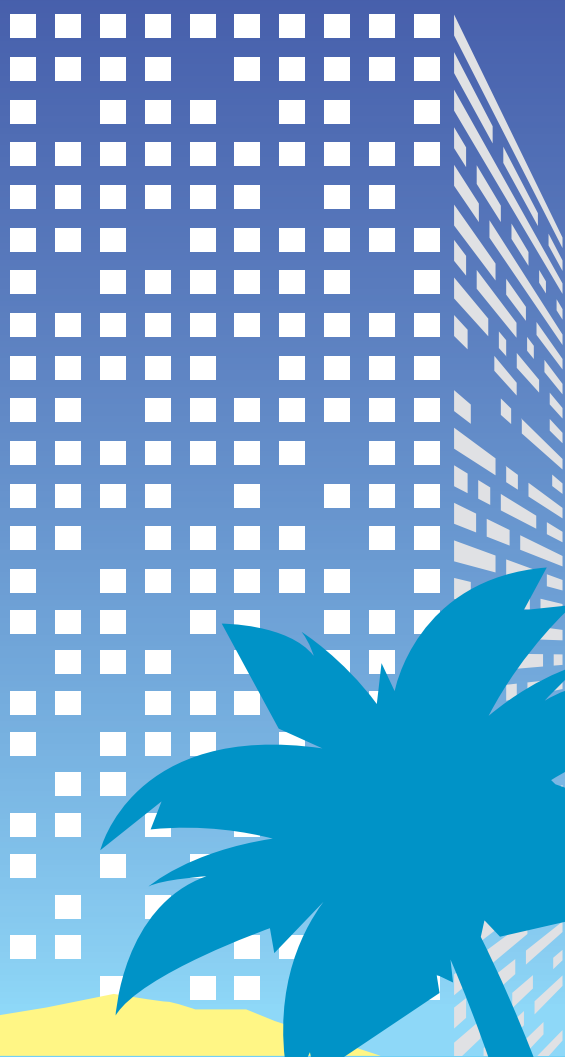


Revista
TURISMO 
COMPARTILHADO

*Minha casa
minhas férias*

Quais cuidados os projetos de
fractional devem ter ao
entregar os empreendimentos
aos multiproprietários.



Entrevista

Fernando Martinelli, diretor executivo da Interval International no Brasil.

Mercado

New Time e Grupo GR se tornam sócios de vários projetos de fractional no país.

A revolução da forma de vender empreendimentos turísticos no Brasil

Encontre alta rentabilidade
associada à segurança do imóvel



Desenvolvemos o modelo de cotas imobiliárias na área de turismo de lazer para:

- potencializar a rentabilidade do parceiro comercial;
- facilitar o pagamento do cliente final;
- viabilizar o projeto comercial em muitos modelos de empreendimentos turísticos.

Conheça alguns de nossos produtos imobiliários e faça parte desse sucesso:



Melhor resort em construção de Caldas Novas



Melhor hotel de Caldas Novas no sistema de cotas



Hotel em operação no sistema de cotas



CRECI 18070

**COMPANHIA
DE NEGÓCIOS**

Escolha a Companhia de Negócios:

- Pioneira no mercado de lançamentos de cotas imobiliárias
- Especializada em cotas imobiliárias em imóveis hoteleiros prontos

www.companhiadenegocios.com

GOIÂNIA - (62) 3212-2772 - Alameda das Rosas nº 1209, Setor Oeste / CALDAS NOVAS - (64) 3453-5455 - Qd. 37 - Turista I

Entrevista

Fernando Martinelli, diretor executivo da Interval International no Brasil.

Páginas 4 e 5

Reportagem

Minha Casa, Minhas Férias – quais cuidados os projetos de fractional devem ter ao entregar os empreendimentos aos multiproprietários.

Páginas 6 e 7

Debate

Qual a grande vantagem das frações imobiliárias?

Página 8

Compartilhe

Entrevista com Avaci Tavares, proprietário da Companhia de Negócios.

Página 9

Compartilhe

New Time e Grupo GR se tornam sócios de vários projetos de fractional no país.

