

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE DEZEMBRO DE 2006

I – INTRODUÇÃO

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

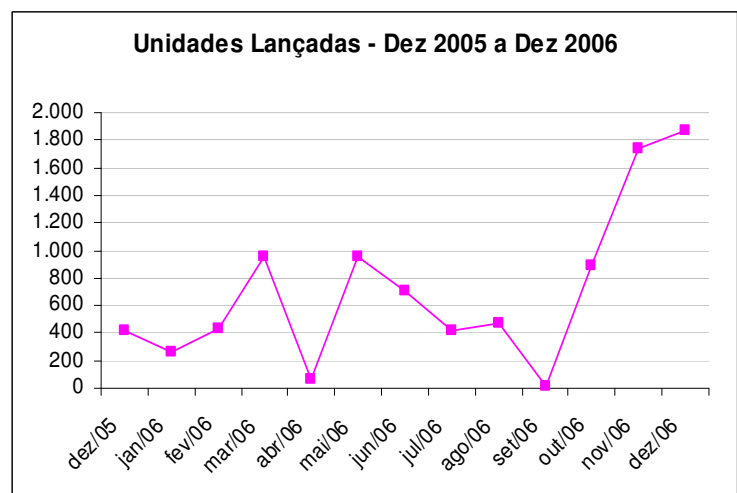
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 dezembro de 2005 a dezembro de 2006.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
dez/06	7	1.863
Total	74	9.197



Em dezembro de 2006 foram lançados 7 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 1.863 novas unidades (506 na Barra da Tijuca; 60 na Taquara em Jacarepaguá; 989 no Méier; 60 em Botafogo e 248 no Recreio dos Bandeirantes).²

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.

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

Comparando dezembro de 2005 com dezembro de 2006 observamos que o número de unidades lançadas no mês mais que quadruplicou (em dezembro de 2005 foram lançadas 424 novas unidades e em dezembro de 2006, 1.863). Porém, se compararmos o bimestre, o aumento não foi tão grande assim, foi de 15,6%, isto porque, houve uma concentração de lançamentos em novembro de 2005 e um maior equilíbrio entre novembro e dezembro em 2006 (somando novembro e dezembro de 2005 temos 3.121 novas unidades, no mesmo bimestre de 2006 foram lançadas 3.608 unidades).

Na comparação do total anual, houve uma queda de aproximadamente 3,5%. De janeiro a dezembro de 2005 foram lançadas 9.110 unidades e, no mesmo período de 2006, 8.793. Porém estamos considerando nessa comparação a Vila Panamericana (empreendimento com 1.480 unidades lançado em julho de 2005), se excluirmos a Vila da análise, verificamos um aumento de 15,24% no número de unidades lançadas (7.630 unidades em 2005 e 8.793 em 2006).

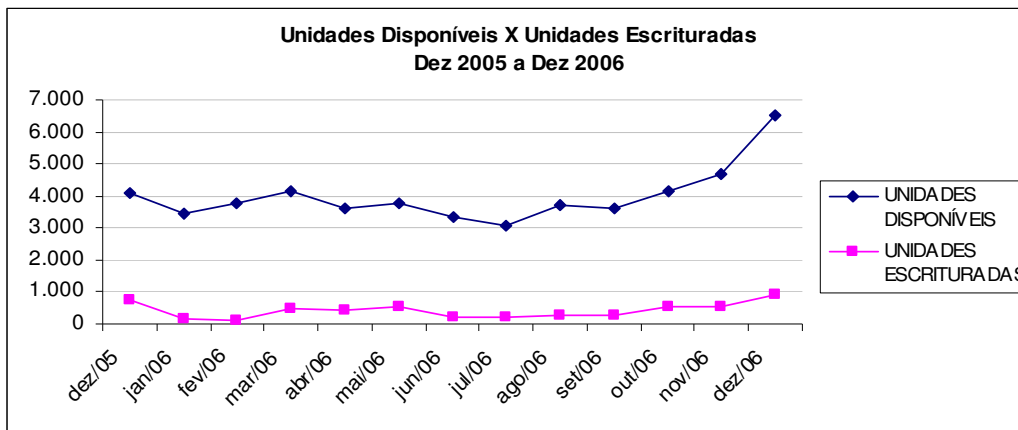
O mês com mais lançamentos entre dezembro de 2005 e dezembro de 2006 foi o próprio dezembro de 2006 com 1.863 novas unidades, já o mês de setembro de 2006 é o mês com menos unidades lançadas no período, apenas 10.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de dezembro de 2005 a dezembro 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.
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%
dez/06	6.531	895	216	679	13,7%	24,1%	75,9%
Totais / Médias	3.991	5.360	4.194	1.166	9,9%	82,3%	17,7%

