



# PARK PLAZA PORTO ALEGRE – MOINHOS 1903

Elaborado para Melnick Even

10 de junho de 2021

São Paulo, 10 de junho de 2021

Ref: Estudo de viabilidade – Park Plaza Porto Alegre – Moinhos 1903  
Porto Alegre, RS

Prezado Sr.

Conforme solicitação de V.S.a, apresentamos a seguir a análise simplificada para inserção de um empreendimento hoteleiro na cidade de Porto Alegre. O estudo oferece um diagnóstico da propriedade indicada e do mercado de hospedagem local.

O relatório foi preparado seguindo as normas estabelecidas pela *Appraisal Foundation*, que constam no documento *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP). Neste relatório são apresentadas as projeções e conclusões para um empreendimento com 144 unidades habitacionais, de categoria *upper-midscale*.

A HotellInvest certifica que não tem qualquer interesse na propriedade e que sua contratação e remuneração não são vinculadas aos resultados apresentados neste relatório. O empreendimento proposto é o objeto dos comentários desenvolvidos neste relatório e de todos os pressupostos e condições limitantes aqui apontados.

Atenciosamente,  
HotellInvest



Renata Cassani  
*Consulting & Valuation*  
rcassani@hotellinvest.com.br  
55 11 3093-2781



Pedro Cypriano  
*Managing Partner*  
pcypriano@hotellinvest.com.br  
55 11 3093-2743



Diogo Canteras  
*Managing Partner*  
dcanteras@hotellinvest.com.br  
55 11 3093-2743

1	Introdução	4	9	Taxa de capitalização do projeto	49
2	O projeto hoteleiro	9	10	Considerações finais	53
3	Características gerais do mercado	16	11	Condições restritivas	57
4	Análise do mercado hoteleiro e perspectivas	26	12	Consultores envolvidos no estudo	60
5	Posicionamento e penetração do hotel	35	13	Certificação	65
6	DRE sintético do hotel	37	14	Glossário	67
7	Estimativa de investimento por parte ideal de 25% da UA	39	15	Apêndice I – Rentabilidade das partes ideais de 25% da UA, à vista	70
8	Análise da rentabilidade do empreendimento	45	16	Apêndice II – Rentabilidade das partes ideais de 25% da UA, a prazo	73



# 1. Introdução

- A HotellInvest
- A Melnick Even
- Metodologia

# hotellinvest

Fundação



1999

Asset Management



26 hotéis sob gestão  
+ R\$ 2 bilhões em ativos

Atuação



20 estados brasileiros  
11 países

Consultoria



+700 projetos

Consultores



+20

Fundo Maxinvest



**Prêmios:** Master Imobiliário 2017  
e FII mais rentável do Brasil  
2019 pela *Infomoney/lbmec*

A HotellInvest é referência em consultoria de investimento hoteleiro no Brasil

- Idealizadora e consultora do **FII mais rentável do Brasil**, o Maxinvest.
- **Maior** *asset manager* hoteleiro da América Latina.

## A HotellInvest é referência em serviços de consultoria hoteleira na América do Sul

Em 1999, a HotellInvest iniciou suas atividades no segmento de consultoria hoteleira. Em 2001, foi pioneira no país em oferecer o serviço de *asset management* e atualmente possui 26 hotéis sob gestão estratégica. Ademais, a HotellInvest foi a idealizadora do FII Hotel Maxinvest, o primeiro fundo imobiliário brasileiro composto exclusivamente por quartos de hotéis. Criado em 2007, o Maxinvest foi e ainda é um dos fundos com a melhor performance no país, premiado pelo *lbmec/Infomoney* como o FII mais rentável do Brasil. Por meio de suas três áreas de atuação (*asset management*, consultoria e FII), a HotellInvest possui vasta pluralidade de informações de mercado e auxilia os seus clientes em todas as etapas do desenvolvimento de um hotel, da ideia à operação.

### HOTELINVEST: ATUAÇÃO DA IDEIA À OPERAÇÃO

#### PLANEJAMENTO

- Estudo de mercado
- Estudo de conceituação
- Análise de viabilidade

#### ESTRUTURAÇÃO

- *Project management*
- Montagem hoteleira
- Acompanhamento pré-operacional

#### IMPLEMENTAÇÃO

- Seleção de operadora
- Revisão e negociação de contratos
- Estruturação financeira
- *Design brief* e revisão do projeto

#### OPERAÇÃO

- *Asset management*
- Hotel *check-up*
- Reposicionamento, *retrofit* e reforma
- Avaliação econômico-financeira

A Melnick Even é a empresa líder em imóveis de alto padrão no mercado gaúcho. Possui em seu portfólio 252 mil m<sup>2</sup> já construídos e mais 20 empreendimentos em desenvolvimento

## A empresa

A Melnick Even, empresa com mais de 20 anos de atuação no mercado, é uma das maiores incorporadoras do Rio Grande do Sul. Com mais de 28 empreendimentos, 252 mil m<sup>2</sup> construídos e 1.301 unidades em seu portfólio, a empresa conta com mais de 3 mil colaboradores diretos e terceirizados, é certificada com o ISO 9001 desde 2001 e classificada com nível A pelo PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat) sendo referência em Recursos Humanos na construção civil e líder em imóveis de alto padrão no mercado gaúcho.

Além dos empreendimentos já finalizados, hoje a Melnick Even possui 20 empreendimentos em desenvolvimento (dentre pré-lançamento, lançamento e em obras).

Em 2007, o grupo Melnick Even ampliou-se com a criação da Eixo-M, empresa focada na área de prestação de serviços de engenharia, atuando em construções comerciais e industriais.

- **+ 62 prêmios**, em categorias como valorização dos colaboradores, marketing, responsabilidade social e ambiental, inovação e projetos.
- **597 mil m<sup>2</sup>** e **+ 4,3 mil unidades** em seu portfólio, somando empreendimentos finalizados e em construção.
- **3 mil colaboradores** diretos e indiretos.

Fonte: <https://www.melnickeven.com.br/>



## PRÊMIOS CONQUISTADOS EM 2019



**MARCAS DE RESPEITO – REVISTA CONSUMIDOR**  
Prêmio que reconhece nomes de empresas, marcas e serviços que se destacam por conduta ética, qualidade e compromisso com o universo das relações de consumo.



**MARCAS DE QUEM DECIDE – JORNAL DO COMÉRCIO**  
A Melnick Even foi a empresa mais lembrada e preferida na categoria Construtora no Marcas de Quem Decide 2019.



**TOP OF MIND – REVISTA AMANHÃ**  
A premiação reconhece as marcas que estão presentes na memória dos gaúchos em mais de 100 categorias e a Melnick Even foi a construtora mais lembrada.

## A metodologia utilizada para desenvolver esse estudo é internacionalmente aceita, baseada em técnicas de avaliação adotadas pelo *Appraisal Institute*

A metodologia utilizada para desenvolver esse estudo é baseada em pesquisas de mercado e em técnicas de avaliação adotadas pelo *American Institute of Real Estate Appraisers* e pelo *Appraisal Institute*, contida em diversas publicações de Stephen Rushmore, entre as quais: *The Valuation of Hotels and Motels (Chicago: American Institute of Real Estate Professionals)*; *Hotels, Motels and Restaurants: Valuations and Market Studies (Chicago: American Institute of Real Estate Appraisers, 1983)*; *The Computerized Income Approach to Hotel/Motel Market Studies and Valuations (Chicago: American Institute of Real Estate Appraisers, 1990)*; *Hotels and Motels: A Guide to Market Analysis, Investment Analysis, and Valuations (Chicago: Appraisal Institute, 1992)*; *Hotels and Motels – Valuations and Market Studies (Chicago: Appraisal Institute, 2001)*.

O estudo foi feito de acordo com as seguintes etapas:

- **Análise do entorno do projeto.** O local onde o empreendimento será inserido foi analisado sob aspectos que interferem no processo de indução e captação de demanda por hospedagem, tais como acessibilidade, visibilidade e entorno;
- **Análise da demanda do mercado.** A demanda de hospedagem foi dividida em diferentes segmentos de características específicas que potencialmente estão inseridos na área de influência do empreendimento. As características investigadas incluem: motivo da viagem, permanência média, facilidades e amenidades requeridas, sazonalidade, flutuações diárias de demanda e sensibilidade a preço.

Sob esses aspectos qualitativos, e com base no desempenho da oferta competitiva, é estimada a demanda atendida na área de influência;

- **Análise da oferta existente e futura.** As visitas e análise da competição existente proveem uma indicação da atual situação dos hotéis em operação que interferem de maneira direta na capacidade do empreendimento em estudo de captar demanda dos diversos segmentos existentes. Um levantamento dos projetos de hotéis em desenvolvimento junto ao governo e aos hoteleiros locais foi realizado tendo-se em consideração o posicionamento mercadológico de cada empreendimento e as suas reais capacidades de captação de demanda;
- **Estimativa do desempenho atual do setor.** Entrevistas foram conduzidas com os principais gerentes de hotéis do mercado analisado para estimar a ocupação e a diária média dos hotéis em operação. Adicionalmente, buscou-se identificar nas reuniões tendências históricas recentes de como evoluiu a performance do mercado nos últimos 3 anos;
- **Análise do macro ambiente e projeção de demanda e ADR do mercado.** A área de influência do empreendimento foi analisada para se identificar tendências demográficas e econômicas que possam de alguma maneira impactar na demanda local por hospedagem. Diversos dados secundários foram analisados para entender as perspectivas de crescimento econômico local e seu impacto no mercado hoteleiro da região, levando-se em consideração também o *pipeline* de novos hotéis no mercado;

## As projeções são expressas em valores reais de junho de 2021. As diárias médias apresentadas são brutas, ou seja, consideram taxas e impostos

- **Projeção de desempenho do Hotel Proposto.** Com base no desempenho histórico da oferta competitiva e nas perspectivas de evolução de oferta e demanda, são projetadas as taxas de ocupação e as diárias médias do Hotel Proposto. Estes índices são importantes indicadores de desempenho de empreendimentos hoteleiros, essenciais para embasar as projeções operacionais e a avaliação financeira do negócio;
- **Projeções operacionais do Hotel Proposto.** Uma detalhada projeção das receitas e das despesas, feita de acordo com o *Uniform System of Accounts for Hotels*, apresenta os benefícios econômicos do empreendimento proposto e provê as bases para a projeção do fluxo de caixa do negócio. As receitas são calculadas com base nas projeções de ocupação e de diárias médias e as despesas são estimadas com base na conceituação do produto;
- **Análise financeira do Hotel Proposto.** A avaliação financeira é feita sobre o custo total de implantação e o fluxo de caixa descontado, já que se acredita ser este o método mais comumente utilizado pelos empreendedores quando no processo de decisão, dentre diversas alternativas de negócios, para realização de novos investimentos.

As projeções de diária média dos hotéis analisados e do Hotel Proposto são expressas em valores reais de junho de 2021. As diárias são brutas, ou seja, consideram taxas e impostos calculados sobre a receita operacional bruta de hospedagem, como ISS, PIS, COFINS e as comissões de terceiros.







## 2. O projeto hoteleiro

- Conceitos e características principais
- Perspectivas digitais
- A marca Park Plaza
- A operadora Atlantica Hotels
- Análise da localização

## 2. O PROJETO HOTELEIRO

### Conceitos e características principais

- Hotel de padrão *upper-midscale* com a bandeira Park Plaza.
- 144 unidades habitacionais com áreas privativas de 19,80 m<sup>2</sup>, 22,11 m<sup>2</sup>, 24,76 m<sup>2</sup>, 26,00 m<sup>2</sup>, 32,90 m<sup>2</sup>, 33,23 m<sup>2</sup>, 33,28 m<sup>2</sup>, 34,38 m<sup>2</sup>, 36,47 m<sup>2</sup> e 39,60 m<sup>2</sup>.
- A&B: restaurante e bar.
- *Business center* e *lobby* com área para leitura, além de área de lazer com *fitness center*.
- Salas de reuniões.
- Grêmio Foot-Ball Porto Alegrense: acordo comercial com o time, que disponibilizará material para criação do Memorial Tricolor dentro do hotel, camisetas para sorteio, além da participação de membros do time em transmissões dos jogos no hotel, dentre outros. Como contrapartida, o time terá direito à hospedagem no hotel conforme pré-acordado entre as partes, por um período de 3 anos.
- Inauguração prevista: outubro/2022.

## Hotel de padrão *upper-midscale*, adequado às características da demanda local

### Principais características do Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903



Hotel de  
**144 UHs**



Área privativa  
média  
de **22,6 m<sup>2</sup>**



***Business center***  
e *lobby* com área  
para leitura



Salas de  
reunião e  
**academia**



**Restaurante**  
e bar



Inauguração  
prevista para  
**outubro/2022**

*Lobby moderno, com área para leitura e  
diversas opções de locais para sentar*

LOBBY



Apartamentos bem iluminados e com decoração moderna.  
Tamanho varia de 19,8 a 39,6 m<sup>2</sup>

APARTAMENTO



## 2. O PROJETO HOTELEIRO

A marca Park Plaza

Marca *upper-midscale* para quem busca uma localização privilegiada, acomodação moderna e bom restaurante. 35 hotéis em operação ao redor do mundo



**P A R K  
P L A Z A**

### A marca

A marca Park Plaza, pertencente ao grupo Radisson Hotels, visa oferecer hotéis nas melhores localizações da cidade em que está inserida, com acomodações modernas e restaurantes e bares de ótima qualidade, que viram atrativo não só para os hóspedes como também para os moradores locais.

### Hotéis em operação

Atualmente, a marca está presente em sete países: Inglaterra, Holanda, Alemanha, Croácia, Índia, China e Tailândia. Ao todo, são 23 hotéis na Europa e mais 12 na Ásia.

### Planos de expansão

Além do Park Plaza Gurugram Sector 29, na Índia, inaugurado há poucos meses, há também o Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903, hotel em estudo neste relatório.

Fonte: <https://www.radissonhotels.com/en-us/brand/park-plaza>

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS HOTÉIS PARK PLAZA NO MUNDO



Elaboração: HotelInvest

Escala  
2.000 km

## 2. O PROJETO HOTELEIRO

A operadora Atlantica Hotels



Segunda maior operadora hoteleira do Brasil, é a administradora dos hotéis da marca Park Plaza no país. A Atlantica Hotels é responsável pela administração de mais de 125 hotéis e 20 mil apartamentos, distribuídos em 60 cidades do Brasil. A empresa possui, atualmente, 26 hotéis em desenvolvimento, conta com mais de 4 mil colaboradores e representa 19 bandeiras.

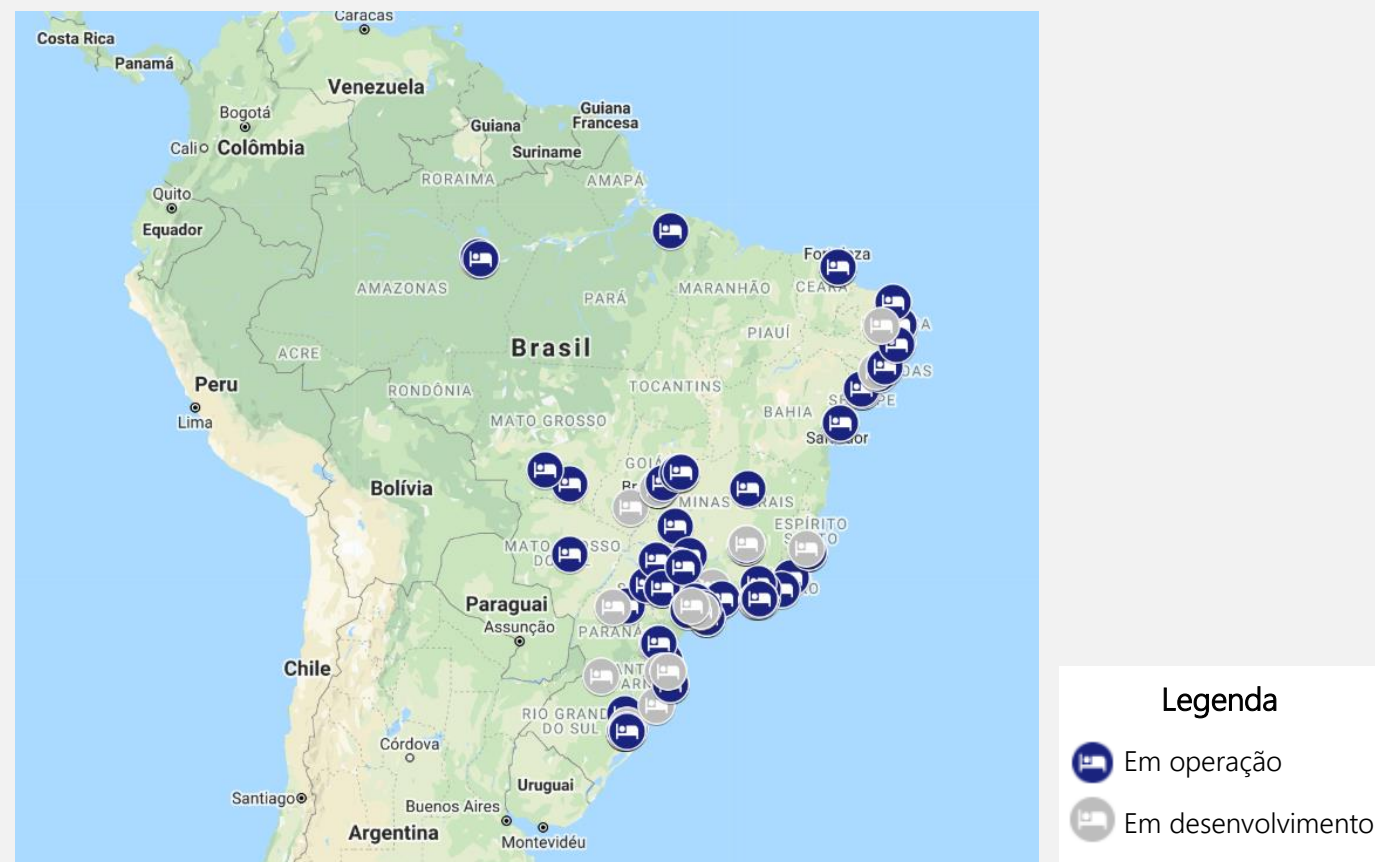
### Atlantica Hotels em números

- 19 bandeiras.
- + 125 hotéis em todo o país, distribuídos por 60 cidades.
- + 20 mil unidades habitacionais.
- 26 inaugurações futuras.

