

Edição nº 25 - Junho 2019

TURISMO



COMPARTILHADO

Especialista em Vacation Ownership

Mala Direta
Básica

00001-22-45113413/31
E-mail: turismocompartilhado@br.com

Correios



WAM BRASIL

Expande atuação e dita o ritmo
do mercado de multipropriedade no Brasil!

Mercado

InCasa Residence Club alcança 260 frações comercializadas

Entrevista

Fabiana Leite, líder das operações da RCI Brasil

Gestão

WPA atinge marca de 48 mil clientes ativos

New Time
anuncia nova diretoria

PARA GARANTIR MOMENTOS FELIZES É PRECISO ESTAR FELIZ.

Por isso, a MVC se destacou tanto em tão pouco tempo. Por ter uma equipe de colaboradores conectada, em harmonia e com foco de levar sempre o melhor para os clientes.



A MVC surgiu no objetivo de unir a multipropriedade e um clube de férias, como um meio de facilitar o acesso à segunda moradia em locais paradisíacos, possibilitando a concessão de apartamentos de alto padrão e baixo custo.

No Ceará, temos o Manhattan Beach Riviera e o Beverly Hills, com toda a estrutura de lazer que sempre quis.

MVC. Uma experiência fantástica para você.

MVC

UMA EXPERIÊNCIA FANTÁSTICA PARA VOCÊ

Saiba mais sobre a MVC: 3013.9860

www.mvcferias.com.br

@mvcferias



A MAIOR
COMERCIALIZADORA
DO BRASIL

+25 empreendimentos
LANÇADOS DE
FRAÇÃO IMOBILIÁRIA

+ DE 60 salas
EM 15 ESTADOS BRASILEIROS

+ DE
R\$4bi
EM VENDAS DE
MULTIPROPRIEDADE

☎ 64 3453-5512

📷📱 newtimeadmkt

🌐 newtimeadmkt.com.br

📍 Rua São Benedito, nº 86, Qd. 12, Lt. 23,
Setor Oeste, 75680-099, Caldas Novas, GO



É hora de realizar novos negócios

É uma grande satisfação lançar a edição 25 da Revista Turismo Compartilhado durante o ADIT Share 2019, principal seminário para o mercado de propriedade compartilhada, que este ano acontece nos dias 06, 07 e 08 de junho, em Foz do Iguaçu, reunindo os principais empresários e executivos deste segmento e também do turismo, hotelaria e incorporação imobiliária.

O ADIT Share tem um significado imenso para este mercado. Ver o tanto que o evento cresceu nesses anos comprova o amadurecimento do timeshare e frações imobiliárias no país. Quem participa do evento está interessado em *networking*, novos negócios, novos conhecimentos.

Ser o único veículo de comunicação especialista no segmento de timeshare e multipropriedade também nos traz responsabilidades durante este evento. Primeiro, trazer uma edição especial, com qualidade e informações sobre esta indústria. Também contribuir para a geração de novos negócios para nossos parceiros. E, por último, realizar a melhor cobertura com textos no site, fotos em redes sociais, Stories, entrevistas e vídeos para o Youtube.

O início do novo Governo Federal é marcado pelo clima de otimismo, mas ainda incerteza. Porém, o setor de tempo compartilhado sempre teve ótimos desempenhos em períodos de crise. Com certeza ainda teremos muitos investimentos neste segmento para os próximos anos. Ainda mais agora, com a segurança jurídica da multipropriedade já devidamente regulamentada e aprovada, com a Lei de Multipropriedade, Lei 13.777/18.

Na capa desta edição trazemos a WAM Brasil, uma das principais empresas em gestão e vendas de multipropriedade, que apresenta um rápido crescimento em seis anos de existência, planejando novos investimentos e negócios para este ano, inclusive no exterior.

Na entrevista principal, a líder de operações da RCI Brasil, Fabiana Leite, apresenta um panorama da empresa, líder em intercâmbio de férias no Brasil e mundo, e do mercado de tempo compartilhado no país.

E ainda muito mais sobre novos lançamentos, tendências e conhecimentos sobre esse segmento tão fascinante, o turismo compartilhado!

BOA LEITURA!

Fábio Mendonça
Diretor de Jornalismo





CAPA

26 Expande atuação e dita o ritmo do mercado de multipropriedade no Brasil!

ENTREVISTA

08 Com Fabiana Leite, Líder das operações da RCI no Brasil.

NOVIDADE

11 TUDO chega ao mercado

12 Reserva do Abiaí inaugura Beach Club

ESPECIAL

14 GR GROUP celebra 20 anos e lança novo branding

DIREITO

18 Dividir para multiplicar - Por Diego Amaral, advogado do mercado imobiliário e construção civil.

ARQUITETURA

20 O mundo está mais compartilhado, a arquitetura também!
- Por Milton Filho, arquiteto da MFDC Arquitetura e Design

COMPARTILHE

22 Prime Vacation aposta no endomarketing para engajar colaboradores

24 Compartilha Club: organize sua viagem com um dos maiores clubes de vantagens do mundo

GESTÃO

30 Salas urbanas e itinerantes, mais opções de vendas para tempo compartilhado

32 New Time apresenta sua nova diretoria

34 Cultura da consultoria é determinante para projetos de timeshare e fractional

36 WPA atinge a marca de 48 mil clientes ativos

CAPACITAÇÃO

40 A gestão de pessoas como item indispensável ao sucesso - Por Cristina Bellini, sócia-diretora da ASC



MERCADO

42 InCasa Residence Club alcança 260 frações comercializadas

44 VR4 Share chega a Campos do Jordão

46 Hot Beach Suites Olímpia, o fracionado que vem com parque aquático

48 Ilhéus North Residence alcança mais de 40% de vendas

NEGÓCIOS

49 WGobbo Solutions apresente novos conceitos para gestão

50 Tendência Consultoria traz novas soluções para negócios de tempo compartilhado

52 Incorpore Soluções apresenta seus serviços

EVENTOS

53 Revista Turismo Compartilhado realiza evento para mais de 350 pessoas em Fortaleza

TECNOLOGIA

54 Como as evoluções tecnológicas impactam negócios de timeshare e multipropriedade?

INCORPORAÇÃO

57 Diferenças entre obras de modelos de multipropriedade e incorporação imobiliária tradicional

ARTIGO

58 Importância de consultoria especialista em tempo compartilhado - Por Renato Campos, diretor operacional da Live Better Brasil

Jornalista Responsável

Fábio Mendonça (MTb 01.877)

Direção de Arte

Flávia Correia

Impressão

Gráfica Alpha Ultra Press | Tiragem - 2.000 exemplares

Rua 2, Qd. B, Lt. 1-RI

(64) 99336-4554

Bairro Chácara Primavera

(64) 99206-0604

Caldas Novas - GO

CEP: 75690-000



Acesse: www.turismocompartilhado.com.br



Prime
VACATION



férias
INTELIGENTES

DO TAMANHO
DOS SEUS
sonhos.

SOBRE A PRIME VACATION

Foi assim, com o objetivo de concretizar o sonho de milhares de famílias, que a Prime Vacation nasceu. O conceito de férias inteligentes trouxe uma nova perspectiva ao público, que agora pode desfrutar de viagens inesquecíveis com conforto, segurança e um encantamento que se renova sempre.

Sediada em Gramado, a atuação da Prime Vacation conta com mais de 500 profissionais. Um negócio bem estruturado, competente e acima de tudo: Humano. Porque quem faz a Prime Vacation são pessoas, altamente qualificadas, experientes e inspiradas pela missão de levar diversão e realização aos mais variados perfis de clientes.

É dessa forma que a atuação da Prime Vacation ultrapassa fronteiras e hoje conta com 10 Universos Prime, espaços de atendimento ao cliente, nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Pernambuco, São Paulo e Rio de Janeiro, além da operação de pós-venda com mais de 50 posições, capacitadas para esclarecer dúvidas e dar total suporte em todas as frentes de comunicação com o cliente.

A SOLUÇÃO
COMPLETA QUANDO
O ASSUNTO É:

férias
INTELIGENTES



INCORPORAÇÃO
IMOBILIÁRIA



DESENVOLVIMENTO
DE PRODUTO



ESTRUTURAÇÃO
JURÍDICA



INTELIGÊNCIA
DE NEGÓCIO



MARKETING



COMERCIALIZAÇÃO



GESTÃO
DE CLIENTES

CURTA,
COMPARTILHE
E INTERAJA

 primevacation.com.br

   @primevacationoficial

 @prime-vacation



Em breve

Foz do Iguaçu vai receber uma das melhores experiências em hospedagem do país! Inspirado pela imponência das Cataratas, o **Aquan Prime Resort** oferecerá a você e sua família momentos inesquecíveis, proporcionando as férias dos sonhos, para a vida toda!



AQUAN
PRIME RESORT



ENTREVISTA

Fabiana Leite - Líder das operações da RCI no Brasil

"A Propriedade Compartilhada é um modelo de negócio que nunca esteve tão na moda"



Líder no segmento de Intercâmbio de Férias no Brasil e mundo, a RCI tem um papel importante para o crescimento da Indústria da Propriedade Compartilhada mundial. A empresa chegou ao Brasil há 27 anos e acompanhou todo o amadurecimento e crescimento do segmento no país. Atualmente, há mais de 240 hotéis e resorts afiliados à RCI no Brasil, com 12 novas afiliações em 2018 e um crescimento de 12% na base de famílias associadas, representando 90% do mercado de Propriedade Compartilhada nacional.

Nesta entrevista para a Revista Turismo Compartilhado, a líder de operações da RCI Brasil, Fabiana Leite, comenta a importância da RCI para o mercado nacional, questionamentos dos empresários sobre este segmento, a utilização do Intercâmbio de Férias pelos clientes, tendências para o turismo compartilhado, sua trajetória profissional de 18 anos dentro da RCI, entre outros assuntos.



Quando iniciou na RCI Brasil e tempo compartilhado?

Meu primeiro contato com a Indústria da Propriedade Compartilhada foi na RCI, em 2001, quando iniciei minha trajetória profissional na empresa na área de serviço a empreendimentos afiliados. Em 2005, veio o convite para que eu integrasse a equipe do Uruguai, onde fica nossa Central de Atendimento a Clientes. Durante seis anos atuei na área de marketing para sócios RCI. De volta ao Brasil, assumi a gerência de atendimento a empreendimentos e, em 2018, recebi o convite para assumir a liderança da RCI Brasil.

São 18 anos no time da RCI e vivenciando diferentes atividades, setores e cargos. Essa versatilidade permitiu que eu adquirisse um conhecimento muito profundo sobre a dinâmica do negócio da RCI, a estratégia da companhia e, particularmente, sobre a Indústria da Propriedade Compartilhada. Essa visão ampla da dinâmica da companhia contribui para ter mais autonomia na tomada de decisão frente às operações da RCI Brasil.

Quais os números da RCI Brasil em empreendimentos afiliados e clientes na base?

Com mais de 240 empreendimentos afiliados no Brasil e 3,9 milhões de sócios na base mundial, fechamos o ano de 2018 com 12 novos empreendimentos afiliados, o que nos permitiu ultrapassar nossa meta de afiliação anual. O início de 2019, segue o bom ritmo de 2018. Em relação a base de sócios brasileiros, o crescimento foi de 12% em comparação a 2017.

Após um ano na liderança da RCI Brasil, quais seus aprendizados, dificuldades e desafios para o futuro?

A RCI Brasil é uma marca líder e pioneira no mercado e, sem dúvida, o principal desafio que tenho à frente da operação da empresa é manter a curva ascendente que a companhia vem apresentando ao longo dos últimos anos. Além disso, como empresa líder, temos a missão de nivelar positivamente o mercado e disseminar conhecimentos e conteúdos que contribuam para o desenvolvimento da indústria.

Neste primeiro ciclo à frente das operações da RCI Brasil, destaco o aprendizado contínuo de troca e experiências com a equipe, a qual temos um trabalho sucessivo focado no alinhamento de estratégia e excelência no atendimento e respaldo aos nossos empreendimentos afiliados e sócios RCI.

Qual o papel da RCI Brasil no crescimento e consolidação do mercado de timeshare e multipropriedade no país?

Neste ano de 2019, comemoramos 45 anos de RCI no mundo. No Brasil, são 27 anos de atuação. Hoje, temos mais de 90% do mercado, seguimos com um fluxo de crescimento orgânico e alta penetração no mercado. O Brasil representa um país com grandes oportunidades e uma presença muito importante na região. A liderança do país reflete na quantidade de vendas, semanas vendidas e empreendimentos afiliados.

O papel da RCI Brasil é dar sequência a essa consolidação e promover, cada vez mais, a Indústria da Propriedade Compartilhada como um segmento de oportunidades e crescimento. Para isso, é importante disseminar e valorizar o segmento, por isso, temos dois eventos próprios - o LASOS, o evento mais importante da Indústria da Propriedade

Compartilhada na América Latina e o Top Seller, criado com o intuito de capacitar e de reconhecer os profissionais que atuam nessa indústria. Além disso, a RCI patrocina eventos e participa ativamente de atividades promovidas por parceiros e clientes. Atuamos com uma assessoria de imprensa que reforça o posicionamento da RCI, dos empreendimentos afiliados e norteia o mercado com novidades e informações sobre Propriedade Compartilhada. Essas ações nos auxiliam aumentando a penetração, fortalecendo nossos parceiros e reforçando a importância de construirmos a indústria juntos.

O que a RCI avalia nos empreendimentos e empresários para afiliar resorts e escolher seus parceiros?

Para um empreendimento ser afiliado à RCI é avaliado o potencial turístico do local e documentação do empreendimento e, um dos pontos mais importantes é a configuração dos apartamentos e a áreas de lazer do projeto. Depois que um projeto já está afiliado, nós brincamos internamente que começa “o casamento”. Nossa equipe está comprometida em realizar o trabalho de acompanhamento com cada empreendimento para auxiliar em todas as fases do projeto.

O papel da RCI Brasil é promover a Indústria da Propriedade Compartilhada como um segmento de oportunidades e crescimento.



Quais os principais questionamentos de empresários interessados em investir no mercado de timeshare e multipropriedade?

Em geral, o empresário busca entender a diferença dos conceitos e quais as vantagens de ser afiliado ao sistema RCI. O Timeshare e a multipropriedade tem conceito similar, mas são destinados a empreendedores com diferentes perfis.

O Timeshare é destinado a empreendedores que já possuem um hotel construído, desejam continuar com o ativo do hotel. O timeshare garante a fidelização dos clientes, um novo canal de distribuição para o empreendimento, a antecipação do fluxo de caixa com venda de diárias antecipadas, a redução da ociosidade do hotel e a garantia de ocupação futura.

A multipropriedade é destinada aos empreendedores que querem vender o ativo, e pode ser comercializada desde a fase de construção do empreendimento. Do ponto de vista do empreendedor podemos citar vantagens como: aumento da velocidade das vendas pelo valor da fração, a ampliação do universo de compradores, a geração de outros clientes (*prospects*) para diversos projetos. Um forte argumento de vendas é a possibilidade do Intercâmbio por meio da RCI, uma vez que o cliente que adquirir a fração do empreendimento pode começar a viajar utilizando o sistema RCI, mesmo enquanto o projeto estiver em construção.

Após a aprovação da Lei de Multipropriedade no ano passado, atualmente, empresários e políticos articulam pela atualização da Lei Geral do Turismo. Há algo que possa ser atualizado ou modificado no artigo que fala de timeshare e tempo compartilhado nesta Lei?

A aprovação da Lei da Multipropriedade foi bem recebida pelo mercado. Qualquer indústria que traga esse respaldo jurídico gera mais confiança para o consumidor final e mais credibilidade para o empreendimento que opera neste modelo.

A Lei Geral do Turismo, por sua vez, já supre a demanda do segmento de timeshare. Contudo sempre há espaço para melhorar e trabalhar com melhores práticas e incentivar o mercado a se aprimorar continuamente.

Como é a utilização do Intercâmbio de Férias pelos clientes brasileiros? Quais os principais destinos procurados?

Nós temos um alto nível de satisfação por parte dos nossos sócios e um nível elevado que permanecem em

nossa base. O mercado nacional, até por questões macroeconômicas, ainda é o mais buscado por nossos sócios. No ano passado, 48% dos nossos sócios viajaram para destinos nacionais, 28% para os Estados Unidos, o México aparece em terceiro lugar com 13% da preferência dos viajantes e a República Dominicana aparece no ranking como a seguinte opção de interesse dos sócios. Os demais viajam para destinos diversos. Lembrando que a RCI tem 4.300 empreendimentos afiliados em mais de 110 países.

Nosso compromisso é ter nossos sócios e empreendedores afiliados satisfeitos com o trabalho que desenvolvemos. Por isso, há uma estratégia de marketing muito forte e inteligente para traçar o perfil e momento desse sócio a fim de que as campanhas oferecidas à ele tragam as melhores opções de viagens e isso o leve a confirmar o Intercâmbio, para isso nós realizamos um trabalho de ativação através da equipe de marketing que é bastante especializado.

Na sua visão, como a RCI e as empresas do setor devem se preparar para as novas gerações de consumidores e concorrência com OTA's? Como produtos de timeshare e multipropriedade podem evoluir para cada vez satisfazer e entregar mais experiências aos clientes?

O consumidor de hoje busca ter uma experiência de férias perfeita. O perfil do viajante mudou, isso é inegável. O mercado precisa acompanhar essa mudança, se possível, se antever.

