



Mercado imobiliário médico

**Alternativa de investimento em um
cenário de incertezas econômicas**

Dezembro de 2015

kpmg.com/BR





O Brasil vive atualmente um momento de elevada incerteza econômica. Nos últimos 24 meses a taxa básica de juros subiu 34,5 p.p enquanto a inflação mostrou resistência e permaneceu em 9,5%, acima da meta de 4,5%. O cenário de estagnação econômica, inflação e indefinições político-econômicas resulta em retração do nível de investimento, especialmente daqueles caracterizados pelo longo prazo de maturação como o imobiliário

Mesmo em momentos de dificuldades e incertezas, como os que vivenciamos atualmente, há alternativas rentáveis em alguns segmentos não tradicionais do mercado imobiliário. O investidor que adotar um processo criterioso de avaliação das oportunidades e gestão cuidadosa dos projetos pode superar as dificuldades e obter um melhor posicionamento que os seus concorrentes no mercado.

Um dos segmentos não tradicionais do mercado imobiliário em que há grande potencial de atuação é o mercado imobiliário de clínicas médicas. O Brasil possui atualmente 431 mil médicos, distribuídos de forma extremamente desigual pelo País. A expectativa é que em 2035 o País possua 1,6 vezes mais médicos, e apesar da previsão de alguma melhoria na distribuição de profissionais e estabelecimentos, a atividade deve continuar concentrada nas maiores cidades do País e na Região Sudeste.

Operam atualmente no Brasil 15,4 mil clínicas médicas privadas e filantrópicas de acordo com dados do SUS. Em 2005 eram 6,2 mil unidades, portanto um crescimento anual médio de 9,6% (CAGR). Projeta-se que em 2035 atuem no País 706 mil médicos⁽¹⁾ fazendo com que o número de clínicas médicas alcance mais de 33,5 mil unidades.

Características



Elevado grau de descentralização do mercado.



Baixo grau de profissionalização.



25% dos brasileiros acessam serviços de saúde através de planos privados, individuais ou corporativos.

Oportunidades



Gastos com saúde representam 9,3% do PIB e devem atingir 10,4% em 2019.



O atendimento privado deve crescer nos próximos anos em função das restrições de financiamento da saúde pública.

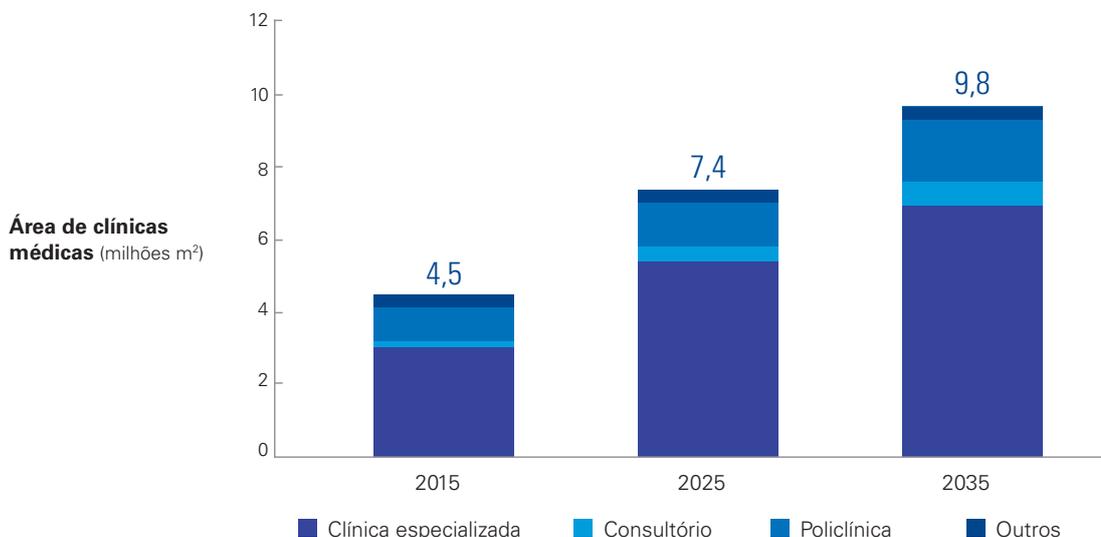


Novos modelos de negócios, voltados ao atendimento de baixo custo, através de intensa profissionalização da gestão.



Elevada demanda por produtos imobiliários estruturados para clínicas, cujos riscos são menores que os voltados a hospitais.

