

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JANEIRO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de janeiro de 2005 no que diz respeito ao índice **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, 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.

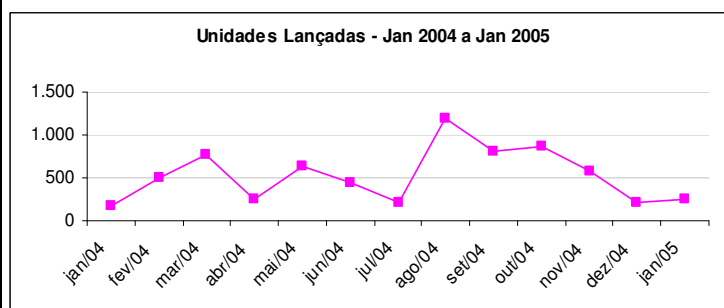
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em janeiro de 2005, foram lançados 8 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais totalizando 244 unidades (162 em Jacarepaguá, 46 no Recreio e 36 em Botafogo).¹

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de janeiro de 2004 a janeiro de 2005.²

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
jan/04	3	177
fev/04	6	502
mar/04	13	777
abr/04	5	253
mai/04	8	641
jun/04	7	444
jul/04	6	202
ago/04	9	1.193
set/04	8	799
out/04	8	870
nov/04	8	574
dez/04	6	209
jan/05	8	244
Total	95	6.885



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

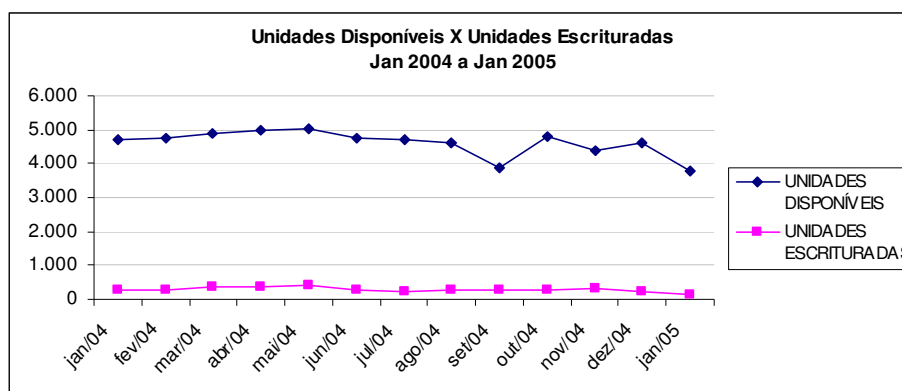
² Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

O número de unidades lançadas em janeiro de 2005 aumentou 38% em relação ao total lançado em janeiro de 2004. O mês com maior número de unidades lançadas no período foi agosto de 2004 (1.193 unidades). Já os meses de janeiro, julho e dezembro de 2004 registraram os menores números de novas unidades.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de janeiro de 2004 a janeiro de 2005.

MÊS	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES ESCRITURADAS			VSO	COMPOSIÇÃO PERCENTUAL	
		TOTAL	À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.		À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.
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	4.812	255	216	39	5,3%	84,7%	15,3%
nov/04	4.374	342	241	101	7,8%	70,5%	29,5%
dez/04	4.617	249	189	60	5,4%	75,9%	24,1%
jan/05	3.767	137	106	31	3,6%	77,4%	22,6%
Total	-	3.828	3.434	394	-	-	-
Médias	4.607	-	-	-	6,4%	89,1%	10,9%



No período de janeiro de 2004 a janeiro de 2005 houve uma queda de 20% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.714 para 3.767. Já as vendas apresentaram queda maior ainda, de quase 53%, em janeiro de 2004 foram escrituradas 290 unidades e em janeiro de 2005, 137 unidades.

