

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE DEZEMBRO DE 2007

I – INTRODUÇÃO

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

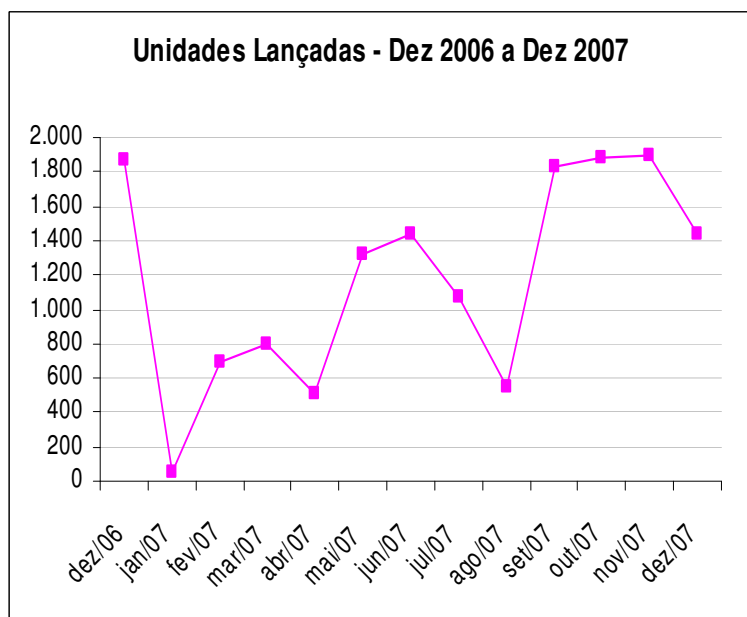
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 dezembro de 2006 a dezembro de 2007.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
dez/06	7	1.863
jan/07	2	46
fev/07	5	690
mar/07	9	791
abr/07	7	512
mai/07	9	1.323
jun/07	7	1.435
jul/07	8	1.070
ago/07	7	546
set/07	11	1.833
out/07	11	1.876
nov/07	9	1.900
dez/07	9	1.439
Total	101	15.324



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.

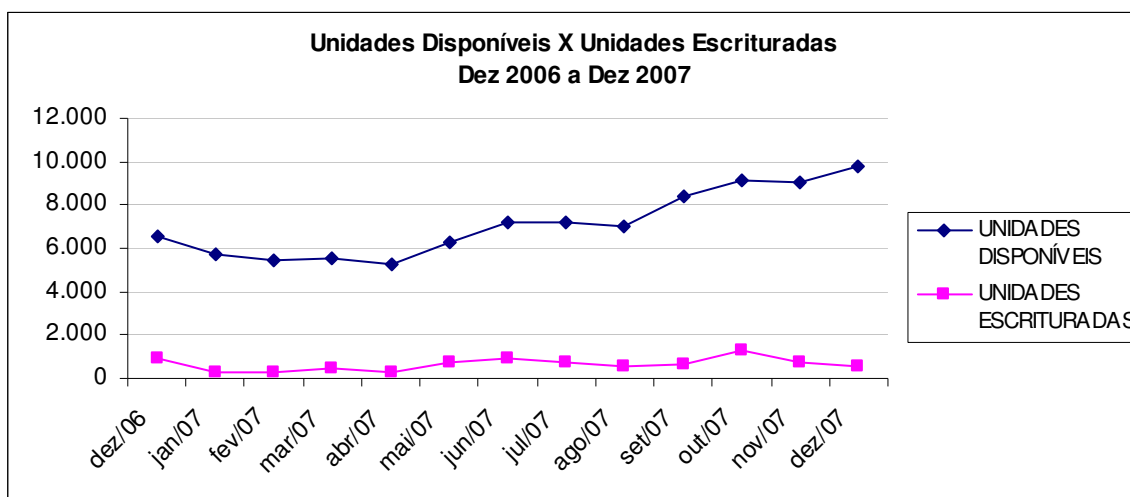
Em dezembro de 2007 foram lançados 9 empreendimentos cidade do Rio de Janeiro, todos residenciais, totalizando 1.439 novas unidades (97 no bairro da Freguesia e 168 na região do autódromo, ambos em Jacarepaguá; 12 na Tijuca; 522 na Barra da Tijuca; 40 em Vila Isabel; 120 no Méier; 360 em Irajá e 120 em São Cristóvão).²

