

ON

MAG#09

ENTREVISTA EXCLUSIVA

PAULO ASSARITO

CEO do Cabana Burger,
rede de hamburguerias
em franca expansão

ON BROOKLIN

DINÂMICO DO SEU JEITO

VITACON

REINVENTE A CIDADE

**AQUI, NA VITACON,
REINVENTAMOS A VIDA
DAS PESSOAS NA CIDADE,
GERANDO MAIS TEMPO
PARA O QUE REALMENTE
IMPORTA!**

MOBILIDADE



ESPAÇOS INTELIGENTES



ÁREAS COMUNS COMPARTILHADAS



SERVIÇOS PLUGADOS DENTRO DO PRÉDIO

PRÉDIO PREPARADO
PARA RECEBER TODOS
OS SERVIÇOS DE APPS

DELIVERY ROOM



SOMOS UMA COMUNIDADE

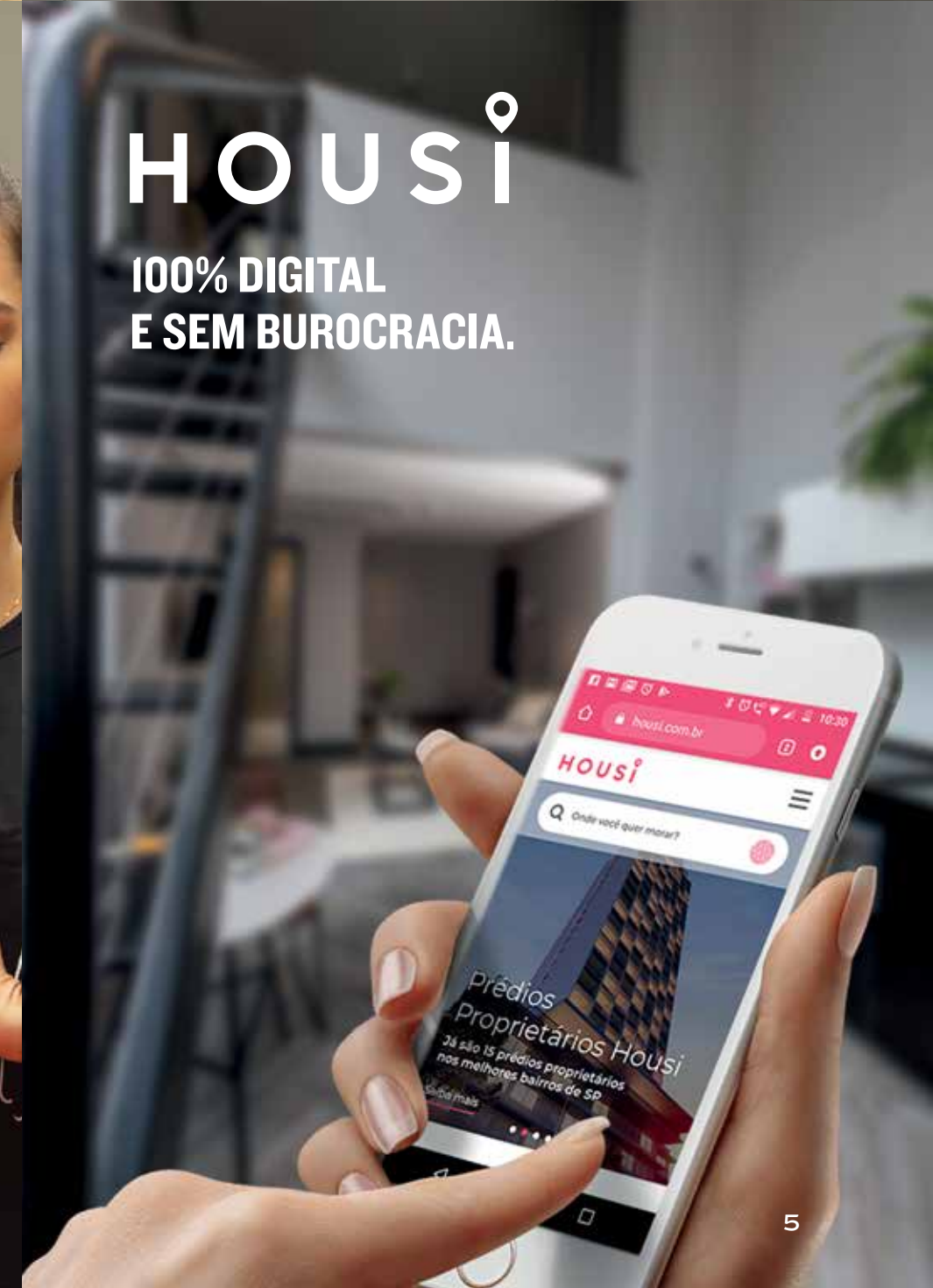
CLUB **ON**

EXPERIÊNCIAS EXCLUSIVAS
PARA CONECTAR
INVESTIDORES
E MORADORES.



HOUSI

100% DIGITAL
E SEM BUROCRACIA.



VITACON EM NÚMEROS

+ DE **70** PRÉDIOS
E LANDBANK

+ DE **25** MIL
CLIENTES



Persp. Fachada
VN Capote Valente.



Persp. Fachada ON Melo Alves.



Persp. Fachada ON Paulista.



MODERNO E DINÂMICO

O Brooklin é um encontro de universos. Casas antigas, sobrados com cara de família e ruas arborizadas dividem espaço com grandes avenidas recheadas de prédios de escritório e trabalhadores que transitam por elas apressados, prontos para o próximo desafio. Os carros se sentem em desvantagem, já que é muito mais fácil – e agradável – caminhar pelo bairro a pé. Quando a noite cai, o movimento não necessariamente diminui. Aqui também é lugar de boemia, com bares para todos os gostos e lugares para dançar, curtir uma boa refeição e encontrar os amigos. É esse dinamismo que faz do Brooklin um dos bairros mais procurados hoje para quem quer investir sem abrir mão de estar perto de casa, da diversão, do que realmente nos faz feliz.

Essa busca por prazer nos negócios foi o mote principal para que Paulo Assarito, CEO e um dos fundadores do Cabana Burger, criasse seu negócio de sucesso. Entrevistado da edição, Paulo tem um jeito tímido que pode até enganar quem vê de primeira, mas rapidamente ele mostra, no bom humor e nas sacadas rápidas, porque sua hamburgueria é um sucesso em franca expansão no país – só no ano que vem, eles pretendem inaugurar 16 novas unidades. Paulo posou para nossas lentes e contou, num papo descontraído, como teve que remodelar o plano de negócios do Cabana durante a pandemia e os frutos positivos que colheu dessa adaptação. E já que falamos tanto em aproveitar o dia e a noite, também selecionamos lugares para aproveitar o melhor que a região tem a oferecer. Embarque nessa viagem e encare o maior desafio dela: não se apaixonar pelo Brooklin.

CHAPA QUENTE

Paulo Assarito,
o cara que fez o Cabana
Burger ser gigante

12



NESTA EDIÇÃO

18

ETERNAMENTE COOL

Que tal explorar um pouco mais essa região tão querida e buscada?



