

Multipropriedade: modelo de investimento que alavanca a hotelaria nacional

Nos últimos anos, foram desenvolvidos 56 empreendimentos com este modelo que exigiu um investimento de cerca de R\$ 11 bilhões

Dividir uma propriedade e vendê-la a várias pessoas é a nova alavanca de negócios na hotelaria

A chamada economia colaborativa, que agora está em destaque no Brasil, como na contratação de serviço de táxis e/ou locação de casas, já é uma realidade que acontece no mercado imobiliário e hoteleiro brasileiro há muitos anos. Modelos como o timeshare (tempo compartilhado) e multipropriedade (venda fracionada de imóveis voltada para a segunda residência) ganham espaço por aqui. O conceito de multipropriedade nasceu nos Estados Unidos para comercializar casas de luxo ou de verão, e assim os vários clientes dividem os custos com manutenção, segurança, impostos, entre outros e podem usufruir da propriedade por um determinado período no ano. Com o tempo, esse modelo de negócio tomou forma e começou a comercializar casas e apartamentos em condomínios de alto padrão ou resorts com acesso à praia e/ou parques aquáticos com alguns serviços de hotelaria.



Caio Calfat: "Pelo menos 28 cidades e 12 estados brasileiros estão produzindo um investimento total de R\$ 11 bilhões nestes últimos anos em multipropriedade"

Como o brasileiro ainda acredita que tudo que é bom para os norte-americanos, também é garantia de sucesso por aqui, resolveram apostar neste modelo de negócio, mas de forma tropicalizada. Como não existem incentivos governamentais e nem linhas de crédito para desenvolver a hotelaria nacional, as incorporadoras e construtoras descobriram na multipropriedade uma maneira rápida de levantar recursos. E a conta é bem simples: tomando como base uma unidade hoteleira de 25 m² que é vendida em São Paulo por cerca de R\$ 400 mil, se fosse fracionada em cotas imobiliárias para 12 clientes, o investimento de cada um seria cerca de R\$ 33 mil. E assim, esta modalidade de negócios hoje é a alavanca imobiliária de grande parte dos hotéis que estão sendo construídos no Brasil, principalmente em cidades como Caldas Novas (GO), Olímpia (SP) e Gramado (RS).

Com isso, recursos vultosos estão sendo captados no mercado de investidores. "O fractional, também chamado de cota ou fração imobiliária ou ainda o nome que estabelecemos para ser oficial — a multipropriedade — está em franca expansão. Fizemos um estudo em janeiro de 2017 que apontou o desenvolvimento em pelo menos 28 cidades e 12 estados brasileiros, produzindo um investimento total de R\$ 11 bilhões nestes últimos anos, em que o mercado imobiliário viveu seus piores anos da história. E, neste período em que os empreendedores procuram as raras oportunidades de negócios existentes, esta se mostra como uma das melhores alternativas de negócios", destaca o Consultor Caio Calfat, que é CEO da Caio Calfat Real Estate Consulting, consultoria especializada no setor imobiliário e hoteleiro no Brasil. O estudo teve como parceiros duas das principais intercambiadoras de semanas férias compartilhadas no mundo, a RCI e a Interval, além da maior comercializadora deste tipo de propriedade no País, a WAM Brasil.

Arcabouço jurídico

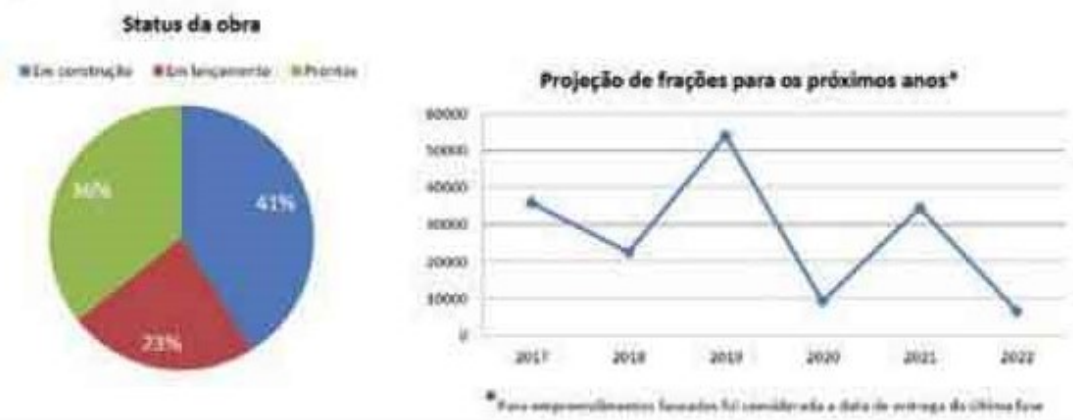
Segundo Caio, que também é Vice-Presidente de Assuntos Turístico-Imobiliários do Secovi-SP, este produto, ainda que esteja enquadrado na Lei 4591/1964 de Incorporações Imobiliárias, precisa de regras próprias devido a várias características próprias de venda e utilização. "Em função disso,

