



AURORA
PARK



Elements
Experience

Caderno do Corretor

Gaspar SC

Quem Somos

A New Bank está em diferentes setores da economia, buscando regiões estratégicas em pleno desenvolvimento para promover crescimento sustentável e ordenado.

Atuando desde 1998, o Grupo se consolidou através de três corporações para oferecer produtos e serviços de excelência para o mercado.

Para alcançar este objetivo, a empresa se especializou em projetar, incorporar e implementar sistemas de urbanização complexos, capazes de ir além do loteamento ou construção de um novo bairro, chegando até a idealização, consolidação e realização das minicidades, também conhecidas como Smart Cities.

Implementando também um programa inovador de proteção financeira e familiar. A New Bank acredita que o sucesso de um produto ou serviço pode ser medido pela felicidade daqueles que o utilizam. Sendo assim, esta satisfação precisa durar por várias e incontáveis gerações.





Urbanismo

Segmento em carteiras de financiamento imobiliário exclusivas para empreendimentos e produtos do grupo. Atua com aquisição de áreas e espaços urbanos para implantação de loteamentos, shoppings, resorts, condomínios e projetos de inovação que atendem os pilares das Start Cities.



Agro

Investimento seguro constituído pelas reservas do grupo, voltado para o custo de oportunidade nas áreas de atuação. Aquisição, arrendamento de fazendas dupla aptidão para soja, confinamento e re-cria de bovinos.



Tecnologia

Soluções tecnológicas e plataformas digitais desenvolvidas para atender as futuras gerações em projetos inovadores de um novo tempo. Investimos em Fintechs, empresas de telecomunicação, mobilidade, moeda digital e serviços excêntricos.

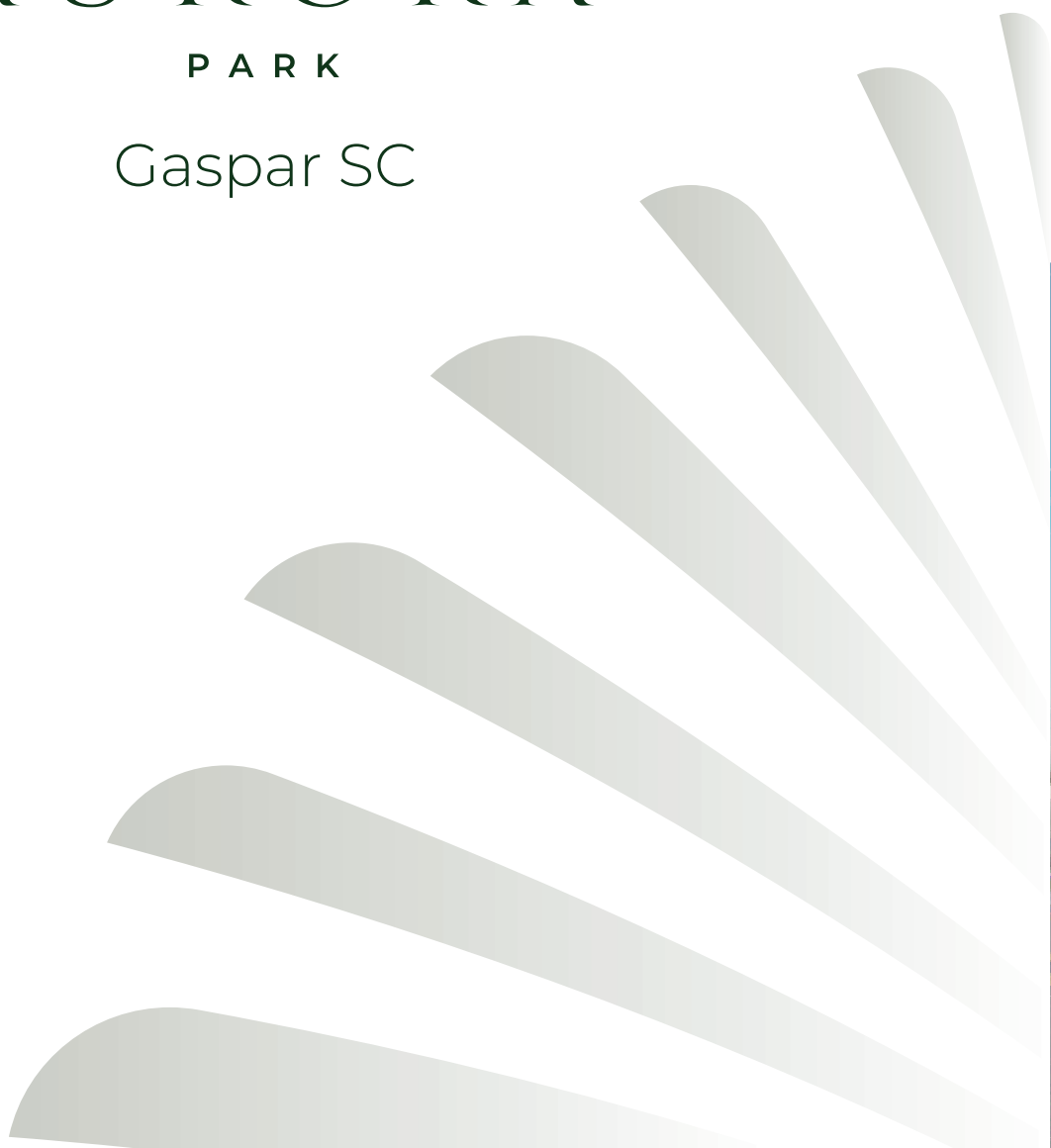




AURORA

PARK

Gaspar SC





O Aurora Park é o primeiro loteamento verdadeiramente harmônico, trazendo um novo significado de qualidade de vida, um mix de cultura, lazer, tecnologia e experiências exclusivas.

