

# **PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO**

## **RELATÓRIO DE NOVEMBRO DE 2005**

### **I – INTRODUÇÃO**

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

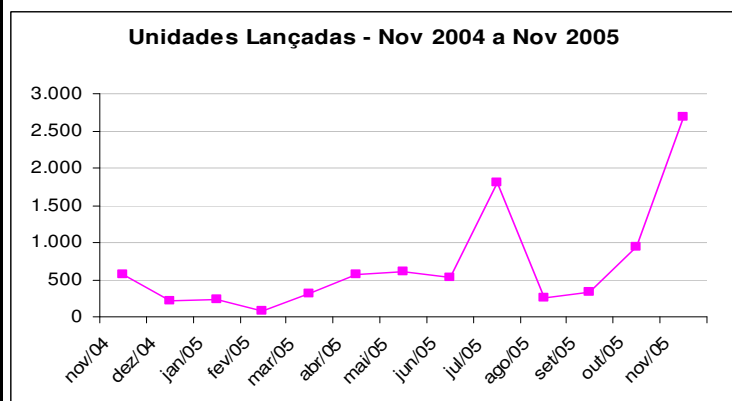
**VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas):** é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

### **III – LANÇAMENTOS**

Em novembro de 2005, foram lançados 16 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais (sendo um residencial com 15 lojas), totalizando 2.691 unidades (44 em Laranjeiras, 20 no Leblon, 6 na Lagoa, 156 em Jacarepaguá, 314 no Recreio dos Bandeirantes, 437 na Barra da Tijuca, 75 em Vila da Penha, 56 na Tijuca, 895 no Catete e 688 na Lapa).<sup>1</sup>

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
nov/05	16	2.691
<b>Total</b>	<b>87</b>	<b>9.159</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](http://www.ademi.org.br)).

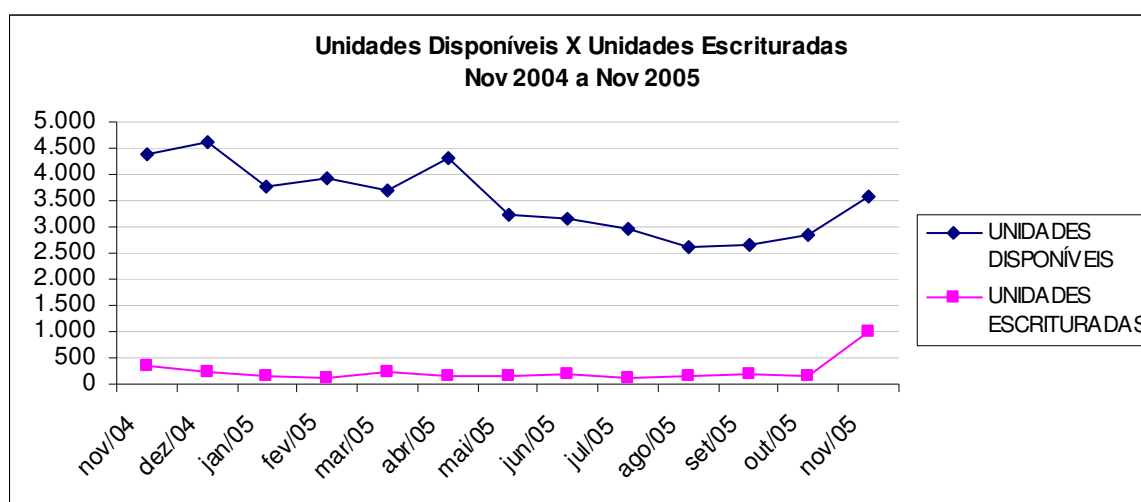
<sup>2</sup> Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando novembro de 2004 com novembro de 2005 verificamos o número de unidades lançadas quase quintuplicou. O mês com mais lançamentos entre novembro de 2004 e novembro de 2005 foi este último com 2.691 novas unidades (mês em que foram lançados dois empreendimentos grandes, com muitas unidades, um na Lapa e outro no Catete). 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 novembro, um aumento de 29% 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 novembro de 2004 a novembro 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.
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%
nov/05	3.592	981	932	49	27,3%	95,0%	5,0%
<b>Total</b>	-	<b>3.208</b>	<b>2.813</b>	<b>395</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>3.521</b>	-	-	-	<b>7,0%</b>	<b>86,5%</b>	<b>13,5%</b>



