

#53 AGOSTO/2025

**TURISMO**



**COMPARTILHADO**

2015-2025

# GAV RESORTS INAUGURA PYRENÉUS RESIDENCE

RESORT EM PIRENÓPOLIS (GO) É O QUINTO RESORT NO MODELO  
DE MULTIPROPRIEDADE DA EMPRESA A ENTRAR EM OPERAÇÃO

Hot Beach apresenta seu novo  
produto, o Hot Beach Raíces

Multipropriedade quer reaproximar  
dos fundos imobiliários

Aviva lança o  
InCasa Private Residence Club

# A tranquilidade que sua empresa precisa. A experiência que a **Mapah entrega.**

Enquanto o sistema tributário muda, sua operação pode seguir estável, segura e preparada.

A Mapah transforma complexidade em clareza, riscos em resultado.

Somos especialistas em planejamento tributário, contabilidade estratégica e adequação à reforma fiscal para **hotelaria, timeshare, multipropriedade, parques e clubes.**

Entregamos:

- Diagnóstico técnico do impacto da CBS e IBS;
- Ajustes em estruturas contratuais, societárias e operacionais típicas de multipropriedade, SPEs e serviços recorrentes;
- Otimização de créditos e suporte contínuo para setores com operações híbridas.

# mapah



**Mais do que conformidade: entregamos confiança. Você não precisa entender de reforma. Precisa de quem resolve.**

 (62) 3954-4001 |  WhatsApp (62) 9 8193-8884  
 [mapah.com.br](http://mapah.com.br) | [@grupomapah](https://www.instagram.com/grupomapah)

**MAPAH — O método que resolve.**  
25 anos, mais de 8.000 empresas atendidas

# HORA DE DEFENDER O MERCADO!

**A** nova edição da Revista Turismo Compartilhado chega em um momento determinante para o segmento de multipropriedade e, conseqüentemente, para o timeshare, parques turísticos, hotelaria e turismo, já que todos estão interligados, com muitas empresas operando em diversos modelos de negócios, além dos negócios indiretos que são gerados.

Por que determinante? Recentemente, a multipropriedade vem sendo duramente atacada por diversos lados: outros empresários, alguns veículos de imprensa, políticos, etc. Não se trata apenas de críticas — que são muito bem-vindas, pois ainda há muito o que melhorar no mercado de multipropriedade —, mas de ataques que não compreendem o modelo, classificando-o como um “golpe”.

Projetos de multipropriedade estão sendo entregues e contribuindo para trazer mais visitantes aos destinos turísticos, promovendo o crescimento da hotelaria e dos parques turísticos, além de gerar empregos diretos e indiretos. Ou seja, não podemos chamar esse modelo de golpe.

O momento determinante é para o mercado, para todas as empresas que operam com esse modelo ou que, de alguma forma, são beneficiadas por ele. É um momento de união e de busca por maneiras de defender a multipropriedade. Porém, isso não é tão simples, pois as empresas também são concorrentes — seja competindo por clientes finais, seja para fechar novos negócios no B2B. Mas, neste momento em que o mercado inteiro está sendo atacado, essa competição deve ser deixada de lado.

A capa da revista não poderia ser mais emblemática, provando mais uma vez que o modelo não é um golpe. Desta vez, ela destaca o Pyrenéus Residence, em Pirenópolis (GO), da GAV Resorts, que entrou em operação e contribuirá para o crescimento do turismo na cidade histórica de Goiás.

Outros negócios também entraram em operação em julho. A Aviva inaugurou seu InCasa Residence Club, uma propriedade compartilhada de luxo. O Hot Beach lançou mais um projeto de multipropriedade, migrando seu primeiro hotel, o Thermas Park Resort & Spa, para o modelo fracionado, renomeando-o de Hot Beach Raízes.

Mostrando a força do segmento de propriedade compartilhada, o Grupo Náutico Fronteira também lançou seu projeto de direito de uso para vendas em Fronteira (MG), o Noah Resort Náutico. E ainda há muitas outras entrevistas, artigos, debates e novidades!



## Boa Leitura!

Fábio Mendonça  
Diretor de Jornalismo

### EXPEDIENTE

**Jornalista Responsável**  
Fábio Mendonça (MTb 01.877)

**Direção de Arte**  
Flávia Correia

**Impressão**  
Gráfica Alpha Ultra Press  
Tiragem - 2.500 exemplares



Acesse: [www.turismocompartilhado.com.br](http://www.turismocompartilhado.com.br)  
[redacao@turismocompartilhado.com.br](mailto:redacao@turismocompartilhado.com.br)  
(64) 99206-0604

Capa **20**

GAV RESORTS INAUGURA O PYRENÉUS RESIDENCE,  
SEU NOVO RESORT NO CENTRO-OESTE



Página **06**

Grupo Náutico Fronteira lança seu novo empreendimento: NOAH RESORT NÁUTICO



Página **10**

RCI aponta estratégias para impulsionar a capacitação profissional na propriedade compartilhada



Página **12**

MUNDO PLANALTO acelera transformação digital com foco em AI e Marketing Science



Página **18**

ALMAZ apresenta solução para empreendimentos crescerem com segurança financeira



Página **19**

O papel essencial do clube de férias - Artigo de Calixto Junior



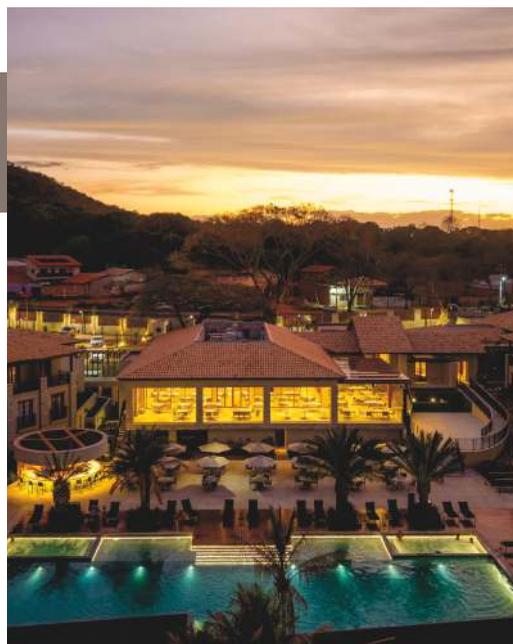
Página **26**

INCASA PRIVATE RESIDENCE CLUB: um novo capítulo da hospitalidade de alto padrão no Rio Quente Resorts



Página **30**

RECANTO CATARATAS recebe dois prêmios globais da RCI



## MERCADO

**09** eSolution Cast: Conversas que moldam a nova era da hospitalidade

**14** Valorização de pessoas e inovação impulsionam novas fases da Credlar Vacation

## DIREITO

**16** Gestão eficiente em propriedades compartilhadas: desafios e estratégias na multipropriedade - Artigo de Diego Amaral

## OPINIÃO

**24** Paranoia produtiva: a blindagem invisível dos grandes líderes - Artigo de Erick Faleiro

## TECNOLOGIA

**32** Multipropriedade: uma excelente alternativa para o mercado hoteleiro e imobiliário

## EXPERIÊNCIA

**28** Thermas Park Resort & SPA agora é Hot Beach Raízes: novo nome, mesma essência, agora em multipropriedade

## NEGÓCIOS

**36** GESTÃO SR lança modelo de negócio 'Consultoria as a Service' para multipropriedade e timeshare

**37** LEGACY no ADIT Share 2025: uma consultoria que transforma relações em resultados

**38** Multipropriedade x FII: como destravar os cofres dos fundos imobiliários

## GRUPO NÁUTICO FRONTEIRA LANÇA SEU NOVO EMPREENDIMENTO: **NOAH RESORT NÁUTICO**

*Projeto faz parte do novo momento da empresa, que busca expandir seus negócios e se consolidar no cenário de turismo e hotelaria nacional*



Panorâmica do Noah Resort

Com mais de três décadas de história no turismo, hotelaria e construção civil, o Grupo Náutico Fronteira, da cidade de Fronteira (MG), inicia uma nova etapa em sua trajetória e avança agora em um novo modelo de negócio que promete transformar a experiência de férias na região, divisa de Minas Gerais e São Paulo, com o lançamento do Noah Resort Náutico, unindo a força da tradição com a modernidade de um inovador conceito de viagens.

Desenvolvido no modelo de propriedade compartilhada por direito de uso, o Noah Resort terá 150 unidades, divididas em 30 blocos, com previsão de entrega em 2029 e trará a credibilidade e tradição familiar e empresarial do Grupo Náutico Fronteira. O novo projeto será construído no complexo turístico do grupo, que já conta com hospedagem e parque aquático, às margens do Rio Grande.

"O Noah Resort é um marco na história do Grupo Náutico Fronteira. O Noah é mais que um resort, pois vai ficar na memória das famílias que aqui passarem. Nós temos um propósito maior que hospitalidade e entretenimento, a essência do grupo Náutico Fronteira é a família, isso vai além da estrutura física, entra no coração das pessoas. Por isso que o Náutico está há 30 anos registrando os melhores momentos das famílias de nossos clientes. Assim pretendemos trabalhar e vamos seguir com esse legado, pois é forte e passa de pai para filho", garante Mariana Freitas, CEO do Grupo Náutico Fronteira.

O Noah Resort Náutico terá apartamentos térreos e coberturas com jacuzzi com vista para o Rio Grande, onde cada detalhe foi pensado para oferecer bem-estar e sofisticação - do design das suítes à varanda gourmet e os espaços privativos. Mariana reforça que o Noah é uma evolução da atual hotelaria que o Grupo Náutico Fronteira oferece aos seus clientes. "Toda a tecnologia, a sofisticação, o acabamento, o conforto. Nós aprendemos muito com nossa hotelaria. O Noah terá sauna, piscina com borda infinita, uma área comum exclusiva, acesso privativo ao rio, oferecendo exclusividade e conforto com a mesma essência acolhedora", destaca a executiva, que ressalta que os hóspedes do Noah também terão acesso ao parque aquático do Náutico.

O head de Projetos do Grupo Náutico Fronteira, Rodrigo Perfeito, explica que o Noah Resort surge para suprir uma demanda de hospedagem, pois o complexo conta com uma base de sócios do clube de mais de 30 anos. "O Noah Resort é a resposta a uma demanda reprimida de hospedagem de alto padrão na região, mas também um passo estratégico para reposicionar o Grupo Náutico Fronteira como protagonista no turismo regional e referência nacional. Nosso objetivo é oferecer um produto que entrega valor imediato — liquidez para o investidor e experiência superior para o cliente — consolidando a reputação do grupo na hotelaria de alto padrão às margens do Rio Grande.", afirma ele.

## MODELO JURÍDICO

O modelo de desenvolvimento adotado no projeto é o direito de uso, que concede aos clientes duas semanas fixas de hospedagem por ano, durante 30 anos. "Não é multipropriedade no sentido tradicional de posse de fração de imóvel, é um direito de uso, que traz a flexibilidade e atende às necessidades do nosso público", explica a CEO.

A definição do modelo de direito de uso veio através de pesquisas com os clientes do Náutico, que já são proprietários de títulos remidos do clube. "Nosso cliente já se sente dono do parque e busca diversidade na experiência, não só uma casa de férias tradicional", declara o head de Projetos.

"Optamos pelo modelo de direito de uso porque ele combina flexibilidade com liquidez, eliminando barreiras jurídicas comuns e permitindo que o cliente usufrua imediatamente de toda a infraestrutura do complexo. É um formato que responde às necessidades do novo consumidor de turismo: prático, sem burocracia, com experiências diversificadas e possibilidade de intercâmbio para outros destinos.", completa.

## TURISMO REGIONAL E FAMILIAR

Segundo Mariana, o público do Náutico é predominantemente familiar. "Nossas pesquisas indicam que 92% dos nossos clientes são casados, com filhos. Pensamos na experiência de todos os membros da família, do pai que pesca ao netinho que brinca na recreação. Nossa equipe de recreação resgata brincadeiras tradicionais, que ajudam a resgatar a essência da infância que muitas crianças hoje não vivenciam mais".

"O turismo regional é nossa base e nossa fortaleza. Trabalhamos para criar um destino que valoriza a cultura, a natureza e a convivência, oferecendo aos nossos sócios benefícios exclusivos e experiências únicas às margens do Rio Grande. Agora, damos início a uma nova etapa, posicionando a marca em um patamar ainda mais competitivo com a abertura da nossa segunda sala de vendas, localizada em um dos shoppings mais conceituados de São José do Rio Preto. Essa expansão nos permite, pela primeira vez, abrir condições de aquisição também para não sócios, ampliando nossa presença e fortalecendo o Grupo Náutico Fronteira como referência em hospitalidade e turismo de alto padrão.", afirma Rodrigo Perfeito.



