



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

ATUALIZAÇÃO DE ESTUDO DE VIABILIDADE MERCADOLÓGICA
E ECONÔMICO-FINANCEIRA

NOVEMBRO 2022

CONTRATO DE INVESTIMENTO COLETIVO – CIC
CONDO-HOTÉIS – CONDOMÍNIO URMAN SÃO PAULO – SÃO PAULO – SP

Cliente:

porte
engenharia e urbanismo

Realização:

C CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

NOVEMBRO 2022

TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

Este objeto trata-se da **atualização do estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira** desenvolvido para a empresa PORTE ENGENHARIA E URBANISMO no mês de **Novembro de 2022**, que desenvolve o projeto do Hotel Tru by Hilton no bairro Belém – São Paulo, o qual será ofertado ao mercado no modelo de Contrato de Investimento Coletivo (CIC) – Condo-Hotel – Condomínio Urman São Paulo. O estudo segue a metodologia da publicação Hotels & Motels Valuation and Market Studies do Appraisal Institute.

A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING, localizada na Rua Pamplona, 145 conj. 1318 - Edifício Praça Pamplona - Jardim Paulista - 01405-900/ São Paulo – SP – Brasil, inscrita no CNPJ sob o nº 01.498.265/0001-24 realizou este trabalho com o objetivo de identificar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira para esse projeto.

Todas as informações de dados gerais do mercado e da localidade, além da oferta atual e futura foram colhidas e analisadas até o momento de fechamento deste relatório. Não nos responsabilizamos pela inserção ou alteração de informações adicionais após a entrega deste estudo. Estas informações estão sujeitas a imperfeições, variações e alterações do cenário social e econômico analisado que poderão modificar os resultados estimados neste estudo.

O modelo econômico criado para analisar a viabilidade do empreendimento, apresenta valores básicos médios de mercado, praticados por empreendimentos do mesmo padrão do analisado.

TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

Como esses valores poderão sofrer variações devido a diversos fatores fora de nosso controle e por se tratar de material de uso restrito aos profissionais da **CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING** e das empresas proprietárias do projeto, sem qualquer compromisso relativo a seus resultados, não poderão ser, em nenhum momento, referência para justificar lucros ou perdas em qualquer situação, destacando-se mais uma vez as possíveis alterações nas variáveis dos cenários que foram definidos para as estimativas de mercado e desempenho.

A Caio Calfat Consultoria foi contratada única e exclusivamente para analisar o mercado em questão indicando premissas e resultados estimados para o projeto em estudo e declara que não possui conflito de interesses que diminuía a independência necessária ao desempenho de suas funções. Dessa forma, reitera que não irá adquirir qualquer unidade, assim como não atuará como investidor nesse projeto.

A Porte Engenharia e Urbanismo pagou à Caio Calfat Real Estate Consulting a título de remuneração por assessoria o montante total de R\$ 16.000,00 relativo à nova atualização atual desse Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira. Nos últimos 12 (doze) meses, houve o pagamento de R\$ 35.000 relativos à atualização desse Estudo de Viabilidade por parte das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro.

As informações contidas neste relatório tem consentimento da CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING para divulgação, desde que mencionada a fonte.

São Paulo, Novembro de 2022


Caio Sérgio Calfat Jacob


Alexandre Pereira Mota

Rubrica do responsável pelo estudo



CONSULTORES RESPONSÁVEIS PELO ESTUDO



Caio Calfat

Diretor-geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, é engenheiro civil e atua, há mais de 30 anos, como consultor no mercado turístico-hoteleiro, atendendo às principais construtoras, incorporadoras e operadoras hoteleiras atuantes no mercado brasileiro. Na Caio Calfat, coordenou mais de 700 estudos de mercado no Brasil.

É Vice-Presidente de Assuntos Turísticos-Imobiliário do SECOVI-SP por cinco mandatos consecutivos (de 2012 a 2022) e membro (MRICS) do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. No SPCVB – São Paulo Convention & Visitors Bureau (www.visitesaopaulo.com) é Vice-Presidente do Conselho de Administração (2019 a 2023) e membro do Conselho Consultivo (2013 a 2019). Atual Presidente (2019 a 2023) da ADIT Brasil – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil (www.adit.com.br) , tendo sido seu fundador (2006) e membro do Conselho de Administração (2011 a 2019).

CONSULTORES RESPONSÁVEIS PELO ESTUDO



Alexandre Mota

É graduado no curso de Tecnologia em Hotelaria do Senac São Paulo, com pós-graduação em Gestão de Meios de Hospedagem pela mesma instituição, e em Gestão Mercadológica em Turismo e Hotelaria pela ECA/USP (Escola de Comunicação e Arte da Universidade de São Paulo). Também é mestre em hospitalidade pela Universidade Anhembi Morumbi.

No mercado, atuou como gerente geral de hotel e controller de grandes bandeiras internacionais e redes independentes. Trabalhou em diversas consultorias nas quais foi o responsável técnico para estudos de mercado, de viabilidade financeira e econômica em mais de 200 projetos. Além de diretor na Caio Calfat Real Estate Consulting, é professor para os cursos de pós-graduação da Universidade Anhembi Morumbi e da Fundação Instituto de Administração (FIA).

Os estudos já realizados nos últimos 03 anos (página 9) e o estudo em apresentação, obedecem à base metodológica do roteiro do **Hotels & Motels Valuations and Market Studies**, recomendado pelo **Appraisal Institute** e citado como modelo adequado pelo **Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Pulverizados**, publicado pelo SECOVI-SP em 2012.

- Reunião com o cliente para informação quanto ao conceito e detalhes do projeto;
- Pesquisa e levantamento de dados, sociais, políticos e econômicos;
- Levantamento de hotéis concorrentes;
- Entrevistas com representantes do município e /ou estado, do trade turístico e hoteleiro;
- Análise de oferta e demanda do mercado hoteleiro, com intuito de estimar o impacto do projeto no mercado;
- Análise do terreno (condições de qualidade de vida e espaços ajardinados; vizinhanças e características locais de comércio, serviços e entretenimento; indicativos de crescimento da região do terreno, em relação aos vetores de desenvolvimento urbano);
- Estudo de Viabilidade Econômico Financeira com base nos parâmetros identificados no Estudo de Mercado.

Estudos de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira de Contrato de Investimento Coletivo - CIC realizados pela Caio Calfat Real Estate Consulting e com processos dispensados na CVM

Royal Palm Tower	2014	Royal Palm Tower
Ibis Niterói Niemeyer	2014	Ibis Niterói Niemeyer
Rio Business Soft Inn	2014	Rio Business Soft Inn
Park Inn by Radisson	2015	Park Inn by Radisson
Beste Western Multi Suites	2015	Beste Western Multi Suites
Hotel Paiquere (BT Valinhos)	2015	BT Valinhos
Soft Inn São Paulo Business Hotel	2015	Soft Inn São Paulo Business Hotel
The Cityplex Osasco	2015	Comfort Osasco
Niterói Soft Inn Business Hotel	2015	Niterói Soft Inn Business Hotel
Comfort Campinas	2015	Comfort Campinas
Comfort São Bernardo	2015	Comfort São Bernardo
Best Western Eretez Copacabana	2015	Best Western Eretez Copacabana
Adágio Curitiba Batel	2015	Adágio Curitiba Batel
Condomínio Hotel Tatuapé	2015	Ibis Tatuapé
Sleep Inn Jacareí	2016	Sleep Inn Jacareí
Cidade Matarazzo	2016	Cidade Matarazzo
Hotel Premium SBC	2016	Intercity Premium São Bernardo do Campo
Edifício Hotel Itu Terras de São José	2016	Novotel Itu
Golden Tulip Campos Hotel	2016	Golden Tulip Campos dos Goytacazes
Condomínio Edifício HE Itatiba	2016	Ibis Budget Itatiba
Condomínio Hotel Florêncio de Abreu	2017	B&B Hotel Florêncio de Abreu
Share Apartamentos Inteligentes	2017	Share Apartamentos Inteligentes
Edifício Hotel Eko Arujá	2017	Ibis Arujá
SAO International Square	2017	Comfort Quality São Caetano do Sul
Comfort Hotel & Convention Americana	2017	Comfort Americana
Edifício Hotel Beira Mar	2017	Ibis Budget Piedade
Condomínio V N Faria Lima	2018	VN Faria Lima
Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves	2019	Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves
Plaza Hotel & Boulevard Convention Vale Dos Vinhedos	2019	Condomínio Boulevard Convention Vale dos Vinhedos
SPE Hotel Presidente Prudente Empreendimentos Imobiliários Ltda	2019	Condomínio Presidente Prudente Hotel
Hotel Pinheiros	2020	Ibis Pinheiros
Três Figueiras Sênior Residence	2020	Três Figueiras Sênior Residence
Rasme Abduch	2020	Days Inn Perdizes Hotel
Condomínio do Edifício Erwin Luciano Friedheim	2021	Motto By Hilton Recife

A Caio Calfat Real Estate Consulting atua no setor imobiliário desde 1996, na área de consultoria para o planejamento e desenvolvimento do setor imobiliário por meio de pesquisas de mercado e estudos de viabilidade financeira, bem como apoio a investidores e desenvolvedores na definição e conceituação de empreendimentos.

Atuação

- Planejamento e desenvolvimento hoteleiro e imobiliário
- Diagnósticos mercadológicos e estudos de reposicionamento para empreendimentos imobiliários
- Planejamento e desenvolvimento de imobiliário turístico - segunda residência e multipropriedades
- Moradia estudantil e sênior living
- Comunidades planejadas
- Gestão patrimonial

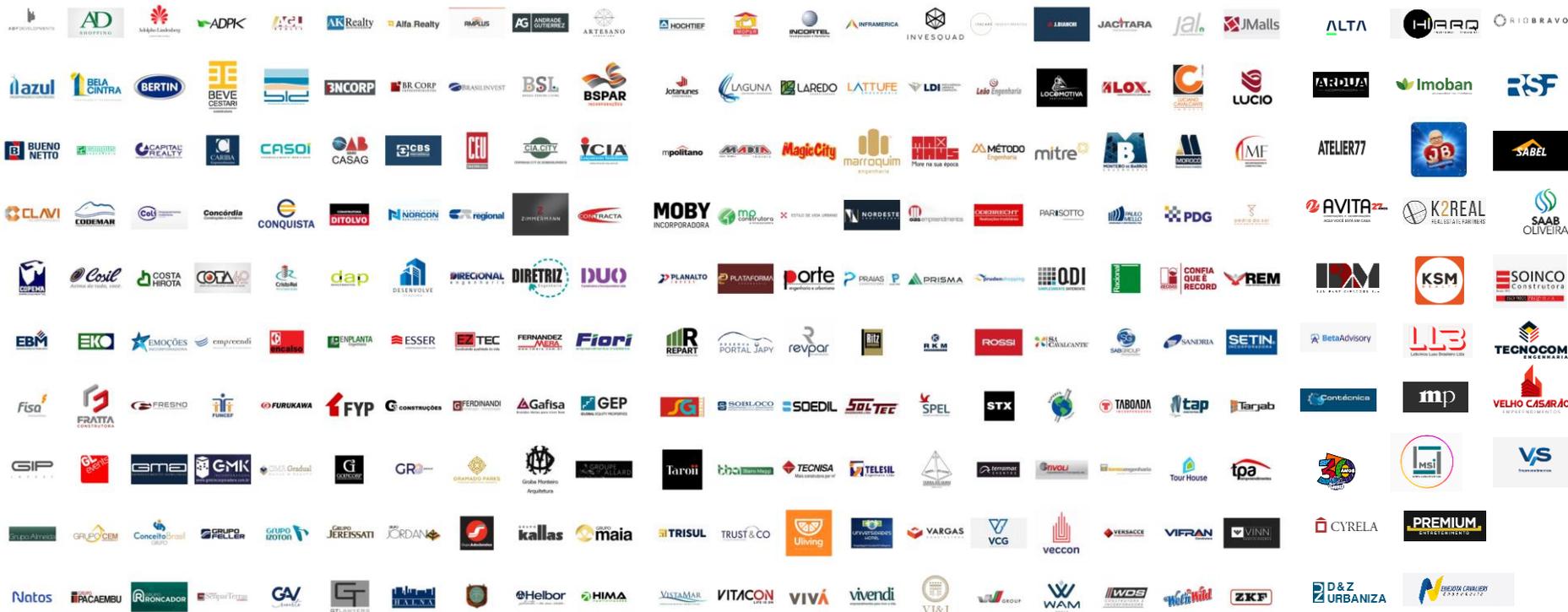
CLIENTES E PARCEIROS

Mercado Hoteleiro



CLIENTES E PARCEIROS

Mercado Imobiliário



CLIENTES E PARCEIROS

Demais parceiros



COMENTÁRIOS SOBRE OS CRITÉRIOS DE ESCOLHA DA OPERADORA HOTELEIRA MAIS ADEQUADA PARA O EMPREENDIMENTO

- O projeto foi concebido como um hotel econômico, e deve ser operado com marca Tru by Hilton.
- A marca é de propriedade da Hilton Hotels.
- A Hilton Hotels opera em 118 países e tem em seu portfólio mais de 6 mil hotéis e resorts.
- O empreendimento será administrado pela ICH Hotels que atua em mais de 27 destinos no Brasil.
- O hotel em estudo terá 287 Uhs ofertadas ao mercado conforme o Memorial de Incorporação exigido pela Lei de Incorporação 4591/64.

Marcas Hilton Hotels

Hilton



LXR CONRAD

canopy

Signia
by Hilton

Hilton

CURIO
COLLECTION



TAPESTRY
COLLECTION



TEMPO

MOTTO

Hilton
Garden Inn

Hampton



HOMEWOOD
SUITES

HOME2
SUITES

Hilton
GRAND VACATIONS

Hilton
HONORS

COMENTÁRIOS SOBRE OS CRITÉRIOS DE ESCOLHA DA OPERADORA HOTELEIRA MAIS ADEQUADA PARA O EMPREENDIMENTO

A rede hoteleira foi definida pelos seguintes critérios:

- Reconhecimento de Marca: A marca Tru by Hilton pertence a rede Hilton Hotels e possui mais de 220 empreendimentos espalhados pelos Estados Unidos. Atualmente tem projetos de expansão na Costa Rica, República Dominicana, México e Porto Rico, além de duas unidades previstas para o Brasil nas cidades de Chapecó e Criciúma.
- Canais de Distribuição: a Hilton é uma rede mundial de origem americana que conta com uma equipe global com atendimento em 42 idiomas em 101 países. A Hilton possui um setor de atendimento ao cliente e reservas próprio, o Hilton Reservations & Customer Care (HRCC), que cuida das reservas de todo o portfólio da rede.
- Conhecimento do mercado no Estado de São Paulo: A marca Hilton está presente com 7 hotéis no Estado de São Paulo. O hotel em estudo será o primeiro da marca em São Paulo.



