

# PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## RELATÓRIO DE OUTUBRO DE 2005

### I – INTRODUÇÃO

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

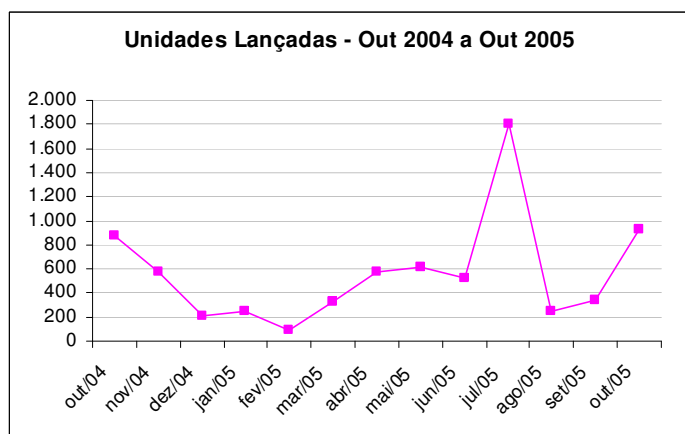
**VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas):** é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

### III – LANÇAMENTOS

Em outubro de 2005, foram lançados 5 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 932 unidades (100 em Botafogo, 208 em Jacarepaguá e 624 no Recreio dos Bandeirantes).<sup>1</sup>

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de outubro de 2004 a outubro de 2005.<sup>2</sup>

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
out/05	5	932
<b>Total</b>	<b>79</b>	<b>7.338</b>



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

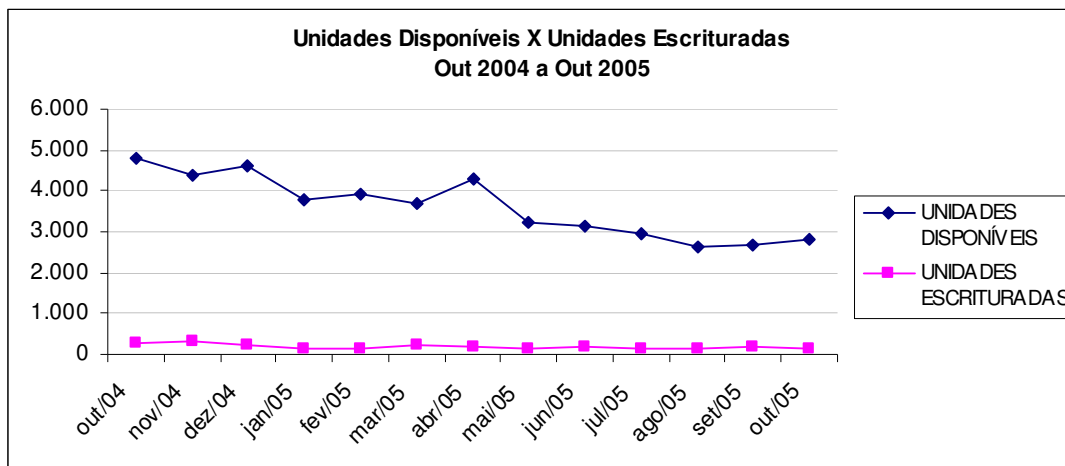
<sup>2</sup> Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando outubro de 2004 com outubro de 2005 verificamos um aumento de 7,13% nas unidades lançadas. O mês com maior número de unidades lançadas no período de outubro de 2004 a outubro de 2005 foi julho de 2005 com 1.800 novas unidades (mês em que foi lançada a Vila Pan Americana na Barra da Tijuca com 1.480 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 outubro, redução de 3,97% 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 Comercial<sup>3</sup> no período de outubro de 2004 a outubro 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.
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%
out/05	2.835	153	136	17	5,4%	88,9%	11,1%
<b>Total</b>	-	<b>2.482</b>	<b>2.097</b>	<b>385</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>3.615</b>	-	-	-	<b>5,3%</b>	<b>85,7%</b>	<b>14,3%</b>