Perspectivas do Noah Resort

## EXPANSÃO DOS CLIENTES DO GRUPO NÁUTICO FRONTEIRA

Um dos planos com a construção do Noah é expandir os clientes do Grupo Náutico Fronteira para além da base de sócios. O master plan do Noah Resort prevê 1.000 unidades hoteleiras, começando com os 150 apartamentos da primeira etapa.

Para cumprir o planejamento, a estratégia comercial do Noah começou com uma pré-venda para a própria base de sócios do clube Náutico. "Com condições especiais para esse público fiel que acompanha o grupo há décadas", afirma o head de Projetos. "Agora iniciamos o que chamamos de 'mar aberto', fase que abre a comercialização para o público em geral". "Estruturamos uma operação comercial robusta, com profissionais treinados para entregar uma jornada de atendimento impecável, da captação ao pós-venda. Nosso time não vende apenas um produto, mas constrói relacionamentos. A meta é clara: crescer para além da base de sócios, levando o Noah e o Grupo Náutico Fronteira a novos públicos, sem perder a essência.", revela.

O investimento do Grupo Náutico Fronteira não é apenas no Noah Resort, mas em todo o complexo turístico, que terá uma expansão de suas experiências de entretenimento para os próximos anos. Já está em construção a nova atração para servir toda a família, o Éden Park, uma ilha de diversão e lazer. Com temática que valoriza a fauna e flora regional, o novo complexo aquático contará com brinquedos radicais, tobogãs emocionantes, áreas kids completas, playground, solarium com área de relaxamento e estética, piscina coberta, praça de alimentação e um mega brinquedo capaz de atender 600 pessoas por hora.

"Queremos fortalecer cada vez mais o vínculo com a natureza e a experiência de lazer em família", frisa Mariana.



Mariana Freitas, CEO do Grupo Náutico

## EVOLUÇÃO DO NÁUTICO FRONTEIRA

A história do Grupo Náutico Fronteira teve início no final da década de 1980, quando Salomão Freitas, o pai de Mariana Freitas, atuava no ramo de construção civil em Frutal (MG), cidade vizinha a Fronteira. Em uma visita às margens do Rio Grande, percebeu que muitas pessoas aproveitavam a região, mas sem contar com nenhuma infraestrutura. Ao identificar o potencial turístico do local, decidiu criar um clube para transformar essa experiência.

"Assim, nasceu o clube Náutico Fronteira, como um clube de pesca, onde também tinha uma praia de areia, duas piscinas e um ambiente voltado para camping, onde pescadores e suas famílias buscavam contato com a natureza", conta a CEO.

A partir do crescimento do número de visitantes, o grupo expandiu sua estrutura e oferta para hóspedes, incorporando hotelaria e parque aquático. Hoje, o Náutico conta com 91 unidades hoteleiras divididas em três categorias — desde chalés completos com café da manhã até acomodações mais simples voltadas para pescadores, além de área para camping — e emprega diretamente 384 pessoas. Com a expansão do complexo, mais impacto positivo na economia e empregos serão gerados para a região.

"Com o passar dos anos, o vínculo do clube com os clientes foi crescendo. Nossos sócios construíram e consolidaram o Grupo Náutico Fronteira e essa reciprocidade dos nossos clientes nos estimula a crescer sempre", conclui Mariana Freitas.

"O slogan 'Da Tradição à Modernidade' representa exatamente o que entregamos: preservamos a essência familiar e a credibilidade conquistada em mais de 30 anos, mas agora aplicamos gestão profissional de alta performance, design contemporâneo e soluções de hospitalidade sofisticadas. É a evolução natural de quem entende o passado e enxerga o futuro, sem perder o vínculo afetivo que nossos clientes têm com o Náutico.", reforça Rodrigo Perfeito.



Rodrigo Perfeito, Head do Noah Resort



## Conversas que moldam a nova era da hospitalidade

**T**oda transformação começa por uma boa conversa. Com essa premissa, a eSolution lança o eSolution Cast, um podcast original que vai além do conteúdo para provocar reflexões, compartilhar experiências reais e construir uma nova cultura na hospitalidade. É mais que uma iniciativa de comunicação: é um movimento estratégico, humano e visionário que une tecnologia, gestão e propósito.

O setor de hospitalidade está em constante transformação. O avanço acelerado das tecnologias, o novo perfil do consumidor, a busca incessante por excelência operacional e as exigências por experiências mais personalizadas tornaram a inovação uma necessidade. Nesse cenário, o eSolution Cast nasce como uma vitrine de ideias, práticas e soluções aplicáveis que conectam tendências ao dia a dia da operação, com conversas inteligentes, práticas e cheias de propósito.

A cada terça-feira, às 10h, novos episódios serão lançados em áudio e vídeo nas principais plataformas e redes sociais da eSolution. Os temas serão conduzidos por Nayara Cléver, Diretora de Desenvolvimento Organizacional da eSolution, especialista em conectar estratégias com gente. Com sua sensibilidade e foco em performance, traduz o complexo em clareza e ajuda a transformar cultura em resultado. Ao seu lado, Fernando Colosio, gestor hoteleiro premiado pela VIHP como um dos melhores do país, e conhecido por sua atuação prática à frente de grandes operações. Com olhar técnico, experiência de campo e bom humor, traz à tona os bastidores da gestão e da operação com foco em soluções reais.

Mais do que entrevistas, os episódios são pontes entre conhecimento e prática. A proposta do eSolution Cast é criar um espaço de troca entre quem vive e lidera a operação de hotéis, multipropriedades, parques e empreendimentos turísticos no Brasil. Conversas francas com especialistas, executivos e líderes do setor revelam os desafios da gestão moderna e as possibilidades que surgem quando tecnologia, gente e estratégia caminham juntas.

A temporada de estreia começa com o episódio piloto "A jornada da hospitalidade começa agora", que apresenta os bastidores do projeto, seu propósito e o olhar dos apresentadores sobre o que realmente importa na operação. Os episódios seguintes abordam temas como a experiência do hóspede na multipropriedade — da sala de vendas ao pós-estadia —, o uso da tecnologia para potencializar controladoria e finanças, e a eficiência operacional com menos fricção e mais entrega, com participação de nomes como Evandro Cravo e

muitos outros convidados de peso. Também ganham destaque conversas sobre gastronomia com resultado, com Bellchior Rodrigues, e sobre a nova era da sofisticação silenciosa na hospitalidade, o chamado "Quiet Luxury", com Diego Andrés Alcaín.

O público do eSolution Cast é formado por tomadores de decisão do setor, profissionais operacionais em busca de performance, gestores de multipropriedades, incorporadoras e parques, além de todos aqueles interessados em inovação, gestão, comportamento do cliente e evolução de processos.

Mais do que um podcast, o eSolution Cast é um convite à escuta ativa, à troca de experiências e à construção coletiva de uma nova cultura. Um espaço feito por quem vive a operação e quer moldar o futuro com consciência, consistência e colaboração. **A nova era da hospitalidade está em construção e essa conversa já começou.**



Nayara Cléver e Fernando Colosio nos bastidores do eSolution Cast

## **RCI APONTA ESTRATÉGIAS PARA IMPULSIONAR A CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL NA PROPRIEDADE COMPARTILHADA**

Para Fabiana Leite, diretora de Desenvolvimento de Negócios da RCI América do Sul, o mercado deve se unir para encontrar soluções para a qualificação dos profissionais

**A** atuação dos profissionais da propriedade compartilhada envolve desafios constantes: mudanças no comportamento do consumidor, novas tecnologias e obstáculos regulatórios nos destinos turísticos. Diante desse cenário, a profissionalização, a capacitação técnica e o reconhecimento de boas práticas tornaram-se elementos centrais para o crescimento sustentável do setor.

Buscando soluções para impulsionar a qualificação de profissionais da linha de frente (captação de clientes, consultores e supervisores), do *backoffice* (pós-vendas e administrativo) e das lideranças, Fabiana Leite, diretora de Desenvolvimento de Negócios da RCI América do Sul, destaca a necessidade de união entre os players do mercado. Ela também ressalta o papel vital dos eventos como catalisadores de conhecimento e inspiração.

A executiva frisa que a capacitação profissional está diretamente ligada a um dos principais gargalos do mercado: a contratação de mão de obra. "São produtos complexos. Encontrar profissionais prontos é raro, e muitos precisam ser treinados do zero", explica.

Para Fabiana, a união do setor em torno da qualificação - por meio de um cursos padronizados - pode gerar frutos ainda mais robustos. "Quando o setor foca esforços em um objetivo comum, conseguimos avançar. Foi assim com a criação da Lei



Fabiana Leite, diretora de desenvolvimento de negócios para a América do Sul da RCI

da Multipropriedade (Lei 13.777/18) e com o Manual de Boas Práticas." Ela defende que entidades como a ABROTEC (Associação Brasileira dos Operadores de Tempo Compartilhado) e a ADIT Brasil (Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil) devem liderar a criação de módulos de certificação para os profissionais.

### **EVENTOS QUE INSPIRAM**



Seguindo essa mesma linha, eventos como o Top Seller Event — organizado pela RCI, que chega à sua 13ª edição em 2025 — são considerados essenciais para os profissionais que atuam diretamente na operação. O evento deste ano acontecerá nos dias 29 e 30 de outubro, em Gramado (RS), com apoio da Gramado Parks e do Grupo Wish. "É um evento extremamente importante para quem está na linha de frente da indústria", afirma Fabiana Leite.

A programação do Top Seller foca em inovações, debates sobre o mercado, melhores práticas, cases e trajetórias de sucesso. "Apresentamos histórias de muitas pessoas que hoje são líderes, diretores e CEOs, mas que começaram nas salas de vendas ou na captação de clientes", comenta. "Esta indústria permite isso. A partir do momento em que se trabalha com seriedade, dedicação, estudo e busca por conhecimento, é possível construir um futuro promissor nesse mercado."

Além do conteúdo, o evento também premia os melhores profissionais dos empreendimentos afiliados à RCI. "É como um grande Oscar da propriedade compartilhada. Os profissionais valorizam muito esse reconhecimento", diz Fabiana.

## RECONHECIMENTO COMO ESTRATÉGIA

A premiação do Top Seller faz parte da estratégia da RCI de integrar as várias pontas do negócio. Além dos prêmios individuais, a empresa reconhece empreendimentos afiliados por meio de selos como Resort Award Gold Crown®, Resort Award Silver Crown®, Resort Award Hospitality®, Excellence in Service Resort®, All Inclusive Premier® e All Inclusive Premier Plus®.

Há, também, o Top Producer, que é entregue para operações de vendas, além dos prêmios LASOS Awards, entregues pela RCI América Latina, voltado para projetos específicos. "Quando reconhecemos os empreendimentos e profissionais, estamos valorizando o trabalho de cada um", afirma Fabiana Leite.

O modelo de reconhecimento anual é baseado em avaliações diretas dos clientes da RCI após suas estadas nos hotéis e

resorts. Em 2025, a RCI entregará cerca de 100 premiações entre os seus 280 empreendimentos afiliados no Brasil. "As avaliações consideram cinco aspectos: check-in, check-out, manutenção da unidade, manutenção do hotel, hospitalidade e limpeza. Esses reconhecimentos impactam inclusive o poder de intercâmbio de férias dos empreendimentos", explica.

Já o LASOS Awards contempla empreendimentos de toda a América Latina e é entregue durante o seminário LASOS (Latin American Shared Ownership Summit) — evento sobre negócios, inovação, tendências e tecnologia da RCI América Latina. A edição de 2025 acontecerá em Punta Cana, na República Dominicana, entre 6 e 8 de outubro, e premiará iniciativas em categorias como Inovação, Marketing e Responsabilidade Social Corporativa. "É uma forma de valorizar projetos que vão além da excelência operacional", complementa Fabiana.

## NOVA FERRAMENTA PARA CAPACITAÇÃO

Com o objetivo de levar mais informação e conhecimento ao mercado, promovendo a capacitação profissional das operações dos empreendimentos afiliados, a RCI lançou em 2025 a plataforma RCI Lab.

"Essa é uma ferramenta desenvolvida especialmente para o profissional que nem sempre tem acesso às informações sobre os produtos ou sobre o que está acontecendo no mercado", explica Fabiana.

O RCI Lab é uma iniciativa da RCI América Latina voltada para toda a indústria global de propriedade compartilhada. No Brasil, a plataforma já está disponível, com diversas operações

cadastradas. Para acessar, o profissional deve se inscrever em: [www.rci.com/pre-rci/br/pt/landing/lab](http://www.rci.com/pre-rci/br/pt/landing/lab)

Além de informações sobre a indústria, a plataforma oferece conteúdos sobre vendas, atendimento, destinos, calendário de eventos, produtos e serviços da RCI.

O ambiente também possui áreas específicas para diferentes níveis de gestão. "Há uma parte aberta a todos, outra restrita a diretores de projetos e outra exclusiva para CEOs", detalha Fabiana. "Nosso objetivo é tornar o RCI Lab uma ferramenta acessível, que ajude os profissionais a conhecerem melhor os produtos e a evoluírem constantemente dentro do setor."



