

Uma história de parceria e confiança

A história do Grupo Casa Nova, que vai celebrar 35 anos no final de 2026, leva a marca do trabalho e dedicação de seus gestores e colaboradores, da confiança dos clientes, mas também de uma grande equipe de parceiros. Entre eles, centenas de corretores de imóveis que acreditaram nos empreendimentos lançados pela construtora, empenharam-se nas vendas e ajudaram na consolidação de dezenas de projetos, principalmente nos últimos dez anos.

Segundo o presidente do Grupo Casa Nova, Gilmar Passos, os corretores foram primordiais para o crescimento da empresa e na ancoragem para as grandes obras. "Somos muitos gratos a todos que nos abriram as portas e comercializaram os nossos produtos, iniciando por Santa Cruz e agora consolidados em diversas regiões do Estado", destaca.

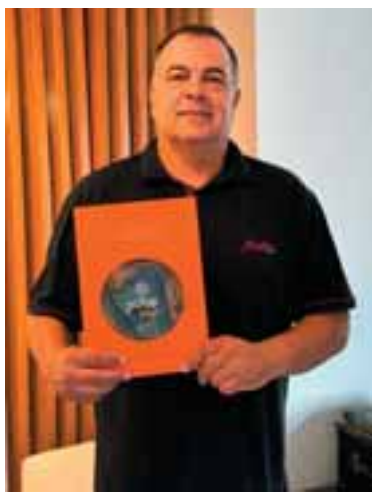
Em contrapartida, a construtora também sempre valorizou esse trabalho, com campanhas de vendas inovadoras, como foram os cases de lançamento dos empreendimentos Parque das Palmeiras, em 2021; Jardim Bela Vista, em 2023; Mirante do Vale,



Cassiano Bringmann

em 2024; A Hora de Conquistar, em 2025; e do maior condomínio fechado do Litoral Norte, o Pulse Resort Exclusive, na Praia de Curumim, em Capão da Canoa.

O corretor de imóveis Cassiano Bringmann, proprietário da Fidentia Imóveis, é um dos parceiros da Casa Nova há dez anos. Ele lidera – juntamente com o corretor e sócio-proprietário da Megha Imóveis, Michael Patrick Forster O'Meagher – o ranking de corretores de Santa Cruz do Sul de maiores vendas do Pulse Resort Exclusive.



Michael O'Meagher

"Eu trabalho com os empreendimentos da Casa Nova desde o início da minha carreira, e o meu primeiro produto foi um terreno. Trata-se de um relacionamento saudável, de muita confiança, proximidade e acompanhamento pela construtora, tanto do corretor bem como do cliente", assegura Bringmann.

Para o profissional, ser reconhecido como o líder de vendas em Valor Geral de Vendas (VGV) do Pulse no município é motivo de orgulho. "Foi excelente. Um desafio por ser um empreendi-

mento fora da nossa cidade natal. Mas, por ter o nome Casa Nova, houve uma facilidade muito boa para nossos clientes realizarem o sonho do imóvel no litoral, com a garantia de ser entregue conforme o projeto e dentro do prazo. Tudo isso graças à força e à confiança da empresa no mercado", completa.

O corretor e sócio-proprietário da Megha Imóveis, Michael O'Meagher, também celebra a parceria de vários anos com o Grupo Casa Nova. "São excelentes no que fazem. Gosto muito de trabalhar, pois tem nome sólido e tradição. Além disso, tem condições, valor, tamanho e localização que são muito atrativos", frisa ele.

Para ele, trata-se de uma relação comercial saudável, com contato permanente, disponibilidade e negociação diferenciada. "O Pulse conquistou clientes de Santa Cruz por ser Casa Nova e por confiar na empresa. É um produto diferenciado, pelo valor, pelo padrão do condomínio, piscinas, ruas largas, lagos e vários diferenciais, que foram fundamentais para o nosso sucesso nas vendas", enfatiza.

