

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE AGOSTO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

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

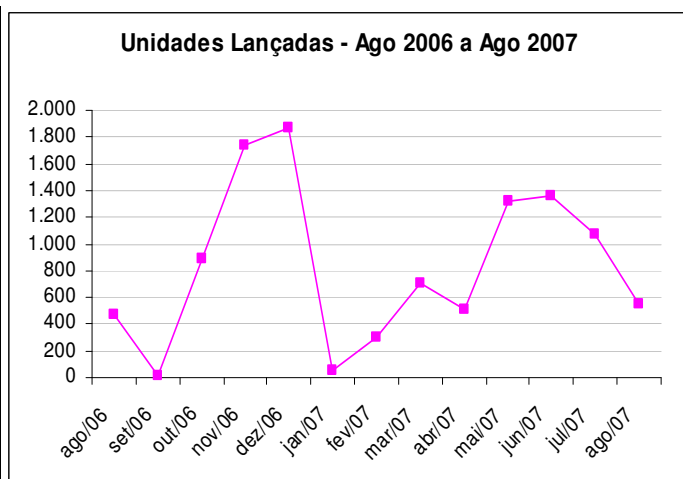
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 agosto de 2006 a agosto de 2007.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
ago/07	7	546
Total	86	10.838



Em agosto de 2007 foram lançados 7 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 546 novas unidades (146 no bairro da Freguesia e 80 na Praça Seca, ambos em Jacarepaguá; 56 no Engenho de Dentro e 264 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.

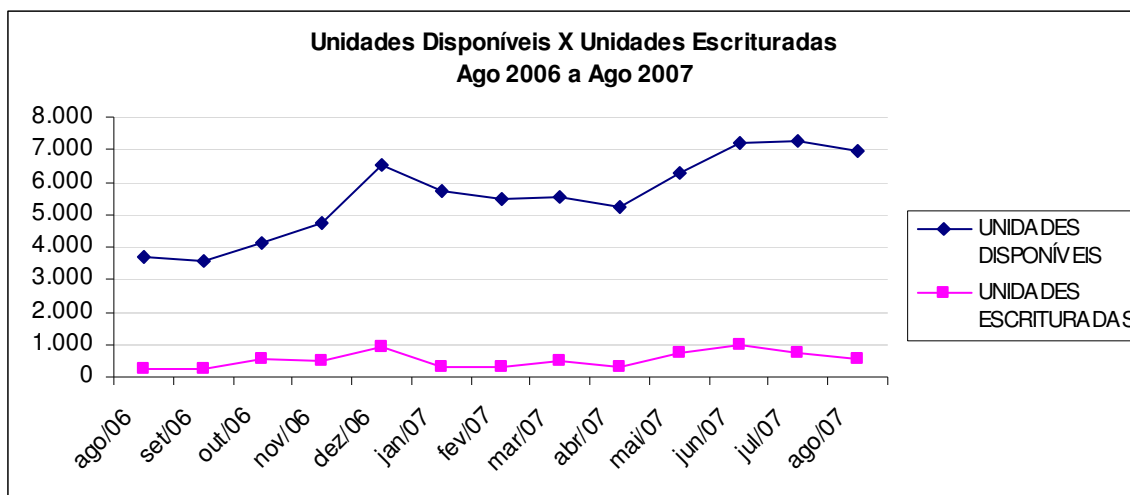
² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

Comparando agosto deste ano com agosto do ano passado, as unidades lançadas tiveram um aumento de quase 15%; em agosto de 2006 foram lançadas 476 novas unidades e em agosto de 2007, 546. O mês com mais lançamentos entre agosto de 2006 e agosto 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 agosto de 2006 a agosto 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.
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%
ago/07	6.971	535	252	283	7,7%	47,1%	52,9%
Totais / Médias	5.561	6.896	3.157	3.739	9,3%	52,6%	47,4%