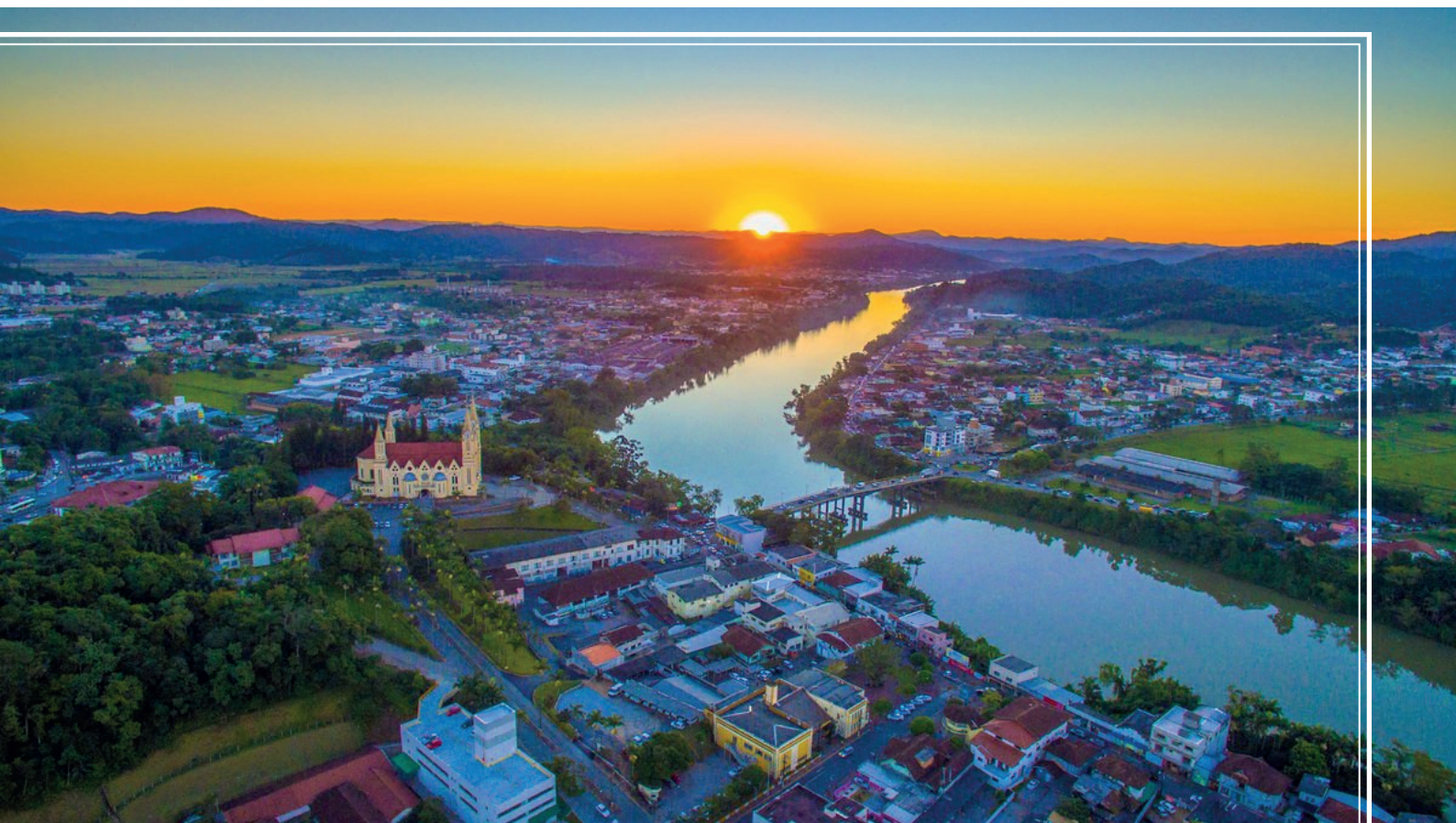
Localizado no “coração do vale”, Gaspar/SC, uma das principais rotas turísticas do Brasil, é o lugar ideal para quem quer viver em harmonia com a natureza, trabalhar e curtir os finais de semana nas praias do litoral de Santa Catarina.



