

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE FEVEREIRO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

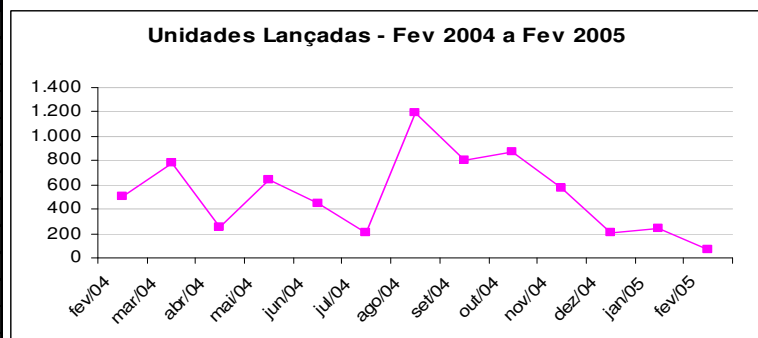
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 fevereiro de 2005, foi registrado apenas 1 lançamento na cidade do Rio de Janeiro, residencial com 66 unidades localizado em Jacarepaguá.¹ A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de fevereiro de 2004 a fevereiro de 2005.²

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
fev/05	1	66
Total	93	6.774



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

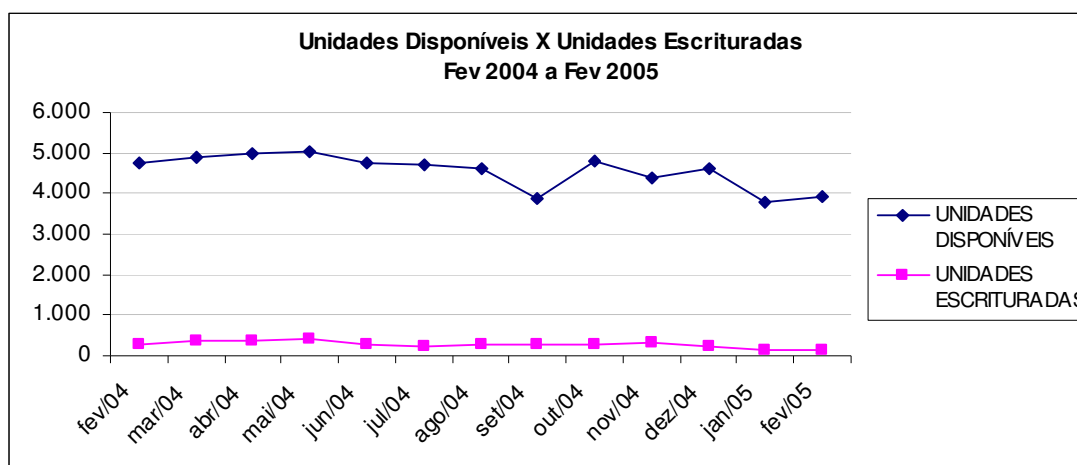
² Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

O número de unidades lançadas em fevereiro de 2005 foi o menor desde que a Pesquisa ADEMI começou a ser feita "on-line" em Julho de 2003. O mês com maior número de unidades lançadas no período foi agosto de 2004 (1.193 unidades).

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de fevereiro de 2004 a fevereiro 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.
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%
fev/05	3.937	130	98	32	3,3%	75,4%	24,6%
Total	-	3.668	3.272	396	-	-	-
Médias	4.548	-	-	-	6,1%	88,0%	12,0%



No período de fevereiro de 2004 a fevereiro de 2005 houve uma diminuição no número de unidades disponíveis que passaram de 4.757 para 3.937, uma queda de aproximadamente 17%. Já as vendas apresentaram queda maior ainda no período, quase 56%. Em fevereiro de 2004 foram escrituradas 294 unidades e em fevereiro de 2005, apenas 130.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador

