

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE DEZEMBRO DE 2005

I – INTRODUÇÃO

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

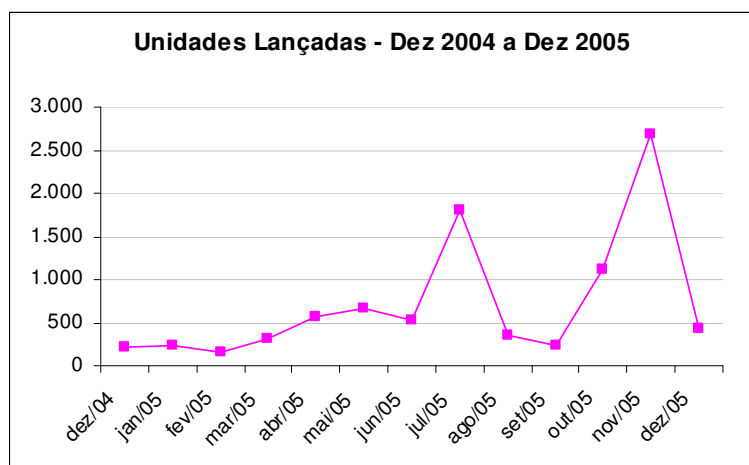
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em dezembro de 2005, foram lançados 4 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 424 unidades (40 em Botafogo, 328 em Jacarepaguá e 56 na Tijuca).¹

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

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
dez/04	6	209
jan/05	8	244
fev/05	3	154
mar/05	3	321
abr/05	6	578
mai/05	10	657
jun/05	7	527
jul/05	6	1.800
ago/05	7	357
set/05	3	232
out/05	8	1.119
nov/05	16	2.691
dez/05	4	424
Total	87	9.313



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

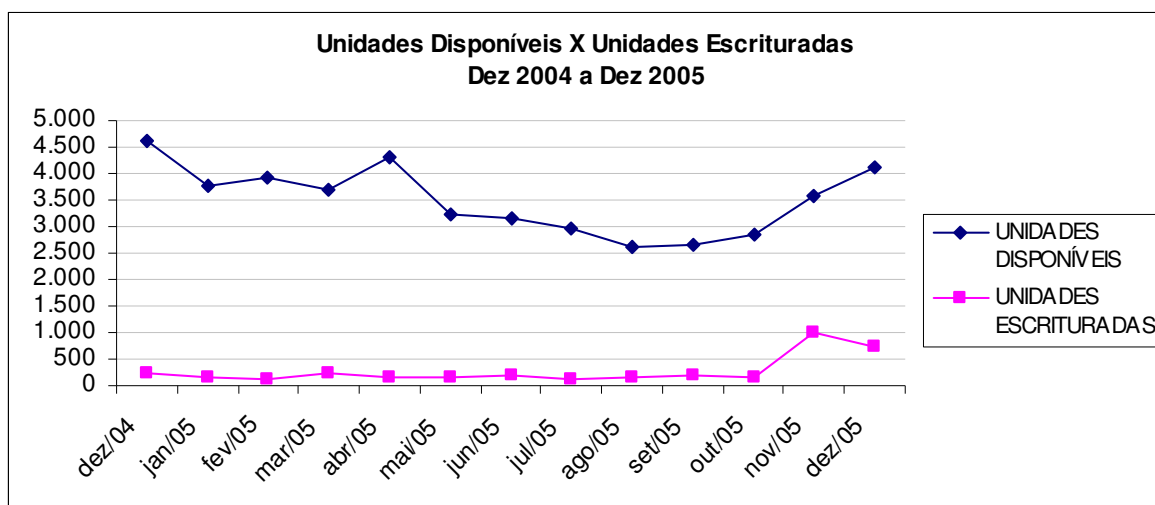
² Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando dezembro de 2004 com dezembro de 2005 verificamos que o número de unidades lançadas mais que dobrou. O mês com mais lançamentos entre dezembro de 2004 e dezembro de 2005 foi novembro de 2005 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 fevereiro de 2005 (meses que coincidem com as férias escolares) registraram os menores números de novas unidades. O ano de 2005 registrou um aumento de 36% no número de unidades lançadas em relação a 2004.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de dezembro de 2004 a dezembro 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.
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%
dez/05	4.106	735	727	8	17,9%	98,9%	1,1%
Total	-	3.601	3.299	302	-	-	-
Médias	3.500	-	-	-	7,8%	88,7%	11,3%



