

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE AGOSTO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

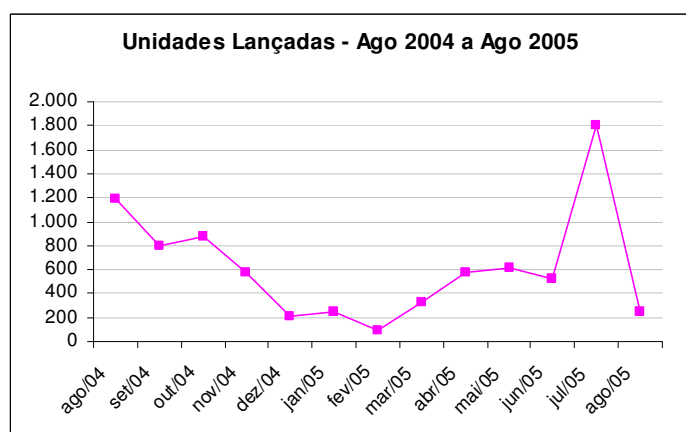
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em agosto de 2005, foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 252 unidades (162 em Jacarepaguá, 20 em Copacabana, 22 no Jardim Botânico e 48 no Méier).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
jul/05	6	1.800
ago/05	6	252
Total	87	8.061



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.

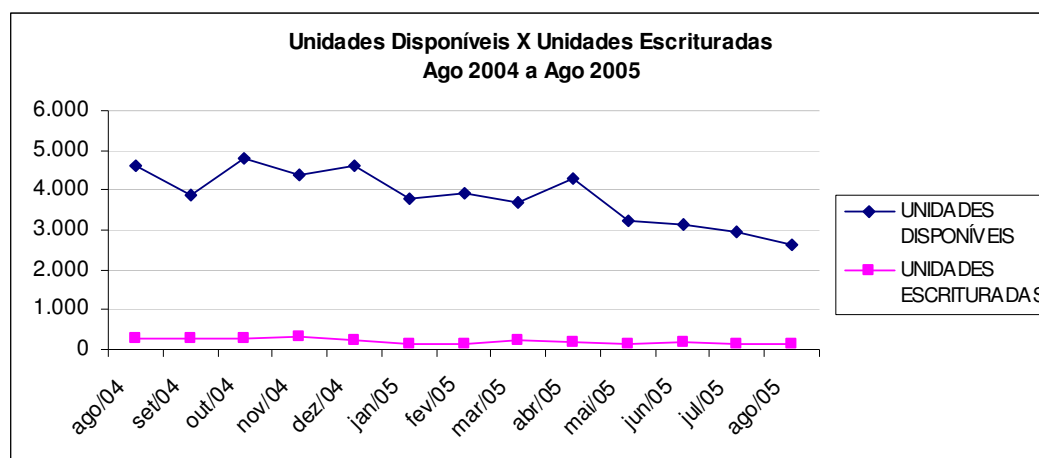
Comparando agosto de 2004 com agosto de 2005 apuramos uma queda de quase 79% nas unidades lançadas. Porém, se compararmos com julho de 2005 verificamos um aumento de mais de 51% nos lançamentos. Em 2004 o mês com maior número de unidades lançadas foi agosto (1.193) e em 2005 foi julho (1.800). Dentre os lançamentos deste mês, vale destacar o de Copacabana, bairro com poucos terrenos ainda disponíveis e com muitas restrições à novas construções.

O mês com maior número de unidades lançadas de agosto de 2004 a agosto de 2005 foi julho de 2005 (1.800 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 agosto, 3,88% de aumento no número de unidades lançadas em relação ao 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 agosto de 2004 a agosto 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.
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%
jul/05	2.964	126	120	6	4,3%	95,2%	4,8%
ago/05	2.633	151	147	4	5,7%	97,4%	2,6%
Total	-	2.684	2.306	378	-	-	-
Médias	3.844	-	-	-	5,3%	86,4%	13,6%



