CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

25 ANOS

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
25 ANOS

ed. 2021

CENÁRIO DO DESENVOLVIMENTO DE MULTIPROPRIEDADES NO BRASIL

Apoio e Patrocínio

OURO

GAV resorts

RCI

WAM GROUP

PRATA

HOT BEACH RESIDENCE CLUB

LAJE DE PEDRA

BRONZE

GRO GROUP

INCORTEL Incorporação e Hotelaria

45 interval

LIVÁ HOTÉIS-DE-DIVERSÃO

PLANALTO INVEST

TCO Brasil VACATION OWNERSHIP CONSULTING

WYNDHAM HOTELS & RESORTS

Sumário

01

Quem Somos	05
Atuação	06
Multipropriedades	07
25 anos CC Real Estate Consulting	08
Metodologia	10
Introdução	11

02

Evolução da Oferta	13
Oferta por Status de Projeto	15
Valores Aplicados	16
Oferta por Região	20
Crescimento da Oferta por Região	23
Valores Aplicados por Região	30

03

Sala de Vendas	38
Captação	39
Apoio	40
Perfil	41
Marketing e Comercialização	43

04

Operação	46
Metragem Média	48
Ocupação Média	49
Serviços de A&B	50
Fundo de Renovação	51

05

Considerações Finais	52
Lista de Empreendimentos	54
Apoio e Patrocínio	57
Responsáveis	64

Nós somos a Caio Calfat, desde 1996 atuando no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários e hoteleiros.

Fundada em 1996, a **Caio Calfat Real Estate Consulting** atua nas áreas de planejamento, desenvolvimento e gestão de empreendimentos imobiliários, hoteleiros e turísticos. Identificamos nichos de mercado, indicamos e assessoramos a negociação de terrenos, elaboramos estudos de viabilidade mercadológica e econômico-financeira e prestamos assessoria na obtenção de recursos para a realização dos projetos. Nossos serviços incluem ainda assessoria na contratação de empresas participantes do processo: escritórios de arquitetura e urbanismo, advocacia, contabilidade e administração, incorporadoras, construtoras, operadoras hoteleiras e intermediadoras imobiliárias.

Atuação

Planejamento e Desenvolvimento Imobiliário

- Produtos e serviços que atendem todas as etapas do planejamento e desenvolvimento.
- Prospecção de áreas.
- Estudo de massa.
- Estudo de viabilidade mercadológica preliminar e Estudo de viabilidade econômico-financeira.
- Estratégias de marketing e lançamento.

Gestão Patrimonial

- Gestão de ativos (consultoria imobiliária/ patrimonial).
- Gestão de carteira patrimonial.
- Hotel Asset Management.
- Estudos de Retrofit e Reposicionamento Hoteleiro.

Planejamento e Desenvolvimento Hoteleiro

- Consultoria e análise mercadológica e econômica.
- Estudo de viabilidade mercadológica e econômico financeira.
- Assessoria para definição da operadora hoteleira.
- Assessoria para comercialização e marketing.
- Supervisão do gerenciamento de obras.

Distritos Turísticos

- Elaboração de Estudos Vocacionais Mercadológicos e de Viabilidade Econômico-Financeira dos empreendimentos a comporem o masterplan inicial do Plano Diretor Turístico.
- Assessoria ao destino turístico no atendimento às exigências oficiais visando o seu enquadramento do destino.
- Assessoria junto ao órgão público responsável na obtenção da classificação de Distrito Turístico.
- Captação de empreendedores para a realização de empreendimentos no distrito.
- Negociação com agentes financeiros na concessão de financiamentos visando a realização dos empreendimentos planejados.

Sênior Living

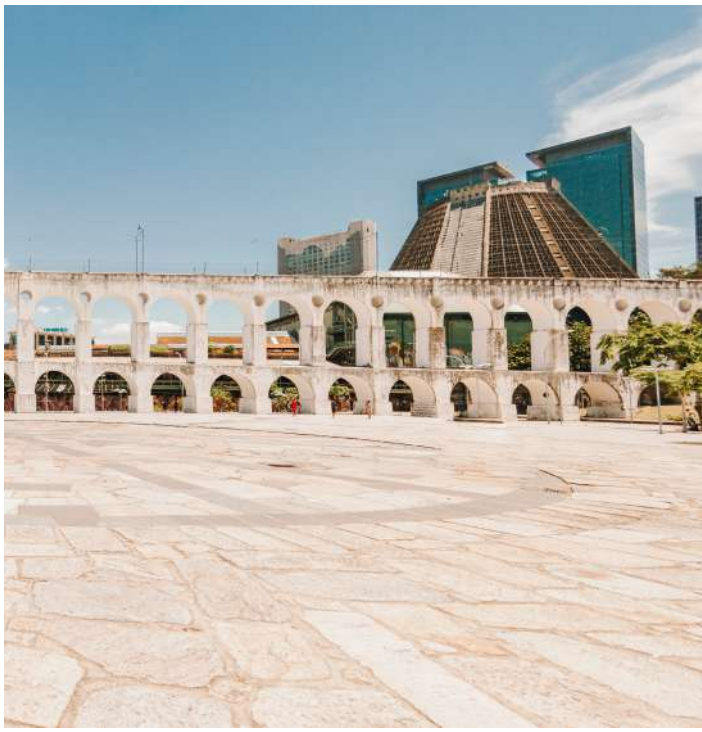
Diversas cidades brasileiras de grande e médio portes apresentam condições de abrigar Residenciais para Idosos, a Caio Calfat atua em planejamento e desenvolvimento destes residenciais com serviços hoteleiros e com infraestrutura de atendimento à saúde geriátrica.

Student Housing

Em grandes centros educacionais no mundo há empreendimentos especialmente desenhados para receber estudantes universitários. No Brasil esse tipo de empreendimento ainda é novidade e temos parcerias com empresas referências nesse modelo de negócio, com soluções mercadológicas, operacionais e financeiras, bem como metodologia para estudos de mercado e de viabilidade econômico e financeira.

Comunidades Planejadas

Ocupação de grandes áreas por meio de novos conceitos urbanos e de sustentabilidade, ampliando a visão dos modelos de loteamento de condomínios.



ATUAÇÃO EM

Multipropriedades

Estudo de Mercado:

Estudo de demanda, absorção de novos empreendimentos e definição de produto, preço e público-alvo.

Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira:

A partir dos dados mercadológicos, elaboração de estudo econômico da incorporação, em que são definidos o resultado geral da incorporação, o fluxo de caixa, valorização do preço do terreno no projeto e as análises de índices financeiros.

Estudo de Sites Turísticos com Multipropriedade:

A multipropriedade pode ser um indutor de destinos turísticos, isoladamente ou integrada a resorts, parques, centros de entretenimentos e de esportes, centros comerciais, etc. Esse modelo de estudo é realizado em sua integralidade, em planos de negócios individuais ou consolidados, conforme as necessidades do cliente.

Diagnóstico de Operação de Multipropriedade:

A partir da experiência no setor, verificação das condições de gestão, conservação de patrimônio e de relacionamento com os operadores e os multiproprietários, a fim de propor plano de ação de melhorias possíveis a serem implantadas. O foco é melhorar a experiência do multiproprietário no empreendimento e verificar o quanto estão adequadas as despesas condominiais, especialmente a taxa de manutenção/ condomínio.

Gestão de Valor da Multipropriedade:

Essa atividade representa os interesses dos multiproprietários frente à administradora responsável pelo empreendimento. Zela pelo patrimônio das áreas privativas e comuns, da qualidade do atendimento no empreendimento e do relacionamento com os multiproprietários. Avalia e trabalha por taxas condominiais justas e pela manutenção de valor da cota adquirida.

Caio Calfat Real Estate Consulting

25 ANOS

Caio Calfat, *Diretor-Geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting,*
Presidente da Adit Brasil e Vice-Presidente de Assuntos Turístico-Imobiliários do Secovi -SP.

1996. O Brasil vivia um inédito período de estabilidade econômica e política, depois de 15 anos de planos econômicos fracassados em sequência, destruindo completamente nossa economia, provocando paralisia do setor produtivo e inflação e juros exorbitantes. Neste cenário, o setor imobiliário era obrigado a se reinventar a toda hora e se adequar a cada nova tentativa frustrada de plano econômico. Nossa atividade demanda longo prazo de realização e vivíamos sob curtos espasmos de crescimento entre os planos. Difícil conciliar, impossível de se prever o final.

Com o Plano Real de 1994, o Brasil passa a viver um período de inédita calmaria, de inflação baixa, de progresso, de retorno das atividades produtivas, de aumento do consumo e isso nos proporcionava estudar novos empreendimentos com certa segurança. Tantos anos de hiperinflação nos deixaram uma herança de déficit de mais de 7 milhões de habitações. E não foi diferente no setor hoteleiro e turístico: nosso parque hoteleiro era reduzido e envelhecido por tantos anos de crise e inexistência de financiamentos adequados. Não foi sem motivo que se iniciou um novo ciclo de desenvolvimento de hotéis no Brasil, por meio de um produto criado nas décadas de 1970 e 1980: o flat ou apart-hotel, realizados através de incorporação imobiliária e vendidos em unidades habitacionais a investidores de pequeno e médio portes.

Foi neste cenário que fundamos nossa empresa, começamos a atuar em todo o país em consultoria imobiliário-turística e hoteleira, realizando o planejamento e desenvolvimento de centenas de empreendimentos de todo o porte e característica, de pequenas pousadas a mega resorts, hotéis de negócios, de convenções, de estrada, de centros financeiros, de aeroportos, de lazer, de saúde. Enveredamos por outros modelos de empreendimentos, como bairros planejados turísticos, condomínios de primeira e segunda-habitação, centros de eventos, restaurantes, edifícios comerciais, residenciais para estudantes, parques temáticos, spas, residenciais para idosos, campos de golfe, marinas, strip malls, health centers e, por fim, multipropriedades.

Neste período, aperfeiçoamos nossas metodologias de Estudos de Mercado e de Viabilidade Econômico-Financeira, adotamos métodos consagrados internacionalmente aplicados às nossas experiências, e seguimos aprimorando. Passamos a ter como clientes e parceiros algumas das principais empresas dos setores imobiliário e turístico de dentro e de fora do país, como incorporadores, investidores patrimoniais, operadores

hoteleiros, fundos de pensão, fundos de investimento, family offices, empresas de consultoria imobiliária, financeira, jurídica, escritórios de arquitetura, etc.

O setor acadêmico sempre recebeu especial atenção de nossa parte, desde a participação na fundação da LARES – Latin American Real Estate Society em 1998, como vice-presidente e depois presidente e atuação como docente em cursos de pós-graduação na USP, Mackenzie, UBS, IBMEC, entre outras.

A área institucional passou a fazer parte da nossa história, especialmente por ter criado a cadeira de Assuntos Turísticos Imobiliários e assumido, por cinco mandatos, a vice-presidência correspondente no SECOVI-SP (Sindicato da Habitação), por ter sido fundador, conselheiro e presidente por dois mandatos da ADIT (Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil), por ter atuado como conselheiro e vice-presidente do Conselho de Administração por duas gestões do São Paulo Convention & Visitors Bureau.

Os resultados destas atuações estão apresentados, entre vários outros trabalhos, no Manual de Melhores Práticas de Hotéis para Investidores Imobiliários Pulverizados, na participação na orientação ao texto da Instrução no. 602/18 da CVM – Comissão dos Valores Mobiliários (condo-hotéis), no texto da Lei Federal no. 13.777/18 (multipropriedades imobiliárias) no Manual de Melhores Práticas para Multipropriedades Turísticas, na Lei Estadual SP no. 17.374/21 (distritos turísticos), no livro próprio Hotelaria e Desenvolvimento Urbano em São Paulo – 150 anos de História, finalista do Prêmio Jabuti de 2015 e vencedor do Prêmio Master Imobiliário de 2016 e na participação nos livros Comunidades Planejadas e Férias Compartilhadas (ADIT Brasil).

