

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE MARÇO DE 2006

I – INTRODUÇÃO

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

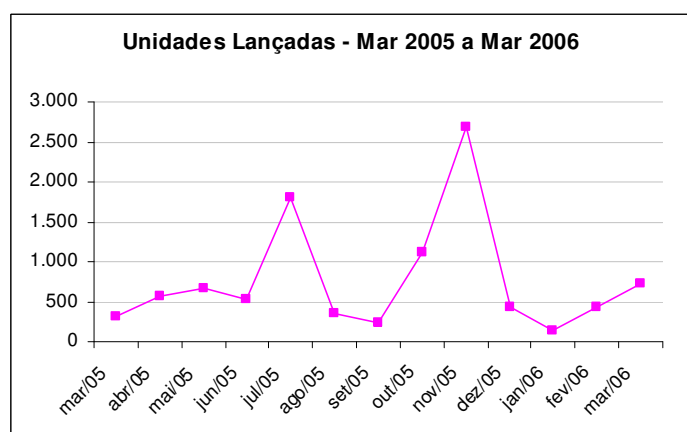
VSO – Vendas Sobre Oferta (antigo IVV – Índice de Velocidade de Vendas): é a relação entre as unidades escrituradas no mês e as unidades disponíveis no início do mesmo mês. Na totalização do período, o VSO médio é obtido através da média dos VSOs mensais.

III – LANÇAMENTOS

Em março de 2006, foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 728 unidades (236 no bairro da Freguesia em Jacarepaguá, 52 no Méier e 440 no Recreio dos Bandeirantes).¹

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de março de 2005 a março de 2006.²

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
mar/06	6	728
Total	81	10.002



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.

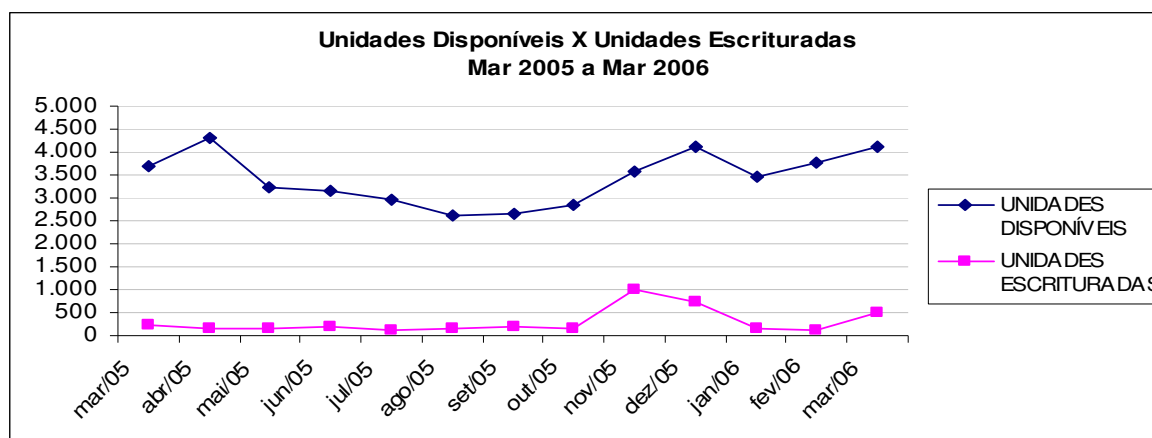
Comparando março de 2005 com março de 2006 observamos que o número de unidades lançadas mais que dobrou. Março é um mês em que tradicionalmente o número de unidades lançadas começa a crescer em relação aos dois primeiros meses do ano. O primeiro trimestre do ano dá sinais de crescimento. Comparando com o mesmo período de 2005, notamos um aumento de 80,25% no número de unidades lançadas. De janeiro a março de 2005 foram lançadas 719 unidades e, em 2006, 1.296.

O mês com mais lançamentos entre março de 2005 e março 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 setembro 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 Comercial³ no período de março de 2005 a março 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.
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%
mar/06	4.123	482	478	4	11,7%	99,2%	0,8%
Total	-	3.833	3.605	228	-	-	-
Médias	3.426	-	-	-	8,3%	91,4%	8,6%