SOBRE A DATA

O corretor de imóveis é o profissional que atua na negociação de venda, compra, locação (aluguel) e permuta de imóveis, facilitando todo o processo e proporcionando segurança para clientes e famílias que desejam conquistar um imóvel.

Os primeiros indícios do trabalho dos corretores de imóveis surgem com a vinda da corte portuguesa ao Brasil e ganham consistência no início do século 20, com a ascensão do Brasil republicano. A data escolhida para comemorar o Dia do Corretor de Imóveis se deve à oficialização da profissão, com a lei nº 4.116, em 27 de agosto de 1962.

Já em 12 de maio de 1978 foi aprovada a lei nº 6.530, que validou o funcionamento dos órgãos de fiscalização em todo o território nacional e determinou os requisitos para o exercício da profissão de corretor.

Fonte: <https://www.ibresp.com.br>

Semana do Mercado Imobiliário celebra os 25 anos da Seisc

Valorizar as pessoas, fortalecer conexões e projetar o futuro do mercado imobiliário. Com essa proposta, a Sociedade das Empresas Imobiliárias de Santa Cruz do Sul (Seisc) realiza, de hoje até sábado, a 9ª Semana do Mercado Imobiliário, edição que marca os 25 anos da entidade e celebra também o Dia do Corretor de Imóveis.

Com o tema O Futuro passa pelas pessoas!, a programação foi construída para promover conhecimento, relacionamento e reconhecimento, reunindo profissionais do setor, empresários, investidores, parceiros e a comunidade em dois momentos: uma noite de palestras inspiradoras e um sunset comemorativo voltado ao networking e às homenagens.

Em um mercado no qual a confiança e os relacionamentos são determinantes para a construção de negócios, a edição de 2026 propõe uma reflexão sobre o papel das conexões humanas na transformação das cidades, dos empreendimentos e da vida das pessoas. A programação também celebra a trajetória da Seisc, que atua para fortalecer o mercado imobiliário de Santa Cruz do Sul. "Preparamos uma programação diferenciada para marcar essa data importante e

reforçar a relevância dos profissionais do setor imobiliário", destaca a presidente da Seisc, Júlia Schirmann.

A programação inicia-se hoje, às 17 horas, com um coffee de boas-vindas em comemoração ao Dia do Corretor de Imóveis, seguido da cerimônia oficial de abertura. O primeiro palestrante da noite será o jornalista e comunicador Luciano Potter, com o tema *Por que ouvir histórias vai mudar a sua vida*. Reconhecido pela capacidade de transformar narrativas em experiências que aproximam pessoas, Potter propõe uma reflexão sobre o valor da escuta, da comunicação e da construção de vínculos em um mundo cada vez mais conectado, mas que continua sendo movido pelas relações humanas.

Na sequência, o comunicador e criador de conteúdo Arthur Gubert sobe ao palco com a palestra *Poder do sim*. Com linguagem leve, bem-humorada e inspiradora, ele convida o público a refletir sobre como as escolhas, a disposição para novas experiências e a coragem de dizer "sim" podem abrir oportunidades, transformar carreiras e ampliar horizontes pessoais e profissionais.

Conforme a presidente da Seisc, a Semana do Mercado Imobiliário também é um ambiente



Júlia Schirmann: momentos para trocar experiências e aproximar profissionais

para fortalecer relacionamentos. "Os momentos de integração entre os participantes visam estimular a troca de experiências, a aproximação entre profissionais, empresas e parceiros, consolidando um espaço de networking voltado ao desenvolvimento do setor", observa ela.

As comemorações seguem neste sábado, às 17 horas, com o Sunset Seisc, no Santa Cruz Country Club. O encontro reunirá associados, convidados e parceiros em uma celebração pelos 25 anos da entidade, combinando confraternização, música e relacionamento. A programação inicia com recepção ao

som de DJ e uma hora de chope HBier liberado. Depois, cerimônia comemorativa ao aniversário da Seisc e show com Moisés Damé e banda.