Fonte: <https://www.atlantichotels.com.br/>

Hotel administrado pela Atlantica Hotels, a segunda maior operadora hoteleira do país, com mais de 125 hotéis sob gestão

### PRESENÇA DE HOTÉIS ATLANTICA HOTELS NO BRASIL



Elaboração: HotellInvest

Escala  
1.000 km

## 2. O PROJETO HOTELEIRO

Análise da localização

Localizado em região nobre da cidade, próximo aos principais pontos de interesse da demanda local e com ampla oferta complementar no entorno

### Endereço

Rua Dr. Timóteo, nº 577, 579 e 591, Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

### Acessibilidade boa

Terreno localizado no Moinhos de Vento, bairro nobre da região central de Porto Alegre, próximo a vias que conectam diversas regiões da cidade e aos principais geradores de demanda. Distante cerca de 17 minutos, em carro e sem trânsito, do Aeroporto Internacional de Porto Alegre.

### Visibilidade boa

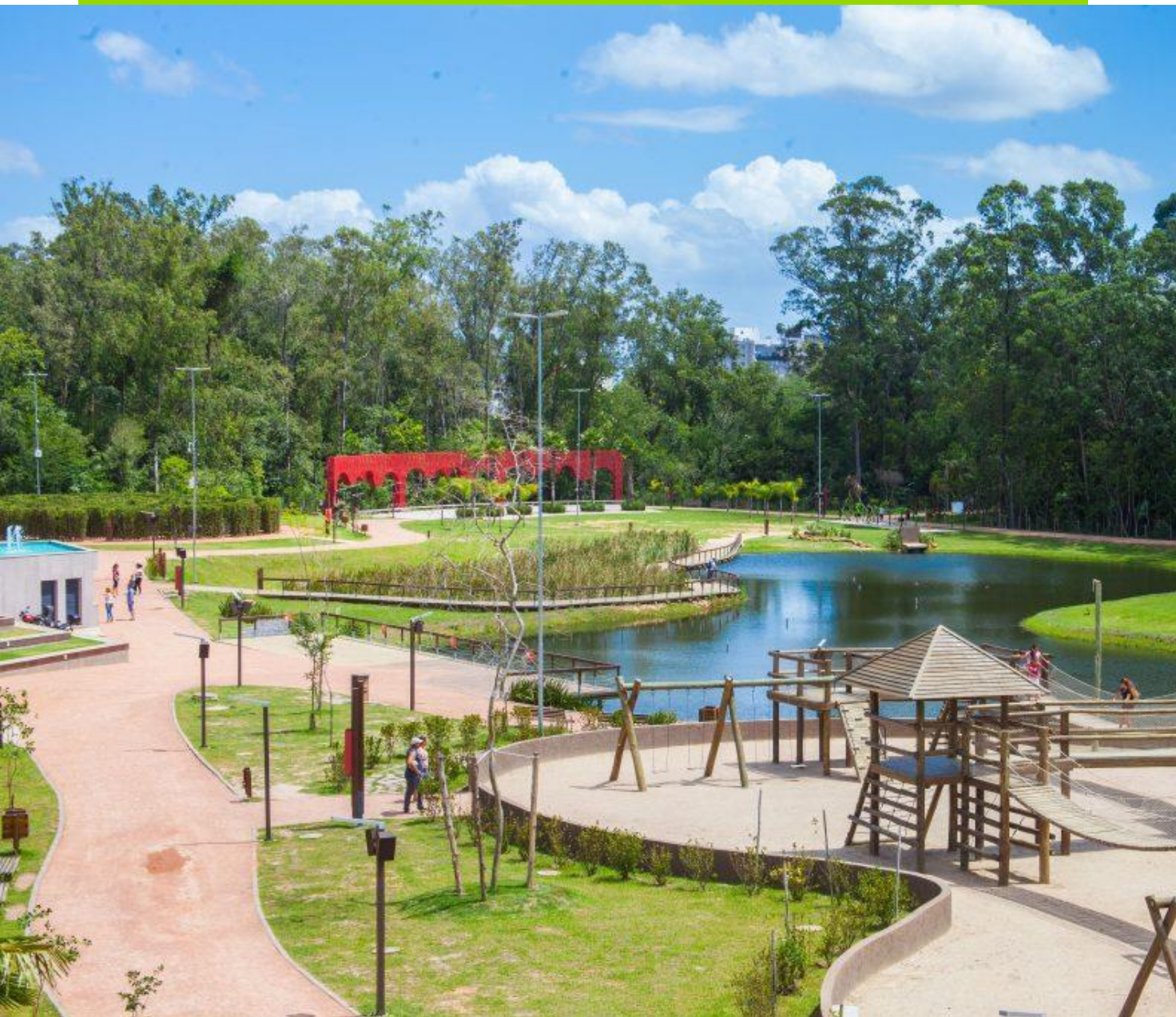
O hotel estará posicionado próximo a uma esquina sem grandes construções ao seu redor.

### Entorno privilegiado

O entorno imediato do Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903 é bastante qualificado, sendo o bairro com maior concentração de oferta complementar (bares, restaurantes e serviços) da cidade. Por esta razão, é a região mais desejada pelos hóspedes de Porto Alegre.

MAPA DO ENTORNO IMEDIATO DO EMPREENDIMENTO





### 3. Características gerais do mercado

- Conjuntura macroeconômica
- A cidade de Porto Alegre



### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Covid-19 no Brasil

+16,8 milhões de casos confirmados e +469 mil mortes. Continuidade do controle da doença é fundamental para recuperação econômica



- A vacinação em massa no país, que foi iniciada em janeiro de 2021, está ocorrendo em um ritmo menor do que o esperado inicialmente.
- Para as projeções do estudo, partiu-se da premissa de intensificação da vacinação e do ritmo de recuperação da economia ao longo de 2021, como indicado pelos principais analistas econômicos nacionais e internacionais. Para tanto, é fundamental que as curvas de contágio da Covid-19 sejam contidas e que o ritmo de vacinação da população se acelere.
- Considerando a situação atual da cidade de Porto Alegre, o crescimento de casos está contido e por enquanto não há indícios de novos fechamentos do comércio. Logo, adotou-se como premissa do estudo que não haverá uma desaceleração da recuperação da hotelaria local nos próximos meses.
- Até o início de 2022, a premissa é de total controle da pandemia, sem novas ondas de contágio ou de variantes do vírus que anulem os efeitos das vacinas hoje disponíveis.

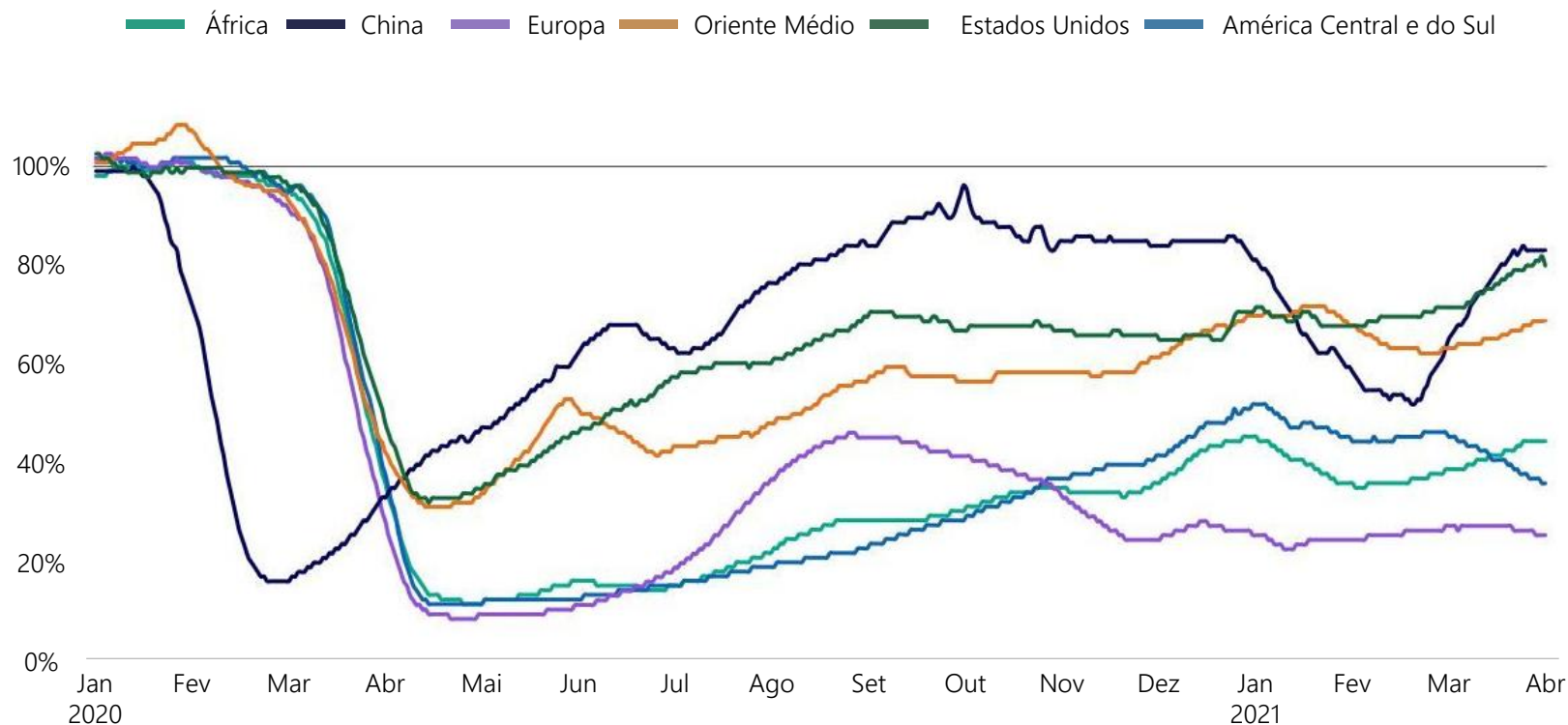
### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Covid-19 e a hotelaria

Mundialmente, as taxas de ocupação hoteleira caíram para valores de um dígito. Recuperação do setor está em curso desde o final do 1º sem. de 2020

#### EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO HOTELEIRA NO MUNDO

(MÉDIA MÓVEL DE 28 DIAS INDEXADO AOS VALORES DE 2019 – 1 DE JANEIRO DE 2020 A 30 DE ABRIL DE 2021)



- O impacto da Covid-19 na hotelaria foi forte. As taxas de ocupação ao redor do mundo caíram a um dígito conforme a doença foi se espalhando pelas diferentes regiões do globo. No entanto, o índice está em recuperação na maioria dos destinos desde o final do primeiro semestre de 2020, com oscilações de acordo com a evolução das curvas de contágio e fechamento das atividades.
- Com a doença controlada em boa parte do mundo e a vacinação avançando, locais como China e Estados Unidos já estão com taxas de ocupação apenas 20% abaixo de 2019.
- Já em destinos onde a vacinação avança em ritmo mais lento, como Europa, África, América Central e do Sul, os índices encontram-se de 40% a 20% abaixo em comparação com 2019.
- Para o Brasil, a expectativa é que a curva de recuperação se intensifique nos próximos meses, com a maior disseminação da vacinação. Estima-se que a recuperação completa da demanda levará de 2 a 3 anos, até que haja a normalização completa do fluxo aéreo nacional e internacional e também do setor de eventos.

Fonte STR / 2021 © CoStar Realty Information, Inc.

## Recessão em 2020 e retomada em 2021. Em médio e longo prazos, inflação controlada e juros baixos tornarão o ambiente de negócios mais atrativo

### Recessão em 2020 e retomada de crescimento em 2021

O PIB fechou o ano de 2020 em -4,1%, resultado melhor do que o projetado no início da pandemia, por conta da desaceleração na propagação do vírus e a reabertura econômica no último trimestre do ano. Apesar da queda em 2020, acredita-se que a recuperação se dará já em 2021, com previsão de crescimento de PIB de 5,0% este ano.

### Inflação (IPCA) continuará mais alta em 2021 devido aos impactos da reabertura econômica

No primeiro semestre de 2020, o fechamento do comércio devido à Covid-19, somado à suspensão dos contratos de trabalho e redução de jornada, implicaram em uma desaceleração no consumo e, conseqüentemente, baixa inflação (inclusive com deflação em abril e maio). No entanto, desde setembro o índice tem apresentado patamares mais elevados por conta da reabertura da economia. Para os próximos anos, o índice segue em trajetória benigna.

### Alta no câmbio se prolongará também para os próximos anos

O risco fiscal ainda elevado, a contração da atividade econômica e o cenário de juros baixos devem seguir limitando o fluxo de capitais para o Brasil ao longo deste ano e impedindo uma apreciação mais intensa da moeda. Para os próximos anos, persistem as incertezas quanto à dinâmica fiscal do país, o que continuará limitando a apreciação do real.

### Juros (Selic) está em nova trajetória de alta, porém ainda em patamares historicamente baixos

Em 5 de agosto de 2020, a Selic atingiu 2,0%, menor patamar histórico já registrado. Em maio de 2021 a taxa foi reajustada para 3,5% e são esperados novos aumentos ao longo do ano, porém com estabilização em 5,5% a.a., patamar bastante abaixo dos juros históricos no país. A nova dinâmica de juros no país deve estimular mais investimentos e crescimento econômico do país em médio e longo prazos.

#### DADOS SOCIOECONÔMICOS NACIONAIS

Ano	PIB <sup>1</sup>	Inflação (IPCA)	Taxa de Câmbio <sup>2</sup>	Taxa de juros <sup>3</sup>	Taxa de juros real <sup>4</sup>	Balança Comercial <sup>5</sup>
2012	1,9%	5,8%	2,0	8,5%	1,3%	19,4
2013	3,0%	5,9%	2,2	8,4%	3,9%	2,3
2014	0,5%	6,4%	2,4	11,0%	5,0%	-3,9
2015	-3,5%	10,7%	3,3	13,6%	3,2%	19,7
2016	-3,3%	6,3%	3,5	14,2%	7,0%	47,7
2017	1,3%	2,9%	3,2	9,9%	3,9%	67,1
2018	1,3%	3,7%	3,7	6,6%	2,7%	58,3
2019	1,1%	4,3%	3,9	6,0%	0,2%	46,7
2020	-4,1%	4,5%	5,2	2,8%	-2,4%	50,0
2021e	5,0%	5,3%	5,4	4,0%	0,2%	72,0
2022e	1,8%	3,6%	5,4	5,5%	1,8%	80,0
2023e	1,2%	3,2%	5,3	5,5%	2,2%	91,0
2024e	2,1%	3,0%	5,1	5,5%	2,4%	100,0
2025e	2,0%	3,0%	5,1	5,5%	2,4%	105,0

1- Crescimento real do PIB

2- Câmbio médio anual (BRL/USD)

