CAIOCALFAT
REAL ESTATE CONSULTING

Atualização do Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira

Contrato de Investimento Coletivo – CIC
Condo-Hotéis – Condomínio Florêncio de Abreu

Tarjab Incorporadora

Setembro 2020

Realização:

CAIOCALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

Cliente:

Tarjab
CONSTRUTORA

Projeto:

Contrato de Investimento Coletivo – CIC Condo-Hotel – Condomínio Florêncio de Abreu projeto que será arrendado pela B&B Hotels e que ostentará a bandeira B&B.

Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira

Setembro 2020

B&B HOTELS

São Paulo

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Este objeto trata-se de atualização do estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira desenvolvido para a Tarjab Incorporadora em **Outubro de 2015 e atualizado em Setembro 2020,** que desenvolve o projeto B&B São Paulo Luz na cidade de São Paulo (SP), que será ofertado ao mercado no modelo de **Contrato de Investimento Coletivo (CIC) – Condo-Hotel – Condomínio Florêncio de Abreu**. O estudo segue a metodologia da publicação Hotels & Motels Valuation and Market Studies do Appraisal Institute.

A **CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING,** localizada na Av. Angélica, 2100 – cjs 51 e 52, São Paulo, SP, 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 hotel, localizado na **Rua Florêncio de Abreu, 752**, que será administrado sob a **bandeira B&B**.

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.

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

Rubricas dos Responsáveis pelo 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.

No período de Outubro de 2018 a Setembr0 2020, a Tarjab pagou à Caio Calfat Consultoria a título de remuneração por assessoria em investimentos hoteleiros o montante total de R$47.000,00. Desse total, R$11.000,00 referem-se a 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, Setembro de 2020 .

Caio Sérgio Calfat Jacob

Alexandre Pereira Mota

Rubricas dos Responsáveis 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 quatro mandatos consecutivos (de 2012 a 2020) e membro (MRICS) do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. Foi fundador (2006) e integra, desde 2012, o Conselho de Administração da ADIT Brasil (Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil). Desde 2013, faz parte do Conselho Consultivo do SPCVB (São Paulo Convention & Visitors Bureau). Foi fundador (1998), vice-presidente (mandatos de 1998 a 2004), presidente (mandato 2004-2005) e, desde 2006, é membro do Conselho Deliberativo Vitalício da LARES (Latin American Real Estate Society).

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).

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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.

O projeto segue a seguinte processo de aprovação:

- ✓ 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.

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**

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Projeto em estudo

Contrato de Investimento Coletivo – CIC Condo-Hotéis – Condomínio Florêncio de Abreu São Paulo – SP	
Rede	B&B Hotels
Bandeira	B&B
Categoria	Supereconômico
UHs	292
Inauguração	Fevereiro de 2020 – o hotel suspendeu operações entre março e agosto de 2020 devido a pandemia de COVID-2. Retomou as atividades em Setembro de 2020.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

- A rede hoteleira foi definida pelos critérios que se descrevem abaixo, desta forma, a escolha da marca se mostra adequada para o empreendimento:

- **Reconhecimento de Marca:** A B&B pertence a B&B Hotels. Atualmente a rede conta com cerca de 22.000 UHs e possui forte presença na Europa.

- **Canais de Distribuição:** a B&B Hotels é uma rede internacional que atua e possui canais de distribuição e comunicação mundiais**.**

- **Presença de mercado:** a B&B Hotels está iniciando a atuação no país, e já possui uma operação em São José dos Campos. São Paulo é considerado um mercado estratégico para difundir a marca aos brasileiros e os estrangeiros que visitam a cidade, uma vez que São Paulo é um dos principais destinos do país.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

- O projeto foi concebido como um hotel econômico e contará com a bandeira B&B, administrado pela B&B Hotels.
- A B&B Hotels é uma companhia francesa, considerada colíder no mercado Europeu de hotelaria econômica.
- A B&B administra mais de 400 hotéis distribuídos na França, na Alemanha, na Itália, na Polônia, na República Checa, em Portugal e no Marrocos.
- O hotel em estudo terá 292 UHs ofertadas ao mercado conforme o Memorial de Incorporação exigido pela Lei de Incorporação 4.591/64.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

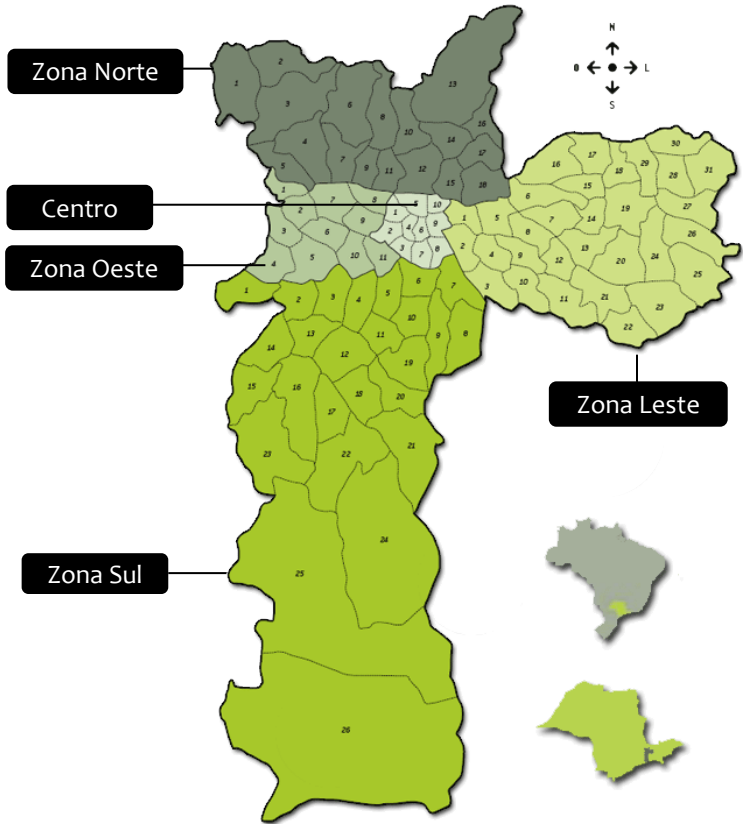
Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦São Paulo (Dados Oficiais Disponíveis)

- O município de São Paulo é a capital do Estado homônimo. Sede das principais indústrias e empresas do Brasil, é considerada a principal cidade do país.
- O zoneamento da cidade é composto por 5 partes, denominadas: Centro, Zona Norte, Zona Sul, Zona Leste e Zona Oeste.
- Ocupa área territorial de 248.21,627 km² e tem população estimada em 2019 de 12.252.023 habitantes.
- Pertencente a Região Metropolitana de São Paulo, e na RMSP faz fronteira com Barueri, Caieiras, Cajamar, Diadema, Embu, Embu-Guaçu, Ferraz de Vasconcelos, Guarulhos, Itapecerica da Serra, Itaquaquecetuba, Juquitiba, Mairiporã, Mauá, Osasco, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul e Taboão da Serra. Além desses, faz fronteira com Itanhaém e São Vicente.



Fonte: IBGE (últimos dados oficiais disponíveis); Emplasa

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦São Paulo (Dados Oficiais Disponíveis)

- São Paulo, que é o principal PIB do Brasil, representa aproximadamente 11% do PIB total do país.
- Conforme quadro ao lado, a disparidade com a segunda cidade é grande, tendo São Paulo mais que o dobro do PIB do Rio de Janeiro.
- É também a cidade mais populosa do país, com mais de 12 milhões de habitantes.

N°	Cidade	PIB 2017 (R$)	%	Área em Km²	População em 2016	População Estimada 2020
1	São Paulo	699.288.352	10,62%	1.521,11	12.038.175	12.325.232
2	Rio de Janeiro	337.594.462	5,13%	1.200,18	6.498.837	6.747.815
3	Brasília	244.682.756	3,72%	5.780,00	2.977.216	3.055.149
4	Curitiba	84.702.357	1,29%	435,036	1.893.997	1.948.626
5	Osasco	77.910.496	1,18%	11.401,09	696.382	699.944
6	Porto Alegre	73.862.306	1,12%	496,68	1.481.019	1.488.252
7	Manaus	73.201.651	1,11%	64,95	2.094.391	2.219.580
8	Salvador	62.717.483	0,95%	4.026,70	2.938.092	2.886.698
9	Campinas	59.053.563	0,90%	314,93	1.173.370	1.213.792
10	Guarulhos	55.743.650	0,85%	692,82	1.337.087	1.392.121
11	Barueri	47.553.589	0,72%	218,44	264.935	276.982
12	Outros	4.767.008.335	72,41%	8.484.668,69	172.687.931	177.778.483
Total		**6.583.319.000**	**100%**	**8.510.820,62**	**206.081.432**	**211.755.692**

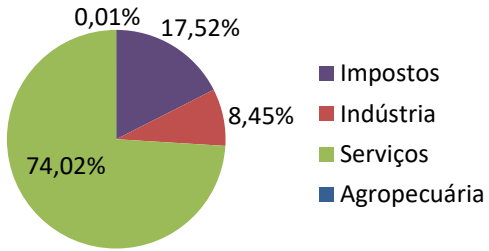
Fonte: IBGE (últimos dados oficiais disponíveis) – PIB X 1.000

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ São Paulo – Indicadores Econômicos (Dados Oficiais Disponíveis)

- O principal contribuinte para a formação do PIB de São Paulo é o setor de Serviços, seguido dos setores de Impostos, Indústria e Agropecuária.
- O PIB da cidade, trazido ao valor presente, teve evolução constante até 2014, quando por conta da crise econômica do Brasil sofreu retração de 2015 a 2017. Entre 2011 e 2017 o crescimento nominal foi negativo de -3,56%, enquanto o crescimento médio foi de -0,6%.
- Observa-se também que as taxas de crescimento médio no número de empresas e de pessoal ocupado estão negativas, também reflexo da crise.