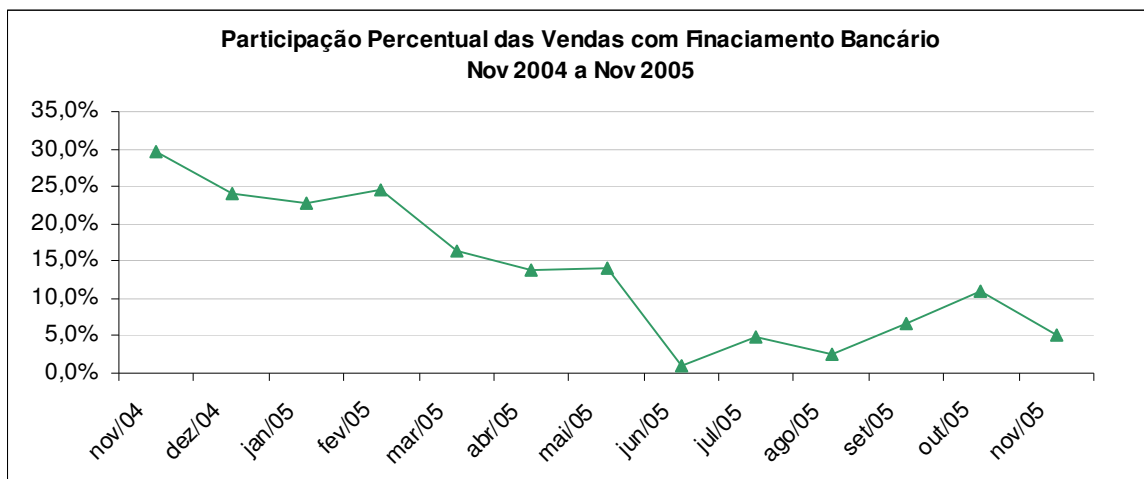
<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI ([www.ademi.org.br](http://www.ademi.org.br)).

No período de novembro de 2004 a novembro de 2005 houve uma queda de 17,88% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.374 para 3.592. Já as vendas quase triplicaram nesse mesmo período, passando de 342 unidades para 981.

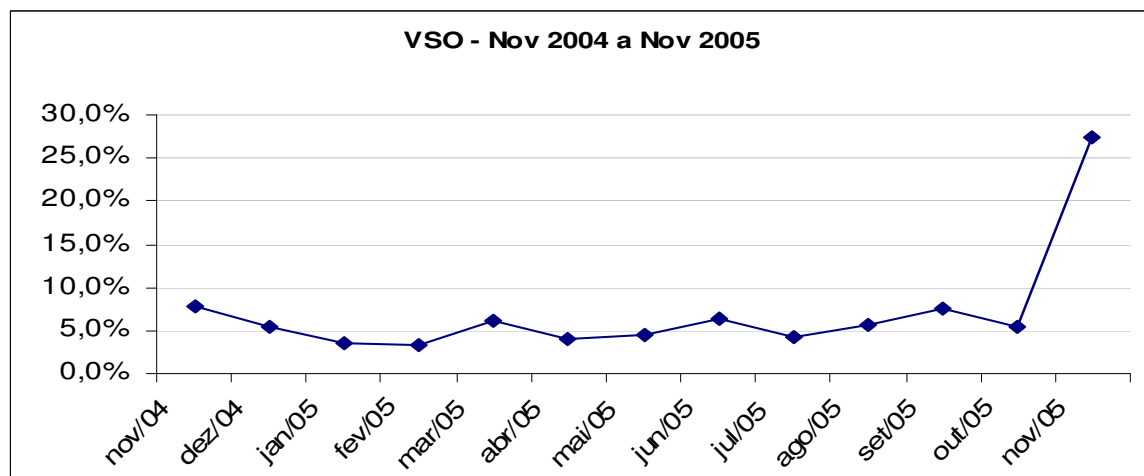
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador subiram de 241 em novembro de 2004 para 932 unidades em novembro de 2005. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 51,49%, passando de 101 unidades em novembro de 2004 para 49 em novembro de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 70,5% em novembro de 2004 e subiu para 95% em novembro de 2005, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 29,5% em novembro de 2004 para 5% em novembro de 2005.

