



**PME**

42 **Imóveis** Depois de sofrer com a crise,  
o site 123i aposta em inteligência  
artificial para atrair clientes

PME | IMÓVEIS

# A STARTUP DOS CONTATOS QUENTES

O site de imóveis 123i começou com anúncios, mas sofreu com a crise e com o aumento da concorrência.

A saída foi apostar em inteligência artificial para encontrar os clientes realmente a fim de comprar

CARLA ARANHA

**O EMPREENDEDOR MAURICIO MEISMITH PASSA METADE DO DIA** na frente de três computadores na sala que ocupa na sede do site de imóveis 123i, em São Paulo, do qual é sócio e presidente. Ele acompanha em tempo real o desempenho das vendas de anúncios para o portal e os relatórios sobre que tipo de imóvel os clientes buscam. Um sistema de inteligência artificial ajuda a classificar o usuário em bom ou mau candidato a efetivamente comprar uma casa ou um apartamento. Todos esses dados, juntamente com os contatos dos usuários, são enviados às incorporadoras e às construtoras que são clientes do 123i, entre elas Gafisa, Tecnisa e Cyrela. O 123i costuma fornecer 20 000 contatos por mês para 60 incorporadoras e construtoras. O site também fatura com a venda de espaço publi-

citário de cerca de 800 imobiliárias. Neste ano, a receita deve chegar a 15 milhões de reais. A margem de lucro é de 25%.

Criado em 2009, o site ganhou dinheiro até 2015 com a tradicional venda de anúncios online. Um banco de dados com milhares de imóveis em São Paulo, com uma estimativa de preço feita com base na visita dos funcionários do site aos prédios e nos contatos com imobiliárias, ajudou a dar notoriedade à empresa e a aproximá-la dos grandes competidores do setor. Em 2010, o Grupo Rezek, administrado por José Ricardo Lemos Rezek, dono de uma incorporadora e construtora, tornou-se sócio do 123i, comprando 15% do negócio — hoje, ele tem uma participação de 40%. Entre 2012 e 2015, o faturamento do 123i dobrou, chegando a 6 milhões de reais. A união dos dois sócios aliou a experiência







Meismith, na sede da empresa: meta de crescer 60% em 2018

de Rezek no setor de imóveis com o conhecimento de Meismith em tecnologia. Aos 18 anos, Meismith criou um provedor de internet e, alguns anos depois, um site de hospedagem, o hpG, que esteve entre os mais acessados do país. Rezek, filho do fundador do Grupo Rezek, também começou cedo na carreira, mas por um motivo bastante particular. Quando tinha 16 anos, seu pai sofreu um acidente de carro e ficou tetraplégico. O adolescente teve de assumir os negócios.

da vem da venda de anúncios. "As construtoras perceberam que os sites de imóveis podiam gerar contatos quentes de gente realmente interessada em comprar, o que fez esse nicho ganhar fôlego", diz Romeo Busarello, diretor de marketing da Tecnisa e professor na ESPM.

O desafio é se manter inovador num mercado que não para de mudar e de atrair gente nova. Criado neste ano, o site Klikey nasceu com a proposta de facilitar as transações imobiliárias. Grande parte

### AS VANTAGENS DOS SITES DE IMÓVEIS

Por que empresas como 123i, Klikey e Viva Real cresceram mesmo com a crise do setor nos últimos anos

#### Quanto vale?

Analisar o preço do imóvel, para quem pretende vender ou comprar, é o primeiro passo na busca por uma casa nova. O site 123i está ampliando seu banco de dados com preço, metragem e ano de construção para outras nove cidades, como Rio e Porto Alegre. Até o final deste ano, 40 000 casas e apartamentos deverão estar cadastrados.

#### Sem sair de casa

A burocracia para comprar, vender e alugar deverá diminuir. No site Klikey, as assinaturas de contratos de aluguel e de intenção de compra são feitas pela internet, sem a necessidade de ir pessoalmente até uma imobiliária. Toda a documentação é enviada por e-mail. Em breve, a empresa aceitará pagamento com cartão.

#### Para onde eu vou

Não é mais necessário percorrer a pé o bairro para descobrir o que há por perto. O aplicativo do Viva Real traz informações como a localização de escolas, hospitais e restaurantes na rua do imóvel. A ferramenta também mostra estações de metrô e pontos de ônibus, além da distância até os locais mais frequentados pelo usuário.

Fontes: 123i, Klikey e Viva Real

Os dois sócios precisaram repensar o negócio com a chegada da crise. O dinheiro em anúncios e as vendas não deslancharam. E a competição ficou mais ferrenha. Sites como Imovelweb, Zap e Viva Real receberam mais de 230 milhões de reais em investimentos nos últimos quatro anos e cresceram mais de 50%, segundo estimativas do setor, alcançando um faturamento de mais de 400 milhões de reais. Plataformas de compra e venda de itens usados, como OLX e Mercado Livre, estrearam no segmento. Juntos, os dois sites movimentam mais de 82 bilhões de reais por ano. A saída dos sócios do 123i foi investir mais em tecnologia. Foram contratados 23 funcionários — 11 deles são especialistas em marketing digital e TI. Hoje, 60% da receita é oriunda da venda de informações de usuários para incorporadoras e construtoras. O restante ain-

do processo é realizada online, inclusive a assinatura de contratos e, no futuro, o pagamento via site. O Zap Viva Real, líder do setor, atualizou seu aplicativo com informações como a localização de escolas, hospitais, farmácias e restaurantes nas proximidades do imóvel. As visitas podem ser agendadas pelo app. "Há demanda para esse tipo de serviço", diz Lucas Vargas, presidente do Zap Viva Real. Espaço para crescer existe. Nos mercados mais desenvolvidos, sites como o Zillow devem alcançar neste ano 1 bilhão de dólares de faturamento. No Brasil, o crescimento deve vir com a recuperação do mercado imobiliário após três anos de baixa. A expectativa é que haja um crescimento de 10% neste ano, segundo o Sindicato da Habitação do Estado de São Paulo. O 123i quer aproveitar o bom momento: a meta é crescer mais de 60% em 2018. ■

21 de março de 2018 | 43