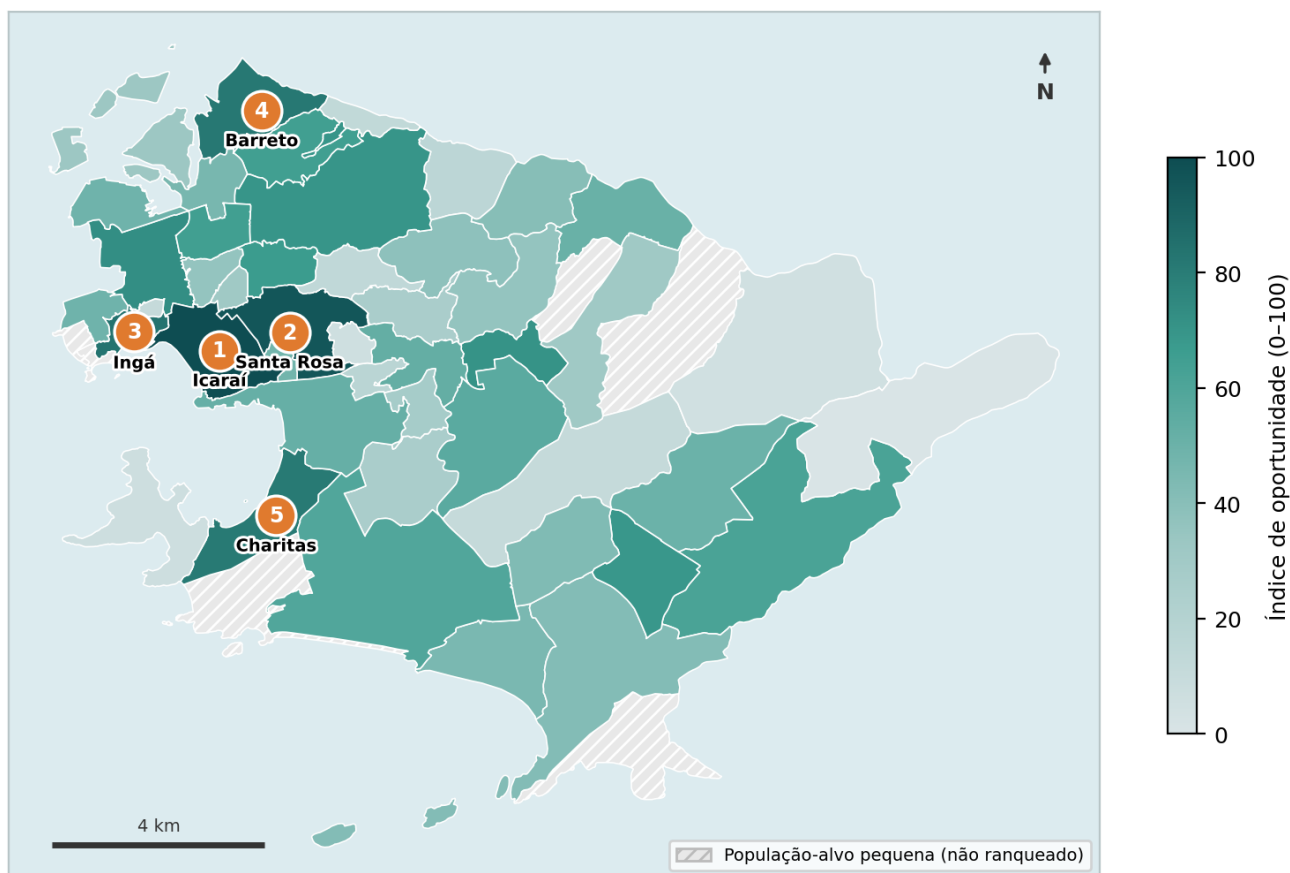


Onde abrir: academia de ginástica

Niterói/RJ

Ranking de bairros, mapas de renda e de público-alvo, concorrência e avaliação de pontos candidatos.

