

# **PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO**

## **RELATÓRIO DE SETEMBRO DE 2004**

### **I – INTRODUÇÃO**

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de setembro de 2004 no que diz respeito ao **IVV** (Índice de Velocidade de Vendas), às **unidades disponíveis** para venda e às efetivamente **escrituradas**. Os números foram estudados de forma geral e segmentada por **região, finalidade, tipologia, fase de obra, preço médio de venda 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. 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.

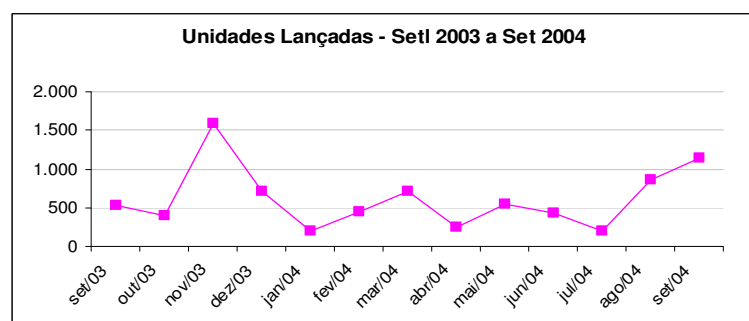
**IVV – Índice de Velocidade de Vendas:** é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o IVV médio é obtido através da média dos IVVs mensais.

### **III – LANÇAMENTOS**

Em setembro de 2004, foram lançados 8 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro: 2 comerciais somando 773 unidades (todos na Barra da Tijuca) e 6 residenciais contabilizando 370 unidades (122 na Barra da Tijuca, 36 em Vargem Pequena, 163 em Vargem Grande, 45 no Jardim Botânico e 4 no Leblon). No total são 1.143 novas unidades no município do Rio de Janeiro.<sup>1</sup>

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
ago/04	8	854
set/04	8	1.143
<b>Total</b>	<b>106</b>	<b>8.006</b>



<sup>1</sup> Para informações mais detalhadas ver "Consulta Personalizada", no site da ADEMI ([www.ademi.org.br](http://www.ademi.org.br)).

A análise gráfica mostra uma tendência de alta nos lançamentos imobiliários na cidade do Rio de Janeiro. O número de unidades lançadas que vinha caindo desde junho de 2004, começou a subir em agosto impulsionado pelas unidades comerciais lançadas na Barra da Tijuca.

No período analisado, o mês com maior número de unidades lançadas foi novembro de 2003, 1.583 unidades, a maioria na Barra da Tijuca (6 empreendimentos totalizando 746 unidades) e o mês com menor número foi janeiro de 2004, somente 197 novas unidades.

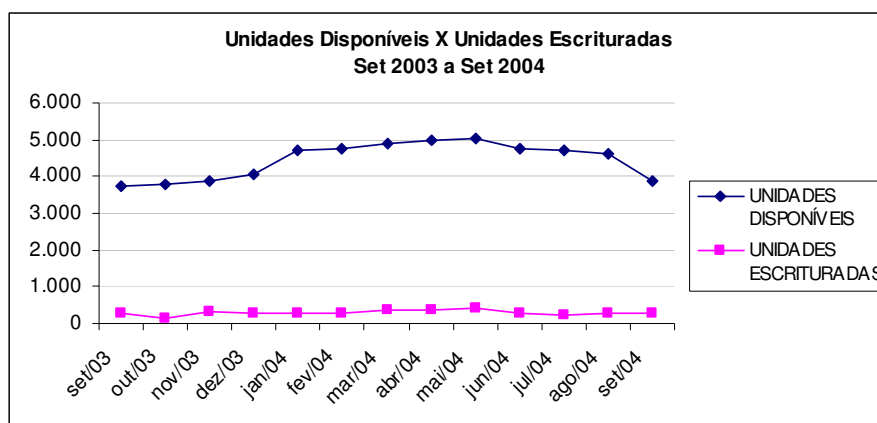
Comparando setembro de 2003 com setembro de 2004 verificamos um aumento de 117,30% no número de unidades lançadas. O responsável por esse aumento é o grande número de unidades comerciais lançadas na Barra da Tijuca, uma situação que se repete em relação ao mês passado mas não muito comum em meses anteriores.<sup>2</sup> Se desconsiderarmos as unidades comerciais, neste mês houve uma queda de 29,66% nas unidades lançadas em relação a setembro do ano anterior.

#### IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial no período de setembro de 2003 a setembro de 2004.

MÊS	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES ESCRITURADAS			IVV	COMPOSIÇÃO PERCENTUAL	
		TOTAL	À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.		À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.
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%
ago/04	4.607	259	251	8	5,6%	96,9%	3,1%
set/04	3.873	295	280	15	7,6%	94,9%	5,1%
<b>Total</b>	-	<b>3.888</b>	<b>3.571</b>	<b>317</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>4.444</b>	-	-	-	<b>6,7%</b>	<b>91,5%</b>	<b>8,5%</b>

No período de setembro de 2003 a setembro de 2004 as unidades disponíveis e as escrituradas tiveram um pequeno crescimento, 3% e 0,34% respectivamente.

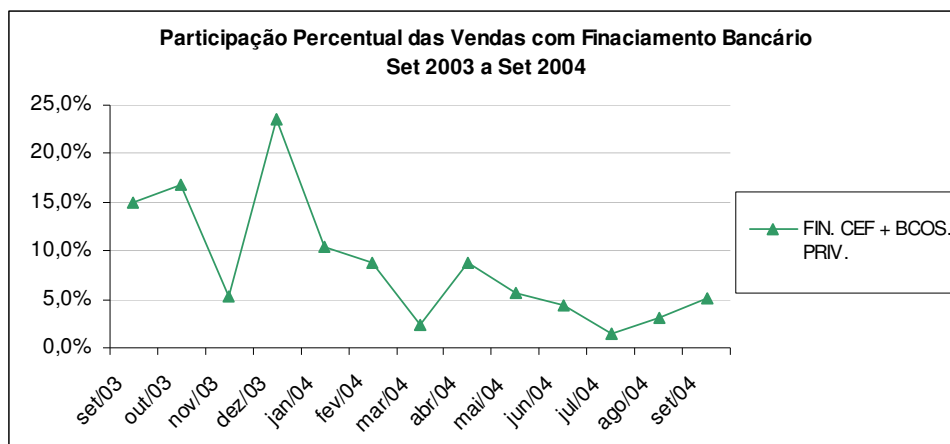


<sup>2</sup> Vide item III – Lançamentos  
2/12/2004

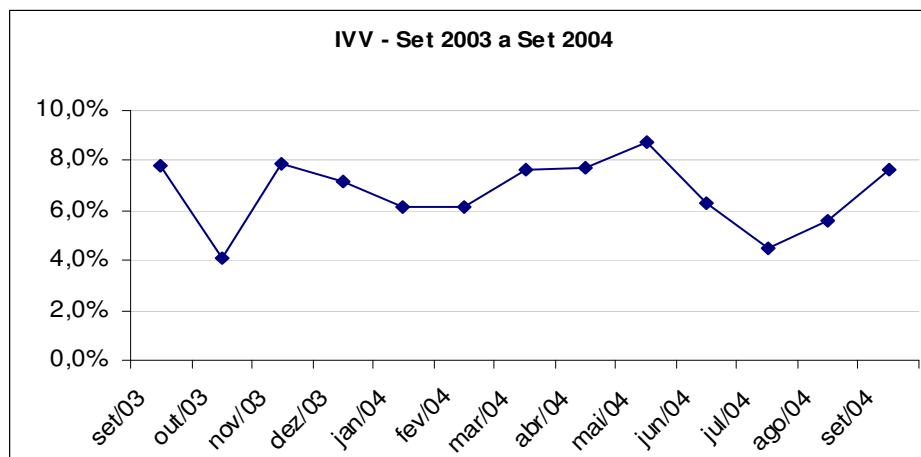
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador passaram de 250 em setembro de 2003 para 280 unidades em setembro de 2004, um aumento de 12%. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) caíram 65,91%, de 44 para 15 unidades.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista que foi de 85% em setembro de 2003, passou para 95% em setembro de 2004. Já o com financiamento bancário que foi de 15%, caiu para 5%. Apesar de o parcelamento bancário ser, em geral, mais longo que o direto do incorporador, os bancos financiam apenas uma parte do crédito. Além disso, instituições bancárias são extremamente seletivos na aprovação do mutuário e estes preferem negociar com o incorporador/construtor que são considerados mais flexíveis.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período.