Nesse sentido, tanto RCI quanto empreendimentos afiliados devem estar alinhados a uma linguagem que atenda a essa demanda e proporcionar ao sócio | hóspede uma comunicação atrativa que ressalte os benefícios e as experiências que não só o empreendimento, mas a região no qual ele está inserido, pode oferecer.

A viagem já entrou no *mindset* do brasileiro e ele não vai deixar de viajar. O desafio é fazer com que ele viaje com você. As OTA's sempre existiram e é preciso trabalhar em um marketing assertivo que destaque o custo x benefício focado na experiência.

À Indústria da Propriedade Compartilhada cabe reforçar a composição do produto, que agrega um mundo de possibilidades, valores diferenciados, destinos inusitados e completamente disponíveis para esse viajante. A Propriedade Compartilhada é uma maneira de fidelizar o cliente, abrir possibilidades, entregar experiência diferenciada, dentro de um modelo de negócio que nunca esteve tão na moda!



TUDO chega ao mercado

A consultora de negócios *Adriana Chaud* lançou recentemente a TUDO Consultoria, empresa especializada em gestão, vendas e pós-vendas para projetos de multipropriedade e vacation club, e explica como será a atuação da empresa.

Com será a atuação da TUDO Consultoria?

A TUDO atua com projetos de multipropriedade e vacation club, desde o nascimento da ideia, planejamento estratégico, estudo de viabilidade, desenvolvimento, administração e comercialização de produtos e serviços, capacitação e treinamentos para equipes de marketing, vendas, administrativo e integração com a empresa já existente. Além do serviço de relacionamento com o cliente, pós-vendas e gerenciamento de carteira. O conceito da TUDO é a junção dos serviços e demandas inerentes ao desenvolvimento de um projeto para que todas as áreas do negócio estejam alinhadas no mesmo foco, entregando ao empreendedor um retorno real e satisfazendo o cliente de forma coerente ao produto adquirido. Nossa equipe é formada por pessoas valiosas, experientes e engajadas. Essa é a alma de nossa empresa: o valor real às pessoas!

Quais projetos a TUDO Consultoria possui em seu portfólio?

No segmento de gerenciamento de carteira, temos uma sociedade com a empresa Paulo Lima Consultoria e gerimos as carteiras de cinco

empreendimentos. Em nosso portfólio de gestão e vendas atual contamos com os projetos do Grupo MME - Maceió Mar Empreendimentos, com o Maceió Mar Vacation Club e o Ipioca Beach Residence, ambos na capital alagoana. E também o Wanderlust Experience Hotel e o Carpe Diem Boutique e Spa, ambos projetos ficam em Campos do Jordão/SP e foram desenhados e incorporados pela Incortel.

Quais as expectativas e planos da TUDO para 2019?

2019 literalmente começou com TUDO! Nossos clientes já confirmam que são grandes parceiros em próximos empreendimentos. Com mais de 20 anos de forte atuação no segmento, formando pessoas e contribuindo para o desenvolvimento social e econômico no ramo turístico e imobiliário, nossa expectativa está pautada na nossa visão.

Nossa equipe, nossos clientes e colaboradores possuem um objetivo em comum que é de atuar na mesma sintonia para desenvolver e entregar o melhor produto e serviço com transparência e dentro da realidade.

Já imaginou ter TUDO?

TUDO

CONSULTORIA E GESTÃO DE MULTIPROPRIEDADE
& VACATION CLUB

  tudoconsultoria
tudoconsultoria.com.br

Somos TUDO.
TUDO que Compartilha.
TUDO Multipropriedade.
TUDO Vacation Club.
TUDO Relacionamento.

SIM,
você pode ter TUDO.

Fale com a TUDO:

Adriana Chaud
Diretora Executiva

relacionamento@tudoconsultoria.com.br

(62) 3513-9119 (62) 99979-3667 

Estruturação e
Gestão Comercial Plena de:

- Multipropriedade
 - Vacation Club
 - Pós Vendas
- Relacionamento com o Cliente
- Gestão de Carteira
 - Contabilidade
 - Fiscal
 - Jurídico

Av. Alameda dos Buritis, 408, Sala 603 - Ed. Buriti Center
Setor Central - 74.015-080 - Goiânia - GO - Brasil



Reserva do Abiaí inaugura Beach Club

Complexo turístico no litoral da Paraíba entrega mais uma parte de seu mega projeto imobiliário, o beach club Reserva do Abiaí by Parrachos.



Localizado em meio a um verdadeiro paraíso, com praia, piscinas naturais, rio, estuários, falésias, com 1 milhão m² de mata nativa preservada, mata atlântica e manguezais, ao lado da Barra do Rio Abiaí, desenvolvido dentro dos conceitos de sustentabilidade, ocupando uma área de 350 hectares, no município de Pitimbu/PB, a cerca de 70 km de João Pessoa, o complexo turístico Reserva do Abiaí inaugurou mais uma parte de seu *master plan*, o beach club Reserva do Abiaí by Parrachos, no domingo, 07/04, levando mais atrações para os seus

hóspedes e visitantes.

O complexo Reserva do Abiaí será formado por loteamentos, residenciais, hotel, resort de multipropriedade e, agora, o *beach club*. A previsão dos desenvolvedores do projeto é que a primeira fase do complexo seja entregue até fevereiro 2020. No ano 2016 foi entregue o condomínio Morada das Falésias, a primeira fase imobiliária do projeto Reserva do Abiaí, e o projeto fracionado Asenza Beach Resort está em etapa de comercialização e obras.

O que é o Beach Club?

A Reserva do Abiaí by Parrachos pode ser considerada o "parque temático" do complexo turístico. O *beach club* é uma parceria entre a desenvolvedora da Reserva do Abiaí e o Parrachos Praia Clube, *beach club* de Praia de Maracajú/RN.

"A oferta de atrações é diversa, pois junto ao sossego e relax, que propõem as piscinas e espreguiçadeiras sob a sombra dos coqueiros, várias atividades são oferecidas aos nossos visitantes", diz a sócia da Reserva do Abiaí, Alba Cabello.

A Reserva do Abiaí by Parrachos oferece aos visitantes e hóspedes

passeio de barco até os parrachos de Pitimbu, onde, além de tomar banho em águas marinhas rasas, pode-se praticar mergulho, remar de caiaque no rio, ou se preferir passear de catamarã, e também visitar a mata pelas trilhas em caminhão jardineira.

Em breve, o *beach club* também contará com *stand-up paddle*, quadriciclos, tirolesa, entre muitas outras novidades. "E tudo acompanhando de serviços de bar e restaurante com gastronomia típica da região e grande variedade de pratos com qualidade e preços razoáveis", conta Alba.



Reserva do Abiaí contribui com criação de destino turístico

Com investimento de R\$ 4 milhões para a Reserva do Abiaí by Parrachos, o beach club funcionará com o sistema de visitantes *day use*, em que parte do valor da entrada será revertido em consumo. Já os futuros hóspedes do resort terão entrada livre durante sua estadia.

A expectativa da Reserva do Abiaí para este primeiro ano de funcionamento do Beach Club é em torno de 25 mil visitantes/ano. Já para 2020, conforme a consolidação do *beach club*, a empresa projeta 60 mil visitantes ao ano, próximo ao volume de visitantes do Parrachos

Praia Clube no Rio Grande do Norte.

Alba Cabello explica que não há na Paraíba nem ao norte de Pernambuco um projeto de um complexo turístico como a Reserva do Abiaí. "Por isso somos ambiciosos ao dizer que pretendemos criar um destino turístico de qualidade na região", afirma a sócia do complexo turístico. "Somos cientes que não é missão para dois dias, mas nos apoiamos nos elementos que temos (natureza, excelência no trabalho, proposta diversificada e única na região)".



Piscina do Beach Club



Passeio de catamarã - uma das atrações do Beach Club

Beach Club impulsiona vendas de multipropriedade

A inauguração do Beach Club não apenas traz mais visitantes para o complexo e região, confirma o compromisso da Reserva do Abiaí com o cumprimento dos prazos das obras, mas também será um motor nas vendas das frações imobiliárias do Asenza Beach Resort.

Segundo Alba Cabello, a inauguração do Reserva do Abiaí by Parrachos permite que a empresa abra uma sala de vendas "in house" do Asenza Beach Resort. Atualmente, o projeto fracionado conta com uma sala de vendas *off site*, inaugurada há dois anos, em Tambaú, junto a orla de João Pessoa.

"Essa nova sala terá a vantagem de ter os bangalôs físicos ao lado e no maravilhoso entorno, de forma que as informações e visitas dos clientes se tornam mais fáceis e emocionantes, e isso nos congratula muito", diz Alba.

Com 124 confortáveis e luxuosos bangalôs, de 1 e 3 dormitórios, o Asenza Beach Resort, conforme cronograma da Reserva do Abiaí, deverá ter a sua primeira etapa entregue aos multiproprietários e a finalização da comercialização das frações imobiliárias no final da temporada de 2020.



Asenza Beach Resort



Vista aérea da Reserva do Abiaí by Parrachos



GR GROUP celebra 20 anos e lança novo branding

Com mudanças na marca, identidade visual e nome, a empresa visa o mercado internacional



Diretores do GR GROUP durante evento em comemoração aos 20 anos da empresa, em que houve um pocket show do cantor Leonardo e contou com a presença do ator Murilo Rosa, como mestre de cerimônias

Fundado em 1999 pelo patriarca da família, Winston Rezende, o Grupo GR, atualmente GR GROUP, passou de uma construtora e incorporadora imobiliária para uma referência nos segmentos de turismo, hotelaria, multipropriedade, entretenimento, incorporação e construção civil.

Com a entrada dos quatro filhos de Winston no negócio – Gustavo, Rodolfo, Filipe e Pedro – e o bom momento para investimentos de tempo compartilhado no Brasil, atualmente, o GR GROUP é a única empresa do mercado que oferece a solução completa. “Temos orgulho do que fazemos, afinal somos únicos no mercado, com a solução completa de ponta a ponta, desde a escolha do destino, estudo de viabilidade, desenvolvimento do projeto, comercialização, gerenciamento de obra, incorporação, assessoria jurídica, inteligência de negócios, relacionamento com o cliente,

gestão da carteira de clientes, marketing, gestão hoteleira e gestão de parques e atrações turísticas.” contou Rodolfo Rezende, Diretor de Operações do GR GROUP

Durante a festa de comemoração dos 20 anos da empresa, no dia 24/04, no Centro de Convenções e Eventos do Barretos Country Thermas Park, o presidente do GR GROUP, Winston Rezende, falou inicialmente sobre os desafios em dirigir uma empresa familiar. “Uma hora sou pai, e na outra patrão. Mas o fato de sermos uma empresa familiar fundamentada em princípios éticos básicos e religiosos, fez toda a diferença’.

Winston contou ainda que passou para os filhos o que aprendeu de seus pais sobre o valor do trabalho. “Meus filhos me orgulham. Antigamente aprendiam comigo, hoje fico orgulhoso do conhecimento que adquiriram sobre os negócios, e aprendo com eles”.

Sucesso nas vendas e parcerias fortes

Atualmente, o GR GROUP conta com mais de 30 mil clientes em sua carteira, cerca de 2000 colaboradores, além de ter em seu portfólio o maior complexo hoteleiro do Brasil, o Wyndham Olímpia Royal Hotels, com capacidade para até 4000 hóspedes em seus 960 apartamentos e acesso exclusivo ao 4º parque aquático mais visitado do mundo, o Thermas dos Laranjais, em Olímpia/SP; O Barretos Country Thermas Park, um resort “pé na areia” bem no meio do interior paulista e inédito no país, por possuir em seu complexo o único parque aquático termal com tematização country do Brasil com mais de 40 atrações, incluindo praia, parque de aventuras, fazendinha com animais de pequeno e grande porte, mini zoológico e piscina de ondas com mais de 30 tipos de ondas; e o Wyndham Gramado Termas Resort SPA, em Gramado/RS – O maior resort na região da Serra Gaúcha, anexo ao Gramado Termas Park- único parque aquático termal *indoor* do Brasil, idealizados em parceria com o Snowland e a Gramado Parks. O WGTR é também o primeiro empreendimento hoteleiro projetado e construído no conceito “Green Bulding”, que garante que todo o processo de construção e funcionamento sejam sustentáveis.

Além dos empreendimentos e expertise em hotelaria e entretenimento, o GR GROUP também possui parcerias com grandes empresas do Brasil e exterior, como a RCI – líder mundial em intercâmbios de férias; a Wyndham Hotels & Resorts – maior franqueadora de hotéis do mundo; o Snowland, único parque de neve *indoor* do Brasil, localizado em Gramado/RS; o Thermas dos Laranjais - 4º parque mais visitado do mundo, localizado em Olímpia/SP, dentre outras.

Livro conta a história da empresa

Durante a festa, o GR GROUP lançou o livro que conta a história da empresa de maneira muito rica, desde antes da fundação da empresa, com o nascimento dos filhos e como isso influenciou Winston Rezende a empreender; as desafios de ter uma empresa, a história de sucesso de todos os lançamentos imobiliários-turísticos, até chegar aos dias atuais, com grandes lançamentos hoteleiros e parcerias internacionais.

"São 20 anos de lutas, desafios e, principalmente, da manutenção da nossa essência como família com muita união", disse Rodolfo Rezende. "Tudo isso está gravado neste livro, "Os Nossos Horizontes – 20 Anos Construindo Felicidade". Este é um livro inacabado, ainda há muitas páginas e capítulos para serem escritos".



Evento de 20 anos do GR GROUP, realizado em Barretos/SP



Família Rezende reunida no evento do GR GROUP



Rodolfo, Winston e Filipe, com o livro sobre os 20 anos do grupo



Show do cantor Leonardo



Nova identidade visual para lançamentos de projetos no exterior

Com o crescimento da empresa, visando um novo posicionamento e o mercado internacional, o GR GROUP aproveitou as comemorações de seus 20 anos para lançar seu novo nome, nova logo, identidade visual, branding e posicionamento junto ao mercado e clientes. "GR GROUP, especialistas em gente feliz" - é assim que o Grupo GR será chamado daqui para frente.

O Diretor Executivo do GR GROUP, Gustavo Rezende, explicou que nos últimos anos a empresa tem pensado muito a respeito da marca, no posicionamento, e na comunicação com o mercado e clientes. "Dessa maneira, desenvolvemos um novo branding e um novo posicionamento de nossa marca para os próximos anos, para continuar alcançando a liderança nos segmentos nos quais atuamos".

Devido a sua estrutura familiar, o GR GROUP tem como propósito principal fazer as pessoas felizes a partir de experiências positivas e duradouras com transparência nas relações, trabalho em equipe, comprometimento com a sustentabilidade e muito entusiasmo para ir além. "Se reinventar é preciso, e toda essa renovação é baseada nesses valores que representam a nossa essência e devem ser levados para toda a vida", falou Filipe Rezende, Diretor de Planejamento e Entretenimento do GR GROUP.

A definição do nome da empresa e unidades de negócios em inglês foi por conta das atuais parcerias do GR GROUP com empresas internacionais, e os planos de lançamentos de empreendimentos no exterior para este ano.

Segue o novo branding do GR GROUP



GR VACATION

Especialistas em férias completas, oferece a solução completa em tempo compartilhado e viagens inteligentes.

GR PLAY

Especialista em novas experiências, é responsável pelos parques temáticos e entretenimento do Grupo

GR INCORP.

Especialista em arquitetar sonhos, é a empresa responsável pelas incorporações

GR EXPLORER

Especialistas em minerar encantos, é a empresa mineradora do grupo, em destinos de águas termais.

GR CONSTRUCT

Especialistas em edificar sorrisos, é a construtora do grupo

GR HOTELS

Especialistas em momentos perfeitos, é a nova bandeira hoteleira

GR INSIDE

Especialistas em gestão estratégica, que tem participação em todas as outras unidades de negócios

“ Dessa maneira que iremos nos comunicar daqui pra frente. Cada empresa dentro de seu segmento. Apresento o GR GROUP - especialistas em gente feliz ”

Gustavo Rezende



ESPECIALISTAS EM GENTE

feliz

Renovamos nossa identidade por acreditar que as alegrias compartilhadas são o que realmente importam na vida. Somos uma empresa familiar com o propósito de desenvolver soluções completas e experiências duradouras para alegrar vidas.

GR GROUP - Especialistas em gente feliz.

grgroup.org | [f](https://www.facebook.com/grgroupbr) [@grgroupbr](https://www.instagram.com/grgroupbr)

GR  **GROUP**



DIVIDIR PARA MULTIPLICAR

Por *Diego Amaral, advogado do mercado imobiliário e construção civil*

O instituto da propriedade compartilhada foi originalmente contemplado para compra de frações em aeronaves particulares nos anos 1990. Rapidamente o conceito de propriedade compartilhada foi visto como um método prático e financeiramente viável para também adquirir imóveis de estadia, ou seja, propriedades fracionadas vendidas para mais de uma pessoa e/ou família, que também dividem os custos de manutenção do imóvel, além dos impostos a ele inerentes, sendo utilizadas por todos proprietários em diferentes épocas do ano.

Consideradas um dos segmentos do mercado imobiliário que mais continua crescendo no mundo, as propriedades divididas em quotas imobiliárias são vendidas, normalmente, para grupos de 10 a 28 famílias. Os imóveis mais procurados desse segmento estão localizados sempre em regiões turísticas, pois como a ideia é a de passar uma temporada, estes imóveis são utilizados com mais frequência para férias e lazer.

