

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JULHO DE 2004

I – INTRODUÇÃO

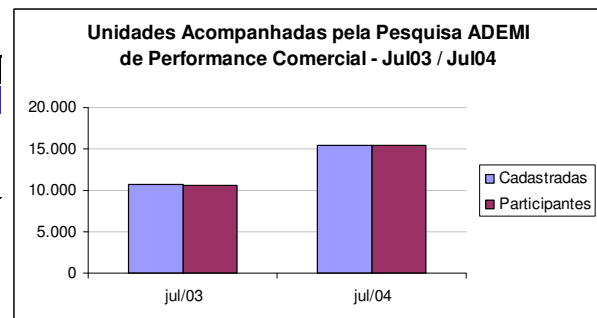
O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI do mês de julho de 2004 no que diz respeito ao **IVV** (Índice de Velocidade de Vendas), às **unidades disponíveis** para venda e às efetivamente **escrituradas**. Tais resultados foram analisados de forma geral e segmentada por **região, fase de obra, preço médio de venda, preço/m² privativo** e, desde o mês passado, também por **tipologia e finalidade**.

A partir desse mês de julho de 2004 o Relatório Mensal contará com o item: **Performance Comercial – Análise Temporal**, ou seja, uma análise no período de julho de 2003 a julho de 2004.

Iniciada em julho de 2003, a Pesquisa ADEMI de Performance Comercial teve, nos últimos 13 meses, um aumento de 44% no total de unidades acompanhadas. Isto não quer dizer que o total de unidades disponíveis para venda aumentou nessa proporção, mas sim que o universo de empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI evoluiu conforme ilustram o quadro e o gráfico a seguir.

Representatividade da Pesquisa

| | Empreendimentos | | Unidades | |
|---------------------------|-----------------|--------|----------|--------|
| | jul/03 | jul/04 | jul/03 | jul/04 |
| Total Cadastrado | 111 | 176 | 10.733 | 15.461 |
| Participaram do Resultado | 109 | 172 | 10.578 | 15.387 |
| Representatividade (%) | 98,2% | 97,7% | 98,6% | 99,5% |



II - CONCEITOS UTILIZADOS

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. Nas totalizações (análise no tempo) 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.

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 IVV médio é obtido através da média dos IVVs mensais.

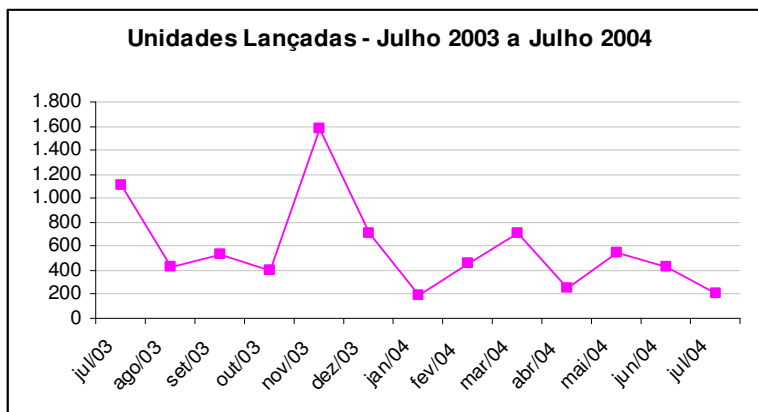
III – LANÇAMENTOS

Em julho de 2004, foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, perfazendo um total de 202 unidades (40 na Barra da Tijuca, 104 em Jacarepaguá, 16 no Recreio dos Bandeirantes, 36 em Botafogo e 6 no Leblon).¹

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

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro, no período de julho de 2003 a julho de 2004.

| Mês | Lançamentos | |
|--------------|-----------------|--------------|
| | Empreendimentos | Unidades |
| jul/03 | 7 | 1.105 |
| ago/03 | 9 | 423 |
| set/03 | 6 | 526 |
| out/03 | 7 | 399 |
| nov/03 | 18 | 1.583 |
| dez/03 | 12 | 707 |
| jan/04 | 4 | 197 |
| fev/04 | 6 | 452 |
| mar/04 | 13 | 713 |
| abr/04 | 5 | 253 |
| mai/04 | 7 | 545 |
| jun/04 | 6 | 432 |
| jul/04 | 6 | 202 |
| Total | 106 | 7.537 |