Preparado para: Exemplo – empreendedor fitness · Data: 26/09/2026



João Villar

Geógrafo · Mestre em Ciência e Sistemas de Informação Geográfica (NOVA Lisboa) · 20 anos em geoprocessamento
jovill84@gmail.com · (31) 99277-5174

RELATÓRIO DE EXEMPLO

Resumo executivo

481.749	295.760	R\$ 6.000	54	5.477
moradores (Censo 2022)	público-alvo (pessoas de 15 a 59 anos)	renda média mensal do responsável	concorrentes mapeados	pessoas do público por concorrente

Niterói/RJ tem **295.760** pessoas no público-alvo do segmento **academia de ginástica** (pessoas de 15 a 59 anos), 61% da população. Encontramos **54** concorrentes no município, o que dá, em média, um estabelecimento para cada **5.477** pessoas do público. Avaliamos os **46** bairros com público relevante combinando cinco fatores: tamanho do público, renda, concentração, transporte e concorrência.

Bairros mais indicados

- **1. Icaraí** (índice 100): grande público-alvo (43.746 pessoas) e público muito concentrado (17.983 pessoas/km²). Atenção: já há **14** concorrentes mapeados; o diferencial do negócio precisa ser claro.
- **2. Santa Rosa** (índice 96): grande público-alvo (21.149 pessoas) e público muito concentrado (8.401 pessoas/km²).
- **3. Ingá** (índice 84): público muito concentrado (13.315 pessoas/km²) e renda média alta (R\$ 9.135/mês por responsável).

Oportunidade menos óbvia

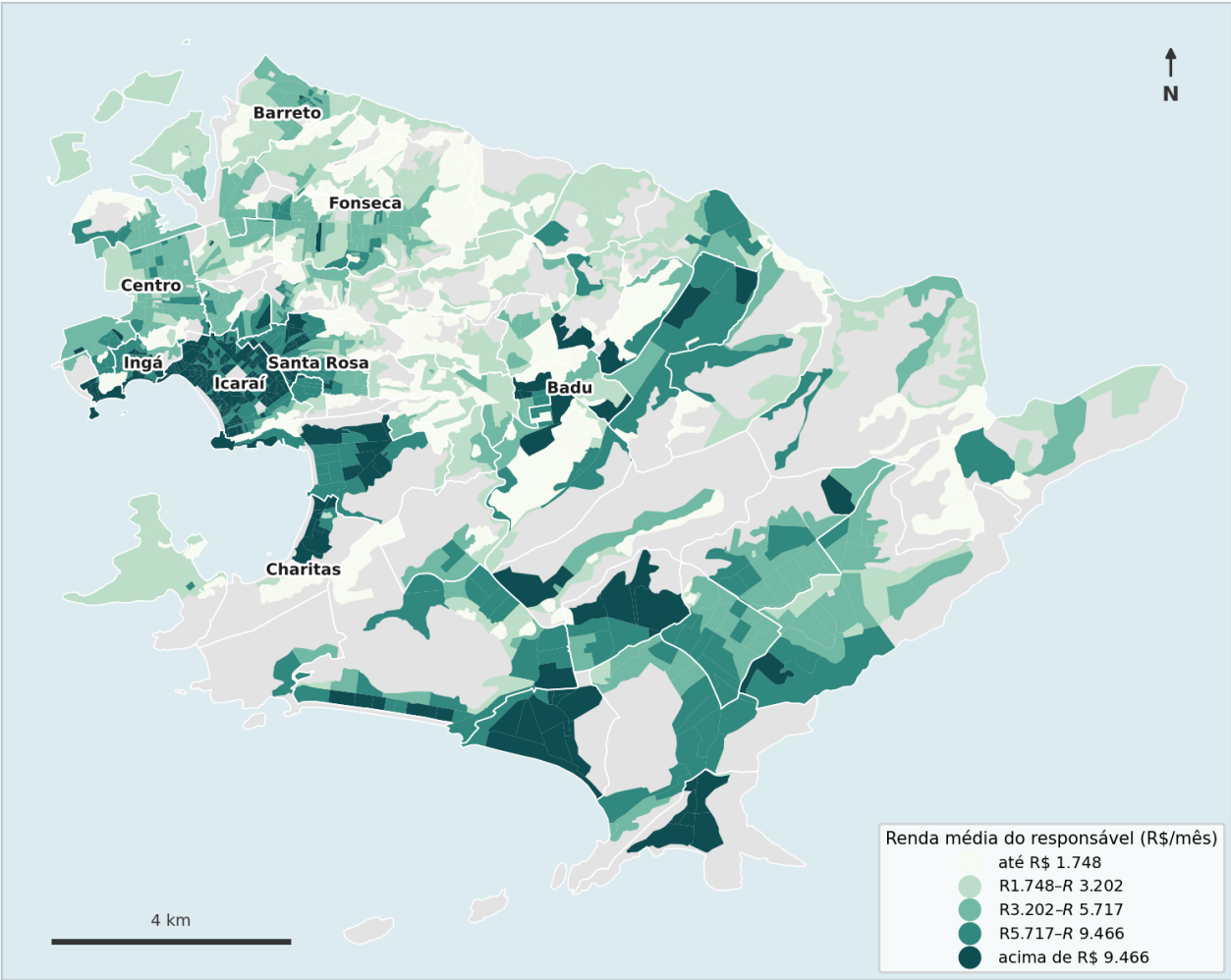
Charitas não está no topo do ranking, mas combina renda de R\$ 6.547 com 6.731 pessoas do público e apenas 0 concorrente(s) mapeado(s). Pode ser uma boa alternativa com aluguel mais barato e menos disputa.

