

CredPago, o avalista imobiliário que atraiu BTG e Bruno Gagliasso, toma a dianteira

Startup se tornou uma das líderes no segmento, com mais de 750 mil contratos avalizados

23/06/2021 07h30 - Atualizado há 6 dias



Dor de cabeça dos contratos de aluguel, a figura do fiador ficou ainda mais frágil durante a pandemia: se o inquilino ficou inadimplente, o avalista não estava muito melhor. Seguro fiança pode demorar e custar caro e o depósito caução demanda um dinheiro já disponível. Mas essas agruras do aluguel não são novas e já até abriram caminho para inovação — o benchmark foi o QuintoAndar, criado em 2013, como o app imobiliário que extinguiu o fiador.

O mercado reagiu bem - unicórnio, o QuintoAndar vale US\$ 4 bilhões, conforme uma rodada recente de captação. Para o mercado imobiliário e para os inquilinos, o problema é que um só app não faz todo o verão. Outros aplicativos de imóveis em crescimento, como Loft e EmCasa, só trabalham com venda, e a oferta de imóveis para locação do QuintoAndar é limitada em determinadas regiões.

Jardel Cardoso e Fábio da Cruz já acompanhavam esse mercado de perto e, em 2016, resolveram criar uma alternativa que pudesse ser mais abrangente, aplicável a qualquer imobiliária que quisesse, mas reduzindo o risco em relação ao modelo do app unicórnio. Eles fundaram a CredPago, em Joinville, como um avalista institucional.

O locatário paga a garantia no boleto do aluguel, que pode ser de 8% ou 10% sobre o valor da fatura, conforme o plano estabelecido com a imobiliária parceira — a variação é se a cobertura será de 20 ou de 30 vezes o valor do aluguel. Um seguro fiança custa a partir de 1,5 vez o aluguel, segundo a **FenSeg**, correspondente a 12,5% no ano.



Cofundador Jardel Cardoso é CEO da CredPago e, desde 2017, tem Bruno Gagliasso entre os acionistas — Foto: Divulgação

A startup diz que a taxa é bem abaixo da média do mercado, o que ajudou a bater a marca de 750 mil contratos em cinco anos de operação, colocando a companhia entre as líderes. A cada mês, são mais 10 mil contratos em média, e a startup quer acelerar para fechar o ano com 200 mil novos clientes.

Posicionada estrategicamente em mais de 700 cidades do interior do Brasil, e com 16 mil imobiliárias parceiras, a companhia teve crescimento de quase 150% em receita e lucratividade. A meta agora é fechar 2022 com R\$ 300 milhões de faturamento e R\$ 100 milhões de lucro líquido.

“O mercado imobiliário como um todo se deu bem na pandemia, embora o custo tenha crescido também”, conta Cardoso, CEO da CredPago. “A necessidade das pessoas mudou bastante e, como a gente era um player muito bem posicionado, isso nos favoreceu muito. Não planejávamos um resultado tão bom.”

Outro fator que contribuiu para o crescimento, diz ele, foi a agilidade que o modelo de negócio digital permite: enquanto o modelo tradicional de contrato, com fiador ou seguro fiança, leva até 15 dias para ser concluído, na CredPago ele garante que é possível resolver em minutos.

A startup catarinense, que tem o ator global Bruno Gagliasso como sócio desde 2017, atraiu o BTG em janeiro do ano passado, com a compra de uma fatia minoritária. Diante do crescimento da companhia com o início da pandemia no Brasil, o banco aumentou a participação poucos meses depois e tem 49% da CredPago.

O BTG viu potencial para expansão da startup com uma vertical de serviços financeiros. Até hoje, a CredPago se concentrou em fortalecer o produto de garantias, que é o que dá lucro, para manter seu caixa saudável e conseguir operar com capital próprio — até a chegada do BTG.

CONTINUA DEPOIS DA PUBLICIDADE



“Queremos nos consolidar como líder nesse segmento e ser o principal player quando se fala em produtos financeiros para mercado imobiliário”, diz Cardoso, citando home equity e intermediação de outros serviços e produtos.

A companhia começou a trabalhar com seguro residencial da Too, seguradora que tem o BTG e a Caixa como acionistas. Há poucos dias, o Pan, que tem o BTG como acionista controlador, e o braço de varejo do próprio BTG, o BTG+, firmaram parceria com a CredPago para ofertar serviços de crédito na plataforma.

Receba os alertas do Pipeline em seu e-mail

Li e concordo com os [Termos de Uso](#) e [Política de Privacidade](#).