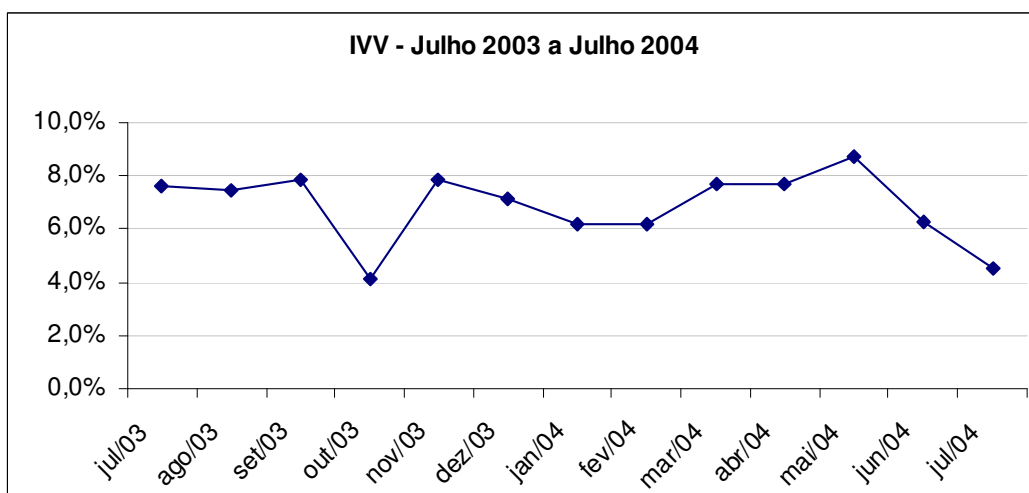
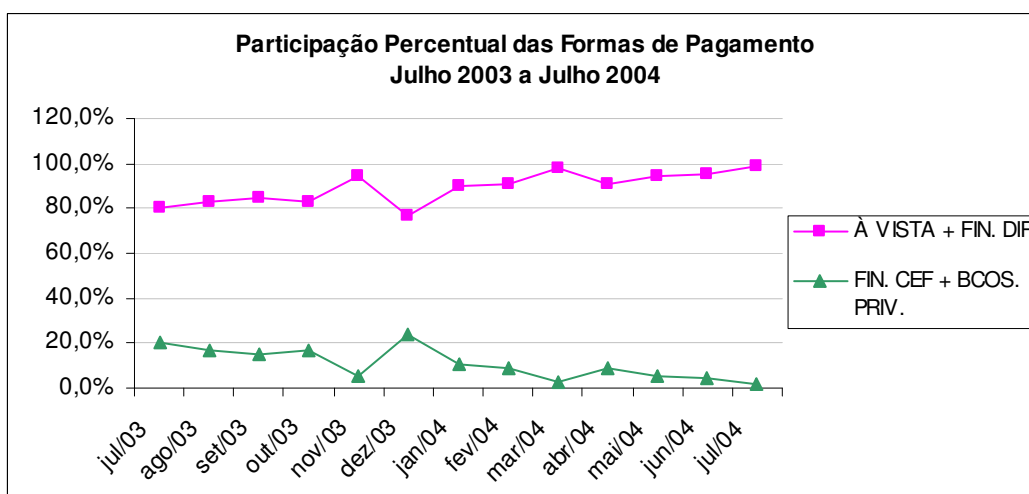
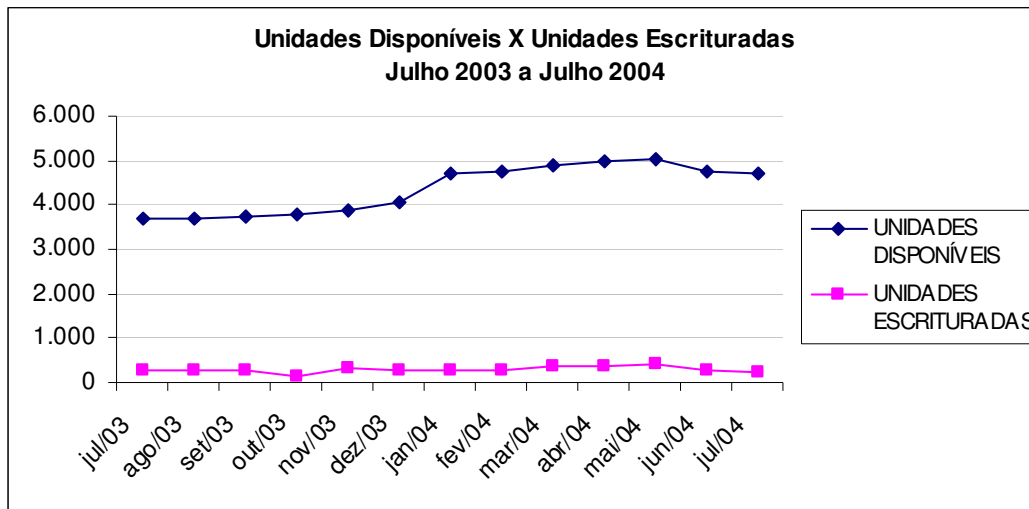
O mês com maior número de unidades lançadas foi novembro de 2003 (1.583 unidades) e o com menor número foi janeiro de 2004 (197 unidades). Comparando julho de 2003 com julho de 2004 verificamos uma queda de 81,72% no número de unidades lançadas.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial de julho de 2003 a julho de 2004. As unidades disponíveis cresceram 27,41% no período e as escrituradas caíram de 281 para 212 (24,55%). O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista que era de 80,1% em Julho de 2003 passou para 98,6% em julho de 2004, mostrando que a disparidade entre essas formas de pagamento e o financiamento bancário aumentou nesses 13 meses. O IVV total do mês de julho é o menor deste ano, 4,5%.²

