

# **PESQUISA ADEMI DO MERCADO IMOBILIÁRIO**

## **RELATÓRIO DE DEZEMBRO DE 2008**

### **I – INTRODUÇÃO**

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

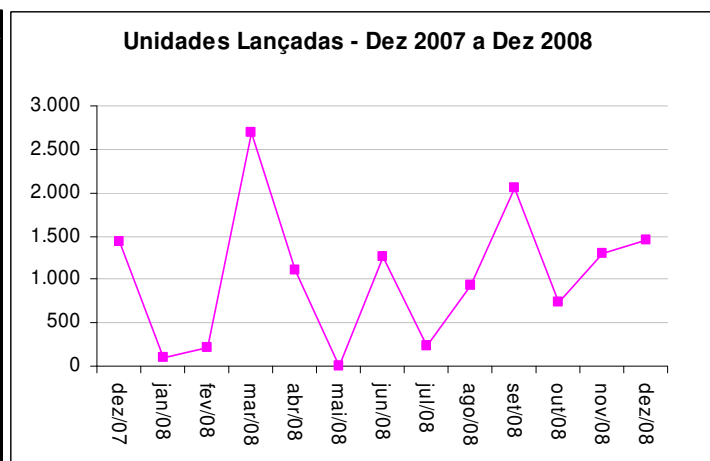
**Escrituras:** são as unidades efetivamente vendidas (escrituradas). Na análise temporal, o total escriturado no período é o somatório das escrituras nos meses.

**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 de dezembro de 2007 a dezembro de 2008.<sup>1</sup>

Mês	Lançamentos	
	Empreendimentos	Unidades
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
dez/08	6	1.452
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>13.511</b>



Em dezembro de 2008 foram lançados 6 empreendimentos na cidade do Rio de Janeiro, 1 comercial e 5 residenciais, totalizando 1.452 novas unidades: 377 comerciais (na Barra da Tijuca) e 1.075 residenciais (97 na Freguesia, em Jacarepaguá; 388 na Barra da Tijuca; 96 em Campo Grande; 482 no Campinho e 12 na Tijuca).<sup>2</sup>

<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*.

<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](http://www.ademi.org.br)).

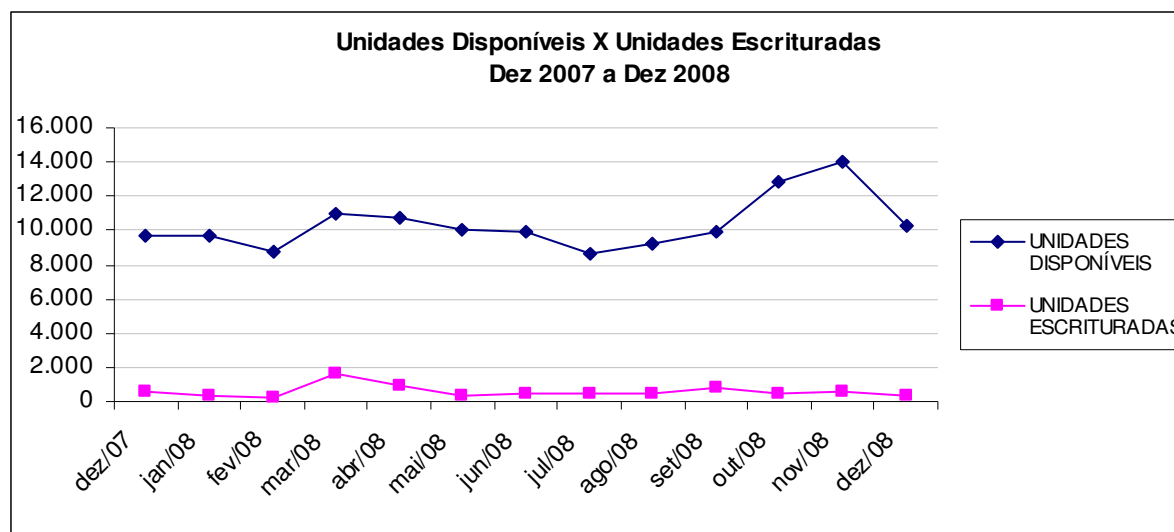
Comparando dezembro de 2007 com dezembro de 2008 observamos que o número de unidades lançadas no mês aumentou 0,9%. Em dezembro de 2007 foram lançadas 1.439 novas unidades e em dezembro de 2008, 1.452.