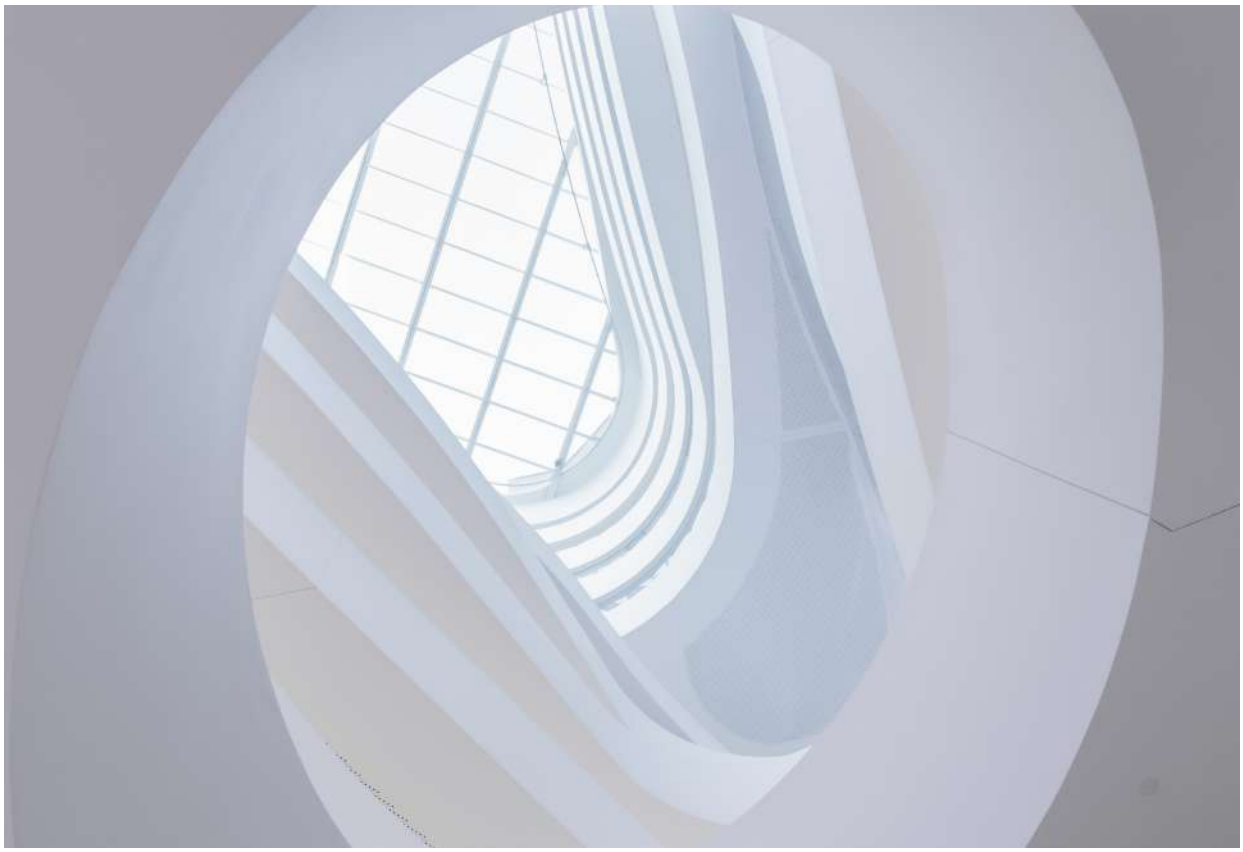
Chegamos a 2021 com muitos objetivos e metas cumpridos e outros desafios pela frente, todos na mesma direção: a saúde dos mercados imobiliário e turístico do Brasil.

A Caio Calfat Real Estate Consulting orgulha-se de formar ótimas equipes de consultores, muitos dos quais integraram nosso time ainda como estagiários e destacam-se no mercado, criando suas próprias histórias. Agradeço a cada um dos integrantes de nossa equipe, responsáveis pelo incessante aprimoramento no desenvolvimento de nosso trabalho, o que me dá tranquilidade para exercer minhas atividades institucionais.

Agradeço também aos nossos clientes e parceiros pela convivência durante estes 25 anos, ensinando, aprendendo e sobretudo, fazendo amigos, muitos amigos por todos os cantos deste nosso maravilhoso país.

Abraços a todos

Caio Calfat
Setembro, 2021.



Metodologia

O estudo mercadológico Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2021 é fruto do cruzamento de informações do Banco de Dados da Caio Calfat Real Estate Consulting e da pesquisa junto a 37 agentes ligados ao setor e 10 empreendimentos.

O levantamento foi realizado entre Janeiro de 2021 e Abril de 2021, considerando os empreendimentos lançados entre Junho de 2020 a Abril de 2021. Para a edição de 2021, foram destacados os empreendimentos que obedecem aos seguintes critérios:

Em construção: Empreendimentos que possuam site ou rede social de divulgação, fotos ou informações atualizadas do andamento da obra.

Pronto: Empreendimentos que adotaram o sistema de fracionamento e que se encontram em operação.

Em Lançamento: Empreendimentos lançados a mercado via site oficial ou mídia social, porém sem nenhuma informação divulgada sobre obra iniciada.

Em relação aos empreendimentos listados em 2020, na atual listagem foram desconsiderados 04 projetos que não foram mencionados por nenhuma fonte e nem localizados em pesquisa secundária.

Todos os dados divulgados são referentes a médias de mercado e podem sofrer alterações a qualquer momento.

Até o atual relatório estão inclusos no estudo empreendimentos de Multipropriedade conforme a Lei 13.777 e de direito real de uso, modelo anterior a publicação da Lei, sem distinção.

Os dados recebidos não foram auditados, as informações estão sujeitas a imperfeições, variações e alterações que poderão modificar os resultados estimados neste estudo. Qualquer informação deve ser utilizada com cautela e sobreaviso quanto aos riscos envolvidos.

Introdução

Caio Calfat, *Diretor-Geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, Presidente da Adit Brasil e Vice-Presidente de Assuntos Turístico-Imobiliários do Secovi -SP.*

O relatório Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2021 tem como período de levantamento os piores meses da crise sanitária em virtude da COVID-19, de Junho de 2020 a Abril de 2021.

Como previsto no relatório de 2020, a partir da intensificação da vacinação em massa, toda a cadeia produtiva do turismo, bastante ferida e cansada, começa a retomar seu caminho de retorno à normalidade, especialmente os serviços relacionados a transportes, hospedagem e comércio. O turismo de lazer, diga-se de passagem, sofreu muito menos que o turismo de negócios e eventos neste ano e meio de pandemia; este sim viveu certamente a pior década de sua história em meio às duas crises em sequência (2015-2018 e 2020-2021). Mas a cadeia produtiva do turismo, no geral, foi bastante prejudicada: restaurantes, lojas, hotéis, companhias aéreas, parques temáticos, agências de viagens, centros de convenções e exposições, shopping centers, locadoras de veículos, entre outros, foram atingidos e dezenas de milhares de estabelecimentos fecharam suas portas em definitivo, gerando centenas de milhares de desempregados.

Em meio a este cenário de pós-guerra, entre mortos e feridos, a multipropriedade cresce e aparece. Começa a sair da adolescência, torna-se mais madura, apresenta novas formas, é utilizada em produtos diferentes no universo imobiliário, indica mais segurança, encanta empreendedores, conquista operadores hoteleiros, chega ao coração do setor produtivo – o agente financeiro, ainda que sob experiência e desconfiança, mas interessado em estudar este modelo de negócio e em desenhar modelos de financiamentos no formato das linhas de crédito imobiliário. Podemos ter boas notícias nesta área; a cada ano que passa o setor conquista mais admiradores e os riscos de investimento e empréstimo diminuem. Vamos trabalhar com mais intensidade neste assunto.

E neste caminho progressivo, reunimos novamente os advogados e legisladores que frequentam nossas reuniões no SECOVI-SP e na ADIT Brasil, e que participaram ou acompanharam a elaboração do texto da Lei Federal no. 13.777/2018 e do Manual de Melhores Práticas para Multipropriedades Turísticas, com o desafio de desenvolver caminhos de aperfeiçoamento da lei, apontando soluções aos novos problemas encontrados nestes dois anos e meio de vigência. Vários pontos foram levantados e o primeiro texto modificativo foi encaminhado ao Congresso Nacional para aprovação. Mas o trabalho não pára: neste meio-tempo outros pontos vieram à tona e um novo texto está

em elaboração. Todo o processo é dinâmico!

E, sob o patrocínio da Universidade SECOVI-SP criamos o primeiro Curso de Multipropriedades, que ocorrerá nos meses de outubro e novembro, concentrado em cerca de 30 horas/aula, a ser desenvolvido por alguns dos principais players de Multipropriedade do país, aplicando em aulas presenciais e virtuais todo o roteiro do nosso manual e suas experiências na vida prática.

Por fim, gostaria de registrar um tema que é motivo de grande preocupação de todo o setor: as questões éticas, morais, de boas práticas, de serviços de boa qualidade, de se entregar o que se vende, de cuidar do cliente e encantá-lo, de cumprir prazos e contratos, de se respeitar o comprador. Temos recebido várias denúncias de irregularidades, desde sobre incorporadores despreparados ou aventureiros que não conseguem realizar os empreendimentos, até de compradores insatisfeitos pelos serviços recebidos, seja do incorporador, ou do comercializador, ou mesmo do operador hoteleiro. Há denúncias de toda a ordem na Internet e notícias como estas podem contaminar todo o ótimo trabalho realizado nestes dez anos por um notável grupo de especialistas voluntários abnegados, no sentido de tornar a multipropriedade um modelo de empreendimento sólido, robusto e confiável. É preciso atenção permanente para manter o nosso setor saudável e promissor!

Boa leitura e sucesso!

Caio Calfat

Setembro, 2021.

ed. ***2021***

Evolução da Oferta

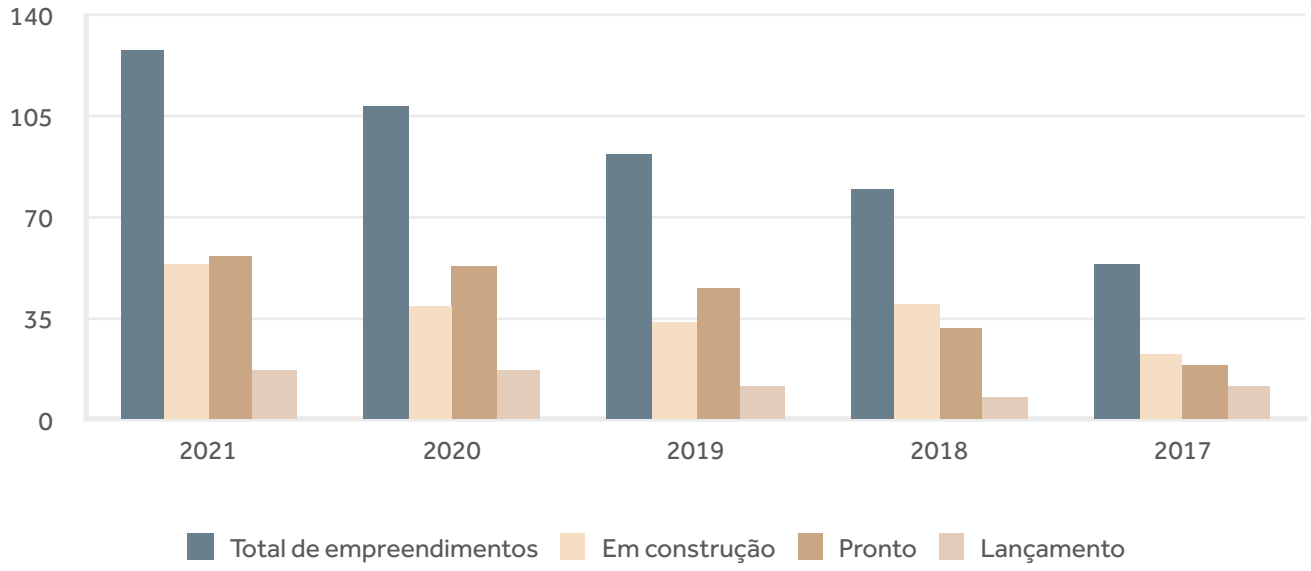
Evolução da Oferta

Painel Geral

A multipropriedade chega a 128 empreendimentos em 2021, **crescendo 17%** em relação ao ano de 2020. Nos últimos 04 anos, o mercado teve uma taxa de crescimento médio de 24%.

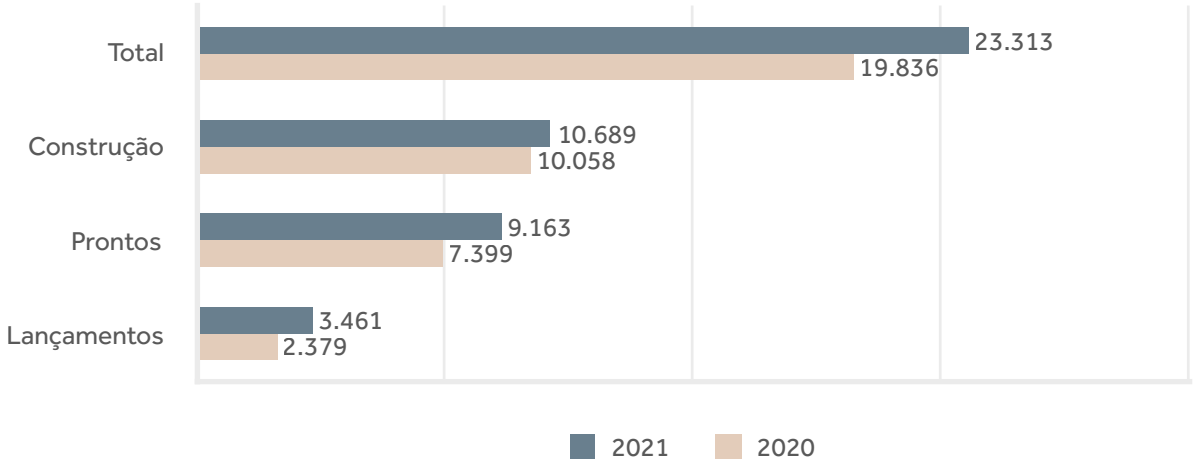
Pesquisa	2021	2020	2019	2018	2017	TCM
Total de Empreendimentos	**128**	109	92	80	54	24%
Em Construção	54	39	34	40	23	24%
Pronto	57	53	46	32	19	32%
Lançamento	17	17	12	8	12	9%

