

NEGÓCIOS & LEILÕES

JOÃO EMÍLIO
Imóveis,
veículos e
equipamentosACADEMIAS FATURAM
COM O PÚBLICO 65+

Metodologias específicas de avaliação, exercícios personalizados e monitoramento constante fidelizam o público e aumentam faturamento dos negócios

A preocupação com a saúde e as boas condições corporais de pessoas da terceira idade impulsiona negócios voltados a atividades físicas para esse público. Academias e estúdios investem em profissionais capacitados, na prestação de serviços e na compra de aparelhos especializados para oferecer um atendimento personalizado e garantir aos alunos o retorno desejado: autonomia e bem-estar. A prática de exercícios ajuda a regular o sono, melhora a função do sistema imunológico e contribui para a saúde cardiovascular e cognitiva.

E os brasileiros com 65 anos ou mais estão atentos a isso. Segundo levantamento da plataforma de gestão e de aplicativos para academias Tecnofit, houve um crescimento de 57,31% no número de alunos dessa faixa etária matriculados em estabelecimentos no país. A pesquisa comparou a base de inscritos em 2022 com a de 2023.

Ao mesmo tempo que os idosos estão se exercitando mais, cresce a disputa por esse público. A rede DoctorFit, fundada em 2012, criou um protocolo específico para eles — e o método de avaliação, o treinamento e o acompanhamento especializados elevaram o percentual de matriculados nessa faixa etária, principalmente depois da pandemia. Somados às pessoas com limitações físicas, como os pós-operados mais jovens, eles são 40% dos alunos.

A atenção que deve ser dada aos mais velhos é repassada constantemente aos funcionários em capacitações pela universidade on-line do grupo, que já tem 53 unidades franqueadas em todo o país e, até o final deste ano, planeja chegar a cem franquias comercializadas.

A proposta é oferecer uma atenção especial, evitando que o público 65+ se exercite por conta própria nos aparelhos. O objetivo é não restringir os benefícios apenas ao ganho de massa muscular ou resultados estéticos, mas efetivamente proporcionar melhorias nas condições de saúde. O método proporciona ao público ganhar



PROFESSIONAL STUDIO IMAGES/GETTY IMAGES

Pesquisa. Número de alunos com 65 anos ou mais em academias no país aumentou 57,31% entre 2022 e 2023

— Nossos equipamentos são aprimorados a partir da experiência prática. É um modelo de musculação voltada para a saúde, em que o praticante fortalece a musculatura sem forçar as articulações. O atendimento é que garante a preferência desse público — analisa a coordenadora técnica do Instituto Biodelta, Sandra Nunes de Jesus.

HORA MARCADA

Em um mercado abarrotado de academias na categoria de baixo custo, oferecer atendimento especializado para a terceira idade, com proposta de tiquete médio mais alto, é uma estratégia promissora. Mas crescer com essa proposta exige criar, de fato, condições diferenciadas. Na Bios, que tem quatro unidades no Rio, o treino é com hora marcada para evitar que o espaço fique eventualmente lotado. Não há revezamento no uso de equipamentos e, na prática, são quatro alunos para cada profissional.

O modelo agradou às pessoas 65+ dos bairros da Tijuca e do Leblon, que encontram nesses centros de reabilitação uma avaliação específica para a idade e alguns cuidados especiais. Aqueles que já apresentam dificuldade de locomoção, por exemplo, contam com apoio especial para não tropeçar entre um aparelho e outro.

— Oferecemos uma boa relação custo/benefício. O preço da mensalidade é mais alto do que nas academias low cost, mas o atendimento é diferenciado. É preciso cuidado, porque até mesmo os mais jovens podem se machucar. Estamos crescendo aos poucos e temos planos de abrir uma nova unidade na Zona Sul — explica o sócio-diretor da Bios, Leandro Toledo.

