

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JUNHO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

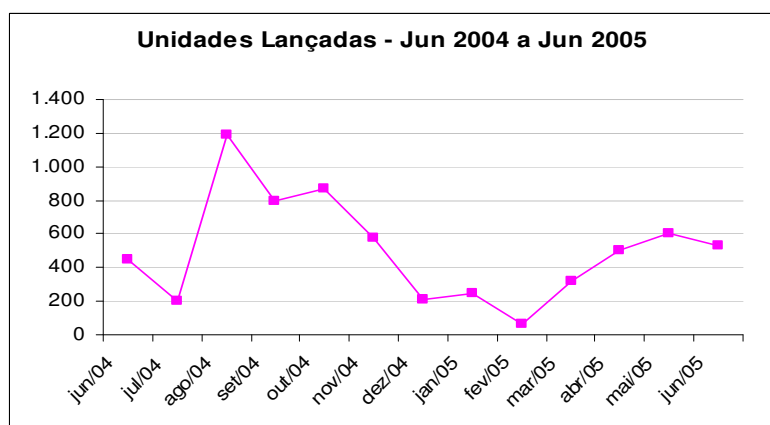
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em junho de 2005, foram lançados 7 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 527 unidades (180 no Recreio dos Bandeirantes, 140 em Campo Grande, 99 na Barra da Tijuca, 64 em Jacarepaguá, 28 na Tijuca, 10 em Laranjeiras e 6 no Leblon).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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	2	86
mar/05	3	321
abr/05	6	578
mai/05	10	608
jun/05	7	527
Total	88	6.655



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.

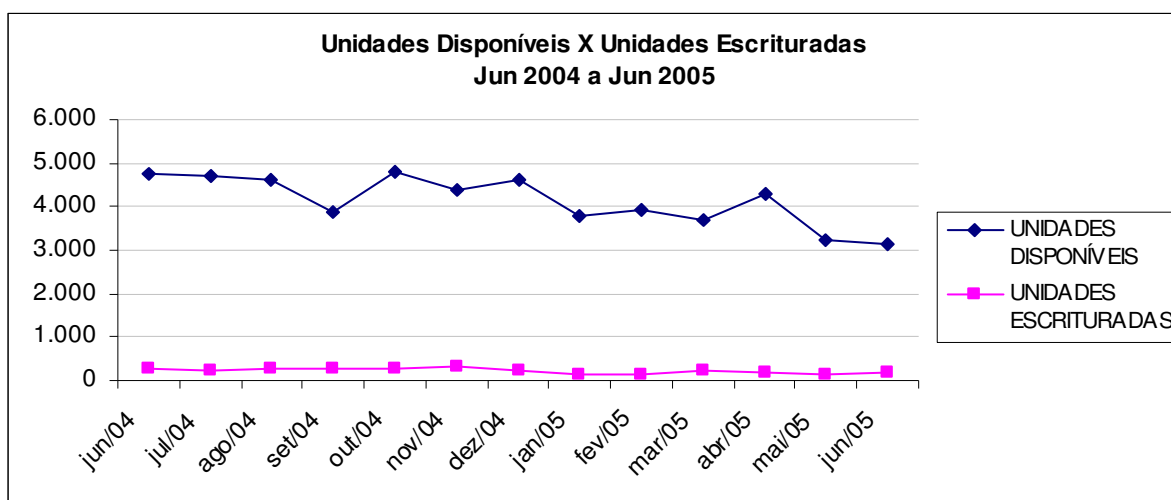
Comparando junho de 2004 com junho de 2005 foram lançadas 18,69% mais unidades em junho do corrente ano. Dentre os lançamentos do mês, vale destacar as 140 novas unidades em Campo Grande, bairro que não apresentava lançamentos desde fevereiro de 2003.

