

# PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## RELATÓRIO DE JANEIRO DE 2006

### I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de janeiro de 2006 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.

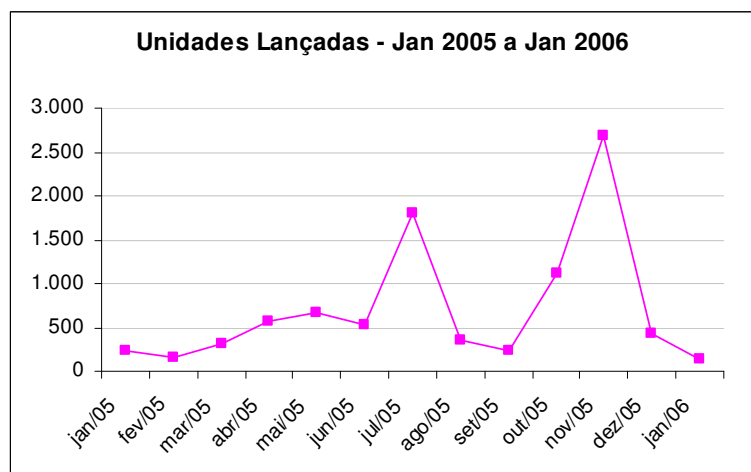
**VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas):** é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

### III – LANÇAMENTOS

Em janeiro de 2006, foram lançados 3 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 136 unidades (42 em Botafogo, 84 em Jacarepaguá e 10 no Humaitá).<sup>1</sup>

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de janeiro de 2005 a janeiro de 2006.<sup>2</sup>

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
jan/06	3	136
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>9.240</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).

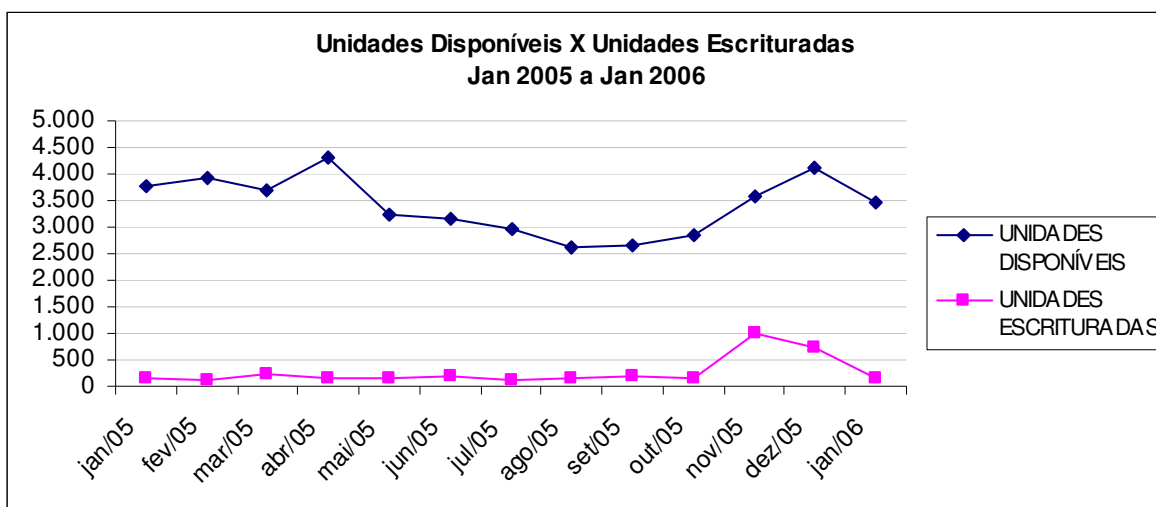
<sup>2</sup> Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando janeiro de 2005 com janeiro de 2006 verificamos que o número de unidades lançadas caiu 44%. O mês com mais lançamentos entre janeiro de 2005 e janeiro de 2006 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), seguido por julho de 2005 com 1.800 unidades (mês em que foi lançada a Vila Panamericana). Já os meses de fevereiro e setembro de 2005 registraram os menores números de novas unidades.