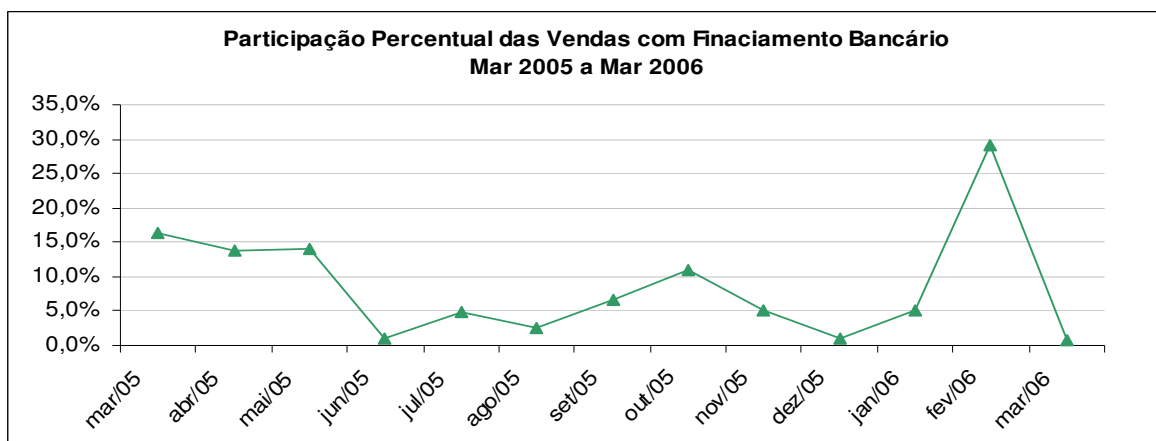
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de março de 2005 a março de 2006 houve um aumento de 11,46% no número de unidades disponíveis que passaram de 3.699 para 4.123. Já as vendas mais que dobraram nesse mesmo período, foram vendidas 226 unidades em março de 2005 e 482 em março de 2006.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentaram de 189 em março de 2005 para 478 unidades em março de 2006. As unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) despencaram quase 90%, passando de 37 unidades em março de 2005 para apenas 4 em março de 2006.

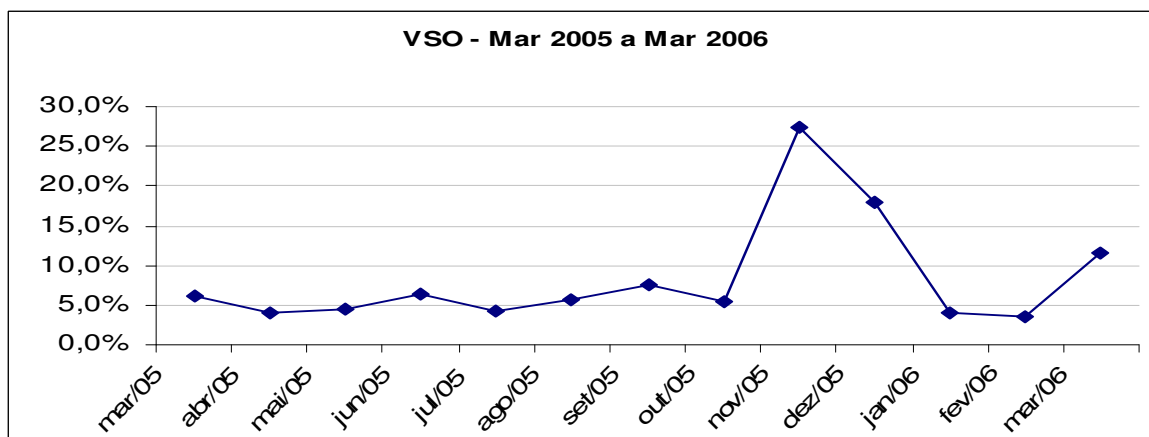
O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 83,6% em março de 2005 e subiu para 99,2% em março de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 16,4% em março de 2005 para 0,8% em março de 2006.

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



O VSO total do mês de março de 2006 foi de 11,7% enquanto que o de março de 2005 foi de 6,1%, aumento de 5,6 pontos percentuais.⁴

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



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades escrituradas e às unidades disponibilizadas para venda no mês de março de 2006.

