

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE NOVEMBRO DE 2006

I – INTRODUÇÃO

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

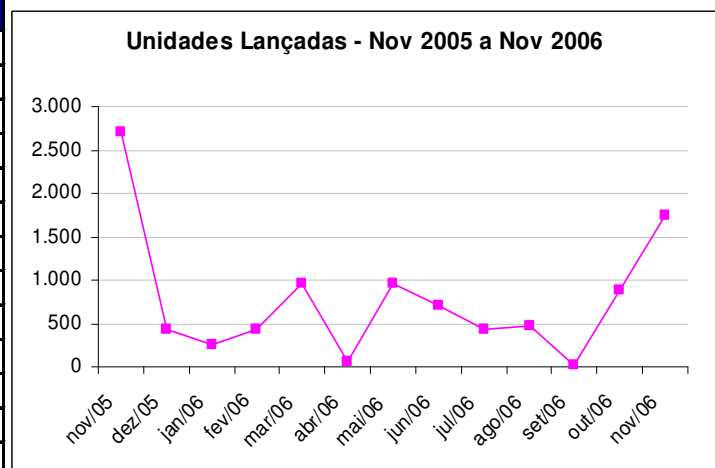
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 novembro de 2005 a novembro de 2006.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
nov/06	10	1.745
Total	84	10.031



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 novembro de 2006, foram lançados 10 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 1.745 novas unidades (774 na Barra da Tijuca; 644 no bairro da Freguesia e 90 na Praça Seca, ambos em Jacarepaguá; 188 no Méier; 18 na Tijuca e 31 no Recreio dos Bandeirantes).²

Comparando novembro de 2005 com novembro de 2006 observamos uma queda de 35,3% no número de unidades lançadas; em novembro de 2005 foram lançadas 2.697 novas unidades e em novembro de 2006, 1.745.

Já comparando os primeiros onze meses do ano, a queda é menor, aproximadamente 19%. De janeiro a novembro de 2005 foram lançadas 8.686 unidades e, no mesmo período de 2006, 7.042. 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 uma queda de apenas 2,28% no número de unidades lançadas (7.206 unidades de janeiro a novembro de 2005 e 7.042 no mesmo período de 2006).

O mês com mais lançamentos entre novembro de 2005 e novembro 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.

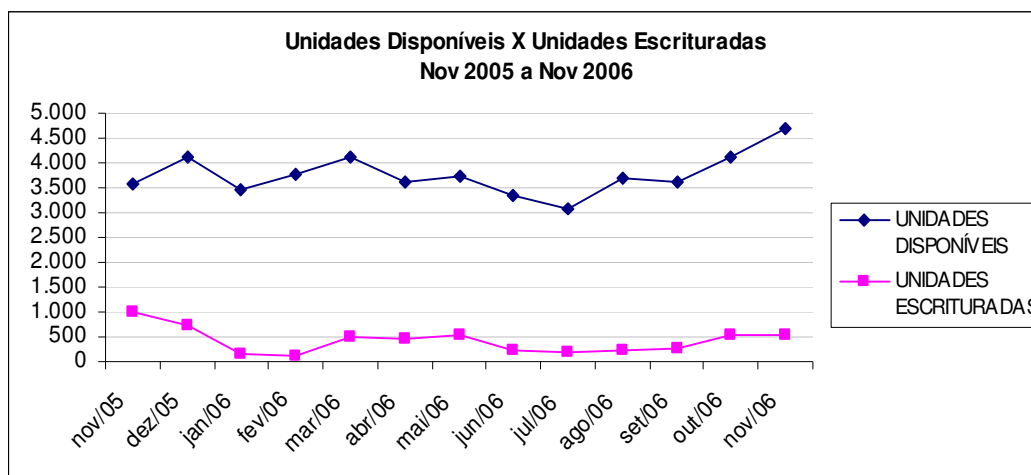
IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de novembro de 2005 a novembro 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.
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%
nov/06	4.708	521	405	116	11,1%	77,7%	22,3%
Totais / Médias	3.765	5.446	4.910	536	11,0%	87,7%	12,3%