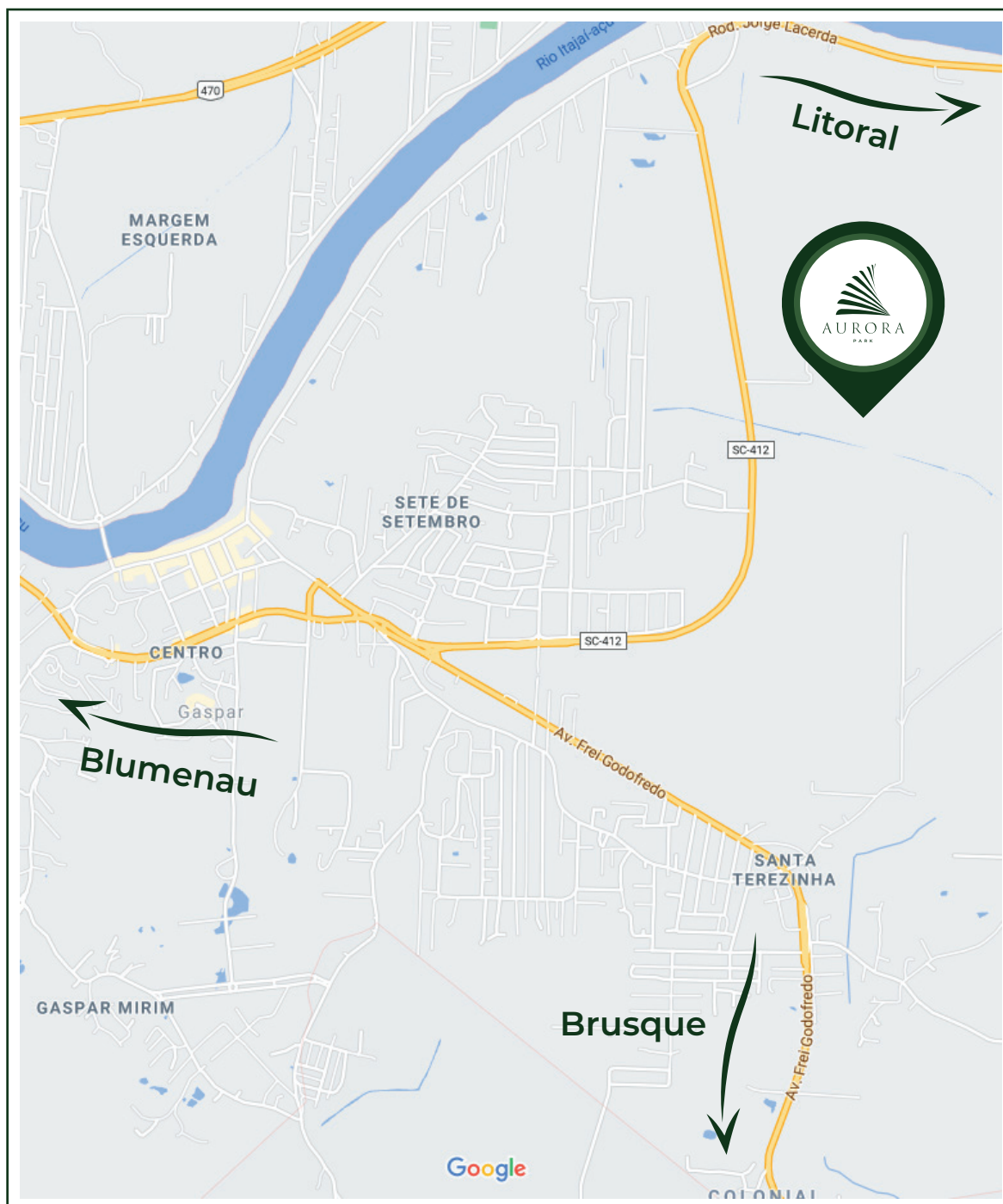
Município de Gaspar

Esta localizada no coração do Vale, Gaspar faz limite com algumas das principais cidades de Santa Catarina, como Blumenau, Brusque, Ilhota, entre outras.

O município tem cerca de 67.000 habitantes distribuídos em uma área de aproximadamente 386.000 km². É uma das cidades que mais cresce no estado de Santa Catarina.



Localização



Muito Mais Infraestrutura



Acessibilidade

Ciclovias, rampas de fácil acesso aos cadeirantes e piso tátil para portadores de deficiência visual.



Tecnologia

O monitoramento exclusivo que proporciona à você e sua família tranquilidade e segurança.



Lazer

Ciclovias nas principais vias, ruas exclusivas para garantir a segurança. Quadras de esportes e cancha de bocha.



Monitoramento

Segurança 24 horas com totens de monitoramento e alerta de segurança.



Área Empresarial

Lotes comerciais
Lotes empresariais



Saúde

Praças, bancos de descanso, espaço rodeado pela natureza e academia ao ar livre.