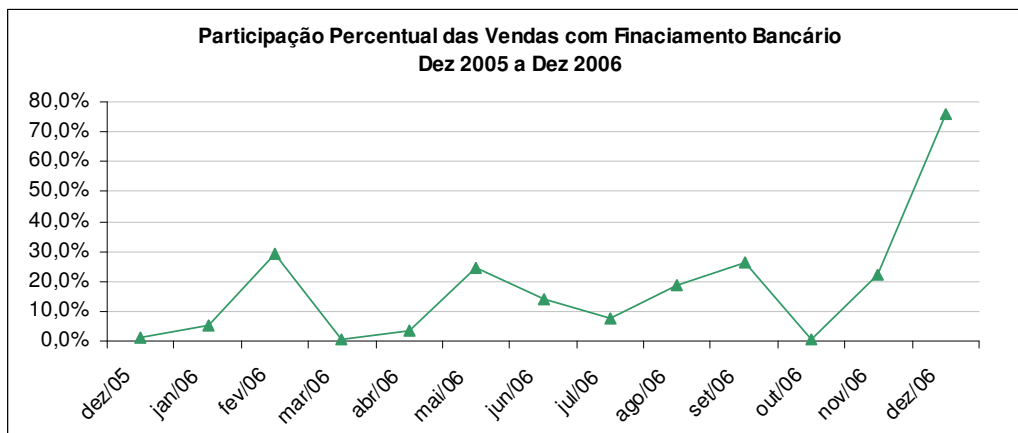
³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).



No período de dezembro de 2005 a dezembro de 2006 houve um aumento de aproximadamente 59% no número de unidades disponíveis que subiram de 4.106 para 6.531. Já as vendas aumentaram proporcionalmente menos, 22%, passando de 735 unidades em dezembro de 2005 para 895 em dezembro de 2006.

As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 727 em dezembro de 2005 para 216 em dezembro de 2006. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 8 unidades em dezembro de 2005 para 679 em dezembro de 2006. O que contribuiu significativamente para esse aumento foi o bom desempenho de dois empreendimentos lançados em dezembro, Libertá Resort, na Barra da Tijuca, com 286 unidades e o Arena Park, no Méier, com 989. O primeiro teve 58% das suas unidades vendidas no mês de lançamento através de financiamento bancário e o segundo 34%.

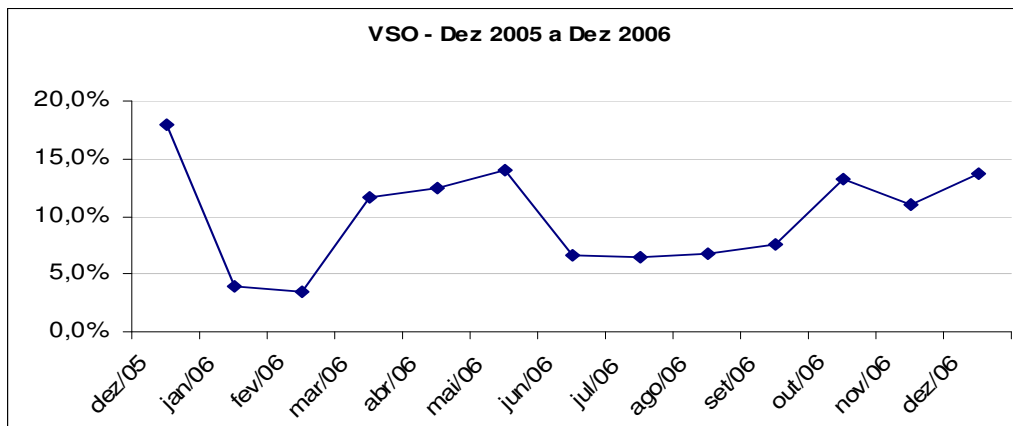
O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de dezembro de 2005 a dezembro de 2006.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 98,9% em dezembro de 2005 e caiu para 24,1% em dezembro de 2006, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 1,1% em dezembro de 2005 para 75,9% em dezembro de 2006. É a primeira vez desde o início da Pesquisa ADEMI (em julho de 2003) que essa composição percentual se inverte e o percentual vendido com financiamento bancário é maior do que o vendido à vista ou com financiamento do incorporador.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de dezembro de 2005 a dezembro de 2006. O VSO total do mês de dezembro de 2006 foi de 13,7%, enquanto que o de dezembro de 2005 foi de 17,9%.⁴

⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
26/2/2007



V – ANÁLISE GERAL

No mês de dezembro de 2006, em um universo de 172 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 164 responderam à pesquisa, totalizando 20.848 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 6.531 unidades e foram escrituradas 895 (24,1% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 75,9% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **13,7%**.

