



## Prêmio Master reconhece os melhores e confirma que o setor imobiliário vai bem

O setor imobiliário brasileiro vai muito bem, afirmamos nós, os dirigentes da Fiabci/Brasil e do Secovi-SP (Sindicato da Habitação).

A força do segmento é fato. É uma das grandes protagonistas do desenvolvimento do Brasil, que hoje usufrui de estabilidade política e econômica, ambiente favorável aos negócios, além de inserção e posição reconhecidas internacionalmente.

A realidade nos mostra um País maduro, com instituições financeiras sólidas e firme política de responsabilidade fiscal, crédito imobiliário acessível, com prazos longos e juros razoáveis. Fatores imprescindíveis para o bom desempenho do mercado.

Muitas são as razões que comprovam o avanço e o amadurecimento do setor imobiliário brasileiro. Superou os efeitos negativos da crise financeira internacional, apresentou resultados surpreendentes em 2009, e permanece nesse ciclo virtuoso, contribuindo cada vez mais para a redução do déficit habitacional de aproximadamente sete milhões de moradias, em momento de economia saudável e de mobilidade das famílias de baixa renda na pirâmide social.

A excelência de nosso mercado imobiliário é hoje conhecida mundialmente. A incorporação, a construção e a arquitetura estão entre as mais avançadas do planeta e são motivo de orgulho. O setor destaca-se dentre um dos mais pulverizados e competitivos de nossa economia e o marketing do segmento é de ponta.

Neste cenário acontece o 16º Prêmio Master, uma demonstração de que a indústria imobiliária, por sua competência, vitalidade e criatividade, se inova constantemente. E, com o mesmo orgulho das edições anteriores, apresentamos os vencedores de 2010.

São 16 contemplados, escolhidos criteriosamente por um júri que avaliou 70 trabalhos inscritos de todas as regiões do País. Todos são exemplos da excelência de empreendedores e profissionais, cujas iniciativas resultaram em melhor atendimento às necessidades imobiliárias da sociedade.

### **João Crestana**

*Presidente do Secovi-SP e da Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CII/CBIC)*

Dos 16 vencedores, cinco são da categoria "Empreendimentos", dez da categoria "Profissionais", e um "hors-concours". Todos contribuem, direta ou indiretamente, para que sonhos virem realidade - o sonho de morar melhor, de trabalhar em locais adequados para se produzir mais ou que atendam plenamente necessidades essenciais como educação, saúde e lazer.

Ocupação urbana inteligente, por meio de empreendimentos comerciais ou residenciais, novas construções ou retrofit; uso otimizado do solo e da infraestrutura disponível; concepção de projetos com maior mobilidade e segurança para os cidadãos; utilização de métodos avançados de construção; inovações tecnológicas; ineditismo e criatividade em vendas e marketing; satisfação do cliente final; construção de empreendimentos populares e sustentáveis; trabalho em prol da cultura e do desenvolvimento do crédito imobiliário no Brasil, dentre outros componentes que visam a melhorias sociais, ambientais e econômicas, são a marca dos trabalhos vencedores.

Não por acaso o diamante foi escolhido como símbolo do Prêmio Master 2010. Se por um lado os profissionais do nosso setor lidam no dia a dia com inúmeras barreiras, para que, no final, transformem as "pedras brutas", terrenos e edificações, em joias desejadas por todos; de outro há que se ter em conta que os diamantes são eternos. Daí poder afirmar que as iniciativas dos empreendedores e profissionais vencedores também o são.

O Prêmio Master Imobiliário confirma a competência e a excelência empresarial e profissional da indústria imobiliária brasileira e contribui para que o País mantenha seu ritmo de desenvolvimento.

E o setor imobiliário cada vez mais também vem atraindo investimentos externos, que chegam para ficar e criar raízes, contribuindo ainda mais para a geração de emprego, renda e qualidade de vida.

Há muito ainda por fazer, porém temos certeza em afirmar que estamos no caminho certo, rumo a crescimento consistente e sustentável.

### **Ricardo Yazbek**

*Presidente da Fiabci/Brasil - Capítulo Brasileiro da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias*



## Master 2010: consagração da força e da capacidade de realização do mercado imobiliário nacional

Mais um ano, mais uma festa de gala para consagrar nacionalmente a excelência da indústria imobiliária brasileira. É chegada a hora de laurear empreendimentos e profissionais que melhor cumpriram os princípios fundamentais da Fiabci/Brasil e do Secovi-SP ao promover e estimular a busca por soluções otimizadas para o segmento.

A cerimônia de entrega do Prêmio Master, em sua 16ª edição e consolidado como *Oscar* e a premiação mais expressiva do setor imobiliário brasileiro, acontece na noite de 22 de setembro, em São Paulo, no Clube Atlético Monte Líbano.

Inspirada no tema "Os diamantes são eternos", a noite de gala será conduzida por Renata Ceribelli, da TV Globo, e por Paulo André Jorge Germanos, ex-presidente e conselheiro do Secovi-SP, também integrante da comissão de organização do Prêmio Master.

Com a participação da Cia. Only Broadway, coreografada por Fernanda Chamma, a cerimônia reserva muitas surpresas e atrações para o público esperado: mais de 1.500 convidados, entre autoridades, empresários de todo o Brasil e do exterior, além de líderes de entidades nacionais e internacionais ligadas ao mercado.

Promoção conjunta da Fiabci/Brasil, o capítulo brasileiro da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias (Fiabci), presidida por Ricardo Yazbek, e do Secovi-SP, presidido por João Crestana, o Prêmio Master é tradicio-

nalmente outorgado nas categorias "Empreendimentos", na qual concorrem todos os tipos de empreendimentos imobiliários já concluídos, e "Profissionais", cujo foco são os trabalhos ou projetos específicos de profissionais de diferentes segmentos da área imobiliária.

O Prêmio Master não é somente reconhecimento nacional. Ele também abre a possibilidade de reconhecimento mundial, na medida em que os vencedores na categoria "Empreendimentos" podem, posteriormente, concorrer ao "Prix d'Excellence", a maior premiação internacional do setor imobiliário, entregue anualmente pela Fiabci durante seu congresso mundial, realizado em um dos 80 países em que a entidade internacional tem seus capítulos nacionais.

Muitos cases brasileiros que se apresentaram internacionalmente conquistaram o "Prix d'Excellence" em diferentes categorias. O exemplo mais recente é o da prefeitura da Cidade de São Paulo, durante o Congresso Mundial da Fiabci, em maio deste ano, em Bali, Indonésia, ao vencer na categoria "Public Infrastructure - Amenities Category". Seu case "Urbanização de Favelas" saiu vitorioso do Prêmio Master 2009 na categoria "Ação Social".

O Prêmio Master 2010, a exemplo de suas últimas edições, faz parte dos eventos integrantes da Semana Imobiliária, que vai movimentar São Paulo no período de 18 a 26 de setembro. Conheça os vencedores deste ano.