Página 10

 **EDITORIAL****É a hora da verdade para os fractionals**

O ano de 2016 tem tudo para continuar promissor para a indústria de tempo compartilhado. O fortalecimento do setor já é uma realidade, através de eventos como Adit Share e novos projetos que ainda estão em fase de planejamento.

A Revista Turismo Compartilhado também cumpre o papel de fortalecer a indústria e por isso nessa edição traz um assunto que pelos próximos anos será muito escutado: a entrega dos fractionals aos multiproprietários.

O mercado de tempo compartilhado não é feito apenas de vendas. Muito mais importante que vender é entregar um produto que faça o cliente satisfeito. É isso que irá fazer os empreendimentos terem menos reclamações, cancelamentos e processos judiciais. Principalmente

hoje em dia em que os consumidores estão conectados a redes sociais, uma reclamação seguida de um compartilhamento pode ser vista por milhares de pessoas.

Nos últimos anos houve uma explosão de projetos de empreendimentos de frações imobiliárias pelo Brasil. Todos com excelentes resultados em vendas. E pelos próximos anos esses empreendimentos serão entregues.

Como é algo recente no Brasil, existem algumas dúvidas de como irá ser gerido pelas administradoras e como será o relacionamento com os proprietários.

Boa Leitura! Bom começo de ano a todos!

Fábio Mendonça – Diretor de Jornalismo

Rua 2 Qd. B Lt. 1-RI Bairro Chácara
Primavera Caldas Novas - GO
CEP: 75690-000

Jornalista Responsável
Fábio Mendonça (MTb 01.877)

Diagramação e Arte
Flávia Correia

Revista
TURISMO 
COMPARTILHADO

redacao@turismocompartilhado.com.br
contato@turismocompartilhado.com.br

Visite nossa página no Facebook:
www.facebook.com/turismocompartilhado

Impressão
Gráfica Ipanema
Tiragem - 3.000 exemplares
Periodicidade - mensal

Telefones
(64) 8157-6994
(64) 9336-4554
(64) 9909-8792

‘O produto de tempo compartilhado é fantástico e se bem explicado é facilmente vendido.’

A intercambiadora de férias Interval International conta atualmente com 40 empreendimentos afiliados e 16 salas de vendas no Brasil e desde 2002, quando a empresa reabriu o escritório em São Paulo e retornou com as operações no país, Fernando Martinelli é o diretor executivo de serviços e vendas para resorts. Nessa entrevista ele conta um pouco da trajetória da Interval no Brasil e também como a intercambiadora pretende crescer no país.

Quais foram os desafios enfrentados no início com a Interval e quais são os desafios hoje?

No início o desafio era mostrar ao mercado a chegada de uma nova opção de empresa de intercâmbio, a Interval esteve no Brasil até 2007, quando fechamos o escritório em São Paulo. Nesse momento o mercado se concentrou nas mãos do nosso maior concorrente. Tínhamos que adaptar toda a comunicação e nossas plataformas ao mercado brasileiro, ou seja, traduzir materiais e sites para o português e tornar nossos serviços conhecidos dos potenciais resorts clientes. Para isso realizamos o Seminário SOIC Brasil (Shared Ownership Investment Conference), em 2013, e também realizamos junto com o Instituto IPSOS a primeira pesquisa sobre o perfil do mercado de tempo compartilhado no Brasil.

Outro grande desafio era conseguir em pouco tempo trazer novos parceiros para a rede a fim de ter mais destinos disponíveis e consequentemente tornar nosso produto mais competitivo.

Atualmente praticamente triplicamos nossa base de clientes e com isso tivemos que focar nossos esforços para manter os altos níveis de satisfação dos mesmos. Uma das estratégias foi a estruturação do departamento de assistência para resorts aqui no Brasil e a implantação de um departamento exclusivo para atendimento dos sócios brasileiros na nossa central de Call Center em Miami.

