

PANORAMA NACIONAL DE RESIDÊNCIAS SÊNIOR

O MAIOR ESTUDO JÁ REALIZADO
NO PAÍS SOBRE O TEMA

REALIZAÇÃO:

BRA!N
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



REALIZADOR DO ESTUDO

CONHEÇA A BRAIN INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA

A Brain atua com a promoção de inteligência estratégica para organizações, através de pesquisas, treinamentos e consultorias especializadas. As entregas vão além de dados e informações qualificadas. Elas englobam a análises de especialistas e recomendações sobre as melhores alternativas para potencializar os resultados de suas organizações.

Referência no setor imobiliário e da construção civil, a empresa é especializada em estudos e pesquisas para estes segmentos e possui soluções que atendem todo ciclo imobiliário, desde a escolha do terreno até o pós-vendas. Já foram mais de 8.500 estudos de mercados realizados em mais de 850 cidades brasileiras.

REALIZADOR DO ESTUDO

CONHEÇA A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING

Fundada em 1996, a Caio Calfat Real Estate Consulting atua nas áreas de **planejamento, desenvolvimento e gestão de ativos imobiliários, hoteleiros e turísticos**. A empresa identifica novos nichos de mercado, indica e orienta a negociação de terrenos, elabora estudos de viabilidade mercadológica e econômico-financeira e presta assessoria na busca de investidores e obtenção de recursos para a realização dos projetos. Os serviços incluem ainda assessoramento na seleção e contratação de empresas participantes do processo: escritórios de arquitetura e urbanismo, advocacia, contabilidade e administração, incorporadoras, construtoras, administradoras imobiliárias e hoteleiras e intermediadoras imobiliárias.

PATROCINADOR

CONHEÇA O
MAGNO PREMIER
SENIOR LIVING



A REVOLUÇÃO DA LONGEVIDADE

Torna-se necessário um olhar mais atento às transformações geradas pelo envelhecimento populacional. Estamos fazendo a nossa parte no intuito de melhorar a qualidade de vida de uma parcela cada vez maior da nossa sociedade.

O Magno Premier Senior Living foi idealizado neste cenário de transformação. O primeiro residencial sênior de luxo do Brasil traz serviço premium de cuidado e bem-estar, com ambientes amigáveis e uma ajuda integral centrada na pessoa, promovendo a saúde de maneira personalizada, de acordo com as necessidades de cada um dos moradores.

Ressignificar toda uma categoria implica em grandes responsabilidades que, por sua vez, demandam um grande envolvimento. Nossa dedicação foi reconhecida pelo mercado. O primeiro Magno Premier Senior Living, no bairro Três Figueiras, foi um sucesso comercial. Sua proposta de valor agora é amplificada com sua chegada ao Moinhos, um dos bairros mais prestigiados e valorizados de Porto Alegre.

Precisamos repensar o envelhecimento. Criar maneiras eficientes que mantenham o padrão de bem-estar ao longo do tempo. Viver mais tem que valer a pena.

A longevidade é um valor.



UM PROJETO QUE
RESSIGNIFICA O
MERCADO SÊNIOR
NO BRASIL.



PANORAMA NACIONAL DE RESIDÊNCIAS SÊNIOR

A Brain Inteligência Estratégica e a Caio Calfat Real Estate Consulting correalizaram a **1ª edição do maior estudo sobre residências sênior do país**. O estudo contou com análises nacionais e internacionais, a realização do censo brasileiro deste mercado, além de pesquisas inéditas com o público.

Neste relatório, você pode conferir em detalhes os resultados e as principais conclusões do estudo. Desejamos uma boa leitura!

REALIZAÇÃO:

BRAIN
Inteligência Estratégica



CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

PATROCÍNIO:

MAGNO
Premier Senior Living

SUMÁRIO

08 Estudo de mercado

- 07 Tendências da população mundial
- 12 Mercado de Senior Living
- 17 Mercado de Senior Living nos Estados Unidos
- 24 Mercado de Senior Living na Europa
- 30 Mercado de Senior Living no Brasil

53 Pesquisa Quantitativa

- 60 Preocupação com envelhecimento
- 65 Perfil do público do Senior Living
- 84 Percepções sobre o Senior Living

91 Pesquisa Qualitativa

- 104 Estrutura e localização
- 112 Aspectos comportamentais
- 128 Acessibilidade
- 136 Aspectos de moradia
- 150 Serviços, lazer e comodidade
- 163 Orçamento familiar e expectativa de preço
- 179 Comentários finais
- 185 Conclusões gerais
- 192 Percepções dos especialistas

ESTUDO DE MERCADO

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

TENDÊNCIAS DA POPULAÇÃO MUNDIAL

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

População Mundial

De acordo com o último relatório da ONU, a população mundial superaria a casa dos 8 bilhões de habitantes em 2022, um crescimento de 9 % com relação ao ano de 2013.

A projeção é de que até 2030 o número salte para 8,5 bilhões de habitantes, podendo chegar a 9,7 bilhões em 2050, representando um crescimento de 22% em relação ao previsto para 2022.

POPULAÇÃO MUNDIAL (em bilhões de pessoas)

REGIÃO	2022	2030	2050	TCM
Mundo	7.9	8.5	9.6	0,71%
África Subsaariana	1.1	1.4	2.0	2,16%
Norte da Ásia e Ásia Ocidental	0,5	0,6	0,7	1,22%
Centro e Sul da Ásia	2.0	2.2	2.5	0,77%
Oeste e Sudeste da Ásia	2.3	2.3	2.3	-0,04%
América Latina e Caribe	0,6	0,6	0,7	0,46%
Áustria e Nova Zelândia	0,03	0,03	0,03	0,73%
Oceania	0,01	0,01	0,02	1,28%
Europa e América do Norte	1.1	1.1	1.1	0,02%

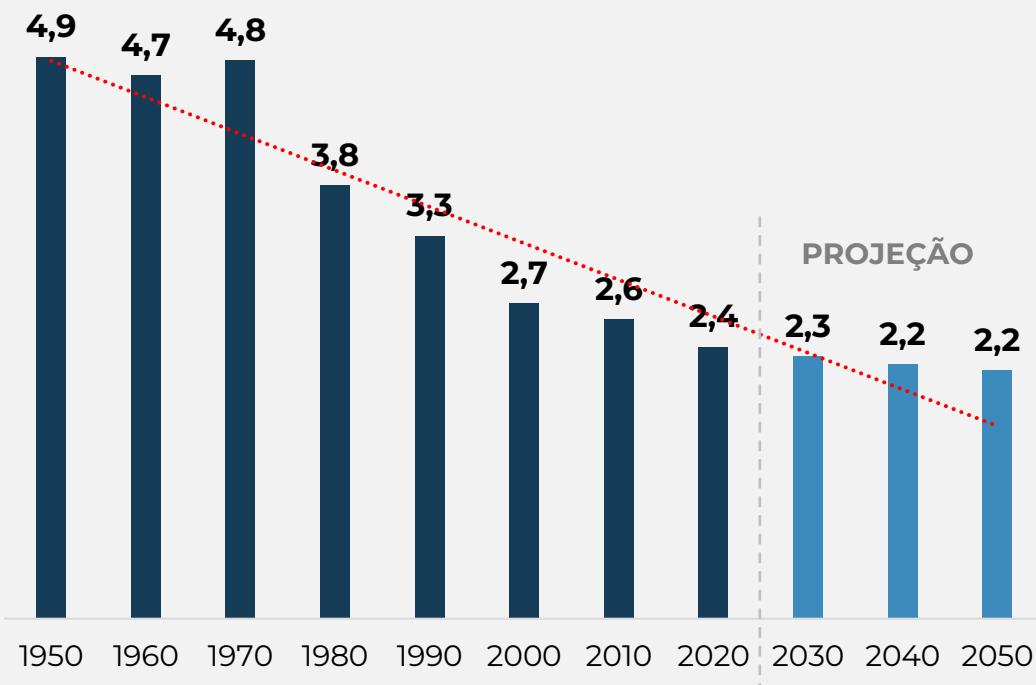
Fonte: World Population Prospects 2022 – ONU/ Banco Mundial

Redução do número de filhos

Os altos custos para a manutenção financeira de uma criança, escolhas pessoais e profissionais, impactaram diretamente no número de filhos por família.

- Nos anos 90, a média era de 3,3 filhos, atualmente o patamar está em 2,3 filhos.
- A tendência é que o número chegue a 2,1 filhos em 2050. Esses números indicam uma redução de 1% ao ano em termos populacionais.

NÚMERO DE FILHOS



Fonte: World Population Prospects 2022 – ONU – Banco Mundial

Aumento da expectativa de vida

Outro ponto a ser considerado é o aumento da fatia populacional com idade superior a 60 anos.

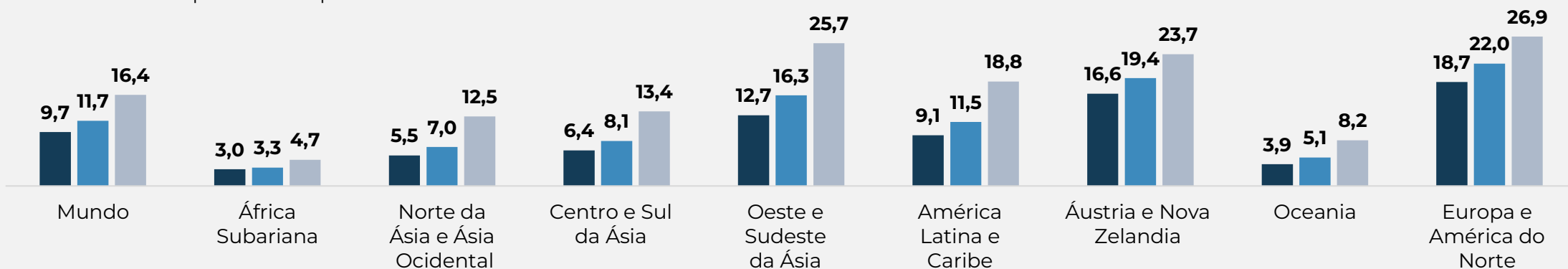
- Melhores condições sanitárias e de saúde proporcionaram o aumento expressivo na média da idade populacional, que saltou de 11,2 anos a mais depois dos 60 anos em 1950 para 18 anos a mais em 2019.

- Os dados apontam que a população 65+ em 2022 chegou a 771 milhões, cerca de três vezes mais do que em 1980 quando esse público era de 285 milhões de pessoas.
- A projeção é de que em 2030 esse número chegue a 994 milhões de pessoas e em 2050 a 1,6 bilhão.

% DA POPULAÇÃO COM 65 ANOS OU MAIS

Fonte: World Population Prospects 2022 – ONU

■ 2022 ■ 2030 ■ 2050





O MERCADO DE SENIOR LIVING

BRA!N
Inteligência Estratégica

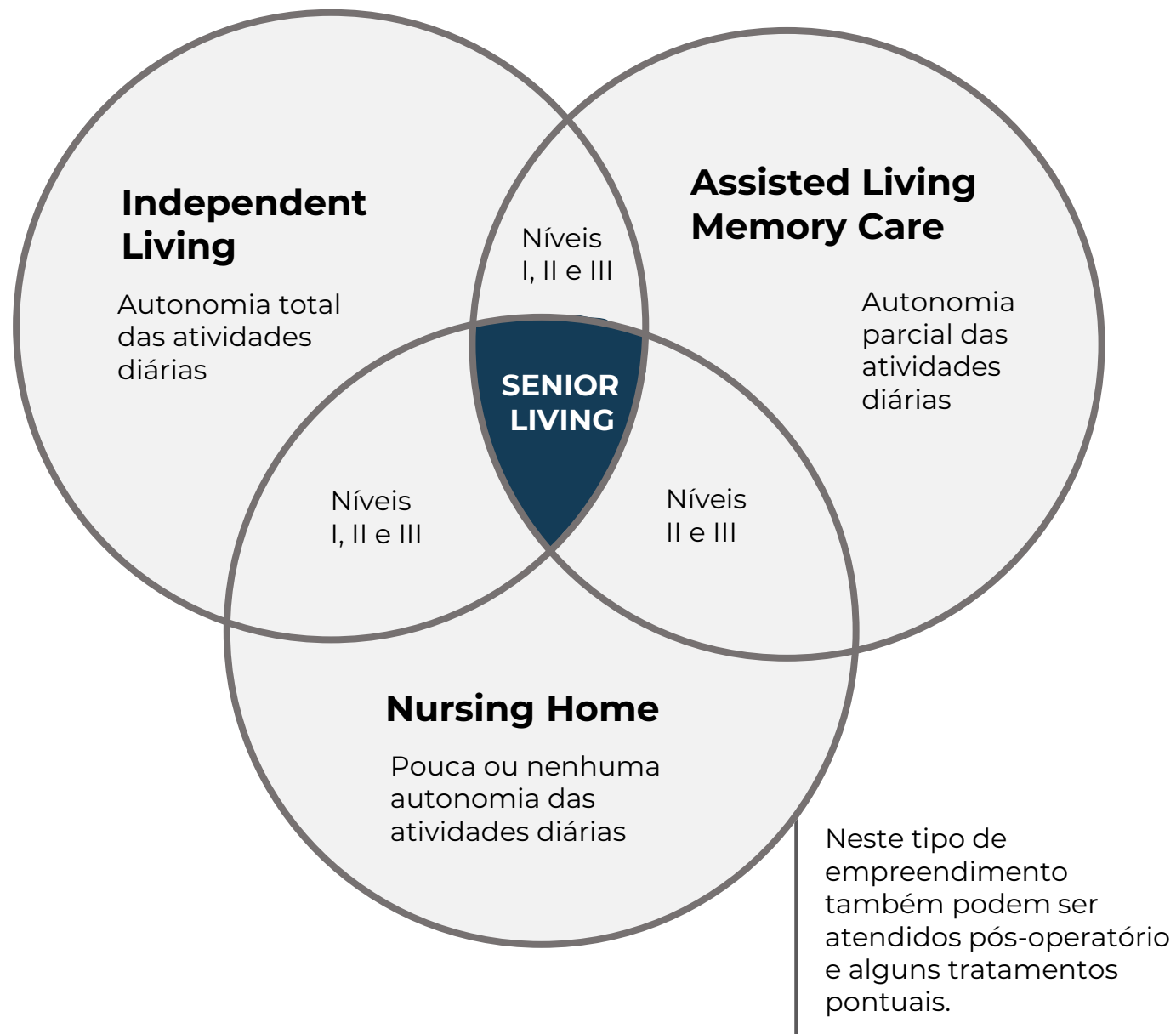

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Conceitos de Senior Living

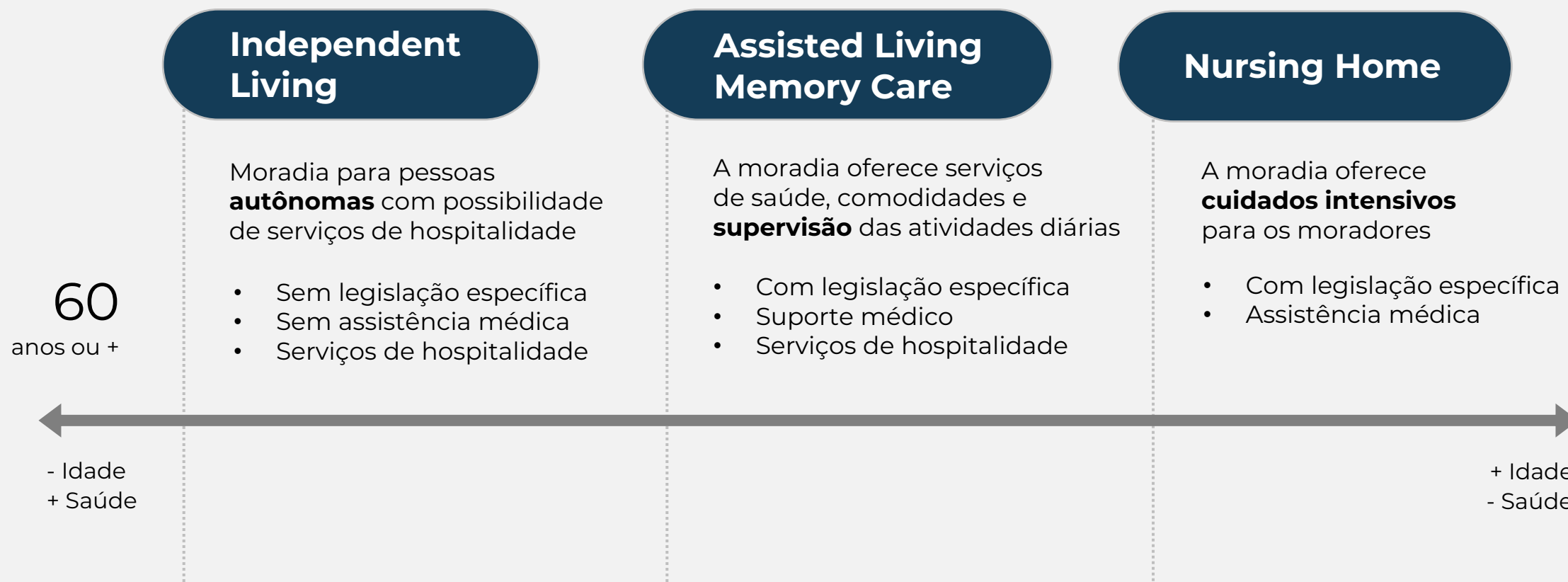
A proposta de um produto Senior Living é atender o público 60+ em todas as fases de sua vida, desde o momento onde ele tem plena autonomia até o momento em que há necessidade de acompanhamento. Os empreendimentos podem segmentar sua atuação em um ou mais tipos de assistência médica.

Níveis de dependência

- a) Grau de Dependência I - idosos independentes, mesmo que requeiram uso de equipamentos de autoajuda;
- b) Grau de Dependência II - idosos com dependência em até três atividades de autocuidado para a vida diária tais como: alimentação, mobilidade, higiene; sem comprometimento cognitivo ou com alteração cognitiva controlada;
- c) Grau de Dependência III - idosos com dependência que requeiram assistência em todas as atividades de autocuidado para a vida diária e ou com comprometimento cognitivo.



Embora pouco usuais no Brasil, os produtos de Senior Living são caracterizados nos seguintes modelos:



Independent Living

Nesta categoria estão os condomínios de casas e apartamentos destinados aos **idosos com independência total**. Neste tipo de produto, as áreas de lazer e de apoio são maiores e compartilhadas entre todos os usuários. Há projetos que ofertam serviços complementares como arrumação e refeições em um pacote de serviços opcional.

Assisted Living / Memory Care

Produto destinado a **idosos que já necessitam de algum tipo de auxílio** durante as atividades diárias (alimentação, troca de roupa e medicação). Para os produtos destinados ao tratamento de memória, há um suporte especial destinado a este tipo de paciente. Em boa parte dos projetos já existe um pacote básico de serviços, que inclui apoio à saúde com profissionais especializados, acompanhamento vinte e quatro horas, gerenciamento de medicamentos e atividades terapêuticas e de estímulos cognitivo.

Nursing Home

Produto destinado a **idosos que possuem problemas de saúde grave e requerem atenção 24 horas**. Neste tipo de produto além dos cuidados diários e monitoramento de medicamentos há a possibilidade de se trabalhar a reabilitação.

Abaixo estão as características mais comuns desses produtos no exterior:

CARACTERÍSTICAS	INDEPENDENT LIVING	ASSITED LIVING	MEMORY CARE	NURSING HOME
FACILIDADES	Apartamentos adaptados para idosos independentes com serviços de quarto e amenities	A grande maioria são stúdios e possuem apenas refrigerador e micro-ondas	As unidades são dormitórios e apenas algumas possuem refrigerador e micro-ondas	As unidades são padronizadas e muitas vezes há ocupação compartilhada
TAMANHO IDEAL	100 a 150 unidades	Acima de 80 unidades	24 a 36 unidades	70 unidades
IDADE DO MORADOR	75 a 85 anos	75 a 85 anos	75 a 85 anos	80 a 90 anos
% DA RECEITA PARA SERVIÇOS	45%	65%	Dentro do pacote do assisted living	75%
SERVIÇOS OFERTADOS	Restaurante, atividades, limpeza, lavanderia e transporte	Serviços previstos no independent living + assistência nas atividades diárias	Serviços previstos nos assisted living + assistência para memória	Serviços previstos no assisted living + atendimento personalizado 24 horas

Fonte: Senior Housing & Care 2017 - CBRE



O MERCADO DE SENIOR LIVING

NOS ESTADOS UNIDOS

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



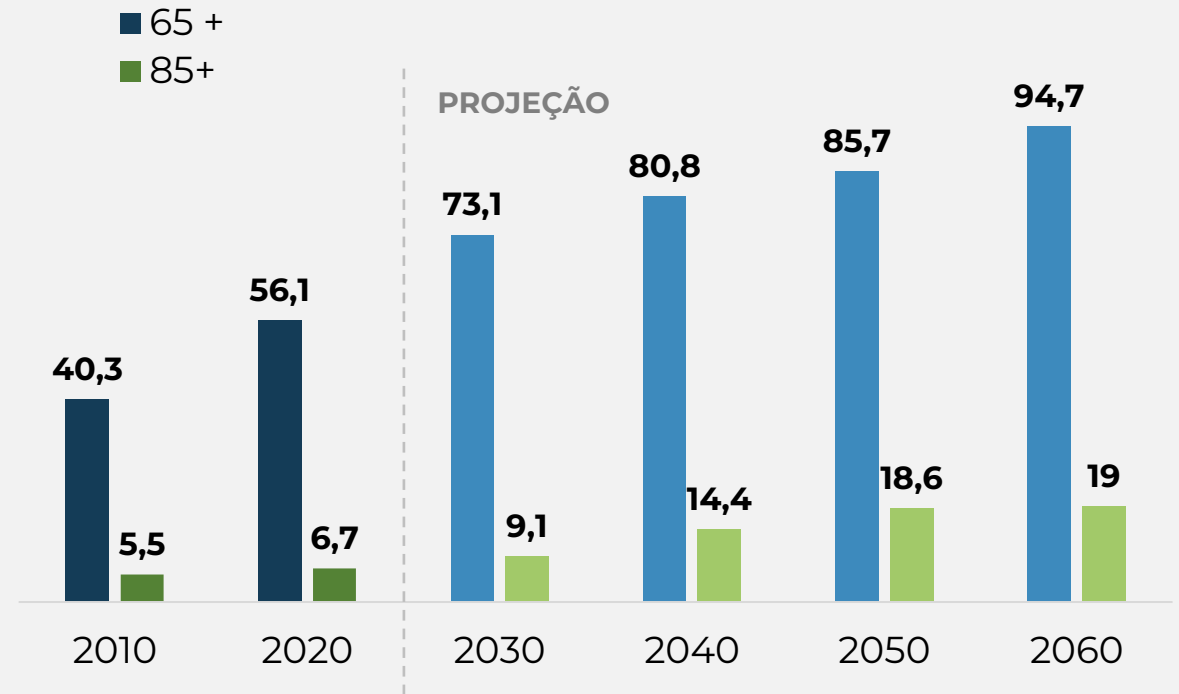
Perfil Sociodemográfico dos EUA

Assim como observado nas pesquisas de envelhecimento populacional, o mercado americano apresenta números expressivos de aumento percentual do número de idosos.

O último censo aponta que em 2050 o público 65+ deverá chegar a 85,6 milhões de habitantes, um acréscimo de 50% no volume medido em 2020 (56,1 milhões). O mesmo se observa na faixa de 85+ onde em 2050 são esperados que 18,5 milhões de pessoas, cerca de 177% acima do observado em 2020.

NÚMERO DE PESSOAS COM IDADE ACIMA DE 65 E 85 ANOS (em milhões)

Fonte: Senior Market Insight 2021 - CBRE





Com um volume expressivo do público 60+, o mercado americano possui um **mercado imobiliário sênior bem desenvolvido**. Estima-se que existam pelo menos 24,5 mil empreendimentos que contabilizam cerca de 3 milhões de leitos disponíveis.

EMPREENDIMENTO	LEITOS	%	PROPRIEDADES	%
Independent Living	452.100	14,36%	2.900	11,84%
Assisted Living	666.700	21,18%	7.900	32,24%
Memory Care	80.100	2,54%	1.500	6,12%
Nursing Care	1.328.300	42,20%	10.300	42,04%
CCRC/ Life Plan Community (Mistas)	620.700	19,72%	1.900	7,76%
Total	3.147.900	100,00%	24.500	100,00%

Fonte: NIC Investment Guide 2019 – National Investment Center for Senior Housing and Care



Com cerca de 62 milhões de idosos, o mercado americano possui cerca de 2% de sua população total em empreendimentos sênior.

OCUPAÇÃO DOS 140 MAIORES MERCADOS

	Unidades de Senior Living	Unidades de Senior Living ocupadas	% ocupado
2020	1.075.813	937.772	87,2%
2021	1.105.086	865.437	78,3%
2022	1.135.564	951.553	83,8%

Fonte: National Investment Center for Senior Housing and Care



Os 10 maiores operadores nos Estados Unidos

#	EMPRESA	FORMATAÇÃO	LEITOS	PROPRIEDADES	MÉDIA DE LEITOS POR UNIDADE
1	Brookdale Senior Living	Pública	62.562	728	86
2	LCS	Privada	40.001	134	299
3	Holiday Retirement	Privada	31.684	261	121
4	Five Star Senior	Pública	27.398	242	113
5	Sunrise Senior Living	Privada	24.641	268	92
6	Erickson Living	Privada	23.441	19	1234
7	Atria Senior Living	Privada	21.772	178	122
8	Senior Lifestyle	Privada	19.027	190	100
9	Capital Senior Living	Pública	11.878	124	96
10	Elivant	Privada	10.798	229	47
			273.202	2.373	115



Holiday Desoto Beach Club
Senior Living - Flórida



A **Holiday Senior Living** é uma empresa com mais de 50 anos de atividades. Em 2021, foi adquirido pela Atria Management Company, tornando-se Holiday by Atria.

Atualmente são mais de 261 comunidades de idosos e mais de 30 mil residentes atendidos. Nos empreendimentos são ofertados serviços de hospitalidade, atividades diárias e suporte a saúde.

A empresa trabalha atualmente com as categorias independent living, assisted living e memory care.



Sunrise of Issaquah –
Washington



A **Sunrise Senior Living** inaugurou sua primeira unidade em 1981. Atualmente são mais de 270 comunidades de idosos e mais de 20.000 residentes atendidos.

Trabalha atualmente com as categorias de independent living, assisted living e memory care, enfermagem especializada, estadias de curta duração, coordenação de hospício e nursing home.

No Sunrise há opções de acomodações studio e de até 2 dormitórios, todos com uma pequena cozinha, alguma área para convivência e disposição de móveis planejadas para o público idoso afim de evitar quedas.



O MERCADO DE SENIOR LIVING NA EUROPA

BRAIN
Inteligência Estratégica


CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



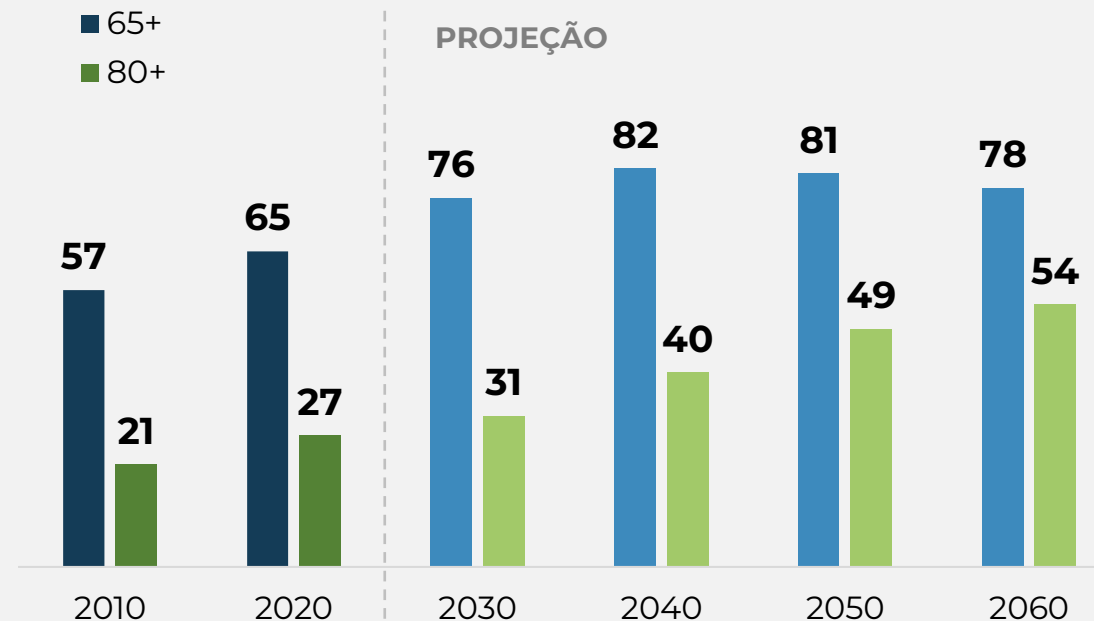
Perfil Sociodemográfico da Europa

Conforme as estatísticas do Eurostat, cerca de 94 milhões de pessoas possuíam mais de 65 anos na Europa em 2021, o que representava cerca de 21% do total da população.

Para as próximas décadas, a projeção é de que essa população chegue em 130 milhões de pessoas, o equivalente a 29% do total da população.

NÚMERO DE PESSOAS COM IDADE ACIMA DE 65 ANOS E 80 ANOS (em milhões)








Fonte: Eurostat





Com um **mercado maduro e bem consolidado**, o mercado sênior movimenta cerca de 46 bilhões de euros em investimentos privados, se somados aos investimentos públicos esse volume chega a 115 bilhões de euros.

Estima-se que que este mercado possua cerca de 3,1 milhões de camas disponíveis para esse tipo de empreendimento.

		NÚMERO DE LEITOS	% DE UNIDADES PRIVADAS
	Alemanha	900.000	95%
	França	700.000	50%
	Reino Unido	479.000	97%
	Espanha	370.000	70%
	Itália	340.000	60%
	Holanda	180.000	100%
	Bélgica	150.000	70%

Fonte: European Healthcare 2022 – Knight Frank



Os 05 maiores operadores por país

Fonte: European Healthcare 2022 – Knight Frank



Reino Unido Leitos

HC-One	20.000
Barchester Healthcare	16.000
Four Seasons	9.000
Care UK	9.000
Bupa Care	7.000

França Leitos

Korian	35.000
Orpea	34.000
Domus VI	19.000
Colisée	7.000
Domidep	7.000

Espanha Leitos

Domus VI	20.000
Orpea	9.000
Vitalia	8.000
Ballesol	7.000
Sanitas	7.000

Bélgica Leitos

Korian	13.000
Colisée	9.000
Orpea	7.000
Vulpia	5.000
Emera	1.000

Alemanha Leitos

Korian	30.000
Alloheim	24.000
Orpea	20.000
Pro Seniore	17.000
Kursana	11.000

Itália Leitos

Kos Group	9.000
Korian	7.000
Orpea	3.000
La Villa	2.000
Colisée	1000

Holanda Residenciais

Orpea	82
Korian	37
Domus Magnus	17
Martha Flora	11
Ontzord Wonen	5



Residência Saúde Senior
Montijo – Portugal



O **Grupo Orpea** está presente em mais de 23 países com uma rede de 1.114 centros que totalizam mais de 111.800 camas. Oferecem um conjunto de serviços de assistência integrais e complementares, garantindo cuidados para pessoas em todas as fases de dependência.

A empresa presta cuidados diários, de média e longa duração, através de equipas multidisciplinares, independentemente do motivo e grau de dependência: reabilitação pós-operatória; reabilitação pós-pandemia; recuperação pós-alta hospitalar; demência e ou alzheimer; descanso do cuidador e férias; estadia temporária ou diária; e estadia definitiva.



Ehpad Korian Le Petit Castel -
Chambray-lès-Tours - França



A **Korian** é uma empresa francesa que faz parte da Clariane, primeira comunidade europeia de cuidados, saúde e hospitalidade em tempos de fragilidade, ativa em outros 7 países da Europa. Atualmente a Korian conta com mais de 120 comunidades de idosos, mais de 1.600 apartamentos, e mais de 13.000 residentes atendidos.

Atua com público nas categorias independent living, assisted living, estadia de curta duração, nursing home e home care (enfermagem, governança, etc). Todos os serviços são prestados com a premissa de estarem baseados nas proximidades de clínicas especializadas no tratamento de doenças crônicas e doenças mentais, bem como em cuidados de acompanhamento ou clínicas especializadas.



