

# PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## RELATÓRIO DE FEVEREIRO DE 2006

### I – INTRODUÇÃO

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

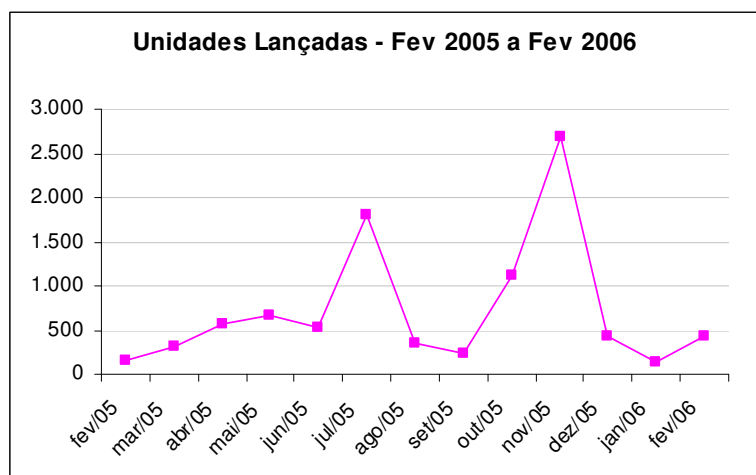
**VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas):** é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

### III – LANÇAMENTOS

Em fevereiro de 2006, foram lançados 2 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, ambos residenciais, totalizando 432 unidades (40 em Jacarepaguá e 392 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 fevereiro de 2005 a fevereiro de 2006.<sup>2</sup>

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
fev/06	2	432
<b>Total</b>	<b>78</b>	<b>9.428</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)).

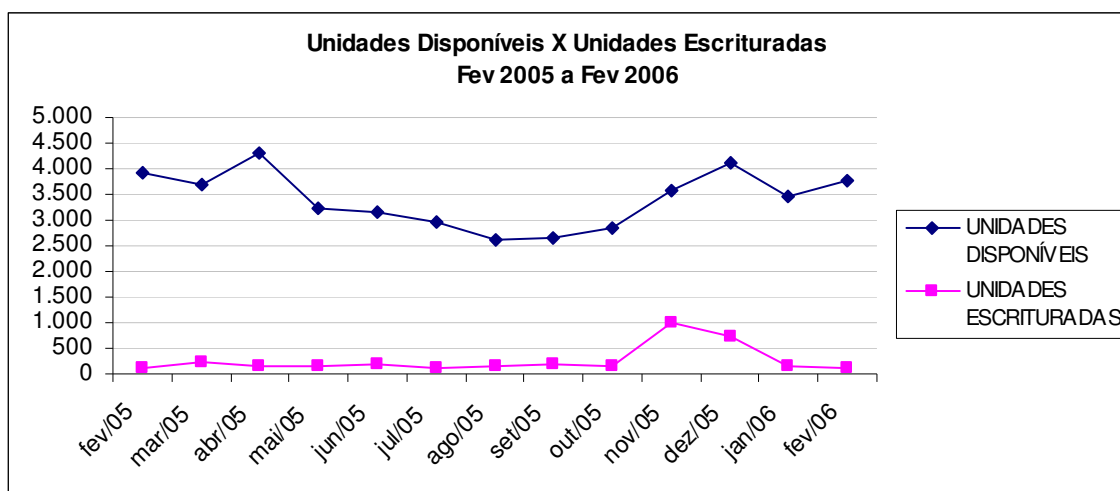
<sup>2</sup> Variações no total de empreendimentos e/ou unidades podem ocorrer devido à inclusão de empreendimentos no banco de dados da pesquisa e/ou alteração cadastral na data de lançamento do empreendimento informadas a posteriori.

