

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE JANEIRO DE 2008

I – INTRODUÇÃO

O objetivo deste relatório é analisar os resultados da Pesquisa ADEMI no mês de janeiro de 2008 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.

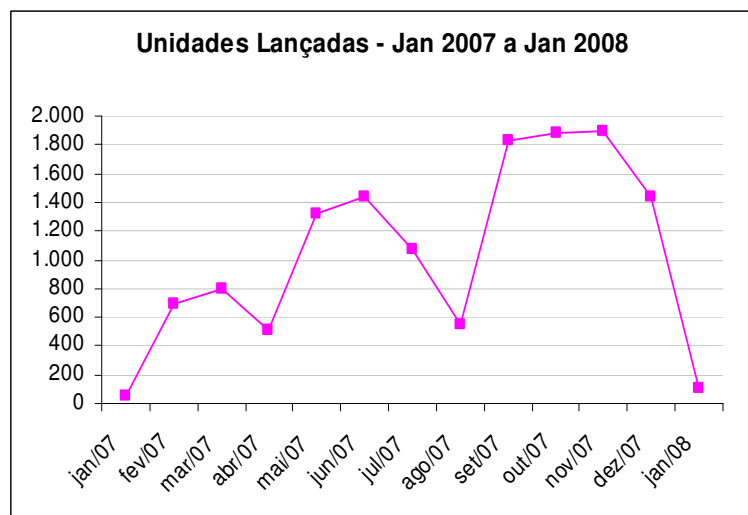
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 de janeiro de 2007 a janeiro de 2008.¹

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
jan/08	2	100
Total	96	13.561



Em janeiro de 2008 foram lançados 2 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, ambos residenciais, totalizando 100 novas unidades (22 na região do Autódromo, em Jacarepaguá, e 78 em Botafogo).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.

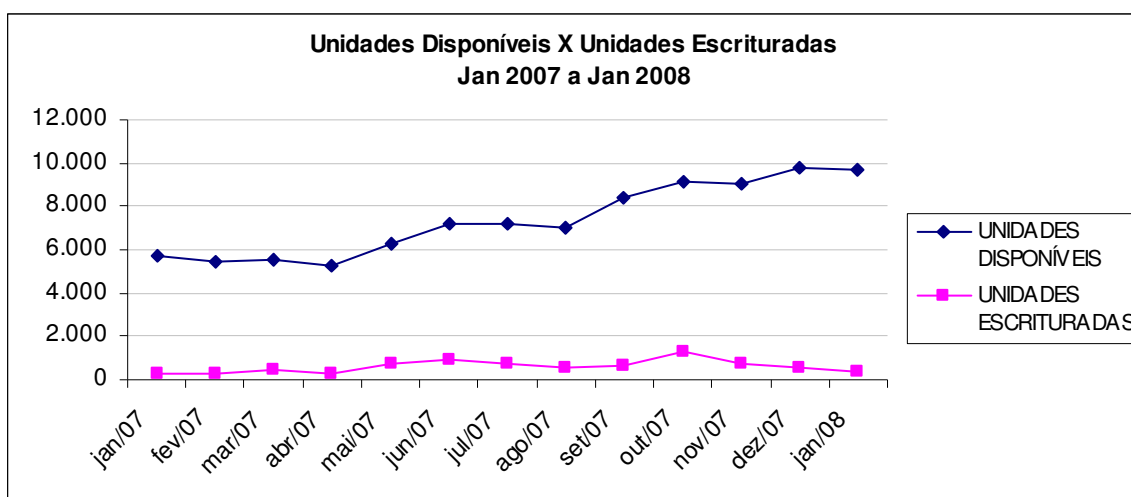
Comparando janeiro de 2007 com janeiro de 2008 observamos que o número de unidades lançadas no mês mais que dobrou, porém, estamos falando de números absolutos pequenos, uma vez que, em janeiro de 2007 foram lançadas apenas 46 novas unidades e em janeiro de 2008, 100. Isto ocorre devido à própria sazonalidade do mercado que prefere não lançar muitos empreendimentos em meses de férias como é o caso do mês de janeiro.

O mês com mais lançamentos entre janeiro de 2007 e janeiro de 2008 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.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de janeiro de 2007 a janeiro de 2008.