O MERCADO DE SENIOR LIVING

NO BRASIL

BRA!N
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

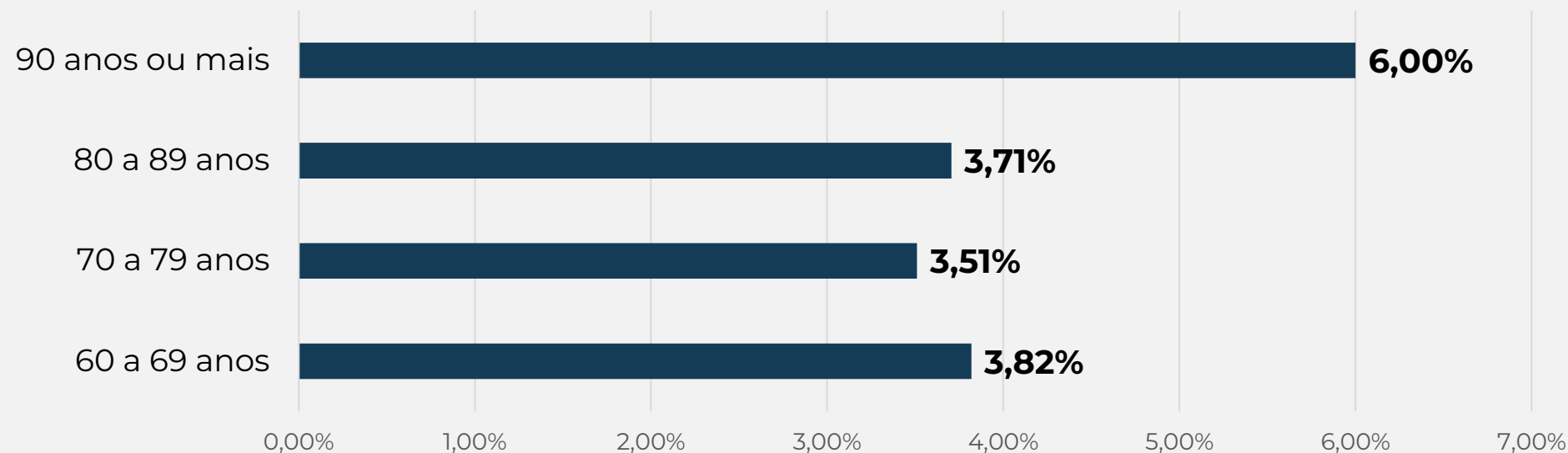


Perfil Sociodemográfico do Brasil

De acordo com dados disponibilizados pelo IBGE, a faixa etária com maior concentração de idosos no Brasil abrange o grupo de 60 a 69 anos, faixa que em 2020 representou 16% da população total. O grupo 60+ representou ao total 29% no mesmo período.

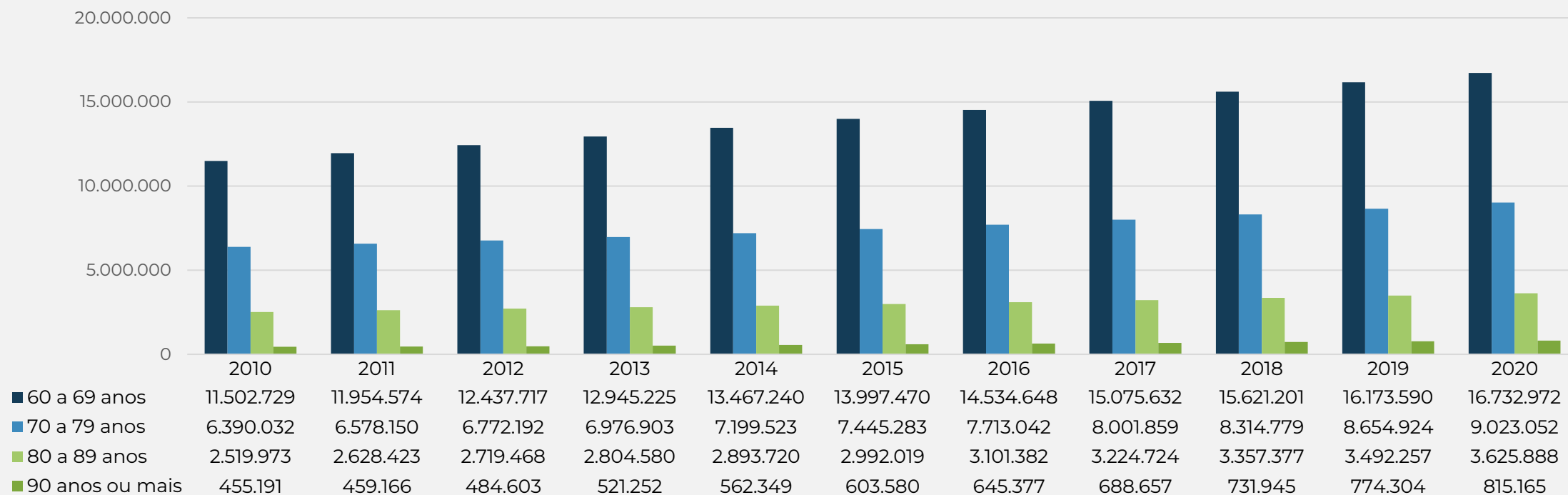
TAXA DE CRESCIMENTO MÉDIO DA POPULAÇÃO IDOSA POR GRUPO ETÁRIO 2010 A 2020

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)





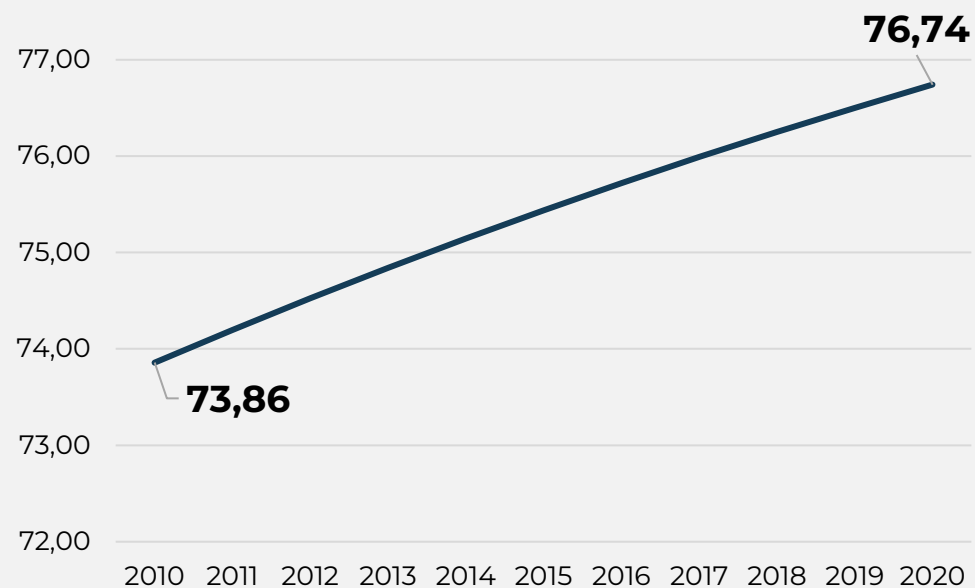
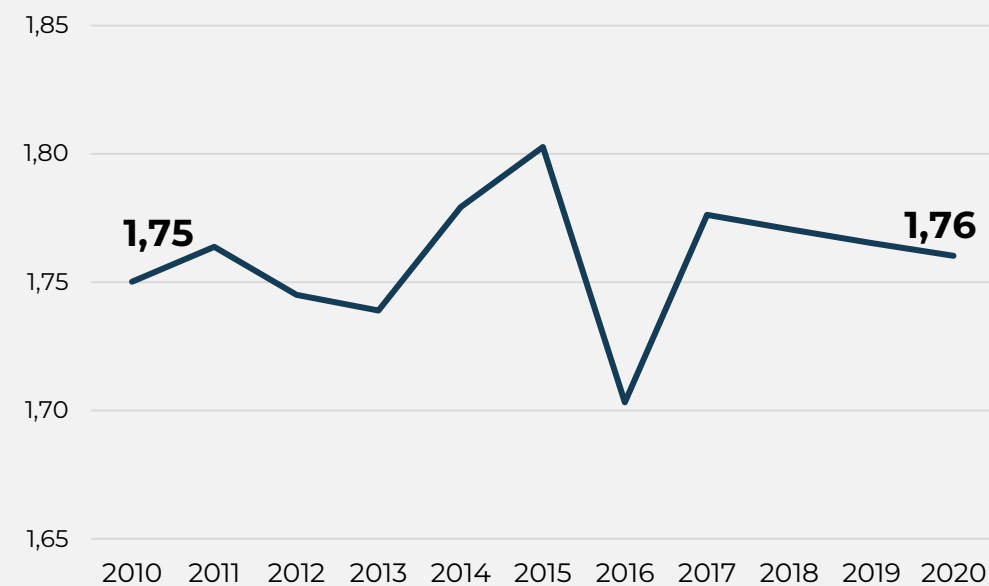
CRESCIMENTO ANUAL DA POPULAÇÃO IDOSA NO BRASIL



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)



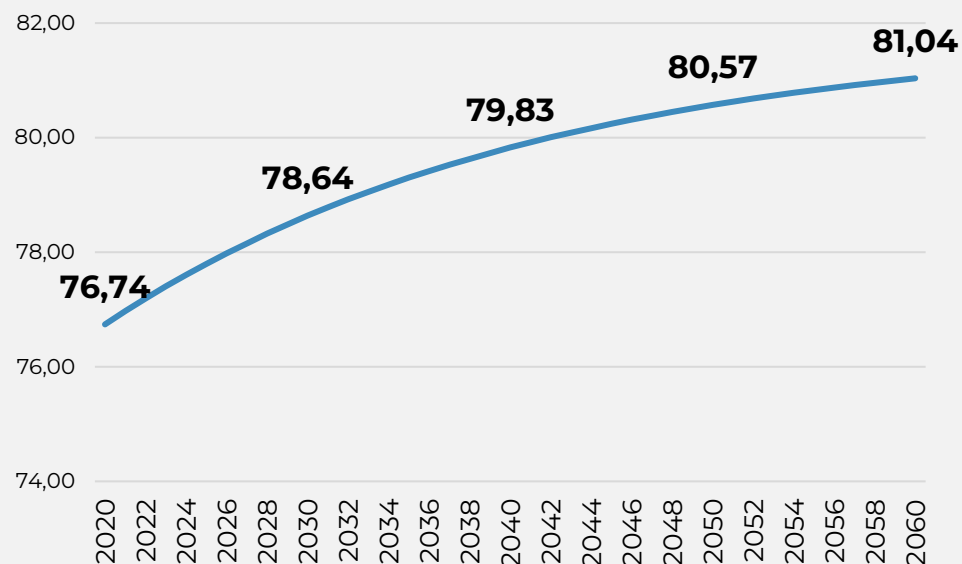
A **expectativa de vida** no Brasil segue uma tendência de crescimento. Os dados históricos indicam um aumento de 2,8 anos entre 2010 e 2020, período em que a expectativa saltou de 73,86 anos para 76,74 anos. Em relação à **taxa de fecundidade**, há uma redução de 0,01 na média nacional.

EXPECTATIVA DE VIDA (em anos)**TAXA DE FECUNDIDADE (número médio de filhos)**

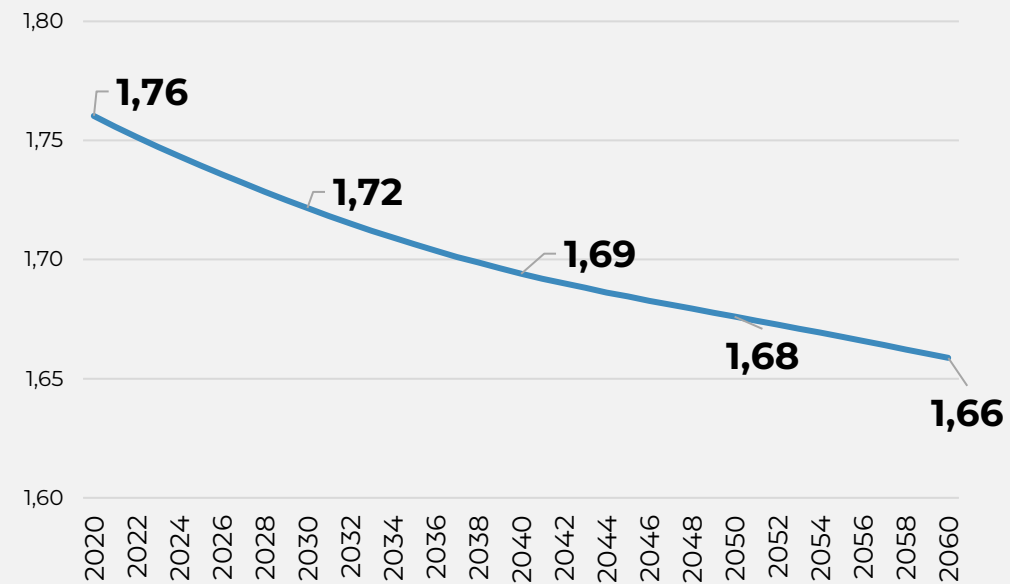


A **projeção** para o intervalo entre 2020 e 2060 prevê que a expectativa de vida terá um aumento de 4,3 anos no Brasil. Em relação a taxa de fecundidade, há uma tendência de queda dos indicadores da média nacional que, segundo projeções, passará de 1,76 em 2020 para 1,66 em 2060.

PROJEÇÃO DA EXPECTATIVA DE VIDA (em anos)



PROJEÇÃO DA TAXA DE FECUNDIDADE (número médio de filhos)



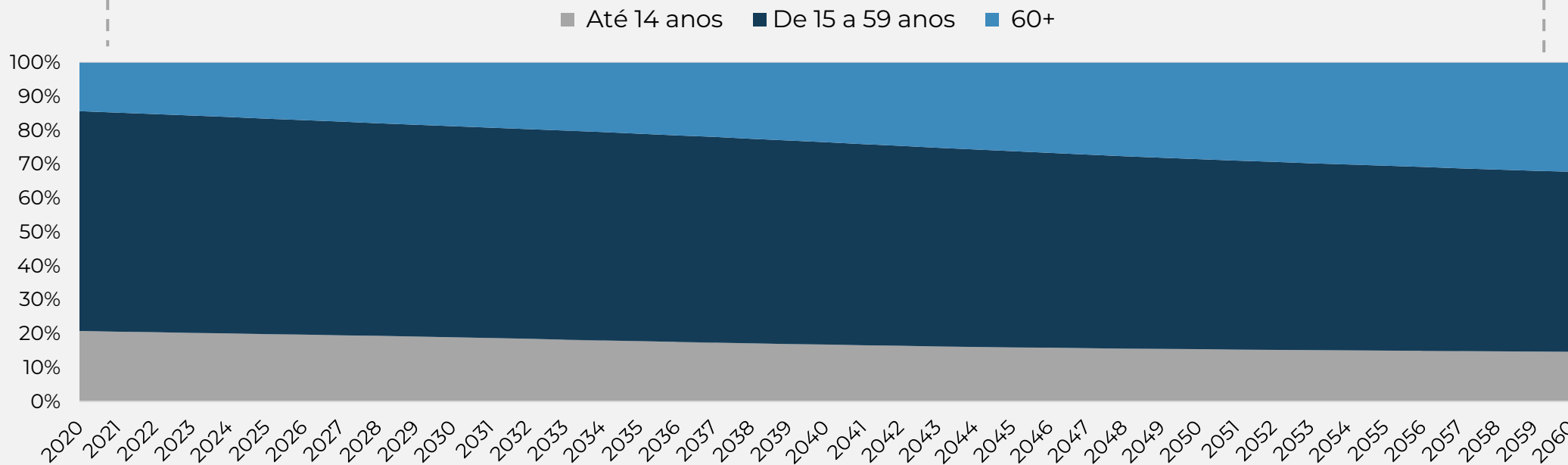


Até 2060 deve haver uma significativa crescente na parcela da população 60+ em relação aos demais grupo etários. Os dados indicam que esse grupo representará 32,18% da população total do país, mais que o dobro do volume em relação ao ano de 2020.

2020
14,26%
da população total
tem 60 anos ou mais

2060
32,18%
da população total
tem 60 anos ou mais

PROJEÇÃO DA EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO POR GRUPOS ETÁRIOS ESTADUAL

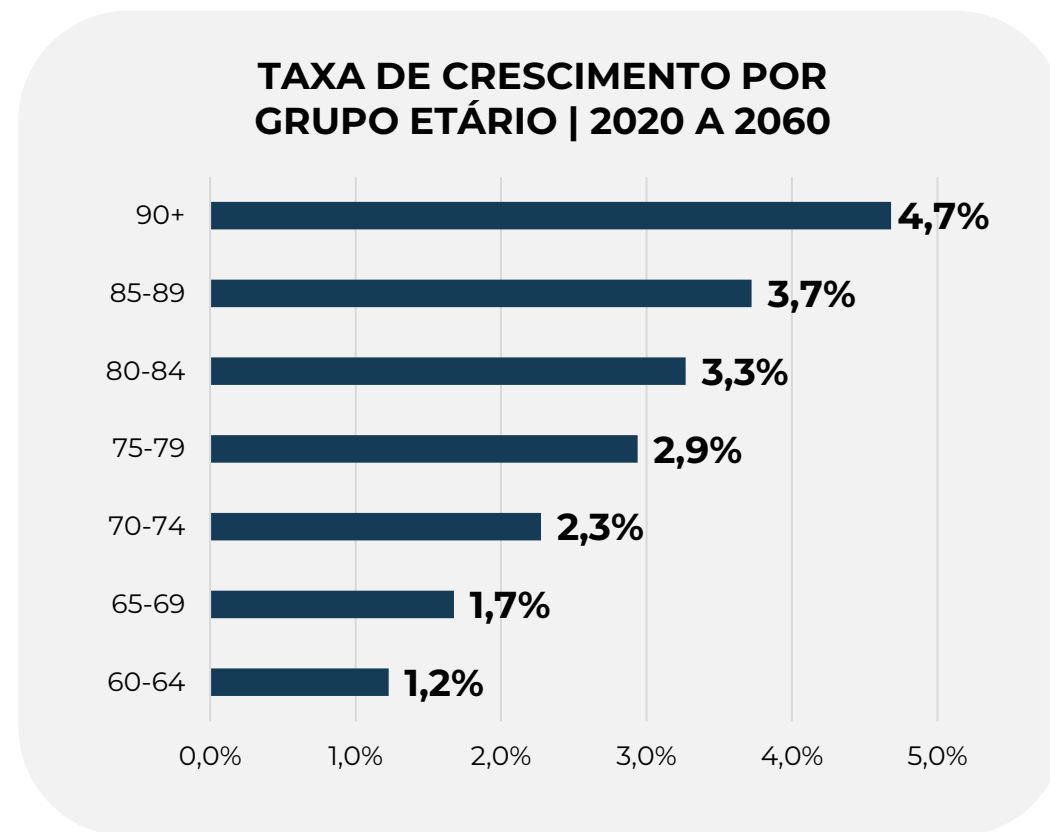




No recorte da população 60+, a **faixa etária com previsão de maior crescimento médio** anual se enquadra no grupo etário acima de 90 anos com taxa de 4,7% ao ano, seguida pela faixa etária de 85 a 89 anos, com taxa de 3,7% ao ano.

PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO POR GRUPO ETÁRIO					
GRUPO ETÁRIO	2020	2030	2040	2050	2060
60-64	9.383.728	11.673.982	14.032.901	15.332.980	15.279.016
65-69	7.349.244	10.048.512	11.676.652	14.377.822	14.288.480
70-74	5.408.663	7.907.040	9.980.630	12.109.555	13.295.484
75-79	3.614.389	5.641.260	7.888.458	9.280.868	11.511.971
80-84	2.366.558	3.586.931	5.433.588	6.978.835	8.567.809
85-89	1.259.330	1.913.020	3.158.814	4.547.659	5.434.778
90+	815.165	1.352.102	2.229.906	3.637.926	5.083.408
Total	30.197.077	42.122.847	54.400.949	66.265.645	73.460.946

TCM Anual:	3,4%	2,6%	2,0%	1,0%
------------	-------------	-------------	-------------	-------------



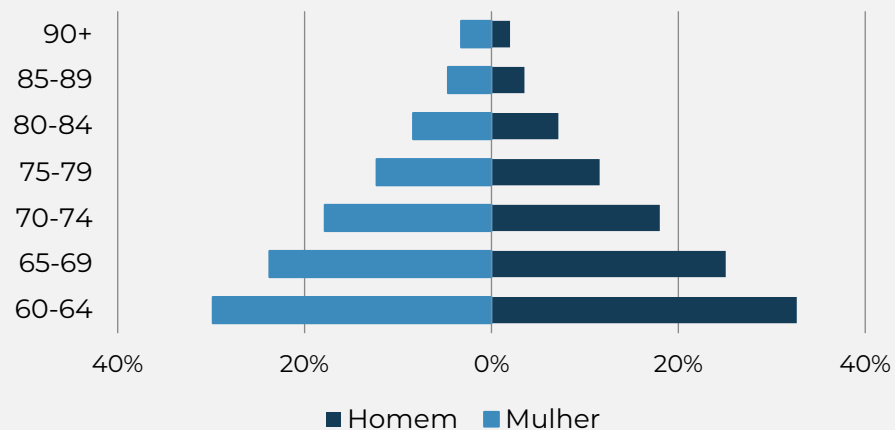
Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)



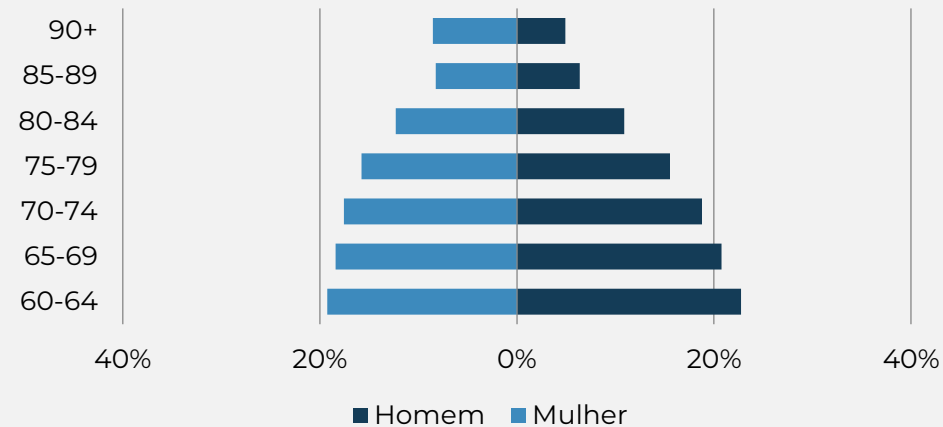
Em termos de gênero, as **mulheres representavam 56% da população com mais de 60 anos** em 2020. Os números se mantêm nas projeções, onde representarão a mesma porcentagem em 2060.

POPULAÇÃO BRASILEIRA 60+				
60+	2020	%	2060	%
HOMEM	13.317.495	44%	32.604.592	44%
MULHER	16.879.582	56%	40.856.354	56%
Total	30.197.077	100%	73.460.946	100%

POPULAÇÃO RESIDENTE POR FAIXA ETÁRIA E GÊNERO | 2020



POPULAÇÃO RESIDENTE POR FAIXA ETÁRIA E GÊNERO | 2060





Não há números atualizados sobre o setor, porém para a estimativa do volume de projetos que atuam no mercado sênior foi realizado um levantamento no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas tendo como base o CNAE 87.11.5.02 – **Instituições de Longa Permanência**.

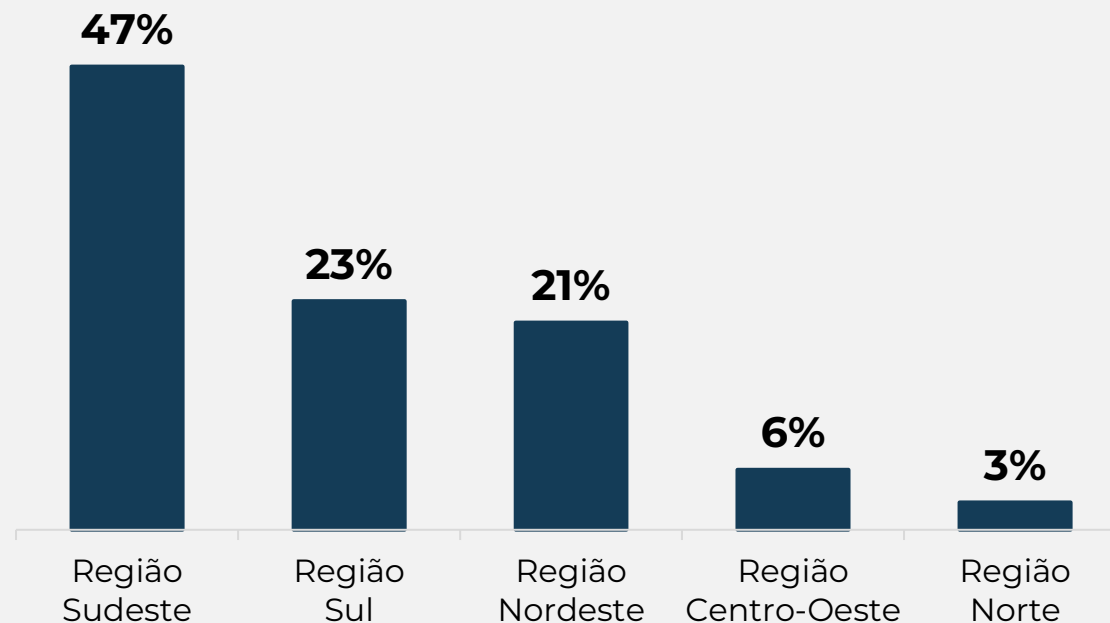
42 mil

ILPIS cadastradas

15 mil

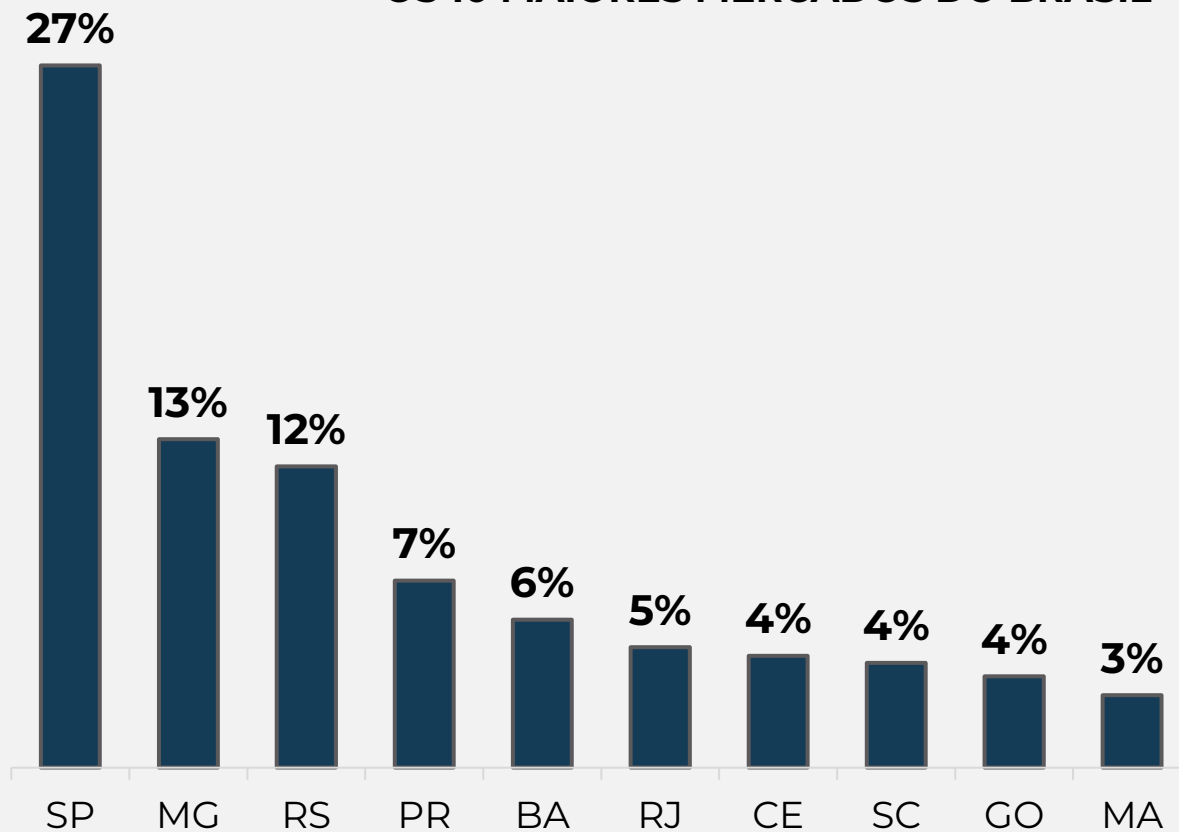
ILPIS estão com situação cadastral regularizada

% DE ILPI POR REGIÃO





OS 10 MAIORES MERCADOS DO BRASIL



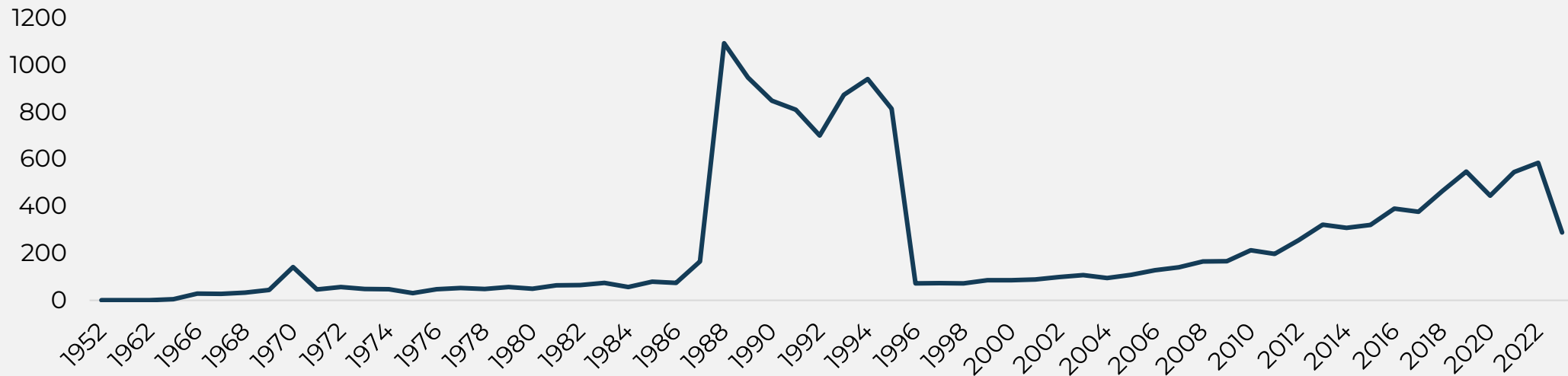
Fonte: Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica





A **evolução da oferta** aponta que até 1985 o mercado apresentava uma curvatura estática em termos de desenvolvimento, porém a partir de 1987 observa-se um grande incremento da oferta. Esse movimento perdura por aproximadamente 10 anos quando há uma estabilização no número de empresas identificadas. Uma outra onda de desenvolvimento foi observada a partir de 2010 quando o mercado sênior começou a ganhar mais relevância dada a necessidade latente da demanda.

HISTÓRICO DE ABERTURA DE ILPIS



Fonte: Cadastro Nacional de Pessoas Jurídica



Dentre os maiores mercados por estado, destacamos as seguintes cidades:



Fonte: Prefeitura de São Paulo

São Paulo

Com 11 milhões de habitantes, a cidade possui cerca de 16% da população com mais de 60 anos. A projeção para 2030 é que este número chegue a 20%, o que representará uma população de 2,3 milhões de idosos. Em volume de produtos, a análise de CNAE apontou que existem cerca de 1.300 ILPI ativas na cidade de São Paulo, sendo este um dos maiores mercados existente no país. Dentre os produtos ofertados, há desde pequenas casas de repouso até grandes grupos com operação profissionalizada. O valor mensal médio cobrado está em R\$ 12,3 mil para acomodação individual e a taxa de ocupação está estimada entre 75% e 90%.



Cora Residencial Jardins – SP

O conceito de Senior Living ganhou projeção com a entrada da BSL Saúde, em 2015, onde foi apresentado ao mercado um conceito de larga escala de atendimento profissionalizado e padronizado à demanda do público sênior. Atualmente a bandeira administra 13 unidades e cerca de 1.700 leitos. Recentemente parte das operações foram adquiridas pelo Grupo Orpea que está presente em 23 países.





Terça da Serra Alto da Lapa – SP

Outro case de administração é o **Terça da Serra**, fundada em 2014, a empresa busca oferecer soluções de administração para ILPI que estejam em operação. O modelo ganhou projeção em todo país e atualmente a empresa administra mais de 130 empreendimentos em 23 estados, representando mais de 1.500 clientes.



Associação Geronto Geriátrica
de São José do Rio Preto

AGERIP (Associação Geronto Geriátrica de São José do Rio Preto). O condomínio localizado em de São José do Rio Preto conta com 161 imóveis distribuídos entre casas, apartamentos e suítes. Cada tipologia atende um perfil de idoso, iniciando com as casas para o perfil independente e os apartamentos e suítes para o público dependente.

O condomínio dispõe de área de convivência com refeitório, academia, piscina, biblioteca, auditório, cantinho da beleza, espaço dia, áreas arborizadas com estrutura para caminhada, além de espaço dedicado a serviços de saúde com salas equipadas para atendimento de fisioterapia, acupuntura, nutricionista, entre outros.



Fonte: Prefeitura de Porto Alegre

Porto Alegre

Com uma população de 1,4 milhão de habitantes, a cidade de Porto Alegre possui cerca de 15% de sua população com idade acima de 60 anos, totalizando 390.000 idosos. Em termos de volume de empreendimentos sênior, a cidade possui cerca de 342 ILPI, sendo o maior volume do seu estado. Em Porto Alegre há presença de redes locais como o Villa Argentó, que administra 04 ILPI e a empresa Novo Lar que administra 03 empreendimentos. O valor médio mensal deste mercado é de R\$ 10,8 mil para acomodação individual e a ocupação gira em torno de 80%.



VINTAGE
SENIOR LIVING

A cidade foi a pioneira no segmento de independent living com o lançamento do **Vintage Senior Residence** que oferece soluções de saúde customizadas aos moradores. O empreendimento possui 120 apartamentos com metragens entre 37 e 43 m².

Como projeção futura, a cidade receberá os primeiros Senior Living de alto padrão desenvolvidos pela ABF Developments. O **Magno Premier Senior Living** é um produto com uma proposta de serviços de saúde e hospitalidade.





Fonte: Prefeitura de Fortaleza

Fortaleza

Com uma população de 2,4 milhões de habitantes, a cidade possui cerca de 12% da sua população com idade superior a 60 anos. Em termos de volume, a cidade possui cerca de 122 empreendimentos listados. Devido à baixa amostragem existem poucos produtos qualificados neste mercado, a coleta de dados apontou apenas 04 empreendimentos privados. Os empreendimentos operam com tarifas médias de R\$ 8 mil por pessoa. Em termos taxa de ocupação esses os projetos possuem média de 90% de ocupação.