Empreendimentos: **172**

Unidades: **20.848**

Unidades Disponíveis: **6.531**

VSO: **13,7%**

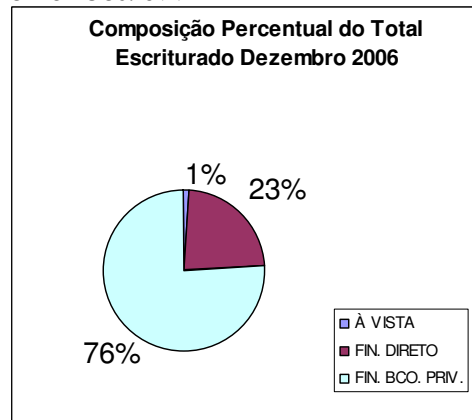
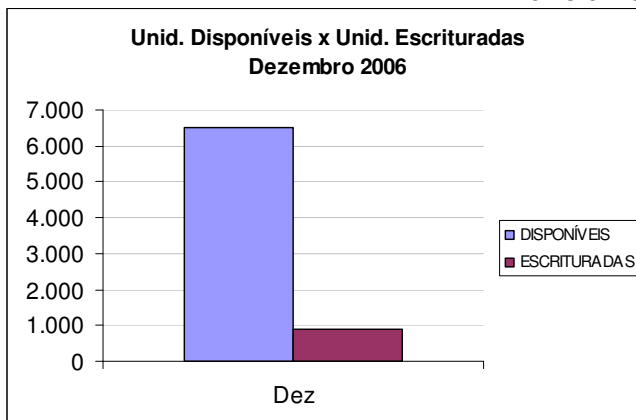
Unidades Escrituradas: **895**

À Vista: **10**

Financiamento Direto: **206**

Financiamento CEF: **0**

Financiamento Bancos: **679**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

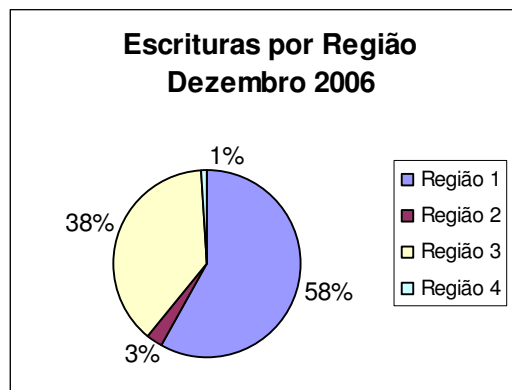
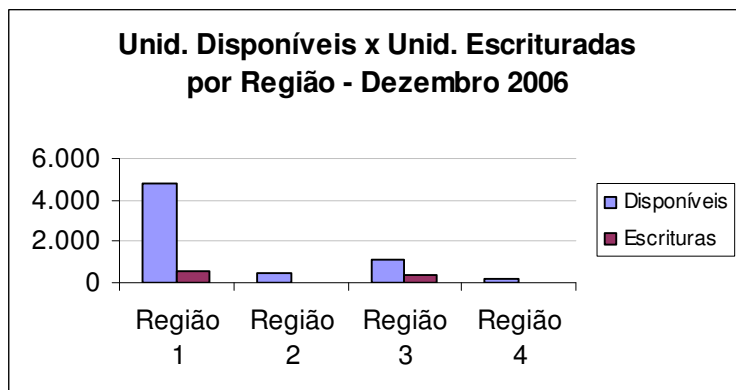
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

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

Região 3: Cachambi, Campinho, Colégio, Lins de Vasconcelos, 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
4.795	519	10,8%	451	26	5,8%	1.083	340	31,4%	202	10	5,0%	6.531	895	13,7%



Em dezembro de 2006, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (4.795), correspondendo a 73% do total ofertado e teve o maior volume de vendas (519 unidades), representando 58% das vendas totais. O maior VSO médio do mês, 31,4%, ficou com a **Região 3**.

