

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JULHO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

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

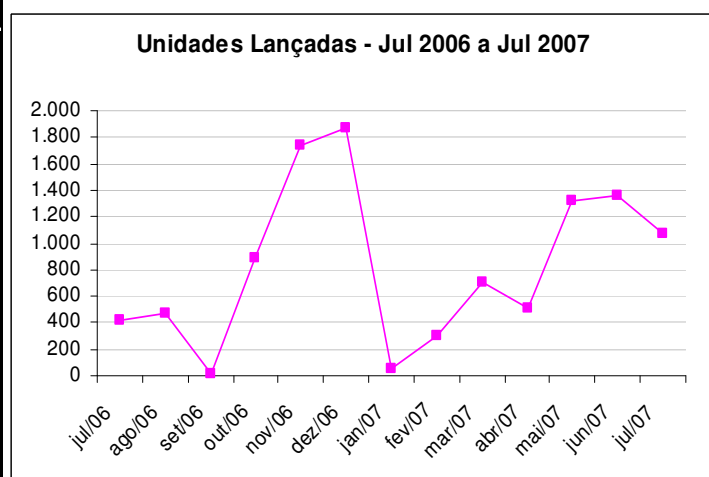
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 no período de julho de 2006 a julho de 2007.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
mar/07	9	703
abr/07	7	512
mai/07	9	1.323
jun/07	7	1.363
jul/07	8	1.070
Total	86	10.715



Em julho de 2007 foram lançados 8 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 1.070 novas unidades (279 no bairro da Freguesia, 72 no Autódromo e 96 na Praça Seca, todos em Jacarepaguá; 120 em Vila Valqueire; 150 em Botafogo e 353 em Del Castilho).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.

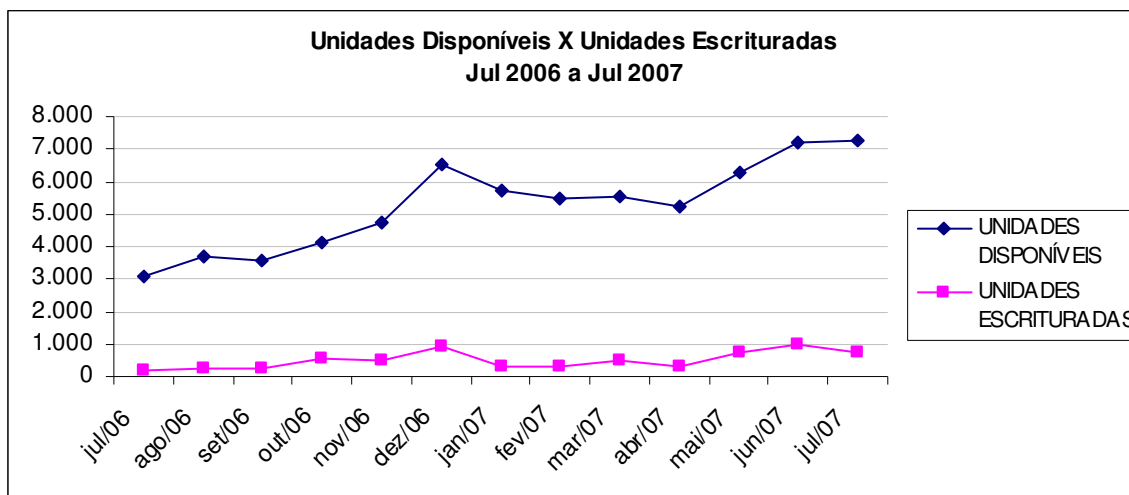
² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

Comparando julho deste ano com julho do ano passado, as unidades lançadas tiveram um aumento acima de 150%; em julho de 2006 foram lançadas 423 novas unidades e em julho de 2007, 1.070. O mês com mais lançamentos entre julho de 2006 e julho 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 julho de 2006 a julho 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.
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%
mar/07	5.546	505	145	360	9,1%	28,7%	71,3%
abr/07	5.242	322	153	169	6,1%	47,5%	52,5%
mai/07	6.251	747	296	451	12,0%	39,6%	60,4%
jun/07	7.202	968	180	788	13,4%	18,6%	81,4%
jul/07	7.244	734	214	520	10,1%	29,2%	70,8%
Totais / Médias	5.260	6.558	3.087	3.471	9,3%	56,0%	44,0%

