

Alfredo – Uma solução para o Imobiliário impulsionada pelo Acredita Portugal

Por José Mendes- 1 de Janeiro, 2020



Foto de Acredita Portugal

Alfredo é uma solução tecnológica especializada em inteligência artificial que pretende revolucionar o mercado imobiliário através do desenvolvimento de tecnologias de Big Data e Machine Learning, com o objetivo de ajudar os profissionais do setor a conseguir avaliações mais transparentes e facilitar a tomada de decisão. O projeto foi um dos vencedores da última edição do [concurso Montepio Acredita Portugal](#), iniciativa que agora abriu candidaturas para novos projetos para a edição de 2020.

Com o objetivo de inspirar novos participantes, o Empreendedor falou com os [fundadores do Alfredo](#), João Fragoso Januário (Co-Founder), Gonçalo Abreu (Co-Founder and CEO), Mário Duarte Gamas (Co-Founder) e Guilherme Farinha (Co-Founder) para falarem do seu projeto e fazerem o balanço do seu percurso depois do prémio KCS iT, no concurso Montepio Acredita Portugal.

A ideia surgiu da dificuldade de encontrar informação clara e fidedigna quando se procura comprar ou alugar casa, explica Gonçalo Abreu.

“Quem já tentou comprar ou arrendar casa, sabe o quão é difícil encontrar dados que sejam claros, fidedignos e que nos consigam ajudar a tomar uma decisão. Todos os elementos do grupo partilhavam este sentimento e tinham tentado de uma forma ou outra desenvolver um projecto que permitisse trazer transparência e clareza ao mercado

imobiliário. No nosso caso não consigo dizer que tenha sido um momento chave de surgimento de ideia, mas sim um sentimento de curiosidade pela resolução da falta de transparência no sector, partilhado pelos quatro fundadores, que levou à criação do projeto.”

Estimar o valor de um imóvel pode ser complicado, especialmente se não se tiver acesso a dados de qualidade. Este problema é especialmente sentido por quem lida com imóveis todos os dias e precisa de uma forma rápida e eficiente de chegar à estimativa de avaliação de um imóvel, com dados que gerem credibilidade junto dos seus clientes”, adianta Gonçalo Abreu.

“Tradicionalmente, a avaliação de imóveis pelo método comparativo é feito analisando os valores médios por metro quadrado da região e comparando o imóvel que se pretende avaliar com 4 ou 5 imóveis similares, que estejam anunciados no mercado ou que tenham sido vendidos recentemente. No Alfredo, o nosso modelo de Machine Learning, permite automatizar esta pesquisa, oferecendo um estudo de mercado completo e credível em instantes. Neste momento operamos em todo o território português (continente e ilhas), o que leva a que consiga ter uma estimativa, em segundos, para a avaliação de um imóvel quer seja em Lisboa ou na ilha do Faial nos Açores”, destaca.

Com o negócio focado numa ótica B2B, orientado para os profissionais do sector o Alfredo trabalha maioritariamente com empresas de mediação imobiliárias e instituições financeiras, como bancos e fundos de investimento.



Equipa de fundadores da Alfredo – João Fragoso Januário (Co-Founder); Gonçalo Abreu (Co-Founder and CEO); Mário Duarte Gamas (Co-Founder) e Guilherme Farinha (Co-Founder). Foto de Acredita Portugal

Universidade como elo de ligação

A equipa de fundadores é constituída por quatro antigos alunos do Instituto Superior Técnico, dois dos quais, engenheiros mecânicos (Mário Duarte Gamas e Guilherme Farinha), um engenheiro eletrotécnico e de computadores (Gonçalo Abreu) e um engenheiro civil (João Fragoso Januário).

“Acho que o melhor que se pode dar a um engenheiro é um problema para resolver”, frisa João Fragoso Januário. “Todos nós temos um profundo gosto pela matemática o que nos levou a procurar a solução para a falta de transparência no sector. O Alfredo é a nossa resposta a esse problema, o nosso contributo para a solução.”

“O MELHOR QUE SE PODE DAR A UM ENGENHEIRO É UM PROBLEMA PARA RESOLVER”

A faculdade foi o ponto de encontro dos fundadores mas o problema que encontraram, já depois de ingressarem a atividade profissional, foi a razão para se juntarem no projeto.

