

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JANEIRO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de janeiro de 2007 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.

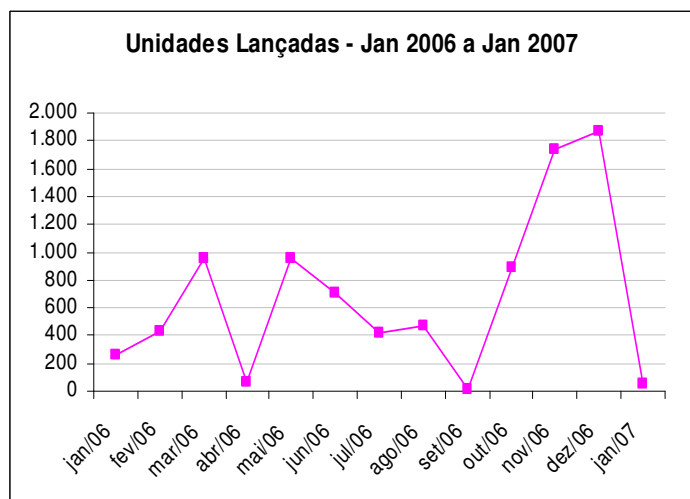
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 janeiro de 2006 a janeiro de 2007.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
jan/07	2	46
Total	72	8.819



Em janeiro de 2007 foram lançados 2 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, ambos residenciais, totalizando 46 novas unidades (18 na Freguesia em Jacarepaguá e 28 em Botafogo).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).

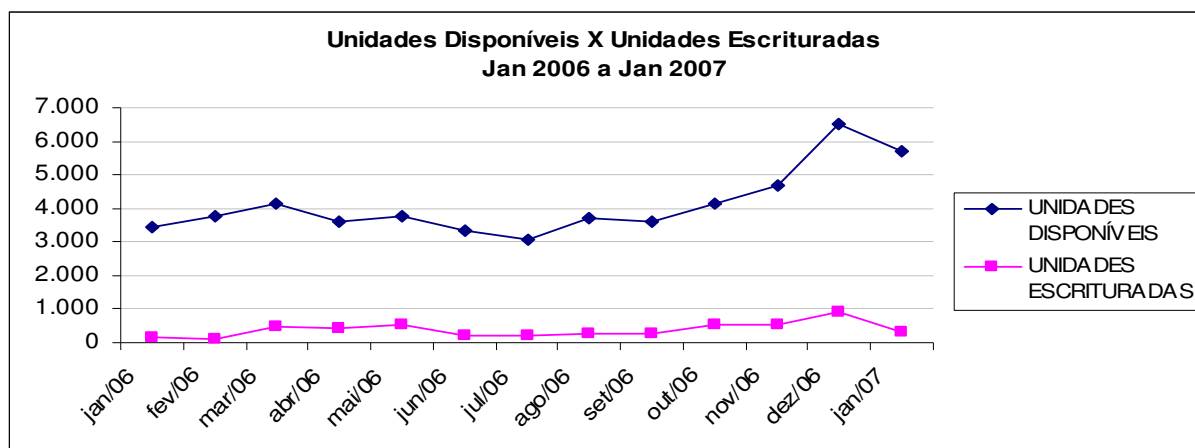
Comparando janeiro de 2006 com janeiro de 2007 observamos que o número de unidades lançadas no mês teve uma queda de mais de 80%; em janeiro de 2006 foram lançadas 259 novas unidades e em janeiro de 2007, 46. Isto pode ter ocorrido em função do grande número de lançamentos em novembro e dezembro de 2006 e também devido à própria sazonalidade do mercado que prefere não lançar muitos empreendimentos em meses de férias como é o caso do mês de janeiro.

O mês com mais lançamentos entre janeiro de 2006 e janeiro de 2007 foi 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 janeiro de 2006 a janeiro de 2007.

