

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE OUTUBRO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

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

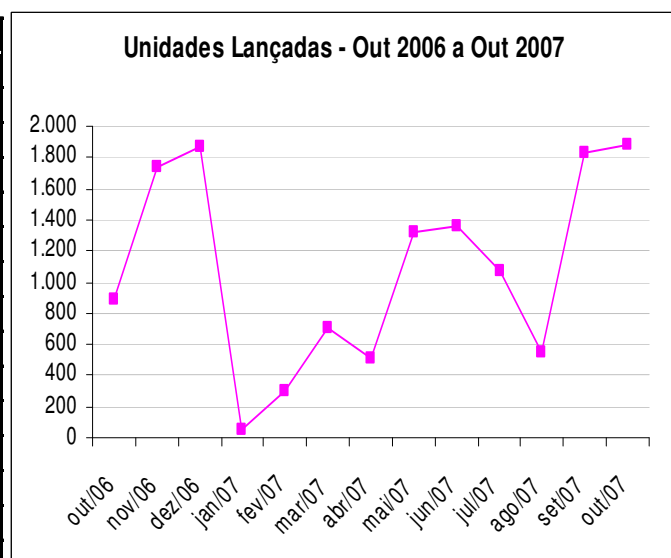
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 outubro de 2006 a outubro de 2007.¹

| Mês | Lançamentos | |
|--------------|-----------------|---------------|
| | Empreendimentos | Unidades |
| 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 |
| set/07 | 11 | 1.833 |
| out/07 | 11 | 1.876 |
| Total | 101 | 14.061 |



Em outubro de 2007 foram lançados 11 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, 9 residenciais e 2 comerciais, totalizando 1.876 novas unidades: 1.354 residenciais (84 no bairro da Freguesia e 72

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.

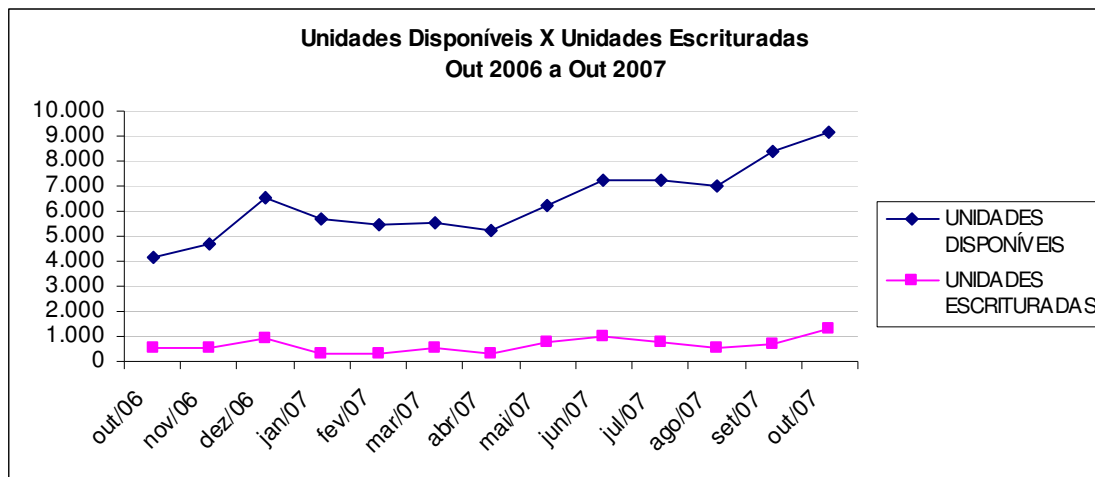
na região do Autódromo, ambos em Jacarepaguá; 28 na Tijuca; 64 no Méier; 278 na Barra da Tijuca; 525 em Campo Grande; 298 em Quintino Bocaiúva e 5 na Lagoa) e 522 comerciais (162 no Catete e 360 no Cachambi).²