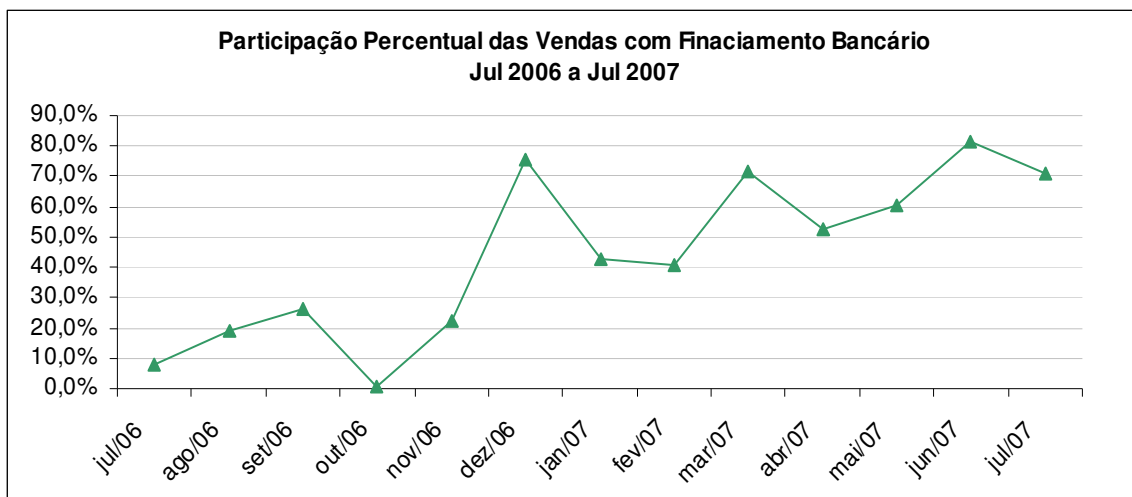


No período de julho de 2006 a julho de 2007 tanto a oferta quanto as vendas de novas unidades aumentaram; as unidades ofertadas aumentaram 136,27% e as unidades vendidas, 272,59%. As unidades disponíveis para venda subiram de 3.066 em julho de 2006 para 7.244 em 2007, já as unidades escrituradas passaram de 197 para 734 no mesmo período.

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).

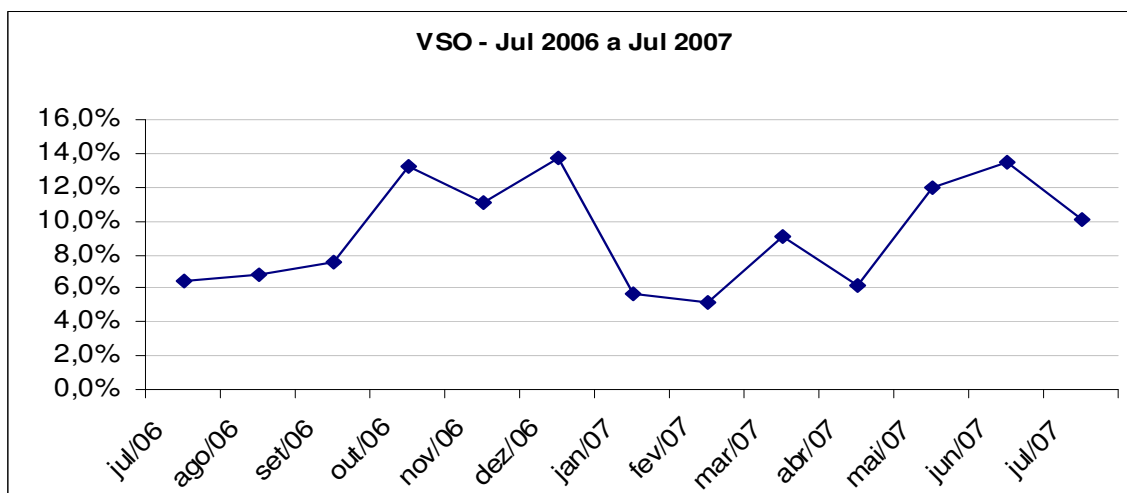
O número de unidades vendidas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentou 17,58%, passando de 182 em julho de 2006 para 214 em julho de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 15, em julho de 2006, para 520, em julho de 2007. O número de unidades vendidas com financiamento bancário tem aumentado este ano, desde março vem sendo vendidas mais unidades com financiamento bancário do que à vista ou com financiamento direto do incorporador.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de julho de 2006 a julho de 2007.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 92,4% em julho de 2006 e caiu para 29,2% em julho de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 7,6% em julho de 2006 para 70,8% em julho de 2007. De 2003 a 2006, essa distribuição percentual era de, aproximadamente, 90% para vendas com financiamento direto do incorporador ou à vista e 10% para vendas com financiamento de bancos. De março a julho de 2007, em função da queda nas taxas de financiamento e/ou aumento no prazo de pagamento dos mesmos, houve uma inversão a favor das vendas com financiamento bancário.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de julho de 2006 a julho de 2007. O VSO total do mês de julho de 2007 foi de 10,1%, enquanto que o de julho de 2006 foi de 6,4%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
7/11/2007

