

PRODUTO-HABITAÇÃO PARA TERCEIRA IDADE

Diretrizes para sua definição por meio
de estudo de caso em bairro da cidade
de Campos dos Goytacazes/RJ

Neila Gondim de Azeredo*

O objetivo central deste trabalho é desenvolver diretrizes para definição do produto-habitação. Seu objetivo específico é ilustrar as diretrizes por meio de um estudo de caso. A metodologia foi desenvolvida em duas etapas: exploratória e empírica. Entrevistas foram realizadas com utilização de um questionário estruturado para coleta de dados. O estudo foi aplicado visando um empreendimento imobiliário para a terceira idade, identificando-se neste segmento um nicho de mercado não atendido em suas necessidades e anseios, principalmente quanto ao aspecto moradia assistida. Um banco de dados contendo 34 entrevistas foi a fonte para ilustração de um conjunto de diretrizes para o empreendimento.

PALAVRAS-CHAVE: Moradia assistida. Aspectos sociais.
Terceira idade.

* Mestre em Engenharia Civil – PPGEC/UFF. Professora do CEFET Campos.

1. INTRODUÇÃO

A escolha de uma metodologia que leve à modelagem de produto para a indústria de transformação pode ser feita por meio de consulta à literatura especializada, na qual existem várias opções na área. Porém, uma metodologia específica para modelagem de produto-habitação ainda é incipiente na literatura voltada especificamente para a construção civil. Portanto, a indústria de transformação oferece subsídios para a metodologia proposta neste trabalho. Utilizando os conceitos desenvolvidos na mesma, incorpora-se a visão da qualidade do produto, do processo de projeto, da análise ambiental, da segmentação de mercado, de estratégias competitivas e das necessidades dos clientes. Dessa forma, são obtidas as características do produto-habitação que, na opinião do público-alvo, devem fazer parte da unidade habitacional.

2. DIRETRIZES PARA DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO-HABITAÇÃO

A representação da realidade é necessária para que se possa identificar e evidenciar os elementos mais importantes para o processo decisório. Esses elementos podem ser constituídos de, por exemplo, variáveis demográficas, socioeconômicas, socioculturais e de preferência. O objetivo das diretrizes é estruturar e reduzir informações. Estas encontram-se organizadas em seis etapas adaptadas de Silva (1996) e relacionadas a seguir:

- a) etapa 1 - Análise ambiental;
- b) etapa 2 - Definição do segmento de mercado;
- c) etapa 3 - Estratégias competitivas;

- d) etapa 4 - Instrumento de coleta de dados;
- e) etapa 5 - Necessidades dos clientes externos;
- f) etapa 6 - Características do produto-habitação

A etapa 1 visa a analisar o ambiente externo empresarial por meio de ferramentas de análise propostas por autores consagrados, como Porter (1991), Austin (2002) e Prochnik (2002). A etapa 2 tem por objetivo a delimitação das características dos consumidores/usuários a serem atendidos. A etapa 3 visa delimitar os objetivos e condicionantes da seleção do tipo de edificação no âmbito da competição entre os agentes produtores ou promotores do empreendimento. Autores como Porter (1991), Ferraz et al. (1997) e Meyer-Stamer (2001) oferecem subsídios a essa etapa. A etapa 4 trata da elaboração do instrumento de coleta de dados. A etapa 5 é composta de diretrizes para a identificação e apresentação das necessidades dos clientes externos. A etapa 6 expressa as características do produto final pretendido após a composição de todas as decisões envolvidas. Para maior detalhamento, aconselha-se consulta a Azeredo (2004), e a Azeredo e Amorim (2004).

3. APLICAÇÃO DA METODOLOGIA

A metodologia foi aplicada em um estudo de caso no município de Campos dos Goytacazes/RJ, onde, levando-se em conta uma empresa de médio porte da cidade, foi feita uma análise ambiental, segundo indicações de Porter (1991) e Austin (2002). Identificou-se a oportunidade de lançamento de um produto-habitação direcionado para o segmento da terceira idade. O município conta com 406.989 habitantes, segundo o Censo 2000 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2000). Desses

há mais ou menos 10% com idade acima de 60 anos. Caracteriza-se em um nicho de mercado, segundo indicações de Porter (1991). O Quadro 1 apresenta um resumo das questões e dos objetivos do questionário elaborado e utilizado na pesquisa.

