

**DANIEL PITELLI DE BRITTO**

**EMPREENHIMENTOS PARA O PÚBLICO DA TERCEIRA  
IDADE: DIRETRIZES PARA A FORMATAÇÃO DO PRODUTO**

Dissertação de mestrado apresentada  
à Escola Politécnica da Universidade  
de São Paulo para obtenção do Título  
de Mestre em Engenharia.

**São Paulo  
2005**

**DANIEL PITELLI DE BRITTO**

**EMPREENHIMENTOS PARA O PÚBLICO DA TERCEIRA  
IDADE: DIRETRIZES PARA A FORMATAÇÃO DO PRODUTO**

Dissertação de mestrado apresentada  
à Escola Politécnica da Universidade  
de São Paulo para obtenção do Título  
de Mestre em Engenharia.

Área de Concentração:

Gerenciamento de Empresas e  
Empreendimentos na Construção  
Civil.

Orientadora:

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Eliane Monetti

**São Paulo  
2005**

*Dedico este trabalho à Cleunice pela sua inesgotável luta que nos ensina o real valor de uma vida. Muito obrigado.*

## **AGRADECIMENTOS**

A Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Eliane Monetti que, pelas suas seguras orientações e auxílios, a realização deste trabalho se tornou possível.

A todos os colegas da Praxian, Ricardo, Edson, Luzinete, Lissy, Renato e Vanessa, que auxiliaram na pesquisa e estrutura deste trabalho e, principalmente, a Alessandra, pelo apoio e carinho recebido.

A todas as pessoas que direta ou indiretamente colaboraram com a execução deste estudo.

## RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo propor diretrizes que orientarão empreendedores do setor da construção civil no desenvolvimento de empreendimentos com fins habitacionais para a terceira idade – *Seniors' Housing*. Tema estudado com frequência nos Estados Unidos, onde já se implantam empreendimentos para esse público há muito, fato não ocorrido no Brasil, onde a grande maioria das implantações não é específica. Para isso, foi realizada uma revisão bibliográfica sobre as condições sociais e demográficas que marcaram a evolução do mercado de empreendimentos para terceira idade nos Estados Unidos e comparadas com as condições registradas no Brasil e também foi estudado como foram estruturados os empreendimentos que atendem ao mercado norte-americano de moradia para a terceira idade. Depois, foram testadas as formatações encontradas junto à população paulistana, através de uma pesquisa de campo.

As principais conclusões foram a respeito da segmentação de mercado, características físicas desejáveis, serviços a serem ofertados e limitações na dimensão e forma de cobrança do preço. Os idosos preferem residir próximo de onde residem atualmente e devem ser segmentados por idade e renda, sabendo que quanto maiores as idades e rendas mais difíceis serão as mudanças. Uma *Seniors' Housing* deve ser mista, atendendo idosos tanto independentes quanto dependentes, sabendo que serviços são mais importantes que amenidades. Empreendimentos de base imobiliária são os mais indicados, com o empreendedor à frente da gestão do negócio, porém a propriedade e a posse da unidade habitacional é passada ao residente após o pagamento de um preço. O formato de custeio das operações mais indicado é o de pagamentos mensais como um pacote de serviços, dependendo do que o morador utilizar de prestação de serviços.

## **ABSTRACT**

This dissertation's objective is proposing how to plan residential projects for seniors in Brazil. In the United States, there are many of these projects, but in Brazil there aren't many to speak of. A literature review revealed that social and demographic conditions took place in the United States, and it was compared to Brazil's conditions. It also studied Senior Housing models where it verified with a market research if the existing models used for building in the United States are accepted by seniors who live in Sao Paulo city, Brazil.

The conclusion for this study is about market segmentation, physical and financial models. The seniors want to live near the actual home and should be segmented by income and age. The higher the age or income is, the more difficult it is to convince the seniors to move. Senior Housing should be projected to have a mix of services and amenities and should be appropriate to independent or dependent living. The owner of the Senior Housing should be the entrepreneur, but the units should be sold to residents after an entrance fee. The monthly fee should be charged at different levels depending upon the services or needs.

## SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS

LISTA DE FIGURAS

LISTA DE ABREVIATURAS

1.	INTRODUÇÃO .....	1
1.1.	Objetivo do trabalho .....	2
1.2.	Justificativa do trabalho .....	2
1.3.	Importância do tema .....	5
1.4.	Metodologia .....	5
2.	A TERCEIRA IDADE NOS ESTADOS UNIDOS E NO BRASIL .....	10
2.1.	A terceira idade nos Estados Unidos .....	10
2.2.	A terceira idade no Brasil .....	15
2.3.	O perfil da terceira idade no Brasil .....	16
2.4.	Comparativo dos perfis da terceira idade nos Estados Unidos e no Brasil... ..	25
3.	MERCADO DE EMPREENDIMENTOS PARA A TERCEIRA IDADE .....	36
3.1.	Os modelos de empreendimentos para terceira idade nos Estados Unidos ..	37
3.2.	Características dos empreendimentos oferecidos no mercado norte- americano .....	42
3.3.	Formatos de cobrança do preço e custeio das operações de Seniors' Housing no mercado norte-americano.....	50
3.3.1.	Formatos de cobrança do preço .....	51
3.3.2.	Formatos de custeio das operações .....	55
3.4.	Rotinas utilizadas por empreendedores norte-americanos para o desenvolvimento de moradias focadas no público da terceira idade .....	68
4.	PESQUISA DE CAMPO .....	74
4.1.	Descrição do Universo.....	78
4.2.	Descrição da Amostra .....	81
4.3.	Hipóteses e testes estatísticos utilizados.....	85
4.4.	Resultados .....	87
5.	CONCLUSÕES .....	105
5.1.	A terceira idade no Brasil e nos Estados Unidos .....	105
5.2.	Mercado de empreendimentos para terceira idade .....	107
5.3.	Contribuições do estudo.....	110
5.4.	Limitações da pesquisa .....	113
5.5.	Considerações finais .....	114
5.6.	Sugestões para novos estudos .....	115
6.	BIBLIOGRAFIA .....	116
6.1.	Livros Pesquisados .....	116
6.2.	Artigos, Boletins e Outros Estudos Científicos Pesquisados.....	116
6.3.	Artigos de Consultorias e Associações .....	120
	ANEXO I – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS .....	122
	ANEXO II – RESULTADOS DOS TESTES ESTATÍSTICOS APLICADOS NA AMOSTRA DA PESQUISA DE CAMPO.....	128

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> - Crescimento atual e projetado da população norte-americana da terceira idade em número e porcentagem do total da população. Fonte: US Census Bureau (2000). .....	10
<b>Tabela 2</b> - Crescimento Atual e Projetado para os filhos adultos - em milhares. FONTE: US Census Bureau, 2000. ....	11
<b>Tabela 3</b> - Média de preços de venda de residências uni-familiares.....	14
<b>Tabela 4</b> – Rendimento mensal médio da população brasileira acima dos 60 anos. Fonte: IBGE(2000). .....	20
<b>Tabela 5</b> – Expectativa de vida da população da terceira idade brasileira. Fonte: IBGE (2000).....	23
<b>Tabela 6</b> – Auto-avaliação do estado de saúde da população brasileira por faixa de renda. Fonte: IBGE (2000).....	25
<b>Tabela 7</b> – Quadro comparativo entre Brasil e Estados Unidos. Fontes: IBGE (2000) e US CENSUS BUREAU (2000).....	26
<b>Tabela 8</b> – Grupo de idosos segmentados por opções de moradia. FONTE: Hancock (1987).....	37
<b>Tabela 9</b> – Empreendimentos norte-americanos comparados neste estudo. ....	44
<b>Tabela 10</b> – Classificação dos empreendimentos norte-americanos estudados com áreas. ....	44
<b>Tabela 11</b> – Amenidades das áreas comuns dos empreendimentos. FONTE: MULLEN (1992).....	45
<b>Tabela 12</b> – Amenidades das áreas internas das unidades. FONTE: MULLEN (1992).....	46
<b>Tabela 13</b> – Amenidades das áreas internas das unidades. FONTE: MULLEN (1992).....	47
<b>Tabela 14</b> – Quadro comparativo entre os diversos modelos de formatação financeira utilizados com mais freqüência no mercado norte-americano. FONTE: GORDON, 2002. ....	64
<b>Tabela 15</b> – Anseios das pessoas da terceira idade residentes em empreendimentos específicos. FONTE: Dobkin (1993) .....	71
<b>Tabela 16</b> – Distância da última residência em porcentagem dos atuais residentes. ....	72
<b>Tabela 17</b> – Relação entre o tamanho da amostra, sua confiabilidade e seu erro. ....	77
<b>Tabela 18</b> – Projeção da população paulistana. FONTE: IBGE (2000) .....	79
<b>Tabela 19</b> – Distribuição de renda da população paulistana. FONTE: IBGE (2000).....	79
<b>Tabela 20</b> – Hipóteses e testes estatísticos a serem aplicados na amostra da pesquisa. ....	84
<b>Tabela 21</b> – Hipóteses e testes estatísticos a serem aplicados na amostra da pesquisa. ....	86
<b>Tabela 22</b> – Nível de satisfação dos respondentes com sua atual residência escalonado pela renda familiar mensal. ....	88
<b>Tabela 23</b> – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela renda familiar mensal. ....	89
<b>Tabela 24</b> – Concordância ou discordância dos respondentes com a afirmação de jamais mudar de suas atuais residências escalonado pela renda familiar mensal. ....	89
<b>Tabela 25</b> – Nível de satisfação dos respondentes com sua atual residência escalonado pela faixa etária. ....	90
<b>Tabela 26</b> – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela faixa etária. ....	90
<b>Tabela 27</b> – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pelo Gênero. ....	91
<b>Tabela 28</b> – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela relação das pessoas com quem vive.....	92
<b>Tabela 29</b> – Quem possui a opinião mais importante no instante de tomar a decisão quanto a mudança de residência. ....	93
<b>Tabela 30</b> – Viúvos e casados tem a mesma propensão a mudança para uma <i>Seniors' Housing</i> . ....	93
<b>Tabela 31</b> – Tabulação dos dados das avaliações dos respondentes sobre as amenidades e prestação de serviços que um empreendimento para terceira idade deve possuir. ....	98



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> –Evolução e projeção na proporção de idosos e crianças na população brasileira de 1900 a 2020. FONTE: IBGE (2000).....	16
<b>Figura 2</b> – Distribuição da população brasileira com mais de 60 anos por região. Fonte: IBGE (2000). .....	17
<b>Figura 3</b> – Proporção de idosos pela população total no Brasil. Fonte: IBGE (2000).....	18
<b>Figura 4</b> – Variação na participação de homens e mulheres na população brasileira dependendo da idade em anos. Fonte: IBGE (2000)......	19
<b>Figura 5</b> – Distribuição etária da população brasileira após os 60 anos. Fonte: IBGE (2000). .....	19
<b>Figura 6</b> – Proporção de idosos por micro-regiões brasileiras. Fonte: IBGE (2000). .....	21
<b>Figura 7</b> – Esperança de vida em idade total ou em anos restantes de vida da população brasileira. Fonte: IBGE (2000).....	22
<b>Figura 8</b> – Auto-avaliação do estado de saúde da população brasileira por faixa etária. Fonte: IBGE (2000). .....	24
<b>Figura 9</b> – Evolução da participação de idosos sobre a população total. Fonte: IBGE (2000) e US Census Bureau (2000). .....	28
<b>Figura 10</b> – Evolução da expectativa de vida ao nascer das populações norte-americana e brasileira. Fonte: IBGE (2000) e US Census Bureau (2000). .....	29
<b>Figura 11</b> – Distribuição de renda nos Estados Unidos em % da população total segmentada em faixas de renda. ....	32
<b>Figura 12</b> – Distribuição de renda no Brasil em % da população total segmentada em faixas de renda. FONTE: IBGE (2000).....	33
<b>Figura 13</b> – Modelos típicos de comunidades para terceira idade nos Estados Unidos. FONTE: Gordon (2002).....	38
<b>Figura 14</b> – Estrutura típica da formatação do empreendimento como condomínio. ....	56
<b>Figura 15</b> – Estrutura típica da cobrança dos serviços em um condomínio. FONTE: GORDON (2002).....	59
<b>Figura 16</b> – Participação de cada faixa etária na população total. FONTE: SEADE (2004) .....	78
<b>Figura 17</b> – Distribuição da população por macro-região do universo da amostra, segmentada pela renda e idade da população. FONTE: SEADE (2004) .....	80
<b>Figura 18</b> – Distribuição etária do universo e da amostra. FONTE: SEADE (2004).....	82
<b>Figura 19</b> – Distribuição da amostra pela renda individual média mensal expressa em SM.....	83
<b>Figura 20</b> – Distribuição da amostra pela renda familiar média mensal expressa em SM. ....	83
<b>Figura 21</b> – Preferências dos respondentes sobre o local que gostariam de residir caso mudassem para um empreendimento <i>Seniors' Housing</i> . ....	94
<b>Figura 22</b> – Preferências dos respondentes sobre quais seria o principal motivo que os levariam a mudar para uma <i>Seniors' Housing</i> . ....	96
<b>Figura 23</b> – Fatores mais relevantes no instante de decidir pelo ingresso em uma <i>Seniors' Housing</i> . 97	
<b>Figura 24</b> – Preferência pela posse ou propriedade dos respondentes quando do ingresso em uma <i>Seniors' Housing</i> . ....	100
<b>Figura 25</b> – Fonte de recursos caso ingressassem em uma <i>Seniors' Housing</i> . ....	101
<b>Figura 26</b> – Anseios pelos formatos de custeio de uma <i>Seniors' Housing</i> quando em operação. ....	102
<b>Figura 27</b> – Anseio por mitigar o risco de não conseguir custear os gastos mensais no futuro através de um seguro. ....	103

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

AAHSA – American Association of Seniors' Housing

ADL – Activity Daily Living (Atividades Diárias)

AL – Assisted Living

ALFA – Assisted Living Federation of America

ASHA – American Seniors' Housing Association

CCRC – Continuing Care Retirement Community

CDU – Cessão de Direito de Uso

CRC – Congregate Retirement Community

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social

Medicare – Programa público norte-americano de assistência médica pessoal

OMS – Organização Mundial de Saúde

SM – Salários mínimos

## 1. INTRODUÇÃO

Com o intuito de ampliar os estudos de opções de investimentos imobiliários em *real estate*, esta dissertação fará uma análise sobre o público brasileiro formado por pessoas da terceira idade e os vetores que nortearão a formatação de empreendimentos específicos voltados para esse público chamados nos Estados Unidos de *Seniors' Housing*.

Poderiam ter sido utilizados diversos termos para se referir a pessoas com idades avançadas. Optou-se pelo emprego da expressão “terceira idade” pois é uma expressão consagrada e, portanto, de fácil percepção do seu significado. Pode ser entendida, também, como a fase da última residência de uma pessoa, considerando para isso, de maneira genérica, que há três fases de moradia. A primeira se refere ao período de formação da família, empreendimentos em geral concebidos para um casal sem filhos ou com filhos pequenos. A segunda fase é de uma família madura, onde o formato do produto atende um casal com filhos adolescentes ou adultos. A terceira fase é a que será estudada, focando em empreendimentos que atendem pessoas em idade avançada, necessitando de uma moradia que atenda seus anseios, capacidades de pagamento e sua natural limitação física.

No Brasil, não existe um nome difundido para empreendimentos específicos para o público da terceira idade, porém, no mercado norte-americano, o termo é *Seniors' Housing*. Neste trabalho será denominado, genericamente, de empreendimentos específicos para terceira idade ou será utilizado o nome em inglês *Seniors' Housing*.

Nos Estados Unidos, segundo The National Center for Assisted Living (NCAL), há mais de um milhão de norte-americanos residindo em *Seniors' Housing*. No Brasil, as iniciativas de implantação de empreendimentos que atendam a esse mercado ou a qualquer de seus diferentes segmentos, são em número reduzido e restritas a Casas de Repouso ou Asilos, em geral, focados em pessoas com um alto nível de incapacidade física.

Portanto, será conduzido um estudo sobre a terceira idade brasileira e reflexões que permeiam a implantação de empreendimentos específicos que atendam aos anseios desse mercado crescente.

### **1.1. Objetivo do trabalho**

O objetivo deste trabalho é o de propor diretrizes que orientarão empreendedores do setor da construção civil no desenvolvimento de empreendimentos com fins habitacionais para a terceira idade (*Seniors' Housing*), em seus possíveis segmentos, a partir do reconhecimento dos anseios e capacidades desse público. Essas diretrizes envolverão características físicas desejáveis para o produto, serviços a serem ofertados, e limitações na dimensão e forma de cobrança do preço.

### **1.2. Justificativa do trabalho**

O tema tem sido estudado nos Estados Unidos com frequência, principalmente devido ao fato de já haver diversos empreendimentos voltados para o setor da terceira idade e que já demandaram, aproximadamente, US\$ 2 bilhões, segundo a AAHSA<sup>1</sup>, de investimento no setor.

As pessoas da terceira idade, segundo o IBGE<sup>2</sup> (2002), constituem um público já expressivo, com tendências de crescimento acentuado para as próximas décadas, e, atualmente, são tímidas, no Brasil, as iniciativas de implantação de empreendimentos específicos para o atendimento de seus anseios, como acontece nas *Seniors' Housings* nos Estados Unidos.

Porém, é possível notar que há diversos empreendimentos atendendo a públicos diferentes. Isso se deve ao fato de que cada segmento do público direciona o formato dos respectivos empreendimentos, resultando em características e prestação de serviços específicos, atendendo assim aos anseios de cada mercado, cuja segmentação decorre, em grande parte, da capacidade física do público que será atendido.

---

<sup>1</sup> AAHSA - *American Association of Homes and Services for the Aging*. Disponível em: <http://www.aahsa.org/>. Acessado em: 29/04/2004.

Esses empreendimentos para terceira idade oferecidos nos EUA, segundo a Senior Outlook<sup>3</sup>, seguem seis formatações, cada uma atendendo a um específico segmento de mercado: [i] – *Adult Day Care*, [ii] – *Independent Living*, [iii] – *Assisted Living*, [iv] – *Nursing Homes*, [v] – *Continuing Care* e [vi] – *Alzheimer's Care*.

*Adult Day Care* e *Independent Living* são para pessoas da terceira idade com mais mobilidade e independência enquanto os demais formatos, *Assisted Living*, *Nursing Homes*, *Continuing Care* e *Alzheimer's Care*, possuem grande semelhança entre elas, pois todas se focam em pessoas idosas que necessitam de auxílio médico constante para desempenharem suas atividades diárias. O que muda nesses empreendimentos é a característica de assistência demandada pelo usuário em cada caso.

É possível perceber uma lacuna existente entre os empreendimentos oferecidos no Brasil às pessoas da terceira idade. Ou são, no segmento residencial, sem direcionamento específico para os anseios das pessoas da terceira idade, pois são formatados para famílias com filhos em idade adulta ou ainda crianças, ou são retiros para abrigar idosos com alto nível de incapacidade física.

O produto imobiliário a que se refere a pesquisa é uma concepção pioneira no mercado residencial brasileiro em dois aspectos. O primeiro se refere à sua formatação física, pois agrega facilidades, como atividades sócio-culturais, serviços de cuidados médicos e diferente adaptação arquitetônica. O segundo aspecto se refere à formatação financeira que, pelas próprias características do público-alvo, necessita de um sistema diferenciado<sup>4</sup> de implantação que o destaca dentre empreendimentos até hoje implantados no Brasil, sendo este um importante vetor de competitividade.

---

<sup>2</sup> IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

<sup>3</sup> Senior Outlook. Disponível em: <http://www.senioroutlook.com/protypes.asp>. Acessado em: 02/10/2004.

<sup>4</sup> Como o público-alvo é composto por pessoas da terceira idade, os financiamentos tradicionais para compra de imóveis ou o sistema utilizado para aluguel podem não satisfazer seus anseios, como vai ser discutido ao longo do trabalho.

Nota-se, também, que os estudos voltados para a terceira idade no Brasil, em geral, se concentram no âmbito social das pessoas nessa fase da vida, ou seja, nos problemas sociais que os idosos enfrentam. Também há vários estudos sobre a saúde dos idosos, o aumento de longevidade e, conseqüentemente, sobre a qualidade de vida, concentrando-se as discussões na área da saúde.

Os estudos voltados aos idosos que possuem renda e consomem produtos estão ainda em estágio incipiente. Cabe ressaltar também que essa população da terceira idade, formando um mercado consumidor atraente, é recente. Na publicação do IBGE, “Perfil dos Idosos Responsáveis por Domicílio no Brasil”, do ano de 2002, página 24, pode-se notar que houve um enriquecimento de pessoas com mais de 60 anos muito maior do que com aquelas de 10 anos ou mais:

*“A evolução do rendimento médio dos responsáveis de 10 anos ou mais e das pessoas com 60 anos ou mais de idade mostra que, embora a renda média do idoso seja inferior à do conjunto da população de 10 anos ou mais de idade em ambos os anos analisados, seu crescimento foi mais intenso, atingindo 63% entre 1991 e 2000, contra 42% desta população de 10 anos ou mais. Esta tendência repete-se na desagregação por áreas urbanas e rurais, com destaque para essas últimas, que apresentaram um crescimento no rendimento médio dos idosos de quase 77%”.*

Ao mesmo tempo que se pode analisar esse crescimento de renda e tamanho dessa população com mais de 60 anos, não se nota no setor da construção civil um crescimento na implantação de empreendimentos que atendam a esse mercado e, tampouco, de estudos a respeito desse tema.

A quase totalidade de lançamentos com o objetivo de moradia se concentra em residências multifamiliares ou mesmo unifamiliares, mas atendendo famílias onde o responsável pelo domicílio está em idade adulta, com ou sem filhos, não em idade avançada, notadamente um público com limitações, anseios e renda diferenciados.

Este texto visa, assim, a iniciar os estudos sobre implantação de empreendimentos voltados à terceira idade no núcleo de *Real Estate* da Escola Politécnica da USP.

### **1.3. Importância do tema**

Há dois aspectos de grande relevância para incitar o estudo sobre empreendimentos imobiliários voltados para pessoas da terceira idade: [i] – o envelhecimento da população brasileira e [ii] – o processo contínuo de atomização familiar.

Conforme o IBGE<sup>5</sup>, de 1995 para 1999, o número de pessoas de 60 anos ou mais de idade cresceu 14,5%. O lento, mas contínuo processo de envelhecimento da população fez com que a participação das pessoas idosas passasse de 7,4% em 1989, para 8,3% em 1995 e alcançasse 9,1% em 1999. No Sudeste, que deteve o maior nível de envelhecimento, em 1999, os idosos já representavam 10,0% da população.

Com o crescente processo de atomização familiar visto nos últimos censos realizados pelo IBGE, notou-se a expansão de residências compostas exclusivamente por pessoas da terceira idade. Além da expansão, também houve o aumento de famílias chefiadas por pessoas de idade avançada.

Essa realidade ilustra que há um potencial expressivo e que esse público poderá vir a ter acesso a empreendimentos que promovam o bem-estar nessa fase de suas vidas, vislumbrando um novo caminho para negócios no setor.

### **1.4. Metodologia**

O método de pesquisa empregado no presente trabalho consiste em uma compilação bibliográfica de obras nacionais e internacionais em conjunto com uma pesquisa exploratória a ser realizada com a população paulistana.

---

<sup>5</sup> FONTE: IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br). Acessado em: 15/08/2003.

Na primeira parte, será conduzida a revisão bibliográfica sobre as condições sociais e demográficas que marcaram a evolução do mercado de empreendimentos para terceira idade nos Estados Unidos, a partir do início do século XX. Foi identificado em Carroll (1999), Anderson (1995) e Brecht (2002) que as condições que deflagaram esse mercado nos Estados Unidos foram [i] – seu aumento demográfico, [ii] – o aumento nos cuidados médicos, resultando em uma maior expectativa de vida, o que também resulta no aparecimento de males típicos da terceira idade, [iii] – o aumento da renda das pessoas da terceira idade e [iv] – o fato de o marido e a mulher trabalharem e contribuírem para a formação de renda da família.

Serão analisadas essas variáveis fazendo um estudo comparativo entre os Estados Unidos e o Brasil e, sempre que possível, com destaque para a cidade de São Paulo, local de aplicação da pesquisa. Esse quadro comparativo ensejará um reconhecimento do perfil do público da terceira idade e as tendências para os próximos anos.

Para cada indicador relacionado às variáveis escolhidas, serão conduzidas dois tipos de análise. Na primeira, de cunho qualitativo, se discutirão os números apresentados e suas evoluções, ensejando conclusões sobre a importância de cada indicador em conjunto com seu crescimento ou diminuição. O segundo tipo de análise será quantitativo, onde análises sobre tendências, com auxílio gráfico, ajudarão a identificar a eventual repetição, no mercado nacional, das condições que favoreceram o aparecimento desses empreendimentos no mercado norte-americano.

A partir dessas análises gráficas pode-se enxergar se as tendências do público norte-americano da terceira idade possuem semelhança com as tendências apresentadas pela terceira idade no Brasil.

Em seguida, na revisão bibliográfica, serão estudados como foram estruturados os empreendimentos que atendem ao mercado norte-americano de moradia para terceira idade. Dois serão os principais vetores a serem estudados.

O primeiro se refere à identificação dos produtos de moradia por segmento de mercado atendido, produzindo como resultado uma matriz caracterizando quais são



esses segmentos e quais são suas formações físicas, entendidas aqui como as principais características e os serviços oferecidos.

O segundo vetor de pesquisa será referente à formação financeira<sup>6</sup> de empreendimentos, onde será identificado como é alocado o preço no momento de implantação e também na operação do empreendimento.

Nota-se a necessidade de identificar junto ao público da terceira idade brasileiro quais são, das formações utilizadas nos Estados Unidos, as mais atraentes para cada segmentação desse público. Então, para identificar quais são as formações físicas e financeiras mais atraentes pelo mercado formado por pessoas da terceira idade, será realizada uma pesquisa exploratória com pessoas residentes e domiciliadas na cidade de São Paulo, mesmo local da aplicação da pesquisa.

A amostragem será feita por escalonamento de cada estrato representativo da população paulistana e o tamanho da amostra será calculado a fim de garantir uma representatividade do universo. A metodologia da pesquisa de campo será apresentada no **capítulo 4 – Pesquisa de Campo**. A amostragem será feita por escalonamento a fim de garantir a presença de parâmetros importantes para o estudo, tais como renda, idade e região de moradia.

Será adotada na pesquisa um filtro delimitador de renda, devido a entender que o acesso à moradia das classes de baixa renda cabe à iniciativa pública, pois esse estrato de renda, em geral, não possui capacidade de pagamento suficiente para remunerar o capital investido em empreendimentos residenciais.

O escalonamento também por região terá por objetivo fazer com que a amostra seja representativa da cidade de São Paulo para que, mesmo com tamanho pequeno, não ocorram erros de viés de pesquisa, como concentração em determinada região que possui um comportamento distinto da média. Esses erros, juntamente com os erros dos testes estatísticos, podem distorcer as análises.

---

<sup>6</sup> O termo “formação financeira” se refere tão somente à alocação do preço e forma de custeio das operações relacionadas a empreendimentos específicos para terceira idade. Aspectos relacionados a equacionamento de fundos, recursos para financiamento, dentre outros, estão fora do escopo do presente trabalho.

Caso a amostra tenha tamanho reduzido, serão evitadas hipóteses que possam inferir diretamente em números da população, mas sim refletindo tendências de escolha da população, pois não se possui em pesquisas anteriores para identificar a variabilidade dessa população.

Um grande número de categorias em algumas questões pode gerar alguns casos com poucos indivíduos, prejudicando a aplicação de algumas técnicas estatísticas, porém, caso esse problema ocorra, a hipótese será avaliada apenas qualitativamente.

Pretende-se que os resultados inferidos a partir dessa pesquisa sejam válidos para pessoas com mais de 60 anos de idade residentes na cidade de São Paulo. Idosos de outras regiões podem não apresentar comportamento similar.

A adoção do limitador de 60 anos para definir pessoas da terceira idade se baseou na Organização Mundial de Saúde – OMS *apud* IBGE (2002; p.9):

*“A Organização Mundial da Saúde - OMS - define a população idosa como aquela a partir dos 60 anos de idade, mas faz uma distinção quanto ao local de residência dos idosos. Este limite é válido para os países em desenvolvimento, subindo para 65 anos de idade quando se trata de países desenvolvidos”.*

O questionário da pesquisa se encontra no anexo deste trabalho. As hipóteses enunciadas com seus respectivos testes estatísticos, bem como a forma de exploração dos dados para a realização das análises qualitativas estão citadas no **capítulo 4 – Pesquisa de Campo**. Nesse mesmo capítulo encontra-se a metodologia a ser aplicada a pesquisa de campo.

Após a apresentação dos resultados da pesquisa de campo, o trabalho será concluído, sugerindo as possíveis segmentações do mercado formado por pessoas da terceira idade e as formatações físicas e financeiras que parecerão mais atraentes para cada segmento.

Com o reconhecimento das preferências da população paulistana, será possível inferir os anseios dessas pessoas da terceira idade quanto a mudar de residência, segmentados por renda, idade, gênero, posse da moradia atual, estado

civil e tomada de decisão no momento de migrar de moradia, fornecendo assim diretrizes que auxiliem empreendedores na arbitragem do público-alvo de empreendimentos específicos para terceira idade.

Essas preferências também fornecerão diretrizes para a arbitragem do local de implantação, segundo as segmentações citadas, sobre anseios de migrar para empreendimentos próximos ao local onde esse público reside atualmente, ou se no campo ou praia. Essa arbitragem também é decorrente da ocupação atual do público-alvo arbitrado – aposentado, empregado ou empresário, segmentação presente na pesquisa.

Anseios e preferências sobre a prestação de serviços que deverão estar presentes em *Seniors' Housing*, como serviços recreacionais e sociais, domésticos e de cuidados com a saúde, e amenidades como lazer, segurança e dimensão das unidades, também são importantes na decisão de empreender para esse público-alvo. Serão realizadas análises quantitativas e qualitativas com preferências dos respondentes, objetivando assim fornecer diretrizes sobre possíveis formatações físicas de empreendimentos para terceira idade.

No final das conclusões, serão propostas diretrizes sobre a formatação financeira de *Seniors' Housing*. As discussões principais discorrerão a respeito da posse das unidades, norteadas assim as implantações como imobiliárias ou de base imobiliária e as formas de pagamento do preço, nas duas opções: posse definitiva ou posse temporária – aluguel ou mensalidade.

No próximo capítulo, será feita a discussão sobre as condições que deflagraram a implantação de empreendimentos para terceira idade nos Estados Unidos e o panorama desse público no Brasil.

## 2. A TERCEIRA IDADE NOS ESTADOS UNIDOS E NO BRASIL

### 2.1. A terceira idade nos Estados Unidos

Segundo Brecht (2002), a origem da indústria de empreendimentos para a terceira idade nos EUA, *Seniors' Housing*, pode ser encontrada nas várias comunidades criadas por grupos religiosos, a fim de resolver os problemas da terceira idade em um período em que não havia seguridade social nem planos de pensão.

Esses grupos religiosos responsabilizavam-se por cuidar de seus idosos quando esses não podiam mais exercer suas atividades profissionais. Essa “responsabilidade” era basicamente fornecer moradia. Nas últimas décadas é que foram incorporados a essas moradias serviços sofisticados de cuidados com a saúde.

Diversos fatores influenciaram substancialmente a criação ou desenvolvimento da indústria de *Seniors' Housing* como ela é hoje: demografia, planos de assistência médica, situação econômica dos idosos e o impacto pelos familiares trabalharem fora.

O potencial de mercado para qualquer produto ou serviço depende, em grande parte, do número de pessoas existentes no segmento de mercado que é dirigido (KOTLER, 1996). A população com idade superior a 65 anos foi a de maior crescimento do século 20, como pode ser comparado nas Tabelas 1 e 2.

Ano	65-74		75-84		85+		65+	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1900	2.187	2,9	772	1,0	122	0,2	3.080	4,1
1990	18.045	7,3	10.012	4,0	3.021	1,2	31.079	12,5
2000	18.391	6,5	12.361	4,4	4.240	1,5	34.992	12,4
2030	37.722	10,7	23.667	6,7	8.930	2,5	70.319	20,0
2050	36.014	8,9	23.632	6,6	19.352	4,8	81.998	20,3

**Tabela 1** - Crescimento atual e projetado da população norte-americana da terceira idade em número e porcentagem do total da população. Fonte: US Census Bureau<sup>7</sup> (2000).

Essa mudança de curso na proporção relativa da população mais velha sobre a população total cresceu abruptamente e as projeções do *US Census Bureau*, órgão governamental similar ao IBGE, mostram uma tendência de aumento. Entre os anos de 1900 e 1990, ou seja, quase um século, a proporção da população com mais de 65 anos triplicou, passando de 4,1 por cento do total da população para 12,5%.

Antes do ano de 2000, o maior crescimento foi na faixa das pessoas com mais de 85 anos. Esse segmento cresceu aproximadamente 40% entre os anos de 1990 e 2000. Na faixa etária dos 75 aos 84 anos, é esperado um crescimento 50% maior que as outras faixas da população idosa. Entre os anos de 2000 e 2030, os baby boomers<sup>8</sup> terão chegado à idade de aposentadoria, dobrando o número de pessoas entre 65 e 74 anos. Esse fenômeno gerará um crescimento substancial na faixa etária dos mais velhos que 75 anos durante os anos de 2030 e 2050. (BRECHT, 2002)

O crescimento significativo da população de 75 anos ou mais, que representa um dos segmentos de mercado alvo das *Seniors' Housing*, sustenta automaticamente o crescimento também dos serviços oferecidos a essa população.

A faixa etária dos 45 a 64 anos representa o segmento dos filhos adultos, que dão suporte aos seus respectivos pais em saúde e cuidado, sendo considerados como futuro público-alvo de empreendimentos da terceira idade. As tendências para este grupo, mostrados na Tabela 2, continuam crescendo entre os anos de 1990 e 2050. Enquanto o grupo dos 45 aos 54 anos representa o maior grupo, o dos 55 aos 59 serão os que terão a maior taxa de crescimento.

Ano	45-54	55-59	60-64
1990	25.224	10.532	10.616
2000	37.678	13.469	10.805
2030	40.349	18.452	18.853
2050	45.445	22.445	21.199

**Tabela 2** - Crescimento Atual e Projetado para os filhos adultos - em milhares. FONTE: US Census Bureau, 2000.

<sup>7</sup> U.S. Census Bureau, Population Division, Population Projections Program. Disponível em: [www.census.gov](http://www.census.gov). Acessado em: 12/04/2004.

<sup>8</sup> *Baby Boomer* é uma referência às crianças nascidas após a Segunda Guerra Mundial, época em que as famílias eram muito numerosas.

Os serviços de assistência médica foram outro fator importante para o desenvolvimento do mercado de empreendimentos para terceira idade. Em 1900, a expectativa de vida ao nascer era de 46,3 anos para os homens e 48,3 para as mulheres. Desde a metade da década de 50 essa expectativa subiu para 65,6 e 71,1 anos, respectivamente. Desde 1990, a expectativa de vida subiu para 72 anos para homens e 78,9 para mulheres. (CARROL, 1999; US CENSUS BUREAU, 2000)

O fator que mais contribuiu para o aumento na expectativa de vida dos norte-americanos foi a redução da mortalidade infantil de crianças no século 20. Entretanto, durante a década de 70, o crescimento da esperança de vida se deu pela redução da mortalidade para as pessoas de meia idade e idosos, resultado direto da melhora nos diagnósticos e tratamentos médicos e também nos tratamentos preventivos.