O mês com mais lançamentos entre outubro de 2006 e outubro de 2007 foi este último com 1.876 novas unidades, já o mês de janeiro de 2007 é o mês com menos unidades lançadas no período, 46.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de outubro de 2006 a outubro 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. |
| 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% |
| set/07 | 8.369 | 657 | 371 | 286 | 7,9% | 56,5% | 43,5% |
| out/07 | 9.137 | 1.280 | 766 | 514 | 14,0% | 59,8% | 40,2% |
| Totais / Médias | 6.347 | 8.311 | 3.891 | 4.420 | 9,9% | 49,6% | 50,4% |



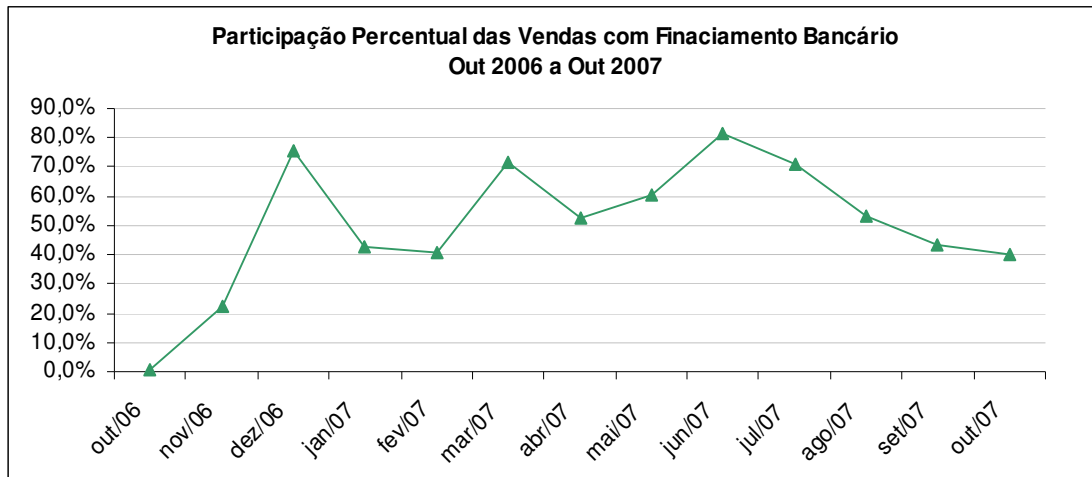
No período de outubro de 2006 a outubro de 2007 tanto a oferta quanto as vendas de novas unidades aumentaram; as unidades ofertadas aumentaram 121,34% e as unidades vendidas, 134,43%. As unidades disponíveis para venda subiram de 4.128 em outubro de 2006 para 9.137 em 2007, já as unidades escrituradas passaram de 546 para 1.280 no mesmo período.

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

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).

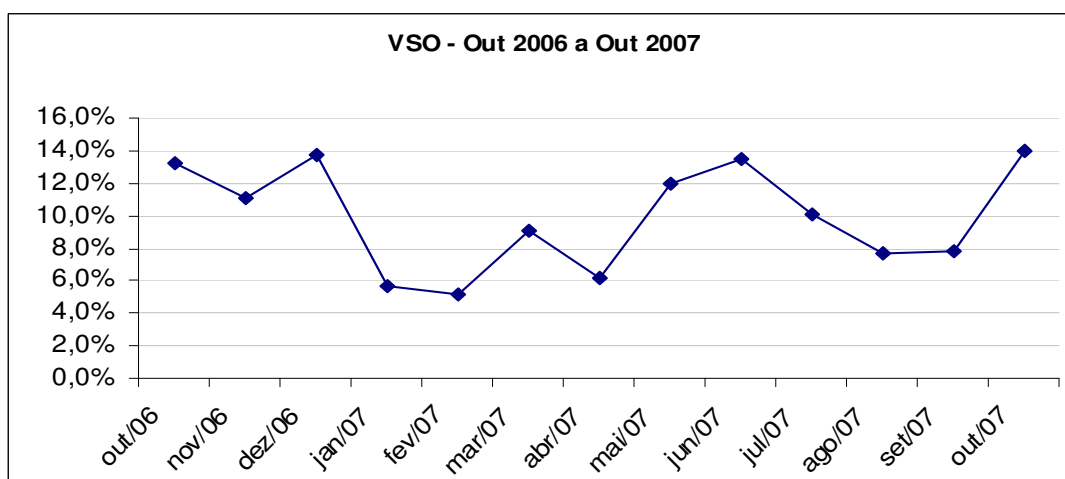
O número de unidades vendidas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentou 40,81%, passando de 544 em outubro de 2006 para 766 em outubro de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) aumentaram de apenas 2, em outubro de 2006, para 514, em outubro de 2007.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 99,6% em outubro de 2006 e caiu para 59,8% em outubro de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 0,4% em outubro de 2006 para 40,2% em outubro de 2007. De 2003 a 2006, a distribuição percentual das formas de pagamento era de, aproximadamente, 90% para vendas com financiamento direto do incorporador ou à vista e 10% para vendas com financiamento de bancos. A partir de março deste ano, em função da queda nas taxas de financiamento e/ou aumento no prazo de pagamento dos mesmos, houve um aumento significativo nas vendas com financiamento bancário, diminuindo essa disparidade na distribuição percentual.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de outubro de 2006 a outubro de 2007. O VSO total do mês de outubro de 2007 foi de 14% (o maior do período), enquanto que o de outubro de 2006 foi de 13,2%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
3/3/2008