Comparando fevereiro de 2005 com fevereiro de 2006 observamos que o número de unidades lançadas quase triplicou. Fevereiro é um mês com tradicionalmente poucos lançamentos mas em 2006 um empreendimento grande, com muitas unidades, lançado no Recreio, puxou o número de unidades lançadas no mês para cima. O mês com mais lançamentos entre fevereiro de 2005 e fevereiro de 2006 foi novembro de 2005 com 2.691 novas unidades (mês em que foram lançados dois mega empreendimentos, 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 de 2005 e janeiro de 2006 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 fevereiro de 2005 a fevereiro 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.
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%
fev/06	3.762	130	92	38	3,5%	70,8%	29,2%
<b>Total</b>	-	<b>3.481</b>	<b>3.225</b>	<b>256</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>3.412</b>	-	-	-	<b>7,7%</b>	<b>89,6%</b>	<b>10,4%</b>



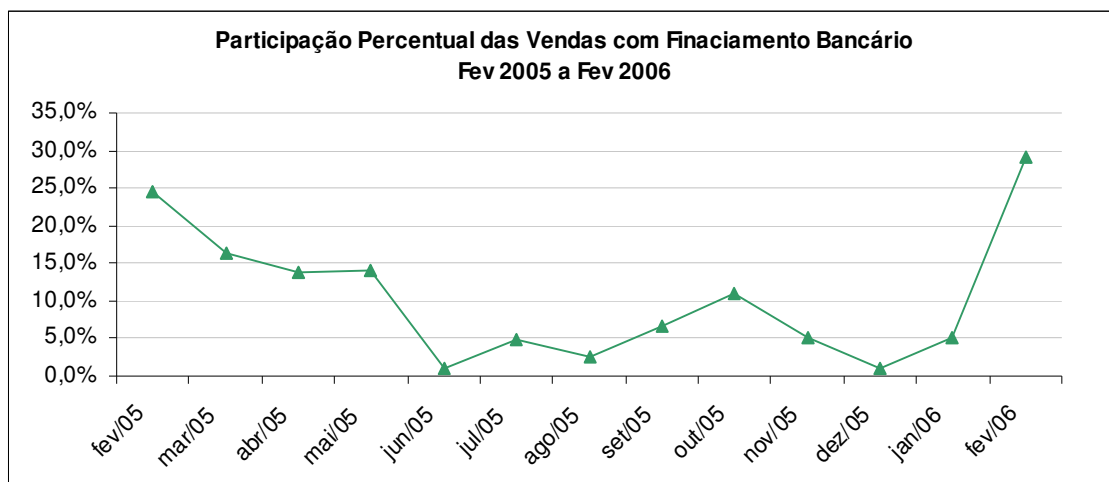
<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de fevereiro de 2005 a fevereiro de 2006 houve uma queda de 4,45% no número de unidades disponíveis que passaram de 3.937 para 3.762. Já as vendas permaneceram estáveis nesse mesmo período, coincidentemente 130 em cada mês.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 98 em fevereiro de 2005 para 92 unidades em fevereiro de 2006. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) aumentaram 18,75%, passando de 32 unidades em fevereiro de 2005 para 38 em fevereiro de 2006.

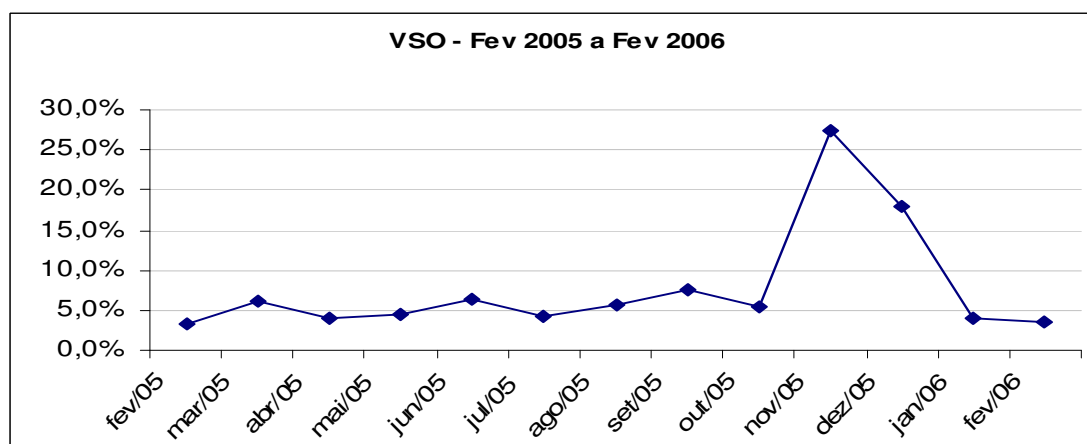
O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 75,4% em fevereiro de 2005 e caiu para 70,8% em fevereiro de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 24,6% em fevereiro de 2005 para 29,2% em fevereiro de 2006.