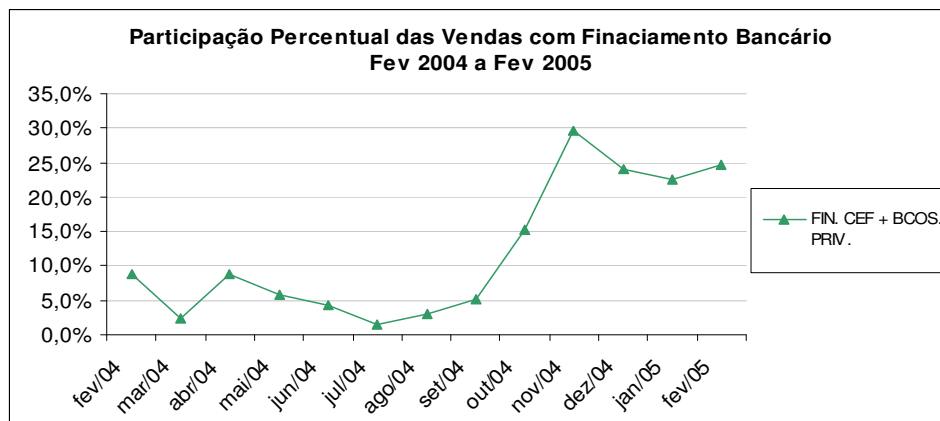
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

passaram de 268 em fevereiro de 2004 para 98 unidades em fevereiro de 2005, uma queda de 63%.

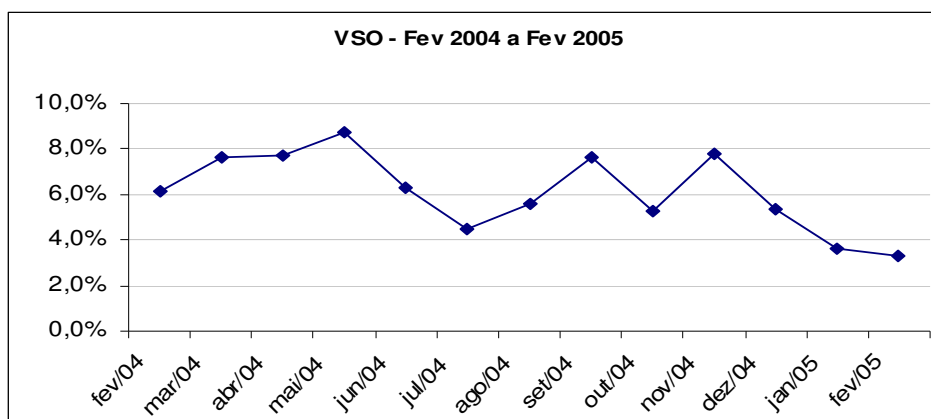
Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) tiveram um aumento de 23% aproximadamente, passando de 26 unidades em fevereiro de 2004 para 32 unidades em fevereiro de 2005.

Em um ano, a diferença entre o percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista e o percentual vendido com financiamento bancário diminuiu. Em fevereiro de 2004 o percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista foi de 91,2% e caiu para 75,4% em fevereiro de 2005. Já o percentual com financiamento bancário aumentou de 8,8% para 24,6% no mesmo período. Esse encurtamento da distância entre as formas de pagamento começou a se desenhar em outubro de 2004 e os primeiros meses de 2005 acompanharam a tendência (vide quadro acima). Obviamente, a disparidade ainda está grande e o mais saudável seria que fosse o inverso, muito mais vendas com financiamento bancário do que com financiamento direto dos incorporadores, deixando para estes o papel que lhe cabe no mercado, o de empreender e construir.

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



O VSO total do mês de fevereiro de 2005 foi de 6,2% enquanto que o de fevereiro de 2004 foi de 3,3%, queda de 2,9 pontos percentuais.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de "vendas sobre oferta" de fevereiro de 2004 a fevereiro de 2005.



⁴ 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 fevereiro de 2005, em um universo de 195 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 149 responderam à pesquisa, totalizando 14.920 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.937 unidades e foram escrituradas 130 (75,4% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 24,6% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,3%**.