O mês com maior número de unidades lançadas no período foi setembro de 2004 (1.193 unidades). Já os meses de julho e dezembro de 2004 e janeiro e fevereiro de 2005 (meses que coincidem com as férias escolares) registraram os menores números de novas unidades. O ano de 2005 registra até junho, aproximadamente 17% menos unidades lançadas do que o mesmo período 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 junho de 2004 a junho 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.
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%
abr/05	4.299	168	145	23	3,9%	86,3%	13,7%
mai/05	3.229	143	123	20	4,4%	86,0%	14,0%
jun/05	3.161	203	201	2	6,4%	99,0%	1,0%
Total	-	2.918	2.534	384	-	-	-
Médias	4.143	-	-	-	5,4%	86,5%	13,5%



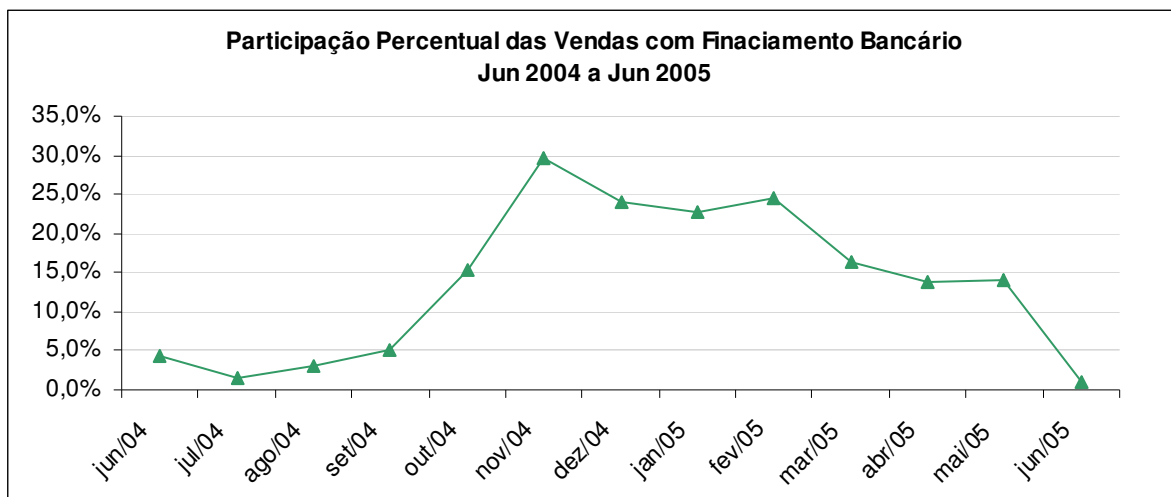
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de junho de 2004 a junho de 2005 houve uma queda de 33,81% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.776 para 3.161. As vendas apresentaram queda semelhante, 32,11%, passando de 299 unidades para 203.

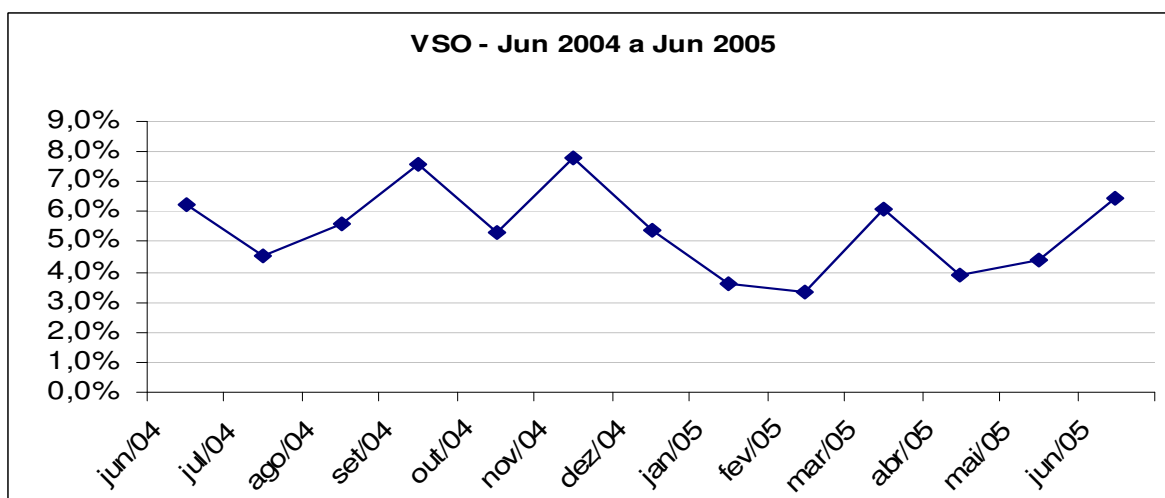
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 286 em junho de 2004 para 201 unidades em junho de 2005, uma queda de 29,72%. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram uma queda bem maior, 84,62%, passando de 13 unidades em junho de 2004 para apenas duas em junho de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 95,7% em junho de 2004 e subiu para 99% em junho de 2005, já o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 4,3% em junho de 2004 para 1% em junho de 2005.