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



O VSO total do mês de fevereiro de 2006 foi de 3,5% enquanto que o de fevereiro de 2005 foi de 3,3%, aumento de 0,2 pontos percentuais.<sup>4</sup>

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de fevereiro de 2005 a fevereiro 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 fevereiro de 2006, em um universo de 181 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 139 responderam à pesquisa, totalizando 15.084 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.762 unidades e foram escrituradas 130 (70,8% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 29,2% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,5%**.

Empreendimentos: **139**

Unidades: **15.084**

Unidades Disponíveis: **3.762**

VSO: **3,5%**

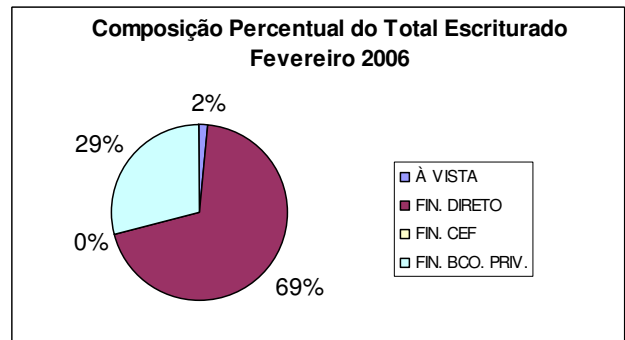
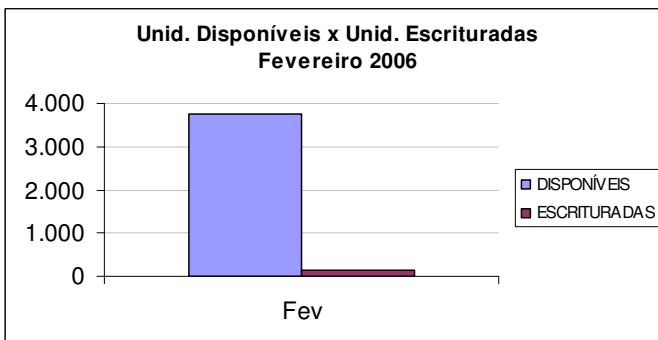
Unidades Escrituradas: **130**

À Vista: **2**

Financiamento Direto: **90**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **38**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

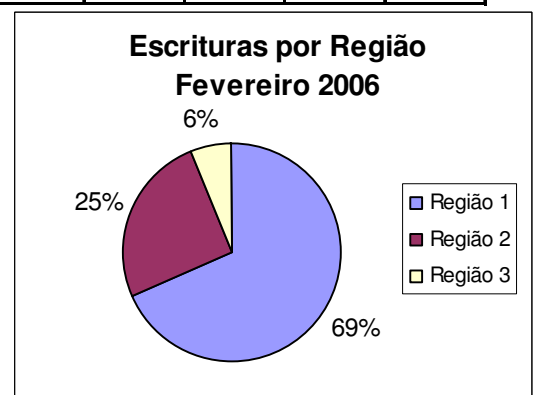
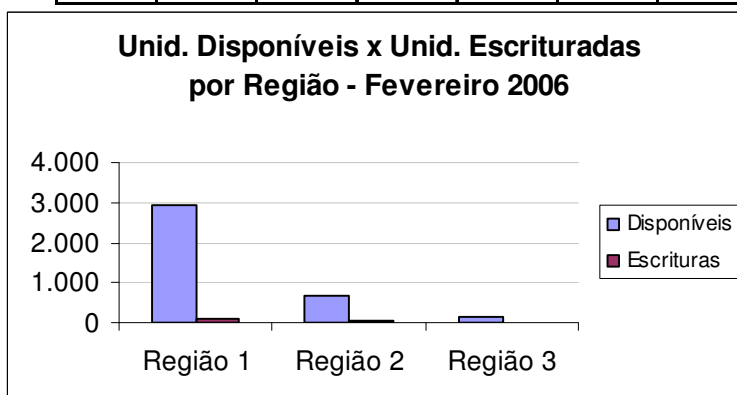
No mês de fevereiro de 2006 as Regiões analisadas são compostas pelos seguintes bairros:

**Região 1:** Barra da Tijuca, Jacarepaguá e Recreio dos Bandeirantes

**Região 2:** Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Leblon, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras e São Conrado.

**Região 3:** 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
2.936	89	3,0%	663	33	5,0%	163	8	4,9%	3.762	130	3,5%



Em fevereiro de 2006, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (2.936), correspondendo a 78% do total ofertado e teve o maior volume de vendas, 89 escrituras, o que correspondeu a 69% das vendas totais. O maior VSO médio, 5%, 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 fevereiro de 2006.

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Recreio	1º	40
Barra da Tijuca	2º	34
Catete	3º	18
Jacarepaguá	4º	15
Botafogo	5º	13
Méier	6º	8
Laranjeiras	7º	2
Urca	8º	0
Leblon	8º	0
Vila da Penha	8º	0
Cachambi	8º	0
Lagoa	8º	0
Gávea	8º	0
Vila Isabel	8º	0
Centro	8º	0
Jardim Botânico	8º	0
Ipanema	8º	0
Água Santa	8º	0
Campinho	8º	0
Campo Grande	8º	0
Colégio	8º	0
Copacabana	8º	0
Flamengo	8º	0
Humaitá	8º	0
Jardim América	8º	0
São Conrado	8º	0
Tijuca	8º	0
Vargem Grande	8º	0
Vargem Pequena	8º	0
<b>Total</b>		<b>130</b>

BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	1.930
Recreio	2º	692
Jacarepaguá	3º	314
Catete	4º	270
Botafogo	5º	194
Méier	6º	81
Vila Isabel	7º	45
Leblon	8º	42
São Conrado	9º	38
Jardim Botânico	10º	37
Lagoa	11º	31
Tijuca	12º	30
Laranjeiras	13º	29
Humaitá	14º	8
Vila da Penha	15º	7
Ipanema	16º	5
Copacabana	16º	5
Gávea	17º	4
Urca	18º	0
Cachambi	18º	0
Centro	18º	0
Água Santa	18º	0
Campinho	18º	0
Campo Grande	18º	0
Colégio	18º	0
Flamengo	18º	0
Jardim América	18º	0
Vargem Grande	18º	0
Vargem Pequena	18º	0
<b>Total</b>		<b>3.762</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em fevereiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.930), seguido do Recreio dos Bandeirantes (692) e de Jacarepaguá (314).

