



Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro

N° 20030101
Janeiro - 2003

Pedro Abramo - convênio IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro -
IPPUR/Universidade Federal do Rio de Janeiro



PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
Secretaria Municipal de Urbanismo
Instituto Municipal de Urbanismo Pereira Passos

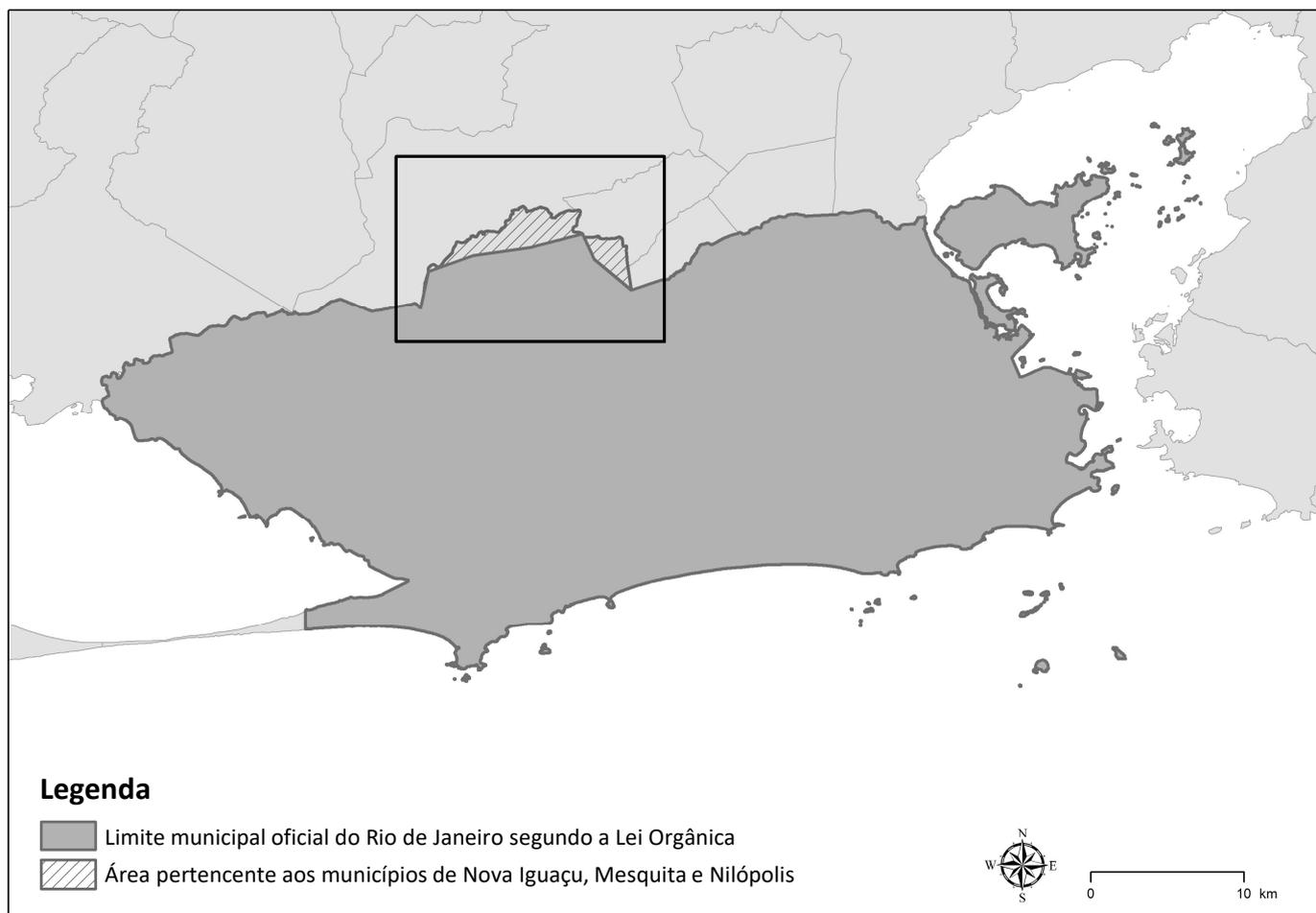
ERRATA

A partir de reuniões técnicas realizadas entre o Instituto Pereira Passos e a Câmara Metropolitana (Governo do Estado do Rio de Janeiro), no âmbito do projeto para a confecção de um Mapa da Região Metropolitana, foi discutida a divergência existente na representação dos limites municipais de Rio de Janeiro, Nova Iguaçu, Mesquita e Nilópolis.

Tal divergência, localizada na área do maciço do Mendanha, se dava pelo fato do Município do Rio de Janeiro produzir há décadas mapas que possuíam o traçado do limite municipal nesta área seguindo o divisor de águas, pela cumeada dos morros da região, limite este que assim como o restante da fronteira municipal segue acidentes geográficos como rios, canais etc.

Por sua vez, tanto o limite adotado pelo IBGE quanto aquele utilizado pela Fundação CEPERJ (Estado do Rio de Janeiro) seguem por linhas retas a partir dos picos dos morros, não condizendo com o que vinha sendo traçado pelo Município do Rio de Janeiro, porém de acordo com a descrição existente na Lei Orgânica do Município do Rio de Janeiro.

Desta forma, o Instituto Pereira Passos, **segundo o determinado na Lei Orgânica Municipal**, efetuou a revisão da representação cartográfica da fronteira municipal em questão, adequando-se assim ao já utilizado pelos órgãos federais e estaduais e solucionando quaisquer problemas ou questões advindas desta divergência entre os municípios supracitados.



EXPEDIENTE

A **Coleção Estudos Cariocas** é uma publicação virtual de estudos e pesquisas sobre o Município do Rio de Janeiro, abrigada no portal de informações do Instituto Municipal de Urbanismo Pereira Passos da Secretaria Municipal de Urbanismo da Prefeitura do Rio de Janeiro (IPP) : www.armazemdedados.rio.rj.gov.br.

Seu objetivo é divulgar a produção de técnicos da Prefeitura sobre temas relacionados à cidade do Rio de Janeiro e à sua população. Está também aberta a colaboradores externos, desde que seus textos sejam aprovados pelo Conselho Editorial.

Periodicidade:

A publicação não tem uma periodicidade determinada, pois depende da produção de textos por parte dos técnicos do IPP, de outros órgãos e de colaboradores.

Submissão dos artigos:

Os artigos são submetidos ao Conselho Editorial, formado por profissionais do Município do Rio de Janeiro, que analisará a pertinência de sua publicação.

Conselho Editorial:

Ana Paula Mendes de Miranda, Fabrício Leal de Oliveira, Fernando Cavallieri e Paula Serrano.

Coordenação Técnica:

Cristina Siqueira e Renato Fialho Jr.

Apoio:

Iamar Coutinho

CARIOCA – Da, ou pertencente ou relativo à cidade do Rio de Janeiro; do tupi, “casa do branco”. (Novo Dicionário Eletrônico Aurélio, versão 5.0)

MOBILIDADE RESIDENCIAL NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

Pedro Abramo - convênio IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro - IPPUR/Universidade Federal do Rio de Janeiro

O relatório que se segue apresenta o primeiro tratamento das informações da pesquisa de Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro. Procuramos com essa pesquisa construir um diagnóstico indicativo dos fluxos de transferência domiciliar na cidade e dos motivos que determinaram as decisões de mudança de residência. Esse diagnóstico corresponde às informações sobre as transferências domiciliares ocorridas a partir de transações legalizadas¹, isto é as indicações sobre as características do mercado imobiliário e da mobilidade residencial dizem respeito à “cidade formal” do Rio de Janeiro. Em certos casos, vamos comparar os resultados que encontramos na pesquisa sobre as transações legalizadas com as informações sobre o mercado imobiliário informal nas favelas da cidade no sentido de indicar complementaridades e/ou diferenças em relação às características sócio-demográficas e locais da mobilidade residencial operacionalizadas pelo mercado legal e o informal.

Nosso tratamento nesse relatório é, sobretudo, descritivo e procura dar uma visão geral das características sócio-demográficas do mercado imobiliário e dos fluxos de origem e destino dos deslocamentos domiciliares no Município do Rio de Janeiro. A identificação desses fluxos e as suas características sócio-demográficas, quando comparados com dados censitários, podem indicar tendências de modificação no perfil sócio-espacial dos bairros da cidade e servir de referência para a administração local.

Apresentamos os resultados sobre os critérios da decisão de localização domiciliar familiar a partir da classificação das preferências em relação aos atributos dos bairros da cidade e dos bens imobiliários. Dividimos os critérios familiares em “motivos de atração” para os bairros de destino do deslocamento domiciliar e “motivos de repulsão” para os bairros de origem. Procuramos estabelecer uma diferença entre os motivos relacionados ao “imóvel propriamente dito” e aqueles relativos ao bairro. Esses motivos são apresentados na forma de um “ranking” de motivos e sempre procurando estabelecer um ordenamento entre as três principais preferências das famílias por um critério ordinal.

¹ Nossa referência para as transações legalizadas na Cidade do Rio de Janeiro é o pagamento do ITBI.

