



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

ESTUDO DE VIABILIDADE MERCADOLÓGICA
E ECONÔMICO-FINANCEIRA

JUNHO 2023

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

Cliente:



Realização:



JUNHO 2023

TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

Este objeto trata-se **de estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira** desenvolvido para a empresa LAVVI LISBOA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. nos meses de **Maio e Junho de 2023**, que desenvolve o projeto do Villa Milano Lifestyle by Versace, no bairro Moema – São Paulo, o qual será ofertado ao mercado no modelo de Contrato de Investimento Coletivo (CIC) – Condo-Hotel – Condomínio Villa Ibirapuera. 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.

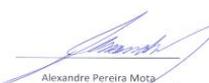
A Lavvi Lisboa Empreendimentos Imobiliários LTDA. pagou à Caio Calfat Real Estate Consulting a título de remuneração por assessoria o montante total de R\$ 45.900,00 relativos à realização deste Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira.

Não foi pago, nos últimos 12 (doze) meses, remuneração por quaisquer serviços de consultoria, avaliação, auditoria e/ou assemelhados pela Lavvi e ou demais contrapartes da operação, além da remuneração paga a título de realização deste Estudo de Viabilidade.

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

São Paulo, Junho de 2023


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 400 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 2021) e membro do Conselho Consultivo (2013 a 2019). Atual Presidente (2019 a 2021) 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 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 VN 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
Magno Moinhos de Vento Premier Senior Living	2022	Magno Moinhos de Vento
Condomínio Urman São Paulo	2023	Hotel Tru by Hilton
Bacco Wine Heaven	2023	Bacco Wine Heaven

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



PROJETO EM ESTUDO

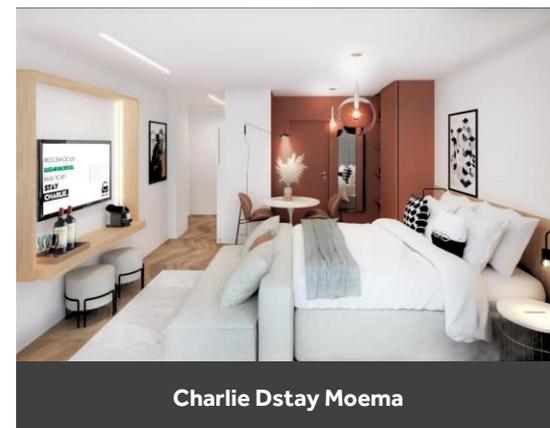
Contrato de Investimento Coletivo – CIC – Condomínio Villa Ibirapuera	
Administração	Stay Charlie
Categoria	Luxo
UHs	54
Previsão de Inauguração	2025

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.

ADMINISTRADORA

charlie

- O empreendimento será administrado pela Charlie, empresa que surgiu em 2019 e oferece estadia e serviços sob demanda para curta, média e longa duração.
- A Charlie atualmente opera nas cidades de São Paulo, Porto Alegre e Rio de Janeiro, através de plataforma de divulgação e serviços 100% digital.
- A Charlie, para administrar o condomínio e gerir locações, está capacitada e atua com conhecimento suficiente para buscar clientes de acordo com a proposta desse projeto.
- A empresa já conta com mais de 40 empreendimentos em operação e administra mais de 1.700 apartamentos.



ÍNDICE

1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. Análise do posicionamento competitivo e 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

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 km²
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)

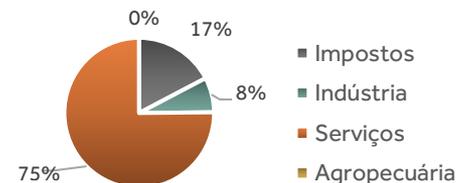
Ano	PIB Valor Presente
2013	R\$ 811.741.669
2014	R\$ 815.070.935
2015	R\$ 774.062.584
2016	R\$ 761.033.043
2017	R\$ 756.417.417
2018	R\$ 745.465.605
2019	R\$ 763.805.985
TCM	-1,0%

- 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.

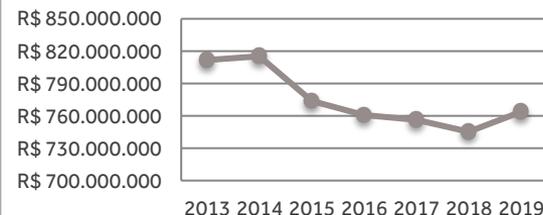
Empresas		Pessoal Ocupado		Índice Firjan		IDH	
2020	653.363	2020	5.636.889	2016	0,8370	2010	0,805
2015	582.367	2015	5.848.294	2011	0,8770	2000	0,733
TCM*	2,3%		-0,7%		-0,9%		0,9%

*TCM = Taxa de Crescimento Médio

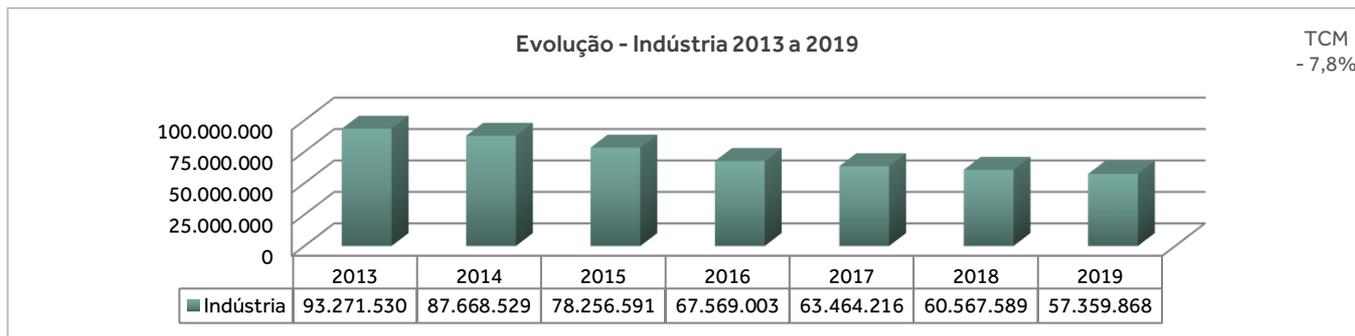
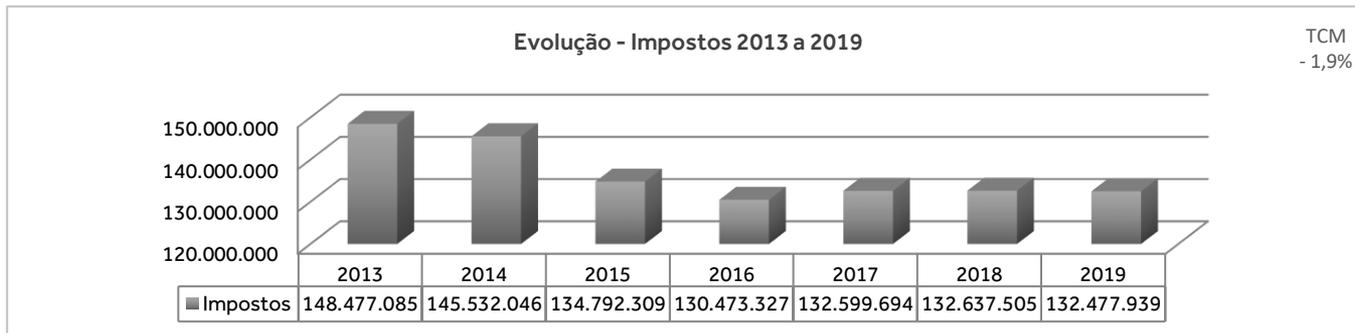
Distribuição do PIB por setor (2018)



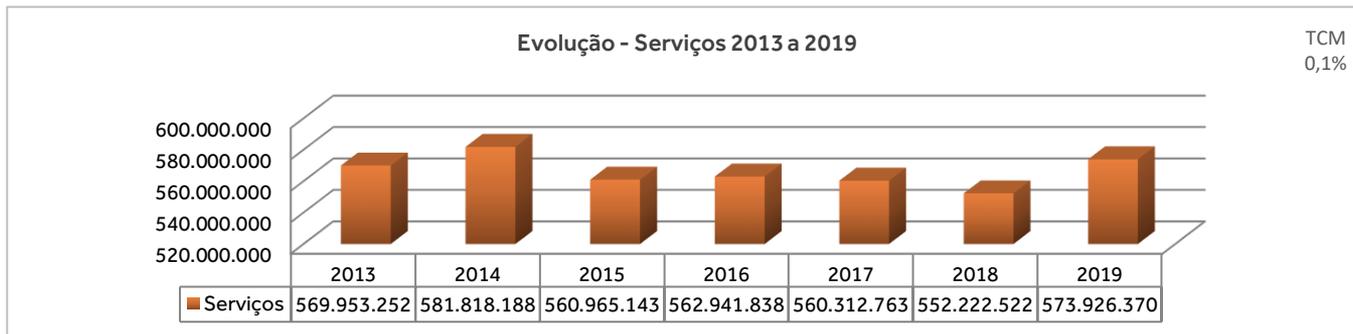
Evolução do PIB de São Paulo (R\$)



SÃO PAULO – INDICADORES ECONÔMICOS (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)



SÃO PAULO – INDICADORES ECONÔMICOS (DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

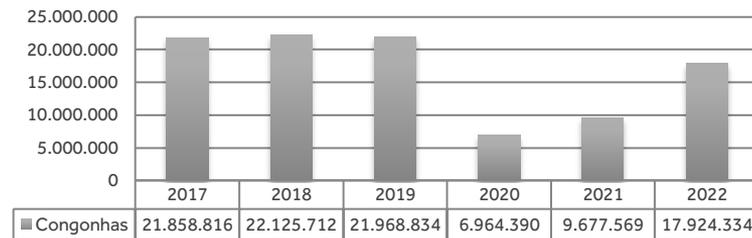


SÃO PAULO – AEROPORTOS

• Aeroporto de Congonhas

- Distância do terreno em estudo: 4,3 km (aproximadamente 12 minutos de automóvel).
- Movimentação: A movimentação em 2022 ainda não atingiu o patamar pré-pandemia, mas observou-se aumento exponencial de 85% no número de passageiros de 2021 para 2022.

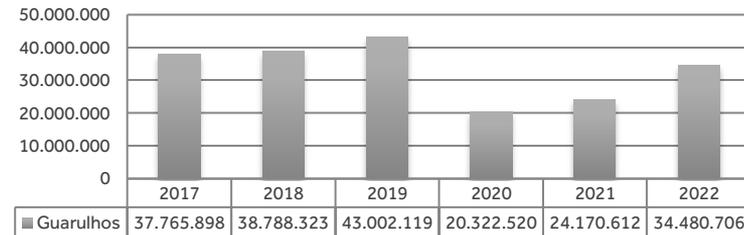
Movimentação de Passageiros Aeroporto de Congonhas | 2017 a 2022



• GRU Airport – Aeroporto Internacional de São Paulo

- Distância do terreno em estudo: 35,4 km (aproximadamente 48 minutos de automóvel).
- Movimentação: Ainda que não tenha atingido a movimentação pré-pandemia, Guarulhos apresentou aumento de 43% no número de passageiros entre 2021 e 2022, número este impulsionado principalmente pela abertura das fronteiras.

Movimentação de Passageiros Aeroporto de Guarulhos | 2017 a 2022



SÃO PAULO – MOEMA

- Moema é um dos principais bairros da zona Sul de São Paulo. Dono de um dos melhores IDH do Brasil, é um bairro verticalizado, localizado entre os maiores polos corporativos da cidade, com grande quantidade de edifícios de alto padrão. De acordo com o portal Estadão Imóveis, são mais de 750 condomínios e mais de 30 mil apartamentos (2020).
- Os grandes investimentos surgiram a partir da década de 70 e culminaram com a instalação do Shopping Ibirapuera, o que atraiu outros diversos investimentos na região, tornando-a um polo de desenvolvimento. Geograficamente, está localizado em uma área próxima ao Aeroporto de Congonhas e avenidas como Bandeirantes, Ibirapuera e Santo Amaro.
- Atualmente o bairro é composto por um misto de empreendimentos corporativos e residenciais, opções de lazer e entretenimento, gastronomia diversificada, cultura e comércio diversificado. Os principais atrativos da região são o Parque do Ibirapuera (o maior da América Latina) e os Museus de Arte Contemporânea (MAC), Afro Brasil, e de Arte Moderna (MAM).
- Moema recebe também eventos prestigiados mundialmente: a Bienal de Arte de São Paulo e o São Paulo Fashion Week.
- Referente à infraestrutura urbana, Moema dispõe de hospitais, escolas, universidades e faculdades, além da linha 5-Lilás do metrô e corredor de ônibus. O comércio de rua é diversificado, oferecendo desde opções mais simples (comércio de bairro) até opções de grifes e outlets.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. Análise do posicionamento competitivo e 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

CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO EM ESTUDO

- O empreendimento em estudo possui 443 unidades divididas em 2 torres – 1 de studios e 1 residencial. O produto contemplará unidades Residenciais (R), Unidades Hoteleiras, Studios (R) e Studio Não Residenciais (NR).
- O objeto desse estudo contempla as Unidades Hoteleiras, totalizando 54 unidades.
- A ocupação dos studios e apartamentos visa um público alvo formado por pessoas solteiras ou casais sem filhos que procuram moradia próxima aos seus locais de estudo e/ou trabalho, contando com o conforto de não se preocupar com a rotina de manutenção de suas residências.

Produto em Estudo – Total de Unidades Habitacionais		
Tipologia	Uso	Nº de Unidades
3 dormitórios	Residencial [R]	100
Studio	Unidade Hoteleira	54
	Não Residencial [NR]	114
	Residencial [R]	175
Total		443

CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO EM ESTUDO

- Conforme descrito, o objeto desse estudo contempla as Unidades Hoteleiras, que totalizam 54 unidades. Elas estão divididas em 15 grupos distintos definidos pela área média privativa.