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.
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%
jan/07	5.706	321	183	138	5,6%	57,0%	43,0%
Totais / Médias	4.114	4.946	3.650	1.296	9,0%	79,1%	20,9%

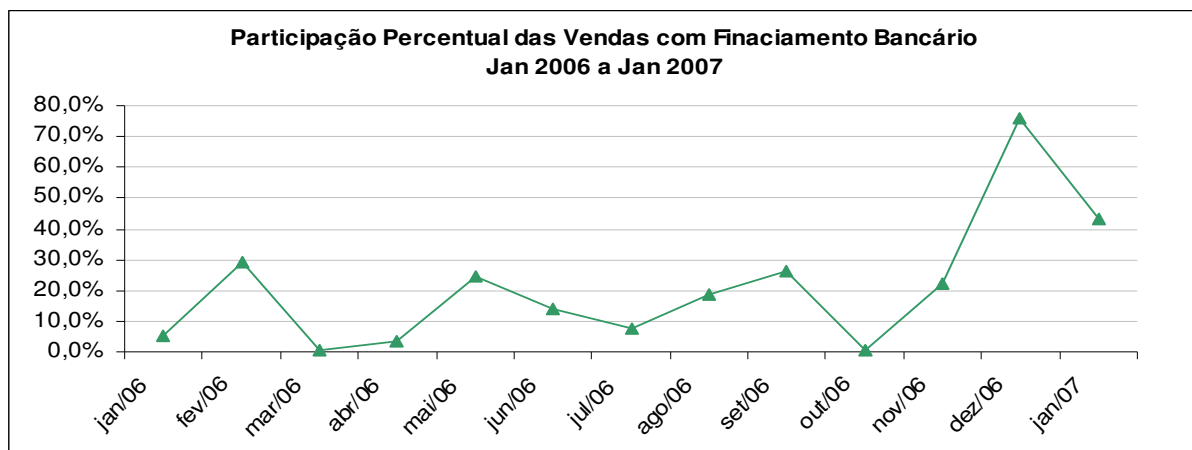


³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de janeiro de 2006 a janeiro de 2007 houve um aumento de aproximadamente 65% no número de unidades disponíveis que subiram de 3.471 para 5.706. Já as vendas mais que dobraram, passando de 136 unidades em janeiro de 2006 para 321 em janeiro de 2007.

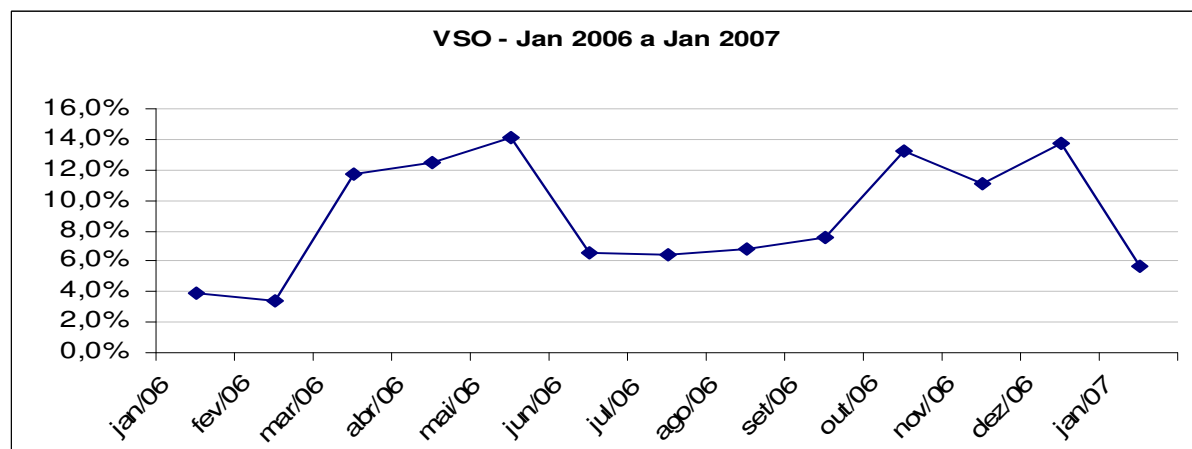
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador subiram de 129 em janeiro de 2006 para 183 em janeiro de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 7 unidades em janeiro de 2006 para 138 em janeiro de 2007.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de janeiro de 2005 a janeiro de 2007.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 94,9% em janeiro de 2006 e caiu para 57% em janeiro de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 5,1% em janeiro de 2005 para 43% em janeiro de 2007.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de janeiro de 2006 a janeiro de 2007. O VSO total do mês de janeiro de 2007 foi de 5,6%, enquanto que o de janeiro de 2006 foi de 3,9%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
24/4/2007