#### 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 janeiro de 2005 a janeiro de 2006.

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.
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%
jan/06	3.471	136	129	7	3,9%	94,9%	5,1%
<b>Total</b>	-	<b>3.488</b>	<b>3.239</b>	<b>249</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>3.412</b>	-	-	-	<b>7,7%</b>	<b>90,1%</b>	<b>9,9%</b>



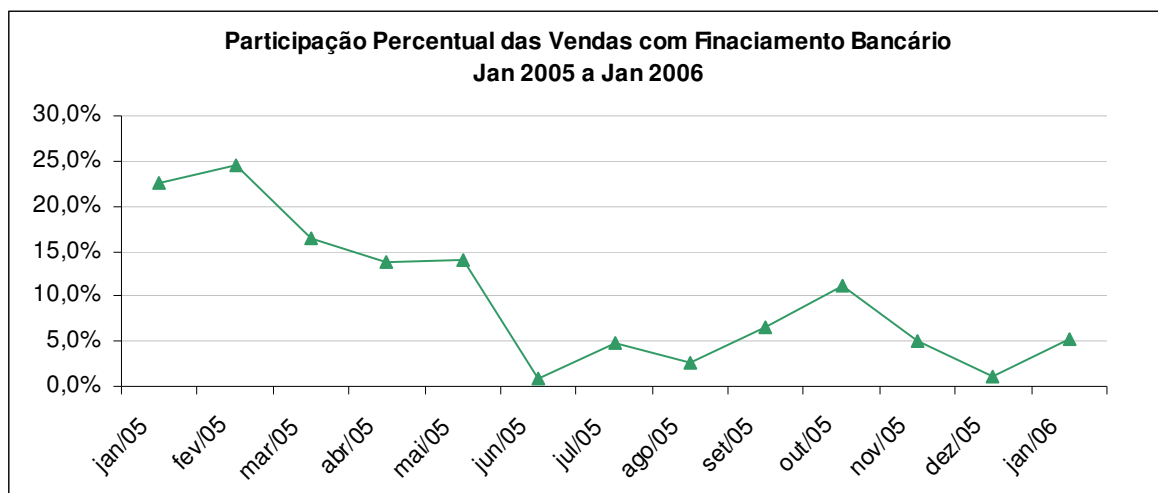
<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI ([www.ademi.org.br](http://www.ademi.org.br)).

No período de janeiro de 2005 a janeiro de 2006 houve uma queda de 7,86% no número de unidades disponíveis que passaram de 3.767 para 3.471. Já as vendas permaneceram estáveis nesse mesmo período, passando de 137 unidades para 136.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador subiram de 106 em janeiro de 2005 para 129 unidades em janeiro de 2006. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) apresentaram queda de 77,42%, passando de 31 unidades em janeiro de 2005 para 7 em janeiro de 2006.

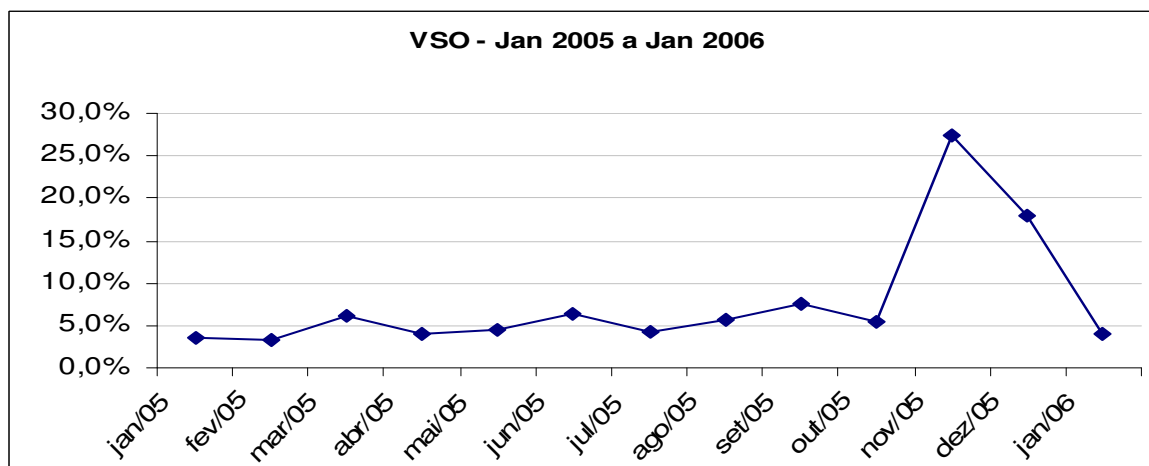
O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 77,4% em janeiro de 2005 e subiu para 94,9% em janeiro de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 22,6% em janeiro de 2005 para 5,1% em janeiro de 2006.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de janeiro de 2005 a janeiro de 2006.