O IVV total do mês de setembro de 2004 foi de 7,6% enquanto que o de setembro de 2003 foi de 7,8%, uma pequena variação dado que as unidades escrituradas e as unidades disponíveis registraram uma ligeira queda no período.<sup>3</sup>



<sup>3</sup> 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 setembro de 2004, em um universo de 182 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 128 responderam à pesquisa, totalizando 12.739 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.873 unidades e foram escrituradas 295 (95% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 5% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **IVV** do mês foi de **7,6%**.

Empreendimentos: **128**

Unidades: **12.739**

Unidades Disponíveis: **3.873**

IVV: **7,6%**

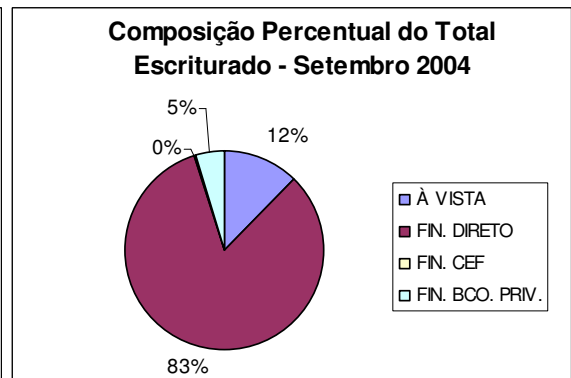
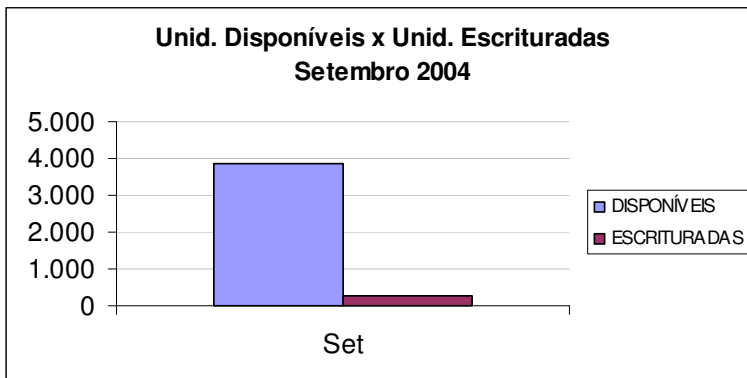
Unidades Escrituradas: **295**

À Vista: **36**

Financiamento Direto: **244**

Financiamento CEF: **1**

Financiamento Bancos: **14**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

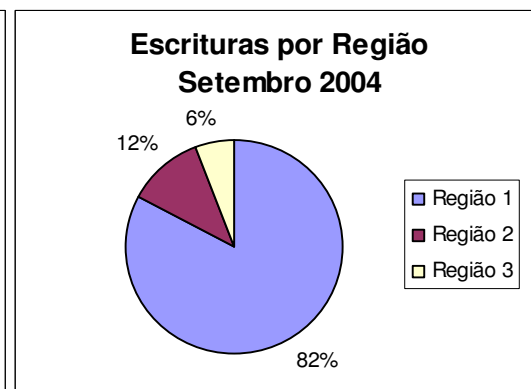
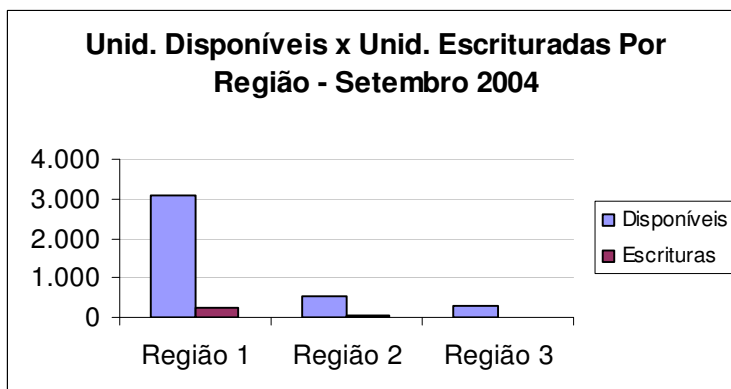
### Região 1:

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.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV
3.068	244	8,0%	533	34	6,4%	272	17	6,3%	3.873	295	7,6%



Em setembro de 2004, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 79% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 244 unidades, o que corresponde a 82% das vendas totais. A **Região 1** também registrou o maior IVV médio, 8%.