“De uma forma mais geral posso dizer que antes de iniciarmos o Alfredo, a título profissional, todos tínhamos experiência em áreas que se complementavam. Dentro da equipa tínhamos experiência com modelação de imobiliário, banca, gestão de projetos, Machine Learning e Software Development” recorda João Fragoso Januário, sublinhando que a aprendizagem não se limita ao conhecimento académico. “Numa startup tem que se fazer tudo o que seja possível para o projeto ser bem-sucedido e isso é partilhado por todos. A título de exemplo, tenho uma formação de base em engenharia civil mas ultimamente tenho trabalhado desde a comunicação do projeto, à programação até às vendas. Todos temos que fazer tudo para que o projeto possa ser bem-sucedido e tenha resiliência.”

O concurso como oportunidade

O Concurso Acredita Portugal foi uma oportunidade de aperfeiçoar o projeto e alargar conhecimento, sublinha Gonçalo Abreu. “Sendo o maior concurso de empreendedorismo do país pensámos que faria todo o sentido pôr o nosso projeto à prova, e aprender com os mentores, parceiros e com os outros projetos. Penso que para quem está a desenvolver projetos de raiz, nada melhor do que conhecer e trocar ideias com pessoas criativas que estão na mesma posição.”

“Foi sem dúvida uma experiência interessante que nos ajudou a moldar e cimentar alguns aspetos do projeto. Além disso pôs-nos em contacto com parceiros que, de outra forma, seria mais complicado chegar”, acrescenta João Fragoso Januário, sublinhando que foi muito gratificante ganhar o prémio do Acredita Portugal. “Consideramos que foi uma etapa importante no nosso percurso. Tivemos alguns contactos interessantes, e alguns novos clientes que nos conheceram através do prémio. No entanto, para construir uma empresa é preciso ir conquistando etapa a etapa, e no dia seguinte já estávamos de volta ao trabalho, com o mesmo afincamento que temos tido desde o primeiro dia.”

Para os fundadores do Alfredo, apresentar o projeto diante de centenas de pessoas, terá sido uma das experiências mais marcantes do concurso, mas João Fragoso Januário a apresentação do João Carreiro, um dos mentores do projeto com larga experiência em empreendedorismo, foi bastante inspiradora. “Ouvir, na primeira pessoa, quais alguns dos obstáculos que iremos ter que nos confrontar como empreendedores dá-nos outra perspetiva das coisas.”

“O ACREDITA PORTUGAL FOI UMA ETAPA IMPORTANTE NO NOSSO PERCURSO”

O que de segue agora, é desenvolver o projeto. “Tivemos e continuamos a ter um grande esforço de development, para aperfeiçoar o nosso modelo de negócio e ajustar a nossa oferta às necessidades do mercado. Posso dizer que, neste momento, o nosso primeiro foco é consolidar a nossa posição no mercado português”, frisa Gonçalo Abreu.



Foto de Empreendedor

A candidatura ao Acredita Portugal foi uma oportunidade a testar a ideia e ajudar a fazer crescer o projeto. “Muitas vezes temos ideias de negócio mas poucas vezes as conseguimos pôr em prática, seja por desconhecimento de como começar, seja por dúvidas sobre a validade dessas ideias como negócio. Acho que o Acredita Portugal é um bom ponto para ter esse primeiro contacto, e aprender algumas ferramentas necessárias para começar e validar uma ideia de negócio” defende João Fragoso januário. “Mesmo o (extenso) [formulário de candidatura](#) é um excelente auxiliar para estruturar a ideia de negócio em algo que seja exequível”, conclui.

“MUITAS VEZES TEMOS IDEIAS DE NEGÓCIO MAS POUCAS VEZES AS CONSEGUIMOS PÔR EM PRÁTICA”

Qualquer empreendedor que pretenda candidatar-se ao Acredita Portugal deve partilhar a ideia com algum conhecido do sector e ouvir atentamente o feedback. “Por vezes idealizamos ideias de negócio que na prática podem não fazer sentido, por isso a validação junto do nosso público-alvo é a primeira prioridade”, diz João Fragoso Januário. “Aconselharia a fazer uma [buyer persona](#) e ler um pouco sobre o [Business Model Canvas](#). Feito isso, penso que estariam em excelentes condições para fazer a candidatura. Sem esquecer que mais importante que tudo o resto, é que acreditem a 100% na vossa ideia e que estejam dispostos a pôr horas e horas de trabalho para a ver em prática e tornar o vosso sonho numa realidade.”