Para mais informações e inscrições para o Top Seller Event e LASOS acesse os links:

<https://la.rci.com/topsellerbr/>  
<https://www.lasosummit.com/>

Para acessar o RCI Lab:

<https://www.rci.com/pre-rci/br/pt/landing/lab>

# Mundo Planalto

Construindo um mundo incrível.

## Mundo Planalto acelera transformação digital com foco em AI e Marketing Science



Imagem gerada através de IA

O Mundo Planalto, com atuação destacada no segmento de empreendimentos multi-propriedade, vive um momento de expansão estratégica e fortalecimento da gestão. A recente promoção de Gustavo Morais, até então Diretor de Incorporações, para Chief Operating Officer (COO) representa um passo decisivo para integrar excelência operacional e inovação tecnológica, alinhando ainda mais a empresa às demandas de um mercado dinâmico.

“Assumir o papel de COO é uma grande responsabilidade e, ao mesmo tempo, uma oportunidade de continuar transformando a empresa ao lado de um time de alta performance. Quero intensificar nossa capacidade de inovar, ampliar a presença da marca e processos cada vez mais eficientes, sempre colocando

o cliente no centro das decisões. Agradeço profundamente aos sócios e a cada integrante da equipe pelo comprometimento e pela confiança, pois cada conquista até aqui é fruto desse trabalho conjunto. Nosso foco será acelerar a expansão com inteligência e segurança mantendo o padrão de excelência que nos trouxe até aqui e construindo bases sólidas para o futuro”, afirma Gustavo.

Nos últimos anos, a companhia vem avançando de forma consistente na digitalização de processos, conectando áreas, integrando dados e otimizando a gestão de ponta a ponta. Esse movimento tem permitido maior eficiência, previsibilidade e rapidez na tomada de decisão, criando condições para acelerar o crescimento e ampliar a competitividade.



Gustavo Morais, COO da Mundo Planalto



Danielle Areal, Diretora de Marketing & Growth da Mundo Planalto

O investimento em inteligência artificial e marketing science já começa a mostrar resultados expressivos. Modelos preditivos apoiam a segmentação de públicos, a precificação e a personalização de ofertas, enquanto metodologias baseadas em dados e testes controlados garantem maior retorno sobre os investimentos em marketing.

Para Danielle Areal, Diretora de Marketing & Growth da Mundo Planalto, o verdadeiro diferencial competitivo no setor não está apenas em adotar novas tecnologias, mas em integrá-las à estratégia de negócios de forma inteligente e mensurável. Segundo ela, a aplicação de marketing science e inteligência artificial permite transformar dados dispersos em ativos estratégicos, antecipar cenários e gerar decisões orientadas por evidências. "Mais do que reagir às mudanças do mercado, buscamos criar vantagem estrutural, usando

ciência e criatividade para desenhar jornadas personalizadas, otimizar investimentos e escalar resultados de forma sustentável. É assim que posicionamos a Mundo Planalto para liderar o próximo ciclo de evolução do turismo compartilhado no Brasil", afirma.

Com esse avanço, a empresa registra aumento no volume de leads qualificados, redução no custo de aquisição e elevação nas taxas de conversão. A nova gestão pretende ampliar o uso da AI para prever o fluxo turístico, otimizar a gestão de ocupação e oferecer jornadas personalizadas aos clientes, fortalecendo ainda mais a experiência e o relacionamento.

Ao unir liderança estruturada, equipe especializada e investimentos consistentes em tecnologia, a Mundo Planalto se posiciona para um futuro mais inteligente, conectado e sustentável, reforçando sua presença no cenário nacional do turismo compartilhado.

Marcas do grupo:



# Valorização de pessoas e inovação impulsionam novas fases da Credlar

*Mudanças estratégicas no RCC, DHO e na área Comercial reforçam cultura de valorização da marca*

Com presença consolidada em Praia Grande/SP, a Credlar Vacation entra em uma nova fase marcada por inovação e mais valorização de pessoas. As mais recentes transformações nos setores de Relacionamento com o Cliente (RCC), Desenvolvimento Humano Organizacional (DHO) e Comercial reforçam o compromisso da empresa com o crescimento sustentável e a construção de experiências memoráveis para seus clientes e colaboradores. “Na Credlar Vacation, pessoas são a nossa prioridade e a essência de cada decisão. Quando valorizamos nossos talentos, os resultados aparecem naturalmente, tanto no ambiente interno quanto no relacionamento com o cliente”, afirmou Guilherme Coelho, diretor administrativo.

## Atendimento mais próximo e humanizado

No RCC, a chegada de novos colaboradores marcou uma virada importante na qualidade do atendimento. A ampliação da equipe permitiu maior agilidade, personalização e empatia nos contatos com os clientes, refletindo diretamente em resultados. “A chegada de novos talentos trouxe uma nova energia ao setor. Estamos mais preparados para ouvir, entender e agir com proximidade e excelência”, afirmou o coordenador do RCC, Leonardo Moraes. Além disso, os próprios colaboradores veteranos foram impulsionados por essa transformação. “O clima ficou mais leve e colaborativo.

Hoje, temos um time mais forte, engajado e focado em oferecer a melhor experiência possível”, enfatizou.

A integração dos novos membros foi feita por meio de um treinamento intensivo com foco nos processos, cultura da empresa e, principalmente, na visão centrada no cliente. Os reflexos já são visíveis, como redução no tempo de resposta, aumento na taxa de resolução e maior número de elogios dos proprietários. “Nosso objetivo vai além de metas operacionais. Queremos criar conexões reais e entregar atendimentos que reflitam os sonhos que ajudamos a construir”, destacou Leonardo. Ele disse ainda que está comprometido a garantir que todos os integrantes do time compartilhem da mesma visão, que é proporcionar experiências memoráveis aos proprietários, desde o primeiro contato na aquisição até eventuais atendimentos em fases delicadas, como pedidos de saída.

## Gestão de pessoas com inteligência e propósito

Já no Desenvolvimento Humano Organizacional, a implantação do sistema Sólides representa um salto de qualidade na gestão de talentos. A plataforma permite análises de perfil comportamental, acompanhamento do clima organizacional e decisões mais estratégicas no desenvolvimento de equipes. “O Sólides nos entrega dados preciosos que orientam ações mais assertivas. Isso melhora

O DHO agora conta com um sistema mais organizado e estratégico para a gestão de pessoas, enquanto a chegada de novos talentos ao RCC tem tornado a experiência dos nossos proprietários ainda mais acolhedora, ágil e eficiente





Segundo o gestor de Marketing, Daniel Dias, é por meio da criatividade e do propósito que o Marketing fortalece o Comercial, tornando a captação mais eficiente e o encantamento do cliente ainda mais estratégico

desde a contratação até o desenvolvimento contínuo das pessoas que fazem a Credlar Vacation acontecer”, explicou Maci Alves, líder do setor de DHO. Ela ressaltou ainda que a ferramenta ajuda a criar uma cultura de cuidado e crescimento mútuo. “O mercado muitas vezes negligencia o desenvolvimento humano, mas na Credlar Vacation temos o compromisso de transformar esse cuidado em um diferencial competitivo”, pontuou Maci. Para que esse processo seja efetivo, Maci enfatizou que a liderança precisa estar bem alinhada e engajada, alimentando o sistema continuamente, seja através de feedbacks ou nos processos diários. Para o futuro, a expectativa é que o profissional se alinhe e ganhe tempo para focar no conhecimento e no desenvolvimento. “Queremos que todos tenham foco e destreza em cada etapa, tornando-se cada dia mais úteis e realizados”, disse Maci.

### Encantamento e memórias afetivas no comercial

No setor Comercial, a inovação vem ganhando forma por meio de ações encantadoras. A presença de personagens temáticos e o passeio de carrocelas pela orla de Praia Grande têm atraído famílias e proporcionado experiências que geram memórias afetivas e fortalecem o vínculo emocional

com a marca. “Vendemos férias, vendemos sonhos. E para isso, cada detalhe precisa estar envolvido com emoção e encantamento”, disse o diretor de Marketing, Daniel Dias. “Queremos que as pessoas se conectem com a marca desde o primeiro contato. E isso começa com um sorriso, uma foto, um momento feliz”, completou.

O gerente dos promotores de marketing, Maurício Jefferson, também destacou o impacto positivo das ações, já que ainda existe um déficit de entretenimento na cidade. “Criamos um ponto onde o público espontaneamente vem tirar fotos, se emocionar e entender mais sobre nossos serviços. É uma experiência gratuita para as famílias e estratégica para ajudar na prospecção de clientes, além de proporcionar momentos importantes na memória das crianças”, afirmou.

### Uma jornada de conexão

Com esse conjunto de iniciativas, a Credlar Vacation reafirma seu propósito de valorizar pessoas, criar conexões e entregar experiências marcantes em todos os pontos de contato com o cliente. “Seguimos com o propósito de criar conexões reais e entregar experiências que toquem as pessoas em cada detalhe”, reforçou o diretor comercial, Thiago Coelho.



Diretor Administrativo, da Credlar Vacation  
Guilherme Coelho



Diretor Comercial da Credlar Vacation,  
Thiago Coelho



Gerente dos Promotores de Marketing, Maurício  
Jefferson

## **GESTÃO EFICIENTE EM PROPRIEDADES COMPARTILHADAS: DESAFIOS E ESTRATÉGIAS NA MULTIPROPRIEDADE**

**A** multipropriedade tem se consolidado como uma alternativa atrativa no mercado imobiliário brasileiro, oferecendo uma forma inovadora de aquisição de imóveis. No entanto, a gestão dessas propriedades compartilhadas apresenta desafios únicos que precisam ser abordados para garantir a satisfação dos proprietários e a valorização do ativo. Este artigo explora os principais desafios enfrentados na gestão de propriedades em multipropriedade e propõe estratégias eficazes para superá-los, além de considerar aspectos jurídicos relevantes.

Um dos principais desafios na multipropriedade é a convivência harmoniosa entre os diferentes proprietários. Divergências sobre o uso do imóvel, regras de manutenção e questões financeiras podem gerar conflitos que afetam a experiência de todos. A legislação brasileira, especialmente a Lei 13.777/18, estabelece diretrizes claras sobre a multipropriedade, mas a falta de um regulamento interno específico pode levar a interpretações divergentes das normas, resultando em descontentamento entre os coproprietários. Portanto, é fundamental que um conjunto de regras e diretrizes para o uso do imóvel seja criado, incluindo políticas sobre reservas, manutenção e uso das áreas comuns, que devem ser acordadas por todos os proprietários.

Além disso, a gestão da manutenção do imóvel é crucial. A falta de um plano de manutenção pode levar à deterioração do imóvel, impactando sua valorização e a satisfação dos proprietários. Estruturar um plano de manutenção regular que inclua inspeções periódicas e reparos preventivos é uma estratégia eficaz para preservar o valor do imóvel e garantir que ele permaneça em boas condições.

A transparência financeira é outro ponto crítico na gestão de propriedades compartilhadas. Os proprietários precisam entender como estão sendo utilizados os recursos, o que pode ser um ponto de atrito se não for bem gerenciado. Utilizar plataformas digitais para gerenciamento financeiro pode facilitar essa transparência, permitindo que relatórios regulares sobre despesas e receitas sejam compartilhados com todos os proprietários.

A comunicação eficaz também desempenha um papel vital. A falta de comunicação pode resultar em desinformação e descontentamento entre os proprietários. Implementar grupos de discussão online ou aplicativos específicos para a multipropriedade pode melhorar a comunicação e permitir que os proprietários compartilhem informações e resolvam problemas de forma colaborativa.

Além disso, a mediação de conflitos é uma prática recomendada. Ter um mediador ou gerente de propriedades treinado pode ajudar a resolver conflitos de forma pacífica, evitando que desavenças se tornem problemas maiores. A legislação também prevê mecanismos para resolução de conflitos, sendo essencial que os proprietários estejam cientes de seus direitos e deveres, conforme estipulado no contrato de multipropriedade.

Em conclusão, a gestão de propriedades em multipropriedade requer atenção especial e estratégias bem definidas para garantir a satisfação dos proprietários e a valorização do imóvel. Ao enfrentar os desafios de forma proativa e implementar soluções eficazes, os empreendedores podem não apenas proporcionar uma experiência positiva aos proprietários, mas também contribuir para a sustentabilidade e o sucesso do modelo de multipropriedade no Brasil. Através de uma gestão eficiente e em conformidade com as diretrizes legais, é possível transformar a multipropriedade em uma solução imobiliária ainda mais atrativa e viável.



**Diego Amaral** é advogado com 25 anos de experiência no Mercado Imobiliário, Conselheiro Jurídico da CBIC, Conselheiro Jurídico da ADEMI/GO, Ex-Presidente da Comissão de Direito Imobiliário e Urbanístico da OAB/GO (2016/2018 – 2019/2021), Ex-Diretor da Comissão Nacional de Direito Imobiliário do CFOAB, professor de pós-graduação em Direito Imobiliário, autor e palestrante.