## Conheça os 16 ganhadores do Prêmio Master Imobiliário 2010

*Este ano, são 16 cases premiados. Todos com a marca própria da excelência, conforme reconheceu o júri. Nas próximas páginas, você vai conhecer cada um deles, a sua importância e o que representam.*

### ***Categoria Empreendimentos (cinco cases vencedores)***

#### **\* COMERCIAL**

##### ***Iguatemi Brasília***

Iguatemi Empresa de Shopping Centers e  
Paulo Octavio Investimentos Imobiliários  
*Brasília - DF*

##### **Iguatemi Brasília, experiência única no Distrito Federal**

Ao completar 50 anos em 2010, Brasília ganhou um empreendimento que já é marca de sofisticação em outras capitais: o Iguatemi Brasília. O shopping é resultado da parceria da Iguatemi, operadora líder de shopping centers de luxo no Brasil, e da Paulo Octavio, empresa brasileira que investe no crescimento do Distrito Federal. Foi idealizado para atender consumidores exigentes, que buscam serviços de qualidade e de alto padrão. Daí reunir mix variado de lojas, serviços, lazer, conforto, entretenimento qualificado e variada programação cultural. De arquitetura arrojada e com conceitos de sustentabilidade, o empreendimento é uma experiência única: seu ambiente agradável lembra as melhores e mais sofisticadas ruas de comércio do mundo

##### ***Justificativa do júri:***

*"A Iguatemi e a Paulo Octavio desenvolveram o shopping Iguatemi Brasília, situado na região do Lago Norte na Capital Federal. Projeto de grande porte composto por 175 lojas com um total de 33.809 m<sup>2</sup> de ABL, implantado em terreno de 80.967 m<sup>2</sup>, o Iguatemi Brasília incrementou e qualificou a oferta de comércio e serviços em um dos mercados mais competitivos do Brasil. Merecem destaque especial, além da elegância das linhas arquitetônicas, os critérios de sustentabilidade que nortearam a execução do empreendimento, desde a demolição da construção existente no terreno até a escolha dos equipamentos de uso rotineiro no dia a dia da operação. O Iguatemi vem complementar a infraestrutura comercial da cidade e reúne todas as condições para vir a se constituir em um dos principais equipamentos urbanos da Capital Federal."*



## \* COMERCIAL

### **Torre São Paulo**

WTORRE

São Paulo - SP

#### **Torre São Paulo, resultado de soluções construtivas inovadoras**

Transformar uma estrutura de concreto abandonada em um dos mais modernos edifícios corporativos da América do Sul foi o que fez a WTorre, mudando o cenário da esquina das avenidas Juscelino Kubitschek e Nações Unidas, em São Paulo. O arrojado empreendimento exigiu mais do que empenho e investimento financeiro. Em vez de demolir, a velha construção foi reaproveitada para não provocar danos ambientais e mais transtornos ao trânsito da região. O novo edifício foi erguido no interior da estrutura existente, que ainda apresentava qualidade construtiva. O símbolo do que era obsolescência se transformou em espaço corporativo de vanguarda, com infraestrutura, tecnologia de ponta e todos os quesitos de sustentabilidade.

#### **Justificativa do júri:**

*"Este case trata da transformação de uma estrutura erigida em meados de 1980 (que atendia às características construtivas de 30 anos atrás) em arrojada solução corporativa com toda a infraestrutura que os modernos edifícios exigem hoje em dia. Ressalte-se ainda a ousadia do empreendedor que, ao adquirir o esqueleto que desvalorizava o local, transformou-o e depois o revendeu, numa das maiores transações do mercado imobiliário brasileiro."*

## \* COMERCIAL RETROFIT

### **Retrofit Bela Paulista**

VBI Real Estate

São Paulo - SP

#### **Bela Paulista, preservação e avanço tecnológico no coração de São Paulo**

Revitalização e valorização foram palavras-chave para a VBI na empreitada que deu vida nova ao edifício comercial Bela Paulista, antigo Horácio Lafer. Com 14 andares, 6.452 m<sup>2</sup> de área locável e três subsolos de garagem, o prédio, localizado na avenida Paulista, foi adquirido em leilão em 2008, já com a finalidade de retrofit. O processo de recuperação e readequação ocorreu sem que a rotina do empreendimento fosse alterada, já que estava ocupado por alguns inquilinos. Renovado por dentro e por fora, e ostentando arrojada fachada em vidro laminado, o edifício teve o valor do metro quadrado locado triplicado. É hoje sinônimo de qualidade, modernidade e valorização.

#### **Justificativa do júri:**

*"A VBI apresenta o case da revitalização do edifício Horácio Lafer, concluído no ano de 1968. O prédio, situado na esquina da avenida Paulista com a rua Bela Cintra, não apresentava mais condições adequadas de operação e, por consequência, rentabilidade condizente com a nobreza da região onde está inserido. O retrofit realizado, com todas as dificuldades que este tipo de operação ainda apresenta, requalificou o empreendimento alterando significativamente o posicionamento do mesmo junto ao mercado de locação comercial. A VBI contribuiu com a cidade neste competente trabalho de rejuvenescimento de uma importante esquina da avenida Paulista, valorizando o patrimônio e a composição da paisagem urbana da região."*



## \* CONDOMÍNIO LOGÍSTICO

### **Parque Logístico Imigrantes**

Bracor Investimentos Imobiliários

São Bernardo do Campo - SP

### **Parque Logístico Imigrantes, acompanhando as transformações**

Para atender as empresas que buscam soluções e novas alternativas em suas operações de armazenagem e distribuição de produtos surge o Parque Logístico Imigrantes, na região sul metropolitana de São Paulo. O empreendimento é da Bracor e comprova que os condomínios logísticos estão cada vez mais presentes no mercado imobiliário brasileiro. Com investimento de R\$ 100 milhões e ocupação de uma área total de 655 mil m<sup>2</sup>, o parque tem capacidade de expansão adicional em diferentes módulos, para atender à demanda crescente e cada vez mais qualificada. Seu primeiro Centro de Distribuição em funcionamento foi desenvolvido sob a modalidade *built-to-suit*.

#### **Justificativa do júri:**

*"O Parque Logístico Imigrantes é um empreendimento de grande porte desenvolvido pela Bracor no entroncamento do Rodoanel com a Rodovia dos Imigrantes, ao sul da região metropolitana de São Paulo. A melhora do cenário macroeconômico do Brasil está fazendo surgir empreendimentos destinados a estocagem e a distribuição das cargas nas proximidades dos grandes centros. O Parque Logístico Imigrantes se destaca neste cenário pela excelência da localização, pelo projeto do empreendimento e pelos cuidados de implantação dentro dos critérios de sustentabilidade da certificação LEED. Todo o cuidado com a geração de resíduos se faz ainda mais necessário em função do local em que se situa o empreendimento, às margens de uma das principais reservas de água da Grande São Paulo. O êxito da operação veio a corroborar a correção do desenvolvimento do produto imobiliário."*

## \* RESIDENCIAL

### **AlphaVille João Pessoa - Fazenda Boi Só**

AlphaVille Urbanismo

João Pessoa - PB

### **AlphaVille João Pessoa, exemplo de restauração e preservação ambiental**

Implantar um condomínio em área de preservação ambiental com imóveis tombados pelo Patrimônio Histórico foi o grande desafio da AlphaVille Urbanismo na capital paraibana. Assim nasceu o AlphaVille João Pessoa, idealizado nos moldes de planejamento e desenvolvimento urbano dos demais condomínios da empresa, em diferentes cidades do País. O menor de todos da marca (241.162,99 m<sup>2</sup>) possui características singulares: localização na área urbana da cidade e projeto concebido em função de três construções tombadas, abertas para visitação pública. Mais um empreendimento de sucesso, comprovando a responsabilidade de seu empreendedor em contribuir para o desenvolvimento sustentável.