O mês com mais lançamentos entre dezembro de 2006 e dezembro de 2007 foi novembro de 2007 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 Comercial³ no período de dezembro de 2006 a dezembro 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.
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%
dez/07	9.742	559	198	361	5,7%	35,4%	64,6%
Totais / Médias	7.111	8.575	3.349	5.226	9,2%	40,8%	59,2%



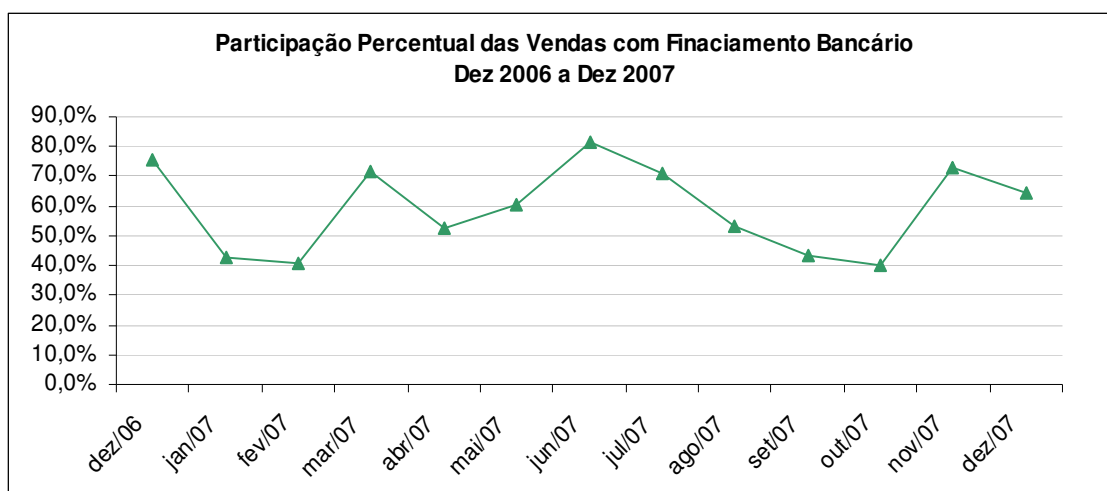
² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

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).

No período de dezembro de 2006 a dezembro de 2007 o número de unidades novas colocadas à venda aumentou, enquanto que o número de unidades novas efetivamente vendidas diminuiu; a oferta de unidades novas cresceu 49,17%, já as unidades vendidas tiveram uma queda de 37,54%. As unidades disponíveis para venda subiram de 6.531 em dezembro de 2006 para 9.742 em 2007, já as unidades escrituradas passaram de 895 para 559 no mesmo período.

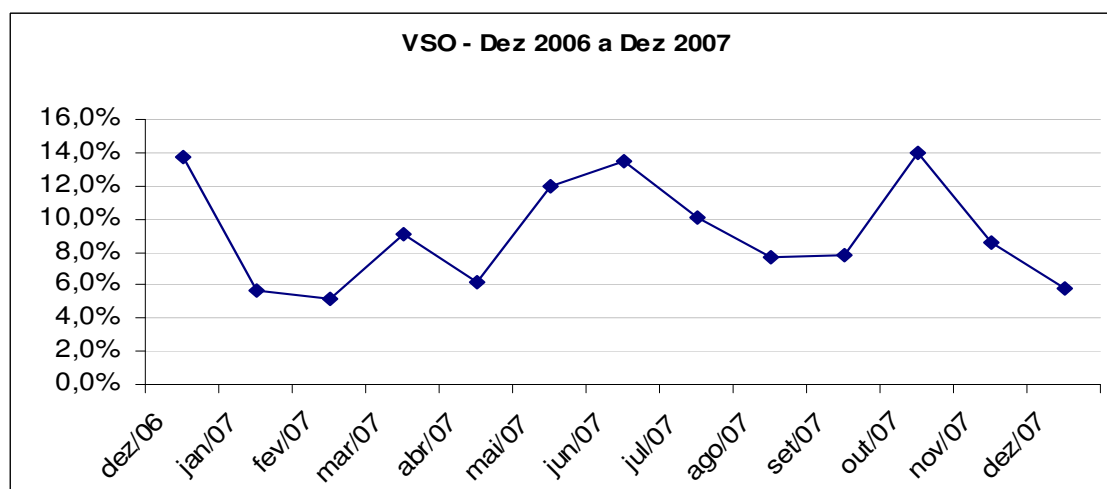
O número de unidades vendidas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caiu 8,33%, passando de 216 em dezembro de 2006 para 198 em dezembro de 2007. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) caíram 46,83%, passando de 679, em dezembro de 2006, para 361, em dezembro de 2007.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 24,1% em dezembro de 2006 e subiu para 35,4% em dezembro de 2007, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 75,9% em dezembro de 2006 para 64,6% em dezembro de 2007.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de dezembro de 2006 a dezembro de 2007. O VSO total do mês de dezembro de 2007 foi de 5,7%, enquanto que o de dezembro de 2006 foi de 13,7%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
22/7/2008

