

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE FEVEREIRO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

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

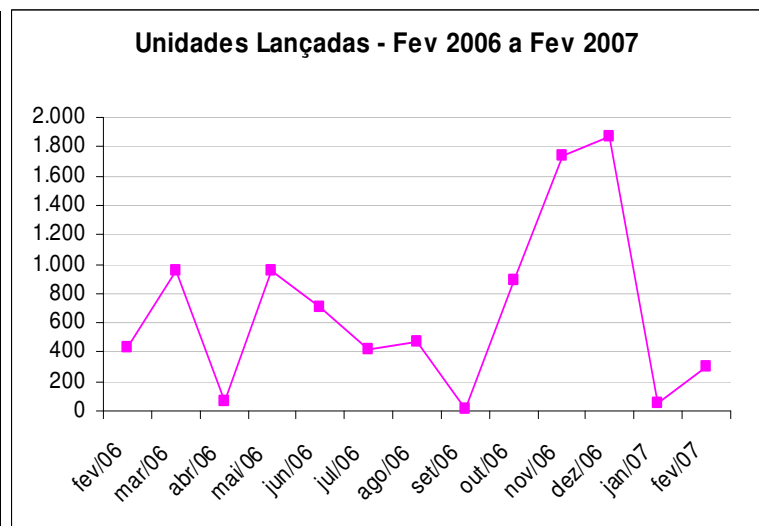
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 fevereiro de 2006 a fevereiro de 2007.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
fev/07	5	295
Total	72	8.855



Em fevereiro de 2007 foram lançados 5 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, 4 residenciais e um comercial, totalizando 295 novas unidades (14 no Leblon (comerciais), 136 em Vargem Grande, 45 em Copacabana, 20 no Méier e 80 na Barra da Tijuca).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*.

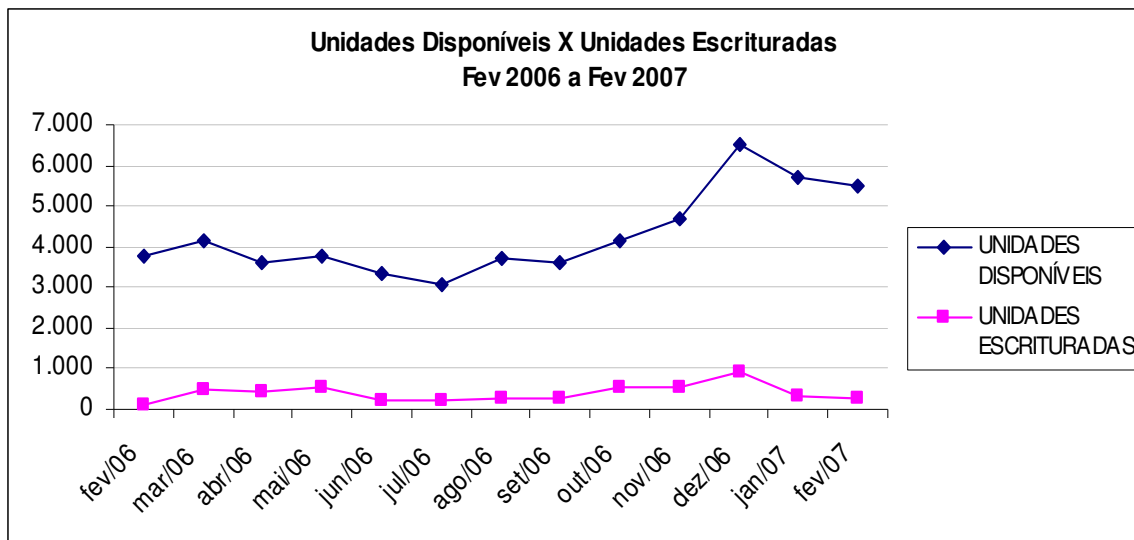
² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

