

AURA+

ESTRATÉGIA E GESTÃO IMOBILIÁRIA

Experiência que
transforma decisões
complexas em resultados
consistentes.

Grandes negócios não nascem apenas de ideias criativas.

Ideias todo mundo pode ter. O que faz a diferença é a capacidade de compreender profundamente o contexto, conectar as áreas envolvidas e enxergar o impacto de cada decisão — exige experiência, visão sistêmica e método.

Uma parceira para decisões que definem o resultado.

A Aura+ atua ao lado de incorporadoras, construtoras, imobiliárias, investidores e fundos do mercado imobiliário — em todo o ciclo do negócio, ou na etapa em que a decisão é mais crítica. Transformamos experiência, dados e visão estratégica em decisões que geram valor para quem as escolhe.

AURA+

O que nos move

Transformar experiência e visão estratégica em decisões que geram valor para negócios imobiliários.

Onde queremos chegar

Ser a parceira escolhida quando a decisão atravessa mais de uma área do ciclo imobiliário, do terreno à entrega.

Como escolhemos fazer

Integridade não se negocia · Enxergamos o todo e conectamos os pontos ·
Questionamos o óbvio · Fazemos acontecer

O mercado decide em pedaços.

O resultado aparece sempre no mesmo lugar: perda de margem, retrabalho, atraso, estoque parado e desconto como primeira resposta.

01

Decisão de produto sem entender obra

02

Decisão de projeto sem entender venda

03

Campanha sem entender o cliente real

Viabilidade, produto, projeto, obra, marketing e comercial moram em salas separadas. Cada área decide olhando o próprio recorte — e o empreendimento paga a conta depois.

Estratégia exige visão do todo.

Não opinamos sobre uma etapa isolada. Lemos o ciclo inteiro — do terreno a entrega — porque é na conversa entre as áreas que o valor é criado ou destruído.

01

Terreno e
viabilidade

02

Produto e
projeto

03

Licenciamento
e obra

04

Marca e
comunicação

05

Comercial
e CRM

06

Cliente
pós-obra e
Entrega

A metodologia parte do negócio e chega à comunicação — nunca o contrário.

AURA+

Cristina Gravina

FUNDADORA • AURA+

“Comecei no canteiro de obras e construí uma trajetória que atravessa praticamente todo o ciclo da incorporação imobiliária — da execução à estratégia, do projeto ao negócio — até chegar à atuação como empresária do mercado imobiliário. Essa vivência me permite conectar áreas que muitas vezes são analisadas separadamente e compreender como cada decisão impacta o resultado final.”



AURA+

Experiência não vem de um discurso

Vem de décadas tomando decisões dentro do canteiro, nas reuniões de planejamento, nos comitês de negócios...



AUTORIDADE

Repertório não se improvisa.

visão 360°

obra, produto, projetos,
licenciamento, clientes,
marketing, comercial

NACIONAL +
INTERNACIONAL

projetos no Rio de
Janeiro, em outros
estados ES, DF, BA, SE e
experiências
internacionais, Flórida.

REPERTÓRIO
DIVERSIFICADO

contato permanente com
diferentes
empreendimentos,
públicos e
posicionamentos

MÉTODO

dados, mercado e
comportamento do
consumidor
convertidos em
diretrizes

PESQUISA

dados, mercado e
comportamento do
consumidor
convertidos em
diretrizes

Desenvolvimento, gestão e visão integrada do negócio imobiliário.

1999–2001

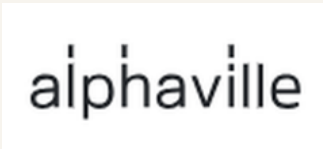
CONSTRUÇÃO E EXECUÇÃO



Vivência prática no canteiro de obras, acompanhando a execução de empreendimentos.

2001–2015

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO



Atuação em diversas áreas do ciclo: obra, projetos, legalização, produto, stands, atendimento.