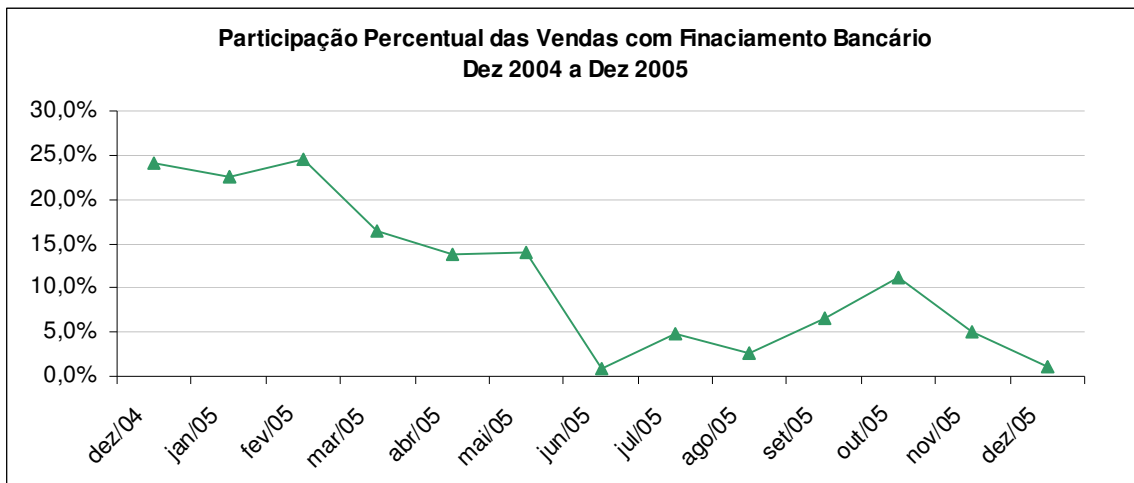
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de dezembro de 2004 a dezembro de 2005 houve uma queda de 11% no número de unidades disponíveis que passaram de 4.617 para 4.106. Já as vendas quase triplicaram nesse mesmo período, passando de 249 unidades para 735.

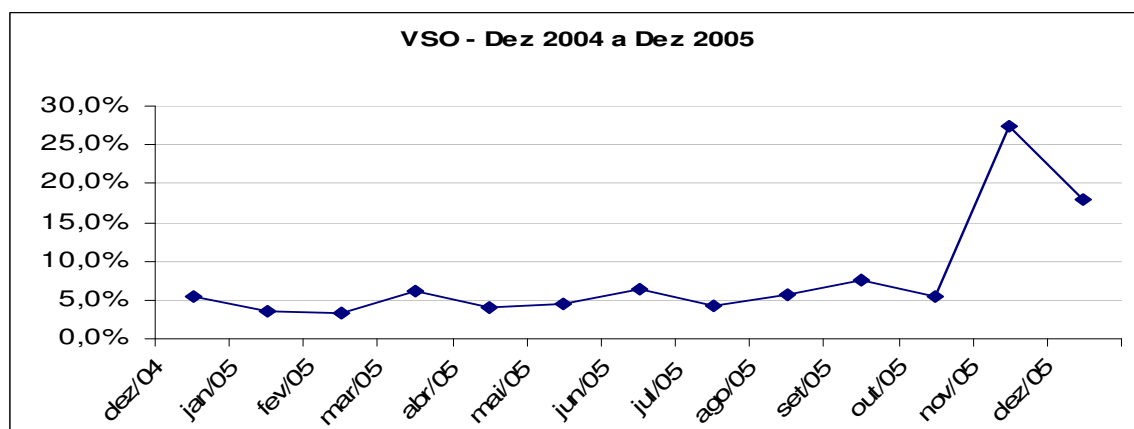
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador subiram de 189 em dezembro de 2004 para 727 unidades em dezembro de 2005. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 86,67%, passando de 60 unidades em dezembro de 2004 para 8 em dezembro de 2005.