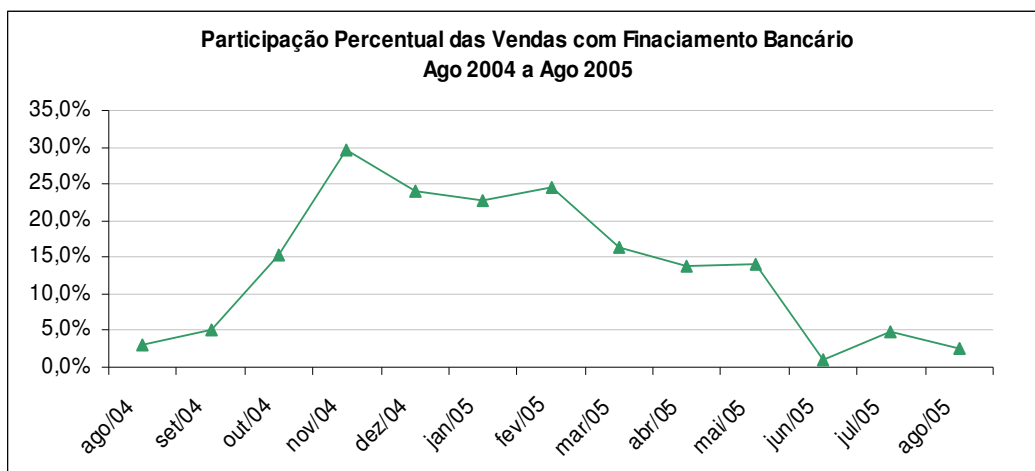
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de agosto de 2004 a agosto de 2005 houve uma queda de 42,85% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.607 para 2.633. As vendas apresentaram queda semelhante, 41,70%, passando de 259 unidades para 151.

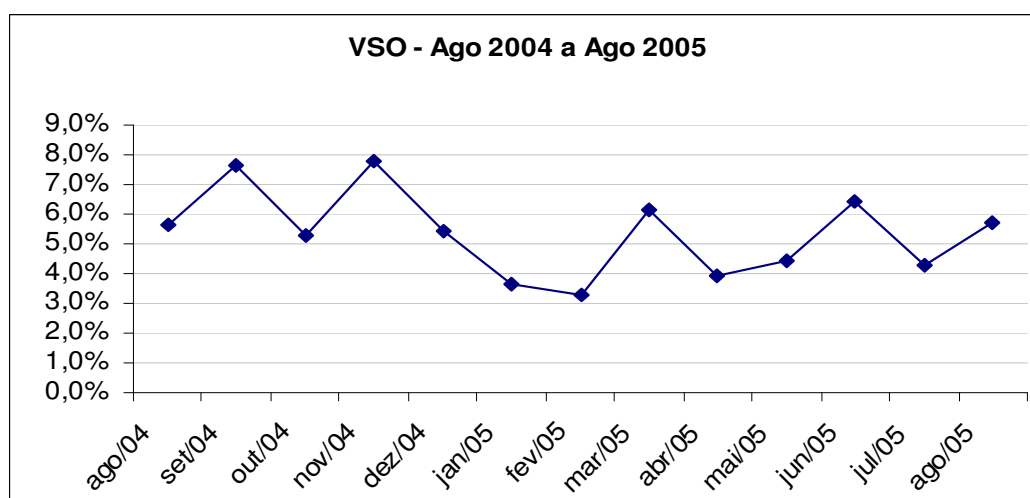
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 251 em agosto de 2004 para 147 unidades em agosto de 2005, uma queda de 41,43%. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 50%, passando de 8 unidades em agosto de 2004 para 4 em agosto de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 96,9% em agosto de 2004 e subiu para 97,4% em agosto de 2005, já o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 3,1% em agosto de 2004 para 2,6% em agosto de 2005.

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



O VSO total do mês de agosto de 2005 foi de 5,7% enquanto que o de agosto de 2004 foi de 5,6%, aumento de 0,1 ponto percentual.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de agosto de 2004 a agosto 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 agosto de 2005, em um universo de 162 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 122 responderam à pesquisa, totalizando 13.923 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 2.633 unidades e foram escrituradas 151 (97,4% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 2,6% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **5,7%**.