Tru by Hilton

PROJETO EM ESTUDO

Contrato de Investimento Coletivo – CIC Hotel Tru by Hilton	
Rede	Hilton Hotels & Resorts
Administração	ICH Hotels
Bandeira	Tru by Hilton
Categoria	Life Style
UHs	287
Previsão de Inauguração	Novembro de 2027

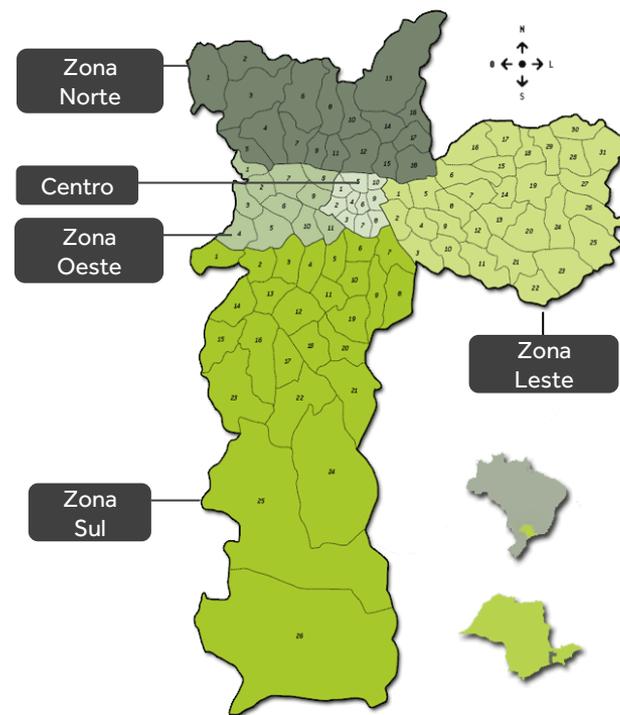
A metodologia para o estudo mercadológico atendeu as orientações do Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados – SECOVI – SP e às orientações metodológicas do Hotels & Motels Valuations and Market Studies – Appraisal Institute. A elaboração das projeções operacionais e financeiras do hotel em estudo foi realizada conforme o modelo do Uniform System of Accounting for the Lodging Industry. MA.

ÍNDICE

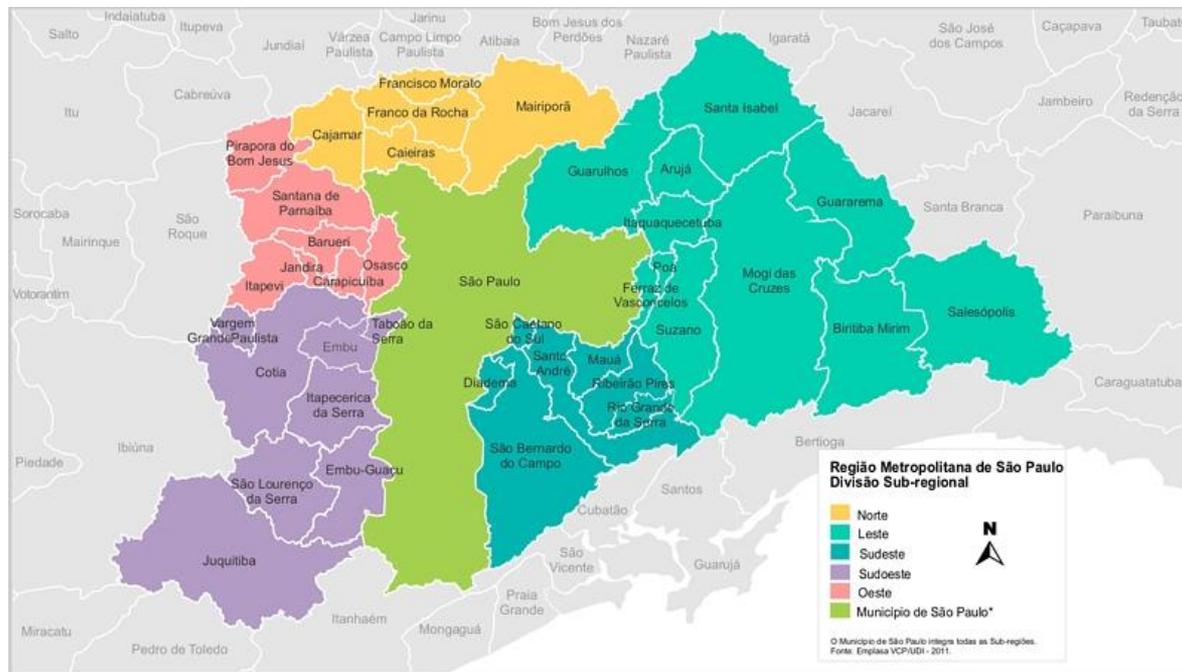
1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

MICROREGIÃO DE SÃO PAULO (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- O município de São Paulo é a capital do Estado homônimo. Sede das principais indústrias e empresas do Brasil, é considerada a principal cidade do país.
- O zoneamento da cidade é composto por 5 partes, denominadas: Centro, Zona Norte, Zona Sul, Zona Leste e Zona Oeste.
- Ocupa área territorial de 1.521,110 km² e tem população estimada em 2016 de 12.038.175 habitantes.
- Pertencente a Região Metropolitana de São Paulo, e na RMSPP faz fronteira com Barueri, Caieiras, Cajamar, Diadema, Embu, Embu-Guaçu, Ferraz de Vasconcelos, Guarulhos, Itapeverica da Serra, Itaquaquecetuba, Juquitiba, Mairiporã, Mauá, Osasco, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Taboão da Serra.
- Além desses, faz fronteira com Itanhaém e São Vicente.



MICROREGIÃO DE SÃO PAULO (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)



SÃO PAULO (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- São Paulo, que é o principal PIB do Brasil, representa mais de 10% do PIB total do país.
- Conforme quadro ao lado, a disparidade com a segunda cidade é grande, tendo São Paulo o dobro do PIB do Rio de Janeiro.
- É também a cidade mais populosa do país, com mais de 12 milhões de habitantes.

Brasil						
Nº	Cidade	População Estimada (2021)	%	PIB R\$ (2019)	%	Área em km ²
1	São Paulo	12.396.372	5,8%	763.805.985	10,3%	1.521,110
2	Rio de Janeiro	6.320.446	3,0%	354.981.484	4,8%	1.200,329
3	Brasília	2.570.160	1,2%	273.613.711	3,7%	5.760,784
4	Belo Horizonte	2.375.151	1,1%	97.205.325	1,3%	331,354
5	Curitiba	1.751.907	0,8%	96.088.149	1,3%	434,892
6	Manaus	1.802.014	0,8%	84.867.423	1,1%	11.401,092
7	Porto Alegre	1.409.351	0,7%	82.431.478	1,1%	495,390
8	Osasco	666.740	0,3%	81.923.606	1,1%	64,954
9	Fortaleza	2.452.185	1,1%	67.412.733	0,9%	312,353
10	Campinas	1.080.113	0,5%	65.874.913	0,9%	794,571
11	Guarulhos	1.221.979	0,6%	65.165.262	0,9%	318,675
12	Salvador	2.675.656	1,3%	63.804.120	0,9%	693,453
13	Recife	1.537.704	0,7%	54.691.223	0,7%	218,843
14	Goiânia	1.302.001	0,6%	52.914.394	0,7%	729,296
15	Outros	173.755.860	81,5%	5.184.351.194	70,2%	8.486.068,444
Total		213.317.639		7.389.131.000		8.510.345,540

SÃO PAULO – INDICADORES ECONÔMICOS (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

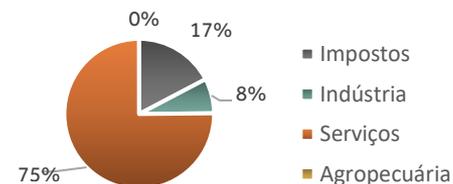
Ano	PIB Valor Presente
2013	R\$ 811.741.669
2014	R\$ 815.070.935
2015	R\$ 774.062.584
2016	R\$ 761.033.043
2017	R\$ 756.417.417
2018	R\$ 745.465.605
2019	R\$ 763.805.985
TCM	-1,0%

- O PIB da cidade, trazido ao valor presente, tem apresentado Taxa de Crescimento Médio (TCM) de **-1,0%** entre 2013 e 2019; O PIB de São Paulo complementado pela taxa de crescimento do PIB Brasil de 2020 (**-3,3%**) e de 2021 (4,6%), segundo dados colhidos em www.ibge.gov.br, tem TCM de **-0,8%** (ao ano) entre 2013 e 2021.

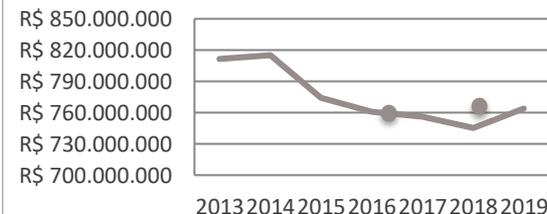
Empresas		Pessoal Ocupado		Índice Firjan		IDH	
2020	653.363	2020	5.636.889	2016	0,8370	2010	0,805
2015	582.367	2015	5.848.294	2011	0,8770	2000	0,733
TCM*	2,3%		-0,7%		-0,9%		0,9%

*TCM = Taxa de Crescimento Médio

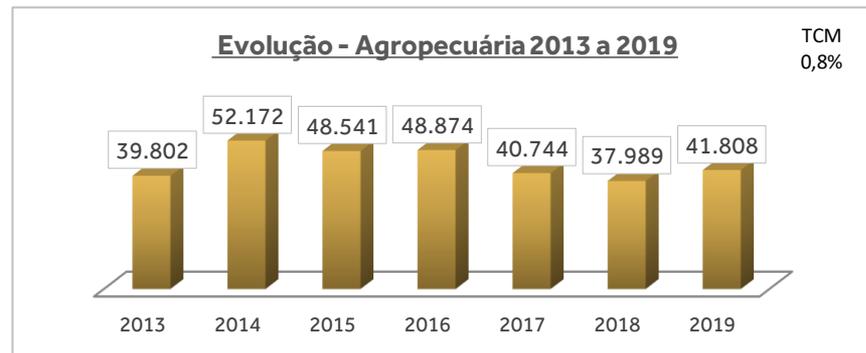
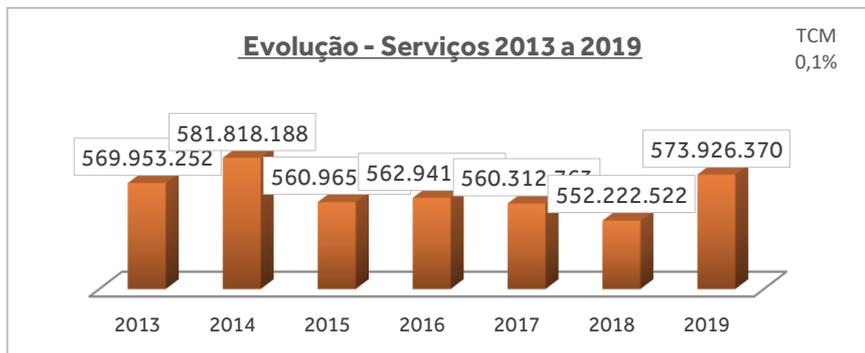
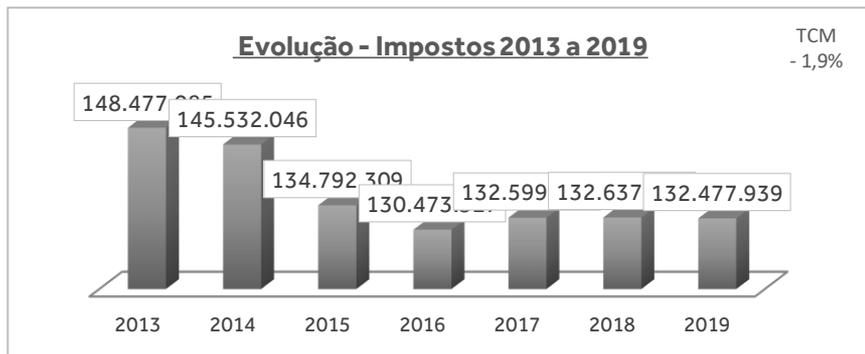
Distribuição do PIB por setor (2018)



Evolução do PIB de São Paulo (R\$)

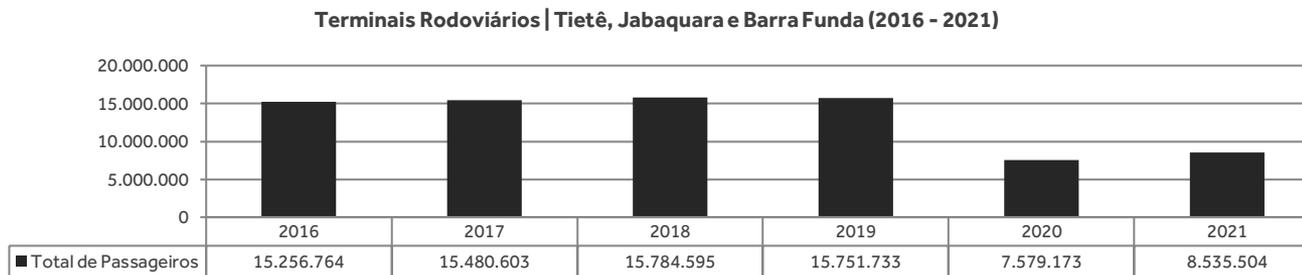


SÃO PAULO – INDICADORES ECONÔMICOS (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)



SÃO PAULO – TRANSPORTE

- São Paulo abriga o maior sistema de transporte público do Brasil. Atualmente a cidade é servida por um sistema integrado de rede metroferroviária com cerca de 371 km de extensão, 13 linhas e 183 estações, além de contar com uma frota de 15 mil ônibus que circulam em 1.314 linhas.
- A cidade ainda abriga o Terminal Rodoviário do Tietê (localizado a 7 km do terreno em estudo), considerado o maior terminal rodoviário do país. São 89 plataformas que atendem cerca de 300 linhas de ônibus com rotas iniciadas em 1.033 cidades. O terminal é administrado pela Socicam Terminais, empresa responsável também pela gestão dos terminais rodoviários da Barra Funda e de Jabaquara.



SÃO PAULO – AEROPORTOS

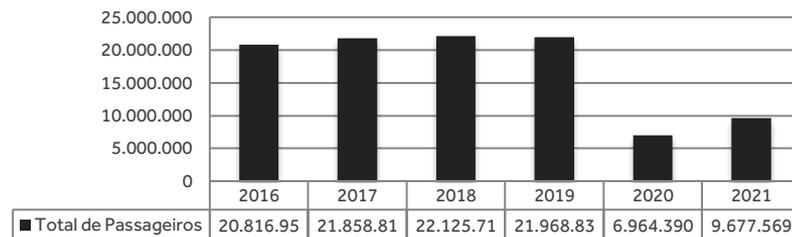
• Aeroporto de Congonhas

- Distância do terreno em estudo: 15,7 km (aproximadamente 30 minutos de automóvel).
- Movimentação: Entre 2015 e 2019 apresentou um crescimento médio anual de 3,32%. De 2020 para 2021 o crescimento foi de 39%.

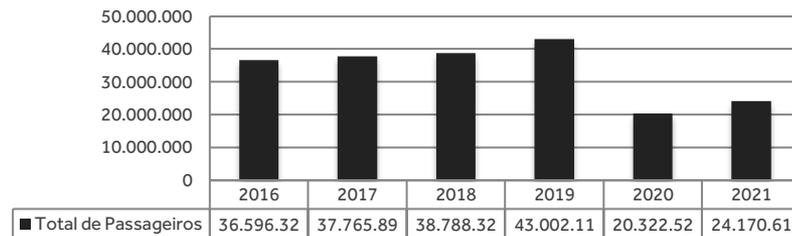
• GRU Airport – Aeroporto Internacional de São Paulo

- Distância do terreno em estudo: 24,3 km (aproximadamente 35 minutos de automóvel).
- Movimentação: Em 2019 apresentou a movimentação recorde com 43 milhões de passageiros. Entre 2015 e 2019 apresentou um crescimento médio anual de 2,48%. De 2020 para 2021 o crescimento foi de 19%.