O VSO total do mês de janeiro de 2006 foi de 3,9% enquanto que o de janeiro de 2005 foi de 3,6%, aumento de 0,3 pontos percentuais.<sup>4</sup>

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de janeiro de 2005 a janeiro de 2006.



<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 janeiro de 2006, em um universo de 180 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 133 responderam à pesquisa, totalizando 13.908 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.471 unidades e foram escrituradas 136 (94,9% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 5,1% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,9%**.

Empreendimentos: **133**

Unidades: **13.908**

Unidades Disponíveis: **3.471**

VSO: **3,9%**

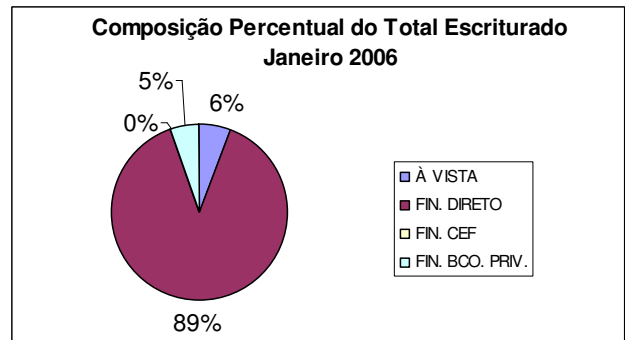
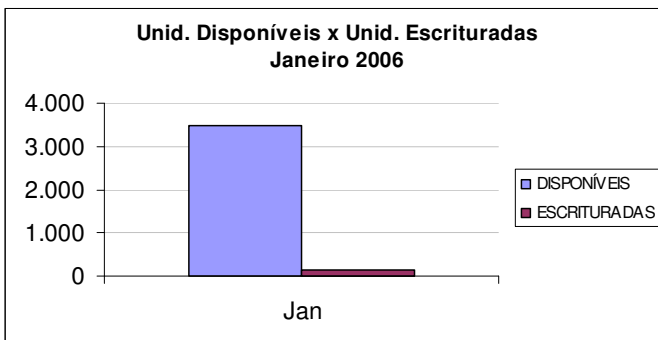
Unidades Escrituradas: **136**

À Vista: **8**

Financiamento Direto: **121**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **7**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

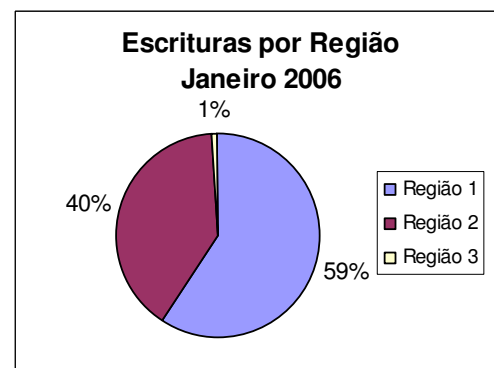
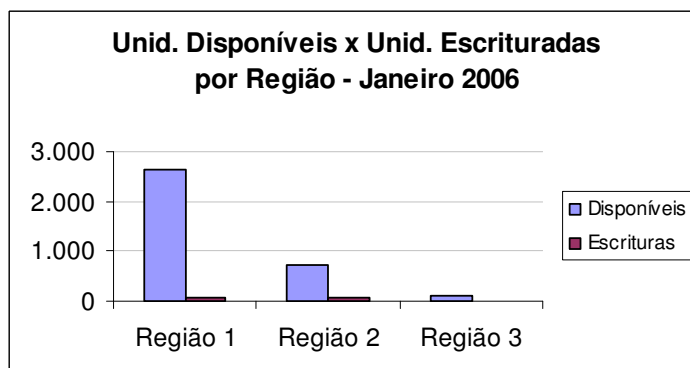
Para efeito desta análise, os bairros foram agrupados nas seguintes regiões:

**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.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
2.631	80	3,0%	718	55	7,7%	109	1	0,9%	3.458	136	3,9%



Em janeiro de 2006, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (2.631), correspondendo a 76% do total ofertado e teve o maior volume de vendas, 80 escrituras, o que correspondeu a 59% das vendas totais. O maior VSO médio, 7,7%, 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 janeiro de 2006.

RANKING DE BAIROS - Janeiro 2006					
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	57	Barra da Tijuca	1º	2.044
Catete	2º	37	Jacarepaguá	2º	330
Jacarepaguá	3º	16	Catete	3º	316
Botafogo	4º	14	Recreio	4º	257
Recreio	5º	7	Botafogo	5º	211
Urca	6º	3	Vila Isabel	6º	45
Leblon	7º	1	Leblon	7º	43
Méier	7º	1	Jardim Botânico	8º	38
Vila da Penha	8º	0	São Conrado	8º	38
Cachambi	8º	0	Méier	9º	34
Lagoa	8º	0	Lagoa	10º	31
Gávea	8º	0	Tijuca	11º	30
Vila Isabel	8º	0	Laranjeiras	12º	29
Centro	8º	0	Humaitá	13º	8
Jardim Botânico	8º	0	Ipanema	14º	5
Laranjeiras	8º	0	Copacabana	14º	5
Ipanema	8º	0	Gávea	15º	4
Água Santa	8º	0	Urca	16º	3
Campinho	8º	0	Vila da Penha	17º	0
Campo Grande	8º	0	Cachambi	17º	0
Colégio	8º	0	Centro	17º	0
Copacabana	8º	0	Água Santa	17º	0
Flamengo	8º	0	Campinho	17º	0
Humaitá	8º	0	Campo Grande	17º	0
Jardim América	8º	0	Colégio	17º	0
São Conrado	8º	0	Flamengo	17º	0
Tijuca	8º	0	Jardim América	17º	0
Vargem Grande	8º	0	Vargem Grande	17º	0
Vargem Pequena	8º	0	Vargem Pequena	17º	0
<b>Total</b>		<b>136</b>	<b>Total</b>		<b>3.471</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em janeiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.044), seguido de Jacarepaguá (330) e do Catete (316).

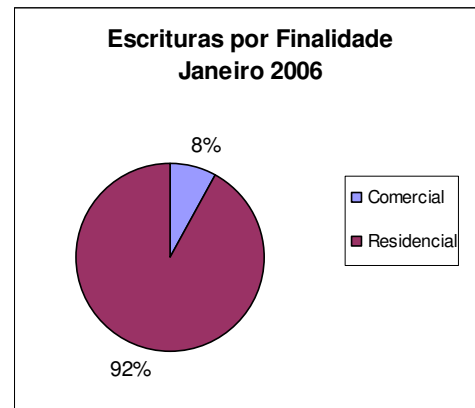
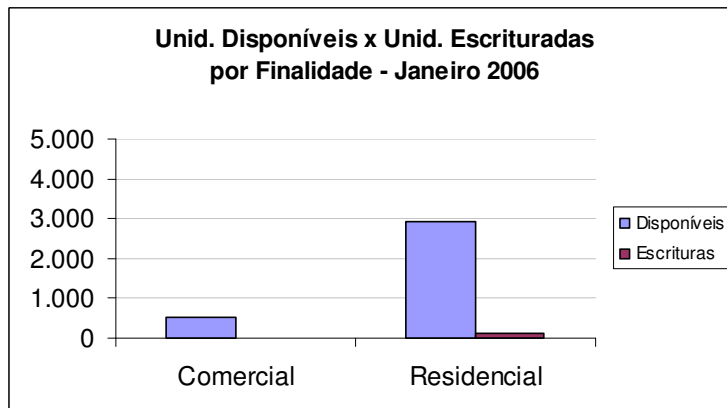
Em relação às vendas, a Barra da Tijuca também aparece em primeiro lugar com 57 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com o Catete, 37 unidades, e o terceiro com Jacarepaguá, 16 unidades escrituradas.