EVOLUÇÃO DA OFERTA - NÚMERO DE EMPREENDIMENTOS

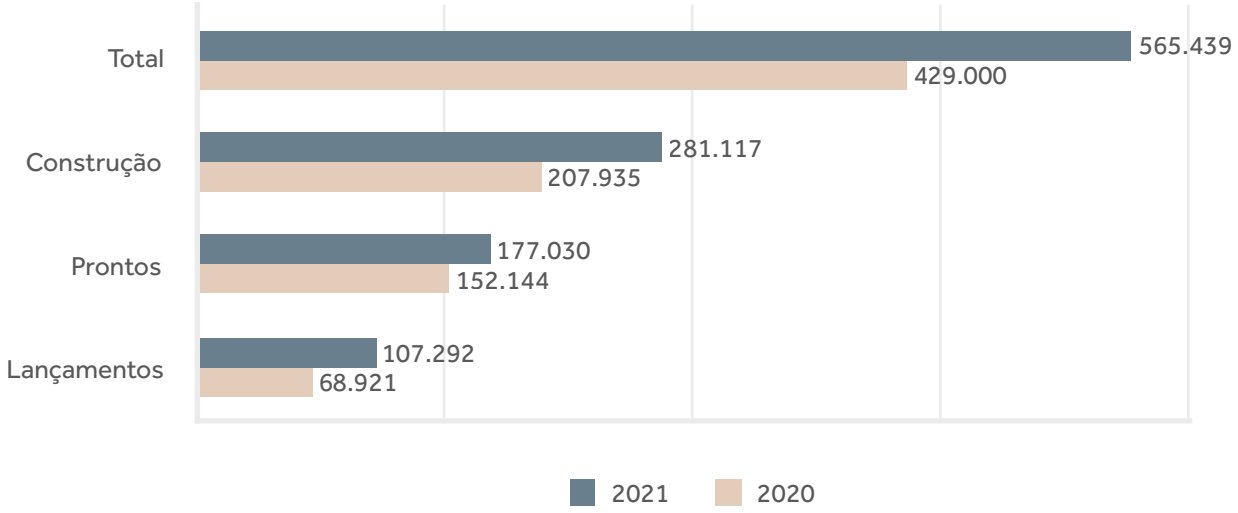


Crescimento da Oferta 2021 x 2020

OFERTA POR STATUS DO PROJETO - UHS



OFERTA POR STATUS DO PROJETO - Nº DE FRAÇÕES



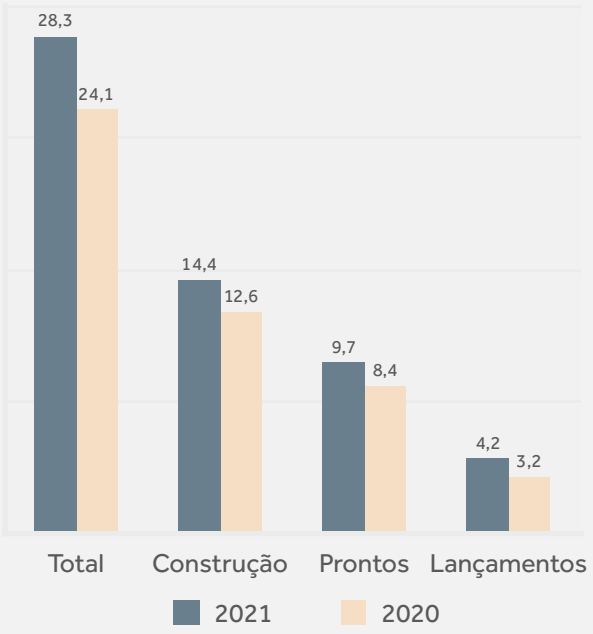
Valores Aplicados

Valor Corrente	2021	2020	%
VGV Potencial	R$ 28.336.373.713	R$ 24.144.240.714	17,36%
VGV Vendido	R$ 14.499.036.495	R$ 13.783.486.227	5,19%
Estoque VGV	49%	43%	13,80%

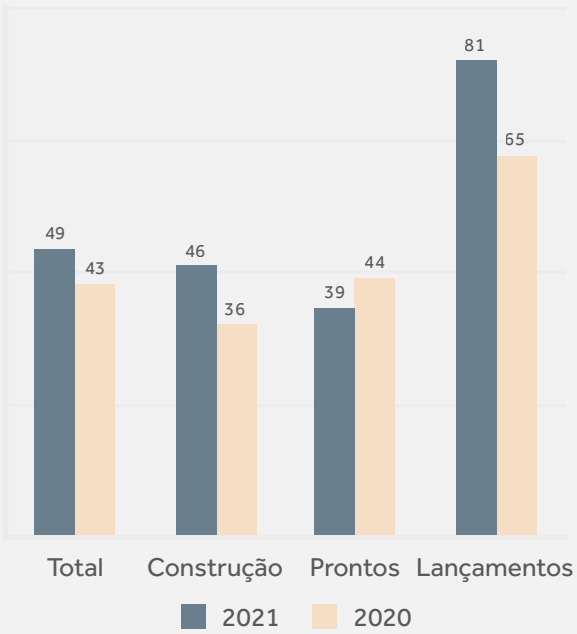
*Obs: Para o cálculo de valores médio de semana e preço do pacote foram excluídos os empreendimentos Fasano Itaim e Incasa Residence Club por serem valores muito discrepantes da média da oferta, o que geraria distorção na análise geral.

O VGV potencial **cresceu 17,36%** em relação a 2020, totalizando **R$ 28,3 bilhões**. A absorção de vendas está em **51%** desse total, restando **49% em estoque.**

VGV por Status de Projeto (R$ bilhão) (2021 x 2020)



Estoque por Status de Projeto (%) (2021 x 2020)

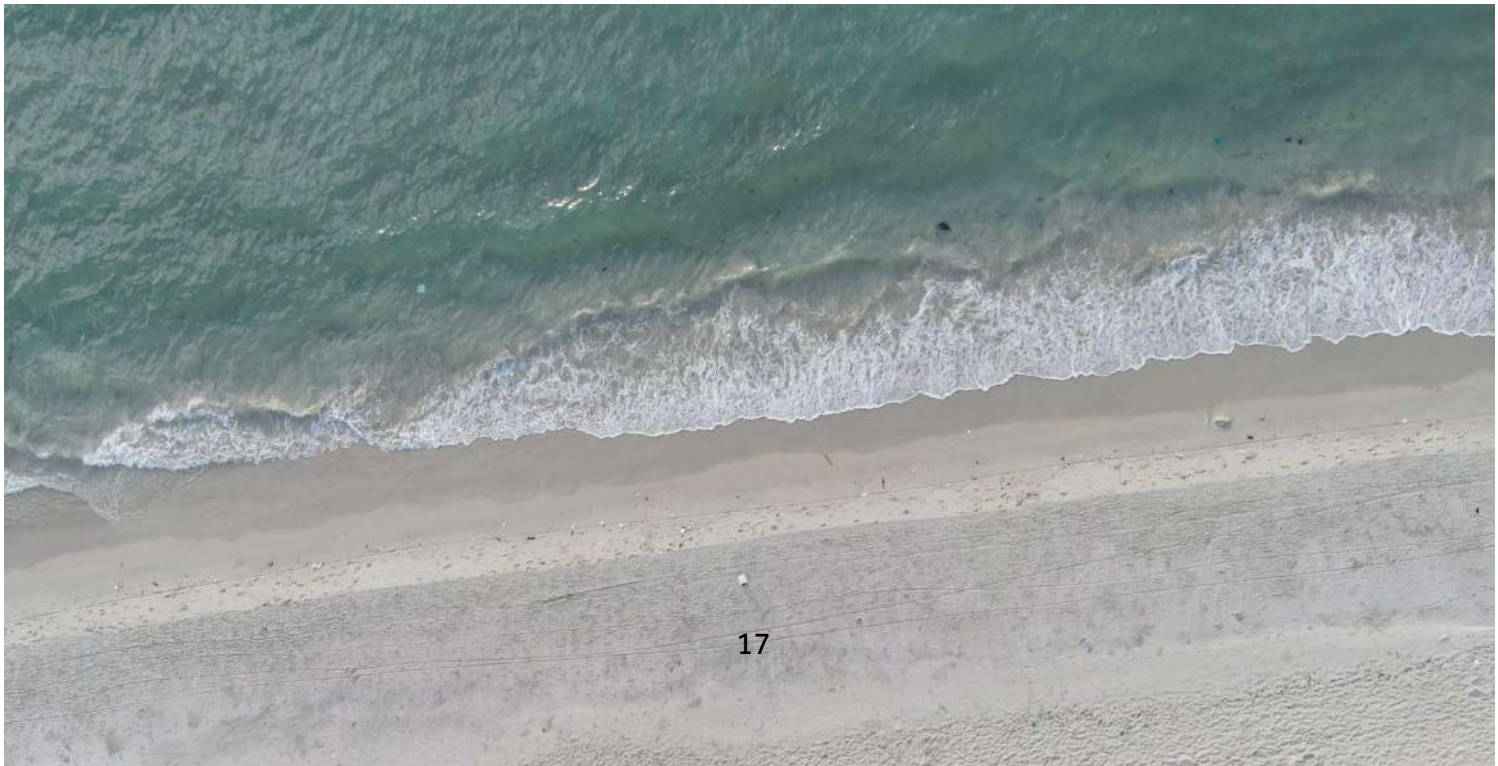


Valores do Pacote e Semana

Valor Corrente	2021	2020	%
Valor da Semana	R$ 23.374,52	R$ 23.407,56	-0,14%
Programas/semanas	2,14	2,40	-10,83%
Preço Médio Pacote*	R$ 50.113,94	R$ 56.280,28	-10,96%

Valor 2020 Ajustado*	2021	2020	%
Valor da Semana*	R$ 23.374,52	24.685,24	-5,31%
Preço Médio Pacote*	R$ 50.113,94	59.352,28	-15,59%

Obs.: *Considerada inflação acumulada entre os meses de fevereiro de 2020 e fevereiro de 2021 (5,46%).

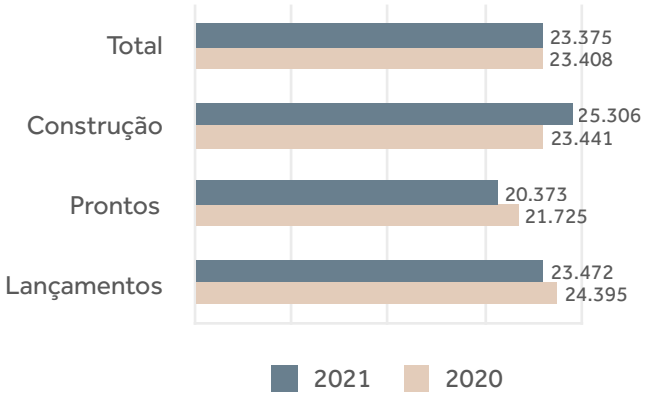


Valores Aplicados

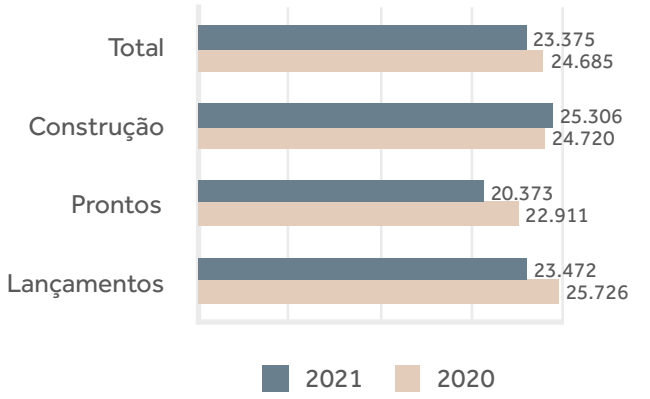
Produtos em construção foram o de maior valorização na semana com **crescimento de 2,37%**, ponderando a inflação acumulada. Produtos prontos foram de maior perda de valor com **queda 11,08%** no valor atualizado.

* Ponderada a inflação acumulada entre fevereiro de 2020 e fevereiro de 2021.