Grupo	Área (m ²)	Nº de Unidades
Tipo 1	30,74	8
Tipo 2	30,90	8
Tipo 3	31,07	8
Tipo 4	31,24	8
Tipo 5	31,48	2
Tipo 6	31,65	2
Tipo 7	31,81	2
Tipo 8	31,98	2
Tipo 9	32,15	2
Tipo 10	32,32	2
Tipo 11	32,48	2
Tipo 12	32,65	2
Tipo 13	44,30	1
Tipo 14	48,00	4
Tipo 15	56,38	1
Média / Total	33,28	54

MERCADO DE SÃO PAULO

- O mercado de São Paulo é composto por diferentes tipos de produto, podendo estes ser tradicionais ou de longa permanência.
- **Hoteleria tradicional:** Meios de hospedagem com fluxo turístico sazonal que atende os visitantes da cidade. Os segmentos que mais se destacam são negócios, MICE e lazer.
- **Flats (pool hoteleiro):** Residenciais com serviços que organizaram de forma integral ou parcial um pool hoteleiro, que é administrado como oferta hoteleira, ainda que as unidades sejam equipadas com cozinha e oferta de ambientes múltiplos. Permitem locação de mensalistas. Os prédios são construídos até o ano de 2005.
- **Flats (fora do pool hoteleiro):** Empreendimentos sob a gestão de bandeiras hoteleiras, contudo com locação das unidades habitacionais gerenciada diretamente pelos proprietários. Permitem locação de mensalistas. Os prédios são construídos até o ano de 2005.
- **Residencial com serviços:** Residenciais em empreendimentos administrados por empresas especializadas em longa permanência (hospedagem acima de 15 dias).
- **Locação por temporada (STR):** Locação de apartamentos residenciais (R) ou não residenciais (NR) por períodos de 01 a 90 dias. São oferecidos serviços opcionais (pay per use) e dispõe de gestão descentralizada (serviço de anfitrião). A locação é responsabilidade dos proprietários, que podem utilizar plataformas específicas de gerenciamento dessas unidades.

MERCADO DE SÃO PAULO

- A hotelaria em São Paulo passou por 03 grandes ondas de investimentos ao longo dos anos – o primeiro deles foi entre as décadas de 70 e 90, com investimentos na hotelaria convencional que iniciaram no centro da cidade e foram expandidos para outras regiões como por exemplo os corredores empresariais da Avenida Paulista e a região da Berrini; o segundo, por volta dos anos 2000, quando surgiram os flats e conseqüentemente a aparição das redes hoteleiras administrando os equipamentos hoteleiros da cidade. Esse modelo de negócio foi interrompido em 2005 quando se criou uma lei que barrava a construção dos flats; e, o terceiro e mais recente (a partir de 2005), os investimentos nos condo-hotéis.
- Nos últimos anos, junto à entrada de diversos condo-hotéis na cidade, houve também o início da exploração da locação por temporada, impulsionada pelo surgimento da plataforma Airbnb, pela qual é possível realizar a locação de imóveis diretamente via plataforma online, e também pela flexibilização do plano diretor de São Paulo, onde desde 2014, há incentivo para a construção de apartamentos com metragens reduzidas em áreas próximas a corredores de ônibus, estações de metrô e trem.
- Esses apartamentos, principalmente unidades do tipo studio e/ou 1 dormitório destinadas ao uso não residencial (NR), tem sido cada vez mais utilizados como locação por temporada, sendo inclusive administrados por empresas especializadas nesse mercado, e, ainda que as demandas desses segmentos tenham suas diferenças, impactam diretamente na hotelaria tradicional. Esse impacto não se dá apenas nos índices de desempenho dos hotéis. Nota-se também uma queda nos investimentos na hotelaria em São Paulo, investimento este que tem sido canalizado para essas incorporações tradicionais com unidades não residenciais (que futuramente serão disponibilizadas ao mercado de locação por temporada), modelo menos burocrático para as incorporadoras do que os condo-hotéis e com comercialização facilitada pela metragem reduzida e preços mais acessíveis.

MERCADO DE SÃO PAULO

- Na hotelaria tradicional, embora haja oferta futura, ela está concentrada principalmente em segmentos (categorias) mais altos, e em hospedagens instaladas em grandes complexos. No bairro de Moema não foi identificado nenhum investimento em hotelaria tradicional no momento. No entanto, foram identificados 8 empreendimentos imobiliários, em lançamento ou em obras, com unidades studio NR.
- Já em termos de preço para o consumidor final, os valores praticados pelos meios de hospedagem tradicionais são mais altos que os trabalhados pelo mercado de STR. A principal diferença está nos serviços que são oferecidos pelos hotéis – café da manhã, restaurante, room service, bar, segurança, serviço de quarto, mensageria, etc.
- O desenvolvimento do short term rental já interfere nas administradoras hoteleiras, que estão se adaptando e introduzindo suas operações neste mercado.

OFERTA

- **Hoteleria:** empreendimentos com unidades habitacionais preparadas para atender principalmente a demanda short stay (até 15 dias), equipadas com área de dormir, área de trabalho e com um frigobar. A maioria dos empreendimentos são administrados por redes hoteleiras e o mercado na região é formado predominantemente por opções voltadas ao público corporativo, com estrutura de apoio ao executivo tanto na área privativa como nas áreas comuns. Neste perímetro também são comuns hotéis com espaços de eventos.
- **Flats:** unidades preparadas para atender demanda long-stay (entre 15 e 90 dias) e/ou diária, com estrutura de cozinha e uma divisão espacial que garanta algum conforto em área de dormir, cozinha e trabalho. Há opções de flats disponibilizadas via: 1 – pool hoteleiro; 2 – diretamente pelos proprietários (fora do pool).
- **Residencial com serviços:** empreendimentos residenciais que possuem algum tipo de serviço diferenciado disponível aos moradores. Esses serviços podem ser básicos (inclusos na taxa condominial) – concierge, central de atendimento, help desk, arrumação básica, central de limpeza e manutenção básica, controle e acesso e segurança 24 horas, manutenção de paisagismo, gestão patrimonial; ou pay per use (pagos quando utilizados) – pacotes especializados de limpeza, lavanderia, personal trainer, organização de festas e eventos, baby-sitter, pet cares, salão de beleza em domicílio, massagem, refeições congeladas, fornecimento de água mineral, manutenção elétrica e civil, coordenador de lazer e fitness, reparo de computadores, conserto de bicicletas, aulas de reforço escolar, mecânica de automóveis e lava-rápido, entre outros.
- **Locação por temporada:** produtos voltados para a demanda short e long stay, com estrutura de cozinha dentro das unidades. Em termos de áreas comuns, contam com espaço coworking e áreas de lazer como piscina e academia. Vaga de estacionamento é diferencial, assim como a infraestrutura do entorno. Os empreendimentos com gerenciamento das unidades por empresas com experiência em plataformas de locação possuem um facilitador para comercialização, assim como a opção de apartamentos mobiliados e equipados.

DEMANDA

- **Hoteleria:** demanda pulverizada entre negócio e eventos e cultura e lazer. O perfil geral do visitante indica que o turista da cidade é, em sua maioria, do sexo masculino, com faixa etária de 30 a 39 anos, com ensino superior completo e assalariado. Há preferência por regiões com grande oferta de serviços e entretenimento no entorno, com possibilidade de deslocamento a pé. O setor vem se recuperando do período da pandemia, impulsionado principalmente pelo retorno da realização de grandes eventos no formato presencial, shows, eventos esportivos, eventos empresariais e retorno de reuniões presenciais. O tempo de permanência média é de 3 dias.
- **Flats (pool) e Residencial com Serviços:** a demanda de ambos produtos é similar. O público predominante está ligado ao fluxo corporativo da cidade de São Paulo, com profissionais em trânsito por projetos ligados a suas empresas, repatriações, moradia provisória e etc. Porém, há fatia ligada moradores da cidade que buscam as facilidades e comodidades desse tipo de empreendimento, com destaque para o perfil de casais sem filhos, jovens solteiros e pessoas separadas. O valor cobrado pelas operadoras já inclui todo o serviço de hotelaria, inclusive manutenção interna e troca de enxoval e amenities, condomínio, café da manhã, água e energia elétrica. O período mínimo de permanência costuma ser de 30 dias.
- **Flats (fora do pool):** o público predominante é de casal sem filhos, jovens solteiros e pessoas separadas. Os serviços disponibilizados são apenas os previstos na cota condominial, não incluem troca de enxoval, café da manhã e manutenção interna. Energia é cobrada a parte do locatário. Para esse perfil de produto há um mercado estabelecido por contratos mensais e baixíssima vacância.
- **Locação por temporada:** a demanda locatária dos STR é formada por um público mais jovem, conectado às redes sociais e aplicativos, e a procura pelos produtos é realizada em diversos canais de distribuição. Já a demanda que adquire as unidades que serão convertidas é formada majoritariamente por investidores – a oportunidade de mercado é justamente aproveitar os preços mais acessíveis dos studios e unidades com 1 dormitório, que representam quase 80% do total das unidades disponíveis na cidade de São Paulo.

OFERTA

- As características do empreendimento e da localização permitem que o produto em estudo se posicione para um público de padrão médio/alto. Desta forma, pesquisou-se hotéis de categoria upscale, hotéis que atuam com foco na demanda long stay de categoria midscale superior e empreendimentos residenciais com serviços similares ao empreendimento em estudo.
- Foi efetuado um levantamento inicial dos meios de hospedagem existentes nos principais bairros da zona Sul de São Paulo em termos de hotelaria. São eles Moema, Vila Olímpia, Brooklin, Brooklin Novo, Campo Belo e Chácara Santo Antônio.
- Esse primeiro levantamento identificou 84 empreendimentos, divididos entre hotelaria tradicional, condo-hotéis, flats (no pool e fora do pool), residenciais com serviços e short term rentals.
- Para realizar a análise desse mercado, mais focado no bairro de Moema, foram selecionados os 20 empreendimentos mais próximos ao terreno em estudo. Dessas 21 opções, 3 são hotéis tradicionais, 12 estão divididos entre condo-hotéis e flats, 1 é residencial com serviços e 5 são STR. Por fim, foram retirados aqueles com diária média (s/ alimentação) inferior a R\$ 300,00.
- Também foi realizada uma pesquisa a fim de identificar produtos em construção e em lançamento (oferta futura) que compartilham as características do produto em estudo, com destaque para os empreendimentos que contemplam unidades não residenciais.

OFERTA: HOTÉIS + FLATS (POOL HOTELEIRO)

OFERTA HOTÉIS + FLATS (NO POOL)

Diária

Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - UH Base						DM (sem refeições)	Pensão
				Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	Média		
1	1997	Estanzapla Ibirapuera	139	R\$ 352,00	R\$ 352,00	R\$ 344,11	R\$ 420,00	R\$ 316,80	R\$ 348,28	R\$ 309,28	Café da Manhã
2	2000	Slaviero São Paulo Moema	64	R\$ 348,47	R\$ 348,47	R\$ 403,50	R\$ 367,50	R\$ 313,62	R\$ 346,73	R\$ 346,73	Café da Manhã
3	2000	Mercure São Paulo Ibirapuera Privilege	104	R\$ 378,00	R\$ 378,00	R\$ 397,00	R\$ 397,50	R\$ 340,20	R\$ 370,53	R\$ 370,53	Sem Pensão
4	2000	Mercure São Paulo Moema Times Square	115	R\$ 442,80	R\$ 442,80	R\$ 420,76	R\$ 465,00	R\$ 398,52	R\$ 428,06	R\$ 428,06	Sem Pensão
5	2001	Slaviero São Paulo Ibirapuera	49	R\$ 348,47	R\$ 348,47	R\$ 417,50	R\$ 416,00	R\$ 313,62	R\$ 355,06	R\$ 355,06	Café da Manhã
6	2001	Mercure São Paulo Moema Hotel	66	R\$ 413,50	R\$ 413,50	R\$ 401,49	R\$ 434,50	R\$ 372,15	R\$ 400,92	R\$ 400,92	Sem Pensão
7	2001	Mercure São Paulo Vila Olímpia	184	R\$ 375,75	R\$ 375,75	R\$ 302,00	R\$ 395,00	R\$ 338,18	R\$ 355,96	R\$ 355,96	Sem Pensão
8	2001	Intercity Ibirapuera	203	R\$ 356,15	R\$ 356,15	R\$ 433,00	R\$ 433,00	R\$ 320,54	R\$ 364,77	R\$ 325,77	Café da Manhã
9	2002	Bourbon Convention Ibirapuera	600	R\$ 491,50	R\$ 491,50	R\$ 505,00	R\$ 536,00	R\$ 442,35	R\$ 482,85	R\$ 482,85	Sem Pensão
10	2004	Comfort Ibirapuera	71	R\$ 343,50	R\$ 343,50	R\$ 315,57	R\$ 353,50	R\$ 309,15	R\$ 329,66	R\$ 329,66	Sem Pensão
11	2005	Meliá Ibirapuera	237	R\$ 422,63	R\$ 422,63	R\$ 410,63	R\$ 498,00	R\$ 380,36	R\$ 416,99	R\$ 377,99	Café da Manhã
12	2015	Aparthotel Adagio São Paulo Moema	49	R\$ 491,91	R\$ 491,91	R\$ 496,50	R\$ 496,50	R\$ 442,71	R\$ 476,73	R\$ 437,73	Café da Manhã
			1.881						R\$ 413,12	R\$ 400,09	

Obs: as tarifas na cidade de São Paulo são dinâmicas e flutuantes, principalmente por conta dos grandes eventos, podendo haver variações de tarifa a maior em até 30% conforme o pico de ocupação de algumas datas.

