

PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO

RELATÓRIO DE NOVEMBRO DE 2008

I – INTRODUÇÃO

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

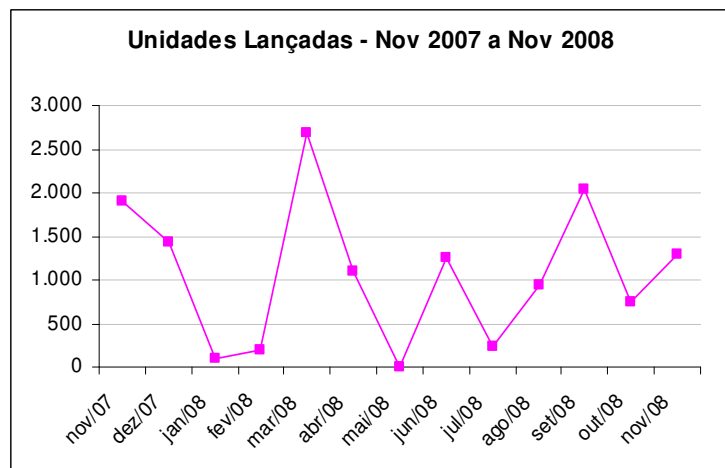
Escrituras: são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

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 novembro de 2007 a novembro de 2008.¹

| Mês | Lançamentos | |
|--------------|-----------------|---------------|
| | Empreendimentos | Unidades |
| nov/07 | 9 | 1.900 |
| dez/07 | 10 | 1.439 |
| jan/08 | 2 | 100 |
| fev/08 | 1 | 204 |
| mar/08 | 13 | 2.696 |
| abr/08 | 6 | 1.102 |
| mai/08 | 0 | 0 |
| jun/08 | 7 | 1.262 |
| jul/08 | 1 | 240 |
| ago/08 | 5 | 937 |
| set/08 | 8 | 2.044 |
| out/08 | 6 | 739 |
| nov/08 | 5 | 1.296 |
| Total | 73 | 13.959 |



Em novembro de 2008 foram lançados 5 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, 1 comercial e 4 residenciais, totalizando 1.296 novas unidades: 446 comerciais (em Campo Grande) e 850 residenciais (188 na Freguesia, em Jacarepaguá; 442 na Barra da Tijuca e 220 em São Cristóvão).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).

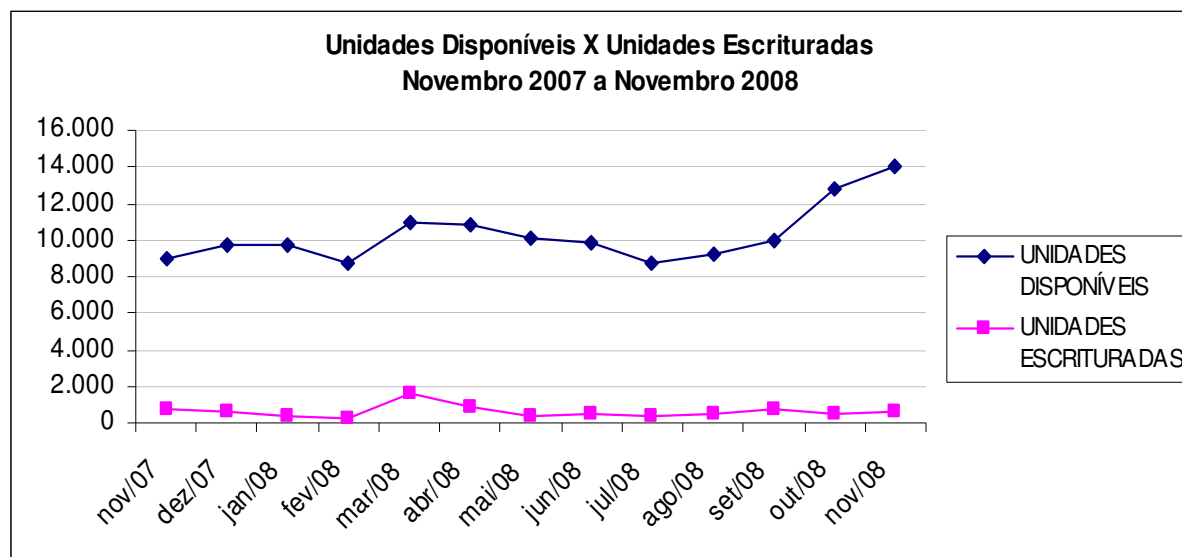
Comparando novembro de 2007 com novembro de 2008 observamos que o número de unidades lançadas no mês caiu 31,79%. Em novembro de 2007 foram lançadas 1.900 novas unidades e em novembro de 2008, 1.296.