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.
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%
jan/08	9.712	396	126	270	4,1%	31,8%	68,2%
Totais / Médias	7.356	8.076	3.259	4.817	8,4%	41,4%	58,6%



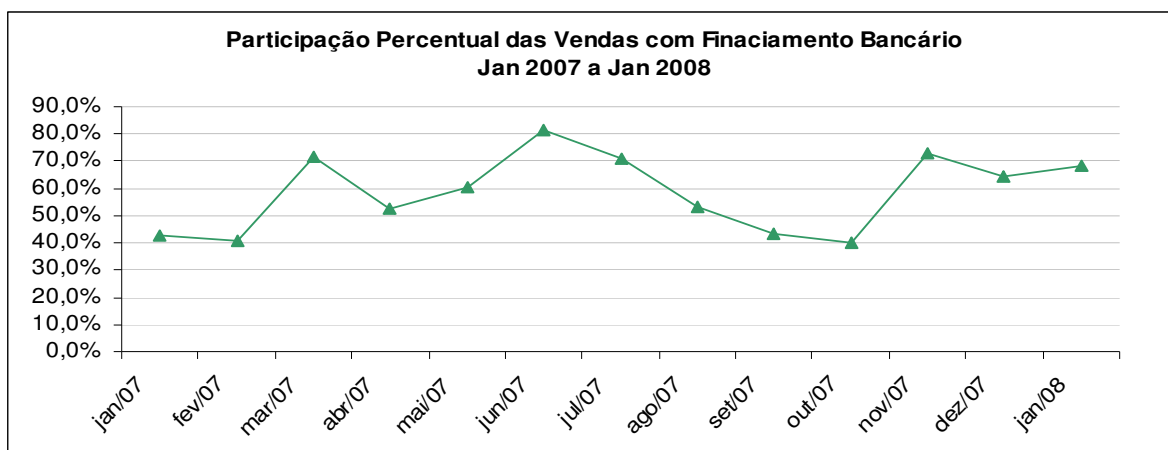
² Para informações mais detalhadas acesse a "Consulta Personalizada" na seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

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 janeiro de 2007 a janeiro de 2008 houve um aumento de aproximadamente 70% no número de unidades disponíveis que subiram de 5.706 para 9.712. Já as vendas aumentaram em torno de 23%, passando de 321 unidades em janeiro de 2007 para em 396 em janeiro de 2008.

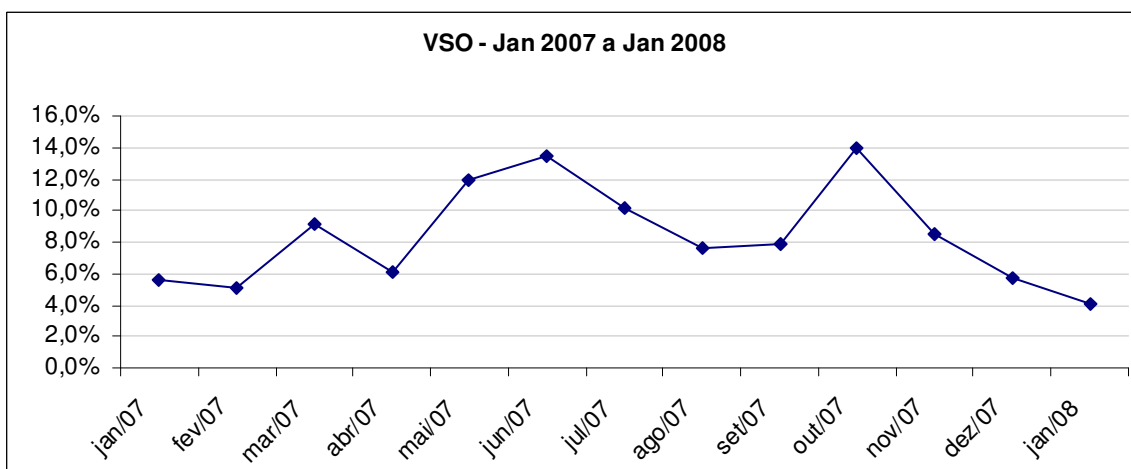
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 183 em janeiro de 2007 para 126 em janeiro de 2008. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) subiram de 138 unidades em janeiro de 2007 para 270 em janeiro de 2008.

O gráfico a seguir mostra a evolução do percentual escriturado com financiamento bancário no período de janeiro de 2007 a janeiro de 2008.