Muitos têm dúvidas sobre a gestão e manutenção dessas propriedades, mas nos casos mais frequentes o trabalho é efetuado por empresas terceirizadas, que cobrarão dos proprietários das quotas uma taxa mensal de manutenção, como acontece em condomínios. A empresa que administra a utilização e conservação do imóvel é chamada no mercado imobiliário de Administradora. Além disso, ainda existe a possibilidade dos proprietários alugarem ou permitirem que os amigos e familiares utilizem o imóvel.

Outra curiosidade sobre este mercado é que, com o declínio da incorporação convencional ocorrida naturalmente nos últimos anos,

em razão principalmente da crise financeira vivenciada pelo país, esta forma de arranjo foi se tornando cada vez mais comum mesmo entre as classes mais baixas, pois no início era considerado um mercado de luxo, porém, agora, já existem uma série de programas de propriedades compartilhadas criadas por incorporadoras em um custo totalmente acessível.

A cidade de Caldas Novas, localizada no interior de Goiás, é considerada a capital brasileira de empreendimentos incorporados no sistema *fractional*, possuindo hoje vários produtos configurados nesse formato. Além de Caldas Novas, podemos citar empreendimentos desta natureza em Gramado-RS, Olímpia-SP, Porto Seguro-BA, entre outros locais que possuem uma alta demanda turística.

Goiás sai à frente de outros estados da federação para esse tipo de empreendimento, possuindo hoje as maiores empresas que trabalham com incorporação de quotas imobiliárias do Brasil. Essa nova tendência do mercado imobiliário tem tudo para continuar dando certo e alavancar ainda mais a economia do setor produtivo imobiliário, sendo também um segmento do mercado imobiliário que demanda profissionais específicos e com grande conhecimento jurídico, que ajudam as empresas para a continuidade do sucesso desse formato.

A fórmula é simples. Se divide (divisão em quotas e preço mais acessível para o consumidor que pretende obter uma propriedade em algum local turístico do Brasil) para multiplicar a satisfação dos consumidores e o retorno financeiro das empresas que trabalham nesse segmento, com a consequente contribuição do aumento das oportunidades trabalhistas. No fim, a satisfação é de todos os lados.



Diego Amaral é sócio do escritório Dias & Amaral Advogados Associados e possui vasta experiência no mercado imobiliário, onde atua na assessoria de empresas nas mais diversas operações do segmento, em todos os seus aspectos (contratuais, consultivos, arbitrais e judiciais). Bacharel em Direito pela Universidade Católica de Goiás - UCG, atual PUC-GO. Pós-graduado em Direito Civil e Processo Civil pela Universidade Cândido Mendes/RJ. MBA em Gestão de Negócios Imobiliários pela ADEMI-GO/UFG. Conselheiro Seccional e Presidente da Comissão de Direito Imobiliário e Urbanístico da OAB/GO, gestões 2015/2018 e 2019/2021; membro e Coordenador do Programa WEBIMOB; Conselheiro Administrativo do Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário - IBRADIM; membro do Conselho Jurídico - CONJUR; membro da Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC; Diretor Jurídico e representante da OAB junto ao CODESE; Professor Universitário e de Pós-Graduação em Direito Imobiliário; Professor da Escola Superior da Advocacia - ESA/GO; Árbitro da 2ª CCA de Goiânia; autor e palestrante no âmbito do Direito e Negócios Imobiliários.

DA

DIAS & AMARAL

ADVOGADOS ASSOCIADOS S/S

Trabalhamos hoje com as maiores e mais atuantes empresas do mercado de Propriedades Compartilhadas do Brasil, seja no assessoramento das empresas investidoras, empreendedoras e administradoras de carteiras, seja no assessoramento das empresas comercializadoras. Possuímos uma equipe específica para esse seguimento, altamente qualificada para atender as demandas consultivas, desde a realização da incorporação imobiliária com as particularidades exigidas nesse ramo, até as demandas consumeiristas advindas das vendas das cotas imobiliárias de cada empreendimento/produto. Somos um dos poucos escritórios de advocacia do país com essa expertise, adquirida há anos, por meio do intenso estudo sobre o tema e atuação prática em vários estados brasileiros.

Av. Cora Coralina, 117, Setor Sul
Goiânia.GO
62 3089.3900

 www.diaseamaral.adv.br
 @diaseamaraladvogados
 Dias&AmaralAdvogadosAssociados



O MUNDO ESTÁ MAIS COMPARTILHADO, A ARQUITETURA TAMBÉM!

Por Milton Filho, arquiteto e urbanista da MFDC Arquitetura & Design

Que o mundo mudou não temos dúvidas, até porque a única certeza é a mudança! E essa mudança vem com tudo nesta década, onde a palavra de ordem é compartilhar. Não é mais tendência, já é realidade, desde o Uber, o Airbnb, as experiências com os filhos, os locais de trabalho, tudo precisa ser colaborativo.

E nossas experiências de férias? As casas de veraneio, os hotéis, os resorts? Cada vez mais precisam estar com essa visão.

Essa nova geração Y, os *millennials*, e as gerações passadas que já pensam da mesma forma; não que eles não queiram ter a posse de algo, o que eles não querem é a responsabilidade de ter que cuidar da casa da praia, cortar grama, consertar a bomba do poço, coisas desse tipo que nossos pais e avós gastavam boa parte do tempo de férias fazendo.

Então surge um produto extraordinário, a propriedade compartilhada, sistema muito utilizado com barcos, aviões, etc. Um apartamento onde você paga proporcional ao que você realmente utiliza, sem se preocupar com a manutenção; ter a experiência de estar em um hotel com a segurança de uma escritura.

Mas o que a arquitetura tem a ver com esse novo modelo inovador de negócios? TUDO!

Esse cliente não quer apenas um apartamento de um ou dois quartos, nos moldes da década de 80, ter que discutir o valor de m2. Esse cliente quer EXPERIÊNCIA! Esse empreendimento precisa antes de mais nada ser Instagramável! E essa é a função da arquitetura,

desde a concepção do negócio, o *master plan*, o programa de necessidades, tem que prever que cada ambiente, cada m2 construído ofereça uma experiência memorável ao hóspede. Cada foto a ser postada precisa gerar desejo (nele e na audiência que ele tem nas redes sociais).

O apartamento não é um hotel *low cost*, ele precisa ter personalidade e aí entra a expertise do arquiteto especializado com a indústria hoteleira e de entretenimento, tudo tem que ser durável, com pouca manutenção, reduzindo os riscos, acidentes, porque esse apartamento é seu e de mais dez, doze, quinze famílias, então essa personalidade, essencial para diferenciar o produto nesse concorrido mercado, precisa estar alinhada a operação desse negócio extremamente complexo.

Lembram do Airbnb que falamos no início, ele é o principal concorrente nesse mercado, porque cada oferta de hospedagem tem sua personalidade e para todos os gostos. Seria então inteligente um empreendimento residencial de inúmeras unidades (200, 300, 400), com todas as unidades padrão? NÃO! Outro desafio, em que novamente a expertise do arquiteto especializado pode diferenciar esse empreendimento, para entregar exclusividade para diferentes perfis de clientes em um mesmo lugar.

O indispensável é sempre um bom planejamento, discussão com o maior número de pessoas e de diferentes áreas, formações, estilos, para se chegar a um bom programa de necessidades, e claro, muito estudo, pesquisa e CRIATIVIDADE!



Milton Filho é arquiteto e urbanista, sócio da MFDC Arquitetura & Design, com mais de 10 anos de experiência em Arquitetura e Construção Civil, possui MBA em Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas, no segmento de turismo e hotelaria atuou por seis anos na Aviva Algar FLC, como coordenador de projetos, gerenciando todo o Portfólio da área de Projetos e Implantação.



@miltonfilho.arquiteto @mfdc.arq.design



milton.arquitetura@gmail.com

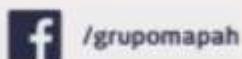


O SUCESSO
DOS SEUS
NEGÓCIOS TEM
TUDO A VER
COM A **MAPAH**

8 escritórios e atendimento
em todo o país.

Nosso time é
especialista
em soluções
para:

Multipropriedade
Timeshare
Pool hoteleiro
Hotéis
Parques
Condomínios
A&B



Contabilidade
Auditoria
Consultoria

 **mapah**®

www.mapah.com.br



PAIXÃO POR SERVIR



Prime Vacation aposta no endomarketing para engajar colaboradores.

No mundo dos negócios, o endomarketing é visto como um canal de comunicação usado para engajar, motivar, reconhecer e orientar os funcionários de uma empresa.

Para a Prime Vacation, uma das maiores comercializadoras de multipropriedade do Brasil, o endomarketing é mais do que isso. A empresa acredita que essa prática é uma forma de se conectar verdadeiramente não só com o lado profissional, mas com o lado humano dos seus colaboradores e parceiros.

Atuando no ramo do turismo, a Prime Vacation comercializa cotas imobiliárias sob o regime de multipropriedade em resorts de alto padrão. O sistema de "férias inteligentes" atrai turistas do mundo todo que buscam experiências sofisticadas com conforto e estabilidade. Mas, a empresa defende que o propósito de surpreender o cliente também precisa refletir internamente nas ações de endomarketing.

Andrea Lyra, gerente de marketing da Prime Vacation, acredita que o endomarketing precisa ir além de planejar ações em datas comemorativas. "Temos que ter um propósito para cada ação, algo que realmente motive e engaje o colaborador dentro da cultura, missão, visão e valores da empresa". Ela conta



Embaixadores da Prime: Guilherme Fetter, Daniela Delavi, Dainara Warken e Deise Arend.

que em 2019 a empresa criou um norteador, presente em todas as ações, "Paixão por Servir", que também é um dos valores da organização.

Andrea afirma que "em todas as ações de 2019 buscaremos algo que fale sobre a paixão por servir, para que o nosso colaborador e parceiro entenda porque este valor tem tamanha importância para a empresa, no nosso dia a dia, no atendimento dos clientes, na relação entre colegas de trabalho e no tratamento com parceiros estratégicos".

O segredo da implementação desse *mindset* para a marca é o caráter colaborativo,

presente em várias das ações planejadas. Uma delas é o "Embaixadores da Cultura Prime", um projeto que nasceu da necessidade de popularizar o endomarketing, que é algo novo na empresa. A estratégia da empresa é mobilizar os gestores, os "Embaixadores da Cultura", para promover o espírito de "Paixão por Servir". "Quanto mais os funcionários se sentirem engajados, orgulhosos de fazerem parte do time, maior é a chance desse sentimento ser transmitidos ao cliente final. Tudo é uma cadeia de ações e reações", aponta a gerente de marketing.

Sob o comando da Ana Lucia Fortes, analista de comunicação, o projeto conduz os embaixadores e oferece as ferramentas necessárias para promover as atividades que têm como objetivo deixar o ambiente mais leve, descontraído e prazeroso de se trabalhar. "Todos os meses, temos a realização de ações que contam com o envolvimento dos Embaixadores".

"Já realizamos ação de Dia da Mulher, Páscoa, Dia do Trabalho, Dia das Mães, e teremos ainda Festa Junina e o Pet Day, que é uma das ações mais esperadas pelos colaboradores, além de campanha do agasalho e campanha de doação de lenço para

“



ANDREA LYRA

Gerente de Marketing
da Prime Vacation

"Temos que ter um propósito para cada ação, algo que realmente motive e engaje o colaborador dentro da cultura, missão, visão e valores da empresa."

”



outubro rosa, por exemplo", descreve Ana Lucia, que explica que o propósito de estar mais próximo da comunidade também é um dos pilares trabalhados pela marca.

A atenção aos detalhes é essencial no planejamento das ações e os gestores têm autonomia para criar o momento ideal para cada equipe. Ana conta que no dia 02 de maio, data na qual se comemorou o Dia do Trabalhador, cada gestor definiu como seria a comemoração, sempre com o objetivo em transmitir o "paixão por servir". "Tivemos ações que foram de café da manhã, à roda de violão".

Segundo Ana, a recepção foi muito positiva. "Todos os gestores, a cada ação que passa, estão mais engajados e as equipes

felizes em ter este reconhecimento por parte da empresa e seus gestores".

Elton Manea é um dos Embaixadores e traz o que significa esse projeto pra ele: "Ser Embaixador da cultura Prime é uma oportunidade de difundir e enaltecer valores como ética, respeito, transparência e Paixão por Servir. Ações realizadas como o Dia do Trabalho e Dia das Mães valorizam o ser humano, o sentimento de família na equipe é evidente e fantástico."

A aposta no lado mais humano dos funcionários tem trazido muitos resultados positivos para a marca, que acredita que a valorização dos colaboradores é um dos meios mais certos para se alcançar o sucesso no mundo dos negócios.



ELTON MANEA
Embaixador Prime

"Ser Embaixador da cultura Prime é uma oportunidade de difundir e enaltecer valores como ética, respeito, transparência e Paixão por Servir."





Organize sua viagem com um dos maiores clubes de vantagens do mundo



Por ano no Brasil são comercializados bilhões de reais em contratos de tempo compartilhado. Diante desse contexto, nasceu em Goiás um dos maiores clubes de vantagens especializado em viagens do mundo. A Compartilha Club oferece aos seus associados uma estrutura completa para planejamento de viagens, em que todos poderão usufruir de descontos, benefícios e facilidades para hospedagens, passagens aéreas, locação de carros, casas de luxo, cruzeiros, além de opções exclusivas como campo de golfe, iates, veleiros, seguros viagem entre outros.

Através de comparativos feitos pela empresa, o melhor preço do mercado está garantido, o que representa uma economia significativa no orçamento de viagens dos brasileiros, assim todos terão a oportunidade de conhecer os melhores *tours* mundiais em mais de 250.000 destinos em todos os países do mundo.



A Compartilha Club que iniciou suas atividades no início de 2019, inaugurará em breve sua sede, com mais de 700m², com profissionais focados em apresentar soluções exclusivas que poderão ser acionados por *live chats* ou telefone. Nessa modalidade de serviço será possível informar os destinos desejados e em pouco tempo ter valores e dicas para a próxima viagem. Outra grande vantagem desse serviço será a facilidade para se tornar associado.

A Compartilha Club foi criada com o objetivo de realizar o sonho de viagem de cada um, seus diretores e colaboradores acreditam que para as férias perfeitas nada é impossível.



@compartilhaclub



facebook.com/compartilhaclub



(62) 99902-9155

enjoy

Hotéis & Resorts

Algumas empresas oferecem **promessas**, nós entregamos **expertise!**

Oferecemos uma administração moderna e inovadora e garantimos experiências diferenciadas quando o assunto é conforto e diversão. No primeiro ano de operação estamos entregando mais do que bons resultados, estamos desenvolvendo um novo modelo para a HOTELARIA NACIONAL.



Enjoy Olimpia Park Resort (SP)



Enjoy Ilhas do Lago Eco Resort (GO)



Enjoy Alta Vista Thermal Resort (GO)

Superar expectativas e equalizar a satisfação dos nossos hóspedes, multiproprietários e investidores é a nossa missão diária.



Av. Brigadeiro Faria Lima,
1826. 7º andar, Conjunto 703
São Paulo/SP.

/enjoyhotels
enjoyhotels.com.br
(11) 3030-3300.



Empresas em operação



Futuras operações em obras



Sede da Empresa
São Paulo



Expande atuação e dita o ritmo do mercado de multipropriedade no Brasil!

Em 6 anos de atuação, a WAM se consolidou como maior da América Latina, movimentou mais de 8 bilhões em VGV e se prepara para desembarcar em novos destinos nacionais e internacionais



Fundada em 2013, ano em que a economia compartilhada ainda atuava tímida pelo país, a WAM iniciava a comercialização das suas primeiras casas de férias pelo sistema de multipropriedade imobiliária na cidade de Caldas Novas-GO. Pelas mãos e expertise dos sócios Waldo Palmerston – fundador do Grupo Privé – André Ladeira e Marcos Freitas, o modelo praticado pela empresa ganhou notoriedade e hoje é considerado um dos mais inovadores do mercado.

Desde então, tornou-se a maior comercializadora de multipropriedades da América Latina – entre as maiores do mundo – acumulando mais de 150 mil contratos vendidos, 8 bilhões em VGV, 1,8 bilhão apenas em 2018. Sua atuação se expande por seis Estados brasileiros, nove destinos turísticos, sendo 17 empreendimentos, 20 salas de vendas e mais de 1500 colaboradores e parceiros por trás de uma gigante estrutura de gestão otimizada e premiada.

Regulamentação do Projeto de Lei da Multipropriedade fomenta novos negócios e possibilidades

Em concepção e estruturação desde 2015, a WAM juntamente com o Secovi/SP e *players* influentes do setor, regulamentaram o Projeto de Lei da Multipropriedade – através da lei 13.777/18 – que abrange itens necessários para a sustentabilidade do negócio, espelhando um modelo já praticado pela WAM em relação a incorporação e a administração de imóveis nesta modalidade, comprovando toda a expertise e pioneirismo da gigante do

compartilhamento. E juntos, buscando manter este compromisso e contribuição com o setor, apoiam a construção do primeiro Manual de Boas Práticas do segmento.

E ainda, contando com o profissionalismo e a parceria da KPMG, uma das maiores empresas do setor de auditoria, visam a sustentabilidade da gestão dos processos econômicos e financeiros, a fim de otimizar suas práticas internas e seguir em expansão.



Rio de Janeiro, Búzios, Teresópolis, Fortaleza, Pipa e Campos do Jordão são os novos destinos nacionais!