Movimentação de Passageiros Aeroporto de Congonhas | 2016 a 2021



Movimentação de Passageiros Aeroporto de Guarulhos | 2016 a 2021



SÃO PAULO – EVENTOS

- Dentre os principais espaços de eventos da cidade, pode-se destacar o São Paulo Expo, o Expo Center Norte, o Centro de Convenções Rebouças, o Anhembi, Centro de Convenções Frei Caneca e o Transamérica Expo Center.
- Juntos, os eventos sediados nos 6 equipamentos absorveram 66% do total de eventos do Calendário de 2019 do São Paulo Convention & Visitors Bureau.
- **O empreendimento em estudo também terá um centro de convenções, com 13.205,04 m² de área construída.**

Calendário São Paulo Convention & Visitors Bureau				
Nº	Principais Espaços de Eventos	Nº de Eventos*	Distância**	Tempo
1	São Paulo Expo	52 / 50	17,4 km	42 min
2	Expo Center Norte	51 / 40	7,2 km	19 min
3	Centro de Convenções Rebouças	50 / 4	10,9 km	26 min
4	Distrito Anhembi	32 / 27	8,9 km	22 min
5	Centro de Convenções Frei Caneca	30 / 10	8,9 km	23 min
6	Transamérica Expo Center	26 / 10	26,7 km	1 h 08 min

* Eventos do ano de 2019 – último ano antes da pandemia do COVID 19 / Eventos previstos para 2022.

** A partir do terreno em estudo

Obs.: Trajetos estimados de automóvel via Google Maps as 16h em 16/11/2022



SÃO PAULO – TURISMO

- Maior PIB do Brasil, São Paulo é atualmente a sexta maior cidade do planeta e única megalópole brasileira, com mais de 20 milhões de habitantes.
- Centro financeiro da América Latina, a cidade também abriga o maior complexo hoteleiro da América Latina, o mais completo centro hospitalar do país e concentra o maior polo cultural brasileiro em seu território.
- São Paulo também é mundialmente conhecida pela oferta de serviços e entretenimento oferecidos para todos os tipos de pessoa, de todas as partes do mundo, e pela agitada vida noturna, considerada uma das melhores do país.
- Outro atrativo turístico do município é a gastronomia, baseada na diversidade de culturas que auxiliaram no desenvolvimento da cidade.
- Dessa forma entende-se porque a cidade recebe 14,9 milhões de visitantes por ano, sendo os principais motivos, de acordo com o Ministério do Turismo, o turismo de lazer; negócios, eventos e convenções; visita a parentes e amigos; outros.
- Os principais atrativos da cidade, de acordo com o Observatório de Turismo e Eventos da Cidade de São Paulo, são: MASP, Parque Ibirapuera, Mercado Municipal, Avenida Paulista e Catedral da Sé.

SÃO PAULO – TURISMO

- A Av. Paulista é conhecida como um dos principais cartões postais de São Paulo. A região possui diversos atrativos culturais como museus, teatros, cinemas, salas de exposição e grandes livrarias. Dentre os principais projetos pode-se destacar o Museu de Arte de São Paulo (MASP), Centro Cultural Fiesp - Ruth Cardoso, Itaú Cultural e Casa das Rosas.
- No entorno também é possível encontrar uma boa oferta de Shoppings como Shopping Pátio Paulista, Shopping Cidade São Paulo e Shopping Center 03, além de inúmeras lojas e galerias. Outro ponto de destaque são os diversos restaurantes distribuídos por toda a região.
- A região é conhecida por ser sede de grandes empresas, bancos internacionais, consulados e instituições científicas como Instituto Pasteur.



MICROREGIÃO DO BELENZINHO (DISTRITO)

- O distrito de Belém está localizado na região zona leste de São Paulo. Administrado pela Subprefeitura da Mooca, possui 45.057 habitantes, com renda média mensal de R\$2.107,39.
- Fazem parte do distrito os bairros: Belenzinho, Catumbi, Chácara Tatuapé, Quarta Parada e Vila Maria Zélia.
- A região permite fácil acesso à região central da cidade . Possui 1 linha de metrô, Linha 3 Vermelha, a mais movimentada do sistema, que liga a zona leste à oeste. Banhado pelo rio Tietê, cortado por importantes vias como Avenida Celso Garcia , Avenida Radial Leste e Marginal Tietê.
- Possui perfil misto, comercial e residencial. Localizado entre os bairros Mooca e Tatuapé, com diversificada oferta de comércio, serviços, educação e cultura.
- Principais pontos turísticos: Sesc Belenzinho, Parque Belém, Vila Operária Maria Zélia, Paróquia São José de Belém.



OBSERVAÇÕES DE RISCO – COVID19

- A Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou, em 30 de janeiro de 2020, que o surto da doença causada pelo novo coronavírus (COVID-19) constitui uma Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional – o mais alto nível de alerta da Organização, conforme previsto no Regulamento Sanitário Internacional. Em 11 de março de 2020, a COVID-19 foi caracterizada pela OMS como uma pandemia.
- No Brasil, o primeiro caso oficial foi registrado em 26 de fevereiro de 2020, fator que colocou o Brasil em meio a pandemia e suas implicações sociais, políticas e econômicas.
- Em outubro de 2022, 84,62% da população está completamente vacinada, 79,59% com a segunda dose e 48,72% com a dose de reforço, a atividade econômica segue impactada pela pandemia, porém com o avanço da vacinação espera-se um maior controle da doença no país.

Assim, destaca-se essa observação de risco futuro conforme pandemia se estabeleça e seja tratada no Brasil, prolongando ou não seus efeitos na sociedade economia, o que pode alterar a curva de tendências dos dados sócios econômicos apresentados nesse trabalho e que deram suporte aos estudos de demanda e financeiros. Os efeitos da crise do COVID-19 na economia estão assim estimados para o Brasil, conforme o Relatório de Projeções Econômicas de Longo Prazo do Itaú BBA.



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021P	2022P
Brasil								
Atividade econômica								
PIB nominal – Bilhões de reais	5.996	6.269	6.585	7.004	7.407	7.448	8.677	9.427
PIB nominal – Bilhões de dólares	1.800	1.798	2.063	1.916	1.877	1.443	1.694	1.908
Crescimento real do PIB	-3,5%	-3,3%	1,3%	1,8%	1,4%	-4,1%	5,8%	2,0%
Taxa de desemprego - média do ano	8,5%	11,5%	12,7%	12,3%	11,9%	13,3%	13,0%	11,9%
Taxa de desemprego - fim de período	9,6%	12,7%	12,4%	12,2%	11,6%	14,3%	12,0%	11,9%
Taxa de juros								
Selic – final do ano	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	7,50%	7,50%
Selic – média do ano	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	5,96%	2,81%	4,54%	7,50%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	3,23%	7,02%	3,94%	2,65%	0,19%	-2,41%	0,56%	3,42%
CDI - final do ano (anualizado)	14,14%	13,63%	6,99%	6,40%	4,59%	1,90%	7,26%	7,39%
CDI - acumulado no ano	13,33%	14,06%	10,05%	6,48%	5,94%	2,78%	4,21%	7,39%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	5,57%	4,55%	5,04%	6,02%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	2,98%	1,68%	1,83%	4,03%	5,05%

CONSIDERAÇÕES

- A cidade de São Paulo é a principal cidade do Brasil, e sexta maior cidade do mundo. Centro financeiro da América Latina, a cidade também abriga o maior complexo hoteleiro da América Latina, o mais completo centro hospitalar do país e concentra o maior polo cultural brasileiro em seu território.
- São Paulo também é mundialmente conhecida pela oferta de serviços e entretenimento oferecidos para todos os tipos de pessoa, e pela agitada vida noturna. Os indicadores de crescimento e qualidade de vida são altos, indicando que a cidade consegue proporcionar ao morador uma boa estrutura de empregos e lazer.
- O Belenzinho é um bairro utilitário: prático para se locomover para outras regiões da cidade, de transporte público ou automóvel; sua proximidade com a região central de São Paulo e bairros como Mooca e Tatuapé amplia as possibilidades de acesso à ofertas de comércio e serviços.
- Em relação ao risco dos efeitos da pandemia COVID-19, no momento, a situação está sendo considerada superável no médio e longo prazo (ver pag.29), contudo, o caso merece acompanhamento e atualização frequente, o que poderá afetar resultados aqui projetados.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

O PROJETO

- O Empreendimento em estudo está inserido no Eixo Platina que é um polo urbanístico que parte da região do metro Carrão e vai até o bairro do Belém. Ao todo o projeto prevê lajes corporativas, salas comerciais, hotéis, centro de convenções, área comercial, hospital e um campus de pós graduação, estão previstas 360.000 m² de área de desenvolvimento.
- A primeira fase conta com 06 empreendimentos dos quais 03 já estão prontos. O projeto em estudo está contemplado nesta fase e será composto por residencial, corporativo, centro de convenções, área destinada a saúde, lojas, cinema, teatro e hotel com 287 unidades habitacionais.

COMPLEXO RADIAL III

eixoplatina
Uma nova linha
para o futuro

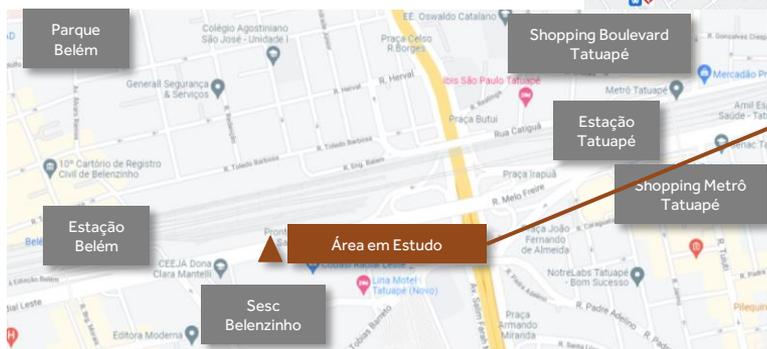
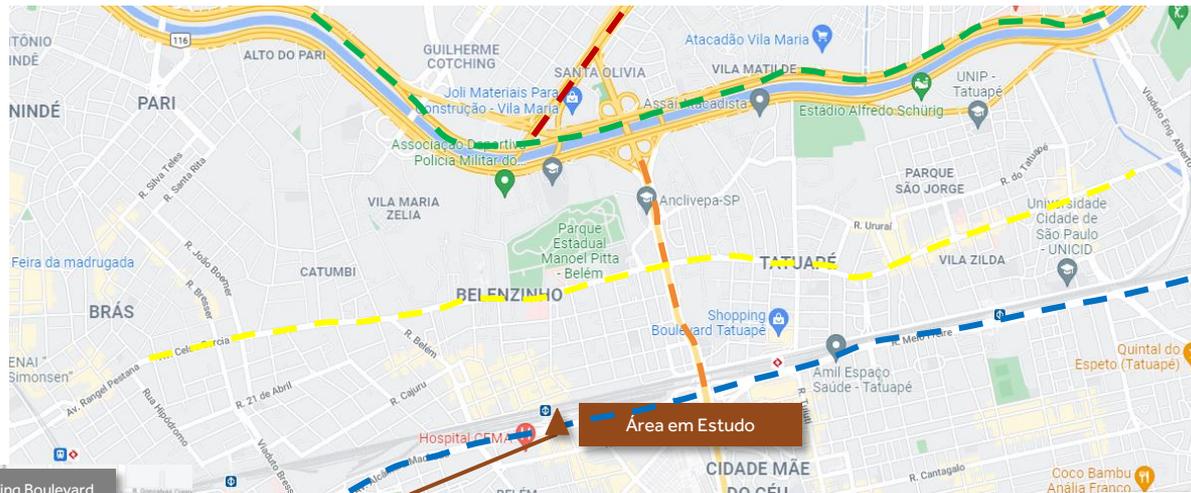


MACROLOCALIZAÇÃO

- A área em estudo está localizada no bairro Belenzinho, zona leste de São Paulo. Rodeado pelos bairros Mooca, Brás, Pari, Vila Guilherme, Vila Maria, Tatuapé e Água Rasa. Em 2017, foi considerado o segundo bairro de São Paulo com menor índice de violência.
- Nos últimos anos a região começou a desenvolver um eixo comercial com a construção dos projetos You Metropolitan (pronto), Geon 652 (pronto), Platina 220 (pronto), Crona 665 (pronto), Almagah 227 (em construção), Metria 624 (em construção).
- O bairro inicialmente foi considerado uma estação climática, que abrigava chácaras, solares e mansões. Em seguida sediou fábricas de vidro, tecelagens e uma vila de operários. Após a desativação das fábricas, o bairro ganhou novas habitações e atualmente é misto, com residências, comércio e serviços.
- Com facilidade de transporte para o centro de São Paulo, apenas seis quilômetros, para bairros vizinhos e outras regiões, o Belenzinho abriga a estação Belém do metrô, Linha 3 Vermelha, corredores de ônibus e fácil acesso a importantes avenidas, como Radial Leste, Celso Garcia, Salim Farah Maluf, Marginal Tietê, algumas dessas estradas que ligam a cidade ao interior do estado, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

MACROLOCALIZAÇÃO

Legenda	Acesso
	Rodovia Presidente Dutra
	Av. Marginal Tietê
	Av. Salim Farah Maluf
	Av. Celso Garcia
	Av. Radial Leste



MICROLOCALIZAÇÃO

- A área em estudo está entre as Av. Alcantara Machado 4.456 e Rua Padre Adelino. A Radial Leste é uma importante via arterial da cidade de São Paulo, que cruza todo o eixo leste da capital em direção à região central da cidade.
- Próximo à área em estudo, encontra-se a Av. Salim Farah Maluf, outra importante avenida da cidade, atualmente o corredor mais curto entre o Aeroporto Internacional de São Paulo e o Porto de Santos.
- O entorno expandido é composto por diferentes opções de comércio, prédios comerciais e residenciais, laboratórios, bancos, estação Belém do metrô, Sesc Belenzinho, os hospitais Aviccena, Sancta Marjorie e Cema e a Editora Santillana.



MICROLOCALIZAÇÃO

- Na rua Padre Adelino há um intenso movimento de andensamento imobiliário, ao todo são 05 empreendimentos residenciais entre stúdios e apartamentos de 02 e 03 quartos que estão em obras ou em fase de lançamento.