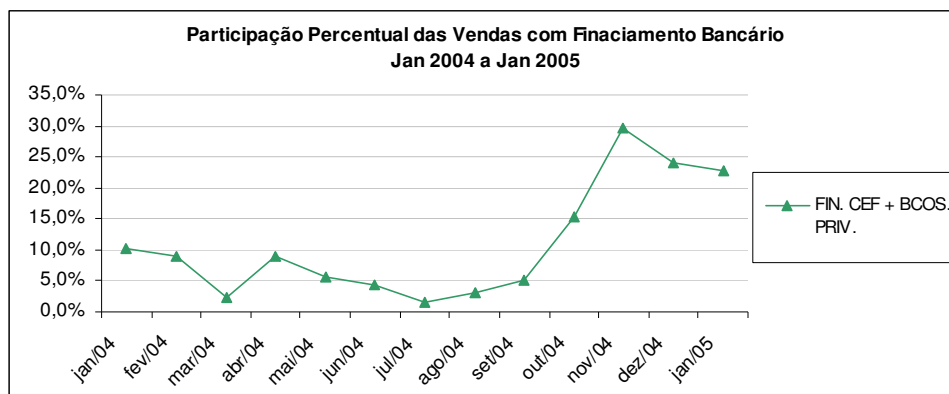
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador passaram de 221 em dezembro de 2003 para 189 unidades em dezembro de 2004, uma queda de

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).

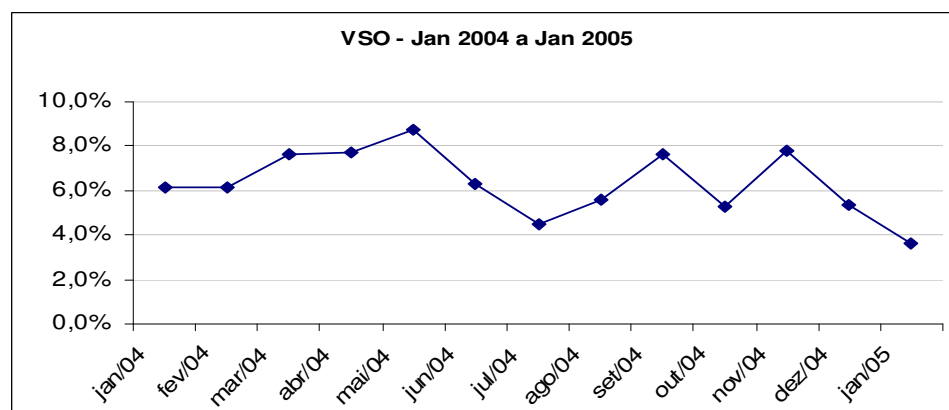
14%. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) tiveram uma queda menor, 12% aproximadamente, passando de 68 unidades em dezembro de 2003 para 60 unidades em dezembro de 2004.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista caiu de 89,7% em janeiro de 2004 para 77,4% em janeiro de 2005. Já o percentual com financiamento bancário aumentou de 10,3% para 22,6% no mesmo período.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de janeiro de 2004 a janeiro de 2005.



O VSO total do mês de janeiro de 2005 foi de 3,6% enquanto que o de janeiro de 2004 foi de 6,2%, queda de 2,6 pontos percentuais.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice "Vendas Sobre Oferta" de janeiro de 2004 a janeiro de 2005.



V – ANÁLISE GERAL

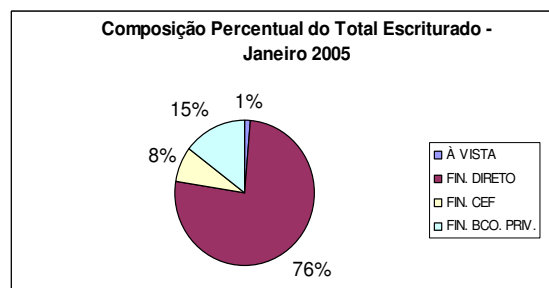
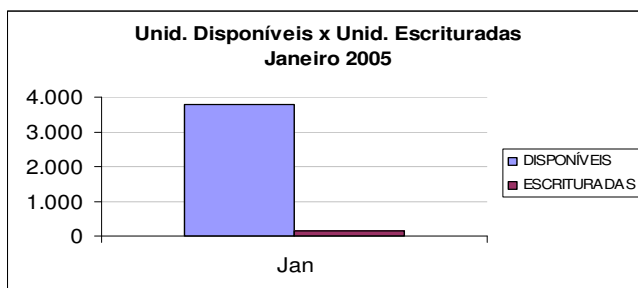
No mês de janeiro de 2005, em um universo de 193 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 147 responderam à pesquisa, totalizando 14.545 unidades.