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 57% em janeiro de 2007 e caiu para 31,8% em janeiro de 2008, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário subiu de 43% em janeiro de 2005 para 68,2% em janeiro de 2008.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de janeiro de 2007 a janeiro de 2008. O VSO total do mês de janeiro de 2008 foi de 4,1%, enquanto que o de janeiro de 2007 foi de 5,6%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
28/1/2009

V – ANÁLISE GERAL

No mês de janeiro de 2008, em um universo de 216 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 203 responderam à pesquisa, totalizando 27.690 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 9.712 unidades e foram escrituradas 396 (31,8% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 68,2% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **4,1%**.

Empreendimentos: **203**

Unidades Escrituradas: **396**

Unidades: **27.690**

À Vista: **25**

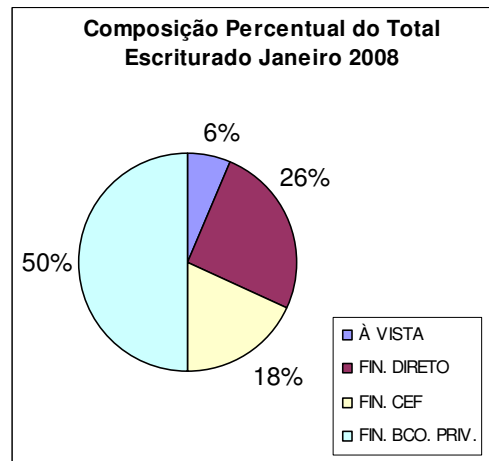
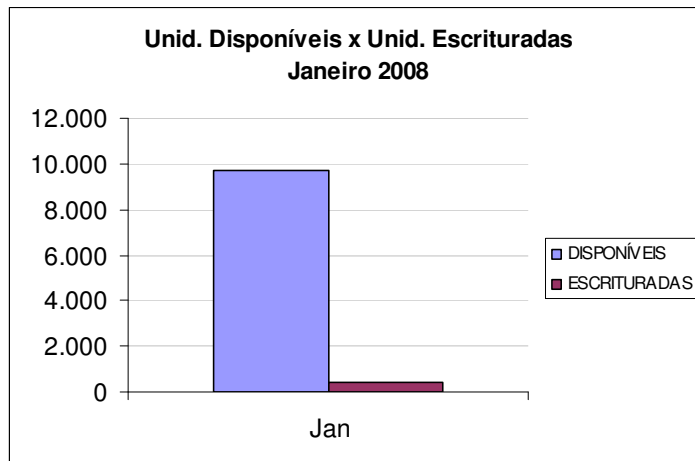
Unidades Disponíveis: **7.712**

Financiamento Direto: **101**

VSO: **4,1%**

Financiamento CEF: **72**

Financiamento Bancos: **198**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de janeiro de 2008 as Regiões analisadas são compostas pelos seguintes bairros:

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

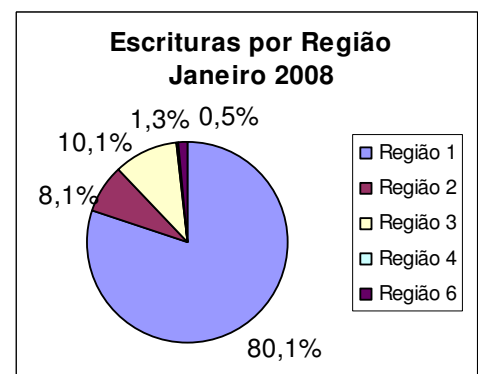
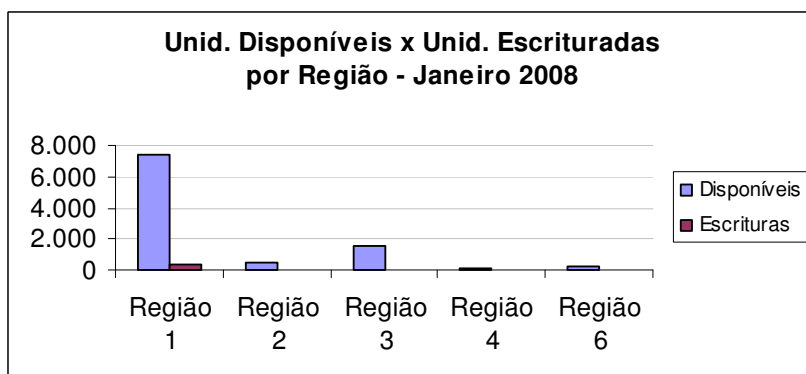
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

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
7.375	317	4,3%	457	32	7,0%	1.512	40	2,6%	152	2	1,3%	216	5	2,3%	9.712	396	4,1%



Em janeiro de 2008, a **Região 1** disponibilizou, assim como nos meses anteriores, o maior número de unidades (7.375), correspondendo a 76% do total ofertado e teve o maior volume de vendas (317 unidades), representando 80% das vendas totais. O maior VSO médio do mês, 7%, ficou com a **Região 2**.