2015–2018

PRODUTO, ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO



Desenvolvimento de produto, estratégia de negócios e inovação no mercado imobiliário.

2018–2023

INVESTIMENTOS E GESTÃO



Atuação no fundo imobiliário até a posição de sociedade; atuação internacional em Miami.

AURA+

Empreendedorismo, estratégia e novos negócios.

CONSULTORIA ESTRATÉGICA

Fundação da Aura+ Estratégica e Gestão — conexão entre estratégia, produto, marketing, projetos, mercado e pessoas.

DOCÊNCIA E
INFLUÊNCIA



ESTRUTURAÇÃO E EXECUÇÃO EM BTS



Built Capital e Built Company: estruturação imobiliária, Built to Suit e execução de stands de vendas e ambientes comerciais.

Professora na pós-graduação da FGV e da ESPM. Palestras, mentorias e formação de novos líderes — repertório de 27 anos compartilhado para o futuro do setor.

AURA+

Escala da experiência.

27

ANOS DE MERCADO

Trajetória atravessando diferentes ciclos e etapas da incorporação imobiliária, da obra à gestão executiva.

+40

EMPREENDIMENTOS

Participação estratégica em projetos residenciais, comerciais, mistos e comunidades planejadas.

+9 MI m²

EM GRANDES DESENVOLVIMENTOS URBANOS

Experiência em grandes desenvolvimentos urbanos e masterplans que somam mais de 9 milhões de m².

10

MERCADOS DE ATUAÇÃO

Experiência em diferentes mercados no Brasil e nos Estados Unidos.

Profundidade da experiência.

100%

DA CADEIA IMOBILIÁRIA

Experiência acumulada ao longo de todas as etapas do negócio imobiliário — da viabilidade e licenciamento ao desenvolvimento, marketing, comercialização, obra e entrega.

3

CASES DE RETROFIT E REGENERAÇÃO URBANA

Atuação na transformação e reposicionamento de ativos de maior complexidade.

+40%

DE VALORIZAÇÃO

Resultado alcançado em case de reposicionamento imobiliário, a partir da integração entre produto, conceito e estratégia.

Formas de alavancar seus resultados

Adviser Estratégico

FOCO ESTRATÉGICO E PONTUAL

Orientação especializada a partir de análise, diagnóstico e conhecimento técnico. Apresentamos estratégias e planos para a empresa seguir.

Gestão

FOCO EM EXECUÇÃO E CONTROLE

Implementação e coordenação ativa das operações e decisões. Não só propomos as soluções: gerenciamos e monitoramos o progresso.

Adviser Estratégico

Diagnosticar, decidir, posicionar — o ponto de entrada mais frequente para quem está avaliando a Aura+.