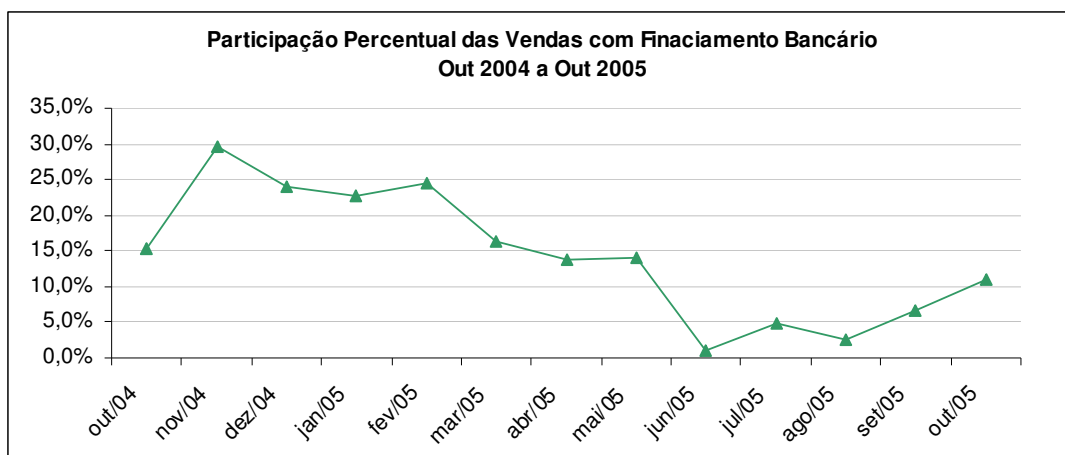
<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI ([www.ademi.org.br](http://www.ademi.org.br)).

No período de outubro de 2004 a outubro de 2005 houve uma queda de 41% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.812 para 2.835. Neste mesmo período, as vendas caíram, proporcionalmente, 40%, passando de 255 unidades para 153.

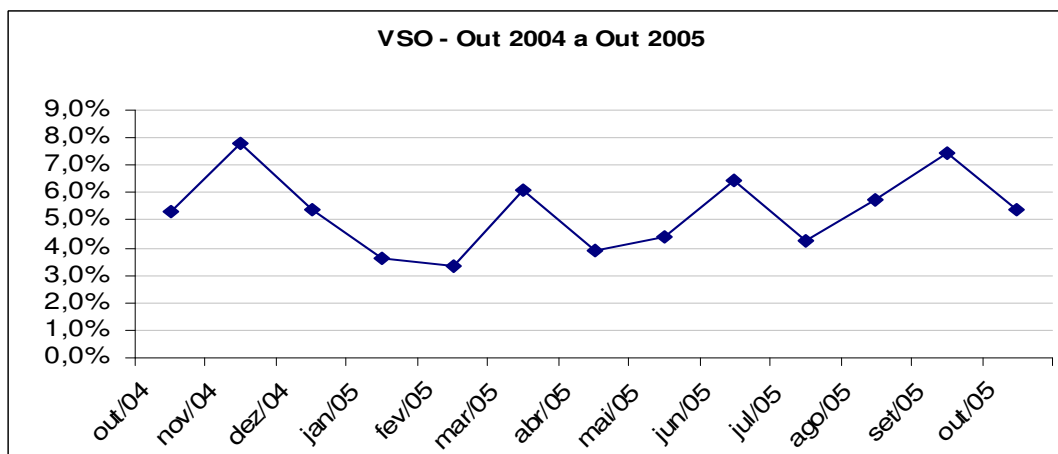
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 216 em outubro de 2004 para 136 unidades em outubro de 2005, uma queda de 37%. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 56,41%, passando de 39 unidades em outubro de 2004 para 17 em outubro de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 84,7% em outubro de 2004 e subiu para 88,9% em outubro de 2005, já o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 15,3% em outubro de 2004 para 11,1% em outubro de 2005.

