



M4 – Inquérito Quantitativo Online

Mercado, Preços e Preferências

Questionário online anónimo (15–20 min) aplicado a **199 participantes** — séniores e familiares — para dimensionar o mercado, avaliar sensibilidade a preços, preferências de tipologia e serviços, e cenários de adesão a um condomínio sénior assistido.

Potenciais Residentes

109 séniores (≥60 anos)
56% mulheres · Média: 70 anos
73% formação superior · 61% reformados
84% totalmente autónomos
Distribuídos por 8 países (destaque: Reino Unido e EUA)

Familiares

90 familiares (<60 anos)
64% homens · Média: 43 anos
74% formação superior
85% ativos profissionalmente

Atratividade & Cenários de Adesão

Entre cinco opções de residência avaliadas, **mudar para um condomínio sênior assistido** surge como a **3ª opção global** — mas é a **2ª preferida dos sêniore**s (logo após viver em casa com apoio externo) e a **4ª entre os familiares** (apenas à frente do lar tradicional).

65,8%

Consideram Atrativo

57% sêniores · 77% familiares consideram o conceito atrativo ou muito atrativo

38,2%

Probabilidade Média

A probabilidade de mudança concentra-se no nível médio; 24,6% alta e 12,1% muito alta

57,8%

Só em Dependência

Apenas mudariam em situação de dependência; 25,6% quando necessitarem de algum apoio

4%

Totalmente Autônomos

Percentagem que equaciona a mudança estando ainda em plena autonomia

Motivações Positivas

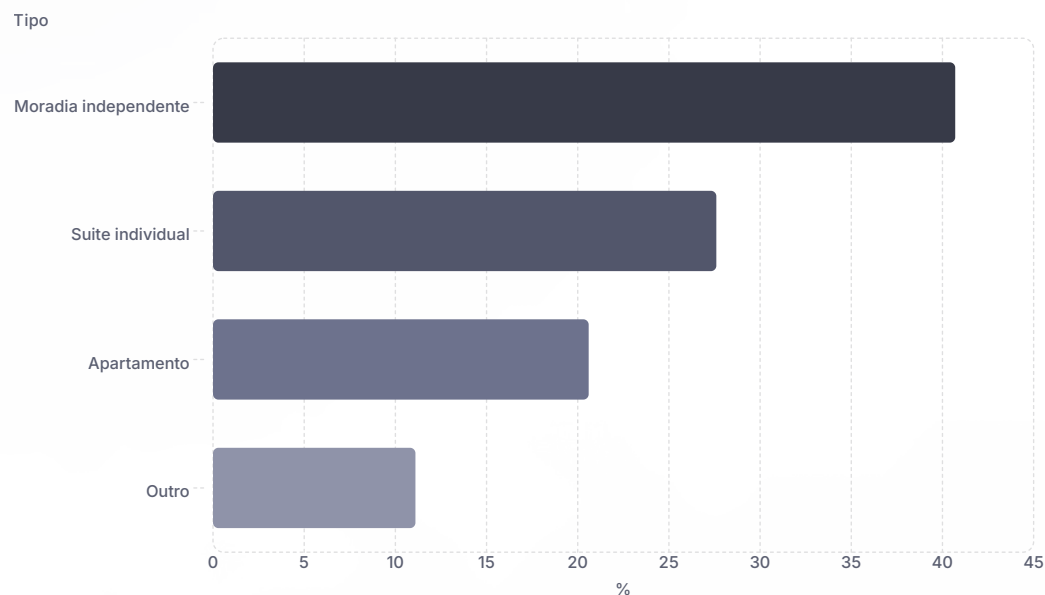
- Manter autonomia com apoio disponível
- Não ser um peso para a família
- Acesso a cuidados quando necessário

Motivações Negativas

- Custo percebido como elevado
- Preferência pela casa própria
- Desejo de permanecer com a família

Tipologia & Localização

Tipo de Habitação Preferido



Sêniores preferem moradia ou apartamento; familiares tendem para suite estilo hotel.