AD+ Lançamentos

Persona-produto para empreendimentos a lançar

AD+ Performance

Recuperar performance de produtos já lançados

AD+ Living

Estratégia de valor para marcas e serviços do morar

AURA+

PILAR 01

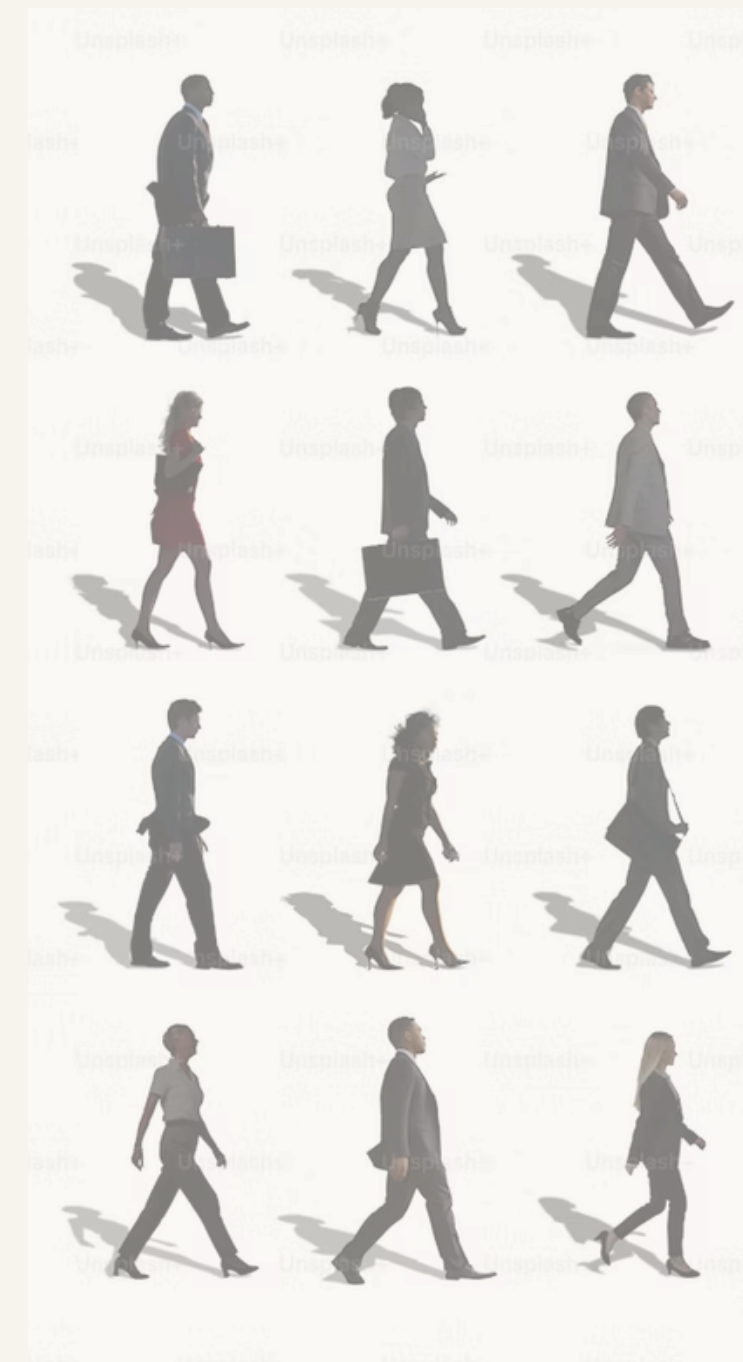
Aura+Adviser Estratégico

AD+ LANÇAMENTOS · AD+ PERFORMANCE · AD+ LIVING



Errar o público-alvo custa caro — antes mesmo da obra começar.

Metragens, plantas, áreas comuns e campanha de lançamento decorrem de uma decisão anterior: compreender profundamente quem é o cliente que vai se identificar com aquele produto e de fato realizar a compra. Quando essa decisão é feita por intuição, o custo aparece depois — em desconto, estoque parado e retrabalho de produto.



Metodologia Persona-Produto

01

Diagnóstico

Incorporadora, imobiliárias, corretores, clientes reais e concorrência

02

Imersão com Stakeholders

Entrevistas e leitura de campo com os decisores do projeto

03

Conceito do Produto

Fachada, áreas comuns, tipologias, metragens, layout e aproveitamento

04

Posicionamento

Conceito, território, diferenciais e mensagens-chave

05

Direcionamento de Comunicação

Diretrizes para agência e marketing executarem com consistência

DA ESCUTA DE CAMPO À COMUNICAÇÃO — UMA SEQUÊNCIA EM QUE CADA ETAPA ALIMENTA A SEGUINTE.

Seu estoque é um problema de preço — ou de aderência?

O produto foi concebido dois ou três anos atrás, para um mercado que já não existe da mesma forma. O produto permaneceu; o mercado mudou.



SALE

AURA+

O CICLO DA EROSÃO DE MARGEM

Produto não vende → Incentivo comercial → Armário / upgrade → Bonificação → Desconto → Perda de margem

R\$ 80 MI

estoque hipotético

× 5% desconto linear =

R\$ 4 MI

receita sacrificada — antes de qualquer estratégia de recuperação

A Aura+ propõe interromper esse ciclo antes do primeiro passo.

