

LIFT *papers*

REVISTA DO LABORATÓRIO
DE INOVAÇÕES FINANCEIRAS
E TECNOLÓGICAS

2ª EDIÇÃO

 Fenasbac®

 BANCO CENTRAL
DO BRASIL

LIFT Papers

Revista do Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas

Volume 2 • Número 1 • Maio 2020

Editor-Chefe da Revista

André Henrique de Siqueira, PhD

Editor Adjunto da Revista

Aristides Andrade Cavalcante Neto, MSc
Rodrigo de Azevedo Henriques

Corpo Editorial da Revista

Marcus Vinicius Cursino Soares
Rafael Sarres de Almeida

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Banco Central do Brasil

LIFT Papers / Banco Central do Brasil. Vol. 2, n. 1, (maio 2020). Brasília: Banco Central do Brasil, 2020.

Semestral

Disponível em:

https://www.liftlab.com.br/docs/lift_Red.pdf.

ISSN 2675-2859

1. Inovação Tecnológica – Brasil. 2. Sistema Financeiro – Brasil. 3. Crédito. I. Banco Central do Brasil.

CDU 336.7:004.738.5

Presidente do Banco Central do Brasil

Roberto Campos Neto

Presidente da Fenabac

Paulo Renato Tavares Stein

Comitê-Executivo LIFT 2020

Aloisio Tupinambá Gomes Neto
André Henrique de Siqueira – Coordenação
Aristides Andrade Cavalcante Neto – Coordenação
Breno Santana Lobo
Hélio Fernando Siqueira Celidonio
Marcus Vinicius Cursino Soares
Rafael Sarres de Almeida
Reinaldo Lívio Wielewski
Rodrigo de Azevedo Henriques – Coordenação
Maria Aparecida Padilha Ribeiro – Coordenação

Representantes dos Parceiros de Tecnologia

AWS	Leandro Bennaton Ana Motta
IBM	Fábio Luis Marras Ludimila Salimena Leonardo Guaraldi Couto
MICROSOFT	Ronan Damasco João Paulo Fernandes Cristiano Gomes
R3	Keiji Sakai Luiz Jerônimo
MULTILEDGERS	Pedro Souza Marcela Gonçalves
CIELO	Gustavo Burin Whatson Silva

Quadra Urbana

Jaqueline Trinta, Marcelo Lobo, Hugo Teóphilo

A Quadra Urbana (QU) é uma plataforma de gestão e rentabilização do ativo imobiliário, destinada a proprietários de imóveis e locatários, que propiciará a estruturação de dados do mercado imobiliário (ex.: preço de venda, valor de locação, velocidade de venda) e viabilizará a antecipação de recebíveis de aluguéis para proprietários de imóveis por meio de um experiência 100% digital.

.....Introdução

O mercado mundial de *real estate* sempre foi caracterizado por grandes números. Uma prova disso é que cerca de 60% dos ativos mundiais são imobiliários, ou seja, apartamentos, unidades comerciais e unidades rurais, somando cerca de U\$217 trilhões (SAVILLS 2016). Entre os ativos de *real estate*, 75% são ativos residenciais; 13%, imóveis comerciais; e 12%, ativos rurais.

Apesar de boa parte desses ativos estarem concentrados nos países desenvolvidos, há um enorme potencial para mercados em desenvolvimento como o Brasil, em especial quando consideramos o potencial de aumento de ativos *per capita*, que tem crescimento projetado de cerca de 32% para esse tipo de economia (SAVILLS 2016).

A ampliação do uso de internet, *smartphones* e tecnologias (inteligência artificial, IoT, *blockchain*, *big data*, *deep learning* etc.) abre um novo caminho para o amadurecimento das *proptechs* em todo o mundo. O mercado imobiliário, caracterizado pela conhecida complexidade por trás das transações e envolvimento excessivo de *players*, passa a ser visto como uma possibilidade real de rentabilizar seus ativos de uma maneira mais democrática, estruturada e descomplicada.

É nessa perspectiva que se funda a Quadra Urbana (QU), uma plataforma de gestão e rentabilização do ativo imobiliário. Nessa plataforma, proprietários de imóveis passarão a conhecer, de forma mais democrática, dados estatísticos sobre vendas, locação, suas respectivas velocidades de venda (ou tempo para ser locado), médias de vacância e outras informações. Também poderão conhecer a rentabilidade dos seus ativos perante outros imóveis e outros investimentos, desmitificando informações que predominantemente estão desestruturadas e centralizadas nas demais figuras desse mercado (bancos, imobiliárias, corretores, cartórios etc.). A partir dessas informações, a QU poderá oferecer crédito, por meio de antecipação de aluguéis, de forma mais barata e descomplicada.

Entende-se que a relevância do projeto repousa em aspectos imobiliários e de crédito. O acesso e a oferta de crédito de maneira segura e com interface descomplicada podem, inclusive, vir a proporcionar uma inclusão bancária de proprietários de imóveis considerados *underbanked* (desbancarizados) ou mesmo de pessoas cujo potencial de crédito ainda não foi amplamente explorado. A partir do cadastramento de imóveis nessa plataforma, a QU terá acesso a um dado muito importante e de difícil alcance que é o valor real do ativo. Isso será possível a partir do momento que proprietários visualizarem relatórios com *analytics*, a partir do valor efetivamente negociado. Tais informações acerca do próprio imóvel permitem que investidores de pequenas e médias propriedades possam tomar decisões de maneira mais informada.

Os principais benefícios que os usuários da QU poderão ter acesso são: (a) crédito barato e descomplicado para uso pessoal ou aplicação na reforma de seus imóveis; (b) informação qualificada sobre rentabilidade quando vender ou comprar imóveis e sobre que tipo mais se adequa à sua necessidade, a partir do momento que são informados os preços mais aproximados que outros usuários da plataforma pagaram pelos seus imóveis; (c) orientação especializada para manutenção ou acréscimo de seu patrimônio e da sua família.

Nas próximas páginas, conheceremos um pouco mais sobre os objetivos do projeto, sobre *proptechs* e variáveis que impactam esse tipo de crédito. Serão demonstrados casos de uso, apresentação *benchmark* de soluções inspiradoras, escopo do protótipo e inovação aplicada.

.....1 Objetivo

O tradicional mercado imobiliário apresenta vários problemas: transações lentas, assimetria de informação, poucos competidores, soluções sem escala nacional, baixa liquidez dos ativos e acesso pouco democrático às informações. Muitas vezes, o investidor imobiliário se vê refém de informações parciais de corretores e não dispõe de plataformas que possam estruturar de maneira inteligente as principais informações acerca do mercado. A QU entende que há oportunidade de: a) suprir a falta de informação imobiliária estruturada e promover análises inteligentes; b) utilizar os recebíveis de alugueis de pessoas físicas, principalmente, como forma de crédito barato e descomplicado; c) empoderar o proprietário dos imóveis, possibilitando melhor gestão da sua carteira.

Nesse contexto, o objetivo da QU é conectar o mercado imobiliário, facilitando transações financeiras e investimentos em imóveis. Para que isso seja possível, informações acerca do imóvel serão analisadas sob o ponto de vista do investidor.

O contexto econômico brasileiro, apesar de desafiador, estimula a equipe da QU a atuar diretamente em questões que, a princípio, parecem ameaças ao seu modelo de negócios, mas que na realidade podem favorecer o desenvolvimento da empresa. O crescente endividamento das famílias pode ser uma oportunidade, com a possibilidade de oferta de linhas de crédito com menores taxas e por ser mais acessível aos proprietários de imóveis.

Investidores tipicamente imobiliários podem se beneficiar da disponibilidade de crédito para reforma do imóvel ou mesmo para aquisição de novos imóveis, a partir de análises que indicam qual outro tipo de imóvel ou investimento otimizará o resultado da sua carteira. A tendência de queda da Selic favorece novos instrumentos e maior participação de fundos no mercado de crédito.