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



O VSO total do mês de novembro de 2005 foi de 27,3% enquanto que o de novembro de 2004 foi de 7,8%.<sup>4</sup> Este é o VSO mais alto desde o início da Pesquisa ADEMI em julho de 2003. O que puxou o VSO para cima foi o enorme sucesso de vendas de dois empreendimentos grandes (com muitas unidades) lançados neste mês. O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de novembro de 2004 a novembro 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 novembro de 2005, em um universo de 172 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 126 responderam à pesquisa, totalizando 13.625 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.592 unidades e foram escrituradas 981 (95% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 5% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **27,3%**.

Empreendimentos: **126**

Unidades: **13.625**

Unidades Disponíveis: **3.592**

VSO: **27,3%**

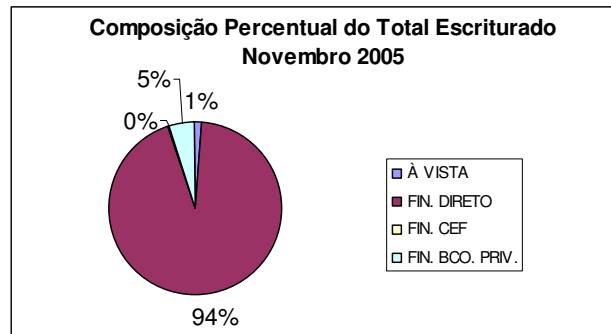
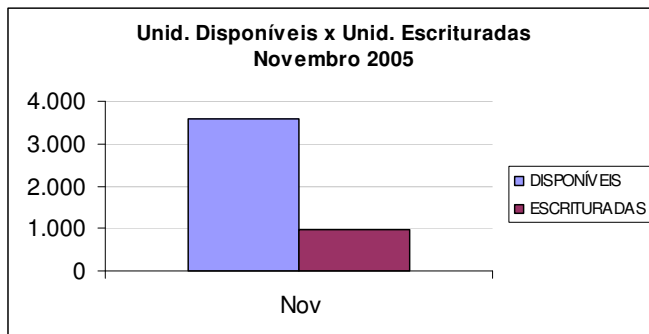
Unidades Escrituradas: **981**

À Vista: **14**

Financiamento Direto: **918**

Financiamento CEF: **3**

Financiamento Bancos: **46**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

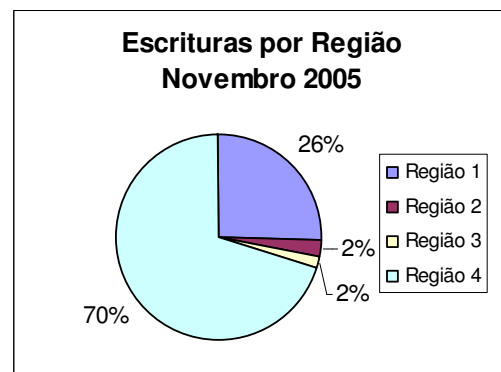
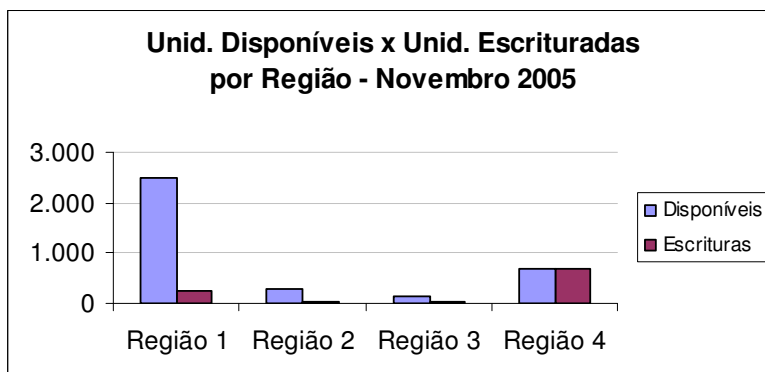
**Região 1:** Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande e Vargem Pequena.