Empreendimentos: **122**

Unidades Escrituradas: **151**

Unidades: **13.923**

À Vista: **14**

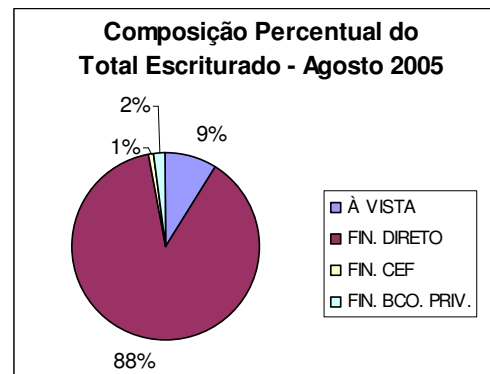
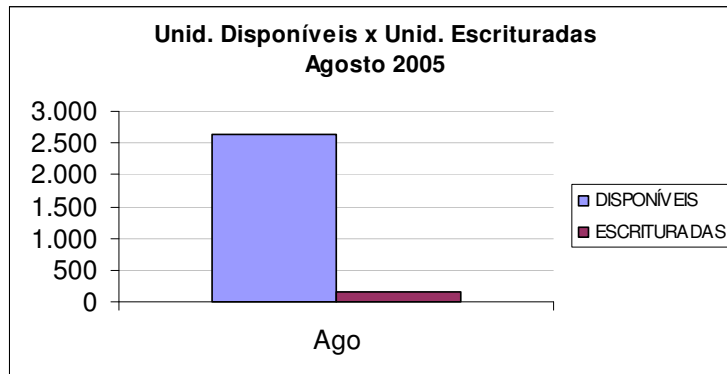
Unidades Disponíveis: **2.633**

Financiamento Direto: **133**

VSO: **5,7%**

Financiamento CEF: **1**

Financiamento Bancos: **3**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

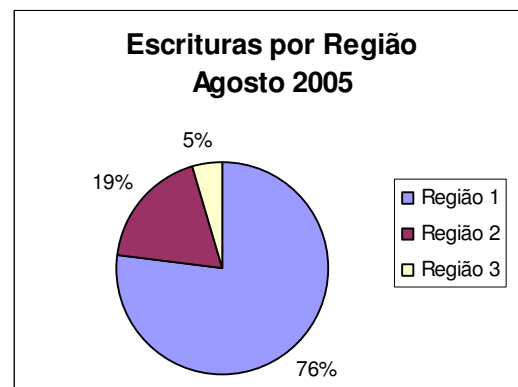
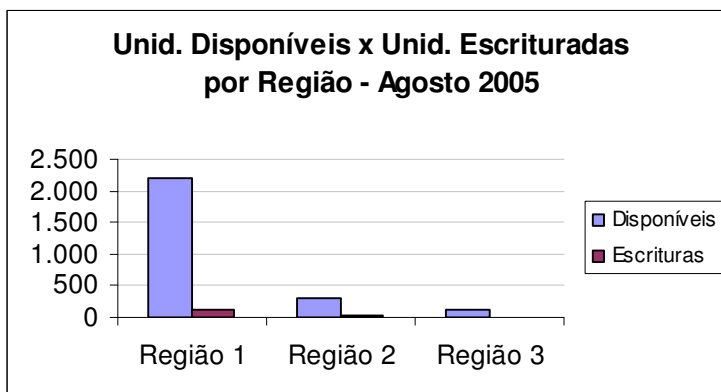
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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
2.196	116	5,3%	316	28	8,9%	121	7	5,8%	2.633	151	5,7%



Em agosto de 2005, 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, 116 escrituras, o que correspondeu a 76% das vendas totais. O maior VSO médio, 8,9%, 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 agosto de 2005.

RANKING DE BAIROS - Agosto 2005			RANKING DE BAIROS - Agosto 2005		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	77	Barra da Tijuca	1º	1.760
Recreio	2º	32	Recreio	2º	246
Botafogo	3º	10	Jacarepaguá	3º	190
Jacarepaguá	4º	7	Botafogo	4º	81
Méier	5º	5	Méier	5º	65
Ipanema	6º	4	Laranjeiras	6º	59
Jardim Botânico	7º	3	Leblon	7º	39
Leblon	7º	3	Jardim Botânico	8º	36
Lagoa	7º	3	São Conrado	8º	36
Laranjeiras	8º	2	Lagoa	9º	35
Urca	8º	2	Tijuca	10º	32
Vila da Penha	9º	1	Vila da Penha	11º	21
Campinho	9º	1	Ipanema	12º	13
Catete	9º	1	Catete	13º	9
São Conrado	10º	0	Urca	14º	5
Água Santa	10º	0	Gávea	15º	3
Cachambi	10º	0	Campinho	15º	3
Campo Grande	10º	0	Vila Isabel	16º	0
Colégio	10º	0	Flamengo	16º	0
Copacabana	10º	0	Água Santa	16º	0
Flamengo	10º	0	Cachambi	16º	0
Gávea	10º	0	Campo Grande	16º	0
Humaitá	10º	0	Colégio	16º	0
Jardim América	10º	0	Copacabana	16º	0
Tijuca	10º	0	Humaitá	16º	0
Vargem Grande	10º	0	Jardim América	16º	0
Vargem Pequena	10º	0	Vargem Grande	16º	0
Vila Isabel	10º	0	Vargem Pequena	16º	0
Total		151	Total		2.633

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em agosto foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.760), seguido do Recreio dos Bandeirantes (246) e de Jacarepaguá (190).