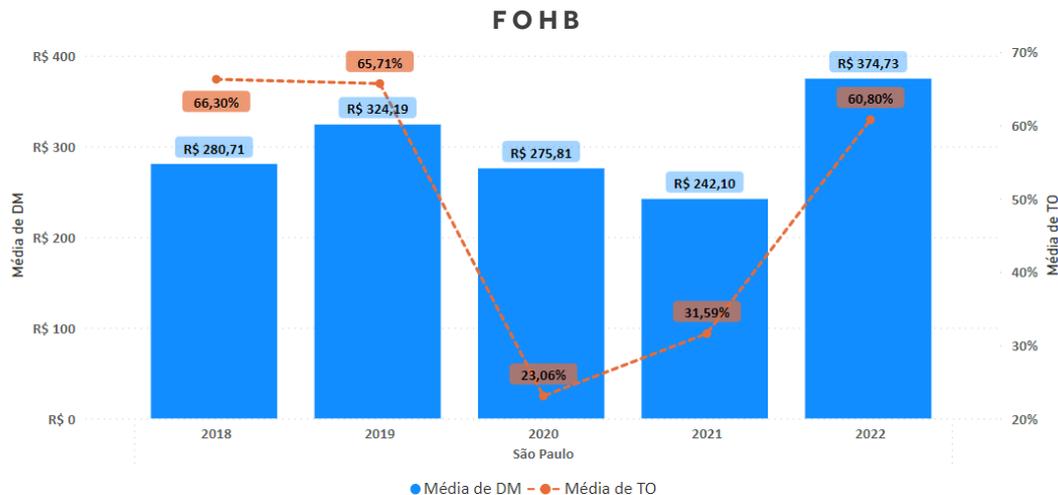
OFERTA HOTÉIS + FLATS (NO POOL)

Mensal

Item	Inauguração	Empreendimento	Nº de Uhs - TOTAL	Nº de Uhs - Pool	Metragem (m ²)	Valor mensal	Valor mensal por m ²	Serviços inclusos
1	1997	Estanzapla Ibirapuera	154	139	30	R\$ 10.755,36	R\$ 358,51	Café da manhã, internet e arrumação diária
2	2000	Slaviero São Paulo Moema	74	64	27	R\$ 11.140,00	R\$ 412,59	Café da manhã, internet e arrumação diária
3	2000	Mercure São Paulo Ibirapuera Privilege	200	104	32	R\$ 8.788,50	R\$ 274,64	Café da manhã, internet, arrumação diária e limpeza a cada 3 dias
4	2000	Mercure São Paulo Moema Times Square	200	115	30	R\$ 9.450,00	R\$ 315,00	Café da manhã, internet, arrumação diária e limpeza a cada 3 dias
5	2001	Slaviero São Paulo Ibirapuera	168	49	35	R\$ 11.183,80	R\$ 319,54	Café da manhã, internet e arrumação diária
6	2001	Mercure São Paulo Moema Hotel	118	66	35	R\$ 9.450,00	R\$ 270,00	Café da manhã, internet, arrumação diária e limpeza a cada 3 dias
7	2001	Mercure São Paulo Vila Olímpia	282	184	25	R\$ 8.851,50	R\$ 354,06	Café da manhã, internet, arrumação diária e limpeza a cada 3 dias
8	2001	Intercity Ibirapuera	203	203	27	R\$ 13.751,64	R\$ 509,32	Café da manhã, internet e arrumação diária
9	2002	Bourbon Convention Ibirapuera	656	600	28	R\$ 20.997,90	R\$ 749,93	Café da manhã, internet e arrumação diária
10	2004	Comfort Ibirapuera	100	71	26	R\$ 8.400,00	R\$ 323,08	Café da manhã, internet e arrumação diária
11	2005	Meliá Ibirapuera	350	237	26	R\$ 16.200,45	R\$ 623,09	Café da manhã, internet e arrumação diária
12	2015	Aparthotel Adagio São Paulo Moema	186	49	37	R\$ 8.139,08	R\$ 219,98	Café da manhã, internet, limpeza 1x na semana, arrumação semanal
			2.691	1.881	30	R\$ 11.425,69	R\$ 382,98	

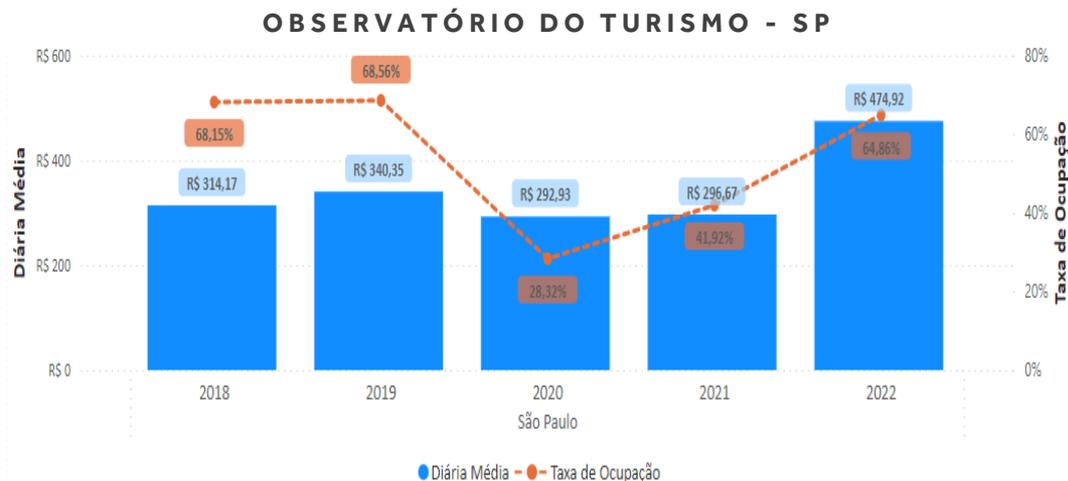
HISTÓRICO DE MERCADO – SÃO PAULO

- O FOHB (Fórum dos Operadores Hoteleiros do Brasil) 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 65,71%. Diante da pandemia, os anos de 2020 e 2021 tiveram uma queda na taxa de ocupação bem perceptível em relação aos anos anteriores. Já no acumulado de 2022, a taxa de ocupação foi de 60,80%, atingindo patamares próximos a 2019.



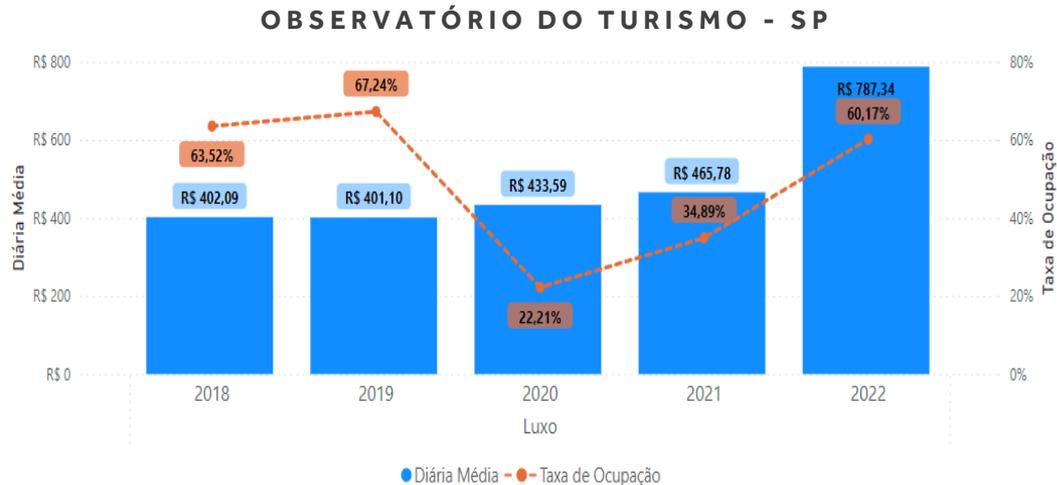
HISTÓRICO DE MERCADO – SÃO PAULO

- 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 2022, a taxa de ocupação foi de 64,86%, atingindo patamares próximos a 2019.



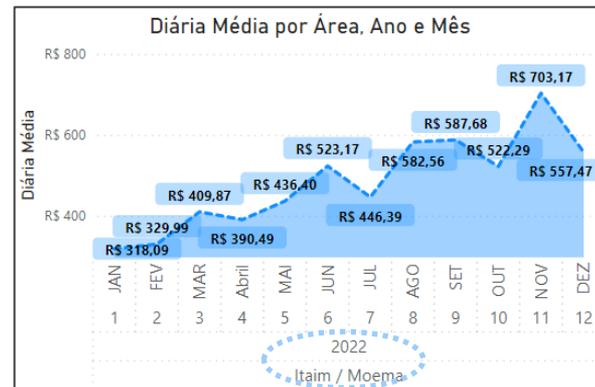
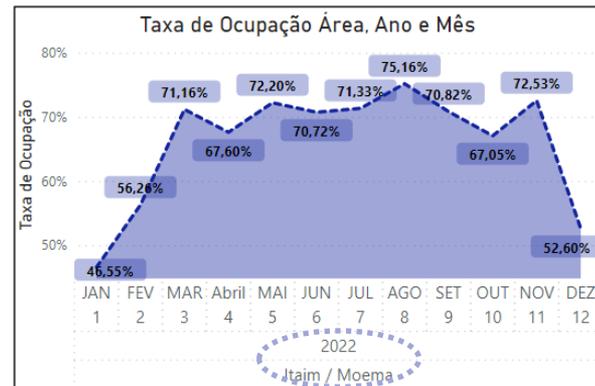
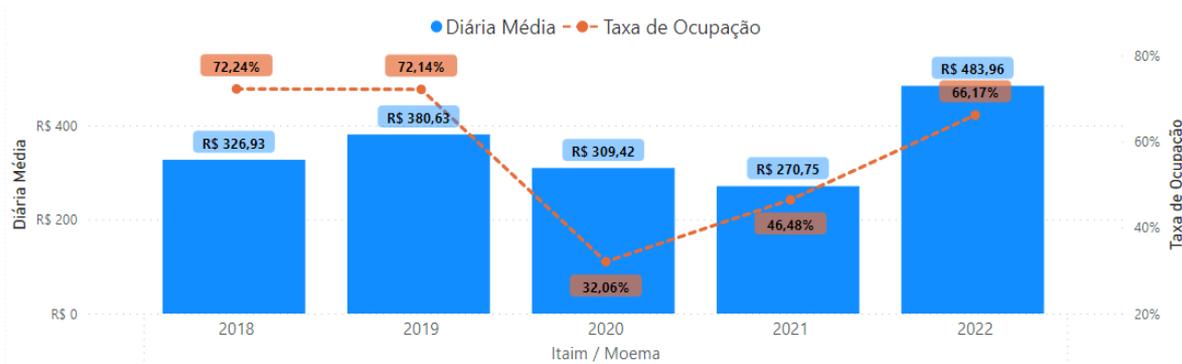
HISTÓRICO DE MERCADO – SÃO PAULO (LUXO)

- O Observatório do Turismo divulga a taxa de ocupação mensal dos hotéis de São Paulo divididos por categoria.
- Em 2019, a taxa da categoria luxo atingiu ocupação geral de 67,24%. Após queda no período pandêmico, a ocupação iniciou sua recuperação e atingiu 60,17%.
- A diária média da categoria não foi impactada negativamente pela pandemia e atingiu em 2022 um valor de R\$ 787,34, um aumento de quase 96% se comparado ao período de 2019.



HISTÓRICO DE MERCADO – MOEMA

- Os dados divulgados pelo Observatório do Turismo de São Paulo (2022) apontam o desempenho da região do Itaim/Moema com ocupação de 66,17% e diária média R\$483,96.
- O gráfico abaixo ilustra os dados de desempenho da região entre 2018 e 2022.
- Os gráficos ao lado apresentam a taxa de ocupação e diária média da região referente ao período 2022. É possível observar a sazonalidade da região, com os períodos de férias de fim de ano até carnaval como o período de ocupação mais baixa.



OFERTA: FLATS (FORA DO POOL)

OFERTA FLATS (FORA DO POOL)

Locação

Item	Inauguração	Empreendimento	Nº de Uhs - TOTAL	Nº de Uhs - Fora do Pool	Metragem (m²)	Valor de locação mensal	Condomínio	IPTU	Total
1	1997	Estanzaplaça Ibirapuera	154	15	28	R\$ 1.118,00	R\$ 2.871,00	R\$ 211,00	R\$ 4.200,00
2	2000	Mercure São Paulo Ibirapuera Privilege	200	96			Indisponível		
3	2000	Mercure São Paulo Moema Times Square	200	85	30	R\$ 1.968,00	R\$ 1.596,00	R\$ 436,00	R\$ 4.000,00
4	2000	Slaviero São Paulo Moema	74	10	26	R\$ 2.800,00	R\$ 700,00	R\$ 200,00	R\$ 3.700,00
5	2001	Mercure São Paulo Moema Hotel	118	52	34	R\$ 3.122,00	R\$ 982,00	R\$ 296,00	R\$ 4.400,00
6	2001	Mercure São Paulo Vila Olímpia	286	98			Indisponível		
7	2001	Slaviero São Paulo Ibirapuera	168	119	33	R\$ 2.200,00	R\$ 1.500,00	R\$ 200,00	R\$ 3.900,00
8	2002	Bourbon Convention Ibirapuera	656	56	27	R\$ 2.800,00	R\$ 1.200,00	R\$ 200,00	R\$ 4.200,00
9	2004	Comfort Ibirapuera	100	29	26	R\$ 2.900,00	R\$ 350,00	R\$ 50,00	R\$ 3.300,00
10	2005	Meliá Ibirapuera	350	113	30	R\$ 2.000,00	R\$ 1.300,00	R\$ 200,00	R\$ 3.400,00
11	2015	Aparthotel Adagio São Paulo Moema	186	137	37	R\$ 2.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 300,00	R\$ 3.800,00
			2.492	810	30	R\$ 2.323,11	R\$ 1.333,22	R\$ 232,56	R\$ 3.877,78

OFERTA FLATS (FORA DO POOL)

Venda

Item	Empreendimento	Metragem	Valor de Venda da Unidade	Valor de Venda p/ m ²	Condomínio	IPTU
1	Estanplaza Ibirapuera	28	R\$ 390.000,00	R\$ 13.928,57	R\$ 1.600,00	
2	Mercure São Paulo Ibirapuera Privilege	33	R\$ 370.000,00	R\$ 11.212,12	R\$ 1.794,00	R\$ 309,00
3	Mercure São Paulo Moema Times Square	30	R\$ 370.000,00	R\$ 12.333,33	R\$ 1.332,00	R\$ 211,00
4	Slaviero São Paulo Moema	26	R\$ 315.000,00	R\$ 12.115,38	R\$ 1.230,00	R\$ 160,00
5	Mercure São Paulo Moema Hotel	32	R\$ 480.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 1.450,00	R\$ 326,00
6	Mercure São Paulo Vila Olímpia			Indisponível		
7	Slaviero São Paulo Ibirapuera	35	R\$ 425.000,00	R\$ 12.142,86	R\$ 1.396,00	R\$ 246,00
8	Bourbon Convention Ibirapuera	27	R\$ 360.000,00	R\$ 13.333,33	R\$ 1.949,00	R\$ 172,00
9	Comfort Ibirapuera	26	R\$ 260.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 1.950,00	R\$ 235,00
10	Meliá Ibirapuera	26	R\$ 335.000,00	R\$ 12.884,62	R\$ 1.500,00	R\$ 270,00
11	Aparthotel Adagio São Paulo Moema	58	R\$ 690.000,00	R\$ 11.896,55	R\$ 1.900,00	R\$ 540,00
		32	R\$ 399.500,00	R\$ 12.445,48	R\$ 1.610,10	R\$ 274,33

OFERTA: LONG STAY

OFERTA LONG STAY

- O valor final contempla o valor da locação + pacote eConfor.
- Estão inclusos: Limpeza 2x por Semana, Manutenção, Vaga de Garagem, Concierge Bilingue 24h, Condomínio, IPTU, Luz, Água e Gás, Internet e TV a Cabo.

