

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE OUTUBRO DE 2004

I – INTRODUÇÃO

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

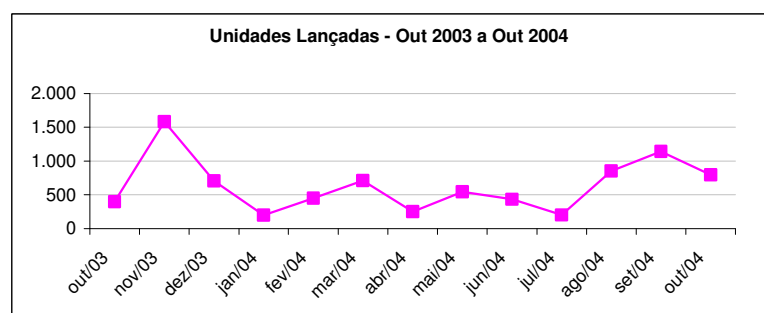
IVV – Índice de Velocidade de Vendas: é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o IVV médio é obtido através da média dos IVVs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em outubro de 2004, foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais totalizando 797 unidades (712 em Jacarepaguá, 32 na Lagoa e 53 no Recreio dos Bandeirantes).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
out/04	6	797
Total	106	8.277



¹ Para informações mais detalhadas ver "Consulta Personalizada", na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período analisado, observamos picos de lançamentos em novembro de 2003 (1.583 unidades) e em setembro de 2004 (1.143 unidades lançadas). Já os meses de janeiro, abril e julho de 2004 registraram os menores números de novas unidades.

Comparando outubro de 2003 com outubro de 2004 verificamos que o número de unidades lançadas quase duplicou. O bairro de Jacarepaguá contribuiu significativamente para esse resultado. Em outubro de 2003 foram lançadas 90 unidades no bairro e em outubro de 2004 foram lançadas 712 novas unidades. O responsável por esse aumento é a grande procura por unidades nessa região onde há terrenos disponíveis e os preços são mais acessíveis.

Em 2003 houve uma grande concentração de lançamentos no mês de novembro em detrimento de outubro. É pouco provável que isso se repita em novembro de 2004 pois, esse ano, os incorporadores anteciparam os lançamentos e, tanto no mês de setembro quanto no mês de outubro, já foram lançadas mais unidades do que em 2003.

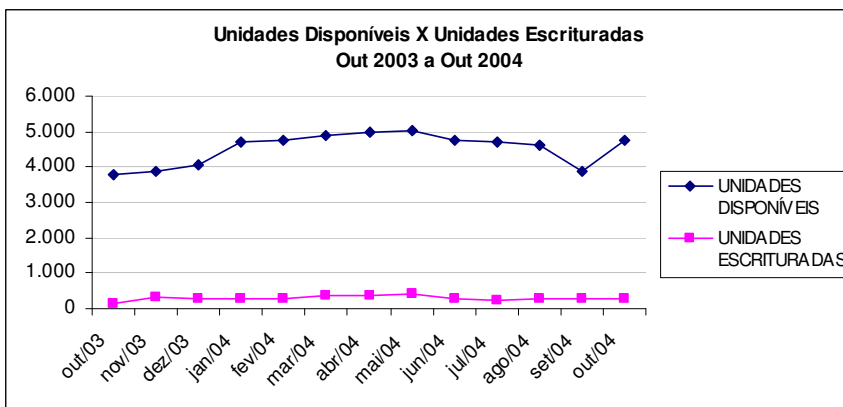
IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial no período de outubro de 2003 a outubro 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.
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%
out/04	4.765	254	215	39	5,3%	84,6%	15,4%
Total	-	3.848	3.536	312	-	-	-
Médias	4.521	-	-	-	6,5%	91,5%	8,5%

