



Estudo de Mercado e Viabilidade Econômico-Financeira

Ibis Budget Piedade
Jaboatão dos Guararapes - PE

REVPAR Incorporações Imobiliárias/
Pedra do Reino Investimentos/ HIMA Participações

Maio 2020

Realização:



Cliente:



Projeto:

***Estudo de Mercado e Viabilidade
Econômico Financeira para Ibis Budget
Piedade que será administrado pela
Accor Hotels***

Estudo de Mercado e Viabilidade Econômico Financeira

Maio de 2020



Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

A handwritten signature in blue ink, located at the bottom right of the page.



Este objeto trata-se da atualização do estudo de mercado e viabilidade econômico-financeira desenvolvido para as empresas REVPAR Incorporações, Pedra do Reino Investimentos, HIMA Participações para o empreendimento localizado entre as ruas Bernardo Vieira de Melo altura do 1.329 com a Av. Boa Viagem 83. 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 - Edifício Praça Pamplona - Conj. 1318 - Jardim Paulista, São Paulo, SP, inscrita no CNPJ sob o nº 01.498.265/0001-24 realizou este trabalho com o objetivo de estudar a viabilidade mercadológica e econômico financeira de um hotel em Jabotão dos Guararapes.

O estudo foi elaborado pela equipe da **CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING** sob a supervisão diretor e proprietário da empresa **Caio Sergio Calfat Jacob**, Engenheiro, Civil pela Universidade de Mogi das Cruzes e do diretor de projetos **Alexandre Pereira Mota**, Tecnólogo em Hotelaria pelo SENAC- SP, Mestre em Hospitalidade pela Universidade Anhembi Morumbi.

Todas as informações de dados gerais do mercado e da localidade, além da oferta hoteleira atual e futura da 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.



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. A Caio Calfat Consultoria não possui unidades de que seja titular e nem tem a intenção de adquiri-los durante a oferta.

De 2017 a 2020 as empresas contratantes pagaram à Caio Calfat Consultoria a título de remuneração por assessoria em investimentos hoteleiros o montante total de R\$ 57.000. Desse total, R\$ 8.000,00 referem-se ao presente atualização do 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, Maio de 2020



Caio Sérgio Calfat Jacob



Alexandre Pereira Mota

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 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);
- ✓ Análise de oferta e demanda do mercado hoteleiro, com intuito de estimar o impacto do projeto no mercado;
- ✓ Estudo de Viabilidade Econômico Financeira com base nos parâmetros identificados no Estudo de Mercado.




Estudos CVM dispensados nos últimos 05 anos

Processos dispensados na CVM		
Nome do Processo CVM	Ano	Nome Fantasia
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
Best Western Multi Suites	2015	Best 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 Jacarei	2016	Sleep Inn Jacarei
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 e 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 Hotel Bento Gonçalves	2019	Dall Onder Planalto Hotel Bento Gonçalves

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



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos



Ibis Budget Piedade

Rede	Accor Hotels
Bandeira	Ibis Budget
Categoria	Supereconômico
UHs	220
Tipo de Negócio	Venda de condo - hotel
Previsão de Inauguração	2021

Esse estudo teve como objetivo estudar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira do Ibis Piedade em Jabotão dos Guararapes – PE.

O objeto de estudo possui 220 UH's.

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 – AH & MA**.



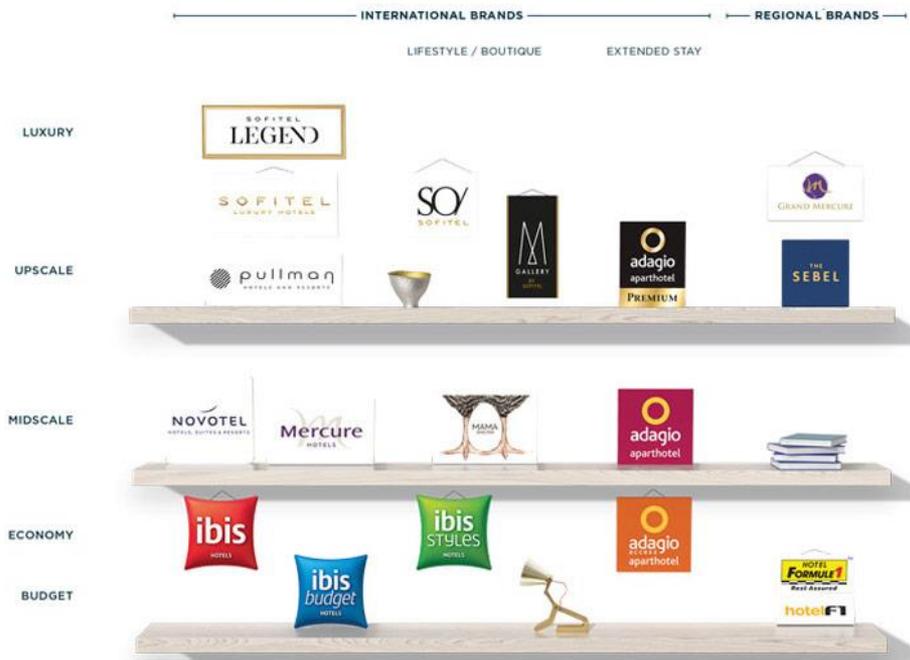
1.1. Comentários sobre os critérios de escolha da operadora hoteleira mais adequada para o empreendimento

O projeto foi concebido como um hotel supereconômico, e deve ser operado com a marca Ibis Budget.

A marca Ibis Budget é de propriedade da Accor Hotels.

A Accor Hotels opera no Brasil desde a década de 1970 e hoje é a empresa com maior número de hotéis e de unidades habitacionais. Os empreendimentos que ostentam as marcas Accor podem ser gerenciados, franqueados ou próprios.

O Ibis Budget terá 220 UH's ofertadas ao mercado conforme o Memorial de Incorporação exigido pela Lei de Incorporação 14961/64.



1.1. Comentários sobre os critérios de escolha da operadora hoteleira mais adequada para o empreendimento

A rede hoteleira foi definida pelos seguintes critérios:

- **Reconhecimento de Marca:** Ibis Budget pertence a rede Accor Hotels, que dentre as redes hoteleiras profissionais atuantes no país, opera a maior quantidade de hotéis, atualmente com cerca de 20 unidades do Ibis Budget em território nacional e 49 em fase de construção.
- **Canais de Distribuição:** a Accor é uma rede mundial de origem francesa, com cerca de 3.800 hotéis e possui uma rede de marketing e vendas integrada com todas as unidades. A rede Accor possui sua própria rede B2B de reservas, além de acesso B2C via internet.
- **Conhecimento do mercado na Região de Recife:** A marca Ibis está presente com 18 hotéis no Nordeste, sendo que no Recife opera os hotéis Ibis Recife Aeroporto e Ibis Recife Boa Viagem.



Ibis Recife Aeroporto

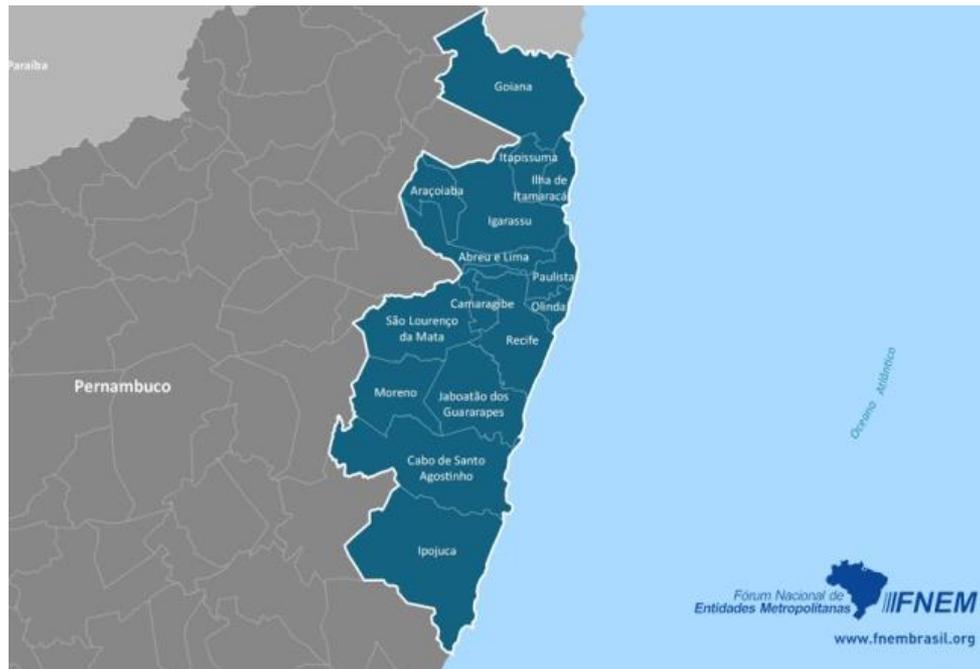


Ibis Recife Boa Viagem

◆ Região Metropolitana do Recife (Dados Oficiais Disponíveis)

- A Região Metropolitana do Recife é uma divisão do estado de Pernambuco formada por 15 municípios: Abreu e Lima, Araçoiaba, Cabo de Santo Agostinho, Camaragibe, Goiana, Igarassu, Ilha de Itamaracá, Ipojuca, Itapissuma, Jaboatão dos Guararapes, Moreno, Olinda, Paulista, Recife e São Lourenço da Mata.
- Núcleo central de uma economia que representa 35% do PIB nordestino, a região apresenta economia diversificada, tendo presença de atividade portuária e industrial. Se destacam neste contexto: o Porto de Suape, Porto Tecnológico em Recife e o Porto de Recife.
- Jaboatão dos Guararapes é a segunda maior cidade do Estado e possui um parque industrial e logístico bem desenvolvido, sendo o 3º maior PIB Industrial e o 2º maior PIB de todos os setores de Pernambuco de acordo com o censo realizado em 2018.