Mais particularmente, os riscos de vida por problemas cardiovasculares e derrames cerebrais diminuíram bastante<sup>9</sup>. Mesmo não sendo o intuito do presente trabalho discutir os problemas de saúde dos idosos, é interessante atentar-se para os males que os afetam hoje, no sentido de fornecer quais são os seus anseios e necessidades, quando da decisão de mudarem para uma *Seniors' Housing*.

O crescimento no número de pessoas que vivem em idades mais avançadas e a diminuição natural de sua capacidade de cuidarem de si mesmos, formam a base do mercado de moradia, suporte e cuidados médicos. Condições crônicas como artrites, hipertensão e males do coração, são os principais motivos de mortalidade em pessoas da terceira idade, os quais freqüentemente resultam em limitações para essas pessoas desempenharem suas atividades diárias que, segundo Anderson (1995), são se vestir, tomar banho, comer, sentar e levantar, andar e ir ao banheiro.

Segundo Brecht (2002, p.4):

*“A terceira, e muito importante, contribuição para o mercado de Seniors' Housing foi a grande evolução da condição econômica dos idosos”.*

---

<sup>9</sup> Fonte: US Department of Education, National Institute on Disability and Rehabilitation Research, 1996.

A melhoria na situação econômica dos idosos enseja que esse mercado passa de um instante onde são necessários esforços públicos ou de comunidades de apoio, como comunidades religiosas, ONG's ou afins, para possibilitar moradia e cuidados médicos adequados, para outro instante quando a população da terceira idade possui uma massa de renda suficiente para remunerar os investimentos necessários à implantação de empreendimentos específicos para seus anseios a ainda custear a operação dos mesmos, tornando-se assim um mercado atraente para a iniciativa privada.

Jensen (1999) ainda destaca que quatro foram os fatores responsáveis pela melhoria nas condições econômicas das pessoas da terceira idade: a Lei de Seguridade Social, o crescimento das previdências privadas, o crescimento no valor dos ativos (em particular as residências) e o desenvolvimento do seguro médico federal – *Medicare*.

Em 1935, durante o governo do então presidente Roosevelt, foi promulgada a Lei de Seguridade Social, que previa um pagamento mensal como benefício para as pessoas que tivessem atingido a idade de 65 anos, compatível com o INSS<sup>10</sup> no Brasil. Mais tarde, em 1939, essa lei recebeu alterações beneficiando também dependentes, viúvos, entre outros. Menos de 1% da população de idosos recebia esse benefício em 1940 saltando para aproximadamente 93% em 1992, com uma renda média de 6.634 dólares de 1992.

Além dessa renda federal as pessoas da terceira idade também foram beneficiadas pelo surgimento das previdências privadas. Em 1970, o número de beneficiários de algum sistema de previdência era de 3,312 milhões passando para 6,767 milhões em 1980. Esses benefícios refletiram diretamente nos níveis de

---

<sup>10</sup> O INSS – Instituto Nacional do Seguro Nacional, é o órgão que garante, no Brasil, a previdência social. Seu histórico data de 1888 quando o então império decretou uma aposentadoria aos funcionários do correio. Pelo decreto nº 22.872 de 28/jun/1933 é que foi instaurado um serviço de previdência que garantia aposentadoria em âmbito nacional a contribuintes, mas foi o Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de abril de 1943 que consolidou as leis de trabalho semelhante a Lei de Seguridade Social norte-americana. FONTE: Ministério da Previdência Nacional. Disponível em: [http://www.mps.gov.br/01\\_03\\_01.asp](http://www.mps.gov.br/01_03_01.asp). Acessado em: 24/09/2004.

pobreza dos idosos. Em 1966, 28,5% dos indivíduos com mais de 65 anos possuíam renda abaixo da linha de pobreza contra 9,7% em 1999<sup>11</sup>.

Os idosos norte-americanos, em sua grande maioria, são proprietários de suas próprias residências. Em 1997, 79% dos idosos com idade acima dos 65 anos eram proprietários de suas próprias moradias e dessas, 77% já estavam quitadas. Com o aumento no valor das moradias nos Estados Unidos entre os anos de 1980 e 2000, o fato de eles possuírem suas próprias residências se tornou um importante ativo. A Tabela 3 ilustra esse aumento de valor. (ANDERSON, 1995)

Ano	US	Nordeste	Meio-Oeste	Sul	Oeste
1968	\$ 20.010	\$ 21.400	\$ 18.200	\$ 19.000	\$ 22.900
1999	\$ 133.300	\$ 139.000	\$ 119.600	\$ 120.300	\$ 173.900
1968-99	563,2%	549,5%	557,1%	533,2%	659,4%

**Tabela 3** - Média de preços de venda de residências uni-familiares.

FONTE: National Association of Realtors, 2000.

Além dos fatores destacados acima, outro fator que impulsionou o surgimento das comunidades para terceira idade foi o programa federal chamado *Medicare*. Este programa, instaurado em 1967, custeia diversos gastos com assistência médica. Em 1998, o *Medicare* financiou cuidados médicos no valor de \$216,6 bilhões de dólares para mais de 38,8 milhões de idosos e demais beneficiários, representando 19% dos custos com cuidados médicos nos Estados Unidos<sup>12</sup>.

O último fator que se destaca como importante na evolução das *Seniors' Housing* foi o fato de as famílias norte-americanas trabalharem fora e, com isso, não poderem auxiliar as pessoas com mais idade que habitam na mesma residência a realizarem suas atividades diárias. De acordo com o US Census Bureau (2000), aproximadamente 60% das famílias norte-americanas que habitam a mesma residência, tanto o marido quanto a esposa obtinham renda trabalhando fora de sua moradia.

<sup>11</sup> FONTE: National Center for Health Statistics. Disponível em: [www.nchs.gov](http://www.nchs.gov). Acessado em: 25/10/2003.

<sup>12</sup> Idem.



Isso resultou uma mudança no hábito mais tradicional de os filhos adultos prestarem auxílio aos pais quando esses chegassem em idades mais avançadas. Porém, aumentou também os serviços informais de auxílio como a contratação de enfermeiras e demais empregados domésticos (Brecht, 2002).

O Brasil também apresentou, assim como os Estados Unidos, mudanças significativas de sua população da terceira idade, conforme serão apresentadas no item 2.2.

## **2.2. A terceira idade no Brasil**

O IBGE classifica como terceira idade, ou idosos, a população que atinge ou ultrapassa a idade cronológica de 60 anos. Essa classificação obedece a recomendação da Organização Mundial de Saúde – OMS, que, para países considerados em desenvolvimento, a terceira idade começa a partir dos 60 anos e, em países considerados desenvolvidos, é adotado como a idade de transição entre a adulta e a idosa, 65 anos (IBGE, 2002).

As informações a que se pode ter acesso são provenientes de pesquisas secundárias realizadas pelo IBGE, motivando assim a arbitragem ou classificação de pessoas da terceira idade como sendo aquelas que ultrapassaram 60 anos de idade, semelhante a do banco de dados disponíveis.

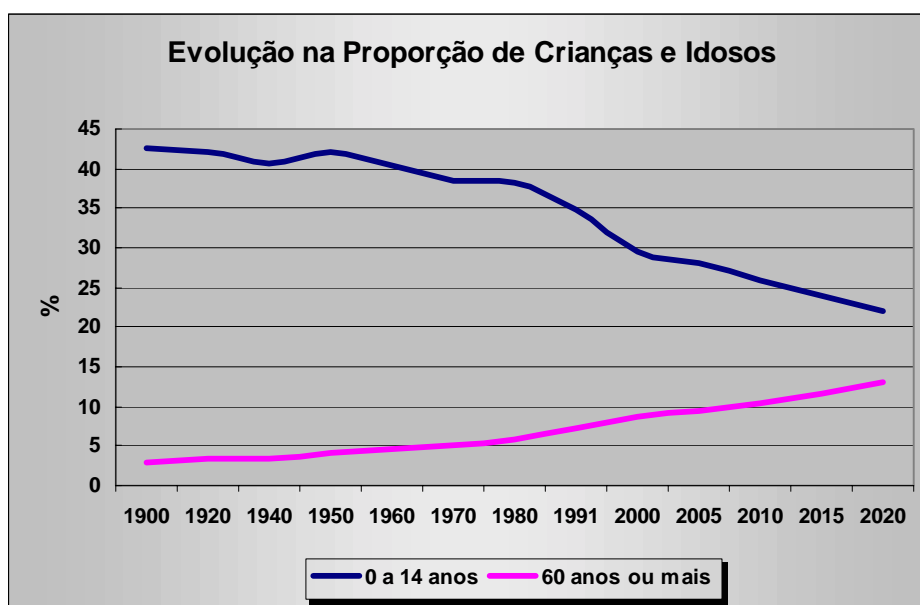
Além desse fato, é natural imaginar-se que a partir dessa idade a perspectiva de vida da pessoa se modifique, pois há alguns fatores que começam a mudar em suas atividades como aposentadoria, dificuldades para desempenhar suas funções diárias normalmente e independência dos filhos.

É interessante notar, entretanto, que se pode dividir os anseios do público da terceira idade, enquanto este ainda exerce atividades profissionais e quando ele não exerce mais. No Brasil a idade para aposentadoria é 65 anos para homens e 60 para mulheres. A tendência mostrada nas discussões ainda correntes sobre reformas na previdência é que essa idade seja elevada no futuro, portanto, ao invés de definir-se o público através de uma idade específica, o fato que pode ser levado em conta é a característica de mudança nos anseios.

Pode-se também considerar como divisor de águas entre as pessoas optarem por empreendimentos convencionais ou para terceira idade a aposentadoria e/ou incapacidade física. Mesmo que empreendimentos específicos para terceira idade atraíam outro tipo de mercado, como as pessoas que necessitam de cuidados médicos e se vislumbra a possibilidade dessa prestação de serviços se tornar mais barata que prestadas em moradias convencionais, o fato é que um ser humano tende a se relacionar com outros que sejam pares ou que entre eles haja uma semelhança. Esse atributo é muito mais identificado no tocante à idade e renda do que em outros que se possa arbitrar.

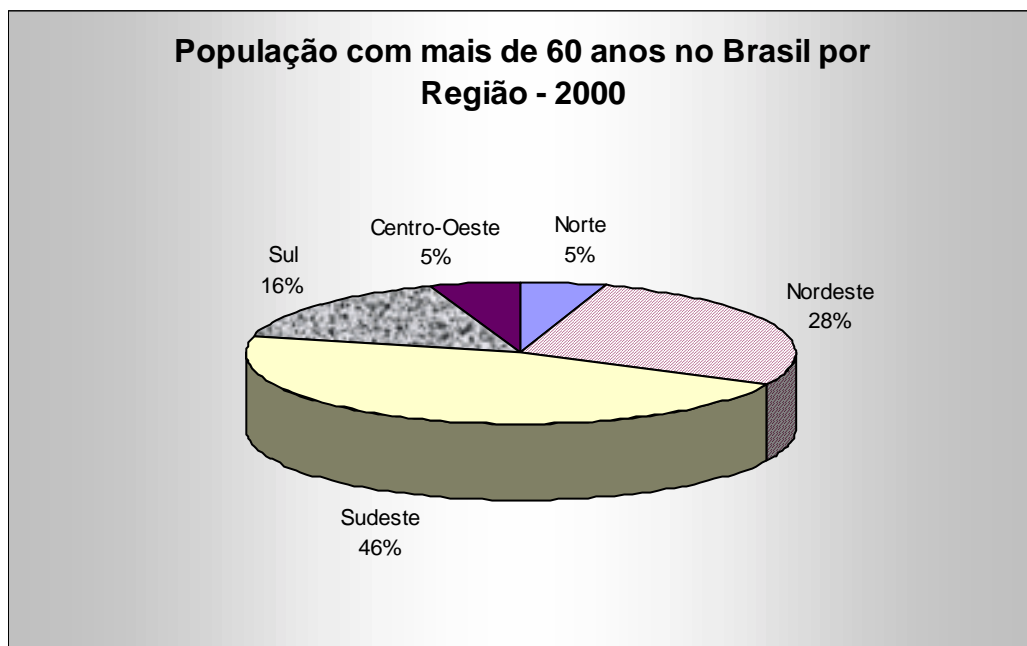
### 2.3. O perfil da terceira idade no Brasil

A população da terceira idade é uma população crescente, que cada vez mais toma importância na responsabilidade de gerir suas moradias sem o auxílio de outros familiares ou outras pessoas, principalmente mais jovens, conforme mostra a Figura 1.



**Figura 1** –Evolução e projeção na proporção de idosos e crianças na população brasileira de 1900 a 2020. FONTE: IBGE (2000)

A população com mais de 60 anos no Brasil em 1991 era de 7,3% da população total, saltando para 8,6% em 2000, ou seja, um acréscimo de 17,1% em 10 anos. A população total de idosos em 2000 era de aproximadamente 14,5 milhões de pessoas (IBGE, 2000).

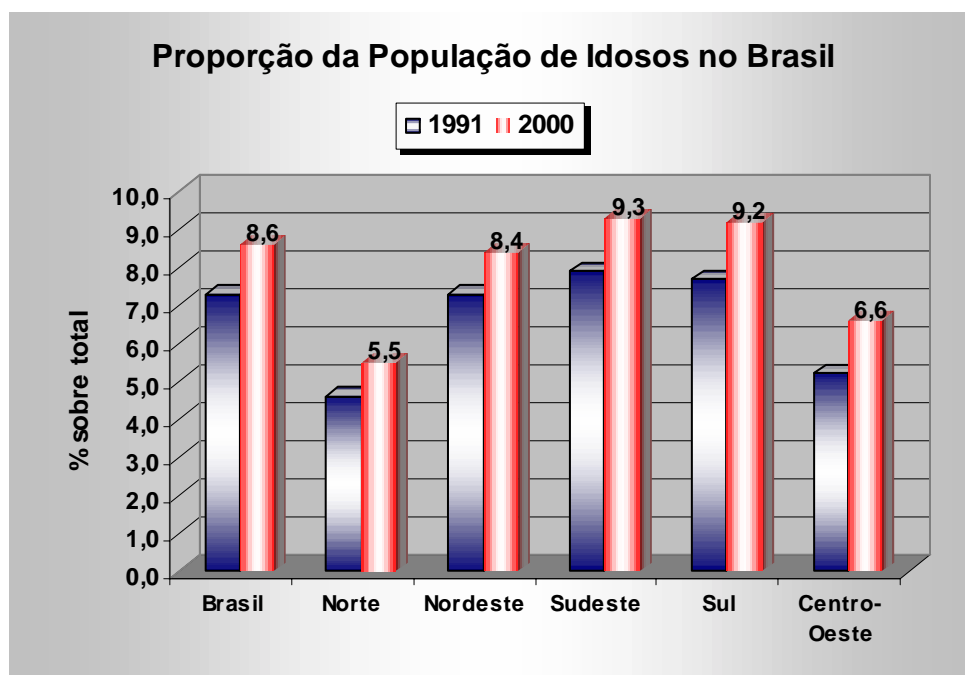


**Figura 2** – Distribuição da população brasileira com mais de 60 anos por região. Fonte: IBGE (2000).

Conforme ilustra a Figura 2, as regiões norte e centro-oeste são as únicas que apresentam proporções menores de idosos do que a média brasileira. Como essas regiões já são menos populosas que as regiões mais ao sul do Brasil, o número de pessoas da terceira idade é, obviamente, ainda menor.

As regiões sul e sudeste do Brasil apresentam mais de 9% de sua população com mais de 60 anos e, por serem as regiões mais populosas do país, conduzem a média brasileira para 8,4%. Os estados que possuem uma relação de idosos maiores que a média brasileira e têm uma população significativa são os estados do Rio de Janeiro, 10,7%, Rio Grande do Sul, 10,5% e São Paulo, 9,2%. Essas regiões também apresentaram uma evolução na proporção de idosos em relação à população total, conforme ilustra a Figura 3.

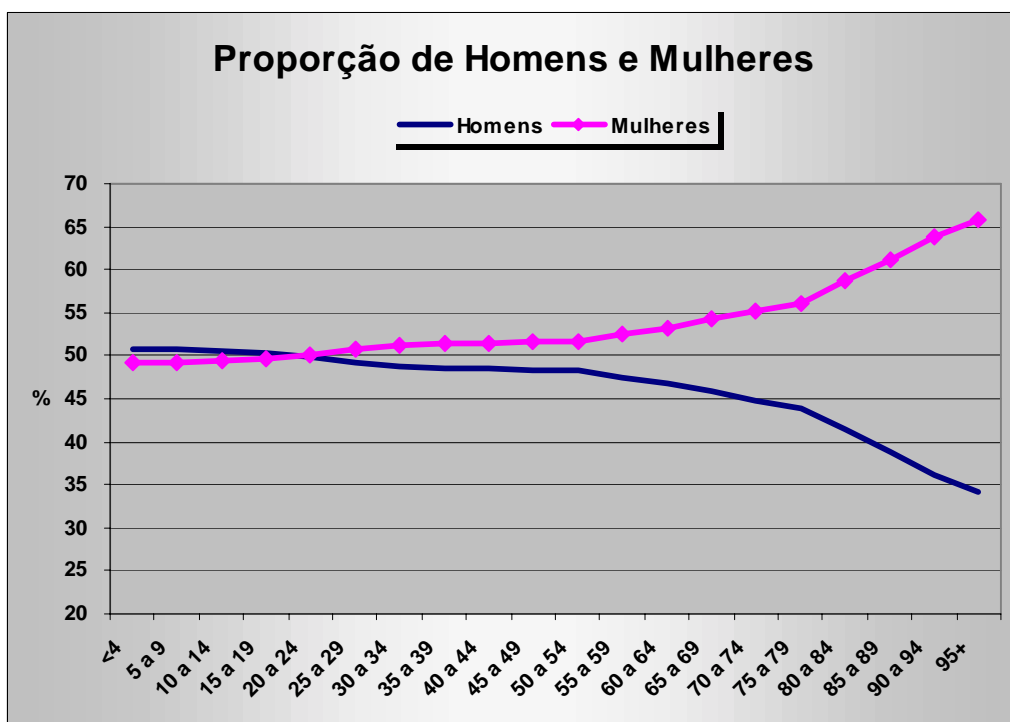
A população da terceira idade também não possui uma distribuição uniforme. A maioria se concentra entre 60 e 64 anos e depois há uma distribuição uniforme entre as faixas etárias de 65 a 69 anos e acima de 75 anos. A menor concentração está na faixa etária entre os 70 e 74 anos de vida.



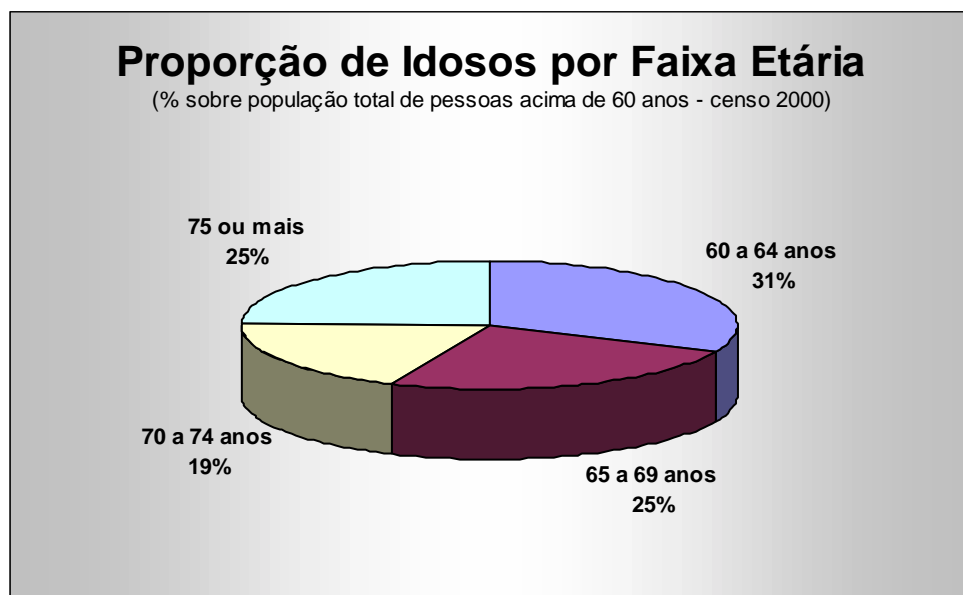
**Figura 3** – Proporção de idosos pela população total no Brasil. Fonte: IBGE (2000).

Uma outra característica é o aumento na proporção de mulheres em relação a homens de outras faixas etárias. Após os 60 anos, 55% da população é feminina. Quanto mais jovem, menor fica essa distância. Essa relação se inverte quando a idade é mais avançada, ou seja, quanto mais idade, maior a proporção de mulheres em relação ao total, chegando a 60% para pessoas acima de 75 anos, conforme está ilustrado na Figura 4.

Percebe-se que não há uma relevante diferença na distribuição das pessoas da terceira idade segmentada por faixas etárias. Acima dos 60 anos, as populações se distribuem em 31%, na faixa etária dos 60 aos 64 anos, 25%, na faixa dos 65 aos 69, 19%, dos 70 aos 74, e volta a crescer na faixa acima dos 75 anos para 25%. A Figura 5 ilustra essa proporcionalidade entre as diferentes faixas etárias da população acima de 60 anos.



**Figura 4** – Variação na participação de homens e mulheres na população brasileira dependendo da idade em anos. Fonte: IBGE (2000).



**Figura 5** – Distribuição etária da população brasileira após os 60 anos. Fonte: IBGE (2000).

Essa população da terceira idade, semelhante ao que ocorre na distribuição demográfica, se concentra no litoral e nas cidades mais populosas. O mapa do Brasil, ilustrado na Figura 6, localiza os idosos por concentração populacional.

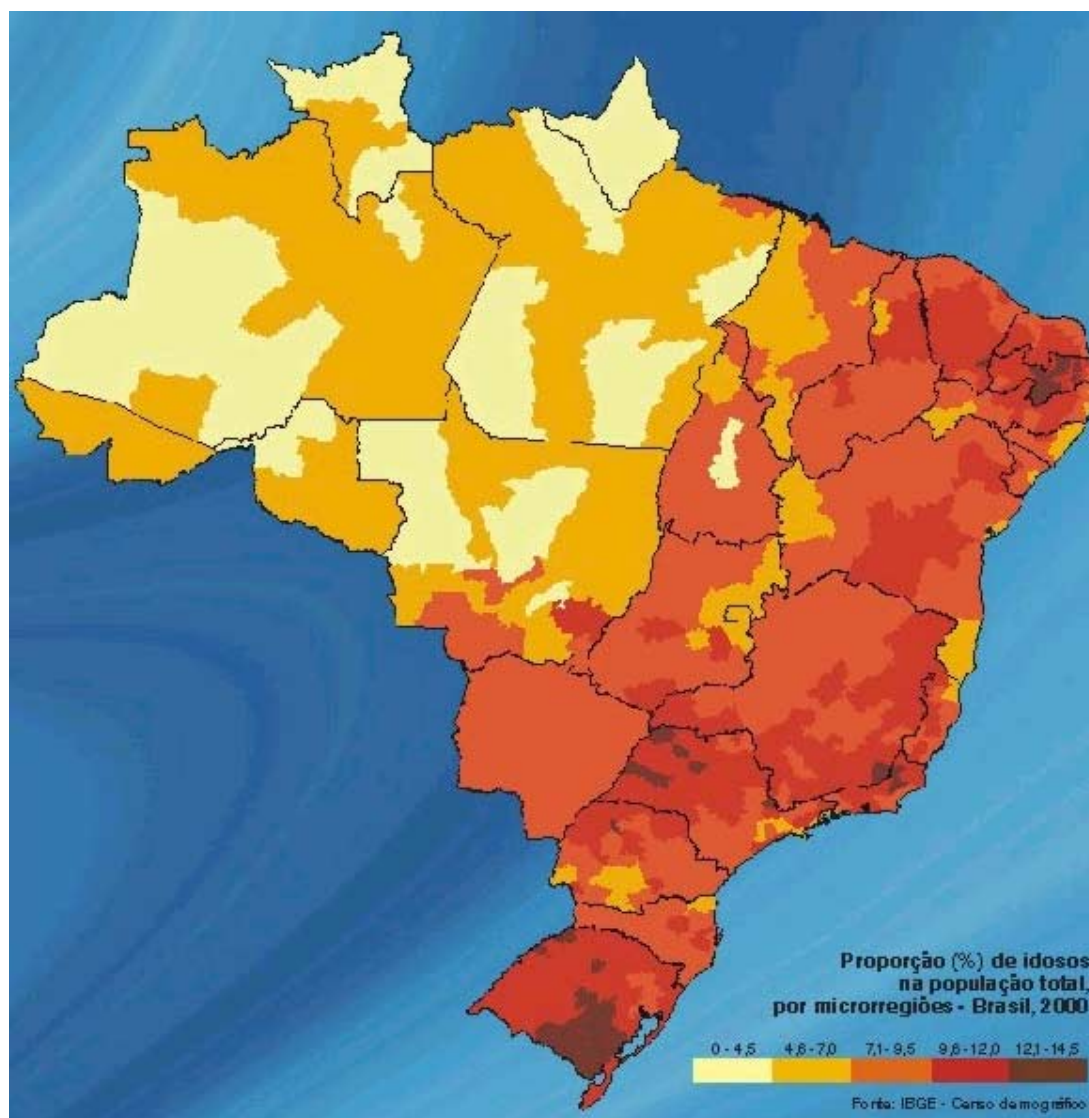
A renda da população acima de 60 anos em muitas regiões é superior à renda média brasileira, mesmo sendo complexo analisar médias quando se fala de uma distribuição de renda tão concentrada quanto a do Brasil, não se pode desprezar esse significativo número. Segundo o IBGE (2000), há estados em que a população da terceira idade possui renda superior a R\$ 1.000,00<sup>13</sup>, caso do estado do Rio de Janeiro e próximo desse valor em São Paulo.

Pode-se perceber na Tabela 4, que mesmo o nordeste apresentando regiões com alta densidade de idosos, sua renda média é quase metade da renda média brasileira. Percebe-se que o mesmo fenômeno que ocorre com a fase adulta também reflete na terceira idade brasileira, ou seja, o sudeste é a região onde, mesmo não possuindo o maior envelhecimento do Brasil, as rendas desses segmentos são mais elevadas.

Outro dado importante para traçar o perfil da terceira idade brasileira é sua expectativa de vida. Pode-se também fazer a leitura desse dado como sendo a expectativa de utilização de serviços ou moradias para terceira idade ou após os 60 anos. Essa informação se torna importante conforme seja a equação que resultará no desempenho econômico esperado.

Brasil e Grandes Regiões	Rendimento nominal mensal médio que são responsáveis por domicílio – Valores em R\$ de julho de 2000 (exclusive as pessoas sem rendimento)		
	Total	Urbana	Rural
<b>Brasil</b>	<b>657,00</b>	<b>739,00</b>	<b>297,00</b>
Norte	438,00	502,00	280,00
Nordeste	386,00	474,00	198,00
Sudeste	835,00	879,00	398,00
Sul	661,00	730,00	399,00
Centro-Oeste	754,00	789,00	546,00

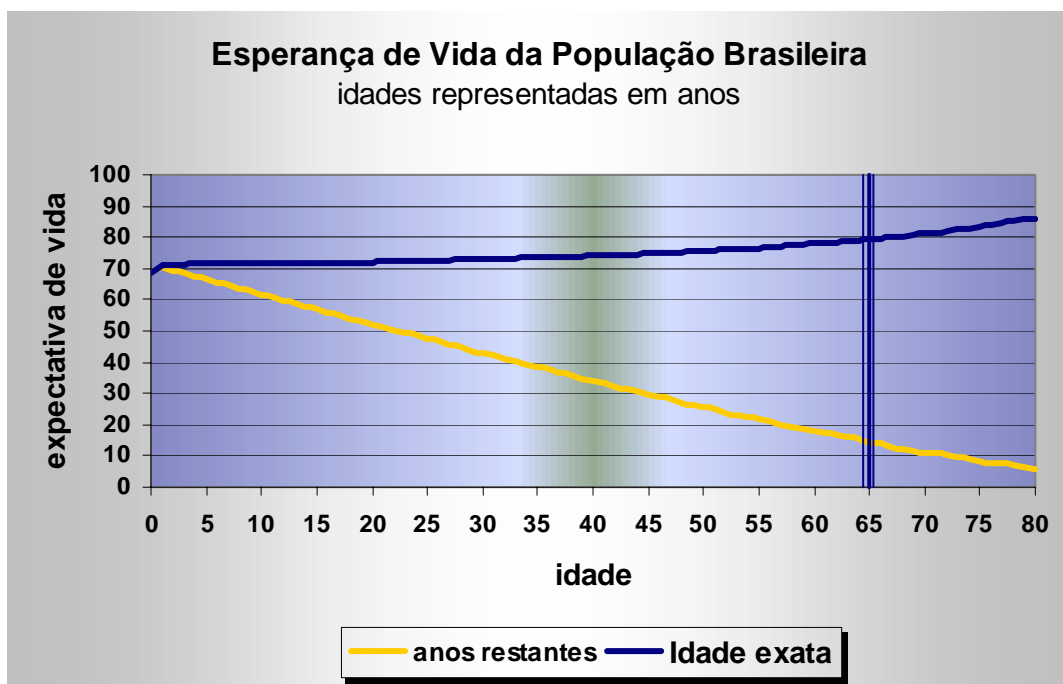
**Tabela 4** – Rendimento mensal médio da população brasileira acima dos 60 anos. Fonte: IBGE(2000).



**Figura 6** – Proporção de idosos por micro-regiões brasileiras. Fonte: IBGE (2000).

<sup>13</sup> Valores referentes a julho de 2000. Fonte: IBGE (2000).

Conforme ilustrado na Figura 7, a esperança de vida ao nascer da população brasileira é de 68,9 anos. O público em análise deverá precisar de empreendimentos específicos acima dos 65 anos, porém é equivocado acreditar que os moradores ficarão apenas 3 anos em um empreendimento. A esperança de vida, quanto mais idade a pessoa tem, mais se alonga.



**Figura 7** – Esperança de vida em idade total ou em anos restantes de vida da população brasileira.

Fonte: IBGE (2000).

Pode-se perceber que aos 65 anos a expectativa de vida aumenta de 68,9 anos, ao nascer, para 79,4 anos, ou seja, espera-se que sua necessidade de moradia seja de 14 anos. Considerando a última idade sobre a qual há dados, 80 anos, sua esperança de vida é de 85,8 anos, ou seja, a expectativa é de que necessitará de moradia por mais 5,8 anos.

Portanto, sua necessidade por moradia possivelmente irá variar entre 5 e 14 anos, o que reflete diretamente na formação de um empreendimento específico para seus anseios. A Tabela 5 mostra essa expectativa de vida por idade, que poderá subsidiar a formação do preço da moradia.



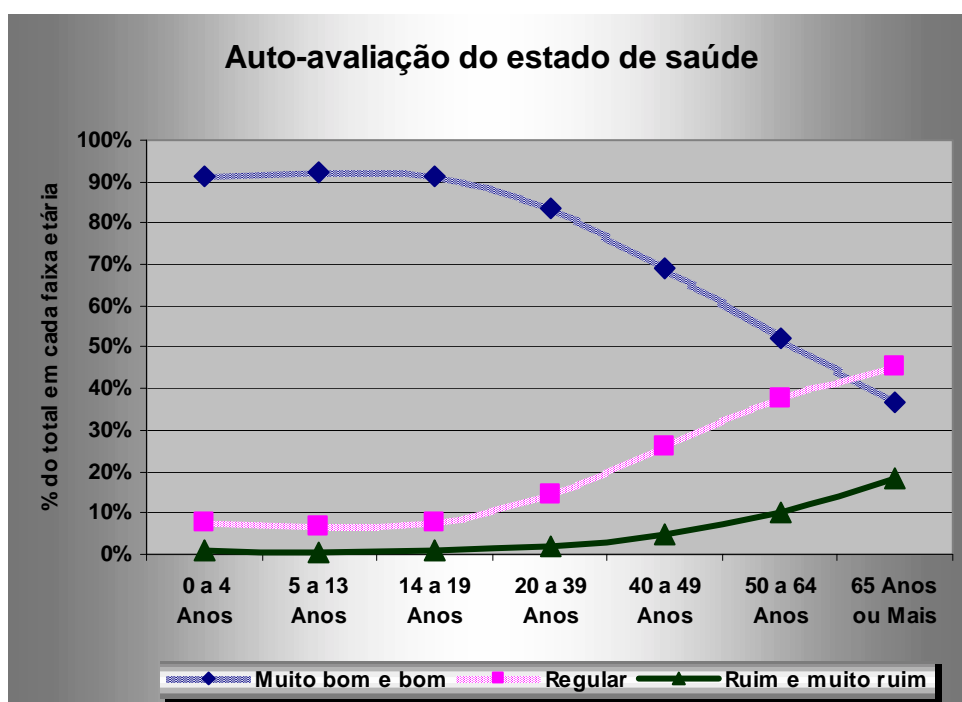
<b>Idade Exata (em anos)</b>	<b>Esperança de vida (em anos)</b>
65	14,4
66	13,8
67	13,1
68	12,4
69	11,8
70	11,2
71	10,6
72	10,0
73	9,5
74	9,0
75	8,4
76	7,9
77	7,5
78	7,0
79	6,6
80	5,8

**Tabela 5** – Expectativa de vida da população da terceira idade brasileira. Fonte: IBGE (2000).

Um vetor importante para a formatação de empreendimentos específicos para a terceira idade é o estado de saúde desse público. O histórico norte-americano dessa tipologia de empreendimento é fortemente ligado à assistência de saúde, naturalmente mais debilitada com o passar dos anos.

No Brasil a porcentagem da população da terceira idade que se auto-avalia com estado de saúde ruim ou muito ruim é de 18%. A diferença entre homens e mulheres não é significativa, pois apresenta as porcentagens de 17,4% para homens e 19,0% para mulheres. A população da terceira idade que se auto-avalia com saúde regular é de 45% e boa ou muito boa, 37%. A Figura 8 ilustra as auto-avaliações por faixa etária, mostrando claramente uma piora quando da passagem dos 65 anos.

Porém, essa constatação não é uniforme, também depende da renda da população. Quanto maior a renda, melhor a avaliação sobre o estado de saúde. Comparando quem possui renda superior a 20 salários mínimos com quem possui renda inferior a 1 salário mínimo, os dois extremos da pesquisa, a auto-avaliação melhora em 5 vezes em favor da maior renda.



**Figura 8**– Auto-avaliação do estado de saúde da população brasileira por faixa etária. Fonte: IBGE (2000).

A Tabela 6 mostra a variação do estado de saúde por faixa de renda da população. Como somente 1,2% da população que se situa na faixa acima de 20 salários mínimos e 1,9% entre 10 e 20 salários mínimos se consideram com o estado de saúde ruim ou muito ruim, e esses possivelmente serão os extratos de renda do público-alvo de empreendimento específicos para terceira idade, pode-se inferir que a média da população da terceira idade com problemas de saúde deve diminuir da média geral de 18% para algo em torno de 6 a 10% da população da terceira idade.

Classes de Rendimento Mensal Familiar em Salários Mínimos (exclusive os pensionistas ou empregados domésticos)	Auto-avaliação do estado de saúde			
	Muito bom e bom	Regular	Ruim e muito ruim	Sem declaração
Até 1	72,5%	21,1%	6,3%	0,1%
Mais de 1 a 2	74,6%	20,0%	5,3%	0,1%
Mais de 2 a 3	75,2%	20,1%	4,7%	0,1%
Mais de 3 a 5	78,3%	18,3%	3,4%	0,0%
Mais de 5 a 10	81,7%	15,9%	2,4%	0,1%
Mais de 10 a 20	85,0%	13,0%	1,9%	0,1%
Mais de 20	90,1%	8,6%	1,2%	0,0%

**Tabela 6** – Auto-avaliação do estado de saúde da população brasileira por faixa de renda. Fonte: IBGE (2000).

No item 2.4, serão comparadas as características demográficas, de expectativa de vida, de estado de saúde e de renda do público da terceira idade norte-americano e brasileiro, para identificar sob que cenário foi deflagrada a implantação de *Seniors' Housing* nos Estados Unidos e que condições existem no cenário nacional, atual e futuro.