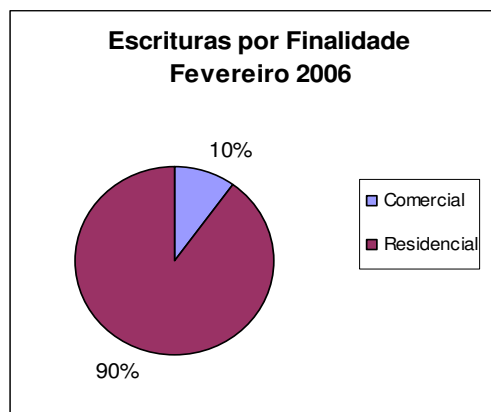
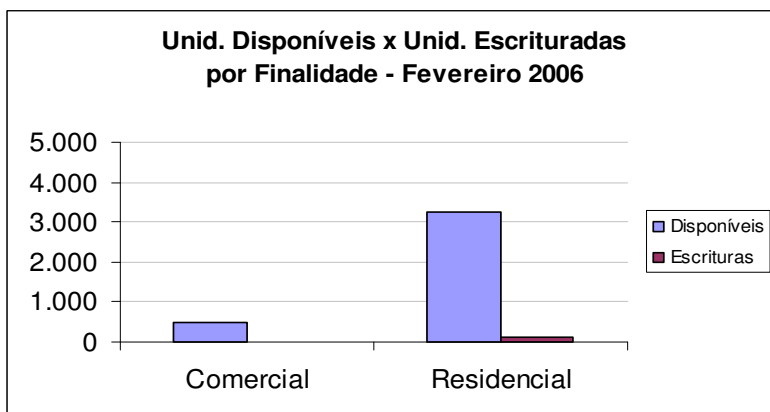
Em relação às vendas, o Recreio dos Bandeirantes aparece em primeiro lugar com 40 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com a Barra da Tijuca, 34 unidades escrituradas, e o terceiro com o Catete, 18 unidades.

## 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.

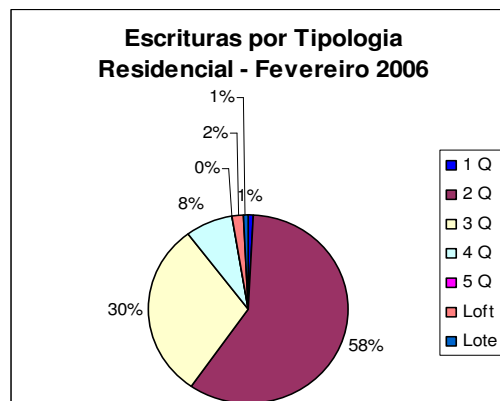
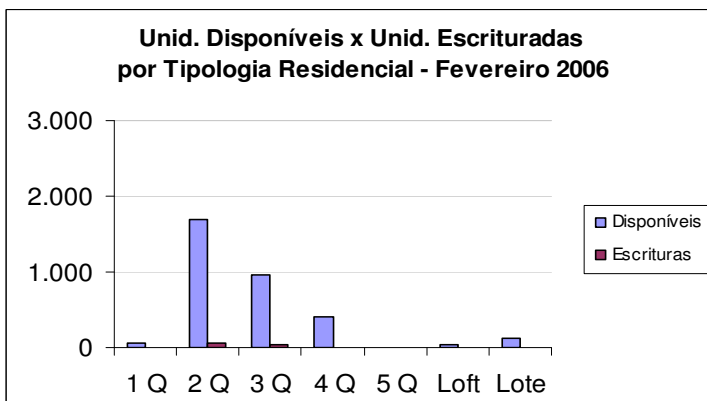
Do total pesquisado no mês de fevereiro de 2006, 87% é composto de unidades residenciais e 13% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 85% para unidades residenciais e 15% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 90% foram residenciais e 10% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
492	13	2,6%	3.270	117	3,6%	3.762	130	3,5%



**i – RESIDENCIAL**

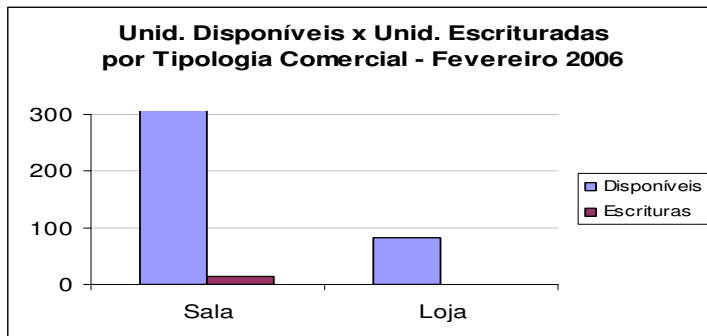
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	53	1	1,9%
2 Q	1.686	69	4,1%
3 Q	949	35	3,7%
4 Q	407	9	2,2%
5 Q	10	0	0,0%
Loff	49	2	4,1%
Lote	116	1	0,9%
<b>Total</b>	<b>3.270</b>	<b>117</b>	<b>3,6%</b>



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de fevereiro, assim como nos meses anteriores, a maior oferta (1.686 unidades), a maior vendagem (69 unidades) e, empatado com a tipologia “**loff**”, o maior VSO médio, 4,1%.

