GRI Club
REAL ESTATE

GRI LOTEAMENTOS
& Comunidades Planejadas 2017

SÃO PAULO, 13 - 14 DE SETEMBRO - SAO PAULO, 13 - 14th SEPTEMBER

Hotel Pullman Ibirapuera - Pullman Ibirapuera Hotel

4th Edition

Junte-se a quem decide os rumos do Setor no evento mais importante do ano

Join those who decide the industry's direction at the most important event of the year

Uma conversa entre amigos

O **principal encontro do mercado de loteamentos e comunidades planejadas** do país está em sua 4ª edição, reunindo os principais tomadores de decisão do setor em um ambiente elaborado para a troca de experiências, o relacionamento e o fomento de novos negócios. **Junte-se a quem decide os rumos dos loteamentos e comunidades planejadas do Brasil no encontro mais importante do ano.**

A conversation amongst friends

The **main meeting of land development and planned communities market** in the country is in its 4th edition; bringing together the main decision makers of the sector in an environment designed for the exchanging of experiences, the nuturing of relationships and the creation of new business. **Join those who decide the course of Brazil's lands development and planned communities industry at the most important meeting of the year.**

INVESTIMENTO INVESTMENT	DESBUROCRATIZAÇÃO DEBUREAUCRATIZATION	SEGURANÇA JURÍDICA LEGAL SECURITY
INOVAÇÕES COMERCIAIS COMMERCIAL INNOVATIONS	DISTRATO E INADIMPLÊNCIA NON-COMPLIANCE AND DEFAULT	MERCADO REGIONAL REGIONAL MARKET
CASOS DE SUCESSO SUCCESSFUL CASES	NOVOS LANÇAMENTOS NEW LAUNCHES	UNIVERSO DIGITAL DIGITAL UNIVERSE

EDILSON GONÇALVES
Diretor
DAMHA URBANIZADORA

EDUARDO SCOPEL
Sócio-diretor
SCOPEL EMPREENDIMENTOS E OBRAS

GILBERTO FREITAS
Diretor de Operações
GRAN VIVER URBANISMO

JOSÉ EDUARDO FERREIRA
Diretor Executivo
ITV EMPREENDIMENTOS

MARCOS DEI SANTI
Vice-Presidente
CEMARA LOTEAMENTOS

Josiane

Henri

Welcome Bem-vindo

Faça parte do maior encontro do setor de loteamentos no Brasil

Enxergando os sinais da retomada econômica no país, o GRI apresenta um encontro estratégico para que investidores, loteadores, securitizadoras e muitos outros players estratégicos que movimentam o mercado nacional discutam os novos rumos do crescimento do setor.

Em sua quarta edição, acreditamos que cada vez mais se faz necessário o diálogo e o relacionamento entre os players da indústria. Entendendo isso, reuniremos os principais tomadores de decisão do segmento para compartilhar suas experiências, discutir estratégias e oportunidades de negócios.

Se você também acredita na importância do relacionamento como base para seus negócios, junte-se a nós e vivencie a experiência GRI.

Nos encontramos em Setembro.

Josiane Büll
Club Manager
GRI Club

Join the most important meeting of the land development sector in Brazil

Looking at the signs of economic recovery in the country, GRI presents a strategic meeting for the main decision makers of the land development and planned communities market: investors, land developers, securitization companies and many other key players who move the national market, to discuss new directions for growth in the sector.

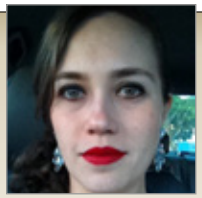
In its fourth edition, we believe that it is increasingly necessary to promote dialogue and build relationships among the players in the industry. Given this, we are bringing together key decision makers in the segment to share their experiences, discuss strategies and business opportunities.

If you also believe in the importance of relationships as the basis for your business, join us and experience the GRI.

See you in September.

Henri Alster
Chairman
GRI Club

PEDRO LODOVICI
CEO
CIPASA URBANISMO



ROBERTA MOREIRA ALVES
Sócia-diretora
GRUPO LÍRIOS

ROBERTO MELO
Diretor
ROTAME EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

ROBERTO LINS FILHO
Presidente
IMOBI DESENVOLVIMENTO URBANISMO

RUY REGO
CEO
IRON HOUSE REAL ESTATE

GRI Club Advisory Board

O GRI Club Real Estate é um clube global de líderes do setor imobiliário. Suas reuniões oferecem uma plataforma única para construção e aprofundamento de relações, desenvolvimento de parcerias e estímulo a negócios. São também palco de debates de alto nível sobre temas estratégicos ao mercado, considerado como um todo e em cada um dos seus segmentos: escritórios, hotéis, industrial & logística, loteamentos, residencial e shopping & retail.

GRI Club Advisory Board

GRI Club Real Estate is a global club of leaders from the real estate sector. Its meetings offer a unique platform for the construction and deepening of relationships, development of partnerships, and fostering business. They are also a stage for high level debate on strategic market themes, recognizing the different perspectives of the industry as a whole, and of each sub-sector: offices, hotels, industrial & logistics, land development, residential, shopping centers & retail.