# O seu projeto hoteleiro merece uma administração **experiente e diferenciada**

Implantação  
e operação  
hoteleira  
multimarcas

Administração  
de alimentos  
e bebidas

Know-how em  
Multipropriedade

Administração  
de condomínios  
de lazer

Marketing e  
comercialização  
do pool hoteleiro

Gestão de  
aluguel por  
temporada

**enjoy** Hotéis  
& Resorts

[www.enjoyhoteis.com.br](http://www.enjoyhoteis.com.br)

# ALMAZ APRESENTA SOLUÇÃO PARA EMPREENDIMENTOS CRESCEREM COM SEGURANÇA FINANCEIRA

Através do modelo de terceirização estratégica, empresa entrega estrutura, inteligência e resultados para o mercado imobiliário e multipropriedade

**E**m um setor onde cada detalhe operacional impacta diretamente nos resultados, contar com uma estrutura interna enxuta pode sair muito caro. A falta de integração entre áreas como pós-venda, financeiro e controladoria compromete a saúde do negócio e muitas vezes, isso só é percebido quando o fluxo de caixa já está em colapso.

Pensando nisso, a Almaz surgiu para ser mais do que uma prestadora de serviços: ela é a gestora estratégica e técnica que o mercado imobiliário precisava. “Temos estrutura completa para resolver o que ninguém vê — mas que faz toda a diferença”, afirma Bruno Thomaz, CEO da Almaz.

A Almaz possui uma sede própria, sistemas robustos e interligados, atualmente com mais de 50 colaboradores altamente capacitados, atuando de forma integrada para garantir excelência operacional em todas as entregas.

Com um time multidisciplinar de especialistas em gestão financeira, controladoria, atendimento, cobrança e pós-venda, a empresa oferece um modelo operacional pensado para assumir toda a retaguarda da operação, permitindo que loteadores, incorporadores e investidores foquem no que realmente importa: o desenvolvimento e a expansão dos seus empreendimentos.

“O cliente Almaz economiza tempo, evita falhas operacionais e tem acesso a dados confiáveis, decisões embasadas e resultados reais”, explica o CEO da Almaz.

Com mais de 27 mil consumidores ativos em sua base de atendimento, a **Almaz é certificada no Reclame Aqui, com reputação Ótima e pela Great Place To Work.**

“Nosso compromisso é cuidar da retaguarda como se fôssemos parte do negócio. Somos especialistas em manter a carteira saudável, o cliente bem atendido e o empreendedor com foco no crescimento”, afirma Bruno Thomaz.

Fundada em 2024, a Almaz foi construída com base em mais de **15 anos de experiência no mercado imobiliário e de multipropriedade**, atuando junto a grandes *players* do setor.

Hoje, a empresa entrega **tecnologia, governança, inteligência financeira e atendimento humanizado** — tudo integrado em um modelo de gestão que gera eficiência, previsibilidade e sustentabilidade para os empreendimentos.

“Seja você um **loteador, incorporador, multiproprietário ou investidor**, a Almaz tem a estrutura, o conhecimento técnico e o time certo para **eleva o nível da sua operação e reduzir seus custos com mais controle e segurança**. A Almaz está pronta para assumir a retaguarda do seu empreendimento com excelência”, conclui Bruno Thomaz.

## Terceirizar é economizar - e ganhar em eficiência

A terceirização com a ALMAZ reduz custos com estrutura física, folha de pagamento, treinamentos, sistemas e supervisão constante de processos críticos.

Ao centralizar os serviços de:

- **Pós-Venda**

Validação dos Dados Pessoais e fluxo; Financeiro Contratual; Faturamento e envio dos boletos; Cobrança; Negociações; Retenções; Atendimento ao Cliente e Distratos

- **Gestão Financeira**

Lançamentos de Notas; Processo de Pagadoria; Controle de Fluxo de Caixa Diário; Conciliações Bancárias; Gestão de Recursos aplicados e Fluxo de Caixa Projetado

- **Controladoria e Relatórios Gerenciais**

Desempenho Comercial; Desempenho Carteira; Desempenho Econômico Financeiro; Endividamento Empreendimento; Suporte à Estratégia Empresarial e Relacionamento com Investidores

Saiba mais em: [www.almazgestao.com.br](http://www.almazgestao.com.br)



Time ALMAZ em operação



## O PAPEL ESSENCIAL DO CLUBE DE FÉRIAS

O clube de férias é um elo estratégico crucial para a comercialização da multipropriedade e/ou direito de uso. Ele não é apenas um anexo, mas sim um pilar que impulsiona as vendas ao oferecer benefícios tangíveis e imediatos.

Em um mercado de turismo cada vez mais competitivo, a simples oferta de uma boa estadia já não é suficiente. Para prosperar e garantir um fluxo contínuo de utilização, precisamos ir além. O clube de férias MAIS CHECK-IN atua exatamente nessa direção, transformando a relação com o cliente de uma transação pontual em uma parceria de longo prazo.

Um clube de férias bem estruturado proporciona uma plataforma de relacionamento oferecendo aos membros acesso a benefícios exclusivos, criando um senso de pertencimento e valorização. As opções são variadas: desde descontos no dia a dia em lojas de departamento, onde o consumo inclusive pode gerar cashback e ser resgatado, a flexibilidade de trocar semanas por novas datas ou serviços turísticos sempre com acesso aos melhores preços, além de um consultor especializado disponível para auxiliar em sua próxima viagem.

A chave para o bom desempenho está na fidelização genuína. Isso se traduz em pontos estratégicos:

- **Benefícios Exclusivos e Personalização:** Membros do clube merecem tratamento diferenciado. Isso inclui descontos personalizados com base em seu histórico de viagens, acesso antecipado a pacotes e promoções. Personalizar a experiência é crucial, reconhecer o hóspede pelo nome e lembrar suas preferências demonstrando que ele é valorizado.
- **Comunicação Relevante e Engajamento:** Manter o diálogo é fundamental. *Newsletters* segmentadas com novidades e ofertas de interesse, e o uso de canais de comunicação preferenciais (como WhatsApp ou um aplicativo dedicado) mantêm o clube de férias MAIS CHECK-IN presente na vida do cliente.

Para gerenciar e otimizar o seu clube de férias, a tecnologia é indispensável. Um sistema de CRM (Customer Relationship Management) centraliza dados do cliente, permitindo uma comunicação e ofertas mais assertivas, além de automatizar processos. A análise de dados, por sua vez, oferece *insights* valiosos sobre o comportamento do cliente, permitindo prever tendências e aprimorar continuamente o programa.

Em suma, o clube de férias MAIS CHECK-IN é uma estratégia poderosa para construir relacionamento e garantir a sustentabilidade do negócio. Ao ir além da transação e focar na construção de uma comunicação duradoura baseada em benefícios exclusivos e um atendimento personalizado, o clube de férias não apenas fideliza os clientes, mas os transforma em verdadeiros embaixadores.

Somos uma empresa parte do ecossistema da Oceanic Empreendimentos / Proxy Gestão e podemos te ajudar.

**Fale conosco e descubra o que o MAIS CHECK-IN pode fazer por você!**

 **(62) 99958-5900**

**[calixto.junior@maischeckin.com.br](mailto:calixto.junior@maischeckin.com.br)**



Calixto Junior, diretor executivo do Mais Check-in

# GAV RESORTS INAUGURA O PYRENÉUS RESIDENCE, SEU NOVO RESORT NO CENTRO-OESTE

*Com 150 apartamentos e infraestrutura completa, novo resort em Pirenópolis marca nova fase de crescimento da empresa*



Panorâmica do Pyrenéus Residence

**A** GAV Resorts, referência nacional em turismo-imobiliário de alto padrão, inaugurou no mês de julho o Pyrenéus Residence, seu mais novo empreendimento localizado na charmosa cidade de Pirenópolis, no estado de Goiás.

Com 150 apartamentos, 3.900 cotas, uma área construída de 11.946 m<sup>2</sup> e um investimento de R\$ 150 milhões, o resort oferece uma infraestrutura completa voltada para lazer, conforto e bem-estar.

"Acreditamos no poder transformador da multipropriedade e do turismo para impulsionar a economia regional. O Pyrenéus Residence é a prova do nosso compromisso em levar experiências inesquecíveis para as famílias brasileiras e fomentar o desenvolvimento local com responsabilidade e sofisticação", afirma Manoel Vicente Pereira Neto, CEO da GAV Resorts.

O Pyrenéus Residence foi cuidadosamente planejado para oferecer momentos de descanso e diversão em meio à natureza exuberante da região. Entre os destaques da estrutura estão: duas piscinas (adulto e infantil), restaurante com varanda, bar, SPA, academia, salão de jogos, campo de futebol society, quadras de vôlei e tênis, parque infantil, Praça das Águas, xadrez gigante, espaços *pet* como *Dog Care* e *Dog Play*, além de apartamentos confortáveis e climatizados, com varanda e vista privilegiada.

A chegada do Pyrenéus Residence também reforça o papel da GAV Resorts como agente de desenvolvimento turístico e econômico. "Cada novo resort é uma ponte entre sonho e realidade para milhares de brasileiros que desejam uma casa de férias. Mas também é uma ponte com a cultura, com o emprego local, com o respeito ao meio ambiente e com a valorização do destino", completa o CEO.



Igreja do Bonfim, Pirenópolis-GO (crédito: Marcos Ribeiro)  
<https://commons.wikimedia.org/wiki/Special:Contributions/Marcosviniuers>

## *Pirenópolis: tradição, história e natureza*

Com seu casario colonial, ruas de pedra e uma atmosfera única, Pirenópolis é um dos destinos mais procurados do Centro-Oeste brasileiro. Localizada a cerca de 150 km de Goiânia e Brasília, a cidade é reconhecida por sua rica herança histórica, festas tradicionais e paisagens naturais deslumbrantes, como cachoeiras, trilhas e mirantes.

A escolha de Pirenópolis para receber o Pyrenéus Residence está alinhada com a filosofia da GAV Resorts de investir em locais com forte apelo turístico, histórico e cultural.



Hall de entrada do Pyrenéus Residence

## *Arquitetura com identidade e sofisticação*

Arquitetura com identidade e sofisticação Inspirado pela atmosfera histórica de Pirenópolis, o Pyrenéus Residence adota um conceito arquitetônico que combina o charme colonial com acabamentos modernos e de padrão internacional. O resultado é um empreendimento elegante e sofisticado integrado à paisagem local — uma homenagem à tradição da cidade, sem abrir mão do conforto contemporâneo. A arquiteta Rubya Zottele é a responsável pela curadoria, especificação de todos os materiais, acabamentos e divisão dos ambientes do projeto, aplicando seu conhecimento técnico e estético em cada detalhe para garantir a excelência e a harmonia para que cada hóspede vivencie uma experiência incrível.



Apartamento do Pyrenéus Residence

## *Sustentabilidade no centro do projeto*

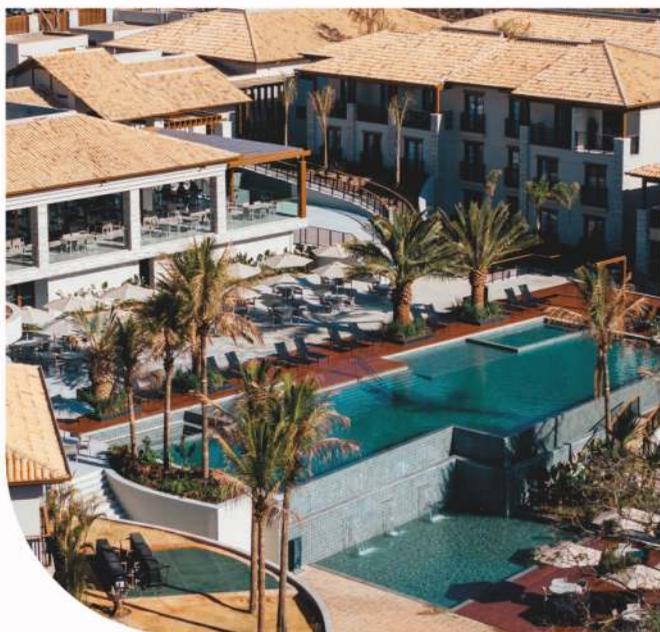
O Pyrenéus Residence segue critérios de responsabilidade ambiental, incluindo o plano de controle de resíduos da construção e integração ao Plano Diretor do município. A localização do resort reforça o compromisso da GAV Resorts com a preservação e valorização dos destinos onde atua.

## *Sobre a GAV Resorts*

A GAV é uma empresa especializada em resorts de alto padrão. Sua história começou na região Norte do país, no estado do Pará, em 2014. Hoje a GAV é uma das gigantes do setor de turismo-imobiliário do Brasil, estando presente também no Nordeste, Centro-Oeste e Sul do país. A empresa está em crescente expansão, chegando a mais de 136 mil frações imobiliárias disponibilizadas.