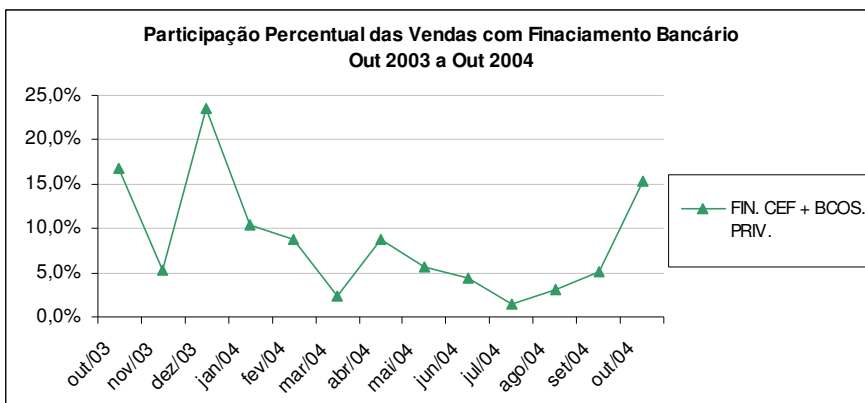
No período de outubro de 2003 a outubro de 2004 as unidades disponíveis passaram de 3.772 para 4.765, um aumento de 26% no estoque de novas unidades. As vendas também cresceram no período, em outubro de 2003 foram escrituradas 155 unidades e em outubro de 2004, 254 unidades. O crescimento foi de 64%, bem maior do que o aumento do estoque de unidades disponíveis.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador passaram de 129 em outubro de 2003 para 215 unidades em outubro de 2004, um aumento de 67%. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) atingiram, em outubro de 2004, seu maior patamar no ano, 39 unidades. Comparando com outubro de 2003 foi um aumento de 50%.

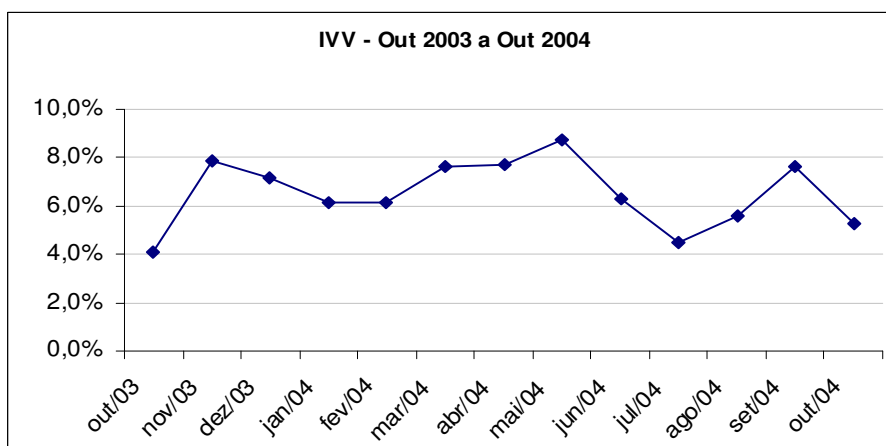


O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista que, em outubro de 2003, foi de 83,2% passou para 84,6% em outubro de 2004. Já o percentual com financiamento bancário que foi de 16,8%, caiu para 15,4%.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de outubro de 2003 a outubro de 2004.



O IVV total do mês de outubro de 2004 foi de 5,3% enquanto que o de outubro de 2003 foi de 4,1%, o menor desde o início da Pesquisa.² O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Velocidade de Vendas de outubro de 2003 a outubro de 2004.



² 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 outubro de 2004, em um universo de 186 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 153 responderam à pesquisa, totalizando 15.863 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 4.765 unidades e foram escrituradas 254 (84,6% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 15,4% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **IVV** do mês foi de **5,3%**.

Empreendimentos: **153**

Unidades: **15.863**

Unidades Disponíveis: **4.765**

IVV: **5,3%**

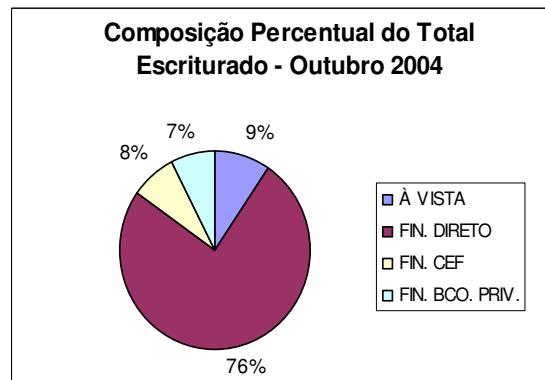
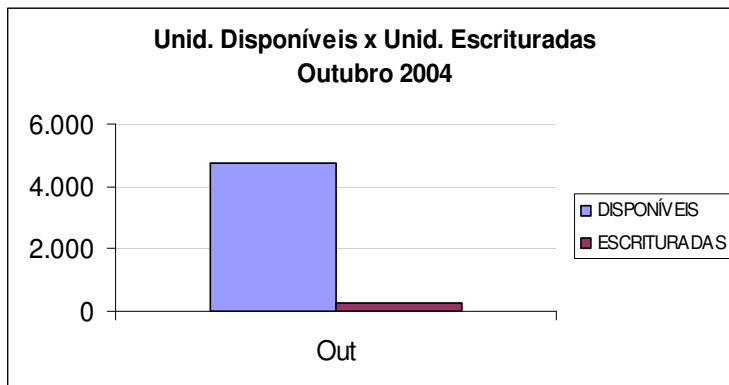
Unidades Escrituradas: **254**