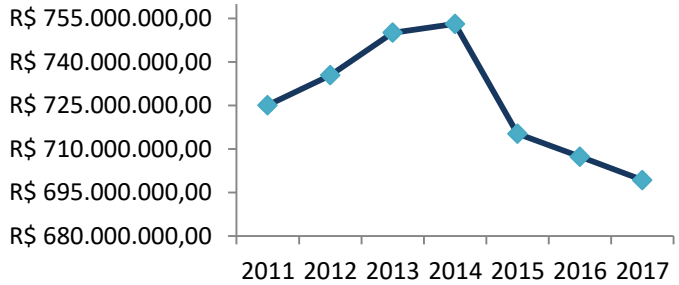
Distribuição do PIB de São Paulo por setor (2017)



PIB		Empresas		Pessoal Ocupado		IDH-M	
2011	R$ 725.071.860,75	2012	599.434	2012	6.062.016	2000	0,733
2017	R$ 699.288.352,21	2017	567.699	2017	5.539.936	2010	0,805
TCM*	-0,60%	TCM*	-1,08%	TCM*	-1,79%	TCM*	0,94%

***TCM = Taxa de Crescimento Médio; PIB X 1000; O PIB complementado pela taxa de crescimento do PIB Brasil 2018 (1,1%) e 2019 (1,3%) , segundo dados do colhidos no IBGE e no Banco Itaú, tem TCM de -0,45%.**

Evolução do PIB de São Paulo (R$)



Fonte: IBGE (últimos dados oficiais disponíveis)

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Aeroportos

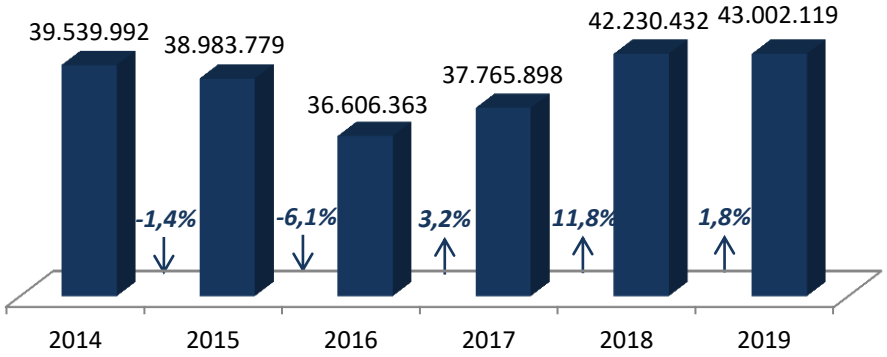
Aeroporto Internacional de São Paulo – GRU Airport

▪ Localizado a 23km do terreno em estudo (aproximadamente 30 minutos de automóvel), o Aeroporto Internacional de São Paulo é o mais movimentado do país, em passageiros e aeronaves. Em 2019 registrou movimento de 43.002.119 passageiros, um aumento de 1,8% em relação ao ano de 2018.

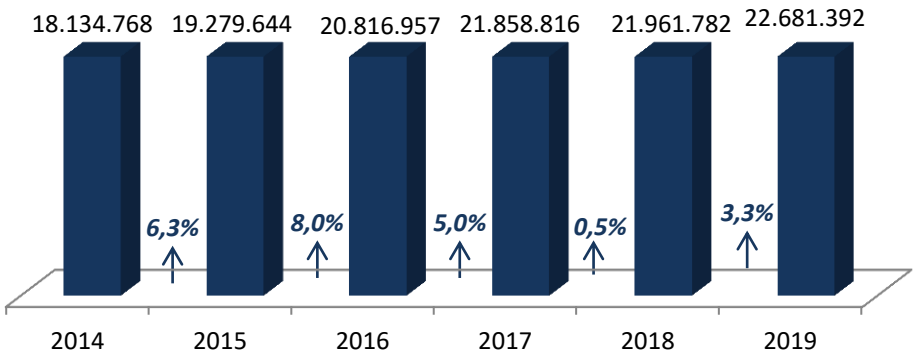
Aeroporto de São Paulo / Congonhas

▪ Localizado a 12 km do terreno em estudo (aproximadamente 28 minutos de automóvel), o Aeroporto de Congonhas é o terceiro mais movimentado do país. Em 2019 registrou movimento de 22.681.392 passageiros, um aumento de 3,3% em relação ao ano de 2018.

Movimentação de passageiros - Aeroporto de Guarulhos



Total de Passageiros - Aeroporto de Congonhas



Fonte: Infraero e GRU Airport

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ São Paulo – Turismo

▪ Maior PIB do Brasil, São Paulo é atualmente a sexta maior cidade do planeta e única megalópole brasileira, com mais de 20 milhões de habitantes.

▪ Centro financeiro da América Latina, a cidade também abriga o maior complexo hoteleiro da América Latina, o mais completo centro hospitalar do país e concentra o maior polo cultural brasileiro em seu território.

▪ São Paulo também é mundialmente conhecida pela oferta de serviços e entretenimento oferecidos para todos os tipos de pessoa, de todas as partes do mundo, e pela agitada vida noturna, considerada uma das melhores do país.

▪ Outro atrativo turístico do município é a gastronomia, baseada na diversidade de culturas que auxiliaram no desenvolvimento da cidade.

▪ Dessa forma entende-se porque a cidade recebe mais de 15 milhões de visitantes por ano (foram 15,44 milhões de turistas em 2017), sendo os principais motivos, de acordo com o Ministério do Turismo:

1. Lazer (51,3%);
2. Negócios, Eventos e Convenções (20,2%);
3. Visita a parentes e amigos (25,2%);
4. Outros (3,3%).

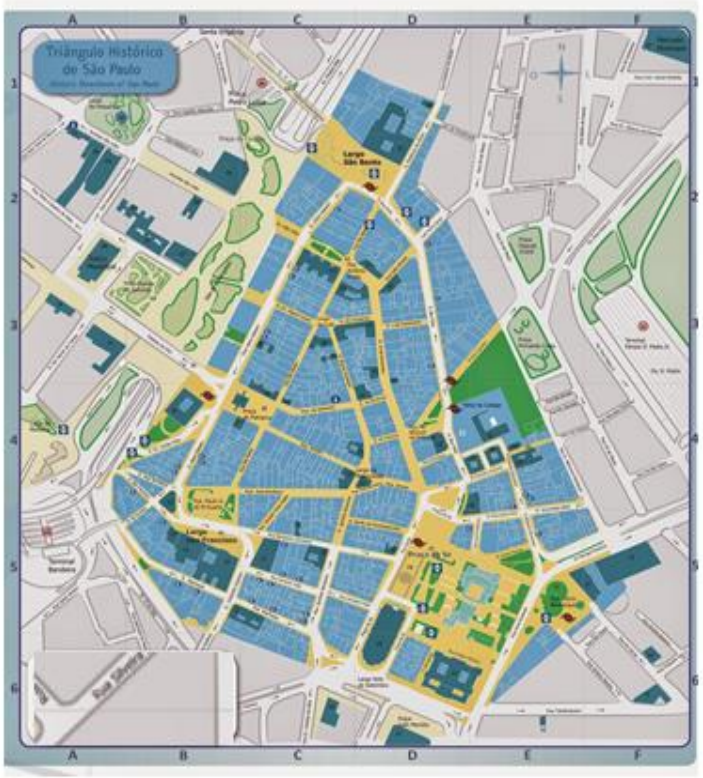
Fonte: Portal Visite São Paulo, SP Turis, Ministério do Turismo

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Centro de São Paulo – Novos Projetos

Foram identificados projetos voltados à mobilidade urbana, com influência na região central da cidade, na qual o empreendimento em estudo se localiza. Estes projetos estão descritos no portal da Prefeitura da cidade, sem cronograma de obras e investimento.

Podemos destacar o projeto **Triângulo SP** que pretende aumentar o número de pessoas circulando na região central. O projeto compreende a reforma de 68 mil m² de calçadas, melhoria da iluminação pública e a novos equipamentos de mobiliário urbano, como bancos, jardineiras e quiosques de flores, em todo o perímetro. A instalação de 140 câmeras de vigilância e de 50 novas lixeiras já começou a ser feita. Também está prevista a instalação de contêineres especiais para lixo comum e resíduos orgânicos.



Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Luz

- Uma das principais e mais tradicionais regiões de São Paulo, a Luz é um dos bairros do distrito do Bom Retiro.
- A região possui bastante força no comércio de rua, principalmente nos segmentos de roupas e vestidos de noiva.
- Os atrativos turísticos da cidade de São Paulo possuem boa concentração naquela região.
- No bairro Luz, é onde estão localizadas a Estação da Luz (foto ao lado), a Pinacoteca de São Paulo, o Jardim da Luz, Museu da Língua Portuguesa, Mosteiro da Luz e Museu de Arte Sacra de São Paulo.
- A Estação da Luz é além da principal estação ferroviária de São Paulo, uma das áreas mais movimentadas do centro da cidade. A estação faz ligação com a estação Luz do metrô.

Fonte: Google Imagens

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ 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 setembro de 2020, a atividade econômica está em fase de retomada e as obras civis, bem como os tradicionais meios de corretagem ainda seguem impactados pelo feito COVID.

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.

Itaú BBA — *04/09/2020*

	2020P	2021P	2022P	2023P
Brasil				
Atividade econômica				
PIB nominal – Bilhões de reais	7.309	7.971	8.304	8.650
PIB nominal – Bilhões de dólares	1.423	1.646	1.845	1.920
Crescimento real do PIB	-4,5%	3,5%	3,0%	3,1%
Taxa de desemprego - média do ano	14,2%	16,3%	15,9%	14,6%
Taxa de desemprego - fim de período	16,6%	16,2%	15,7%	14,4%
Taxa de juros				
Selic – final do ano	2,00%	3,00%	3,50%	3,75%
Selic – média do ano	2,81%	2,17%	3,08%	3,71%
Taxa real de juros (Selic/IPCA) – fim de período	0,04%	0,15%	0,49%	0,73%
CDI - Acum.	1,90%	2,77%	3,33%	3,65%
TJLP (Taxa nominal) – fim de período	4,81%	4,21%	4,18%	3,83%
TLP (Taxa real) – fim de período	2,39%	1,97%	2,28%	2,21%

Fonte: OMS – Banco Itaú https://www.itau.com.br/itaubba-pt/analises-economicas/apresentacoes

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Considerações

- A cidade é ainda, a principal economia do país, entre as líderes de atração de investimentos além ser a principal no ranking das metrópoles globais mais influentes.

- Os indicadores de crescimento e qualidade de vida são altos, indicando que a cidade consegue proporcionar ao morador uma boa estrutura de empregos e lazer.

- A cidade possui uma estrutura completa de comércio e serviços disponível 24 horas por dia e oferece diversas opções de transporte público, são 15 linhas de metrô e trem e 1.300 linhas de ônibus além de uma frota de 34 mil taxis.

- A região central foi um dos primeiros eixos comerciais de São Paulo. Hoje, além de concentrar grande parte dos atrativos históricos da cidade, oferta ao turista uma grande variedade de comércio e opções variadas de entretenimento, com a facilidade de locomoção via transporte público, principalmente metrô.

- Desde o início do Século XXI há um esforço do poder público em revitalizar o Centro Histórico da cidade, principalmente trazendo moradores para a região. Esse processo de convencimento começa a dar resultados, no entorno imediato do empreendimento em estudo há vários lançamentos imobiliários, fato que tende a melhorar a oferta de serviços fora do horário comercial.

- 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. 23, contudo os caso merece acompanhamento e atualização frequente, o que pode afetar os resultados aqui projetados.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Hotelaria em São Paulo

▪A hotelaria de São Paulo é marcada pela presença dos seguintes segmentos:

1. **Negócios:** empresarial, compras e tripulantes.
2. **Mice:** Eventos empresariais e exposições.
3. **Lazer e Cultura:** Mega eventos de esporte e entretenimento, polo teatral e gastronômico e compras.
4. **Saúde & Educação:** Concentração de importantes centros médicos, congressos ligados às universidades, cursos de extensão e pós-graduação.

