

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE SETEMBRO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

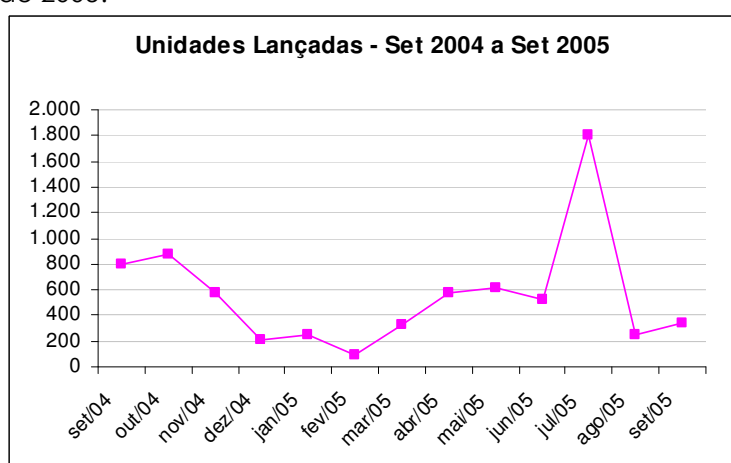
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em setembro de 2005, foram lançados 4 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, três residenciais e um comercial, totalizando 337 unidades (72 em Botafogo, 52 em Vargem Pequena e 213 na Barra da Tijuca).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
set/05	4	337
Total	82	7.205



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

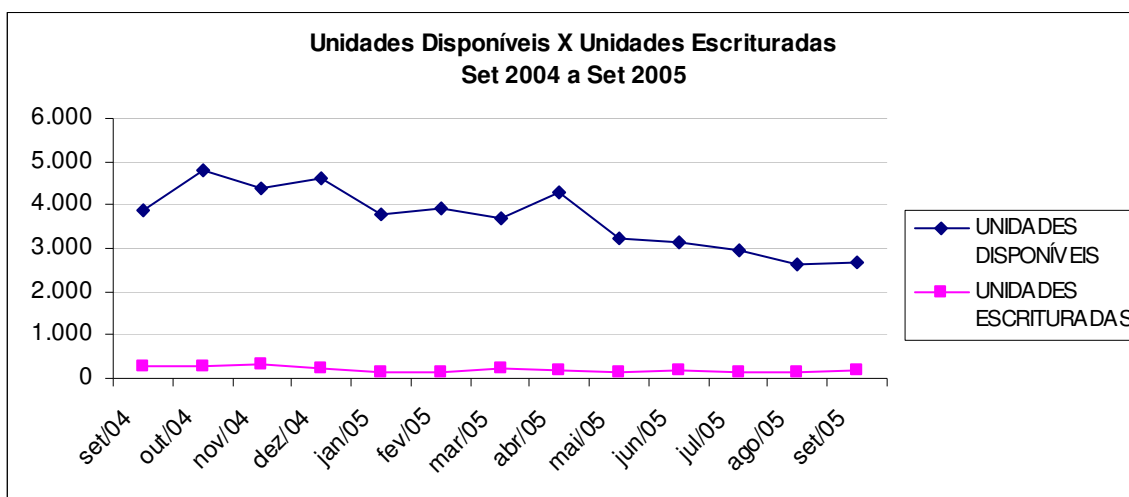
² Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando setembro de 2004 com setembro de 2005 verificamos uma queda de quase 58% nas unidades lançadas. O mês com maior número de unidades lançadas de setembro de 2004 a setembro de 2005 foi julho de 2005 (1.800 unidades). Já os meses de 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 setembro, redução de 5,88% 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 setembro de 2004 a setembro 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.
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%
set/05	2.662	199	186	13	7,5%	93,5%	6,5%
Total	-	2.624	2.241	383	-	-	-
Médias	3.694	-	-	-	5,5%	86,1%	13,9%



