

Estudo de Mercado e de Viabilidade Econômico-Financeira

Complexo Hoteleiro em São Caetano do Sul - SP

Outubro de 2014 – Versão 3



INTERNATIONAL
HOSPITALITY ASSET MANAGERS

CELEBRATING 25th ANNIVERSARY
1989 - 2014



Índice

Introdução.....	04
Conjuntura Econômica Brasileira.....	08
Dados Gerais – São Caetano do Sul.....	11
Economia.....	12
Atratividade Turística.....	15
Investimentos.....	17
Localização e Acesso.....	18
Localização – Cidades Próximas.....	19
Localização do Terreno - Acesso.....	21
Mercado Hoteleiro - São Caetano do Sul.....	22
Oferta Hoteleira	23
Oferta Hoteleira Referencial.....	25
Oferta Hoteleira Referencial - Localização.....	27
Oferta Hoteleira Futura.....	28
Demanda Hoteleira.....	29
Eventos.....	30
Projeção da Oferta.....	31
Performance Hoteleira 2010/2014.....	32
Análise de Demanda Não Atendida.....	33
Demanda Hoteleira.....	34
Evolução da Demanda Não Atendida.....	35

Índice

Projeção de Demanda 2015/2024.....	36
Projeção de Oferta x Demanda e Absorção.....	38
Projeção de Performance – Hotel em Estudo.....	39
O Complexo Hoteleiro.....	41
Programa Arquitetônico.....	42
Projeções de Resultados e Índices Econômico-Financeiros para o Empreendimento em Análise.....	45
Resultado da Operação Hoteleira.....	46
Folha de Pagamento.....	48
Análise do Investimento: Desembolso.....	49
Correção do Valor do Investimento.....	50
Análise do Investimento: Indicadores de Rentabilidade.....	52
Análise do Investimento.....	54
Análise do Investimento: Ponto de Equilíbrio Operacional.....	56
Análise do Investimento: Empreendimentos Similares.....	57
Análise do Investimento: Comparativo de m ² com Empreendimentos Similares.....	58
A Accor.....	59
Considerações sobre o Empreendimento.....	60
Responsáveis pela Avaliação.....	61
Riscos do Investimento.....	63
Considerações Finais.....	67
Glossário.....	68

O presente estudo de viabilidade econômico-financeira foi elaborado durante o período de 7 de outubro a 31 de outubro de 2014 (“Estudo de Viabilidade”) e teve como objetivo a avaliação do projeto de complexo hoteleiro *Ibis São Caetano* e *Ibis Budget São Caetano* (“Empreendimento”), da You,Inc (“You,Inc”), localizado no município de São Caetano do Sul, Estado de São Paulo.

Este Estudo de Viabilidade foi elaborado de acordo com as premissas aqui contidas e as restrições inerentes a esse tipo de projeto, envolvendo estimativas, projeções e dados macroeconômicos, comerciais e estatísticos.

Estiveram envolvidos no estudo os estagiários Victor Willian e Renata Eng, as consultoras Ana Altemari e Daniela Abrahão e o engenheiro Cláudio de Barros Barreto, todos coordenados por José Ernesto Marino Neto, Ph.D., Presidente da BSH International.

A metodologia utilizada está em consonância com os mais modernos métodos internacionais de avaliação de empreendimentos hoteleiros, direcionada a um investidor universal.

Todas as fontes de consulta estão identificadas junto a cada dado apresentado. Os dados referentes à pesquisa direta dizem respeito aos coletados diretamente pelos analistas da BSH junto aos agentes envolvidos.

A utilização de projeções e demais dados não auditados em nossos trabalhos não deve ser interpretada como a expressão de um parecer sobre os dados e projeções e, por consequência, a BSH não assume responsabilidade por eventuais prejuízos ocasionados ao cliente ou a outras partes, decorrentes da utilização desses dados.

O objetivo específico deste Estudo de Viabilidade é avaliar e analisar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira do Empreendimento. O resultado da análise, bem como as etapas e informações necessárias a execução e fundamentação do Estudo de Viabilidade estão apresentados em capítulos específicos, distribuídos no Estudo de Viabilidade.

Todas as análises, opiniões, premissas e estimativas deste Estudo de Viabilidade foram elaboradas e adotadas dentro do contexto de mercado e conjuntura econômica na data da realização deste Estudo de Viabilidade. Havendo modificações do cenário econômico ou mercadológico, poderá haver alterações significativas nos resultados informados e conclusões deste Estudo de Viabilidade.

Diversas premissas adotadas para a elaboração do Estudo de Viabilidade foram elaboradas por terceiros, inclusive fundações, entidades governamentais e outras pessoas, naturais ou jurídicas, públicas ou privadas. A metodologia e a terminologia utilizadas pelas diferentes fontes são frequentemente inconsistentes e os dados das diferentes fontes não são passíveis de comparação imediata.

Não faz parte do escopo deste Estudo de Viabilidade a realização de verificação independente de nenhum dado macroeconômico, comercial ou de outras informações estatísticas, e nem de uma auditoria de tais premissas, inclusive de informações e documentos recebidos. Deste modo, ao adotá-las como base, presume-se sua veracidade e completude, sem fazer qualquer tipo de verificação prática. Se algum dos dados ou hipóteses em que a avaliação se baseou for posteriormente considerado como incorreto, os valores de avaliação também podem ser e devem ser reconsiderados.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e expressões similares têm por objetivo identificar projeções, estimativas e declarações futuras. As projeções, estimativas e declarações futuras contidas neste documento referem-se apenas à data em que foram expressas. Essas estimativas envolvem riscos e incertezas e não consistem em garantia de um desempenho futuro.

Os reais resultados ou desenvolvimentos podem ser substancialmente diferentes das expectativas descritas nas estimativas e declarações futuras. Tendo em vista os riscos e incertezas envolvidos, as estimativas e declarações acerca do futuro constantes deste documento podem não vir a ocorrer e, ainda, os resultados futuros e desempenho do Empreendimento podem diferir substancialmente daqueles previstos em razão, inclusive, mas não se limitando, a fatores de risco, como aqueles mencionados neste Estudo de Viabilidade e nos Fatores de Risco do Empreendimento.

Estes eventos futuros podem não ocorrer e os resultados apresentados neste relatório poderão sofrer alterações. As premissas futuras usadas para preparar as projeções são especulativas e, portanto, podem não se verificar no futuro. Por conta dessas incertezas, o investidor não deve se basear nessas estimativas e declarações futuras para tomar uma decisão de investimento.

Resultados efetivamente verificados costumam diferir de resultados estimados, podendo, inclusive, diferir de maneira significativa e adversa dos dados aqui estabelecidos.

A fim de corretamente assimilar as informações contidas neste Estudo de Viabilidade, incluindo as projeções, é importante compreender que as mesmas estão sujeitas a riscos significativos, o que confere um elevado grau de incerteza sobre tais informações. Desta forma, a BSH não assume qualquer responsabilidade futura pela precisão das informações citadas acima.

A BSH: (i) não assume qualquer responsabilidade, direta ou indireta, civil ou administrativa, por qualquer tipo de perda ou prejuízo resultante da interpretação de informações contidas no Estudo de Viabilidade; e (ii) recomenda que os investidores leiam, além do presente Estudo de Viabilidade, o Prospecto completo e o documento que elenca os Fatores de Risco do Empreendimento.

A elaboração do Estudo de Viabilidade não configura uma recomendação de investimento. O laudo não deve ser utilizado para outra finalidade que não seja as estabelecidas anteriormente.

Conjuntura Econômica Brasileira

PIB

De acordo com o relatório Focus de 26 de setembro de 2014, publicado pelo BACEN, a expectativa de crescimento do PIB tem caído, mensalmente, atingindo a menor marca do ano, de 0,29%. Apesar do ministro Guido Mantega insistir em atribuir o mau desempenho à crise internacional, os componentes do PIB mostram um quadro preocupante, caíram tanto o investimento como a poupança interna.

Ademais, houve redução generalizada entre os setores agropecuário, industrial e de serviços, mas a maior carga de ajuste foi no PIB Industrial. Sendo assim, economistas estimam que o PIB em 2015 irá crescer apenas 1,01%, uma vez que o Brasil não está poupando o suficiente para investir e acelerar o crescimento da economia.

Inflação e Juro

De acordo com o IBGE, o IPCA dos últimos doze meses foi para 6,51%, próximo aos 6,50% relativos aos doze meses anteriores, atingindo o teto da meta de inflação. A expectativa para 2015 é que a inflação fique em torno dos 6,30%.

Para a taxa básica de juros da economia brasileira, a Selic, que foi mantida estável pelo Banco Central em 11% ao ano no começo deste mês, a expectativa dos analistas dos bancos é de que ela permaneça neste patamar até o fechamento de 2014. Para o fim de 2015, a previsão dos analistas para o juro básico recuou de 11,75% para 11,38% ao ano.

Conjuntura Econômica Brasileira

Câmbio, balança comercial e investimentos estrangeiros

Na edição de 26 de setembro de 2014, do relatório Focus, a projeção do mercado financeiro para a taxa de câmbio no fim de 2014 permaneceu estável em R\$ 2,35 por dólar. Para o término de 2015, a previsão dos analistas para a taxa de câmbio recuou para R\$ 2,45 por dólar.

A projeção para o superávit da balança comercial (resultado do total de exportações menos as importações) em 2014 recuou para US\$ 2,17 bilhões em relação a quatro semanas. Para 2015, a previsão de superávit comercial aumentou para US\$ 9 bilhões.

Para este ano, a projeção de entrada de investimentos estrangeiros diretos no Brasil permaneceu em US\$ 60 bilhões. Para 2015, a estimativa dos analistas para o aporte subiu de US\$ 55 bilhões para US\$ 57 bilhões.

De modo geral, analistas atribuem o crescimento fraco da economia brasileira ao esgotamento do modelo de crescimento baseado no consumo e não no investimento. Segundo eles, embora já tenham sido adotadas algumas medidas que poderiam ajudar a reverter a situação --como as concessões de infraestrutura--, elas vieram tarde demais para evitar que a economia sofra em 2014 e 2015.

De acordo com a Reuters Brasil, os ajustes virão através das contas públicas. O raciocínio é que como a atividade fraca limita o espaço para que a inflação seja combatida com alta dos juros, o governo seria obrigado a apertar os gastos. Isso permitiria que a economia mostrasse recuperação nos próximos anos, com a inflação em queda, apesar de ainda na casa dos 5%. 9

Conjuntura Econômica Brasileira

De acordo com o economista Pedro Paulo da Silveira, em matéria da revista InfoMoney de 21 de julho de 2014, expectativa de crescimento para os próximos três anos não é muito otimista. Pedro projeta crescimento de 1% a 1,5% para 2015, de 1,5% a 2% para 2016 e de 2% a 2,5% para 2017, mesmo que o estado de confiança melhore com a vitória do candidato à presidência Aécio Neves.

Defende que a reversão na queda dos investimentos no Brasil depende muito mais dos impulsos externos, sobretudo de uma volta da China às suas altas taxas de crescimento, do que de uma política de “ajustes” baseada na compra de mercados.

A Nota Técnica DEA 03/14 da EPE – Empresa de Pesquisa Energética – de Caracterização do Cenário Macroeconômico para os próximos 10 anos (2014-2023), publicada no início de 2014, prevê um crescimento do PIB brasileiro entre 4,1% e 4,5% até 2023, enquanto o PIB mundial teria um aumento constante de 3,8%, nesse período.

