



PARK PLAZA PORTO ALEGRE – MOINHOS 1903  
PORTO ALEGRE – RS

Elaborado para Melnick

08 de agosto de 2022

São Paulo, 08 de agosto de 2022

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



João Doro  
Consulting & Valuation  
jdoro@hotellinvest.com.br  
55 11 5555-9494 (Ramal 9491)



Karen Mariano  
Consulting & Valuation  
kmariano@hotellinvest.com.br  
55 11 5555-9494 (Ramal 9495)



Cristiano Vasques  
Managing Partner  
cvasques@hotellinvest.com.br  
55 11 5555-9494



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

1	Introdução	4	9	Taxa de capitalização do projeto	47
2	O projeto hoteleiro	9	10	Considerações finais	50
3	Características gerais do mercado	17	11	Condições restritivas	54
4	Análise do mercado hoteleiro e perspectivas	27	12	Consultores envolvidos no estudo	57
5	Posicionamento e penetração do hotel	36	13	Certificação	62
6	DRE sintético do hotel	38	14	Glossário	64
7	Estimativa de investimento por parte ideal da UA	40	15	Apêndice I – Rentabilidade das partes ideais da UA, à vista	67
8	Análise da rentabilidade do empreendimento	44			



# 1. Introdução

- A HotelInvest
- A Melnick
- 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.

### HOTELLINVEST: 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 é a empresa líder em imóveis de alto padrão no mercado gaúcho. Possui em seu portfólio 1,5 milhões de m<sup>2</sup> já construídos distribuídos em mais de 200 torres

## A empresa

A Melnick, empresa com 50 anos de atuação no mercado, é uma das maiores incorporadoras e construtoras do Rio Grande do Sul. Com mais de 1 milhão de m<sup>2</sup> construídos, a empresa conta com mais de 500 colaboradores diretos, 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.

Em 2006, o grupo Melnick ampliou-se com a criação da Eixo-M, empresa focada na área de prestação de serviços de engenharia, atuando em construções comerciais e industriais. Em setembro de 2020, tornou-se a 1ª incorporadora do Sul do Brasil a abrir capital no novo mercado da Bolsa de Valores do Brasil, a B3.

Além dos empreendimentos já finalizados, hoje a Melnick possui um landbank diferenciado, com VGV potencial de R\$ 3,9 bilhões e R\$ 7,1 bilhões de terrenos sujeitos à opção de compra, que estão nas melhores localizações do Rio Grande do Sul.

- **+ de 70 prêmios** em categorias como valorização dos colaboradores, marketing, responsabilidade social e ambiental, inovação e projetos.
- **1,5 milhão de m<sup>2</sup> construídos**, **+ de 200 torres** em seu portfólio, somando empreendimentos finalizados e em construção.
- Nos últimos **10 anos**, a empresa lançou **+ de 60 projetos**.



## PRÊMIOS CONQUISTADOS NOS ÚLTIMOS ANOS



**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.



**26º PRÊMIO  
MASTER  
IMOBILIÁRIO**

**26º PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO – FIABCI-BRASIL E SECOVI-SP**

O case "PONTAL: Inspire e Expire Porto Alegre" foi vencedor na categoria "Profissional – Soluções Urbanísticas"



**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 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 2022. 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 do hotel analisado e do Hotel Proposto são expressas em valores reais de junho de 2022. 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 e restaurante, além de área de lazer com *fitness center*.
- Salas de reuniões.
- Grêmio Foot-Ball Porto Alegre: 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: setembro/2022.

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

### Principais características do Park Plaza 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 área  
***fitness***



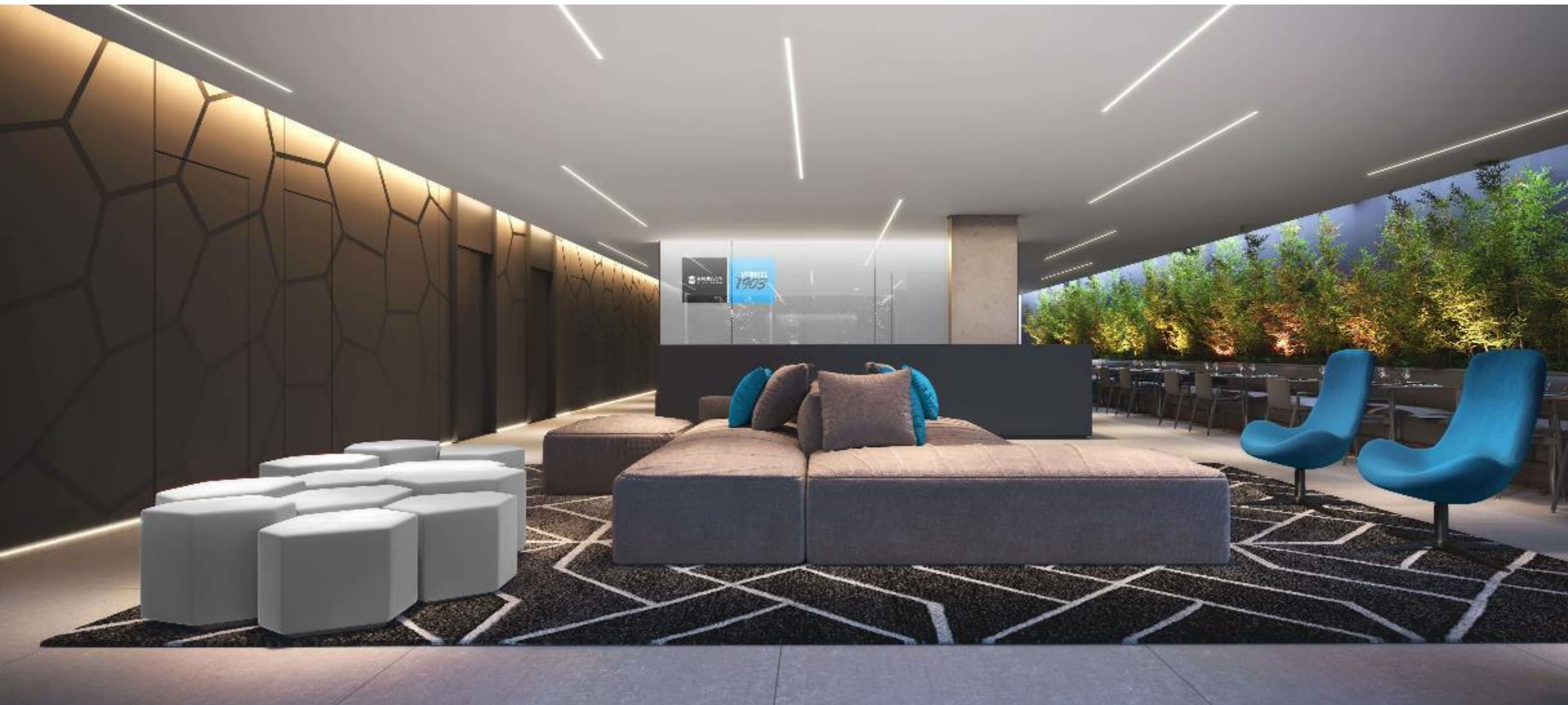
**Restaurante**  
e bar



Inauguração  
prevista para  
**setembro/2022**

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

*LOBBY*



## 2. O PROJETO HOTELEIRO

*Perspectivas digitais – Park Plaza Moinhos 1903*

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

### APARTAMENTO



## 2. O PROJETO HOTELEIRO

Perspectivas digitais – Park Plaza Moinhos 1903

Área do restaurante moderna, com decoração intimista e incorporada ao *lobby* do hotel

### RESTAURANTE



## 2. O PROJETO HOTELEIRO

A marca Park Plaza



### 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, restaurantes e bares de ótima qualidade, que viram atrativo não só para os hóspedes como também para os moradores locais.

### Hotéis em operação

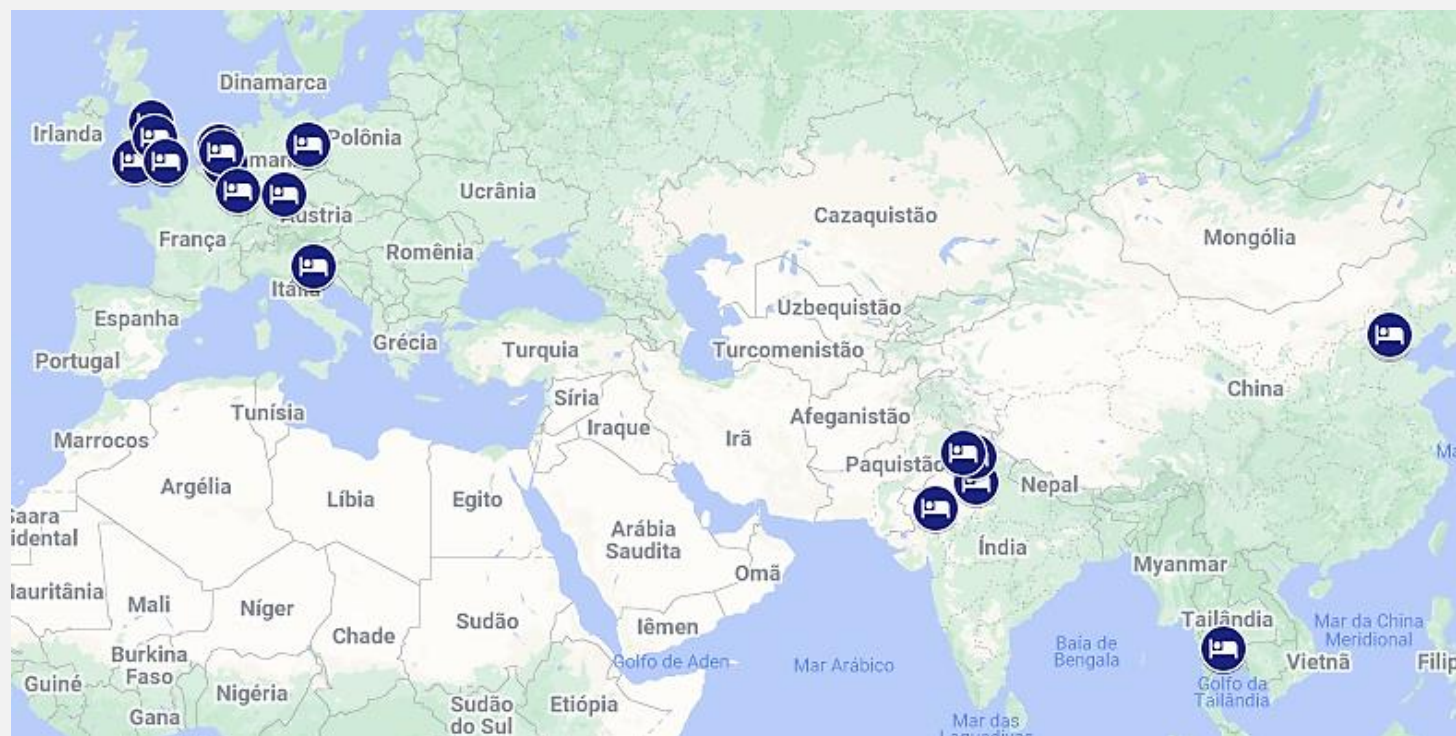
Atualmente, a marca está presente em sete países: Inglaterra, Holanda, Alemanha, Croácia, China, Índia, e Tailândia. Ao todo, são 23 hotéis na Europa e mais 12 na Ásia.