**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 4:** Centro, Cidade Nova, Estácio, Rio Comprido, Santa Tereza, Santo Cristo, São Cristóvão.

Região 1			Região 2			Região 3			Região 4			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
2.501	252	10,1%	275	23	8,4%	128	19	14,8%	688	687	99,9%	3.592	981	27,3%



Em novembro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (2.501), correspondendo a 69% do total ofertado, mas, o maior volume de vendas, 687 escrituras, ficou com a **Região 4** que concentrou 65% das vendas totais. A **Região 4** que há muito tempo não era contemplada com novos lançamentos, viu seu VSO médio beirar os 100%, devido ao empreendimento lançado na região que vendeu quase todas as suas unidades em um só dia.

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

RANKING DE BAIROS - Novembro 2005			RANKING DE BAIROS - Novembro 2005		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Centro	1º	687	Barra da Tijuca	1º	1.982
Barra da Tijuca	2º	165	Centro	2º	688
Jacarepaguá	3º	58	Recreio	3º	287
Recreio	4º	29	Jacarepaguá	4º	232
Cachambi	5º	12	Botafogo	5º	95
Botafogo	6º	11	Méier	6º	72
Leblon	7º	4	Laranjeiras	7º	42
Méier	7º	4	São Conrado	8º	36
Vila da Penha	8º	3	Leblon	9º	31
Jardim Botânico	9º	2	Tijuca	10º	30
Laranjeiras	9º	2	Jardim Botânico	11º	28
Lagoa	10º	2	Lagoa	12º	28
Catete	10º	1	Cachambi	13º	13
Ipanema	10º	1	Vila da Penha	13º	13
Água Santa	11º	0	Ipanema	14º	6
Campinho	11º	0	Catete	15º	4
Campo Grande	11º	0	Gávea	16º	3
Colégio	11º	0	Urca	17º	2
Copacabana	11º	0	Água Santa	18º	0
Flamengo	11º	0	Campinho	18º	0
Gávea	11º	0	Campo Grande	18º	0
Humaitá	11º	0	Colégio	18º	0
Jardim América	11º	0	Copacabana	18º	0
São Conrado	11º	0	Flamengo	18º	0
Tijuca	11º	0	Humaitá	18º	0
Urca	11º	0	Jardim América	18º	0
Vargem Grande	11º	0	Vargem Grande	18º	0
Vargem Pequena	11º	0	Vargem Pequena	18º	0
Vila Isabel	11º	0	Vila Isabel	18º	0
<b>Total</b>		<b>981</b>	<b>Total</b>		<b>3.592</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em novembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.982), seguido do Centro (688) e do Recreio dos Bandeirantes (287).

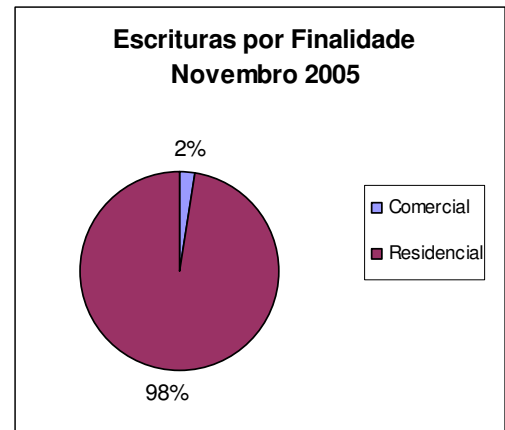
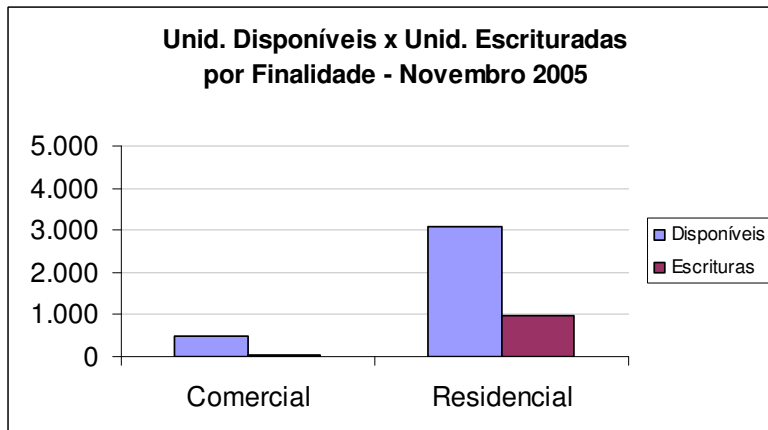
Em relação às vendas, o Centro saltou para o primeiro lugar com 687 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece a Barra da Tijuca com 165 unidades e, em terceiro, Jacarepaguá com 58 unidades escrituradas.