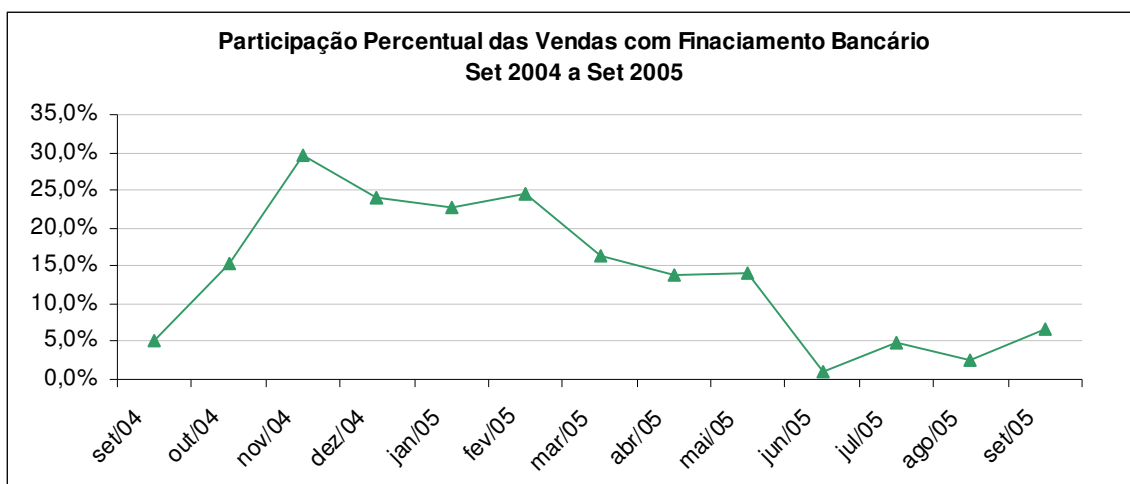
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de setembro de 2004 a setembro de 2005 houve uma queda de 31,27% no número de unidades disponíveis que passaram de 3.873 para 2.662. As vendas apresentaram queda semelhante, 32,54%, passando de 295 unidades para 199.

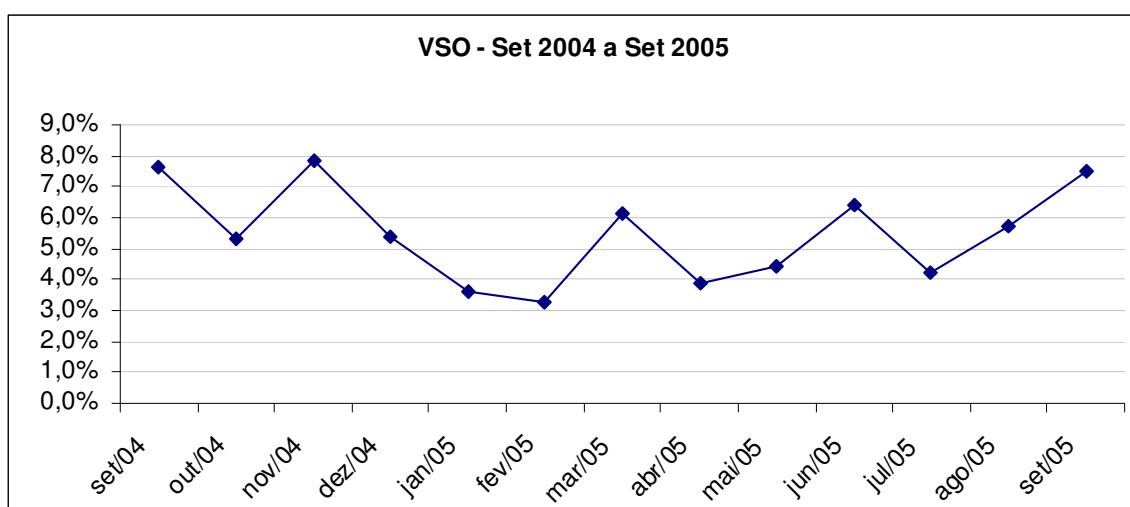
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 280 em setembro de 2004 para 186 unidades em setembro de 2005, uma queda de 33,57%. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 13,33%, passando de 15 unidades em setembro de 2004 para 13 em setembro de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 94,9% em setembro de 2004 e caiu para 93,5% em setembro de 2005, já o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 5,1% em setembro de 2004 para 6,5% em setembro de 2005.

