

UNICAMP III TECNOLOGIA

Startup promete facilitar busca de moradia para universitários

Divulgação



NA INTERNET
www.livehere.com.br

Equipe da LiveHere, startup integrante do grupo Filhas da Unicamp, em ação: empresa conta atualmente com 22 pessoas trabalhando em sua sede, no distrito de Barão Geraldo

Iniciativa dispensa fiador ou cheque caução para fechar um negócio de locação

Beatriz Maineti
ESPECIAL PARA A AGÊNCIA ANHANGUERA
cidades@rac.com.br

A nova startup integrante do grupo denominado Filhas da Unicamp, empresas formadas principalmente por ex-alunos da universidade, promete tornar a busca por imóveis para universitários mais fácil. Chamada de LiveHere, a empresa tem como principal objetivo simplificar a relação entre estudantes e proprietários de imóveis, sem que seja necessário um fiador ou cheque caução para fechar o negócio de locação. Sendo assim, para que o universitário possa efetivar o contrato de locação, basta que seus pais ou responsáveis façam a comprovação de renda.

Estudante tem acesso a uma relação de ao menos 500 imóveis

A maioria dos funcionários da LiveHere ainda é aluna da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), e a empresa possui, atualmente, 22 pessoas trabalhando em sua sede, no distrito de Barão Geraldo.

A ideia para a iniciativa da startup surgiu quando o CEO e um dos fundadores da LiveHere, Vinícius Freitas, de 24 anos, passou pela experiência de procura de moradia ao ingressar na Unicamp, no curso de engenharia de comunicação. "Vim fazer a matrícula e, no mesmo dia, tive que ir atrás de moradia. Fiquei perdido, pois não tinha como visitar muitas opções, e acabei alugando o primeiro lugar que visitei", contou Vinícius.

Posteriormente, ele trocou a área de computação por administração, quando ingressou no curso de administra-

ção no Ensino Superior de Negócios, Direito e Engenharia (Insper). Vinícius conta que a LiveHere pretende "usar a tecnologia em prol de melhorar a experiência de moradia", e isso conta, também, com a inclusão dos pais no processo. "Como muitos estudantes vêm de outros estados, os pais não conseguem ver onde os filhos irão morar, e a moradia é uma das maiores preocupações dos pais que vão ficar longe dos filhos", afirma o CEO.

Vinícius conta, também, que a intenção da empresa vai além de descomplicar a relação entre estudante e locatário, e que pretende fazer parte da vida do universitário. Por ser um processo totalmente digital, os pais podem participar

ativamente do processo, desde a escolha do imóvel até a assinatura do contrato. O estudante tem acesso a cerca de 500 imóveis disponíveis, e pode escolher qual se encaixa melhor em suas necessidades por meio das fotos disponibilizadas, sendo que alguns locais podem ser visualizados em imagens 360°, além de contar com filtros para refinar a busca pela moradia.

Assinatura de contrato

Depois de escolher o local, o envio de proposta ao proprietário, cadastramento dos documentos do responsável financeiro, a comprovação de renda e até a assinatura do contrato são feitos digitalmente. A assinatura é feita por meio de

uma plataforma parceira, a QuickSign, que facilita esse processo. "Um diferencial da empresa é que o contrato não precisa ser impresso, assinado e então escaneado ou enviado pelo correio. Tudo é feito de maneira rápida e prática", afirmou Vinícius.

Porém, para o CEO, o principal diferencial da LiveHere é a presença ativa de estudantes no funcionamento direto da empresa. "Atualmente, a grande maioria dos nossos funcionários são estudantes da universidade, e isso no coloca em contato direto com o nosso público alvo", conta Vinícius. A empresa conta com funcionários nas áreas de tecnologia, que trabalham no desenvolvi-

mento da plataforma, por exemplo, a área de design, e as áreas comerciais, uma delas dedicada aos estudantes e ao atendimento da demanda, e outra, aos proprietários de imóveis.

Segundo Vinícius, a empresa ainda conta com o apoio da Unicamp que, apesar de não ter nenhum vínculo financeiro com a empresa, tem ajudado a divulgar a plataforma para os novos estudantes. Um exemplo disso, segundo o CEO, é o fato de que a universidade vinculou o link do site da LiveHere no guia do calouro.

A LiveHere planeja, segundo seu fundador, otimizar o serviço para os estudantes e, então, aumentar sua área de atuação. "Buscamos começar por Campinas para ter um pa-

drão alto de serviço e atendimento. Começamos menor para depois crescer com qualidade", afirma Vinícius.

Segundo ele, o foco da startup no primeiro semestre de 2018 são os novos estudantes da universidade, e, num segundo momento, focar na prestação de serviços para os universitários. Depois, de acordo com Vinícius, a empresa pretende estender sua atuação para Limeira e São Carlos. Para o jovem empreendedor, a experiência com a startup tem sido positiva e desafiadora. "É um período de muito aprendizado. Tem sido um prazer conduzir esse projeto com tantas pessoas dispostas a fazer coisas tão boas", conclui o CEO e fundador da LiveHere.