Como empresa verticalizada, atua de ponta a ponta: da venda à operação. Isso inclui construção, incorporação imobiliária, gestão hoteleira e relacionamento com o cliente. Atualmente, é personagem central no impulso econômico, turístico, empregatício e ambiental dos destinos onde atua. Além da estrutura física, a GAV Resorts prioriza valores como sustentabilidade, respeito à legislação vigente e à cultura local.

A empresa tem cinco resorts em operação - três em Salinópolis (PA), um em Porto de Galinhas (PE), mais um agora em Pirenópolis-GO - e oito empreendimentos em construção ou lançados: Salinas Beach Resort (PA), Porto 2 Life (PE), Gran Valley Resort e Gran Garden (RS), Jeriquiá Lagoa Resort (CE), Oikos Maragogi (AL), Pipa Island (RN) e Areyá Barra Resort (AL).



Pirenópolis é um dos destinos mais procurados do Centro-Oeste brasileiro. Localizada a cerca de 150 km de Goiânia e Brasília.

Com 150 apartamentos, o **Pyrenéus Residence**, recém inaugurado empreendimento da GAV Resorts, adota um conceito arquitetônico que combina o charme colonial com acabamentos modernos e de padrão internacional.



# Pyrenéus Residence:

CHARME *européu* COM A ALMA DO CERRADO

O mais novo resort de Pirenópolis une arquitetura colonial, conforto e experiências para viver a cidade de um jeito único.

Viva **momentos únicos** em um cenários onde a natureza e o charme colonial se encontram. Para quem busca **descanso**, **exclusividade** e **experiências memoráveis**.



Piscinas  
(adulto e infantil)



Bar



Dog Care



Restaurante  
com varanda



SPA



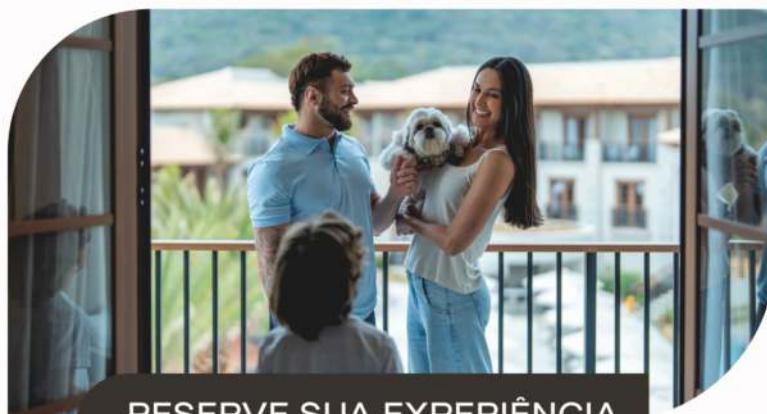
Quadras de esporte



Xadrez  
Gigante



Modelo de multipropriedade e hotelaria



RESERVE SUA EXPERIÊNCIA

**GAV** RESORTS



[gavresorts.com.br](http://gavresorts.com.br)



0800 300 6565



62. 3773 9600

# Paranoia produtiva:

Existe um traço silencioso nos líderes que constroem grandes empresas: eles nunca estão 100% confortáveis. Mesmo quando batem a meta, mesmo quando tudo parece estar indo bem. Não é pessimismo, é senso de realidade. É o instinto de quem sabe que o sucesso pode virar uma grande armadilha.

Sendo brutalmente honesto, atuar no mercado de tempo compartilhado não é para amadores, na verdade alguns amadores podem até começar, mas acabam desaparecendo com o tempo.

Mas todos os dias temos guerras a serem vencidas e, por isso, se planejar para o pior ajuda a antecipar desafios e evitar que eles aconteçam ao longo do caminho.

E, embora a maioria dos líderes espere pelo sucesso, você terá mais chances de vencer se aguardar pelo fracasso. Essa inquietação não é defeito, é virtude.

Quando Andy Grove disse que "só os paranoicos sobrevivem", ele estava se referindo ao que depois chamou de paranoia produtiva ou construtiva, o hábito de viver um passo à frente.

E no mundo real dos negócios, onde clientes mudam, tecnologias surgem e crises não avisam, só os paranoicos, ou melhor dizendo, os obcecados, continuam no jogo.

Andy Grove foi o arquiteto da transformação da Intel. Sob sua condução, a empresa saiu da zona de conforto como fabricante de chips e se reposicionou como potência mundial em microprocessadores.

Mas sua maior contribuição não foi técnica, foi mental. Ele rompeu o modelo tradicional de gestão e implementou um sistema que hoje é utilizado por empresas do mundo inteiro: os OKRs. Não como moda, mas como método. Um modelo que tirava a estratégia do papel e colocava a equipe para correr na mesma direção.

Grove também foi um defensor incansável do pensamento baseado em fatos, não em achismos. Incentivava o time inteiro a participar, porque entendia que as grandes soluções, muitas vezes, nascem longe da sala da diretoria.

Mas talvez sua filosofia mais impactante seja a que ele mesmo chamava de "paranoia produtiva": a ideia de que toda empresa precisa operar com os olhos bem abertos, mesmo quando tudo parece estar indo bem. É a consciência de que o sucesso pode criar cegueira.

E a arrogância, quando entra, mata a evolução silenciosamente.

Ele acreditava que só sobrevive quem planeja o inesperado, quem cria sistemas à prova de



**Erick Faleiro** é autor do livro "The Black Book" e Diretor Executivo da Your Vacation. Com mais de 13 anos de experiência no mercado imobiliário de tempo compartilhado, liderou 16 operações em diversas localidades do país.

## a blindagem invisível dos grandes líderes

sustos. Quem se antecipa, não quem repara. Para Grove, empresas são organismos vivos. E organismos que não mudam, morrem.

Grove, operava sob um princípio claro: o colapso nunca avisa, mas está sempre à espreita. É por isso que os grandes nunca descansam de verdade.

Gestor que relaxa demais desmonta a própria engrenagem. Já vi times brilhantes se tornarem medíocres em meses. Já vi empresas saudáveis ruírem.

Começaram a acreditar que sabiam tudo, que tinham "o método certo", que o mercado estava dominado. Baixaram a guarda. E, quando perceberam, já estavam brigando por sobrevivência.

Paranoia produtiva é isso: agir como se o próximo erro pudesse custar caro, porque pode.

### Quatro verdades que gestores acomodados ignoram:

1. Quem não antecipa o pior, não sustenta o melhor. Planeje crises como se fossem certas.

Recessão, saída da pessoa-chave, rompimento de fornecedor... E se o pior acontecer, como você vai agir? Se não tiver um plano B pronto, será tarde demais para montar um.

2. Time sem banco de reservas é time vulnerável - Se só tem uma pessoa que resolve, você está refém. Treine, prepare e capacite novos profissionais. Sucessores claros, gente com fome e cultura de crescimento. Empresa forte não depende de heróis, depende da cultura.

3. Atalhos destroem mais do que atrasos - Evite contratar rápido só pra "mostrar serviço", crie um processo de onboarding que projeta a empresa de pessoas que não estarão alinhadas a sua cultura. Evite remendar processos só para parecer ágil. Crescimento sustentável exige firmeza, não improviso.

4. "Se não está quebrado, quebre mesmo assim" - Não espere falhar para mudar.

Antecipe melhorias, questione o que funciona, atualize o que já dá resultado. Não trate sucesso como zona de conforto, trate como combustível.

### Conclusão

Se a sua liderança está muito confortável, talvez você já esteja atrasado. Paranoia produtiva não é medo, é estratégia. É o escudo invisível que separa os que duram dos que só brilham por uma temporada. Liderar é andar armado no campo de batalha, mesmo quando parece que a guerra já acabou.

# Xperience

## TURISMO COMPARTILHADO

JORNADAS IMERSIVAS EM DESTINOS DE SUCESSO  
PARA EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS ESTRATÉGICOS



Faça o pré-cadastro e garanta  
condições especiais do 1º Lote



Organização  
**TURISMO**  
**COMPARTILHADO**  
Negócios, Experiências & Entretenimento

# INCASA PRIVATE RESIDENCE CLUB: UM NOVO CAPÍTULO DA HOSPITALIDADE DE ALTO PADRÃO NO RIO QUENTE RESORTS

Em soft opening até dezembro, a Aviva estreia seu primeiro projeto upscale: uma proposta de férias com liberdade, arquitetura autoral e serviços exclusivos, dentro de um dos destinos mais desejados do Brasil



Perspectiva aérea do InCasa Private Residence Club - imagem meramente ilustrativa

**A** Aviva - detentora dos dois maiores resorts do país - Costa do Sauípe e Rio Quente Resorts e do premiado parque aquático Hot Park - lança o InCasa Private Residence Club, um condomínio residencial de lazer com 40 casas de alto padrão dentro do Rio Quente Resorts, integrado à natureza do Cerrado goiano e abastecido por águas naturalmente quentes. Voltado a famílias e grupos que buscam uma experiência mais exclusiva e personalizada, as 20 casas já inauguradas se destacam pelos espaços amplos, integração com o paisagismo do Cerrado e vista deslumbrante para a serra de Caldas Novas. As demais casas serão entregues na segunda fase do projeto, em 2026.

Primeiro projeto upscale da empresa, usa o modelo Fractional, garantindo tempo de uso de 25 anos para os proprietários. Dedicado ao mercado de alto padrão, combina o conforto de uma residência à infraestrutura completa de um resort, promovendo uma experiência única que combina conforto, exclusividade e privacidade no coração do Rio Quente Resorts. O InCasa ainda tem como um dos diferenciais o Club House, espaço que vai além de uma área comum por oferecer uma estrutura pensada para o bem-estar e a conveniência no dia a dia. Com quatro piscinas ao ar livre (adulto, família e infantil), piscina coberta e sauna, sala de exercícios, spa, copa do bebê,

horta, cabanas privadas, bares e restaurante, loja de conveniência e, na segunda fase, espaço *pet* e quadras de *beach tennis*, o local concentra tudo o que o hóspede precisa sem sair do condomínio.

“O estilo de vida sofisticado, privativo e autêntico é, sem dúvidas, a principal proposta do InCasa, que combina ainda serviços personalizados e infraestrutura exclusiva com atividades de lazer e entretenimento pensadas para seus clientes. Mas a experiência única não se limita à hospedagem ou ao entretenimento, há serviços *pay per use* que podem ser solicitados por meio de concierges ou aplicativo próprio, como um chef para cozinhar para a sua família, babá e *personal trainer*”, afirma Bruna Apolinário, Diretora de Fidelização da Aviva. “E, claro, os hóspedes ainda usufruem do Parque das Fontes e do Hot Park com acesso ilimitado, e de toda programação geral do resort.”

Para garantir ainda mais conforto e comodidade durante a estadia, o transporte interno é feito por carrinhos de golfe exclusivos, que circulam ininterruptamente enquanto o Restaurante Raízes estiver em funcionamento. Fora desses horários, o serviço pode ser solicitado diretamente ao time de concierges, assegurando mobilidade a qualquer momento.

## Experiência gastronômica

Um dos grandes diferenciais é o Chef InCasa, que prepara refeições personalizadas sob demanda diretamente na residência — seja no café da manhã, almoço, jantar ou em um churrasco especial —, criando experiências únicas e sob medida para cada momento. Já para quem prefere a comodidade de um resort, o Restaurante Raízes oferece pratos cuidadosamente preparados com ingredientes de altíssima qualidade, onde o cardápio celebra a cultura brasileira, combinando sabor, arte e design em cada detalhe.

Para momentos de descontração, o Celebra Bar, localizado no lobby, oferece coquetéis, vinhos, petiscos e sanduíches, e o Solar Bar, próximo às piscinas, proporciona um ambiente igualmente descontraído e integrado à natureza. Já o Seletor Empório, aberto 24 horas, funciona como uma loja de conveniência gourmet, oferecendo produtos selecionados — vinhos, queijos, massas frescas e pães artesanais — com opção de retirada ou entrega programada. E o serviço de room service funciona 24 horas por dia.

## Hospedagem

Amplas, confortáveis e bem equipadas, as casas de 2, 3 e 4 suítes comportam entre 6 e 12 pessoas, possuem metragem entre 183,50 e 298,10m<sup>2</sup> e aceitam pets. Todas contam com sala de estar, cozinha integrada, sala de jantar, lavanderia e deck com ombrelone, espreguiçadeiras e jacuzzi particular.

Com arquitetura e paisagismo harmoniosos com a natureza do Cerrado, todas as casas têm vista para a serra de Caldas Novas, com um deslumbrante pôr do sol. Seus interiores foram pensados para proporcionar acolhimento, funcionalidade e elegância, refletindo o melhor do design contemporâneo ao utilizar materiais naturais e permitir a entrada de luz abundante.

