

# PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## RELATÓRIO DE NOVEMBRO DE 2007

### I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de novembro 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/m<sup>2</sup> 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.

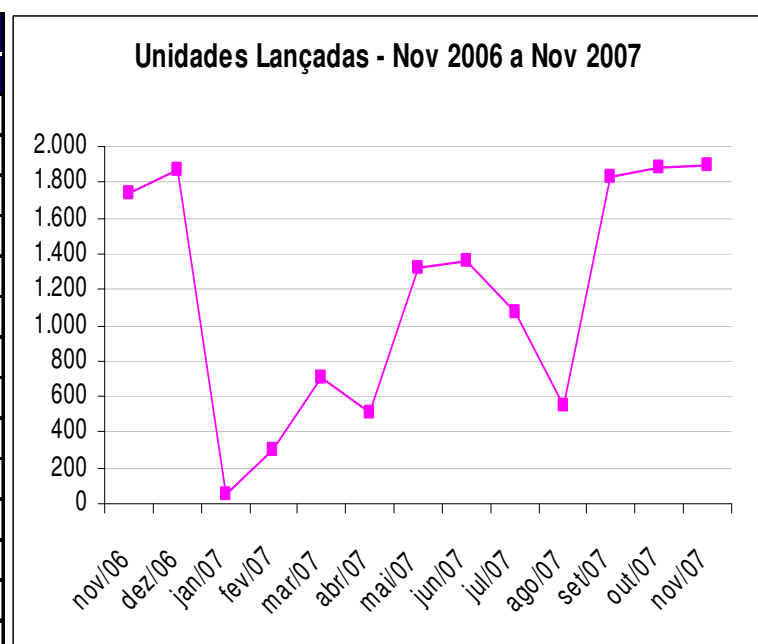
**Escrituras:** são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

**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 novembro de 2006 a novembro de 2007.<sup>1</sup>

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
nov/07	9	1.900
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>15.075</b>



<sup>1</sup> 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.

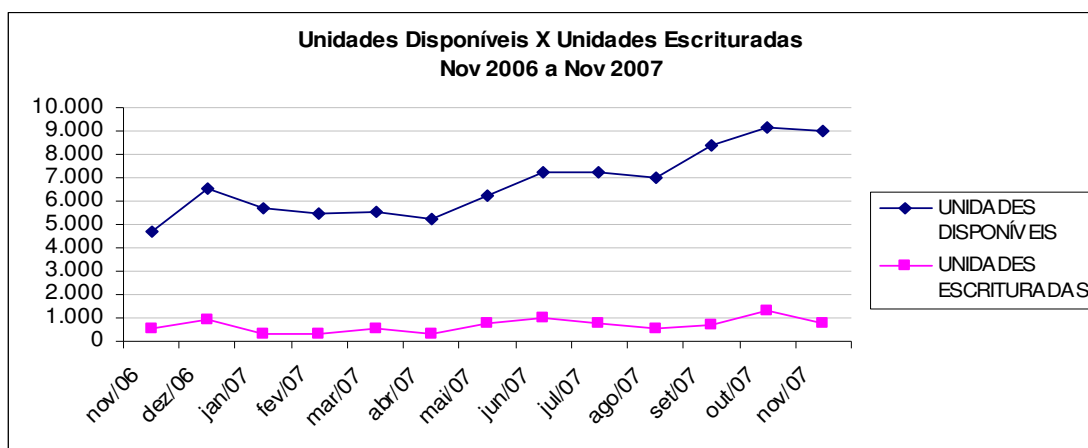
Em novembro de 2007 foram lançados 9 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 1.900 novas unidades (374 no bairro da Freguesia em Jacarepaguá; 56 na Tijuca; 74 na Barra da Tijuca; 304 na Vila da Penha; 896 no Recreio dos Bandeirantes e 196 em Campo Grande).<sup>2</sup>

O mês com mais lançamentos entre novembro de 2006 e novembro de 2007 foi este último com 1.900 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 Comercial<sup>3</sup> no período de novembro de 2006 a novembro 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.
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%
nov/07	9.029	772	209	563	8,6%	27,1%	72,9%
<b>Totais / Médias</b>	<b>6.724</b>	<b>8.537</b>	<b>3.556</b>	<b>4.981</b>	<b>9,6%</b>	<b>44,0%</b>	<b>56,0%</b>