V – ANÁLISE GERAL

No mês de julho de 2007, em um universo de 178 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 171 responderam à pesquisa, totalizando 22.235 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 7.244 unidades e foram escrituradas 734 (29,2% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 70,8% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **10,1%**.

Empreendimentos: **171**

Unidades Escrituradas: **734**

Unidades: **22.235**

À Vista: **11**

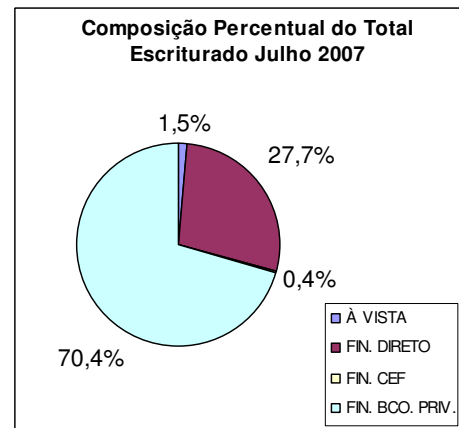
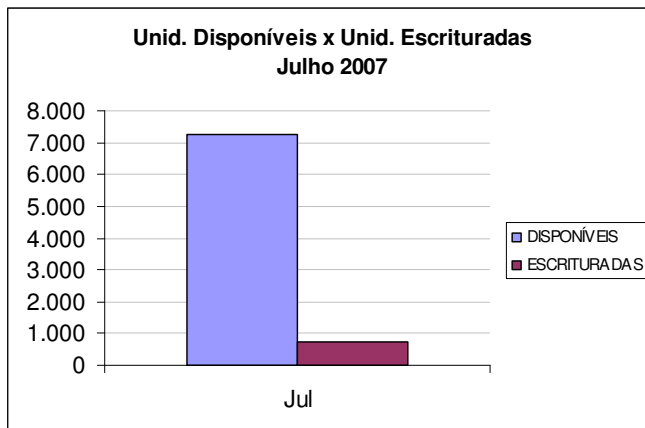
Unidades Disponíveis: **7.244**

Financiamento Direto: **203**

VSO: **10,1%**

Financiamento CEF: **3**

Financiamento Bancos: **517**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