O mês com mais lançamentos entre dezembro de 2007 e dezembro 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 Comercial<sup>3</sup> no período de dezembro de 2007 a dezembro 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.
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%
dez/08	10.240	311	156	155	3,0%	50,2%	49,8%
<b>Totais / Médias</b>	<b>10.374</b>	<b>7.606</b>	<b>3.161</b>	<b>4.445</b>	<b>5,6%</b>	<b>38,6%</b>	<b>61,4%</b>

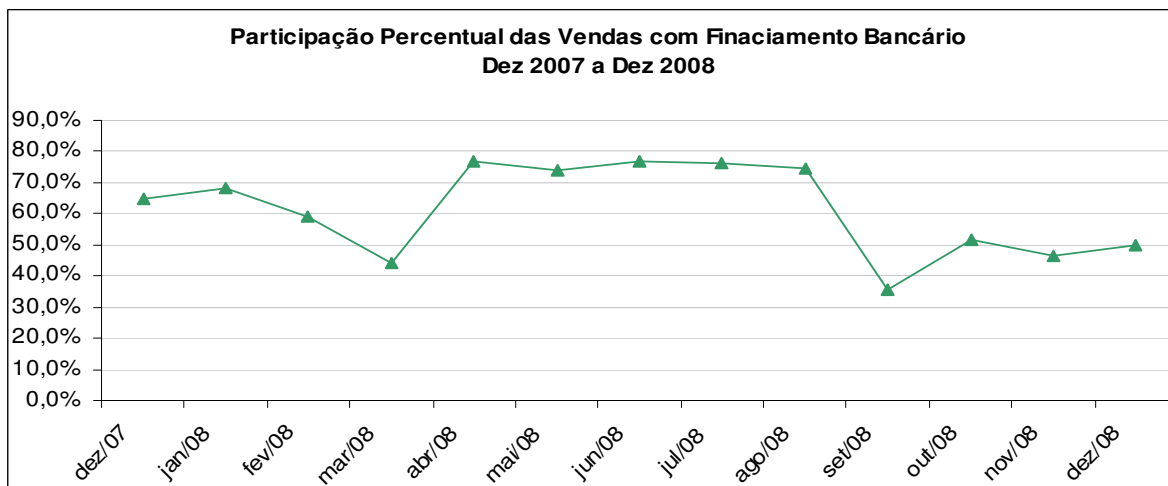


<sup>3</sup> Para informações completas acesse a "Performance Comercial" (semanal e mensal) dentro da seção "Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário" no site da ADEMI ([www.ademi.org.br](http://www.ademi.org.br)).

No período de dezembro de 2007 a dezembro de 2008 houve um aumento de 5,11% no número de unidades disponíveis, que subiram de 9.742 para 10.240. Já as vendas caíram 44,36%, passando de 559 unidades em dezembro de 2007 para 311 em dezembro de 2008.

