
FÓRMULA HOUSI
Como esses 12 incorporadores
aumentaram suas vendas no lançamento
– e como você também pode!
HOUSI
SMART LIVING

INTRODUÇÃO

Em 2024, a **Housi** esteve presente em **mais de 200 lançamentos por todo o Brasil**, mergulhando nas particularidades de cada região, entendendo diferentes perfis de clientes e ampliando sua expertise no mercado imobiliário. Essa imersão gerou **aprendizados valiosos**, que agora **compartilhamos com você** para potencializar suas estratégias e transformar seu empreendimento no próximo case de sucesso.

Sabemos o que funciona para acelerar vendas e garantir que um lançamento esgote rapidamente, e nossos parceiros são prova viva disso. Se você quer que seu empreendimento seja o próximo case de sucesso, este material é indispensável! Descubra os cases de incorporadores parceiros que venderam suas unidades em tempo recorde e aplique as mesmas estratégias no seu empreendimento.

Cada caso traz insights estratégicos e práticas que podem inspirar e agregar ainda mais valor aos seus projetos em 2025 para zerar suas vendas no lançamento.

+800	+170	+180 mil	+250	+500
PRÉDIOS	CIDADES	UNIDADES CONTRATADAS NA BASE	MARCAS NO APPSPACE	INCORPORADORES PARCEIROS

SUMÁRIO

CATEGORIA 1:
MOVIMENTANDO O MERCADO: ENGAJAMENTO DE STAKEHOLDERS

ABF Developments ____ p. 1
EBM ____ p. 2
Rottas Construtora e Incoporadora ____ p. 3
CP Construção ____ p. 4
Diagonal ____ p. 5

CATEGORIA 2:
SUCESSO NA LARGADA: O CAMINHO PARA BATER RECORDES DE VENDAS

Be, a Moradia do Futuro ____ p. 7
Larivoir Engenharia ____ p. 8
Vex ____ p. 9
Next ____ p. 10
Grupo Sinop ____ p. 11

CATEGORIA 3:
CONSTRUINDO UMA MARCA DESEJADA: COLLABS QUE POTENCIALIZAM SEU EMPREENDIMENTO

ATR ____ p. 13
Menfe ____ p. 14

SEJA O PRÓXIMO CASE DE SUCESSO DO MERCADO ____ p. 15



CATEGORIA 1

EVENTOS INOVADORES DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM 2024

ABF DEVELOPMENTS

Cliente: ABF Developments
Empreendimento: Caiz Downtown Sunset
Cidade: Porto Alegre/RS

RESULTADO

90% DO EMPREENDIMENTO VENDIDO EM APENAS 1 MÊS.

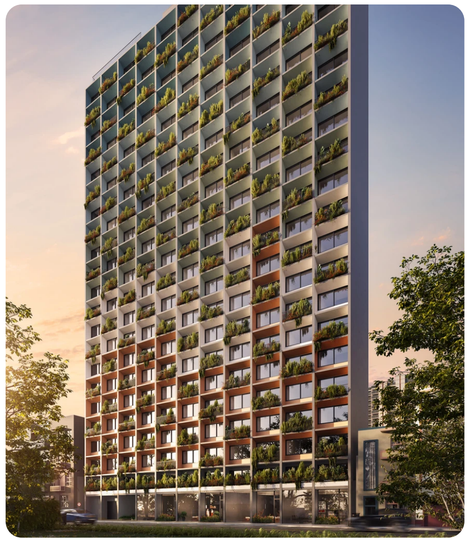
#CONEXÃO
#INSPIRAÇÃO
#TECNOLOGIA
#IMERSÃO

O Caiz Downtown Sunset foi desenvolvido estrategicamente para atender a demanda flutuante da cidade de Porto Alegre, de hospedagem no eixo do Centro Histórico, próximo ao Cais Embarcadero e com uma vista panorâmica da cidade. Para promover o lançamento desse empreendimento, foi realizado um meeting com o time de vendas com mais de 500 corretores e premiações de até R$ 75 mil.