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

RANKING DE BAIROS - Setembro 2004			
BAIRRO	VENDAS	BAIRRO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	168	Barra da Tijuca	1.964
Jacarepaguá	44	Recreio	509
Recreio	30	Jacarepaguá	498
Botafogo	17	Botafogo	309
Catete	13	Vargem Grande	97
Vila da Penha	8	Tijuca	89
Tijuca	6	Méier	80
Méier	3	Laranjeiras	63
Vargem Grande	2	Vila da Penha	63
Leblon	2	Jardim Botânico	55
Laranjeiras	2	Cachambi	40
Vargem Pequena	0	Lagoa	34
Campo Grande	0	Leblon	28
Lagoa	0	Catete	26
Jardim Botânico	0	São Conrado	11
Cachambi	0	Ipanema	4
Gávea	0	Flamengo	3
Flamengo	0	Vargem Pequena	0
Copacabana	0	Campo Grande	0
Colégio	0	Copacabana	0
Ipanema	0	Gávea	0
Água Santa	0	Colégio	0
São Conrado	0	Água Santa	0
Humaitá	0	Humaitá	0
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>Total</b>	<b>3.873</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em setembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.964), seguido do Recreio dos Bandeirantes (509) e de Jacarepaguá (498).

Em relação às vendas, o primeiro lugar ficou novamente com a Barra da Tijuca, 168 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece Jacarepaguá com 44 unidades, o Recreio vem em terceiro, com 30 unidades vendidas, e Botafogo, voltando à liderança da Zona Sul, em quarto, com 17 unidades.

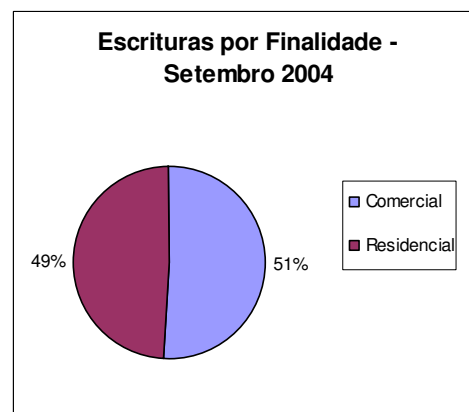
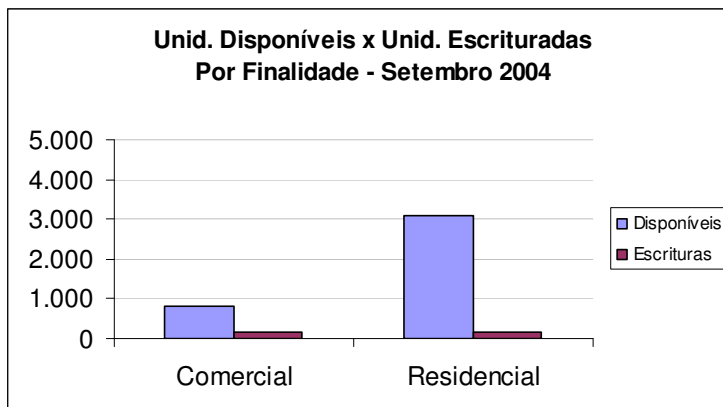
## VII – ANÁLISE POR TIPOLOGIA/FINALIDADE

O quadro e gráficos a seguir mostram como se distribuem as unidades residenciais e comerciais dentro do universo da Pesquisa ADEMI. Do total pesquisado este mês, 80% é composto de unidades

residenciais e 20% de comerciais, um aumento significativo se compararmos com o mês anterior em que a distribuição foi de 95% para unidades residenciais e de 5% para comerciais.