CARLOS JEREISSATI FILHO
Presidente
IGUATEMI EMPRESA DE SHOPPING CENTERS

DANIEL CHERMAN
Senior Managing Director & Brazil Country Head
TISHMAN SPEYER

LUIZ AMARAL
CEO
TRX

MARTÍN JACO
CEO
BR PROPERTIES

MAX LIMA
Sócio-diretor
HSI - HEMISFÉRIO SUL INVESTIMENTOS

PAULO GOMES
Portfolio Manager
ADIA

FAUZE ANTUN
Partner - Real Estate
PATRIA INVESTIMENTOS

GASTÃO VALENTE
Senior VP
GIC

JOSHUA PRISTAW
Senior Managing Director
GTIS PARTNERS

KARL KREPPNER
Senior Vice President, Investments
CADILLAC FAIRVIEW

LEANDRO BOUSQUET
Partner
VINCI PARTNERS

MARCELA DRIGO
Diretora de Real Estate
CPPIB

MARCELO FEDAK
Managing Director
BLACKSTONE

MARCELO DA COSTA SANTOS
Sócio-diretor
ENGEBANC REAL ESTATE

MARCELO WILLER
Diretor-Presidente
ALPHAVILLE

MAURO DIAS
CEO
GLP

RAFAEL BIRMANN
Presidente
BIRMANN S/A

ROBERTO PERRONI
Presidente
BROOKFIELD PROPERTY GROUP BRAZIL

TOM ALAN HENEGHAN
CEO
EQUITY INTERNATIONAL

WALTER CARDOSO
Presidente
CBRE

Não é uma conferência tradicional

Devido à senioridade dos participantes, o GRI Loteamentos & Comunidades Planejadas não possui palestras ou apresentações expositivas. O que temos são executivos-chave debatendo temas relevantes ao setor, de maneira informal e espontânea.

Not a typical conference

Due to the seniority of the participants, GRI Land Development & Planned Communities has no lectures or expository presentations. What we have are the key executives debating topics relevant to the sector, informally and spontaneously.

"Através do público selecionado, o GRI consegue tratar de temas relevantes e consistentes para o mercado, além de proporcionar um ambiente diversificado e próprio para gerar negócios. Entendemos que a participação é positiva e enriquecedora."

"By means of the selected audience, GRI is able to approach relevant and consistent for the market, besides providing a diversified environment proper for business generation.We understand that the participation is positive and enriching".

Pedro Lodovici
CEO
CIPASA URBANISMO

"Essa iniciativa faz o segmento ser mais profissional, com propostas concretas para o desenvolvimento do setor. Além de relação com todos os participantes, boas oportunidades podem surgir através do networking. Parabéns GRI!"

"This initiative makes the segment more professional, with concrete proposals to the sector development. Besides the relationship with all the participants, great opportunities might arise through the networking. Congratulations GRI!"

Marcelo Puntel
Diretor Geral de Desenvolvimento Urbano
TEGRA INCORPORADORA

KEYNOTE SPEAKER

- **Loteamentos** - Como fazer um negócio dar certo em um país incerto?
  Land Development - How to succeed in business in an uncertain country?

SESSÃO ESPECIAL . SPECIAL SESSION

- **Financiamento** - Onde está o dinheiro para desenvolver o setor?
  Financing - Where is the money to develop the sector?

DISCUSSÕES . DISCUSSIONS

- **Investimento** - Onde está o dinheiro para desenvolver novos projetos?
  Investment - Where is the money to develop new projects?
- **O que esperar do mercado de loteamentos para os próximos 12 meses?**
  What to expect from land development market over the next 12 months?
- **Loteamento de Acesso Controlado, Condomínio de Lotes e outras novidades da Lei 13.465/2017**
  Controlled Access Land, Condominium Lots and other new items in Law 13.465/2017
- **O que acontecerá com o futuro dos loteamentos populares?**
  What will happen in the future with popular land development?
- **Inovações comerciais em Loteamentos** - Como vender mais?
  Commercial Innovations in the Land Development sector - How to increase the sales volume?
- **Loteamento tradicional, master development e comunidades planejadas** - Qual modelo optar?
  Traditional land development, master development and planned communities - Which model to opt?
- **Distrato e Inadimplência** - Como transformar o problema em oportunidade?
  Non-compliance and Default - How to turn a problem into an opportunity?
- **Nordeste** - Demanda sem fim?
  Northeast - Unending demand?
- **Sudeste** - Ainda há espaço para crescer?
  Southeast - Is still there room for growth?
- **Centro-Oeste** - Qual a atratividade desse mercado?
  Midwest - What is the attractiveness this market?
- **Sul** - Novas ideias ou mais do mesmo?
  South - New ideas or more of the same?
- **2018** - Ano de otimismo ou cedo demais para pensar?
  2018 - Year of optimism or too early to tell?

Quarta-feira 13
Wednesday 13th

- 13:30 - 14:00 Credenciamento / Registration
- 14:00 - 15:00 Keynote Speaker
- 15:00 - 15:40 Coffee Break
- 15:40 - 16:40 Discussões / Discussions
- 16:40 - 17:10 Coffee Break
- 17:10 - 18:10 Discussões / Discussions
- 18:10 - 18:50 Closing Drinks / Closing Drinks
- 19:00 VIP Dinner

Quinta-feira 14
Thursday 14th

- 08:30 - 09:00 Credenciamento / Registration
- 09:00 - 10:00 Sessão Especial / Special Session
- 10:00 - 10:30 Coffee Break
- 10:30 - 11:30 Discussões / Discussions
- 11:30 - 12:00 Coffee Break
- 12:00 - 13:30 Almoço / Lunch
- 13:30 - 14:30 Discussões / Discussions
- 14:30 - 15:00 Coffee Break
- 15:00 - 16:00 Discussões / Discussions
- 16:00 - 17:00 Closing Drinks

Loteamentos - Como fazer um negócio dar certo em um país incerto?

Land Development - How to succeed in business in an uncertain country?

alphaville urbanismo

MARCELO WILLER

Diretor-Presidente

Arquiteto e urbanista de formação, em 2000, Willer deu início a sua trajetória na Alphaville Urbanismo quando foi contratado para assumir a posição técnica de Diretor de Projetos. Dessa forma, era responsável pelo desenvolvimento e manutenção da qualidade urbanística dos projetos da companhia. Willer presenciou a aquisição da Alphaville pela Gafisa em 2006. Em 2010, a nova controladora o convidou para assumir a posição de CEO. Dada as exigências que tal cargo carregam, desprendeu-se da formação puramente de arquiteto e urbanista e passou a ampliar as habilidades que haviam sido adquiridas em toda sua carreira: gestão de pessoas e processos. Em 2013, os grupos de investimentos Blackstone e Pátria Investimentos passaram a assumir o controle da Alphaville Urbanismo. Considerando a participação ativa de Willer na profissionalização da empresa ao longo de toda sua trajetória na companhia, os novos controladores indicaram Willer como Diretor-Presidente. Marcelo Renaux Willer é graduado em Arquitetura na Universidade Federal do Paraná.