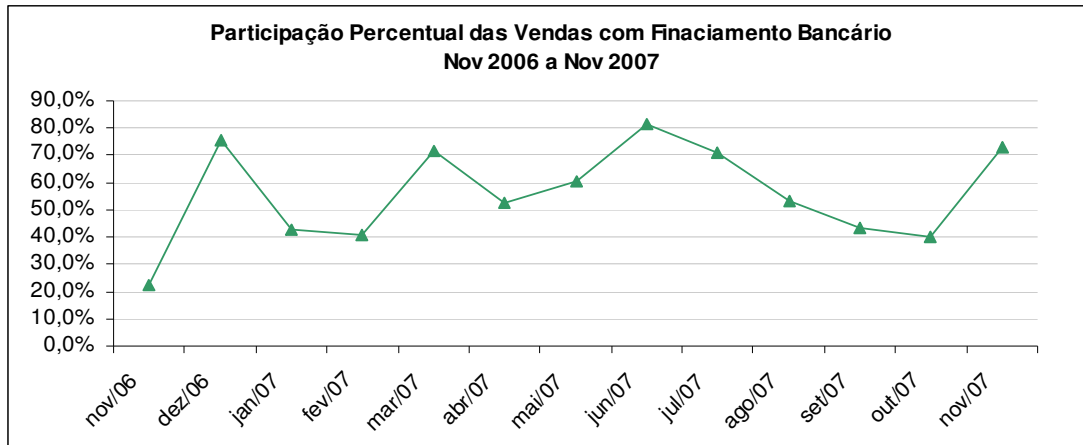
No período de novembro de 2006 a novembro de 2007 tanto a oferta quanto as vendas de novas unidades aumentaram; as unidades ofertadas aumentaram 91,78% e as unidades vendidas, 41,18%. As unidades disponíveis para venda subiram de 4.708 em novembro de 2006 para 9.029 em 2007, já as unidades escrituradas passaram de 521 para 772 no mesmo período.

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

<sup>3</sup> 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).

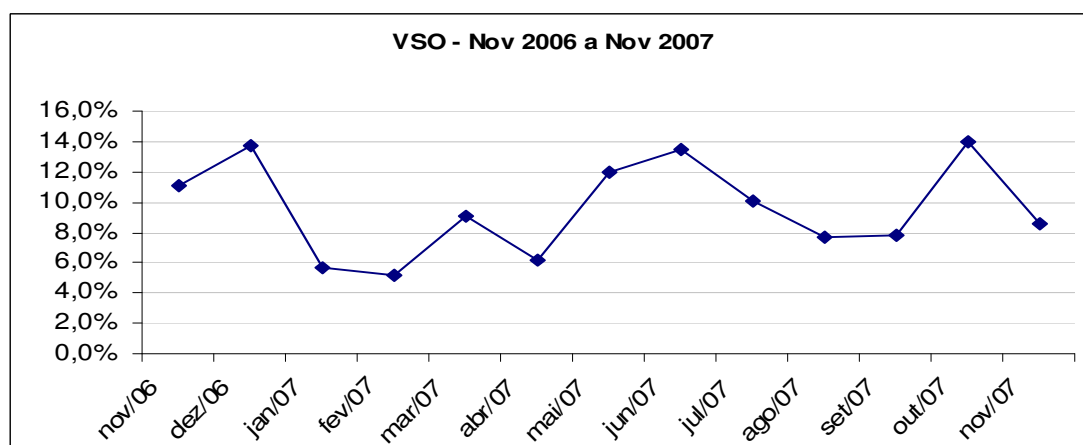
O número de unidades vendidas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caiu 48,4%, passando de 405 em novembro de 2006 para 209 em novembro de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) aumentaram 385,34%, subindo de 116, em novembro de 2006, para 563, em novembro de 2007.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 77,7% em novembro de 2006 e caiu para 27,1% em novembro de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 22,3% em novembro de 2006 para 72,9% em novembro 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 e, em alguns meses, como é o caso de novembro, invertendo a distribuição percentual a favor as vendas com financiamento bancário.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de novembro de 2006 a novembro de 2007. O VSO total do mês de novembro de 2007 foi de 8,6%, enquanto que o de novembro de 2006 foi de 11,1%.<sup>4</sup>