O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 75,9% em dezembro de 2004 e subiu para 98,9% em dezembro de 2005, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 24,1% em dezembro de 2004 para 1,1% em dezembro de 2005.

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



O VSO total do mês de dezembro de 2005 foi de 17,9% enquanto que o de dezembro de 2004 foi de 5,4%.⁴ O grande sucesso de vendas de empreendimentos com muitas unidades lançados no final do ano, que já tinha sido responsável pelo maior VSO do ano em novembro, teve reflexo também no VSO de dezembro, tornando-o o segundo mais alto do ano. O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de dezembro de 2004 a dezembro 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 dezembro de 2005, em um universo de 178 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 140 responderam à pesquisa, totalizando 15.590 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 4.106 unidades e foram escrituradas 735 (98,9% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 1,1% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **17,9%**.

Empreendimentos: **140**

Unidades: **15.590**

Unidades Disponíveis: **4.106**

VSO: **17,9%**

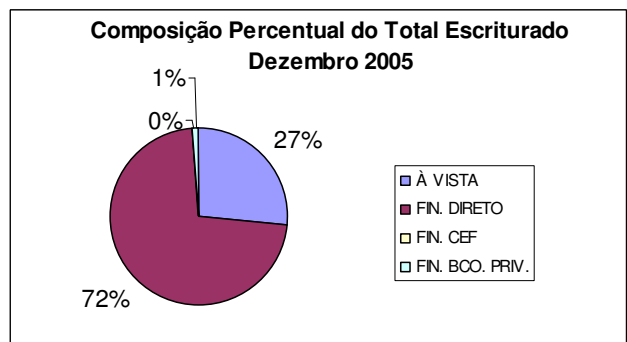
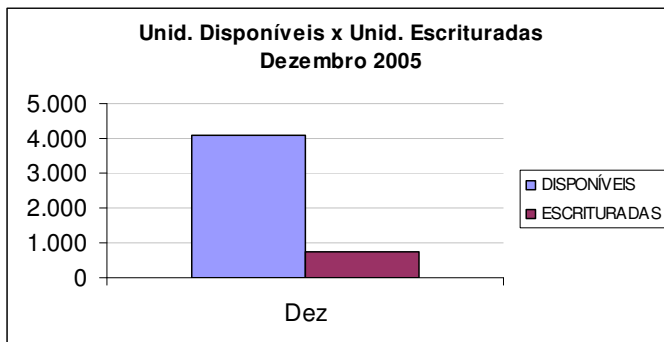
Unidades Escrituradas: **735**

À Vista: **197**

Financiamento Direto: **530**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **8**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

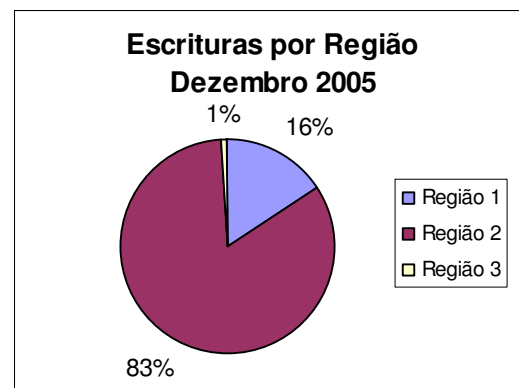
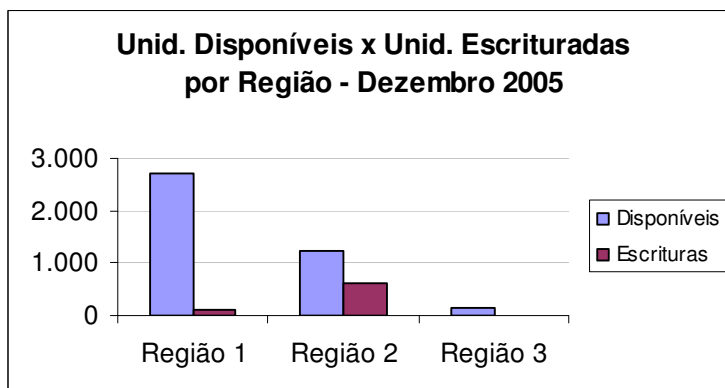
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

