Mercado imobiliário De olho nos idosos

Segmento de luxo oferece serviços e até saúde 24h para a geração 60+

Mensalidades para bancar prédios adaptados, enfermagem 24 horas, apoio psicológico e atividades recreativas ultrapassam os R$ 18 mil

MARCOS NAGELSTEIN/ESTADÃO-21/8/2026



Magno Três Figueiras, projeto residencial voltado para idosos em Porto Alegre; serviços e atividades

BRENO DAMASCENA

À medida que a população brasileira envelhece e o número de jovens encolhe, o mercado imobiliário volta os olhos para os mais de 32 milhões de brasileiros com 60 anos ou mais. O movimento impulsionou o nascimento de um segmento milionário, com prédios adaptados, enfermagem 24 horas, apoio psicológico, atividades recreativas e mensalidades que ultrapassam os R$ 18 mil.

Aos 90 anos de idade, a aposentada Elzy Mazoni vive em um prédio sênior living há um ano. Desenvolvido pela ABF Empreendimentos e gerenciado pelo Grupo São Pietro Saúde, o Magno Três Figueiras tem 101 moradores. Apresentado como o primeiro condo-hotel sênior living do País, o projeto só aceita moradores acima dos 60 anos.

"Fiquei viúva há sete anos e morava sozinha. Sou uma pessoa bem lúcida e não queria me mudar de casa, mas à noite eu sentia uma certa solidão. Isso não estava me fazendo muito bem", relembra Elzy. "Aqui, fiz muitas amizades. É melhor viver assim do que morar na casa do filho, tirando a liberdade do casal. Já passo o final de semana com eles", diz.

Localizado em Porto Alegre, o Magno Três Figueiras tem 114 suítes privativas com áreas de 21 m² a 60 m². O condomínio oferece supervisão de enfermagem 24 horas por dia, acompanhamento médico, spa, fisioterapia, avaliações periódicas e serviços de beleza.

Porém, o maior diferencial está na proposta de estimular a convivência e criar uma comunidade entre os moradores.

"O ponto primordial da operação é promover a sensação de pertencimento e comunidade, inspirada no conceito de Blue Zones, dando voz aos idosos para que criem suas próprias iniciativas em vez de impor regras e rotinas", diz Luciano Zuffo, médico e sócio-fundador do Grupo São Pietro, empresa que faz a gestão do empreendimento.

Esse cuidado se traduz em uma extensa programação de lazer, que inclui canto coral, aula de dança, desenho, sociologia e até campeonato de bocha. Segundo Zuffo, o objetivo é fazer com que os idosos fiquem menos tempo dentro do próprio quarto. "Mesmo em um residencial moderno, se o idoso passar o dia inteiro isolado no quarto, o problema do isolamento continua."

O Magno Três Figueiras foi o primeiro de uma série de projetos de alto padrão de sênior living da ABF Empreendimentos. Em Porto Alegre, a companhia também entregou o Magno Moinhos de Vento e prevê a entrega do Magno Menino Deus, com operação da Unimed, em 2027. O valor geral de vendas (VGV) dos três ultrapassa os R$ 250 milhões.

PADRÃO DE ATENDIMENTO. A ABF também deve chegar a São Paulo nos próximos anos, com um projeto nos Jardins com VGV estimado entre R$ 150 milhões e R$ 200 milhões. A companhia afirma que está em fase final de assinatura do terreno. "Os projetos estão alinhados às transformações da sociedade, oferecendo à população 60+ de alta renda um serviço com padrão de atendimento de excelência para os mais diferentes níveis de necessidades", diz o CEO da ABF Developments, Eduardo Fonseca.

Em São Paulo, a Tecnisa prepara um novo edifício de alto padrão no bairro de Higienópolis, focado neste público. O Naara Higienópolis é desenvolvido em parceria com a Naara Longevity Residences, empresa fundada e liderada por Joseph Nigri, filho do fundador da Tecnisa.

