



PESQUISA

---

***IVV***  
***ÍNDICE DE VELOCIDADE DE VENDAS DOS***  
***IMÓVEIS EM SÃO LUÍS***

---

ANO II – Nº 5  
Maio a Dezembro / 06

# **1) APRESENTAÇÃO**

A Pesquisa de Indicadores de Velocidade de Vendas - IVV tem por objetivo gerar informações que auxiliem os empresários da construção civil de São Luís na avaliação do ritmo das vendas dos imóveis novos, residenciais e comerciais, especialmente no curto prazo.

Dentre algumas informações pesquisadas, destaca-se a identificação das ofertas e vendas por bairros, tamanho dos imóveis mais demandados e respectivos valores do m<sup>2</sup>, quantidade de imóveis lançados por mês, n.º. de empregados e ofertas e vendas por estágio da obra.

Os indicadores são produzidos mensalmente pelo IEL – Instituto Euvaldo Lodi/MA, em parceria com o SINDUSCON/MA.

Especificamente neste relatório constam informações dos meses de maio a dezembro de 2006.

São Luís, 23 de janeiro de 2007.

## **2) PRINCIPAIS RESULTADOS**

Antes da apresentação dos resultados mensais, destacamos, após análise dos dois gráficos do IVV, residencial e comercial, uma simetria no comportamento das vendas de ambos, e, após uma comparação do segundo semestre de 2006 com 2007, que neste último ocorreu dois momentos de recuperação das vendas, enquanto que no primeiro, somente uma recuperação.

### ***Maio de 2006***

O IVV de maio de 2006 foi 9,5%, com destaque às vendas dos imóveis de 46 a 60 m<sup>2</sup>, tendo o bairro da Cohama concentrado a maior quantidade de imóveis ofertados e vendidos, seguido pelos bairros do Renascença e Turu. Os imóveis mais vendidos no mês possuíam 3 quartos.

### ***Junho de 2006***

Em junho de 2006 o índice de velocidade de vendas foi de 8,3%, ao contrário do mês anterior, as vendas concentraram-se nos imóveis de 60 a 80 m<sup>2</sup>, de 80 a 110 m<sup>2</sup> e de 110 a 180 m<sup>2</sup>, a maioria imóveis de 3 e 4 quartos. 23% dos imóveis residenciais vendidos eram de 4 quartos.

### ***Julho de 2006***

O IVV, neste mês, teve forte influência das vendas dos imóveis de 46 a 60 m<sup>2</sup>, a maioria de 2 quartos, localizados na Cohama e construídos na fase da fundação. Neste mês, 40% dos imóveis vendidos localizavam-se em condomínios horizontais.

### ***Agosto de 2006***

Os imóveis de 53 a 60 e de 60 a 80 m<sup>2</sup> foram os mais vendidos em agosto de 2006, havendo um aumento do estoque destes imóveis em função do lançamento de 68 casas no Angelim, bairro este que figura na pesquisa pela primeira vez. Renascença passa a ser o bairro que concentra a maior quantidade de imóveis ofertados. Foi o único mês, de todo o período de aplicação da pesquisa, que não registrou nenhuma venda de imóvel comercial.

### ***Setembro de 2006***

49% dos imóveis vendidos neste mês possuíam área útil privativa de 53 a 60 m<sup>2</sup> e eram de 2 quartos e 29% de 60 a 80 m<sup>2</sup>. Ao contrário do mês anterior, setembro de 2006 registrou o mais expressivo volume de vendas de imóveis comerciais em todo período de aplicação da pesquisa, obtendo um índice de 14,8%.

### ***Outubro de 2006***

Os imóveis de 46 a 60 m<sup>2</sup> e de 60 a 80 m<sup>2</sup> corresponderam a 60% das vendas. Os bairros do Angelim, Cohama, Renascença e Turu, responderam, respectivamente, por 15,25%, 38%, 20,3% e 13,9% das vendas.

### ***Novembro de 2006***

Foi o mês de mais expressiva venda de imóveis residenciais em todo o período que a pesquisa é aplicada, pois 50% foram de imóveis de 53 a 67 m<sup>2</sup> e localizados no Turu e Angelim; 36% de 3 quartos, localizados por ordem decrescente de vendas, na Cohama, Renascença, Ponta do Farol, Turu, Olho d'água, Angelim e Ponta D'areia. 12% das vendas foram de imóveis de 4 quartos, a maioria localizados no Renascença.

### ***Dezembro de 2006***

Com o estoque de imóveis de 53 a 67 m<sup>2</sup> reduzido, em função das vendas ocorridas nos meses anteriores e em função do lançamento neste mês no bairro do São Francisco, os imóveis de 80 a 110 m<sup>2</sup> passam a responder por 40% 5 do estoque.

### **Achados comuns aos oito meses:**

#### **Imóveis Residenciais**

- A maioria dos imóveis ofertados e vendidos estavam no estágio da obra da fundação e estrutura.
- A maior quantidade de imóveis ofertados foi do tamanho entre 60 a 80 m<sup>2</sup>.
- O bairro que concentrou vendas mais expressivas foi o da Cohama.
- O imóveis de 2 e 3 quartos foram financiados por um prazo mínimo de 24 meses e no máximo 240 meses, enquanto que os de 4 quartos, entre 24 e 60 meses.
- O percentual de vendas dos empreendimentos horizontais(casas) foram superiores aos verticais(apartamentos).
- Os imóveis mais ofertados foram os de 3 quartos.
- A construção dos imóveis foram realizados utilizando-se exclusivamente recursos dos próprios empresários e do sistema financeiro de habitação.

#### **Imóveis Comerciais**

Os bairros que concentram as salas comerciais, conforme pesquisa do IVV, continuam localizadas no Calhau e São Marcos, sendo que as maiores ofertas são de imóveis de 35 a 50 m<sup>2</sup> de tamanho, enquanto que os de 50 a 65 m<sup>2</sup> são os mais vendidos.

#### **Nível de Emprego**

- Caracterizado pela estabilidade, havendo absorções somente para suprir os serviços dos empreendimentos lançados.