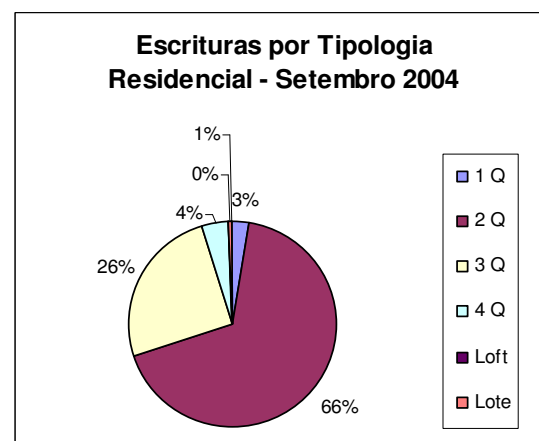
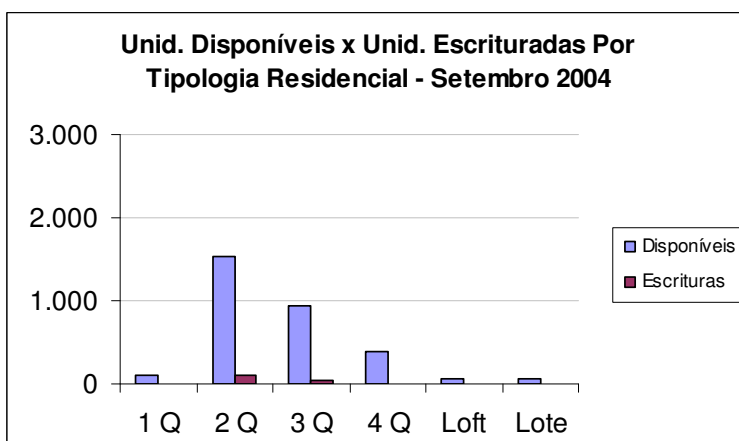
Quanto às unidades escrituradas, desde que a Pesquisa ADEMI começou a apurar os resultados das vendas por tipologia e finalidade, em junho de 2004, é a primeira vez em que foram escrituradas mais unidades comerciais do que residenciais. O que explica essa inversão são os lançamentos de empreendimentos comerciais na Barra da Tijuca com grande número de unidades e sucesso de vendas.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
793	150	18,9%	3.080	145	4,7%	3.873	295	7,6%



### i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	IVV
1 Q	103	4	3,9%
2 Q	1.540	97	6,3%
3 Q	931	37	4,0%
4 Q	381	6	1,6%
Loft	68	0	0,0%
Lote	57	1	1,8%
<b>Total</b>	<b>3.080</b>	<b>145</b>	<b>4,7%</b>

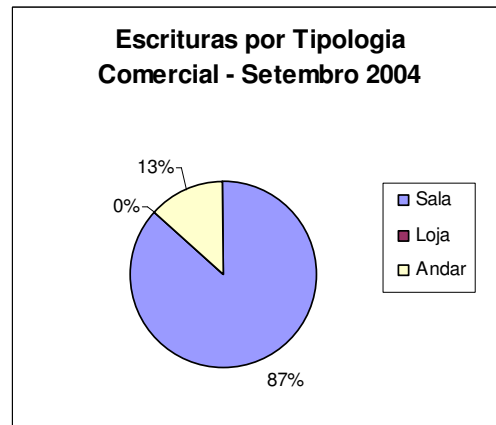
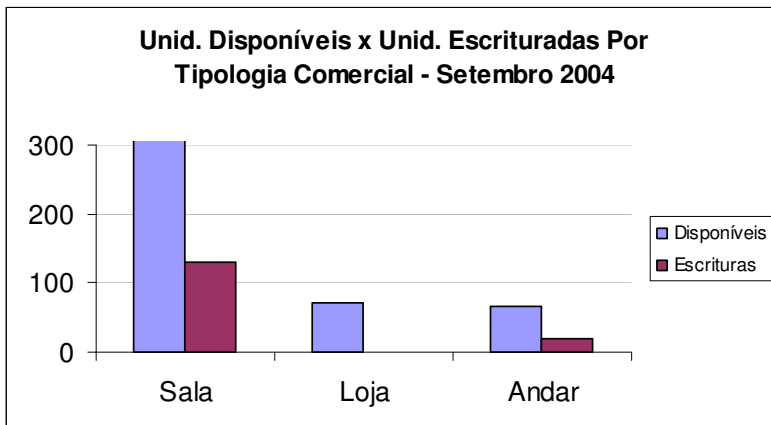


A análise dos resultados por tipologia residencial revela que a maior oferta no mês de setembro foi, assim como em junho, julho e agosto, de unidades com 2 quartos. Quanto às vendas, observamos que “**2 quartos**” foi também a tipologia que teve o maior volume de vendas. Das 97 unidades com 2 quartos vendidas em setembro, 63% localizam-se na **Região 1** (Barra 12%, Jacarepaguá 32% e Recreio 19%). Quanto ao IVV, o maior foi para unidades com 2 quartos e o menor para unidades tipo “**loft**”.