## 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.

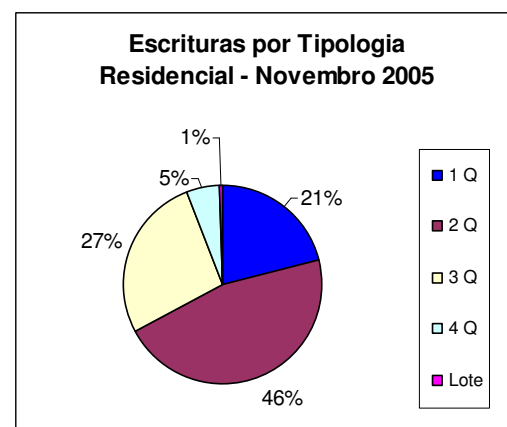
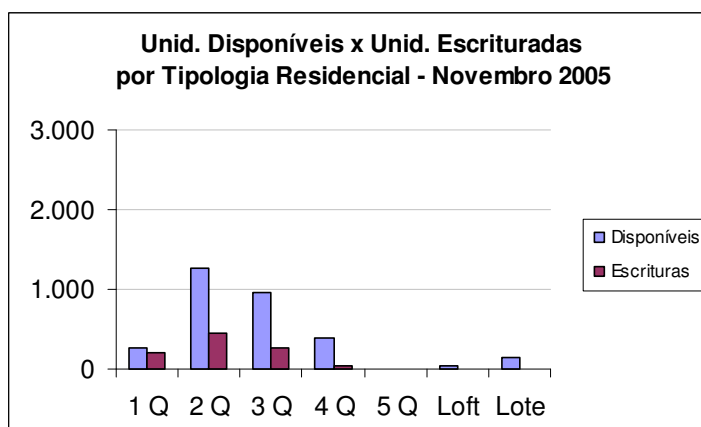
Do total pesquisado no mês de novembro de 2005, 86% é composto de unidades residenciais e 14% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi 83% para unidades residenciais e 17% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 98% foram residenciais e 2% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
493	24	4,9%	3.099	957	30,9%	3.592	981	27,3%



### i – RESIDENCIAL

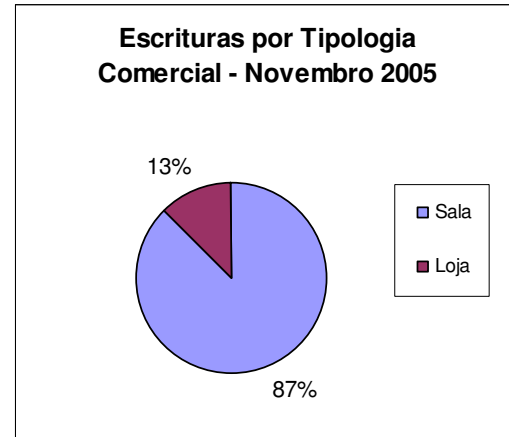
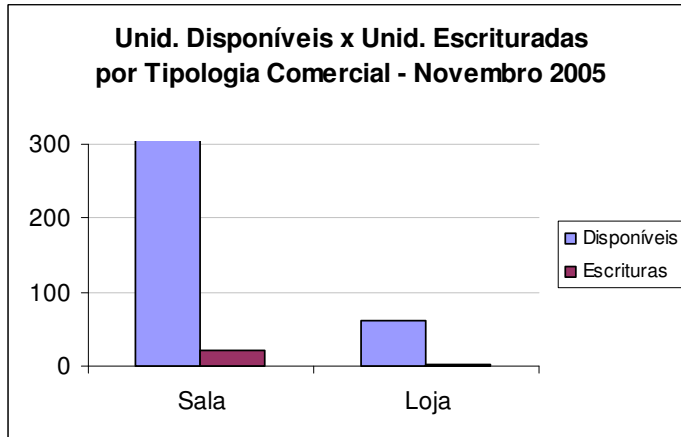
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	260	201	77,3%
2 Q	1.274	443	34,8%
3 Q	964	257	26,7%
4 Q	394	50	12,7%
5 Q	7	0	0,0%
Loff	51	0	0,0%
Lote	149	6	0,0%
<b>Total</b>	<b>3.099</b>	<b>957</b>	<b>30,9%</b>