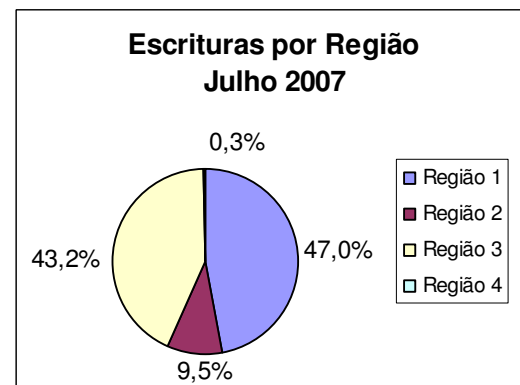
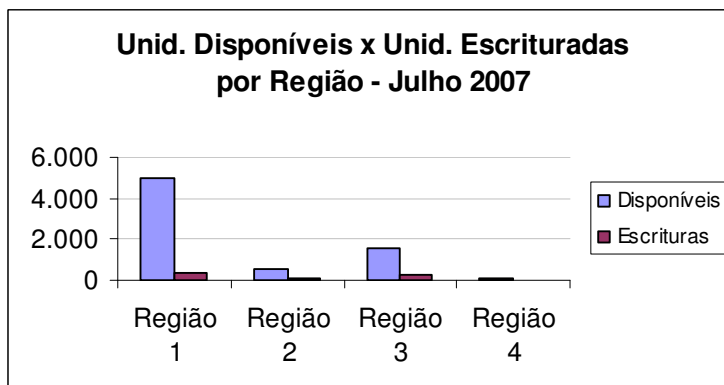
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

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
4.992	345	6,9%	594	70	11,8%	1.578	317	20,1%	80	2	2,5%	7.244	734	10,1%



Em julho de 2007, assim como em junho e maio, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (4.992, correspondendo a 69% do total ofertado) e teve o maior volume de vendas (345 unidades, representando 47% das vendas totais). Já o maior VSO médio do mês, 20,1% ficou com a **Região 3**, que teve muito bom desempenho, ficando logo atrás da **Região 1** em unidades escrituradas (317) apesar do número bem inferior de unidades disponíveis para venda.

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

RANKING DE BAIRROS - Julho 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.389
Jacarepaguá	2º	1.766
Del Castilho	3º	973
Recreio	4º	693
Méier	5º	564
Botafogo	6º	274
Vila Valqueire	7º	128
Catete	8º	100
São Cristóvão	9º	80
Laranjeiras	10º	71
Leblon	11º	39
Humaitá	12º	37
São Conrado	13º	26
Jardim Botânico	14º	24
Tijuca	15º	23
Lagoa	16º	19
Vargem Grande	17º	16
Vila Isabel	18º	13
Lins de Vasconcelos	19º	5
Copacabana	20º	2
Ipanema	20º	2
Total		7.244

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Del Castilho	1º	277
Jacarepaguá	2º	130
Barra da Tijuca	3º	104
Vila Valqueire	4º	71
Botafogo	5º	47
Recreio	6º	40
Méier	6º	40
Catete	7º	11
Humaitá	8º	4
Leblon	8º	4
São Cristóvão	9º	2
Lagoa	9º	2
Jardim Botânico	10º	1
Ipanema	10º	1
Total		734

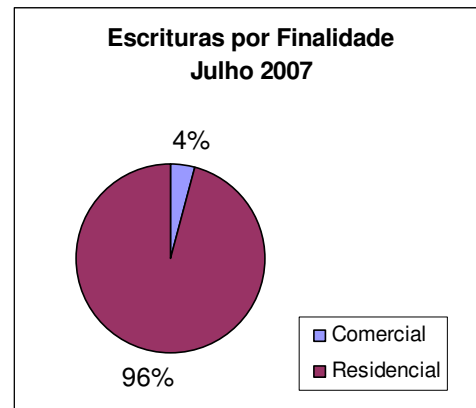
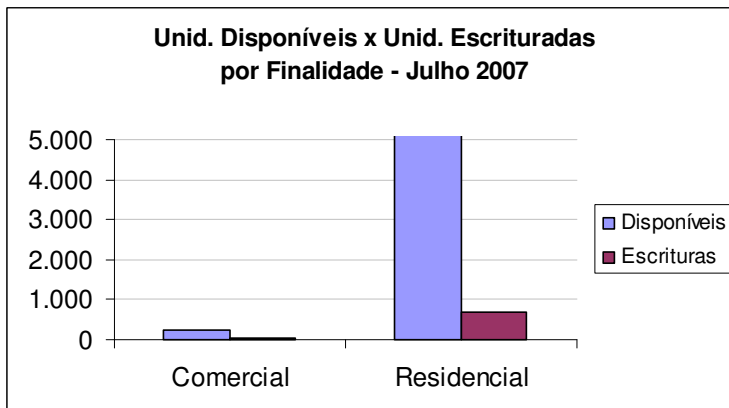
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em julho foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.389), seguido de Jacarepaguá (1.766). Em terceiro lugar aparece Del Castilho, na Zona Norte da cidade, com 973 unidades ofertadas e o Recreio dos Bandeirantes, que costumava ocupar o terceiro lugar, caiu para quarto, com 693 novas unidades à venda.