3- Selic média anual

4- Selic/IPCA - fim do período

5- Saldo (USD Bilhões)

e- Estimativa

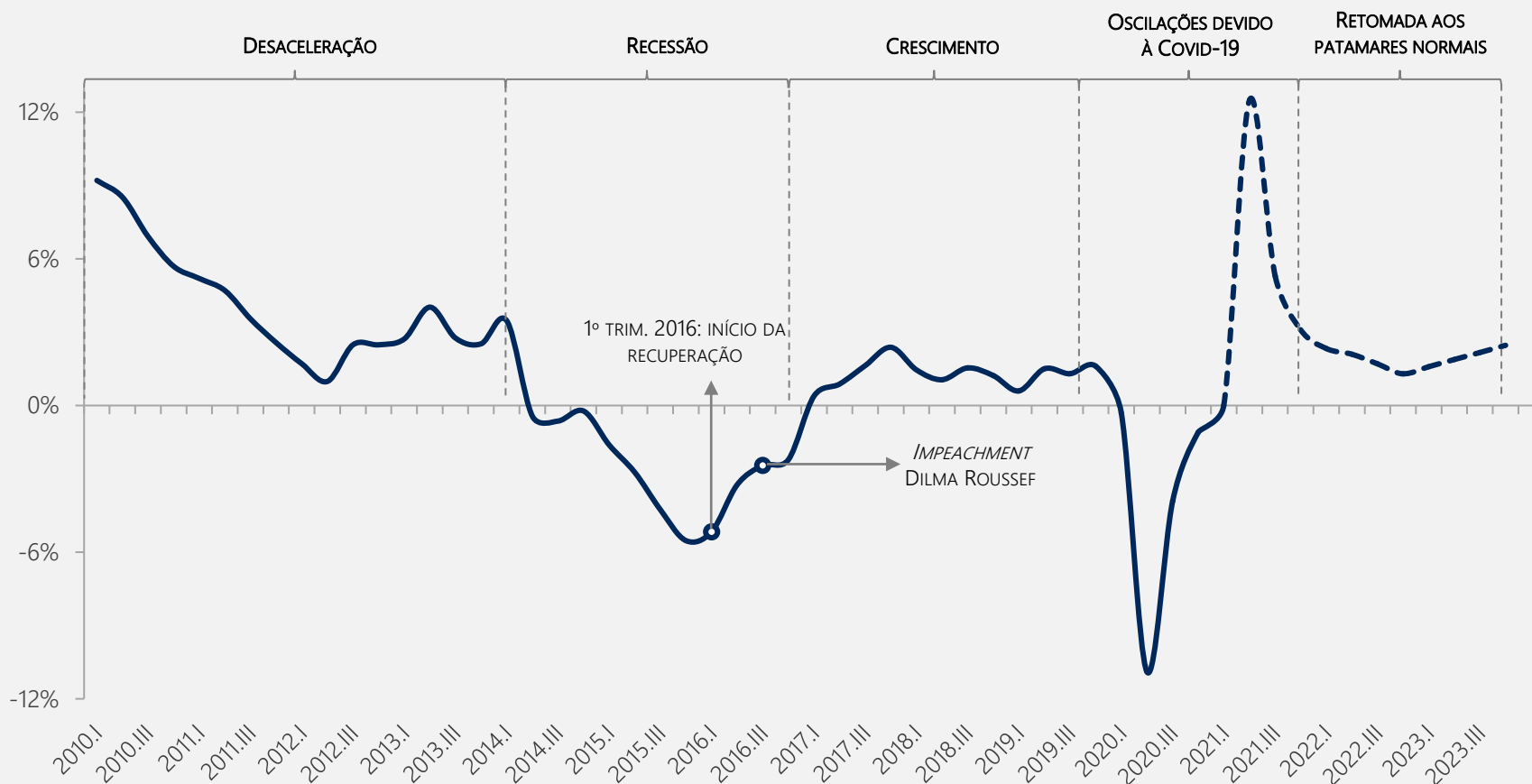
Fonte: Itaú BBA (maio/2021)

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Evolução do PIB

Trajetória de crescimento iniciada em 2017 foi interrompida devido à Covid-19. Retomada de crescimento a partir de 2021

EVOLUÇÃO TRIMESTRAL DO PIB NACIONAL\* – HISTÓRICO E PROJEÇÕES



Fonte: IBGE e Itaú BBA (maio/2021)

\*Variação em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

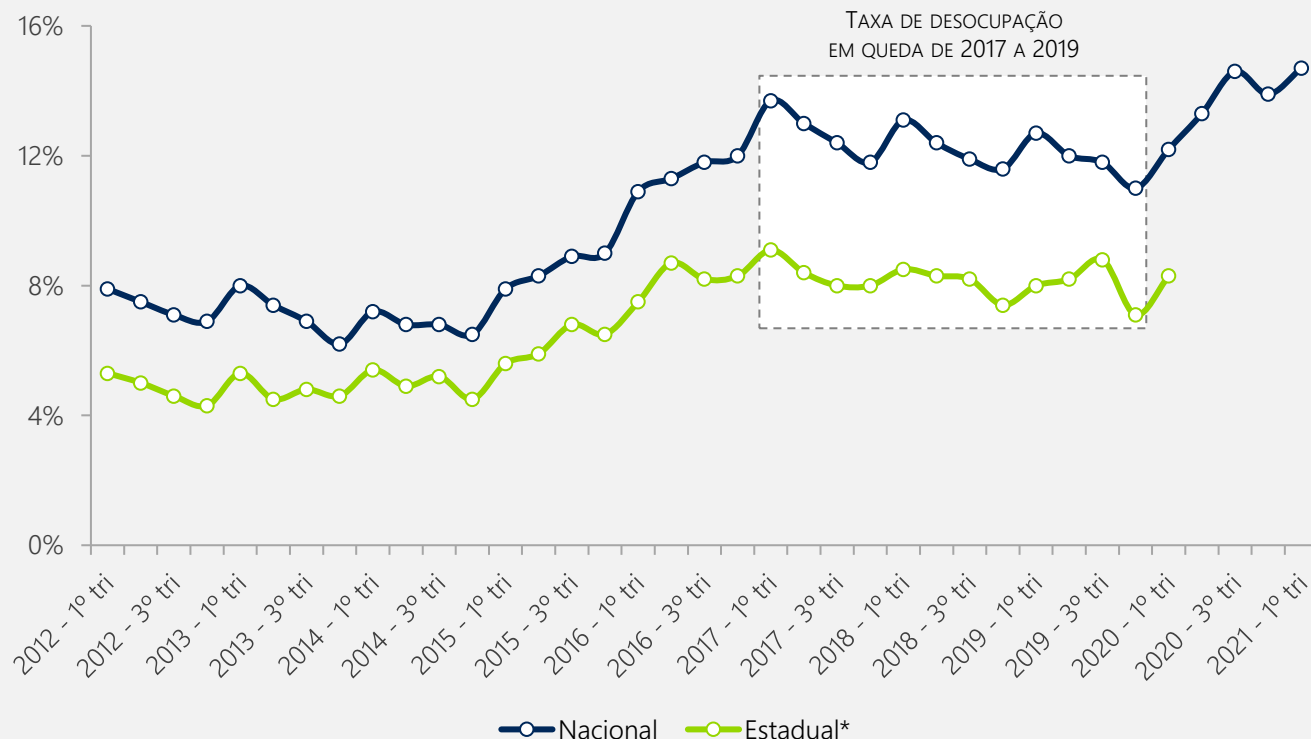
- O PIB do Brasil, que até 2010 apresentava crescimentos altos, entrou em um processo de desaceleração, seguido por uma recessão, a partir do 2º trimestre de 2014, devido à crise econômica e política vividas no país à época.
- Para 2020, as expectativas eram de nova intensificação de crescimento, com inflação controlada, juros baixos e agenda de reformas em aprovação. No entanto, a Covid-19 interrompeu momentaneamente as perspectivas positivas do PIB, que fechou o ano com queda de 4,1%.
- Apesar da retomada da economia no 2º semestre de 2020, o PIB no final de 2021 ainda estará abaixo do nível pré-pandemia, principalmente por conta dos efeitos da 2ª onda da pandemia no primeiro trimestre de 2021, que dificultaram a recuperação do comércio e serviços em curto prazo.

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Taxa de desocupação

Taxa de desocupação estava há 3 anos em trajetória de queda.  
Nova tendência de alta devido aos impactos da Covid-19

TAXA DE DESOCUPAÇÃO ESTADUAL E NACIONAL



\* Dados estaduais disponíveis apenas até o 1º trimestre de 2020

Fonte: IBGE (2021)

- Apesar do aumento na taxa de desemprego no primeiro trimestre de cada ano devido, tipicamente, às dispensas de temporários contratados no fim do ano, as taxas de desemprego nacional e estadual medidas pelo IBGE estavam em trajetória de queda desde o início de 2017.
- No último trimestre de 2019, o desemprego nacional e estadual atingiu, respectivamente, 11% e 7,1%, menores valores desde 2016.
- No entanto, com a deterioração da economia e do mercado de trabalho devido ao novo coronavírus, a taxa de desemprego voltou a subir no primeiro trimestre de 2020, atingindo 12,2% em âmbito nacional e 8,3% em âmbito estadual. Já no primeiro trimestre de 2021, em âmbito nacional, a taxa chegou a 14,7%.

#### Tendência de alta no desemprego em curto e médio prazos

- Até o final do segundo semestre de 2020, foram perdidos **8,9 milhões** de postos de trabalho.
- Na média de 2020, a taxa de desemprego nacional ficou em **13,5%**. Até 2023, esperam-se taxas ainda superiores a de 2019.



### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

A cidade de Porto Alegre – Economia local

## Indústrias, empresas e eventos são os principais geradores de demanda hoteleira para a cidade

Segunda cidade mais populosa do Sul, ficando atrás apenas de Curitiba, o setor de serviços é o principal componente do PIB. Por concentrar diversas sedes de empresas nacionais e multinacionais e pela proximidade com o parque industrial da região metropolitana, que possui empresas dos setores automobilístico, indústria petroquímica e indústria plástica, dentre outras, Porto Alegre é um importante destino de negócios e eventos, segmentos que representam a maior parte da demanda por hospedagem na cidade.

#### População



**1,5 milhão** de habitantes  
(2ª cidade mais populosa do Sul)

#### PIB



**R\$ 77,1 bilhões**  
**16,9%** do PIB estadual e  
**79%** gerado por serviços

#### Empresas



**222 mil**  
empresas ativas  
no município

#### Aeroporto



**Maior** terminal da região Sul  
e **8º** com maior  
movimentação do país

#### Hotelaria



**55 hotéis**, totalizando  
**6,7 mil** unidades  
habitacionais

#### IDH



**8ª** melhor capital,  
com IDH de **0,805**



Fonte: IBGE (2021), Empresômetro (jun/2021), Porto Alegre Convention & Visitors Bureau, Observa POA e HotellInvest

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

A cidade de Porto Alegre – PIB, PEA e investimentos

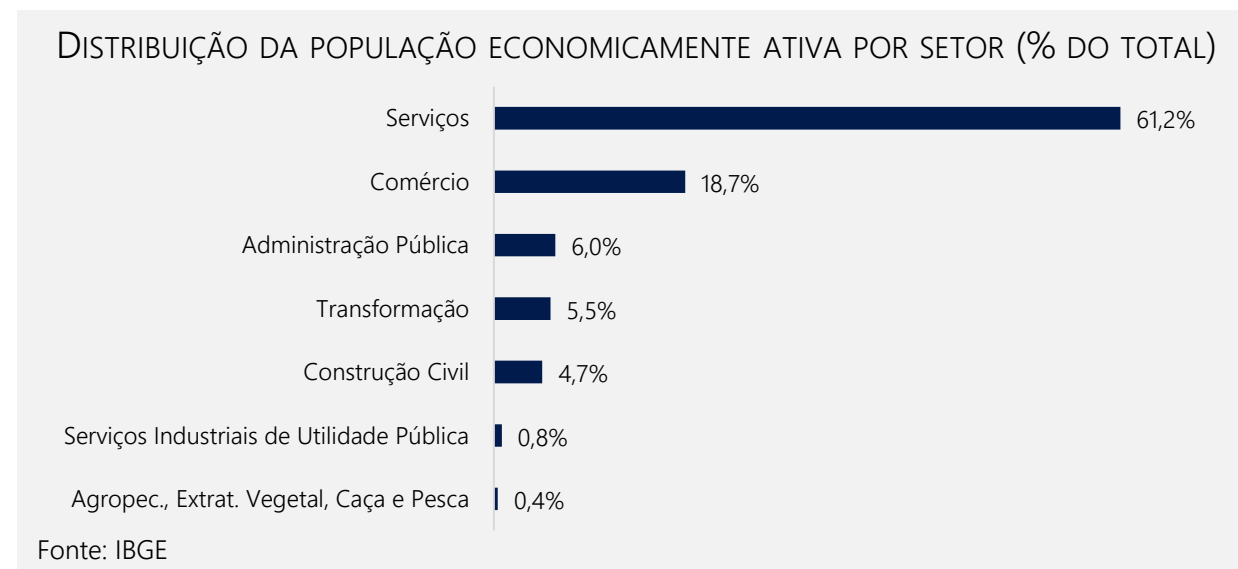
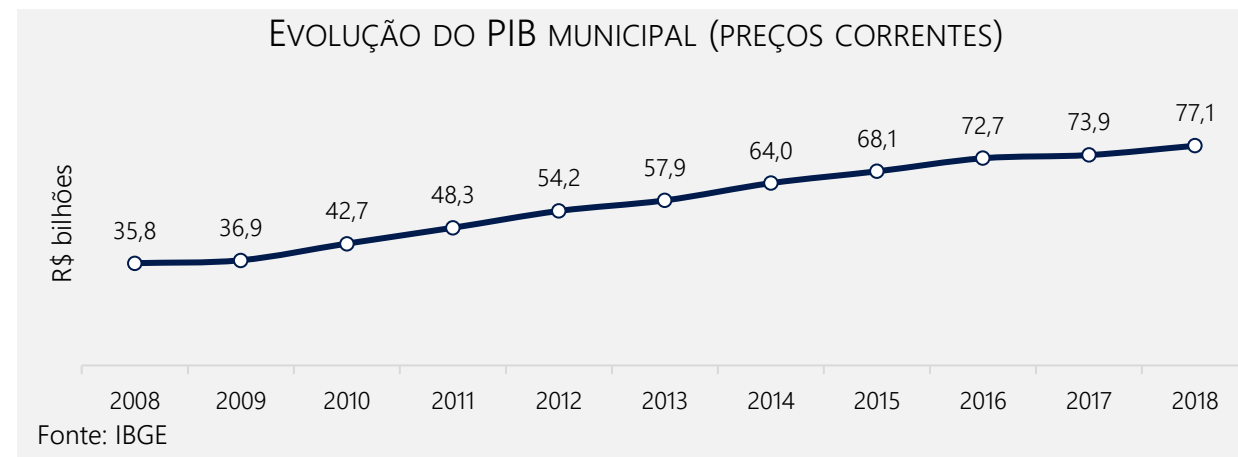
Crescimento anual médio do PIB municipal de 8,0% de 2008 a 2018.  
As atividades relacionadas a serviço e comércio empregam 80% da PEA

#### PIB e PEA

- Crescimento anual médio do PIB municipal abaixo da média nacional (8,0% contra 9,3%), por já ser uma cidade mais desenvolvida do que a média nacional. O PIB da cidade representa 16,9% do PIB estadual.
- O setor de serviços é responsável pela geração de 78,8% do PIB municipal, seguido de impostos (14,0%), indústria (7,2%) e agropecuária (0,03%).
- Os setores de serviços e comércio são os que mais empregam no município. Juntos, correspondem a 79,9% da população economicamente ativa da cidade.

#### Novos investimentos na cidade

- PROJETO HANDS ON 4D: o projeto, que visa revitalizar a região central da cidade, delimitou um espaço geográfico de aproximadamente duas quadras no bairro Navegantes para intensificar o ritmo dos serviços urbanos e transformá-lo em laboratório de experiências. Esse território vai servir para realização de testes de serviço e modernização urbanas que podem ser replicados posteriormente em toda a cidade.
- PARQUE URBANO DA ORLA DO GUAÍBA: projeto prevê a revitalização da orla do Rio Guaíba, com a construção de *decks*, passarelas, quadras, ciclovia, bares, restaurantes e pista de *skate*. Dividido em 3 trechos, teve sua primeira parte entregue em junho de 2018. Os trechos 2 e 3, que vão da rotatória das Cuias ao estádio Beira-Rio estão com 80% das obras concluídas, com previsão de finalização para os 250 anos da cidade, em março de 2022.





### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

A cidade de Porto Alegre – Fluxo aéreo de passageiros

Crescimento de 3,9% a.a. no fluxo de passageiros (2009 a 2019). Novo terminal de cargas quase triplicará a capacidade de movimentação de cargas

- O Aeroporto Internacional de Porto Alegre apresentou um crescimento acumulado de 46,5% no fluxo de passageiros entre 2009 e 2019. Em 2020, houve queda de 38% em relação ao ano anterior devido aos impactos da Covid-19 na movimentação aérea de passageiros.
- Em março de 2017, a companhia alemã Fraport arrematou o aeroporto e iniciou as obras de expansão do Terminal 1, com um investimento de R\$ 1,8 bilhão. A reestruturação contempla reforma e ampliação do terminal de passageiros, construção de um novo edifício-garagem e ampliação da pista, aumentando a capacidade operacional do aeroporto. Essas obras devem acontecer até o final de 2021. Em abril de 2019 entrou em funcionamento a nova área de *check-in*, embarque e desembarque.
- Em novembro de 2019 a Fraport anunciou a construção de um novo terminal de cargas no aeroporto, com uma área de 10,6 mil m<sup>2</sup>, quase o dobro do existente atualmente. O investimento será de mais de R\$ 50 milhões e está previsto para começar a operar no segundo semestre de 2021. O novo terminal aumentará de 35 mil para 100 mil toneladas ao ano a capacidade de movimentação de cargas do aeroporto.
- Com a ampliação da pista e novo terminal de cargas, eram esperados voos diretos internacionais para Miami, Milão e Oriente Médio (apenas cargas) a partir de 2022. Com a queda da demanda pelos impactos da Covid-19, essas novas rotas apenas serão viabilizadas a partir da volta de fluxo de passageiros pré-pandemia.

- Em 2019, foram transportados **8,2 milhões de passageiros** (equivalente a 54% de sua capacidade).
- Obras de ampliação do terminal de passageiros foram finalizadas em 2019 e outras obras de ampliação (terminal de cargas e pista) estão previstas para **dezembro de 2021**.