#### **Justificativa do júri:**

*"A AlphaVille Urbanismo é uma das mais tradicionais empresas da área de loteamentos. A partir do pioneiro AlphaVille na região metropolitana de São Paulo, a empresa expandiu suas atividades para inúmeras cidades do País. A estratégia da empresa sempre privilegiou a operação em grandes glebas situadas em municípios limieiros aos centros urbanos maiores. Neste contexto, AlphaVille João Pessoa é um produto imobiliário que destoa de todos os que o antecederam. Situado dentro da área urbana da cidade de João Pessoa, em uma gleba remanescente da antiga Fazenda Boi Só, o empreendimento traz o estilo AlphaVille para o coração da cidade. Como destaque relevante do loteamento, além da qualidade do projeto, está a recuperação e restauração da sede da fazenda, tombada pelo IPHAEP."*



## ***Categoria Profissionais (dez cases vencedores)***

### **\* COMERCIALIZAÇÃO**

#### ***Show de Morar Gama***

Brookfield Incorporações e MGarzon Eugenio

*Gama - DF*

#### **Show de Morar Gama, ações e estratégias em grande estilo**

O conceito Show de Morar Gama é realização da Brookfield e da MGarzon Eugenio em uma iniciativa que resgatou a história e o orgulho da nova geração de moradores da cidade-satélite do Gama, uma das que mais surpreende no Distrito Federal pelo seu contínuo desenvolvimento. Estratégia inédita e impactante de comunicação e promoção para divulgar e comercializar empreendimentos no Gama, o Show de Morar mobilizou os moradores da cidade. A ação envolveu desfiles promocionais pelas ruas, festas em grandes estandes, propaganda intensificada, ampla distribuição de brindes e folhetos nas ruas, campanha em site próprio e em redes sociais, além de sorteios de apartamentos, eletrodomésticos e eletroeletrônicos. Com essas ações de impacto, que envolveram novo formato de comunicação e promoção, o resultado foi o aumento da velocidade de vendas dos empreendimentos.

#### **Justificativa do júri:**

*"A comercialização de dois empreendimentos na cidade do Gama, a 40 km de Brasília, é o tema deste case da Brookfield e da MGarzon Eugenio. Por meio de campanha bem elaborada, com boa comunicação visual e uso de ações inovadoras e de impacto, que interagiram com a comunidade inclusive com a promoção de sorteio de kits apê (TV, home theater, notebook, fogão, geladeira, máquina de lavar), o empreendimento Encanto (com apartamentos de 3 ou 4 dorms, de 107 à 134 m<sup>2</sup>) foi totalmente comercializado no primeiro dia da promoção. Já o "Idealle", com unidades de 60 m<sup>2</sup> (2 dorms), 77 m<sup>2</sup> (3 dorms) e 84 m<sup>2</sup> (3 dorms), teve 63% de suas vendas realizadas em dois dias de promoção."*

### **\* COMERCIALIZAÇÃO**

#### ***Sucesso de vendas***

Capital Rossi Empreendimentos

*Manaus - AM*

#### **Capital Rossi, transformando o sonho da casa própria em realidade**

A grande sacada da Capital Rossi no seu primeiro projeto, em Manaus, foi a de que os empreendimentos regionais voltados ao segmento econômico não ofereciam boas opções de lazer ou segurança. Era lançamento do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). Para atender as famílias com renda mensal a partir de R\$ 1.600,00, a Capital Rossi adaptou seu projeto Villa Jardim. No pré-lançamento, a decisão mostrou-se acertada. A empresa avançou no seu programa, realizou um feirão imobiliário próprio e o êxito de venda fez do empreendimento o primeiro grande case de sucesso do MCMV.

#### **Justificativa do júri:**

*"Na cidade de Manaus, a Capital Rossi Empreendimentos lançou o Villa Jardim, voltado para famílias com renda a partir de R\$ 1.600,00. No pré-lançamento, em junho de 2009, mais de 1.500 pessoas se cadastraram. No lançamento, em setembro, de 2009, foram assinados 500 contratos. Percebendo o potencial da demanda, o empreendedor realizou um feirão no Amazonas Shopping durante três dias para continuar as vendas. O feirão atraiu mais de 15 mil pessoas no período, e 800 contratos foram assinados. Cerca de 20 dias após o lançamento, o empreendimento atingiu um total de 1.300 unidades vendidas."*



## \* COMERCIALIZAÇÃO

### **Quinta do Golfe Residencial**

Cipasa Desenvolvimento Urbano

São José do Rio Preto - SP

### **Quinta do Golfe, mudando a história imobiliária de uma cidade**

O que pode explicar o grande sucesso de vendas de um empreendimento imobiliário? Para o Quinta do Golfe, da Cipasa, muitas são as razões. O condomínio teve 90% dos seus lotes vendidos 48 horas depois de seu lançamento. E alguns ingredientes fizeram a diferença: criatividade, qualidade do produto e da comunicação, e a organização da operação de vendas. Empreendimento à frente de seu tempo, com projeto arquitetônico diferenciado, associa o conceito de morar num alto padrão com requinte e modernidade. Se a promessa do Quinta do Golfe foi a de mudar a história imobiliária da cidade, promessa cumprida!

#### **Justificativa do júri:**

*"Loteamento fechado de alto padrão na cidade de São José do Rio Preto, numa área urbanizada de aproximadamente 1 milhão de metros quadrados, sendo 530 mil m<sup>2</sup> de áreas verdes preservadas, em recuperação, lazer, lagos, praças, além de um campo de golfe de nove buracos e um clube interno com infraestrutura de lazer e esporte. Foram colocados à venda no final de 2008 todos os 591 lotes, de 450 m<sup>2</sup> cada. Apesar do cenário adverso da época, o empreendimento se revelou um grande sucesso de vendas tendo sido comercializado 90% de um VGV total de R\$ 130 milhões em um fim de semana."*

## \* COMERCIALIZAÇÃO

### **Menara by Cyrela**

Cyrela Brazil Realty e Eugenio Marketing Imobiliário

São Paulo - SP

### **Menara by Cyrela, um jardim de oportunidades**

No Morumbi, região nobre de São Paulo, surge o Menara by Cyrela. Com arquitetura inspirada no Jardim de Menara, do Marrocos, traz a água como elemento principal do paisagismo. O residencial está sendo construído em terreno de 8.615 m<sup>2</sup>, com charmosas "maisons", terraços e jardins no pavimento térreo, além dos apartamentos e coberturas, perfazendo um total de 34 mil m<sup>2</sup> de área construída, e ainda com áreas comuns que apresentam 1.100 m<sup>2</sup> de área de lazer coberta. Com cinco torres de quatro andares, totalizando 254 unidades que vão de 58 a 202 m<sup>2</sup>, o empreendimento possui infraestrutura que supera as expectativas dos consumidores. A empreendedora Cyrela e a Eugenio criaram uma campanha conceitual diferenciada, que atraiu também o público investidor, em virtude das metragens das unidades e da localização do empreendimento. Os diferenciais: ações intensas na comunicação visual da campanha, estande de venda com alta tecnologia e motivação de venda. Os resultados: 64% das unidades comercializadas no dia do lançamento; 90% em um mês de vendas. Hoje está totalmente comercializado.