28

MORADIA POR ASSINATURA

Aluguel na sua conta todo mês sem dor de cabeça.



34

EXPERT EM RENTABILIDADE

Rentabilidade is ON



40

ON BROOKLIN

Dinâmico do seu jeito



47

PENSADO EM CADA DETALHE

Studios 24 m²



VIRANDO O JOGO

Paulo Assarito está com tudo. Um dos escolhidos para a elegante lista Forbes Under 30 de 2019, o empreendedor – que abriu o primeiro negócio aos 19 anos e é um dos fundadores da rede de hamburguerias Cabana – conseguiu manter o negócio de pé em 2020 de um jeito arrojado e inteligente

POR LUCAS BARANYI

Despojado. Esse é o jeito mais direto e honesto de descrever Paulo Assarito. Quem conversa com o paulista não imagina, a priori, que está falando com um dos empreendedores de maior sucesso do universo gastronômico no Brasil. Um dos fundadores do Cabana, rede de hamburguerias de imenso sucesso, parece encarar a vida assim: com leveza e de uma forma prática. Foi isso, aliado a uma equipe genial, que permitiu que o Cabana se mantivesse de pé durante a pandemia – o suficiente para ter, nos planos de 2021, mais 16 lojas abertas Brasil afora. Confira o papo de Assarito com a ON Mag a seguir.

ON Mag: Você criou seu primeiro negócio aos 19 anos. De onde veio essa fome de empreendedorismo?

Paulo Assarito: Quando criei meu primeiro negócio ainda estava na faculdade, com 19 anos. Eu tinha acabado de começar a estagiar em um banco e era um trabalho muito quadrado, que não combinava nem um pouco com o meu perfil. Sempre tive alguns exemplos de empreendedorismo na família, e o primeiro momento foi esse: acompanhar alguns exemplos dentro de casa. Acho que o segundo ponto é que, aos 19 anos, você não tem muitas restrições, né? O primeiro negócio é onde você não tem muito medo de errar – existe até alguma margem para a inconsequência. Eu tinha uma situação que permitia isso e acabou ficando mais fácil. Uma coisa um pouco “se der certo, bom. Se der errado, dá tempo de correr atrás”. Essa é a vantagem: poder bater a cara muitas vezes – o que aconteceu, de fato. Não é a versão mais bonita de falar de empreendedorismo, mas é a realidade. É bater muito a cara e ter um apetite por esse ritmo.

OM: Da onde veio a inspiração do Cabana?

PA: O Cabana acabou de fazer quatro anos e acho que, como diversas outras histórias legais de empreendedorismo, ele começou sem cara de negócio. Não teve projeto nem business plan, surgiu de uma brincadeira entre amigos que deu certo – e, pouco a pouco, fomos entendendo o que ele era e o que dava para fazer com esse negócio. Há pouco mais de quatro anos, já acontecia o boom de hamburguerias em São Paulo, e eu sempre fui muito fã desse mercado. Meu sócio e eu tínhamos uma incorporadora naquela época, para aproveitar um bom momento do mercado imobiliário. E temos outros dois amigos de infância que também tinham uma incorporadora, com um escritório do lado do nosso. Almoçávamos juntos quase todo dia e, pelo menos três vezes por semana, saíamos para comer hambúrguer. Percebemos que, cada vez mais abriam novas hambúrgueres, mas sempre faltava alguma coisa. Nós tínhamos a brincadeira de sempre comparar: uma hamburgueria tinha o produto ótimo, mas um atendimento péssimo. A



outra tinha um atendimento ótimo, mas um ambiente ruim. E brincávamos: e se nós tivéssemos uma, como seria? Também fazíamos muitos churrascos e hamburgadas em casa, e a brincadeira acabou ficando séria. Convidei esses amigos e todo mundo topou. Em pouco mais de três meses, a gente botou esse projeto de pé de um jeito bem descompromissado: montamos uma hamburgueria porque gostávamos de comer hambúrguer. A primeira loja foi inaugurada na Oscar Freire – e a inauguração foi um desastre. A gente não conhecia o negócio, éramos de outro meio. Contratamos a equipe na própria semana de inauguração! Mas o nosso produto era muito bom, o lugar era muito legal e o

mos uma equipe incrível de treinamento e marketing. Trouxemos peças ótimas para dentro da empresa. A chave do nosso sucesso é não ter perdido a essência – que, na ponta final, existe o cliente – e continuar tentando encontrar as melhores soluções, as melhores matérias primas e o melhor produto. Especialmente nesse momento de pandemia, a importância de renegociar com fornecedores sem mudar o preço do produto. No fim das contas, a gente faz amizades no setor da alimentação, e ele é muito informal. Ou é o chef que quer ter o próprio restaurante, mas não tem um time administrativo, ou o investidor que quer entrar nesse nicho mas aquilo é só um business pra ele. O merca-

NÃO É A VERSÃO
MAIS BONITA DE FALAR
DE EMPREENDEDORISMO,
MAS É A REALIDADE.
É BATER MUITO A CARA E TER
UM APETITE POR ESSE RITMO.

time de atendimento era incrível. Nós eramos tudo na parte administrativa, mas nossa visão de cliente era muito boa – o produto, o preço justo, o atendimento. E, mesmo com muita coisa dando errado, a casa estava lotada diariamente. A gente até brincou que, em pouco tempo, isso ia passar. Mas um, dois, três meses depois, a casa seguia lotada. Entendemos, então, que foi um acerto e era hora de expandir. É aí que o Cabana nasce como um negócio: seis meses depois do CNPJ.

OM: Foi aí que entrou sua expertise de antes?

PA: Sim! No momento que a gente definiu que o Cabana virou um negócio, monta-

do americano, por exemplo, é 90% redes – seja de fast food, fast casual, casual dining. Você começa a ter restaurantes independentes quando vai para uma faixa de muito alto nível. No Brasil, é o contrário: passou dos fast foods, você começa a ter muitos restaurantes independentes, que infelizmente trabalham de forma amadora. O nosso sucesso foi ter mesclado o melhor dos dois mundos.

OM: Como foi o cenário de 2020 para o Cabana?

PA: A gente tinha muita expectativa com o ano de 2020, porque viramos o ano em uma negociação para trazer um fundo de investimentos – e a ideia era pisar no



acelerador e fazer um crescimento exponencial. Pela primeira vez, conseguimos fazer um planejamento anual, e veio esse soco na cara. Em fevereiro, já começou a se falar de coronavírus, e o nosso setor foi um dos mais atingidos. Nos últimos dados que eu tinha visto, a gente só perdeu para aviação e hotelaria. De fato: precisamos pegar o planejamento anual, rasgar, esquecer e passar para um modo de guerra. Era preciso planejar semana a semana, ao invés de anualmente ou mensalmente. Esse é um tipo de trabalho que não pode ser feito remotamente. E, especialmente no começo da pandemia, quando existiam

muitas dúvidas sobre a doença, a gente precisou colocar a cara, e foi difícil. Não dava pra fechar a loja e “vamos ver o que vai acontecer”. Era preciso ir pra cima. Foi um ano de muita ansiedade, de muito nervosismo. Por outro lado, foi um ano que todo mundo se comprometeu muito mais com o negócio. A gente precisou arregaçar as mangas, ir pra cima – e já temos uma equipe muito comprometida – e foi preciso se fechar e encarar tudo sem planejamento. De positivo a gente tem isso: colocamos o coração ainda mais em nosso negócio e nos dedicamos dez vezes mais. Todo mundo precisou colocar algo da vida pessoal de lado, para conseguir deixar nosso negócio de pé. E olhando para trás, isso foi superpositivo: a gente estava nadando de braçada, e esse tipo de situação escancara muita coisa que você percebe que poderia fazer melhor. Viramos o negócio de ponta cabeça para entender como mantê-lo vivo. Foi isso que a gente fez – e, no fim, o time acabou muito mais unido.