| MÊS | UNIDADES DISPONÍVEIS | UNIDADES ESCRITURADAS | | | IVV | COMPOSIÇÃO PERCENTUAL DAS UNID. ESCRITURADAS | |
|--------------|----------------------|-----------------------|---------------------|------------------------|-------------|--|------------------------|
| | | TOTAL | À VISTA + FIN. DIR. | FIN. CEF + BCOS. PRIV. | | À VISTA + FIN. DIR. | FIN. CEF + BCOS. PRIV. |
| jul/03 | 3.696 | 281 | 225 | 56 | 7,6% | 80,1% | 19,9% |
| ago/03 | 3.702 | 276 | 229 | 47 | 7,5% | 83,0% | 17,0% |
| set/03 | 3.759 | 294 | 250 | 44 | 7,8% | 85,0% | 15,0% |
| out/03 | 3.772 | 155 | 129 | 26 | 4,1% | 83,2% | 16,8% |
| nov/03 | 3.871 | 305 | 289 | 16 | 7,9% | 94,8% | 5,2% |
| dez/03 | 4.039 | 289 | 221 | 68 | 7,2% | 76,5% | 23,5% |
| jan/04 | 4.714 | 290 | 260 | 30 | 6,2% | 89,7% | 10,3% |
| fev/04 | 4.757 | 294 | 268 | 26 | 6,2% | 91,2% | 8,8% |
| mar/04 | 4.880 | 374 | 365 | 9 | 7,7% | 97,6% | 2,4% |
| abr/04 | 4.995 | 385 | 351 | 34 | 7,7% | 91,2% | 8,8% |
| mai/04 | 5.016 | 437 | 412 | 25 | 8,7% | 94,3% | 5,7% |
| jun/04 | 4.776 | 299 | 286 | 13 | 6,3% | 95,7% | 4,3% |
| jul/04 | 4.709 | 212 | 209 | 3 | 4,5% | 98,6% | 1,4% |
| Total | 4.360 | 3.891 | 3.494 | 397 | 6,9% | 89,3% | 10,7% |

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



V – ANÁLISE GERAL

Em julho de 2004, num universo de 176 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 172 responderam a pesquisa, totalizando 15.387 unidades.

Encontravam-se disponíveis para venda 4.709 unidades e foram escrituradas 212 (99% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 1% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **IVV** do mês foi de **4,5%**.