“O ambiente integrado traz o exterior para dentro. A decoração conta com uma seleta curadoria de obras brasileiras, com temática sofisticada. O InCasa é um universo à parte, com alma brasileira”, complementa Bruna Apolinário.

## Reservas abertas para períodos pré-determinados

O hóspede convencional também pode desfrutar da experiência e da estrutura do InCasa Private Residence Club em determinadas épocas do ano. As semanas não utilizadas são comercializadas dentro da hotelaria, tornando possível que outros clientes que esperam a entrega desse mesmo padrão de serviço possam usufruir o novo produto.

“As diárias podem ser adquiridas por meio do site de reservas do Rio Quente Resorts ou por agências de viagem e operadoras parceiras da Aviva. E, assim, a empresa inova mais uma vez. O InCasa Private Residence Club propõe mais do que hospedagem, oferece um novo estilo de viver as férias. É para quem valoriza a privacidade de casa com a facilidade do resort.”, ressalta Edson Cândido, Diretor de Marketing e Vendas da Aviva.



Restaurante Raízes oferece as principais refeições diariamente - InCasa Private Residence Club



Casa para até 12 pessoas - InCasa Private Residence Club



Chaise Atoa, do artista Paulo Alves, compõe a decoração com curadoria do InCasa Private Residence Club



Piscina para toda a família no exclusivo Club House - InCasa Private Residence Club

# O Thermas Park Resort & SPA agora é Hot Beach Raízes

Novo nome, mesma essência, agora em multipropriedade.

O Hot Beach Parque & Resorts inicia um novo capítulo de sua história, com mudanças que refletem a evolução do grupo e sua visão de futuro. A partir de agora, todos os resorts e as operações gastronômicas adotam oficialmente a marca Hot Beach no nome. A única exceção é a Vila Guarani, que mantém sua identidade própria por funcionar como atração noturna dentro do parque aquático, com foco em entretenimento, cultura e gastronomia.

Esse movimento é acompanhado por uma transformação emblemática no primeiro empreendimento do grupo. O Thermas Park Resort & Spa, que há 30 anos marcou o início dessa trajetória, agora se chama Hot Beach Raízes. A mudança de nome celebra suas origens e seu papel como marco fundador na história do grupo.

O Hot Beach Raízes também adota o modelo de férias inteligentes, uma forma prática e acessível de transformar este refúgio em uma segunda casa. Adquirindo uma fração, o proprietário passa a ter acesso completo à estrutura e aos serviços do resort, unindo bem-estar, exclusividade e lazer em um só lugar.

A multipropriedade é uma tendência consolidada nos principais destinos turísticos do mundo, presente em redes internacionais. Em Olímpia, esse modelo transformou o mercado de forma estruturada e profissional. A decisão de adotá-lo foi impulsionada por estudos de mercado, imersões internacionais e, mais recentemente, por pesquisas realizadas com nossa base de clientes, que demonstraram grande interesse por esse formato.



 hotbeach RAÍZES





“ Essa é uma decisão que honra nossa história e, ao mesmo tempo, olha para o futuro. O Hot Beach Raízes é onde tudo começou. Transformá-lo em multipropriedade é uma maneira de oferecer às famílias a oportunidade de viver esse lugar de forma recorrente, com conforto, pertencimento e exclusividade. Esse é um movimento que já se consolidou em Olímpia, com responsabilidade e profissionalismo, afirma Sérgio Ney, CEO do Hot Beach Parque & Resorts. ”

O Hot Beach Raízes segue funcionando normalmente como resort, recebendo hóspedes no modelo tradicional. A multipropriedade não substitui a hospedagem, apenas amplia as possibilidades de quem deseja viver experiências de forma recorrente, com mais autonomia e pertencimento.

O empreendimento também passa por um processo de modernização, que envolve um investimento estimado em quase R\$20 milhões, distribuído em etapas. As obras foram planejadas para acontecer sem interromper a operação, garantindo que os hóspedes e os proprietários desfrutem normalmente da estrutura durante esse processo.

O novo posicionamento se reflete, ainda, na arquitetura das marcas. O nome Hot Beach passa a integrar oficialmente todos os empreendimentos, como Hot Beach Olímpia (parque aquático), Hot Beach Raízes, Hot Beach Celebration, Hot Beach Resort, Hot Beach Suites, Hot Beach You e Terraço Hot Beach. A identidade visual foi atualizada, com elementos gráficos que trazem gotas de água como símbolo de fluidez, conexão, diversão e pertencimento.

## Sobre Hot Beach:

Localizado em Olímpia, o Hot Beach Parques & Resorts reúne parque aquático, hotelaria e entretenimento em um só destino. São quatro resorts em operação, com mais um em construção. Atualmente são 1.292 apartamentos e a previsão é de ultrapassar 2.000 unidades até 2030. A empresa pertence ao Grupo Ferrasa, da sociedade Ferrato e Sant'Anna, fundada em 1981. Entre os empreendimentos do complexo estão o Hot Beach You, o restaurante Terraço Hot Beach, com alta gastronomia, e a Vila Guarani, espaço dedicado à cultura e diversão noturna.

hotbeach  
Parques & Resorts

Viva o  
fantástico



# RECANTO CATARATAS RECEBE DOIS PRÊMIOS GLOBAIS DA RCI

**Resort anuncia expansão de R\$ 190 milhões em hospedagem, eventos e lazer, para se consolidar entre os principais resorts do Brasil**

O Recanto Cataratas Thermas, Resort & Convention, localizado em Foz do Iguaçu (PR), celebra mais uma conquista em sua trajetória de excelência em hospitalidade. No dia 13 de junho, o resort foi homenageado com dois prestigiosos prêmios da RCI – Resort Condominiums International, líder global na indústria de intercâmbio de férias e propriedade compartilhada, com milhões de associados em todo o mundo.

"Em menos de cinco anos desde a adoção do modelo fracionado, o Recanto Cataratas conquistou importantes reconhecimentos nacionais. Entre mais de 300 empreendimentos avaliados pela RCI no Brasil, estamos entre os 27 melhores, recebendo duas premiações de excelência, o que é motivo de grande orgulho para toda a nossa equipe", destaca Altino Voltolini, proprietário e fundador do Recanto Cataratas Resort.

As premiações, entregues por executivos da RCI em uma cerimônia realizada no próprio resort, reconhecem o elevado padrão de atendimento e a qualidade da experiência proporcionada aos hóspedes do clube de férias do Recanto Cataratas. O Gold Crown, considerado o mais alto nível de reconhecimento da RCI, avalia critérios como limpeza, manutenção, hospitalidade, eficiência nos processos de check-in e check-out, além da diversidade e qualidade dos serviços e amenidades oferecidos.

Por sua vez, o Excellence in Service destaca os empreendimentos que alcançam altos índices de satisfação dos hóspedes, evidenciando o compromisso contínuo do resort com a excelência no atendimento e a entrega de uma experiência inesquecível aos visitantes.



Munir Calaça, Altino Voltolini, Anderson Voltolini e Richardson Voltolini



Vista área piscina termal



Recanto Cataratas - Foz do Iguaçu/PR

## Recanto Cataratas anuncia R\$ 190 milhões em investimentos

O resort encontra-se em plena expansão, com um ambicioso plano de desenvolvimento que totaliza R\$ 190 milhões em investimentos. Esses recursos estão sendo direcionados a áreas estratégicas, como hospedagem, entretenimento e infraestrutura para eventos corporativos.

Na área de hospedagem, estão sendo construídos 240 novos apartamentos, ampliando significativamente a capacidade de acomodação do resort. No Centro de Convenções Maestra, em poucas semanas, mais 2.200 m<sup>2</sup> de salas de apoio estarão concluídos e integrados ao complexo, oferecendo

espaços modernos e versáteis para congressos, convenções e eventos de grande porte. Além disso, outros 6.300 m<sup>2</sup> do Maestra entrarão em fase de construção nos próximos meses.

Outro destaque da expansão é a nova etapa do parque aquático, que ganhará 15 mil m<sup>2</sup> adicionais, incluindo uma piscina adulta com bar molhado e um espaço completo de entretenimento, voltado ao lazer de hóspedes de todas as idades. A proposta é combinar diversão, conforto e sofisticação, consolidando o resort como referência nacional no turismo de lazer e de negócios.

## O que é o Recanto Cataratas Collection?

Lançado em 2021, o Recanto Cataratas Collection opera no modelo de propriedade fracionada. Nesse sistema, ao adquirir um fracionamento, o cliente obtém o direito de uso de semanas no Recanto Cataratas Resort por um período determinado, com acesso a hospedagens conforme um calendário rotativo de prioridades.

Esse modelo garante maior flexibilidade e equidade, pois a prioridade na escolha das semanas depende do tipo de produto adquirido, otimizando a ocupação do empreendimento. Resorts e hotéis que adotam o sistema fracionado, como o Recanto Cataratas, são afiliados a empresas de intercâmbio, como a RCI, permitindo que os clientes troquem suas semanas de hospedagem por estadias em mais de 4,1 mil resorts ao redor do mundo.

"Essas conquistas e os investimentos em andamento reforçam o posicionamento do Recanto Cataratas como um dos resorts mais destacados do Brasil, reconhecido por sua infraestrutura completa, atendimento de excelência e busca

contínua por inovação. Os projetos em curso comprovam nossa trajetória de crescimento", conclui Altino Voltolini.



Recanto Collection

## Multipropriedade: uma excelente alternativa para o mercado hoteleiro e imobiliário.



A multipropriedade representa muito mais do que uma tendência passageira. Ela é uma resposta inteligente às novas formas de consumo, à busca por experiências personalizadas e ao desejo de flexibilidade que define o comportamento atual dos viajantes.

Para os empresários, investir nesse modelo é mais do que diversificar o portfólio: é criar novas fontes de receita, fortalecer a fidelização de clientes e impulsionar o valor da marca.

Quando aliada a tecnologias de ponta, como as oferecidas pela Desbravador, essa estratégia se transforma em uma jornada sólida e promissora rumo ao sucesso.

### Números que confirmam a tendência

De acordo com a última edição do relatório “Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil”, elaborado pela Caio Calfat Real Estate Consulting, até abril de 2025 já existiam 216 empreendimentos ativos no país. A previsão é que esse número continue crescendo nos próximos anos, dado o interesse do consumidor e a expansão da oferta por diferentes tipos de produtos e destinos.

Os números também mostram que a multipropriedade representa atualmente mais de R\$ 92 bilhões em VGV (Valor Geral de Vendas) acumulado desde a regulamentação, com empreendimentos em praticamente todos os estados brasileiros.

### Por que a multipropriedade é um bom negócio para empresários?

Para além de um formato moderno de aquisição de segundas residências, a multipropriedade se mostra altamente lucrativa e estratégica para empresas.

### Conheça as principais vantagens:

#### Valorização do metro quadrado e aumento do VGV

Vender um imóvel fracionado pode gerar até quatro vezes mais receita do que a venda tradicional da unidade inteira, segundo dados do setor. O modelo permite que o mesmo bem seja comercializado para diversos compradores, o que amplia o volume de vendas e aumenta a margem de lucro.

#### Maior ocupação ao longo do ano

Como os períodos são divididos entre diferentes donos, o imóvel é utilizado durante todo o ano, reduzindo a ociosidade comum em propriedades sazonais. Isso garante ocupação constante, especialmente em hotéis, resorts e outras propriedades com infraestrutura robusta.

#### Receitas diversificadas

Além da venda das frações, o modelo gera receitas adicionais com serviços complementares: alimentação, spa, passeios, entretenimento, room service, entre outros, criando uma rede de monetização ampla e constante.

#### Redução de despesas operacionais

Os custos de manutenção e gestão da propriedade são diluídos entre os coproprietários, o que reduz significativamente a responsabilidade da empresa mantenedora e facilita a sustentabilidade financeira do empreendimento.

### A tecnologia como aliada do crescimento

A expansão da multipropriedade no Brasil não seria possível sem o suporte de soluções tecnológicas adequadas. A gestão desse tipo de negócio exige sistemas integrados, inteligentes e específicos para lidar com reservas rotativas, múltiplos proprietários, rateios, governança e vendas simultâneas.

**É nesse cenário que a Desbravador, empresa com mais de 37 anos de experiência no setor, se destaca como referência em soluções tecnológicas para multipropriedades.**



### Sistema Multipropriedade Desbravador: gestão completa e integrada

O software da Desbravador oferece todas as funcionalidades necessárias para gerenciar empreendimentos de uso compartilhado de forma ágil, eficiente e segura:

- Controle unificado de front office e back office;
- Recursos completos para gerência hoteleira;
- Módulos: financeiro, contábil, fiscal, estoque, compras e outros;

- Ferramentas de governança e manutenção;
- Gestão de pontos de venda, internos ou terceirizados;
- Relatórios analíticos para tomada de decisão.