Quadro 1: Questões e objetivos do questionário

Questões	Resultados sobre
A) Dados gerais da população	Faixa etária, sexo, estado civil e número de filhos
B) Condições de moradia	Tipo de residência, tempo de residência, número de pessoas na residência, nível de satisfação no atual imóvel e bairro
C) Condições socioeconômicas	Renda individual e familiar, despesa mensal
D) Saúde	Serviço de saúde que utiliza e condição de dependência
E) Aspectos socioculturais	Atividades que a pessoa pratica ou de que participa por dia e por semana
F) Formação acadêmica	Nível de escolaridade
G) Opinião da população sobre moradia assistida para a terceira idade	Localização, tipo (casa/apartamento), aspectos de lazer, saúde, serviços

Fonte: Elaboração da autora.

Na Tabela 1, encontram-se relacionados 17 bairros da cidade de Campos dos Goytacazes onde podem ser encontrados moradores da terceira idade pertencentes às classes A e B. O número de idosos por bairro é fornecido e o total geral aproxima-se de 8000 pessoas. Diante dessa amplitude da população e utilizando-se margem de erro de 5%, chega-se ao número de entrevistas igual a 381 através de consulta à Tabela cuja fonte é Arkin e Colton (*apud* TAGLIACARNE, 1976, p. 101). O número de entrevistas por bairros é indicado também na Tabela 1.

**Tabela 1: População residente, por grupo de idade, segundo bairros
Campos dos Goytacazes - Número de entrevistas por bairro**

BAIRROS	População residente							Total idosos por bairro	Proporção de idosos por bairro (%)	Número de entrevistas por bairro
	Grupo de idade									
	Total geral	60 a 64 anos	65 a 69 anos	70 a 74 anos	75 a 79 anos	80 anos ou mais				
Centro	10009	486	399	403	262	304	1854	23,18	88	
Horto	2405	56	28	24	16	16	140	1,75	7	
IPS	2625	110	105	75	47	42	379	4,74	18	
J. Flamboyant I	981	26	24	21	13	10	94	1,18	4	
J. Flamboyant II	969	17	13	6	3	3	42	0,53	2	
J. Maria de Queiroz	1240	48	50	46	30	43	217	2,71	10	
P. Alberto Torres	2799	85	82	73	42	53	335	4,19	16	
P. Avenida Pelinca	3944	166	162	166	103	126	723	9,04	34	
P. Carlos Lacerda	1035	32	38	28	31	19	148	1,85	7	
P. C. Tomaz Coelho	4712	183	153	173	77	128	714	8,93	34	
P. Dom Bosco	538	24	28	21	10	12	95	1,19	5	
P. João Maria	5634	210	188	149	97	113	757	9,46	36	
P. João Seixas	4047	181	195	139	101	141	757	9,46	36	
P. Rosário	1960	43	46	50	33	32	204	2,55	10	
P. São Caetano	2172	83	75	58	38	52	306	3,83	15	
P. Tamandaré	2269	102	96	73	49	60	380	4,75	18	
P. Turf Club	6213	236	212	173	102	130	853	10,67	41	
TOTAL	53552	2088	1894	1678	1054	1294	7998	100,00	381	

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Censo 2000.

No entanto, devido a limitações de recursos e tempo, este estudo ateu-se ao bairro Parque Avenida Pelinca, onde o número de entrevistas necessário foi de 34. Porém, devem ser registradas outras limitações para o entendimento de seus resultados e quaisquer comparações ou utilização de dados e/ou conclusões devem necessariamente ser ressalvadas, em função das restrições admitidas para o estudo.

As entrevistas foram realizadas entre os dias 29 de março e 03 de abril de 2004 (de segunda-feira a sábado) durante o período da manhã e o da tarde. O procedimento foi feito abordando-se as pessoas de 60 anos ou mais, dentro de suas próprias residências, de porta em porta, no bairro selecionado, de acordo com a disponibilidade das mesmas.