RANKING DE BAIROS - Março 2006		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Recreio	1º	348
Barra da Tijuca	2º	49
Catete	3º	24
Jacarepaguá	4º	17
Méier	5º	15
Botafogo	6º	11
São Conrado	7º	10
Vila da Penha	8º	5
Ipanema	9º	2
Laranjeiras	10º	1
Urca	11º	0
Leblon	11º	0
Cachambi	11º	0
Lagoa	11º	0
Gávea	11º	0
Vila Isabel	11º	0
Centro	11º	0
Jardim Botânico	11º	0
Água Santa	11º	0
Campinho	11º	0
Campo Grande	11º	0
Colégio	11º	0
Copacabana	11º	0
Flamengo	11º	0
Humaitá	11º	0
Jardim América	11º	0
Tijuca	11º	0
Vargem Grande	11º	0
Vargem Pequena	11º	0
Total		482

BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	1.899
Recreio	2º	1.088
Jacarepaguá	3º	315
Catete	4º	252
Botafogo	5º	182
Méier	6º	73
Laranjeiras	7º	63
Vila Isabel	8º	45
Leblon	9º	42
São Conrado	10º	38
Jardim Botânico	11º	36
Lagoa	12º	31
Tijuca	13º	30
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
Total		4.123

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em março foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.899), seguido do Recreio dos Bandeirantes (1.088) e de Jacarepaguá (315).

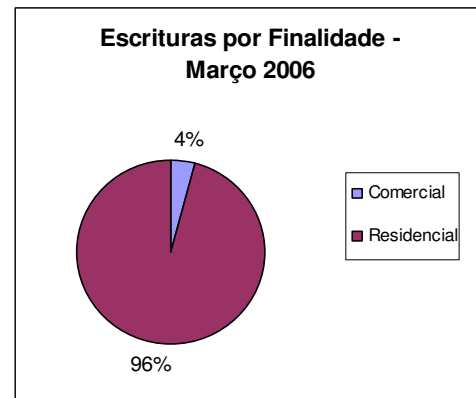
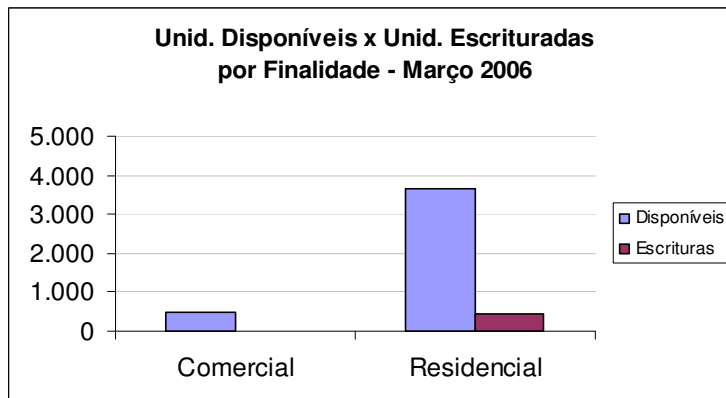
Em relação às vendas, o Recreio dos Bandeirantes aparece em primeiro lugar com 348 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com a Barra da Tijuca, 49 unidades escrituradas, e o terceiro com o Catete, 24 unidades.

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.

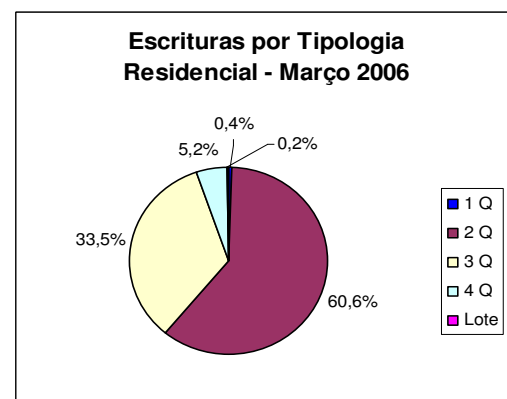
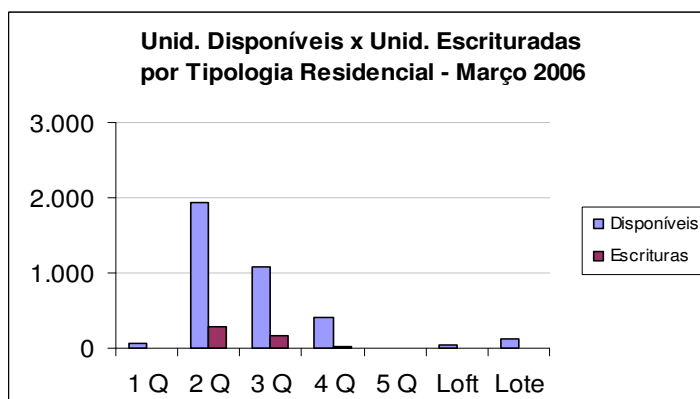
Do total pesquisado no mês de março de 2006, 88% é composto de unidades residenciais e 12% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 88% para unidades residenciais e 13% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 96% foram residenciais e 4% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
478	20	4,2%	3.645	462	12,7%	4.123	482	11,7%