Eles acrescentam ao relatório análises relacionadas a participação da agropecuária, indústria e serviços no PIB nacional, a qual afirmam participar da tese da evolução setorial clássica, na qual conforme o desenvolvimento da renda per capita, o setor de serviços aumenta em detrimento ao industrial. Dessa forma, as projeções realizadas para a próxima década consistem em um aumento estável na participação de serviços na economia, enquanto a agropecuária tende a manter o crescimento e o setor industrial chega a crescer de acordo com a média do PIB.

Dados Gerais – São Caetano do Sul



São Caetano do Sul

Área territorial	15.331 km ²
População:	157.205 hab. (IBGE/2014E)
Densidade Demográfica:	736,03 Hab./km ² (IBGE/2013E)
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH):	0.862 (PNUD/2010)
PIB (milhões):	R\$ 11.762.744 (IBGE/2011)
% do PIB estadual:	0,87%
PIB per capita:	R\$ 78.438,17 (IBGE/2011)

Fonte: IBGE Cidades

Economia

Conforme a revista Exame de julho de 2013, São Caetano do Sul foi eleita pela terceira vez a cidade mais desenvolvida do Brasil atingindo um índice de Desenvolvimento Humano no valor de 0,862 na avaliação realizada pela ONU com dados do IBGE, referente ao Censo 2010.

São Caetano é classificado como município industrial cuja a economia está associada à presença dos serviços voltados à produção, com isso, possui relevância relativa na indústria e nos serviços do Estado de São Paulo.

O PIB de São Caetano está em 13º lugar quando comparado aos 645 municípios do Estado de São Paulo e conforme o site Investe São Caetano, a cidade possui mais características de exportador que importador tendo 14,5% das exportações do Estado de São Paulo de acordo com dados obtidos pelo site Polo Industrial.

Evolução PIB e PIB per capita				
Município de São Caetano do Sul				
Ano	PIB (milhares de R\$)	Variação	Pib per capita (R\$)	Variação
2006	12.134.241,99	-	91.069,88	-
2007	11.209.560,47	-7,62%	77.383,63	-15,03%
2008	11.908.106,73	6,23%	78.807,88	1,84%
2009	10.004.781,52	-15,98%	65.780,68	-16,53%
2010	11.659.956,04	16,54%	77.956,00	18,51%
2011	11.762.744,21	0,88%	78.438,17	0,62%
CMA		-0,62%		-2,94%

**Valores corrigidos pelo IPCA, ano base 2011*

Fonte: IBGE

Economia

A economia de São Caetano é diversificada devido os diferentes segmentos empresarias encontrados na cidade e região. O Polo Industrial Automotivo do Grande ABC corresponde a 14,3% das 643 indústrias de autopeças instaladas no Brasil. Já o segmento de cosméticos representa 10% do número de empresas brasileiras.

As atividades econômicas da região são equivalentes aos setores: automotivo, complexo químico-petroquímico, indústrias de autopeças, cosméticos, indústrias moveleiras, TI, Telecom, comércio varejo, setor de serviços, setor gráfico, setor de borracha e setor alimentício.

A Bridgestone, Alcoa, Paranapanema, Fauzi, Pirelli, Vigor Alimentos, Indústria de Móveis Bartira (Casas Bahia), GM e a marca Chevrolet, Dannil, BASF, Wolkswagen, Ford, Toyota, Toledo, WEG Industrial, Orutrax, Adria e outras indústrias situam-se na região. Além da futura instalação da Saab na região com um investimento inicial de US\$ 150 bilhões para produção de aeronaves do tipo caça.



**Valores corrigidos pelo IPCA, ano base 2011*

Fonte: IBGE

Economia

O setor terciário (comércio e serviços) corresponde a mais da metade do PIB municipal (57,32%), seguido pelo setor industrial (42,68%) e agropecuário não há dados significativos (0,00%).

O ICMS é um tributo indireto, não cumulativo e por substituição. Sua arrecadação é estadual e indica o volume de transações realizadas na localidade. Portanto, o valor de repasse é um bom indicativo da evolução econômica de uma cidade.

Dessa forma, como as informações oferecidas pelo IBGE sobre o PIB datam apenas até o ano de 2011, a BSH International também levou em consideração os dados de Repasse de ICMS do município, já inflacionados, de São Caetano para efeitos de análise da economia local.



Fonte: IBGE

REPASSE ICMS - SÃO CAETANO DO SUL	
ANO	REPASSE
2011	241.144.812
2012	224.482.745
2013	263.418.410
CMA	4,52%

Fonte: Secretaria da Fazenda São Paulo

Atividade Turística

A região do ABC é conhecida pelas empresas que nela se encontram, sendo o turismo local totalmente ligado ao segmento de negócios. No entanto, o município de São Caetano do Sul conta com alguns atrativos que devem ser abordados mesmo que não sejam geradores de demanda hoteleira.

Conforme o site da prefeitura de São Caetano, a cidade se desempenha no bem-estar e a integração social da comunidade, com isso, os esportes praticados na região são: futebol, judô, atletismo, handebol, natação, vôlei, basquete, pilates, ginástica artística, entre outras modalidades. Para a prática desses esportes na cidade há diferentes parques, sendo:

- Espaço Verde Chico Mendes, possui 4 quadras poliesportivas, pista de cooper coberta e descoberta, áreas para jogos lúdicos, revistaria, lago, lanchonete e dentre outras áreas;
- Parque Catarina Scarpo Dagostini, o local é conhecido pelo espelho d'água com palco para espetáculo, camarins, vestiários, ponte pênsil, dentre outros atrativos;

Atividade Turística

- Parque Santa Maria, o parque possui pista de cooper com dois circuitos, três quadras poliesportivas, sendo uma coberta, sala de ginástica, anfiteatro a céu aberto, playground, pequenas ilhas com fontes, dentre outros. Esta área tem um papel importante na reurbanização do bairro Santa Maria;
- Parque Municipal José Alves dos Reis, vulgo Bosque do Povo, conta com duas quadras poliesportiva, uma pista de cooper, canchas de bocha, playgrounds, coreto, teatro de arena, bicas, lago, entre outros;
- Escola Municipal de Ecologia Jânio da Silva Quadros, com quiosques, lago com peixes, gruta, fonte e árvores frutíferas, além da Escola que leva o nome do parque com estufas, canteiros de mudas, sala Ciência da Terra e recinto com animais;
- Cidade das Crianças conta com uma área de aproximadamente 15 mil metros quadrados com quiosques, lago e uma variedade de brinquedos;

Investimentos

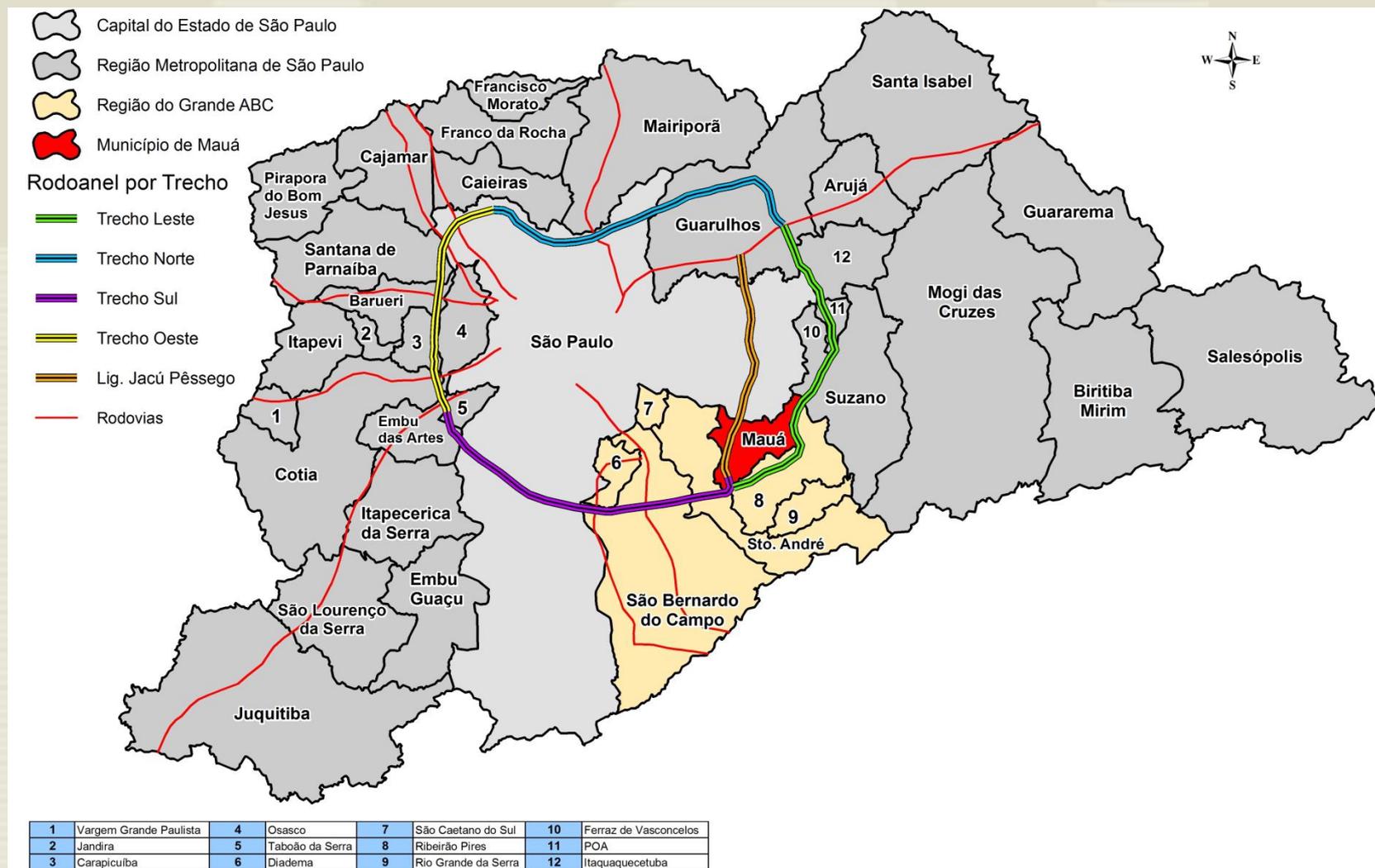
Informações obtidas após a pesquisa in loco nas cidades de Santo André e São Caetano do Sul mostram a inauguração em 2015 do Hospital São Luiz, anexo ao Espaço Cerâmica em São Caetano. O investimento total para a realização do empreendimento foi de cerca de R\$200 milhões e irá gerar cerca de 400 empregos diretos, após sua abertura.

Ainda em São Caetano está sendo construído o Espaço Cerâmica, um bairro planejado e sustentável que fornecerá moradia, lazer e trabalho em um mesmo local, considerado um dos maiores projetos de revitalização urbana no país. Próximo desse local, ocorrerá a implantação da linha Bronze do Metrô, com um investimento de R\$3,5 bilhões que ligará São Paulo a São Bernardo – passando por São Caetano – a previsão da entrega é em 2018.

