

STARTUPS QUE TÊM INOVADO O MERCADO IMOBILIÁRIO

Empresas jovens vêm explorando novas oportunidades de negócios despercebidas pelas grandes corporações. Um conjunto de empreendedores de Norte a Sul do País tem despontado com produtos e serviços capazes de abrir novas fronteiras de negócios no mercado imobiliário, mesmo em meio ao cenário adverso da economia brasileira. Essas companhias iniciantes - fundadas há poucos anos ou até mesmo poucos meses - vêm crescendo baseadas em novas maneiras de desenvolver projetos, construir, vender e financiar os empreendimentos.

As empresas nascentes, totalmente focadas na inovação, ficaram conhecidas mundo afora pelo termo startup. Na maioria das vezes, são constituídas por empreendedores com menos de 40 anos, com um repertório cultural extenso, antenados em novas tendências de comportamento e consumo, além da capacidade de ocupar lacunas deixadas pelas grandes corporações.

No setor da construção civil, já existem startups em fase de expansão das operações após conseguirem os primeiros resultados consistentes. Outras têm propostas cujo potencial foi amplamente reconhecido pela comunidade e agora estão prestes a fechar aportes com investidores para tirar os planos do papel. Os feitos até aqui são inspiradores e servem de referência sobre a importância da inovação para alavancar os negócios.

Reinvenção

Na cidade de Recife, um incorporador local decidiu segurar seu lançamento e repaginar o projeto para incrementar as vendas e contornar a crise. Em vez de lançar uma torre residencial formada por apartamentos com quatro suítes, restrito a consumidores de altíssima renda, o incorporador resolveu "fatiar" as plantas. O empreendimento repaginado ganhou apartamentos com plantas modulares, isto é, que podem ser unidas ou separadas para formar moradias com novas configurações. Os módulos possuem áreas de 54 m² e 58 m² e podem ser combinados formando apartamentos de 112 m², 116 m², 170 m² e 224 m², todos com ocupação independente.

O empreendimento Jaqueira Park, lançado pelo Grupo Suassuna Fernandes em julho de 2015, teve 26 das 30 unidades completamente vendidas até abril, com o metro quadrado negociado entre R\$ 8 mil e R\$ 10 mil, valores acima da média para a capital pernambucana. Em seguida, veio o lançamento do segundo empreendimento. Diante da boa performance, o grupo patenteou a metodologia construtiva e investiu R\$ 100 mil na constituição de uma startup. Batizada de Molegolar, a nova empresa tem como foco a comercialização desses projetos para outros incorporadores. Em 2016, a startup já fechou cinco parcerias, sendo uma delas com a Convida, empresa da Moura Dubeux especializada em urbanização planejada.

"Após o sucesso comercial, fomos convidados a apresentar esse modelo pelo Brasil. Já estamos com projetos na Paraíba, Ceará, Bahia, Santa Catarina e São Paulo por meio de parceiros locais. Nossa meta é atingir toda a região Nordeste e Sudeste, e ao menos outro país ainda em 2016", afirma o sócio-diretor, Saulo Suassuna Fernandes Filho.

O executivo conta que a metodologia conseguiu acelerar as vendas de seus empreendimentos, pois os consumidores enxergaram a oportunidade de comprar mais de um módulo e compor apartamentos que poderão ser reconfigurados de acordo com interesses futuros, como locação ou revenda. Já em caso de possíveis distratos, é possível devolver um módulo e permanecer com o outro, flexibilizando a comercialização para não perder os clientes. "Além de mitigar os riscos do empreendimento, conseguimos ampliar o valor geral de venda", destaca Fernandes Filho.