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de novembro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 1.274 unidades e a maior vendagem, 443. O maior VSO médio, 77,3%, ficou com a tipologia “**1 quarto**”, que vendeu 201 unidades das 260 disponibilizadas para venda.

**ii - COMERCIAL**

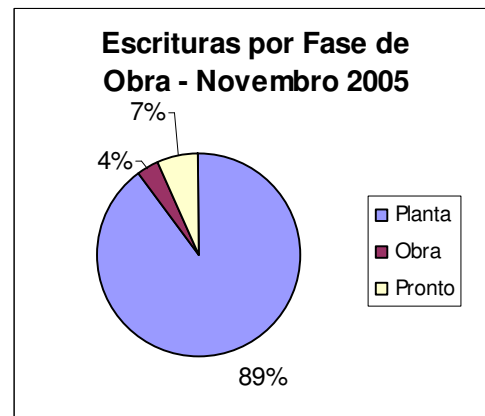
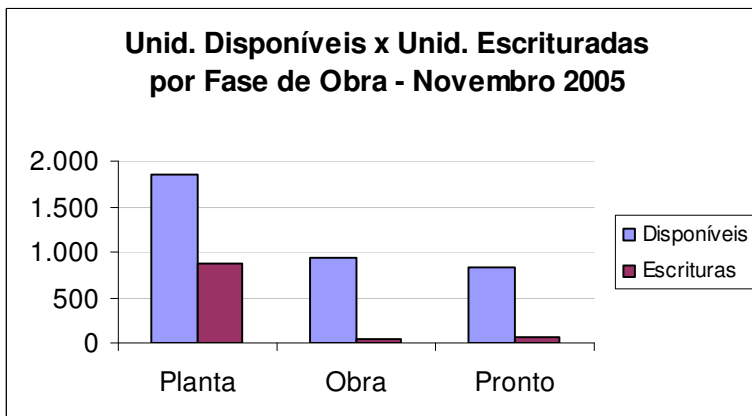
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	432	21	4,9%
Loja	61	3	4,9%
<b>Total</b>	<b>493</b>	<b>24</b>	<b>4,9%</b>



No mês de novembro de 2005 foram vendidas 21 salas comerciais e 3 lojas. Os VSOs médios das unidades do tipo "sala" e do tipo "loja" (4,9% cada) ficaram muito abaixo do VSO médio geral do mês (27,3%).

