

# **PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO**

## **RELATÓRIO DE MAIO DE 2006**

### **I – INTRODUÇÃO**

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de maio 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/m<sup>2</sup> 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 maio de 2006, foram lançados 7 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, sendo 1 comercial e 6 residenciais, totalizando 820 novas unidades (114 na Barra da Tijuca, 544 no bairro da Freguesia em Jacarepaguá, 18 no Jardim Guanabara na Ilha do Governador e 144 no Recreio dos Bandeirantes).<sup>1</sup>

Comparando maio de 2005 com maio de 2006 observamos um aumento de 24,81% no número de unidades lançadas, em maio de 2005 foram lançadas 657 novas unidades e em maio de 2006, 820. Já comparando os primeiros 5 meses do ano, o aumento foi menor, 9,83%, de janeiro a maio de 2005 foram lançadas 1.954 unidades e, no mesmo período de 2006, 2.146.

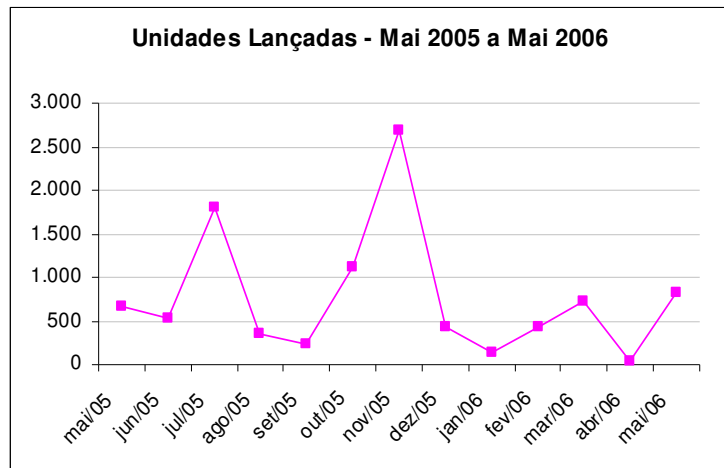
O mês com mais lançamentos entre maio de 2005 e maio de 2006 foi novembro de 2005 com 2.691 novas unidades (mês em que foram lançados dois mega empreendimentos, com muitas unidades, um na Lapa e outro no Catete), seguido por julho de 2005 com 1.800 unidades (mês em que foi lançada a Vila Panamericana). Já o mês de abril de 2006 é, disparado, o mês com menos unidades lançadas no período.

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

<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*.

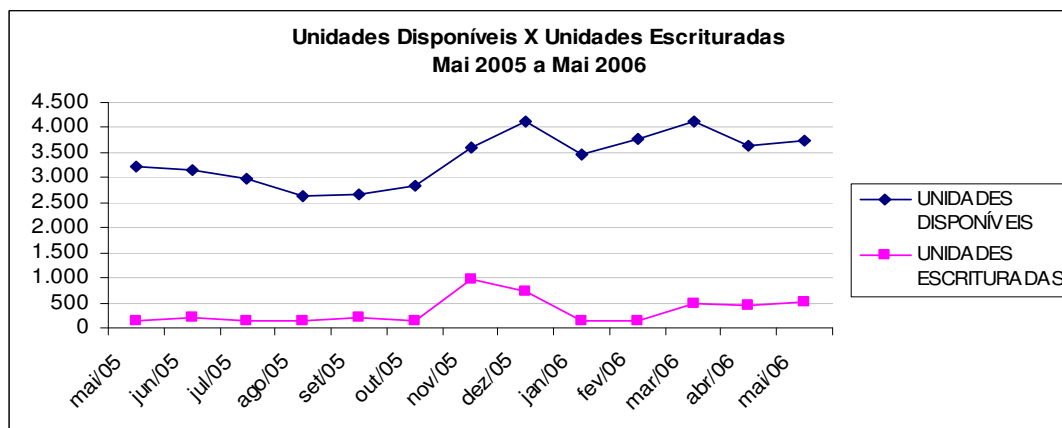
Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
mai/05	10	657
jun/05	7	527
jul/05	6	1.800
ago/05	7	357
set/05	3	232
out/05	8	1.119
nov/05	16	2.691
dez/05	4	424
jan/06	3	136
fev/06	2	432
mar/06	6	728
abr/06	1	30
mai/06	7	820
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>9.953</b>