criamos no SECOVI/SP, junto com vários profissionais do setor, um texto que originou o Projeto de Lei do Senado 54/2017, de multipropriedades. Ele está atualmente em tramitação na Comissão de Constituição e Justiça do Senado Federal, de autoria do Senador Wilder Morais, com o intuito de oferecer segurança jurídica aos mercados imobiliários na produção e hoteleiro na gestão desse modelo de empreendimento. Esta segurança também é para os proprietários das frações imobiliárias em relação a seus direitos e obrigações, seja no aspecto jurídico, seja nas questões de uso e manutenção desta propriedade compartilhada. É importante se regular, abranger todos os seus pontos característicos e criar um arcabouço jurídico seguro para este modelo de negócio que está em franca expansão no Brasil”, enfatizou Calfat.

O Senador Wilder Morais destaca que a “multipropriedade reflete a dinamização do direito de propriedade, permitindo que uma multiplicidade de sujeitos detenham a titularidade de um mesmo bem, mas tendo por diferencial em relação ao tradicional condomínio o fator tempo. Na medida em que o titular da propriedade somente pode exercer o seu pleno direito de proprietário em determinados períodos de tempo, limitados e recorrentes, dessa forma possibilitando o revezamento do exercício do direito de propriedade pleno com outros tantos proprietários desse mesmo bem. Em outros termos, é o compartilhamento de propriedade no tempo e não apenas no espaço. Acreditamos que a iniciativa legislativa nessa matéria é de suma importância para a consolidação desse importante instituto, em relação à qual esperamos contar com o imprescindível apoio dos ilustres pares nesta oportunidade, pois o PLS encontra-se na pauta da CCJ do Senado pronto para ser votado e conta com o parecer favorável do relator Cidinho Santos”, revelou o Senador Wilder.

Mesmo o anteprojeto que deu origem ao PLS nascendo dentro de um núcleo de estudo do Secovi/SP, ele também teve a participação de importantes entidades, como: FOHB — Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil, a ADIT— Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil, a CBIC — Câmara Brasileira da Indústria da Construção, entre outros. O objetivo foi dar maior segurança jurídica aos processos de compra, venda e construção dos imóveis. Segundo Calfat, está sendo criado o Manual de Melhores Práticas para a Produção, Venda e Operação de Multipropriedades, por meio do Secovi-SP, com apoio da ADIT Brasil, FOHB, CII/ CBIC e outras entidades. Outra iniciativa, é a criação de um modelo de certificação para os empreendimentos estruturados desta forma, através da ADIT Brasil — Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil.

E para ter uma noção de como a multipropriedade está se desenvolvendo rapidamente no Brasil, esse mesmo estudo feito pela consultoria de



Projeção do estudo de Caio Calfat da multipropriedade no Brasil para os próximos anos

Caio Calfat em 2015 detectou 33 empreendimentos existentes no País, e ano passado já apontava 56. São 19 já inaugurados e 37 em construção ou em lançamento. Os 56 empreendimentos contam com 14.511 unidades residenciais fracionadas e 217.377 frações (ou cotas), com um valor médio de venda de aproximadamente R\$ 51,2 mil por fração. As propriedades se espalham em 12 estados e 27 cidades. Goiás é o estado líder nesse tipo de imóvel (21 propriedades), seguido do Paraná e Rio Grande do Sul (8 cada), São Paulo (6), Bahia (5), Pará (2) e Rio de Janeiro, Mato Grosso, Espírito Santo, Santa Catarina, Maranhão e Piauí (com um cada).

