



Património imobiliário pode reforçar os rendimentos de milhares de reformados portugueses

Mais de 700 mil habitações pertencem a proprietários com mais de 70 anos. Empathia defende que parte desta riqueza está "parada" e pode ser transformada em qualidade de vida sem obrigar os seniores a sair de casa.

Lisboa, 13 agosto de 2026 – Portugal é um dos países mais envelhecidos da Europa e a tendência deverá acentuar-se nas próximas décadas. Atualmente, a população com mais de 65 anos representa cerca de 24% dos portugueses e poderá atingir 33% até 2050. Neste contexto, a Empathia lança a reflexão: quanto vale o património imobiliário detido pelos seniores portugueses e de que forma pode contribuir para melhorar a sua qualidade de vida?

Embora não exista uma estatística oficial que quantifique diretamente o número de habitações pertencentes a proprietários com mais de 70 anos, a Empathia estima, com base em dados públicos sobre habitação e demografia, que este universo represente cerca de 700 mil imóveis em Portugal.

A Empathia, projeto imobiliário especializado na venda de imóveis com manutenção do usufruto, considera que existe uma realidade pouco discutida no país: milhares de seniores vivem em casas com elevado valor de mercado, mas enfrentam dificuldades financeiras crescentes no seu dia a dia.

"Portugal tem uma geração de seniores que é proprietária de um património imobiliário muito significativo, mas que muitas vezes não consegue transformar esse valor em bem-estar, conforto ou tranquilidade financeira. O nosso objetivo é precisamente criar soluções que permitam libertar esse capital sem obrigar as pessoas a abandonar a sua

*casa, os seus hábitos ou a sua comunidade", afirma **Pedro Almeida Cruz, fundador e CEO da Empathia.***

Embora o usufruto esteja previsto e regulamentado no Código Civil português há várias décadas, a sua utilização em operações imobiliárias realizadas entre partes sem relações familiares continua a ser reduzida. A Empathia acredita que esta realidade está a mudar à medida que aumenta a literacia financeira associada ao património imobiliário e às soluções de planeamento para a longevidade.

A Empathia estima que, dentro do universo de cerca de 700 mil habitações detidas por proprietários com mais de 70 anos, aproximadamente 200 mil imóveis reúnam as características que a empresa considera mais adequadas para o modelo de venda com usufruto, constituindo o seu mercado-alvo potencial.

Ao contrário dos modelos tradicionais do setor, a Empathia assume-se como um projeto cujo foco principal não está nos imóveis, mas nas pessoas que neles vivem. Neste sentido, a empresa procura responder a uma necessidade crescente de uma população sénior que pretende complementar rendimentos, apoiar filhos e netos, adaptar a sua habitação ou garantir melhores cuidados de saúde e apoio domiciliário, sem ter de abdicar da independência.

*"O nosso trabalho não termina na concretização da venda. O que pretendemos é criar um verdadeiro ecossistema de bem-estar para os nossos clientes, através de parcerias que lhes permitam aceder a serviços e produtos em condições mais vantajosas, desde seguros de saúde a apoio domiciliário, assistência, viagens ou soluções para os seus animais de estimação", acrescenta **Pedro Almeida Cruz.***

Num país onde o envelhecimento da população é uma realidade incontornável, a empresa acredita que a discussão sobre o valor do património imobiliário sénior deve deixar de estar apenas associada à herança e passar também pela sua capacidade de gerar bem-estar, segurança financeira e autonomia durante a reforma.

"A verdadeira questão não é apenas quanto valem as casas dos seniores portugueses. A questão é perceber como esse valor pode ser colocado ao serviço das pessoas,

*permitindo-lhes viver mais e melhor, precisamente na fase da vida em que mais precisam de conforto, apoio e tranquilidade", conclui **Pedro Almeida Cruz**.*

Sobre a Empathia

A Empathia é uma empresa portuguesa dedicada a promover o bem-estar e a segurança financeira da população sénior, redefinindo a experiência imobiliária em Portugal. Pioneira no modelo de venda da habitação própria com manutenção do usufruto, oferece liquidez a clientes com mais de 75 anos sem que estes percam o direito de permanecer na sua casa.

Mais do que um *broker* imobiliário, a Empathia construiu um ecossistema de parceiros que assegura condições privilegiadas em serviços de saúde, assistência ao domicílio, residências sénior, seguros, viagens e outros complementos essenciais, garantindo soluções integradas e adaptadas às necessidades da idade.

Saiba mais em <https://www.empathia.pt/>

Contactos

Beatriz Santanita | Communication Consultant @ Lift

beatriz.santanita@lift.com.pt | 918 186 584

Bruna Rocha | Communication Consultant @ Lift

bruna.rocha@lift.com.pt | 910 751 944