#### 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 maio de 2005 a maio 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.
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%
abr/06	3.623	450	433	17	12,4%	96,2%	3,8%
mai/06	3.747	528	398	130	14,1%	75,4%	24,6%
<b>Total</b>	-	<b>4.417</b>	<b>4.102</b>	<b>315</b>	-	-	-
<b>Médias</b>	<b>3.378</b>	-	-	-	<b>9,6%</b>	<b>91,6%</b>	<b>8,4%</b>



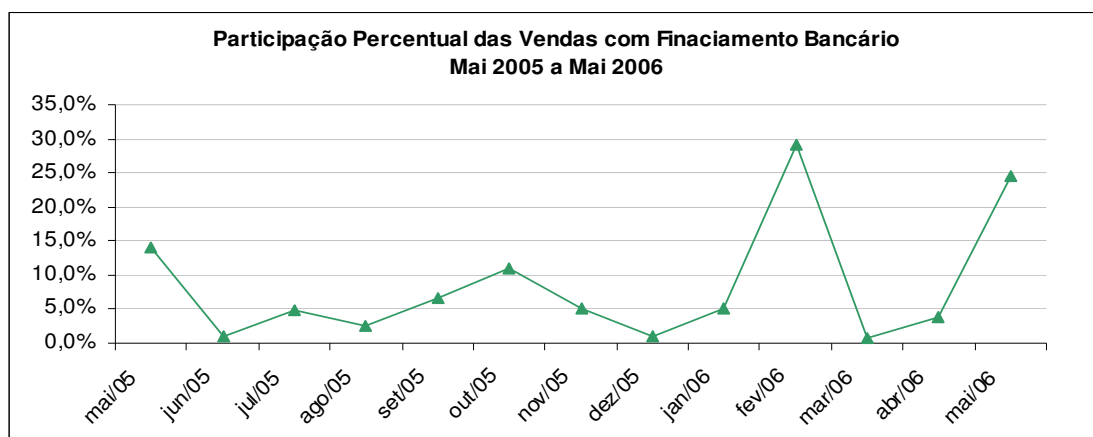
<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de maio de 2005 a maio de 2006 houve um aumento de 16% no número de unidades disponíveis que passaram de 3.299 para 3.747. Já as vendas mais que triplicaram mesmo período, dando um salto de 143 unidades vendidas em maio de 2005 para 528 em maio de 2006.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentaram de 123 em maio de 2005 para 398 unidades em maio de 2006. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) tiveram, proporcionalmente, um aumento ainda maior passando de 20 unidades em maio de 2005 para 130 em maio de 2006.

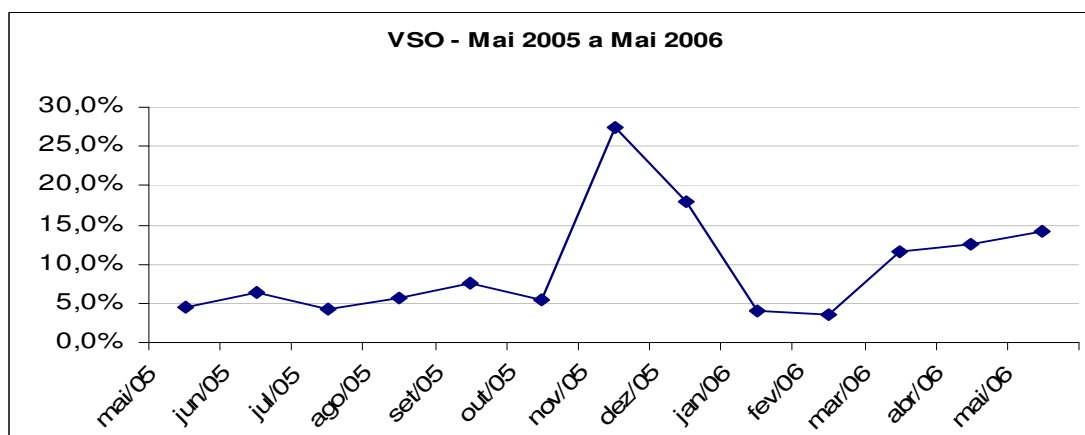
O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 86% em maio de 2005 e caiu para 75,4% em maio de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 14% em maio de 2005 para 24,6% em maio de 2006.