Empreendimentos: **172**

Unidades Escrituradas: **212**

Unidades: **15.387**

À Vista: **5**

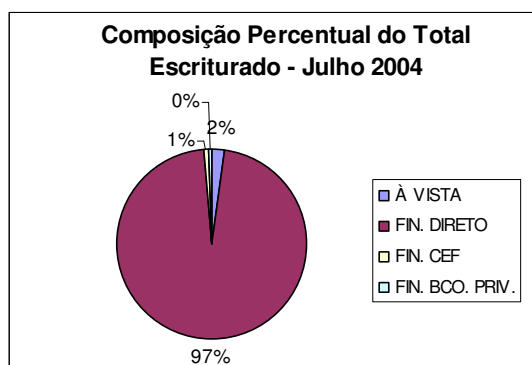
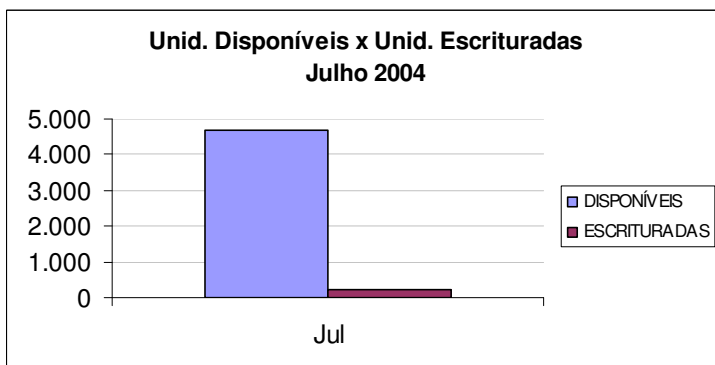
Unidades Disponíveis: **4.709**

Financiamento Direto: **204**

IVV: **4,5%**

Financiamento CEF: **2**

Financiamento Bancos: **1**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

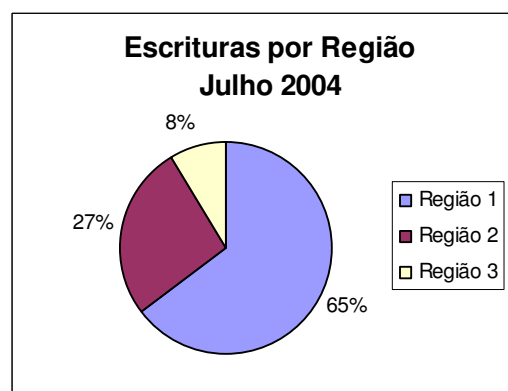
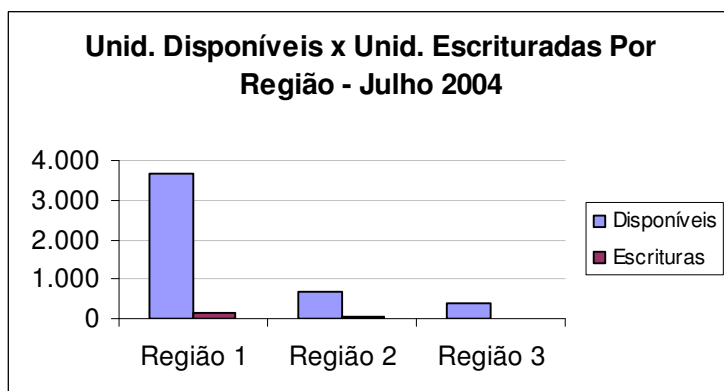
Região 1:

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 |
| 3.658 | 137 | 3,7% | 659 | 57 | 8,6% | 392 | 18 | 4,6% | 4.709 | 212 | 4,5% |



Em julho de 2004, assim como em junho, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades e teve o maior volume de vendas, 137 unidades, o que corresponde a 65% das vendas totais. Porém, diferentemente de maio e junho, em julho, a **Região 2** apresentou maior IVV médio, 8,6%.