**Com tecnologia 100% própria, flexível e personalizável, a Desbravador apoia tanto empreendimentos já consolidados quanto novos projetos que desejam entrar no mercado de multipropriedade.**

### Fale com nosso time.

  [desbravador.com.br](https://desbravador.com.br)  
 [vendas@desbravador.com.br](mailto:vendas@desbravador.com.br)  
 +55 (49) 3321 0900  
 +55 (49) 3321 0901

### Onde você encontra a Desbravador

Brasília - DF  
Buenos Aires - AR  
Chapecó - SC  
Ciudad del Este - PY  
Miami (Flórida) - EUA  
Florianópolis - SC  
Fortaleza - CE  
Foz do Iguaçu - PR  
Salvador - BA  
São Paulo - SP



BRASIL



INTERNACIONAL



**MULTI**  
**PROPRIEDADE**  
by DESBRAVADOR®

## SISTEMA DE GESTÃO DE MULTIPROPRIEDADES E CONDOMÍNIOS



Condominium  
by DESBRAVADOR



Sala de  
VENDAS  
by DESBRAVADOR



Portal  
do Condômino  
by DESBRAVADOR

Flexível e completo, atende diferentes modelos de negócios



Hotéis



Resorts



Condomínios



Coliving



Edifícios



Build to rent  
(BTR)



Smart living

Demais tipos  
de segundas  
residências

Potencialize a gestão do seu negócio  
com o Multipropriedade da Desbravador.

Agende uma  
demonstração.



RESTAURANTES POSTOS & CONVENIÊNCIAS HOTÉIS

[www.desbravador.com.br](http://www.desbravador.com.br)



**DESBRAVADOR**  
SOFTWARE DE GESTÃO

[vendas@desbravador.com.br](mailto:vendas@desbravador.com.br)  
+55 49 3321.0900



WhatsApp Comercial  
+55 49 3321.0901

## ATENDEMOS 11 PAÍSES

Contamos com 11 unidades de atendimento



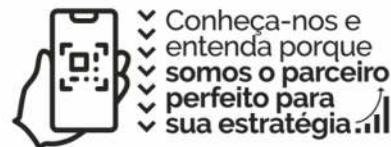
### Unidades Internacionais

Argentina Buenos Aires Estados Unidos Miami, Flórida Paraguai Ciudad del Este

### Unidades Brasil

Brasília – DF Chapecó – SC Florianópolis – SC: Web  
Florianópolis – SC Fortaleza – CE Foz do Iguaçu – PR  
Salvador – BA São Paulo – SP

Sua agência *full service* especializada em  
**Marketing Hoteleiro e  
Multipropriedade**



BRANDING • DESIGN ESTRATÉGICO • INBOUND/OUTBOUND MARKETING  
• GESTÃO DE TRÁFEGO • MÍDIAS SOCIAIS • GESTÃO DE MARCAS



Marketing estratégico

**Multi soluções  
Multi Resultados**

@ d u a l i t y m k t





## Gestão SR lança modelo de negócio **Consultoria as a Service** para a multipropriedade e timeshare

No setor de multipropriedade e timeshare, vender é apenas o começo. O grande desafio é fidelizar, manter clientes engajados, satisfeitos e leais. Isso exige estratégias personalizadas, baseadas na estratificação da carteira e na escolha do produto de fidelização certo para cada perfil.

### A Gestão SR Consultoria: Estratégia e Foco na entrega de resultados

Em mercados competitivos, não basta “fazer melhor” — é preciso saber por onde começar. A Gestão SR Consultoria atua definindo prioridades, organizando processos e direcionando ações com foco estratégico, impactando diretamente a inadimplência, a produtividade e a reputação da empresa.

#### Perguntas que geram decisões estratégicas:

- Quais clientes sustentam seu negócio, geram receita e fluxo de caixa positivo?
- Por outro lado, quais clientes consomem seu capital de giro e como transformá-lo em um sócio rentável e satisfeito?
- Seus processos atendem à velocidade que o cliente espera?
- Sua equipe está bem treinada ou seu Reclame Aqui vive movimentado?

### Consultoria as a Service (CAS)

Entendendo o atual momento do mercado de multipropriedade e timeshare, a Gestão SR lança o serviço Consultoria as a Service (CAS).

De acordo com a maturidade e o momento do seu projeto, oferecemos três planos de consultoria que irão destravar o aumento de sua performance.

**1) Plano Desbravador:** Para novos entrantes no mercado e/ou empresas na fase inicial de seu projeto.

Desafios como estruturação da base de clientes, manutenção e aumento da base de clientes no pós-vendas e até mesmo definição dos indicadores estratégicos para seu negócio.

**2) Plano Melhoria Contínua:** para empresas já consolidadas no mercado e que buscam melhorias de processos, performance e desenvolvimento de novos produtos.

Desafios como fidelização dos clientes, revisão de processos e estratégias para entrega de objetivos chaves (KPIs) definidos.

**3) Plano Transformação:** para empresas que buscam orientação estratégica na revisão de seu projeto de negócio (*business case*) com foco no curto, médio e longo prazos.

### Metodologia baseada em fatos e dados

Aplicando Six Sigma, a Gestão SR Gestão padroniza processos, reduz falhas e toma decisões baseadas em dados. Mapeia gargalos, encontra causas-raízes e cria parâmetros operacionais claros para tornar processos replicáveis e escaláveis.

#### Três Pilares de Atuação:

- 1 - Redução de Custos
- 2 - Aumento de Produtividade
- 3 - Melhoria da Qualidade

Esses pilares sustentam resultados consistentes, aliados a treinamentos e formação de multiplicadores internos, criando uma cultura de decisões inteligentes e fidelização.

### Reclamações como Oportunidade

Mais que resolver problemas, a Gestão SR transforma canais de reclamação em fontes estratégicas de aprendizado, fortalecendo a relação com o cliente e ampliando a fidelização.

A Gestão SR Consultoria acredita que empresas orientadas por dados, organizadas e focadas em pessoas estão mais preparadas para crescer de forma sólida e duradoura. Em tempos de incerteza, gestão estratégica é necessidade, não opção.

Planos / Serviços	Desbravador	Melhoria Contínua	Transformação
Estruturação da base de clientes	✓ Estratificação simples	✓ Segmentação e recuperação base inadimplente	✓ Elaboração de produto de fidelização
Padronização e otimização de processos	✓ Apresentação de práticas usuais de mercado	✓ Elaboração de Road map com método Six Sigma	✓ Execução e acompanhamento contínuo
Treinamentos	✓ Workshop	✓ Treinamento básico de equipe	✓ Formação de multiplicadores internos
Suporte	✓ Online	✓ Online + periódico	✓ Contínuo Online + Presencial pontual
Revisão do Planejamento Estratégico	---	---	✓
Acompanhamento na execução	---	---	✓

Acesse o site <https://gestaosrconsultoria.com.br/> e entre em contato através do WhatsApp ou e-mail



@GESTAOSRCONSULTORIA



**LEGACY NA ADIT SHARE 2025**

## **UMA CONSULTORIA QUE TRANSFORMA RELAÇÕES EM RESULTADOS**

Participar da ADIT Share 2025 foi uma oportunidade estratégica para a Legacy consolidar sua posição como uma consultoria de referência para investidores e empreendedores do setor de multipropriedade e timeshare, durante o maior fórum da América Latina voltado para este mercado.

“Nosso objetivo foi mostrar que a **Legacy vai além da entrega de projetos**. Acreditamos em construir soluções que gerem valor real, com impacto duradouro na gestão, nas finanças e na experiência do cliente”, explica Cristiano Lemes, CEO da empresa.



— **Cristiano Lemes** CEO da Legacy

Cristiano também participou como palestrante no painel sobre estruturação de salas de vendas, onde compartilhou estratégias sobre como alinhar eficiência operacional à jornada do cliente e aos objetivos do empreendimento. **Durante sua apresentação, fez o anúncio oficial da entrada da Legacy em mercados internacionais, com projetos em desenvolvimento nos Estados Unidos e no México** — uma revelação que gerou repercussão imediata na plateia e marcou um momento importante da consultoria no evento.

Além do painel, outro destaque foi o estande da Legacy, cuidadosamente planejado para receber visitantes, investidores e empresários. O espaço permitiu atendimentos personalizados, trocas de experiências e conversas estratégicas com potenciais clientes, reforçando a imagem da empresa como uma consultoria próxima, acessível e preparada para novos desafios.

A equipe diretiva também aproveitou o evento para estreitar laços com parceiros e aprofundar conexões com lideranças do setor.

**Um dos destaques da participação da Legacy foi o jantar exclusivo realizado na Argentina para seus clientes.** O encontro, cuidadosamente planejado e regado a vinho local e parrilla tradicional, foi uma forma simbólica de agradecer pela confiança e comemorar os bons resultados conquistados em conjunto. “Acreditamos no poder de criar experiências autênticas. Cuidar dos nossos clientes também é proporcionar momentos inesquecíveis como esse”, afirma Cristiano.

Esse tipo de atenção reflete o momento atual da empresa, que se posiciona como um ecossistema completo de soluções. A Legacy atua em todas as fases da jornada do cliente: **desde o planejamento inicial até muito depois da entrega do empreendimento, garantindo que as promessas feitas se concretizem com excelência.** “Temos um compromisso com a verdade e com a transparência. Nosso papel é transformar expectativas em experiências positivas e duradouras”, acrescenta Mariana Conz, Diretora de Experiências da Legacy.

A participação na ADIT Share também trouxe valiosos insights sobre temas como governança, tecnologia, sustentabilidade e experiência do cliente. Os debates reforçaram a importância de consultorias que ofereçam soluções flexíveis, com foco na profissionalização dos processos e na entrega de resultados concretos, especialmente nas etapas pós-venda.

Entre os próximos passos da Legacy estão a **ampliação da Central de Sucesso do Cliente, o lançamento de novos projetos em mercados estratégicos e o aperfeiçoamento de um modelo de operação enxuto, escalável e orientado por dados.** Para fortalecer ainda mais esse movimento, a empresa anunciou a chegada de Alejandro Marquez como Diretor de Expansão, reforçando a capacidade da consultoria de impulsionar negócios com visão estratégica e crescimento sustentável.

A Legacy se projeta para um novo ciclo com ainda mais consistência e clareza de propósito. Com uma atuação inteligente e um olhar apurado para relações que geram valor, a consultoria segue sua missão: **transformar projetos em experiências memoráveis e deixar um legado duradouro no setor.**

Jantar para clientes Legacy - Argentina



Estande evento Aditshare



Diretoria Legacy



# Multipropriedade x FIIs: como destravar os cofres dos fundos imobiliários

O que falta para a multipropriedade conquistar a confiança dos investidores e transformar potencial em capital real



Imagem ilustrativa produzida por IA

**O** dinheiro está lá. Mais de 200 bilhões de reais circulando entre mais de 500 fundos de investimentos imobiliários - FIIs - listados na bolsa de valores e quase três milhões de cotistas, de acordo com dados da B3, e um apetite cada vez maior por ativos sólidos. Mas, para a multipropriedade, essas cifras ainda parecem estar atrás de um cofre blindado.

Apesar de consolidada dentro do segmento imobiliário turístico, com projetos entregues e em operação, regulamentada pela Lei 13.777/2018 e apresentando resultados robustos e consistentes, nos últimos anos, as portas fechadas dos fundos imobiliários para os projetos de multipropriedade estão dificultando muito busca de *funding* e, conseqüentemente, a finalização das obras.

Há alguns anos, antes da Lei da Multipropriedade entrar em vigor e até um pouco depois da pandemia de Covid-19, fundos imobiliários demonstraram interesses na multipropriedade, atraídos por aquele negócio que apresentava VGV (Valor Geral de Vendas) bilionário, com crescimento exponencial, apresentando recordes atrás de recordes de vendas, mas, ao mesmo tempo, com baixa reputação, muitas reclamações de clientes e alta taxa de distratos.

A multipropriedade ainda tem muito potencial e continua com sua curva de crescimento, com novos incorporadores lançando projetos e mais clientes/proprietários comprando frações imobiliárias. O estudo Cenário de Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2025, elaborado pela Caio Calfat Real Estate Consulting, apontou que o mercado de multipropriedade atingiu um VGV potencial de R\$ 92,7 bilhões, com 216 empreendimentos mapeados em 97 cidades de 18 estados brasileiros.

Nunca foi fácil para os incorporadores de multipropriedade fecharem negócios com fundos imobiliários. A operação mais comum utilizada pelo mercado é o CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários). Os primeiros projetos que realizaram CRI, ainda antes da Lei da Multipropriedade, tiveram que concordar com taxas, condições e garantias elevadas. Alguns não conseguiram honrar os compromissos com os fundos, o que talvez, hoje, pesem na análise de riscos nas novas negociações.

Porém, com o grande potencial da multipropriedade e o crescimento dos FIIs, as portas dos cofres estão fechadas, mas não trancadas. O impasse não é de falta de oportunidade — é de confiança. Os fundos imobiliários desejam projetos com potencial e lucrativos, mas que também sejam transparentes e bem estruturados.