O projeto foi pensado em fases definidas pelas possibilidades de oferta de produtos na plataforma, que, por sua vez, dependerão da aplicabilidade de tecnologia e da aceitação da plataforma pelos usuários.

Para o projeto LIFT, pretende-se amadurecer a Fase 1 do Projeto. Os principais resultados esperados para implantação desse projeto são:

- crédito mais barato e competitivo, que pode ser aplicado em investimento ou diretamente na economia, tal como consumo geral ou especificamente aplicado em reformas de imóveis;
- análise econômico-financeira da carteira de imóveis e *dashboards* para investidores imobiliários proprietários de imóveis;
- estruturação das informações assimétricas sobre preço, tempo de vacância, potencial de valorização do imóvel e dados qualitativos da região;

- oferta de crédito em prazos superiores à vigência do contrato de locação dos imóveis cadastrados ou mesmo vinculada a imóveis que ainda não estejam alugados.

Ao proprietário de imóvel, as consequências imediatas do funcionamento da plataforma da QU são: a) possibilidade de substituir dívidas caras por um empréstimo mais barato e que, a princípio, sequer visualizava como opção possível, haja vista que esse tipo de crédito ainda não está plenamente difundido no país; b) possibilidade de obter análise crítica da rentabilidade do seu imóvel em comparação com outros imóveis e outros investimentos; c) possibilidade de entender, analisar e ampliar a rentabilidade da sua carteira; d) entender quais os principais aspectos que impactam a precificação do seu imóvel e, por conseguinte, do valor do seu aluguel; e) entender o peso de atributos do imóvel (vagas, reformas, instalação de armários); f) entender os impactos dos dados da região no preço e na velocidade de venda e locação.

Empresas imobiliárias, pensadas e planejadas como reais parceiras dessa plataforma, poderão oferecer, sem custo em um primeiro momento, relatórios aos seus clientes, de modo que a QU possa aumentar sua capacidade de geração de *leads* qualificados. Será possível, de maneira imediata, ofertar informações inteligentes e estruturadas aos seus clientes.

.....2 Fundamentação teórica

A base fundamental da plataforma QU é o aluguel vinculado ao ativo imobiliário, uma das duas vertentes de rentabilização do mercado de *real estate*. A partir desse recebível, uma série de produtos e serviços podem ser pensados no sentido de tornar a experiência de crédito e investimento imobiliário algo mais simples. O que se percebe da literatura é que o setor caminha de maneira mais lenta, do ponto de vista de inovação, que outros setores, apesar das tecnologias que surgiram com a internet. Sua complexidade e *players* excessivos tanto para aquisição de um imóvel, quanto para locação dele são grandes motivos para uma velocidade mais lenta de evolução. Trata-se de um mercado valioso, que soma 217 trilhões de dólares de ativos no mundo inteiro, mas que precisa de credibilidade para que as transações aconteçam. Muitas vezes, são necessários advogados, contadores, cartórios, bancos, consultores, avaliadores, engenheiros, corretores, fiadores para a realização de uma transação imobiliária.

De olho num mercado tão valioso, algumas *fintechs* começaram a tomar espaço no que se entende por *real estate 2.0*. Por *fintech*, entende-se: “o uso de tecnologia e modelos de negócios inovadores em serviços financeiros” (SAID BUSINESS SCHOOL, 2015). Nesse mercado de ativos/propriedade imobiliários, um outro conceito surgiu, as *proptechs*, que em outras palavras podem até ser entendidas como *real estate fintechs*. Esse é o segmento de negócio em que a QU pretende atuar.

Aqui cabe fazermos alguns esclarecimentos:

Proptech não é uma categoria de Fintech. Por exemplo, a tecnologia utilizada para se ter um prédio inteligente, que faça uso de informações e análises, responsivo por meio de mecanismos de

controle não se trata de uma Fintech. Além disso, neste conceito, não captura o que é chamado de consumo colaborativo, a chamada economia colaborativa/compartilhada ou economia de pares, na qual proprietários alugam algo que eles não estão utilizando, tal como uma casa ou escritório (carro ou bicicleta) para um terceiro fazendo uso de serviços peer-to-peer. Airbnb é um bom exemplo, e deste modo não se trata de uma Fintech, mas é certamente uma Proptech OXFORD 2017.

Para melhor entendermos a temática *proptech*, é importante trazer o conceito dos subsetores ou verticais, assim como os três vetores ou horizontais. As verticais são informação, transação (*marketplaces*) e controle (OXFORD, 2017)

A união dos dois conceitos é o que se chama de *real estate fintech*, e é onde a QU se encaixa um pouco mais, conforme pode-se perceber pela definição a seguir:

Real Estate Fintech descreve plataformas baseadas em tecnologia, as quais facilitam a transação da propriedade do ativo imobiliário. Os ativos podem ser prédios, ações ou fundos, dívida ou quotas; a propriedade pode ser a perfeita ou a do arrendamento. As plataformas podem simplesmente prover informação para compradores e vendedores em potencial, ou podem apenas facilitar diretamente ou influenciar transações relacionadas à propriedade do ativo ou aluguel com o valor do capital (positivo ou negativo). Este setor suporta o mercado de capitais do Real Estate (OXFORD, 2017).

A evolução da tecnologia no mercado de *real estate*, o qual se entende estar em sua fase 2.0, prevê que a ponte entre Proptech 1.0 e Proptech 2.0 parece estar no mercado *on-line* residencial. Por exemplo, no Reino Unido a *RightMove* começou nos anos 2000; a *Zoopla* lançou-se em 2017, seguida por *On the Market* em 2015. Nos Estados Unidos, a *Trulia* foi fundada em 2005 e a *Zillow* lançou-se em 2006. A *Trulia* foi adquirida por U\$2.5 bn pela *Zillow* em 2015. Devido às recentes atividades em *startups* no mercado residencial, consideram-se essas empresas como *late stage* da fase Proptech 1.0 (OXFORD, 2017).

A QU está coletando dados do valor do imóvel e de locação de imóveis residenciais e comerciais, embora se perceba que o público pretendido, de fato, é o do mercado de imóveis residenciais. Entendemos haver um nicho de consumidores, envolvidos nas políticas de crédito imobiliário, que adquiriram seus imóveis em áreas mais afastadas e que, por opção, tiveram que alugar outro imóvel em localização mais próxima ao trabalho ou a outros familiares. Dessa forma, acabavam por locar a propriedade adquirida, a fim de gerar rendimentos para cobrir as prestações contraídas no empréstimo de longo prazo. Esse público, se ainda estiver empregado, segue amortizando suas parcelas de financiamento com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), deixando a renda de aluguel como um fluxo que auxilia nas despesas gerais da família. No entanto, esse mesmo tipo de família pode estar endividada a taxas muito mais elevadas.

Essa percepção da QU parece ir ao encontro do seguinte conceito:

Proptech 2.0 continuou, assim como *Proptech 1.0*, focada no mercado residencial porque é a parte mais homogênea do mercado de ativos de *real estate* com mais informações públicas (preços e aluguéis = e porque é um tipo de ativo em elevada quantidade, o qual todos interagem, proporcionando a

empreendedores claras oportunidades de intermediar as informações existentes de provedores e *marketplaces* (OXFORD, 2017).