Por alguns anos a Interval International não teve escritório nem representantes no Brasil, e consequentemente perdeu mercado para as concorrentes. Qual a história da Interval no Brasil? Por



Fernando Martinelli é formado em Hotelaria, com especializações em Análise de Investimentos em Projetos e Gerenciamento Financeiro para Hospitalidade, possui MBA em Gerenciamento de Projetos e participou do programa de desenvolvimento de profissionais de hospitalidade da Universidade de Cambridge, na Inglaterra.

Antes de estar na Interval, Martinelli trabalhou na Accor Hotels, Radisson Hotel, Hilton São Paulo Morumbi, fez um programa de trainee na Rede Ramada, em Bristol, na Inglaterra; trabalhou na BSH International, depois montou a FBM Treinamento e Desenvolvimento e é autor de quatro livros: Projetos em Alimentos & Bebidas; Fundamentos de Projetos; Qualidade Fundamentos & Processos; e GQT – Gestão da Qualidade Total.

que houve essa mudança de estratégia?

A Interval esteve no Brasil entre 1986 e 2007. Neste período o mercado de tempo compartilhado passou por diversos desafios: não havia regulamentação específica; o número de clientes insatisfeitos, reclamações e processos judiciais eram maiores que o número de clientes satisfeitos; muitos projetos foram mal conduzidos e acabaram por não serem entregues; e principalmente, a qualidade dos hotéis no Brasil era muito aquém da qualidade dos hotéis que faziam parte da nossa rede fora, o que causava um impacto negativo para os nossos sócios que viajavam para o Brasil. Por esses motivos e pelo fato do país representar, naquela

«Não corroboramos com a ideia de que o cliente tem que tomar uma decisão de compra de um produto de 15, 20, 30 mil reais em uma hora»

ocasião, uma fatia muito pequena dos resultados globais da empresa, em 2007 a Interval tomou a decisão estratégica de encerrar as operações no país.

Entre 2007 e 2012 o Brasil passou a dar mais atenção para o Turismo. Foi decretada a Lei Geral do Turismo, que regulamentou a atividade de tempo compartilhado no país; e alguns empreendimentos começaram a se destacar com o timeshare e consequentemente começaram a mudar a imagem negativa do negócio.

Quais as vantagens para os empreendimentos terem a Interval como parceira?

Desde que reabrimos a operação no Brasil em 2012 temos direcionado nossos esforços para termos destinos e empreendimentos de qualidade para os nossos sócios. A Interval é internacionalmente reconhecida por ter como parceiras marcas como Marriott, Hyatt, Starwood, Sheraton, Westin, Accor, Four Seasons, dentre outras. Nosso compromisso com a qualidade dos produtos e excelência na prestação de serviços é o nosso grande diferencial e um reflexo desta postura é o baixíssimo número de reclamações dos nossos sócios em canais como Reclame Aqui e Procon.

Além disso, investimos constantemente em novas tecnologias. Todas as nossas salas de vendas utilizam sites, aplicativos, etc durante o processo de vendas, o que traz mais credibilidade, uma vez que simulações e comparativos de preços em outros canais, como a Booking ou Decolar, podem ser realizados durante a apresentação, o que faz com que o cliente perceba que há valor e benefícios no que está sendo oferecido, reduzindo as reclamações e cancelamentos.

Quando iniciamos a operação no Brasil observamos que as salas de vendas faziam apresentações de produtos utilizando caneta e papel. Muito do que era apresentado não podia ser comprovado e isso gerava alto índice de cancelamentos e reclamações.

O cliente hoje tem acesso a todo tipo de informação através de um celular. Enquanto um vendedor apresenta o produto, o potencial cliente está checando as reclamações da empresa no Reclame Aqui, está verificando os preços no Booking.com para ver se é verdade o que o vendedor está falando, está verificando o

Facebook e analisando os comentários de outras pessoas que compraram o produto e as dificuldades para utilizá-lo.

Na sua visão, o que o mercado brasileiro de timeshare e fractional tem que evoluir?

Primeiramente temos que evoluir quanto à legislação e fortalecimentos do setor.

Além disso, mudar o estilo de venda. Não concordamos com vendas agressivas, não corroboramos com a ideia de que o cliente tem que tomar uma decisão de compra de um produto de 15, 20, 30 mil reais em uma hora e entendemos que muito mais que a venda, o que realmente faz a diferença é o produto que está sendo entregue.

