

Com o uso da tecnologia, startup elimina o fiador em contratos imobiliários

Jardel Cardoso, fundador e CEO da CredPago, conta como a empresa foi fundada, a importância da desburocratização e da tecnologia no mercado imobiliário e quais são os planos de expansão da fintech

3 min de leitura

SABRINA BEZERRA

12 AGO 2021 - 08H03 | ATUALIZADO EM 12 AGO 2021 - 08H15



Jardel Cardoso da Rocha, CEO da CredPago (Foto: Divulgação)

A CredPago surgiu, em 2016, para desburocratizar a relação entre **imobiliárias, locadores e inquilinos**. Isso porque, o modelo de **negócio elimina o fiador** — figura que no mercado tradicional de imóvel atua como garantia da dívida do locatário — com o uso da tecnologia.



SAIBA MAIS



Gamificação chega ao mercado imobiliário



3 fatores apontam mercado otimista para novos arquitetos e designers. Veja dicas para se destacar no meio



Netflix da moradia? Conheça a Housi, startup de imóveis por assinatura

Ainda no mesmo ano, a empresa passou pelo programa de aceleração de startups do Sebrae, o Startup SC do Sebrae de Santa Catarina. No entanto, a primeira ferramenta da companhia foi lançada, de fato, somente em 2017. E atraiu o olhar do ator e investidor **Bruno Gagliasso**, que se tornou sócio da empresa.

"Nosso objetivo sempre foi diminuir custos, eliminar processos demorados e oferecer mais liberdade para quem quer alugar sem a necessidade de fiador. Acreditamos na tecnologia para vencer as barreiras impostas e desenvolvermos soluções disruptivas pró-mercado", diz Jardel Cardoso, fundador e CEO da CredPago.

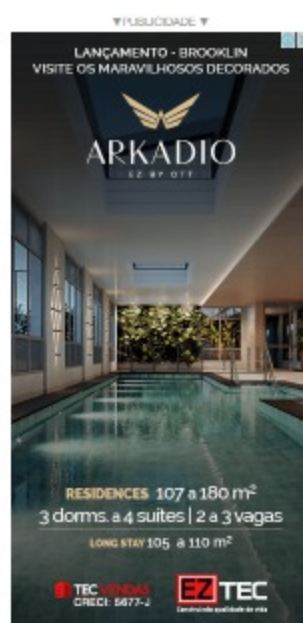
A startup oferece análise de crédito — que combina inteligência artificial com algoritmos, o que torna a avaliação consistente e criteriosa —, opções de multipagamentos e o CredSign, ferramenta de assinatura digital. "Desta forma, nosso principal serviço, reconhecido e atestado como um dos melhores do mercado, é o aluguel sem fiador, onde o inquilino paga uma das menores taxas do mercado como sua garantia de aluguel", afirma Cardoso.

A partir dessas inovações, segundo o empreendedor, a companhia se posicionou no mercado e impulsionou a digitalização dos parceiros. "Assim, fomentamos o crescimento de seus negócios e ajudamos todo o ecossistema imobiliário. Em pouco tempo, o mercado nos enxergou como um parceiro que oferece soluções ágeis e práticas para imobiliárias, proprietários e inquilinos, além de não cobrar taxas absurdas", conta ele.

Atualmente, a CredPago tem parceria com mais de 17 mil imobiliárias espalhadas pelo país, cerca de 140 mil contratos ativos e R\$ 40 bilhões em ativos sob gestão. O investimento inicial e o faturamento dos últimos anos da startup não foram divulgados, mas os resultados têm se mostrado promissores: a empresa se tornou líder em garantia de aluguel no Brasil, é sócia do BTG Pactual e, recentemente — em um acordo bilionário —, **foi comprada pela Loft**.

"Houve uma fusão das operações, sendo a CredPago incorporada pela Loft e os acionistas passaram a ter ações da Loft. As operações seguem independentes, mas debaixo do mesmo guarda-chuva societário", diz Cardoso. Com o negócio, a expectativa é fechar, até o final deste ano, cerca de 200 mil contratos.

Segundo o **empreendedor**, o mercado imobiliário ganha com a união entre as marcas. "E, quando falamos em mercado, podemos elencar os canais imobiliários, agências, corretores e consumidores finais (inquilinos e proprietários de imóveis). Dessa forma, a fusão destas duas startups cria uma sinergia única no quesito tecnologia, novos produtos e serviços disruptivos em prol das imobiliárias e clientes. Além disso, podemos afirmar que o foco desta união será na experiência e agora, com a vinda da Loft, vamos acelerar esses processos, potencializar nossas soluções no mercado e cada vez mais auxiliar nossos parceiros", afirma ele.



Super OPORTUNIDADES Super desconto Até 40% Super parcelamento Até 18X* Super entrega Até 1 hora** Super frete Grátis** FAST

O objetivo da expansão vai ao encontro da revolução que as **fintechs** e as **proptechs** estão fazendo no mercado imobiliário — que por muito tempo foi considerado um dos mais tradicionais. As fintechs, por exemplo, se destacaram no primeiro semestre deste ano e receberam US\$ 2,4 bilhões de investimentos e 72 transações, segundo Inside Venture Capital Report, relatório produzido pelo Distrito Dataminer. Do outro lado, nos últimos cinco anos, as construtechs e as proptechs aumentaram 235% e vem transformando o setor, segundo o Mapa de Construtechs e Proptechs Brasil 2021, realizado pela Terracotta Ventures, empresa de investimentos em negócios de tecnologia no setor de construção e mercado imobiliário.

SAIBA MAIS



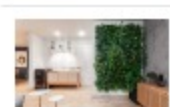
De olho na expansão do negócio, Breton planeja dobrar de tamanho até 2025



Duratex muda de nome e anuncia nova estratégia de negócio



Cresce a importância da pauta ESG no mercado de arquitetura e decoração



Uberização do décor: empreendedor cria startup que conecta clientes a arquitetos e decoradores

Para o futuro, Cardoso diz que vê o **mercado imobiliário** menos burocrático e com mais inovação. "Enxergo as imobiliárias e corretores peças fundamentais nas transações imobiliárias e é por meio deles que enxergamos oportunidades de melhorar a experiência do consumidor. [...] A compra ou locação de um imóvel é, muitas vezes, a principal decisão de uma pessoa, e é natural que seja um momento estressante para o consumidor. Acredito que a união de tecnologia e humanização proporcionaram a melhor experiência para as pessoas", finaliza.