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



O VSO total do mês de outubro de 2005 foi de 5,4% enquanto que o de outubro de 2004 foi de 5,3%, aumento de 0,1 ponto percentual.<sup>4</sup> O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de outubro de 2004 a outubro de 2005.



<sup>4</sup> 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 outubro de 2005, em um universo de 166 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 133 responderam à pesquisa, totalizando 13.654 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 2.835 unidades e foram escrituradas 153 (88,9% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 11,1% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **5,4%**.

Empreendimentos: **133**

Unidades: **13.654**

Unidades Disponíveis: **2.835**

VSO: **5,4%**

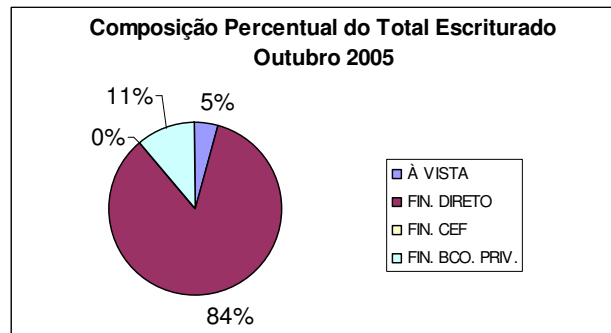
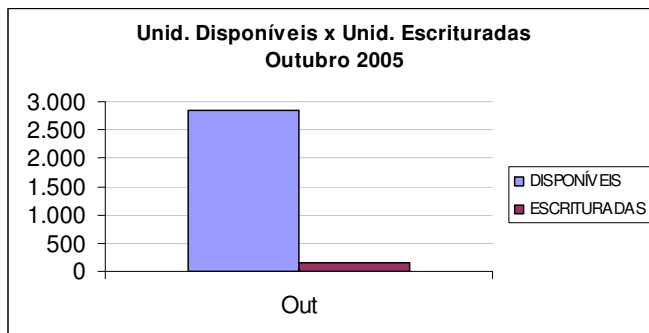
Unidades Escrituradas: **153**

À Vista: **7**

Financiamento Direto: **129**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **17**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

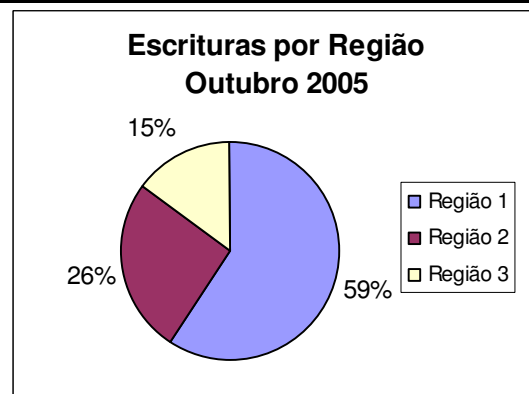
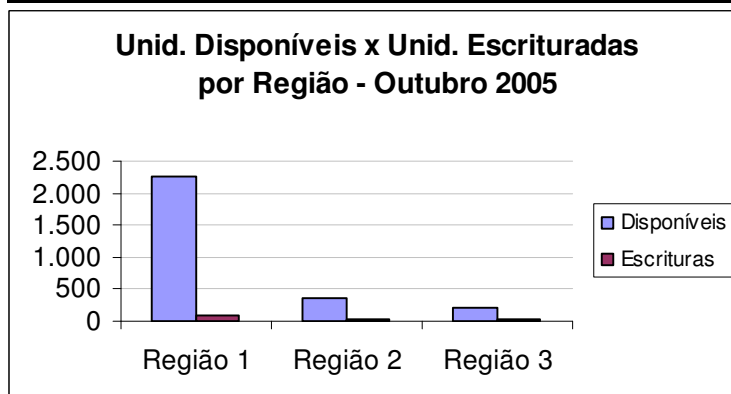
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

**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
2.270	90	4,0%	364	40	11,0%	201	23	11,4%	2.835	153	5,4%



Em outubro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 80% do total ofertado, e teve o maior volume de vendas, 90 escrituras, o que correspondeu a 59% das vendas totais. O maior VSO médio, 11,4%, 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 outubro de 2005.