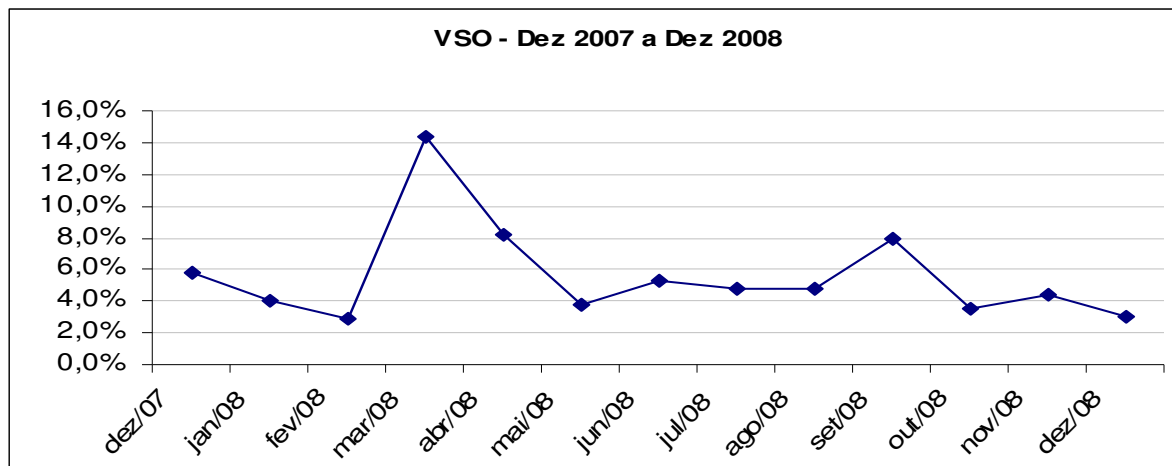
As unidades escrituradas com pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador caíram de 198 em dezembro de 2007 para 156 em dezembro de 2008. Já as unidades vendidas com financiamento bancário (bancos privados e CEF) tiveram uma queda maior, passando de 361 unidades para 155 no mesmo período.

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



O percentual vendido com financiamento direto do incorporador ou à vista era de 35,4% em dezembro de 2007 e subiu para 50,2% em dezembro de 2008, e, portanto, o percentual de unidades vendidas com financiamento bancário caiu de 64,69% em dezembro de 2007 para 49,8% em dezembro de 2008.

O gráfico a seguir mostra o comportamento do índice de Vendas Sobre Oferta de dezembro de 2007 a dezembro de 2008. O VSO total do mês de dezembro de 2008 foi 3%, enquanto que o de dezembro de 2007 foi 5,7%.<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".  
3/7/2009

**V - ANÁLISE GERAL**

No mês de dezembro de 2008, em um universo de 206 empreendimentos acompanhados pela Pesquisa ADEMI de Performance Comercial, 186 responderam à pesquisa, totalizando 30.248 unidades. Encontravam-se disponíveis para venda 10.240 unidades e foram escrituradas 311 (50,2% através de pagamento à vista ou financiamento direto do incorporador e 49,8% através de financiamento da CEF e dos bancos privados). O **VSO** do mês foi de **3,0%**.

Empreendimentos: **186**

Unidades Escrituradas: **311**

Unidades: **30.248**

À Vista: **1**

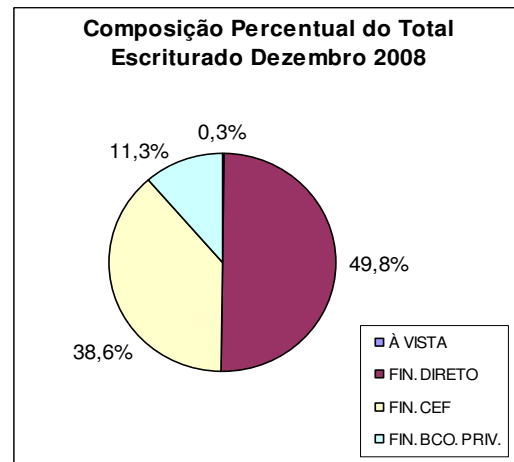
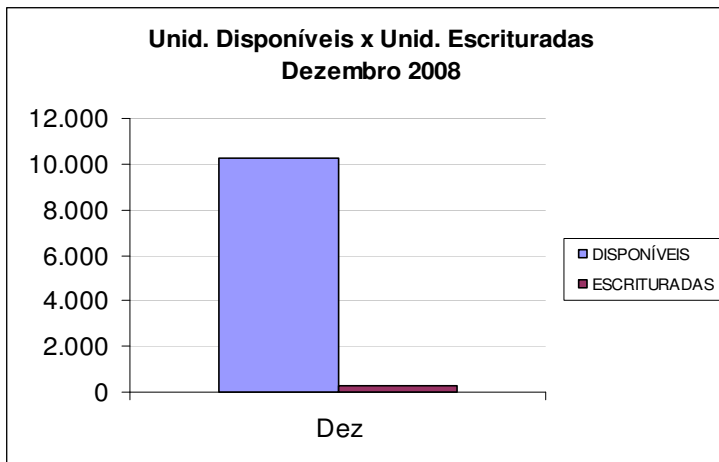
Unidades Disponíveis: **10.240**