O quadro a seguir mostra o desempenho dos bairros quanto às unidades disponibilizadas para venda e às efetivamente vendidas no mês de janeiro de 2008.

RANKING DE BAIROS - Janeiro 2008		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	3.239
Jacarepaguá	2º	3.077
Recreio	3º	842
Méier	4º	592
Del Castilho	5º	562
Botafogo	6º	256
Campo Grande	7º	216
Irajá	8º	203
Vargem Pequena	9º	154
São Cristóvão	10º	152
Tijuca	11º	88
Laranjeiras	12º	64
Vila Isabel	13º	49
Vila Valqueire	14º	47
Catete	15º	40
Leblon	16º	30
Lagoa	17º	20
São Conrado	18º	18
Jardim Botânico	19º	17
Vargem Grande	20º	16
Engenho de Dentro	21º	14
Humaitá	22º	9
Lins de Vasconcelos	23º	4
Gávea	24º	2
Ipanema	25º	1
Total		9.712

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Barra da Tijuca	1º	175
Jacarepaguá	2º	113
Recreio	3º	24
Botafogo	4º	15
Del Castilho	5º	10
Irajá	5º	10
Catete	6º	8
Méier	7º	6
Campo Grande	8º	5
Engenho de Dentro	8º	5
Vila Isabel	8º	5
Vargem Pequena	9º	4
Humaitá	10º	3
Lagoa	10º	3
Tijuca	10º	3
Leblon	12º	2
São Cristóvão	12º	2
Jardim Botânico	13º	1
Lins de Vasconcelos	13º	1
Vila Valqueire	13º	1
Total		396

O bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda em janeiro foi, respeitando a tendência estabelecida nos meses anteriores, a Barra da Tijuca (3.239), seguido de Jacarepaguá (3.077) e do Recreio dos Bandeirantes (842). O Méier ocupou o quarto lugar, com 592 unidades.

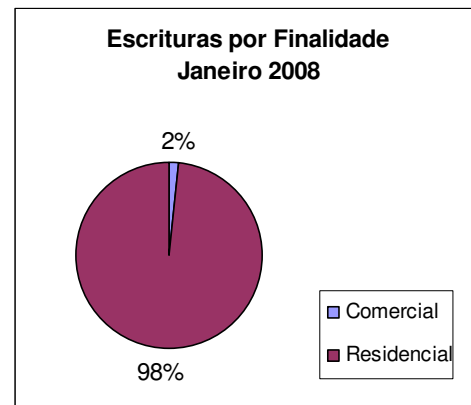
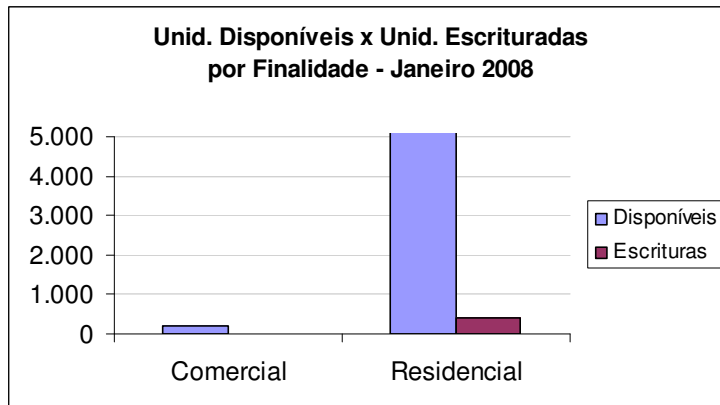
Com relação às vendas, as três primeiras colocações ficaram iguais as do ranking de oferta (disponíveis). O primeiro lugar com a Barra da Tijuca, 175 unidades vendidas no mês. Em segundo lugar aparece Jacarepaguá com 113 unidades escrituradas e, em terceiro, o Recreio dos Bandeirantes com 24 unidades. Botafogo ocupa o quarto lugar em vendas, com 15 unidades.