Implantação

263 Lotes

12 Quadras

211 Lotes Residenciais
92.404,41 m²

47 Lotes Comerciais
18.683,62 m²

5 Lotes Empresariais
41.178,52 m²

Área Total do Empreendimento
249.596,26 m²

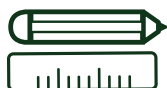
Área Institucional
23.115,91 m²

Parques Verdes
23.067,85 m²

Área de Lotes
152.266,55 m²



Ficha Técnica



Recuo frontal: **4m**

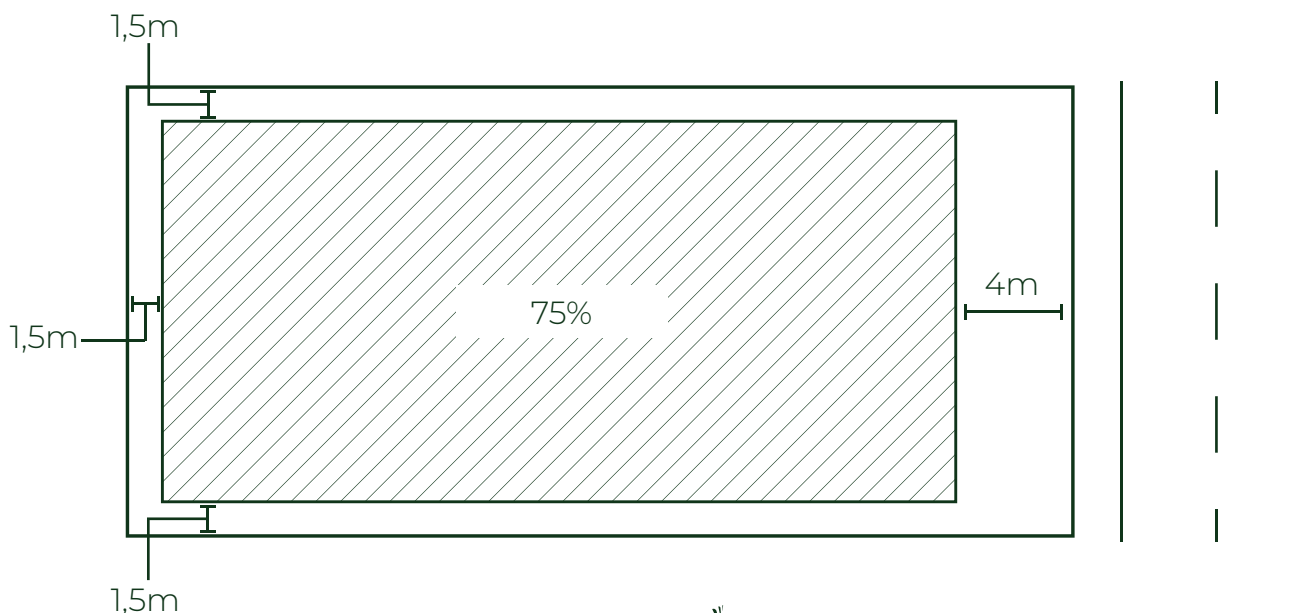
Afastamento Lateral: **1,5m**

Afastamento de fundos: **1,5m**

Taxa de ocupação máxima: **75%**

Coefficiente de aproveitamento: **3,0**

Altura máxima das edificações: **14 Pavimentos**





Áreas de lazer

1 - Playground

Área cercada, destinada a diversão e segurança das crianças.

2 - Praça da Terra

Um amplo espaço composto por uma cancha de bocha, bancos de descanso e uma cobertura verde.

3 - Praça do Ar

Composta por um grande arco em led representando a aurora e um balanço para apreciar o entardecer.

4 - Academia ao ar livre

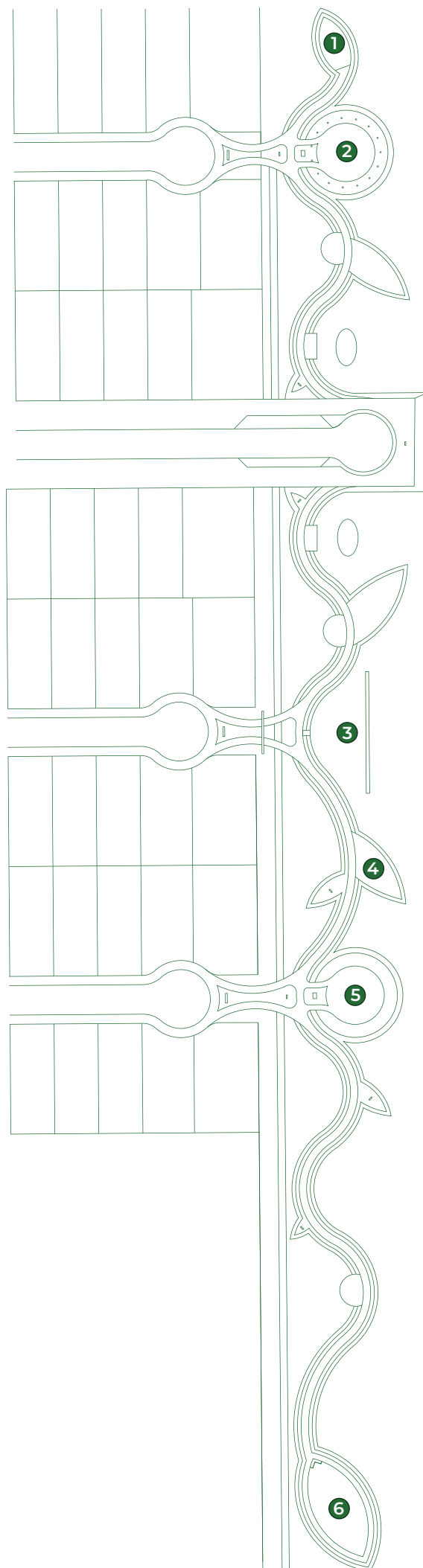
Academia ao ar livre com barras e aparelhos para você se exercitar.

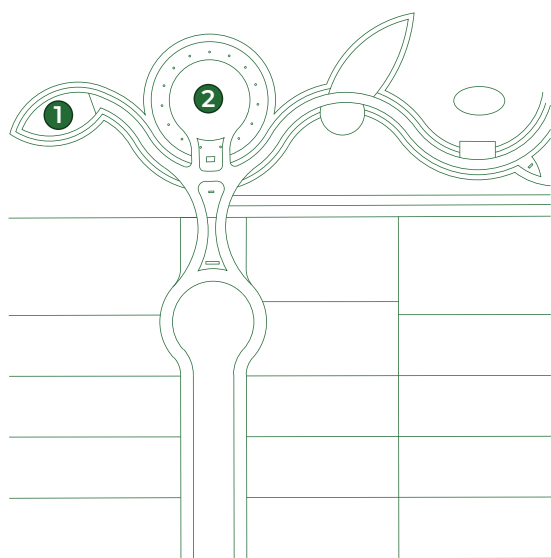
5 - Praça do Fogo

Com uma roda de fogo central, totens de iluminação e bancos de descanso.

6 - Praça da Água

Conta com uma quadra de vôlei de areia e beach tennis ao lado do lago.





