



x

S///

Programa Investidores.

L'Acqua Marina Home Resort. **6 cotas de arranque** no Lago Corumbá IV, estruturadas com escritura formal e ciclo comercial de 3 meses até setembro de 2026.

FASE
1 de 2

TICKET
R\$ 14.700 por cota

JANELA
Maio a setembro 2026



S///

SUMÁRIO

O que você **vai ler.**

Este ebook é o recorte da estratégia 360 da L'Acqua Marina focado exclusivamente na Fase 1. 6 cotas a R\$ 14.700 destinadas a um grupo fundador de investidores. Leitura sequencial recomendada.

01	Carta de abertura Por que um programa com apenas 6 cotas.	P. 003
02	O momento do lago Contexto regional e tração Centro-Oeste.	P. 004
03	O que é o Programa Investidores Cota, escritura, diferença para diária.	P. 005
04	A matemática da cota Cenário conservador vs. otimista.	P. 006
05	O calendário de 3 meses Onde o investidor entra em maio, junho e julho.	P. 007
06	A estratégia 360 7 frentes que sustentam a venda das 6 cotas.	P. 008
07	O funil do investidor Da descoberta à assinatura do contrato.	P. 010
08	Experiências presenciais 3 visitas e 1 workshop em Goiânia.	P. 012
09	Conteúdo que sustenta a decisão Institucional, depoimentos, mini-série.	P. 014
10	A ponte para outubro Como Fase 1 prepara o lançamento público.	P. 015
11	Comercial em profundidade Abordagem, cadência, 7 objeções com scripts, matadores.	P. 016
12	Perguntas frequentes Escritura, atraso, revenda, pool.	P. 020
13	O combinado Squad × L'Acqua Governança, relatórios, Go · Reset · Kill.	P. 022
14	Próximos passos do investidor Checklist prático até a assinatura.	P. 023
15	Encerramento e contato Convite para visita e linha direta.	P. 024

01 · CARTA DE ABERTURA

Por que 6 cotas.

Toda grande operação imobiliária começa com um grupo pequeno que acredita antes da multidão. O Programa Investidores da L'Acqua Marina é desenhado exatamente para isso. 6 cotas, e só 6, disponibilizadas antes do lançamento público de outubro.

A razão é estratégica. Vender 6 unidades a um ticket de R\$ 14.700 permite ao empreendimento levantar caixa operacional na dose certa, enquanto constrói a prova social que vai sustentar o lançamento massivo da Fase 2. O investidor da Fase 1 não é só cotista. É protagonista de uma história pública que começa a ser contada em maio.

Este ebook existe para organizar, num só documento, tudo o que o investidor precisa saber antes de decidir. O que é o produto, como ele se diferencia da multipropriedade clássica, quanto se paga, o que se recebe, quando as visitas acontecem, como a cota pode ser usada ou colocada em pool, e qual é o papel da Squad Film como estúdio de direção criativa e performance da campanha.

A narrativa que você vai ler a partir da próxima página é a mesma que será levada a campo nos 3 meses que antecedem o lançamento público. Ela é direta, editorial e honesta. Sem promessa de rentabilidade garantida, sem urgência artificial, sem fotos de banco de imagem. Só o que é real, auditável e assinado com escritura pública.

Boa leitura.

02 · CONTEXTO REGIONAL

O momento do lago.

DISTÂNCIA

1h

De Brasília ao Lago Corumbá IV, pela BR-060.

POSICIONAMENTO

Premium

Gap editorial nos concorrentes regionais.

SATURAÇÃO CALDAS

Alta

Demanda migrando para Corumbá IV.

O Lago Corumbá IV entrou no radar da classe média alta de Brasília e Goiânia como o novo destino de lazer a menos de 2 horas do Distrito Federal. A combinação é rara. Corpo d'água extenso, infraestrutura emergente, distância menor que Caldas Novas, e um vácuo de comunicação premium que nenhum concorrente direto ocupou até agora.

O principal concorrente geográfico, o Aurora do Lago, opera com materiais tradicionais e narrativa de exclusividade genérica. A L'Acqua Marina se posiciona como alternativa editorial. Propriedade com escritura real, cota acessível, estética cinematográfica. O mesmo lago, tratado com outro rigor visual e jurídico.

Do lado macroeconômico, 2026 é um ano em que ativos reais voltam à preferência do investidor brasileiro. A instabilidade de renda fixa e o receio com bolsa abrem espaço para produtos que combinam **patrimônio registrado, fruição pessoal e potencial de valorização**. A L'Acqua Marina entrega as três camadas.

O timing da Fase 1 é cirúrgico. Começa antes de outubro para criar a base de prova que o mercado pede. Termina a tempo de o lançamento público chegar com 6 cotistas reais, depoimentos gravados e imagens que só existem porque alguém entrou primeiro.

03 · DEFINIÇÃO

O que é o Programa Investidores.

O Programa é a janela comercial restrita que disponibiliza 6 chalés do empreendimento, o equivalente a 10% do total, em formato de cota patrimonial antes do lançamento público. Vale de maio a setembro de 2026.