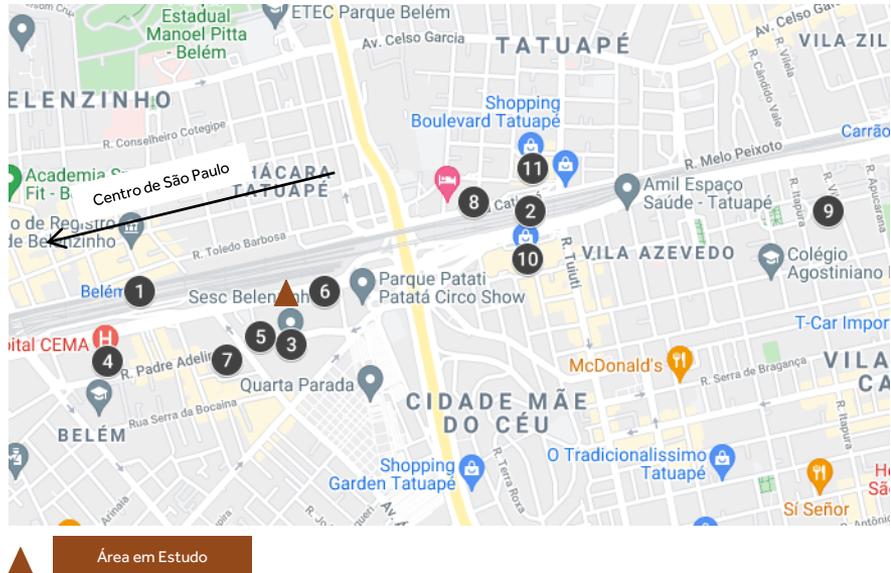
TERRENO EM ESTUDO



TERRENO EM ESTUDO



TERRENO EM ESTUDO – PONTOS DE INTERESSE



Item	Pontos de interesse	Distância*	Tempo
1	Estação Belém	1 km	4 min
2	Estação Tatuapé	950 m	2 min
3	Sesc Belenzinho	450 m	1 min
4	Hospital Cema	1,1 km	4 min
5	Hospital Avicenna	550 m	2 min
6	Hospital Sancta Maggiori	100 m	1 min
7	Editora Santillana	700 m	3 min
8	You Metropolitan	2,5 km	6 min
9	Geon 652	2,0 km	4 min
10	Shopping Boulevard Tatuapé	2,5 km	7 min
11	Shopping Metrô Tatuapé	950 m	2 min
12	Shopping Anália Franco	3,6 km	10 min
13	Shopping Mooça Plaza	6,6 km	21 min
14	Centro de São Paulo	8,3 km	33 min
15	Terminal Rodoviário Tietê	6,9 km	15 min

* A partir do terreno em estudo

Obs.: Trajetos estimados de automóvel via Google Maps as 09h em 17/11/2022

CONSIDERAÇÕES

- O projeto em estudo se localizará no principal vetor urbano de desenvolvimento da zona leste de São Paulo, que possibilitará boa visibilidade, fácil acesso tanto ao empreendimento em questão, quanto ao centro da cidade.
- O acesso também será facilitado através de transporte público: as estações Belém e Tatuapé encontram-se a apenas 1 quilômetro do terreno. Nas proximidades também é possível encontrar diversas opções de linhas de ônibus que circulam na região.
- A região está próxima de atrativos turísticos, culturais, comércio e serviços. No entorno, há boa oferta de restaurante e serviços (bairros Mooca e Tatuapé, por exemplo).
- O próprio projeto em estudo mostra-se estratégico, considerando-se o complexo no qual estará inserido, com produtos e serviços que atenderão a demanda comercial, corporativa e hospitalar.
- **Tendo em vista os atributos descritos nos slides anteriores, consideramos o terreno adequado para a inserção de um produto hoteleiro.**

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — ~~Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança~~
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

HOTELARIA EM SÃO PAULO

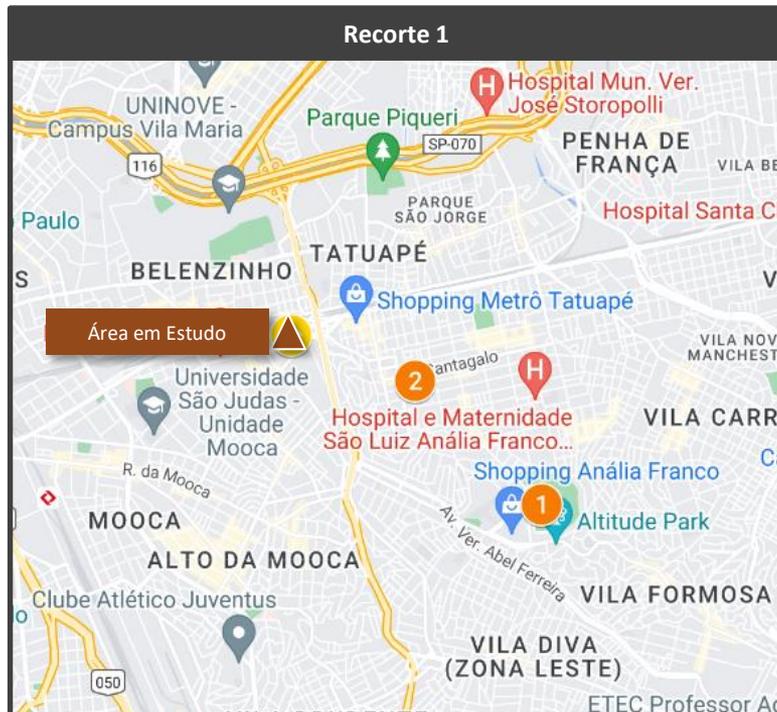
- O Observatório do Turismo divulga a taxa de ocupação mensal dos hotéis de São Paulo.
- Em 2019, período pré-pandemia, a hotelaria de São Paulo atingiu ocupação geral de 68,56%. Diante da pandemia que enfrentamos, os anos de 2020 e 2021 tiveram uma queda na taxa de ocupação bem perceptível em relação aos anos anteriores. Já no acumulado de Janeiro até Agosto de 2022, a taxa de ocupação geral está em 64,71%.

		2018	2019	2020	2021	2022
Taxa de Ocupação	JAN	54,76%	55,33%	57,70%	31,41%	48,67%
	FEV	59,94%	67,64%	60,56%	32,22%	55,04%
	MAR	72,81%	65,38%	39,72%	20,83%	67,06%
	ABR	70,68%	70,89%	5,77%	19,19%	65,86%
	MAI	68,64%	72,81%	9,09%	31,98%	70,28%
	JUN	66,67%	67,52%	11,77%	39,39%	69,08%
	JUL	68,14%	69,10%	15,49%	44,04%	68,29%
	AGO	77,10%	74,42%	19,32%	47,83%	73,41%
	SET	72,97%	70,68%	23,78%	50,39%	-
	OUT	70,59%	73,33%	30,43%	58,89%	-
	NOV	74,78%	74,91%	34,59%	68,01%	-
	DEZ	60,68%	60,66%	31,64%	58,91%	-
	MÉDIA	68,15%	68,56%	28,32%	41,92%	64,71%

OFERTA COMPETITIVA

- Para identificação da cesta competitiva, considerou-se inicialmente como referência de mercado os bairros Tatuapé e Anália Franco, com os empreendimentos Blue Tree Anália Franco, São Paulo Tatuapé Affiliated By Meliá (antigo Tryp Tatuapé) e Ibis São Paulo Tatuapé. A amostragem destes bairros, no entanto, mostrou-se limitada para este estudo, por isso, a análise da demanda foi expandida para regiões próximas, como Brás e Centro de São Paulo. Totalizou-se 3.725 uhs.
- De acordo com suas características, os empreendimentos foram categorizados em termos de competitividade, conforme abaixo:
- Os hotéis diferenciam-se entre si e com o hotel em estudo, seja por preço, localização, produto, serviços ou demanda, por exemplo. Desta forma, cada hotel da cesta competitiva foi analisado e classificado a partir dos seguintes índices de competitividade:
 - 1. Primária:** compete 100% com o hotel em estudo e todas as uhs são consideradas no grupo competitivo;
 - 2. Secundária:** compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de uhs são consideradas no grupo competitivo;
 - 3. Terciária:** compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de uhs são consideradas no grupo competitivo; e,
 - 4. Não competitivo:** onde o produto é retirado do grupo por não oferecer uhs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.

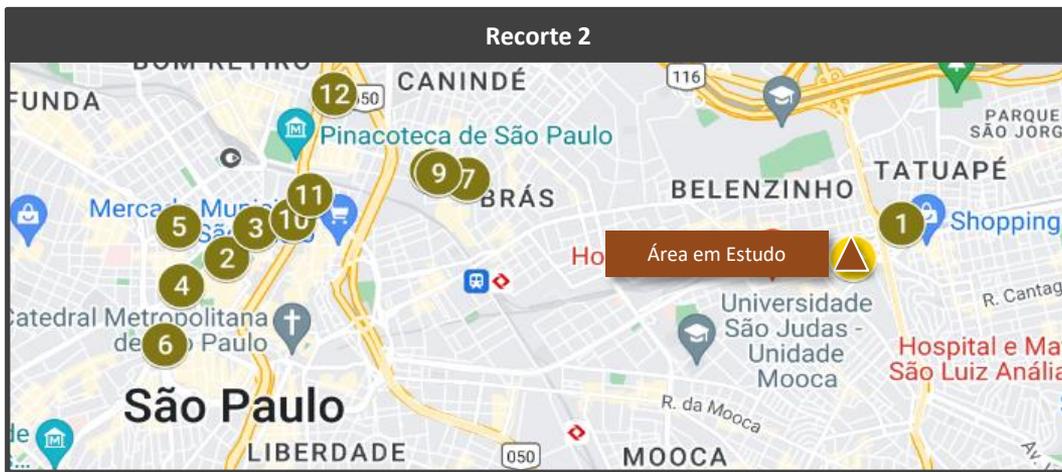
OFERTA COMPETITIVA



Categoria Midscale

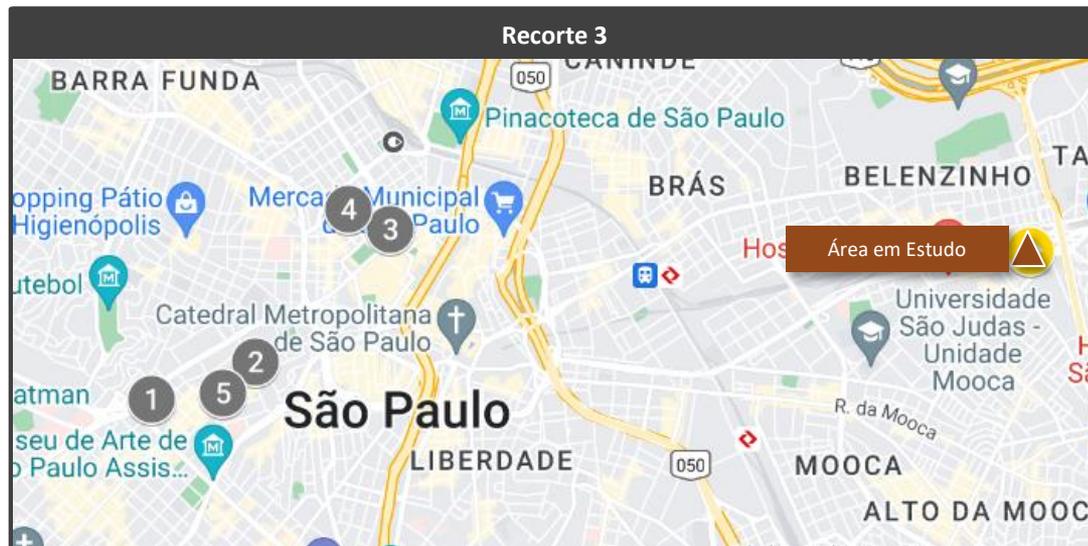
- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1 | Blue Tree Towers Anália Franco |
| 2 | São Paulo Tatuape Affiliated By Meliá |

OFERTA COMPETITIVA



Categoria Econômica	
1	Ibis São Paulo Tatuapé
2	Hotel JB Delgado Plus Excelsior São Paulo by Monreale Hotels
3	Hotel Normandie
4	Slaviero Downtown São Paulo
5	Hotel San Raphael
6	155 Hotel São Paulo
7	Hotel Mega Pólo
8	Hotel Shopping Family
9	Total Hotel
10	Ibis Styles São Paulo Centro
11	B&B Hotel São Paulo Luz - Centro
12	Ramada Encore São Paulo Tiradentes

OFERTA COMPETITIVA



Categoria Supereconômica	
1	Ibis Budget São Paulo Paulista
2	Hotel Moncloa
3	Hotel Real Castilha
4	Ibis Budget São Paulo Centro São João
5	Ibis Budget Frei Caneca

OFERTA COMPETITIVA

- O quadro ilustra a prática de diárias cobradas pelos hotéis da cesta competitiva e o valor da diária média ponderada sem café da manhã, calculada com base nos valores considerando 01 dia durante a semana e 01 dia no fim de semana em Dezembro/22, para diárias em apartamento individual (single). As informações foram obtidas por meio de pesquisa direta realizadas nos hotéis, coleta de dados em fontes secundárias e ponderações da equipe da Caio Calfat Real Estate Consulting.
- A taxa de ocupação do mercado em estudo está em 61,45% com uma diária média sem pensão de aproximadamente R\$ 211,95.

Tabela de Oferta – Grupo Competitivo e Demanda										
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base						DM (sem refeições)
				Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	Média	
1	2001	Blue Tree Towers Anália Franco	134	R\$ 453,45	R\$ 453,45	R\$ 315,57	R\$ 365,14	R\$ 317,42	R\$ 368,76	R\$ 336,26
2	2001	São Paulo Tatuape Affiliated By Meliá	157	R\$ 339,30	R\$ 339,30	R\$ 204,00	R\$ 356,86	R\$ 237,51	R\$ 301,01	R\$ 268,51
3	2018	Ibis São Paulo Tatuapé	271	R\$ 232,13	R\$ 232,13	R\$ 166,00	R\$ 244,14	R\$ 162,49	R\$ 206,58	R\$ 206,58
4	1943	Hotel JBDelgado Plus Excelsior São Paulo by Monreale Hotels	50	R\$ 168,00	R\$ 168,00	R\$ 148,00	R\$ 209,00	R\$ 117,60	R\$ 159,39	R\$ 133,39
5	1964	Hotel Normandie	40	R\$ 203,15	R\$ 203,15	R\$ 156,29	R\$ 203,00	R\$ 142,21	R\$ 181,56	R\$ 155,56

Continua na próxima página.