Estes resultados podem ser explicados, em parte, pela legislação municipal (que permite apartamentos de 30m<sup>2</sup> apenas em localizações muito específicas o que desestimula a construção de "sala e quarto") e pela baixa do poder aquisitivo da população (que dificulta a compra de imóveis com 4 quartos cujos preços são mais elevados).

**ii - COMERCIAL**

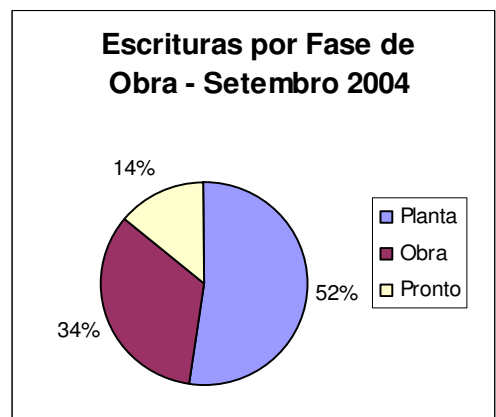
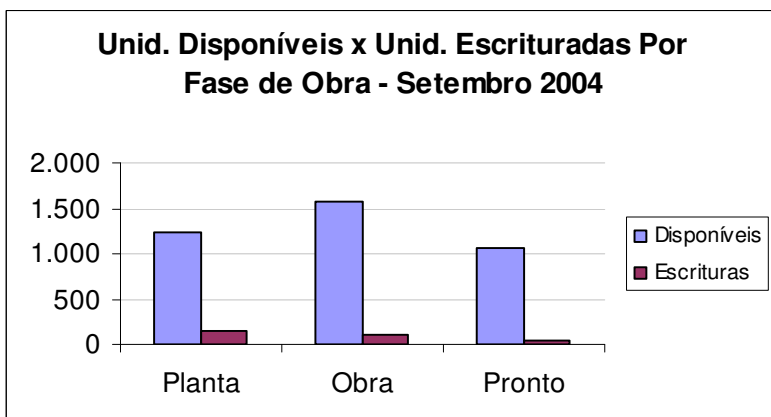
Tipo	Disp.	Es cr.	IVV
Sala	655	130	19,8%
Loja	71	0	0,0%
Andar	67	20	29,9%
<b>Total</b>	<b>793</b>	<b>150</b>	<b>18,9%</b>



As vendas de unidades comerciais no mês de setembro de 2004 superaram as de unidades residenciais, foram 150 unidades vendidas, todas localizadas na **Região 1**, atestando o sucesso do lançamento de imóveis comerciais na região. A tipologia "salas" apresentou a maior quantidade de unidades disponíveis e o maior volume de vendas.

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

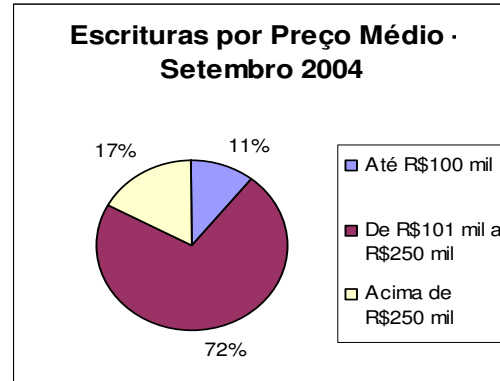
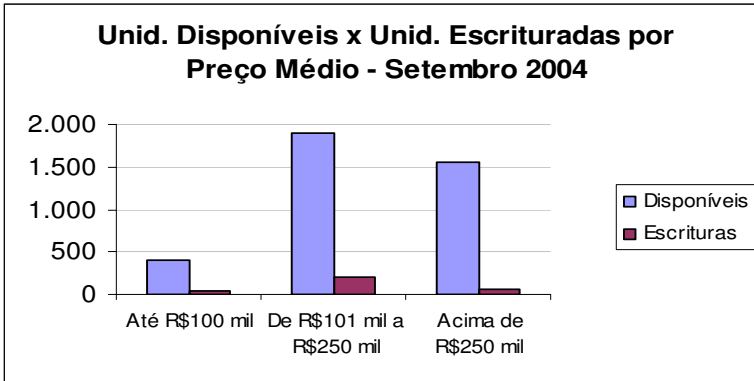
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Es cr.	IVV	Disp.	Es cr.	IVV	Disp.	Es cr.	IVV	Disp.	Es cr.	IVV
1.234	154	12,5%	1.581	100	6,3%	1.058	41	3,9%	3.873	295	7,6%