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

RANKING DE BAIROS - Dezembro 2006		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.811
Jacarepaguá	2º	1.270
Méier	3º	1.016
Recreio	4º	678
São Cristóvão	5º	202
Catete	6º	144
Botafogo	7º	126
Laranjeiras	8º	53
Lagoa	9º	36
Vila Isabel	10º	35
São Conrado	11º	34
Leblon	12º	33
Tijuca	13º	25
Vila Valqueire	14º	20
Vargem Grande	15º	16
Jardim Botânico	16º	10
Humaitá	17º	8
Lins de Vasconcelos	18º	6
Ipanema	19º	5
Copacabana	20º	2
Cachambi	21º	1
Total		6.531

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Méier	1º	337
Barra da Tijuca	2º	285
Jacarepaguá	3º	162
Recreio	4º	69
Catete	5º	11
Botafogo	6º	10
São Cristóvão	6º	10
Leblon	7º	4
Vila Valqueire	8º	3
Lins de Vasconcelos	9º	2
Lagoa	10º	1
Vila Isabel	10º	1
Total		895

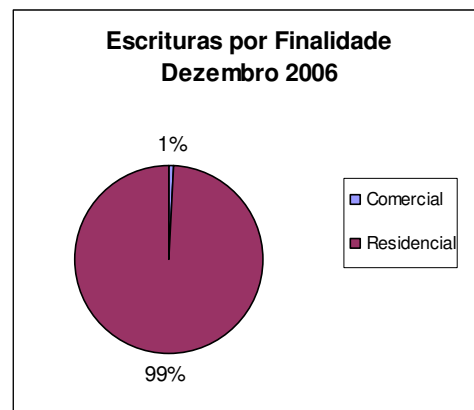
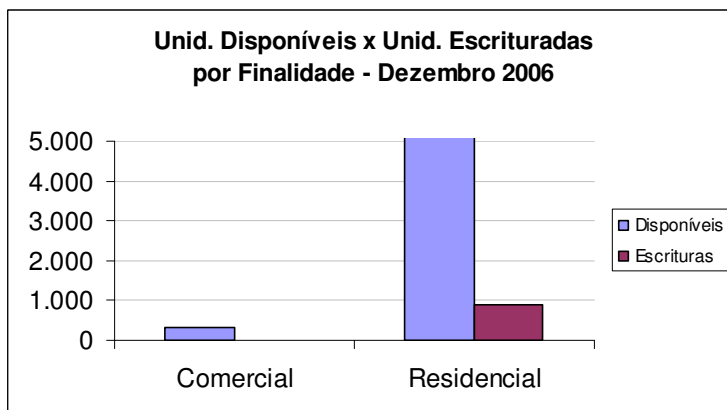
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em dezembro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.811), seguido de Jacarepaguá (1.270) e do Méier (1.016). O Recreio dos Bandeirantes ocupou o quarto lugar, com 678 unidades.

Com relação às vendas, o primeiro lugar ficou com o Méier, 337 unidades vendidas no mês. Em segundo lugar aparece a Barra da Tijuca com 285 unidades escrituradas, e em terceiro Jacarepaguá com 162 unidades. O Recreio dos Bandeirantes ocupa também o quarto lugar em vendas, com 69 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.

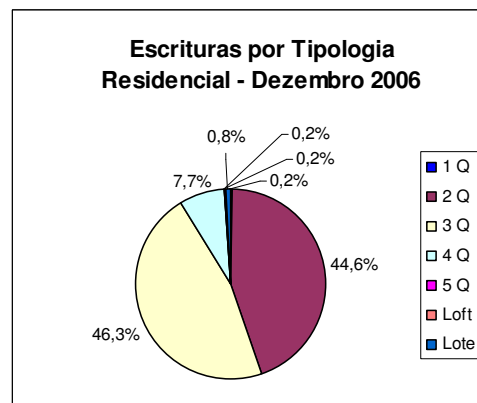
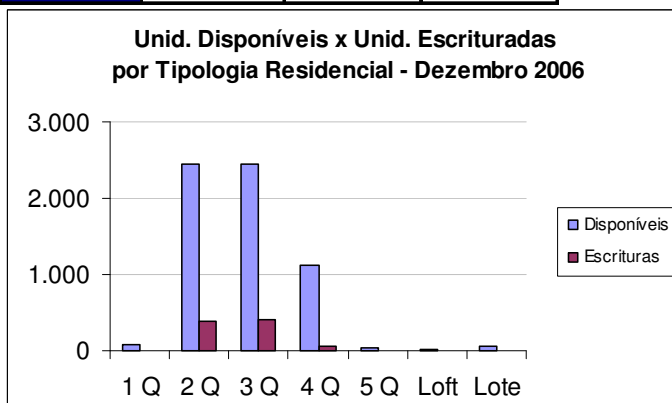
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
322	7	2,2%	6.209	888	14,3%	6.531	895	13,7%