Sempre atenta ao mercado e à satisfação dos seus clientes, a WAM inicia ainda neste ano a incorporação e comercialização de novos empreendimentos de férias em seis novos destinos nacionais.

No Rio de Janeiro, a gigante do compartilhamento atuará através da BR Trip, gestora hoteleira exclusiva do Grupo WAM, em um grande empreendimento recém adquirido na capital e que trará um conceito inédito e repleto de vantagens denominado "Check In pra toda a vida". Ainda no estado carioca, desembarca em Búzios, na bela região dos lagos e, em Teresópolis, cidade serrana e atrativa pelas belezas naturais. No nordeste, chega a ensolarada Fortaleza e Pipa, charmosa cidade turística do interior do Rio Grande do Norte. No estado de São Paulo, a expansão sobe a serra rumo a Campos do Jordão, luxuosa e aconchegante, a cidade é conhecida como a Suíça Brasileira.

Para além das fronteiras, a WAM ainda se prepara para desembarcar em dois grandes destinos internacionais.



WAM desembarca em Punta del Este e Orlando nos próximos meses!



Aliando números insuperáveis à expertise de mercado, a WAM rompe as fronteiras em busca de experiências inesquecíveis para famílias do mundo inteiro. A internacionalização do maior grupo de multipropriedades da América Latina surge para suprir uma crescente demanda mercadológica e coroa destinos como: Punta del Este, badalado balneário uruguaio que recebe milhares de turistas em busca de belas paisagens, praias e cassinos, além de Orlando, destino dos sonhos de milhares de pessoas ao redor do mundo.

Com estes oito novos empreendimentos e o seu modelo único de realizar sonhos de férias, a WAM prevê movimentar R\$ 6 bilhões, fomentando o segmento e o potencial econômico dos novos destinos onde atuará.

Club de viagens e vantagens para mais de 180 destinos pelo mundo!

O Club Cia é um clube de viagens e vantagens exclusivo dos clientes WAM com mais de 60 mil associados, que oferece aos multiproprietários, viagens para mais de 180 destinos pelo mundo, com hospedagem em mais de 250 mil hotéis.

Além disto, possui inúmeras facilidades, onde o cliente pode escolher entre viajar para os destinos WAM por meio do intercâmbio de férias ou trocar o seu período por créditos, que podem ser utilizados como passagens aéreas, diárias em hotéis, ingressos, aluguel de carro ou transfer.

O club ainda associa todos os parceiros e colaboradores da WAM, disponibilizando as mesmas vantagens e possibilitando que seus clientes internos conheçam seus produtos e usufruam dos destinos.



Novos destinos, novas oportunidades de trabalho!

No ano de 2019, a WAM dobra de tamanho, e passa de 9 para 17 operações, promovendo impacto social e econômico considerável nesses novos destinos. E com isso, surgem novas oportunidades de trabalhos e parcerias, além de inúmeras possibilidades de promoções e planos de carreira.

Sustentada, ano após ano, por diversos prêmios e certificações que comprovam o seu crescente investimento em pessoas e na promoção de um ambiente de trabalho saudável, onde todos evoluem juntamente com a organização, a WAM preocupa-se em realizar os sonhos de quem sonha junto com ela.



6 anos de histórias que tornam sonhos possíveis!

A WAM é a única comercializadora em seu segmento certificada com a ISO 9001 e Great Place To Work (Melhor Empresa Para se Trabalhar), evidenciando uma gestão pautada no comprometimento, seriedade e satisfação de seus colaboradores, resultando também, nas diversas indicações ao Prêmio Época Reclame Aqui, que atesta as melhores empresas para o consumidor.

A sustentação positivada ano após ano, sugere um investimento contínuo em pessoas e na promoção de um ambiente de trabalho saudável e crescente, onde todos evoluem juntamente com a organização.



Comemoração dos 6 anos da WAM Brasil em suas unidades, junto aos colaboradores



Confira alguns depoimentos:

“Entre na empresa no dia 17/12/2013, como assistente de preenchimento somente para a temporada, mas estava com muita garra e vontade de permanecer! Sempre fui muito prestativa e com vontade de aprender! Com 3 meses de empresa comprei minha moto. Em 2015, fiz minha primeira viagem à praia, em 2017, comprei meu carro, em 2018, viajei novamente, reformei minha casa e ainda realizei o meu casamento. E no começo de 2019 comprei um lote. Devo tudo a empresa WAM Brasil.” Depoimento da Nathalia Dayanny, Administrativo em Caldas Novas.”

“Quando cheguei na WAM em 23/04/2016, em Porto Seguro, eu tinha uma Kombi ano 78 e em bom estado, tive que vender para continuar na empresa, e consegui vender por R\$ 6.000. Em dezembro de 2016, comprei uma moto por R\$22.000. Em março 2017, comprei uma lancha de R\$ 18.000,00. Em maio de 2017, comprei um Prisma de R\$42.000. Já em março de 2018, construí minha casa e mobiliários em torno de \$ 100.000,00 e agora, em fevereiro de 2019, vendi o Prisma e comprei uma Camionete por R\$ 65.000,00. Sou muito grato por tudo o que aprendi e que conquistei nesses anos na WAM. Tenho muito orgulho quando digo, eu sou WAM Brasil.” Depoimento do Franklin Sacramento - Consultor de Vendas da WAM na cidade de Porto Seguro.

A formação de pessoas e profissionais para a vida!

Sentindo-se corresponsável pelas pessoas que fazem parte desta engrenagem, a WAM criou sua própria universidade corporativa. A UniWAM foi fundada com o intuito de promover um ambiente de aprendizagem para o desenvolvimento de competências – em vendas de impacto e alta performance – dos colaboradores internos e externos da WAM e seus parceiros.

Maior escola de negócios do Brasil no segmento de multipropriedade, a UniWAM promove cursos presenciais e por ensino a distância, além de fomentar conteúdos diversos através de projetos que estimulam competências e talentos diversos.

Entre os projetos destacam-se o UniAqui – em que os líderes e treinadores promovem um tour pelas operações da empresa buscando proximidade e integração com as equipes comerciais – e o Projeto Capacita – que oferece cursos para o público externo, que tenha interesse em temas voltados para a economia compartilhada. Além disto, fomentam projetos sociais, como o Uni21, em que direcionam e integram Portadores da Síndrome de Down ao mercado.

Diogo Ferreira, diretor da UniWAM, jurista especialista em Direito e ensino superior com larga experiência em docência em diversas Universidades pelo Brasil, dá voz às novas possibilidades do conhecimento e afirma que a educação tem papel fundamental no incentivo ao ensino e aprendizagem: “O papel fundamental de uma Escola corporativa é estimular, incentivar e despertar o interesse de seus colaboradores para o ensino e aprendizagem. Somos sabedores que, através dos estudos e incentivos contínuos em aprendizagem, os colaboradores melhoram sua produtividade e sua empregabilidade. Hoje, com um mercado altamente competitivo, os colaboradores precisam despertar para a importância da melhoria curricular diária. Assim, através de cursos, treinamentos e palestras, a UniWAM leva educação corporativa para todos. Lembrando sempre que com Educação melhoraremos o futuro do Brasil”.

Impacto social e econômico transformado em solidariedade

Movimentando bilhões e tornando-se referência do segmento compartilhado, a WAM reverte todo o seu potencial socioeconômico compartilhando exemplos de superação e motivação, fomentando uma corrente de solidariedade por todo o país.

O Projeto de Responsabilidade Social Viver + WAM envolve colaboradores e parceiros da WAM em causas sociais, por seis Estados Brasileiros, oito cidades, multiplicando e impactando positivamente na vida de milhares de pessoas e suas comunidades.

Expandindo sua atuação pelo Brasil e para o mundo, a WAM segue se consolidando juntamente com seus projetos, acreditando que a evolução sustentá-

vel dos seus negócios se inicia nas pessoas e suas motivações transformadoras.

Ação de Colaboradores em Asilo



SOLUÇÕES PARA HOTÉIS E RESORTS



- ✓ **Implantação, Comercialização e Gestão de Projetos Vacation Clubs e Multipropriedade.**
- ✓ **Soluções para Salas Urbanas: terceirização e implantação de Call Center.**
- ✓ **Implantação de Bandeira Hoteleria**
- ✓ **Administração de Condomínios Fracionados**



Viabilidade



Planejamento



Comercialização



Treinamento e motivação de equipe



Gestão de Brindes



Staff e Gestão de TI



www.livebetterbrasil.com.br
contato@livebetterbrasil.com



SALAS URBANAS E ITINERANTES

Mais opções de vendas para tempo compartilhado

Salas de vendas são importantes investimentos que empreendedores devem realizar para atingir os objetivos e metas em projetos de vacation club ou multipropriedade. O custo é alto, mas são estes ambientes que criam o clima de férias e lazer que emociona os consumidores e é um ponto fundamental para fechamento de vendas.

Há três tipos de salas de vendas para tempo compartilhado. O showroom de vendas in house é o mais utilizado. Este está localizado no próprio resort ou hotel, na obra do empreendimento ou no destino turístico do projeto e o público target são os turistas da região.

As salas de vendas off sites ou urbanas não precisam estar localizadas em destinos turísticos ou na cidade do empreendimento, o público-alvo é o morador da própria cidade e a captação de clientes é realizada via call center.

As salas itinerantes são utilizadas em eventos ou feiras, restaurantes, ou outra localidade que não seja a sala de vendas principal.

Os sócios-diretores da Live Better Brasil, consultoria



Sala off site do Plaza Vacation Club, em Porto Alegre/RS

especializada para propriedade compartilhada, Sidney Machado e Renato Campos, explicam mais sobre as salas de vendas off sites e itinerantes.

Sala de vendas urbana

Quando o projeto deve investir em uma sala urbana?

Sidney Machado - Sempre sugerimos a implementação da sala urbana quando o empreendimento é localizado num destino sazonal, pois na época de baixa demanda a comercialização fica abatida por conta de altos custos para gerar *leads* em sala e, principalmente, para manter uma equipe qualificada nesse período, já que os ganhos têm uma variação bem intensa neste período e a equipe começa a flutuar.

O diferencia uma sala urbana de uma in house, em relação a estrutura, tanto para os consultores como também para a captação, que é feita por telemarketing?

Sidney Machado - A sala *in house* tem uma grande vantagem que é o cenário e o fato do cliente estar vivenciando o seu momento de férias. Já na sala urbana, necessitamos ambientalizar o local para que o cliente sinta que a motivação futura das suas férias e todos os agregados que compõem esse prazer possa ser vivenciado no momento presente da apresentação. O grande diferencial na sala urbana é a tecnologia, tem de existir muita inovação nesse sentido, pois essa é a linguagem cotidiana de quem vive em grandes centros.

O modelo de absorção de *leads* é feito por *contact center*, ou seja, não gostamos do termo “telemarketing” para nossas equipes, eles são denominados como assessores de eventos, pois o trabalho deles é humanizado, bem diferente do convencional e a captação de *leads* é em restaurantes, teatros, rede sociais e diversos outros caminhos.

O que o empreendedor deve saber de uma sala urbana que diferencia de uma sala in house?

Sidney Machado - Fundamental o empreendedor ter uma viabilidade real, até porque a velocidade de vendas nessa modelagem de sala é menor do que em uma *in house*, porém na sala urbana o mercado é extremamente preservado, o que permite trabalhar por muito tempo sem expor negativamente a marca, a concorrência é bem menor, a quantidade de casais atendidos é proporcional ao tamanho da sala e horários de atendimentos, sendo que a eficiência de fechamento de vendas é muito maior, mas a grande vantagem é o percentual de cancelamento, que é bem menor, pois a venda é realizada num ambiente de menor intensidade emocional, além do fato da central de relacionamento com o cliente ter acesso presencial ao proprietário.



Sala de vendas itinerante

Quando o empreendedor deve investir em uma sala itinerante?

Renato Campos - Depende muito do objetivo e orçamento. Antes de investir em uma sala itinerante, deve-se realizar um DRE específico para cada stand de vendas. A sala itinerante é um projeto que deve ser administrado a parte da operação convencional, seja ela urbana ou *in bourse*, pois demanda dedicação e foco.

Qual a estrutura mínima que deve haver uma sala itinerante?

Renato Campos - Depende muito do tipo de operação e modelo de negócio. Quando realizamos operações em restaurantes a estrutura que levamos é a tecnológica. Em cidades vizinhas, quase sempre montamos a operação em hotéis, dessa forma, a operação é similar a uma sala de vendas convencional. Já para feiras e eventos, deve-se avaliar o tamanho do evento, perfil e quantidade de visitantes. Por exemplo, em feira de grande porte, ou investe em um grande *stand* ou melhor não fazer, porque o impacto visual gera diferencial de interesse e credibilidade.

Como devem ser as vendas e captação de clientes nessas salas durante eventos?

Renato Campos - Para salas itinerantes em restaurantes, a captação sempre é feita por *contact center*, pois focamos nos moradores da cidade. O atendimento é bem lúdico, pois torna-se um bate papo durante o jantar e a taxa de conversão aumenta bastante. Em hotéis, a modelagem de captação é muito similar ao da sala cotidiana. Já para stands de vendas em feiras e eventos, depende do tipo de evento (agricultura, casa cor, rodeio), cada um tem sua maneira de captação, que pode ser por captação direta ou promoções que façam que o *prospect* se dirija ao stand, mas tudo deve ser mais veloz e dinâmico, pois o ritmo

do ambiente pede essa agilidade.

Como deslocar uma equipe para o evento – contratar novos consultores ou convocar os consultores da sala de vendas principal?

Renato Campos - Está logística tem que ser planejada meses antes, senão, pode-se investir muito e em vez de aumentar o resultado de vendas, simplesmente divide-se o volume de vendas. Nosso foco de trabalho sempre é termos equipes dedicadas, portanto, para eventos

externos que são as feiras ou em cidades distantes, já temos um percentual da equipe que especializada em atuar com essa demanda.

O investimento em uma sala itinerante em eventos ou feiras, por ser por pouco tempo, apenas durante o evento, é muito alto (locação do espaço, estrutura física, etc), como devem ser calculados os resultados a serem atingidos?

Renato Campos - O investimento é bem alto para realização de *stands* de vendas em eventos e feiras, mas seguindo os objetivos e metas, o resultado se paga até meses depois do fim do evento. A empresa deve calcular esses valores em cima do número de visitantes do

evento, pela estimativa de clientes na sala, então, traça-se o indicador vendas e analisa se o investimento vale o retorno. Neste ano, em maio, participamos com um *stand* de vendas na feira Agrotins, em Palmas, com nosso parceiro Five Sense Resort. Nosso espaço foi o maior do evento, contando com 22 consultores de vendas e mais 15 colaboradores de apoio (garçons, serviços gerais, recepcionistas e jardineiro). O investimento foi alto, porém o resultado dos negócios superou enormemente o projetado.



Sala Urbana em shopping center e itinerante do Five Sense Resort, na Feira Agrotins, em Palmas/TO



New Time apresenta sua nova diretoria

Os novos diretores da consultoria de frações imobiliárias e vacation club são Priscila Nunes, Raimundo Pimenta, Maraisa Arantes e Márcia Cunha

Com objetivos de ampliar a atuação nas áreas de treinamento e desenvolvimento de equipes, administrativo e prospecção de novos negócios, a consultoria especializada em gestão e vendas de projetos de fração imobiliária e timeshare **New Time** incrementa o corpo diretivo da empresa com quatro gabaritados profissionais deste segmento: Priscila Nunes, Raimundo Pimenta, Maraisa Arantes e Márcia Cunha.

A diretoria que já era composta por quatro dos mais experientes nomes do mercado nacional de multipropriedade: Eduardo Honorato, Lázaro Cunha, João Paulo Mansano, e Marco Vargas - e agora se torna um time extremamente robusto e com total capacidade de agregar ainda mais novos projetos, que terão a melhor condução, sempre adotando as melhores e mais modernas práticas e, conseqüentemente, objetivando os melhores resultados com inteligente gestão de custos.

O desafio da New Time é continuar sendo a maior comercializadora de multipropriedade do Brasil e se manter-se junto dos principais e mais competentes *players* do mercado, e isso acontece com o constante aprimoramento e aperfeiçoamento dos processos e estratégias de

vendas. Uma grande vantagem que uma empresa com uma grande atuação, como a New Time possui, é a capacidade de gerar inovação em diferentes pontas do processo e rapidamente replicar nos demais projetos, gerando ganhos de produtividade.

Com a maior experiência do mercado brasileiro, a New Time já desenvolveu mais de 60 salas de vendas em todas as regiões do Brasil, e hoje comemora a marca de mais de R\$ 4 bilhões em vendas de multipropriedade desde sua criação em 2011, com mais de 25 lançamentos de projetos de fração imobiliária em seu portfólio.

A New Time findou 2018 muito orgulhosa dos resultados e números alcançados, tanto em faturamento quanto em número de projetos e prospecções em andamento. Para a New Time, é uma grande honra e responsabilidade ser a única empresa homologada no Brasil pela marca Hard Rock International para realizar as vendas das frações do Hard Rock Hotel Fortaleza, no qual terminou 2018 com três salas de venda em operação e hoje já conta com cinco salas de vendas Hard Rock na capital cearense.

