

PERSONAS IPANEMA 212

Conheça todos os detalhes do público ideal que esperamos receber no Ipanema 212.

NOVEMBRO DE 2024
MARKETING



AFINAL, O QUE SÃO AS PERSONAS?

As personas são personagens fictícios criados com base em informações reais, que representam os diferentes tipos de clientes que atendemos. Elas ajudam a entender melhor quem são nossos clientes, o que buscam em um imóvel, seus desafios e motivações, e como podemos oferecer uma experiência personalizada.

Por que são importantes?

- **Compreensão do cliente:** Ajudam a identificar as necessidades, objetivos e desafios de diferentes perfis de compradores.
- **Personalização:** Permitem ajustar a abordagem de vendas para que seja mais relevante e alinhada com o perfil do cliente.
- **Aumento de conversões:** Tornam a comunicação mais eficaz, o que facilita a construção de confiança e o fechamento do negócio.
- **Direcionamento estratégico:** Guiam as ações de marketing e vendas, garantindo que os esforços sejam focados no público certo.
- **Criação de empatia:** Nos ajudam a enxergar o cliente além dos números, como uma pessoa com sonhos e preocupações.

CADA UM DELES TEM UMA HISTÓRIA PARA CONTAR:



FERNANDA E THIAGO, CASAL COM FILHO



NOME: Fernanda e Thiago

IDADE: 32 e 34 anos

PROFISSÃO: Professora e TI

RENDA: R\$ 8.000 familiar

ONDE VIVE: Vila Prudente

MINI-BIOGRAFIA:

Fernanda e Thiago são casados há 6 anos e têm um filho de 3 anos. Atualmente moram de aluguel em um apartamento pequeno, mas sonham em conquistar um imóvel próprio para dar mais estabilidade à família. A renda deles é estável, mas os custos com aluguel e transporte pesam no orçamento. Eles querem um lar funcional, seguro e próximo ao metrô, que ofereça comodidade e lazer sem precisar gastar tanto fora.

NECESSIDADES:

- Apartamento de 2 dormitórios com varanda, funcional e bem planejado.
- Localização próxima ao metrô e com infraestrutura de serviços no entorno.
- Lazer completo que atenda tanto adultos quanto crianças (piscina, brinquedoteca, playground, salão de festas).
- Parcelas acessíveis, próximas ao valor do aluguel.
- Facilidade no uso de FGTS e subsídio para viabilizar a compra.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Sensação de “dinheiro perdido” com aluguel.
- Dificuldade em encontrar imóveis com 2 dormitórios bem localizados dentro do orçamento.
- Falta de opções de lazer infantil em muitos empreendimentos econômicos.
- Burocracia e demora em processos de financiamento.

PERSONALIDADE:

- Familiares, protetores e responsáveis.
- Valorizam segurança, estabilidade e praticidade no dia a dia.
- Planejadores, mas às vezes sentem ansiedade ao pensar no futuro financeiro.
- Gostam de passar tempo juntos em família, priorizando qualidade de vida para o filho.

OBJETIVOS:

- Conquistar o primeiro imóvel próprio para dar segurança à família.
- Ter um espaço com 2 dormitórios, garantindo privacidade para o casal e conforto para o filho.
- Reduzir tempo de deslocamento no transporte público, ganhando mais tempo em família.
- Proporcionar ao filho áreas de lazer seguras dentro do condomínio.
- Aproveitar as condições do Minha Casa Minha Vida para transformar o aluguel em parcela de financiamento.

MEDOS E RECEIOS:

- Comprometer o orçamento com parcelas que fiquem além do planejado.
- O imóvel não atender às necessidades futuras da família conforme o filho crescer.
- Medo de atraso na entrega ou de não receber a infraestrutura prometida.
- Receio de que o bairro perca valorização a longo prazo.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

- Planta de 2 dormitórios com varanda, ideal para famílias pequenas.
- Localização a apenas 300 metros do metrô Bresser-Mooça, reduzindo deslocamentos e dando mais tempo em família.
- Áreas de lazer completas, como brinquedoteca, playground, piscina e salão de festas, que garantem momentos de diversão e segurança para o filho.
- Condições acessíveis via Minha Casa Minha Vida, transformando o aluguel em investimento no futuro.

JULIANA, A MORADORA DA REGIÃO:



NOME: Juliana Silva

IDADE: 29 anos

PROFISSÃO: Analista de RH

RENDA: R\$ 6.500

ONDE VIVE: Tatuapé

MINI-BIOGRAFIA:

Juliana é formada em Administração e trabalha como analista de RH no centro de São Paulo. Casada com Rafael, ela sonha em ter seu próprio imóvel e construir um futuro mais estável. Cresceu na Zona Leste e conhece bem a região, mas busca um lugar mais conectado, sem depender tanto de transporte público para longas distâncias.

