

REVISTA

SÃO BENEDITO

Mall SB Medical

Novo estilo de compras

Grupo São Benedito

Recorde de entregas

Senepol

Nobreza Taurina em
Mato Grosso



Modernidade

Nova Central de Vendas

O Grupo São Benedito completa 35 anos em 2018.

Hoje, quando olhamos ao redor da cidade, podemos ter uma certeza: cada empreendimento foi construído com muito trabalho e dedicação, e cuidadosamente planejado para oferecer o melhor à sua família.

E é para isto que vamos continuar trabalhando:

fazer o melhor lugar do mundo para você e todos os que vivem aqui.





SAOBENEDITO.COM.BR



GRUPO
SÃO BENEDITO

CRECI: J-273



35 ANOS

GRUPO

SÃO BENEDITO

35 ANOS.

UMA HISTÓRIA

QUE CRESCE

COM CUIABÁ.

Expediente

Editora
Luciana Gaviglia

Projeto Gráfico, Design & Arte Final
João Roberto Moreira

Reportagens - Jornalista
Luciana Gaviglia
imprensa@construtorasaobenedito.com.br

Conselho de Pauta
Amir Maluf
Omar Maluf

Revisão
Ednice Segura

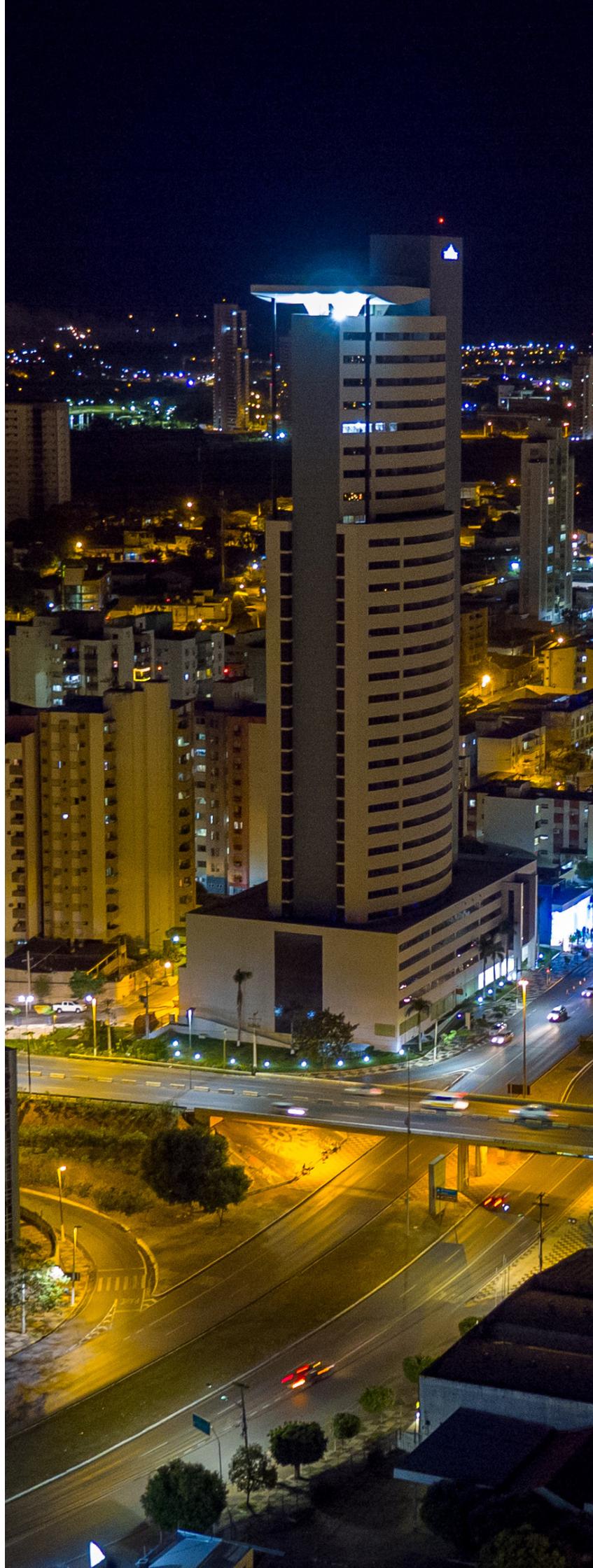
Marketing
Marcela Braga
marcela@construtorasaobenedito.com.br

Fotos
Chico Ferreira
Rogério Fratarcangelli
Drone Cuiabá
Paulo Moraes

Circulação
Cuiabá – Várzea Grande – Rondonópolis
Tiragem: 2000
Gráfica: Ligraf

Contato
Revista São Benedito (65) 3056-7350
Rua da Cereja, 522 – 2 andar - Centro Empresarial RM –
Bosque da Saúde Cuiabá/MT

Mídias Sociais
E-mail: marketing@construtorasaobenedito.com.br
Site e Blog: www.saobenedito.com.br
Twitter: [@saobeneditocba](https://twitter.com/saobeneditocba)
Facebook: www.facebook.com/ConstrutoraSaoBenedito
Instagram: [@saobeneditocba](https://www.instagram.com/saobeneditocba)





Índice

<u>Editorial</u>	08
<u>Opiniões</u>	10
<u>Royal President</u>	12
<u>Entrega Goiabeiras</u>	24
<u>Rivieras</u>	26
<u>Jardim Beira Rio</u>	32
<u>Recorde de Entregas</u>	36
<u>Nova Central</u>	44
<u>Senepol, Nobreza Taurina</u>	50
<u>Negócios, Lazer e Serviços</u>	58
<u>Smart Office</u>	54
<u>Investimento Humano</u>	60
<u>Smart Office</u>	62
<u>Mercado</u>	64

Recorde de empreendedorismo

Foto: Rogério Fratarcangelli



Em épocas de grandes transformações e transição chegar ao final de mais um ano e constatar que a missão foi cumprida com excelência e ainda com um registro de recorde, francamente é um assertivo norteador para a continuidade de novos investimentos em Mato Grosso. Até porque, não se trata de um mero ou tímido avanço no mercado imobiliário. Não é nada disso: o volume de entregas imobiliárias em 2017 foi surpreendente.

Os bairros mais nobres e cobiçados de Cuiabá exibem novas torres exuberantes, modernas e de alto padrão com a marca do Grupo São Benedito. E, diga-se de passagem, aonde chega mais um empreendimento do Grupo, com ele se fundamenta a elevação do Índice de Desenvolvimento Humano, mais beleza arquitetônica e a garantia de fazer parte dos endereços mais charmosos da cidade.

Aqui os empreendimentos têm nome e notoriedade, foram entregues desde o início ao fim de 2017. O empreendimento comercial SB Medical e Business Center abriu a temporada inovando com um prático e completo Mall, com offices arrojados, tendo continuidade com as entregas dos residenciais Grand Arena, Park Líbano, Jardim Beira Rio e os Rivas Goiaberais e Duque de Caxias, cada um deles com áreas comuns dignas de um verdadeiro Resort. É um brinde à qualidade de vida.

E, por falar em realizações, o Grupo São Benedito presenteia seus clientes e amigos com o novo endereço da nova Central de Vendas. O espaço além de belo, mais dinâmico e de fácil acesso mantém em seu quadro o melhor time de corretores de imóveis do Estado, com as gestões de Fábio Reuter e Heitor Barua. E não para por aí não. Tem mais inovação e modernidade empresarial. A construtora lançou novas tendências que vão ao encontro das necessidades do mercado, como o coworking. Para atender esta roupagem o Grupo São Benedito implantou este ambiente compartilhado no edifício SB Tower. É imperdível.

Para começar o ano, agora com bons pensamentos e posturas renovadas não perca a reportagem Coach para a plenitude humana e profissional. Sim, passe pelas páginas e reflita com profissionais motivados, altamente capacitados e com poder de ação, visando resultados de excelência no ambiente de trabalho e nas relações pessoais. E, para finalizar passeie conosco pela pecuária mato-grossense e conheça o Senepol, a raça do futuro, o taurino que tanto contribui para a evolução da pecuária brasileira, é pura nobreza!

Um surpreendente 2018!

Luciana Gaviglia



SOFISTICAÇÃO

à sua
altura.

> SÃO 33 ANDARES, COM:

58 APARTAMENTOS DE 271M²

2 APARTAMENTOS DUPLEX

INTERMEDIÁRIOS COM 444M²

2 APARTAMENTOS SUPERIORES

COM 552,17M²

4 SUÍTES

4 VAGAS DE GARAGEM

ELEVADOR PANORÂMICO



ROYAL
PRESIDENT

GRUPO
SÃO BENEDITO

Rf: Matrícula 98.338 - Cartório do 2º Ofício - Cuiabá, MT

VENHA CONHECER O DECORADO: AV. PRESIDENTE MARQUES - CENTRO - (65) 3627-5555

Opiniões



**Yane Guimarães e
Henrique Mecca**

“A grande área de lazer do Jardim Beira Rio e a qualidade da obra que já conheço dos empreendimentos do Grupo São Benedito foram os principais motivos de ter fechado negócio. A escolha foi criteriosa é nosso primeiro imóvel”.

Fábio Mello, advogado e pecuarista.

“O Senepol é a raça do futuro. Dentre os pontos mais satisfatórios para os criadores, estão a celeridade do crescimento e o ciclo de engorda curto, favorecendo a pecuária de corte; tem ainda a forte tolerância ao calor, devido a sua origem genética, com alta capacidade de adaptação, mesmo em climas áridos e adversos. Ainda o Senepol garante 100% de heterose a pasto e eficiência no cruzamento industrial”.





Fábio Reuter, gerente comercial do Grupo SB

"O fechamento de negócios no Grupo São Benedito foi mais célere e com maior volume no primeiro semestre de 2017, alcançando uma margem de elevação de 20% se comparado com o mesmo período do ano anterior".