Após a etapa de campo, os dados colhidos foram digitados e tabulados conforme os grupos das variáveis e quanto aos seus respectivos aspectos e, ainda, de acordo com o questionário elaborado. Utilizou-se a planilha Excel do Microsoft Office 2000 para a geração de gráficos¹, por meio dos quais possibilita-se, de forma clara, a visualização das informações obtidas por dados colhidos e analisados.

4. RESULTADOS

Dados gerais

Uma vez que se trata de uma amostra por conveniência, não há espaço para generalizações. Porém, levando-se em conta apenas o grupo estudado, os dados mostram sua importância no sentido de subsidiar um planejamento de médio e longo prazo, para as faixas de idade 60-64 anos, 65-69 anos e 70-74 anos, por serem as mais numerosas e que entrarão em uma outra fase da terceira idade, a mais idosa, nos próximos anos. Porém, um investimento de curtíssimo prazo atenderia às faixas de 75-79 anos e àqueles de 80 anos ou mais. A Tabela 2 exhibe os dados mencionados.

Tabela 2: Número e proporção de idosos por faixa etária no bairro Parque Av. Pelinca. Proporção de idosos entrevistados por faixa etária, dentre as 34 entrevistas realizadas

BAIRRO P. Av. Pelinca	População residente					
	Grupo de idade					
	60 a 64 anos	65 a 69 anos	70 a 74 anos	75 a 79 anos	80 anos ou mais	Total de idosos no bairro
Número de idosos no bairro	166	162	166	103	126	723
Proporção de idosos no bairro	23,0 %	22,4 %	23,0 %	14,2 %	17,4 %	100,0 %
Proporção de idosos	34%	24%	24%	9%	9%	100,0%

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2000.

Moradia

Dos respondentes, 91% moram em casa própria. O imóvel, em sua maioria (47%), possui 3 quartos e 3 banheiros (59%). Dentre os respondentes, 67% moram há mais de 20 anos no imóvel e 18% entre 10 e 20 anos. Isso demonstra que a maioria tem uma experiência de vida bastante longa no local.

Indagados sobre a satisfação com os serviços públicos oferecidos no bairro a maioria respondeu que está muito satisfeita. Há de se convir que o bairro pesquisado é um dos melhores da cidade em termos residenciais e de serviços em geral. A pesquisa veio confirmar esse aspecto, sendo apenas o item “praça” uma deficiência, uma vez que há uma carência de praças no bairro. O valor da localização do bairro deve-se ao fato de o mesmo estar provido de serviços públicos razoáveis e de possuir certos equipamentos de maior abrangência na cidade em termos de comércio, lazer e saúde. Portanto, a valorização em termos de localização dá-se principalmente pela proximidade aos serviços que facilitam o dia-a-dia do morador, evitando, por exemplo, grandes deslocamentos para compras, lazer, trabalho, estudo ou consultas médico/odontológicas.

Condição socioeconômica

Os dados demonstram que 61% dos entrevistados têm renda individual entre 10 a 20 salários mínimos e 58% têm renda familiar na mesma faixa. Outras famílias (24%) têm renda de 20 a 30 salários mínimos. Essas informações são de extrema importância, uma vez que é a partir do poder de compra que se pode pensar em conceber um produto-habitação adequado ao orçamento do público-alvo, seja para compra de uso próprio, investimento ou locação.

Condição de saúde

A maioria (73%) tem plano de saúde privado. Esse tipo de informação demonstra que o grupo entrevistado possui condição financeira para tal e também que se preocupa com o seu estado de saúde. A maioria (97%) declarou-se independente fisicamente, não necessitando do auxílio alheio para suas necessidades gerais.

Aspectos socioculturais

As atividades diárias estão equilibradas entre trabalho doméstico, acesso à Internet, leituras, bate-papos com amigos e TV. Uma proporção maior (44%) procura praticar atividade física durante a semana. Outras atividades praticadas semanalmente são: artes manuais (16%), trabalho voluntário (15%), atividades artísticas (10%) e frequência a clube social (15%).

Formação acadêmica

Quanto à formação acadêmica, 53% possuem o Nível Médio, e 41% o Nível Superior.

Opinião sobre moradia assistida em um condomínio residencial para a terceira idade

Os entrevistados, através de uma escala (Muito importante, Importante, Pouco importante, Sem nenhuma importância e Não sabe) indicaram se o item listado no questionário deveria estar presente numa moradia assistida em um condomínio voltado para a terceira idade quanto aos aspectos de lazer, saúde e serviços. A localização do empreendimento também foi apontada pelo grupo.

