

**CONTATO:**  
Jessica Milton/Sandra Pinto  
Harrison & Shriftman  
[jmilton@hs-pr.com](mailto:jmilton@hs-pr.com) / [spinto@hs-pr.com](mailto:spinto@hs-pr.com)  
305-534-0008

## **O Paramount Bay anuncia o início das vendas e lança a Equipe de Vendas**

A Fortune International monta um grupo sólido de agentes  
para vender uma torre no centro de Miami

**MIAMI, FL, outubro de 2011** – O Paramount Bay, no centro de Miami, lança à venda este mês novas unidades, com uma equipe de profissionais experientes no mercado imobiliário, é o que informam seus proprietários, iStar Residential e ST Residential e a empresa de vendas e marketing, Fortune International. A torre de 48 andares, de frente para a baía, tem lançamento planejado para o início de 2012, sendo que há unidades já disponíveis para ocupação.

Com mais de 340 unidades, o Paramount Bay oferece uma variedade de plantas de 1, 2, 3, 4 e 5 quartos que vão de 113 a 412 metros quadrados, aproximadamente. Os preços começam em US\$ 400.000, ou seja uma média de US\$ 400 por pé quadrado (US\$ 37 m<sup>2</sup>, aproximadamente).

“A equipe de empreendedores que lidera o mercado e opera o projeto, continua a progredir em direção ao lançamento do Paramount Bay nos próximos meses”, afirmou Anthony Burns, vice-presidente sênior da iStar Residential. “O trabalho que foi produzido por Lenny Kravitz e Lenny Kravitz Design Inc., Fortune International e outros participantes principais é verdadeiramente excepcional. “Agora estamos prontos para apresentar estas residências singulares a compradores potenciais”.

“Estamos empolgados com o lançamento das novas vendas no Paramount Bay”, confirmou Edgardo Defortuna, presidente da Fortune International. “Esta é uma das mais eletrizantes mudanças no cenário do Sul da Flórida e temos plena confiança que será muito bem recebida pelo mercado. Esta é a hora certa para este tipo de produto em um local tão vibrante”.

As iniciativas de venda do Paramount Bay serão lideradas pela diretora de vendas, Isabela Holguin, uma veterana do mercado imobiliário com quase uma década de experiência no mercado local. Holguin tem sido o motor de propulsão da Fortune International desde sua chegada a Miami 10 anos atrás, auxiliando no fechamento de inúmeros contratos e administrando compradores de propriedade de alto nível, como a *Jade Residences em Brickell Bay, Jade Beach e Jade Ocean*. Além de supervisionar as vendas, ela também vai fazer a gestão das relações entre clientes e corretores.

Maria Mariana passa a fazer parte da equipe de vendas, trazendo para o grupo 13 anos de experiência no mercado local. Esta texana que cresceu na Espanha é uma profissional do setor imobiliário, tendo sido reconhecida como a corretora de maior produtividade da Cervera Real Estate. Mariana já reside em Miami há duas décadas e tem interesse pessoal na comunidade, participando de organizações como a sociedade protetora de animais, *Humane Society of Greater Miami*.

Um perito no setor imobiliário do Sul da Flórida, Casei Koslowski tem 13 anos de experiência vendendo propriedades desde *Naples, Fort Lauderdale Beach, Sunny Isles* ao centro de *Miami*. Ele já vendeu mais de US\$150 milhões só na área da Grande Miami, inclusive projetos com o *The Setai, Ten Museum Park, 900 Biscayne* e *W South Beach Hotel & Residences*. Koslowski graduou-se da Universidade de Wisconsin e é afiliado ao *Master Broker Forum* de Miami.

Trabalhando junto com Koslowski, Annie de la Rosa é também parte da equipe de vendas do Paramount Bay, com oito anos de experiência no mercado de imóveis de luxo. Seu conhecimento aprofundado das propriedades superiores do Sul da Flórida, inclusive o *W South Beach Hotel & Residences, Epic, The Setai, Icon Brickell* e *Icon South Beach, Continuum North/South* e também as residências individuais em *Venetian Islands*, ajudou lançar sua carreira e a elevou a posições de venda executiva em projetos de renome. De la Rosa tem um diploma de Administração da Universidade de Nevada.