Pontos candidatos

Entre os 3 pontos avaliados, o **Ponto A** (Icaraí) teve a melhor nota (8,0/10): 51.033 pessoas do público num raio de 1 km, renda média de R\$ 10.590 e 19 concorrente(s) no raio. Detalhes na seção de pontos candidatos.

Como ler este estudo: o índice de oportunidade vai de 0 a 100 e compara os bairros entre si dentro do mesmo município. Ele indica onde a combinação de público, renda e concorrência é mais favorável; não substitui a visita ao ponto, a análise do aluguel e do fluxo de pessoas na rua.

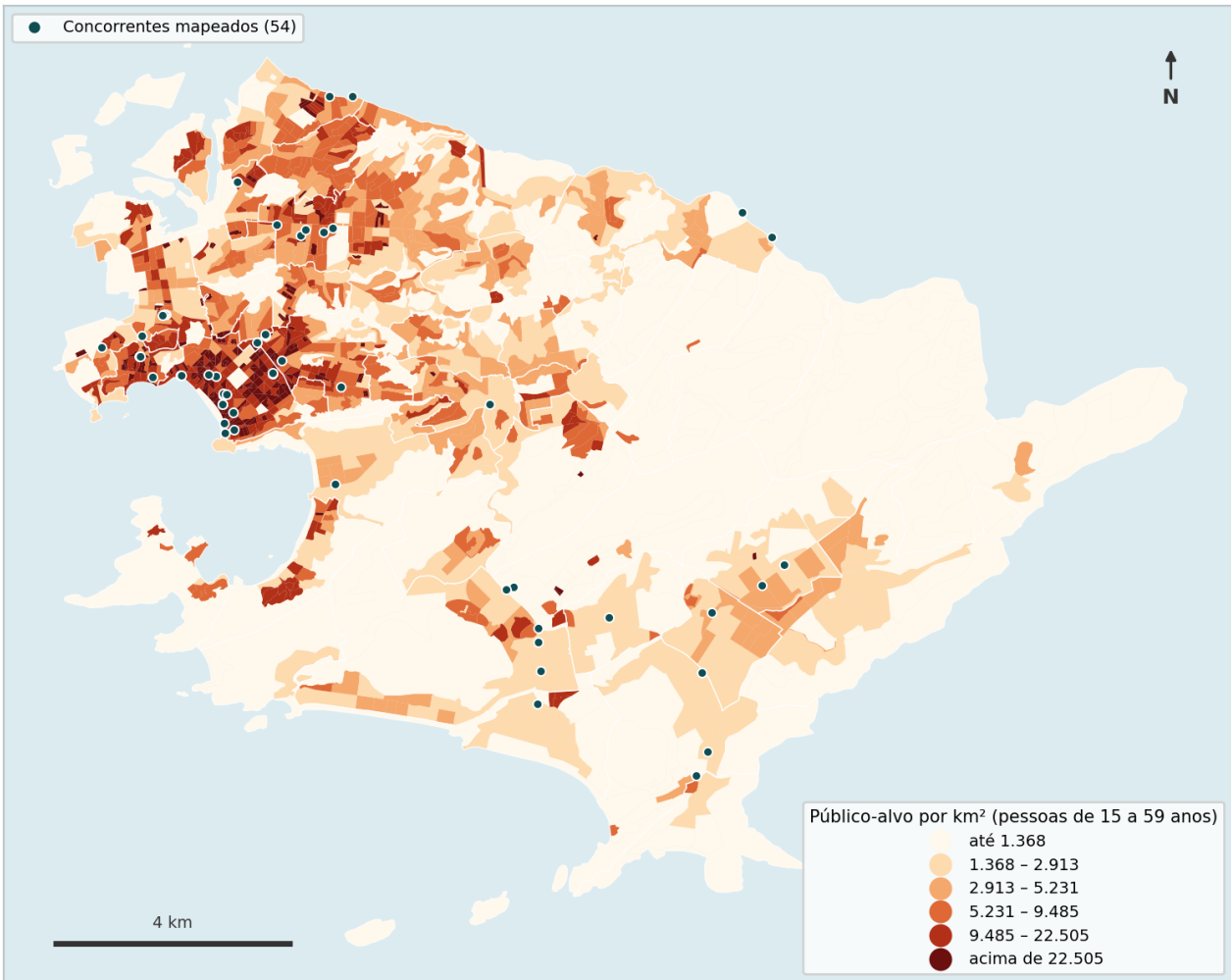
1. Onde está a renda



O mapa mostra o rendimento médio mensal da pessoa responsável pelo domicílio em cada setor censitário (média do município: R\$ 6.000). Os bairros com maior renda média são **Camboinhas** (R\$ 12.085), **Icaraí** (R\$ 11.000), **São Francisco** (R\$ 9.283). Setores em cinza tiveram o dado de renda omitido pelo IBGE por sigilo.

Maior renda média	Renda	Menor renda média	Renda
Camboinhas	R\$ 12.085	Ititioca	R\$ 1.627
Icaraí	R\$ 11.000	Morro do Estado	R\$ 1.667
São Francisco	R\$ 9.283	Baldeador	R\$ 1.790
Santo Antônio	R\$ 9.247	Viradouro	R\$ 1.835
Ingá	R\$ 9.135	Caramujo	R\$ 1.845