**ii – COMERCIAL**

Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	410	13	3,2%
Loja	82	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>492</b>	<b>13</b>	<b>2,6%</b>

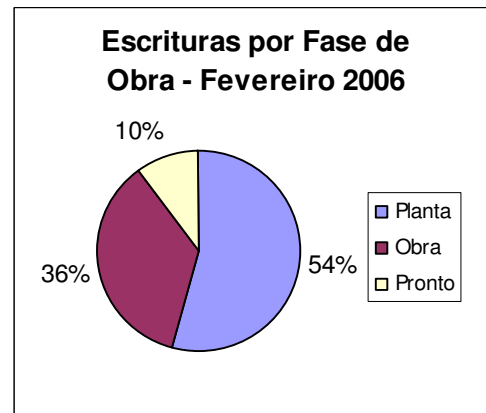
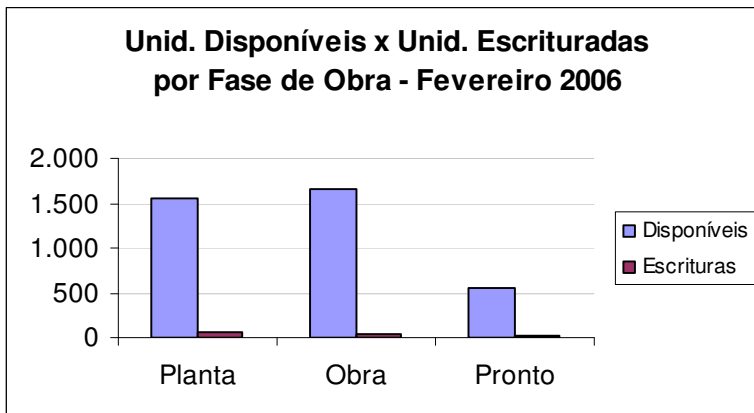


No mês de fevereiro de 2006 foram vendidas 13 salas comerciais e nenhuma loja<sup>5</sup> (no mês anterior foram vendidas 10 salas e uma loja).

<sup>5</sup> Como 100% do que foi vendido refere-se a tipologia “salas” não foi feito gráfico de pizza.  
6/6/2006

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
1.547	70	4,5%	1.670	47	2,8%	545	13	2,4%	3.762	130	3,5%

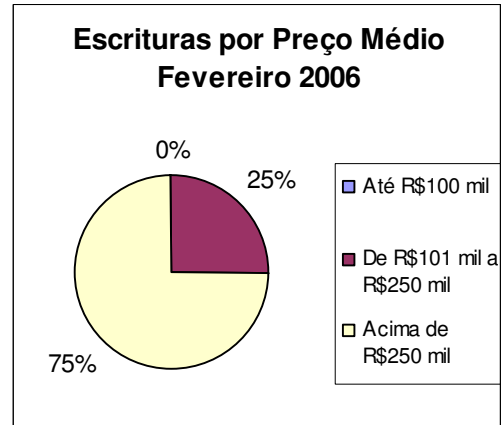
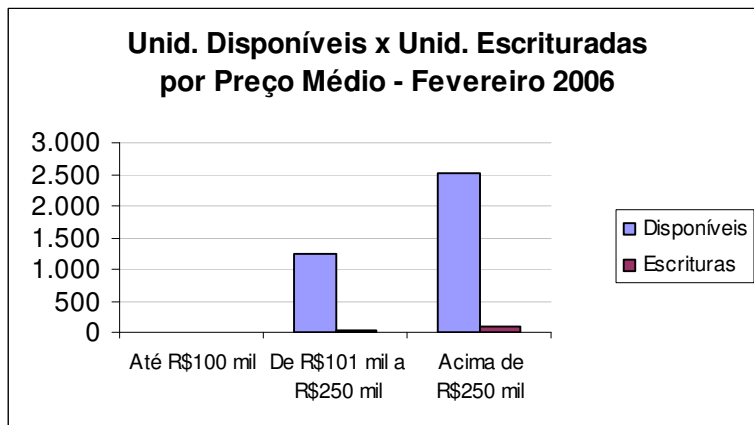