Quando entrei nessa indústria ouvi de um concorrente que “o tempo compartilhado é uma venda de impulso, que se o cliente for embora para pensar, não volta para comprar”; e na mesma hora pensei: “se o cliente vai para casa pensar e não volta é porque o produto é ruim, se o produto for bom o cliente pode pensar mil vezes que vai retornar e comprar, e se for realmente bom ele indicará para amigos”. O produto de tempo e propriedade compartilhada é fantástico e se bem explicado é facilmente vendido, não é necessário contar nenhuma “meia verdade” e muito menos forçar uma venda.

Apesar da crise econômica, o mercado de tempo compartilhado não retraiu. Mais empreendimentos aderem ao sistema e as vendas continuam acontecendo. Quais os cuidados que empreendedores e também os vendedores devem ter nesse período?

O produto de tempo e propriedade compartilhada é um produto muito bom para momentos de crise, pois tem uma ótima relação custo benefício, porém é importante para os empreendedores que estão em vendas observar o comportamento do comprador. Em momentos de crise aumenta a inadimplência, então a análise da capacidade de pagamento do comprador e o valor da entrada podem ser o diferencial para evitar perdas ■



O sonho da casa de férias do brasileiro começa a se tornar real. E esse sonho é tão incrível que essa residência, além de ser escriturada em cartório, ainda vem com serviços hoteleiros, toda mobiliada, com enxoval e parque aquático. E o melhor: as parcelas do imóvel e a taxa de manutenção são baixas, que cabem no bolso da maioria das famílias, além de valorização e ainda poder ter uma renda através de locações.

Estamos falando dos empreendimentos de fractional, frações imobiliárias ou cotas imobiliárias. Nos últimos cinco anos houve uma explosão de projetos de fractional e esses empreendimentos começam a serem entregues aos proprietários. Em dezembro de 2015 o Grupo Privê entregou o Atrium Thermas Residence Service, em Caldas Novas/GO, inaugurando a temporada de entrega de projetos.

Hoje há 31 projetos sendo construídos e comercializados no sistema fracionado no Brasil. A forma como serão entregues e a satisfação dos proprietários será muito importante para que esse sistema continue a crescer. Críticas negativas sobre algum empreendimento ou sobre a utilização não irão refletir apenas sobre o mesmo, mas em todo o mercado.

O Atrium não é o primeiro empreendimento a ser entregue nesse sistema no país. Antes houve os projetos de fractional de alto padrão: Itacaré Paradise, em Itacaré/BA; Quintas Private Residence, em Mata de São João/BA; Aquativa Privilege, em Cornélio Procópio/PR. Também o Marina Flat & Náutica, também do Grupo Privê; e o hotel Le Jardim, ambos em Caldas Novas. Porém, o Atrium é o primeiro desde que houve a explosão de projetos pelo Brasil.

O diretor da Caio Calfat Real Estate Consulting, empresa especializada em consultoria nas áreas imobiliárias e turísticas, Alexandre Mota, esclarece que o fractional é um condomínio residencial de incorporação imobiliária, em que

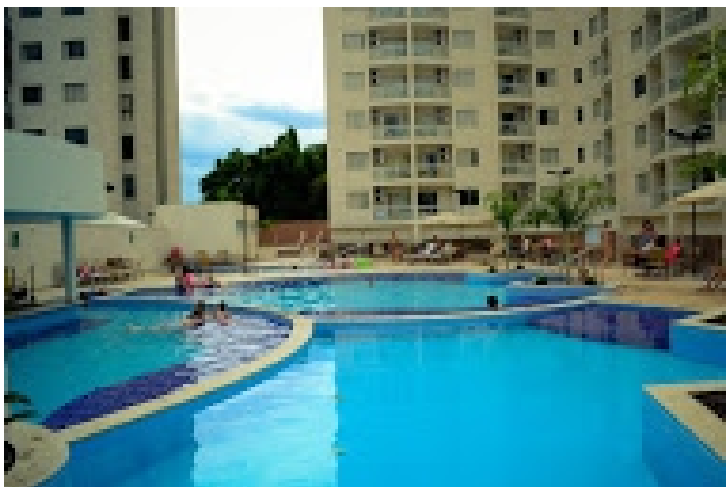
cada unidade habitacional foi dividida para vários proprietários, com direito de uso ou hereditário. Por isso, é regido pelo Código Civil, a Lei 4591 – Lei de Incorporação e Condomínios, Lei de Registros Públicos e Código de Defesa do Consumidor.