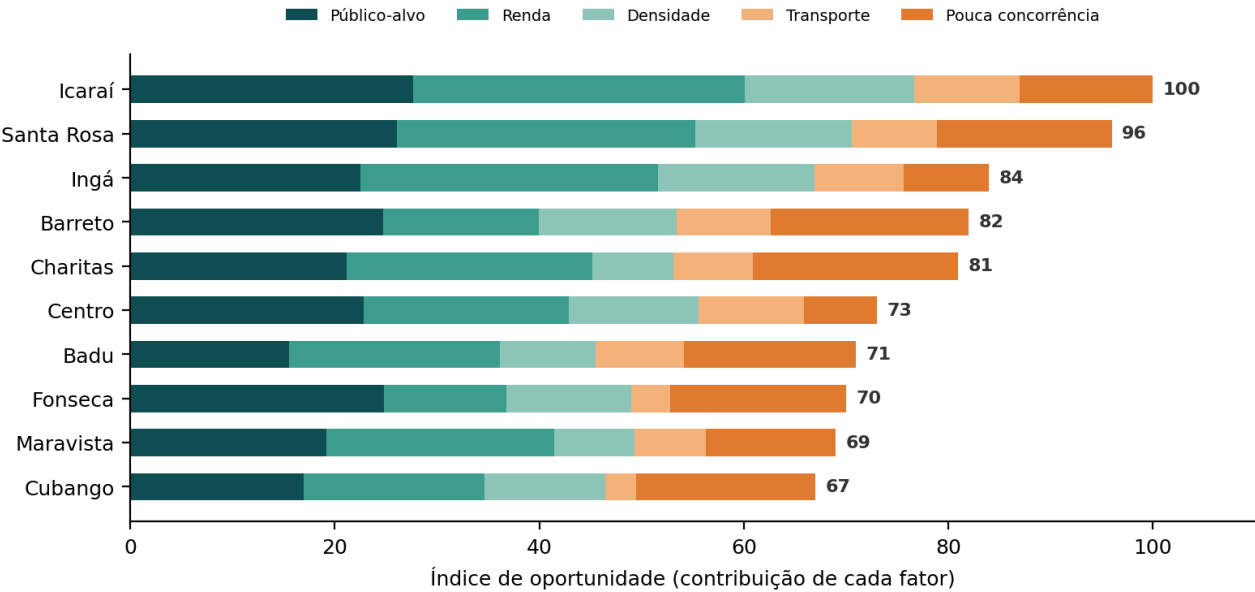
2. Onde está o público e onde estão os concorrentes



Mapa de calor do público-alvo (pessoas de 15 a 59 anos) por km², por setor censitário, com os concorrentes mapeados. Os maiores contingentes de público estão em **Icaraí** (43.746), **Fonseca** (28.352), **Santa Rosa** (21.149). Áreas escuras sem pontos próximos indicam demanda com pouca oferta.

Público grande sem concorrente mapeado	Público-alvo	Mais concorrentes	Concorrentes
Engenhoca	10.195	Icaraí	14
Engenho do Mato	8.247	Fonseca	5
Charitas	6.731	Santa Rosa	4
Cantagalo	6.451	Centro	4
Caramujo	5.339	Ingá	3