Comparando fevereiro de 2006 com fevereiro de 2007 observamos que o número de unidades lançadas no mês teve uma queda de aproximadamente 32%; em fevereiro de 2006 foram lançadas 432 novas unidades e em fevereiro de 2007, 295. O mês com mais lançamentos entre fevereiro de 2006 e fevereiro 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 fevereiro de 2006 a fevereiro 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.
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%
fev/07	5.476	280	166	114	5,1%	59,3%	40,7%
Totais / Médias	4.268	5.090	3.687	1.403	9,1%	76,3%	23,7%

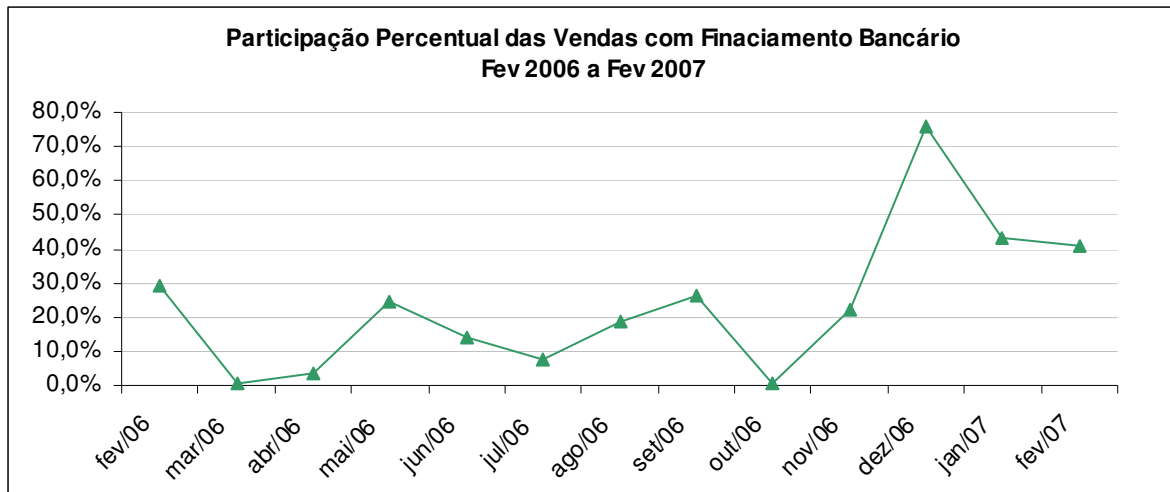


No período de fevereiro de 2006 a fevereiro de 2007 houve um aumento de aproximadamente 46% no número de unidades disponíveis que subiram de 3.762 para 5.476. Já as vendas mais que dobraram, passando de 130 unidades em fevereiro de 2006 para 280 em fevereiro de 2007.

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).

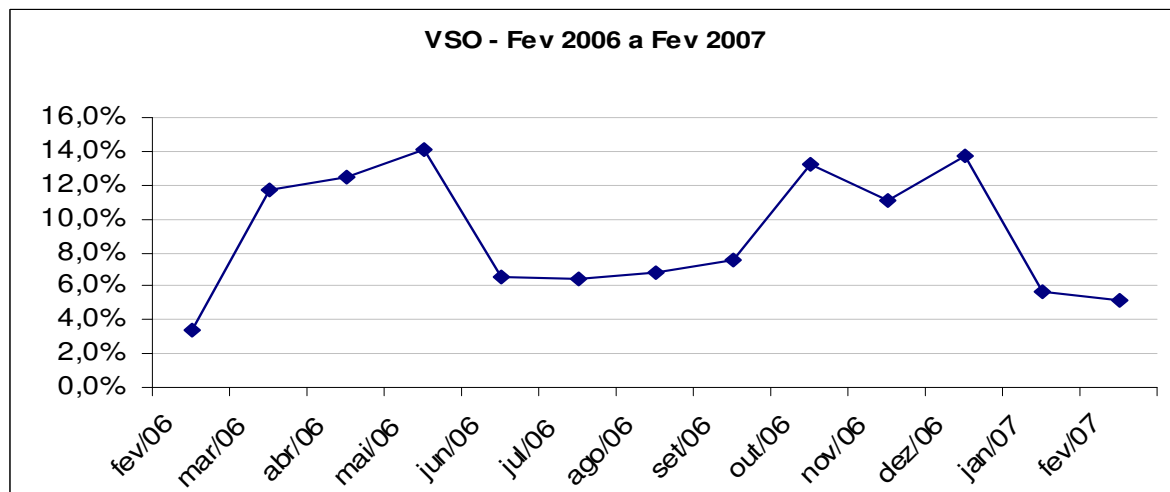
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador subiram de 92 em fevereiro de 2006 para 166 em fevereiro de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 38 unidades em fevereiro de 2006 para 114 em fevereiro de 2007.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 70,8% em fevereiro de 2006 e caiu para 59,3% em fevereiro de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 29,2% em fevereiro de 2005 para 40,7% em fevereiro de 2007.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de fevereiro de 2006 a fevereiro de 2007. O VSO total do mês de fevereiro de 2007 foi de 5,1%, enquanto que o de fevereiro de 2006 foi de 3,5%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
22/6/2007