Dessa forma, procuramos estabelecer uma análise que articule as preferências locacionais familiares (micro comportamental) com a estrutura intra-urbana da cidade do Rio de Janeiro (análise urbana).

Apresentamos uma tipologia da mobilidade residencial das famílias na cidade do Rio de Janeiro classificando essa mobilidade em ascendente, descendente e imobilidade residencial. Para tal, utilizamos o IDH dos bairros para hierarquizá-los segundo um critério abrangente e de valoração universal que permitisse estabelecer uma trajetória residencial das famílias que podemos denominar de “ascendente” e/ou “descendente”. Assim, construímos uma matriz de origem e destino dos deslocamentos domiciliares das famílias na cidade do Rio de Janeiro onde os bairros foram classificados por sua posição relativa no IDH da cidade. A partir dessa matriz, realizamos um exercício de identificação da ordem de grandeza da mobilidade residencial familiar (ascendentes, descendentes e imobilidade) e das principais características sócio-demográficas e comportamentais (preferências locacionais) dessas famílias.

O relatório que segue é um primeiro intento de oferecer um painel compreensivo da dinâmica de configuração sócio-espacial dos bairros da cidade do Rio de Janeiro a partir das decisões familiares e permite visualizar de forma sintética os fluxos e as características da mobilidade intra-urbana.

I - Características sócio-demográficas do mercado imobiliário e da mobilidade residencial

- Em relação à composição de gênero do mercado imobiliário legal na cidade do Rio de Janeiro, verifica-se um predomínio de homens que comparecem ao balcão do ITBI adquirindo imóveis, ou seja, um percentual de 42% de mulheres se identifica como adquirente de um bem imóvel residencial contra 58% de homens.

Tabela 1 - Gênero dos adquirentes de Imóveis

gênero	%
Feminino	42,32
Masculino	57,68
Total	100,00

- A comparação com os dados da pesquisa do mercado imobiliário nas favelas do Rio de Janeiro² (Abramo, 2002) revela uma diferença interessante em relação a composição de gênero do mercado imobiliário formal da cidade. Diferentemente do mercado formal, o mercado imobiliário em favelas tem no gênero feminino seu componente majoritário; entre os compradores de imóveis nas favelas na cidade, 62,30 % são mulheres e 37,70% são homens.
- A maioria dos adquirentes de imóveis entrevistados se declara casados (61%), 21,8% solteiros e 9,5% separados. O restante dos 7,7% se divide em desquitados, viúvos ou outros.
- A predominância da cor dos adquirentes de imóveis é branca formando 83% dos entrevistados. A cor parda soma 12,5%, a preta soma 3,91% e a amarela 0,33%.
- Notamos um certo equilíbrio no que diz respeito à faixa de renda dos adquirentes em relação a faixa que recebe 5 a 10 salários mínimos com a faixa que recebe mais de 10 salários mínimos (38,91% e 39,71%, respectivamente). A faixa de 3 a 5 salários mínimos ficou com 13,35%, a faixa de 1 a 3 ficou com 7,01% e, por último a faixa de até 1 salário mínimo com 1,02%.

Tabela 2 - Faixa de Renda do Adquirente de Imóveis

faixa de renda	%
Até 1 s.m.	1,02
1 a 3 s.m.	7,01
3 a 5 s.m.	13,35
5 a 10 s.m.	38,91
+ 10 s.m.	39,71
Total	100,00

- Com relação à faixa de renda familiar, ou seja, somando a renda de todos da família que contribuem para o sustento da casa, temos um equilíbrio agora que não se deu em duas faixas seguidas. O valor de 30,52% dos adquirentes com renda familiar de mais de 15 salários mínimos é seguido de perto pelos que possuem uma renda familiar de 5 a 10 salários mínimos (31,08%). Já os com 10 a 15 salários mínimos

² Abramo, P.. Mercado e ordem: do caos à teoria da localização residencial. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2002

ficaram na faixa de 26,46%. Logo após vem os de 2 a 5 salários mínimos com 11,4% e por último, os de até 2 salários mínimos, com 0,9%.

- O grau de instrução indica que a grande maioria das pessoas que estão se mudando na cidade possui o 3º grau como nível de estudo, ou seja, 58,92%. O nível de 2º grau ficou com 24,89%, o 1º grau com 9,25%, nível de mestrado / doutorado ficou com 5,51% e o alfabetizado com 1,43%.
- Quanto à ocupação profissional não houve nenhum pico nos dados obtidos. O que obteve maior concentração foi o nível de empregado com 38,6%. Já o nível de autônomo ficou com 24,97%, aposentado com 11,34%, funcionário público com 10,48%, serviço superior com 3,74%, não remunerado com 1,69%, comércio com 1,33% e outros com 0,48%.
- A questão da finalidade do imóvel como moradia própria teve como seu ponto mais alto na estatística estudada, com 71,54% dos casos. Os que compraram o imóvel para investimento ficou com 13,84%, compra para terceiros com 7,20%, para alugar com 6,20% e outros com 1,22%.

Tabela 3 - Finalidade do Imóvel adquirido

	%
Alugar	6,20
Comprou para terceiros (filhos, parentes etc...)	7,20
Investimento	13,84
Moradia Própria	71,54
Outros	1,22
Total	100,00

- A decisão de comprar o imóvel adquirido foi decidida pela família de acordo com 61,47% dos entrevistados no balcão. 32,18% declararam que a decisão foi individual e 6,35% dos adquirentes disse ter sido do cônjuge a decisão de comprar.
- Em quase metade dos adquirentes de imóveis (48,43%) tivemos o proprietário do imóvel como intermediador da compra. 36,55% tiveram a compra intermediada por um corretor e apenas 5,38% tiveram a um advogado para intermediar sua compra. O item “outros” ficou com 9,64%.
- 84,49% dos adquirentes diz ser usado o imóvel que ele adquiriu contra apenas 15,51% que diz ser novo.

- Quando perguntado se o imóvel em que residia antes de comprar o atual, pelo qual está pagando o ITBI era próprio, 57,18% dos entrevistados dizem que sim; 28,14 dizem que seu imóvel era alugado; 12,77% dizem que era de familiares e 0,90% dizem que o imóvel era cedido. O item “outros” ficou com 1,02% dos pontos.
- A maioria dos adquirentes de imóveis entrevistados disse que não reside no imóvel que está comprando (75,48%) e apenas 24,52% dizem que já está residindo no imóvel.
- Sobre o meio de transporte utilizado, 60,60% dos adquirentes fazem uso do transporte individual (carro ou moto), enquanto 30,72% utilizam meios de transporte coletivo, sendo que 25,42% usam ônibus; 4,94% usam metrô e 0,36% usam trem para se locomoverem. O item “outros” ficou com 8,67%. Neste item estão contemplados transportes tais como: como vans, kombis, bicicleta, etc..
- A maioria dos entrevistados declarou que a tipologia do seu imóvel anterior era apartamento (63,62%) contra 36,38% que declarou ser casa a tipologia.
- A tipologia do imóvel novo (adquirido) foi declarada ser apartamento também pela maioria dos entrevistados (69,12%) enquanto a tipologia casa esteve em 25,03% das declarações. O item “outros” ficou com 5,86%.
- Quando perguntados se houve alguma venda de outro imóvel para a aquisição do imóvel novo, 79,43% dos entrevistados disseram que não e apenas 27,57% disseram que sim.
- A forma mais usual de se obter informações sobre o imóvel no qual se está comprando, segundo os adquirentes, é a que acontece por meio de parentes ou amigos (42,38%). O percentual de 22,29% recorre a jornal para saber sobre o imóvel, juntamente com os 21,82% que recorrem a um corretor. O item “outros” e o item “panfletos” ficaram com 11,55% e 1,99%, respectivamente.

II – Características dos fluxos da mobilidade residencial

- 74% dos adquirentes entrevistados dizem terem saído do imóvel anterior por causa da sua localização e apenas 26% saíram por causa do imóvel em si.

Tabela 4 - Saiu do imóvel pela localização ou pelo imóvel em si

	%
Localização	74
Imóvel	26

- Os tipos de recursos utilizados na compra do imóvel são variados, porém a poupança lidera com 40,91%. O item “outros” o qual é respondido livremente pelo entrevistado ficou com 20,29%. Financiamento bancário ficou com 19,84%. Já o item “familiares” foi respondido em 8,76% dos casos, FGTS ficou com 7,98% e o item “direto com o incorporador” ficou com apenas 2,22% dos casos.
- A aquisição da casa própria é o fator mais importante para a compra do imóvel, segundo os adquirentes entrevistados, com 42,68% dos casos. A melhoria salarial nos últimos dois anos fica com 14,23%. O fator casamento fica com 11,23% dos casos, seguido de perto do item “insatisfação com o imóvel anterior” que tem 10,23%. Já os itens “insatisfação com o local da residência anterior” e o item “recebimento de herança ou doação de família” possuem um percentual bastante próximo um do outro (6,41 e 6,91%, respectivamente). O item “nascimento de filhos” segue de perto esses dois últimos, com 5,99% e o item “separação” fica com apenas 2,33% dos casos.
- A tabela dos três principais motivos para a saída do imóvel anterior em relação ao bairro onde se localiza este imóvel, nos mostra que a distância do trabalho é o fator que mais pesa na decisão de mudança dos adquirentes (52). O fator “distância de parentes” é seguido de perto pelo fator “proximidade de favelas” (34 e 33, respectivamente) e, 25 disseram que a violência foi o seu principal motivo para sair do imóvel. Já como segundo principal motivo para a saída em relação ao bairro fica a violência em primeiro lugar (29), seguido pelo item “barulho” (24). “Transporte”, “status” e “proximidade de favelas” são os itens seguintes que aparecem como segundo motivo para a saída (15, 13 e 13, respectivamente). Como terceiro motivo lidera o item “transporte” (14). Este item é seguido de perto pelos itens “problemas com infra-estrutura” (13), “distância do lazer” (12), distância do comércio” (10) e “proximidade de favelas” (10).