### Planos de expansão

Além dos hotéis atualmente em operação, existe 1 hotel em desenvolvimento com previsão de abertura para setembro de 2022: o Park Plaza Moinhos 1903, hotel que é objeto de estudo deste relatório.

Marca *upper-midscale* para quem busca uma excelente localização, acomodação moderna e bom restaurante. 35 hotéis em operação e mais 1 em construção

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS HOTÉIS PARK PLAZA NO MUNDO



Elaboração: HotellInvest

Escala  
1000 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 165 hotéis e mais de 27 mil apartamentos, distribuídos em 72 cidades do Brasil. A empresa possui, atualmente, 7 hotéis em desenvolvimento e é representante de 17 bandeiras.

### Atlantica Hotels em números



- 17 bandeiras.
- + 165 hotéis em todo o país, distribuídos por mais de 70 cidades.
- + 27 mil unidades habitacionais.
- 6 inaugurações futuras.

Hotel administrado pela Atlantica Hotels, a segunda maior operadora hoteleira do país, com 165 hotéis sob gestão

### PRESENÇA DE HOTÉIS ATLANTICA HOTELS NO BRASIL



#### Legenda

-  Em operação
-  Em desenvolvimento

Escala  
500 km

Elaboração: HotellInvest

## 2. O PROJETO HOTELEIRO

Análise da localização

Localizado numa região nobre de Porto Alegre, o hotel está próximo dos principais pontos de interesse da demanda local e com ampla oferta complementar no entorno

### Endereço

Rua Dr. Timóteo, nº 577, 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.

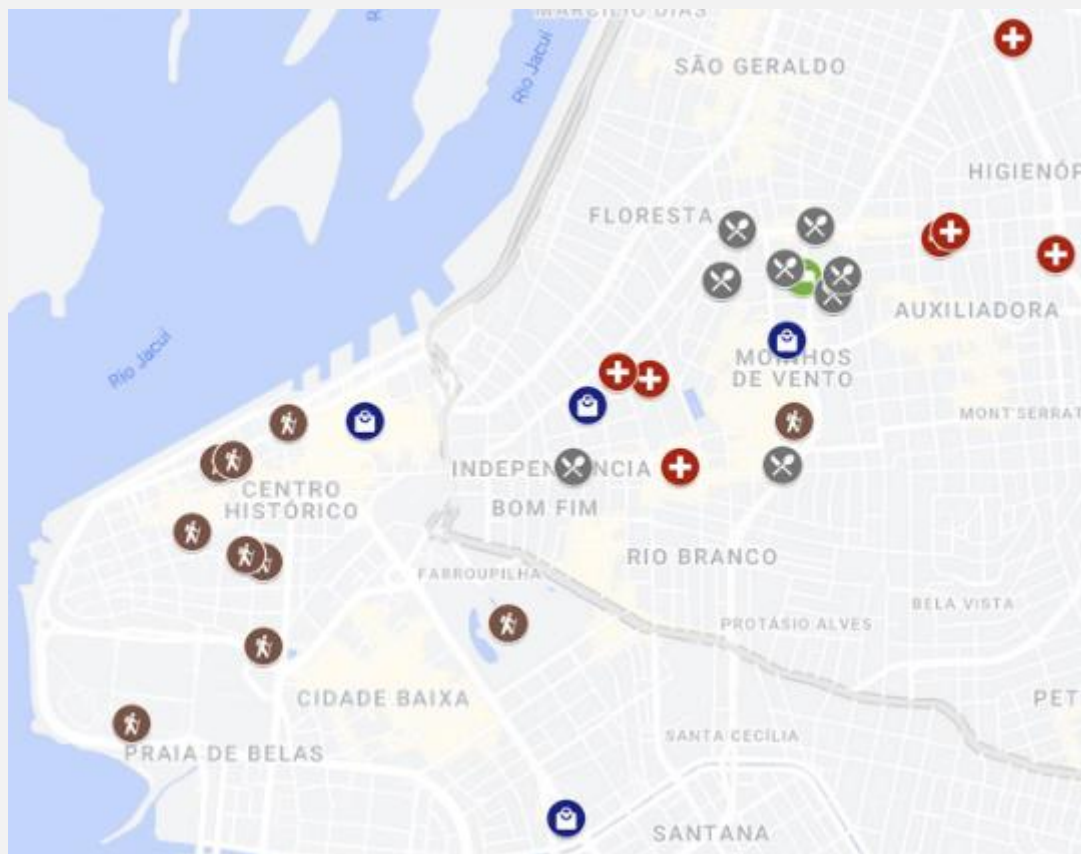
### Visibilidade boa

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



#### Legenda

- Park Plaza Porto Alegre
- Shoppings
- Restaurantes
- Lazer
- Hospitais

Escala  
500 m

Elaboração: HotellInvest



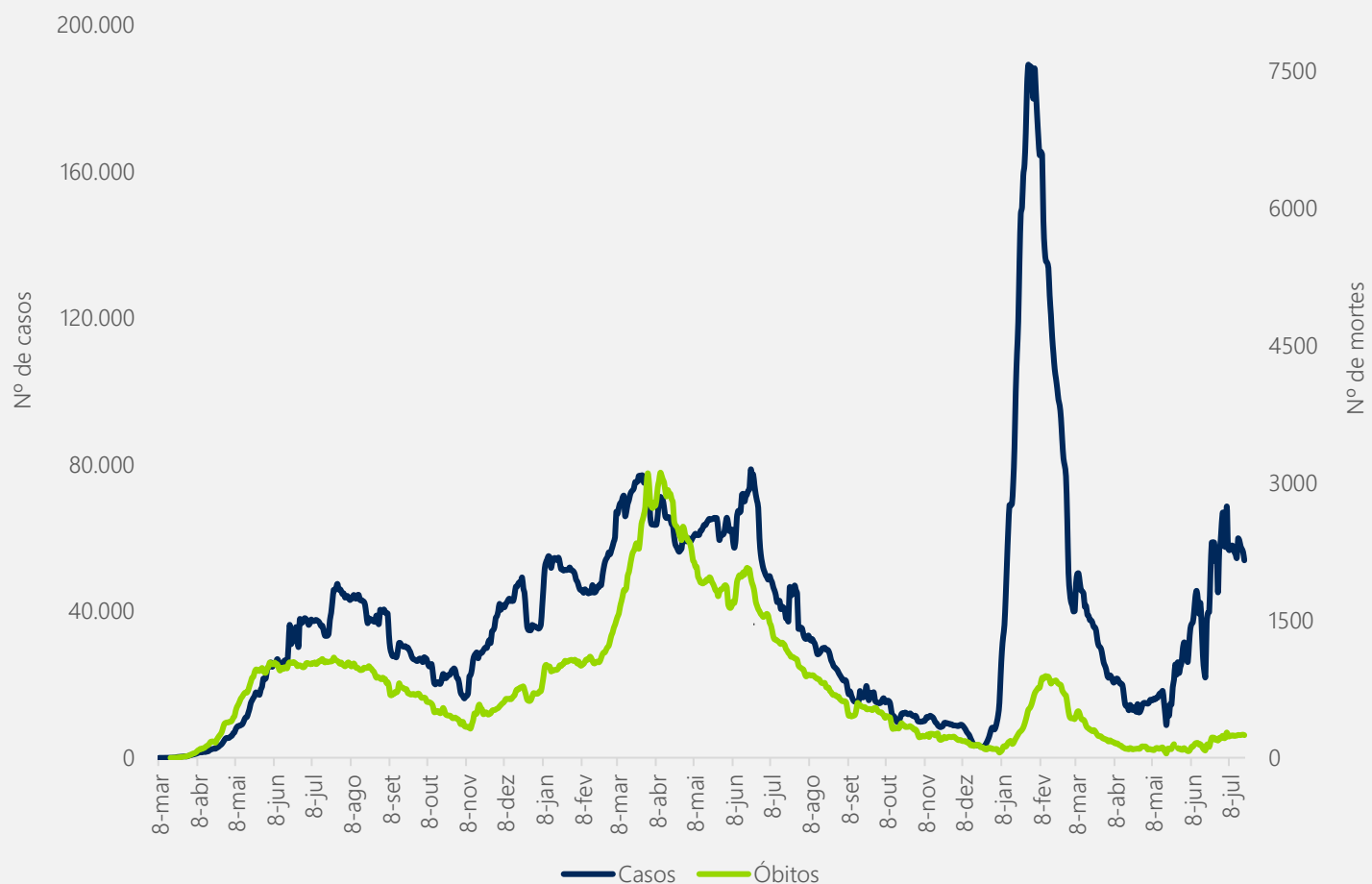


### 3. Características gerais do mercado

- Conjuntura macroeconômica
- A cidade de Porto Alegre

## Pandemia mais controlada, com casos menos letais. Continuidade do controle da doença é fundamental para recuperação econômica

EVOLUÇÃO DA COVID-19 NO BRASIL (MÉDIA MÓVEL 7 DIAS)



Fonte: OMS e Worldometers (dados até 20 de julho de 2022)

- A vacinação em massa no país foi iniciada em janeiro de 2021. Atualmente, 83% da população já recebeu ao menos uma dose e 78% está completamente vacinada. Já não há mais falta de vacina e a quarta dose está sendo aplicada na população adulta conforme faixa etária e intervalo indicado pelo Ministério da Saúde. As crianças entre 3 e 5 anos também já começaram a se vacinar em algumas cidades do país, após aprovação da vacina CoronaVac pela Anvisa.
- No começo de 2022, surgiu a variante Ômicron fazendo com que os casos aumentassem, atingindo o maior pico de infectados desde o começo da pandemia. Apesar de super contagiosa, essa variante felizmente se mostrou menos letal.
- A partir da segunda quinzena de fevereiro de 2022, os casos começaram a cair. Contudo, recentemente, em maio, o número de infectados voltou a crescer, o que pode ser o início de uma quarta onda da Covid-19.
- Os especialistas dizem que essa alta contaminação pode ser “o começo do fim”. Uma vez que a população ganhe imunidade, é natural que o vírus perca sua força e acabe virando mais uma doença comum.
- Apesar dessa possível nova onda, espera-se que a pandemia seja controlada através da vacinação e da imunidade de rebanho, movimento fundamental para recuperação da economia.