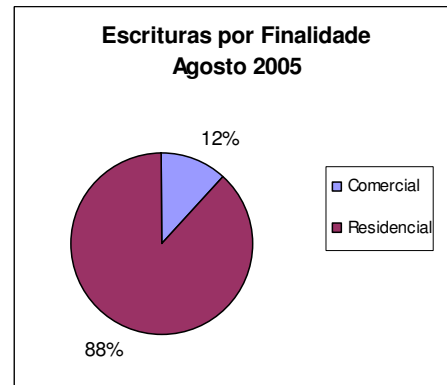
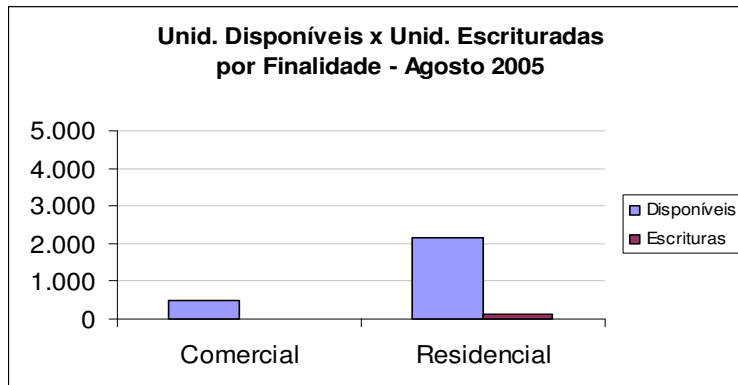
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca continua em primeiro lugar com 77 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece o Recreio dos Bandeirantes com 32 unidades e, em terceiro, Botafogo com 10 unidades escrituradas.

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.

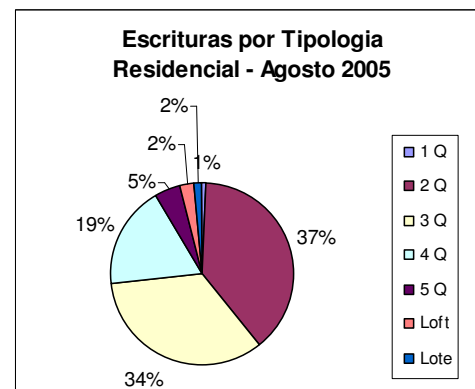
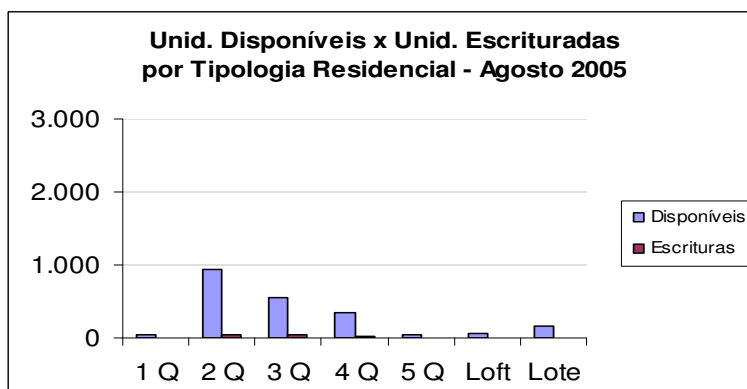
Do total pesquisado no mês de agosto de 2005, 81% é composto de unidades residenciais e 19% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi 84% para unidades residenciais e 16% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 88% foram residenciais e 12% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
488	18	3,7%	2.145	133	6,2%	2.633	151	5,7%