Cotas disponíveis	6 chalés	Participação no total	10% do empreendimento
Ticket por cota	R\$ 14.700	Forma de pagamento	À vista (preferencial)
Modalidade jurídica	Multipropriedade Lei 13.777/2018	Registro	Escritura pública em cartório
Janela comercial	Maior a setembro 2026	Localização	Lago Corumbá IV, Goiás

DIÁRIA DE HOTEL

Aluguel de noites

Você paga por uma experiência efêmera. Não há patrimônio, não há escritura, não há retorno em caso de venda. O preço segue o mercado de hospedagem e sobe todo ano.

COTA L'ACQUA MARINA

Fração de patrimônio

Você compra uma fração real do imóvel, registrada em cartório e transmissível. Usa as semanas do ano previstas em contrato. Pode colocar em pool, revender ou deixar em família.

A diferença central entre a cota L'Acqua e os modelos de multipropriedade tradicionais é a **escritura pública**. A maioria dos concorrentes opera com título fracionado sem registro cartorário robusto. Aqui, cada cotista recebe documento que passa por tabelionato e é averbado no RGI.

04 · MATEMÁTICA DA COTA

A matemática da cota.

Uma cota de R\$ 14.700 é simultaneamente a entrada em um ativo imobiliário com escritura e o bilhete de acesso a um padrão de lazer que ultrapassa, em valor percebido, o próprio ticket pago.

CENÁRIO CONSERVADOR**R\$ 14.700 investidos**

Fração com escritura. 4 semanas de uso por ano. Pool opcional de locação nas semanas não utilizadas, com diária média regional de R\$ 810 conforme Hotelaria em Números 2025. Valorização do ativo acompanhando o ciclo do empreendimento.

CENÁRIO OTIMISTA**R\$ 20.990 na Fase 2**

Mesma unidade entra no mercado público em outubro a R\$ 20.990 parcelados. O investidor da Fase 1, que entrou a R\$ 14.700 à vista, carrega diferença de percepção de valor superior a 42% logo no mês do lançamento.

COMPARAÇÃO RÁPIDA COM ATIVOS TÍPICOS

- **CDB 100% CDI.** Rende aproximadamente 11% ao ano bruto em 2026, sem fruição, sem patrimônio físico, sem uso possível.
- **Imóvel urbano de mesmo ticket.** Apartamento de R\$ 14.700 não existe em capital. Mesmo terreno em região metropolitana dobra o custo e não traz experiência de lazer.
- **Multipropriedade Caldas Novas.** Ticket médio R\$ 15.000 a R\$ 45.000, concorrência alta, saturação da região, pouca diferenciação editorial.
- **Cota L'Acqua Marina.** Ticket R\$ 14.700, escritura pública, região em ascensão, acervo audiovisual Squad Film, 6 unidades apenas na Fase 1.

DISCLAIMER

Cenários apresentados são projeções calculadas com base em diária média de resorts premium no Brasil (Hotelaria em Números 2025). Não constituem garantia de rentabilidade. Uso e pool são opcionais e regulados pelo contrato de cotista e pela Lei 13.777/2018.

05 · CALENDÁRIO

O calendário dos 3 meses.

O Programa opera em arco de trimestre. Maio é fundação, junho é aceleração, julho é escala. A cada mês, uma janela de entrada do investidor se abre num ambiente específico de narrativa e prova.

MÊS 01 · MAIO

1 cota

Fundação

Institucional 90s no ar.

Landing Programa Investidores.

1ª visita ao empreendimento com 3 prospects.

1 cota fechada até 31/05.

MÊS 02 · JUNHO

2 cotas

Aceleração

4 cortes verticais publicados.

Primeiro depoimento longo gravado.

Workshop "Patrimônio descansado" em Goiânia dia 28.

Meta acumulada de 3 cotas fechadas.

MÊS 03 · JULHO

2 cotas

Escala

Mini-série 3 episódios estreia.

3ª visita ao empreendimento com 10 prospects.

Relatório trimestral formal.

Meta acumulada de 5 cotas fechadas.

ONDE O INVESTIDOR ENTRA

O investidor pode entrar em qualquer um dos 3 meses. Quem fecha em maio vira o primeiro cotista, aparece na primeira onda de prova social e recebe o tratamento de fundador. Quem fecha em junho entra via workshop ou 2ª visita ao empreendimento, com almoço regional e simulador rodando ao vivo. Quem fecha em julho aproveita a tração da mini-série, entra com narrativa consolidada e participa da experiência ampliada com passeio de barco no fim da 3ª visita.

Agosto e setembro seguem como janela residual para a última cota. Quando as 6 estiverem vendidas, o Programa se encerra e o restante do empreendimento fica represado para outubro.

06 · ESTRATÉGIA 360

A estratégia em 7 frentes.

A venda das 6 cotas não é um esforço isolado. É ponta final de uma máquina de 7 frentes integradas, cada uma com objetivo, entregável e indicador próprios.

F 01 Audiovisual Squad Film

Institucional 90s, 4 cortes verticais, depoimento longo de cotista, mini-série 3 episódios. Objetivo: construir o cinema de performance que vai sustentar a campanha até outubro.

F 02 Landing e site

Página Programa Investidores com simulador de cota de R\$ 14.700, formulário qualificador em 5 perguntas, pixel Meta e GA4 no dia 1. Meta de conversão visita única em lead igual ou maior que 3%.