Architect and urbanist by graduation, in 2000, Willer started his professional career at Alphaville Urbanismo when he was hired to assume the technical position as Project Director. So, he became responsible for the development and maintenance of the urbanistic quality in the company's projects. Willer was present when Alphaville was acquired by Gafisa in 2006. In 2010, the new parent company invite him to be the CEO. In such position, it was necessary to go beyond the architecture and urbanism and explore the experience he has gained in his career: people and process management. In 2013, the investments groups Blackstone and Pátria Investimentos took control of Alphaville Urbanismo. As a consequence of the active participation of Willer in the Alphaville professionalisation throughout all his trajectory in the company, the new parent company nominated Willer as President Director. Marcelo Renaux Willer is graduated in Architecture and Urbanism at Federal University of Paraná.

Financiamento - Onde está o dinheiro para desenvolver o setor?

Financing - Where is the money to develop the sector?

Diante da incipiência do sistema de financiamento para loteamentos existente atualmente no Brasil, a CAIXA tem trabalhado na implementação de uma nova modalidade de crédito para o loteador urbano.

Nessa nova fase, o financiamento se dará em todo o ciclo do setor: desde a produção de lotes, até sua infraestrutura e posterior comercialização. A ideia é personalizar a modalidade de financiamento de loteamentos de acordo com as características do setor. Nesse sentido, a CAIXA irá trabalhar com o sistema de crédito customizado, cujas taxas de juros serão calculadas com base no risco tanto do tomador de crédito quanto da carteira. Além disso, na medida em que a SELIC se reduz, destaca-se a possibilidade de utilizar a Letra Imobiliária Grantida (LIG) como ferramenta de funding em um futuro próximo.

Para compartilhar todos estes aspectos, tirar dúvidas e expor o que falta para a concretização desta nova modalidade de financiamento, o GRI Loteamentos & Comunidades Planejadas 2017 contará com a participação de Jaime Daniel da Silva, Superintendente Nacional do Mercado de Habitação da CAIXA Econômica Federal, que está à frente deste processo na instituição.

In front of the lack in the land devlopment financing system that exists in Brazil currently, CAIXA has worked on implementing a new credit scheme for the urban land developer.

In this new stage, the financing will occur in the whole cycle: from the lots production, to its infrastructure and further trading. The idea is to personalize the land development financing modality according to the sector's characteristics. CAIXA will work with the customized credit system, whose the interest rates will be calculated through the risks not only of the client, but also of the portfolio. In addition, as far as the SELIC is reduced, it is important to appoint the possibility of using the LIG as a funding tool in the near future.

To share all these issues, clarify doubts and expose what is still missing to the accomplishment of this new financing modality, the GRI Land Development & Planned Communities 2017 will count with the participation of Jaime Daniel da Silva, National Superintendent of Housing Market of CAIXA, who is in charge of this process within the organization.

Caso de Sucesso - Tendência ou caso isolado?

Successful case - Trend or isolated case?

CIRO SCOPEL
Sócio-diretor

Scopel

IBIRAPITANGA

Trata-se de um dos mais audazes e inovadores projetos imobiliários implantados no Brasil, seja na mudança de paradigmas na legislação de proteção de mananciais, seja na qualidade e preservação ambiental proporcionada pela sua realização.

O Reserva Ibirapitanga conseguiu aliar um moderno projeto urbanístico, dotado do conforto de toda infraestrutura urbana, com a proteção e conservação de um significativo pedaço da Mata Atlântica, com a criação de uma RPPN (Reserva Particular do Patrimônio Natural) de 4,6 milhões de m^2.

Está localizado na cidade de Santa Isabel, no eixo Dutra/Trabalhadores a apenas 50 minutos da capital paulista.

As duas primeiras fases foram um sucesso de vendas e estão consolidadas, com inúmeras casas construídas e em construção, e é administrada por uma atuante Associação de Moradores que desde o início de sua criação, incorporou o espírito da proposta.

Sua 3ª e última fase está sendo lançada agora, com a oferta de 260 lotes de 800 a 1.200 m^2, completando assim a totalidade de 853 unidades previstas no projeto inicial.

Caso de Sucesso - O que foi feito diferente em relação a projetos anteriores?

Successful case - What was done differently to previous projects?

CESAR FEDERMANN
Sócio-diretor

Grupo Senpar Terras de São José

POLO SERRAZUL

A Senpar Terras Desenvolvedora Imobiliária também idealizou o Pólo Turístico Serrazul, composto pelo loteamento fechado Fazenda SerrAzul Santa Maria, Shopping SerrAzul, Hotel Quality Resort Itupeva e Outlet Premium. O Grupo também vocacionou a área e, no mesmo local, empresas parceiras construíram os parques Hopi Hari e Wet'n Wild.

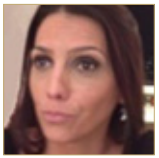
O Pólo Serrazul forma o maior conjunto de empreendimentos turísticos da América do Sul, com a geração de quase 9 mil empregos na região de Vinhedo e cerca de 6 milhões de visitantes ao ano.

Tanto o loteamento Terras de São José quanto o Pólo Turístico Serrazul receberam o prêmio Master Imobiliário pela FIABCI, em Paris (2005 e 2009, respectivamente). A preocupação com a sustentabilidade e o respeito ao meio ambiente também renderam ao Grupo Senpar Terras de São José o reconhecimento da ONU-Organização das Nações Unidas, com a principal modalidade, Gold, de seu programa "Parceiros da Paz e da Sustentabilidade".

