

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE MARÇO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

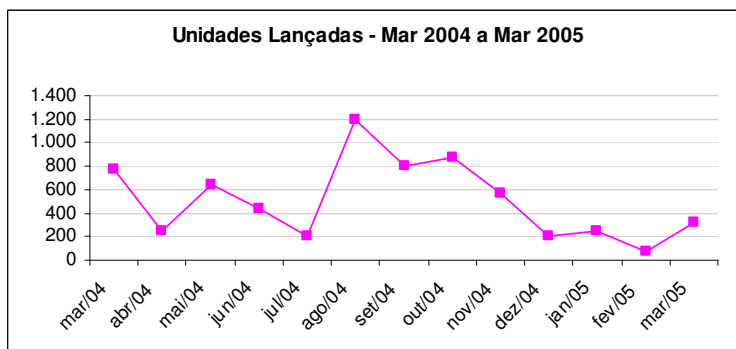
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em março de 2005, foram lançados 3 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais totalizando 321 unidades (248 na Barra da Tijuca e 73 no Recreio dos Bandeirantes).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
mar/05	3	321
Total	90	6.593



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

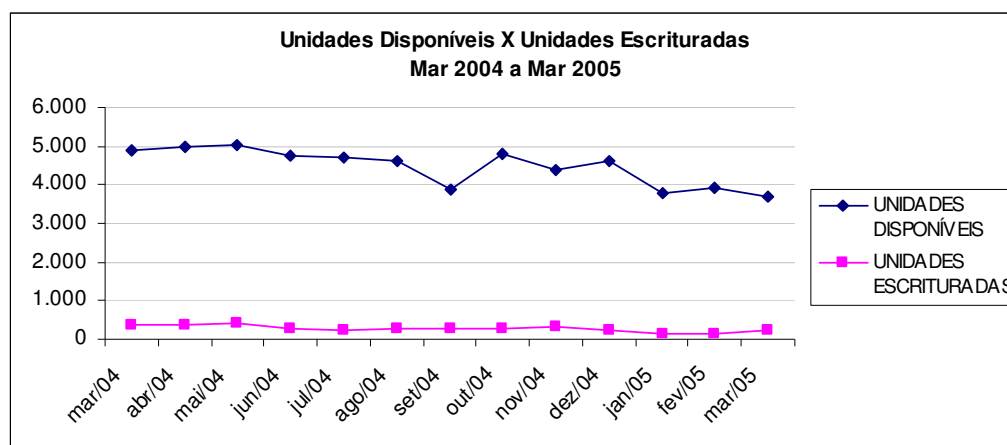
² Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.
5/12/2005 ADEMI – Departamento de Pesquisa

O mês com maior número de unidades lançadas no período foi setembro de 2004 (1.143 unidades). O total lançado em março de 2005 não foi nem a metade do total lançado em março de 2004, confirmando a tendência de queda nos lançamentos no início deste ano. Os meses que registraram os menores números de novas unidades foram fevereiro de 2005 e março de 2004.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de março de 2004 a março 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.
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%
mar/05	3.699	226	189	37	6,1%	83,6%	16,4%
Total	-	3.600	3.193	407	-	-	-
Médias	4.466	-	-	-	6,1%	87,4%	12,6%

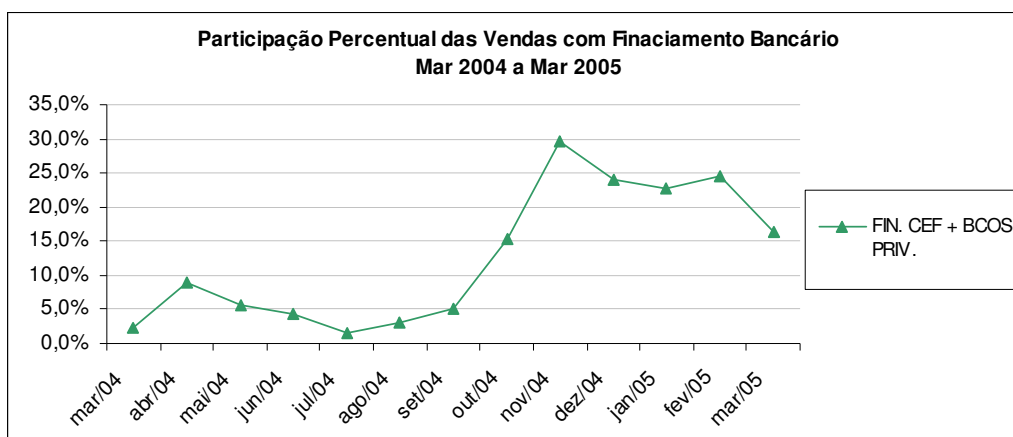


No período de março de 2004 a março de 2005 houve uma queda de 24% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.880 para 3.699. Nas unidades vendidas a queda foi ainda maior, quase 40%, em março de 2004 foram escrituradas 374 unidades e em março de 2005, 226 unidades.