Quanto ao aspecto *mudança de residência*, esta pode ser induzida por alterações no ciclo de vida, segundo Clark e Onaka (1983), o que coincide com o grupo estudado. Neste trabalho, uma variável se destaca como principal motivo de mudança da atual residência para uma moradia assistida em um condomínio residencial voltado para a terceira idade: o medo da solidão.

Os dados demonstram que as pessoas (54%) poderiam pensar em mudança caso houvesse oferta desse tipo de empreendimento na cidade. Há uma demanda comprovada no grupo, mas no caso de se “comprar a idéia” uma pesquisa mais abrangente, envolvendo os 17 bairros relacionados anteriormente, deveria ser realizada com recursos de ordem financeira e de pessoal treinado.

Ao entrevistado que respondeu “sim” ou “talvez” à possibilidade de mudança (71%), foi perguntado, em seguida, a quantidade de atributos considerada aceitável em uma unidade residencial. Portanto, para o grupo, a unidade deve conter: banheiro social, cozinha, quarto para hóspede e/ou acompanhante, sala de estar, suíte, varanda e área de serviço (sendo uma unidade de cada).

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O principal motivo apontado para uma possível mobilidade residencial foi a “necessidade de estar na companhia de outras pessoas”. Disso pode-se concluir que um empreendimento voltado para a terceira idade deve ter o relacionamento humano como um ponto a ser levado em conta nas suas decisões, buscando oferecer equipamentos que induzam à convivência dos usuários.

Em relação aos serviços de saúde, o grupo prioriza a fisioterapia, o plantão de enfermagem 24h e a acessibilidade², ou seja, a locomoção com segurança em todo o ambiente construído, visando a prevenir quedas que possam ocasionar fraturas ou outro tipo de acidente. Recomenda-se uma ação preventiva na adoção de critérios que tornem o projeto de construção da unidade de moradia, assim como o seu entorno, o mais seguro e confortável. Nesse sentido, as normas de acessibilidade da Associação Brasileira de Normas Técnicas (2004) que passaram a integrar a legislação federal e estadual devem ser consultadas, em especial a NBR-9050.

A localização preferencial de 88% do público alvo é “perto de tudo que o centro urbano oferece”, porém quanto à tipologia não houve uma preferência importante por um ou outro, obtendo o condomínio horizontal 56% da preferência e o condomínio vertical, 44%. A disponibilidade de terreno poderia ser o critério de decisão. Nesse caso, o condomínio vertical se apresenta com maiores possibilidades, por exigir áreas menores do que o outro modelo, uma vez que foi demonstrado que existe mercado para os dois tipos de condomínio. É interessante notar que, apesar de a maioria dos entrevistados residirem em casas próprias, de 3 a 4 quartos (85%) e 3 banheiros (59%), com tempo de moradia acima de 20 anos (67%), ainda assim obteve-se uma parcela razoável de preferência por condomínio vertical (44%).

As pessoas entrevistadas mostraram-se satisfeitas com o bairro onde moram e apontaram, numa escala de prioridade, os aspectos mais importantes que consideram em um bairro residencial quanto ao comércio, lazer e serviço de saúde. Farmácia é o item considerado imprescindível em um bairro.

6. CONCLUSÕES

Os resultados atingidos com a aplicação da metodologia em um estudo de caso na referida cidade, envolvendo o segmento da terceira idade, revelaram a conveniência e viabilidade da pesquisa de campo. Eles permitem, assim, elucidar o comportamento do segmento de mercado, suas necessidades e preferências, respaldando assim a concepção do empreendimento e as decisões quanto ao mesmo, criando condições para efetivamente atingir objetivos compatíveis e claros para todos os envolvidos.

Sob o aspecto das informações obtidas, a aplicação da metodologia pode ser analisada de várias formas, uma vez que a gama de dados coletados nas entrevistas realizadas permite traçar as características e especificações que o produto-habitação deve apresentar para que satisfaça o usuário final.