A fase em que o projeto ganha forças é a que se chama de *Proptech 2.0*, a qual tem uma nova forma de inovação, investimento e atividade empreendedora. Sua origem se dá em frustrações relacionadas à falta de liquidez do ativo imobiliário e ao forte interesse de controle sobre esse mercado, além das descobertas tecnológicas sem precedentes, conforme acredita Steve Weikal do MIT, tal como *cloud computing*, programação *lean*, aparelhos de celulares, sensores – a custos reduzidos, além da vasta possibilidade de conexão pela internet, *Wi-fi*, 4G. Ela tem uma nova demanda. Inovação parece estar inversamente correlacionada ao tempo no computador e trabalhadores passarão a estar cada vez mais autoempregáveis (40% até 2020) e fazendo uso de celulares (OXFORD, 2017).

Falando um pouco de futuro e de futuro das *real estate fintechs* (OXFORD, 2017), entende-se que:

- a) a tecnologia vai levar toda a busca *off-line* por imóveis, bem como os processos de transação para o mundo *on-line*;
- b) os consumidores estarão em busca de informações de maior transparência e estarão aptos a tomar qualquer ação para comprar, vender ou alugar facilmente suas casas;
- c) o processo de compra e venda de imóveis será muito mais enxuto e a velocidade de vendas aumentará;
- d) cada vez mais consumidores alugarão suas casas por temporada, por noites ou prazos mais prolongados por meio de tecnologia *on-line*, tal como fazer reserva no *Open Table*;
- e) consumidores serão incentivados a comprar casas maiores, de forma que possam facilmente alugar espaço; pessoas que compartilham apartamentos se acharão mais facilmente no curto prazo – podemos observar que a Trulia acabou de lançar a locação de quartos, facilitando tanto a oferta deste tipo de locação, quanto a procura.

E assim...

Aquele velho mundo e velho modelo de negócios está indo aos poucos para o passado. As propriedades são procuráveis na internet por meio de sites de imobiliárias. Um bom empreendedor pode imaginar inúmeras formas de agregar informação e motivar corretores a fazer a mesma coisa. Alternativamente, ele ou ela podem empregar “web crawlers” que são bots (aplicativos) apropriados para buscar informações na web sistematicamente. Estes web crawlers podem copiar todas as páginas que visitam para processamento futuro. Os crawlers podem copiar todas as páginas, sem aprovação tácita. Novos sites, os quais utilizam tanto agregação, quanto modelos de web crawlers estarão em grande quantidade, numa corrida pela supremacia de marca (OXFORD, 2017).

2.1 Variáveis que impactam o valor do empréstimo, seu custo e prazos possíveis

Há duas modalidades principais de antecipação de recebíveis, segundo a *International Financial Reporting Standard* (IFRS), edição de número nove:

1. uma que transfere o risco do instrumento financeiro para quem adquire o título;
2. outra em que a companhia detentora fica com os riscos de não pagamento do título, utilizando o instrumento financeiro como uma mera garantia para sua captação de recursos para com o banco.

Na primeira forma citada, também conhecida como securitização, ocorre a efetiva venda do título e a sua baixa contábil pelo vendedor. Já a segunda, conhecida como desconto de cheques ou duplicatas ou das vendas parceladas pelo cartão de crédito, é a forma mais praticada. Nela, ocorre a transferência de fundos do banco ou operadora financeira para a empresa que cede em garantia as duplicatas ou cheques a receber. O tratamento contábil é o mesmo da contabilização de um empréstimo. Dessa forma, o custo efetivo da operação abrange as taxas que o banco ou financeira cobra, e estas devem receber tratamento contábil como tal.

A cobrança de taxas menores, por conseguinte, é o grande diferencial dessa modalidade em relação a empréstimos de giro.

Tendo em vista a natureza de antecipação de recebíveis proposta pela QU, três são as variáveis-chave da operação: valor antecipado em relação ao valor do aluguel do imóvel, período de vacância (meses sem o efetivo pagamento do aluguel) e taxa de juros.

Segundo Jorion (2011), há três *drivers* principais para determinação do risco de crédito:

1. a probabilidade de não pagamento, também chamada de *default*;
2. a exposição de crédito;
3. a perda real decorrente do *default* – a diferença entre perda e o que foi recuperado.

Ao se tratar de negociação de recebíveis, há mais um elemento, que é a probabilidade de *default* do tomador original da obrigação. No caso dos bancos, esse risco é gerenciado diretamente com o cliente. Dessa forma, a instituição avalia o crédito de quem vai fazer a operação de antecipação dos recebíveis.

Caso não haja pagamento da contraparte originária do título, o banco cobra o valor do cliente que fez a antecipação. Portanto, o risco de crédito reside, fundamentalmente, na situação em que o valor gerado pelo fluxo de aluguel de um determinado imóvel não seja suficiente para a amortização do saldo devedor.

.....3 Visão geral

O ambiente de *proptechs* e *fnntechs*, no qual a QU está inserida, lida diretamente com informações e transações relacionadas a ativos imobiliários. A QU entende que, nos próximos anos, haverá uma grande mudança na forma como o mercado imobiliário realiza suas transações e especialmente na forma como é operado. Cerca de 60% dos ativos mundiais são imobiliários, ou seja, apartamentos, unidades comerciais e unidades rurais, somando cerca de US\$217 trilhões (SAVILLS, 2016). Entre os ativos de *real estate*, 75% são ativos residenciais 13% imóveis, comerciais; e 12%, ativos rurais.

Um demonstrativo da proporção dos ativos a redor do mundo pode ser visualizado e mais bem compreendido por meio do infográfico da Mining Dot Com (<https://www.mining.com/web/worlds-money-markets-one-visualization-new/>). É no ativo de *real estate* que a QU mira suas estratégias.

Apesar de boa parte desses ativos estarem concentrados nos países desenvolvidos, há um enorme potencial para mercados em desenvolvimento, como o Brasil.

O crescimento da classe média e o crescimento em aquisições de casas aumentarão o mercado de ativos residenciais. Se o crescimento do mercado de países do Oriente Médio, da África e Ásia se movesse na direção das médias globais *per capita*, os ativos residenciais globais seriam aumentados em 32% ou em US\$52 trilhões (SAVILLS, 2016).

Embora fortemente afetado pela crise, o mercado imobiliário brasileiro começa a mostrar sinais de reação. O ano de 2018 encerrou com 228 milhões de unidades financiadas, sendo 30% acima do total de 2017; ao passo que, em 2018, foram financiados pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e FGTS R\$117 bilhões, cerca 16% acima do ano anterior. O índice de confiança apresenta melhoras desde julho de 2016 (FGV, 2018), e o número de distratos reduziu significativamente em 2018, sendo 44% a menos que em 2015, segundo dados da Abrainc).

No ambiente do LIFT, a QU trará ênfase na oferta de crédito por meio da antecipação de recebíveis de aluguéis de investidores imobiliários de pequeno porte e pessoa física, em especial. O diferencial das demais plataformas existentes é que o proprietário do imóvel terá acesso a uma série de informações analíticas acerca dos imóveis, tais como: evolução do preço do m² da região, comparação da rentabilidade acumulada com índices macroeconômicos, vacância, índices de educação e violência da região, além de apresentar a distância entre o imóvel e pontos de interesse como hospitais, escolas, *shoppings*, entre outros.

A QU pretende ajudar a estruturar as informações assimétricas do mercado imobiliário. Qual o preço médio de venda ou locação em determinada região ao longo do tempo? O que determina a valorização de um imóvel específico? Qual o impacto de uma reforma no preço do imóvel? Ter garagem é de fato importante em determinada região? Como é a aparelhagem social da região (escolas, comércio, hospitais, segurança, opinião de quem mora no local etc.)? Qual a rentabilidade? Qual o potencial de valorização? Essas informações estão dispersas em



plataformas de compra e venda, imobiliárias, corretores, cartórios, instituições de crédito, instituições reguladoras. O que, a princípio, seriam informações utilizadas pela QU para definições do volume de crédito aprovado, do prazo possível ou da taxa aplicável, passa a se transformar em informações de qualidade para o próprio investidor, expostas e transparentes nas guias/funcionalidades de *Insights* e *Análise da Carteira*, em fase oportuna do projeto.¹

Com o tempo, a plataforma começará a ter seus próprios dados sobre o real valor praticado e não apenas sobre o preço ofertado, comum aos principais *marketplaces* de imóveis. O preço efetivamente negociado do imóvel é o principal *driver* para se obter o valor de locação. Aliado à velocidade de venda e locação, o time da QU poderá fazer suas próprias análises sobre quanto crédito é possível ofertar aos usuários.