OFERTA COMPETITIVA

Tabela de Oferta – Grupo Competitivo e Demanda

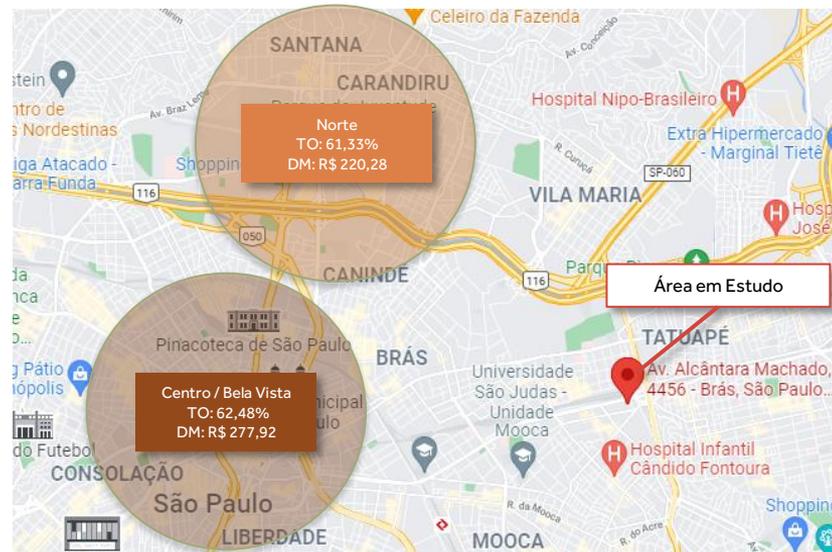
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base						DM (sem refeições)
				Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	Média	
6	2005	Slaviero Downtown São Paulo	130	R\$ 239,32	R\$ 239,32	R\$ 192,00	R\$ 272,00	R\$ 167,52	R\$ 222,03	R\$ 196,03
7	1950	Hotel San Raphael	54	R\$ 238,50	R\$ 238,50	R\$ 142,00	R\$ 219,86	R\$ 166,95	R\$ 201,16	R\$ 175,16
8	2009	155 Hotel São Paulo	19	R\$ 218,27	R\$ 218,27	R\$ 187,29	R\$ 264,00	R\$ 152,79	R\$ 208,12	R\$ 182,12
9	2006	Hotel Mega Pólo	92	R\$ 267,04	R\$ 267,04	R\$ 195,43	R\$ 296,71	R\$ 186,93	R\$ 242,63	R\$ 216,63
10	2007	Hotel Shopping Family	121	R\$ 174,34	R\$ 174,34	R\$ 0,00	R\$ 176,57	R\$ 122,04	R\$ 160,84	R\$ 134,84
11	2003	Ibis Budget São Paulo Paulista	100	R\$ 244,07	R\$ 244,07	R\$ 223,29	R\$ 256,71	R\$ 170,85	R\$ 227,80	R\$ 227,80
12	2000	Hotel Moncloa	11	R\$ 210,00	R\$ 210,00	R\$ 271,00	R\$ 290,00	R\$ 147,00	R\$ 225,60	R\$ 206,10
13	NI	Hotel Real Castilha	22	R\$ 156,63	R\$ 156,63	R\$ 176,00	R\$ 237,71	R\$ 109,64	R\$ 167,32	R\$ 147,82
14	2003	Ibis Budget São Paulo Centro São João	65	R\$ 178,60	R\$ 178,60	R\$ 180,00	R\$ 179,00	R\$ 125,02	R\$ 168,24	R\$ 168,24
15	2014	Total Hotel	53	R\$ 228,31	R\$ 228,31	R\$ 0,00	R\$ 254,29	R\$ 159,82	R\$ 215,24	R\$ 189,24
16	2015	Ibis Budget Frei Caneca	83	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 238,14	R\$ 269,86	R\$ 189,00	R\$ 247,40	R\$ 247,40
17	2019	Ibis Styles São Paulo Centro	95	R\$ 241,12	R\$ 241,12	R\$ 0,00	R\$ 257,86	R\$ 168,78	R\$ 225,18	R\$ 225,18
18	2020	B&B Hotel São Paulo Luz - Centro	146	R\$ 204,31	R\$ 204,31	R\$ 137,00	R\$ 239,00	R\$ 143,02	R\$ 185,53	R\$ 185,53
19	2017	Ramada Encore São Paulo Tiradentes	90	R\$ 257,86	R\$ 257,86	R\$ 230,43	R\$ 242,29	R\$ 180,50	R\$ 233,79	R\$ 207,79
			1731						R\$ 227,69	R\$ 211,95

OFERTA E DEMANDA

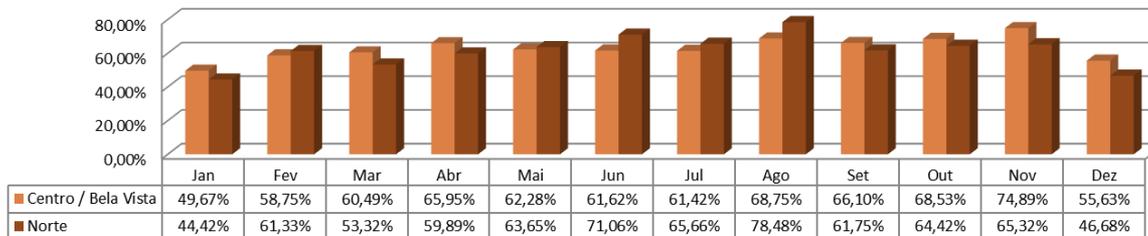
- A macrorregião é formada por hotéis antigos e com baixo nível de profissionalização. Esses empreendimentos normalmente atendem a demanda de clientes corporativos, público de compras das regiões da 25 de Março, Bom Retiro e Brás, além deste mercado os empreendimentos recebem hóspedes que se destinam ao Anhembi e Center Norte.
- Recentemente este mercado recebeu 02 novos empreendimentos administrados pro bandeiras hoteleiras Ibis Styles e B&B Hotels inaugurados entre os anos de 2019 e 2020, além do Intercity Tatuapé inaugurado em Novembro de 2022.
- O perfil predominante são de hóspedes que se hospedam durante o período da semana, principalmente entre terça-feira e sexta- feira.
- No microentorno o mercado é formado por 03 empreendimentos de administração profissional que atendem ao público corporativo que frequenta a região, outras demandas comuns são concursos, eventos e shows que acontecem na região ou no entorno próximo.
- Assim como em mercados corporativos a maior demanda está concentrada durante o período da semana com picos esporádicos durante os fins de semana.
- Recentemente o empreendimento Tryp Tatuapé retirou a bandeira mas manteve a administração pela Meliá, passando a se chamar São Paulo Tatuapé Affiliate by Meliá.

DESEMPENHO POR REGIÃO – 2019

- Os dados divulgados pelo Observatório do Turismo de São Paulo (2019) apontam o desempenho da região do Centro/Bela Vista com taxa de ocupação de 62,84% e diária média R\$277,92, e da região Norte (em virtude dos espaços de eventos desta região) com taxa de ocupação média de 61,33% e diária média de R\$220,28.
- As duas áreas analisadas apresentam desempenho satisfatório. Conforme mapa ao lado, a área em estudo está bem posicionada com fácil acesso aos principais pontos de interesse de ambas as regiões.

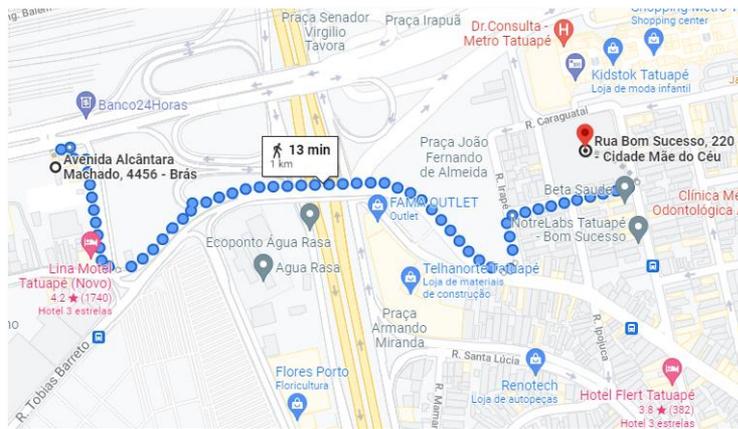


Taxa de Ocupação 2019 | Por Região



OFERTA COMPETITIVA – OFERTA FUTURA

- No início de Novembro/22 foi inaugurado um hotel da bandeira Intercity com 190 uhs no Platina 220, um dos empreendimentos já entregues da primeira fase projeto urbano Eixo Platina, distante cerca de 13 minutos do hotel em estudo.



- O hotel em estudo, está inserido no empreendimento Condomínio Urman São Paulo, também componente do projeto urbano Eixo Platina.

CONSIDERAÇÕES

- O hotel em estudo terá captação de demanda de negócios e eventos, proveniente dos arredores e das regiões centro, norte e leste de São Paulo.
- A sazonalidade local acompanha o ritmo dos destinos de negócios, tendo como baixa temporada os períodos de férias escolares e estabilidade nos demais meses do ano.
- O mercado hoteleiro estudado apresentou resultados satisfatórios, com taxa de ocupação média acima de 60%. A entrada de novos hotéis em regiões próximas nos últimos anos indica que havia demanda não atendida próximo à região estudada. Além disso, o terreno permite acesso fácil à diversos pontos turísticos e de apoio ao hóspede.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

- O hotel em estudo está direcionado para atender principalmente o mercado de negócios e eventos.
- A marca TRU se posiciona como uma opção tecnológica e com serviços diferenciados de alimentos e bebidas. A base de hospedagem é montada em unidades habitacionais de pequenas dimensões mas com áreas comuns para atividades comunitárias entre os hóspedes. Os serviços seguem a tendência de anfitriões, uma vez que o serviço e a interatividade com hotel ocorrerá por meio virtual.
- Em termos de serviços e diária média, deverá se posicionar como um hotel de categoria life-style. A diária média estimada para o hotel, no momento, é equivalente a valores correntes de hoje de R\$ 280,00

O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- Para efeito de cálculo da taxa de projeção de demanda foram utilizados os dados de taxa de crescimento da demanda hoteleira da cidade de São Paulo, entre 2005 e 2019.
- A base considera o histórico de mais de 10 anos de operação e apontam tendência, o que gerou índice de crescimento de 6,03%.
- Devido os efeitos do COVID-19 no mercado hoteleiro em 2020 e a retomada em 2021, congelou-se a demanda de 2019 para esses dois anos + 2022 (início de retomada) no perfil pré pandemia.
- Dessa forma, para não subestimar a demanda projetada, o crescimento foi ajustado conforme tabela ao lado.

Demanda Hoteleira		
2019		
Oferta	3.725	2.554
TO	68,56%	
2005		
Oferta	1.915	1.125
TO	58,73%	

Demanda Hoteleira		
2019	2.554	6,03%
2005	1.125	

Taxas de Projeção de Demanda		
Período	Corte	Taxa
2019 a 2022	100%	0,00%
2023 a 2025	50%	3,02%
2026 a 2032	70%	1,81%

O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- Aplicando-se as taxa de projeção de demanda obtidas no número inicial de demanda gerada pelo número de diárias vendidas em 2019 (último ano com dados completos antes da pandemia), conforme a apuração da pesquisa de campo, chega-se à seguinte projeção de demanda – diárias vendidas/dia.
- Para cálculo da demanda em estudo ponderou-se a manutenção da demanda entre os anos de 2019 e 2022.

Projeção Demanda	
Ano	Demanda
2019	1.064
2020	1.064
2021	1.064
2022	1.064
2023	1.096
2024	1.129
2025	1.163
2026	1.184
2027	1.205
2028	1.227
2029	1.249
2030	1.272
2031	1.295
2032	1.318

O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- A oferta futura identificada foi somada à oferta do grupo competitivo destacado.

Entradas:

2023 – Entrada de 190 uhs – Intercity Tatuapé*

2026 – Entrada de 100 uhs – entrada de segurança

Saídas:

2023 – Saída: 22% do total de uhs

* O hotel foi inaugurado em Novembro de 2022, porém, pra fins de projeção será inserido no mercado em 2023 quando completará 1 ano cheio de desempenho.

Projeção de Oferta				
	Inicial	Entrada	Saída	Final
2019	1.731			1.731
2020	1.731			1.731
2021	1.731			1.731
2022	1.731			1.731
2023	1.731	190	381	1.540
2024	1.540			1.540
2025	1.540			1.540
2026	1.540	100		1.640
2027	1.640			1.640
2028	1.640			1.640
2029	1.640			1.640
2030	1.640			1.640
2031	1.640			1.640
2032	1.640			1.640

O HOTEL X MERCADO: DESEMPENHO

- O estudo de performance aponta a possibilidade de um hotel com 287 unidades hoteleiras, sugere-se que o hotel seja posicionado um hotel midscale com serviços reduzidos:

	Oferta			Hotel X Mercado				Demanda		Desempenho	
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick Up	Pick Up Eventos	Mercado	Hotel	% TO	DM
2028	1.640	287	1.927	14,89%	85,00%	7	4	1.227	166	57,96%	300,00
2029	1.640		1.927	14,89%	90,00%	7	8	1.249	182	63,57%	309,00
2030	1.640		1.927	14,89%	90,00%	7	12	1.272	189	66,02%	321,36
2031	1.640		1.927	14,89%	90,00%	7	14	1.295	195	67,79%	334,21
2032	1.640		1.927	14,89%	90,00%	7	14	1.318	198	68,89%	347,58

- Diária média sugerida pelo operador, não é promessa de resultado.
- A penetração em 85% foi definida pela categoria do hotel estar intermediária entre os hotéis do Centro de São Paulo e a Região do Tatuapé. O perfil de eventos é um diferencial para a zona leste e poderá fazer concorrência direta com os hotéis de eventos da região da Avenida Paulista e para o Novotel Jaraguá, hotel este considerado o principal benchmarking do hotel em estudo.
- A análise levou em consideração que o terreno será ocupado por outras opções de entretenimento e serviços.
- PICK UP EVENTOS = Baseado em área de eventos apresentada pelo cliente.

O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – LEGENDA

- **Mercado:** Disponibilidade de UH's para venda no ano;
- **Hotel:** acréscimo de oferta do hotel em estudo no grupo competitivo;
- **Total:** Hotel em Estudo + Grupo Competitivo;
- **D. Ideal:** Percentual que divide proporcionalmente a demanda entre os hotéis do grupo competitivo. O valor indicado é a proporção da demanda que cabe ao hotel em estudo;
- **Penetração:** Desempenho do hotel positivo ou negativo em relação a sua D. Ideal.
- **Pick up Eventos:** Demanda captada fora do grupo competitivo estimado. Baseado em área de ventos apresentada no projeto, conforme premissas informadas pelo parceiro apresentado pelo cliente.
- **Demanda do Hotel:** Aplicação da D. Ideal e da taxa de penetração na demanda estimada para o grupo competitivo;
- **% TO:** Estimativa de taxa de ocupação para o hotel em estudo;
- **DM:** Diária Média. Projeção de valores a serem cobrados pelo hotel; Não inclui café da manhã.
- **Restrições:** Não é promessa de resultado, a performance se baseiam em metodologia que avalia condições atuais de mercado em um cenário estático.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, EQUIPAGEM, DECORAÇÃO, ENXOVAL, DESPESAS PRÉ OPERACIONAIS

Habitações Tipo/Final	Nº de Uhs	M² privativo	Valor UH	Por Unidade		Valor de Venda da Unidade	Valor de Venda por m²
				Decoração	Pré-Operacional e Capital de Giro + Afiliação*		
5	7	19,63	386.084,00	60.000,00	5.884,48	451.968,48	23.024
6, 7, 8, 10, 11, 12, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 37, 40	161	19,97	393.913,13	60.000,00	5.884,48	459.797,61	23.024
9, 16, 33, 35, 36	35	19,98	394.143,13	60.000,00	5.884,48	460.027,61	23.024
39	7	20,14	397.826,79	60.000,00	5.884,48	463.711,27	23.024
4	7	20,27	400.820,44	60.000,00	5.884,48	466.704,92	23.024
26	7	20,39	403.582,27	60.000,00	5.884,48	469.466,75	23.024
41	7	20,43	404.504,09	60.000,00	5.884,48	470.388,57	23.024
1	7	20,46	405.194,09	60.000,00	5.884,48	471.078,57	23.024
25	7	20,48	405.655,92	60.000,00	5.884,48	471.540,40	23.024
15	7	20,77	412.331,40	60.000,00	5.884,48	478.215,88	23.024
13	7	24,13	489.693,58	60.000,00	5.884,48	555.578,06	23.024
2	7	25,39	518.704,63	60.000,00	5.884,48	584.589,11	23.024
14	7	28,83	597.908,63	60.000,00	5.884,48	663.793,11	23.024
3	7	29,66	617.018,72	60.000,00	5.884,48	682.903,20	23.024
38	7	30,81	643.496,12	60.000,00	5.884,48	709.380,60	23.024