Terça da Serra Fortaleza

Localizado em Fortaleza, a unidade possui 50 apartamentos e conta com: sala de televisão, biblioteca, cantinho da vovó, salão de beleza, sala de jantar, espaço da terapia ocupacional e de fisioterapia e jardim.



Fonte: Prefeitura de Salvador

Salvador

Com uma população de 2,4 milhões de habitantes, a cidade possui cerca de 17% da sua população com idade superior a 60 anos. Em termos de volume, a cidade possui cerca de 875 empreendimentos listados. Dentre os produtos ofertados, há desde pequenas casas de repouso até grandes grupos com operação profissionalizada. Os empreendimentos operam com tarifas de R\$ 5 mil em valores para uma pessoa. Em termos taxa de ocupação esses os projetos possuem média 78% de ocupação.



Terça da Serra Salvador

O Terça da Serra é um projeto que nasceu em 2014, inaugurando o seu primeiro Residencial Sênior em Jaguariúna e expandindo para Campinas. Com o sucesso, o Terça da Serra passou a ser uma franquia e ter unidades em todo o país. A unidade é a primeira na Bahia, com uma casa ampla e um jardim externo.

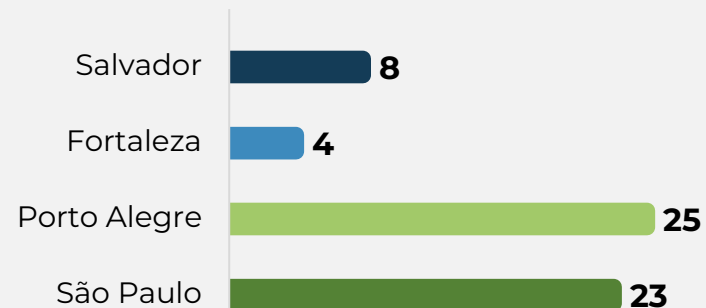




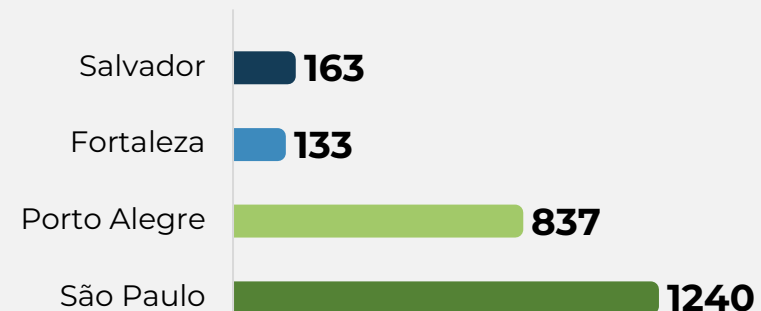
Comparativo da amostra levantada

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

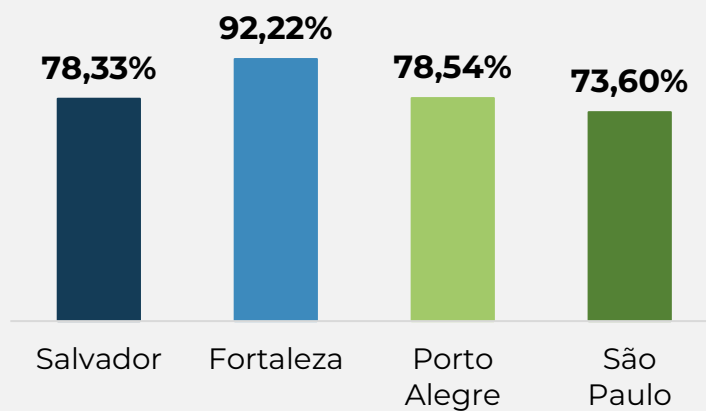
QUANTIDADE EMPREENDIMENTOS



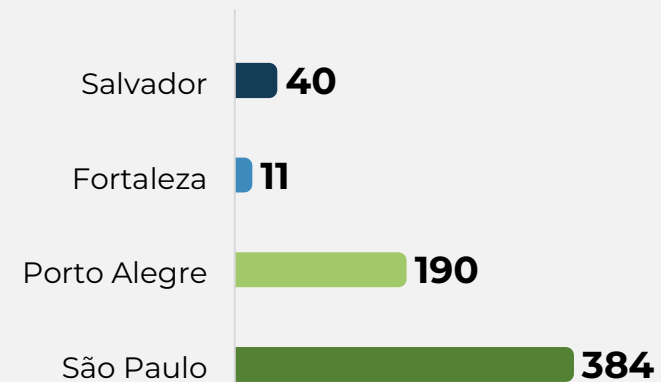
TOTAL DE LEITOS



TAXA DE OCUPAÇÃO



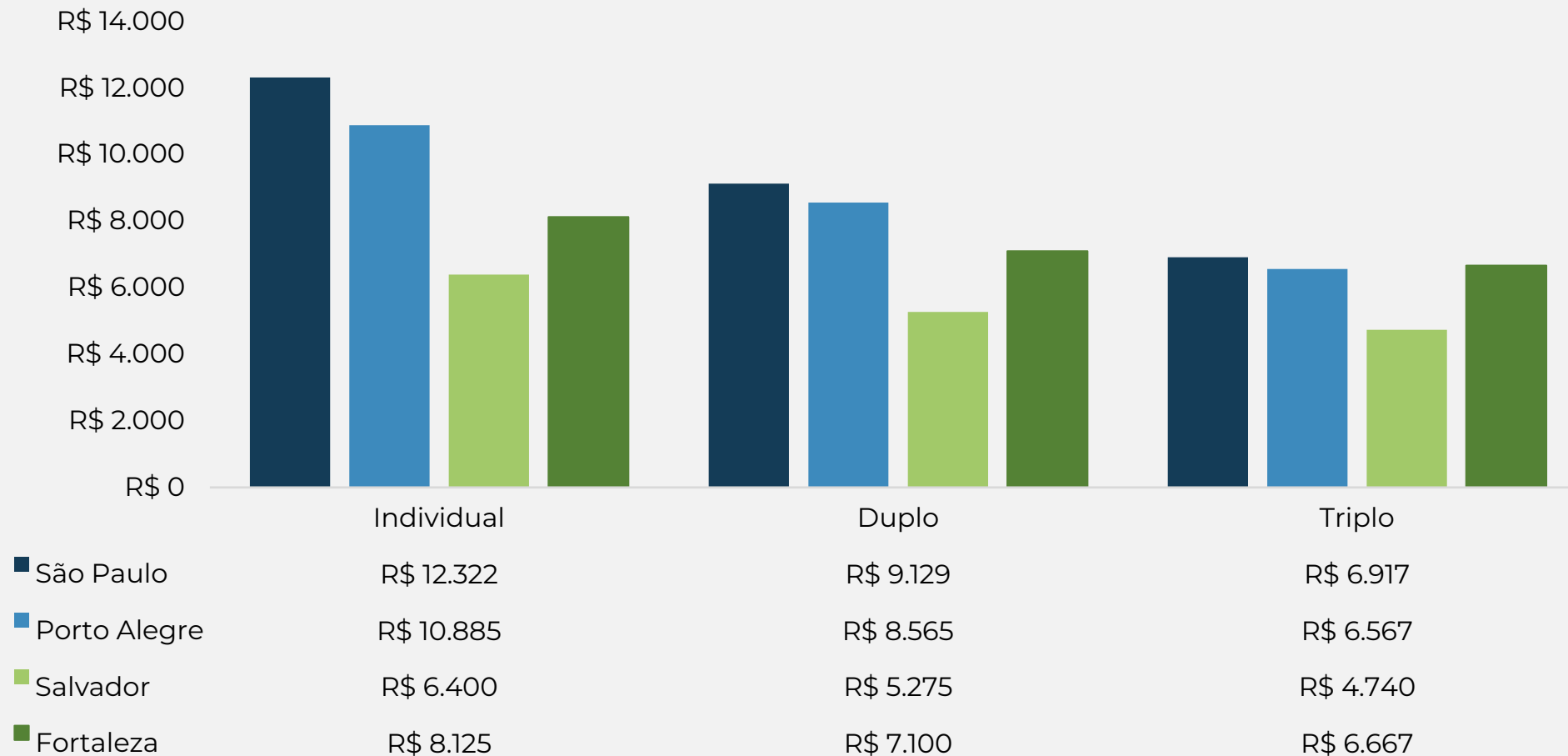
LEITOS DISPONÍVEIS





MÉDIA DE PREÇO POR TIPO DE ACOMODAÇÃO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



PESQUISA QUANTITATIVA

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Objetivo da pesquisa

O objetivo principal dessa pesquisa foi **desenvolver um trabalho exploratório sobre o mercado de Senior Living no Brasil**. Para isso a amostra contou com a participação de 453 entrevistados distribuídos nas cidades de São Paulo (33%), Porto Alegre (33%), Fortaleza (19%) e Salvador (15%).

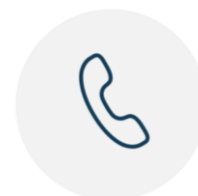
Metodologia e Plano Amostral



Abordagem:
Quantitativa



Localização:
São Paulo, Porto Alegre,
Fortaleza e Salvador



Técnica:
Questionários com questões
abertas e fechadas aplicados
via contato telefônico



Data da coleta:
30/06/2023 a
16/08/2023



Tipo:
Probabilística
aleatória simples



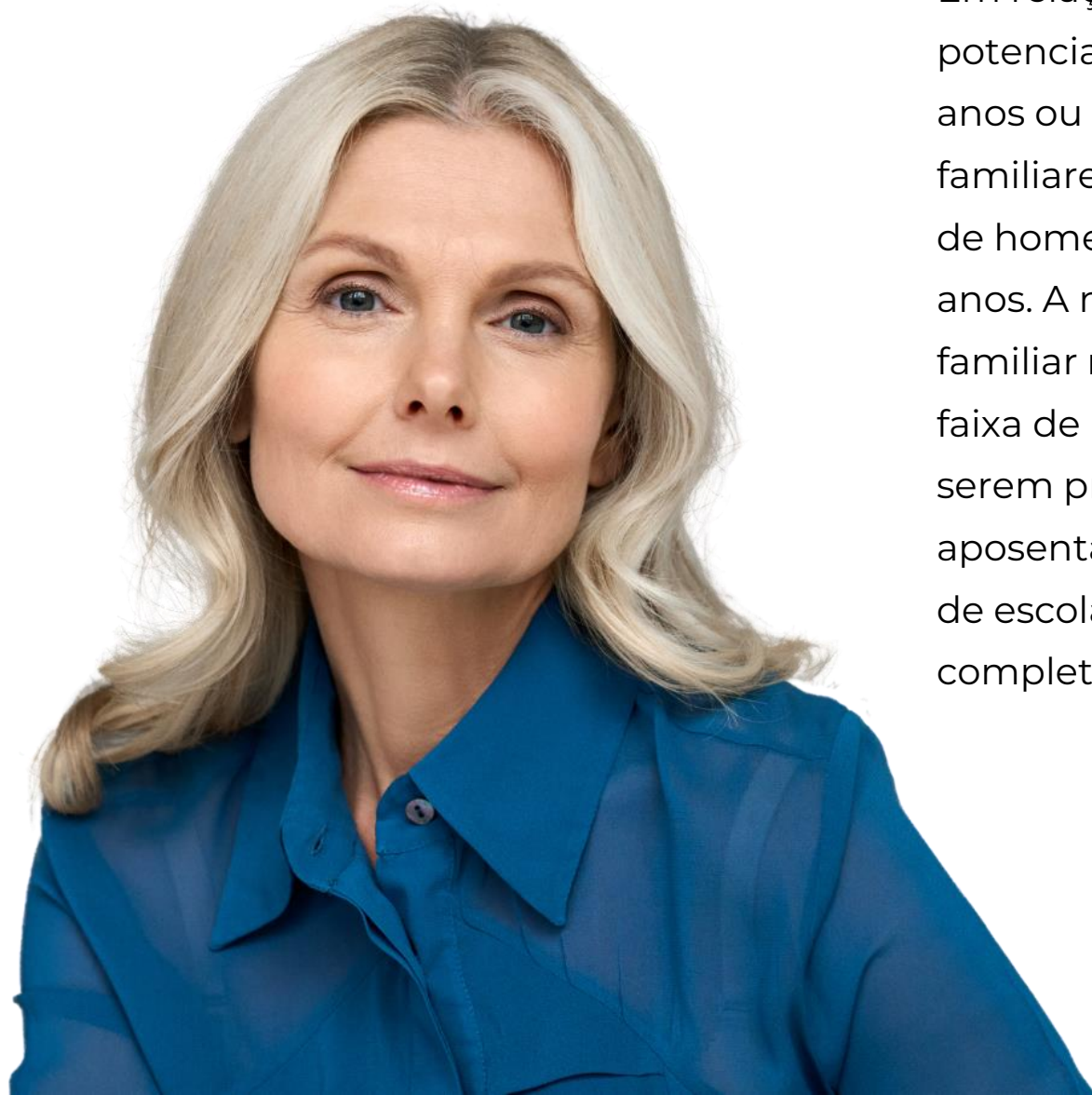
Tamanho da amostra:
453 questionários



Margem de erro:
5,00



Nível de significância:
95,00%



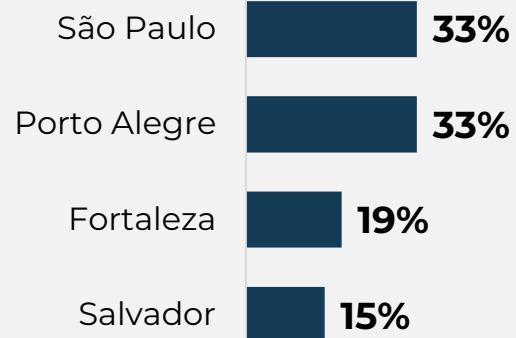
Em relação ao **perfil dos entrevistados**, a pesquisa contou com potenciais usuários de senior living (tanto aqueles que já tem 60 anos ou mais, quanto aqueles com idade próxima) e também seus familiares. Contou-se com a participação de 59% mulheres e 41% de homens. A idade média foi de 51 anos, com 43% entre 50 e 59 anos. A maioria se encontrava casado ou em união estável. A renda familiar mensal definida foi de R\$8 mil a R\$22 mil, com 38% na faixa de R\$8mil a R\$11mil. Em relação à ocupação, 34% afirmaram serem profissionais autônomos, 19% com carteira assinada e 18% aposentado/pensionista. Ainda, 48% apresentaram ter como nível de escolaridade o ensino médio, seguido de 46% com graduação completa ou incompleta.



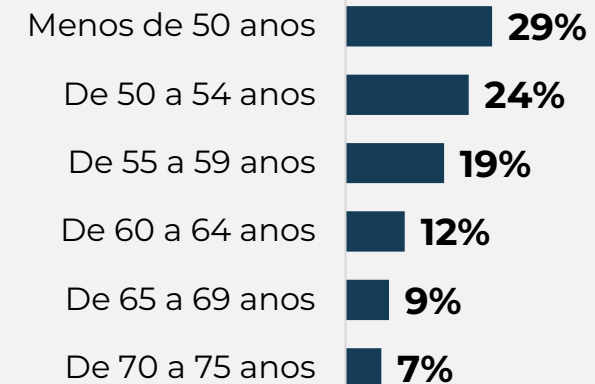
Confira mais detalhes sobre o perfil dos entrevistados nas próximas páginas.

Ficha detalhe com o perfil dos entrevistados

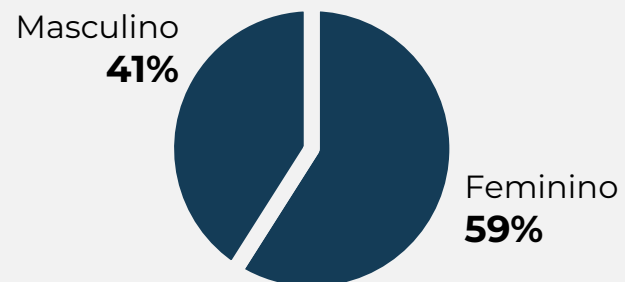
CIDADE DE MORADIA



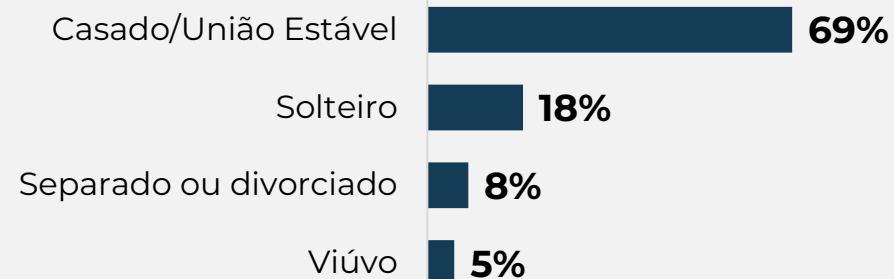
IDADE



GÊNERO



ESTADO CIVIL



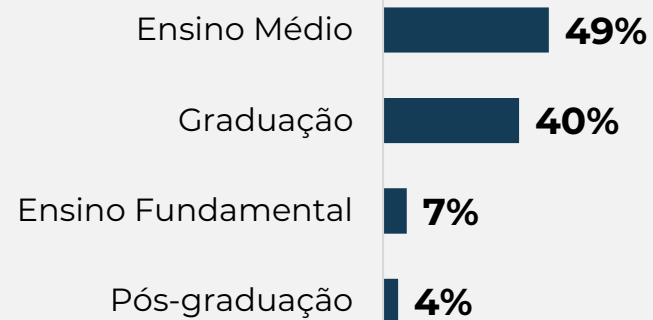
OCUPAÇÃO ATUAL



RENDA FAMILIAR MENSAL



ESCOLARIDADE



SÃO PAULO

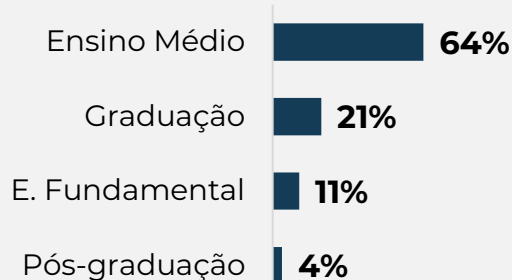
GÊNERO

Masculino: **50%**
Feminino: **50%**

RENDA



ESCOLARIDADE

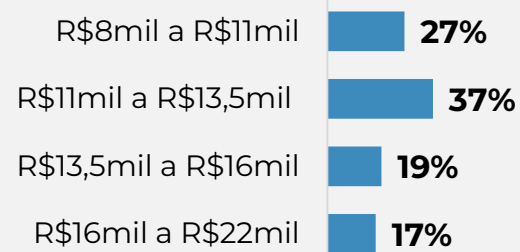


PORTO ALEGRE

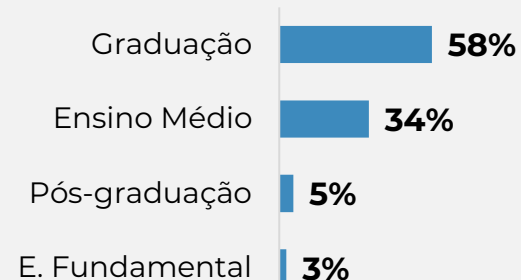
GÊNERO

Masculino: **41%**
Feminino: **59%**

RENDA



ESCOLARIDADE

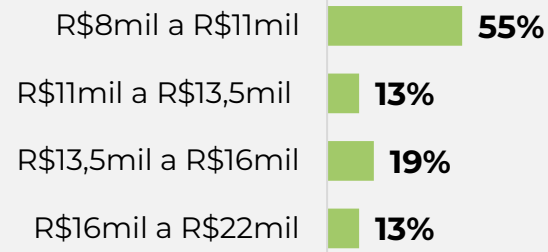


SALVADOR

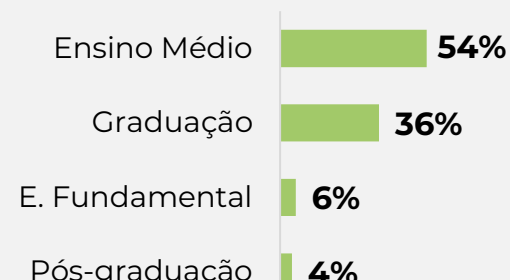
GÊNERO

Masculino: **33%**
Feminino: **67%**

RENDA



ESCOLARIDADE

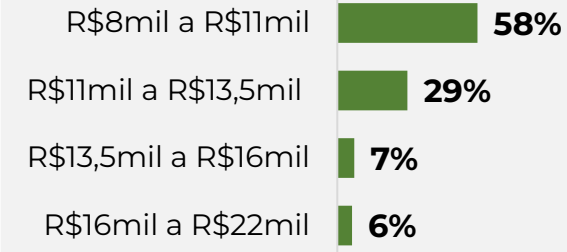


FORTALEZA

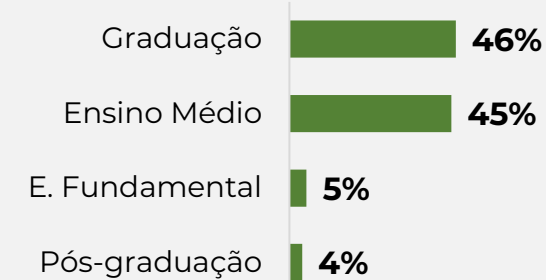
GÊNERO

Masculino: **30%**
Feminino: **70%**

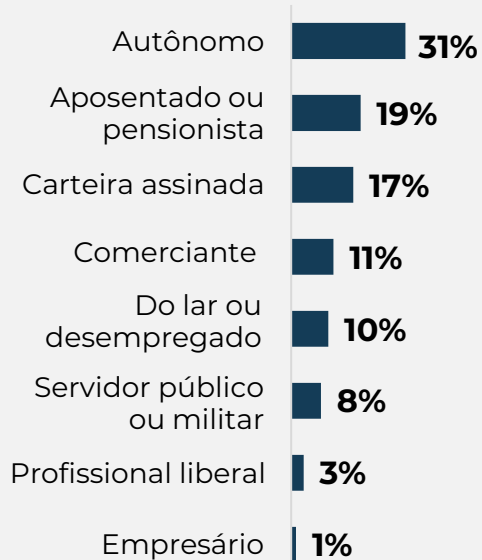
RENDA



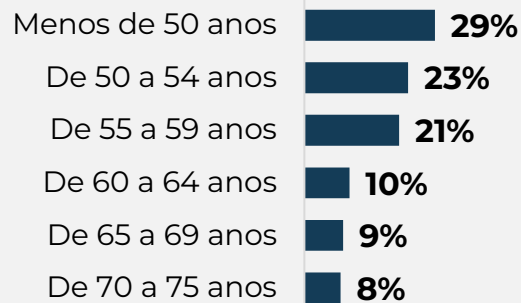
ESCOLARIDADE



OCUPAÇÃO

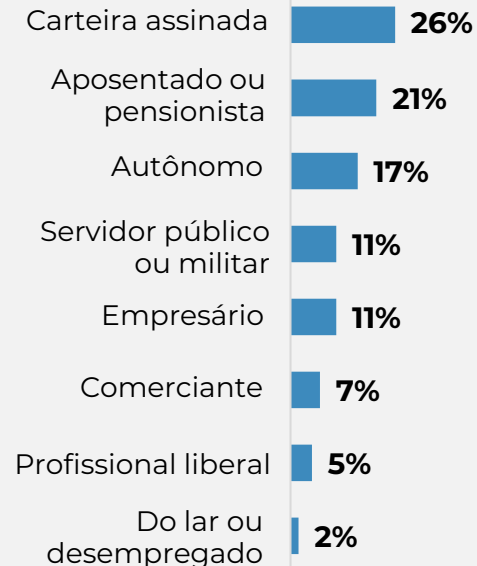


IDADE

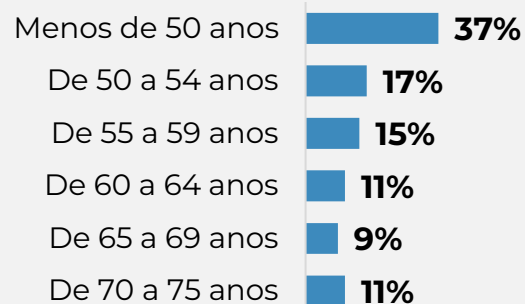


SÃO PAULO

OCUPAÇÃO



IDADE

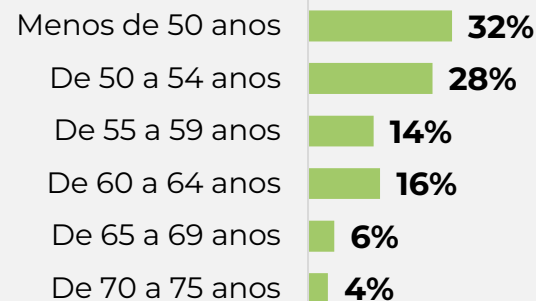


PORTO ALEGRE

OCUPAÇÃO

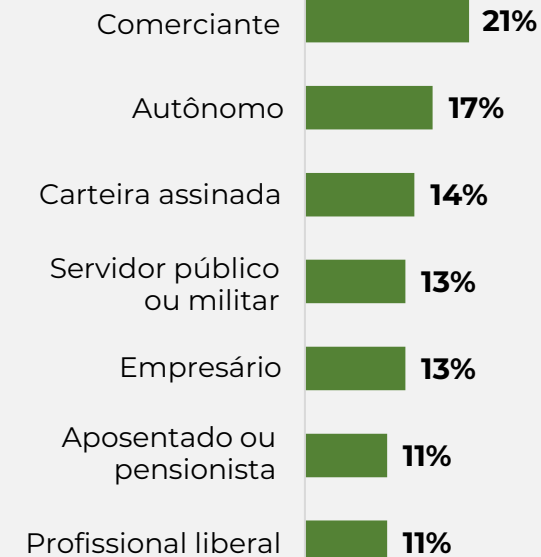


IDADE

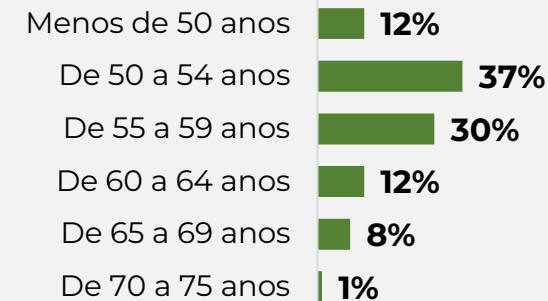


SALVADOR

OCUPAÇÃO



IDADE



FORTALEZA



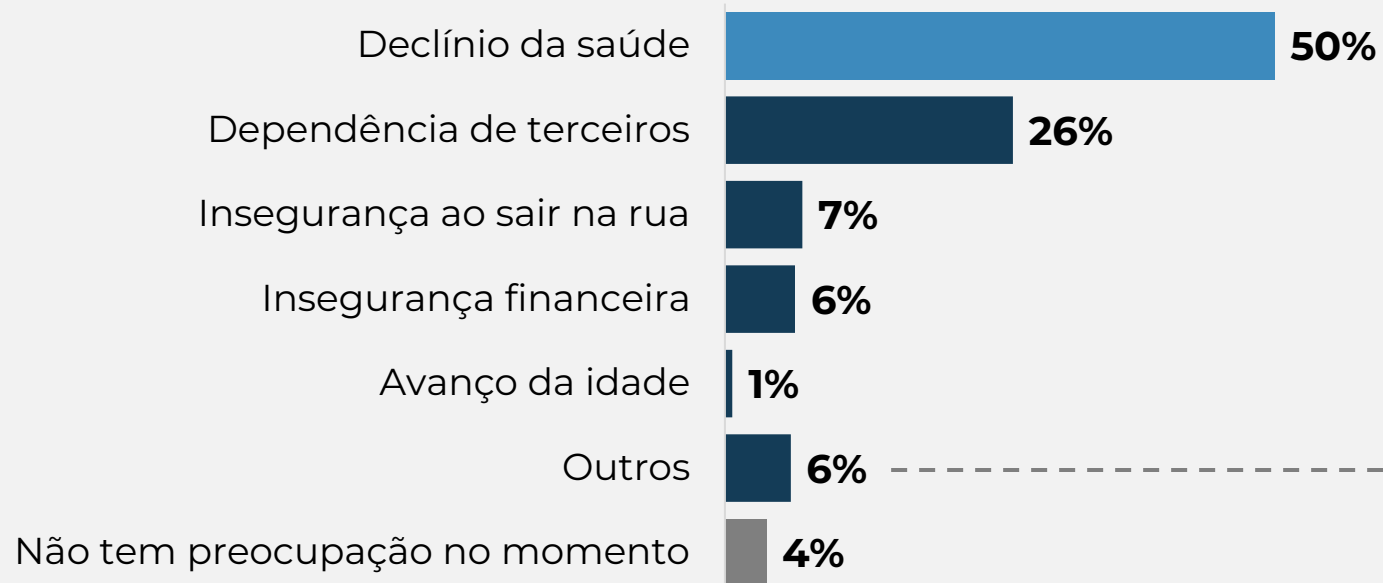
PREOCUPAÇÃO COM O ENVELHECIMENTO

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

PREOCUPAÇÕES COM A CHEGADA DA TERCEIRA IDADE

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



Declínio da saúde é a principal preocupação apresentada com a chegada da terceira idade, seguido por dependência de terceiros (filhos ou cuidadores).

Outras preocupações citadas:

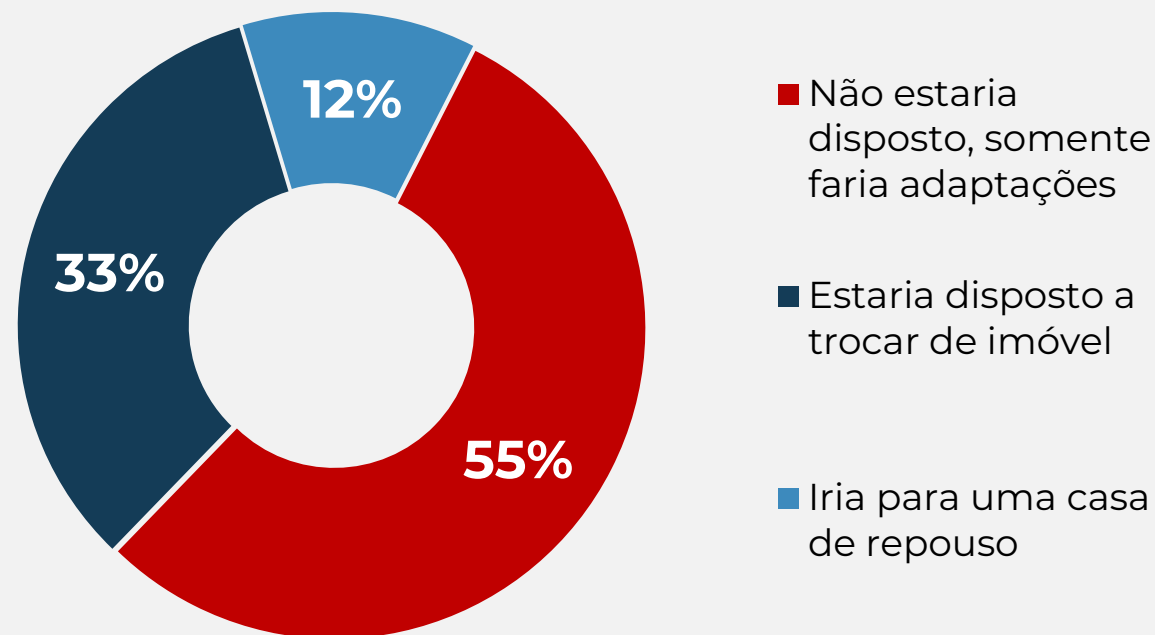
- Solidão
- Falta de cuidado
- Bem estar
- Declínio da saúde mental

Necessidade de troca de imóvel devido ao envelhecimento

Se houvesse essa necessidade, mais de metade dos entrevistados (55%) afirmaram que apenas fariam adaptações e não estariam dispostos a mudar de imóvel. Por outro lado, 45% estariam dispostos a trocar de imóvel ou ir para uma casa de repouso.