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



O VSO total do mês de maio de 2006 foi de 14,1%, o maior registrado esse ano, enquanto que o de maio de 2005 foi de 4,4%.<sup>4</sup> O VSO médio dos primeiros cinco meses de 2005 foi de 4,3%, fechando o ano em 8%. No mesmo período de 2006, a média do VSO está em 9,1%.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de maio de 2005 a maio 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 maio de 2006, em um universo de 184 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 133 responderam à pesquisa, totalizando 14.998 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 3.747 unidades e foram escrituradas 528 (75,4% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 24,6% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **14,1%**.

Empreendimentos: **133**

Unidades: **14.998**

Unidades Disponíveis: **3.747**

VSO: **14,1%**

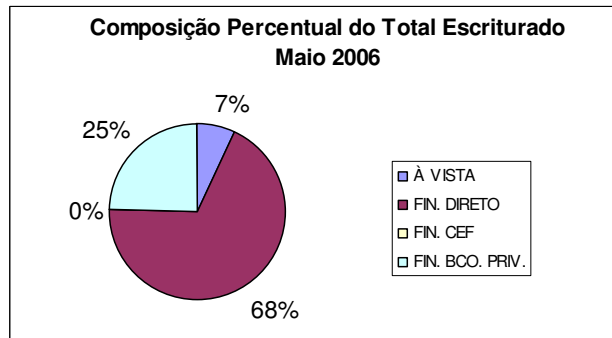
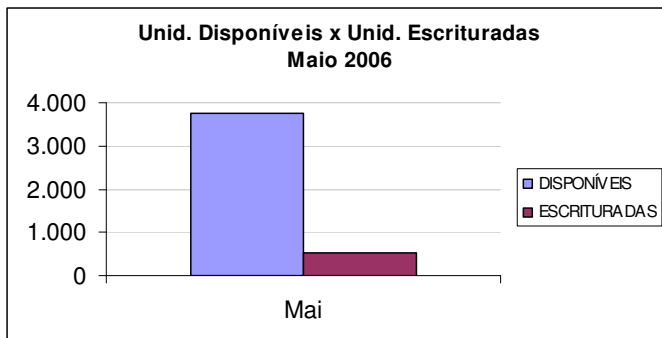
Unidades Escrituradas: **528**

À Vista: **38**

Financiamento Direto: **360**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **130**



**VI – ANÁLISE POR REGIÃO**

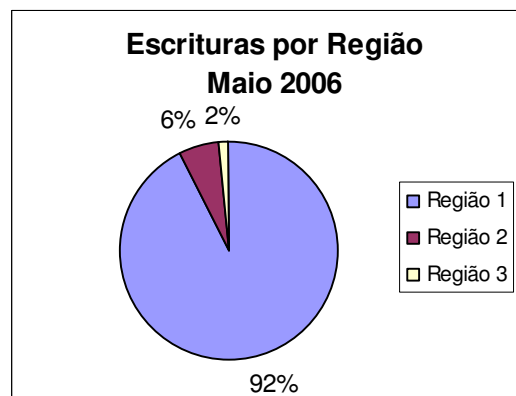
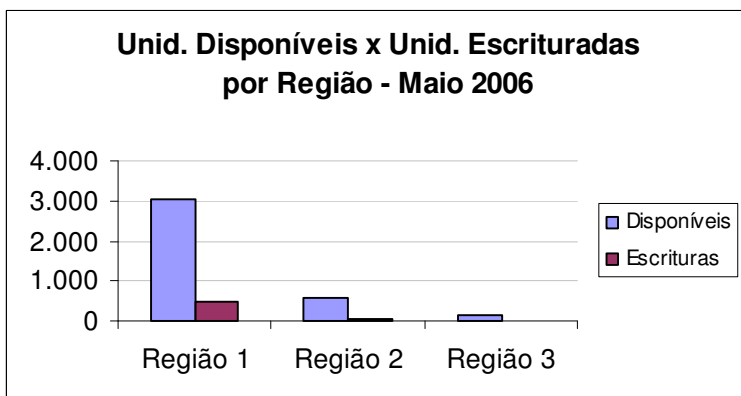
No mês de maio de 2006 as Regiões analisadas são compostas pelos seguintes bairros:

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

**Região 2:** Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon 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
3.025	490	16,2%	587	30	5,1%	135	8	5,9%	3.747	528	14,1%



Em maio de 2006, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (3.025), correspondendo a 80% do total ofertado e teve o maior volume de vendas, 490 escrituras, o que correspondeu a 92% das vendas totais. O maior VSO médio do mês ficou também com a **Região 1**, 16,2%.