* Pré-operacional e capital de giro (R\$5.400,00) + afiliação (R\$484,48)

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

CUSTOS ADMINISTRATIVOS

- **Taxa de marca:** 4,0% das receitas de hospedagem (valor repassado à Hilton), podendo ser 3,0% durante o primeiro ano da operação e 3,5% no segundo ano;
- **Taxa de administração:** 10% do resultado operacional mensal (GOP) – valor repassado à ICH
- **CSC – centro de serviços compartilhados da ICH,** que reúne contabilidade, RH, pessoal, financeiro, etc. – rateio igualitário entre todos os empreendimentos administrados pela rede. Estimar R\$ 78 mensais por apto;
- **SOC – serviços comerciais e operacionais da ICH** – custeio das equipes corporativas de suporte comercial e operacional – estimar R\$ 6.000 mensais.
- Taxas administrativas identificadas na sinalizadas em amarelo no DRE

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. — Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- A projeção de resultados foi baseada no desempenho estimado para o hotel nos primeiros cinco anos de operação, conforme os itens Análise do Posicionamento Competitivo e Penetração do Empreendimento no Mercado (taxa de ocupação e diária média prevista). O desempenho do hotel considera a atratividade do complexo em que ele se insere, com destaque para o desempenho da área de eventos e exposições influencia diretamente os resultados estimados para o hotel em estudo.
- O Fluxo de caixa para as análises financeiras foram estimados em 10 anos, sendo os cinco primeiros anos conforme as projeções de resultados, que serão apresentadas, a seguir e para os demais anos foi adotado um crescimento vegetativo de 0,5% a.a. Para o fluxo de caixa, tendo como base o resultado do quinto ano de operação.
- As receitas foram estimadas conforme valores médios de receita; esses valores foram pesquisados nos hotéis definidos na cesta competitiva.
- Os valores são correntes de novembro de 2022, sem inflação, apresentados antes do Imposto de Renda.
- Os resultados operacionais estão apresentados no modelo do Uniform System of Accounting for the Lodging Industry, modelo mundial reconhecido pela indústria hoteleira e utilizado pelas principais redes hoteleiras do mundo. Separando os centros de receita (departamentos operacionais) dos centros de custo (gastos não distribuíveis).

PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- Os gastos foram estimados conforme médias de mercado e pesquisa direta na cidade, principalmente o gasto médio de folha de pagamento (cargos e salários).
- As receitas e gastos foram majorados com aumentos reais ao longo das projeções de resultados (fluxo de caixa sem inflação em preços correntes), para simular dinâmica de ambiente empresarial normal.
- Honorários e Taxas Contratuais referentes à Marca e aos Administradores foram considerados e já estão refletidos no resultado apresentado.
- Termos específicos do demonstrativo de resultado foram detalhados no Glossário.
- Os resultados podem não ser atingidos, são frutos de premissas mercadológicas e de ambiente sócio e econômico verificada no momento da pesquisa, mudanças nessas premissas alteram o resultado.
- As projeções são anuais.

PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- **Demonstrativo de Resultados do Exercício - DRE:** O DRE foi montado a partir das expectativas de vendas coletadas e estimadas no estudo de mercado, a apresentação do resultado do hotel em estudo foi estruturado a partir dos centros de receitas, centro de custos e gastos de propriedade/capital. Receitas e Gastos foram balizados por pesquisas nos hotéis similares e dados médios de mercado.
- **Centro de Receitas:** Habitação, Alimentos e Bebidas e Departamentos Menores (Lavanderia, Aluguel de Espaços e Outras Receitas); foram consideradas receitas e custos e despesas ligadas a cada setor, tais como folha de pagamento, material de limpeza, suprimentos operacionais, lavanderia, entre outros.
- **Gastos de Propriedade/Capital:** Seguros, taxas, retenção para o fundo de reposição de FF&E, remuneração do asset manager e da rede hoteleira que tenham como base o Lucro Operacional Bruto, e outros gastos e receitas não operacionais.
- **Centro de Custos:** Administração e Geral, Manutenção, Marketing e Vendas, Água e Energia e honorários da rede hoteleira e do hotel asset manager e/ou mandatário que tenham como base a receita bruta ou líquida do hotel. Os gastos destes departamentos mais relevantes são: (1) ADM & Geral – folha de pagamento, comissão de cartão de crédito, segurança, RH & Administrativo, TI, dados e telecomunicações; (2) Manutenção: gastos gerais com a manutenção e conservação do empreendimento e folha de pagamento; (3) Marketing e Vendas – gastos gerais com a divulgação do hotel, incluem aqui também honorários de Marketing corporativo da rede e uso da marca (conforme contrato); (4) Água e Energia; (5) impostos de , PIS, COFINS e ICMS.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. — Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



QUADRO DE ÁREAS

Habitações Tipo/Final	Quantidade	Área Privativa	Total	Equivalente
5	7	19,63	137,41	137,41
6, 7, 8, 10, 11, 12, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 37, 40	161	19,97	3.215,17	3.215,17
9, 16, 33, 35, 36	35	19,98	699,30	699,30
39	7	20,14	140,98	140,98
4	7	20,27	141,89	141,89
26	7	20,39	142,73	142,73
41	7	20,43	143,01	143,01
1	7	20,46	143,22	143,22
25	7	20,48	143,36	143,36
13	7	20,77	145,39	145,39
15	7	24,13	168,91	168,91
2	7	25,39	177,73	177,73
14	7	28,83	201,81	201,81
3	7	29,66	207,62	207,62
38	7	30,81	215,67	215,67
Total /Média	287	20,99	6.024,20	6.024,20

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



RECEITAS

Observações:

- O desempenho do empreendimento foi estimado em 5 anos, a partir do 6º estima-se estabilidade nos níveis do 5º ano de operação.
- Os valores de diárias consideram que o empreendimento irá se posicionar no mercado conforme sua categoria.
- Projeções baseadas no Item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (7)

Estimativa de Vendas - Hospedagem					
	2028	2029	2030	2031	2032
Disponibilidade	104.755	104.755	104.755	104.755	104.755
Taxa de Ocupação	57,96%	63,57%	66,02%	67,79%	68,89%
Diárias Vendidas	60.711	66.593	69.159	71.015	72.162
Diária Média	300,00	309,00	321,36	334,21	347,58
Receita	18.213.408	20.577.215	22.224.963	23.734.321	25.082.217
Número de Hóspedes	72.854	79.912	82.991	85.218	86.594
RevPar	173,87	196,43	212,16	226,57	239,44

Receita de Alimentos e Bebidas (incluindo frigobar)					
	2028	2029	2030	2031	2032
Receita Total	3.770.355	4.300.838	4.552.466	4.762.851	4.929.373
Alimentos (70%)	2.639.249	3.010.586	3.186.726	3.333.996	3.450.561
Bebidas (30%)	1.131.107	1.290.251	1.365.740	1.428.855	1.478.812

Departamentos Menores					
	2028	2029	2030	2031	2032
Aluguel de Espaço	0	0	0	0	0
Lavanderia	182.134	205.772	222.250	237.343	250.822
Outros	36.427	41.154	44.450	47.469	50.164
Total de Receitas	218.561	246.927	266.700	284.812	300.987

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



FOLHA DE PAGAMENTO

Estimativa de Folha de Pagamento - Hotel						
	Funcionários	2028	2029	2030	2031	2032
Hospedagem	36	879.600	888.396	901.590	914.784	923.580
Alimentos e Bebidas	17	360.720	404.808	410.820	416.832	420.840
Eventos e Deptos. Menores	0	0	0	0	0	0
Administração e Segurança	5	218.160	244.824	248.460	252.096	254.520
Marketing e Vendas	0	0	0	0	0	0
Manutenção	4	116.640	130.896	132.840	134.784	136.080
Subtotal	62	1.575.120	1.668.924	1.693.710	1.718.496	1.735.020
+ Encargos e Benefícios	95%	1.496.364	1.585.478	1.609.025	1.632.571	1.648.269
Total de Folha de Pagamento		3.071.484	3.254.402	3.302.735	3.351.067	3.383.289
Salário Médio Ano 1		2.117				

Projeções baseadas no item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (7).

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



DRE: 1/3

	2.028		2.029		2.030		2.031		2.032	
Receita Bruta	22.202.324		25.124.979		27.044.128		28.781.984		30.312.577	
Receita Líquida	20.268.627		22.936.616		24.688.877		26.275.672		27.673.286	

Habitacões

Receita Bruta	18.213.408	100,0%	20.577.215	100,0%	22.224.963	100,0%	23.734.321	100,0%	25.082.217	100,0%
Receita Líquida	16.637.948	91,4%	18.797.286	91,4%	20.302.503	91,4%	21.681.302	91,4%	22.912.605	91,4%
Serviços Comerciais e Operacionais	72.000	0,4%	73.440	0,4%	75.643	0,3%	78.669	0,3%	82.602	0,3%
Gastos Gerais	2.637.568	14,5%	2.953.469	14,4%	3.157.445	14,2%	3.347.079	14,1%	3.520.953	14,0%
Folha de Pagamento	1.758.101	9,7%	1.775.682	8,6%	1.802.053	8,1%	1.828.425	7,7%	1.846.006	7,4%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	12.242.280	67,2%	14.068.136	68,4%	15.343.005	69,0%	16.505.799	69,5%	17.545.647	70,0%

Obs.: O desempenho do empreendimento foi estimado em 5 anos, a partir do 6º estima-se estabilidade nos níveis do 5º ano de operação.

Alimentos e Bebidas

Receita Bruta	3.770.355	100,0%	4.300.838	100,0%	4.552.466	100,0%	4.762.851	100,0%	4.929.373	100,0%
Receita Líquida	3.431.023	91,0%	3.913.762	91,0%	4.142.744	91,0%	4.334.195	91,0%	4.485.730	91,0%
Custos de A&B	1.017.996	27,0%	1.161.226	27,0%	1.229.166	27,0%	1.285.970	27,0%	1.330.931	27,0%
Gastos Gerais	325.973	8,6%	359.114	8,3%	376.442	8,3%	392.218	8,2%	406.380	8,2%
Folha de Pagamento	717.472	19,0%	813.057	18,9%	833.143	18,3%	845.335	17,7%	853.464	17,3%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	1.369.583	36,3%	1.580.365	36,7%	1.703.993	37,4%	1.810.671	38,0%	1.894.956	38,4%

Departamentos Menores

Receita Bruta	218.561	100,0%	246.927	100,0%	266.700	100,0%	284.812	100,0%	300.987	100,0%
Receita Líquida	199.655	91,4%	225.567	91,4%	243.630	91,4%	260.176	91,4%	274.951	91,4%
Gastos Gerais	20.336	9,3%	22.778	9,2%	24.473	9,2%	26.027	9,1%	27.417	9,1%
Folha de Pagamento	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	179.319	82,0%	202.790	82,1%	219.157	82,2%	234.149	82,2%	247.535	82,2%

L/P dos Centros de Receita	13.791.181	62,1%	15.851.290	63,1%	17.266.156	63,8%	18.550.619	64,5%	19.688.137	65,0%
-----------------------------------	-------------------	--------------	-------------------	--------------	-------------------	--------------	-------------------	--------------	-------------------	--------------

Projeções baseadas no item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (7).

Rubrica do responsável pelo estudo

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



DRE: 2/3

Obs.: O desempenho do empreendimento foi estimado em 5 anos, a partir do 6º estima-se estabilidade nos níveis do 5º ano de operação.

Administração e Geral	2.028		2.029		2.030		2.031		2.032	
Gastos Gerais	1.236.976	5,6%	1.342.270	5,3%	1.409.796	5,2%	1.471.430	5,1%	1.526.329	5,0%
Folha de Pagamento	425.412	1,9%	477.407	1,9%	484.497	1,8%	491.587	1,7%	496.314	1,6%
Resultado	1.662.388	7,5%	1.819.677	7,2%	1.894.293	7,0%	1.963.018	6,8%	2.022.643	6,7%
Marketing e Sales										
Gastos Gerais	133.214	0,6%	150.750	0,6%	162.265	0,6%	172.692	0,6%	181.875	0,6%
Folha de Pagamento	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Resultado	133.214	0,6%	150.750	0,6%	162.265	0,6%	172.692	0,6%	181.875	0,6%
Sports & Leisure										
Gastos Gerais	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Folha de Pagamento	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Resultado	0	0,0%								
Manutenção e Conservação										
Gastos Gerais	444.046	2,0%	477.714	1,9%	499.125	1,8%	518.724	1,8%	536.250	1,8%
Folha de Pagamento	227.448	1,0%	255.247	1,0%	259.038	1,0%	262.829	0,9%	265.356	0,9%
Resultado	671.494	3,0%	732.961	2,9%	758.163	2,8%	781.553	2,7%	801.606	2,6%
Gastos com Água e Energia										
Resultado	999.105	4,5%	1.081.052	4,3%	1.142.618	4,2%	1.204.725	4,2%	1.267.249	4,2%
Resultado Antes Fees Gerenciamento	10.324.981	46,5%	12.066.851	48,0%	13.308.816	49,2%	14.428.631	50,1%	15.414.764	50,9%

Projeções baseadas no item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (7).

8. PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA



DRE: 3/3

Obs.: O desempenho do empreendimento foi estimado em 5 anos, a partir do 6º estima-se estabilidade nos níveis do 5º ano de operação.

Taxas Contratuais	930.417	4,2%	1.128.364	4,5%	1.316.393	4,9%	1.383.153	4,8%	1.442.379	4,8%
Royalties	608.059	2,7%	802.782	3,2%	987.555	3,7%	1.051.027	3,7%	1.106.931	3,7%
Serviços Centralizados	322.358	1,5%	325.582	1,3%	328.838	1,2%	332.126	1,2%	335.447	1,1%
Lucro Operacional Bruto - GOP	9.394.564	42,3%	10.938.488	43,5%	11.992.423	44,3%	13.045.478	45,3%	13.972.385	46,1%
Gastos de Capital	2.028		2.029		2.030		2.031		2.032	
Seguros	39.964	0,2%	40.763	0,2%	41.163	0,2%	41.563	0,1%	41.962	0,1%
Taxas da Propriedade	315.700	1,4%	315.700	1,3%	315.700	1,2%	315.700	1,1%	315.700	1,0%
Incentive Fee	939.456	4,2%	1.093.849	4,4%	1.199.242	4,4%	1.304.548	4,5%	1.397.238	4,6%
Asset Management	140.918	0,6%	164.077	0,7%	179.886	0,7%	195.682	0,7%	209.586	0,7%
Fundo de Reposição	608.059	2,7%	688.098	2,7%	740.666	2,7%	1.051.027	3,7%	1.106.931	3,7%
Resultado	2.044.098	9,2%	2.302.488	9,2%	2.476.658	9,2%	2.908.520	10,1%	3.071.418	10,1%
L/P Antes do IR e Depreciação	7.350.466	33,1%	8.636.000	34,4%	9.515.765	35,2%	10.136.958	35,2%	10.900.967	36,0%

*Projeções baseadas no item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (7).
Taxas administrativas hachuradas em amarelo*

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. — Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. — Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

CENÁRIOS DE RENTABILIDADE

Considerando os grupos de unidades habitacionais, o preço total de venda (unidade + FF&E e taxas hoteleiras) e o fluxo de caixa para o investidor (antes do IR mas retido Fundo de Reinvestimento).