▪Essa diversidade de segmentos faz de São Paulo um mercado complexo e aberto a várias oportunidades. Dessa forma, seguindo os geradores de demanda, há diversos núcleos hoteleiros espalhados pela cidade.

▪O núcleo hoteleiro do Centro da cidade atende a todos os segmentos destacados, com a característica de atender o público mais sensível à preço (preferência por hotéis econômicos e supereconômicos) mas que a partir da região central conseguem com facilidade se movimentar pela cidade .

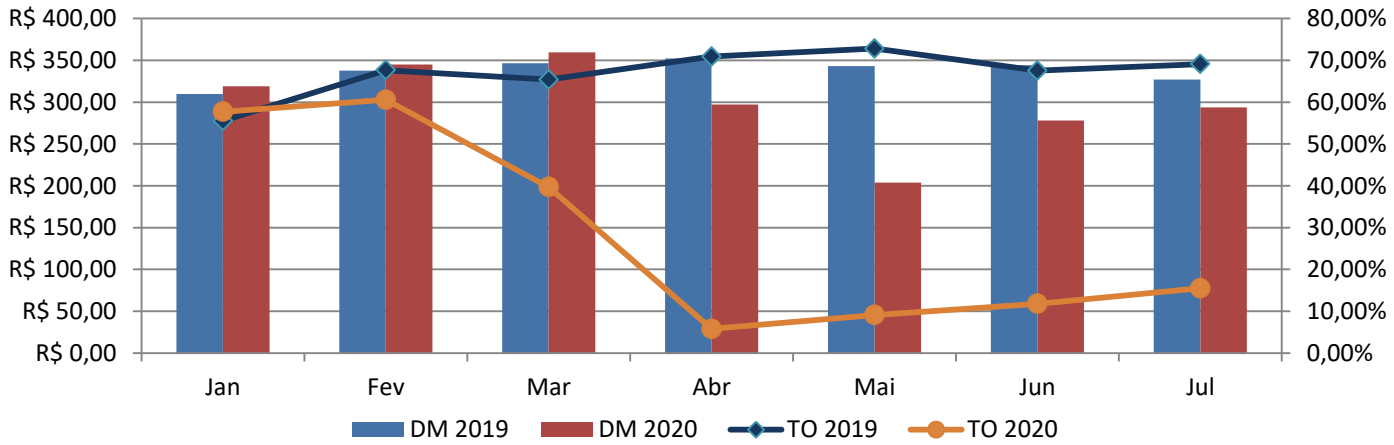
Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Hotelaria em São Paulo

- A partir da constatação do COVID-19 em março de 2020, a hotelaria sofreu um queda abrupta na taxa de ocupação e diária média principalmente nos meses de abril e maio, cerca de 60% da oferta total de hotéis chegou a ser fechada.
- A partir de junho com flexibilização da quarentena e retomada gradual das atividades econômicas, houve leve melhora no desempenho hoteleiro.
- Atualmente 90% dos hotéis se estão abertos e espera-se que até o final de 2020 todos empreendimentos estejam operando normalmente.
- No comparativo semestral 2019x2020, a médias de taxa de ocupação teve queda de 54% e a diária média 11%.

Taxa de Ocupação e Diária Média 2019x2020 – Janeiro a Julho



Média de taxa de ocupação (jan/jul)	
2019	66,63%
2020	30,77%

Média diária média (jan/jul)	
2019	R$ 337,27
2020	R$ 299,52

Fonte: Observatório do Turismo de São Paulo – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Cesta Competitiva

- Para a Cesta Competitiva do hotel em estudo, selecionamos empreendimentos hoteleiros localizados nos bairros centrais da cidade de São Paulo, como Luz, Bom Retiro, Bela Vista, Consolação, Liberdade, República, Sé, Santa Cecília, Higienópolis e Santa Ifigênia, além de hotéis situados nos bairros Santana, Carandiru e Parque Anhembi, por estarem mais próximos de alguns dos principais geradores de demanda da região, os centros de eventos Anhembi e Expo Center Norte.
- A pesquisa resultou em 45 empreendimentos, entre as categorias midscale superior e supereconômica, que juntos oferecem 7.487 unidades habitacionais ao mercado.
- Como o empreendimento em estudo é de categoria supereconômica, foi feito um primeiro filtro de onde se retirou os hotéis midscale superior e midscale do grupo competitivo inicial. Dessa forma, restaram 27 hotéis, que ofertam 3.732 unidades habitacionais.
- Um novo filtro foi colocado para que se pudesse chegar então à cesta competitiva final do produto em estudo. Foram retirados os empreendimentos cuja Diária Média estivesse abaixo de R$100,00 ou acima de R$260,00, resultando em 17 hotéis, que disponibilizam ao mercado 2.681 unidades habitacionais.

Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Cesta Competitiva

Tabela de Oferta Geral					
Item	Hotel	UH	SC	Categoria	Localização
1	Excelsior	198	350	Econômico	Avenida Ipiranga, 770
2	San Raphael	214	350	Econômico	Largo do Arouche, 150
3	Normandie Design Hotel	161	65	Econômico	Avenida Ipiranga, 1187
4	Brasília Santana Gold Flat	60	60	Econômico	Rua Doutor Olavo Egídio, 170
5	155 hotel	76	100	Econômico	Rua Martinho Prado, 173
6	Nobile Downtown	260	225	Econômico	Rua Araújo, 141
7	Leques Brasil	56	180	Econômico	Rua São Joaquim, 216
8	Boulevard Inn São Luís	157	120	Econômico	Avenida São Luís, 234
9	San Juan Business	63	65	Econômico	Rua Aurora, 909
10	Ibis Styles São Paulo Anhembi	187	0	Econômico	Avenida Cruzeiro do Sul, 1709
11	Braston Hotel Augusta	150	220	Econômico	Rua Augusta, 467
12	Ibis Budget São Paulo Paulista	399	0	Supereconômico	Rua da Consolação, 2303
13	Augusta Park Suite Hotel	56	0	Supereconômico	Rua Augusta, 922
14	Moncloa	45	0	Supereconômico	Rua Augusta, 646
15	Ibis Budget São Paulo São João	260	0	Supereconômico	Avenida São João, 1140
16	Ibis Budget Frei Caneca	160	0	Supereconômico	Rua Frei Caneca,826
17	Ramada Encore Tiradentes	179	0	Supereconômico	Avenida Tiradentes, 826
2681					

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

♦ Cesta Competitiva

- Os hotéis diferenciam-se entre si e com o hotel em estudo, seja por preço, localização, produto, serviços ou demanda, por exemplo. Sendo assim, cada hotel da cesta competitiva foi analisado, e comparado ao produto em estudo para entender se ele competem inteiramente ou não.
- Foram criados índices de competitividade, onde:
    1. Primária: compete 100% com o hotel em estudo e todas as uhs são consideradas no grupo competitivo;
    2. Secundária: compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de uhs são consideradas no grupo competitivo;
    3. Terciária: compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de uhs são consideradas no grupo competitivo; e,
    4. Não competitivo: onde o produto é retirado do grupo por não oferecer uhs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.
- Dessa forma, após essa nova análise, chegou-se a um set competitivo definitivo que conta com 16 hotéis, dos quais 1.842 unidades habitacionais irão competir efetivamente com as que serão disponibilizadas pelo empreendimento em estudo.
- **Esse grupo competitivo possui taxa de ocupação de 64,83%, e diária média de R$187,21.**

Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Cesta Competitiva

Centro de São Paulo – Região da Luz							
Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda						▪IC = Índice de Competitividade	
Item	Inauguração	Hotel	UH	Categoria	Competitividade	IC	UH Comp.
1	1943	Excelsior	198	Econômico	Secundária	50%	99
2	1950	San Raphael	214	Econômico	Primária	100%	214
3	1964	Normandie Design Hotel	161	Econômico	Secundária	50%	81
4	2002	Brasília Santana Gold Flat	60	Econômico	Primária	100%	60
5	2009	155 hotel	76	Econômico	Secundária	50%	38
6	2003	Nobile Downtown	260	Econômico	Secundária	50%	130
7	2011	Leques Brasil	56	Econômico	Primária	100%	56
8	1975	Boulevard Inn São Luís	157	Econômico	Primária	100%	157
9	1996	San Juan Business	63	Econômico	Primária	100%	63
10	2005	Ibis Styles São Paulo Anhembi	187	Econômico	Primária	100%	187
11	1983	Braston Hotel Augusta	150	Econômico	Primária	100%	150
12	2003	Ibis Budget São Paulo Paulista	399	Supereconômico	Secundária	50%	200
13	1981	Augusta Park Suite Hotel	56	Supereconômico	Terciária	25%	14
14	2000	Moncloa	45	Supereconômico	Primária	100%	45
15	2007	Ibis Budget São Paulo São João	260	Supereconômico	Secundária	50%	130
16	2016	Ibis Budget Frei Caneca	160	Supereconômico	Primária	25%	40
17	2017	Ramada Encore Tiradentes	179	Supereconômico	Primária	100%	179
			2.681				1.842

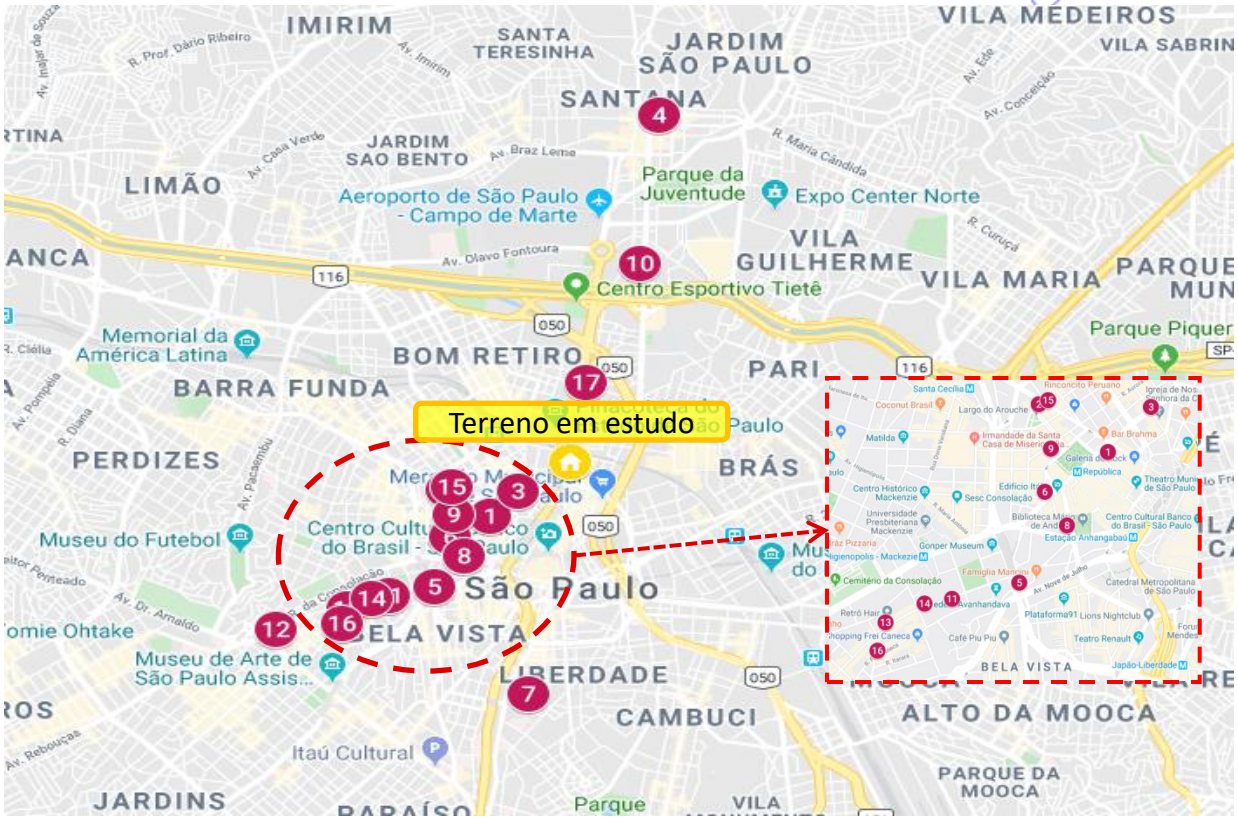
▪Obs.: O número de UHs competitivas arredondado.