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



O VSO total do mês de setembro de 2005 foi de 7,5% enquanto que o de setembro de 2004 foi de 7,6%, queda de 0,1 ponto percentual.⁴ O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de setembro de 2004 a setembro 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 setembro de 2005, em um universo de 165 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 123 responderam à pesquisa, totalizando 12.665 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 2.662 unidades e foram escrituradas 199 (93,5% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 6,5% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **7,5%**.

Empreendimentos: **123**

Unidades: **12.665**

Unidades Disponíveis: **2.662**

VSO: **7,5%**

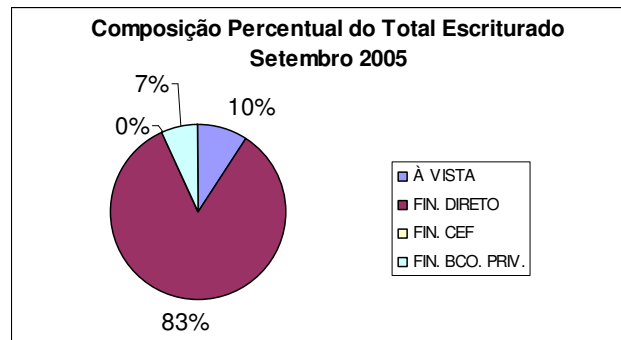
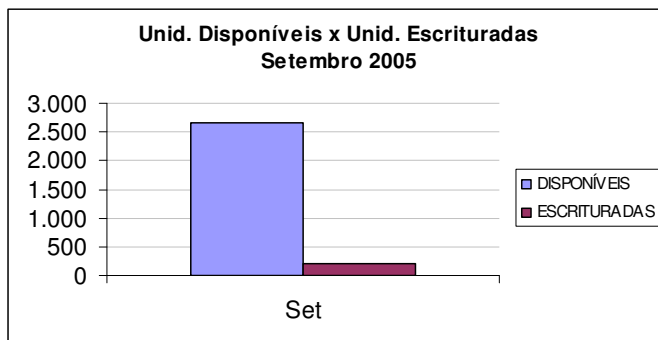
Unidades Escrituradas: **199**

À Vista: **19**

Financiamento Direto: **167**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **13**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

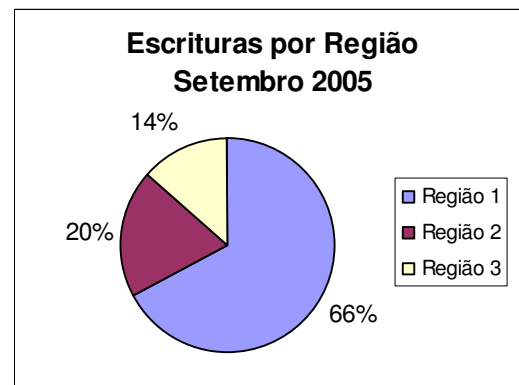
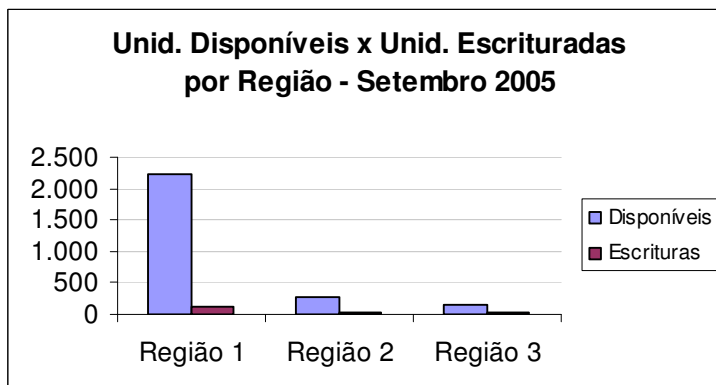
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
2.237	133	5,9%	284	39	13,7%	141	27	19,1%	2.662	199	7,5%