Observações do Quadro Retorno ao Comprador da Unidade: 1) Fluxo de caixa do hotel antes do IR e sem inflação – preços correntes de novembro de 2022; 2) Rentab.: rentabilidade simples; 3) Média 10 anos: rentabilidade simples média do Ano 1 ao 10 (2028-2037); 4) Média Ano 3 a 10: rentabilidade simples média do ano 3 ao 10 (2031-2037); 5) FC com aplicação de CapRate: Capitalização do FC de 2037 conforme pesquisa em empreendimentos similares e definição de patamar mínimo da taxa de atratividade para a análise específica do negócio em estudo, conforme se apresenta no item Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado; 6) TIR calculada com o FC de 2037 + FC com CapRate. A estimativa de resultados operacionais foi realizada entre os anos de 2028 e 2037. A partir de 2033 foi considerado crescimento vegetativo de 0,5% ao ano do fluxo de caixa.

A Taxa Interna de Retorno - TIR foi calculada em 2 cenários. O cenário 1 reflete o pagamento da unidade hoteleira a vista; o Cenário 2 dividido em cinco anos. **IMPORTANTE: A TIR estimada pode variar significativamente conforme a condição de pagamento negociada, para aquisição da unidade hoteleira, o investidor deve considerar como dado referencial de análise os Cenários de TIR apresentados nesse estudo – os cenários não incluem saldo a financiar após a entrega da unidade, o que pode acarretar cobrança de juros no saldo devedor financiado.** As taxas que são apresentadas são apenas referências. Os fluxos de caixa apresentados não são promessa de resultados.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO À VISTA

Tipo do Apto - m ²	19,63		19,97		19,98		20,14		20,27	
Investimento	23.024,38	Rentab./	23.024,42	Rentab./	23.024,41	Rentab./	23.024,39	Rentab./	23.024,42	Rentab./
	-451.968	CapRate	-459.798	CapRate	-460.028	CapRate	-463.711	CapRate	-466.705	CapRate
2023	-451.968		-459.798		-460.028		-463.711		-466.705	
2024	0		0		0		0		0	
2025	0		0		0		0		0	
2026	0		0		0		0		0	
2027	0		0		0		0		0	
2028	23.952	5,30%	24.367	5,30%	24.379	5,30%	24.574	5,30%	24.733	5,30%
2029	28.141	6,23%	28.628	6,23%	28.642	6,23%	28.872	6,23%	29.058	6,23%
2030	31.007	6,86%	31.544	6,86%	31.560	6,86%	31.813	6,86%	32.018	6,86%
2031	33.032	7,31%	33.604	7,31%	33.620	7,31%	33.890	7,31%	34.108	7,31%
2032	35.521	7,86%	36.136	7,86%	36.154	7,86%	36.444	7,86%	36.679	7,86%
2033	35.699	7,90%	36.317	7,90%	36.335	7,90%	36.626	7,90%	36.863	7,90%
2034	35.877	7,94%	36.499	7,94%	36.517	7,94%	36.809	7,94%	37.047	7,94%
2035	36.057	7,98%	36.681	7,98%	36.699	7,98%	36.993	7,98%	37.232	7,98%
2036	36.237	8,02%	36.864	8,02%	36.883	8,02%	37.178	8,02%	37.418	8,02%
2037	36.418	8,06%	37.049	8,06%	37.067	8,06%	37.364	8,06%	37.605	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	586.855		597.019		597.318		602.102		605.988	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	6,0%									
VPL	-12.802		-13.025		-13.031		-13.135		-13.221	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO À VISTA

Tipo do Apto - m ²	20,39		20,43		20,46		20,48		20,77	
Investimento	23.024,36	Rentab./	23.024,40	Rentab./	23.024,37	Rentab./	23.024,43	Rentab./	23.024,36	Rentab./
	-469.467	CapRate	-470.389	CapRate	-471.079	CapRate	-471.540	CapRate	-478.216	CapRate
2023	-469.467		-470.389		-471.079		-471.540		-478.216	
2024	0		0		0		0		0	
2025	0		0		0		0		0	
2026	0		0		0		0		0	
2027	0		0		0		0		0	
2028	24.879	5,30%	24.928	5,30%	24.964	5,30%	24.989	5,30%	25.343	5,30%
2029	29.230	6,23%	29.287	6,23%	29.330	6,23%	29.359	6,23%	29.775	6,23%
2030	32.208	6,86%	32.271	6,86%	32.318	6,86%	32.350	6,86%	32.808	6,86%
2031	34.310	7,31%	34.378	7,31%	34.428	7,31%	34.462	7,31%	34.950	7,31%
2032	36.896	7,86%	36.969	7,86%	37.023	7,86%	37.059	7,86%	37.584	7,86%
2033	37.081	7,90%	37.154	7,90%	37.208	7,90%	37.244	7,90%	37.772	7,90%
2034	37.266	7,94%	37.339	7,94%	37.394	7,94%	37.431	7,94%	37.961	7,94%
2035	37.453	7,98%	37.526	7,98%	37.581	7,98%	37.618	7,98%	38.151	7,98%
2036	37.640	8,02%	37.714	8,02%	37.769	8,02%	37.806	8,02%	38.341	8,02%
2037	37.828	8,06%	37.902	8,06%	37.958	8,06%	37.995	8,06%	38.533	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	609.576		610.771		611.668		612.266		620.936	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	6,0%									
VPL	-13.298		-13.325		-13.344		-13.358		-13.546	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO À VISTA

Tipo do Apto - m ²	24,13		25,39		28,83		29,66		30,81	
Investimento	23.024,37	Rentab./	23.024,38	Rentab./	23.024,39	Rentab./	23.024,38	Rentab./	23.024,36	Rentab./
	-555.578	CapRate	-584.589	CapRate	-663.793	CapRate	-682.903	CapRate	-709.381	CapRate
2023	-555.578		-584.589		-663.793		-682.903		-709.381	
2024	0		0		0		0		0	
2025	0		0		0		0		0	
2026	0		0		0		0		0	
2027	0		0		0		0		0	
2028	29.442	5,30%	30.980	5,30%	35.177	5,30%	36.190	5,30%	37.593	5,30%
2029	34.592	6,23%	36.398	6,23%	41.329	6,23%	42.519	6,23%	44.168	6,23%
2030	38.116	6,86%	40.106	6,86%	45.540	6,86%	46.851	6,86%	48.667	6,86%
2031	40.604	7,31%	42.724	7,31%	48.512	7,31%	49.909	7,31%	51.844	7,31%
2032	43.664	7,86%	45.944	7,86%	52.169	7,86%	53.671	7,86%	55.752	7,86%
2033	43.882	7,90%	46.174	7,90%	52.430	7,90%	53.939	7,90%	56.030	7,90%
2034	44.102	7,94%	46.405	7,94%	52.692	7,94%	54.209	7,94%	56.311	7,94%
2035	44.322	7,98%	46.637	7,98%	52.955	7,98%	54.480	7,98%	56.592	7,98%
2036	44.544	8,02%	46.870	8,02%	53.220	8,02%	54.752	8,02%	56.875	8,02%
2037	44.767	8,06%	47.104	8,06%	53.486	8,06%	55.026	8,06%	57.159	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	721.386		759.055		861.896		886.710		921.090	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	6,0%									
VPL	-15.737		-16.559		-18.803		-19.344		-20.093	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO A PRAZO

Tipo do Apto - m ²	19,63		19,97		19,98		20,14		20,27	
Investimento	23.024,38	Rentab./	23.024,42	Rentab./	23.024,41	Rentab./	23.024,39	Rentab./	23.024,42	Rentab./
	-451.968	CapRate	-459.798	CapRate	-460.028	CapRate	-463.711	CapRate	-466.705	CapRate
2023	-90.394		-91.960		-92.006		-92.742		-93.341	
2024	-90.394		-91.960		-92.006		-92.742		-93.341	
2025	-90.394		-91.960		-92.006		-92.742		-93.341	
2026	-90.394		-91.960		-92.006		-92.742		-93.341	
2027	-90.394		-91.960		-92.006		-92.742		-93.341	
2028	23.952	5,30%	24.367	5,30%	24.379	5,30%	24.574	5,30%	24.733	5,30%
2029	28.141	6,23%	28.628	6,23%	28.642	6,23%	28.872	6,23%	29.058	6,23%
2030	31.007	6,86%	31.544	6,86%	31.560	6,86%	31.813	6,86%	32.018	6,86%
2031	33.032	7,31%	33.604	7,31%	33.620	7,31%	33.890	7,31%	34.108	7,31%
2032	35.521	7,86%	36.136	7,86%	36.154	7,86%	36.444	7,86%	36.679	7,86%
2033	35.699	7,90%	36.317	7,90%	36.335	7,90%	36.626	7,90%	36.863	7,90%
2034	35.877	7,94%	36.499	7,94%	36.517	7,94%	36.809	7,94%	37.047	7,94%
2035	36.057	7,98%	36.681	7,98%	36.699	7,98%	36.993	7,98%	37.232	7,98%
2036	36.237	8,02%	36.864	8,02%	36.883	8,02%	37.178	8,02%	37.418	8,02%
2037	36.418	8,06%	37.049	8,06%	37.067	8,06%	37.364	8,06%	37.605	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	586.855		588.153		588.447		593.160		596.988	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	7,1%		7,0%		7,0%		7,0%		7,0%	
VPL	37.018		33.842		33.859		34.130		34.350	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO A PRAZO

Tipo do Apto - m ²	20,39		20,43		20,46		20,48		20,77	
Investimento	23.024,36	Rentab./	23.024,40	Rentab./	23.024,37	Rentab./	23.024,43	Rentab./	23.024,36	Rentab./
	-469.467	CapRate	-470.389	CapRate	-471.079	CapRate	-471.540	CapRate	-478.216	CapRate
2023	-93.893		-94.078		-94.216		-94.308		-95.643	
2024	-93.893		-94.078		-94.216		-94.308		-95.643	
2025	-93.893		-94.078		-94.216		-94.308		-95.643	
2026	-93.893		-94.078		-94.216		-94.308		-95.643	
2027	-93.893		-94.078		-94.216		-94.308		-95.643	
2028	24.879	5,30%	24.928	5,30%	24.964	5,30%	24.989	5,30%	25.343	5,30%
2029	29.230	6,23%	29.287	6,23%	29.330	6,23%	29.359	6,23%	29.775	6,23%
2030	32.208	6,86%	32.271	6,86%	32.318	6,86%	32.350	6,86%	32.808	6,86%
2031	34.310	7,31%	34.378	7,31%	34.428	7,31%	34.462	7,31%	34.950	7,31%
2032	36.896	7,86%	36.969	7,86%	37.023	7,86%	37.059	7,86%	37.584	7,86%
2033	37.081	7,90%	37.154	7,90%	37.208	7,90%	37.244	7,90%	37.772	7,90%
2034	37.266	7,94%	37.339	7,94%	37.394	7,94%	37.431	7,94%	37.961	7,94%
2035	37.453	7,98%	37.526	7,98%	37.581	7,98%	37.618	7,98%	38.151	7,98%
2036	37.640	8,02%	37.714	8,02%	37.769	8,02%	37.806	8,02%	38.341	8,02%
2037	37.828	8,06%	37.902	8,06%	37.958	8,06%	37.995	8,06%	38.533	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	600.523		601.701		602.584		603.173		611.714	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	7,0%									
VPL	34.554		34.621		34.673		34.706		35.198	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

9. CÁLCULO DA TAXA INTERNA DE RETORNO DO EMPREENDIMENTO PARA PERÍODO DE 10 ANOS, COM INDICAÇÃO DAS PREMISSAS E DAS FONTES DOS DADOS UTILIZADOS.



ANÁLISE DE INVESTIMENTO – O CÁLCULO DA TIR – PAGAMENTO A PRAZO

Tipo do Apto - m ²	24,13		25,39		28,83		29,66		30,81	
Investimento	23.024,37	Rentab./	23.024,38	Rentab./	23.024,39	Rentab./	23.024,38	Rentab./	23.024,36	Rentab./
	-555.578	CapRate	-584.589	CapRate	-663.793	CapRate	-682.903	CapRate	-709.381	CapRate
2023	-111.116		-116.918		-132.759		-136.581		-141.876	
2024	-111.116		-116.918		-132.759		-136.581		-141.876	
2025	-111.116		-116.918		-132.759		-136.581		-141.876	
2026	-111.116		-116.918		-132.759		-136.581		-141.876	
2027	-111.116		-116.918		-132.759		-136.581		-141.876	
2028	29.442	5,30%	30.980	5,30%	35.177	5,30%	36.190	5,30%	37.593	5,30%
2029	34.592	6,23%	36.398	6,23%	41.329	6,23%	42.519	6,23%	44.168	6,23%
2030	38.116	6,86%	40.106	6,86%	45.540	6,86%	46.851	6,86%	48.667	6,86%
2031	40.604	7,31%	42.724	7,31%	48.512	7,31%	49.909	7,31%	51.844	7,31%
2032	43.664	7,86%	45.944	7,86%	52.169	7,86%	53.671	7,86%	55.752	7,86%
2033	43.882	7,90%	46.174	7,90%	52.430	7,90%	53.939	7,90%	56.030	7,90%
2034	44.102	7,94%	46.405	7,94%	52.692	7,94%	54.209	7,94%	56.311	7,94%
2035	44.322	7,98%	46.637	7,98%	52.955	7,98%	54.480	7,98%	56.592	7,98%
2036	44.544	8,02%	46.870	8,02%	53.220	8,02%	54.752	8,02%	56.875	8,02%
2037	44.767	8,06%	47.104	8,06%	53.486	8,06%	55.026	8,06%	57.159	8,06%
Capitalização do FC c/ CapRate	710.673		747.782		849.096		873.541		907.411	
Rentabilidade média 2028 – 2037	7,3%									
Rentabilidade média 2031 – 2037	7,9%									
TIR com CapRate	7,0%									
VPL	40.892		43.027		48.857		50.263		52.213	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontado a taxa de 6,21%; - CapRate em empreendimentos comparáveis no mercado.
- Valores de Novembro de 2022, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. — Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. — Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. — Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

10. COMPARAÇÃO ENTRE A TAXA DE CAPITALIZAÇÃO PROJETADA PARA O EMPREENDIMENTO (RENDIMENTO ANUAL PREVISTO SOBRE O PREÇO DE LANÇAMENTO) E A DE EMPREENDIMENTOS SIMILARES EM OPERAÇÃO NO MERCADO



ATRATIVIDADE, RENTABILIDADE E CAPRATE PARA O SETOR

Atratividade Mínima

(Taxa Livre de Risco + Spread/ Risco Negócio Hoteleiro)

CapRate Mínimo (Atratividade para o negócio em análise): **6,21%**

Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **5,10%**

Taxa projeção Itaú 2026 (Ver Anexos)

+

Spread Utilizado: **1,11%**

31,5% de Risco Operacional do Hotel não atingir FC Estimado pela diminuição do número de diárias vendidas em relação ao Ponto de Equilíbrio (Lucro Zero) na operação (Ver Anexos)

Atratividade do Mercado / CapRate

(Pesquisa em empreendimentos comparáveis)

Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel				
Unidade	Valor Anunciado*	Distribuição Divulgada	Rentabilidade Nominal Mês	Rentabilidade Nominal Ano
Ibis São João	R\$ 180.000,00	R\$ 887,00	0,49%	6,08%
Ibis Tatuapé	R\$ 307.000,00	R\$ 1.100,00	0,36%	4,39%
		Média	0,4%	5,2%

* Em pesquisa direta com imobiliárias da região referentes ao ano de 2019. Em 2020 e 2021 boa parte dos empreendimentos não distribuiu dividendos, e 2022 não preencheu um ano completo.

