

08/02/2019 - 05:00

Startup aluga imóvel para trabalhador informal

Por **Gustavo Brigatto e Cynthia Malta**

A mulher vende pano de prato no semáforo. O marido, pedreiro, perdeu o emprego de carteira assinada, mas continua trabalhando. Juntos, conseguem alimentar o casal de filhos, mas não têm como comprovar a renda e alugar um imóvel.

É de olho nesse tipo de família que o Instituto Urbem, do urbanista Philip Yang, e a empresa de tecnologia e design Caiena fundaram a startup Alpop (Aluguel Popular) - um misto de imobiliária e seguradora, que usa seu site para conectar locadores e inquilinos de baixa renda.

"O público de baixa renda prioriza o pagamento de aluguel e comida. Pode não pagar o banco, a prestação do carro. Mas não deixa a habitação por conta da dificuldade de se encontrar um outro imóvel", diz Lilian Veltman, diretora executiva da Alpop. O foco é atender famílias com renda de até seis salários mínimos.

Segundo ela, que já foi gerente social da Secretaria da Habitação de São Paulo, essa população acaba procurando imóveis na periferia não por conta do custo mais baixo - os valores, muitas vezes chegam a ser iguais ou maiores que de regiões consideradas mais nobres das cidades - mas porque o contrato é feito no "fio do bigode", sem checagem prévia.

Por conta disso, a Alpop desenvolveu a "análise de credibilidade". O processo é um contraponto às análises de crédito tradicionais, que consideram dados de inadimplência de empresas como SPC e Serasa. São avaliados 13 critérios, divididos em eliminatórios, que funcionam como um sinal vermelho ao potencial cliente, e os relativos, que ajudam na sua classificação. "A comprovação de renda não é um indicador, mas o potencial de renda sim", disse a executiva.

A Alpop não informa os 13 critérios, nem o peso de cada um - é a "fórmula da Coca-Cola", diz um dos sócios, que prefere o anonimato. Mas dá exemplos de critérios eliminatórios: a pessoa não tem CPF ou tem mandado de prisão expedido em seu nome.

Ter sofrido ação de despejo poderia ser algo negativo, mas se já faz mais de 10 anos e não voltou a ocorrer, não é algo que impeça o fechamento do contrato. Contas de celular, água e luz também podem servir como critérios classificatórios. Para definir o valor do aluguel (e despesas correlatas como taxa de condomínio), a startup trabalha com limite de 30% da renda da família que está buscando um imóvel.

A startup, que ficou mais de um ano em fase pré-operacional e entrou no mercado há quatro meses, também é um tipo de seguradora. Caso o inquilino tenha problemas e não consiga pagar o aluguel em dia, a Alpop garante o pagamento - por até três meses, no máximo. Se for necessário fazer uma cobrança, ou mesmo uma ação de despejo, é a Alpop, com apoio do escritório de advocacia Arap Nishi & Uyeda, que toca o processo. E se o inquilino tiver algum conflito com o condomínio - o filho, por exemplo, quebrou a janela do vizinho -, a Alpop faz a intermediação.

O fato da Alpop tomar o risco da inadimplência para si, ajuda a fechar negócios. A startup não informa quantos contratos já foram negociados. Mas até agora nenhum inquilino deixou de honrar o pagamento por três meses, disse o sócio ao **Valor**.



*Lilian Veltman, diretora executiva da Alpop:
"O público de baixa renda prioriza o pagamento de aluguel e comida"*

A Alpop tem um banco de cerca de 500 imóveis cadastrados em Campinas e na zona leste da cidade de São Paulo. Para o primeiro semestre de 2019, o objetivo é chegar a Ribeirão Preto. Na segunda metade do ano o objetivo é expandir a atuação na capital paulista.

"Estamos sendo procurados por incorporadoras e têm aparecido oportunidades de trabalhar com empreendimentos inteiros, unidades construídas para o público de baixa renda que não foram vendidas", diz Lilian.

Os sócios da Alpop chegaram a procurar fundos de venture de capital, em busca de recursos. Mas esses investidores querem ver alguns indicadores de desempenho antes de fazer desembolsos. Pelo ritmo dos últimos meses, a empresa deve chegar ao equilíbrio financeiro neste ano. E, mais adiante, se a decisão for pela expansão mais agressiva, o plano é voltar aos fundos.