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
2.725	117	4,3%	1.236	611	49,4%	140	7	5,0%	4.101	735	17,9%



Em dezembro de 2005, assim como nos meses anteriores, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (2.725), correspondendo a 67% do total ofertado, mas, o maior volume de vendas, 611 escrituras, ficou com a **Região 2** que concentrou 83% das vendas totais.

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

RANKING DE BAIROS - Dezembro 2005			RANKING DE BAIROS - Dezembro 2005		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Catete	1º	592	Barra da Tijuca	1º	2.030
Barra da Tijuca	2º	64	Catete	2º	908
Jacarepaguá	3º	36	Jacarepaguá	3º	399
Recreio	4º	17	Recreio	4º	296
Botafogo	5º	9	Botafogo	5º	135
Leblon	6º	7	Méier	6º	52
Vila da Penha	7º	3	Leblon	7º	50
Méier	8º	2	Vila Isabel	8º	47
Cachambi	9º	1	Jardim Botânico	9º	38
Lagoa	9º	1	São Conrado	10º	37
Gávea	9º	1	Lagoa	11º	32
Urca	9º	1	Tijuca	12º	30
Vila Isabel	9º	1	Laranjeiras	13º	23
Centro	10º	0	Vila da Penha	14º	10
Jardim Botânico	10º	0	Ipanema	15º	5
Laranjeiras	10º	0	Gávea	15º	5
Ipanema	10º	0	Copacabana	15º	5
Água Santa	10º	0	Urca	16º	3
Campinho	10º	0	Cachambi	17º	1
Campo Grande	10º	0	Centro	18º	0
Colégio	10º	0	Água Santa	18º	0
Copacabana	10º	0	Campinho	18º	0
Flamengo	10º	0	Campo Grande	18º	0
Humaitá	10º	0	Colégio	18º	0
Jardim América	10º	0	Flamengo	18º	0
São Conrado	10º	0	Humaitá	18º	0
Tijuca	10º	0	Jardim América	18º	0
Vargem Grande	10º	0	Vargem Grande	18º	0
Vargem Pequena	10º	0	Vargem Pequena	18º	0
Total		735	Total		4.106

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em dezembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.030), seguido do Catete (908) e de Jacarepaguá (399).

Em relação às vendas, o Catete saltou para o primeiro lugar com 592 unidades vendidas. Em segundo lugar aparece a Barra da Tijuca com 64 unidades e, em terceiro, Jacarepaguá com 36 unidades escrituradas.

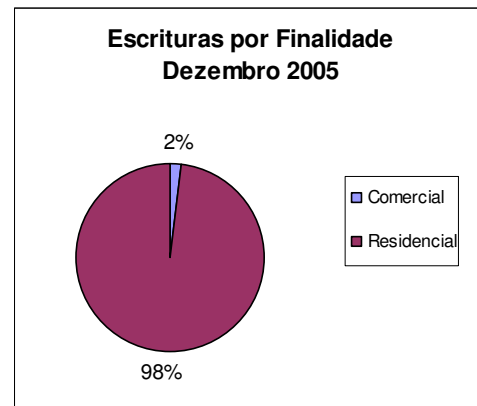
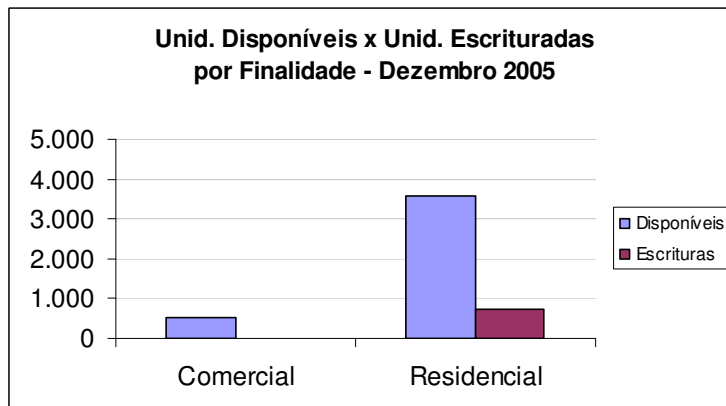
O bom desempenho do Catete deve-se principalmente ao sucesso de vendas de um grande empreendimento lançado no bairro.