V – ANÁLISE GERAL

No mês de fevereiro de 2007, em um universo de 172 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 160 responderam à pesquisa, totalizando 20.594 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 5.476 unidades e foram escrituradas 280 (59,3% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 40,7% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **5,1%**.

Empreendimentos: **172**

Unidades: **20.594**

Unidades Disponíveis: **5.476**

VSO: **5,1%**

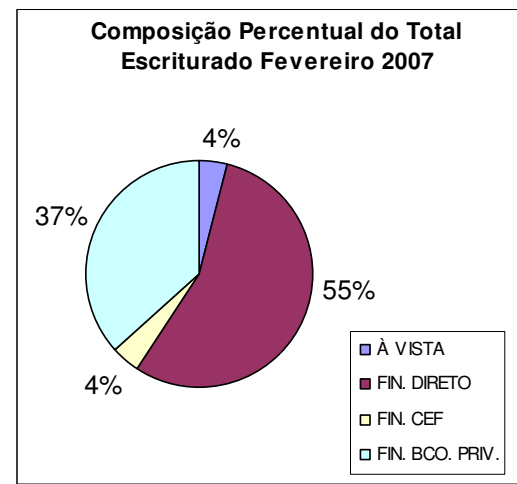
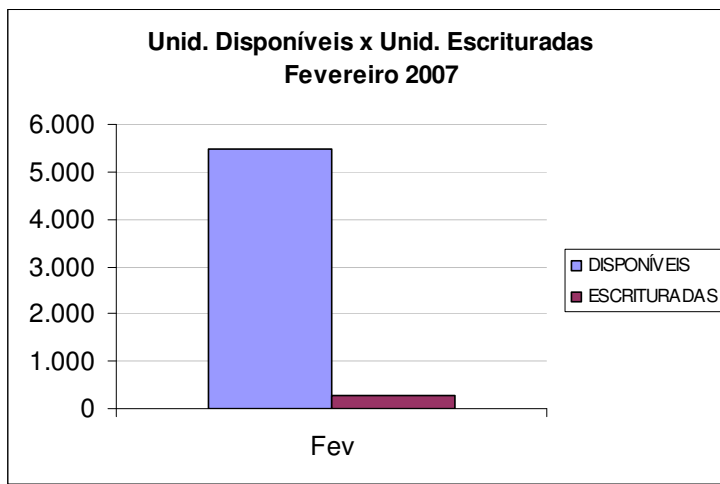
Unidades Escrituradas: **280**

À Vista: **11**

Financiamento Direto: **155**

Financiamento CEF: **11**

Financiamento Bancos: **103**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