i – RESIDENCIAL

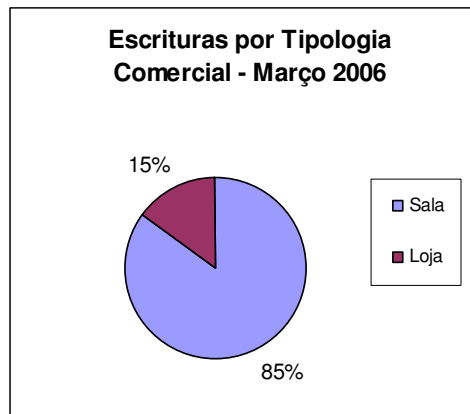
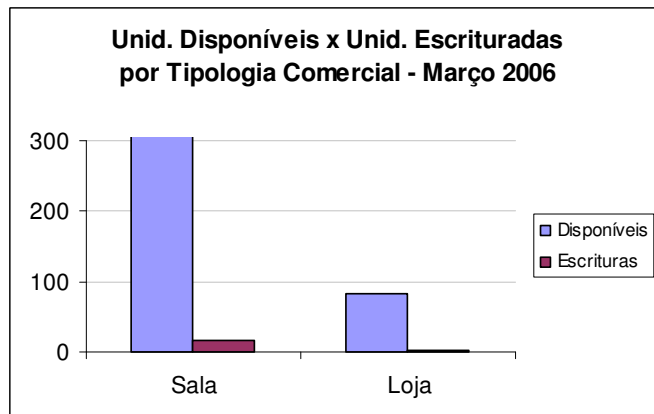
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	52	2	3,8%
2 Q	1.931	280	14,5%
3 Q	1.074	155	14,4%
4 Q	398	24	6,0%
5 Q	10	0	0,0%
Loff	48	0	0,0%
Lote	132	1	0,8%
Total	3.645	462	12,7%



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de março, assim como nos meses anteriores, a maior oferta (1.931 unidades), a maior vendagem (280 unidades) e, quase empatado com a tipologia “**3 quartos**”, o maior VSO médio, 14,5%.

ii – COMERCIAL

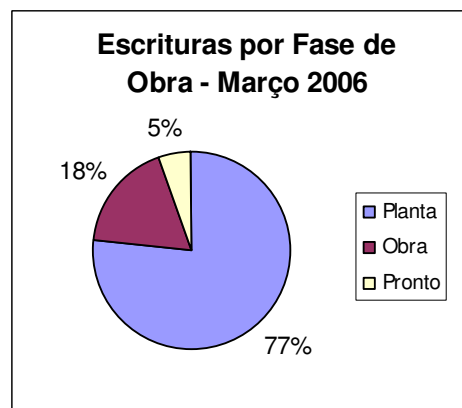
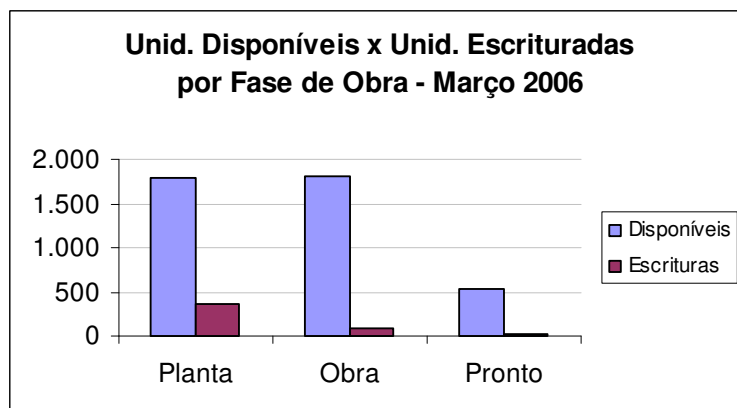
Tipo	Disp.	Eschr.	VSO
Sala	396	17	4,3%
Loja	82	3	3,7%
Total	478	20	4,2%



No mês de março de 2006 foram vendidas 17 salas comerciais e 3 lojas (no mês anterior foram vendidas 13 salas e nenhuma loja).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
1.782	368	20,7%	1.811	88	4,9%	530	26	4,9%	4.123	482	11,7%