**RANKING DE BAIRROS - Outubro 2005**

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	62
Botafogo	2º	27
Recreio	3º	21
Cachambi	4º	8
Jacarepaguá	5º	7
Vila da Penha	6º	6
Méier	6º	6
Catete	7º	4
Vila Isabel	8º	2
Urca	8º	2
Leblon	8º	2
Lagoa	8º	2
Laranjeiras	9º	1
Jardim Botânico	9º	1
Ipanema	9º	1
Campinho	9º	1
Vargem Pequena	10º	0
Vargem Grande	10º	0
Tijuca	10º	0
São Conrado	10º	0
Jardim América	10º	0
Humaitá	10º	0
Gávea	10º	0
Flamengo	10º	0
Copacabana	10º	0
Colégio	10º	0
Campo Grande	10º	0
Água Santa	10º	0
<b>Total</b>		<b>153</b>

BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	1.785
Recreio	2º	264
Jacarepaguá	3º	221
Botafogo	4º	132
Méier	5º	80
Laranjeiras	6º	52
Vila Isabel	7º	49
Jardim Botânico	8º	43
Leblon	9º	39
São Conrado	10º	36
Cachambi	11º	35
Tijuca	12º	30
Lagoa	12º	30
Catete	13º	18
Ipanema	14º	7
Vila da Penha	15º	6
Urca	16º	4
Gávea	17º	3
Campinho	18º	1
Flamengo	19º	0
Água Santa	19º	0
Campo Grande	19º	0
Colégio	19º	0
Copacabana	19º	0
Humaitá	19º	0
Jardim América	19º	0
Vargem Grande	19º	0
Vargem Pequena	19º	0
<b>Total</b>		<b>2.835</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em outubro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.785), seguido do Recreio dos Bandeirantes (264) e de Jacarepaguá (221).

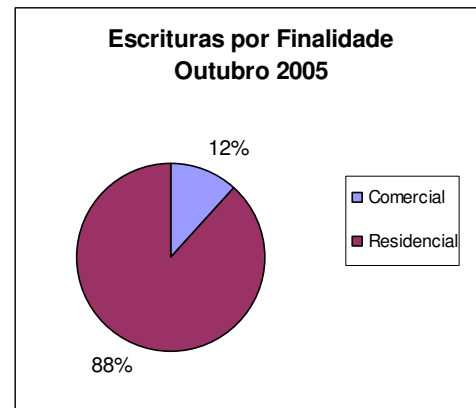
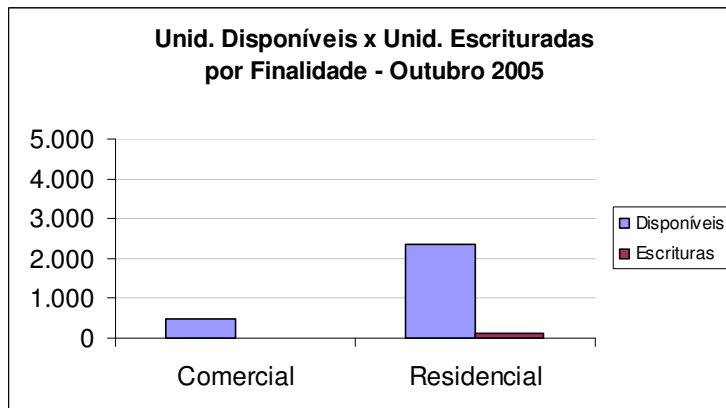
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca continua em primeiro lugar com 62 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece Botafogo com 27 unidades e, em terceiro, o Recreio dos Bandeirantes com 21 unidades escrituradas.