"A proposta do Sunset é reforçar o espírito de união da entidade, criando um ambiente para ampliar conexões, fortalecer parcerias e celebrar a trajetória construída pelo mercado imobiliário regional", frisa a presidente. Um dos momentos marcantes será a entrega do Reconhecimento Seisc, homenagem concedida a profissionais que contribuíram de forma significativa para a evolução do mercado imobiliário de Santa Cruz do Sul.

SERVIÇO

As inscrições para a noite de palestras e os ingressos para o Sunset estão disponíveis pelo Sympla [QR-Code], com valores diferenciados para associados da Seisc e público em geral. O evento tem apoio institucional do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci-RS), patrocínio da Construtora Zagonel, Imoseg Gestão de Riscos, Grupo Casa Nova, João Dick Empreendimentos e Grupo TRV, apoio da Aviva Urbanismo e parceria da Heey Comunicação, Saionara Gastronomia e HBier Cervejaria.



QR-Code para inscrição nas palestras



QR-Code para inscrição no Sunset



Os corretores de imóveis que comemoraram seu dia durante o GT Winter Experience

GT Winter Experience, momento de celebrar e conectar

A GT Participações escolheu o cenário do La Sierra Residencial Privado, um dos seus empreendimentos de sucesso, em Linha Santa Cruz, para uma tarde de celebração e conexão com os corretores de imóveis. Dezenas de profissionais marcaram presença no GT Winter Experience, evento que destacou a importância dos corretores e também sua parceria na divulgação de novos loteamentos e produtos.

Conforme a CEO da GT Participações, Giulia Tolotti, assim como o La Sierra foi inspirado na vegetação exuberante do local, que conta com araucárias típicas da serra e valoriza tons de laranja e de amadeirado, caracterizados na pracinha e na por-

taria, lembrando o nascer e o por do sol, o evento também foi pensado para mais uma vez traduzir esse conceito. Para tanto, a GT aproveitou a atmosfera da serra e do frio dessa época do ano, em que se comemora o Dia do Corretor de Imóveis, para confraternizar.

Ela observa que o GT Winter oportunizou aos corretores aproveitar a área institucional do La Sierra, que foi entregue à comunidade, e ter momentos de interação e troca. Para tanto, dividiram-se em equipes e participaram de atividades diversas. Em algumas delas, puderam degustar vinhos e fazer também um brinde coletivo, além de saborear um rápido coquetel.

“O nosso primeiro cliente é o corretor de imóveis. A gente vende, claro, para o cliente final, mas quem realmente precisa se encantar pelo produto e levá-lo para o mercado é o corretor. É ele que dá a chancela para o nosso negócio, de que as pessoas podem confiar na GT, de que o nosso produto é legal. A gente estreita relacionamento investindo nesse tempo juntos, em experiências que a gente possa lembrar”, acrescenta Giulia.

Um dos participantes foi o corretor Rodrigo José Kipper, que desde os 18 anos atua como autônomo e, nos últimos meses, integra a equipe da Linha Santa Cruz Imóveis. Por ser da

Fotos: Rodrigo Assmann



A CEO da GT, Giulia Tolotti



Rodrigo Kipper

família que era proprietária da área onde hoje está o La Sierra, Kipper observa que o projeto foi inovador e valorizou muito a região, também tendo um ótimo resultado. Ele ainda destacou a parceria com a GT. “O corretor tem uma tranquilidade muito grande de trabalhar e negociar com a GT, pela credibilidade que tem no mercado, pelos produtos que entrega. Eles sempre entende-

ram muito bem o corretor, as demandas e as necessidades do público, e sempre nos consultam para saber o momento do mercado imobiliário, o que o público está absorvendo, está comprando.”

Giulia ressalta que “o principal recado para quem é da força de vendas é que a GT está de portas abertas para fazer negócio, para receber clientes, para construir junto”.



GT Participações

Cada empreendimento que ganha vida também carrega o trabalho, a confiança e a dedicação de um corretor.

Hoje, a nossa homenagem é para vocês.