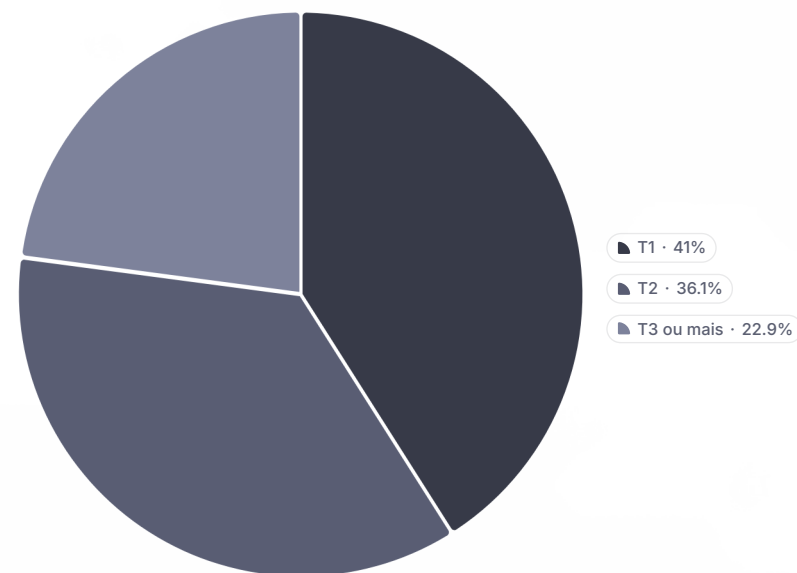
Localização Semi-Urbana

59,3% preferem proximidade à cidade com tranquilidade e espaços verdes

Distância Ideal

40,2% preferem 15–30 min dos familiares; 28,1% até 1 hora

Tipologia Interna



Sêniores inclinam-se para T2; familiares preferem T1.

Litoral em Destaque

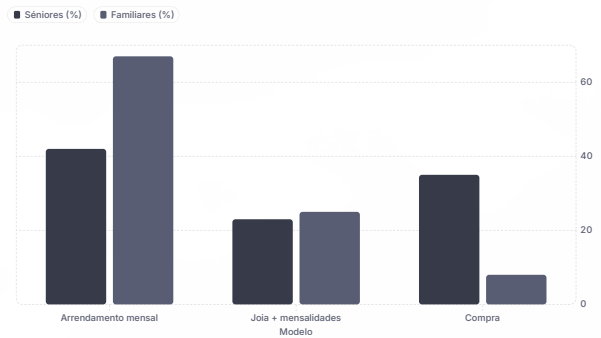
46,2% preferem o litoral; apenas 24,6% optariam pelo interior

Condomínio Misto

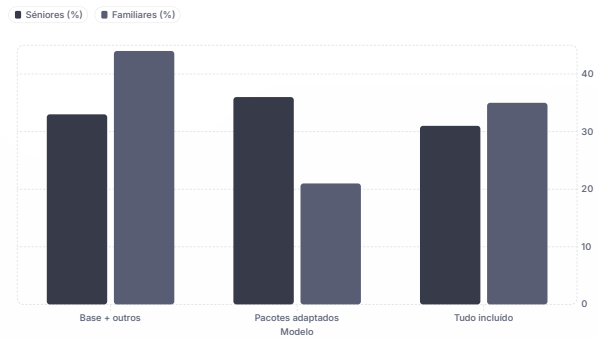
54,7% preferem condomínios mistos; 56,8% apoiam a inclusão de estrutura de lar