À Vista: **24**

Financiamento Direto: **191**

Financiamento CEF: **20**

Financiamento Bancos: **19**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

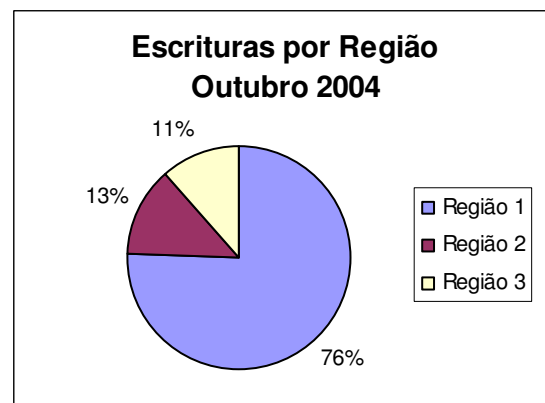
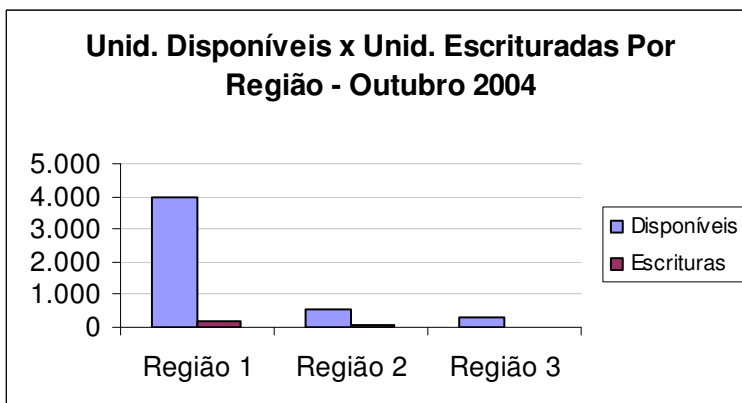
Região 1:

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
3.958	192	4,9%	532	33	6,2%	275	29	10,5%	4.765	254	5,3%



Em outubro de 2004, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 83% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 192 unidades, o que correspondeu a 76% das vendas totais.

O maior IVV médio, 10,5%, ficou com a **Região 3** que, tendo um pouco mais que a metade das unidades disponíveis da **Região 2**, vendeu quase o mesmo número de unidades.

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

RANKING DE BAIROS - Outubro 2004		RANKING DE BAIROS - Outubro 2004	
BAIRRO	VENDAS	BAIRRO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Jacarepaguá	76	Barra da Tijuca	2.203
Barra da Tijuca	73	Jacarepaguá	944
Recreio	24	Recreio	541
Botafogo	17	Botafogo	284
Méier	16	Vargem Pequena	168
Vargem Pequena	14	Méier	80
Lagoa	13	Tijuca	76
Vila da Penha	12	Campo Grande	76
Campo Grande	5	Vila da Penha	72
Catete	1	Laranjeiras	61
Tijuca	1	Lagoa	56
Leblon	1	Jardim Botânico	54
Jardim Botânico	1	Cachambi	40
Vargem Grande	0	Leblon	30
Laranjeiras	0	Vargem Grande	26
Cachambi	0	Catete	24
Gávea	0	São Conrado	11
Flamengo	0	Colégio	7
Copacabana	0	Gávea	5
Colégio	0	Ipanema	4
Ipanema	0	Flamengo	3
Água Santa	0	Copacabana	0
São Conrado	0	Água Santa	0
Humaitá	0	Humaitá	0
Total	254	Total	4.765

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em outubro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.203), seguido de Jacarepaguá (944) e do Recreio dos Bandeirantes (541).

Em relação às vendas, o primeiro lugar ficou com Jacarepaguá, 76 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece a Barra da Tijuca com 73 unidades e em terceiro o Recreio, com 24 unidades vendidas.