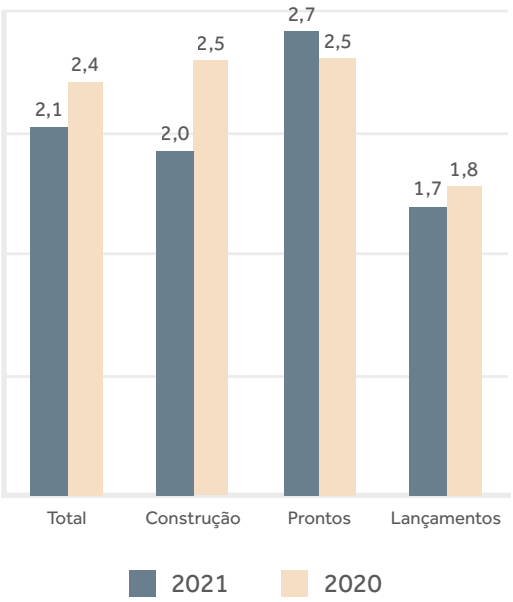
Valor Médio da Semana por Status de Projeto 2021 x 2020 (R$) - Valor Corrente



Valor Médio da Semana por Status de Projeto 2021 x 2020 (R$) - Valor 2020 ajustado*



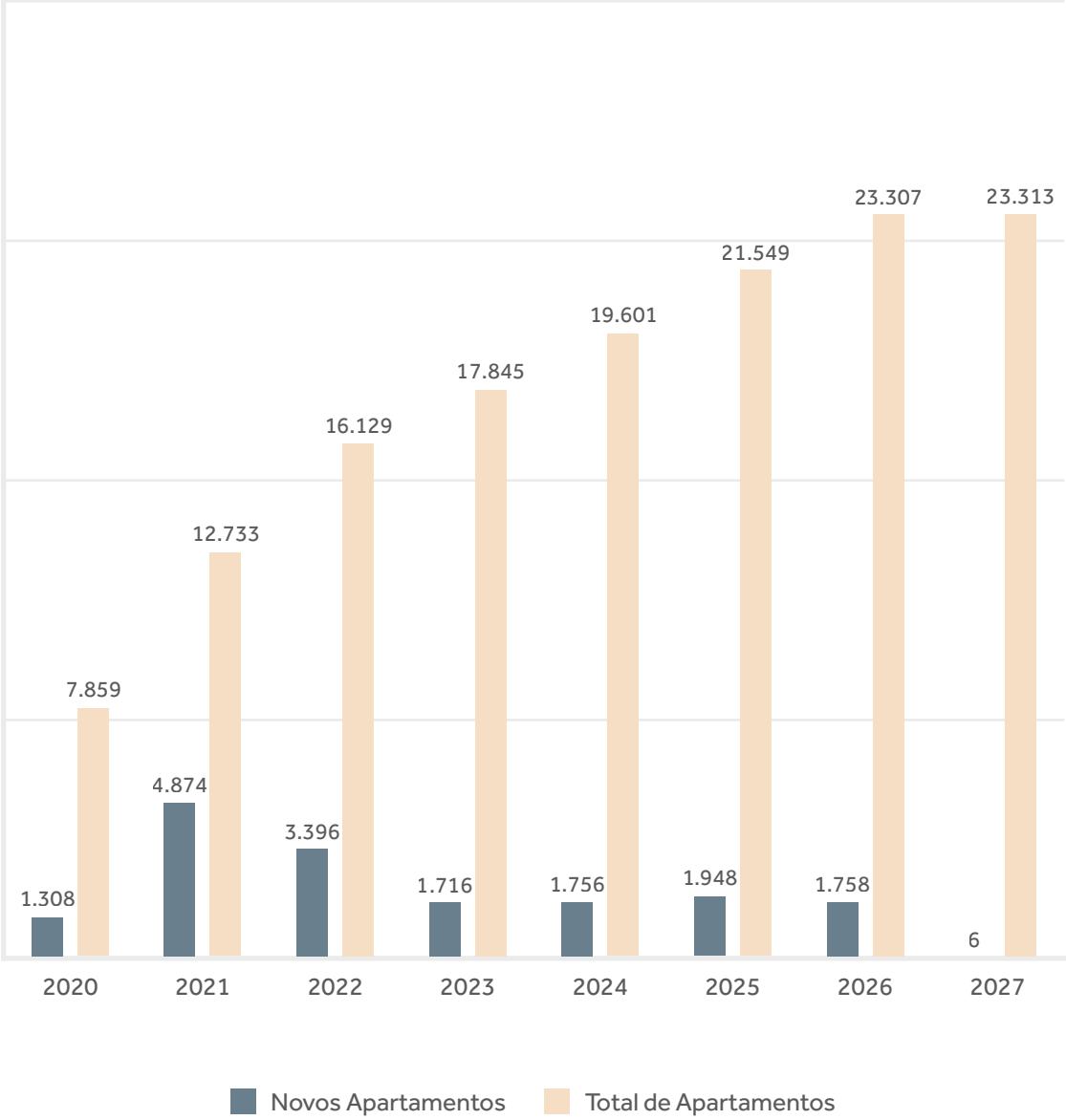
Programa Médio de Semanas - 2021 x 2020



O programa médio de semanas segue com **tendência de diminuição** com média de **2,1 semanas.**

Oferta Futura

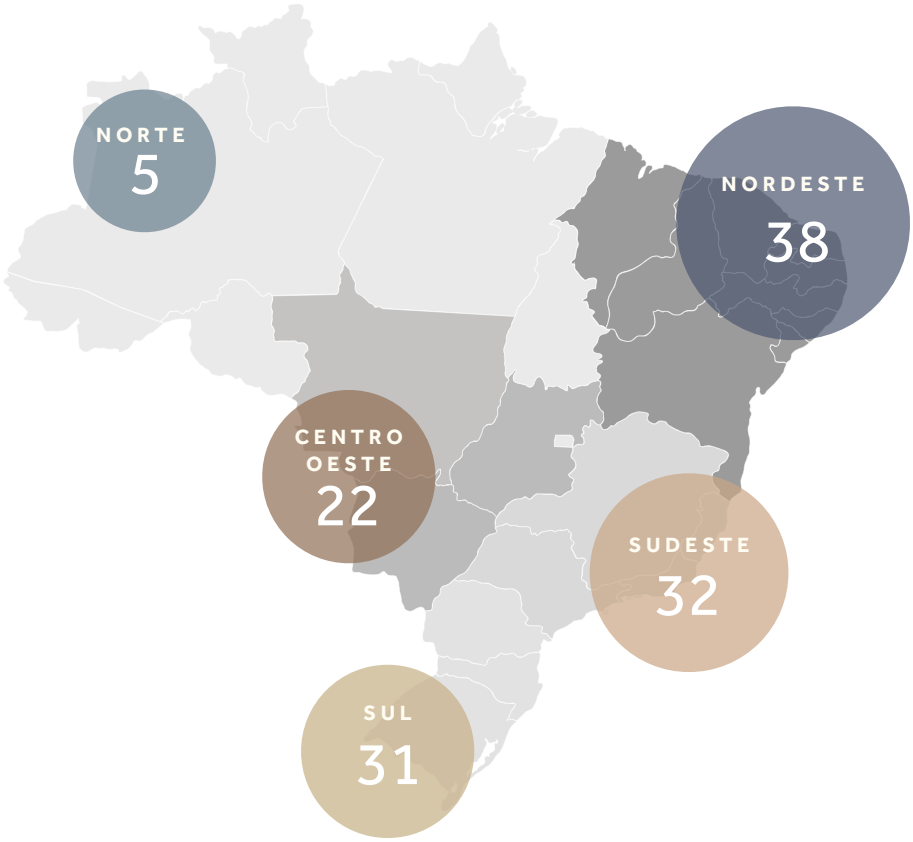
O inventário de apartamentos previstos chega a **23.313 unidades** representando um **crescimento de 18%** ao identificado na pesquisa anterior.



Evolução da Oferta por Região

Distribuição da Oferta 2021

Neste ano, **o Sul se destaca** com o maior crescimento da oferta com **35%**, na sequência está a **região Sudeste** com crescimento de **19%** , com destaque para o Rio Grande do Sul que passou de 9 para 14 empreendimentos em 2021.



Item	2021	2020	2019	2018	2017	TCM
Cidades	68	60	45	39	27	26%
Estados	20	18	16	14	12	14%

Evolução da Oferta por Região

Distribuição da Oferta

Região Norte		
Cidade	Estado	Projetos
Salinópolis	PA	4
Palmas	TO	1

Região Nordeste		
Cidade	Estado	Projetos
Maceió	AL	2
Canavieiras	BA	1
Entre Rios	BA	1
Ilhéus	BA	1
Itacaré	BA	1
Itaparica	**BA**	**1**
Maraú	BA	2
Mata de São João	BA	1
Porto Seguro	BA	5
Vera Cruz	BA	1
Aquiraz	CE	1
Jericoacoara	**CE**	**1**
Paraipaba	CE	1
Porto das Dunas	CE	1
Trairi	CE	1
Barreirinhas	MA	1
Cabedelo	PB	1
Pitimbu	PB	1
Ipojuca	**PE**	**1**
Teresina	**PI**	**1**
Campina Grande do Sul	PR	1
Natal	RN	8
Nísia Floresta	RN	1
São José de Mipibú	RN	1
Tibau do Sul	RN	1
Laranjeiras	**SE**	**1**

Região Centro-Oeste		
Cidade	Estado	Projetos
Caldas Novas	GO	18
Pirenópolis	GO	1
Rio Quente	GO	2
Chapada dos Guimarães	MT	1

Região Sudeste		
Cidade	Estado	Projetos
Domingos Martins	ES	2
Fronteira	MG	1
Guapé	**MG**	**1**
Angra dos Reis	RJ	2
Armação dos Búzios	RJ	1
Arraial do Cabo	**RJ**	**1**
Barra do Piraí	RJ	1
Cabo Frio	**RJ**	**1**
Rio de Janeiro	RJ	3
Álvares Machado	SP	1
Barretos	SP	1
Campos do Jordão	SP	4
Olímpia	SP	5
Praia Grande	**SP**	**2**
Santa Clara d' Oeste	SP	2
São Pedro	SP	1
São Sebastião	SP	1
Suzano	SP	1
Ubatuba	SP	1

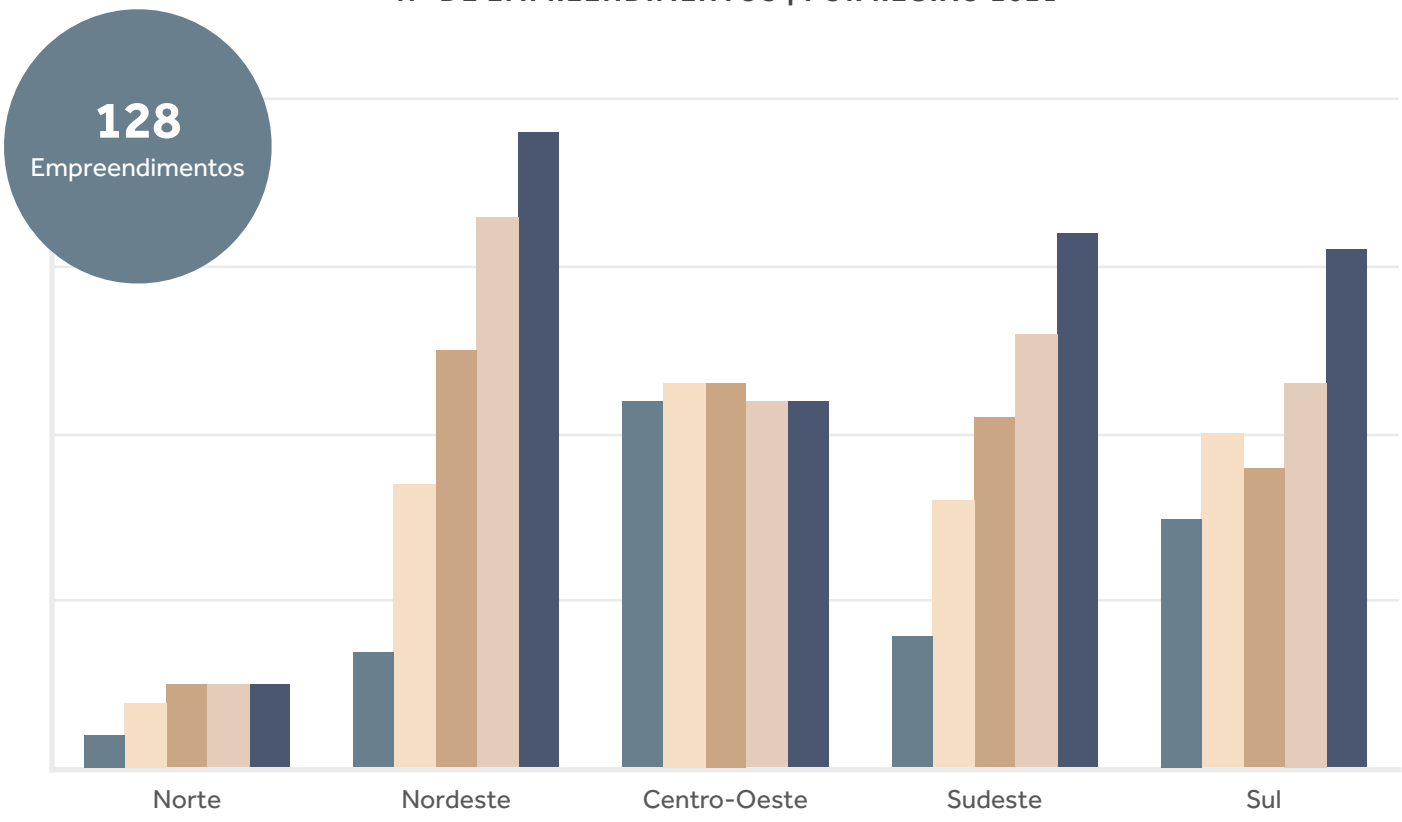
Região Sul		
Cidade	Estado	Projetos
Cornélio Procópio	PR	1
Foz do Iguaçu	PR	3
Itaipulandia	PR	1
Porto Rico	**PR**	**2**
Ribeirão Claro	PR	1
Sertaneja	PR	1
Canela	**RS**	**2**
Capão da Canoa	RS	1
Garibaldi	RS	2
Gramado	RS	9
Bom Jardim da Serra	SC	1
Bombinhas	SC	1
Florianópolis	SC	2
Garopaba	SC	1
Itajaí	SC	1
Penha	SC	1