Este resultado atesta a tendência natural de crescimento da cidade na direção da chamada Baixada de Jacarepaguá (Barra, Recreio e Jacarepaguá) onde há uma maior disponibilidade de terrenos a menores custos e uma legislação que não impõe tantas limitações quanto as de outras áreas como a Zona Sul. Hoje, essa região conta com hospitais, clínicas, shoppings, cinemas, teatros, etc, toda uma infra-estrutura capaz de torná-la atrativa a novos investimentos e, o que é muito importante, tem espaço para crescer.

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.

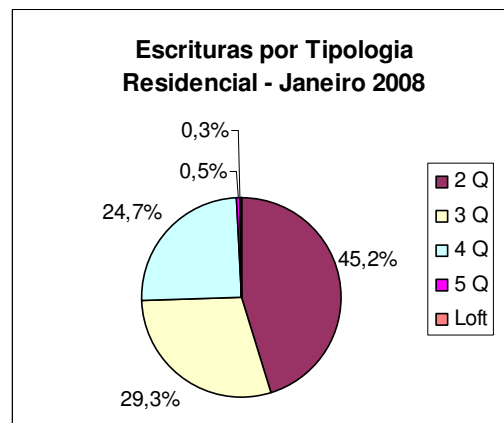
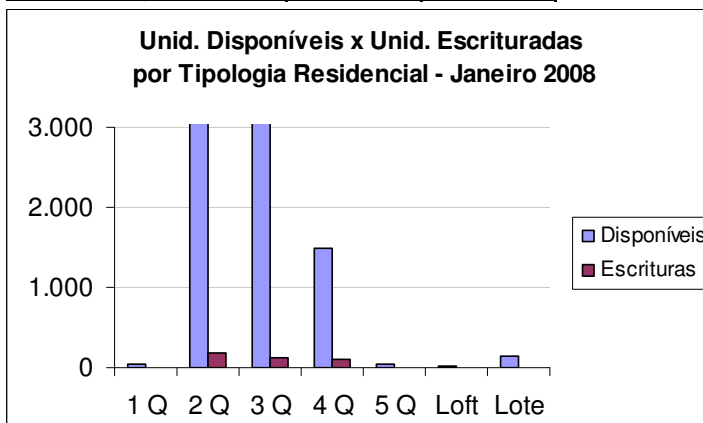
Comercial			Residencial			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
199	7	3,5%	9.513	389	4,1%	9.712	396	4,1%



Do total pesquisado no mês de janeiro de 2008, 98% era composto de unidades residenciais e 2% de comerciais (no mês de dezembro de 2007 a distribuição também foi de 98% para unidades residenciais e 2% para comerciais e, no mês anterior, foi de 95% para unidades residenciais e 5% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 98% foram unidades residenciais e 2% comerciais.

i – RESIDENCIAL

Quartos	Disp.	Escr.	VSO
1 Q	46	0	0,0%
2 Q	4.552	176	3,9%
3 Q	3.208	114	3,6%
4 Q	1.500	96	6,4%
5 Q	41	2	4,9%
Loff	18	1	5,6%
Lote	148	0	0,0%
Total	9.513	389	4,1%



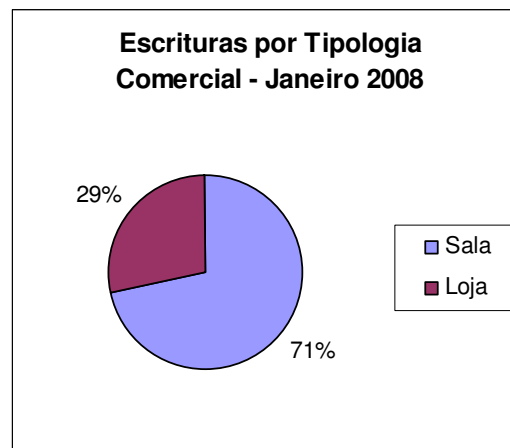
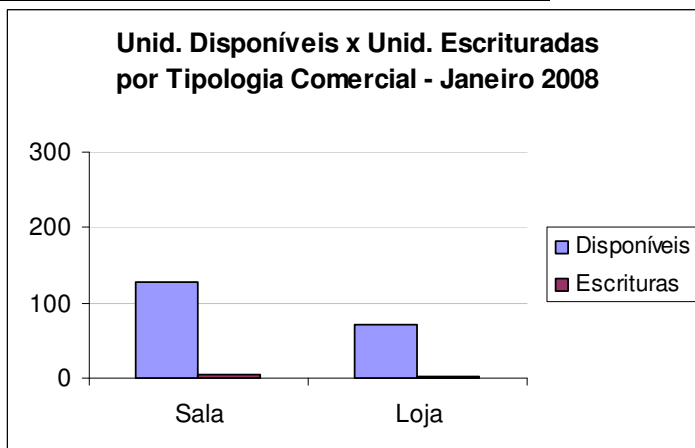
As tipologias "2 e 3 quartos" apresentaram, no mês de janeiro, o maior volume de vendas (176 e 114 unidades respectivamente), correspondendo, juntas, a 74,5% das vendas totais do mês.