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Cesta Competitiva

Item	Hotel
1	Excelsior
2	San Raphael
3	Normandie Design Hotel
4	Brasília Santana Gold Flat
5	155 hotel
6	Nobile Downtown
7	Leques Brasil
8	Boulevard Inn São Luís
9	San Juan Business
10	Ibis Styles São Paulo Anhembi
11	Braston Hotel Augusta
12	Ibis Budget São Paulo Paulista
13	Augusta Park Suite Hotel
14	Moncloa
15	Ibis Budget São Paulo São João
16	Ibis Budget Frei Caneca
17	Ramada Encore Tiradentes



Fonte: Google Maps – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Pesquisa de Campo – Diária Média

Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda									
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base					DM
				Webpage	Hotel	Decolar	Booking	Corporativa	
1	1943	Excelsior	99	231,00	236,00	189,00	204,00	186,80	191,27
2	1950	San Raphael	214	177,45	197,40	226,14	190,29	149,94	163,67
3	1964	Normandie Design Hotel	81	182,75	193,07	183,00	174,89	150,33	156,19
4	2002	Brasília Santana Gold Flat	60	220,50	220,50	216,86	215,25	176,40	187,81
5	2009	155 hotel	38	171,32	175,50	196,00	175,50	138,73	148,34
6	2003	Nobile Downtown	130	243,30	219,45	243,71	243,14	185,10	202,36
7	2011	Leques Brasil	56	276,10	276,10	277,20	276,10	220,88	241,04
8	1975	Boulevard Inn São Luís	157	199,00	190,00	194,00	193,50	155,60	164,53
9	1996	San Juan Business	63	215,33	227,86	205,14	206,66	177,27	185,84
10	2005	Ibis Styles São Paulo Anhembi	187	241,66	274,80	249,29	253,05	253,05	239,71
11	1983	Braston Hotel Augusta	150	138,35	121,80	172,11	157,49	104,06	113,86
12	2003	Ibis Budget São Paulo Paulista	200	255,45	255,45	256,00	267,45	255,45	257,96
13	1981	Augusta Park Suite Hotel	14	217,00	221,00	229,00	229,00	175,20	190,27
14	2000	Moncloa	45	155,00	155,00	0,00	177,00	124,00	132,27
15	2007	Ibis Budget São Paulo São João	130	182,25	202,20	183,00	186,75	202,20	173,15
16	2016	Ibis Budget Frei Caneca	40	217,95	240,00	218,43	208,95	240,00	206,80
17	2017	Ramada Encore Tiradentes	179	200,07	199,50	222,86	215,27	159,83	174,81
			1.842						187,21

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting – Pesquisa Realizada para Estadia em Outubro de 2019

♦ Oferta

- Os empreendimento estão operando com diárias entre R$ 113,00 e R$ 258,00, sendo que 80% destes operam com diárias superiores a R$ 150,00.
- O mercado opera com diárias flutuante, variando conforme os eventos que ocorrem no entorno.
- A maior parte dos empreendimentos são familiares.
- 76% da oferta tem mais de 10 anos de operação, as últimas aberturas foram Ibis Budget Frei Caneca em 2016 e Ramada Encore em 2017.
- A maior parte dos empreendimentos estão instalados em prédios antigos e ou históricos, exceto os hotéis Ibis, Nobile Downtown e Ramada Encore.
- Boa parte da oferta possui salas de eventos de pequeno porte, sendo a maior para 350 pessoas.

Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

♦ Demanda

- Os entrevistados afirmaram que o segmento de compras e MICE, além dos negócios são os geradores de demanda para os hotéis;
- Os hotéis que possuem espaço para eventos informaram que há frequência na utilização dos espaços, porém, eventos de pequeno e médio porte, que nem sempre geram hospedagem, embora consiga-se extrair demanda de algum desses eventos;
- A maior parte dos eventos realizados nos hotéis são treinamentos e palestras;
- Os principais emissores de demanda são as regiões Sul e Nordeste;
- A maior parte das reservas é feita de forma particular e pela internet, e a demanda maior é para apartamentos single;
- Permanência média: 2 a 3 dias;
- Maior ocupação: durante a semana, sendo de segunda a quinta-feira os dias mais fortes;
- Menor ocupação: finais de semana.

Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Oferta Futura

- Foram feitas buscas através de órgãos do ramo hoteleiro, websites e pesquisa *in loco*, onde foram identificados novos investimentos em hotelaria na região em estudo.
- Trata-se do Hotel Ibis Styles São Paulo Downtown, que deverá oferecer mais 198 Uhs ao mercado.
- Também foi inserida uma entrada de segurança de 250 uhs a fim de evitar algum projeto novo ou ainda não divulgado.
- Assim como os hotéis da cesta competitiva, os hotéis da oferta futura também passaram por análise para se identificar a competitividade dos mesmos com o B&B São Paulo Luz e qual o real número de Uhs consideradas como concorrentes.
- A oferta futura disponibilizará ao mercado mais 448 unidades habitacionais.

Tabela de Oferta Futura - Grupo Competitivo e Demanda							
Item	Inauguração	Hotel	UH	Categoria	Competitivade	IC	UH Comp.
1	2020	Ibis Styles São Paulo Downtown	198	Econômico	Primária	100%	198
2	2021	Entrada de Segurança	250	Econômico	Primária	100%	250
			448				**448**

IC = Índice de Competitividade

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Considerações Gerais

Local: A facilidade de acesso e a mobilidade possível a partir da Luz, faz o terreno adequado para o hotel em estudo.

Oportunidade de Negócio: Hotel supereconômico que seja uma das melhores opções de hospedagem da região por um custo-benefício adequado.

Ponto de Atenção: A região é considerada perigosa, principalmente no período noturno. A administração do hotel deverá se engajar nos projetos de requalificação da área e projetos sociais da região.

B&B Hotel Milano Monza

B&B Hotel Valence

B&B Hotel München City-West

Fonte: Portal B&B Hotels

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Macrolocalização

- A Luz é um bairro da região Central da cidade de São Paulo.

- A região da Luz abriga importantes pontos turísticos da cidade de São Paulo, como a Estação da Luz, Pinacoteca de São Paulo, Museu da Língua Portuguesa, Jardim da Luz e Sala São Paulo, por exemplo.

- Há um movimento de recuperação da área, com incentivos para recuperação de fachadas e reformas e ocupações de edifícios abandonados.

- Nota-se um maior interesse para a construção de novas moradias na região, com a participação de tradicionais incorporadoras e construtoras da cidade.

- A região tem interesse cultural e de compras. No entorno imediato do terreno em estudo há diversas atrações turísticas da cidade, conforme fotos ao lado.

Estação da Luz

Pinacoteca de São Paulo

Museu da Língua Portuguesa

Jardim da Luz

Sala São Paulo

Fonte: Google Imagens

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Macrolocalização

- A Luz é uma das principais regiões de São Paulo, e por estar localizada no Centro da cidade é uma área que possui o comércio como ponto forte além dos atrativos turísticos da região.
- Além de contar com lojas de comércio diversificadas (atacado e varejo), o bairro também é conhecido pelo mercado ambulante diverso.
- O fácil acesso ao metrô na região beneficia o deslocamento às áreas próximas, favorecendo o turista que está na região independente do motivo.
- Conforme mapa ao lado, a região da Luz tem facilidade de entrada, podendo ser acessada através de diversas vias importantes da cidade.

Fonte: Google Maps – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Macrolocalização

▪Os principais pontos de interesse conforme pesquisa com os hotéis, são relacionados às compras e eventos. Porém, foram destacados também Igrejas, locais com apelo cultural e importância para a localidade e a Avenida Paulista, considerada a principal via de São Paulo.

▪No quadro ao lado, o ponto de interesse e a distância a partir do terreno em estudo. Tempo de trajeto estimado de automóvel – Google Maps, exceto os localizados na própria Rua Florêncio de Abreu.

Ponto de Interesse	Distância (Tempo)
Expo Center Norte	4,9 Km (20 min)
Anhembi	4,8 Km (17 min)
Mosteiro da Luz	850 m (2 min)

Ponto de Interesse	Distância (Tempo)
Museu de Arte Sacra	800 m (2 min)
Rua José Paulino	2,3 Km (10 min)
Jardim da Luz	2 Km (7 min)
Pinacoteca de São Paulo	1,9 Km (6 min)
Museu da Língua Portuguesa	2,2 Km (8 min)
Estação da Luz	2,1 Km (7 min)
Rua São Caetano	900 m (3 min)
Fundação Casa	93 m (1 min a pé)
Receita Federal	28 m (1 min a pé)
Brás	3 Km (13 minutos)
Feirinha da Madrugada	1,6 Km (6 min)
25 de Março	3,8 Km (13 min)
Mercado Municipal de São Paulo	1,8 Km (8 min)
Pateo do Collegio	3,2 Km (13 min)
Catedral Metropolitana de São Paulo	3,3 Km (14 min)
Liberdade	4,3 Km (14 min)
Avenida Paulista	7,6 Km (23 min)

Fonte: Google Maps – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança

♦Macrolocalização

Fonte: Google Maps – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Macrolocalização

- A Estação da Luz possui estações da CPTM e do Metrô, além do Expresso Turístico. A Estação está localizada, de acordo com o Google Maps, a 900 metros do terreno em estudo, porém, há possibilidade de integração com o metrô através de 2 entradas/saídas a aproximadamente 100 metros do terreno.
- A linha 7 – Rubi da CPTM faz interligações diretas com as linhas Azul, Amarela e Vermelha do metrô, além das linha 8 - Diamante e 11 – Coral da CPTM.
- A linha 11 – Coral da CPTM faz interligações com as linhas Azul, Amarela e Vermelha do metrô, além das linha 7 – Rubi, 10 – Turquesa e 12 – Safira da CPTM.
- A Linha Azul do metrô faz interligações com ramais de trem metropolitanos e com as linhas Amarela, Verde e Lilás do Metrô.
- A Linha Amarela do metrô faz interligações com ramais de trem metropolitanos e com as linhas Azul, Verde e Vermelha do Metrô.
- Utilizando-se das interligações, a partir da Luz, é possível acessar todos os centros empresariais e pólos turísticos da cidade.
- O Expresso Turístico é um serviço em funcionamento desde 2009, que tem como objetivo mostrar os pontos turísticos da Região Metropolitana de São Paulo através da malha férrea. Hoje são 3 opções de trajeto, todas saindo da Estação da Luz: Luz-Jundiaí, Luz-Mogi das Cruzes e Luz-Paranapiacaba.