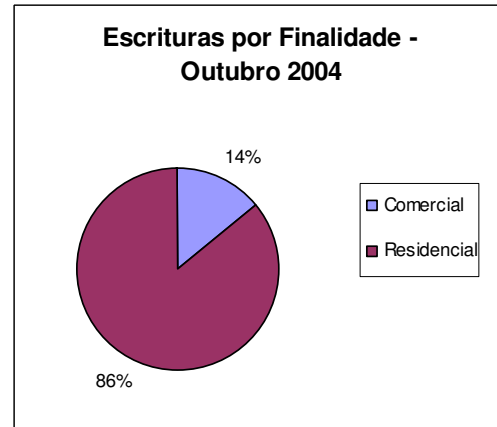
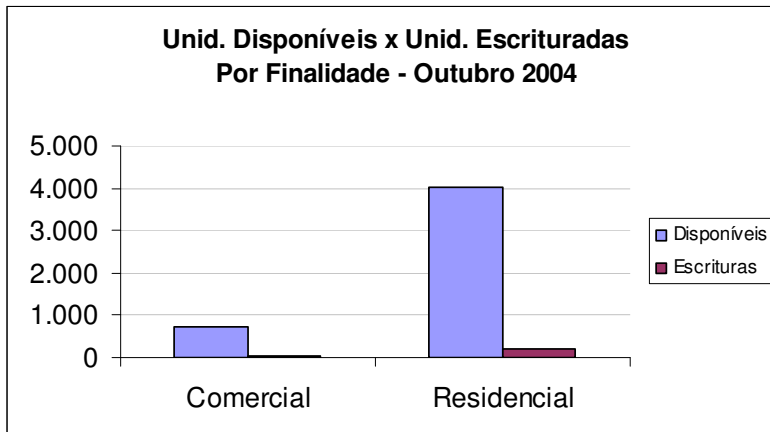
VII – ANÁLISE POR TIPOLOGIA/FINALIDADE

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

Do total pesquisado no mês de outubro de 2004, 84% é composto de unidades residenciais e 16% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 80% para unidades residenciais e de 20% para comerciais).

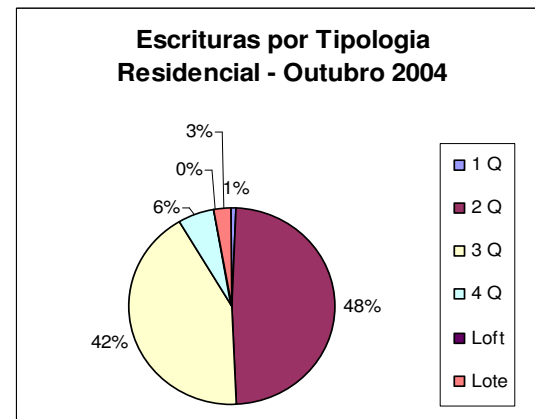
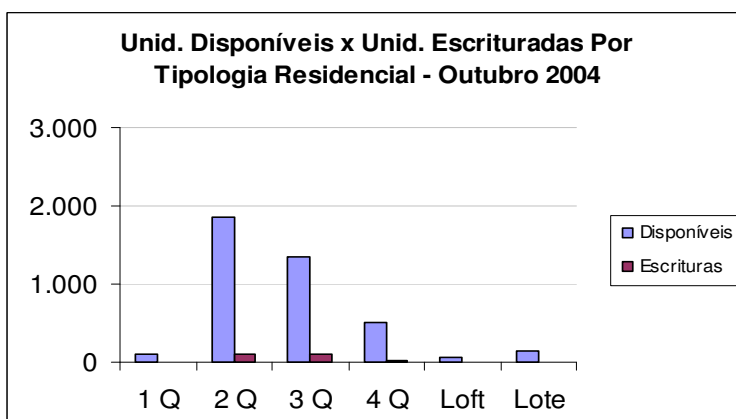
Quanto às unidades escrituradas, 86% foram residenciais e 14% comerciais. Resultado muito diferente de setembro de 2004 quando 51% das vendas foram de unidades comerciais e 49% de residenciais devido ao sucesso de vendas de unidades comerciais lançadas na Barra da Tijuca.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV	Disp.	Eschr.	IVV
746	36	4,8%	4.019	218	5,4%	4.765	254	5,3%