OM: Você sempre esteve de olho em tendências fora do Brasil, certo?

PA: A gente já olhava o mercado internacional, já que tudo acontece lá um pouco antes. A questão de aplicativos terceiros de delivery e drive-thru já era uma tendência muito mais forte do que no Brasil e, às

vezes, compunha até 40% do faturamento de um restaurante, enquanto aqui não chegava a 10%. Desde 2019, pensamos as nossas lojas, até em termos de estrutura física, como esse hub de delivery. A gente fez uma parceria com o iFood, de exclusividade, e já estávamos prontos para trabalhar com delivery. Veio a pandemia e aceleramos isso, mas já estávamos um passo à frente. No fim das contas, as vendas desse período chegaram com todos nós já preparados. Sofremos as consequências da pandemia, mas já estávamos com meio caminho andado. No fim das contas, apertamos os cintos e, olhando para o ce-

mente aconteceria em um período normal. Peguei várias coisas que eu não estaria vendo. E voltar pro dia a dia normal foi até ruim, porque estava uma delícia ficar mais em casa. Na primeira semana da pandemia, a rotina mudou, mas o meu negócio só acontece na rua. Colaboradores na rua, cozinheiros na rua e decidimos que também iríamos fazer isso. Não ficaríamos home office, pedindo para colaboradores aparecerem todos os dias. Precisamos desligar um certo botão, não ver muita TV e foi um misto de tentar viver o mais normal possível com todos os cuidados.

MODO DE FAZER

Os números que fazem do Cabana Burger um gigante

190 KG de hambúrguer/mês

40 TONELADAS de batatas fritas/mês consumidas nas lojas e no delivery

+16 LOJAS em 2021, totalizando 26 até o fim do ano que vem

500 FUNCIONÁRIOS da chapa ao escritório

nário que se desenhou, imaginamos até que poderia ser pior. Passamos melhor do que o esperado. Abrimos duas lojas nesse cenário e abriremos mais quatro até o fim do ano. Em 2021, abriremos mais 16 e já estamos contratando equipe.

OM: Para além do Cabana e pensando só em você: como foi a pandemia? Você já ficava muito fora de casa ou foi preciso uma adaptação? Rolou algum novo hobby?

PA: A parte profissional foi bem acelerada e a parte pessoal foi bem tranquila. Acabei de ter uma filhinha e foi legal, porque eu pude aproveitar muita coisa que difícil-

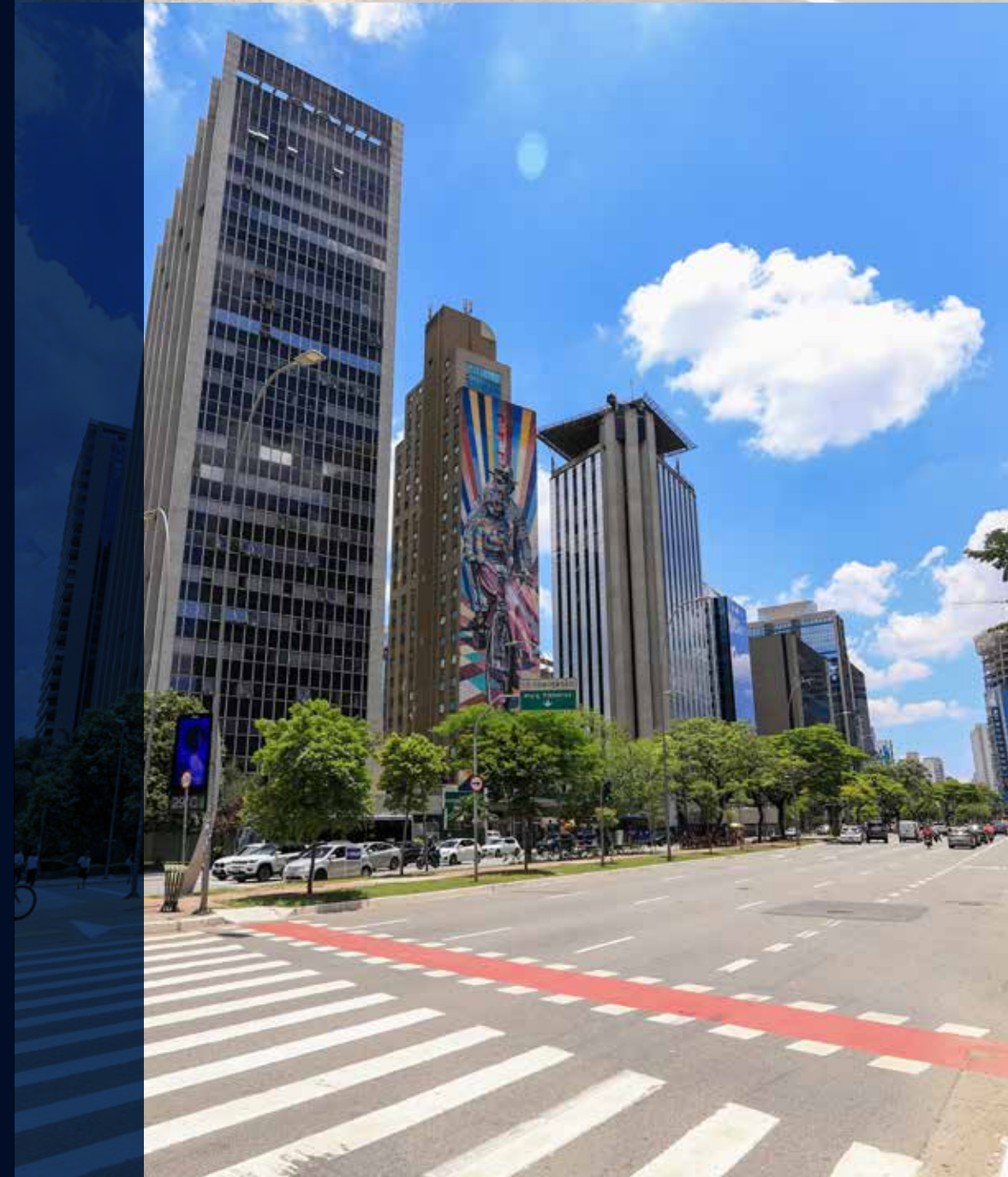
OM: E sua relação com São Paulo? Qual a importância dela na sua vida?