DISPOSIÇÃO PARA TROCA DE IMÓVEL

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

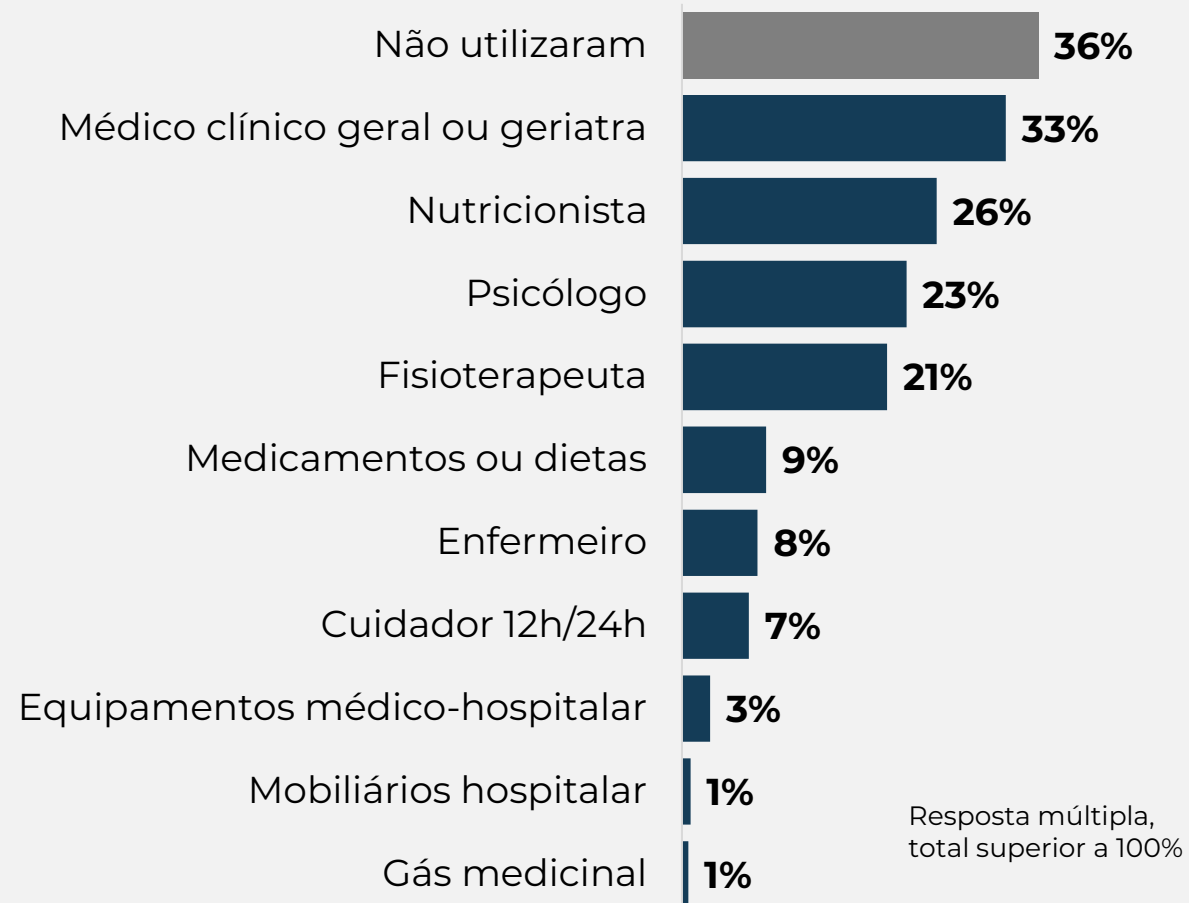


Uso de serviços ou produtos de assistência médica



% DE PESSOAS QUE UTILIZARAM SERVIÇOS MÉDICOS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

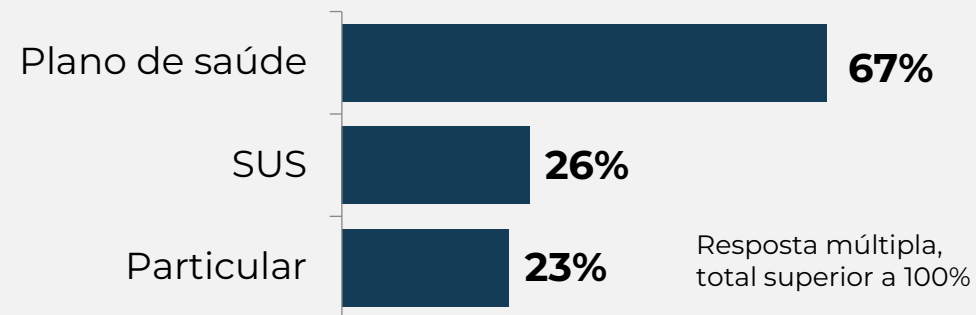




O **plano de saúde** destaca-se como a principal forma de acesso à assistência médica nesse público. Investir nisso é um reflexo direto da preocupação com o declínio da saúde, apontada anteriormente.

FORMA DE ACESSO À ASSISTÊNCIA MÉDICA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat



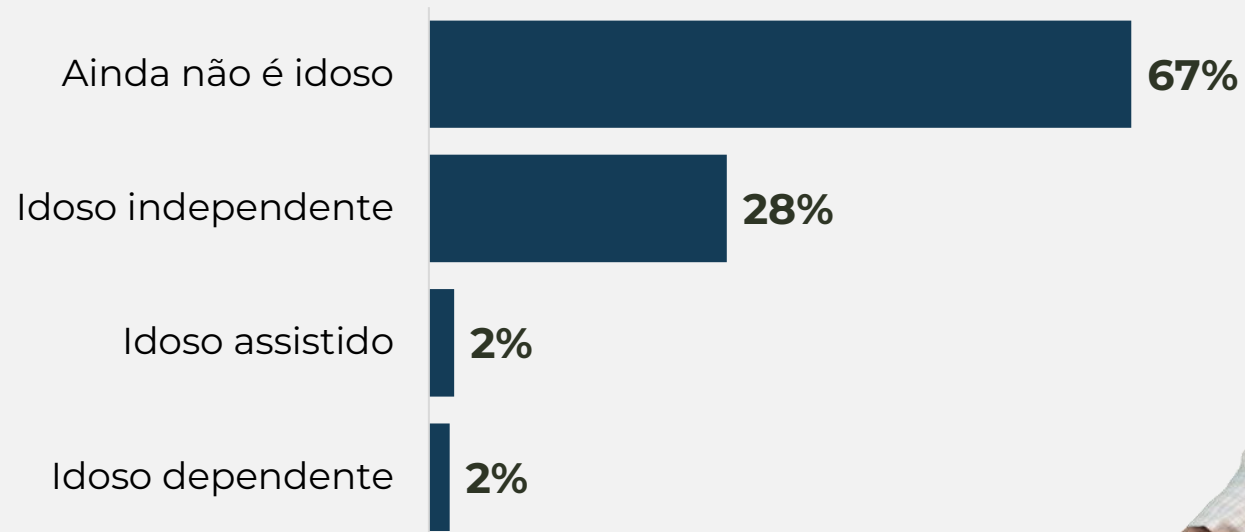
PERFIL DO PÚBLICO DE SENIOR LIVING

BRAIN
Inteligência Estratégica

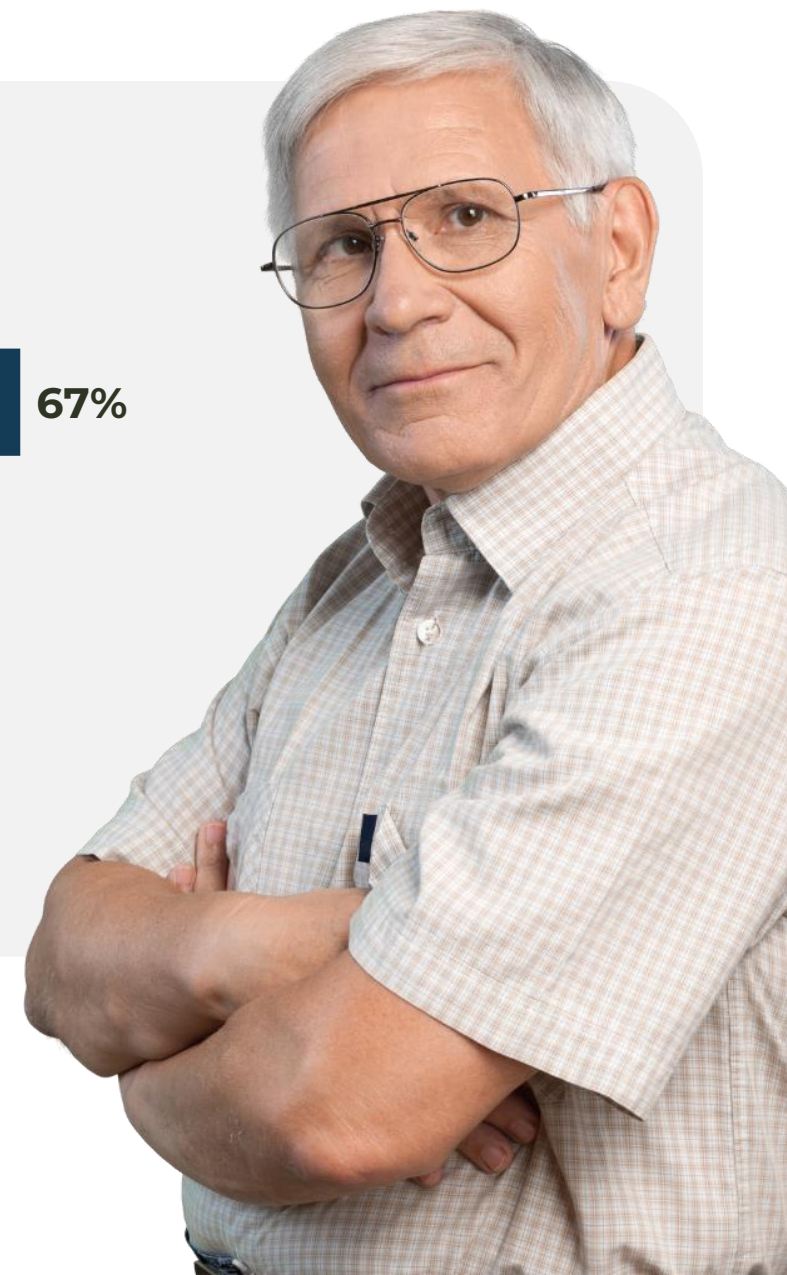
CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

COMO O PÚBLICO SE CONSIDERA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



Idoso assistido é aquele que tem acompanhamento de familiares e/ou cuidadores.
Idoso dependente é aquele que tem a presença ininterrupta de familiares e/ou cuidadores.





Como destacado no gráfico anterior, a maior parte dos entrevistados (67%) ainda não se considera idoso, 28% se consideram idosos independentes e 4% se declara idoso dependente de auxílio e acompanhamento de familiares ou cuidadores.

A quantidade de entrevistados que se considera idoso independente foi maior em **Porto Alegre**, assim como a de “idosos assistidos”, que são aqueles que necessitam acompanhamento de familiares e/ou cuidadores.

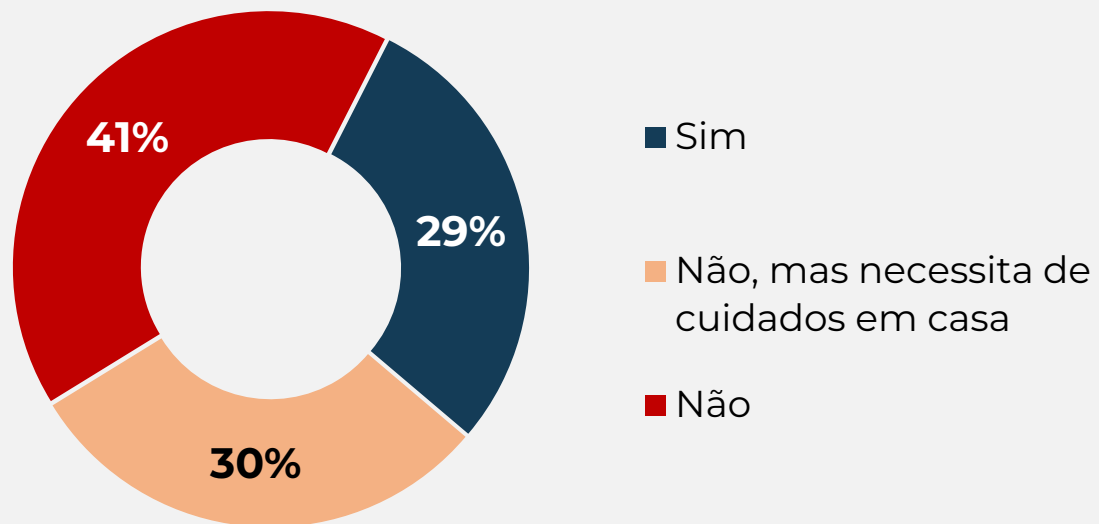
Já em **Salvador**, não houveram respondentes que se declaram “idoso dependente”. Em **Fortaleza**, 8% dos respondentes se declararam “idoso dependente”, ou seja, necessitam de presença ininterrupta de familiares/cuidadores. Foi o maior percentual dessa categoria entre as cidades desse estudo.

Casa de Repouso

Casas de repouso são locais de estadia permanente destinados a idosos, que precisam ou não de assistência.

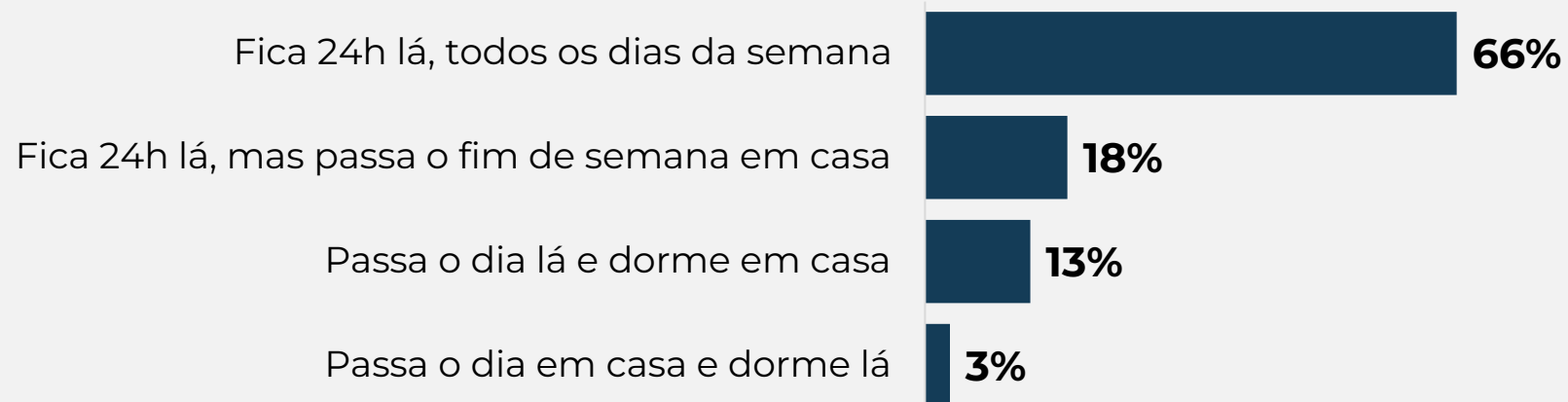
FAMÍLIAS COM IDOSOS EM CASAS DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



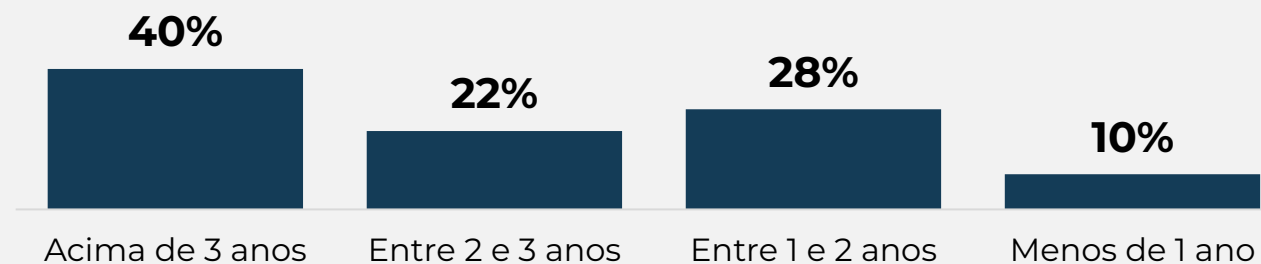
A PESSOA QUE ESTÁ UTILIZANDO A CASA DE REPOUSO...

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



HÁ QUANTO TEMPO A PESSOA ESTÁ NA CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



GRAU DE DEPENDÊNCIA DE QUEM ESTÁ UTILIZANDO CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

25%

GRAU DE DEPENDÊNCIA I

Idosos independentes, mesmo que requeiram uso de equipamentos de autoajuda

34%

GRAU DE DEPENDÊNCIA II

Idosos com dependência em até três atividades de autocuidado para a vida diária tais como: alimentação, mobilidade, higiene; sem comprometimento cognitivo ou com alteração cognitiva controlada

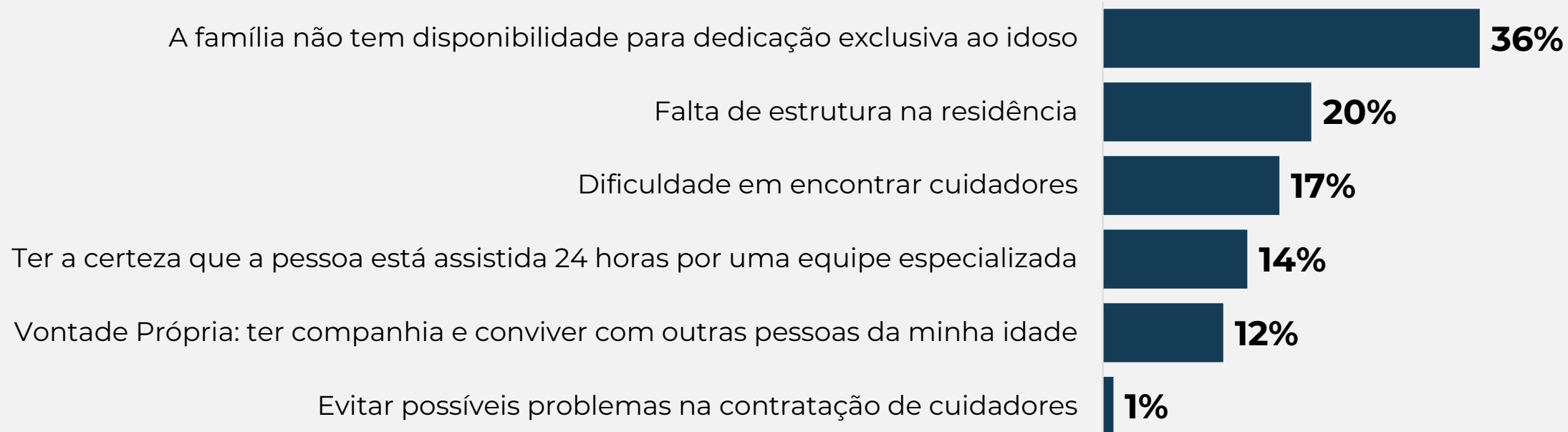
41%

GRAU DE DEPENDÊNCIA III

Idosos com dependência que requeiram assistência em todas as atividades de autocuidado para a vida diária e ou com comprometimento cognitivo

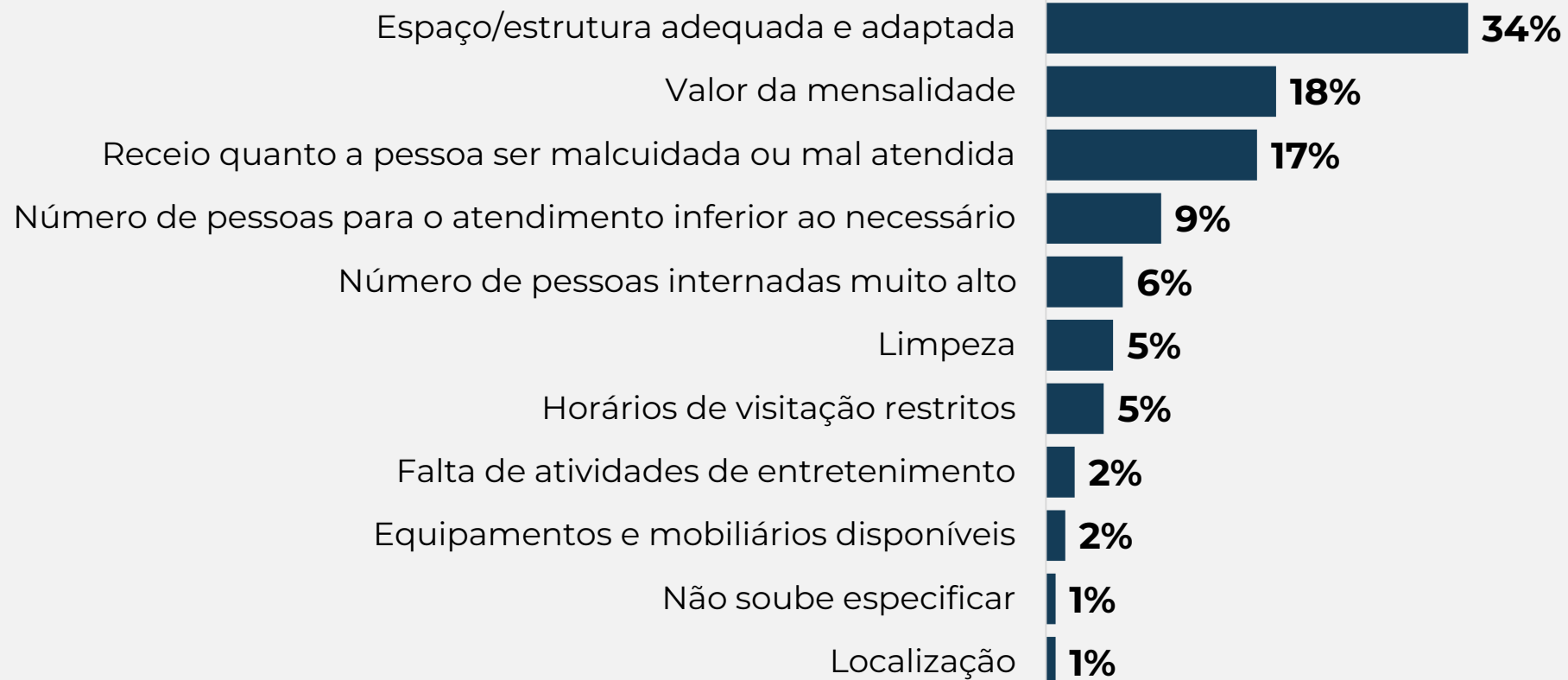
MOTIVO PELA OPÇÃO DE UTILIZAR UMA CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



MAIORES DIFICULDADES ENCONTRADAS NA ESCOLHA DA CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



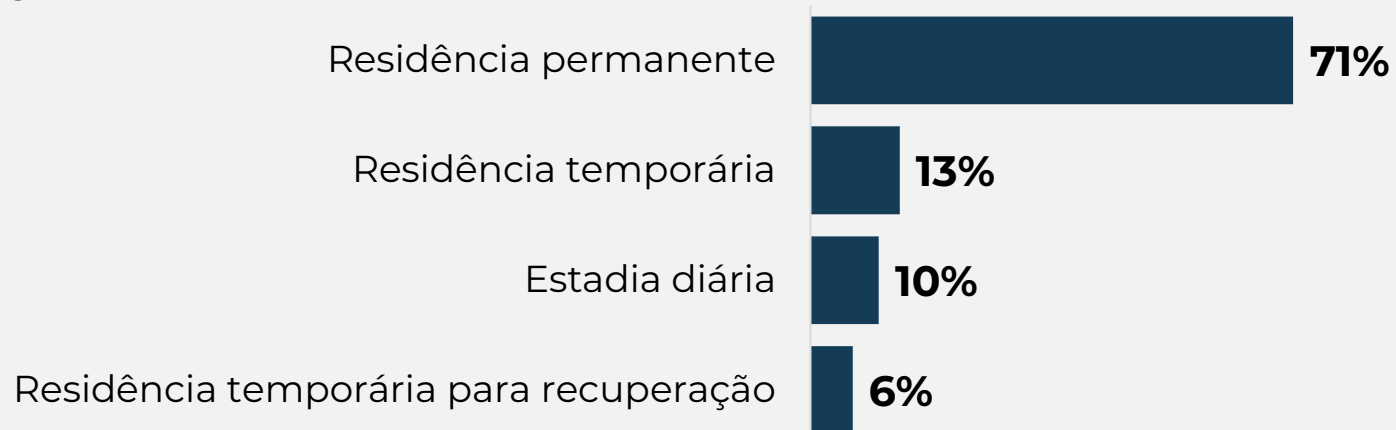
BENEFÍCIOS BUSCADOS EM UMA CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



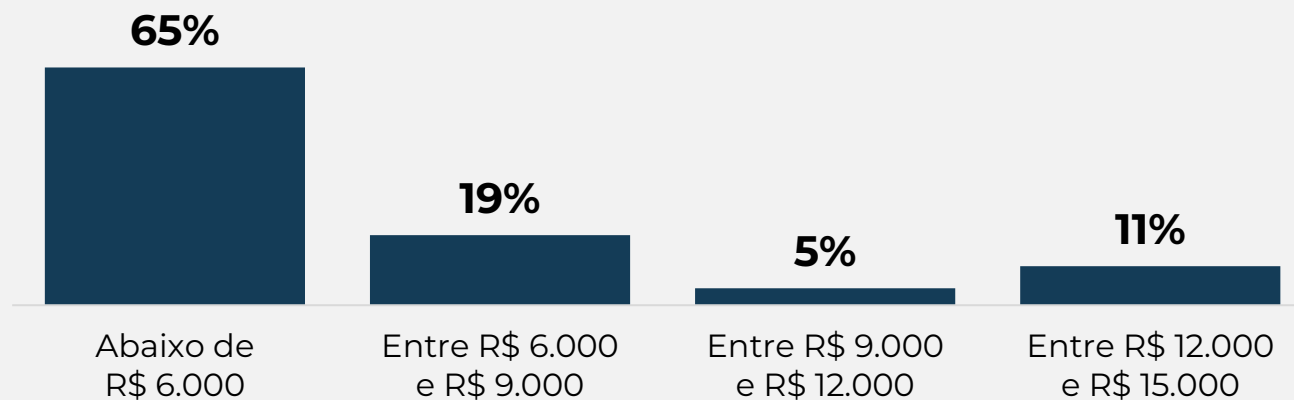
TIPO DE ATENDIMENTO BUSCADO NAS CASAS DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



GASTO MENSAL APROXIMADO NAS CASAS DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

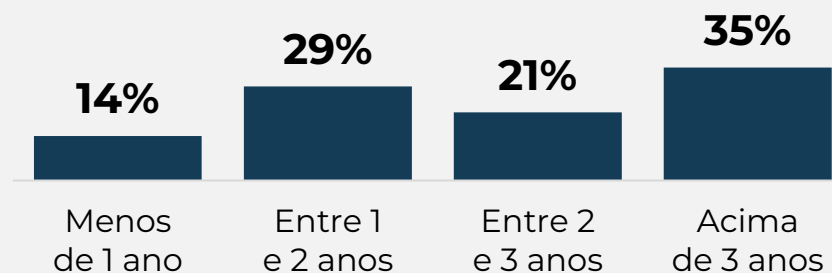


E os idosos que estão sendo cuidados em casa?



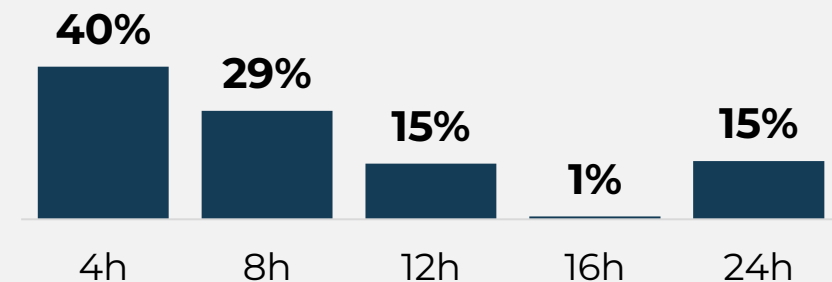
HÁ QUANTO TEMPO A PESSOA DEMANDA CUIDADOS EM CASA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



PERÍODO CONTRATADO POR DIA PARA CUIDADOS POR CUIDADORES

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



GRAU DE DEPENDÊNCIA DE QUEM ESTÁ UTILIZANDO CUIDADOS EM CASA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

59%

GRAU DE DEPENDÊNCIA I

Idosos independentes, mesmo que requeiram uso de equipamentos de autoajuda

Nas casas de repouso: **25%**

29%

GRAU DE DEPENDÊNCIA II

Idosos com dependência em até três atividades de autocuidado para a vida diária tais como: alimentação, mobilidade, higiene; sem comprometimento cognitivo ou com alteração cognitiva controlada

Nas casas de repouso: **34%**

12%

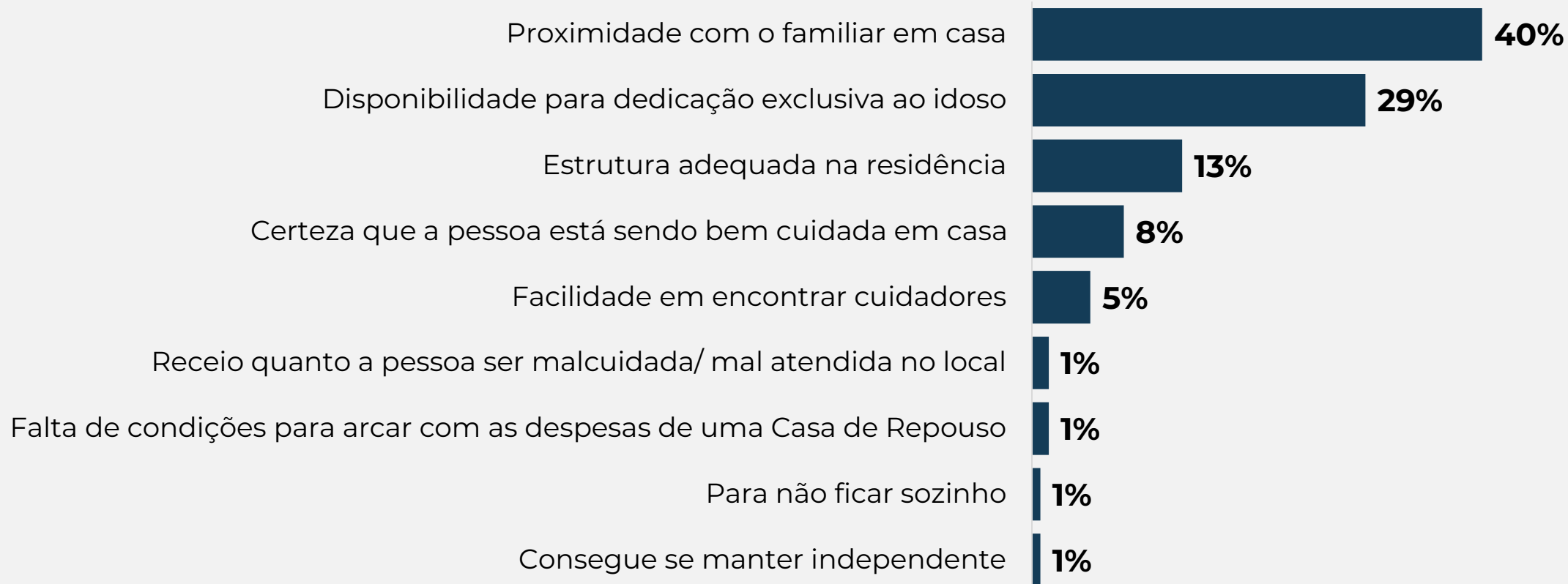
GRAU DE DEPENDÊNCIA III

Idosos com dependência que requeiram assistência em todas as atividades de autocuidado para a vida diária e ou com comprometimento cognitivo

Nas casas de repouso: **41%**

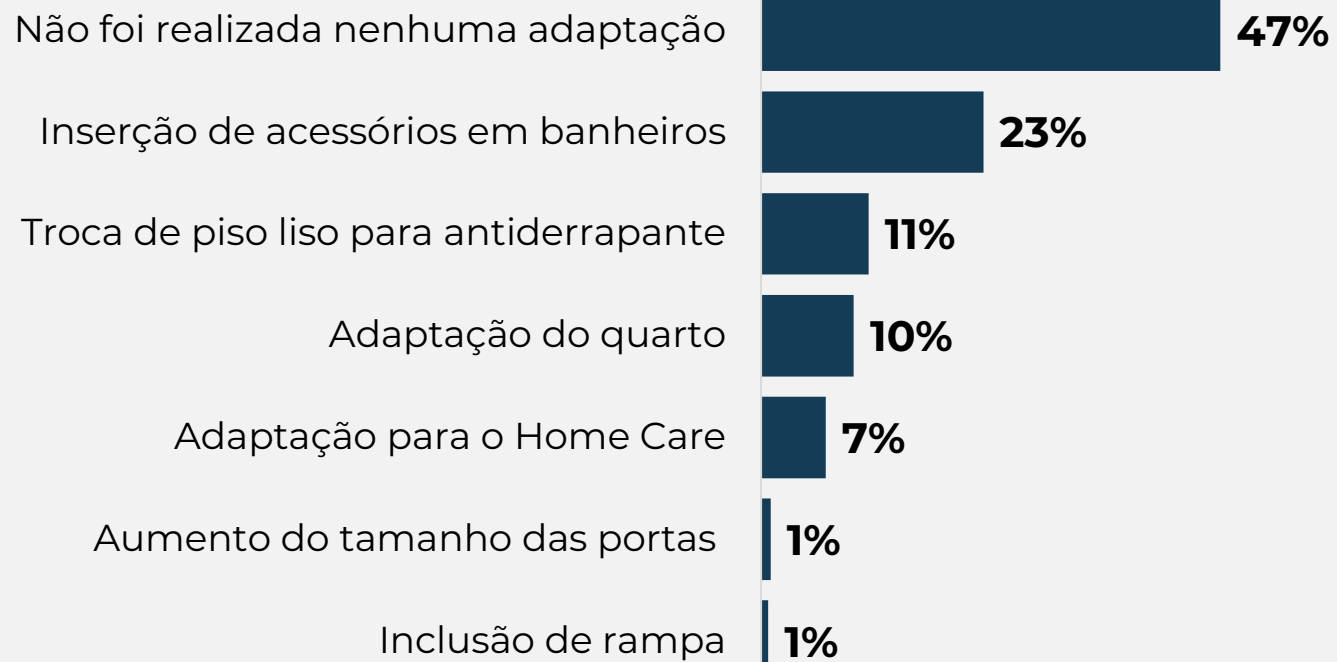
MOTIVO PELO QUAL OPTARAM POR CUIDAR EM CASA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