V – ANÁLISE GERAL

No mês de dezembro de 2007, em um universo de 216 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 201 responderam à pesquisa, totalizando 27.426 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 9.742 unidades e foram escrituradas 559 (35,4% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 64,6% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **5,7%**.

Empreendimentos: **201**

Unidades: **27.426**

Unidades Disponíveis: **9.742**

VSO: **5,7%**

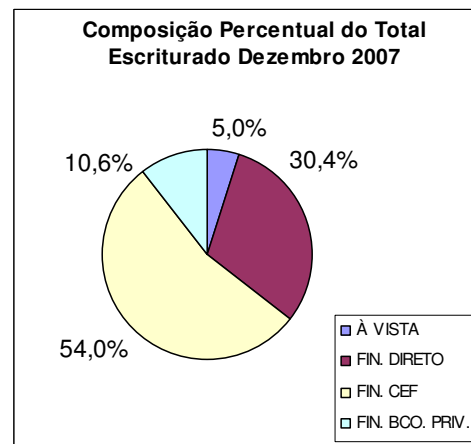
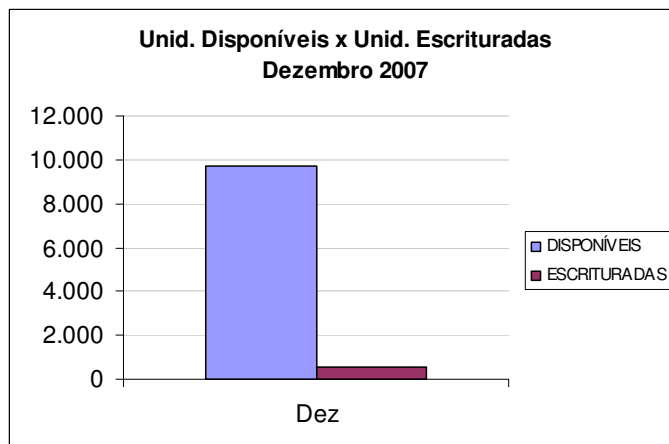
Unidades Escrituradas: **559**

À Vista: **28**

Financiamento Direto: **170**

Financiamento CEF: **302**

Financiamento Bancos: **59**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de dezembro 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.

