

UniCasa

# Pitch

**Apresentado por:**

Diogo Carvalho

Diogo Freitas

Diogo Estriga

**Data:**

20 de Novembro  
de 2025

# Agenda

1

Contexto

2

O Problema

3

Utilizadores-Alvo

4

Dimensão &amp; Validação do Mercado

5

Proposta Única de Valor

6

A Solução

7

Como Funciona &amp; Aquisição de Utilizadores

8

Modelo de Negócios

9

Concorrência &amp; Alternativas

10

Vantagens Competitivas

11

Equipa

12

Próximos Passos &amp; Métricas-Chave

# Contexto

---

Estudantes universitários em Portugal enfrentam enormes dificuldades para encontrar alojamento acessível, seguro e perto da universidade.

---

Em média 40% dos estudantes em Portugal relatam dificuldades em encontrar alojamento.

---

É um problema grande, que precisa de uma solução feita especificamente para estudantes.

# O Problema

Dificuldade em encontrar alojamento.

As plataformas atuais não são totalmente direcionadas a estudantes.

Processo pouco seguro e sujeito a burlas.

# Utilizadores- Alvo

Segmentos principais:

Estudantes universitários deslocados (inicialmente da UAlg), incluindo licenciatura, mestrado e Erasmus, na fase em que mais necessitam de alojamento (entrada no 1.º e 2.º ano).

Senhorios/proprietários com quartos ou casas para arrendar a estudantes em Faro e arredores.

Numa fase posterior: residências privadas, coabitação e universidades/serviços de ação social, como potenciais clientes B2B para módulos de gestão de alojamento.



# Dimensão & Validação do Mercado



Alguns dados que mostram a dimensão do problema:

Em Portugal, existem 175 mil estudantes deslocados, ou seja, que estudam longe de casa. Apenas 10% têm acesso a residências universitárias.

Chegam a novas cidades sem quarto garantido, dependendo de grupos informais e anúncios pouco transparentes.

A falta de alojamento a preços acessíveis, leva entre 10 a 15% dos estudantes universitários abandonam o curso no primeiro ano.

Conversas informais com estudantes da UAlg revelam padrões comuns: dificuldade em encontrar casa, falta de transparência nos anúncios e receio de burlas.

Estes sinais confirmam que o problema é real, recorrente e sentido diretamente pelos nossos potenciais utilizadores.



# Proposta Única de Valor

- “A forma mais simples e segura de encontrar alojamento estudantil perto da universidade, com anúncios pensados para estudantes e focados na realidade local.”

UniCasa é uma plataforma online dedicada a alojamento estudantil que liga estudantes deslocados a senhorios de forma simples e segura.



## A Solução

- Anúncios estruturados com informação clara sobre preço, despesas incluídas, regras da casa e distância à universidade.
- Filtros pensados para estudantes: proximidade ao campus, tipo de quarto, ambiente da casa, presença de outros estudantes, etc.
- Perfis e anúncios verificados e sistema de avaliações para aumentar a confiança.
- Modelo de preços simples para senhorios: primeiro anúncio gratuito, seguintes a 2,49€ (duração de 30/60 dias) e possibilidade de destacar o anúncio durante 3, 7 ou 14 dias.





# Como Funciona & Aquisição de Utilizadores

1. O estudante acede à plataforma e indica a cidade/universidade (inicialmente UAlg) e o tipo de alojamento pretendido.
2. A plataforma mostra anúncios de quartos/casas com filtros por localização, preço, despesas incluídas, ambiente da casa e outros critérios relevantes.
3. O estudante contacta o senhorio pela plataforma e combina visita ou reunião online.
4. No futuro, poderá deixar avaliações sobre o alojamento.

## Canais:

- Associações académicas e núcleos de curso da UAlg.
- Grupos académicos (WhatsApp, Discord, Telegram) e redes sociais (Instagram, Facebook).
- Sessões de acolhimento a novos estudantes e estudantes Erasmus.
- Contacto direto e divulgação junto de senhorios em zonas próximas dos campi.

# Modelo de Negócios

## Fontes de Receita:

- Taxa de colocação de anúncio: o primeiro anúncio de cada senhorio é gratuito; os anúncios seguintes têm um custo de 2,49€ por anúncio (por um período padrão, por exemplo, 30 dias).
- Destaque de anúncios: opções de destaque a 1,49€ (3 dias), 2,49€ (7 dias) e 3,99€ (14 dias).
- Publicidade leve e segmentada para serviços relevantes para estudantes (internet, mobiliário, bancos, seguros).
- Futuras parcerias B2B com universidades, residências e coabitação (modelo de subscrição).

## Estrutura de Custos:

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma (frontend + backend).
- Servidores, domínio e certificados de segurança.
- Marketing digital e ações de captação em universidades (inicialmente UAlg/Faro).
- Custos administrativos, legais e deslocações para estabelecimento de parcerias

# Concorrência & Alternativas

Ferramenta	Pontos Fortes	Limitações
Facebook / Grupos de alojamento	Muito popular; fácil publicar e procurar anúncios.	Informação desorganizada, sem filtros nem verificação; risco elevado de burlas.
Idealista / OLX / Custo Justo	Grande visibilidade e motor de pesquisa imobiliária forte.	Plataformas generalistas; não focadas em estudantes nem integradas com universidades.
BQuarto / Uniplaces	Fortes no segmento de quartos; presença em várias cidades.	Menos foco local na realidade da Ualg/Faro e sistemas de filtragem confusos.

Lacuna identificada: nenhuma destas plataformas combina foco nos estudantes da UAlg/Faro, parcerias locais e um modelo transparente de verificação e apoio dedicado.

# Vantagens Competitivas

O que é difícil ou impossível de copiar:

Equipa que vive o problema de alojamento estudantil na primeira pessoa e conhece bem a realidade da UAlg/Faro.

Foco inicial muito claro numa cidade/universidade específica, permitindo construir relações reais com estudantes, associações académicas e senhorios locais.

Potencial para parcerias institucionais com a UAlg, Associação Académica e Serviços de Ação Social.

Efeito de rede: quanto mais estudantes e senhorios usam a plataforma, mais rápido e fácil é encontrar casa adequada, aumentando o valor para todos.

# Equipa

---

Diogo Carvalho – Desenvolvimento da plataforma, programação, design, testes.

---

Diogo Freitas – Marketing, comunicação com estudantes e validação com utilizadores.

---

Diogo Estriga – Modelo de negócio, contacto com senhorios e parcerias locais.

---

A equipa está diretamente ligada ao contexto académico da UAlg, o que facilita o acesso a estudantes, professores, associações e potenciais parceiros.

# Próximos Passos & Métricas-Chave

Desenvolver e testar uma versão inicial da plataforma focada em alojamento estudantil na UAlg/Faro.

## Próximos passos:

- Construir uma primeira versão funcional da plataforma (Versão inicial) com foco em quartos para estudantes da UAlg.
- Angariar um conjunto inicial de senhorios e estudantes para o piloto.
- Recolher feedback e iterar rapidamente sobre funcionalidades chave (filtros, mensagens, verificação de anúncios).
- Iniciar contactos formais com a Associação Académica e estruturas da UAlg.

## Métricas a acompanhar:

- Nº de anúncios ativos.
- Nº de estudantes registados.
- Nº de contactos estudante–senhorio através da plataforma.
- Taxa de conversão de anúncio em arrendamento efetivo.
- Nível de satisfação dos utilizadores (inquéritos/feedback).

UniCasa

**“A forma mais simples e segura de encontrar casa para estudar.”**

UniCasa

***Mensagem Final***