O Brasil é um país que se destaca por seu tamanho e robustez econômica: 13ª maior economia do mundo, 5º maior território e 6ª maior população.



O Brasil é um país que se destaca por seu tamanho e robustez econômica. Sendo o quinto maior do mundo em área territorial, o país conta com um litoral de aproximadamente 7.500 km<sup>2</sup> e faz fronteira com 10 países sul-americanos. Com a sexta maior população do mundo, a economia brasileira é a maior da América Latina e do Hemisfério Sul, a décima terceira maior do mundo em relação ao PIB nominal e a sétima por Paridade do Poder de Compra (PPC). Com mais de 213 milhões de habitantes, o tamanho de seu mercado doméstico é robusto.

### Brasil: maior economia do Hemisfério Sul

- 5º maior território e 6ª maior população do mundo, com um total de 213 milhões de habitantes.
- 13º maior economia do mundo, com PIB equivalente a R\$ 7,4 trilhões.
- 5.570 municípios distribuídos em 26 estados, além do Distrito Federal.
- Grande mercado doméstico, potencial consumidor de bens, serviços, turismo e lazer.

Fonte: Data Popular, IBGE, Banco Central do Brasil e Fundo Monetário Internacional

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Principais indicadores

## Premissa de reaquecimento gradual econômico e controle da inflação. Melhoria do ambiente econômico nos próximos anos

#### Recessão devido à pandemia, mas retomada em 2023

O PIB fechou o ano de 2020 em -4,1% e 2021 com crescimento de 4,6%. Para 2022 prevê-se um novo pequeno aumento de 2,0% puxado principalmente pelo setor de serviços, patamar ainda modesto devido às incertezas econômicas e eleitorais.

#### Inflação próxima ao centro da meta

Em alta desde setembro de 2020, a inflação segue pressionada, impactada principalmente pelo preço de combustíveis de veículos e alimentos *in natura*. Por isso, para 2022, ainda há uma tendência altista. De 2023 em diante, o índice segue em trajetória benigna, voltando ao centro da meta.

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

Apesar de a elevação da taxa Selic para patamar superior ao de outros emergentes justificar alguma apreciação do real, as incertezas domésticas (especialmente relacionadas à evolução das contas públicas nos próximos anos) e externas (aumento de pressões inflacionárias globais e antecipação da elevação dos juros nos EUA) continuarão limitando a apreciação do real nos próximos anos, o que deve continuar a estimular o turismo doméstico.

#### Juros (Selic) está em nova trajetória de alta

Em 5 de agosto de 2020, a Selic atingiu 2,0%, menor patamar histórico já registrado. A partir de março de 2021 iniciou-se um período de reajuste da taxa, que hoje está em 13,75%. A alta da Selic é justificada por uma piora nas expectativas de inflação, com pressões inflacionárias mais persistentes. No entanto, prevê-se, em médio prazo, uma taxa de juros mais próxima a 8%, patamar ainda abaixo dos juros históricos no país. A nova dinâmica de juros pode estimular mais investimentos e crescimento econômico 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%	14,8
2013	3,0%	5,9%	2,2	8,4%	3,9%	-9,0
2014	0,5%	6,4%	2,4	11,0%	5,0%	-9,9
2015	-3,5%	10,7%	3,3	13,6%	3,2%	13,7
2016	-3,3%	6,3%	3,5	14,2%	7,0%	40,2
2017	1,3%	2,9%	3,2	9,9%	3,9%	56,0
2018	1,8%	3,7%	3,7	6,6%	2,7%	46,6
2019	1,2%	4,3%	3,9	6,0%	0,2%	35,2
2020	-3,9%	4,5%	5,2	2,8%	-2,4%	50,4
2021	4,6%	10,1%	5,4	4,8%	-0,7%	61,0
2022e	2,0%	7,2%	5,2	12,6%	6,1%	68,0
2023e	0,2%	5,6%	5,4	12,7%	4,0%	72,1
2024e	1,8%	3,5%	5,5	9,8%	6,0%	88,8
2025e	1,7%	3,0%	5,5	8,9%	5,3%	100,5
2026e	1,6%	3,0%	5,6	7,9%	4,6%	110,5

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

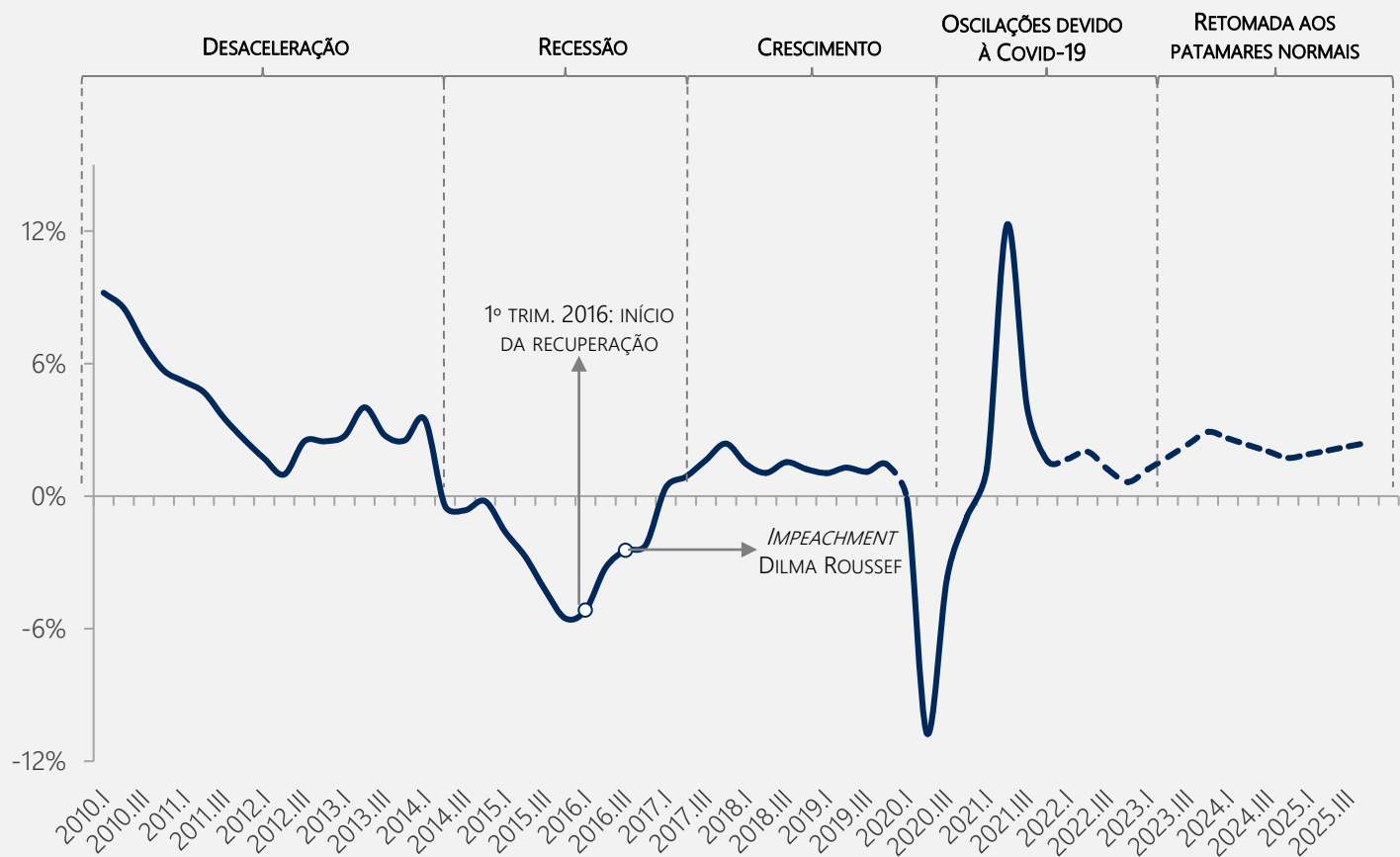
Fonte: Itaú BBA (julho/2022)

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

Conjuntura macroeconômica – Evolução do PIB

Trajetória de crescimento iniciada em 2017 foi interrompida devido à Covid-19. Apesar da retomada em 2021, crescimentos projetados em médio prazo são tímidos

EVOLUÇÃO TRIMESTRAL DO PIB NACIONAL\* – HISTÓRICO E PROJEÇÕES



Fonte: IBGE e Itaú BBA (julho/2022)

