

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE OUTUBRO DE 2006

I – INTRODUÇÃO

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

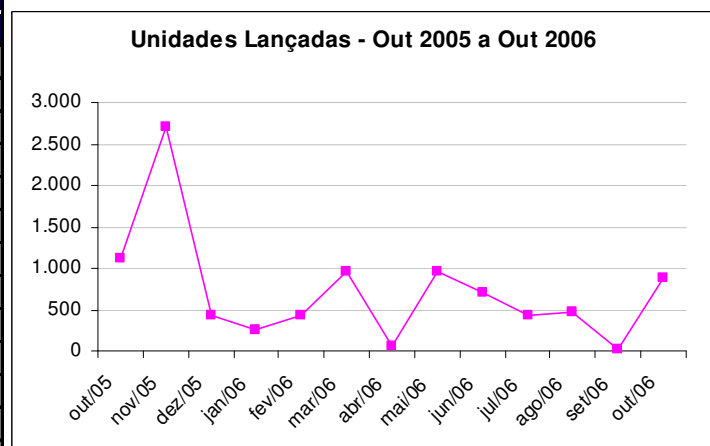
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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

A tabela e o gráfico a seguir mostram o comportamento dos lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro de outubro de 2005 a outubro de 2006.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
out/05	8	1.119
nov/05	17	2.697
dez/05	4	424
jan/06	5	259
fev/06	2	432
mar/06	7	954
abr/06	2	64
mai/06	8	952
jun/06	7	709
jul/06	7	423
ago/06	6	476
set/06	1	10
out/06	8	886
Total	82	9.405



¹ 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.

Em outubro de 2006, foram lançados 8 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 886 novas unidades (202 no bairro da Freguesia em Jacarepaguá, 12 na Lagoa, 260 em São Cristóvão, 32 no Lins de Vasconcelos, 178 no Centro, 100 no Recreio dos Bandeirantes e 102 na Barra da Tijuca).²

Comparando outubro de 2005 com outubro de 2006 observamos uma queda de aproximadamente 21% no número de unidades lançadas; em outubro de 2005 foram lançadas 1.119 novas unidades e em outubro de 2006, 886.

Já comparando os primeiros dez meses do ano, a queda é menor, 11,55%. De janeiro a outubro de 2005 foram lançadas 5.989 unidades e, no mesmo período de 2006, 5.297. Porém estamos considerando nessa comparação a Vila Panamericana (empreendimento com 1.480 unidades lançado em julho do ano passado), se excluirmos a Vila da análise, verificamos um aumento de 17,48% no número de unidades lançadas (4.509 unidades de janeiro a outubro de 2005 e 5.297 no mesmo período de 2006).

O mês com mais lançamentos entre outubro de 2005 e outubro de 2006 foi novembro de 2005 com 2.697 novas unidades (mês em que foram lançados dois mega empreendimentos, com muitas unidades, um na Lapa e outro no Catete). O mês de setembro de 2006 é, disparado, o mês com menos unidades lançadas no período, apenas 10.

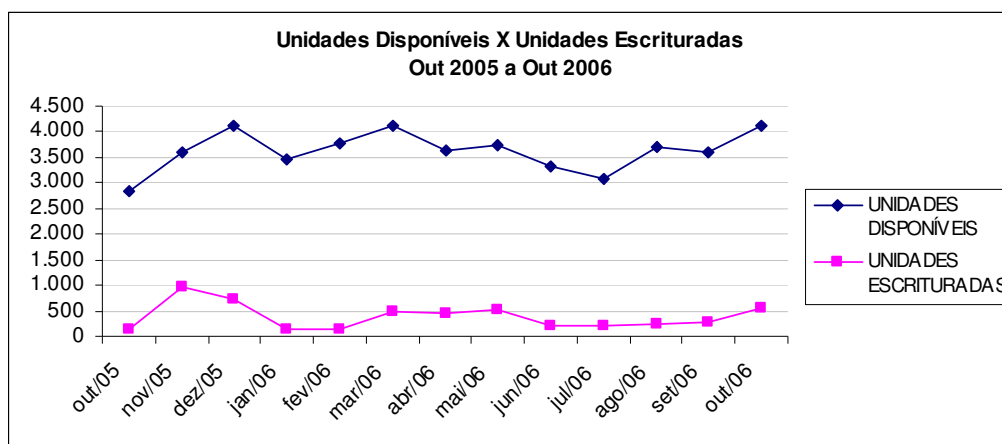
IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de outubro de 2005 a outubro de 2006.