Crédito

Numa outra etapa da cadeia imobiliária, a dificuldade de captação de recursos para a produção de empreendimentos foi o combustível para que um grupo de empresários de Porto Alegre fundasse a sua própria startup. Assim nasceu a Urbe.me, plataforma online que reúne pessoas interessadas em investir em empreendimentos ainda na fase de obras. Nesse modelo, cada investidor se torna um sócio do empreendimento, uma vez que o aporte vai para o projeto, e não para a compra de uma unidade específica. A remuneração a esses investidores ocorre por meio da valorização do imóvel, resgatando os valores num momento entre 36 e 60 meses após o encerramento da obra. "Ainda estamos na fase inicial, mas projetamos um retorno entre 13% e 17% ao ano mais INCC", estima Paulo Deitos, um dos sócios, que ajudou a fundar a empresa em 2013.

Uma das grandes sacadas da startup foi abrir espaço para pequenos investidores, que podem fazer aplicações a partir de R\$ 1 mil. Outro trunfo foi o estudo aprofundado da legislação brasileira ao longo de dois

anos para conseguir estruturar esse tipo de oferta pública. "Foi muita conversa com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) sobre o que se poderia ou não fazer", conta Deitos.

Para o incorporador, a plataforma funciona como um crowdfunding, ou uma "vaquinha virtual" para compor os recursos para o projeto imobiliário. Na primeira captação, a Urbe.me levantou R\$ 1,3 milhão, divididos entre 144 cotistas. O financiamento correspondeu ao custo de 5% das obras de um empreendimento residencial em São Paulo.

Uma nova rodada de captação está em andamento até meados de junho, de até 12% para um prédio em Porto Alegre cujos recursos angariados podem chegar a R\$ 2,4 milhões. Outros quatro projetos estão no radar da startup, podendo atingir até 20% do valor da produção. A vantagem ao incorporador está em encontrar uma alternativa em meio ao cenário de crédito escasso e caro. Além disso, o empresário poderá reembolsar os investidores num prazo maior do que o crédito tradicional à produção, possibilitando um melhor controle do fluxo de caixa, explica Deitos.

Vendas

Outra modalidade tradicional no mercado imobiliário e que se apresenta com nova roupagem é a locação de imóveis residenciais. A diferença do novo serviço está na possibilidade de os inquilinos se hospedarem em apartamentos mobiliados, com serviços característicos de hotelaria, por períodos flexíveis (semanas ou meses) a partir de reservas contratadas pela internet e desprovidos da exigência da papelada característica de imobiliárias.

Essa foi a ideia do casal Liliane e Alexandre Ferrarese, que fundaram, em São Paulo, em 2010, a startup Sampa Housing, a partir da observação de experiências bem-sucedidas na Europa e na América do Norte. "A rentabilidade aos locatários pode superar os 30%, podendo chegar a 50%, em relação à locação convencional, dependendo da localização e da decoração do imóvel", destaca Liliane, ressaltando que o público-alvo inicial eram os estrangeiros que vinham ao País a trabalho, mas que se estendeu para brasileiros também. A vantagem para os clientes é poder gastar menos em relação à hospedagem em hotéis.

Em 2014, a startup recebeu um aporte de R\$ 2,5 milhões de uma outra empresa jovem, a Vitacon, incorporadora paulistana fundada em 2009 e que ganhou fama pelos apartamentos compactos e ultracompactos com metragens de até 14 m². Hoje, a Vitacon tem dois edifícios residenciais em construção, com um total de 300 unidades inteiramente destinadas à locação dentro da Sampa Housing. O movimento será o primeiro grande passo de uma incorporadora para desbravar em grande escala o segmento de locações residenciais, hoje pulverizado entre imobiliárias de pequeno e médio porte.

Uma indústria conservadora

As iniciativas dessas empresas evidenciam a importância da inovação, especialmente dentro de um setor tão conservador como a construção civil. A indústria imobiliária costuma ter pouco espaço para novidades, pois é baseada em investimentos de grande porte, retorno no longo prazo e necessidade de ganhos de escala. Além disso, os investimentos em inovação acabam desestimulados pelo caráter cíclico dessa indústria, que vive anos de euforia e períodos de estagnação. Durante o ciclo de crescimento do mercado imobiliário na última década, a prioridade dos incorporadores estava na agilização dos lançamentos, nas campanhas de vendas e nas obras com o intuito de aproveitar o ciclo de confiança na economia e a abundância de crédito à habitação. Depois disso a economia brasileira virou, e o cenário de crise foi instaurado, paralisando novos projetos.