O mês com mais lançamentos entre novembro de 2007 e novembro de 2008 foi março de 2008 com 2.696 novas unidades, já o mês de maio de 2008 é o mês com menos unidades lançadas no período, zero.

IV – PERFORMANCE COMERCIAL - ANÁLISE TEMPORAL

A tabela e gráficos a seguir mostram os resultados da Pesquisa ADEMI de Performance Comercial³ no período de novembro de 2007 a novembro 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. |
| 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% |
| fev/08 | 8.792 | 250 | 102 | 148 | 2,8% | 40,8% | 59,2% |
| mar/08 | 10.962 | 1.581 | 884 | 697 | 14,4% | 55,9% | 44,1% |
| abr/08 | 10.798 | 886 | 203 | 683 | 8,2% | 22,9% | 77,1% |
| mai/08 | 10.093 | 376 | 98 | 278 | 3,7% | 26,1% | 73,9% |
| jun/08 | 9.869 | 519 | 119 | 400 | 5,3% | 22,9% | 77,1% |
| jul/08 | 8.688 | 421 | 100 | 321 | 4,8% | 23,8% | 76,2% |
| ago/08 | 9.239 | 441 | 113 | 328 | 4,8% | 25,6% | 74,4% |
| set/08 | 9.915 | 792 | 512 | 280 | 8,0% | 64,6% | 35,4% |
| out/08 | 12.799 | 459 | 222 | 237 | 3,6% | 48,4% | 51,6% |
| nov/08 | 14.014 | 615 | 328 | 287 | 4,4% | 53,3% | 46,7% |
| Totais / Médias | 10.281 | 8.067 | 3.214 | 4.853 | 6,0% | 36,8% | 63,2% |

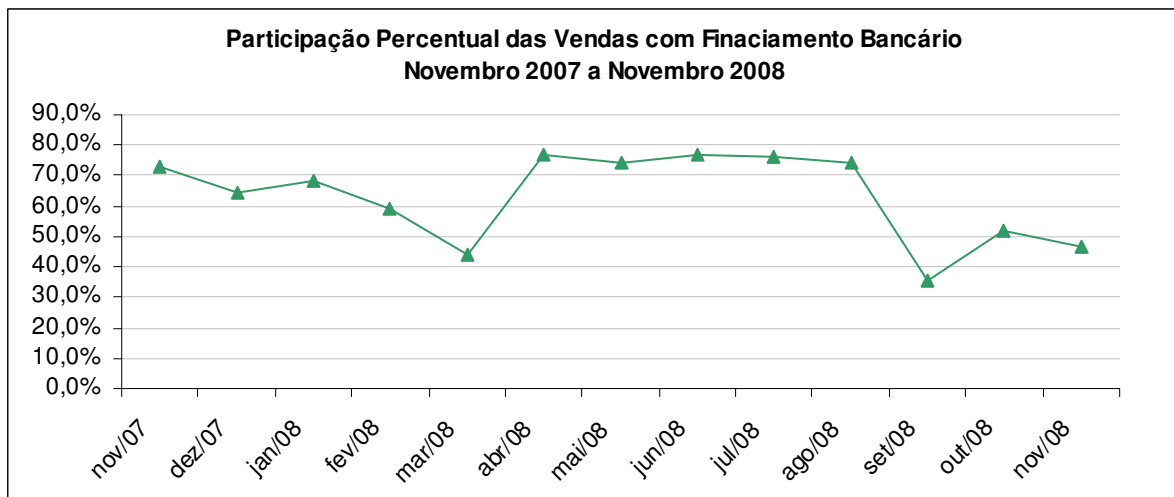


³ Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI (www.ademi.org.br).