“É um residencial que pode vir funcionar como hotel”, explica Mota. De acordo com ele, o básico para ter sucesso na gestão do empreendimento é entender de administração de condomínio, em que gerencie as cotas dos proprietários e também a parte de manutenção e serviços hoteleiros.

O Atrium conta com a expertise do Grupo Privê, com gestão hoteleira, condo-hotéis, residências e pools de locação para administrar o condomínio e também as locações. O gerente concierge do Privê, Carlos Alberto Klingspiegel, conta que funcionará o sistema de pool de locação no Atrium, mas que iniciará apenas em fevereiro/2016.

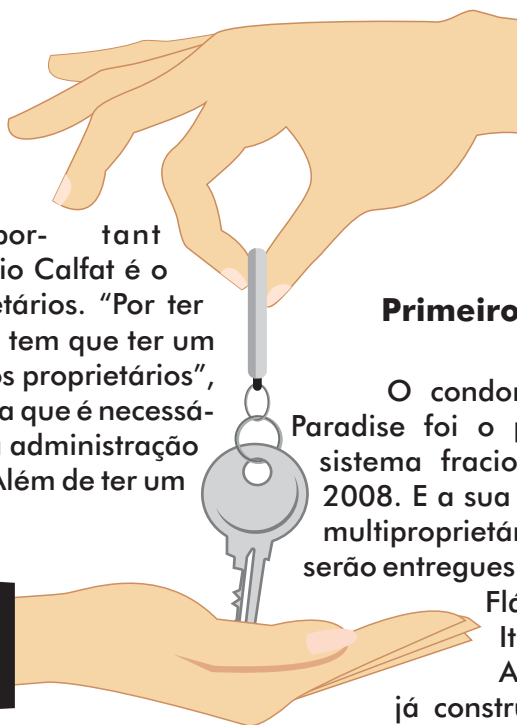
Klingspiegel explica que cada apartamento do Atrium tem 11 proprietários, 10 multiproprietários e o cabecel, que é a administradora. O empreendimento é entregue primeiro ao cabecel e depois aos outros proprietários, que ao utilizar a primeira vez verificarão todas as questões legais, cartório, normas, utilização, etc.

O proprietário da Eko Arquitetura e Construção, Flávio Ferri, conta que a entrega do Itacaré Paradise aos multiproprietários não foi um problema. “O primeiro ano é o mais difícil, pois é de adaptação”, diz. Tanto que, segundo Ferri, muito do projeto de utilização original foi alterado. Ele conta que a Eko contratou uma administradora de condomínios e as reservas são feitas on line.



Mais importante: relacionamento com proprietários

Um dos pontos mais importantes apontado pelo diretor da Caio Calfat é o relacionamento com os proprietários. "Por ter 10, 11, 12 e às vezes 13 donos, tem que ter um excelente relacionamento com os proprietários", afirma Mota. Para isso, ele explica que é necessário um departamento, dentro da administração do condomínio, para gerir isso. Além de ter um contrato bem feito e claro.



Primeiro fractional do Brasil

O condomínio de alto padrão Itacaré Paradise foi o primeiro empreendimento no sistema fracionado lançado no Brasil, em 2008. E a sua primeira casa foi entregue aos multiproprietários em 2010. Todas as casas serão entregues até 2017.

Flávio Ferri conta que a ideia do Itacaré Paradise surgiu em 2008.

A Eko Arquitetura e Construção já construía e comercializava casas de alto padrão em Itacaré para estrangeiros. "Teve uma crise econômica mundial e pioraram as nossas vendas", diz Ferri. "Então fomos criando esse sistema de frações".