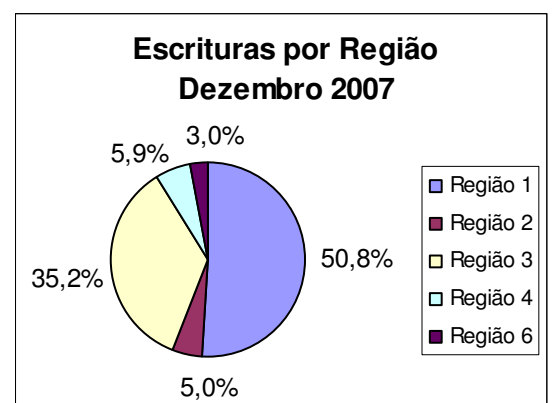
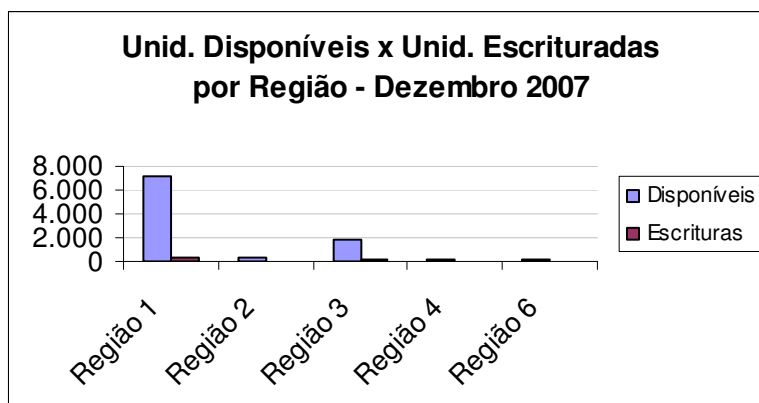
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

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
7.125	284	4,0%	401	28	7,0%	1.798	197	11,0%	185	33	17,8%	233	17	7,3%	9.742	559	5,7%



Em dezembro de 2007, assim como nos outros meses do ano, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades, 7.125, correspondendo a 74% 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 coube também à **Região 1** (284 unidades, representando 50,8% das vendas totais). O maior VSO médio do mês, 17,8%, ficou com a **Região 4** 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 dezembro de 2007.

RANKING DE BAIRROS - Dezembro 2007		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	3.394
Jacarepaguá	2º	3.100
Méier	3º	594
Del Castilho	4º	576
Recreio	5º	568
Irajá	6º	360
Campo Grande	7º	233
São Cristóvão	8º	185
Botafogo	9º	175
Vila da Penha	10º	161
Tijuca	11º	79
Laranjeiras	12º	67
Catete	13º	54
Vila Valqueire	14º	47
Leblon	15º	36
Lagoa	16º	21
São Conrado	17º	19
Jardim Botânico	18º	17
Vargem Grande	19º	16
Engenho de Dentro	20º	14
Vila Isabel	21º	10
Humaitá	22º	9
Lins de Vasconcelos	23º	4
Gávea	24º	2
Ipanema	25º	1
Total		9.742

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	180
Irajá	2º	157
Jacarepaguá	3º	97
São Cristóvão	4º	33
Campo Grande	5º	17
Méier	6º	15
Catete	7º	14
Del Castilho	7º	14
Recreio	8º	7
Vila da Penha	8º	7
Leblon	9º	6
Botafogo	10º	5
Tijuca	11º	3
Jardim Botânico	12º	1
Lagoa	12º	1
São Conrado	12º	1
Vila Isabel	12º	1
Total		559

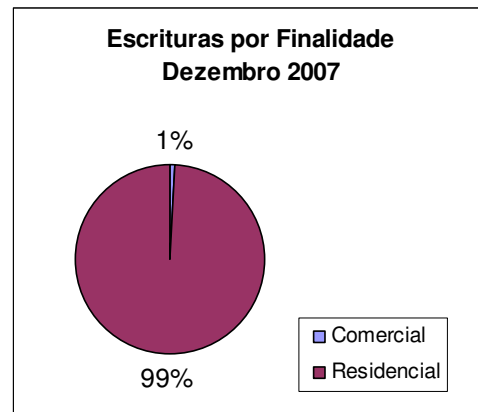
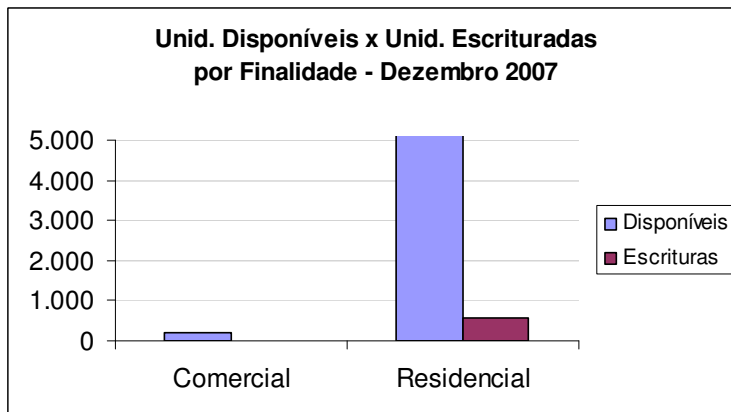
Em dezembro de 2007 o bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (3.394), seguida por Jacarepaguá (3.100) e depois pelo Méier (594). O quarto e quinto lugares foram ocupados por Del Castilho (576) e Recreio dos Bandeirantes (568) respectivamente.