Independentemente do caminho a ser seguido, o modelo de negócios da QU precisa simplificar um dilema que bancos e fundos, de maneira geral, encontram ao ofertar crédito. Por um lado, o credor deseja garantir a recorrência do recebível, de modo que este esteja plenamente vinculado e que não tenha que se preocupar se as parcelas do empréstimo serão efetivamente pagas. Por outro lado, em caso de inadimplência desse fluxo, o credor tem por finalidade ativar o seu plano B, que é a garantia real sobre o valor tomado, já que esta precisa sempre ter uma avaliação de venda forçada. Bancos convencionais buscam ter um *superavit* de 30% sobre o valor tomado em garantias reais. O fluxo dos recebíveis em contas vinculadas costuma ser o suficiente para cumprir o PMT (*payment*, em português, pagamento) da operação dentro do prazo e taxas aplicáveis.

O mercado de antecipação de recebíveis para contratos corporativos atípicos costuma utilizar como instrumento Cédulas de Crédito Imobiliário (CCI) e Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI) para estruturar e distribuir a operação. A fim de que um contrato de aluguel se viabilize via CCI/CRI, ele precisa ter multa vigente durante todo o período de contrato, em caso de rescisão ou não pagamento do aluguel. O *rating* de quem está locando tem grande peso na análise, e a garantia real costuma ser feita por alienação fiduciária sobre

.....
1 A empresa Geophy (<http://geophy.com>) é um case de elaboração de produto baseados em *analytics* imobiliário.

o imóvel. Pelo alto custo de estruturação, essas operações costumam ser viabilizadas a valores iniciais muito elevados.

O mercado de atuação da QU é B2C, mas os fundos que poderão atuar como parceiros podem ser os mesmos. No Brasil, o mercado de antecipação de recebíveis para proprietários de imóveis tem *players* como Recebe.com.br e Bold Finance. A QU tende a ter um diferencial perante outras *fintechs* que já estão atuando no mercado de crédito no Brasil, ora vinculadas a um ativo – carros ou imóveis (Creditas, Nexoos, Credmov) –, ora vinculadas a um contrato de aluguel (Recebe.com.br, Bold Finance), que é o serviço de inteligência imobiliária.

A QU nasce com objetivo de democratizar a informação imobiliária e de ofertar crédito inteligente mais barato que os convencionais créditos pessoais. Há um outro público que nos interessa, que certamente implicará a definição do modelo de negócio: o investidor imobiliário de vários imóveis, o qual, muitas vezes, avalia que o mercado já oferece opções de rentabilização do ativo imobiliário diferentes de anos atrás (Airbnb, por exemplo) e que ele mesmo pode morar de aluguel. Para esses investidores, antecipar recebíveis de seus imóveis e adquirir novos em ofertas de leilão, que cresceram consideravelmente durante a crise imobiliária, pode, de fato, aumentar o valor da sua carteira e a rentabilidade dessa. Esse público pode necessitar de volumes maiores, a taxas competitivas, os quais não necessariamente estejam vinculados a contratos de aluguéis vigentes ou convencionais.

Isso abre espaço para falarmos do que entendemos ser um dos grandes diferenciais do modelo de negócios da Quadra Urbana. Além de contar com análise de crédito do tomador (CPF do proprietário), análise de crédito do locatário (se houver), a QU terá informações úteis à precificação do crédito e à quantidade que determinado proprietário pode vir a tomar em nossa plataforma. Informações como: velocidade média que o imóvel cadastrado leva para ser locado, preço provável de locação do imóvel específico (diante da localização, número de vagas, reformas, armários etc.) e quantidade de imóveis similares disponíveis auxiliam na análise do valor de crédito possível. Tudo isso é inteligência imobiliária auxiliada por matemática financeira, o que nos permitiria competir, inclusive, com *players* como Quinto



Andar, que também atua nesse mercado financeiro, ao antecipar aluguéis de imóveis que ainda não estão alugados.

Com o propósito de promover uma experiência inteligente e 100% digital aos seus usuários, a Quadra Urbana apresenta seu portfólio de produtos e serviços, em sua Fase 1:

Descrição	Serviços de apoio
<p>Por meio de uma análise de risco Dashboard imobiliário gráfico e aprofundada, a Quadra Urbana pretende visual que vai disponibilizar ofertar crédito, antecipado por valor de taxa informações da região pesquisada competitiva. Valores equivalentes a um prazo acerca de m² médio, mínimo, inclusive mais extenso do que os contratos de máximo e mediano da venda e locação assinados. Como a QU terá acesso a locação da região; tempo médio uma análise de crédito específica do de vacância do imóvel locado; proprietário e também da localização do velocidade de vendas média do imóvel em que se pretende antecipar (tal imóvel vendido; número de imóveis como o nível de vacância e nível de preço de disponíveis para venda e locação; locação), será possível antecipar por períodos buscas disponíveis por tipologia, variáveis (12 meses, 24 meses, 2 anos, 3 tamanho e localidade; índice de anos, 5 anos ou mais).</p>	<p>velocidade de venda/locação.</p>
	<p>Dashboard, gráfico e visual, de situação específica de imóvel, no qual poderão ser visualizadas infraestrutura básica nas proximidades do imóvel pesquisado (escola, mercados, restaurantes, etc; nível de violência, quando disponível; transporte; nível da qualidade da educação nas redondezas);</p>

- *Benchmark* da ideia geral

<https://www.roofstock.com> (*marketplace* com análise de portfólio)

<https://www.trulia.com> (nível de qualidade que a informação sobre localização pode vir a ter)

<https://www.zoom.com.br><https://cadre.com>

<https://geophy.com>

- *Benchmark* para meios de pagamento

<https://www.rentpayment.com>

<https://www.goodlord.co>

<http://www.cozy.co>

.....4 Casos de uso

O descritivo de casos de uso será focado na Fase 1 do Projeto. O principal caso de uso que a QU pretende trabalhar no LIFT é “Empréstimo por meio da antecipação dos Recebíveis de Aluguel”. Em sua Fase 1, a plataforma trará outros casos de uso.

4.1 Cadastro de usuário

Os usuários serão estimulados a fazer cadastro na plataforma por meio de redes sociais ou de cadastro da QU.

O usuário pode ter imóveis localizados em mais de uma cidade. Será permitida a troca de visualização do *dashboard* da cidade em que tiver imóveis.

A QU pretende ter dados das principais capitais: São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte, Goiânia, Curitiba, Recife, Manaus, Fortaleza e Salvador.

4.2 Cadastro do imóvel/proprietário/locatário/imobiliária

É prevista a realização de um cadastro simplificado do imóvel, de forma que o investidor possa visualizar algumas funcionalidades da plataforma. No entanto, para se ter acesso ao crédito de antecipação de recebíveis (o que estamos chamando de “imóvel verificado”) e a informações mais qualificadas acerca da sua carteira de investimentos, será necessário completar um pouco mais o cadastro.

Informações do Cadastro Simplificado: título para o imóvel (ex.: casa de praia, escritório do vó etc.), endereço, CEP, bairro, estado, cidade, tipo de imóvel (casa, apartamento, comercial), valor de aquisição, data de aquisição, metragem. *Check boxes*: locado, mobiliado, elevador, reformado, financiado.