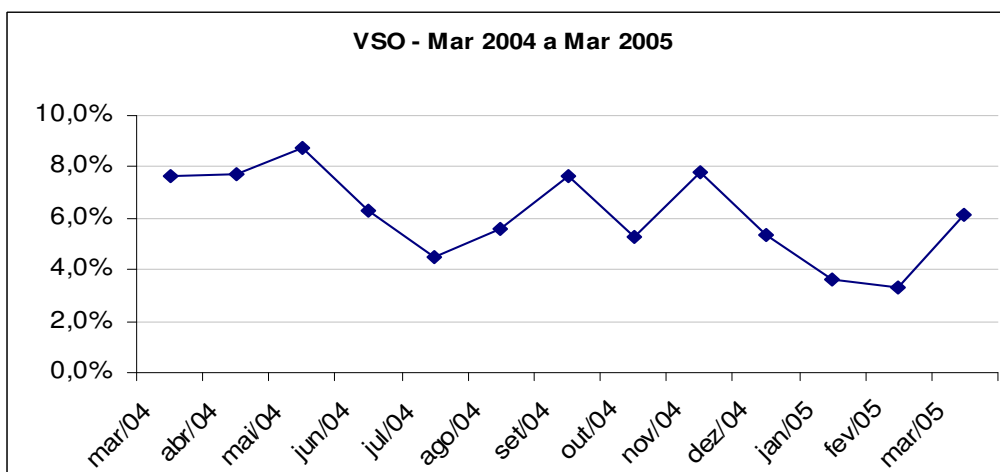
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador passaram de 365 unidades em março de 2004 para 189 em março de 2005, uma queda de 48%. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) passarão de 9 unidades em março de 2004 para 37 em março de 2005. Em termos percentuais as vendas à vista ou com o financiamento direto que representavam 97,6% do total vendido em março de 2004 passaram a representar 83,6% em março de 2005. Já o percentual vendido com o financiamento bancário passou de 2,4% para 16,4%.

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



O VSO total do mês de março de 2005 foi de 6,1% enquanto que o de março de 2004 foi de 7,7%, queda de 1,6 pontos percentuais.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de "vendas sobre oferta" de março de 2004 a março de 2005.



V – ANÁLISE GERAL

No mês de março de 2005, em um universo de 188 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 147 responderam à pesquisa, totalizando 14.629 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.699 unidades e foram escrituradas 226 (83,6%

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

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

RANKING DE BAIROS - Março 2005					
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	58	Barra da Tijuca	1º	2.018
Jacarepaguá	2º	47	Jacarepaguá	2º	551
Recreio	2º	47	Recreio	3º	471
Botafogo	3º	27	Botafogo	4º	180
Vila da Penha	4º	20	Laranjeiras	5º	60
Jardim Botânico	5º	6	Jardim Botânico	6º	59
Leblon	6º	5	Vila Isabel	7º	57
Vargem Pequena	7º	4	Tijuca	8º	50
Lagoa	8º	3	Leblon	9º	44
Méier	8º	3	Vargem Pequena	10º	39
Catete	9º	2	Vila da Penha	11º	36
Vila Isabel	9º	2	Lagoa	12º	35
Tijuca	10º	1	Cachambi	13º	31
Cachambi	10º	1	Catete	14º	24
Água Santa	11º	0	Méier	15º	20
Campo Grande	11º	0	São Conrado	16º	11
Colégio	11º	0	Colégio	17º	5
Copacabana	11º	0	Gávea	18º	3
Flamengo	11º	0	Ipanema	18º	3
Gávea	11º	0	Flamengo	19º	2
Humaitá	11º	0	Água Santa	20º	0
Ipanema	11º	0	Campo Grande	20º	0
Jardim América	11º	0	Copacabana	20º	0
Laranjeiras	11º	0	Humaitá	20º	0
São Conrado	11º	0	Jardim América	20º	0
Vargem Grande	11º	0	Vargem Grande	20º	0
Total		226	Total		3.699

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em março foi a Barra da Tijuca (2.018), seguido de Jacarepaguá (551) e do Recreio dos Bandeirantes (471).

