



LIV GREEN  
RESIDENCE

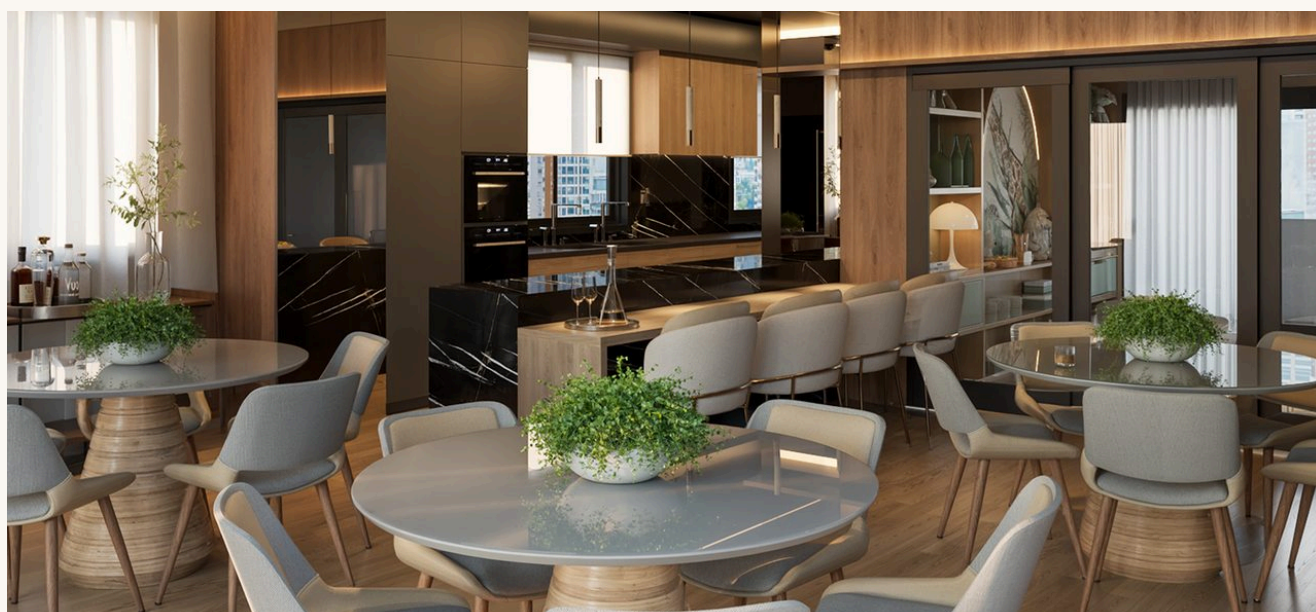
# Guia do corretor

Tudo o que você precisa para apresentar o Liv Green e o seu lazer.

# Neste guia

|                            |    |
|----------------------------|----|
| O Liv Green em um minuto   | 03 |
| Ficha técnica              | 04 |
| Para quem é                | 05 |
| O lazer, espaço por espaço | 06 |
| Respostas às objeções      | 07 |
| Roteiro da apresentação    | 08 |
| Antes de cada atendimento  | 09 |

Use este guia junto com o folder, as imagens e o vídeo do empreendimento. Unidades, valores e condições mudam: confirme sempre com a central de vendas antes de passar ao cliente.





01 · O LIV GREEN EM UM MINUTO

# O argumento central

“Morar no verde, com o lazer completo dentro do prédio.”

Se o cliente só lembrar de uma frase, que seja essa. Depois, sustente com três provas:

- **A fachada:** varandas com vegetação e revestimento em madeira. O prédio se reconhece de longe.
- **O lazer:** academia, espaço fitness, salão de festas com cozinha gourmet, salão de jogos e brinquedoteca.
- **O cuidado:** a mesma linguagem de madeira e verde segue da fachada para todas as áreas comuns.