Investimento - Onde está o dinheiro para desenvolver novos projetos?

Investment - Where is the money to develop new projects?

- Existem modelos alternativos de financiamentos para o Brasil?
  Are there alternative funding models for Brazil?
- Nova modalidade de financiamento da Caixa - Luz no fim do túnel?
  Caixa's new funding schemes - Light at the end of the tunnel?
- Securitização - Quais os benefícios para atuar com o mercado de capitais?
  Securitization - What are the benefits of working with the securities market?



CAROLINA BURG
Partner
JFL REALTY

DANILO RIBEIRO
Sócio
PARAMIS NOVERO REAL ESTATE

EMMANUEL ATHAYDE
VP Executivo
MB CAPITAL REALTY GROUP

FREDERICO PORTO
Sócio REC & External Advisor do Grupo
UBS

IRAPUÃ DANTAS
Diretor
CERTIFICADORA DE CRÉDITOS IMOBILIÁRIOS

LUIZ FELIPE GERAB
Partner
CAPTALYS

RAFAEL AGUIAR
VP
PÁTRIA INVESTIMENTOS

RODRIGO FARIA ESTRADA
Sócio
HABITASEC

SACHA APRILE
Diretor
FORTESEC SECURITIZADORA

Loteamento de Acesso Controlado, Condomínio de Lotes e outras novidades da Lei 13.465/2017

Controlled Access Land, Condominium Lots and other new items in Law 13.465/2017

- O condomínio de lotes agora previsto na lei. Quando pode ser praticado?
  Condominium lots now part of law. When can this be practiced?
- Loteamento de acesso controlado *vs.* loteamento fechado
  Controlled access land *vs.* closed access land
- Desoneração dos débitos de IPTU dos lotes vendidos. Já pode ser praticada?
  Discharge of the IPTU debts of sold lots. Can this be done already?
- Quais outros benefícios trouxe a nova legislação?
  What other benefits does the new legislation bring?

CRISTIANE MAMPRIN DE C. GUERRA
Sócia
BMA - BARBOSA MÜSSNICH ARAGÃO

FERNANDA MUSTACCHI
Partner
MUSTACCHI ADVOGADOS

JULIANA RUBINIAK DE ARAÚJO
Coordenadora da Área Imobiliária
NAVARRO ADVOGADOS

PAULO MENDONÇA
Sócio
TOZZINI FREIRE ADVOGADOS

RODRIGO BICALHO
Sócio-diretor
BICALHO E MOLLICA ADVOGADOS

Distrato e Inadimplência - Como transformar o problema em oportunidade?

Non-compliance and Default - How to turn a problem into an opportunity?

- Criatividade e organização financeira como parte de uma estratégia vencedora
  Creativity and financial organization as part of a winning strategy
- Solucionando o problema - É possível ganhar dinheiro em um cenário como esse?
  Solving the problem - Is it possible make money in a scenario like this?
- Compartilhando experiências - Reduzindo a inadimplência e o distrato
  Sharing experiences - Reducing the default and the non-compliance

EDILSON GONÇALVES
Diretor
DAMHA URBANIZADORA

FABIANO FERRARI
Diretor
DISSEGNA S.A.

MARCOS LOPES PRADO
Sócio
SOUZA CESCON ADVOGADOS

ROGERIO LINS
Vice-Presidente
IMOBI DESENVOLVIMENTO URBANO

O que esperar do mercado de loteamentos para os próximos 12 meses?

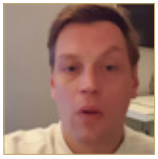
What to expect from land development market over the next 12 months?

- Investir ou aguardar - Qual a dose ideal?
  Invest or wait - What is the ideal measure?
- Quais regiões devem se mostrar mais resilientes?
  Which regions have shown more resilience?
- Loteamento aberto, fechado, uso misto - Qual o produto mais atrativo para os próximos 12 meses?
  Open Land Development, closed, mixed-use - Which is the more attractive in the next 12 months?

CAIO PORTUGAL
Presidente
AELO

DANIEL KATZ
Presidente
KATZ CONSTRUÇÕES E PARTICIPAÇÕES

EDUARDO SCOPEL
Sócio-diretor
SCOPEL EMPREENDIMENTOS E OBRAS



ERNESTO OTERO
Diretor Comercial
GGP URBANISMO

GUSTAVO NICOLAU
Diretor
AKYLAS PATRIMONIAL

MARCOS KAHTALIAN
Sócio Dirigente
BRAIN CONSULTORIA E PESQUISA

PEDRO LODOVICI
CEO
CIPASA URBANISMO S.A.

OTAIR GUIMARÃES
Diretor
ENFORCE GROUP

Inovações comerciais em Loteamentos - Como vender mais?

Commercial Innovations in the Land Development sector - How to increase the sales volume?

- Até quando o stand de vendas continuará sendo o maior propulsor para vender?
  For how much longer will sales-stands remain the biggest sales booster?
- Mercado digital - Ferramenta indispensável na prospecção?
  Digital market - Indispensable tool in the prospection?
- Estoques - Quais alternativas se mostram viáveis para absorção destes produtos?
  Stock - What are the more viable alternatives to this products' absorption?

EDUARDO SCHAEFFER
CEO
ZAP

CLAUDIO HERMOLIN
Presidente
ADEMI RJ - ASSOCIAÇÃO DE DIRIGENTES

MARCONDES DOS SANTOS
Diretor de Engenharia de TI
SIHMMA TECNOLOGIA

O que acontecerá com o futuro dos loteamentos populares?

What will happen in the future with popular land development?

- Qual o comportamento desta demanda para os próximos anos?
  How will demand behave in the near future?
- Consumidor cada vez mais exigente? Há mercado ao lado do MCMV?
  Increasingly demanding customers? Is there a secondary market to MCMV?
- É possível ter um produto diferenciado com preço competitivo?
  Is it possible to have an outstanding product at a competitive price?

