

27/02/2018 - 05:00

Para startups, condomínios são um nicho promissor

Por **Daniela Rocha**

As startups, empresas inovadoras com alto potencial de crescimento, estão desbravando oportunidades de negócios nos condomínios. É o caso da Condomob, que foi fundada há menos de dois anos pelo engenheiro de computação Lauro Nolasco junto com os analistas de sistemas Matheus Magalhães e Thiago Porto.

O Condomob é um aplicativo com diversas funcionalidades que melhoram a comunicação. A ferramenta prevê espaço para reclamações e sugestões, que podem ser encaminhadas ao síndico de forma pública ou privada; permite fazer reserva online do salão de festa e tem uma área de enquetes, destinada a pesquisas de opinião sobre temas relevantes do empreendimento.

Outra funcionalidade é o mapa de manutenções, que ajuda na administração na gestão de reparos eventuais e vistorias programadas de elevadores e extintores, por exemplo. O aplicativo tem ainda um canal de troca de mensagens entre a portaria e os condôminos para autorização e registro de visitantes com fotos e, ainda, notificações sobre recebimento de encomendas e correspondências.

A Condomob lançou em abril do ano passado módulo Condomob Financeiro, ferramenta que auxilia administradoras de condomínios a fazerem a gestão das receitas e despesas. Segundo Thiago Porto, um dos sócios da empresa, os condomínios são um mercado promissor, o número de empreendimentos avançou bastante nos últimos anos porque busca-se mais segurança, principalmente nas grandes cidades.

Segundo ele, a tecnologia visa maior comodidade no dia a dia. "Principalmente as novas gerações demandam que os serviços sejam conectados aos seus smartphones", comenta. Em menos de dois anos, o aplicativo passou a ser utilizado por 300 condomínios em 16 Estados. Em 2017, o faturamento chegou a R\$ 360 mil. O valor mensal resultante das assinaturas de planos é de R\$ 42 mil. "Estamos com a infraestrutura pronta para ganhar escala", acrescenta Matheus Magalhães, outro sócio.

O investimento inicial na Condomob foi de R\$ 100 mil e parte significativa do faturamento passou a ser reinvestida. Para usarem a solução, os condomínios pagam valores que variam de acordo com os perfis dos empreendimentos e do número de unidades. Recentemente, os sócios da Condomob firmaram parceria com uma companhia italiana para internacionalizar o aplicativo, oferecendo a solução em outros idiomas -- italiano, inglês e francês.

Já a Best Condomínio, que iniciou as atividades em meados de 2016, conta hoje com uma carteira de 80 condomínios residenciais e comerciais em sete estados e 20 cidades que usam o aplicativo. Mais de 25 mil pessoas têm acesso à solução. Pelo BestCondominio é possível enviar mensagens, reservar áreas comuns como quadras, salões de festas e salas de reuniões, receber comunicados da portaria e publicar fotos e documentos dos condomínios. A ferramenta possui ainda uma área de classificados para os condôminos divulgarem internamente suas atividades profissionais e um clube de compras, no qual anunciantes oferecem ofertas exclusivas aos usuários do aplicativo.

A Best Condomínio foi criada por Ronaldo Vieira e Willian Rocha, que têm experiência na área comercial; Sérgio Pestana, especialista em Sistemas de Informação e desenvolvedor de aplicativos, e Rodrigo Villela, especializado em administração de empresas. Eles fizeram um aporte inicial de R\$ 200 mil. Os empreendedores avaliaram que mesmo no caso das administradoras com boa gestão, havia insatisfação de muitos moradores com as falhas de comunicação envolvendo situações corriqueiras.

"Investimos no canal de comunicação on-line, prático e transparente. Tudo é feito sem a necessidade de deslocamentos dentro do condomínio", diz Rodrigo Villela. A empresa comercializa licenças de uso do aplicativo aos condomínios, sendo que os preços cobrados variam de acordo com o porte do empreendimento e número de usuários. Os anúncios comerciais são outra fonte de receita.

Nos últimos 12 meses, a empresa faturou R\$ 80 mil. Segundo Vilella, a startup está adequando a estrutura operacional para ganhar escala. "Fomos sondados recentemente por aceleradoras e por um fundo de investimento. Estamos avaliando parcerias", diz. No ano passado, a Best Condomínio foi uma das participantes do Programa de Mentoria de Startups Digitais do Sebrae-SP, em São José do Rio Preto, interior paulista.