V – ANÁLISE GERAL

No mês de outubro de 2007, em um universo de 203 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 187 responderam à pesquisa, totalizando 24.769 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 9.137 unidades e foram escrituradas 1.280 (59,8% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 40,2% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **14%**.

Empreendimentos: **187**

Unidades: **24.769**

Unidades Disponíveis: **9.137**

VSO: **14%**

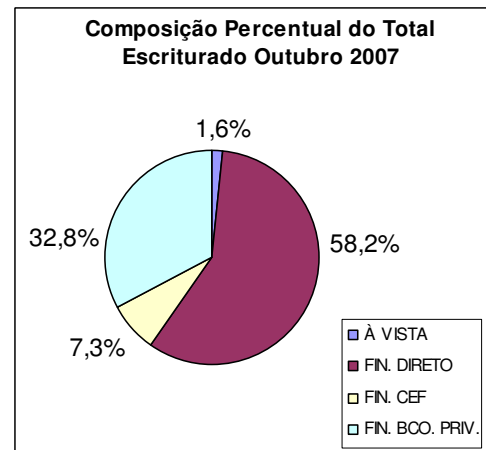
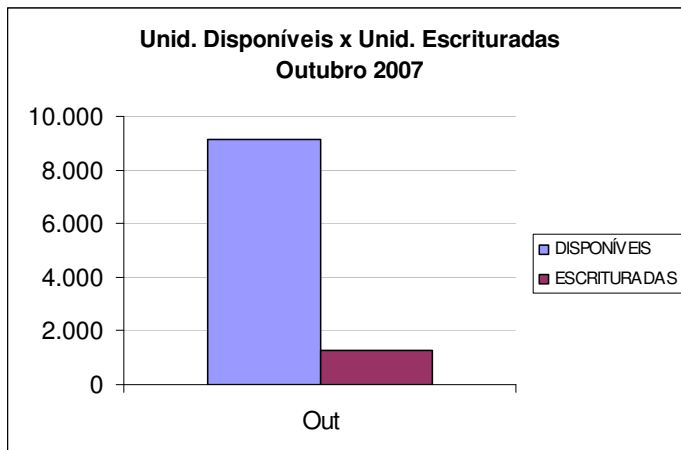
Unidades Escrituradas: **1.280**

À Vista: **21**

Financiamento Direto: **745**

Financiamento CEF: **94**

Financiamento Bancos: **420**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de outubro 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.