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

| RANKING DE BAIROS - Julho 2004 | |
|--------------------------------|------------|
| BAIRRO | VENDAS |
| Barra da Tijuca | 80 |
| Botafogo | 32 |
| Jacarepaguá | 25 |
| Recreio | 19 |
| Tijuca | 11 |
| Méier | 7 |
| Vargem Pequena | 6 |
| Vargem Grande | 6 |
| Jardim Botânico | 6 |
| Gávea | 6 |
| Flamengo | 5 |
| Leblon | 4 |
| Laranjeiras | 2 |
| Copacabana | 2 |
| Campo Grande | 1 |
| Vila da Penha | 0 |
| Colégio | 0 |
| Ipanema | 0 |
| Cachambi | 0 |
| Lagoa | 0 |
| Catete | 0 |
| Água Santa | 0 |
| São Conrado | 0 |
| Humaitá | 0 |
| Total | 212 |

| BAIRRO | UNIDADES DISPONÍVEIS |
|-----------------|----------------------|
| Barra da Tijuca | 1.670 |
| Jacarepaguá | 878 |
| Recreio | 659 |
| Botafogo | 379 |
| Vargem Pequena | 188 |
| Vargem Grande | 177 |
| Tijuca | 164 |
| Méier | 102 |
| Campo Grande | 86 |
| Laranjeiras | 79 |
| Vila da Penha | 72 |
| Jardim Botânico | 63 |
| Cachambi | 47 |
| Lagoa | 39 |
| Leblon | 34 |
| Gávea | 17 |
| Copacabana | 15 |
| Catete | 11 |
| São Conrado | 11 |
| Colégio | 7 |
| Flamengo | 7 |
| Ipanema | 4 |
| Água Santa | 0 |
| Humaitá | 0 |
| Total | 4.709 |

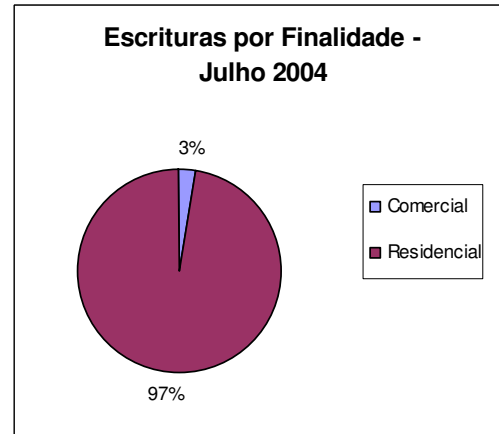
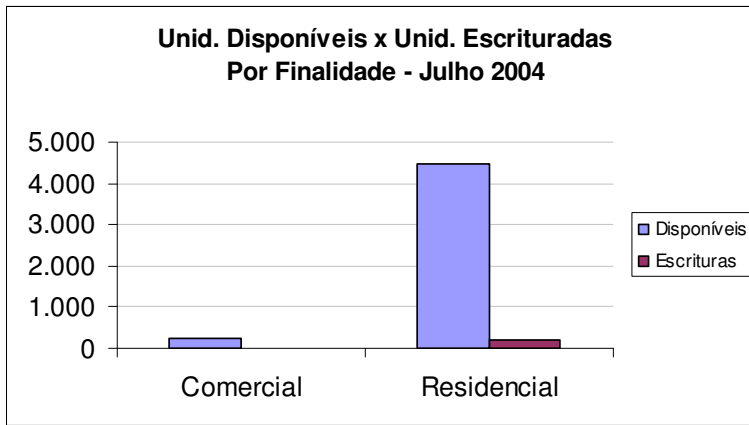
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em julho foi, assim como nos últimos cinco meses, a Barra da Tijuca (1.670), seguida de Jacarepaguá (878) e Recreio dos Bandeirantes (659).

Em relação às vendas, o primeiro lugar ficou novamente com a Barra da Tijuca, 80 unidades vendidas. Botafogo aparece, pela primeira vez desde janeiro de 2004, em segundo com 32 unidades e Jacarepaguá ficou em terceiro com 25.