# O empreendimento

EMPREENDIMENTO

Liv Green Residence

TIPOLOGIA

Residencial vertical

FACHADA

Varandas com vegetação, revestimento em madeira

BEM-ESTAR

Academia e espaço fitness

CONVIVÊNCIA

Salão de festas com cozinha gourmet, salão de jogos

CRIANÇAS

Brinquedoteca

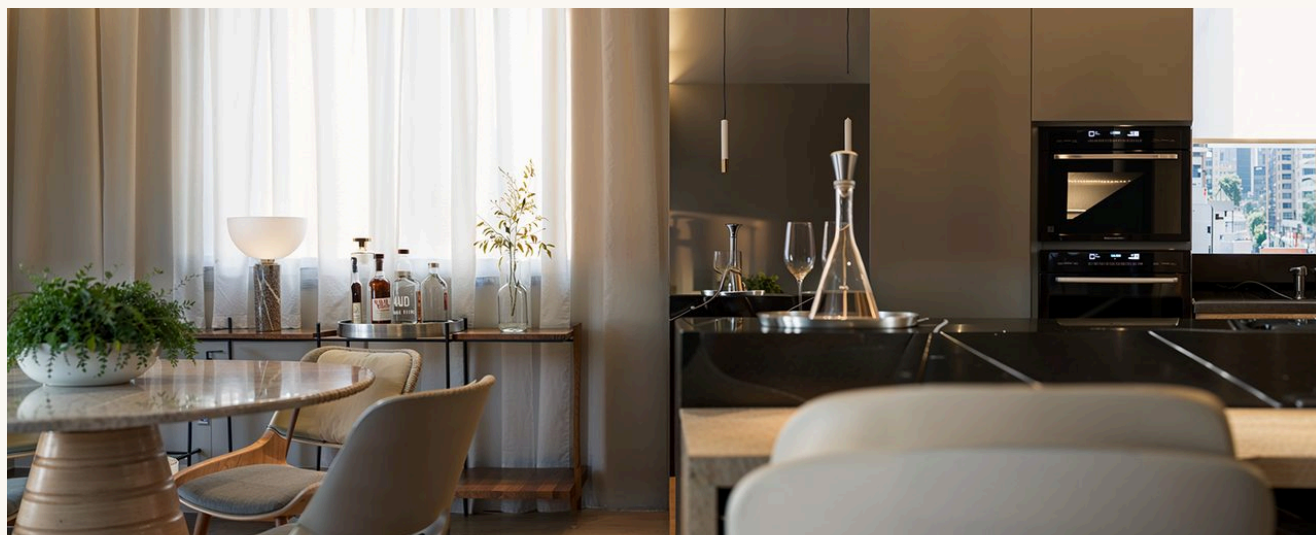
UNIDADES, PLANTAS E VAGAS

Com a ficha da incorporadora

ENDEREÇO E ENTREGA

Com a ficha da incorporadora

Nesta demonstração, os dados comerciais ficam com a incorporadora. No guia de um lançamento real, a ficha entra completa: unidades, metragens, vagas, endereço, prazo de entrega e diferenciais do projeto.



# Três clientes, três conversas

Descubra cedo qual destes perfis está à sua frente e conduza a apresentação pelo espaço que importa para ele.

## A família com crianças

Quer segurança e lazer sem sair de casa. Comece pela brinquedoteca e termine no salão de festas, onde cabem os aniversários.

## Quem treina

Quer rotina sem deslocamento. Mostre a academia com vista e o espaço fitness: o treino fica a um elevador de distância.

## Quem recebe os amigos

Quer espaço para receber. Mostre o salão de festas com a cozinha gourmet e o salão de jogos com a sinuca.



# Espaço por espaço



## SALÃO DE FESTAS

Mesas redondas, piso de madeira e cozinha gourmet em mármore preto

## ACADEMIA

Cardio e musculação, com janelas amplas e vista para a cidade

## ESPAÇO FITNESS

Área de treino funcional com espelho iluminado

## SALÃO DE JOGOS

Sinuca, parede de tijolinho e letreiro em neon

## BRINQUEDOTECA

Painel de girafa, estante em arco e nichos em forma de casinha

# Quando o cliente disser...

## **“Lazer de prédio fica abandonado.”**

Mostre que cada espaço foi pensado para um uso de verdade: a academia para a rotina, o salão de festas para os aniversários, a brinquedoteca para o dia a dia das crianças.

