

Saiba o que realmente *ficou*.

A camada financeira por trás das operações de arrendamento.

O Operent liga reservas, receitas, despesas, pagamentos a proprietários, desempenho dos imóveis, desempenho da empresa e fecho mensal numa estrutura financeira integrada.

Em validação com early users

Brasil · Portugal · Espanha

Pré-lançamento comercial

TRÊS VISÕES FINANCEIRAS CONECTADAS

Empresa Rentabilidade consolidada, margem e posição de caixa.
3408 € · agosto de 2026

Imóvel Receitas, despesas e desempenho por imóvel.
257 € · Ribeira 07

Proprietário Demonstrativos, saldos e pagamentos.
776 € · Filipe Carvalho

O PROBLEMA

Os operadores conhecem a ocupação.

Têm dificuldade em perceber o que realmente ficou.

À medida que as carteiras crescem, as operações financeiras acabam frequentemente fragmentadas entre folhas de cálculo, reconciliações, pagamentos a proprietários e relatórios desconectados.

Painel de reservas

15 324 €

Reservas do mês ·
Ocupação 74%

Demonstrativo

?

o que realmente ficou

As reservas mostram a procura. As operações financeiras mostram o que ficou depois das receitas, despesas e pagamentos a proprietários.

A SOLUÇÃO

Da reserva ao fecho mensal.



POR QUE O OPERENT

Camada de operações financeiras

Feita para operações de arrendamento.

Preparado para escalar

Uma plataforma SaaS. Sem desenvolvimento específico para cada cliente.

Pronto para o mercado internacional

Vários idiomas. Várias moedas. Modelo financeiro independente do país.

Pronto para integrações

Funciona de forma independente hoje e está preparado para futuras integrações com PMS, channel managers e OTAs.

MERCADO E TESE

+20%

Brasil

em noites reservadas no Airbnb, pelo 3.º trimestre consecutivo

37,9%

Portugal

do alojamento local já é gerido por empresas — 47.299 de 124.700 registos

381.837

Espanha

viviendas de uso turístico registadas

PREÇO

Modelo de subscrição em definição.

Ainda sem cobrança ativa — o preço será fechado com os primeiros clientes pagantes.

PRÓXIMOS 12 MESES

Lançamento comercial.

Consolidar a validação, definir o plano e abrir a base de clientes nos três países.

MOMENTO

Estamos a conhecer investidores e parceiros estratégicos para acompanhar o lançamento comercial.

Sem ronda aberta — conversas em curso. Se fizer sentido para si, o próximo passo é uma conversa com o fundador.