V – ANÁLISE GERAL

No mês de janeiro de 2007, em um universo de 168 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 156 responderam à pesquisa, totalizando 20.153 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 5.706 unidades e foram escrituradas 321 (57% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 43% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **5,6%**.

Empreendimentos: **168**

Unidades Escrituradas: **321**

Unidades: **20.153**

À Vista: **12**

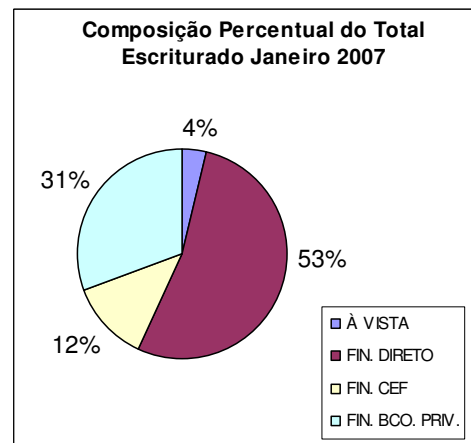
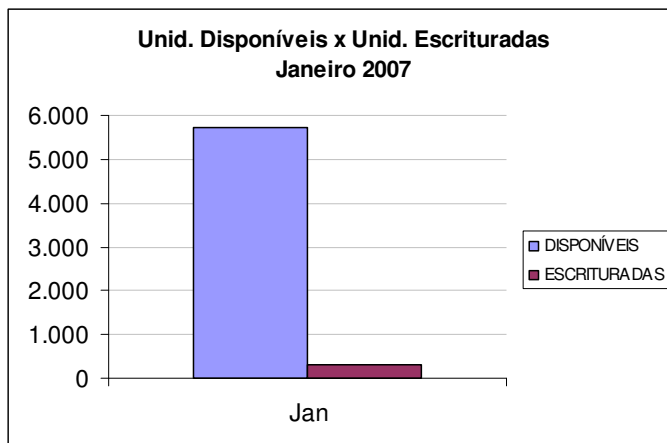
Unidades Disponíveis: **5.706**

Financiamento Direto: **171**

VSO: **5,6%**

Financiamento CEF: **40**

Financiamento Bancos: **98**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de janeiro de 2007 as Regiões analisadas são compostas pelos seguintes bairros:

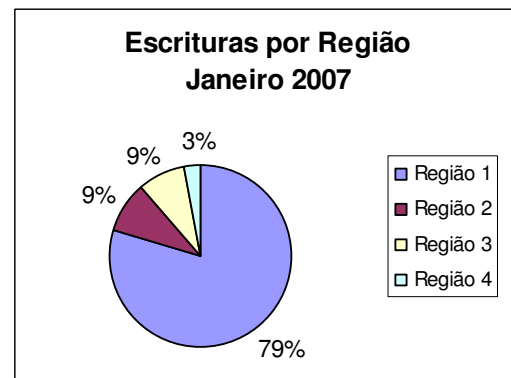
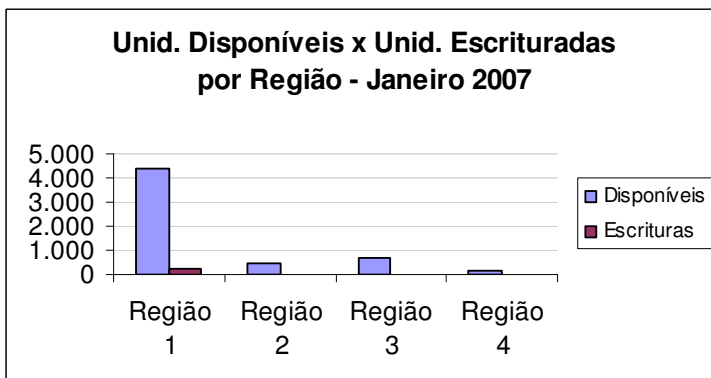
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

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
4.353	256	5,9%	441	28	6,3%	721	28	3,9%	191	9	4,7%	5.706	321	5,6%



Em janeiro de 2007, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (4.353), correspondendo a 76% do total ofertado e teve o maior volume de vendas (256 unidades), representando 79% das vendas totais. O maior VSO médio do mês, 6,3%, ficou com a **Região 2**.

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades disponibilizadas para venda e às efetivamente vendidas no mês de janeiro de 2007.

RANKING DE BAIROS - Janeiro 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.503
Jacarepaguá	2º	1.098
Recreio	3º	717
Méier	4º	658
São Cristóvão	5º	191
Botafogo	6º	126
Catete	7º	125
Laranjeiras	8º	53
Leblon	9º	39
São Conrado	10º	37
Lagoa	11º	36
Vila Isabel	12º	34
Tijuca	13º	23
Vila Valqueire	14º	19
Vargem Grande	15º	16
Jardim Botânico	16º	11
Humaitá	17º	7
Ipanema	18º	6
Lins de Vasconcelos	18º	6
Copacabana	19º	1
Total		5.706

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	149
Jacarepaguá	2º	84
Méier	3º	28
Recreio	4º	21
São Cristóvão	5º	9
Catete	5º	9
Botafogo	6º	7
Lagoa	7º	4
São Conrado	8º	3
Ipanema	9º	2
Vila Valqueire	9º	2
Jardim Botânico	10º	1
Laranjeiras	10º	1
Leblon	10º	1
Total		321

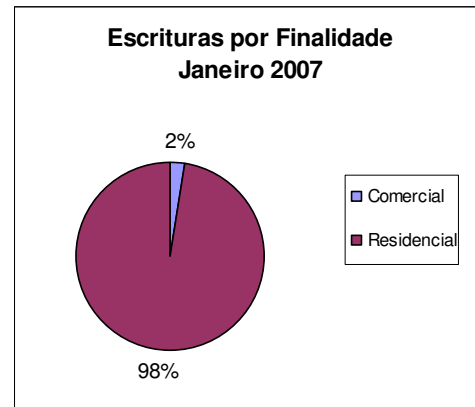
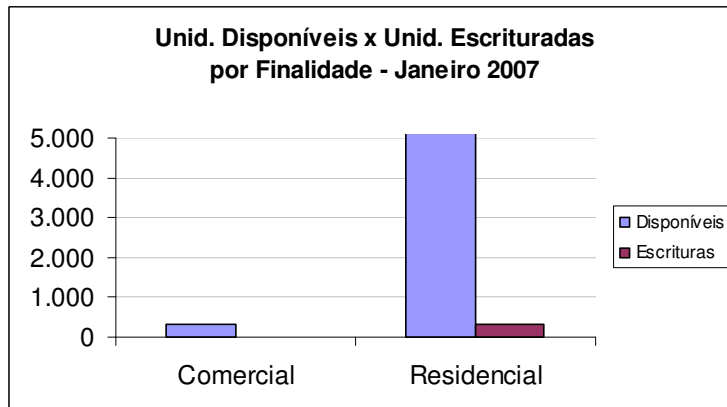
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em janeiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.503), seguido de Jacarepaguá (1.098) e do Recreio dos Bandeirantes (717). O Méier ocupou o quarto lugar, com 658 unidades.