O evento de lançamento aconteceu em um espaço icônico no coração histórico da capital gaúcha, e reuniu mais de 500 corretores em um cenário deslumbrante e imersivo.
A experiência foi pensada para maximizar a conexão com o local, trazendo interatividade e projeções imersivas que transportaram os participantes para o ambiente do Cais, reforçando a proposta do empreendimento.

HIGHLIGHTS

Investir em experiências de lançamento com uma proposta imersiva ajudou a fortalecer o encantamento do próprio time com o projeto e impulsionou o engajamento para vender.







EBM

Prazer em viver assim

Cliente: EBM

Empreendimento: Smart 36

Cidade: Goiânia/GO

RESULTADO

ALTO ENGAJAMENTO COM OS CORRETORES E MAIS VISIBILIDADE COM OS CLIENTES, ALCANÇANDO 90% DAS VENDAS AINDA NA FASE DE LANÇAMENTO.

#LÚDICO #CRIATIVIDADE

#ENGAJAMENTO #COLLAB

Com o propósito de desenvolver um evento histórico para o time de vendas na cidade de Goiânia para impactar e engajar as imobiliárias parceiras para o lançamento, o time de Marketing da EBM aproveitou a presença do Mirage Circus na cidade para realizar um evento lúdico e inédito na região em parceria com o circo. No total, a ação contou com a presença de mais de 1.200 corretores. Para intensificar o engajamento, a incorporadora incluiu o sorteio de prêmios como um studio de R$ 400 mil, um carro 0km e prêmios em dinheiro caso 80% do empreendimento fosse vendido em até 90 dias.

HIGHLIGHTS

Colaborações criativas, como essa com o circo, resultam em ainda mais buzz e alcance em torno do engajamento, que geram visibilidade para a marca e impulsionam as vendas.







ROTTAS
Construtora e Incorporadora

Cliente: Rottas Construtora e Incorporadora
Empreendimento: Barra Home Resort | Cidade: Itapoá/SC

RESULTADO

70% VENDIDO NO LANÇAMENTO.

#SUPERAÇÃO

#GRANDIOSIDADE

#ENGAJAMENTO

O evento de lançamento foi o maior da história da incorporadora, e teve como foco principal engajar o time de vendas com metas distintas para o alcance de resultados. O evento de lançamento aconteceu na região e recebeu mais de 500 pessoas, envolvendo prêmios que foram desde iPhone, carro e até apartamento studio no próprio condomínio.

HIGHLIGHTS

A incorporadora encarou o desafio de realizar o maior evento de sua história aliado a metas claras como uma oportunidade de engajar ainda mais o seu time.







Cliente: CP Construção
Empreendimento: Life Center
Cidade: Caruaru/PE

RESULTADO

TIME DE VENDAS COM ALTO ENGAJAMENTO E DIVERSAS VENDAS DE UNIDADES DO PRODUTO NO LOCAL.

#ATIVAÇÃO

#VISIBILIDADE

#COMUNIDADE

Aproveitando o público do maior São João do mundo em Caruaru, a CP Construção e a Housi criaram uma ação estratégica em frente ao empreendimento, utilizando o icônico pink truck da Housi. Com ativações como karaokê, chopp rosa e dinâmicas com brindes, a ação atraiu pessoas de diversas localidades, que visitaram o stand e conheceram o projeto. Essa foi uma oportunidade única de capturar o público flutuante do evento, que até então não conhecia os diferenciais do empreendimento. Além de impulsionar as vendas, o evento fortaleceu o relacionamento com quem já é cliente e com a comunidade local, reforçando o vínculo com a construtora.

HIGHLIGHTS

Aproveitar eventos de grande público para realizar ativações estratégicas aumentaa visibilidade do empreendimento e fortalece a conexão com os clientes e a comunidade local.



Diagonal

Cliente: Diagonal
Empreendimento: Connect Experience
Cidade: Fortaleza/CE

RESULTADO

ROI ACIMA DO ESPERADO COM LEAD TIME MAIS RÁPIDO DA TOMADA DE DECISÃO DO CLIENTE.