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

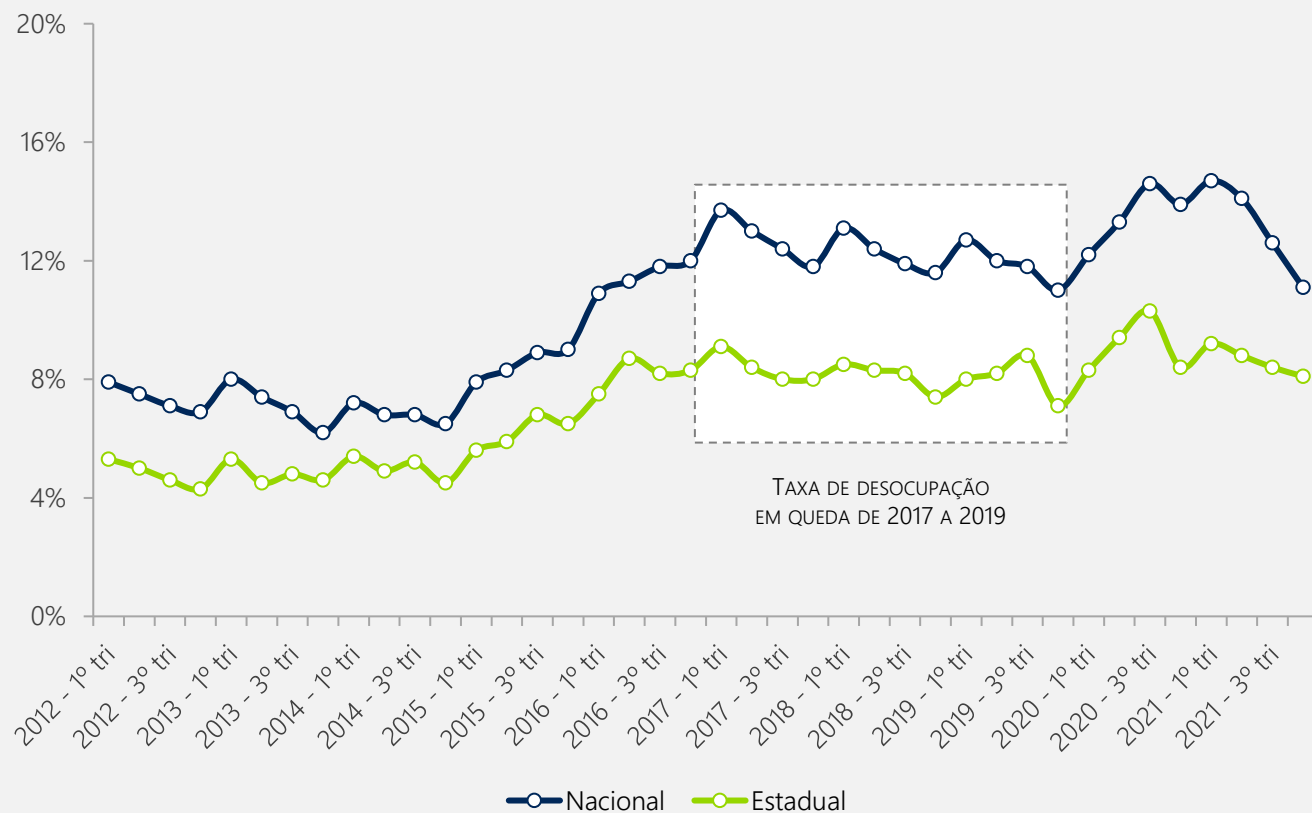
- O PIB do Brasil, que até 2010 apresentava crescimentos altos, entrou em um processo de desaceleração, seguido por uma recessão, a partir do 2º trimestre de 2014, devido à crise econômica e política vividas no país à época.
- Para 2020, as expectativas eram de nova intensificação de crescimento, com 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 a partir do 2º semestre de 2020, o PIB de 2021 ainda ficou abaixo do nível pré-pandemia, principalmente por conta dos efeitos da 2ª onda de contágio no primeiro trimestre do ano, que dificultaram a recuperação do comércio e serviços em curto prazo.
- Para 2022, espera-se que o PIB apresente um ligeiro aumento, influenciado pelo setor de serviços, ainda que moderado devido ao ano de incerteza eleitoral e econômica.
- Em médio prazo, espera-se que reformas econômicas e estruturais aconteçam para romper o estágio de crescimento modesto.

### 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



Fonte: IBGE (2022)

- 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 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 segundo trimestre, a taxa chegou a 13,3% nacionalmente e em 9,4% no estado do Rio Grande do Sul.

#### Tendência de alta no desemprego em curto prazo

- Em 2020, foram perdidos mais de **20 mil** de postos de trabalho.
- Na média de 2021, a taxa de desemprego nacional ficou em **13,1%**. No entanto, esperam-se taxas inferiores às de 2019 já a partir de 2023.

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

*A cidade de Porto Alegre*



### 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

Porto Alegre é a segunda cidade mais populosa da região Sul, ficando atrás apenas de Curitiba. O setor de serviços é o principal componente do PIB, sendo responsável por 69,9% do PIB municipal total. Por concentrar sedes de diversas empresas nacionais e multinacionais e pela proximidade com o parque industrial da região metropolitana, a cidade 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\$ 82,4 bilhões**  
17,1% do PIB estadual e  
**69,9%** gerado por serviços

#### Empresas



**221,2 mil**  
empresas ativas  
no município

#### Aeroporto



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

#### Hotelaria



**95 hotéis**, totalizando  
**8.5 mil** unidades  
habitacionais

#### IDH



**7ª** melhor capital,  
com IDH de **0,805**



Fonte: IBGE (2022), Empresômetro (jul/2022), Prefeitura de Porto Alegre (2019) e HotelInvest



### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

A cidade de Porto Alegre – PIB e PEA

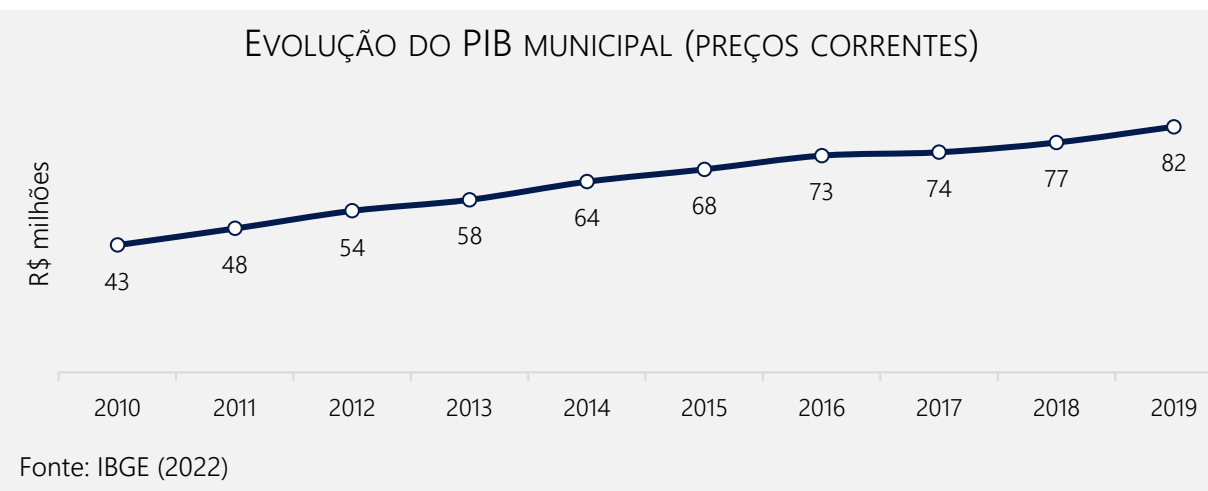
Crescimento anual médio do PIB municipal de 7,6% de 2010 a 2019.  
As atividades relacionadas a serviço representam 70% do PIB

#### PIB

- Crescimento anual médio do PIB municipal acima da média nacional (7,6% contra 7,4%), por já ser uma cidade mais desenvolvida do que a média nacional. O PIB da cidade representa 17,1% do PIB estadual.
- O setor de serviços é responsável pela geração de 69,9% do PIB municipal, seguido de impostos (13,4%), indústria (7,6%) e agropecuária (0,03%).

#### Novos investimentos na cidade

- **PROJETO HANDS ON 4D:** o projeto foi dividido em 2 fases e visa revitalizar a região do 4º Distrito da cidade, composta por 5 bairros que abrangem uma área que vai desde o Centro Histórico até a Arena do Grêmio. O foco principal é o desenvolvimento do local, atacando frentes como habitação, espaços públicos, drenagem urbana, segurança pública, integração de modais e fortalecimento do turismo local. Esse território vai servir como piloto, tanto na parte de serviços, como de modernização urbana que devem ser replicados posteriormente em toda a cidade. Como forma de incentivo para as empresas se instalarem nessa região, a prefeitura está com um programa de isenção de impostos (ITBI e IPTU).
- **REVITALIZAÇÃO DO CAIS MAUÁ:** projeto prevê a revitalização do Cais Mauá, com a construção de 9 torres para uso comercial, residencial e para serviços. Dividido em 3 trechos: Armazém, Gasômetro e Docas, a ideia da parceria público-privada também a revitalização da Praça Edgar Schneider e do prédio do antigo frigorífico. Há a possibilidade de ser construído um hotel nessa região, mas o projeto ainda é bastante embrionário.



- **PONTAL:** O projeto Pontal, da incorporado Melnick, se trata de um complexo comercial que irá reunir uma torre multiuso, um shopping center, um Hotel DoubleTree by Hilton (inauguração prevista para 2022), centro de eventos e o *hub* de saúde Pontal Clínicas. Dentre as áreas comuns do complexo que serão abertas ao público estão: uma área de caminhada, um píer, pontos de contemplação e o Parque Pontal. Apesar do hotel do complexo ser de categoria midscale, a sua localização é muito menos atrativa do que a região do Moinhos, o que fará com esse empreendimento concorra apenas com os hotéis da sua microlocalização, não entrando no set competitivo do Park Plaza Moinhos 1903.

### 3. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MERCADO

A cidade de Porto Alegre – Fluxo aéreo de passageiros

## Novo projeto visa a criação de um complexo logístico atrelado ao aeroporto, que contemplará galpões logísticos, shoppings, hipermercados

- De 2011 a 2019, o fluxo aeroportuário de Aeroporto Internacional de Porto Alegre teve um crescimento anual de 0,6% a.a.. Em 2020 houve uma queda brusca devido à crise do novo coronavírus, mas em 2021 já foi visto uma recuperação na movimentação aérea de passageiros.
- Em março de 2017, a companhia alemã Fraport arrematou o aeroporto e iniciou as obras de expansão do aeroporto, com um investimento de R\$ 1,8 bilhão. A reestruturação contemplou a reforma e ampliação do terminal de passageiros, construção de um novo edifício-garagem e adequação de pistas de taxiamento, aumentando a capacidade operacional do aeroporto.
- Em junho de 2022, a Fraport Brasil anunciou o projeto “Aeroporto Cidade”, a ser desenvolvido nas cidades de Porto Alegre e Fortaleza. A ideia consiste em criar um complexo aeroportuário/logístico com mais de 300 mil m<sup>2</sup>, que irá explorar os serviços de transporte de passageiros e de cargas, atrelados a outras atividades, como a criação de galpões logísticos, shoppings, lojas varejistas, hipermercados, outlets, entre outros. O projeto terá como objetivo principal, atender empresas de logística, e-commerce e companhias aéreas de forma ágil, integrada e que seja uma extensão da cidade, contribuindo com o desenvolvimento socioeconômico da região.

- Em 2019, foram transportados **8,2 milhões de passageiros** (equivalente a 54% de sua capacidade).