Tamanho do mercado imobiliário de clínicas médicas ⁽¹⁾ ⁽²⁾ (a)



O crescimento do número de unidades de atendimento não constitui-se como o único fator de atratividade do setor. O setor de saúde no Brasil vem passando por mudanças intensas, essas mudanças e as tendências para os próximos anos devem afetar o mercado imobiliário médico.

O mercado de clínicas médicas ainda é pouco concentrado, porém pressões, cada vez mais intensas, regulatórias e dos planos de saúde, exigem profissionalização e ganhos

de escala das operações. O cliente busca, e os planos estimulam, abordagens em que o cliente seja atendido e faça exames cada vez mais complexos *in loco*, por isso, uma das mudanças observadas é a integração de maior número de equipamentos de diagnóstico em consultórios. Para tornar a operação desses equipamentos viável, os consultórios médicos necessitam de maior escala e menores custos de aluguel, mediante a otimização de espaços e localização privilegiada⁽³⁾.

Estudo de caso

O projeto

Nosso cliente era um incorporador da região de São Paulo que avaliava o desenvolvimento de um projeto imobiliário que englobava ativos residenciais, comerciais diversos (educacional, varejo e hospitalar) e lazer. O cliente desejava avaliar a atratividade, a lucratividade e os riscos do projeto.

Nossa metodologia

Utilizando dados globais e locais, além de informações obtidas através de entrevistas com especialistas e potenciais clientes, desenvolvemos um estudo detalhado dos mercados do projeto e da viabilidade do negócio, incluindo modelo de fluxo de caixa para estimar os potenciais retornos financeiros.

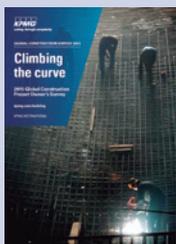
Resultado

O cliente foi capaz de ajustar a estrutura do projeto para torná-lo mais atrativo ao mercado e adequado às ambições financeiras e estratégicas da incorporadora.

Nota: (a) A área por tipo de clínica foi projetada com base no crescimento do número de clínicas em função do número de médicos e na área média de cada tipo de estabelecimento.

Fonte: (1) Demografia médica no Brasil, 2013. | Fonte: (2) Diversas fontes jornalísticas. | Fonte: (3) Valor Econômico - Agentes Engajados, 2015.

Publicações relacionadas



Climbing the curve

Pesquisa de Construção Global avaliou os pontos de vista de mais de cem executivos das maiores organizações públicas e privadas de todo o mundo, oferecendo um amplo panorama da situação do setor de construção.



Healthcare 3.0

Publicação global da KPMG apresenta os desafios e as oportunidades existentes na aplicação de tecnologias de telefonia móvel, Big Data e gamificação no setor de saúde.

Contatos

Augusto Sales

**Sócio, Global Strategy Group
e líder de Estratégia**

Tel: +55 (21) 3515-9443

asales@kpmg.com.br

Julia Wilson

Diretora, Global Strategy Group

Tel: +55 (11) 3940-8169

jwilson@kpmg.com.br

Marcos Boscolo

**Sócio, Auditoria
e líder de Healthcare**

Tel: +55 (11) 3940-3128

mboscolo@kpmg.com.br

Ederson Rodrigues de Carvalho

**Sócio, Auditoria
e líder de Real Estate**

Tel: +55 11 3940-3282

ecarvalho@kpmg.com.br

kpmg.com/BR

   / [kpmgbrasil](https://www.kpmg.com/BR)

App KPMG Brasil – disponível em iOS e Android

App KPMG Publicações – disponível em iOS e Android

© 2015 KPMG Transaction and Forensic Services Ltda., uma sociedade simples brasileira, de responsabilidade limitada, e firma-membro da rede KPMG de firmas-membro independentes e afiliadas à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), uma entidade suíça. Todos os direitos reservados. Impresso no Brasil.

O nome KPMG e o logotipo são marcas registradas ou comerciais da KPMG International.

Todas as informações apresentadas neste documento são de natureza genérica e não têm por finalidade abordar as circunstâncias de uma pessoa ou entidade específica. Embora tenhamos nos empenhado em prestar informações precisas e atualizadas, não há garantia de sua exatidão na data em que forem recebidas nem de que tal exatidão permanecerá no futuro. Essas informações não devem servir de base para se empreenderem ações sem orientação profissional qualificada, precedida de um exame minucioso da situação em pauta.