## 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.

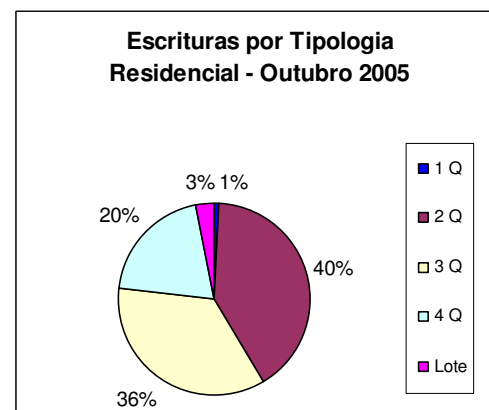
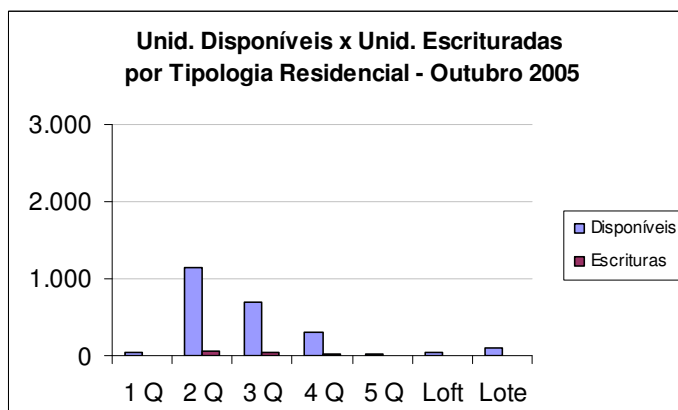
Do total pesquisado no mês de outubro de 2005, 83% é composto de unidades residenciais e 17% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi 79% para unidades residenciais e 21% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 88% foram residenciais e 12% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
471	18	3,8%	2.364	135	5,7%	2.835	153	5,4%



### i – RESIDENCIAL

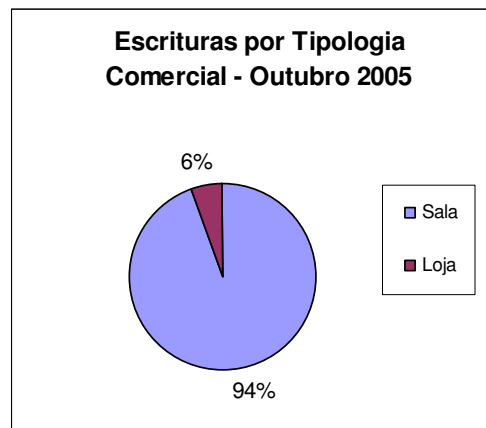
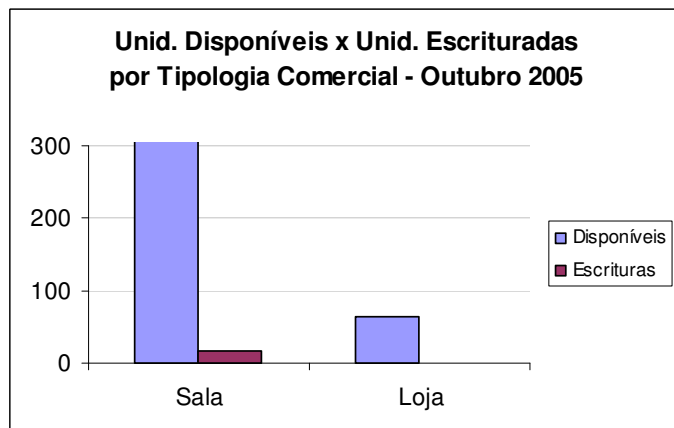
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	47	1	2,1%
2 Q	1.150	55	4,8%
3 Q	685	48	7,0%
4 Q	308	27	8,8%
5 Q	23	0	0,0%
Loff	51	0	0,0%
Lote	100	4	0,0%
<b>Total</b>	<b>2.364</b>	<b>135</b>	<b>5,7%</b>



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de outubro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 1.150 unidades e a maior vendagem, 55. O maior VSO médio ficou com a tipologia “**4 quartos**”, 8,8%.