Região Metropolitana do Recife





◆ Região Metropolitana do Recife (Dados Oficiais Disponíveis)

▪ A região metropolitana do Recife ocupa área de 3.207,397 km² e tem população estimada de 4.079.575 habitantes em 2019.

▪ Jaboatão dos Guararapes ocupa o 2º lugar no ranking das cidades que mais contribuem na formação do Produto Interno Bruto da Região Metropolitana, representando 11,81% do PIB total.

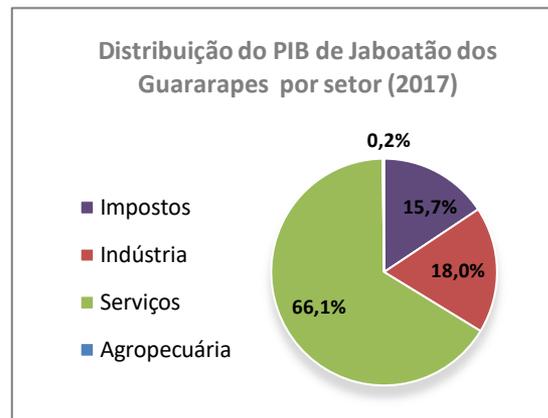
Nº	Cidade	PIB 2017 (R\$)	%	Área em Km ²	População em 2010	População Estimada 2019
1	Recife	51.859.618	45,23%	218,843	1.537.704	1.645.727
2	Jaboatão dos Guararapes	13.545.569	11,81%	258,724	644.620	702.298
3	Ipojuca	10.879.739	9,49%	521,801	80.637	96.204
4	Cabo de Santo Agostinho	9.964.401	8,69%	445,343	185.025	207.048
5	Goiana	9.146.860	7,98%	445,886	75.644	79.758
6	Olinda	5.438.691	4,74%	41,300	377.779	392.482
7	Paulista	4.019.150	3,51%	96,979	300.466	331.774
8	Igarassu	2.479.117	2,16%	305,507	102.021	117.019
9	Abreu e Lima	2.003.665	1,75%	126,193	94.429	99.990
10	Camaragibe	1.757.192	1,53%	51,257	144.466	157.828
11	Itapissuma	1.398.050	1,22%	74,235	23.769	26.651
12	São Lourenço da Mata	1.107.308	0,97%	262,106	102.895	113.230
13	Moreno	682.663	0,60%	196,072	56.696	62.784
14	Ilha de Itamaracá	239.399	0,21%	66,770	21.884	26.258
15	Araçoiaba	139.026	0,12%	96,381	18.156	20.524
Total		114.660.449	100,00%	3.207,397	3.766.191	4.079.575



◆ Jaboatão dos Guararapes - Indicadores Econômicos (Dados Oficiais Disponíveis)

▪ O principal contribuinte para a formação do PIB de Jaboatão dos Guararapes é o setor de Serviços, seguido dos setores de Indústria e Impostos.

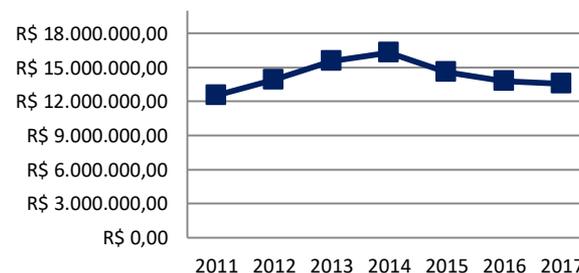
▪ O PIB da cidade, trazido ao valor presente, tem apresentado Taxa de Crescimento Médio (TCM) de 1,29% entre 2011 e 2017; O PIB complementado pelas taxa de crescimento do PIB Brasil de 2018 (1,3%) e 2019 (1,1%), segundo dados do IBGE colhidos em www.g1.globo.com, tem TCM de 0,96% entre 2011 e 2019.



▪ Demais índices socioeconômicos apresentam as variações:

PIB		Empresas		Pessoal Ocupado		IDH-M	
2019	R\$ 13.872.599,52	2017	8.333	2017	109.867	2010	0,717
2011	R\$ 12.847.390,64	2012	8.709	2012	110.380	2000	0,625
TCM*	0,96%	TCM*	-0,88%	TCM*	-0,09%	TCM*	1,38%

Evolução do PIB de Jaboatão dos Guararapes (R\$)



◆ Jaboatão dos Guararapes - Acessos

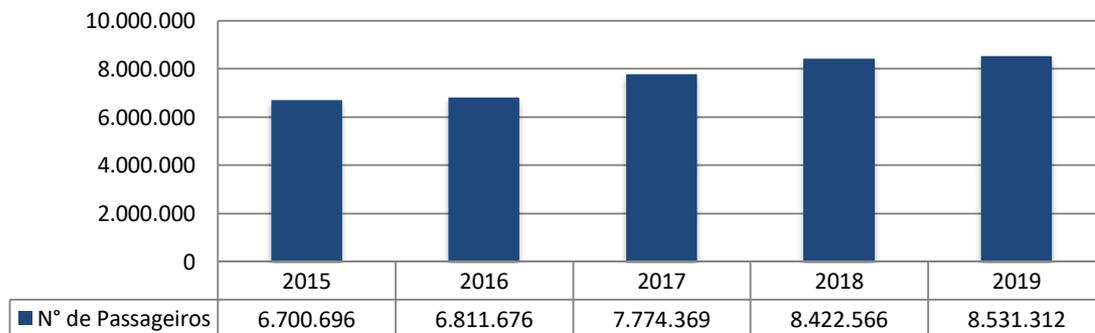
- A região possui diversas rodovias que interligam Jaboatão tanto com a parte norte como sul do estado de Pernambuco. Sua principal via é a BR-101 onde está concentrada toda a parte industrial da cidade.
- Internamente as vias Bernardo Vieira de Melo, Av. Beira Mar e Av. Presidente Kennedy cortam boa parte da cidade.
- As via locais PE-007, PE-008 e PE-009 partem de Recife cruzando a cidade de Jaboatão no sentido litoral sul de Pernambuco.
- Da PE-007 partem as vias PE-025 em direção a Cabo de Santo Agostinho e PE-017 que interliga a região de Muribeca dos Guararapes.
- BR-101 parte do sul do Brasil cruzando toda a cidade de Jaboatão dos Guararapes.
- BR-232 parte de Recife e cruza a região norte de Jaboatão dos Guararapes no sentido interior do Estado.
- BR-408 parte de Campina Grande (PB) sentido Jaboatão dos Guararapes.



◆ Jaboatão dos Guararapes - Aeroporto Internacional do Recife Guararapes - Gilberto Freyre

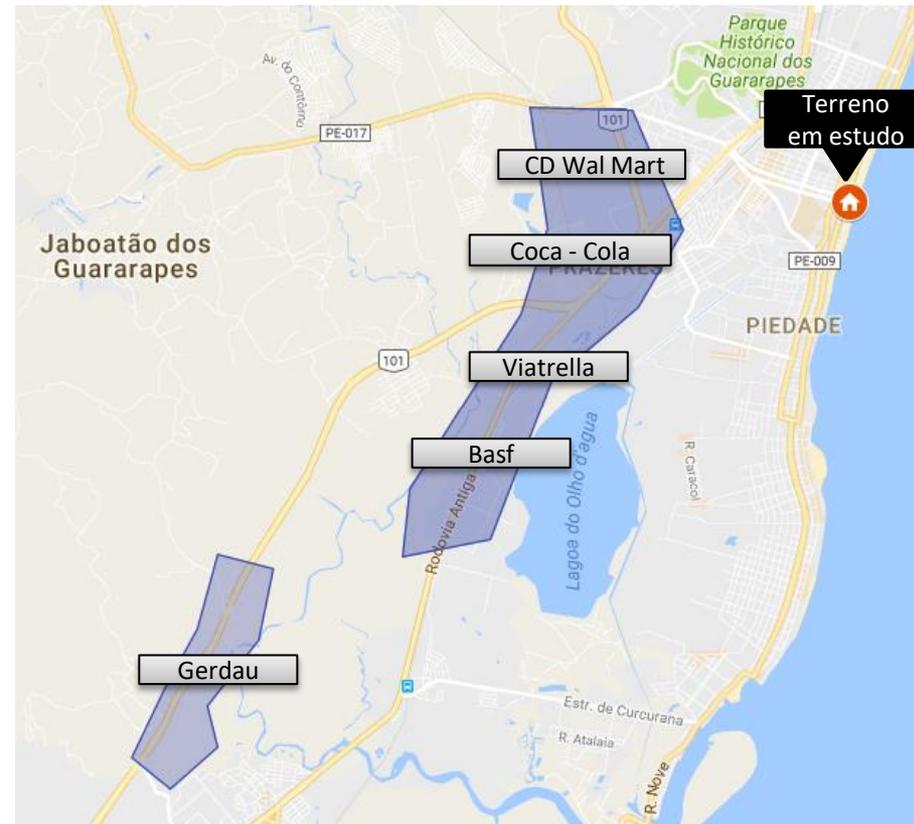
- Em março de 2020 o Aeroporto Internacional do Recife passou a ser administrado pela empresa espanhola Aena.
- O aeroporto Internacional de Recife atualmente opera com 08 cias aéreas, sendo 5 internacionais: American Airlines, Cabo Verde Airlines, Copa Airlines, Condor e TAP. Além de 3 nacionais: Azul, Gol e Latam.
- A movimentação do aeroporto segue em ritmo crescente, o comparativo 2018-2019 houve uma aumento de 1,30% na movimentação de passageiros.