Em negrito: Novo destino em 2021

Evolução da Oferta por Região

Oferta Total

Nº DE EMPREENDIMENTOS | POR REGIÃO 2021



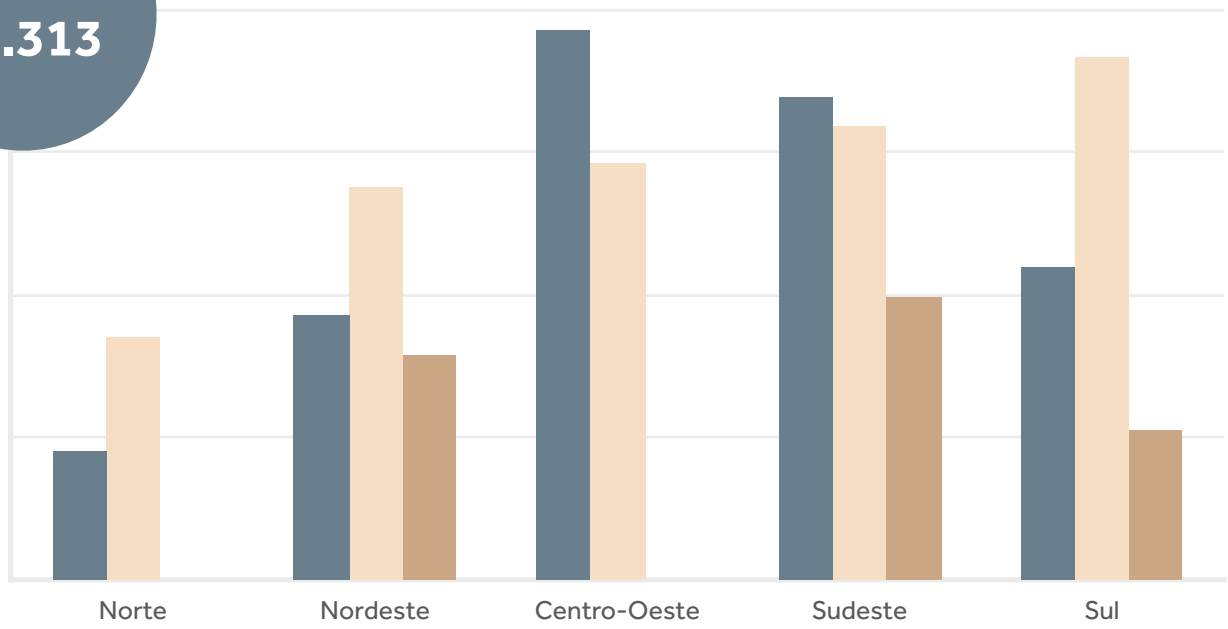
Ano	Norte	Nordeste	Centro - Oeste	Sudeste	Sul
2021	5	38	22	32	31
2020	5	33	22	26	23
2019	5	25	23	21	18
2018	4	17	23	16	20
2017	2	7	22	8	15

Crescimento da Oferta por Região

Empreendimentos Prontos, Em Construção e Lançamento

Nº DE UHS | POR REGIÃO | POR STATUS 2021

Total de Uhs
23.313



	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Total	**1.954**	**4.649**	**5.098**	**6.416**	**5.196**

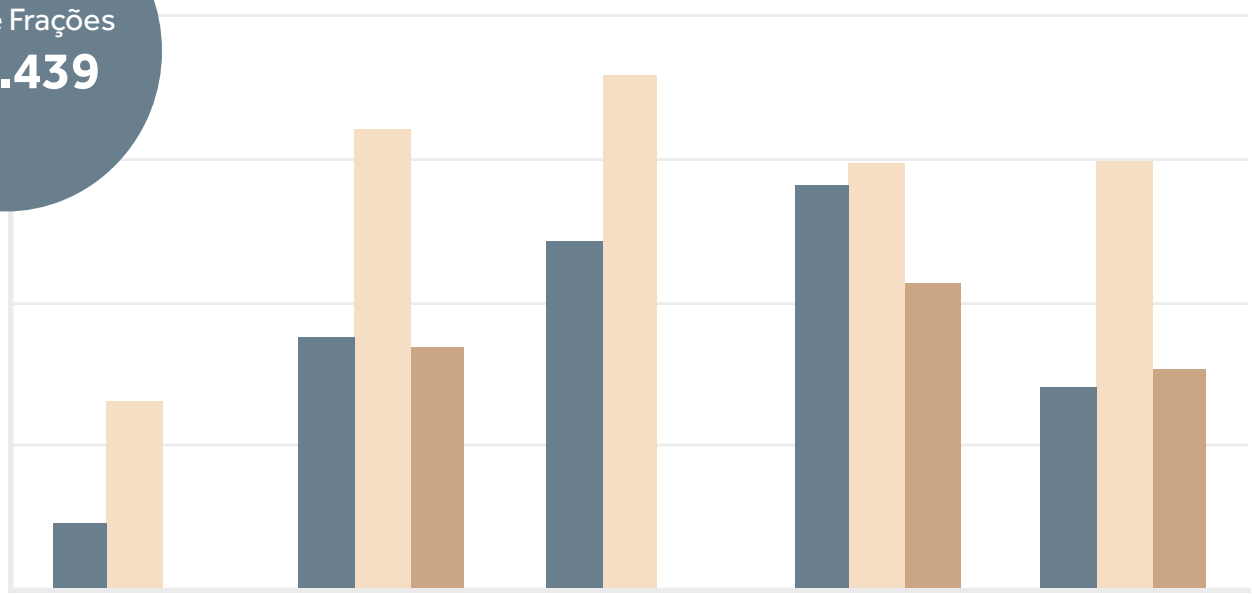
	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	680	320	113%	1.274	1.300	-2%	0	202	-100%
Nordeste	1.395	980	42%	2.072	1.675	24%	1.182	1.179	0%
Centro-Oeste	2.899	2.718	7%	2.199	2.477	-11%	0	0	0%
Sudeste	2.543	2.492	2%	2.388	2.166	10%	1.485	136	992%
Sul	1.646	889	85%	2.756	2.440	13%	794	862	-8%
Total	9.163	7.399	24%	10.689	10.058	6%	3.461	2.379	45%

Crescimento da Oferta por Região

Empreendimentos Prontos, Em Construção e Lançamento

Nº DE FRAÇÕES | POR REGIÃO | POR STATUS 2021

Total de Frações
565.439



	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Total	**35.360**	**132.968**	**120.278**	**158.394**	**118.439**

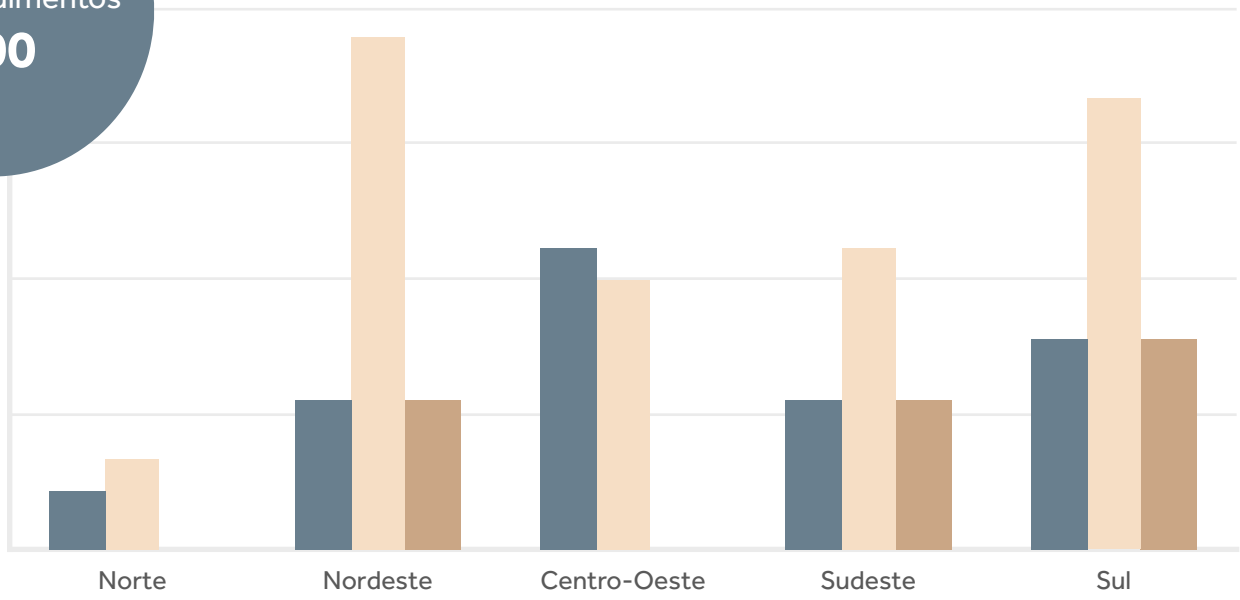
	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	9.100	4.160	119%	26.260	17.160	53%	0	5.200	-100%
Nordeste	35.134	29.704	18%	64.174	38.271	68%	33.660	37.414	-10%
Centro-Oeste	48.503	45.549	6%	71.775	54.112	33%	0	0	0%
Sudeste	56.323	56.132	0,3%	59.260	43.069	38%	42.811	3.061	1299%
Sul	27.970	16.599	69%	59.648	55.323	8%	30.821	23.246	33%
Total	177.030	152.144	16%	281.117	207.935	35%	107.292	68.921	56%

Crescimento da Oferta por Região

Perfil dos Produtos | Tipo de Projeto

Nº DE EMPREENDIMENTOS GREENFIELD | POR REGIÃO 2021

Total de Empreendimentos
100



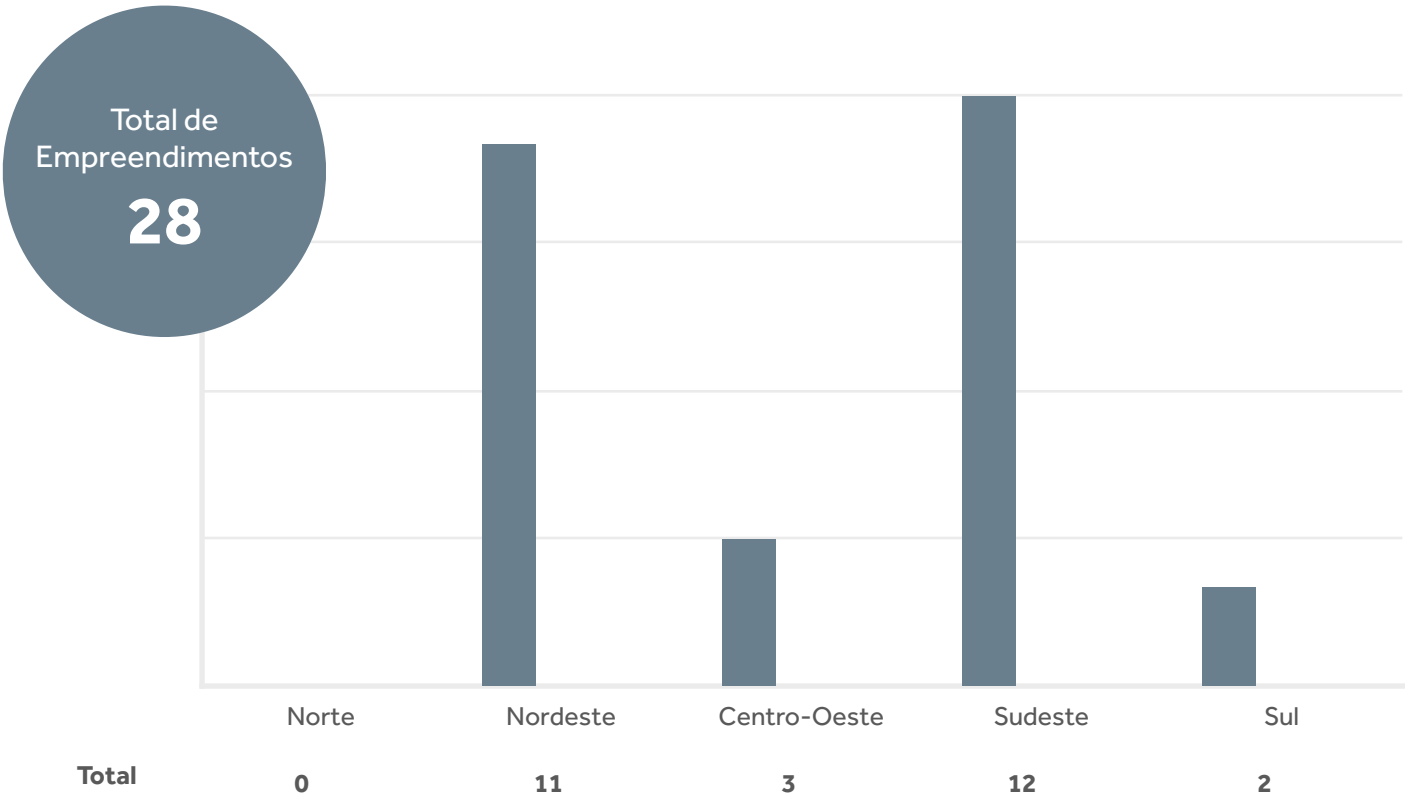
	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Total	**5**	**27**	**19**	**20**	**29**