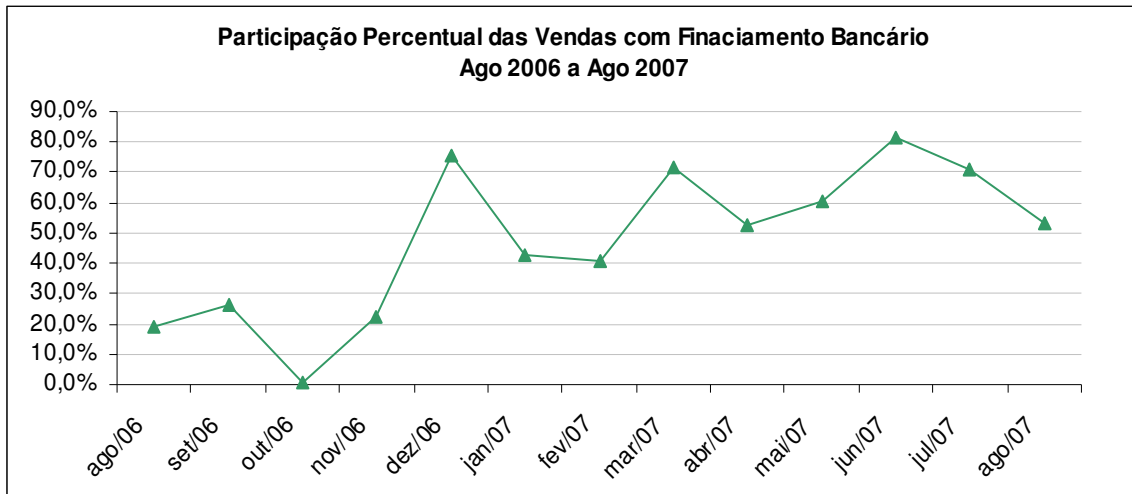


No período de agosto de 2006 a agosto de 2007 tanto a oferta quanto as vendas de novas unidades aumentaram; as unidades ofertadas aumentaram aproximadamente 89% e as unidades vendidas, 114%. As unidades disponíveis para venda subiram de 3.689 em agosto de 2006 para 6.971 em 2007, já as unidades escrituradas passaram de 250 para 535 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).

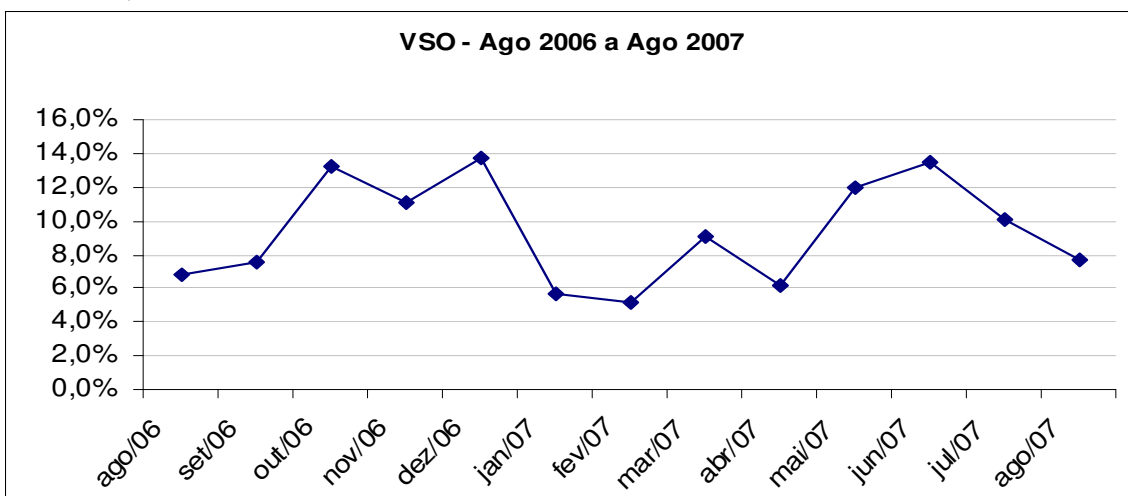
O número de unidades vendidas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentou 24,14%, passando de 203 em agosto de 2006 para 252 em agosto de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 47, em agosto de 2006, para 283, em agosto de 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 agosto de 2006 a agosto de 2007.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 81,2% em agosto de 2006 e caiu para 47,1% em agosto de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 18,8% em agosto de 2005 para 52,9% em agosto 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 agosto 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 agosto de 2006 a agosto de 2007. O VSO total do mês de agosto de 2007 foi de 7,7%, enquanto que o de agosto de 2006 foi de 6,8%.⁴