Heitor Barua, gerente de planej. do Grupo SB

"Planejada para oferecer conforto e praticidade aos clientes, a nova Central de Vendas do Grupo São Benedito alinha conveniência e assertividade para quem procura as melhores opções e condições para aquisições de imóveis".

Omar Maluf, diretor do Grupo SB

"Estamos bastante otimistas com os indicadores do mercado imobiliário. O Grupo São Benedito acumula uma elevação de 20% de contratos fechados em 2017, uma alta significativa com maior celeridade de vendas registrada no primeiro semestre do ano. A construção civil na região metropolitana deve se manter em ritmo crescente, e o Grupo planeja contribuir com novos empreendimentos ao longo de 2018".



Royal President, deslumbre

O sabor de puro requinte e sofisticação da mansão vertical do Grupo São Benedito, Royal President, ultrapassa os limites das áreas privativas, este majestoso empreendimento extravasa no quesito área comum. O design de interiores projetado pela urbanista Erika Queiroz assinala mais um estilo único e clássico em mais esta mansão vertical da construtora.

O envolvimento dos sentidos acontece em cada um dos ambientes, nos conduzindo a uma aura convidativa, desde o Lobby ao Spa.

Todos os componentes que definem as áreas comuns foram projetados exclusivamente sob a óptica luxuosa do Royal, e ao mesmo tempo, permanecendo o principal conjunto de mandamentos da marca, o bem estar, o aconchego, o lar dos sonhos, o encantamento, todos definindo o Estilo São Benedito de Viver e Morar.

Então, entre faça sua incursão do Salão de Festas a Sauna, e brinde a sua grande conquista de morar no Royal President.



*No Royal
President,
viver como
um Rei é bem
mais que
uma força de
expressão.*



Salão de Festas

Único – Revestido de glamour, as áreas sociais do Royal President revelam a essência sofisticada





Imagem de perspectiva



Imagem de perspectiva

Esse espaço foi pensado para celebrar grandes festas, capaz de acomodar 70 convidados. “Buscamos sofisticação através dos móveis exclusivo, da marcenaria e da escolha do papel de parede sendo Orlean”, explica Erika Queiroz. Os tons neutros dos móveis tornam o ambiente leve e com uma personalidade exclusiva.

Lobby

*Atmosfera de encantamento.
A beleza clássica da às boas vindas*

O lobby de entrada apresenta um pé direito amplo, que marca a grandiosidade do prédio, foram utilizados materiais como a marcenaria marcada em painéis iluminados lineares que são responsáveis em aquecer o espaço.

“Peças exclusivas de mobiliários dão personalidade ao espaço, dispostas de uma forma que consiga atender os usuários proporcionando o acolhimento e mantendo a sofisticação. Para manter a elegância e leveza, preservamos a base em tons claros”, revela Erika.

Imagem de perspectiva



Imagem de perspectiva



Imagem de perspectiva

Em destaque tem um cantinho especial, um jardim vertical permanente, que proporciona ao ambiente a beleza das folhagens verdes, se unindo ao nicho em marcenaria. Para o Hall dos elevadores, a busca foi pela imponência e sofisticação, utilizando marcenaria ripada e espelhos que dão uma sensação de leveza.

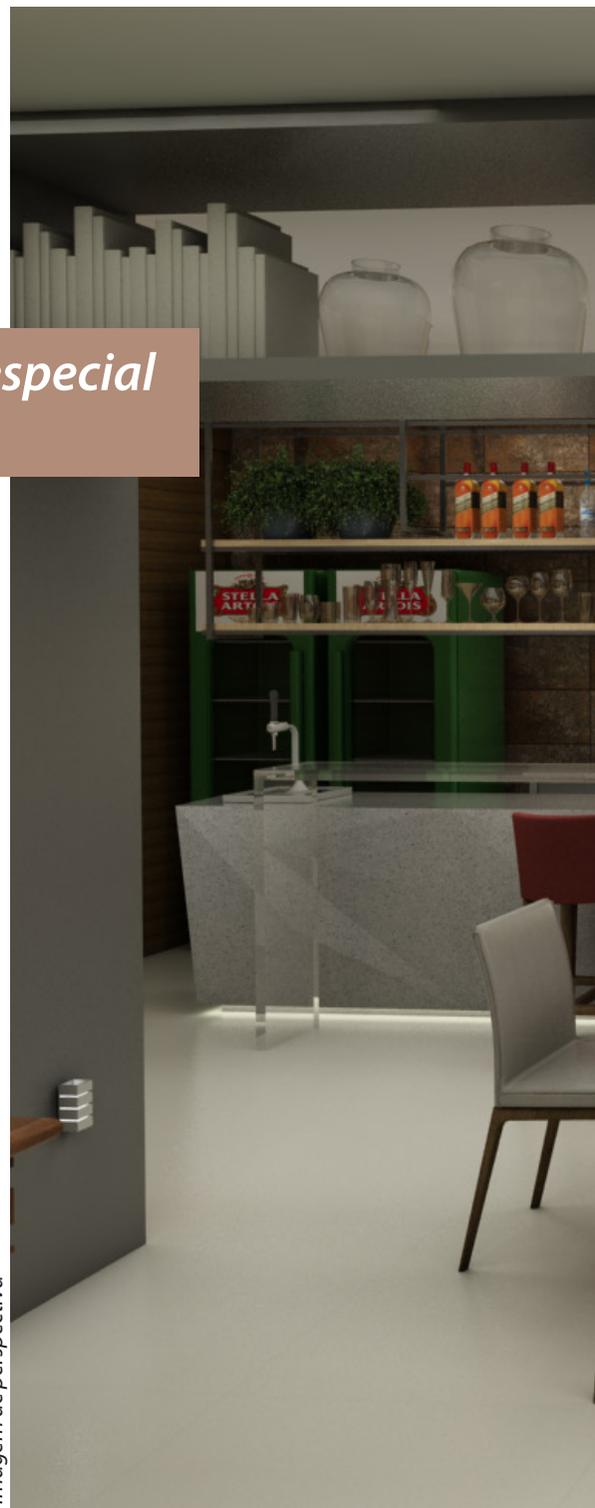
Choperia

Aqui a reunião de amigos ganha sabor especial em qualquer momento



Imagem de perspectiva

Imagem de perspectiva





Inspirado em ambientes descolados, o objetivo do espaço da choperia era criar um ambiente moderno, democrático e versátil, que pudesse atender os moradores e fizesse com que os mesmos se sentissem a vontade. O layout está disposto com mesas de jogos, e móveis de uma marca exclusiva.

Os armários planejados são da marca Ornare, a linha escolhida para esse ambiente foi

a Wave que possui formas limpas e retas.

Os revestimentos aplicados são da empresa Colormix, a cor do revestimento remete ao aço corten que composto com todas as cores vibrantes e diferentes texturas, madeira, tecidos, metal juntamente com a iluminação transformam o ambiente em uma atmosfera mais industrial.

Espaço Gourmet

A elegância de recepcionar a altura do seu estilo se faz presente em um ambiente especial como este





Imagem de perspectiva

“Foi feito e pensando em promover a interação dos convidados, aproximando e envolvendo a pessoa que está preparando os alimentos. Buscamos deixar o ambiente convidativo e acolhedor, pois o maior interesse desse espaço é a comunicação das pessoas envolvidas”, define Erika. O layout está composto por uma mesa de jantar para 10 pessoas e mais duas mesas para quatro pessoas.

A madeira utilizada em nichos e painéis cria um clima de elegância e leveza, proporciona também acolhimento ao ambiente, juntamente com os revestimentos da empresa Colormix, definidos na textura de mármore.



Sauna

O relaxamento é um luxo a sua inteira disposição

Com uma atmosfera agradável e acolhedora, o spa traz soluções para relaxar, ler um bom livro, ouvir musica ou tomar um bom e revigorante banho relaxante. Priorizando o aconchego, foram utilizados revestimentos em tons claros e pedras naturais. O jardim vertical permanente proporciona a integração com a natureza.

Em destaque a marcenaria presente nos nichos iluminados, tornam a iluminação intimista e aconchegante.



Imagem de perspectiva



Imagem de perspectiva

O Royal President fica na emblemática Av. Presidente Marques, esquina com a João Bento, em meio às facilidades oferecidas na área central de Cuiabá



Imagem de perspectiva

Spa

O prazer de viver em uma mansão vertical

No coração histórico de Cuiabá é onde nasce o empreendimento mais luxuoso da construtora. O Royal President fica na emblemática Av. Presidente Marques, esquina com a João Bento