Com relação às vendas, a Barra da Tijuca volta a ocupar o primeiro lugar com 180 unidades vendidas no mês e Irajá estréia em segundo lugar no Ranking com 157 unidades vendidas. O bairro que ocupa o terceiro lugar é a Jacarepaguá com um total de 97 vendas. Em quarto lugar, São Cristóvão, com 33 unidades vendidas em dezembro e, em quinto, Campo Grande, com 17 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
200	4	2,0%	9.542	555	5,8%	9.742	559	5,7%

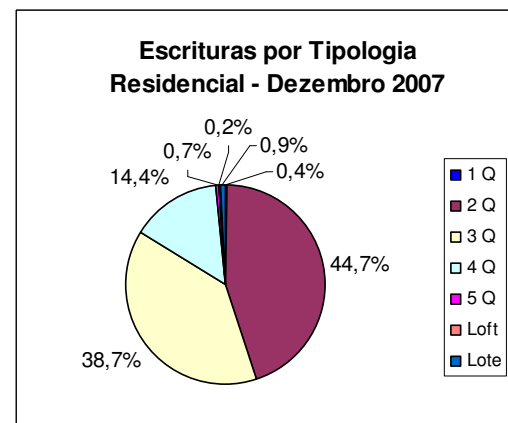
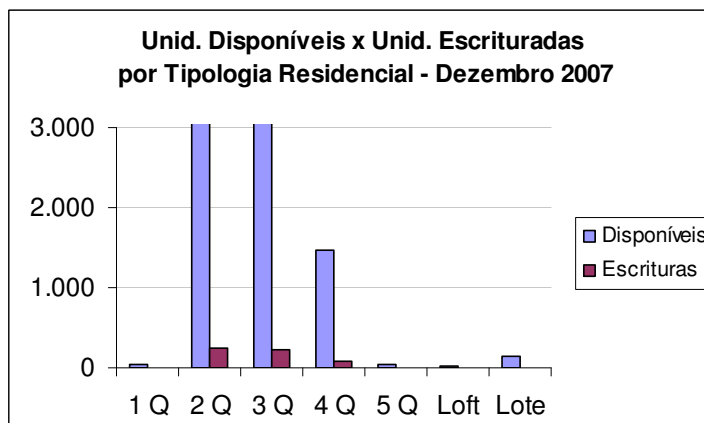


Do total pesquisado no mês de dezembro de 2007, 98% era composto de unidades residenciais e 2% de comerciais (em novembro a distribuição foi de 95% para unidades residenciais e 5% para comerciais e em outubro, 92% para residenciais e 8% para comerciais). Em geral essa composição permanece acima de 90% para unidades residenciais e abaixo de 10% para as comerciais. Esse mês, portanto, seguiu o padrão.

Quanto às unidades escrituradas, 99% foram unidades residenciais e 1% comerciais.

i – RESIDENCIAL

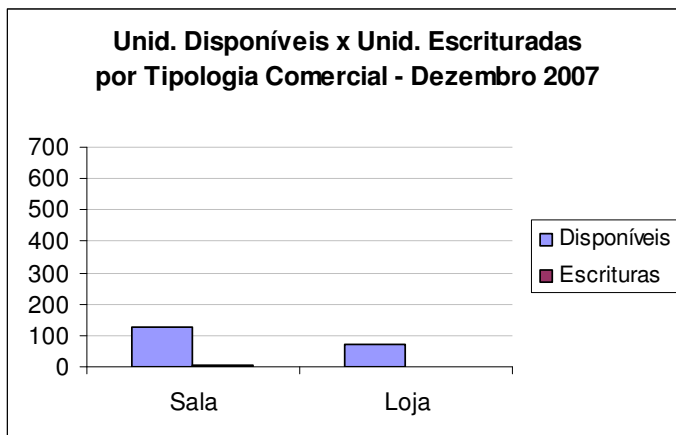
Quartos	Disp.	Eschr.	VSO
1 Q	49	2	4,1%
2 Q	4.612	248	5,4%
3 Q	3.204	215	6,7%
4 Q	1.460	80	5,5%
5 Q	45	4	8,9%
Loff	19	1	5,3%
Lote	153	5	3,3%
Total	9.542	555	5,8%



