

# M1: Desk Research & Inteligência Geo-demográfica

Estudo de Viabilidade para Urbanização Sénior



# Portugal Sénior: Um Mercado em Transformação

## Envelhecimento Acelerado

Portugal enfrenta uma transformação demográfica estrutural. Segundo o INE e o Eurostat, a população com 75+ anos deverá crescer cerca de 50% até 2040, colocando o país entre os mais envelhecidos da Europa e gerando uma pressão estrutural sobre o mercado habitacional.

## Gap de Oferta Qualificada

Existe uma lacuna estrutural entre a oferta habitacional existente e as necessidades dos seniores autónomos. Em Portugal, a resposta está maioritariamente concentrada em ERPIs orientadas para situações de dependência, enquanto os seniores ativos, financeiramente capazes e independentes, têm acesso limitado a soluções que conciliem autonomia habitacional com serviços de suporte.

## Territorialmente Heterogéneo

O potencial do senior living em Portugal não é uniforme e varia significativamente por território. Fatores como estrutura etária, rendimentos, oferta habitacional, acesso a cuidados de saúde, contexto urbano e proximidade familiar criam dinâmicas locais muito distintas.

# O Cenário Demográfico: Portugal Envelhece

50%

Crescimento 75+ até 2040

A população com 75 ou mais anos aumentará mais de 50% nas próximas duas décadas, passando de 1,1 milhões para 1,7 milhões de pessoas

34%

Idosos Unipessoais

Cerca de **um terço dos idosos em Portugal vive sozinho**, uma tendência que reforça a necessidade de soluções que combinem autonomia com segurança.

2M

População 65+ Atual

Portugal conta atualmente com cerca de **2 milhões de pessoas com 65 ou mais anos**, representando cerca de **20% da população**.

193

Índice de Envelhecimento

Existem cerca de **193 idosos por cada 100 jovens**, um dos índices de envelhecimento mais elevados da União Europeia.

A transformação demográfica portuguesa não é apenas uma questão de números — representa uma mudança estrutural na composição da sociedade. O aumento da esperança média de vida, aliado a décadas de baixa natalidade, gera uma tendência demográfica persistente. Os seniores de hoje têm perfis muito diferentes das gerações anteriores: são mais ativos, mais informados, com maior autonomia e capacidade financeira, e com expectativas elevadas de qualidade de vida. Este é precisamente o público que o mercado imobiliário tradicional continua, em grande medida, a não servir.

# Objetivos & Metodologia

## Abordagem de Geo-contextual Intelligence

Este estudo aplica uma metodologia avançada de inteligência geográfica contextualizada, cruzando dados demográficos macro com micro-análises territoriais. O objetivo é identificar não apenas onde estão os seniores, mas onde os seniores autônomos querem e podem viver com qualidade.

A nossa abordagem integra três camadas analíticas: dados demográficos estruturais, índices de capacidade económica e qualidade de vida com uma modelação de procura segmentada. Esta triangulação permite identificar “hotspots” de oportunidade com um nível de precisão pouco explorado no mercado português.

## Fontes & Ferramentas

- **INE & Censos 2021:** Dados demográficos oficiais, estrutura etária, composição familiar e projeções populacionais
- **Pordata:** Séries temporais de indicadores socioeconómicos e tendências de longo prazo
- **Scores de Localização:** Métricas proprietárias (0-100) avaliando Acessibilidade, Custos terreno m2, Saúde, Lazer e Segurança
- **Modelação de Procura:** Algoritmos de segmentação para identificar massa crítica de seniores autônomos com capacidade financeira

# Análise Territorial: Norte vs. Lisboa vs. Algarve vs. Setúbal

## Região Norte

### A Oportunidade Estratégica

- **Massa Crítica:** Cerca de 30% do total nacional
- **Densidade Urbana:** Malha urbana consolidada no eixo Porto-Braga-Guimarães favorece integração comunitária
- **Custo Competitivo:** Preço do solo inferior a Lisboa, permitindo margens superiores
- **Infraestruturas:** Rede hospitalar robusta, garantindo elevada capacidade assistencial e excelente conectividade rodoviária
- **Perfil Socioeconómico:** Classe média estável com capacidade para soluções de senior living bem posicionadas, com proposta de valor clara e preço competitivo.