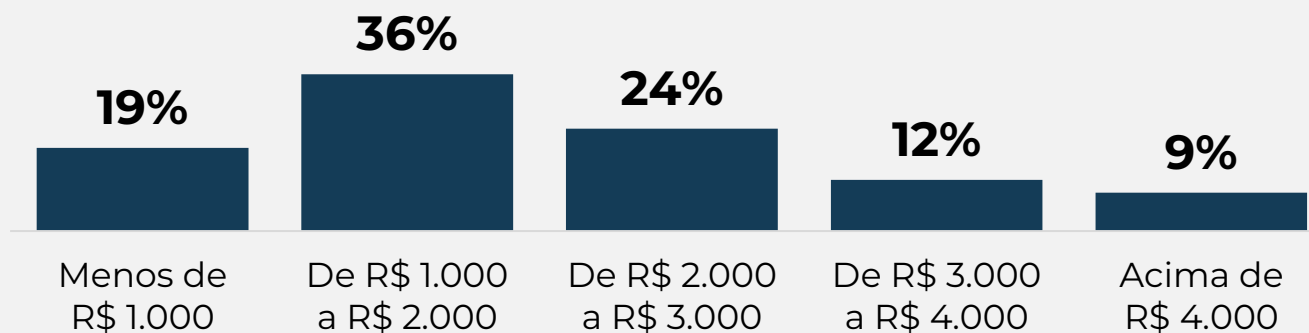
NECESSIDADE DE ADAPTAÇÃO NA RESIDÊNCIA PARA CUIDADOS EM CASA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



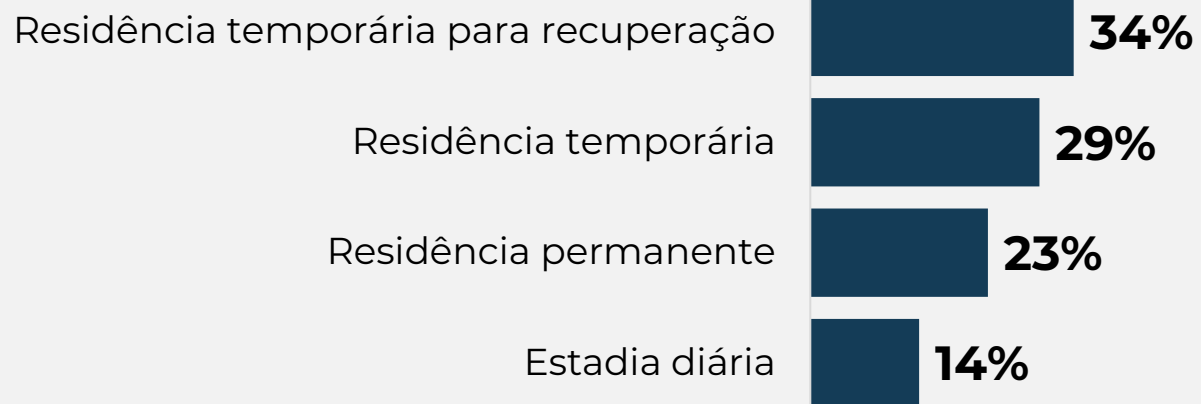
GASTO MENSAL APROXIMADO PARA CUIDADOS EM CASA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



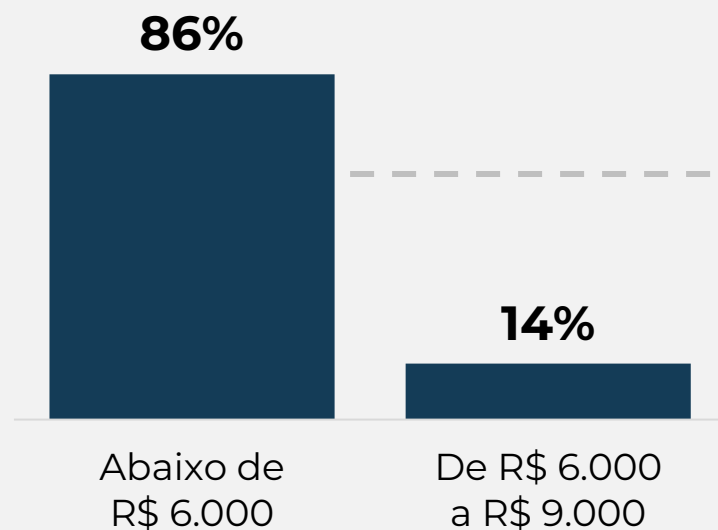
TIPO DE ATENDIMENTO QUE BUSCARIA EM CASA DE REPOUSO SE OPTASSE POR ESSA ALTERNATIVA

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting

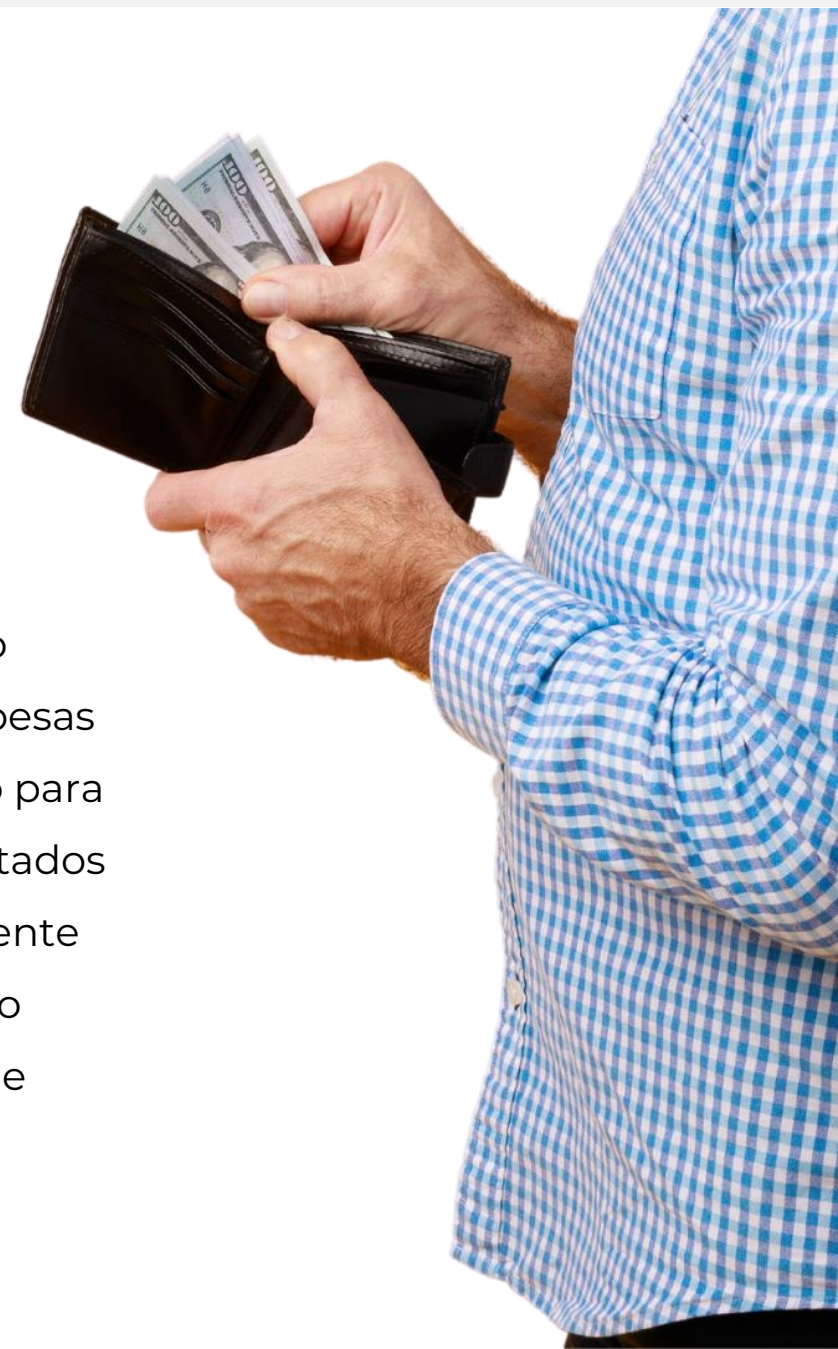


QUANTO ESTARIA DISPOSTO A GASTAR MENSALMENTE SE OPTASSE POR UMA CASA DE REPOUSO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



O gasto aproximado mensal com as despesas da Casa de Repouso para 67% desses entrevistados que têm algum parente ou familiar utilizando esse local é abaixo de 6 mil reais.



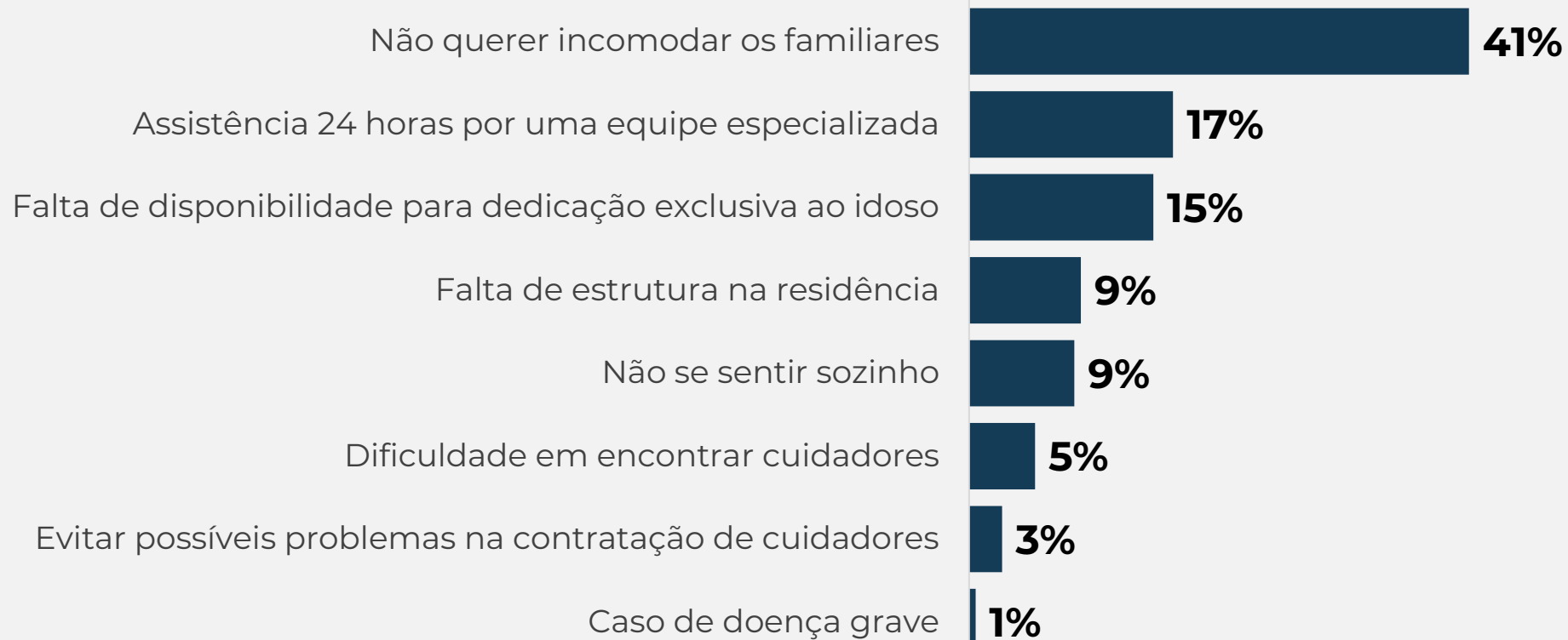
QUAIS BENEFÍCIOS PROCURARIA EM UMA CASA DE REPOUSO, NO CASO DE UMA FUTURA UTILIZAÇÃO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



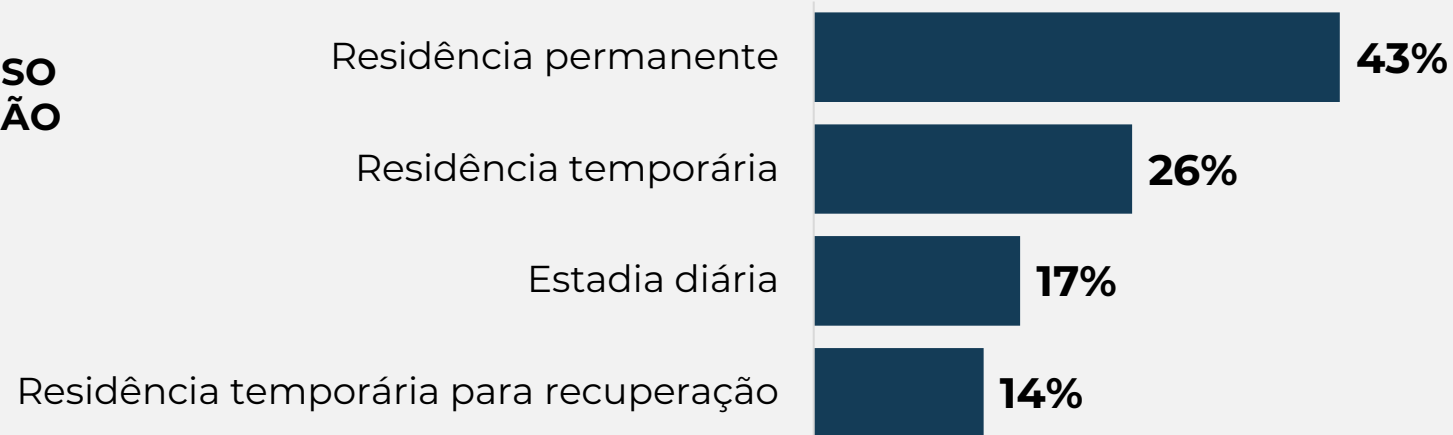
QUAL MOTIVO LEVARIA A CONSIDERAR A UTILIZAÇÃO DE UMA CASA DE REPOUSO NO FUTURO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



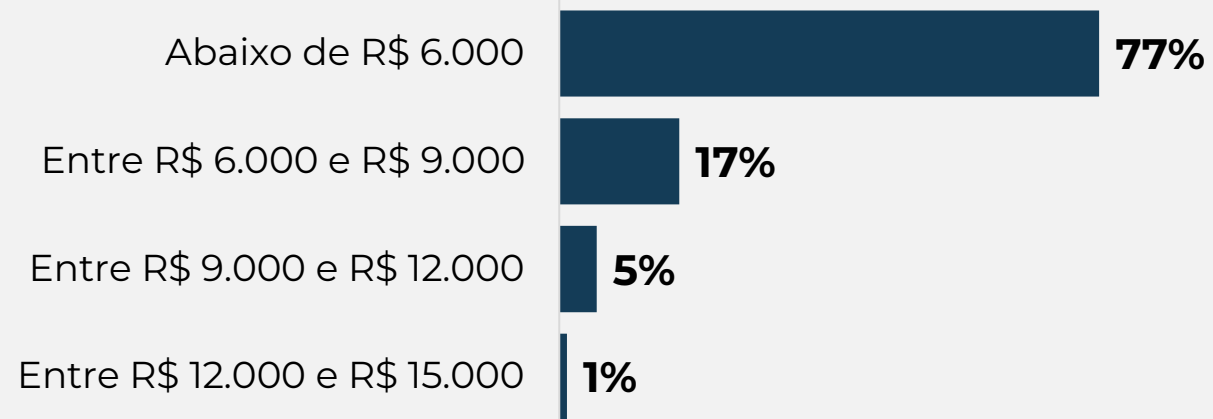
TIPO DE ATENDIMENTO QUE BUSCARIA EM CASA DE REPOUSO NO CASO DE FUTURA UTILIZAÇÃO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



GASTO MENSAL QUE PAGARIA EM CASA DE REPOUSO NO CASO DE FUTURA UTILIZAÇÃO

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



PERCEPÇÕES SOBRE O SENIOR LIVING

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



Conhecimento sobre Senior Living

O termo Senior Living não é conhecido pelos brasileiros, e isso já era esperado. Além de ser um termo em inglês, o conceito desse tipo de empreendimento não é amplamente difundido no país. Apesar disso, sua aceitação é alta, conforme veremos nas próximas páginas.

93%

não sabe o que é um
Senior Living

7%

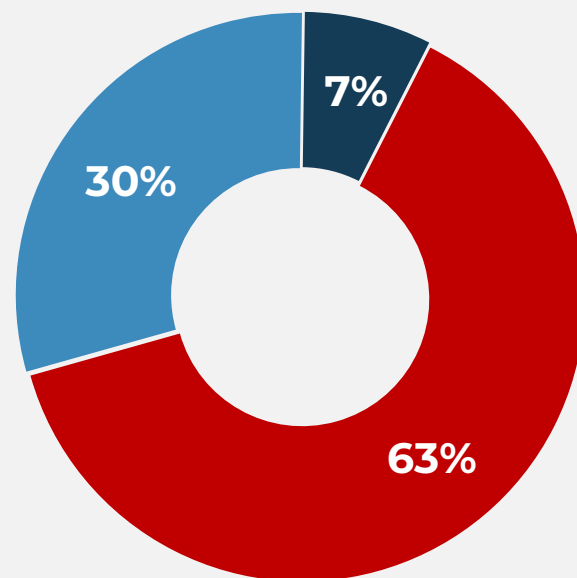
já ouviu falar

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e
Caio Calfat Real Estate Consulting

Conceito de Senior Living apresentado aos entrevistados: empreendimento imobiliário voltado para o público dos novos idosos, projetados e construídos baseados na acessibilidade, visando o máximo conforto, segurança, qualidade de vida e independência aos moradores. Além disso, o morador também conta com serviços de saúde e atividades sociais oferecidos dentro do próprio condomínio.

INTENÇÃO DE COMPRA DE UM IMÓVEL COM A DESCRIÇÃO ACIMA

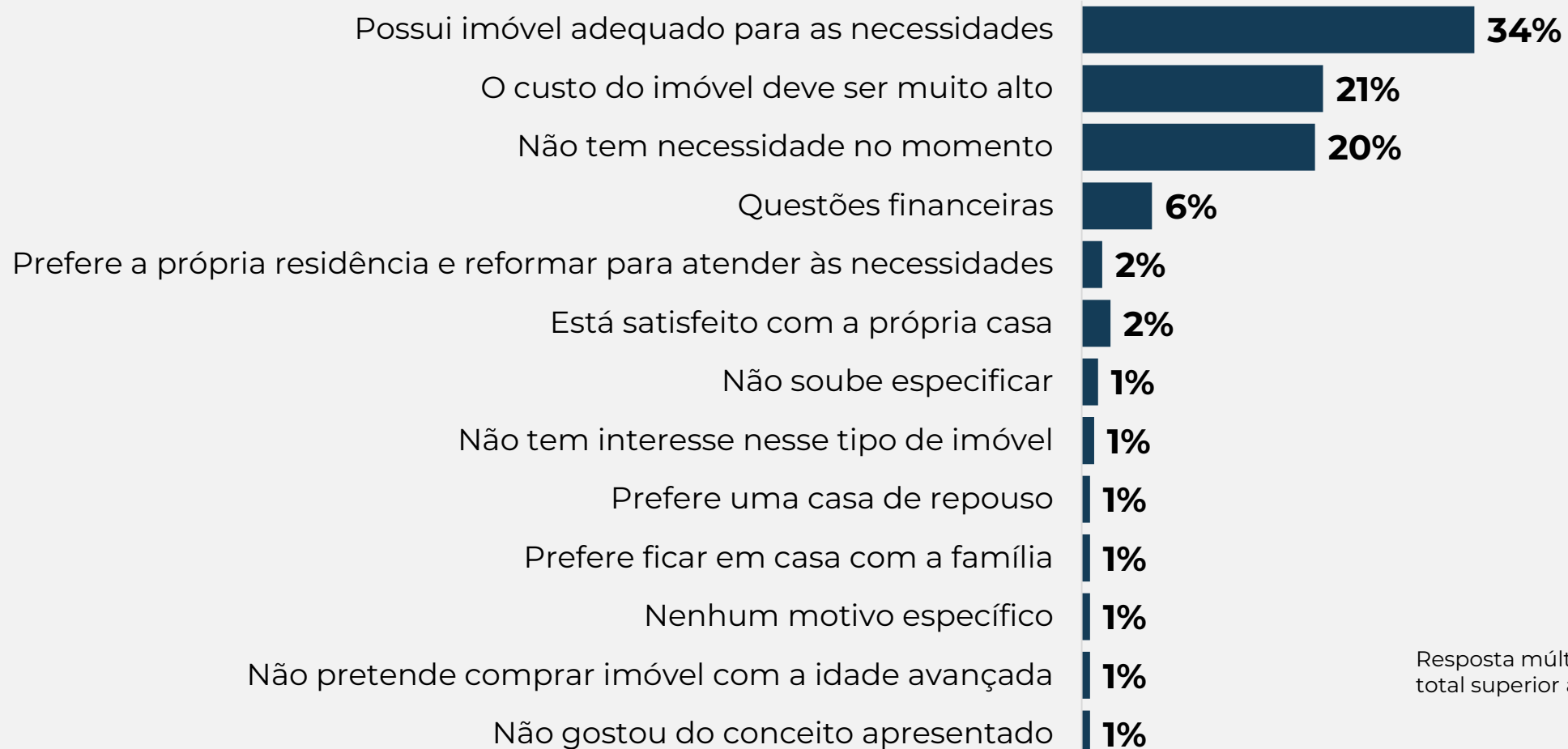
Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



- Não teria interesse
- Teria interesse em adquirir um imóvel com esse conceito
- Teria interesse em adquirir um imóvel com esse conceito, mas não pretende usar o patrimônio para um novo imóvel

MOTIVOS DE NÃO TER INTERESSE NESTE TIPO DE IMÓVEL

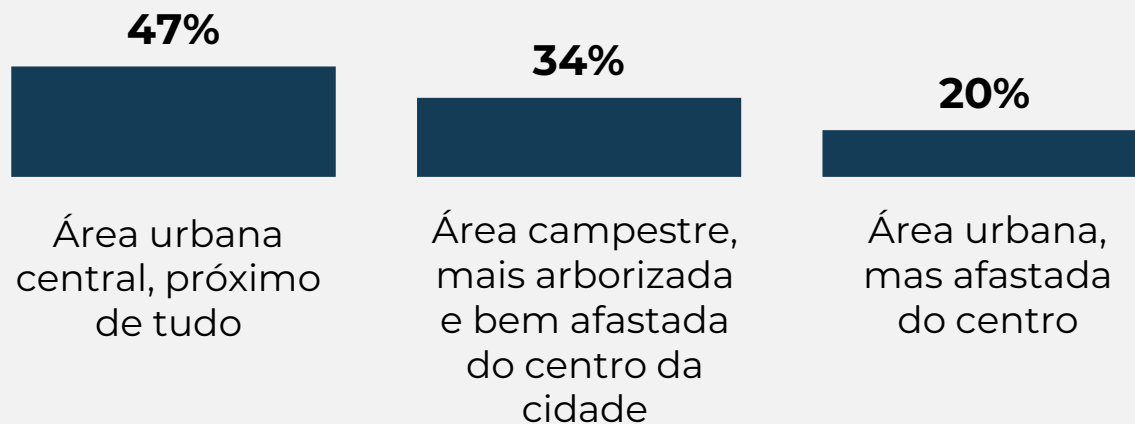
Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



Resposta múltipla,
total superior a 100%

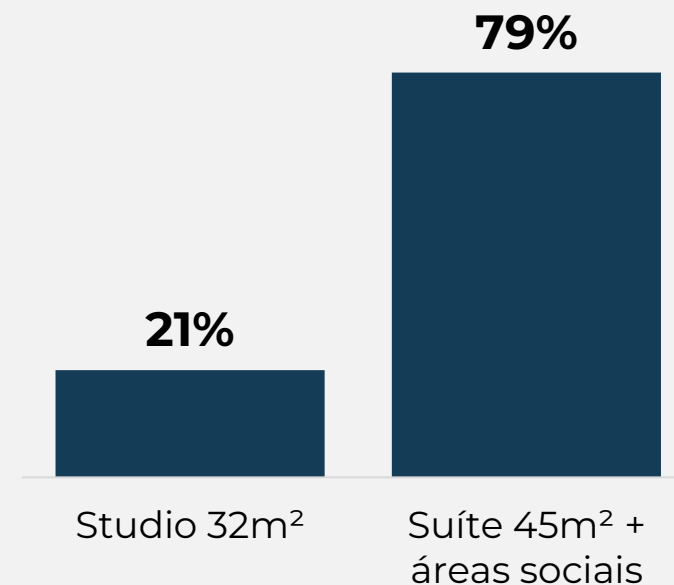
LOCALIZAÇÃO IDEAL PARA UM IMÓVEL SENIOR LIVING

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



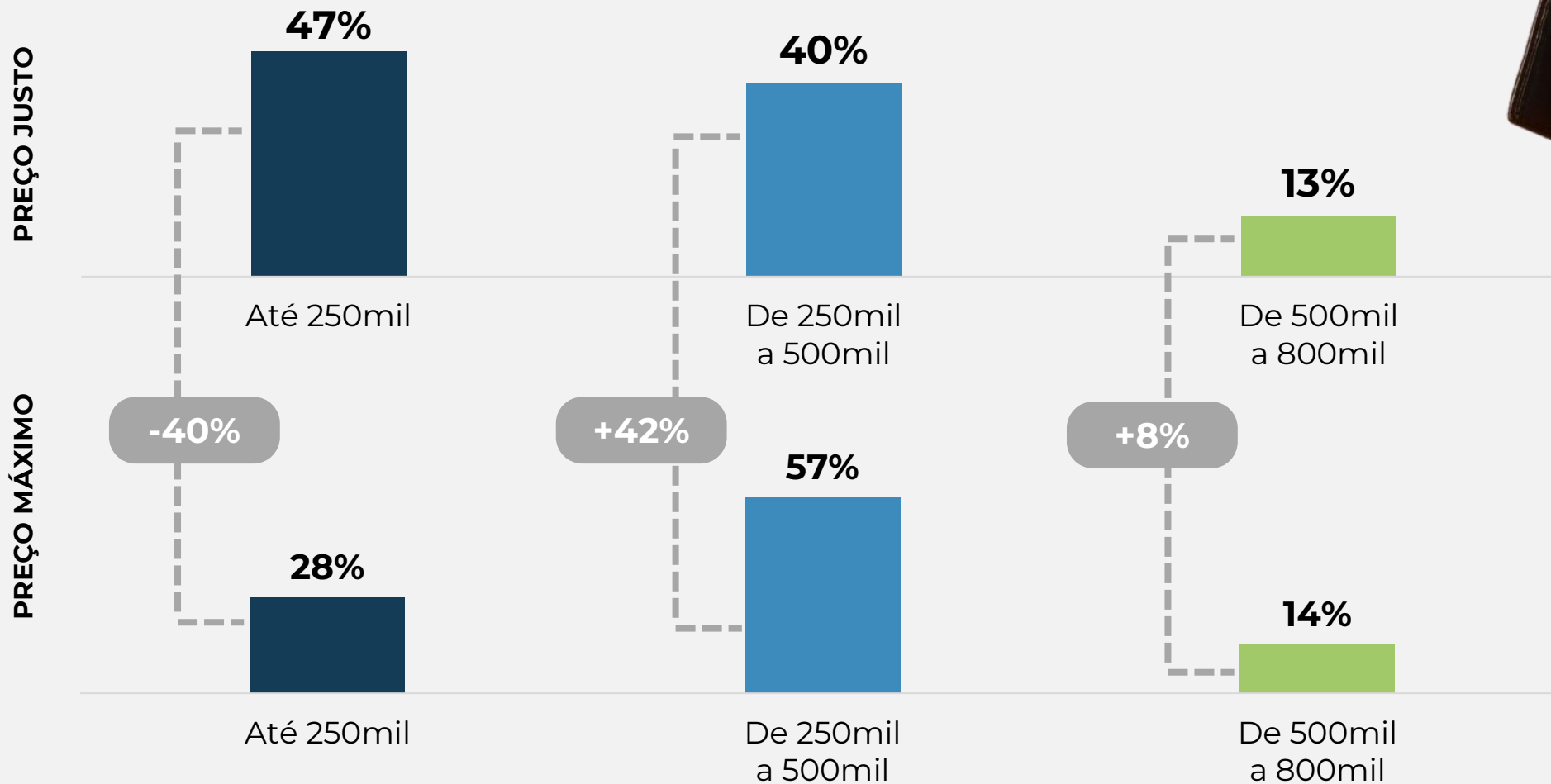
TAMANHO IDEAL PARA UM IMÓVEL SENIOR LIVING

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



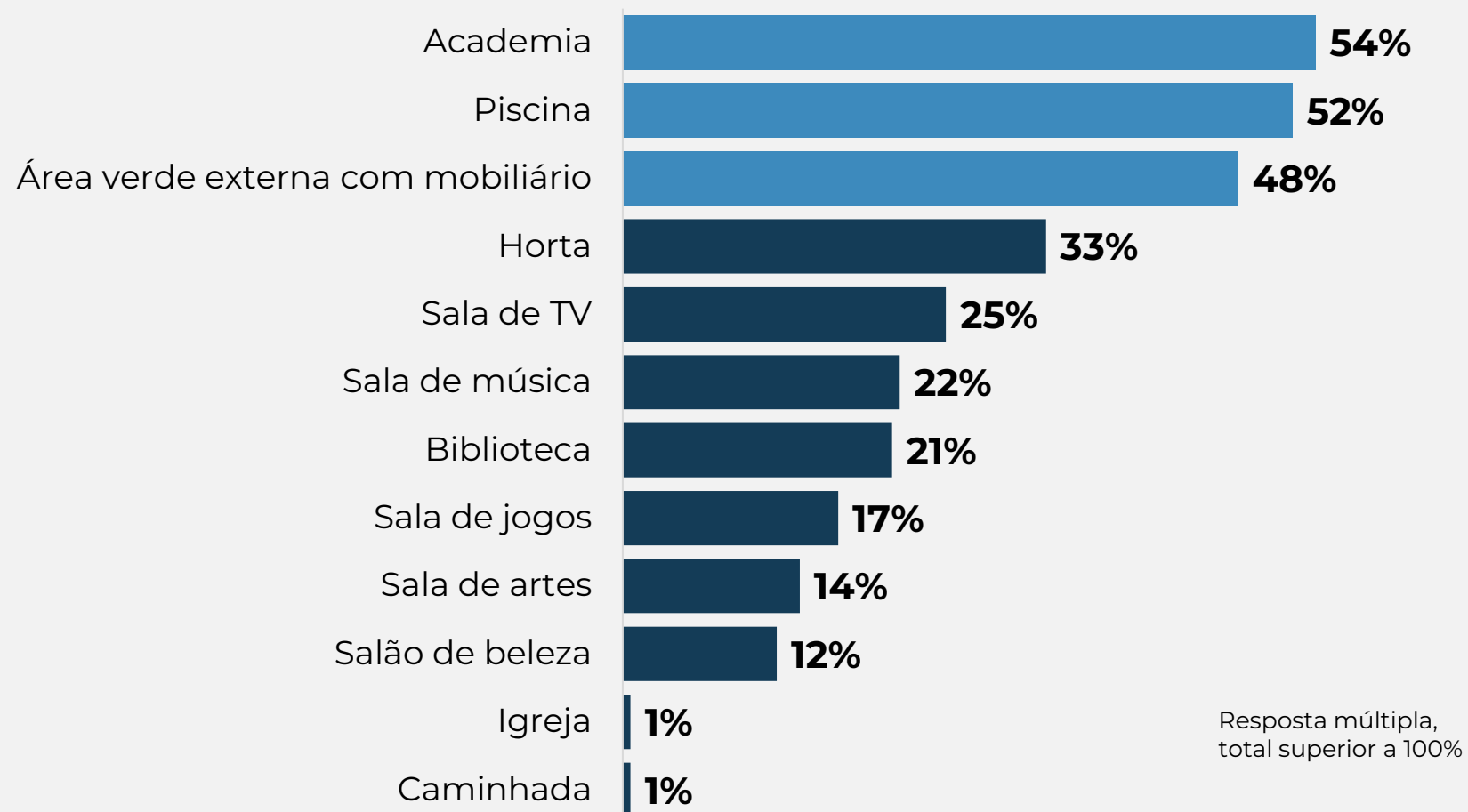
PREÇO QUE OS ENTREVISTADOS PAGARIAM PELO IMÓVEL NO SENIOR LIVING

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



ÁREAS ESSENCIAIS PARA O CONFORTO E SOCIALIZAÇÃO DOS IDOSOS NO SENIOR LIVING

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat Real Estate Consulting



PESQUISA QUALITATIVA

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Objetivos do estudo

- Entender os aspectos comportamentais do público-alvo dos produtos e serviços de moradia sênior no Brasil, bem como as características de cada perfil e suas demandas.
- Conhecer as percepções, emoções e sentimentos por trás, bem como a avaliação dos produtos e serviços de moradia sênior já estabelecidos no país
- Entender os interesses, sonhos, motivações e atributos fundamentais da moradia e serviços buscados e demais itens que podem impactar na decisão.
- Testar questões relacionadas aos serviços de saúde, planos utilizados, despesas, a oferta e preço mensal dos serviços e produtos sênior da região.
- Determinar os fatores-chave necessários para o contínuo desenvolvimento de novos produtos sênior no mercado brasileiro.

Metodologia

Pesquisa qualitativa de caráter exploratório, estimula os entrevistados a pensarem livremente sobre algum tema, objeto ou conceito. Mostra aspectos subjetivos e atinge motivações não explícitas, ou mesmo conscientes, de maneira espontânea. Desta forma se obtém insights com maior aprofundamento da compreensão de um tema, por meio de um universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes.



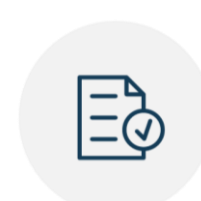
MÉTODO

Entrevista em profundidade online



AMOSTRA

36 entrevistados



CRITÉRIOS

Idade, perfil comportamental, estrutura familiar e renda.

A amostra foi subdividida por **região** e definida uma capital de referência para cada:

- 12 entrevistados do Nordeste, referência a cidade de Fortaleza, CE
- 12 entrevistados do Sudeste, referência a cidade de São Paulo, SP
- 12 entrevistados do Sul, referência a cidade de Porto Alegre, RS

Para compor os **perfis comportamentais** do público-alvo desta pesquisa foram definidos 3:

**PERFIL 01:
POTENCIAIS USUÁRIOS**

Pessoas com idade de 50 ou mais anos, saudáveis, que venham planejando o futuro familiar, ou seja, para conhecimento de perspectivas futuras.