Metodologia Produto — Performance

Um raio-X das frentes que determinam a performance do empreendimento — antes de qualquer prescrição.

01	02	03	04	05
Mercado	Cliente	Produto	Valor	Conversão
Concorrentes, novos lançamentos, estoque competitivo, preço/m ² , VSO	Compradores, leads, visitas, desistências, distratos, CRM e objeções	Plantas, tipologias, mix, áreas comuns, acabamentos e estoque	Preço versus valor percebido, narrativa, comunicação e decorado	Jornada comercial, stand, imobiliárias, canais, tabela e barreiras

O QUE VOCÊ RECEBE

Cada dimensão recebe uma classificação — competitividade, atenção ou necessidade de intervenção — e vira um mapa de prioridades com as intervenções de maior impacto no caixa.

Quando o produto a posicionar é o próprio negócio.

Para empresas com portfólios de serviços e produtos do ecossistema do morar: diagnóstico, proposta de valor, arquitetura de produtos e estratégia de atuação.

01	02	03	04
Entender	Construir	Criar	Implantar
Kick-off, pré-work, entrevistas, visão de mercado, workshop	Proposta de valor, portfólio, atributos, diferenciais — cenário atual e desejado	Jornada ideal, pontos de contato, dores e oportunidades	Plano de implantação, briefing, pilares de comunicação e mensagens-chave

Gestão

Implementar e coordenar.

Aura+ Real Estate

Gestão externa de projetos, produto, marketing, prazos e equipes

Aura+ Design

Arquitetura de vendas: stands e decorados que orientam a experiência de compra

REPERTÓRIO COMPARTILHADO

Aura+ Talks — palestras, workshops e mentoria de conhecimento aplicado, oferecidos como extensão do relacionamento, não como uma frente de negócio independente.

AURA+

PILAR 02

Aura+ Gestão

AURA+ REAL ESTATE · AURA+ DESIGN



Gestão de negócios imobiliários.

Da aquisição do landbank à venda das unidades, o processo é longo e interdisciplinar. Sem mapeamento de riscos e monitoramento contínuo, vira retrabalho, atraso e custo adicional.

Estratégia de gestão	Cronograma e prazos	Coordenação de equipes	Monitoramento
Definida junto à contratante, com papéis e governança claros	Planejamento das atividades interdisciplinares e dos marcos críticos	Times internos, projetistas, fornecedores, agências e imobiliárias	Riscos mapeados com antecedência e ajustes ao longo do percurso

ESCOPO POSSÍVEL Aquisição · Viabilidade · Produto · Projetos · Licenciamento · Marketing · Comercial

AURA+

GESTÃO · DESIGN

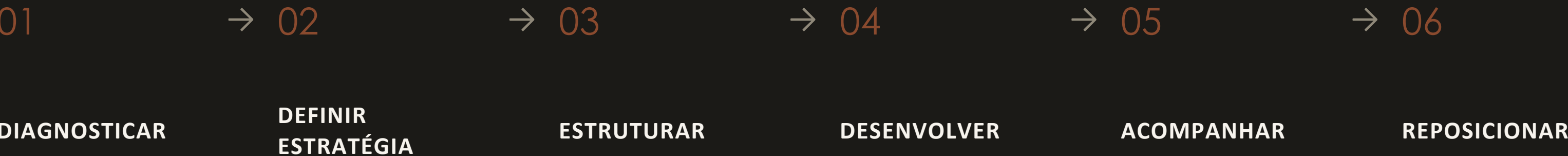
Um ponto de vendas mal calibrado custa conversão, não só estética.

A percepção de valor não se comunica só em campanha: ela é sentida no stand, no decorado, em cada escolha de acabamento. Uma curadoria desalinhada aqui reduz a conversão de visita em venda.