<sup>4</sup> Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".  
17/6/2008

## V – ANÁLISE GERAL

No mês de novembro de 2007, em um universo de 207 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 191 responderam à pesquisa, totalizando 25.688 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 9.029 unidades e foram escrituradas 772 (27,1% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 72,9% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **8,6%**.

Empreendimentos: **191**

Unidades: **25.688**

Unidades Disponíveis: **9.029**

VSO: **8,6%**

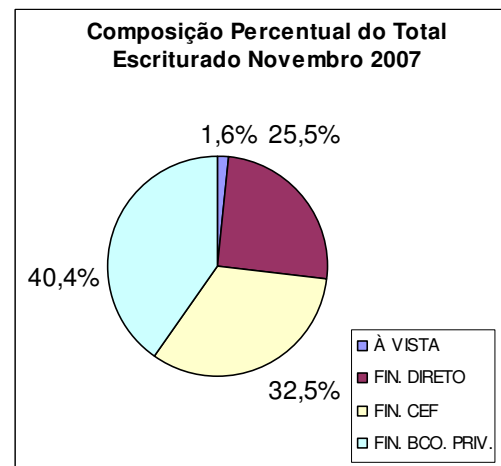
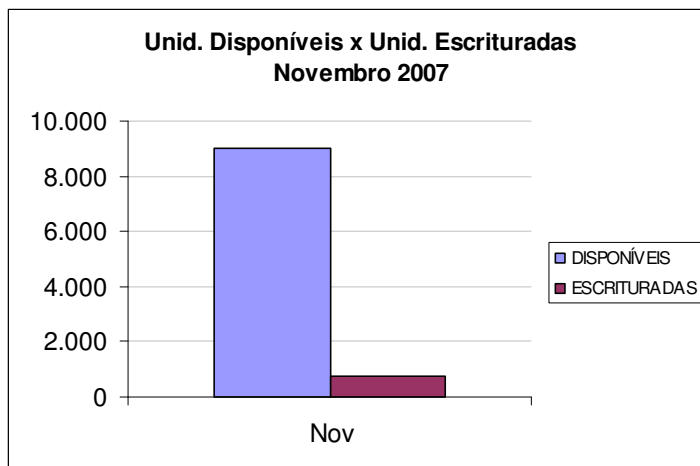
Unidades Escrituradas: **772**

À Vista: **12**

Financiamento Direto: **197**

Financiamento CEF: **251**

Financiamento Bancos: **312**



## VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de novembro 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.

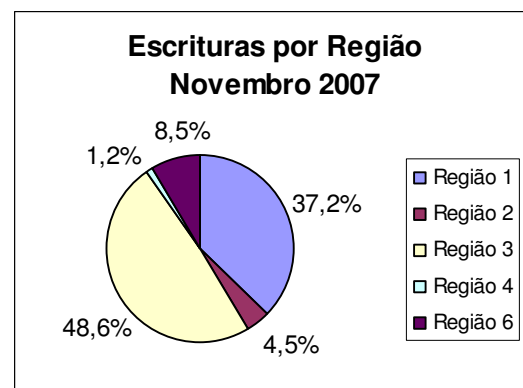
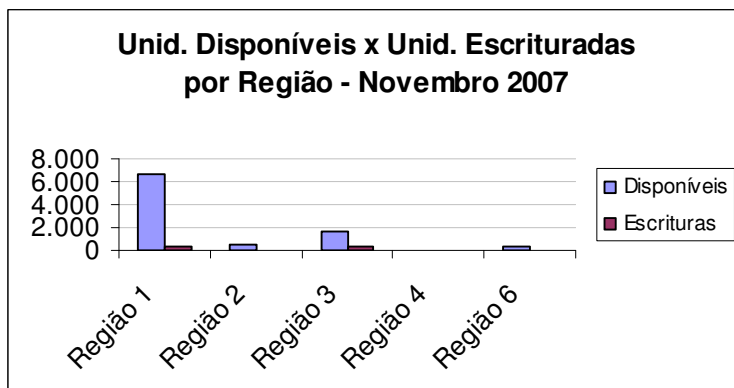
**Região 2:** Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