Financiamento Direto: **155**

VSO: **3,0%**

Financiamento CEF: **120**

Financiamento Bancos: **35**



**VI - ANÁLISE POR REGIÃO**

No mês de dezembro 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.

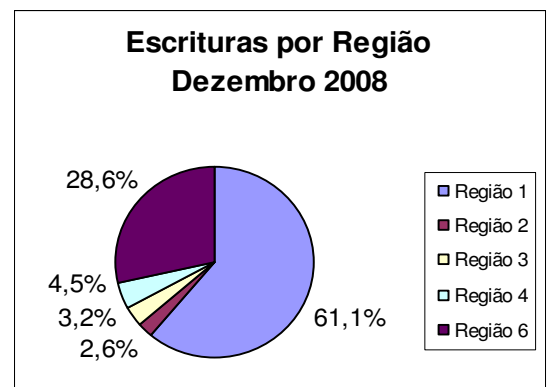
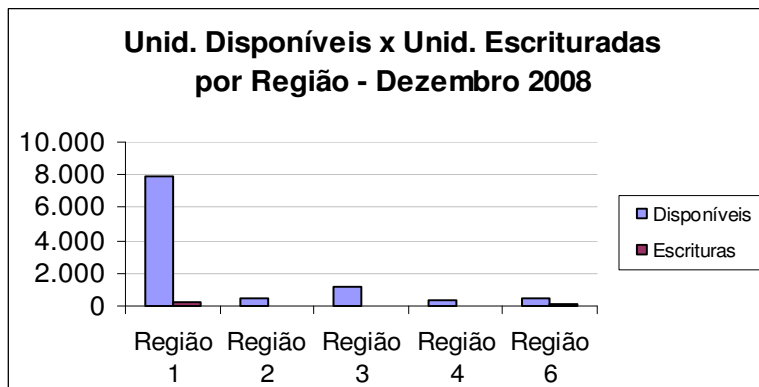
**Região 2:** Botafogo, Catete, Copacabana, Gávea, Humaitá, Ipanema, Jardim Botânico, Lagoa, Laranjeiras, Leblon, São Conrado e Urca.

**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
7.863	190	2,4%	505	8	1,6%	1.112	10	0,9%	321	14	4,4%	439	89	20,3%	10.240	311	3,0%



Em dezembro de 2008, a **Região 1** disponibilizou o maior número de unidades (7.863), correspondendo a 76,8% do total ofertado, e alcançou o maior volume de vendas (190 unidades, representando 61,1% das vendas totais).

Já o maior VSO médio do mês, 20,3%, ficou com a **Região 6**. Este resultado ainda 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 dezembro de 2008.

RANKING DE BAIROS - Dezembro 2008		
BAIRRO	POSIÇÃO	UNIDADES DISPONÍVEIS
Barra da Tijuca	1º	4.729
Jacarepaguá	2º	1.888
Recreio	3º	1.179
Campo Grande	4º	439
Méier	5º	437
São Cristóvão	6º	321
Cachambi	7º	280
Laranjeiras	8º	262
Pavuna	9º	244
Botafogo	10º	127
Tijuca	11º	76
Vila Valqueire	12º	67
Catete	13º	46
São Conrado	14º	44
Del Castilho	15º	35
Irajá	16º	16
Vila da Penha	17º	15
Lagoa	18º	11
Leblon	19º	6
Jardim Botânico	20º	5
Engenho de Dentro	20º	5
Vila Isabel	21º	4
Gávea	22º	2
Humaitá	23º	1
Ipanema	23º	1
<b>Total</b>		<b>10.240</b>