Administração confiável

Vários destes empreendimentos que estão em construção ou que já entraram em operação estão afiliados à RCI – Resort Condominiums International. Segundo sua Diretora geral no Brasil, Maria Carolina Pinheiro, a empresa detém hoje 90% de share no mercado nacional. “Em 2017, o número de novas afiliações atingiu a marca de 17 empreendimentos novos no ano. Atualmente, contamos com um total de 228 empreendimentos afiliados e 78 salas de vendas ativas. Estou muito otimista e confiante que a regulamentação vai colaborar com a nossa indústria da multipropriedade, atraindo novos players e fortalecendo ainda mais as empresas que já atuam nesse setor”, acredita Maria Carolina Pinheiro.

Ela, que foi uma das profissionais que participaram do anteprojeto de lei da multipropriedade, lembra que: “Quando dizemos que buscamos a regulamentação da multipropriedade, acho importante destacar que atualmente, os projetos existentes estão embasadas na Lei número 4591, da incorporação imobiliária, ou seja, existe um embasamento jurídico. Com a regulamentação o que se pretende é deixar o assunto da multipropriedade mais específico com regras claras e objetivas para o negócio”, observou Maria Carolina.

E ela vai além em seu ponto de vista, e explica que a multipropriedade, assim como o segmento de timeshare, cresce acima de dois dígitos todos os anos aqui no Brasil. “Os conceitos são similares, mas destinados a empreendedores com perfis diferentes: o timeshare é destinado aos empreendedores da hotelaria. Empresários que desejam continuar como proprietários do ativo do hotel e com o timeshare, eles conseguem vender as diárias de forma antecipadas, garantindo o fluxo de caixa. Já a multipropriedade é destinada aos empreendedo-

res que atuam na segunda residência e que desejam encontrar um novo formato de comercialização. Neste caso, esses empreendedores desejam sair do projeto (empreendimento) e vender de fato o ativo. Com certeza é um segmento que cresce a cada dia, justamente porque oferece uma nova oportunidade às empresas do mercado imobiliário, que desejam encontrar um novo formato de produto para atrair clientes que querem adquirir frações de um imóvel. Acredito que o segmento da hotelaria dará continuidade em seus projetos neste



Maria Carolina Pinheiro: “Atualmente, contamos com um total de 228 empreendimentos afiliados e 78 salas de vendas ativas”

setor. Assim como também acredito que a segunda residência também manterá suas taxas de crescimento. Não vejo superposição de negócios, mas sim novos formatos, pois existe consumidor para todos os tipos de produtos”, concluiu a diretora da RCI no Brasil.

Mudando a hotelaria nacional

Quem também está com uma expectativa bastante otimista em relação ao crescimento da multipropriedade no Brasil é Fernando Martinelli, Diretor executivo da Interval International no Brasil. “Este modelo de negócios está ganhando cada vez mais força, sendo um segmento que reagiu muito bem ao momento econômico atual. E o reflexo disso, é que este negócio está atraindo cada vez mais investidores qualificados, que naturalmente agregam aos projetos com melhores processos, maior governança, projetos melhores estruturados e isso beneficia o consumidor final na ponta. Com isso, ele irá usufruir de melhores empreendimentos e um modelo de negócios cada vez mais eficaz e adequado à realidade do viajante de lazer no Brasil. O projeto de lei tem sido um aprendizado para o mercado, pois foi um momento importante onde os principais atuantes do segmento debateram de forma exaustiva todos os principais pontos que tangem o modelo de negócio e isso aumenta a credibilidade do setor”, lembrou Martinelli.

Segundo ele, se comparar o Brasil com outros destinos internacionais hoje, ainda é um destino caro e ele cita alguns exemplos: “Cancun, México e Caribe são destinos muito mais baratos que o Brasil e a razão é simples: eles têm grande oferta hoteleira de produtos de lazer. Pela lei da oferta e demanda, quando tem muita oferta, o preço diminui e quando você tem pouca oferta, o preço é mais caro. Então hoje a gente não consegue ter escala no turismo de lazer aqui, pois os nossos hotéis são pequenos. Se a gente pegar um grande operador internacional, eles têm dificuldade de operar o Brasil. Por que? Porque quando eles

chegam em um destino, precisam comprar uma quantidade “x” de semanas no atacado. A gente não tem nenhum hotel com dois, três mil apartamentos que possam vender no atacado. Então tudo isso dificulta o desenvolvimento do turismo no nosso País”, questiona Martinelli.