Fonte: Metrô de São Paulo, CPTM e SPTRANS

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Macrolocalização

Fonte: Metrô de São Paulo, CPTM e SPTRANS

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Microlocalização

- O terreno está localizado na Rua Florêncio de Abreu, 752, no bairro Luz, Centro de São Paulo, ponto próximo à importantes e tradicionais bairros da cidade como por exemplo Bom Retiro, Brás, Liberdade e República.
- A presença de atrativos turísticos da cidade próximos ao terreno em estudo aliada à presença do metrô, torna a região atrativa.
- A Rua Florêncio de Abreu é um ponto de convergência de importantes ruas destinadas ao turismo de compras de São Paulo:

1.Rua 25 de Março: Considerado o maior shopping a céu aberto da América Latina, pois consiste em um dos mais movimentados centros de compras varejistas e atacadistas da cidade (SPTuris). Concentra lojas de comércio variado, como brinquedos, artigos de festa e papelaria, roupas, tecidos, fantasias, material de decoração e utilidades domésticas, a preços baixos.

2.Rua São Caetano: Rua tradicionalmente conhecida como a “rua das noivas”, pois concentra em toda sua extensão comércio especializado em trajes e acessórios de noivas.

3.Rua Paula Souza: rua de comércio especializado em equipamentos para restaurantes.

4.Rua Barão de Duprat: rua de comércio especializado em artigos para festas, brinquedos e papelaria.

5.Rua José Paulino: rua especializada comércio de roupas.

6.Av. Senador Queirós: rua especializada no comércio de Cordas, barbantes e lonas.

3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança

♦Microlocalização

Distâncias	
Rua Paula Souza	300 m (4 min.)
Rua 25 de Março	400 m (5 min.)
Rua Barão de Duprat	500 m (6 min.)
Rua São Caetano	350 m (4 min.)
Av. Senador Queirós	240 m (3 min.)
Rua José Paulino	1 km (15 min.)

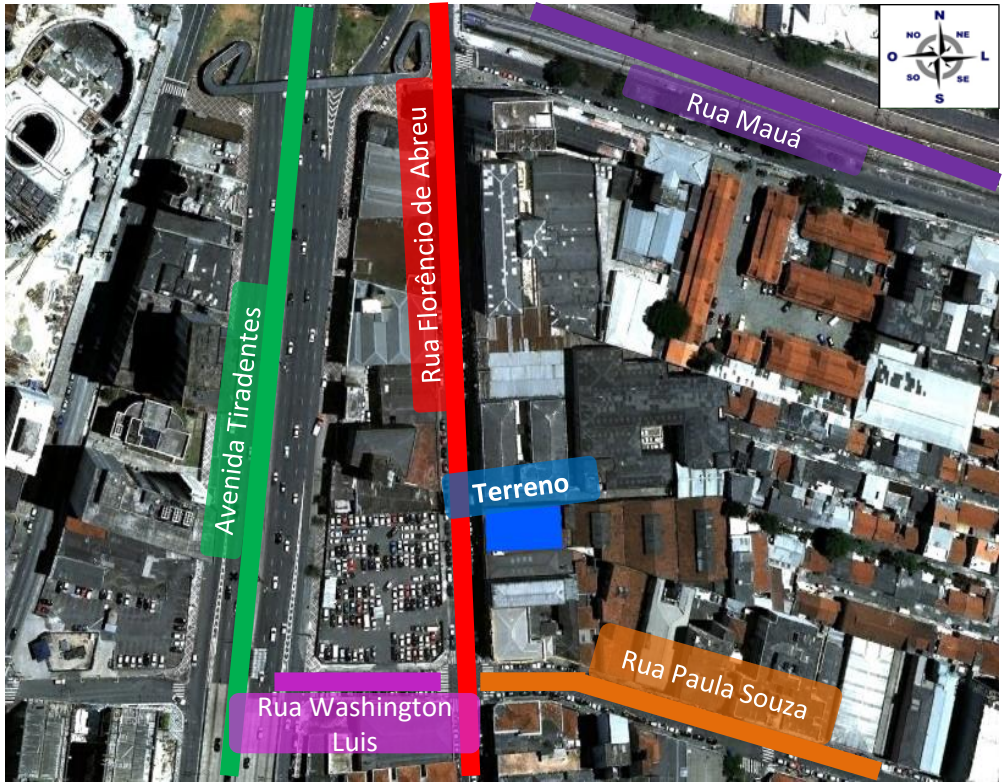
Tempo e distância calculados em trajeto a pé

Fonte: Google Earth – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Microlocalização

- O terreno em estudo está localizado na Rua Florêncio de Abreu, na Luz, São Paulo.
- A rua é uma via de mão única, com boas condições de pavimentação.
- A região é cercada de ruas cujo ponto forte é o comércio e estacionamentos.
- O terreno, hoje um estacionamento, está localizado ao lado de um outro estacionamento, e da Receita Federal.
- Durante todo o dia há constante fluxo de veículos e pedestres na região, com pouca frequência no período noturno.



Fonte: Google Maps – Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança

Fonte: Pesquisa de Campo Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Considerações sobre o Terreno

Pontos Fracos

- No período diurno a região é um pouco barulhenta devido ao grande fluxo de carros;
- Concentração de moradores de rua e usuários de droga;
- Ausência de serviços e entretenimento noturno nessa região;
- A segurança na região precisa melhorar, principalmente a noite.

Pontos Fortes

- Uma das principais regiões de São Paulo;
- Está próximo a possíveis geradores de demanda;
- Local de fácil acesso;
- Visibilidade boa;
- Diversidade de serviços nos bairros ao redor;
- Ao lado do metrô;
- Próximo à diversos atrativos turísticos da cidade.

O terreno em estudo possui boa atratividade para um empreendimento de categoria econômica pois está localizado em uma área onde há boa concentração de serviços durante o dia e a proximidade com o metrô permite que se possa chegar de maneira fácil a variadas opções de entretenimento ao redor. Além disso, o terreno possui boa visibilidade e fácil acesso. **Dessa forma, mediante análise de mercado e territorial, consideramos que o terreno em estudo está adequado para abertura de um empreendimento hoteleiro.**

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦O Hotel x Mercado: Posicionamento

- O hotel em estudo está direcionado para atender o mercado de negócios.
- Ele deve possuir instalações modernas e condizentes com os padrões atuais da hotelaria. Sugere-se que seja administrado por uma rede hoteleira de reconhecimento nacional e internacional, com boa referência da marca, e que mantém os cuidados e padrão já conhecidos dessa rede hoteleira.
- Sugere-se que seja um hotel de categoria supereconômica, com quartos confortáveis e serviços reduzidos.
- O hotel deverá possuir um restaurante que atenda o café da manhã e que seja uma área de conveniência Grab & Go para rápidas refeições.
- Em termos de serviços e diária média, deverá se posicionar como um hotel de categoria supereconômica, com DM inicial de R$187,00 sem café da manhã.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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 São Paulo de 2011 e 2018 – sendo 2011-2017 os últimos dados oficiais disponibilizados pelo IBGE da cidade e complementados pela taxa de crescimento do PIB Brasil 2018 e PIB Brasil 2019 de 1,1% e 1,3% segundo dados do colhidos no IBGE, o que gerou índice de crescimento de -0,45% a.a. no período.
2. Crescimento de empresas entre 2013 e 2018. Esse dado não pôde ser complementados até 2019 pois não há dados disponíveis além da data especificada, porém cobre cinco anos e apontam tendência, o que gerou índice de -1,76% a.a. no período.
3. Crescimento médio da utilização dos aeroportos da cidade de São Paulo entre 2014 e 2019, Congonhas e Guarulhos, o que gerou no período taxa de crescimento de 2,63% a.a.
4. Hoteleiro: Taxa de crescimento médio anual de diárias na cidade de São Paulo entre 2006 e 2019 conforme os dados de taxa de ocupação registrado pelo Observatório do Turismo, as quais foram aplicadas ao número de uhs disponíveis no Grupo Competitivo definido para esse estudo, o que gerou taxa de crescimento de 2,56% a.a.

Análise de Índices e Taxas Sócio Econômicos		
PIB		
2018	R$ 716.171.270,90	-0,45%
2011	R$ 742.577.270,69	
Empresas		
2018	566.037	-1,76%
2013	618.713	
Aeroporto		
2019	65.683.511	2,63%
2014	57.674.760	
Hoteleiro		
2019	1.266	2,56%
2006	906	

Fonte: IBGE, Firjan, INFRAERO. Observatório do Turismo de São Paulo e GRU Airport - Últimos dados oficiais disponíveis

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

- A partir das taxas apresentadas, foram ponderadas a partir de pesos e critérios definidos pela equipe Caio Calfat, e se obteve a taxa de 1,92% a.a. para a estimativa de projeção futura da cidade.

- As taxas já estão diretamente influenciadas pelo ambiente econômico brasileiro, desta maneira ponderou-se manter o crescimento da cidade estável para os próximos anos.

- A projeção de demanda foi ajustada devido o impacto da pandemia COVID-2. Na projeção de demanda houve ponderação de retomada. A curva adotada está baseada nos estudos do relatório Recuperação da hotelaria Urbana no Brasil – 2020 (anexo) .

Taxa de Projeção de Demanda		
	Taxa	Peso
PIB	-0,52%	1
Empresas	-1,76%	1
Aeroporto	2,63%	2
Hoteleiro	2,59%	7
Taxa de Projeção	1,92%	**11**

Taxas de Projeção de Demanda		
	Corte	Taxa
2019 a 2021	0%	1,92%
2022 a 2024	0%	1,92%
2025 a 2028	0%	1,92%

Projeção Demanda		
Ano	Demanda	Ajustada
2019	1194	1194
2020	1217	365
2021	1240	992
2022	1264	1201
2023	1289	1289
2024	1313	1313
2025	1339	1339
2026	1364	1364
2027	1390	1390
2028	1417	1417
2029	1444	1444

Demanda: Diárias vendidas/dia

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦O Hotel x Mercado: Projeção de Demanda e Oferta

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

Entradas:
Soft Inn – 198 Uhs (2020)
Entrada de segurança – 250 Uhs (2021)

Saídas:
2019 - 357 Uhs de diversos empreendimentos que foram afetados pela crise pandêmica COVID-2 e dinâmica de mercado com reposicionamento conforme a entrada de novos empreendimentos.