PERSONALIDADE:

- Prática, organizada e focada em objetivos.
- Valoriza segurança e conforto, mas não abre mão de praticidade.
- É otimista e motivada, mas às vezes se sente pressionada com o futuro financeiro.

OBJETIVOS:

- Sair do aluguel e investir em um patrimônio próprio, construindo um futuro mais estável.
- Ter um lar que seja funcional e ao mesmo tempo confortável, onde possa crescer e construir memórias.
- Reduzir o tempo gasto em deslocamentos diários, ganhando mais qualidade de vida.
- Garantir segurança financeira e emocional, sabendo que está investindo em um imóvel valorizado e bem localizado.

NECESSIDADES:

- Um imóvel próximo ao metrô para facilitar o deslocamento diário para o Centro.
- Ambientes funcionais e bem planejados, com uma varanda que ofereça um respiro após o trabalho.
- Infraestrutura de lazer completa que minimize custos com academias e atividades externas.
- Parcelas acessíveis, menores ou próximas ao valor do aluguel que paga atualmente.
- A possibilidade de usar o FGTS e as vantagens do Minha Casa Minha Vida.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Medo de escolher um empreendimento que atrase na entrega ou tenha problemas estruturais.
- Frustração com valores elevados de entrada e parcelas iniciais.
- Dificuldade em encontrar imóveis próximos ao metrô dentro do orçamento.
- Experiências ruins com imobiliárias que não atendem bem ou têm processos burocráticos lentos.

MEDOS E RECEIOS:

- Comprometer-se com um financiamento e sentir que o imóvel não atende às suas expectativas.
- Receio de não conseguir equilibrar o orçamento familiar com a nova despesa fixa.
- Medo de que o bairro perca sua valorização ou de que os serviços prometidos no condomínio não sejam entregues.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

O Ipanema 212 atende às necessidades da Juliana ao oferecer apartamentos funcionais com varanda, localização a 300 metros do metrô Bresser-Mooça, e uma infraestrutura de lazer completa.

A proximidade com serviços e a possibilidade de utilizar o programa Minha Casa Minha Vida tornam o empreendimento ideal para que ela e Rafael realizem o sonho do primeiro imóvel.

CARLOS, O MORADOR DO EXTREMO LESTE:

IPANEMA
212



NOME: Carlos Almeida

IDADE: 38 anos

PROFISSÃO: Enfermeiro

RENDA: R\$ 6.000

ONDE VIVE: Arthur Alvim

MINI-BIOGRAFIA:

Carlos é um homem batalhador que sempre priorizou a estabilidade financeira. Nascido e criado no extremo leste de São Paulo, ele sabe o valor de morar em uma localização estratégica. Trabalha na Liberdade há 10 anos e, após muito tempo enfrentando longas horas no transporte público, está determinado a mudar para um local mais próximo do metrô, buscando mais tempo para si e para aproveitar a vida.

PERSONALIDADE:

- Resiliente, prático e focado em soluções.
- Busca sempre melhorar de vida, mas é cauteloso em suas decisões financeiras.
- É observador e valoriza relações honestas e confiáveis com prestadores de serviços

OBJETIVOS:

- Reduzir o tempo de deslocamento para o trabalho, ganhando mais qualidade de vida.
- Investir em um imóvel que traga segurança financeira e seja um patrimônio futuro.
- Melhorar sua rotina, com um lar que esteja próximo de serviços e opções de lazer.

NECESSIDADES:

- Localização próxima ao metrô para reduzir drasticamente o tempo gasto no deslocamento diário.
- Apartamentos funcionais e bem planejados, com custo-benefício equilibrado.
- Infraestrutura que valorize o bem-estar, como áreas de lazer que podem substituir gastos externos.
- Financiamento acessível, com a possibilidade de usar o FGTS e subsídios do programa Minha Casa Minha Vida.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Sentir que está investindo em algo que não vale o custo ou que não trará valorização no futuro.
- Receio de enfrentar problemas burocráticos ou falta de clareza nas condições de pagamento.
- Insegurança em relação à entrega do empreendimento e sua qualidade.

MEDOS E RECEIOS:

- Não conseguir equilibrar o orçamento com o financiamento.
- Dúvidas sobre a valorização do imóvel no longo prazo.
- Receio de dificuldades com aprovação do financiamento ou uso do FGTS.
- Ansiedade sobre como a mudança impactará sua qualidade de vida no dia a dia.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

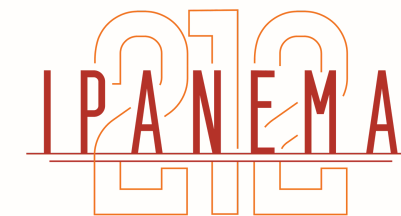
O Ipanema 212 oferece a Carlos a oportunidade de morar a apenas 300 metros do metrô Bresser-Moooca, reduzindo significativamente o tempo de deslocamento diário.