Em setembro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 84% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 133 escrituras, o que correspondeu a 66% das vendas totais. O maior VSO médio, 19,1%, ficou com a **Região 3**.

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

RANKING DE BAIRROS - Setembro 2005					
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	105	Barra da Tijuca	1º	1.795
Botafogo	2º	28	Jacarepaguá	2º	231
Recreio	3º	18	Recreio	3º	211
Méier	4º	13	Méier	4º	93
Jacarepaguá	5º	10	Botafogo	5º	70
Vila da Penha	5º	10	Laranjeiras	6º	57
Jardim Botânico	6º	3	São Conrado	7º	36
Leblon	6º	3	Leblon	8º	35
Ipanema	7º	2	Jardim Botânico	9º	33
Urca	7º	2	Tijuca	10º	32
Campinho	7º	2	Lagoa	11º	30
Tijuca	7º	2	Vila da Penha	12º	14
Laranjeiras	8º	1	Ipanema	13º	9
Lagoa	9º	0	Catete	14º	8
Catete	9º	0	Urca	15º	3
São Conrado	9º	0	Gávea	15º	3
Água Santa	9º	0	Campinho	16º	2
Cachambi	9º	0	Vila Isabel	17º	0
Campo Grande	9º	0	Flamengo	17º	0
Colégio	9º	0	Água Santa	17º	0
Copacabana	9º	0	Cachambi	17º	0
Flamengo	9º	0	Campo Grande	17º	0
Gávea	9º	0	Colégio	17º	0
Humaitá	9º	0	Copacabana	17º	0
Jardim América	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		199	Total		2.662

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em setembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.795), seguido de Jacarepaguá (231) e do Recreio dos Bandeirantes (211).

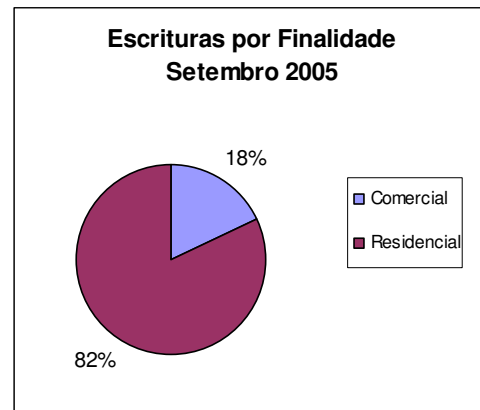
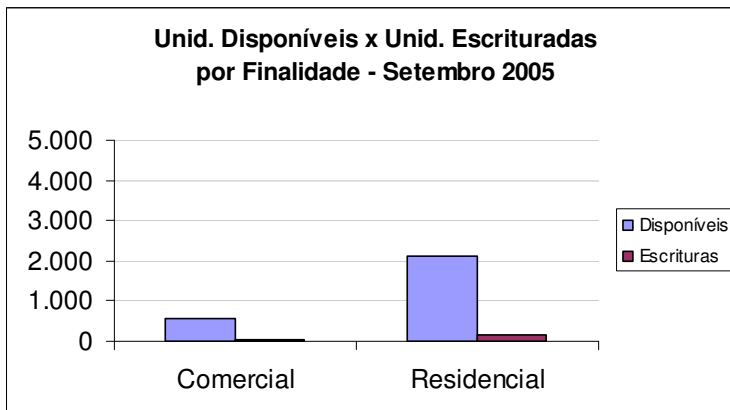
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca continua em primeiro lugar com 105 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece Botafogo com 28 unidades e, em terceiro, o Recreio dos Bandeirantes com 18 unidades escrituradas.

