ALLIANCE - Gestão de Investimentos e Negócios Imobiliários

PROPOSTA DE VALOR - PROJETO ALLIANCE WEB

Criadores de ganho

*Incluir na capitalização terreno e edificação;
*Opção por mudar o objetivo do investimento;
*No tempo contratado entregar UH escolhida hoje;
*Adquirir casa/apto sem financiamento bancário;
*Escolher projeto que melhor atende as necessidades e sonhos pessoais, da família ou futuro;
*Testar o projeto arquitetônico antes de decidir adquiri-lo;
*Personalizar espaços e mobiliário de sua moradia;
*Opção de escolher a melhor proposta de capitalização;
*Acompanhamento da construção sem riscos;
*Morar estratégicamente para trabalho, família, escola, laser, logística familia;
*Experiência de investimento e aquisição da própria moradia;

Produtos & Serviços

*Capitalização;
*Educação financeira;
*Fundo de investimento;
*Projetos arquitetônicos;
*Unidades Habitacionais complete house;
*Remuneração a partir de 250% da Renda Fixa;
*Realizar empreendimentos em áreas nobres;
*Saque antecipado para empreender;
*Plataforma Web de Investimento;
*Tecnologia de construção;
*Financiamento imobiliário;
*Terrenos;
*(...)

Aliviam as dores

* Culturalmente no Brasil UH são entregue inacabadas (no contrapiso, sem acabamento;
* Por menor que seja os juros de financiamento o cliente paga até 3 UH em 30 anos;
*As opções de UH novas são quase sempre nas periferias das grandes cidades, com pouca ou sem infraestrutura;
*O cliente é gerador de riqueza e é penalizado com juros;
*Cliente negocia seu terreno e condições, quita e, só depois pode solicitar financiamento para sua casa;
*Cliente raramente contrata serviço de arquitetura e engenharia porque considera oneroso para seu sonho;
*Ao decidir poupar para realizar suas necessidades ou sonhos o cliente é penalizado com remuneração muito baixa sobre a

GANHOS DO CLIENTE

*Ter seu esforço em poupar reconhecido e respeitado;
*Remuneração sobre renda, mínimo 250% acima do DI;
*Não comprovar a renda familiar para obter o desejado;
*Morar onde for conveniente para a família e planos;
*Administrar sonhos e planos em plataforma web segura;
*Sem surpresas com entrada (20%), tudo considerado;
*Sem reformas para mudar para a moradia escolhida;
*Móveis planejados já inclusos no projeto;
*Sem necessidade de certidões;
*Planejar novos investimentos;
*Sem análise de crédito;

TAREFAS DO CLIENTE

*Análise de crédito;
*Adquirir móveis novos;
*Manter o nome "limpo";
*Renda familiar compatível;
*Quantidade de certidões;
*Comprometer renda com emprestimos p/ reforma;
*Fazer extra para obter 20% da entrada;
*Morar em local estratégicos e de status;
*Intensa e desgastante burocracia;
*prestação que caiba no orçamento;
*Reformar UH recebida inacabadas;
* (...)

DORES

*Algum membro da família com restrição cadastral;
*Nem sempre se obtêm todas as certidões positivas;
*Após meses nem sempre é aprovado o crédito;
*Gastos com documentação não tem reembolso;
*Infraestrutura locais nem sempre são adequadas;
*Ajuizamento e leilão por inadimplemento em 3 parcelas;
*Não conseguir quitar ou ter disponível os 20% da entrada;
*Não ter o crédito ou valor para reforma antes da mudança;
*Em aquisição como ativo, necessidade de gastar antes de alugar ou vender;
*Em caso de poupar para adquirir, os juros pagos são muito baixos;

Esta apresentação é de uso exclusivo de pessoas e entidades autorizadas pelo idealizador e são informações confidenciais e/ou privilegiadas. É proibido revelar, alterar, copiar, divulgar ou se beneficiar, direta ou indiretamente, desta e demais informações fornecidas com a intenção de apresentar o projeto, sem a autorização de seu autor.