Empreendimentos: **149**

Unidades: **14.920**

Unidades Disponíveis: **3.937**

VSO: **3,3%**

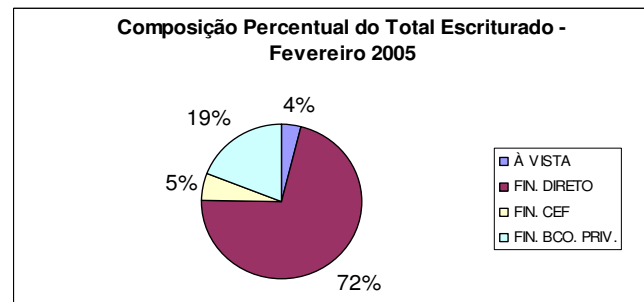
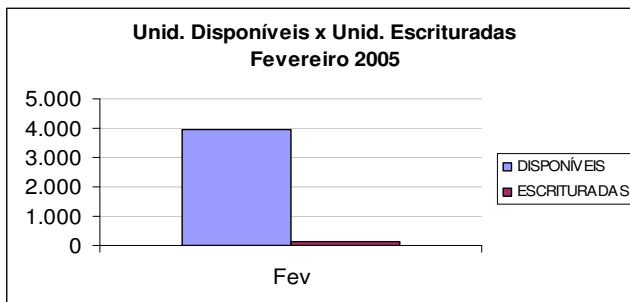
Unidades Escrituradas: **130**

À Vista: **5**

Financiamento Direto: **93**

Financiamento CEF: **7**

Financiamento Bancos: **25**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

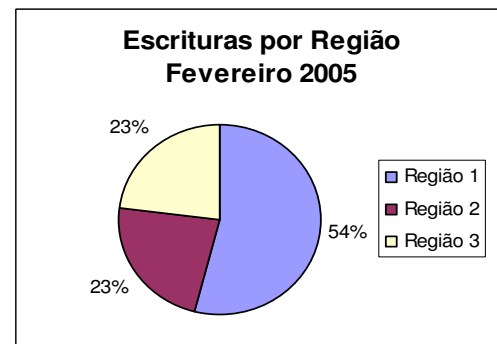
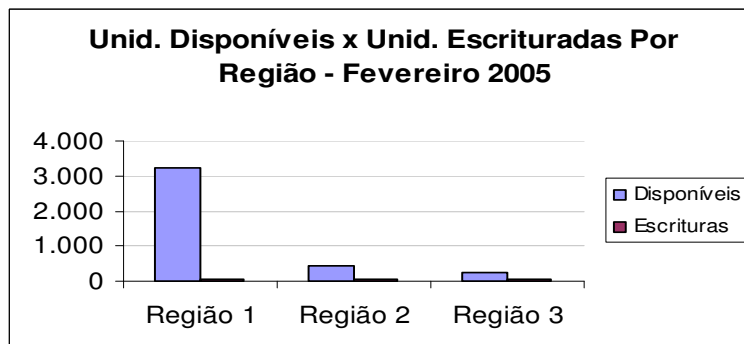
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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

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

Região 3: Cachambi, Colégio, 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
3.238	70	2,2%	456	30	6,6%	243	30	12,3%	3.937	130	3,3%



Em fevereiro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 82% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 70 unidades, o que correspondeu a 54% das vendas totais.

O maior IVV médio, ficou com a **Região 3**, 12,3%. Essa região, com quase a metade das unidades disponíveis da **Região 2**, vendeu a mesma quantidade.

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

RANKING DE BAIRROS - Fevereiro 2005					
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Jacarepaguá	1º	33	Barra da Tijuca	1º	2.115
Botafogo	2º	23	Recreio	2º	545
Barra da Tijuca	3º	22	Jacarepaguá	3º	539
Vila da Penha	4º	21	Botafogo	4º	204
Recreio	5º	14	Vila da Penha	5º	71
Méier	6º	5	Jardim Botânico	6º	65
Catete	7º	2	Laranjeiras	7º	62
Jardim Botânico	7º	2	Vila Isabel	8º	58
Vila Isabel	7º	2	Tijuca	9º	51
Laranjeiras	7º	2	Leblon	10º	43
Vargem Pequena	8º	1	Vargem Pequena	11º	39
Tijuca	8º	1	Lagoa	12º	35
Cachambi	8º	1	Cachambi	13º	32
Leblon	8º	1	Catete	14º	26
Lagoa	9º	0	Méier	14º	26
Água Santa	9º	0	São Conrado	15º	11
Campo Grande	9º	0	Gávea	16º	5
Colégio	9º	0	Colégio	16º	5
Copacabana	9º	0	Ipanema	17º	3
Flamengo	9º	0	Flamengo	18º	2
Gávea	9º	0	Água Santa	19º	0
Humaitá	9º	0	Campo Grande	19º	0
Ipanema	9º	0	Copacabana	19º	0
Jardim América	9º	0	Humaitá	19º	0
São Conrado	9º	0	Jardim América	19º	0
Vargem Grande	9º	0	Vargem Grande	19º	0
Total		130	Total		3.937

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em fevereiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.115), seguido do Recreio dos Bandeirantes (545) e de Jacarepaguá (539).