F 03 Redes próprias do cliente

Instagram @lacquamarinahomeresort com ritmo editorial fixo de segunda a domingo, YouTube com 6 publicações no trimestre. Meta de 2.000 novos seguidores no ciclo de 6 meses.

F 04 Mídia paga Meta + Google

5 campanhas Meta (prospecção institucional, depoimento, mini-série, remarketing landing, remarketing vídeo). Google Ads em Search nicho e YouTube pré-roll. Meta de CPL ponderado abaixo de R\$ 160 no trimestre.

F 05 Experiência e visitas

Protocolo único de recepção, 3 visitas ao empreendimento, 1 workshop em Goiânia, kits personalizados, drive privativo para leads top tier.

F 06 PR e ativações de marca

Assessoria freelance 12h por semana, inserção em veículos regionais selecionados, parcerias com restaurantes premium DF e clubes de investidores Goiânia.

F 07 Comercial Grupo Leader

Funil em 7 etapas, handoff WhatsApp em menos de 24h, scripts em 5 variantes de perfil, tratamento das 7 objeções mais comuns, ata modelo de reserva com assinatura digital.

06 · ESTRATÉGIA 360 · MÉTRICAS

O que esperar dos 3 meses.

As 7 frentes convergem em números auditáveis. Abaixo, o painel macro do trimestre, pactuado entre Squad Film e L'Acqua Marina como régua de Go, Reset ou Kill.

Leads qualificados acumulados	100 no trimestre	Visitas presenciais realizadas	11 no trimestre
Workshop presencial Goiânia	15 investidores em 28/06	Cotas Fase 1 vendidas	5 de 6 até 31/07
Faturamento Fase 1 projetado	R\$ 73.500	Novos seguidores Instagram	+2.000 em 3 meses
CPL Meta Ads ponderado	Igual ou abaixo de R\$ 160	Matéria em veículo terceiro	1 publicada até julho

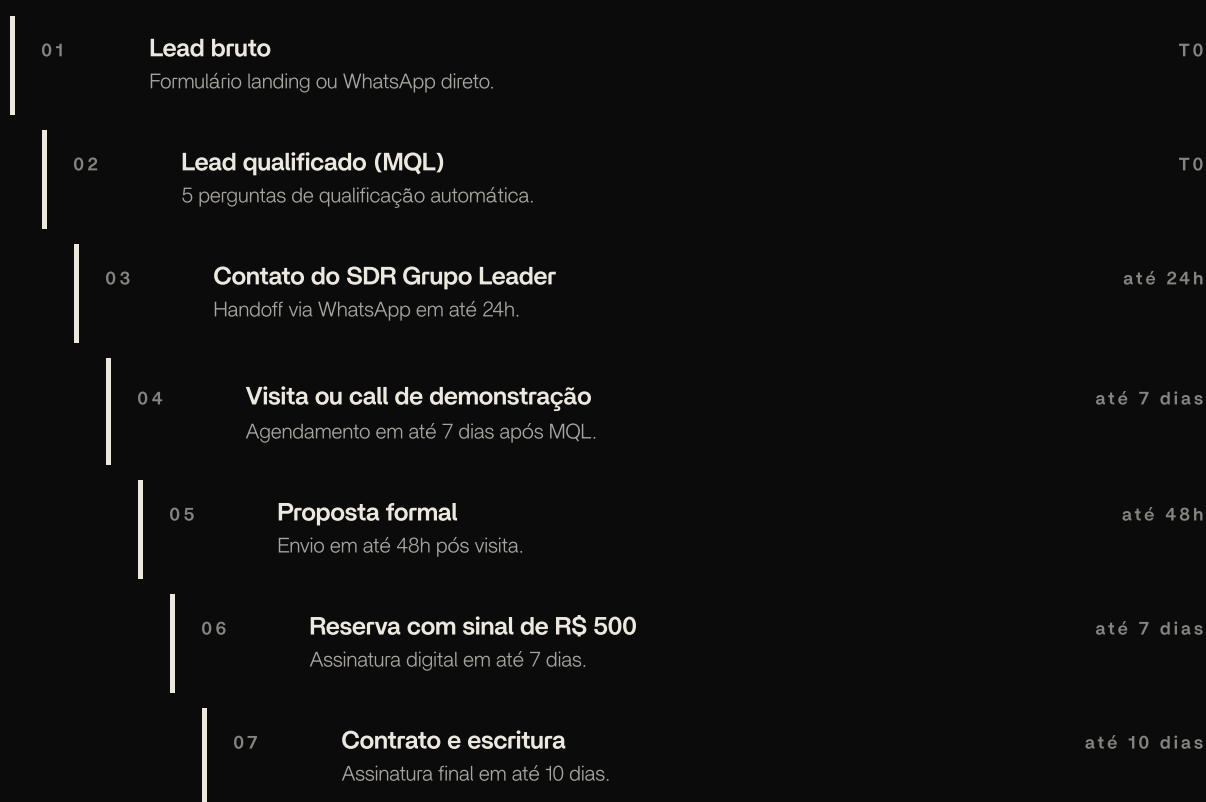
CRITÉRIO GO · RESET · KILL

- **Go.** 80 leads ou mais, 8 visitas ou mais, 4 cotas ou mais, CPL Meta igual ou abaixo de R\$ 180. Plano segue como previsto para agosto e setembro.
- **Reset.** Entre 60 e 79 leads, entre 5 e 7 visitas, 3 cotas, CPL Meta acima de R\$ 240 com frequência superior a 2. Frente fraca é repensada antes de agosto.
- **Kill.** Menos de 40 leads, menos de 2 visitas, 0 cota vendida até fim de julho. Indica problema estrutural de produto ou posicionamento. Operação é interrompida para revisão profunda.