i – RESIDENCIAL

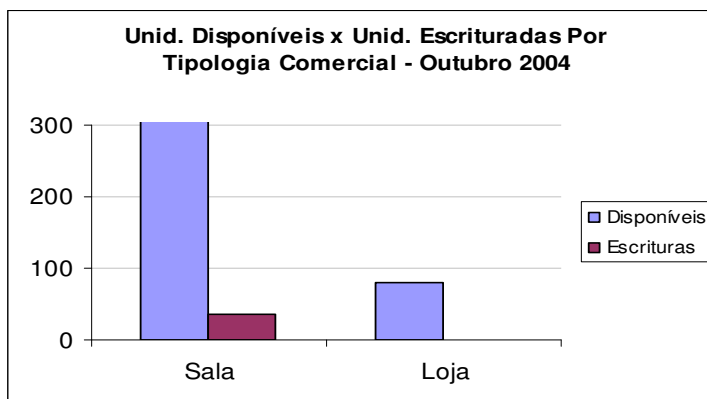
Quartos	Disp.	Eschr.	IVV
1 Q	105	2	1,9%
2 Q	1.863	105	5,6%
3 Q	1.343	92	6,9%
4 Q	506	13	2,6%
Loff	69	0	0,0%
Lote	133	6	4,5%
Total	4.019	218	5,4%



A maior oferta de unidades residenciais no mês de outubro foi, assim como nos meses anteriores, de unidades com 2 quartos. 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 com 3 quartos e o menor para unidades do tipo "loff".

ii - COMERCIAL

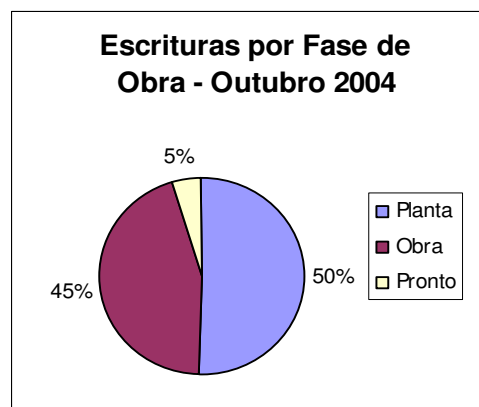
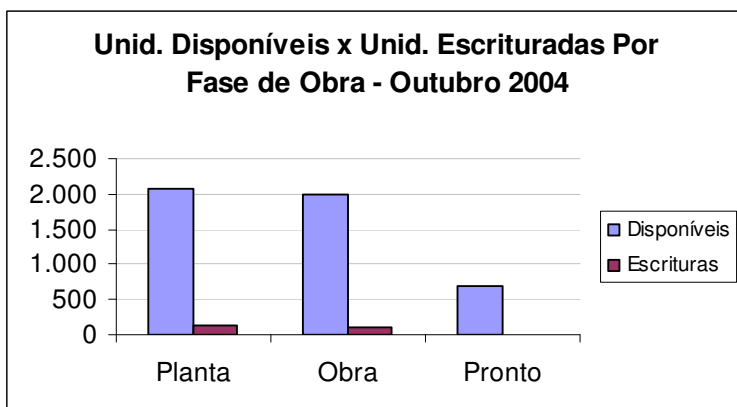
Tipo	Disp.	Escr.	IVV
Sala	666	36	5,4%
Loja	80	0	0,0%
Total	746	36	4,8%



No mês de outubro de 2004 foram vendidas 36 salas comerciais, todas localizadas na **Região 1**, e nenhuma loja.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
2.071	128	6,2%	2.006	114	5,7%	688	12	1,7%	4.765	254	5,3%

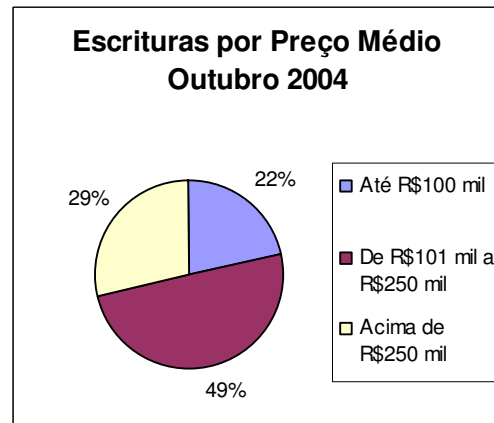
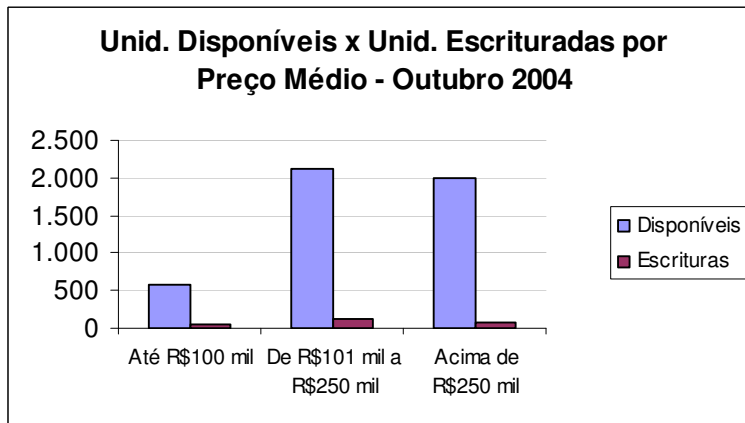


