

Stanford Grads usa "Uber of Real Estate" para conquistar o Rio Rentals



De **Christiana Sciaudone** e **David Biller**

13 de março de 2018 08:00 BRT

Vicente Velázquez expôs oito meses de aluguel para conseguir seu próprio lugar no Rio de Janeiro. O depósito monstro era a única maneira de evitar o pagamento de seguro, já que ele não conhecia ninguém na cidade disposto a colocar a propriedade como garantia.

É o tipo de história que levou André Penha e Gabriel Braga, formandos do Stanford MBA, para iniciar [Quinto Andar](#), uma empresa de tecnologia que está agitando a indústria de aluguel no Brasil.

A startup exhibe os caçadores de apartamentos, atua como um garante para aqueles com sólidos históricos de crédito e elimina os intermediários. Ele até atua como gerente de propriedades para ajudar a arrumar coisas como faucets quebrados. Tudo isso economiza tempo e dinheiro aos inquilinos em um país assediado com burocracia e custos ocultos.

"Quinto Andar vai ser como Uber é para táxis", disse Velazquez, um médico de 31 anos que planeja usar o serviço para seu próximo apartamento. "Não há como voltar para outro corretor".

Os agentes imobiliários brasileiros não só exigem garantes de alta qualidade, eles geralmente deixam muito a desejar no atendimento ao cliente. Alguns deles usam fotografias embaçadas em suas listagens e são indescritíveis quando se trata de detalhes, até aparecer em um apartamento para descobrir que enfrenta uma favela ou uma parede de tijolos. Além disso, eles não estão prestes a garantir inquilinos.

"Esta é uma verdadeira dor para as pessoas, e é um mercado de 200 bilhões de reais (US \$ 60 bilhões)", disse Braga, de 36 anos, em uma entrevista na sede de Quinto Andar em São Paulo. "Se podemos resolver esse problema, as conseqüências podem ser enormes".

Corretores preocupados

Os corretores tradicionais estão preocupados com a rápida expansão de Quinto Andar, e os leva a avaliar alguns de seus processos mais arcaicos.

"Eles tomaram uma grande parte dos aluguéis em São Paulo, nossos colegas sofreram", disse Debora Mendonca, presidente de uma associação que representa cerca de 200 corretores do Rio, representando cerca de 80% do mercado. "Estamos definitivamente preocupados".

Mendonca, que tem mais de três décadas de experiência no setor imobiliário, disse que a capacidade de back-office mais fraca a deixa duvidando da sustentabilidade de Quinto Andar.

Bloomberg Business

Get the best of Bloomberg delivered to your inbox daily

Sign Up

O nome significa "Fifth Floor", que Braga e Penha pensaram ser mais atraente do que nomear o negócio após eles mesmos. Quinto Andar começou como uma pequena operação em 2012 em Campinas, uma cidade fora de São Paulo. Acabou de expandir-se para o

Rio de Janeiro e planeja se mudar para a maioria das principais cidades brasileiras até o final do ano, dobrando pessoal para cerca de 500. Seu volume de transações cresceu seis vezes no ano passado, disse Braga.

Dinheiro da mamãe

Era uma venda difícil no início - entre os primeiros apoiantes, havia colegas de Stanford que emprestaram dinheiro com seus pais há cinco anos. Agora, Quinto Andar recebeu cerca de 70 milhões de reais. [A Kaszek Ventures](#), que ajudou a iniciar o MercadoLibre Inc., um dos maiores varejistas de comércio eletrônico da América Latina, participou de duas rodadas de financiamento.

Quinto Andar "será um líder e uma das empresas de tecnologia icônicas no Brasil", disse Nicolas Szekasy, co-fundador e sócio-gerente da Kaszek Ventures, que fica no conselho da empresa imobiliária. "É uma interrupção muito significativa".

A empresa deu um salto em frente quando assinou um acordo com a seguradora BNP Paribas Cardif em 2015. Quinto Andar paga uma taxa de atacado para garantir apartamentos e obter um acordo melhor do que indivíduos como Velazquez.

Isso é um grande negócio em São Paulo e no Rio, onde o aluguel mensal que é base para cálculos de seguros quase dobrou desde 2008. Os inquilinos em potencial devem ter um dono de propriedade na cidade para apoiá-los, pagar um seguro mensal em vez de um garante ou, como Velázquez, colocou uma pilha de dinheiro.

- *Com a assistência de Peter Jeffrey*