O empreendimento integra moradia, serviços de hotelaria e cuidados com a saúde. O edifício terá 26 andares e 70 unidades residenciais, com apartamentos entre 94 m² e 140 m².

O empreendimento também prevê atividades de lazer, fisioterapia, hidroginástica, yoga, zumba, além de cuidadores e motoristas compartilhados, que poderão ser contratados sob demanda. O edifício vai mesclar residência e hotelaria, com serviços como limpeza, concierge e restaurante.



"O modelo de condo-hotel só se viabiliza financeiramente se for direcionado às classes média alta e alta"
Caio Calfat CEO da consultoria Caio Calfat Real Estate Consulting

O VGV do projeto está estimado entre R$ 150 milhões e R$ 160 milhões e o preço do metro quadrado será de cerca de R$ 28,5 mil, com unidades variando entre R$ 3 milhões e R$ 4 milhões. O condomínio mensal do Naara Higienópolis deve custar cerca de R$ 5.500, valor que já contempla a estrutura de saúde 24 horas e as atividades físicas em grupo.

A Housi é outra empresa que anunciou o primeiro projeto de sênior living, em um empreendimento desenvolvido com a incorporadora Vitacon. Também em Higienópolis, o Vitacon Senior powered by Housi terá cerca de 400 unidades de 30 m² a 90 m², de R$ 600 mil a R$ 2 milhões. O VGV estimado varia entre R$ 400 milhões e R$ 450 milhões.

Com curadoria técnica do Hospital Israelita Albert Einstein, o condomínio vai oferecer serviços sob demanda, como contratação de acompanhantes e fisioterapeutas. "A busca por residenciais que oferecem estruturas completas para o público sênior será ainda maior nos próximos anos", acredita Ariel Frankel, CEO da Vitacon.

A Housi Senior+, vertical que apoia incorporadores no desenvolvimento de projetos para o público 60+, surgiu após um estudo que a própria companhia liderou e que apontou o segmento como o mais promissor do ano, à frente dos modelos de short stay e wellness residences.

O milionário mercado de sênior living é impulsionado pela redefinição do envelhecimento e pelo surgimento de um novo consumidor. "Historicamente, o envelhecer era associado a uma ideia de 'redução', como parar de sair, parar de se conectar e consumir menos", observa Pip Seger, fundadora da agência de branding Cérebro, que idealizou o relatório Brands for the Future: Hábitos de Consumo da Nova Geração Prateada.

"A maturidade hoje é vista como o momento em que novos ciclos se abrem", complementa Seger.

PODER AQUISITIVO. Por trás dos investimentos milionários no sênior living está uma aposta no alto poder aquisitivo de parte da população idosa. No entanto, essa não é a realidade de toda a população brasileira.

Para manter uma vasta oferta de serviços e dar lucro aos investidores, não é raro que os custos mensais ultrapassem R$ 10 mil e, em alguns casos, cheguem perto dos R$ 20 mil. O tíquete médio do aluguel mensal no Magno Três Figueiras, por exemplo, é de R$ 18,8 mil.

"A conta não fecha se você construir o empreendimento para a classe baixa. O modelo de condo-hotel só se viabiliza financeiramente se for direcionado às classes média alta e alta", afirma Caio Calfat, CEO da consultoria Caio Calfat Real Estate Consulting. "Para a população de baixa renda, esse modelo de desenvolvimento privado tradicional não é atraente para incorporadores nem para investidores", complementa.

O problema, portanto, não é a ausência de demanda, mas a dificuldade de viabilizar economicamente um modelo que combine moradia, serviços e cuidados contínuos para a população de menor renda.

A solução sugerida pelo executivo é um enquadramento da modalidade no programa Minha Casa, Minha Vida, permitindo o aproveitamento de subsídios habitacionais do governo. Ele aponta que existe a necessidade de envolvimento ativo do poder público para criar regulamentações adequadas e oferecer incentivos fiscais e tributários voltados à construção dessas estruturas. ●