#### **2.4. Comparativo dos perfis da terceira idade nos Estados Unidos e no Brasil**

Para a realização do comparativo dos perfis da terceira idade apresentados nos itens anteriores, serão utilizados indicadores referentes à demografia, expectativa de vida ao nascer, estado de saúde, rendimento da população da terceira idade e responsável pela renda da família.

Haverá dois tratamentos distintos relativos aos dados coletados. No primeiro, a análise será qualitativa, em que se discorrerão as conclusões sobre os indicadores, enxergando as tendências e os significados dos números apresentados. O segundo tratamento será quantitativo, através de análises gráficas, buscando reconhecer tendências que permitam comparar esses mercados.

A Tabela 7 ilustra o panorama anterior e as expectativas futuras traçadas para os mercados norte-americano e brasileiro, para as variáveis que caracterizam esses mercados.

VARIÁVEL	INDICADOR	BR	EUA
<b>Demografia</b>	% da população de idosos sobre a total em 1900	4,2%	4,1%
	% da população de idosos sobre a total em 1950	5,0%	8,4%
	% da população de idosos sobre a total em 1990	7,3%	12,5%
	% da população de idosos sobre a total em 2000	8,6%	12,4%
	% da população de idosos sobre a total em 2030	13,1%	20,0%
<b>Expectativa de vida ao nascer</b>	Expectativa de vida em anos em 1900	35,4	47,3
	Expectativa de vida em anos em 1950	43,3	68,4
	Expectativa de vida em anos em 1990	66,9	75,5
	Expectativa de vida em anos em 2000	68,9	76,5
	Expectativa de vida em anos em 2020	72,0	78,5
<b>Estado de saúde</b>	% da população de 3ª idade com algum mal sensorial, físico ou mental	49%	42%
<b>Rendimento da população da terceira idade<sup>14</sup></b>	Renda média mensal da população de 3ª idade em 1970	-	1.667
	Renda média mensal da população de 3ª idade em 2000	657	11.108
	Renda média mensal da população total em 2000	769	4.171
<b>Responsável pela renda da família</b>	% de famílias em que o casal contribui para a formação da renda familiar em 2000	61%	60%

**Tabela 7** – Quadro comparativo entre Brasil e Estados Unidos. Fontes: IBGE (2000) e US CENSUS BUREAU (2000).

A primeira comparação se refere à demografia. Cabe ressaltar que se estão analisando dados que refletem a média dos países, porém é sabido que o Brasil apresenta uma heterogeneidade maior que a apresentada nos Estados Unidos em relação à média. Porém, sabe-se, também, que empreendimentos voltados para classes sociais mais baixas necessitam de aportes de capital público para seu equacionamento porque, em geral, a possibilidade de comprometimento de renda da população a que se destinam, é reduzida. Com isso, se considerarmos que empreendimentos concebidos pela iniciativa privada e que, portanto, visam a uma rentabilidade mínima sobre o capital investido, seus respectivos públicos-alvo serão de classes sociais mais elevadas, melhorando, assim, as médias apresentadas.

Uma prova desse argumento pode ser notada quando analisamos, por exemplo, a participação de idosos sobre a população total segmentada pela renda. Como exemplo, na cidade de São Paulo – local onde será realizada a pesquisa de campo, segundo o IBGE (2000), os bairros em que a população mais rica habita, atingiu médias de 20% da população sendo composta de idosos, contra 10% da média paulistana. Ou seja, quanto maior a renda, maiores são os índices de

<sup>14</sup> O rendimento está em reais de 2000 para o Brasil e em dólares americanos de 2000 para os dados dos Estados Unidos.

envelhecimento, causados tanto pelas taxas de natalidade quanto por um aumento na expectativa de vida.

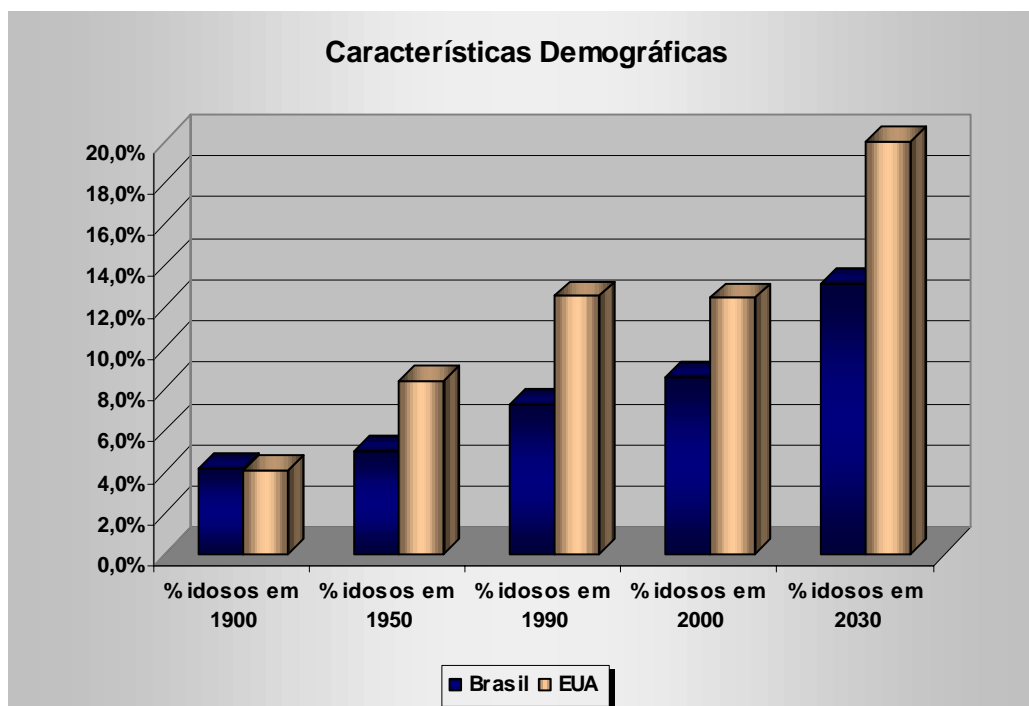
Voltando ao estudo da demografia dos dois países – Brasil e Estados Unidos, nota-se um maior envelhecimento<sup>15</sup> da população norte-americana. O Brasil em 2000, apresentava, praticamente, os mesmos índices de envelhecimento dos Estados Unidos de 1950. Isso não representa, porém, que o Brasil está no mesmo patamar de desenvolvimento de empreendimentos para esse público que os Estados Unidos estavam em 1950. Isso se faz, porque caso se foque em estratos de renda mais elevados, por exemplo, deduzindo a população sem rendimentos ou com rendimentos até 5 salários mínimos, a média de envelhecimento da população brasileira é superior à norte-americana.

Há que se analisar a fase onde se encontra o público da terceira idade: surgimento, crescimento, maturidade ou declínio (KOTLER, 1996). Essa análise indica o potencial desse público além dos riscos a longo prazo em que empreendedores poderão estar sujeitos. Segundo Kotler (1996), mercados em surgimento possuem mais riscos, pois suas percepções e sua evolução estão em estágio incipiente. Mercados em crescimento, caso esse do público da terceira idade, possibilitam o desenvolvimento de novos negócios e uma maior absorção de produtos. Kotler (1996) não recomenda a entrada em negócios onde o mercado está em declínio, pois não se configura um horizonte de longo prazo para comercialização de produtos, fator desencorajador para empreendimentos imobiliários, cuja característica é possuir longos prazos de vida.

O que se percebe pelos números apresentados nos dois países é um franco crescimento da participação de idosos na população. Isso remete a analisar que a fase de maturidade dessa população ainda deve estar por vir<sup>16</sup>, possivelmente sendo atingida em meados de 2020 ou 2030, com participação da população da terceira idade superiores a 13 e 20%, respectivamente, no Brasil e Estados Unidos, conforme ilustra a Figura 9.

---

<sup>15</sup> O termo “envelhecimento” foi utilizado como referência ao aumento da participação de idosos sobre a população total, ou seja, quanto maior a participação de idosos, maior é seu envelhecimento.



**Figura 9** – Evolução da participação de idosos sobre a população total. Fonte: IBGE (2000) e US Census Bureau (2000).

Inferre-se, da análise da Figura 9, que o público da terceira idade no Brasil é expressivo e está em crescimento. Combinando esses dados com os fatos das iniciativas de empreender para esse público serem tímidas, pode-se criar uma cultura de empreendimentos específicos para terceira idade no Brasil que representem oportunidades de investimento no setor da construção civil<sup>17</sup>, mesmo que esses empreendimentos atinjam pequenas fatias do público da terceira idade, realidade essa notada nos Estados Unidos, onde pouco mais de 5% da população idosa reside em *Seniors' Housing* (US CENSUS BUREAU, 2000).

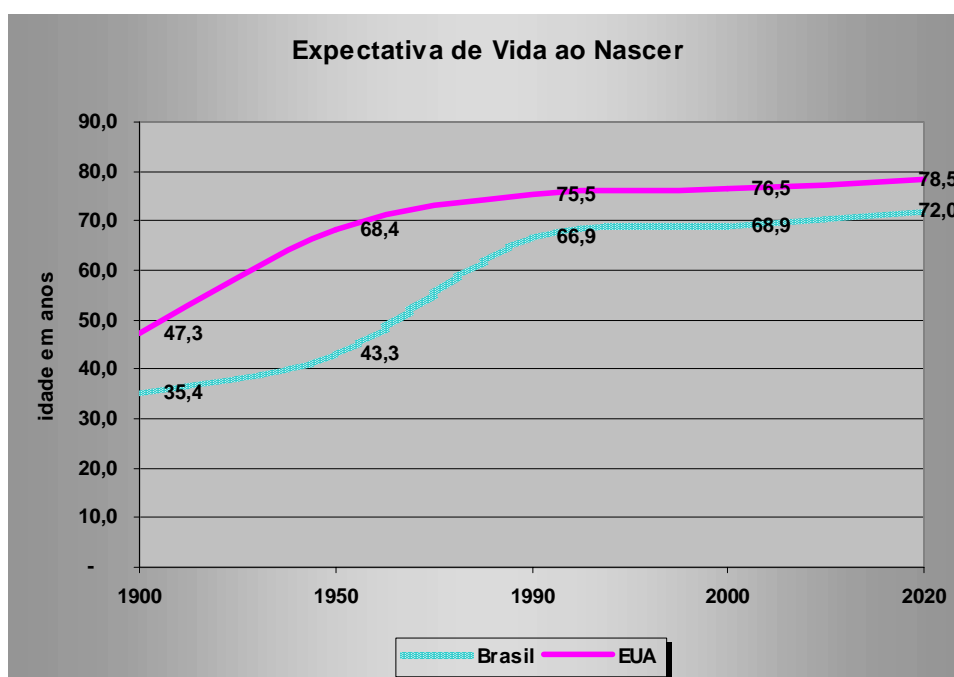
O aumento da expectativa de vida, outra variável estudada, também está diretamente relacionada ao envelhecimento das populações norte-americana e brasileira. Esse indicador pode nos fornecer subsídios para [i] - entender o

<sup>16</sup> Considerou-se como “maturidade”, a fase onde haverá uma estabilização na participação de pessoas idosas sobre a população total.

<sup>17</sup> O presente trabalho não vai discutir se investimentos em empreendimentos *Seniors' Housing* seriam atraentes do ponto de vista de remuneração sobre o capital investido. Será discutido, exclusivamente, aspectos voltados para o planejamento do produto, enquanto atributos ajustados aos anseios do público da terceira idade.

envelhecimento da população e [ii] – dimensionarmos o tempo de moradia dos idosos em um empreendimento específico.

Ao mesmo tempo em que a participação de pessoas da terceira idade sobre a população total aumentava, as projeções de expectativa de vida também apresentavam índices crescentes, mostrando a forte correlação dessas duas variáveis. As projeções de expectativa de vida mostram que esse crescimento continuará nos próximos anos, mostrando que o crescimento dessa população é sustentável não somente pela diminuição nas taxas de natalidade, outra variável importante no envelhecimento da população, mas porque os atuais adultos ou jovens – parcelas mais significativas da população brasileira, viverão mais.



**Figura 10** – Evolução da expectativa de vida ao nascer das populações norte-americana e brasileira. Fonte: IBGE (2000) e US Census Bureau (2000).

O Brasil começou a acompanhar a evolução norte-americana de aumento na expectativa de vida a partir de 1970, conforme mostra a Figura 10, pois em 1950 enquanto os Estados Unidos apresentavam médias de 68,4 anos, o Brasil possuía a expectativa de vida ao nascer de 43,3 anos. Atualmente, a relação Brasil e Estados

Unidos apresenta as expectativas de, respectivamente, 68,9 e 76,5, ou seja, uma diferença de mais de 7 anos.

O “boom” de implantações de empreendimentos específicos para terceira idade nos Estados Unidos aconteceu quando a expectativa de vida estava próxima a 70 anos, mesmo patamar encontrado no Brasil de hoje. Considerando que a média norte-americana se aproxima muito mais da realidade do que a brasileira, pois possui menos distorções em relação à média, podemos considerar que a expectativa aumenta significativamente quando excluimos do censo as pessoas de classes de renda mais baixas. Somando-se a essa análise o fato de o público-alvo de empreendimentos serem geralmente pessoas enquadradas em estratos de renda superiores, podemos concluir que a expectativa de vida da população brasileira já superou a média norte-americana quando naquele país se começou a implantar *Seniors’ Housing* como negócio.

Quando do momento de planejamento desses empreendimentos, é necessário projetar o ciclo de vida dos moradores ou tempo de permanência dos mesmos após sua adesão. Devido à idade avançada, esta possivelmente será a última residência desse público e projetar a expectativa de tempo de moradia poderá servir de parâmetro para [i] – arbitragem do preço de adesão, [ii] – a rotatividade dos moradores, [iii] – as expectativas de custos e despesas operacionais e [iv] – os planos de propaganda e marketing.

Conforme descrito no item 3.3 adiante, o pagamento do preço poderá, além de remunerar o capital investido na construção de um empreendimento, também ser utilizado como um seguro caso os serviços a serem utilizados pelos moradores fiquem mais onerosos que a capacidade de comprometimento de renda. Portanto, projetar a expectativa de vida é de grande importância para o cálculo desse “seguro” caso seja essa a opção de formatação financeira.

Outra utilidade, da projeção da expectativa de vida dos moradores, é para arbitrar a forma de pagamento tanto do preço quanto do custeio dos serviços, pois norteará empreendedores em quantas parcelas poderá ser negociado o preço de maneira a se enquadrar na capacidade de pagamento do público-alvo.



Os custos e despesas operacionais também podem ser correlacionadas com a expectativa de vida da população. Devido ao fato natural de que quanto mais idade maiores são os custos com saúde, pode-se também projetar a idade média dos moradores dentro de um cenário a médio e longo prazo em que a idade média fica maior. Portanto, no instante de arbitragem da idade do público-alvo, alteram-se imediatamente os custos e despesas operacionais a médio e longo prazo, alterando-se a idade do público de um empreendimento. Esses custos também são reflexos dos serviços a serem prestados, variáveis também pelo avanço da idade dos moradores.

Por fim, destaca-se que a expectativa de vida da população brasileira apresenta níveis muito semelhantes àqueles dos moradores de *Seniors' Housing* norte-americanas, ensejando assim que o Brasil apresenta níveis seguros de sustentabilidade de empreendimentos específicos para terceira idade, pois o público brasileiro residirá em *Seniors' Housing* durante períodos similares aos períodos em que o público norte-americano reside.

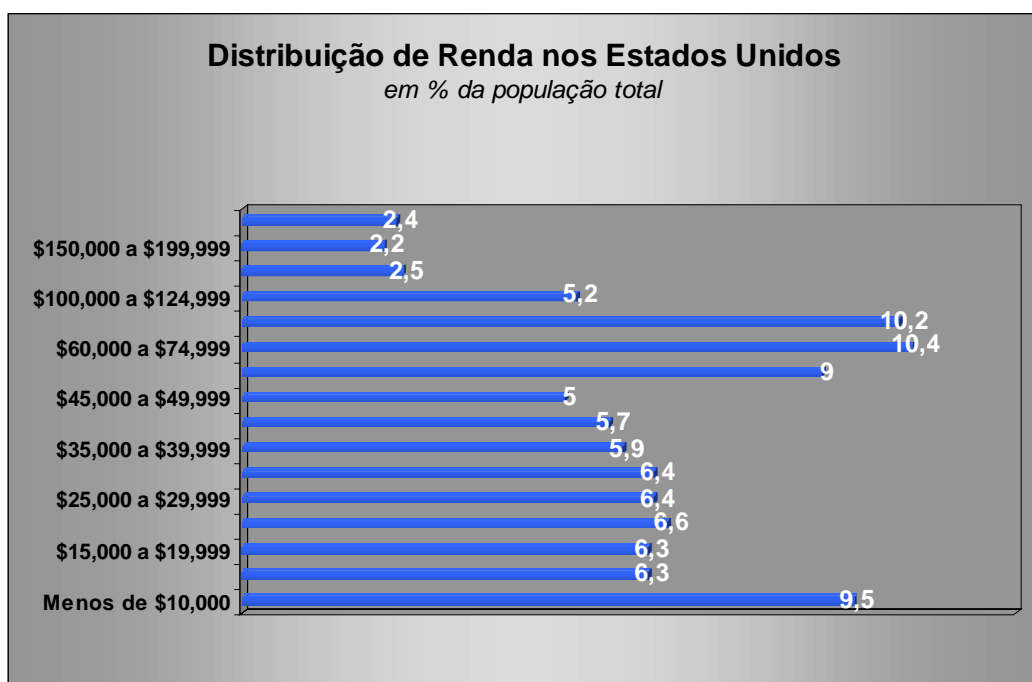
A terceira variável verificada é o estado de saúde da população da terceira idade. Considerou-se, como premissa, que quanto maior a incapacidade física, menos adequados são os empreendimentos convencionais em sua maioria projetados para pessoas dotadas de plena capacidade física e, conseqüentemente, maior o anseio dessas pessoas da terceira idade por empreendimentos específicos.

Mesmo constatando-se por meio dos dados do IBGE (2000) que, em auto-avaliação, somente 18% da população considera que seu estado de saúde é ruim ou muito ruim, nos dados coletados por Veras (2002) também em âmbito nacional, 49% da população brasileira acima dos 60 anos de idade possui algum mal físico ou sensorial. Os Estados Unidos apresentaram um número ligeiramente inferior, 42% de sua população apresenta algum mal que comprometa sua saúde. Esses males podem ser como o Alzheimer e Parkinson, como também problemas cardio-vasculares, artrites e hipertensão, todos intimamente ligados a idades avançadas.

Esse indicador sinaliza que os idosos brasileiros apresentam, assim como os norte-americanos, índices elevados de incapacidade física. Considerando essa fator como indutor da necessidade de empreendimento específicos, o Brasil apresenta

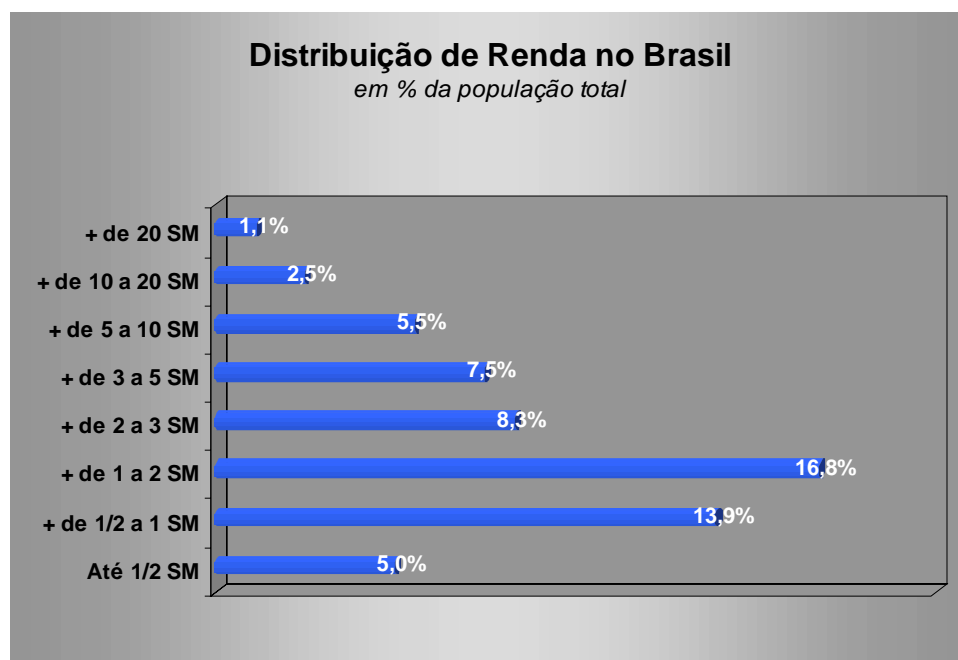
números tão favoráveis quanto aqueles dos Estados Unidos capazes de favorecer a implantação de *Seniors' Housing*.

A quarta variável estudada para indicar se o Brasil apresenta condições favoráveis de implantação de empreendimentos específicos tomando como base os dados apresentados nos Estados Unidos, são os rendimentos da população da terceira idade. A distribuição de renda norte-americana se encontra ilustrada na Figura 11.



**Figura 11** – Distribuição de renda nos Estados Unidos em % da população total segmentada em faixas de renda<sup>18</sup>.

Cabe uma consideração antes de se iniciar as considerações sobre renda da população da terceira idade. Quando são citadas médias, deve-se primeiro considerar o que esse número representa da população. As pirâmides de renda do Brasil e Estados Unidos são ímpares no tocante a médias, pois a maior parte da população norte-americana se concentra ao redor da média de renda, enquanto a maior parte da população brasileira se concentra bem abaixo da média, ou seja, a distribuição de renda no Brasil é muito distinta da apresentada nos Estados Unidos, conforme ilustrado nas Figuras 11 e 12.



**Figura 12** – Distribuição de renda no Brasil em % da população total segmentada em faixas de renda. FONTE: IBGE (2000)

A população brasileira sem renda é constituída de 38,5% das pessoas acima de 10 anos, segundo o IBGE (2000), e até 1 salário mínimo, que podemos considerar como uma variável que parametriza a linha de pobreza no Brasil, constitui 58,3% da população. A linha de pobreza nos Estados Unidos é representada pelas pessoas que possuem rendimentos até US\$ 10.000 anuais de 2000, sendo que 9,5% da população se enquadra nessa faixa.

Considerando que é encontrada a mesma distribuição de renda da população brasileira na distribuição de renda da população da terceira idade, o ideal é analisar o tamanho de mercado das pessoas acima de 60 anos e acima de uma renda considerada como público para empreendimentos residenciais, ou seja, que possuem renda para remunerar o capital investido no momento de empreender e capacidade de comprometimento de renda em um patamar de sustentabilidade da operação de empreendimentos residenciais.

<sup>18</sup> *US Census Bureau*. Disponível em: <http://factfinder.census.gov/home/en/datanotes/expsf3.htm>. Acessado em: 12/01/2005.

Comparar, portanto, as rendas médias da população da terceira idade brasileira e norte-americana, pode produzir conclusões não representativas da realidade. A população da terceira idade nos Estados Unidos possui renda quase 3 vezes superior à média total da população, enquanto os idosos brasileiros possuem médias ligeiramente inferiores a média total da população, mas isso não indica que não há um público representativo para produtos residenciais da terceira idade.

Mesmo não se possuindo dados sobre a distribuição de renda da população da terceira idade, mas utilizando o exemplo da cidade de São Paulo, caso seja arbitrada uma faixa de 10 salários mínimos como parâmetro segmentador de público, de um total de 1,06 milhões de idosos, esse público se reduz para 450 mil pessoas (IBGE, 2000), ou seja, há quase meio milhão de pessoas acima de 60 anos e 10 salários mínimos, em sua maioria, residindo em empreendimentos tradicionais ao invés de empreendimentos específicos.

Pode-se inferir, a partir dos dados apresentados sobre renda, que essa variável é um parâmetro segmentador de público e que influencia diretamente no tamanho de mercado, podendo nortear assim, inclusive, os locais de implantação de empreendimentos específicos para a terceira idade.

A última variável escolhida para análise foi a participação das pessoas, tanto homens como mulheres na formação da renda familiar. As pessoas da terceira idade, quando entram nessa fase da vida, apresentam, em grande parte dos casos, limitações físicas ou mentais. Com isso, podem necessitar de suporte e cuidados como moradia, alimentação e auxílio em suas atividades diárias. Esse auxílio em grande parte é prestado pelos familiares desses idosos.

Porém, pode-se notar que cada vez mais os filhos, tanto homens como mulheres, exercem atividades profissionais, o que não ocorria, por exemplo, no início do século, período em que as mulheres geralmente trabalhavam no lar e os homens fora. Esse fato pode criar uma condição favorável à implantação de empreendimentos específicos que atendam essas pessoas em idades mais avançadas, devido a esses auxílios terem sido dificultados por uma maior ausência da família.

Nos Estados Unidos, segundo o US Census Bureau (2000), a participação de famílias em que o casal exerce suas atividades profissionais fora do lar em relação ao total de famílias é de 60%, ou seja, adotando como premissa o fato de os filhos que não trabalham cuidarem dos pais quando esses atingem idades avançadas. Essa hipótese seria possível para apenas 40% da população norte-americana. O Brasil também apresenta um número muito semelhante. Segundo o IBGE (2000), apenas 39% das famílias possuem, homem ou mulher, trabalhando no lar, dando, assim, suporte às pessoas da terceira idade.

Com isso, é possível dizer que, pelas variáveis estudadas – dados de demografia, expectativa de vida, estado de saúde, rendimento e responsabilidade pela renda da família –, o panorama brasileiro apresenta certa similaridade ao panorama norte-americano. No Brasil, como quase o total de implantações de empreendimentos residenciais possui uma formatação adequada a casais com ou sem filhos, em fase adulta ou infantil, pode-se identificar que há uma lacuna na oferta de empreendimentos para a terceira idade e, com isso, uma oportunidade para a criação de um mercado de *Seniors' Housing* que atendam a esse público crescente e já expressivo.

A formatação de possíveis produtos, visando a atender a esse público, será ilustrada e discutida nos próximos capítulos, onde se irá estudar como o mercado norte-americano é atendido.

### 3. MERCADO DE EMPREENDIMENTOS PARA A TERCEIRA IDADE

Há numerosas opções de moradia para a terceira idade. O presente trabalho aborda somente aquelas específicas para terceira idade, porém outras formatações de empreendimentos são também atrativas a esse mercado, caso contrário, a esmagadora maioria da população da terceira idade norte-americana, mercado que possui a oferta de diversas opções específicas para esse público, habitaria uma *Seniors' Housing*, o que não representa a verdade. Segundo a AASHA<sup>19</sup>, algo em torno de 1,5 milhão de norte-americanos vivem em *Seniors' Housing* de um universo próximo a 35 milhões de pessoas com mais de 65 anos.

No Brasil pode-se ainda ter a contra-resposta de que a população da terceira idade não habita empreendimentos específicos, pois a oferta desse tipo de empreendimento é tímida. Porém, seja por motivos culturais, financeiros ou opção pessoal, empreendimentos tradicionais, onde o idoso pode morar com os filhos ou mesmo sozinho, representam, e bem possivelmente representarão, em um horizonte de longo prazo, uma oferta competitiva às iniciativas de implantação de empreendimentos para terceira idade.

Nesse contexto, Hancock (1987), classificou as pessoas da terceira idade em três grupos conforme ilustra a Tabela 8 a seguir.

---

<sup>19</sup> AAHSA - *American Association of Homes and Services for the Aging*. Disponível em: <http://www.aahsa.org/>. Acessado em 29/04/2004.

GRUPO DE IDOSOS	OPÇÕES DE MORADIA
<b>Idosos Independentes</b>	Residência Própria Residência alugada Condomínios ou cooperativas Residências Móveis Comunidades de moradia com restrição de idade
<b>Idosos Semi-Independentes</b>	Residir com a família Residir com outros idosos Hotéis-residências Empreendimentos com serviços de auxílio às atividades diárias Comunidades com cuidados contínuos de saúde
<b>Idosos Dependentes</b>	Enfermagem Domiciliar Residências de vida assistida <sup>20</sup> Flats hospitalares

**Tabela 8** – Grupo de idosos segmentados por opções de moradia. FONTE: Hancock (1987).

O mercado norte-americano de empreendimentos específicos para a terceira idade atende a diversos grupos de pessoas com anseios distintos. Esses anseios, em geral, podem ser identificados a partir dos serviços que cada tipo de empreendimento oferece. Há empreendimentos que apenas possuem restrição de idade para adesão, isto é, empreendimentos em que somente podem residir maiores de 65 anos, até empreendimentos *Nursing Homes*, que prestam serviços 24 horas de enfermagem e médicos. Pelos serviços prestados em cada empreendimento, podem-se também identificar as segmentações de mercado existentes nos Estados Unidos.

No Brasil também há empreendimentos específicos para terceira idade, porém a grande maioria se concentra em fornecer serviços para idosos com alto nível de incapacidade física. O que é explorado por este estudo são, inclusive, os outros segmentos que podem não estar sendo atendidos de maneira satisfatória, representando uma oportunidade para empreendedores que queiram se lançar nesse mercado.

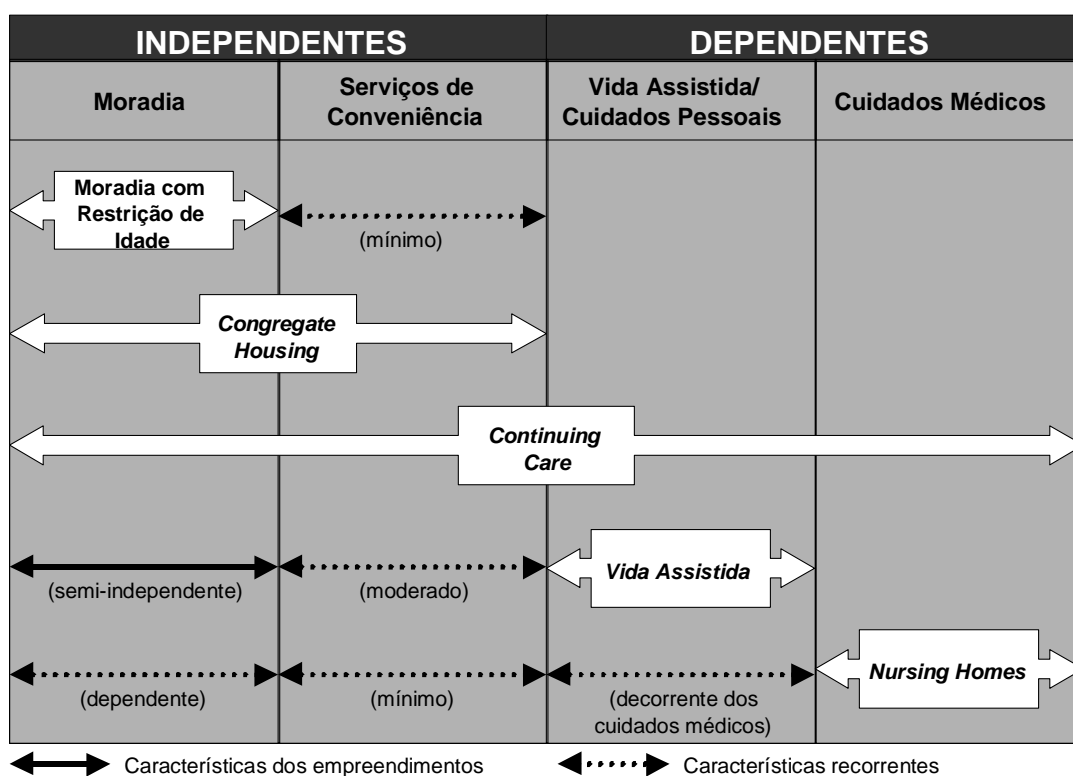
### **3.1. Os modelos de empreendimentos para terceira idade nos Estados Unidos**

As comunidades da terceira idade, segundo Dobkin (1993), prestam um ou mais dos serviços de [i] – moradia para aposentados, [ii] – serviços de conveniência, [iii] – vida assistida e [iv] – cuidados médicos. Essas comunidades, em geral,

<sup>20</sup> Similar às casas de repouso e asilos no Brasil.

prestam um misto desses serviços, mas aqueles que prestam os quatro serviços são chamados de “*full-service retirement community*” ou “*continuing care*”.

Dependendo do nível de serviços oferecidos e das amenidades dos empreendimentos, pode-se identificar quais são os públicos-alvo atendidos em cada estrato. A Figura 13 ilustra os modelos típicos de empreendimentos específicos para terceira idade nos Estados Unidos.



**Figura 13** – Modelos típicos de comunidades para terceira idade nos Estados Unidos. FONTE: Gordon (2002)

Gordon (2002; p.24) cita que: “*Residências para aposentados são mais do que simplesmente os locais onde idosos vivem*”. Essa afirmação se refere ao fato de que além dos atributos físicos de uma residência tradicional, moradia para idosos supre anseios e desejos desse público.



Os empreendimentos para terceira idade oferecidos nos EUA, segundo a Senior Outlook<sup>21</sup>, seguem seis tipologias: [i] – *Adult Day Care*, [ii] – *Independent Living*, [iii] – *Assisted Living*, [iv] – *Nursing Homes*, [v] – *Continuing Care* e [vi] – *Alzheimer's Care*.

*Adult Day Care* são residências que oferecem atividades programadas – estas somente no período diurno - tais como atividades sociais, nutricionistas, enfermeiras e serviços de reabilitação, fisioterapia.

*Independent Living* são indicadas para pessoas da terceira idade que não requerem auxílios médicos nem cuidados especiais em seu dia-a-dia. Este produto é destinado a idosos saudáveis, porém que optem por não viverem isolados de um convívio social com outros idosos. Nesse tipo de empreendimento são oferecidas atividades sociais e recreativas. Também são conhecidos nos EUA como *Senior Apartments*, *Retirement Communities* e *Congregate Living*.

As demais tipologias, *Assisted Living*, *Nursing Homes*, *Continuing Care* e *Alzheimer's Care*, possuem grande semelhança entre elas, pois todas se focam em pessoas da terceira idade que necessitem de auxílio médico constante para desempenharem suas atividades diárias. O que muda nesses empreendimentos é a característica de assistência demandada pelo usuário em cada caso. Essas atividades diárias ou ADLs<sup>22</sup>, segundo Brecht (2002), podem ser entendidas como banho, vestir-se, alimentar-se, levantar, sentar ou deitar na cama ou em cadeiras, andar e ir ao banheiro.

Porém, cada associação de *Seniors' Housing* possui uma classificação própria que nem sempre é homogênea para identificar qual segmento de mercado determinado empreendimento se destina. Essas diferenças ainda são intensificadas pelas regulações distintas impostas aos empreendimentos oferecidos à terceira idade em cada estado norte-americano (BROD, 1998).

---

<sup>21</sup> Senior Outlook.com. Disponível em: <http://www.senioroutlook.com/protypes.asp>. Acessado em: 15/08/2004.

<sup>22</sup> ADLs é a abreviatura de *Activities of Daily Living*.

Segundo a *American Association of Homes and Services for the Aging – AAHSA*, os empreendimentos CCRC<sup>23</sup> fornecem serviços de moradia e serviços relativos à saúde para pessoas da terceira idade sendo regidos por um contrato durante a vida do residente<sup>24</sup> ou por um período maior que um ano. Ainda destaca que um empreendimento CCRC emprega uma grande variedade de contratos, especifica quais serviços e benefícios são fornecidos aos residentes, bem como indica a forma de pagamento do preço tanto no instante de entrada no empreendimento quanto mensalmente.