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.

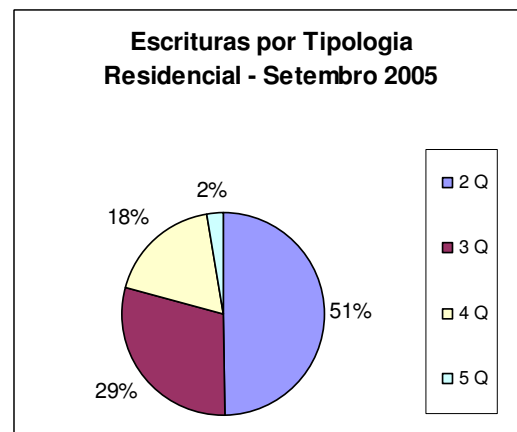
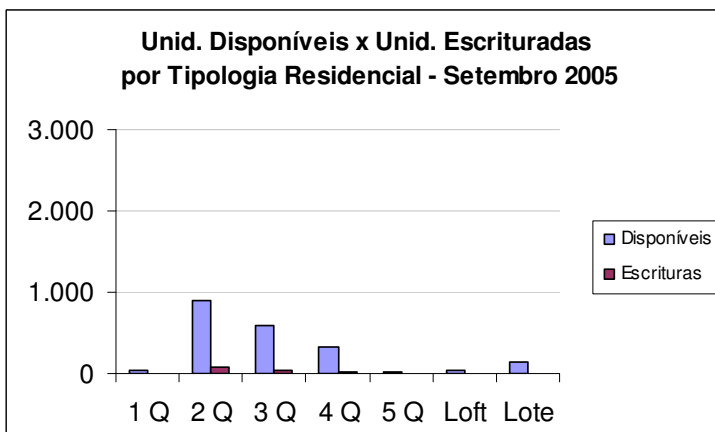
Do total pesquisado no mês de setembro de 2005, 79% é composto de unidades residenciais e 21% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi 81% para unidades residenciais e 19% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 82% foram residenciais e 18% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
567	36	6,3%	2.095	163	7,8%	2.662	199	7,5%



i – RESIDENCIAL

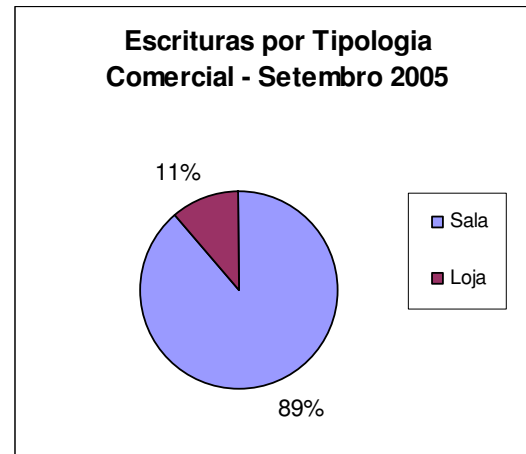
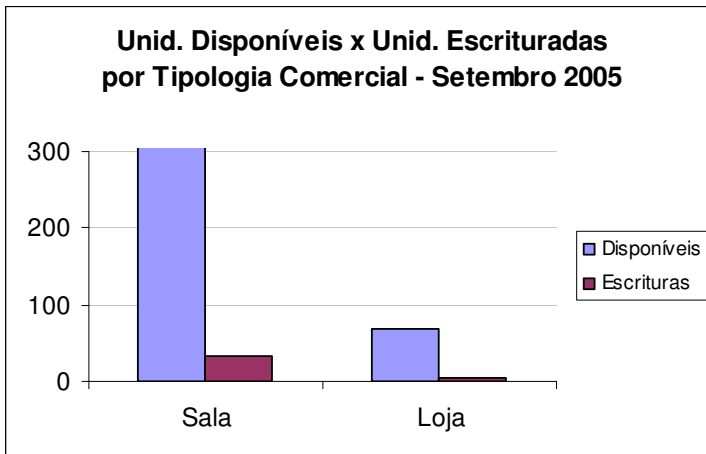
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	47	0	0,0%
2 Q	898	81	9,0%
3 Q	586	48	8,2%
4 Q	334	30	9,0%
5 Q	27	4	14,8%
Loft	51	0	0,0%
Lote	152	0	0,0%
Total	2.095	163	7,8%