As tipologias “**2 e 3 quartos**” apresentaram, no mês de dezembro, o maior volume de vendas (248 e 215 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 83,4% das vendas totais do mês. A maior oferta também foi de imóveis com “**2 e 3 quartos**” (4.612 e 3.204 unidades respectivamente), representando a 81,9% de tudo o que foi disponibilizado para a venda em dezembro (48,3% das unidades ofertadas foram imóveis com 2 quartos e 33,6% com 3 quartos). As unidades com “**5 quartos ou mais**” alcançaram o maior VSO médio, 8,9%, mais por causa da baixíssima oferta do que pelo número de vendas.

ii – COMERCIAL

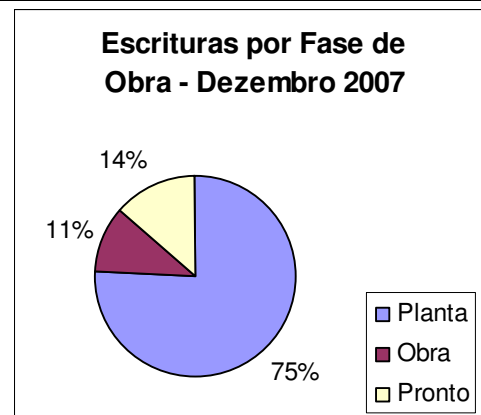
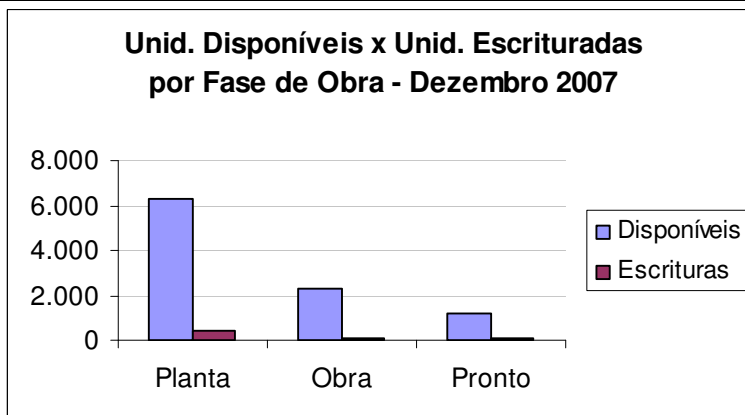
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	128	4	3,1%
Loja	72	0	0,0%
Total	200	4	2,0%



No mês de dezembro de 2007 foram vendidas 4 salas comerciais e nenhuma loja (no mês anterior foram vendidas 219 salas comerciais e também nenhuma loja e, no mês de outubro, foram vendidas 321 salas comerciais e uma loja).