Em setembro de 2004, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.581 unidades. Já a maior vendagem ficou com os imóveis "na planta", 154 unidades, 91% delas localizadas na **Região 1** (só a Barra da Tijuca concentra 83% das vendas de unidades "na planta"). O IVV dos imóveis "na planta" foi o mais alto, 12,5%, mostrando a grande aceitação do mercado para os imóveis disponibilizados para venda ainda na planta.

**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.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV
414	32	7,7%	1.895	212	11,2%	1.564	51	3,3%	3.873	295	7,6%

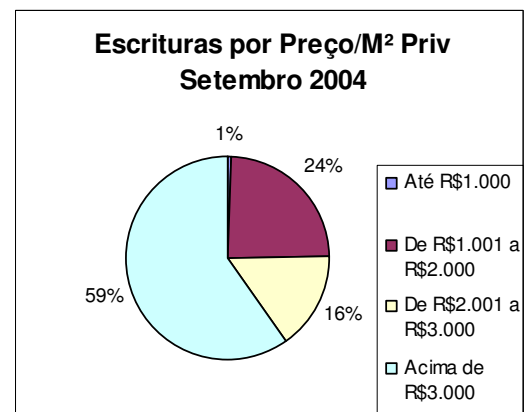
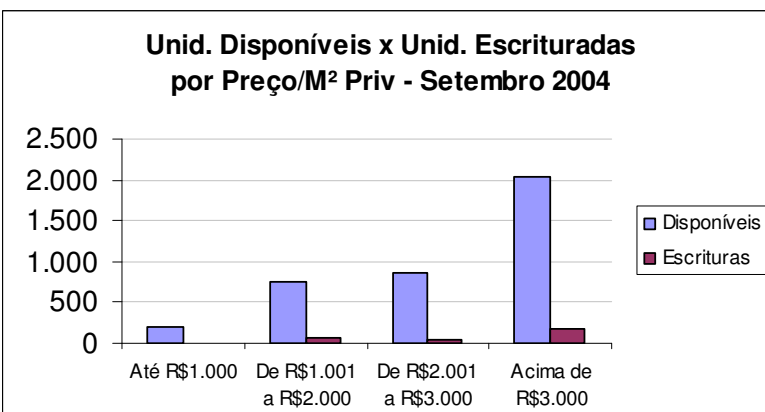


Em setembro de 2004 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“de R\$101mil a R\$250mil”** (1.865 unidades) e a com menos foi a de **“até R\$100mil”** (414 unidades). As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 11% do total ofertado e 11% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 49% do total ofertado em agosto e 72% do total vendido.

Dos 212 imóveis vendidos na faixa **“de R\$101 mil a R\$250 mil”**, a grande maioria foi de salas comerciais, 30 unidades, todas localizadas na Barra da Tijuca. Quanto aos imóveis residenciais, foram vendidas 56 unidades de 2 quartos e 22 de 3 quartos, 63% deles localizados na Barra da Tijuca, 9% em Jacarepaguá e 12% no Recreio.

**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.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV
203	2	1,0%	751	71	9,5%	873	46	5,3%	2.046	176	8,6%	3.873	295	7,6%



Em setembro de 2004 a faixa de preço/m² **“de R\$1.001,00 a R\$2.000,00”** apresentou o maior IVV (9,5%) e a faixa de **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem (2 unidades), resultado igual ao de julho de 2004. Já a faixa **“acima de R\$3.000,00”** apresentou a maior disponibilidade (2.046 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 176 unidades, representando 59% do total vendido.