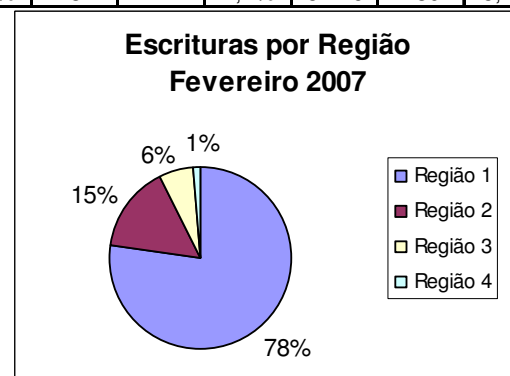
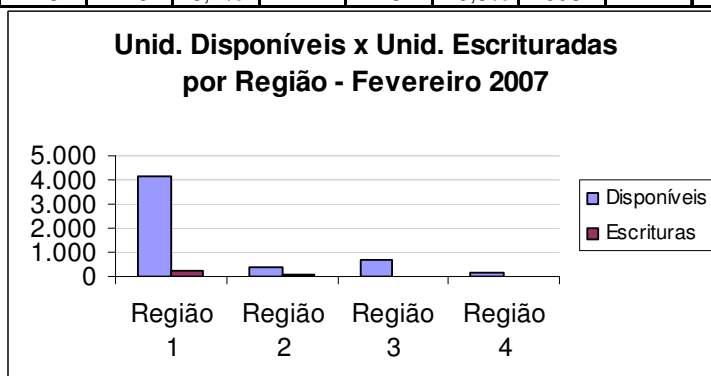
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

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
4.184	216	5,2%	417	43	10,3%	693	17	2,5%	182	4	2,2%	5.476	280	5,1%



Em fevereiro de 2007, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (4.184), correspondendo a 76% do total ofertado e teve o maior volume de vendas (216 unidades), representando 78% das vendas totais. O maior VSO médio do mês, 10,3%, 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 fevereiro de 2007.

RANKING DE BAIROS - Fevereiro 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.406
Jacarepaguá	2º	1.063
Recreio	3º	630
Méier	3º	630
São Cristóvão	4º	182
Botafogo	5º	118
Catete	6º	103
Leblon	7º	54
Laranjeiras	8º	52
Vargem Pequena	8º	52
São Conrado	9º	34
Vila Isabel	9º	34
Lagoa	10º	31
Tijuca	11º	23
Vila Valqueire	12º	17
Vargem Grande	13º	16
Jardim Botânico	14º	11
Humaitá	15º	9
Lins de Vasconcelos	16º	6
Ipanema	17º	4
Copacabana	18º	1
Total		5.476

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	138
Jacarepaguá	2º	54
Recreio	3º	19
Méier	4º	15
Leblon	4º	15
Catete	5º	14
Lagoa	6º	8
Botafogo	7º	6
Vila Valqueire	8º	5
São Cristóvão	9º	4
Vila Isabel	10º	2
Total		280

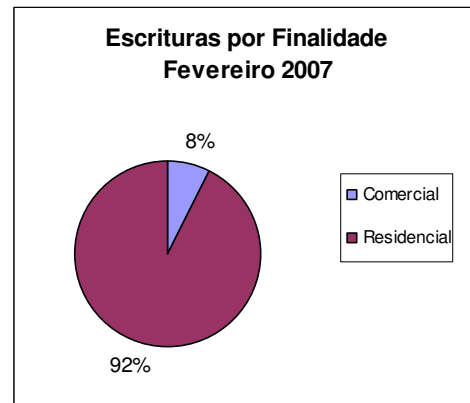
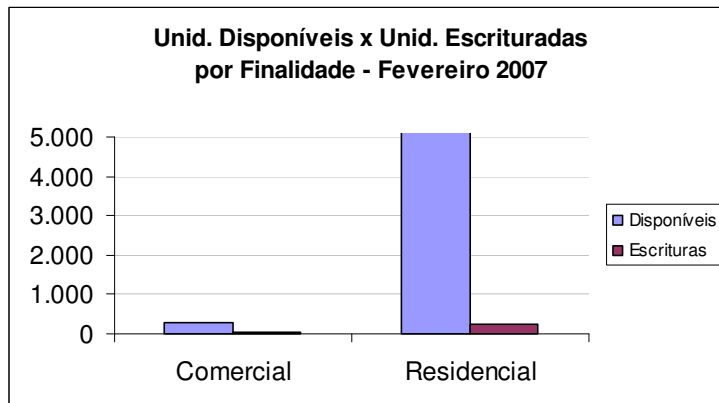
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em fevereiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.406), seguido de Jacarepaguá (1.063) e do Recreio dos Bandeirantes que, juntamente com o Méier, disponibilizou 630 unidades (cada) para venda. Em quarto lugar aparece São Cristóvão (182 unidades).