**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
6.616	287	4,3%	430	35	8,1%	1.637	375	22,9%	74	9	12,2%	272	66	24,3%	9.029	772	8,6%



Em novembro de 2007, assim como nos outros meses do ano, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 6.616, correspondendo a 73% do total ofertado. A **Região 1** que engloba os bairros da Barra da Tijuca, Recreio dos Bandeirantes e Jacarepaguá entre outros, tradicionalmente apresenta a maior oferta em virtude da quantidade de terrenos disponíveis. O maior volume de vendas (375 unidades, representando 48,6% das vendas totais) coube à **Região 3** principalmente devido ao sucesso de vendas de empreendimentos no Cachambi e em Del Castilho. O maior VSO médio do mês, 24,3%, ficou com a **Região 6** que teve uma vendagem boa se comparado a pouca oferta.

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

RANKING DE BAIRROS - Novembro 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	3.045
Jacarepaguá	2º	2.919
Recreio	3º	588
Del Castilho	4º	587
Méier	5º	484
Vila da Penha	6º	304
Campo Grande	7º	272
Cachambi	8º	211
Botafogo	9º	183
São Cristóvão	10º	74
Laranjeiras	11º	70
Catete	12º	59
Vila Valqueire	13º	48
Leblon	14º	38
Tijuca	15º	23
São Conrado	16º	22
Lagoa	16º	22
Jardim Botânico	17º	19
Vargem Grande	18º	16
Engenho de Dentro	19º	14
Humaitá	19º	14
Vila Isabel	20º	10
Lins de Vasconcelos	21º	4
Gávea	22º	2
Ipanema	23º	1
<b>Total</b>		<b>9.029</b>

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Cachambi	1º	211
Barra da Tijuca	2º	192
Vila da Penha	3º	143
Jacarepaguá	4º	69
Campo Grande	5º	66
Recreio	6º	25
Botafogo	7º	22
Del Castilho	8º	11
Méier	9º	10
São Cristóvão	10º	9
Catete	11º	5
São Conrado	12º	3
Leblon	12º	3
Humaitá	13º	1
Vila Valqueire	13º	1
Lagoa	13º	1
<b>Total</b>		<b>772</b>

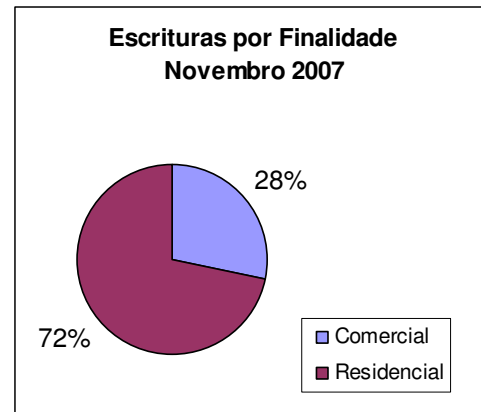
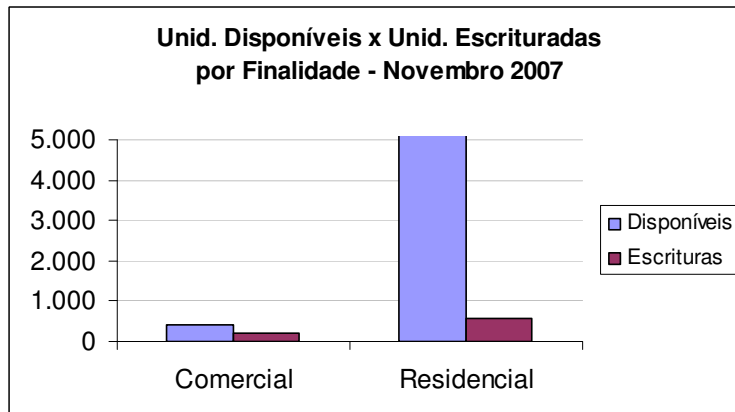
No que se refere ao número de unidades ofertadas, em novembro de 2007, as cinco primeiras posições são ocupadas por bairros das Zonas Oeste e Norte da cidade. O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (3.045), seguida por Jacarepaguá (2.919) e depois pelo Recreio dos Bandeirantes (588), todos na Zona Oeste. O quarto e quinto lugares foram ocupados por bairros da Zona Norte, Del Castilho (587) e Méier (484) respectivamente.