BAIRRO	POSIÇÃO	VENDAS
Campo Grande	1º	89
Barra da Tijuca	2º	85
Jacarepaguá	3º	84
Recreio	4º	19
São Cristóvão	5º	14
Laranjeiras	6º	4
Vila da Penha	6º	4
Méier	7º	3
Catete	8º	2
Tijuca	8º	2
Vila Valqueire	8º	2
Botafogo	9º	1
Engenho de Dentro	9º	1
São Conrado	9º	1
<b>Total</b>		<b>311</b>

Em dezembro de 2008, assim como no mês anterior, o bairro com maior número de unidades disponíveis para a venda foi a Barra da Tijuca (4.729), seguido de Jacarepaguá (1.888) e do Recreio dos Bandeirantes (1.179). Campo Grande ocupou o quarto lugar, com 439 unidades.

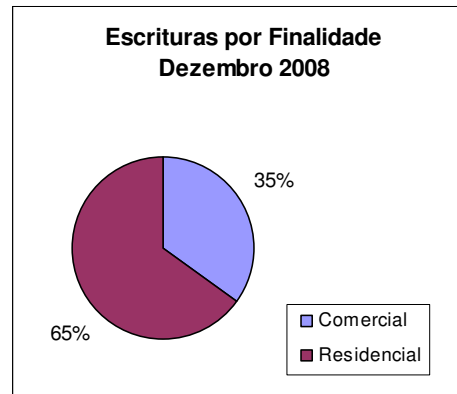
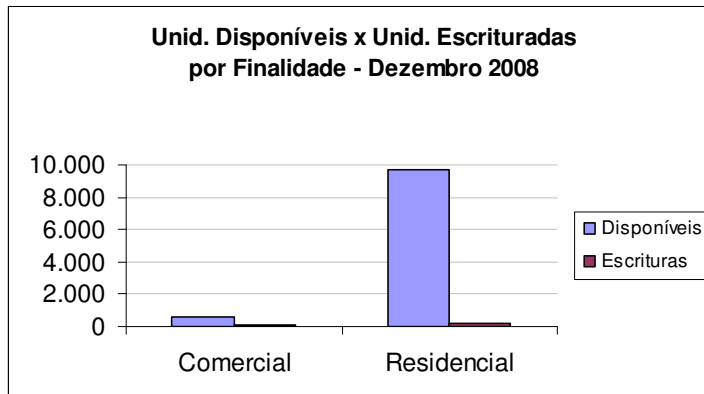
Com relação às vendas, Campo Grande continuou em primeiro lugar com 89 unidades vendidas no mês, a Barra da Tijuca aparece em segundo com 85 e Jacarepaguá aparece em terceiro com 84 unidades escrituradas. O Recreio dos Bandeirantes ocupa a quarta posição com 19 unidades vendidas em dezembro.

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 nos dois últimos meses 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.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO	Disp.	Eschr.	VSO
539	109	20,2%	9.701	202	2,1%	10.240	311	3,0%