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de setembro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 898 unidades e a maior vendagem, 81. O maior VSO médio ficou com a tipologia “**5 quartos**”, 14,8%. Apesar das vendas nessa tipologia não serem grandes em números absolutos, proporcionalmente geram um VSO alto dado a pequena oferta.

ii - COMERCIAL

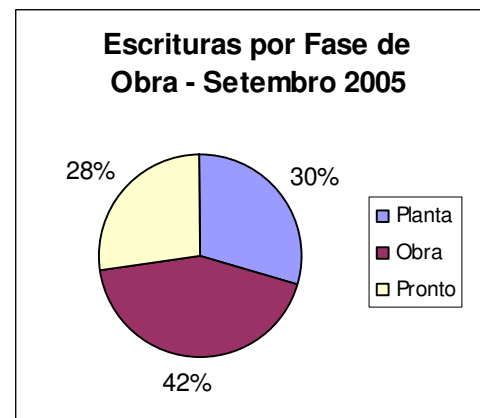
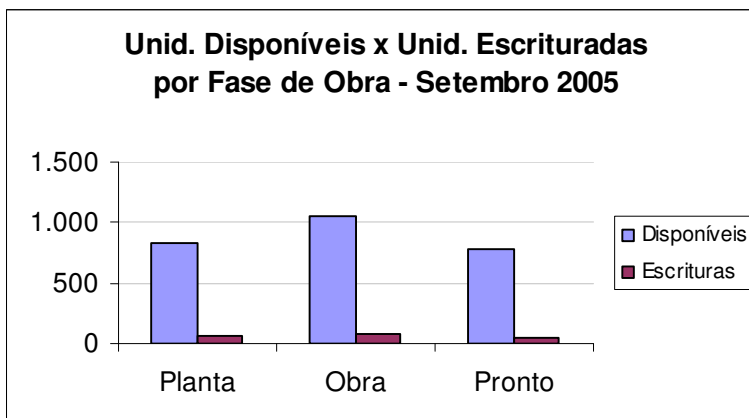
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	499	32	6,4%
Loja	68	4	5,9%
Total	567	36	6,3%



No mês de setembro de 2005 foram vendidas 32 salas comerciais e 4 lojas. Os VSOs médios das unidades do tipo “**loja**” (5,9%) e do tipo “**sala**” (6,4%) ficaram abaixo do VSO médio geral do mês (7,5%).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

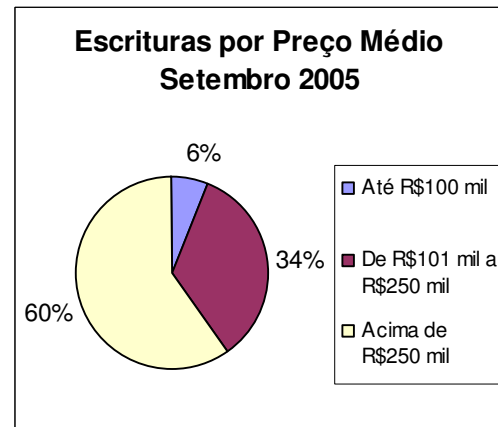
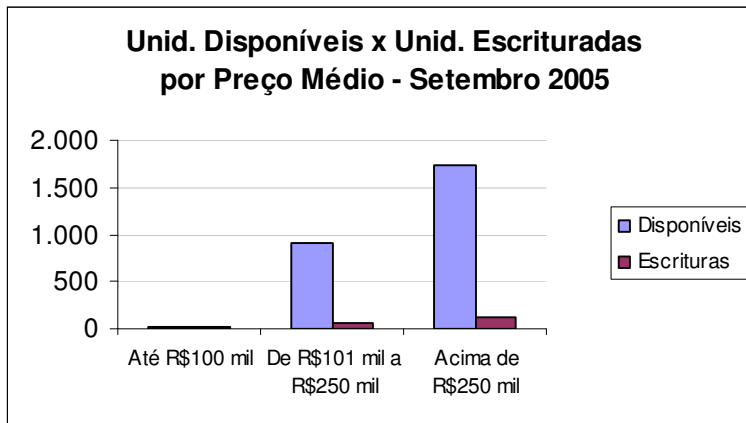
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
828	59	7,1%	1.057	85	8,0%	777	55	7,1%	2.662	199	7,5%