Total de Passageiros | Aeroporto internacional do Recife Guararapes - Gilberto Freyre (2015 - 2019)



◆ Indústrias de Jaboatão dos Guararapes

- Existem 2 distritos industriais em Jaboatão, o Distrito Industrial Multifabril com 22,4 ha, localizado às margens da BR-232 e o Distrito Industrial Paulista que possui 10 ha e está localizado às margens da BR-101.
- O porte das indústrias instaladas varia entre médio e grande, e ainda há espaço para adensamento de área.
- Devido a localização de Jaboatão, entre a região de Suape e o aeroporto de Recife, a região se consolidou como o maior polo logístico do Estado e concentra grandes empresas como Wal-Mart e Nestlé, Drogasil, Natura, entre outros.
- Além dos centros de distribuição estão instaladas as empresas Coca - Cola, Arno, Basf, e Vitarella.



◆ Complexo Industrial e Portuário de Porto de Suape

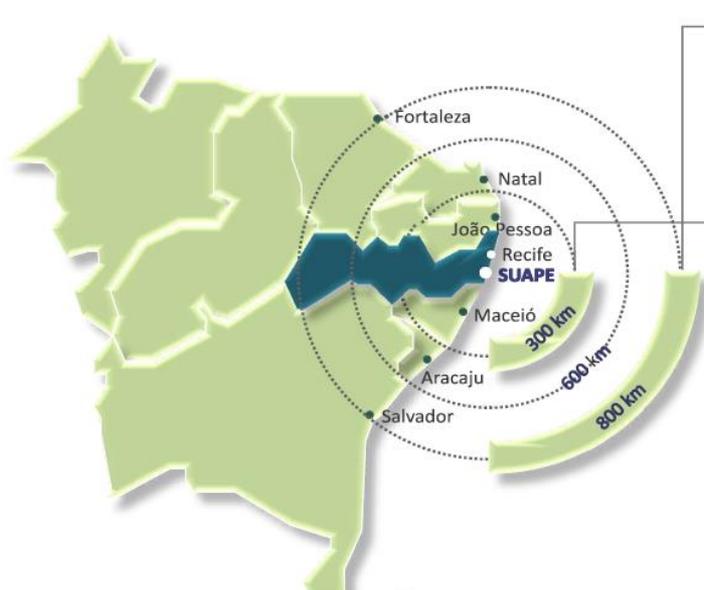
- Com 13,5 mil hectares, o Complexo de Suape possui 10 polos industriais, voltados para logística, granéis e líquidos, naval e offshore, petroquímico, preforma e plástica, eólico, geração de energia, metalmeccânico, material de construção a alimentos e bebidas. Ao todo são mais de 100 empresas instaladas na região e mais 35 em fase de implantação.
- Foram investidos mais de 30 bilhões por empresas privadas e 2 bilhões de investimentos público em melhorias de infraestrutura.
- O plano de desenvolvimento Suape 2030, visa a consolidação do complexo como o maior hub port da América Latina. Dentre as ações previstas estão incentivos fiscais, mapeamento e estudos de demanda para o complexo, implantação de infraestrutura comercial e de serviços de apoio as empresas, regulamentação e zoneamento das áreas produtivas, melhoria dos acessos tanto como vias terrestres como por via marítima e plano de expansão de longo prazo para toda a área portuária.



◆ Complexo Industrial e Portuário de Porto de Suape



Centro Logístico do Nordeste Brasileiro



- 800 km
 - ✓ 7 das 9 capitais do NE
 - ✓ 12 aeroportos (6 internacionais)
 - ✓ 12 portos
 - ✓ 46 milhões de habitantes
 - ✓ 85,80% do PIB do NE

- 300 km
 - ✓ 3 aeroportos internacionais
 - ✓ 2 aeroportos regionais
 - ✓ 5 portos internacionais
 - ✓ 16 milhões de habitantes
 - ✓ mais de 35% do PIB do NE

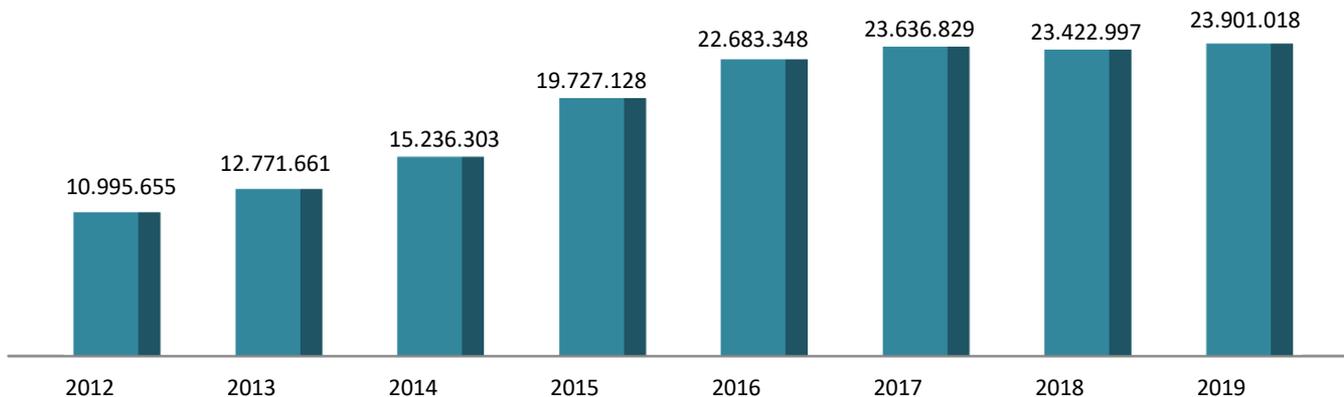
Principais empresas instaladas



◆ Complexo Industrial e Portuário de Porto de Suape

- Instalado na mesma área do Complexo de Suape, Porto de Suape tem mantido uma curva de crescimento nos últimos 5 anos. Em 2019, Suape segue entre os 10 maiores portos em transporte de carga. E é o 1º no ranking nacional no transporte de granel líquido.
- Como perspectiva futura existem abertos processos licitatórios para aumento dos terminais de carga, além de investimentos novos terminais privados de armazenamento de combustíveis.

Movimentação total de cargas | Porto de Suape (2012 - 2019)



◆ Novos Projetos

- A Nova Orla de Jaboatão parte de Candeias e vai até Piedade, o projeto engloba a revitalização do calçadão e fará junção ao já existente calçadão de Boa Viagem. Ao todo, serão 15km de calçadão que servirão de ponto de caminhada por toda orla. Recentemente foi aberta a licitação da obra pela Prefeitura do Jaboatão dos Guararapes.
- As obras deverão iniciar ainda esse semestre e deverão durar aproximadamente 12 meses (estimativa).



◆ Novos Projetos

- O Cidade Alpha Pernambuco é um bairro planejado que ocupa 5,7 milhões de metros quadrados de área e está localizado nas margens de BR 232, entre Jaboatão e Recife.
- O empreendimento é composto por 1.080 lotes já lançados a mercado, e recente mente anunciou que irá expandir sua área urbana com outlet premium One Nordeste.
- O empreendimento possuirá 101 lojas e 86 mil m² de área.
- Além do outlet, há previsão de mais 50 áreas comerciais.



◆ Observações de Risco:- COVID -19

A Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou, em 30 de janeiro de 2020, que o surto da doença causada pelo novo coronavírus (COVID-19) constitui uma Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional – o mais alto nível de alerta da Organização, conforme previsto no Regulamento Sanitário Internacional. Em 11 de março de 2020, a COVID-19 foi caracterizada pela OMS como uma pandemia.

No Brasil, o primeiro caso oficial foi registrado em 26 de fevereiro. Fator que colocou o Brasil em meio a pandemia e suas implicações sociais, políticas e econômicas.