BRUNO CHAVES E SILVA
Director
PARCELAR URBANISMO

BRUNO NUNES
Diretor
CASA & TERRA EMPREENDIMENTOS

FLÁVIO ARAÚJO
Diretor Executivo
URBAMAIS DESENVOLVIMENTO URBANO

MARCOS DEI SANTI
Vice-Presidente
CEMARA LOTEAMENTOS

ROBERTA MOREIRA ALVES
Sócia-diretora
GRUPO LÍRIOS

2018 - Ano de otimismo ou cedo demais para pensar?

2018 - Year of optimism or too early to tell?

- Efeitos da recessão econômica e impactos no setor - O que deve ser observado?
  Effects of the economic recession and its impacts on the sector - What must be kept an eye on?
- Já enxergamos a retomada da confiança do consumidor?
  Can we already see a recovery in customer confidence?
- O mercado comporta novos lançamentos? De qual tipo?
  Can the market bear new launches? What kind?

FÁBIO TADEU ARAÚJO
Sócio Dirigente
BRAIN CONSULTORIA E PESQUISA

JOSÉ EDUARDO FERREIRA
CEO
ITV URBANISMO

NILO DE STEFANI
Sócio-diretor
CONSTRUTORA STÉFANI

RENNER MORAIS
Sócio-diretor
D.R. MORAIS ENGENHARIA

Loteamento tradicional, master development e comunidades planejadas - Qual modelo optar?

Traditional land development, master development and planned communities - Which model to opt?

- Adaptando-se ao mercado - Como flutuar e migrar de um modelo a outro sem comprometer seu negócio?
  Adapting to the market - How to float between and migrate from one model to another without putting your business at risk?
- Comunidades Planejadas - Um sonho distante de viabilizar?
  Planned Communities - A distant dream to bring about?
- Loteamento tradicional - Até quando a receita de bolo funcionará?
  Traditional land development - How much longer will this recipe bear fruit?

CESAR FEDERMANN
Sócio-diretor
GRUPO SENPAR
TERRAS DE SÃO JOSÉ

CIBELE RUMEL
Sócia-diretora
CITTÀ
DESENVOLVIMENTO
URBANO L

EDVALDO BOBADILHA
Diretor Presidente
DISOLO URBANISMO

JOSÉ MIGUEL LUPI CAETANO
Sócio e Diretor de Urbanismo
GUESTIER
PARTICIPAÇÕES

PAULO JOSÉ PAIFER GUERINI
Diretor de Engenharia
GUERINI
PLANEJAMENTOS

PAULO HUMBERTO ALVES DE FREITAS
Sócio-diretor
PÔR DO SOL
URBANIZAÇÕES

ROBERTO PATIÑO
Associate Director, Transactions
JLL

RUY REGO
CEO
IRON HOUSE

VINICIUS DINIZ
Sócio-diretor
URBAVILLE
URBANISMO

Sudeste - Ainda há espaço para crescer?

Southeast - Is still there room for growth?

- Estratégias de atuação - Como e onde entrar nesse mercado concorrido?
  Entry strategy - How and where to get into this crowded market?
- Crescer por intermédio de parcerias?
  Growth through partnerships?
- Definindo o produto certo - Loteamentos fechados, segunda residência ou econômicos?
  Defining the right product - Closed land developments, second residence or affordable?

DOUGLAS VAZ DA SILVA
Sócio-diretor
CRISTAL EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

FERNANDO SCOPEL
Diretor Novos Negócios
SCOPEL EMPREENDIMENTOS E OBRAS S/A

GILBERTO ROCHA DE FREITAS
Diretor de Operações
GRAN VIVER URBANISMO

MARCELO FELIPE KHEIRALLAH
CEO
SÃO JOAQUIM ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES LTDA

MARCIO SANTOS
Diretor
SÍTIO DOS IPÊS URBANIZADORA

OSCAR HIROSE
Diretor Geral
COMERCIAL IBIAÇU DE EMPREENDIMENTOS

RENATO BULLE DE CAMARGO VIANNA
Sócio-diretor
NR CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO LTDA

STEFAN RIESS
Gerente Executivo de Urbanismo
FIBRA EXPERTS

Nordeste - Demanda sem fim?

Northeast - Unending demand?

- Como atrair novos investimentos para a região?
  How to attract new investments to the region?
- Econômico, médio ou alto padrão - Há espaço para todos os modelos?
  Affordable, middle or high level - Is there a room for every model?
- Para onde ir - Quais regiões do Nordeste são mais atrativas para este modelo de negócio?
  Where to go - Which Northeast regions are more attractive for this business model?

JADSON DANTAS
Diretor Executivo
JD EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS

LUIZ GEDDES ARAGÃO
Diretor Administrativo e Financeiro
CONVIVER URBANISMO

ROBERTO LINS FILHO
Presidente
IMOBI DESENVOLVIMENTO URBANO

ROBERTO MELO
Diretor
ROTAME EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

VICENTE PACHECO
Diretor
VIPAC EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS

VICTOR CANTARELLI
Sócio-diretor
EBASE EMPREENDIMENTOS

Sul - Novas ideias ou mais do mesmo?

South - New ideas or more of the same?

- Qual o modelo mais adequado para a região?
  What is the most appropriate model to the region?
- Mercado para todos ou barreiras regionais a enfrentar?
  Market for all, or regional barriers to face?
- Referências - Casos de loteadoras e incorporadoras de sucesso na região
  Rates of return - What seems to be feasible in this market?

DAVI CORRÊA DE SOUZA
Sócio-diretor
J. A. URBANISMO

LUANA SCHMITT DOS SANTOS
Diretora de Loteamentos
COSTA SUL

NELSON ABDALA JABUR
Diretor-proprietário
LOTEBRAS

ROBERTO GRANADO MARTINES
Sócio-diretor
BMW EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Universo Digital e estratégias de vendas

O que há de inovações para o setor imobiliário?