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

V – ANÁLISE GERAL

No mês de agosto de 2007, em um universo de 185 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 173 responderam à pesquisa, totalizando 21.835 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 6.971 unidades e foram escrituradas 535 (47,1% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 59,2% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **7,7%**.

Empreendimentos: **173**

Unidades: **21.835**

Unidades Disponíveis: **6.971**

VSO: **7,7%**

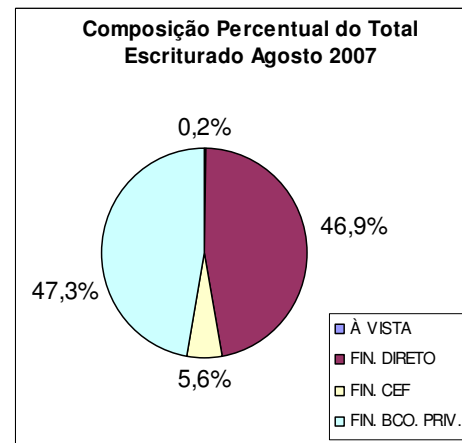
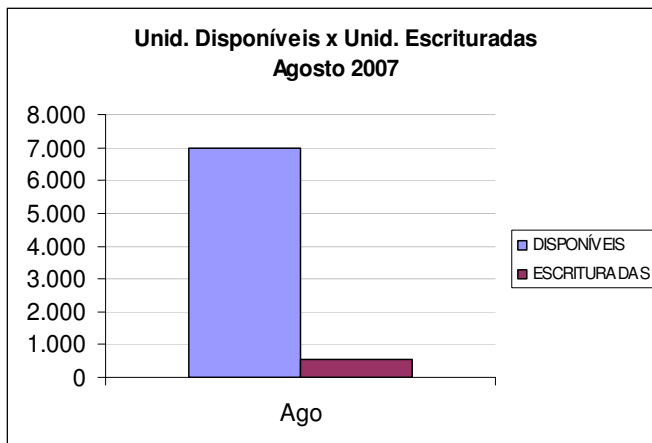
Unidades Escrituradas: **535**

À Vista: **1**

Financiamento Direto: **251**

Financiamento CEF: **30**

Financiamento Bancos: **253**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

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

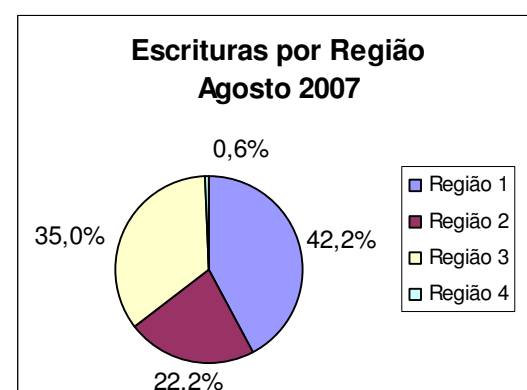
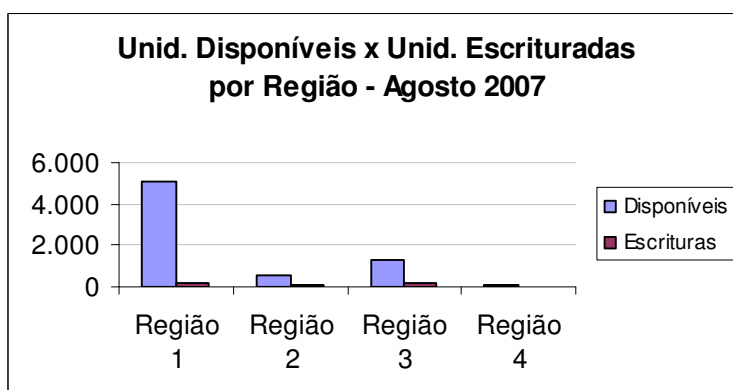
Região 1: Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena e Vila Valqueire.