**PERFIL 02:
CASA DE FAMÍLIA**

Pessoas com idade de 35 ou mais anos, com familiares idosos dependentes de assistência e residentes em casa de família.

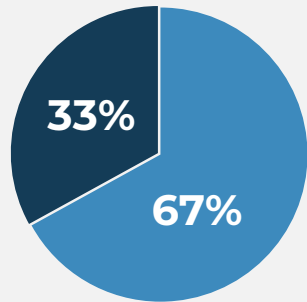
**PERFIL 03:
CASA DE REPOUSO**

Pessoas com idade de 35 ou mais anos, com familiares idosos dependentes que fazem uso de serviço de moradia sênior.

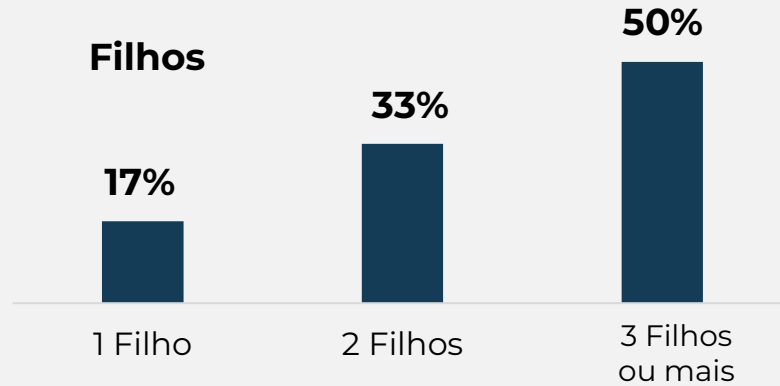
PERFIL 01: POTENCIAIS USUÁRIOS

GÊNERO

- Feminino
- Masculino

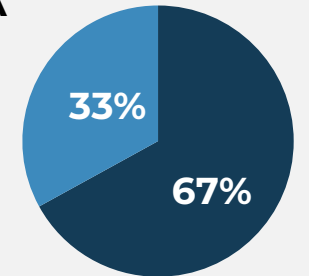


Filhos



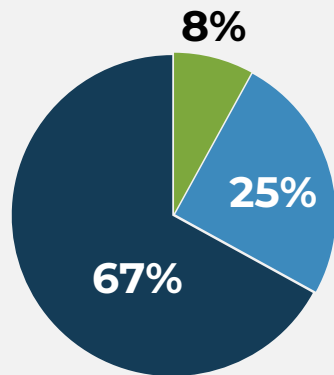
RENDA

- Classe B1 (De R\$ 8.000 a R\$ 16.000)
- Classe A (Acima de R\$ 16.000)

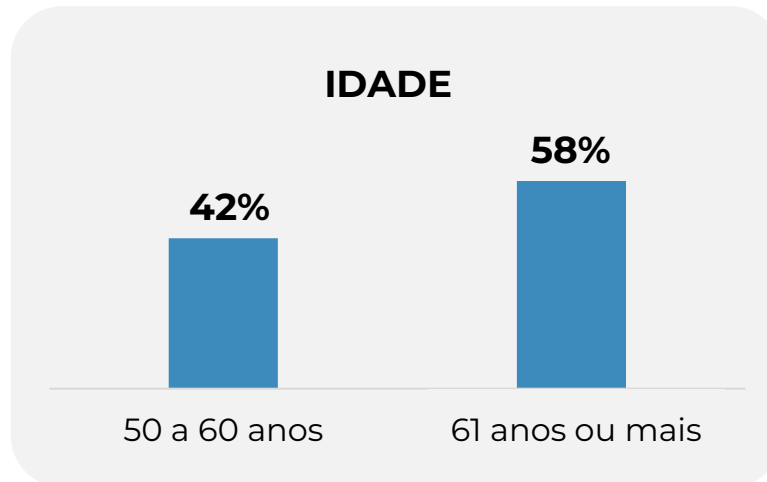


ESTADO CIVIL

- Viúvo
- Divorciados
- Casados



IDADE



Média: 61 anos
Mínimo: 50 anos
Máximo: 67 anos

POTENCIAIS USUÁRIOS – CLASSE B1

Mulher, 65 anos, bibliotecária

Viúva, tem 3 filhos adultos e mora sozinha em São Paulo (SP). Renda familiar em média R\$ 9.000 (Classe B1).

Mulher, 66 anos, empresária

Separada, tem 2 filhos e mora apenas com um neto pequeno em Fortaleza. Renda familiar em média R\$ 10.000 (Classe B1).

Mulher, 61 anos, gerente de área

Divorciada, tem um filho na maioridade que mora consigo em Fortaleza. Renda familiar em média R\$ 11.000 (Classe B1).

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

Divorciada, tem 3 filhos que moram consigo em São Paulo (SP). É aposentada e ainda atua no comércio. Renda familiar em média R\$ 15.000 (Classe B1).

Mulher, 61 anos, assistente social

Divorciada, tem 2 filhos adultos que moram consigo em São Paulo (SP). Renda familiar em média R\$ 12.000 (Classe B1).

Homem, 50 anos, inspetor de processos

Casado, tem um filho na maioridade que mora com o casal em Porto Alegre. Renda familiar em média R\$ 14.000 (Classe B1).

Mulher, 65 anos, aposentada da área de vendas

Divorciada, tem 3 filhos adultos e mora apenas com a companheira em São Paulo (SP). Renda familiar em média R\$ 11.000 (Classe B1).

POTENCIAIS USUÁRIOS – CLASSE A

Homem, 56 anos, autônomo no ramo de segurança

Separado, tem 5 filhos e mora em terreno compartilhado com a mãe e a filha mais velha em São Paulo (SP). Renda familiar em média R\$ 17.000 (Classe A).

Homem, 67 anos, consultor de serviços de hotelaria

Casado, mora com o marido e os 2 filhos adultos em Fortaleza. Renda familiar média de R\$ 17.000 (Classe A).

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa

Casado, tem 3 filhos adultos, dos quais os dois mais novos ainda moram com o casal em Porto Alegre. Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

Mulher, 59 anos, aposentada como funcionária pública

Solteira, tem 3 filhos adultos e mora sozinha em Porto Alegre. Renda familiar em média R\$ 25.000 (Classe A).

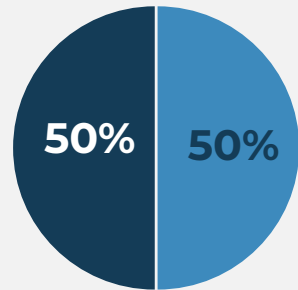
Mulher, 33 anos, educadora física

Solteira, sem filhos, mora com a irmã e o avô no bairro Moinhos, em Porto Alegre (RS). Renda familiar em média R\$ 28.000 (Classe A).

PERFIL 02: CASA DE FAMÍLIA

GÊNERO

- Mulheres
- Homens

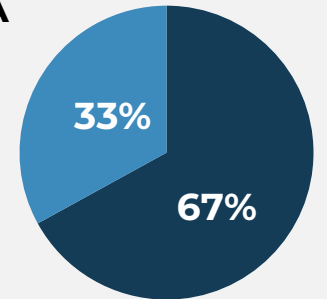


FILHOS



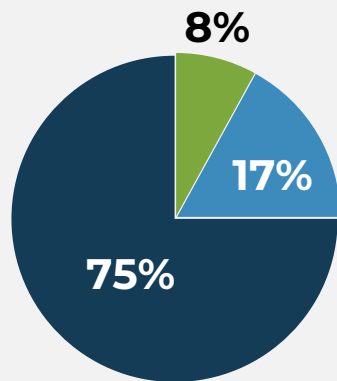
RENDA

- Classe B1
De R\$ 8.000 a R\$ 16.000
- Classe A
Acima de R\$ 16.000



ESTADO CIVIL

- Solteiro
- Divorciados
- Casados



IDADE



Média: 48 anos
Mínimo: 53 anos
Máximo: 58 anos

CASA DE FAMÍLIA – CLASSE B1

Homem, 39 anos, técnico de informática

Casado, tem uma filha pequena e mora com a esposa, a filha e a mãe em Porto Alegre. Trabalha como técnico de informática na empresa de seu tio e a esposa é professora universitária. Renda familiar em média R\$ 9.000 (Classe B1).

Homem, 50 anos, autônomo de TI

Casado, tem 1 filho adolescente e mora com sua esposa, filho e mãe em São Paulo (SP). Trabalha com a esposa prestando serviços empresariais de TI. Renda familiar em média R\$ 9.000 (Classe B1).

Homem, 45 anos, coordenador de logística

Divorciado, tem uma filha na maioridade, e mora apenas com ela no Jardim Santo Elias, em São Paulo (SP). Renda familiar em média R\$ 9.000 (Classe B1).

Homem, 51 anos, microempresário do ramo logístico

Casado, sem filhos, mora com a esposa e a mãe em Fortaleza. É proprietário de uma microempresa de logística, com um depósito. Renda familiar em média R\$ 14.000 (Classe B1).

Homem, 51 anos, funcionário público

Casado, mora com a esposa e os 2 filhos adolescentes em Fortaleza. Seus pais, idosos, moram em unidade domiciliar adjacente. Renda familiar em média R\$ 10.000 (Classe B1).

Mulher, 42 anos, empresária do ramo da beleza

Casada, sem filhos, mora com o marido e o pai em São Paulo (SP). É proprietária de um salão de beleza. Renda familiar em média R\$ 15.000 (Classe B1).

Mulher, 56 anos, administradora de empresa

Casada, tem 1 filha e mora com ela, o marido e o pai em Fortaleza. Seu pai é aposentado e tem renda própria. Renda familiar em média R\$ 15.000 (Classe B1).

Mulher, 58 anos, estilista e empresária

Separada, tem 1 filho adulto que já não mora com ela. Mora sozinha em Fortaleza e trabalha com roupas para casamentos. Renda familiar em média R\$ 15.000 (Classe B1).

CASA DE FAMÍLIA – CLASSE A

Mulher, 37 anos, advogada empresarial

Em união estável, tem 1 filha e vive com ela, o marido e o pai em Porto Alegre. Atualmente trabalha em empresa de seguros de saúde. Renda familiar média de R\$ 20.000 (Classe A).

Homem, 53 anos, empresário do ramo elétrico e comunicações

Casado, tem duas filhas e mora com elas e a esposa em Porto Alegre. Sua mãe mora em residência próxima com cuidadores. Renda familiar em média R\$ 25.000 (Classe A).

Mulher, 56 anos, aposentada

Casada, tem 2 filhas adultas que não moram com o casa. Mora com o marido e a mãe em Porto Alegre. Seu marido é engenheiro mecânico. Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

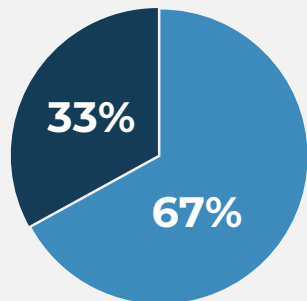
Mulher, 33 anos, educadora física

Solteira, sem filhos, mora com a irmã e o avô no bairro Moinhos, em Porto Alegre. Renda familiar em média R\$ 28.000 (Classe A).

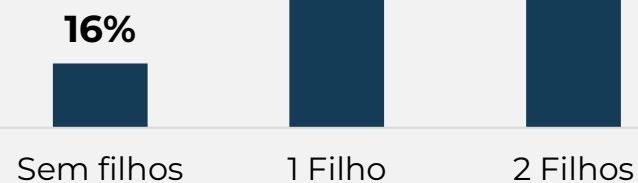
PERFIL 03: CASA DE REPOUSO

GÊNERO

- Feminino
- Masculino

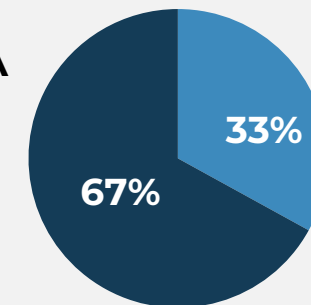


Filhos



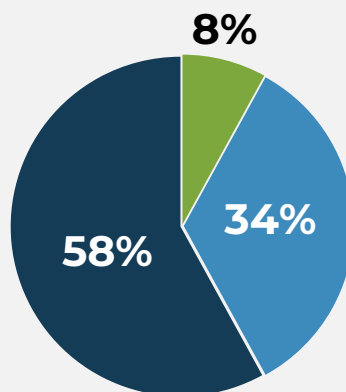
RENDA

- Classe B1 (De R\$ 8.000 a R\$ 16.000)
- Classe A (Acima de R\$ 16.000)

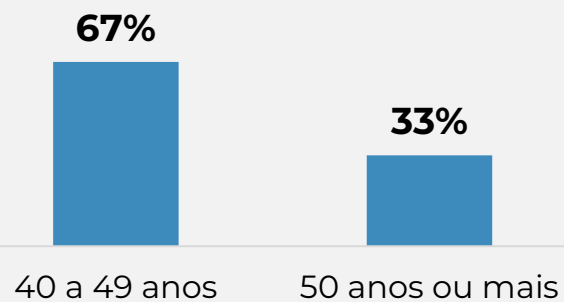


ESTADO CIVIL

- Solteiro
- Divorciados
- Casados



IDADE



Média: 47 anos
Mínimo: 40 anos
Máximo: 48 anos

CASA DE REPOUSO – CLASSE B1

**Homem, 40 anos,
microempreendedor do ramo de alimentos**

Casado, mora com a esposa e a filha pequena em São Paulo. Renda familiar em média R\$ 8.000 (Classe B1).

Homem, 40 anos, empresário do ramo de serviços

Em união estável, mora sozinho em Porto Alegre, pois se mudou recentemente. Sua esposa e os dois filhos pequenos ainda vivem em outro estado. Renda familiar em média R\$ 10.000 (Classe B1).

Mulher, 47 anos, supervisora de área

Em união estável, sem filhos, vive com a atual companheira em São Paulo. Renda familiar em média R\$ 8.000 (Classe B1).

Mulher, 50 anos, assistente e perita de justiça social

Separada, mora em Fortaleza com seus dois filhos, um pequeno e outro na maioridade. Renda familiar em média R\$ 16.000 (Classe B1).

CASA DE REPOUSO – CLASSE A

Mulher, 54 anos, educadora social

Viúva, mora sozinha em Porto Alegre e tem uma filha adulta que já não mora com ela. Renda familiar em média R\$ 18.000 (Classe A).

Homem, 41 anos, advogado

Solteiro, tem 2 filhas pequenas e mora sozinho em Fortaleza. Trabalha em escritório próprio. Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

Mulher, 42 anos, advogada

Casada, mora em São Paulo com seu marido e os dois filhos (um pequeno e outro na maioridade). Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

Mulher, 45 anos, empresária do ramo de turismo.

Casada, proprietária de uma agência de turismo, mora com o marido o filho pequeno em Porto Alegre. Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

Mulher, 49 anos, professora universitária

Casada, tem dois filhos pequenos que moram consigo e com o marido em São Paulo. Atualmente, faz doutorado em Portugal, por isso viaja para lá com frequência. Renda familiar em média R\$ 22.000 (Classe A).

Mulher, 52 anos, fonoaudióloga

Divorciada, tem uma filha na maioridade que mora consigo em Fortaleza. Renda familiar média R\$ 20.000 (Classe A).

Mulher, 58 anos, contadora

Casada, sem filhos, mora em Fortaleza, mas seu companheiro mora em São Paulo. Renda familiar em média R\$ 20.000 (Classe A).

Homem, 46 anos, gestor comercial.

Casado, sua esposa é professora em escola particular. Mora com a esposa e o filho adolescente em São Paulo. Renda familiar média de R\$ 35.000 (Classe A).

ESTRUTURA E LOCALIZAÇÃO

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Estrutura e localização na visão de potenciais usuários

Para os potenciais usuários, **a localização se revela como um dos principais critérios que terão ao pensar em adquirir uma moradia sênior.** Apenas duas pessoas preferem que a moradia fique localizada em áreas mais centrais. Os outros entrevistados formam maioria ao preferir que o ambiente seja mais próximo do urbano, com até 1h de deslocamento das capitais, mas que tenha a presença de áreas verdes. Nas cidades litorâneas, como Fortaleza, a proximidade da praia também é valorizada pelos entrevistados. Eles esperam que seja um lugar mais tranquilo, bastante arborizado e com ar puro.

“Tem que ser um lugar entre o urbano e o rural. Acho que tinha um lugar mais seguro que não seja no centro de São Paulo, porque é muito movimento, perto de um banco, um salão de beleza.”

Mulher, 61 anos, assistente social.

“A gente vai muito para locais que tem sítios, que tem parques, e eu gosto muito de respirar ar puro assim.”

Mulher, 65 anos, aposentada da área de vendas.

“Primeiro que o Centro não tem espaço, para construir e Porto Alegre está se expandindo. Que seja próximo ao Rio Guaíba, que é melhor, então o espaço que eu valorizo bastante é a Zona Sul de POA, como Ipanema, Hípica, Cavahada, então tem bairros que tem condomínios de casas de alto padrão. No Hípica tem, que tem ciclovia, local para caminhar, tomar chimarrão, e morar em um local que tenha uma estrutura boa, que você não precise sair.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

“Tem hora que eu penso de me mudar para o interior [...] eu gosto do urbano, mas tem horas que a gente quer um momento de paz. Prefiro uma área mais verde porém próximo ao urbano, com fácil acesso”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Mais próximo do centro mas não em Fortaleza, o lugar está totalmente saturado então Euzébio e Cumbuco são lugares legais e fáceis de ir.”

Homem, 67 anos, consultor de serviços de hotelaria.

Localização e estrutura na visão de familiares

Em relação à localização das clínicas, aqueles que tem familiares em clínicas de repouso **gostariam que elas ficassem mais próximas de suas moradias, de clínicas médicas e postos de saúde.** As casas de repouso nas quais estão seus parentes idosos costumam ser mais afastadas, o aspecto positivo disso é que conseguem ter um espaço mais amplo e com áreas verdes para usufruto dos moradores.





As que são mais próximas ao centro da cidade costumam apresentar problemas como barulhos excessivos e trânsito, o que desagrada os familiares dos idosos, além do valor ser mais elevado.

6 dos entrevistados preferem que a moradia sênior se localize em **áreas ainda urbanas, mais afastadas, mas que contenham amplas áreas verdes**, como as regiões metropolitanas das capitais. 5 preferem que seja em um ambiente urbano mais próximo do centro a fim de poderem visitar seu familiar com mais facilidade, entretanto, esperam que a moradia em si seja também integrada com áreas verdes para o seu bem-estar.

Importância da localização

Os entrevistados afirmam que a questão da localização é bastante importante para a decisão de compra de uma moradia sênior. Mesmo que a localização seja importante, o custo da moradia também entra como um fator decisório, pois afirmam que as moradias em regiões mais **centrais são mais caras** e, portanto, **menos acessíveis** que moradias mais afastadas.

“Impacta bastante. Eu gosto porque, como eu falei para você, é uma questão de praticidade, comodidade, acessibilidade, né? E a segurança que nós temos.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Bastante, gostaria que ele estivesse próximo.”

Mulher, 56 anos, administradora de empresa.

“É o que o que a gente conseguiu pela questão financeira, a questão, como eu falei para você, a segurança, toda essa logística. Nós que tomamos a decisão, aí as filhas dele, na verdade. Se fosse um pouco mais próximo seria melhor, mas ficou mais ou menos uns 70 km da onde a gente mora até lá.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Lá não tem estrutura nenhuma pra esses serviços médicos, daí eu sempre tenho que pegar ele e levar pra onde precisa, até chegar na clínica e levar depois, são 3/4 horas de trânsito. [...] O melhor pra gente seria ter o valor acessível, quanto mais próximo do centro, mais caro, meu pai tá em uma chácara e o valor é menor.”

Homem, 46 anos, gestor comercial.

“Ponto positivo que é um local próximo de uma praia e que a condição lá que ela tem atualmente lhe garante um espaço físico muito bonito, muito amplo, que você pode fazer atividades e ter contatos com animais, e você tem a parte de fauna e flora, tem jardins e cursos de adubação, tem tudo aquilo e atividades à vontade direcionadas a idade dela..”

Homem, 41 anos, advogado.



Síntese da localização e estrutura ideal

A preferência da amostra quanto à localização ideal converge para o fato de **preferirem regiões ainda urbanas, mas que disponham de áreas verdes para usufruto dos moradores.**

Aqueles que já tem parentes em casa de repouso sentem falta de ter maior proximidade para que o deslocamento das visitas se torne mais fácil, bem como desejam maior proximidade de centros médios e serviços de saúde que não são ofertados pelas clínicas em geral.



ASPECTOS COMPORTAMENTAIS

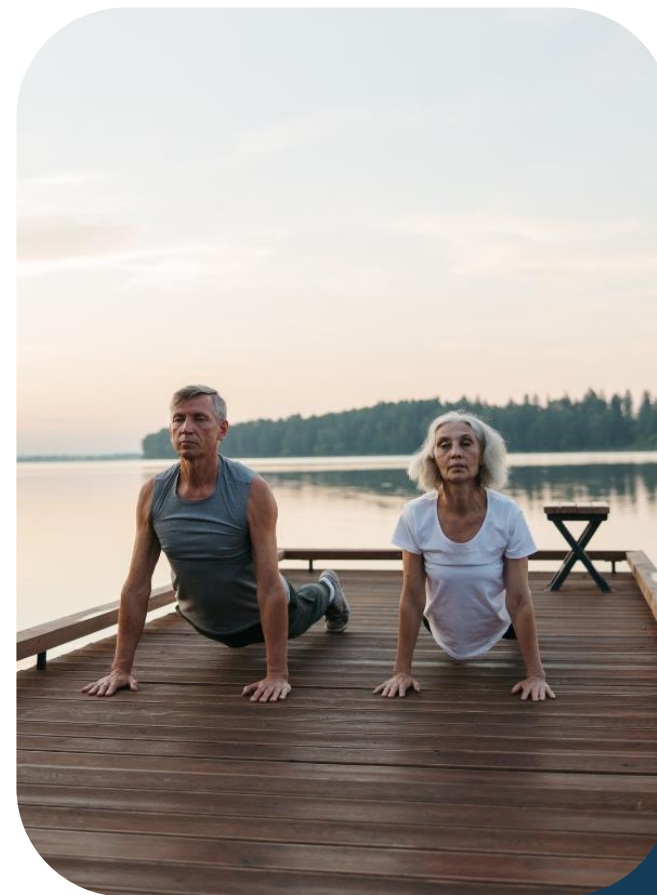
BRAIN
Inteligência Estratégica


CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Aspectos comportamentais dos potenciais usuários

Os entrevistados foram perguntados a respeito de como se enxergam nos próximos anos, quais seus planos pessoais e para suas famílias. Aqueles que ainda não são aposentados têm isso como um desejo, além de continuarem **independente financeiramente de suas famílias.**

Sentem a necessidade de **buscar maior qualidade de vida** de modo geral, isso engloba ações individuais de cuidado com a própria saúde, como parar de fumar, e ações voltadas para seu entorno, como buscar um imóvel que seja mais adaptado à diminuição da capacidade de locomoção de percebem estar chegando com a idade.



“Sobre minha família, eu acho que o que eu tinha que fazer por eles, eu já fiz e está cada um seguindo sua vida, eu acho que agora eu tenho que pensar um pouco em mim. A cabeça, pode até estar ainda jovem, mas o corpo tem suas limitações. Eu moro em uma casa que tem muita escada, e eu estou vendo que eu não tenho mais condições. Então, eu até falo para ela que a gente está precisando sair daqui, precisando de uma casa, as vezes dá até raiva de falar, porque aquilo que eu fazia dez anos atrás, está sendo limitado para mim, então eu tenho que pensar no meu bem estar, na minha velhice. Eu sou uma pessoa muito ativa, mas o corpo não está reagindo mais. [...] Apesar de eu ter um apego com essa casa que é da família há anos, eu gostaria, mas isso ainda bloqueia por ter esse sentimento aqui dentro. Mas, acho que eu tenho que pensar mais em mim.”

Mulher, 65 anos, aposentada da área de vendas.

“Hoje eu resido na Cidade Baixa em apartamento, mas vamos dizer assim a gente tem aqueles projetos de daqui a pouco comprar alguma coisa horizontal, porque a idade vai chegando. Penso assim, uma casa, para a gente que quer mais tranquilidade, chega em certa idade, quer mais um pouco de conforto. Então claro que uma casa e tal traz mais conforto, a gente pode ter bichinhos, ter algumas opções de lazer, e além da casa, segurança, porque essa questão de segurança tem que ter em qualquer lugar, não é um privilégio só de Porto Alegre, a gente tem muita preocupação.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.



5 dos 12 potenciais usuários ainda não pensaram sobre algum tipo de acomodação e serviços voltados para o envelhecimento, seja para si ou para algum parente. Quem já tem um parente em fase de envelhecimento, costuma já se colocar no lugar e imaginar as possibilidades para quando chegar seu momento. O que se nota é que os potenciais usuários **pensam em imóveis térreos ou horizontais e minimamente adaptados à perda de mobilidade que sofrerão.**

Há quem cogite um imóvel com estrutura de clube, com áreas de lazer e atividades. Os condomínios específicos para idosos, entretanto, só apareceram como um horizonte no imaginário de 2 participantes. Eles consideram que há grandes vantagens em se ter toda a assistência que um idoso precisa em sua própria moradia.

“Nunca pensei nisso para mim, até porque até mesmo eu não tenho intenção de sair da minha casa, esse espaço é meu. Da minha família cada um tem sua casa.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Sim, não quero mais casas com escadas, talvez apartamentos com elevadores, lá em Euzébio tem apartamentos e são caros, uma região em desenvolvimento, mas só se tiver elevador, porque não dá pra subir e descer.”

Mulher, 61 anos, gerente de área.

“Isso é perfeito [condomínio para idosos] porque às vezes tu quer morar em tal lugar e não têm assistência próxima, não tem uma farmácia. Não pesquisei a fundo, mas esses condomínios tem tudo adaptado, posto de enfermagem, mercado, tudo que facilita sua vida. eu saio pouco de casa, então eu quero ter essa estrutura perto de mim.”

Mulher, 59 anos, aposentada como funcionária pública.

“Já pensei, na situação da minha mãe com 83 anos, eu não pretendo morar com meu filho, se eu viver tanto tempo assim, quero viver independente. Eu já tenho problema físico, de mobilidade então já pesquisei um espaço assim pra viver, então não quero viver com meu filho, eu já dedico muito tempo pra ela [minha mãe] e não quero esse peso pro meu filho.”

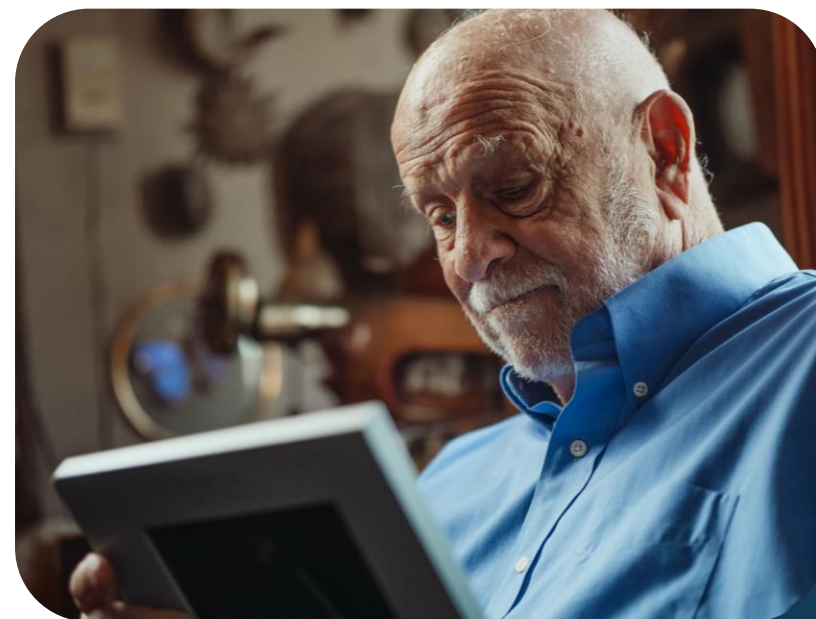
Mulher, 56 anos, bibliotecária.

Motivação dos potenciais usuários

Os entrevistados, em sua maioria, ainda não tem a motivação de buscar uma moradia sênior pois sentem que ainda não precisam. De toda maneira, suas perspectivas revelam que **ainda existe um receio com relação a essas moradias, pois o estigma dos asilos e casas de repouso ainda se perpetua** e lhes geram sensações de que os idosos eram abandonados, sem atividades e serviços voltados às suas necessidades. Aqueles que tem uma rede de apoio, com familiares que moram próximos e tem a disponibilidade de cuidá-los, optariam por essa opção. Se lhes forem ofertados um formato diferente, com lazer, independência e toda a assistência necessária, consideram que pode ser algo positivo.

“Casa de repouso eu já vi alguns colegas irem e parece triste, queria um lugar que eu possa sair, um condomínio talvez.”

Mulher, 61 anos, gerente de área.



“Acho essas moradias [sênior] muito engessadas, a pessoa fica engessada porque não tem nada interno, sempre depende de alguém pra fazer as coisas, pro idoso não tem um lugar seguro para ele estar em movimento, não tem liberdade.”

Mulher, 61 anos, assistente social.

“Só nesse momento mesmo que eu te falei, sabe do querer ter um pouco de sossego, ter um pouco de paz, em relação a barulho, esses incômodos que me tira a paciência sabe? [...] Porque, eu acho assim uma casa de repouso a visão que nós temos, pois tem muitos casos de abandono da família, a sensação de ser jogado em uma casa de repouso e ser esquecida.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“[Você já considerou para algum parente seu usar algum serviço de moradia sênior?]
Não, isso, não sei, eu já tive uma passagem da minha mãe que morava no interior e que precisou de atendimento, mas a gente acabou tendo este atendimento em casa porque se contratou cuidador, essas coisas. Acho que se tiver um local que tenha todo este tipo de assistência é positivo, porque se tem a tranquilidade, pro envelhecimento da gente mesmo ou de um parente próximo.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

Aspectos comportamentais dos familiares

Para o perfil de familiares de idosos que necessitam de cuidados, a amostra foi composta de entrevistados cujos cuidados são realizados na própria casa de família e outros cujos familiares encontram-se em casa de repouso. A média de idade dos parentes que precisam de tal tipo de assistência é de 82 anos, variando de 70 a 92 anos.

A maior parte dos entrevistados que cuidam dos parentes em casa, já o fazem há cerca de um ano. Em um dos casos a situação já se prolonga por 9 anos. Eles afirmam que **há uma mudança drástica na rotina da família**, em que ao menos um de seus membros precisa estar o tempo todo assistindo ao idoso. **Também impacta a questão de intimidade e privacidade da família como um todo.**

“É tudo feita pela gente, então e a rotina da família acabou mudando para atender essa dinâmica. Com certeza a gente se ajuda muito e os meninos já estão adolescentes, às vezes querem sair e tudo, mas a gente fica com aquele receio de queda, de passar mal e a gente não tá em casa para dar aquele apoio.”

**Homem, 51 anos,
funcionário público.**

Quem opta por manter os cuidados de seus familiares em casa, afirma fazê-lo por:

- 1) para estar mais próximo de seu familiar;**
- 2) para manter a sensação de independência do idoso que tem mais liberdades dentro de casa que em uma clínica;**
- 3) por já estarem morando com a pessoa e a ideia de deixá-los em uma casa de repouso lhes remete à ideia de abandono;**
- 4) por terem uma rede de apoio ou outras pessoas que também auxiliam com os cuidados.**

Há aqueles que cogitam a ideia de mudar para uma clínica de repouso para incentivar a socialização do idoso com outras pessoas no mesmo ciclo de vida.

“Ele fica muito tempo só, não tem alguém para conversar o dia inteiro. Ele lê muito para não ficar sozinho. Pensei em uma residência nem que fosse por apenas um período, para ele se relacionar com pessoas da idade dele e fazer atividades destinadas ao público mais idoso.”

**Mulher, 56 anos,
administradora de
empresa.**

“Meu avô é acamado, em cama hospitalar, levanta-se com auxílio das cuidadoras, faz fisioterapia duas vezes por semana, elas vêm em casa. São 4 cuidadoras 24h, duas para o dia e duas para a noite. Já o colocamos em casa de repouso mas ele ficou com anemia e depressão, não tinha como nós vermos todos os dias, como eram muitos idosos o cuidado não era o mesmo.” *[avô de 73 anos, há 1 ano e meio sendo cuidado em casa]*

Mulher, 33 anos, educadora física.

“Ela tem mais idade, mas é muito independente. Ela quer ir para os lugares, então ela sempre vai... minha filha, minha sobrinha, as meninas estão sempre com ela. Mas o que é ruim é que ela continua se mexendo, limpando aqui a casa, que ela gosta de fazer as coisas, tem o espaço dela.” *[mãe de 84 anos, sendo cuidada em casa há 10 meses]*

Homem, 45 anos, coordenador de logística.