Segundo Ferri, o processo de comercialização no início foi mais difícil que a entrega das casas aos proprietários. "Como era um sistema e conceito novos, tínhamos que explicar e alguns clientes não entendiam bem".

Além de desfrutar do condomínio luxuoso, os proprietários do Itacaré Paradise também podem trocar suas semanas por outras residências ou hotéis de luxo pelo mundo, através da The Registry Collection, marca da intercambiadora de férias RCI (Resorts Condominiums International) destinada apenas a empreendimentos de alto padrão.

Segundo Flávio Ferri, a administração do Itacaré Paradise organiza reuniões duas vezes por ano com os multiproprietários.

"Nós adaptamos os pedidos, ideias e sugestões", diz Ferri.

Os empreendimentos do Grupo Privê, Marina e Atrium, contam cada um com os seus próprios departamentos de relacionamentos com os proprietários, além dos outros: financeiro, agendamento/reserva de semanas e assistente de hospitalidade. Apenas para tratar sobre o pool de locação o departamento é o mesmo para ambos. "Nosso canal de comunicação com os multiproprietários são: jornal eletrônico semanal e circulares", conta Klingspiegel.



Flávio Ferri - Proprietário da Eko Arquitetura e Construção



Alexandre Mota - Diretor da Caio Calfat Real Estate Consulting



Itacaré Paradise - Itacaré/BA



Qual a grande vantagem do sistema de frações imobiliárias?



O diretor comercial do Grupo GR, Gustavo Rezende, conta que a empresa vinha trabalhando com incorporações tradicionais, apostando nos modelos de condo-hotel e pool hoteleiro. "Percebemos nos últimos três anos a

necessidade por um produto mais modulado e inteligente".

E então o grupo começou a empreender nesse mercado. Hoje contando com empreendimentos em Gramado/RS, Olímpia/SP e Rio Quente/GO.

Rezende aponta como vantagem para os proprietários desse tipo de empreendimento: a flexibilidade de uso em vários destinos, através de trocas de semanas feitas em parceria com intercambiadoras de férias; paga somente pelo que desfruta, em vez de ter um imóvel fechado o ano inteiro e apenas acumulando despesas; a aquisição de uma fração tem um custo menor em comparação ao imóvel integral e com parcelas mais acessíveis.



O co-CEO do Grupo RMEX, Ricardo Assunção, aponta que a grande vantagem de adquirir uma fração imobiliária é o proprietário poder pagar por aquilo que a família realmente utilizará. "Com semanas fixas predeterminadas, não dependendo

assim de disponibilidade", diz.

Outra vantagem que Assunção conta é a taxa de condomínio, que é dividido entre todos os proprietários, assim o valor fica mais acessível. Ele também aponta que a aquisição é como se fosse uma segunda residência, mas com serviços hoteleiros. "Além de funcionar como uma forma de investimento para a família". E também há o benefício, segundo Assunção, de poder trocar as semanas por outros destinos, através de uma intercambiadora de férias.

O Grupo RMEX é uma construtora e incorporadora e também comercializa os próprios empreendimentos. Hoje possui o Encontro das Águas, já totalmente vendido, e Toulon Park Residence, ambos em Caldas Novas/GO, e mais projetos para 2016.

RQVC e BPVC firmam parceria

Os dois maiores programas de timeshare do Brasil, Rio Quente Vacation Club, em Rio Quente/GO, e Beach Park Vacation Club, em Aquiraz/CE, firmaram uma parceria para troca de experiências e melhores práticas, para as vendas e pós-vendas.

O gerente geral do Rio Quente Vacation Club, Sérgio Falquer, conta que o maior objetivo dessa parceria é provocar a sustentabilidade do negócio de tempo compartilhado. "Como somos as duas maiores operações do Brasil queremos aumentar a sinergia entre nós".

Segundo o diretor do Beach Park Vacation

Club, Felipe Lima, em outubro de 2015 foi iniciada formalmente a troca de boas práticas entre os dois programas de timeshare. "O objetivo é melhorar os processos internos baseado na experiência de outros players do mercado".