Projeção de Oferta				
	Inicial	Entrada	Saída	Final
2018	1842			1842
2019	1842			1842
2020	1842	198	356,5	1684
2021	1684	250		1934
2022	1934			1934
2023	1934			1934
2024	1934			1934
2025	1934			1934
2026	1934			1934
2027	1934			1934
2028	1934			1934

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.**

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦O Hotel x Mercado: Desempenho

	Oferta			Hotel X mercado			Demanda		Desempenho	
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick UP	Mercado	Hotel	% TO	DM
2020	1934	292	2226	13,12%	100%	23	365	71	24,28%	185,00
2021	1934		2226	13,12%	105%	23	992	160	54,70%	188,70
2022	1934		2226	13,12%	105%	25	1201	190	65,23%	203,80
2023	1934		2226	13,12%	106%	27	1289	206	70,62%	213,99
2024	1934		2226	13,12%	106%	29	1313	212	72,48%	224,69

Desempenho: Adequado ao posicionamento

Produção Anual adequada por volta de 65% de ocupação para hotéis dessa categoria

Diária Média: Posicionamento Intermediário Supereconômico/Econômico

Posicionamento de melhor custo/beneficio da região – O hotel terá quartos para famílias , uma inovação no mercado que influenciará no posicionamento

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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 – Considerou-se penetração neutra pois apesar de ser um produto novo, ele entrará com uma diária mais baixa e melhor qualidade de produto que à de alguns dos concorrentes atuais.

Pick up: Demanda captada fora do grupo competitivo estimado. Prática usual de equivalência entre 5% e 10% da oferta do hotel, pois o corte da cesta não abarca o mercado inteiro.

Demanda do Hotel: Aplicação do Fair Share 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 dezembro de 2019.

Projeção de diária média: Diária média ano 1 foi baseada na análise da cesta competitiva – pág. 32, e as características do hotel e de seu posicionamento. Os demais anos refletem processo de posicionamento do hotel no mercado – marca, localização e público alvo.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

O Hotel x Mercado: Desempenho

▪ Abaixo estão as projeções de mercado antes e depois da entrada do hotel em estudo. O calculo é feito considerando as ponderações de crescimento da cidade e da oferta hoteleira citadas nos slides anteriores. Observa-se que o hotel em estudo deverá operar com taxa de ocupação maior que a taxa de ocupação prevista para o mercado.

Legenda:
Demanda: Demanda estimada para o grupo competitivo; Oferta: Disponibilidade de Uhs para venda no ano já com base nas previsões de entradas e saídas do set competitivo; TO Mercado: Estimativa de taxa de ocupação para o mercado competitivo; Hotel em Estudo: acréscimo de oferta do hotel no grupo competitivo; TO Mercado + Hotel em Estudo: Taxa de ocupação do set competitivo + hotel em estudo.

Projeção de Mercado					
Ano	Demanda	Oferta	TO Mercado	Hotel em	TO Mercado +
2019	1194	1842	64,83%		64,83%
2020	1217	1842	66,07%		66,07%
2021	1240	1684	73,68%	292	62,79%
2022	1264	1934	65,39%	292	56,81%
2023	1289	1934	66,64%	292	57,90%
2024	1313	1934	67,92%	292	59,01%
2025	1339	1934	69,23%	292	60,14%
2026	1364	1934	70,56%	292	61,30%
2027	1390	1934	71,91%	292	62,48%
2028	1417	1934	73,29%	292	63,68%
2029	1444	1934	74,70%	292	64,90%

Fonte: Pesquisa Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval e despesas pré-operacionais

▪Os preços de venda sugeridos estão apontados na tabela abaixo, com os valores em separado da unidade (construção + terreno). Não há desembolso previsto para FF&E inicial e pré-operacional e afiliação. Os mesmos serão arcados pela B&B Hotels – Locatária.

Tipologia	N° de Uhs	m² privativo	Valor UH a Vista
Tipo 1	230	15,12	273.000
Tipo 2	30	13,75	248.264
Tipo 3	10	29,60	534.444
Tipo 4	5	27,00	487.500
Tipo 5	1	27,30	492.917
Tipo 6	4	25,40	458.611
Tipo 7	6	25,46	459.694
Tipo 8	1	27,62	498.694
Tipo 9	1	36,26	654.694
Tipo 10	4	24,00	433.333

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Custos Estimados

Gastos Contratuais e Remuneração dos proprietários:

- O contrato firmado entre a B&B Hotels e os proprietários de hotel é de locação, sendo uma parte fixa e outra variável.
- A B&B Hotels paga aluguel de R$ 3.750.000 (valor de setembro de 2020), conforme contrato, e complementa a parte variável em 33% do resultado operacional antes dos gastos de capital.
- A taxa contratuais existentes a favor da B&B Hotels é a relacionada como Gastos Administrativos que corresponde à 9% da receita bruta.

Custos Tributários:

- A operação do hotel será regida pela legislação vigente, comi ISS, Pis e Cogisn – todos considerados no demonstrativo de resultados .
- O sobre o pagamento de aluguel será aplicado a legislação vigente, conforme o perfil do proprietário (pessoa jurídica ou física) para o IRRF e CSLL.

Retenções e Descontos: do valor total de aluguel apurado serão retidos os valores para pagamento de IPTU e outras taxas da propriedade, seguros, despesas com consultorias para os proprietários – hotel asset manager, e valor equivalente de 50% da taxa contratual para reposição do FF&E.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Custos Tributários

Item	Metragem	Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI)		Registro de Imóveis e Tabelionato (despesas cartorárias)
Tipo 1	15,12	3%	R$ 8.190,00	R$ 6.043,66
Tipo 2	13,75	3%	R$ 7.447,92	R$ 5.435,78
Tipo 3	29,60	3%	R$ 16.033,32	R$ 6.850,09
Tipo 4	27,00	3%	R$ 14.625,00	R$ 6.043,66
Tipo 5	27,30	3%	R$ 14.787,51	R$ 6.043,66
Tipo 6	25,40	3%	R$ 13.758,33	R$ 6.043,66
Tipo 7	25,46	3%	R$ 13.790,82	R$ 6.043,66
Tipo 8	27,62	3%	R$ 14.960,82	R$ 6.043,66
Tipo 9	36,26	3%	R$ 19.640,82	R$ 6.850,09
Tipo 10	24,00	3%	R$ 12.999,99	R$ 6.043,66

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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 Análise da 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.
- O crescimento vegetativo adotado entre o quinto e décimo ano de operação simulam a curva do ciclo de vida do empreendimento, período em que o ciclo de crescimento cede lugar paulatinamente para a maturidade e as políticas de vendas e controles de custos estão mais maduras e são utilizadas para defender posicionamento de mercado, aumentar lucratividade e preparar hotel para o ponto de reciclagem.
- Os valores são correntes de setembro 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).

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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

- As receitas foram estimadas conforme valores médios de receita; esses valores foram pesquisados nos hotéis da cesta competitiva.
- O Estudo de Viabilidade não contempla as taxas cobradas durante o período pré-operacional, pois as mesmas serão arcadas pela B&B Hotels.
- Os gastos foram estimados conforme médias de mercado e pesquisa direta na cidade, principalmente o gasto médio de folha de pagamento (cargos e salários).
- Termos específicos do demonstrativo de resultado foram detalhados no Glossário.
- Todas as despesas e remuneração das partes (Arrendadora (B&B) e Proprietários) já estão previstas no DRE.
- 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.
- Gastos estimados por prática média de mercado e informações cedidas pela B&B, conforme modelo de gestão da empresa.
- Devido a crise financeira e sanitária deflagrada pela pandemia COVID-2, houve acordo entre B&B e proprietário para redução do aluguel entre 2020 e 2022, podendo se estender até 2023, conforme as condições e regras negociadas a aprovadas em Assembleia Geral Extraordinária em 21 de agosto de 2020:

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Custos Estimados

Acordo entre B&B Hotels e investidores devido a crise econômica e sanitária relacionada ao COVID-2 – Acordo definido em Assembleia Geral Extraordinária em 21 de Agosto de 2020, que deliberou:

1. Em 2020, a B&B hotels não pagará aluguel (fixo) aos proprietários.
2. Em 2020, os valores de IPTU e Seguros da propriedade serão rateados igualmente entre B&B Hotels e proprietários. Não será recolhido valores para o Fundo de Reposição.
3. Em 2021 e 2022, o aluguel fixo terá desconto proporcional à diferença apurada entre o RevPar Realizado em comparação ao REVPAR definido para o ano como referência para o acordo (quadro na página seguinte).
4. 2023, se no ano anterior (2022) o REVPAR realizado for equivalente a pelo menos 90% do REVPAR de referência para o ano, o acordo se estingue, voltando à base contratual normal. Se não houver essa situação, ao aluguel fixo de 2023 será aplicado eventual diferença entre o REVPAR realizado no ano e o REVPAR referencial para o ano .
5. 2024, o acordo se estingue, valendo o contrato original firmado entre B&B e proprietários.
6. Entre 2020 e 2023, se houver desconto no aluguel fixo, a base de cálculo para o aluguel variável considerará o valor contratual primário e não o valor com desconto.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦Custos Estimados

Quadro de REVPAR Referencial

	2020	2021	2022	2023	2024
Taxa de Ocupação	64,4%	66,4%	68,3%	70,3%	72,3%
Diária Média	190,00	199,50	205,49	213,70	224,39
Revpar	122,43	132,40	140,40	150,27	162,30

Esse quadro foi apresentado na Assembleia Geral Extraordinária do empreendimento em 21 de agosto de 2020 e servirá de base para aplicação dos eventuais descontos no aluguel fixo, conforme deliberado pelos proprietários.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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, Estacionamento 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; Impostos diretos sobre receita.

Centro de Custos: Administração e Geral, Manutenção e Água e Energia. 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) Água e Energia.