1 - Playground

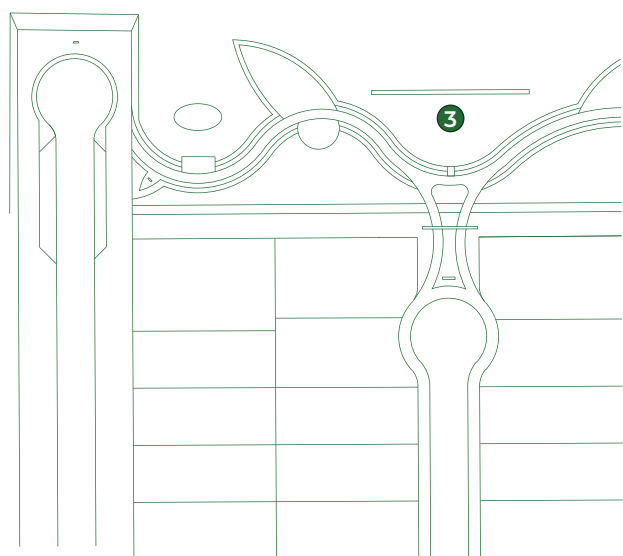
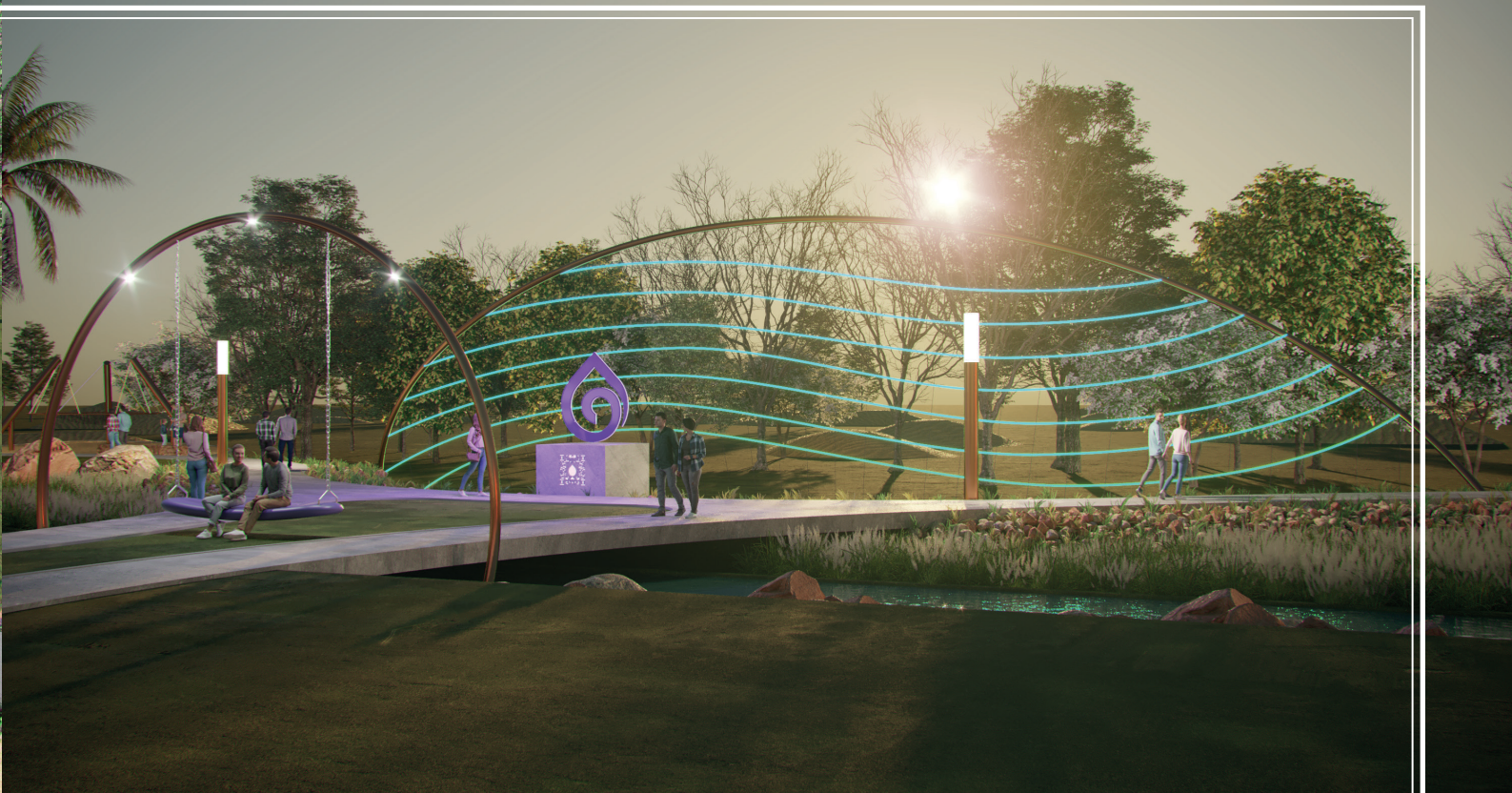
Área cercada, destinada a diversão e segurança das crianças.



2 - Praça da Terra

Um amplo espaço composto por uma cancha de bocha, bancos e uma cobertura verde.