i – RESIDENCIAL

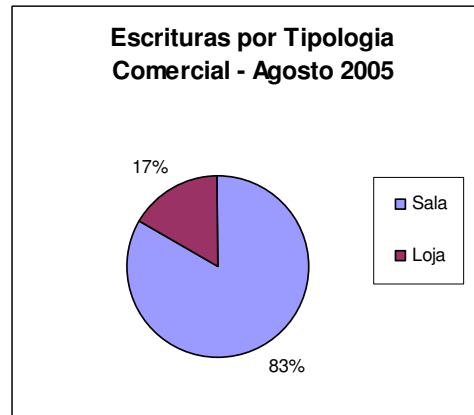
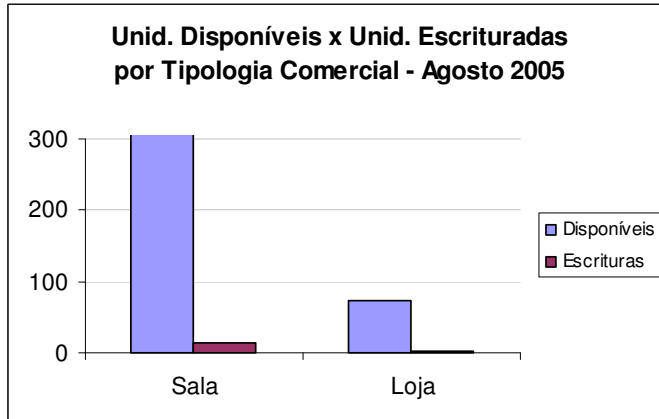
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	48	1	2,1%
2 Q	940	51	5,4%
3 Q	561	45	8,0%
4 Q	355	25	7,0%
5 Q	33	6	18,2%
Loft	54	3	5,6%
Lote	154	2	0,0%
Total	2.145	133	6,2%



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de agosto, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 940 unidades e a maior vendagem, 51. O maior VSO médio ficou com a tipologia “**5 quartos**”, 18,2%. Apesar das vendas nessa tipologia não serem grandes em números absolutos, proporcionalmente geram um VSO alto dado a pequena oferta.

ii - COMERCIAL

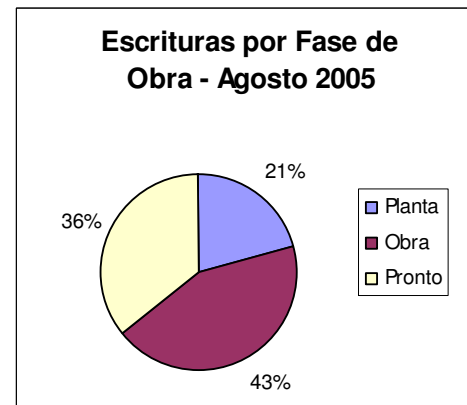
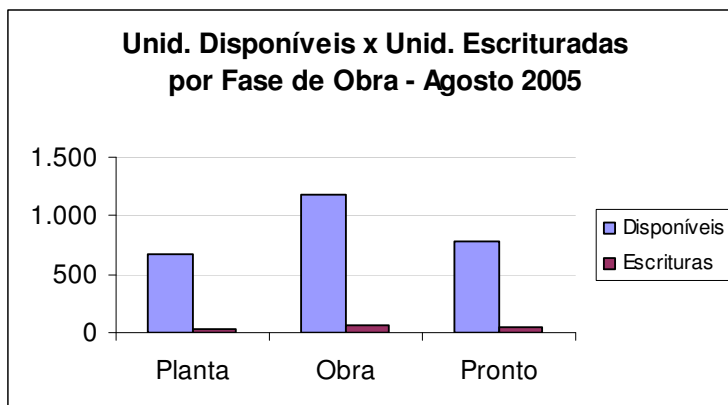
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	415	15	3,6%
Loja	73	3	4,1%
Total	488	18	3,7%



No mês de agosto de 2005 foram vendidas 15 salas comerciais e 3 lojas. Os VSOs médios das unidades do tipo "loja" (4,1%) e do tipo "sala" (3,6%) ficaram abaixo do VSO médio geral do mês (5,7%).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