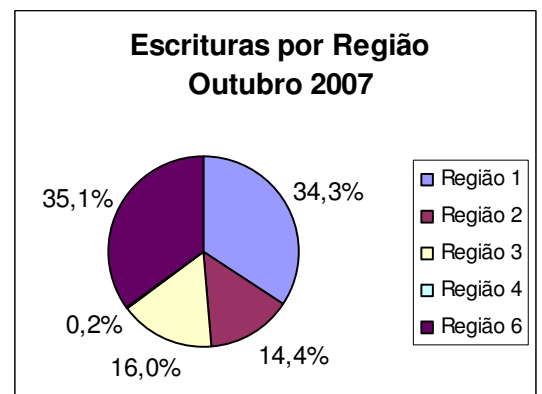
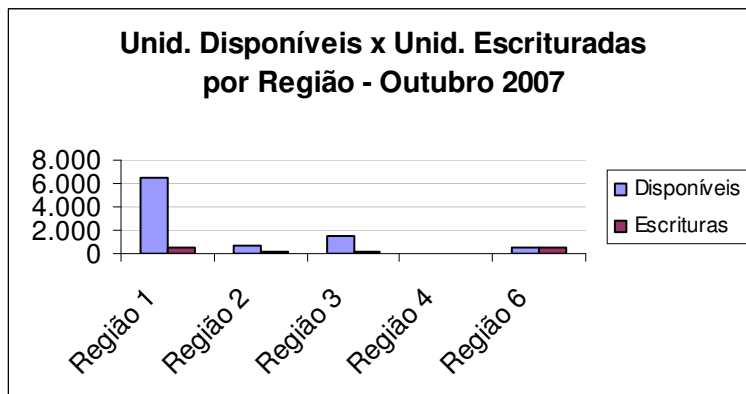
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

Região 3: Cachambi, Campinho, 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 6: Bangu, Campo Grande, Guaratiba, Realengo, Santa Cruz e Sepetiba.

| Região 1 | | | Região 2 | | | Região 3 | | | Região 4 | | | Região 6 | | | Total | | |
|----------|-------|------|----------|-------|-------|----------|-------|-------|----------|-------|------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO |
| 6.417 | 439 | 6,8% | 584 | 184 | 31,5% | 1.534 | 205 | 13,4% | 77 | 3 | 3,9% | 525 | 449 | 85,5% | 9.137 | 1.280 | 14,0% |



Em outubro de 2007, assim como nos outros meses do ano, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 6.417, correspondendo a 70% do total ofertado. Já o maior volume de vendas (449 unidades, representando 35,1% das vendas totais) e também o maior VSO médio do mês, 85,5%, ficaram com a **Região 6**, impulsionada pelo bom desempenho de um lançamento em Campo Grande.

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

| RANKING DE BAIROS - Outubro 2007 | | |
|----------------------------------|---------|----------------------|
| BAIRRO | POSIÇÃO | UNIDADES DISPONÍVEIS |
| Barra da Tijuca | 1º | 3.348 |
| Jacarepaguá | 2º | 2.528 |
| Del Castilho | 3º | 599 |
| Campo Grande | 4º | 525 |
| Méier | 5º | 522 |
| Recreio | 6º | 473 |
| Cachambi | 7º | 360 |
| Catete | 8º | 225 |
| Botafogo | 9º | 166 |
| São Cristóvão | 10º | 77 |
| Laranjeiras | 11º | 70 |
| Vila Valqueire | 12º | 52 |
| Leblon | 13º | 37 |
| São Conrado | 14º | 25 |
| Tijuca | 15º | 23 |
| Jardim Botânico | 16º | 22 |
| Lagoa | 16º | 22 |
| Engenho de Dentro | 17º | 16 |
| Vargem Grande | 17º | 16 |
| Humaitá | 18º | 14 |
| Vila Isabel | 19º | 10 |
| Lins de Vasconcelos | 20º | 4 |
| Gávea | 21º | 2 |
| Ipanema | 22º | 1 |
| Total | | 9.137 |

| BAIRRO | POSIÇÃO | VENDAS |
|-------------------|---------|--------------|
| Campo Grande | 1º | 449 |
| Barra da Tijuca | 2º | 330 |
| Catete | 3º | 166 |
| Cachambi | 4º | 150 |
| Jacarepaguá | 5º | 87 |
| Méier | 6º | 38 |
| Recreio | 7º | 18 |
| Del Castilho | 8º | 14 |
| Botafogo | 9º | 9 |
| Humaitá | 10º | 4 |
| Vila Valqueire | 10º | 4 |
| São Conrado | 11º | 3 |
| São Cristóvão | 11º | 3 |
| Engenho de Dentro | 12º | 2 |
| Jardim Botânico | 13º | 1 |
| Vila Isabel | 13º | 1 |
| Laranjeiras | 13º | 1 |
| Total | | 1.280 |