VII – ANÁLISE POR TIPOLOGIA/FINALIDADE

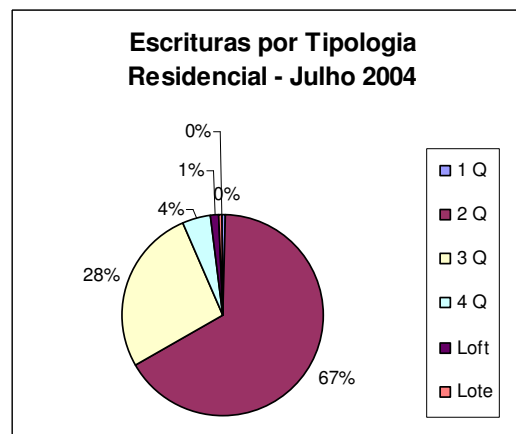
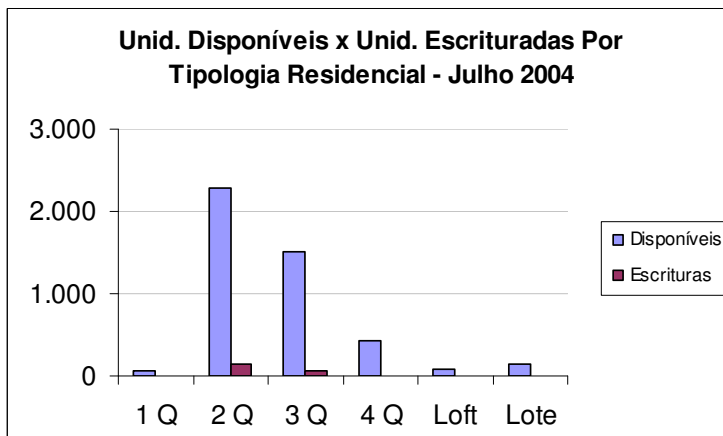
O quadro e gráficos abaixo mostram como se distribuem as unidades residenciais e comerciais dentro do universo da Pesquisa ADEMI. Observamos que a grande maioria do total pesquisado este mês, assim como no mês passado, é de unidades residenciais (97%).

| Comercial | | | Residencial | | | Total | | |
|-----------|-------|------|-------------|-------|------|-------|-------|------|
| Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV |
| 226 | 6 | 2,7% | 4.483 | 206 | 4,6% | 4.709 | 212 | 4,5% |



i – RESIDENCIAL

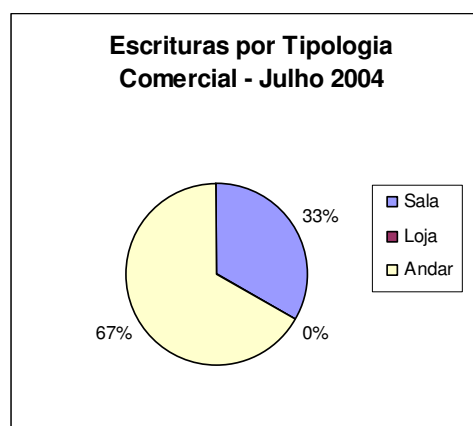
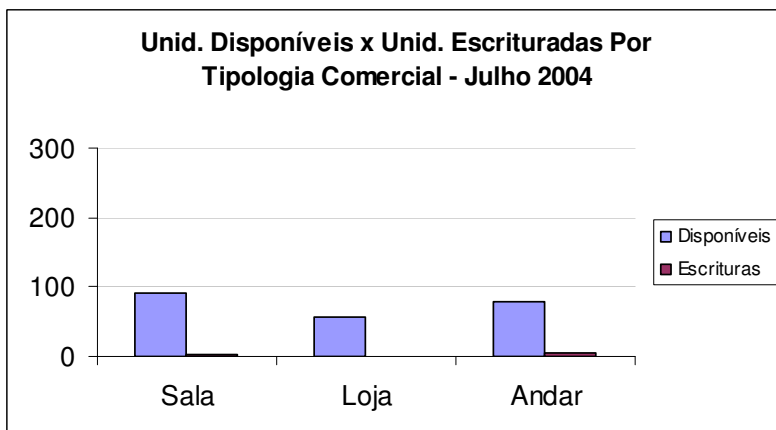
| Quartos | Disp. | Eschr. | IVV |
|--------------|--------------|------------|-------------|
| 1 Q | 57 | 1 | 1,8% |
| 2 Q | 2.281 | 136 | 6,0% |
| 3 Q | 1.510 | 56 | 3,7% |
| 4 Q | 420 | 9 | 2,1% |
| Loft | 72 | 3 | 4,2% |
| Lote | 143 | 1 | 0,7% |
| Total | 4.483 | 206 | 4,6% |