Veredicto: Boa relação custo-oportunidade-escala

## Área Metropolitana de Lisboa

### Saturação & Preço Alto

- **Mercado Maduro:** Oferta já relativamente desenvolvida em segmentos premium
- **Custo Proibitivo:** Preço do solo dificulta projetos de escala com margens saudáveis
- **Competição Intensa:** Múltiplos players estabelecidos disputam o mesmo segmento
- **Oportunidades Residuais:** Possível expansão em concelhos periféricos muito específicos, condicionada por preço do solo e acessibilidade.

Veredicto: Entrar havendo oportunidade de terreno excepcional ou parceria estratégica.

## Algarve

### Nicho Sazonal & Limitações

- **Perfil Turístico:** Forte componente de segunda residência
- **Sazonalidade:** Infraestruturas de saúde e comércio dimensionadas para picos turísticos
- **Mercado Nicho:** Atrativo para reformados estrangeiros ou nacionais, ancorado no clima.

Veredicto: Mercado específico, com potencial específico e segmentado, mas precisa de alterações estratégicas (Saúde, serviços)

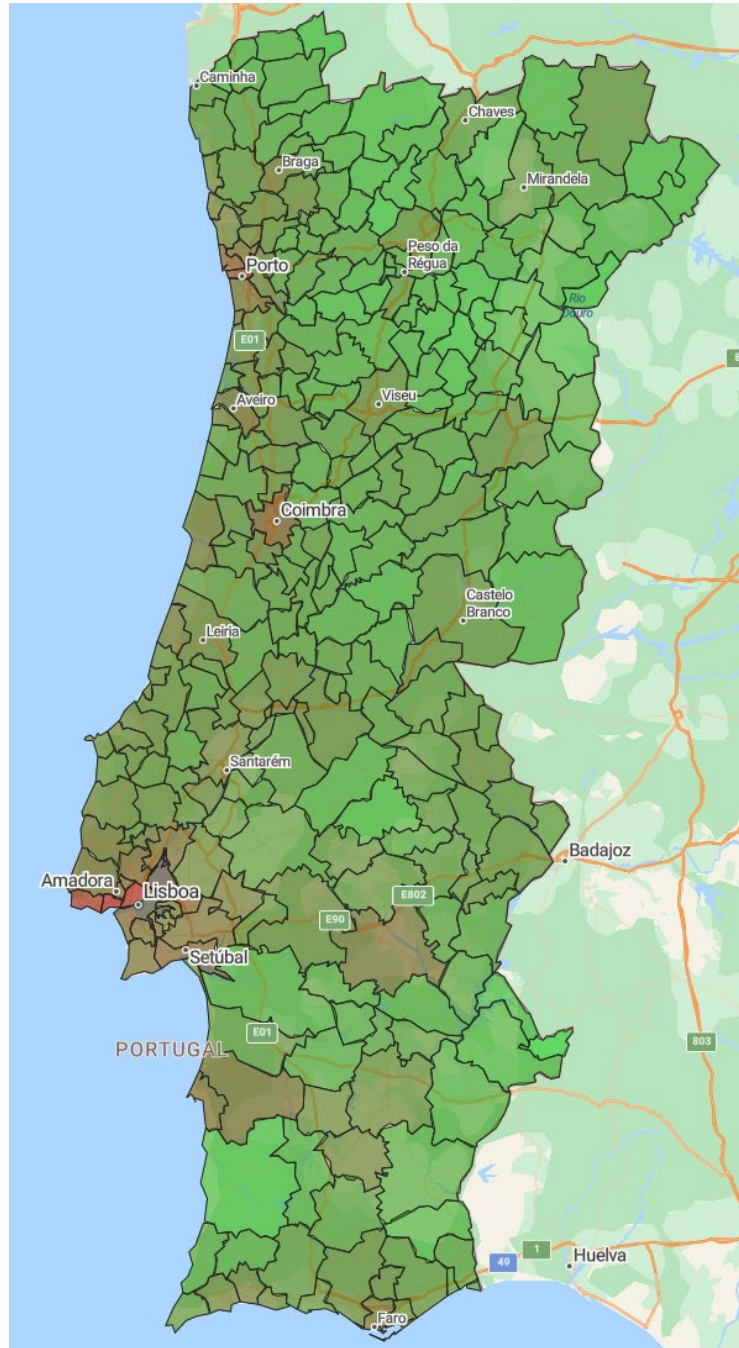
## Setúbal

### Desempenho intermédio

- **Mercado Nicho:** Atrativo para reformados estrangeiros ou nacionais com ligações à região.