Informações Adicionais do Cadastro: dados da imobiliária (nome, taxa de comissionamento, datas de início e fim do contrato), dados do locatário (nome, CNPJ/CPF, telefone celular, data de contrato, valor do aluguel líquido, tempo de contrato em anos), histórico de reformas do imóvel (data, tipo de reforma – fachada, área comum, troca de piso, banheiros etc.), informações de financiamento do imóvel (banco financiador, valor financiado, data de financiamento, prazo para pagamento, valor do seguro).

4.3 Informações do imóvel/dados da região

Após fazer o *login*, o usuário poderá visualizar mapa da região, identificar graficamente a rentabilidade da região, a evolução do preço do m² e o *cap rate*. Além disso, será possível identificar dados não financeiros, como número de escolas, universidades, hospitais, comércio, nível de violência etc. A todo momento no ambiente, o usuário terá acesso a *links* de empréstimos e a quantos imóveis estão cadastrados ou alugados.

Em fase oportuna do projeto, haverá uma guia de *Insights*, que permitirá que o proprietário visualize uma série de análises, subsidiadas por inteligência artificial, como: qual o impacto no valor do m² de uma determinada região em relação à reforma do imóvel, quantidade de vagas, andar etc. A guia de Carteira irá consolidar as informações financeiras de todos os imóveis do usuário sob uma perspectiva de carteira agregada.

Entende-se que todas essas informações coletadas do imóvel e da região serão fundamentais para fazer uma análise de risco de crédito mais precisa.

4.4 Antecipação de aluguéis/empréstimos

A seção de simulação de antecipação de recebíveis permitirá que o usuário identifique qual valor de empréstimo tem interesse em adquirir. A todo momento, o usuário terá acesso em seu painel ao valor pré-aprovado pela plataforma.

Esse valor depende do prazo, da análise de risco do investidor e da região. Ou seja, imóveis que a QU considera como de difícil transação e com pequeno desvio-padrão no valor do aluguel podem permitir que mais valores sejam financiados, a uma taxa mais barata. Tal análise precisará ser complementada com análise de risco do investidor e do locatário.

Para melhor definição dos casos de uso, é fundamental conhecer o público-alvo e suas variadas personas. A QU entende que:

Potenciais clientes	Proprietários de imóveis residenciais e comerciais (pessoas físicas, profissionais liberais, dentistas, advogados, contadores etc.). Empresas que optaram no passado por imobilizar ativos.
Que problemas os clientes estão tentando resolver?	Entender se fizeram o melhor investimento. Entender se há outra opção de imóvel no mercado que se adeque às suas reais necessidades; afinal, os desejos vão mudando ao longo da vida: acontece progressão na carreira, sobram mais recursos para investimentos, a família pode aumentar, os negócios podem prosperar. Não sabem ao certo como proporcionar melhor rentabilidade a sua carteira para maximizar ganhos. Costumam manter seus imóveis sem reforma, acreditando que a relação oferta e demanda joga a seu favor ou desconhecendo os impactos na rentabilidade quando seus imóveis simplesmente não são alugados.

<p>Quais as dores dos potenciais clientes da QU?</p>	<p>São influenciados por <i>sites</i> imobiliários, corretores, amigos, conhecidos, notícias, em geral <i>feelings</i> pouco estruturados, não sabendo ao certo qual informação se adequa mais à sua realidade particular ou em que acreditar.</p> <p>Tem o sentimento de que mantém em sua carteira imóveis apenas para fins de “entesouramento” e fruto do seu trabalho, e que isso por si já é suficiente. Desconhecem a informação de que esse resultado pode ser maximizado.</p> <p>Não sabem ao certo como e se devem reformar seus ativos em prol de maiores rendas de aluguéis, ou se isso realmente vale a pena.</p> <p>Quando terceirizam o aluguel de seus imóveis, veem nas imobiliárias uma forma se “livrar” das burocracias relacionadas à gestão de aluguel e abrem mão ainda mais da rentabilidade dos seus ativos.</p>
<p>O que os clientes da QU ganham?</p>	<p>Crédito barato e descomplicado para uso pessoal ou aplicação na reforma de seus imóveis.</p> <p>Informação qualificada sobre rentabilidade quando vender, quando comprar imóveis, sobre que tipo mais se adequa à sua necessidade, a partir do momento que informam preços mais aproximados dos que pagaram pelos seus imóveis.</p> <p>Orientação especializada para manutenção ou acréscimo da sua riqueza e da sua família.</p>
<p>Oportunidade/gap/problema</p>	<p>Há uma oportunidade de suprir a falta de informação imobiliária estruturada e promover análises inteligentes.</p> <p>Há uma oportunidade de utilizar os recebíveis de aluguéis de pessoas físicas, principalmente, como forma de crédito barato e descomplicado.</p> <p>Há uma oportunidade de empoderar o gestor dos próprios imóveis no sentido de fazer a melhor gestão da sua carteira.</p>

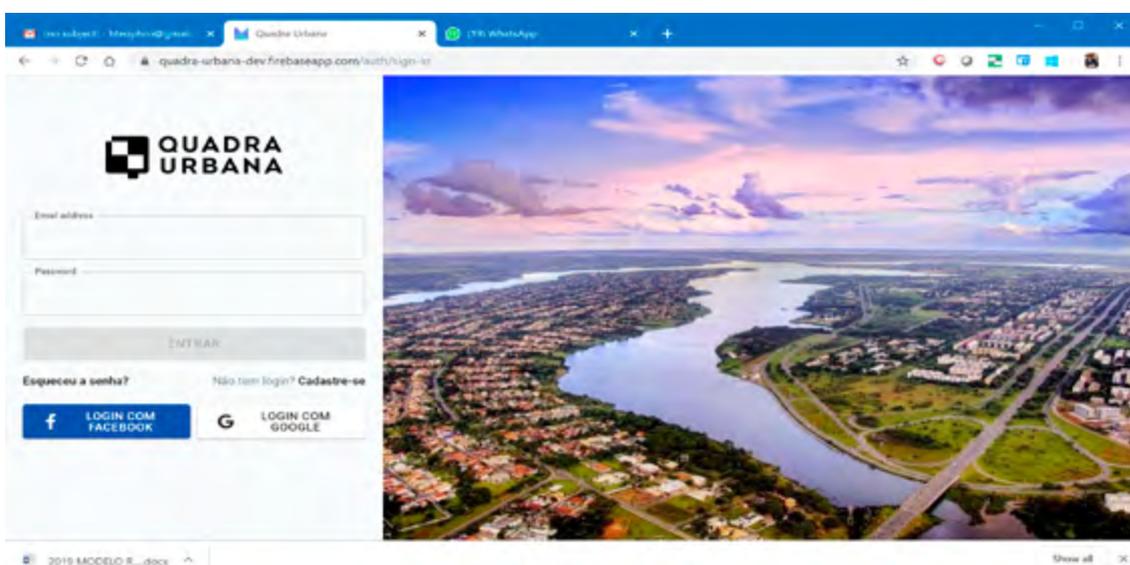
<p>A relevância, os benefícios a utilidade da QU</p>	<p>A oferta de crédito e o acesso a esse crédito com interface descomplicada, de forma ampla, proporciona inclusão social de <i>underbanked</i>.</p> <p>Acesso 100% <i>mobile</i> aos serviços e produtos oferecidos pela plataforma QU.</p> <p>Conexão entre um mercado essencial (<i>real estate</i>) e um disruptivo (<i>fintech</i> e <i>proptech</i>).</p> <p>A QU terá acesso a um dado muito importante, que é a diferença real entre o valor ofertado e o valor real de compra.</p> <p>Uso de <i>analytics/big data</i> para facilitar o consumo e dar transparência ao mercado imobiliário, para que o investidor imobiliário de pequeno e médio porte possa tomar decisões de maneira mais informada.</p> <p>Ajuda imobiliárias e corretores autônomos no desenvolvimento de uma abordagem cada vez mais profissional e de assessoria aos seus clientes, os quais, na perspectiva da QU, são elos fundamentais na divulgação dos serviços da plataforma.</p>
<p>A relevância, os benefícios a utilidade da QU</p>	<p>A oferta de crédito e o acesso a esse crédito com interface descomplicada, de forma ampla, proporciona inclusão social de <i>underbanked</i>.</p> <p>Acesso 100% <i>mobile</i> aos serviços e produtos oferecidos pela plataforma QU.</p> <p>Conexão entre um mercado essencial (<i>real estate</i>) e um disruptivo (<i>fintech</i> e <i>proptech</i>).</p> <p>A QU terá acesso a um dado muito importante, que é a diferença real entre o valor ofertado e o valor real de compra.</p> <p>Uso de <i>analytics/big data</i> para facilitar o consumo e dar transparência ao mercado imobiliário, para que o investidor imobiliário de pequeno e médio porte possa tomar decisões de maneira mais informada.</p> <p>Ajuda imobiliárias e corretores autônomos no desenvolvimento de uma abordagem cada vez mais profissional e de assessoria aos seus clientes, os quais, na perspectiva da QU, são elos fundamentais na divulgação dos serviços da plataforma.</p>