AEROPORTO INTERNACIONAL DE  
PORTO ALEGRE – SALGADO FILHO

Ano	Embarque e Desembarque	Variação Percentual* (%)	Variação Percentual** (%)
2009	5.607.703	-	-
2010	6.676.216	19,1	19,1
2011	7.834.312	17,3	39,7
2012	8.261.355	5,5	47,3
2013	7.993.164	-3,2	42,5
2014	8.447.380	5,7	50,6
2015	8.354.961	-1,1	49,0
2016	7.648.743	-8,5	36,4
2017	8.009.735	4,7	42,8
2018	8.292.608	3,5	47,9
2019	8.217.044	-0,9	46,5
2020	3.476.011	-57,7	-38,0

Fonte: INFRAERO

\*Variação percentual em relação ao ano anterior

\*\*Variação percentual acumulada, em relação a 2009



## 4. Análise do mercado hoteleiro e perspectivas

- Set competitivo
- Segmentação da demanda
- Nova oferta
- Demanda potencial
- Evolução de oferta e demanda

## Identificação de 20 competidores entre primários e secundários. Total de 1.372 UHs competitivas

### DESEMPENHO DO SET COMPETITIVO DO PARK PLAZA PORTO ALEGRE - MOINHOS 1903

Hotel	Número de UHs	Segmentação estimada			Estimativa de 2019				Estimativa de 2020			
		Negócios	Eventos/ Grupos	Outros	Quantidade ponderada de quartos	Occ.	Diária média	RevPAR	Quantidade Ponderada de Quartos	Occ.	Diária média	RevPAR
Concorrentes Primários	605	68 %	13 %	20 %	578	64,0 %	R\$ 285,41	182,55	605	22,9 %	R\$ 237,16	R\$ 54,40
Concorrentes Secundários	2.301	73 %	15 %	12 %	767	64,1 %	R\$ 239,02	R\$ 153,23	767	24,9 %	R\$ 187,15	R\$ 46,66
Concorrentes - Geral	2.906	71 %	14 %	15 %	1.345	64,0 %	R\$ 258,94	R\$ 165,84	1.372	24,1 %	R\$ 208,19	R\$ 50,07

Fonte: HotelInvest

O set competitivo é definido de acordo com o padrão de produto, o perfil da demanda, o posicionamento de mercado e a distância do Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903.

O set competitivo do Park Plaza envolve não apenas a região de Moinhos de Vento, mas também outras regiões da cidade que, devido à proximidade com o hotel em estudo, também serão competidores. Há predomínio de hotéis econômicos e *midscale*.

Em 2020, a ocupação e diária média do mercado caíram bruscamente devido aos impactos da pandemia da Covid-19. No entanto, espera-se uma recuperação do setor já partir de 2021, como será mostrado mais adiante no relatório.

Observação: a diária média dos hotéis analisados é expressa em valores brutos reais de junho de 2021, sem café da manhã.

Ocupação média dos competidores primários em 2019

**64,0%**

Set competitivo contempla hotéis econômicos, *midscale* e *upper-midscale*.  
Principal referência é o Radisson, devido principalmente ao padrão similar

#### HOTÉIS DO SET COMPETITIVO DO PARK PLAZA PORTO ALEGRE - MOINHOS 1903

Hotel	Nº de UHs	Categoria	Localização	Competidor
Laghetto Viverone Moinhos	132	<i>Midscale</i>	Moinhos de Vento	Primário
Quality Porto Alegre	120	<i>Midscale</i>	Moinhos de Vento	Primário
Laghetto Vertice Manhattan	118	<i>Midscale</i>	Moinhos de Vento	Primário
Laghetto Stilo Higienópolis	104	<i>Midscale</i>	Higienópolis	Primário
Radisson Porto Alegre	131	<i>Upper-midscale</i>	Higienópolis	Primário
Novotel Três Figueiras	126	<i>Midscale</i>	Higienópolis	Secundário
Holiday Inn	172	<i>Midscale</i>	Higienópolis	Secundário
Piazza Navona by Intercity	65	<i>Midscale</i>	Moinhos de Vento	Secundário
Grupo hotéis econômicos Moinhos	949	Econômicos	Moinhos de Vento	Secundário
Grupo hotéis midscale Centro e Cidade Baixa	441	<i>Midscale</i>	Centro e Cidade Baixa	Secundário
Grupo hotéis midscale e upper-midscale Aeroporto	548	<i>Midscale e upper-midscale</i>	Aeroporto	Secundário

Total de hotéis  
competitivos

**20**

Total de UHs  
competitivas

**1.372**

Fonte: HotelInvest

Concentração dos competidores primários em Moinhos de Vento.  
Competidores secundários em Higienópolis, Centro e na região do aeroporto

MAPA DO SET COMPETITIVO



#### Legenda

- Park Plaza Porto Alegre – Moinhos 1903
- Concorrentes primários
- Concorrentes secundários

Escala 1 km

Elaboração: HotelInvest

## 4. ANÁLISE DO MERCADO HOTELEIRO E PERSPECTIVAS

### Segmentação da demanda

A maior parte da demanda por hospedagem do set competitivo é do segmento de negócios (71%)

#### Negócios (71%)

- Políticos, executivos, advogados, professores, representantes comerciais, além de outros profissionais que visitam a cidade por questões referentes a negócios.
- Demanda concentrada em dias úteis e nos meses letivos.
- Menor sensibilidade a preço.

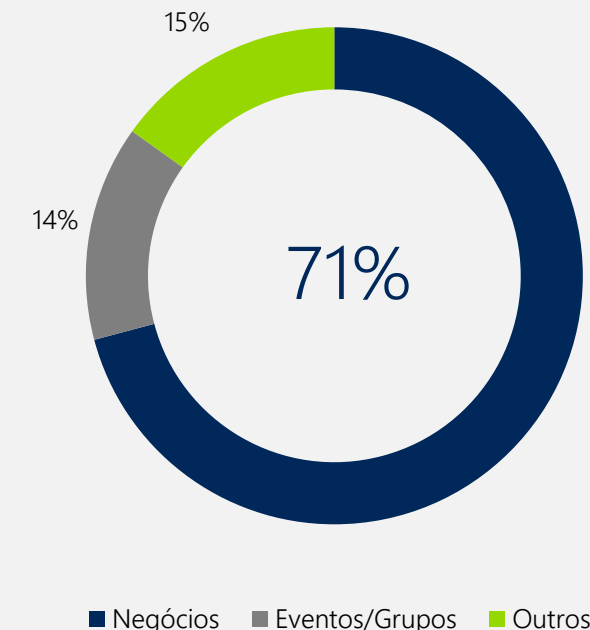
#### Eventos/Grupos (14%)

- Reuniões, convenções, congressos e outros tipos de grupos corporativos que visitam a cidade.
- Demanda proveniente do centro de convenções dos próprios hotéis ou em espaços para eventos da região.
- O pico de grupos corporativos é de segunda à sexta-feira.

#### Outros (15%)

- Visita a parentes e amigos, compras, lazer, pessoas que vão à cidade em busca de tratamento médico, eventos sociais e outros motivos que não profissionais.
- Demanda sazonal, concentrada nos finais de semana, férias e feriados.
- Público mais sensível a preço.

SEGMENTAÇÃO DO MERCADO COMPETITIVO



Fonte: HotelInvest

## 4. ANÁLISE DO MERCADO HOTELEIRO E PERSPECTIVAS

Projeção de demanda

A demanda potencial é composta pela soma das demandas base, induzida e não acomodada

DEMANDA BASE



DEMANDA INDUZIDA



DEMANDA NÃO ACOMODADA

Demanda atualmente acomodada pelos hotéis do set competitivo em análise. A demanda base anual é igual ao total da oferta x 365 dias x ocupação média anual do mercado.

Representa a demanda adicional que se espera atrair após a abertura de um novo gerador de demanda, como novas grandes empresas, centros de convenções ou megaeventos.

Refere-se aos indivíduos que não puderam se hospedar na região, pois todos os quartos já estavam ocupados. Com a abertura de novos hotéis, é de se esperar que parte dessa demanda venha a ser acomodada no mercado.



DEMANDA POTENCIAL

## Além do Park Plaza, há um novo empreendimento hoteleiro atualmente em desenvolvimento no set competitivo

NOVA OFERTA HOTELEIRA			
Hotéis Propostos	Número de UHs	Ano estimado de abertura	Estágio de Desenvolvimento
Park Plaza Porto Alegre – Moinhos 1903	144	2022	Em construção
Ibis Styles Porto Alegre Moinhos	130	2021	Obra finalizada
<b>UHs totais</b>	<b>274</b>		
<b>UHs competitivas</b>	<b>183</b>		

Fonte: HotellInvest

Total de UHs em construção

**274**

Total de UHs competitivas

**183**

VARIAÇÃO DE OFERTA		
Hotel com redução de oferta	Variação no número de UHs	Ano estimado de redução da oferta
Quality Porto Alegre	-15	2021
Grupo hotéis econômicos Moinhos	-36	2021
<b>UHs totais</b>	<b>-51</b>	
<b>UHs competitivas</b>	<b>-26</b>	

Fonte: HotellInvest

Na tabela acima, encontra-se a previsão de novos projetos hoteleiros no set competitivo. Atualmente, além do Park Plaza, há um outro empreendimento em desenvolvimento, o Ibis Styles Porto Alegre Moinhos, cuja obra já está finalizada e sua previsão de inauguração é novembro de 2021.

Além dos novos hotéis em desenvolvimento, 15 apartamentos estilo flat do Quality foram retirados do *pool* hoteleiro e um dos hotéis pertencente ao "Grupo hotéis econômicos Moinhos", o Swan Business Molinos, também retirará parte de suas unidades do *pool* para transformá-las em *coliving*, conforme informações disponíveis publicamente. Essas

duas alterações de oferta explicam a variação negativa apresentada na tabela ao lado.

Apesar das etapas do estudo terem sido conduzidas com todo o rigor, é impossível determinar com total precisão todos os hotéis que deverão ser abertos no futuro, ou quais serão suas estratégias mercadológicas ou o seu impacto no mercado. Dependendo do número de UHs futuras no mercado, o potencial operacional para o empreendimento em análise pode ser afetado positiva ou negativamente.

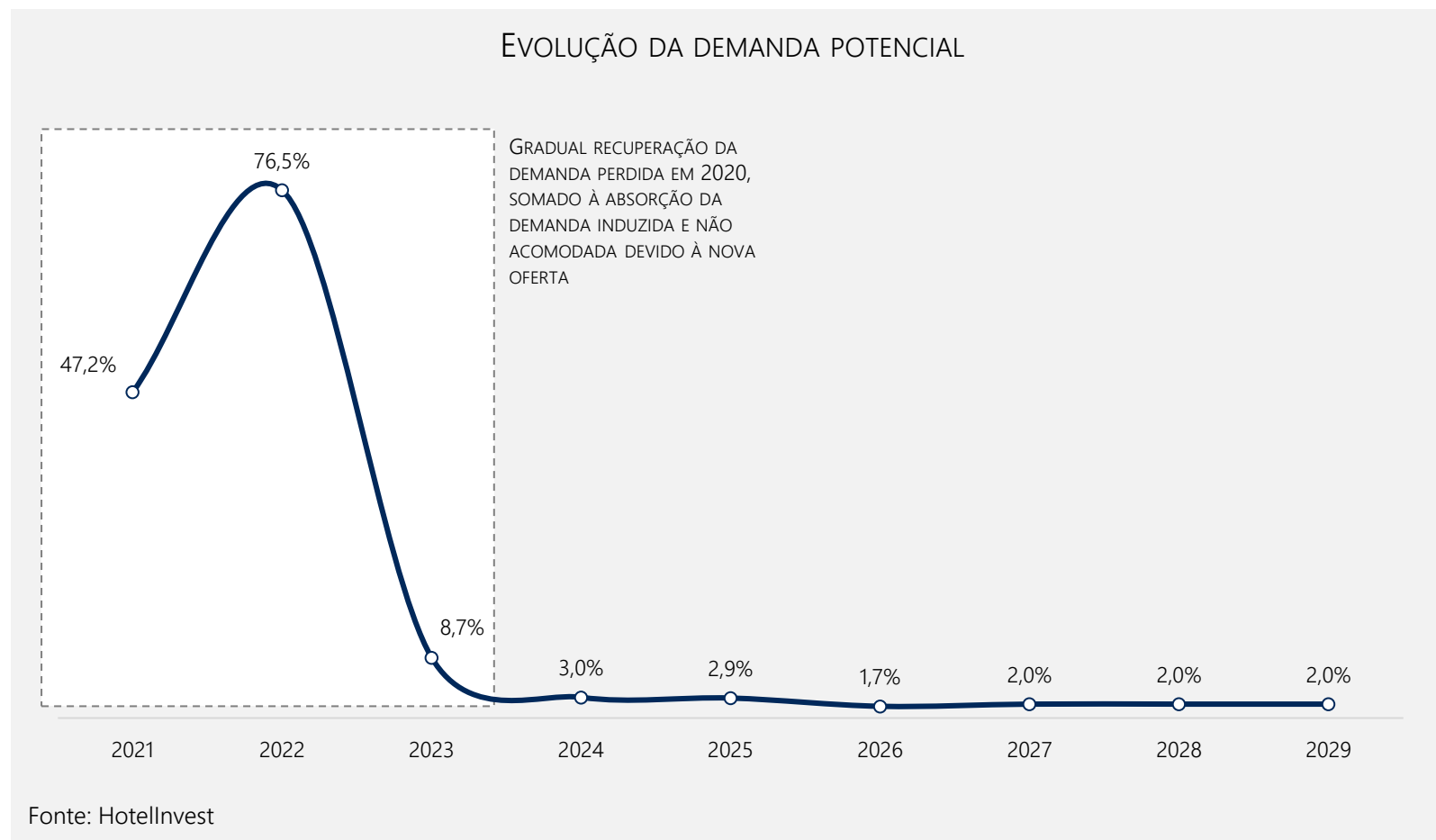


## 4. ANÁLISE DO MERCADO HOTELEIRO E PERSPECTIVAS

### *Demanda potencial*

- O mercado hoteleiro, que até 2019 vinha em um processo de recuperação de desempenho pós-crise econômica nacional, sofreu em 2020 devido à Covid-19 e seu impacto na hotelaria e no turismo nacional.
- Entre 2021 e 2023, nota-se expressivos crescimentos da demanda potencial devido à recuperação da demanda perdida em 2020 e da absorção da demanda não acomodada e induzida devido à abertura do Ibis Styles Porto Alegre Moinhos e do Park Plaza.
- Desaceleração do crescimento em longo prazo devido às incertezas futuras.

Crescimento acumulado de 223% e crescimento médio anual de 13,9% entre 2020 e 2029

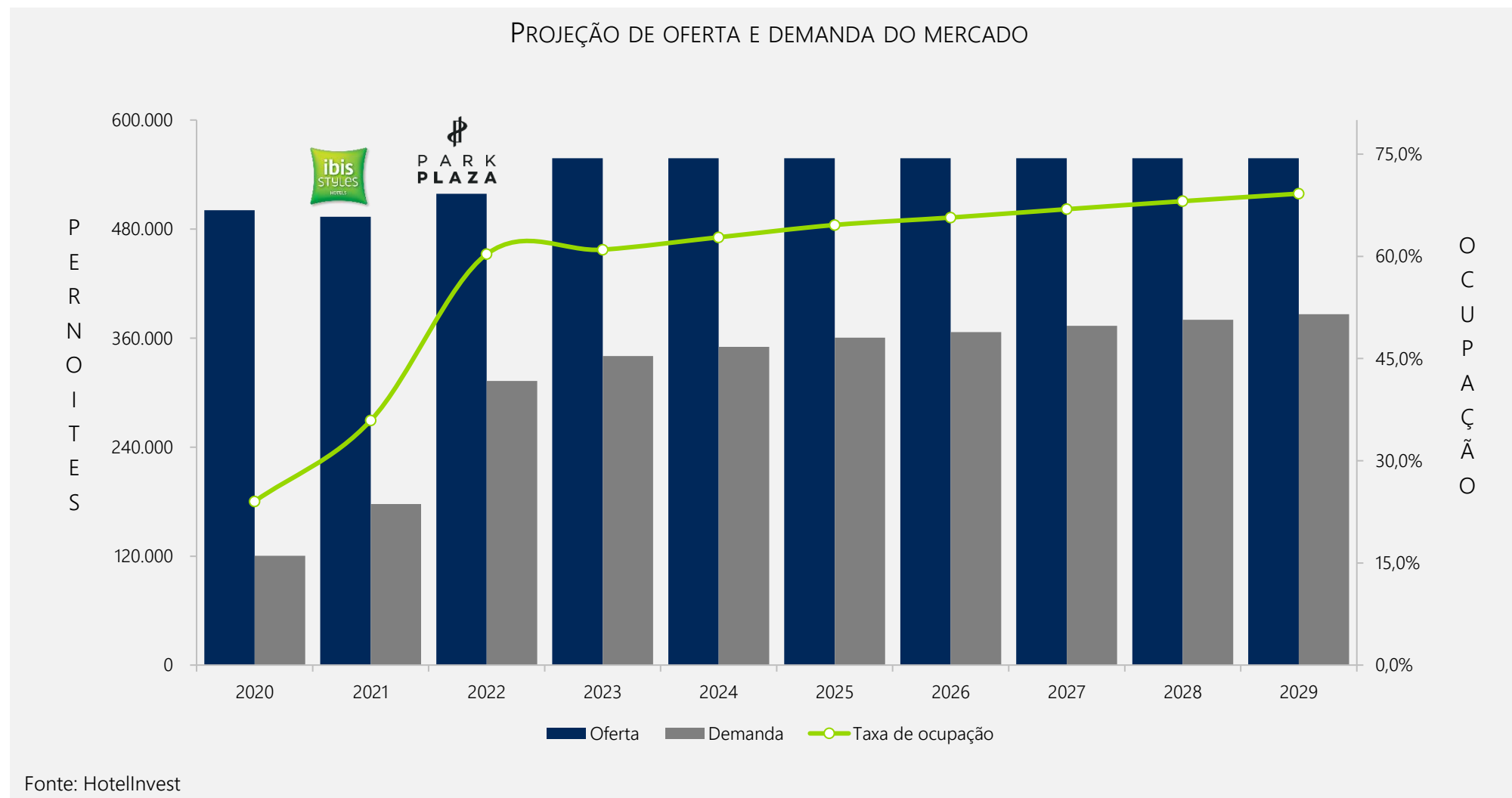


## 4. ANÁLISE DO MERCADO HOTELEIRO E PERSPECTIVAS

*Evolução de oferta e demanda*

Após queda de ocupação em 2020 devido aos impactos do novo coronavírus, de 2021 em diante espera-se que os índices de ocupação continuem crescendo. Projeta-se apenas uma pequena oscilação em 2023 devido à abertura do Park Plaza (como sua abertura será em outubro de 2022, o maior impacto será no ano de 2023), porém em 2024 o índice já voltará a crescer.