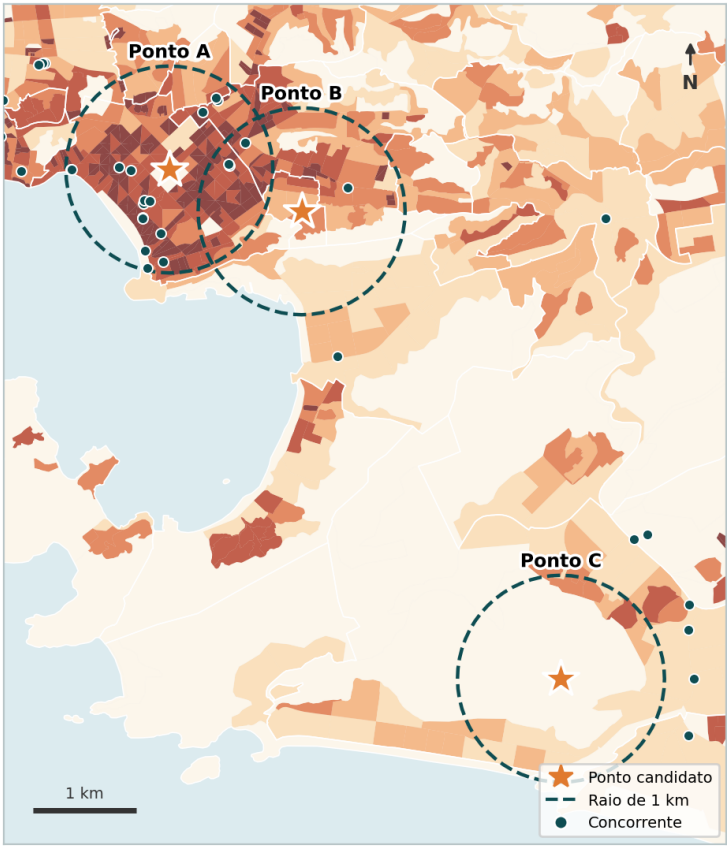
3. Índice de oportunidade por bairro



#	Bairro	Público-alvo	Renda média	Público/km²	Concorrentes	Público por concorrente	Índice
1	Icaraí	43.746	R\$ 11.000	17.983	14	2.916	100
2	Santa Rosa	21.149	R\$ 7.778	8.401	4	4.230	96
3	Ingá	9.177	R\$ 9.135	13.315	3	2.294	84
4	Barreto	11.621	R\$ 3.818	5.172	1	5.810	82
5	Charitas	6.731	R\$ 6.547	2.719	0	6.731	81
6	Centro	11.389	R\$ 4.843	5.050	4	2.278	73
7	Badu	4.462	R\$ 5.275	3.520	0	4.462	71
8	Fonseca	28.352	R\$ 3.580	4.858	5	4.725	70
9	Maravista	6.403	R\$ 5.760	2.863	1	3.202	69
10	Cubango	5.247	R\$ 4.342	4.733	0	5.247	67
11	Engenhoca	10.195	R\$ 2.171	5.636	0	10.195	65
12	São Lourenço	4.388	R\$ 3.826	4.103	0	4.388	65

Pesos usados para academia de ginástica: público-alvo 25%, renda 30%, densidade 15%, transporte 10% e pouca concorrência 20%. Os pesos podem ser ajustados ao perfil do negócio (ex.: mais peso para renda num serviço premium).

4. Avaliação dos pontos candidatos



Ponto	Bairro	Público no raio de 1 km	Renda média no raio	Concorrentes no raio	Distância do concorrente	Paradas de ônibus (400 m)	Nota (0-10)
Ponto A	Icaraí	51.033	R\$ 10.590	19	359 m	7	8,0
Ponto B	Vital Brasil	26.231	R\$ 8.620	4	500 m	9	7,8
Ponto C	Piratininga	3.246	R\$ 4.514	0	1.284 m	0	4,2

- **Ponto A** (Icaraí): 2.552 pessoas do público por concorrente no raio.
- **Ponto B** (Vital Brasil): 5.246 pessoas do público por concorrente no raio.
- **Ponto C** (Piratininga): 3.246 pessoas do público por concorrente no raio; sem concorrentes no raio; pouco transporte público por perto; avaliar estacionamento; público no entorno bem menor que o dos outros pontos.