#### **Justificativa do júri:**

*"O bairro do Morumbi está situado na zona sul da cidade de São Paulo e, em quase toda a sua extensão, é composto por residências de grande porte e alto padrão de construção. A Cyrela e a Eugenio resolveram uma complexa equação mercadológica no desenvolvimento do conceito do produto imobiliário Menara. Aproveitando a composição da área de influência do imóvel, a empreendedora Cyrela inovou ao propor um projeto composto por unidades de menor área privativa inseridas no contexto do tema principal, que remete aos Jardins de Menara, no Marrocos. A ousadia da iniciativa, a qualidade do projeto e a adequação mercadológica do produto foram premiadas com uma excelente velocidade de vendas, que fez com que o Menara fosse integralmente comercializado em tempo recorde."*



## \* COMERCIALIZAÇÃO

### **Residencial Jardim Paulista**

Requadra Desenvolvimento Imobiliário, Toledo Ferrari Construtora e Incorporadora e Suzuki Propaganda  
São Paulo - SP

#### **Residencial Jardim Paulista: da intenção à ação, tudo vendido em duas horas**

A incorporadora Requadra, seguindo a tendência mundial de revitalização dos centros urbanos, uniu forças com a Toledo Ferrari e investiu em um empreendimento totalmente desenvolvido para revitalizar uma das áreas centrais da capital paulistana, de fácil acesso a todas as regiões da cidade. O Residencial Jardim Paulista nasceu de uma oportunidade estratégica muito bem aproveitada, para atender a demanda reprimida no segmento de apartamentos compactos com serviços. Possui unidades de 1 e 2 dormitórios com áreas privativas entre 36 e 50 m<sup>2</sup> e oferece ampla estrutura de serviços e lazer. Com campanha da Suzuki Propaganda, transformou-se em sucesso de vendas, totalmente comercializado em apenas duas horas.

#### **Justificativa do júri:**

*"A Requadra, em parceria com a Toledo Ferrari e a Suzuki Propaganda, apresenta o case Residencial Jardim Paulista lançado no final do ano de 2009, na rua Paim, em São Paulo. A área de influência primária do empreendimento é composta por imóveis deteriorados e não apresentava maiores atrativos para o mercado imobiliário. A adequada composição de produto e forma de pagamento, aliada à ousadia do incorporador, foram responsáveis pelo estrondoso sucesso de comercialização. O projeto resgata o mercado de uma importante região da cidade que há muito estava esquecida. O sucesso da comercialização fez com que outros lançamentos se desenvolvessem, posteriormente, no entorno, contribuindo para a renovação e qualificação da paisagem urbana do bairro."*

## \* MARKETING

### **Living Superquadra Park Sul**

JCGontijo Engenharia  
Brasília - DF

#### **O marketing bem feito do Living Superquadra Park Sul**

O Living Superquadra Park Sul da JCGontijo resgata a qualidade de vida dos bons tempos de Brasília. Primeiro resort residencial da cidade, recebeu primorosa estratégia integrada de comunicação. Iniciativas como uma mostra com apartamentos-modelo decorados, megaestande de vendas, revista específica, além de campanha com as principais ferramentas de comunicação (comerciais, jingle, anúncios, outdoors, volantes, marketing de relacionamento, endomarketing e outras ações promocionais) levaram a resultados surpreendentes em vendas. Dois dias após o lançamento, 18% das 1.152 unidades disponíveis já estavam comercializadas. Em apenas 40 dias, mais de 80% das unidades vendidas. Passados oito meses do lançamento, os apartamentos ainda disponíveis - apenas 15% - registravam valorização de 22% no metro quadrado.

#### **Justificativa do júri:**

*"O Living Superquadra Park Sul está no setor Noroeste de Brasília. Projeto de grande porte, com 1.152 unidades em 14 torres dispostas em um terreno de 62.500 m<sup>2</sup>, o condomínio obteve significativos resultados de comercialização mesmo diante da grande oferta sempre presente no concorrido mercado de Brasília. Este sucesso pode ser creditado ao cuidadoso planejamento mercadológico que buscou agregar os melhores aspectos das superquadras da cidade com características dos condomínios clube contemporâneos, além de uma estratégia de comunicação proporcional ao porte do empreendimento. A somatória de todos estes elementos recebeu ampla aceitação do público consumidor, acabando por transformar o empreendimento em um dos grandes sucessos imobiliários da história da cidade."*



## \* MARKETING

### ***Estratégia em Redes Sociais***

Tecnisa

São Paulo - SP

#### **Tecnisa, referência na utilização das redes sociais**

A Tecnisa vem apostando no poder das redes sociais. A empresa paulista sempre se destaca por aproveitar as virtudes da internet. Foi a primeira a ter um departamento de relacionamento com o cliente, dotado de forte suporte tecnológico, que permitiu conhecer as características e necessidades de seu público, além de prestar atendimento ao longo do processo de compra de um imóvel. Logo em seguida, foi a vez de se beneficiar pelas vendas por indicação. Mais recentemente, com o primeiro blog corporativo do mercado imobiliário, a iniciativa da Tecnisa incorporou e deu origem a uma área específica para gerenciar a demanda. A construtora utiliza o espaço como ferramenta de relacionamento e comunicação com seus clientes, parceiros e colaboradores e é hoje referência na utilização das redes sociais não só no segmento imobiliário, mas no mercado como um todo.

#### ***Justificativa do júri:***

*"É uma estratégia da empresa atuar de forma definida e consistente na mídia digital desde 2006, sendo hoje considerada referência na utilização das redes sociais no mercado imobiliário. Uma atuação estratégica e bem fundamentada nas redes sociais pode gerar um boca a boca positivo e ajudar na decisão do consumidor em seu momento de pesquisa."*

## \* OPORTUNIDADE ESTRATÉGICA

### ***Office Garden***

Alfa Realty Empreendimentos Imobiliários, IAC Consultoria e Gestão Empresarial, MDL Realty Incorporadora, Eugenio Marketing Imobiliário e Elite Brasil Inteligência Imobiliária

São Paulo - SP

#### **Oportunidade, estratégia e sucesso, marcas do Office Garden**

Localizado no Alto da Lapa, o Office Garden é um empreendimento dos parceiros Alfa Realty, IAC e MDL, com campanha publicitária da Eugenio e comercialização da Elite Brasil. Constatada a oportunidade para a construção de empreendimentos comerciais na região, tipicamente residencial e com baixa oferta de unidades comerciais disponíveis para locação, nasceu o diferenciado Office Garden. Com projeto ímpar por sua arquitetura, seu potencial de valorização e principalmente por reunir qualidade de vida e trabalho no mesmo espaço, ele segue a tendência da regionalização dos serviços de bairro. Os conjuntos comerciais variam de 35 m<sup>2</sup> a 385 m<sup>2</sup>. O tiro certo dado pela estratégia de implantação do empreendimento se traduz na oportunidade de hoje se poder ter escritórios na região que mais cresce na capital paulista.