"As grandes empresas têm uma estrutura maior, mais engessada, enquanto as nascentes encontram espaço para a transformação dos negócios", observa Bruno Ghizoni, executivo da área de investimento e inovação da gestora de investimentos PortBank, que tem R\$ 20 milhões em um fundo destinado a empresas nascentes. Especialmente nos canteiros de obras, novos produtos e serviços encontram certas barreiras.

"As inovações são mais pontuais, dentro de um problema específico do processo construtivo", avalia Dionyzio Klavdianos, presidente do Comitê de Materiais, Tecnologia e Qualidade (Comat), da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Segundo ele, novas práticas encontram, geralmente, restrições por parte da direção das empresas ou pelos trabalhadores nos canteiros de obras. "A inovação, em si, é mais complicada, pois o produto final é a obra", acrescenta.

O coordenador do Comitê de Tecnologia e Qualidade do SindusCon-SP, Yorki Estefan, avalia que o momento de crise prejudica a inovação, porque as empresas passam a contar com menos recursos para investimentos. "Por outro lado, precisam buscar diferenciais para competir no mercado, cada vez mais acirrado, mas sem que isso envolva aumento de custos ou onere o consumidor", pondera Estefan.

Parte do sucesso das empresas nascentes passa pela pesquisa e o desenvolvimento de produtos, pela observação das normas técnicas e pelo esforço em melhorar a competitividade, garantindo diferenciais como forma de se manter no mercado e atrair os olhares de investidores.

EMPREENDEDORISMO

Uma pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), apoiada pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), mapeou os níveis de empreendedorismo de diversos países. O levantamento mostra que o Brasil tem um povo bastante empreendedor e que há um volume expressivo de novos negócios em andamento.



* A população adulta brasileira é estimada em 52 milhões de pessoas

A proporção de empresas em estágio inicial colocou o Brasil na 10ª posição em um ranking elaborado em 2014 considerando 31 países em desenvolvimento. (Estados Unidos e Europa ficaram de fora). A lista é um indicador do volume de novos negócios nessas economias.

Posição	País	Porcentagem
1ª lugar	Equador	32,6%
2ª lugar	Peru	28,8%
3ª lugar	Chile	26,8%
8ª lugar	México	19,0%
10ª lugar	Brasil	17,2%
13ª lugar	China	15,5%
27ª lugar	África do Sul	7%
29ª lugar	Rússia	4,7%

"A inovação pode ser algo incremental, uma novidade que possa aumentar o faturamento", diz Mari Tamita Katayama, diretora do Núcleo de Atendimento Tecnológico a Micro e Pequena Empresa do Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT). Segundo Mari, o IPT conta com um orçamento de R\$ 2 milhões anuais para atender essas empresas nascentes, subsidiando, inclusive, uma parte do desenvolvimento tecnológico dos produtos. "São ações com custos até relativamente baixos, mas em que aplicamos tecnologias existentes para a solução das empresas", explica.

Máquina de "imprimir" moradias

Alheio às dificuldades em empreender no ramo da construção, algumas empresas buscam revolucionar o setor. Um desses exemplos é a Urban 3D, startup criada em São Paulo, em 2014, pela paulistana Anielle Guedes, que pretende oferecer habitações construídas por meio de uma tecnologia que alia robótica e impressão em terceira dimensão (3D). A ideia é criar séries de módulos pré-formatados no

computador, enquanto as máquinas vão "imprimir" em concreto os blocos de paredes e vigas usados para a construção de casas e prédios. Ela estima numa redução de 30% a 40% no custo da construção, além de acelerar o processo em até seis vezes, quando comparado às técnicas mais tradicionais. "As construções são realizadas da mesma forma há muitos anos. Queremos tirar o processo, praticamente artesanal, de tijolo em tijolo, para algo mais automatizado, como num processo industrial", diz. A expectativa da jovem empreendedora é de que a primeira "fábrica" dos pré-moldados comece a operar em 2017.