A nota compara os pontos entre si: público no raio (35%), renda (30%), público por concorrente (25%) e transporte (10%). Sempre visite os pontos e compare aluguel, visibilidade e fluxo de pedestres.

Metodologia, fontes e limitações

- **População, idade e renda:** IBGE, Censo Demográfico 2022, agregados por setor censitário (malha de setores e de bairros de 2022). Renda = rendimento nominal médio mensal da pessoa responsável pelo domicílio, em valores de 2022.
- **Concorrentes e transporte:** OpenStreetMap (colaborativo). Neste exemplo a lista não foi conferida manualmente, então pode estar incompleta.
- **Índice de oportunidade:** cada fator é convertido em posição relativa entre os bairros (percentil) e combinado pelos pesos do segmento; o resultado é reescalado de 0 a 100. Bairros com público-alvo muito pequeno não entram no ranking.
- **Pontos candidatos:** análise num raio de 1 km, proporcional à área de cada setor dentro do raio.
- **Limitações:** o estudo não considera aluguel, fluxo de pedestres, visibilidade da fachada, zoneamento nem a qualidade dos concorrentes. Dados de 2022 podem não refletir lançamentos imobiliários recentes.

Próximos passos

- Visitar os 2 ou 3 melhores bairros e levantar pontos comerciais disponíveis e valores de aluguel.
- Enviar os endereços encontrados para avaliação comparativa (incluída no pacote Completo).
- Para redes e franquias: estudo de várias cidades, área de influência por tempo de deslocamento e painel interativo online.

João Villar · Geógrafo, Mestre em Ciência e Sistemas de Informação Geográfica (Universidade Nova de Lisboa), 20 anos em geoprocessamento, credenciado no INCRA.
jovill84@gmail.com · WhatsApp (31) 99277-5174