PA: Eu sempre morei em Alphaville – desde que ele era feito de estrada de terra. E, desde moleque, todo o meu lazer, dia a dia e tudo o que tinha para fazer era em São Paulo. É uma cidade sem igual no mundo, especialmente para quem gosta de empreender. É difícil achar essa vibe em outro lugar. É onde eu me sinto em casa, e não me vejo morando em outro lugar. Quando eu viajo para um lugar mais tranquilo, percebo que aguento aquela vida por uma semana, mas o dia a dia é sempre mais acelerado.

ETERNAMENTE COOL

O Brooklin mostra que é possível manter suas tradições e combiná-las com o que há de mais contemporâneo em lazer, gastronomia, compras e negócios.

Entra estação, sai estação, mudam os anos e as décadas, e o Brooklin continua como uma das opções mais incríveis da cidade. Não importa se a sua meta é lazer, cultura, compras ou habitação: viver o Brooklin é entender uma grande parte da pluralidade que faz de São Paulo uma cidade como nenhuma outra no mundo. Que tal explorar um pouco mais essa região tão querida e buscada? Vem com a gente!

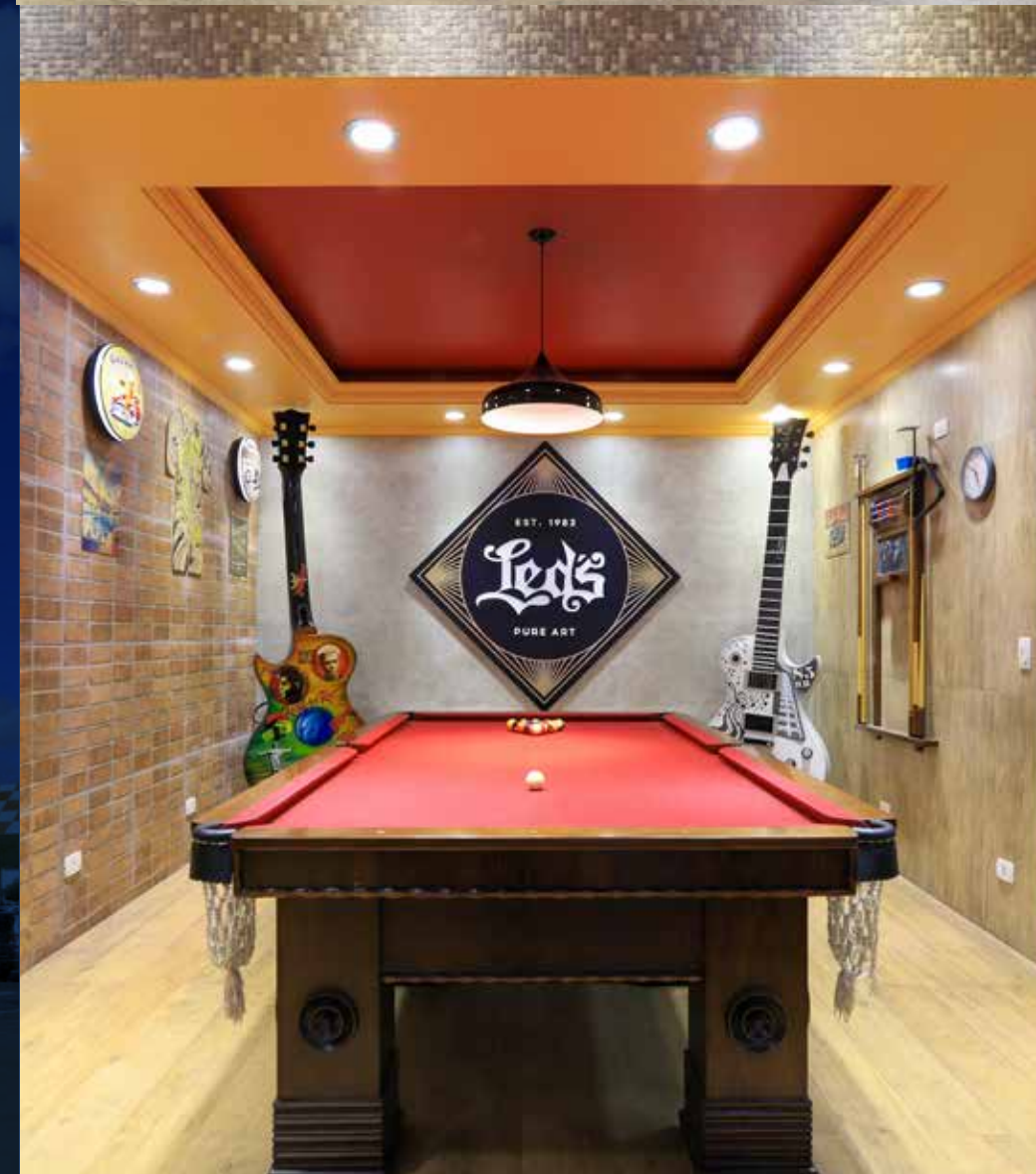


AVENDIA FARIA LIMA

Um dos centros comerciais mais importantes do Brasil, a Faria Lima - e seus Faria Limers - cresce a cada ano que passa, e esse crescimento vem acompanhado dessa modernidade tão paulistana: entre um shopping e outro, um restaurante badalado e uma galeria de compras, as tradicionais e vermelhas ciclofaixas dão o ar da graça, oferecendo uma opção sustentável e inteligente de mobilidade. O Shopping Iguatemi aparece como uma opção imperdível - seja para o almoço, para compras ou lazer.

AEROPORTO DE CONGONHAS

Com uma média de 40 pousos e decolagens por hora, o Aeroporto de Congonhas é uma das principais vias de entrada (e saída) de São Paulo, e sua proximidade da região é um verdadeiro curinga: seja em uma escala ou para quem precisa lidar com negócios fora da cidade, estar perto do famoso aeroporto acaba sendo um privilégio para poucos e privilegiados. Para além dos sempre desejados portões de embarque (e desembarque, é claro), o local também oferece lojas com serviços essenciais e uma grande variedade gastronômica.



LED'S TATTOO

Se você pedir uma indicação de estúdio de tatuagem para 10 especialistas na arte, 10 irão mencionar o Led's Tattoo. Fundado em 1982, um dos estúdios mais famosos e respeitados da cidade traz uma equipe de 15 dos melhores tatuadores brasileiros. Vencedor de diversas premiações no Brasil e no mundo, o estúdio é referência - tanto que, em 2007, fez uma ação especial no reality show Big Brother Brasil e realizou tatuagens dentro da casa mais espiada do país.

ledstattoo.com.br



MORUMBI SHOPPING & SHOPPING MARKET PLACE

Dois colossos que ficam frente a frente e encantam quem quer que passe por ali. O Shopping Morumbi e o Shopping Market Place não são gigantes apenas do lado de fora: uma infinidade de serviços e opções de compra aguarda, de braços abertos, quem por lá se aventurar. Você pode visitar a única loja oficial da Apple de São Paulo, por exemplo, no Morumbi, além de encontrar uma infinidade de ótimos restaurantes no Market Place. Tá esperando o que para visitar ambos?