Em fevereiro de 2006, assim como no mês anterior, os imóveis **“em obras”** apresentaram a maior disponibilidade, 1.670 unidades. O maior VSO médio, 4,5%, e o maior volume de vendas, 70 unidades, ficou com os imóveis **“na planta”**, o que representou 54% do total escriturado.

Os imóveis em fase de construção (**“em obras”** ou **“na planta”**) representaram, no mês de fevereiro, 85% do total ofertado e 90% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 14% da oferta e 10% das vendas.

**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
7	0	0,0%	1.241	33	2,7%	2.514	97	3,9%	3.762	130	3,5%

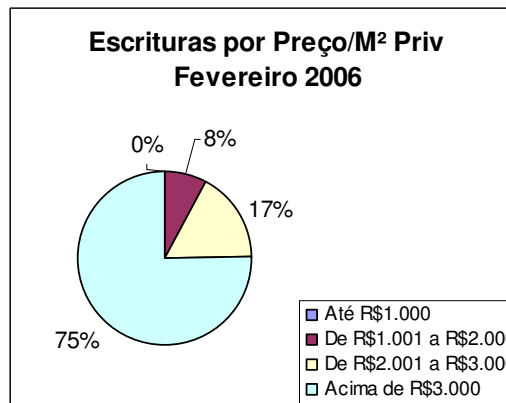
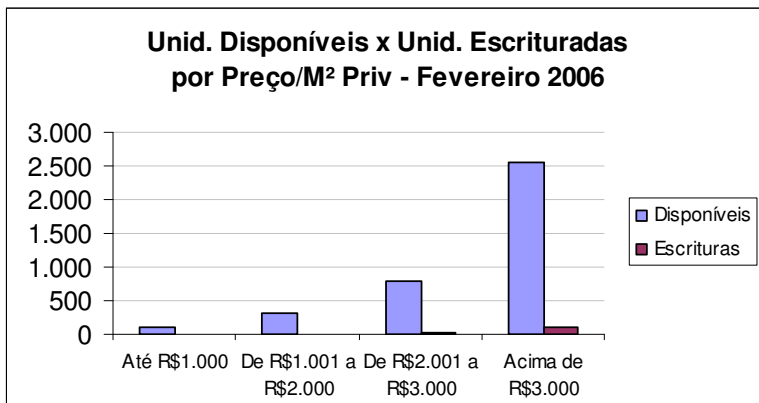


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em fevereiro de 2006 a faixa de preço com mais unidades disponíveis e mais escrituras foi a **“acima de R\$250mil”** (2.514 e 97 unidades respectivamente).

As unidades de **“de R\$101mil a R\$250mil”** representaram 33% do total ofertado e 25% das vendas em fevereiro de 2006. Já as unidades com preço médio de venda **“acima de R\$250mil”** ficaram com 66,8% do total ofertado e 75% 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
101	0	0,0%	319	10	3,1%	785	22	2,8%	2.557	98	3,8%	3.762	130	3,5%



Em fevereiro de 2006, a faixa de preço/m² **“acima de R\$3.000”** apresentou a maior disponibilidade (2.557 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 98 unidades, representando 75% do total vendido no mês.

A faixa de preço/m² **“até R\$1.000”** não registrou vendas (em janeiro foram vendidas 4 unidades nessa faixa de preço/m²).