Além desses projetos, o Diretor de Desenvolvimento Econômico e Relações do Trabalho, Arnaldo Xavier informou sobre a construção de uma fábrica da SAAB – empresa responsável pela fabricação de 36 aviões do tipo caça para a Força Aérea Brasileira – na região de São Bernardo do Campo, uma parceria formada entre a Prefeitura de São Caetano e a Ecovias para a construção de uma nova entrada para a cidade a partir da Via Anchieta, além da construção de um Centro de Convenções em São Caetano – próximo ao Espaço Cerâmica e sem previsão para início das obras – e de um Parque Tecnológico em Santo André, cujo projeto já foi protocolado junto ao Sistema Paulista de Parques Tecnológicos.

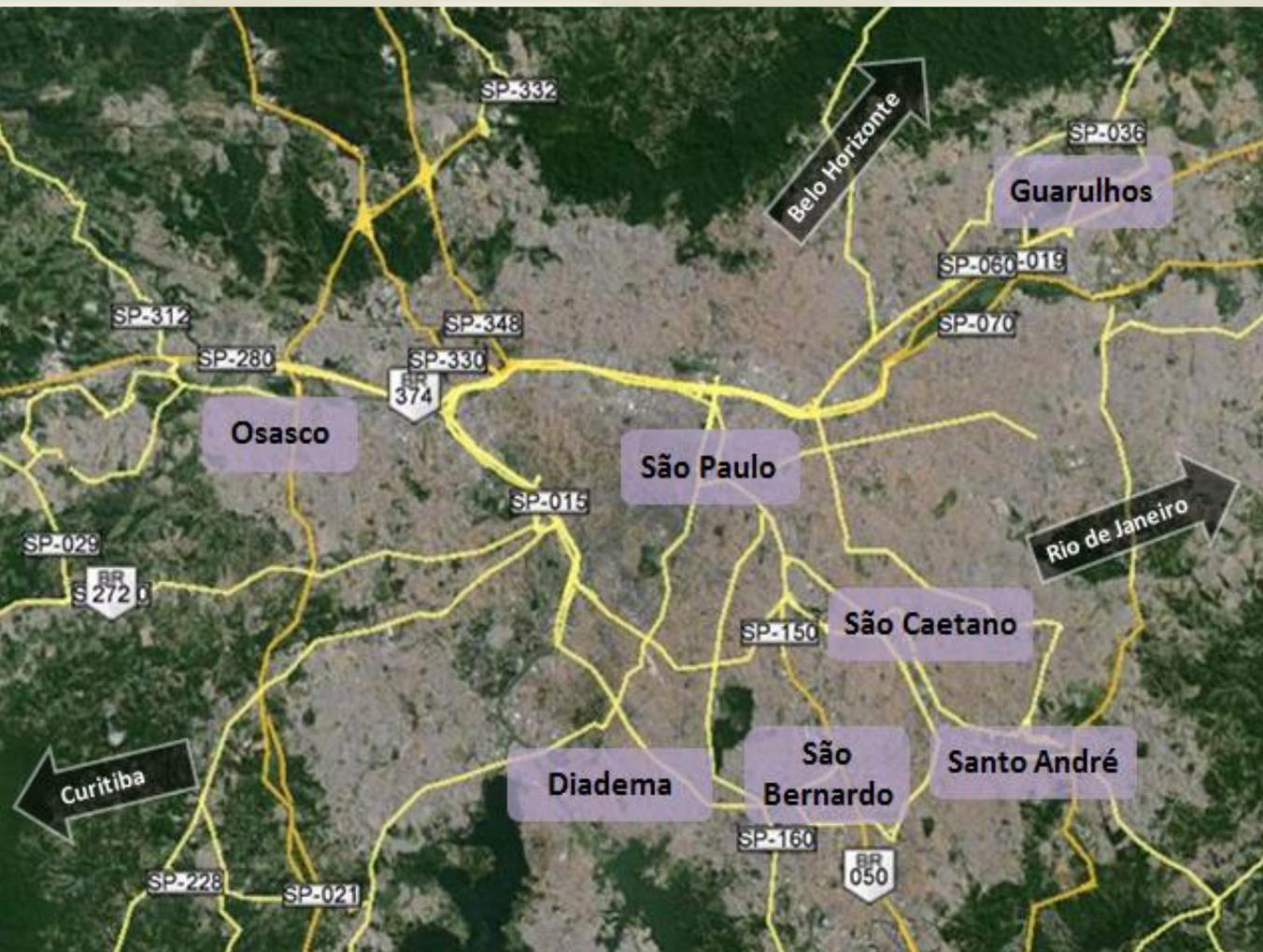
Localização e Acesso

Localização – Cidades Próximas



Fonte: Google Imagens

Localização – Cidades Próximas



O local em estudo está situado na cidade de São Caetano do Sul, no qual faz parte do Grande ABC da Cidade Metropolitana de São Paulo.

O Grande ABC é formado pelos municípios de São Caetano, São Bernardo do Campo, Santo André, Mauá, Diadema, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra.

A cidade analisada está a 13,8 km do Centro da Capital, tendo fácil acesso pelas vias Anchieta e Avenida do Estado .

Os aeroportos próximos são: Congonhas a 14,7 km, e de Guarulhos a 26 km.

Fonte: Google Earth

Localização do Terreno – Acesso



O Terreno analisado situa-se na Rua Alegre, esquina com a Rua Votorantim sendo a continuação de uma das principais avenidas da cidade, a Avenida Goiás.

Próximo ao hotel Mercure São Caetano, a Prefeitura e a Universidade Municipal, o Terreno está localizado em uma área de fácil acesso, que apesar de possuir um fluxo constante de veículos não apresenta congestionamentos intensos em horários de pico.

O Terreno ainda está localizado a poucas quadras do Centro Tecnológico da General Motors.

Fonte: Google Earth

Mercado Hoteleiro *São Caetano do Sul*

Oferta Hoteleira

A fim de se identificar a oferta hoteleira a BSH analisou não apenas os empreendimentos da cidade de São Caetano do Sul mas também os hotéis de Santo André, devido entendimento em que os hotéis concorrem entre si diretamente. Os hotéis localizados em São Bernardo e em outros municípios vizinhos concorrem indiretamente. Por isso não foram incluídos na pesquisa que utilizou o Guia 4 Rodas, web sites especializados e pesquisa “*in loco*”. Foram identificados 6 empreendimentos na região.

Santo André é uma cidade que está servida por hotéis atuantes nos segmentos econômicos e *midscale*, sendo somente um deles independente, o Hotel Plaza Mayor. Ao mesmo tempo, em que a oferta de São Caetano do Sul consiste em um hotel *midscale* e um hotel econômico.

As redes que ali atuam são Accor e Blue Tree. Em São Caetano há ainda uma rede local chamada Capriccio. Todos os hotéis, entraram no mercado antes do ano de 2008.

A seguir, haverá a apresentação da Oferta Hoteleira da região estudada somando 6 empreendimentos.

Oferta Hoteleira

Oferta Hoteleira					
Abertura	Hotel	Uhs	Eventos	Operadora	Cidade
1989	Hotel Capriccio	88	-	Capriccio	São Caetano do Sul
2001	Hotel Plaza Mayor	87	450	Independente	Santo André
2004	Ibis Santo André	180	-	Accor	Santo André
2004	Mercure Santo André	126	250	Accor	Santo André
2004	Mercure São Caetano	135	100	Accor	São Caetano do Sul
2007	Blue Tree Towers Santo André	164	200	Blue Tree	Santo André
Total:	6	780	1000		

Fonte: Guia Quatro Rodas 2014 e Pesquisa Direta BSH International
Uhs: Unidades Habitacionais

Ainda que o Blue Tree Towers atue no segmento de midscale, verificou-se nos contatos com as empresas clientes dos hotéis, que todos são vistos como concorrentes entre si. Há distinção apenas nos momentos em que há muita disponibilidade, como nos finais de semana.



Oferta Hoteleira Referencial

A BSH International selecionou empreendimentos com categorias de 2 e 3 casas como oferta referencial levando em conta as respostas das empresas entrevistadas e a infraestrutura, localização e serviços prestados pelos mesmos. Somam ao todo 5 empreendimentos com média de diárias de R\$ 240,00 o *single* e R\$ 283,60 *double*.

Nota-se que, com exceção do Hotel Plaza Mayor, todos os hotéis pertencem às redes Accor ou Blue Tree. Abaixo segue a planilha com a oferta referencial estipulada pela BSH:

Oferta Hoteleira						
Abertura	Hotel	SGL		DBL		Cidade
2001	Hotel Plaza Mayor	R\$	195,00	R\$	240,00	Santo André
2004	Ibis Santo André	R\$	175,00	R\$	175,00	Santo André
2004	Mercure Santo André	R\$	322,00	R\$	379,00	Santo André
2004	Mercure São Caetano	R\$	259,00	R\$	320,00	São Caetano do Sul
2007	Blue Tree Towers Santo André	R\$	249,00	R\$	304,00	Santo André
Total:	5	R\$	240,00	R\$	283,60	