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



O VSO total do mês de junho de 2005 foi de 6,4% enquanto que o de junho de 2004 foi de 6,3%, aumento de 0,1 ponto percentual.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de junho de 2004 a junho 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 junho de 2005, em um universo de 167 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 135 responderam à pesquisa, totalizando 13.455 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.161 unidades e foram escrituradas 203 (99% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 1% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **6,4%**.

Empreendimentos: **135**

Unidades: **13.455**

Unidades Disponíveis: **3.161**

VSO: **6,4%**

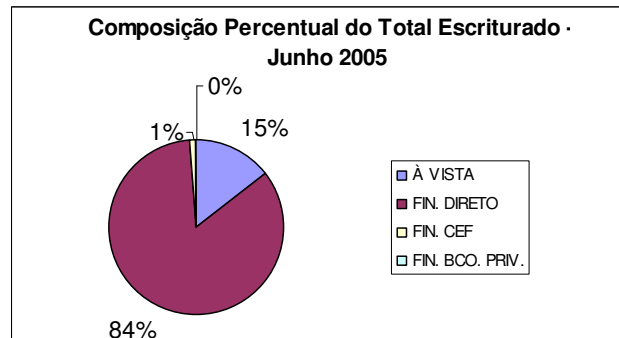
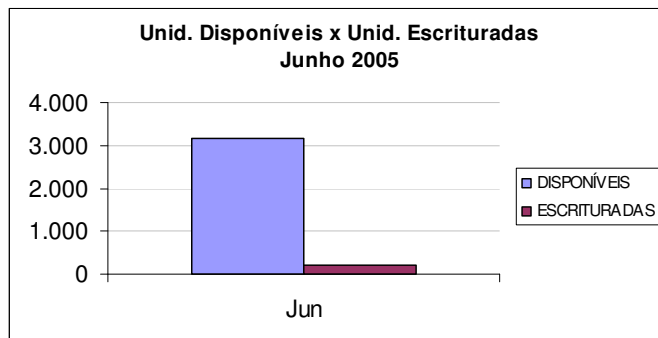
Unidades Escrituradas: **203**