#### ***Justificativa do júri:***

*"Na rua José Elias, no Alto da Lapa, de perfil predominantemente residencial, Alfa Realty, IAC e MDL, com participação da Elite Brasil e da Eugenio, após minuciosa pesquisa decidiram por um empreendimento de cunho comercial. Com projeto bem elaborado que contemplou uma edificação de 8 andares, com destaque para o atrium - uma agradável área central -, aliado a uma campanha de marketing e comunicação eficiente, o empreendimento teve 104 das suas 107 unidades vendidas na semana do lançamento."*



## \* OPORTUNIDADE ESTRATÉGICA

### **In Berrini**

Camargo Correa Desenvolvimento Imobiliário

São Paulo - SP

### **In Berrini, provando que os que chegam primeiro sempre levam o melhor**

O In Berrini segue uma das principais tendências do mercado imobiliário de São Paulo. Sua localização privilegiada, ao lado dos mais importantes prédios comerciais na Zona Sul da cidade, atende a um público jovem, interessado em morar próximo do local de trabalho e com mais qualidade de vida. Após cuidadosa análise dos lançamentos imobiliários na região, a Camargo Correa apostou nos imóveis residenciais de tamanho compacto e lançou a família "In". A localização mostrou-se forte diferencial e a estratégia foi aproveitar a razoável taxa de juros e o atual momento aquecido do mercado. O empreendimento possui unidades de 49 m<sup>2</sup> e 73 m<sup>2</sup> e promete surpreender pela inteligência de seus espaços.

#### **Justificativa do júri:**

*"A região da avenida Luis Carlos Berrini é muito procurada e concentra, com sucesso, inúmeros lançamentos para classes alta e média alta. Em função dessa demanda, o valor por metro quadrado dos terrenos na região é alto. Numa aposta arrojada e bem sucedida, a Camargo Correa cruzou a avenida Água Espraiada em direção a Santo Amaro e, entre as ruas Nicolau Barreto, Miguel Sutil e Rebello Junior, na Vila Cordeiro, num terreno de 2.663 m<sup>2</sup>, implantou uma torre de 22 andares com apartamentos de 1 e 2 dormitórios de bom padrão, conseguindo manter para este lançamento a qualidade e o charme da Berrini. Foi um estrondoso sucesso de vendas. A comercialização dos 216 apartamentos disponíveis ocorreu no mesmo dia do lançamento, configurando um VGV de 76 milhões."*

## \* SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO

### **Vitória Jundiaí**

Living Empreendimentos Imobiliários, Eugenio Marketing

Imobiliário e Conx Construtora e Incorporadora

Jundiaí - SP

### **Ação porta a porta, a fórmula da velocidade de venda do Vitória Jundiaí**

Primeiro empreendimento dentro do programa habitacional Minha Casa, Minha Vida (MCMV) na cidade de Jundiaí, interior de São Paulo, o Vitória Jundiaí teve 85% de suas 512 unidades vendidas em apenas cinco dias. Ao final de uma semana, todas as unidades foram comercializadas. O megaempreendimento é da Living, em parceria com a Conx, com campanha da Eugenio. E o sucesso do empreendimento ficou por conta do sistema de comercialização, que reuniu ações tradicionais de vendas, melhoria da estrutura instalada e adoção de novas táticas, ao repassar informações do MCMV e inovar pela venda porta a porta.

#### **Justificativa do júri:**

*"Na cidade de Jundiaí, num terreno de 29.991,69 m<sup>2</sup>, a Living está implantando o empreendimento Vitória Jundiaí, com suas parceiras Eugenio e Conx. Localizado no bairro Moradas das Vinhas, ele é composto de 32 torres de térreo mais 3 andares com 4 apartamentos por andar (2 dormitórios, 51m<sup>2</sup> de área útil) e se insere no programa habitacional do governo federal "Minha Casa, Minha Vida". São 512 apartamentos no total, dispostos em 3 condomínios: Vitória Jundiaí 1, com 144 unidades; Vitória Jundiaí 2, com 192 unidades; e Vitória Jundiaí 3, com 176 unidades. O empreendimento, com tem como diferencial inovador a sua comercialização, ou a Venda Direta Living, que significa a venda porta a porta, com a participação de 60 corretores abrangendo boa parte da cidade de Jundiaí. Em uma semana, todas as unidades foram comercializadas."*



## **Reconhecimento e justa homenagem - Hors-Concours**

Trabalho em prol da cultura e do desenvolvimento do crédito imobiliário no Brasil  
Brazilian Finance & Real Estate

*São Paulo - SP*

### **Brazilian Finance & Real Estate: grandes idéias, excelentes negócios**

O Brazilian Finance & Real Estate vem fazendo história de forma brilhante na indústria imobiliária brasileira. Ousadia, inovação, visão estratégica, pioneirismo, credibilidade, perseverança e coragem para enfrentar desafios foram os ingredientes necessários para que o grupo tivesse sucesso e alcançasse o patamar de excelência que hoje possui.

Pelo resultado de suas acertadas iniciativas em prol do crédito imobiliário no Brasil, pela criatividade e qualificação técnica de seus profissionais, responsáveis pelas soluções integradas aliadas ao desenvolvimento de produtos de qualidade nos segmentos de financiamento, estruturação e gestão de investimentos imobiliários, o grupo é homenageado e consagrado nesta edição do Master e recebe o prêmio hors-concours.

Referência no mercado brasileiro, o Brazilian Finance & Real Estate tem suas atividades focadas nos mercados financeiro e imobiliário ao oferecer produtos sob medida para seus clientes (pessoas jurídicas e físicas) e agilizando a concretização de negócios.

Formado pelas empresas Brazilian Mortgages, Brazilian Securities, Brazilian Capital e BM Sua Casa, o grupo busca soluções que beneficiem pequenas e médias incorporadoras e construtoras, que precisam levantar recursos para o desenvolvimento de projetos, ao mesmo tempo em que oferece opções para investidores interessados em um mercado com elevado potencial de crescimento no País. O Brazilian Finance & Real Estate também oferece recursos para pessoas físicas que desejam comprar a casa própria ou mesmo obter financiamento com garantia imobiliária e livre utilização do recurso.

Em 1999, surpreendeu o mercado imobiliário por sua iniciativa inédita: passou a captar recursos de investidores brasileiros e estrangeiros através de mecanismos financeiros e de capital para viabilizar empreendimentos corporativos e residenciais. Na época, foi pioneiro ao lançar o primeiro Fundo de Investimento Imobiliário destinado ao varejo. Hoje é líder nesse segmento.

Já em 2000, inovou ao lançar no Brasil o empréstimo hipotecário (refinanciamento do imóvel já quitado, que entra como garantia, em que o dinheiro pode ser usado livremente). Nesse mesmo ano, impulsionou o mercado brasileiro de securitização imobiliária ao integrar o mercado de capitais e o mercado financeiro imobiliário, por meio da aquisição de recebíveis imobiliários e posterior emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI).

Com o mesmo pioneirismo, o Brazilian Finance & Real Estate criou uma companhia de gestão de investimentos imobiliários. E o ineditismo ficou por conta da estruturação do Fundo de Investimento em Participações (FIP), para investimento e financiamento de incorporações residenciais.

Mais recentemente, em 2007, foi a vez de o grupo inaugurar no País um modelo revolucionário de financiamento imobiliário, voltado principalmente para a classe média, que oferece financiamento para a compra da casa própria com prazo de até 30 anos. Hoje a iniciativa se estende e também representa grande inovação possibilitando financiamento para compra e reforma de imóveis residenciais novos e usados, lotes urbanos e imóveis comerciais, sendo também pioneira na venda de crédito imobiliário em lojas de rua e shopping centers, trabalhando com horários estendidos e aos finais de semana.