---

## **“Quanto vai ser o condomínio?”**

Compare com o que ele pagaria à parte: academia, salão para festas, espaço para as crianças. Peça à central a estimativa atualizada antes de responder com número.

---

## **“Preciso ver pronto.”**

Use as imagens e o vídeo como visita: abra a fachada e o salão de festas em tela cheia e combine uma visita à central de vendas.

---

## **“Vou pensar.”**

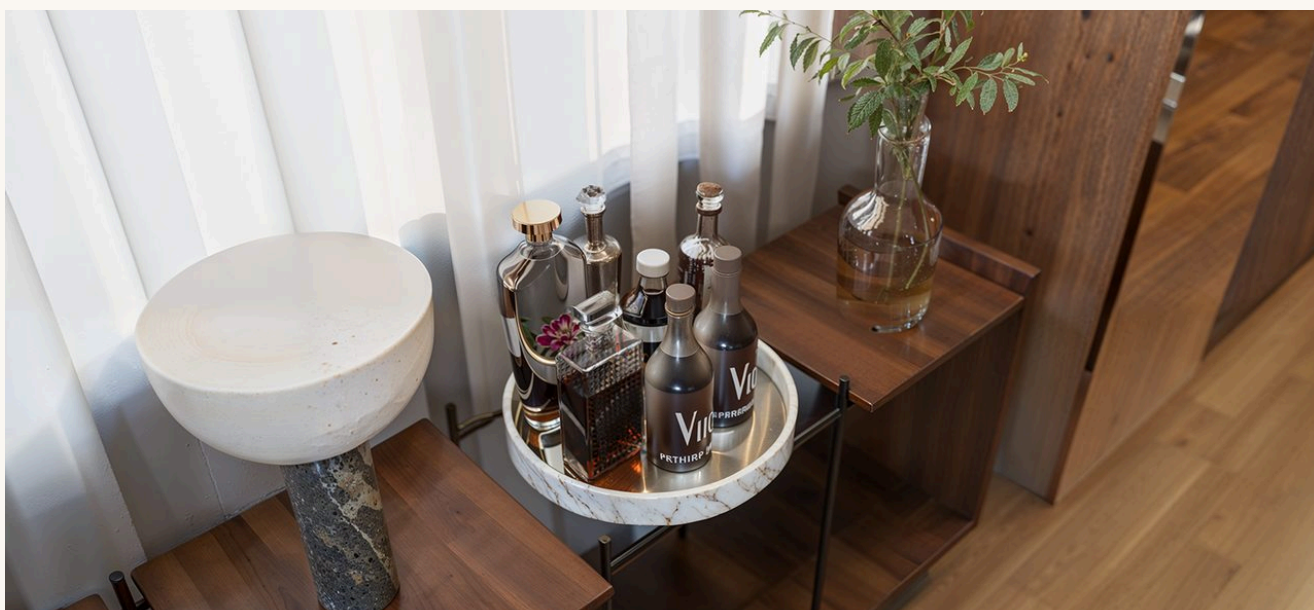
Pergunte o que falta para decidir. Se for a unidade, mostre a disponibilidade; se for o valor, simule com a central.

---



# A apresentação em 15 minutos

- 01 Escute (3 min). Quem vai morar, como é a rotina, o que falta no prédio de hoje.
- 02 Abra com o vídeo (1 min). Deixe a fachada falar antes de você.
- 03 A fachada (2 min). Varandas verdes e madeira: o argumento central.
- 04 O lazer (5 min). Escolha os espaços que combinam com o perfil do cliente.
- 05 Próximo passo (4 min). Unidade preferida, simulação com a central e data de visita.



# Lista do corretor

- ☐ Tabela e disponibilidade atualizadas com a central
- ☐ Vídeo do empreendimento baixado no celular
- ☐ Folder digital pronto para enviar no WhatsApp
- ☐ Imagens da fachada e do lazer à mão
- ☐ Perfil do cliente anotado (família, quem treina, quem recebe)
- ☐ Data de visita proposta antes de encerrar