Com relação às vendas, bairros das Zonas Oeste e Norte também dominam as primeiras colocações. O Cachambi ocupa pela primeira vez o primeiro lugar com 211 unidades vendidas no mês e a Barra da Tijuca cai para segundo com 192 unidades vendidas. O bairro que ocupa o terceiro lugar é a Vila da Penha com um total de 143 vendas. Em quarto lugar, Jacarepaguá, com 69 unidades vendidas em novembro e, em quinto, Campo Grande, com 66 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
411	219	53,3%	8.618	553	6,4%	9.029	772	8,6%

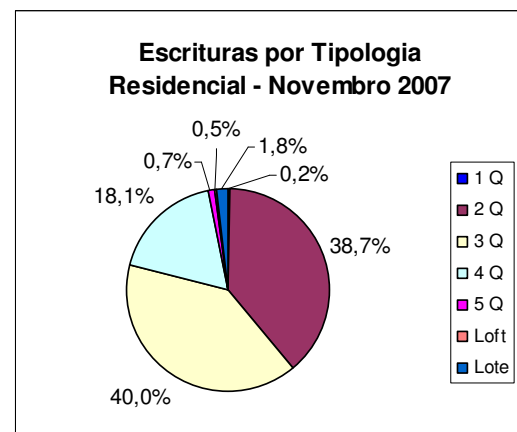
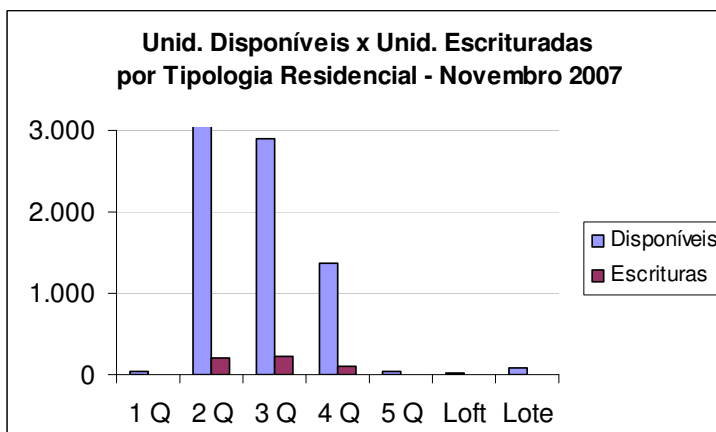


Do total pesquisado no mês de novembro de 2007, 95% era composto de unidades residenciais e 5% de comerciais (no mês de outubro a distribuição foi de 92% para unidades residenciais e 8% para comerciais e nos dois meses anteriores, 97% para residenciais e 3% para comerciais).

Quanto às unidades escrituradas, 72% foram unidades residenciais e 28% comerciais. Esse aumento no percentual de unidades comerciais vendidas deveu-se principalmente ao bom desempenho dos lançamentos comerciais no bairro do Cachambi.