À Vista: **30**

Financiamento Direto: **171**

Financiamento CEF: **2**

Financiamento Bancos: **0**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

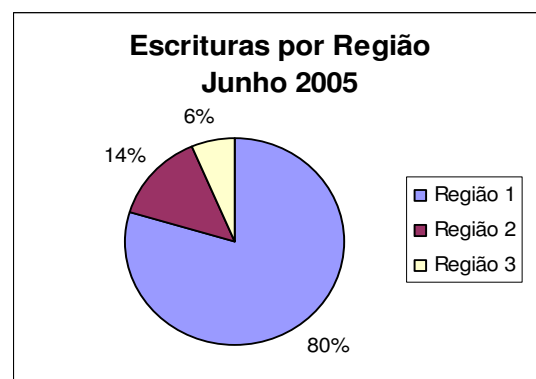
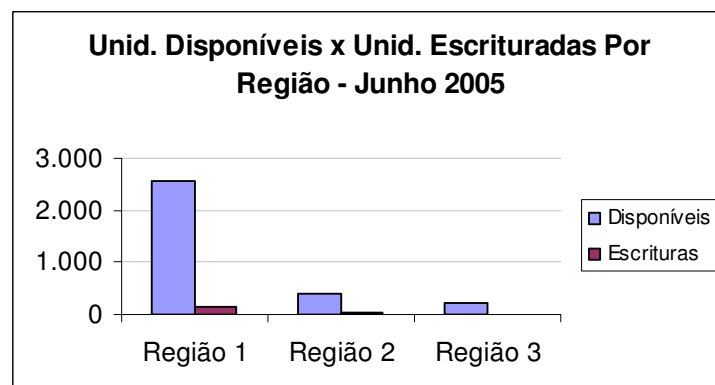
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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

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

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

Região 1			Região 2			Região 3			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
2.558	162	6,3%	398	28	7,0%	205	13	6,3%	3.161	203	6,4%



Em junho de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 81% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 162 escrituras, o que correspondeu a 80% das vendas totais. O maior VSO médio, 7%, ficou com a **Região 2**.

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

RANKING DE BAIRROS - Junho 2005			RANKING DE BAIRROS - Junho 2005		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	140	Barra da Tijuca	1º	2.031
Botafogo	2º	24	Recreio	2º	297
Recreio	3º	16	Jacarepaguá	3º	230
Vila da Penha	4º	10	Botafogo	4º	138
Jacarepaguá	5º	6	Méier	5º	82
Méier	6º	3	Laranjeiras	6º	66
Jardim Botânico	7º	2	Vila Isabel	7º	57
Leblon	8º	1	Jardim Botânico	8º	49
São Conrado	8º	1	Leblon	9º	40
Água Santa	9º	0	São Conrado	10º	38
Cachambi	9º	0	Lagoa	11º	33
Campinho	9º	0	Tijuca	12º	32
Campo Grande	9º	0	Vila da Penha	12º	32
Catete	9º	0	Catete	13º	21
Colégio	9º	0	Urca	14º	5
Copacabana	9º	0	Gávea	15º	3
Flamengo	9º	0	Ipanema	15º	3
Gávea	9º	0	Campinho	16º	2
Humaitá	9º	0	Flamengo	16º	2
Ipanema	9º	0	Água Santa	17º	0
Jardim América	9º	0	Cachambi	17º	0
Lagoa	9º	0	Campo Grande	17º	0
Laranjeiras	9º	0	Colégio	17º	0
Tijuca	9º	0	Copacabana	17º	0
Urca	9º	0	Humaitá	17º	0
Vargem Grande	9º	0	Jardim América	17º	0
Vargem Pequena	9º	0	Vargem Grande	17º	0
Vila Isabel	9º	0	Vargem Pequena	17º	0
Total		203	Total		3.161

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em junho foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.031), seguido do Recreio dos Bandeirantes (297) e de Jacarepaguá (230).