Digital Universe and sales strategies - What are the innovations to the real estate sector?

- Como a qualificação dos leads pode elevar o resultado das equipes comerciais?
  How can leads qualification raise the results of the commercial teams?
- Portal Online, Vídeo 3D, Redes Sociais - Quando e como usar essas ferramentas?
  Online Portal, 3D Video, Social Medias - When and how to use these tools?
- O que é indispensável para um planejamento comercial de sucesso?
  What is indispensable for a successful commercial planning?

Novos Lançamentos - Onde, quando e como?

New Launches - Where, when and how?

- Quais as praças mais aquecidas?
  Where are the hot spots?
- Qual o potencial de absorção dos principais mercados?
  What is much can the main markets absorb?
- Como está o nível de estoques disponíveis no Brasil?
  What is the potential of stock available in Brazil?

Centro-Oeste - Qual a atratividade desse mercado?

Midwest - What is the attractiveness this market?

- Demanda - Até que ponto ela se faz presente? Para que tipo de produto?
  Demand - How much demand is there? For what product type?
- Cidades chave - Onde estão as "minas de ouro"?
  Key cities - Where are the "gold mines"?
- Referências - Casos de loteadoras e incorporadoras de sucesso na região
  References - Land ownres and developers' success cases in the region

Rodada de Negócios

Através do relacionamento entre o GRI, seus membros e outros líderes do mercado imobiliário, a 4ª edição do GRI Loteamentos & Comunidades Planejadas traz uma plataforma de negócios mais efetiva que visa estreitar relacionamentos e parcerias entre investidores, loteadores e securitizadoras. A partir da análise de um comitê avaliador, o GRI integra os interesses sinérgicos e os conecta, em um ambiente reservado específico para reuniões. O GRI disponibiliza este serviço adicional aos seus membros e outros convidados participantes. Se você entende que a base de seus negócios é construída através de relacionamentos, entre em contato e submeta seu nome para essa rodada de negócios.

Matchmaking

Through the relationship between GRI, its members and other leaders in the real estate market, the 4th GRI Land Development & Planned Communities meeting will provide an increasingly effective business platform to strengthen relationships and partnerships between investors, land developers and securitization companies. Based on the findings of an appraisal committee, GRI integrates synergistic interests among investors and connects them with developers in an exclusive environment. GRI makes this additional service available to its members and other participating guests. If you believe your business is built on relationships, contact us and leave your name with us for this business roundtable.

CONTACT

Josiane Büll
Club Manager

T: +55 19 3203-0645
E: josiane.bull@griclub.org

Próximos eventos 2017

Fórum Loteamentos GRI Sul
03 de Agosto

Fórum Loteamentos GRI Centro-Oeste
10 de Agosto

GRI Loteamentos e Comunidades Panejadas
13 e 14 de Setembro

Colombia, Chile e Peru GRI
03 e 04 de Outubro

Europe GRI
11 e 12 de Setembro

France GRI
11 e 12 de Setembro

Brazil GRI
09 e 10 de Novembro

Argentina GRI
22 e 23 de Novembro

GRI Club

Loteamentos
Land Development

Escritórios
Offices

Hotéis
Hospitality

Industrial & Logística
Industrial & Logistics

Residencial
Residential

Shopping & Varejo
Shopping Center & Retail

CBRE

T: +55 11 5185 4688 | **www.cbre.com.br**

Walter Cardoso
Presidente

Reconhecida mundialmente como a melhor e maior consultoria imobiliária, a CBRE estabeleceu-se no Brasil em 1979 e constituiu uma das maiores plataformas de negócio do país e da América Latina. A empresa atua em todo território nacional através de departamentos especializados e equipados para proporcionar o melhor atendimento a todos os seus clientes. Dentro de uma política internacional agressiva, através de aquisições de várias empresas ao redor do mundo, a empresa expandiu extraordinariamente sua atuação para ocupantes e usuários de escritórios e de indústrias, tanto no Brasil como no exterior. A abrangência dos serviços oferecidos, o crescente volume de transações realizadas e a expertise adquirida durante seus 238 anos de existência no mundo proporcionam à CBRE um conhecimento diferenciado do mercado, permitindo identificar as melhores oportunidades e aconselhar seus clientes com excelência, sejam eles investidores, incorporadores, construtoras, ocupantes ou proprietários.

Long recognized worldwide as the best and largest real estate consulting firm, CBRE came to Brazil in 1979 and is proud to have become one of the largest business platforms in Brazil and Latin America. The company operates nationwide through specialized departments equipped to best serve all its customers. With an aggressive international policy, through acquisitions of several companies around the world, the company has greatly expanded its operations for occupiers and users of commercial and industrial properties, both in Brazil and abroad. CBRE has been operating worldwide since the 18th century; since that time, the breadth of services offered, the growing volume of transactions and the expertise acquired has provided CBRE with a differentiated knowledge of the market, identifying the best opportunities and advising its clients with excellence, be they investors, developers, builders, occupants or owners.

The GRI has limited opportunities for participate in networking and differentiated brand positioning, geared to players who understand our select audience as a key to their relationship and business. Para patrocinar, entre em contato:

Fábio Farias
E: fabio.farias@griclub.org **T:** +55 (19) 98888-1510 | +55 (19) 3203-0645

Marcelo Biazotto
E: marcelo.biazotto@griclub.org **T:** +55 (19) 3203-0645

ENGEBANC REAL ESTATE

T: +55 11 3039 3615 | **www.engebanc.com.br**

Marcelo da Costa Santos
Sócio-diretor

A ENGEBANC REAL ESTATE, empresa boutique de assessoria imobiliária, atua junto a proprietários, investidores e ocupantes de imóveis comerciais, industriais, logísticos e terrenos, oferecendo um portfólio completo de serviços, tais como a intermediação de compra e venda, locação, avaliação, estudos de mercado, obtenção de capitais, gerenciamento de propriedades, entre outros. Com uma equipe sinérgica, constantemente capacitada e com profundo conhecimento do mercado local, a ENGEBANC REAL ESTATE oferece a seus clientes uma combinação única de expertise imobiliário e financeiro, proporcionando a construção de soluções integradas, ágeis e criativas. A ENGEBANC REAL ESTATE é parte da ENGEBANC, fundada como uma empresa de engenharia consultiva em 1992 e que atualmente conta com 25 escritórios em 16 estados brasileiros.