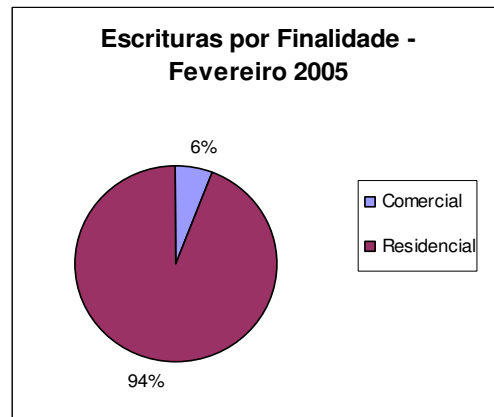
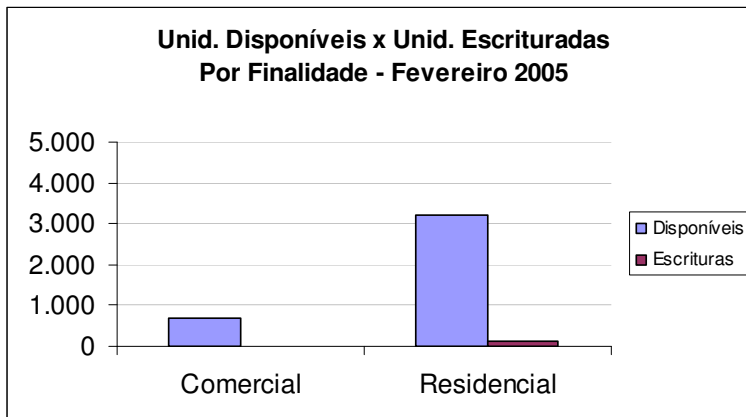
Em relação às vendas, uma surpresa, Jacarepaguá e Botafogo superam a Barra da Tijuca ficando em primeiro e segundo lugares respectivamente, com 33 e 23 unidades vendidas. Em terceiro lugar aparece a Barra com 22 unidades e Vila da Penha surge em quarto com 21, mostrando ser uma boa aposta na Zona Norte.

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.

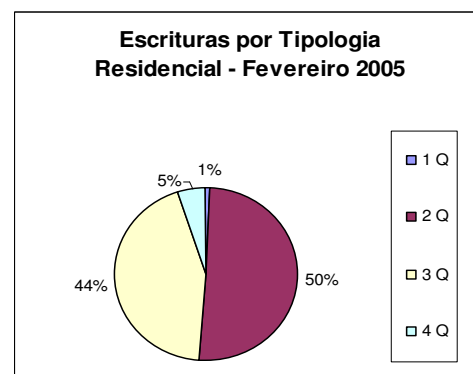
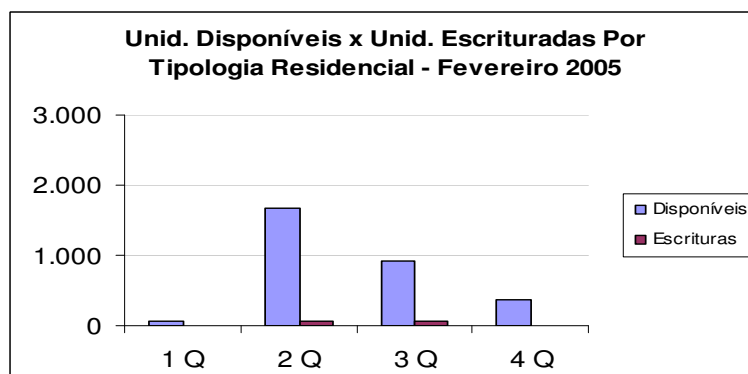
Do total pesquisado no mês de fevereiro de 2005, 82% é composto de unidades residenciais e 18% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 83% para unidades residenciais e de 17% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 94% foram residenciais e 6% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
710	8	1,1%	3.227	122	3,8%	3.937	130	3,3%



i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	64	1	1,6%
2 Q	1.671	61	3,7%
3 Q	926	53	5,7%
4 Q	365	6	1,6%
Loft	67	0	0,0%
Lote	134	1	0,0%
Total	3.227	122	3,8%