Em maio de 2020, a atividade econômica passa por retração e afeta obras civis, bem como os tradicionais meios de corretagem.

Assim destaca-se essa observação de risco futuro conforme pandemia se estabeleça e seja tratada no Brasil, prolongando ou não seus efeitos na sociedade economia, o que pode alterar a curva de tendências dos dados sócios econômicos apresentados nesse trabalho e que deram suporte aos estudos de demanda e financeiros.

Os efeitos da crise do COVID 19 na economia estão assim estimados para o Brasil , conforme o Relatório de Projeções Econômicas de Longo Prazo do Itaú BBA.

	2019	2020P	2021P	2022P	2023P
Brasil					
Atividade econômica					
PIB nominal – Bilhões de reais	7.257	7.228	7.777	8.246	8.616
PIB nominal – Bilhões de dólares	1.839	1.317	1.533	1.832	1.914
Crescimento real do PIB	1,1%	-4,5%	3,5%	3,2%	3,2%
Taxa de desemprego - média do ano	11,9%	14,3%	13,9%	13,0%	11,7%
Taxa de desemprego - fim de período	11,6%	14,0%	13,7%	12,5%	11,1%
Taxa de juros					
Selic – final do ano	4,50%	2,25%	3,00%	3,50%	4,25%
Selic – média do ano	5,96%	2,92%	2,40%	3,35%	3,92%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	1,58%	0,95%	-0,63%	0,34%	0,89%
CDI - Acum.	4,59%	2,15%	2,90%	3,40%	4,14%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	5,57%	5,11%	4,32%	4,46%	4,22%
TLP (Taxa real) – fim de período	1,68%	3,15%	2,36%	2,74%	2,92%



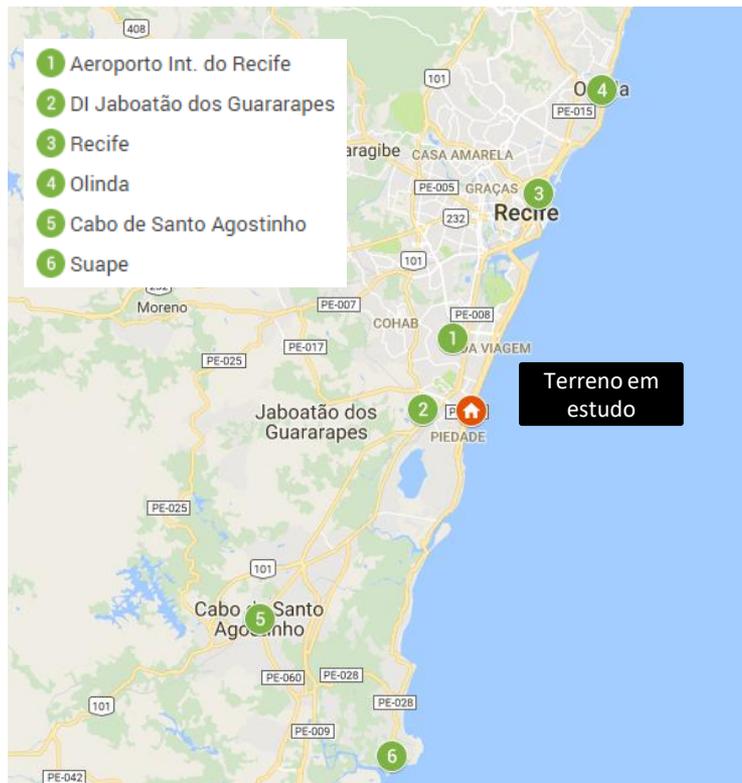
◆ Jaboatão dos Guararapes e entorno - Considerações

- Jaboatão dos Guararapes tem acompanhado o crescimento de seu entorno se consolidando como a segunda maior economia Estado.
- A cidade tem fortalecido sua vocação logística e tem buscado novos investimentos que possam complementar a economia local.
- Existe uma forte influência do desenvolvimento de Suape em toda a região, uma vez que a cadeia produtiva está toda interligada criando um contexto econômico que envolve principalmente as cidades de Jaboatão e Recife.
- Jaboatão possui bom desenvolvimento comercial e de serviços e conta com áreas que podem ser adensadas, um diferencial competitivo para atrair novos investimentos.
- Além dos diferenciais acima a facilidade de deslocamento e a proximidade com o aeroporto e a capital do Estado complementam os pontos positivos da região.
- Em relação aos efeitos da Pandemia COVID 19 no momento a situação está sendo considerada como superável no curto prazo (12/24 meses – ver pág. 27, contudo os caso merece acompanhamento e atualização frequente, o que pode afetar os resultados aqui projetados.



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos

◆ Macrolocalização



- O empreendimento está localizado entre as ruas Bernardo Vieira de Melo e Av. Beira Mar, em Jaboatão dos Guararapes.
- A região está entre as cidades de Recife e Suape, dois grandes polos de produção e distribuição de mercadorias de Pernambuco.
- O terreno também está cerca de 20 km das regiões turísticas de Olinda e Cabo de Santo Agostinho.
- O polo industrial de Jaboatão dos Guararapes está a cerca de 3 km de distância e a cerca de 1,5 km está BR 101, principal via de circulação de mercadorias da região.
- O aeroporto internacional de Recife está a 5km de distância.

◆ Microlocalização

- O terreno em estudo está em uma área comercial/residencial de alto padrão. No entorno é possível encontrar bares, restaurantes, galerias comerciais e o Shopping Guararapes que está a 450 m de distância.
- Nas proximidades há adensamento imobiliário residencial de alto padrão de empreendimentos estilo loft.
- A região é conhecida por ser um corredor hoteleiro de Jaboatão dos Guararapes, abrigo de empreendimentos de diversos portes.
- O terreno possui fácil acesso para Recife pela Av. Boa Viagem e Bernardo Vieira de Melo. E para a região das indústrias de Jaboatão e Suape.
- A visibilidade é excelente está defronte a vias grande circulação de carros tanto de dia como durante a noite.
- O empreendimento conta com vista para o mar, um diferencial que pode ser explorado mercadologicamente.



Foto da obra - Março de 2020

◆ Microlocalização

O mapa ao lado mostra os pontos de próximos ao empreendimento:

-  Terreno em estudo
-  Shopping Guararapes
-  Galeria comercial
-  Restaurante
-  Supermercado
-  Lançamento residencial





◆ Considerações

- ✓ O terreno em estudo possui ótima visualização, facilidade de acessos tanto para quem está em Jabotão, quanto para quem se desloca para as demais regiões.
- ✓ Seu entorno oferece boa estrutura de comercial e de serviços a poucos metros de distância do terreno.
- ✓ A área em estudo está passando por desenvolvimento imobiliário de alto padrão, contribuindo positivamente para a valorização do entorno e do produto. Além disso, há áreas disponíveis para adensamento, o que a médio/longo prazo podem trazer novos empreendimentos que valorizem esta região.
- ✓ O fato de possuir vista permanente para o mar poderá ser explorado amplamente, já que este é um diferencial que produtos de mesma categoria não possuem.

Desta maneira consideramos como adequada a localização do empreendimento hoteleiro



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos



◆ Cesta Competitiva

Para o set competitivo foram levantados os empreendimentos próximos a praia nas regiões de Boa Viagem (Recife) e Piedade (Jaboatão dos Guararapes), além do Ibis da região do Aeroporto. Foram considerados empreendimentos com tarifas entre R\$ 120,00 a R\$ 200,00 de diária totalizando 13 hotéis e 1.639 UH's. Após o levantamento foram aplicados os seguintes filtros:

1. **Primária:** compete 100% com o hotel em estudo e todas as UHs são consideradas no grupo competitivo;
2. **Secundária:** compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
3. **Terciária:** compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
4. **Não competitivo:** onde o produto é retirado do grupo por não oferecer UHs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.

Após a aplicação destes filtros o set competitivo totalizou 1.059 Uhs competitivas. A taxa de ocupação do mercado estudado está em 60,8% com diária média sem café de aproximadamente R\$ 145,93.

A taxa de ocupação da cesta competitiva e os valores de diária média foram obtidos por meio de pesquisa direta realizadas nos hotéis, em coleta de dados em fontes secundárias e ponderações da equipe da Caio Calfat.