No período de novembro de 2007 a novembro de 2008 houve um aumento de 55,21% no número de unidades disponíveis, que subiram de 9.029 para 14.014. Já as vendas caíram 20,34%, passando de 772 unidades em novembro de 2007 para 615 em novembro de 2008.

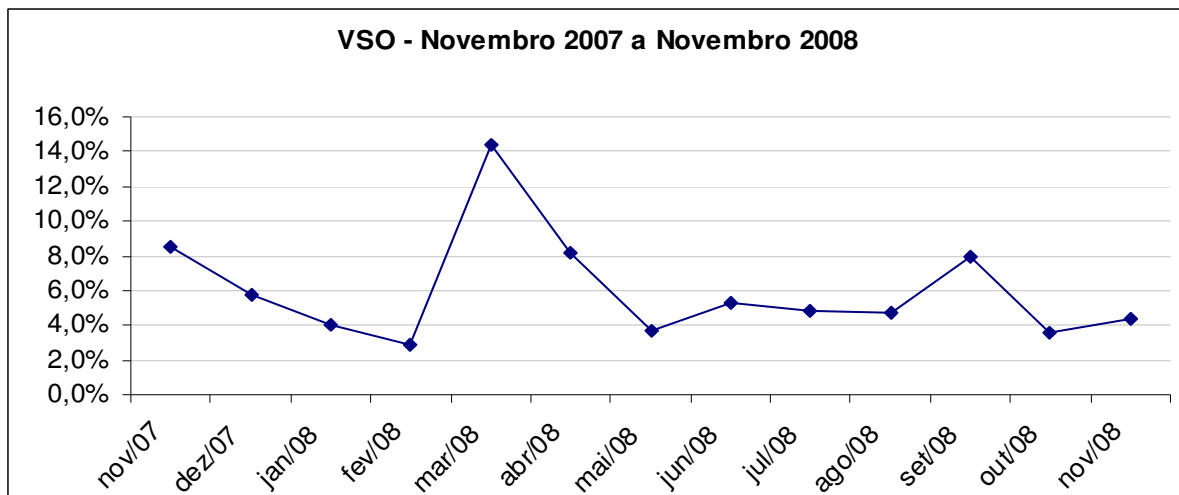
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador aumentaram de 209 em novembro de 2007 para 328 em novembro de 2008. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) caíram de 563 unidades para 287 no mesmo período.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 27,1% em novembro de 2007 e subiu para 53,3% em novembro de 2008, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 72,9% em novembro de 2007 para 46,7% em novembro de 2008.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de novembro de 2007 a novembro de 2008. O VSO total do mês de novembro de 2008 foi 4,4%, enquanto que o de novembro de 2007 foi 8,6%.⁴



⁴ Os dados completos de cada mês estão disponíveis nos relatórios correspondentes no site da ADEMI em "Pesquisa ADEMI / Relatórios".
20/2/2009

V - ANÁLISE GERAL

No mês de novembro de 2008, em um universo de 226 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 212 responderam à pesquisa, totalizando 31.002 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 14.014 unidades e foram escrituradas 615 (53,3% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 46,7% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **4,4%**.

Empreendimentos: **212**

Unidades Escrituradas: **615**

Unidades: **31.002**

À Vista: **13**

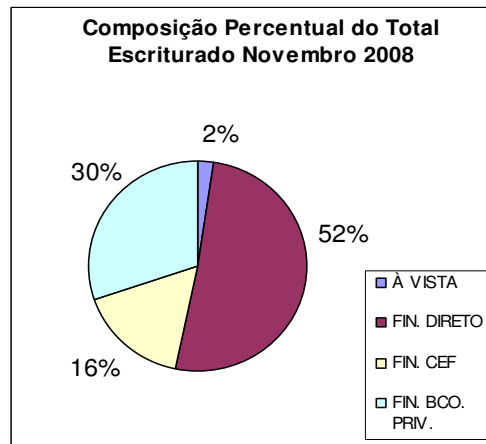
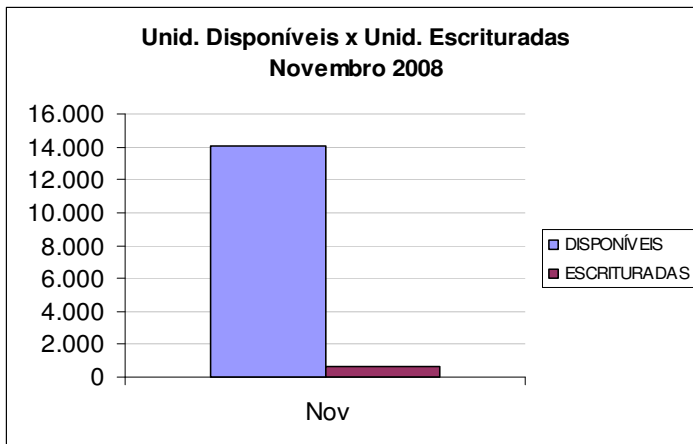
Unidades Disponíveis: **14.014**