Fonte: Pesquisa Direta BSH

Oferta Hoteleira Referencial



Blue Tree Towers



Mercure São Caetano do Sul



Plaza Mayor

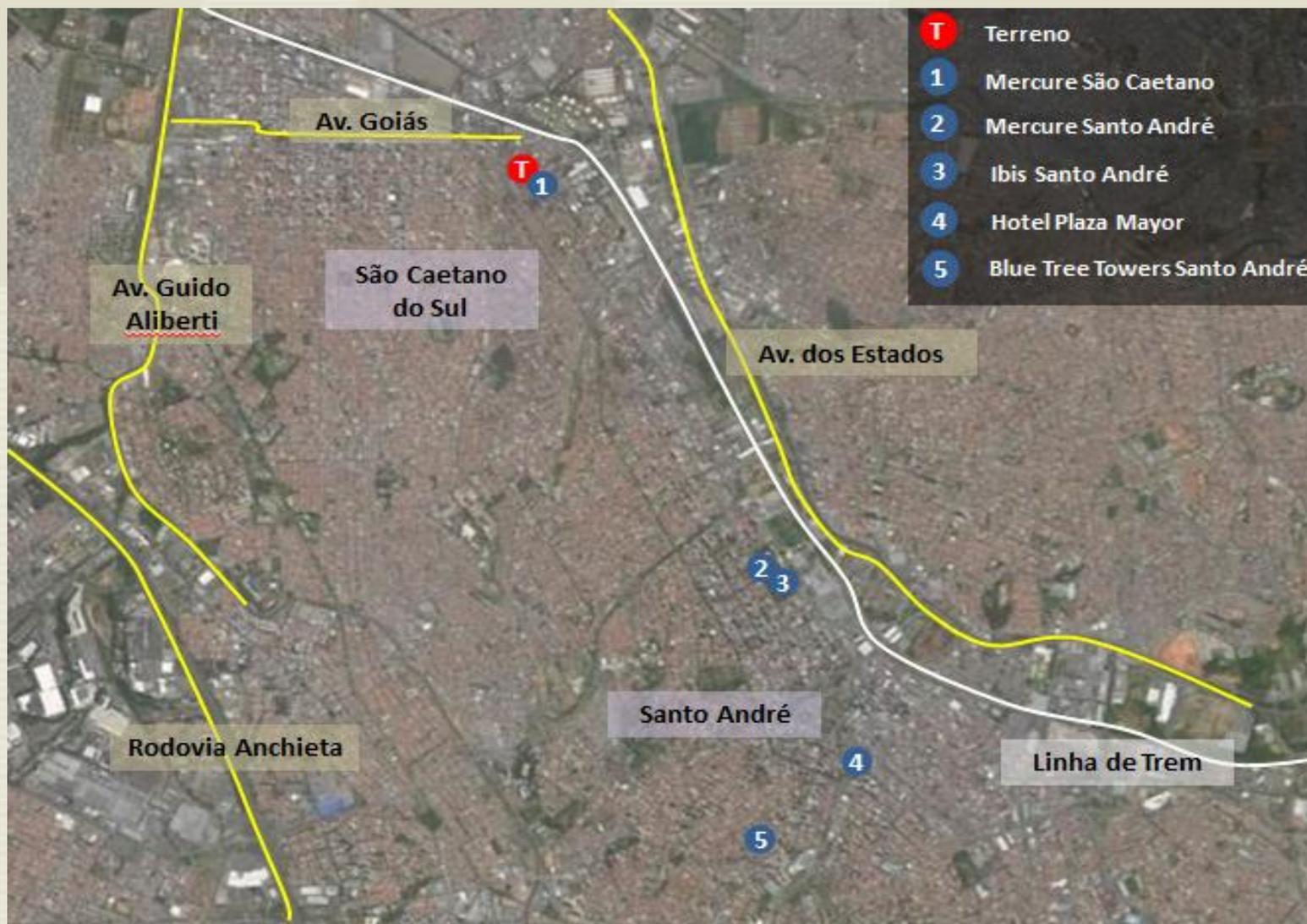


Ibis Santo André



Mercure Santo André

Oferta Hoteleira Referencial - Localização



Fonte: Google Earth

Oferta Hoteleira Futura

Conforme pesquisa, foram detectados 4 novos empreendimentos, ambos com abertura no ano de 2016 sendo 2 em São Caetano e 2 em Santo André. Todos estes empreendimentos são afiliados à marcas administradas pela Atlântica Hotels.

Oferta Futura			
Abertura	Hotel	UHs	Cidade
2016	Comfort Espaço Cerâmica	180	São Caetano do Sul
2016	Quality Espaço Cerâmica	120	São Caetano do Sul
2016	Quality Century Plaza	152	Santo André
2016	Go Inn Century Plaza	204	Santo André
Total	4	656	

Fonte: Pesquisa direta BSH International



Espaço Cerâmica, São Caetano



Brookfield Century Plaza, Santo André

**informações levantadas após consulta a alguns importantes players de mercado. Pode haver outros projetos em planejamento.*

Demanda Hoteleira

A demanda hoteleira de São Caetano é composta principalmente por empresas como a General Motors (“GM”), que possui Centro Tecnológico localizado a cerca de duas quadras do terreno em estudo, além de empresas como a Alcoa, Indústria de Móveis Bartira (Casas Bahia) e a Petrobrás, que possui um terminal, que armazena e transfere derivados de álcoolis para as companhias distribuidoras.

Conforme pesquisa *in loco*, foi detectado que devido a falta de hotéis em São Caetano, a demanda hoteleira local se descola para outros municípios vizinhos, devido à sua proximidade.

Atualmente a demanda hoteleira da região possui o perfil corporativo com média de 2 pernites tendo maior ocupação no período de segunda a quarta-feira e queda nos finais de semana.

Na cidade não há locais com infraestrutura adequada para comportar eventos. De acordo com os gerentes dos hotéis da cidade, não há procura para grandes eventos na região; somente para eventos de pequeno porte, como reuniões e treinamentos.



Centro Tecnológico da GM

Eventos

Apesar de possuir dois teatros municipais, um com capacidade de 1.122 e outro de 388 lugares, São Caetano do Sul não possui uma área específica para grandes eventos, como feiras e convenções. Entretanto, de acordo com o Diretor de Desenvolvimento Econômico e Relações do Trabalho, Arnaldo Gonzalez Xavier, a Prefeitura da cidade possui projetos para construção de um Centro de Convenções próximo ao Espaço Cerâmica, porém ainda não há datas para o início ou término da construção.

A cidade de Santo André também possui dois teatros municipais de menor porte, com 475 e 250 lugares, com foco maior em eventos voltados a comunidade local.



Teatro Municipal Paulo Machado de Carvalho
Fonte: Google

Projeção da Oferta

A oferta tende a se manter estável após a entrada de 4 empreendimentos, em 2016, conforme se demonstra abaixo, uma vez que não há notícia de novos projetos:

Comportamento da Oferta										
	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024
Atual	252.580	252.580	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020
Entradas	-	239.440	-	-	-	-	-	-	-	-
Saídas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Final	252.580	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020

Entradas:

São Caetano do Sul:

2016 - Comfort Espaço Cerâmica 180 Uhs

2016 - Quality Esoaço Cerâmica 120 Uhs

Santo André:

2016 - Quality Century Plaza 150 Uhs

2016 - Go Inn Century Plaza 204 uhs

**informações levantadas após consulta a alguns importantes players de mercado. Pode haver outros projetos em planejamento.*

Performance Hoteleira 2010/2014

Crescimento da Demanda					
	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014
Oferta	252.580	252.580	252.580	252.580	252.580
Demanda	182.961	181.325	160.316	174.047	174.354
Ocupação	72,44%	71,79%	63,47%	68,91%	69,03%
Crescimento Médio Anual					-1,20%

A demanda foi medida em diárias vendidas ao longo dos últimos anos e verificou-se que houve uma queda média anual de 1,20%.

Pela característica do local ser de turismo de negócios, fazendo com que os hotéis fiquem com ocupação bem baixa nos finais de semana e feriados, a ocupação de mais de 60% indica que os hotéis apresentaram ocupação próxima à sua capacidade total em vários momentos dos dias comerciais.

Mediante análise da evolução da tarifa média é possível identificar provável demanda não atendida.

Análise de Demanda Não Atendida

A alta taxa de ocupação frequente e estável, em patamar superior à 62% em vários anos seguidos é grande indício de existência de demanda não atendida.

A confirmação de existência de demanda não atendida é evolução da tarifa média acima da inflação. A elevação de preços é a forma pela qual a oferta seleciona a demanda.

Adotou-se como método para medir a demanda não atendida o cálculo do índice de real de crescimento tarifário. Cada 1% de crescimento real de tarifa foi interpretado como 1% de demanda adicional não atendida. Esse método é experimental.

A seguir estima-se a demanda não atendida entre 2010 e 2014 e projeta-se a demanda até 2024, considerando-se essa metodologia.

Demanda Hoteleira

Estudo de Demanda não atendida e projeções de demanda futura

Ano	Diária Média (Real)	IPCA	Diária Média (Corrigida)	Diferença (R\$)	Crescimento* *	Diárias Vendidas	Potencial de Vendas	Demanda não atendida	Oferta	Ocupação
2010	164,40	0,0590	164,40	-	-	182.961	182.961	-	252.580	72,44%
2011	174,15	0,0650	174,10	0,05	0,03%	181.325	183.014	1.689	252.580	71,79%
2012	203,58	0,0583	185,42	18,17	8,92%	160.316	199.345	39.029	252.580	63,47%
2013	214,71	0,0581	196,23	18,48	4,5%	174.047	208.268	34.221	252.580	82,46%
2014	217,30	0,0595	207,90	9,40	4,5%	174.354	217.590	43.236	252.580	86,15%
2015	-	0,0550	219,34	-	4,5%	-	227.329	-	252.580	90,00%
2016	-	0,0550	231,40	-	4,5%	-	237.505	-	492.020	48,27%
2017	-	0,0550	244,13	-	4,5%	-	248.135	-	492.020	50,43%
2018	-	0,0550	257,55	-	4,5%	-	259.242	-	492.020	52,69%
2019	-	0,0550	271,72	-	4,5%	-	270.846	-	492.020	55,05%
2020	-	0,0550	286,66	-	4,5%	-	282.969	-	492.020	57,51%
2021	-	0,0550	302,43	-	4,5%	-	295.635	-	492.020	60,09%
2022	-	0,0550	319,06	-	4,5%	-	308.868	-	492.020	62,78%
2023	-	0,0550	336,61	-	4,5%	-	322.693	-	492.020	65,59%
2024	-	0,0550	355,13	-	4,5%	-	337.136	-	492.020	68,52%

Potencial de vendas: Calculado em número de diárias

Oferta: Número de unidades habitacionais disponíveis ao ano

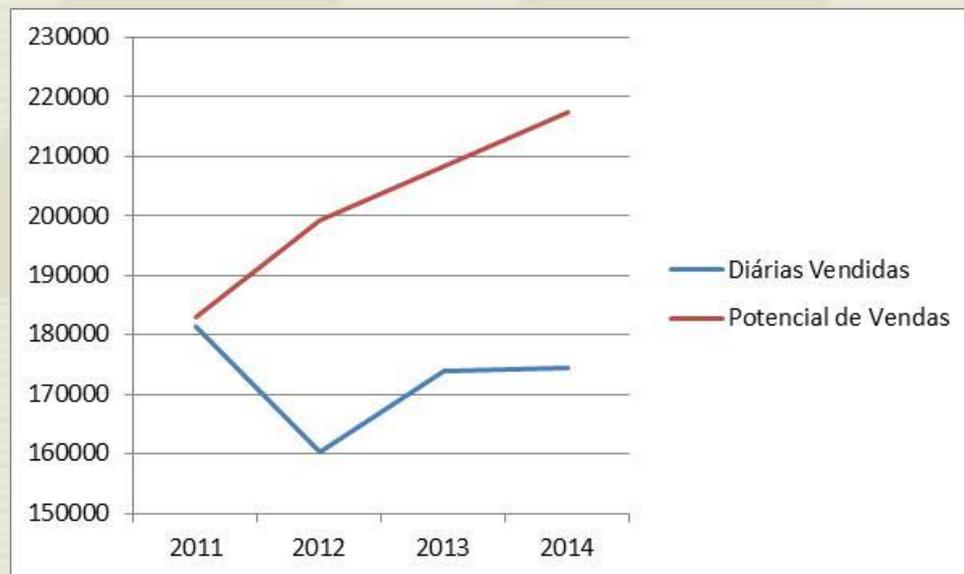
*A inexistência de oferta adicional deverá limitar a demanda e, por consequência, a taxa de ocupação nos níveis experimentados nos anos anteriores.

**A taxa e crescimento de 2014 foi calculada de acordo com o acumulado do mês de janeiro a setembro do ano.

Fonte: BSH International

Grandes complexos como o Brookfield Century Plaza (Santo André) e o Espaço Cerâmica (São Caetano do Sul) tendem a gerar nova demanda. A BSH não considerou essa provável nova demanda.

Evolução da Demanda Não Atendida



Vendas: Nº de diárias vendidas ao ano

Potencial de Vendas: Número potencial de diárias demandadas ao ano. Dados estimados para o período entre 2013 a 2018

Demanda não atendida: Diferença entre o número de diárias vendidas e o número de diárias potencialmente demandadas ao ano

O gráfico ao lado procura indicar o volume de demanda que, provavelmente, foi obrigada a procurar por meios de hospedagem alternativos, tendo em vista a ausência de oferta para acomodar toda a demanda.

Uma vez que o mercado oferece mais quartos a demanda poderá ser integralmente atendida e possivelmente haverá reacomodação dos preços.

Fonte: BSH International

Projeção de Demanda 2015/2024

A projeção de demanda considerou a performance de crescimento da demanda entre 2010 e 2014 e ponderou com dados socioeconômicos que influenciam no fluxo turístico.