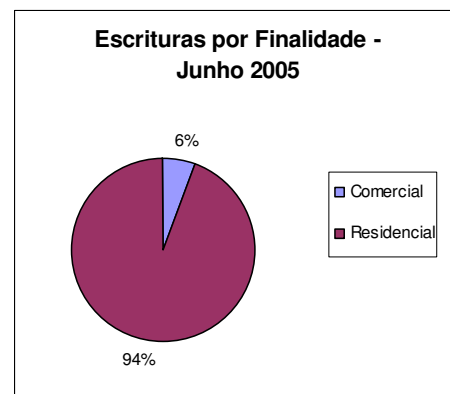
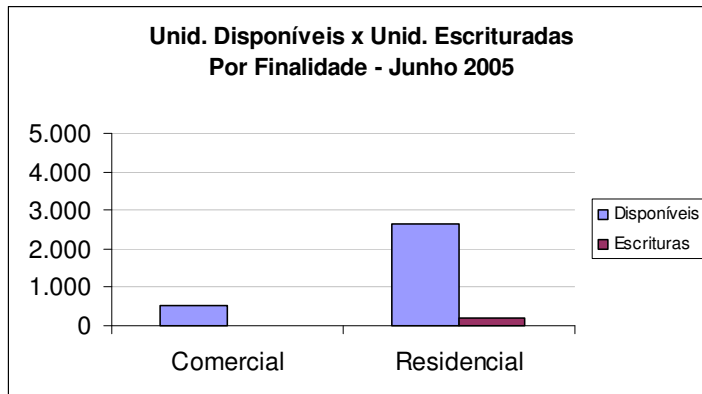
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca continua em primeiro lugar com 140 unidades vendidas, 69% do total geral. Em segundo lugar aparece Botafogo com 24 unidades e, em terceiro, o Recreio dos Bandeirantes, com 16 unidades vendidas.

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.

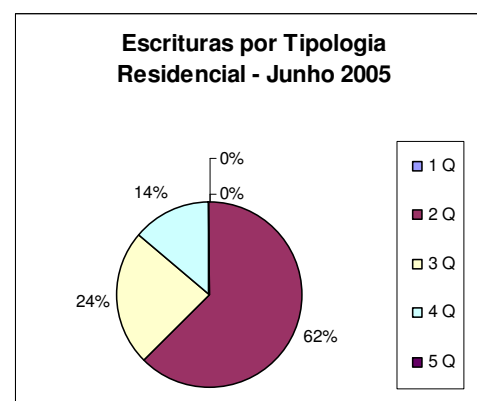
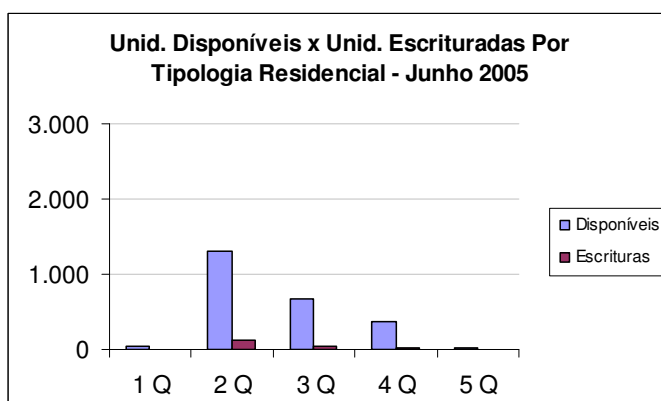
Do total pesquisado no mês de junho de 2005, 84% é composto de unidades residenciais e 16% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi 79% para unidades residenciais e 21% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 94% foram residenciais e 6% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
519	12	2,3%	2.642	191	7,2%	3.161	203	6,4%



i – RESIDENCIAL

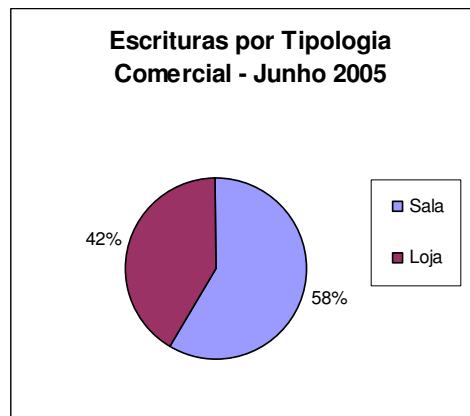
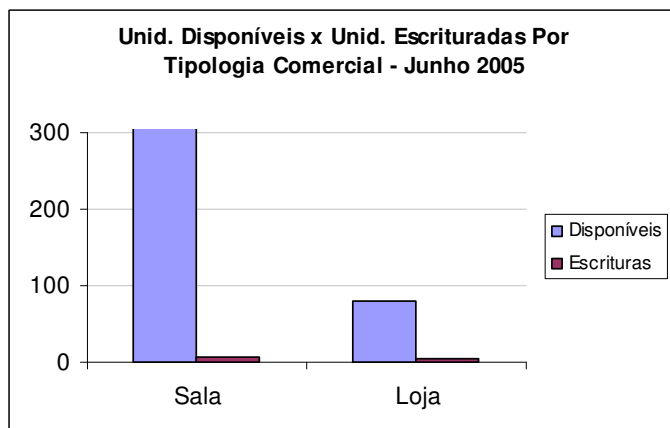
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	49	0	0,0%
2 Q	1.307	117	9,0%
3 Q	669	45	6,7%
4 Q	373	26	7,0%
5 Q	20	0	0,0%
Loff	57	1	1,8%
Lote	167	2	0,0%
Total	2.642	191	7,2%