Financiamento Direto: **315**

VSO: **4,4%**

Financiamento CEF: **101**

Financiamento Bancos: **186**



VI – ANÁLISE POR REGIÃO

No mês de novembro 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.

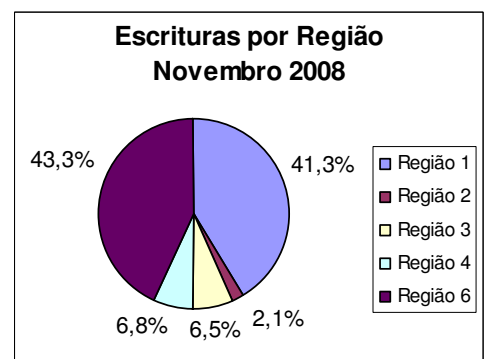
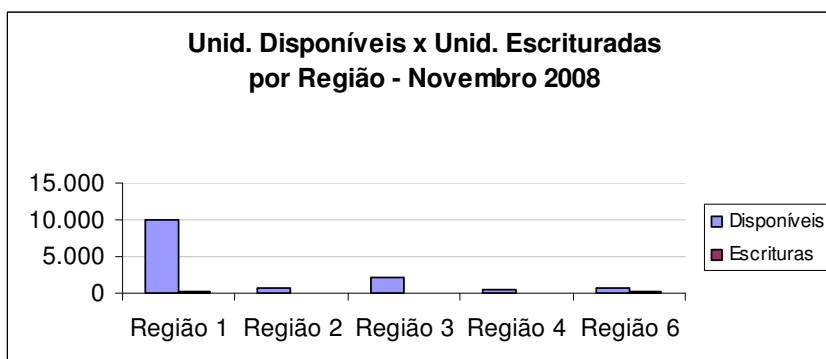
Região 2: Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

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 |
| 10.094 | 254 | 2,5% | 599 | 13 | 2,2% | 2.191 | 40 | 1,8% | 388 | 42 | 10,8% | 742 | 266 | 35,8% | 14.014 | 615 | 4,4% |



Em novembro de 2008, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (10.094), correspondendo a 72% do total ofertado.

Já a **Região 6** apresentou o maior volume de vendas (266 unidades, representando 43,3% das vendas totais) e o maior VSO médio do mês, 35,8%. Este resultado é reflexo do sucesso de vendas de um empreendimento comercial lançado em Campo Grande.

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

| RANKING DE BAIRROS - Novembro 2008 | | |
|------------------------------------|---------|----------------------|
| BAIRRO | POSIÇÃO | UNIDADES DISPONÍVEIS |
| Barra da Tijuca | 1º | 4.945 |
| Jacarepaguá | 2º | 3.564 |
| Recreio | 3º | 1.283 |
| Campo Grande | 4º | 742 |
| Méier | 5º | 597 |
| Tijuca | 6º | 569 |
| São Cristóvão | 7º | 388 |
| Abolição | 8º | 340 |
| Vila Valqueire | 9º | 286 |
| Laranjeiras | 10º | 269 |
| Pavuna | 11º | 244 |
| Botafogo | 12º | 209 |
| Irajá | 13º | 191 |
| Vila da Penha | 14º | 147 |
| São Conrado | 15º | 49 |
| Catete | 16º | 40 |
| Del Castilho | 17º | 35 |
| Vila Isabel | 17º | 35 |
| Engenho de Dentro | 18º | 30 |
| Vargem Grande | 19º | 16 |
| Lagoa | 20º | 11 |
| Jardim Botânico | 21º | 8 |
| Leblon | 22º | 6 |
| Humaitá | 23º | 4 |
| Lins de Vasconcelos | 24º | 3 |
| Gávea | 25º | 2 |
| Ipanema | 26º | 1 |
| Total | | 14.014 |