3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução




◆ Cesta Competitiva

Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda						
Item	Inauguração	Hotel	UH	Categoria	IC	UH Comp.
1	1999	Nacional Inn Recife Aeroporto	77	5.Supereconômico	100%	77
2	NI	Hotel Enseada Boa Viagem	64	5.Supereconômico	100%	64
3	1994	Dan Inn Recife	132	5.Supereconômico	100%	132
4	2011	Vela Branca Praia Hotel	112	5.Supereconômico	100%	112
5	1986	Hotel Barramares	59	4.Econômico	100%	59
6	2015	Ibis Recife Aeroporto	168	4.Econômico	100%	168
7	1991	Canarius Palace	140	4.Econômico	50%	70
8	2005	Golden Park Boa Viagem	95	4.Econômico	100%	95
9	1991	Onda Mar	141	4.Econômico	50%	71
10	1983	Park Hotel	193	4.Econômico	50%	97
11	2003	Euro Suit Recife Boa Viagem (antigo Hotel Vila Rica)	103	3.Midscale	25%	26
12	1994	Costa Mar Recife by Atlantica	163	3.Midscale	25%	41
13	2016	Ramada by Wyndham Recife Boa Viagem	192	3.Midscale	25%	48
			1639			1059

3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução



◆ Cesta Competitiva

Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda									DM (sem café)
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base					
				Webpage	Hotel	Decolar	Booking	Corporativo	
1	1999	Nacional Inn Recife Aeroporto	77	141,75	141,75	154,29	161,00	120,49	123,42
2	NI	Hotel Enseada Boa Viagem	64	131,75	131,75	158,00	155,00	111,99	120,80
3	1994	Dan Inn Recife	132	170,10	170,10	172,00	214,00	144,59	157,26
6	2011	Vela Branca Praia Hotel	112	135,00	135,00	193,00	199,00	114,75	128,97
4	1986	Hotel Barramares	59	130,00	130,00	0,00	110,00	104,00	96,93
5	2015	Ibis Recife Aeroporto	168	189,95	189,95	195,29	200,00	193,80	193,44
7	1991	Canarius Palace	70	156,75	156,75	157,00	165,00	125,40	129,29
8	2005	Golden Park Boa Viagem	95	178,20	178,20	189,00	182,00	151,47	150,44
9	1991	Onda Mar	71	130,00	130,00	179,43	170,00	110,50	117,29
10	1983	Park Hotel	97	174,00	174,00	172,00	183,00	147,90	149,25
11	2003	Euro Suit Recife Boa Viagem (antigo Hotel Vila Rica)	26	133,26	133,26	194,00	182,00	113,27	119,13
12	1994	Costa Mar Recife by Atlantica	41	180,05	180,05	164,00	190,00	153,04	148,63
13	2016	Ramada by Wyndham Recife Boa Viagem	48	190,00	190,00	184,00	250,00	161,50	171,30
									145,93



◆ Mercado Hoteleiro Recife/ Jaboatão dos Guararapes – Oferta e Demanda

Oferta - A oferta hoteleira analisada é composta em grande parte por hotéis familiares. A pelo menos 02 anos há um processo de profissionalização da hotelaria local com entrada das redes Atlantica, Transamérica e Blue Tree. A Rede Nacional Inn por sua vez expandiu seu portfólio com a inclusão do hotel Vila Rica em novembro de 2019.

O mercado de Jaboatão segue estável, já em Recife em contrapartida irá receber mais 02 empreendimentos totalizando 203 novos apartamentos.

A média de tempo de operação dos empreendimentos é de 17 anos e o estado de conservação de boa parte da cesta analisada é razoável.

Demanda – O posicionamento tarifário do mercado segue em crescente com alta de 9% com relação ao ano de 2019.

A demanda predominante do mercado é corporativa, com maior frequência de segunda a quinta-feira. A média de estada na cidade é de 2 a 3 dias.

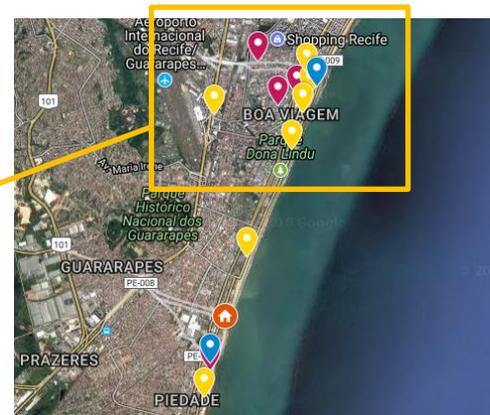
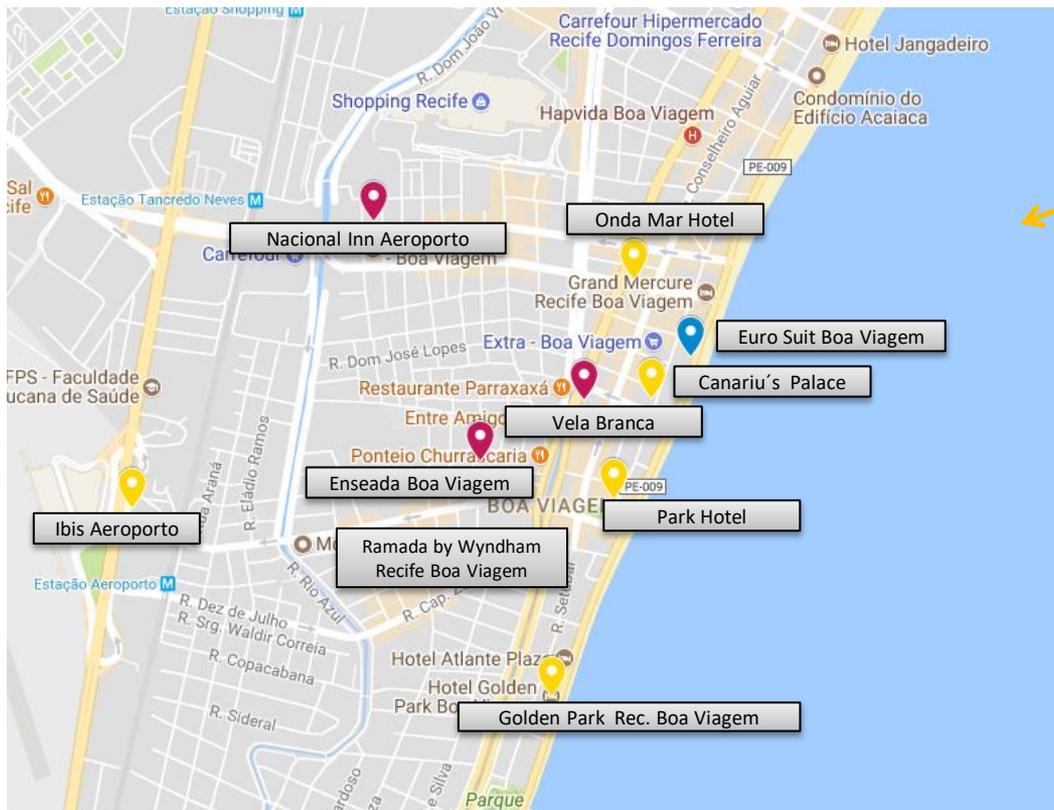
Nos fins de semana a demanda é menor e voltada para o segmento de eventos sociais, bandas diversas, igrejas e times de futebol. Durante alguns feriados pontuais como Carnaval e São João os entrevistados relatam que há incremento da ocupação.

Com a entrada de novos empreendimentos no mercado houve uma adequação tarifária no mercado e a atualmente as tarifas aplicadas condizem com produto ofertado.

No geral, o público atendido é composto por representantes comerciais, prestadores de serviço e executivos que estão a trabalho na região de Recife ou Jaboatão. Além desta demanda os empreendimentos atendem a tripulação nacional e prestadores de serviços de SUAPE.

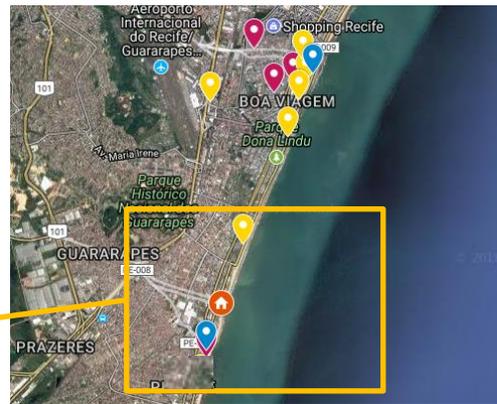
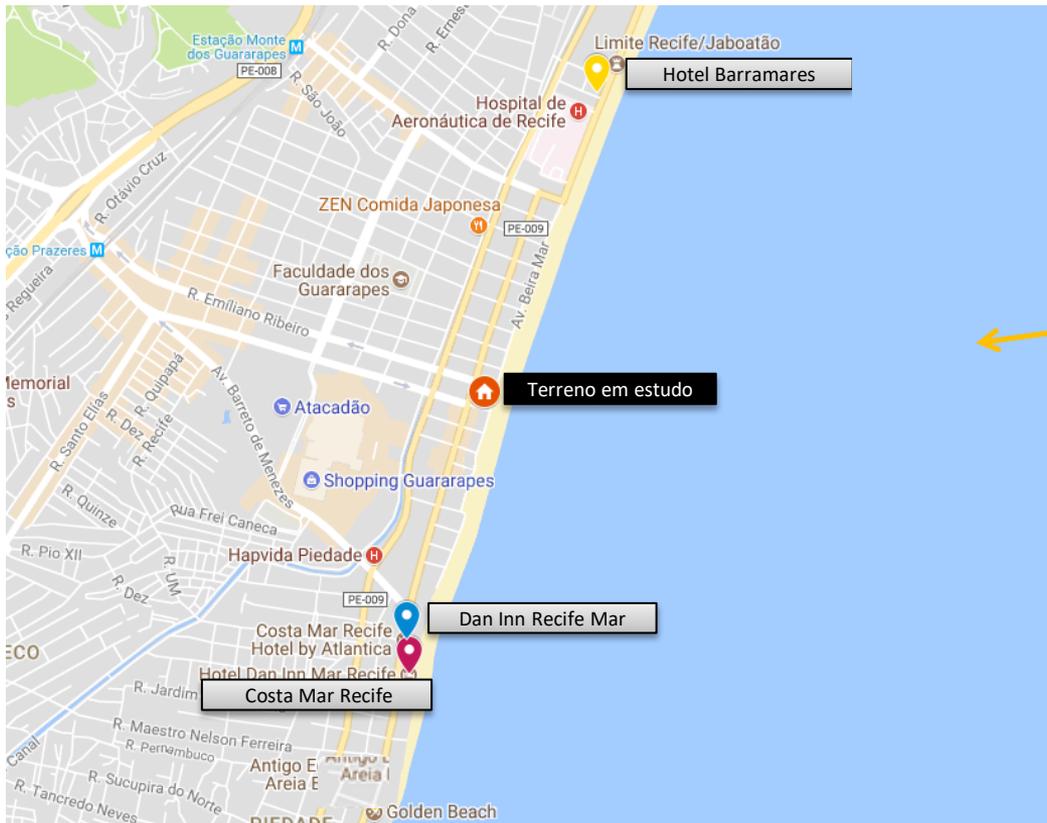
O público de lazer é menos frequente e concentrado durante alguns feriados e fins de semana, no geral são casais ou de 3ª idade. Em alguns hotéis há presença de grupos de lazer durante os períodos de baixa na demanda corporativa.