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.

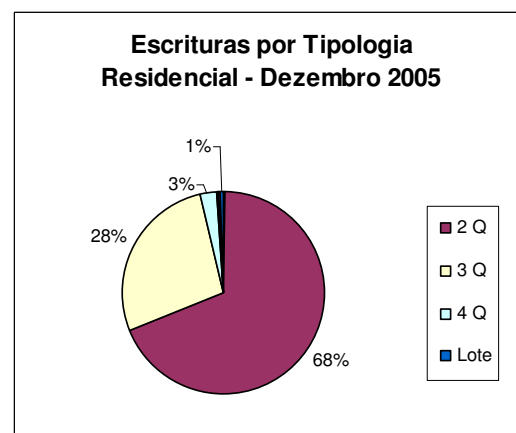
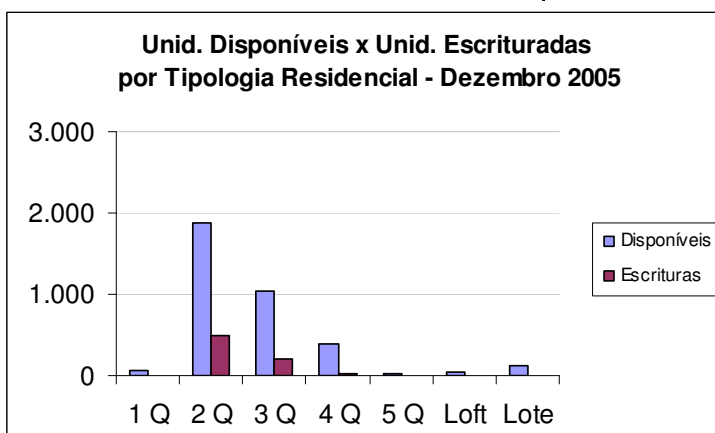
Do total pesquisado no mês de dezembro de 2005, 87% é composto de unidades residenciais e 13% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 86% para unidades residenciais e 14% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 98% foram residenciais e 2% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
527	15	2,8%	3.579	720	20,1%	4.106	735	17,9%



i – RESIDENCIAL

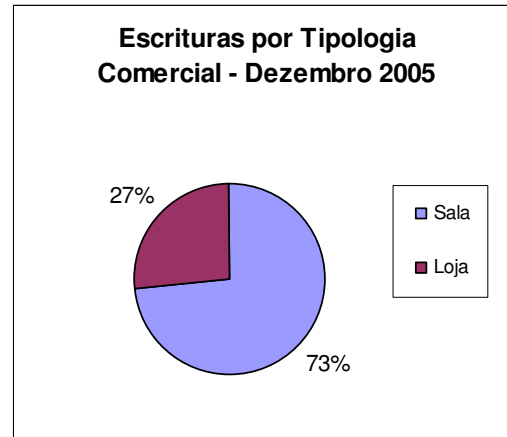
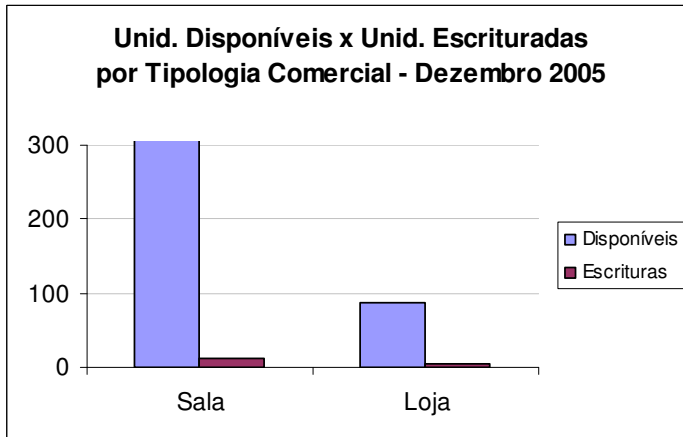
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	60	2	3,3%
2 Q	1.887	493	26,1%
3 Q	1.047	198	18,9%
4 Q	385	19	4,9%
5 Q	17	2	11,8%
Loff	51	1	2,0%
Lote	132	5	3,8%
Total	3.579	720	20,1%