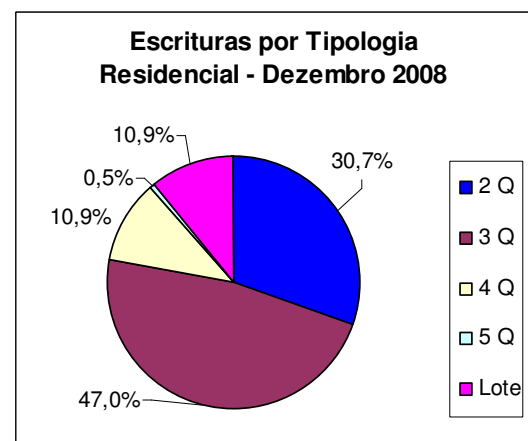
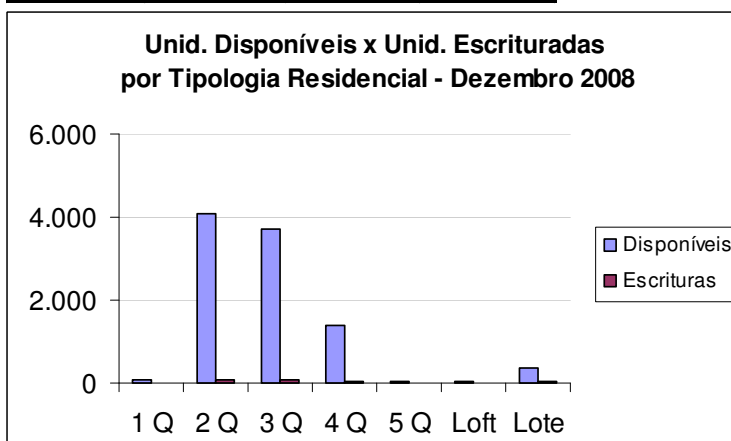


Do total pesquisado no mês de dezembro de 2008, 95% era composto de unidades residenciais e 5% de comerciais (em novembro 96% eram residenciais e 4% comerciais e em outubro a distribuição foi de 99% para unidades residenciais e 1% para comerciais). Quanto às unidades escrituradas, 65% foram unidades residenciais e 35% 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

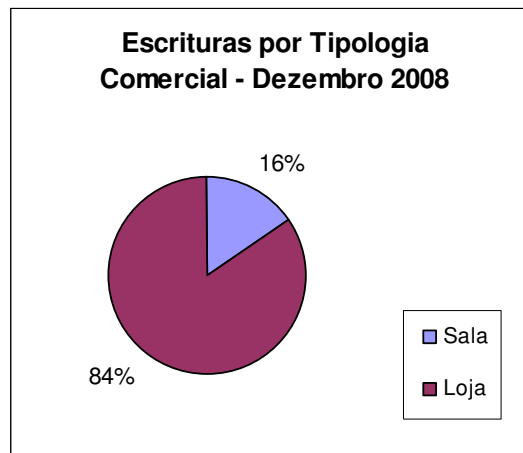
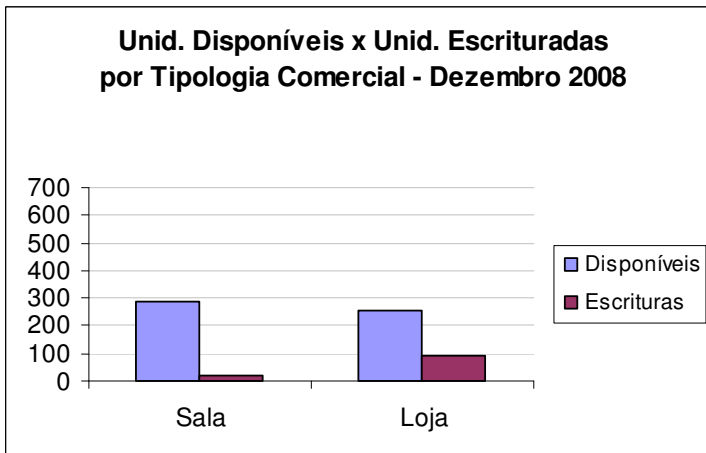
Quartos	Disp.	Eschr.	VSO
1 Q	82	0	0,0%
2 Q	4.079	62	1,5%
3 Q	3.707	95	2,6%
4 Q	1.406	22	1,6%
5 Q	39	1	2,6%
Loft	28	0	0,0%
Lote	360	22	6,1%
<b>Total</b>	<b>9.701</b>	<b>202</b>	<b>2,1%</b>



As tipologias “2 e 3 quartos” apresentaram, no mês de dezembro, a maior oferta e o maior volume de vendas. Foram ofertadas 4.079 unidades com “2 quartos” e 3.707 com “3 quartos”, as duas tipologias representam juntas 80,2% de tudo o que foi disponibilizado para a venda no mês (42% “2 quartos” e 38,2% “3 quartos”). Quanto às vendas, foram 62 unidades de “2 quartos” e 95 unidades de “3 quartos”, correspondendo, na soma, a 77,7% das vendas totais do mês.