## A comissão julgadora do Prêmio Master Imobiliário 2010

*A comissão julgadora do Master é formada por presidentes e experientes profissionais de entidades representativas ligadas direta e indiretamente ao setor imobiliário. De forma totalmente independente, os jurados levam em conta a inovação técnica e o desempenho das empresas e dos profissionais; a síntese do sucesso e da criatividade das iniciativas e a distinção dos itens do regulamento da premiação.*

**Presidente do júri - Luiz Carlos Pereira de Almeida**, ex-presidente mundial da Fiabci, diretor superintendente da Sobloco Construtora e também idealizador e criador do "Prix d'Excellence", uma das mais expressivas premiações internacionais do setor imobiliário, concedida anualmente pela Fiabci Mundial.

### **Jurados:**

**Aluizio de Barros Fagundes** - presidente do Instituto de Engenharia

**Antonio Bias Bueno Guillon** - diretor presidente da Fundação Armando Alvares Penteado (Faap)

**Luiz Antonio Nogueira de França** - presidente da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip)

**Luiz de Alencar Lara** - presidente da Associação Brasileira de Agências de Publicidade (Abap)

**Ronaldo Rezende** - presidente da Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura (AsBEA)

**Rosana Ferrari** - presidente do Instituto dos Arquitetos do Brasil - Departamento de São Paulo (IAB-SP)

**Sergio Tiaki Watanabe** - presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (SindusCon-SP)

### **Assessores:**

**Edemar de Souza Amorim** - membro do Conselho Consultivo do Instituto de Engenharia

**Frederico Rangel** - diretor nacional e coordenador dos grupos de trabalho da Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura (AsBEA)

**Geraldo Alonso Filho** - presidente do Conselho de Ética da Associação Brasileira de Agências de Publicidade (Abap)

**Natalino Gazonato** - diretor executivo da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip)

**Ricardo Figueiredo do Nascimento** - professor coordenador de Urbanismo do Curso de Arquitetura e Urbanismo da Fundação Armando Alvares Penteado (Faap)

**Richard Ouang** - superintendente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (SindusCon-SP)

**Sasquia Hizuru Obata** - professora coordenadora do Curso de Engenharia Civil da Fundação Armando Alvares Penteado (Faap)

### **Consultores Independentes:**

**Lincoln Jorge Marques**

**Márcio Chéde**



## Fontes das empresas vencedoras para atendimento à imprensa

### ***Case: Trabalho em prol da cultura e do desenvolvimento do crédito imobiliário no Brasil***

São Paulo - SP

*Hors-concours*

Brazilian Finance & Real Estate

Atendimento à Imprensa:

**Rosi Mallet**

Telefones: (11) 4081-4657 e (11) 9853-1573

rosi@rosimallet.com.br

### ***Case: Iguatemi Brasília***

Brasília - DF

*Categoria: Empreendimento - Comercial*

Iguatemi Empresa de Shopping Centers e

Paulo Octavio Investimentos Imobiliários

Atendimento à Imprensa pela Iguatemi:

FSB Comunicações

**Ricardo Bonatelli**

Telefones: (11) 3165-9704 e (11) 6399-6342

ricardo.bonatelli@fsb.com.br

Atendimento à Imprensa pela Paulo Octavio:

RP1 Comunicação - Brasília

rp1bsb@rp1.com.br

**Lara Cristina**

Telefones: (61) 3328-5687 - (61) 9115-5976 - (61) 8103-9446

laracristina@rp1.com.br - rp1bsb@rp1.com.br

### ***Case: Torre São Paulo***

São Paulo - SP

*Categoria: Empreendimento - Comercial*

WTORRE

Atendimento à Imprensa:

Comunicação Assessoria Empresarial ([www.comunicacao.com.br](http://www.comunicacao.com.br))

Telefone: (11) 3285-5410

**Graziele do Val**

graziele.val@comunicacao.com.br

**Mônica Hog**

monica@comunicacao.com.br

**Aline Queiroz**

alinea@comunicacao.com.br



**Case: Retrofit Bela Paulista**

São Paulo - SP

*Categoria: Empreendimento - Comercial Retrofit*

VBI Real Estate

Atendimento à Imprensa:

**Rodrigo Abbud** - diretor

Telefone: (11) 3817 1788

rabbud@vbirealestate.com

**Case: Parque Logístico Imigrantes**

São Bernardo do Campo - SP

*Categoria: Empreendimento - Condomínio Logístico*

Bracor Investimentos Imobiliários

Atendimento à Imprensa:

Blue Comunicação

Telefone: (11) 2532-8187

**Carlos Alberto Silva**

carlos@bluecomunicacao.com

**Mariliz Torres**

mariliz@bluecomunicacao.com

**Case: AlphaVille João Pessoa - Fazenda Boi Só**

João Pessoa - PB

*Categoria: Empreendimento - Residencial*

AlphaVille Urbanismo

Diretores e colaboradores:

**Rodrigo Osmo** - diretor superintendente

**Marcelo Willer** - diretor de Novos Negócios

**Fábio Valle** - diretor Comercial

**Sandra Veras** - analista de Marketing

Atendimento à Imprensa:

Máquina da Notícia

**Rafael Buchalla** (executivo de atendimento)

Telefone: (11) 3147-7411

rafael.buchalla@maquina.inf.br

**Lia Rizzo** (gestora de atendimento)

Telefone: (11) 3147-7463

lia.rizzo@maquina.inf.br

**Case: Show de Morar Gama**

Gama - DF

*Categoria: Profissionais - Comercialização*

Brookfield Incorporações e MGarzon Eugenio

Atendimento à Imprensa pela Brookfield:

Brodeur Partners

**Débora Moreno**



Os diamantes são eternos

**Prêmio Master**  
IMOBILIÁRIO  
2010

Telefone: (11) 3323-1593  
debora.moreno@brodeur.com.br

**Rafael Guimarães**

Telefone: (61) 3323-8764 ramal 26  
rafael.guimaraes@brodeur.com.br

Atendimento à Imprensa pela MGarzon Eugenio:

RP1 Comunicação - Brasília

rp1bsb@rp1.com.br

**Lara Cristina**

Telefones: (61) 3328-5687 - (61) 9115-5976 - (61) 8103-9446

laracristina@rp1.com.br - rp1bsb@rp1.com.br

**Case: Sucesso de vendas**

**Manaus - AM**

*Categoria: Profissionais - Comercialização*

Capital Rossi Empreendimentos

Atendimento à Imprensa:

PLANIN Worldcom (www.planin.com)

Assessoria de Comunicação e de Imprensa da Capital Rossi

**Angélica Consiglio**

Telefone: (11) 2138-8900 - e-mail: rossi@planin.com

**Equipe de atendimento:**

**Danielle de Angelis** - (11) 2138-8933

**Beatriz Imenes** (11) 2138-8940

**Caroline Beralde** (11) 2138-8904

**Carolina Santos** (11) 2138-8923

**Jeane Morais** (11) 2138-8915

**Geiza Porto** (21) 3214.3024

**Camila Ramos** (11) 2138-8933

**Case: Quinta do Golfe Residencial**

São José do Rio Preto - SP

*Categoria: Profissionais - Comercialização*

Cipasa Desenvolvimento Urbano

Atendimento à Imprensa:

**Raphael Scamilla Jardim** - gerente Comercial

Telefones: (11) 7765-7187 e (11) 3041-2398

raphael.jardim@cipasa.com

**Case: Menara by Cyrela**

São Paulo - SP

*Categoria: Profissionais - Comercialização*

Cyrela Brazil Realty e Eugenio Marketing Imobiliário

Atendimento à Imprensa:

S2Publicom - (11) 3531-4950

**Thaís Sabino** - gerente de Atendimento



Telefone: (11) 3027-0211

thais.sabino@s2publicom.com.br

**William Penna** - assistente de Atendimento

Telefone: (011) 3027-0269

william.penna@s2publicom.com.br

**Ricardo Franzin** - diretor de Atendimento

Telefone: (11) 3027-0200

ricardo.franzin@s2publicom.com.br

***Case: Residencial Jardim Paulista***

São Paulo - SP

*Categoria: Profissionais - Comercialização*

Requadra Desenvolvimento Imobiliário, Toledo Ferrari Construtora

e Incorporadora e Suzuki Propaganda

Atendimento à Imprensa pela Requadra:

Misasi Comunicação

**Érika Coradin**

Telefones: (11) 3045-9272 e 6447-0026

erika@misasi.com.br

Atendimento à Imprensa pela Toledo Ferrari:

**Andrea Giuzi Mareuse Kojin**

Coordenadora do departamento de Arquitetura

Telefone: (11) 3038-2009 - Fax: (11) 3038-2029

amareuse@toledoferrari.com.br

Atendimento à Imprensa pela Suzuki Propaganda:

Misasi Comunicação

**Angélica Cobra**

Telefone: (11) 3045-9272

angelica@misasi.com.br

***Case: Living Superquadra Park Sul***

Brasília - DF

*Categoria: Profissionais - Marketing*

JCGontijo Engenharia

Atendimento à Imprensa:

Grupo Labor

**Alexssandro Loyola**

Telefones: (61) 3321-7440 e (61) 9554-5261

alexssandro@grupolabor.com

***Case: Estratégia em Redes Sociais***

São Paulo - SP

*Categoria: Profissionais - Marketing*

Tecnisa

**Romeo Busarello** - diretor de Internet

**Roberto Aloureiro** - gerente de Redes Sociais



Os diamantes são eternos

**Prêmio Master**  
IMOBILIÁRIO  
2010

Atendimento à Imprensa:

FSB Comunicações (Assessoria de Imprensa)

**Cintia Beck**

Telefones: (11) 3165-9701 e (11) 9433-7833

cintia.beck@fsb.com.br

**Case: Office Garden**

São Paulo-SP

*Categoria: Profissionais - Oportunidades Estratégicas*

Alfa Realty Empreendimentos Imobiliários, IAC Consultoria e Gestão Empresarial,

MDL Realty Incorporadora, Eugenio Marketing Imobiliário e Elite Brasil Inteligência Imobiliária

Atendimento à Imprensa:

Mariana Amaral Comunicação

Telefone: (11) 3062-6989

**Francine Marques**

francine@marianaamaralcomunicacao.com.br

**Mariana Amaral**

mariana@marianaamaralcomunicacao.com.br

**Case: In Berrini**

São Paulo - SP

*Categoria: Profissionais - Oportunidade Estratégica*

Camargo Correa Desenvolvimento Imobiliário

Atendimento à Imprensa:

Máquina da Notícia

**Rafael Borges**

Telefones: (11) 3147-7382 e (11) 7461-2757

rafael.borges@maquina.inf.br

**Case: Vitória Jundiá**

Jundiá - SP

*Categoria: Profissionais - Sistema de Comercialização*

Living Empreendimentos Imobiliários, Eugenio Marketing

Imobiliário e Conx Construtora e Incorporadora

Atendimento à Imprensa:

S2Publicom (11) 3531-4950

**Thaís Sabino** - gerente de Atendimento

Telefone: (11) 3027-0211

thais.sabino@s2publicom.com.br

**William Penna** - assistente de Atendimento

Telefone: (011) 3027-0269

william.penna@s2publicom.com.br

**Ricardo Franzin** - diretor de Atendimento

Telefone: (11) 3027-0200

ricardo.franzin@s2publicom.com.br



### Por que o Bradesco patrocina o Prêmio Master Imobiliário?

Em sua trajetória, o Bradesco sempre se destacou por apoiar os setores produtivos da sociedade e todos aqueles que, por meio de seu trabalho dedicado, contribuem com o desenvolvimento do Brasil. O patrocínio ao Prêmio Master Imobiliário está inserido nessa visão positiva da parceria em favor de novas conquistas do setor produtivo e de um país cada vez mais próspero."

**Luiz Carlos Trabuço Cappi - Diretor Presidente.**

### Depoimento de Raul Penteado sobre a participação no Prêmio Master Imobiliário

Como forma de incentivar a indústria imobiliária e os profissionais que nela atuam, a Deca mais uma vez patrocina o Prêmio Master Imobiliário por reconhecer sua importância para o setor e, em contrapartida, para a visibilidade da empresa.

O evento é muito representativo para toda a cadeia da construção civil. Trata-se de uma das maiores homenagens prestadas às empresas e aos profissionais deste segmento. É uma forma diferenciada de valorizar o que há de melhor na arquitetura, engenharia, construção, desenvolvimento urbano e administração. Além de tudo isso, reconhece a consolidação e o crescimento de projetos imobiliários de qualidade em diversas regiões do País.

A valorização e o reconhecimento de projetos arquitetônicos de qualidade por parte do Prêmio Master Imobiliário têm a importante função de divulgar, em nível nacional e internacional, as inovações e experiências de sucesso, tornando-as referências nas atividades da arquitetura e da engenharia. E entendemos que a Deca, por ser uma das empresas líderes na fabricação de louças e metais sanitários no Brasil, não poderia deixar de apoiar e ser uma espécie de cúmplice e agente deste movimento.

Percebemos que, desde o ano passado, há um aquecimento significativo das atividades do setor, fato que nos dá ainda mais motivos para comemorar junto aos profissionais e empresários este desempenho positivo.

Valorizar o momento que vivemos é importante, mas ainda é necessário mantermos as ações que deram certo e ampliar o número de iniciativas para não inibir este ânimo do mercado. A Deca, por sua vez, assumiu uma postura de atender a todos os nichos do mercado, desde os consumidores de baixa renda até os que consomem produtos com valores mais elevados, sem deixar de oferecer produtos de alta qualidade - grande diferencial de nossa marca - a esses diferentes públicos.

O Prêmio Master Imobiliário nos ajuda a divulgar essa iniciativa, além de ser uma importante vitrine onde esses produtos voltados às diversas classes e aos diversos tipos de uso são expostos. Esperamos que, por muitos anos, possamos celebrar e apoiar, junto à premiação, o sucesso obtido por profissionais e empresas do setor da Construção Civil brasileiro.

**Dr. Raul Penteado, Diretor Geral da Deca**

### Otis patrocina um dos eventos mais importantes do setor imobiliário - o Prêmio Master 2010

A Elevadores Otis congratula a Fiabci/Brasil - capítulo brasileiro da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias - e o Secovi SP - Sindicato da Habitação - pelos 16 anos da existência do Prêmio Master Imobiliário. Esta é uma iniciativa que engrandece o segmento, por reconhecer e contemplar das soluções mais simples às mais sofisticadas para o mercado.