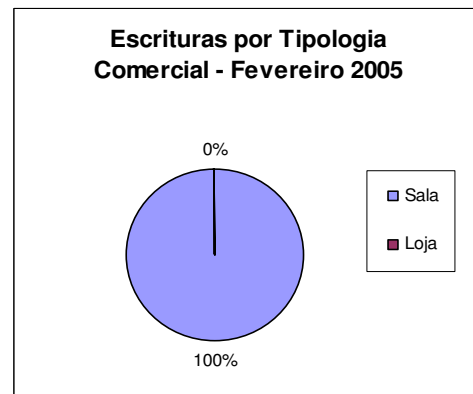
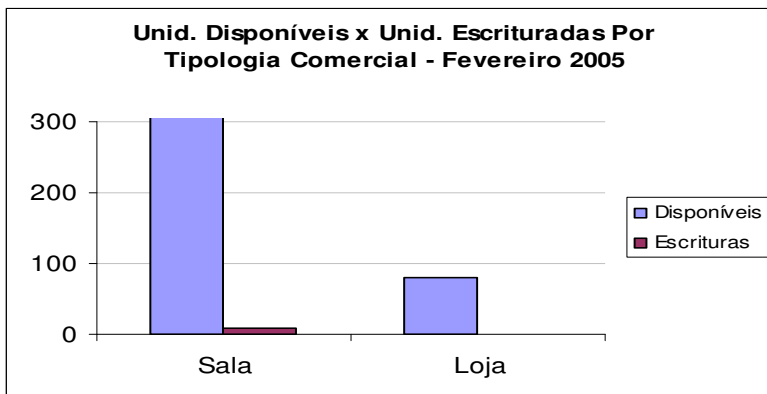


A maior oferta de unidades residenciais no mês de fevereiro foi, assim como em janeiro, de unidades com 2 quartos. Quanto às vendas, observamos que **"2 quartos"** foi também a tipologia que teve o maior volume de vendas, 61 unidades. Porém, seguida de perto por **"3 quartos"**, com

unidades 53 vendidas, que, por isso, ficou com o maior VSO (5,7%), dado que sua disponibilidade era quase a metade da oferta de "2 quartos".

ii - COMERCIAL

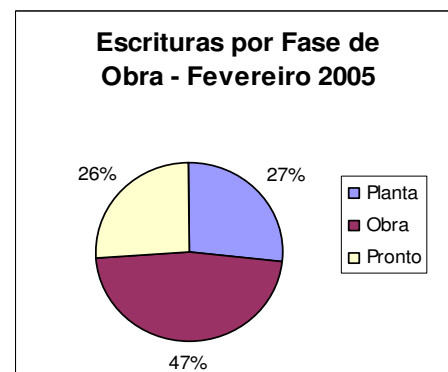
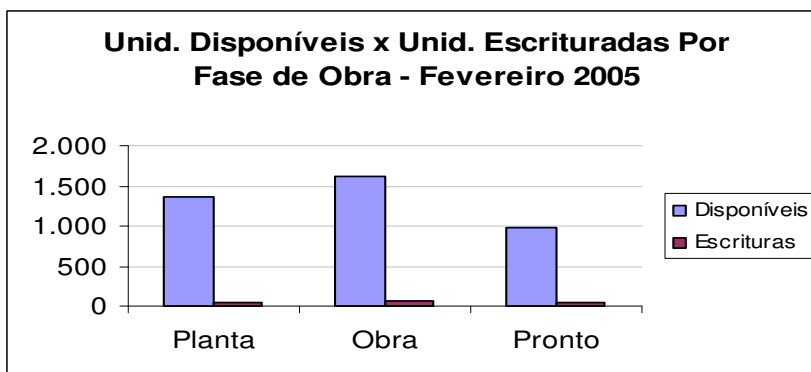
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	630	8	1,3%
Loja	80	0	0,0%
Total	710	8	1,1%



No mês de fevereiro de 2005 foram vendidas 8 salas comerciais e nenhuma loja. Resultado semelhante aos dos meses anteriores.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