Em setembro de 2005, assim como em agosto e julho, os imóveis “**em obras**” apresentaram a maior disponibilidade, 1.057 unidades, a maior vendagem, 85 unidades, e o maior VSO médio, 8,0%. Os imóveis “**na planta**” e “**prontos**” empataram com VSOs de 7,1%, próximos à média geral do mês que foi de 7,5%.

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
16	12	75,0%	910	68	7,5%	1.736	119	6,9%	2.662	199	7,5%

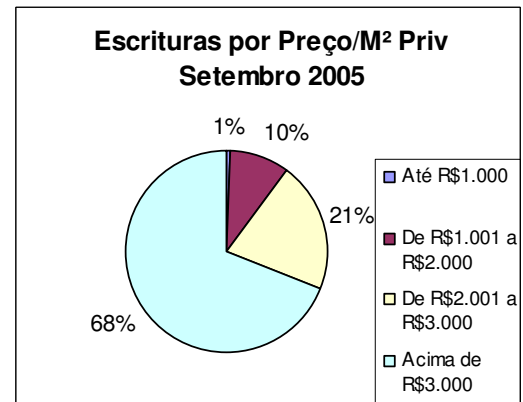
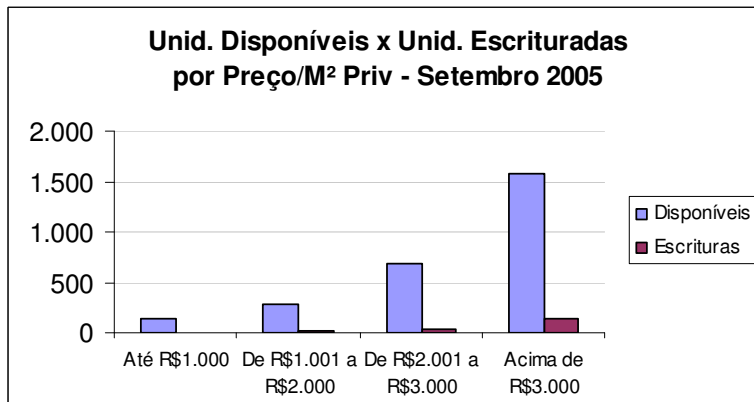


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em setembro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (1.736 unidades) e a com menos foi a **“até R\$100mil”** (16 unidades).

As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 1% do total ofertado e 6% das vendas em setembro de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101 mil a R\$250mil”** ficaram com 34% do total ofertado e 34% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** correspondem a 65% do total ofertado e ficaram com 60% 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
133	1	0,8%	279	19	6,8%	678	42	6,2%	1.572	137	8,7%	2.662	199	7,5%



Em setembro de 2005, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (1.572 unidades), o maior VSO médio (8,7%) e o maior número de unidades escrituradas (137) representando 68% do total vendido.

A faixa de preço/m² **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, uma unidade, ficando com apenas 1% do total vendido (em agosto foram vendidas 7 unidades, 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).