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

Encontravam-se disponíveis para venda 3.767 unidades e foram escrituradas 137 (77,4% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 22,6% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,6%**.

Empreendimentos: **147**
 Unidades: **14.545**
 Unidades Disponíveis: **3.767**
 VSO: **3,6%**

Unidades Escrituradas: **137**
 À Vista: **2**
 Financiamento Direto: **104**
 Financiamento CEF: **11**
 Financiamento Bancos: **20**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

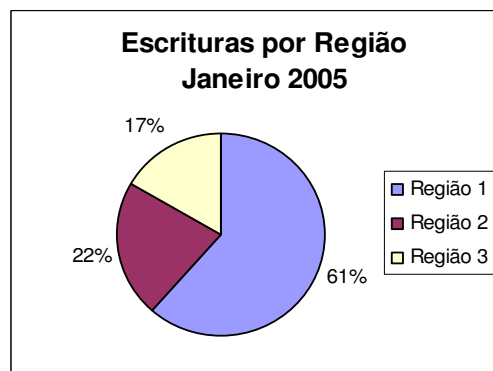
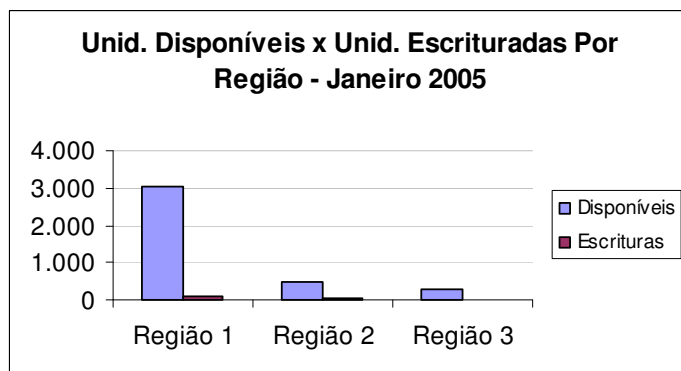
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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

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

Região 3: Cachambi, Méier, Tijuca, Vila da Penha e Vila Isabel.

Região 1			Região 2			Região 3			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
3.036	84	2,8%	463	30	6,5%	268	23	8,6%	3.767	137	3,6%



Em janeiro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 3.036 (81% do total ofertado) e teve o maior volume de vendas, 84 unidades, o que correspondeu a 61% das vendas totais. Já o maior VSO médio, ficou com a **Região 3**, 8,6%.

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades escrituradas e às unidades disponibilizadas para venda no mês de janeiro de 2005.

RANKING DE BAIROS - Janeiro 2005					
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	26	Barra da Tijuca	1º	2.055
Jacarepaguá	2º	24	Jacarepaguá	2º	596
Botafogo	3º	22	Recreio	3º	335
Recreio	3º	22	Botafogo	4º	216
Vila da Penha	4º	17	Vila da Penha	5º	88
Vargem Pequena	5º	12	Vila Isabel	6º	76
Catete	6º	3	Jardim Botânico	7º	65
Jardim Botânico	6º	3	Laranjeiras	8º	62
Vila Isabel	6º	3	Tijuca	9º	54
Lagoa	7º	2	Vargem Pequena	10º	50
Tijuca	7º	2	Lagoa	11º	39
Cachambi	8º	1	Leblon	12º	37
Água Santa	9º	0	Cachambi	13º	33
Campo Grande	9º	0	Catete	14º	23
Colégio	9º	0	Méier	15º	14
Copacabana	9º	0	São Conrado	16º	11
Flamengo	9º	0	Gávea	17º	5
Gávea	9º	0	Colégio	18º	3
Humaitá	9º	0	Ipanema	18º	3
Ipanema	9º	0	Flamengo	19º	2
Jardim América	9º	0	Água Santa	20º	0
Laranjeiras	9º	0	Campo Grande	20º	0
Leblon	9º	0	Copacabana	20º	0
Méier	9º	0	Humaitá	20º	0
São Conrado	9º	0	Jardim América	20º	0
Vargem Grande	9º	0	Vargem Grande	20º	0
Total		137	Total		3.767