A satisfação da conquista

*Ficou pronto o empreendimento mais cobiçado do bairro
Goiabeiras*

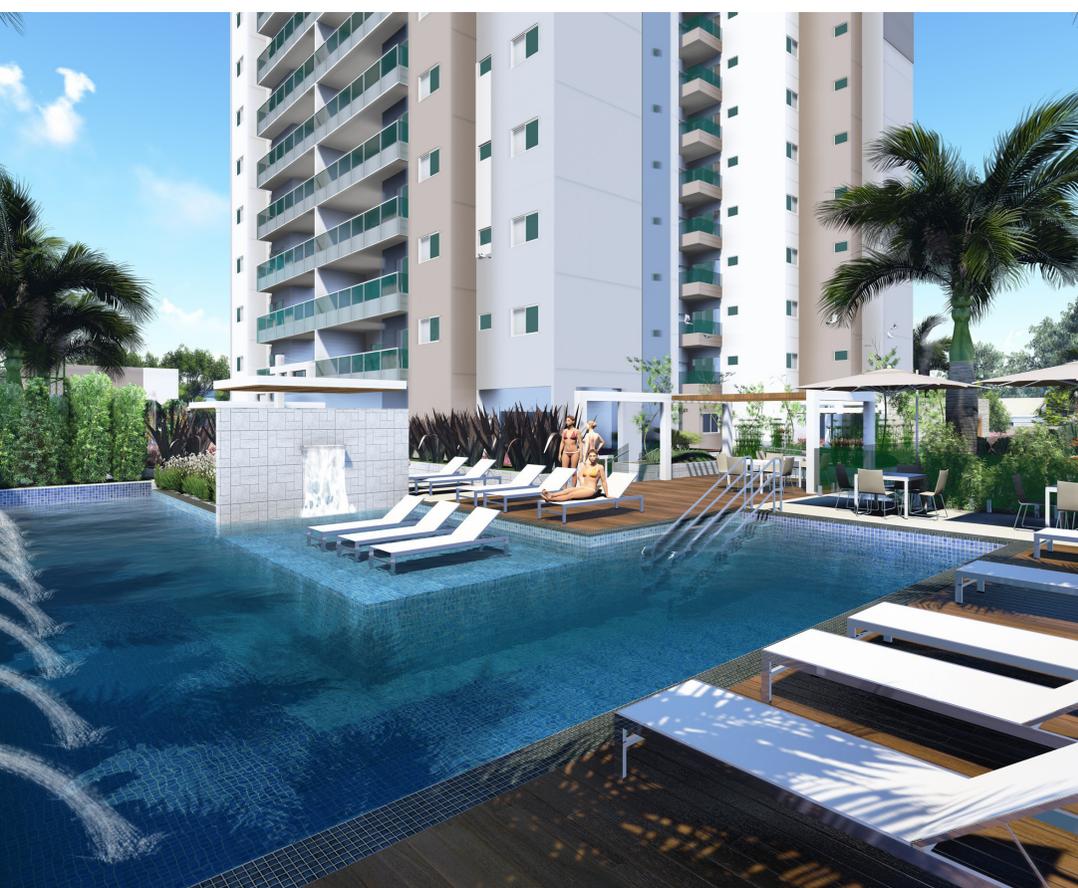


O casal Ana Paula Correa de Almeida e Murilo Correa de Almeida durante a Assembleia de entrega e formalização do condomínio Riviera Goiabeiras

“Fiquei encantada com os diversos itens do Riviera Goiabeiras, tanto nas áreas privativa quanto externa, sem dúvida é um condomínio completo. A planta é muito bem projetada, achei os ambientes bem espaçosos. E ainda tem a arquitetura arrojada que valoriza este empreendimento. ”, avalia Ana Paula.



Os primos e advogados Abílio Bruno Zambiasi e Renato Fernandes estavam presentes no evento de entrega do Riviera Goiabeiras



“Os acessos facilitados ao centro de Cuiabá, ao aeroporto, e as principais avenidas facilitam o cotidiano. Morar em uma Capital e ficar perto de tudo, sem dúvida, é um grande atrativo”, diz Abílio Zambiasi.

“Toda a estrutura do Riviera Goiabeiras é impressionante. É um condomínio completo que eleva a qualidade de vida e oferece ambientes perfeitos para reunir os amigos e a família”, define Renato Fernandes.

*Entregas
Riviera
Goiabeiras
e Riviera
Duque de
Caxias*





Seguindo o recorde de entregas imobiliárias do Grupo São Benedito no ano de 2017, mais 124 unidades residenciais somam aos dois empreendimentos prontos para morar, são eles, o Riviera Goiabeiras e Riviera Duque de Caxias. Lado a lado, os edifícios compõem um dos endereços mais cobiçados de Cuiabá, no bairro Goiabeiras, a poucas quadras dos Shoppings Goiabeiras e Estação, e também vizinhos do sistema financeiro, restaurantes e centros de compras e lazer em geral.

As assembleias de entrega ocorreram nesta última semana do mês de Setembro no espaço Solaris em Cuiabá. Os futuros moradores receberam as orientações práticas da formação dos condomínios pelo advogado Miguel Zaim, especialista em Direito Imobiliário. Na ocasião, os clientes foram recepcionados com um Buffet, para celebrar o momento especial.

No Riviera Goiabeiras, o Grupo São Benedito trouxe

requisito aos ambientes internos de cada apartamento, garantindo mais sofisticação e valorização ao empreendimento. A arquitetura contemporânea presente neste empreendimento permite ambientes bem distribuídos com personalidade, como o living integrado com a varanda gourmet. Neste contexto a planta de 169,20 m² de área privativa ganha um aspecto mais amplo e bem distribuído. Um ambiente favorável e receptivo para a família e convidados.

“A excelente localização dos Rivieras é um dos principais fatores que garantem maior valorização destes empreendimentos, agora emblemáticos. Por isso, o Grupo São Benedito investe em áreas urbanisticamente já valorizadas. Residir, hoje, em um bairro de uma Capital, que significa estar a poucos passos de dois grandes shoppings, Goiabeiras e Estação, além de supermercados, restaurantes, escolas, agentes financeiros e padarias atendendo os padrões mais exigentes é um grande privilégio que se traduz em qualidade de vida”, define Amir Maluf, diretor do Grupo São Benedito.

O sonho de morar com 4 suítes



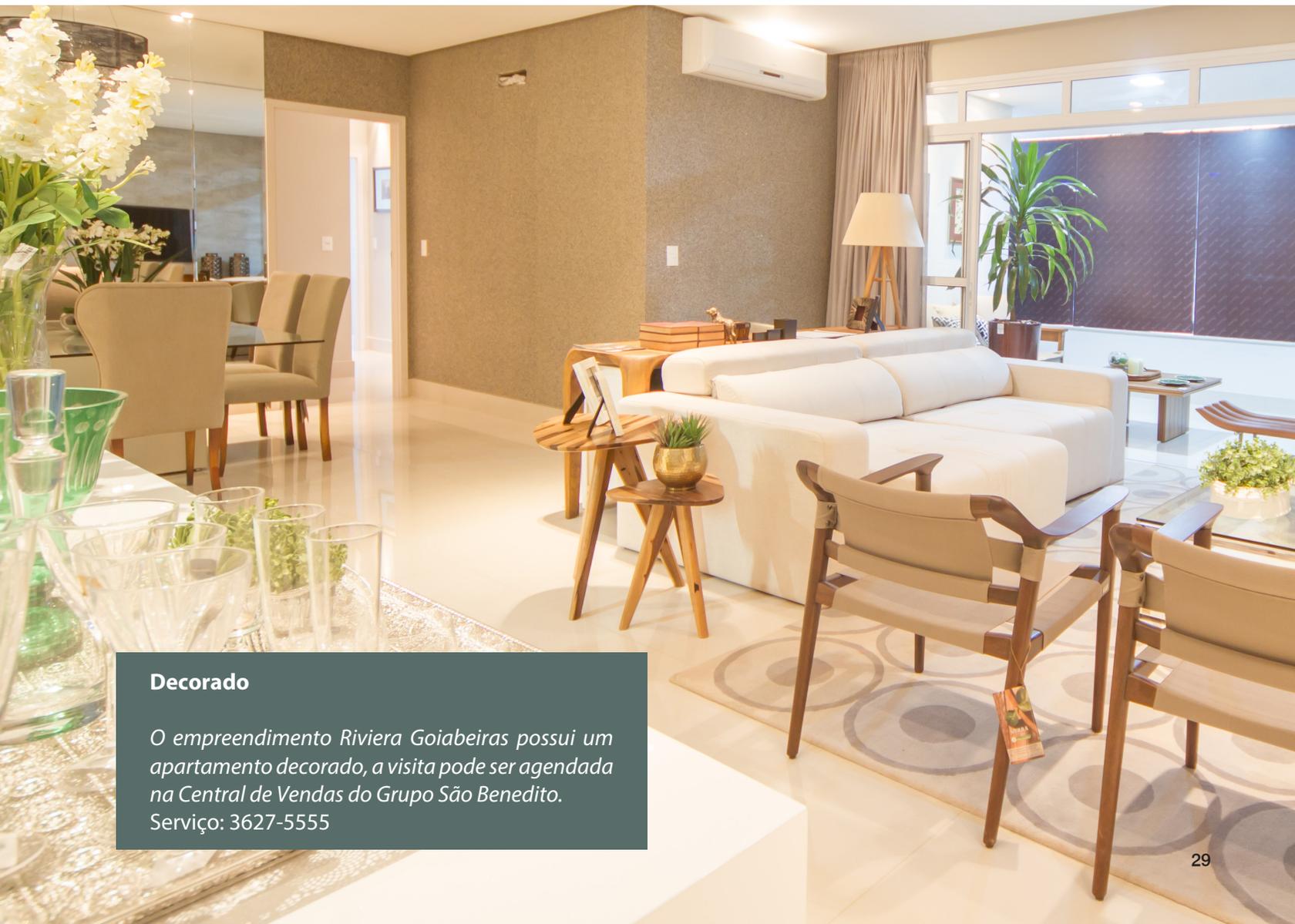
O Riviera Goiabeiras conquistou o coração de Cuiabá porque carimba com excelência o estilo de morar e viver com charme, qualidade e modernidade.

As características da planta, entre elas, espaços integrados e 4 suítes independentes, conquistaram os padrões mais exigentes. Com acabamento sem igual. Carrega ainda a segurança da assinatura do Grupo São Benedito.

Decorado Goiabeiras



O Riviera Duque de Caxias, que fica ao lado do Riviera Goiabeiras, tem inúmeras características do Riviera Goiabeiras, principalmente em relação às áreas sociais que permitem o usufruto amplo de inúmeros equipamentos sociais, como quadra poliesportiva, pista bike, pet agility, bicicletário, quadra de squash, estar com pergolado, piscinas com deck molhado e cascata, inúmeros espaços gourmet's, salão de jogos e churrasqueiras. A reunião de toda esta estrutura tornam os Rivieras condomínios completos, semelhantes a um resort. Ainda o Duque de Caxias foi planejado em cada detalhe dos seus 147 m² de área privativa, com 3 suítes sendo 1 master, sala para 3 ambientes, varanda gourmet, sacada, lavado, cozinha e área de serviço.