◆ Cesta Competitiva – Recife/ Jaboatão dos Guararapes



-  Hotel superconômico
-  Hotel econômico
-  Hotel midscale

◆ Cesta Competitiva – Recife/ Jaboatão dos Guararapes



-  Hotel superconômico
-  Hotel econômico
-  Hotel midscale



◆ Considerações

Houve uma requalificação do parque hoteleiro com a entrada de bandeiras profissionais principalmente nas categorias midscale e midscale superior. O que levou os antigos empreendimentos locais a repensarem seu posicionamento mercadológico e tarifário.

O mercado tem reagido buscando novos segmentos antes pouco explorados como hospedagens de fins de semana, grupos e mercado de lazer (CVC, Trend entre outros).

A demanda atendida é de curta estada (2 a 3 dias), normalmente faz reservas via canais eletrônicos e busca uma hospedagem qualificada a preço acessíveis.

No geral, a oferta analisada neste segmento é pouco qualificada e está no mercado a pelo menos 10 anos, salvo poucas exceções. Alguns empreendimentos já começam a investir em retrofit em busca de um reposicionamento do produto e novos clientes.



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos



4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado

◆ O Hotel x Mercado: Posicionamento

- O hotel em estudo está direcionado para atender o mercado de negócios.
- Por se tratar de um produto novo, ele será a melhor e mais moderna opção no segmento supereconômico de Jaboatão.
- Atualmente, Jaboatão conta com poucos hotéis administrados por redes hoteleiras reconhecidas nacional ou internacionalmente dentro do segmento econômico/supereconômico.
- Por ter administração de uma rede hoteleira com reconhecimento nacional ou internacional, o hotel em estudo será um produto diferente dos outros da região, com boa referência da marca, e que mantém os cuidados e padrão já conhecidos dessa rede hoteleira.
- As características do produto procuram atingir principalmente pessoas que procuram conforto e a segurança que um hotel de rede oferece.
- Sugere-se que haja um pequeno espaço no hotel para a realização do café da manhã e pequenas refeições no estilo grab and go.
- Em termos de serviços e diária média, deverá se posicionar como um hotel de categoria supereconômica. A oportunidade de mercado está no fato de a localização do hotel em estudo ser em uma região em valorização, com fácil acesso tanto para Recife como para Suape.
- O empreendimento se posicionará como a opção com melhor custo benefício da região.



◆ O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

▪ Para efeito de cálculo da taxa de projeção de demanda foram utilizados os seguintes dados:

1. PIB da Cidade de Jaboatão dos Guararapes de 2011 e 2019 – sendo 2011 - 2017 os últimos dados oficiais disponibilizados pelo IBGE e complementados pela taxa de crescimento do PIB Brasil de 2018 e 2019 (1% e 1,3%), segundo dados do do IBGE o que gerou índice de crescimento de 0,96% % a.a. no período de 2010 a 2018.
2. Crescimento de empresas e de pessoal ocupado entre 2011 e 2016. Esses dados não puderam ser complementados até 2019 pois não há dados disponíveis além dessas datas, porém cobrem cinco anos e apontam tendência. O dados do aeroporto foram apurados entre 2012 e 2018 via informações da Infraero.
3. A taxa de projeção obtida foi ponderada por meio de pesos aplicados pela equipe da Caio Calfat considerando a potencialidade de crescimento da cidade e os dados sócio econômicos apurados. Assim, a taxa de projeção inicial, de 1,78 % ao ano, por segurança e metodologia, foi mantida ao longo dos anos.

Taxa de Projeção de Demanda		
Item	Taxa	Peso
PIB	0,96%	6
Empresas	-0,88%	0
Pessoal Ocupado	-0,09%	0
IDHM	1,38%	1
Aeroporto	3,53%	3
Taxa de Projeção	1,78%	10

Taxas de Projeção de Demanda		
Período	Corte	Taxa
2020 a 2022	0%	1,78%
2023 a 2025	0%	1,78%
2026 a 2029	0%	1,78%



◆ O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

- Aplicando-se as taxa de projeção de demanda obtidas no número inicial de demanda gerada pelo número de diárias vendidas em 2019, conforme a apuração da pesquisa de campo, chega-se à seguinte projeção de demanda – diárias vendidas/dia para a cesta competitiva em estudo.
- Devido ao COVID 2019 foi estimado que a demanda projetada referente a 2020, foi reduzida para 50% e a demanda projetada de 2021 reduzida em 20%

Projeção Demanda	
Ano	Demanda
2019	644
2020	328
2021	538
2022	685
2023	697
2025	722
2026	735
2027	748
2028	761
2029	774

Demanda: Média diária de diárias vendidas



◆ O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

Realizou-se pesquisa para identificar projetos em construção ou planejamento que pudesse ser considerado competitivo ao grupo definido.

Entradas:

2021 - Transamérica Fit 109 Uh's de 218 no total

Saídas:

2021 - 280 Uh's Reposicionamento de empreendimentos diversos

Projeção de Oferta				
	Inicial	Entrada	Saída	Final
2019	1059			1059
2020	1059			1059
2021	1059	109	280	888
2022	888			888
2023	888			888
2024	888			888
2025	888			888
2026	888			888
2027	888			888
2028	888			888
2029	888			888

Os hotéis considerados na coluna de saídas referem-se ao reposicionamento dos mesmos em novos grupos competitivos, conforme a entrada de novos hotéis na cesta em análise. **Obs.: números arredondados.**

4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado



◆ O Hotel x Mercado: Desempenho

	Oferta			Hotel X Mercado			Demanda		Desempenho	
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick UP	Mercado	Hotel	% TO	DM
2021	888	220	1108	19,86%	100%	15	538	122	55,41%	163,00
2022	888		1108	19,86%	100%	15	697	153	69,74%	167,89
2023	888		1108	19,86%	100%	15	709	156	70,86%	172,93
2024	888		1108	19,86%	100%	15	722	158	71,99%	178,11
2025	888		1108	19,86%	100%	15	735	161	73,15%	185,24

Legenda na próxima página.

Obs.: O desempenho do empreendimento foi estimado em 5 anos, a partir do 6° estima-se estabilidade operacional nos níveis do 5° ano de operação, adotando-se apenas um crescimento vegetativo no FC do empreendimento para os anos seguintes.

Devido ao COVID 2019 foi estimado que a demanda projetada de 2021 reduzida em 20%



◆ O Hotel x Mercado: Desempenho

Legenda:

- **Mercado**: Disponibilidade de Uhs para venda no ano;
- **Hotel**: acréscimo de oferta do hotel em estudo no grupo competitivo;
- **Total**: Hotel em Estudo + Grupo Competitivo;
- **D. Ideal**: Percentual que divide proporcionalmente a demanda entre os hotéis do grupo competitivo. O valor indicado é a proporção da demanda que cabe ao hotel em estudo; **Penetração**: Desempenho do hotel positivo ou negativo em relação a sua D. Ideal.
- **Pick up**: Demanda captada fora do grupo competitivo estimado. Prática usual de equivalência entre 0% e 10% da oferta do hotel
- **Demanda do Hotel**: Aplicação da D. Ideal e da taxa de penetração na demanda estimada para o grupo competitivo;
- **% TO**: Estimativa de taxa de ocupação para o hotel em estudo.
- **DM**: Diária Média. Projeção de valores a serem cobrados pelo hotel; não inclui café da manhã, valores correntes de maio de 2020;
- **Projeção de diária média**: Diária média ano1 (2021) foi baseada na análise da cesta competitiva e o posicionamento do hotel em estudo.