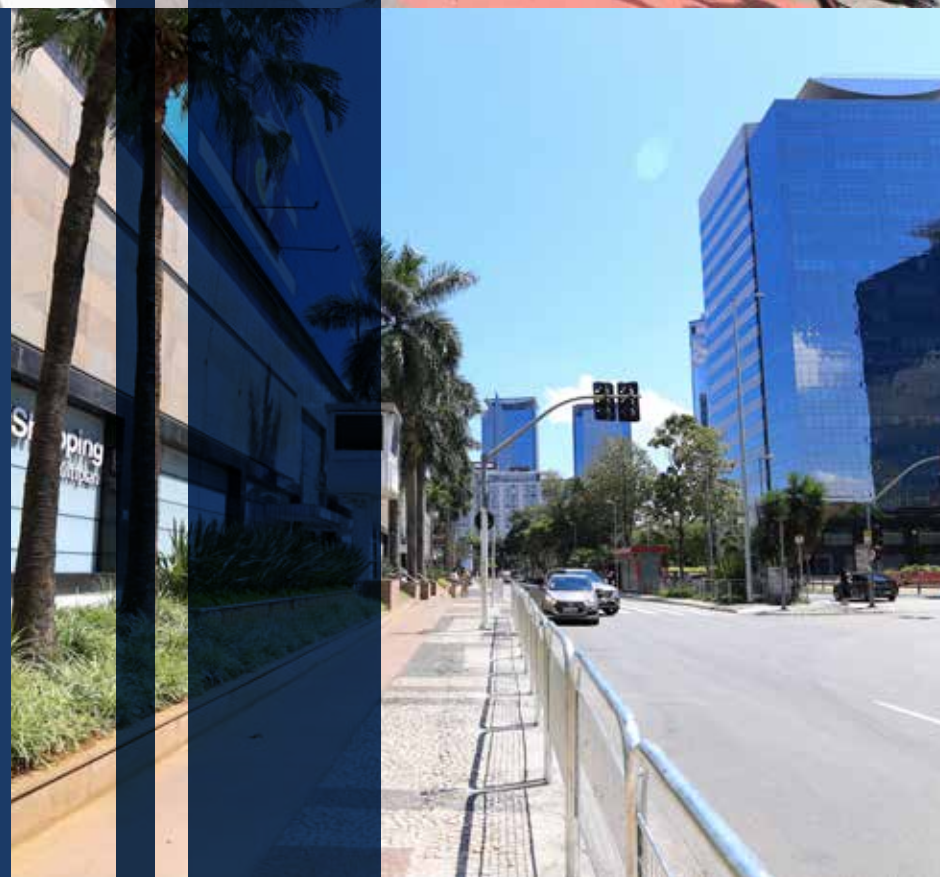
Morumbishopping.com.br
iguatemi.com.br



AS VANTAGENS DE INVESTIR NO BROOKLIN

A Vitacon é a única do mercado a garantir demanda pré-originada de locação aos seus investidores.

O Brooklin é um dos melhores bairros para investir na cidade de São Paulo e muito procurado por quem quer morar perto do trabalho. Tem infraestrutura completa, com grande variedade de opções de comércio, serviços, educação e gastronomia. A região também abriga um dos principais polos empresariais da cidade: a Av. Berrini. Na avenida, estão instaladas as sedes de grandes empresas nacionais e multinacionais, entre elas: Disney, Globo, HBO, Nestlé, HP, Vivo e Bayer. Facilidade e mobilidade urbana também são diferenciais, já que o Brooklin conta com estações de metrô e CPTM, corredores de ônibus, ciclovias e ciclofaixas, além de ruas planas, arborizadas e tranquilas para caminhadas.



Os shoppings Market Place e Morumbi recebem milhões de visitantes por ano. As faculdades e universidades UNIP, Uniesp, Anhembimorumbi, FMU e Estácio Uniradial geram muito movimento entre jovens no bairro e uma alta procura de locação pelo público universitário.

Além disso, bares e baladas tornam as noites do Brooklin muito badaladas.

O bairro está entre Itaim Bibi e Santo Amaro, próximo da Vila Olímpia, Campo Belo, Vila Cordeiro, Morumbi, Moema e Vila Nova Conceição. Está há poucos minutos do Aeroporto de Congonhas e entre as principais vias que cruzam a região estão a Marginal Pinheiros, Av. Washington Luiz, Bandeirantes, Nações Unidas e Rua Roque Petroni Junior.