Do total pesquisado no mês de dezembro de 2006, 95% era composto de unidades residenciais e 5% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 91% para unidades residenciais e 9% 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	74	2	2,7%
2 Q	2.449	396	16,2%
3 Q	2.446	411	16,8%
4 Q	1.113	68	6,1%
5 Q	39	2	5,1%
Loff	29	2	6,9%
Lote	59	7	11,9%
Total	6.209	888	14,3%



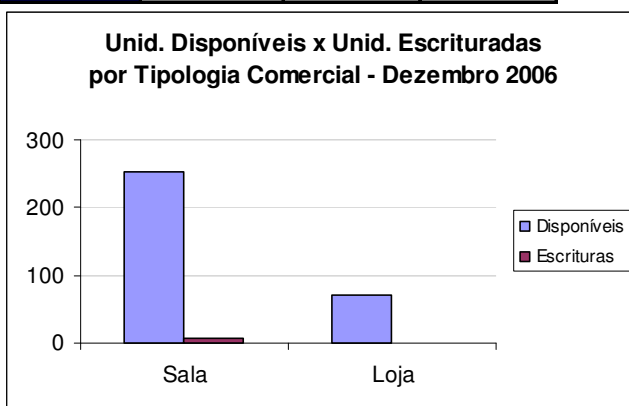
As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de dezembro, o maior volume de vendas (396 e 411 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 90,9% das vendas totais do mês.

A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (2.449 e 2.446 unidades respectivamente), representando 78,8% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (39,4% cada tipologia).

As unidades com “**2 e 3 quartos**” alcançaram ainda os maiores VSOs médios, (16,2% para a tipologia “**2 quartos**” e 16,8% para a tipologia “**3 quartos**”) ambos acima da média geral por tipologia residencial que foi de 14,3%.

ii – COMERCIAL

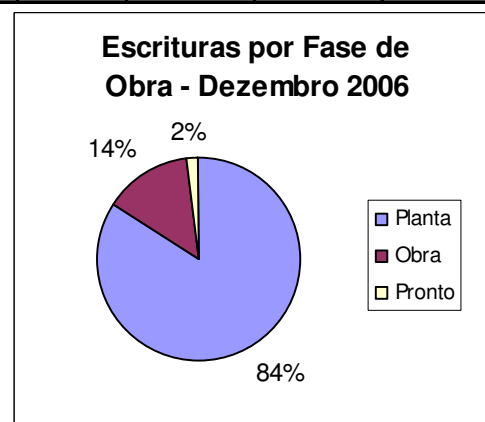
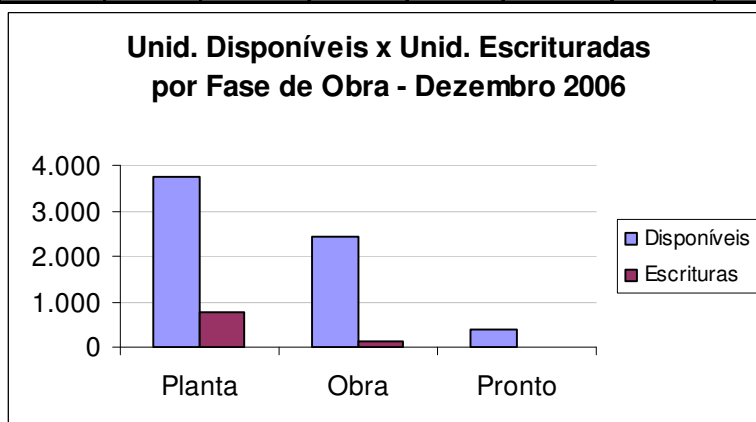
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	252	7	2,8%
Loja	70	0	0,0%
Total	322	7	2,2%



No mês de dezembro de 2006 foram vendidas 7 salas comerciais e nenhuma loja (no mês anterior foram vendidas 6 salas comerciais e uma loja). As unidades comerciais apresentaram VSO muito abaixo do geral do mês que foi de 13,7%.