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

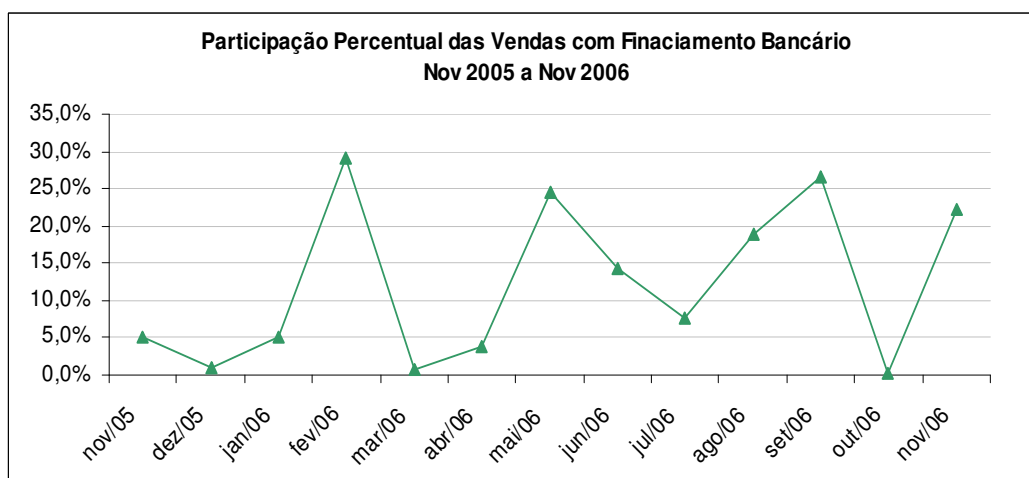
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).



No período de novembro de 2005 a novembro de 2006 houve um aumento de aproximadamente 31% no número de unidades disponíveis que subiram de 3.592 para 4.708. Já as vendas caíram 47%, passando de 981 unidades em novembro de 2005 para 521 em novembro de 2006.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 932 em novembro de 2005 para 405 em novembro de 2006. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 49 unidades em novembro de 2005 para 116 em novembro de 2006.

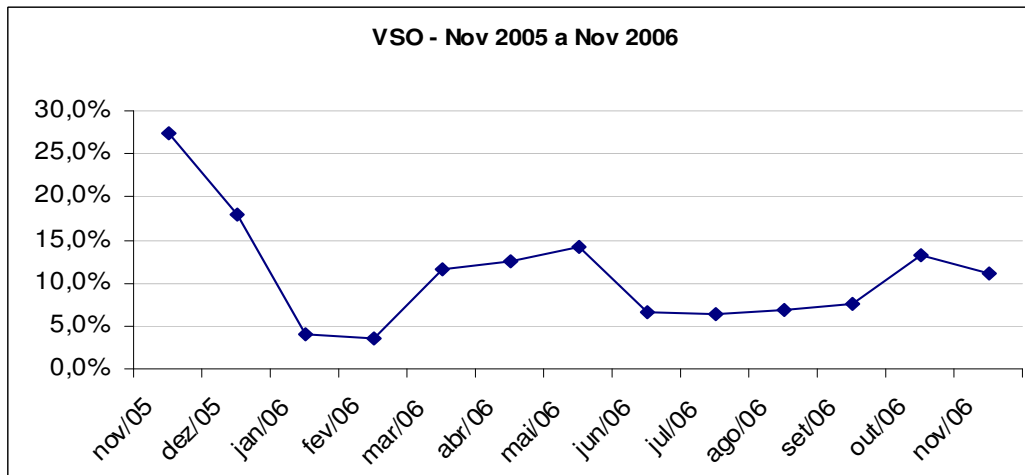
O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de novembro de 2005 a novembro de 2006.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 95% em novembro de 2005 e caiu para 77,7% em novembro de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 5% em novembro de 2005 para 22,3% em novembro de 2006.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de novembro de 2005 a novembro de 2006. O VSO total do mês de novembro de 2006 foi de 11,1%, enquanto que o de novembro de 2005 foi de 27,3%.⁴

⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
12/2/2007



V – ANÁLISE GERAL

No mês de novembro de 2006, em um universo de 178 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 141 responderam à pesquisa, totalizando 16.769 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 4.708 unidades e foram escrituradas 521 (77,7% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 22,3% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **11,1%**.