Quadro atual de diretores executivos



Eduardo Honorato



João Paulo Mansano



Lázaro Cunha



Marco Vargas



Conheça melhor os novos diretores da New Time



**Priscila
Nunes**

Graduada em Administração de empresas pela Universidade Estadual de Goiás. Iniciou sua carreira no mercado em 2002 no Rio Quente Resorts, como consultora de vendas. Faz parte da equipe New Time desde 2011, onde foi por três anos gerente de sala e gerente de projetos, dois anos como gerente de comunicação e marketing, e agora integra a diretoria comercial, atuando no nordeste e sul do Brasil.

“Sucesso é uma mistura de dedicação com escolhas bem feitas. São frutos plantados e regados diariamente com esforço, determinação e força de vontade. É uma grande honra e responsabilidade fazer parte da diretoria comercial da New Time. Obrigada pela confiança depositada e espero superar as expectativas.”



**Maraisa
Arantes**

Graduada em Administração e Hotelaria pela Universidade Estadual de Goiás. Atua no segmento de frações imobiliárias e *timeshare* há 15 anos, sendo 10 anos no Rio Quente Resorts, de recepcionista a supervisora de vendas e marketing. Há quatro anos faz parte da equipe New Time como gerente de projetos, e agora como diretora comercial responsável pela gestão no Hard Rock Hotel Fortaleza.

“Um dia escutei que sonhar grande ou pequeno daria o mesmo trabalho. E como sonhei! Encarar esse novo desafio na maior comercializadora do Brasil é a realização de um grande sonho. Obrigada a toda diretoria da New Time por confiar em meu trabalho. Sou completamente grata!”



**Raimundo
Pimenta**

Graduado em Administração pela Universidade Estadual de Goiás, com mais de 10 anos de experiência no mercado de tempo compartilhado. Começou sua carreira no departamento de inteligência de negócios no Rio Quente Vacation Club. É especialista em desenvolver viabilidades para projetos de *timeshare* e *fracional*. Foi gerente de marketing e vendas e responsável pela implantação da primeira sala de vendas da marca Wyndham no Brasil. Atualmente, é diretor comercial na New Time, responsável pela implantação de projetos e pela gestão executiva das operações da New Time.

“Alcançar esse posto na maior comercializadora do Brasil é motivo de muito orgulho, tenho certeza que com a nova diretoria a New Time se torna ainda mais completa. Só tenho a agradecer pela confiança em meu trabalho”.



**Márcia
Caetano**

Graduada em Administração, com especialização em Recursos Humanos, Engenharia da Qualidade, Gestão em Turismo e Hotelaria, Gestão Organizacional e Desenvolvimento de Talentos Humanos. Atuou na área de gestão de projetos e controle da Cooperativa Agrovale entre 1992 a 1995. Foi Consultora do Sebrae Goiás – gestora da unidade de Quirinópolis, atuou como consultora, instrutora e palestrante do Sebrae, nas áreas de administração de pequenos negócios, gestão da qualidade e planejamento empresarial. Integra a diretoria da New Time atuando como gestora de recursos humanos e diretora administrativa.

“Não é a empresa que define o mercado. É o cliente! Assim vamos manter nossos clientes e colaboradores como parceiros efetivos na busca de resultado e manter o posto de maior comercializadora de Frações Imobiliárias do Brasil.”



Cultura da consultoria é determinante para projetos de timeshare e fractional

Conversamos com os diretores Cássio Nardon e Cristiano Fiuza, da consultoria BRShare, especialista em time share (Vacation Club), multipropriedade (Fractional/Cotas Imobiliárias) e Parques Aquáticos, sobre o que consideram os segredos para manter uma consultoria perene junto a seus parceiros/clientes.

O que vocês consideram a chave desse sucesso da BRShare junto aos parceiros?

Nardon - Depois de anos de negociação com os mais diversos tipos de clientes, nossas equipes vêm desenvolvendo um valioso trabalho de análise, escolha e implantação de diferenciais competitivos, pois percebemos que alguns empreendedores começavam a ver esses serviços como *commodities*, muitas vezes nos convidando para entrar em um “leilão” de serviços, buscando apenas preço e não valor. Como nossa filosofia é muito clara, reparamos tais negócios, tentando mostrar ao cliente/parceiro que trabalhamos focados na solução de seus problemas, na busca de resolver o que é necessário, de maneira clara, direta e profissional.

Vocês teriam algum exemplo dessa cultura empresarial na prática?

Fiuza - Sim, um bom exemplo disso é nossa parceria com o CTC Travel, pertencente ao Hotel CTC, em Caldas Novas. Há mais de 7 anos iniciamos nosso trabalho e continuamos colhendo bons frutos dessa parceria de confiança. Nesse tempo foram apresentadas diversas ideias de negócios, os produtos evoluíram, iniciamos com produto de uma intercambiadora, depois migramos para a RCI, que afiliou o Hotel após um retrofit necessário e continuamos com novidades e crescimento nos indicadores.

Após tanto tempo o empreendedor não prefere tocar o negócio por conta própria?

Fiuza - Vários empreendedores entendem que somar e dividir é mais vantajoso. O grupo CTC entende que a expertise no negócio de uma consultoria e comercializadora focada nesse business é uma aliança vitoriosa. Profissionais com larga experiência de mercado, buscando sempre inovações, melhorias nos processos e na solução dos problemas, acompanhando de perto o projeto (BI – *Business Intelligence*), sugerindo, testando, implantando e gerindo novos produtos, buscando eficiência e aprendizado contínuo, que resultou na formação de uma equipe comercial de ponta no projeto.

Qual o perfil do profissional que a BRShare busca?

Nardon - Buscamos quem quer ser o destaque da equipe “pequena”, ao invés de ser o reserva da equipe “grande”. Para



Cássio Nardon, sócio da BRShare, Thiago Martins, gerente geral da BRShare, e Cristiano Fiuza, sócio da BRShare

exemplificar, há menos de um ano, trouxemos nosso Gerente Geral de Projetos, Thiago Martins, que possui uma experiência de mais de uma década à frente de equipes de alta performance no maior projeto de *Vacation Club* do país. Com autonomia e muita força de vontade, o executivo implantou uma gestão profissional e absorveu rapidamente a cultura da BRShare, refletindo em resultados nunca antes obtidos pelo CTC Travel em Caldas Novas (sala *in house*) e Brasília (*off site*).

A BRShare tem feito muitos serviços de consultoria iniciais, análise mercadológica e viabilidade, criação de produtos etc. Qual a finalidade desses estudos?

Nardon - Criamos alguns produtos de consultoria inicial, observando a demanda de nossos clientes e parceiros. São serviços pontuais que atendem os empreendedores que se interessam por entrar no negócio de multipropriedade.

Fiuza - Acabamos de lançar alguns combos de serviços, que atendem às expectativas destes empreendedores e auxiliam na construção do *master plan* e busca por investidores. Além disso, um grande BÔNUS é que os honorários gastos nesses estudos serão descontados numa futura contratação para comercialização. Os estudos acabam não tendo custo para o parceiro, isso tem atraído muitos empreendedores no início de seus projetos.

64 99988 3831
64 98115 0825
contato@grupobrshare.com

**GRUPO
BRSHARE**
TIME SHARE
PARQUES AQUÁTICOS
MULTIPROPRIEDADE
GESTÃO COMERCIAL
BUSINESS INTELLIGENCE



Lançamento de parque aquático em Caldas Novas

Voltando ao CTC Travel, depois de mais de 7 anos, quais as novidades que estão por vir?

Nardon - Após contribuírmos para todo o retrofit hoteleiro, agora iremos lançar um novo parque aquático, transformar o atual Metropolitan Park, trazendo equipamentos e atrações de qualidade para todas as idades. Ouvimos nossos clientes e suas demandas se transformaram num grande projeto de revitalização, com implantação de praia termal com ondas, rio lento, toboáguas radicais, espaço baby e infantil – com brinquedos para a família, novos espaços gastronômicos etc.

Fiuza - Nossa localização privilegiada, aliada às novas atrações, levarão o Metropolitan Park ao grupo de elite de parques nacionais, aproveitando nossos quatro poços termais e atraindo uma fatia de novos hóspedes e *day users*.

O crescimento da BRShare junto a parques aquáticos e temáticos é evidente, essa estratégia deve continuar nos próximos anos?

Nardon - Sim, continuamos investindo nesse braço empresarial, com especialistas e equipes focadas na implantação, comercialização de títulos e passaportes e gestão de parques.

Fiuza - Lembrando que os parques têm se mostrado uma ferramenta de grande valor para a atração de *prospects* para os projetos de *vacation club* e multipropriedade. A maioria de nossos clientes tem projetos conjuntos: parque e multipropriedade.



Garantindo o lazer de mais de
8 milhões de pessoas.

#1 em software
para clubes
e parques
no Brasil

Tenha **controle** de todos os
processos **administrativos**
e **cadastrais**

-  **+8 milhões** de associados e dayusers por ano
-  **+500.000 biometrias** digitais de validação para acesso
-  **+19.000** operações por dia
-  **+ 2 bilhões** de reais em movimentação financeira anual
-  **+300** catracas e cancelas em operação
-  **+7 milhões** de cobranças geradas por ano
-  **+4.200** usuários
-  **+80 milhões de acessos** de clientes

 [multiclubestriade](#)

 [fb.com/multiclubestriade](#)



TRÍADE
SOLUÇÕES INTELIGENTES

www.multiclubes.com.br



WPA Gestão atinge a marca de 48 mil clientes ativos

Empresa especializada em gestão de carteira de recebíveis para multipropriedade apresenta ferramentas para manter a carteira saudável

A gestão da carteira de recebíveis é extremamente importante em produtos imobiliários, se tratando da multipropriedade é ainda muito maior, pois este modelo de negócio possui uma carteira mais parcelada e como a venda é de impacto, os pedidos de distratos são mais comuns. A multipropriedade exige que o pós-vendas seja profissional e adaptado para o segmento.

A WPA Gestão é uma das empresas pioneiras especializadas em gestão de carteiras para multipropriedade, sempre acompanhando as tendências dos consumidores para inovar e criar novas ferramentas e processos.

Atualmente, a WPA é responsável por administrar as carteiras de 26 negócios diferentes: 16 empreendimentos de multipropriedade, três loteamentos, dois clubes de férias e 5 condomínios, contando com aproximadamente 48 mil clientes e a gestão de uma carteira mensal em torno de R\$ 23 milhões.

“Estamos colhendo grandes resultados nos últimos anos. Há bastante exigência dos clientes e o próprio mercado requer garantias. É preciso ter a companhia dos melhores para entregar sempre o melhor e por isso não entramos sozinhos num grande investimento. Os grupos parceiros e as sociedades que formamos, respaldados pelo trabalho duro e eficiente de nossos colaboradores, explicam o crescimento da WPA”, afirma Waldo Palmerston, presidente da W Palmerston Holding.

Contando com parcerias de importantes empresas do segmento de multipropriedade (WAM Brasil, Club Cia, Grupo Prive, Enjoy Hotéis & Resorts, ABL Prime e BR TRIP), a WPA ao longo de sua história implementou várias ferramentas para otimizar o relacionamento com clientes e dar independência e autonomia para quem busca serviços e



Waldo Palmerston, presidente da W Palmerston Holding

informações, como também ações de facilitação para pagamento de débitos, para redução da taxa de inadimplência e o índice de distratos.

“Todas as estratégias visam assegurar que os clientes realizem seus pagamentos e se mantenham pontuais diante da empresa, com a certeza de que seu dinheiro está sendo aplicado num negócio de sucesso e com o retorno esperado”, afirma o CEO da WPA, Ênio Almeida.

O executivo da WPA destaca o investimento em capital humano como principal fator para colocar essas estratégias em prática. “Viabilizamos o treinamento de equipes de modo a integrar todos os colaboradores dentro de uma cultura que respire os valores da empresa”.

Estratégias para melhorar a experiência dos clientes

A estratégia de comunicação da WPA foi remodelada com a criação de um departamento próprio de alta performance na área de marketing, composto por profissionais que já faziam parte do corpo de colaboradores da empresa e entendem bem a essência do negócio.

Uma das ferramentas exploradas pela equipe de marketing, com o objetivo de gerar valor agregado para a multipropriedade e direito de uso adquirido, é o envio de e-mails e notificações contendo informações sobre o andamento das obras e a agenda de eventos sediados nas cidades em que os empreendimentos estão localizados.

“A concentração de esforços na otimização da comunicação voltada para os

segmentos de *fractional* e *vacation club* tem possibilitado focar em suas especificidades, gerando interações assertivas e relacionamento sólido com a clientela”, explica o CEO da WPA.

Portal WPA

Em termos de ferramentas para otimização da experiência virtual do cliente, Ênio Almeida destaca a inauguração do Portal Minha WPA, em abril de 2019. O espaço converge vários serviços num único lugar, sendo possível alterar e atualizar dados cadastrais, solicitar segunda via de boletos, fazer quitação e antecipação de pagamentos do contrato, negociar mensalidades atrasadas, abrir chamados e solicitar atendimentos.

Redes Sociais

Já nas mídias digitais, a WPA atua, através de postagens no Facebook e Instagram e publicações de Stories, informando aos clientes todas as novidades dos empreendimentos, as datas comemorativas locais e nacionais, o acompanhamento completo das obras e os benefícios que seus negócios fornecem.

Estas publicações geram interações entre a WPA e quem acompanha os empreendimentos, todos os comentários, solicitações e dúvidas são encaminhadas para a Central de Relacionamento. “O respaldo é dado tanto pela Central quanto pelas mídias, para assim, deixar os clientes mais próximos da empresa e fortalecer a confiança e o contato direto com eles”, finaliza Ênio Almeida.

ESPECIALISTAS EM *gestão* ESPECIALISTAS NO *seu negócio*

A WPA tem conquistado resultados promissores. Tudo isso é fruto de um trabalho humano bem assentado em valores como paixão pelo que se faz e gana por fazer sempre o melhor.

Afinal, se somos especialistas em gestão é porque somos especialistas no seu negócio.

CONHEÇA NOSSO PORTFÓLIO DE SERVIÇOS
PLANEJADO ESPECIALMENTE PARA VOCÊ.


QUASE
50 MIL
CLIENTES ATIVOS


26
NEGÓCIOS
SOB NOSSA
GESTÃO


+23MM
POR MÊS DE GESTÃO
DE CARTEIRA





ABL PRIME ★★★★★

EXCELÊNCIA

EM TODAS

AS FASES

DO NEGÓCIO.

A ABL Prime é a empresa Full Service do mercado imobiliário que integra todas as fases do negócio, da idealização à administração. É a inovação que traz novos sentidos, e a qualidade que perpetua nosso share of mind.

NOSSA GESTÃO
É SUSTENTADA
PELA ATUAÇÃO
SISTÊMICA E
POR PARCERIAS
SÓLIDAS.

Investidores e Incorporadores;

Comercializadora;

Administradora;

Projetistas e Consultores;

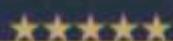
Órgãos Públicos;

Agências;

Construtora;

FF&E.

5 SENTIDOS VOLTADOS PARA AS MELHORES ESTRATÉGIAS IMOBILIÁRIAS.



RECONHECIMENTO DE OPORTUNIDADE

- Diagnóstico de oportunidades
- Consultoria e assessoria em projetos e produtos imobiliários
- Prospecção de terrenos
- Estudos de vocação da terreno

GESTÃO DE INVESTIMENTO

- Captação de recursos e investidores
- Assessoria em MBA e Funding
- Análise e reestruturação de portfólio

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

- Diagnóstico, consultoria e assessoria para reposicionamento comercial
- Estudo de mercado e viabilidade comercial
- Prospecção de lojas âncora
- Comercialização de strip malls, Shopping e Multiusos
- Dimensionamento e valoração
- Planejamento Estratégico Comercial

ESTRATÉGIA CONSTRUTIVA

- Greenfields, Retrofits, reformas e expansões
- Elaborações e desenvolvimento de Masterplan
- Coordenação de projetos de Arquitetura e Engenharia
- Gerenciamento e fiscalização de obras
- Avaliação de Riscos
- Implantação do SAL (Serviço de Apoio aos Lojistas) para shopping centers
- Implantação de FFBE (Furniture, Fixtures & Equipment) para hotelaria
- Implantação administrativa e pré-operacional
- Gestão condominial

ABL PRIME

Master desenvolvimento de Empreendimentos Imobiliários Fractionais.

www.ablprime.com.br



A GESTÃO DE PESSOAS COMO ITEM INDISPENSÁVEL AO SUCESSO

Por Cristina Bellini, sócia-diretora da ASC, consultoria para projetos de vacation club e multipropriedade

No mundo dos negócios existe a diferença entre gestor e líder. As distinções entre esses dois papéis podem ser percebidas em diversos aspectos e estão ligadas não só às ações desempenhadas dentro do ambiente de trabalho, mas aos perfis e posturas dos profissionais que assumem esses cargos. Cabe ao gestor garantir a ordem, procedimento e posições entre os colaboradores, fazendo que todas as funções sejam cumpridas conforme o planejado. Já entre os que ocupam postos de liderança, a missão é encontrar formas de adaptar a empresa e todos os que dela fazem parte atingindo as metas com motivação e treinamento.

Mais tempo às suas rotinas gerenciais

Acompanhar os processos de uma empresa, sejam eles produtivos ou comerciais, e analisar seus reflexos são tarefas que exigem empenho, constância e, conseqüentemente, tempo. Coletar informações, registrá-las e atualizá-las também são ações importantes que organizam a gestão e que viabilizam seu desenvolvimento, mas isso exige que o gestor reserve parte do seu dia para cuidar da questão.