AEROPORTO INTERNACIONAL DE PORTO ALEGRE – SALGADO FILHO

Ano	Embarque e Desembarque	Variação Percentual* (%)	Variação Percentual** (%)
2011	7.834.312	-	-
2012	8.261.355	5,5	5,5
2013	7.993.164	-3,2	2,0
2014	8.447.380	5,7	7,8
2015	8.354.961	-1,1	6,6
2016	7.648.743	-8,5	-2,4
2017	8.009.735	4,7	2,2
2018	8.292.608	3,5	5,8
2019	8.217.044	-0,9	4,9
2020	3.476.011	-57,7	-55,6
2021	4.798.566	38,0	-38,7

Fonte: INFRAERO

\*Variação percentual em relação ao ano anterior

\*\*Variação percentual acumulada, em relação a 2011



## 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 1.414 UHs competitivas

### DESEMPENHO DO SET COMPETITIVO DO PARK PLAZA MOINHOS 1903

Hotel	Número de UHs	Segmentação estimada			Estimativa de 2019			
		Negócios	Eventos/ Grupos	Outros	Quantidade Ponderada de Quartos	Occ.	Diária média	RevPAR
Concorrentes Primários	578	75 %	13 %	12 %	578	64,0 %	R\$ 321,03	R\$ 170,01
Concorrentes Secundários	2.301	73 %	15 %	12 %	836	63,7 %	R\$ 268,83	R\$ 171,33
Concorrentes - Geral	2.906	74 %	14 %	12 %	1.414	63,8 %	R\$ 290,22	R\$ 185,24

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 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*.

O último ano que temos de referência sem os efeitos da pandemia é 2019 e, por isso, ele foi considerado o ano base das projeções.

Observação: a diária média dos hotéis analisados é expressa em valores brutos reais de junho de 2022, sem café da manhã.

Ocupação média dos competidores primários

**64,0%**

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

##### HOTÉIS DO SET COMPETITIVO DO PARK PLAZA 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
Mercure 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

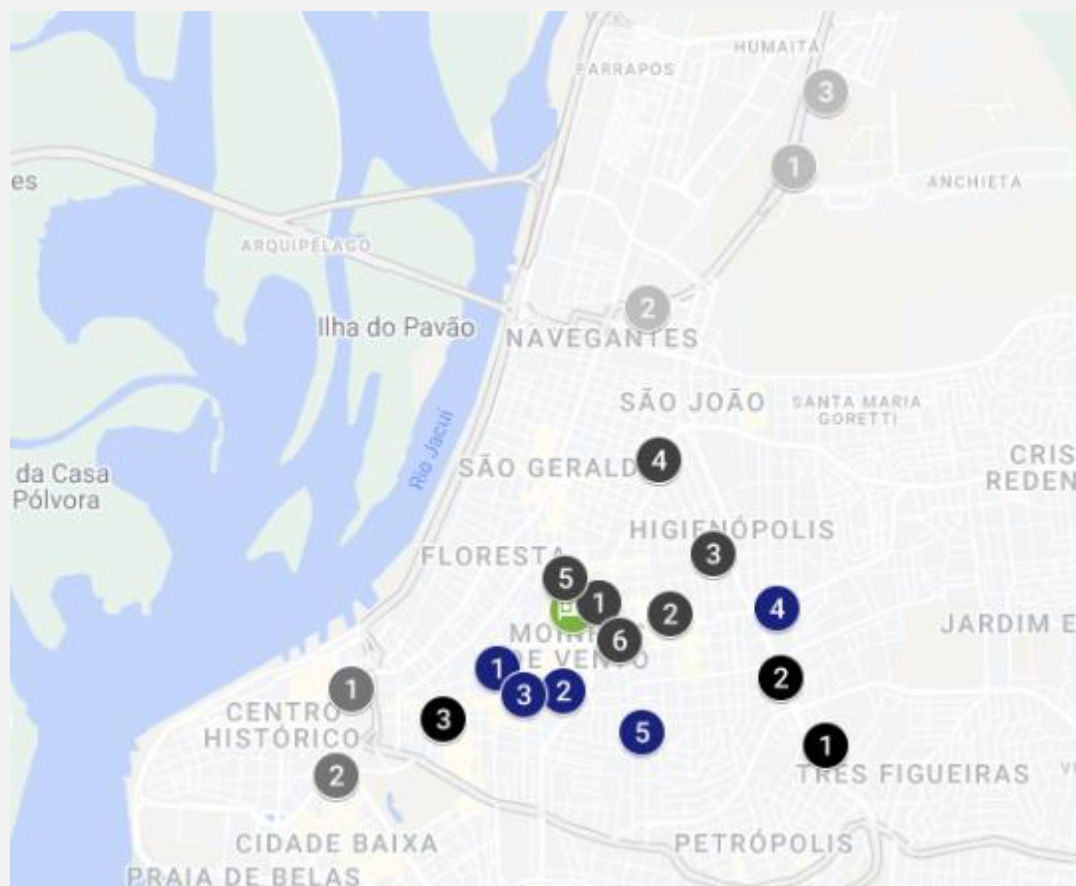
**20**

Total de UHs  
competitivas

**1.414**

Fonte: HotelInvest

MAPA DO SET COMPETITIVO



Elaboração: HotelInvest

Escala 1 km

### Legenda

 Park Plaza Porto Alegre

#### Competidores primários

- 1 Laghetto Viverone Moinhos
- 2 Quality Porto Alegre
- 3 Manhattan by Mercure
- 4 Laghetto Stilo Higienópolis
- 5 Radisson Porto Alegre

#### Hotéis econômicos Moinhos e proximidades

- 1 Ibis Porto Alegre Moinhos
- 2 Swan Business Molinos
- 3 Swan Porto Alegre
- 4 Master Royal
- 5 Master Cosmopolitan
- 6 Master Express Moinhos

#### Competidores secundários

- 1 Novotel Três Figueiras
- 2 Holiday Inn Porto Alegre
- 3 Piazza Navona by Intercity

#### Hotéis *midscale* centro e cidade baixa

- 1 Plaza São Rafael Hotel
- 2 Intercity Cidade Baixa

#### Hotéis *midscale* / *Upper-mid* aeroporto

- 1 Novotel Aeroporto
- 2 Intercity Aeroporto
- 3 Deville Prime Porto Alegre

## 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 (74%)

#### Negócios (74%)

- 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.

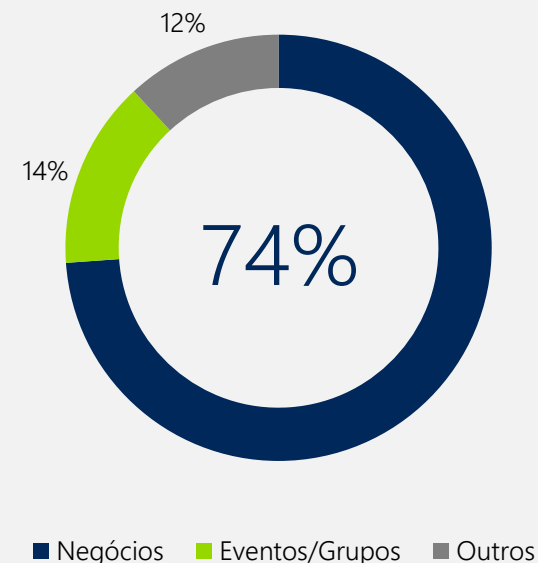
#### Eventos/Grupos (14%)

- 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 (12%)

- 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 empreendimento hoteleiro com inauguração em fevereiro de 2022

#### NOVA OFERTA HOTELEIRA

Hotéis Propostos	Número de UHs	Ano estimado de abertura	Estágio de Desenvolvimento
Park Plaza Moinhos 1903	144	2022	Empreendimento finalizado
Ibis Styles Porto Alegre Moinhos	130	2022	Obra finalizada
<b>UHs totais</b>	<b>274</b>		
<b>UHs competitivas</b>	<b>183</b>		

Fonte: HotelInvest

Total de UHs em construção

**274**

Total de UHs competitivas

**183**

#### VARIAÇÃO DE OFERTA

Hotel em expansão	Varição no número de UHs	Ano estimado de abertura
Grupo hotéis econômicos Moinhos	-71	2020
<b>Totais</b>	<b>-71</b>	
<b>UHs competitivas</b>	<b>-21</b>	

Fonte: HotelInvest

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 inauguração foi em fevereiro de 2022.

Um dos concorrentes secundários foi fechado durante a pandemia e passou por um reposicionamento de produto. Atualmente, além de oferecer espaços de *coworking*, ele também possui apartamentos compartilhados e, por esse motivo, entende-se que se tornou um empreendimento que não deverá competir com o Park Plaza Moinhos 1903, o que explica a variação negativa de oferta.

Com isso, o número de UHs competitivas deve crescer em 13,3% até 2023.