.....5 Escopo do protótipo

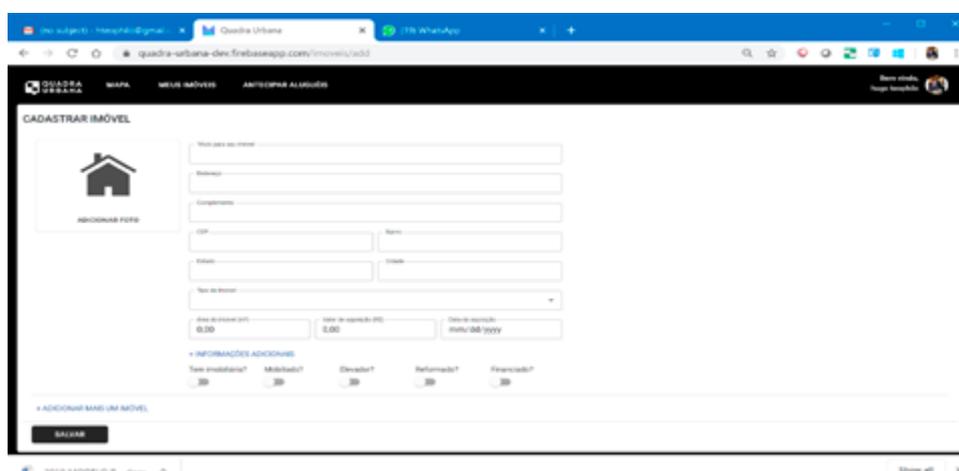
O protótipo construído durante o período de incubação do LIFT permite acesso via *desktop* e *mobile*, com foco no proprietário de imóvel. A equipe considera que o aspecto fundamental do protótipo nessa fase é de: a) permitir fácil *log in* por meio de acesso em mídias sociais de amplo alcance e uso (ex.: Google e Facebook); b) proporcionar uma visualização intuitiva e de fácil percepção (ex.: geolocalização, comparativo de investimentos); e 3) oferecer a função de escolha para obtenção de crédito.

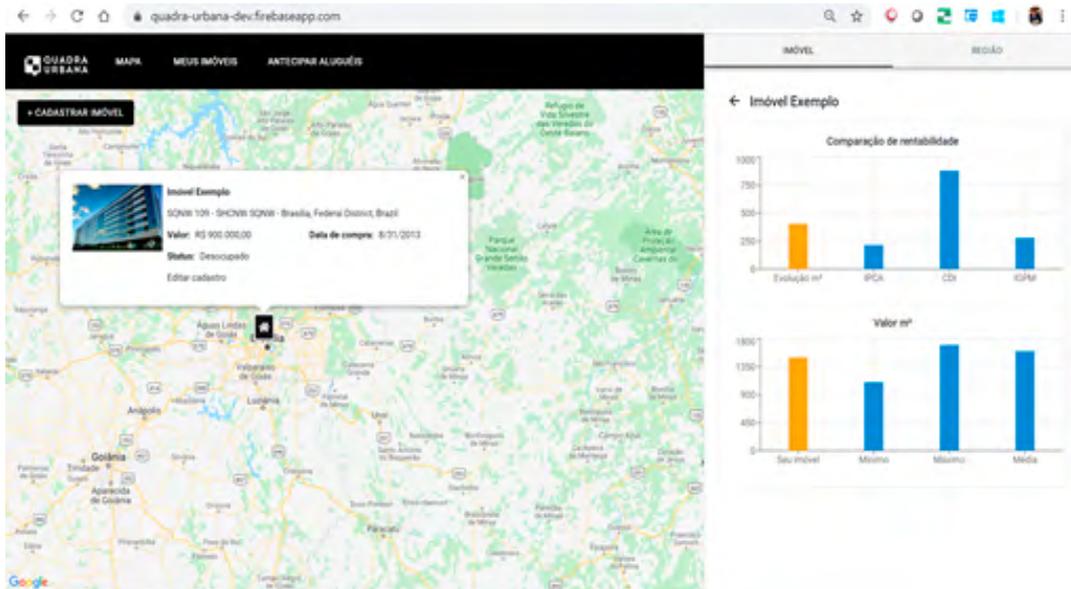
As telas na sequência demonstram as páginas já em teste beta do protótipo, que atendem aos três aspectos fundamentais supracitados.

1. *Log in* facilitado, com acesso via rede social de amplo uso.

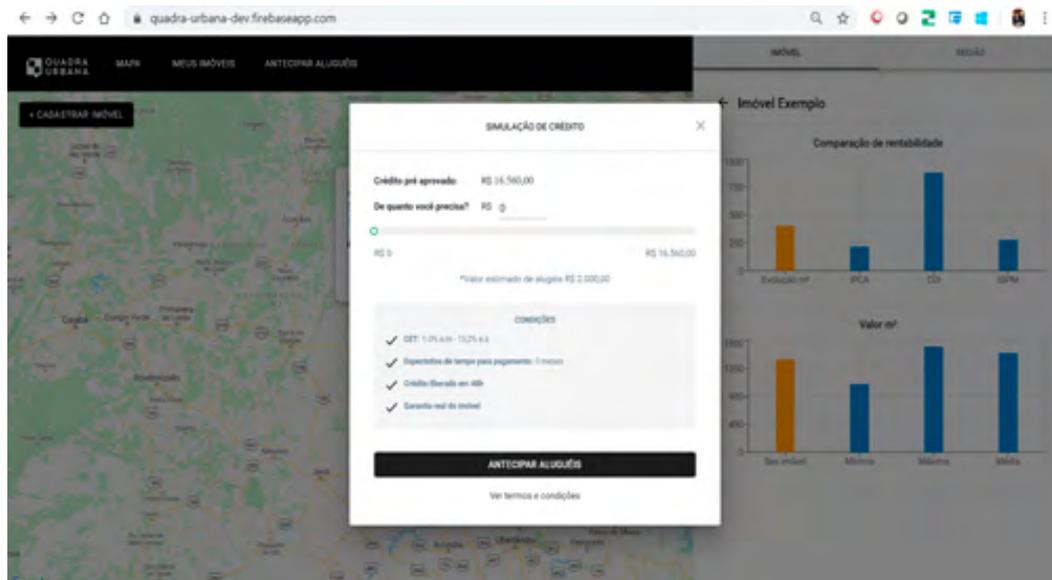


2. Cadastro do imóvel e visualização intuitiva georreferenciada com dados comparativos de investimentos.





3. Função de escolha para antecipação de aluguel.



QUADRA URBANA Bem vindo, Hugo Inácio

1 Simulação 2 Documentos 3 Dados bancários 4 Finalização

Imóvel de garantia

Você pode escolher qualquer um de seus imóveis alugados com contrato vigente, o valor do empréstimo é baseado no valor líquido de seus aluguéis.