A tipologia "2 quartos" apresentou, no mês de junho, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 1.307 unidades, a maior vendagem, 117, e o maior VSO médio, 9%. As unidades com "5 quartos" e "1 quarto" não registraram vendas ficando, portanto, com VSO zero.

ii - COMERCIAL

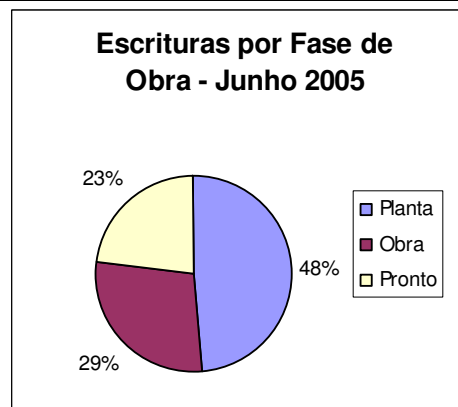
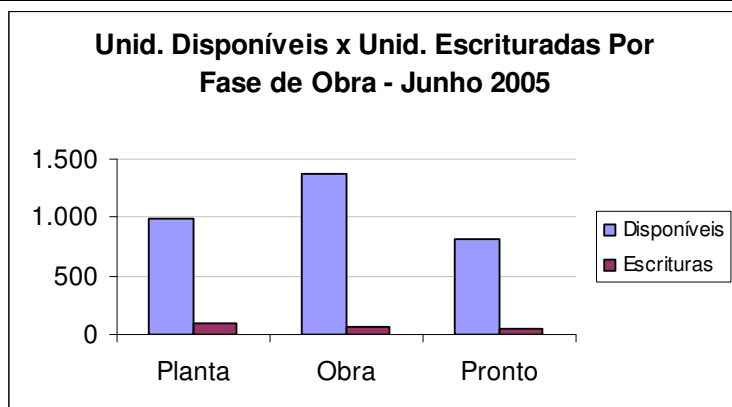
Tipo	Disp.	Eschr.	VSO
Sala	438	7	1,6%
Loja	81	5	6,2%
Total	519	12	2,3%



No mês de junho de 2005 foram vendidas 7 salas comerciais e 5 lojas. O VSO médio das unidades do tipo "loja" (6,2%) se aproxima do VSO médio geral do mês (6,4%), já o das unidades do tipo "salas" (1,6%) ficou muito abaixo devido à grande oferta e pouca vendagem.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