A cada ano, a Elevadores Otis, juntamente com as demais empresas, presencia, por meio da premiação, projetos inovadores, versáteis e sustentáveis. "É um evento que proporciona um intercâmbio profissional e cultural entre os profissionais imobiliários, além de fomentar novos negócios e estimular a busca pela excelência.



PATROCÍNIO CULTURAL



CONSULTORIA





## Os diamantes são eternos

Para a Elevadores Otis, ser parceira e patrocinadora deste grande evento é uma oportunidade de estar junto de profissionais gabaritados, que prezam pelo desenvolvimento da construção civil, pelo crescimento econômico do País e pela sustentabilidade do setor", ressalta o diretor de Marketing e Vendas da Elevadores Otis, Júlio Bellinassi.

A Otis prioriza e investe em novas tecnologias para preservar o meio ambiente. A sustentabilidade é traduzida pelos produtos da empresa, por meio de elevadores como o Gen2® Comfort, que não necessita de casa máquina, não requer lubrificação, foi pioneiro em utilizar sistema de cintas de aço revestidas com poliuretano e reduz o consumo de energia em até 40%. O sistema Compass® - sistema de antecipação de destino - reduz o tempo de viagem até o andar de destino com um número menor de paradas, evitando as tradicionais filas e aglomerações, pois oferece um serviço personalizado aos usuários, por meio de uma distribuição inteligente de passageiros ainda no saguão do prédio.

O Drive Regenerativo da Otis - Regen™ Drive - transforma a energia que antes seria "desperdiçada" em "reutilizável" - o drive VVVF regenerativo aproveita toda a energia potencial armazenada e a transforma em energia limpa, retornando ao edifício para consumo próprio, possibilitando uma economia de até 70%. Outro serviço disponibilizado pela empresa é a Modernização, que proporciona aos elevadores antigos o desempenho de um novo com produtos sustentáveis da Otis, que possibilitará mais segurança; melhoria de performance; eliminação de ruídos e vibrações; viagens mais confortáveis; economia de energia em até 40%, além de visual moderno na cabina.

A Otis Elevator Company é a maior empresa de fabricação e prestação de serviços para produtos que transportam pessoas no mundo, incluindo elevadores, escadas e esteiras rolantes. Com sede em Farmington, Connecticut (EUA), a Otis emprega 61 mil pessoas, oferece produtos e serviços em mais de 200 países e territórios e mantém 1,7 milhão de elevadores e escadas rolantes no mundo inteiro. A United Technologies Corp., com sede em Hartford, Connecticut, é uma empresa diversificada, que oferece produtos e serviços de alta tecnologia para as indústrias da construção e aeroespacial.

### Comgás patrocina 16ª edição do Prêmio Master Imobiliário

O Prêmio Master Imobiliário, um dos maiores eventos do setor no País, conta pelo terceiro ano consecutivo com o patrocínio da Companhia de Gás de São Paulo (Comgás). Em sua 16ª edição, o evento que reúne os melhores profissionais e empresas do setor imobiliário tem como objetivo divulgar os conceitos inovadores e as experiências bem sucedidas que possam servir de modelo para o desenvolvimento do segmento.

"É muito gratificante para a Comgás patrocinar mais uma vez o Prêmio Master Imobiliário, que valoriza a inovação e promove o intercâmbio de experiências entre incorporadoras, construtoras, administradoras e grandes nomes do setor", afirma a superintendente de Marketing e Comunicação de Mercado da Comgás, Stefania Dardi. "Para nós é também uma oportunidade de levar conhecimento do nosso produto e da marca Comgás para esse importante público formador de opinião", complementa.

A Comgás está presente em mais de 15 mil condomínios e possui um departamento especializado em novos empreendimentos, que atua junto às construtoras, instaladoras e aos projetistas para orientar em cada etapa do projeto de instalação da rede. Essas parcerias vêm viabilizando, há muitos anos, o fornecimento de gás natural canalizado para mais de 80% dos lançamentos imobiliários.

Os condomínios que contam com a rede de gás natural são cada vez mais valorizados principalmente pelos benefícios que a Comgás oferece: segurança, uma vez que o gás natural é mais leve que o ar e se dissipa com facilidade para a atmosfera; fornecimento contínuo, que não exige trocas nem armazenagem de botijões; fonte de energia ecologicamente correta, pois emite menos poluentes que outros combustíveis fósseis; conforto e versatilidade, pois permite várias aplicações, como em aquecimento da água do banho e da piscina,

#### PATROCÍNIO MASTER



O ESTADO DE S. PAULO

OTIS

#### PATROCÍNIO CULTURAL



#### CONSULTORIA





## Os diamantes são eternos

aquecimento de ambientes, sauna, secadora de roupas, entre outras.

### **Sobre a Comgás**

A Comgás é a maior empresa de distribuição de gás natural canalizado do Brasil, com mais de 920 mil clientes, cerca de 90% do segmento residencial, o principal foco estratégico da companhia. Hoje a Comgás está presente em 67 municípios da sua área de concessão, que compreende a Região Metropolitana de São Paulo, a Região Administrativa de Campinas, o Vale do Paraíba e a Baixada Santista.

### **Sustentabilidade no Prêmio Master Imobiliário 2010**

O Grupo SustentaX tem a honra de apoiar o Prêmio Master Imobiliário, o *Oscar* do setor imobiliário brasileiro, promovido pela Fiabci/Brasil e o Secovi-SP.

O Prêmio Master é um ícone no reconhecimento e premiação dos melhores empreendimentos imobiliários brasileiros ao estimular a inovação e gerar tendências e exemplos para toda uma cadeia comprometida com o desenvolvimento imobiliário sustentável do País.

Para o Grupo SustentaX é um orgulho poder colaborar com a organização da 16ª edição do Prêmio Master Imobiliário, no sentido de torná-lo evento sustentável ao propiciar ambiente de melhor qualidade e menores impactos ambientais e, assim, reafirmar os compromissos da Fiabci/Brasil e do Secovi-SP para com a sustentabilidade das organizações imobiliárias.

O Grupo SustentaX é especialista em sustentabilidade com atuação nas seguintes áreas de negócios:

- 1) Sustentabilidade Corporativa: desenvolvimento de Planos Estratégicos de Sustentabilidade;**
- 2) Sustentabilidade de Produtos e Serviços:** avaliação de qualidade e sustentabilidade e colaboração no desenvolvimento de produtos e serviços mais sustentáveis;
- 3) Sustentabilidade de Empreendimentos Imobiliários:** assessoria para incorporadores, arquitetos, construtores e gestores condominiais para conceber, implantar e operar empreendimentos imobiliários de forma sustentável;
- 4) Sustentabilidade em Desenvolvimento Urbano:** assessoria a governos locais no estabelecimento de regras para o desenvolvimento de bairros, distritos industriais e comunidades de forma sustentável;
- 5) Sustentabilidade de Compras Governamentais:** assessoria aos governos no estabelecimento de normas e procedimentos para compras públicas sustentáveis; e
- 6) Gestão Energética Integrada:** redução e gerenciamento de gastos de energia e utilidades de nossos clientes.

Informação: [www.GrupoSustentaX.com.br](http://www.GrupoSustentaX.com.br)



O ESTADO DE S. PAULO

OTIS

PATROCÍNIO CULTURAL



CONSULTORIA