Crescimento gradual de ocupação a partir de 2021, após queda brusca em 2020 devido aos impactos da Covid-19





## 5. Posicionamento e penetração do hotel

- Taxa de ocupação e diária média

## 5. POSICIONAMENTO E PENETRAÇÃO DO HOTEL

Taxa de ocupação e diária média

Desempenho do Park Plaza no último ano projetado: 69% de ocupação e R\$ 406 de diária média bruta (R\$ 452 com café)

### PREVISÃO DE DIÁRIA MÉDIA E OCUPAÇÃO PARA O MERCADO E PARA O EMPREENDIMENTO (R\$)

Anos	Mercado (Ano fiscal)			Hotel Proposto (ano fiscal)				
	Ocupação	Evolução da diária média	Diária média bruta	Ocupação	Evolução da diária média	Diária média bruta	Penetração da diária média	Penetração de RevPAR
Ano base	24,1 %	—	R\$208,19	—	—	R\$273,92	131,6 %	—
2021	35,9	-11,1 %	185,10	—	—	—	—	—
2022	60,3	10,5	204,52	50,0 %	—	284,12	138,9	115,1 %
2023	61,0	15,0	235,20	58,0	16,0 %	305,68	130,0	123,6
2024	62,8	+188%	245,78	66,0	5,2	323,00	131,4	138,1
2025	64,6	4,5	256,84	70,0	5,8	347,95	135,5	146,8
2026	65,7	5,0	269,68	68,0	8,3	368,10	136,5	141,3
2027	66,9	5,0	283,17	69,0	5,0	386,51	136,5	140,7
2028	68,1	5,0	297,33	69,0	5,0	405,83	136,5	138,3
2029	69,2	5,0	312,19	69,0	5,0	405,83	130,0	129,6

DIÁRIA MÉDIA DO PARK PLAZA CASO ESTIVESSE EM OPERAÇÃO NO ANO BASE (2020). VALOR EQUIVALENTE A R\$ 320 COM CAFÉ E ACIMA DO SET COMPETITIVO PRIMÁRIO, DEVIDO AO PADRÃO DE PRODUTO SUPERIOR

VALOR EQUIVALENTE A R\$ 452 COM CAFÉ

Fonte: HotellInvest

Devido à crise da Covid-19, o mercado fechou o ano de 2019 com uma ocupação de 24% e queda de diária na ordem de 20%. Em 2021 a ocupação ainda será baixa, sem períodos com pico de demanda, o que acarretará em novas quedas tarifárias. Aumentos reais de diária média se darão a partir de 2022, considerando-se uma melhora do ambiente econômico do país e maior pressão de demanda por hospedagem. O expressivo crescimento tarifário em 2022 e 2023 é justificado pela base baixa nos anos anteriores e também pela mudança de segmentação.

O Park Plaza deverá se posicionar com uma diária média aproximadamente 31,6% acima da média do mercado devido ao padrão de produto superior, porém ainda abaixo do líder do set competitivo. Por conta da variação no mix de demanda devido à representatividade dos pernoites do Grêmio, que diminui com o tempo, a diária média do hotel evoluirá acima da média do mercado entre 2023 e 2026. Ocupação em linha com o mercado no ano estabilizado e RevPAR 30% superior.



## 6. DRE sintético do hotel

- Previsão resumida de receitas e despesas

## 6. DRE SINTÉTICO DO HOTEL

Previsão resumida de receitas e despesas

No ano estabilizado, o lucro operacional é de 33,9% e o resultado operacional é 21,6%

PREVISÃO RESUMIDA DE RECEITAS E DESPESAS (R\$ MIL)<sup>1</sup>

	2022/23	2023/24	2024/25	2025/26	2026/27	2027/28	Estabilizado
Unidades Habitacionais:	144	144	144	144	144	144	144
Ocupação:	56%	64%	69%	69%	69%	69%	69%
Diária Média:	R\$284	R\$306	R\$323	R\$348	R\$368	R\$387	R\$406
RevPAR:	R\$159	R\$196	R\$223	R\$240	R\$254	R\$267	R\$280
Dias em Operação:	365	365	365	365	365	365	365
Pernoites:	29.434	33.638	36.266	36.266	36.266	36.266	36.266
<b>RECEITAS</b>							
Hospedagem	R\$8.363	R\$10.283	R\$11.714	R\$12.619	R\$13.350	R\$14.017	R\$14.718
Alimentos e Bebidas	2.833	3.143	3.336	3.336	3.336	3.336	3.336
Outros departamentos	348	395	424	424	424	424	424
Total	11.545	13.821	15.475	16.380	17.111	17.778	18.479
<b>DESPESAS DEPARTAMENTAIS<sup>2</sup></b>	3.350	3.827	4.156	4.273	4.368	4.455	4.546
<b>LUCRO DEPARTAMENTAL TOTAL</b>	8.195	9.994	11.319	12.106	12.742	13.323	13.932
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	6.566	6.930	7.201	7.339	7.451	7.552	7.659
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	1.629	3.064	4.118	4.767	5.292	5.770	6.273
Basic Fee	115	138	155	164	171	178	185
<b>LUCRO ANTES DAS DESPESAS FIXAS</b>	1.514	2.926	3.963	4.603	5.121	5.593	6.089
<b>DESPESAS FIXAS</b>	705	1.142	1.500	1.641	1.755	1.859	2.090
<b>RESULTADO OPERACIONAL<sup>3</sup></b>	R\$808	R\$1.784	R\$2.463	R\$2.962	R\$3.366	R\$3.734	R\$3.999

<sup>1</sup>O DRE sintético apresentado considera todas as despesas e remuneração das partes, conforme previsto no contrato de investimento coletivo. <sup>2</sup>As despesas departamentais são expressas como um percentual das receitas departamentais. <sup>3</sup>Valor antes de impostos (EBITDA).

Fonte: HotellInvest

RESULTADO OPERACIONAL POSITIVO DESDE O PRIMEIRO ANO DE OPERAÇÃO. EBITDA DE 21,6% NO ANO ESTABILIZADO (2028/29)

Para projetar as receitas e despesas futuras do empreendimento em estudo, a HotellInvest se utiliza de diversos recursos que fornecem as bases de custos mais próximas da realidade. As estimativas de receitas e despesas variam conforme a evolução de ocupação e diária estimadas e levam em consideração o atual momento econômico do país e da cidade. Desempenho crescente até o ano de estabilização, em razão do período de penetração do Park Plaza e da recuperação do mercado e da economia nacional nos próximos anos. As projeções estão expressas em valores reais de junho de 2021 e não consideram efeitos de inflação.

Obs.: Há um acordo comercial estabelecido entre a incorporadora, a operadora e o Grêmio Foot-Ball Porto Alegrense que prevê, nos três primeiros anos de operação, a gratuita utilização do hotel pelo time, de acordo com as seguintes condições: 40 dias por ano para a ocupação de 25 apartamentos do hotel (sendo 20 unidades duplas e 5 unidades single), sendo 50% com uma diária e 50% com duas diárias; do total de diárias disponibilizadas, 60% deverão ocorrer em finais de semana; café da manhã incluso nas diárias; as reservas deverão ser feitas com no mínimo 30 dias de antecedência.



## 7. Estimativa de investimento por parte ideal de 25% da UA

- À vista
- A prazo
- Aportes

## 7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA

À vista

75 partes ideais ainda estão disponíveis para venda, com 8 opções de metragem

### VALOR DE INVESTIMENTO À VISTA POR PARTE IDEAL DE 25% DA UNIDADE AUTÔNOMA

Unidade Autônoma - UA <sup>1</sup>	Área privativa (m <sup>2</sup> ) <sup>2</sup>	Fração ideal da UA <sup>3</sup>	Partes ideais de 25% disponíveis	Investimento total da parte ideal da UA à vista <sup>4</sup>	Preço da parte ideal da UA à vista <sup>5</sup>	ITBI e Emolumentos <sup>6</sup>
408, 410, 414, 416, 807, 810 e 818	19,80	0,62%	8	R\$161.712,50	R\$155.717,38	R\$5.995,12
317, 517, 717 e 917	22,11	0,69%	6	R\$180.585,90	R\$173.891,09	R\$6.694,81
312, 313, 413, 513, 613, 713, 813, 912 e 913	24,76	0,78%	25	R\$202.244,76	R\$194.747,00	R\$7.497,76
202, 302, 402, 502, 602, 702, 802 e 902	26,00	0,82%	25	R\$212.397,34	R\$204.523,20	R\$7.874,14
207	32,90	0,74%	1	R\$193.810,30	R\$186.625,23	R\$7.185,07
208	33,28	0,75%	3	R\$194.721,43	R\$187.502,58	R\$7.218,85
212	34,38	0,87%	4	R\$225.830,00	R\$217.457,87	R\$8.372,13
213	36,47	0,89%	3	R\$230.906,29	R\$222.345,97	R\$8.560,32

<sup>1</sup>Cada UA aqui apresentada foi dividida em partes ideais de 25%, conforme informações da Melnick Even.

<sup>2</sup>Metragem privativa relacionada a 100% da UA.

<sup>3</sup>Fração ideal de 100% da UA, relativo à área privativa total do hotel.

<sup>4</sup>Valores de junho/2021. Compreende o valor total de investimento da parte ideal da UA.

<sup>5</sup>Valor de investimento já contempla FF&E, pré-operacional, capital de giro, afiliação e assessoria. Estes aportes serão pagos diretamente pela Melnick Even à Atlantica Hotels, conforme acordo comercial celebrado entre as partes.

<sup>6</sup>Valor de ITBI e Emolumentos Notariais informados pela Melnick Even.

Fonte: Melnick Even



## 7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA

À vista

Apresentamos abaixo a estimativa de investimento para a aquisição à vista da parte ideal de 25% da unidade autônoma de 26,0 m<sup>2</sup>, que corresponde a 25 das 75 frações que estão à venda. Quando adquirida à vista, o valor total a ser investido será de R\$ 212.397,34, em valores reais na data base de junho de 2021. Neste valor, estão inclusos:

- O valor da parte ideal de 25% da unidade habitacional (R\$ 204.523,20). Este já contempla os aportes (pré-operacional e capital de giro inicial, R\$ 1.859,26, afiliação e assessoria, R\$ 529,43 e o FF&E e EOS\*, R\$ 19.161,59). Os aportes não serão pagos pelos compradores da parte ideal de 25% da UA à operadora hoteleira, e sim pela Melnick Even diretamente, conforme acordo comercial;
- As despesas de ITBI e emolumentos notariais (R\$ 7.874,14), que serão pagas quando da emissão e averbação do habite-se do empreendimento (estimada em mar/2022).

O valor total a ser desembolsado por cada parte ideal de 25% da unidade de 26,0 m<sup>2</sup> é de R\$ 212.397

Os valores referentes às demais partes ideais estão descritos na página anterior. A análise de TIR e VPL para a unidade 26,0 m<sup>2</sup> está demonstrada na seção 8, já para as demais, os resultados estão apresentados no Apêndice I (página 70).

\*FF&E e EOS – *Furniture, Fixtures and Equipments e Equipments and Operation Supplies*: mobília, decoração, equipamentos para o apartamento e áreas comuns e suprimentos operacionais.

Obs.: além dos valores já mencionados, não existe nenhum outro custo administrativo ou taxa que será incorrido na aquisição do CIC hoteleiro pelo comprador da(s) parte(s) ideal(is).

## 7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA

A prazo

Todas as 75 partes ideais ainda disponíveis para venda podem ser pagas também a prazo

### VALOR DE INVESTIMENTO A PRAZO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UNIDADE AUTÔNOMA

Unidade Autônoma - UA <sup>1</sup>	Área privativa (m <sup>2</sup> ) <sup>2</sup>	Fração ideal da UA <sup>3</sup>	Partes ideais de 25% disponíveis	Investimento total da parte ideal da UA a prazo <sup>4</sup>	Preço da parte ideal da UA a prazo <sup>5</sup>	ITBI e Emolumentos <sup>6</sup>
408, 410, 414, 416, 807, 810 e 818	19,80	0,62%	8	R\$191.372,95	R\$185.377,84	R\$5.995,12
317, 517, 717 e 917	22,11	0,69%	6	R\$213.708,01	R\$207.013,21	R\$6.694,81
312, 313, 413, 513, 613, 713, 813, 912 e 913	24,76	0,78%	25	R\$239.339,42	R\$231.841,66	R\$7.497,76
202, 302, 402, 502, 602, 702, 802 e 902	26,00	0,82%	25	R\$251.354,14	R\$243.480,00	R\$7.874,14
207	32,90	0,74%	1	R\$229.357,96	R\$222.172,89	R\$7.185,07
208	33,28	0,75%	3	R\$230.436,20	R\$223.217,35	R\$7.218,85
212	34,38	0,87%	4	R\$267.250,54	R\$258.878,42	R\$8.372,13
213	36,47	0,89%	3	R\$273.257,90	R\$264.697,59	R\$8.560,32

<sup>1</sup>Cada UA aqui apresentada foi dividida em partes ideais de 25%, conforme informações da Melnick Even.

<sup>2</sup>Metragem privativa relacionada a 100% da UA.

<sup>3</sup>Fração ideal de 100% da UA, relativo à área privativa total do hotel.

<sup>4</sup>Valores de junho/2021. Compreende o valor total de investimento da parte ideal da UA.

<sup>5</sup>Valor de investimento já contempla FF&E, pré-operacional, capital de giro, afiliação e assessoria. Estes aportes serão pagos diretamente pela Melnick Even à Atlantica Hotels, conforme acordo comercial celebrado entre as partes.

<sup>6</sup>Valor de ITBI e Emolumentos Notariais informados pela Melnick Even.

Fonte: Melnick Even

## 7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA

A prazo

Apresentamos abaixo a estimativa de investimento para a aquisição a prazo da parte ideal de 25% da unidade autônoma de 26,0 m<sup>2</sup>, que corresponde a 25 das 75 frações que estão à venda. Quando adquirida a prazo, o valor total a ser investido será de R\$ 251.354,14, em valores reais na data base de junho de 2021. Este valor deverá ser pago em 3 parcelas de entrada de R\$ 24.348,00, seguida de 7 parcelas de R\$ 10.434,86, e o saldo de R\$ 97.392,00 deverá ser quitado na entrega do empreendimento. Neste valor, estão inclusos:

- O valor da parte ideal (R\$ 243.480,00). Este já contempla os aportes (pré-operacional e capital de giro inicial, R\$ 1.859,26, afiliação e assessoria, R\$ 529,43 e o FF&E e EOS\*, R\$ 19.161,59). Os aportes não serão pagos pelos compradores da parte ideal de 25% da UA à operadora hoteleira, e sim pela Melnick Even diretamente, conforme acordo comercial;
- As despesas de ITBI e emolumentos notariais (R\$ 7.874,14), que serão pagas quando da emissão e averbação do habite-se do empreendimento (estimada em mar/2022).

O valor total a ser desembolsado por cada parte ideal de 25% da unidade de 26,0 m<sup>2</sup> é de R\$ 251.354

Os valores referentes às demais partes ideais estão descritos na página anterior. A análise de TIR e VPL para a unidade 26,0 m<sup>2</sup> está demonstrada na seção 8, já para as demais, os resultados estão apresentados no Apêndice II (página 73).

\*FF&E e EOS – *Furniture, Fixtures and Equipments* e *Equipments and Operation Supplies*: mobília, decoração, equipamentos para o apartamento e áreas comuns e suprimentos operacionais.

Obs.: além dos valores já mencionados, não existe nenhum outro custo administrativo ou taxa que será incorrido na aquisição do CIC hoteleiro pelo comprador da(s) parte(s) ideal(is).

## 7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA

Aportes

O aporte é composto por FF&E e EOS, taxa pré-operacional e capital de giro e afiliação e assessoria

TABELA DE APORTES POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA (JÁ INCLUSOS NO PREÇO TOTAL DE VENDA)

Unidade Autônoma - UA <sup>1</sup>	Área privativa (m <sup>2</sup> ) <sup>2</sup>	Fração ideal da UA <sup>3</sup>	Partes ideais de 25% disponíveis	Total de aportes <sup>4</sup>	Aporte FF&E e EOS	Aporte pré-operacional e capital de giro	Aporte afiliação e assessoria
408, 410, 414, 416, 807, 810 e 818	19,80	0,62%	8	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
317, 517, 717 e 917	22,11	0,69%	6	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
312, 313, 413, 513, 613, 713, 813, 912 e 913	24,76	0,78%	25	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
202, 302, 402, 502, 602, 702, 802 e 902	26,00	0,82%	25	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
207	32,90	0,74%	1	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
208	33,28	0,75%	3	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
212	34,38	0,87%	4	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43
213	36,47	0,89%	3	R\$21.550,28	R\$19.161,59	R\$1.859,26	R\$529,43

<sup>1</sup>Cada UA será dividida em partes ideais, conforme informações da Melnick Even que constam na tabela acima.