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
5.048	226	4,5%	531	119	22,4%	1.314	187	14,2%	78	3	3,8%	6.971	535	7,7%



Em agosto de 2007, assim como em julho e junho, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (5.048, correspondendo a 72% do total ofertado) e teve o maior volume de vendas (226 unidades, representando 42,2% das vendas totais). Já o maior VSO médio do mês, 22,4%, ficou com a **Região 2**, que teve muito bom desempenho em vendas levando-se em conta o número bem inferior de unidades ofertadas.

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

RANKING DE BAIROS - Agosto 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	2.511
Jacarepaguá	2º	1.810
Del Castilho	3º	696
Recreio	4º	654
Méier	5º	524
Botafogo	6º	229
Catete	7º	89
São Cristóvão	8º	78
Laranjeiras	9º	70
Vila Valqueire	10º	57
Engenho de Dentro	11º	56
Leblon	12º	39
Humaitá	13º	33
São Conrado	14º	26
Jardim Botânico	15º	24
Tijuca	16º	23
Lagoa	17º	18
Vargem Grande	18º	16
Vila Isabel	19º	10
Lins de Vasconcelos	20º	5
Copacabana	21º	2
Ipanema	22º	1
Total		6.971

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	137
Del Castilho	2º	114
Botafogo	3º	94
Jacarepaguá	4º	69
Engenho de Dentro	5º	37
Méier	6º	34
Catete	7º	15
Recreio	7º	15
Humaitá	8º	6
Vila Valqueire	9º	5
São Cristóvão	10º	3
Jardim Botânico	11º	2
Leblon	12º	1
Lins de Vasconcelos	12º	1
São Conrado	12º	1
Vila Isabel	12º	1
Total		535

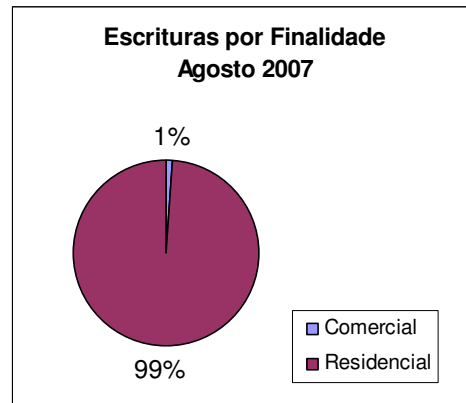
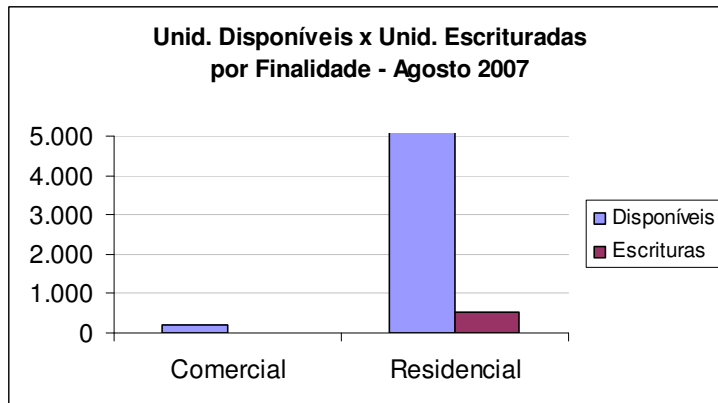
O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em agosto foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (2.511), seguido de Jacarepaguá (1.810). Em terceiro lugar aparece Del Castilho, na Zona Norte da cidade, com 696 unidades ofertadas e o Recreio dos Bandeirantes, que costumava ocupar o terceiro lugar, caiu para quarto, com 654 novas unidades à venda. Na quinta posição, outro bairro da Zona Norte, o Méier, com 524 unidades.

