

## Startups de locação fazem parceria com construtoras

Aluguel de curta duração é alternativa para rentabilizar imóvel

**14 de junho de 2022**

Startups do mercado imobiliário especializadas em locação de curta temporada estão fazendo parcerias com incorporadoras para aumentar seu portfólio e também oferecer uma opção diferente de investimento aos compradores dos imóveis.

A Charlie fechou em maio parceria com a incorporadora Yuny para oferecer os apartamentos do Limited Pinheiros em sua plataforma de locação flexível.

O empreendimento já está 100% vendido e deve ser entregue em outubro. Os compradores foram avisados da parceria e os interessados fizeram lives com a proptech para entender o modelo de operação. Quem aderir à Charlie vai equipar seu apartamento de acordo com a decoração padrão da empresa e terá o imóvel adicionado na base da companhia. Segundo Allan Sztokfisz, CEO da Charlie, a empresa não promete uma rentabilidade específica, mas é usual algo em torno de 8% ao ano. “Para esse produto, temos estudo que estima algo superior a isso”, afirma.

O Limited Pinheiros tem 165 unidades, de 22 a 58 metros quadrados, a maior parte delas formada por estúdios ou apartamentos de um quarto.

Para a Yuny, a vantagem está em aumentar a possibilidade de ganhos do seu cliente e fidelizá-lo, para que volte a comprar imóveis com a empresa no futuro.

Se associar a uma plataforma como a Charlie é uma maneira de tentar prevenir a ociosidade dos apartamentos que foram comprados para gerar renda. O Plano Diretor atual de São Paulo incentiva, indiretamente, a construção de estúdios em regiões próximas ao transporte coletivo, como é o caso de Pinheiros, e o mercado já olha com desconfiança para a onda de unidades compactas despejada na cidade nos últimos anos. O receio é de que os estúdios sejam os novos flats ou salas comerciais, que deram (e ainda dão) dor de cabeça aos investidores pelo excesso de oferta, baixa demanda e custos elevados de manutenção. Investir em plataformas que facilitem a hospedagem, garantam um controle de qualidade dos imóveis e controlem os preços é uma forma de tentar diferenciar seu produto.

Para Sztokfisz, a Charlie evita uma nova geração de flats por ter operação barata, que não aumenta a taxa de condomínio, e demanda maior, já que oferece imóveis de várias dimensões, por períodos variados.

“Localização é sempre preponderante para o desenvolvimento imobiliário e sempre buscamos projetos bem localizados. Tem muita coisa [no mercado], sim, mas os mais óbvios sobreviverão”, analisa Fabrício Costa, diretor comercial da Yuny.

Outra empresa de locação flexível, a Nomah, fundada em 2017 e comprada pela Loft em 2021, encara um possível aumento do estoque de estúdios por parte das incorporadoras como uma oportunidade de crescimento. Foi assim que o negócio começou a crescer, em seu primeiro ano, ao firmar parceria com a Setin, que havia entregado muitos estúdios na região central da capital paulista e estava com estoque.

Enquanto os apartamentos não eram vendidos pela Setin, a locação via plataforma da Nomah permitiu geração de receita para unidades que só estariam originando gastos, com condomínio e IPTU. A exposição dos imóveis também ajudou a acelerar as vendas do estoque, explica Evanilson Bastos, diretor comercial da Setin.

“Foi interessante porque comecei a oferecer outro produto para venda. Além do estúdio tradicional, o estúdio já decorado e com renda. Conseguimos atingir um público que não tem paciência ou tempo para procurar corretor para alugar, para decorar”, afirma.

Esse interesse das incorporadoras é uma forma do segmento de locação flexível combater um momento difícil para conseguir investimentos. No ano passado, com os juros baixos, esse tipo de locação – e os negócios que a promovem – ficaram atrativos para investidores, desde pessoas físicas que poderiam colocar seus apartamentos nas plataformas até grandes fundos. Agora, o momento é outro, mas os empresários apostam na manutenção da demanda por locação flexível, e no aumento do estoque imobiliário, para continuar crescendo.

A popularização do trabalho híbrido é uma fonte de clientes para o setor. “Identificamos uma tendência forte de pessoas que, por exemplo, moravam nos Jardins e foram viver em Itu, Valinhos, mas agora que as coisas estão voltando, ficam de 3 a 5 dias em São Paulo, na Nomah”, afirma Thomaz Guz, CEO e cofundador da empresa.

A empresa faz locações por diárias ou em pacotes de um mês, que já somam 25% da receita. No modelo mais curto, o tempo médio de estada hoje é de 4 ou 5 dias, ante os 2 dias registrados no período pré-Covid. Nas locações mais longas, a média está em 2 ou 3 meses.

Assumir a administração de hotéis, setor muito atingido pela pandemia, é outra via de crescimento explorada pelas plataformas. A Charlie já passou a administrar hotéis de bandeira Mercure, Ramada e assumiu recentemente um Tulip Inn no bairro do Paraíso, em São Paulo. Já a Nomah também adotou o modelo com um hotel em Alphaville. De acordo com os empresários, como seus negócios são baseados em tecnologia e precisam de poucos funcionários, a operação fica mais leve e barata, o que se reflete em ganhos maiores para os investidores das unidades hoteleiras.

“É um caminho incrível, a Charlie pode crescer porque existe demanda grande de investidores de hotéis que querem modelos mais modernos de operar”, afirma Sztokfisz. O próximo objetivo da companhia é expandir essa atuação para o Rio de Janeiro.

*Fonte: Valor Econômico*