<sup>2</sup>Metragem privativa relacionada a 100% da UA.

<sup>3</sup>Fração ideal de 100% da UA, relativo à área privativa total do hotel.

<sup>4</sup>Estes aportes não serão pagos pelo investidor à operadora hoteleira. No caso do FF&E, pois a unidade será entregue pela incorporadora já com o FF&E integrado, e no caso dos aportes de pré-operacional, capital de giro, afiliação e assessoria, pois tais valores serão repassados pela incorporadora à operadora hoteleira, conforme acordo comercial entre elas celebrado.

Fonte: HotellInvest



## 8. Análise da rentabilidade do empreendimento

- Comprador das unidades habitacionais
- À vista
- A prazo

### A análise de rentabilidade (TIR, VPL e ROI mensal e anual) para a unidade de 26,0 m<sup>2</sup> é apresentada nas próximas páginas

A análise de rentabilidade do Park Plaza será calculada sob a perspectiva do comprador da parte ideal da unidade habitacional. Para isso, levou-se em consideração os seguintes passos:

- **Preço de venda de cada parte ideal de 25% da unidade autônoma de 26,0 m<sup>2</sup> de área privativa do Park Plaza, conforme definido pela Melnick Even;**
- **Projeção do fluxo de caixa do investidor (comprador da parte ideal da UA):** é projetado um fluxo de caixa durante o período de implantação do projeto e os 10 anos seguintes de operação. Em outras palavras, considera-se o valor pago pela UA (Unidade Autônoma) e suas perspectivas de resultado operacional. Ao final do 10º ano de operação, adotou-se como premissa a venda do apartamento. Para a estimativa do valor potencial de venda futura, foi utilizado um *cap rate* em termos reais de 0,50% a.m. (6,0% a.a.), índice em linha ao adotado no mercado secundário (fonte: Fundo Maxinvest, com base em 250 vendas de apartamentos registradas nos últimos anos).

Com base nesses passos, calculou-se a rentabilidade potencial do comprador de cada tipo de parte ideal de unidade habitacional.

Para o cálculo do VPL (Valor Presente Líquido), levou-se em consideração o fluxo de caixa do negócio descontado a uma taxa que representa a expectativa de retorno de um típico investidor de condo-hotel. Historicamente, o comprador de condo-hotel tem uma expectativa de retorno próximo a 0,5% a.m. sobre o capital investido, a partir do ano estabilizado do empreendimento. Com base nessa premissa e também nos registros de transações do Fundo Maxinvest, adotou-se a taxa de desconto de 0,5% a.m..

Para as demais partes ideais das unidades habitacionais, a análise de rentabilidade (TIR, VPL e ROI mensal e anual) está apresentada nos Apêndices I e II (a partir da página 70).

## 8. ANÁLISE DA RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

Análise da rentabilidade à vista

TIR do investidor em  
2,75% em valores nominais

FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR – PAGAMENTO À VISTA (POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA DE 26,0 M<sup>2</sup> DE ÁREA PRIVATIVA)

	2021/2022	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032	2032/2033
Preço de venda da UH	-182.973	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FF&E + Pré-operacional e capital de giro + Afiliação e assessoria	-21.550	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ITBI + emolumentos	-	-8.863	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado operacional + venda da unidade*</b>	-	1.777	4.049	5.758	7.132	8.346	9.536	10.520	10.835	11.160	11.495	199.967
<b>Fluxo de Caixa do Investidor</b>	<b>(204.523)</b>	<b>(7.086)</b>	<b>4.049</b>	<b>5.758</b>	<b>7.132</b>	<b>8.346</b>	<b>9.536</b>	<b>10.520</b>	<b>10.835</b>	<b>11.160</b>	<b>11.495</b>	<b>199.967</b>
TIR nominal	2,75%											
VPL nominal	(260.905)											
TIR real	-0,45%											
VPL real	(254.364)											

Fonte: HotellInvest

Premissas de inflação (Itaú BBA, maio/2021): 5,3%, 3,6%, 3,2%, 3,0% e 3,0%, de 2021 a 2025, respectivamente. Para atualizar o resultado operacional da parte ideal de 25% da unidade habitacional no período de 2026 a 2029, adotou-se o IPCA projetado para 2025 (3,0%).

O fluxo de caixa acima apresenta o volume de investimento e o resultado operacional por unidade habitacional de 26,0 m<sup>2</sup>, em valores nominais. Além do preço à vista da UA (R\$ 182.973), foram considerados também os valores referentes ao FF&E e EOS, capital de giro, pré-operacional, afiliação e assessoria e outros custos (ITBI e emolumentos notariais), conforme indicados pela Melnick Even e apresentados nas páginas 41 e 44.

Ao final do 10º ano de operação, considera-se a venda do ativo.

## 8. ANÁLISE DA RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

Análise da rentabilidade a prazo

TIR do investidor em  
0,25% em valores nominais

FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR – PAGAMENTO A PRAZO (POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA DE 26,0 M<sup>2</sup> DE ÁREA PRIVATIVA)

	2021/2022	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032	2032/2033
Preço de venda da UH	-108.784	-132.857	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FF&E + Pré-operacional e capital de giro + Afiliação e assessoria	-10.563	-12.901	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ITBI + emolumentos	-	-8.863	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado operacional + venda da unidade</b>	-	1.777	4.049	5.758	7.132	8.346	9.536	10.520	10.835	11.160	11.495	199.967
<b>Fluxo de Caixa do Investidor</b>	<b>(119.348)</b>	<b>(152.844)</b>	<b>4.049</b>	<b>5.758</b>	<b>7.132</b>	<b>8.346</b>	<b>9.536</b>	<b>10.520</b>	<b>10.835</b>	<b>11.160</b>	<b>11.495</b>	<b>199.967</b>
TIR nominal	0,25%											
VPL nominal	(133.431)											
TIR real	-2,20%											
VPL real	(110.318)											

Fonte: HotellInvest

Premissas de inflação (Itaú BBA, maio/2021): 5,3%, 3,6%, 3,2%, 3,0% e 3,0%, de 2021 a 2025, respectivamente. Para atualizar o resultado operacional da parte ideal de 25% da unidade habitacional no período de 2026 a 2029, adotou-se o IPCA projetado para 2025 (3,0%).

O fluxo de caixa acima apresenta o volume de investimento e o resultado operacional por unidade habitacional de 26,0 m<sup>2</sup>, em valores nominais. Além do preço a prazo da UA (R\$ 241.641), foram considerados também os valores referentes ao FF&E e EOS, capital de giro, pré-operacional, afiliação e assessoria e outros custos (ITBI e emolumentos notariais), conforme indicados pela Melnick Even e apresentados nas páginas 42 e 44.

Ao final do 10º ano de operação, considera-se a venda do ativo.





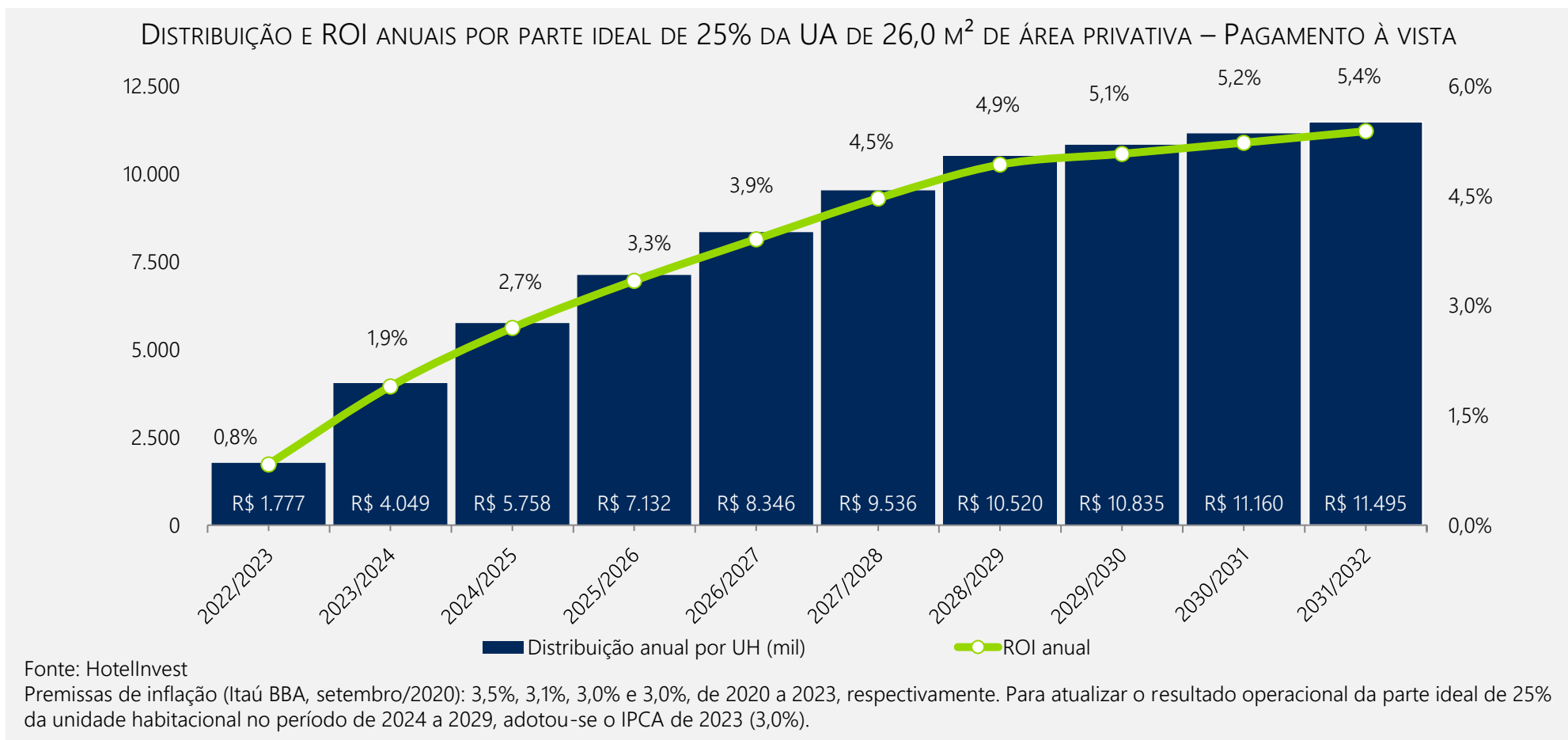
## 9. Taxa de capitalização do projeto

- ROI à vista
- ROI a prazo
- Comparativo *Cap Rate*

## 9. TAXA DE CAPITALIZAÇÃO DO PROJETO

ROI do comprador do condo-hotel à vista

Distribuição anual de R\$ 11.495 por parte ideal de 25% da UA de 26,0 m<sup>2</sup> e ROI nominal de 5,4% no 10º ano (2031/2032)



ROI em 2031/2032

Anual  
**5,4%**

Mensal  
**0,44%**

ROI calculado com base no valor de aquisição da parte ideal de 25% da UA à vista com FF&E e EOS, capital de giro, pré-operacional, afiliação e assessoria e ITBI e emolumentos notariais, conforme descrito na seção 7.

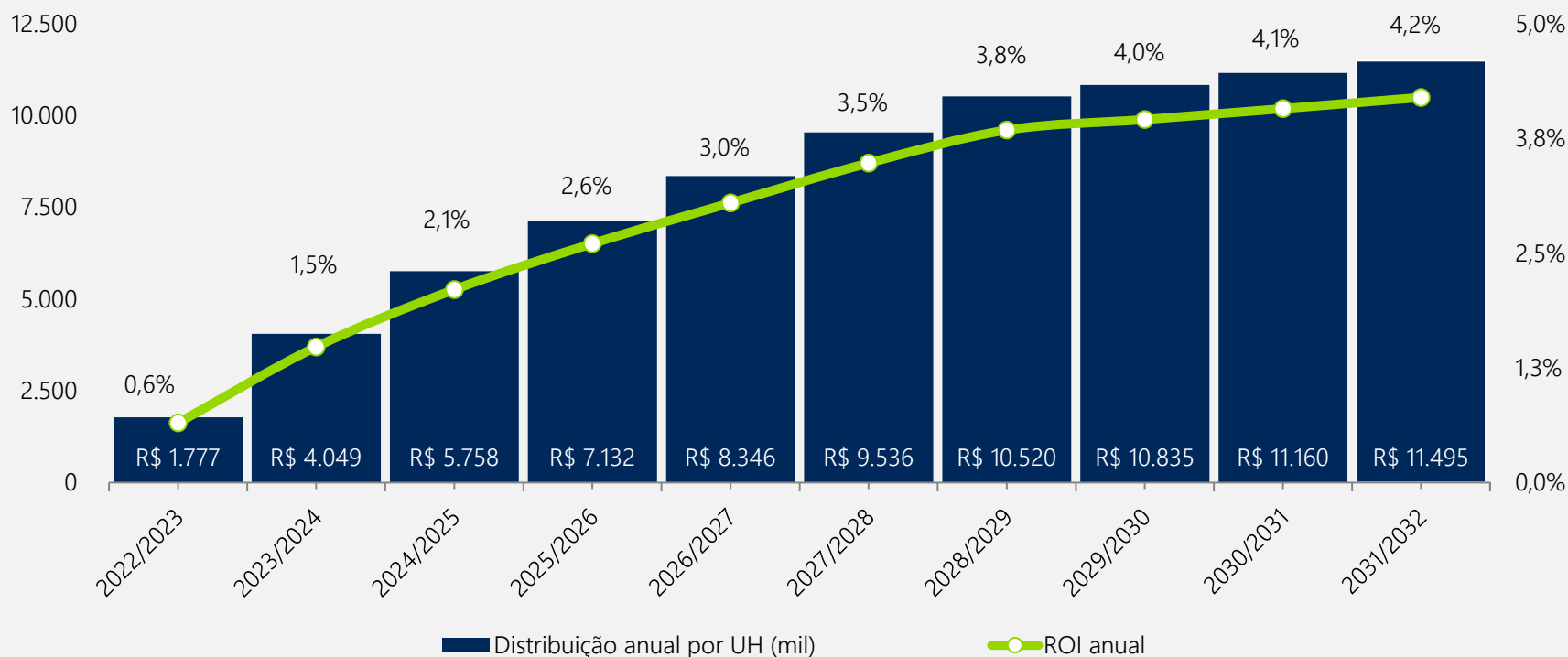
Todos os valores estão em reais de junho de 2021.

## 9. TAXA DE CAPITALIZAÇÃO DO PROJETO

ROI do comprador do condo-hotel a prazo

Distribuição anual de R\$ 11.495 por parte ideal de 25% da UA de 26,0 m<sup>2</sup> e ROI nominal de 4,2% no 10º ano (2031/2032)

DISTRIBUIÇÃO E ROI ANUAIS POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA DE 26,0 m<sup>2</sup> DE ÁREA PRIVATIVA – PAGAMENTO A PRAZO



ROI em 2031/2032

Anual  
**4,2%**

Mensal  
**0,34%**

Fonte: HotelInvest

Premissas de inflação (Itaú BBA, setembro/2020): 3,5%, 3,1%, 3,0% e 3,0%, de 2020 a 2023, respectivamente. Para atualizar o resultado operacional da parte ideal de 25% da unidade habitacional no período de 2024 a 2029, adotou-se o IPCA de 2023 (3,0%).

ROI calculado com base no valor de aquisição da parte ideal de 25% da UA a prazo com FF&E e EOS, capital de giro, pré-operacional, afiliação e assessoria e ITBI e emolumentos notariais, conforme descrito na seção 7.

Todos os valores estão em reais de junho de 2021.

## Cap rate do Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903 estimado em 0,45% a.m.

### COMPARATIVO COM EMPREENDIMENTO HOTELEIRO EM OPERAÇÃO

Empreendimento	Localização	Preço praticado*	Distribuição média mensal**	Cap Rate (a.m.)	Fonte
Hotel <i>midscale</i> (unidade inteira)	São João	R\$ 341.000	R\$ 2.067	0,61%	Pesquisa com imobiliárias
<b>Park Plaza Moinhos 1093 (parte ideal de 25% da UH)</b>	<b>Moinhos de Vento</b>	<b>R\$ 213.387</b>	<b>R\$ 958</b>	<b>0,45%</b>	<b>Melnick Even</b>

\* O preço praticado para a unidade "Hotel *midscale*" foi obtido por meio de pesquisas junto aos corretores imobiliários da região. O preço de venda do hotel Park Plaza Moinhos 1903 refere-se ao preço de venda à vista da parte ideal de 25% da UH de 26,0 m<sup>2</sup> em valores nominais.

\*\* A distribuição média informada para o "Hotel *midscale*" refere-se ao período de janeiro/2019 a dezembro/2019. Para o Park Plaza Moinhos 1903 foi considerada a distribuição média mensal da cota no 10º ano de operação (2031/2032), em valores nominais.

Fonte: Imobiliárias locais e Melnick Even

Cap rate do Park  
Plaza em 2031/2032

Anual  
**5,5%**

Mensal  
**0,45%**

Conforme definição do "Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados", elaborado e divulgado pelo Secovi-SP, a relação entre o rendimento médio anual e o preço de venda do ativo é o que define a taxa de capitalização (conhecida pela abreviação *Cap Rate*) praticada naquele momento no mercado.

Na tabela acima, estão apresentadas as taxas de *Cap Rate* para o empreendimento Park Plaza e para o empreendimento comparável "Hotel *midscale*", em operação. O hotel comparado não teve seu nome divulgado em razão de não ser um empreendimento de capital aberto, com informações públicas disponibilizadas ao mercado. É importante observar que a taxa de capitalização pode variar em função da cidade onde o empreendimento está localizado, do tipo de produto hoteleiro e da gestão da operadora hoteleira.