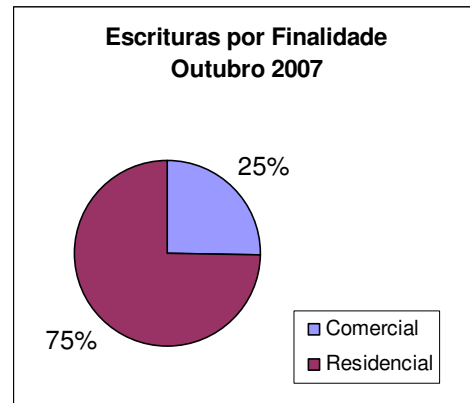
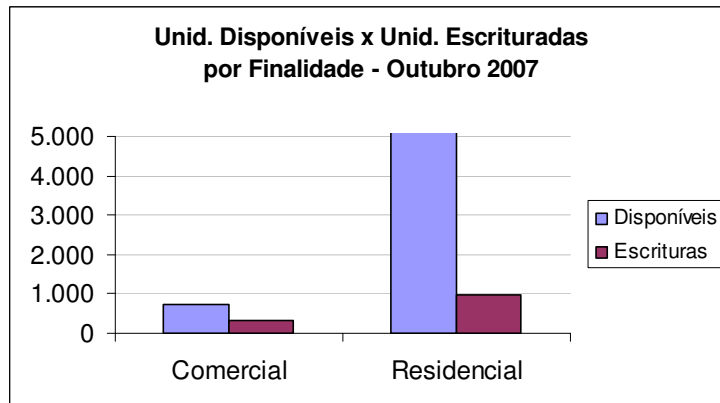
No que se refere ao número de unidades ofertadas, em outubro de 2007, as cinco primeiras posições são ocupadas por bairros das Zonas Oeste e Norte da cidade. O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (3.348), seguido de Jacarepaguá (2.528), ambos na Zona Oeste. Em terceiro lugar aparece Del Castilho (Zona Norte), com 599 unidades ofertadas e, em quarto, Campo Grande (mais uma vez Zona Oeste), com 525 novas unidades à venda. A quinta posição é ocupada por outro bairro da Zona Norte, o Méier, com 522 unidades.

Com relação às vendas, bairros das Zonas Oeste, Norte e Sul aparecem nas cinco primeiras colocações. Campo Grande ocupa o primeiro lugar com 449 unidades vendidas no mês e a Barra da Tijuca cai para segundo com 330 unidades vendidas. O bairro que ocupa o terceiro lugar é o Catete com um total de 166 vendas. Em quarto lugar, Cachambi, com 150 unidades vendidas em outubro e, em quinto, Jacarepaguá, com 87 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 |
| 728 | 322 | 44,2% | 8.409 | 958 | 11,4% | 9.137 | 1.280 | 14,0% |

