



M3 – Entrevistas em Profundidade

Contexto + Insight Fundamental

12 entrevistas semi-estruturadas + 3 grupos de discussão. Participantes entre 52 e 76 anos. Objetivo: compreender narrativas de decisão residencial.

Casa = Identidade

A casa é o repositório de memórias, objetos e rotinas. Representa quem se é — não apenas onde se vive.

Casa = Controlo

Autonomia e privacidade são inegociáveis. Sair de casa é percebido como perda de controlo sobre a própria vida.

Casa = Continuidade

Proximidade com filhos, netos e intercâmbio geracional. A casa é o centro da vida relacional.

 **Não estamos a competir com lares — estamos a competir com a casa.**

A decisão não é voluntária — é ativada

Gatilhos de Mudança

Ficar em casa é um privilégio condicionado. A transição residencial só acontece quando a autonomia deixa de ser sustentável — e é sempre despoletada por um evento crítico.

Gatilhos Clínicos

- Declínio cognitivo (Alzheimer, demência)
- Incapacidade funcional progressiva
- Necessidade de supervisão permanente

Gatilhos Relacionais & Emocionais

- Solidão e isolamento social crescente
- Pressão familiar para garantir segurança
- Desejo de libertar a família da responsabilidade de cuidar

📌 **A mudança só acontece quando a autonomia deixa de ser sustentável**

O problema não é o preço — é o significado

Barreiras e Estigma

As objeções à residência sénior vão muito além do custo. O maior bloqueio é emocional: a percepção de que mudar é render-se, perder quem se é.

Barreiras Reais

- Perda de identidade e sentido de si
- Medo de institucionalização e dependência
- Desconfiança na qualidade e continuidade dos cuidados
- Custo percebido como proibitivo (2.500€ – 4.000€/mês)

Linguagem Real dos Entrevistados

- *“Depósito de velhos”*
- *“Antecâmara da morte”*
- *“Perder a minha vida”*
- *“Deixar de ser eu”*

 O maior bloqueio é emocional, não racional

Visão do Cuidador & Preferências de Oferta

Os cuidadores não querem ser tutores a tempo inteiro — querem **confiança**. Preferem espaços onde possam acompanhar os seus familiares com tranquilidade, sabendo que a qualidade dos cuidados está garantida. A oferta ideal combina privacidade, comunidade e serviços de excelência.



Tipologia Preferida

Apartamentos T1 privativos (~60 m²) em condomínio sénior, com zonas comuns para atividades não obrigatórias. Alternativa: pequenas residências familiares com cuidado personalizado.



Localização Ideal

Próximo do mar ou em cidade média tranquila, com acesso a comércio e entretenimento. Nem centro urbano ruidoso, nem zona rural isolada.



Serviços Essenciais

Assistência médica 24h, ginásio e piscina, atividades de lazer, restauração saudável, transporte seguro, jardins e horta, cabeleireiro e bem-estar.



Vida Social & Lazer

Trabalhos manuais, culinária, música, jogos e atividades intergeracionais. Socialização como fator de qualidade de vida — não como obrigação.

Como transformar insight em produto viável

Implicações Estratégicas + Pricing

Os dados apontam para um produto claro, um modelo de pricing adaptado e uma narrativa que combate o estigma. O próximo passo é transformar estes insights em protótipos de oferta para a fase M4.

Produto

- Design e experiência tipo "hotel + casa"
- Não pode parecer um lar — nunca
- Espaço personalizável com os próprios objetos
- Comunidade e serviços à la carte

Pricing

- Range: 2.500€ – 4.000€/mês
- Problema: rendimento baixo vs. património acumulado
- Solução A: Joia de entrada + mensalidade reduzida
- Solução B: Compra + condomínio + pay-per-use

Modelo Care Continuum

- Casa → Apoio Domiciliar → Condomínio Sénior → Residência com Cuidados
- Progressão gradual, sem ruturas
- Percebido como escolha inteligente — não resignação

 O sucesso depende de alinhar autonomia percebida com suporte real