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de dezembro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta, 1.887 unidades, a maior vendagem, 493 unidades e o maior VSO médio, 26,1%.

ii - COMERCIAL

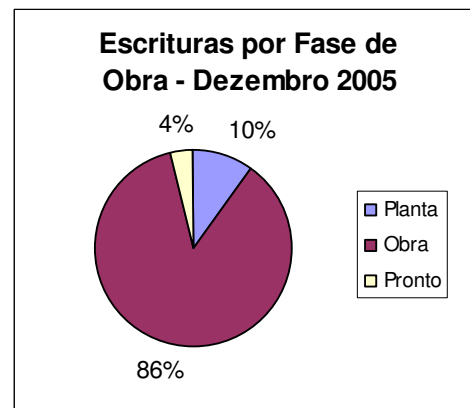
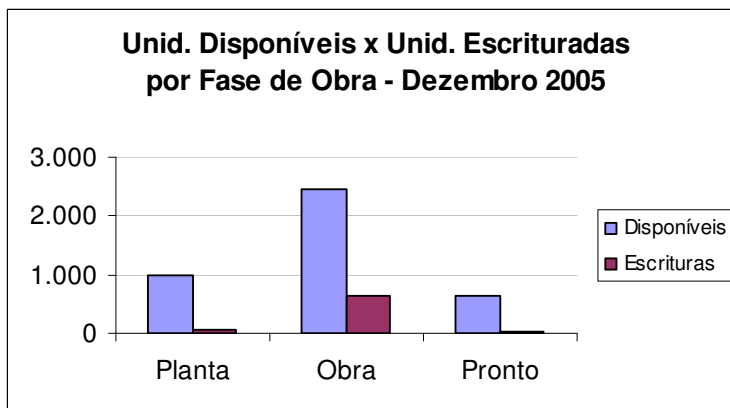
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	440	11	2,5%
Loja	87	4	4,6%
Total	527	15	2,8%



No mês de dezembro de 2005 foram vendidas 11 salas comerciais e 4 lojas. Os VSOs médios das unidades do tipo "sala" e do tipo "loja" (2,5% e 4,6% respectivamente) ficaram muito abaixo do VSO médio geral do mês (17,9%).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

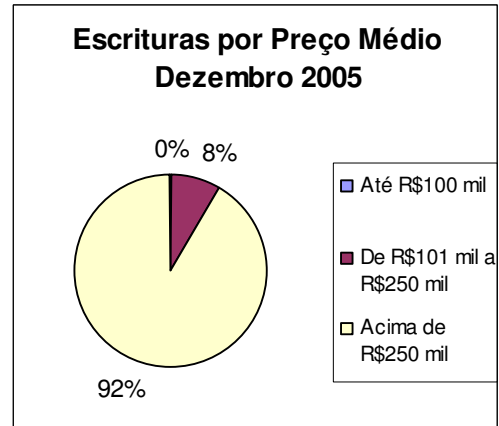
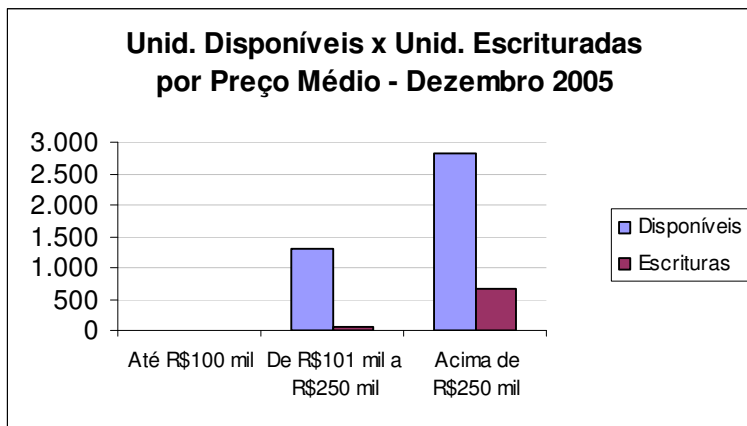
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
992	74	7,5%	2.469	635	25,7%	645	26	4,0%	4.106	735	17,9%