### i – RESIDENCIAL

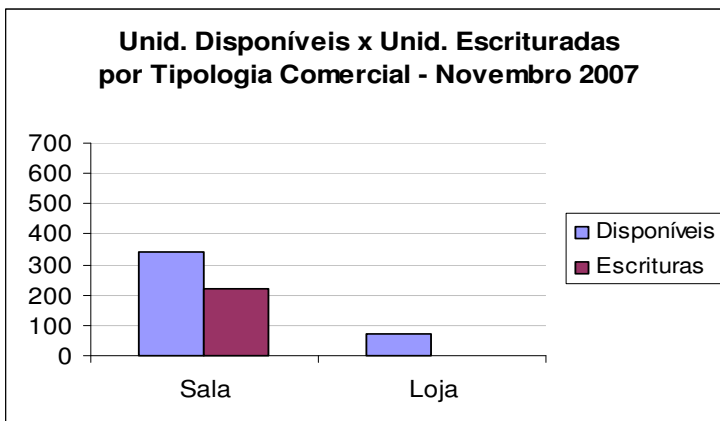
Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	50	1	2,0%
2 Q	4.142	214	5,2%
3 Q	2.905	221	7,6%
4 Q	1.368	100	7,3%
5 Q	46	4	8,7%
Loff	22	3	13,6%
Lote	85	10	11,8%
<b>Total</b>	<b>8.618</b>	<b>553</b>	<b>6,4%</b>



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de novembro, o maior volume de vendas (214 e 221 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 78,7% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (4.142 e 2.905 unidades respectivamente), representando a 81,8% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em novembro (48,1% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 33,7% com 3 quartos). As unidades do tipo “**loft**” alcançaram o maior VSO médio, 13,6%, mais por causa da baixíssima oferta do que pelo número de vendas.

**ii – COMERCIAL**

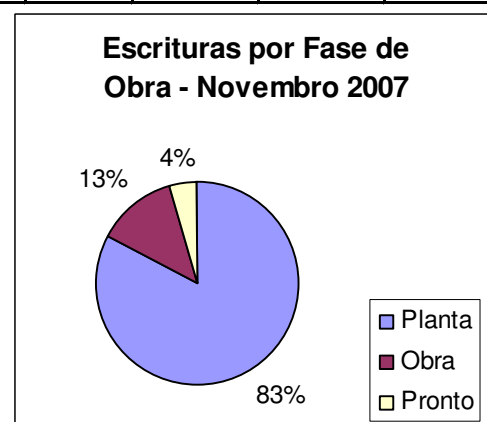
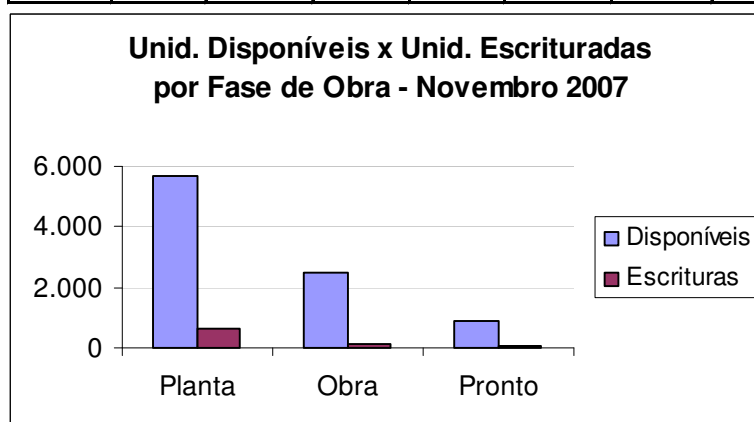
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	339	219	64,6%
Loja	72	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>411</b>	<b>219</b>	<b>53,3%</b>



No mês de novembro de 2007 foram vendidas 219 salas comerciais e nenhuma loja (no mês anterior foram vendidas 321 salas comerciais e uma loja e, no mês de setembro, foram vendidas 7 salas comerciais e 3 lojas).