A maior oferta também foi de imóveis com **"2 e 3 quartos"** (4.552 e 3.208 unidades respectivamente), representando 81,6% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (47,9% 2 quartos e 33,7% 3 quartos).

As unidades com **"4 quartos"** alcançaram o maior VSO médio, 6,4%, 2,3 pontos percentuais acima da média geral por tipologia residencial que foi de 4,1%.

ii – COMERCIAL

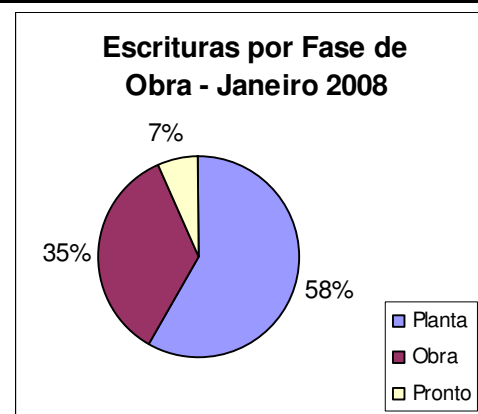
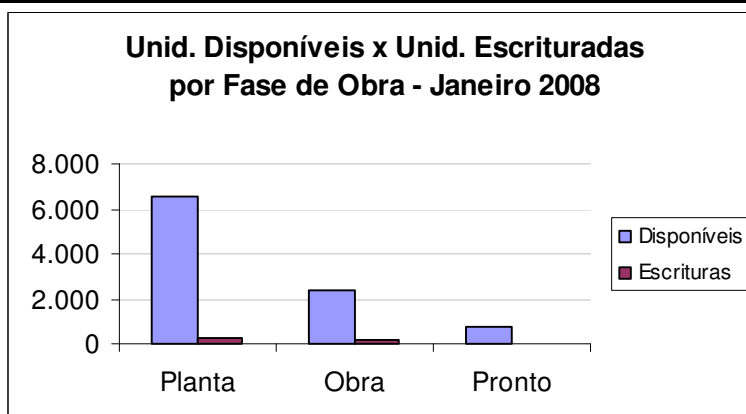
Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	127	5	3,9%
Loja	72	2	2,8%
Total	199	7	3,5%



No mês de janeiro de 2008 foram vendidas 5 salas comerciais e 2 lojas (no mês de dezembro de 2007 foram vendidas 4 salas comerciais e nenhuma loja e, em novembro, foram escrituradas 219 salas comerciais e também nenhuma loja). As unidades comerciais apresentaram VSO abaixo do geral do mês que foi de 4,1%.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

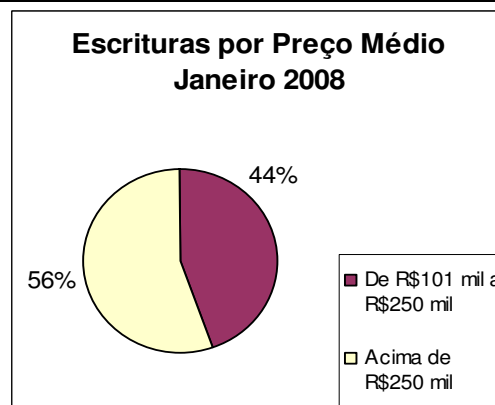
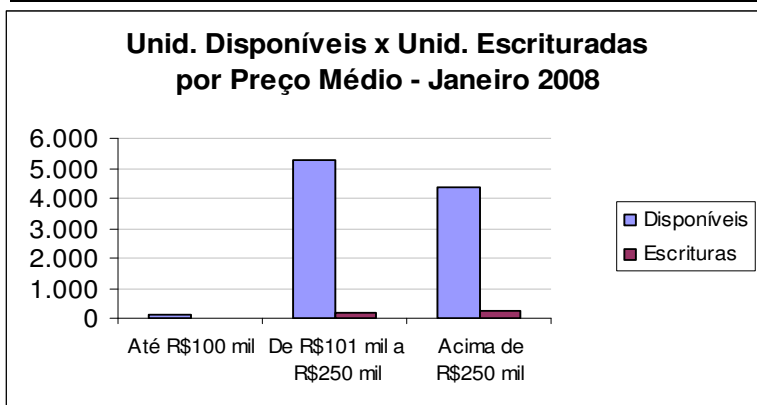
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
6.537	230	3,5%	2.406	140	5,8%	769	26	3,4%	9.712	396	4,1%