Beach Park Resorts
Aquiraz/CE



Rio Quente Resorts
Rio Quente/GO



'O modelo antigo de vendas foi substituído por jovens ambiciosos, técnicas apuradas e treinamentos constantes'

A empresa Companhia de Negócios já atua há mais de trinta anos no mercado turístico-imobiliário de Caldas Novas/GO, tendo ajudado a cidade a se tornar um dos maiores polo turístico-hoteleiro do Brasil. E a empresa também foi uma das pioneiras do país no sistema de fractional, com três projetos: Le Jardin, já finalizada a comercialização, e atualmente Hot Springs e Evian Residence. O fundador da Cia de Negócios, Avaci Tavares, nos conta o motivo de ingressar nesse mercado, quais as dificuldades de ser um dos primeiros a atuar com cotas imobiliárias e também sobre futuros projetos.



A Companhia de Negócios sempre se destacou como uma das empresas mais inovadoras no mercado imobiliário em Caldas Novas, com lançamentos nos setores hoteleiros, loteamentos e condomínios, até ingressar no mercado de cotas imobiliárias com o Le Jardin. Como surgiu a ideia desse lançamento?

Caldas Novas e região já estavam consolidadas no sistema de timeshare com o Rio Quente Resorts. Os Grupos Di Roma e Privê também estavam se dando muito bem dentro desse modelo de negócio. A Cia de Negócios já estava há mais de duas décadas na venda de apartamentos e flats na cidade, e já havíamos percebido que a velocidade das vendas estava desacelerando dentro desse formato. Porém não queríamos abandonar a venda imobiliária. Nada mais inteligente do que pegar os dois modelos e fazer um mix de vantagens de um e do outro. Valorizando a escritura da propriedade, pois o brasileiro sempre teve o perfil patrimonialista. Então implementamos a pegada da rapaziada do timeshare, que vendia na base da emoção e no apelo de lazer, e aplicamos dentro de um produto racional. Assim foi lançado o Le Jardin com muito sucesso.

Quais foram as dificuldades e desafios no lançamento do sistema de cotas, que era uma grande novidade em todo o Brasil?

A grande dificuldade era encontrar as pessoas certas para executar a tarefa de venda. Contratamos uma consultoria que nos auxiliou nos primeiros passos. De cara veio a grande dificuldade: quem seriam os vendedores, corretores de aptos ou o pessoal jovem? Inicialmente demos preferência para aqueles que sempre estiveram do nosso lado, os corretores, porém deparamos com pessoas sem vontade de aprender o

novo e não se adaptaram ao novo sistema. Assim foi um choque de cultura. Aos poucos esse modelo antigo de vendas, corretor e pasta na mão, foi sendo substituído por jovens ambiciosos, técnicas apuradas e treinamentos constantes. Exerci e criei na empresa um poder moderador, alguém que equilibrou a transição da forma de vender. E aí veio o "Pulo do Gato", contratamos a Conecta Consultoria que estruturou os nossos processos, melhorou e qualificou ainda mais a equipe de vendas e pós-vendas.

Quais foram as mudanças nesse sistema desde o Le Jardin até hoje, com o Evian e Hot Springs?

As mudanças iniciaram primeiramente nos formatos de contratos, alteramos e criamos calendários de uso, normas de condomínio. Incluímos o formato de vendas, tendo parcerias com intercambiadoras de férias, para trazer mais benefícios. E começamos uma parceria com a RCI (Resorts Condominiums International).

A Cia de Negócios não trabalha apenas no mercado de Caldas Novas, com lançamentos imobiliários em outras cidades. Existem projetos de lançamentos no sistema de fractional em outros municípios?

Sim, a Cia de Negócio é muito mais ampla do que vendas fracionadas. Temos projetos dentro do Estado de Goiás inteiro. Loteamentos, venda de apartamento pleno, passaporte de parques. E estaremos iniciando a comercialização do Quintas Santa Bárbara em Pirenópolis, um projeto maravilhoso, respeitando todas as exigências legais, acatando as particularidades do destino e estimulando um turismo responsável da região.