A *American Seniors' Housing Association – ASHA*<sup>25</sup>, define *Congregate Living / Independent Living* como sendo unidades habitacionais projetadas para pessoas da terceira idade que remuneram os empreendedores por serviços agregados à moradia (serviços domésticos, transporte e refeições), com pagamentos mensais ou aluguel, requerendo, porém não muito, auxílio para desempenhar suas atividades diárias – ADLs.

Ainda, segundo a ASHA, esse tipo de unidade habitacional pode ou não aceitar serviços externos contratados pelos próprios residentes. Também pode fazer parte de um empreendimento que forneça serviços de vida assistida, ou seja, para pessoas da terceira idade com alto grau de incapacidade física, caracterizando assim um empreendimento com as características CCRC.

O termo *Assisted Living - AL*, para a ASHA, se refere a empreendimentos que oferecem moradia, em geral em prédios multifamiliares e não em residências unifamiliares, para pessoas da terceira idade debilitadas, que necessitam de auxílio para desempenharem suas atividades diárias, mas que não necessitam de um serviço contínuo de enfermagem. Esses tipos de empreendimentos recebem mais regulação do que os CCRC.

---

<sup>23</sup> CCRC é a abreviação de *Continuing Care Retirement Community*.

<sup>24</sup> A expressão “durante a vida do residente” se refere a enquanto o residente viver, ou seja, até seu falecimento.

<sup>25</sup> ASHA - American Seniors Housing Association. Disponível em: <http://www.seniorshousing.org/OutsideOfStore/Default.aspx>. Acessado em: 20/09/2004

A *Assisted Living Federation of America*<sup>26</sup> define AL como sendo uma especial combinação de serviços de moradia, serviços de suporte, assistência personalizada e cuidados de saúde atendendo às necessidades individuais daqueles que necessitam de ajuda para desempenharem suas atividades diárias. Esses serviços de suporte são oferecidos 24 horas por dia no sentido de: “...*promover a máxima dignidade e independência para cada residente e envolvendo sua família, seus vizinhos e seus amigos*” (ALFA, 2000. p.4). Porém, pode-se perceber que essa definição não restringe a idade do residente, apenas ressalta que seu público-alvo são pessoas que necessitam de ajuda, não necessariamente idosos.

O que se pode identificar nos diversos modelos de empreendimentos que atendem às pessoas da terceira idade nos Estados Unidos, é que sua diferenciação se faz pelos serviços oferecidos de cuidados pessoais, ou seja, capacidade física do público-alvo atendido.

Podem-se, então, classificar as pessoas da terceira idade como menos ou mais dependentes. Quanto mais dependentes, mais serviços de apoio essas pessoas necessitam para desempenhar suas atividades diárias, logo, maior diversidade de serviços devem ser oferecidos para atender aos anseios desse público pelo empreendimento.

Há também muitas ressalvas de um mesmo empreendimento poder oferecer serviços e acomodações que atendam, tanto idosos mais dependentes, como menos dependentes. Essa opção faz com que mais de um perfil de público-alvo seja atendido pelo mesmo empreendimento, podendo, até, tratar-se do mesmo perfil, apenas que com anseios modificados com o passar dos anos. Também reforça a hipótese de que, com o decorrer dos anos, é natural que idosos com elevado nível de independência, que optaram por ingressar em uma *Seniors' Housings*, vão aumentando seu nível de dependência e vão requerer serviços diferenciados.

Portanto, parece mais conservador, ou seguro, implantar empreendimentos versáteis, que possam prestar serviços para atender anseios diferentes de diferentes

---

<sup>26</sup> ALFA - Assisted Living Federation of America. Disponível em: <http://www.alfa.org/>. Acessado em: 20/09/2004.

públicos-alvo ou de um mesmo público que mude de perfil com o passar dos anos. A seguir, é apresentada uma análise de empreendimentos de destaque no cenário norte-americano que reforça essa hipótese.

### **3.2. Características dos empreendimentos oferecidos no mercado norte-americano**

Para se analisar as características dos empreendimentos oferecidos no mercado norte-americano, a fonte de informações escolhida é um estudo realizado pela ASHA<sup>27</sup> desenvolvido em maio de 1992, intitulado: “*Outstanding Examples of Seniors Living Projects*”, ou seja, exemplos de destaque no cenário norte-americano.

Por esse estudo ter sido realizado pela ASHA, somente os empreendimentos que são membros dessa associação fizeram parte desse estudo comparativo, porém pode-se considerar como representativo da diversidade de oferta, pois os empreendimentos associados possuem mais de 500.000 unidades habitacionais específicas para terceira idade em todos os 50 estados norte-americanos.

A metodologia e o processo de seleção dos empreendimentos desse estudo, segundo a ASHA *apud* Mullen (1992), foi realizada seguindo 2 critérios principais. O primeiro se referia ao modelo do empreendimento ou aos serviços oferecidos. O empreendimento deveria ser *Congregate Retirement Community - CRC*, *Continuing Care Retirement Community – CCRC*, ou *Assisted Living Community – AL*. Ou seja, de um público-alvo menos dependente para um mais dependente, porém todos os empreendimentos estudados prestam serviços para ambos os públicos, sendo empreendimentos mistos.

O segundo critério de refere à taxa de vacância<sup>28</sup> do empreendimento. Os projetos, para serem selecionados, deveriam ter tido uma taxa de vacância menor que

---

<sup>27</sup> *American Seniors' Housing Association*. Fonte: MULLEN (1992).

<sup>28</sup> A taxa de vacância é um indicador calculado fazendo-se a divisão entre as unidades disponíveis pelas unidades totais. Podemos considerar como sendo também o inverso da taxa de ocupação, ou seja, para uma taxa de ocupação de 95% temos uma taxa de vacância de 5%. FONTE: Commercial Real Estate Dictionary. Disponível em: <http://www.tenantadvocate.com/page6.html>. Acessado em: 01/10/2004.

5 unidades líquidas por mês. Este critério colocaria todos os projetos selecionados no quartil superior dos empreendimentos associados a ASHA (MULLEN, 1992).

Como a intenção é fazer um quadro comparativo em vez de analisarem individualmente os empreendimentos, como foi citado na pesquisa realizada pela ASHA, os empreendimentos são estudados em cinco dimensões: [i] – descrição física e operacional, [ii] – serviços e amenidades, [iii] – características das unidades habitacionais. [iv] – características mercadológicas e [v] – características financeiras.

Na descrição geral, classificam-se os empreendimentos a serem citados em *Congregate Retirement Community - CRC*, *Continuing Care Retirement Community - CCRC*, ou *Assisted Living Community - AL*, coloca-se o número de unidades habitacionais totais e a área total ocupada em cada empreendimento.

A segunda dimensão a ser estudada será a dos serviços prestados pelos empreendimentos e suas amenidades. Serão classificados como serviços ou amenidades áreas de lazer, serviços de enfermeira, quartos de hóspedes, bem como demais diferenciais que possam fazer com que pessoas da terceira idade optem por residir em *Seniors' Housing* ao invés de optarem por empreendimentos não específicos.

Também comparam-se as unidades disponíveis no tocante à área das unidades, número de quartos, suítes, varanda, cozinha e demais massas que possam caracterizar os empreendimentos analisados.

Para entender suas estruturas de relacionamento e comercialização com os clientes, é feito um comparativo entre as diferentes características mercadológicas e financeiras, como velocidade de comercialização, preço por unidade e qual a forma de venda, aluguel, pagamento na entrada com e sem restituição.

Item	Nome do Empreendimento	Inauguração
A	Hidden Lakes Retirement Residence	1990
B	Freedom Village	1975
C	Charlestown	1981
D	Regency Park Living Center	1987
E	Essex Meadows	1987
F	The Fountains at La Cholla	1987

**Tabela 9** – Empreendimentos norte-americanos comparados neste estudo.

FONTE: MULLEN (1992)

Foram seis os empreendimentos estudados, com datas de inauguração e características distintas. Conforme mostra a Tabela 9, o mais recente data de 1990, porém não se pode inferir com isso que somente empreendimentos em estágio maduro possuem taxas de ocupação altas, pois o estudo foi realizado em 1992, possivelmente com dados de 1991, o que infere o inverso, empreendimentos nos mais diferentes estágios de maturidade podem ser rentáveis e ostentar taxas de ocupação altas. Quando da pesquisa, os empreendimentos citados possuíam respectivamente 2, 17, 11 e os demais, 5 anos de vida, bem heterogêneos quanto às suas idades.

Emp	Tipo	UH	Modelo das unidades	Área por UH em m <sup>2</sup>	Área Total (m <sup>2</sup> )
A	CRC	43	Studio para Independent Living	35 a 50	23.593
		59	Independent Living com 1 dorm	44 a 84	
		15	Independent Living com 2 dorm	75 a 85	
B	CCRC	282	1 e 2 dorms	45 a 120	32.374
		64	1 dorm com Assisted Living		
		52	Camas hospitalares inteligentes		
C	CCRC	1.313	Independent Living	-	-
		134	Assisted Living		
		122	Nursing Care		
D	ALC	120	AL, AZ e ADC		
E	CRC	189	Independent Living com 1 ou 2 dorm	74 para 1 dorm, 98 para 2 dorms e 120 para 2 dorms customizada	420.875
		35	Vagas em camas hospitalares no Health Center		
F	ALC	229	IL com 1 e 2 dorms	-	38.931
		42	AL com 1 e 2 dorms		

**Tabela 10** – Classificação dos empreendimentos norte-americanos estudados com áreas.

FONTE: MULLEN (1992)

Os seis empreendimentos estudados estão locados em áreas de grande extensão, conforme pode ser notado na Tabela 10, com muita área verde e todos prestam serviços mistos, ou seja, atendem a idosos com níveis de incapacidade física distintos. Essa informação nos deixa claro que empreendimentos que focam em apenas um estrato de mercado propicia mais risco no tocante à demanda do que empreendimentos que atendem a mais de um estrato.

Contudo, consegue-se também perceber um foco maior em pessoas da terceira idade mais ou menos dependentes. Empreendimentos voltados para *Alzheimer Care* e *Assisted Living* se prestam mais em atender públicos com maior nível de dependência enquanto empreendimentos que possuem o modelo *Independent Living*, apesar de possuírem também serviços de vida assistida, se concentram em um público com maior nível de dependência.

AMENIDADES	A	B	C	D	E	F
Copa	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Lounges	Sim			Sim	Sim	
Academia	Sim				Sim	
Salão de Beleza	Sim	Sim			Sim	Sim
Lavanderia	Sim					Sim
Livraria		Sim			Sim	
Clínica		Sim				Sim
Capela		Sim				Sim
Salão de Jogos		Sim			Sim	
Comunicador de Emergências	Sim					Sim
Serviços Bancários			Sim			Sim
Centro Aquático / Piscinas			Sim		Sim	
Aulas em nível de graduação			Sim			
Loja de Conveniência				Sim		Sim
Trilha para Caminhada			Sim	Sim	Sim	
Campo de Golfe				Sim	Sim	

**Tabela 11** – Amenidades das áreas comuns dos empreendimentos. FONTE: MULLEN (1992)

Para aumentar a satisfação dos residentes e proporcionar vantagens sobre empreendimentos tradicionais ou sobre as próprias residências das pessoas da terceira idade, toda *Seniors' Housing* oferece uma gama de amenidades e serviços aos moradores, ilustrados na Tabela 11. Divide-se a apresentação das amenidades existentes em [i] – oferecidas nas áreas comuns e [ii] – oferecidas na parte interna dos apartamentos.

É de fácil compreensão e foi notada no comparativo entre os empreendimentos que, quanto maior a independência dos moradores, mais amenidades são necessárias na parte interna das unidades, mostradas na Tabela 12. Nas áreas comuns nota-se uma grande dispersão entre as amenidades oferecidas, com destaque para Copa<sup>29</sup>, presente em todos os empreendimentos, salão de beleza, presente em 4 empreendimentos, representando 67% da amostra, *lounges* e trilhas para caminhadas, presentes em 50% da amostra.

AMENIDADES	A	B	C	D	F
<b>Cozinha</b>	Sim	Sim			Sim
<b>Refrigerador</b>	Sim	-			
<b>Fogão / Forno</b>	Sim*	-			
<b>Lava-pratos</b>	Sim*	Sim			
<b>WC completo<sup>30</sup></b>	Sim	-	Sim	Sim	Sim
<b>Varanda / Terraço</b>	Sim**	Sim			

\* Somente nas Gardens Suites. \*\*Muitas unidades, mas não todas.

**Tabela 12** – Amenidades das áreas internas das unidades. FONTE: MULLEN (1992)

Nas áreas internas das unidades, pode ser verificado que há empreendimentos que oferecem unidades praticamente mobiliadas e outros que oferecem apenas cozinha e banheiro como amenidades. Importante notar nesse caso que estar mobiliado ou não também não é fator preponderante para tornar *Seniors' Housing* mais atraentes, podendo ser colocado mais ou menos amenidades variando conforme o nível de dependência do público-alvo arbitrado.

O estudo continua apresentando características mercadológicas de cada empreendimento pesquisado. Os indicadores utilizados para medir a eficiência na colocação dos produtos frente ao mercado foram os gastos em marketing totais e por unidade residencial, e velocidade de comercialização que foram mostrados na Tabela 13.

<sup>29</sup> “Copa” foi um nome genérico adotado para o termo inglês *Dining Room*, mas pode ser subentendido como uma sala de jantar com restaurante para cafés da manhã, almoços e jantares coletivos entre os moradores.



INDICADOR	A	B	C	D	E	F
Gastos totais em Marketing em mil Dólares da data de lançamento	96,2	826	2.600	36	-	869
Gastos de Marketing por unidade residencial em Dólares da data de lançamento	757	2.929	2.020	900	-	4.138
Velocidade de comercialização em unidades por mês	10	9,6	10,87	4,1	5,4	6,4

**Tabela 13** – Amenidades das áreas internas das unidades. FONTE: MULLEN (1992)

Comparando as características mercadológicas apresentadas, pode-se notar que não há um padrão, nem de gastos com marketing por unidade comercializada, nem de velocidade de comercialização. Nota-se que a correlação entre os gastos com iniciativas de divulgação e a velocidade de comercialização é muito baixo, sinalizando que há outros fatores mais importantes, provavelmente a formatação do produto e o pagamento do preço, que podem ser mais relevantes na hora da tomada de decisão em ingressar em uma *Seniors' Housing*.

É interessante notar também as semelhanças e diferenças entre a forma de cobrança do preço em dois distintos instantes, o primeiro pontual, realizado quando do ingresso dos moradores em um dos empreendimentos, e o segundo, durante a ocupação, para custear sua operação.

O empreendimento Hidden Lake foi implantado com o sistema de aluguel e estão inclusos no pagamento mensal pelos serviços, 3 refeições diárias, faxineira semanal, utilização das amenidades das áreas comuns, transportes programados e atividades sociais. Os custos por residente no ano de 1992 foi de 6.200 dólares em todo o ano, o mais barato das *Seniors' Housing* filiadas a ASHA.

O sistema de “*refundable fee*”, ou seja, o pagamento do preço com reembolso futuro, foi utilizado na implantação do empreendimento Freedom Village. Uma faixa entre 50 e 100% do valor pago pela unidade residencial é reembolsado ao residente, valores esses que se encontram entre 80 e 115 mil dólares de 1992. O pagamento mensal pelos serviços se situa em uma faixa de 1.070 a 1.250 dólares de 1992, dependendo da unidade adquirida, e esse pagamento é responsável por suportar um gasto operacional médio anual de 13.858 dólares de 1992 por residente.

<sup>30</sup> WC completo se refere a banheiros com vaso sanitário, pia e chuveiro. Muitos banheiros nas unidades possuem apenas chuveiro ou apenas vaso sanitário e pia (lavabo).

Esse mesmo sistema de “*refundable fee*”, também foi utilizado no empreendimento Charlestown que, segundo seu proprietário, John Erickson *apud* Mullen (1992; p.12): “...pagamentos mensais devem ser adequados, sendo calibrados pelos valores recebidos pelos idosos de suas pensões e aposentadorias, e os “*entrance fees*” deveriam ser completamente reembolsáveis e parametrizados pelos valores do patrimônio residencial dos idosos.”

Ou seja, foi adotado um sistema em que o pagamento do preço é totalmente reembolsável e calculado com base no patrimônio do público-alvo e o custeio da operação realizado em pagamentos mensais. Esses pagamentos mensais incluem uma refeição diária, manutenção, utilização de todas as amenidades (exceto telefone), transporte e as atividades sociais e educacionais.

Charlestown gasta por residente por ano 8.200 dólares de 1992, incluindo nesses gastos tanto os idosos independentes quanto os que vivem com cuidados médicos. Nesse tipo de empreendimento, onde há tanto idosos dependentes quanto independentes, esse se destaca por ser um dos mais baratos, justificado por Mullen (1992) como sendo resultado da economia de escala – são 1.313 unidades para idosos independentes, 134 para AL e 122 para CCRC.

Como as *Seniors' Housing* geralmente atendem a mais de um público-alvo com deficiências e necessidades distintas, pode ser realizada uma diferenciação entre os pagamentos mensais para cada estrato. O empreendimento Regency Park Living Center, que foi implantado com o sistema de locação, possui 4 planos que incluem serviços diferenciados para cada necessidade e anseio dos moradores. Em todos os 4 planos estão inclusos 3 refeições diárias, faxineira semanal, lavagem de roupa e atividades educacionais, sociais e terapêuticas. Os planos vão de 1.795 a 4.300 dólares de 1992 por mês, do morador independente para o mais dependente, incluindo nesses preços serviços de enfermagem, médicos, fisioterapeutas, possuindo também unidades de “*Alzheimer's Care*”.

Cabe ressaltar que o Regency Park é o único, dos empreendimentos pesquisados, que informa em seus demonstrativos a porcentagem da receita que é

reservada para a reposição dos ativos, nesse caso correspondente a 2% da receita bruta.

Observa-se que há empreendimentos com altas taxas de ocupação nos Estados Unidos, possuindo formatações físicas e financeiras distintas, atestando a validade de ação em diferentes segmentos. Nota-se que empreendimentos que atendem um único público-alvo com uma necessidade específica não estão no quartil superior de taxas de ocupação, sinalizando que empreendimentos, para alcançarem taxas de ocupação mais altas, necessitam atender idosos com anseios e necessidades distintas.

Contudo, o custeio mensal das operações de *Seniors' Housing*, se mostraram mais eficientes com dois modelos, condomínio e planos diferenciados. No sistema de condomínio, somente há diferenciação de preço pago pelos moradores, se eles estiverem residindo em diferentes tipos de residência – 2 dormitórios e 1 dormitório, por exemplo.

Os planos diferenciados também se configuram com as mesmas características, ou seja, dependendo da residência que um morador ocupa e, também, dos serviços utilizados. O preço se diferencia entre os moradores, porém todos usufruem de um mesmo pacote de serviços pré-definido que, invariavelmente, incluem pensão completa, faxina, atividades sociais e educacionais. A diferença para o sistema de condomínio é que os gastos não são rateados entre os moradores, mas sim há preços fixos para cada pacote de serviços, que é opcional ao morador.

Sobre a forma de pagamento, nota-se dois modelos de destaque: “*Refundable Entrance Fees*” e locação, conforme serão discutidos no próximo item. Nota-se, porém, nos empreendimentos pesquisados, que o formato que engloba um pagamento do preço sendo reembolsado ao longo dos anos e um pagamento mensal diferenciado entre os moradores, dependendo dos serviços utilizados, é o mais utilizado.

No próximo item, será discutido com mais profundidade os formatos de pagamentos do preço e o custeio dos serviços mensais, além de mostrar quais foram os mais utilizados e seus sistemas de funcionamento.

### **3.3.Formatos de cobrança do preço e custeio das operações de *Seniors' Housing* no mercado norte-americano**

A formatação financeira é relacionada ao modo como será feita a remuneração do empreendedor e a forma de pagamento do morador pela hospedagem ou moradia, alimentação, cuidados médicos e todos os demais serviços disponíveis no empreendimento.

Tanto em Brecht (2002) como em Gordon (2002), há uma divisão clara entre empreendedor, operador e moradores. Gordon destaca que há 3 formatações mais usuais quando o empreendedor mantiver a propriedade sobre o empreendimento, caracterizando-se assim em um típico empreendimento de base imobiliária, onde é realizada uma combinação entre um pagamento inicial (reembolsável ou não reembolsável), com pagamentos mensais sobre os serviços para o operador do negócio. O empreendedor pode, também, atuar como operador, ou contratar um operador para essa atividade, através do repasse dos pagamentos mensais e uma parte do pagamento inicial.

Também há a opção de aluguel com seguridade de longo prazo, que será descrita adiante, para o caso de empreendimentos onde o empreendedor não será o operador do negócio, mas manterá a propriedade sobre as unidades.

Gordon também mostra que há 3 formatações usuais quando o empreendedor vender a propriedade para os residentes, enquadrando-se assim em empreendimentos imobiliários. São elas condomínio, cooperativa e sociedade ou associação (*membership*). Serão fornecidos exemplos de cada modelo adiante.

O que Brecht (2002) destaca é que o mecanismo de pagamento que envolve uma combinação entre alguma forma de pagamento na adesão a uma unidade com um pagamento mensal é a forma mais usual de pagamento pela unidade.

### 3.3.1. Formatos de cobrança do preço

A discussão começa pelas formas de pagamento na entrada em uma unidade de um empreendimento específico para terceira idade, porém sem a propriedade sobre o imóvel, como uma CDU<sup>31</sup>. Conforme citado anteriormente, as duas formas de pagamento do preço, quando da entrada do morador em uma unidade, se diferem pelo aspecto do valor pago possuir uma fração reembolsável ou não.

O modelo tradicional, segundo Gordon (2002), de um pagamento não reembolsável, do inglês *nonrefundable*, requer um pagamento substancial em combinação com pagamentos mensais. Um dos principais propósitos dessa formatação, segundo o mesmo autor, é a possibilidade de que esse pagamento ajude no custeio da implantação ou antecipe a liquidação de passivos junto a financiamentos adquiridos. Também destaca que o pagamento dessa entrada também sirva para custear futuras despesas que o morador poderá vir a ter com cuidados médicos não cobertos pelos pagamentos mensais a serem realizados, como um seguro.

Portanto, pode-se destacar 3 utilizações dessa forma de pagamento. As duas primeiras se assemelham à formatação tradicional de empreendimentos imobiliários ou de base imobiliária, ou seja, o pagamento de uma entrada custeando a implantação e remunerando o empreendedor. Porém, a terceira utilização desse pagamento se difere das demais, pois seria formado um fundo com essa quantia no sentido de garantir os serviços médicos ou outros serviços de cuidado, que poderão vir a ser prestados sem custo adicional ao morador.

É de natural importância destacar essa terceira utilização. Uma preocupação inerente de qualquer pessoa é poupar capital no intuito de garantir uma estabilidade no futuro. Porém, enquanto jovens, o risco do acontecimento de enfermidades que possam minar as possibilidades de geração de renda e, conseqüentemente, seu sustento, é pequeno. Mesmo que um jovem possua ativos que lhe propiciem renda suficiente para seu sustento, o risco de contrair uma enfermidade que consuma altos

---

<sup>31</sup> Cessão de Direito de Uso.

valores em dinheiro também é pequena, não sendo esse o caso de pessoas da terceira idade.

Com o aumento na expectativa de vida, enfermidades que antes eram raras, tornam-se cada vez mais constantes, como o aparecimento do mal de Alzheimer, problemas com artrites, hipertensão, entre outros (VERAS, 2002). O custeio dos cuidados médicos e de enfermagem necessários podem suplantam o comprometimento máximo de renda que a pessoa da terceira idade consiga suportar e esse receio, em geral latente nesse público, representa uma oportunidade para empreendimentos específicos, que forneçam uma garantia que esse problema não vai afetá-lo.

Uma exceção comum para as formatações financeiras em que a entrada não é reembolsável ocorre quando [i] – há uma saída voluntária dos residentes da comunidade ou [ii] – falecimento do residente durante os primeiros cinco ou seis anos da residência. Gordon (2002) destaca que pode haver, nesse caso, uma parcela do pagamento da entrada reembolsável baseada em amortizações decrescentes programadas de 1 a 2 % por mês, chamada de “*declining refund*”.

Há um contrato de “*continuing-care*” realizado com o propósito de firmar as intenções de ambas as partes na prestação de serviços mediante um pagamento mensal. Quando o residente falece, mesmo que seja durante os primeiros anos ou meses após ser morador da comunidade, pode ser julgado que deva ser inteiramente executado, tal que os familiares do residente não recebam nenhum reembolso do pagamento da entrada ou de qualquer parcela dela. Em contraste, um pagamento verdadeiramente reembolsável é pago sempre que o residente deixa a dependência não obstante a razão.

Em 1987, segundo Ernst & Young (1987), aproximadamente 76 por cento das CCRCs tiveram, como formatação financeira, os modelos de reembolso decrescente ou não reembolsável. Em 1991, em outra pesquisa conduzida pela AAHA em conjunto com a Ernst & Young, realizada com as CCRCs, revelou que aproximadamente 30% dessas comunidades oferecem a opção não reembolsável como forma de pagamento do preço e aproximadamente 58% oferecem a opção de

reembolso decrescente. A pesquisa ainda mostrou que a opção de reembolso decrescente é a mais popular entre os residentes, sendo 57% dos residentes preferindo a opção de reembolso decrescente, 27% dos residentes optando por pagamento não reembolsável e 16% dos residentes preferindo pagamentos reembolsáveis.

Dubois (1994) ressalta que há uma preocupação acerca da possível injustiça de os pagamentos do preço não reembolsáveis terem crescido, no sentido de mudar as estruturas dos pagamentos de tal sorte que permitam alguma forma de reembolso em caso de morte prematura ou saída dos moradores das comunidades. A retenção do pagamento pelo preço para casos de residentes que morrem antes da expectativa é justificável economicamente para os cenários típicos do *continuing-care*, pois se trata de uma forma de seguro para a empresa que oferece os serviços, pois essa retenção visa custear os gastos com os residentes que excedem a média de expectativa prevista.

Contudo, o estudo de Dubois (1994) não relata os casos individuais onde são pagas quantias consideráveis por poucos dias ou meses na residência e serviços prestados. Acredita-se que os contratos devem prever e solucionar esse problema e evitar que a família – ou o próprio residente – acreditem que o não-pagamento é inaceitável.

A aparente injustiça causada pelo pagamento do preço não reembolsável desenvolveu e disseminou a idéia do pagamento reembolsável, por completo ou em partes, sempre que termine o contrato, mesmo em casos de cancelamento voluntário, de saída forçada ou morte. Entretanto, pode-se inferir que a principal razão para a pouca oferta de empreendimentos com pagamento do preço reembolsável são as conseqüências que essa formatação traz à rentabilidade do negócio.

Em várias bibliografias, como Gordon (2002), Steiner (1995) e Laposa (1999), há um destaque substancial quanto ao modo de tratar o pagamento do preço na entrada em relação ao imposto de renda. Destacam-se 3 mecanismos utilizados para o tratamento desse montante: [i] – tratamento como aluguel ou serviço pré-pago, [ii] – depósito fiduciário ou [iii] – truste.

Para as comunidades com fins lucrativos e mais antigas que seguem o formato tradicional de pagamento do preço não reembolsável, o fisco norte-americano comumente trata a pagamento do preço ou uma parte substancial dele, como um aluguel pré-pago ou taxa de serviço pré-pago que pode ser caracterizado como renda no ano de recolhimento. Tal se dá, a menos que o empreendedor ofereça uma remuneração a esse capital ou o dinheiro recebido do residente não seja utilizado para o custeio do empreendimento.

Os riscos do empreendedor considerando essa tributação são a queda na rentabilidade do negócio ou a queda na demanda. Assumindo que todos os pagamentos pelos preços fossem recebidos em um ou dois anos, o impacto financeiro dessa tributação poderia afetar o custeio da implantação impossibilitando, assim, o negócio, seja pelo volume de investimentos ser superior à capacidade do empreendedor, seja pela queda da rentabilidade.

Uma outra forma comumente utilizada pelos empreendedores norte-americanos para tratamento do pagamento do preço é como um depósito fiduciário. Quando as partes retêm um pagamento na intenção de ser utilizado no futuro em prol do pagador, existem restrições sobre os usos desses depósitos pelos empreendedores para que não necessitem ser caracterizados como renda quando recebidos. Não cabe aqui destacar as leis norte-americanas que regulam o imposto de renda, mas cabe ressaltar que quando o pagamento se dá sob a forma de depósito fiduciário, a parte referente a garantir os serviços médicos ou outros que possam superar os custos dos pagamentos mensais realizados, não podem ser utilizados para o custeio da construção.

Uma das possíveis soluções para o problema de recebimento do preço na entrada ser considerado como renda é estabelecer um mecanismo no qual os pagamentos não reembolsáveis sejam distribuídos por um longo período de tempo pelo residente ao operador do negócio. Já ficando claras anteriormente todas as vantagens de receber um pagamento na entrada como forma de quitar débitos de financiamento das obras de implantação e remuneração do empreendedor, o objetivo então, dos empreendedores norte-americanos, é realizar esse recebimento empregando mecanismo legal para reduzir a tributação.



Uma forma de preservar o recebimento do pagamento na entrada sem perder com os impostos cobrados com a venda e como renda no primeiro ano é estabelecer um truste. Assim, o residente desembolsará o pagamento do preço para uma financeira (e fiadora) no momento da admissão, a financeira repassará esse dinheiro para o empreendimento durante um longo período e, como alternativa, o empreendedor pode se financiar com todo ou parte desse dinheiro junto à financeira. Gordon (2002) ainda ressalta que a designação da financeira tem que ser confidencial e de comum acordo entre os empreendedores e residentes, sendo que os recursos estarão disponíveis, quando necessário, para o pagamento da comunidade ou para reembolso do residente. Em geral, recursos repassados para serviços de financeiras para serem utilizados por muitos anos não são considerados renda quando transferidos para a financeira.

Por outro lado, muitos empreendedores norte-americanos adotaram o pagamento do preço reembolsável como forma de pagamento. O preço é cobrado pelo empreendedor no momento da admissão do residente e é devolvido por completo, ou em algumas proporções específicas para o residente, nos casos de saída ou falecimento do residente.

Se, por um lado, o pagamento do preço reembolsável não conferir os benefícios para o empreendedor de um pagamento não reembolsável, esse dá ao residente a oportunidade de recuperar alguma parte de seu investimento no caso de uma retirada antecipada do empreendimento e preserva algum dinheiro do residente para benefício próprio. Aproximadamente 20% do total de CCRCs implantadas e 40% daquelas que iniciaram sua operação ou estão em construção, a partir de 1984, empregam, total ou parcialmente, o formato reembolsável em seu planejamento (ERNST & YOUNG, 1992).

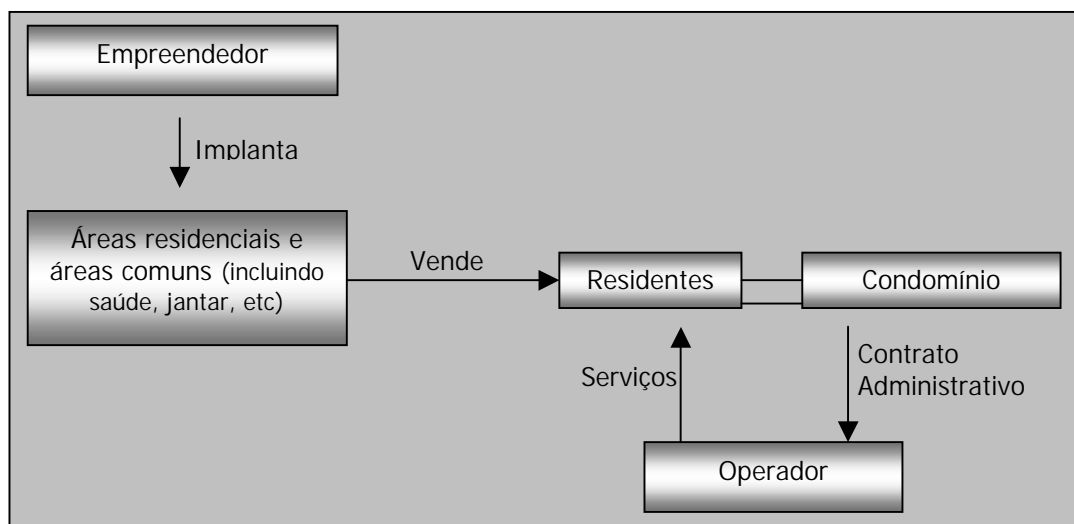
### **3.3.2. Formatos de custeio das operações**

Quando em operação, os empreendimentos, em geral, são administrados sob as formas de [i] – condomínio, [ii] – cooperativas e [iii] – associação, ambas possíveis no caso de os residentes serem proprietários das unidades. Há ainda a opção de aluguel, que também será discutida e apresentada adiante.

- *Condomínios*

Segundo Rohan (1987), a característica principal de um condomínio é que os proprietários pagam simplesmente o custeio de sua própria residência, pagamentos que dividem os custos das áreas comuns, inclusive as atividades recreacionais e sociais, com os outros moradores do condomínio. Os residentes desfrutam da praticidade e das vantagens tributáveis da propriedade privada e deixam os problemas de manutenção e reparos das dependências para a associação de proprietários.

Por outro lado, o estatuto do condomínio, juntamente com restrições contratuais ou convencionadas, ocasionam o pagamento de taxas e contribuições. A adesão ao estatuto de pagamentos e as demais regras dessa operação também limitam a capacidade individual do proprietário em alterar ou melhorar sua unidade ou vendê-la para um comprador da escolha do proprietário. Para as *Seniors' Housing*, as discussões sobre o gerenciamento do controle sobre as operações do empreendimento e a “revenda” das unidades individuais, são os maiores riscos dessa formatação (GORDON, 2002).



**Figura 14** – Estrutura típica da formatação do empreendimento como condomínio.

FONTE: GORDON (2002)

O que se pode notar na formatação do empreendimento em condomínio é o fácil entendimento e adaptação do morador, pois muitos estão acostumados a possuir

sua própria residência na maior parte de suas vidas. O entendimento do sistema também é um importante vetor na comercialização desse formato de empreendimento. A maior parte dos idosos está familiarizada com as concepções dos condomínios, sendo assim, o condomínio provavelmente não exige que o comprador tenha formação sobre *entrance fees*<sup>32</sup> ou formatos de associação (BRECHT, 2002).

Segundo Rohan (1987), ao dar ao residente a propriedade da unidade criam-se inúmeras vantagens tanto para o residente quanto para o empreendedor. Do ponto de vista financeiro do empreendedor, a venda de uma unidade permite que o empreendedor receba um montante substancial quando do término da implantação do empreendimento semelhante ao recebimento de uma *entrance fee*. Os residentes recebem os benefícios tributáveis da casa própria, incluindo a possibilidade de deduzir os impostos imobiliários e os juros hipotecários.

Entretanto, segundo destaca Gordon (2002), mesmo que o formato de condomínio talvez esteja mais familiarizado entre os compradores e sua venda seja mais fácil que outras formatações, *Seniors' Housing*, devido aos serviços incorporados ao empreendimento distintos dos empreendimentos tradicionais, elas criam, contudo, problemas especiais de controle que não estão presentes em empreendimentos tradicionais e que devem ser de considerável importância para o futuro morador.