NÃO É SÓ
DECORAÇÃO.
É ESTRATÉGIA DE
VENDA.

AURA+

Um raciocínio contínuo,
não uma coleção de serviços.



Dependendo do desafio, a Aura+ entra em qualquer ponto deste percurso — e o conduz adiante.

AURA+

Encontre o seu momento.

“Vou lançar e preciso acertar o produto.”

AD+ Lançamentos

“Já lancei e o estoque não anda.”

AD+ Performance

“Preciso estruturar um novo produto ou serviço para o lar.”

AD+ Living

“Tenho a estratégia, falta quem conduza.”

Gestão · Real Estate · Design

“Quero desenvolver meu time.”

Aura+ Talks

O que entregamos

Plataforma de Valor com diretrizes práticas

O documento que sustenta produto, campanha e argumentação comercial.

Território de marca e mensagens-chave

Argumentário comercial por perfil de cliente

Direcionamento criativo para a campanha

Critérios de decisão para produto e comunicação

Repertório compartilhado.

O repertório de 27 anos, transformado em formação, facilitação e decisão coletiva — prova viva da experiência que sustenta a Aura+, oferecida como extensão do relacionamento.

FORMATOS

- Palestra · 60 a 90 minutos
- Workshop de Design Thinking · cocriação com o time
- Mentoria · trilha de formação para equipes de incorporação e construção

TEMAS

- Como as áreas de uma incorporadora e construtora se conectam
- Leitura de entorno e de contexto antes do desenho
- Persona e produto: decidir com evidência, não com intuição
- Posicionamento e percepção de valor no imobiliário
- Do atributo ao desejo: identificar atributos, criar argumentos e vender mais

AURA+

Resultados que comprovam

"Desde 2023, a Aura+ já estruturou estratégias para empreendimentos que somam milhões de m² e conectam grandes players do mercado imobiliário."

Cidade Alpha - Recreio - RJ

AURA+

Do território à venda.

Estratégia e gestão ao longo da cadeia imobiliária.

+5,4 MI m²

ATIVOS E DESENVOLVIMENTOS SOB ATUAÇÃO DA AURA+

+5 MIL

UNIDADES ANALISADAS EM INTELIGÊNCIA DE PRODUTO

5

ATIVOS SOB CONSULTORIA ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

GESTÃO

Alphaville

Cidade Alpha

NEGÓCIO

Ombrello

5 ativos imobiliários

PRODUTO

Calper

Estratégia p/ R\$450 MI VGV
+ stand de vendas

INTELIGÊNCIA

Cliente privado

Guarapari · ES

COMERCIAL

Konek

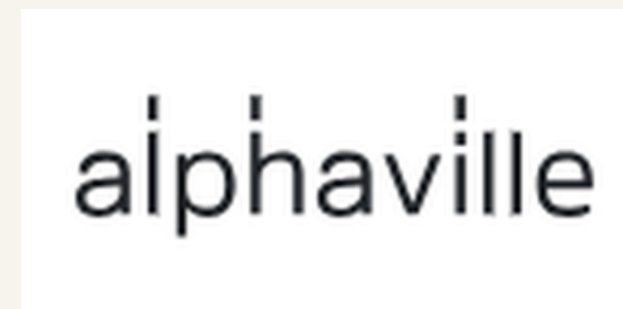
Marketing e vendas

Território, negócio, produto, inteligência e performance comercial — a mesma leitura estratégica em cada etapa.

AURA+

Nossos clientes

Incorporadoras, construtoras, imobiliárias, desenvolvedores, estruturadores, investidores e empresas do ecossistema imobiliário no Rio de Janeiro e em outros mercados.



INSTITUTO
HOFFDAHN



AURA+

Vamos conversar?

Próximo passo: uma conversa de 30 minutos para mapear o momento do seu negócio.

www.auramais.com.br

Cristina Gravina

CONECTANDO PESSOAS

ILUMINANDO IDEIAS

ALAVANCANDO NEGÓCIOS

Obrigada