FORÇA DA DEMANDA



+ DE 10 MIL empresas na região



+ DE 320 MIL trabalhadores formais na região

PERTO DO BROOKLIN

ESTAÇÃO BROOKLIN - METRÔ

20 mil passageiros por dia

ESTAÇÃO BERRINI - CPTM

A Linha 9 – Esmeralda tem 32,8 km

de extensão

613 mil passageiros por dia¹

AEROPORTO DE CONGONHAS

21 milhões de passageiros em 2019

E 40 pousos/decolagens por hora²

AVENIDA FARIA LIMA E CICLOVIA FARIA LIMA

4,6 km de extensão

+ de 1,7 milhões de ciclistas em 2019³

MORUMBISHOPPING

23,8 milhões de visitas por ano

500 lojas⁴

SHOPPING MARKET PLACE

5,5 milhões de visitas por ano

2 mil vagas de estacionamento⁵

HOSPITAL SANTA PAULA

100 mil pacientes por ano⁶

CICLOVIA

LUIS CARLOS BERRINI

3,3 km de extensão

1.550 ciclistas por dia⁷

OUTROS LOCAIS GERADORES DE DEMANDA NO BROOKLIN

Shopping D&D

Laboratórios Fleury,

Esporte Clube Banessa

Colégio Adventista do Brooklin

Aubrick Escola Bilíngue Multicultural

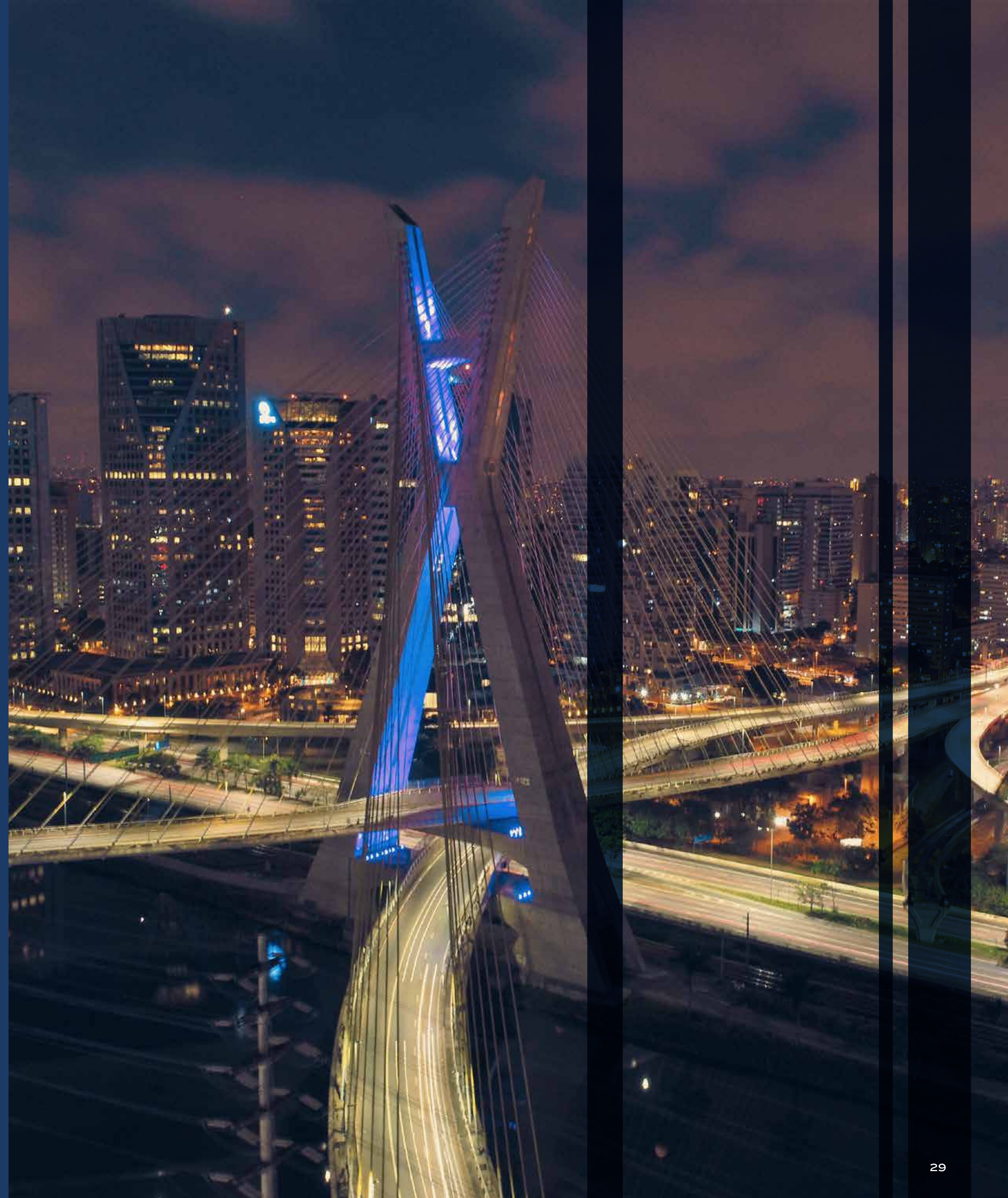
UNIP

Universidade Anhembi Morumbi

Uniesp

Estácio Uniradial

FMU





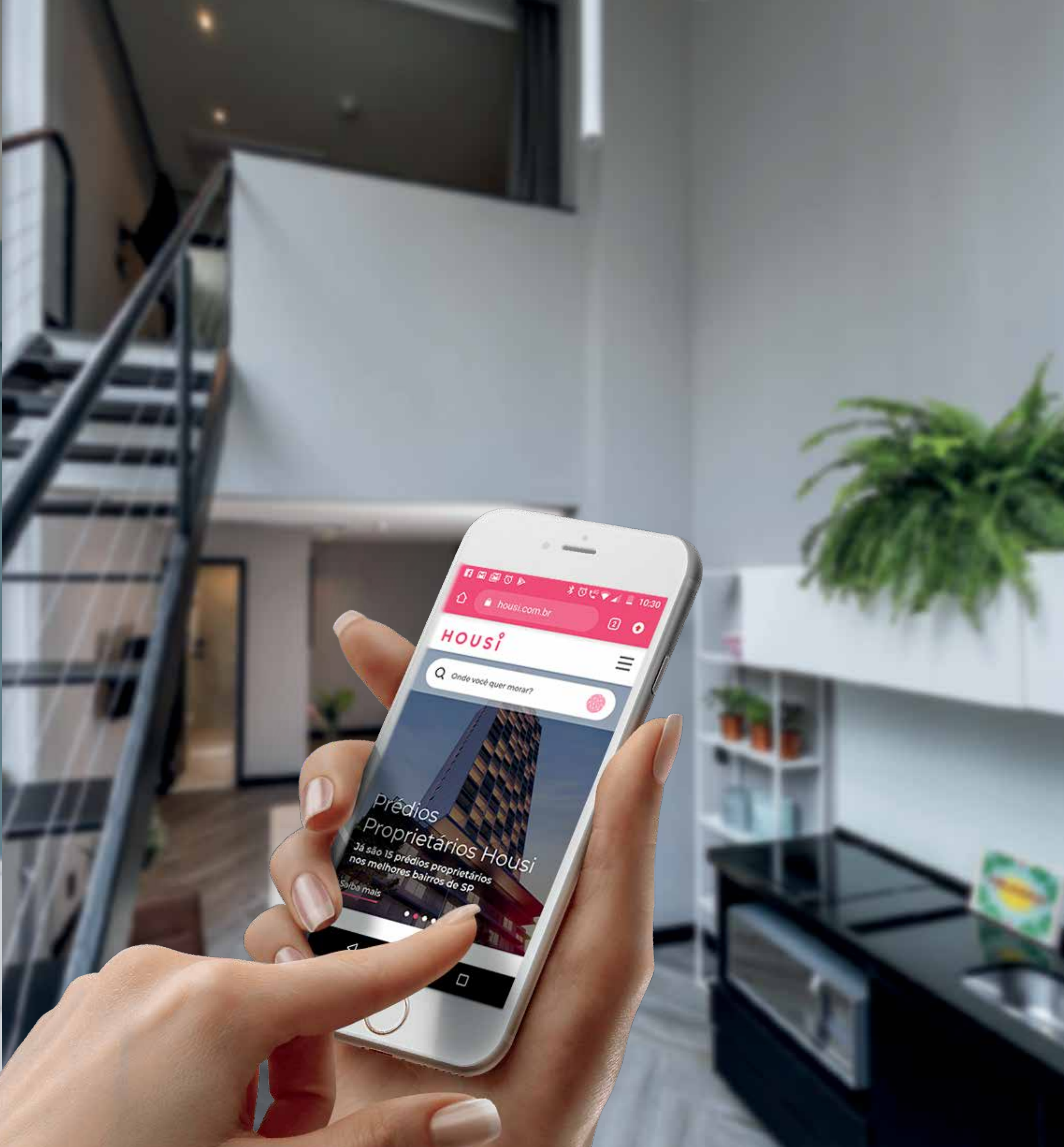
MORADIA
POR ASSINATURA



UMA TENDÊNCIA
QUE NÓS
MATERIALIZAMOS
AQUI.

HOUSi





Aluguel na sua conta todo o mês e zero preocupação

Housi é a solução completa para valorizar seu imóvel e manter a alta taxa de ocupação

Tenha rentabilidade na palma da mão



82% dos jovens preferem alugar



Mais de 150 mil clientes ativos



Alta demanda com 60 mil
clientes na waiting list

+0.10% 842.525
+0.11% 756.216
+0.28% 854.124
+0.42% 951.254

SOLIDEZ ☒ **ON**
RENTABILIDADE ☒ **ON**
LIQUIDEZ ☒ **ON**

VITACON.
EXPERT EM RENTABILIDADE.