Tecnologia

No mundo de hoje a chave para o sucesso é a informação. Contar com papéis, planilhas impressas e agendas é pouco prático e pouco eficiente para a vida de uma empresa. Com as novas tecnologias ficou muito mais acessível dispor de ferramentas que auxiliam na gestão empresarial e entregam resultados muito mais satisfatórios.

Fique atento ao comportamento do mercado

Quais são os caminhos que sua empresa deve percorrer? Aonde ela quer chegar? Bem, seus negócios estão inseridos em uma realidade econômica e de mercado que fatalmente acaba os impactando e influenciando. Será que você está trabalhando no sentido certo? É preciso ficar atento também a esses fatores externos para que sua gestão possa ir sendo adequada em vista ao posicionamento que sua empresa almeja, sobretudo em longo prazo.

Treinamento e motivação da equipe

Para que os processos gerenciais funcionem é imprescindível contar com a compreensão e a colaboração de todos. Para isso, é importante que a equipe esteja bem orientada, capacitada e motivada pelos objetivos a serem alcançados.

A melhor maneira de saber se os esforços estão dando certo é analisando os resultados obtidos, em pequeno e médio prazo. Os dados trazem informações reais diante das quais se torna possível tomar atitudes com assertividade, sejam elas corretivas ou de otimizações.

Nós da ASC gostamos de pessoas e temos nosso trabalho focado nos gestores e líderes sem no entanto nos distanciarmos das equipes, afinal elas são o termômetro de como estão as lideranças. Acreditamos num trabalho técnico e altamente humanizado para obtenção de resultados e no desenvolvimento pessoal para retenção de bons profissionais.

Assim pensam nossos gestores:



Sandra Kovacs - Gerente Regional de Vendas com mais de 15 anos mercado, bacharel em Turismo e formação em Professional and Self Coaching pelo IBC.

“Iniciei minha carreira no tempo compartilhado em 2004 e as vendas eram muito agressivas. Ao assumir minha primeira liderança, senti a necessidade de mudar isso desenvolvendo materiais e capacitações com técnicas de carinho verdadeiro, que vão desde o encantar com um simples bom dia, ter o real interesse em conhecer e ouvir as pessoas até o momento da negociação mais persuasiva.”



Renata Pavini - Gerente Regional de Marketing, 6 anos de atuação em cargos de liderança no ramo de Time Share e Multipropriedade.

“Liderar é assumir responsabilidades enquanto outros inventam justificativas. Liderança não é sobre títulos cargos ou hierarquia, trata-se de uma vida que influencia outra. Liderar é persuadir sem impor e despertar nos outros a vontade de fazer, opinar sem mandar, mas o diferencial de um líder é a habilidade de como fazer tudo isso.”



Tessyane Marques - Pedagoga e Coordenadora de Marketing, trabalha há 11 anos com timeshare.

“Amo trabalhar com uma liderança inspiradora. Minha comunicação com as equipes sempre envolve muito carinho e um cuidado especial. Gosto quando meu trabalho vai além de gerir, mas quando transforma vidas, forma caráter e pessoas com objetivos na vida!”



Thais Menezes - Formada em Administração, com MBA em Gestão Empresarial, com mais de 10 anos de atuação no ramo.

“O que move muitas empresas é o capital humano e em nosso negócio não é diferente. Só prosperamos porque existem pessoas que, junto a nós, fazem alavancar nosso sucesso. São estes profissionais que vivem os êxitos ou insucessos das empresas. Acreditamos em cada profissional que está conosco e estamos atentos ao desenvolvimento de suas habilidades.”



**CONSULTORIA E COMERCIADORA
ESPECIALIZADA EM TIMESHARE & FRACTIONAL**

OFF-SITE Solução para empreendimento
com alta sazonalidade

EQUIPE Formada por profissionais com
mais de 20 anos de experiência

- Análise de mercado
- Implantação
- Estudo de viabilidade
- Gestão

Depoimentos de nossos parceiros:



Lindomar Santos
Auris Group
Capão da Canoa/RS

“A parceria com a ASC se fez necessário devido a expansão da Auris no mercado mercado de Multipropriedade.

Precisávamos de uma empresa que conta com profissionais com o know-how do Kendgy Amano, Cristina Bellini, Takedgy Amano, Viviane Lopes e Carlos Eduardo Lopes. Estamos muito satisfeitos com eles”



Felipe Cavalcante
Iloa Resort
Barra de São Miguel/AL

“Qualquer empresa é feita por pessoas. E as pessoas que fazem a ASC têm meu respeito. Sinto-me confortável

de trabalhar com elas, seja pela boa índole, pela facilidade de relacionamento, pela experiência ou pelo conhecimento que possuem do setor. Contribuíram decisivamente para que o ILOA Vacation Club se tornasse o que é hoje, sempre alinhados com nossos objetivos de longo prazo e de ter vendas saudáveis”



Átila Gratão
GAV Resorts
Salinópolis/PA

“Grande parceira da GAV Resorts, a ASC é hoje um dos pilares de sustentação de toda nossa estrutura

comercial. Através de seu trabalho intenso e profissional no treinamento de pessoas e formação de líderes, nos possibilita evoluirmos com um crescimento acelerado. Divido também com a ASC os créditos de todo sucesso que a GAV Resorts tem vivido hoje.”

www.amanosc.com.br

kendgy@amanosc.com.br

(47) 99254-5334

(11) 99821-3144



InCasa Residence Club alcança 260 frações comercializadas

Produto fractional da Aviva, em Rio Quente, destinado a um público exigente que busca experiências exclusivas, abre as vendas da segunda, de quatro etapas, do projeto, e tem a meta de chegar a 400 vendas em 2019

Seguindo a linha de inovação da companhia, a AVIVA mostra que é possível desenvolver e comercializar um empreendimento hoteleiro de tempo compartilhado, no modelo fractional, destinado a consumidores com alto poder aquisitivo. O InCasa Residence Club, dentro do complexo Rio Quente, foi lançado no segundo semestre de 2017, e é o projeto da AVIVA de vendas de casas de alto padrão para o mercado de luxo.



Com um investimento superior a R\$ 100 milhões, entre pesquisas, desenvolvimento e execução, devido a toda a complexidade e sofisticação do projeto, o InCasa atingiu recentemente a marca de 260 frações comercializadas. E a meta da AVIVA para o projeto de alto padrão para 2019 é ousada – comercializar 400 frações e chegar a um faturamento de R\$ 126 milhões.

“Com a proposta de inovar e representar uma disruptura no modelo tradicional de hotelaria ao oferecer um residencial de alto padrão dentro de um resort, o InCasa também tem um formato de comercialização diferenciado. O cliente adquire o direito de uso por 25 anos ao comprar uma fração. No fractional, as residências podem ser compartilhadas com até 24 outros clientes”, destaca o Diretor de Experiência Vacation Ownership da Aviva, Edson Cândido.

Primeiras casas serão entregues esse ano

As primeiras três casas serão entregues no final deste ano e servirão como *showrooms* para os próximos anos. Até 2020, 11 casas estarão prontas e poderão ser utilizadas a partir de janeiro de 2021, para os clientes que adquiriram a primeira etapa do projeto. A previsão da AVIVA é finalizar a construção do projeto até 2023. “Estamos na 1ª etapa (construção entre 2019 e 2020). Neste período, estamos trabalhando com a terraplanagem do acesso e estacionamento, e de algumas casas”, conta o executivo da AVIVA.

		2019 1ª Etapa	2020 1ª Etapa	2021 2ª Etapa	2022 3ª Etapa	2023 4ª Etapa	Total de Casas	
Tipo de Casa	Área / m²	Casa/ano	Casa/ano	Casa/ano	Casa/ano	Casa/ano		
CASA 2Q	A	183,5	1	4	3	1	3	12
CASA 3Q	B	256,7	1	3	5	5	2	16
CASA 4Q	C	298,1	1	1	2	4	4	12
Total			3	8	10	10	9	40



Tempo compartilhado para o mercado de luxo

Edson Cândido comenta sobre os desafios de lançar um produto *fractional* para o mercado de luxo. "Para atingir as metas de vendas, é necessário saber o objetivo enquanto empresa, conhecer o público-alvo, atender as expectativas durante a construção do produto e desdobrar em ações de atração do *lead* para que o cliente ideal seja impactado e tenha a conversão esperada".

Para o Diretor da V.O., as diferenças entre a comercialização do InCasa e os outros produtos de timeshare da AVIVA Vacation Club é a exclusividade do *fractional*. "É um produto totalmente personalizado com serviços diferenciados".

Uma das inovações deste processo de vendas do InCasa, com serviços diferenciados, é a promoção em que os clientes que adquirem uma fração podem receber a casa com um VOLVO na garagem



Piscina

Experiências do InCasa são exclusivas



Bistrô

O Club House, um espaço composto por bar, restaurante, lounges, fitness center, bale bales, piscinas privadas e várias outras amenidades, garantirá conforto e exclusividade aos membros. Além disso, estará disponível aos clientes toda a estrutura do Complexo - Parque das Fontes, Hot Park, Eko Aventura Park, bares e restaurantes.

Com valores das residências variando entre R\$ 280 mil a R\$ 420 mil, o InCasa possui como grande diferencial o conceito de férias em sua própria casa, com atendimento, serviços e soluções exclusivas de um resort.

Outra vantagem do produto é que seus associados têm a possibilidade de intercambiar suas semanas por destinos exclusivos através do The Registry Collection, que oferece as melhores hospedagens em propriedades elegantemente mobiliadas e decoradas, cercada pelas mais belas paisagens e com o privilégio de viver extraordinárias experiências de férias ao redor do mundo.

Inclusive, as famílias não necessitam esperar suas residências serem entregues para começar a utilizar o intercâmbio de férias. Já no ato da compra os clientes recebem cinco semanas para serem utilizadas.

Sustentabilidade

A questão sustentável é um pilar importante deste projeto. "Depois de demarcar a área licenciada, contratamos uma consultoria ambiental para realização do resgate de fauna e flora, a fim de assegurar o menor impacto possível ao meio ambiente. Na área de implantação do InCasa, vamos manter 15% de área verde nativa. Para a exploração florestal necessária, faremos a reposição 364 mudas nativas do Cerrado (1ª etapa de implantação), em uma área contígua ao Parque Estadual da Serra de Caldas Novas, formando um lindo bosque de vegetação nativa

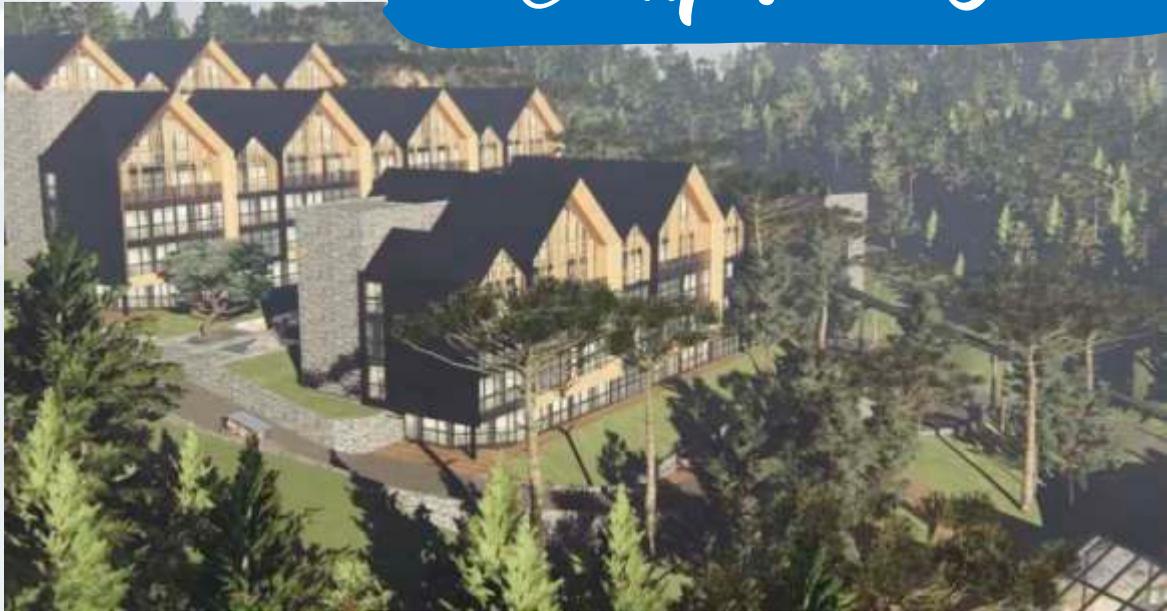
totalmente preservada", afirma Edson Cândido.

Para assegurar o Controle Ambiental da implantação do empreendimento, a AVIVA desenvolveu vários Programas Ambientais, como: controle de emissões fugitivas, ruído, disciplinamento de águas pluviais, resíduos, educação ambiental, consumo de água, movimentação de terra. Além do incentivo de uso de tecnologias mais sustentáveis pelo empreiteiro, como reuso do entulho e de resíduos na própria obra.



VR4 Share chega

a Campos do Jordão



Perspectiva do novo empreendimento da VR4 Share

Empresa aprova projeto de multipropriedade junto a prefeitura do município e negocia com uma das maiores bandeiras hoteleiras mundiais para este empreendimento

Ainda este ano, a cidade de Campos do Jordão, na Serra da Mantiqueira, em São Paulo, terá um lançamento de um empreendimento de multipropriedade com um grupo internacional de origem norte-americana, uma das maiores bandeiras hoteleiras do mundo. Este é o planejamento da VR4 Share, consultoria especializada em gestão e vendas para projetos de propriedade compartilhada, que faz parte do Grupo Golden Dolphin.

A Revista Turismo Compartilhado teve acesso de primeira mão ao *master plan* do projeto, que ainda não há nome definido, pois espera a rede hoteleira, mas as negociações estão avançadas. Porém, o estudo de viabilidade mercadológica e financeira e projeto arquitetônico já foram

realizados e as licenças para iniciar a comercialização e obras já foram aprovadas.

Com um VGV (Valor Geral de Vendas) de cerca de R\$ 480 milhões, o empreendimento terá o padrão arquitetônico europeu típico de Campos do Jordão, 249 apartamentos, sendo 166 de um quarto, 81 de dois quartos e duas suítes master, resultando em um total de 6225 frações imobiliárias para serem comercializadas.

Os desenvolvedores do projeto informam que a obra do novo empreendimento terá início no 13º mês após o lançamento da comercialização, com a entrega aos multiproprietários por etapas. A previsão é que o resort em Campos do Jordão esteja operando integralmente no prazo de 72 meses.



Imagens das perspectivas do empreendimento



Sobre os desenvolvedores do projeto

A VR4 Share atua com serviços de consultoria, gestão e vendas de projetos de multipropriedade em Goiás, São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Bahia, Santa Catarina e Paraíba.

O Grupo Golden Dolphin possui três hotéis em Caldas Novas - Golden Dolphin Grand Hotel, Golden Dolphin Express e Golden Dolphin Supreme, além da construção da segunda torre do Supreme no modelo de multipropriedade – e hotéis em Porto Seguro, administrando quase 5.000 leitos.

Além da comercializadora, o Grupo Golden Dolphin também possui a Menttora, empresa especializada em administração condominial, gestão de carteira de recebíveis e relacionamento com clientes; e a Menttora Foods, holding nacional do ramo de gastronomia, restaurante e entretenimento.





O fracionado que vem com *parque aquático*

Desenvolvedor do empreendimento, o Grupo Ferrasa, planeja lançar mais um resort de multipropriedade em Olímpia/SP



Hot Beach Suites - apartamentos de 53m² e 69m²

O Grupo Ferrasa, responsável por outros êxitos, como o Thermas Park Resort & Spa, o Celebration Resort, o Hot Beach Resort e o parque aquático Hot Beach Olímpia, todos localizados em Olímpia, entrou no mercado do fracionado com o Hot Beach Suites, localizado ao lado do parque aquático Hot Beach, e que será entregue em 2020. O hotel foi um sucesso de vendas, tanto que a empresa em breve lançará mais um no mesmo modelo, o Hot Beach You.

O Hot Beach Suites possui 442 apartamentos mobiliados e decorados, em duas opções de metragens. A unidade de 53m² acomoda até seis pessoas e possui dormitório, banheiro, sala de estar, cozinha americana e varanda com churrasqueira. A unidade de 69m² acomoda até oito pessoas e possui suíte, dormitório, banheiro, sala de estar, cozinha americana e varanda com churrasqueira.

O Hot Beach Suites terá governança, manutenção dos apartamentos, lobby, áreas sociais e de serviço, além de academia, restaurante, bar e pizzaria, fraldário e Espaço kids. O proprietário da fração imobiliária, durante a sua estada, tem passe livre para o Hot Beach, com vantagens de horários e serviços. Ali, poderá desfrutar da praia artificial, piscina com ondas, do rio lento artificial, bar molhado, toboáguas, e muito mais.

O parque aquático Hot Beach Olímpia foi o 10º empreendimento do seu segmento mais visitado na América Latina em 2018. Portanto, está no ranking “Top 10 dos parques aquáticos da América Latina”.

Ao adquirir uma fração do Hot Beach Suites, o cliente tem o direito de usar a propriedade por quatro semanas todos os anos, incluindo feriados e torna-se sócio da RCI, podendo trocar as semanas a que tem



Hot Beach Suites - Área de Lazer

direito no Hot Beach Suites por hospedagem em outro hotel integrante da rede. Além disso, a escritura da fração é lavrada em nome do comprador, que pode revender a fração a terceiro ou deixar para seus herdeiros, como qualquer outro imóvel.