| BAIRRO | POSIÇÃO | VENDAS |
|-------------------|---------|------------|
| Campo Grande | 1º | 266 |
| Barra da Tijuca | 2º | 158 |
| Jacarepaguá | 3º | 52 |
| São Cristóvão | 4º | 42 |
| Recreio | 5º | 40 |
| Engenho de Dentro | 6º | 25 |
| Méier | 7º | 12 |
| Botafogo | 8º | 6 |
| São Conrado | 9º | 5 |
| Vila Valqueire | 10º | 4 |
| Tijuca | 11º | 2 |
| Humaitá | 12º | 2 |
| Vila da Penha | 13º | 1 |
| Total | | 615 |

Em novembro de 2008 o bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi a Barra da Tijuca (4.945), seguido de Jacarepaguá (3.564) e do Recreio dos Bandeirantes (1.283). Campo Grande ocupou o quarto lugar, com 742 unidades.

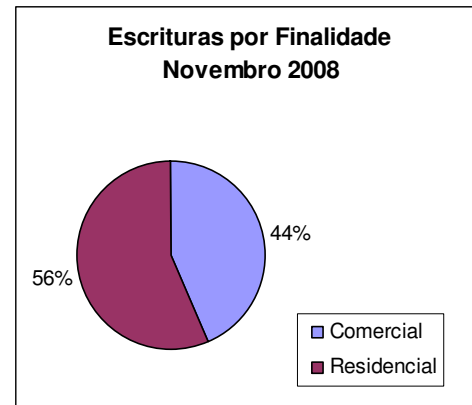
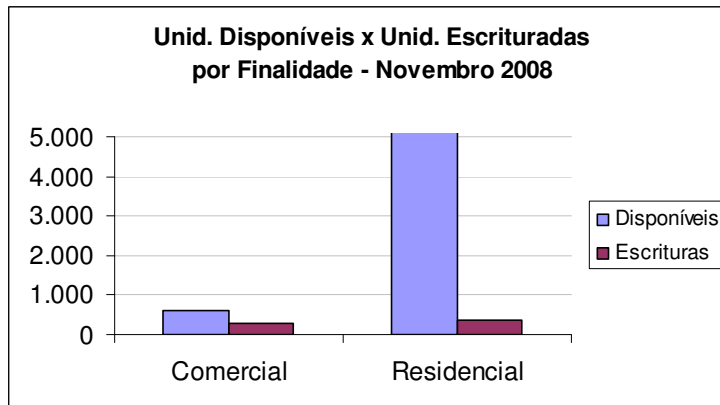
Com relação às vendas, Campo Grande desbancou a Barra da Tijuca e assumiu o primeiro lugar com 266 unidades vendidas no mês. A Barra da Tijuca ficou em segundo com 158 unidades escrituradas. Jacarepaguá aparece em terceiro com 52 unidades e São Cristóvão ocupa a quarta posição com 42 unidades vendidas em novembro.

A disparidade de oferta de imóveis na Barra e em Jacarepaguá em relação aos outros bairros continua grande, mostrando que esta é a tendência natural de crescimento da cidade, pois, nesta região 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. Entretanto, o bom desempenho de Campo Grande neste mês mostra que há demanda para o crescimento da cidade em outras direções.

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 |
| 609 | 269 | 44,2% | 13.405 | 346 | 2,6% | 14.014 | 615 | 4,4% |