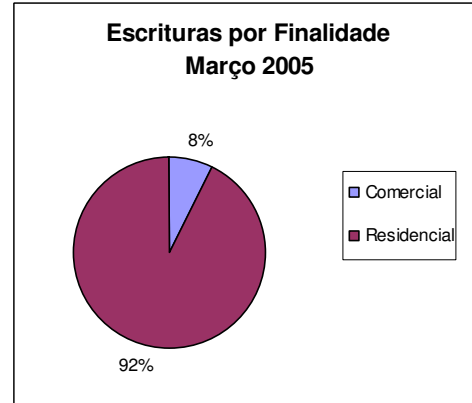
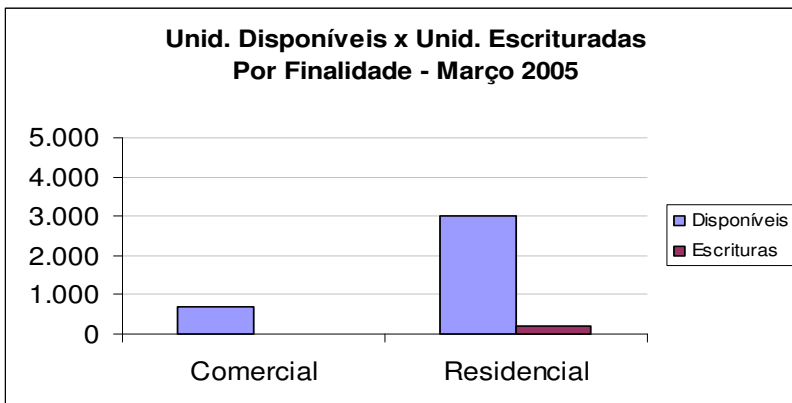
Em relação às vendas a Barra da Tijuca também ocupa o primeiro lugar com 58 unidades vendidas, Jacarepaguá e Recreio dos Bandeirantes empataram em segundo lugar com 47 unidades cada e Botafogo aparece em terceiro lugar com 27 unidades.

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.

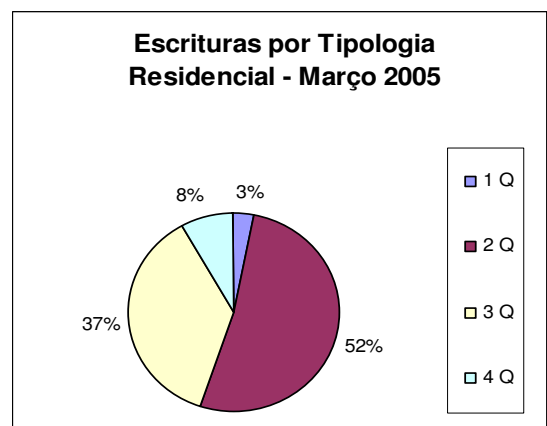
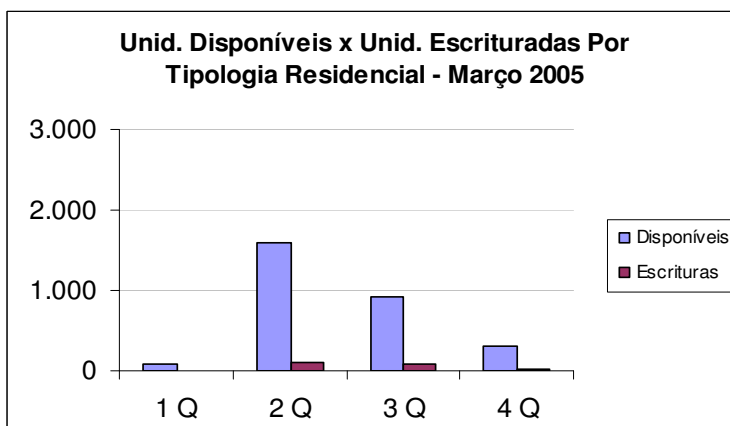
Do total pesquisado no mês de março de 2005, 81% é composto de unidades residenciais e 19% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 82% para unidades residenciais e de 18% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 92% foram residenciais e 8% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
703	17	2,4%	2.996	209	7,0%	3.699	226	6,1%



i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Es cr.	VSO
1 Q	73	7	9,6%
2 Q	1.596	108	6,8%
3 Q	914	77	8,4%
4 Q	302	17	5,6%
Loff	32	0	0,0%
Lote	79	0	0,0%
Total	2.996	209	7,0%