Com relação às vendas, o primeiro lugar ficou também com o a Barra da Tijuca, 138 unidades vendidas no mês. Em segundo lugar temos Jacarepaguá com 54 unidades escrituradas e, em terceiro, o Recreio dos Bandeirantes com 19 unidades. O Méier, empatado com o Leblon, ocupa quarto lugar em vendas, com 15 unidades cada.

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.

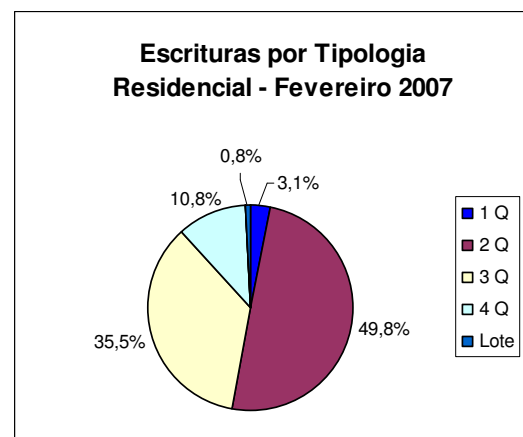
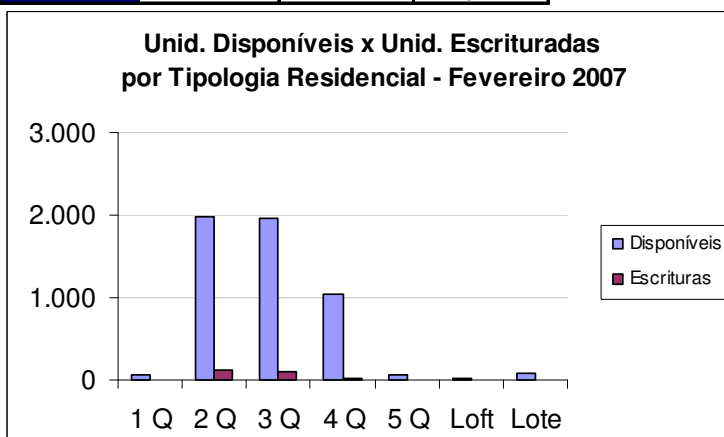
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
269	21	7,8%	5.207	259	5,0%	5.476	280	5,1%



Do total pesquisado no mês de fevereiro de 2007, 95% era composto de unidades residenciais e 5% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 94% para unidades residenciais e 6% para comerciais e no mês de dezembro de 2006 foi de 95% para unidades residenciais e 5% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 92% foram unidades residenciais e 8% comerciais.

i – RESIDENCIAL

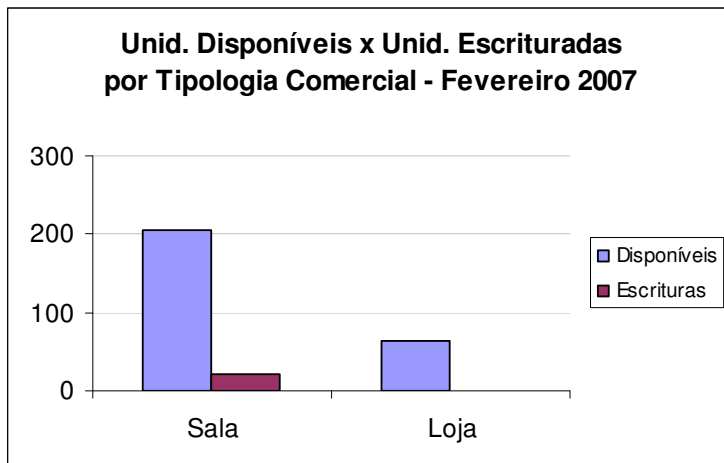
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	66	8	12,1%
2 Q	1.977	129	6,5%
3 Q	1.949	92	4,7%
4 Q	1.042	28	2,7%
5 Q	60	0	0,0%
Loff	25	0	0,0%
Lote	88	2	2,3%
Total	5.207	259	5,0%