MÊS/ANO	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES ESCRITURADAS			VSO	COMPOSIÇÃO PERCENTUAL	
		TOTAL	À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.		À VISTA + FIN. DIR.	FIN. CEF + BCOS. PRIV.
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%
jun/06	3.334	218	187	31	6,5%	85,8%	14,2%
jul/06	3.066	197	182	15	6,4%	92,4%	7,6%
ago/06	3.689	250	203	47	6,8%	81,2%	18,8%
set/06	3.597	272	200	72	7,6%	73,5%	26,5%
out/06	4.128	546	544	2	13,2%	99,6%	0,4%
Totais / Médias	3.621	5.078	4.641	437	10,5%	88,6%	11,4%

² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

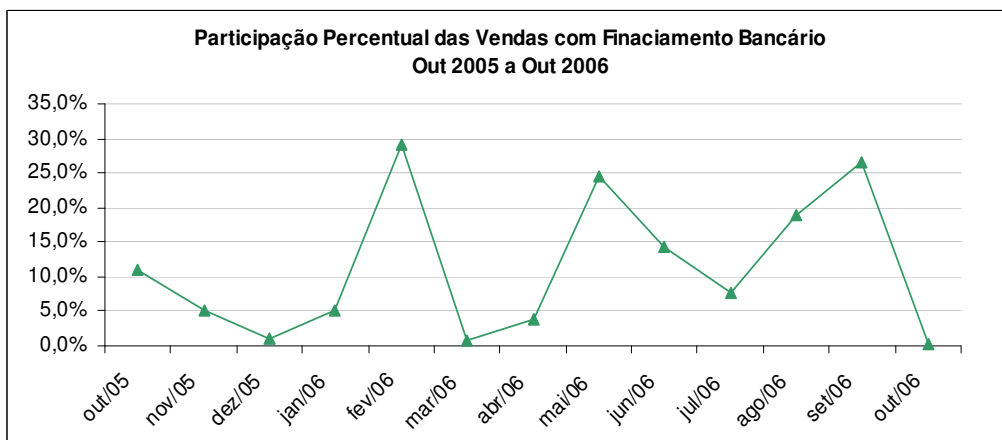
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).



No período de outubro de 2005 a outubro de 2006 houve um aumento de aproximadamente 46% no número de unidades disponíveis que subiram de 2.835 para 4.128. Já as vendas aumentaram, proporcionalmente, bem mais, passando de 153 unidades em outubro de 2005 para 546 em outubro de 2006.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentaram de 136 em outubro de 2005 para 544 em outubro de 2006. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) caíram de 17 unidades em outubro de 2005 para apenas duas em outubro de 2006.

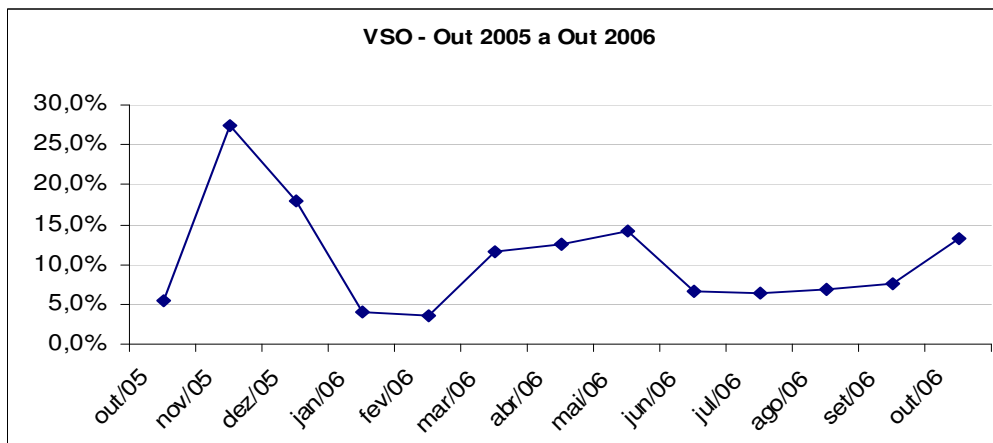
O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de outubro de 2005 a outubro de 2006.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 88,9% em outubro de 2005 e subiu para 99,6% em outubro de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 11,1% em outubro de 2005 para 0,4% em outubro de 2006.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de outubro de 2005 a outubro de 2006. O VSO total do mês de outubro de 2006 foi de 13,2%, enquanto que o de outubro de 2005 foi de 5,4%.⁴

⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
9/2/2007



V – ANÁLISE GERAL

No mês de outubro de 2006, em um universo de 174 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 127 responderam à pesquisa, totalizando 15.351 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 4.128 unidades e foram escrituradas 546 (99,6% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 0,4% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **13,2%**.

Empreendimentos: **127**

Unidades: **15.351**

Unidades Disponíveis: **4.128**

VSO: **13,2%**

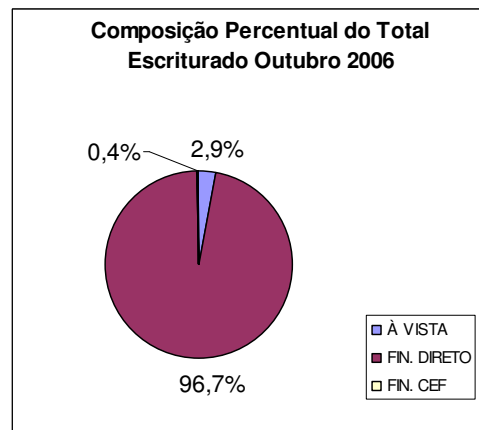
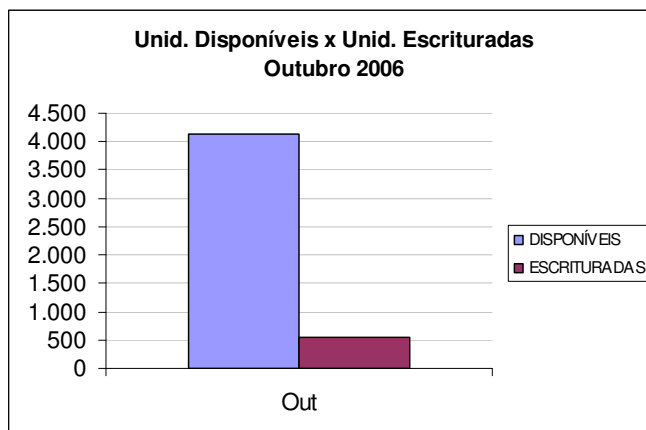
Unidades Escrituradas: **546**

À Vista: **16**

Financiamento Direto: **528**

Financiamento CEF: **2**

Financiamento Bancos: **0**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

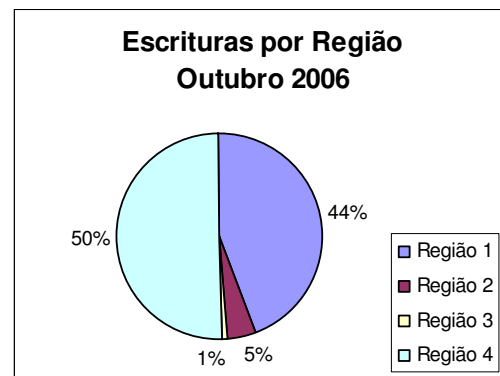
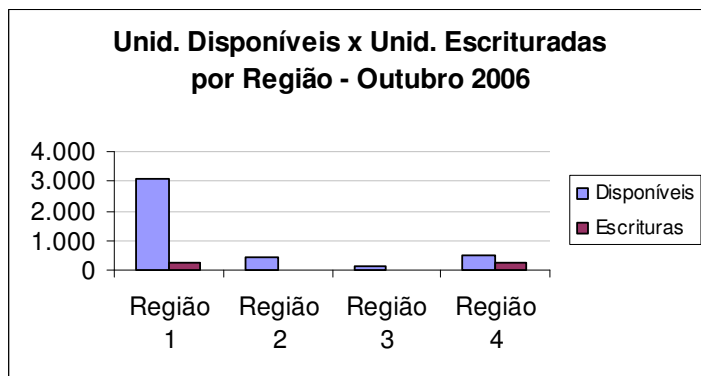
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá e Recreio dos Bandeirantes.