Empreendimentos: **178**

Unidades: **16.769**

Unidades Disponíveis: **4.708**

VSO: **11,1%**

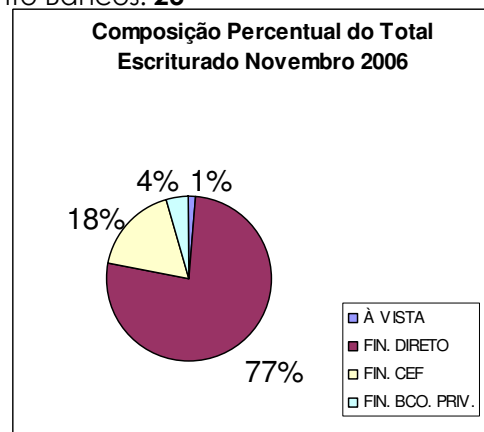
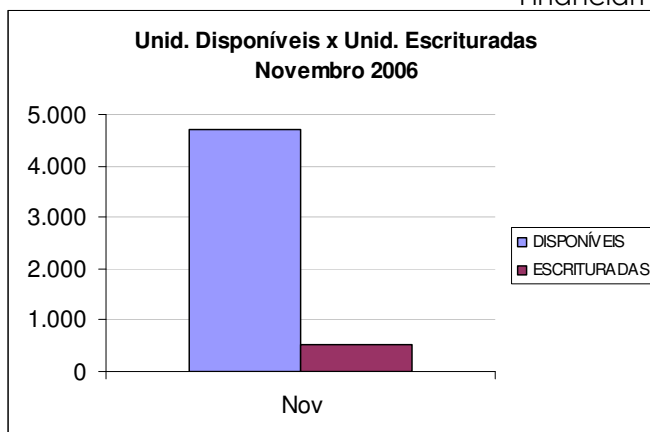
Unidades Escrituradas: **521**

À Vista: **7**

Financiamento Direto: **398**

Financiamento CEF: **93**

Financiamento Bancos: **23**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

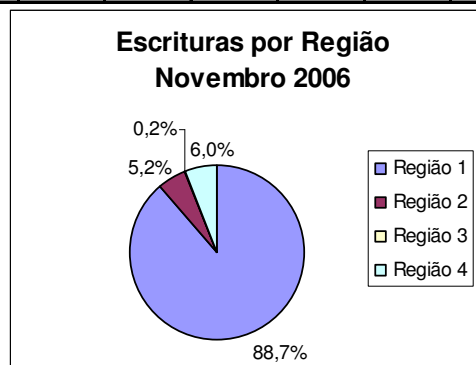
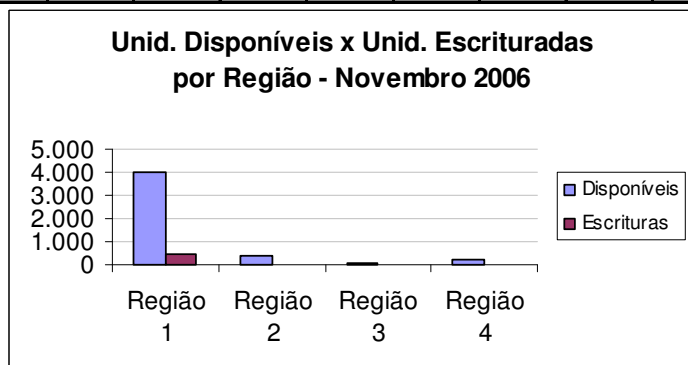
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá e Recreio dos Bandeirantes.

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
3.988	462	11,6%	420	27	6,4%	58	1	1,7%	242	31	12,8%	4.708	521	11,1%



Em novembro de 2006, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (3.988), correspondendo a 85% do total ofertado e teve o maior volume de vendas (462 unidades), representando 88,7% das vendas totais. O maior VSO médio do mês, 12,8%, ficou com a **Região 4**.

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

RANKING DE BAIRROS - Novembro 2006		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.623
Jacarepaguá	2º	1.034
Recreio	3º	315
São Cristóvão	4º	242
Catete	5º	129
Botafogo	6º	107
Laranjeiras	7º	53
Lagoa	8º	45
Leblon	9º	37
Vila Isabel	10º	36
São Conrado	11º	22
Tijuca	12º	21
Vargem Grande	13º	16
Jardim Botânico	14º	10
Humaitá	15º	8
Ipanema	16º	7
Copacabana	17º	2
Vila da Penha	18º	1
Total		4.708
BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	274
Jacarepaguá	2º	156
Recreio	3º	32
São Cristóvão	4º	31
Lagoa	5º	9
Leblon	6º	8
Botafogo	7º	7
Ipanema	8º	2
Vila Isabel	9º	1
São Conrado	9º	1
Total		521