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

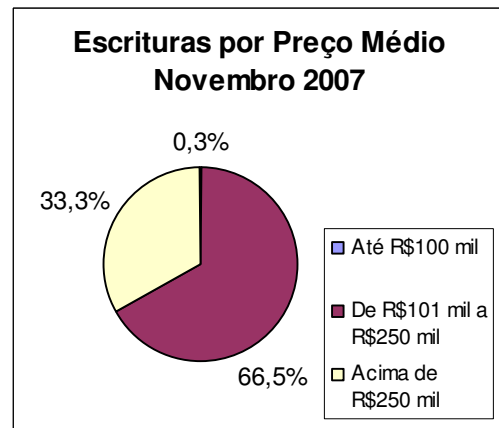
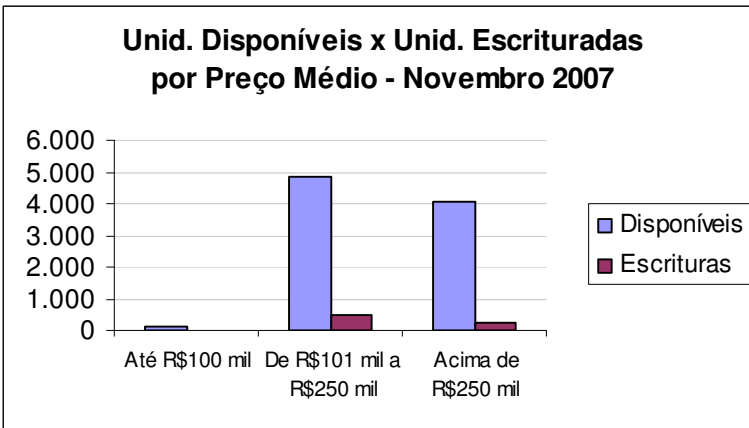
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
5.649	640	11,3%	2.485	98	3,9%	895	34	3,8%	9.029	772	8,6%



Em novembro de 2007, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (5.649 unidades, correspondendo, a 63% do total ofertado), o maior volume de vendas (640 unidades, representando 83% do total escriturado) e o maior VSO médio, 11,3%.

**IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA**

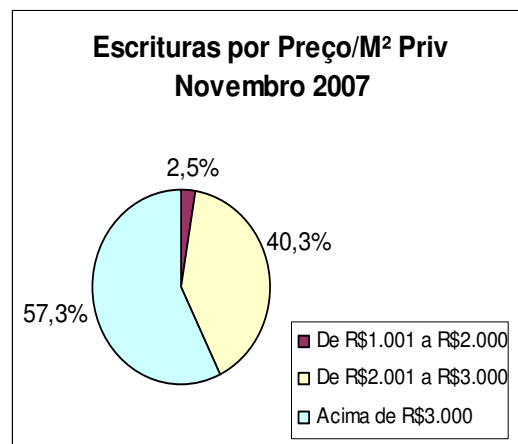
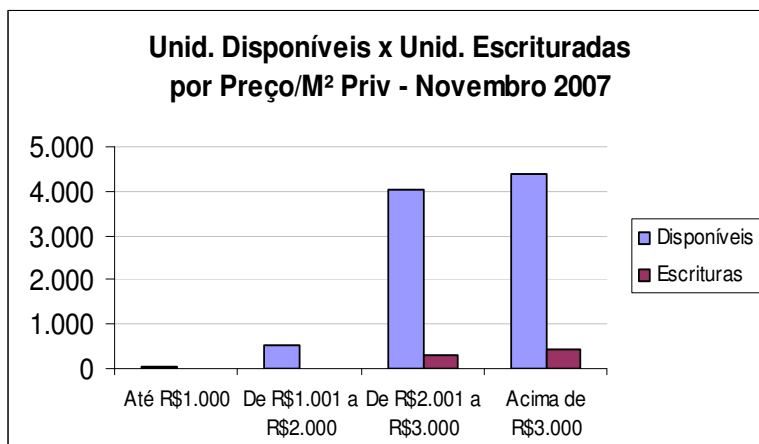
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
106	2	1,9%	4.834	513	10,6%	4.089	257	6,3%	9.029	772	8,6%



No mês de novembro de 2007, os imóveis com preços médios de venda “**de R\$101 mil a R\$250 mil**” apresentaram a maior oferta (4.834 unidades, correspondendo a 53,5% do total disponibilizado para venda no mês) a maior vendagem (513 unidades, representando 66,5% do total escriturado em novembro) e o maior VSO médio do mês, 10,6%.

**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
49	0	0,0%	536	19	3,5%	4.037	311	7,7%	4.407	442	10,0%	9.029	772	8,6%



Em novembro de 2007 a maioria das unidades ofertadas (4.407 unidades, correspondendo a 48,8% do total ofertado no mês), o maior número de unidades vendidas (442 unidades, representando 57,3% do total escriturado no mês) e o maior VSO médio do mês, 10%, couberam aos de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”.