Item	Empreendimento	Nº de Uhs	Metragem	Tipo Apto	Amostra (m ²)	Valor de locação mensal	Média / m ² privativo
1	Estanconfor Moema	104	38 m ² a 86 m ²	Flat	38	R\$ 6.488,00	R\$ 170,73

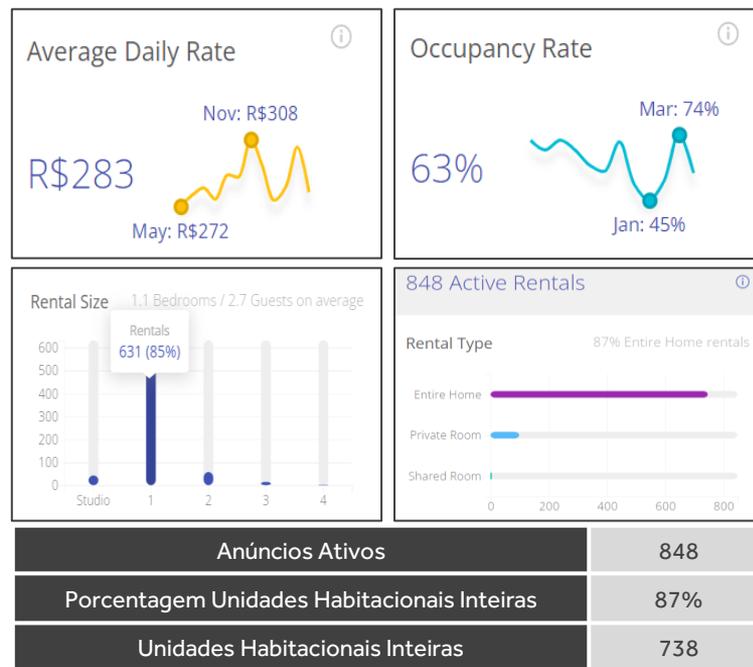
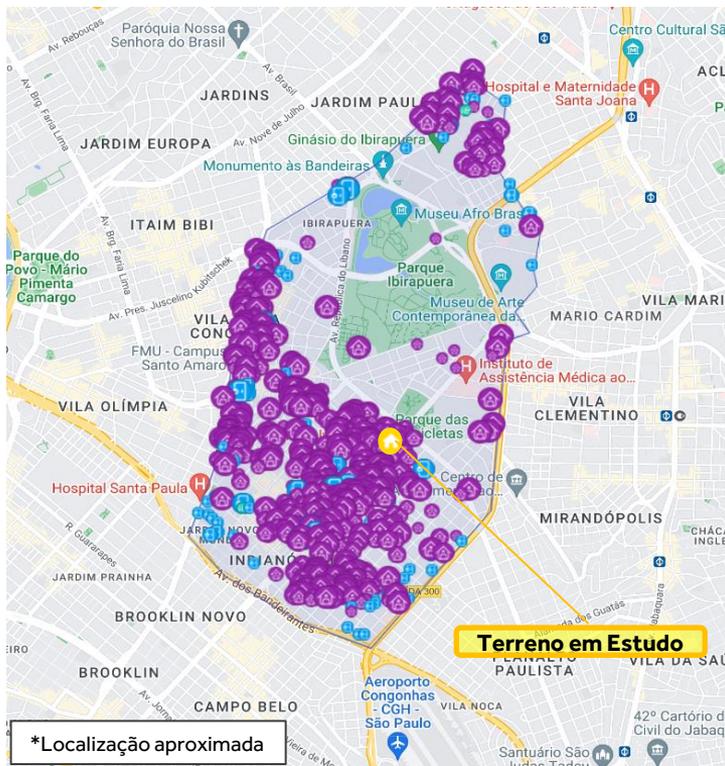
OFERTA LONG STAY

- Devido à falta de outros empreendimentos desse segmento na cesta de análise inicial, efetuamos uma consulta em outros residenciais com serviços Estanconfor localizados nos bairros Brooklin, Itaim e Vila Olímpia.
- O valor final contempla o valor da locação + pacote eConfor.
- Estão inclusos: Limpeza 2x por Semana, Manutenção, Vaga de Garagem, Concierge Bilingue 24h, Condomínio, IPTU, Luz, Água e Gás, Internet e TV a Cabo.

Item	Empreendimento	Nº de Uhs	Metragem	Tipo Apto	Amostra (m²)	Valor de locação mensal	Média / m² privativo
1	Estanconfor Brooklin	145	38 m² a 86 m²	Flat	40	R\$ 7.049,00	R\$ 176,22
2	Estanconfor Itaim	130	31 m² a 118 m²	Flat	31	R\$ 7.865,00	R\$ 253,71
3	Estanconfor Vila Olímpia	132	40 m² a 130 m²	Flat	40	R\$ 8.684,00	R\$ 217,10
		407			37	R\$ 7.866,00	R\$ 215,68

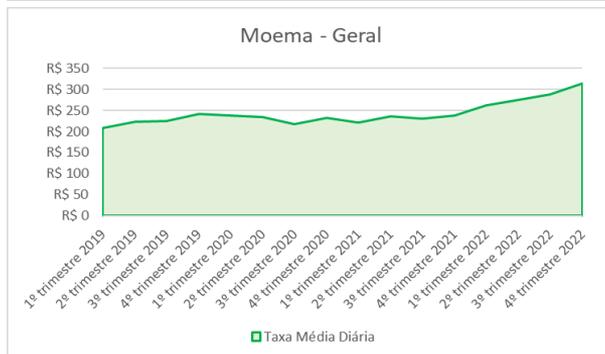
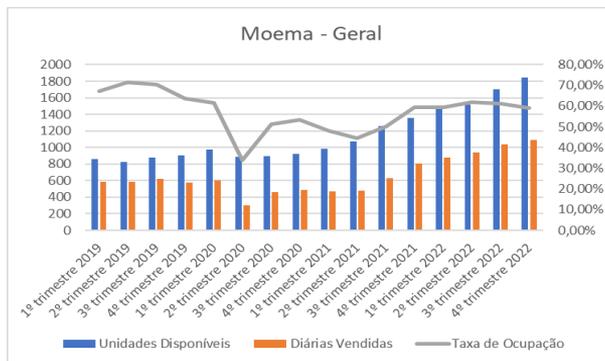
OFERTA: LOCAÇÃO POR TEMPORADA (STR)

STR – MOEMA (GERAL)



STR – MOEMA (GERAL)

Período	Unidades Disponíveis	Diárias Vendidas	Taxa de Ocupação	Média de Diária
1º trimestre 2019	862	581	67,37%	R\$ 208
2º trimestre 2019	825	589	71,45%	R\$ 223
3º trimestre 2019	879	619	70,41%	R\$ 226
4º trimestre 2019	902	573	63,52%	R\$ 241
1º trimestre 2020	977	601	61,54%	R\$ 238
2º trimestre 2020	888	302	33,96%	R\$ 234
3º trimestre 2020	895	460	51,40%	R\$ 217
4º trimestre 2020	918	490	53,38%	R\$ 232
1º trimestre 2021	988	474	48,01%	R\$ 222
2º trimestre 2021	1070	477	44,55%	R\$ 237
3º trimestre 2021	1260	633	50,20%	R\$ 230
4º trimestre 2021	1357	805	59,30%	R\$ 239
1º trimestre 2022	1473	874	59,34%	R\$ 263
2º trimestre 2022	1519	941	61,95%	R\$ 276
3º trimestre 2022	1700	1039	61,13%	R\$ 289
4º trimestre 2022	1844	1090	59,10%	R\$ 314



**MOEMA (GERAL)
2022**

**6.536 uhs
disponíveis**

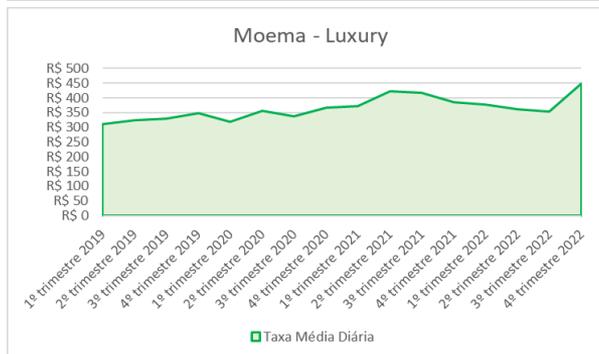
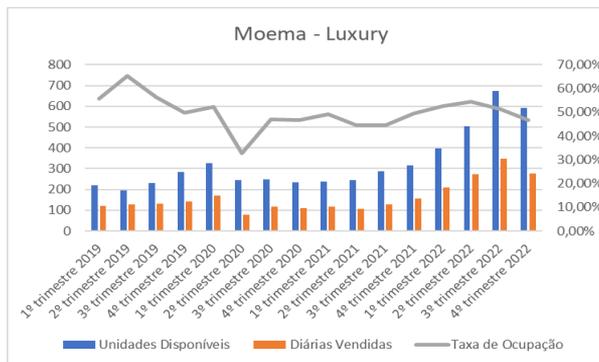
**3.944 diárias
vendidas**

**Taxa de Ocupação:
60,34%**

**Média de Diária:
R\$286**

STR – MOEMA (LUXO)

Período	Unidades Disponíveis	Diárias Vendidas	Taxa de Ocupação	Média de Diária
1º trimestre 2019	219	124	56,49%	R\$ 368,00
2º trimestre 2019	195	114	58,40%	R\$ 360,33
3º trimestre 2019	231	112	48,60%	R\$ 382,00
4º trimestre 2019	283	172	60,95%	R\$ 300,67
1º trimestre 2020	325	212	65,12%	R\$ 332,67
2º trimestre 2020	244	124	50,93%	R\$ 329,33
3º trimestre 2020	247	129	52,10%	R\$ 344,67
4º trimestre 2020	235	111	47,16%	R\$ 324,67
1º trimestre 2021	236	87	36,82%	R\$ 365,00
2º trimestre 2021	243	118	48,44%	R\$ 330,67
3º trimestre 2021	289	138	47,75%	R\$ 377,00
4º trimestre 2021	314	144	46,01%	R\$ 381,33
1º trimestre 2022	396	183	46,27%	R\$ 418,67
2º trimestre 2022	504	220	43,71%	R\$ 406,33
3º trimestre 2022	672	349	51,86%	R\$ 399,00
4º trimestre 2022	592	299	50,45%	R\$ 364,33



MOEMA (LUXO)
2022

2.164 uhs
disponíveis

1.104 diárias
vendidas

Taxa de Ocupação:
51,01%

Média de Diária:
R\$385

OFERTA LOCAÇÃO POR TEMPORADA (STR)

- Na região existem algumas opções de empreendimentos administrados por administradoras de locação. Os quadros abaixo ilustram os preços praticados para locação diária e mensal.

Diária

Item	Empreendimento	Nº de UHs no pool	Quadro de Diárias - UH Base					DM
			Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	
1	Charlie Dstay Moema	10	R\$ 257,50	R\$ 257,50	R\$ 0,00	R\$ 420,00	R\$ 180,25	R\$ 259,10
2	Charlie Sabiá Moema	63	R\$ 275,00	R\$ 275,00	R\$ 0,00	R\$ 435,00	R\$ 192,50	R\$ 274,00
3	Charlie Thera Ibirapuera	17	R\$ 265,00	R\$ 265,00	R\$ 0,00	R\$ 420,00	R\$ 185,50	R\$ 264,20
4	Charlie Vila Nova Conceição Jacques Félix	22	R\$ 325,00	R\$ 325,00	R\$ 0,00	R\$ 465,00	R\$ 227,50	R\$ 314,00
5	Charlie Vitrali Moema	96	R\$ 305,00	R\$ 305,00	R\$ 461,00	R\$ 460,00	R\$ 213,50	R\$ 315,97
		208						R\$ 295,30

Mensal

Item	Empreendimento	Nº de UHs no pool	Metragem (m²)	Valor mensal	Valor mensal por m²	Serviços inclusos
1	Charlie Dstay Moema	10	25	R\$ 7.905,00	R\$ 316,20	Internet e limpeza
2	Charlie Sabiá Moema	63	24	R\$ 8.330,00	R\$ 347,08	Internet e limpeza
3	Charlie Thera Ibirapuera	17	27	R\$ 7.815,00	R\$ 289,44	Internet e limpeza
4	Charlie Vila Nova Conceição Jacques Félix	22	19	R\$ 9.205,00	R\$ 484,47	Internet e limpeza
5	Charlie Vitrali Moema	96	25	R\$ 8.825,00	R\$ 353,00	Internet
		208	24	R\$ 8.416,00	R\$ 350,67	

OFERTA: RESUMO

RESUMO – OFERTA REFERENCIAL

Hotel/Pool Hoteleiro

- Nº empreendimentos: 12
- Nº de Uhs: 1.881
- Uhs disponíveis / ano: 686.565
- Taxa de Ocupação: 66,17%
- Diárias Vendidas: 454,3 mil
- **Diária Média: R\$400,09***

Flats Fora do Pool

- Nº empreendimentos: 11
- Nº de Uhs: 810
- Uhs disponíveis / ano: 9.720
- Taxa de Ocupação: > 70%, 85% <
- Vendas UH – mensal: 7,5 mil
- **Valor Médio Mensal: R\$ 3.877,78**

Residencial com Serviços

- Nº empreendimentos: 01
- Nº de Uhs: 104
- Uhs disponíveis / ano: 1.248
- Taxa de Ocupação: 85%
- Vendas – mensal: 1.061
- **Valor Médio Mensal: R\$ 6.488,00**

STR – Locação por Temporada

- Categoria: Moema (Luxo)
- Uhs disponíveis / ano: 2.164
- Taxa de Ocupação: 51,01%
- Diárias vendidas: 1,1 mil
- **Valor médio da diária: R\$ 385,00**

* Este valor pode sofrer variação de 20% a 30% devido à flutuação de tarifas de São Paulo; valor sem refeição.