Para a comercialização das frações imobiliárias do Hot Beach Suites, que caminha para a fase final de vendas, com mais de 95% dos produtos vendidos, o Grupo Ferrasa conta com a parceria da UP! Consultoria há quatro anos, desde o lançamento do projeto.

Para Danilo Corgozinho, sócio-diretor da UP!, “o sucesso da comercialização do Hot Beach Suites e da parceria entre as duas empresas é fruto do fantástico projeto e benefícios aos clientes, as empresas envolvidas e muita confiança e transparência entre ambas”.



Hot Beach Resort



Parque Hot Beach Olímpia

Saiba mais sobre o Grupo Ferrasa e os seus resorts, assista aos vídeos!





UP!

Frações Imobiliárias & Vacation Club



www.grupoferrara.com.br

&
UP!

4 ANOS

DE UMA PARCERIA DE SUCESSO!



ESPECIALIZADA NA
COMERCIALIZAÇÃO DE
EMPREENDIMENTOS
TURÍSTICOS FRACIONADOS

O SUCESSO DE VENDAS COMEÇA NA CRIAÇÃO E FORMATAÇÃO DOS PRODUTOS A SEREM COMERCIALIZADOS



- Assessoria para Incorporação e Estruturação jurídica para securitização da Carteira
- Consultoria para elaboração do Projeto Arquitetônico do Empreendimento e das Unidades Hoteleiras
- Assessoria Jurídica, elaboração de todos os Contratos (Compra e Venda, Parceiros Comerciais, Locação, Contratação de Equipe etc)
- Criação, Formatação e Precificação de Produtos diferenciados, exclusivos e condizentes com o mercado inserido
- Recrutamento, Seleção, Entrevista e Contratação: Equipe de Vendas, Marketing, Administrativo e Apoio
- Treinamento e Reciclagem constante da Equipe de Colaboradores para termos sempre os melhores profissionais, e as melhores resultados
- Gestão ativa da Equipe (colaboradores) e Salas de Venda com foco em resultado e satisfação do cliente
- Estudo de Viabilidade Comercial Financeira
- Consultoria para Afiliação do Empreendimento junto à Intercombiadora de Férias
- Acompanhamento diário dos resultados, e demonstração dos mesmos, facilitando rápidas tomadas de decisões
- Assessoria para contratação de Softwares de Gestão e CRM
- Frequente presença dos sócios e diretores na operação

Gestão de Vendas do Projeto: Hot Beach Suites Olímpia



www.hotbeachsuites.com.br



Danilo Corgozinho
Sócio Diretor

☎ +55 (68) 99607-2604
✉ danilocorgozinho@gmail.com



ILHÉUS NORTH RESIDENCE

Ilhéus North Residence alcança mais de **40%** de vendas do empreendimento

Resultado da comercialização do projeto de multipropriedade no litoral baiano surpreende em pouco tempo

Em menos de um ano de comercialização, o empreendimento de multipropriedade Ilhéus North Residence, localizado entre Ilhéus e Itacaré, na Bahia, atinge a incrível marca de mais de 40% das frações vendidas.

Contando com a parceria da W Gobbo Solutions, o Ilhéus North Residence terá sua primeira etapa e, conseqüentemente, início da operação hoteleira e condominial em 2021.

O desenvolvedor do projeto, o empresário José Bezerra, comenta que o resultado da comercialização do Ilhéus North Residence se deve a um trabalho de vendas dinâmico em pontos estratégicos para o público alvo e a credibilidade das empresas e envolvidos no projeto.

Com 112 apartamentos, o empreendimento "pé na areia" contará com uma ótima infraestrutura hoteleira de lazer e oferecerá um projeto de qualidade, com a experiência do Ilhéus North Hotel, que pertence ao mesmo grupo de desenvolvedores.

"Com localização privilegiada, em uma das mais belas praias da Bahia, entre Ilhéus e Itacaré, oferecendo tranqüilidade, conforto e muitas opções de lazer, passeios e eventos. Além da estrutura própria,



Imagem aérea do empreendimento

os coproprietários estarão afiliados a uma intercambiadora de férias, podendo usufruir dos benefícios e promoções de hospedagens e outros serviços em milhares de destinos, hotéis e resorts por todo o mundo", afirma José Bezerra.

Investimento em multipropriedade



Segundo o empresário, se investe na multipropriedade pelas múltiplas vantagens da economia de ter uma fração do objeto, somente o necessário que se usa, sem ociosidade no investimento. "A multipropriedade já existe na vida prática há muito tempo, mas agora tem regulamentação específica, que foi conferida pela Lei 13.777 de 2018".

"A multipropriedade confere ao coproprietário todos os direitos reais (de propriedade) sobre uma determinada fração em relação a um imóvel, por um determinado período de tempo e este pode usar, fruir, dispor, transferir, vender ou locar o seu bem, nos termos da lei", comenta José Bezerra.



WGobbo Solutions apresenta novos conceitos para gestão

Empresa oferece soluções para qualquer tipo de deficiência para projetos de vacation club e multipropriedade



Um dos profissionais pioneiros no mercado de tempo compartilhado no Brasil, Wallace Gobbo, lança sua própria empresa, a WGobbo Solutions, oferecendo soluções para hotéis, resorts, incorporadoras e projetos de multipropriedade e vacation club.

O conceito da WGobbo veio da análise de Wallace Gobbo sobre o mercado de tempo compartilhado em franca expansão, mas com uma carência por profissionais ou empresas com capacitação mais consistente para atuar com este complexo modelo de negócios.

O consultor de negócios explica que a empresa nasceu para ser versátil, com o objetivo de não apenas criar, comercializar e gerir projetos, mas também resolver com rapidez e baixo custo qualquer deficiência em projetos de tempo compartilhado já em andamento.

Fundador acompanhou desenvolvimento do tempo compartilhado no Brasil

Wallace Gobbo iniciou sua carreira no tempo compartilhado há mais de 20 anos, em Fortaleza/CE, na recém-fundada Brasil USA Resort. "A empresa trazia para Brasil todo *know-how* da gigante norte-americana Westgate. Fui contratado como *Liner*, logo passei a atuar como *Closer*, fui me envolvendo aos poucos em outros departamentos da companhia até assumir o controle geral, atuando com Diretor de Operações por mais de uma década", discorre Gobbo.

"Durante esse período, abracei com muitas horas de trabalho a oportunidade de aprender. Conheço cada detalhe desse negócio, pois acompanhei o desenvolvimento do marketing, vendas e, principalmente, o que acontece depois da venda. Desde 2002, muito tempo antes da publicação da Lei da Multipropriedade, já vendíamos tempo compartilhado com Escritura e Registro Imobiliário", diz o diretor da WGobbo.

Em 2011, ao deixar a Brasil USA Resorts, a empresa contava com mais de 150 captadores de clientes, 80 *liners* e 20 *closers*, recebendo picos de 120 casais por dia em alta temporada.

Então, o consultor de negócios ficou afastado do mercado até 2016, administrando sua rede de hotéis no interior de São Paulo. Com o "boom" da multipropriedade imobiliária no país, Gobbo resolveu investir novamente no segmento.

"Não estou entrando no mercado para concorrer com as consultorias, mas sim para ajudá-las em parcerias", enfatiza Gobbo. "Como advogado, hoteleiro e por manter boas relações com o poder público, acredito ter uma visão mais ampla do negócio".

Ilhéus North Residence

Para este ano, a principal meta da WGobbo é terminar as vendas de seu principal parceiro, o empreendimento de multipropriedade Ilhéus North Residence, em Ilhéus/BA, que já tem mais de 40% das frações comercializadas, e fortificar a relação para novos projetos.

Wallace Gobbo revela que a empresa assumiu recentemente a comercialização de um resort no Rio Grande do Norte, próximo a Natal, além de outras negociações em curso, inclusive com empresas norte-americanas. "Se tudo correr bem, estaremos com cerca de 10 salas de venda até o final do ano, espalhadas pelo nordeste e interior de São Paulo".

"Ainda sem saber o rumo certo a tomar, resolvi percorrer o país, em busca de um panorama geral mais realístico possível. Para isso, de 2016 até meados do ano passado, trabalhei em 14 diferentes salas de vendas, com diversos modelos de negócios e inúmeras distinções regionais. Durante esse tempo de pesquisa, me surpreendi com o incrível volume de vendas alcançado em algumas salas e encantei-me as novas técnicas de captação", conta Wallace Gobbo.



Equipe Ilhéus North Residence

EQUIPE DE PESO: O premiado Elvis Santos lidera a operação. Ao seu lado, Marco Zambrana, atual *Closer* e recordista nacional, com a maior venda da história do mercado de Frações Imobiliárias. →





Tendência traz novas soluções para negócios de tempo compartilhado

Valorização dos parceiros, colaboradores e clientes são os fatores mais importantes para consultoria, que tem grandes objetivos para este ano, além de lançar uma nova unidade de negócios.



Time de atuação estratégica:
Kalley Oliveira, Priscilla Nathallie,
Joaquim Neto e Allysson Teixeira

Confiança, relacionamento, amizade, soluções para negócios e resultados. Essa é a receita da Tendência Consultoria para atingir o sucesso de seus projetos de multipropriedade e *vacation club* e seus respectivos parceiros. Com duas operações comerciais de tempo compartilhado atualmente – Náutico Clube Fronteira, em Fronteira/MG, Campo Belo Resort, em Álvaro Machado/SP, a

consultoria planeja novas parcerias com hoteleiros e incorporadores para este ano.

Com mais de quatro anos de mercado, a Tendência Consultoria conta com 48 colaboradores diretos e quase 120 pessoas indiretamente, envolvidos em todo o processo comercial, desde a prospecção, venda, relacionamento com clientes e entrega dos produtos; além de já ter

vendido produtos de tempo compartilhado para mais de 10 mil famílias.

O sócio-diretor da Tendência, Joaquim Brandão Neto, explica que a consultoria adapta os produtos, serviços e forma de comercialização dependendo do cliente. "Não nos preocupamos em vender algum bem ou serviço, mas sim apresentar soluções. A grande chave para termos uma boa relação com os clientes é trazer soluções para as suas necessidades".

Para Joaquim Neto, o relacionamento entre a consultoria e parceiros é ponto fundamental para o projeto ter mais vendas, melhores remunerações, clientes mais satisfeitos, menos cancelamentos e mais sustentabilidade ao negócio. "Uma boa conversa, uma boa

empresa, um bom relacionamento, uma boa viagem, uma experiência fantástica... ou seja, valorizar o outro é algo que para nós não tem preço".

Aliás, a valorização que o capital humano merece é encarada como estratégia para entregar os melhores resultados pela Tendência. O próprio lema da empresa enfatiza o lado humano: "Gente que ama gente".

"Valorizar o ser humano na sua totalidade é uma receita praticada diariamente. Cuidar e assistir cada membro das nossas equipes, dar suporte e assessorar nossos parceiros incorporadores e superar as expectativas de nossos clientes para nós é primordial e a base de todos os nossos projetos e ações", salienta o diretor da consultoria.

Novas parcerias e nova unidade de negócios



Equipe de vendas de Campo Belo Resore

A Tendência oferece soluções e assessoria em todo o processo de vendas, para projetos de timeshare e multipropriedade, englobando desde a concepção do projeto, viabilidade financeira, incorporação, formação e estruturação de vendas, desenvolvimento de produtos, prospecção, capacitação de equipes, efetivação de vendas, gerenciamento de carteira e pós-vendas, bem como marketing e relacionamento com o cliente.

Joaquim Neto revela que ainda neste ano a Tendência estará com novas operações de vendas em outras regiões do país, além de a empresa ter desenvolvido uma nova unidade de negócios que irá revolucionar a forma de prospecção de *leads* nos atuais e futuros projetos da consultoria.

"A Tendência está crescendo em uma velocidade grande assim como a Indústria do Tempo Compartilhado. Nossos objetivos estão cada vez maiores", diz o sócio-diretor da Tendência. "Para nós, a união entre a concepção do projeto e o sucesso do mesmo está no foco, na determinação, disciplina e na honestidade com todos os envolvidos e isso não nos falta".

Experiência em negócios de tempo compartilhado

A Tendência Consultoria foi fundada em 2015 por Joaquim Brandão Neto, que atua na indústria de tempo compartilhado desde 2003, desempenhando várias funções no negócio, desde consultor de vendas, supervisor, líder, gerente de sala, gerente de projeto e diretor.

"São mais de 16 anos de conhecimento e aprendizado para atingir o *know how* necessário nessa Indústria, desenvolvendo a cada dia novas formas de atuar, oferecendo soluções aos nossos clientes e adaptação ao contexto do mercado, para entregarmos o melhor para nossos parceiros e colaboradores", afirma Joaquim Neto. "Com mais de quatro anos no mercado, a Tendência é responsável pela felicidade das férias de mais de 10 mil famílias. Nosso lema é "Gente que ama Gente". Ver a satisfação de cada família, a realização de nossos colaboradores e o crescimento de nossos parceiros é o legado que queremos deixar nessa indústria".



Equipe de vendas do Náutico Clube Fronteira



Incorpore Soluções



Com sede em Goiânia, a Incorpore Soluções que teve seu início em 2017, já expandiu sua atuação em diversas áreas de forma eficiente, oferecendo assim, soluções de gestão com os melhores profissionais do mercado, com uma gestão estratégica aos negócios valorizando pessoas, atualizada para servir ao investidor parceiro soluções desde os estudos preliminares até a operação.

A Incorpore Soluções se destaca pela qualidade das vendas, gestão da carteira, pós-vendas e pontualidade na entrega dos serviços.

Área de atuação:

- ★ Gestão Hoteleira;
- ★ Construtora;
- ★ Gestão Imobiliária;
- ★ Comercial & Marketing;
- ★ Pós-vendas & Gestão de Carteira;
- ★ Sistema Informatizado de Gestão;
- ★ Clube de Vantagens;
- ★ Securitização;
- ★ Assessoria Jurídica.



A Incorpore Soluções vem tendo uma ascensão exponencial e tem atualmente investimentos diversos, com projetos de grande sucesso como o Resort do Lago e Resort do Lago PARK, em Caldas Novas/GO, e administrando outros diversos projetos de multipropriedade em vários destinos no Brasil, entregando assim soluções completas aos clientes e investidores parceiros.

Dando sequência a esse crescimento, a INCORPORE SOLUÇÕES estará nos próximos anos inserindo novos projetos em sua base:



Em Operação	Em Lançamento	Em Análise
05	03	11
UH	Frações	VGv
4.652	118.662	4,3 bi





• MEETING GERAL •

FORTALEZA

REVISTA TURISMO COMPARTILHADO REALIZA EVENTO PARA MAIS DE 350 PESSOAS EM FORTALEZA

Destinado a profissionais do mercado de timeshare e multipropriedade, o Meeting Geral Fortaleza, aconteceu em 15/05

Com presença de mais de 350 participantes, a Revista Turismo Compartilhado promoveu o Meeting Geral Fortaleza, na capital cearense, no dia 15/05, no Teatro Ceará Show. O evento tem foco no crescimento profissional, trocas de experiências, conhecimento, dicas e aprendizagem para profissionais (promotores de marketing, consultores de vendas, supervisores e pós-vendas) do segmento de tempo compartilhado.

Atualmente, o mercado de multipropriedade e vacation club em Fortaleza é um dos mais aquecidos deste segmento no Brasil, contando com 13 salas de vendas e mais de 700 profissionais atuando diretamente.

Com patrocínio oficial da maior intercambiadora de férias do mundo, a RCI, e apoio da empresa de tecnologia Timeshare Soluções, para comandar o Meeting Geral Fortaleza, a Turismo Compartilhado convidou alguns dos mais renomados e experientes profissionais deste mercado que atualmente contam com projetos comerciais de tempo compartilhado no Ceará.

O primeiro painel, dedicado a captação de clientes, contou com a participação de Neto Thomeny, da NS Consultoria; Sérgio Falquer, da #CASE, MVC Férias e The Coral; Larissa Valentino, do Beach Park; e Letice Vargas, do Hard Rock Hotel.

O segundo painel, destinado aos profissionais de vendas de tempo compartilhado, teve a participação de Marco Vargas, da New Time e Hard Rock Hotel; Fernanda Lima, do Beach Park; Raphael Almeida, da #CASE, MVC Férias e The Coral; e Maraisa Arantes, da New Time e Hard Rock Hotel.

Este foi o terceiro evento Meeting Geral realizado pela Turismo Compartilhado e o primeiro fora da sede da empresa, em Caldas Novas/GO.



Patrocinadora Oficial



Apoio



TIME SHARE
SOLUÇÕES



Tecnologia a serviço do turismo compartilhado

Como as evoluções tecnológicas impactam negócios de timeshare e multipropriedade?

Imagine as operações comerciais de tempo compartilhado antigamente, sem internet, sem tablets, sem celulares, sem redes sociais. Não restam dúvidas que os players tiveram que evoluir seus processos para se adequar as evoluções tecnológicas. Acompanhar essas evoluções ajuda a decifrar para onde irão os consumidores no futuro, para se antecipar a essas mudanças ou ser inovador e pioneiro.

A Revista Turismo Compartilhado conversou com profissionais do segmento que trabalham especificamente com gestão e estratégias utilizando ferramentas tecnológicas para melhorar as performances das operações comerciais, sobre o que é utilizado atualmente e as tendências de tecnologia para propriedade compartilhada.