“Eu cheguei a utilizar um local que eu considero uma referência, é uma clínica de um amigo... Eu gostaria de um local que seria apenas para idosos, e esse local do meu amigo tinha essa ideia, mas com o tempo acabou virando uma situação mista que se chama de spa, para não dizer que é um local de reabilitação. [...] Depois do falecimento do meio pai ela chegou a ficar 6 meses comigo, mas devido a correria da minha profissão não teve como... Pois ela necessita de cuidados especiais, então está há 1 ano e meio na clínica.” *[mãe de 70 anos em clínica de repouso]*

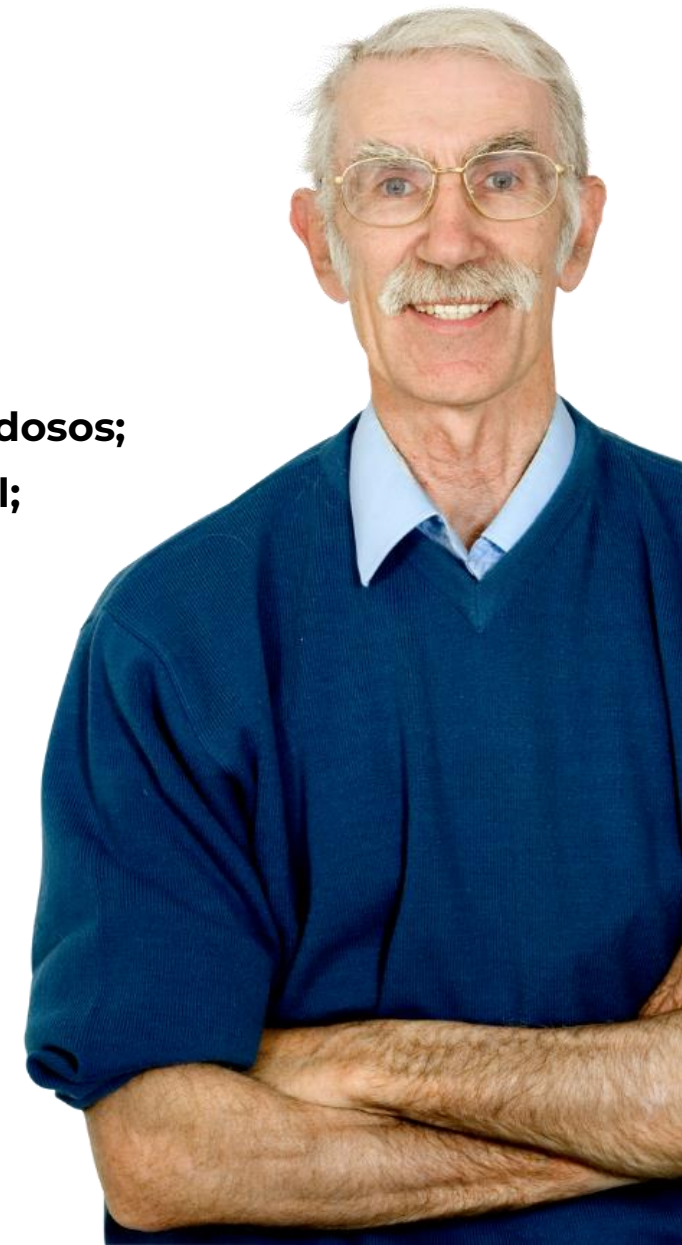
Homem, 41 anos, advogado.

Motivação dos familiares

Entre aqueles que optaram por contratar os serviços de clínicas de repouso, há quem cujo familiar usufrui desses serviços de 6 meses até 8 anos. Eles afirmam ter optado por esse recurso pois:

- 1) são ofertadas estruturas mais adequada às necessidades de seus familiares idosos;**
- 2) o custo de mantê-los com múltiplos cuidadores em casa estava insustentável;**
- 3) a segurança do estabelecimento;**
- 4) o fato de ofertarem cuidados 24h que não seriam possíveis dentro de casa;**
- 5) como forma de preservar a saúde mental de quem morava com o idoso;**

Um dos critérios para a escolha costuma ser a recomendação de alguém de confiança ou o fato de um outro familiar já ter ficado na mesma clínica e a aprovado.



“Ele fica muito tempo só, não tem alguém para conversar o dia inteiro. Ele lê muito para não ficar sozinho. Pensei em uma residência nem que fosse por apenas um período, para ele se relacionar com pessoas da idade dele e fazer atividades destinadas ao público mais idoso.”

Mulher, 56 anos, administradora de empresa.

“Ela tem muitos problemas, tivemos uma cuidadora muito boa que ela faleceu e não achamos outra que nem ela, minha mãe tem Alzheimer e muitas das novas cuidadoras não tem esse cuidado pra tratar, chegou um tempo que estava com 2 cuidadores pra ela e 1 pra cuidar da casa, a despesa era muito grande.”

Mulher, 58 anos, contadora.



“Ela residia com minha irmã mais velha, tive dificuldade de encontrar cuidador, ela precisava de cuidados 24h por dia, muito difícil achar alguém com essa responsabilidade, vários não apareciam para cuidar dela. E além disso, a saúde da minha irmã estava sendo consumida por essa situação. Em Fortaleza não temos muitas opções, fomos em 3 casas de repouso e optamos por estar mais perto da minha casa e o valor que a gente podia pagar e o tratamento que a gente recebeu, um lugar que parecia um sítio, que fosse arejado e tivesse ar-condicionado e tivesse muitas plantas e muito verde.”

Mulher, 52 anos, fonoaudióloga.

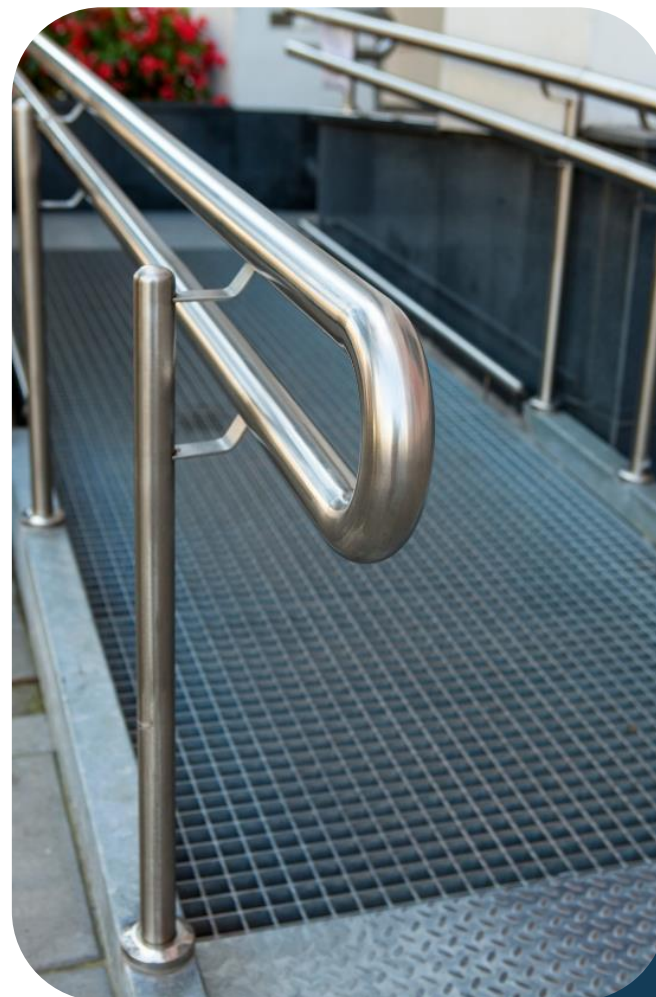
“Eu fui contra o tempo todo porque queria ela comigo, é uma casa de acolhimento, são poucos idosos então é mais personalizados pra ela, tivemos a opção de decorar o quarto dela, levar as coisas dela e também conversar com as pessoas porque ela conversa muito, tem médicos lá, então tem cuidados médicos o tempo todo, tem as enfermeiras que fazer os cuidados físicos, eles deixam a gente visitar em horário livre, posso ligar a hora que eu quiser, então o acesso a ela é sempre que eu quiser. Tem a terapia ocupacional mas ela não faz muito pelas limitações físicas e tem a cozinha da vovó que ela pode cozinhar, então ela gosta muito.”

Mulher, 42 anos, advogada.

Síntese da avaliação de aspectos comportamentais

O envelhecimento enquanto um processo que exige diversas adaptações de moradia e estilo de vida é um tema que ainda aparece como secundário para os potenciais usuários. Eles concebem a ideia de, nos próximos anos, usufruir do **tempo e liberdade** que tem, preferencialmente viajando. Ainda assim **entendem que em um dado momento adaptações serão necessárias.**

Existe ainda bastante **receio em relação às clínicas de repouso**, mas uma proposta que lhes permita ter mais autonomia, lazer e socialização com outros idosos pode ser bem vinda.



Aqueles que já possuem familiares sendo cuidados em casa, relatam uma grande mudança na rotina e estilo de vida. Ainda assim, se reproduz a ideia da **culpa que colocá-los numa casa de repouso pode trazer, por conta desse estigma do abandono.** Os que já tem parentes em casa de repouso relatam que a decisão foi tomada para que eles tenham melhor estrutura para serem bem cuidados, porque os cuidados 24h não podem ser realizados em casa ou seriam muito fora do orçamento familiar disponível.



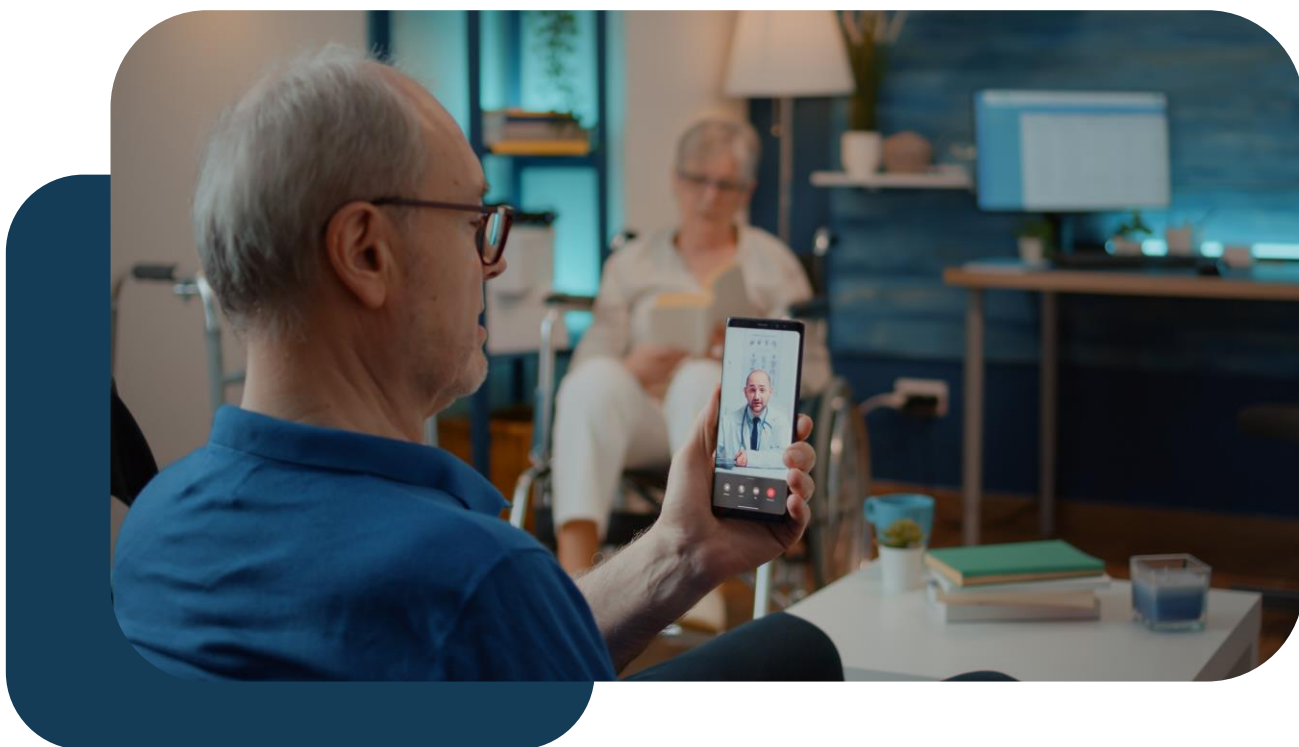
ACESSIBILIDADE

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Acessibilidade na visão de potenciais usuários

Apenas 4 dos potenciais usuários apontam ter alguma condição atual que demanda cuidados especiais, sendo que, destes 2 se referem a cuidados médicos contínuos e 2 se referem a problemas que demandam cuidados de acessibilidade. Mais especificamente, na coluna e no joelho.



“Nós colocamos barras no banheiro e trocamos as portas de acesso aos cômodos de lugar para ficar melhor a locomoção.”

Homem, 50 anos, inspetor de processos.

Destacam a necessidade de barras nos banheiros, corrimãos, carrinhos para movimentação de itens (como compras e bagagens), alternativas a escadas, piso antiderrapante.

Quando indagados sobre se há algum lugar que deixaram de frequentar por dificuldade em relação à acessibilidade, todos afirmam que não vivenciaram esse tipo de situação.

“Aqui na minha casa o piso é antiderrapante. Eu sempre evitei usar tapete, porque meus filhos tem rinite. A única coisa que eu modificaria aqui seria colocar barra de proteção no banheiro, e talvez uma lá na frente, na área de entrada, porque não tem corrimão.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Claro, porque tu chega num prédio e precisa descarregar algo, precisa de um carrinho para não precisar carregar na mão. Às vezes o elevador está muito movimentado, com gente carregando coisa.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.



Acessibilidade na visão dos familiares

Por outro lado, os familiares entrevistados relatam que os idosos com quem convivem apresentam as seguintes limitações que demandam cuidados de acessibilidade:

- Dificuldade de locomoção e/ou de fala (07)
- Alzheimer (07)
- Depressão (01)
- Pressão alta (01)

Os familiares apontam também a necessidade de cama hospitalar, rampa para cadeira de rodas, assentos de banho, portas mais largas e facilidade de acesso para ambulância. Observa-se que este público relatou adaptações mais específicas e menos usuais (como itens mais associados ao ambiente hospitalar). Isso pode apontar para uma **resistência, ainda que inconsciente**, do público de potenciais usuários em declarar abertamente que precisam, por exemplo, de uma cama hospitalar. Isso aponta para um cuidado necessário de **usar termos não estigmatizados ao apresentar esses itens de acessibilidade**.

“Apesar de ela não ter problemas com a mobilidade, ficamos preocupados pela idade e os problemas de saúde cardiológicos. O idoso não quer parar com suas atividades, de ser útil, por isso o cuidado é redobrado. Ela tem 85 anos, e a gente tem que estar sempre de olho... Principalmente ela é muito arteira, e inclusive já aconteceu um episódio. Ela caiu um tombo esses dias, faz um tempo já. Eu cuido de passarinhos, mas, não sei por quê, ela foi cuidar, aí teve uma vertigem, e ela caiu. mas ficou feio, roxo onde bateu.”

Homem, 50 anos, autônomo de TI.



Quando questionados sobre atividades que os idosos com quem convivem deixaram de fazer devido à dificuldade de acessibilidade, este público aponta práticas como ir à igreja e viajar.

Chama a atenção o fato de que o público de potenciais usuários não apontou nenhuma atividade que abandonaram. Isso também pode estar relacionado ao fato de que os idosos que convivem com estes familiares são mais idosos do que aqueles entrevistados como público potencial.

“Já tivemos que alargar a porta, porque teve uma época que ela teve pé diabético, então ficou um tempo de cadeira de rodas. Também tivemos que trocar a cama dela.”

Homem, 51 anos, funcionário público.

“A gente visitou muitas casas de repouso aqui em São Paulo, porém, o que o que mais levamos em consideração era a proximidade. Acho importante ter cadeiras de rodas, maca, assento de banho disponível, essas coisas.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Meu pai ia muito para a praia, mas agora não vai mais por causa da areia, então agora vamos a outros lugares, como a serra.”

Mulher, 45 anos, empresária do ramo de turismo.

“O apartamento que moramos com ele é complicado, porque tem muita escada, zero acessibilidade.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Gostamos muito de viajar, mas paramos por causa dela, pois não pode nos acompanhar e também não podemos deixa-la sozinha.”

Homem, 51 anos, microempresário do ramo logístico.



Síntese da avaliação da acessibilidade

É imprescindível que uma moradia que se destina ao público sênior apresente **itens como pisos antiderrapantes, ausência de tapetes, barras de apoio, assentos para banho, alternativas a escadas, e camas hospitalares.**

No entanto, é importante pontuar que existe certa **resistência**, principalmente da parte dos usuários, em relação a itens que confirmam ao ambiente uma estética hospitalar. O próprio termo cama hospitalar pode ser repensado para não provocar uma reação aversiva.

ASPECTOS DA MORADIA

BRAIN
Inteligência Estratégica


CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Aspectos de moradia na visão de potenciais usuários

Atualmente, os potenciais usuários habitam em casas de rua e condomínio ou apartamentos próprios ou da família. Entretanto, percebem que **nem sempre elas encontram-se adaptadas às necessidades que estão por vir com a idade.** Três participantes, por exemplo, relatam a presença de escadas. Também há quem reclame dos entornos, por incômodo com questões como barulho.

“Moro na casa da família com muitas escadas, mas com espaço ao ar livre, o qual gosto muito.

Mulher, 65 anos, aposentada da área de vendas.

“Aqui a casa é minha, casa própria, e assim o bairro onde eu moro é periferia, e às vezes é muito barulho, e isso me incomoda demais, as pessoas não respeitam [...] e tem dia que aquilo provoca demais o seu estresse, então tem momentos que eu quero ir embora daqui, eu não gostaria de sair da minha casa, porque eu batalhei muito para ter minha casa, mas pensando pelo outro lado da minha paz, do meu sossego, estar na tranquilidade.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.



Quando questionados sobre o que seria uma residência sênior ideal, eles desejam **um lugar que possa unir lazer, atividades voltadas para a faixa etária, cuidados médicos e de limpeza e que possibilite a socialização.**

As modernas moradias sênior são bem avaliadas pelos potenciais usuários.

Eles consideram que essa ideia de se parecer mais com um condomínio faz com que se afaste daquela imagem que tinham de asilos, ligada ao abandono e maus-tratos.

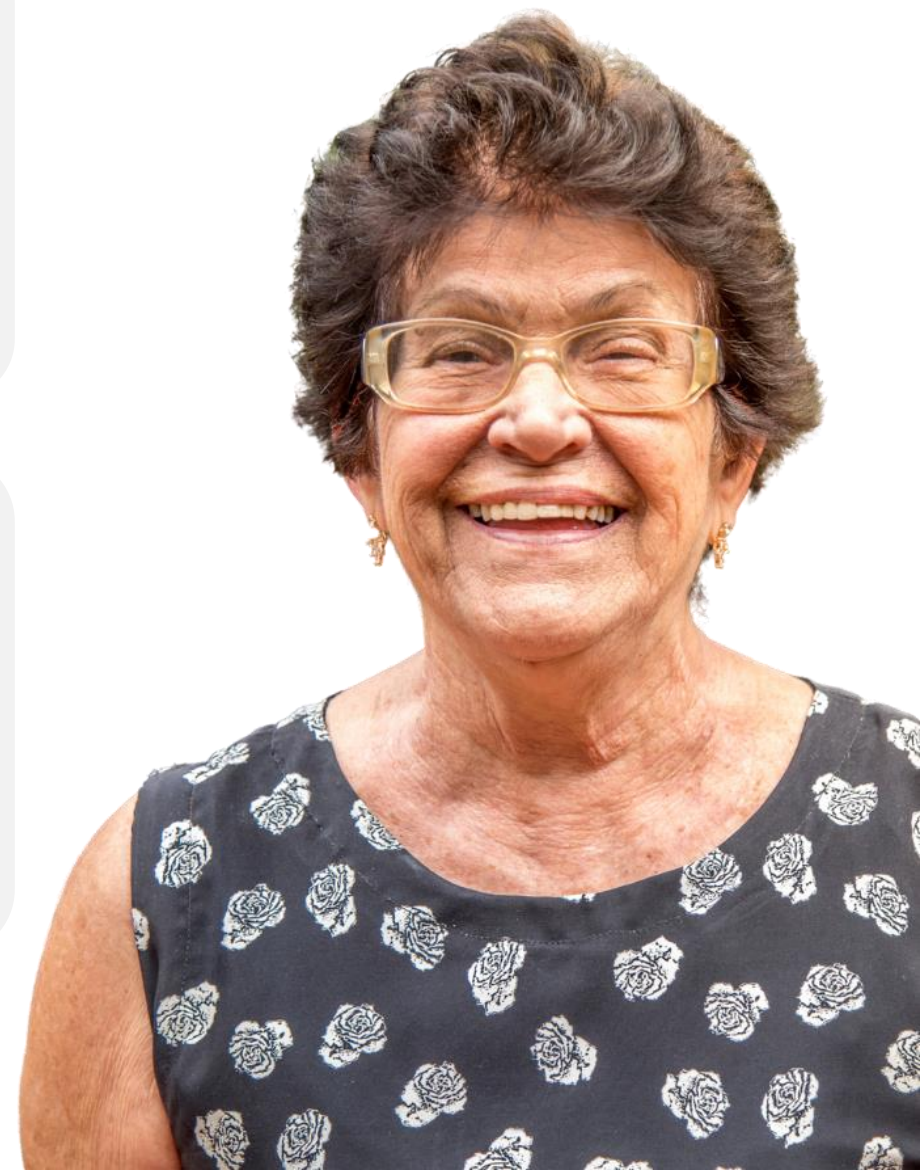
Por se tratar de uma amostra que ainda não tem necessidades imediatas de morar em tal lugar, consideram a possibilidade também de utilizar esse tipo de moradia como um hotel ou por day use, nos momentos em que precisam de mais cuidados.

“Seria bem bacana, mas só não seria interessante se eu estiver longe da minha família. [Após apresentação do Book] Acho que muda um pouco, como você falou eu poderia estar indo para ficar um dia, ou como ficasse para usar como hotel, para você ter um pouco de tranquilidade e ter a atenção direcionada a você, talvez eu usaria.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Antigamente falavam assim: 'quando ficar velho a gente vai pôr num asilo!'. A gente morria de medo, hoje em dia não, a gente está vendo como é bonito, o conforto que tem, gostei, gostei, achei bonito os lugares, gostei aqueles bem arborizados, achei bem bonito [...] tira aquele aspecto de asilo, daquele medo que me enfiem em um, nesse ai não precisa me enfiar não, eu vou sozinha.”

Mulher, 65 anos, aposentada da área de vendas.



Um dos destaque para esse público é o fato de se ter tudo no mesmo espaço, com a presença de áreas verdes e a possibilidade de também morar com a própria família, um diferencial em relação às casas de repouso. A possibilidade de estarem próximos às suas famílias lhes é muito importante. Entre os perfis de familiares que manifestaram uma preferência clara de arranjo dos aposentos. Observa-se que: 5 optariam por morar sozinhos em uma acomodação single; 5 optariam por uma acomodação que comportasse a si e ao cônjuge, sendo esse o twin ou um studio com cama de casal e apenas um participante achou interessante a acomodação triple. A preferência dos que optariam por algo com mais de uma cama, é por também ter quarto e sala.

“Se a coisa for boa assim, você não precisa sair do seu condomínio né?! Condomínio de casas próximos ao rio, claro você tem uma ciclovia, local para caminhar, para tomar chimarrão, e com uma estrutura boa, se tiver uma quadra de esportes, uma academia, se tiver coisas nesta linha, talvez você não precise sair do condomínio, né? Penso em uma casa de 3 quartos, com churrasqueira, sala de tv, lareira para o inverno nosso. Orientação solar é muito importante.”

**Homem, 62 anos,
aposentado como auditor
de empresa.**

Em relação à possibilidade dos modernos Senior Living de que diferentes perfis de idade e moradores possam conviver no mesmo local, todos aprovam e endossam a ideia, desde que possam ter apartamentos individuais a fim de preservar a própria **privacidade e autonomia**.

“A gente vai envelhecendo e isso é normal, é uma coisa que está acontecendo em nosso país, a gente vai se tornando um país de pessoas acima dos 60, ou daqui a pouco tem uma massa de pessoas que vão precisar realmente né de ter essa segurança, se há eu já estou em um local que eu posso morar e daqui a pouco já ter acesso a assistência na condição de idoso, daqui a pouco a gente vai precisar, claro é uma coisa que casa bem né. É uma coisa muito nova.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.



Aspectos de moradia na visão de familiares

Há uma distinção clara entre os 2 perfis de familiares em relação à dinâmica de convívio. Enquanto os familiares que já utilizam o serviço de casa de repouso apontam a **convivência com outros idosos como um ponto positivo**, os familiares que utilizam de cuidados em casa acreditam que seus entes queridos sentem falta dessa convivência e se beneficiariam dela.

Percebem ainda como **diferenciais das casas de repouso:**

- Os espaços verdes, o que proporciona maior qualidade de vida
- Entretenimento, o que estimula a atividade cognitiva e social
- Assistência de profissionais de saúde

“O espaço de lá é maior agora, tem jardim, mexem na terra, achei isso muito bacana, lá tem muitos recursos então no dia a dia ajuda bastante.”

Mulher, 54 anos, educadora social.

“A condição lá que ela tem atualmente lhe garante um espaço físico muito bonito, muito amplo, que você pode fazer atividades e ter contatos com animais. Tem a parte de fauna e flora, também, jardins e cursos de adubação. Tem atividades à vontade até direcionadas à idade dela.”

Homem, 41 anos, advogado.

A convivência com os familiares se dá em datas comemorativas, sendo as casas de repouso abertas a visitas de familiares. Apenas uma pessoa indicou o que considera uma desvantagem de algumas casas de repouso, que seria o compartilhamento de quarto, que compromete a sensação de privacidade.

Assim, **apesar de a convivência com outros idosos ser desejada, pode haver desconforto se o espaço não garantir o espaço pessoal do indivíduo.**

“Ela compartilha o quarto com outra senhora. Não sei se é algo que é possível, mas acho que todo mundo que tem algum parente em casa de repouso quer algo mais personalizado. É complicado quando se tem muitas pessoas na mesma casa. Falo pela relação do trabalho das pessoas serem mais atenciosas e individuais.”

Mulher, 50 anos, assistente e perita social.

Os familiares que têm seus entes queridos em suas residências relatam que precisaram fazer **adaptações na estrutura da casa**. Mencionam a instalação de cama hospitalar, barras de apoio (principalmente no banheiro), rampa para cadeira de rodas na entrada da casa e antiderrapante nos pisos.

Além das alterações estruturais, dois entrevistados especificam que sentiram **impactos na rotina familiar**, pois os cuidados demandados conflitam com o tempo disponível, o que pode levar à sensação de que estão negligenciando seus entes queridos.

“Eu tive que arrumar a entrada da casa para entrar com cadeira de rodas, sabe? Ela anda, mas ela tem muita dificuldade, porque parou um lado do corpo. Ela não sai muito, mas quando a gente precisa pra uma consulta, alguma coisa assim, é muito difícil. Coloquei uma cama hospitalar, barras no banheiro. Minha rotina mudou, eu quase não consigo mais trabalhar, sabe? consegui um atestado para cuidar dela.”

Homem, 39 anos, técnico de informática.

Em geral, os familiares que hoje tem seus entes queridos em casas de repouso têm uma **boa avaliação do espaço que contrataram**. Sentem-se satisfeitos com o preço, os cuidados médicos que essas estruturas proporcionam, também com as atividades de fisioterapia, atividades externas e hidroginástica. Apenas uma pessoa destaca que acredita que faltam atividades recreativas.

“Hoje em dia está bem melhor. Antigamente só largavam eles para morrer, hoje existem casas com as facilidades para viver, vivem muito bem, com profissionais mais qualificados.”

Mulher, 54 anos, educadora social.



Quando questionados sobre o que seria uma **residência sênior ideal**, os elementos citados são os mesmos que os familiares que já utilizam casa de repouso relatam que encontram, ou seja, acompanhamento, estrutura adaptada e muitas atividades de lazer. Ou seja, **não foi identificada nenhuma lacuna clara sobre esse tipo de serviço da forma como é ofertada atualmente.**

Merece destaque o fato de que uma pessoa manifestou explicitamente que se preocupa muito ao ver notícias de maus tratos em casas de repouso, de modo que a adoção de mecanismos de transparência nos cuidados dispendidos pode representar um diferencial.

“Muitas coisas que acontecem nos jornais por aí, notícias de maus tratos, então uma das primeiras coisas que tenho feito é acompanhar diariamente pela internet, porque isso é uma coisa muito séria. Quem cuida de idoso tem que ter preparo psicológico, uma paz muito grande. Eu sou filho dela, e ainda assim a gente perde a paciência, por conta da teimosia, então imagina quem não é filho, para perder a paciência e ter atitudes mais agressivas é muito fácil. Então tenho buscado algo que eu possa acompanhar ela pela internet.”

Homem, 50 anos, autônomo de TI.

Entre os perfis de familiares que manifestaram uma preferência clara de **arranjo dos aposentos**.

Observa-se que:

- 2 pessoas preferem unidade single;
- 7 pessoas preferem unidade twin, a fim de garantir que haja companhia para que possam se ajudar, principalmente em emergências.
- 2 pessoas preferem unidade triple, pelo mesmo motivo daquelas que preferem twin.
- 3 pessoas preferem opção de suíte + quarto, para comportar visitas frequentes de familiares com conforto e privacidade.

Os demais entrevistados não apresentaram uma preferência clara.

“No caso do meu tio, eu acho que ele ficaria muito isolado se fosse um quarto único, porque ele é muito falante, muito dinâmico. Ele não conseguiria ficar sozinho no quarto.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Se nós fôssemos, mudaríamos junto, então seria um quarto para a mãe um pra nós. Seria bom que a gente pudesse usar as comodidades que isso oferece, como almoço, jantar, lanche e, quando sair, poder deixar a mãe lá. Também fazer uma academia, alguma atividade. Tendo um jardim e uma churrasqueira pra mim e para o meu marido já está ótimo.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

Em relação àqueles que são familiares de idosos, as unidades twin são preferidas por aqueles que não irão acompanhar seus entes queridos na nova moradia, já que assim terão companhia para entretenimento e auxílio mútuo. Por outro lado, os familiares que pretendem se instalar juntamente com o idoso na nova moradia preferem unidades com mais de um quarto, para que possam acompanhar de perto, mas mantendo sua privacidade.

Aqueles que seriam potenciais usuários idealizam a possibilidade de morar com o cônjuge, preferindo também as unidades twin ou a single em que existem áreas de convivência, para receber visitas.



Síntese das considerações sobre os aspectos da moradia

Em suma, a moradia Sênior idealizada pelos perfis de familiares é um espaço que garanta a seus entes queridos acompanhamento médico, atividades que estimulem o cognitivo e suas interações sociais, e que seja um ambiente seguro para evitar acidentes.

A moradia deve oferecer ampla assistência, porém garantindo autonomia, bem como facilitar o convívio sem comprometer a privacidade.



SERVIÇOS, LAZER E COMODIDADE

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Serviços, lazer e comodidade na visão de potenciais usuários

Os entrevistados foram perguntados a respeito de que tipo de serviços e lazer gostariam de ter na moradia sênior a fim de disporem de mais conforto. **Os serviços mais demandados pelos potenciais usuários são: serviços de saúde, alimentação, limpeza e atividades físicas.**

Como **atividade física**, eles esperam que possam haver aulas de dança, academia com personal trainer, espaços verdes para fazer caminhadas, piscina para hidrogenástica, quadras, espaços e aulas de pilates e ioga. Como **lazer**, sugerem espaços para tomar chimarrão, fazer crochê e tricô, leituras, massagem, espaços de socialização e salão de festas em que possam se reunir com a família e amigos.





Consideram essencial que existam serviços de saúde, como farmácia, fisioterapia, nutricionista, psicólogo e atendimento de urgência com clínico geral.

Também esperam que haja um cuidado com a limpeza diária dos ambientes e quartos, serviço de lavanderia, além de preparação de todas as refeições com acompanhamento de nutricionista, aventando inclusive a possibilidade de que haja um mercado ou restaurante dentro das instalações.

Ainda assim, existem alguns **receios quanto às moradias sênior**: se haveria a possibilidade de coabitar com seus cônjuges e pets; o valor que uma moradia com tal gama de serviços teria, pois acreditam ser algo muito caro.

Outras grandes preocupações que estão diretamente ligadas ao estigma das clínicas de repouso antigas e atuais no Brasil, é o imaginário de maus-tratos no atendimento e a questão do isolamento e esquecimento pelos familiares.

“Aqueles imagens de degradação, pessoas amarradas na cama, sabe? Então, é uma imagem muito triste que mostra pra você, então você pensa. ‘Deus me livre’.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Acho que deve ser muito caro um negócio desse”

Mulher, 61 anos, gerente de área.

Ao serem apresentados à **novas estruturas de moradia sênior**, os respondentes demonstraram achar esse tipo de moradia muito positivo como alternativa à antigas clínicas de repouso. Eles percebem que tal moradia é basicamente uma moradia de alto padrão, como os condomínios clube, só que com a vantagem de ter atendimento médico especializado à disposição.

Também lhes foi perguntado quais serviços médicos que consideram essenciais, sendo esses a presença de um geriatra, psicólogo, ortopedista e um clínico geral a disposição. Os que tem plano de saúde poderiam dispensar esse tipo de serviço.

“Você sabe que chega uma idade e a gente sempre reclama de dor né? Então médicos, como ortopedistas, que atendam essas necessidades dessas pessoas.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Excelente, com tudo o que a gente precisa, não precisa sair na rua, tem tudo o que uma pessoa idosa precisa pra viver, está aprovadíssimo, nota mil.”

Mulher, 66 anos, empresária.

“Psicólogo, geriatra, ortopedista e clínico geral. Todos os segmentos que é preciso pro idoso.”

Mulher, 61 anos, gerente de área.

“Acho que poderia ter um lugar pra fazer pilates, ioga, não sou fã de piscina, prefiro praia... um lugar verde pra passear, um lugar pra fazer atividades tipo, fazer crochê ou ler, pras pessoas buscarem livros.”

Mulher, 56 anos, bibliotecária.

“Limpeza diária e lavanderia seria ótimo, atividades diversas... ter a opção de refeições diárias se eu quiser ou não, atendimento de emergência, uma psicóloga. Pode ter pet? [...] O [diferencial é] o tratamento em si, ser tratada com educação, preocupação, consideração, empatia. Isso aí eu acho que é o cartão de visitas, porque pode ser um local lindo e maravilhoso, mas se tu for mal atendida... eu pelo menos já não quero ficar ali.”