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 4: Centro, Cidade Nova, Estácio, Rio Comprido, Santa Tereza e São Cristóvão.

Região 1			Região 2			Região 3			Região 4			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
3.050	241	7,9%	439	25	5,7%	121	4	3,3%	518	276	53,3%	4.128	546	13,2%



Em outubro de 2006, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (3.050), correspondendo a 73% do total ofertado. Porém, lançamentos bem sucedidos na **Região 4** modificaram a composição percentual do total escriturado no mês; o maior volume de vendas (276 unidades, correspondendo a 50% das vendas totais) e o maior VSO médio, 53,3%, do mês de outubro, ficaram com essa região.

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

RANKING DE BAIRROS - Outubro 2006		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	1.991
Jacarepaguá	2º	576
Recreio	3º	483
São Cristóvão	4º	340
Centro	5º	178
Catete	6º	137
Botafogo	7º	104
Laranjeiras	8º	53
Lagoa	9º	49
Leblon	10º	39
Vila Isabel	11º	37
Lins de Vasconcelos	12º	32
Méier	13º	26
Tijuca	14º	25
São Conrado	15º	22
Jardim Botânico	16º	14
Ipanema	17º	10
Humaitá	18º	9
Copacabana	19º	2
Vila da Penha	20º	1
Total		4.128

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Centro	1º	178
Barra da Tijuca	2º	100
São Cristóvão	3º	98
Recreio	4º	87
Jacarepaguá	5º	54
Catete	6º	8
Botafogo	7º	5
Lagoa	8º	4
Ipanema	9º	3
Jardim Botânico	10º	2
Leblon	10º	2
Humaitá	11º	1
Lins de Vasconcelos	11º	1
Méier	11º	1
Vila da Penha	11º	1
Vila Isabel	11º	1
Total		546

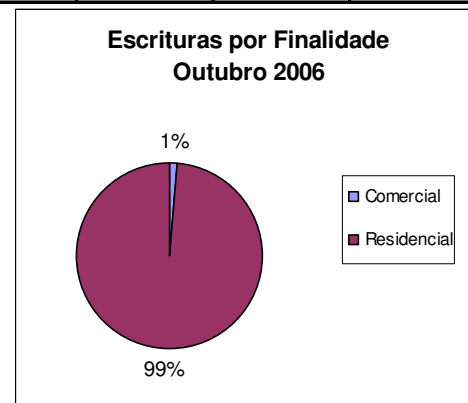
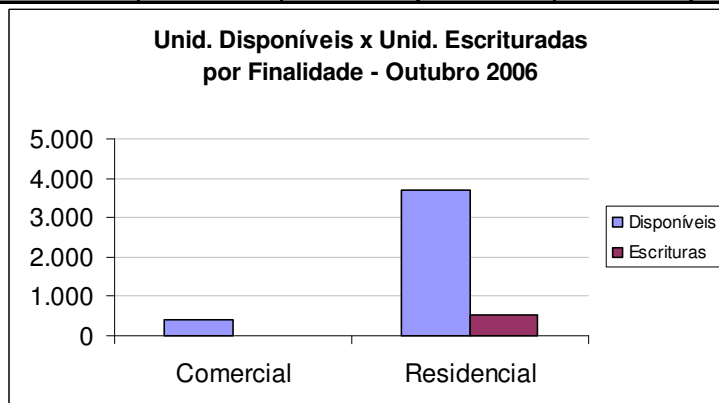
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em outubro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (1.991), seguido de Jacarepaguá (576) e do Recreio dos Bandeirantes (483).