07 · FUNIL DO INVESTIDOR

Do Instagram à escritura.

Toda cota vendida começa em um dos três pontos. Instagram orgânico, anúncio pago ou indicação direta. O caminho do investidor até a assinatura segue sete etapas monitoradas em planilha simples compartilhada, com tempos alvo por estágio.



O ciclo de venda alvo para a Fase 1 é de até 21 dias do primeiro contato à reserva formalizada. É curto para padrão imobiliário. Funciona porque o produto é tangível, o ticket é acessível e o combate à objeção foi desenhado em scripts testados.

07 · PERFIL DO INVESTIDOR

Quem é o cotista da Fase 1.

A campanha fala com 3 perfis principais. Cada um chega por uma porta, responde a um gatilho específico e assina por uma razão diferente. Todos são tratados pelo mesmo protocolo, mas com narrativa ajustada.

P 01 Investidor qualificado 40 a 60 anos

Renda top 10% a 25%. Interesses em XP, BTG, Empiricus, Forbes Brasil. Entra por anúncio de prospecção institucional ou Google Search de termos como "multipropriedade DF" e "cota imóvel investimento". Gatilho principal: proteção patrimonial com ativo real e escritura.

P 02 Casal DF ou Goiânia 35 a 55 anos

Classe B+ ou A-. Interesses em Caldas Novas, Pirenópolis, jet ski, resort all inclusive. Entra pelo corte vertical "Amanhecer no Corumbá" ou indicação. Gatilho principal: experiência de uso familiar com patrimônio no nome.

P 03 Corporativo ou aposentado

Perfil comprador de uso misto. Interesses em gestão de patrimônio, Anbima, real estate. Entra via assessor de investimentos, clube de investidores ou podcast regional. Gatilho principal: diversificação com horizonte longo e fruição em família.

GEOLOCALIZAÇÃO PRIORITÁRIA

Distrito Federal em Lago Sul, Lago Norte, Sudoeste, Noroeste e Park Way. Goiânia em Setor Bueno, Marista e Jardim Goiás. Raio de 50 km de Brasília mais 15 km de Goiânia, com extensão a Anápolis e Rio Verde pelo peso do agronegócio regional.

08 · EXPERIÊNCIA

As experiências presenciais.

Nenhuma cota do Programa é vendida só por tela. A venda acontece depois que o investidor pisa no empreendimento ou participa do workshop em Goiânia. 4 eventos presenciais estruturam o trimestre.

E 01 1ª visita ao empreendimento · 23 de maio

3 prospects. Recepção com água mineral e frutas regionais, apresentação de 15 minutos, tour guiado de 45 minutos, simulador ao vivo, almoço regional simples. Meta de 1 reserva.

E 02 2ª visita ao empreendimento · 13 de junho

8 prospects. Protocolo idêntico, com ampliação do número de simuladores rodando simultaneamente e reforço de equipe Squad Film para captação de stills da experiência. Meta de 2 reservas.

E 03 Workshop Patrimônio Descansado · 28 de junho

Evento em Goiânia, escritório Grupo Leader, 19h30. 15 investidores convidados. Apresentação de 30 minutos do Nelson e Rafael, tour virtual 360° do chalé, degustação curada, networking. Meta de 4 reservas.

E 04 3ª visita ampliada · 26 de julho

10 prospects e 3 cotistas Fase 1 já assinados. Experiência ampliada com passeio de barco no lago, almoço regional, drone registrando a ocasião, kit personalizado. Meta de 2 reservas.

KIT PRESENTE DO VISITANTE

Caneta gravada L'Acqua Marina, moleskine com planta do empreendimento, cartão de visita do consultor responsável, simulador físico impresso em papel ou mini-maquete impressa em 3D quando o orçamento da semana permitir.

08 · PROTOCOLO ÚNICO

O protocolo de 7 etapas.

Toda visita ao empreendimento segue o mesmo roteiro. O objetivo é oferecer ao investidor a mesma densidade de experiência, independentemente de ser a primeira, segunda ou terceira edição do Programa.

01 Recepção

Água mineral, fruta regional, cumprimento nominal, entrega do crachá e do mapa do tour.

02 Apresentação de 15 minutos

Conduzida por Nelson ou Rafael. Narrativa editorial do produto, posicionamento regional e estrutura da Fase 1.

03 Tour guiado de 45 minutos

Áreas comuns, chalés abertos, pontos panorâmicos de drone, marina em construção, pier de acesso.

04 Simulador ao vivo

Atendimento 1 a 1 com cada prospect. Preenchimento de 5 campos, resultado em tela, explicação dos cenários.