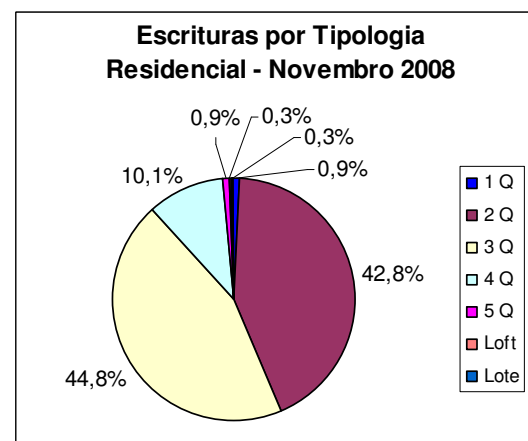
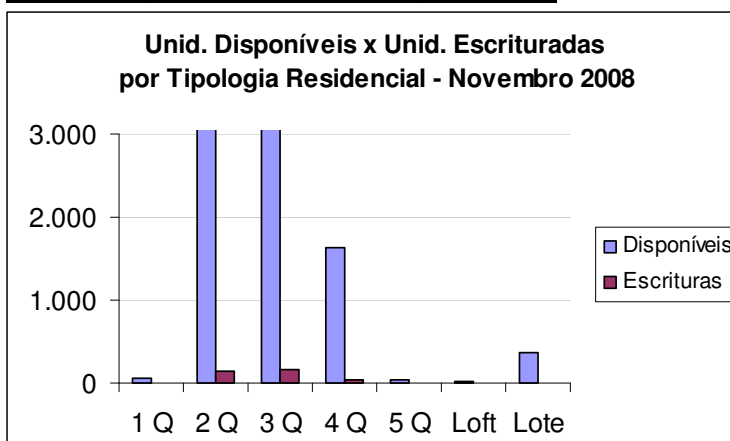


Do total pesquisado no mês de novembro de 2008, 96% era composto de unidades residenciais e 4% de comerciais (em outubro e setembro a distribuição de 99% para unidades residenciais e 1% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 56% foram unidades residenciais e 44% comerciais.

Nos últimos anos, o segmento residencial representou mais de 90% do total de lançamentos. Entretanto, em 2008 tivemos um aumento no número de unidades comerciais lançadas em função de novos empreendimentos na Barra e em Campo Grande, o que tirou as unidades residenciais da casa dos 90%.

i – RESIDENCIAL

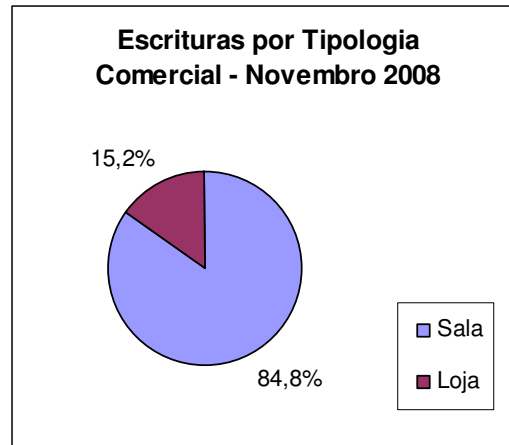
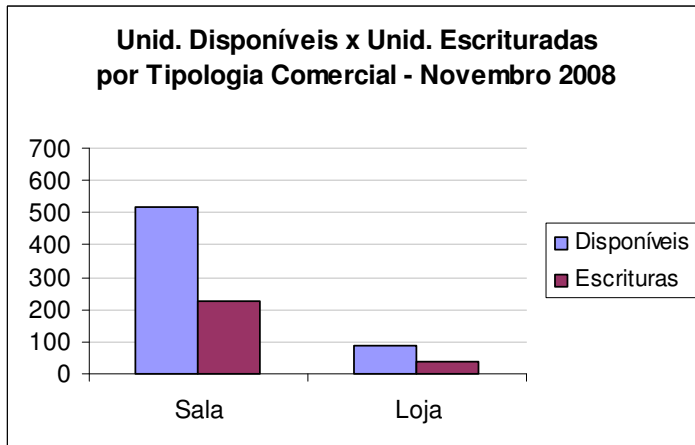
| Quartos | Disp. | Escr. | VSO |
|--------------|---------------|------------|-------------|
| 1 Q | 70 | 3 | 4,3% |
| 2 Q | 6.372 | 148 | 2,3% |
| 3 Q | 4.878 | 155 | 3,2% |
| 4 Q | 1.636 | 35 | 2,1% |
| 5 Q | 47 | 3 | 6,4% |
| Loft | 28 | 1 | 3,6% |
| Lote | 374 | 1 | 0,3% |
| Total | 13.405 | 346 | 2,6% |