REINVENTE SUA RENTABILIDADE. INVISTA COM QUEM É EXPERT.

GESTÃO TOTAL DA SUA LOCAÇÃO



- Decoração e mobília, melhor custo-benefício.
- Locação via plataforma digital.
- Gestão e administração do imóvel sem burocracia.
- Receba na sua conta todo mês, sem dor de cabeça.

POWERED
BY HOUSI

TAXA DE OCUPAÇÃO **85%***
estimada de

RENTABILIDADE
mensal projetada de R\$ **4.556,09***

Rentabilidade projetada
através de **DADOS E TECNOLOGIA**

*ESTUDO ESTÁ BASEADO EM ANÁLISES ESTATÍSTICAS E DE MERCADO NO PERÍODO DE NOV/20, PODENDO SOFRER ALTERAÇÕES E NÃO CONFIGURA GARANTIA DE RENTABILIDADE.



VITACON. EXPERT EM RENTABILIDADE.

Imóveis com liquidez
e rentabilidade acima da média.

Por isso, em apenas 10 anos, a Vitacon já consolidou como um dos maiores nomes do mercado imobiliário e de investimentos, sendo a única a garantir o a maior taxa de retorno para os investidores.

Além de só oferecer oportunidades de investimentos em áreas com demanda forte e constante em São Paulo, a Vitacon está fomentando parcerias institucionais com diversas empresas do setor privado para garantir a ocupação do seu imóvel.

“

Comprar ou alugar
um apartamento vai ser
mais vantajoso do que deixar
o dinheiro no banco
por menos e 2% ao ano.”

RODRIGO MOLITERNO,
diretor de renda variável da Veedha

Retorno de investimento

5X MAIOR

que a inflação*

VALORIZAÇÃO

do ativo em todo período
(Growth rate)

REDUÇÃO HISTÓRICA

dos juros de financiamento

*Baseado na inflação dos últimos 12 meses e na previsão de rentabilidade futura do projeto.



SUA RENTABILIDADE
COM QUEM
É EXPERT.

ON
BROOKLIN



Persp. Fachada ON Brooklin

ON

BROOKLIN

STUDIOS
24 M²

A POUCOS PASSOS
DO METRÔ BROOKLIN
E COMPLEXO DE SHOPPINGS

PRATICIDADE E CONFORTO PARA QUEM MORA. RENTABILIDADE PARA QUEM INVESTE.

COWORKING PRO EQUIPADO

Iluminação e sonorização,
auditório, controle de acesso e wi-fi

BEM-ESTAR

Academia com equipamentos
profissionais by Life Fitness.

Aulas a distância em parceria
com a BT FIT.*

ÁREAS COMUNS COMPARTILHADAS

Espaços comuns compartilhados com
usabilidade inteligente e sustentável.

SOMOS UMA COMUNIDADE

Com o ON Club, criamos experiências
exclusivas para conectar investidores e
moradores dos prédios Vitacon.

SERVIÇOS

Infraestrutura integrada aos serviços
de aplicativos mobilidade urbana.*



INNOVATION PACK

O ACABAMENTO INTERNO DE CADA STUDIO
ON BROOKLIN TEM ESTRUTURA E FEATURES
QUE PRIORIZAM A ECONOMIA E A SEGURANÇA
PARA MORAR OU ALUGAR.

BANHEIROS
ENTREGUES
COM MISTURADOR DE
ÁGUA QUENTE E FRIA
NA PIA E CHUVEIRO



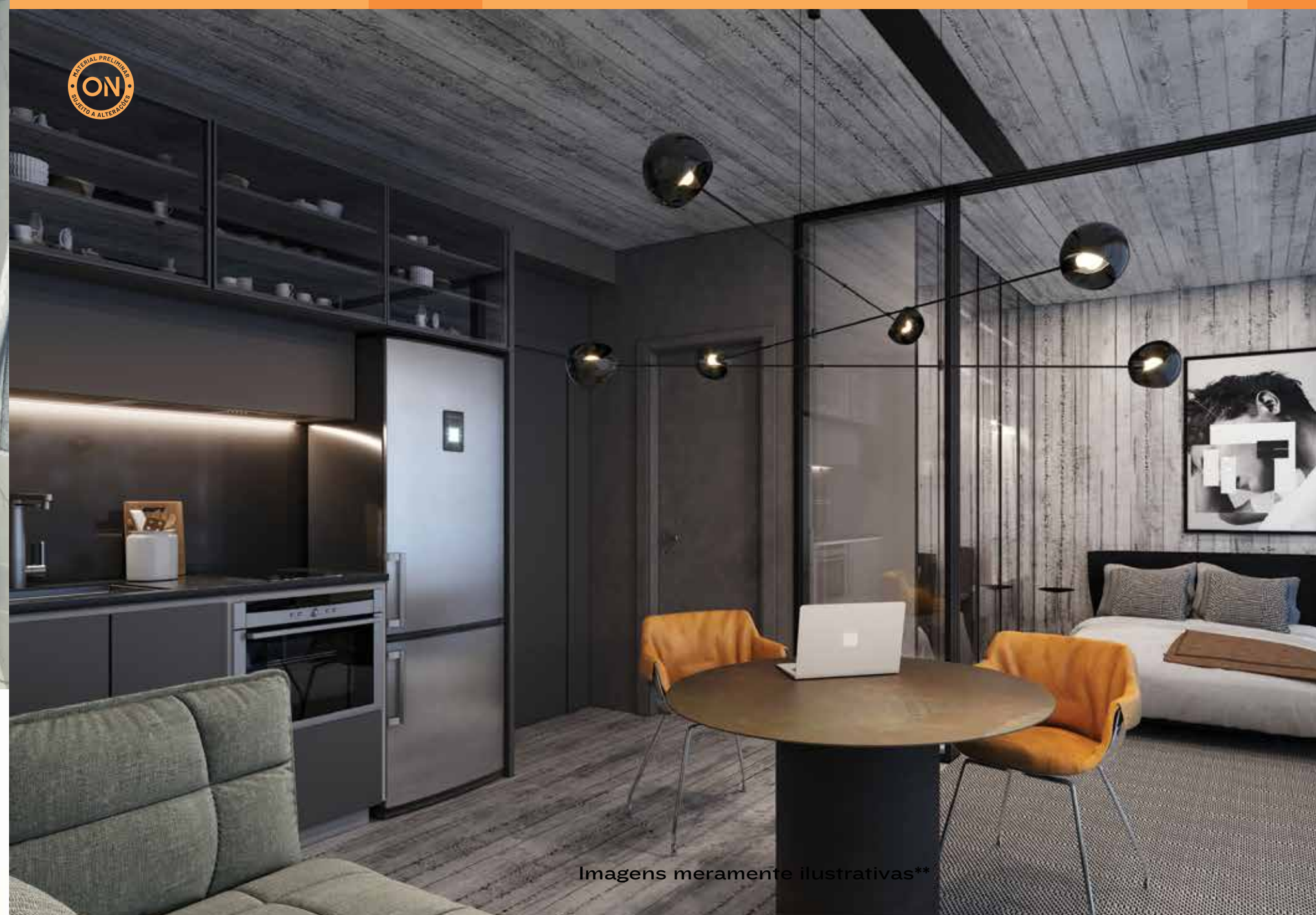
SISTEMA DE AQUECIMENTO
CENTRAL DE ÁGUA
NO CHUVEIRO E TORNEIRA
DO BANHEIRO.



