



BLOG

Radar Imobiliário

O blog do Caderno de Imóveis



Startups avançam no mercado com soluções para facilitar a compra ou aluguel de imóveis

'Proptechs', empresas populares fora do Brasil, flexibilizam as regras do setor imobiliário e ajudam as pessoas que buscam cada vez mais a moradia como serviço, e não como patrimônio

Bianca Zanatta, O Estado de S.Paulo
26 de junho de 2021 | 23h30

Especial para o Estadão

As **proptechs** (startups do setor imobiliário) vêm ganhando mercado apresentando soluções diferentes para problemas enfrentados por quem pretende comprar um imóvel. É o caso, por exemplo, da **aMORA**, que tem como público-alvo uma parcela de brasileiros que quer comprar um imóvel, mas depende de financiamento e não dispõe dos tradicionais 20% de recursos exigidos pelos bancos para dar entrada no processo.

LEIA TAMBÉM



'Locação flexível' vira novo hábito dos hóspedes brasileiros durante a pandemia

A startup, fundada por três engenheiros civis, avalia e compra o imóvel escolhido pelo cliente, que dá 5% de entrada e paga uma mensalidade por 3 anos, quando finalmente pode decidir se quer ou não ficar com o imóvel. Parte das mensalidades, ao longo desse período, vai para um depósito criado pela própria empresa, que o cliente recupera no final do contrato.

"Nós mesmos passamos por uma série de dificuldades com aluguel e, depois, para comprar um imóvel. Aí nos perguntamos por que é tão difícil e por que ninguém faz algo que funcione melhor", diz **Aram Apovian**, um dos sócios. "Antes, as pessoas costumavam casar e ter estabilidade financeira mais cedo. Hoje elas demoram muito mais para atingir essa estabilidade."

Apesar do crescimento da "uberização" do morar (pessoas que buscam cada vez mais a moradia como serviço, e não como patrimônio), eles se perguntaram se a mudança de comportamento parava por aí. Após conduzirem uma série de pesquisas e mergulharem em estudos do **Itaú BBA**, entre outros, que apontam que 89% dos jovens brasileiros ainda consideram importante comprar um imóvel, mas apenas 20% têm o hábito de guardar dinheiro para planos de longo prazo, veio o insight. "A gente já conhecia modalidades mais flexíveis de aquisição lá fora, então por que não criar algo para o mercado imobiliário brasileiro?"

Operando oficialmente há dois meses, a proptech está começando a fechar os primeiros contratos. Depois da avaliação e compra, o cliente mora no imóvel como "super inquilino", sem correr risco de ser despejado porque o proprietário quer retomar a casa, já que ela foi comprada sob encomenda para ele. "Ele pode reformar como quiser, passando apenas por uma aprovação muito light da empresa", explica Apovian. As únicas contrapartidas são os 5% de entrada e a mensalidade, geralmente de 10% a 40% mais barata do que uma parcela de financiamento, e da qual saem os ganhos da aMORA e o valor mensal para a poupança do morador.

Garantia

Comum nos **Estados Unidos** e na **Europa**, o *home equity*, que usa bens imóveis como garantia, é outra prática ainda pouco explorada no **Brasil** e em que algumas startups decidiram apostar. A ideia de usar ativos imobiliários para que eles sirvam como lastro de crédito chamou atenção do **Centro de Excelência da Votorantim (CoE)**, que criou recentemente a startup Avaliei para acelerar o processo de avaliação de imóveis que serão usados como garantia. Entre os clientes estão bancos, fintechs, proptechs e fundos de investimentos.

Com algoritmo próprio, a ferramenta **Avaliação Digital** realiza uma análise precisa em minutos, cruzando anúncios imobiliários, informações geoeconômicas e mercadológicas e outros dados públicos. A plataforma também oferece o laudo oficial de avaliação de forma ágil, em parceria com uma rede de profissionais. Um aplicativo exclusivo de vistoria, disponibilizado a um time de engenheiros e arquitetos, dispara as novas solicitações de laudo, com data e horário de atendimento.

Outra que trabalha com home equity é a **Pontte**, fintech que estima emprestar mais de R\$ 400 milhões até o final do ano a pessoas físicas e jurídicas. Apesar de tudo ser controlado de forma 100% digital, a empresa também foca na humanização do financiamento imobiliário. "A tecnologia que usamos nos permite ter uma série de diferenciais, entre eles a análise de crédito mais flexível, a possibilidade de composição de renda com familiares, oferecer carência de até seis meses e a opção de ajustar o valor das parcelas ou até pular o pagamento caso as coisas fiquem difíceis", afirma o **presidente Marcelo Lubliner**.

Sem fiador

Criada com o objetivo de facilitar a vida de inquilinos e proprietários, a **CredPago** registrou, de março e abril, sua melhor performance em 5 anos de existência, ampliando sua carteira em 135% em relação ao mesmo período de 2020. A startup oferece, entre diversas soluções, o aluguel sem fiador – uma das maiores dores de cabeça para os dois lados.

O serviço, que já chegou a 750 mil pessoas, garante cobertura de até 30 vezes o valor do aluguel em casos de inadimplência, sem cobrar nada dos inquilinos.

DESTAQUES EM ECONOMIA



Vórtex acelera passo na corrida por escala