**ii – COMERCIAL**

Tipo	Disp.	Escr.	VSO
Sala	287	17	5,9%
Loja	252	92	36,5%
<b>Total</b>	<b>539</b>	<b>109</b>	<b>20,2%</b>

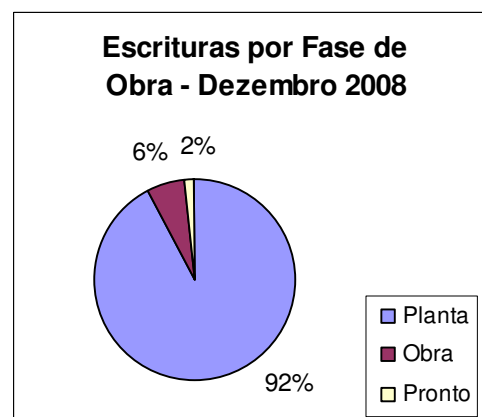
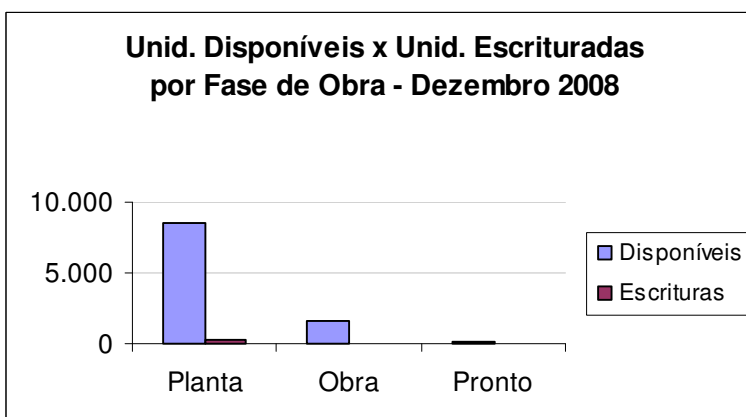


No mês de dezembro de 2008 foram vendidas 17 salas e 92 lojas (no mês de novembro foram vendidas 228 salas e 41 lojas e em outubro foram escrituradas 9 salas comerciais e 2 lojas).

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 3%.

**VIII – ANÁLISE POR FASE DE OBRA**

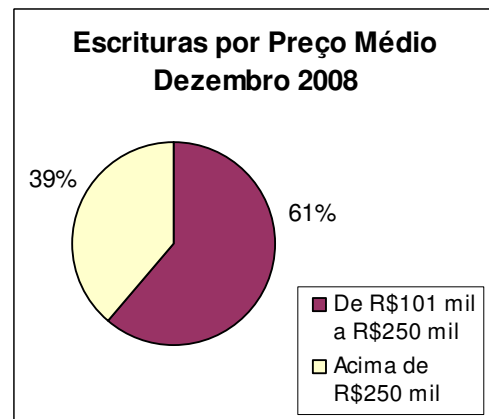
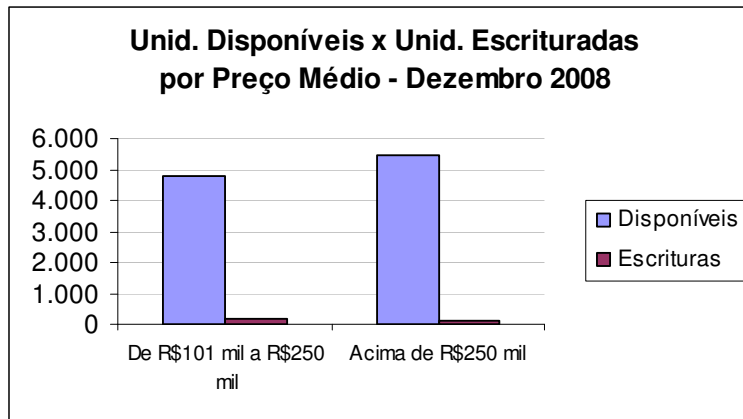
Planta			Obra			Pronto			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
8.499	288	3,4%	1.573	18	1,1%	168	5	3,0%	10.240	311	3,0%