Analisando em relação ao imóvel em si, os três principais motivos de saída são os seguintes: liderando com a maioria das opiniões dos adquirentes está o item “tamanho do imóvel” (182). O preço do condomínio é o segundo item mais citado pelos adquirentes

(24) seguido da falta de garagem (21), da falta de varanda (15), do preço do IPTU (12) e da falta de elevador (7). Como segundo motivo de saída do imóvel em relação ao próprio imóvel temos o item “falta de varanda” como sendo o mais votado (25). Depois vem a falta de garagem (19), o preço do condomínio (15), o preço do IPTU (12), o tamanho do imóvel (8) e a falta de elevador (6). Por último, como terceiro motivo, temos o preço de IPTU como sendo o item mais votado (14). Falta de elevador e falta de varanda aparecem empatados em segundo lugar (9). Logo após vem o item falta de garagem (7), o item preço do condomínio (4) e o tamanho do imóvel (1).

Tabela 5 - Os três principais motivos para saída do imóvel anterior

Em relação ao bairro:

	1	2	3
Distância trabalho	52	11	1
Distância parentes	34	7	6
Distância comércio	10	9	10
Distância lazer	11	5	12
Distância escola	4	10	6
Status	7	13	3
Transporte	7	15	14
Proximidade favelas	33	13	10
Violência	25	29	6
Barulho	21	24	13
Problema Infra-estrutura	4	1	4
Conflito vizinhos	11	8	7

Em relação ao imóvel:

	1	2	3
Tamanho do Imóvel	182	8	1
Falta Varanda	15	25	9
Falta Garagem	21	19	7
Preço Condomínio	24	15	4
Falta Elevador	7	6	9
IPTU	12	12	14

- Os três principais motivos para a escolha do imóvel o qual os entrevistados estão adquirindo foram também colocados em um ranking e divididos em motivos com relação ao bairro e motivos com relação ao imóvel em si. Como líder no ranking de motivos em relação ao bairro temos o item “já morou no bairro” (430). Depois deste item, como segundo colocado, vem o item “oportunidade de negócios”, porém com uma pontuação bem inferior (123). Os demais motivos mantêm um distancia ainda maior do primeiro colocado no ranking, (80), (64), e (51): “proximidade de parentes”, “proximidade do trabalho” e “qualidade do bairro”, respectivamente. Como líder do

segundo motivo em relação ao bairro está o item “proximidade de parentes” (138) seguido de perto do item “proximidade do trabalho” (128). Os outros itens, novamente, mantêm uma distância dos primeiros: “qualidade do bairro” (76), oportunidade de negócios (73), transporte (61) e valorização do imóvel (56). Os itens restantes possuem uma pontuação ainda mais inferior e, colocando-os em ordem decrescente temos: “proximidade do comércio” (40); “já morou no bairro” (24); “proximidade do lazer” (22); “status” (20); “praia” (19); “verde” (14); “melhor vista” (5) e “associação de moradores” e “vizinhos” (3). No terceiro motivo temos o item “qualidade do bairro” como sendo o mais citado (76). O transporte vem em segundo lugar (54) e o item “proximidade de parentes” vem em terceiro (49). Com uma pontuação muito próxima do terceiro lugar referente ao terceiro motivo temos três itens: “oportunidade de negócios” (47) e os itens “valorização” e “proximidade do comércio” com (46).

Os motivos de escolha do imóvel novo agora com relação ao imóvel em si têm como líder em seu primeiro motivo o item “conforto do imóvel” (329). Em segundo lugar (205), está o item “valor do imóvel” e em terceiro lugar, com uma considerável distância dos primeiros lugares, está o item “propriedade” (87). O segundo motivo possui um ranking com um disparate do primeiro lugar no item “tamanho do imóvel” (248). O segundo mais citado foi o item “valor do imóvel” (107) e o terceiro “conforto do imóvel” (91). O item “propriedade” já possui uma distância razoável (58) seguido do “preço do condomínio” (50). Já o ranking do terceiro motivo possui uma uniformidade maior, tendo o item “propriedade” como líder. O segundo mais citado como terceiro motivo foi o item “valor do imóvel” (54) e o terceiro lugar ficou com o item “segurança” (47). O item “conforto do imóvel” e o item “garagem” seguem o terceiro lugar (41) e (38), respectivamente.

Tabela 6 - Os três principais motivos para entrada do imóvel anterior*Em relação ao bairro:*

	1	2	3
Já morou no bairro	430	24	10
Oportunidade Negócios	123	73	47
Proximidade Parentes	80	138	49
Proximidade Trabalho	64	128	18
Qualidade Bairro	51	76	76
Transporte	28	61	54
Valorização	21	56	46
Proximidade Lazer	21	22	18
Proximidade Comércio	12	40	46
Praia	12	19	33
Verde	10	14	13
Proximidade Escola	9	19	25
Status	8	20	14
Vizinhos	3	3	8
Melhor Vista	1	5	3
Associação Moradores		3	4

Em relação ao imóvel:

	1	2	3
Conforto Imóvel	329	91	41
Valor Imóvel	205	107	54
Propriedade	87	58	62
Amigos	44	24	27
Segurança	29	23	47
Tamanho Imóvel	17	248	31
Preço Condomínio	14	50	23
IPTU mais barato	13	17	10
Elevador	11		4
Conforto Condomínio	10	15	27
Varanda	7	6	20
Garagem	4	22	38

- Quando analisamos a tabela bairro do imóvel adquirido por estado civil observamos que a porcentagem de pessoas casadas é mais alta na maioria dos bairros, variando de 48% a 100%. O item solteiro e o item separado vêm em segundo lugar com uma incidência razoável (1/3 dos bairros do município do Rio). Especificando mais e analisando onde, em que zona da cidade encontra-se esses dois grupos (casados x solteiros/separados/divorciados), encontramos o seguinte:
 - nos bairros do subúrbio e zona oeste como, por exemplo, Madureira, Cascadura, Abolição, Campinho, Realengo, Bangu, Campo Grande, temos uma

incidência maior de adquirentes de imóveis entrevistados casados e uma porcentagem menor de solteiros/ separados/ divorciados.

ii. nos bairros da zona norte como, por exemplo, Ramos, Cachambi, Engenho Novo, São Cristóvão, têm uma porcentagem um pouco mais distribuída nos dois grupos (casados x solteiros/ separados/ divorciados).

iii. nos bairros da zona sul como, por exemplo, Flamengo, Botafogo, Humaitá, Lagoa, e também bairros do centro da cidade como Santa Teresa, ou próximos à campus universitários, como Maracanã, Vila Isabel, Urca, temos uma grande incidência de adquirentes que estão no grupo dos solteiros/separados/ divorciados.

- A tabela que traz o bairro do imóvel adquirido classificado por renda familiar mostra que pouquíssimos adquirentes de imóveis possuem uma renda familiar de até 2 salários mínimos. Estes poucos casos ocorreram nos bairros Bangu, Brás de Pina, Coelho Neto, Cordovil e Pilares.

A maior incidência de casos acontece nos níveis de renda familiar de 5 a 10 e de 10 a 15 salários mínimos. Suas maiores porcentagens se encontram nos bairros Bonsucesso, Cordovil, Madureira, Maracanã, Ramos, Benfica, Campinho, Catete, Rio Comprido, ou seja, bairros da zona norte e subúrbio. Já os bairros que possuem a faixa de renda familiar maior que 15 salários mínimos se encontram em sua maioria na zona sul da cidade como, por exemplo, Humaitá, Laranjeiras, Itanhangá, Urca, e em alguns pontos da zona norte como, por exemplo, Vista Alegre, Vila da Penha, São Cristóvão, Rocha.