Gastos de Propriedade/Capital: Seguros, taxas e impostos da propriedade, retenção para o fundo de reposição de FF&E, remuneração do asset manager que tem como base a Receita Bruta Total, e outros gastos e receitas não operacionais.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦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 6° estima-se estabilidade nos níveis do 5° 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					
	2020	2021	2022	2023	2024
Disponibilidade	106.580	106.580	106.580	106.580	106.580
Taxa de Ocupação	24,3%	54,7%	65,2%	70,6%	72,5%
Diárias Vendidas	25.881	58.296	69.521	75.267	77.253
Diária Média	185	189	204	214	225
Receita	4.788.015	11.000.514	14.168.291	16.106.387	17.357.921
Número de Hóspedes	37.528	84.530	100.805	109.137	112.017
RevPar	44,92	103,21	132,94	151,12	162,86

Receita de Alimentos e Bebidas					
	2020	2021	2022	2023	2024
Receita A&B	881.900,58	2.065.904,76	2.511.048,10	2.769.901,18	2.895.632,82
Alimentos	617.330,40	1.446.133,33	1.757.733,67	1.938.930,82	2.026.942,97
Bebidas	264.570,17	619.771,43	753.314,43	830.970,35	868.689,85
# Couverts	41.280,45	92.982,62	110.885,30	120.050,88	123.218,42
Valor Médio por Venda	**21,36**	**22,22**	**22,65**	**23,07**	**23,50**

Departamentos Menores					
	2020	2021	2022	2023	2024
Estacionamento	-	1.377.875,00	1.391.653,75	1.405.570,29	1.419.625,99
Outros	11.970,04	27.501,29	35.420,73	40.265,97	43.394,80
Total de Receitas	**11.970,04**	**1.405.376,29**	**1.427.074,48**	**1.445.836,26**	**1.463.020,79**

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

	Índice Econômico	1,01	1,02	1,03	1,04
Estimativa de Folha de Pagamento					
	Funcionários	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Hospedagem	28	516.600	521.766	526.932	532.098	537.264
Alimentos e Bebidas	2	25.200	25.452	25.704	25.956	26.208
Eventos e Deptos. Menores	13	228.600	230.886	233.172	235.458	237.744
Administração e Segurança	2	100.440	112.716	113.832	114.948	116.064
Manutenção	3	58.200	58.782	59.364	59.946	60.528
Subtotal	**48**	**929.040**	**949.602**	**959.004**	**968.406**	**977.808**
+ Encargos e Benefícios	100%	929.040	949.602	959.004	968.406	977.808
Total de Folha de Pagamento		**1.858.080**	**1.899.204**	**1.918.008**	**1.936.812**	**1.955.616**
Salário Médio Ano 1		**1.613**				

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

9. 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

	2.020		2.021		2.022		2.023		2.024
Receita Bruta	5.681.885		14.471.795		18.106.414		20.322.125		21.716.575
Receita Líquida	5.178.497		13.192.095		16.506.310		18.526.867		19.799.000
Habitações									
Receita Bruta	4.788.015	100,0%	11.000.514	100,0%	14.168.291	100,0%	16.106.387	100,0%	17.357.921
Receita Líquida	4.373.852	91,4%	10.048.970	91,4%	12.942.734	91,4%	14.713.185	91,4%	15.856.461
Gastos Gerais	434.817	9,1%	879.951	8,0%	1.072.296	7,6%	1.188.466	7,4%	1.253.963
Folha de Pagamento	1.033.200	21,6%	1.043.532	9,5%	1.053.864	7,4%	1.064.196	6,6%	1.074.528
Lucro ou Prejuízo do Departamento	2.905.834	60,7%	8.125.486	73,9%	10.816.574	76,3%	12.460.522	77,4%	13.527.970
Alimentos e Bebidas									
Receita Bruta	881.901	100,0%	2.065.905	100,0%	2.511.048	100,0%	2.769.901	100,0%	2.895.633
Receita Líquida	793.711	90,0%	1.859.314	90,0%	2.259.943	90,0%	2.492.911	90,0%	2.606.070
Custos de A&B	231.058	26,2%	541.267	26,2%	657.895	26,2%	725.714	26,2%	758.656
Gastos Gerais	35.753	4,1%	69.710	3,4%	82.738	3,3%	90.552	3,3%	94.631
Folha de Pagamento	50.400	5,7%	50.904	2,5%	51.408	2,0%	51.912	1,9%	52.416
Lucro ou Prejuízo do Departamento	476.499	54,0%	1.197.434	58,0%	1.467.903	58,5%	1.624.733	58,7%	1.700.367
Departamentos Menores									
Receita Bruta	11.970	100,0%	1.405.376	100,0%	1.427.074	100,0%	1.445.836	100,0%	1.463.021
Receita Líquida	10.935	91,4%	1.283.811	91,4%	1.303.633	91,4%	1.320.771	91,4%	1.336.469
Gastos Gerais	2.347	19,6%	66.027	4,7%	67.045	4,7%	67.920	4,7%	68.713
Folha de Pagamento	457.200	3819,5%	461.772	32,9%	466.344	32,7%	470.916	32,6%	475.488
Lucro ou Prejuízo do Departamento	-448.612	-3747,8%	756.013	53,8%	770.244	54,0%	781.936	54,1%	792.268
L/P dos Centros de Receita	2.933.721	51,6%	10.078.933	69,6%	13.054.720	72,1%	14.867.191	73,2%	16.020.604

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

Contribuição do item Habitações: margem de contribuição dentro da média de mercado

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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

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

Administração e Geral	2.020		2.021		2.022		2.023		2.024
Gastos Gerais	603.852	10,6%	854.526	5,9%	961.192	5,3%	1.026.600	5,1%	1.067.186
Folha de Pagamento	200.880	3,5%	225.432	1,6%	227.664	1,3%	229.896	1,1%	232.128
Resultado	804.732	14,2%	1.079.958	7,5%	1.188.856	6,6%	1.256.496	6,2%	1.299.314
Manutenção e Conservação									
Gastos Gerais	127.842	2,3%	225.838	1,6%	266.799	1,5%	291.825	1,4%	307.491
Folha de Pagamento	116.400	2,0%	117.564	0,8%	118.728	0,7%	119.892	0,6%	121.056
Resultado	244.242	4,3%	343.402	2,4%	385.527	2,1%	411.717	2,0%	428.547
Gastos com Água e Energia									
Resultado	227.275	4,0%	405.346	2,8%	482.096	2,7%	531.808	2,6%	565.966
Resultado Antes Aluguel e G. Capital	1.657.472	29,2%	8.250.226	57,0%	10.998.241	60,7%	12.667.169	62,3%	13.726.778
Gastos Corporativos	511.370	9,0%	1.302.462	9,0%	1.629.577	9,0%	1.828.991	9,0%	1.954.492
Aluguel Fixo		0,0%	2.923.023	20,2%	3.550.748	19,6%	3.750.000	18,5%	3.750.000
Resultado após Aluguel Fixo	1.146.102	20,2%	4.024.741	27,8%	5.817.916	32,1%	7.088.177	34,9%	8.022.286

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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

Resultado Proprietários	2.020		2.021		2.022		2.023		2.024
Aluguel Fixo			2.923.023		3.550.748		3.750.000		3.750.000
Aluguel Variável (33% do Resultado após aluguel fixo)			988.898		1.854.159		2.204.973		2.504.025
Retenções Contratuais	0		328.880		484.476		639.590		682.098
Resultado Proprietário	**0**	**0,0%**	**3.583.041**	**24,8%**	**4.920.431**	**27,2%**	**5.315.382**	**26,2%**	**5.571.927**

Quadro de Retenções Contratuais : Gastos de Capital + 50% do Fundo de FF&E

Gastos de Capital /Retenções	2.020		2.021		2.022		2.023		2.024
Seguros	11.364	0,2%	11.591	0,1%	11.762	0,1%	11.875	0,1%	11.932
Taxas da Propriedade	110.000	1,9%	112.200	0,8%	113.850	0,6%	114.950	0,6%	115.500
Asset Management		0,0%	60.371	0,4%	87.269	0,5%	106.323	0,5%	120.334
Fundo de Reposição (50% da Cota)		0,0%	144.718	1,0%	271.596	1,5%	406.442	2,0%	434.332
Total de Gastos de Capital	**121.364**	**2,1%**	**328.880**	**2,3%**	**484.476**	**2,7%**	**639.590**	**3,1%**	**682.098**

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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

10. 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). O Fluxo de caixa foi calculado conforme o coeficiente de proporcionalidade da fração ideal apresentado na página 78 .

Observações do Quadro Retorno ao Comprador da Unidade: 1) Fluxo de caixa do hotel antes do IR e sem inflação – preços correntes de setembro de 2020 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 2029 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 2029 + FC com CapRate. A estimativa de resultados operacionais foi realizada entre os anos de 2020 e 2024, a partir de 2025 foi considerado crescimento vegetativo de 0,5 % ao ano do fluxo de caixa.

A Taxa Interna de Retorno - TIR foi calculada para o cenário de pagamento a vista e reflete o pagamento integral da unidade hoteleira no primeiro ano de lançamento. 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 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.**

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

♦ Quadro de áreas das UHS

Habitações	Quantidade	Área Privativa	Total
Tipo 1	230	15	3.478
Tipo 2	30	14	413
Tipo 3	10	30	296
Tipo 4	5	27	135
Tipo 5	1	27	27
Tipo 6	4	25	102
Tipo 7	6	25	153
Tipo 8	1	28	28
Tipo 9	1	36	36
Tipo 10	4	24	96
Total /Média	**292**	**16,31**	**4.762,64**

Fonte: Construtora – Projeto

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Cálculo da Taxa Interna de Retorno

- Para o cálculo de rentabilidade, utilizou-se a fração ideal do apartamento conforme tabela abaixo:

Tipologia	N° de Uhs	m² privativo	Valor UH a Vista	Fração Ideal
Tipo 1	230	15,12	273.000	0,003175
Tipo 2	30	13,75	248.264	0,002887
Tipo 3	10	29,60	534.444	0,006209
Tipo 4	5	27,00	487.500	0,005669
Tipo 5	1	27,30	492.917	0,005730
Tipo 6	4	25,40	458.611	0,005333
Tipo 7	6	25,46	459.694	0,005346
Tipo 8	1	27,62	498.694	0,005799
Tipo 9	1	36,26	654.694	0,007610
Tipo 10	4	24,00	433.333	0,005039

Fonte: Tarjab Incorporadora

10. 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:

CENÁRIO 1 : Pagamento Integral em 2020

Tipo do Apto - m²	15,12		13,75		29,60	
Investimento	-18.055,55 -273.000	Rentab.	-18.055,55 -248.264	Rentab.	-18.055,55 -534.444	Rentab.
2020	-273.000	N/A	-248.264	N/A	-534.444	N/A
2021	11.376	4,2%	10.344	4,2%	22.247	4,2%
2022	15.622	5,7%	14.205	5,7%	30.551	5,7%
2023	16.876	6,2%	15.346	6,2%	33.003	6,2%
2024	17.691	6,5%	16.086	6,5%	34.596	6,5%
2025	17.779	6,5%	16.167	6,5%	34.769	6,5%
2026	17.868	6,5%	16.247	6,5%	34.943	6,5%
2027	17.958	6,6%	16.329	6,6%	35.118	6,6%
2028	18.047	6,6%	16.410	6,6%	35.293	6,6%
2029	18.138	6,6%	16.492	6,6%	35.470	6,6%
Capitalização do Caprate	341.426		310.455		667.689	
Rentabilidade média 2020 -2029	6,2%		6,2%		6,2%	
Rentabilidade média 2023- 2029	6,5%		6,5%		6,5%	
TIR com Caprate	8,0%		8,0%		8,0%	
VPL	54.728		49.738		106.486	

Observações:

Na análise do imobiliário, CapRate de 5,31%;

Fc antes do IR; sem inflação. Valores estimados, não são 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 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.