Decorado

O empreendimento Riviera Goiabeiras possui um apartamento decorado, a visita pode ser agendada na Central de Vendas do Grupo São Benedito. Serviço: 3627-5555

Celebração em família



O casal de empresários, Margarete Garcia e Altair Garcia Michelin acompanhado dos filhos Gabrielly e Rafael celebra a entrega do empreendimento Riviera Duque de Caxias.

“A segurança e a localização do Riviera Duque de Caxias me impressionou. Morar em uma região tão privilegiada como o bairro Goiabeiras, que é perto de tudo, teve forte influência na escolha do empreendimento”, define Altair Michelin.

“Estaremos mudando de uma residência em

condomínio horizontal para este apartamento que me conquistou. Gostei muito da planta do imóvel, e principalmente das áreas sociais do Riviera Duque de Caxias, para os meus filhos será uma extensão prática e segura do nosso novo lar”, avalia Margarete.

O brilho da felicidade de uma grande conquista

“Comprei o apartamento Riviera Duque de Caxias ainda na planta, pesou muito o nome da construtora, queria me sentir seguro diante da aquisição de um bem que ainda não estava pronto. A credibilidade do Grupo São Benedito me tranquilizou”, explica Elvio Tassinari, contador.

“Estou muito feliz com a futura mudança, estamos trocando de apartamento porque acredito ser um ótimo investimento, além do salto na qualidade de vida, diante de uma localização tão privilegiada”, diz a professora Ivanir Tassinari.



O casal Elvio e Ivanir Tassinari, festeja a aquisição do apartamento no endereço mais cobiçado de Cuiabá



Em meio à natureza e perto de tudo, ter um lar nestas condições com certeza é o desejo de todos aqueles que desejam ter qualidade de vida. Hoje com o crescimento urbano com toda a agitação do dia a dia, ter um lar que ofereça a sensação de estar junto à natureza, e ainda ter como vizinho o rio Cuiabá é um grande privilégio que o Grupo São Benedito deixa como legado, em mais um empreendimento imobiliário de grande sucesso, o Jardim Beira Rio.

O empreendimento inaugurado em 30 de Agosto na Avenida Beira Rio tem duas torres com nomes sugestivos, Lírios e Orquídeas. Possuem ambientes inspiradores, que vão ao encontro com o bem estar, e com a nova concepção de moradia; qualidade de vida aliados ao lazer e segurança.

O paisagismo abundante deste empreendimento, indiscutivelmente o elege como único em meio à extensa flora, banhada por um dos recursos hídricos mais importantes do Estado.



Esplêndido, Jardim Beira Rio é natureza à sua disposição

“O Jardim Beira Rio é uma repaginação dos projetos arquitetônicos dos empreendimentos verticais do Grupo. As duas torres, Lírios e Orquídeas, têm uma privilegiada área verde de aproximadamente 30 mil m², sendo 10.000 m² destinados à Área de Preservação Permanente, APP, um compromisso com a conservação do rio Cuiabá. Para que toda esta área tivesse um aproveitamento de excelência, empregamos no projeto de paisagismo um renome neste segmento, o arquiteto

Guilherme Takeda”, explica Lenin Cesar Pinto da Silva, arquiteto do Grupo São Benedito.

O espaço família foi disposto na laje que comporta as duas torres. Nele, foi criado uma piscina e um espaço gourmet para pequenos eventos familiares. Ainda na laje, as torres foram interligadas por pérgola e permeadas por um grande espelho d’água. Estas soluções ajudam a amenizar o calor local, além de seu belo efeito arquitetônico no espaço.



As áreas comuns e o acesso a muito verde possibilitam inúmeras atividades de lazer, descontração e relaxamento. “São muitos os espaços arquitetados para um cotidiano harmonioso, que os moradores vão se sentir em um SPA. A qualidade de vida em um condomínio do Grupo São Benedito é indescritível, permite usufruto de múltiplas formas sem sair do lar”, define Lenin. O condomínio tem quadras de esportes, trilhas, áreas de piscinas, fitness ao ar livre, playground, pet play e horta.

A Atmosfera cheia de vida traz encanto ao Jardim Beira Rio, um cuidado todo cheio de estilo e charme deste empreendimento é a grande alameda que permite acesso dos moradores a uma passarela que corta um espelho d’água com esguichos, esta inovação também ganhou a vitalidade do verde, com palmeiras que marcam o trajeto da passarela.

Para alcançar um ambiente assim tão agradável é que o Grupo São Benedito investe pesado em um paisagismo de impacto e inteligente, ao aproveitar de maneira eficiente as áreas de uso comum nos condomínios. O empreendimento tem duas opções de plantas; 81,89m² e 78,44 m², todos com 3 quartos sendo 1 suíte, sala para dois ambientes, churrasqueira na varanda, 2 vagas de garagem e 4 elevadores privativos por torre.

“A grande área de lazer do Jardim Beira Rio e a qualidade da obra que já conheço dos empreendimentos do Grupo São Benedito foram os principais motivos de ter fechado negócio. A escolha foi criteriosa é nosso primeiro imóvel”, avalia o casal Yane Guimarães e Henrique Mecca.



“Já tínhamos comprado um apartamento para investir, que fica ao lado deste novo empreendimento, o Residencial Beira Rio, como a experiência foi além do esperado, decidimos por esta nova aquisição. A excelente localização é um grande diferencial do Jardim Beira Rio, facilita a locação”, define o casal Fernanda e Sandro dos Anjos.

“Compramos dois apartamentos no Jardim Beira Rio, um imóvel é para morar e o outro para investir. A imensidão da área verde chamou muita a nossa atenção, além da proximidade do empreendimento com o centro comercial e as principais avenidas da Capital”, avalia o casal de empresários Gleicy Meuti e Flávia Ribeiro



Recorde de entregas imobiliárias



Omar Maluf – diretor do Grupo São Benedito

evidenciam o peso dos investimentos no setor, atendendo a demanda do mercado imobiliário em suas pluralidades.

“A solidez do Grupo São Benedito, a qualidade do sistema construtivo, os investimentos em projetos inteligentes, a credibilidade da marca, a excelência da localização e o poder de negociação disposto aos clientes são os principais aspectos que fortaleceram o Grupo ao longo de 34 anos”, define Omar Maluf, diretor do Grupo São Benedito.

O ritmo acelerado de entregas de 2017 se prolonga ainda para o primeiro semestre de 2018, com as entregas dos empreendimentos Royal President e Americam Diamond, dos segmentos alto padrão de luxo. Consideradas as mais novas mansões verticais do Grupo, o Royal surge em uma área emblemática da Capital, na Avenida Presidente Marques. Este empreendimento possui apartamentos com 271 m² e 4 suítes, sendo elaborado com classe e sofisticação em cada detalhe, reunindo ainda as principais características de um estilo de vida nobre, com espaços amplos, acabamento de excelência e glamour em casa elemento projetado.

Em mais de três décadas da trajetória de empreendedorismo do Grupo São Benedito, o ano de 2017 entrou para o marco de realizações da empresa. O legado se traduz diante do recorde histórico de entregas de empreendimentos emblemáticos e luxuosos. A capital ganhou um total de 588 unidades habitacionais, apartamentos, de médio e alto padrão com as entregas do Grand Arena Residence, Park Líbano, Jardim Beira Rio, Riviera Goiabeiras e Duque de Caxias. No segmento comercial, o Grupo contabiliza a entrega de 200 salas com o SB Medical e Business Center. Ou seja, no geral são 788 imóveis que

Condomínio
Park Libano

*"A credibilidade da
marca, a excelência
da localização..."*

O luxo marca as



Extremos de requinte e luxo são as principais características dos dois empreendimentos do Grupo São Benedito que serão entregues até o primeiro semestre de 2018, Royal President e American Diamond. Ambos os empreendimentos têm projetos arquitetônicos com elegância clássica, evidenciando glamour e ambientes amplos com acabamentos de altíssimo padrão.

O Royal President tem características de um SPA de luxo, sendo completo ao carimbar o prazer de viver em um condomínio com generosas opções de lazer, desde saunas, lounge piscina, Spa com sauna, pergolado, espaço gourmet e gazebo. São 58 apartamentos tipo de 271 m² de área privativa, 2 duplex intermediários com 444 m² e 2 duplex superiores com 552,17 m².

entregas para 2018



No coração histórico de Cuiabá, carregado de tradições é onde nasce o empreendimento mais luxuoso da construtora, em uma localização altamente privilegiada proporcionando sofisticação e praticidade.

Já o American Diamond é a torre mais alta do Jardim das Américas, fortalecendo ainda mais nesta região a forte contribuição do Grupo no conglomerado urbano, reafirmando a Grife de Morar São Benedito.

Surge com beleza neoclássica conferindo uma personalidade europeia, com elementos da arquitetura greco-romana da antiguidade clássica em sua fachada, com a presença de arcos romanos, platibanda, pórticos colunados, simetria marcante e composição perfeitamente equilibrada. São 32 pavimentos, sendo 128 unidades de 182,21 m² e 2 unidades (cobertura) de 381,69 m².