Mas como este modelo de multipropriedade é regulamentado nos Estados e México, países que lançaram e aprimoraram? Fernando Martinelli explica: “O mercado americano trabalha basicamente com dois modelos, o de propriedade, que eles chamam de “deed title”, que é a escritura imobiliária, e o modelo de direito de uso. O modelo de propriedade é predominante, mais de 90% do mercado foi vendido neste formato e lá cada estado tem uma legislação específica. A mais avançada é a do estado da Flórida, pois é onde está a grande maioria dos projetos de tempo compartilhado. O cliente compra um direito de propriedade de uma semana, faz parte daquele condomínio que muitas vezes é representado por uma associação de proprietários, como o Homeowners Association e esse empreendimento funciona muito bem. Então esse é um modelo super consolidado nos Estados Unidos. É uma indústria de alguns bilhões de dólares.



Fernando Martinelli: “Este modelo de negócios está ganhando cada vez mais força, sendo um segmento que reagiu muito bem ao momento econômico atual”



Marcos Freitas: "Consideramos como grande risco atualmente na indústria é a entrada de empresários desinformados dos compromissos e responsabilidades do modelo de multipropriedade"

Já no mercado mexicano é um pouco diferente. Lá, eles não vendem a propriedade, vendem um direito de uso por tempo indeterminado. Ele é basicamente uma propriedade, como se fosse uma posse, como aqui no Brasil. Então, cada mercado tem uma característica".

Maior comercializadora do Brasil

O mercado de multipropriedade, para Marcos Freitas, Sócio diretor da WAM Brasil, ainda está em processo de consolidação. "Na minha opinião ainda faltam algumas medidas para atingir este objetivo, ou seja, um dever de casa para os players do mercado. Dentre eles, a mais importante, é a votação do Projeto de Lei 54/2017, que está no Senado Federal, que é uma lei específica para a indústria que já movimenta bilhões de reais e não

pode ficar sem uma legislação própria. É comum nas economias o fator econômico anteceder a regulamentação jurídica, como aconteceu com o tempo compartilhado no início dos anos 2000", explicou Freitas. Através dos nossos estudos de benchmarking, o mercado americano movimentou US\$ 9 bilhões na comercialização de time share e fracionado (multipropriedade) no ano de 2016. Enquanto isso no Brasil devemos movimentar, este ano, 2017, algo próximo de US\$ 800 milhões, ou seja, US\$ 0,8 bilhão, menos do que 10% do mercado americano. Isso demonstra o potencial de mercado deste produto no Brasil. A WAM que detinha em 2016, 57% do mercado brasileiro, deve chegar no final de 2017 com mais de 70% em função das operações recentes de Penha (SC) e de São Pedro (SP), pois os números ainda não foram fechados.

O diretor ressalta a importância da preservação, perenidade e sustentabilidade do negócio. "Acredi-

tamos no modelo WAM, que trata dos cinco alicerces essenciais para atingir este objetivo, que são:

1) O incorporador, que é o investidor imobiliário, necessita de um conhecimento geral do negócio, pois não é o mesmo negócio de incorporação tradicional.

2) a empresa comercializadora, e aqui falamos de uma empresa que assume todo o processo de vendas, blindando a incorporação diante de possíveis reclamações trabalhistas pelos seus corretores e reclamações do consumidor pelos seus clientes, além de ter estrutura própria para o pós-venda e relacionamento com o cliente.

3) a assessoria jurídica que adequa o projeto à legislação vigente para que não haja problemas no negócio.

4) o clube de vantagens que permite que o cliente tenha benefícios até a entrega do empreendimento e após a entrega que possa administrar os intercâmbios entre os destinos turísticos.

5) A administração hoteleira que vai garantir a prestação de serviços oferecidos quando da venda. Portanto, a segurança jurídica do cliente, para quem incorpora, para quem vende e para quem vai administrar o hotel, advém de uma boa formatação jurídica do projeto, até a aprovação do Projeto de Lei 54/2017 e também no entendimento e no cumprimento das etapas necessárias para o sucesso do projeto com os cinco alicerces do modelo WAM”, afirma.