05 Almoço regional

Churrasco com peixe local ou brunch leve conforme o horário da rodada. Ambiente para conversas livres.

06 Kit de despedida

Entrega do kit personalizado e dos canais de contato direto. Confirmação do próximo passo por calendário.

07 Follow-up em 48 horas

Ligação do SDR, envio da proposta formal, abertura de janela para visita de retorno ou call de fechamento.

09 · CONTEÚDO

O conteúdo que sustenta a decisão.

A venda de uma cota de R\$ 14.700 não acontece no impulso. Acontece depois que o prospect consome um acervo audiovisual que tira objeções antes da conversa com o SDR. Esse acervo é produzido pela Squad Film entre abril e julho.

INSTITUCIONAL

1 filme

Pilar de 90 segundos, publicado em 09 de maio no YouTube, landing e Instagram.

CORTES VERTICAIS

4 Reels

Publicados em junho. Temas patrimônio, escritura, família, A-frame.

MINI-SÉRIE

3 episódios

Julho. Casal família, investidor solo, investidor corporativo.

LINHA DE PROVA AUDIOVISUAL

- **Institucional 90 segundos.** Aberto em preto, amanhecer sobre o Corumbá, família caminhando ao lago, detalhe da escritura. Trilha cordas minimalistas a 70 BPM.
- **Depoimento longo de cotista.** 2 minutos, gravado com o primeiro cotista fechado. Captação em 3 locações do chalé. Estreia em 17 de junho.
- **Mini-série de 3 episódios.** 4 a 5 minutos cada. Estreias em 07, 14 e 21 de julho. Objetivo de 8 mil visualizações agregadas.
- **Lead magnet editorial.** Ebook de 5 perguntas antes de investir em multipropriedade. Capturado via landing, nutre leads frios ao longo da trilha de e-mails.
- **Reportagem regional.** Pauta oferecida a Correio Braziliense, Jornal Opção e BSB Life. Foco no primeiro programa de cotas com escritura real do Lago Corumbá IV.

PRINCÍPIO EDITORIAL

Zero foto de banco. Zero promessa de rentabilidade garantida. Zero emoji em material formal. Toda peça audiovisual é captada no próprio empreendimento ou produzida com material oficial do cliente. A voz é Squad Film, o produto é L'Acqua Marina.

10 · PONTE

A ponte para outubro.

Fechar as 6 cotas até 30 de setembro não é a linha de chegada. É a linha de partida do lançamento público da Fase 2, que acontece em 4 e 5 de outubro no próprio empreendimento.

FASE 1 · PROGRAMA INVESTIDORES**R\$ 14.700 à vista**

6 cotas. Janela maio a setembro. Cotista fundador. Aparece como protagonista da mini-série e da campanha de outubro.

FASE 2 · LANÇAMENTO PÚBLICO**R\$ 20.990 parcelado**

Restante dos chalés. Entrada R\$ 2.000, 6 balões semestrais de R\$ 1.000, 30 parcelas de R\$ 433. Condição abre oficialmente em 04 de outubro.

COMO A FASE 1 PREPARA A FASE 2

- **Prova social real.** 6 cotistas já dentro do produto, com depoimentos gravados e presentes no evento de lançamento.
- **Acervo audiovisual completo.** Institucional, cortes, depoimento longo e mini-série já publicados, prontos para sustentar campanha em escala.
- **Pipeline quente.** 170 leads acumulados até fim de setembro, com remarketing sofisticado e segmentação treinada.
- **Pipeline auditado.** Scripts refinados, objeções mapeadas, SDR treinado, ciclo de venda calibrado.
- **PR regional ativa.** Ao menos 3 inserções em veículos de terceiros até setembro, 1 participação em podcast, 500 downloads do ebook lead magnet.

O PAPEL DO COTISTA FUNDADOR

Cada um dos 6 investidores da Fase 1 passa a fazer parte, com sua autorização, do material institucional que abre outubro. A diferença entre ser o primeiro cotista e o quinquagésimo comprador é visível. O primeiro aparece com nome ou inicial, foto de perfil e depoimento. O quinquagésimo aparece em gráfico agregado.

11 · COMERCIAL

Comercial em 7 etapas.

Abordagem, cadência, scripts. Palavra por palavra. Esse capítulo abre o motor comercial do Programa Investidores e entrega ao SDR e ao líder de vendas o manual operacional que sustenta o ciclo curto de 21 dias.

O funil da Fase 1 foi desenhado para um ticket de R\$ 14.700 dirigido a prospects com renda top 10% a 25%, em um ciclo de 21 dias do primeiro contato à reserva assinada. A abordagem não é de venda agressiva. É de curadoria de patrimônio. O consultor entra como especialista que ajuda o prospect a avaliar se a cota faz sentido para a estrutura familiar e para o horizonte de investimento dele, nunca como vendedor empurrando um produto.

Os 3 pilares do manual que segue são cadência de contato bem definida, scripts palavra por palavra para as 7 objeções mais recorrentes e um conjunto de 4 matadores de objeção para os momentos em que a conversa precisa ser virada.

TICKET**R\$ 14.700**

À vista, preferencial. Até 2 vezes sem juros avaliado caso a caso.

CICLO ALVO**21 dias**

Do primeiro contato à reserva formalizada com sinal de R\$ 500.