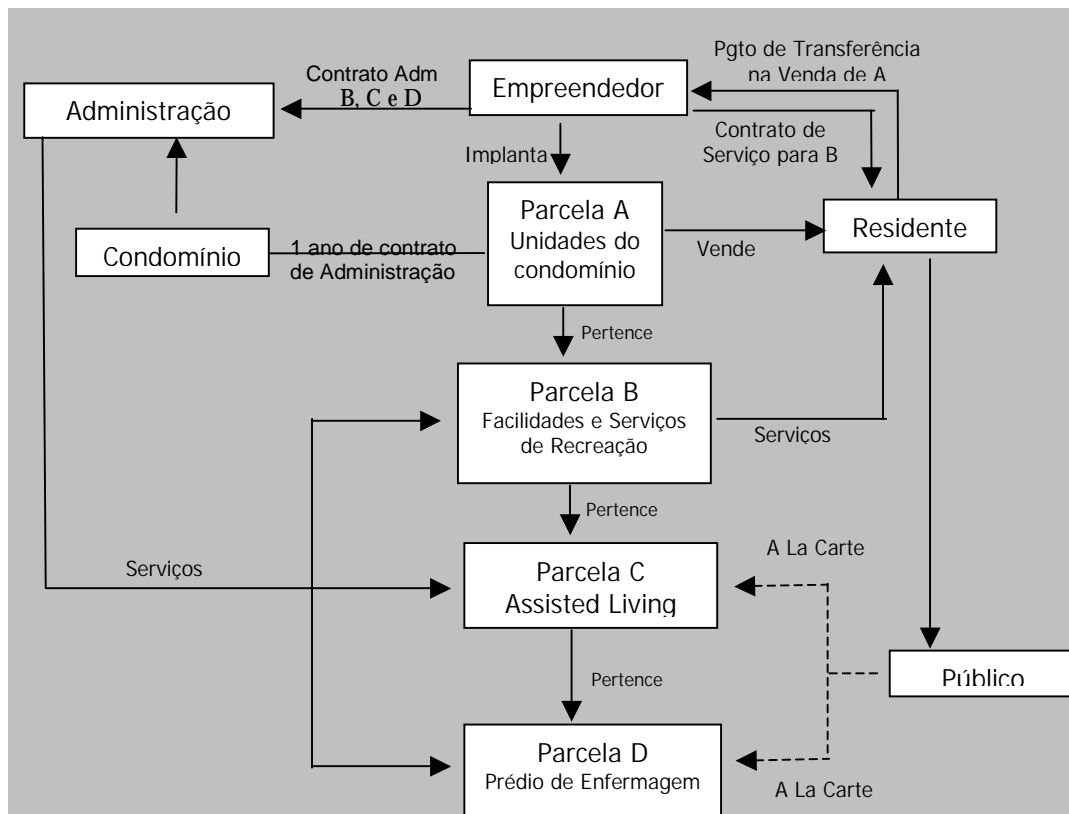
Podem-se ainda citar duas outras preocupações de um empreendedor quando da escolha do formato condomínio para o empreendimento. A primeira se refere à autonomia dos proprietários em relação ao empreendimento. Se os moradores podem revender suas unidades e ainda exercer controle sobre os serviços administrativos, poderão comprometer as concepções das dependências como originalmente fora desejado pelos empreendedores. Para os empreendedores interessados nas operações

---

<sup>32</sup> Adotamos a utilização do termo *Entrance Fees* para possibilitar uma rápida leitura ou entendimento, pois se refere ao pagamento do preço na entrada reembolsável ou não. No caso de empreendimentos em que a propriedade não pertence aos moradores, também podemos entender *Entrance Fee* como Cessão de Direito de Uso – CDU ou o termo informal “Luvas”. Para mais informações sobre CDU ver ROCHA LIMA Jr., J. *Planejamento de Shopping Centers*. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, BT/PCC/162. São Paulo: EPUSP, 1996.

da comunidade, esses poderiam se tornar impotentes em manter a coesão e direção claras.

O segundo risco que se consegue destacar é o fato da perda das receitas com as revendas das unidades. Enquanto a propriedade é do empreendedor e sabendo que os moradores devem permanecer em uma *Seniors' Housing* por um prazo médio de tempo, algo entre 5 e 15 anos, o fato de não poder cobrar novamente uma CDU ou *Entrance Fee* dos futuros novos moradores, reduz a qualidade econômica do negócio. Por isso, a relação entre aumento de demanda, causado pelo pré-conhecimento do formato e o hábito em residir em residência própria, e perda de rentabilidade, devem ser levados em conta na decisão do empreendedor quando do momento de opção pela formatação financeira de condomínio.



#### Notas:

##### 1 - Considerações do Residente:

- Residente compra uma unidade da Parte A.
- O condomínio da Parte A é responsável pela manutenção somente da Parte A; inicialmente, o gerente terá um ano de contrato de manutenção, sujeito à ratificação dos moradores, aditamento.
- Novas cláusulas contratuais são necessárias para a compra dos serviços da Parte B como condição de propriedade, o residente deve firmar um novo contrato de serviços, a violação desse acordo é punível com a cláusula de inadimplência e, se necessário, venda forçada da Parte A da unidade.
- Partes C e D são abertas ao público do condomínio como opcional, a la carte, mas residentes não precisam comprar seus serviços; se o residente mudar-se para a Parte C ou D, ele pode manter a unidade A, pagando por isso; residentes da Parte A recebem uma redução de pagamento no montante dos custos variáveis por ausências maiores que 30 dias.
- Uma vez revendida, o comprador deve ser qualificado de acordo com sua idade, renda e saúde pelos empreendedores. O empreendedor irá ativamente prospectar o mercado e manter uma lista de possíveis e qualificados compradores segundo o perfil.
- Uma porcentagem do preço bruto de revenda deve ser paga ao empreendedor como comissão pela transferência e serviços de seleção e admissão.

##### 2- Considerações dos Empreendedores/Gerentes:

- O empreendedor vende a Parte A para os residentes; mantendo propriedade sobre as Partes B, C e D.
- O gerenciamento está sobre contrato com o empreendedor para prover serviços administrativos para as Partes B, C e D. Os serviços da Parte B serão conforme os acordos entre empreendedor e residentes.
- O empreendedor irá executar os serviços de corretagem, admissão e recolhimento dos pagamentos de transferência.

**Figura 15** – Estrutura típica da cobrança dos serviços em um condomínio. FONTE: GORDON

(2002)

- *Cooperativas*

Uma outra formatação comumente utilizada e que tem a mesma característica dos Condomínios do residente possuir a propriedade da unidade habitacional são as Cooperativas. Conforme Kaslow (1980), Cooperativas e Condomínios são similares em vários aspectos, dentre eles os residentes têm o direito de ocupar uma unidade específica e utilizar as áreas comuns, um corpo administrativo gerencia os serviços gerais e as despesas são rateadas entre os residentes, os direitos dos residentes sobre a propriedade são transferíveis, entre outros direitos legais norte-americanos.

A diferença está na forma como é estabelecida a propriedade. Em um condomínio, conforme citado anteriormente, cada residente é proprietário de uma unidade específica e também de uma fração das áreas comuns. Nas cooperativas, a corporação é proprietária de todo o empreendimento, ou seja, as unidades habitacionais e as áreas comuns pertencem à cooperativa, cada residente é sócio de uma fração da cooperativa, seja como sócio ou membro, e atua como um inquilino da unidade específica que ocupa (KAZLOW, 1980). Adaptando para o código imobiliário brasileiro, a posse é do residente, mas a propriedade é da cooperativa.

Como os direitos sobre a propriedade dos residentes são sobre a corporação e não sobre o imóvel, cooperativas tendem a ter mais flexibilidade no controle que muitos condomínios (KASLOW, 1980). Entende-se também que, por esse mesmo motivo, tendem também a tomar decisões enxergando o empreendimento de maneira sistêmica e não de maneira isolada, somente na unidade específica de sua propriedade, viés esse a que o condomínio está sujeito.

O estudo de Kaslow (1980) ainda destaca uma vantagem na hora de adquirir financiamentos. Os sistemas de financiamento nos Estados Unidos são mais flexíveis em financiar empreendimentos em cooperativas, que possuem um dono, a própria cooperativa, do que os condomínios, que possuem vários donos.

Gordon (2002) cita que o que determina a escolha entre a formatação de um empreendimento ser cooperativa ou condomínio depende possivelmente mais do formato mais familiar ao público-alvo almejado e quais instalações estarão

disponíveis em um empreendimento. Essa afirmação enseja que as diferenças práticas entre as duas formatações são pequenas, que a escolha entre as duas é uma questão mais mercadológica que operacional.

- *Associação*

Uma outra formatação utilizada pelas *Seniors' Housing* nos últimos anos, além de Cooperativa e Condomínio é a Associação. O formato de Associação é similar aos oferecidos em um clube, em que o residente compra um título, ou seja, uma propriedade intangível, ao contrário do formato de Condomínio em que o residente adquire uma unidade específica de um empreendimento. A propriedade do empreendimento ou das unidades fica sendo do empreendedor do projeto (GOLDMAN, 1990).

Diferente também do formato de Cooperativa, o residente não tem o direito de propriedade sobre a corporação, ao invés disso, a associação confere ao residente associado o direito ou licença para utilizar as instalações e os serviços (GOLDMAN, 1990). Os associados podem obter lucros ou reduzir perdas com a venda da associação, bem como o empreendedor pode receber uma comissão sobre uma valorização do empreendimento em caso de revenda. Esses dois atributos fazem com que tanto os residentes quanto o empreendedor vejam vantagens econômicas na valorização da associação, fazendo sentido assim investimentos no sentido de melhorar a qualidade do empreendimento.

Uma das vantagens do formato de associação, segundo Gorsuch (1997), é, assim como o sistema de pagamento do preço reembolsável, dar ao residente a oportunidade de recuperar ao todo ou em parte o investimento quando da aquisição do título. Entretanto não há o direito sobre a propriedade real como em um condomínio, mas possui a vantagem de se obter lucro na revenda.

Apesar de um modelo bem utilizado nos Estados Unidos, sua grande vantagem se faz em possuir um mercado secundário para revenda de um empreendimento. Como no Brasil, se as iniciativas de implantação de empreendimentos específicos para terceira idade já são tímidas, e uma *Seniors'*

*Housing* já seria um empreendimento pioneiro, não se desenvolvem mais comentários sobre o formato de associação, pois o mercado secundário brasileiro seria muito restrito, além de ser um formato desconhecido para o público-alvo almejado, porém pode interessar para um momento futuro ou ensejar modelos derivados dele que apresentem outras vantagens.

- *Aluguel*

Um dos formatos mais utilizados nos Estados Unidos e de grande valia para o estudo, devido à aderência e ao conhecimento das pessoas da terceira idade no Brasil, é o formato de Aluguel. Conforme cita Gordon (2002), os empreendimentos formatados para as unidades serem alugadas têm a vantagem de serem fáceis de entender e operar em comparação com os formatos de *entrance fees* e necessitam de um comprometimento menor de capital comparado com os formatos de propriedade, como condomínios, cooperativas e associações.

Outras vantagens são o fato de o morador poder deixar o empreendimento sem punição<sup>33</sup>, menos problemas de decisão devido à flexibilidade de possuir um proprietário e quando da transferência de unidades. Pelo lado do residente também há a vantagem de investir seu capital em outras opções ao invés de empregar uma quantidade substancial de ativos em um empreendimento específico para terceira idade (BRECHT, 2002).

Dentre as desvantagens de um aluguel, como destaca Smith (1987), estão a ausência de um compromisso em longo prazo de ambas as partes que poderia resultar em, primeiro, a inviabilidade de moradia e cuidados com a saúde ou outros serviços quando mais necessários pelos residentes mais idosos e, segundo, grandes flutuações nas taxas de ocupação, esse último risco do empreendedor.

Pela própria estrutura de um contrato de aluguel, a ausência de um compromisso na prestação de serviço a longo prazo, talvez o principal risco dos residentes, pode ser mitigado pela oferta de um seguro de longo prazo que garantiria,

---

<sup>33</sup> Geralmente, há alguma punição contra quebras de contrato, seja por opção do residente ou seu falecimento, nos casos onde o tempo de permanência é menor que o estabelecido em contrato, em geral, variando entre 12 e 36 meses.



como benefício, os serviços e os cuidados médicos necessários. Os prêmios desse seguro podem ser pagos como um encargo suplementar mensal (SMITH, 1987).

Smith (1987) mostra também outra opção de seguro. Esse seguro pode ser realizado mediante uma CDU, que seria paga quando da entrada do residente no empreendimento e utilizada somente se demandado, ou seja, no caso de o residente necessitar de serviços além dos contratados e também superior ao máximo comprometimento de renda do residente. No caso da saída do residente do empreendimento essa CDU seria reembolsada.

Um problema que se nota nessa formatação, já refletindo sobre sua utilização no Brasil, é a questão do equacionamento financeiro quando da implantação de um empreendimento. Mesmo que os esforços de propaganda e locação das unidades sejam realizadas ainda em obras, garantindo assim uma taxa de ocupação atraente, seria necessário um grande volume de fundos e seria necessário um estudo detalhado sobre se os financiamentos existentes no Brasil para empreendimentos imobiliários se enquadrariam nesta tipologia de empreendimento, tipicamente empreendimentos de base imobiliária. Em se tratando de empreendimentos de base imobiliária, além de um aporte de capital elevado por parte do empreendedor, seriam necessários mecanismos sofisticados de *funding* como, por exemplo, securitização através de títulos lastreados no empreendimento<sup>34</sup>.

- *Comparativo entre os formatos apresentados*

O quadro seguinte, traduzido de Gordon (2002, p.90), faz uma comparação entre os diversos modelos de formatação financeira utilizados nos Estados Unidos e seus reflexos e percepções correspondentes tanto aos empreendedores quanto aos moradores ou residentes.

---

<sup>34</sup> Para mais informações consulte ROCHA LIMA Jr., J. *Securitização de Portfolios de Base Imobiliária*. BT 28. São Paulo: Epusp, 1993.

		I Pagamento na entrada sem restituição	II Pagamento na entrada com restituição	III Sociedade / Associação	IV Condomíni o / Cooperativa	V Aluguel com seguro de longo prazo
<b>A. Interesses dos Residentes</b>						
1.	Segurança quanto a residência	Alta	Alta	Alta	Muito Alto	Baixo
2.	Segurança quanto aos serviços	Alta	Alta	Alta	Depende da estrutura	Baixa, a menos que possua seguro
3.	Retorno dos pagamentos	Não	Sim	Possível ganho, risco de perdas	Possível ganho, risco de perdas	Não
4.	Flexibilidade do investimento	Leve	Não	Não	Não	Sim
5.	Custo inicial	Moderado	Alto	Alto	Muito Alto	Muito baixo
6.	Ganho de capital seguro	Não	Não	Não	Sim	Não
7.	Atribuição de juros	Não	Sim	Não	Não	Não
8.	Dedução médica inicial	Sim	Possível	Não	Não	Não
<b>B. Interesses do empreendedor</b>						
1.	Imposto de renda inicial	Substancial	Não é possível restituir	Não, operador sem fins lucrativos	Apenas o excedente do custo básico	Desprezível
2.	Financiamento de longo prazo	Pelos residentes	Pelos residentes	Pelos residentes	Pelos residentes	Por terceiros
3.	Necessidade de educação do consumidor	Muito alta	Alta	Alta	Baixa	Muito baixa
4.	Controle Gerencial	Alto	Alto	Alto	Depende da estrutura	Muito alto
5.	Regulação de cuidados-contínuos	Provável	Provável	Provável	Provável	Incerto

**Tabela 14** – Quadro comparativo entre os diversos modelos de formatação financeira utilizados com mais frequência no mercado norte-americano. FONTE: GORDON, 2002.

Para facilitar o entendimento do quadro exposto, segue abaixo algumas notas sobre a tabela:

**A. Interesses dos Residentes**

1. Segurança quanto à residência → sentimento subjetivo do residente, avaliando se a moradia será adequada para suas necessidades no futuro.
2. Segurança quanto aos serviços → sentimento subjetivo do residente, quanto aos serviços, incluindo cuidados médicos, se serão estáveis, válidos e confortáveis.
3. Retorno dos pagamentos → pagamento na entrada será reembolsável ou possível retorno do investimento na saída voluntária do empreendimento ou após sua morte.

4. Flexibilidade do investimento → substancial oportunidade de investimento na compra da moradia ao invés de arriscar-se em outros empreendimentos.
5. Custo inicial → tamanho relativo do pagamento inicial para mudar-se.
6. Ganho de capital seguro → Ganho na revenda adequado
7. Interesses atribuídos → pagamentos para o gestor possivelmente serem tratados como um empréstimo no qual os juros sobre a renda, se não pagos, serão atribuídos.
8. Dedução médica inicial → pagamento pode ser parcialmente dedutível do total como um pré-pagamento de serviços de seguro-saúde.

#### B. Interesses do empreendedor

1. Imposto de renda inicial → a menos que seja isento, será sujeito a imposto de renda no pagamento inicial ou preço de compra.
2. Financiamento de longo prazo → fonte de recursos para financiar a construção
3. Necessidade de educação do consumidor → falta de familiaridade com o produto ou dificuldade de aceitar ou entender o conceito.
4. Controle Gerencial → habilidade do empreendedor ou gestor em manter o controle das operações.
5. Regulação de cuidados-contínuos → assumindo que o seguro-saúde está disponível, este seguro possui duração suficiente para dar início a regulação de cuidados-contínuos<sup>35</sup>?

Sobre o pagamento do preço, pode ser percebido que se um morador possui a propriedade, ele possui segurança quanto à sua moradia enquanto se ele somente possui a posse, pode sair a qualquer momento. Porém, ao mesmo tempo que dá essa segurança ao morador, lhe tira a flexibilidade de investimentos em outras alternativas que não em moradias. A opção de pagamento sem restituição ainda pode ser considerada como um investimento, pois pode ser vendida depois de alguns anos, mesmo com um custo inicial moderado, custo esse que os sistemas de locação não possuem.

Os sistemas de pagamento do preço com reembolso, é o que apresenta as maiores vantagens na percepção dos moradores por possuir retorno sobre os investimentos iniciais e possível dedução médica no imposto de renda, mesmo esse valor exercendo mais pressão sobre a poupança, pois é mais alto que nos sistemas não reembolsáveis. Essa percepção por parte dos residentes gera nos empreendedores

---

<sup>35</sup> Regulação de cuidados-contínuos é uma tradução de *continuing-care regulation*, lei norte-americana que regula os serviços de seguro-saúde para portadores de incapacidade física de idade avançada, não aplicável no Brasil.

um problema de educação do consumidor muito alto quando da venda de unidades, como é sabido que a velocidade de comercialização influi diretamente na taxa de retorno de um empreendimento, é um risco que não pode ser considerado como baixo.

Dos formatos de custeio de um empreendimento quando em operação, o que demonstra mais vantagens tanto para moradores quanto para empreendedores são os formatos de condomínio e cooperativa. Do ponto de vista dos residentes, destacam-se a segurança muito alta quanto à residência e quanto aos serviços, pois o próprio residente participa das decisões além de, na maioria das formatações, possuir a propriedade sobre a unidade.

Do ponto de vista do empreendedor a principal vantagem desse modelo é o fato de não haver necessidade de educar os futuros residentes, ou seja, eles já conhecem o sistema, sabem como funciona e tem segurança quanto a essa opção. Outra vantagem dessa formatação é controle gerencial poder ser flexível, ou seja, possui várias opções de formatação.

No Brasil, a opção por condomínios com um pagamento de preço reembolsável é também uma alternativa muito interessante. A análise dos modelos será iniciada pelos formatos de operação de uma *Seniors' Housing*.

Os idosos brasileiros já conhecem e, muitos, já vivem em empreendimentos regidos sob o sistema de condomínio, em que os gastos totais são rateados entre os residentes variando conforme algum critério, em geral, a área total da unidade. Como em *Seniors' Housing* há também as prestações de serviço, apenas o critério de rateio deveria ser entendido pelos moradores, mas sem grandes dificuldades caso se escolha, por exemplo, a opção por determinado plano de serviços dentre uma gama oferecida ligada mais a necessidade e dependência do residente que seus gostos, pois um pacote básico de serviços pode ser oferecido e rateado entre todos os residentes, como pensão completa ou faxina.

Para os empreendedores brasileiros cabe uma ressalva quanto a condomínios. Em geral, os residentes estão acostumados a receber o demonstrativo de contas do

condomínio, mostrando quais foram os gastos e seus respectivos montantes, inclusive a remuneração do operador. Mostrar a remuneração recebida aos residentes pode gerar uma menor flexibilidade na formação de preços e no aumento de margens em serviços diferenciados, podendo minar a perspectiva de introdução de novos serviços que não sejam atraentes ao operador com determinada margem de remuneração.

A discussão sobre o pagamento do preço é mais complexa para empreendedores brasileiros que a discussão sobre o custeio da operação. Isso se faz pelo fato de os possíveis moradores de empreendimentos específicos para terceira idade desconhecem empreendimentos voltados também a pessoas independentes, pois asilos ou casas de repouso não cobram um preço na entrada, mas sim mensalidades, pois são voltados quase que exclusivamente a pessoas com alta dependência física e/ou psicológica.

Porém, a cobrança de um valor na entrada em um empreendimento, possui dois vetores de atratividade para empreendedores muito importantes que são [i] - a remuneração do capital investido de maneira mais rápida e [ii] - a redução dos preços das mensalidades a serem cobradas, pois uma parte desse valor cobrado pode ser utilizado como seguro caso os residentes virem a necessitar de serviços que ultrapassem suas capacidades de comprometimento de renda, podendo com isso reduzir seu comprometimento de renda em moradia nos primeiros anos de residência.

Essa cobrança, caso não ocorra concomitantemente com a transferência de propriedade de unidades para possíveis moradores, necessitará de esforços para educar o público-alvo. Porém, a não cobrança de um preço na entrada, exercerá mais pressão sobre o comprometimento de renda, pois as mensalidades terão que remunerar a operação e o capital investido na implantação, podendo tornar essa operação inviável.

A opção de vender unidades para futuros moradores com um pagamento na entrada que remunere o capital investido na construção, aliado a uma mensalidade que remunere a operação, é que os idosos estão mais habituados. Esse formato apresenta o risco de, quando o morador deixar a residência, seja por opção ou por

falecimento, de comprometer o pagamento das mensalidades, pois a princípio, como não tem um morador usufruindo, não há necessidade de pagamento, reduzindo assim as receitas de operação do negócio.

A decisão sobre a formatação financeira, então, é um conjunto de anseios e necessidades por parte de empreendedores e público-alvo, necessitando uma análise acurada das possibilidades e riscos antes da tomada de decisão, potencializando assim a atratividade de uma *Seniors' Housing* tanto para quem irá empreender quanto para quem irá residir.

Há algumas rotinas utilizadas por empreendedores norte-americanos quando da tomada de decisão em empreender que estão mostradas no capítulo seguinte, tanto análises da demanda quanto da oferta competitiva.

### **3.4. Rotinas utilizadas por empreendedores norte-americanos para o desenvolvimento de moradias focadas no público da terceira idade**

O que é consenso para diversos autores norte-americanos é que para formatar um produto residencial para terceira idade são necessárias profundas pesquisas de mercado antes de definir-se quais devem ser as características que o produto a ser implantado deve conter.

Stevens (1988) afirma que realizar uma pesquisa de mercado é essencial para o sucesso do empreendimento, porém afirma que muitos empreendedores norte-americanos não se utilizam de técnicas corretas dessas pesquisas para a implantação de *senior's housing*.

Mesmo não citando quais são essas técnicas corretas de pesquisa de mercado, o que se deduz pelo raciocínio do autor é que há a necessidade de pesquisas primárias que revelem renda, idade e incapacidade física. Essa necessidade se faz mais necessária quando o autor revela que o público da terceira idade está muito distante de ser um público homogêneo.

Outros autores como Horwitz (2001) e Schless (1996) sugerem técnicas de pesquisa de mercado comumente utilizadas que se dividem em dois grupos, qualitativas - grupos de foco e *delphi* - e também pesquisas quantitativas. Como o foco do presente trabalho não é discutir a metodologia de tais pesquisas, admite-se apenas que é possível identificar anseios deste segmento de mercado pelos dois métodos<sup>36</sup>.

Estudos de viabilidade baseados em análises de mercado têm sido um componente chave para o financiamento de empreendimentos tanto os tradicionais quanto os focados no segmento da terceira idade. Em particular, esses estudos são parte intrínseca da documentação necessária para o financiamento por ações com isenção parcial ou total de imposto de renda (BRECHT, 2002).

Tradicionalmente esses estudos têm sido realizados por empresas de consultoria como a KPMG, BDO Seidman e PriceWaterhouseCoopers, pois com o respaldo de seus estudos, os bancos de investimento no setor de *real estate* financiam os projetos.

Esses estudos são divididos em duas principais partes, mercadológica e financeira. Os estudos mercadológicos avaliam a demografia, ou seja, oferta e demanda, e os estudos financeiros validam o investimento<sup>37</sup>.

Foram identificadas seis componentes-chave das análises mercadológicas nas mais diversas fontes bibliográficas consultadas: [i] – análise do local da implantação, [ii] – definição da área de mercado, [iii] – características e tendências sócio-econômicas, [iv] – quantificação das informações demográficas sobre os idosos, [v] – atitudes, percepções e familiaridade com moradias para terceira idade e [vi] – análise da oferta competitiva (BRECHT, 2002; GORDON, 2002; STEVENS, 1988; BAILEY, 2001)

No primeiro capítulo do estudo, ressaltam-se diversos componentes de análise perfil demográfico e sócio-econômico, por esse motivo, dos seis componentes

---

36 Para ver mais sobre a metodologia a aplicações de pesquisas de mercado recomendo MALHOTRA; N. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo: Makron Books, 1997.

37 Não tratado aqui por não ser alvo deste estudo.

citados nas bibliografias norte-americanas sobre como proceder à análise mercadológica, concentra-se nas duas primeiras, análise do local da implantação e definição da área de mercado.

Segundo estudos da AAHSA, a avaliação do local de implantação pode ser vista por diversas perspectivas, incluindo a agradabilidade do local, particularmente relacionada com o perfil para quem está sendo implantado, acesso a transporte e proximidade com prestadores de serviços – amenidades.

Wetzler (2000) e também Kim (2003), consideram a proximidade a serviços e lugares de interesse, facilidade de acesso e visibilidade da vizinhança<sup>38</sup> como fatores-chave na avaliação do local de implantação de *Seniors' Housing* em pesquisas realizadas junto aos moradores de empreendimentos específicos para terceira idade norte-americanos.

Nos mesmos estudos, afirmam que em mais de uma ocasião nas décadas de 60 e 70, empreendedores desenvolveram seus projetos em áreas residenciais, comerciais ou industriais e quando perceberam a inviabilidade do projeto original o transformaram em *senior housing* imaginando que atrairiam consumidores de outras regiões. Os autores afirmam que foi um equívoco de julgamento sobre a importância do local de implantação para o sucesso de um empreendimento para pessoas da terceira idade.

Entretanto, atualmente a avaliação da compatibilidade do entorno do local de implantação é um fator crítico. Essa avaliação deve considerar os tipos de uso do solo caracterizando assim a vizinhança onde essa nova facilidade (*senior housing*) será implantada.

A área de entorno também suporta a imagem e o mercado ao qual está sendo desenvolvido o empreendimento. Se o mercado-alvo é de alto-padrão, deve ser desenvolvido em um local que reflita os valores e estilo de vida com os quais os futuros residentes estão acostumados, ou seja, também de alto-padrão.

---

<sup>38</sup> Entendido como sendo nível sócio-econômico ou estilo de vida.



O local de implantação também deve possuir fácil acesso a um sistema de transporte que englobe transporte público e particular. O acesso de familiares e também do pessoal que trabalhará no empreendimento deve ser levado em consideração quando da escolha do local. Esse é um fator que tem peso quando a escolha do local permeia zonas rurais, onde o acesso é mais difícil, obrigando a locomoção dos residentes e dos trabalhadores por carro (BRECHT, 2002).

A proximidade a serviços como shoppings, lavanderias, mercearias e farmácias, principalmente para os residentes de empreendimentos com a tipologia *independent living*, mantém esses residentes na mesma rotina diária que estavam acostumados antes da mudança. Este fator evita o isolamento do idoso que objetiva manter atividades sociais, culturais e recreacionais.

Dobkin (1993), em pesquisa realizada entre os moradores de empreendimentos da terceira idade ainda destaca os serviços externos ao empreendimento mais importantes considerados pelos respondentes. A Tabela 15 mostra os resultados dessa pesquisa.

Amenidade	% dos respondentes que acreditam ser necessário a proximidade dessa amenidade
<b>Mercearias / Supermercados</b>	62
<b>Farmácia / Drogarias</b>	56
<b>Hospital</b>	55
<b>Transporte Público</b>	42
<b>Recursos Culturais</b>	39
<b>Centros para cidadãos idosos</b>	27
<b>Facilidades de recreação</b>	25

**Tabela 15** – Anseios das pessoas da terceira idade residentes em empreendimentos específicos.

FONTE: Dobkin (1993)

Após a delimitação do local de implantação – cidade, bairro etc – a próxima etapa sugerida pelos autores norte-americanos como rotina de implantação de empreendimento *senior housing* é a delimitação da área de mercado. Segundo a PWC (1999, p.5), a definição de área de mercado é “a área delimitada geograficamente em que são encontrados os possíveis residentes que se mudarão para uma *Seniors’ Housing*”.

Há um consenso entre os empreendedores norte-americanos sobre como deve ser determinada a área de mercado. Esse consenso partiu de uma pesquisa realizada por Laventhol (1986) que mostrou que 80% dos moradores de *senior's housing* moravam a até 25 milhas (aproximadamente 40 km) do local onde habitavam, até encerrar suas atividades na força de trabalho, ou seja, até se aposentarem.

Gordon (2002) sugere também que além da determinação dessa área de mercado, a qual denomina como região realista de mercado, denominação esta também utilizada em Stevens (1988), seja arbitrada uma região que diste até 30 minutos do local onde moram os filhos dos futuros moradores do empreendimento.

Um estudo semelhante foi realizado pela ALFA e pela AAHSA como ilustrado na Tabela 16. O que se pode notar é que para empreendimento *Independent Living* algo em torno de um terço dos residentes são de outra cidade que não a do empreendimento.

DISTÂNCIA	AAHSA		ALFA	
	IL	AL	IL	AL
<5 milhas (8 km)	25%	55%	21.8%	28.5%
5-10 milhas (8-16 km)	21%	15%	17.9%	24.4%
10-15milhas (16-24 km)	11%	8%	15.9%	16.9%
15-25milhas (24-40 km)	10%	8%	20.1%	14.2%
>25 milhas (>40 km)	35%	14%	24.3%	16.0%

**Tabela 16** – Distância da última residência em porcentagem dos atuais residentes.  
FONTE: AAHSA e ALFA.

Stevens (1988) destaca um mito imaginado por muitos empreendedores. Quando do planejamento do produto, muitos empreendedores podem ter a idéia de que quando as pessoas se aposentam tendem a migrar para regiões de veraneio, como o campo ou a praia. Esta pode até ser uma hipótese válida, porém não é um atributo significativo quando do planejamento do produto, pois a maioria da população não quer se distanciar da rotina que tinha quando ainda trabalhava.

Pode-se também estender essa linha de raciocínio para um público da terceira idade que já não exerce nenhuma atividade profissional e que queira habitar uma unidade de um empreendimento específico para ele. O idoso, morando sozinho ou

com filhos, tem afazeres e hábitos inerentes a uma determinada região, e é natural pensar que queira mantê-los mesmo mudando de residência.

Nessa mesma pesquisa realizada por Laventhol, as pessoas moradoras de empreendimentos da terceira idade consideraram como ponto decisivo para a compra da unidade no empreendimento a distância, quando esta não ultrapassava 5 milhas (8 km) do local onde trabalhavam e/ou moravam, quando exerciam atividades profissionais.

Pode-se concluir então que o local a ser escolhido tem uma maior possibilidade de se manter com um nível de ocupação elevado se for posicionado próximo do público-alvo almejado, no local onde esse público habita no momento da implantação. Esse fator ainda é mais relevante quanto maior for a dependência do futuro residente. Quanto maior a dependência, mais próximo da residência no instante da mudança o residente deve optar.

É preciso também destacar que o mercado norte-americano, por assumir-se que possui mais opções de moradias específicas para terceira idade que no Brasil, pode-se também concluir que, no momento de escolha de uma *Seniors' Housing* em caso de opções semelhantes, o residente escolherá a mais próxima.

Mesmo muitos autores afirmando que é um mito aquele pensamento das pessoas quererem migrar para o campo ou para cidades mais calmas quando se aposentam, o fato de mais de um terço dos atuais moradores de *Independent Livings* viverem a mais de 40km do local onde moram hoje antes de se aposentarem, não é um número desprezível.

No próximo capítulo, serão testadas junto à população da terceira idade residente na cidade de São Paulo, as formatações dos empreendimentos oferecidos nos Estados Unidos, procurando identificar suas preferências.

#### 4. PESQUISA DE CAMPO

O objetivo geral da pesquisa quantitativa realizada na cidade de São Paulo foi identificar quais são os serviços e formatações do produto residencial com maior preferência da população paulistana da terceira idade. As dimensões estudadas na pesquisa foram [i] - perfil demográfico e sócio-econômico, [ii] - status de moradia, [iii] - formatação física e [iv] - financeira do produto.

Testam-se quais são as preferências da população paulistana em relação às tipologias, modelos e formatações dos produtos conforme são oferecidos no mercado norte-americano ensejando assim diretrizes para empreendedores que queiram implantar produtos específicos atendendo os anseios, necessidades e capacidades das pessoas da terceira idade.

##### *- Coleta de Dados*

O modo de observação foi o levantamento de dados, através do qual o pesquisador apresentava o questionário estruturado, que continha 35 perguntas, e lia em voz alta para os respondentes tanto a questão quanto as respostas, as quais eram assinaladas pelo pesquisador. Foram realizadas entrevistas pessoais (46) e por telefone (45).

O questionário aplicado nesta pesquisa, que se encontra no Anexo 1 do presente trabalho, é do tipo estruturado, com questões fechadas, no qual é solicitado ao respondente que assinale sua resposta dentre as alternativas propostas. As respostas possuíam três padrões de escolha: preferências pré-escolhidas, discordância ou concordância e grau de importância.

As respostas pré-escolhidas foram embasadas nas pesquisas realizadas junto ao mercado norte-americano e mostradas na revisão bibliográfica deste trabalho. Nas questões de múltipla escolha em que o respondente tinha que demonstrar sua discordância ou concordância com determinada afirmação, foi utilizada a escala Likert com 5 pontos, variando do “discordo totalmente” ao “concordo totalmente”.

Para as respostas que avaliaram o grau de importância de determinado item, foi escalonado em 4 pontos, sendo “1” o menos importante e “4” o mais importante.

Um grande número de categorias em algumas questões pode gerar alguns casos com poucos indivíduos prejudicando a aplicação de algumas técnicas estatísticas, porém, por não realizarmos pesquisa piloto e no caso da ocorrência desse problema, optou-se por realizar, nesses casos, uma análise qualitativa das respostas colhidas.

*- Plano amostral*

As amostras podem ser classificadas como probabilísticas ou não-probabilísticas. A diferença entre ambas está na probabilidade de um indivíduo que faz parte do público de interesse ser selecionado. Nas amostras probabilísticas, todos os indivíduos que fazem parte do público de interesse, possuem chances iguais de serem escolhidos. Nas amostras não-probabilísticas o mesmo não ocorre, podendo, por diversas razões, não ser possível o acesso do pesquisador aos indivíduos.

Por questões financeiras e de prazo, a amostra foi selecionada por julgamento do pesquisador, que considerava que determinado indivíduo fazia parte do público de interesse. Pode-se considerar com público de interesse qualquer indivíduo que resida na cidade de São Paulo, possua mais de 60 anos e renda média familiar mensal acima de 10 SM.