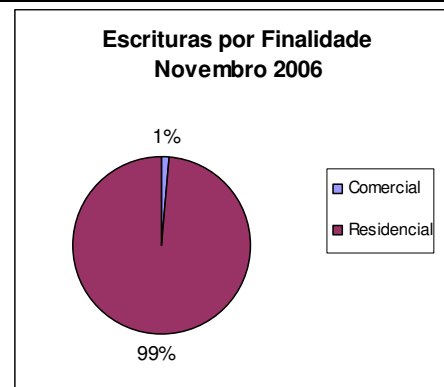
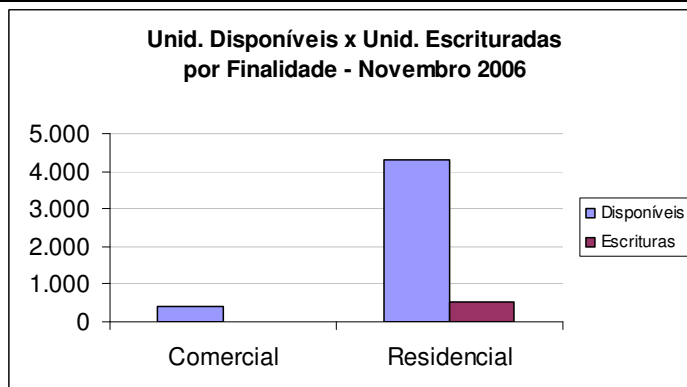
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em novembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.623), seguido de Jacarepaguá (1.034) e do Recreio dos Bandeirantes (315). São Cristóvão, tradicional bairro da Zona Norte, ocupou o quarto lugar, com 242 unidades.

Com relação às vendas, a Barra da Tijuca aparece também em primeiro lugar com 274 unidades vendidas no mês. O segundo lugar ficou com Jacarepaguá, 156 unidades escrituradas, e o terceiro com o Recreio dos Bandeirantes, 32 unidades, seguido bem de perto por São Cristóvão, que ficou com o quarto lugar com 31 unidades vendidas em novembro.

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.

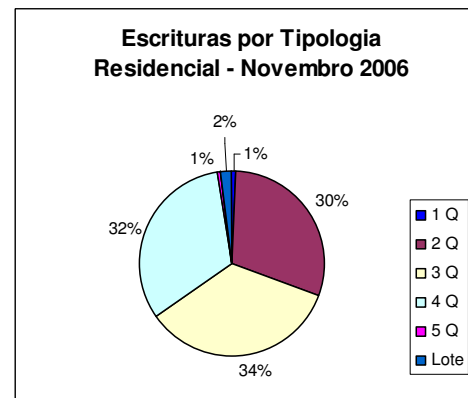
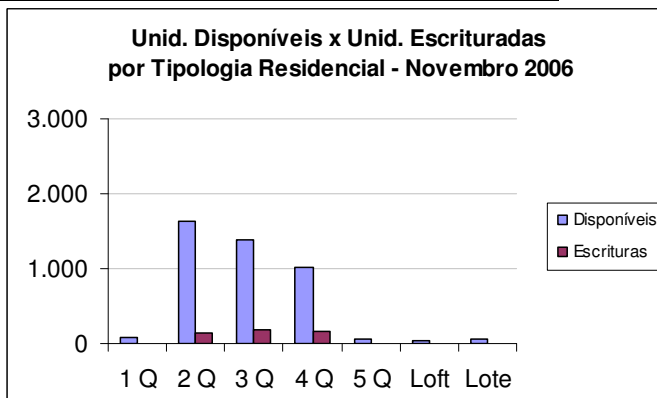
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
413	7	1,7%	4.295	514	12,0%	4.708	521	11,1%



Do total pesquisado no mês de novembro de 2006, 91% era composto de unidades residenciais e 9% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 90% para unidades residenciais e 10% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, a distribuição foi igual ao mês anterior, 99% residenciais e 1% comerciais.

i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	78	4	5,1%
2 Q	1.635	153	9,4%
3 Q	1.391	177	12,7%
4 Q	1.021	167	16,4%
5 Q	71	3	4,2%
Loff	33	0	0,0%
Lote	66	10	15,2%
Total	4.295	514	12,0%