JANELA**5 meses**

Maior a setembro de 2026. 6 cotas ao todo.

POSICIONAMENTO DO CONSULTOR

O SDR se apresenta como **consultor de patrimônio imobiliário do Grupo Leader**. Nunca como corretor, nunca como vendedor. A linguagem é editorial, pausada, com escuta ativa. O consultor faz perguntas antes de apresentar o produto, entende a janela do prospect, e só depois disso monta o roteiro do atendimento. Na Fase 1 essa consultoria é feita por Rafael, com Nelson em apoio para fechamentos de ticket mais sensíveis.

11 · CADÊNCIA DE CONTATO

Cadência de contato.

O ciclo de 21 dias se sustenta em pontos de contato previsíveis, com canal definido e conteúdo próprio em cada toque. Nenhum toque é aleatório. Todos têm função comercial clara.

D+0 MANHÃ	WhatsApp de boas-vindas SDR se apresenta como consultor de patrimônio imobiliário do Grupo Leader. Resposta em até 15 minutos do preenchimento do formulário.	WHATSAPP
D+0 TARDE	Mini-ebook em PDF Envio do material "5 perguntas antes de comprar cota". Formato leve, sem call to action de venda, foco em educação.	WHATSAPP
D+1	Ligação de qualificação 7 minutos para qualificar renda, intenção de uso, janela de decisão, nível de conhecimento sobre multipropriedade.	TELEFONE
D+2	Convite personalizado Envio do convite para visita guiada ao empreendimento ou para o workshop Patrimônio Descansado em Goiânia.	WHATSAPP + E-MAIL
D+5	Reengajamento com vídeo Usado quando o prospect não responde ao convite. Vídeo curto de 40 segundos do empreendimento, sem locução de venda.	WHATSAPP
D+7	Proposta formal Envio da proposta em PDF com simulador customizado, condição exclusiva Fase 1 e resumo jurídico da cota.	E-MAIL + WHATSAPP
D+10	Ligação de fechamento Conversa aberta sobre objeções remanescentes. Oferta de segunda visita ou call de fechamento com Nelson e Rafael juntos.	TELEFONE
D+14	Vídeo pessoal do Rafael Última tentativa ativa do ciclo. Vídeo gravado na hora, falando o nome do prospect, com convite explícito à reserva.	WHATSAPP

11 · OBJEÇÕES E SCRIPTS

7 objeções e os scripts.

Scripts palavra por palavra para as 7 objeções mais recorrentes no ciclo Fase 1. O consultor adapta o tom à conversa, mas preserva a arquitetura e os números.

OBJEÇÃO 01

"Está caro."

"Entendo. R\$ 14.700 é o valor à vista. Parece caro se comparar com uma diária. Mas o que você está comprando é 1/8 de uma casa no lago com escritura em cartório. Uma casa equivalente, inteira, na mesma região custa R\$ 420.000 hoje. Pela sua cota você paga 3,5% desse valor e tem direito real sobre o patrimônio. Faz sentido olhar dessa forma?"

OBJEÇÃO 02

"Eu nunca fui para Lago Corumbá."

"Justo. A maioria dos nossos cotistas também não conhecia até a primeira visita. Por isso a gente abre três rodadas de visita guiada, de maio a julho, com transporte e almoço incluídos. Nenhum compromisso. Você visita, sente o lugar, e aí decide. Posso te colocar na rodada de 23 de maio?"

OBJEÇÃO 03

"Multipropriedade é furada, meu primo comprou e se deu mal."

"Você tem razão em desconfiar. A maioria das multipropriedades comercializadas no Brasil opera com título fracionado sem registro no cartório. Aí o cotista compra um papel, não um imóvel. A L'Acqua Marina é diferente. A operação segue a Lei 13.777 de 2018, com escritura pública e averbação no RGI. Juridicamente, sua cota tem a mesma natureza de qualquer imóvel próprio. Posso te mandar o modelo do contrato e da matrícula pra você mostrar pro seu advogado?"

OBJEÇÃO 04

"Preciso falar com minha esposa, marido ou sócio."

"Claro, é decisão de família. O que costumo fazer é enviar um material curto e visual pra vocês verem juntos no fim de semana. Em uma semana a gente retoma. E se vocês quiserem, posso montar uma call rápida de 30 minutos com os dois pra responder qualquer dúvida ao vivo. Qual horário funciona melhor pra vocês dois?"

OBJEÇÃO 05

"Vou esperar a Fase 2 em outubro para parcelar."

"Respeito a decisão. Mas vale você saber: o ticket de outubro é R\$ 20.990, contra R\$ 14.700 agora. São R\$ 6.290 a mais pelo mesmo ativo. Se a intenção é parcelar, a gente pode avaliar 2 vezes no cartão na Fase 1, ou seja, 2 pagamentos de R\$ 7.350 sem juros. Se ainda assim o orçamento não fechar, a espera faz sentido. Mas nesse caso sugiro reservar sua vaga na Fase 2 agora, pois ela deve esgotar em 45 dias depois do lançamento."

OBJEÇÃO 06

"E se o empreendimento não sair do papel?"