Com relação às vendas, a Barra da Tijuca volta a ocupar o primeiro lugar com 137 unidades vendidas no mês e Del Castilho cai para segundo com 114 unidades vendidas. Botafogo aparece em terceiro com um total de 94 vendas. Em quarto lugar, Jacarepaguá, com 69 unidades vendidas em agosto. Na quinta colocação um bairro estreante no Ranking, Engenho de Dentro, com 37 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.

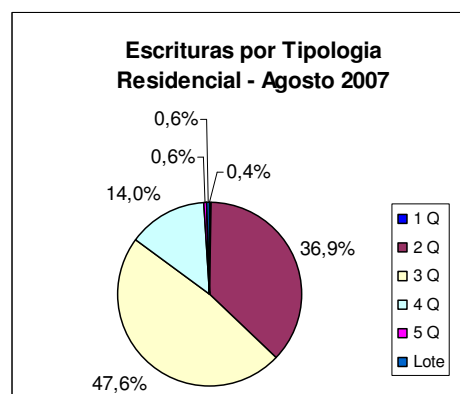
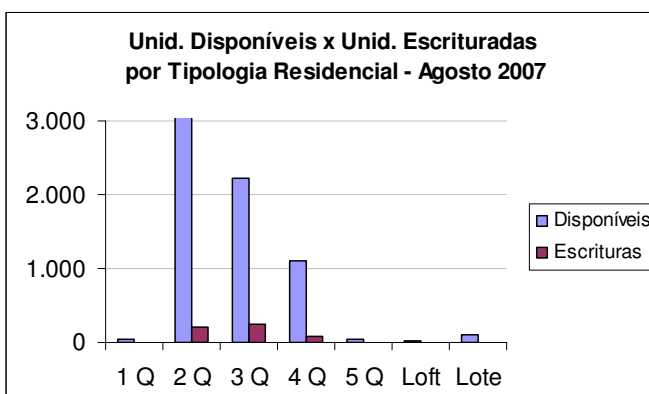
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
216	6	2,8%	6.755	529	7,8%	6.971	535	7,7%



Do total pesquisado no mês de agosto de 2007, 97% era composto de unidades residenciais e 3% de comerciais (no mês anterior a distribuição também foi de 97% para unidades residenciais e 3% para comerciais e, em junho, foi de 96% para unidades residenciais e 4% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 99% foram unidades residenciais e 1% comerciais.

i – RESIDENCIAL

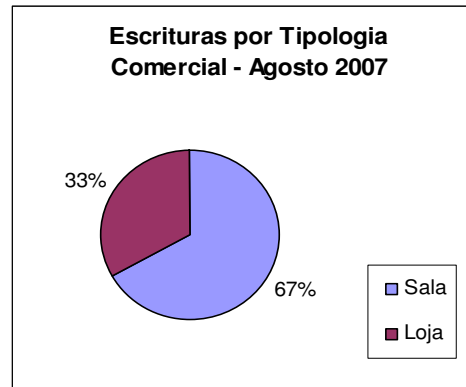
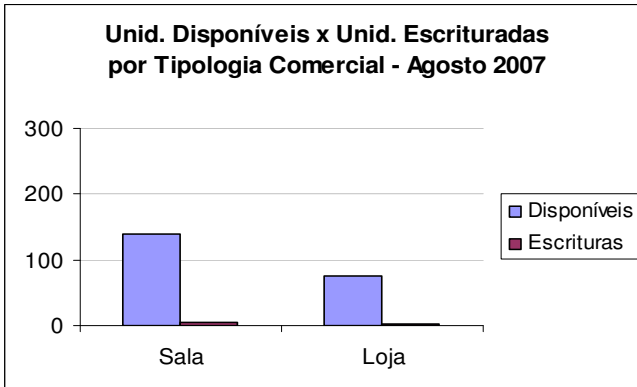
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	51	2	3,9%
2 Q	3.217	195	6,1%
3 Q	2.219	252	11,4%
4 Q	1.101	74	6,7%
5 Q	44	3	6,8%
Loff	23	0	0,0%
Lote	100	3	3,0%
Total	6.755	529	7,8%