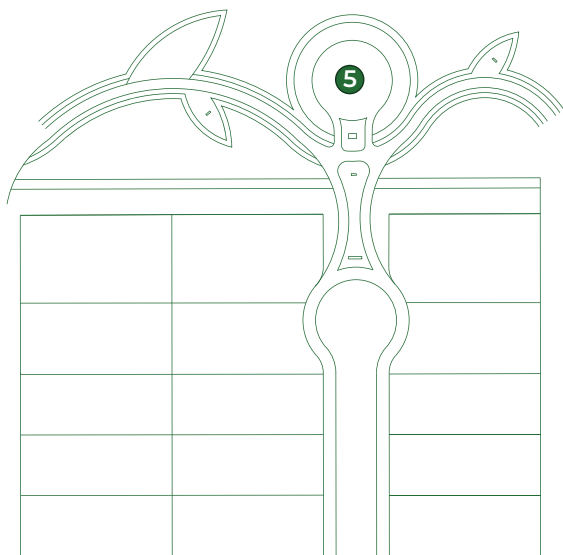
Elements



3 - Praça do Ar

Composta por um grande arco em led representando a aurora e um balanço para apreciar o entardecer.

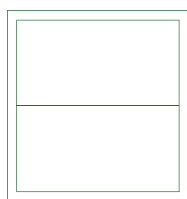
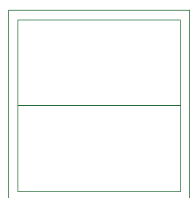
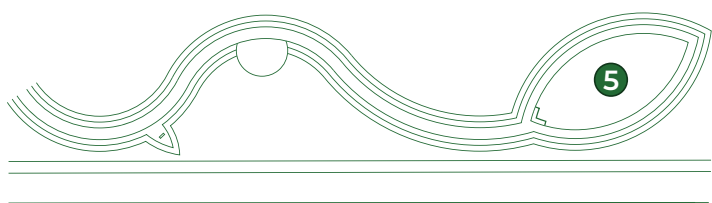
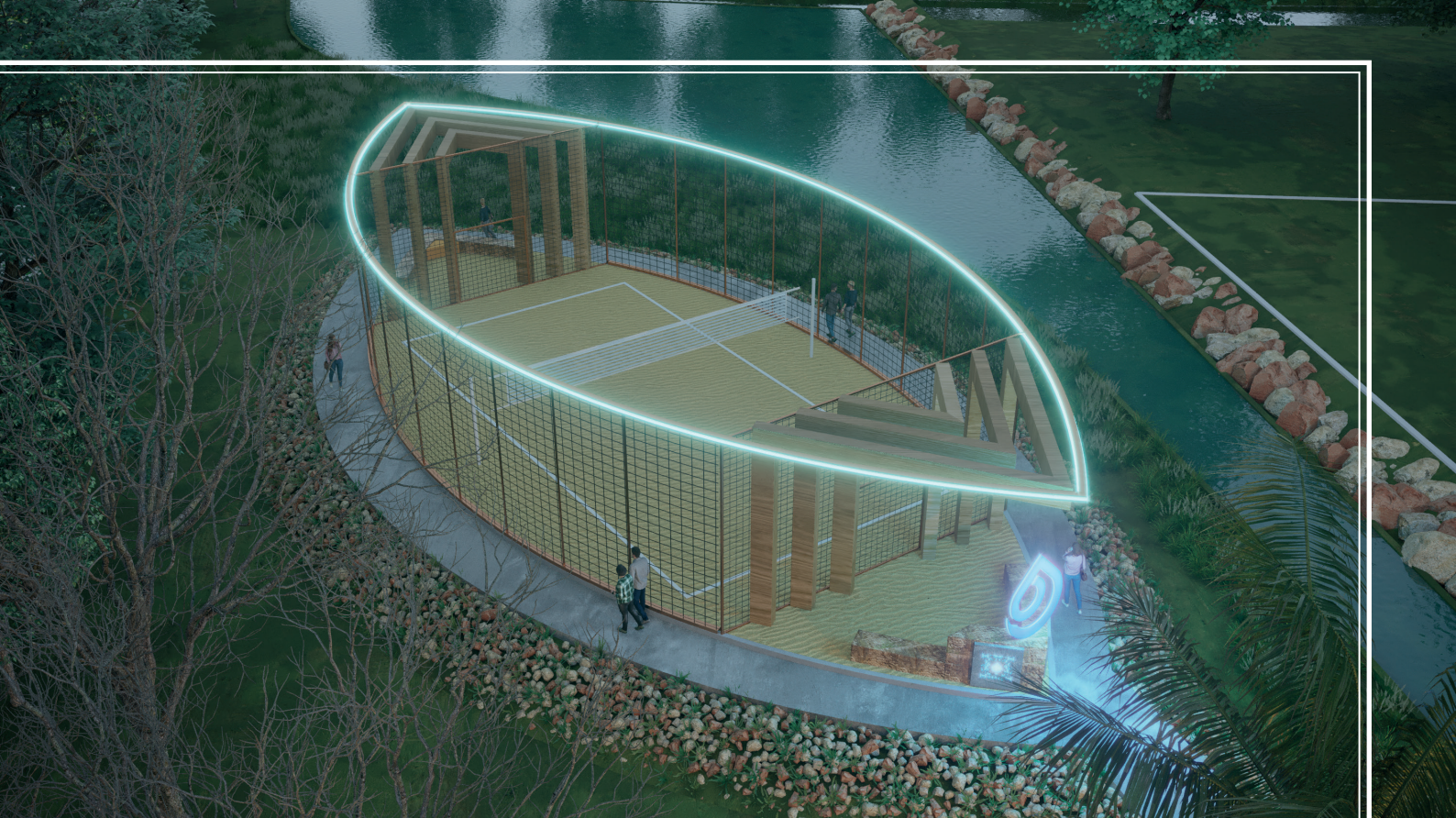
Elements



5 - Praça do Fogo

Com uma roda de fogo central, totens de iluminação e bancos de descanso.