Tabela 7 - Bairro do Imóvel adquirido por renda familiar (%)

Bairro	Até 2 sm	2 a 5 sm	5 a 10 sm	10 a 15 sm	+15 sm	s/inform	total
Abolição	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Acari	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Andaraí	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Bangu	10,53	47,37	10,53	5,26	15,79	10,53	100,00
Barra	0,00	4,26	29,79	34,04	27,66	4,26	100,00
Barros Filho	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Benfica	0,00	25,00	0,00	75,00	0,00	0,00	100,00
Bento Ribeiro	0,00	50,00	0,00	0,00	50,00	0,00	100,00
Bonsucesso	0,00	0,00	71,43	0,00	0,00	28,57	100,00
Botafogo	0,00	14,29	28,57	9,52	47,62	0,00	100,00
Brás de Pina	20,00	80,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Cachambi	0,00	0,00	44,44	55,56	0,00	0,00	100,00
Campinho	0,00	0,00	0,00	75,00	25,00	0,00	100,00

Campo Grande	5,26	15,79	31,58	31,58	15,79	0,00	100,00
Cascadura	0,00	0,00	28,57	0,00	71,43	0,00	100,00
Catete	0,00	0,00	0,00	83,33	16,67	0,00	100,00
Catumbi	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Cavalcante	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Centro	0,00	3,33	50,00	3,33	36,67	6,67	100,00
Coelho Neto	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Copacabana	0,00	2,38	28,57	21,43	47,62	0,00	100,00
Cordovil	20,00	0,00	80,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Deodoro	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Encantado	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Engenho da Rainha	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Engenho de Dentro	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Engenho Novo	0,00	9,09	18,18	0,00	36,36	36,36	100,00
Flamengo	0,00	7,69	23,08	15,38	38,46	15,38	100,00
Glória	0,00	0,00	20,00	60,00	20,00	0,00	100,00
Grajaú	0,00	9,09	18,18	27,27	45,45	0,00	100,00
Guadalupe	0,00	0,00	0,00	66,67	33,33	0,00	100,00
Higienópolis	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Humaitá	0,00	0,00	33,33	0,00	66,67	0,00	100,00
Ilha do Governador	0,00	5,88	21,57	35,29	35,29	1,96	100,00
Inhaúma	0,00	15,79	36,84	36,84	0,00	10,53	100,00
Ipanema	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Irajá	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Itanhangá	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Jacarepaguá	0,00	9,52	44,76	19,05	26,67	0,00	100,00
Lagoa	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Laranjeiras	0,00	0,00	33,33	0,00	66,67	0,00	100,00
Leblon	0,00	11,11	11,11	33,33	44,44	0,00	100,00
Lins	0,00	0,00	66,67	0,00	33,33	0,00	100,00
Madureira	0,00	7,14	78,57	0,00	14,29	0,00	100,00
Maracanã	0,00	0,00	75,00	25,00	0,00	0,00	100,00
Méier	0,00	12,12	33,33	30,30	24,24	0,00	100,00
Olaria	0,00	0,00	25,00	0,00	75,00	0,00	100,00
Oswaldo Cruz	0,00	64,29	7,14	21,43	7,14	0,00	100,00
Pavuna	0,00	40,00	30,00	10,00	20,00	0,00	100,00
Pedra de Guaratiba	0,00	50,00	33,33	0,00	0,00	16,67	100,00
Penha	0,00	0,00	37,50	50,00	12,50	0,00	100,00
Piedade	0,00	40,00	40,00	10,00	0,00	10,00	100,00
Pilares	16,67	16,67	0,00	66,67	0,00	0,00	100,00
Quintino	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Ramos	0,00	0,00	80,00	20,00	0,00	0,00	100,00
Realengo	0,00	15,38	46,15	23,08	15,38	0,00	100,00
Recreio	0,00	5,56	8,33	47,22	38,89	0,00	100,00
Rio Comprido	0,00	0,00	25,00	75,00	0,00	0,00	100,00
Rocha	0,00	0,00	16,67	0,00	83,33	0,00	100,00
Santa Cruz	0,00	11,11	55,56	0,00	33,33	0,00	100,00
Santa Teresa	0,00	7,14	50,00	7,14	14,29	21,43	100,00
São Conrado	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
São Cristóvão	0,00	0,00	0,00	40,00	60,00	0,00	100,00
Sepetiba	0,00	0,00	33,33	0,00	66,67	0,00	100,00

Tijuca	0,00	4,13	23,97	30,58	41,32	0,00	100,00
Todos os Santos	0,00	16,67	50,00	0,00	33,33	0,00	100,00
Urca	0,00	0,00	40,00	0,00	60,00	0,00	100,00
Vargem Grande	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Vaz Lobo	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	100,00
Vila da Penha	0,00	0,00	20,00	20,00	60,00	0,00	100,00
Vila Isabel	0,00	6,67	33,33	33,33	26,67	0,00	100,00
Vila Kosmos	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Vila Valqueire	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	100,00
Vista Alegre	0,00	0,00	25,00	0,00	75,00	0,00	100,00

- O bairro do imóvel adquirido por grau de instrução nos traz a maior incidência que é o nível de terceiro grau na maioria dos bairros da cidade. Já os bairros que têm a maior porcentagem de adquirentes de imóveis com o nível de segundo grau são, em sua maioria, bairros da zona oeste, como por exemplo, Bangu, Realengo, Santa Cruz, Pedra de Guaratiba, e norte como Benfica, Bonsucesso, Bento Ribeiro, Brás de Pina, Engenho da Rainha, Lins de Vasconcelos, Madureira, Maracanã, Rocha.

Os bairros que possuem adquirentes em sua maioria com apenas o primeiro grau estão localizados na zona norte como, por exemplo, Cordovil, Guadalupe, Oswaldo Cruz, e na zona oeste, Santa Cruz.

Pouquíssimos bairros apresentam adquirentes com pós-graduação. Os que possuem se localizam em bairros como Barra da Tijuca, Recreio, Jacarepaguá, Copacabana, Ipanema, Flamengo, Botafogo, Urca, Centro, Grajaú, Ilha do Governador, e alguns bairros da zona norte como Piedade, Tijuca, Vila da Penha, Vila Isabel, e zona oeste em Bangu e Realengo.

Tabela 8 - Bairro do Imóvel adquirido por grau de instrução

Bairro	Alfabetizado	1º Grau	2º Grau	3º Grau	Pós-grad	s/inform	Total
Abolição	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Acari	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Andaraí	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Bangu	15,79	10,53	57,89	10,53	5,26	0,00	100,00
Barra	0,00	2,08	10,42	77,08	10,42	0,00	100,00
Barros Filho	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Benfica	25,00	0,00	75,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Bento Ribeiro	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Bonsucesso	0,00	28,57	71,43	0,00	0,00	0,00	100,00
Botafogo	0,00	14,29	4,76	61,90	19,05	0,00	100,00
Brás de Pina	20,00	0,00	80,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Cachambi	0,00	0,00	11,11	88,89	0,00	0,00	100,00
Campinho	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00

Campo Grande	5,26	2,63	36,84	55,26	0,00	0,00	100,00
Cascadura	0,00	0,00	28,57	71,43	0,00	0,00	100,00
Catete	0,00	0,00	16,67	83,33	0,00	0,00	100,00
Catumbi	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Cavalcante	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Centro	0,00	13,33	26,67	50,00	10,00	0,00	100,00
Coelho Neto	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Copacabana	0,00	0,00	2,38	92,86	4,76	0,00	100,00
Cordovil	0,00	60,00	40,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Deodoro	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Encantado	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Engenho da Rainha	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Engenho de Dentro	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Engenho Novo	0,00	0,00	18,18	81,82	0,00	0,00	100,00
Flamengo	0,00	0,00	0,00	84,62	15,38	0,00	100,00
Glória	0,00	0,00	80,00	20,00	0,00	0,00	100,00
Grajaú	0,00	0,00	18,18	72,73	9,09	0,00	100,00
Guadalupe	0,00	66,67	33,33	0,00	0,00	0,00	100,00
Higienópolis	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Humaitá	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Ilha do Governador	1,96	9,80	27,45	56,86	3,92	0,00	100,00
Inhaúma	0,00	26,32	15,79	57,89	0,00	0,00	100,00
Ipanema	0,00	0,00	0,00	66,67	33,33	0,00	100,00
Irajá	0,00	0,00	40,00	60,00	0,00	0,00	100,00
Itanhangá	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Jacarepaguá	0,00	8,57	30,48	57,14	2,86	0,95	100,00
Lagoa	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Laranjeiras	0,00	33,33	0,00	66,67	0,00	0,00	100,00
Leblon	0,00	0,00	44,44	55,56	0,00	0,00	100,00
Lins	0,00	33,33	33,33	33,33	0,00	0,00	100,00
Madureira	0,00	14,29	64,29	21,43	0,00	0,00	100,00
Maracanã	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Méier	0,00	30,30	15,15	54,55	0,00	0,00	100,00
Olaria	0,00	0,00	25,00	75,00	0,00	0,00	100,00
Oswaldo Cruz	0,00	50,00	42,86	7,14	0,00	0,00	100,00
Pavuna	0,00	20,00	20,00	60,00	0,00	0,00	100,00
Pedra de Guaratiba	33,33	0,00	50,00	16,67	0,00	0,00	100,00
Penha	0,00	0,00	25,00	75,00	0,00	0,00	100,00
Piedade	0,00	10,00	30,00	50,00	10,00	0,00	100,00
Pilares	0,00	33,33	16,67	50,00	0,00	0,00	100,00
Quintino	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
Ramos	0,00	0,00	40,00	60,00	0,00	0,00	100,00
Realengo	0,00	30,77	46,15	15,38	7,69	0,00	100,00
Recreio	0,00	2,78	0,00	86,11	11,11	0,00	100,00
Rio Comprido	0,00	25,00	25,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Rocha	0,00	0,00	66,67	33,33	0,00	0,00	100,00
Santa Cruz	0,00	88,89	0,00	0,00	11,11	0,00	100,00
Santa Teresa	14,29	0,00	21,43	57,14	7,14	0,00	100,00
São Conrado	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
São Cristóvão	0,00	20,00	40,00	40,00	0,00	0,00	100,00
Sepetiba	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00