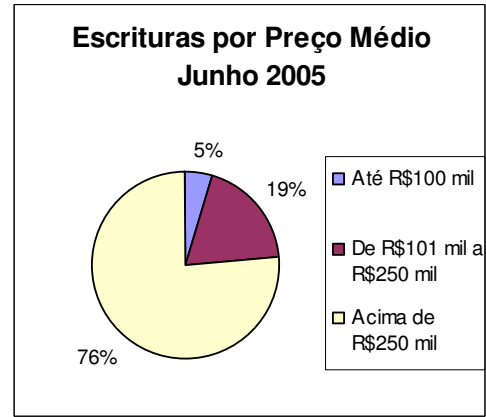
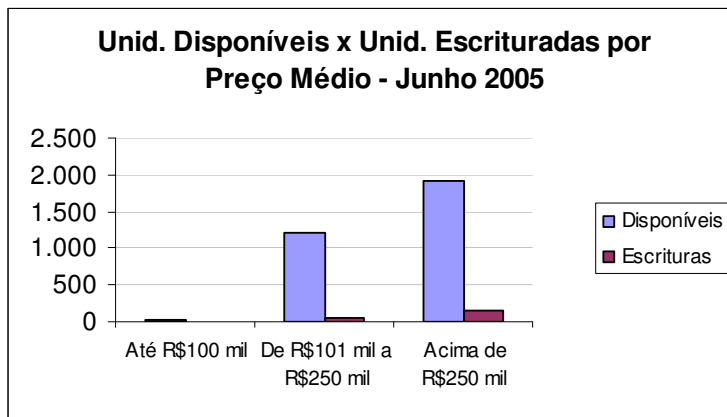
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
983	98	10,0%	1.369	58	4,2%	809	47	5,8%	3.161	203	6,4%



Em junho de 2005, assim como em maio, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.369 unidades. A maior vendagem (98 unidades) e o maior VSO médio (10%) foram registrados nos imóveis "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.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
34	10	29,4%	1.220	38	3,1%	1.907	155	8,1%	3.161	203	6,4%

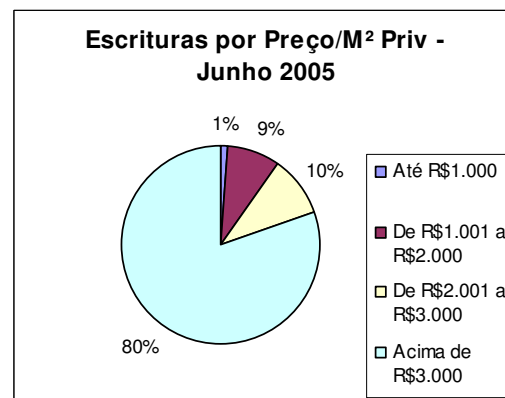
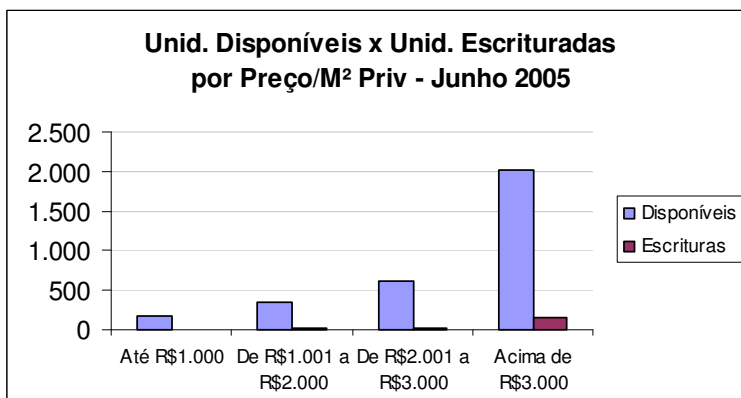


Seguindo a tendência dos resultados de maio de 2005, em junho a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (1.907 unidades) e a com menos foi a **“até R\$100mil”** (34 unidades).

As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 1% do total ofertado e 5% das vendas em junho de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 39% do total ofertado e 19% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** correspondem a 60% do total ofertado e ficaram com 76% 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
167	2	1,2%	355	18	5,1%	615	20	3,3%	2.024	163	8,1%	3.161	203	6,4%



Em junho de 2005, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000,00”** apresentou o maior VSO (8,1%), a maior disponibilidade (2.024 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 163 unidades, representando 80% do total vendido.

A faixa de **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, 2 unidades (em maio também foram vendidas somente duas e em abril foram vendidos 5 imóveis nessa faixa de preço/m²), ficando com apenas 1% do total vendido.