## 10. Considerações finais

- Análise SWOT
- Parecer sobre a qualidade do empreendimento

## Hotel em localização privilegiada, afiliado à segunda maior operadora hoteleira do país

### Pontos fortes

- Produto moderno e adequado às características da demanda local.
- Localização privilegiada: próximo aos geradores de demanda e com oferta complementar qualificada.
- Empreendimento afiliado à segunda maior rede hoteleira presente no Brasil.
- Parceria com o Grêmio Foot-Ball Porto Alegre poderá gerar um expressivo movimento de moradores locais no restaurante e bar do hotel em dias de jogo.
- Existência de patrimônio de afetação.

### Pontos fracos

- Menor eficiência operacional em comparação com hotéis grandes.
- Marca não conhecida no Brasil pode impactar o potencial de penetração do hotel no mercado e/ou sua diária média.

## SWOT

### Oportunidades

- Boa parte dos hotéis do entorno é antigo. O Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903 deverá oferecer uma solução de bom custo benefício aos hóspedes.

### Ameaças

- Projeções partem da premissa da não ocorrência de uma terceira onda que acarrete na desaceleração da recuperação da hotelaria de Porto Alegre e vacinação de toda a população do país até o final de 2021. Caso a crise se estenda por um período maior e/ou novos fechamentos do comércio ocorram, os resultados projetados podem ser afetados.
- Para fins de projeção, considerou-se um reequilíbrio inflacionário do país a partir de 2022. Caso isso não ocorra, o custo de operação do hotel poderá ser impactado, corroendo as margens projetadas.
- Incertezas quanto à velocidade de recuperação econômica do país em curto e médio prazo.
- Possível construção de novos hotéis além dos indicados no estudo.

## A localização e o produto do Park Plaza, atrelados a uma gestão eficiente, serão diferenciais que permitirão vantagens competitivas ao empreendimento

A qualidade de um hotel depende de diversos fatores, entre os quais a adequação do produto ao perfil da demanda, a localização do empreendimento, o profissionalismo e a força de marca do operador, as perspectivas de evolução do mercado e os parceiros envolvidos na estruturação do negócio. Com base em tais variáveis, a seguir são apresentadas as principais considerações da HotellInvest em relação ao projeto em desenvolvimento.

### Produto desenvolvido conforme o Manual de Melhores Práticas

O “Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados”, publicado em 2012 pelo SECOVI-SP – em parceria com a ABIH, o FOHB, a Adit Brasil e o Fhoresp – tem como “finalidade principal (...) disponibilizar parâmetros, referências e procedimentos que permitam caracterizar, de maneira objetiva, o que é, na prática, um bom produto imobiliário de investimento hoteleiro” (SECOVI, 2012). O manual pode ser visualizado no site do SECOVI.

### Investimento assessorado pela HotellInvest

Fundada em 1999, a HotellInvest é referência em serviços de consultoria hoteleira na América do Sul, atuando por meio de três áreas de negócios: consultoria em investimento hoteleiro, *Asset Management* e fundo de investimento. A área de consultoria, que já realizou mais de 700 projetos em 11 países diferentes, conta com uma equipe com vasta experiência na área de investimento e estruturação de negócios hoteleiros. Além disso, a HotellInvest faz a gestão de R\$ 2 bilhões em ativos por meio de 26

contratos de *Asset Management*, além da gestão estratégica do FII Maxinvest, considerado o fundo imobiliário mais rentável do Brasil durante vários anos.

### Atlantica Hotels, segunda maior operadora hoteleira do Brasil

A Atlantica Hotels possui atualmente mais de 20 mil quartos em operação no país, distribuídos em mais de 125 hotéis e 60 cidades. Além dos hotéis já em operação, existem 26 novos hotéis já confirmados para os próximos anos. A empresa conta com mais de 4 mil colaboradores e representa 19 bandeiras.

### Bandeira Park Plaza adequada ao mercado local

A bandeira Park Plaza é uma marca *upper-midscale*, com produto moderno e inovador e que faz parte do grupo de hotéis Radisson Hotels. A marca visa oferecer hotéis nas melhores localizações da cidade em que está inserida, com acomodações modernas e restaurantes e bares de ótima qualidade, que viram atrativo não só para os hóspedes como também para os moradores locais. A marca possui 35 hotéis em operação, distribuídos em 7 países.

### Localização ideal para a implantação de um hotel *upper-midscale*

Boas condições de acessibilidade, além de entorno atrativo para a implantação de um hotel *upper-midscale*, próximo aos principais geradores de demanda e com oferta complementar qualificada.

## Perspectivas positivas de desempenho operacional e de distribuição já a partir do primeiro ano de operação

### Conceito do produto adequado às características da demanda local

Devido à sua localização, em um dos bairros mais sofisticados de Porto Alegre, e à pouca oferta de empreendimentos dos segmentos *midscale* de marcas internacionais na região em análise, o Park Plaza apresentará vantagens competitivas frente aos seus concorrentes.

### ROI de 0,44% a.m. a partir de 2031/2032, para pagamento à vista

Considerou-se que, com uma boa gestão e operação enxuta, o hotel terá resultado positivo desde o primeiro ano de operação. Espera-se que o Park Plaza atinja patamares estabilizados de desempenho a partir de 2028/2029, com uma ocupação de 69% e diária média bruta de R\$ 406 (R\$ 452 com café da manhã). Projeta-se, para 2031/2032, uma distribuição de R\$ 11.495 ao ano para a cota de 25% da UA de 26,0 m<sup>2</sup>, o equivalente a um ROI de 5,4% a.a. e 0,44% a.m., no caso de pagamento à vista. Para o pagamento a prazo, o ROI anual seria de 4,2% e, o mensal, 0,34%.

### Devido à Covid-19, o momento atual é de alta volatilidade

A ausência de eventos semelhantes no passado dificulta entender com clareza os desdobramentos reais do pós-pandemia. Novas ondas de contágio no país ou ainda a necessidade de um tempo maior do que o esperado para a ampla vacinação da população mundial são um risco adicional ao setor. As projeções do estudo partem da premissa da não

ocorrência de uma terceira onda que cause o fechamento do comércio em Porto Alegre, vacinação de toda a população até o final de 2021 e continuação da recuperação econômica nacional ao longo de 2021. Caso a crise persista por mais tempo, as perspectivas de evolução de demanda e diária podem ser afetadas.

### A implantação de novos hotéis, além do indicado no estudo, é um risco atrelado a qualquer projeto hoteleiro

Apesar de todas as precauções terem sido tomadas, e todas as fontes disponíveis terem sido consultadas, é possível que outros empreendimentos que ainda não tenham sido confirmados até o término do estudo venham a ser implantados na região.

### Gestão hoteleira eficiente

As premissas do estudo consideram custos atrelados a uma gestão hoteleira eficiente, com uma equipe enxuta e acompanhamento permanente dos custos pela operadora. Estrutura de custos deve ser compatível com os hotéis econômicos eficientes.





## 11. Condições restritivas

## 11. CONDIÇÕES RESTRITIVAS

- Esse relatório é apresentado como um estudo de viabilidade para uma propriedade proposta específica.
- Esse relatório é uma versão resumida e simplificada, que apresenta as principais conclusões do estudo desenvolvido.
- Nenhuma responsabilidade é assumida nas questões de natureza legal, e tampouco sobre o direito à propriedade, a qual se assume ser comercializável e livre de quaisquer restrições de escritura ou direito de uso. A propriedade é avaliada como sendo legalmente livre e desimpedida, a não ser que tenha sido apresentado o contrário, no relatório.
- Não consideramos quaisquer elementos no solo do terreno em estudo que venham a desvalorizar o empreendimento. Os avaliadores não são qualificados para avaliar tais condições.
- Nós não realizamos uma perícia técnica no terreno, e não assumimos quaisquer responsabilidades relacionadas a esse assunto. Desenhos, fotografias, mapas e outras imagens foram incluídos para auxiliar o leitor a visualizar a propriedade. Assume-se que o uso do imóvel descrito será dentro dos limites do terreno, e que não haverá qualquer tipo de invasão do local.
- Todas as informações obtidas de terceiros não contratados pela HotellInvest são assumidas como verdadeiras e corretas. Não assumimos qualquer responsabilidade sobre o mau entendimento dessas informações.
- Assumimos que o uso do solo e a construção do hotel estão de acordo com as leis locais de zoneamento.
- Assumimos que a propriedade está em total acordo com as leis, licenças e regulamentações locais e que estas podem ser renovadas livremente ou transferidas para proprietários terceiros.
- Contratos de financiamento, *leasing* e similares não foram considerados, a menos que especificados no relatório.
- Nenhuma informação deste estudo pode ser reproduzida em separado, ou fora do contexto deste relatório, nem mesmo ser distribuída para o público através de materiais publicitários, relações públicas, jornais, revistas ou outra mídia sem o consentimento formal escrito da HotellInvest.
- Não se pode requerer à HotellInvest testemunhar ou apresentar-se em juízo em razão dessa análise sem a existência de preparações prévias, e apenas quando os gastos incorridos sejam devidamente cobertos adiantadamente.
- Os avaliadores não se responsabilizam por quaisquer eventos, condições ou circunstâncias que afetem o valor de mercado da propriedade que venham a se concretizar após a data deste relatório ou a data de inspeção da propriedade.
- Os resultados projetados neste estudo consideraram a operação com 144 unidades para o Park Plaza Porto Alegre - Moinhos 1903.

## 11. CONDIÇÕES RESTRITIVAS

- A qualidade da administração do hotel tem uma relação direta com a viabilidade econômica ou o valor de mercado do empreendimento. As projeções financeiras apresentadas nesse relatório presumem um desenvolvimento responsável e uma competente administração. Qualquer variação nestas condições pode acarretar um significativo impacto nos resultados operacionais projetados.
- As estimativas de resultados operacionais apresentadas neste relatório estão baseadas na evolução das atuais condições econômicas da área de mercado analisada e não levam em consideração os efeitos de qualquer mudança abrupta nas condições econômicas locais. Nós não garantimos que estas estimativas sejam alcançadas, mas elas foram preparadas com base em todas as informações a que tivemos acesso ao longo da realização do estudo e em nosso melhor julgamento.
- Muitos dos números apresentados neste relatório foram gerados através do uso de modelos sofisticados de computador que fazem cálculos considerando-se três ou mais casas decimais. Com o objetivo de simplificar a observação dos números, a maioria deles foi arredondada. Portanto, esses números podem ser sujeitos a pequenos desvios de arredondamento.
- Está acordado que nossa responsabilidade para com o cliente está limitada, para fins de indenização por eventuais danos, ao valor dos encargos pagos pela realização deste trabalho. Nossa responsabilidade está limitada exclusivamente ao cliente, e o uso deste relatório por terceiros está sob risco do cliente ou dos próprios terceiros.
- O estudo de viabilidade é ao mesmo tempo uma ciência e uma arte. Apesar de serem aplicados diversos cálculos matemáticos para prover indicações, a estimativa final sobre a rentabilidade e o valor do empreendimento é subjetiva e deve ser influenciada pela experiência do avaliador e por outros fatores não especificamente definidos neste relatório.
- Todas as opiniões, recomendações e conclusões expressadas no decorrer deste trabalho foram desenvolvidos pela equipe da HotellInvest como funcionários, e não como indivíduos independentes.
- As premissas de posicionamento de diária e de custo de operação adotadas no estudo levam em consideração outras marcas já consolidadas no segmento de mercado *upper-midscale*.
- Apesar da mudança de bandeira realizada entre o último estudo protocolado na CVM e o atual, a Atlantica Hotels emitiu uma declaração dizendo que o posicionamento da bandeira Park Plaza será o mesmo da bandeira Radisson Red, tanto em relação à precificação de diária quanto em relação aos padrões operacionais hoteleiros. Por isso, a HotellInvest não considerou nenhuma influência da alteração de bandeira, seja na penetração do hotel, na diária média ou no custo operacional.
- Partiu-se da premissa de que o mercado hoteleiro e de eventos voltará a patamares e comportamentos similares ao de 2019 entre 2022 e 2023. No entanto, mudanças estruturais ainda incertas podem afetar o comportamento das viagens por um período longo, ainda desconhecido.



## 12. Consultores envolvidos no estudo

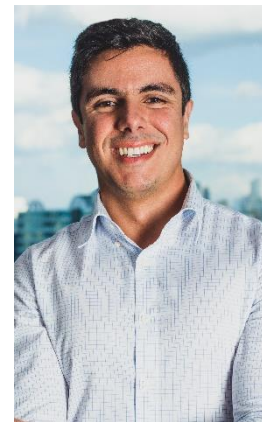
## 12. CONSULTORES ENVOLVIDOS NO ESTUDO



**DIOGO CANTERAS**

*Sócio-fundador*

Liderou mais de 500 estudos de mercado, no Brasil e no exterior. Idealizador e gestor do principal fundo de investimento imobiliário em hotelaria da América Latina. Foi diretor de desenvolvimento do Caesar Park e da Atlantica Hotels. Lecionou a disciplina Desenvolvimento de Projetos Hoteleiros na FGV durante 8 anos. Em 1999, trouxe a HVS para o Brasil. É um dos consultores mais influentes do setor hoteleiro latino-americano. Coordenador do Conselho Consultivo do Manual de Melhores Práticas para os Hotéis de Investidores Pulverizados do SECOVI. Graduado em Engenharia pela USP e pós-graduado em Administração de Empresas pela FGV.



**PEDRO CYPRIANO**

*Sócio*

Ao longo dos últimos 15 anos, liderou mais de 450 projetos em consultorias globais, incluindo países na América Latina, na Europa, na Ásia e na África. Como executivo da HotelInvest, assessorou diversos *players* nacionais e internacionais na estruturação e avaliação de hotéis urbanos, resorts e complexos turístico-imobiliários. É autor do livro “Desenvolvimento Hoteleiro no Brasil: panorama de mercado e perspectivas”, publicado pela editora Senac. Possui MBA Executivo pela escola de negócios INSPER, *certificate in Hotel Real Estate Investments and Asset Management* pela Cornell University, mestrado em desenvolvimento hoteleiro pela Universidad de Alicante, na Espanha, especialização em Finanças pela Saint Paul Business School e graduação pela USP.

**RENATA CASSANI***Analista Sênior*

Profissional com seis anos de experiência, já participou de aproximadamente 60 projetos, como estudos de viabilidade econômico-financeira, *valuation* e estudos de mercado. A analista tem vasta experiência em diversos mercados e categorias, tendo analisado desde hotéis supereconômicos a hotéis de luxo e resorts. Antes de se juntar à equipe da HotellInvest, a profissional trabalhou na AIESEC, a maior

organização do mundo gerida por jovens, onde assumiu a gerência financeira da área de Intercâmbios Profissionais do escritório da AIESEC na USP. Além disso, participou do programa de intercâmbio da Walt Disney World Resort, em Orlando, onde trabalhou em um dos resorts do complexo. É bacharel em Turismo pela Universidade de São Paulo, com minor em *Revenue & Real Estate Management* e *New Business Development* pela *Hotel Management School Maastricht*, na Holanda.