#CONFIANÇA #IMERSÃO #AUTORIDADE

Uma das principais incorporadoras do Brasil, a Diagonal promoveu um evento exclusivo e diferenciado diretamente na obra do empreendimento. A ação teve três objetivos principais: apresentar a obra aos clientes, fortalecer o relacionamento com o time da construtora e atrair novos compradores para as unidades restantes, proporcionando uma imersão completa no projeto com a equipe da Diagonal. A Housi também esteve presente, com o CEO Alexandre Frankel conduzindo um painel enriquecedor sobre inovações e tecnologias no setor, agregando ainda mais valor à experiência.

HIGHLIGHTS

Eventos imersivos diretamente na obra geram mais confiança e conexão com os clientes, além de fortalecer o engajamento da equipe com o projeto. A presença de autoridades do mercado, como Alexandre Frankel, agrega ainda mais credibilidade e valor ao evento.









CATEGORIA 2

RECORDE DE VENDAS EM 2024

Cliente: Be, a Moradia do Futuro
Empreendimento: Be São Paulo
Cidade: Maringá/PR

RESULTADO

51,6 MILHÕES DE VGV EM 45 DIAS DE CAMPANHA.

#BEM-ESTAR

#DIFERENCIAIS

#VALORAGREGADO

O empreendimento trouxe diferenciais importantes para o bem-estar dos moradores com certificações de saúde e bem estar WELL e GBC.

Além disso, a parceria com a Housi proporciona mais praticidade e liberdade para o dia a dia dos moradores através de um shopping de serviços completo, com lavanderia, farmácia e diversas outras facilidades que agregam valor à rotina dos residentes. A expertise e solução completa da Housi para os investidores que optaram pelo investimento nos studios também entrou como diferencial, gerando mais confiabilidade e praticidade ao cliente.

HIGHLIGHTS

Diferenciais como certificações e parcerias estratégicas elevam o valor do empreendimento, criando argumentos de venda sólidos e uma experiência superior para os moradores.





LARIVOIR
ENGENHARIA

Cliente: Larivoir Engenharia
Empreendimento: Living Spazio
Cidade: Juiz de Fora - MG

RESULTADO

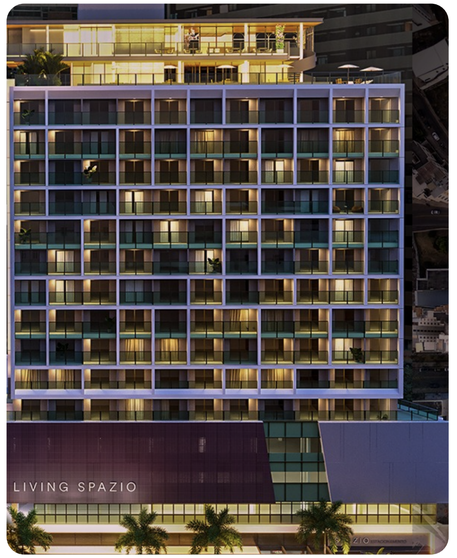
100% VENDIDO
198 UNIDADES EM UM ÚNICO DIA.

#LOCALIZAÇÃO
#INVESTIDORES
#GESTÃO

Com localização estratégica e arquitetura integrada ao shopping, o empreendimento oferece conforto, praticidade e conveniência aos moradores, tornando-se um diferencial competitivo para investidores. A parceria com a Housi agregou ainda mais valor como argumento de venda, proporcionando uma solução completa que inclui studios integrados à marca, facilidades de serviços no prédio e uma gestão 360° para investidores garantirem alta ocupação por meio de sua plataforma especializada.

HIGHLIGHTS

A estratégia de venda explorou a combinação de localização estratégica, serviços integrados e gestão inteligente para oferecer uma experiência única tanto para moradores quanto para investidores que buscavam alta rentabilidade com praticidade e segurança.





Cliente: Vex Construções
Empreendimento: Studio Way
Cidade: Macapá/AP

RESULTADO

100% VENDIDO EM 35 DIAS.