Nesses caso, de seleção por julgamento, segundo Malhotra (1997), os elementos do universo são escolhidos porque servem ao propósito da pesquisa, como, por exemplo, estão em lugares de fácil acesso aos pesquisadores. Devido a esse julgamento, as extrapolações estatísticas serão válidas em relação ao próprio grupo amostral, recomendando-se assim que sejam evitadas conclusões e comparações diretas sobre o universo, mas sim preferências do próprio grupo amostral.

A amostra foi escalonada por cotas semelhantes às encontradas no universo paulistano para garantir que os principais parâmetros em estudo (renda, idade, sexo e

local de moradia) estivessem bem representados. Segundo Malhotra (1997), este procedimento é o mais indicado, pois o tamanho amostral disponível é reduzido.

*- Tamanho da amostra*

A amostragem, então, foi realizada por cotas representativas da população paulistana e seleção aleatória de 91 pessoas com mais de 60 anos de idade, com 90 respondentes com dados válidos. O tamanho da amostra foi arbitrariamente definido para que, com uma confiabilidade de 94,3%, o erro da amostra seja de 10% para mais ou menos. Essa relação é dada pela fórmula seguinte.

$$n = \frac{\pi(1 - \pi) Z^2}{e^2}, \text{ onde:}$$

n = tamanho da amostra

$\pi$  = desvio-padrão da proporção do Universo

Z = variável padronizada

e = erro da amostra

Segundo Malhotra (1997), o intervalo de confiança da amostragem deve ser escolhido com o objetivo de servir às conclusões do estudo, não sendo recomendável que seja menor que 90%. Para o presente estudo, tendo em vista que o intervalo de confiança influencia diretamente no tamanho da amostra e esse tamanho exerce pressão sobre os limites financeiros e de prazo disponíveis, foi escolhida uma confiabilidade 94,3% para a amostra.

Então, para a determinação do tamanho da amostra, foram arbitrados o intervalo de confiança que indica qual é a variável padronizada e qual é o erro da amostra em pontos percentuais. Como o desvio-padrão do universo não é conhecido, foi arbitrada a pior hipótese, 0,5, ou seja, metade da população possui um anseio e a outra metade algum outro, maneira essa usual de arbitragem do tamanho da amostra e sugerido por Malhotra (1997). A tabela 17 ilustra o tamanho amostral escalonado pelo intervalo de confiança e erro da amostra.

		Variável Padronizada (Z)														
		1,25	1,30	1,35	1,40	1,45	1,50	1,55	1,60	1,65	1,70	1,75	1,80	1,85	1,90	1,95
erro-padrão (e)	5%	157	169	183	196	211	225	241	256	273	289	307	324	343	361	381
	6%	109	118	127	137	147	157	167	178	190	201	213	225	238	251	265
	7%	80	87	93	100	108	115	123	131	139	148	157	166	175	185	195
	8%	62	67	72	77	83	88	94	100	107	113	120	127	134	142	149
	9%	49	53	57	61	65	70	75	80	85	90	95	100	106	112	118
10%	40	43	46	49	53	57	61	64	69	73	77	81	86	91	96	
		78,9%	80,6%	82,3%	83,8%	85,3%	86,6%	87,9%	89,0%	90,1%	91,1%	92,0%	92,8%	93,6%	94,3%	94,9%
		Intervalo de Confiança														

**Tabela 17** – Relação entre o tamanho da amostra, sua confiabilidade e seu erro.

Essa tabela 17 ilustra qual é o tamanho da amostra por intervalo de confiança e erro da amostra. Caso se desejem erros menores ou maior confiabilidade, aumenta conseqüentemente, o tamanho da amostra.

Cabe ressaltar que para esta amostra ser representativa da cidade de São Paulo, mesmo com tamanho reduzido, serão entrevistados idosos de diferentes regiões da cidade, pois caso contrário podem-se estar incutindo erros de viés de pesquisa. Esses erros, juntamente com os erros dos testes estatísticos, podem distorcer os resultados auferidos.

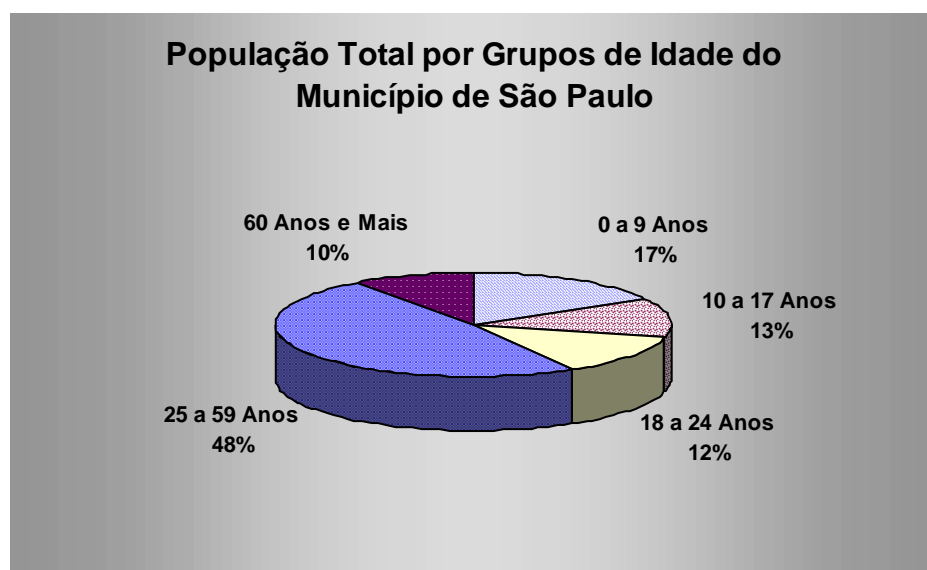
Os resultados inferidos a partir dessa pesquisa são válidos para pessoas com mais de 60 anos de idade residentes na cidade de São Paulo e com renda superior a 10 salários mínimos em dezembro de 2004, data de aplicação do questionário. Idosos de outras regiões podem não apresentar comportamento similar, portanto recomendamos cautela quanto a inferências desses resultados para outras cidades. Nesse caso, a realização de uma nova pesquisa primária com a amostra sendo representativa do novo universo pode ser necessária.

Nos itens seguintes, procede-se a apresentação do universo da amostra, a descrição da amostra, as hipóteses e seus respectivos testes estatísticos e os resultados da pesquisa. O questionário aplicado se encontra no Anexo 1 deste trabalho.

#### 4.1. Descrição do Universo

A cidade de São Paulo é a capital do estado de mesmo nome, que fica situado no sudeste brasileiro, sendo uma das mais importantes cidades do país nos aspectos econômico e também a maior, com uma população residente maior que 10,6 milhões de pessoas, segundo o Seade<sup>39</sup> (2004).

A população com mais de 60 anos de idade representa, segundo o Seade (2004), mais de 10% da população total, possuindo 1.063.128 pessoas nesse segmento. O segmento com o maior número de pessoas se encontra na fase adulta, entre 25 e 59 anos de idade, representando 48% da população com 5.169.568 pessoas nesse segmento. A Figura 16 ilustra a distribuição da população por faixa etária.



**Figura 16** – Participação de cada faixa etária na população total. FONTE: SEADE (2004)

Contudo, essa população é notadamente heterogênea dependendo da região da cidade em que as pessoas da terceira idade vivem. Regiões mais periféricas da cidade possuem uma participação da população da terceira idade na população total na faixa de 4 a 6%, casos dos bairros de Cidade Ademar, M'Boi Mirim, Campo Limpo – Região Sul, São Miguel, Cidade Tiradentes, Itaim Paulista e Itaquera – Região Leste, Perus – Região Oeste (SEADE, 2004).

<sup>39</sup> FUNDAÇÃO SEADE – Sistema Estadual de Análise de Dados. Disponível em: <http://www.seade.gov.br/produtos/anuario/index.htm>. Acessado em: 10/09/2004.



As regiões mais centrais e também mais ricas possuem em geral mais de 15% de idosos na população total, chegando a 21%, caso do Bairro de Pinheiros. Portanto, pelos dados demográficos, podemos supor que se configura um cenário favorável à implantação de empreendimentos específicos para terceira idade, pois os bairros que possuem público com renda compatível para a aquisição de unidades em *Seniors' Housing* também são os bairros onde há grandes concentrações de população idosa (SEADE, 2004).

A cidade de São Paulo apresenta estimativas pequenas de crescimento, conforme ilustra a Tabela 18. Entre os anos 2000 e 2010, a estimativa de crescimento é menor que 10%, segundo estudo do IBGE (2000). Esse é um dos indicadores que pode ser utilizado para inferir o envelhecimento da população, pois as taxas de natalidade hoje estão mais baixas que no passado.

ESTIMATIVA POPULACIONAL*							
Município de São Paulo – 2000-2005/2010							
ANO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2.010
POPULAÇÃO	10.434.252	10.525.697	10.617.943	10.710.997	10.804.867	10.899.560	11.385.617
*Estimativas 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2010 - realizadas com base na taxa de crescimento 1991/2000							

**Tabela 18** – Projeção da população paulistana. FONTE: IBGE (2000)

A população paulistana possuía, em 2000, uma renda média mensal familiar de 1.742 R\$ de abril de 2004, e renda per capita de 666 R\$ de abril. Semelhante a situação que ocorre com a distribuição da população da terceira idade, onde há uma grande heterogeneidade entre os bairros, no tocante à renda o cenário é o mesmo. A tabela 19 mostra qual a participação da população por renda da cidade de São Paulo em salários mínimos.

DISTRIBUIÇÃO DOS DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA DOMICILIAR SALÁRIOS MÍNIMOS – SM					
Município de São Paulo – 2000					
< 2 SM	De 2 a 5 SM	> 5 a 10 SM	> 10 a 15 SM	> 15 a 25 SM	> 25 SM
13,30%	24,39%	25,97%	11,29%	10,98%	14,06%

**Tabela 19** – Distribuição de renda da população paulistana. FONTE: IBGE (2000)

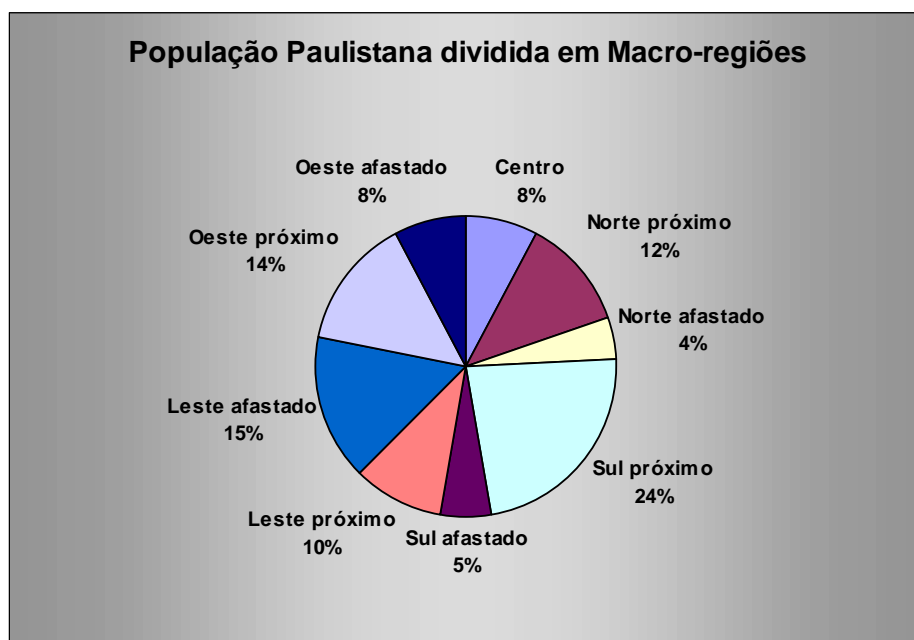
Como na pesquisa a amostra também foi segmentada pela renda além de idade, será seguida a mesma classificação de renda, salários mínimos, utilizada pelo Seade<sup>40</sup>. Mesmo a determinação do valor do salário mínimo ser, notoriamente, de

<sup>40</sup> A fundação SEADE é ligada ao IBGE, por isso segue a mesma tábua de segmentação de renda.

caráter político, e o banco de dados do ano de 2000, será utilizada a referência “salários mínimos” para poder, em trabalhos futuros, garantir uma continuidade dessa pesquisa. Em São Paulo, no ano de 2000, havia mais de 450 mil pessoas acima de 60 anos e com renda familiar média mensal acima de 10 salários mínimos.

As informações colhidas sobre renda serão familiar e também per capita dos respondentes. Os respondentes com renda familiar mensal inferior a 10 salários mínimos serão desconsiderados da amostra. Esse limitador se faz presente porque, conforme citado anteriormente, foi adotado como premissa que empreendimentos voltados a estratos de renda inferiores necessitam de aportes de capital público, não sendo esse o foco desse estudo.

Para garantir a representatividade da amostra em relação ao universo, a amostra foi escalonada também por região da cidade. A distribuição das pessoas nos mais diversos bairros é heterogênea e, pelo tamanho da amostra, não será realizado o escalonamento por bairro, mas o faremos por grandes regiões. O Figura 17 mostra qual é a distribuição da população paulistana por macro-região, segmentada por idade (mais que 60 anos) e renda (familiar média mensal acima de 10 SM).



**Figura 17** – Distribuição da população por macro-região do universo da amostra, segmentada pela renda e idade da população. FONTE: SEADE (2004)

Para se superar o problema da heterogeneidade entre os bairros, os bairros foram agrupados em mais ricos e, portanto, com uma maior participação do público de interesse, e mais pobres, com um público de interesse menor. Esse agrupamento gerou 9 grandes regiões assim caracterizadas: Norte próximo e afastado, Sul próximo e afastado, Leste próximo e afastado, Oeste próximo e afastado e Centro.

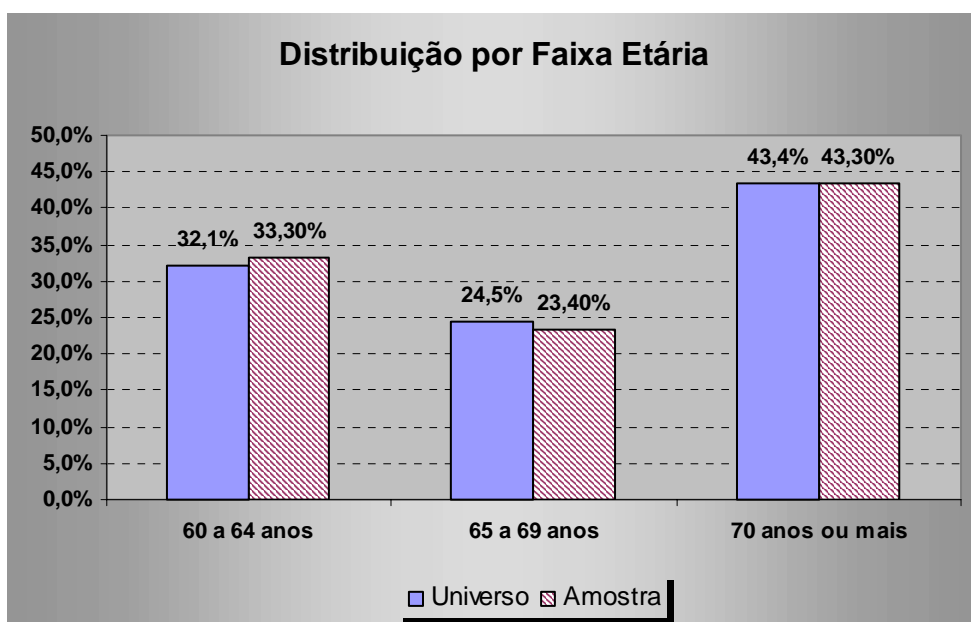
No próximo item, procede-se essa mesma análise de dados, porém com a base relativa à amostra.

#### **4.2. Descrição da Amostra**

Segundo Mazzon (1981), a importância de um plano amostral está relacionada ao fato de, através dele, poder-se generalizar para o universo as conclusões obtidas no ambiente amostral. Por isso, se faz necessário que a amostra reflita, em suas principais variáveis, uma distribuição semelhante ao universo amostral. As variáveis demográficas que são descritas abaixo e comparadas ao universo são [i] – gênero, [ii] – idade, [iii] – renda e [iv] – região, com destaque para as duas últimas, as quais foram selecionadas como variáveis de, respectivamente, restrição e escalonamento da amostra.

A amostra possui 91 respondentes, sendo 90 com dados válidos. Desses 36,7% do sexo masculino e 63,3% do sexo feminino, enquanto o universo possui, segundo o IBGE (2000), uma relação de 40% de homens e 60% de mulheres. Realizando o Teste T para amostras independentes, se auferiu que, com uma confiança de 95%, o gênero feminino possui um intervalo de 53,18 a 73,48%, e o gênero masculino, um intervalo de 26,52 a 46,82%, portanto representativo do universo.

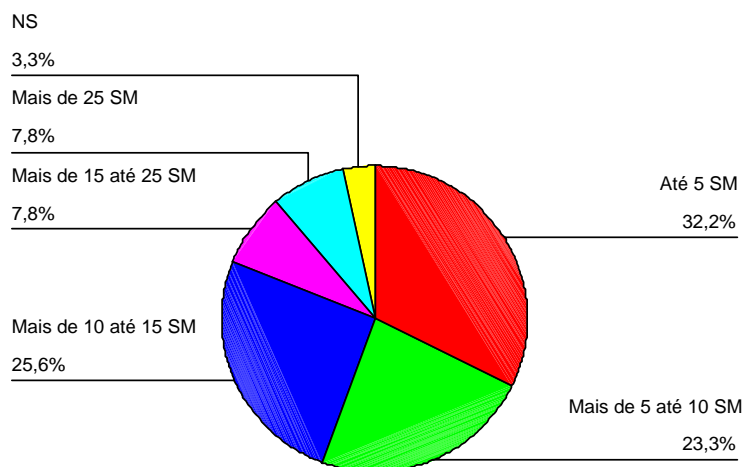
A idade dos respondentes também apresentou resultado semelhante ao encontrado no universo. A cidade de São Paulo possui 32,1% de pessoas entre 60 e 64 anos, 24,5% entre os 65 a 69 anos e 43,4% com mais de 70 anos. A amostra possui dados significativamente próximos ao universo, conforme mostra a Figura 18.



**Figura 18** – Distribuição etária do universo e da amostra. FONTE: SEADE (2004)

A renda individual e também a familiar da amostra estão ilustradas nas Figuras 19 e 20. Aplicando o teste estatístico de correlação R de Pearson, nota-se um coeficiente de 0,978. O que podemos observar é que há uma forte correlação entre a renda individual e a renda familiar, ou seja, quanto maior a renda individual, maior a familiar, pois, segundo Pestana & Gageiro (2000), quando a correlação é maior que 0,90 pode-se afirmar que as duas variáveis possuem uma correlação muito alta.

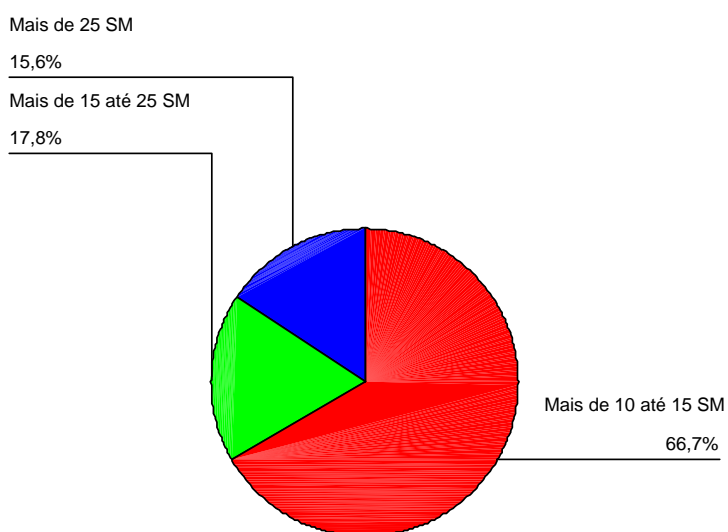
### Renda individual mensal



**Figura 19** – Distribuição da amostra pela renda individual média mensal expressa em SM. FONTE: Pesquisa de Campo.

Nota-se que mesmo possuindo essa correlação alta, apenas 7,8% dos respondentes da amostra possui renda individual acima de 25 SM mensais, contra 15,6% de renda familiar mensal nessa faixa, vindo de encontro com estudos recentes do IBGE (2000) que mostram que as pessoas da terceira idade contribuem, em média, com 27% das renda familiares.

### Renda familiar mensal



**Figura 20** – Distribuição da amostra pela renda familiar média mensal expressa em SM. FONTE: Pesquisa de Campo.

Os respondentes foram escalonados conforme a tabela 20, fazendo-se um cruzamento entre renda e local de moradia. O agrupamento foi induzido pela maior incidência de pessoas acima de 60 anos e com renda familiar média mensal superior a 10 SM.

Zona	Amostra	Bairros
Centro	7	Bela Vista, Bom Retiro, Cambuci, Consolação, Liberdade, República, Santa Cecília, Sé
Norte próximo	11	Cachoeirinha, Casa Verde, Limão, Mandaqui, Santana, Tucuruvi, Vila Guilherme, Vila Maria, Vila Medeiros
Norte afastado	4	Brasilândia, Freguesia do Ó, Jaçanã, Tremembé
Sul próximo	21	Cursino, Ipiranga, Sacomã, Jabaquara, Campo Belo, Campo Grande, Santo Amaro, Moema, Saúde, Vila Mariana
Sul afastado	5	Campo Limpo, Capão Redondo, Vila Andrade, Cidade Ademar, Pedreira, Jardim Ângela, Jardim São Luís, Parelheiros, Cidade Dutra, Grajaú, Socorro
Leste próximo	9	Aricanduva, Carrão, Vila Formosa, Água Rasa, Belém, Brás, Moóca, Pari, Tatuapé
Leste afastado	14	Cidade Tiradentes, Ermelino Matarazzo, Ponte Rasa, Guaianazes, Lajeado, Itaim Paulista, Vila Curuçá, Cidade Líder, Itaquera, José Bonifácio, Parque do Carmo, Artur Alvim, Cangaíba, Penha, Vila Matilde, Iguatemi, São Mateus, São Rafael, Jardim Helena, São Miguel, Vila Jacuí, São Lucas, Sapopemba, Vila Prudente
Oeste próximo	13	Barra Funda, Jaguará, Jaguaré, Lapa, Perdizes, Vila Leopoldina, Alto de Pinheiros, Itaim Bibi, Jardim Paulista, Pinheiros
Oeste afastado	7	Butantã, Morumbi, Raposo Tavares, Rio Pequeno, Vila Sônia, Anhanguera, Perus, Jaraguá, Jaguaré, Pirituba, São Domingos
<b>Total</b>	<b>91</b>	

**Tabela 20** – Hipóteses e testes estatísticos a serem aplicados na amostra da pesquisa. FONTE: Pesquisa de Campo.

O agrupamento se fez por várias razões. A primeira que se pode destacar é limitação do número de respondentes por bairro, pois como a amostra possui 91 respondentes e o universo possui mais de cem bairros, haveria muitos bairros, a maioria, com menos de um respondente. O agrupamento respeitou critérios de renda dos moradores dos bairros de cada região da cidade. Como, em geral, os bairros com uma população com maior renda ficam mais próximos ao centro e os bairros mais periféricos possuem uma população com menos renda, classificamos como região próxima – mais rica e região afastada – mais pobre.

Esse escalonamento fez com que regiões menos populosas, porém com maior representatividade dentro dos limites de renda e idade, 10 SM e 60 anos, fossem também mais significativas na amostra. Como exemplo, pode-se citar o caso da Zona Sul, onde a população com mais de 60 anos residente nos bairros mais afastados

representa 42% do total, porém, após a segmentação também por renda, representa 26% do universo e, conseqüentemente, da amostra.

Conclui-se, assim, que a amostra é representativa do universo amostral dentro do intervalo de confiança e erro arbitrados de, respectivamente, 94,3% e 10%, podendo, assim, ser conclusiva sobre as preferências da população acima de 60 anos e 10 SM, residentes na Cidade de São Paulo. No próximo item, são apresentados os testes estatísticos aplicados à amostra e as hipóteses enunciadas.

### **4.3. Hipóteses e testes estatísticos utilizados**

Para identificar a partir da amostra as preferências da população paulistana, ensejando, assim, possíveis formatações de produtos de moradia para terceira idade que sejam atraentes a esse público, serão elaboradas duas formas de análise dos dados da pesquisa.

A primeira análise será qualitativa a partir das informações geradas pela pesquisa. Ressalta-se que o objetivo das análises qualitativas e quantitativas é inferir preferências desse público com mais de 60 anos sobre [i] – segmentações desse público, [ii] – anseios sobre o local de implantação, [iii] – formatação física e [iv] – formatação financeira, diretrizes estas escolhidas para análise.

A segunda análise será quantitativa onde, por meio de testes estatísticos, aceitam-se ou não as hipóteses enunciadas. Cabe ressaltar que, mesmo em caso de aceitação das hipóteses, sempre faremos considerações qualitativas.

As hipóteses, bem como os testes estatísticos utilizados, estão ilustrados na tabela 21. Essas hipóteses foram enunciadas segundo a percepção sobre as pessoas da terceira idade que residem na cidade de São Paulo e suas preferências. As hipóteses foram segmentadas por diretriz.

Há hipóteses que se enquadram ou que inferem preferências para mais de uma diretriz. Ressalta-se que a separação das hipóteses em grupos teve o intuito de organizar as conclusões das preferências da população da terceira idade, contudo

esses grupos serão avaliados em conjunto, podendo uma conclusão sobre determinada diretriz influenciar a conclusão sobre outra.

<b>HIPÓTESES</b>	<b>ANÁLISES ESTATÍSTICAS</b>
<b>SEGMENTAÇÕES DO PÚBLICO-ALVO</b>	
Quanto maior a renda menor a pré-disposição a mudar	Teste Qui-Quadrado
Quanto menor a idade maior a pré-disposição a mudar	Teste Qui-Quadrado
As mulheres tendem a aceitar uma mudança de residência mais que os homens	Teste Qui-Quadrado
Os idosos que vivem sozinhos ou com o cônjuge tem maior propensão a mudança do que quem vive com os filhos	Teste Qui-Quadrado
A opinião do idoso é mais relevante sobre a decisão de escolher o empreendimento do que de outras pessoas	Teste T para amostras independentes
Viúvos tem a mesma propensão a mudar que casados	Teste T para amostras independentes
<b>ANSEIOS SOBRE O LOCAL DA IMPLANTAÇÃO</b>	
Habitar perto de onde vive atualmente é mais relevante na escolha de um empreendimento que outras opções	Teste T para amostras independentes
A opção por morar no campo é maior do que na praia	Teste T para amostras independentes
<b>FORMATAÇÃO FÍSICA DO PRODUTO</b>	
Problemas de mobilidade são mais relevantes que preço na decisão de mudança	Teste T para amostras independentes
Prestação de serviços é mais importante que preço	Teste T para amostras independentes
Prestação de serviços é mais importante que amenidades	Teste Qui-quadrado
A prestação de serviços de cuidados é mais importante que atividades sociais e de lazer	Teste Qui-quadrado
Prestação de serviços de atividades ligadas ao lazer são menos importantes que as demais	Teste Qui-quadrado
<b>FORMATAÇÃO FINANCEIRA DO PRODUTO</b>	
A preferência por possuir somente a posse é menor do que por possuir a propriedade	Teste T para amostras independentes
A opção de pagamento fixo pelos serviços contratados é maior que as demais	Teste T para amostras independentes
Há preferência por mitigar os riscos de comprometimento de renda mediante seguro	Teste T para amostras independentes

**Tabela 21** – Hipóteses e testes estatísticos a serem aplicados na amostra da pesquisa.

O teste do Qui-quadrado testa a hipótese das variáveis serem independentes (H0) ou dependentes (H1). Caso o nível de significância seja inferior a 0,05 rejeita-se H0, caso seja superior a 0,05, aceita-se H0 (GAGEIRO & PESTANA, 2000). Esse teste será aplicado quando forem comparadas duas variáveis ordinais.

O teste do Qui-quadrado somente pode ser realizado caso o número de células com menos de 5 respostas esperadas seja inferior a 20%, por esse motivo algumas variáveis podem ser modificadas dentro do número de faixas, para que o teste possa ser aplicado.

Outro teste estatístico aplicado sobre a amostra foi o Teste T para amostras independentes. Segundo Pestana & Gageiro (2000; p.176), o Teste T para amostras



independentes: “*aplica-se sempre que se desconhece a variância populacional e se pretende testar se uma dada amostra provém de um universo com uma dada média*”. Como está se testando se uma escolha é maior que a outra, caso o intervalo de confiança se situe acima ou abaixo de 0,50 ou 50%, pode-se afirmar com uma confiança de 95% que determinada escolha é maior ou menor que a outra escolha.

Todos os testes foram realizados com o auxílio do software para análise estatísticas SPSS – *Statistical Package for the Social Science*, versão 10.0. Esses testes estão apresentados no Anexo II deste trabalho. No próximo item procede-se a apresentação dos resultados da pesquisa, os testes de hipóteses e as análises qualitativas das informações colhidas pela pesquisa realizada.

#### **4.4. Resultados**

Os resultados serão analisados respeitando a ordem proposta nas hipóteses enunciadas, ou seja, segmentação do público da terceira idade, anseios sobre o local de implantação, formatação física e financeira de um produto residencial. Ressalta-se, novamente, que o termo “formatação financeira” se refere às preferências de como pagar o preço e, em residindo em um empreendimento, como custear suas operações e não ao equacionamento de fundos.

##### *- Segmentação do público-alvo*

Quando do instante de empreender no setor da construção civil, pode-se considerar como uma das primeiras etapas a arbitragem do público-alvo<sup>41</sup> e, com o foco nessa etapa, as primeiras reflexões sobre a amostra dizem respeito à segmentação do público da terceira idade, visando a identificar quais são os nichos de mercado mais atraentes.

A primeira hipótese enunciada trata da influência da renda familiar na decisão de mudar de sua atual residência para um empreendimento específico da terceira idade. Foram cruzadas as variáveis “Satisfação com a atual residência”, “Se oferecessem um empreendimento que se enquadre na capacidade de pagamento, qual

seria a reação”, “Mudaria para este empreendimento, mesmo saindo mais caro que uma residência tradicional” e “Jamais mudaria para este empreendimento” com a variável “Renda familiar”.

**Renda familiar mensal \* Está satisfeito com a residência que mora atualmente Crosstabulation**

Count		Está satisfeito com a residência que mora atualmente				Total
		NS/NA	Sim	Não	Parcialmente	
Renda familiar mensal	Mais de 10 até 15 SM	1	53	1	5	60
	Mais de 15 até 25 SM		16			16
	Mais de 25 SM		12	1	1	14
Total		1	81	2	6	90

**Tabela 22** – Nível de satisfação dos respondentes com sua atual residência escalonado pela renda familiar mensal. FONTE: Pesquisa de Campo.

A primeira observação é que a grande maioria (90%) dos respondentes se diz satisfeito com a atual moradia, conforme mostra a Tabela 22, mas pode-se também perceber que, dos insatisfeitos e parcialmente satisfeitos com a atual residência, 75% são de rendas mais baixas – de 10 a 15 SM.

Por outro lado, não se pode concluir que pessoas satisfeitas com a atual residência não mudariam para outra moradia. Pouco mais de um terço dos entrevistados, quando lhes foi fornecido um cenário ilustrando um empreendimento com as características de uma *Seniors' Housing*, respondeu que jamais mudaria da atual residência, conforme a tabela 22. Portanto, 58,9% dos respondentes responderam que estudariam residir em uma *Seniors' Housing* (residir no presente momento, 10%, ou residir no futuro, caso sentisse necessidade, 48,9%), mesmo aqueles que se disseram satisfeitos com a atual residência. Esses dados estão ilustrados na Tabela 23.

<sup>41</sup> Para mais informações sobre as decisões de empreender na construção civil ver ROCHA LIMA Jr., J. *Planejamento do Produto no Mercado Habitacional*. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, BT/PCC/110. São Paulo: EPUSP, 1993.

Renda familiar mensal \* Se oferecessem um empreendimento, qual seria a reação?

Count		Se oferecessem um empreendimento que se enquadre na capacidade de pagamento, qual seria a reação						Total
		NA	Estudaria mudar da atual residência	Jamais mudaria da atual residência	Estudaria no futuro, se sentisse necessidade	Outros	NS	
Renda familiar mensal	Mais de 10 até 15 SM	1	5	19	32	1	2	60
	Mais de 15 até 25 SM		2	8	6			16
	Mais de 25 SM		2	5	6	1		14
Total		1	9	32	44	2	2	90

**Tabela 23** – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela renda familiar mensal. FONTE: Pesquisa de Campo.

Quanto a mudar da atual residência caso tivessem algum problema de locomoção, os mais ricos tendem mais a mudar, podendo significar um receio maior quanto a futuros problemas físicos que os mais pobres. A tabela 24 mostra que também em relação a mudar para um empreendimento específico da terceira idade, há diferenças entre mais ricos e mais pobres.

Renda familiar mensal \* Jamais mudaria para este empreendimento

Count		Jamais mudaria para este empreendimento						Total
		Concorda fortemente	Concorda	Nem concorda, nem discorda	Discorda	Discorda fortemente	NS	
Renda familiar mensal	Mais de 10 até 15 SM	5	24	9	16		6	60
	Mais de 15 até 25 SM		9	1	6			16
	Mais de 25 SM	2	3		6	1	2	14
Total		7	36	10	28	1	8	90

**Tabela 24** – Concordância ou discordância dos respondentes com a afirmação de jamais mudar de suas atuais residências escalonado pela renda familiar mensal. FONTE: Pesquisa de Campo.

Contudo, após a realização do teste estatístico do Qui-quadrado, nota-se que não há uma dependência significativa entre as variáveis “renda familiar mensal” e “Jamais mudaria para este empreendimento”, mesmo possuindo correspondência entre elas. O teste do Qui-quadrado realizado entre as duas variáveis, apresentou um nível de significância de 0,36, aceitando-se assim a hipótese de não dependência entre as variáveis<sup>42</sup>.

<sup>42</sup> O teste do Qui-quadrado somente pode ser realizado caso o número de células com menos de 5 respostas esperadas seja inferior a 20%, por esse motivo a variável “Jamais mudaria para esse empreendimento” foi dividida em dois grupos ao invés de 4, sendo os que concordam e os que discordam da afirmação.

Já a mesma correspondência não ocorre com as idades. A satisfação com a atual residência independe da idade, tanto os idosos mais novos quanto os mais velhos se dizem satisfeitos ou insatisfeitos de maneira uniforme e, como notado na análise segmentada pela renda, a grande maioria está satisfeita com sua atual residência, conforme mostra a Tabela 25.

**Idade em faixas \* Está satisfeito com a residência que mora atualmente**

Count		Está satisfeito com a residência que mora atualmente				Total
		NS/NA	Sim	Não	Parcialmente	
Idade em faixas	60-64		25	1	4	30
	65-69	1	19		1	21
	70-74		22	1	1	24
	75-79		11			11
	acima de 79		4			4
Total		1	81	2	6	90

**Tabela 25** – Nível de satisfação dos respondentes com sua atual residência escalonado pela faixa etária. FONTE: Pesquisa de Campo.

Quando indagados sobre sua reação caso lhe oferecessem um empreendimento para terceira idade, as respostas variaram pela idade. Os idosos mais jovens são mais suscetíveis a mudanças que os idosos mais velhos, o índice de rejeição a empreendimentos específicos para terceira idade entre os idosos até 64 anos foi de 20% enquanto nas pessoas acima de 75 anos o índice foi superior a 53%, mostrado na Tabela 26.