As a boutique service provider, ENGEBANC REAL ESTATE delivers advisory and valuation services to owners, occupiers and investors in commercial real estate; including retail, industrial and logistics. Among the services offered are leasing (Landlord and Tenant Representation), sale and acquisition representation, market research, equity and debt raising, valuation & advisory as well as facilities management. With fully integrated and complementary teams as well as a deep knowledge of local markets, ENGEBANC REAL ESTATE offers its clients a unique combination of financial and real estate expertise that yields creative, nimble and integrated solutions. ENGEBANC REAL ESTATE is part of ENGEBANC, founded as a consulting engineering company in 1992 and currently present in 16 Brazilian states through 25 local branches.

The GRI has limited opportunities for participate in networking and differentiated brand positioning, geared to players who understand our select audience as a key to their relationship and business. Para patrocinar, entre em contato:

Fábio Farias
E: fabio.farias@griclub.org **T:** +55 (19) 98888-1510 | +55 (19) 3203-0645

Marcelo Biazotto
E: marcelo.biazotto@griclub.org **T:** +55 (19) 3203-0645

BRAIN Bureau de Inteligência Corporativa
Let's Brain!

T: +55 41 3243 2880 | **www.letsbrain.com.br**

Fábio Tadeu Araújo
Sócio Dirigente

Marcos Kahtalian
Sócio Dirigente

BRAIN – Bureau de Inteligência Corporativa – é uma empresa de inteligência estratégica, pesquisa e consultoria em negócios, com atuação nacional destacada em Real Estate, Pesquisa de Bens e Serviços e Estratégia Empresarial.

Fundada em 2003 por professores mestres e doutores com forte experiência acadêmica e atuação executiva em organizações referenciais, a BRAIN nasceu com o propósito de entregar inteligência para as organizações através de consultorias sob medida com foco em geração clara e tangível de valor para o cliente.

Com escritórios em São Paulo, Curitiba e Porto Alegre, a empresa atua em todo território nacional com pesquisas de demanda e oferta, análise de mercado e produtos, especialmente focada em urbanismo e incorporação, atendendo urbanizadores e incorporadores de todos os portes, além de entidades do setor como CBIC, Sinduscon, Ademi, e Secovi em todas as regiões.

BRAIN - Corporate Intelligence Bureau - is company focused on strategic intelligence, research and business consultancy, with national operation in Real Estate sector, Good or services research, and business strategy.

Founded in 2003 for master professors with vast academic experience and actuation in benchmark organizations, Brain was born with the goal of delivering intelligence to the companies through tailor-made consultancy focused on the clear and tangible value generation for the client.

With offices located in Sao Paulo, Curitiba and Porto Alegre, the company operates throurhout the whole country with supply and demand surveys, market and product analysis, specially in urbanism and incorporation, serving not only companies of all sizes, but also authorities of these sectors, such as CBIC, Sinduscon, Ademi and Secovi in all regions.

The GRI has limited opportunities for participate in networking and differentiated brand positioning, geared to players who understand our select audience as a key to their relationship and business. Para patrocinar, entre em contato:

Fábio Farias
E: fabio.farias@griclub.org **T:** +55 (19) 98888-1510 | +55 (19) 3203-0645

Marcelo Biazotto
E: marcelo.biazotto@griclub.org **T:** +55 (19) 3203-0645

Sobre o Clube Global

O GRI é um clube global que reúne os maiores e principais players de três setores importantes da economia: imobiliário, varejo e infraestrutura. São investidores, incorporadores, bancos, varejistas, loteadores, empresas hoteleiras e de shopping centers, operadores e concessionárias de infraestrutura.

A missão do GRI é conectar as lideranças do mercado e contribuir para a construção de relacionamentos privilegiados e oportunidades reais de negócios. Nesse contexto, mais de 4.000 executivos participam anualmente das nossas reuniões e encontros pelo mundo.

About our Global Club

GRI is a global club that brings together the most important players of three very critical markets of the global economy: real estate, retail and infrastructure including such stakeholders as: investors, developers, banks, land developers, hotel companies, shopping center operators and infrastructure developers.

GRI's mission is to connect the leaders of various markets and contribute to the building of privileged relationships and real business opportunities. More than 4,000 executives participate annually in our meetings all around the world.

FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

REGISTRATION FORM

Informações | Information:
Josiane Büll
+55 19 3203 0645
josiane.bull@griclub.org | www.griclub.org

GRI LOTEAMENTOS & COMUNIDADES PLANEJADAS 2017

13 E 14 DE SETEMBRO

ATÉ 11 DE AGOSTO DE 2017 | UNTIL AUGUST 11th, 2017 — 1º PERÍODO

☐ PARTICIPANTE | PARTICIPANT
Individual
US$ **1975**

☐ GRUPO - 3 ou mais participantes
GROUP - 3 or more participants
US$ **1645** ou 50% de redução na tarifa do 3ª participante.

ATÉ 25 DE AGOSTO DE 2017 | UNTIL AUGUST 25th, 2017 — 2º PERÍODO

☐ PARTICIPANTE | PARTICIPANT
Individual
US$ **2175**

☐ GRUPO - 3 ou mais participantes
GROUP - 3 or more participants
US$ **1812** ou 50% de redução na tarifa do 3ª participante.