Para esse estudo além da taxa de crescimento da demanda hoteleira não atendida, foram utilizados as taxas médias de crescimento das economias locais, inferidas através dos repasses de ICMS em cada localidade, conforme explanado na página 14.

Formação da Taxa de Crescimento da Demanda			
	Taxa de Crescimento	Peso	Média
Taxa Crescimento Demanda Não Atendida	4,37%	3,4	14,85%
Repasso de ICMS - Santo André e São Caetano	4,23%	3,3	13,96%
Repasso de ICMS - São Caetano	4,42%	3,3	14,59%
Total		10,0	4,3%

Crescimento da Demanda		
Anos	Taxa de Crescimento	Aproveitamento
2015 a 2018	4,34%	100,00%
2019 a 2021	4,12%	95,00%
2022 a 2024	3,91%	90,00%

- Como todo mercado é cíclico adotou-se premissa de que a taxa de crescimento poderia variar no futuro. Com isso adotou-se redutor para a taxa de crescimento.

Projeção de Demanda 2015/2024

A utilização das taxas de crescimento apontadas na página anterior indicam que a demanda pode ser estimada conforme o quadro ao lado.



Estimativa de Crescimento da Demanda	
Ano	Demanda
2015	227.032
2016	236.884
2017	247.164
2018	257.890
2019	268.522
2020	279.592
2021	291.118
2022	302.488
2023	314.302
2024	326.577

- Demanda é mostrada em diárias vendidas por ano

Projeção de Oferta X Demanda e Absorção

Estimativa de Desempenho do Mercado										
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Oferta	252.580	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020
Demanda	227.032	236.884	247.164	257.890	268.522	279.592	291.118	302.488	314.302	326.577
Occ %	90%	48%	50%	52%	55%	57%	59%	61%	64%	66%

Obs. 2015 indica a tendência caso houvesse oferta disponível para absorver toda a demanda

Confrontando a projeção de oferta e a projeção de demanda, verifica-se a tendência de ocupação.

Estimativa de Absorção de Uhs										
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Oferta	252.580	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020	492.020
Demanda Projetada	227.032	236.884	247.164	257.890	268.522	279.592	291.118	302.488	314.302	326.577
Necessidade de Uhs	454.064	473.769	494.328	515.780	537.043	559.183	582.236	604.976	628.604	653.154
Oferta a ser criada	201.484	(18.251)	2.308	23.760	45.023	67.163	90.216	112.956	136.584	161.134
UHs a serem construídas	552	(50)	6	65	123	184	247	309	374	441

Taxa de Ocupação para Absorção: 50%

O método de absorção indica a quantidade de habitações que o mercado estaria apto dada uma específica taxa de ocupação. Considerando taxa de absorção de 50% de ocupação para o mercado em análise, o grupo competitivo tem espaço para receber o ingresso de novos hotéis.

Taxa de Ocupação para Absorção: taxa média de mercado mínima para competição sadia entre os concorrentes.

Projeção de Performance Hotel em Estudo

Para que se possa calcular a performance do empreendimento perante o mercado é importante estabelecer como ele deve se comportar perante a média do mercado.

Visando estabelecer parâmetros referenciais a BSH solicitou à Accor Hospitality informação precisa sobre o desempenho do Ibis de Santo André nos últimos anos para que se pudesse comparar com a média do mercado e aferir o valor adicionado da marca Ibis.

	Taxa de Ocupação	Ano	Média do Mercado	Diferença
Ibis Santo André	76,90%	2014	69,03%	11,40%
	82,40%	2013	68,91%	19,58%
	82,20%	2012	63,47%	29,51%
	88,60%	2011	71,79%	23,42%

Pelo cálculo apresentado acima verifica-se que o desempenho da marca Ibis variou de 11,4% a quase 30% acima da média de mercado.

Esses índices serão utilizados para determinação do índice de penetração no mercado para o complexo.

Projeção de Performance Hotel em Estudo

Os quadros abaixo indicam a tendência de ocupação dos hotéis considerados, uma vez incluindo-os no mercado e dando-lhes o tempo apropriado para maturação.

No caso específico, em se tratando da marca Ibis, que possui um grande track record no mercado brasileiro, utilizou-se os índices apurados no slide anterior para efeitos de determinação de penetração.

Entrada do Hotel IBIS – Estimativa de Performance					
	2018	2019	2020	2021	2022
Oferta Mercado	563.560	563.560	563.560	563.560	563.560
Oferta Hotel Estudo	51.100	51.100	51.100	51.100	51.100
Oferta Total	614.660	614.660	614.660	614.660	614.660
Tx. Demanda Ideal	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%
Demanda Mercado	268.522	279.592	291.118	302.488	314.302
Penetração	105%	110%	112%	115%	120%
Demanda Hotel	23.440	25.568	27.106	28.920	31.356
Taxa de Ocupação	46%	50%	53%	57%	61%

UHs Hotel em Estudo
140

Entrada do Hotel IBIS BUDGET – Estimativa de Performance					
	2018	2019	2020	2021	2022
Oferta Mercado	543.120	543.120	543.120	543.120	543.120
Oferta Hotel Estudo	71.540	71.540	71.540	71.540	71.540
Oferta Total	614.660	614.660	614.660	614.660	614.660
Tx. Demanda Ideal	11,6%	11,6%	11,6%	11,6%	11,6%
Demanda Mercado	268.522	279.592	291.118	302.488	314.302
Penetração	115%	120%	122%	125%	130%
Demanda Hotel	35.941	39.050	41.337	44.008	47.556
Taxa de Ocupação	50%	55%	58%	62%	66%

UHs Hotel em Estudo
196

Demanda Ideal de Mercado: Fatia ideal do hotel em relação ao mercado inteiro.

Penetração: Desempenho do hotel em relação à sua taxa de demanda ideal. Desempenho negativo se a taxa for menor de 100% e positivo se for maior do que 100%.

O Complexo Hoteleiro

Programa Arquitetônico

Quadro de Áreas - Hotel			
<i>Area Table - Hotel</i>			
Tipo	Quant.	m ²	Área
<i>Type</i>	<i>Quant.</i>	<i>m²</i>	<i>Area</i>
Habitaciones			
<i>Rooms</i>			
Tipo 1	10	19,61	196,10
<i>Type 1</i>			
Tipo 2	40	19,74	789,60
<i>Type 2</i>			
Tipo 3	7	20,60	144,20
<i>Type 3</i>			
Tipo 4	80	18,80	1.504,00
<i>Type 4</i>			
Tipo 5	3	20,75	62,25
<i>Type 5</i>			
Tipo 6	46	15,14	696,44
<i>Type 6</i>			
Tipo 7	14	15,50	217,00
<i>Type 7</i>			
Tipo 8	112	14,50	1.624,00
<i>Type 8</i>			
Tipo 9	10	24,00	240,00
<i>Type 9</i>			
Tipo 10	14	15,00	210,00
<i>Type 10</i>			
Total	336		5.683,59

Ibis

Quadro de Áreas - Comercial			
<i>Area Table - Shops</i>			
Tipo	Quant.	m ²	Área
<i>Type</i>	<i>Quant.</i>	<i>m²</i>	<i>Area</i>
Comercial			
<i>Shops</i>			
Lojas	1	382,24	382,24
<i>Type 1</i>			
Estacionamento	1	3.026,11	3.026,11
<i>Parking</i>			
Total	2		3.408,35

Ibis Budget



Google Imagens

Programa Arquitetônico

Áreas Sociais <i>Common Areas</i>			
Recepção <i>Reception</i>			18
Lobby <i>Lobby</i>			94
Sanitários <i>Toilets</i>			11
Total			124
Alimentos e Bebidas <i>Food & Beverage</i>			
Restaurante do Ibis <i>Main Restaurant</i>	50	Pax	70
Restaurante do Ibis Budget <i>Restaurant 2</i>	50	Pax	70
Bar do Ibis <i>Bar</i>	25	Pax	35
Cozinha <i>Central Kitchen</i>			40
Copa <i>Butler's Pantry</i>			6
Despensa <i>Pantry</i>			4
Almoxarifado A&B <i>Warehouse</i>			8
Total			233

Áreas Operacionais <i>Operational Areas</i>	
Administração e RH <i>Administration and HR</i>	44
Governança, Rouparia e Depósito <i>Housekeeping and deposits</i>	58
Manutenção <i>Maintenance</i>	22
Marketing e Vendas <i>Marketing and Sales</i>	10
Refeitório e Sala de Estar <i>Relaxation Room</i>	58
Vestiários <i>Restrooms</i>	99
Segurança <i>Security</i>	20
Almoxarifado <i>Warehouse</i>	51
Total	362
Total das Áreas Definidas <i>Total Areas</i>	
	649
Áreas Comuns	
Circulação <i>Circulation</i>	5.385,64
Ajuste para Laje Descoberta <i>Terrace point</i>	2.096,00
Vias de Acesso	3.971,00
Estacionamento Descoberto <i>Parking</i>	333
Total de Áreas Comuns <i>Total Common Area</i>	
	10.005

Programa Arquitetônico

	Área Privativa <i>Private Area</i>	Área Comum <i>Related Common Area</i>	Privativa + Comum <i>Total Private + Common Area</i>	Área Total por Unidade <i>Total Area per Room</i>	Área Útil por Unidade <i>Total Use Area per Room</i>	
Área Total do Hotel <i>Total Hotel Area</i>						
Hotel <i>Hotel</i>	5.684	6.255	11.938	36	17	62,5%
Área Total Comercial <i>Total Offices Area</i>						
Comercial <i>Offices</i>	3.408	3.751	7.159	3.580	1.704	37,5%
Total de Áreas Privativas <i>Private Total Area</i>	9.092					
Área Total Comum <i>Total Common Area</i>						
Comum <i>Common</i>	10.005					52,4%
Total de Áreas do Empreendimento <i>Total Area Estimation</i>	19.097					

Resumo - Quadro de Áreas Total
Total Area Summary

Projeções de Resultados e Índices Econômico-Financeiros para o Empreendimento em Análise