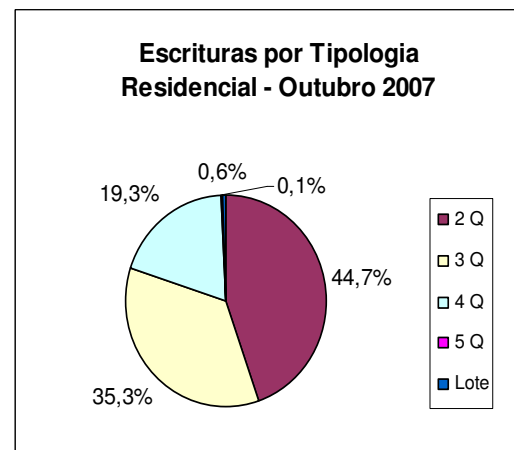
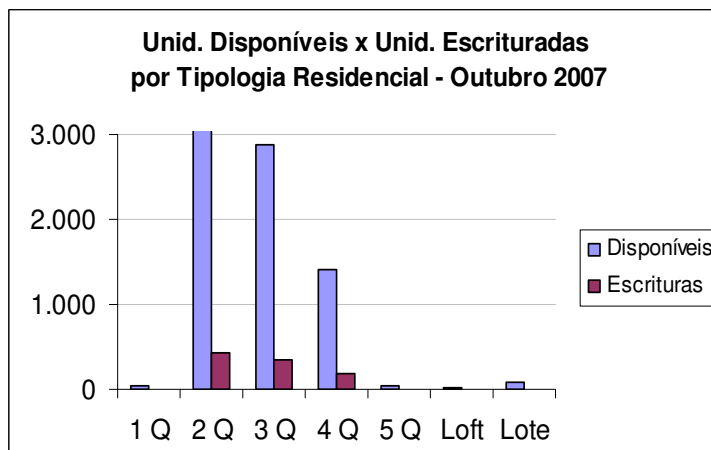


Do total pesquisado no mês de outubro de 2007, 92% era composto de unidades residenciais e 8% de comerciais (nos 3 meses anteriores a distribuição foi de 97% para unidades residenciais e 3% para comerciais).

Quanto às unidades escrituradas, 75% foram unidades residenciais e 25% comerciais. Esse aumento no percentual de unidades comerciais vendidas deveu-se principalmente ao bom desempenho dos lançamentos comerciais em outubro nos bairros do Catete e do Cachambi.

i – RESIDENCIAL

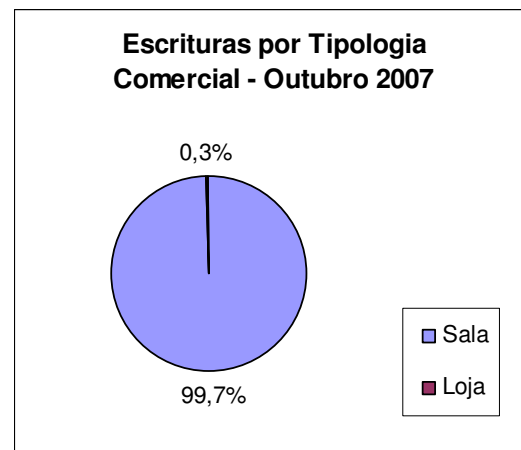
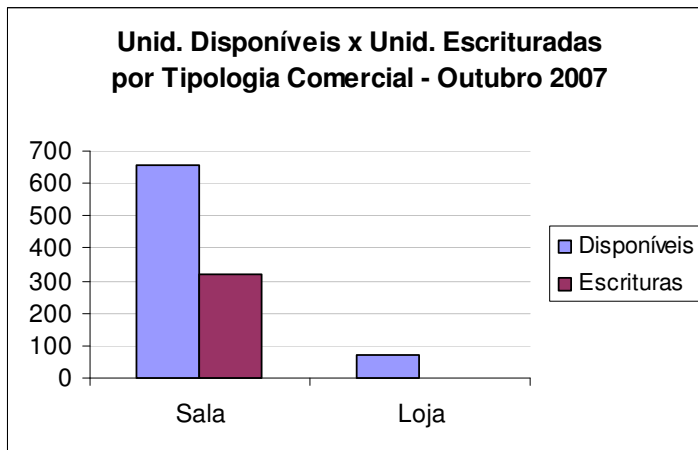
| Quartos | Disp. | Escr. | VSO |
|--------------|--------------|------------|--------------|
| 1 Q | 50 | 0 | 0,0% |
| 2 Q | 3.913 | 428 | 10,9% |
| 3 Q | 2.875 | 338 | 11,8% |
| 4 Q | 1.416 | 185 | 13,1% |
| 5 Q | 42 | 1 | 2,4% |
| Loff | 22 | 0 | 0,0% |
| Lote | 91 | 6 | 6,6% |
| Total | 8.409 | 958 | 11,4% |