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	2	1	100%	3	3	0%	0	1	-100%
Nordeste	5	6	-17%	17	8	113%	5	9	-44%
Centro-Oeste	10	10	0%	9	9	0%	0	0	0%
Sudeste	5	5	0%	10	8	25%	5	2	150%
Sul	7	5	40%	15	11	36%	7	5	20%
Total	29	27	7%	54	39	38%	17	17	0%

Crescimento da Oferta por Região

Perfil dos Produtos | Tipo de Projeto

Nº DE EMPREENDIMENTOS BROWNFIELD | POR REGIÃO 2021

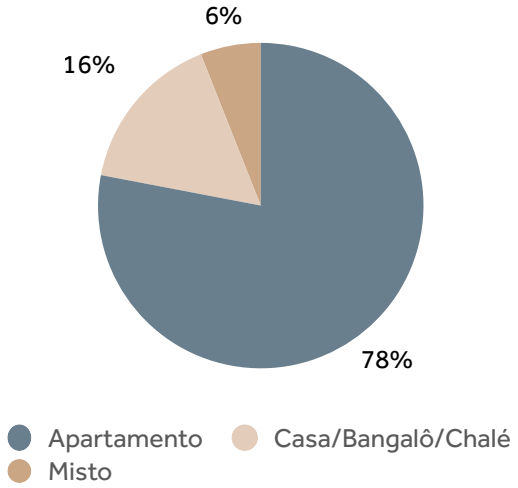


	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Nordeste	11	10	10%	0	0	0%	0	0	0%
Centro-Oeste	3	3	0%	0	0	0%	0	0	0%
Sudeste	12	11	9%	0	0	0%	0	0	0%
Sul	2	2	0%	0	0	0%	0	0	0%
Total	28	26	8%	0	0	0%	0	0	0%

Crescimento da Oferta por Região

Perfil dos Produtos | Tipo de Imóvel 2021

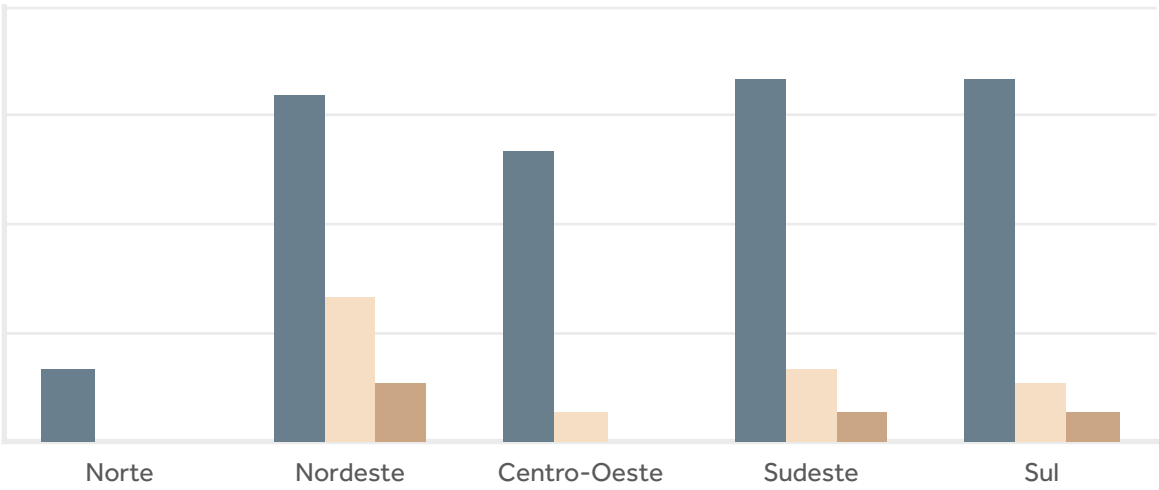
TIPO DE IMÓVEL | TOTAL DE EMPREENDIMENTOS



Tipo de Imóvel	Nº de Empreendimentos
Apartamento	99
Casa/ Bangalô/Chalé	21
Misto	8
Total	128

Obs.: A categoria Misto engloba empreendimentos com mais de um tipo de imóvel disponível para comercialização de multipropriedade

Nº DE EMPREENDIMENTO POR TIPO DE IMÓVEL | POR REGIÃO



	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Apartamento	5	24	20	25	25
Casa/Bangalô/Chalé	0	10	2	5	4
Misto	0	4	0	2	2
Total	**5**	**38**	**22**	**32**	**31**

Crescimento da Oferta por Região

Perfil dos Produtos | Tipo de Imóvel

EMPREENDIMENTOS POR QUANTIDADE DE DORMITÓRIOS

	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul	Total
1 dorm	0	15	7	18	14	54
1 e 2 dorm	5	14	10	10	12	51
1 e 3 dorm	0	1	0	0	1	2
1, 2 e 3 dorm	0	1	1	1	1	4
1 a 5 dorm	0	1	0	0	0	1
2 dorm	0	2	1	1	1	5
2 e 3 dorm	0	1	2	1	0	4
2, 3 e 4 dorm	0	0	1	0	1	2
3 dorm	0	0	0	0	1	1
3 e 4 dorm.	0	1	0	0	0	1
4 dorm.	0	2	0	0	0	2
5 dorm	0	0	0	1	0	1
Total	5	38	22	32	31	128

Crescimento da Oferta por Região

Perfil dos Produtos | Tipo de Imóvel

EMPREENDIMENTOS POR TIPOLOGIA E METRAGEM

Tipologia/Região	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Apartamento	30 m² a 69 m²	18 m² a 168 m²	27 m² a 90 m²	19 m² a 126 m²	26 m² a 198 m²
Casas	0	60 m² a 400 m²	79 m² a 304 m²	470 m²	35 m² a 283 m²
Bangalôs/ Chalés	0	40 m² a 124 m²	0	35 m² a 122 m²	77m² a 210 m²

Para análise foram consideradas a menor e a maior metragem disponíveis por tipologia de produto.

EMPREENDIMENTOS POR TIPOLOGIA E CAPACIDADE

Capacidade/ Região	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Apartamento	2 a 6 pessoas	2 a 7 pessoas	2 a 8 pessoas	2 a 8 pessoas	2 a 10 pessoas
Casas		4 a 9 pesoas	6 a 12 pessoas	6 a 12 pessoas	2 a 10 pesoas
Bangalôs/ Chalés		2 a 8 pessoas		2 a 6 pessoas	2 a 9 pessoas

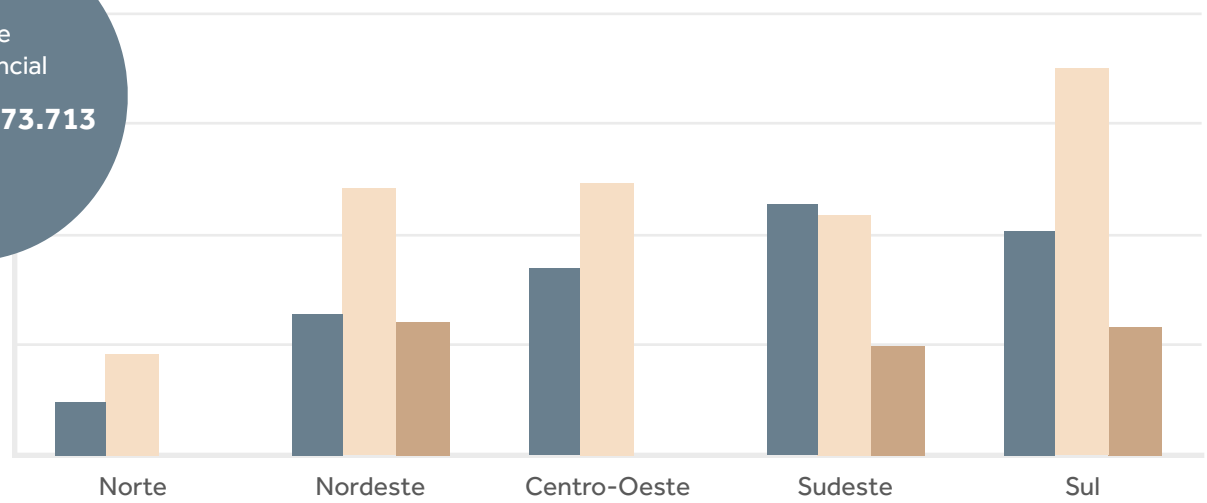
Para análise foram consideradas a menor e maior capacidade por tipologia de produto.

Valores Aplicados por Região

Valor Geral de Vendas (VGV)

VGV POTECIAL | POR REGIÃO 2021

Total de VGV Potencial
R$ 28.336.373.713



	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Total	**R$ 1.774.537.326**	**R$ 6.168.200.711**	**R$ 5.184.255.530**	**R$ 6.809.271.189**	**R$ 8.400.108.958**

Valores Correntes – 2021 X 2020

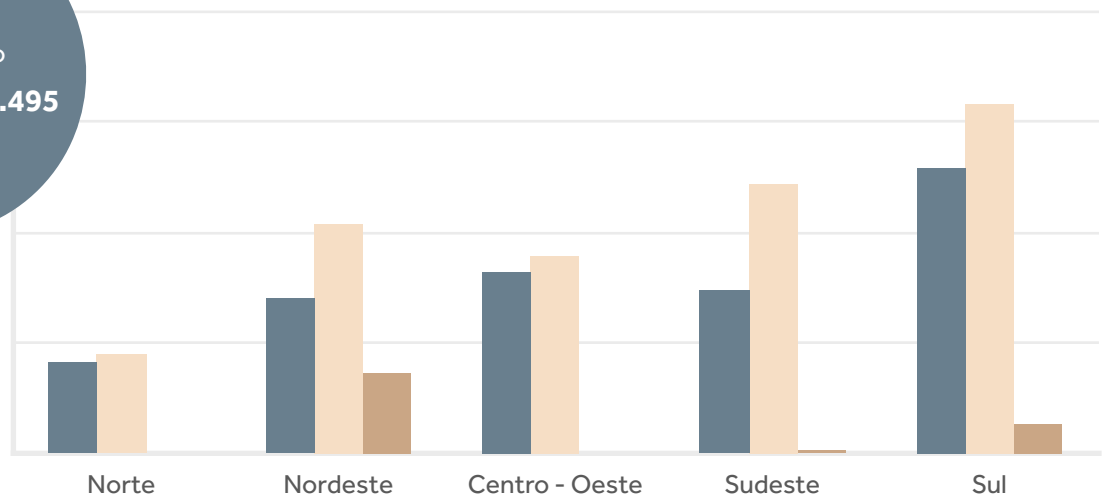
	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 622.064.539	R$ 336.960.000	85%	R$ 1.152.472.786	R$ 1.041.414.988	11%	R$ 0	R$ 208.000.000	-100%
Nordeste	R$ 1.617.275.719	R$ 1.547.642.960	4%	R$ 3.035.465.291	R$ 2.069.049.302	47%	R$ 1.515.459.700	R$ 1.365.294.920	11%
Centro-Oeste	R$ 2.107.431.664	R$ 2.180.605.198	-3%	R$ 3.076.823.866	R$ 3.340.317.900	-8%	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 2.848.310.116	R$ 3.024.276.533	-6%	R$ 2.711.571.662	R$ 2.184.644.031	24%	R$ 1.249.389.411	R$ 341.920.000	265%
Sul	R$ 2.551.436.411	R$ 1.269.229.200	101%	R$ 4.389.138.222	R$ 3.915.498.466	12%	R$ 1.459.534.325	R$ 1.319.387.216	11%
Total	R$ 9.746.518.449	R$ 8.358.713.892	17%	R$ 14.365.471.827	R$ 12.550.924.687	14%	R$ 4.224.383.436	R$ 3.234.602.136	31%

Valores Aplicados por Região

Valor Geral de Vendas (VGV)

VGV VENDIDO - VALOR CORRENTE | POR REGIÃO 2021

Total de VGV Vendido
R$ 14.499.036.495



	Norte	Nordeste	Centro - Oeste	Sudeste	Sul
Total	**R$ 1.289.686.991**	**R$ 3.148.276.476**	**R$ 2.582.693.243**	**R$ 2.958.138.639**	**R$ 4.520.241.147**