New time e Grupo GR anunciam sociedade

A New Time Adm & Mkt, empresa de consultoria em timeshare e fractional, e o Grupo GR Construtora e Incorporadora anunciam sociedade e parceria para vários projetos de frações imobiliárias para os próximos anos.

A diretora comercial da New Time, Adriana Chaud, conta que a parceria começou em 2014, no projeto Gramado Termas Resort & Spa, em Gramado/RS. “Ao longo do tempo, com bons e concretos resultados a parceria foi se estreitando”, diz Adriana. “No meio de 2015 o Grupo GR adquiriu parte da New Time e agora somos parte do mesmo grupo”, finaliza.

O resultado dessa sociedade, além do empreendimento em Gramado, são vários outros projetos. Em Olímpia/SP, o Grupo GR/New Time iniciou a comercialização das frações imobiliárias do Royal Star Thermas Resort & Spa em dezembro de 2015. Em Rio Quente/GO, o grupo começa as vendas do Serra Madre Residence nesse mês de janeiro. A previsão de vendas para os dois projetos é de dois anos.

“E ainda no primeiro semestre de 2016 faremos o lançamento de outro projeto de fração imobiliária, aliado a um parque temático, no Estado de São Paulo”, revela Adriana.



Royal Thermas Resort & Spa,
empreendimento do Grupo GR em
Olímpia/SP

A diretora comercial da New Time também destaca que todos os projetos do grupo também contam com a parceria da RCI. “Nosso foco é o uso da fração de imóvel para desfrutar de férias com a família e amigos”.

Empreendimento em Rio Quente com entrega imediata

Adriana Chaud revela que o projeto em Rio Quente, Serra Madre Residence, cuja comercialização se inicia em janeiro de 2016, será o primeiro empreendimento de fractional construído para venda e com entrega imediata, em julho do mesmo ano.

Outro ponto destacado por Adriana é sobre o empreendimento Royal Star. Apesar de existir outros empreendimentos sendo comercializados em Olímpia há alguns anos, o projeto do Grupo GR/New Time, que começou a ser vendido no fim de 2015, será o primeiro projeto de fractional entregue aos proprietários na cidade, em março de 2017, pois já está em fase final de obras.

“Além da sociedade com o Grupo GR nos quatro empreendimentos e com o Gramados Parks, em Gramado, a New Time atua em projetos em Caldas Novas, Prime Jalim e Resort do Lago, e em Maceió, com a venda de programas de timeshare no Maceió Mar Hotel e tem grandes parcerias em desenvolvimento para mais novidades em 2016”, diz Adriana.

Eventos importantes para o mercado de tempo compartilhado em 2016:

- ★ Adit Juris – abril, em Fortaleza/CE
- ★ Adit Invest – junho, São Paulo/SP
- ★ Adit Share – setembro, Maceió/AL
- ★ GRI Hotéis – 18 e 19 de maio, São Paulo/SP
- ★ GNEX Conference (Global Networking Expo) – 2 a 5 de fevereiro, Nova Orleans, EUA
- ★ ARDA World (American Resort Development Association) – 1 a 5 de maio, Hollywood, EUA
- ★ SOIC (Shared Ownership Industry Conference) – 25 a 27 de outubro, Miami Beach, EUA
- ★ SAHIC (South American Hotel & Tourism Industry Conference) – 25 a 27 de setembro, Guayaquil, Equador
- ★ LASOS (Latin American Shared Ownership Summit) – 18 a 20 de outubro; Punta Cana, República Dominicana



Certeza de bons negócios

 contato@turismocompartilhado.com.br

 www.facebook.com/turismocompartilhado

 (64) 8157-6994 / 9336-4554 / 9909-8792



newtime

Fração Imobiliária & Vacation Club



newtimeadmkt.com.br

**FRACTIONAL
& VACATION CLUB**

**SOLUÇÕES
EFICIENTES
PARA SEU
EMPREENDIMENTO**

COMPROMETIMENTO
E DINAMISMO
ALIADOS À
PROFISSIONAIS
ALTAMENTE
QUALIFICADOS.

SAIBA MAIS

+ 55 64 3453.5512

newtime@newtimeadmkt.com.br