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de agosto, o maior volume de vendas (195 e 252 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 84,5% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (3.217 e 2.219 unidades respectivamente), representando mais de 80% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em agosto (47,6% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 32,8% com 3 quartos). As unidades com “**3 quartos**” alcançaram o maior VSO médio, 11,4%.

ii – COMERCIAL

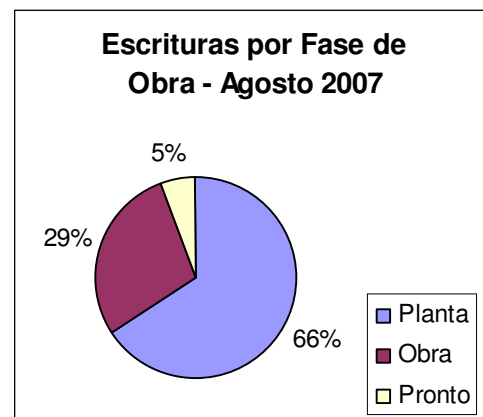
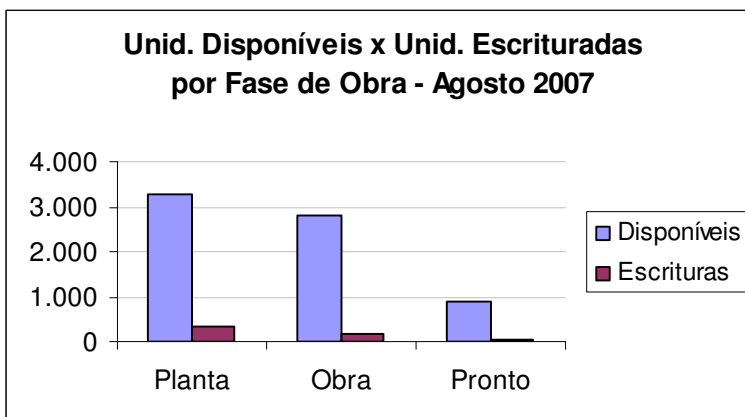
Tipo	Disp.	Eschr.	VSO
Sala	140	4	2,9%
Loja	76	2	2,6%
Total	216	6	2,8%



No mês de agosto de 2007 foram vendidas 4 salas comerciais e 2 lojas (no mês anterior foram vendidas 20 salas comerciais e 11 lojas e, no mês de junho, foram vendidas 26 salas comerciais e nenhuma loja).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

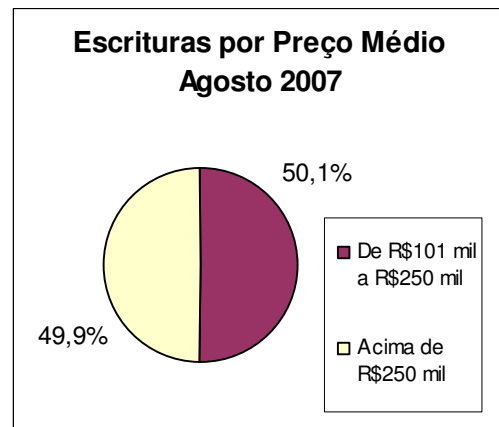
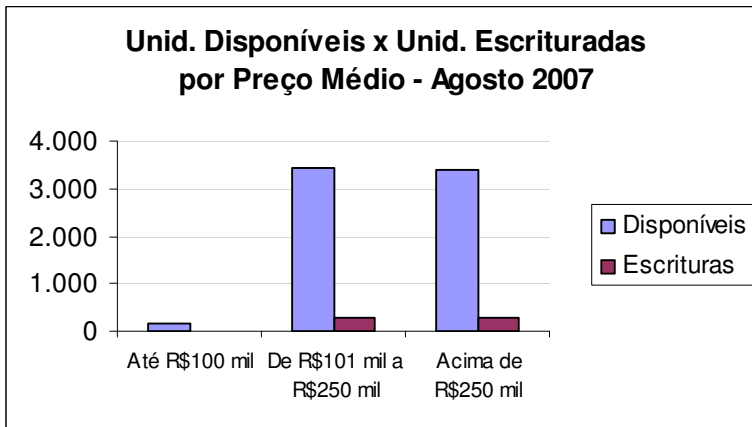
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
3.263	350	10,7%	2.820	156	5,5%	888	29	3,3%	6.971	535	7,7%