Com relação às vendas, uma novidade: Del Castilho atinge a primeira posição com 277 unidades vendidas no mês. Jacarepaguá caiu para segundo lugar com 130 unidades vendidas. A Barra da Tijuca, tradicional primeira colocada, aparece em terceiro com um total de 104 vendas. Em quarto lugar, também um bairro estreante na posição, Vila Valqueire, com 71 unidades vendidas em julho.

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.

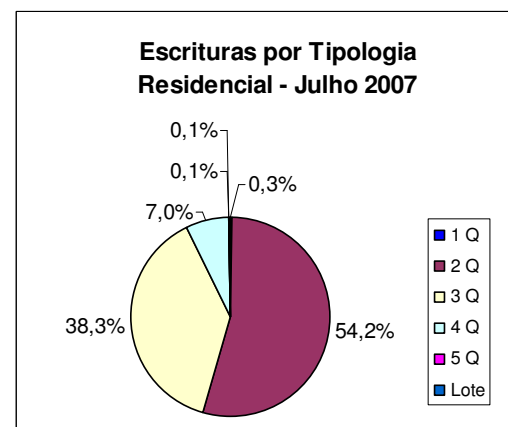
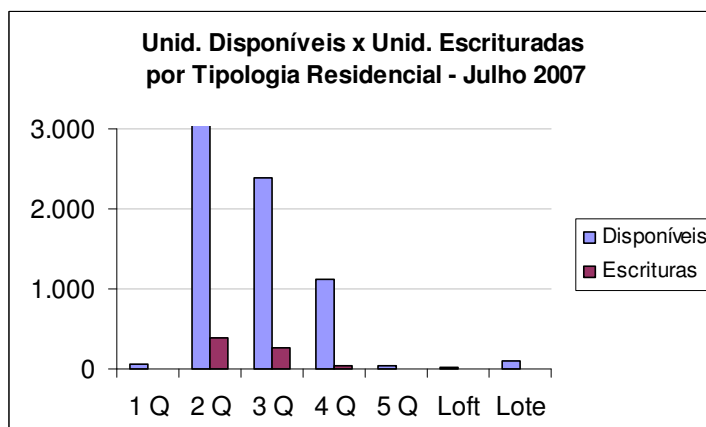
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO	Disp.	Es cr.	VSO
247	31	12,6%	6.997	703	10,0%	7.244	734	10,1%



Do total pesquisado no mês de julho de 2007, 97% era composto de unidades residenciais e 3% de comerciais (no mês anterior a distribuição foi de 96% para unidades residenciais e 4% para comerciais e, em maio, foi de 93% para unidades residenciais e 7% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 96% foram unidades residenciais e 4% comerciais.

i – RESIDENCIAL

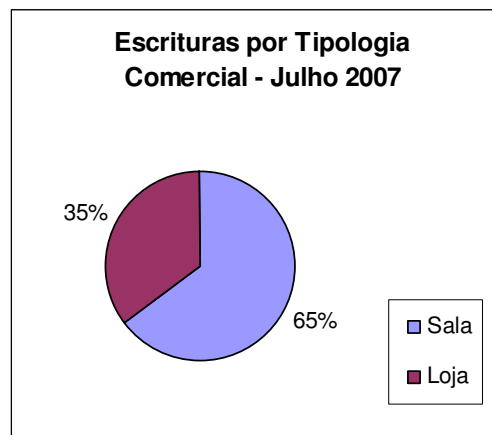
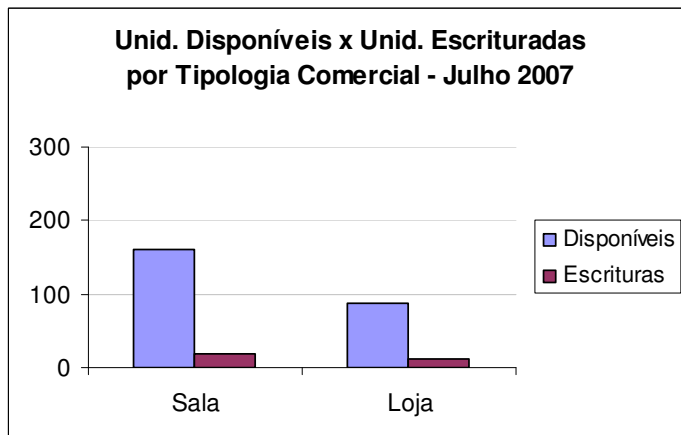
Quartos	Disp.	Es cr.	VSO
1 Q	53	2	3,8%
2 Q	3.266	381	11,7%
3 Q	2.383	269	11,3%
4 Q	1.130	49	4,3%
5 Q	47	1	2,1%
Loff	23	0	0,0%
Lote	95	1	1,1%
Total	6.997	703	10,0%