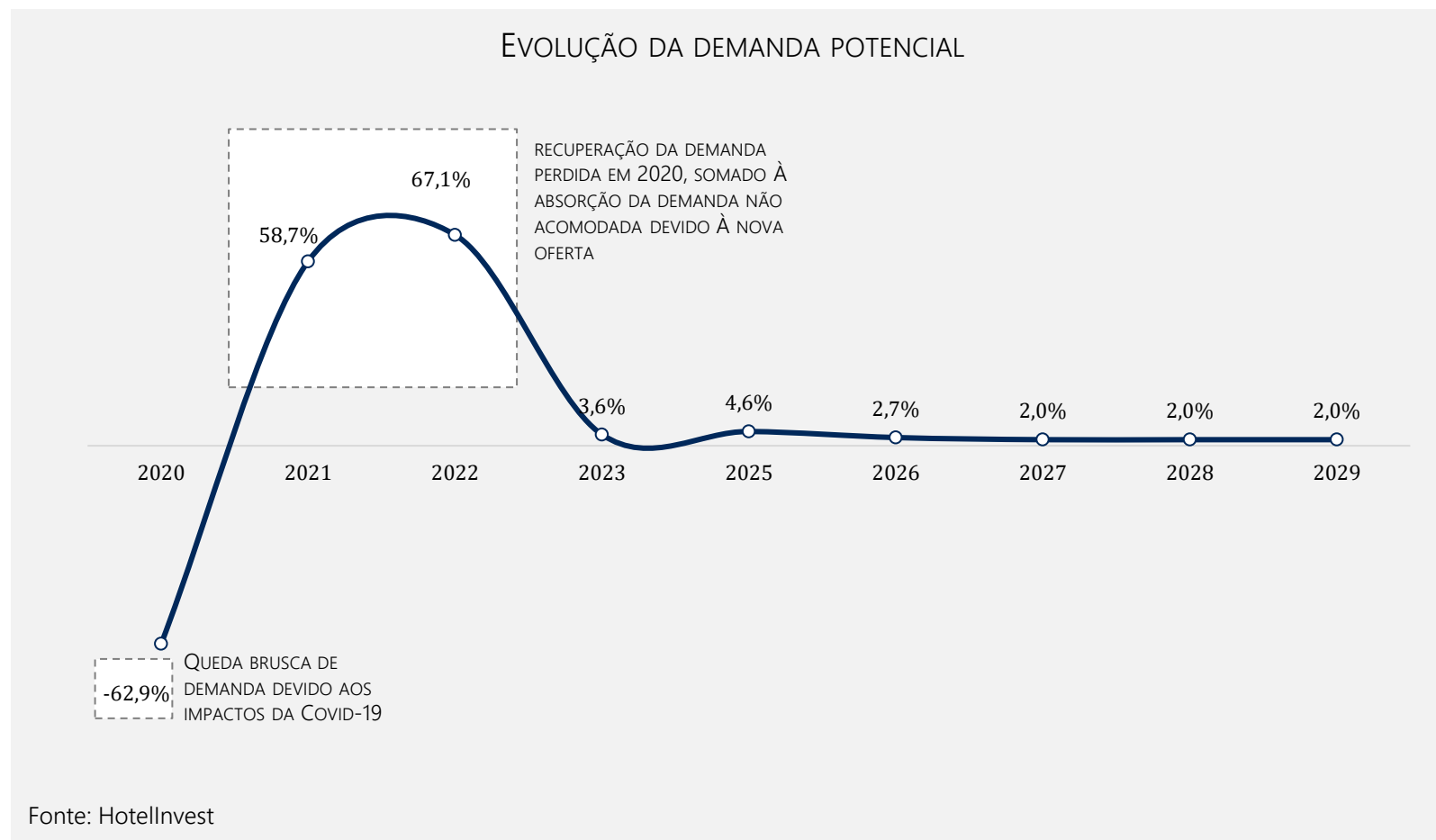
Apesar das etapas do estudo terem sido conduzidas com todo o rigor, é impossível determinar com total precisão todos os hotéis que deverão ser abertos no futuro, ou quais serão suas estratégias mercadológicas ou o seu impacto no mercado. Dependendo do número de UHs futuras no mercado, o potencial operacional 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 novamente com impacto da pandemia do Covid-19, que fez com que a demanda hoteleira caísse bruscamente.
- Em 2021, com o avanço da vacinação e o afrouxamento das medidas sanitárias, além da base baixa de 2020, a procura por hotelaria teve um salto.
- Para 2022, a demanda hoteleira de Porto Alegre se mostra bastante aquecida, puxada pelos eventos que estão acontecendo na cidade e também pela volta do público corporativo. Além disso, com a abertura do Ibis Styles e do Park Plaza, a demanda não acomodada será absorvida no mercado.
- Desaceleração do crescimento em longo prazo devido às incertezas futuras.

Crescimento acumulado de 19,6% e crescimento médio anual de 1,8%

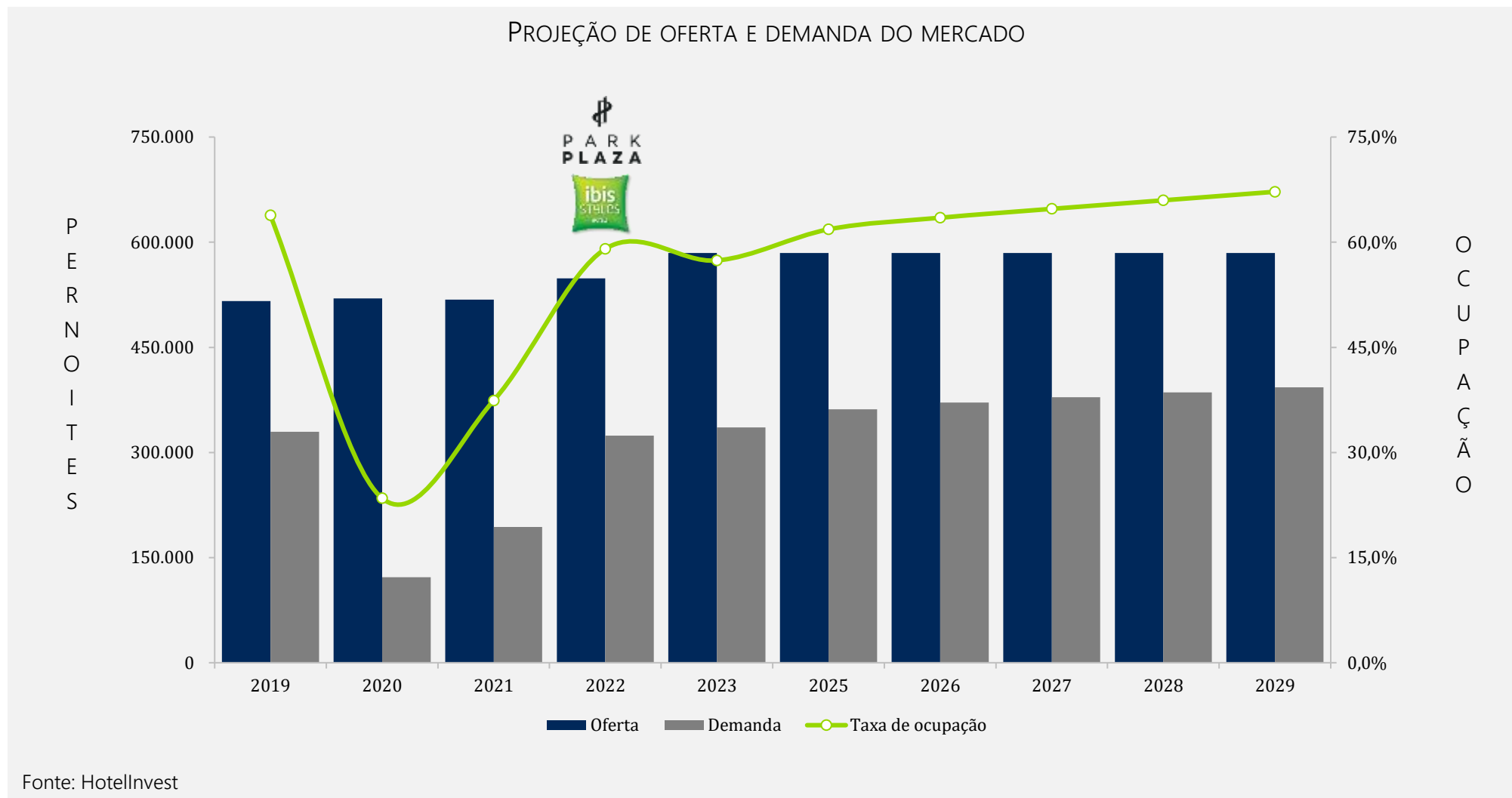


#### 4. ANÁLISE DO MERCADO HOTELEIRO E PERSPECTIVAS

*Evolução de oferta e demanda*

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

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: 68% de ocupação e R\$ 508,48 de diária média bruta (R\$ 553,48 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	63,8 %	—	R\$290,22	—	—	R\$378,00	130,2 %	—
2020	23,5	-17,3 %	239,97	—	—	—	—	—
2021	37,4	-2,7	233,58	—	—	—	—	—
2022	59,0	15,0	268,62	50,0 %	—	346,87	129,1	109,4 %
2023	57,4	7,0	287,42	56,0	7,8 %	364,32	126,8	123,7
2024	59,1	3,0	296,04	66,0	3,8	365,08	123,3	137,7
2025	61,8	+5%	310,84	68,0	6,3	414,06	133,2	146,5
2026	63,5	5,0	326,39	68,0	8,4	439,25	134,6	144,1
2027	64,8	5,0	342,70	68,0	5,0	461,21	134,6	141,3
2028	66,0	5,0	359,84	68,0	5,0	484,27	134,6	138,7
2029	67,2	5,0	377,83	68,0	5,0	508,48	134,6	136,2

DIÁRIA MÉDIA DO PARK PLAZA CASO ESTIVESSE EM OPERAÇÃO NO ANO BASE (2019). VALOR EQUIVALENTE A R\$ 423 COM CAFÉ E ACIMA DO SET COMPETITIVO PRIMÁRIO, DEVIDO AO PADRÃO DE PRODUTO SUPERIOR

VALOR EQUIVALENTE  
A R\$ 544 COM CAFÉ

Fonte: HotellInvest

Devido à crise da Covid-19, o mercado deve fechar o ano com uma ocupação próxima a 24% e queda de diária na ordem de 17%. Em 2021, com a ocupação ainda baixa, as tarifas sofreram queda novamente. De 2022 em diante, serão vistos aumentos reais de diária média, considerando uma melhora do ambiente econômico do país e maior pressão de demanda por hospedagem. O expressivo crescimento tarifário em 2022 é justificado pela base baixa nos anos anteriores.

O Park Plaza deverá se posicionar com uma diária média aproximadamente 30% 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 levemente acima do mercado no ano estabilizado e RevPAR 36% 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 34,4% e o resultado operacional é 22,0%

### 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:	54%	63%	67%	68%	68%	68%	68%
Diária Média:	R\$347	R\$364	R\$365	R\$414	R\$439	R\$461	R\$484
RevPAR:	R\$187	R\$230	R\$245	R\$282	R\$299	R\$314	R\$329
Dias em Operação:	365	365	365	365	365	365	365
Pernoites:	28.382	33.113	35.215	35.741	35.741	35.741	35.741
<b>RECEITAS</b>							
Hospedagem	R\$9.845	R\$12.064	R\$12.856	R\$14.799	R\$15.699	R\$16.484	R\$17.308
Alimentos e Bebidas	3.089	3.480	3.655	3.698	3.698	3.698	3.698
Outros departamentos	378	438	464	471	471	471	471
<b>Total</b>	<b>13.312</b>	<b>15.982</b>	<b>16.974</b>	<b>18.968</b>	<b>19.868</b>	<b>20.653</b>	<b>21.477</b>
<b>DESPESAS DEPARTAMENTAIS<sup>2</sup></b>	<b>3.750</b>	<b>4.327</b>	<b>4.558</b>	<b>4.842</b>	<b>4.959</b>	<b>5.061</b>	<b>5.168</b>
<b>LUCRO DEPARTAMENTAL TOTAL</b>	<b>9.563</b>	<b>11.656</b>	<b>12.417</b>	<b>14.125</b>	<b>14.908</b>	<b>15.591</b>	<b>16.308</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>7.640</b>	<b>8.066</b>	<b>8.238</b>	<b>8.542</b>	<b>8.680</b>	<b>8.799</b>	<b>8.925</b>
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>1.922</b>	<b>3.590</b>	<b>4.179</b>	<b>5.583</b>	<b>6.229</b>	<b>6.792</b>	<b>7.383</b>
Basic Fee	133	160	170	190	199	207	215
<b>LUCRO ANTES DAS DESPESAS FIXAS</b>	<b>1.789</b>	<b>3.430</b>	<b>4.009</b>	<b>5.393</b>	<b>6.030</b>	<b>6.585</b>	<b>7.168</b>
<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>851</b>	<b>1.323</b>	<b>1.678</b>	<b>2.013</b>	<b>2.166</b>	<b>2.299</b>	<b>2.440</b>
<b>RESULTADO OPERACIONAL<sup>3</sup></b>	<b>R\$938</b>	<b>R\$2.107</b>	<b>R\$2.331</b>	<b>R\$3.380</b>	<b>R\$3.864</b>	<b>R\$4.286</b>	<b>R\$4.729</b>

<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).

