de R\$3.000,00”** apresentou o maior IVV (7,1%), a maior disponibilidade (1.952) e o maior número de unidades escrituradas, 139 unidades, o que representou 46% do total vendido.