## Atratividade dos Fundos Imobiliários

De acordo com Alejandro Moreno, vice-presidente de Turismo da ADIT Brasil (Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil), a multipropriedade, assim como outros modelos de propriedade compartilhada, normalmente não seria um produto de grande apelo para o mercado financeiro tradicional no Brasil. Porém, em períodos de maior liquidez, surgem oportunidades e o setor chega a ganhar espaço, como ocorre em países como México e Estados Unidos, onde há inclusive bancos que financiam tanto empreendimentos quanto carteiras de direitos de uso. “Entre 2017 e 2021, observamos um interesse maior dos fundos, que passaram a enxergar a multipropriedade como um ‘residencial a prazo’, com *spreads* atrativos, vendas indexadas e lastro imobiliário”, contextualiza ele.

O head de Real Estate da CVPPar Business Capital, holding de investimentos com operações financeiras na multipropriedade, Irapuã Dantas, confirma que o mercado de fundos imobiliários ficou muito interessado nos projetos fracionados há alguns anos, por conta do rápido crescimento do segmento e dos VGVs apresentados, principalmente após a Lei da Multipropriedade entrar em vigor. Porém, os FIIs avaliavam (e ainda avaliam) algumas pontas soltas na estruturação dos projetos, como no caso do VGV não corresponder à realidade do metro



Alejandro Moreno, vice-presidente de Turismo da ADIT Brasil

quadrado da região onde o projeto está localizado. “É uma operação alavancada por natureza, pois praticamente se multiplica o valor do metro quadrado do imóvel naquela região e, normalmente, os FIIs trabalham em média de 60% a 70% do valor do imóvel como razão de garantia”, explica o executivo.

## Inadimplência e projetos pouco estruturados afasta FIIs

Para Jair Lemes, da Brava Capital, gestora atuante em negócios de multipropriedade, alguns fundos imobiliários se distanciam do segmento por uma combinação de fatores estruturais e conjunturais. “Houve episódios de inadimplência e desafios operacionais em alguns empreendimentos que geraram insegurança jurídica e financeira. Além disso, a falta de padronização nos modelos contratuais e de governança dificultou a avaliação de risco e a estruturação de produtos financeiros escaláveis. Isso reduziu o apetite de investidores institucionais, que passaram a priorizar ativos com maior previsibilidade e liquidez”, justifica.



Irapuã Dantas, head de Real Estate da CVPPar Business Capital

A ADIT Brasil elenca três fatores que contribuem para os fundos imobiliários abandonarem o interesse pela multipropriedade:

- Custo de capital elevado – A taxa Selic saltou de 2% a.a. (2020) para patamares próximos a 15% a.a. (2024/25), tornando os financiamentos pós-fixados inviáveis e comprimindo as margens dos incorporadores.
- Percepção de risco operacional/ Mercado em amadurecimento – Carteiras ainda jovens, com longos prazos de recebimento, enfrentaram inadimplência, cancelamentos e distratos. Sem tanto histórico consolidado, o mercado passou a exigir um prêmio de risco maior.
- Atrasos e aumento de custos/Desafios do mercado imobiliário - O choque inflacionário pós-pandemia elevou os orçamentos de obra em até 40% do VGV, impactando cronogramas e descaracterizando a dívida como autoliquidável no prazo previsto.

“Como resultado, é de se esperar que em momentos agudos, os recursos migraram para classes de menor volatilidade, como logística, renda urbana e CRIs pulverizados. A multipropriedade, portanto, está momentaneamente em compasso de espera até comprovar entregas consistentes, qualidade de carteira e governança sólida”, completa Alejandro Moreno.

O CEO do Hot Beach Parques & Resorts, Sérgio Ney Padilha, que já realizou uma operação de CRI para concluir a obra de seu primeiro empreendimento, o Hot Beach Suites, e estrutura para realizar mais um CRI em seu segundo projeto, que está em construção — o Hot Beach You —, compartilha da opinião de que o mercado financeiro nunca deixou de se interessar pelo negócio de multipropriedade.

“Trata-se de um setor atrativo, legalmente regulamentado, de grandes volumes e bons retornos aos investidores, desde que bem planejado e executado. Entretanto, gestões temerárias pontuais — de ambos os lados da mesa — traumatizaram o mercado lá no início, com más repercussões que demoram a se dissipar”, afirma o Sérgio Ney. “O que se observa é uma maior seletividade por parte dos investidores, o que tem contribuído para o aprimoramento dos modelos de negócio e para a elevação do nível de profissionalismo no setor”.

Apesar das questões ligadas à inadimplência que ocorreram, o head de Real Estate da CVPar reforça que os FIIs não estão totalmente fechados para a multipropriedade. “Não fazem mais negócios os fundos que estão com problemas. Tem várias operações de multipropriedade em *default*”, esclarece o executivo.

Outro ponto apontado por Irapuã que causa o afastamento dos fundos imobiliários é a falta de compromisso mínimo de *equity* por parte do incorporador. “Então, basicamente, o incorporador tinha um terreno, fazia e aprovava o projeto, começava a vender e utilizava o fundo como garantia para finalizar a obra. Os projetos estavam sendo realizados com obras 100% alavancadas pelos FIIs. O mercado financeiro aprendeu a não fazer mais isso”, completa o head de Real Estate da CVPar.

## Executivos apontam meios da multipropriedade se reaproximar e gerar credibilidade com os FIIs

Apesar deste distanciamento dos fundos imobiliários, o vice-presidente de Turismo da ADIT Brasil enxerga o modelo de multipropriedade ainda sólido e com boas perspectivas para uma reaproximação. “O desafio está na assimetria entre o fluxo de recebimento e o custo de capital”, salienta ele. “A multipropriedade continuará sendo um mercado atrativo enquanto seguir atendendo à expectativa dos compradores e fortalecendo sua governança para atender ao padrão esperado pelos financiadores”. A ADIT aponta alguns pilares para fortalecer essa atratividade:

- Planejamento robusto — *Business plans* auditáveis, com estudos de mercado atualizados, projeções realistas de VGV e curvas de vendas que mantenham o índice de cancelamentos em níveis controlados.
- Governança de obra e carteira — Contas-garantia auditadas, comitês técnicos para revisão de orçamentos e cronogramas, além de KPIs que permitam monitoramento constante da saúde do projeto.
- Capital próprio e co-investimento — Estruturar fases iniciais com *equity* dos sócios e parceiros estratégicos, sinalizando comprometimento (*skin in the game*) e fortalecendo a confiança para captar novos fundos.
- Operação hoteleira consistente — Administradoras com *track record* no *shared ownership*, bandeiras reconhecidas e oferta de experiências que sustentem a percepção de valor do empreendimento.
- Padronização jurídica — Uso pleno da Lei 13.777/18, com matrículas segregadas, regras claras e *compliance* que facilitem a futura securitização das carteiras.

“Essas medidas reduzem o risco percebido e melhoram a confiança de bancos e investidores, especialmente os que não conhecem a fundo nosso setor”, cita Alejandro Moreno.

A Brava Capital avalia que a credibilidade virá com consistência, transparência e resultados. Para Jair Lemes, o mercado de multipropriedade deve evoluir em alguns aspectos, como governança e *compliance*; contratos mais claros e transparentes, que facilitem a análise de risco e a securitização; e estruturas que permitam a entrada de fundos de investimento, com garantias reais, cláusulas de saída e métricas de performance bem definidas. “Com esses avanços, a multipropriedade pode se consolidar como uma classe de ativo legítima e atrativa dentro do portfólio de investimentos estruturados”.

A ADIT Brasil também reforça que a entrega dos empreendimentos é a melhor resposta da multipropriedade para o mercado financeiro. “Projetos concluídos dentro do prazo e do orçamento são o melhor cartão de visitas para atrair confiança — tanto de investidores quanto de consumidores”, afirma Alejandro Moreno.

De forma geral, é possível afirmar que há fundos de investimento imobiliário para projetos de multipropriedade, mas o capital não está disponível para todos. O setor deve continuar sua curva de aprendizagem e amadurecimento, trazendo planos de negócios bem estruturados, comprovando o *equity* do empreendedor, entregando os empreendimentos, fortalecendo a governança, a transparência, a estruturação jurídica, o relacionamento com clientes e evoluindo nos modelos de marketing, vendas e pós-vendas.

## Gestoras continuam aportando capital na multipropriedade



Jair Lemes, sócio da Brava Capital

Jair Lemes confirma que a Brava Capital conta com operações de multipropriedade em andamento, com foco em projetos que combinam multipropriedade com modelos tradicionais de incorporação, sempre com estruturação jurídica robusta, garantias bem definidas e gestão profissionalizada. “A Brava tem atuado como estruturadora e investidora, inclusive por meio de fundos que oferecem mecanismos de proteção e retorno assimétrico para os investidores”.

A CVPar também mantém forte interesse na multipropriedade. Irapuã Dantas revela que, recentemente, a empresa estruturou o financiamento de um projeto em que o incorporador entrou com 60% de comprometimento de *equity* e a gestora com 40% do capital para obras e o FF&E. “O mercado continua aberto, mas agora quer bons operadores e não aventureiros. Quer um incorporador que se comprometa com o *equity*. Isso, de certa forma, é bom para o setor. Não estou dizendo que o *equity* tem que ser de 60% do valor do investimento, mas não pode entrar com uma operação 100% alavancada. Diria que o projeto tem que ter pelo menos de 30% a 40% de capital próprio do incorporador”.

## Hot Beach conta experiência com fundos imobiliários

O primeiro CRI do Hot Beach foi realizado antes da aprovação da Lei 13.777/18, em uma fase em que os fundos estavam tentando entender a multipropriedade. “No complicado ano de 2018, sem opções de concorrência na oferta, sem legislação, sem experiência contratual, com prazos de entrega a cumprir, estava lá a tempestade perfeita. Na sequência, havia uma pandemia a caminho”.

Sem muito entendimento do modelo de multipropriedade e visando à segurança dos cotistas, o principal questionamento do fundo imobiliário era em relação às garantias para realizar a operação. “O ritmo das vendas, o volume e consistência dos recebíveis, a inadimplência e o cronograma das obras completavam o quadro”, conta o CEO do Hot Beach. “Todas as dificuldades negociais do primeiro CRI do HBS só foram resolvidas com o pré-pagamento”.

Apesar do Grupo Ferrasa ter um extenso histórico de obras entregues, com mais de 40 anos de atuação no mercado imobiliário, e contar com três empreendimentos hoteleiros em operação — inclusive já tendo feito operações com fundos imobiliários anteriormente, como o FIDIC —, o FII ainda avaliou a operação da multipropriedade como arriscada. “Apesar da sólida trajetória no setor imobiliário, os desafios enfrentados na multipropriedade foram semelhantes aos de empresas iniciantes, dada a novidade do modelo para o mercado financeiro”, avalia Sérgio Ney.

Para ele, o momento ideal para iniciar as tratativas

com fundos imobiliários é ainda na fase de planejamento do empreendimento. “Mesmo sem contratos formalizados, conversas preliminares com potenciais financiadores são fundamentais para garantir agilidade e segurança no processo”.

Já para o segundo empreendimento de multipropriedade, o Hot Beach You, o Grupo Ferrasa analisou outros tipos de operações financeiras, mas optou novamente pelo CRI — avaliando melhor os fundos imobiliários para fechar a negociação. “Uma segunda operação, com fundos mais qualificados, está finalizando dentro do programado. A grande lição aplicada para o HBY foi, sem dúvida, a escolha de financiadores éticos e profissionais”, conclui Sérgio Ney.



Sérgio Ney Padilha, CEO do Hot Beach Parques & Resorts

• A melhor fintech para você



É a terceirização operacional dos **processos financeiros** da sua empresa.

**O BPYOU Financeiro, cuida de:**

- Contas a pagar e receber
- Agendamento bancário
- Emissão e envio de notas fiscais
- Emissão de boletos
- Fluxo de caixa
- Conciliação bancária
- Relatórios gerenciais
- Envio de documentos



01

Com **Profissionais Experientes** e focados na sua gestão financeira.

Reduzindo seus custos com pessoal e disponibilizando mais tempo pra você se concentrar no crescimento do seu negócio.



02

Juntamente com um sistema de **GESTÃO** de forma mais moderna e integrando processos eficientes para garantir agilidade, precisão e conformidade no seu negócio.



03

As vantagens ao investir na **BPYOU** para empresa:

- Eficiência
- Economia de custos
- Visão estratégica.



• A melhor fintech para você

Confie na BPYOU para **descomplicar** sua gestão financeira.





# EXCLUSIVIDADE ÀS MARGENS DO RIO GRANDE.

Um novo formato de viver férias inesquecíveis.

# NOAH

Resort Náutico

[www.noahresort.com.br](http://www.noahresort.com.br)

[@noahresorts](https://www.instagram.com/noahresorts)

[Fronteira/MG](#)