Com relação às vendas, o primeiro lugar ficou também com o a Barra da Tijuca, 149 unidades vendidas no mês. Em segundo lugar aparece Jacarepaguá com 84 unidades escrituradas e, em terceiro, o Méier com 28 unidades. O Recreio dos Bandeirantes ocupa quarto lugar em vendas, com 21 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.

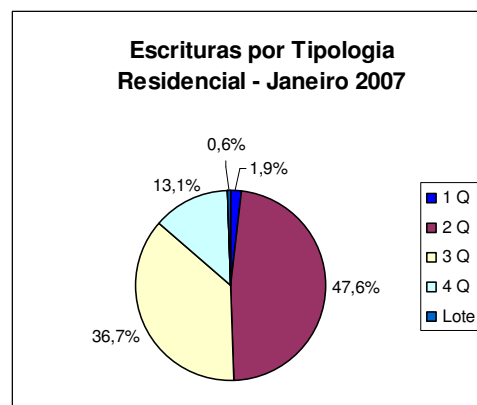
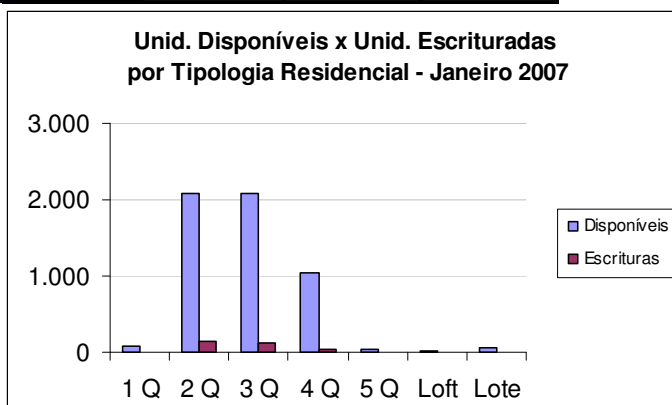
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
318	8	2,5%	5.388	313	5,8%	5.706	321	5,6%



Do total pesquisado no mês de janeiro de 2007, 94% era composto de unidades residenciais e 6% de comerciais (no mês de dezembro de 2006 a distribuição foi de 95% para unidades residenciais e 5% para comerciais e, no mês anterior, foi de 91% para unidades residenciais e 9% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 98% foram unidades residenciais e 2% comerciais.

i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	72	6	8,3%
2 Q	2.080	149	7,2%
3 Q	2.074	115	5,5%
4 Q	1.041	41	3,9%
5 Q	36	0	0,0%
Loff	27	0	0,0%
Lote	58	2	3,4%
Total	5.388	313	5,8%



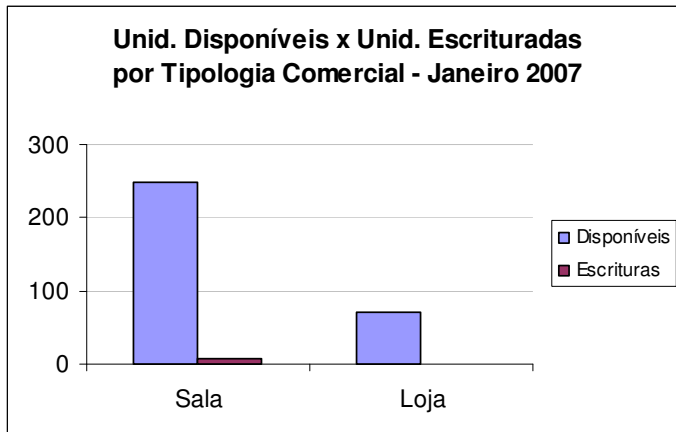
As tipologias "2 e 3 quartos" apresentaram, no mês de janeiro, o maior volume de vendas (149 e 115 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 84,3% das vendas totais do mês.