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos

5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial



Conforme tabela abaixo seguem os valores do apartamento e as taxas cobradas:

Nº de Uhs	Média m ² privativo	Valor UH	Por Unidade		Valor de Venda da Unidade	Valor de Venda por m ²
			Decoração	Pré-Operacional Afiliação		
220	14,79	183.500,00	30.000,00	5.500,00	219.000,00	14.807

Valores das taxas cobradas:

Pré Operacional: R\$ 5.500,00



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. 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 primeiro cinco anos de operação, conforme o item 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.
- O Estudo de Viabilidade não contempla as taxas cobradas durante o período pré-operacional.
- Os valores são correntes de maio de 2020, 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 da operadora foram considerados no Demonstrativo de Resultados.
- 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 Resultados do Exercício – DRE:** O DRE foi montado a partir das expectativas de vendas coletadas e estimadas no estudo de mercado, a apresentação do resultado do hotel em estudo foi estruturado a partir dos centros de receitas, centro de custos e gastos de propriedade/capital. Receitas e Gastos foram balizados por pesquisas nos hotéis similares e dados médios de mercado.
- **Centro de Receitas:** Habitação, Alimentos e Bebidas e Departamentos Menores (Lavanderia, Aluguel de Espaços e Outras Receitas); foram consideradas receitas e custos e despesas ligadas a cada setor, tais como folha de pagamento, material de limpeza, suprimentos operacionais, lavanderia, entre outros.
- **Centro de Custos:** Administração e Geral, Manutenção, Marketing e Vendas, Água e Energia e honorários da rede hoteleira e do hotel asset manager e/ou mandatário que tenham como base a receita bruta ou líquida do hotel. Os gastos destes departamentos mais relevantes são: (1) ADM & Geral – folha de pagamento, comissão de cartão de crédito, segurança, RH & Administrativo, TI, dados e telecomunicações; (2) Manutenção: gastos gerais com a manutenção e conservação do empreendimento e folha de pagamento; (3) Marketing e Vendas – gastos gerais com a divulgação do hotel, incluem aqui também honorários de Marketing corporativo da rede e uso da marca (conforme contrato); (4) Água e Energia; (5) impostos de ISS, PIS, COFINS e ICMS.
- **Gastos de Propriedade/Capital:** Seguros, taxas e impostos da propriedade, retenção para o fundo de reposição de FF&E, remuneração do asset manager e da rede hoteleira que tenham como base o Lucro Operacional Bruto, e outros gastos e receitas não operacionais.




◆ Quadro de áreas (conforme informações recebidas do cliente)

Habitações	Quantidade	Área Privativa	Total
Tipo 1	1	21,02	21,02
Tipo 2	1	21,07	21,07
Tipo 3	5	20,75	103,75
Tipo 4	1	21,21	21,21
Tipo 5	4	14,27	57,08
Tipo 6	148	13,73	2032,04
Tipo 7	4	20,77	83,08
Tipo 8	4	13,99	55,96
Tipo 9	4	14,15	56,6
Tipo 10	4	13,85	55,4
Tipo 11	8	13,75	110
Tipo 12	4	24,64	98,56
Tipo 13	4	14,23	56,92
Tipo 14	4	27,28	109,12
Tipo 15	4	22	88
Tipo 16	4	14,19	56,76
Tipo 17	8	14,24	113,92
Tipo 18	8	14,25	114
Total /Média	220	14,79	3.254

◆ Receitas - Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação hoteleira

Observações:

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

▪ Os valores de diárias consideram que o empreendimento irá se posicionar no mercado conforme sua categoria.

▪ Projeções baseadas no Item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (6)

Estimativa de Vendas - Hospedagem					
	2021	2022	2023	2024	2025
Disponibilidade	80.300	80.300	80.300	80.300	80.300
Taxa de Ocupação	55,41%	69,74%	70,86%	71,99%	73,15%
Diárias Vendidas	44.497	56.000	56.897	57.810	58.739
Diária Média	163,00	167,89	172,93	178,11	185,24
Receita	7.252.969	9.401.785	9.838.969	10.296.759	10.880.758
Número de Hóspedes	71.195	89.599	91.035	92.496	93.982
RevPar	90,32	117,08	122,53	128,23	135,50

Receita de Alimentos e Bebidas					
	2021	2022	2023	2024	2025
Receita A&B	2.402.824,15	3.144.941,61	3.256.770,43	3.371.465,88	3.489.096,37
Alimentos	1.681.976,90	2.201.459,13	2.279.739,30	2.360.026,12	2.442.367,46
Bebidas	720.847,24	943.482,48	977.031,13	1.011.439,76	1.046.728,91

Departamentos Menores					
	2021	2022	2023	2024	2025
Outros	18.132	23.504	24.597	25.742	27.202
Total de Receitas	18.132	23.504	24.597	25.742	27.202

6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira



◆ Folha de pagamento - Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação hoteleira

Estimativa de Folha de Pagamento						
	Funcionários	2021	2022	2023	2024	2025
Hospedagem	21	344.881	348.330	353.503	358.676	362.125
Alimentos e Bebidas	3	26.059	29.244	29.678	30.112	30.402
Administração e Segurança	2	97.200	109.080	110.700	112.320	113.400
Manutenção	3	50.021	56.135	56.969	57.803	58.358
Subtotal	29	518.161	542.789	550.850	558.911	564.285
+ Encargos e Benefícios	95%	492.253	515.649	523.307	530.965	536.071
Total de Folha de Pagamento		1.010.414	1.058.438	1.074.157	1.089.876	1.100.356
Salário Médio Ano 1						

Projeções baseadas no item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (6).

6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira



◆ DRE: 1/3 - Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação hoteleira

	2021		2022		2023		2024		2025	
Receita Bruta	9.673.926		12.570.231		13.120.336		13.693.966		14.397.056	
Receita Líquida	8.804.693		11.440.449		11.941.461		12.463.924		13.104.608	

Habitações

Receita Bruta	7.252.969	100%	9.401.785	100%	9.838.969	100%	10.296.759	100%	10.880.758	100%
Receita Líquida	6.625.587	91,4%	8.588.531	91,4%	8.987.898	91,4%	9.406.089	91,4%	9.939.572	91,4%
Gastos Gerais	893.013	12,3%	1.115.856	11,9%	1.156.813	11,8%	1.201.683	11,7%	1.257.078	11,6%
Folha de Pagamento	672.517	9,3%	679.243	7,2%	689.330	7,0%	699.418	6,8%	706.143	6,5%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	5.060.057	69,8%	6.793.432	72,3%	7.141.755	72,6%	7.504.987	72,9%	7.976.351	73,3%

Alimentos e Bebidas

Receita Bruta	2.402.824	100%	3.144.942	100%	3.256.770	100%	3.371.466	100%	3.489.096	100%
Receita Líquida	2.162.542	90,0%	2.830.447	90,0%	2.931.093	90,0%	3.034.319	90,0%	3.140.187	90,0%
Custos de A&B	615.123	25,6%	805.105	25,6%	833.733	25,6%	863.095	25,6%	893.209	25,6%
Gastos Gerais	123.733	5,1%	151.539	4,8%	156.270	4,8%	161.365	4,8%	166.845	4,8%
Folha de Pagamento	50.815	2,1%	57.025	1,8%	57.872	1,8%	58.719	1,7%	59.284	1,7%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	1.372.871	57,1%	1.816.778	57,8%	1.883.217	57,8%	1.951.140	57,9%	2.020.849	57,9%

Departamentos Menores

Receita Bruta	18.132	100%	23.504	100%	24.597	100%	25.742	100%	27.202	100%
Receita Líquida	16.564	91,4%	21.471	91,4%	22.470	91,4%	23.515	91,4%	24.849	91,4%
Gastos Gerais	1.713	9,4%	1.876	8,0%	1.919	7,8%	1.964	7,6%	2.017	7,4%
Folha de Pagamento	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Lucro ou Prejuízo do Departamento	14.851	81,9%	19.595	83,4%	20.550	83,5%	21.551	83,7%	22.832	83,9%

L/P dos Centros de Receita	6.447.780	66,7%	8.629.804	68,7%	9.045.522	68,9%	9.477.679	69,2%	10.020.032	69,6%
----------------------------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	------------	-------

Projeções baseadas no Item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (6)

6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira




◆ DRE: 2/3 - Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação hoteleira

Administração e Geral	2021		2022		2023		2024		2025	
Gastos Gerais	835.840	8,6%	936.164	7,4%	959.063	7,3%	982.739	7,2%	1.010.687	7,0%
Folha de Pagamento	189.540	2,0%	212.706	1,7%	215.865	1,6%	219.024	1,6%	221.130	1,5%
Resultado	1.025.380	10,6%	1.148.870	9,1%	1.174.928	9,0%	1.201.763	8,8%	1.231.817	8,6%

Marketing e Sales

Resultado	145.059	1,5%	188.036	1,5%	196.779	1,5%	205.935	1,5%	217.615	1,5%
------------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------