**ii - COMERCIAL**

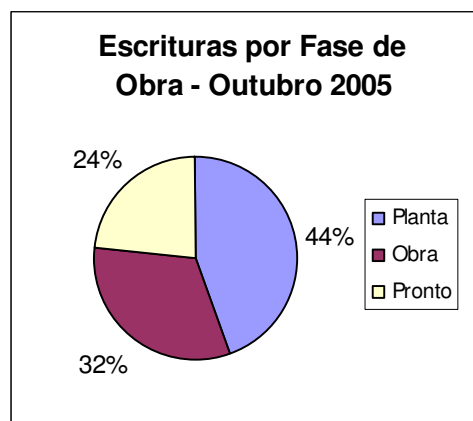
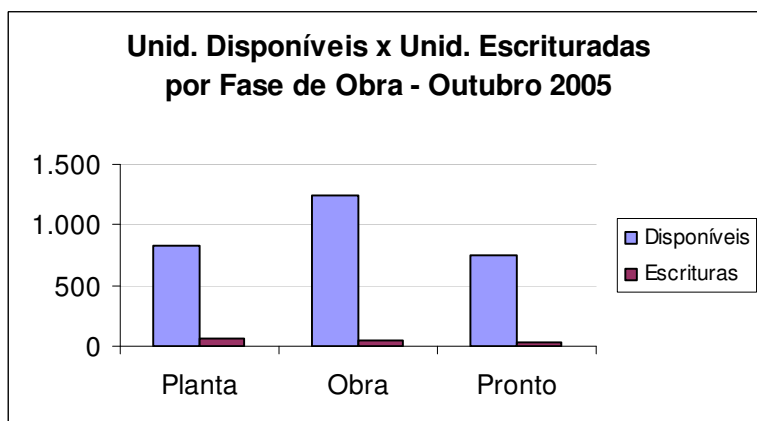
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	407	17	4,2%
Loja	64	1	1,6%
<b>Total</b>	<b>471</b>	<b>18</b>	<b>3,8%</b>



No mês de outubro de 2005 foram vendidas 17 salas comerciais e uma loja. Os VSOs médios das unidades do tipo "sala" (4,2%) e, principalmente, do tipo "loja" (1,6%) ficaram abaixo do VSO médio geral do mês (5,4%).

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

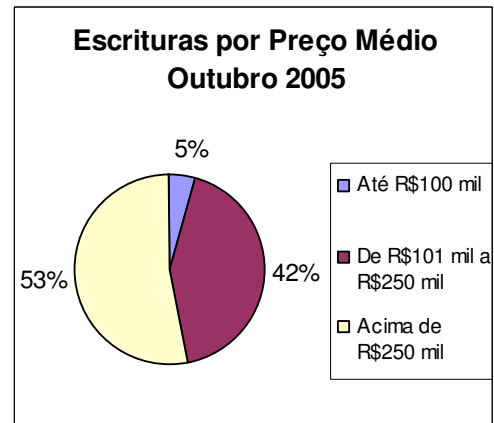
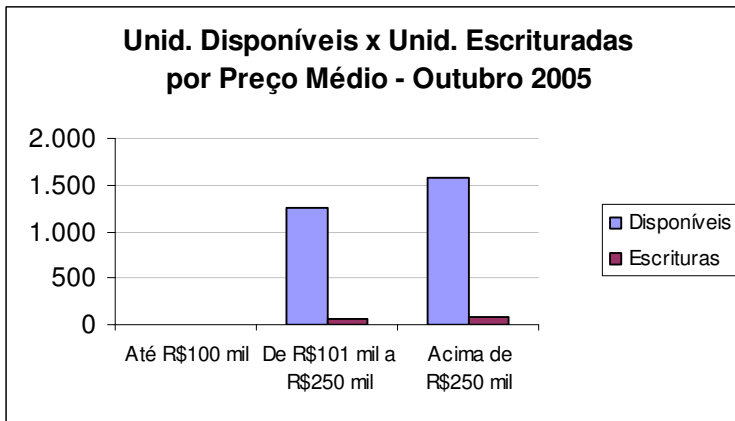
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
829	68	8,2%	1.250	49	3,9%	756	36	4,8%	2.835	153	5,4%