A maior oferta também foi de imóveis com "2 e 3 quartos" (2.080 e 2.074 unidades respectivamente), representando 77% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (38,5% cada tipologia).

As unidades com “**1 quarto**” alcançaram o maior VSO médio, 8,3%, 2,5 pontos percentuais acima da média geral por tipologia residencial que foi de 5,8%.

ii – COMERCIAL

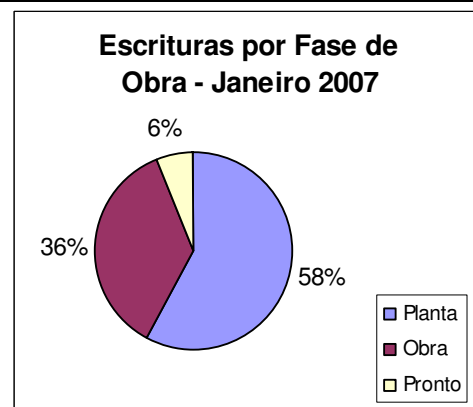
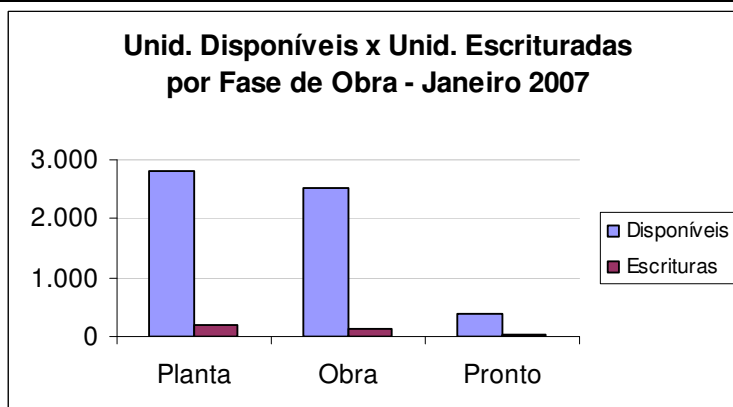
Tipo	Disp.	Es cr.	VSO
Sala	247	8	3,2%
Loja	71	0	0,0%
Total	318	8	2,5%



No mês de janeiro de 2007 foram vendidas 8 salas comerciais e nenhuma loja (no mês de dezembro de 2006 foram vendidas 7 salas comerciais e também nenhuma loja e, em novembro, foram escrituradas 6 salas comerciais e uma loja). As unidades comerciais apresentaram VSO bem abaixo do geral do mês que foi de 5,6%.

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
2.817	185	6,6%	2.520	116	4,6%	369	20	5,4%	5.706	321	5,6%

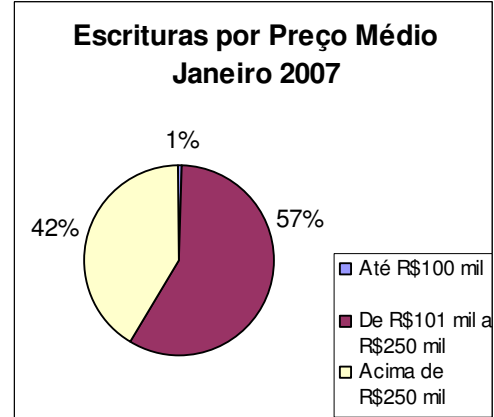
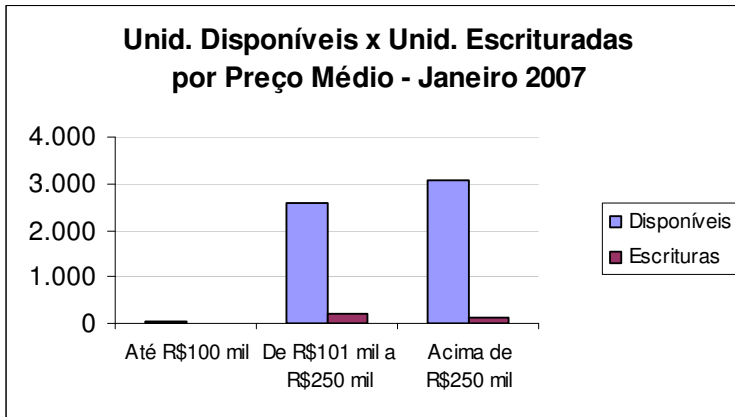