Em outubro de 2004, os imóveis **“na planta”** apresentaram a maior disponibilidade, 2.071 unidades, a maior vendagem, 128 unidades e o maior IVV, 6,2%.

A oferta e as vendas de unidades em construção (na planta ou em obras) têm sido muito maiores do que as de unidades prontas. Isto se explica pela confiança do consumidor carioca de que as unidades serão concluídas e entregues e pelos preços mais em conta do que os das unidades não prontas.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

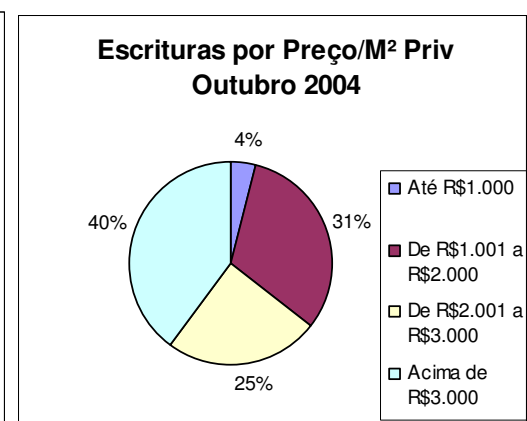
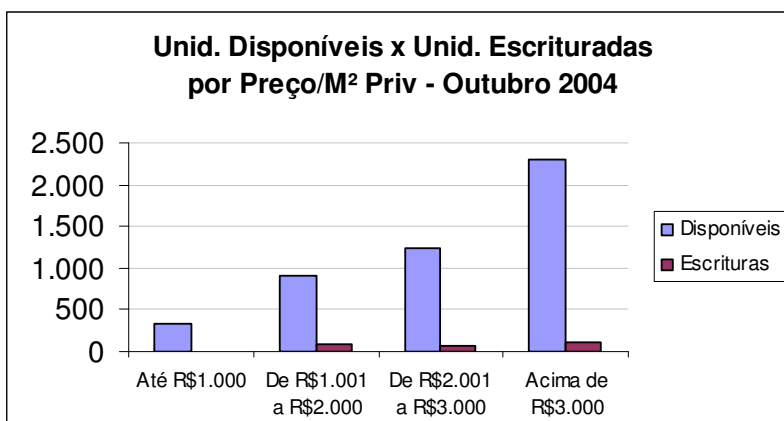
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV	Disp.	Escr.	IVV
577	54	9,4%	2.114	123	5,8%	1.991	72	3,6%	4.682	249	5,3%



Em outubro de 2004, assim como em setembro, a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a “**de R\$101mil a R\$250mil**” (2.114 unidades) e a com menos foi a de “**até R\$100mil**” (577 unidades). As unidades de “**até R\$100 mil**” representaram 14% do total ofertado e 22% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda “**de R\$101mil a R\$250mil**” ficaram com 45% do total ofertado em agosto e 49% 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
331	10	3,0%	899	80	8,9%	1.238	63	5,1%	2.297	101	4,4%	4.765	254	5,3%



Em outubro de 2004, assim como em setembro, a faixa de preço/m² “**de R\$1.001,00 a R\$2.000,00**” apresentou o maior IVV (8,9%) e a faixa de “**até R\$1.000,00**” registrou a menor vendagem, 10 unidades (em setembro foram vendidos apenas 2 imóveis nessa faixa de preço/m²). Já a faixa “**acima de R\$3.000,00**” apresentou a maior disponibilidade (2.297 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 101 unidades, representando 40% do total vendido.