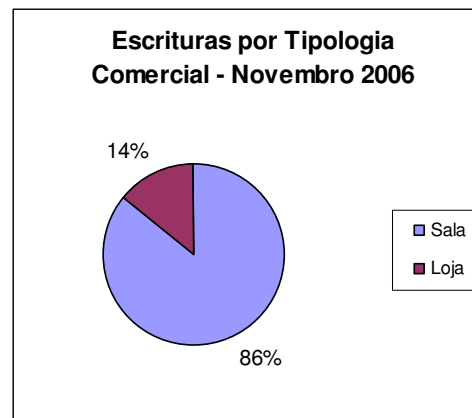
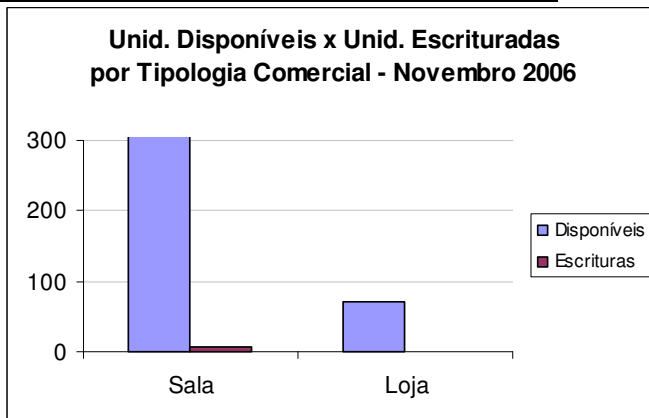


A tipologia “**3 quartos**” apresentou, no mês de novembro, o maior volume de vendas (177 unidades, correspondendo a 34% das vendas totais do mês). Já o maior VSO médio, 16,4% ficou com a tipologia “**4 quartos**” .

Quanto à oferta, o maior número de unidades disponibilizadas para venda ficou, assim como nos outros meses do ano, com a tipologia “**2 quartos**” (1.635 unidades, correspondendo a 38% do total ofertado no mês).

ii – COMERCIAL

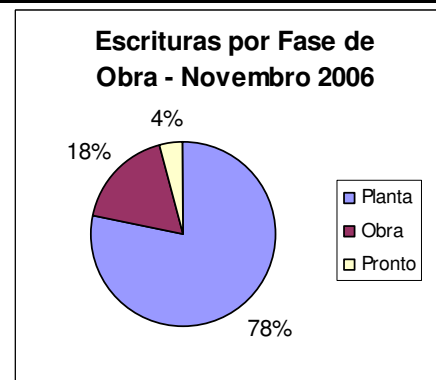
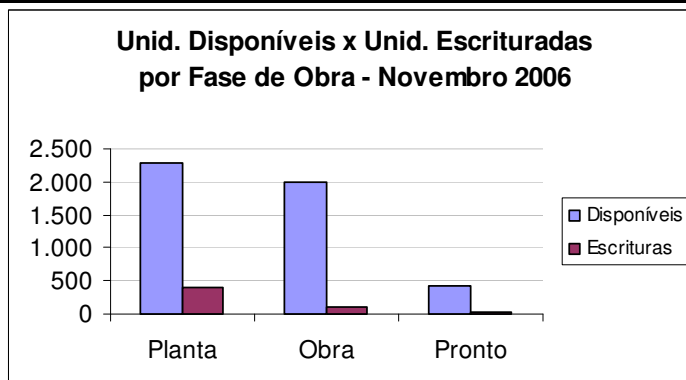
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	343	6	1,7%
Loja	70	1	1,4%
Total	413	7	1,7%



No mês de novembro de 2006 foram vendidas 6 salas comerciais e uma loja (no mês anterior foram vendidas 7 salas comerciais e uma loja, em setembro foram 3 salas e 2 lojas e, em agosto, foram vendidas 5 salas e 4 lojas). As unidades comerciais apresentaram VSO muito abaixo do geral do mês que foi de 11,1%.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
2.293	406	17,7%	1.988	95	4,8%	427	20	4,7%	4.708	521	11,1%