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

RANKING DE BAIROS - Maio 2006			RANKING DE BAIROS - Maio 2006		
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS	BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Jacarepaguá	1º	244	Barra da Tijuca	1º	1.863
Barra da Tijuca	2º	191	Jacarepaguá	2º	688
Recreio	3º	55	Recreio	3º	474
Catete	4º	16	Catete	4º	205
Botafogo	5º	8	Botafogo	5º	171
Méier	5º	8	Laranjeiras	6º	62
Lagoa	6º	2	Méier	7º	58
São Conrado	7º	1	Vila Isabel	8º	45
Laranjeiras	7º	1	Leblon	9º	42
Gávea	7º	1	Jardim Botânico	10º	34
Jardim Botânico	7º	1	Tijuca	11º	30
Copacabana	8º	0	Lagoa	12º	29
Humaitá	8º	0	São Conrado	13º	28
Vila da Penha	8º	0	Humaitá	14º	7
Ipanema	8º	0	Copacabana	15º	4
Urca	8º	0	Gávea	16º	3
Leblon	8º	0	Vila da Penha	17º	2
Cachambi	8º	0	Ipanema	17º	2
Vila Isabel	8º	0	Urca	18º	0
Centro	8º	0	Cachambi	18º	0
Água Santa	8º	0	Centro	18º	0
Campinho	8º	0	Água Santa	18º	0
Campo Grande	8º	0	Campinho	18º	0
Colégio	8º	0	Campo Grande	18º	0
Flamengo	8º	0	Colégio	18º	0
Jardim América	8º	0	Flamengo	18º	0
Tijuca	8º	0	Jardim América	18º	0
Vargem Grande	8º	0	Vargem Grande	18º	0
Vargem Pequena	8º	0	Vargem Pequena	18º	0
<b>Total</b>		<b>528</b>	<b>Total</b>		<b>3.747</b>

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em maio foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.863), seguido de Jacarepaguá (688) e do Recreio dos Bandeirantes (474).

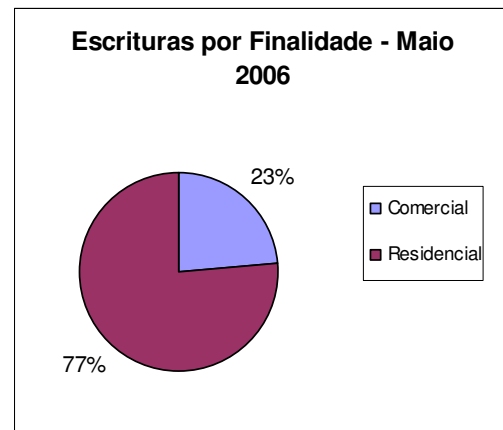
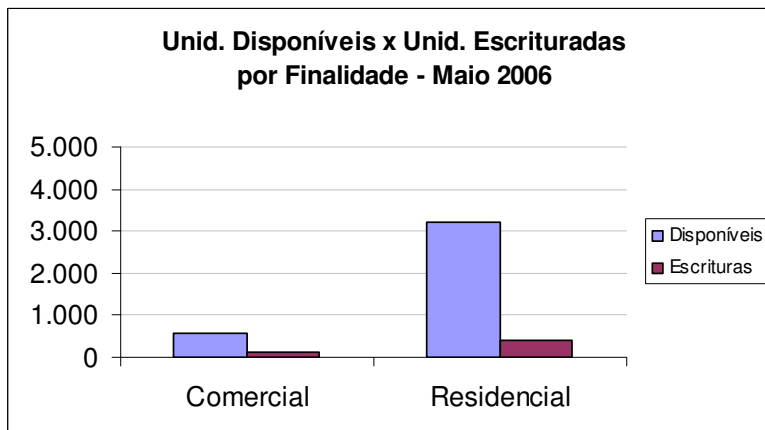
Em relação às vendas, Jacarepaguá aparece em primeiro lugar com 244 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com a Barra da Tijuca, 191 unidades escrituradas, e o terceiro com o Recreio dos Bandeirantes, 55 unidades.