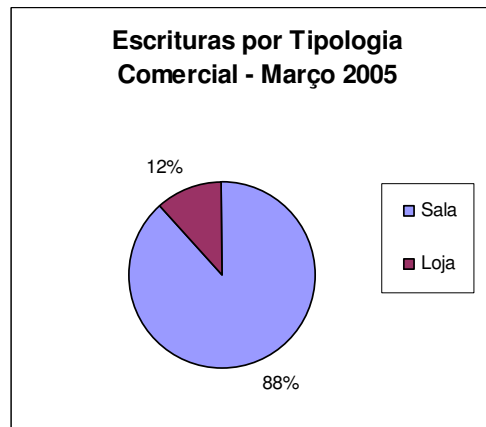
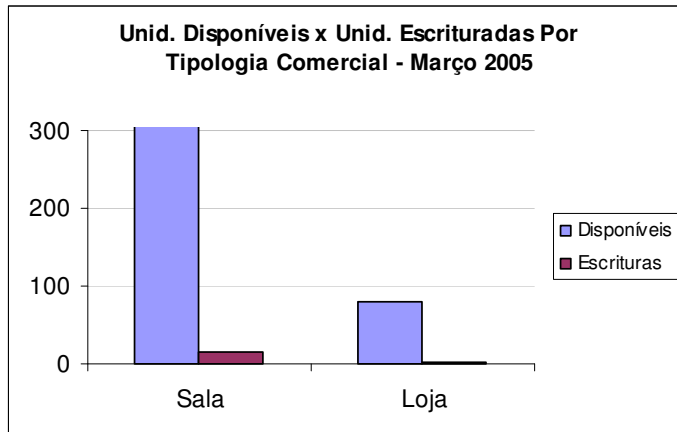


As unidades com 2 e 3 quartos registraram a maior oferta (1.596 e 914 respectivamente) e a maior venda (108 e 77 respectivamente) de unidades residenciais no mês de março.

Analisando os relatórios dos meses anteriores confirmamos que as unidades com 2 e 3 quartos apresentam as maiores disponibilidades e venda. As tipologias loft e lote não registraram vendas, portanto ficando com o VSO zero.

ii - COMERCIAL

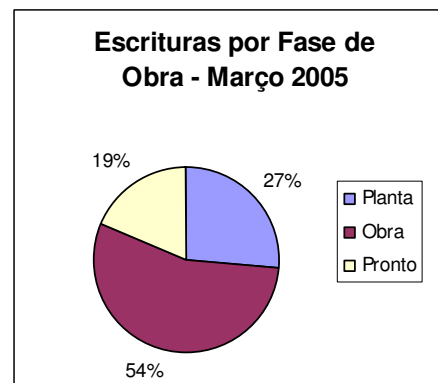
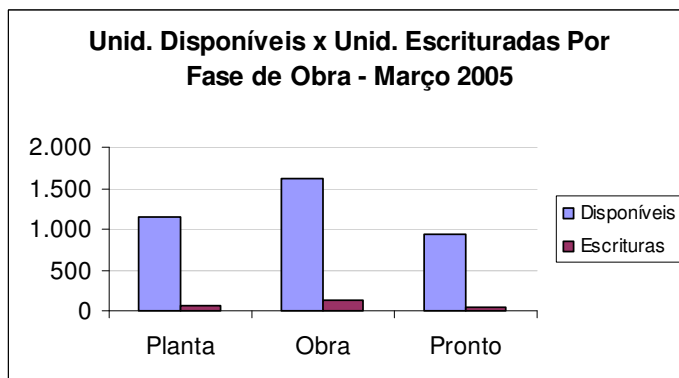
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	623	15	2,4%
Loja	80	2	2,5%
Total	703	17	2,4%



No mês de março de 2005 foram vendidas 15 salas comerciais e 2 lojas.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