Com relação às vendas, o Centro aparece em primeiro lugar com 178 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com a Barra da Tijuca, 100 unidades escrituradas, e o terceiro com o São Cristóvão, 98 unidades. O aparecimento de bairros como Centro e São Cristóvão nas primeiras colocações do Ranking de vendas mostra que há demanda por imóveis novos localizados na **Região 4**.

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.

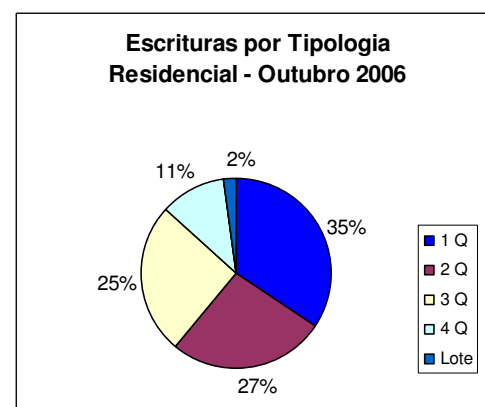
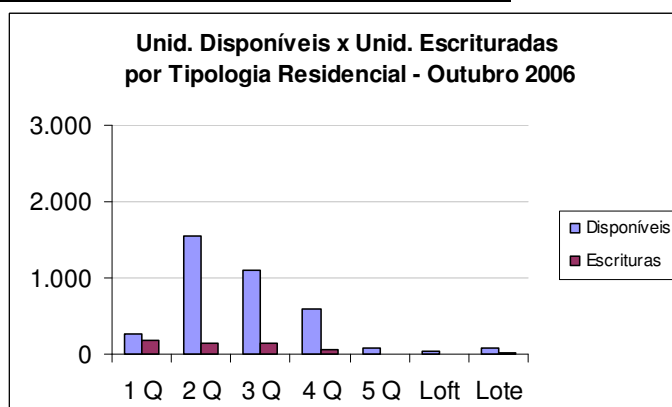
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
424	8	1,9%	3.704	538	14,5%	4.128	546	13,2%



Do total pesquisado no mês de outubro de 2006, 90% era composto de unidades residenciais e 10% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 88% para unidades residenciais e 12% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 99% foram residenciais e 1% comerciais.

i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	263	186	70,7%
2 Q	1.557	143	9,2%
3 Q	1.099	137	12,5%
4 Q	600	60	10,0%
5 Q	74	0	-
Loff	33	0	-
Lote	78	12	15,4%
Total	3.704	538	14,5%

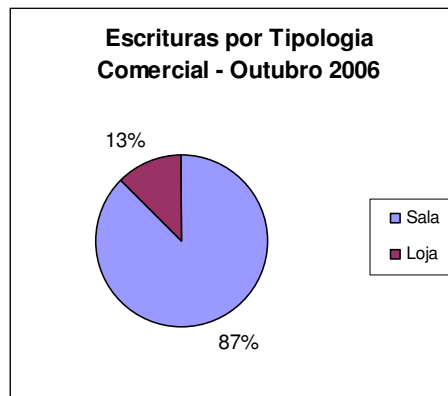
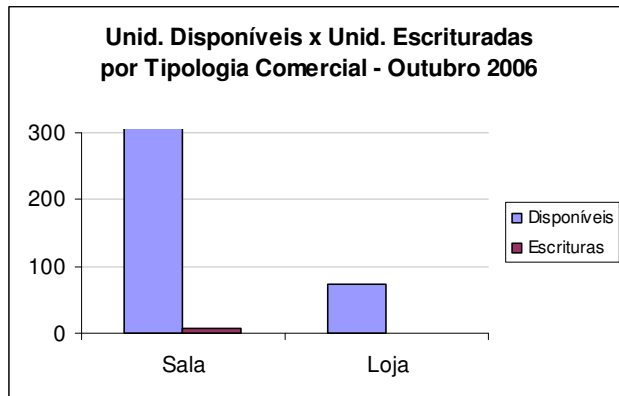


A tipologia "1 quarto" apresentou, no mês de outubro, o maior volume de vendas (186 unidades, correspondendo a 35% das vendas totais do mês) e o maior VSO médio, 70,7%. Impulsionada pelo empreendimento Viva Lapa, que teve todas as suas unidades vendidas no lançamento, é a primeira vez no ano que essa tipologia alcança a maior vendagem do mês.