Resultado da Operação Hoteleira

Ibis	2018		2019		2020		2021		2022	
UHs Disponíveis	51.100		51.100		51.100		51.100		51.100	
UHs Vendidas	23.440		25.568		27.106		28.920		31.356	
Taxa de Ocupação	46%		50%		53%		57%		61%	
Diária Média	250		273		295		315		335	
RevPar	115		136		156		178		206	
Número de Hóspedes	28.128		30.682		32.528		34.703		37.627	
Ibis Budget										
UHs Disponíveis	71.540		71.540		71.540		71.540		71.540	
UHs Vendidas	35.941		39.050		41.337		44.008		47.556	
Taxa de Ocupação	50%		55%		58%		62%		66%	
Diária Média	160		174		189		202		214	
RevPar	80		95		109		124		143	
Número de Hóspedes	43.129		46.860		49.605		52.810		57.067	
UHs Disponíveis	122.640		122.640		122.640		122.640		122.640	
UHs Vendidas	59.381		64.618		68.444		72.928		78.911	
Taxa de Ocupação	48%		53%		56%		59%		64%	
Diária Média	196		213		231		247		262	
RevPar	95		112		129		147		169	
Número de Hóspedes	71.257		77.542		82.133		87.513		94.694	
Receitas										
Receita de Hospedagem	11.610.530	77,8%	13.777.670	78,0%	15.800.904	78,0%	17.981.682	78,2%	20.700.081	78,3%
Receita de Alimentos	2.072.656	13,9%	2.434.463	13,8%	2.774.070	13,7%	3.135.594	13,6%	3.580.858	13,5%
Receita de Bebidas	888.281	6,0%	1.043.341	5,9%	1.188.887	5,9%	1.343.826	5,8%	1.534.653	5,8%
Receita de Telefone e Internet	59.381	0,4%	70.434	0,4%	80.764	0,4%	91.889	0,4%	105.741	0,4%
Receitas Outros Departamentos	294.248	2,0%	349.078	2,0%	400.300	2,0%	455.483	2,0%	524.225	2,0%
Total de Receitas	14.925.097	100,0%	17.674.986	100,0%	20.244.925	100,0%	23.008.474	100,0%	26.445.558	100,0%
(-) ISS, PIS, COFINS e ICMS	1.390.212	9,31%	1.645.393	9,31%	1.883.945	9,31%	2.140.294	9,30%	2.458.910	9,30%
Receita Total Líquida	13.534.884	90,69%	16.029.593	90,69%	18.360.980	90,69%	20.868.180	90,70%	23.986.648	90,70%
Gastos Departamentais										
Hospedagem	2.392.563	20,61%	2.547.466	18,49%	2.696.640	17,07%	2.862.118	15,92%	3.050.333	14,74%
Alimentos & Bebidas	1.361.060	45,97%	1.521.524	43,75%	1.673.620	42,23%	1.829.007	40,83%	2.016.966	39,43%
Telefone e Internet	27.122	45,68%	32.171	45,68%	36.889	45,68%	41.970	45,68%	48.297	45,68%
Outros Departamentos	43.007	14,62%	51.021	14,62%	58.508	14,62%	66.573	14,62%	76.621	14,62%
Total Gastos Departamentais	3.823.753	28,25%	4.152.181	25,90%	4.465.656	24,32%	4.799.669	23,00%	5.192.218	21,65%
Lucro Departamental	9.711.131	71,75%	11.877.411	74,10%	13.895.324	75,68%	16.068.511	77,00%	18.794.430	78,35%

Resultado da Operação Hoteleira

Gastos Não Distribuíveis										
Administração e Geral	1.633.190	12,07%	1.743.911	10,88%	1.849.964	10,08%	1.965.755	9,42%	2.099.017	8,75%
Marketing e Vendas	812.093	6,00%	1.001.850	6,25%	1.239.366	6,75%	1.356.432	6,50%	1.559.132	6,50%
Manutenção	443.023	3,27%	566.592	3,53%	711.024	3,87%	779.705	3,74%	863.666	3,60%
Utilidades	889.711	6,57%	1.004.035	6,26%	1.112.409	6,06%	1.235.388	5,92%	1.484.556	6,19%
Total Gastos Não Distribuíveis	3.778.018	27,91%	4.316.387	26,93%	4.912.763	26,76%	5.337.280	25,58%	6.006.371	25,04%
Lucro Operacional Bruto	5.933.113	43,84%	7.561.024	47,17%	8.982.560	48,92%	10.731.232	51,42%	12.788.059	53,31%
Aluguel	4.924.484	36,38%	6.275.650	39,15%	7.455.525	40,61%	8.906.922	42,68%	10.614.089	44,25%
Gastos de Capital										
Seguro do Imóvel	40.605	0,30%	43.041	0,27%	45.477	0,25%	48.726	0,23%	51.974	0,22%
Imposto e Taxas da Propriedade	101.512	0,75%	107.602	0,67%	113.693	0,62%	121.814	0,58%	129.935	0,54%
FF&E Fund	270.698	2,00%	480.888	3,00%	734.439	4,00%	1.043.409	5,00%	1.199.332	5,00%
Asset Manager Fee	196.979	1,46%	251.026	1,57%	298.221	1,62%	356.277	1,71%	424.564	1,77%
Total de Gastos de Capital	609.793	4,51%	882.557	5,51%	1.191.830	6,49%	1.570.225	7,52%	1.805.805	7,53%
Aluguel Após Gastos de Capital	4.314.691	31,88%	5.393.093	33,64%	6.263.695	34,11%	7.336.697	35,16%	8.808.284	36,72%
Distribuição por UH do Ibis Vermelho/ ano Fração ideal: 0,003278123	14.144		17.679		20.533		24.051		28.875	
Distribuição por UH do Ibis Budget/ ano Fração ideal: 0,002760524	11.911		14.888		17.291		20.253		24.315	

Projeção em moeda corrente.

FF&E: Furniture, Fixtures and Equipment – Móveis, Utensílios e Equipamentos

Folha de Pagamento

Estudo de Folha de Pagamento - Cargos e Salário	
Quantidade de Funcionários	Salários Anuais
<i>Hospedagem</i>	
46	R\$ 866.208
<i>Alimentos & Bebidas</i>	
16	R\$ 266.400
<i>Spa, Fitness e Lazer</i>	
-	R\$ 0
<i>Telefonia e Outros</i>	
-	R\$ 0
<i>Administração & Geral</i>	
13	R\$ 483.600
<i>Manutenção e Utilidades</i>	
5	R\$ 120.000
<i>Recursos Humanos</i>	
1	R\$ 21.600
TOTAL	
81	R\$ 1.757.808
Encargos e Benefícios	R\$ 1.757.808
Total	R\$ 3.515.616

Provável composição do quadro de funcionários e suas remunerações.

Análise do Investimento: Desembolso

Tipo	Quantidade	Fração Ideal*	Ato	3 Parcelas	34 Mensais	5 Semestrais	Parcela Única	Financiamento	Parcela Única	TOTAL
Ibis Vermelho	140	0,32781%	11.054,76	11.054,76	1.842,47	10.317,78	25.794,45	195.253,78	500,00	380.000,00
Ibis Budget	196	0,27605%	8.616,18	8.616,18	1.436,03	8.041,77	20.104,43	175.897,03	500,00	320.000,00

*Fração equivalente do resultado do subcondomínio hoteleiro

Tabela Preliminar, sujeita a alteração

Os empreendimentos em conjunto possuem 336 UHs (unidades habitacionais), sendo 140 Uhs do Ibis Vermelho e 196 Uhs do Ibis Budget, sendo que a forma de desembolso é diferente entre eles.

O Incorporador Imobiliário informou o provável preço de venda, conforme demonstrado na tabela acima, contemplando o valor do enxoval no preço total. O enxoval inclui verba de pré-operação e capital de giro inicial, conforme a tabela acima.

Visto que o investimento a ser ofertado ao investidor refere-se à compra da unidade habitacional em regime de preço fechado, não cabe no presente estudo a abertura dos custos de construção, de montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial, uma vez que tais custos serão arcados pela incorporadora imobiliária que venderá o empreendimento a preço fechado, conforme informação prestada pela You, Inc.

Correção do Valor do Investimento

O fluxo de pagamentos demonstrado na página anterior foi corrigido pelo INCC (Índice Nacional de Custo da Construção), com a média dos últimos 12 meses (0,56% a.m.).

Sendo que “n” é o período de tempo em meses e “FV” é o valor futuro no Ano 0, conforme demonstrado da página 51.

Correção do valor da UH pelo INCC:

Mês	n	Ibis		Ibis Budget	
		Parcela	FV	Parcela	FV
06/01/2015	40	-11.055	-13.822	-8.616	-10.773
07/01/2015	39	-11.055	-13.745	-8.616	-10.713
08/01/2015	38	-11.055	-13.669	-8.616	-10.653
09/01/2015	37	-11.055	-13.592	-8.616	-10.594
10/01/2015	36	-1.842	-2.253	-1.436	-1.756
11/01/2015	35	-12.160	-14.786	-9.478	-11.524
12/01/2015	34	-1.842	-2.228	-1.436	-1.736
01/01/2016	33	-1.842	-2.215	-1.436	-1.727
02/01/2016	32	-1.842	-2.203	-1.436	-1.717
03/01/2006	31	-1.842	-2.191	-1.436	-1.707
04/01/2016	30	-12.160	-14.378	-9.478	-11.207
05/01/2016	29	-1.842	-2.166	-1.436	-1.689
06/01/2016	28	-1.842	-2.154	-1.436	-1.679
07/01/2016	27	-1.842	-2.142	-1.436	-1.670
08/01/2016	26	-1.842	-2.130	-1.436	-1.660
09/01/2016	25	-12.160	-13.982	-9.478	-10.898
10/01/2016	24	-1.842	-2.107	-1.436	-1.642
01/11/016	23	-1.842	-2.095	-1.436	-1.633
12/01/2016	22	-1.842	-2.083	-1.436	-1.624
01/01/2017	21	-1.842	-2.072	-1.436	-1.615
02/01/2017	20	-12.160	-13.597	-9.478	-10.598
03/01/2017	19	-1.842	-2.049	-1.436	-1.597
04/01/2017	18	-1.842	-2.037	-1.436	-1.588
05/01/2017	17	-1.842	-2.026	-1.436	-1.579
06/01/2017	16	-1.842	-2.015	-1.436	-1.570
07/01/2017	15	-12.160	-13.223	-9.478	-10.306
08/01/2017	14	-1.842	-1.992	-1.436	-1.553
09/01/2017	13	-1.842	-1.981	-1.436	-1.544
10/01/2017	12	-1.842	-1.970	-1.436	-1.536
11/01/2017	11	-1.842	-1.959	-1.436	-1.527
12/01/2017	10	-1.842	-1.948	-1.436	-1.519
01/01/2018	9	-1.842	-1.937	-1.436	-1.510
02/01/2018	8	-1.842	-1.927	-1.436	-1.502
03/01/2018	7	-1.842	-1.916	-1.436	-1.493
04/01/2018	6	-1.842	-1.905	-1.436	-1.485
05/01/2018	5	-27.637	-28.420	-21.540	-22.150
06/01/2018	4	-1.842	-1.884	-1.436	-1.468
07/01/2018	3	-2.342	-2.382	-1.936	-1.969
08/01/2018	2	0	0	0	0
09/01/2018	1	0	0	0	0
10/01/2018	Previsão para o Início da Operação		-211.184		-164.710

Correção do valor da parcela de chaves:

Mês	n	Parcela*	FV	Parcela*	FV
04/01/2015	40	-195.254	-244.131	-175.897	-219.928

*Parcela de pagamento quando da entrega do empreendimento

Fonte: BSH International.

Correção do Valor do Investimento

Para fins de cálculo do valor presente do investimento, corrigiu-se as parcelas pagas e a pagar até o Ano 0 (previsão para início das operações hoteleiras), gerando valor total conforme demonstrado abaixo:

Tipo	Quantidade	Fração Ideal*	Total Corrigido até o Ano 0
Ibis Vermelho	140	0,32781%	455.314
Ibis Budget	196	0,27605%	384.639

Fonte: BSH International.

Análise do Investimento: Indicadores de Rentabilidade

Na página seguinte serão apresentados os cálculos de Índices Econômico-Financeiros do projeto para o investidor, que vier a adquirir participação no Condo-Hotel.

Considerando o valor de investimento conforme a tabela da página anterior e o fluxo de caixa do Hotel apresentado, para o período de 10 anos, pode-se observar que nos três primeiros anos, as taxas de retorno sobre o capital investido (Yield) são inferiores à Taxa Interna de Retorno (TIR) do projeto.

É comum a todo tipo de produto, que adentra ao mercado, passar por um período de crescimento até a sua maturação. Com os negócios hoteleiros não é diferente, apenas costuma demandar mais tempo que os produtos de consumo.