Recorde de entregas imobiliárias • Por Luciana Gaviolla

SAO BENEDETTO



American Diamond

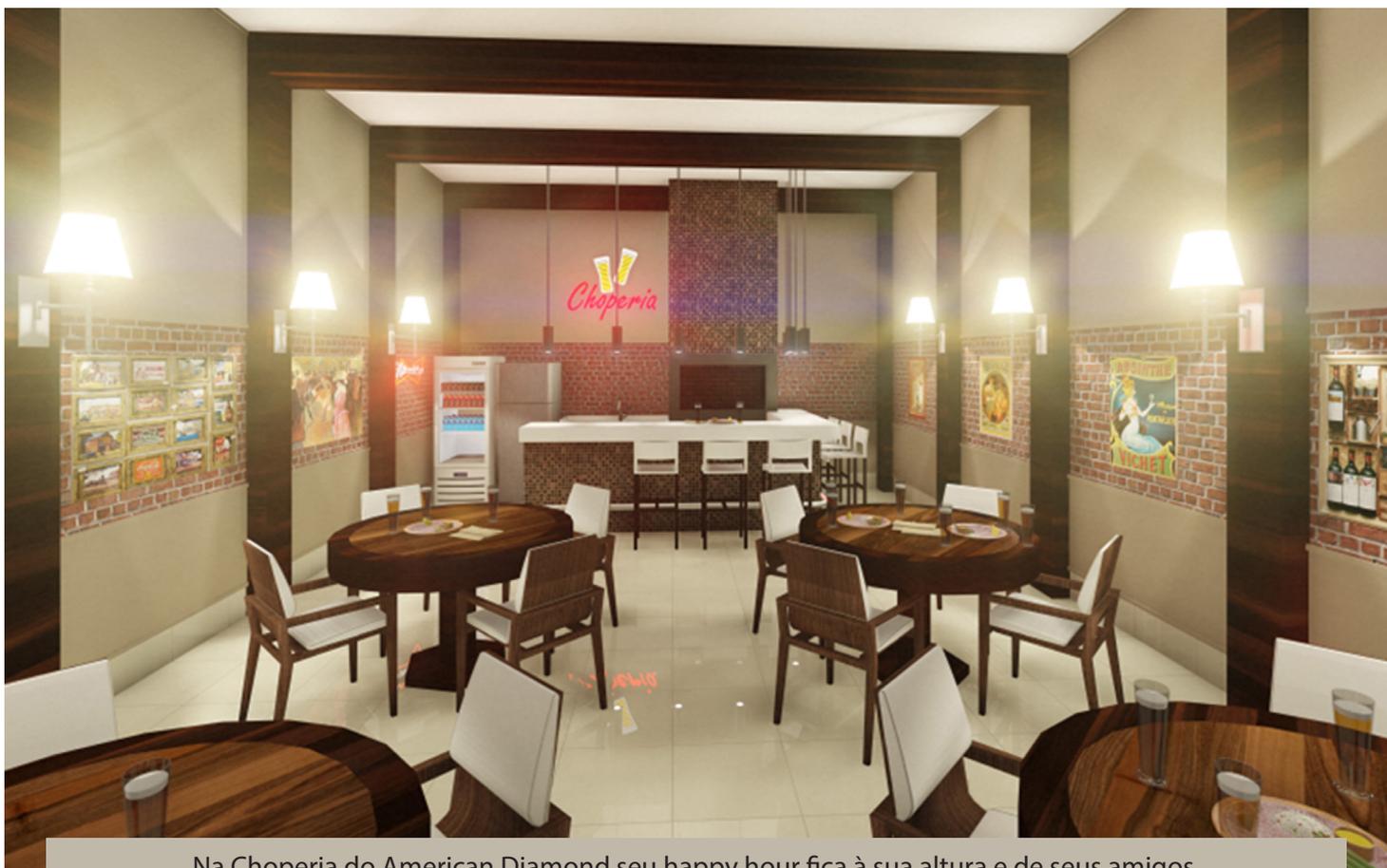
Imagine morar num lugar aonde cada espaço e cada detalhe foram planejados para combinar com você e com tudo o que você gosta! A sofisticação de cada detalhe deste condomínio certamente o mantém na condição de ser uma joia rara em lapidação.

Suíte Arrojada

American Diamond é mais festa pra você. E o melhor de tudo, as áreas comuns do condomínio serão entregues decoradas!



Imagem de perspectiva da suíte master do American Diamond é puro bom gosto .



Na Choperia do American Diamond seu happy hour fica à sua altura e de seus amigos.
Imagem de perspectiva da choperia do condomínio American Diamond.





Imagem de perspectiva
do espaço gourmet do
condomínio American
Diamond
*Este ambiente será entregue
equipado e decorado*





Depois da Festa vem o Relax

Imagem de perspectiva do SPA do
condomínio American Diamond
Este ambiente será entregue
equipado e decorado



Nova Central Com diferenciais SB



*Mais
conforto*

Acompanhando um ritmo de mudanças positivas da gestão comercial do Grupo São Benedito, a construtora transferiu a Central de Vendas para um novo endereço. Para agregar ainda mais o conceito da marca, a Central está instalada ao lado do edifício SB Tower, na Avenida Historiador Rubens de Mendonça, sendo esta torre um dos maiores símbolos do empreendedorismo comercial do Grupo, agregando também com o centro financeiro da capital.



Fábio Reuter - gerente comercial do Grupo SB

“Com a modificação o setor comercial ganha mais visibilidade, permitindo ainda mais praticidade aos nossos clientes. A localização é estratégica com acessos pelas avenidas Miguel Sutil e Av. do CPA. “Continuaremos com um grande time de corretores de imóveis qualificados, e os melhores imóveis de Cuiabá. A transferência de endereço mantém toda a estrutura personalizada de atendimento”, diz Fábio Reuter, gerente comercial do Grupo São Benedito.



Sem perder atributos relevantes, como a identidade ímpar de atendimento personalizado, a Central de Vendas, mantém um núcleo de apoio ao cliente no quesito financiamento. Trata-se de um departamento de Crédito Imobiliário, proporcionando opção de financiamento, com informações precisas relativas às possibilidades mais facilitadas de crédito imobiliário, taxas de juros correspondentes aos agentes financeiros, em suma um núcleo que otimiza tempo e proporciona comodidade e rapidez nas contratações financeiras.



Fábio Reuter - gerente comercial do Grupo SB

“Planejada para oferecer conforto e praticidade aos clientes, a nova Central de Vendas alinha conveniência e assertividade para quem procura as melhores opções e condições para aquisições de imóveis”, define Heitor Barua, gerente de planejamento do Grupo São Benedito.

Inauguração cheia de prestígio



*Manobrista
grátis*

Mais praticidade



Os melhores apartamentos estão aqui



Central de Vendas
(65) 3627.5555

GRUPO 1-373

Um mini shopping bem perto de você.

Venha conhecer as novidades:

Roupas

Calçados

Óptica

Farmácias

Restaurante

Lanchonete

Café

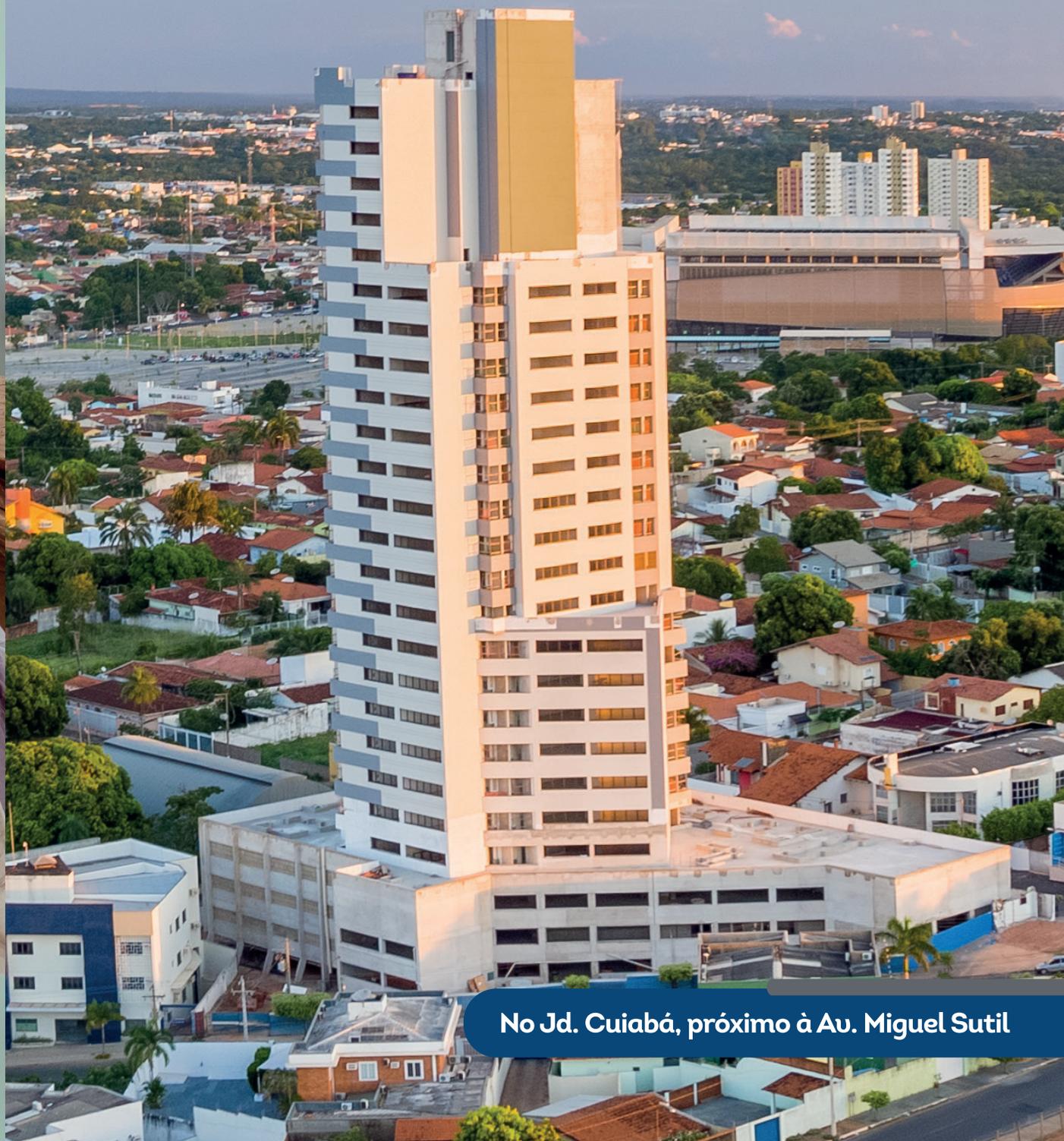
Salão de beleza

e muito mais





S&B
 MEDICAL
 &
 BUSINESS CENTER



No Jd. Cuiabá, próximo à Av. Miguel Sutil

S&B
 MEDICAL
 &
 BUSINESS CENTER



GRUPO
SÃO BENEDITO

CRECI: J-273

Rl: Matrícula 25.675 - Cartório do 7º Ofício - Cuiabá, MT



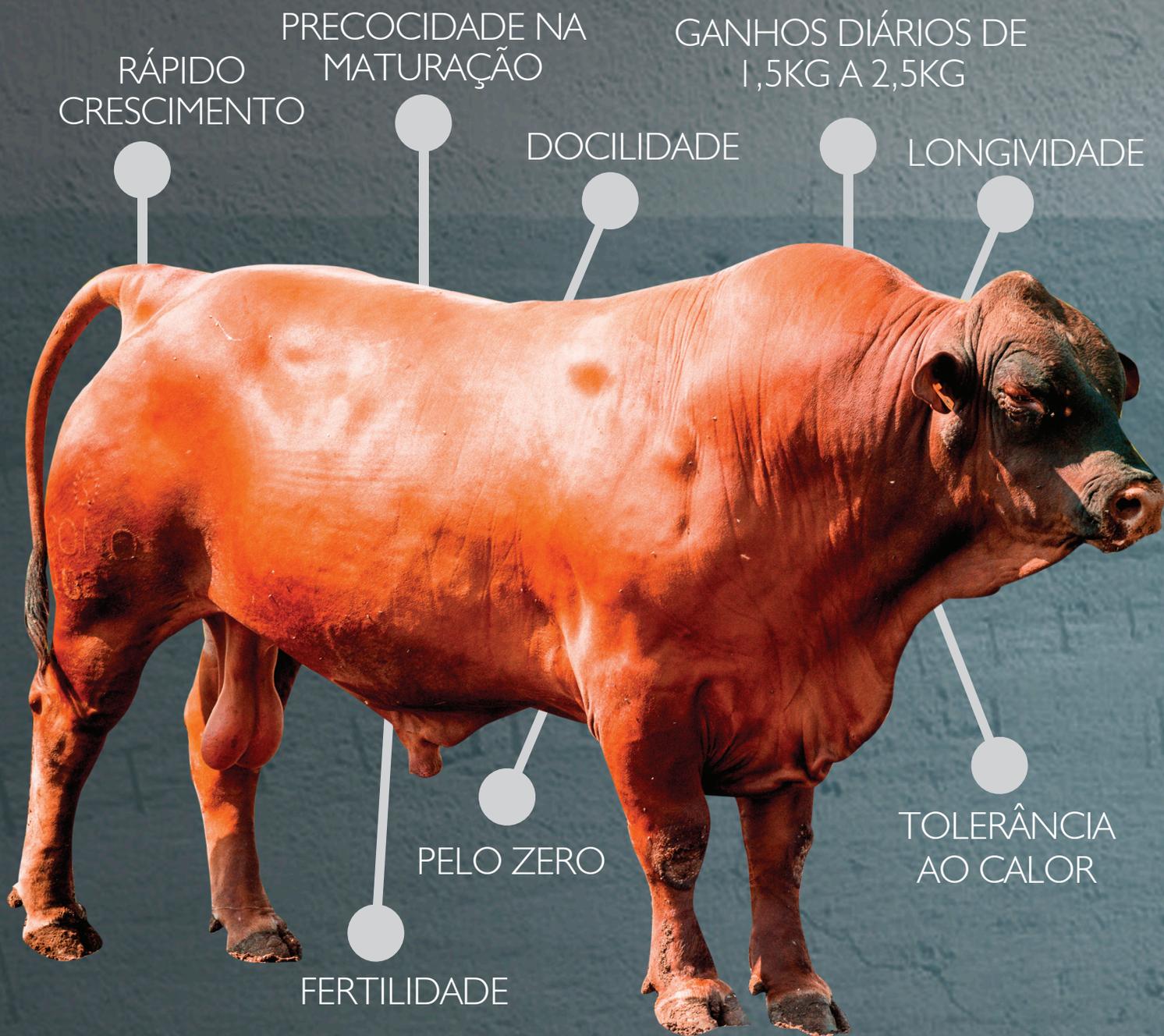


A raça **SENEPOL** é evolução na **bovinocultura** brasileira

Os resultados já despontam como surpreendentes, e de certo modo, já esperados, diante da superioridade genética do taurino. A comprovação ganhou uma efetiva ferramenta com a implementação do programa nacional para promoção contínua da evolução genética da raça. Trata-se do Programa de Melhoramento Genético do Senepol (PMGS), com quatro pilares, que foi lançado no mês de Abril de 2017 pela Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos Senepol (ABCB Senepol), com o objetivo de oferecer aos selecionadores da raça ferramentas para o conhecimento do valor genético de seus animais e para auxiliar nos processos de melhoramento animal.

A primeira parte do PMGS é o Registro Genealógico de Nascimento e Definitivo (RGN/RGD), que permite a identificação individual de um animal em relação a seu pedigree, idade, dados fenotípicos e genotípicos. As informações de registro que constam no banco de dados da entidade são essenciais para o melhor controle e para o avanço do melhoramento genético do Senepol no Brasil.

Características **SENEPOL**



A Avaliação Genética e Geração das DEPs (Diferenças Esperadas na Progênie) é a segunda parte do PMGS. O programa Geneplus – EMBRAPA é o responsável pela geração das DEPs da raça, trabalho que vem sendo realizado desde 2010 por meio de contrato de cooperação técnica com a ABCB Senepol. As avaliações genéticas proporcionam a comparação entre o valor genético dos indivíduos para diferentes características.

“O acesso ao programa me permite, por exemplo, medir os resultados possíveis dos acasalamentos, ao utilizar a plataforma, nela faz-se “o cruzamento digital de dados” de acordo com as características dos animais. É uma ferramenta que permite melhorar o animal, que irá impor em sua progênie meio sangue, fruto do acasalamento com o zebuino, acabamento de gordura e marmoreio altamente satisfatórios”, explica Fábio.



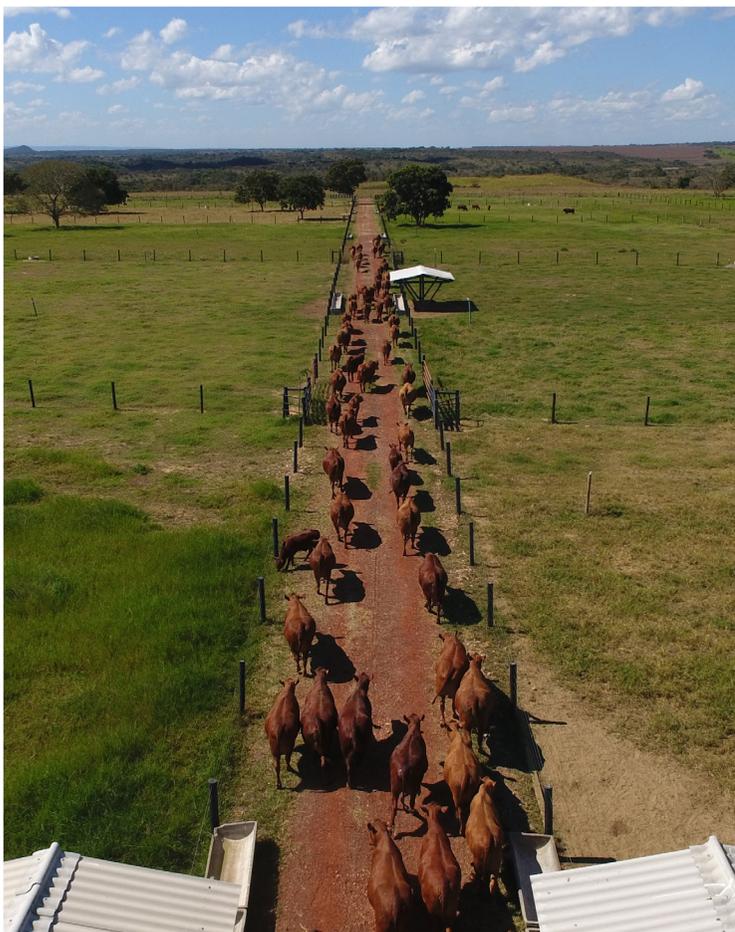
O selecionador **Fábio Mello** é um dos pioneiros no Brasil a aderir ao PMGS. Segundo dados da ABCB Senepol até o mês dezembro de 2017 um total de 19 criadores haviam aderido ao programa em todo o país.

Em um trabalho de campo no criatório do Senepol da Conquista, o zootecnista Lucas Nascimento Silva, que integra a equipe técnica do programa Geneplus Embrapa fez o acompanhamento, avaliações e orientações, ou seja, seguiu o protocolo definido. O que incluiu a avaliação individual dos animais e a coleta de informações necessárias para rodar as estatísticas dentro do programa, orientando assim o perfil de animais que deverão ser selecionados para acasalar, e até aqueles que deverão ser descartados. “Utilizar com excelência as Deps, como ferramenta para orientar as seleções e acasalamentos é uma garantia eficaz de ter as melhores progênes futuras para o rebanho”, avalia o zootecnista.

O programa Geneplus Embrapa existe desde 1995, atua com mais de 12 raças, porém, inserido na raça Senepol, como já mencionado, está há sete anos, e neste período é notória a evolução genética do Senepol, sendo comprovada em diversos aspectos, como o ganho de peso, característica de carcaça e precocidade, a evolução mais uma vez é depositada em razão da seleção com uso de informações precisas das Deps. “O melhoramento genético não termina nunca, a evolução é permanente”, define.