"Cotistas da Fase 1 compram com escritura sobre terreno já matriculado e infraestrutura já aprovada. Se por qualquer motivo a entrega final atrasasse além do prazo contratual de 24 meses, há cláusula de devolução monetária corrigida pelo IPCA mais multa, prevista em contrato. Mas olha, o terreno está pronto, o projeto aprovado, e os 6 chalés da Fase 1 vão ser entregues até setembro de 2026. A obra está rodando."

OBJEÇÃO 07

"Quero pensar."

"Entendo, é uma decisão séria. Vou te fazer uma pergunta: o que te falta pra decidir hoje? Se for informação técnica, a gente manda. Se for ver o lugar, a gente agenda visita. Se for orçamento, a gente vê modalidade. E se for só querer dormir com a ideia, sem problema. Te ligo em 3 dias pra gente retomar. Pode ser?"

11 · MATADORES DE OBJEÇÃO

Matadores de objeção.

Quatro viradas de jogo para os momentos em que o script padrão não basta. São frases curtas, memoráveis, carregadas de autoridade e enquadramento. Servem como fechamento emocional depois da resposta técnica.

MATADOR 01 · JURÍDICO

A escritura.

Não é diária. Não é direito de uso. É **escritura pública averbada no Registro Geral de Imóveis**. Regime da Lei 13.777/2018. Seu nome no cartório.

MATADOR 02 · FINANCEIRO

A matemática da cota.

R\$ 14.700 é **3,5% do valor de uma casa equivalente inteira** na região. Se a casa valorizar 8% ao ano nos próximos 5 anos, pela média histórica, sua cota acompanha. Mais o uso real durante esse tempo.

MATADOR 03 · ESCASSEZ

A janela se fecha.

São 6 cotas. Em abril, 10% do volume do empreendimento. Em outubro abre o lançamento público com ticket 43% maior. **Quem entra agora paga o preço de amigo. Quem entra em outubro paga o preço de mercado.**

MATADOR 04 · EMOCIONAL

O retorno emocional.

A gente não vende investimento frio. Vende a cena do domingo: **seu filho pulando no lago, sua família reunida no deck, o jantar com amigos no churrasco.** A planilha acontece, mas ela é o meio. O fim é isso.

ORDEM DE USO EM CONVERSA

A ordem recomendada é jurídico, financeiro, escassez, emocional. O jurídico tranquiliza a parte racional do prospect. O financeiro ancora o ticket em um ativo de referência. A escassez cria o custo de oportunidade de não decidir. O emocional fecha o círculo mostrando o destino da compra. Nunca usar os 4 na mesma conversa. 2 bem escolhidos funcionam melhor que 4 despejados juntos.

12 · PERGUNTAS FREQUENTES

O que o investidor pergunta antes.

Como funciona a escritura da cota?

A cota é registrada em cartório como fração ideal do imóvel sob a Lei 13.777/2018 de Multipropriedade. O documento é emitido em nome do cotista, averbado no Registro Geral de Imóveis da comarca e tem força jurídica equivalente à de qualquer escritura pública. Pode ser transmitida por herança, doação ou venda, seguindo o rito previsto em contrato.

E se eu não conseguir usar a cota em algum ano?

A L'Acqua Marina oferece um pool de locação opcional. Nas semanas em que o cotista não usa, o empreendimento coloca a unidade em operação hoteleira curta, com diárias alinhadas ao mercado regional. O resultado, líquido das taxas operacionais, é rateado entre os cotistas que aderiram ao pool naquela janela. O pool é opcional e regulado pelo contrato.

Posso revender minha cota depois?

Sim. A escritura é transmissível. O cotista tem direito de preferência estabelecido em contrato, mas a revenda para terceiros é permitida nos mesmos moldes de qualquer imóvel comum. O empreendimento oferece intermediação comercial opcional, com taxa tabelada, para quem prefere delegar o processo.

O que acontece se eu atrasar um pagamento?

Na Fase 1 o pagamento é preferencialmente à vista, então a questão de atraso não se aplica ao ticket de entrada. Taxas de condomínio, manutenção e pool seguem o regramento comum do contrato de cotista, com janela de regularização e mora definida em cláusula.

Quantas semanas por ano eu posso usar?

O regramento padrão previsto para a L'Acqua Marina é de 4 semanas anuais por cota, distribuídas entre temporadas de alta, média e baixa em rodízio, conforme tabela do contrato. Cotistas fundadores da Fase 1 têm prioridade na escolha das janelas do primeiro ano.

12 · PERGUNTAS FREQUENTES · CONTINUAÇÃO

Mais dúvidas comuns.

Qual a diferença entre cota L'Acqua e multipropriedade tradicional?

A maioria das multipropriedades comercializadas no Brasil opera com título fracionado sem registro cartorário robusto. O cotista compra um direito de uso, não uma fração de patrimônio. A L'Acqua Marina opera pelo rito completo da Lei 13.777/2018, com escritura pública e averbação no RGI. Na prática, sua cota tem a mesma natureza jurídica de qualquer imóvel próprio.

Posso deixar a cota como herança?

Sim. Por ser patrimônio registrado em cartório, a cota entra no inventário como qualquer imóvel. Pode ser dividida entre herdeiros, consolidada em um só, ou vendida pelo espólio. O contrato de cotista prevê rito simplificado para continuidade operacional em caso de transmissão.