Quanto à oferta, o maior número de unidades disponibilizadas para venda ficou, assim como nos outros meses do ano, com a tipologia "2 quartos" (1.557 unidades, correspondendo a 42% do total ofertado no mês).

ii – COMERCIAL

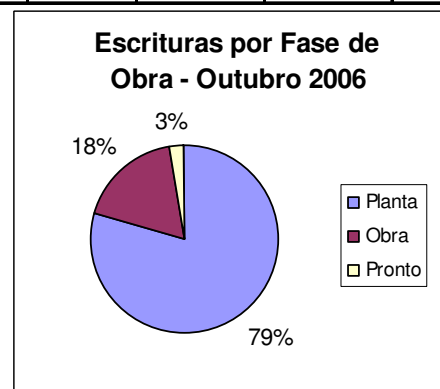
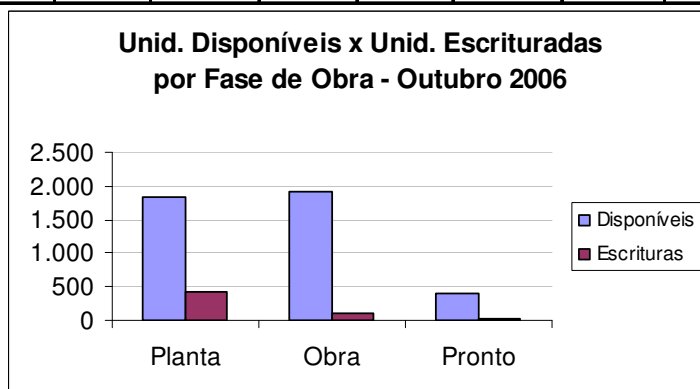
Tipo	Disp.	Eschr.	VSO
Sala	351	7	2,0%
Loja	73	1	1,4%
Total	424	8	1,9%



No mês de outubro de 2006 foram vendidas 7 salas comerciais e uma loja (no mês anterior foram vendidas 3 salas e 2 lojas, em agosto foram vendidas 5 salas e 4 lojas e em julho foram vendidas 22 salas e nenhuma loja). As unidades comerciais apresentaram VSO muito abaixo do geral do mês que foi de 13,2%.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
1.829	434	23,7%	1.908	98	5,1%	391	14	3,6%	4.128	546	13,2%

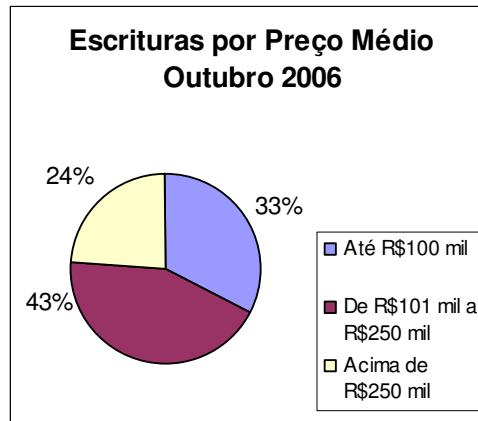
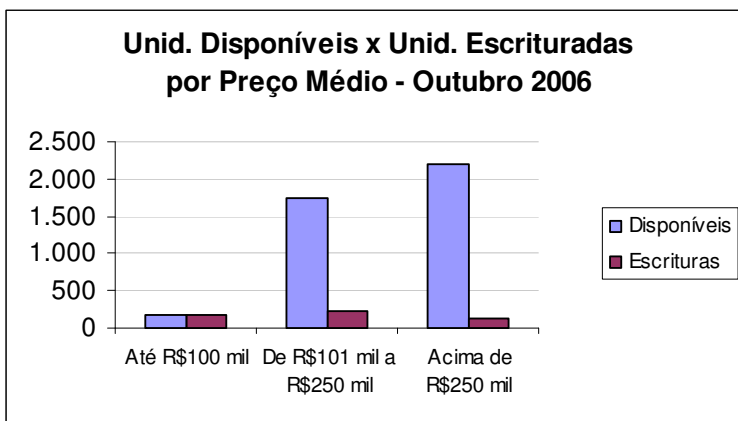