**Idade em faixas \* Se oferecessem um empreendimento específico, qual seria a reação?**

Count		Se oferecessem um empreendimento que se enquadre na capacidade de pagamento, qual seria a reação					Total	
		NA	Estudaria mudar da atual residência	Jamais mudaria da atual residência	Estudaria no futuro, se sentisse necessidade	Outros		NS
Idade em faixas	60-64	1	3	6	19		1	30
	65-69		1	9	10	1		21
	70-74		4	9	10	1		24
	75-79		1	4	5		1	11
	acima de 79			4				4
Total		1	9	32	44	2	2	90

**Tabela 26** – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela faixa etária. FONTE: Pesquisa de Campo.

Mesmo havendo diferença entre as idades, o teste do Qui-quadrado mostra que, em um intervalo de confiança de 95%, as diferenças não são significativas, pois o nível de significância apresentado foi 0,166, portanto superior a 0,05, mostrando assim independência entre as variáveis, mesmo possuindo uma correspondência. A hipótese inicial era de que quanto mais idade maior a pré-disposição à mudança e o que se notou foi o inverso.

A terceira hipótese enunciada - As mulheres tendem a aceitar uma mudança de residência mais que os homens, diz respeito a se há diferença entre os gêneros sobre mudar para uma *Seniors' Housing*. Pode-se constatar que há diferença, porém os homens são mais suscetíveis a mudanças que as mulheres, conforme podemos constatar na tabela 27.

**Gênero \* Jamais mudaria em 2 faixas Crosstabulation**

			Jamais mudaria em 2 faixas		Total
			Concorda	Discorda	
Gênero	Masculino	Count	15	12	27
		Expected Count	16,1	10,9	27,0
	Feminino	Count	28	17	45
		Expected Count	26,9	18,1	45,0
Total		Count	43	29	72
		Expected Count	43,0	29,0	72,0

**Tabela 27** – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pelo Gênero. FONTE: Pesquisa de Campo.

Porém, como o nível de significância do Qui-quadrado foi superior a 0,05, atingindo 0,577, pode-se afirmar que as variáveis são independentes, ou seja, o gênero não justifica a preferência por mudar para uma *Seniors' Housing*, mesmo notando-se uma tendência, nesse caso, de os homens serem mais suscetíveis que as mulheres.

Para testar a hipótese de que os idosos que vivem sozinhos ou com o cônjuge tem uma maior propensão a mudança do que aqueles que vivem com os filhos, a variável “Vive com os filhos” foi cruzada com a variável “Jamais mudaria de minha atual residência” e o resultado está na Tabela 28.

**Vive com os filhos \* Jamais mudaria em 2 faixas Crosstabulation**

			Jamais mudaria em 2 faixas		Total
			Concorda	Discorda	
Vive com os filhos	Sozinho ou cônjuge/companheiro	Count	24	14	38
		Expected Count	22,6	15,4	38,0
	Com os filhos	Count	14	12	26
		Expected Count	15,4	10,6	26,0
Total		Count	38	26	64
		Expected Count	38,0	26,0	64,0

**Tabela 28** – Reação dos respondentes sobre a hipótese de mudança de sua atual residência escalonado pela relação das pessoas com quem vive. FONTE: Pesquisa de Campo.

O que foi verificado é que há diferença nas respostas entre os respondentes que vivem com os filhos e que vivem sem os filhos, porém não significativa. Os idosos que vivem com os filhos tem uma maior propensão a mudanças que os que vivem sozinhos.

A hipótese de dependência das variáveis foi testada pelo Qui-quadrado, apresentando um nível de significância de 0,456, aceitando a hipótese de independência entre as variáveis.

A quinta hipótese enunciada – Os idosos que vivem sozinhos ou com o cônjuge estão mais satisfeitos com a atual moradia do que os que vivem com os filhos, mostra independência entre as variáveis, pois como o nível de satisfação com a atual moradia é grande (90%), é notória a afirmação de que independente de renda, idade, ocupação ou outra segmentação, as pessoas da terceira idade paulistanas entrevistadas se dizem satisfeitas com a atual moradia.

Objetivando também identificar o tomador de decisão da mudança para um empreendimento específico, foi notado que a opinião do próprio idoso é mais relevante sobre a decisão de escolher um empreendimento do que de outras pessoas, validando assim a hipótese enunciada, com mais de 60% dos respondentes dizendo que sua própria opinião é a mais relevante na tomada de decisão, conforme mostrado na tabela 29.

**Opinião mais importante na decisão da mudança da atual residência**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Própria	55	61,1	61,1	61,1
Filhos	11	12,2	12,2	73,3
Cônjuge/ companheiro	16	17,8	17,8	91,1
Médico	6	6,7	6,7	97,8
Outros	2	2,2	2,2	100,0
Total	90	100,0	100,0	

**Tabela 29** – Quem possui a opinião mais importante no instante de tomar a decisão quanto a mudança de residência. FONTE: Pesquisa de Campo.

A última hipótese enunciada sobre segmentação do público-alvo foi a respeito das diferenças de opinião entre os respondentes com estados civis distintos. A hipótese foi que viúvos tem a mesma propensão a mudar que casados.

**Estado Civil - Agregado \* Jamais mudaria em 2 faixas**

Count		Jamais mudaria em 2 faixas		Total
		Concorda	Discorda	
Estado Civil Casado ou amasiado		26	18	44
- Agregado Viúvo		12	6	18
Total		38	24	62

**Tabela 30** – Viúvos e casados têm a mesma propensão a mudança para uma *Seniors' Housing*. FONTE: Pesquisa de Campo.

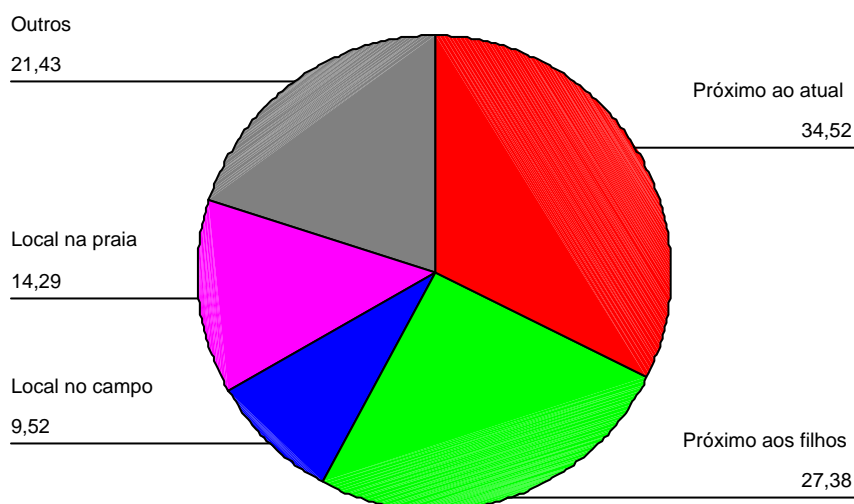
O que foi verificado é que os viúvos têm menor propensão a mudar (33,3%) que os casados (41%), ou seja, os idosos casados aceitam mais mudar de residência para uma *Seniors' Housing* que os viúvos, mostrado na Tabela 30. Mas, também mostrou que não se pode afirmar que há dependência entre as variáveis, apenas uma tendência, pois o nível de significância do Qui-quadrado foi 0,578, aceitando assim a hipótese de independência.

*- Anseios sobre o local de implantação*

As hipóteses aqui enunciadas permeiam a discussão sobre os anseios dos idosos a respeito do local geográfico, em caso de mudança para uma *Seniors' Housing*, que eles gostariam de residir o que, conseqüentemente, influencia na

decisão sobre o local de implantação de empreendimentos para terceira idade e também no dimensionamento de penetração de mercado, pois, dependendo da preferência do público-alvo, pode-se projetar a influência de um empreendimento em determinada região.

A primeira hipótese enunciada testa se habitar perto de onde os idosos residem atualmente é mais relevante na escolha de um empreendimento que residir perto dos filhos, na praia ou no campo. As preferências estão ilustradas na Figura 21.



**Figura 21** – Preferências dos respondentes sobre o local em que gostariam de residir caso mudassem para um empreendimento *Seniors' Housing*. FONTE: Pesquisa de Campo.

Como pode ser observado na Figura 21, a opção por residir, em caso de mudança, a um local próximo à atual residência foi a opção de maior preferência com 34,52% bem próxima a opção de residir próximo ao local onde residem os filhos com 27,38% das preferências.

Mesmo não tendo sido questionado se os filhos residem na mesma cidade que os respondentes, mas considerando essa afirmação como verdade na maioria dos casos, mais de 61% das opções se concentraram na preferência de continuar



residindo na mesma cidade onde mora atualmente. Esse dado alerta empreendedores que podem se iludir com o mito de que os idosos anseiam mudar para o campo após a aposentadoria.

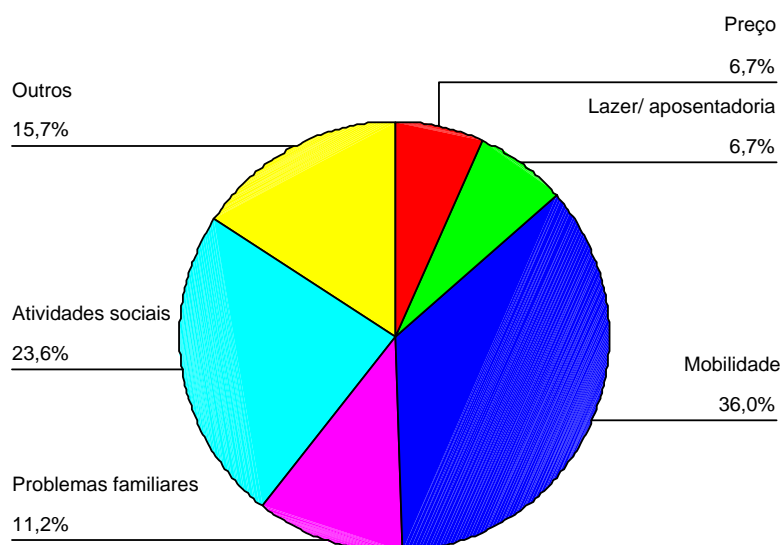
Porém, 9,52% prefeririam residir no campo o que não deixa de ser um mercado atraente, mas menor do que empreender nas grandes cidades onde naturalmente se concentram as maiores populações idosas. Cabe ressaltar também que no caso de empreender fora das grandes cidades, escolher por residir na praia foi maior que no campo com 14,29% das preferências, a segunda hipótese que foi enunciada sobre os anseio sobre o local da implantação.

#### - *Formatação Física do Produto*

As hipóteses enunciadas nesta dimensão tem como objetivo orientar empreendedores a respeito do que deve possuir ou o que é mais importante em um empreendimento específico da terceira idade de maneira a torná-lo mais atraente a esse público do ponto de vista físico, como lazer, restaurante e clínica, e de prestação de serviços, como acompanhante, enfermagem e pensão completa.

A primeira hipótese enunciada nessa dimensão objetiva identificar se os problemas de mobilidade são mais relevantes que preço na decisão de mudança para um empreendimento tipo *Seniors' Housing*.

O que pode ser observado na Figura 22 é que, com 36% das preferências, problemas de mobilidade e de saúde são os fatores mais importantes caso o idoso se decida por mudar para uma *Seniors' Housing*, o anseio por preço, ou seja, a preferência por reduzir os custos atuais de sua moradia, fator de destaque entre os idosos norte-americanos, apresentou apenas 6,7% das preferências.

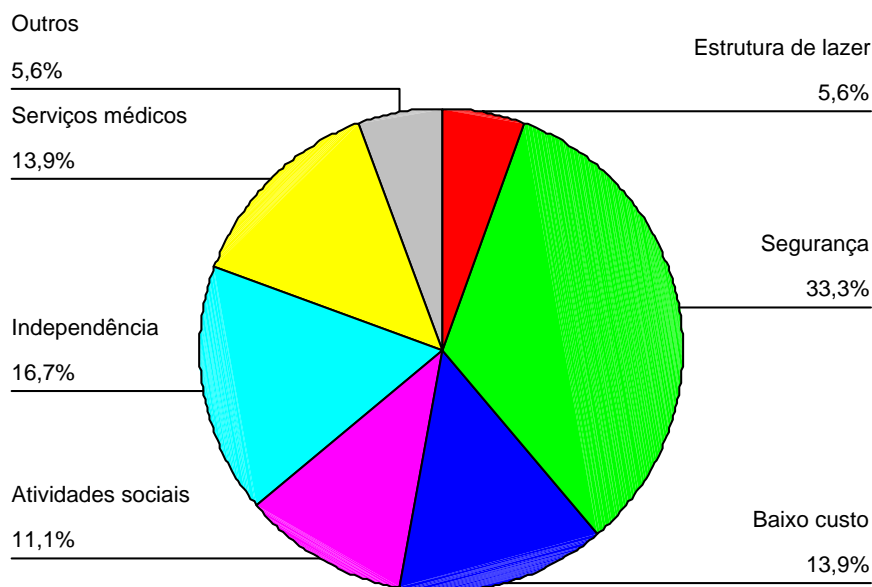


**Figura 22** – Preferências dos respondentes sobre quais seria o principal motivo que os levaria a mudar para uma *Seniors' Housing*. FONTE: Pesquisa de Campo.

Outro dado relevante foi a escolha por parte de 23,6% dos respondentes de atividades sociais como motivo mais importante no caso de mudança, sugerindo não só o quão relevante é essa prestação de serviço, mas também como implantar empreendimentos próximos a clubes ou similares que possuam atividades voltadas para a terceira idade pode ser decisivo para atrair esse público.

Quando da formatação de empreendimentos, pode-se escolher uma estratégia focada em prestação de serviços diferenciados ou focada em baixo custo. A preferência por uma ou outra estratégia foi testada, tentando identificar se possuir prestação de serviços em um empreendimento é mais importante que possuir baixo custo.

Pode-se observar que em apenas 13,9% dos casos o fator mais importante escolhido foi possuir baixo custo, mostrando que segurança, independência, serviços médicos e atividades sociais são fatores mais relevantes na opinião dos respondentes, conforme mostra a Figura 23.



**Figura 23** – Fatores mais relevantes no instante de decidir pelo ingresso em uma *Seniors' Housing*.  
 FONTE: Pesquisa de Campo.

Agrupando as variáveis “serviços médicos”, “atividades sociais” e “segurança” e comparando com a variável “baixo custo” a diferença também foi significativa. Realizando o teste T para amostras independentes, o intervalo de confiança da variável “baixo custo” se situa entre 0,0968 e 0,29, aceitando assim, com 95% de confiança, que as variáveis relativas a prestação de serviços são significativamente maiores que a opção por baixo custo.

A formatação do produto, além da prestação de serviços, engloba amenidades como restaurante, academia e lazer. Foi verificado entre os idosos suas preferências em uma lista com diversas opções de prestação de serviços e amenidades. Essa lista foi elaborada analisando as *Seniors' Housing* norte-americanas e os empreendimentos residenciais brasileiros e estão ilustrados na tabela seguinte, sendo classificados pelos respondentes segundo a importância de, em um empreendimento para terceira idade, ter determinado serviço ou amenidade.

AMENIDADES	Importância				ANÁLISE
					=
Bar	<b>55%</b>	16%	14%		
Academia			27%	<b>38%</b>	=
Salão de beleza	20%	26%	<b>27%</b>	<b>27%</b>	=
Biblioteca	8%	11%	27%	<b>54%</b>	+
Clinica médica	4%	7%	14%	<b>75%</b>	+
Capela	9%	13%	30%	<b>48%</b>	+
Salão de jogos	<b>32%</b>	<b>27%</b>	23%	18%	-
Piscinas	25%	18%	<b>28%</b>	<b>28%</b>	=
Áreas de descanso		14%	27%	<b>48%</b>	+
Loja conveniência	26%	<b>27%</b>	<b>27%</b>	20%	-
Área esportes	13%	10%	25%	<b>52%</b>	+
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	Importância				ANÁLISE
	Nenhuma	Pouca	Alguma	Muita	
Faxina	4%	13%	16%	<b>66%</b>	+
Pensão completa	5%	11%	18%	<b>65%</b>	+
Acompanhante	20%	24%	22%	<b>35%</b>	=
Vans para transporte	11%	9%	29%	<b>51%</b>	+
Cuidados de enfermagem	10%	9%	26%	<b>55%</b>	+
Atividades sociais	10%	20%	30%	<b>40%</b>	+
Lavagem de roupa	8%	9%	20%	<b>64%</b>	+
Atividades terapêuticas	11%	14%	29%	<b>46%</b>	+
Serviço de segurança	1%	1%	9%	<b>89%</b>	+
Atividades educacionais	13%	9%	30%	<b>48%</b>	+
Legenda	+	Bem avaliado (alguma + muita > 70%)			
	-	Mal avaliado (nenhuma + pouca > 50%)			
	=	Indiferente (restante)			

**Tabela 31** – Tabulação dos dados das avaliações dos respondentes sobre as amenidades e prestação de serviços que um empreendimento para terceira idade deve possuir. FONTE: Pesquisa de Campo.

Além da divisão de importância em quatro faixas – nenhuma, pouca, alguma ou muita importância, também houve uma análise qualitativa dizendo se determinada opção foi bem avaliada, mal avaliada ou indiferente – nos casos em que as opções receberam avaliações dispersas ou inconclusivas, como 50% responderam ser importantes e 50% dizerem que não ter importância.

O que pudemos notar, analisando a Tabela 31, foi que as prestações de serviço possuíam avaliações superiores a amenidades, recebendo 9 avaliações muito boas em 10 possíveis contra 5 em 12 das amenidades. Pelos respondentes terem feito suas avaliações entre uma lista pré-definida, a não ser que as amenidades terem sido mal escolhidas e as prestações de serviço bem escolhidas, possibilidade essa bem pequena, pode-se concluir que as pessoas da terceira idade preferem serviços incorporados a empreendimentos que amenidades, desonerando assim investimentos

na implantação de *Seniors' Housing*, mas aumentando o custeio e, conseqüentemente, a mensalidade da operação.

Dentre as amenidades, a mais bem avaliada foi clínica médica, por coincidência, a única que possui um custo de operação também elevado, seguida de biblioteca e área de esportes (bocha, caminhada, tênis etc.), onde foram destacadas como muito importante por, respectivamente, 75%, 54% e 52%. As menos importantes foram Bar e Salão de Jogos avaliados como de nenhuma ou pouca importância por mais de 60% dos respondentes.

As prestações de serviço, em geral, receberam avaliações muito altas, mostrando assim o grande valor dados pelos respondentes. Somente um serviço, o de acompanhante, que pode ser considerado como indiferente, pois sua avaliação foi muito dispersa. Podem ser destacados os serviços de segurança, o mais bem avaliado de todos com 89% dos respondentes o classificando como muito importante, além de pensão completa, faxina e lavagem de roupas, todos sendo considerados como muito importantes por mais de 60% dos respondentes.

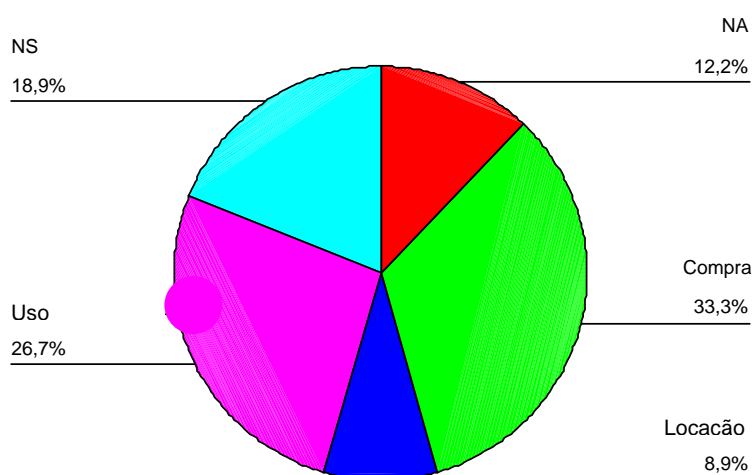
#### - *Formatação Financeira do Produto*

A formatação financeira de empreendimentos específicos da terceira idade foi segmentada em dois instantes distintos, o primeiro se refere ao momento de ingresso e o segundo ao custeio da operação. Cabe ressaltar que não foram mencionados valores de transação, apenas a preferência dos respondentes pelas formas de pagamento apresentadas.

O primeiro questionamento relacionado ao formato financeiro foi relativo à posse e à propriedade de uma unidade em um empreendimento específico para terceira idade. Percebeu-se que possuir a propriedade, comprando uma unidade em uma *Seniors' Housing* bem como realizar pagamentos pelo uso, como um hotel ou *flat* foram as opções com maior preferência pelos respondentes.

Os dados apresentados na Figura 24, sinalizam que, no caso de optar, no momento do planejamento, por empreendimentos de base imobiliária, a opção de aluguel deve ser descartada, sendo aconselhável a opção pela administração e

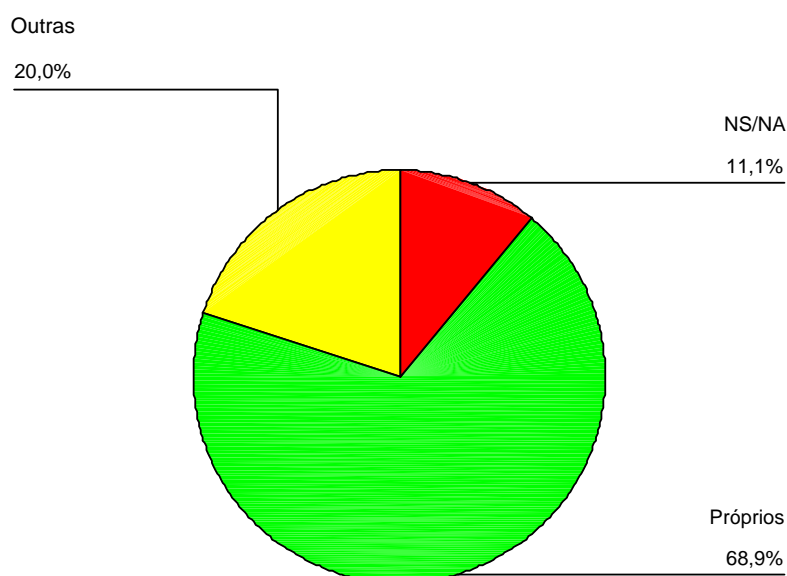
implantação como um hotel, porque o idoso que não se interessa pela propriedade também não se interessa pela posse ou a considera insignificante.



**Figura 24** – Preferência pela posse ou propriedade dos respondentes quando do ingresso em uma *Seniors' Housing*. FONTE: Pesquisa de Campo.

O que se pode afirmar com uma confiança de 95% é que a opção por aluguel é menor que pelas outras opções de pagamento. O teste T para uma amostra realizado mostra que o intervalo de confiança da variável preferência por aluguel é de 4,32 a 21%, sendo assim menor que 50% das preferências.

A respeito da propriedade, também foi indagado aos pesquisados se, no caso de compra, qual seria a fonte de recursos a ser utilizada. Como não foi mencionado nenhum valor de transação, as respostas sinalizam qual a preferência dos idosos, porém podem não refletir sua capacidade para tal. Essas preferências estão ilustradas na Figura 25.



**Figura 25** – Fonte de recursos caso ingressassem em uma *Seniors' Housing*. FONTE: Pesquisa de Campo.

A utilização de recursos próprios foi a de maior anseio por parte dos idosos entrevistados com 68,9% das respostas. Dos 20% restantes, as opções de utilizar recursos provenientes de filhos e outras fontes foram as maiores com, respectivamente, 10% e 8,9%. Essa escolha por utilizar recursos próprios aumenta para 80%, caso sejam analisadas somente as respostas dos entrevistados que optaram pela compra quando indagados sobre suas preferências pela posse ou propriedade.

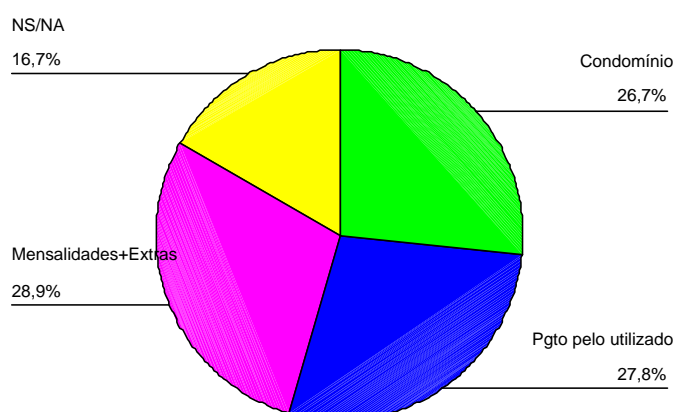
Pode-se validar também a hipótese de que a opção pela utilização de recursos próprios é maior realizando o teste T para uma amostra. Observa-se que a opção por recursos não próprios possui um intervalo de confiança de 13 a 32% das respostas, sendo menor que a opção por recursos próprios em um intervalo de confiança de 95%.

A respeito do custeio de um empreendimento quando em operação, foram realizadas duas indagações correspondentes a quem seria o responsável pelos pagamentos mensais e também qual a formato do custeio pelos serviços e demais despesas.

A maioria dos entrevistados respondeu que eles mesmos seriam os responsáveis pelos pagamentos mensais em 71,1% dos casos, seguidos pelo cônjuge como sendo o responsável em 7,8% dos casos e os filhos em 6,7%.

Sobre como os idosos gostariam de custear os gastos com a operação do negócio, o formato do custeio pelos serviços, as respostas foram bem dispersas, conforme ilustrado na Figura 26. As opções de resposta tiveram como parâmetro as formas mais usuais utilizadas nos Estados Unidos que são: condomínio – em que todos os gastos são rateados pelos moradores, pagamento somente pelos serviços utilizados, e mensalidade e extras – em que há um pacote de serviços inclusos na mensalidade e, no caso da utilização de um serviço extra, este é pago a parte.

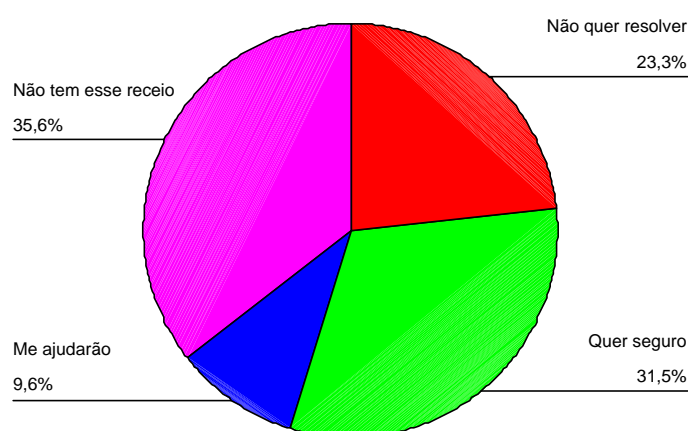
Essa dispersão leva a acreditar não que as opções sejam excludentes, ou seja, no caso da escolha de uma forma de pagamento as pessoas com outras preferências não optem por residir em empreendimentos nesse formato, mas sim que não há um formato dominante, cabendo dessa forma uma análise sobre qual será essa forma de pagamento a ser escolhida de maneira a se adaptar à escolha da tipologia de um empreendimento e à capacidade de comprometimento de renda do público-alvo a ser arbitrado.



**Figura 26** – Anseios pelos formatos de custeio de uma *Seniors' Housing* quando em operação.  
FONTE: Pesquisa de Campo.



A última hipótese a ser testada se refere à necessidade de utilizar uma parte do *entrance fee* como pagamento pelos serviços utilizados em caso de impossibilidade de suporte, como um plano de previdência, mitigando assim os riscos de que quando um morador ficar mais limitado fisicamente e necessite de um suporte médico e de outros serviços, tenha como custeá-los utilizando para isso esse valor como seguro. As preferências estão ilustradas na Figura 27.



**Figura 27** – Anseio por mitigar o risco de não conseguir custear os gastos mensais no futuro através de um seguro. FONTE: Pesquisa de Campo.

Pode-se notar que mesmo apresentando uma dispersão nas respostas, o que pode significar indecisão, o fato é que apenas 31,5% dos respondentes acham interessante evitar o risco de não conseguir custear seus gastos no futuro com um seguro. A maior parte ou não tem receio de não conseguir custear seus gastos agora ou no futuro, ou contam com parentes e amigos para ajudá-los.

Agrupando as respostas em dois segmentos, o primeiro para os que não querem seguro e o segundo para os que querem seguro e realizando o teste T para uma amostra, pode ser observado que as pessoas que não querem seguro para evitar esse risco é maior que as pessoas que gostariam de possuir um seguro, pois o intervalo verificado foi de 58% a 79%, ou seja, com uma confiança de 95%, podemos afirmar que pelo menos 58% dos idosos não querem seguro.

No próximo capítulo, será abordado de maneira crítica os resultados da pesquisa, bem como a conclusão do presente estudo, englobando os demais capítulos desta dissertação.

## 5. CONCLUSÕES

Neste capítulo serão apresentadas as conclusões do presente trabalho estruturadas de maneira a percorrer todas as análises e pesquisas constantes no estudo. Por isso, divide-se em análises [i] – da terceira idade no Brasil e Estados Unidos, [ii] – do mercado de empreendimentos para terceira idade e [iii] – contribuições da pesquisa. Além das conclusões propriamente ditas, foram colocadas as limitações dessa pesquisa, considerações finais sobre o estudo e sugestões para novos estudos.

### 5.1. A terceira idade no Brasil e nos Estados Unidos

A principal conclusão que pode ser realizada referente ao mercado formado pelas pessoas da terceira idade é que todos os indicadores sinalizaram para um mercado em expansão e com demanda, gerando assim uma nova oportunidade aos empreendedores do setor da construção civil.

Isso se deve ao fato da percepção de como o público da terceira idade é atendido no mercado norte-americano e como o público da terceira idade brasileiro está sendo atendido. Inicialmente criado com fins sociais para suprir as necessidades de idosos que necessitavam de moradia e cuidados, em geral, médicos, mas não possuíam recursos para atender essas necessidades, as Seniors' Housing se transformaram em negócio devido ao [i] – aumento expressivo dessa população no último século, [ii] – aumento da expectativa de vida que gerou dois novos fatores: maior tempo na fase idosa e o aparecimento de doenças típicas de idades avançadas, [iii] – enriquecimento das pessoas da terceira idade e [iv] – casais exercendo atividades profissionais fora do lar e contribuindo para a formação da renda familiar.

O tamanho atual da população da terceira idade brasileira já ultrapassa o tamanho da população da terceira idade norte-americana, em participação sobre a população atual, do que quando foi deflagrado esse mercado nos Estados Unidos. Porém, esse aumento na demanda por residências adaptadas aos anseios de pessoas na terceira idade foi atendido de maneira tímida no Brasil, se comparado aos Estados Unidos.

Mesmo podendo ser considerado como sendo um mercado maduro naquele país, não é um mercado para todos, pois se não, mais idosos norte-americanos residiriam em *Seniors' Housing* do que vivem hoje, segundo a AAHSA, cerca de 4,29% desse público, dividido tanto em empreendimentos com fins lucrativos como sem fins lucrativos. Mas não deixa de ser, com isso, um mercado atrativo ao setor da construção civil.

Os dois fatores impulsionados pelo aumento na expectativa de vida – maior tempo de vida na fase da terceira idade e aparecimento de males típicos de idades avançadas, foram notados no Brasil com muita semelhança aos Estados Unidos. Os idosos brasileiros estão vivendo mais e também necessitando mais de cuidados médicos que no passado. As projeções do IBGE (2000) sinalizam para um aumento nessa expectativa de vida para 2020, resultando automaticamente em um maior envelhecimento da população.

Os males típicos da terceira idade possuem também números semelhantes ao da população norte-americana. No Brasil e nos Estados Unidos, mais de 40% das pessoas da terceira idade possuem algum mal sensorial, físico ou mental, resultando assim na necessidade por cuidados constantes e/ou na impossibilidade de executar todas as atividades diárias, entendidas como banho, vestir-se, alimentar-se, levantar, sentar ou deitar em camas ou cadeiras, andar e ir ao banheiro.

Essas atividades, antes supridas pela família, agora encontram resistência, devido à transformação na forma de trabalho da atual sociedade em que o casal, marido e esposa, trabalham fora dos seus lares, não restando, portanto, alguém para auxiliar as pessoas da terceira idade, fenômeno esse muito similar no mercado dos dois países.

O fato dos casais trabalharem fora, aliado ao aumento de renda da população da terceira idade, foi determinante para possibilitar o custeio de *Seniors' Housing* por parte dos norte-americanos idosos. Esses fatos (casal exercendo atividades profissionais e aumento dos rendimentos da população idosa) também ocorreram no Brasil, mas sem o acompanhamento do setor da construção civil brasileiro a esses fenômenos.

Um fator que deve ser considerado, por empreendedores brasileiros, é o pioneirismo desse tipo de negócio. Através de pesquisas de demanda, mesmo que em caso de respostas positivas a respeito de implantações de *Seniors' Housing*, eventuais limitações culturais podem se tornar um obstáculo que impossibilite a comercialização dessa tipologia de empreendimento.

É de difícil mensuração, pois é um risco de característica difusa, mas é importante, principalmente na exposição e divulgação de *Seniors' Housing* para o público da terceira idade brasileiro, quebrar eventuais paradigmas que se tornem latentes, como a associação de empreendimentos específicos da terceira idade com a imagem de asilos, que possui a imagem de um local onde se colocam idosos renegados pela família.

Como formatar produtos residenciais, então, para que atendam esse público, vai ser discutido nos dois próximos tópicos, em que se tecem conclusões sobre as formatações utilizadas nos Estados Unidos e as preferências de moradia desse público no Brasil.

## **5.2. Mercado de empreendimentos para terceira idade**

O mercado de empreendimentos para terceira idade é formado por pessoas acima de 65 anos nos Estados Unidos e 60 anos no Brasil que podem ser divididos em três grupos, independentes, semi-independentes e dependentes, com anseios e necessidades distintas.

A contribuição do estudo dos formatos das *Seniors' Housing* existentes no mercado norte-americano que atendem somente idosos dependentes, não apresentou um modelo inovador ou pioneiro, pois se assemelha ao tratamento realizado no Brasil em casas de repouso e *home care*.

Porém, os formatos de produtos residenciais encontrados no mercado norte-americano que atendem aos grupos de idosos independentes e semi-independentes se distinguem dos produtos residenciais brasileiros que atendem atualmente a esse público.

A primeira conclusão a respeito das *Seniors' Housing* que atendem o mercado norte-americano é que não se restringem a apenas um público, com uma idade e necessidade. Quando um morador ingressa em um empreendimento específico para terceira idade, possui anseios e, principalmente, necessidades que variam conforme a continuidade de sua vida e seu natural envelhecimento. As *Seniors' Housing* que apresentam maiores taxas de ocupação nos Estados Unidos são aquelas que atendem tanto idosos mais independentes quanto aqueles mais dependentes, tendo que possuir, portanto, amenidades e prestações de serviço compatíveis em cada estrato.

Esses empreendimentos mistos apresentam um número decrescente de oferta de unidades, do idoso mais independente para o mais dependente, ou seja, possui mais unidades *independent living* e menos *nursing care*. Isso se deve ao fato de haver mais pessoas independentes habitando *Seniors' Housing* que pessoas dependentes.

Empreendimentos específicos para terceira idade são resistentes ao tempo, do ponto de vista mercadológico. Dos empreendimentos norte-americanos estudados, todos com taxas de ocupação superiores a 95%, há empreendimentos de 2 a 17 anos, sinalizando que há outros fatores, que não a idade, mais importantes quando da decisão por ingressar em uma *Seniors' Housing*.