Com apartamentos planejados e uma ampla infraestrutura de lazer, o empreendimento atende à busca dele por praticidade, conforto e qualidade de vida.

Além disso, as condições do programa Minha Casa Minha Vida garantem acessibilidade e segurança na compra do imóvel.



PEDRO, PROCURANDO SUA LIBERDADE:



NOME: Pedro Oliveira

IDADE: 21 anos

PROFISSÃO: Estudante

RENDA: R\$ 15.000 (Família)

ONDE VIVE: Mooca

MINI-BIOGRAFIA:

Pedro é o filho mais velho de uma família tradicional de classe média com raízes profundas na Mooca. Ele cresceu frequentando o Clube Juventus com os pais e amigos, vivenciando a cultura e o estilo de vida único do bairro. Agora, aos 21 anos, Pedro busca mais independência e liberdade, desejando morar próximo da faculdade e continuar perto de tudo o que a Mooca representa para ele e sua família. Apesar de ainda estar procurando um estágio, seus pais estão prontos para ajudá-lo a dar esse importante passo na compra de seu primeiro imóvel.

PERSONALIDADE:

- Jovem, comunicativo e curioso, com forte ligação às tradições familiares.
- Dinâmico e entusiasmado, com um equilíbrio entre valores tradicionais e o desejo de autonomia.
- Valorizador do senso de pertencimento ao bairro, mas motivado a explorar sua independência.

OBJETIVOS:

- Ganhar independência sem perder a conexão com as raízes familiares e culturais do bairro.
- Morar em um local próximo à faculdade, ao Clube Juventus e aos serviços essenciais da Mooca.
- Ter um espaço próprio que permita receber amigos e construir memórias.
- Fazer um investimento seguro, aproveitando o suporte dos pais para começar sua vida adulta com segurança.

NECESSIDADES:

- Um apartamento próximo à universidade e ao Clube Juventus, permitindo manter a conexão com o bairro.
- Espaços compactos e funcionais que atendam ao estilo de vida de um jovem solteiro.
- Áreas comuns que proporcionem lazer e interação social, como academia, coworking e espaços gourmet.
- Condições de pagamento acessíveis, com o suporte financeiro dos pais.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Insegurança sobre a adaptação à vida independente e às responsabilidades financeiras.
- Falta de apartamentos modernos e bem localizados que reflitam o padrão de vida desejado.
- Preocupação com imóveis que não valorizem ou que não cumpram as promessas de infraestrutura.

MEDOS E RECEIOS:

- Não conseguir se adaptar à nova rotina longe do ambiente familiar.
- Escolher um imóvel que não atenda às suas necessidades futuras, como espaço ou localização estratégica.
- Sentir que está se afastando de suas raízes, mesmo permanecendo na Mooca.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

O Ipanema 212 é a escolha perfeita para Pedro, oferecendo apartamentos compactos, modernos e próximos à Anhembi Morumbi, ao Juventus e a todo o estilo de vida que a Mooca representa. Com infraestrutura completa, incluindo coworking, academia e espaços de convivência, o empreendimento combina praticidade e lazer.

Além disso, a localização estratégica reforça o vínculo com suas raízes, enquanto as condições facilitadas permitem que ele, com a ajuda dos pais, conquiste sua liberdade e faça um investimento sólido no bairro que sempre chamou de casa.

MARIANA, A INVESTIDORA AMADORA:



NOME: Mariana Costa

IDADE: 35 anos

PROFISSÃO: Publicitária

RENDA: R\$ 10.000

ONDE VIVE: Santana

MINI-BIOGRAFIA:

Mariana é uma mulher determinada e organizada, que sempre priorizou segurança e estabilidade financeira. Recentemente, começou a explorar investimentos além do Tesouro Direto e identificou no mercado imobiliário uma oportunidade promissora de construir patrimônio sólido para o futuro. Apesar de ser nova nesse tipo de investimento, ela está disposta a aprender e analisar todas as possibilidades antes de tomar uma decisão.

PERSONALIDADE:

- Cautelosa e analítica, gosta de pesquisar e planejar antes de agir.
- Ambiciosa, com um forte desejo de crescimento profissional e financeiro.
- Valoriza estabilidade, mas está aberta a correr riscos calculados.

OBJETIVOS:

- Diversificar seus investimentos e construir um patrimônio sólido.
- Escolher um imóvel com alta demanda de locação para garantir um fluxo de renda consistente.
- Aprender mais sobre o mercado imobiliário para ganhar confiança em investimentos futuros.
- Encontrar um empreendimento que combine segurança e potencial de valorização no longo prazo.