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em janeiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.055), seguido de Jacarepaguá (596) e do Recreio dos Bandeirantes (335).

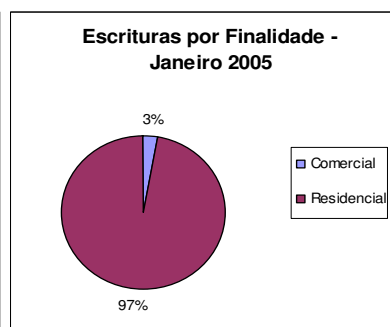
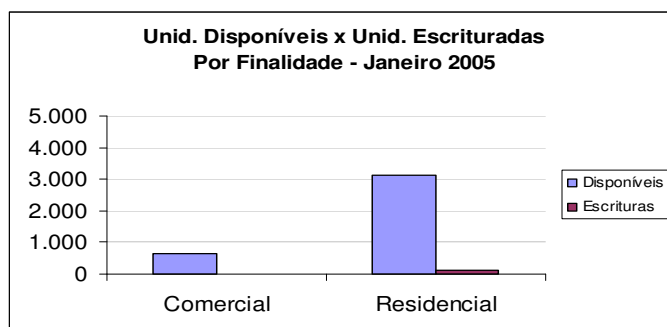
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca também lidera com 26 unidades, seguida por Jacarepaguá com 24. Botafogo e Recreio dos Bandeirantes empataram em terceiro lugar, ambos com 22 vendidas.

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.

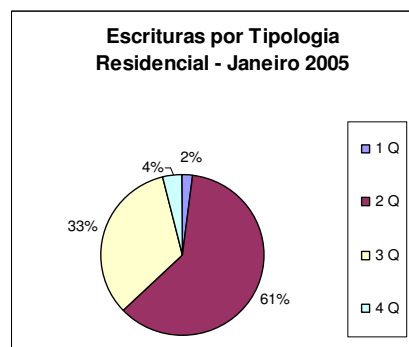
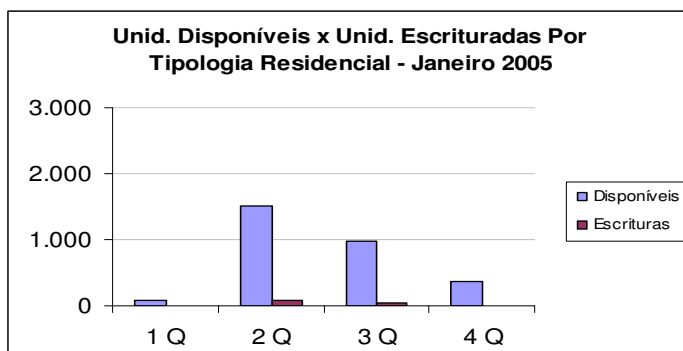
O total pesquisado em janeiro de 2005 é composto de 75% de unidades residenciais e 25% de comerciais. Dentre as unidades disponíveis para venda, 83% eram residenciais e 17% comerciais. Quanto às unidades escrituradas, 97% foram residenciais e 3% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
632	4	0,6%	3.135	133	4,2%	3.767	137	3,6%