Mulher, 59 anos, aposentada como funcionária pública.

“Espaços para exercício físico, caminhadas, chimarrão, e assistência geral e de urgência para saúde. Tem que ser um atendimento agradável, com convivência com outros, compartilhamento. [...] Sem dúvida, ninguém quer envelhecer sozinho e a gente houve muita história de casa de repouso que a pessoa vai para lá e é esquecida, acho que isso é uma preocupação é uma coisa que a gente não quer, ir para lá e ficar esquecido, não é um depósito de velhinhos.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

Serviços, lazer e comodidade na visão dos familiares

Os entrevistados foram perguntados a respeito de que tipo de serviços e lazer gostariam de ter na moradia sênior a fim de que seus familiares idosos disponham de maior conforto e qualidade de vida. Os serviços mais demandados pelos potenciais usuários são: **serviços de saúde com principal foco em atividades físicas atividades físicas.**

Eles sugerem que sejam ofertadas aulas de dança, hidroginástica, dança, pilates, ioga, caminhadas ao ar livre, atividades de estímulos neurológico para os pacientes com Alzheimer e academia com profissionais voltados à terceira idade.



Especificamente sobre os **serviços de saúde**, desejam que haja fonoaudiólogos, psicólogos, dentistas, fisioterapeutas, enfermeiros e médicos. Também esperam que a alimentação seja oferecida com o acompanhamento de um profissional nutricionista.

Sobre as **áreas de lazer**, as mais desejadas pelos familiares são piscina, academia e espaços de convivência e socialização. Esperam que possa haver salão de festas, área gourmet, áreas verdes para caminhar, sala de jogos apropriada a idade deles. Playground e outras áreas voltadas para os familiares que morassem com eles (e a própria possibilidade de se agregar os familiares) também são idealizados pelos participantes.

Sugerem incluir uma mercearia para que eles se sintam mais independentes ao fazerem as próprias compras e a presença de animais com os quais eles possam conviver. Os serviços de limpeza e lavanderia também são desejados por essa amostra.

“A gente recebe muito pessoas de fora e atrapalha muito nossa privacidade, então é ruim receber essas pessoas assim. Se conseguir manter a humanização dessa prestação de serviços, seria bom. A clínica mesmo se preocupa com sua reputação e sempre vai prestar o melhor serviço, então trazer isso pra dentro do condomínio, me preocupo se o atendimento não for como deveria, se está sendo humanizado.”

Mulher, 37 anos, advogada empresarial.

“Então é, eu vejo assim, é a grande preocupação de sairia mais em relação das pessoas que trabalham. Nós tivemos uma experiência trazendo uma pessoa para dentro de casa para cuidar e a gente não teve essa segurança, então a questão maior do serviço é nesse sentido, profissionais qualificados para poder entender a situação, poder é diagnosticar ou informar ou ajudar de alguma outra forma, não é? Para que a pessoa possa se sentir mais em casa, e melhor naquele local.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Ela é bem ágil, bem ativa e percebo que lá não tem algo que estimule ela a se movimentar, sempre coisas muito paradas, então eu gostaria que tivesse um educador físico lá, alguém que auxilie nesse movimento, embora ela seja bem velhinha o corpo não aceita e ela continua se movimentando, ela é bem ativa mesmo. Então uma academia, hidroginástica, um pilates.”

Mulher, 50 anos, assistente e perita social.



A maior preocupação dessa amostra é **com o atendimento humanizado, bem estar e segurança dos moradores idosos.**

Alguns já tiveram má experiências com profissionais pouco qualificados e que não exerciam sua função com empatia, portanto, deixar um familiar que está em uma situação de maior vulnerabilidade ainda é algo que lhes gera preocupação. Acreditam que para que haja bem-estar e qualidade de vida, deve-se manter a **liberdade e autonomia** desses indivíduos, dentro do que for possível.



Os entrevistados aprovam a variedade de espaços, possibilidades de lazer, atividades e serviços médicos propostos pelas novas moradias-sênior. Acreditam que seus familiares chamados ganhariam qualidade de vida por ter tudo por perto com atendimento especializado, além de poderem também morarem junto em família e disporem dessa estrutura.

“Olha, eu vejo que a questão de primeiros socorros eu falo, é a questão de uma ambulância. Eu acho que assim, uma coisa, uma coisa mais séria, uma coisa mais drástica assim, né? Eu acho vezes é, deveria ter por lá. Mas, não sei se é viável ou não, mas não sei se se eles têm esse plano de saúde, pode acontecer algum imprevisto muito sério ter que levar às pressas, né? Ai vai que quebra alguma coisa, não pode levar de qualquer jeito, né? Isso é importante.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“A mãe precisa hoje de enfermagem, fisioterapia e nutrição é o que mais a gente usa. ela tem o planinho dela. se tivesse o médicos fixos no condomínio com o planos deles seria perfeito.”

Mulher, 56 anos, aposentada.

“Eu acredito que o que se venha dos EUA são países que a faixa etária vai envelhecendo e não vai rejuvenescendo, que se tem mais idosos que jovens, lembro que na minha época do colégio a pirâmide era invertida, muitos idosos, jovens e poucas crianças. [...] . Está faltando isso no Brasil, eu com 41 anos, que ainda não casei, eu me vejo velho que eu pelo menos possa ter aquele grupo de amigos da terceira idade e um local que possa me sentir a vontade que seja um condomínio fechado, então eu me veria sim indo para terceira idade, então seria uma aposta bem interessante.”

Homem, 41 anos, advogado.

Síntese de serviços, lazer e comodidade

Os entrevistados, tanto potenciais usuários como familiares, foram unânimes **ao desejar uma estrutura completa que englobe assistência média, psicológica, alimentação de qualidade e serviços de limpeza.**

Em especial reforçam a necessidade de um atendimento humanizado, em que os enfermeiros e cuidadores tenham empatia com os moradores. Desejam também a possibilidade de sair, fazer certas coisas de maneira autônoma, poder receber amigos e familiares e também morar com familiares ou pets.



ORÇAMENTO FAMILIAR E EXPECTATIVA DE PREÇO

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Expectativa de preço pelos potenciais usuários

Atualmente, apenas 3 dos potenciais usuários afirmam utilizar o SUS, sendo um pertencente à classe A e dois à classe B. O atendimento do SUS é complementado com atendimentos específicos particulares, o que lhes faz gastar cerca de R\$ 1.000 ou menos. Dentre esses, dois deles desistiram dos planos de saúde devido aos custos e pelo fato do SUS atender bem às suas necessidades.

Os outros possuem plano de saúde, 2 tem plano familiar e pagam ao menos R\$ 1.000 reais por mês em serviços de saúde. O que tem plano de cobertura completa gastam de 3 a 6 mil reais mensais.

“Eu vou te dizer que hoje não tenho gasto, porque eu me tratei do câncer todo pelo Estado que é um atendimento maravilhoso, eu não vi necessidade de procurar um outro local que fosse me oferecer a mesma coisa e eu ter que pagar. Foi tão bom, as pessoas falam "ah, mas o SUS", pra mim é maravilhoso, pra mim foi maravilhoso. Atendimento bom, faço todos exames dentro hospital, nas consultas espero 20 minutos pra ser atendida. Então seria até um preconceito meu "ah, tenho condições e uso o SUS" mas se o tratamento é bom?”

Mulher, 59 anos, aposentada como funcionária pública.

“Comprar porque minha casa já está à venda, não que eu dependa da venda dela e mas como eu já tenho um capital então não porque eu gastar com aluguel e já fica pros idosos da família, daqui 20 anos eu tenho 80 e minha filha 60. É que nem túmulo né? rs”

Mulher, 59 anos, aposentada como funcionária pública.

“Investir, é como um imóvel acho que investir, é um bem que pode ser vendido como um imóvel qualquer. Sou mais de dar um aporte de dinheiro e fazer aquisição daquilo do que pagar por mês, sou partidário da aquisição. Claro, tem a taxa mensal de manutenção do imóvel.

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

“Se eu tiver opção de locação, sempre vai me interessar mais, se for legal, eu vou comprar, porque daqui uns anos não quero me preocupar em pagar várias contas.”

Homem, 67 anos, consultor de serviços de hotelaria.

“Sim, [os planos] são caros mas cobrem quase tudo o que preciso. Gasto mais uns 2 mil para outras atividades.”

Mulher, 65 anos, bibliotecária.



No caso de cogitarem a possibilidade de usufruir de moradias sênior, lhes foi ofertada a possibilidade de comprarem, alugarem ou investirem em um lugar como esse. As respostas foram as seguintes: 6 consideram a possibilidade de compra; 3 preferem investimento, sendo que um deles também considera a compra; 2 consideram a possibilidade de alugar. Um dos entrevistados pertencentes à classe B1 cogitaria o uso apenas com pagamento pelos dias específicos de uso (day use), pois não crê que teria condições financeiras de fazê-lo diferente.

Os que preferem comprar consideram que essa é uma possibilidade que beneficia também seus descendentes.

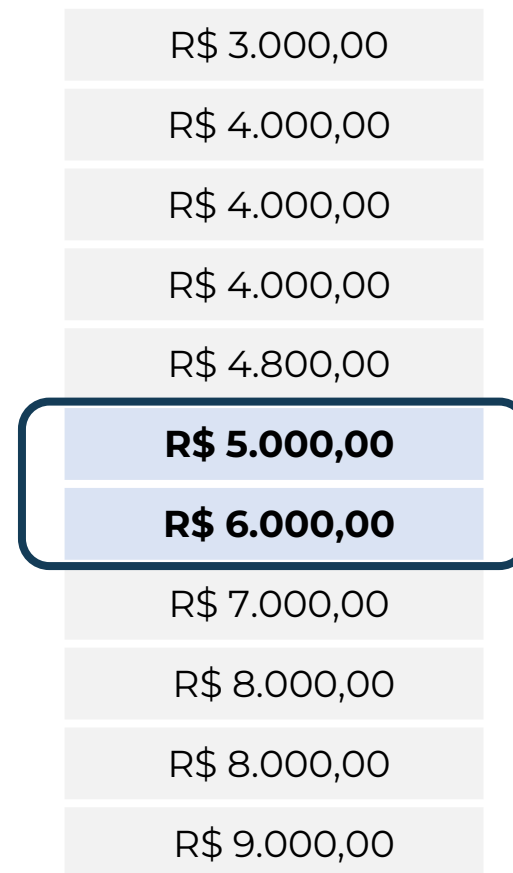
“Mas, assim, com tudo isso que você me mostrou que possa ter em uma casa de repouso como essa, vamos combinar que não seria acessível para pessoas de baixa renda, não seria uma coisa que estaria no meu alcance no momento. [...] Eu acho que vai em torno de **R\$ 3 a 4 mil**, e olha lá se não for mais que isso [...] mas pensando, que se você vai colocar uma, duas cuidadoras em casa para auxiliar algum ente querido teu, você não vai gastar menos que R\$ 5 a 6 mil reais. Então é acima de R\$ 5 mil. [Preferia ter em casa ou ir até um local assim?] Preferia ir para um local desses que tem tudo isto, que não precise colocar alguém nossa casa. Logicamente que você vai querer colocar em um local que cuide bem da pessoa, do ente querido. Porque você não vai ter tempo de cuidar no seu dia a dia, como em um local que vão ter pessoas para isso. Mas, claro contratar pessoas estranhas, que não são do seu convívio, e ter um local que também vai ter isso, acho que vale mais pagar um local com tudo completo. [...] **Eu não teria condições, contando só com a minha aposentadoria e meus filhos, tanto que eu tenho que complementar minha renda com o comércio, e eu não sei se eles teriam condições disso...**”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

Na tabela seguinte constam os valores máximos de qual seria a expectativas de pagamento por um produto sênior por mês. Caso a pessoa não os levantasse espontaneamente, os seguintes valores seriam sugeridos: de R\$ 8 mil a 10 mil, R\$ 10 mil a 15 mil e acima de R\$ 15 mil.

Chegamos a média de **R\$ 5.700**, bem abaixo abaixo da primeira faixa de preço sugerida.

Apesar do inegável interesse na aquisição ou usufruto de produtos sênior, mesmo os públicos de classe A e B não dispõem mensalmente dos valores propostos.



VALOR MÁXIMO DE PAGAMENTO POR MÊS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat



Os respondentes avaliam unanimemente que o sistema **pay per use**, em que pagariam somente os serviços conforme os forem utilizando, **seria a melhor opção**, pois assim não se incluiria nas cobranças aqueles serviços dos quais não precisam. Consideram que essa opção pode ser mais vantajosa financeiramente.

“Acho mais interessante, porque pagar um valor fixo e ter coisas que não estamos usando não é tão bom.”

Homem, 56 anos, autônomo no ramo de segurança.

“Acho que é cabível que tenha, acho que é tranquilo é possível, ter outros benefícios que não sejam previstos no pacote.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

Expectativa de preço pelos familiares

Os familiares de pessoas que já estão sob cuidados, seja em casa ou na clínica de repouso, foram indagados a respeito de como são realizados os pagamentos dos cuidados voltado a esse familiar.

A maior parte deles não faz o pagamento só com

a renda proveniente de uma pessoa, seja daquele

que precisa de cuidado ou de algum familiar, sendo geralmente um combinado entre a **aposentadoria**

do idoso cuidado + complemento com a renda

de entes próximos. Em alguns casos, as despesa

são divididas entre até 6 pessoas.

“O plano de saúde eu acho que ficou um pouco fora de mão, a gente não pode fingir nada disso. Em alguns casos,, você passar pelo SUS é muito mais fácil, mais rápido e hoje você tem planos que são intermediários, que fazem exames, isso e aquilo, e não é aqueles particulares completos, que resolvem sua vida. Agora os planos particular da Unimed, Goldenpross, que são mais antigos, tem mais nome, são valores bem puxados, porque a idade dela né, de 83 anos, apesar dela não usar tudo pela saúde boa que ela tem.”

Homem, 50 anos, autônomo de TI.

“Pagamos R\$ 6 mil só na casa de repouso, mais o plano de saúde que é custeado pelo meu pai, mais a fonoaudióloga que é R\$ 600 e neurologista que depende de quantas consultas tem no mês me média R\$ 400. Os planos são caros mas cobrem quase tudo o que preciso. Gasto mais uns 2 mil para outras atividades.”

Mulher, 52 anos, fonoaudióloga.

“O plano a gente paga separado e faz a compra dos medicamentos ainda, ao todo os custos dão em torno de R\$ 22mil.”

Homem, 46 anos, gestor comercial.

“A gente conseguiu ajuda de um político e conseguimos um desconto nessa clínica, só por isso que conseguimos pagar, pagamos 40% do valor. Somando as duas, pagamos próximo de 4 mil reais e dividimos entre nós, familiares. Se eu tiver opção de locação, sempre vai me interessar mais, se for legal, eu vou comprar, porque daqui uns anos não quero me preocupar em pagar várias contas. [...] O médico que é do plano, atende todos as pessoas lá da casa e vai lá uma vez por semana. Mas ainda pagamos alguns valores à parte.”

Mulher, 42 anos, advogada.



A maior parte dos entrevistados possui plano de saúde, seja um plano empresarial ou familiar. Há aqueles que optam por usar o SUS e pagar alguns atendimentos mais específicos no particular. Os idosos que necessitam de múltiplos cuidadores em casa ou que precisam de muitos atendimentos diferentes em clínicas de repouso são os que geram as despesas mais pesadas.

Os valores que os familiares tem como gasto mensal com os idosos são bastante diversos, variando de R\$ 400 mensais (SUS + atendimento particular) a R\$ 24.000 mensais (equipe de cuidadores em casa). A média que representa os valores gastos atualmente para a amostra como um todo é de R\$ 7.400, sendo que 11 dos 18 respondentes que revelaram os valores gastam entre R\$ 4 a 8 mil reais mensais.

Na tabela ao lado constam os valores máximos de qual seria a expectativas de pagamento por um produto sênior por mês. Caso a pessoa não os levantasse espontaneamente, os seguintes valores seriam sugeridos: de R\$ 8 mil a 10 mil, R\$ 10 mil a 15 mil e acima de R\$ 15 mil.

Chegamos a **média de R\$ 9.015**, valor que conta na primeira faixa de preço sugerida. Apesar do inegável interesse na aquisição ou usufruto de produtos sênior, **poucos poderiam dispor mensalmente de valores mais altos**. Uma das pessoas da faixa de renda A que já tem um familiar em casa de repouso manifestou que até mesmo a faixa de preço mais baixa estaria alta demais para suas possibilidades.

VALOR MÁXIMO DE PAGAMENTO POR MÊS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat

R\$ 2.300	R\$ 10.000
R\$ 8.000	R\$ 6.000
R\$ 10.000	R\$ 15.000
R\$ 10.000	R\$ 10.000
R\$ 1.500	R\$ 10.000
R\$ 10.000	R\$ 5.500
R\$ 8.000	R\$ 12.000
R\$ 5.000	R\$ 8.000
R\$ 10.000	R\$ 22.000



Também houveram aqueles que optariam por comprar a moradia sênior e, portanto, mencionaram valores para aquisição. Os dois entrevistados levantaram valores de R\$ 800 mil e R\$ 900 mil para aquisição do Senior living.

Os que já possuem um familiar em clínicas de repouso sugeriram valores mais altos, possivelmente por já compreender um pouco mais sobre a contratação desse tipo de serviço, atingindo a média de R\$ 10.550. Para os que estão em casa de familiares, chegamos a média de R\$ 6.977, ainda abaixo da primeira faixa de preço sugerida.

Os **valores máximos de pagamento mensal sugeridos** foram classificados entre aqueles que tem o familiar em casa e aqueles cujo familiar já encontra-se em casa de repouso a fim de notar se há diferenças significativas de percepção de preço.

VALOR MÁXIMO DE PAGAMENTO POR MÊS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica e Caio Calfat





O serviço pay per use é considerado uma possibilidade interessante para todos os respondentes, que cogitam a possibilidade de utilizar as acomodações sênior por períodos mais curtos e esporádicos, quase que como um hotel com assistência médica especializada. Também se revela uma alternativa aos altos valores propostos, uma vez que a moradia permanente ou aluguel com todos os serviços inclusos não seria acessível para certos entrevistados de ambas as classes.

Por fim, quanto às expectativas para o espaço em si tendo em vista os valores mencionados, eles reforçam que esperam que haja boas acomodações, bom atendimento aos seus familiares idosos, a possibilidade de se hospedarem ou morarem com cônjuges ou algum familiar, boa decoração e possibilidade de personalização dos quartos. **Eles desejam lugares que propiciem conforto, boa qualidade de vida para os idosos e boa convivência com seus amigos e família.**

“[Sobre o *pay per use*] Seria interessante fazer um pacote para a gente ter esta situação, mas se desse para incluir todo esse lazer, segurança e acessibilidade seria interessante.”

Mulher, 47 anos, supervisora de área.

“Acho legal [o *pay per use*], porque eu tenho isso em porto alegre, uma clínica que está em todo lugar, Amor e Saúde, tudo o que faço é na hora, pago na hora e faço todos os procedimentos, em vez de ficar horas e horas pra ser atendido. A gente não se estressa, sabe? eu prefiro pagar, faço o procedimento, e vou embora.”

Mulher, 45 anos, empresária do ramo de turismo.

“[Sobre a faixa de preços de R\$ 8 a 10 mil] achei caro porque é bem em média que ela tem de pensão, então não sei se cabe no orçamento.”

Mulher, 58 anos, contadora.





A expectativa de preço de ambos os perfis encontram-se abaixo do que é sugerido, pois ainda há um

desconhecimento em relação a esse tipo de moradia e mesmo em relação aos custos que as necessidades de cuidado durante o envelhecimento traz. Entre os familiares que já possuem um idoso em casa de repouso, média de preço encontrada é mais alta.

Ainda assim, pelas faixas de preços sugeridas, há a percepção de usuários tanto da classe B1 quanto da classe A de que, apesar das moradias sênior serem bastante atrativas, elas não conseguiriam dispender o valor mensal necessário para que adquiri-las ou alugá-las. O serviço pay per use é considerado uma possibilidade interessante para todos os respondentes e seria uma possibilidade que encaixa melhor em seus orçamentos.

COMENTÁRIOS FINAIS

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



Os participantes foram questionados quanto aos principais critérios que levam em consideração na escolha de sua moradia sênior. **É evidente o desejo por uma condição de moradia confortável, assistida e com uma boa localização.**

Ainda, 4 dos potenciais usuários destacam ainda que o preço é um critério importante. Destes, um aponta que algumas vezes fica desanimado ao conhecer os preços dos produtos pelos quais se interessa, algo que o leva a crer que talvez não seja um tipo de moradia acessível para seu nível de poder aquisitivo. Essa preocupação com o preço aparece tanto em representantes da classe B1 quanto da classe A.

A facilidade de manter convívio com os familiares também é um critério destacado, tanto pelos potenciais usuários quanto pelos perfis de familiares.

Chama a atenção o fato de que nenhum potencial usuário menciona de forma espontânea a segurança como um critério, mas foi mencionada por 6 entrevistados no perfil de familiares, 5 destes entre os que têm idoso em situação de coabitação familiar.



Quanto aos itens que seriam considerados diferenciais na decisão, não há diferença significativa entre os perfis nem em relação aos níveis de renda. Os itens desejados podem ser classificados em 4 categorias:



**Acompanhamento
de saúde e facilidade
de acesso a serviços
de saúde**



**Espaços de lazer
de uso comum que
proporcione também
contato com a natureza**



**Localização que
garanta tranquilidade
e fácil acesso pelos
familiares**



**Promoção de atividades
que ajudem a manter a
atividade física, cognitiva,
e de interação social**

Potenciais usuários

“É importante que seja em localização próxima à natureza e de fácil acesso. No caso de POA perto do Rio Guaíba e região arborizada. Acesso dos familiares, convivência e oportunidade de passar mais tempo com os moradores do Senior Living, espaços que possa proporcionar lazer para todos da família de crianças a adultos, e também os pets.”

Homem, 62 anos, aposentado como auditor de empresa.

“Acho que o sonho de qualquer pessoa é envelhecer dessa forma, com conforto, com cuidados que ela merece, né? Porque acho que todos nós merecemos né, mas quando você cai na sua realidade financeira, você fala assim: 'não é para mim'.”

Mulher, 59 anos, comerciante do ramo de alimentos.

“Para mim, é importante poder trazer a família e fazer passeios fora com a família.”

Mulher, 65 anos, bibliotecária.



Familiares

“Eu acho que o que poderia ser um diferencial seria ter um médico acompanhando ali. A maioria das que eu consultei, o serviço é básico, parece que uma é cópia da outra, todas elas têm uma boa acomodação, atividades, [...] todos eles tem mais ou menos isso. Mas falta esse acompanhamento médico.”

**Homem, 50 anos,
autônomo de TI.**

“Localização, que ela goste e se sinta bem, além de ficar fácil para os familiares irem visitar. A localização é uma coisa que me faria fechar.”

**Homem, 45 anos,
coordenador de logística.**

“O que pesa bastante são entretenimentos, né? A questão da piscina, do cinema, a biblioteca e os cafés. eu acho que ter isso é bem importante. Eles interagirem com o outro por meio desse serviço é bem importante.”

**Mulher, 47 anos,
supervisora de área.**



CONCLUSÕES GERAIS

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



Persiste no Brasil a **cultura do cuidado doméstico do idoso** para algumas famílias ter seu ente querido internado em uma casa de repouso ou de cuidado permanente soa como abandono. Ponderamos também que o envelhecimento, enquanto questão de ordem familiar, é pouco discutido nos lares brasileiros.

As antigas clínicas de repouso também foram responsáveis por macular a imagem desse tipo de instituição em especial no que se refere ao atendimento ofertado a um público que está de alguma forma vulnerável. Assim, nota-se um receio, somamos a isso o desconhecimento inicial sobre o funcionamento de uma moradia sênior. Ao serem apresentados ao conceito da senior living e suas possibilidades, a recepção é positiva.



A **localização** de clínicas e moradias voltadas ao público, portanto, se torna um ponto crucial para que, ao mesmo tempo em que o idoso possa ser bem assistido, também haja a possibilidade dos familiares estarem por perto com certa frequência. Desta forma, o que ambos os perfis esperam idealmente da localização desses espaços é que fique em **áreas urbanas, com fácil acesso de seus locais de moradia, mas que sejam um pouco mais afastados dos centros**, de modo a proporcionar maior tranquilidade, segurança, silêncio e arborização aos morados.

É imprescindível que uma moradia que se destina ao público sênior apresente itens de **acessibilidade** como pisos antiderrapantes, ausência de tapetes, barras de apoio, assentos para banho, alternativas a escadas, e camas hospitalares. O objeto é que se faça a inclusão desses itens sem que se perpetue a ideia de que é um ambiente hospitalar, o que poderia lhes fazer rejeitar a moradia.



A moradia Sênior idealizada pelos perfis de familiares e potenciais é um espaço que garanta a seus entes queridos **acompanhamento médico, atividades que estimulem o cognitivo e suas interações sociais**, e que seja um ambiente seguro para evitar acidentes. Ela deve oferecer ampla assistência, porém garantindo autonomia, bem como facilitar o convívio sem comprometer a privacidade.

Esperam hajam serviços médicos de emergência, acompanhamento psicológico, espaços de lazer e socialização, bem como atividades que sejam ofertadas nesses espaços. Também desejam que a alimentação seja fornecida com o acompanhamento de um nutricionista e que haja um serviço de limpeza e de lavanderia, como em hotéis.





Um dos principais pontos reforçados como **diferenciais** seria a questão do atendimento humanizado, a possibilidade de sair e fazer atividades de maneira autônoma, poder coabitar com cônjuges ou pets, ter atividades destinadas às suas necessidades e fomento da socialização com outros moradores e visitantes externos.

Para os potenciais usuários, a possibilidade de **comprar uma moradia sênior** lhes parece mais atrativa. Eles têm pouca noção do valor que dispenderiam mensalmente com esse tipo de habitação. Os familiares que já tem entes em casas de repouso, já tem uma noção melhor do valor pelo qual se pagaria por esse tipo de cuidado. Tanto os entrevistados da classe A quanto da B1 tem receio quanto à possibilidade de conseguirem pagar por tal serviço. O day use foi considerado uma boa opção para todos os públicos.



Por fim, os **itens mais desejados e relevantes** para a atratividade de um produto sênior são: acompanhamento de saúde e facilidade de acesso a serviços de saúde; localização que garanta tranquilidade e fácil acesso pelos familiares; espaços de lazer de uso comum que proporcione também contato com a natureza; promoção de atividades que ajudem a manter a atividade física, cognitiva, e de interação social, além do preço acessível.

PERCEPÇÕES DOS ESPECIALISTAS

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Percepções dos especialistas

Conversamos com especialistas do setor para entender quais são as perspectivas de moradia para o público sênior e as tendências do setor.





JARBAS DE SA RORIZ FILHO

Professor da Faculdade de Medicina da Universidade Federal do Ceará (FAMED-UFC)
Doutor em ciências médicas pela Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da USP (FMRP-USP)
Especialista em Geriatria pela SBBG
Presidente do INGGÁ (Instituto de Geriatria e Gerontologia do Ceará)

FORTALEZA - CE



MARCOS CUNHA

Advogado e Empresário.
Proprietário do Solar Anita Residencial Sênior. Sócio do escritório Nery Cunha Advogados Associados. Sócio da ELO ILPI administradora de residenciais geriátricos. Coordenador do Moderna Idade - Núcleo de Residenciais Geriátricos do SINDIHOSPA

PORTO ALEGRE - RS



JOSÉ BENEDITO FILHO

Coordenador Regional na SINDHOSP - Sindicato dos Hospitais do Estado de São Paulo

CAMPINAS - SP

Percepções sobre moradia e envelhecimento

Embora ainda muito apegados a casa e a família, **a moradia no envelhecer começa a se tornar tema de discussão entre amigos e familiares.**

Pontos como proximidade de infraestrutura e custos são fatores que são ponderados quando se há necessidade de se utilizar deste tipo de empreendimento.

“Essa geração de 50 e 60 anos é a primeira que está pensando no futuro. As gerações anteriores não tinham essa perspectiva, até por que não se vivia tanto. Recebemos várias consultas de pessoas de 70 e 80 anos que visualizam esses produtos e têm interesse em conhecer. O que acontece muitas vezes é que o custo acaba pesando nesta decisão.”

REGIÃO SUL

“No sul ainda existe muito apego a casa e a família portanto os filhos geralmente optam por este tipo de moradia quando já não é mais possível cuidar em casa.”

“Nas gerações mais antigas ainda predomina a ideia de morar na própria residência. Mas eu percebo que cada vez mais as pessoas estão verbalizando mais a ideia em morar em um residencial mais funcional.”

REGIÃO NORDESTE

“Aqui no Nordeste ainda são comuns casas multigeracionais onde moram filhos e netos, por isso a ideia de ir para um produto sênior ainda é pouco vista.”

“Em conversa com gestores, temos observado cada vez mais pessoas que estão na terceira idade, pessoas que ainda trabalham e inclusive que procuram por essas casas de cuidado. Já vemos o idoso se preparando para aquele momento em que ele vai se aposentar buscando seu “canto”. Onde ele possa ter uma assistência médica mais focada e outras estruturas mais próximas.”

REGIÃO SUDESTE

“No sudeste os idosos costumam ter uma vida mais ativa trabalhando mesmo aposentados, então morar independente não é um grande problema.”



Pontos positivos e negativos apontados pelos especialistas

A moradia assistida garante benefícios como cuidados atentos às necessidades de saúde e interação com outros idosos.

Em contrapartida, a ausência de convívio com pessoas próximas e a vida em sociedade são vistos como pontos de consideração por todos os entrevistados.

Pontos positivos destacados pelos especialistas

“Eu vejo como vantagem a questão do acesso ao cuidado e de até um menor custo se comparado a um cuidado em casa. Ter a perspectiva e a possibilidade de ter um local desse, agregar serviços que possam ser úteis para facilitar a vida dessas pessoas, como suporte médico e enfermagem. A segurança é outra questão importante e também a possibilidade de integração.”

“As pessoas podem ter uma assistência médica mais próxima mais focada e outras estrutura que possam atendê-lo.”

“Inicialmente as pessoas não querem ir, mas depois que experimentam a estrutura passam a gostar. A convivência em grupo com certeza traz um benefício bem grande. O controle da saúde, a família consegue ter um profissional dedicado para dar a medicação e acompanhar o estado de saúde.”

Pontos negativos destacados pelos especialistas

“As pessoas quando estão lúcidas elas não querem se segregar, se ela pode ter uma moradia com pessoas de outras idades. Geralmente os idosos aceitam essa condição quando estão em um declínio de saúde muito grande.”

“Como ponto negativo, eu vejo a questão da restrição do convívio social e com amigos.”

“Eu diria que um ponto de preocupação seria a questão da exclusão, pois a pessoas não querem um filme. As pessoas querem um local que atenda às suas necessidades, mas que esteja inserido na sociedade de uma forma geral.”

Existe tendência para o Senior Living?

O setor está em sua fase inicial no país, espera-se que nos próximos anos este produto ganhe mercado.

“Eu acho que há uma tendência de médio a longo prazo, o pessoal entre 30 a 40 anos tendem a se adiantar neste assunto, essa geração tende a ser mais desapegada em termos de imóveis. Eu acho que talvez esse público vai querer morar neste tipo de produto por que ele tendem a ser mais barato.”

“Eu acho que o mercado ainda está imaturo, ainda vai demorar alguns anos. Como as pessoas estão vivendo mais pode ser que um produto que tenha mais pessoas ativas seja um estímulo para esse tipo de público.”

“Este mercado ainda está muito no início. As pessoas já estão pensando nisso, mesmo quem ainda não tem necessidade. Pessoas da minha idade já expressam a necessidade de uma casa para envelhecer.”

Senior Living urbano ou rural

Embora o ideal é um local calmo e tranquilo, a rotina do dia a dia faz com que os empreendimentos do meio urbano sejam a escolha quando se há necessidade de migrar para este tipo de produto.

“Localização faz toda a diferença. Um local mais afastado é mais complicado. Para o público independente, eles querem circular e próximo da cidade é a localização ideal.”

“O modelo rural é o que fica no imaginário, mas tem a questão do trânsito e o deslocamento. Os filhos normalmente é quem decidem a localização que fica mais cômoda para o dia a dia.”

“Próximo de um grande ou médio centro urbano. Não necessariamente em uma região central, mas em uma região que possa atender a toda infraestrutura.”

CONSULTORES DO ESTUDO

BRAIN
Inteligência Estratégica

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



**Fábio Tadeu
Araújo**
CEO



Gisele Pereira
Especialista em
Inteligência de Mercado



Marcella Cardoso
Supervisora de Pesquisas
Qualitativas



**Marcos
Kahtalian**
Sócio-Fundador



Brenda Leal
Analista de Inteligência
de Mercado



Ana Carolina Ferreira
Analista de Pesquisa
Qualitativa



Angela Negrão
Supervisora
de Pesquisas
Quantitativas



Lucas Andrade
Analista de Inteligência
de Mercado



Olívia P. Schiavon
Analista de Pesquisa
Qualitativa



Caio Calfat
Diretor Geral



Fernando Campagna
Consultor



Alexandre Mota
Diretor de Projetos



Vanessa Gomes
Analista de Consultoria



Fernanda Nogueira
Gerente de Projetos



Thamires Mourad
Analista de Dados



Viviane Bianchini
Coordenadora de Projetos



Marcus Vinicius Pires
Analista de Dados

PANORAMA NACIONAL DE RESIDÊNCIAS SÊNIOR

O MAIOR ESTUDO JÁ REALIZADO NO PAÍS SOBRE O TEMA

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



ABF DEVELOPMENTS

The logo for Unimed Federação/RS features the word "Unimed" in a bold, white, sans-serif font, followed by a stylized white icon of a person with arms raised. Below this, "Federação/RS" is written in a smaller, white, sans-serif font.

Unimed 
Federação/RS



Empreendimentos