#PRATICIDADE

#DIFERENCIAÇÃO #GESTÃO

A parceria estratégica com a Housi trouxe inovação e diferenciação ao empreendimento, combinando serviços integrados, comunicação direcionada aos investidores e uma localização privilegiada. O mix de produtos foi pensado para atender à alta demanda da região, enquanto a Housi garante praticidade total na gestão, oferecendo uma solução completa que potencializa a atratividade e rentabilidade para investidores.

HIGHLIGHTS

A oferta de serviços integrados e gestão completa facilita a experiência do investidor, potencializando a rentabilidade, a ocupação e a competitividade do empreendimento.





Cliente: Next

Empreendimento: Piedade 45

Cidade: Belém/PA

RESULTADO

100% VENDIDO EM MENOS DE UM MÊS.

#RETROFUTURISMO

#DIFERENCIAÇÃO

#TECNOLOGIA

O projeto foi idealizado para integrar o lado histórico da cidade de Belém do Pará ao contexto da inovação e tecnologia local por meio do retrofuturismo. A parceria com a Housi garantiu modernidade e eficiência tecnológica, oferecendo moradia flexível e sem burocracias com alta qualidade. A Housi agregou ao projeto um conceito inovador, com soluções práticas para os moradores e uma gestão profissional voltada para o investidor, que encontra em uma única empresa a solução completa de ocupação, com transparência e resultados.

HIGHLIGHTS

Investir no conceito de retrofuturismo diferenciou o empreendimento no mercado, enquanto a gestão da Housi agregou na inovação e eficiência para moradores e investidores.





GrupoSinop

Cliente: Grupo Sinop

Empreendimento: Grand Hall Work + Life

Cidade: Sinop/MT

RESULTADO

MAIS DE 120 UNIDADES VENDIDAS COM VGV ACIMA DE 70 MM.

#PIONEIRISMO

#FLEXIBILIDADE #SHORTSTAY

O projeto traz o primeiro studio conceito no centro de Sinop, atendendo à crescente demanda de investidores da região que buscam moradia no formato Short Stay e hospitalidade com flexibilidade e conveniência. A parceria com a Housi agrega proporcionando soluções práticas para os hóspedes e uma gestão profissional voltada para o investidor, que encontra em uma única empresa uma solução completa de ocupação com transparência e resultados.

HIGHLIGHTS

O projeto se destaca por antecipar a uma tendência em expansão em Sinop, trazendo o conceito de Short Stay como uma nova oportunidade de investimento com alto potencial de retorno.







CATEGORIA 3

RECORDE DE VENDAS EM 2024

Cliente: ATR
Empreendimento: ATMOS
Cidade: Curitiba/PR

RESULTADO

100% VENDIDO EM MENOS DE UM MÊS.

#MULTIMIDIA

#CRIATIVIDADE

#MORADIAFLEXÍVEL

A parceria com a Housi foi estratégica ao adicionar ao ATMOS um modelo de moradia flexível e 100% digital, atendendo às novas demandas do mercado, como aluguel por curta ou longa temporada. Isso aumentou a atratividade tanto para investidores quanto para moradores, posicionando o empreendimento como uma solução inovadora e prática.

A campanha contou com uma variedade de ações criativas, como outdoor estático e 3D no Batel Square, filtro para Instagram, reels com realidade aumentada e um urso inflável no evento de pré-lançamento. Além disso, foram utilizadas mídias indoor no Shopping Estação, em Curitiba, mobiliário urbano no centro da cidade, e campanhas digitais no feed e anúncios. A estratégia também incluiu a criação de um book digital, folder e a fachada personalizada do PDV.

HIGHLIGHTS

A estratégia combinou ações imersivas e conteúdos multicanal para gerar visibilidade e engajamento, aumentando o awareness e antecipação em torno do lançamento.



Cliente: Menfe Empreendimentos
Empreendimento: Collegiate
Cidade: Varginha, Uberaba, Viçosa/ MG

RESULTADO

SUCESSO ABSOLUTO DE VENDAS EM MAIS DE 2 PRÉDIOS.