Nos Estados Unidos há empreendimentos que atendem aos mais diversos estratos de renda. No estudo de Mullen (1992), nenhum está formatado para um público de alta renda, todos são focados na classe média. Isso mostra que, naquele mercado, não se mostra favorável a implantação de empreendimentos para esse público.

Os empreendimentos mais antigos dos Estados Unidos são também os que oferecem mais unidades habitacionais, mostrando que está ocorrendo uma diminuição na oferta de unidades habitacionais por empreendimento. Isso possivelmente está ocorrendo para diminuição de riscos mercadológicos e financeiros. Das 1.300 unidades do empreendimento mais antigo, os mais novos possuem não mais que 200, o que já representaria para o mercado brasileiro uma oferta fora dos padrões de implantação de empreendimentos, que se situam entre 40 e 80 unidades.

Sobre a formatação financeira cabem conclusões sobre dois aspectos: quando do ingresso do morador e no custeio da operação de um empreendimento específico para terceira idade.

Independentemente do formato financeiro de cobrança e alocação do preço a tipologia recomendada para implantação de empreendimentos específicos para terceira idade é a de base imobiliária, pois o comprometimento do empreendedor com a qualidade do empreendimento garante sua sustentabilidade ao longo prazo, ao passo que em caso de administração por parte dos residentes há a perda da visão sistêmica do negócio em prol dos anseios e necessidades particulares de cada morador.

A primeira conclusão a ser exposta sobre a formatação financeira de um empreendimento específico para terceira idade versará sobre o pagamento na adesão do morador. É habitual no mercado a cobrança de um preço no ingresso de um morador em um empreendimento. A discussão, portanto, cabe se esse valor deve ser reembolsável ou não reembolsável. Em caso de propriedade por parte do morador, acredito que o problema mercadológico do morador sentir que está pagando por algo que não é de sua propriedade não ocorrerá. Portanto, nesse caso, a cobrança pode ser realizada de maneira não reembolsável.

Nos casos em que a propriedade é do empreendedor e não do morador a discussão envereda pelo equilíbrio entre remunerar o investimento de maneira adequada e a aceitação por parte dos moradores em pagar por algo que não lhes pertence. É tendência nos Estados Unidos, que nos casos em que a posse é do morador e a propriedade do empreendedor, todos os valores pagos na adesão sejam de alguma forma reembolsáveis, seja em prestação de serviços com custos menores por alguns anos, dinheiro, descontos ou outro formato de reembolso acertado entre empreendedor e moradores.

A segunda discussão sobre o formato financeiro se faz a respeito do custeio de um empreendimento específico para terceira idade quando em operação. Dois se destacam e pelo mesmo motivo: não há a necessidade de educar os moradores a respeito do funcionamento do formato. Ou seja, a questão mercadológica da fácil

aceitação por parte do público da terceira idade incita, na escolha dos formatos de condomínio ou aluguel, como os melhores formatos de gestão financeira de uma *Seniors' Housing*, além de possibilitarem uma operacionalidade adequada aos moradores.

### **5.3. Contribuições do estudo**

As contribuições do presente estudo se concentram em propor diretrizes para empreendedores do setor da construção civil que vislumbram novas oportunidades de investimento, em especial na cidade de São Paulo, local da realização da pesquisa exploratória.

As diretrizes propostas se referem à segmentação de mercado, características físicas desejáveis, serviços a serem ofertados e limitações na dimensão e forma de cobrança do preço.

#### *- Segmentação de mercado para definição de público-alvo*

A segmentação de mercado para definição do público-alvo começa com a definição do local da implantação. Assim como em produtos residenciais focados em outros públicos que não o da terceira idade, a proximidade de supermercados, drogarias e hospitais são fatores de decisão na mudança. Pessoas da terceira idade têm necessidades especiais, por isso a proximidade à moradia dos filhos – implantando assim produtos em bairros onde a população seja madura, perfil dos filhos de pessoas da terceira idade, e não em bairros muito jovens, clubes que tenham serviços à terceira idade e acesso a transporte público – pois a maioria não dirige mais, são atributos quando da arbitragem do local da implantação.

Os idosos paulistanos preferem residir próximo ao local onde residem atualmente, portanto produtos residenciais no campo ou praia, possuem mais risco, pois têm sua demanda menor.

A segmentação pode ser realizada de diversas maneiras, sugere-se por idade e renda do público da terceira idade. A determinação desse público pode ser realizada



determinando um limite geográfico em torno de um local escolhido como sendo o de implantação.

Cabem algumas considerações sobre o momento de arbitrar a idade e a renda do público-alvo, baseados na pesquisa exploratória com validade para a cidade de São Paulo. Sobre a renda, quanto maior a renda, menor a possibilidade de mudança. Portanto, a aderência de empreendimentos focados em rendas médias tende a ser maior que aqueles formatados para público de alta renda.

O inverso ocorre com a idade. Quanto maior a idade, menor a propensão à mudança. Portanto, no caso de arbitragem de um público idoso mais jovem, espera-se que uma maior gama de serviços sejam oferecidos.

*- Características físicas desejáveis e serviços a serem ofertados*

Na pesquisa exploratória realizada, ficou atestado que não é com o objetivo de reduzir os custos com a atual moradia que ensejariam os idosos à mudança. Isso remete à importância de possuir em um empreendimento específico, prestações de serviços e amenidades condizentes com os anseios do público da terceira idade para que os motivem a mudar de residências tradicionais.

Possuir algumas unidades formatadas para o atendimento de idosos com elevada incapacidade física em conjunto com o oferecimento de unidades para idosos independentes que usufruam atividades sociais e recreacionais, se apresenta como o melhor formato para empreendimentos específicos para terceira idade.

A ênfase aos serviços – faxina, lavagem de roupa e pensão completa, ao invés de amenidades como estrutura de lazer, é recomendável para atender aos anseios da população idosa. Essa constatação reduz os investimentos da implantação, porém tende a aumentar os custos operacionais.

*- Limitações na dimensão e forma de cobrança do preço.*

Ao contrário de muitas *Seniors' Housing* existentes no mercado norte-americano, apresentando inclusive altas taxas de ocupação, a opção por aluguel é a

menos aconselhada para o público da terceira idade, pois é o formato que apresentou a menor preferência por parte dos idosos paulistanos.

Pelas características inerentes a um empreendimento que possui diversas prestações de serviços, entre as quais serviços médicos e de enfermagem, a figura do empreendedor à frente da gestão do negócio, mostra-se como o formato mais indicado, caracterizando assim empreendimentos para terceira idade como empreendimentos de base imobiliária.

Mesmo que possam ser implantados como empreendimentos imobiliários e os proprietários contratem um operador ou administrador para gerir o negócio, não se mostra como a melhor opção em longo prazo devido à falta de pensamento sistêmico e de escolha de futuros residentes quando os atuais virem a mudar ou falecer.

Trata-se das alocações de preço e cobrança neste capítulo em dois momentos, no ingresso do idoso em uma *Seniors' Housing* e no custeio da operação. A cobrança de um preço no ingresso e a conseqüente passagem da propriedade da unidade para o morador, conclui-se como sendo a mais vantajosa, pois não há necessidade de educar os consumidores (o público está acostumado a pagar uma quantia no ingresso em uma residência e receber em troca a propriedade sobre a mesma) e, ainda, possibilita a recuperação e remuneração sobre o capital investido em menos tempo, aumentando assim a qualidade econômica do negócio e atende as preferências de grande parte do público da terceira idade em querer a propriedade como maneira de segurança quanto ao futuro.

A discussão sobre o custeio do negócio quanto em operação remete a duas opções, pagamento de mensalidades e condomínio. O pagamento de mensalidades se assemelha muito ao condomínio dependendo de sua forma de estruturar. Essa diferenciação se faz presente apenas para diferenciar quando o morador não possui a propriedade (mensalidade) ou possui a propriedade (condomínio).

Como o aconselhável é que um empreendimento específico seja misto, ou seja, possua tanto *independent living* quanto *assisted living*, tanto pessoas mais independentes quanto mais dependentes, e é natural que as pessoas anseiem viver de

maneira mais independente, conclui-se por um formato que tenha pacotes de preços dependendo dos serviços e/ou unidades habitacionais utilizadas.

Pode haver, então, um valor a ser cobrado mensalmente, de todos os moradores, referente à unidade mais barata, incluindo serviços comuns a todos. A partir desse preço, seriam cobrados valores extras dependendo dos serviços e/ou unidades que o idoso fosse necessitando. Essa estrutura recomendada se assemelha a pacotes de preços e a transferência de um idoso para uma unidade como para uma unidade *nursing care* não necessariamente lhe tiraria a propriedade de sua unidade anterior.

#### **5.4. Limitações da pesquisa**

A primeira limitação dessa pesquisa se refere às restrições de pesquisas exploratórias, em que a amostra é representativa do universo em um certo intervalo de confiança e com um erro padrão. Para a pesquisa realizada o intervalo de confiança da amostra é de 94,3% e o erro-padrão da amostra é de 10 pontos percentuais para mais ou para menos.

Outra limitação da pesquisa é relativa à estratificação da amostra, pois se torna válida para pessoas acima de 60 anos de idade e 10 salários mínimos, residentes na cidade de São Paulo. Em outras cidades ou estratos de renda, a população da terceira idade pode apresentar anseios e preferências distintos, recomendando-se nesses casos a realização de novas pesquisas com o objetivo de validar as conclusões, pois os hábitos e costumes podem variar pela renda e localização desse universo.

Cabe tecer comentários também sobre as limitações dos testes estatísticos realizados. Foi adotado, como intervalo de confiança para todos os teste estatísticos realizados, 95%, ou seja, todas as conclusões são válidas com uma confiança de 95%.

Devido a limitações de ordem financeira e de prazo, a escolha dos respondentes foi realizada por conveniência em locais de grande acesso de pessoas da terceira idade, mesmo podendo ser considerado como aleatória a escolha da

amostra, procedimento mais correto para a realização de pesquisas exploratórias, esse fato pode gerar alguns vieses como, por exemplo, a escolha somente de idosos com condições físicas de se locomover a locais públicos.

Outra limitação dessa amostra é referente ao formato do questionário. As respostas foram pré-escolhidas de maneira a fazer com que o respondente escolhesse dentre as alternativas que ele preferisse. Esse formato, mesmo sendo de grande utilização, pode não identificar outros anseios ou preferências não constantes das alternativas fornecidas.

### **5.5. Considerações finais**

As considerações finais se iniciam através do reconhecimento de certos atributos, identificados após a realização da pesquisa, porém que estavam fora do escopo do presente trabalho. Os destaques são problemas culturais e o fator segurança.

Crê-se que um dos principais problemas a serem enfrentados por empreendedores que optem por realizar investimentos em empreendimentos específicos para terceira idade é a barreira cultural.

Haverá a necessidade de destacar a importância de se viver em empreendimentos que possuam toda sua infra-estrutura projetada para atender os anseios e necessidades desse público crescente e carente de empreendimentos que os atendam de maneira satisfatória. Porém, a grande maioria dos entrevistados está satisfeita com a atual moradia, remetendo a duas conclusões, ou que realmente os idosos brasileiros estão satisfeitos com sua moradia, pois não necessitam ou anseiem de serviços médicos, recreacionais e educacionais, ou que como não há outras opções que atendam seus anseios, as residências tradicionais os estão satisfazendo.

A outra consideração final diz respeito à prestação de serviço com maior índice de escolha como sendo a mais importante: Segurança. O fato de 89% dos idosos entrevistados terem escolhido essa opção, pode ser explorada no plano de mídia de um empreendimento específico da terceira idade como sendo um de seus principais atributos, principalmente ao fato de o idoso não necessitar sair de uma

*Seniors' Housing* para suas atividades sociais e também poder, dependendo do caso, utilizar meios de transporte disponíveis e inclusos no preço de um empreendimento.

## 5.6. Sugestões para novos estudos

AMPLIAÇÃO DA PESQUISA EXPLORATÓRIA – A pesquisa realizada é válida para a cidade de São Paulo para pessoas acima de 60 anos e 10 salários mínimos. Caso se desejem conhecer os anseios e preferências do Brasil ou de outros estratos de renda, pode ser realizada uma ampliação do espaço amostral para as demais regiões e cidades brasileiras.

ELABORAÇÃO DE UM PROTÓTIPO MODELO – A partir das sugestões de formatações físicas e financeiras de um empreendimento específico para terceira idade ilustradas no **item 5.3 – Contribuições do Estudo**, pode ser elaborado um modelo protótipo simulando a implantação de um empreendimento em determinada região, testando a qualidade econômica e a necessidade de recursos de empreendimentos específicos para terceira idade.

ANÁLISE DOS EMPREENDIMENTOS OFERECIDOS NO MERCADO BRASILEIRO – Similar ao estudo de Mullen (1992), em que foram mapeados todos os empreendimentos *Seniors' Housing* norte-americano associados a AASHA, poderiam ser mapeados e pesquisados os empreendimentos brasileiros tentando identificar as forças e fraquezas, além de seus formatos operacionais, taxas de ocupação entre outros indicadores a serem arbitrados.

MUDANÇA DE PÚBLICO-ALVO EM EMPREENDIMENTOS EXISTENTES – Há diversos empreendimentos implantados para diferentes públicos-alvo como *flats* e hotéis, que não estão alcançando as expectativas projetadas pelos empreendedores quando do momento da implantação. Poderia ser realizado um estudo que analisasse essa alteração de público-alvo dos pontos de vista técnico, econômico e financeiro.

## 6. BIBLIOGRAFIA

### 6.1. Livros Pesquisados

BRECHT, S.B. *Analyzing Senior's Housing Markets*. Washington, D.C.: ULI – Urban Land Institute, 2002.

DOWNING, D. *Estatística Aplicada*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

GORDON, P.A. *Seniors Housing and Care Facilities*. Washington, D.C.: ULI – Urban Land Institute, 2002.

KOTLER; P. *Marketing para o Século XXI*. São Paulo: Makron, 2001.

\_\_\_\_\_. *Principles of Marketing*. Upper Sadle River: Prentice Hall, 1996.

MALHOTRA; N. *Pesquisa de Marketing*. São Paulo: Makron, 1997.

PESTANA, M.H.; GAGEIRO, J.N. *Análise de dados para Ciências Sociais: A Complementaridade do SPSS*. 2ª ed. Lisboa: Ed. Sílabo, 2000.

PORTER, M. *Estratégia Competitiva*. São Paulo: Makron, 1984.

ROHAN, C.; RESKIN, A. *Condominium Law & Practice*. Nova Iorque: Bender, 1987.

VERAS, R. *Gestão Contemporânea em Saúde na Terceira idade*. Rio de Janeiro: 2002.

WETZLER, R.C.; LAGEMAN, R. *Measuring Demand for Seniors Housing*. Fitch, Duff & Phelps, 2000.

### 6.2. Artigos, Boletins e Outros Estudos Científicos Pesquisados

ANDERSON, Katherine. *Growing old purposefully*. Volume 60, Issue 02, Star Page 54. Chicago: Journal of Property Management, 1995.

- BAILEY, G.W.; BANERJEE, A. *Elder Housing: Four New Types of Quantitative analysis*. Philadelphia: The RMA Journal, 2001.
- BISHOP, C.E. *Living Arrangement Choices of Elderly Singles: Effects of Income and Disability*. Pub. 7. Pensilvania: Health Care Financing Review, 1986.
- CARROLL, Thomas M. *Transitory effects of disamenities on residential housing values: The case of public and senior housing*. Volume 05, Issue 03, Pagination 287 - 297. Boston: Journal of Real Estate Portfolio Management, 1999.
- DUBOIS, Renee. *Options to finance senior housing focus on strength of business*. Volume 36, Issue 11, Star Page 110. Atlanta: National Real Estate Investor, 1994.
- DEL BEL, Paul. *Targeting Senior Housing Market Requires a Sophisticated Touch*. Volume 25, Issue 09, Star Page 11. Chicago: Marketing News. 1991.
- EVANS, Mariwyn. *Seniors housing finally scores*. Volume 59, Issue 03, Star Page 28. Chicago: Journal of Property Management, 1994.
- GAMZON, Mel. *Emerging senior housing industry depends on political scene*. Volume 37, Issue 02, Star Page 65. Atlanta: National Real Estate Investor, 1995.
- \_\_\_\_\_. *Profit Potential for Senior Housing Point Up – Both Near and Long Term*. Volume 34, Issue 02, Pagination 86. Atlanta: National Real Estate Investor, 1992.
- \_\_\_\_\_. *Senior housing credibility gap narrows as innovations spur industry growth*. Volume 36, Issue 02, Star Page 52. Atlanta: National Real Estate Investor. 1994.
- \_\_\_\_\_. *Senior Housing Evolving as Multifamily Business, Roundtable*. Volume 34, Issue 10, Star Page 80. Atlanta: National Real Estate Investor. 1992.
- \_\_\_\_\_. *Seniors Housing Capital Formation: Issues For The Astute Investor & Lender*. Volume 35, Issue 8. Atlanta: National Real Estate Investor. 1994.

- \_\_\_\_\_. *Seniors housing forecast: If we build it, will they come?*. Volume 39, Issue 02, pg. 78 – 80. Atlanta: National Real Estate Investor. 1997.
- GIBLER, K.M.; LUMPKIN, J.R.; MOSCHIS, G.P. *Making the decision to move to retirement housing*. Vol. 15, pg. 44-54. Journal of Consumer Marketing, 1998.
- GORSUCH, John F. *Capital keeps flow\*ing into seniors housing*. Volume 39, Issue 07, pg. 6 – 9. Atlanta: National Real Estate Investor. 1997.
- HANCOCK, J. *Housing the elderly*. New Jersey: Center for Urban Policy Research, 1987.
- HESS, Robert C.; LIANG, Youguo; CONNER, Philip. *A maturing seniors housing market*. Volume 17, Issue 04, Pagination 29 – 40. Boston: Real Estate Finance, 2001.
- HORWITZ, Barbara. *Savvy senior housing*. Volume 42, Issue 12, Pagination 26 – 29. Chicago: Building Design & Construction. 2001.
- HOWELL, Joseph T. *American Seniors Housing Association – Largest 25 owners and managers of Seniors Housing*. Atlanta: National Real Estate Investor, 1999.
- IBGE – INSTITUTO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Perfil dos idosos responsáveis por domicílios no Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 2002.
- JOHNSON, Bem W. *New Investment study targets institutions for seniors investing*. Volume 39, Issue 07, Pagination 16C – 21C. Atlanta: National Real Estate Investor. 1997.
- KASLOW, S. *Cooperative, Condominium Ownership Compared*. Issue 19. Los Angeles: The National Law Journal, 1980.
- KIM, S.; KIM, H, KIM, W.G. *Impacts os senior citizens lifestyle on their choices of elderly housing*. Vol. 20, pg. 210-226. Journal of Consumer Marketing, 2003.
- LAPOSA, Steven P. *Size scope and performance of the seniors housing and care industry: A comparison with the multifamily and lodging sectors*. Volume 05,



- Issue 03, Pagination 211 - 224. Boston: Journal of Real Estate Portfolio Management. 1999.
- LAVENTHOL; HOWARTH. *The Senior Living Industry*. Philadelphia: Pennsylvania, 1986.
- LEE, E.; GIBLER, K.M. Preferences for Korean seniors housing. Vol.22, n.1, pg. 112-135. Bradford: Journal of Property Investment & Finance, 2004.
- MACPHERSON, David A. Forecasting seniors housing demand in Florida. Volume 05, Issue 03, Pagination 259 - 274. Boston: Journal of Real Estate Portfolio Management. 1999.
- MAZZON, J.A. *Análise do Programa de Alimentação do trabalhador sob o Conceito de Marketing Social*. São Paulo: Tese (doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP, 1981.
- NATIONAL CENTER FOR HEALTH STATISTICS. *Health of United States*. Vol. 87. Washington D.C.: Department of Health and Human Services, 1987.
- ROCHA LIMA Jr., J. *Planejamento de Shopping Centers*. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, BT/PCC/162. São Paulo: EPUSP, 1996.
- \_\_\_\_\_. *Planejamento do Produto no Mercado Habitacional*. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, BT/PCC/110. São Paulo: EPUSP, 1993.
- SCHLESS, David S. *Challengng 10 commonly held assumptions about seniors housing*. Volume 38, Issue 12, Pagination 26 – 28. Atlanta: National Real Estate Investor. 1996.
- SMITH, W. *Syndication Topics: Rental Retirement Houses*. Vol. 10. Seattle: Real Estate Journal, 1987.
- STEINER, John E. Jr.; KNEEN, John W. *Senior housing developments raise legal issues for CFOs*. Atlanta: Healthcare Financial Management, 1995.

STEVENS, R.B. *Assesing the Market for a Lifecare Community*. Vol.3, N. 4. Journal of Real Estate Development, 1988.

WOLFE, David. *A new model for marketing health care and Senior housing services*. Volume 08, Pagation 2 – 4. Annapolis: Journal of Health Care Management, 1988.

ZANER, Laura Ochipinti. *Seniors housing: An industry whose time has come*. Volume 36, Issue 04, Star Page SS1. Atlanta: National Real Estate Investor. 1994.

### **6.3. Artigos de Consultorias e Associações**

ANDREWS, Mark. *Senior Living Development: Key Considerations*. Washington, D.C.: Greystone, 1997.

ASSISTED LIVING FEDERATION OF AMERICA. *The Assisted Living Industry: An Overview*. Fairfax: ALFA, 2000.

BROD, K.L. *The CCRC Industry 1997 Profile*. Washington, D.C.: AASHA, 1998.

DOBKIN, L. *The World of Retirement Housing According to ARRP: Opportunities and Obstacles*. New Jersey: The Spectrum, 1993.

ERNST & YOUNG. *Continuing Care Retirement Communities: An industry in action*. Washington, D.C.: AAHA, 1987.

\_\_\_\_\_. *Continuing Care Retirement Communities: An industry in action*. Washington, D.C.: AAHA, 1993.

GOLDMAN, J.; KAUFMANN, P. *Membership Formats for Retirement Facilities*. Washington, D.C.: The Spectrum, 1990.

JENSEN, K.H. *The Assisted Living Industry: What a Difference a Year Makes*. Baltimore: Legg Mason, 1999.

MULLEN, A. J. et al. *Outstanding Examples of Seniors Living Projects*. Vol. 6. Washington, D.C.: ASHA Case Studies, 1992.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC). *Continuing Care Retirement Communities 1998 Profile*. Washington, D.C.: American Association of Homes and Services for the Aging, 1999.

STRUVE, Karen A. *Turning Around Troubled Senior Housing and Health – Care Projects*. Volume 07, Issue 02, Star Page 08. Boston: Commercial Lending Review. 1992.

## ANEXO I – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

NOME DO ENTREVISTADOR: \_\_\_\_\_  
 DATA DA APLICAÇÃO: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
 HORA INÍCIO: \_\_\_\_:\_\_\_\_

---

### DIMENSÃO 1 – STATUS DE MORADIA

---

- 1) A propriedade em que reside atualmente é:
- Específica para 3ª idade (Hotel para terceira idade, casa de repouso, comunidade de idosos etc)
  - Não específica para 3ª idade
- 
- 2) A residência que o(a) Sr(a) mora atualmente é:
- Própria
  - Alugada
  - Emprestada
  - Outras: \_\_\_\_\_
- 
- (Pular essa questão para quem na q.2, não fez a opção “a”)
- 3) Quem é o proprietário de sua residência atual?
- Eu mesmo
  - Os filhos
  - Parentes
  - Cônjuge ou companheiro(a)
  - Outros: \_\_\_\_\_
- 
- 4) Qual é a classificação da propriedade que reside atualmente?
- Casa
  - Apto
  - Hotel / Flat
  - Outras: \_\_\_\_\_
- 
- 5) Quantas pessoas vivem em sua residência atual contando com o Sr.(a)? \_\_\_\_\_ pessoa(s)
- 
- 6) Qual é a relação das pessoas com quem o Sr(a) vive?
- a) Vive sozinho    b) Com o(a) cônjuge ou companheiro(a)  
 c) Com os filhos    d) Com cônjuge/companheiro(a) e filhos    e) Com outros.  
 Quem? \_\_\_\_\_
- 
- 7) Estou satisfeito com a residência em que moro atualmente.
- a) Sim    b) Não    c) Parcialmente    d) NS / NA
- 
- 8) Em relação a adaptações na residência em que moro atualmente para adequá-la às necessidades da minha atual idade:
- Não fiz e também não preciso de adaptações
  - Minha residência já possuía adaptações
  - Preciso de adaptação mas ainda não as fiz
  - Precisei e fiz as adaptações
  - NS / NA

- 
- 9) Se lhe oferecessem um empreendimento para 3ª idade que se enquadrasse na sua capacidade de pagamento, qual seria sua reação?
- a) Estudaria mudar de minha atual residência
- b) Jamais mudaria de minha atual residência
- c) Estudaria no futuro caso sentisse necessidade
- d) NS e) NA f) Outros: \_\_\_\_\_
- 

## DIMENSÃO 2 – FORMATAÇÃO FÍSICA

(utilize este cenário para responder às questões 10, 11 e 12)

“Imagine um empreendimento para terceira idade com serviços sociais e recreacionais em que você vivesse de maneira independente como em uma residência tradicional e ainda pudesse utilizar serviços de cuidados médicos e/ou enfermagem se necessário. Considere que preço e localização já estão de acordo com o que o Sr(a) pode e quer.”

- 10) Eu mudaria para esse empreendimento mesmo se saísse mais caro que uma residência tradicional.
- a) Concordo fortemente      b) Concordo
- c) Nem concordo, nem discordo      d) Discordo
- e) Discordo fortemente      f) Não sei
- 

- 11) Mudaria para esse empreendimento se minha capacidade de locomoção estivesse limitada.
- a) Concordo fortemente      b) Concordo
- c) Nem concordo, nem discordo      d) Discordo
- e) Discordo fortemente      f) Não sei
- 

- 12) Jamais mudaria para esse empreendimento.
- a) Concordo fortemente      b) Concordo
- c) Nem concordo, nem discordo      d) Discordo
- e) Discordo fortemente      f) Não sei
- 

- 13) O que o(a) Sr(a) gostaria de comentar sobre a decisão de mudança para esse empreendimento?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

---

- 14) Enumere de 1 a 3 por ordem de importância, de quem seria a opinião na decisão de mudar de residência para um empreendimento de 3ª idade.

<1 para o menos importante e 3 para o mais importante>

- a) Minha
- b) Filhos
- c) Cônjuge / Companheiro(a)
- d) Médico
- e) Outros: \_\_\_\_\_
- 

- 15) Enumere por ordem de importância de 1 a 3 qual seria seu principal motivo caso o(a) Sr(a) se decidisse por mudar para um empreendimento específico para 3ª idade?

<1 para o menos importante e 3 para o mais importante>

- a) Ficaria mais barato do que morando em uma residência tradicional
- b) Com a aposentadoria, quero mais tempo de lazer ao lado de pessoas com os mesmos anseios que os meus

- c) Problemas de saúde / mobilidade
  - d) Problemas ou considerações familiares
  - e) Atividades sociais e de lazer com pessoas da minha idade
  - f) Outros: \_\_\_\_\_
- 

16) Se o(a) Sr(a) estivesse escolhendo um empreendimento para 3ª idade para morar, qual seria o fator mais importante que ele deveria possuir?

- a) Estrutura de lazer como piscinas ou salão de jogos
  - b) Segurança
  - c) Baixo custo
  - d) Quarto de hóspedes
  - e) Atividades sociais e recreacionais
  - f) Independência
  - g) Serviços médicos e de enfermagem
  - h) Outros: \_\_\_\_\_
- 

17) Caso o(a) Sr(a) estivesse indeciso(a) quanto a escolha de um empreendimento o(a) Sr(a) daria preferência para:

- a) Um local próximo de onde mora atualmente
  - b) Um local perto de onde moram seus filhos
  - c) Um local no campo d) Um local na Praia
  - e) Outro bairro f) Outra cidade
  - g) Outros: \_\_\_\_\_
- 

18) Sobre a sua residência atual qual é o número de:

- a) Dormitórios: \_\_\_\_\_ b) Banheiros: \_\_\_\_\_
  - c) Salas: \_\_\_\_\_ d) Área útil ou construída: \_\_\_\_\_
  - e) NS / NA
- 

19) Caso o(a) Sr(a) decida-se por mudar de residência ela seria:

- a) Menor que a que resido atualmente
- b) Maior que a que resido atualmente
- c) De mesmo tamanho
- d) Tamanho é indiferente
- e) NS / NA

20) Das amenidades e prestações de serviço abaixo, classifique segundo a importância (se o(a) Sr(a) acha importante ter em um empreendimento):

<1 para o menos importante e 4 para o mais importante>

AMENIDADES	Importância			
	1	2	3	4
Restaurante				
Bar para petiscos e bebidas				
Academia de ginástica				
Salão de Beleza / Barbeiro				
Biblioteca				
Clínica médica				
Capela				
Salão de Jogos				
Centro Aquático / Piscinas				
Áreas para descanso				
Loja de Conveniência				
Área de esportes (bocha, caminhada, tênis etc)				

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	Importância			
	1	2	3	4
Serviço de faxina				
Pensão completa (café, almoço e jantar)				
Acompanhante				
Vans para Transporte				
Cuidados de enfermagem				
Atividades sociais/recreacionais				
Lavagem de roupas				
Atividades terapêuticas				
Serviço de segurança				
Atividades educacionais (cursos)				

21) Sobre a característica de uma edificação, o Sr(a) prefere:

- a) Edifícios verticais como prédios
- b) Residências térreas
- c) Sobrados
- d) Indiferente
- e) NS / NA

---

### DIMENSÃO 3 – FORMATAÇÃO FINANCEIRA

---

22) Qual a forma que o(a) Sr(a) escolheria para o ingresso em um empreendimento de 3ª idade:

- a) Compra
- b) Aluguel
- c) Faria pagamentos mensais, como em um hotel/*flat*
- d) Não sei
- e) Não se aplica

- 
- 23) O(a) Sr(a) decidiu pela compra de uma unidade em um empreendimento para 3ª idade. A prestação de serviços, como atividades recreacionais, serviços domésticos, médicos entre outros, o(a) Sr(a) preferiria custear:
- a) Rateando todos os custos com os demais moradores, como em um condomínio
  - b) Pagando somente pelos serviços que eu utilizasse
  - c) Escolhendo por um pacote de serviços inclusos em um pagamento mensal e o restante pagaria se utilizasse
  - d) NS
  - e) NA
- 

- 24) Caso o(a) Sr(a) decida por comprar uma unidade de um empreendimento de 3ª idade, como o(a) Sr(a) faria:

<aceita mais de uma resposta>

- a) Utilizaria recursos próprios
  - b) Utilizaria recursos de filhos/parentes
  - c) Utilizaria recursos de amigos
  - d) Outros: \_\_\_\_\_
  - e) NS / NA
- 

- 25) Morando em um empreendimento para 3ª idade, quem seria o responsável pelo pagamento dos serviços mensais:

<aceita mais de uma resposta>

- a) Eu mesmo
  - b) Cônjuge ou companheiro(a)
  - c) Meus filhos
  - d) Parentes
  - e) Amigos
  - f) Outros: \_\_\_\_\_
- 

- 26) Tenho receio de que, com o passar dos anos, não consiga custear os serviços domésticos, moradia e cuidados médicos que vou necessitar, mas:

- a) Não pretendo resolver esse problema no momento
  - b) Seria interessante se tivesse um forma de evitar esse risco, como um seguro
  - c) Meus parentes e amigos me ajudarão se necessário
  - d) Não tenho esse receio
  - e) NS / NA
- 

#### **DIMENSÃO 4 – DEMOGRAFIA E PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO**

---

- 27) Qual é a sua idade? \_\_\_\_\_

- a) 60-64 b) 65-69 c) 70-74 d) 75-79 e) 79+
- 

- 28) Sua renda individual mensal é:

- a) Até 5 SM b) Mais de 5 até 10 SM
- c) Mais de 10 até 15 SM d) Mais de 15 até 25 SM
- e) mais de 25 SM f) Não sei





## ANEXO II – RESULTADOS DOS TESTES ESTATÍSTICOS APLICADOS NA AMOSTRA DA PESQUISA DE CAMPO

- Teste T para amostras independentes sobre a representatividade da amostra perante o universo, analisando a variável “Gênero”, primeiro a análise o gênero feminino, depois do masculino.

### One-Sample Test

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Gênero 2	12,399	89	,000	,6333	,5318	,7348

### One-Sample Test

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Gênero 3	7,178	89	,000	,3667	,2652	,4682

- Correlação das variáveis “Renda individual mensal” e “Renda familiar mensal”, utilizando o teste de correlação R de Pearson.

### Correlations

		Renda individual mensal	Renda familiar mensal
Renda individual mensal	Pearson Correlation	1,000	-,003
	Sig. (2-tailed)	,	,978
	N	90	90
Renda familiar mensal	Pearson Correlation	-,003	1,000
	Sig. (2-tailed)	,978	,
	N	90	90

- Teste Qui-quadrado das variáveis “renda familiar mensal” e “Jamais mudaria para este empreendimento”

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,044 <sup>a</sup>	2	,360
Likelihood Ratio	2,009	2	,366
Linear-by-Linear Association	1,803	1	,179
N of Valid Cases	72		

a. 1 cells (16,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,83.

- Teste Qui-quadrado das variáveis “Idade em faixas” e “Se oferecessem um empreendimento específico, qual seria a reação?”

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,922 <sup>b</sup>	1	,166		
Continuity Correction <sup>a</sup>	1,347	1	,246		
Likelihood Ratio	1,919	1	,166		
Fisher's Exact Test				,183	,123
Linear-by-Linear Association	1,900	1	,168		
N of Valid Cases	85				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 13,93.

- Teste Qui-quadrado das variáveis “Gênero” e “Jamais mudaria para um empreendimento específico para terceira idade”

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,312 <sup>b</sup>	1	,577		
Continuity Correction <sup>a</sup>	,096	1	,756		
Likelihood Ratio	,311	1	,577		
Fisher's Exact Test				,625	,377
Linear-by-Linear Association	,307	1	,579		
N of Valid Cases	72				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,88.

- Teste Qui-quadrado das variáveis “Vive com os Filhos” e “Jamais mudaria para um empreendimento específico para terceira idade”

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,555 <sup>b</sup>	1	,456		
Continuity Correction <sup>a</sup>	,236	1	,627		
Likelihood Ratio	,553	1	,457		
Fisher's Exact Test				,605	,313
Linear-by-Linear Association	,546	1	,460		
N of Valid Cases	64				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,56.

- Teste Qui-quadrado das variáveis “Estado Civil em 2 Faixas” e “Jamais mudaria para um empreendimento específico para terceira idade”

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,309 <sup>b</sup>	1	,578		
Continuity Correction <sup>a</sup>	,072	1	,788		
Likelihood Ratio	,313	1	,576		
Fisher's Exact Test				,775	,398
Linear-by-Linear Association	,304	1	,581		
N of Valid Cases	62				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,97.

- Teste T para amostras independentes, agrupando as opções “serviços médicos”, “atividades sociais” e “segurança” e comparando com a opção “baixo custo”.

#### One-Sample Test

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Baixo Custo ou Serviços	3,986	66	,000	,19	9,68E-02	,29

- Teste T para amostras independentes, agrupando as opções “compra” e “pagamentos mensais” e comparando com a opção “Aluguel”.

#### One-Sample Test

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Preferência por Aluguel	3,006	61	,004	,13	4,32E-02	,21

- Teste T para amostras independentes, comparando a escolha da opção “Recursos Próprios” com as demais opções.

**One-Sample Test**

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Opção por recursos que não próprios	4,789	79	,000	,23	,13	,32

- Teste T para amostras independentes sobre o anseio de evitar o risco de não conseguir custear os gastos mensais no futuro através de um seguro

**One-Sample Test**

	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Não quero seguro, pois não tenho receio	12,511	72	,000	,68	,58	,79