A WAM Brasil acredita tanto no modelo WAM, que participa como acionista e administrador das empresas que dão suporte a este modelo como o Club Cia, na administradora hoteleira (ENJOY) e também nas incorporações. E no segmento de incorporações imobiliárias, mais uma vez a WAM demonstra a sua força, somado todos as incorporações que a WAM participa, este grupo já é o terceiro maior incorporador imobiliário do Brasil (dados acumulados de janeiro a setembro de 2017). Este grupo incorporador ficou atrás somente da MRV e da Cyrella, ultrapassando gigantes, até então do mercado imobiliário, como Helbor; Eztec; Even; Rossi e Gafisa.

100 mil contratos em quatro anos

Para Freitas, é necessário distinguir o negócio de sua empresa do negócio de hotelaria. “A princípio, o negócio de multipropriedade é derivado do segmento imobiliário de segunda residência. O fato de ele oferecer serviços hoteleiros após a entrega do projeto não necessariamente quer dizer que ele fará concorrência à hotelaria. Este negócio tem como premissa básica o uso das semanas por parte dos clientes. Não se pode comercializar a multipropriedade oferecendo

aos clientes investimentos e o compromisso de administrar o pool para rentabilizá-los, por dois motivos: o primeiro, que esta venda necessita da autorização da CVM por tratar-se de oferta pública de capital e o segundo que a conta financeira, invariavelmente, não fecha como atrativo de investimento. A multipropriedade está inserida no contexto da indústria do turismo, mais precisamente, no turismo imobiliário. Este raciocínio explica o porquê do crescimento anual de dois dígitos deste modelo em relação à queda vertiginosa do segmento de incorporação imobiliária tradicional nos últimos anos: não se vende imóveis na multipropriedade, vende-se turismo, qualidade de vida, vende-se emoção e experiência. Quanto ao ponto comum com a hotelaria, tem-se os serviços hoteleiros que deverão ser realizados por empresas especializadas neste tipo de mercado. A maior fatia da sua receita advém da administração condominial e da exploração de Alimentos e Bebidas e menos da administração do pool hoteleiro. A administração hoteleira tem que entender que os clientes proprietários deverão ter tratamentos diferenciados dos clientes hoteleiros”.

As ideias de Freitas são acompanhadas de bastante conhecimento e experiência. Sua empresa, a WAM Brasil, completou quatro anos de atividades neste ano e já foram vendidos mais de 100 mil contratos de multipropriedade. Com isto, a empresa teve mais de R\$ 5 bilhões de VGV — Volume Geral de Vendas. “Neste ano, a previsão é de vendas de 30 mil contratos com VGV da ordem de R\$ 1,4 bilhões. O budget para o ano de 2018 considera crescimento de 50% a mais de vendas de cotas, atingindo 45 mil cotas e de mais de 43% de valor comercializado.

Ele aponta as vantagens para quem incorpora, vende, compra e administra a multipropriedade: “Para quem incorpora, o aumento é considerável no VGV, porém, aumenta-se consideravelmente a responsabilidade do incorporador. Para quem compra, a vantagem principal é de que o cliente paga apenas pelo que usa, ou seja, é uma compra inteligente, que divide o valor de investimento (da compra) e o valor da manutenção, compartilhando com os outros o período de uso. O grande apelo de venda é a experiência, é a oportunidade de garantir ao cliente férias anuais, propriedade imobiliária da sua segunda casa e a experiência da viagem através da possibilidade de intercâmbio”.

Assim como todo negócio, a multipropriedade possui um risco. Qual seria ele e como evitar o embroglio jurídico? Freitas responde: “Consideramos como grande risco atualmente na indústria é a entrada de empresários desinformados dos compromissos e responsabilidades do modelo de multipropriedade. Temos visto que alguns deles entram no negócio sem ter ideia do ciclo do projeto como um todo, ou seja, desconhecem os cinco pilares essenciais do negócio. Estes empresários têm sido seduzidos por uma planilha eletrônica que multiplica o seu VGV e multiplica o seu resultado. Esta é a nossa verdadeira preocupação.

Juridicamente, quando o projeto é bem elaborado e bem estruturado, os riscos são bem reduzidos. Com a aprovação do projeto de lei, consolidaremos todos os aspectos jurídicos do negócio, porém, os riscos da falta de conhecimento são ainda o mais preocupante, ao nosso ver. O negócio de compartilhamento é um movimento sem volta, o seu crescimento será significativo e, em consequência, o negócio de multipropriedade seguirá os seus rumos”, concluiu Freitas.