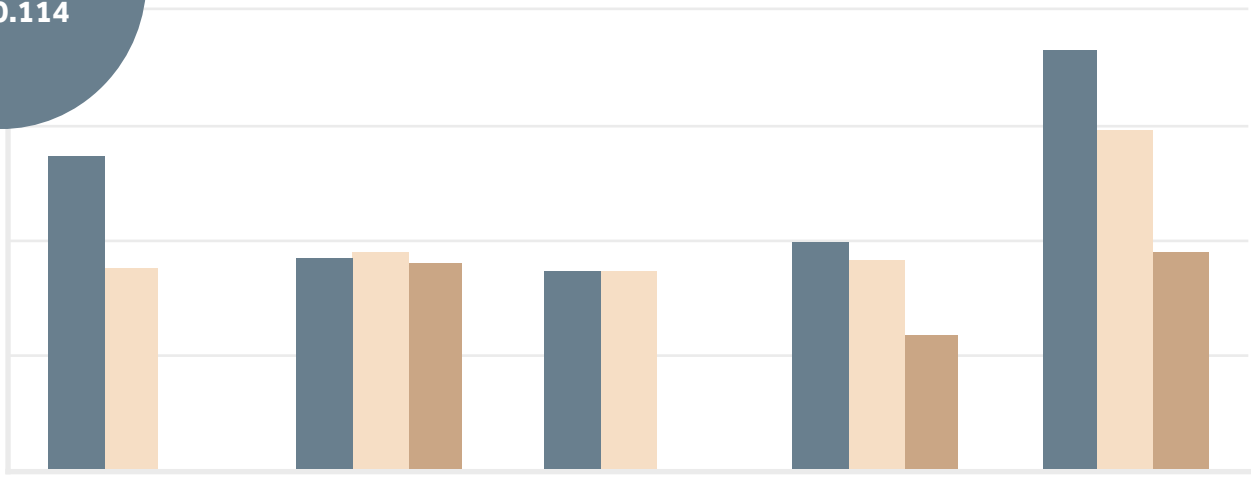
Valores Correntes – 2021 X 2020

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 612.837.514	R$ 336.960.000	82%	R$ 676.849.477	R$ 862.088.748	-21%	R$ 0	R$ 124.800.000	-100%
Nordeste	R$ 1.045.066.421	R$ 599.039.880	74%	R$ 1.553.940.852	R$ 1.229.925.811	26%	R$ 549.269.203	R$ 312.628.746	76%
Centro-Oeste	R$ 1.240.709.740	R$ 1.235.158.907	0%	R$ 1.341.983.503	R$ 1.851.637.507	-28%	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 1.106.387.163	R$ 1.513.953.198	-27%	R$ 1.820.764.709	R$ 1.776.167.244	3%	R$ 30.986.767	R$ 59.700.000	-48%
Sul	R$ 1.945.541.709	R$ 983.441.400	98%	R$ 2.369.480.691	R$ 2.268.565.309	4%	R$ 205.218.747	R$ 629.419.478	-67%
Total	R$ 5.950.542.547	R$ 4.668.553.385	27%	R$ 7.763.019.231	R$ 7.988.384.618	-3%	R$ 785.474.717	R$ 1.126.548.224	-30%

Valores Aplicados por Região

Valor Médio Global da Fração
R$ 50.114

VALOR MÉDIO POR FRAÇÃO | POR REGIÃO 2021



	Norte	Nordeste	Centro - Oeste	Sudeste	Sul
Valor Médio	**R$ 50.185**	**R$ 46.389**	**R$ 43.102**	**42.989**	**R$ 70.924**

Obs: Para o cálculo de valores médio de semana e preço do pacote foram excluídos os empreendimentos Porto Prime Frade e Exclusive Residences e Incasa Residence Club por serem valores muito discrepantes da média da oferta, o que geraria distorção na análise geral.

Valores Correntes – 2021 X 2020

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 68.359	R$ 81.000	-16%	R$ 43.887	R$ 60.689	-28%	R$ 0	R$ 40.000	-100%
Nordeste	R$ 46.032	R$ 52.102	-12%	R$ 47.301	R$ 54.063	-13%	R$ 45.023	R$ 36.492	23%
Centro-Oeste	R$ 43.450	R$ 47.874	-9%	R$ 43.468	R$ 56.302	-23%	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 49.868	R$ 53.878	-7%	R$ 45.757	R$ 50.724	-10%	R$ 29.184	R$ 40.000	-27%
Sul	R$ 91.220	R$ 76.464	19%	R$ 73.584	R$ 70.775	4%	R$ 47.355	R$ 56.758	-17%

* Obs: Para o cálculo de valores médio por semana e por fração foram excluídos os empreendimentos Incasa Residence Club e Porto Prime Frade Exclusive Residences.

Valores Aplicados por Região

Valor Médio Por Fração - Valor Ajustado

Valor 2020 Ajustado

Prontos			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 68.359	R$ 85.421	-20%
Nordeste	R$ 46.032	R$ 54.946	-16%
Centro-Oeste	R$ 43.450	R$ 50.487	-14%
Sudeste	R$ 49.868	R$ 56.819	-12%
Sul	R$ 91.220	R$ 80.638	13%

Em Construção			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 43.887	R$ 64.002	-31%
Nordeste	R$ 47.301	R$ 57.014	-17%
Centro-Oeste	R$ 43.468	R$ 59.375	-27%
Sudeste	R$ 45.757	R$ 53.493	-14%
Sul	R$ 73.584	R$ 74.638	-1%

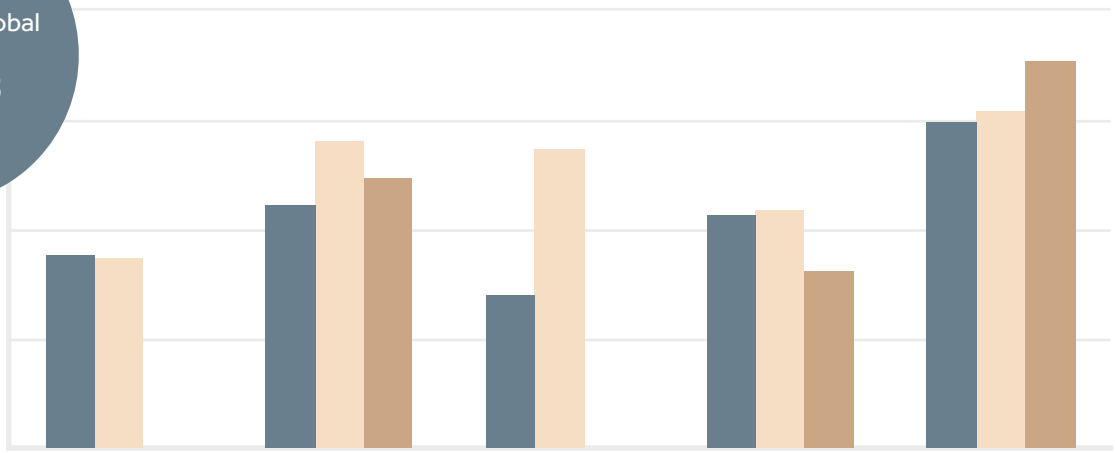
Lançamento			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 0	R$ 42.183	-100%
Nordeste	R$ 45.023	R$ 38.484	17%
Centro-Oeste	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 29.184	R$ 42.183	-31%
Sul	R$ 47.355	R$ 59.856	-21%

Obs.: *Considerada inflação acumulada entre os meses de fevereiro de 2020 e fevereiro de 2021 (5,46%).

Valores Aplicados por Região

VALOR MÉDIO POR SEMANA | POR REGIÃO 2021

Valor Médio Global da Semana
R$ 23.375



	Norte	Nordeste	Centro - Oeste	Sudeste	Sul
Valor Médio	**R$ 17.465**	**R$ 25.515**	**R$ 19.556**	**R$ 20.410**	**R$ 31.089**

* Obs: Para o cálculo de valores médio de semana e preço do pacote foram excluídos os empreendimentos Porto Prime Frade e Exclusive Residences e Incasa Residence Club por serem valores muito discrepantes da média da oferta, o que geraria distorção na análise geral.

Valor Médio por Semana – Valores Correntes – 2021 X 2020

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 17.592	R$ 20.250	-13%	R$ 17.396	R$ 15.406	13%	R$ 0	R$ 19.802	-100%
Nordeste	R$ 22.295	R$ 30.370	-27%	R$ 28.173	R$ 23.755	19%	R$ 24.656	R$ 22.269	11%
Centro-Oeste	R$ 13.980	R$ 15.429	-9%	R$ 27.285	R$ 23.653	15%	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 21.240	R$ 23.338	-9%	R$ 21.837	R$ 19.396	13%	R$ 16.180	R$ 17.313	-67%
Sul	R$ 29.809	R$ 27.456	9%	R$ 30.626	R$ 30.860	-1%	R$ 35.350	R$ 29.435	20%

* Obs: Para o cálculo de valores médio por semana e por fração foram excluídos os empreendimentos Incasa Residence Club e Porto Prime Frade Exclusive Residences.

Valores Aplicados por Região

Valor Médio por Semana - Valor 2020 Ajustado*

Prontos			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 17.592	R$ 21.355	-18%
Nordeste	R$ 22.295	R$ 32.028	-30%
Centro-Oeste	R$ 13.980	R$ 16.271	-14%
Sudeste	R$ 21.240	R$ 24.612	-14%
Sul	R$ 29.809	R$ 28.955	3%

Em Construção			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 17.396	R$ 16.247	7%
Nordeste	R$ 28.173	R$ 25.052	12%
Centro-Oeste	R$ 27.285	R$ 24.944	9%
Sudeste	R$ 21.837	R$ 20.455	7%
Sul	R$ 30.626	R$ 32.544	-6%

Lançamento			
	2021	2020	VAR.
Norte	R$ 0	R$ 20.883	-100%
Nordeste	R$ 24.656	R$ 23.485	5%
Centro-Oeste	R$ 0	R$ 0	0%
Sudeste	R$ 16.180	R$ 18.258	-11%
Sul	R$ 35.350	R$ 31.042	14%

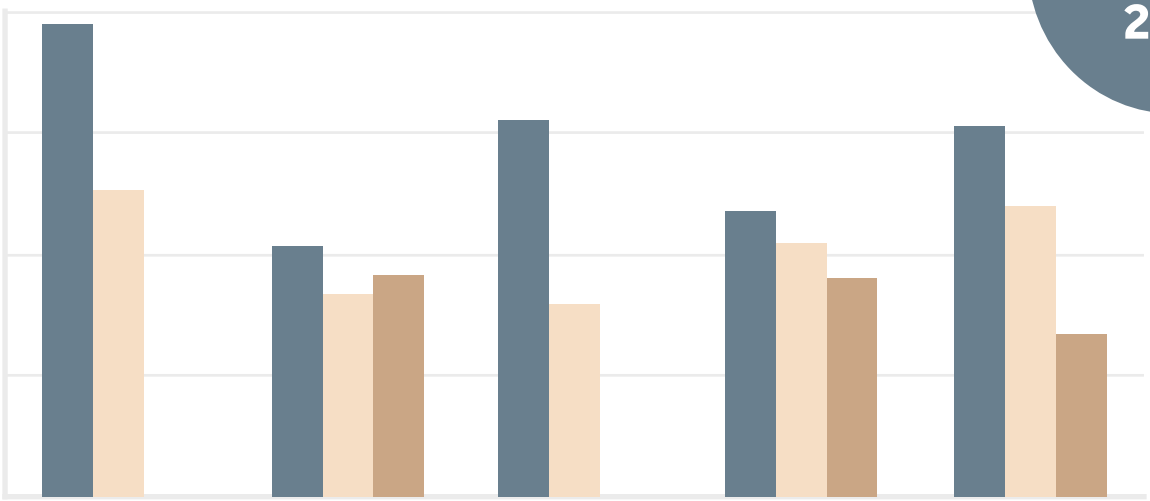
Obs.: *Considerada inflação acumulada entre os meses de fevereiro de 2020 e fevereiro de 2021 (5,46%).

Valores Aplicados por Região

Programa / Semana

PROGRAMA / SEMANA | POR REGIÃO 2021

Programa / Semana Média Global
2,14



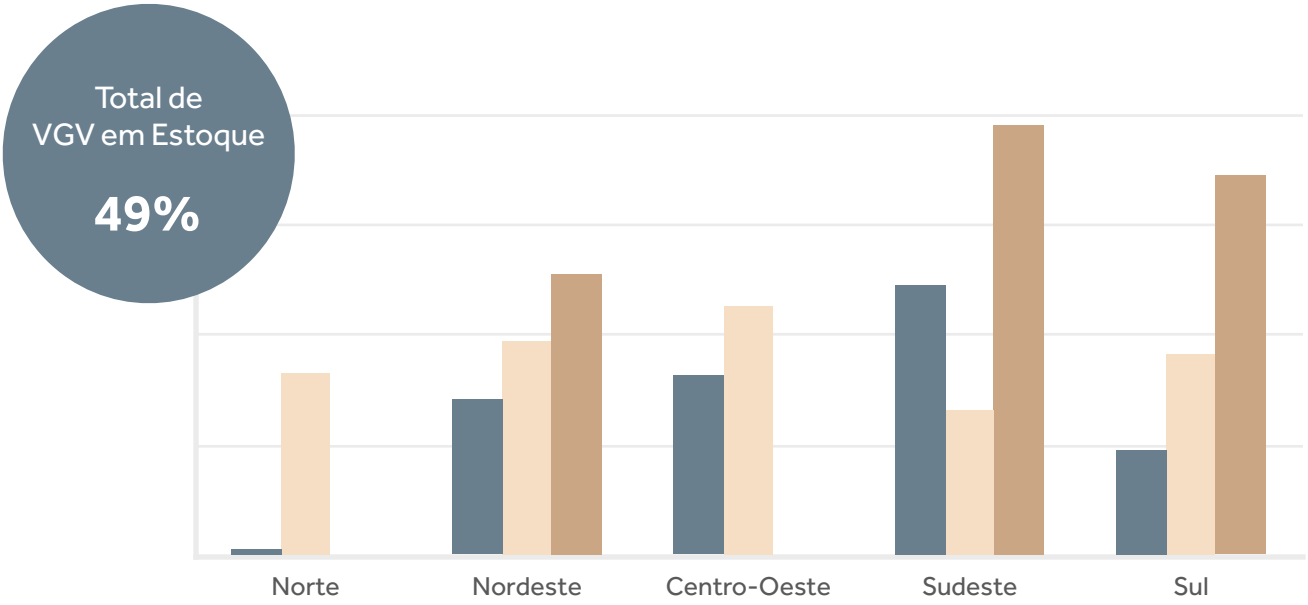
	Norte	Nordeste	Centro - Oeste	Sudeste	Sul
Programa / Semana	**2,9**	**1,8**	**2,2**	**2,1**	**2,3**

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	3,9	4,0	-3%	2,5	3,9	-36%	0,0	2,0	-100%
Nordeste	2,1	1,7	20%	1,7	2,3	-26%	1,8	1,6	11%
Centro-Oeste	3,1	3,1	0%	1,6	2,4	-33%	0,0	0,0	0%
Sudeste	2,3	2,3	2%	2,1	2,6	-20%	1,8	2,9	-22%
Sul	3,1	2,8	10%	2,4	2,3	5%	1,3	1,9	-31%

Valores Aplicados por Região

Valor Geral de Vendas (VGV)

ESTOQUE POR REGIÃO 2021



	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
VGV em estoque	**27%**	**49%**	**50%**	**57%**	**46%**

	Prontos			Em Construção			Lançamento		
	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.	2021	2020	VAR.
Norte	1%	0%	100%	41%	17%	143%	0%	40%	-100%
Nordeste	35%	61%	-42%	49%	41%	19%	64%	77%	-17%
Centro-Oeste	41%	43%	-4%	56%	45%	25%	0%	0%	0%
Sudeste	61%	50%	22%	33%	19%	73%	98%	83%	17%
Sul	24%	23%	3%	46%	42%	10%	86%	52%	65%

ed. ***2021***

Sala de Vendas

Sala de Vendas

CAPTAÇÃO

Com o aumento da restrições de circulação, as salas de vendas foram adaptadas para atender o fluxo disponível.