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de outubro, o maior volume de vendas (428 e 338 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 80% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (3.913 e 2.875 unidades respectivamente), representando a 80,7% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em outubro (46,5% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 34,2% com 3 quartos). As unidades com “**4 quartos**” alcançaram o maior VSO médio, 13,1%.

ii – COMERCIAL

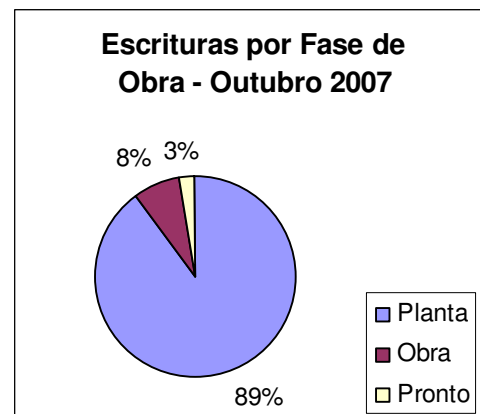
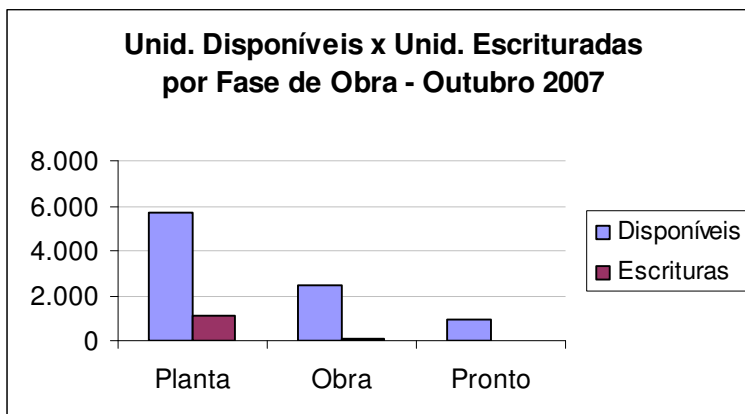
| Tipo | Disp. | Escr. | VSO |
|--------------|------------|------------|--------------|
| Sala | 655 | 321 | 49,0% |
| Loja | 73 | 1 | 1,4% |
| Total | 728 | 322 | 44,2% |



No mês de outubro de 2007 foram vendidas 321 salas comerciais e 1 loja (no mês anterior foram vendidas 7 salas comerciais e 3 lojas e, no mês de agosto, foram vendidas 4 salas comerciais e 2 lojas).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

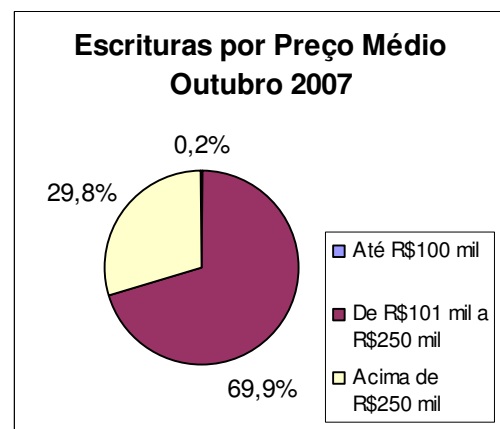
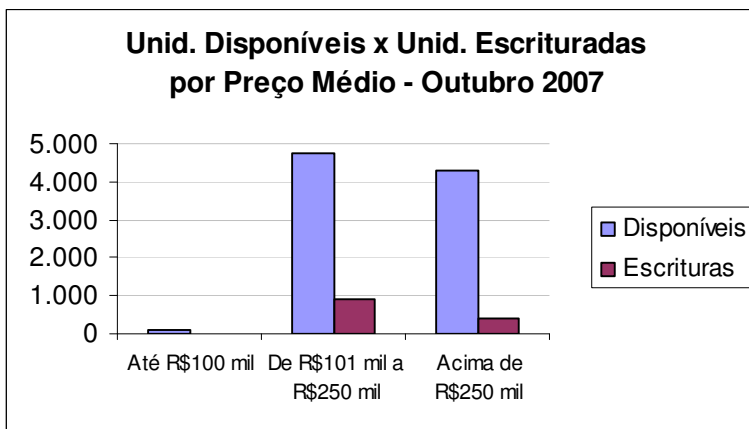
| Planta | | | Obra | | | Pronto | | | Total | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|------|--------|-------|------|-------|-------|-------|
| Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO |
| 5.741 | 1.147 | 20,0% | 2.466 | 101 | 4,1% | 930 | 32 | 3,4% | 9.137 | 1.280 | 14,0% |