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de julho, o maior volume de vendas (381 e 269 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 92,5% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (3.266 e 2.383 unidades respectivamente), representando mais de 80% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em julho (46,7% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 34,1% com 3 quartos). As unidades com “**2 quartos**” alcançaram o maior VSO médio, 11,7%.

ii – COMERCIAL

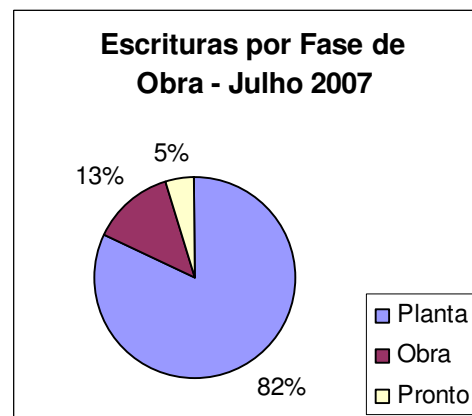
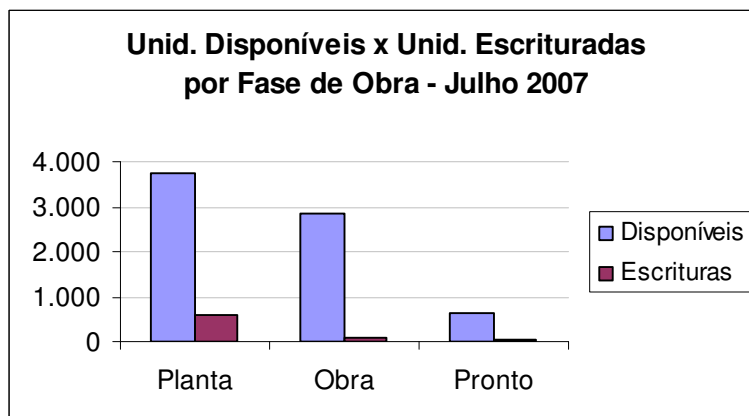
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	160	20	12,5%
Loja	87	11	12,6%
Total	247	31	12,6%



No mês de julho de 2007 foram vendidas 20 salas comerciais e 11 lojas (no mês anterior foram vendidas 26 salas comerciais e nenhuma loja e, no mês de maio, foram vendidas 146 salas comerciais e 2 lojas).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