Catalina Martucci traz consigo 10 anos de experiência e um longo histórico de sucesso no mercado imobiliário no Sul da Flórida para o Paramount Bay. Martucci já trabalhou em uma coletânea de projetos de luxo como o *Belline-Bal Harbour, Skyline on Brickell, Cipriani Ocean Resort and Club Residences*, em Miami Beach, assim como no *The Meridian South Beach*, onde foi responsável pela venda de mais de metade do prédio. Além disso, ela foi reconhecida como vendedora de melhor desempenho no *Grovenor House*, em Coconut Grove.

Yanet De Castro é especialista em imóveis de luxo e registrou mais de US\$ 700 milhões em vendas. Graduada pela Universidade de Miami, ela começou sua carreira trabalhando no *One Miami*, no centro da cidade. Ela foi reconhecida como a Caloura do Ano, em 2002, antes de começar a trabalhar com projetos como *Grovenor House*. De Castro também se destacou por seu desempenho no *50 Biscayne* onde trabalhou como Gerente de Revendas. Ela é membro ativa da comunidade via associações como a *Amigos for Kids, Children International* e *Big Brothers and Sisters*.

Elizabeth Garcia complementa a equipe de vendas do Paramount Bay com seus nove anos de experiência. Colombiana e há muito residente de Miami, Garcia tem trabalhado em projetos de grande perfil como o *Jades Residences at Brickell Bay, Jade Beach, Jade Ocean* e *Icon Brickell*. Formada pela *Florida International University*, ela é fluente em espanhol e inglês.

Para mais informações sobre as vendas do Paramount Bay, favor ligar para +1-866-979-4220.

### **Conheça a iStar Residential**

A iStar Residential é uma das maiores investidoras em condomínios de luxo, multifamiliares e complexos residenciais planejados em todos os Estados Unidos, sendo que financiaram e investiram em US\$ 10 bilhões de projetos residenciais desde 1993. O portfólio da iStar Residential já chegou a incluir interesse em mais de 18.000 apartamentos em condomínios nos melhores mercados do país 65.000 acres em comunidades planejadas com o potencial de calculado para acomodar 50.000 residências individuais e multifamiliares. A plataforma singular e totalmente integrada da Empresa vai desde escrituração e desenvolvimento a construção, financiamento temporário e de longo prazo incluindo gestão de ativos, de propriedades e de portfólios. A iStar Residential é uma divisão da iStar Financial, uma empresa de finanças e investimento cujo foco é o setor imobiliário, negociada na Bolsa de Nova Iorque sob o código "SFI". Veja mais detalhes à sua disposição no site [www.istarresidential.com](http://www.istarresidential.com).

### **Conheça a ST Residential**

A ST Residential lidera uma parceria mista entre a Federal Deposit Insurance Corporation-FDIC, que assegura os depósitos bancários, e um consórcio de renomados investidores em fundos de capital privado que administram o portfólio projetos de construção de condomínios do Corus Bank N.A. em todo o país. Outros membros do consórcio são a Starwood Capital, TPG, Perry Capital e WLR LeFrank. Com a minuciosa atenção a detalhes que dedica na gestão dos portfólios e a personalização dos projetos para as comunidades onde serão localizados, a empresa busca se tornar o padrão para projetos de condomínio de luxo. Veja mais detalhes à sua disposição no site [www.stresidential.com](http://www.stresidential.com).

### **Conheça a Fortune International**

Fundada por Eduardo Fortuna, a Fortune International vem elevando o padrão de projetos imobiliários de alto nível no Sul da Flórida desde 1993. Como corretora, a Fortune conta com mais de 1000 profissionais e 11 escritórios de Key Biscayne a Weston, além de várias afiliadas internacionais. Além disso, a Fortune International é a escolha preferencial de empreendedores para vendas exclusivas no local, tendo representado os projetos de maior sucesso no Sul da Flórida, com milhares de vendas até agora. O nome Fortune International é sinônimo de excelência e compromisso sem par com qualidade e atendimento ao cliente no setor de imóveis de luxo. [www.fortune-network.com](http://www.fortune-network.com).

###