## 12. CONSULTORES ENVOLVIDOS NO ESTUDO

### Estudos realizados pela HotelInvest nos últimos três anos

- Hilton Garden Inn – São José do Rio Preto – SP
- Ibis Styles – Goiânia – GO
- Adagio – Goiânia – GO
- Resort Proposto – Delfinópolis – MG
- Hotel *Upper-midscale* Proposto – São Paulo – SP
- Hotel Econômico Proposto – Maringá – PR
- Hotel Econômico Proposto – Poços de Caldas – MG
- Hotel Econômico Proposto – Campinas – SP
- Hotel Econômico Proposto – Dourados – MS
- Hotel *Luxury* Proposto – São Paulo – SP
- Four Seasons – São Paulo – SP
- Ibis Ibirapuera – São Paulo – SP
- Hotel *Upper-midscale* Proposto – Belo Horizonte – MG
- Iman Estanzola Faria Lima – São Paulo – SP
- Hotel *Midscale* Proposto – Recife – PE
- Resort – Foz do Iguaçu – PR
- Resort – Gramado – PR
- Hotel *Midscale* – Gramado – PR
- Resort – Maceió – AL
- Resort – Natal – RN
- Hotel *Midscale* – Ipojuca – PE
- Hotel *Upper-midscale* – Salvador – BA
- Radisson Moinhos 1903 – Porto Alegre – RS
- DoubleTree by Hilton Pontal – Porto Alegre – RS
- Fasano Itaim – São Paulo – SP
- Hotel *Upper-midscale* – São Paulo – SP
- Boutique Hotel – São Paulo – SP
- Linx Hotel – Canoas – RS
- Hotel Econômico Proposto – Porto Alegre – RS
- Hotel Supereconômico – Salto del Guairá – Paraguai
- Hotel *Midscale* Proposto – Canela – RS
- W Hotel – São Paulo – SP
- Hotel Midscale Proposto – Gramado – RS
- Resort Proposto – Interior de São Paulo – SP
- Resort Proposto – Porto de Galinhas – PE
- Resort Proposto – Litoral Norte – BA
- Resort Proposto – Interior – PR
- Resort Proposto – Interior – RS
- Hotel *Midscale* Proposto – Aquiraz – CE
- Hotel Econômico Proposto – Lucas do Rio Verde – MT
- Hotel *Upper-midscale* Proposto – Penha – SC
- Hotel Econômico Proposto – Itabuna – BA
- Hotel Econômico Proposto – Osório – RS

### Estudos realizados pela HotelInvest nos últimos três anos

- Hotel Econômico Proposto – Uberlândia – MG
- Hotel Econômico Proposto – Primavera do Leste – MT
- Hotel Econômico Proposto – Vitória de Santo Antão – PE
- Hotel *Midscale* – Gramado – RS
- Hotel Econômico Proposto – Ubatuba – SP
- Hotel *Midscale* – Uberlândia – MG
- Hotel Econômico Proposto – Fortaleza – CE
- Hotel Econômico Proposto – Goiânia – GO
- Hotel Econômico Proposto – Brasília – DF
- Hotel *Midscale* – Goiânia – GO
- Hotel *Midscale* – Campos dos Goytacazes – RJ
- Hotel *Midscale* – Pedra Branca – SC
- Hotel Supereconômico – Blumenau – SC
- Hotel Econômico – Blumenau – SC
- Hotel Supereconômico – Curitiba – PR
- Hotel Econômico – Curitiba – PR
- Hotel *Midscale* – Curitiba – PR
- Hotel Econômico – Curitiba – PR
- Hotel Supereconômico – Curitiba – PR
- Hotel Econômico – Joinville – SC
- Hotel *Midscale* – Joinville – SC
- Hotel Econômico – Joinville – SC
- Hotel Econômico – Jundiaí – SP
- Hotel Econômico – Porto Alegre – RS
- Hotel Econômico – Porto Alegre – RS
- Hotel Econômico – Porto Alegre – RS
- Hotel Econômico – Porto Alegre – RS
- Hotel Econômico – Porto Alegre – RS
- Hotel *Midscale* – Porto Alegre – RS
- Hotel Econômico – Ribeirão Preto – SP
- Hotel Econômico – Ribeirão Preto – SP
- Hotel Econômico – Rio de Janeiro – RJ
- Hotel Supereconômico – Santos – SP
- Hotel Econômico – Santos – SP





## 13. Certificação

Por este documento, certifica-se que, de nosso conhecimento e experiência:

- As apresentações dos fatos nesse relatório são verdadeiras e corretas;
- As análises, opiniões e conclusões desse relatório estão limitadas aos pressupostos e condições limitantes aqui descritas, e são impessoais, imparciais e sem quaisquer preconceitos;
- Não há nenhum interesse presente ou futuro por parte da HotellInvest em relação à propriedade estudada nesse relatório, e tampouco há interesses pessoais, com respeito às partes envolvidas;
- Não há quaisquer preconceitos em relação à propriedade que foi estudada para esse relatório ou às partes envolvidas com esse trabalho;
- Nosso envolvimento nessa tarefa não foi vinculado ao desenvolvimento ou apresentação de resultados pré-determinados;
- Os honorários da HotellInvest por completar esse trabalho não estão vinculados ao desenvolvimento ou apresentação de resultados ou direção específica de desempenho que favoreçam alguma causa específica do cliente, ao fato de se atingir algum resultado estipulado, ou à ocorrência de algum evento subsequente diretamente relacionado ao uso pretendido desse estudo.
- Nos últimos 12 meses, a Melnick Even pagou à HotellInvest a título de remuneração por estudos de viabilidade e assessoria estratégica o montante total de R\$ 141.666,67. Desse total, R\$ 36.666,67 refere-se ao presente estudo de viabilidade.



---

Diogo Canteras  
Sócio-fundador  
HotellInvest



- ADR: Diária média (Average Daily Rate).
- ABIH: Associação Brasileira da Indústria de Hotéis.
- ADIT BRASIL: Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil.
- A&B: Alimentos e Bebidas.
- ASSET MANAGEMENT: Gestão estratégica de ativos.
- BASIC FEE: Uma das fontes de remuneração da operadora hoteleira, calculada como um percentual sobre a receita total do hotel.
- CAP RATE: Taxa de desconto, calculada com base na divisão entre o resultado anual do negócio e o seu valor de mercado.
- CONDO-HOTEL: “É o empreendimento aprovado nos órgãos públicos como hotel e submetido ao regime de condomínio edilício. O proprietário ou titular de direitos aquisitivos sobre unidade autônoma não poderá usar sua unidade autônoma para moradia, como também não poderá fazer a cessão de seu uso a terceiros que não seja o gestor hoteleiro, sendo obrigatória a sua participação no pool” (Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados, SECOVI: 2012).
- DEMANDA BASE: Demanda atualmente acomodada pelos hotéis do set competitivo em análise. A demanda base anual é igual ao total da oferta x 365 dias x ocupação média anual do mercado.
- DEMANDA INDUZIDA: Representa a demanda adicional que se espera atrair após a abertura de um novo gerador de demanda, como novas grandes empresas, centros de convenções ou megaeventos.
- DEMANDA NÃO ACOMODADA: Refere-se aos indivíduos que não puderam se hospedar na região, pois todos os quartos já estavam ocupados no período que a reserva foi solicitada.
- DEMANDA POTENCIAL: Resultado da soma da Demanda Base, Demanda Induzida e Demanda não acomodada.
- DRE: Demonstração do Resultado do Exercício.
- EBITDA: Lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização.
- FAIR SHARE: Fatia ideal de mercado.
- FF&E: Móveis, decoração e equipamentos (Furniture, fixture and equipment).
- FHORESP: Federação de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares do Estado de SP.
- FOHB: Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil.
- FUNDO DE REPOSIÇÃO: Taxa para a reposição de ativos e conservação do hotel, calculada com base em um percentual da receita total do empreendimento.
- GOP: Lucro Operacional Bruto (Gross operating profit).
- INCENTIVE FEE: Uma das fontes de remuneração da operadora hoteleira, calculada como um percentual sobre o GOP do hotel.
- IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.
- IGP-M: Índice Geral de Preços do Mercado.
- IPTU: Imposto Predial e Territorial Urbano.
- OCC: Taxa de ocupação do hotel.

- PIB: Produto Interno Bruto.
- REVPAR: Receita por Apartamento Disponível (Revenue per available room).
- ROI: Retorno Sobre Investimento.
- SECOVI: Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo.
- SELIC: Sistema Especial de Liquidação e de Custódia.
- SWOT: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.
- TIR: Taxa Interna de Retorno.
- UA: Unidade Autônoma.
- UH: Unidade Habitacional.
- UTILIDADES: Gastos como energia elétrica, gás, combustível gerador e água.



15. Apêndice I –  
Rentabilidade das partes  
ideais de 25% da UA, à  
vista

### No próximo slide apresenta-se a análise de rentabilidade, para pagamento à vista, de todas as unidades disponíveis para venda

No próximo slide serão apresentadas as análises de rentabilidade do Park Plaza sob a perspectiva do comprador das partes ideais de 25% das unidades autônomas, conforme tabela apresentada na página 40. Para isso, levou-se em consideração os seguintes passos:

- **Preço de venda à vista nominal de cada parte ideal de cada unidade autônoma do Park Plaza, conforme definido pela Melnick Even;**
- **Projeção do fluxo de caixa do investidor (comprador da parte ideal da UA):** é projetado um fluxo de caixa durante o período de implantação do projeto e os 10 anos seguintes de operação. Em outras palavras, considera-se o valor pago pela parte ideal e suas perspectivas de resultado operacional, proporcional à fração ideal da unidade autônoma a que a parte ideal se refere. Ao final do 10º ano de operação, adotou-se como premissa a venda do apartamento. Para a estimativa do valor potencial de venda futura, foi utilizado um cap rate em termos reais de 0,5% a.m. (6,0% a.a.), índice atualmente adotado no mercado secundário (fonte: Fundo Maxinvest, com base em 250 vendas de apartamentos registradas nos últimos anos).

Com base nesses passos, calculou-se a rentabilidade potencial do comprador de partes ideais de unidades autônomas no condo-hotel.

Para o cálculo do VPL (Valor Presente Líquido), levou-se em consideração o fluxo de caixa do negócio descontado a uma taxa que representa a expectativa de retorno de um típico investidor de condo-hotel. Historicamente, o comprador de condo-hotel tem uma expectativa de retorno próximo a 0,5% a.m. sobre o capital investido, a partir do ano estabilizado do empreendimento. Com base nessa premissa e também nos registros de transações do Fundo Maxinvest, adotou-se a taxa de desconto de 0,5% a.m..

# 15. APÊNDICE I – RENTABILIDADE DAS PARTES IDEAIS DE 25% DA UA, À VISTA

À vista, o ROI do comprador das partes ideais será de 5,4% a.a. e 0,44% a.m. a partir de 2031/2032, e a TIR nominal será de 2,7% a.a.

## FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR (POR PARTE IDEAL DE 25% ADQUIRIDA À VISTA – R\$ NOMINAIS)

Unidade habitacional	Metragem privativa (m <sup>2</sup> )	Fração ideal	Fluxo de caixa do investidor (por cota adquirida - R\$ nominais)											Rentabilidade do investidor						
			Investimento total à vista da parte ideal de 25% da UA	Resultado operacional + Venda da parte ideal de 25% da UA											TIR nominal	VPL nominal	TIR real	VPL real	ROI anual 2031/2032	ROI mensal 2031/2032
				FF&E + Capital de Giro + Pré-operacional + Afiliação e assessoria + ITBI e emolumentos	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032						
408, 410, 414, 416, 807, 810 e 818	19,80	0,62%	(161.712,50)	1.353	3.082	4.384	5.430	6.355	7.261	8.009	8.250	8.497	8.752	152.248	2,7%	(198.644,41)	-0,4%	(193.664,40)	5,4%	0,44%
317, 517, 717 e 917	22,11	0,69%	(180.585,90)	1.511	3.442	4.895	6.064	7.096	8.108	8.944	9.212	9.489	9.773	170.017	2,7%	(221.828,12)	-0,4%	(216.266,90)	5,4%	0,44%
312, 313, 413, 513, 613, 713, 813, 912 e 913	24,76	0,78%	(202.244,76)	1.692	3.855	5.482	6.791	7.947	9.081	10.017	10.317	10.627	10.946	190.408	2,7%	(248.433,43)	-0,4%	(242.205,21)	5,4%	0,44%
202, 302, 402, 502, 602, 702, 802 e 902	26,00	0,82%	(212.397,34)	1.777	4.049	5.758	7.132	8.346	9.536	10.520	10.835	11.160	11.495	199.967	2,7%	(260.904,66)	-0,4%	(254.363,79)	5,4%	0,44%
207	32,90	0,74%	(193.810,30)	1.622	3.694	5.254	6.508	7.616	8.702	9.599	9.887	10.184	10.489	182.468	2,7%	(238.072,71)	-0,4%	(232.104,23)	5,4%	0,44%
208	33,28	0,75%	(194.721,43)	1.629	3.712	5.278	6.539	7.652	8.743	9.644	9.933	10.232	10.538	183.325	2,7%	(239.191,92)	-0,4%	(233.195,38)	5,4%	0,44%
212	34,38	0,87%	(225.830,00)	1.890	4.305	6.122	7.583	8.874	10.140	11.185	11.520	11.866	12.222	212.613	2,7%	(277.405,07)	-0,4%	(270.450,53)	5,4%	0,44%
213	36,47	0,89%	(230.906,29)	1.932	4.401	6.259	7.754	9.074	10.368	11.436	11.779	12.133	12.497	217.393	2,7%	(283.640,69)	-0,4%	(276.529,82)	5,4%	0,44%

Fonte: HotellInvest





16. Apêndice II –  
Rentabilidade das partes  
ideais de 25% da UA, a  
prazo

### No próximo slide apresenta-se a análise de rentabilidade, para pagamento a prazo, de todas as unidades disponíveis para venda

No próximo slide serão apresentadas as análises de rentabilidade do Park Plaza sob a perspectiva do comprador das partes ideais de 25% das unidades autônomas, conforme tabela apresentada na página 42. Para isso, levou-se em consideração os seguintes passos:

- **Preço de venda a prazo nominal de cada parte ideal de cada unidade autônoma do Park Plaza, conforme definido pela Melnick Even;**
- **Projeção do fluxo de caixa do investidor (comprador da parte ideal da UA):** é projetado um fluxo de caixa durante o período de implantação do projeto e os 10 anos seguintes de operação. Em outras palavras, considera-se o valor pago pela parte ideal e suas perspectivas de resultado operacional, proporcional à fração ideal da unidade autônoma à que a parte ideal se refere. Ao final do 10º ano de operação, adotou-se como premissa a venda do apartamento. Para a estimativa do valor potencial de venda futura, foi utilizado um cap rate em termos reais de 0,5% a.m. (6,0% a.a.), índice atualmente adotado no mercado secundário (fonte: Fundo Maxinvest, com base em 250 vendas de apartamentos registradas nos últimos anos).

Com base nesses passos, calculou-se a rentabilidade potencial do comprador de partes ideais de unidades autônomas no condo-hotel.

Para o cálculo do VPL (Valor Presente Líquido), levou-se em consideração o fluxo de caixa do negócio descontado a uma taxa que representa a expectativa de retorno de um típico investidor de condo-hotel. Historicamente, o comprador de condo-hotel tem uma expectativa de retorno próximo a 0,5% a.m. sobre o capital investido, a partir do ano estabilizado do empreendimento. Com base nessa premissa e também nos registros de transações do Fundo Maxinvest, adotou-se a taxa de desconto de 0,5% a.m..

## 16. APÊNDICE II – RENTABILIDADE DAS PARTES IDEAIS DE 25% DA UA, A PRAZO

A prazo, o ROI do comprador das partes ideais será de 4,2% a.a. e 0,34% a.m. a partir de 2031/2032, e a TIR nominal será de 0,2% a.a.

### FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR (POR PARTE IDEAL DE 25% ADQUIRIDA A PRAZO – R\$ NOMINAIS)

Unidade habitacional	Metragem privativa (m <sup>2</sup> )	Fração ideal	Fluxo de caixa do investidor (por cota adquirida - R\$ nominais)											Rentabilidade do investidor						
			Investimento total a prazo da parte ideal de 25% da UA	Resultado operacional + Venda da parte ideal de 25% da UA											TIR nominal	VPL nominal	TIR real	VPL real	ROI anual 2031/2032	ROI mensal 2031/2032
				FF&E + Capital de Giro + Pré-operacional + Afiliação e assessoria + ITBI e emolumentos	2022/2023	2023/2024	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028	2028/2029	2029/2030	2030/2031	2031/2032						
408, 410, 414, 416, 807, 810 e 818	19,80	0,62%	(191.372,95)	1.353	3.082	4.384	5.430	6.355	7.261	8.009	8.250	8.497	8.752	152.248	0,2%	(101.590,00)	-2,2%	(83.992,80)	4,2%	0,34%
317, 517, 717 e 917	22,11	0,69%	(213.708,01)	1.511	3.442	4.895	6.064	7.096	8.108	8.944	9.212	9.489	9.773	170.017	0,2%	(113.446,53)	-2,2%	(93.795,56)	4,2%	0,34%
312, 313, 413, 513, 613, 713, 813, 912 e 913	24,76	0,78%	(239.339,42)	1.692	3.855	5.482	6.791	7.947	9.081	10.017	10.317	10.627	10.946	190.408	0,2%	(127.052,91)	-2,2%	(105.045,08)	4,2%	0,34%
202, 302, 402, 502, 602, 702, 802 e 902	26,00	0,82%	(251.354,14)	1.777	4.049	5.758	7.132	8.346	9.536	10.520	10.835	11.160	11.495	199.967	0,2%	(133.430,91)	-2,2%	(110.318,29)	4,2%	0,34%
207	32,90	0,74%	(229.357,96)	1.622	3.694	5.254	6.508	7.616	8.702	9.599	9.887	10.184	10.489	182.468	0,2%	(121.754,27)	-2,2%	(100.664,26)	4,2%	0,34%
208	33,28	0,75%	(230.436,20)	1.629	3.712	5.278	6.539	7.652	8.743	9.644	9.933	10.232	10.538	183.325	0,2%	(122.326,66)	-2,2%	(101.137,50)	4,2%	0,34%
212	34,38	0,87%	(267.250,54)	1.890	4.305	6.122	7.583	8.874	10.140	11.185	11.520	11.866	12.222	212.613	0,2%	(141.869,49)	-2,2%	(117.295,16)	4,2%	0,34%
213	36,47	0,89%	(273.257,90)	1.932	4.401	6.259	7.754	9.074	10.368	11.436	11.779	12.133	12.497	217.393	0,2%	(145.058,48)	-2,2%	(119.931,76)	4,2%	0,34%

Fonte: HotellInvest

QUER LUCRAR COM HOTEL?

# hotelinvest

**Diogo Canteras**

(+5511) 3093.2743

[dcanteras@hotelinvest.com.br](mailto:dcanteras@hotelinvest.com.br)

**Renata Cassani**

(+5511) 3093.2781

[rcassani@hotelinvest.com.br](mailto:rcassani@hotelinvest.com.br)

**Cristiano Vasques**

(+5511) 3093.2743

[cvasques@hotelinvest.com.br](mailto:cvasques@hotelinvest.com.br)

**Fernando Caramel**

(+5511) 3093.2781

[fcaramel@hotelinvest.com.br](mailto:fcaramel@hotelinvest.com.br)

**Pedro Cypriano**

(+5511) 3093.2785

[pcypriano@hotelinvest.com.br](mailto:pcypriano@hotelinvest.com.br)

AV. BRIGADEIRO FARIA LIMA, 1912

CJ: 17L, SÃO PAULO, SP

[WWW.HOTELINVEST.COM.BR](http://WWW.HOTELINVEST.COM.BR)