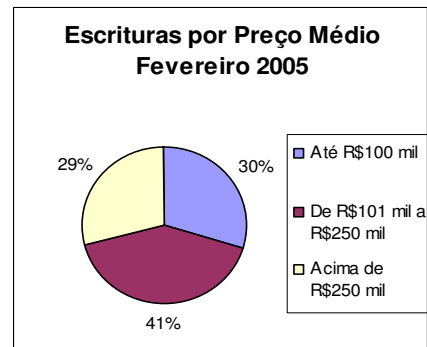
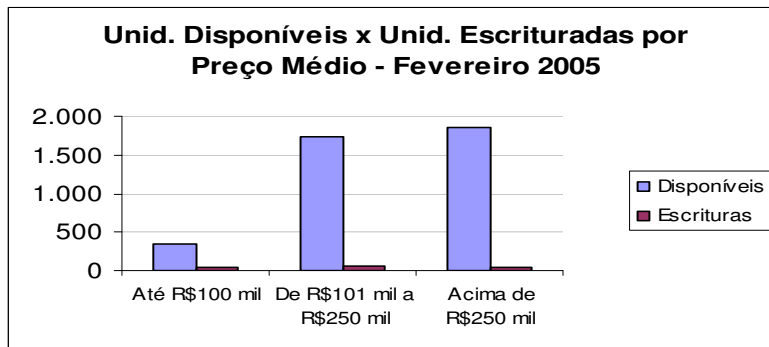
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
1.353	35	2,6%	1.615	61	3,8%	969	34	3,5%	3.937	130	3,3%



Em fevereiro de 2005, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.615 unidades, a maior vendagem, 61 unidades e o maior VSO médio. Os imóveis "prontos" melhoraram seu desempenho nesse mês, em janeiro eles representavam 18% do total escriturado e em fevereiro, 26%, quase o mesmo que os imóveis "na planta" que têm maior oferta (1.353 contra 969).

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

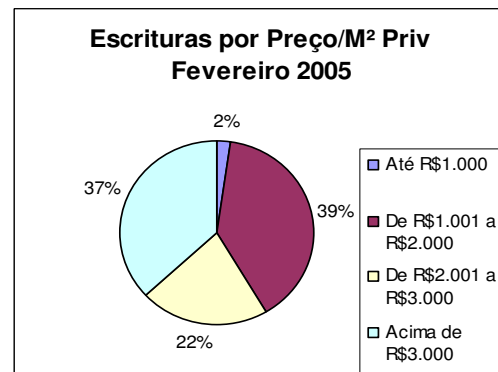
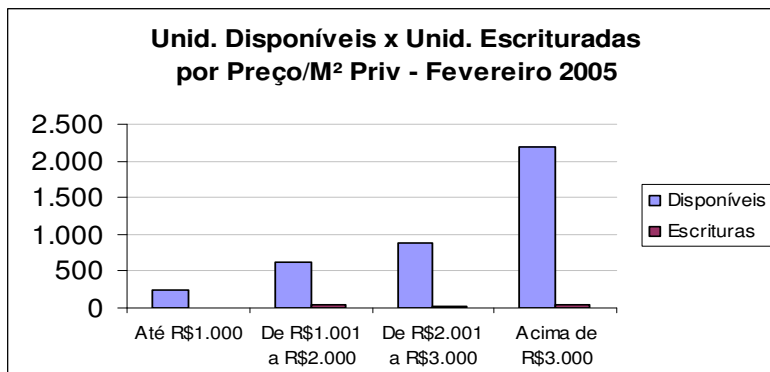
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
337	39	11,6%	1.739	53	3,0%	1.861	38	2,0%	3.937	130	3,3%



Em fevereiro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi, assim como em janeiro, a "acima de R\$250mil" (1.861 unidades) e a com menos foi a de "até R\$100mil" (337 unidades). As unidades de "até R\$100 mil" representaram 9% do total ofertado e 30% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda "de R\$101mil a R\$250mil" ficaram com 44% do total ofertado em fevereiro e 41% do total vendido. As unidades com preço médio de venda "acima de R\$250mil" correspondem a 47% do total ofertado e ficaram com 29% 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
248	3	1,2%	614	51	8,3%	893	28	3,1%	2.182	48	2,2%	3.937	130	3,3%



Em fevereiro de 2005, a faixa de preço/m² "de R\$1.001,00 a R\$2.000,00" apresentou o maior VSO (8,3%) e o maior número de escrituras, 51 unidades, o que representou 39% do total vendido. A faixa de "até R\$1.000,00" registrou a menor vendagem, 3 unidades (em janeiro foi apenas uma e em dezembro de 2004, 2 unidades vendidas nessa faixa de preço/m²). Já a faixa "acima de R\$3.000,00" apresentou a maior disponibilidade (2.182 unidades).