i – RESIDENCIAL

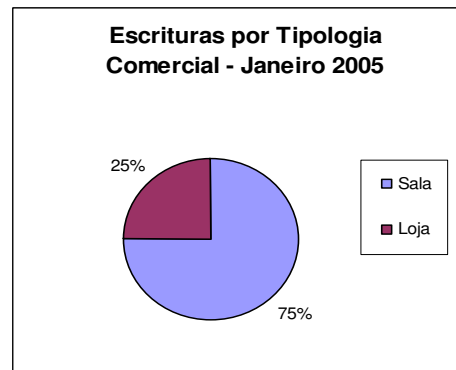
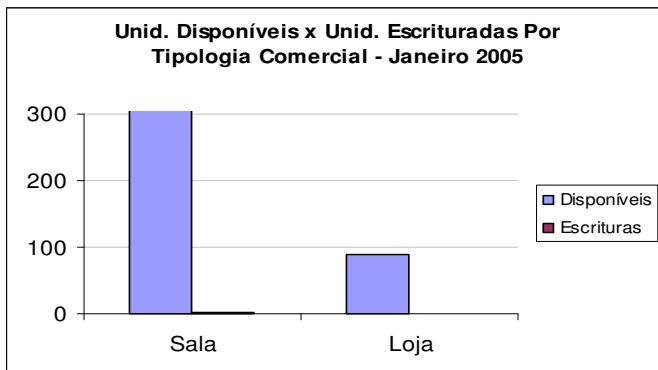
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	78	3	3,8%
2 Q	1.514	80	5,3%
3 Q	974	44	4,5%
4 Q	365	5	1,4%
Loft	69	1	1,4%
Lote	135	0	0,0%
Total	3.135	133	4,2%



A maior oferta de unidades residenciais no mês de janeiro 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, 80 unidades. Analisando os relatórios dos meses anteriores podemos perceber que as unidades com 2 e 3 quartos apresentam as maiores disponibilidades e que “**2 quartos**” vende relativamente mais rápido, notemos que o maior VSO (5,3%) foi registrado na tipologia “**2 quartos**”.

ii - COMERCIAL

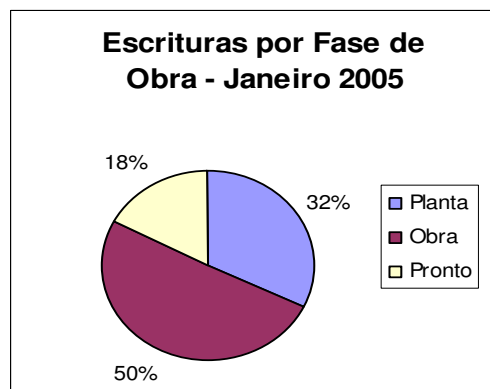
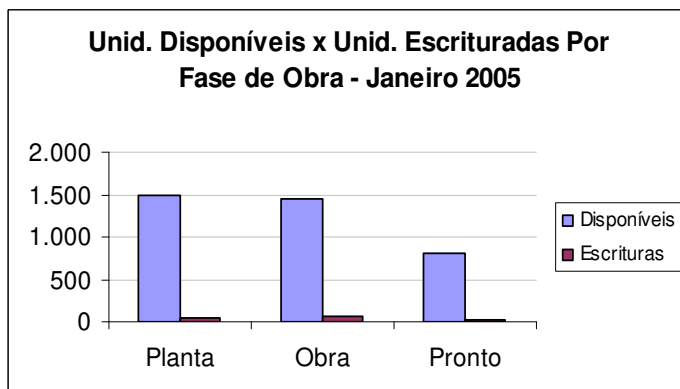
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	543	3	0,6%
Loja	89	1	1,1%
Total	632	4	0,6%



No mês de janeiro de 2005 foram vendidas 3 salas comerciais e 1 loja, uma queda significativa em relação a dezembro de 2004 quando foram vendidas 15 salas e 2 lojas.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