ACADEMIA CARIOCA

Cerca de 18 mil pessoas 65+ participam da Academia Carioca, representando 44% do público que frequenta as 77 unidades do programa. Com as atividades físicas, 53% emagreceram, 82% controlaram a pressão arterial, e 84%, os níveis de glicemia.

FONTE: PREFEITURA DO RIO

flexibilidade, mobilidade e capacidade cardiovascular.

— É um atendimento personalizado. O aluno é acompanhado no ambiente do estúdio para que não se sinta excluído ou faça atividades de forma errada. Esse

modelo vem levando ao crescimento do número de alunos e à expansão da rede — afirma o sócio e diretor de Operações da DoctorFit, Cristiano Hoffmann.

Criado em São Paulo a partir de pesquisas desen-

volvidas pelo Hospital das Clínicas da USP, o Instituto Biodelta também colhe frutos de um método de treinamento voltado para o público 65+. A rede vem se expandindo e acaba de abrir a primeira unidade no Estado do Rio, no emblemático bairro de Copacabana, que concentra o maior número de pessoas da terceira idade na capital. Esses representam cerca de 70% dos matriculados no instituto, que não é exclusivo para eles.

Apesar do crescimento observado nos últimos anos, o instituto não planeja uma expansão muito agressiva, porque há limite de alunos por horário para que eles consigam chegar ao resultado esperado. Essa estratégia tende a dar resultados mais sustentados tanto para o negócio quanto para os frequentadores. Além de fortalecer músculos e articulações, há indicativos de que a prática de exercícios melhora também as condições psíquicas.

Exposição de arte abre a agenda desta semana

Além dos objetos que irão a leilão a partir de amanhã, ofertas incluem imóveis residenciais e comerciais e centenas de veículos multimarca

Hoje é o último dia para conhecer os itens da exposição de objetos de arte, decoração e antiguidades que Cristina Goston organiza das 10h às 18h. São mais de mil lotes que irão a leilão on-line de amanhã a sexta-feira, sempre às 15h. Destaque para um quadro de José Pancetti (50 x 74cm), uma escultura de Mário Cravo Júnior e tapeçarias de Kennedy Bahia, Genaro

de Carvalho e Francisco Brennand (foto).

As ofertas de imóveis residenciais e comerciais também têm início hoje, quando Jonas Rymer bate o martelo, às 12h, para apartamentos na Tijuca (R\$ 471,28 mil) e no Flamengo (R\$ 310 mil), além de terreno de 1,56 mil metros quadrados no Condomínio Granja Comary, em Teresópolis (R\$ 404 mil). Amanhã, no mesmo horário, ele oferece imóvel comercial

destinado a ensino escolar, com 945 metros quadrados, na Ilha do Governador (R\$ 1 milhão), e apartamento em Copacabana (R\$ 450 mil). Os bens não arrematados voltarão a leilão na quarta e na quinta-feira, às 12h.

Amanhã, às 11h, Leonardo Schulmann comanda pregão de apartamento na Praia do Flamengo (R\$ 5 milhões). Mais tarde, às 14h, De Paula bate o martelo para apartamento em



CRISTINA GOSTON/DIVULGAÇÃO

"Vaso de Flores". Tapeçaria de Francisco Brennand, de 1973

Nova Iguaçu (R\$ 95 mil). Na quarta, às 11h30, oferta loja em shopping center de Teresópolis (R\$ 282,8 mil).

Na quinta-feira, às 14h, Aline Marques estará à frente de pregão de apartamentos em Guadalupe (R\$ 60 mil) e Rocha Miranda (R\$ 214,4 mil).

Ainda hoje, quarta e quinta-feira, às 14h, Rogério Menezes organiza seus tradicionais pregões de veículos multimarca, com a oferta de 265 unidades de bancos seguradoras. O primeiro leilão será on-line, os demais, on-line e presenciais.

Ao longo da semana, Roberto Haddad e Horácio Ernani estarão em captação de objetos de arte, peças de decoração, antiguidades e itens de colecionismo para suas próximas temporadas de pregões, com datas a serem definidas.