Veredicto: Mercado específico, muito *premium*, mas precisa de alterações estratégicas (Saúde, serviços)

# Geo-Inteligência: Scores de Localização



## Fatores Críticos de Avaliação Territorial

01

### Capacidade Económica & Viabilidade

Avalia a capacidade económica do território para sustentar a procura e a viabilidade do projeto, considerando níveis de rendimento, valor médio das pensões e o preço dos alojamentos como proxy de riqueza patrimonial e liquidez imobiliária.

02

### Necessidade Demográfica & Mercado Potencial

Mede a dimensão e a estrutura etária da população sénior, através da percentagem de residentes com 65 ou mais anos e da idade média da população, identificando territórios com massa crítica compatível com soluções de senior living.

03

### Qualidade de Vida, Saúde & Segurança

Analisa as condições de vida oferecidas pelo território, incluindo acessibilidade a cuidados de saúde, densidade de profissionais médicos, níveis de segurança e acesso a equipamentos e serviços de proximidade urbanos relevantes para o quotidiano dos residentes.

Desenvolvemos um sistema proprietário de scoring (0-100) que avalia a atratividade de cada concelho para desenvolvimento de senior living. Este modelo multi-critério integra variáveis quantitativas e qualitativas ponderadas segundo a sua relevância para o público sénior autónomo.

**Metodologia de Scoring:** Cada concelho recebe uma pontuação composta resultante da média ponderada dos três fatores. Concelhos com score >60 são classificados como "Hotspots" prioritários. Scores entre 50-60 representam oportunidades secundárias. Abaixo de 50, o território é considerado não recomendado para investimento nesta fase.

# Deep Dive: Top Concelhos



## Oeiras

Líder do Ranking Multicritério | Score: 85/ 100

**População 65+:** 33.000 (19% do total municipal)

**Diferenciadores:** Elevado rendimento bruto declarado por habitante (24.424 €), valor médio das pensões acima da média do conjunto analisado (10.323 €), boa densidade de médicos (11,1 por 1.000 habitantes) e tempos de acesso reduzidos a hospital e a equipamentos e serviços de proximidade..

**Leitura do Score:** Concelho com melhor desempenho global no modelo multicritério, apresentando resultados consistentes nos blocos de capacidade económica e qualidade de vida.



## Lisboa

Desempenho Muito Elevado | Score: 81/ 100

**População 65+:** 131.000 (24% do total municipal)

**Diferenciadores:** Rendimento bruto por habitante elevado (24.645 €), elevada densidade de médicos (17,7 por 1.000 habitantes) e os menores tempos de acesso a hospital (3,4 min) e a equipamentos culturais no conjunto analisado.

**Leitura do Score:** Desempenho muito elevado no modelo multicritério, sustentado sobretudo pelos indicadores de acessibilidade a cuidados de saúde e serviços urbanos.



## Cascais

Grupo Superior do Ranking | Score: 77/ 100

**População 65+:** 36.700 (18% do total municipal)

**Diferenciadores:** Bons níveis de rendimento (21.650 €) e pensões médias (9.530 €), condições favoráveis de segurança e desempenho equilibrado nos indicadores de acessibilidade e qualidade de vida.

**Leitura do Score:** Posiciona-se no grupo superior do ranking, embora abaixo de Oeiras e Lisboa no score agregado.



## Porto

Desempenho Intermédio-Alto | Score: 69/ 100

**População 65+:** 55.000 (23% de total municipal)

**Diferenciadores:** Elevada densidade de médicos (22 por 1.000 habitantes), tempos de acesso reduzidos a hospital (3,8 min) e peso demográfico sénior significativo.

**Leitura do Score:** Desempenho intermédio-alto no modelo multicritério, condicionado por rendimentos e pensões médias inferiores aos concelhos líderes da Área Metropolitana de Lisboa.

# Recomendações & Próximos Passos



M2/ M3 e M4: Focus Groups Qualitativos/ Entrevistas em profundidade e Inquérito quantitativo



M6: Análise integrada & modelação

Cruzamento de insights qualitativos com benchmarking internacional para suportar a segmentação de estilos de vida, a modelação da procura, a definição de curvas preço-procura, a projeção de taxas de ocupação e o ranking comparativo de localizações.



Revalidação dos Scores, incorporando todas as informações anteriores.



M7: Entregáveis finais

---

**Timeline Proposto:** M2, M3 e M4 – 15/02/2026 | M6 – 17/03/2026 | M7 e Revisão final de Scores – 31/03/2026

A janela de oportunidade está aberta. O mercado está maduro demograficamente mas imaturo em termos de oferta. Agir agora significa capturar *first-mover advantage* num oceano cada vez maior de seniores autónomos sem alternativa qualificada.