As tipologias “2 e 3 quartos” apresentaram, no mês de novembro, a maior oferta e o maior volume de vendas. Foram ofertadas 6.372 unidades com “2 quartos” e 4.878 com “3 quartos”, as duas tipologias representam juntas 83,9% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (47,5% “2 quartos” e 36,4% “3 quartos”). Quanto às vendas, foram 148 unidades de “2 quartos” e 155 unidades de “3 quartos”, correspondendo, na soma, a 87,6% das vendas totais do mês.

ii – COMERCIAL

| Tipo | Disp. | Eschr. | VSO |
|--------------|------------|------------|--------------|
| Sala | 520 | 228 | 43,8% |
| Loja | 89 | 41 | 46,1% |
| Total | 609 | 269 | 44,2% |

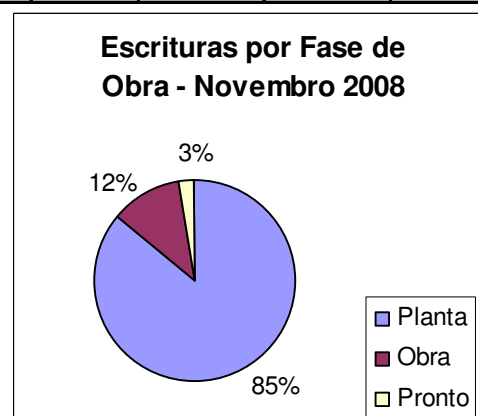
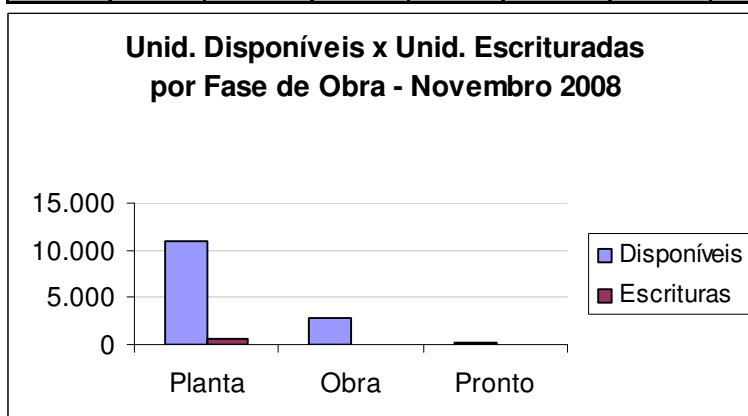


No mês de novembro de 2008 foram vendidas 228 salas e 41 lojas (no mês de outubro foram vendidas 9 sala e 2 lojas e em setembro foram escrituradas 1 sala comerciais e 2 lojas).

O bom desempenho de um empreendimento de salas e lojas lançado em Campo Grande elevou o VSO médio da tipologia comercial bem acima do VSO médio do mês que foi de 4,4%.

VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA

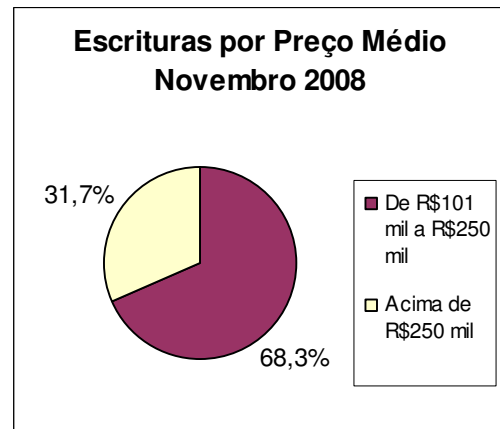
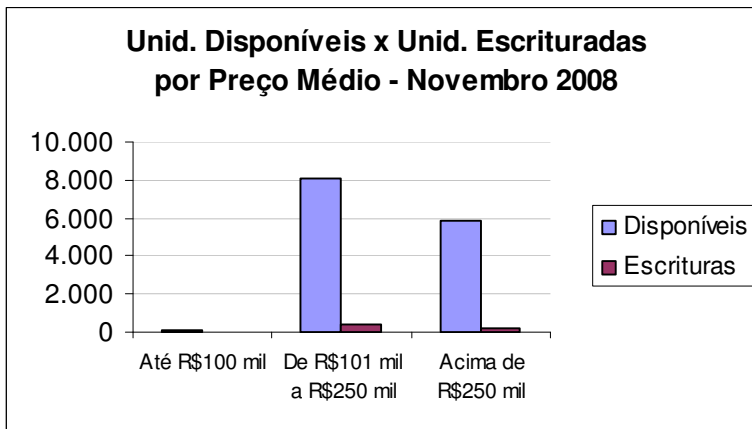
| Planta | | | Obra | | | Pronto | | | Total | | |
|--------|--------|------|-------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|
| Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO |
| 10.892 | 528 | 4,8% | 2.862 | 71 | 2,5% | 260 | 16 | 6,2% | 14.014 | 615 | 4,4% |