Tijuca	0,00	4,13	25,62	68,60	1,65	0,00	100,00
Todos os Santos	0,00	0,00	16,67	83,33	0,00	0,00	100,00
Urca	0,00	0,00	0,00	60,00	40,00	0,00	100,00
Vargem Grande	0,00	16,67	33,33	50,00	0,00	0,00	100,00
Vaz Lobo	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Vila da Penha	0,00	0,00	20,00	50,00	30,00	0,00	100,00
Vila Isabel	0,00	0,00	22,22	61,11	16,67	0,00	100,00
Vila Kosmos	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
Vila Valqueire	0,00	0,00	50,00	50,00	0,00	0,00	100,00
Vista Alegre	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00

- Analisando a faixa de renda do adquirente de imóveis por local de trabalho encontramos que a maior faixa de renda que colocamos no questionário, que é a correspondente à quem recebe mais de 10 salários mínimos, se concentra no bairro Centro, confirmando a análise que a maioria esmagadora dos adquirentes de imóveis da cidade trabalham no Centro. A faixa de renda que vem a seguir (5 a 10 salários mínimos) também se localiza no Centro. O restante dos adquirentes que não trabalha no Centro se pulveriza pela cidade. Pode se dizer que há uma micro-concentração ainda nos bairros da zona sul, como Copacabana, Botafogo e também Barra da Tijuca.
- A tabela que traz o tipo de imóvel anterior e o tipo de imóvel novo (adquirido) por bairro nos mostra que a maioria dos adquirentes de imóveis entrevistados saiu de casas para apartamentos ou mesmo de apartamentos para outro apartamento. Isso é geral, acontece em toda cidade, sinalizando que a cidade está se verticalizando cada vez mais. Os bairros onde a maioria dos adquirentes ainda sai de um imóvel do tipo casa são os seguintes: Alto da Boa Vista, Bangu, Benfica, Bonsucesso, Campo Grande, Cavalcante, Deodoro, Guadalupe, Jardim Sulacap, Olaria, Oswaldo Cruz, Padre Miguel, Pavuna, Pedra de Guaratiba, Penha, Piedade, Ramos, Realengo, Rocha Miranda, Santa Cruz, Vaz Lobo, Vila Valqueire e Vista Alegre. Os bairros de Madureira, São Cristóvão, Bento Ribeiro mostraram um equilíbrio em suas porcentagens, ou seja, têm a mesma porcentagem de indivíduos deixando seus imóveis tipo casa e tipo apartamento.

O bairro dos imóveis adquiridos pelos entrevistados onde a maioria do tipo do imóvel é casa são os seguintes: Abolição, Bangu, Benfica, Bento Ribeiro, Campinho, Campo Grande, Cavalcante, Deodoro, Guadalupe, Guaratiba, Inhaúma, Oswaldo Cruz, Pavuna, Pilares, Quintino, Santa Cruz, Sepetiba, Vila da Penha. Os bairros de Cachambi, Madureira, Penha, Piedade e Vila Valqueire mostraram um equilibrado

Índice de ocorrências, mostrando que a porcentagem de casas adquiridas se equipara aos apartamentos adquiridos.

Bairro Anterior	apto	casa	outro	Bairro Novo	apto	casa	outro
Abolição	80,00	20,00	0,00	Abolição	0,00	100,00	0,00
Alegrete(R.S.)	100,00	0,00	0,00	Acari	100,00	0,00	0,00
Alto da Boa Vista	0,00	100,00	0,00	Andaraí	100,00	0,00	0,00
Andaraí	100,00	0,00	0,00	Bangu	26,67	73,33	0,00
Bangu	7,69	92,31	0,00	Barra	76,09	10,87	13,04
Barra	81,40	18,60	0,00	Benfica	25,00	75,00	0,00
Belém	100,00	0,00	0,00	Bento Ribeiro	0,00	50,00	50,00
Belo Horizonte	0,00	100,00	0,00	Bonsucesso	57,14	42,86	0,00
Benfica	0,00	100,00	0,00	Botafogo	100,00	0,00	0,00
Bento Ribeiro	50,00	50,00	0,00	Brás de Pina	100,00	0,00	0,00
Bonsucesso	44,44	55,56	0,00	Cachambi	50,00	50,00	0,00
Botafogo	92,86	7,14	0,00	Campinho	25,00	75,00	0,00
Brasília	100,00	0,00	0,00	Campo Grande	10,81	72,97	16,22
Cachambi	100,00	0,00	0,00	Cascadura	57,14	42,86	0,00
Campo Grande	5,00	95,00	0,00	Catete	100,00	0,00	0,00
Cascadura	60,00	40,00	0,00	Cavalcante	0,00	100,00	0,00
Catete	80,00	20,00	0,00	Centro	89,29	0,00	10,71
Catumbi	100,00	0,00	0,00	Coelho Neto	100,00	0,00	0,00
Cavalcante	0,00	100,00	0,00	Copacabana	94,59	0,00	5,41
Caxias	0,00	100,00	0,00	Cordovil	100,00	0,00	0,00
Centro	100,00	0,00	0,00	Deodoro	0,00	100,00	0,00
Copacabana	100,00	0,00	0,00	Encantado	100,00	0,00	0,00
Cordovil	100,00	0,00	0,00	Engenho da Rainha	100,00	0,00	0,00
Corumbá-MS	100,00	0,00	0,00	Engenho de Dentro	100,00	0,00	0,00
Curitiba	100,00	0,00	0,00	Engenho Novo	54,55	45,45	0,00
Deodoro	0,00	100,00	0,00	Fazenda Botafogo	100,00	0,00	0,00
Engenho de Dentro	100,00	0,00	0,00	Flamengo	100,00	0,00	0,00
Engenho Novo	100,00	0,00	0,00	Glória	100,00	0,00	0,00
Fazenda Botafogo	100,00	0,00	0,00	Grajaú	90,91	9,09	0,00
Flamengo	88,89	11,11	0,00	Guadalupe	33,33	66,67	0,00
Florida(Usa)	0,00	100,00	0,00	Guaratiba	0,00	100,00	0,00
Fortaleza	0,00	100,00	0,00	Humaitá	100,00	0,00	0,00
Gávea	66,67	33,33	0,00	Ilha do Governador	82,22	17,78	0,00
Glória	100,00	0,00	0,00	Inhaúma	21,05	52,63	26,32
Grajaú	80,95	19,05	0,00	Ipanema	100,00	0,00	0,00
Guadalupe	16,67	83,33	0,00	Irajá	80,00	20,00	0,00
Humaitá	100,00	0,00	0,00	Itanhangá	0,00	0,00	100,00
Ilha do Governador	65,00	35,00	0,00	Jacarepaguá	80,77	13,46	5,77
Inhaúma	72,73	27,27	0,00	Lagoa	100,00	0,00	0,00
Ipanema	100,00	0,00	0,00	Laranjeiras	33,33	33,33	33,33
Irajá	63,64	36,36	0,00	Leblon	100,00	0,00	0,00
Jacarepaguá	56,04	43,96	0,00	Lins	100,00	0,00	0,00
Jardim Botânico	60,00	40,00	0,00	Madureira	50,00	50,00	0,00
Jardim Sulacap	0,00	100,00	0,00	Maracanã	85,71	14,29	0,00
Lagoa	100,00	0,00	0,00	Méier	90,00	10,00	0,00
Laranjeiras	75,00	25,00	0,00	Niterói	0,00	0,00	100,00