A impressão 3D é um processo limpo, pois só utiliza o insumo que vai ser impresso e solidificado, praticamente eliminando desperdícios. Por conta dessas vantagens, a criação de startups para impressão 3D no setor da construção está sendo acompanhada pela CBIC e pelo Senai. Em outubro, a fundadora da Urban 3D esteve em Brasília para apresentar o conceito a membros das duas instituições, que consideraram o projeto promissor. "O desperdício de recursos no setor sempre foi grande. Agora, num cenário de crise e déficit habitacional, é preciso buscar técnicas para aumentar a produtividade, fazendo mais com menos", argumenta Anielle.

Outro exemplo de serviço que vem sendo desenvolvido para trazer ganhos de produtividade é o da startup Construct, criada em 2013, na cidade de Belo Horizonte, pelos norte-americanos Drew Beaurline e Patrick Albert. Eles desenvolveram um aplicativo que permite aos diretores, gerentes e profissionais dos canteiros a possibilidade de rastrear, comunicar e gerenciar, em tempo real, o que está ocorrendo nas obras, permitindo a antecipação de problemas que possam afetar o orçamento dos projetos. "A construção tem uma cadeia muito espalhada, e o aplicativo ajuda a reunir todas as pessoas", diz Beaurline.

A Construct já arrecadou mais de R\$ 1,5 milhão com investidores de vários países, alguns deles com experiência nas áreas de tecnologia e construção, além de recursos públicos por meio dos programas Start-Up Brasil e Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development, criado pelo Governo de Minas Gerais. Atualmente, a startup conta com 15 clientes e 250 usuários do aplicativo. "Até o início do ano estávamos na etapa de ajustes, mas desde abril passamos a adotar uma estratégia mais agressiva para captar clientes. Imaginamos fechar o ano com ao menos 40 clientes", antecipa Beaurline.

Investidores

A constituição de um novo negócio envolve riscos aos empreendedores, mas também aos investidores. Por isso, as startups precisam demonstrar que contam com uma equipe capaz de executar o plano proposto, ser competente para o ramo de negócio em que pretende atuar e demonstrar que conta com vantagens competitivas.

"Hoje em dia é muito barato se constituir uma startup e, conseqüentemente, há muita gente disputando o mesmo mercado. Com uma baixa barreira de entrada, a chance de o negócio dar errado é grande, pois em breve alguém pode surgir e te superar", observa Frederico Rizzo, fundador da Brootas, uma plataforma com 4 mil empresas iniciantes que divulgam seus serviços e captam recursos.

Na indústria imobiliária, composta por uma extensa rede de projetistas, fornecedores, construtores e incorporadores, há grandes lacunas a serem preenchidas por novos produtos e serviços. Pelo visto, essas oportunidades já chamaram a atenção de um conjunto grande de novos empreendedores.

ATIVIDADE

Startup significa o ato de começar algo, normalmente relacionado com companhias e empresas que estão no início de suas atividades e que buscam explorar atividades inovadoras no mercado. Empresas startup são jovens e buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade, procurando desenvolver um modelo de negócio escalável e que seja repetível. A palavra startup está ligada diretamente à inovação e ao empreendedorismo, lembram empresas como Apple, Google, Facebook, Yahoo, e outras, que cresceram positivamente no mercado em que atuam, e que estão em posição de liderança. Startups são as empresas de pequeno porte, recém-criadas ou ainda em fase de constituição, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras, cujo custos de manutenção são baixos, oferecendo a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

Baseando-se na sua experiência pessoal e vivência, pesquise alguma startup da construção civil que poderia obter sucesso em Vitória da Conquista e justifique a escolha e os indicativos de sucesso através dos diversos conceitos abordados em sala de aula sobre empreendedorismo e plano de negócios. A atividade deve ser escrita no formato de dissertação, digitada, ter no mínimo uma lauda, ser criativa e instigar o leitor a investir na sua ideia. Usem a criatividade e bom trabalho!