Em agosto de 2007, os imóveis “na planta” e “em obras” apresentaram a maior disponibilidade (3.263 e 2.820 respectivamente, correspondendo, juntos, a 87% do total ofertado). O maior volume de vendas (350 unidades, representando 66% do total escriturado) e o maior VSO médio, 10,7%, couberam aos imóveis “na planta”.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

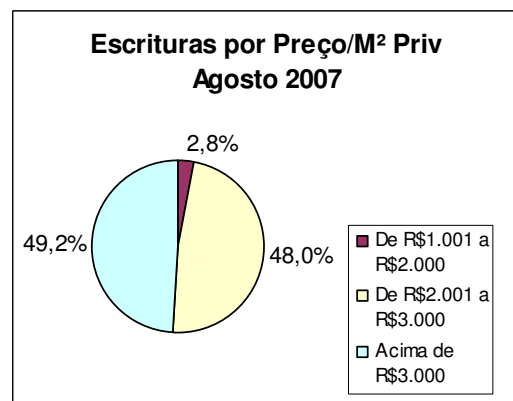
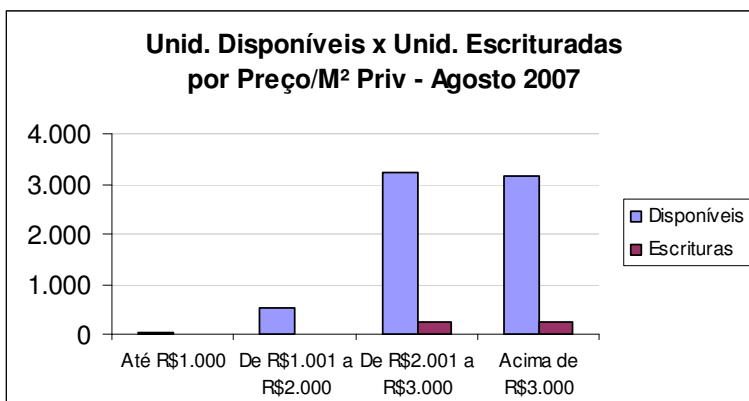
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
165	0	0,0%	3.429	268	7,8%	3.377	267	7,9%	6.971	535	7,7%



No mês de agosto de 2007, os imóveis com preços médios de venda **“de R\$101 mil a R\$250mil”** apresentaram a maior oferta (3.429 unidades, correspondendo a 49,2% do total disponibilizado para venda no mês) e, também, a maior vendagem (268 unidades, representando 50,1% do total escriturado em agosto). Já o maior VSO médio do mês, 7,9%, ficou com os imóveis com preços médios de venda **“acima de R\$250 mil”** que, por sua vez, apresentaram vendagem bem próxima dos imóveis com preços médios de venda na faixa **“de R\$101 mil a R\$250mil”**, apenas uma unidade a menos.

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%	536	15	2,8%	3.230	257	8,0%	3.155	263	8,3%	6.971	535	7,7%



Em agosto de 2007 a maioria das unidades ofertadas (3.230 unidades, correspondendo a 46,3% do total ofertado no mês) foi de 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 **“acima de R\$3.000”** apresentaram o maior número de unidades vendidas (263 unidades, representando 49,2% do total escriturado no mês) e alcançaram o maior VSO médio do mês, 8,3%.