Analisando o empreendimento a longo prazo, observa-se que a TIR do Ibis Vermelho é de 10,29% ao ano, e a do Ibis Budget é de 10,25% ao ano, o que significa que o valor atual líquido se torna nulo a essa taxa.

A TIR, se comparada ao rendimento aproximado da caderneta de poupança, cerca de 6,5% ao ano, indica ao investidor, que a compra de uma unidade habitacional do Ibis Vermelho apresenta um custo de oportunidade 36,83% superior ao da caderneta de poupança e do Ibis Budget um custo de oportunidade 36,59% superior.

Para melhor entendimento da análise constante da próxima página importantes são os conceitos abaixo definidos:

A Taxa Interna de Retorno (TIR), em inglês IRR (Internal Rate of Return), é uma taxa de desconto hipotética que, quando aplicada a um fluxo de caixa, faz com que os valores das despesas, trazidos ao valor presente, seja igual aos valores dos retornos dos investimentos, também trazidos ao valor presente. O conceito foi proposto por John Maynard Keynes, de forma a classificar diversos projetos de investimento: os projetos cujo fluxo de caixa tivesse uma taxa interna de retorno maior do que a taxa mínima de atratividade deveriam ser escolhidos.

O Valor Presente Líquido (VPL), também conhecido como valor atual líquido (VAL) ou método do valor atual, é a fórmula matemático-financeira capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estariam valendo atualmente.

Yield é a taxa de retorno simples que confronta o fluxo de caixa do ano com o valor do investimento.

O Cap Rate é o número que representa a porcentagem da renda anual conseguida através de um imóvel sobre o seu valor.

A metodologia adotada foi o Método da Renda, pois apropria o valor do imóvel e de suas partes construtivas, com base na capitalização presente da sua renda líquida, seja ela real ou prevista, segundo a NBR 5676/89 da ABNT.

Análise do Investimento: Ibis Vermelho

Ibis São Caetano			
Análise de Investimento por Unidade Habitacional			
Fluxo de Caixa do Hotel X Preço de Venda UH			
FC Operação			
2017	(R\$ 455.314)	PREÇO UH	
2018	R\$ 14.144	3,11%	YIELD
2019	R\$ 17.679	3,88%	
2020	R\$ 20.533	4,51%	
2021	R\$ 24.051	5,28%	
2022	R\$ 28.875	6,34%	
2023	R\$ 31.762	6,98%	
2024	R\$ 34.938	7,67%	
2025	R\$ 38.432	8,44%	
2026	R\$ 42.275	9,28%	
2027	R\$ 821.551		
Valor Presente Líquido	R\$ 185.143	Cap Rate	6,0%
TIR	10,29%		
Obs1: Preço de venda foi dividido cf provável tabela de vendas;			
Obs2: Considerou-se preço médio de unidade;			
Obs3: Utilizou-se remuneração antes de IR;			
Obs4: VPL foi calculado utilizando-se taxa de Cap Rate indicada. O analista identificou que o Cap Rate praticado em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro está em torno de 6%;			
Obs5: Do ano 6 ao ano 10 considerou-se incremento real de 3% ao ano na distribuição;			
Obs6: No ano 10 considerou-se Cap Rate identificada;			
Obs7: O fluxo contém inflação anual de 7%.			
Obs8: O valor do ano 0 representa o valor médio de venda (R\$ 380.000,00) da unidade habitacional corrigido pelo INCC até o início das operações.			
Obs.9: Metodologia adotada - Método da Renda (ABNT)			

- 1) O ano 0 representa o aporte de capital por parte dos investidores, na compra da unidade habitacional (vide observação 8);
- 2) Inflação adotada foi de 7% a.a. conforme observação 4. O analista entende que a economia brasileira demanda por obras de infraestrutura para poder oferecer mais bens e serviços à população. Como a lei e a burocracia tem complicado a expansão desses investimentos, fazendo com que o ciclo de uma simples obra de viaduto seja de ao menos 9 anos (conforme experiência própria), e como não se sustenta crescimento econômico com juros permanentemente altos, é admissível que o patamar de inflação seja maior que o desejado pelo governo;
- 3) Incremento real de resultados de 3% ao ano na distribuição do ano 6 ao ano 10. O analista considerou que a mais valia aportada pela marca ajudaria a ter tarifa acima da inflação (vide observações 5).

Análise do Investimento: Ibis Budget

Ibis Budget São Caetano			
<i>Análise de Investimento por Unidade Habitacional</i>			
Fluxo de Caixa do Hotel X Preço de Venda UH			
FC Operação			
2017	(R\$ 384.639)	PREÇO UH	
2018	R\$ 11.911	3,10%	YIELD
2019	R\$ 14.888	3,87%	
2020	R\$ 17.291	4,50%	
2021	R\$ 20.253	5,27%	
2022	R\$ 24.315	6,32%	
2023	R\$ 26.747	6,95%	
2024	R\$ 29.422	7,65%	
2025	R\$ 32.364	8,41%	
2026	R\$ 35.600	9,26%	
2027	R\$ 691.832		
Valor Presente Líquido	R\$ 154.694	Cap Rate	6,0%
TIR	10,25%		
Obs1: Preço de venda foi dividido cf provável tabela de vendas;			
Obs2: Considerou-se preço médio de unidade;			
Obs3: Utilizou-se remuneração antes de IR;			
Obs4: VPL foi calculado utilizando-se taxa de Cap Rate indicada. O analista identificou que o Cap Rate praticado em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro está em torno de 6%;			
Obs5: Do ano 6 ao ano 10 considerou-se incremento real de 3% ao ano na distribuição;			
Obs6: No ano 10 considerou-se Cap Rate identificada;			
Obs7: O fluxo contém inflação anual de 7%.			
Obs8: O valor do ano 0 representa o valor médio de venda (R\$ 320.000,00) da unidade habitacional corrigido pelo INCC até o início das operações.			
Obs.9: Metodologia adotada - Método da Renda (ABNT)			

- 1) O ano 0 representa o aporte de capital por parte dos investidores, na compra da unidade habitacional (vide observação 8);
- 2) Inflação adotada foi de 7% a.a. conforme observação 4. O analista entende que a economia brasileira demanda por obras de infraestrutura para poder oferecer mais bens e serviços à população. Como a lei e a burocracia tem complicado a expansão desses investimentos, fazendo com que o ciclo de uma simples obra de viaduto seja de ao menos 9 anos (conforme experiência própria), e como não se sustenta crescimento econômico com juros permanentemente altos, é admissível que o patamar de inflação seja maior que o desejado pelo governo;
- 3) Incremento real de resultados de 3% ao ano na distribuição do ano 6 ao ano 10. O analista considerou que a mais valia aportada pela marca ajudaria a ter tarifa acima da inflação (vide observações 5).

Análise do Investimento: Ponto de Equilíbrio Operacional

O Ponto de Equilíbrio Operacional representa o volume de receita operacional necessário para cobrir as despesas operacionais do empreendimento.

Calculou-se, com base no nível de receita projetada, que o hotel demandaria ocupação superior a 22% ao ano para arcar com essas contas. Esclarece-se que não são despesas operacionais os gastos de capital, como o Imposto de Propriedade, o Seguro do Imóvel e recursos para constituição do fundo de reinvestimentos.

Ponto de Equilíbrio					
Receita Bruta Total	14.925.096,51	17.674.985,58	20.244.925,06	23.008.473,95	26.445.558,04
Gastos Variáveis	3.967.292,26	4.744.347,22	5.532.904,25	6.240.939,60	7.172.897,03
Margem de Contribuição	10.957.804,25	12.930.638,36	14.712.020,81	16.767.534,35	19.272.661,01
Gastos Fixos	5.018.176,80	5.361.963,11	5.720.741,87	6.026.448,04	6.473.348,22
% Margem de Contribuição	73%	73%	73%	73%	73%
Receita no PEQ	6.835.016,52	7.329.307,19	7.872.201,38	8.269.514,76	8.882.598,31
UHs Disponíveis no Ano	122.640,00	122.640,00	122.640,00	122.640,00	122.640,00
Receita total por UH vendida	251,35	273,53	295,79	315,50	335,13
UHs vendidas no PEQ	27.193,76	26.795,31	26.614,26	26.211,03	26.504,95
Taxa de Ocupação no PEQ	22%	22%	22%	21%	22%

PEQ: Ponto de Equilíbrio Operacional

Uhs: Unidades Habitacionais

Análise do Investimento: Empreendimentos Similares

Empreendimento	Cap Rate
Mercure São Caetano	12,68%
Quality Espaço Cerâmica	10,69%
Mercure Santo André	7,06%
Blue Tree Santo André	6,36%
Ibis e Ibis Budget São Caetano	6,00%
Ibis Santo André	5,41%

¹Fonte: Zap Imóveis: Condo-hotéis em Santo André e São Caetano (estimativa mensal dos hotéis considerados concorrentes, fornecida pelos proprietários e pelas imobiliárias).

A BSH utilizou Cap Rate de 6% por conta do levantamento realizado e que está indicado acima. Representa que os investidores buscam hoje remuneração mensal próxima a 0,5% ao mês.

No caso do Mercure São Caetano e do Mercure Santo André, o Cap Rate é superior, pois percebe-se que há arbitragem de taxa de risco maior. São empreendimentos que praticam diárias médias maiores em mercado cuja demanda busca hospedagem de qualidade, mas não sofisticada.

Para o Quality Espaço Cerâmica o risco também é percebido como maior, uma vez que o produto atua no segmento de midscale.

Análise do Investimento: Comparativo do m² com Empreendimentos Similares

O empreendimento You,Ibis São Caetano contará com 336 unidades, sendo 140 unidades do Ibis Vermelho (com aproximadamente 19m²) e 196 unidades do Ibis Budget (com aproximadamente 14m²).

Conforme a tabela de vendas, o valor médio do m² é de R\$ 21.000.

Informações sobre os Concorrentes - Micro Região (São Caetano)													
Produto	Bandeira	Incorporador	Imobiliária	Endereço	Metragem (m ²)	Data Lançamento	R\$/m ² Lançamento	R\$/m ² Atual	Número Unidades	Unidades Vendidas	% Vendido	Unidades Estoque	% Estoque
SAO International	Comfort	Gafisa	Abyara Brasil Brokers Viana	Rua Casemiro de Abreu, s/n	21 e 32	dez/14	R\$ 15.235,00	R\$ -	180	180	100%	0	0%
	Quality				25, 36 e 40		R\$ 14.450,00	R\$ 16.850,00	118	109	92%	9	8%
Informações sobre os Concorrentes - Macro Região (ABC)													
Produto	Bandeira	Incorporador	Imobiliária	Endereço	Metragem (m ²)	Data Lançamento	R\$/m ² Lançamento	R\$/m ² Atual	Número Unidades	Unidades Vendidas	% Vendido	Unidades Estoque	% Estoque
Brookfield CenturyPlaza	Go In	Brookfield	Abyara Duxxi	Rua Giovanni Battista Pirelli, s/n	18	dez/12	R\$ 13.599,00	R\$ 15.150,00	201	91	45%	110	55%
	Quality				26		R\$ 13.606,00	R\$ 14.900,00	148	11	7%	137	93%
Mondial SBC	Adágio	Setin	Abyara	Praça Manuel Sabatini, 200	32 e 37	out/13	R\$ 13.800,00	R\$ 14.850,00	112	89	79%	23	21%
	Ibis				19		R\$ 16.800,00	R\$ -	200	200	100%	0	0%
	Ibis Budget				14		R\$ 20.050,00	R\$ 20.580,00	160	157	98%	3	2%
Helbor Trilogy	Confort	Helbor	Lopes	Avenida Pereira Barreto, 1479	24 a 27	Breve			204		0%	204	100%

Fonte: You,Inc.