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de fevereiro, o maior volume de vendas (129 e 92 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 85,3% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (1.977 e 1.949 unidades respectivamente), representando 75,4% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em fevereiro (38% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 37,4% com 3 quartos). As unidades com “**1 quarto**” alcançaram o maior VSO médio, 12,1%.

ii – COMERCIAL

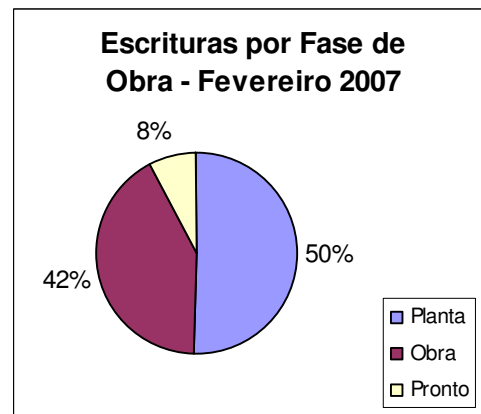
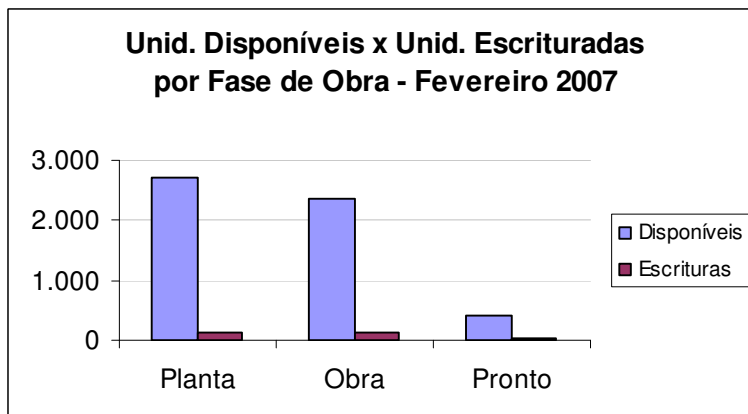
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	205	21	10,2%
Loja	64	0	0,0%
Total	269	21	7,8%



No mês de fevereiro de 2007 foram vendidas 21 salas comerciais e nenhuma loja (no mês anterior foram vendidas 8 salas comerciais e nenhuma loja e, no mês de dezembro de 2006, foram vendidas 7 salas comerciais e também nenhuma loja).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
2.700	141	5,2%	2.352	118	5,0%	424	21	5,0%	5.476	280	5,1%

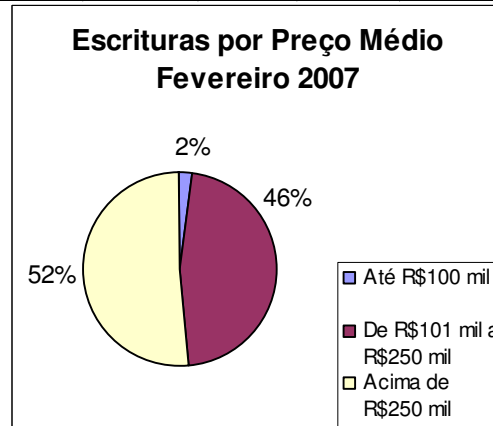
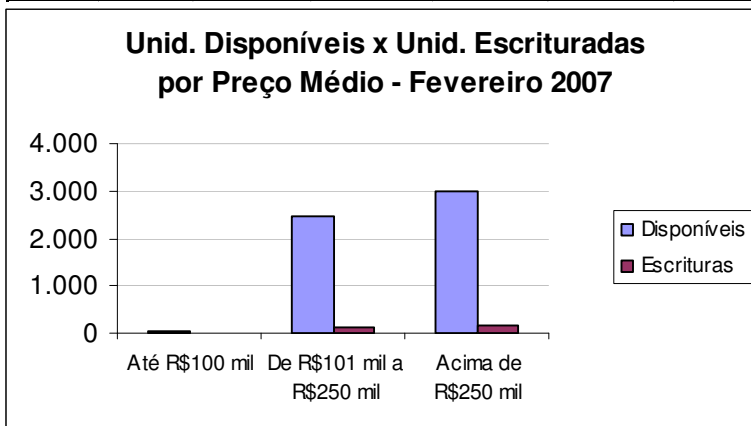