RESULTADO OPERACIONAL POSITIVO DESDE O PRIMEIRO ANO DE OPERAÇÃO. EBITDA DE 22,0% NO ANO ESTABILIZADO (2028/2029)

Fonte: HotellInvest

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 novembro de 2020 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 da UA

- À vista
- Aportes



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

À vista

87 partes ideais ainda estão disponíveis para venda, com 7 opções de metragem

### VALOR DE INVESTIMENTO À VISTA POR PARTE IDEAL 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 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>
216, 308, 311, 314, 410, 414, 508, 516, 603, 605, 615, 708, 803, 808, 818, 903, 904, 906, 916, 918	19,80	0,62%	30	R\$175.729,10	R\$169.214,35	R\$6.514,75
317, 517, 917	22,11	0,69%	5	R\$196.238,38	R\$188.963,29	R\$7.275,09
313, 413, 513, 613, 713, 813, 912	24,76	0,78%	19	R\$219.774,54	R\$211.626,90	R\$8.147,64
202, 302, 402, 702, 902	26,00	0,82%	14	R\$230.807,11	R\$222.250,47	R\$8.556,64
204, 205	32,90	0,74%	6	R\$210.609,01	R\$202.801,17	R\$7.807,85
212	34,38	0,87%	3	R\$245.404,05	R\$236.306,26	R\$9.097,79
201, 301, 801, 901	39,60	1,24%	10	R\$175.757,39	R\$169.241,59	R\$6.515,80

<sup>1</sup>Conforme informações da Melnick, cada UA aqui apresentada foi dividida em partes ideais de 25%, com exceção das unidades com final 01, que foram divididas em 8 partes iguais de 12,5%.

<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 agosto/2022. 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 à Atlantica Hotels, conforme acordo comercial celebrado entre as partes. Reajuste pelo IPCA até a data de quitação.

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

Fonte: Melnick

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

À vista

Apresentamos abaixo a estimativa de investimento para a aquisição à vista da parte ideal de 25% da unidade autônoma de 19,8 m<sup>2</sup>, que corresponde a 30 das 87 frações que estão à venda. Quando adquirida à vista, o valor total a ser investido será de R\$ 175.729,10, em valores reais na data base de junho de 2022. Neste valor, estão inclusos:

- O valor da parte ideal de 25% da unidade habitacional (R\$ 169.214,35). Este já contempla os aportes (pré-operacional e capital de giro inicial, R\$ 2.097,52, afiliação e assessoria, R\$ 597,28 e o FF&E e EOS\*, R\$ 21.617,15). Os aportes não serão pagos pelos compradores da parte ideal de 25% da UA à operadora hoteleira, e sim pela Melnick diretamente, conforme acordo comercial;
- As despesas de ITBI e emolumentos notariais (R\$ 6.514,75), que serão pagas quando da averbação do habite-se do empreendimento.

O valor total a ser desembolsado por cada parte ideal de 25% da unidade de 19,8 m<sup>2</sup> é de R\$ 175.729,10

Os valores referentes às demais partes ideais estão descritos na página anterior. A análise de TIR e VPL para a unidade 19,8 m<sup>2</sup> está demonstrada na seção 8, já para as demais, os resultados estão apresentados no Apêndice I (página 67).

\*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 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 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 disponíveis	Total de aportes <sup>4</sup>	Aporte FF&E e EOS	Aporte pré-operacional e capital de giro	Aporte afiliação e assessoria
216, 308, 311, 314, 410, 414, 508, 516, 603, 605, 615, 708, 803, 808, 818, 903, 904, 906, 916, 918	19,80	0,62%	30	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
317, 517, 917	22,11	0,69%	5	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
313, 413, 513, 613, 713, 813, 912	24,76	0,78%	19	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
202, 302, 402, 702, 902	26,00	0,82%	14	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
204, 205	32,90	0,74%	6	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
212	34,38	0,87%	3	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28
201, 301, 801, 901	39,60	1,24%	10	R\$24.311,95	R\$21.617,15	R\$2.097,52	R\$597,28

<sup>1</sup>Conforme informações da Melnick, cada UA aqui apresentada foi dividida em partes ideais de 25%, com exceção das unidades com final 01, que foram divididas em 8 partes iguais.

<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

## 8. ANÁLISE DA RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

Comprador das unidades habitacionais

A análise de rentabilidade (TIR, VPL e ROI mensal e anual) para a unidade de 19,8 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 19,8 m<sup>2</sup> de área privativa do Park Plaza, conforme definido pela Melnick;**
- **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 Apêndice I (página 67).

## 8. ANÁLISE DA RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

Análise da rentabilidade à vista

TIR do investidor em  
4,29% em valores nominais

FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR – PAGAMENTO À VISTA (POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA DE 19,8 M<sup>2</sup> DE ÁREA PRIVATIVA)

	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	-144.902	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FF&E + Pré-operacional e capital de giro	-24.312	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ITBI + emolumentos	-6.515	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado operacional + venda da unidade*</b>	<b>1.513</b>	<b>3.574</b>	<b>4.094</b>	<b>6.146</b>	<b>7.271</b>	<b>8.347</b>	<b>9.531</b>	<b>9.865</b>	<b>10.210</b>	<b>10.567</b>	<b>184.307</b>
<b>Fluxo de Caixa do Investidor</b>	<b>(174.216)</b>	<b>3.574</b>	<b>4.094</b>	<b>6.146</b>	<b>7.271</b>	<b>8.347</b>	<b>9.531</b>	<b>9.865</b>	<b>10.210</b>	<b>10.567</b>	<b>184.307</b>
<b>TIR nominal</b>	<b>4,29%</b>		<b>TIR real</b>		<b>0,33%</b>						
<b>VPL nominal</b>	<b>(198.909)</b>		<b>VPL real</b>		<b>(167.661)</b>						

Fonte: HotellInvest

Premissas de inflação (Itaú BBA, julho/2022): 7,2%, 5,6% e 3,5% de 2022 a 2024, respectivamente. Para atualizar o resultado operacional da parte ideal de 25% da unidade habitacional no período de 2025 a 2029, adotou-se o IPCA de 2024 (3,5%).

O fluxo de caixa acima apresenta o volume de investimento e o resultado operacional por unidade habitacional de 19,8 m<sup>2</sup>, em valores nominais. Além do preço à vista da UA (R\$ 144.902), 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 e apresentados nas páginas 41 e 43, totalizando R\$175.729,10.

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

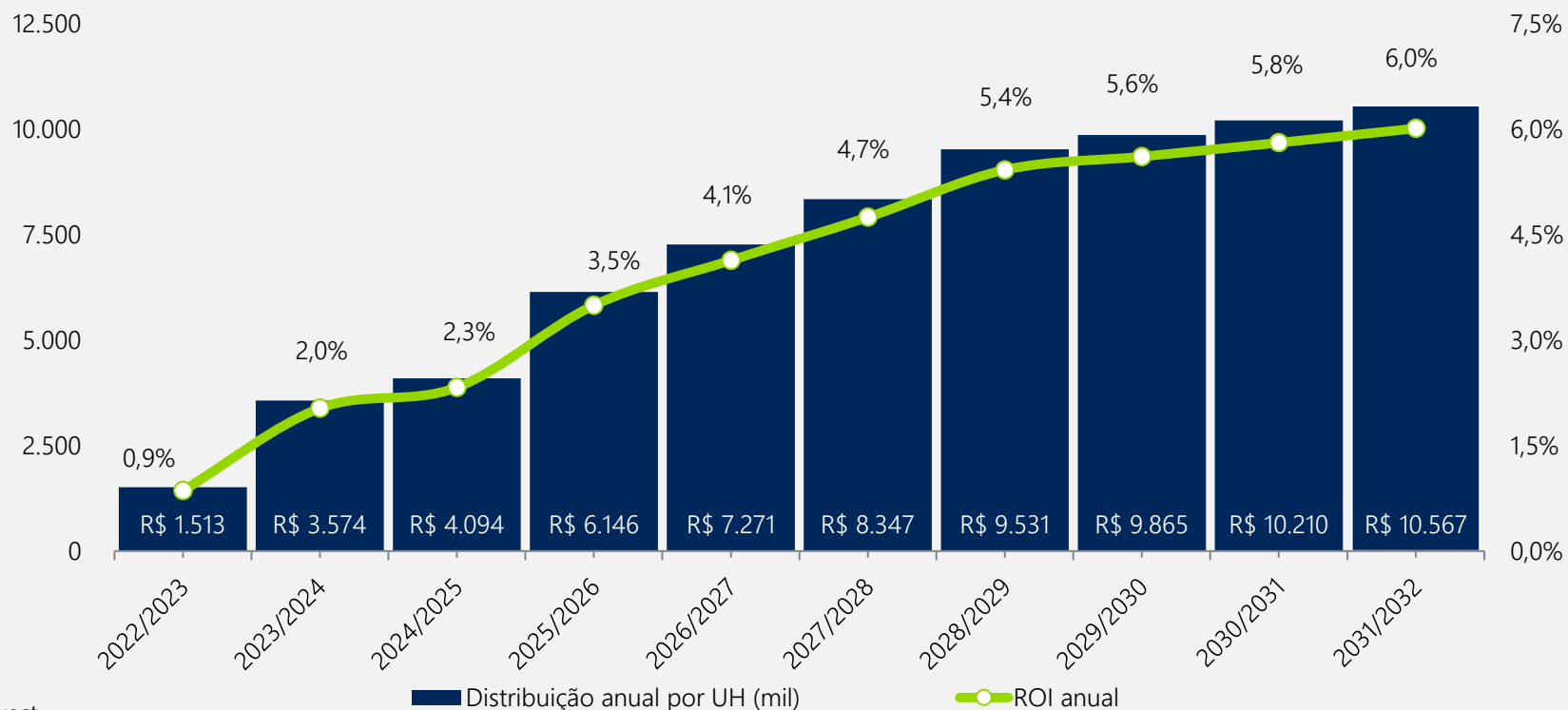


## 9. Taxa de capitalização do projeto

- ROI à vista
- Comparativo *Cap Rate*

**Distribuição anual de R\$ 10.567 por parte ideal de 25% da UA de 19,8 m<sup>2</sup> e ROI nominal de 6,0% no 10º ano (2031/2032)**

DISTRIBUIÇÃO E ROI ANUAIS POR PARTE IDEAL DE 25% DA UA DE 19,8 m<sup>2</sup> DE ÁREA PRIVATIVA – PAGAMENTO À VISTA



ROI em 2031/2032

Anual  
**6,0%**

Mensal  
**0,49%**

Fonte: HotelInvest

Premissas de inflação (Itaú BBA, julho/2022): 7,2%, 5,6% e 3,5% de 2022 a 2024, respectivamente. Para atualizar o resultado operacional da parte ideal de 25% da unidade habitacional no período de 2025 a 2029, adotou-se o IPCA de 2024 (3,5%).