O Zootecnista Lucas Nascimento Silva avaliou mais de 60 animais no dia de campo no criatório Senepol da Conquista, e chamou atenção a quantidade de animais com superioridade genética.





No criatório o veterinário João Gaeti faz a aspiração de óocitos. Na sequência passa pelo processo de seleção, se houver falhas no citoplasma, ou mesmo se estiver pigmentado, atrésico ou degenerado os óocitos são descartados. Se houver qualidade celular os óocitos são enviados ao laboratório para FIV (Fertilização in Vitro). Uma semana depois é feita a transferência dos embriões nas receptoras.

Os benefícios e metas do PMGS

- Acelerar o melhoramento genético da Raça Senepol;
- Estruturar o arquivo Zootécnico Nacional da Raça Senepol – AZNS;
- Certificar a qualidade dos rebanhos participantes do PMGS;
- Agregar qualidade genética
- Fomentar a base dos programas de carne certificada SQA (Senepol Quality Assurance);
- Internacionalizar a genética brasileira da Raça Senepol pelo Programa Brazilian Senepol.





A finalidade do PMGS é levar carne de qualidade ao prato do consumidor. A raça já produz carne premium até mesmo a partir de animais meio-sangue, e, também em cruzamentos triplos, "tricross".

O PMGS tem um conjunto coordenado de ações, como se fosse um mapa estratégico que norteia o trabalho dos criadores, com a finalidade de ampliar a competitividade neste concorrido mercado, atrelando sempre a qualidade da carne, como um dos benefícios diretos. A terceira etapa do PMGS consiste em Provas de Avaliação, que podem ser em centrais específicas a este fim ou mesmo intrarebanho. Em

resumo visa identificar os animais que se destacam dentro do grupo contemporâneo, analisando as características de mensuração, como ultrassonografia de carcaça, avaliação morfológica, eficiência alimentar e aspectos reprodutivos. As informações geradas pelas provas são usadas para ampliar a base de dados do PMGS.

"Ainda em fase de elaboração está a Genômica, trata-se da quarta etapa do programa, sendo a única que ainda não está implantada. Esta tecnologia consiste na análise direta do DNA do animal, através de uma amostra de pelo, sangue ou tecido de orelha, para geração de informação que auxiliarão os sistemas de seleção da raça", explica o presidente da ABCB Senepol Pedro Crosara Gustin. Ainda de acordo com Crosara, a ABCB possui a maior base de dados do Senepol no Brasil e talvez em nível mundial.





Após 17 anos de seleção no Brasil e uma taxa de crescimento superior a 20%, a raça bovina de corte Senepol conta com um programa para manter uma contínua evolução genética.





Com o PMGS a ABCB vai criar o Arquivo Zootécnico Nacional da raça Senepol, centralizando todas as informações de provas e avaliações em um único banco de dados.





Negócios, Lazer e Serviços

Recém-inaugurado novo Mall em Cuiabá reúne comércio e serviços no SB Medical e Business Center

O primeiro Mall e o Office de Cuiabá do Grupo São Benedito, o SB Medical e Business Center, inaugurado em junho de 2017, marca o estilo contemporâneo que desponta em Cuiabá. A praticidade de ter opções de compra, lazer, clínicas médicas, escritórios e centro empresarial imprime neste empreendimento imobiliário no Jardim Cuiabá um centro moderno, que atende às necessidades do cotidiano.

As marcas de sucesso do Mall atendem com maestria o público do empreendimento recém-inaugurado, desde laboratórios como Carlos Chagas e Santa Rosa, no setor de medicamentos atende a Fórmula Certa. A alimentação fica por conta do Seu Café e Sabor e Cia, os setores de moda, calçados, acessórios e óptica contam com Lela Store, Geovana Pimenta, Toujours Bijuteria, Art Kids e Empório Óptico. Nas linhas estéticas atendem a Valmari e Diolaser, e o setor financeiro é contemplado com a Unicred.

“O SB Medical & Business Center é um importante complexo de saúde e de negócios no Jardim Cuiabá, se tornando uma referência única, arquitetado com um estilo moderno atendendo ao ritmo de vida acelerado, pertinente aos grandes centros urbanos. Ao consolidar o Mall neste empreendimento a de qualidade é multiplicada agregar uma gama de serviços e consumo em um mesmo local”, define Amir Maluf, diretor do Grupo São Benedito.





A estrutura do Mall do SB Medical & Business Center é semelhante à de um shopping com corredores largos e climatizados, possui ainda a segurança que um empreendimento vertical oferece, sendo convidativo com lojas personalizadas e bem estruturadas, com opções Multimarcas. "É prazeroso e prático ao cumprir algum compromisso, mesmo que seja uma consulta médica, com a possibilidade de unir lazer, ou, mesmo, uma pausa para um café, e até a possibilidade de fazer compras. A população Cuiabana merece empreendimentos imobiliários que contemplem todas as necessidades do dia a dia", avalia Maluf.

O SB Medical tem também uma localização bastante privilegiada, o que favorece o fortalecimento de um grande complexo de saúde no Jardim Cuiabá. Outro fator importante oferecido às clínicas médicas e offices do SB Medical e Business Center é a velocidade dos elevadores, sem que grandes filas se formem, a razão disto é que o empreendimento inova com um atendimento personalizado às necessidades dos profissionais de saúde em aspectos funcionais, com elevadores de alta velocidade.



"Após empreender 13 anos com loja em um Shopping de Cuiabá decidi abrir uma loja no Mall, acredito no sucesso deste empreendimento. Fiquei encantada com a localização, estrutura do prédio, custo-benefício e a satisfação de poder atender meus clientes de forma mais personalizada", define Laudicéia Melo, proprietária da loja Bella Sofia.



Coach para a plenitude humana e profissional

Profissionais motivados, altamente capacitados e com poder de ação, visando resultados de excelência no ambiente de trabalho e nas relações pessoais, são atributos almejados pelas empresas que têm como meta oferecer serviços e produtos que satisfaçam seus clientes em todos os processos, seja do bom dia ao fechamento de negócios.

É exatamente por este motivo que o Grupo São Benedito implantou em suas ações institucionais a política de investimento pessoal e a qualificação profissional, ambas com o poder de transformar o ambiente profissional, elevando consequentemente a um patamar superior o desempenho em todas as áreas.

A medida iniciou com os corretores de imóveis, que deram um passo à frente, este time agora passa a ser um seletivo grupo de corretores que é classificado como "Corretor Coach". Para alcançar este patamar diferenciado, o Grupo inovou trazendo a Cuiabá, a coach de negócios imobiliários, Melissa Tagliaferri, que trabalhou a equipe de vendas no aspecto "postura coaching para o corretor de imóveis". A profissional tem uma marca de pioneirismo no Brasil

ao aplicar a metodologia do "O corretor coach a ser capacitado a ajudar detalhes que envolvem da

coaching para o mercado imobiliário. se torna uma referência no mercado, pois passa o cliente a elucidar na sua totalidade todos os a compra de um imóvel. Através da aplicação técnica, o corretor desenvolve a capacidade de elaborar importantes questionamentos, todos com a finalidade de conduzir e concretizar o negócio a uma solução perfeita", explica Melissa.



O coaching é uma metodologia que combina uma série de ferramentas, técnicas e conhecimentos de diversas áreas, contribuindo para o desenvolvimento pessoal, profissional e social das pessoas, sendo assim, um processo de autoconhecimento e mudança de dentro pra fora. Ainda de acordo com a coach, o coaching para corretores de imóveis deve ter foco profissional e no desenvolvimento de habilidades importantes para esse mercado. Por isso há um grande foco no processo da venda, mas também na melhora das condições de relacionamento, por exemplo.

“O autoconhecimento é ferramenta-chave no processo de alcance às excelências profissional e pessoal. É preciso saber identificar os pontos fortes e fracos. Ter consciência dos aspectos que precisam ser melhorados é o primeiro passo para mudá-los”, define.



Coaching na Negociação

Negociar é um processo de tomada de decisão conjunta. É comunicação direta entre indivíduos que estão tentando chegar a um acordo para benefício mútuo. “Neste contexto o saber ouvir é um mandamento crucial, sendo necessário ser aprendido e aplicado. Em contrapartida, estar preparado também para questionar relevantemente, completa uma parte importante deste processo de plenitude da capacidade necessária para entender, compreender e apontar soluções eficazes”, explica Melissa.

Investimento humano e motivacional

Além dos corretores de imóveis, os colaboradores de diversos departamentos do Grupo São Benedito também foram privilegiados com palestras motivacionais proferidas pela Coach, Tatiane Barbieri, com o tema: “Deixe sua Marca”. Neste contexto, a palestrante conduziu a plateia a fazer uma autoavaliação da conduta sobre os acontecimentos cotidianos. Como, por exemplo, as reações diante de situações que fogem ao controle, e a postura adotada diante dos obstáculos e problemas.

“O que determina nossos resultados é a escolha que fazemos diante dos fatos imutáveis e que fogem ao nosso controle. Diante das nossas escolhas diárias é possível transformar tragédias em oportunidades”, avalia Tatiane.

Ainda de acordo com a coach, apenas 10% dos fatos e ocorrências podem ser imprevisíveis, e 90% são partes integrantes de atitudes construídas, conscientemente ou não, e nesta grande fatia é possível construir uma marca pessoal. “A vida é feita de escolhas, nossas decisões têm o poder de nos conduzir a algum lugar ou resultado. Por isso, não existe fracasso, mas sim resultados”, define.

Neste contexto a transformação de uma trajetória pode ocorrer até diante de pequenas escolhas, desde que sejam constantes, mesmo que as situações sejam desafiadoras. “Desafios foram feitos para ser vencidos, precisamos sair da posição da vítima para alcançar bons resultados, e a mudança de atitude pode ocorrer no presente imediato, no agora”, enfatiza.