No entanto existe uma limitação quanto à definição das características, uma vez que a mesma não atinge a recomendação de área da unidade habitacional, bem como a área necessária para o empreendimento como um todo, pois demandaria um estudo bem mais longo. Os resultados permitem visualizar as escalas de preferências apontadas pelos clientes, podendo alguns aspectos serem atendidos de acordo com a viabilidade financeira. Esta deve ser objeto de um trabalho futuro traçando-se alternativas de solução e avaliação das mesmas junto ao público-alvo. Um trabalho desse tipo envolveria a busca por disponibilidade de terreno, custos médios de construção, valores dos imóveis atuais, custo limite e/ou comprometimento de renda do cliente, opções de financiamento por meio de linha de crédito da Caixa Econômica Federal destinada à produção de empreendimentos habitacionais, *leasing* para entidades previdenciárias, enfim, um aprofundamento complexo seqüenciado ao trabalho atual.

Housing product for senior citizens: defining guidelines by means of a case study in a neighborhood in campos dos goytacazes, rj

Neila Gondim de Azeredo

The main objective of this study is the development of guidelines for a housing product. Its specific aim is to illustrate these guidelines through a case study. The methodology was developed in two stages: exploratory and empiric. Interviews were made using a structured questionnaire for data collection. The study was meant to be applied to a housing development for elderly citizens, a market niche whose needs and wishes are not satisfactorily attended, particularly in regard to assisted living. A data bank containing 34 interviews was the main source of illustration of a whole set of orientations for a housing development.

KEY WORDS: *Assisted living. Social aspects. Senior citizens.*

7. REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 9050: **Acessibilidade de pessoas portadoras de deficiência a edificações, espaço mobiliário e equipamento urbanos**. Rio de Janeiro, ABNT, 2004.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE EMPRESAS DE PESQUISA. **Critério de Classificação Econômica Brasil**. Disponível em: <<http://www.anep.org.br/>>. Acesso em: 01 mar. 2004.

AUSTIN, James. **Managing in developing countries: strategic analysis**

and operating techniques. New York: Free Press, 2002. 480p.

AZEREDO, Neila Gondim de. **Diretrizes para desenvolvimento de produto na construção civil**: um estudo de caso em Campos dos Goytacazes-RJ aplicado a empreendimentos para a terceira idade. Niterói, RJ, 2004. 145f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2004.

AZEREDO, Neila Gondim de; AMORIM, Sergio Roberto Leusin de. **Diretrizes para a definição do produto-habitação para terceira idade**: estudo de caso em bairro da cidade de Campos dos Goytacazes/RJ. In: IV WBGPPCE. Anais, PROARQ/FAU/UFRJ. Rio de Janeiro, RJ. 2004. 7p. Artigo técnico n.58.

CLARK, W. A. V.; ONAKA, Jun L. Life cycle and housing adjustment as explanations of residential mobility. **Urban Studies**, n. 20, p. 47-57, 1983.

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil**. Desafios competitivos para a indústria brasileira. Rio de Janeiro, RJ: Campus, 1997. 386p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo 2000**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 03 out. 2003.

MEYER-STAMER, Jörg. **Estratégias de desenvolvimento local e regional**: clusters, política de localização e competitividade sistêmica. Policy paper n. 28, set. 2001 ILDES/Friedrich Ebert Stiftung, São Paulo. Disponível em:<www.meyer-stamer.de>. Acesso em: 05 jan. 2004.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva**. Técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991. 376p. PROCHNIK, Victor. **Estratégia de Empresas**. Rio de Janeiro. Apostila do Curso de Cadeias Produtivas do Instituto de Economia Industrial (IEI)/ Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), 2002.

SILVA, Maria Angélica Covelo. **Metodologia de seleção tecnológica na**

produção de edificações com o emprego do conceito de custos ao longo da vida útil. São Paulo. 1996. 356f. Tese (Doutorado). Departamento de Engenharia de Construção Civil, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo. 1996.

TAGLIACARNE, Guglielmo. **Pesquisa de Mercado.** São Paulo: Atlas, 1976. 176p.

NOTAS

¹ Verificar em Azeredo (2004).

² Definição segundo a NBR 9050: "Possibilidade e condição de alcance para utilização, com segurança e autonomia, de edificações, espaço, mobiliário e equipamento urbanos".