A análise dos resultados por tipologia residencial revela que a maior oferta no mês de julho foi, assim como em junho, 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 **“2 quartos”** e o menor para unidades tipo **“lote”**.

ii - COMERCIAL

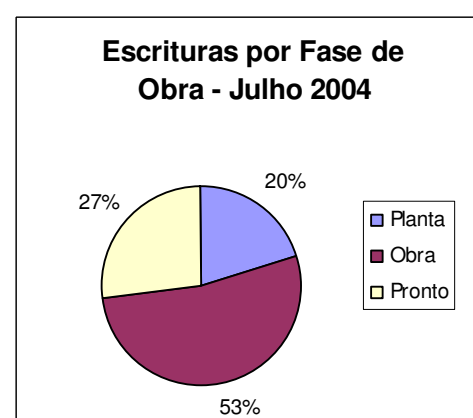
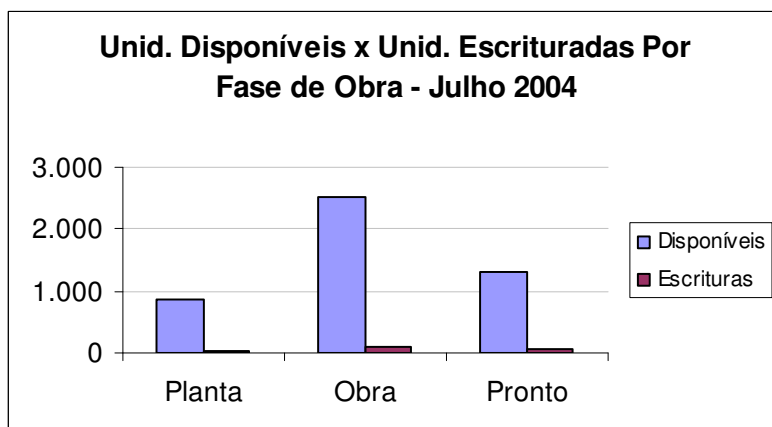
| Tipo | Disp. | Eschr. | IVV |
|--------------|------------|----------|-------------|
| Sala | 91 | 2 | 2,2% |
| Loja | 57 | 0 | 0,0% |
| Andar | 78 | 4 | 5,1% |
| Total | 226 | 6 | 2,7% |



A análise dos resultados por tipologia comercial mostra que as vendas no mês de julho foram ainda menores do que em junho. Diferentemente do mês anterior, a tipologia **“andar”** apresentou o maior volume de vendas ficando, portanto, com o maior IVV (5,1%).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

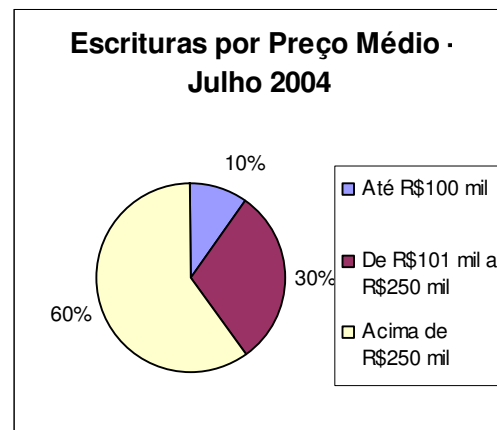
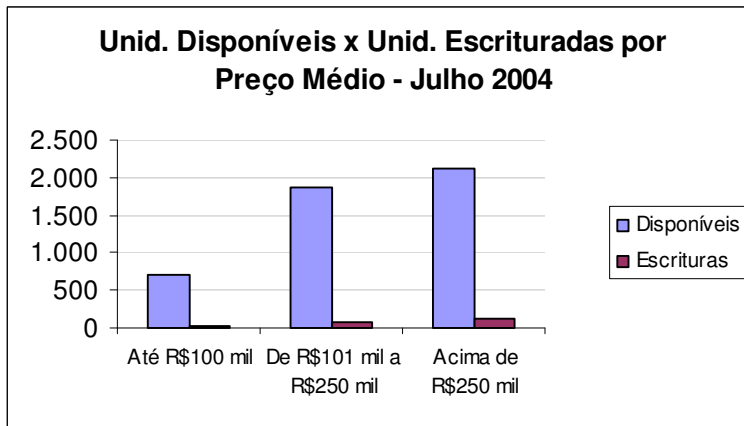
| Planta | | | Obra | | | Pronto | | | Total | | |
|--------|-------|------|-------|-------|------|--------|-------|------|-------|-------|------|
| Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV |
| 868 | 43 | 5,0% | 2.520 | 111 | 4,4% | 1.321 | 58 | 4,4% | 4.709 | 212 | 4,5% |