Em dezembro de 2005, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 2.469 unidades, a maior vendagem, 635 unidades, e o maior VSO médio, 25,7%. No mês anterior, foram os imóveis "na planta" apresentaram esses resultados.

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
10	3	30,0%	1.291	60	4,6%	2.805	672	24,0%	4.106	735	17,9%

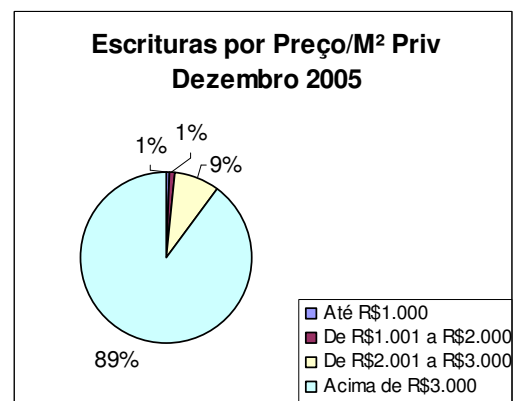
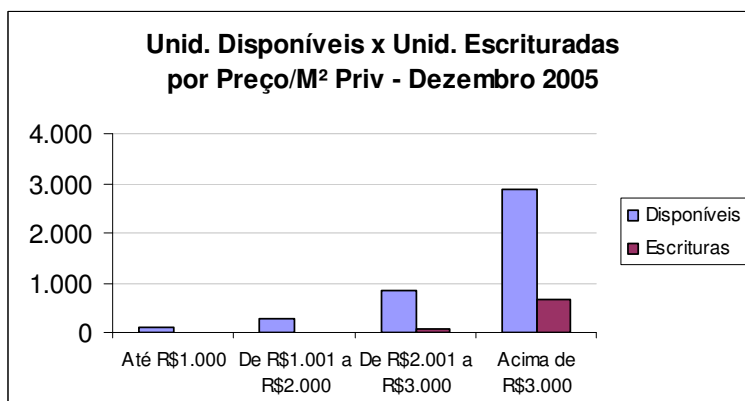


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em dezembro de 2005 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a **“acima de R\$250mil”** (2.805 unidades) e a com menos foi a **“até R\$100mil”** (10 unidades). O maior número de escrituras ficou com também a faixa **“acima de R\$250mil”**, 672 unidades.

As unidades de **“até R\$100 mil”** representaram 0,2% do total ofertado e 0,4% das vendas em dezembro de 2005. Já as unidades com preço médio de venda **“de R\$101mil a R\$250mil”** ficaram com 31,4% do total ofertado e 8,2% do total vendido. As unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** corresponderam a 68,3% do total ofertado e ficaram com 91,4% 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
117	5	4,3%	284	8	2,8%	839	63	7,5%	2.866	659	23,0%	4.106	735	17,9%



Em dezembro de 2005, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (2.866 unidades), o maior número de unidades escrituradas (659 unidades, o que representou 89% do total vendido no mês) e o maior VSO médio (23%).

A faixa de preço/m² **“até R\$1.000,00”** registrou a menor vendagem, 5 unidades, ficando com apenas 1% do total vendido (em novembro foram vendidas 4 unidades e em outubro 3 nessa faixa de preço/m²).