## 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.

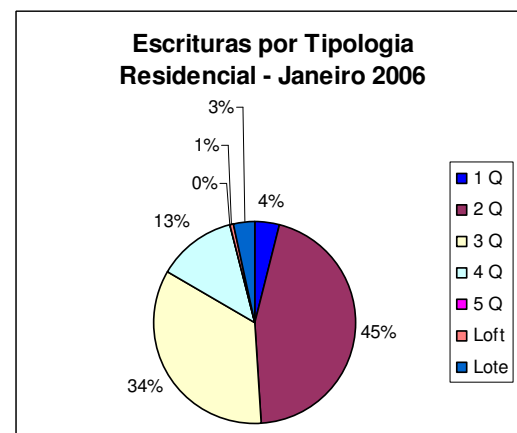
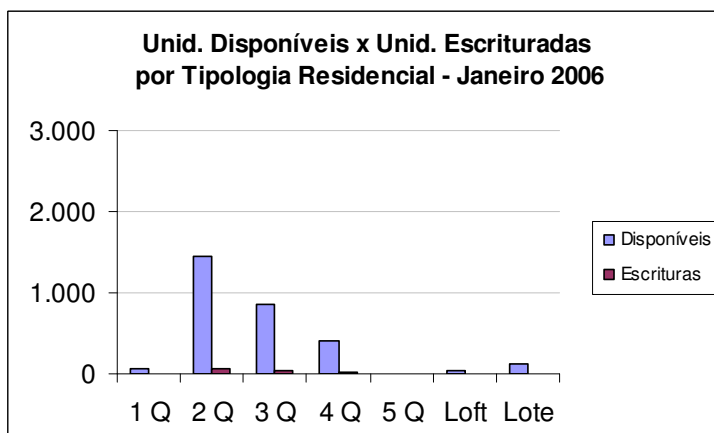
Do total pesquisado no mês de janeiro de 2006, 85% é composto de unidades residenciais e 15% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 87% para unidades residenciais e 13% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 92% foram residenciais e 8% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
531	11	2,1%	2.940	125	4,3%	3.471	136	3,9%



### i – RESIDENCIAL

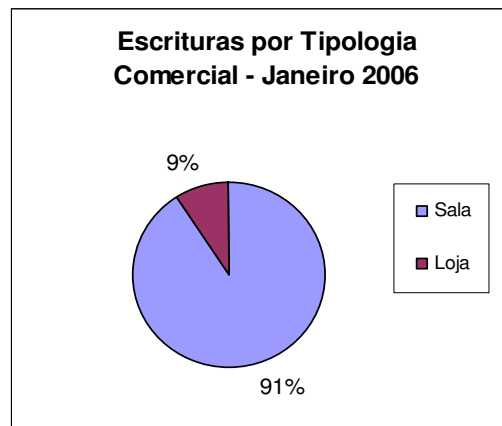
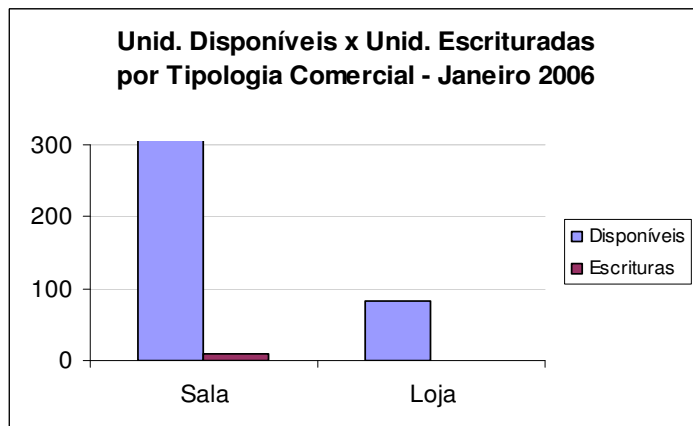
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	57	5	8,8%
2 Q	1.442	56	3,9%
3 Q	853	43	5,0%
4 Q	401	16	4,0%
5 Q	10	0	0,0%
Loft	50	1	2,0%
Lote	127	4	3,1%
<b>Total</b>	<b>2.940</b>	<b>125</b>	<b>4,3%</b>