## 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.

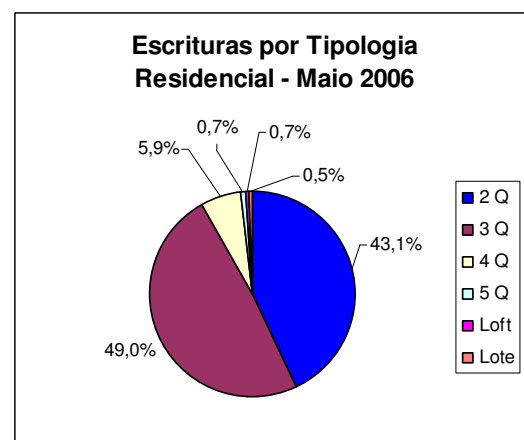
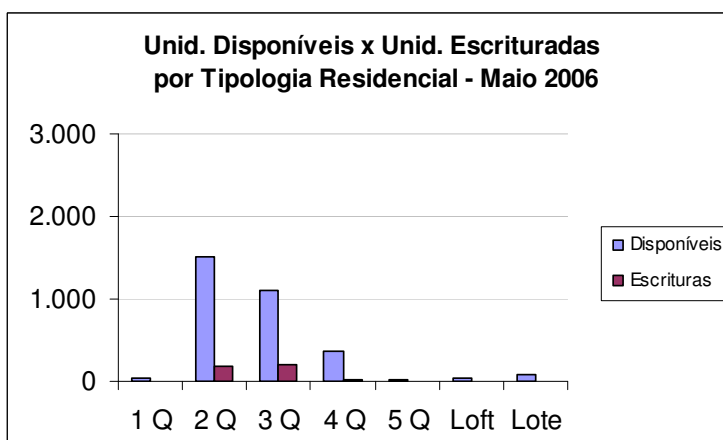
Do total pesquisado no mês de maio de 2006, 85% é composto de unidades residenciais e 15% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 87% para unidades residenciais e 13% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 77% foram residenciais e 23% comerciais.

Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
552	124	22,5%	3.195	404	12,6%	3.747	528	14,1%



### i – RESIDENCIAL

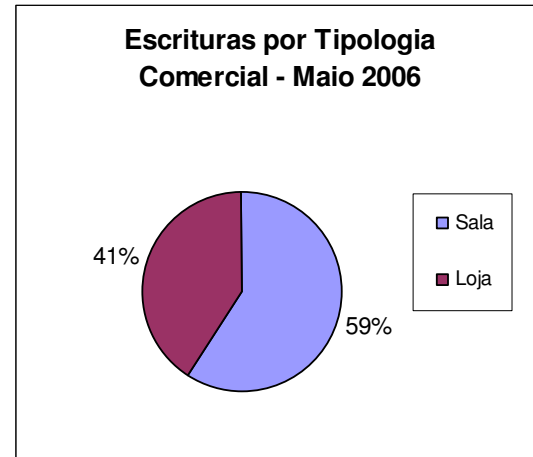
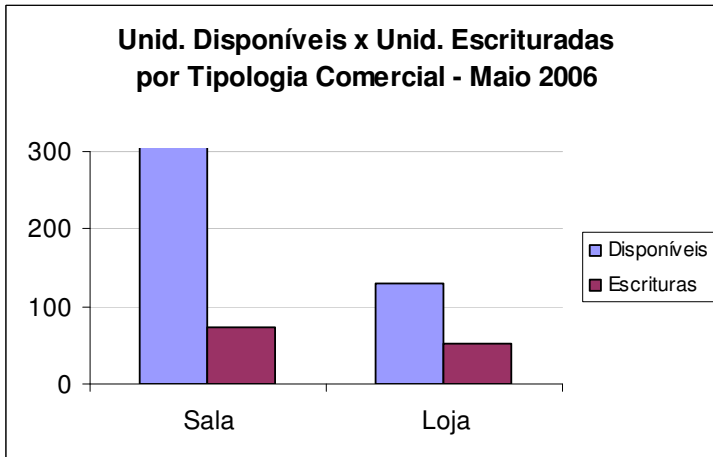
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	48	0	0,0%
2 Q	1.518	174	11,5%
3 Q	1.108	198	17,9%
4 Q	371	24	6,5%
5 Q	15	3	20,0%
Loff	46	3	6,5%
Lote	89	2	2,2%
<b>Total</b>	<b>3.195</b>	<b>404</b>	<b>12,6%</b>