RESUMO – OFERTA REFERENCIAL

LEGENDA	
1	Estanzapla Ibirapuera
2	Slaviero São Paulo Moema
3	Mercure São Paulo Ibirapuera Privilege
4	Mercure São Paulo Moema Times Square
5	Slaviero São Paulo Ibirapuera
6	Mercure São Paulo Moema Hotel
7	Mercure São Paulo Vila Olímpia
8	Intercity Ibirapuera
9	Bourbon Convention Ibirapuera
10	Comfort Ibirapuera
11	Meliã Ibirapuera
12	Aparthotel Adagio São Paulo Moema
13	Estanzonfor Moema



RESUMO – OFERTA REFERENCIAL

- **Hotel/Pool Hoteleiro:** Os valores de diária média em Moema são dinâmicos. O levantamento da SP Turis indica que a DM da região em 2022 foi de R\$483,96; o levantamento da Caio Calfat Real Estate Consulting para este estudo apontou DM atual de R\$ 400,00 podendo chegar a aproximadamente R\$520,00. Para o período de 30 dias, nos empreendimentos que são flats, o valor médio da locação mensal ficou em R\$ 11.425,69.
- **Flats Fora do Pool:** Para os imóveis fora do pool, os valores de locação mensal são menores. A média é de R\$ 3.877,78. Já o valor de venda dos flats gira em torno R\$ 12.445,48o m².
- **Residencial com Serviços:** A média de valores cobradas pelos residenciais com serviços variam de acordo com a localização dos produtos. Em Moema os valores giram a partir de R\$ 6.500,00 já com pacotes incluindo locação, taxas e alguns serviços, valor este que varia conforme o tamanho da uh e o número de dormitórios. Dependendo da localização do empreendimento, o valor mensal pode ter variação para cima em até 40%.
- **Locação por Temporada:** Em termos de valores cobrados para a locação por temporada, o bairro de Moema tem diária média de R\$ 283,00. Se considerarmos apenas o período de 2022, esse índice sobe para R\$ 286,00, valor inferior ao praticado pela hotelaria convencional segundo os dados da SP Turis. Quando focado no segmento luxo, a diária média dos STR sobe 35% em relação ao mercado geral, ficando em R\$ 385,00 de acordo com o portal Airdna.
- Já os dados apurados pela pesquisa da Caio Calfat dos STR levou em consideração 2 fontes: (1) Airbnb – com filtro de imóveis studio com tarifas a partir de R\$ 300,00, o valor da diária média foi de R\$ 465,00. O valor médio da locação mensal foi de R\$ 8.441,00; (2) Charlie – com filtro de localização (5 mais próximos ao terreno em estudo) o valor da diária média foi de R\$ 295,00. Já o valor médio de locação mensal dos Charlie ficou em R\$ 8.416,00.

OFERTA FUTURA

- A pesquisa da Caio Calfat Consultoria não identificou novos empreendimentos hoteleiros em desenvolvimento em Moema. No entanto, há um grande número de empreendimentos em lançamento e em obras de residenciais que dispõe de unidades NR no bairro.

Item	Empreendimento	Incorporadora	Opções de Plantas	Nº de Unidades	Opções de Metragem	Status	Previsão de Inauguração	Amostra (m²)	Valor da Unidade	Valor do m²	Número de Studios	Studios R	Studios NR
1	Chanés Street	Eztec	Studio, 1 e 2 dorms (c/ suite)	250	29 m² a 75 m²	Lançamento	2026	29,7	R\$ 464.000	R\$ 15.623	138	75	63
2	Vinci	Gafisa	Studio	120	24 m² a 29m²	Em Obras	2025	21,59	R\$ 480.703	R\$ 22.265	120	63	57
3	Ibirapuera Park Studios	Gafisa	Studio	117	20 m³ a 26 m²	Em Obras	2024	20,95	R\$ 355.092	R\$ 16.950	117	56	61
4	Nex One Nhambiquaras	One Innovation	Studio, 1 e 2 dorms (c/ suite)	286	27 m² a 43 m²	Em Obras	2024	27	R\$ 442.000	R\$ 16.370	36	0	36
5	On Maracatins	Vitacon	Studio	335	24 m² a 30 m²	Em Obras	2024	24,78	R\$ 405.131	R\$ 16.349	335	293	42
6	Studios Moema Signature By You,Inc	YOU Inc	Studio	63	24 m² a 32 m²	Em Obras	2024	24	R\$ 567.300	R\$ 23.638	63	30	33
7	Grand Vitrali	Lavvi	Studio e 2 dorms	406	25 m² a 61 m²	Em Obras	2024	25	R\$ 432.018	R\$ 17.281	320	260	60
8	Today Moema	Canopus	Studio, 1 e 2 dorms	233	27 m² a 39 m²	Em Obras	2023	27	R\$ 369.900	R\$ 13.700	35	0	35
				1.810					R\$ 439.518	R\$ 17.772	1.164	777	387

ÍNDICE

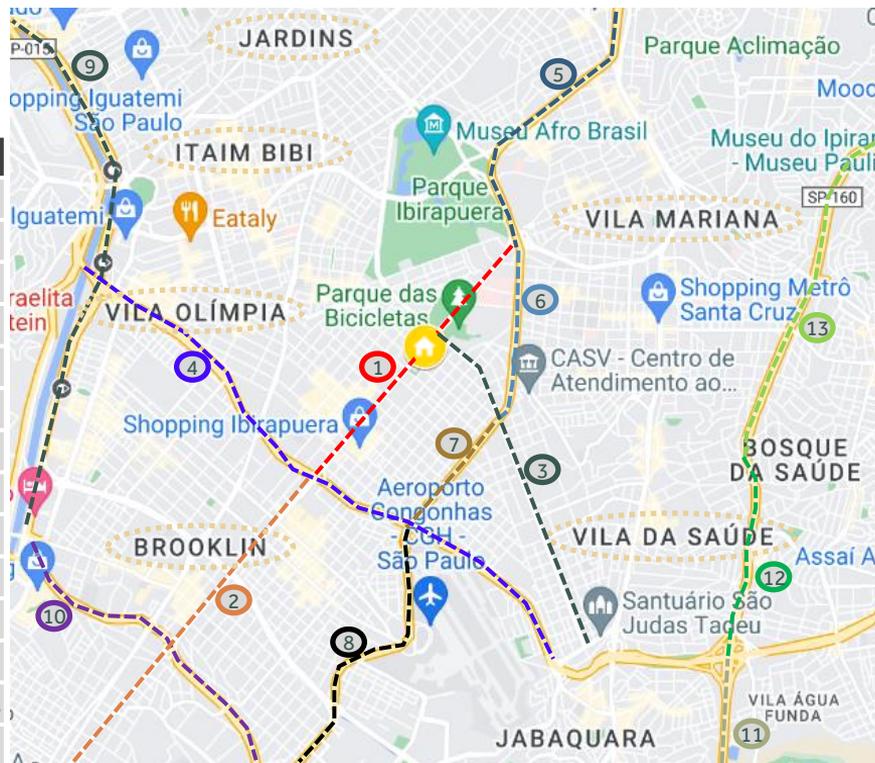
1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. Análise do posicionamento competitivo e penetração 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

MACROLOCALIZAÇÃO

- O terreno em estudo está localizado em Moema, bairro da região sul da cidade de São Paulo. Junto aos bairros do Brooklin, Brooklin Novo, Vila Olímpia e Itaim Bibi formam uma das áreas mais nobres da cidade.
- A região é rica em oferta de comércio e serviços, com destaque para as Avenidas Ibirapuera, Indianópolis e entorno. O eixo é reconhecido pela oferta de meios de hospedagem de longa e curta permanência, e pela diversidade de empreendimentos comerciais, incluindo o Shopping Ibirapuera, e principalmente empresariais.
- Além disso, a região é conhecida por ofertar uma grande diversidade de restaurantes e bares de bom nível, diversificados em cardápio, bem como opções de entretenimento como o Clube Atlético Monte Líbano, e os parques do Ibirapuera e das bicicletas.
- O terreno em estudo está localizado a 2 quadras do Metrô Moema, que faz parte da linha lilás do metrô de São Paulo e que faz baldeação direta com as linhas 1-azul e 2-verde do metrô, e com a linha 9-Esmeralda da CPTM. Também fará ligação com a linha 17-Ouro do monotrilho que tem previsão de inauguração para 2025.
- Geograficamente, se caracteriza pela facilidade de acesso e pela proximidade com outras importantes regiões e vias como Avenida dos Bandeirantes, Avenida 23 de Maio e Avenida Santo Amaro. Dispõe de facilidade de acesso à Marginal Pinheiros e ao Aeroporto de Congonhas.
- O empreendimento em estudo está inserido em um condomínio de alto padrão, com assinatura da marca Versace Home. De acordo com o portal da Lavvi, “Os interiores são caracterizados pelo uso sofisticado de branco, preto, azul e dourado, que dão o tom do decor com assinatura Versace. As áreas de estar são enriquecidas com designs da Versace Home, que vão desde os papéis de parede e iluminação a móveis finos - todos feitos na Itália.”.

MACROLOCALIZAÇÃO

LEGENDA	
	Terreno em estudo
1	Avenida Ibirapuera
2	Avenida Vereador José Diniz
3	Avenida Indianópolis
4	Avenida dos Bandeirantes
5	Avenida 23 de Maio
6	Avenida Rubem Berta
7	Avenida Moreira Guimarães
8	Avenida Washington Luís
9	Avenida das Nações Unidas
10	Avenida Roque Petroni Junior
11	Rodovia dos Imigrantes
12	Avenida Professor Abraão de Moraes
13	Avenida Doutor Ricardo Jafet



MICROLOCALIZAÇÃO

- **Acesso:** a via de acesso principal é a Rua Ministro Gabriel de Rezende Passos x Avenida Ibirapuera. A mão de acesso está na pista lateral da Avenida Ibirapuera, a 2 quadras do entroncamento com a Avenida Indianópolis, sentido bairro. O tráfego é intenso e sujeito a congestionamentos nos horários de picos, tanto pela manhã quanto no início da noite. A Rua Ministro Gabriel de Rezende Passos é estreita, há pouco espaço para manobras e divisão com o Hospital Alvorada, localizado em frente ao prédio.
- **Visibilidade:** a visibilidade pelas vias de acesso ao redor é boa e favorecida pela localização da torre e condições das vias de acesso, ainda que a Rua Ministro Gabriel de Rezende Passos e Avenida Agami sejam secundárias perante a Avenida Ibirapuera. O entorno imediato é composto por diversos prédios residenciais e comerciais. O local possui atratividade turística, tendo em uma breve caminhada de 10 minutos diversas opções de bares e restaurantes, a estação Moema do metrô (linha lilás), e opções de entretenimento como o Clube Atlético Monte Líbano e o Parque das Bicicletas.
- **Mobilidade urbana:** a Avenida Ibirapuera tem fácil acesso às principais regiões da Zona Sul de São Paulo e faz ligação direta com importantes vias como as avenidas Indianópolis, Sena Madureira e 23 de Maio no sentido centro, e no sentido bairro com as avenidas Bandeirantes e Vereador José Diniz. A mobilidade urbana é complementada pelo corredor de ônibus da Avenida Ibirapuera, e através do acesso às estações de metrô da linha 5-Lilás pela estação Moema. O sistema de metrô permite a transferência direta para as linhas 1-azul e 2-verde e ao sistema de trens da CPTM pela linha 9-esmeralda.
- **Comércio e serviços:** o principal atrativo desse segmento é o Shopping Ibirapuera, distante cerca de 2 km da área em estudo; no entanto, o entorno (raio de 1 km) é repleto de opções gastronômicas, cartório, papelaria, buffet, coworking, colégio e meios de hospedagem, além de comércio tradicional de bairro: drogarias, mecânicos, academias e mercados.