Leblon	100,00	0,00	0,00	Olaria	75,00	25,00	0,00
Leme	100,00	0,00	0,00	Oswaldo Cruz	28,57	71,43	0,00
Lins	100,00	0,00	0,00	Pavuna	30,00	70,00	0,00
Madureira	50,00	50,00	0,00	Pedra de Guaratiba	66,67	0,00	33,33
Maracanã	100,00	0,00	0,00	Penha	50,00	50,00	0,00
Méier	56,10	43,90	0,00	Piedade	50,00	50,00	0,00
Nilópolis	100,00	0,00	0,00	Pilares	33,33	66,67	0,00
Niterói	23,08	76,92	0,00	Quintino	0,00	100,00	0,00
Nova Iguaçu	0,00	100,00	0,00	Ramos	80,00	20,00	0,00
Nova York	0,00	100,00	0,00	Realengo	53,85	46,15	0,00
Olaria	33,33	66,67	0,00	Recreio	63,89	19,44	16,67
Oswaldo Cruz	0,00	100,00	0,00	Rio Comprido	75,00	25,00	0,00
Padre Miguel	0,00	100,00	0,00	Rocha	83,33	16,67	0,00
Pavuna	0,00	100,00	0,00	Santa Cruz	11,11	55,56	33,33
Pedra de Guaratiba	0,00	100,00	0,00	Santa Teresa	85,71	7,14	7,14
Penha	40,00	60,00	0,00	São Conrado	100,00	0,00	0,00
Piedade	41,67	58,33	0,00	São Cristovão	100,00	0,00	0,00
Ramos	0,00	100,00	0,00	São Gonçalo	0,00	100,00	0,00
Realengo	0,00	100,00	0,00	Sepetiba	0,00	100,00	0,00
Recreio	77,78	22,22	0,00	Tijuca	86,96	11,30	1,74
Resende	0,00	100,00	0,00	Todos os Santos	83,33	16,67	0,00
Rio Comprido	66,67	33,33	0,00	Urca	60,00	40,00	0,00
Rocha Miranda	0,00	100,00	0,00	Vargem Grande	0,00	33,33	66,67
Rocinha	0,00	50,00	50,00	Vaz Lobo	0,00	50,00	50,00
Santa Cruz	42,86	57,14	0,00	Vila Cosmos	0,00	100,00	0,00
Santa Teresa	100,00	0,00	0,00	Vila da Penha	30,00	70,00	0,00
Santos	0,00	100,00	0,00	Vila Isabel	94,44	5,56	0,00
São Cristóvão	50,00	50,00	0,00	Vila Kennedy	0,00	100,00	0,00
São Paulo	0,00	100,00	0,00	Vila Valqueire	50,00	50,00	0,00
Senador Camará	100,00	0,00	0,00	Vista Alegre	100,00	0,00	0,00
Tijuca	71,60	28,40	0,00				
Todos os Santos	100,00	0,00	0,00				
Urca	100,00	0,00	0,00				
Usa	100,00	0,00	0,00				
Vaz Lobo	0,00	100,00	0,00				
Vila da Penha	92,86	7,14	0,00				
Vila Isabel	78,57	21,43	0,00				
Vila Kennedy	0,00	100,00	0,00				
Vila Valqueire	40,00	60,00	0,00				
Vista Alegre	14,29	85,71	0,00				

Obs.: Incluídos também locais fora do Município.

- Analisando o tipo de imóvel novo ou usado por renda familiar encontramos um equilíbrio de ocorrências de imóveis novos e usados nas faixas de renda. Por exemplo, na faixa de renda de até 2 salários mínimos temos que 1,38% dos entrevistados adquiriram um imóvel novo e 0,81% um imóvel usado. Na faixa de renda seguinte, temos entrevistados que possuem uma renda familiar de 2 a 5 salários

mínimos e a porcentagem de imóveis novos adquiridos é de 9,66% e de 11,19% de imóveis usados. Já na faixa de renda seguinte, de 5 a 10 salários mínimos, temos uma porcentagem de 27,59% de imóveis novos e 31,81% de imóveis usados adquiridos. Indo para a faixa seguinte, que é a de 10 a 15 salários mínimos, encontramos 28,97% dos adquirentes comprando um imóvel novo e 26,01% adquirindo um imóvel usado. Por último, na faixa de renda de mais de 15 salários mínimos, encontramos a maior porcentagem que foi de 32,41% de entrevistados adquirindo imóveis novos, mantendo também um equilíbrio com a porcentagem de adquirentes de imóveis usados que foi de 30,19%.

- A tabela que cruza os dados de tipo de imóvel anterior com o tipo de imóvel adquirido nos mostra que: 78,56% dos adquirentes de imóveis entrevistados saíram de um apartamento para outro apartamento; 15,29% dos adquirentes saíram de um apartamento para ir para uma casa e 6,16% saíram de um apartamento para ir para uma outra coisa, sendo esse o item “outros”.

Já os adquirentes entrevistados que saíram de uma casa, 48,77% deles foram para um apartamento; 44,21% foram para uma casa e o item “outros” ficou com 7,02% dos casos.

- Temos em uma tabela a porcentagem de tipo de imóveis novos e usados por bairro mostrando mais uma vez que a maioria das transações ocorre com imóveis usados (cerca de 84%, como visto em tabela anterior). Há uma certa uniformidade na espacialização dessa minoria de bairros que registraram transações com imóveis novos. Temos imóveis transacionados em todas as zonas: sul, norte, oeste e subúrbio. Por exemplo, temos na zona oeste 14,29% dos imóveis transacionados em Bangu são novos; em Campo Grande são 30,56%; em Realengo temos 7,69%; Santa Cruz são 33,33% de imóveis novos; Vargem Grande são 66,67%. Na zona norte e subúrbio temos que em Cordovil 20% dos entrevistados adquiriram imóveis novos; em Engenho da Rainha foram 50%; no Grajaú foram 18,18% de imóveis novos; na Ilha do Governador são 6,38%; em Irajá temos 20%; no Maracanã somam 12,5%; no Méier temos 21,21% de imóveis novos transacionados; em Oswaldo Cruz temos 7,14%; em Ramos encontram-se 20% de imóveis novos adquiridos; no Rio Comprido são 25%; na Tijuca 15,83%; em Vaz Lobo temos 50%; na Vila da Penha temos 10%; na Vila Kennedy 25% dos imóveis adquiridos são novos e na Vila Valqueire são 50%. Na zona sul temos que no bairro de Botafogo 35% dos imóveis adquiridos são novos; no

Flamengo são 7,69% destes; em Laranjeiras temos 33,33% e na Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá temos as taxas de 38,30%, 50% e 23,30%, respectivamente para os imóveis adquiridos novos.

- A tabela que mostra a matriz de origem e destino por Área de Planejamento (AP) nos apresenta que a maioria esmagadora das transações efetuadas pelos adquirentes de imóveis que comparecem no balcão do ITBI ocorre dentro da mesma AP, ou seja, as pessoas estão se mudando dentro da sua própria Área de Planejamento. As taxas mostradas na tabela são da seguinte ordem:
 - i. **64,41%** dos adquirentes que se mudaram da **AP 1** (Centro), se mudaram para a própria AP 1 e apenas 16,95% para a AP 2 (zona sul); 10,17% para a AP 3 (zona norte); 0% para a AP 4 (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá) e 3,39% para a AP 5 (zona oeste). O item sem informação ficou com 5,08% dos casos.
 - ii. **78,26%** dos adquirentes que se mudaram da **AP 2** (zona sul), se mudaram para a própria AP 2. Apenas 2,17% se mudaram para a AP 1 (Centro); 5,43% para a AP 3 (zona norte); 6,52% para a AP 4 (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá) e 0,72% para a AP 5 (zona oeste). O item sem informação ficou com 6,88% dos casos.
 - iii. **79,66%** dos adquirentes que se mudaram da **AP 3** (zona norte), se mudaram para a própria AP 3. Apenas 2,41% se mudaram para a AP 1 (Centro); 7,59% para a AP 2 (zona sul); 4,14% para a AP 4 (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá) e 3,45% para a AP 5 (zona oeste). O item sem informação ficou com 2,76% dos casos.
 - iv. **65,83%** dos adquirentes que se mudaram da **AP 4** (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá), se mudaram para a própria AP 4. 0% se mudou para a AP 1 (Centro); 22,11% para a AP 2 (zona sul); 6,53% para a AP 3 (zona norte) e 3,02% para a AP 5 (zona oeste). O item sem informação ficou com 2,51% dos casos.
 - v. **59,09%** dos adquirentes que se mudaram da **AP 5** (zona oeste), se mudaram para a própria AP 5. Apenas 2,27% se mudaram para a AP 1 (Centro); 10,23% para a AP 2 (zona sul); 10,23% para a AP 3 (zona norte) e 11,36% para a AP 4 (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá). O item sem informação ficou com 6,82% dos casos.

Tabela 10 - Matriz origem X destino por AP

AP	DESTINO					total
	1	2	3	4	5	
Origem sem informação	5,08	6,88	2,76	2,51	6,82	4,50
1	64,41	2,17	2,41	0,00	2,27	5,81
2	16,95	78,26	7,59	22,11	10,23	33,00
3	10,17	5,43	79,66	6,53	10,23	30,04
4	0,00	6,52	4,14	65,83	11,36	18,75
5	3,39	0,72	3,45	3,02	59,09	7,89
total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