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
3.725	750	20,1%	2.439	128	5,2%	367	17	4,6%	6.531	895	13,7%

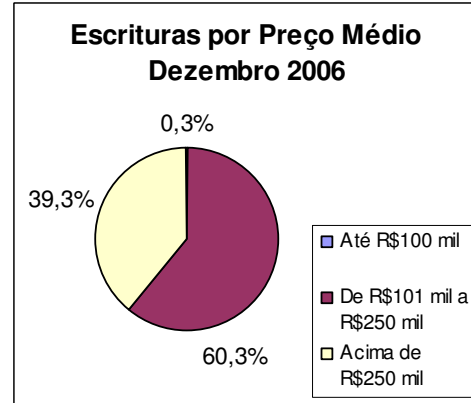
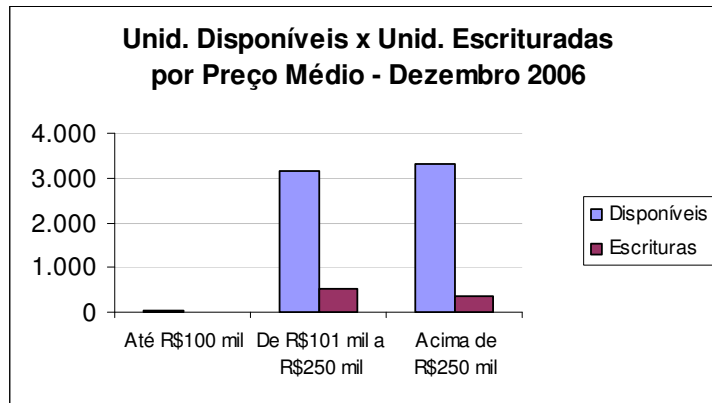


Em dezembro de 2006, assim como em novembro, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (3.725 unidades, correspondendo a 57% do total ofertado), o maior volume de vendas (750 unidades, representando 84% do total escriturado) e o maior VSO médio, 20,1%.

Os imóveis em fase de construção ("em obras" ou "na planta") corresponderam, no mês de dezembro, a 94% do total ofertado e a 98% do total vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 6% da oferta e 2% 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.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
36	3	8,3%	3.171	540	17,0%	3.324	352	10,6%	6.531	895	13,7%

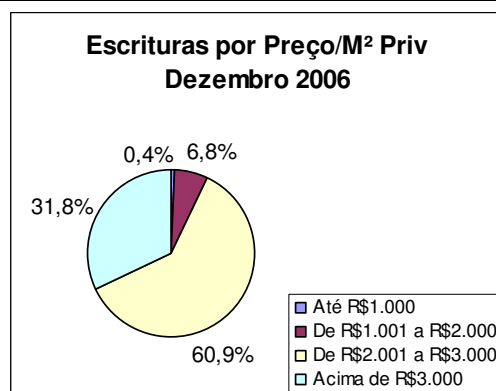
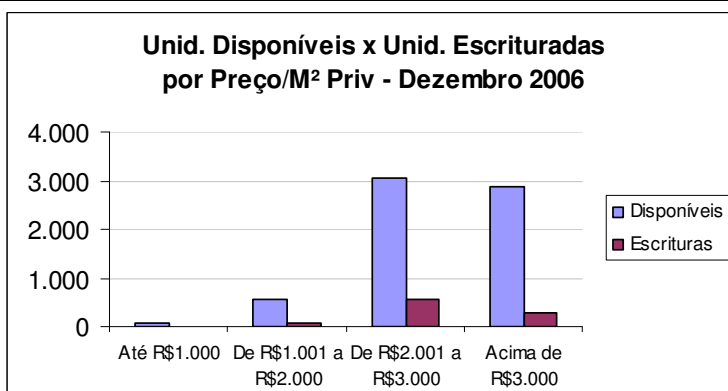


No mês de dezembro de 2006, os imóveis com preços médios de venda "acima de R\$250mil" apresentaram a maior oferta (3.324 unidades, correspondendo a 50,9% do total disponibilizado para venda no mês).

Já a maior vendagem (540 unidades, representando 60,3% do total escriturado em dezembro) e o maior VSO médio, 17%, ficaram com as unidades com preços médios de venda "de R\$101mil a R\$250mil".

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.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
62	4	6,5%	553	61	11,0%	3.048	545	17,9%	2.868	285	9,9%	6.531	895	13,7%



Em dezembro de 2006, a faixa de preço/m² "de R\$2.001 a R\$3.000" apresentou a maior disponibilidade (3.048 unidades, correspondendo a 46,7% do total ofertado no mês), o maior número de unidades escrituradas (545, representando 60,9% do total vendido em dezembro) e o maior VSO médio (17,9%).