Grupo São Benedito lança o primeiro SB Smart Office no endereço mais cobiçado de Cuiabá

A modernidade empresarial não se restringe apenas à gestão, mas também ao ambiente de trabalho, por isso surgem novas tendências que vão ao encontro das necessidades do mercado, o coworking. Para atender esta roupagem o Grupo São Benedito inova de novo, desta vez com o primeiro espaço empresarial deste segmento, trazendo dois ambientes compartilhados no edifício SB Tower, em um dos pontos mais valorizados da Avenida Historiador Rubens de Mendonça.

Esta nova modalidade de pensar em um ambiente de trabalho reúne dois coworkings, levando a marca "SB Smart Office" pelo Grupo São Benedito, com 14 estações de trabalho, salas de reuniões, telefone fixo, internet, secretária compartilhada e espaço café. O condomínio é perfeito para o setor corporativo e empresarial diante dos itens oferecidos, como circuito interno de segurança, estacionamento rotativo e elevadores de alta velocidade. Além de oferecer o melhor custo-benefício deste segmento, com opções de locações mensais por R\$ 950, meio período por R\$ 550 e diária de R\$ 65.





“O SB Smart Office atende às necessidades de profissionais liberais, independentemente do segmento, oferecendo uma forte oportunidade de networking em um espaço adaptado com estrutura adequada, em contrapartida um custo amplamente reduzido. Este novo formato de ambiente permite mais flexibilidade e praticidade aos profissionais, ao retirar deles o compromisso de gerir seu próprio ambiente de trabalho, permitindo assim, que o foco de atuação seja mantido no desenvolvimento profissional”, define Amir Maluf, diretor do Grupo São Benedito.

O menor custo ao alugar uma sala completamente equipada e adequada pode ser uma opção ainda mais assertiva para profissionais das áreas de arquitetura, tecnologia, comunicação, vendas e liberais em geral. A adesão a estes espaços já é uma realidade em grandes centros no mundo todo, a estimativa é de mais de 4 mil Coworking instalados.



O novo SB Smart Office é ainda mais promissor diante do grande diferencial de ser no SB Tower, um dos maiores empreendimentos comerciais vertical de Cuiabá. A torre configura uma moderna torre de negócios, agregando valorização imobiliária. Imponente e moderna a composição arquitetônica impressiona com um designer futurista e arrojado.

“O SB Tower representa um grande investimento de sucesso para o universo corporativo e empresarial da capital mato-grossense, correspondendo diretamente com as necessidades do mercado de diversos segmentos”, define Amir Maluf.

Com 35 pavimentos, sendo 27 deles de salas de 44 a 64 metros quadrados com plantas flexíveis e 7 pavimentos de garagens, o SB Tower mudou o cenário da avenida pela altura e localização, sendo um recorde de vendas do Grupo São Benedito.

Serviço: Mais informações sobre o SB Smart Office pelo telefone (65) 3056-5430



Elevação de vendas e mercado futuro

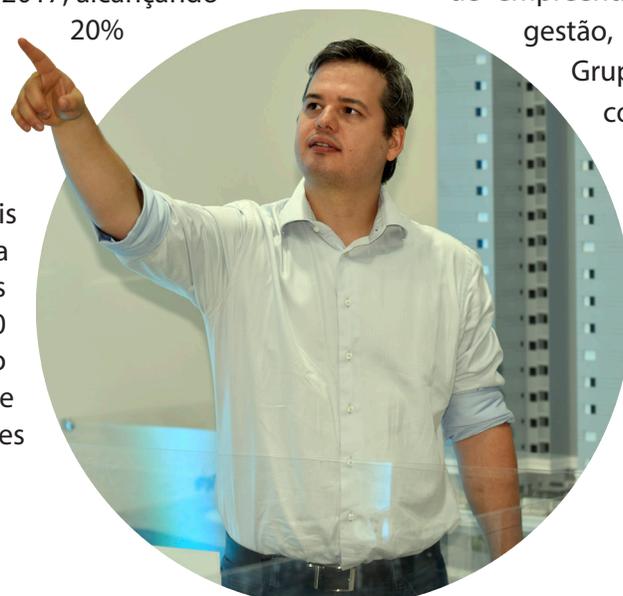
O otimismo e o aumento da confiança do consumidor na economia foram aspectos determinantes para a elevação de fechamento de contratos imobiliários em Cuiabá. A mudança no comportamento financeiro ocorreu tanto para investidores, como para quem deseja adquirir o próprio imóvel. O cenário se desenhou com diferenças em relação a 2016, um ano marcado por incertezas econômicas e políticas.

Neste contexto, o Grupo São Benedito se manteve fortalecido, com índices de elevação de vendas. "O fechamento de negócios foi mais célere e com maior volume no primeiro semestre de 2017, alcançando uma margem de elevação de 20% se comparado com o mesmo período do ano anterior", revela Fábio Reuter, gerente-comercial do Grupo São Benedito.

Entre os imóveis mais vendidos pela construtora, a procura maior compreende as faixas de preços entre R\$ 450 mil e R\$ 1 milhão. O valor do metro quadrado se manteve em R\$ 6 mil, sem grandes

oscilações, se comparado a outros centros urbanos. Parte dos itens que agregam valores ao custo final dos empreendimentos do Grupo é a localização altamente privilegiada, diferenciais de lazer e equipamentos das áreas sociais dos condomínios, que passaram a ser entregues decorados e equipados com mobiliário e design de interiores, demarcando mais qualidade de vida, e atmosfera de morar em um clube resort.

"Em 2017 o Grupo manteve o foco na entrega de empreendimentos, a execução de um grande número de empreendimentos requer eficiência da gestão, e foi com esta política que o Grupo definiu ações e cumpriu com as obrigações contratuais, mesmo em um cenário ainda em oscilação para grande parte do setor da construção civil. Agora, em 2018 nos concentraremos em lançamentos de novos projetos residencial e comercial", define Barua.



Ainda neste contexto e cenários econômicos versus imobiliário, o norteador mais assertivo é pela compra imediata do imóvel, ou adiar em menos tempo possível esta decisão, o alerta é do próprio sindicato da Habitação de Mato Grosso (Secovi-MT), que acredita no encarecimento no valor do metro quadrado, diante da queda de unidades habitacionais para várias faixas de mercado.

Esta previsão tem peso maior quando comparada à relação de entrega de imóveis em 2017, porém os lançamentos foram adiados, sendo maior realidade prevista para o segundo semestre de 2018, ou seja, levando em consideração que um empreendimento vertical requer aproximadamente entre 3 e 4 anos de prazo de conclusão, as novas unidades só estarão disponíveis ao mercado após 2021.

Ainda de acordo com o sindicato, o ano de 2017 trouxe um aumento de 26% nos financiamentos depois de uma queda de 36% em 2016. Os dados são do primeiro semestre de 2017, e revelam que mais de R\$ 607 milhões foram movimentados no período, valor 1,2% maior do que no mesmo período de 2016. O valor comercializado em 2017 foi também maior que em 2015, quando houve um saldo de R\$ 605 milhões.



Fique de olho nas modalidades de financiamento



Tabela Price

Neste modelo, as parcelas do financiamento são fixas. Nas primeiras prestações, a maior parte do que é pago se refere aos juros da operação, enquanto o valor amortizado é menor. Com o tempo, à medida que o saldo devedor cai, o montante pago como juros diminui, e a amortização aumenta.

A tabela Price é conhecida como o sistema francês de amortização. Embora sua premissa seja o valor fixo da prestação, no Brasil ela é reajustada pela Taxa referencial (TR). Seu principal atrativo é o valor inicial das parcelas, mais baixo que nos modelos SAC e Sacre, porém, o valor total pago ao final do contrato é o mais elevado.



Sistema SAC

No Sistema de Amortização Constante (SAC) o montante da parcela destinado a amortizar a dívida é fixo, enquanto o valor pago como juros diminui, a partir da queda do saldo devedor. Logo, em comparação com a Tabela Price, o SAC tem prestações iniciais mais altas.

Por outro lado, como o nome já diz, a amortização é constante, o que permite a redução do valor total da parcela. E é justamente a prestação decrescente que faz do SAC um sistema de financiamento atrativo.

Ainda assim, é preciso avaliar bem se as parcelas iniciais não ficarão pesadas para o seu orçamento. A recomendação dos especialistas em finanças é de que não se comprometa mais de 30% dos rendimentos com o financiamento imobiliário.

Sistema Sacre

Por fim, o Sistema de Amortização Crescente (Sacre) é o modelo de financiamento menos utilizado. Trata-se de uma forma híbrida das anteriores, em que, inicialmente, as prestações são crescentes, como na Tabela Price, para depois diminuir, como no SAC.

Nos financiamentos que utilizam o Sacre, as parcelas são atualizadas a cada 12 meses, tendo o saldo devedor como base. Assim, com o passar do tempo, a amortização aumenta e os juros diminuem.

O diferencial do Sacre em relação aos demais modelos é que, ao final do contrato, o total pago será menor, pois a incidência de juros é mais baixa. Contudo, sua prestação inicial é a mais elevada de todos.

Enfim, essas são as informações mais importantes que você precisa avaliar no momento de optar por um modelo de financiamento de imóvel. Lembre-se que financiar o sonho da casa própria é uma operação de grande impacto na sua vida financeira. Por isso, escolha com calma para evitar dores de cabeça posteriores.



O MAIS
IMPORTANTE
PROJETO:
SUA FELICIDADE





Ao planejar e construir cada novo empreendimento, sabe o que imaginamos? Sua família reunida no almoço de domingo. Você sendo recebido com abraços ao chegar em casa. Seus filhos se divertindo com toda segurança na área de lazer. Por isso, vamos continuar trabalhando com todo carinho e dedicação. Afinal, nosso projeto principal é fazer você feliz.



SAOBENEDITO.COM.BR



CRECI-1273



Ligraf