- Na tabela nº 11 que traz a matriz origem e destino cruzando Região Administrativa (RA) por Área de Planejamento (AP) podemos ver o mesmo fenômeno descrito acima na matriz de origem e destino por AP, ou seja, a mobilidade dos adquirentes de imóveis entrevistados se dá dentro da própria AP ou, neste caso, dentro da RA que pertence a AP de onde ele saiu. Os dados mostram o seguinte:
 - i. 33,96% dos adquirentes de imóveis que saíram da AP 1 (Centro) foram para a RA 02 (Centro); 20,75% foram para a RA 23 (Santa Teresa); 9,43% foram para a RA 07 (São Cristóvão) e 7,55% foram para a RA 03 (Rio Comprido), todas RAs que pertencem à AP 1 (Centro) e somam a maioria das mudanças. O restante de mudanças se pulverizam nas outras RAs.
 - ii. 31,23% dos adquirentes de imóveis que saíram da AP 2 (zona sul) foram para a RA 08 (Tijuca); 13,29% foram para a RA 04 (Botafogo); 12,29% foram para a RA 05 (Copacabana) e 10,3% foram para a RA 09 (Vila Isabel), todas RAs que pertencem a AP 2 (zona sul) e soma a maioria das mudanças. O restante se pulveriza nas demais RAs.
 - iii. 22,63% dos adquirentes de imóveis que saíram da AP 3 (zona norte) foram para a RA 13 (Méier); 17,15% foram para a RA 20 (Ilha do Governador); 14,60% foram para a RA 15 (Madureira); 8,39% foram para a RA 14 (Irajá); 6,57% foram para a RA 12 (Inhaúma); 5,84% foram para a RA 10 (Ramos); 4,74% foram para a RA 11 (Penha); 3,28% foram para a RA 25 (Pavuna) e 1,09% foram para a RA 22 (Anchieta), todas RAs que pertencem à AP 3 e somam a maioria das mudanças dos adquirentes. O restante se pulveriza nas outras RAs.

iv. 50,29% dos adquirentes de imóveis que saíram da AP 4 (Barra da Tijuca, Recreio e Jacarepaguá) foram para a RA 16 (Jacarepaguá) e 26,32% foram para a RA 24 (Barra da Tijuca) que são RAs que pertencem a AP 4 e somam a maioria das mudanças. O restante se pulveriza nas demais RAs.

v. 33,33% dos adquirentes de imóveis que se mudaram da AP 5 (zona oeste) foram para a RA 17 (Bangu) e outros 33,33% foram para a RA 18 (Campo Grande); 4,17% foram para a RA 19 (Santa Cruz) e 2,78% foram para a RA 26 (Guaratiba), todas RAs que pertencem a AP 5 e soma a maioria das mudanças dos adquirentes. O restante se pulveriza nas demais RAs.

Tabela 11 - Matriz de AP de Origem x RA de Destino (%)

AP	Regiões Administrativas (RA)																								
	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	24	25	26	total
outros	4,88	0,00	21,95	9,76	4,88	2,44	7,32	2,44	0,00	7,32	0,00	7,32	0,00	2,44	0,00	4,88	4,88	4,88	2,44	0,00	0,00	12,20	0,00	0,00	100,00
1	33,96	7,55	0,00	0,00	0,00	9,43	11,32	0,00	0,00	0,00	0,00	3,77	0,00	0,00	0,00	3,77	0,00	0,00	3,77	0,00	20,75	0,00	5,66	0,00	100,00
2	2,66	0,33	13,29	12,29	4,65	0,00	31,23	10,30	0,00	0,33	0,33	4,65	0,33	1,66	2,66	1,00	0,33	0,66	0,00	0,00	0,33	11,96	0,00	1,00	100,00
3	0,73	0,00	1,46	0,00	0,73	1,09	2,55	0,73	5,84	4,74	6,57	22,63	8,39	14,60	3,65	0,00	1,09	1,82	17,15	1,09	0,36	1,09	3,28	0,36	100,00
4	0,00	0,00	0,58	0,58	0,58	0,00	6,43	2,34	0,00	0,58	0,00	0,00	1,17	2,92	50,29	1,17	4,68	0,00	0,58	0,00	0,00	26,32	1,75	0,00	100,00
5	0,00	1,39	2,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,17	9,72	0,00	0,00	4,17	33,33	33,33	4,17	0,00	0,00	1,39	2,78	0,00	2,78	100,00
total	3,29	0,66	6,14	4,61	2,08	0,99	13,27	4,17	1,75	1,97	2,41	9,65	2,85	5,59	11,73	3,62	4,17	1,32	5,59	0,33	1,54	9,98	1,64	0,66	100,00

III – Características da Mobilidade Residencial analisadas com base no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)

- Analisando as tabelas sócio-demográficas classificadas pelo IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), podemos perceber três categorias distintas: a categoria ascendente, a categoria estável e a categoria descendente.

Com relação ao gênero dos adquirentes de imóveis entrevistados constatamos que na categoria ascendente, ou seja, que mudou para um bairro considerado pelo IDH melhor do que o que ele saiu, o gênero masculino ficou com 60,42% e o gênero feminino com 38,89%. Na categoria estável, o gênero masculino ficou com 52,2% e o gênero feminino com 47,8% e na categoria descendente a relação continuou a ser praticamente a mesma, com a variação de 66,82% para o gênero masculino e de 33,18% para o gênero feminino.

ASCENDENTE

gênero	número	%
Feminino	56.00	38.89%
Masculino	87.00	60.42%
Sem inform.	1.00	0.69%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

gênero	número	%
Feminino	239.00	47.70%
Masculino	261.00	52.10%
sem inform.	1.00	0.20%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

gênero	número	%
Feminino	75.00	33.19%
Masculino	151.00	66.81%
sem inform.		
total	226.00	100.00%

O item sobre o estado civil também escalonado pelo IDH mostra que a maior porcentagem fica com o estado civil casado nas três categorias e tem um aumento de 10%, aproximadamente, da categoria ascendente para a estável e depois um aumento sutil de 1%, aproximadamente, da categoria estável para a categoria descendente. Os estados civis que podem ser agrupados em “solteiro/ separado/ divorciado”, trazem na categoria ascendente uma maior porcentagem do que nas

categorias estável e descendente, ou seja, inversamente ao que acontece com o estado civil “casado”.

ASCENDENTE

estado civil	número	%
Casado	76.00	52.78%
Outros	3.00	2.08%
Separado	15.00	10.42%
Solteiro	34.00	23.61%
Viúvo	8.00	5.56%
divorciado	7.00	4.86%
Sem inform.	1.00	0.69%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

estado civil	Número	%
Casado	312.00	62.28%
Outros	6.00	1.20%
Separado	49.00	9.78%
Solteiro	106.00	21.16%
Viúvo	22.00	4.39%
divorciado	4.00	0.80%
sem inform.	2.00	0.40%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

estado civil	numero	%
Casado	143.00	63.27%
Outros	4.00	1.77%
Separado	20.00	8.85%
Solteiro	46.00	20.35%
Viúvo	12.00	5.31%
divorciado	1.00	0.44%
sem inform.		
total	226.00	100.00%

Em se tratando de cor dos adquirentes de imóveis temos que a cor branca é muito superior às demais em todas as categorias: 79,17% na ascendente, 80,04% na estável e 87,61 na categoria descendente. Depois da cor branca, a cor parda é a que mais acontece com 15,28% na categoria ascendente, 12,77% na categoria estável e 7,52% na categoria descendente. O restante das cores apuradas (amarela e preta) varia de 0 a 4,39%.

ASCENDENTE

cor	número	%
Amarela	3.00	2.08%
Branca	114.00	79.17%
Parda	22.00	15.28%
Preta	4.00	2.78%
Sem inform.	1.00	0.69%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

cor	número	%
Amarela	0.00	0.00%
Branca	401.00	80.04%
Parda	64.00	12.77%
Preta	22.00	4.39%
sem inform.	14.00	2.79%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

Cor	número	%
Amarela	0.00	0.00%
Branca	198.00	87.61%
Parda	17.00	7.52%
Preta	8.00	3.54%
sem inform.	3.00	1.33%
Total	226.00	100.00%

Nas tabelas de faixa de renda pelo IDH encontramos o maior índice de adquirentes de imóveis na faixa de 5 a 10 salários mínimos na categoria ascendente (43,75%). Na categoria estável, temos que a maior incidência ocorre na faixa de mais de 10 salários mínimos (36,73%), como também ocorre na categoria descendente (45,13%). A porcentagem na faixa de renda de mais de 10 salários mínimos na categoria ascendente ficou com 35,42% dos casos, próxima da categoria estável, porém com aproximadamente 10% de diferença da categoria descendente para a mesma faixa de renda.

A faixa de renda de 3 a 5 salários mínimos nas três categorias gira em torno de 12,5% e a de 1 a 3 salários mínimos varia de 4,87 a 7,58%. A porcentagem da faixa de renda de até 1 salário mínimo varia de 0,88 a 1,39% nas três categorias.

ASCENDENTE

faixa de renda	número	%
Até 1 s.m.	2.00	1.39%
1 a 3 s.m.	9.00	6.25%
3 a 5 s.m.	18.00	12.50%
5 a 10 s.m.	63.00	43.75%
+ 10 s.m.	51.00	35.42%
sem inform.	1.00	0.69%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

faixa de renda	número	%
Até 1 s.m.	5.00	1.00%
1 a 3 s.m.	38.00	7.58%
3 a 5 s.m.	68.00	13.57%
5 a 10 s.m.	181.00	36.13%
+ 10 s.m.	184.00	36.73%
sem inform.	25.00	4.99%
TOTAL	501.00	100.00%

DESCENDENTE

faixa de renda	número	%
Até 1 s.m.	2.00	0.88%
1 a 3 s.m.	11.00	4.87%
3 a 5 s.m.	28.00	12.39%
5 a 10 s.m.	79.00	34.96%
+ 10 s.m.	102.00	45.13%
sem inform.	4.00	1.77%
TOTAL	226.00	100.00%

As tabelas que ilustram a renda familiar dos adquirentes de imóveis pelo IDH mostram que na categoria ascendente as duas faixas que lideram são as de 10 a 15 salários mínimos e a de mais de 15 salários mínimos, com 50 e 46,67%, respectivamente. Já na categoria estável, as duas faixas que lideram são as de 5 a 10 e a de mais de 15 salários mínimos com 33,93 e 31,14%, respectivamente. Na categoria descendente a faixa de 10 a 15 salários mínimos lidera com 37,17% dos casos e as faixas de 5 a 10 e a de mais de 15 salários mínimos estão praticamente com o mesmo valor: 25,66 e 25,22%, respectivamente. A faixa de 2 a 5 salários mínimos encontra-se bem maior na categoria ascendente, 23,33%. Já nas duas outras categorias (estável e descendente) ela varia de 9,29 a 10,58%, respectivamente.