A tipologia “**2 quartos**” apresentou, no mês de maio, assim como nos meses anteriores, a maior oferta (1.518 unidades). A maior vendagem (198 unidades) ficou com a tipologia “**3 quartos**” e o maior VSO médio, 20%, com a tipologia “**5 quartos**”.

**ii – COMERCIAL**

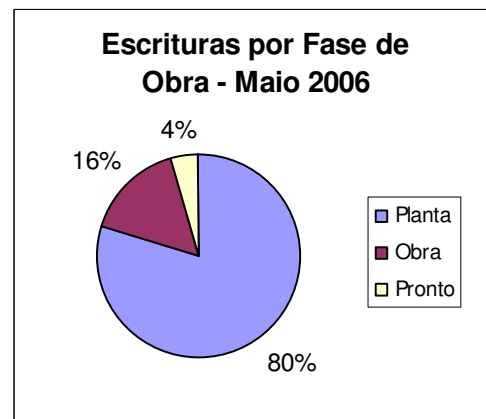
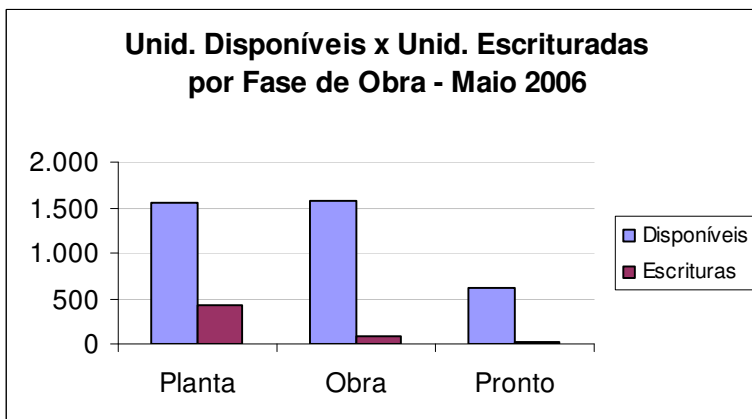
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	423	73	17,3%
Loja	129	51	39,5%
<b>Total</b>	<b>552</b>	<b>124</b>	<b>22,5%</b>



No mês de maio de 2006 foram vendidas 73 salas comerciais e 51 lojas (no mês anterior foram vendidas 21 salas e uma loja e, no mês de março, 17 salas e 3 lojas). Os VSOs das tipologias **“sala”** e **“loja”** ficaram bem acima do VSO geral médio do mês que foi de 14,1%

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
1.560	421	27,0%	1.570	84	5,4%	617	23	3,7%	3.747	528	14,1%

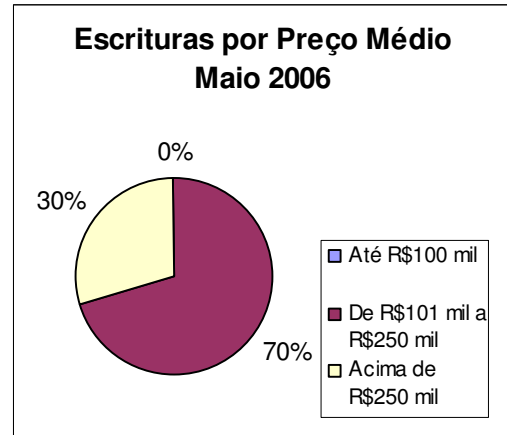
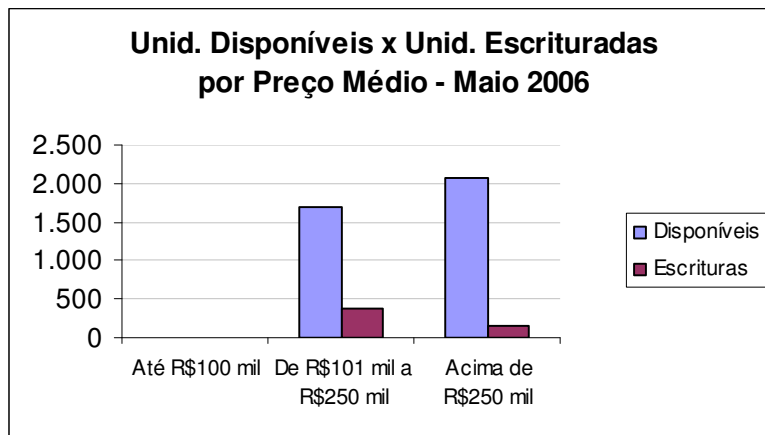


