

MARCAS • Quais as empresas
com melhor reputação no Brasil

FINANÇAS • A estratégia do
investidor-sensação do momento

EXAME

EDIÇÃO 1133 • ANO 51 • Nº 5 • 15/3/2017

www.exame.com



Como roubar uma empresa

Pequenas e grandes fraudes custam às companhias brasileiras quase 10% de seu faturamento. Saiba quais são as manobras dos funcionários criminosos — e o que as empresas estão fazendo para combatê-las



BRAGA (À ESQ.) E PENHA, DO QUINTO ANDAR: *parcerias com incorporadoras que decidiram alugar os imóveis que constroem*

E NÃO É QUE DEU CERTO?

Empreendedores criam startups voltadas para o mercado imobiliário no pior momento do setor — e ganham dinheiro com isso | **PATRICIA VALLE**



S NÚMEROS DO MERCADO IMOBILIÁRIO SÃO DE CHORAR.

Somente no ano passado quase 650 construtoras e incorporadoras entraram em recuperação judicial. O crédito secou, e as linhas disponíveis custam caro. Muita gente que comprou casa ou apartamento na planta nos bons tempos decidiu devolver o imóvel às incorporadoras — ou porque não vai conseguir pagar ou porque encontra opções mais baratas no mercado hoje, depois da queda dos preços. Os otimistas de plantão costumam dizer que é na crise que surgem as oportunidades. Parece um blá-blá-blá sem nexos quando se olha um cenário tão desolador — mas, no caso do mercado imobiliário, isso aconteceu mesmo. Enquanto as maiores empresas do setor lamentam, startups criadas nos últimos cinco anos estão ganhando dinheiro com negócios que surgiram, ou cresceram, justamente por causa da situação ruim do setor.

Um exemplo é o site de vendas RealtOn, em que são anunciados apenas os imóveis encalhados das incorporadoras (estima-se que existam em torno de 120 000 imóveis nessas condições). Quando os estoques começaram a au-

mentar, em 2012, o paulistano Rogério Santos, que trabalhava na área de marketing da incorporadora Tecnisa, decidiu criar o site. “Avaliamos os imóveis e o mercado e colocamos um desconto para conseguir vender”, diz. A RealOn cobra uma comissão que varia de 4% a 8% do valor da venda. Em 2016, obteve um faturamento estimado em 20 milhões de reais. Outro profissional do mercado imobiliário que decidiu mudar por causa da crise no setor é Saulo Suassuna, herdeiro da incorporadora Suassuna Fernandes, fundada em 1977 em Recife. Em 2015, depois de fazer um curso sobre cidades inteligentes no Massachusetts Institute of Technology (MIT), ele criou um mecanismo que permite construir prédios cujos apartamentos são divididos em módulos independentes. Assim, é possível comprar uma unidade menor e acrescentar módulos com o tempo — ou diminuir o tamanho se o dinheiro encurtar. O primeiro prédio com esse sistema está sendo construído em Recife — segundo Suassuna, 90% dos apartamentos foram vendidos. Ele patenteou a ideia e montou uma startup que licencia esse sistema de construção, a Molegolar. Hoje, tem parcerias com 31 incorporadoras, entre elas a Brookfield e a Rossi. “As pessoas estavam desistindo de comprar porque queriam um apartamento maior e não tinham dinheiro. Também existe a demanda de quem quer flexibilidade e pode precisar de um imóvel de tamanho diferente no futuro”, diz Suassuna.

Enquanto alguns empreendedores se planejaram para tentar ganhar dinheiro com a crise,

MAIS QUE TIJOLO

Produtos e serviços criados por startups do mercado imobiliário



IMÓVEIS COM DESCONTO

O site **RealtOn** vende imóveis encalhados nas incorporadoras



CORRETORES ONLINE

O processo de locação é feito **online** com as imobiliárias através da Hypnobox e do Quinto Andar



APARTAMENTOS FLEXÍVEIS

É possível acrescentar **cômodos** nos imóveis da construtora Molegular — ou retirá-los⁽¹⁾



MAIS FINANCIAMENTO

A Urbe.me capta recursos com investidores para **financiar** construções

(1) A empresa tem parcerias com 31 incorporadoras, entre elas Brookfield, Rossi e a Vitacon **Fontes:** empresas

outros estavam no lugar certo na hora certa. É o caso dos fundadores do site Quinto Andar, que reúne anúncios de aluguel de imóveis em oito cidades no estado de São Paulo. Todo o processo de locação é feito online: não é preciso ir ao cartório para fazer o registro do contrato, por exemplo. A startup foi fundada em 2013, mas o maior crescimento aconteceu no ano passado, segundo os fundadores, André Penha e Gabriel Braga, que se conheceram num MBA na Universidade Stanford (eles não informam o faturamento). “Criamos a empresa para simplificar a locação, um serviço burocrático no Brasil. Mas o momento ajudou, porque, sem dinheiro, mais pessoas passaram a alugar em vez de comprar”, diz Braga. Em

2015, a Quinto Andar recebeu a primeira rodada de investimentos, de 7 milhões de dólares, liderada pelo fundo argentino Kaszek Ventures. No fim do ano passado, recebeu mais 13 milhões de dólares de um consórcio. Recentemente, a empresa buscou parcerias com incorporadoras que decidiram alugar em vez de vender o que constroem. A primeira delas foi fechada com a Vitacon, de São Paulo.

De olho no sucesso alheio, outros empreendedores estão criando produtos e serviços voltados para o mercado imobiliário. A 3W, de Brasília, está desenvolvendo um software de realidade virtual para permitir que os interessados em comprar um imóvel novo possam “visitar” uma unidade decorada apenas colocando os óculos que projetam as imagens. Se a ideia pegar, as incorporadoras poderão montar pequenos estandes de vendas, mais baratos, em diferentes lugares, como shoppings. A Urban 3D, de São Paulo, está testando uma tecnologia de construção de imóveis pré-fabricados com o uso de impressoras 3D. Para quem precisa de crédito, a Urbe.me, de Porto Alegre, levanta recursos para financiar parte da construção de imóveis por meio de *crowdfunding*: o dinheiro é captado de forma pulverizada com centenas de pequenos investidores, que podem aplicar a partir de 1 000 reais nos projetos. O rendimento depende do lucro gerado pelo empreendimento — na primeira construção, um prédio residencial em Porto Alegre, o retorno foi de 21% ao ano, segundo os donos da Urbe.me. Nada mau para um mercado em crise. ■