Em julho, os **“imóveis em obras”** apresentaram a maior disponibilidade, 2.520 unidades, e a maior vendagem, 111 unidades.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

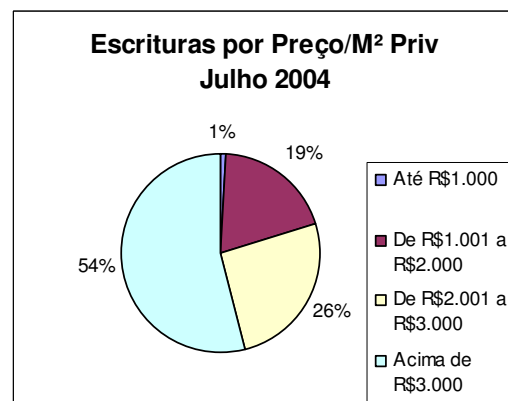
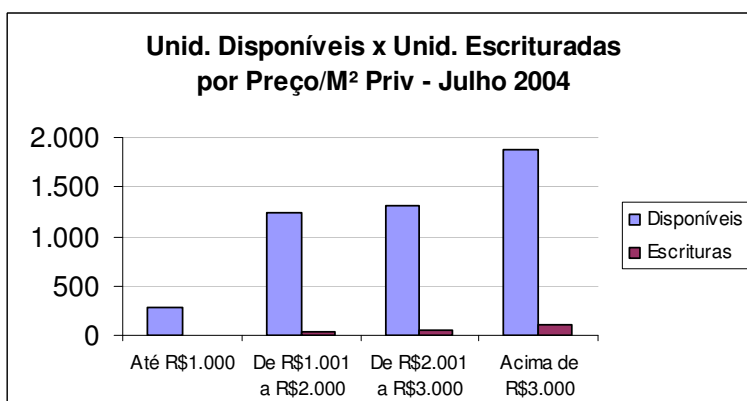
| Até R\$100 mil | | | De R\$101 mil a R\$250 mil | | | Acima de R\$250 mil | | | Total | | |
|----------------|-------|------|----------------------------|-------|------|---------------------|-------|------|-------|-------|------|
| Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV | Disp. | Escr. | IVV |
| 717 | 21 | 2,9% | 1.867 | 64 | 3,4% | 2.125 | 127 | 6,0% | 4.709 | 212 | 4,5% |



Em julho de 2004, 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**" (2.125 unidades) e a com menos foi "**até R\$100mil**" (717 unidades). Esta última, apesar de continuar sendo a faixa com menor oferta, aumentou em volume de junho (52 unidades) para julho (717 unidades) devido aos lançamentos do mês de unidades nessa faixa de preço. As unidades até R\$100 mil representaram 15% do total ofertado (foram 14% no mês passado) e 10% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda acima de R\$250 mil ficaram com 45% do total ofertado em julho e 60% do total vendido.

X – 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 |
| 292 | 2 | 0,7% | 1.246 | 41 | 3,3% | 1.303 | 55 | 4,2% | 1.868 | 114 | 6,1% | 4.709 | 212 | 4,5% |



Em julho de 2004, assim como nos meses anteriores, a faixa de preço/m² "**até R\$1.000,00**" apresentou o menor IVV (0,7%), a menor oferta (292 unidades) e a menor vendagem, apenas 2 unidades (1% das vendas totais). Já a faixa "**acima de R\$3.000,00**" apresentou o maior IVV (6,1%), a maior disponibilidade (1.868 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 114 unidades, o que representou 54% do total vendido.