Elements



6 - Praça da Água

Conta com uma quadra de vôlei de areia e beach tennis ao lado do lago.

Elements

Roteiro de Vendas

Bem-Vindo!

Nosso acessor de vendas irá treina-lo e certifica-lo, e também fornecerá todo o material necessário para você obter sucesso em suas vendas e por fim fechar negócio.

1ª

Etapa

Gerando

Relacionamento



- 1 - Apresentar-se ao cliente
- 2 - Conhecer o cliente
- 3 - Conhecer o perfil do cliente

Morador



Procure saber com quem ele irá morar, Ex: Esposa, filhos...
Quais os hobbies do seu cliente? Ex: Prática de esportes?

Investidor



Qual o interesse no mercado de trabalho?

Por demonstrar interesse em sua vida pessoal, o cliente entende que você é alguém de confiança e aumentam as suas chances de vender. O atendimento personalizado desta primeira conversa **NÃO É VENDER** e sim conhecer o cliente, para oferecer o empreendimento conforme suas necessidades.



Parabéns!

Você acaba de criar vínculos com o seu cliente.

Este é o momento de agendar a **visita** ao empreendimento.



Obs.: NUNCA, JAMAIS, SOB HIPÓTESE ALGUMA FALAR O VALOR DO M² NA PRIMEIRA ETAPA.

! Assinatura do cliente na Coaf



No intervalo entre o agendamento e a visita ao empreendimento, conforme o perfil do cliente, vocês devem encaminhar o material para o cliente, através de notícias, vídeos de clientes (com o mesmo perfil) que já efetuaram a compra.

Lembrar sempre de personalizar seu atendimento conforme cada cliente!



Agora que você já conheceu o seu cliente, é o momento de apresentar o Empreendimento. Apresente o material de divulgação do Empreendimento (vídeos, book, maquete, itens do Empreendimento...)

Leve-o para conhecer o empreendimento. Mostre os locais onde serão os itens do Empreendimento (praças temáticas, quadras esportivas, playground, etc) e agregue valor a cada item.

2ª

Etapa

Apresentar o Produto

Importante

Os itens do Empreendimento são exclusivos, e nos diferenciam dos demais Empreendimentos do mercado, Mostre ao cliente as vantagens de cada item. Ex: Para quem tem filhos, pode ter um espaço para os filhos brincarem, com conforto e segurança.





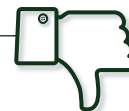
3^a
Etapa
Negociação

Na volta a sala administrativa do Empreendimento ou na imobiliária, pergunte a opinião do cliente sobre o Empreendimento.
- Você gostaria de morar aqui? De investir aqui?



Sim

Peça para o cliente escolher na maquete ou no mapa o lote e quadra de seu interesse. Agora sim é o momento de falar sobre o preço e condições de compra (financiamento próprio, aceitação de comodities...) Peça para o cliente fazer uma proposta, documente essa proposta, e peça para ele assinar.



Não

Caso o cliente traga objeções, tente entender os motivos e ofereça soluções. Exemplo: Cliente investidor - destaque a valorização que o terreno terá ao longo do tempo.

Não fez Proposta

- Solicitar Auxílio do gerente.
- Ajustar alguma forma que fique confortável para o cliente.
- Gerente deve ligar e fazer o fechamento.
- Caso não tenha proposta, arquivar a Coaf e contatar 3 meses após se houver lotes disponíveis.



COAF tem validade de 30 dias. Envie-a para o seu gestor.

O gestor irá passar a proposta para aprovação.

Proposta Aceita

- Anexar ao facilita a documentação do cliente, conforme check-list de documentos. Solicitar envio do contrato.
- Contrato, pegar assinatura do cliete e reconhecimento de firma.
- Enviar contrato físico assinado pelo correio com AR de indentificação.
- Após recebimento do contrato, a empresa envia a guia de liberação de escritura para o cliente.
- Acompanhe se o cliente ja fez o recolhimento de ITBI na prefeitura. Com este documento, o cliente pode dar entrada na escrituração do imóvel no cartório.
- Acompanhe seu cliente no ato da escritura.

★ ★ ★ **Parabéns!** ★ ★ ★

Sua venda foi um sucesso.



Dicas de Vendas

Contratos em Surpresa

Transparência e ética. Essas são as palavras de ordem que regem os procedimentos da New Bank. Quando o assunto é contrato de compra dos lotes, nossos clientes têm segurança e tranquilidade de fechar negócio absolutamente dentro dos trâmites legais, sem nenhuma surpresa posterior – não existe taxa de contrato. Tudo é feito às claras. Por isso, confiança tem sido um dos grandes reconhecimentos da nossa marca.

Facilidade de Negociação

A política de negociação dos lotes da New Bank é bastante flexível. A tabela de vendas oferece várias opções de financiamentos e descontos especiais para pagamento à vista. Além disso, o cliente sempre negocia com imobiliárias credenciadas, o que possibilita uma compra segura com informações precisas.

New Bank conhece a expectativa dos seus clientes e está sempre pronta para negociar uma condição de pagamento que atenda ao orçamento e à disponibilidade financeira do comprador. As propostas são analisadas de imediato, sem burocracia.

Garantia de Entrega da Obra

Todo compromisso que New Bank assume com seus clientes é questão de honra para a empresa, principalmente no que diz respeito a prazos e qualidade do produto.