Modelo de Uso & Sensibilidade a Preço

Preferência de Propriedade



Modelo de Preço Preferido



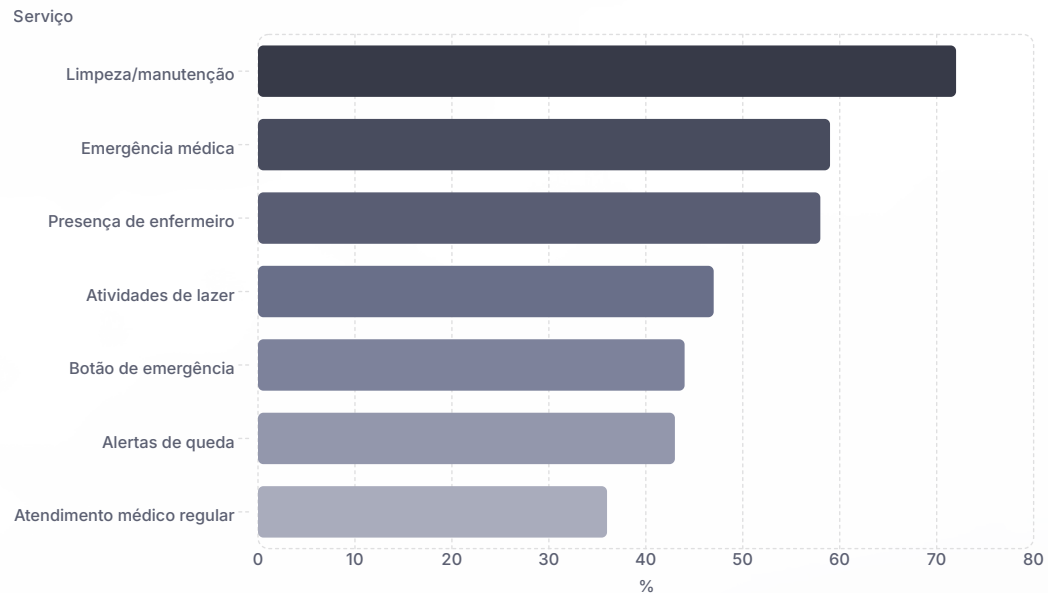
📄 💡 Estes dados permitem elaborar **curvas de sensibilidade a preço** e avaliar a aceitação de diferentes modelos de negócio — compra vs. arrendamento, joia + mensalidades, e seguro vitalício — essenciais para as fases de modelação financeira seguintes.



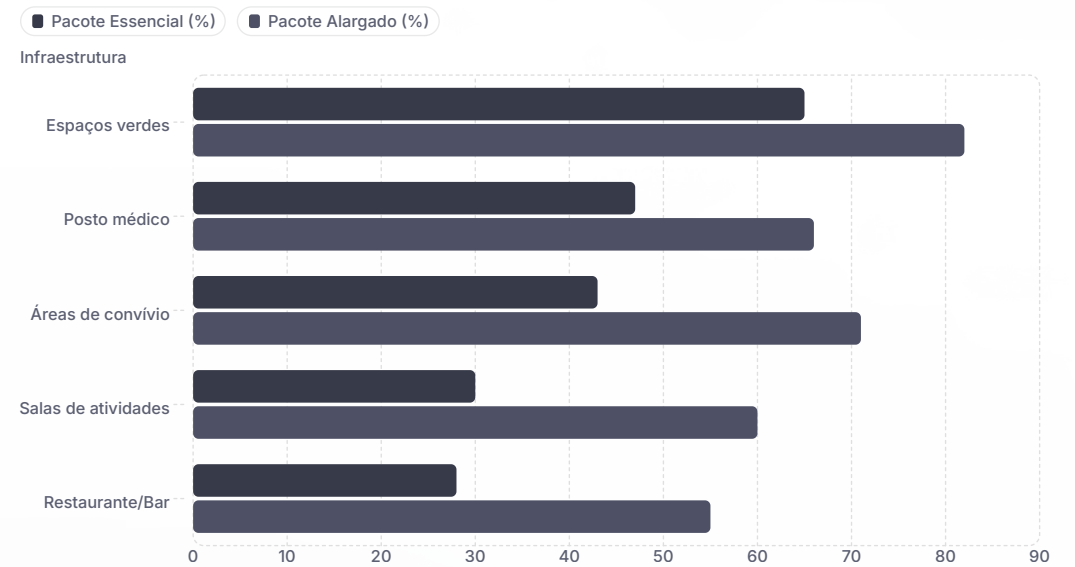
Serviços & Infraestruturas Prioritárias

CONCLUSÕES & IMPLICAÇÕES ESTRATÉGICAS

Serviços Essenciais (Top 7)



Infraestruturas Essenciais



→ Definir o Programa de Serviços

Priorizar limpeza, apoio médico e emergência como serviços base do condomínio

→ Segmentar por Perfil

Sêniores valorizam autonomia e reparações; familiares priorizam exercício físico acompanhado

→ Orientar a Fase M6

Traduzir estes insights em propostas concretas de produto, modelação financeira e planeamento