Em maio de 2006, assim como em fevereiro e março, os imóveis **“em obras”** apresentaram a maior disponibilidade, 1.570 unidades, seguidos muito de perto pelos imóveis **“na planta”**, 1.560. O maior VSO médio, 27%, e o maior volume de vendas, 421 unidades, ficaram com os imóveis **“na planta”**, o que representou 80% do total escriturado.

Os imóveis em fase de construção (**“em obras”** ou **“na planta”**) representaram, no mês de maio, 84% do total ofertado e 96% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 16% da oferta e 4% 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
2	0	0,0%	1.685	371	22,0%	2.060	157	7,6%	3.747	528	14,1%

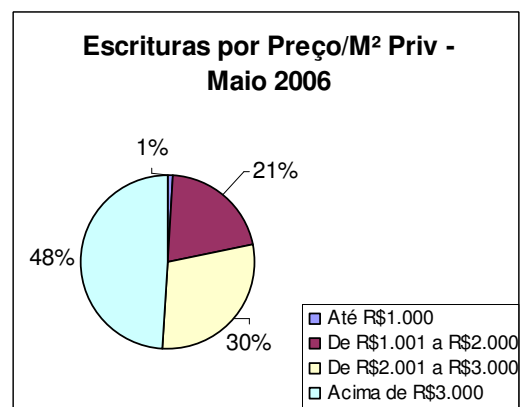
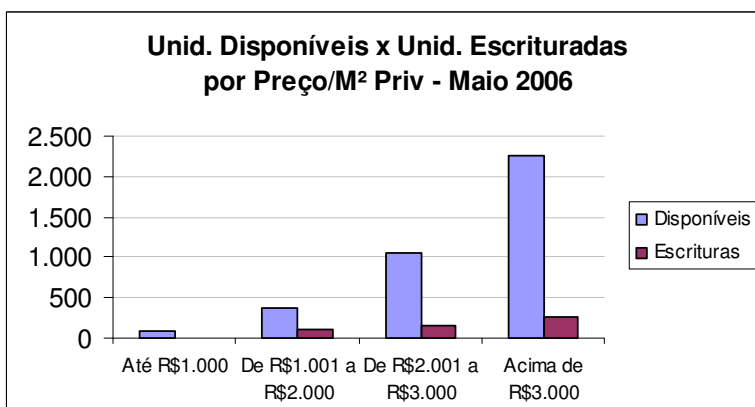


Segundo a tendência dos resultados dos meses anteriores, em maio de 2006 a faixa de preço com mais unidades disponíveis foi a "acima de R\$250mil" (2.060) e a faixa com mais escrituras foi a "de R\$101mil a R\$250mil" (371). O maior VSO médio ficou também com a faixa "de R\$101mil a R\$250mil", 22%.

As unidades de "de R\$101mil a R\$250mil" representaram 45% do total ofertado e 70% das vendas em maio de 2006. Já as unidades com preço médio de venda "acima de R\$250mil" ficaram com 55% do total ofertado e 30% 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
80	5	6,3%	371	109	29,4%	1.047	156	14,9%	2.249	258	11,5%	3.747	528	14,1%



Em maio de 2006, a faixa de preço/m² "acima de R\$3.000" apresentou a maior disponibilidade (2.249 unidades) e o maior número de unidades escrituradas, 258 unidades, representando 48% do total vendido no mês.

Foram vendas 5 unidades na faixa de preço/m² "até R\$1.000" (em abril não foi vendida nenhuma unidade nessa faixa de preço/m² e em março foi vendida apenas uma).