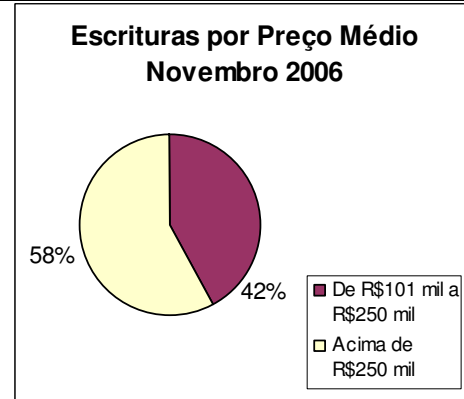
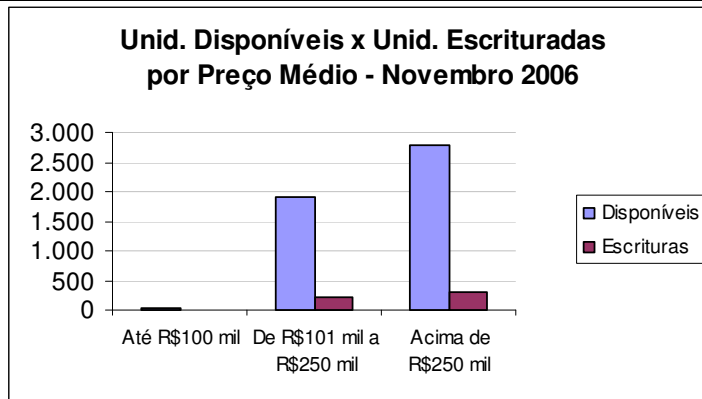


Em novembro de 2006, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (2.293 unidades, correspondendo a 49% do total ofertado), o maior volume de vendas (406 unidades, representando 78% do total escriturado) e o maior VSO médio, 17,7%.

Os imóveis em fase de construção (“**em obras**” ou “**na planta**”) corresponderam, no mês de novembro, a 91% do total ofertado e a 96% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 9% 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
16	0	0,0%	1.901	218	11,5%	2.791	303	10,9%	4.708	521	11,1%

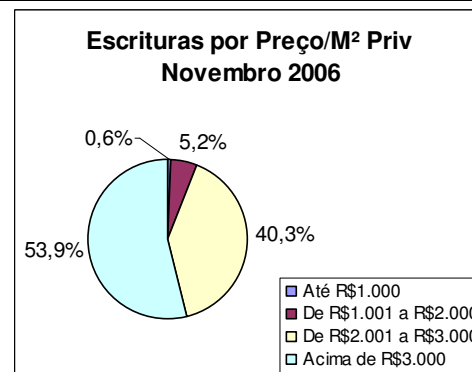
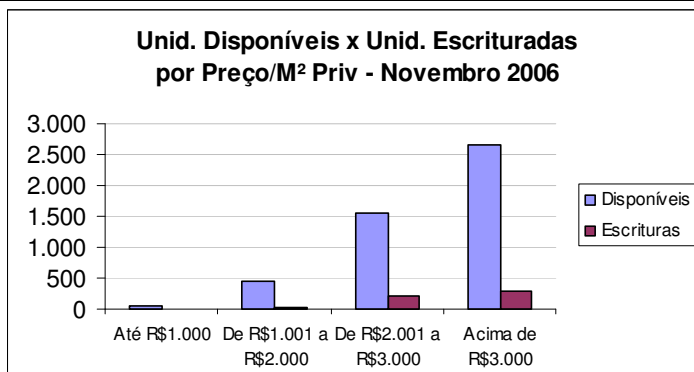


No mês de novembro de 2006, os imóveis com preços médios de venda “**acima de R\$250mil**” apresentaram a maior oferta (2.791 unidades, correspondendo a 60% do total disponibilizado para venda no mês) e a maior vendagem (303 unidades, representando 58% do total escriturado em novembro).

As unidades com preços de “**de R\$101mil a R\$250mil**” representaram 40,4% do total ofertado e 42% das vendas no mês. Já as unidades com preços “**até R\$100mil**” não registraram venda.

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
62	3	4,8%	448	27	6,0%	1.540	210	13,6%	2.658	281	10,6%	4.708	521	11,1%



Em novembro de 2006, a faixa de preço/m² “**acima de R\$3.000**” apresentou a maior disponibilidade (2.658 unidades, correspondendo a 56,5% do total ofertado no mês) e o maior número de unidades escrituradas (281, representando 53,9% do total vendido em novembro).