O grupo Accor possui diversas marcas estabelecidas no Brasil, com hotéis de diferentes categorias, de luxo à supereconômica. É o maior grupo hoteleiro da Europa e do Brasil.

Possui quase 1000 hotéis franquados em todo o mundo e mais de 30 anos de sólida experiência no setor hoteleiro.

A escolha pelo grupo Accor, como operadora hoteleira do empreendimento, deu-se pela presença e *know-how* de operação na região e pela parceria já existente entre a You,Inc. e a Accor no Ibis Frei Caneca, em construção na cidade de São Paulo.



Considerações sobre o Empreendimento

Pode-se observar através do estudo mercadológico e das projeções de rentabilidade do empreendimento hoteleiro, que o complexo hoteleiro é viável.

Ao longo dos últimos anos a economia local apresentou crescimento refletindo-se na alta taxa de ocupação frequente e estável. Além disso, a diária média evoluiu em patamares superiores à inflação, apontando para existência de demanda não atendida na região.

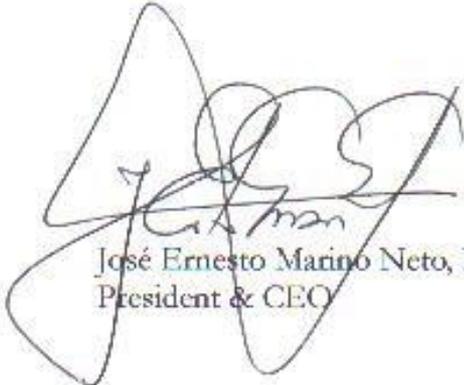
Desta forma, apesar da nova oferta na região, o mercado hoteleiro de São Caetano possui espaço para novos empreendimentos como o complexo indicado que deve atuar com marca de grande reconhecimento (Ibis e Ibis Budget são marcas líderes de mercado) e em segmento inferior ao da nova oferta em mercado cuja demanda não é sofisticada.

A seguir apresentam-se alguns riscos conhecidos ao investimento hoteleiro.

A BSH recomenda a leitura atenta do Prospecto e dos Fatores de Risco compreendidos na oferta pública a ser registrada ou dispensada pela You,Inc., junto à CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

RESPONSÁVEIS PELA AVALIAÇÃO

- José Ernesto Marino Neto, Ph.D. (RG 9.359.196 e CPF 047.865.608-47)
- Cláudio Andrioli de Barros Barreto (RG 13.576.981-4 e CREA 060.194.363-7/SP).



José Ernesto Marino Neto, ISIIC
President & CEO



Cláudio Andrioli de Barros Barreto

Responsáveis pela Avaliação



JOSÉ ERNESTO MARINO NETO (marino@bshinternational.com)

Graduado em Direito pela Universidade de São Paulo, com especialização em Direito Empresarial, MBA em Administração de Negócios em Turismo pela USP, mestre em administração pela Florida Christian University (FCU) e doutor em administração de empresas pela FCU. É membro da ISHC (International Society of Hospitality Consultants), membro emérito do conselho consultivo do Centro de Hotelaria, Turismo e Administração de Esportes da Universidade de Nova York e professor associado de Investimentos Hoteleiros da FGV. É presidente e fundador da BSH International.



CLÁUDIO ANDRIOLI DE BARROS BARRETO (engenharia@bshinternational.com)

Engenheiro civil formado pela FAAP e pós-graduado em Construções, pela Universidade Politécnica de Milão – Itália. Trabalha na área de empreendimentos Imobiliários há 24 anos, tendo atuado nesse setor em grandes construtoras e gerenciadoras como a Serplan e a Kahn do Brasil. Foi responsável pela execução de obras de grande porte na cidade de São Paulo: Berrini 500, Millennium Office Park, Othake Cultural, Alumni Morumbi e Edifício 3 do Hospital Albert Einstein. Trabalha na BSH International desde início de 2007.

Riscos do Investimento

É de se lembrar que todo investimento pressupõe riscos, e no caso presente não é diferente. A história de investimentos hoteleiros tem mostrado a existência desses riscos

“O risco fundamental em um investimento hoteleiro é a possibilidade de o hotel não gerar fluxos de caixa estimados para anos futuros, ou que esses fluxos não se traduzam no valor estimado, ou até mesmo acarretem em prejuízos aos investidores”.

Portanto, o principal risco ao investimento hoteleiro é não alcançar o fluxo de caixa projetado.

Sabe-se que os riscos conhecidos, que podem impactar o fluxo de caixa projetado de acordo com o Professor José Ernesto Marino Neto (in “Gestão de Ativos Hoteleiros” in “Barbosa”, FGV, 2003), são os seguintes:

Os **riscos associados ao investimento hoteleiro** podem ser divididos em quatro grupos básicos ou em quatro categorias:

Riscos operacionais

Riscos mercadológicos ou de propriedade

Riscos legais ou políticos

Riscos financeiros

Riscos do Investimento

Os **Riscos Operacionais** podem ser agrupados em seis itens distintos:

Demanda: Durante períodos de forte demanda, a indústria tem reagido crescendo a oferta de quartos numa dada região, limitando a oportunidade de hotéis existentes se beneficiarem da situação e ganharem mais dinheiro e ainda estabelecerem tarifas como premio. Quando a demanda decresce, os hoteleiros enfrentam situações de tarifas mais baixas para tentar manter a demanda. Todavia, caso os competidores enfrentem a mesma situação, é provável que todos reajam igualmente.

Custos Salariais: Embora a tecnologia tenha avançado muito e tomado o lugar de alguns trabalhadores, a indústria hoteleira continua a ser intensiva de mão de obra ou forte dependente do trabalho de pessoas. Em grandes destinos turísticos e nas maiores metrópoles, os trabalhadores são organizados em fortes sindicatos que limitam condições de negociação de acordos trabalhistas para os hoteleiros, aumentando consideravelmente os custos fixos de um hotel.

Operacionais *Strictu Sensu*: em períodos de baixa utilização de um hotel, arca-se com custos fixos altos, pois são fixos. Em períodos de alta utilização, os custos fixos representam menos que os variáveis. Porém, em épocas de alta utilização gasta-se mais com a manutenção e o atendimento ao cliente.

Riscos do Investimento

Investimentos de Capital: A reposição do ativo é sempre um ponto crítico para o hotel. Quando a utilização do hotel é baixa, o desgaste dos ativos instalados nos quartos é menor, porém os hotéis apresentam áreas públicas como lobby, restaurantes, bares, piscina, salões de eventos etc. Independentemente de o hotel estar atendendo apenas a um hóspede ou a centenas deles, a aparência das áreas deve ser positiva, gerando sempre a necessidade de novos investimentos. Outros fatores que contribuem para as despesas nesse nível são os altos gastos em hotéis, que ficam abertos 24 horas por dia, bem como a complexidade dos sistemas de energia e a variedade de usos internos, como lavanderia, e outros.

Requisitos Legais: Pelo fato de serem edifícios “públicos”, os hotéis são alvos naturais de fiscalizações e de inovações tecnológicas, bem como de solicitações das mais diversas. As legislações têm ficado mais complexas, exigindo sistemas de segurança cada vez mais sofisticados e caros, sistemas contra incêndio mais eficientes, espaços e caminhos adequados aos deficientes físicos, sistemas logísticos distintos para tratamento de produtos perigosos, e isso tem ajudado a fazer com que os custos operacionais de hotéis estejam sempre crescendo.

Riscos do Investimento

Os **Riscos Mercadológicos ou de Propriedade** são os relacionados aos fatores de haver riscos imobiliários e de mercado no qual o hotel se insere. Apenas para ilustrar: um hotel concebido para ser cinco estrelas em mercado cuja demanda busca hotéis três estrelas - nesse caso, haverá pouca clientela para o hotel concebido; um hotel desenvolvido e construído em mercado cuja oferta supera a necessidade da demanda - nesse caso, haverá poucos hóspedes a serem disputados, além de uma guerra de preços que prejudicará os menos capazes; um hotel planejado e concebido com base na demanda do aeroporto – se o aeroporto fechar, o hotel sofrerá as consequências.

No tocante aos riscos legais ou políticos, as novas legislações vêm exigindo modificações na estrutura do hotel, bem como variações na política local, que causam impacto nos negócios da região e reduzem o ritmo da atividade econômica. Crimes sendo noticiados como comuns na região etc.

Os **Riscos Financeiros** são os riscos inerentes à política financeira do local onde está situado o hotel. Por exemplo: o BNDES pratica taxas de juros flutuantes. A TJLP é uma taxa de juros que é calculada trimestralmente pelo próprio governo. Se a taxa de juros subir muito, é possível que a taxa gerada pelo hotel seja insuficiente para pagar o financiamento que auxiliou a construí-lo. Se a taxa de inflação subir muito, pode comprometer o caixa do negócio, pois talvez o hotel não tenha condições de aumentar seus preços para compensar o crescimento inflacionário e, por consequência, o crescimento de seus custos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendimento mostra-se viável.

Os dados analisados no presente relatório foram recebidos por diversas fontes. Os dados não são auditados, logo, a BSH não responde por incertezas.

O negócio hoteleiro é arriscado. Muitos fatores podem modificar premissas adotadas no Plano de Negócios, conforme relatado ao longo deste estudo.

- Cap Rate: Número que representa a porcentagem da renda anual conseguida através de um imóvel sobre o seu valor;
- Diária Média: Valor médio calculado para cada diária vendida em um período;
- FF&E (Furniture, Fixtures and Equipment): Móveis, Utensílios e Equipamentos;
- Pax: Termo utilizado na área de hospitalidade, que significa hóspede, passageiro ou pessoa;
- RevPAR: Revenue per Available Room ou receita por apartamento disponível;
- Taxa Interna de Retorno (TIR): Segundo José Roberto Securato “a TIR de um projeto é a taxa de juros para a qual o valor presente das entradas iguala, em valores absolutos, o valor presente das saídas do seu fluxo de caixa”. Ou seja, a Taxa Interna e Retorno (TIR) de um investimento é a taxa de juro que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) do seu fluxo de caixa seja igual a zero. O método da TIR foi utilizado, pois o investimento apresenta um fluxo de caixa convencional, dessa forma é considerada uma alternativa para a análise do investidor. O conceito foi proposto por John Maynard Keynes, de forma a classificar diversos projetos de investimento: projetos cujo fluxo de caixa tivesse uma TIR maior do que a taxa mínima de atratividade deveriam ser escolhidos;
- Taxa de Ocupação (OCC): Dado, em porcentagem, calculado a partir da oferta sobre a demanda, ou seja, que indica o número de unidades habitacionais vendidas em relação ao total disponível no período;
- UH: Unidade Habitacional;
- Yield: Taxa de retorno simples que confronta o fluxo de caixa do ano com o valor do investimento.



**Av. Brigadeiro Faria Lima,
1768, 1º andar
Brasil - São Paulo – SP
(+55 11) 38136188**

www.bshinternational.com