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de janeiro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta (1.442 unidades) e a maior vendagem (56 unidades). O maior VSO médio, 8,8%, ficou com a tipologia “**1 quarto**”.

**ii - COMERCIAL**

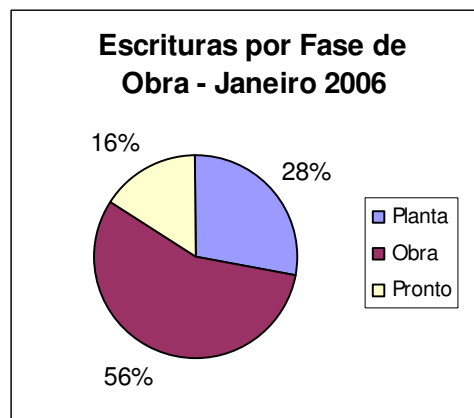
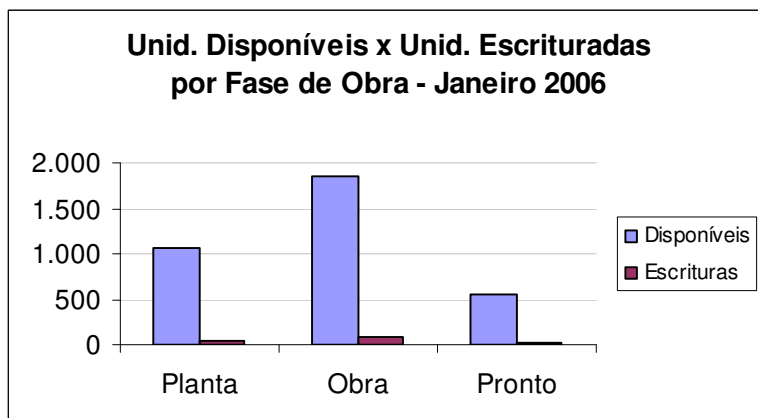
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	448	10	2,2%
Loja	83	1	1,2%
<b>Total</b>	<b>531</b>	<b>11</b>	<b>2,1%</b>



No mês de janeiro de 2006 foram vendidas 10 salas comerciais e uma loja. Os VSOs médios das unidades do tipo "sala" e do tipo "loja" (2,2% e 1,2% respectivamente) ficaram abaixo do VSO médio geral do mês (3,9%).