TERRENO EM ESTUDO – RUA MINISTRO GABRIEL DE REZENDE PASSOS x AVENIDA IBIRAPUERA



TERRENO EM ESTUDO – RUA MINISTRO GABRIEL DE REZENDE PASSOS



TERRENO EM ESTUDO – AVENIDA IBIRAPUERA



TERRENO EM ESTUDO – AVENIDA AGAMI



PONTOS DE INTERESSE



Ponto de Interesse*	Distância	Tempo
Hospital Alvorada	50 m	1 min**
Estação Moema	300 m	4 min**
Parque do Ibirapuera	1,5 km	5 min
Parque das Bicicletas	1 km	5 min
Clube Atlético Monte Líbano	1,3 km	5 min
Estação Eucaliptos	1,5 km	7 min
FMU - Campus Santo Amaro	1,8 km	7 min
Shopping Ibirapuera	1,9 km	8 min
Hospital Santa Paula	2,3 km	9 min
Hospital ACD	1,8 km	10 min
Hospital e Maternidade São Luiz Itaim	2,3 km	11 min
Estação ACD-Servidor	2,4 km	11 min
Hospital do Servidor Público	2,6 km	12 min
Instituto Dante Pazzanese de Cardiologia	3,1 km	13 min
Aeroporto de Congonhas	4,4 km	22 min

*A partir do terreno em estudo; Trajetos estimados de automóvel via Google Maps. Consulta realizada às 12h do dia 18/05/2023. **Trajetos realizados a pé.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. Análise do posicionamento competitivo e 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 PRODUTO

- **Projeto inicial:** O projeto inicial prevê um empreendimento com 54 unidades hoteleiras que serão comercializadas como condo-hotel e administradas pela Charlie como hospedagem via pool hoteleiro. A torre1 é composta por 54 (cinquenta e quatro) unidades autônomas hoteleiras (“Unidades Hotel” e “Hotel”), 114 (cento e quatorze) unidades autônomas não residenciais (NR), e 175 (cento se setenta e cinco) unidades autônomas residenciais (R), e respectivas áreas comuns de uso exclusivo que lhes correspondem (“Empreendimento”), devidamente aprovado pelas autoridades públicas competentes. A torre 2 é composta por 100 apartamentos de 3 suítes com plantas de 149 m² e 221 m².
- **Localização:** O empreendimento está localizado em área estratégica da cidade, pois se encontra em uma área nobre com boa oferta de comércios e serviços. Possui fácil acesso aos principais bairros da cidade e pontos de interesse como aeroporto, universidades, hospitais, shoppings center e eixos corporativos. Desta forma, considera-se que a localização apresenta atributos oportunos para implantação do produto proposto.
- **Oportunidade:** A oportunidade de mercado está no fato do segmento dos studios para investimento estar em evidência, com destaque para os que possuam administração profissional, seja por empresas de plataforma de moradia por assinatura ou sob administração hoteleira.
- **Serviços:** Internet de alta velocidade (Wi-fi), serviço de arrumação e limpeza periódicos com troca de enxoval, espaço para recebimento de encomendas sob demanda.
- **Serviços pay per use:** Serviço de arrumação e limpeza adicional, lavanderia, passagem roupa, serviços de instalação, manutenção e reparos.

O PRODUTO

Quadro de Apartamentos				
Tipo	Quantidade	M² Privativo	Área Total	Fração Ideal
Tipo 01	8	30,74	245,92	1,71%
Tipo 02	8	30,90	247,20	1,72%
Tipo 03	8	31,07	248,56	1,73%
Tipo 04	8	31,24	249,92	1,74%
Tipo 05	2	31,48	62,96	1,75%
Tipo 06	2	31,65	63,30	1,76%
Tipo 07	2	31,81	63,62	1,77%
Tipo 08	2	31,98	63,96	1,78%
Tipo 09	2	32,15	64,30	1,79%
Tipo 010	2	32,32	64,64	1,80%
Tipo 011	2	32,48	64,96	1,81%
Tipo 012	2	32,65	65,30	1,82%
Tipo 013	1	44,30	44,30	2,46%
Tipo 014	4	48,00	192,00	2,67%
Tipo 015	1	56,38	56,38	3,14%
Total /Média	54	33,28	1.797,32	1,85%

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

- O mercado de hospedagem em São Paulo dispõe de oferta diversificada que abrange hotelaria tradicional, hotéis com opção de hospedagem long stay, flats, locação em plataformas digitais e mais recentemente os studios com serviços hoteleiros que possuem grande apelo para investimento.
- Atualmente o modelo de maior destaque, e que concentra os investimento mais recentes são os studios NR. Eles estão localizados em condomínios em bairros de médio e alto padrão, com boa infraestrutura e facilidade de acesso para regiões onde se concentram empresas, universidades, órgãos públicos, hospitais, entre outros.
- Alguns desses studios possuem parcerias com administradoras de locação, inclusive bandeiras hoteleiras que oferecem via plataforma online a possibilidade de contratação de serviços pay per use conforme necessidade de cada hóspede. Os serviços oferecidos variam desde lavanderia compartilhada até arrumação e limpeza.
- Esse é um mercado novo, com oportunidades, mas que necessita de atenção quanto a possibilidade de desequilíbrio. Há um bom volume de unidades previstas para serem entregues nos próximos anos.

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

A OFERTA ATUAL

- A oferta atual considerada para o Estudo é formada por 2.526 Uhs, conforme tabelas abaixo:

OFERTA HOTELEIRA + FLATS	OFERTA RESIDENCIAIS COM SERVIÇOS (LONG STAY)	OFERTA DE IMÓVEIS PLATAFORMA DE LOCAÇÃO ONLINE (STR)
Nº de Hotéis + Flats (no pool): 12 Nº Total de Uhs: 1.881	Nº de Residenciais: 01 Total de Uhs: 104	Média do nº de Oferta Total de Imóveis Anunciados (2022): 541

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- Conforme mencionado anteriormente, a inserção do empreendimento em estudo no mercado, considerando apenas o recorte dos empreendimentos definidos para análise somam a oferta de 2.526 unidades. Alguns pontos a serem considerados:
- **Baixa vacância:** a vacância verificada é baixa, pode haver demanda não atendida nesse segmento.
- **Barreiras:** não há barreiras de entrada para empreendimentos desse tipo no mercado. O estudo deve prever entradas de segurança para não supervalorizar o resultado do empreendimento.
- **Recorte de Mercado:** o recorte de mercado pegou oferta para análise de apenas 13 empreendimentos (sem os STR), é de se esperar que o mercado referencial ao crescer em oferta cresça em demanda ao captar contratos de outros recortes de mercado.
- **Dinâmica da Oferta:** o modelo atual de oferta e sua dinâmica deve ser alterado conforme a entrada de novos empreendimentos similares ao em estudo.

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

PROJEÇÃO DE DEMANDA FUTURA

- A demanda hoteleira e de long stay foi baseada na oferta de unidades habitacionais no bairro de Moema nos anos de 2011 e 2019 e suas respectivas taxas de ocupação nesse período.

- Assim, foi levantado o número de diárias vendidas para se calcular a taxa de crescimento médio.

Demanda Hoteleira

- Entre 2011 e 2019 o crescimento da ocupação hoteleira foi de 3,65%; A Taxa de Crescimento Médio (TCM) da demanda é de 2,94%.

Demanda Long Stay (Residenciais com serviços e Flats)

- A Taxa de Crescimento Médio (TCM) desse grupo é de 2,94%, acompanhando o crescimento da demanda hoteleira.

Demanda STR (Short Term Rental)

- A oferta analisada no Estudo formada por imóveis em plataformas de locação considerando a oferta intensiva de 541 unidades e taxa de ocupação de 51%. A Taxa de Crescimento Médio (TCM) da demanda é de 2%, uma ponderação da taxa de crescimento da demanda hoteleira e da taxa de crescimento da população da cidade.

Demanda Hoteleira		Long Stay		Demanda STR	
Ano	Demanda	Ano	Demanda	Ano	Demanda
2022	1.672	2022	88	2022	276
2023	1.721	2023	91	2023	281
2024	1.772	2024	94	2024	287
2025	1.824	2025	96	2025	293
2026	1.862	2026	99	2026	299
2027	1.900	2027	102	2027	305
2028	1.939	2028	105	2028	311
2029	1.968	2029	108	2029	317
2030	1.997	2030	111	2030	323
2031	2.026	2031	115	2031	330
TCM	2,94%	TCM	2,94%	TCM	2,00%

Demanda em base diária (média)

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

PROJEÇÃO DE OFERTA FUTURA

- Foi realizado um levantamento dos empreendimentos em futuro lançamento, lançamento e em obras com unidades studio NR.
- O levantamento apontou que até 2026 haverá o acréscimo de 387 unidades studio NR em Moema.
- De acordo com o portal Airdna, um dos principais balizadores de informações dos STR, a oferta de luxo representa cerca de 33% da oferta total.
- Dessa forma, foi aplicada essa taxa no número de entradas, onde atingiu-se o valor de novas 128 unidades que serão competidoras do empreendimento em estudo.

Oferta Futura Efetiva - STR					
Tipo	2023	2024	2025	2026	Total
Entrada Futura Total	35	232	57	63	387
Oferta Luxo	12	77	19	21	128

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

PROJEÇÃO DE OFERTA E DEMANDA – VENDA DE DIÁRIAS

- O estudo de desempenho do empreendimento apresenta o volume de venda de diárias projetado para 5 anos a partir da data de abertura do negócio (2025).
- Os dados de nova oferta mostram a entrada das unidades studio NR consideradas competidoras do empreendimento, até 2026. A partir de 2027, foi estimada a entrada de 15 unidades por ano.
- A demanda secundária é formada por um percentual da demanda hoteleira. Estima-se que entre 10% e 15% da demanda hoteleira possa utilizar os STR.
- Foi considerada penetração negativa devido aos preços que serão praticados pelo empreendimento, mais alto que dos demais empreendimentos do mercado e sem oferta de serviços.
- A DM inicial foi estimada em R\$ 525 com base na sazonalidade (flutuação de tarifas) e taxa de ocupação da região. O Benchmarking foi o Bourbon Ibirapuera que apresentou na tomada de preço tendência de obter em 2023 diária média (sem café) próxima de R\$ 600.

Estudo de Desempenho do Empreendimento em Estudo (54 Uhs) - Venda de diárias							
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Oferta	541	553	629	702	723	738	753
Nova Oferta	12	77	19	21	15	15	15
Entrada da Oferta em Estudo	0	0	54	0	0	0	0
Total da Oferta	553	629	702	723	738	753	768
Demanda STR	276	281	287	293	299	311	317
Demanda Secundária	172	177	182	186	190	194	200
Demanda Total	448	459	470	479	489	505	517
D. ideal Oferta em Estudo	N/A	7,7%	7,5%	7,3%	7,2%	7,0%	
Penetração	N/A	85%	90%	95%	95%	95%	
Pick Up	N/A	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	
Demanda para a Oferta em Estudo			34	35	37	37	38
Taxa de Ocupação			62,4%	65,2%	68,5%	69,3%	69,5%
Diária Média Sem Café			525	541	557	568	574

Esse estudo exclui a venda mensal

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

PROJEÇÃO DE OFERTA E DEMANDA – VENDA LONG STAY

- A análise do mercado de locação por temporada mostra que alguns empreendimentos identificaram na venda de mensalistas um colchão de segurança. Estima-se que algo em torno de 20% do empreendimento poderá ser destinado aos mensalistas, um total de 10 unidades.
- A oferta de Long Stay na região é composta por 104 uhs.
- A demanda complementar é formada por 5% da demanda total do segmento de STR, os quais também atuam no segmento de long-stay..
- Projeta-se uma taxa de ocupação que varia de 83% no 1º ano até 87% no 5º ano para as unidades desse segmento.
- Nas projeções, inicia-se com DM de R\$ 380 chegando a R\$ 415 no 5º ano de operação (sem alimentação).

Estudo de Desempenho do Empreendimento em Estudo (54 Uhs) - Venda de Long Stay							
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Oferta Long Stay	104	212	228	241	245	248	251
Nova Oferta	108	15	4	4	3	3	3
Entrada da Oferta em Estudo	0	0	10	0	0	0	0
Total da Oferta	212	228	241	245	248	251	254
Demanda Long Stay	91	94	96	99	102	105	108
Demanda Complementar	5	5	5	5	5	5	5
Demanda Total	96	98	101	104	107	110	114
D. Ideal	N/A		4,1%	4,1%	4,0%	4,0%	3,9%
Penetração	N/A		100%	103%	103%	103%	103%
Pick Up	N/A		2	2	2	2	2
Demanda para a Oferta em Estudo			6,2	6,4	6,4	6,5	6,6
Taxa de Ocupação			62%	64%	64%	65%	66%
Diária Média Sem Café			380	391	403	411	415

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.

O EMPREENDIMENTO x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

PROJEÇÃO DE OFERTA E DEMANDA – VENDA DE DIÁRIAS + LONG STAY

- O estudo de desempenho para o empreendimento em estudo, considerando-se a junção das projeções de vendas tanto de diárias quanto de longa permanência ilustram que mesmo com a inserção de nova oferta futura o empreendimento conseguirá crescer no período analisado.
- Em termos de taxa de ocupação, estima-se que o empreendimento inicie com 73,9% atingindo 81,7% no 5º ano de operação. Ainda que o mercado sofra impacto das futuras entradas, acredita-se que as vendas do empreendimento não sofrerão um impacto muito grande, mantendo índices superiores a 70% até 2029.
- Já em termos de diária média, o valor médio inicial é de R\$ 502 chegando a R\$ 550, um crescimento aproximado de 9% no período de 5 anos.

Estudo de Desempenho do Empreendimento em Estudo (54 Uhs) - Venda de Diárias + Long Stay							
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Oferta/Ano	0	0	19.710	19.710	19.710	19.710	19.710
Vendas Diárias	N/A		12.302	12.853	13.500	13.650	13.697
Vendas mensalistas (base diária)	N/A		2.262	2.327	2.354	2.382	2.410
Vendas Total/Ano			14.564	15.180	15.854	16.032	16.107
Taxa de Ocupação			73,9%	77,0%	80,4%	81,3%	81,7%
Diária Média Sem Café			502	518	534	545	550

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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 E CAPITAL DE GIRO INICIAL

Tipologia	Nºde Unidades	Área Privativa Unidade (m²)	Área Total (m²)	Fração Ideal da Unidade	Valor / m²	Valor da Unidade	Valor FF&E (m²)	Valor FF&E (Total)	Pré-operacional e capital de giro	Valor Total da Unidade
Tipo 01	8	30,74	246	1,71%	21.392	657.590	3.000	92.220	8.497	758.307
Tipo 02	8	30,90	247	1,72%	21.392	661.013	3.000	92.700	8.541	762.254
Tipo 03	8	31,07	249	1,73%	21.392	664.649	3.000	93.210	8.588	766.448
Tipo 04	8	31,24	250	1,74%	21.392	668.286	3.000	93.720	8.635	770.641
Tipo 05	2	31,48	63	1,75%	21.392	673.420	3.000	94.440	8.701	776.562
Tipo 06	2	31,65	63	1,76%	21.392	677.057	3.000	94.950	8.748	780.755
Tipo 07	2	31,81	64	1,77%	21.392	680.480	3.000	95.430	8.793	784.702
Tipo 08	2	31,98	64	1,78%	21.392	684.116	3.000	95.940	8.840	788.896
Tipo 09	2	32,15	64	1,79%	21.392	687.753	3.000	96.450	8.887	793.089
Tipo 10	2	32,32	65	1,80%	21.392	691.389	3.000	96.960	8.934	797.283
Tipo 11	2	32,48	65	1,81%	21.392	694.812	3.000	97.440	8.978	801.230
Tipo 12	2	32,65	65	1,82%	21.392	698.449	3.000	97.950	9.025	805.424
Tipo 13	1	44,30	44	2,46%	21.392	947.666	3.000	132.900	12.245	1.092.811
Tipo 14	4	48,00	192	2,67%	21.392	1.026.816	3.000	144.000	13.268	1.184.084
Tipo 15	1	56,38	56	3,14%	21.392	1.206.081	3.000	169.140	15.584	1.390.805
	54	33,28	1.797,32	1,85%	21.392		3.000			

- Os apartamentos possuem diversas metragens. Eles deverão ter distribuição proporcional, conforme o quadro acima, com base na fração ideal de cada tipo de unidade. A fração ideal equivale à proporção ideal de cada tipo de unidade conforme a área total das 54 unidades.
- Legenda no próximo slide.

ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, EQUIPAGEM, DECORAÇÃO, ENXOVAL, DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS E CAPITAL DE GIRO INICIAL

Legenda

- **Tipologia:** Tipo de unidade habitacional com base no layout físico e metragem.
- **Nº de Unidades:** Oferta de unidades habitacionais contempladas pelo hotel em estudo por tipo.
- **Área Privativa Unidade:** Área privativa equivalente a cada unidade habitacional.
- **Valor da Unidade:** Valor da unidade habitacional com base no valor do m², sem custos de decoração, pré-operacional e capital de giro.
- **Valor FF&E (Furniture, Fixtures & Equipments):** Valor de decoração e enxoval com base no valor por m², por unidade.
- **Pré-Operacional e Capital de Giro:** Valores relacionados ao período que antecede o início da operação do hotel em estudo.
- **Valor Total da Unidade:** Valor de venda da unidade, composto pelos custos de construção, montagem e equipagem. Soma do Valor da Uh + Valor FF&E (total) + Pré-Operacional e Capital de Giro.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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

TAXAS DA ADMINISTRADORA

- Taxa de Administração (Operação Charlie – uso da marca e custos operacionais/administrativos): 3% da receita bruta;
- Taxa de Performance: 15% do resultado operacional bruto (GOP).

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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 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 maio de 2023, 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 centro 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.

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 Resultado (1/2)		
1	Oferta	1 - Oferta: Quantidade total de unidades residenciais;
2	Disponibilidade Ano	2 – Disponibilidade Ano: Quantidade total de unidades residenciais disponíveis em 365 dias;
3	Diária Média	3 - Diária Média: Valor médio por apartamento vendido;
4	Taxa de Ocupação	4 - Taxa de Ocupação: Porcentagem de quartos disponíveis que foram ocupados (vendidos);
5	RevPar	5 - RevPar: Receita por apartamento disponível;
6	Diárias Vendidas	6 – Diárias Vendidas: Número de diárias vendidas aplicada a taxa de ocupação no número de unidades disponíveis por ano;
7	Hóspedes	7 - Hóspedes: Número de hóspedes atendidos pelo empreendimento considerando-se taxa de 1,5 hóspedes por unidade;
8	Receita com Aluguel	8 - Receita com Aluguel: Valor a ser considerado no Demonstrativo de Resultados da Operação;
9	Imposto sobre Receita	9 - Imposto sobre Receita: PIS e COFINS – ISS será cobrado a parte
10	Receita Líquida	10 - Receita Líquida: Receita bruta menos os impostos;
11	Condomínio + IPTU	11 - Condomínio: Taxa condominial conforme os serviços padrões e fundos considerados na Convenção de Condomínio; IPTU: Valor cobrado do Imposto Predial e Territorial Urbano municipal;
12	Folha de Pagamento	12 - Folha de Pagamento: Salários e encargos pagos ao staff do empreendimento;
13	Taxa de Administração	13 - Taxa de Administração – 3% da Receita Bruta - Taxa cobrada pela administradora - contratual;
14	Gastos Fixos - Hospitalidade	14 – Gastos Fixos - Hospitalidade Fixo: Internet, manutenção interna e preventiva e despesas bancárias - Base Charlie;
15	Gastos de Hospitalidade Variáveis	15 - Gasto de Hospitalidade Variáveis: Serviços especiais (cortesias) a hóspedes e contingências;

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 Resultado (2/2)

16	Distribuição/Vendas	16 - Distribuição/Vendas: Pagamento de comissões dos canais utilizados;
17	Limpeza Geral	17 - Limpeza Geral: Valor despendido com a limpeza geral do condomínio com base no número de hóspedes;
18	Utilidades Públicas	18 - Utilidades Públicas: Gastos com água, luz;
19	Total de Gastos	19 - Total de Gastos: Soma dos gastos estimados;
20	Total de Gastos / Receita Bruta	20 - Total de Gastos / Receita Bruta: Porcentagem referente à soma dos gastos estimados da receita com aluguel;
21	Resultado antes da taxa de Adm	21 - Resultado antes da taxa de Adm: Resultado preliminar da Operação - Base de Cálculo da Taxa de Administração;
22	Taxa de Performance	22 - Taxa de Performance: Taxa Contratual Fee Charlie NOI 15%;
23	Fundo de Reposição de Ativos	23 - Fundo de Reposição de Ativos: Valor destinado à reposição dos ativos fixos imobilizados das áreas comuns do condomínio;
24	Resultado Antes do IR	24 - Resultado Antes do IR: Subtração do Resultado antes da taxa de Administração e do Fundo de Reposição de Ativos;
25	Resultado Antes do IR / Receita com Aluguel	25 - Resultado Antes do IR / Receita com Aluguel: Porcentagem do resultado antes do IR pela receita com aluguel

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Resultado por Tipo de Apartamento		2025	2026	2027	2028	2029
1	Oferta	54	54	54	54	54
2	Disponibilidade Ano	19.710	19.710	19.710	19.710	19.710
3	Diária Média	502	518	534	545	550
4	Taxa de Ocupação	73,9%	77,0%	80,4%	81,3%	81,7%
5	RevPar	371	399	430	443	450
6	Diárias Vendidas	14.564	15.180	15.854	16.032	16.107
7	Hóspedes	21.846	22.770	23.781	24.048	24.161
8	Receita com Aluguel	7.318.046	7.860.977	8.468.053	8.734.304	8.860.210
9	Imposto sobre Receita	267.109	286.926	309.084	318.802	323.398
10	Receita Líquida	7.050.937	7.574.051	8.158.969	8.415.502	8.536.813
11	Condomínio+ IPTU	323.378	326.612	329.878	333.177	336.508
12	Folha de Pagamento	702.412	705.924	709.454	713.001	716.566
13	Taxa de Administração	219.541	235.829	254.042	262.029	265.806
14	Gastos Fixos - Hospitalidade	158.592	159.385	160.182	160.983	161.788
15	Gastos de Hospitalidade Variáveis	95.135	102.193	110.085	113.546	115.183
16	Distribuição/Vendas	526.899	565.990	609.700	628.870	637.935
17	Limpeza Geral	218.458	228.835	238.997	241.684	242.816
18	Utilidades públicas	119.703	126.013	131.609	133.088	133.712
19	Total de Gastos	2.364.118	2.450.782	2.543.945	2.586.377	2.610.313
20	Total de Gastos / Receita Bruta	32,3%	31,2%	30,0%	29,6%	29,5%
21	Resultado antes da taxa de adm	4.686.819	5.123.270	5.615.024	5.829.125	5.926.499
22	Taxa de Performance	703.023	768.490	842.254	874.369	888.975
23	Fundo de Reposição de Ativos	0	78.610	169.361	262.029	265.806
24	Resultado Antes do IR	3.983.797	4.276.170	4.603.410	4.692.727	4.771.718
25	Resultado Antes do IR / Receita com Aluguel	54,4%	54,4%	54,4%	53,7%	53,9%

Valores em R\$ - Maio de 2023 – Valores correntes, sem inflação.
Os gastos de operações foram estimados pela Chalie (Operadora).
Não é promessa de resultado.
Itens destacados são referentes às taxas da administradora.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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

A distribuição de resultados será realizada pela representatividade de cada fração dentro da SCP, de forma inteiramente igualitária e proporcional entre todos os investidores. O valor de venda final já contempla Construção e Decoração.

Observações do Quadro Retorno ao Comprador da Unidade: 1) Fluxo de caixa do hotel antes do IR e sem inflação – preços correntes de maio de 2023; 2) Rentab.: rentabilidade simples; 3) Média 10 anos: rentabilidade simples média do Ano 1 ao 10 (2025-2034); 4) Média Ano 3 a 10: rentabilidade simples média do ano 3 ao 10 (2028-2034); 5) FC com aplicação de CapRate: Capitalização do FC de 2034 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 2034 + FC com CapRate. A estimativa de resultados operacionais foi realizada entre os anos de 2025 e 2034. A partir de 2030 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, a prazo, dividido em dois 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. **As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.**

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

Tipo do Apto - m²	30,74		30,90		31,07		31,24		31,48	
Investimento	-758.307	Rentab./ CapRate	-762.254	Rentab./ CapRate	-766.448	Rentab./ CapRate	-770.641	Rentab./ CapRate	-776.562	Rentab./ CapRate
2023	-758.307		-762.254		-766.448		-770.641		-776.562	
2024	0		0		0		0		0	
2025	68.136	8,99%	68.490	8,99%	68.867	8,99%	69.244	8,99%	69.776	8,99%
2026	73.136	9,64%	73.517	9,64%	73.921	9,64%	74.326	9,64%	74.897	9,64%
2027	78.733	10,38%	79.143	10,38%	79.578	10,38%	80.014	10,38%	80.629	10,38%
2028	80.261	10,58%	80.679	10,58%	81.122	10,58%	81.566	10,58%	82.193	10,58%
2029	81.612	10,76%	82.037	10,76%	82.488	10,76%	82.939	10,76%	83.576	10,76%
2030	82.020	10,82%	82.447	10,82%	82.900	10,82%	83.354	10,82%	83.994	10,82%
2031	82.430	10,87%	82.859	10,87%	83.315	10,87%	83.771	10,87%	84.414	10,87%
2032	82.842	10,92%	83.273	10,92%	83.731	10,92%	84.190	10,92%	84.836	10,92%
2033	83.256	10,98%	83.690	10,98%	84.150	10,98%	84.611	10,98%	85.261	10,98%
2034	83.673	11,03%	84.108	11,03%	84.571	11,03%	85.034	11,03%	85.687	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.160.207		1.166.246		1.172.662		1.179.079		1.188.137	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	11,4%		11,4%		11,4%		11,4%		11,4%	
VPL	291.907		293.426		295.041		296.655		298.934	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

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

Tipo do Apto - m²	31,65		31,81		31,98		32,15		32,32	
Investimento	-780.755	Rentab./ CapRate	-784.702	Rentab./ CapRate	-788.896	Rentab./ CapRate	-793.089	Rentab./ CapRate	-797.283	Rentab./ CapRate
2023	-780.755		-784.702		-788.896		-793.089		-797.283	
2024	0		0		0		0		0	
2025	70.153	8,99%	70.508	8,99%	70.884	8,99%	71.261	8,99%	71.638	8,99%
2026	75.301	9,64%	75.682	9,64%	76.087	9,64%	76.491	9,64%	76.895	9,64%
2027	81.064	10,38%	81.474	10,38%	81.909	10,38%	82.345	10,38%	82.780	10,38%
2028	82.637	10,58%	83.055	10,58%	83.498	10,58%	83.942	10,58%	84.386	10,58%
2029	84.028	10,76%	84.453	10,76%	84.904	10,76%	85.355	10,76%	85.807	10,76%
2030	84.448	10,82%	84.875	10,82%	85.328	10,82%	85.782	10,82%	86.236	10,82%
2031	84.870	10,87%	85.299	10,87%	85.755	10,87%	86.211	10,87%	86.667	10,87%
2032	85.295	10,92%	85.726	10,92%	86.184	10,92%	86.642	10,92%	87.100	10,92%
2033	85.721	10,98%	86.154	10,98%	86.615	10,98%	87.075	10,98%	87.536	10,98%
2034	86.150	11,03%	86.585	11,03%	87.048	11,03%	87.511	11,03%	87.973	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.194.553		1.200.592		1.207.008		1.213.424		1.219.841	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	11,4%		11,4%		11,4%		11,4%		11,4%	
VPL	300.548		302.068		303.682		305.296		306.911	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

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

Tipo do Apto - m²	32,48		32,65		44,30		48,00		56,38	
Investimento	-801.230	Rentab./ CapRate	-805.424	Rentab./ CapRate	-1.092.811	Rentab./ CapRate	-1.184.084	Rentab./ CapRate	-1.390.805	Rentab./ CapRate
2023	-801.230		-805.424		-1.092.811		-1.184.084		-1.390.805	
2024	0		0		0		0		0	
2025	71.993	8,99%	72.369	8,99%	98.192	8,99%	106.393	8,99%	124.967	8,99%
2026	77.276	9,64%	77.681	9,64%	105.398	9,64%	114.201	9,64%	134.139	9,64%
2027	83.190	10,38%	83.625	10,38%	113.464	10,38%	122.941	10,38%	144.404	10,38%
2028	84.804	10,58%	85.248	10,58%	115.665	10,58%	125.326	10,58%	147.206	10,58%
2029	86.231	10,76%	86.683	10,76%	117.612	10,76%	127.436	10,76%	149.684	10,76%
2030	86.663	10,82%	87.116	10,82%	118.200	10,82%	128.073	10,82%	150.432	10,82%
2031	87.096	10,87%	87.552	10,87%	118.791	10,87%	128.713	10,87%	151.184	10,87%
2032	87.531	10,92%	87.989	10,92%	119.385	10,92%	129.357	10,92%	151.940	10,92%
2033	87.969	10,98%	88.429	10,98%	119.982	10,98%	130.003	10,98%	152.700	10,98%
2034	88.409	11,03%	88.872	11,03%	120.582	11,03%	130.653	11,03%	153.463	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.225.879		1.232.296		1.671.997		1.811.644		2.127.927	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	11,4%		11,4%		11,4%		11,4%		11,4%	
VPL	308.430		310.044		420.673		455.808		535.384	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