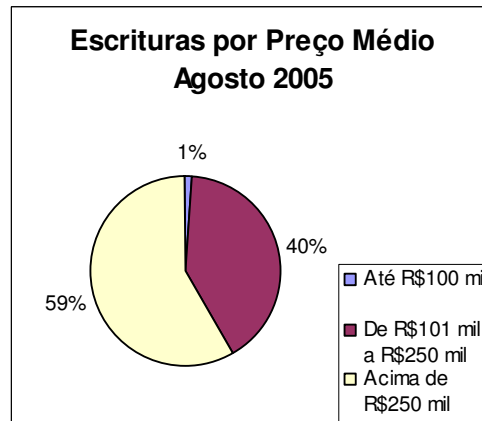
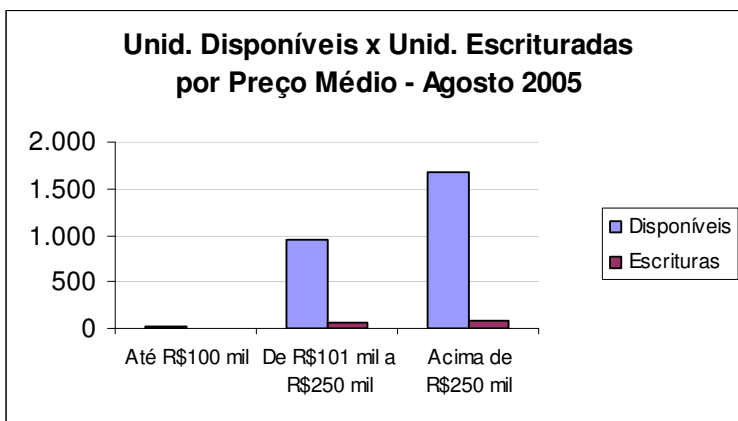
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
666	32	4,8%	1.184	65	5,5%	783	54	6,9%	2.633	151	5,7%



Em agosto de 2005, assim como em julho, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.184 unidades e a maior vendagem (65 unidades). O maior VSO médio (6,9%) foi registrado para os imóveis "prontos".

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
24	2	8,3%	941	61	6,5%	1.668	88	5,3%	2.633	151	5,7%

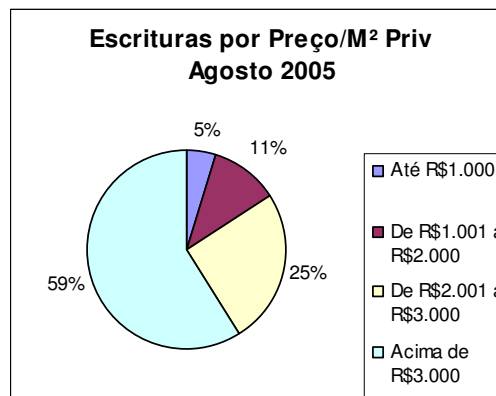
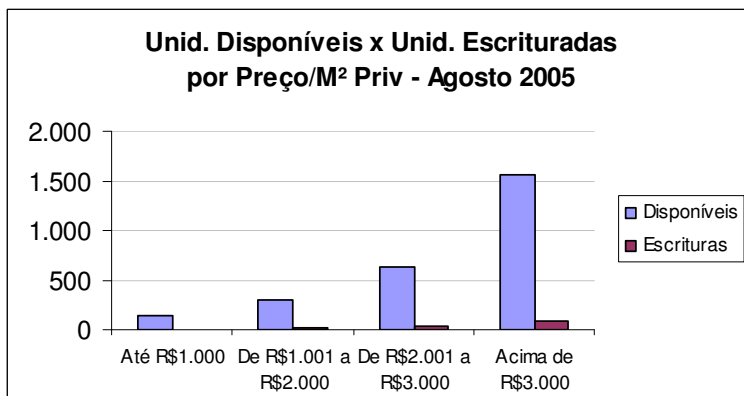


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em agosto de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (1.668 unidades) e a com menos foi a **“até R\$100mil”** (24 unidades).

As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 1% do total ofertado e 1% das vendas em agosto de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 36% do total ofertado e 40% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** correspondem a 63% do total ofertado e ficaram com 59% 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
140	7	5,0%	302	17	5,6%	635	38	6,0%	1.556	89	5,7%	2.633	151	5,7%



Em agosto de 2005, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (1.556 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 89 unidades, representando 59% do total vendido. O maior VSO médio ficou com os imóveis na faixa de preço/m² **“de R\$2.001 a R\$3.000”**, 6%.

A faixa de **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, 7 unidades, ficando com 5% do total vendido (em julho não foi vendida nenhuma unidade nessa faixa de preço/m² e em maio e junho foram vendidas somente duas unidades em cada mês).