Em outubro de 2007, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (5.741 unidades, correspondendo, a 63% do total ofertado), o maior volume de vendas (1.147 unidades, representando 89% do total escriturado) e o maior VSO médio, 20%.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

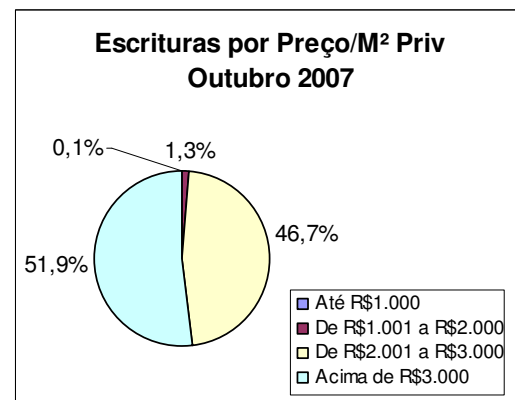
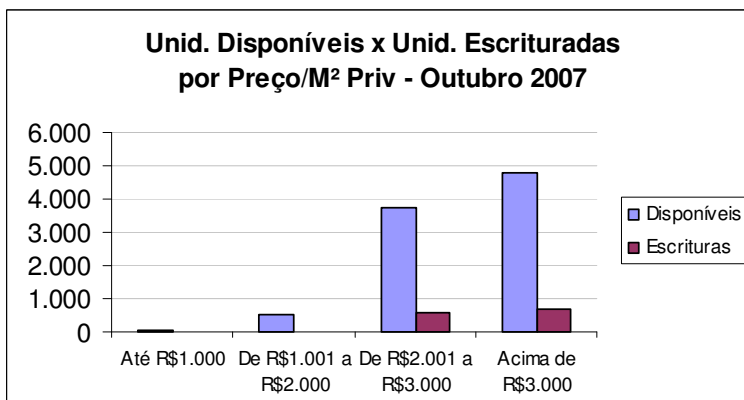
| Até R\$100 mil | | | De R\$101 mil a R\$250 mil | | | Acima de R\$250 mil | | | Total | | |
|----------------|-------|------|----------------------------|-------|-------|---------------------|-------|------|-------|-------|-------|
| Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO | Disp. | Escr. | VSO |
| 109 | 3 | 2,8% | 4.744 | 895 | 18,9% | 4.284 | 382 | 8,9% | 9.137 | 1.280 | 14,0% |



No mês de outubro de 2007, os imóveis com preços médios de venda “**de R\$101 mil a R\$250 mil**” apresentaram a maior oferta (4.744 unidades, correspondendo a 51,9% do total disponibilizado para venda no mês) a maior vendagem (895 unidades, representando 69,9% do total escriturado em outubro) e o maior VSO médio do mês, 18,9%.

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 | 1 | 2,0% | 528 | 17 | 3,2% | 3.746 | 598 | 16,0% | 4.813 | 664 | 13,8% | 9.137 | 1.280 | 14,0% |



Em outubro de 2007 a maioria das unidades ofertadas (4.813 unidades, correspondendo a 52,7% do total ofertado no mês) e o maior número de unidades vendidas (664 unidades, representando 51,9% do total escriturado no mês) couberam aos de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”. Já o maior VSO médio do mês, 16%, ficou com os imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**de R\$2.001 a R\$3.000**”.