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

Tipo do Apto - m ²	30,74		30,90		31,07		31,24		31,48	
Investimento	-758.307	Rentab./ CapRate	-762.254	Rentab./ CapRate	-766.448	Rentab./ CapRate	-770.641	Rentab./ CapRate	-776.562	Rentab./ CapRate
2023	-379.153		-381.127		-383.224		-385.321		-388.281	
2024	-379.153		-381.127		-383.224		-385.321		-388.281	
2025	68.136	8,99%	68.490	8,99%	68.867	8,99%	69.244	8,99%	69.776	8,99%
2026	73.136	9,64%	73.517	9,64%	73.921	9,64%	74.326	9,64%	74.897	9,64%
2027	78.733	10,38%	79.143	10,38%	79.578	10,38%	80.014	10,38%	80.629	10,38%
2028	80.261	10,58%	80.679	10,58%	81.122	10,58%	81.566	10,58%	82.193	10,58%
2029	81.612	10,76%	82.037	10,76%	82.488	10,76%	82.939	10,76%	83.576	10,76%
2030	82.020	10,82%	82.447	10,82%	82.900	10,82%	83.354	10,82%	83.994	10,82%
2031	82.430	10,87%	82.859	10,87%	83.315	10,87%	83.771	10,87%	84.414	10,87%
2032	82.842	10,92%	83.273	10,92%	83.731	10,92%	84.190	10,92%	84.836	10,92%
2033	83.256	10,98%	83.690	10,98%	84.150	10,98%	84.611	10,98%	85.261	10,98%
2034	83.673	11,03%	84.108	11,03%	84.571	11,03%	85.034	11,03%	85.687	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.160.207		1.166.246		1.172.662		1.179.079		1.188.137	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	12,2%		12,2%		12,2%		12,2%		12,2%	
VPL	317.412		319.064		320.819		322.574		325.053	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

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

Tipo do Apto - m²	31,65		31,81		31,98		32,15		32,32	
Investimento	-780.755	Rentab./ CapRate	-784.702	Rentab./ CapRate	-788.896	Rentab./ CapRate	-793.089	Rentab./ CapRate	-797.283	Rentab./ CapRate
2023	-390.378		-392.351		-394.448		-396.545		-398.642	
2024	-390.378		-392.351		-394.448		-396.545		-398.642	
2025	70.153	8,99%	70.508	8,99%	70.884	8,99%	71.261	8,99%	71.638	8,99%
2026	75.301	9,64%	75.682	9,64%	76.087	9,64%	76.491	9,64%	76.895	9,64%
2027	81.064	10,38%	81.474	10,38%	81.909	10,38%	82.345	10,38%	82.780	10,38%
2028	82.637	10,58%	83.055	10,58%	83.498	10,58%	83.942	10,58%	84.386	10,58%
2029	84.028	10,76%	84.453	10,76%	84.904	10,76%	85.355	10,76%	85.807	10,76%
2030	84.448	10,82%	84.875	10,82%	85.328	10,82%	85.782	10,82%	86.236	10,82%
2031	84.870	10,87%	85.299	10,87%	85.755	10,87%	86.211	10,87%	86.667	10,87%
2032	85.295	10,92%	85.726	10,92%	86.184	10,92%	86.642	10,92%	87.100	10,92%
2033	85.721	10,98%	86.154	10,98%	86.615	10,98%	87.075	10,98%	87.536	10,98%
2034	86.150	11,03%	86.585	11,03%	87.048	11,03%	87.511	11,03%	87.973	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.194.553		1.200.592		1.207.008		1.213.424		1.219.841	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	12,2%		12,2%		12,2%		12,2%		12,2%	
VPL	326.808		328.460		330.215		331.971		333.726	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

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

Tipo do Apto - m²	32,48		32,65		44,30		48,00		56,38	
Investimento	-801.230	Rentab./ CapRate	-805.424	Rentab./ CapRate	-1.092.811	Rentab./ CapRate	-1.184.084	Rentab./ CapRate	-1.390.805	Rentab./ CapRate
2023	-400.615		-402.712		-546.405		-592.042		-695.403	
2024	-400.615		-402.712		-546.405		-592.042		-695.403	
2025	71.993	8,99%	72.369	8,99%	98.192	8,99%	106.393	8,99%	124.967	8,99%
2026	77.276	9,64%	77.681	9,64%	105.398	9,64%	114.201	9,64%	134.139	9,64%
2027	83.190	10,38%	83.625	10,38%	113.464	10,38%	122.941	10,38%	144.404	10,38%
2028	84.804	10,58%	85.248	10,58%	115.665	10,58%	125.326	10,58%	147.206	10,58%
2029	86.231	10,76%	86.683	10,76%	117.612	10,76%	127.436	10,76%	149.684	10,76%
2030	86.663	10,82%	87.116	10,82%	118.200	10,82%	128.073	10,82%	150.432	10,82%
2031	87.096	10,87%	87.552	10,87%	118.791	10,87%	128.713	10,87%	151.184	10,87%
2032	87.531	10,92%	87.989	10,92%	119.385	10,92%	129.357	10,92%	151.940	10,92%
2033	87.969	10,98%	88.429	10,98%	119.982	10,98%	130.003	10,98%	152.700	10,98%
2034	88.409	11,03%	88.872	11,03%	120.582	11,03%	130.653	11,03%	153.463	11,03%
Capitalização do FC c/ CapRate	1.225.879		1.232.296		1.671.997		1.811.644		2.127.927	
Rentabilidade média 2028 – 2037	10,5%		10,5%		10,5%		10,5%		10,5%	
Rentabilidade média 2031 – 2037	10,9%		10,9%		10,9%		10,9%		10,9%	
TIR com CapRate	12,2%		12,2%		12,2%		12,2%		12,2%	
VPL	335.378		337.134		457.428		495.633		582.162	

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate e VPL descontados a taxa de 7,21%; - atratividade do mercado (pág. 97)
- Valores de Maio de 2023, sem inflação e FC antes do IR – com retenção de fundo de reserva.

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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

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): **5,05%**

Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **4,33%**

Taxa projeção Itaú 2026 (Ver Anexos)

+

Spread Utilizado: **0,72%**

20,3% 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

(Pesquisa de rentabilidade em empreendimentos hoteleiros similares)

Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel				
Unidade	Valor Anunciado	Distribuição Divulgada	Rentabilidade de Nominal Mês	Rentabilidade de Nominal Ano
Comfort Ibirapuera	265.000,00	1.592,25	0,60%	7,5%
Estanplaza Ibirapuera	288.000,00	1.816,51	0,63%	7,8%
Transamérica Congonhas	298.000,00	2.070,83	0,69%	8,7%
Nobile Hotels Congonhas	300.000,00	1.196,43	0,40%	4,9%
		Média	0,58%	7,21%

Definição de CapRate para Estudo Financeiro:

7,21%

Maior atratividade entre Mínima e Mercado

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
4. — Análise do posicionamento competitivo e 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)).

STR – MOEMA (GERAL)

Item	Localização	Tipo	Capacidade (nº máximo de hóspedes)	Nº de Quartos	Nº de Banheiros	Data	Período	Valor da Diária	Taxa de Limpeza	Taxa de Serviço	Valor Total (sem imposto)	Média Geral
1	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 240	-	R\$ 35	R\$ 275	R\$ 315
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 310	-	R\$ 45	R\$ 355	
2	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 157	R\$ 59	R\$ 32	R\$ 248	R\$ 254
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 167	R\$ 59	R\$ 33	R\$ 259	
3	Moema	Flat	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 230	-	R\$ 33	R\$ 263	R\$ 258
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 220	-	R\$ 32	R\$ 252	
4	Moema	Flat	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 180	R\$ 90	R\$ 39	R\$ 309	R\$ 309
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 180	R\$ 90	R\$ 39	R\$ 309	
5	Moema	Flat	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 199	R\$ 50	R\$ 36	R\$ 285	R\$ 292
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 210	R\$ 50	R\$ 38	R\$ 298	
6	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 175	R\$ 100	R\$ 40	R\$ 315	R\$ 330
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 200	R\$ 100	R\$ 44	R\$ 344	
7	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 248	-	R\$ 36	R\$ 284	R\$ 286
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 251	-	R\$ 37	R\$ 288	
8	Moema	Flat	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 190	-	R\$ 28	R\$ 218	R\$ 218
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 190	-	R\$ 28	R\$ 218	
9	Moema	Flat	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 250	-	R\$ 36	R\$ 286	R\$ 286
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 250	-	R\$ 36	R\$ 286	
10	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 220	R\$ 75	R\$ 43	R\$ 338	R\$ 344
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 230	R\$ 75	R\$ 45	R\$ 350	
Média			2	1	1			R\$ 215	R\$ 75	R\$ 37	R\$ 289	R\$ 289

STR – MOEMA (LUXO)

Item	Localização	Tipo	Capacidade (nº máximo de hóspedes)	Nº de Quartos	Nº de Banheiros	Data	Período	Valor da Diária	Taxa de Limpeza	Taxa de Serviço	Valor Total (sem imposto)	Média Geral
1	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 330	R\$ 155	R\$ 0	R\$ 485	R\$ 503
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 365	R\$ 155	R\$ 0	R\$ 520	
2	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 329	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 329	R\$ 329
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 329	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 329	
3	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 280	R\$ 130	R\$ 60	R\$ 470	R\$ 470
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 280	R\$ 130	R\$ 60	R\$ 470	
4	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 300	R\$ 169	R\$ 68	R\$ 537	R\$ 537
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 300	R\$ 169	R\$ 68	R\$ 537	
5	Moema	Apartamento	4	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 302	R\$ 150	R\$ 0	R\$ 452	R\$ 452
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 302	R\$ 150	R\$ 0	R\$ 452	
6	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 250	R\$ 130	R\$ 55	R\$ 435	R\$ 435
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 250	R\$ 130	R\$ 55	R\$ 435	
7	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 280	R\$ 140	R\$ 61	R\$ 481	R\$ 481
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 280	R\$ 140	R\$ 61	R\$ 481	
8	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 280	R\$ 150	R\$ 63	R\$ 493	R\$ 493
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 280	R\$ 150	R\$ 63	R\$ 493	
9	Moema	Studio	2	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 310	R\$ 140	R\$ 0	R\$ 450	R\$ 465
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 340	R\$ 140	R\$ 0	R\$ 480	
10	Moema	Studio	3	1	1	15 e 16 agosto	Dia de Semana	R\$ 320	R\$ 155	R\$ 0	R\$ 475	R\$ 485
						19 e 20 agosto	Final de Semana	R\$ 340	R\$ 155	R\$ 0	R\$ 495	
Média			2	1	1			R\$ 302	R\$ 132	R\$ 31	R\$ 465	R\$ 465



Data de modificação: 04/05/2023

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023P	2024P	2025P	2026P
Brasil												
Atividade econômica												
PIB nominal – Bilhões de reais	5.996	6.269	6.585	7.004	7.389	7.610	8.899	9.915	10.696	11.431	12.100	12.721
PIB nominal – Bilhões de dólares	1.800	1.798	2.063	1.916	1.872	1.475	1.649	1.920	2.094	2.196	2.282	2.353
Crescimento real do PIB	-3,5%	-3,3%	1,3%	1,8%	1,2%	-3,3%	5,0%	2,9%	1,4%	1,0%	1,8%	1,6%
Taxa de desemprego - média do ano	8,6%	11,6%	12,8%	12,4%	12,0%	13,8%	13,2%	9,3%	8,6%	9,1%	9,1%	9,5%
Taxa de desemprego - fim de período	9,7%	12,8%	12,5%	12,3%	11,7%	14,8%	11,7%	8,5%	9,0%	9,1%	9,1%	9,8%
Inflação												
IPCA	10,7%	6,3%	2,9%	3,7%	4,3%	4,5%	10,1%	5,8%	6,0%	4,5%	4,0%	4,0%
INPC	11,3%	6,6%	2,1%	3,4%	4,5%	5,4%	10,2%	5,9%	5,6%	4,3%	4,0%	4,0%
IGP-M	10,5%	7,2%	-0,5%	7,5%	7,3%	23,1%	17,8%	5,5%	2,0%	3,8%	4,0%	4,0%
IPA-M (preços por atacado)	11,2%	7,6%	-2,5%	9,4%	9,1%	31,6%	20,6%	5,3%	0,8%	3,6%	4,0%	4,0%
Taxa de juros												
Selic – final do ano	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	9,25%	13,75%	12,50%	10,00%	9,25%	8,50%
Selic – média do ano	13,58%	14,17%	9,92%	6,56%	5,96%	2,81%	4,81%	12,63%	13,60%	10,56%	9,40%	8,65%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	3,23%	7,02%	3,94%	2,65%	0,19%	-2,41%	-0,74%	7,53%	6,17%	5,25%	5,05%	4,33%
CDI - final do ano (anualizado)	14,14%	13,63%	6,99%	6,40%	4,59%	1,90%	8,76%	13,65%	12,72%	9,89%	9,14%	8,39%
CDI - acumulado no ano	13,33%	14,06%	10,05%	6,48%	5,94%	2,78%	4,40%	12,42%	13,52%	10,53%	9,30%	8,55%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	7,00%	7,50%	7,00%	6,98%	5,57%	4,55%	5,32%	7,20%	7,18%	6,19%	5,88%	5,89%
TLP (Taxa real) – fim de período	-	-	-	2,98%	1,68%	1,83%	4,10%	5,23%	5,44%	5,19%	5,05%	5,06%

Quadro de Ponto de Equilíbrio e Risco Operacional		
Dados de Análise	Valores	Composição
Receita Total	8.860.210	100%
Gastos Variáveis	2.873.630	32,4%
Gastos Fixos	1.214.862	13,7%
Lucro Operacional Bruto Ajustado	4.771.718	53,9%
Receita por Uh Vendida	550	
Receita no Ponto de Equilíbrio	1.798.010	
Vendas no Ponto de Equilíbrio	3.269	
Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio	16,6%	
Risco Operacional Vendas	20,3%	

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

As projeções não representam nem devem ser consideradas, em qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de resultado.



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