Em janeiro de 2008, assim como em dezembro e novembro de 2007, os imóveis **"na planta"** apresentaram a maior disponibilidade (6.537 unidades, correspondendo a 67% do total ofertado) e o maior volume de vendas (230 unidades, representando 58% do total escriturado). Já o maior VSO médio, 5,8%, ficou com os imóveis **"em obras"**.

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
102	0	0,0%	5.259	176	3,3%	4.351	220	5,1%	9.712	396	4,1%

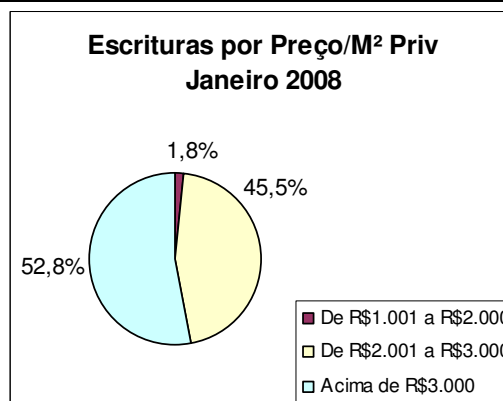
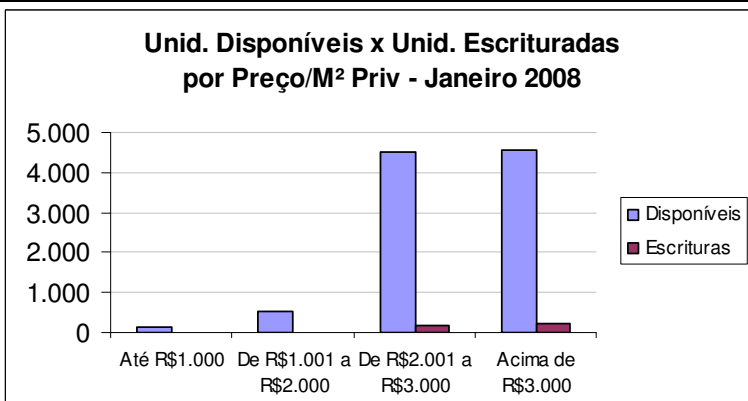


No mês de janeiro de 2008, os imóveis com preços médios de venda “**de R\$101mil a R\$250mil**” apresentaram a maior oferta (5.259 unidades, correspondendo a 54,1% do total disponibilizado para venda no mês).

Já a maior vendagem (200 unidades, representando 56% do total escriturado em janeiro) e o maior VSO médio, 5,1%, ficaram com as unidades com preços médios de venda “**acima de R\$250mil**”.

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
121	0	0,0%	509	7	1,4%	4.527	180	4,0%	4.555	209	4,6%	9.712	396	4,1%



Em janeiro de 2008, a maior oferta, a maior vendagem e o maior VSO foi de imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”.

Nesta faixa de preço/m² encontravam-se 4.555 unidades disponíveis para venda, correspondendo a 46,9% do total ofertado no mês (vale destacar que os imóveis com preço médio de venda por metro quadrado “**de R\$2.001 a R\$3.000**” também tiveram um bom desempenho em termos de oferta, 4.527 unidades).

No que se refere às vendas, a faixa de preço/m² “**acima de R\$3.000**” registrou 209 unidades escrituradas (52,8% do total vendido em janeiro). Já em relação ao VSO, essa faixa de preço/m² apresentou o percentual médio de 4,6%, um pouco acima da média geral do mês que foi 4,1%.