Manutenção e Conservação

Gastos Gerais	275.707	2,9%	333.633	2,7%	346.280	2,6%	358.575	2,6%	373.459	2,6%
Folha de Pagamento	97.542	1,0%	109.464	0,9%	111.089	0,8%	112.715	0,8%	113.799	0,8%
Resultado	373.249	3,9%	443.097	3,5%	457.369	3,5%	471.290	3,4%	487.258	3,4%

Gastos com Água e Energia

Resultado	314.403	3,3%	348.144	2,8%	361.081	2,8%	375.514	2,7%	393.641	2,7%
------------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------	----------------	-------------

Resultado Antes Fees Gerenciamento

Resultado Antes Fees Gerenciamento	4.589.690	47,4%	6.501.658	51,7%	6.855.365	52,2%	7.223.178	52,7%	7.689.702	53,4%
---	------------------	--------------	------------------	--------------	------------------	--------------	------------------	--------------	------------------	--------------

6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira



◆ DRE: 3/3 - Projeção das receitas, despesas e resultados para um período de pelo menos 5 anos de operação hoteleira

Royalties	386.957	4,0%	502.809	4,0%	524.813	4,0%	547.759	4,0%	575.882	4,0%
Uso da Marca	386.957	4,0%	502.809	4,0%	524.813	4,0%	547.759	4,0%	575.882	4,0%

Lucro Operacional Bruto - GOP	4.202.733	43,4%	5.998.849	47,7%	6.330.552	48,2%	6.675.419	48,7%	7.113.820	49,4%
-------------------------------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------

Gastos de Capital	2021		2022		2023		2024		2025	
Seguros	14.511	0,2%	14.656	0,1%	14.801	0,1%	14.946	0,1%	15.091	0,1%
Taxas da Propriedade	143.000	1,5%	143.000	1,1%	143.000	1,1%	143.000	1,0%	143.000	1,0%
Incentive fee	420.273	4,3%	599.885	4,8%	633.055	4,8%	667.542	4,9%	711.382	4,9%
Asset Management	72.000	0,7%	72.000	0,6%	72.000	0,5%	72.000	0,5%	72.000	0,5%
Fundo de Reposição	290.218	3,0%	502.809	4,0%	656.017	5,0%	684.698	5,0%	719.853	5,0%
Gastos Contratuais (Remessas)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Resultado	940.002	9,7%	1.332.350	10,6%	1.518.873	11,6%	1.582.186	11,6%	1.661.326	11,5%

L/P Antes do IR e Depreciação	3.262.731	33,7%	4.666.499	37,1%	4.811.679	36,7%	5.093.233	37,2%	5.452.494	37,9%
-------------------------------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------	-----------	-------

A estimativa de resultados já considera as remunerações da Operadora e Marketing Corporativo (hachurados em Amarelo) :

Honorários de Administração: 4% da Receita bruta total

Taxa de Marketing e Vendas : 2% da Receita bruta de hospedagem

Taxa de incentivo: 10% do GOP

Honorários de Asset Management: R\$ 6.000,00 mensal

Fundo de Reposição de ativos: 3% no 1º ano, 4% no segundo ano e 5% do 3º ano em diante

Resultado antes do IR, valores sem inflação, correntes de junho de 2019.

Projeções baseadas no Item 4 deste estudo e premissas apresentadas na introdução desse item (6)



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos

7. 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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo



◆ Cenários de Rentabilidade

Considerando os grupos de unidades habitacionais, o preço total de venda (unidade + FF&E e taxas hoteleiras) e o fluxo de caixa para o investidor (antes do IR mas retido Fundo de Reinvestimento). As unidades, embora com dimensões diferentes entre si, serão comercializadas com o mesmo preço por m² privativo e dividirão o resultado em partes iguais.

Observações do Quadro Retorno ao Comprador da Unidade: 1) Fluxo de caixa do hotel antes do IR e sem inflação – preços correntes de junho de 2019 2) – Rentab.: rentabilidade simples; 3) Média 10 anos: rentabilidade simples média do Ano 1 ao 10; 4) Média Ano 3 a 10: rentabilidade simples média do ano 3 ao 10; 5) FC com aplicação de CapRate: Capitalização do FC de 2031 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 6) TIR calculada com o FC de 2031 + FC com CapRate. A estimativa de resultados operacionais foi realizada entre os anos de 2021 e 2031, a partir de 2026 foi considerado crescimento vegetativo de 0,5% ao ano do fluxo de caixa.

A Taxa Interna de Retorno - TIR foi calculada com um cenário: Pagamento a Vista em 2020. **IMPORTANTE: A TIR estimada pode variar significativamente conforme a condição de pagamento negociada. Para aquisição da unidade hoteleira, o investidor deve considerar como dado apenas como referencial de análise o Cenário de TIR apresentado nesse estudo – o cenário não inclui saldo a financiar após a entrega da unidade, o que pode acarretar cobrança de juros no saldo devedor financiado.**

7. 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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo



◆ Análise de Investimento – O cálculo da TIR (Pagamento a Vista) – 1/2

Observações:

- Na análise do imobiliário, CapRate de 3,71%;
- FC antes do IR; sem inflação. Valores estimados, não é promessa de resultado ;
- 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.

Investimento a vista	Imobiliário	
	-219.000	Rentab.
2020 (construção)	-219.000	
2021	14.831	7%
2022	21.211	10%
2023	21.871	10%
2024	23.151	11%
2025	24.784	11%
2026	24.908	11%
2027	25.033	11%
2028	25.158	11%
2029	25.283	12%
2030	25.410	12%
2031	25.537	12%
Capitalização do FC c/ CapRate	689.023	
Rentabilidade média 2021 - 2031	11%	
Rentabilidade média 2024 - 2031	11%	
TIR com CapRate	18%	



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
6. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. Anexos

8. Capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)



Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

◆ Atratividade, Rentabilidade e CapRate para o setor:

Cálculo de CapRate Mínimo:

CapRate Mínimo (Atratividade para o negócio em análise): **3,70%**

Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **3,30% (2023)**
Projeção Banco Itaú – Selic Sem Inflação média (2020 a 2024 -
Ver Anexos

+

Spread Utilizado: **0,55%**

24,1% 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

Cálculo do CapRate de Mercado

Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel				
Unidade	Valor Anunciado	Distribuição Divulgada	Rentabilid	Rentabilidade
Transamérica Prestige	R\$ 420.000,00	R\$ 1.500,00	0,36%	4,37%
Ramada Boa Viagem	R\$ 320.000,00	R\$ 800,00	0,25%	3,04%
		Média	0,30%	3,71%

A pesquisa de oferta comparável foi realizada de forma direta, não foram auditados as informações coletadas

Para o estudo foi utilizado o **CapRate de 3,71% (ano)**, a média apurada no mercado próximo e comparável ao hotel em estudo, para os cálculos de TIR.



1. Tendências e perspectivas macroeconômicas
2. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança
3. Análise do mercado hoteleiro por segmento e perspectivas de sua evolução
4. Análise do posicionamento competitivo e da penetração do empreendimento no mercado
5. Estimativas dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial
6. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
7. 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
8. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento)
9. 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	<i>Cap rate</i> 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, mkt 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 <i>royalties</i> .
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 hoel 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 pela taxa adotada de CapRate ao valor correspondente ao FC 10.




		Data de modificação: 11/05/2020				
		2019	2020P	2021P	2022P	2023P
IPCA	4,3%	2,0%	3,0%	3,0%	3,0%	
INPC	4,5%	2,4%	3,0%	3,0%	3,0%	
IGP-M	7,3%	4,6%	4,0%	3,0%	3,0%	
IPA-M (preços por atacado)	9,1%	5,5%	4,2%	3,0%	3,0%	
Taxa de juros						
Selic – final do ano	4,50%	2,25%	3,00%	3,50%	4,25%	
Selic – média do ano	5,96%	2,92%	2,40%	3,35%	3,92%	
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	1,58%	0,95%	-0,63%	0,34%	0,89%	
CDI - Acum.	4,59%	2,15%	2,90%	3,40%	4,14%	
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	5,57%	5,11%	4,32%	4,46%	4,22%	
TLP (Taxa real) – fim de período	1,68%	3,15%	2,36%	2,74%	2,92%	




Quadro de Ponto de Equilíbrio e Risco Operacional		
Dados de Análise	Valores	Composição
Receita Total	14.397.056	100%
Gastos Variáveis	5.237.834	36,4%
Gastos Fixos	2.203.494	15,3%
Lucro Operacional Bruto Ajustado	6.955.729	48,3%
Receita no Ponto de Equilíbrio	3.463.594	
Vendas no Ponto de Equilíbrio	14.131	
Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio	17,6%	
Risco Operacional Vendas	24,1%	

Risco Operacional: Proporção da Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio em relação à Taxa de Ocupação do Ano 2031, 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 2031.



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

Rua Pamplona, 145 conj. 1318 – Edifício Praça Pamplona

Jardim Paulista – 01405-900/ São Paulo – SP – Brasil

Tel., Fax: (55.11) 3034.2824

Tel. Celular: (55.11) 98644.3474

www.caiocalfat.com.br

info@caiocalfat.com