E se o empreendimento atrasar a entrega?

O contrato prevê janela de tolerância padrão do setor e multa por atraso além desse período. O cronograma atual aponta entrega dos primeiros chalés ainda em 2026. Um deles está em fase final de obra e será o chalé modelo das visitas do Programa a partir de maio.

Por que só 6 cotas na Fase 1?

Decisão estratégica do empreendimento. 6 unidades representam 10% do total e são suficientes para levantar o caixa operacional da pré-operação e gerar a prova social que sustenta o lançamento público de outubro. Vender volume maior antes do lançamento dilui a mecânica de escassez que faz a Fase 2 funcionar a R\$ 20.990.

O Programa Investidores aceita pagamento parcelado?

A modalidade preferencial é à vista, pelo próprio racional estratégico do Programa. Casos de parcelamento curto são avaliados individualmente pelo comercial, em até 2 vezes sem juros. Para quem busca parcela longa, a recomendação é aguardar a abertura da Fase 2 em outubro, com entrada de R\$ 2.000 e 30 parcelas de R\$ 433.

13 · COMBINADO

Squad Film × L'Acqua Marina.

Todo cotista precisa saber quem está do outro lado da operação. O Programa Investidores não é executado por uma agência genérica. É direção criativa e comercial da Squad Film em parceria com o time interno do Grupo Leader, coordenado por Rafael e Nelson.

RITMO DE GOVERNANÇA

- **Reunião semanal de 60 minutos** entre Squad Film e Rafael, toda segunda às 10h. Leitura dos KPIs da semana anterior, ajuste de campanha e confirmação dos eventos presenciais da semana seguinte.
- **Relatório mensal formal** entregue ao Nelson em PDF editorial. Conteúdo inclui leads qualificados, CPL médio, visitas, reservas, análise A/B de criativos e decisões dependentes do cliente.
- **Relatório trimestral ampliado** em 29 de julho, com retrospectiva dos 90 dias, matriz SWOT, backlog do próximo ciclo e critério de renovação para agosto e setembro.
- **Critério Go · Reset · Kill** público e auditável. Cada frente é avaliada nos marcos de trimestre pela régua definida no capítulo 06.

LINHAS VERMELHAS DA OPERAÇÃO

- Zero promessa de rentabilidade garantida.
- Zero foto de banco de imagens.
- Zero emoji em material formal de contrato, PDF ou landing.
- Grafia L'Acqua Marina Home Resort travada, sem Laqua ou L. Aqua.
- Assinatura sempre Squad Film Direção, sem nome individual em material cliente-facing.

14 · PRÓXIMOS PASSOS

O caminho do investidor em 5 passos.

Se a leitura deste ebook foi até aqui, o próximo movimento está do lado do investidor. Abaixo, o checklist prático de como passar de interessado a cotista fundador, em ordem cronológica.

01 Primeira conversa por WhatsApp

Linha direta com Rafael ou com o SDR Grupo Leader. Alinhamento inicial de perfil, resposta às dúvidas rápidas, envio deste ebook e do contrato modelo por e-mail.

02 Agendamento de visita ou call

Escolha entre participar de uma das rodadas mensais de visita ao empreendimento, do workshop de 28 de junho em Goiânia ou de uma call de 30 minutos com o time comercial, conforme preferência e localização.

03 Experiência presencial

Participação no protocolo completo de 7 etapas descrito no capítulo 08. Simulador ao vivo, tour guiado, almoço regional e conversa sem pressa com o decisor do empreendimento.

04 Proposta formal e reserva

Envio da proposta em até 48 horas após a visita, formalização da reserva com sinal de R\$ 500 e abertura do dossiê jurídico para preparação da escritura.

05 Assinatura e escritura

Em até 10 dias da reserva, assinatura digital via D4Sign ou ClickSign e encaminhamento da escritura pública ao cartório. A partir deste ponto, você é cotista fundador da L'Acqua Marina.

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

RG e CPF do titular, comprovante de residência atual, dados bancários para emissão dos boletos operacionais. Para pessoas jurídicas, cartão CNPJ e contrato social. O dossiê jurídico é conduzido pelo cartório parceiro indicado pelo empreendimento.

CONVITE

Seja um dos 6 primeiros.

O Programa Investidores termina quando a sexta cota for assinada. A partir daí, o restante do empreendimento fica represado até o lançamento público de outubro, quando o ticket individual passa a R\$ 20.990 parcelado e a lógica de fundador deixa de existir. A janela é curta por desenho. O convite é para quem entende o recado antes de outubro.

VISITA AO EMPREENDIMENTO

Agendamento pelo WhatsApp L'Acqua

WORKSHOP GOIÂNIA

28 de junho · 19h30

SITE

lacquamarina.com.br / investidores

ESTÚDIO

squadfilm.com · @squadfilme

SQUAD FILM · CINEMA DE PERFORMANCE

Ebook editorial produzido pela Squad Film em abril de 2026, como recorte da Estratégia 360 do Programa Investidores L'Acqua Marina Home Resort. Dados projetados sujeitos a variação de mercado. Pool de locação opcional, regulado pelo contrato de cotista e pela Lei 13.777 de 2018.