Em outubro de 2006, os imóveis **“em obras”** apresentaram a maior disponibilidade (1.908 unidades, correspondendo a 46% do total ofertado) e os imóveis **“na planta”** registraram o maior volume de vendas (434 unidades, representando 79% do total escriturado) e o maior VSO médio, 23,7%.

Os imóveis em fase de construção (**“em obras”** ou **“na planta”**) corresponderam, no mês de outubro, a 91% do total ofertado e a 97% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 9% da oferta e 3% 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
179	179	100,0%	1.751	236	13,5%	2.198	131	6,0%	4.128	546	13,2%



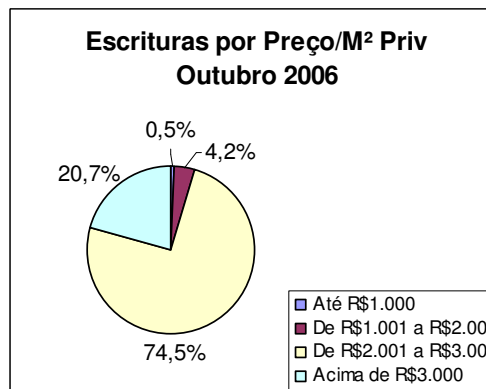
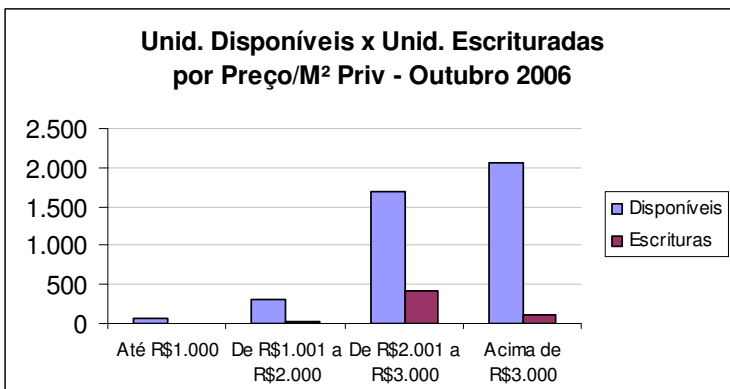
No mês de outubro de 2006, a maior oferta de unidades novas foi de imóveis com preço médio de venda **"acima de R\$250mil"** (2.198), porém, a maior vendagem foi de imóveis com preço médio de venda **"de R\$101mil a R\$250mil"** (236).

As unidades com preços de **"de R\$101mil a R\$250mil"** representaram 42% do total ofertado e 43% das vendas no mês. Já as unidades com preço médio de venda **"acima de R\$250mil"** ficaram com 53% do total ofertado e 24% do total vendido.

As unidades com preços **"até R\$100mil"** corresponderam a 33% das vendas (também em função do excelente desempenho do empreendimento Viva Lapa, mencionado no item "i-Residencial" deste relatório).

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
66	3	4,5%	298	23	7,7%	1.697	407	24,0%	2.067	113	5,5%	4.128	546	13,2%



Em outubro de 2006, assim como no mês anterior, a faixa de preço/m² **"acima de R\$3.000"** apresentou a maior disponibilidade, 50% do total ofertado (2.067 unidades).

O maior número de unidades escrituradas (407) ficou com a faixa de preço/m² **"de R\$2.001 a R\$3.000"**, o que representando 74,5% do total vendido no mês.