A WAM Brasil está presente em quatro das cinco regiões do Brasil, Sul, Sudeste, Centro Oeste e Nordeste. São oito operações: Gramado, Olímpia, Caldas Novas, Porto Seguro, Penha, Pedra Azul (ES), Praia dos Ingleses (SC) e São Pedro. Para 2018 novas praças estão sendo negociadas: Fortaleza, litoral de São Paulo e Rio de Janeiro, sem contar com início de negociações fora do País. Está para nascer a WAM International.



○ Thermas Water Park terá quatro prédios com 465 unidades habitacionais na estância turística de São Pedro

Investimento de R\$ 400 milhões

O Thermas Water Park, que está sendo construído na Estância Turística de São Pedro (SP), é uma das grandes apostas da WAM Brasil para crescer e se consolidar ainda mais no mercado. O empreendimento é uma parceria da WAM Brasil com o Grupo J. Andrade e a ABL Prime e está previsto para iniciar a operação em 2020 e exigirá R\$ 400 milhões de investimento para construção de 465

unidades habitacionais e 11.625 cotas para serem comercializadas. "O investimento em multipropriedades impulsionará o fluxo de turistas no parque e impactará na população local, ao oferecer novas oportunidades de desenvolvimento em todos os setores da economia, aumento de renda e um número considerável de empregos", declarou a diretora do Thermas Water Park, Sílvia Andrade.

Numa área de mais de 31 mil m², serão constru-



ídos quatro prédios de cinco andares, com apartamentos mobiliados de 42 m² e 63 m², com quarto, cozinha, sala e banheiro. Além disso, numa área de lazer exclusiva, haverá lobby, restaurante, parques aquáticos para adultos e crianças, ofurôs, espaço kids, playground, academia, sauna, spa, bar, lojas, cinema, salão de jogos, mirante e piscina coberta e aquecida.

De acordo com o Diretor do Grupo J. Andrade, João Andrade, a importância da parceria com a WAM Brasil, a WPA e a ABL Prime foi fundamental para realização do projeto. "Foi uma parceria estratégica com uma empresa pioneira no Brasil no mercado de fracionado. Hoje, a WAM Brasil, a WPA e a ABL Prime são as únicas empresas no Brasil que, trabalhando em conjunto, conseguem obter sinergia e ganhos de escala suficiente elevados, considerando o volume de vendas de seus negócios", explicou Andrade.

Foco no Sul

Outra desenvolvedora, comercializadora e gestora que se destaca em multipropriedade e timeshare no Brasil é a GPV, que tem como objetivo focar no investimento constante de parceiros com empreendimentos diferenciados, inovadores e surpreendentes. "A GPV nasceu do propósito de realizar sonhos, criar memórias, aproximar famílias e somos a solução completa quando o assunto é férias inteligentes. Não queremos somente comercializar empreendimentos, queremos transformar a vida das pessoas através do trabalho que realizamos", ressalta Ronaldo Fagundes, Diretor

Executivo da GPV. Segundo ele, a empresa atua fortemente com empreendimentos da Serra Gaúcha em parceria com a Gramado Parks e o Grupo GR. Atualmente comercializa quatro empreendimentos de Gramado, através de seis Espaços de Atendimento distribuídos em várias partes do Brasil. "Em 2017, atendemos mais de 50 mil famílias e a temporada do Natal Luz ainda nem acabou, queremos levar nossos fracionados a muito mais pessoas e estamos trabalhando para isso", afirma César Mor, Gerente Geral de Vendas da GPV.

Além dos produtos fracionados, a GPV também atua com produtos de timeshare, como por exemplo, o Viva Destinos, certificados com duração de três anos, o cliente poderá passar férias em mais de quatro mil resorts da RCI ao redor do mundo, além de obter descontos especiais nos parques da Disney, no aluguel de carros com a Hertz e ter acesso a hotéis de alto padrão em locais como Orlando, Cancun e Las Vegas. Os planos da GPV para 2018 são ousados. Na programação estão a abertura de mais três Espaços de Atendimento, além do desenvolvimento de mais três resorts para comercialização.