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

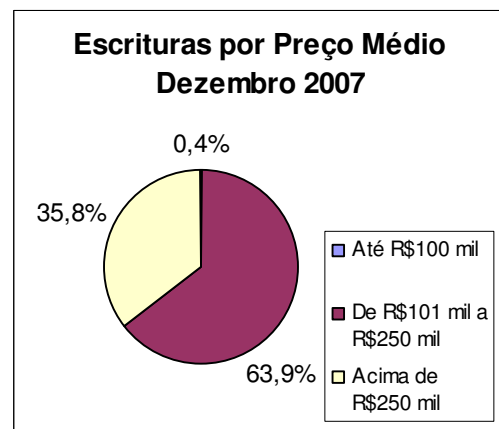
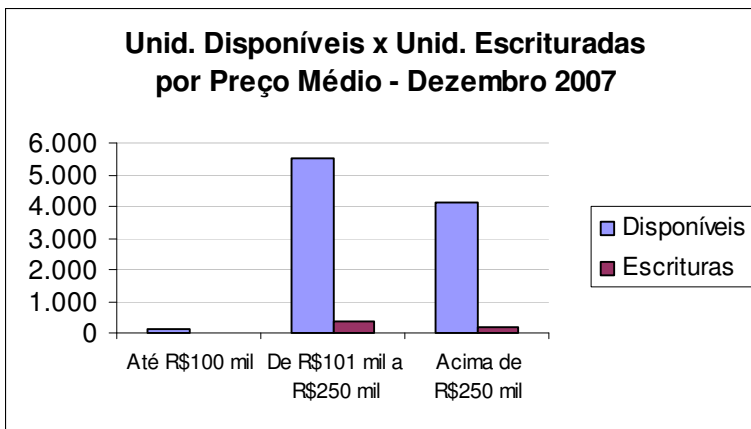
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
6.261	423	6,8%	2.330	60	2,6%	1.151	76	6,6%	9.742	559	5,7%



Em dezembro de 2007, os imóveis “**na planta**” apresentaram a maior disponibilidade (6.261 unidades, correspondendo, a 64% do total ofertado), o maior volume de vendas (423 unidades, representando 75% do total escriturado) e o maior VSO médio, 6,8%.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

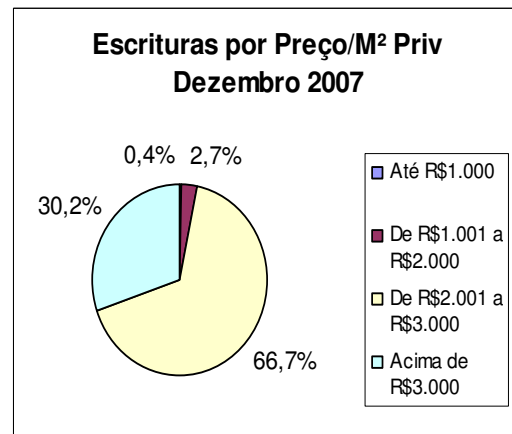
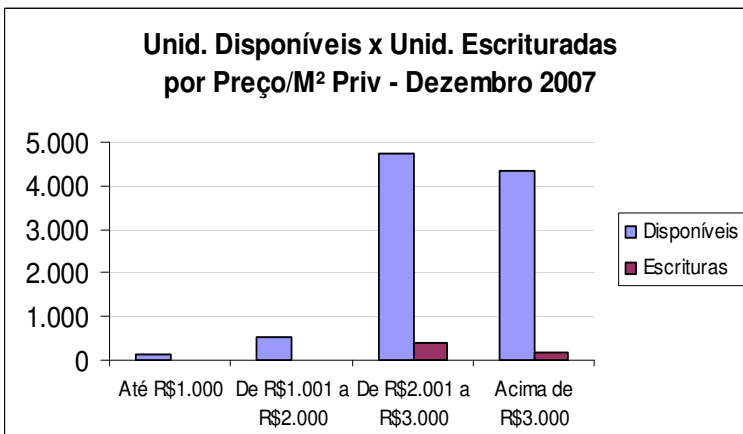
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
104	2	1,9%	5.493	357	6,5%	4.145	200	4,8%	9.742	559	5,7%



No mês de dezembro de 2007, os imóveis com preços médios de venda “**de R\$101 mil a R\$250 mil**” apresentaram a maior oferta (5.493 unidades, correspondendo a 56,4% do total disponibilizado para venda no mês) a maior vendagem (357 unidades, representando 63,9% do total escriturado em dezembro) e o maior VSO médio do mês, 6,5%.

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
123	2	1,6%	524	15	2,9%	4.756	373	7,8%	4.339	169	3,9%	9.742	559	5,7%



Em dezembro de 2007 a maioria das unidades ofertadas (4.756 unidades, correspondendo a 48,8% do total ofertado no mês), o maior número de unidades vendidas (373 unidades, representando 66,7% do total escriturado no mês) e o maior VSO médio do mês, 7,8%, couberam aos de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**de R\$2.001 a R\$3.000**”.