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

10. 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:

CENÁRIO 1 : Pagamento Integral em 2020

Observações:

Na análise do imobiliário, CapRate de 5,31%;

Fc antes do IR; sem inflação. Valores estimados, não são 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 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.

Tipo do Apto - m²	27,00		27,30		25,40	
Investimento	-18.055,55 -487.500	Rentab.	-18.055,55 -492.917	Rentab.	18.055,55 -458.611	Rentab.
2020	-487.500	N/A	-492.917	N/A	-458.611	N/A
2021	20.312	4,2%	20.538	4,2%	19.108	4,2%
2022	27.894	5,7%	28.204	5,7%	26.241	5,7%
2023	30.133	6,2%	30.468	6,2%	28.347	6,2%
2024	31.587	6,5%	31.938	6,5%	29.715	6,5%
2025	31.745	6,5%	32.098	6,5%	29.864	6,5%
2026	31.904	6,5%	32.258	6,5%	30.013	6,5%
2027	32.063	6,6%	32.420	6,6%	30.163	6,6%
2028	32.224	6,6%	32.582	6,6%	30.314	6,6%
2029	32.385	6,6%	32.745	6,6%	30.465	6,6%
Capitalização do Caprate	609.619		616.394		573.487	
Rentabilidade média 2020 -2029	6,2%		6,2%		6,2%	
Rentabilidade média 2023- 2029	6,5%		6,5%		6,5%	
TIR com Caprate	8,0%		8,0%		8,0%	
VPL	97.665		98.752		91.872	

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

10. 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:

CENÁRIO 1 : Pagamento Integral em 2020

Observações:

Na análise do imobiliário, CapRate de 5,31%;

Fc antes do IR; sem inflação. Valores estimados, não são 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 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.

25,46		27,62		36,26		24,00	
18.055,55	Rentab.	18.055,55	Rentab.	-18.055,55	Rentab.	18.055,55	Rentab.
-459.694		-498.694		-654.694		-433.333	
-459.694	N/A	-498.694	N/A	-654.694	N/A	-433.333	N/A
19.155	4,2%	20.778	4,2%	27.267	4,2%	18.055	4,2%
26.305	5,7%	28.534	5,7%	37.444	5,7%	24.794	5,7%
28.416	6,2%	30.824	6,2%	40.450	6,2%	26.784	6,2%
29.788	6,5%	32.312	6,5%	42.402	6,5%	28.077	6,5%
29.936	6,5%	32.473	6,5%	42.614	6,5%	28.217	6,5%
30.086	6,5%	32.636	6,5%	42.827	6,5%	28.358	6,5%
30.237	6,6%	32.799	6,6%	43.042	6,6%	28.500	6,6%
30.388	6,6%	32.963	6,6%	43.257	6,6%	28.643	6,6%
30.540	6,6%	33.128	6,6%	43.473	6,6%	28.786	6,6%
574.885		**623.599**		**818.346**		**541.872**	
6,2%		6,2%		6,2%		6,2%	
6,5%		6,5%		6,5%		6,5%	
8,0%		8,0%		8,0%		8,0%	
92.129		99.890		130.839		86.803	

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

11. 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

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Atratividade, Rentabilidade e CapRate para o setor:

CapRate Mínimo (Atratividade para o negócio em análise): **3,22%**

Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **2,70%**

(Ano 2024) Projeção Banco Santander – Selic Sem Inflação - Ver Anexos

+

Spread Utilizado: **0,52%**

19,3% de Risco Operacional do Hotel não atingir FC Estimado pela proporção das Vendas no Ponto de Equilíbrio em relação as vendas estimadas para o número de diárias vendidas em 2028 – Ver Anexos

Em pesquisa direta nos sites de imobiliárias eletrônicas Viva Real (www.vivareal.com.br) e SóFlats (www.soflatsnet.com), - informações que não foram auditadas, foram obtidos os seguintes dados referências de mercado secundário de empreendimentos localizados próximos ao mercado em estudo e comparáveis ao hotel em estudo:

Empreendimento	Valor Anunciado	Rentabilidade anunciada	Rentabilidade mês	%
Nobile Downtown	190.000	800,00	0,42%	5,17%
Holiday Inn Anhembi	230.000	1010,00	0,44%	5,40%
Ibis Budget São João	180.000	840,00	0,47%	5,75%
Ibis Budget Frei Caneca	300.000	1206,27	0,40%	4,93%
				5,31%

Se CapRate Mercado < CapRate Mínimo = CapRate Mínimo

Se CapRate Mercado > CapRate Mínimo = CapRate Mercado

5,31% CapRate Mercado > 3,22% CapRate Mínimo = 5,31% para Capitalização do FC 2029

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro
8. Metodologia escolhida
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira
10. 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
11. 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
12. Anexos

12. Anexo - Glossário

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.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Cap rate	*Cap rate* é o número que representa a porcentagem 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 nomeclatura 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.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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 orgãos 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 longevidde, 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.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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.

12. Anexo - Glossário

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 homogênios os consumidores, orientando esforços de vendas e posicionamento de produto.

12. Anexo - Glossário

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.

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

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

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.

12. Anexo - Taxas e Índices Econômicos de Longo Prazo

21/09/2020

Voltar/Volver/Go back

Brasil - Variáveis Econômicas/Brasil - Variables Económicas/Economic indicators - Brazil

		Projeções/Proyecciónes/Forecasts							
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
PIB/PIB/GDP									
Crescimento real (%)/Crecimiento real (%)/Real GDP (%)	1,1	-6,4	4,4	3,2	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB Agropecuária (% a.a.)/PBI agrícola (% a.a.)/Agriculture (% YoY)	1,2	1,9	3,0	4,3	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB Industrial (% a.a.)/PBI industrial (% a.a.)/Industry (% YoY)	0,4	-7,6	4,9	5,2	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB Serviços (% a.a.)/PBI servicios (% a.a.)/Services (% YoY)	1,2	-6,3	4,3	2,5	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB Consumo das famílias/PBI Consumo de las familias (% a.a.)/Private Consumption (YoY%)	1,8	-5,7	3,6	2,8	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB Consumo da Administração/PBI Consumo del Gobierno (% a.a.)/Public Consumption (YoY%)	-0,4	-1,4	-0,2	-0,5	2,5	2,3	2,2	2,2	2,2
PIB per capita anual (US$)/PBI per capita anual (US$)/GDP Per Capita (USD)	8.644	6.399	7.443	8.564	9.247	9.643	10.048	10.475	10.922
Taxa de Juros (% a.a.)/Tasa de interés (% YoY)/Interest rate (% YoY)									
Taxa SELIC meta em final de ano/Tasa Selic (meta para fin de año)/SELIC rate target - end of year	4,50	2,00	2,00	4,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Selic (efetiva)/Selic (efectiva)/Selic - effective	4,59	3,0	2,1	2,8	5,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Taxa de Juros Nominal - CDI (taxa efetiva) /Tasa de interés nominal - CDI (tasa efectiva)/Nominal interest rate - CDI	5,95	3,0	2,1	2,8	5,0	6,0	6,0	6,0	6,0
CDI (final de período)/CDI (final de periodo)/CDI - end of period	4,59	2,1	2,1	3,7	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Taxa de Juros Real s/ Inflação - IPCA/Tasa de interés real (sin inflación - IPCA)/Real interest rate (IPCA deflated)	1,58	1,4	3,4	-0,7	1,7	2,7	2,9	2,9	2,9
Taxa de Juros Real s/ Inflação - IGP-M/Tasa de interés real (sin inflación - IGP-M)/Real interest rate (IGP-M deflated)	-1,26	-11,3	3,2	-1,2	1,0	1,9	1,9	1,9	1,9

www.santander.com.br – acesso em 25.09.2020 – Previsão base de 21 de setembro de 2020

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

ECO E MID RESUMO

Em 2019, período pré-pandemia, o desempenho anual foi de 70% em ocupação, R$ 306 em diária e R$ 214 em RevPAR

RESUMO DAS PROJEÇÕES DE DESEMPENHO POR ANO*

	Cenário otimista				Cenário moderado				Cenário conservador			
	Desempenho anual				Desempenho anual				Desempenho anual			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Ocupação	35%	61%	71%	72%	32%	56%	66%	71%	27%	48%	59%	65%
Diária Média (R$)	278	293	324	348	273	279	301	332	268	261	278	307
RevPAR (R$)	98	180	232	252	87	155	199	235	72	126	164	199
	Variação anual (YoY)				Variação anual (YoY)				Variação anual (YoY)			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Ocupação	-49%	74%	16%	1%	-55%	75%	19%	7%	-62%	80%	22%	10%
Diária Média	-9%	5%	11%	7%	-11%	2%	8%	10%	-13%	-2%	6%	10%
RevPAR	-54%	84%	29%	9%	-59%	79%	28%	18%	-66%	76%	30%	21%
	Comparação com 2019				Comparação com 2019				Comparação com 2019			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Ocupação	51%	88%	103%	104%	45%	80%	95%	102%	38%	69%	85%	93%
Diária Média	91%	96%	106%	114%	89%	91%	98%	109%	87%	85%	91%	100%
RevPAR	46%	84%	108%	118%	41%	73%	93%	110%	34%	59%	77%	93%

Fonte: Recuperação da Hotelaria Urbana no Brasil – Hotel Invest

Rubricas dos Responsáveis pelo Estudo

Quadro de Ponto de Equilíbro e Risco Operacional		
Dados de Análise	Valores	Composição
Receita Total	21.716.575	100%
Gastos Variáveis	7.128.738	32,8%
Gastos Fixos	2.815.551	13,0%
Lucro Operacional Bruto Ajustado	11.772.286	54,2%
Receita por Uh Vendida	281,11	
Vendas no Ponto de Equilíbrio	4.191.445	
Vendas no Ponto de Equilíbrio	14.910	
Taxa de Ocupação no Ponto de Equilíbrio	14,0%	
Risco Operacional Vendas	19,3%	

Ponto de Equilíbrio: Cálculo do volume de vendas para atingir Lucro = 0. Foram utilizados os dados do ano 2024 (quinto ano de operação) para o cálculo,
Risco Operacional: Define o Risco de não se atingir o volume de vendas em 2024 (quinto ano de operação) e não gerar lucro conforme estimado. O Risco é calculado pela fórmula: Taxa de Ocupação Ponto de Equilíbrio / Taxa de Ocupação Estimada para 2024

Fonte: Elaboração Caio Calfat Real Estate Consulting

CAIOCALFAT
REAL ESTATE CONSULTING

Av. Angélica, 2100 – conjs. 51 e 52 – Higienópolis
São Paulo – SP – Brasil – 01228-200
Fone – fax (55.11) 3034.2824

www.caiocalfat.com.br info@caiocalfat.com