Qual Escolha qual contrato de locação você usará como garantia

Imóvel Exemplo

Qual, quantas parcelas você deseja antecipar ?

10 parcela(s)

Valor a receber **R\$ 16.560,00**

VOLTAR PRÓXIMO

QUADRA URBANA Bem vindo, Hugo Inácio

1 Simulação 2 Documentos 3 Dados bancários 4 Finalização

Seus documentos

Vamos precisar de alguns documentos para fazer sua análise de crédito. Enviando por aqui você pode receber uma resposta ainda mais rápida !

RH, CNH, RNE ou documento de classe
RG ou CNH (frente e verso) - Caso o CPF não esteja presente, anexe o CPF também

ENVIAR

Comprovante de Residência

ENVIAR

Comprovante de Renda

ENVIAR

Contrato de aluguel

ENVIAR

VOLTAR PRÓXIMO

QUADRA URBANA Bem vindo, Hugo Inácio

1 Simulação 2 Documentos 3 Dados bancários 4 Finalização

Dados bancários

Precisamos dos seus dados bancários para depósito, não se preocupe, seus dados estão seguros com a gente !

Qual seu Banco ?

Banco do Brasil S.A.

Qual sua agência ?

111

Qual sua conta corrente com dígito ?

22222

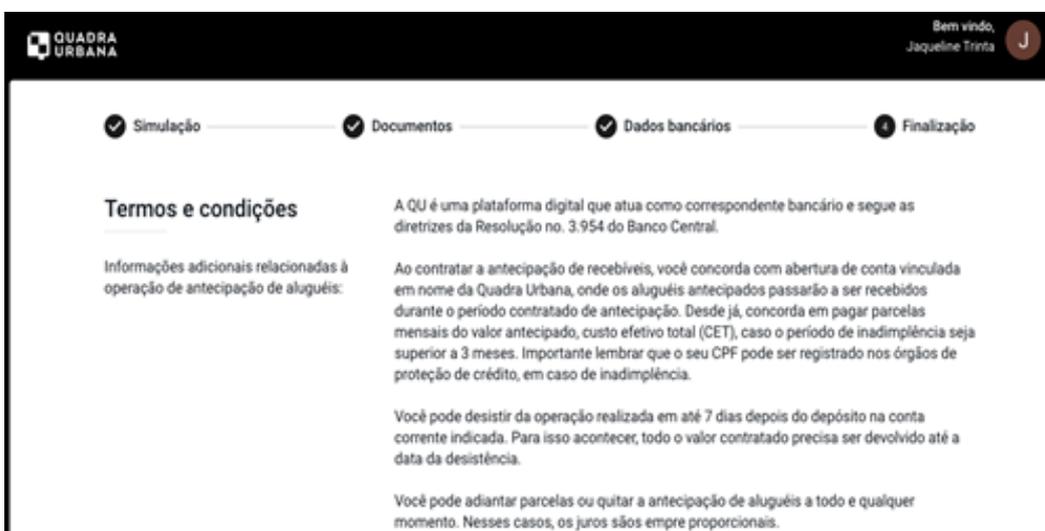
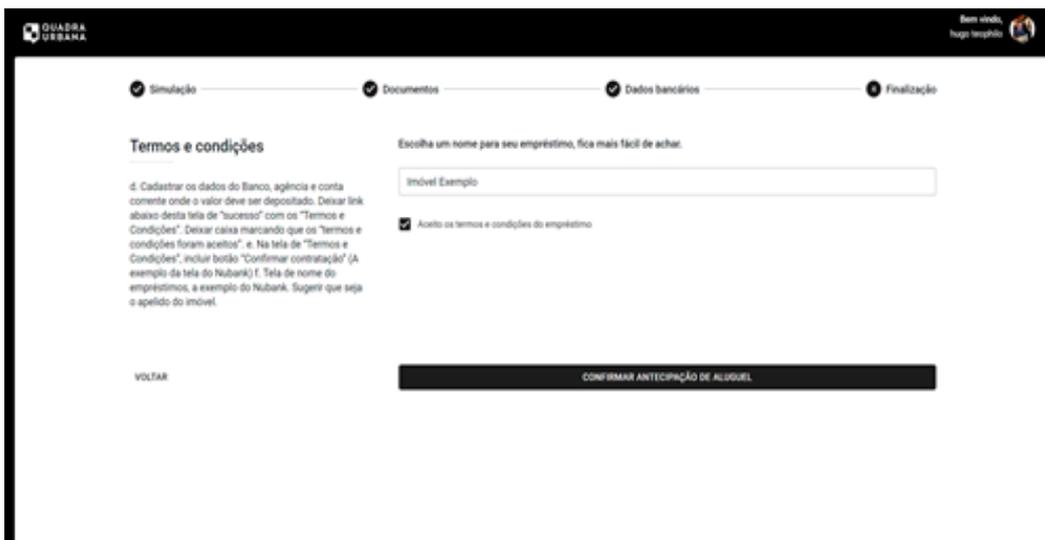
Qual titular da conta ?

Hugo

Qual CPF do titular da conta ?

0000000000

VOLTAR PRÓXIMO



Você pode adiantar parcelas ou quitar a antecipação de aluguéis a todo e qualquer momento. Nesses casos, os juros são emre proporcionais.

Ao aceitar esse contrato, você autoriza que seu nome seja consultado no Sistema de Informações de Crédito do Banco Central, o SCR.

Ao fornecer o contrato de locação vigente para análise, autoriza as demais informações contidas nele também sejam analisadas: valor de locação, dados do locatário, prazo vigente de aluguel, multas, etc.

Este foi um resumo com os pontos mais importantes.

Você pode ter o contrato completo neste link.

Escolha um nome para seu empréstimo, fica mais fácil de achar.

Casa Asa Sul

Aceito os termos e condições do empréstimo



O protótipo atende à necessidade de construir uma interface inicial com clientes e demonstrar as funcionalidades básicas para cadastrar imóvel de forma simples, graficamente visualizar e comparar dados de localização e rentabilidade, bem como permitir a opção para antecipação de aluguel.

.....6 Características inovadoras

A QU entende que as principais características inovadoras deste projeto são:

- oferta de crédito de médio prazo para pessoas físicas, a taxas competitivas, lastreado nos recebíveis de aluguel (usualmente um ativo não utilizado no mercado de garantias para crédito);



- análise de crédito baseada no proprietário, locatário e características do imóvel, permitindo oferta de crédito em prazos superiores a contratos de aluguel vigentes ou mesmo de imóveis que não estejam alugados;
 - garantia lastreada em contratos atípicos, inclusive para multi-imóveis, ou seja, o proprietário poderá ter condições de antecipar recebíveis de mais de um imóvel no mesmo contrato;
 - *analytics* imobiliário atrelado à antecipação de crédito, buscando consciência de investimento quanto ao uso do crédito+enriquecimento+taxas de retorno, sabendo, por exemplo, qual a valorização do aluguel quando se reforma o imóvel;
 - a QU tem potencial para se tornar uma plataforma mais ampla de integração entre proprietários de imóveis e seus locatários, com possibilidade de se tornar um ambiente para realização de investimentos e recebimento de pagamentos de aluguel em um só lugar, unindo *players* existentes e potencializando essas relações;
 - a evolução natural da QU incluirá a criação de um API que permitirá integração fácil com plataformas de bancos, *real estate players*, *fintechs* e *bigtechs* que possam ter sinergia com nosso modelo de negócio (ex.: construtora que tem grande carteira de clientes investidores, banco que quer ampliar carteira de crédito com perfil de clientes ainda não explorado etc.)
- O que se tem visto são plataformas de antecipação de recebíveis e plataformas de *analytics*, mas as duas funcionalidades juntas serão o grande diferencial dessa plataforma.