NECESSIDADES:

- Busca entender o potencial de valorização do imóvel e a facilidade de aluguel, seja para long stay ou short stay.
- Um imóvel bem localizado, próximo ao metrô, com alta demanda de locação.
- Condições de pagamento que não comprometam seu planejamento financeiro atual.
- Informações claras sobre custos, prazos e retorno esperado.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Dificuldade em avaliar a real valorização de um imóvel ao longo do tempo.
- Insegurança em relação ao cumprimento de prazos e à qualidade do empreendimento.
- Falta de clareza nos custos adicionais, como taxas de condomínio e impostos.
- Experiências frustrantes com corretores que não atendem suas dúvidas de forma profissional.

MEDOS E RECEIOS:

- Escolher um imóvel que não seja fácil de alugar, gerando prejuízo ou baixo retorno financeiro.
- Comprometer-se financeiramente sem ter segurança total do investimento.
- Perder dinheiro caso o imóvel não valorize conforme esperado.
- Enfrentar imprevistos com documentação ou burocracia que atrasem o retorno do investimento.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

O Ipanema 212 é ideal para Mariana, pois oferece uma localização estratégica a 300 metros do metrô Bresser-Moooca, garantindo alta demanda de locação. Com opções de apartamentos compactos, infraestrutura moderna e mais de 16 itens de lazer, o empreendimento combina funcionalidade e valorização.

Além disso, o suporte do financiamento com a Caixa e a transparência no processo de compra ajudam a superar seus receios, tornando o investimento mais seguro e atrativo. Para Mariana, é a oportunidade perfeita para começar no mercado imobiliário com confiança.

EDUARDO, O INVESTIDOR PROFISSIONAL:

IPANEMA
212



NOME: Eduardo Ferreira

IDADE: 52 anos

PROFISSÃO: Investidor

RENDA: R\$ 40.000

ONDE VIVE: Anália Franco

MINI-BIOGRAFIA:

Eduardo é um investidor experiente, com mais de 15 anos no mercado imobiliário. Focado em imóveis compactos próximos ao metrô, ele entende a dinâmica de aluguel em áreas de alta demanda. Já possui uma carteira sólida com apartamentos na Mooca, todos alugados, e busca expandir seu portfólio com oportunidades promissoras. Com uma visão analítica e pragmática, Eduardo está sempre em busca de imóveis que ofereçam boa liquidez e valorização consistente.

PERSONALIDADE:

- Ambicioso, estrategista e confiante.
- Valoriza dados concretos e análises claras antes de tomar decisões.
- É pragmático e prefere trabalhar com profissionais que entendam o mercado.

OBJETIVOS:

- Expandir seu portfólio imobiliário com imóveis que garantam alta rentabilidade e valorização.
- Manter a consistência em investimentos próximos ao metrô, especialmente em bairros de alta liquidez como a Mooca.
- Otimizar o retorno sobre o investimento sem complicações burocráticas ou operacionais.

NECESSIDADES:

- Imóveis próximos ao metrô, com alta demanda de locação, garantindo fluxo de renda constante.
- Imóveis com infraestrutura prática, como estúdios e apartamentos de 1 dormitório, de fácil manutenção e atrativos para locatários.
- Busca imóveis com potencial de valorização e boa liquidez no mercado.
- Precisa de transparência e eficiência no processo de compra, com destaque para custos e prazos.

DORES E FRUSTRAÇÕES:

- Processos burocráticos e demorados, que impactam sua agilidade de investimento.
- Preocupação com construtoras que não cumprem prazos ou entregam imóveis abaixo do padrão prometido.
- Dificuldade em encontrar novas opções que combinem localização, preço e potencial de valorização.

MEDOS E RECEIOS:

- Escolher um imóvel em uma área que perca demanda de locação a longo prazo.
- Imóveis com custos adicionais elevados, como condomínio e IPTU, que reduzam a rentabilidade.
- Perder tempo ou dinheiro em negociações pouco claras ou ineficientes.

CONEXÃO COM O IPANEMA:

O Ipanema 212 é perfeito para Eduardo, oferecendo unidades compactas e funcionais, localizadas a apenas 300 metros do metrô Bresser-Mooca, uma região que ele já conhece e confia. Com uma infraestrutura moderna e a alta demanda de locação na área, o empreendimento atende perfeitamente às suas expectativas de retorno financeiro. Além disso, a transparência no processo de compra e a facilidade de gestão tornam o Ipanema 212 uma escolha estratégica para expandir seu portfólio com segurança e rentabilidade.



PAZZA
INCORPORADORA