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 2022.



## Cap rate do Park Plaza Moinhos 1903 estimado em 0,50% a.m.

### COMPARATIVO COM EMPREENDIMENTO HOTELEIRO EM OPERAÇÃO

Empreendimento	Localização	Preço praticado*	Distribuição média mensal**	Cap Rate (a.m.)	Fonte
Hotel midscale (unidade inteira)	Moinhos de Vento	R\$ 260.000	R\$ 692	0,27%	Pesquisa com imobiliárias
<b>Park Plaza Moinhos 1903 (parte ideal de 25% da UH)</b>	<b>Moinhos de Vento</b>	<b>R\$ 175.729</b>	<b>R\$ 881</b>	<b>0,50%</b>	<b>Melnick</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 19,8 m<sup>2</sup> em

\*\* A distribuição média informada para o "Hotel *midscale*" refere-se ao período de janeiro/2019 a dezembro/2019. Esta distribuição média apresenta um patamar baixo em razão do cenário econômico nacional. 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

Cap rate do Park Plaza em 2031/2032

Anual  
**6,0%**

Mensal  
**0,50%**

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 Alegrense 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 Moinhos 1903 deverá oferecer uma solução de bom custo benefício aos hóspedes.

### Ameaças

- Projeções partem da premissa da continuidade tanto do controle da Covid-19 no país quanto da retomada da economia a partir de 2022. 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.

## 10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

*Parecer sobre a qualidade do empreendimento*

**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 27 mil quartos em operação no país, distribuídos em mais de 165 hotéis e 70 cidades. Além dos hotéis já em operação, existem 6 novos hotéis já confirmados para os próximos anos. A empresa conta com mais de 4 mil colaboradores e representa 17 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 34 hotéis em operação, distribuídos em 7 países, e mais 2 em desenvolvimento.

### **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 0,50% 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 68% e diária média bruta de R\$ 484,27 (R\$ 529 com café da manhã). Projeta-se, para 2031/2032, uma distribuição de R\$ 10.567 ao ano para a cota de 25% da UA de 19,8 m<sup>2</sup>, o equivalente a um ROI de 6,0% a.a. e 0,50% a.m., no caso de pagamento à vista.

### 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 internacionalmente são um risco adicional ao setor. As projeções do estudo partem da premissa da continuidade do controle da doença, início de recuperação econômica nacional já a partir de 2022 e ausência de guerra de preços a partir do mesmo ano. Caso a crise persista

por mais tempo, as perspectivas de evolução de demanda e diária podem ser afetadas.

### A implantação de novos hotéis, além dos indicados 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 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, 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 a partir de 2022. 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.

+30 anos de experiência

+ 500 estudos

**CRISTIANO VASQUES***Sócio*

Liderou mais de 300 estudos de mercado, no Brasil e no exterior, inclusive projetos de planejamento turístico estadual e local. Atua na HotelInvest desde 2001. Em 2007, ajudou a estruturar e a implementar o Fundo Imobiliário Hotel Maxinvest. Coordenou equipes multidisciplinares de consultoria em projetos de planejamento turístico participativo no âmbito do PRODETUR/BID, nos estados da Bahia e do Maranhão. Colunista fixo da revista Hotelnews e professor do curso de desenvolvimento hoteleiro organizado pelo SECOVI. Graduado em Engenharia pela USP, com especialização em *Advanced Hotel Real Estate Finance* pela Cornell University e em Gestão Estratégica de Turismo e Hotelaria pela FGV

+20 anos de experiência

+ 300 estudos

## Formação



## 12. CONSULTORES ENVOLVIDOS NO ESTUDO

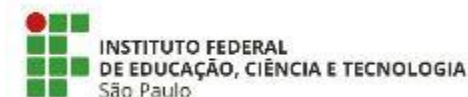
**KAREN MARIANO***Analista sênior*

Profissional com 14 anos de experiência, sendo metade destes na área de consultoria em investimento hoteleiro, atuando em projetos turístico-imobiliário, viabilidade econômico-financeira, *valuation*, conceituação de produto e seleção e negociação de operadoras. A outra metade de sua carreira foi dedicada ao conhecimento e entendimento dos principais destinos de turismo ao redor do mundo, tanto do ponto de vista de oferta de hospedagem quanto de atrativos turísticos, desde países como Brasil e Estados Unidos até países na Europa, África e Leste Europeu. Adicionalmente, já atuou no setor operacional da maior rede hoteleira presente no Brasil (Accor) e na área de contabilidade para hotéis no estado de São Paulo. Cursando MBA executivo com foco em Gerenciamento de Projetos na FGV, possui especialização em Finanças pela Saint Paul Business School e é graduada em Hotelaria pelo Senac.

14 anos de experiência

+ 60 estudos

Formação

**JOÃO DORO***Trainee*

Profissional com 10 anos de experiência, sendo boa parte focada em gestão de negócios e consultoria empresarial, atuando em projetos nas áreas de hotelaria, gastronomia e eventos. Nos últimos anos, sua carreira foi dedicada aos estudos de gestão de negócios com foco em Inovação. É graduado em Gestão de Turismo pelo Instituto Federal e atualmente está cursando Gestão de Negócios e Inovação na Fatec Sebrae.

10 anos de experiência

+ 5 estudos

## 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
- Park Plaza 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

## 12. CONSULTORES ENVOLVIDOS NO ESTUDO

### 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 pagou à HotellInvest a título de remuneração por estudos de viabilidade e assessoria estratégica o montante total de R\$ 121.666,67. Desse total, R\$ 39.000,00 refere-se ao presente estudo de viabilidade.



---

Diogo Canteras  
Sócio-fundador  
HotellInvest



## 14. Glossário



- 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 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 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;**
- **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 DA UA, À VISTA

À vista, o ROI do comprador das partes ideais será de 6,0% a.a. e 0,49% a.m. a partir de 2031/2032, e a TIR nominal será de 4,3% a.a.

## FLUXO DE CAIXA DO INVESTIDOR (POR PARTE IDEAL 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 da UA	Resultado operacional + Venda da parte ideal da UA												TIR nominal	VPL nominal	TIR real	VPL real	ROI anual 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	2032/2033						
216, 308, 311, 314, 410, 414, 508, 516, 603, 605, 615, 708, 803, 808, 818, 903, 904, 906, 916, 918	19,80	0,62%	(175.729,10)	1.513	3.574	4.094	6.146	7.271	8.347	9.531	9.865	10.210	10.567	184.307	4,3%	(198.908,89)	0,3%	(167.660,95)	6,0%	0,49%
317, 517, 917	22,11	0,69%	(196.238,38)	1.684	3.977	4.556	6.840	8.092	9.289	10.607	10.978	11.363	11.760	205.116	4,2%	(222.700,89)	0,3%	(187.928,29)	6,0%	0,49%
313, 413, 513, 613, 713, 813, 912	24,76	0,78%	(219.774,54)	1.904	4.496	5.151	7.732	9.147	10.500	11.991	12.410	12.845	13.294	231.870	4,4%	(247.638,51)	0,4%	(208.320,08)	6,0%	0,49%
202, 302, 402, 702, 902	26,00	0,82%	(230.807,11)	2.001	4.726	5.415	8.128	9.616	11.039	12.606	13.047	13.503	13.976	243.761	4,4%	(259.863,24)	0,4%	(218.527,30)	6,1%	0,49%
204, 205	32,90	0,74%	(210.609,01)	1.815	4.279	4.900	7.356	8.703	9.991	11.408	11.808	12.221	12.649	220.611	4,2%	(239.493,50)	0,3%	(201.815,52)	6,0%	0,49%
212	34,38	0,87%	(245.404,05)	2.123	5.015	5.745	8.624	10.202	11.712	13.374	13.842	14.327	14.828	258.625	4,3%	(276.752,70)	0,4%	(232.898,88)	6,0%	0,49%
201, 301, 801, 901 *	39,60	1,24%	(175.757,39)	1.513	3.574	4.094	6.146	7.271	8.347	9.531	9.865	10.210	10.567	184.307	4,3%	(198.965,33)	0,3%	(167.717,53)	6,0%	0,49%

\*Cada UH com final 01 foi fracionada em 8, então a sua parte ideal refere-se a 12,5% da UA. As demais unidades foram divididas em 4 partes iguais, correspondente a 25% da UA.

Fonte: HotellInvest

QUER LUCRAR COM HOTEL?

# hotelinvest

**Diogo Canteras**

(+5511) 5555.9494  
dcanteras@hotelinvest.com.br

**Giovanna Alberti**

(+5511) 5555.9494 (Ramal 9487)  
galberti@hotelinvest.com.br

**Cristiano Vasques**

(+5511) 5555.9494  
cvasques@hotelinvest.com.br

**João Doro**

(+5511) 5555.9494 (Ramal 9491)  
jdoro@hotelinvest.com.br

**Karen Mariano**

(+5511) 5555.9494 (Ramal 9495)  
kmariano@hotelinvest.com.br

**Natalya Silva**

(+5511) 5555.9494 (Ramal 9500)  
nsilva@hotelinvest.com.br

AV. BRIGADEIRO FARIA LIMA, 1912

CJ: 17L, SÃO PAULO, SP

WWW.HOTELINVEST.COM.BR