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

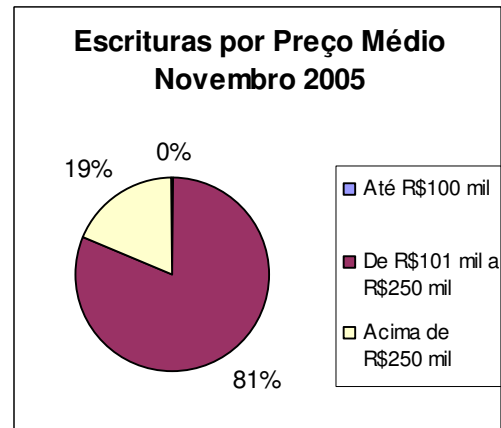
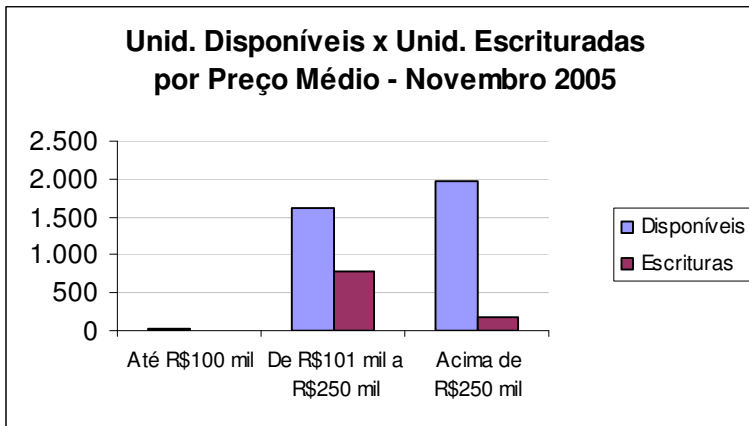
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
1.846	881	47,7%	926	35	3,8%	820	65	7,9%	3.592	981	27,3%



Em novembro de 2005, os imóveis "na planta" apresentaram a maior disponibilidade, 1.846 unidades, a maior vendagem, 881 unidades, e o maior VSO médio, 47,7%.

**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
13	3	23,1%	1.610	794	49,3%	1.969	184	9,3%	3.592	981	27,3%

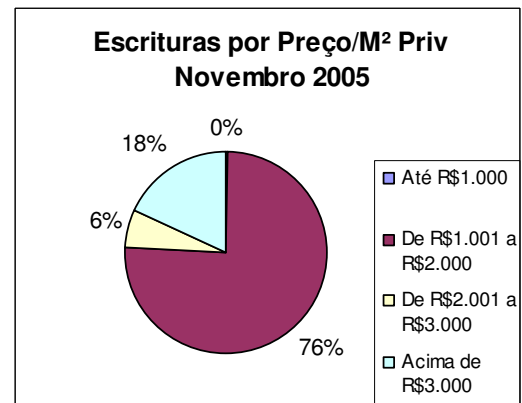
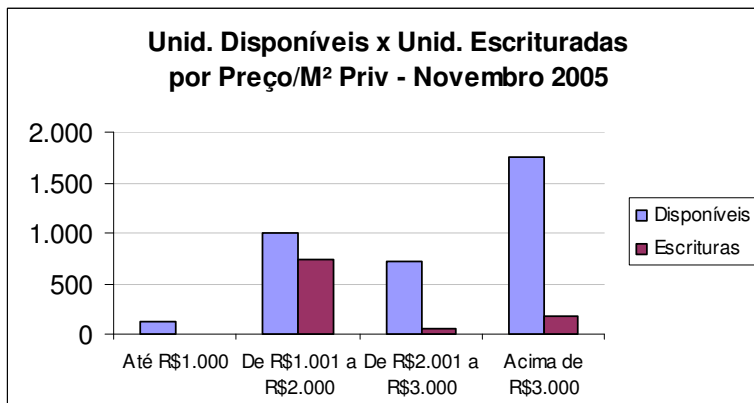


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em novembro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (1.969 unidades) e a com menos foi a **“até R\$100mil”** (13 unidades). O maior número de escrituras ficou com a faixa **“de R\$101mil a R\$250mil”**, 794 unidades.

As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 0,4% do total ofertado e 0,3% das vendas em novembro de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 44,8% do total ofertado e 80,9% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** corresponderam a 54,8% do total ofertado e ficaram com 18,8% 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
129	4	3,1%	993	739	74,4%	716	61	8,5%	1.754	177	10,1%	3.592	981	27,3%



Em novembro de 2005, a faixa de preço/m<sup>2</sup> **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (1.754 unidades). O maior número de unidades escrituradas (739) e o maior VSO médio (74,4%) ficaram com a faixa **“de R\$1.001 a R\$2.000”** que obteve 76% do total vendido.

A faixa de preço/m<sup>2</sup> **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, 4 unidades, não atingindo nem 1% do total vendido (em outubro foram vendidas 3 unidades e em setembro foi vendida somente uma unidade nessa faixa de preço/m<sup>2</sup>).