A faixa de renda familiar com até 2 salários mínimos tem pouca representatividade nas três categorias (ascendente, estável e descendente) : 2,22%, 0,80% e 0%.

ASCENDENTE

Renda familiar	número	%
Até 2 s.m.	2.00	2.22%
2 a 5 s.m.	21.00	23.33%
5 a 10 s.m.	31.00	34.44%
10 a 15 s.m.	42.00	46.67%
+15 s.m.	45.00	50.00%
sem inform.	3.00	3.47%
Total	90.00	100.00%

ESTÁVEL

renda familiar	número	%
Até 2 s.m.	4.00	0.80%
2 a 5 s.m.	53.00	10.58%
5 a 10 s.m.	170.00	33.93%
10 a 15 s.m.	102.00	20.36%
+15 s.m.	156.00	31.14%
sem inform.	16.00	3.19%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

renda familiar	número	%
2 a 5 s.m.	21.00	9.29%
5 a 10 s.m.	58.00	25.66%
10 a 15 s.m.	84.00	37.17%
+15 s.m.	57.00	25.22%
sem inform.	6.00	2.65%
total	226.00	100.00%

O grau de instrução dos adquirentes de imóveis relacionados com o IDH nos mostra que o terceiro grau é o mais cotado em todas as categorias: ascendente, estável e descendente, variando muito pouco a porcentagem de cada um em relação ao outro (57,09 a 59,29%). O item em seguida mais cotado é o de segundo grau com 27,78% na categoria ascendente, 26,55% na categoria estável e 21,68% na categoria descendente. Já o item primeiro grau varia um pouco mais tendo 6,94% na categoria ascendente, 10,58% na categoria estável e 7,96% na categoria descendente. A categoria descendente é a que mais possui adquirentes com mestrado/ doutorado, com 8,85%. Depois vem a categoria ascendente com 6,25% e por último a categoria estável com 3,39% dos adquirentes de imóveis entrevistados.

O item alfabetizado varia de 0,69 a 1,40 nas três categorias, sendo maior na estável e menor na ascendente.

ASCENDENTE

grau de instrução	número	%
1º Grau	10.00	6.94%
2º Grau	40.00	27.78%
3º Grau	84.00	58.33%
Alfabetizado	1.00	0.69%
Mestrado/Doutorado	9.00	6.25%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

grau de instrução	número	%
1º Grau	55.00	10.98%
2º Grau	133.00	26.55%
3º Grau	286.00	57.09%
Alfabetizado	7.00	1.40%
Mestrado/Doutorado	17.00	3.39%
sem inform.	3.00	0.60%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

grau de instrução	número	%
1º Grau	18.00	7.96%
2º Grau	49.00	21.68%
3º Grau	134.00	59.29%
Alfabetizado	2.00	0.88%
Mestrado/Doutorado	20.00	8.85%
sem inform.	3.00	1.33%
Total	226.00	100.00%

Nas tabelas referentes à ocupação profissional dos adquirentes de imóveis pelo IDH temos que o item empregado aparece como a maioria dos entrevistados, com 43,06% na categoria ascendente, 32,53% na categoria estável e 36,28% na categoria descendente. O próximo item que possui maiores taxas é o item autônomo com 19,44% na categoria ascendente, 20,56% na categoria estável e 26,99% na categoria descendente. Os demais itens variam muito pouco nas três categorias. Por exemplo: o item aposentado varia de 9,73 a 11,81% nas três categorias; o item comércio varia de 0 a 1,80% nas três categorias; o item empregador varia de 4,17 a 7,96% nas três categorias; o item funcionário público varia de 6,64 a 11,38% nas três categorias; o item serviço superior varia de 2,08 a

4,59% nas três categorias; o item não remunerado varia de 0,44 a 2,2% nas três categorias e o item desempregado varia de 0 a 0,44% nas três categorias.

ASCENDENTE

Ocup.profissional	número	%
Aposentado	17.00	11.81%
Autônomo	28.00	19.44%
Comércio	2.00	1.39%
Empregado	62.00	43.06%
Empregador	6.00	4.17%
Funcionário público	13.00	9.03%
Não remunerado	1.00	0.69%
Serviço superior sem inform.	3.00	2.08%
	12.00	8.33%
Total	144.00	100.00%

ESTÁVEL

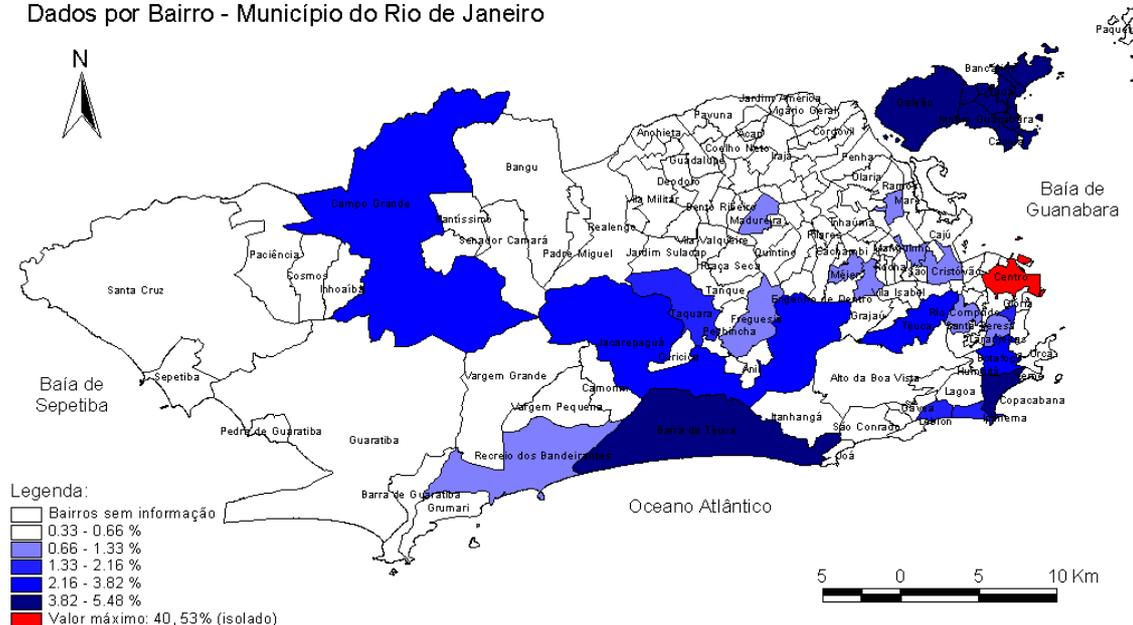
Ocup.profissional	número	%
Aposentado	51.00	10.18%
Autônomo	103.00	20.56%
Comércio	9.00	1.80%
Empregado	163.00	32.53%
Empregador	32.00	6.39%
Funcionário público	57.00	11.38%
Não remunerado	11.00	2.20%
Outros	3.00	0.60%
Serviço superior desempregado	23.00	4.59%
	1.00	0.20%
sem inform.	48.00	9.58%
total	501.00	100.00%

DESCENDENTE

Ocup.profissional	número	%
Aposentado	22.00	9.73%
Autônomo	61.00	26.99%
Empregado	82.00	36.28%
Empregador	18.00	7.96%
Funcionário público	15.00	6.64%
Não remunerado	1.00	0.44%
Outros	1.00	0.44%
Serviço superior desempregado	5.00	2.21%
	1.00	0.44%
sem inform.	20.00	8.85%
total	226.00	100.00%

Mercado Imobiliário Formal

Local de Trabalho dos entrevistados na Pesquisa de Mobilidade Residencial - 2001
Dados por Bairro - Município do Rio de Janeiro



Analisando o mapa acima sobre o local de trabalho dos adquirentes de imóveis entrevistados podemos dizer que a cidade do Rio de Janeiro possui um mercado de trabalho extremamente centralizado. De acordo com a legenda, vemos que o Centro da cidade possui uma porcentagem bastante alta e distante dos demais bairros, 40,53%, enquanto o valor mais alto dos outros bairros está em torno de 5,48%. Depois do Centro, os bairros mais assinalados como sendo local de trabalho dos moradores da cidade que estão se mudando são: Barra da Tijuca, Copacabana, algumas áreas de Jacarepaguá e, na zona oeste, Campo Grande.