Momento de oportunidades

Outra empresa que cresce diante das oportunidades oferecidas pelas vendas de time share e das multipropriedades no Brasil é a BRShare. De acordo com seu Sócio diretor, Cássio Nardon, em tempo de instabilidade política e econômica



Sala de vendas da GPV em Porto Alegre (RS)

CTC travel

Garanta suas viagens e pague com:

Bitcoin

A BR Share passou a adotar criptomoedas como a bitcoin na comercialização de seus produtos

que vive o Brasil o cenário da economia compartilhada se fortalece. Os investidores percebem o valor de compartilhar uso e investimento, diminuindo gastos e ganhando em eficiência. "Com isso, nossa empresa já atende clientes em vários estados, como: Pará, Maranhão, Rio Grande do Norte, Goiás, Distrito Federal, São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, sendo uma boa alternativa para o mercado imobiliário tradicional de segunda residência, que anda desacelerado", diz Nardon. "Investidores viram novos players nesse mercado, tendo em vista o resultado acima da média que projetos imobiliários alcançam. Muitas vezes, o resultado líquido é três vezes maior do que o de uma comercialização tradicional", completa o outro Sócio diretor, Cristiano Fiuza.

Ele revela que a BRShare tem se reinventado na busca de agregar valor a seus serviços, ini-

cialmente o maior serviço era o de consultoria, mas os clientes precisavam de um "pacote mais completo. "Hoje oferecemos serviços como comercializadora, assessoria e consultoria, administradora de carteira e cobrança, comunicação digital (website, mídias sociais, SEO), branding, marketing on e off, inclui o software de Gestão específico em seus serviços, parceria com a intercambiadora de viagens e muito mais. Somos realmente parceiros, do início ao fim do processo", ressalta Nardon. E ele conclui destacando a performance da empresa. "Temos expertise de quase 20 anos no mercado, com vários cases de sucesso de time share, multipropriedade e parques temáticos pelo País, com previsão de vendas que ultrapassa R\$ 1,1 bilhão para os próximos anos", assegura Fiuza que também comemora uma ação que foi lançada recentemente para incrementar as vendas de time share e ele aposta no sucesso. "Lançamos a venda de nossos produtos de time share, ingressos para parques, passaportes, diárias e pacotes. O CTC Travel de Caldas Novas é o primeiro projeto do Brasil a aceitar como forma de pagamento mais de 20 criptomoedas, ou moedas digitais. Agora os compradores pode-

rão viajar para Caldas Novas e pelo mundo pagando seus planos com Bitcoin, Bitconnect, Dash, Monero, Iota, Ethereum e outras moedas digitais. Todos nossos serviços, incluindo da empresa de marketing Chat Agora Soluções Digitais, Consultorias diversas, auditorias, Estudos de Viabilidade e até a própria mensalidade de nossos planos podem ser pagos com Bitcoin e outras moedas desde setembro de 2017. Estamos atentos às tendências internacionais e preparados para essa demanda", destacou Fiuza.

1ª administradora de multipropriedade

E de olho nas oportunidades desse segmento que até então não contava com uma administradora, o Consultor hoteleiro, José Ernesto Marino Neto, através de sua empresa a BSH International, se associou

a Nobile Hotéis para criar a Serendipity, que já nasce com um bom portfólio. "Já temos três empreendimentos em operação nas cidades de Curitiba (PR), São Paulo (SP) e em Águas Claras (DF). Tivemos que mudar as convenções dos condomínios, criar sistemas específicos de governanças para dar tranquilidade para operar. Além disto, adotamos um sistema de gestão bastante moderno, que inclui comunicação digital, serviços pay per use com a utilização de um moderno aplicativo. Vejo um grande nicho de mercado para

crescer na atuação da Serendipity, pois está pouco explorado por profissionais. As grandes redes hoteleiras não querem administrar este tipo de negócio e as administradoras de condomínio não possuem conhecimento e expertise necessária. Nossa expectativa é abrir 2.100 apartamentos em 2018 no conceito de long stay através de parceiros incorporadores como a Tegra, Tecnisa e a Rossi", revela Marino que disse estar em negociação bastante adiantada para uma parceria com a Interval International. ■



José Ernesto Marino Neto: "A Serendipity já nasceu com um bom portfólio de produtos para administrar"