A PARTIR DE 26 DE AGOSTO DE 2017 | AFTER AUGUST 26th, 2017 — 3º PERÍODO

☐ PARTICIPANTE | PARTICIPANT
Individual
US$ **2375**

☐ GRUPO - 3 ou mais participantes
GROUP - 3 or more participants
US$ **1979** ou 50% de redução na tarifa do 3ª participante.

DADOS DE PARTICIPAÇÃO DATA FOR REGISTRATION

MR / MRS / DR NOME COMPLETO FULL NAME

CARGO JOB TITLE

EMPRESA COMPANY NAME

SECRETÁRIA SECRETARY

( )

TELEFONE SECRETÁRIA SECRETARY PHONE

E-MAIL SECRETÁRIA SECRETARY E-MAIL

FORMAS DE PAGAMENTO PAYMENT METHODS

UM RECIBO SERÁ ENVIADO | A RECEIPT WILL BE SENT

SELECIONE UMA DAS FORMAS DE PAGAMENTO ABAIXO SELECT PAYMENT METHOD:

☐ 1. Cartão de crédito
1. Credit card

☐ VISA ☐ MASTERCARD

NOME DO TITULAR CARDHOLDER NAME

NÚMERO DO CARTÃO CARD NUMBER

VALIDADE VALIDITY

CSC* CVV (Security Code)

ENDEREÇO DO CARTÃO CARD ADDRESS

CIDADE CITY

ESTADO STATE

PAÍS COUNTRY

ASSINATURA SIGNATURE

☐ 2. Transferência bancária internacional
2. International bank transfer

☐ 3. Transferência bancária nacional
3. Brazilian bank transfer

☐ 4. Boleto bancário
4. Bank slip

RAZÃO SOCIAL COMPANY NAME

CNPJ OU CPF CNPJ OR CPF

ENDEREÇO ADDRESS

E-MAIL

( )

TELEFONE FINANCEIRO FINANCIAL PHONE

Corte aqui

TERMOS & CONDIÇÕES

Formas de pagamento: *Pagamento via cartão de crédito:* o cartão de crédito a ser utilizado deve ser internacional e está sujeito a regras de impostos e tributos do governo brasileiro.
Pagamento via transferência bancária internacional: há cobrança de US$100 sobre o valor da operação.
Pagamento via transferência bancária nacional, depósito ou boleto bancário: uma taxa de 9,8% (relativa a impostos, remessa internacional e processamento de pagamento) é aplicada sobre o valor da inscrição.
Transferência internacional/nacional, boleto bancário ou depósito: a data de pagamento fica estabelecida em até sete dias corridos da data do envio do formulário de inscrição.
Pagamento no dia do evento: há cobrança de US$175 adicionais ao valor da inscrição.
Obs: a tarifa para debatedores/co-chairs está disponível exclusivamente sob convite.

Cobrança: será efetuada após recebermos o formulário. O valor da inscrição deve ser pago na totalidade antes do evento. Caso contrário, a participação não será permitida.

Confirmação: será enviada no ato do recebimento do pagamento. Caso não tenha recebido a confirmação em até 14 dias após o envio de sua inscrição, favor nos contatar para confirmar sua reserva.

Cancelamento: no caso de cancelamento da inscrição, o participante pode transferir sua vaga a um terceiro ou utilizar o valor como crédito para participação em qualquer evento do GRI por um período de até 12 meses contados da data do cancelamento, desde que o mesmo seja feito até a data do evento. Caso o cancelamento seja solicitado pelo menos seis semanas antes do evento, o GRI reembolsará 90% do valor pago.
Obs: Hospedagem não inclusa no valor da inscrição.

Uso de Imagem: O GRI fica autorizado a filmar e fotografar o encontro para fins de marketing, impressos e eletrônicos. Ao participar do evento, você automaticamente consente ser filmado ou fotografado. Caso solicite expressamente, não usaremos sua imagem com identificação nominal.

TERMS AND CONDITIONS

Payments: *Payment by credit card:* the credit card to be used must be international, liable to taxes of Brazilian government.
Payment via bank transfer to Europe: charge of US$100 on registration fee.
Payment via national transfer in Brazil: a tax of 9,8% (relative to taxes, international shipping and payment processing) is applied to the registration fee.
Registration by international/national transfer, bank transfer or deposit: the payment date is established within 7 calendar days the date of submission of registration form.

Billing: Payment is required by return. Delegate fee must be paid in full prior for checking, or admission is regrettably not possible.

Confirmation: Confirmation will be sent on receipt of payment. If you have not received the confirmation within 14 days of registration, please contact us to confirm your booking.

Cancellation: Cancellation and transfer to colleagues must be in writing. Transfer to colleagues is possible at any time. 90% refund will apply if cancellation notice is received by 6 weeks before the event, after that, a 12 months credit can be kept to be used in another GRI event. We regret no refunds are possible for cancellations received thereafter.
The accommodations are not included in the registration fee.

Image Copyright: With due sensitivity the GRI may film or photograph this event for printed & electronic marketing purposes. By attending the event you are giving consent to be filmed or photographed. No individually identifiable images will be used when requested.

CLUB PARTNERS

CBRE

ENGEBANC REAL ESTATE

SECTORAL CLUB PARTNERS

BRAIN Let's Brain!

GLP

WAM BRASIL

COMPANY MEMBERS

BMA BARBOSA MÜSSNICH ARAGÃO

Brazilian Business Park

BSP Empreendimentos Imobiliários

KATZ

Libercon

PALMAR

PATRIA

RBR

RETHA

SiiLA BRASIL

Tallento

TRX

VCG

VINCI partners

CLUB PARTNERS

CBRE

ENGEBANC REAL ESTATE

SECTORAL CLUB PARTNER

BRAIN Let's Brain!

SPONSOR

sihmma

INDUSTRY PARTNERS

ADEMI

ADIT Brasil

AELO

PARTNERS

ETOILE

KAPHE