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

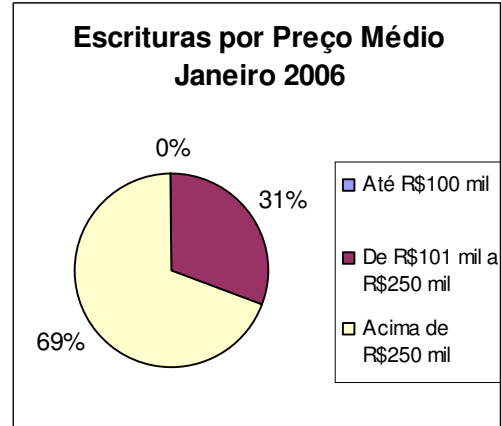
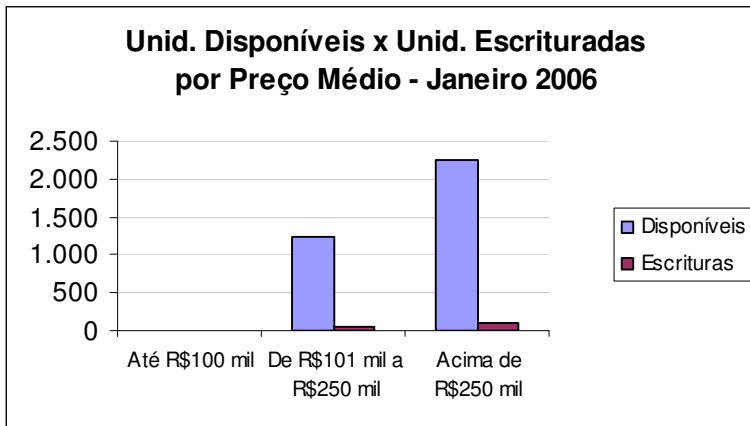
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
1.074	38	3,5%	1.843	76	4,1%	554	22	4,0%	3.471	136	3,9%



Em janeiro de 2006, assim como no mês anterior, os imóveis "em obras" apresentaram a maior disponibilidade, 1.843 unidades, o maior volume de vendas, 76 unidades, e o maior VSO médio, 4,1%.

**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
0	0	0,0%	1.229	42	3,4%	2.242	94	4,2%	3.471	136	3,9%

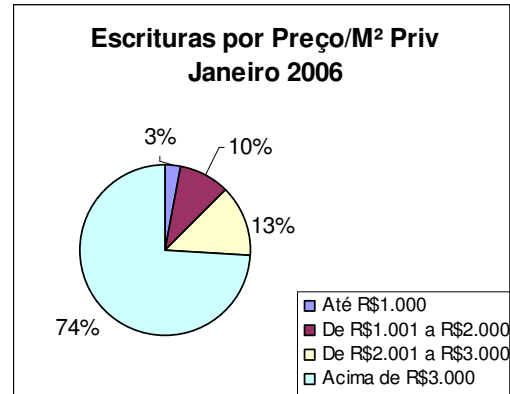
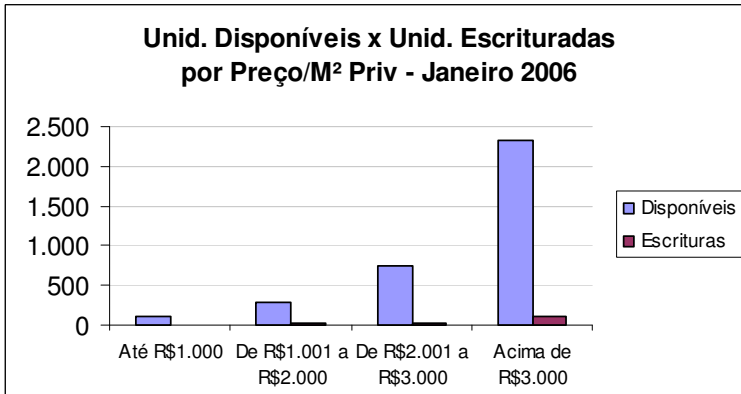


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em janeiro de 2006 a faixa de preço com mais unidades disponíveis e mais escrituras foi a **“acima de R\$250mil”** (2.242 e 94 unidades respectivamente). Não foram disponibilizados para venda imóveis na faixa de **“até R\$100mil”**.

As unidades de **“de R\$101mil a R\$250mil”** representaram 35,4% do total ofertado e 31% das vendas em janeiro de 2006. Já as unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** ficaram com 64,6% do total ofertado e 69% do total vendido.

### 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
112	4	3,6%	277	13	4,7%	753	18	2,4%	2.329	101	4,3%	3.471	136	3,9%



Em janeiro de 2006, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (2.329 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 101 unidades, representando 74% do total vendido no mês. O maior VSO médio, 4,7%, ficou com os imóveis na faixa de preço/m² **“de R\$1.001 a R\$2.000”**.

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