Em dezembro de 2008, assim como nos meses anteriores, os imóveis “na planta” apresentaram a maior disponibilidade (8.499 unidades, correspondendo a 83% do total ofertado), o maior volume de vendas (288 unidades, representando 92% do total escriturado) e o maior VSO médio, 3,4%.

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

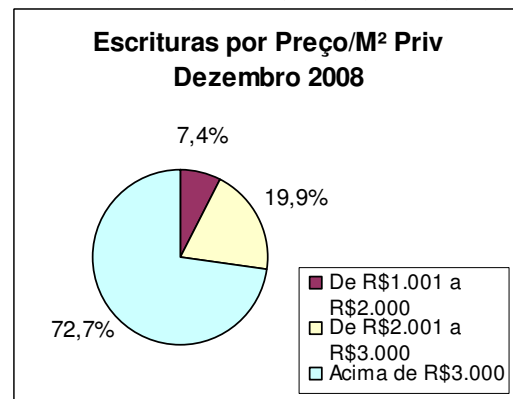
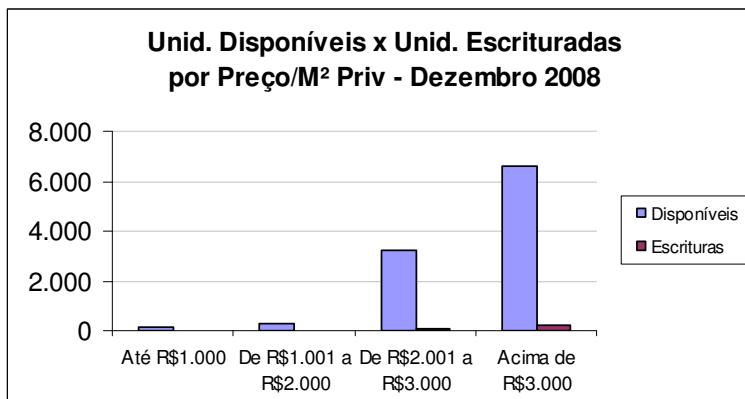
Até R\$100 mil			De R\$101 mil a R\$250 mil			Acima de R\$250 mil			Total		
Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
0	0	0,0%	4.791	190	4,0%	5.449	121	2,2%	10.240	311	3,0%



No mês de dezembro de 2008 os imóveis com preços médios de venda **“acima de R\$250mil”** apresentaram a maior oferta (5.449 unidades, correspondendo a 53,2% do total disponibilizado para venda no mês). Já a maior vendagem (190 unidades, representando 61% do total escriturado em dezembro) e o maior VSO médio, 4% ficaram com os imóveis com preços médios de venda **“de R\$101mil a 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.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO	Disp.	Escr.	VSO
110	0	0,0%	299	23	7,7%	3.232	62	1,9%	6.599	226	3,4%	10.240	311	3,0%



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

Foram disponibilizadas para venda 6.599 unidades de imóveis com preço médio por metro quadrado **“acima de R\$3.000”**, representando 64,4% do total ofertado no mês de dezembro, e foram vendidas 226 unidades nessa faixa de preço/m², correspondendo a 72,7% das vendas no mês.

Já o maior VSO médio do mês, 7,7%, ficou com imóveis com preço médio por metro quadrado **“de R\$1.001 a R\$2.000”**, 4,7 pontos percentuais acima da média do mês que foi de 3%.