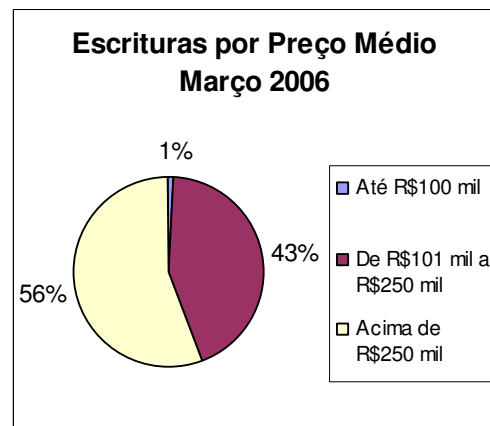
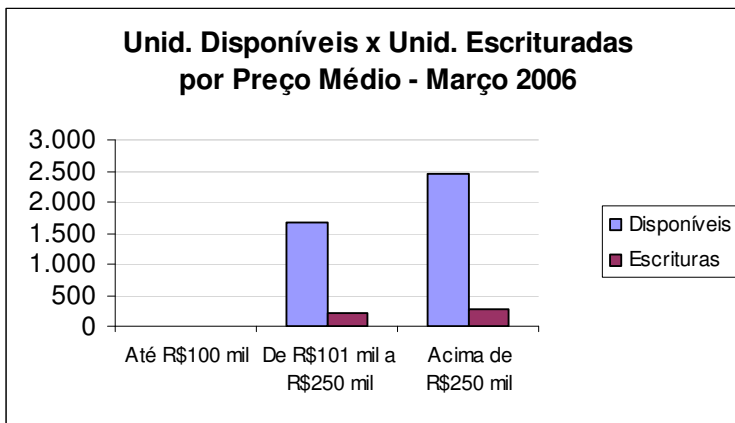


Em março de 2006, assim como em fevereiro, os imóveis **“em obras”** apresentaram a maior disponibilidade, 1.811 unidades. O maior VSO médio, 20,7%, e o maior volume de vendas, 368 unidades, ficaram com os imóveis **“na planta”**, o que representou 77% do total escriturado.

Os imóveis em fase de construção (**“em obras”** ou **“na planta”**) representaram, no mês de março, 87% do total ofertado e 95% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 13% da oferta e 5% 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
7	5	71,4%	1.659	208	12,5%	2.457	269	10,9%	4.123	482	11,7%

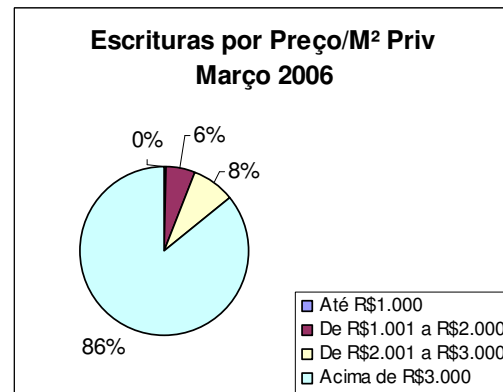
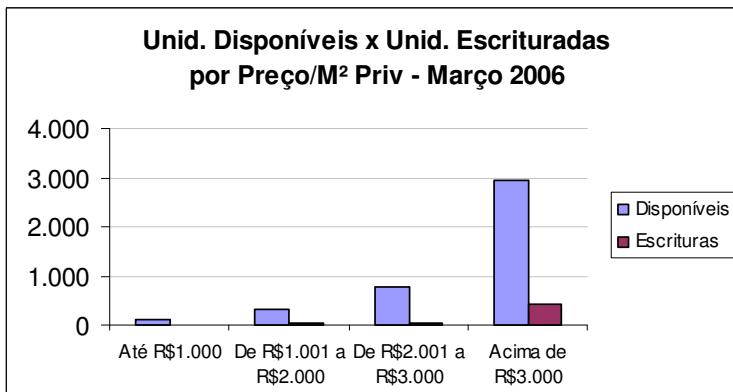


Seguindo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em março de 2006 a faixa de preço com mais unidades disponíveis e mais escrituras foi a **"acima de R\$250mil"** (2.457 e 269 unidades respectivamente).

As unidades de **"de R\$101mil a R\$250mil"** representaram 40,2% do total ofertado e 43% das vendas em março de 2006. Já as unidades com preço médio de venda **"acima de R\$250mil"** ficaram com 59,6% do total ofertado e 56% 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
118	1	0,8%	309	27	8,7%	759	40	5,3%	2.937	414	14,1%	4.123	482	11,7%



Em março de 2006, a faixa de preço/m² **"acima de R\$3.000"** apresentou a maior disponibilidade (2.937 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 414 unidades, representando 86% do total vendido no mês.

A faixa de preço/m² **"até R\$1.000"** registrou apenas uma venda (em fevereiro não foi vendida nenhuma unidade nessa faixa de preço/m² e em janeiro foram vendidas quatro).