ENTREGUE COM
AR-CONDICIONADO***

ENTREGUE COM PISOS
NIVELADOS ENTRE
TERRAÇO E ESTAR

PREVISÃO PARA
AUTOMAÇÃO*



* ENTREGUE COM INFRAESTRUTURA.

** MÓVEIS, OBJETOS DE DECORAÇÃO, LOUÇAS, METAIS, REVESTIMENTOS DE PISO E PAREDE E LUMINÁRIAS SÃO SUGESTÕES DE DECORAÇÃO, NÃO FAZENDO PARTE DO CONTRATO E DO MEMORIAL DESCRITIVO. OS MATERIAIS DE ACABAMENTO QUE SERÃO ENTREGUES FAZEM PARTE DO CONTRATO E DO MEMORIAL DESCRITIVO. PROJETO EXECUTIVO EM DESENVOLVIMENTO, PODENDO SOFRER PEQUENAS ALTERAÇÕES POR COMPATIBILIDADES TÉCNICAS.

***CARGA, DRENO E REDE FRIGORÍFICA PARA FUTURA INSTALAÇÃO DE SISTEMA SPLIT. A COMPRA DOS EQUIPAMENTOS SERÁ A CARGO DO PROPRIETÁRIO.

ENTREGUES
COM TOMADA
USB DUPLA



PORTAS DE ENTRADA COM
FECHADURA INTELIGENTE

INNOVATION PACK

ÁREAS COMUNS

ENTENDEMOS AS ÁREAS COMUNS COMO EXTENSÕES DA CASA, POR ISSO A ECONOMIA COMPARTILHADA É TÃO ESSENCIAL, COMO ECONOMIA DE USO E NÃO DE POSSE. DA GESTÃO MAIS EFICAZ DE RECURSOS, DO ACESSO A MAIS QUALIDADE DE VIDA.

LOBBY

LOBBY SOCIAL, COM ÁREA
DE DELIVERY TOTALMENTE SEPARADA,
SEM CRUZAMENTO DE FLUXO.



Persp. ilustrada Lobby



ÁREAS COMUNS ENTREGUES DECORADAS E EQUIPADAS CONFORME MEMORIAL DESCRITIVO, MÓVEIS, OBJETOS DE DECORAÇÃO, EQUIPAMENTOS,
LOUCAS, METAIS, REVESTIMENTOS DE PAREDE E PISO SUJEITOS A ALTERAÇÃO- PROJETO EXECUTIVO EM DESENVOLVIMENTO, PODENDO SOFRER
PEQUENAS ALTERAÇÕES POR COMPATIBILIDADES TÉCNICAS. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.



MEGALOUNGE

ÁREA SOCIAL INTEGRADA
COM COKITCHEN.
IDEAL PARA REUNIÕES
E ATÉ MESMO EVENTOS.



Persp. ilustrada Megalounge

COWORKING PRO

ESTRUTURA COMPLETA COM WI-FI,
IMPRESSORA, CARREGADOR
POR INDUÇÃO, ILUMINAÇÃO APROPRIADA,
ALÉM DE SALAS PARA REUNIÕES.



WELLNESS BY LIFE FITNESS

PARCERIA COM AULAS A DISTÂNCIA*
COM BT FIT, EQUIPADO BY LIFE FITNESS.
ACADEMIA PROFISSIONAL COMPLETA,
ÁREA PARA YOGA, MUSCULAÇÃO E FUNCIONAL.

LifeFitness



Persp. ilustrativa Academia equipada by Life Fitness

* "SERVIÇO PAY PER USE, SUJEITO A DISPONIBILIDADE DO PARCEIRO NO MOMENTO DA ENTREGA DO EMPREENDIMENTO. ÁREAS COMUNS ENTREGUES DECORADAS E EQUIPADAS CONFORME MEMORIAL DESCRITIVO. MÓVEIS, OBJETOS DE DECORAÇÃO, EQUIPAMENTOS, LOUÇAS, METAIS, REVESTIMENTOS DE PAREDE E PISO SUJEITOS A ALTERAÇÃO. PROJETO EXECUTIVO EM DESENVOLVIMENTO, PODENDO SOFRER PEQUENAS ALTERAÇÕES POR COMPATIBILIDADES TÉCNICAS. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.



ON GAMES

ÁREA PARA MOMENTOS
DE DESCOMPRESSÃO E IDEAL
PARA CURTIR HAPPY HOUR
E JOGOS.

GO AHEAD
HAVE A GAM

ON LAUNDRY

ESPAÇO COMPARTILHADO
COM MÁQUINAS E SISTEMA OMO
DE LAVANDERIA*, INTEGRADA
COM ÁREAS SOCIAIS ENQUANTO
ESTÁ ESPERANDO LAVAR A ROUPA



Persp. ilustrada Studio de 24 m² com sugestão de decoração.

IMPLANTAÇÃO

TÉRREO



17º PAVIMENTO

- 1 ELEVADOR RESIDENCIAL
- 2 ELEVADOR NR
- 3 ESTAÇÃO MOBILIDADE
- 4 VAGAS DE MOTO E UTILITÁRIO
- 5 CONCIERGE
- 6 DROPOFF
- 7 LOJA 01
- 8 LOJA 02
- 9 LOJA 03
- 10 LOJA 04
- 11 LOJA 05
- 12 MALEIRO E FRESH UP
- 13 ACESSO SERVIÇOS
- 14 DELIVERY
- 15 BICICLETÁRIO R E NR
- 16 MEGA LOUNGE
- 17 LAUNDRY
- 18 FITNESS
- 19 COKITCHEN
- 20 TERRAÇO DESCOBERTO
- 21 JOGOS
- 22 SPINNING





Persp. ilustrada fachada On Brooklyn

ON

BROOKLIN

AVENIDA SANTO AMARO, 5200

ARQUITETURA E INTERIORES: MCAA ARQUITETOS

INTERIORES: K ARQUITETURA

EMPREENDIMENTO

I TORRE USO MISTO, 5 LOJAS + 369 UN. RESIDENCIAIS
+ 60 UN. NR

SUBSOLO – ÁREAS TÉCNICAS, SEM VAGA

TÉRREO – LOJAS E ACESSOS R E NR

1º PAVIMENTO – 14 UNIDADES NÃO-RESIDENCIAIS E LOJA

2º E 3º PAVIMENTOS – 46 UNIDADES NÃO-RESIDENCIAIS

4º AO 16º PAVIMENTOS – 323 UNIDADES RESIDENCIAIS

17º PAVIMENTO – 7 UNIDADES RESIDENCIAIS E LAZER

18º AO 20º PAVIMENTOS – 39 UNIDADES RESIDENCIAIS