Marketing

Alguns players do segmento já utilizam captação de *leads*, tanto para salas *in house* e *off site*, pelas redes sociais, buscando aumentar o número de clientes qualificados, rastreando os perfis dos usuários localizados próximos do destino ou sala de vendas, assim conseguindo, ao mesmo tempo, divulgar a marca e conversão de vendas

"O monitoramento de redes sociais, baseada em geolocalização, ajuda a ter um maior entendimento sobre o perfil de pessoas que estejam próximas de salas de vendas, ou pontos de captação externo. Pode-se analisar através de post nas redes, o perfil e comportamento. Dessa forma, consegue-se captar esse público, enviando uma mensagem certa, no contexto certo e para a pessoa certa", explica Márcio Ferreira, gerente de inteligência de negócios do GR GROUP.

O sócio-diretor da TimeShare Soluções (TSS), Rafael Rezende, uma empresa de tecnologia especialista em *softwares* de gestão para timeshare e multipropriedade, destaca os avanços de *softwares* visando aumentar a quantidade de *leads* qualificados para as salas de vendas "Os *softwares* da TSS poderão utilizar câmeras de monitoramento em diversos pontos turísticos para capturar imagens de pessoas, fazer o reconhecimento facial de perfis em redes sociais, e redirecionar dados ao controle de abordagem".

Sala de Vendas

Um dos desafios das operações comerciais é oferecer uma grande experiência para os consumidores dentro da sala de vendas, para que a sensação de estar de férias seja a mais real possível e se concretize em vendas. Praticamente todas as operações do país utilizam tablets para as apresentações, algumas contam com óculos de realidade virtual e projeções mapeadas nas paredes.

Rafael Rezende enfatiza a necessidade das empresas investirem em salas de vendas com recursos tecnológicos, como um meio de encantar e se comunicar melhor com os clientes. "A TSS projeta criar um ambiente virtualizado para as salas de vendas, composto por *bots* de *softwares* e óculos de realidade virtual, capaz de realizar a apresentação em 4D".

Utilizar inteligência artificial, Data Science e Machine Learning para aumentar a eficiência dos consultores de vendas é a sugestão de Márcio Ferreira. "Pode-se segmentar um *prospect* pelo perfil e guiar a escolha de

uma pessoa que irá oferecer um melhor atendimento e conseguirá ter maior sucesso ao personalizar o produto".

Vendas on line

Comercializar produtos de timeshare e multipropriedade, e não apenas a captação de *leads*, ainda gera desconfiança em alguns profissionais, mas algumas empresas do setor já investem nesse segmento, que além de ser mais um canal de vendas com custo baixo, também é mais um meio de divulgação do empreendimento.

O empresário Vinícius de Sá Barbosa foi um dos pioneiros em utilizar esta opção de negócios no país, com o portal PropriedadesCompartilhadas.com. "Quando comecei com a proposta de vender exclusivamente pela internet, a grande maioria pensava ser uma missão impossível, mas após os primeiros resultados e validação vejo que outros *players* começaram a lançar seus projetos para desbravar também esse oceano ainda não explorado".

O PropriedadesCompartilhadas.com e outras empresas que já utilizam a internet como canal de vendas usam ferramentas de marketing digital para prospectar e captar os *leads*, para depois envolvê-los com textos, imagens, vídeos, *chats* e outros recursos para fechar a venda. "É um caminho sem volta, foi assim com eletrodomésticos, móveis, sapatos, ingressos, investimentos, serviços bancários, porque não com timeshare e multipropriedade?", questiona Vinícius de Sá Barbosa.

Pós-vendas

Márcio Ferreira salienta que o pós-vendas tem que ser ágil na comunicação, com atuação em todos os canais. "O cliente hoje é Omnichannel, está em todas as plataformas possíveis", diz o especialista em inteligência de negócios. "Para isso, pode-se utilizar Chatbots, para o primeiro contato do cliente, e ajudar a equipe de relacionamento a entregar um melhor atendimento".

Outra sugestão do gerente do GR Group é o Data Science para ajudar a entender os clientes e criar mais engajamento atrelado a proposta de valor, a antecipar quando um cliente está prestes a abandonar a empresa, a mensurar a saúde do cliente e, principalmente, melhorar a experiência e jornada do mesmo.



Aplicativo indicadores

Voltados para gestores de operações comerciais de projetos de timeshare e multipropriedade, o TSS Indicadores emite, de forma fácil e prática:

- Relatórios personalizados como indicadores de performance e resultado;
- Vendas por origem;
- Entre outros.

TSS Condomínio

Primeiro sistema de condomínio desenvolvido especificamente para o multipropriedade imobiliária, o TSS Condomínio atende 100% das necessidades dos gestores dos empreendimentos, entre os serviços de gerenciamento destacam-se:

- Calendário rotativo de utilização
- Calendário rotativo de seleção de período;
- Rateio fixo, igualitário ou fração ideal por apartamento;
- Rateio igualitário ou percentual por fração;
- Controle de entrada e saída do Pool Hoteleiro, assim como suas reservas.

Nova versão TSExplorer

A nova versão do TSExplorer está em desenvolvimento e será lançada em breve.

- Totalmente Web;
- Tecnologia de ponta;
- Muito mais velocidade nas operações;
- Garantia de mais agilidade e instintividade para as operações no dia a dia, gerando uma experiência única e fluida para o usuário;
- Arquitetura do sistema desenvolvida totalmente em nuvem;
- Mais segurança das informações;
- Maior velocidade de processamento de dados;
- Melhor custo-benefício.



TIME SHARE
SOLUÇÕES

ENTRE EM CONTATO CONOSCO E SAIBA MAIS SOBRE OS BENEFÍCIOS DE UMA SOLUÇÃO INTEGRADA PARA AUMENTAR OS RESULTADOS E REDUZIR OS CUSTOS DA SUA OPERAÇÃO

@ contato@timesharesolucoes.com.br

(64) 3453-7993

MUDE SEUS PENSAMENTOS, AUMENTE SUAS VENDAS



**O LIVRO MAIS
CONSULTADO POR
PROFISSIONAIS DE
VENDAS DO TURISMO
COMPARTILHADO**



ADITBrasil
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO
IMOBILIÁRIO E TURÍSTICO DO BRASIL

www.adit.com.br



Diferenças entre obras de modelos de multipropriedade e incorporação imobiliária tradicional

Apesar da multipropriedade ser considerada um produto imobiliário, com muitas construtoras e incorporadoras investindo neste segmento, há muitas particularidades neste modelo que são diferentes da incorporação tradicional que merecem ser destacadas. Além do sistema de marketing, vendas, pós-vendas e gestão hoteleira e condominial, a construção do empreendimento de multipropriedade também se diferencia do modelo imobiliário de incorporação tradicional.

O CEO da Amplus Construtora, Paulo Henrique Barbosa, explica as diferenças que as construtoras, acostumadas com construções imobiliárias tradicionais, devem se atentar ao terem obras no modelo de multipropriedade. A Amplus Construtora possui projetos de incorporação tradicional e também no ramo das frações imobiliárias, com o empreendimento Lagoa Eco Towers, em Caldas Novas/GO.



Paulo Henrique Barbosa,
da Amplus Construtora

De acordo com o empresário, a principal diferença é com relação ao fluxo de caixa do incorporador/empreendedor, que na maioria dos casos é dependente das vendas e recebimentos mensais. "Diferentemente de uma incorporação tradicional, onde temos o apoio do SFH (Sistema Financeiro Habitacional) e outras linhas de crédito, nos empreendimentos de multipropriedade, o funding do empreendimento é formado com capital próprio e o recebimento das vendas".

Paulo Henrique ressalta a importância de observar de perto se o desempenho das vendas e recebimento está de acordo com o planejado, pois isso refletirá no curto prazo no caixa do empreendimento, impactando no que pode ser investido na obra. "Em empreendimentos tradicionais, o desembolso financeiro obedece os critérios técnicos de execução. Já em empreendimentos no regime de multipropriedade, o planejamento é dinâmico e é refeito e adaptado mensalmente, para otimizar o dinheiro disponível e não estourar o caixa do empreendedor".

As consequências de um mau planejamento da obra ou um não acompanhamento e adaptação constante, segundo Paulo Henrique, podem ser ociosidade das equipes, atrasos (devido a sequenciamento erradas das atividades), retrabalhos e aumento do custo direto da obra.

equipotel

SINÔNIMO DE HOSPITALIDADE

ONDE A
HOSPITALIDADE
SE REINVENTA

10-13 SET. 2019

SÃO PAULO EXPO 13H ÀS 21H

A Equipotel é sinônimo de hospitalidade no Brasil e na América Latina. Em 2019 completa sua 57ª edição como um evento de vanguarda e tendências para a arte de receber bem.

Um ambiente propício para encontrar soluções para o primor na habilidade de gerir o seu negócio e acolher o seu cliente.

PERSPECTIVAS PARA 2019



Seja um expositor da EQUIPOTEL 2019 e viva esta experiência!

(11) 3060-4937 • comercial@equipotel.com.br

WWW.EQUIPOTEL.COM.BR

f in t v /EQUIPOTEL @EQUIPOTELSP

ARTIGO

Por Renato Campos, diretor operacional da Live Better Brasil

* Revisão e edição - Fábio Mendonça

Importância de consultoria especialista em tempo compartilhado

Ultimamente, tenho escutado questionamentos de empresários, que desejam investir no mercado de propriedade compartilhada, em relação ao sistema de vendas de impacto e a importância de ter uma consultoria especializada no segmento como parceira acompanhando as fases do negócio

Todas essas empresas que divulgam números estratosféricos de vendas, VGV's gigantescos, abertura de novas salas de vendas e lançamentos de novos projetos, têm seus alicerces sedimentados no processo de venda de impacto, contam com consultorias ou possuem muitos anos de atuação no tempo compartilhado.

Desde a década de 1990, a forma de abordagem e vendas pouco mudou. Muitos *players* internacionais continuam com os mesmos métodos de marketing direto e venda de impacto. Quais foram as mudanças neste processo atualmente, na captação de clientes e sala de vendas? Menos pressão da venda? Método novo na captação? Tirar a decisão do hoje e fazer uma venda sem impacto?

Não, muita pouca coisa mudou realmente. A pressão da venda é emocional, mostrando as vantagens de se tirar férias. As vendas são realizadas em locais urbanos, onde o consultor tem que emocionar muito o casal ou em locais turísticos, onde a urgência tem que ser trabalhada.

Atualmente, percebo novos *players* deste mercado investindo para vender o produto sem sala de vendas, sem captadores de clientes e consultores de vendas, mas utilizando de ferramentas de marketing como anúncios em jornais, revistas, internet, canais de televisão, celebridades, etc. Não estou afirmando que não deve-se investir nessas mídias. Todo tipo de divulgação é válido, mas também devemos analisar o porquê que os maiores *players* desta indústria no Brasil não largaram mão da tradicional sala de vendas.

Férias para muitos clientes nunca é prioridade. Quando as pessoas decidem casar, pensam na festa, lua de mel e o imóvel próprio, depois terminar uma pós-graduação ou mestrado, trocar de carro, ter filhos, colégio das crianças, faculdade e depois os netos. Para muitos, a prioridade férias é muito distante e as salas de vendas são indústrias de sonhos, onde o cliente consegue ver a necessidade de ter férias exclusivas, investir em algo prazeroso e sair da rotina.

É isso que os profissionais do tempo compartilhado fazem – realizam sonhos e mudam as vidas dos clientes. Vejo "experts" falando

que devemos diminuir a pressão nas vendas. Oras, falar para o cliente que este deve ter férias é pressionar? Não por acaso, qualquer profissional de vendas de outro segmento ou corretor de imóveis ao conhecer nosso sistema de captação de clientes e vendas fica impressionado.

As consultorias de tempo compartilhado possuem o conhecimento e experiência para treinar equipes comerciais para esse modelo de negócio, que exige que a sala de vendas seja específica, diferente de um showroom de lançamento imobiliário ou qualquer outro tipo de vendas de agências de viagens.

As consultorias também realizam os estudos preliminares do negócio, chamados de estudos de viabilidade, que indica se o negócio é viável, os custos, investimento, precificação, a velocidade de vendas, tempo de retorno do investimento, análise do mercado local e o destino.

Outro ponto que destaco, em que o estudo de viabilidade irá analisar, é o fluxo de caixa negativo. Apesar do grande volume de vendas que o negócio gera, as receitas iniciais não acompanham a comercialização. No tempo compartilhado se vende a prazo, mas os custos são à vista. Por esse motivo, é importante ter uma estrutura financeira para suportar esse fluxo negativo e não depender apenas da entrada de receitas para iniciar a construção do empreendimento.

É praticamente inviável lançar um projeto nesse modelo sem ter parceria com uma empresa de intercâmbio de férias ou clube de vantagens e benefícios. A consultoria também auxilia o empresário sobre o que é melhor para o negócio e o destino. Uma dica: pesquise qual empresa de intercâmbio possui mais empreendimentos afiliados em sua região e busque outra para ter um diferencial.

Começar um negócio dessa complexidade sem o suporte de uma consultoria especializada é um risco desnecessário, tanto que muitos empresários que se aventuram em desenvolver um vacation club ou multipropriedade sozinhos, no decorrer do projeto, após alguns tropeços e prejuízos, fecham parcerias com as empresas especialistas do segmento para salvar o negócio.

Apesar dos investimentos que o empresário deve realizar - com a consultoria, sala de vendas e marketing - à primeira vista parecerem altos, no final do ciclo do negócio se mostram a melhor opção, com o sucesso, receitas e lucros do negócio.



Renato Campos é diretor operacional da Live Better Brasil, consultoria de implantação de Multipropriedade e Vacation club, tendo como clientes ativos: Plaza Hotéis & Resort, Own Hotels, da Argentina, Puerto Huapi Resort, da Argentina, Five Senses Resort, de Palmas/TO, Angra Beach Hotel, de Angra dos Reis/RJ, Lumem Recreio, Barra First, no Rio de Janeiro, Thermas Hot World, em Águas de Lindoia/SP e Eco Resort Capivari, em Campina Grande do Sul/PR.

Uma fonte excepcional
para obter conhecimentos,
perspectivas e experiência.

7 DE AGOSTO DE 2019

Hotel Pullman São Paulo

Vila Olímpia

TARIFAS DA CONFERÊNCIA:

R\$259 até 30 de junho

R\$359 a partir de 1º de julho

OPÇÕES DO HOTEL:

**Pullman São Paulo
Vila Olímpia**

R\$619 por noite

**Grand Mercure
São Paulo Vila Olímpia**

R\$419 por noite

PARA RESERVAS DE HOTEL, LIGUE PARA +55 11 3049-6737.

Saiba mais sobre as últimas tendências e oportunidades da indústria da propriedade compartilhada.

Aprenda como estruturar um financiamento e entenda o que o mercado financeiro está fazendo.

Descubra como as técnicas de marketing e vendas estão evoluindo para alcançar as novas gerações de compradores.

Conecte-se com valiosos contatos incluindo desenvolvedores imobiliários, hoteleiros, financiadores, investidores e profissionais do mercado.

E muito, muito mais!

QUEM DEVE PARTICIPAR

Desenvolvedores Imobiliários • Hoteleiros • Financiadores • Investidores
Fundos de Investimentos Consultores • Empresas de Capital Privado
Profissionais do Mercado

INSCREVA-SE HOJE!

Para mais informações sobre a conferência e oportunidades de patrocínio, visite o site intervalevents.cvent.com/2019soicbrazil ou contate **Deborah Arena** no telefone **+55 11 4420-4533** ou no e-mail deborah.arena@intervalintl.com.



APRESENTADO POR:

interval
CONFERENCE

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
TRADING & MANAGEMENT

Plaza
AWOULIYS
RESORTS SPAS
BRASIL

ENJOY THE SHARE
MULTI CONCEPTS

Plaza
VACATION CLUB

PATROCINADO POR:



MÍDIA OFICIAL:

TURISMO
COMPARTILHADO

Hôtels
A REVISTA DO HOTEL

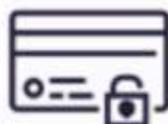
HOTELIERNEWS

SOLUÇÕES INOVADORAS E EFICIENTES



ADMINISTRAÇÃO

*Fractional
Condomínios
Comissionamento
Gestão de Carteiras
Relatórios Gerenciais*



COBRANÇA

*Boletos
Recebimentos
Antecipação
Inadimplência*



BACK OFFICE

*Recursos Humanos
Tecnologia da Informação
Business Intelligence
Jurídica*



CRC

*Mkt de Relacionamento
Contas a receber
Pós-Vendas
Retenção
CRM*

64.3456-7676

WWW.MENTTORA.COM.BR

 MENTTORA

VR4
SHARE

MARKETING E CONSULTORIA

COMERCIALIZADORA DE FRAÇÕES IMOBILIÁRIAS - PLANEJAMENTO ECONÔMICO E FINANCEIRO

TREINAMENTOS - VENDAS - ATENDIMENTO - RECRUTAMENTO - TREINAMENTO - APOIO

IMPLANTAÇÃO DE PROJETOS IN HOUSE E OFFSITE - MARKETING DIRETO - GESTÃO COMERCIAL

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO - ESTUDOS MERCADOLÓGICOS - TIME SHARE

64.3456-1176

WWW.VR4SHARE.COM.BR

  VR4SHARE