Definição de CapRate para Estudo Financeiro:

6,21%

(Maior Atratividade entre Mínima e Mercado)

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
4. — Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. — Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. — Estimativas dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC hoteleiro
7. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta
8. — Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 (cinco) anos de operação hoteleira
9. — Cálculo da taxa interna de retorno do empreendimento para o período de 10 (dez) anos, com a indicação das premissas e das fontes dos dados utilizados
10. — Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos similares em operação no mercado
11. Anexos

Absorção de Mercado	Calcula o equilíbrio de oferta e demanda de acordo com a taxa de ocupação estipulada para tal equilíbrio. O resultado é o número de UHs que pode ser acrescido ou subtraído para se atingir a taxa de ocupação estipulada.
Área Comum	É a área que pode ser utilizada em comum por todos os hóspedes do hotel, sendo livre o acesso e o uso, de forma comunitária. Por exemplo: lobby, áreas de lazer, corredores de circulação e escadas.
Área Privativa	Mesmo que área útil. No mercado imobiliário, é a área do imóvel da qual o proprietário tem total domínio. Em hotéis, é a unidade habitacional, à qual somente o hóspede que a alugou tem acesso. É composta pela superfície limitada da linha que contorna externamente as paredes das dependências.
Área Útil	Mesmo que área privativa. É a área individual. É a soma das áreas dos pisos do imóvel, sem contar as paredes, ou seja, restrita aos limites. Também é conhecida como área de vassoura. É a área mais importante no momento da compra do imóvel, devendo ser item a ser questionado durante a transação do negócio.
B2B	Sigla que define atuação do hotel com outras empresas, não o consumidor final.
B2C	Sigla que define atuação do hotel com o consumidor final.
Basic Fee	Taxa básica de administração e incentivo a vendas, calculada sobre a Receita Bruta (receita líquida mais impostos). Normalmente esta taxa é de 5%.
Budget	Hotéis que compõem a base do mercado. São extremamente enxutos (geralmente são do tipo cama e café e as áreas comuns resumem-se à circulação somente) e ocupam-se em prestar serviços voltados às necessidades estritamente básicas do hóspede. Muitos deles apresentam configurações e serviços amadores.

Cap rate	Cap rate é o número que representa a percentagem da renda anual conseguida através de um imóvel sobre o seu valor de aluguel.
Demanda Hoteleira	Utilização efetiva das unidades habitacionais oferecidas e disponíveis em um hotel.
Departamentos menores	Em hotelaria, os grandes geradores de receita são os setores de hospedagem e alimentos e bebidas (restaurantes e banquetes). Outros setores, com menor estrutura e pessoal alocado são geralmente agrupados sob a nomenclatura Departamentos Menores.
Despesas Pré-Operacionais	Despesas de implantação do sistema hoteleiro realizadas antes da abertura oficial do hotel. Inclui despesas de salários, treinamento, compras de estoque, marketing de lançamento e etc.
Diária Média	Total da receita gerada pela venda de apartamentos em um determinado período dividido pelo número de apartamentos vendidos no mesmo período. É um dos índices operacionais mais usados para avaliar a produtividade do hotel.
Estudo de Absorção	Estudo que simula o impacto da entrada de novos hotéis no mercado (oferta futura) e se há espaço para novos hotéis conforme uma taxa de ocupação definida como adequada para o mercado.
Fair Share ou Market Share	Termo mercadológico que mede a participação proporcional de um produto em relação ao mercado geral ou em mercado concorrente definido.
Faturamento	Liquidação de uma despesa mediante apresentação das respectivas notas de débito a elas referentes. Em hotelaria, costuma-se usar o sistema de faturamento para empresas, geralmente em períodos de quinze a trinta dias depois de encerrada a hospedagem.

FF&E	Sigla em inglês que significa "Furniture, Fixtures and Equipments". A sigla faz menção aos móveis, equipamentos, máquinas e instalações que não fazem parte da construção mas que completam o produto hoteleiro, por exemplo: cama ou o carrinho de malas.
Flat	Tipo de meio de hospedagem onde as unidades habitacionais são geralmente compostas por uma sala de estar, apartamento e uma pequena cozinha, destinados a hóspedes permanentes ou não. A administração pode ser equivalente à de um condomínio, ou mista entre condomínio e hotel. São regidos pela Lei de Condomínio: "edifícios constituídos por unidades autônomas e correspondentes áreas comuns".
Franquia	Tipo de administração também usado em hotelaria, na qual o franqueador atribui ao franqueado o direito de utilização de sua marca ou dos seus produtos ou serviços, cabendo ao franqueado a venda e o pagamento do uso da marca, denominado royalties.
Fundo de Reposição de Ativos (FRA)	Destinado à reposição dos ativos fixos imobilizados das áreas comuns do hotel (como caixilhos, instalações elétricas, hidráulicas e mecânicas etc.). Normalmente é calculado sobre a Receita Líquida, variando entre 3% e 7%
Gastos de Capital	Grupo contábil que consolida as informações de gastos e receitas não operacionais e aquelas especificamente relacionadas à propriedade (hotel), ex: IPTU.
Gastos não distribuíveis	Termos contábil e financeiro para os gastos realizados em uma empresa que não podem ser alocados diretamente em um centro de receita, pois são gastos que impactam toda a organização; por exemplo salário do gerente geral ou gastos com marketing e vendas.
Grupo Competitivo, Cesta Competitiva, Grupo Referencial ou Cesta Referencial	Definição de participantes de um mercado em que o hotel em estudo deverá atuar diretamente.
Gerente Geral	Funcionário encarregado do exercício da administração central de um hotel, e pela coordenação de todos os setores da casa. Tem sob sua responsabilidade gerentes setoriais e assistentes, de acordo com a filosofia da empresa.

Gross Operational Profit (GOP)	É o lucro operacional bruto, e representa um ótimo indicador de rentabilidade do investimento hoteleiro, já que leva em consideração todas as receitas do hotel (e não só a de hospedagem) e todos os custos e despesas operacionais.
HIIP	Sigla de Hotel para Investidores Imobiliários Pulverizados, uma outra denominação para condo hotel: empreendimento aprovado nos órgãos público como hotel e submetido ao regime de condomínio edilício.
Hotel Asset Manager	Profissional contratado pelos investidores para representar seus interesses frente à gerenciadora hoteleira, sua atuação pode ocorrer de várias maneiras, porém o escopo do trabalho geralmente tem como objetivo: analisar monitorar a operação, monitorar e, se preciso, incentivar melhorias nas condições físicas do empreendimento e dos serviços da gerenciadora e orientar os investidores quanto a situação atual e futura do investimento.
IDHM	Sigla de Índice de Desenvolvimento Humano Municipal: mede a qualidade de vida com dados de longevidade, educação e renda.
Incentive Fee	Taxa de incentivo de administração, calculada sobre o Lucro Operacional.
Ocupação	Em hotelaria, refere-se ao preenchimento total ou parcial das disponibilidades de hospedagem oferecidas por um estabelecimento. Índice determinado pela comparação da oferta com a ocupação das unidades habitacionais, calculado dividindo-se o total de unidades habitacionais vendidas pelo número de unidades habitacionais disponíveis.
Oferta Hoteleira	Número total de unidades habitacionais, ou de leitos, disponíveis anualmente em um hotel ou localidade.

Operadora Hoteleira	Empresa especializada na administração de empreendimentos hoteleiros. Pode ser proprietária de hotéis, mas, na maioria dos casos, recebe dos proprietários uma participação no faturamento do hotel (basic fee) e no resultado líquido do hotel (incentive fee) como remuneração pelos seus serviços. Contratando uma operadora hoteleira, os proprietários asseguram-se de uma administração profissional e afiliam sua propriedade a uma marca de reconhecimento nacional ou internacional, além de beneficiarem-se dos esforços de marketing e vendas realizados por essas empresas em grande escala.
Pax	Termo usado internacionalmente para designar pessoas em trânsito, fazendo turismo.
Penetração de Mercado	Conceito Mercadológico que mede a eficiência de captação de demanda de um produto comparado aos seus concorrentes. Se maior que 1, o produto tem penetração positiva e está ganhando mercado em relação aos seus concorrentes; se menor que um, o produto está perdendo mercado em relação aos seus concorrentes.
Perpetuidade	Considera que o fluxo de caixa do período analisado estende-se infinitamente. O valor residual neste caso seria o valor presente deste fluxo de caixa perpétuo, calculado para o último ano do período de análise.
PIB	Sigla que significa Produto Interno Bruto: a soma (em valores monetários) de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região (quer sejam países, estados ou cidades), durante um período determinado (mês, trimestre, ano, etc).
Pick-up (de demanda)	Termos que aponta a capacidade de absorver demanda de fora do mercado em análise.
Pool Hoteleiro	Dentro da modalidade de flats existem unidades que podem ou não estar dentro do pool hoteleiro. Unidades dentro do pool fazem parte do inventário para venda de diárias, funcionando como hotelaria normal. Enquanto que unidades fora do pool não fazem parte da oferta hoteleira.

Receita Bruta	Receita total obtida pelo hotel antes de descontados os impostos.
Receita de Hospedagem	Receita gerada pela venda de apartamentos em um hotel. Normalmente, equivale a mais de 50% da receita total e pode incluir a receita gerada pela venda de café-da-manhã.
Receita Líquida	Receita bruta menos os impostos.
Rede Hoteleira	Conjunto de estabelecimentos hoteleiros vinculados a uma mesma empresa operadora, que dita as regras de operação e se encarrega da administração dos estabelecimentos. Os estabelecimentos não necessariamente pertencem aos mesmos proprietários.
Rentabilidade	Conceito que mede o retorno de um investimento, geralmente expresso em percentual sendo calculado pelo resultado da operação do negócio comparado com o valor investido no negócio.
Reposicionamento de Mercado	Quando produtos e serviços são direcionados para públicos alvos diferentes do que eram originalmente direcionados.
RevPar	RevPAR (Revenue per Available Room – Receita por apartamento disponível) - significa a receita que cada UH está gerando, ela mede a receita total de hospedagem dividida pelo número de UH's disponíveis em um determinado período.
Segmento de Demanda	Termo mercadológico que é o resultado de filtros aplicados a um determinado mercado consumidor que divide em grupos relativamente homogêneos os consumidores, orientando esforços de vendas e posicionamento de produto.

Taxa de Atratividade	Significa a taxa de rentabilidade que orienta investidores na escolha de seus investimentos. No mercado afirma-se que um investimento está adequado a determinado tipo de investidor se a taxa de atratividade (rentabilidade estimada) está atendida.
Taxa Interna de Retorno (TIR)	Taxa de desconto que iguala o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial de um projeto, resultando, assim, em um VPL=0. Sinaliza a rentabilidade máxima que um fluxo de caixa pode gerar em relação ao investimento relacionado a este fluxo de caixa.
UH ou unidade habitacional	Unidade autônoma - área privativa do apartamento que forma o hotel.

$$F_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Legenda:

F: Fluxo de Caixa

Números que Acompanham a letra F: Correspondem ao período do fluxo de caixa correspondente

TIR: Taxa de desconto que permite descontar os fluxos de caixa e que o resultado da soma, considerando os valores dos fluxos de caixa descontados, incluindo o valor de investimento, seja 0.

No caso do estudo atual, no FC 10 soma-se o FC capitalizado obtido pela aplicação da média simples do CapRate dos dez anos estimados na Análise Financeira no referido FC 10 (FC/(Média da Rentabilidade Simples/CapRate do FC 1 ao 10)).



Data de modificação: 11/11/2022

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P
Taxa de juros												
Selic – final do ano	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	9,25%	13,75%	11,00%	9,75%	8,75%	8,25%
Selic – média do ano	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	5,96%	2,81%	4,81%	12,63%	13,04%	10,15%	9,00%	8,31%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	3,23%	7,02%	3,94%	2,65%	0,19%	-2,41%	-0,74%	7,47%	5,69%	6,04%	5,58%	5,10%
CDI - final do ano (anualizado)	14,14%	13,63%	6,99%	6,40%	4,59%	1,90%	8,76%	13,63%	11,07%	9,64%	8,64%	8,14%
CDI - acumulado no ano	13,33%	14,06%	10,05%	6,48%	5,94%	2,78%	4,40%	12,42%	13,04%	10,06%	8,91%	8,21%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	5,57%	4,55%	5,32%	7,20%	6,87%	6,12%	5,74%	5,73%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	2,98%	1,68%	1,83%	4,10%	5,12%	5,23%	5,02%	4,85%	4,85%
Finanças públicas												
Resultado primário – % do PIB	-1,9%	-2,5%	-1,7%	-1,5%	-0,8%	-9,2%	0,7%	1,1%	-1,5%	0,6%	1,2%	1,2%
Resultado nominal – % do PIB	-10,2%	-9,0%	-7,8%	-7,0%	-5,8%	-13,3%	-4,3%	-5,5%	-8,8%	-6,9%	-5,8%	-5,6%
Dívida pública líquida - % do PIB	36,0%	46,2%	51,4%	52,8%	54,7%	61,4%	56,2%	56,4%	60,8%	63,9%	65,5%	66,6%
Dívida pública bruta - % do PIB	65,5%	69,9%	73,7%	75,3%	74,4%	86,9%	78,8%	74,3%	78,2%	81,3%	82,5%	83,8%
Taxa de câmbio												
BRL / USD – dez	3,96	3,26	3,31	3,88	4,03	5,19	5,57	5,25	5,50	5,60	5,65	5,75
BRL / USD – média do ano	3,33	3,49	3,19	3,66	3,95	5,16	5,40	5,15	5,39	5,55	5,63	5,70

Quadro de Ponto de Equilíbrio e Risco Operacional		
Dados de Análise	Valores	Composição
Receita Total	30.312.577	100%
Gastos Variáveis	10.445.593	34,5%
Gastos Fixos	6.252.261	20,6%
Lucro Operacional Bruto Ajustado	13.614.723	44,9%
Receita por Uh Vendida	420,06	
Receita no Ponto de Equilíbrio	9.539.553	
Vendas no Ponto de Equilíbrio	22.710	
Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio	21,7%	
Risco Operacional Vendas	31,5%	

Risco Operacional: Proporção da Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio em relação à Taxa de Ocupação do Ano 2029, o resultado é a taxa de risco envolvida na não obtenção de Lucro (Ponto de Equilíbrio = Lucro 0) em relação ao volume de vendas estimado para 2029



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

Rua Pamplona, 145 conj. 1318 - Edifício Praça Pamplona

Jardim Paulista - 01405-900 | São Paulo, SP - Brasil

Tel: +55 11 3034.2824 | Cel: +55 11 98644.3474

caiocalfat.com.br | info@caiocalfat.com