.....7 Contribuição para o SFN

A principal contribuição para o SFN será a de oferecer acesso a crédito mais barato, com uso de uma garantia segura. Dessa forma, a QU poderá ampliar a oferta de crédito, ajudando a desconcentrar o mercado dos grandes bancos e colaborar com uma atmosfera de concessão de crédito mais competitiva para o cliente.

Além disso, o uso de recebíveis de aluguel acrescenta um risco controlado para o mercado de crédito pois se trata de um ativo garantidor de alta tangibilidade, previsibilidade e verificação objetiva de veracidade.

O SFM também poderá se beneficiar, pois a QU gerará uma base de dados que permitirá a diminuição de assimetria de informação de investimentos em ativos imobiliários (e comparação com ativos financeiros tradicionais), com base em uma plataforma digital de fácil acesso e visualização pelos investidores. Esse mecanismo propiciará aumento da segurança aos investidores e contribuirá para o melhoria do amadurecimento e democratização de gestão de patrimônio das pessoas físicas.

.....8 Restrições

Restrição mapeada pela QU é a resistência inicial dos clientes, devida à característica atual do mercado de dados pulverizados, à cultura do proprietário em modelos de negócio *off line* (ex.: corretores, imobiliárias) e à não utilização de aluguel como recebíveis de forma disseminada.

Iremos minimizar esse risco com uso de um programa de *marketing* digital abrangente e dinâmico, considerando perfis de navegação na internet e com interação instantânea para geração de *leads* (ex.: *links* patrocinados, *chatbot* etc.). Ademais, nosso modelo de negócio terá um programa de parceria com imobiliárias e corretores para captura de carteiras na QU.

Outro aspecto identificado é a inclusão de demais variáveis qualitativas (ex.: idade, propensão ao crédito) e quantitativas (ex.: endividamento, comprovação de renda) para sofisticar o algoritmo de concessão, oferta e fechamento do contrato de crédito.

Essa restrição será ultrapassada pela aquisição de bases de dados ampliadas como Serasa Experian, entre outros.



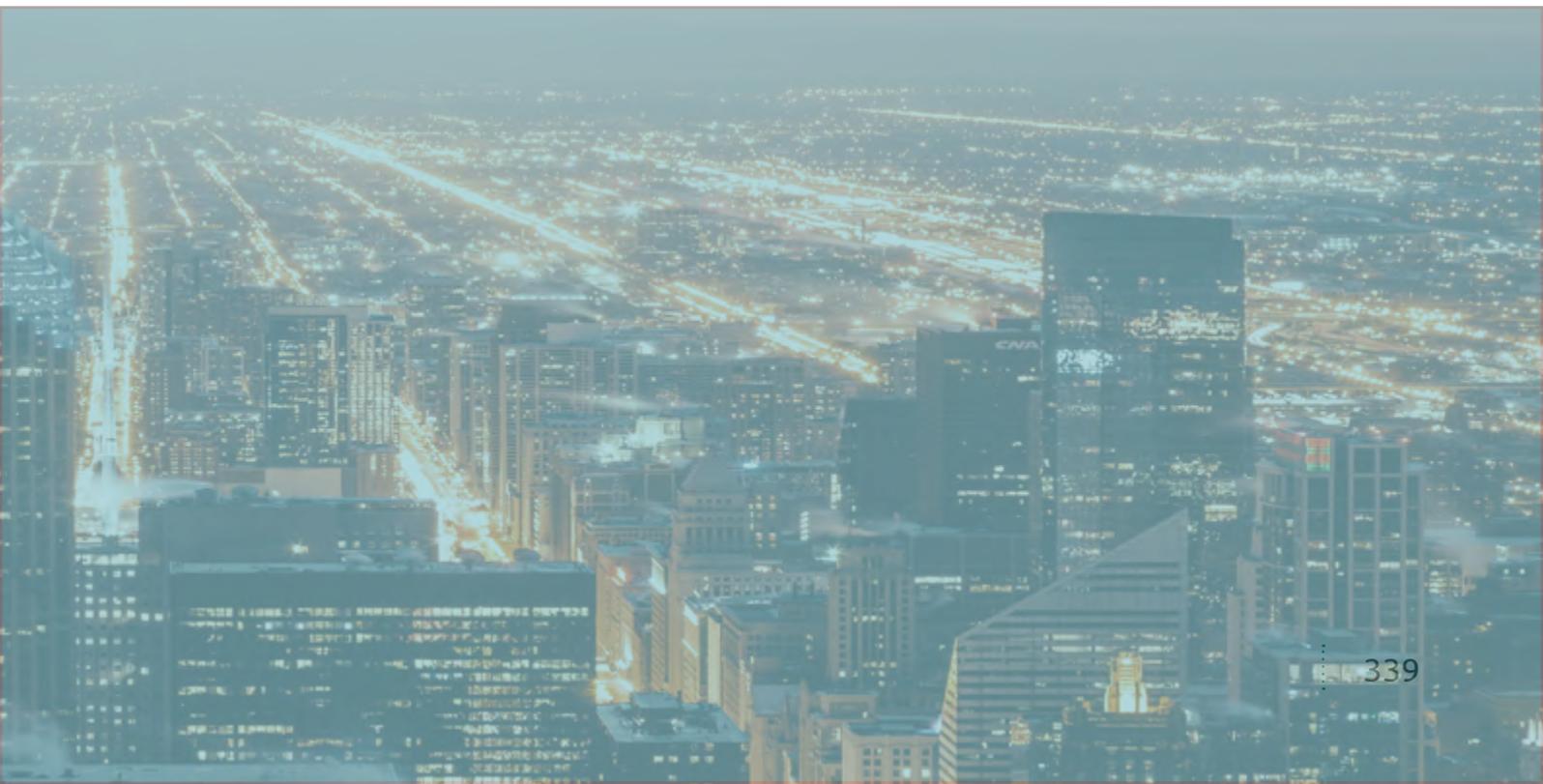
.....9 Conclusão

O mercado de investimentos em ativos imobiliários é uma das maiores oportunidades para disrupção em modelos de negócios com escala digital no mundo. Dada a natureza regional da cadeia de valor desse mercado, existe muita pulverização de dados, assimetria de informação e ineficiência, devido à grande quantidade de intermediários.

A experiência internacional e os recentes casos de sucesso no Brasil indicam o potencial ainda não capturado em servir de maneira mais ágil, econômica e transparente aos investidores nesse mercado.

A QU reúne as funcionalidades basilares para permitir que clientes possam tratar seus investimentos imobiliários de maneira mais profissional e como um ativo que permite proteger patrimônio e renda com acesso ao crédito mais barato.

As instituições financeiras tipicamente não assessoram investidores desse tipo de ativo (mesmo representando grande parte do patrimônio de investidores de pequeno, médio e grande porte). Dessa forma, a QU preencherá uma grande lacuna e necessidade do investidor em gerir seus ativos imobiliários com a mesma/superior transparência e facilidade para tomada de decisão que já possui em outros instrumentos patrimoniais.



Referências

SAVILLS, Around the World in Dollars and Cents – 2016. Disponível em: https://www.savills.co.uk/research_articles/229130/198667-0.

UNIVERSITY OF OXFORD. Protech 3.0: the future of real estate, 2017. Disponível em: <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2018-07/PropTech3.0.pdf>.