Em janeiro de 2007, assim como em dezembro e novembro de 2006, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (2.817 unidades, correspondendo a 49% do total ofertado), o maior volume de vendas (185 unidades, representando 58% do total escriturado) e o maior VSO médio, 6,6%.

Os imóveis em fase de construção (“**em obras**” ou “**na planta**”) corresponderam, no mês de janeiro, a 94% do total ofertado e vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 6% da oferta e 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
33	2	6,1%	2.606	185	7,1%	3.067	134	4,4%	5.706	321	5,6%

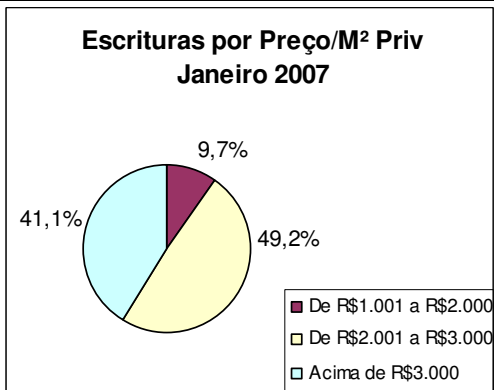
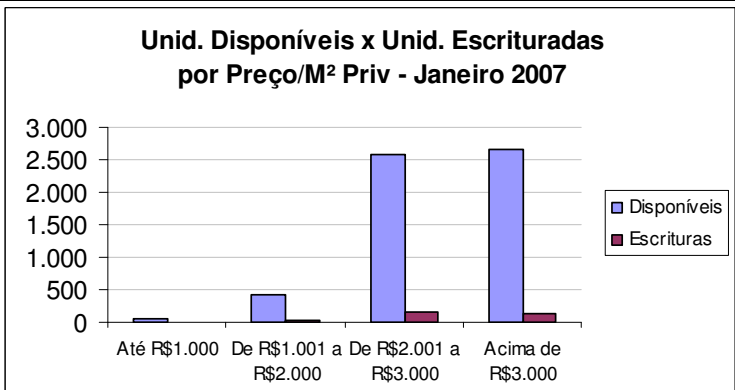


No mês de janeiro de 2007, os imóveis com preços médios de venda "**acima de R\$250mil**" apresentaram a maior oferta (3.067 unidades, correspondendo a 53,8% do total disponibilizado para venda no mês).

Já a maior vendagem (185 unidades, representando 57% do total escriturado em janeiro) e o maior VSO médio, 7,1%, 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
51	0	0,0%	419	31	7,4%	2.579	158	6,1%	2.657	132	5,0%	5.706	321	5,6%



Em janeiro de 2007, a maior oferta foi de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado "**acima de R\$3.000**" (2.657 unidades, correspondendo a 46,6% do total ofertado no mês). Mas, no que se refere às vendas, a faixa de preço/m² "**de R\$2.001 a R\$3.000**" teve melhor desempenho, registrando 158 unidades escrituradas (49,2% do total vendido em janeiro). Já em relação ao VSO, a faixa de preço/m² "**de R\$1.001 a R\$2.000**" apresentou o maior percentual médio (7,4%).