Baixo Custo de Manutenção, com Garantia em Contrato

As taxas de manutenção do empreendimento, são abaixo dos valores de mercado, principalmente levando-se em conta a qualidade da infraestrutura e dos serviços colocados à disposição dos moradores.

Lazer e Diversão

A New Bank cria para seu empreendimento, itens de lazer para todos as idades, com hábitos específicos dos moradores da região.



Checklist Documentos

Pessoa Física

- COAF Preenchida e assinada;
- Documentos de identificação: cliente e cônjuge;
- RG/CNH;
- CPF (Cadastro de Pessoas Físicas);
- 1 (um) Comprovante de endereço (Cópia Simples):
 - Residencial (água, luz, telefone ou declaração com firma reconhecida do proprietário);
 - Comercial (fatura do cartão, fatura do celular, etc.);
- Comprovante de estado civil:
- Certidão de Nascimento (solteiro)/ Certidão de Casamento (e suas possíveis averbações);
- Registro do Pacto Antenupcial (se for o caso);
- Comprovante de renda - Serão aceitos como comprovante de renda:
 - Holerite ou extrato bancário ou último DIPF entregue com recibo ou profissional liberal receita dos últimos 12 meses.

Pessoa Jurídica

- COAF Preenchida e assinada;
- Documentos de identificação: cliente e cônjuge;
- RG/CNH;
- CPF (Cadastro de Pessoas Físicas);
- 1 (um) Comprovante de endereço (Cópia Simples):
 - Residencial (água, luz, telefone ou declaração com firma reconhecida do proprietário);
 - Comercial (fatura do cartão, fatura do celular, etc.);
- Comprovante de estado civil:
- Certidão de Nascimento (solteiro)/ Certidão de Casamento (e suas possíveis averbações);
- Registro do Pacto Antenupcial (se for o caso);
- Comprovante de renda - Serão aceitos como comprovante de renda:
 - Holerite ou extrato bancário ou último DIPF entregue com recibo ou profissional liberal receita dos últimos 12 meses.



Credenciamento



Todos os corretores parceiros da New Bank, após o treinamento que será realizado pelo coordenador de equipe, farão uma prova de certificação on-line e só poderão iniciar seus trabalhos após a emissão do seu certificado.

Os cadastros em duplicidade não servirão como cumprimento da quantidade mínima de cadastros válidos por corretor, deve ser cadastrado o mínimo de 10 cadastros de clientes válidos, para poder participar do lançamento. Cada corretor pode cadastrar no máximo, 30 clientes para atendimento no dia do evento. No dia do lançamento o cliente será atendido via microfone e será perguntado qual corretor de sua preferência.

Os clientes avulsos que chegarão no dia do lançamento e não tiverem um corretor ou imobiliária de preferência, serão distribuídos e direcionados de acordo com o número de confirmação de presenças dos clientes conseguidos pela imobiliária.

Após receber o certificado, o corretor deverá fazer uma foto e divulgar em suas redes sociais e sites.



Lançamentos

Como tudo na New Bank Urbanismo é feito com excelência, as ações de lançamento de seus produtos não seriam diferentes.

Os eventos, que sempre contam com a presença ilustre de personalidades da mídia, atores que protagonizaram as campanhas dos empreendimentos em todo o país, trazem coquetéis de lançamento, shows, apresentações, palestras, plantões de vendas e muito mais.

Também participam dos eventos importantes formadores de opiniões das respectivas cidades onde o empreendimento é lançado. Os clientes em potencial e os parceiros da New Bank Urbanismo.





DIAMOND
VILLE
Home Resort
Formosa/GO



212 Lotes residenciais a partir de **330m²**

Área total do empreendimento
168.971,92 m²



Av. Tancredo Neves, 1875 - Lot. Santa
Felicidade, Formosa - GO, 73802-005





New Golden Ville

Uberlândia/MG



494 Lotes

Área total de lotes **260.296,70m²**



Rua Aeronauta, Uberlândia - Minas Gerais
CEP 38406-292





New Towers

Uberlândia/MG



72 Lotes

Área total de lotes **60.787,94m²**

8 torres com **4** apartamentos por andar
totalizando **320** unidades.



Avenida Geraldo Abrão, Uberlândia - Minas
Gerais - CEP 38408-760





New Golden Park

Patrocínio/MG



Lotes residenciais de **300m²** a **450m²**

Área total de lotes **310.000,00m²**



Patrocínio - Minas Gerais
CEP 38740-000





New Golden Park

Prata/MG



340 Lotes a partir de **250m²**

Área total de lotes **262.622,66m²**



Rua João de Almeida Macedo
Prata - Minas Gerais





StartCity
Formosa/GO



Lotes: **784**

Área total de lotes **311.012,39m²**



Formosa Goiás



Ações Sociais

A New Bank acredita que fazer parte da sociedade é estar inserido nela, participando, contribuindo e compartilhando ideias e ações que promovam bem-estar social e melhora na qualidade de vida das pessoas. Por isso, realiza atividades em prol das diversas comunidades em que está inserida.







www.newbank.com.br

NEW BANK S/A
Centro Administrativo Santa Catarina
R. 3610, 10 - Centro, Balneário Camboriú - SC, 88330-245
(47) 3047 - 4200

Imagens meramente ilustrativas, de acordo com a lei nº 4.591/64. Possíveis alterações no projeto serão executadas de acordo com o Memorial Descritivo da obra. Incorporação devidamente registrada no 1º Ofício de Registro de Imóveis de Gaspar.