Em novembro de 2008, assim como nos meses anteriores, os imóveis “na planta” apresentaram a maior disponibilidade (10.892 unidades, correspondendo a 78% do total ofertado), o maior volume de vendas (528 unidades, representando 85% do total escriturado). Já o maior VSO médio, 6,2% ficou com os imóveis “prontos”.

IX – ANÁLISE POR FAIXA PREÇO MÉDIO DE VENDA

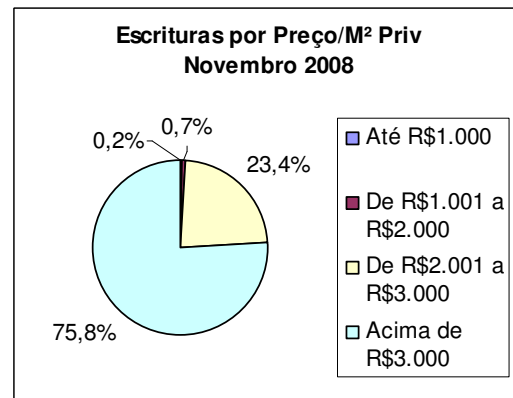
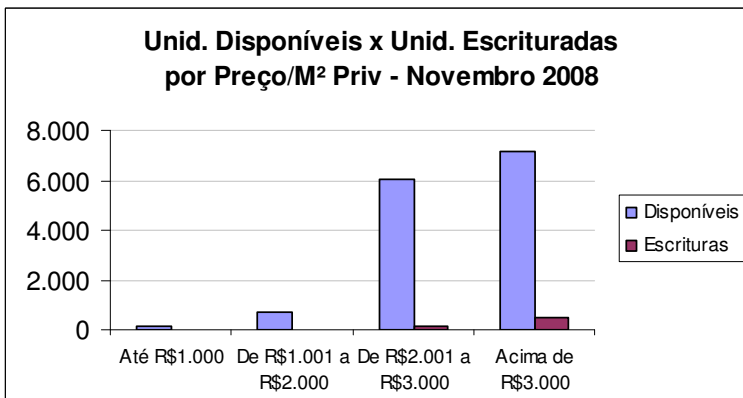
| Até R\$100 mil | | | De R\$101 mil a R\$250 mil | | | Acima de R\$250 mil | | | Total | | |
|----------------|--------|------|----------------------------|--------|------|---------------------|--------|------|--------|--------|------|
| Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO | Disp. | Eschr. | VSO |
| 102 | 0 | 0,0% | 8.031 | 420 | 5,2% | 5.881 | 195 | 3,3% | 14.014 | 615 | 4,4% |



No mês de novembro de 2008 os imóveis com preços médios de venda “**de R\$101mil a R\$250mil**” apresentaram a maior oferta (8.031 unidades, correspondendo a 57,3% do total disponibilizado para venda no mês), a maior vendagem (420 unidades, representando 68,3% do total escriturado em novembro) e o maior VSO médio, 5,2%.

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 | 1 | 0,8% | 691 | 4 | 0,6% | 6.046 | 144 | 2,4% | 7.156 | 466 | 6,5% | 14.014 | 615 | 4,4% |



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

Foram disponibilizadas para venda 7.156 unidades de imóveis com preço médio por metro quadrado “**acima de R\$3.000**”, representando 51,1% do total ofertado no mês de novembro, e foram vendidas 466 unidades nessa faixa de preço/m², correspondendo a 75,8% das vendas no mês.

O VSO médio dos imóveis com preço médio por metro quadrado “**acima de R\$3.000**” ficou em 6,5%, 2,1 pontos percentuais acima da média do mês que foi de 4,4%.