Em outubro de 2005, assim como em setembro e agosto, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.250 unidades. A maior vendagem, pela primeira vez neste ano, ficou com os imóveis "na planta", 68 unidades, que atingiram também o maior VSO médio, 8,2%.

**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.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
7	7	100,0%	1.259	65	5,2%	1.569	81	5,2%	2.835	153	5,4%

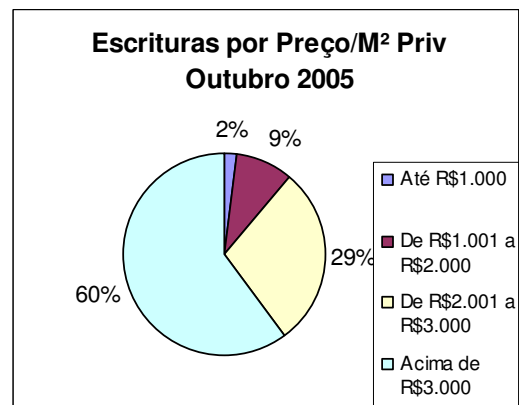
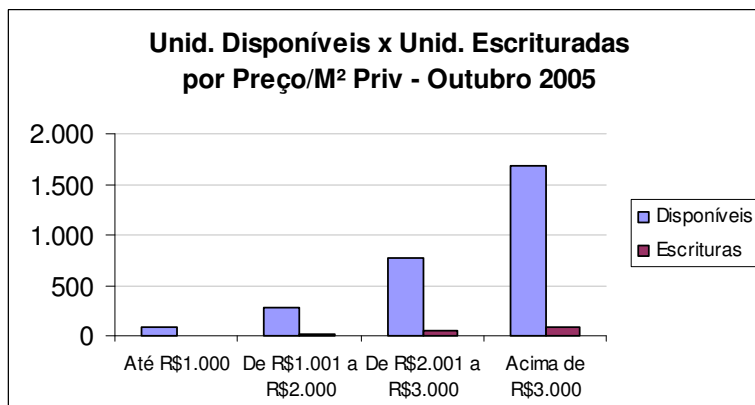


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em outubro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **"acima de R\$250mil"** (1.569 unidades) e a com menos foi a **"até R\$100mil"** (7 unidades).

As unidades de **"até R\$100 mil"** representaram 0,2% do total ofertado e 5% das vendas em outubro de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **"de R\$101mil a R\$250mil"** ficaram com 44,4% do total ofertado e 42% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **"acima de R\$250mil"** correspondem a 55,3% do total ofertado e ficaram com 53% das vendas.

#### X – ANÁLISE POR FAIXA DE PREÇO/M<sup>2</sup> 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
80	3	3,8%	284	14	4,9%	779	44	5,6%	1.692	92	5,4%	2.835	153	5,4%



Em outubro de 2005, a faixa de preço/m<sup>2</sup> **"acima de R\$3.000"** apresentou a maior disponibilidade (1.692 unidades) e o maior número de unidades escrituradas (92), representando 50% do total vendido. O maior VSO médio, 5,6%, ficou com os imóveis na faixa de preço/m<sup>2</sup> **"de R\$2.001 a R\$3.000"**.

A faixa de preço/m<sup>2</sup> **"até R\$1.000,00"** registrou a menor vendagem, 3 unidades, ficando com apenas 2% do total vendido (em setembro foi vendida somente uma unidade nessa faixa de preço/m<sup>2</sup>).