#MULTICANAL

#AUTORIDADE

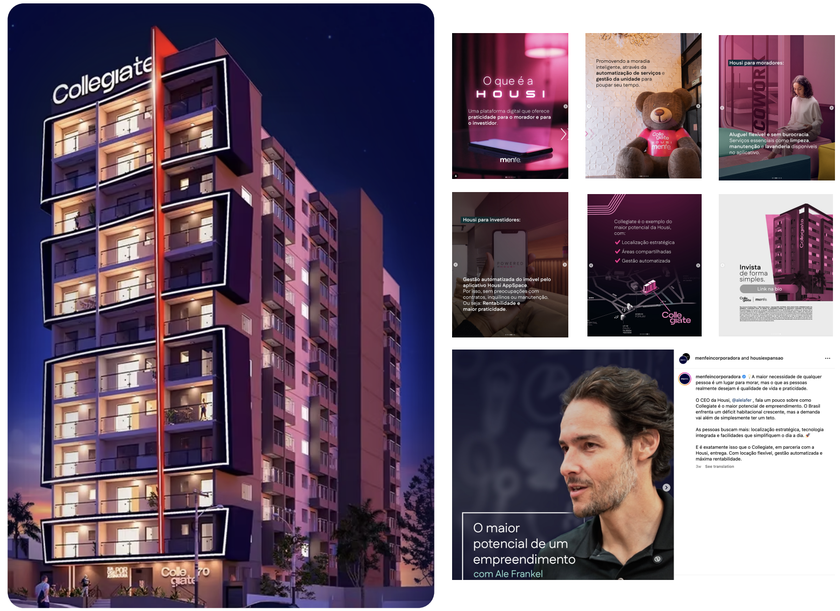
#NICHO

O Collegiate é voltado para estudantes que querem morar próximos às universidades locais. A parceria com a Housi foi o grande diferencial para gerar desejo entre os jovens e proporcionar: liberdade, conveniência e a praticidade de ter no prédio tudo o que precisam para uma moradia de qualidade.

Para a divulgação foram criados conteúdos diversificados (como podcasts e videocasts), materiais completos com a logo da Housi, lançamentos estruturados com a presença do time Housi, plano de mídia digital completo e participação do nosso CEO, Alexandre Frankel.

HIGHLIGHTS

Focar em um nicho específico destacou o lançamento em um mercado competitivo e a parceria com a Housi foi um diferencial para atrair um público jovem que busca mais liberdade e praticidade em moradia. A presença do nosso CEO, Alexandre Frankel, reforçou a autoridade da marca, transmitindo ainda mais confiança.



SEJA O PRÓXIMO CASE DE SUCESSO DO MERCADO:

Na Housi, entendemos a jornada do incorporador e sabemos como transformar cada empreendimento em um projeto de sucesso. Somos especialistas em conectar a tecnologia e os serviços ao seu negócio, criando espaços inovadores e modernos que encantam os moradores e atraem mais investidores.

Gestão completa: Transformamos sua planta em um verdadeiro pool de serviços, garantindo uma experiência completa e conectada para os moradores, desde o primeiro contato até o pós-venda.

Metodologia de vendas & marketing: Não vendemos apenas imóveis, vendemos experiências. Utilizamos nossa **Fórmula Housi** exclusiva para alavancar suas vendas e destacar seu empreendimento no mercado.

Conectamos seu empreendimento ao futuro: Plugamos seu projeto no futuro da moradia inteligente, levando inovação, conforto e praticidade para seus clientes.

Somos pioneiros na revolução da moradia inteligente, com um crescimento exponencial que vai de norte a sul do Brasil:

+800	+170	+180 mil	+250	+500
PRÉDIOS	CIDADES	UNIDADES CONTRATADAS NA BASE	MARCAS NO APPSPACE	INCORPORADORES PARCEIROS

Vamos transformar seu empreendimento em um exemplo de inovação e sucesso!

QUERO SER UM CASE DE SUCESSO COM A HOUSI


HOUSI
SMART LIVING