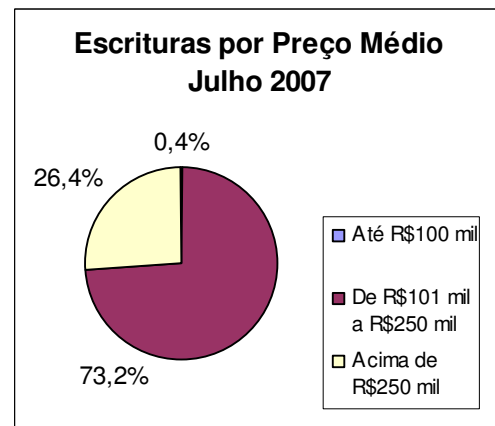
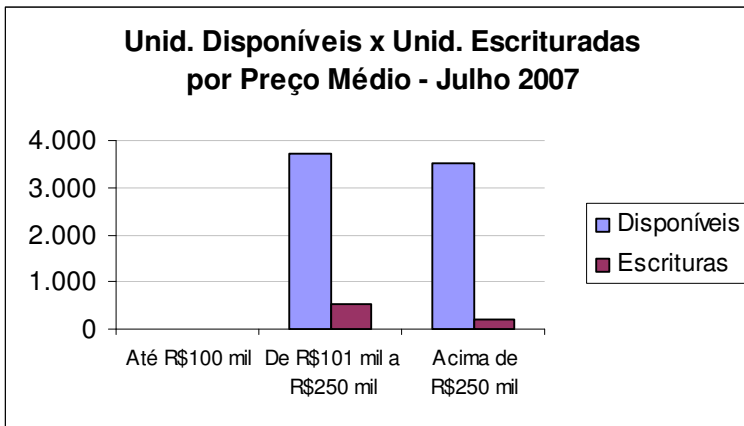
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
3.744	602	16,1%	2.845	97	3,4%	655	35	5,3%	7.244	734	10,1%



Em julho de 2007, os imóveis “na planta” e “em obras” apresentaram a maior disponibilidade (3.744 e 2.845 respectivamente, correspondendo, juntos, a 91% do total ofertado). O maior volume de vendas (602 unidades, representando 82% do total escriturado) e o maior VSO médio, 16,1%, couberam aos imóveis “na planta”.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

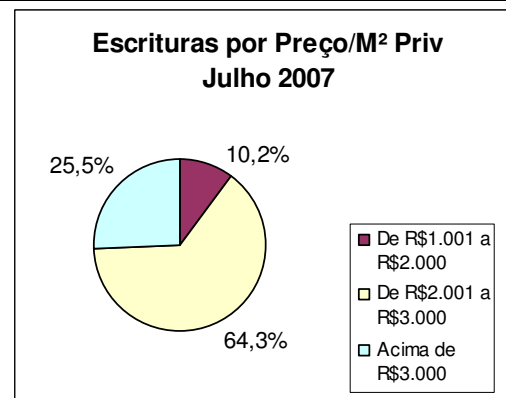
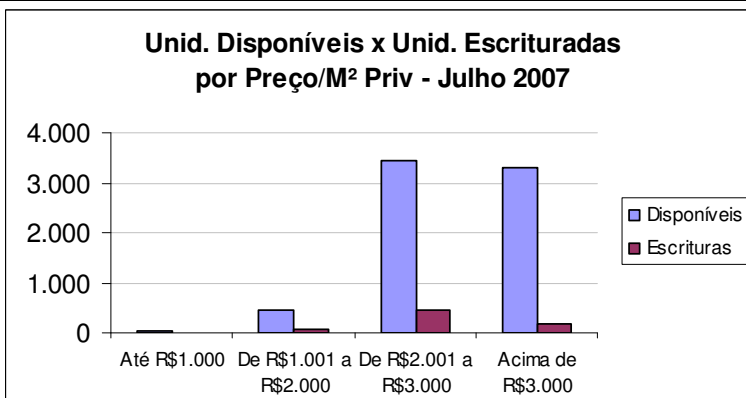
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
8	3	37,5%	3.713	537	14,5%	3.523	194	5,5%	7.244	734	10,1%



No mês de julho de 2007, os imóveis com preços médios de venda **“de R\$101 mil a R\$250mil”** apresentaram a maior oferta (3.713 unidades, correspondendo a 51,3% do total disponibilizado para venda no mês) e, também, a maior vendagem (537 unidades, representando 73,2% do total escriturado em julho).

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
50	0	0,0%	447	75	16,8%	3.450	472	13,7%	3.297	187	5,7%	7.244	734	10,1%



Em julho de 2007 a maioria das unidades ofertadas (3.450 unidades, correspondendo a 51,3% do total ofertado no mês) e, também, a maioria das unidades vendidas (472 unidades, representando 64,3% do total escriturado no mês) ficaram com os imóveis com preço médio de venda por metro quadrado **“de R\$2.001 a R\$3.000”**. Já os imóveis com preço médio de venda por metro quadrado na faixa **“de R\$2.001 a R\$3.000”** alcançaram o maior VSO médio do mês, 16,8%.