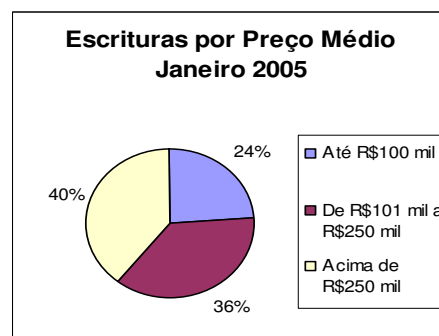
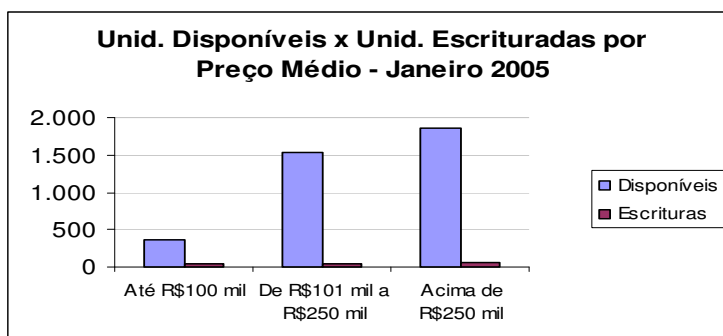
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
1.493	44	2,9%	1.455	69	4,7%	819	24	2,9%	3.767	137	3,6%



Em janeiro de 2005, os imóveis “em obras” ou “na planta” representaram 78% da disponibilidade total. As unidades “em obras” apresentaram a maior vendagem, 69 unidades, e o maior VSO 4,7%.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

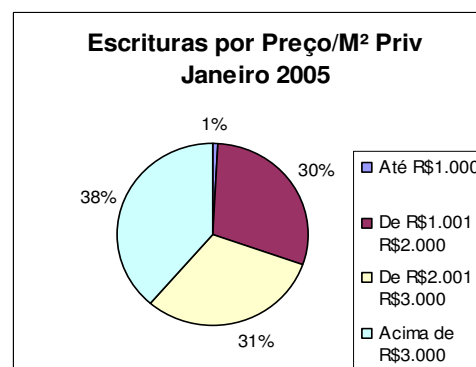
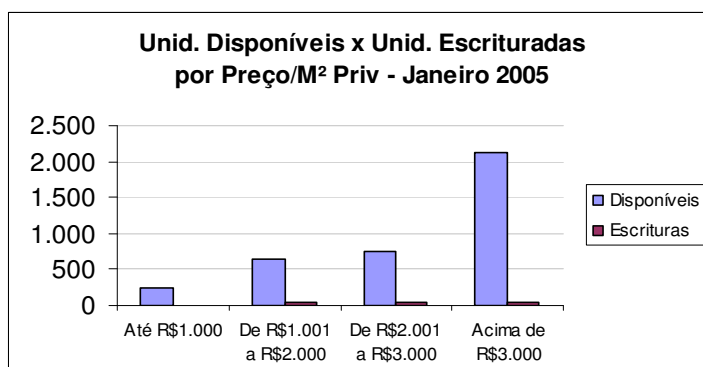
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
367	33	9,0%	1.543	50	3,2%	1.857	54	2,9%	3.767	137	3,6%



Em janeiro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (1.857 unidades) e a com menos foi a de **“até R\$100mil”** (367 unidades). As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 10% do total ofertado e 24% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 41% do total ofertado em novembro e 36% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** correspondem a 49% do total ofertado e ficaram com 40% das vendas.

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.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
250	1	0,4%	638	41	6,4%	761	42	5,5%	2.118	53	2,5%	3.767	137	3,6%



Em janeiro de 2005, a faixa de preço/m² **“de R\$1.001,00 a R\$2.000,00”** apresentou o maior IVV (6,4%). A faixa de **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, uma unidade (em dezembro de 2004 foram vendidos apenas 2 imóveis nessa faixa de preço/m²). Já a faixa **“acima de R\$3.000,00”** apresentou a maior disponibilidade (2.118 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 53 unidades, representando 38% do total vendido.