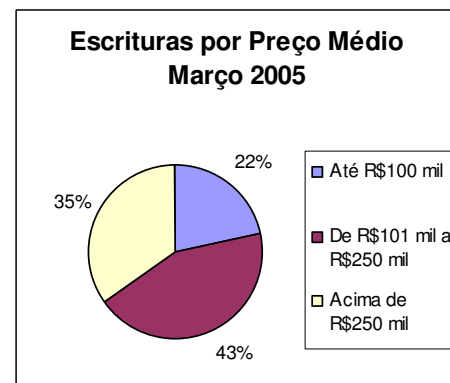
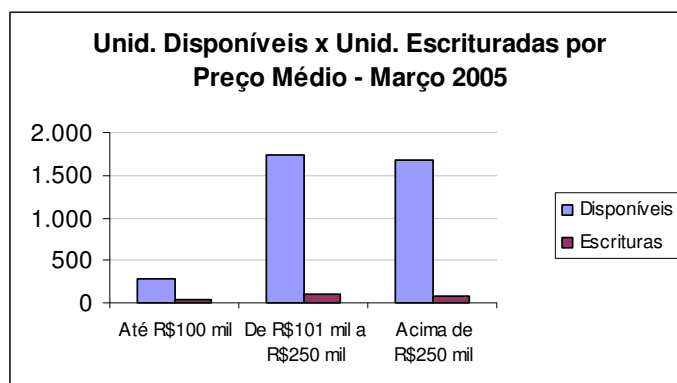
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
1.144	60	5,2%	1.614	124	7,7%	941	42	4,5%	3.699	226	6,1%



Em março de 2005, os imóveis **“em obra”** apresentaram a maior disponibilidade, 1.614 unidades, a maior vendagem, 124 unidades e o maior VSO médio 7,7%. Já os imóveis **“prontos”** apresentaram a menor disponibilidade, 941 unidades, a menor vendagem, 42 unidades e o menor VSO médio 4,5%.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

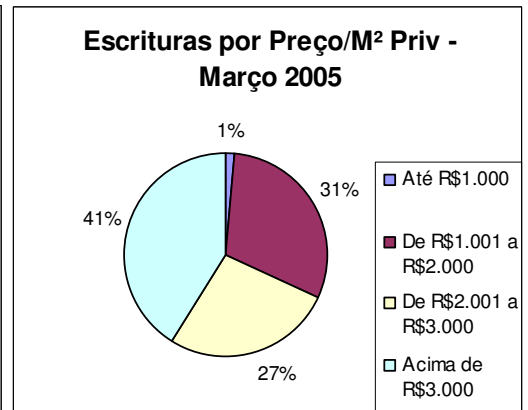
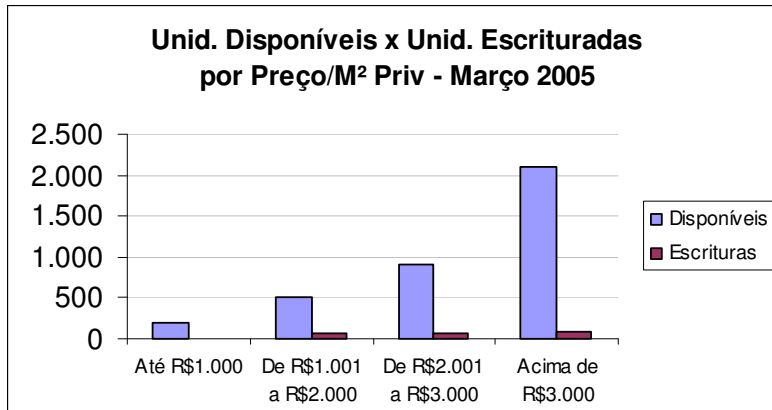
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
285	49	17,2%	1.732	98	5,7%	1.682	79	4,7%	3.699	226	6,1%



Em março de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“de R\$101mil a R\$250mil”** (1.732 unidades) e a com menos foi a de **“até R\$100mil”** (285 unidades). As unidades de **“até R\$100mil”** representaram 8% do total ofertado e 22% das vendas. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 47% do total ofertado em março e 43% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** correspondem a 45% do total ofertado e ficaram com 35% 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
191	3	1,6%	511	69	13,5%	900	61	6,8%	2.097	93	4,4%	3.699	226	6,1%



Em março de 2005, a faixa de preço/m² **“de R\$1.001,00 a R\$2.000,00”** apresentou o maior VSO (13,5%). A faixa de **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, 3 unidades. Já a faixa **“acima de R\$3.000,00”** apresentou a maior disponibilidade (2.097 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 93 unidades, representando 41% do total vendido.