Em fevereiro de 2007, assim como em janeiro deste ano e dezembro de 2006, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (2.700 unidades, correspondendo a 49% do total ofertado), o maior volume de vendas (141 unidades, representando 50% do total escriturado) e o maior VSO médio, 5,2%.

Os imóveis em fase de construção ("em obras" ou "na planta") corresponderam, no mês de fevereiro, a 92% do total ofertado e vendido, logo, os imóveis prontos ficaram com 8% da oferta e das vendas.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

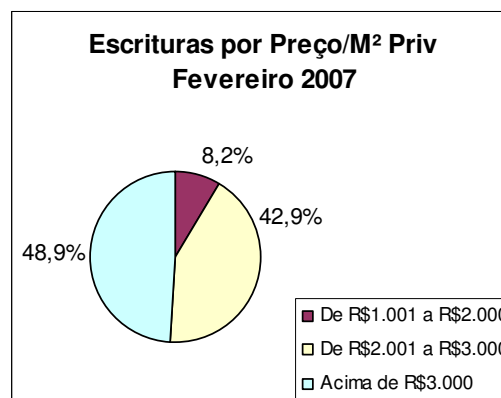
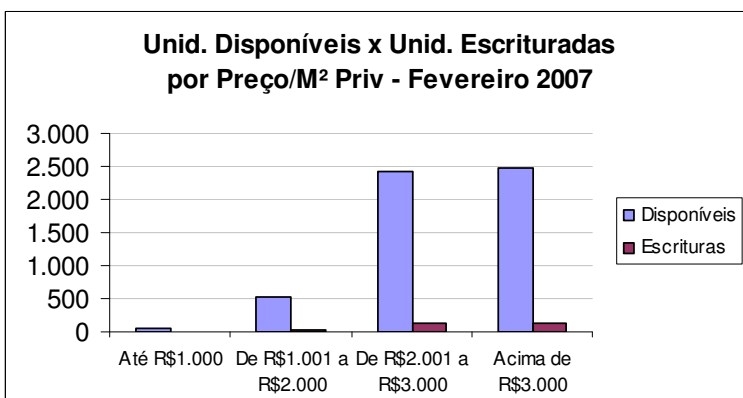
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
31	6	19,4%	2.464	129	5,2%	2.981	145	4,9%	5.476	280	5,1%



No mês de fevereiro de 2007, os imóveis com preços médios de venda "acima de R\$250mil" apresentaram a maior oferta (2.981 unidades, correspondendo a 54,4% do total disponibilizado para venda no mês) e a maior vendagem (145 unidades, representando 52% do total escriturado em fevereiro). Já o maior VSO médio, 19,4%, ficou com as unidades com preços médios de venda "até R\$100mil".

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%	537	23	4,3%	2.424	120	5,0%	2.464	137	5,6%	5.476	280	5,1%



Em fevereiro de 2007, os imóveis com preço médio de venda por metro quadrado "acima de R\$3.000" registraram a maior oferta, a maior vendagem e o maior VSO médio. Nessa faixa de preço/m², foram disponibilizadas para venda 2.464 unidades (correspondendo a 45% do total ofertado no mês), foram escrituradas 137 unidades (48,9% do total vendido em fevereiro) e foi atingido um índice VSO de 5,6%.