A captação foi o ponto mais sensível com redução significativa no volume de funcionários.

Líder de Captação Func. por sala	2021	2020
0	21%	0%
1 a 2	76%	67%
3 a 4	3%	33%
5 ou mais	0%	0%

Captador Func. por sala	2021	2020
Menos de 5	27%	0%
5 a 10	31%	8%
11 a 15	11%	42%
16 a 20	18%	25%
20 a 25	0%	25%
Acima de 25	13%	0%

Motorista Func. por sala	2021	2020
0	37%	25%
1 a 2	61%	50%
3 a 4	2%	25%
5 ou mais	0%	0%

Sala de Vendas

Consultor deVendas Func. por sala	2021	2020
Menos de 5	19%	0%
5 a 10	27%	25%
11 a 15	26%	33%
16 a 20	16%	42%
20 a 25	2%	0%
Acima de 25	10%	0%

Consultor de Pós Vendas Func. por sala	2021	2020
0	44%	0%
1 a 2	23%	17%
3 a 4	13%	8%
5 ou mais	20%	75%

Sala de Vendas

APOIO

Recepcionista Func. por sala	2021	2020
0	23%	0%
1 a 2	65%	83%
3 a 4	1%	17%
5 ou mais	0%	0%

Garçom Func. por sala	2021	2020
0	44%	8%
1 a 2	56%	83%
3 a 4	0%	9%
5 ou ais	0%	0%

Recreador Func. por sala	2021	2020
0	32%	0%
1 a 2	68%	100%
3 a 4	0%	0%
5 ou mais	0%	0%

Limpeza Func. por sala	2021	2020
0	26%	0%
1 a 2	74%	100%
3 a 4	0%	0%
5 ou mais	0%	0%

Marketing Func. por sala	2021	2020
0	50%	8%
1 a 2	47%	17%
3 a 4	3%	75%
5 ou mais	0%	0%

Gerente Func. por sala	2021	2020
0	10%	0%
1 a 2	87%	75%
3 a 4	3%	25%
5 ou mais	0%	0%

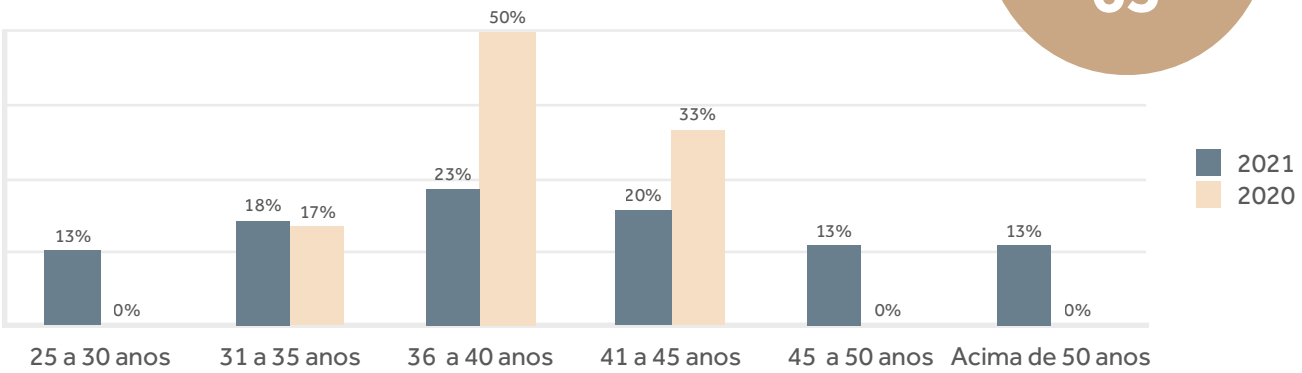
Administrativo Func. por sala	2021	2020
0	29%	0%
1 a 2	69%	42%
3 a 4	2%	58%
5 ou mais	0%	0%

Sala de Vendas

PERFIL

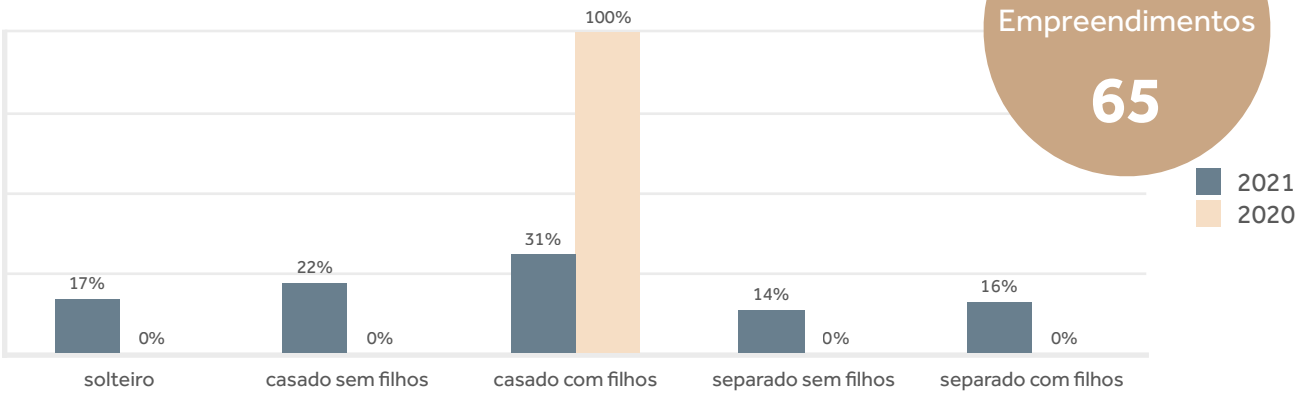
Total de Empreendimentos
65

Qual o perfil do comprador (idade)?



Total de Empreendimentos
65

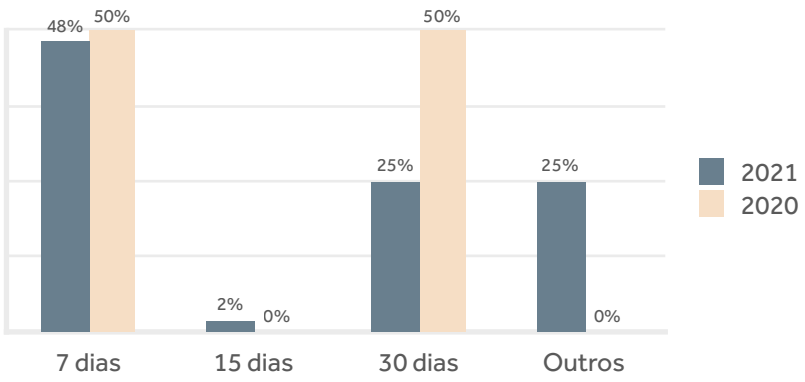
Qual o perfil do comprador (estado civil)?



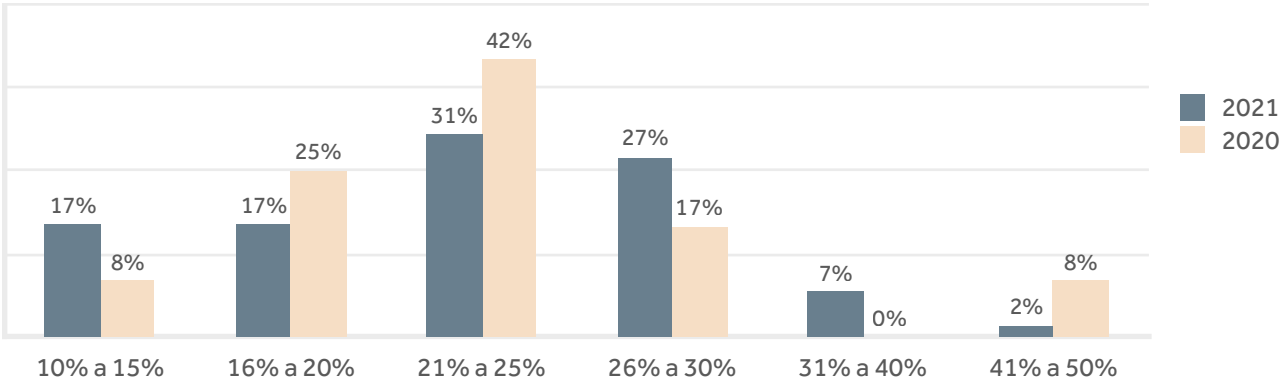
Sala de Vendas

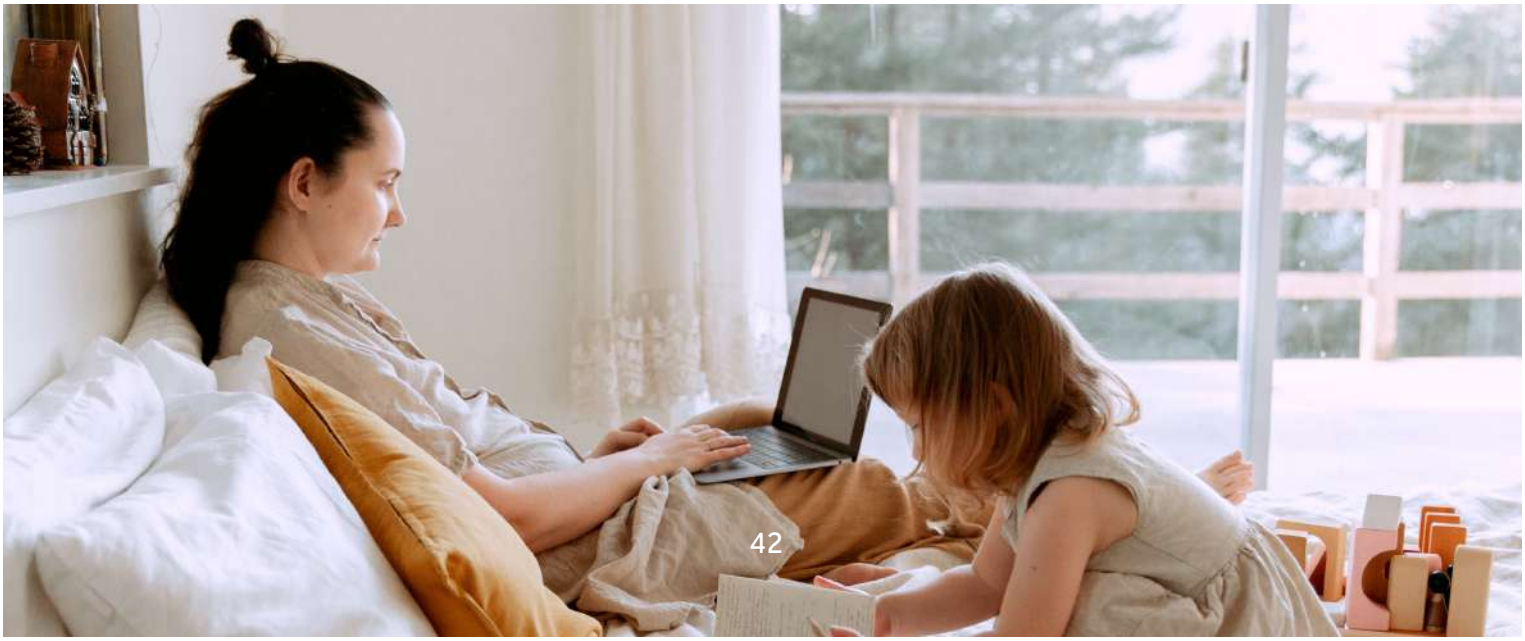
PERFIL

Em média, em quantos dias o cliente cancela a venda?



Qual é a média percentual de conversões de clientes que visitam a sala de vendas por mês?

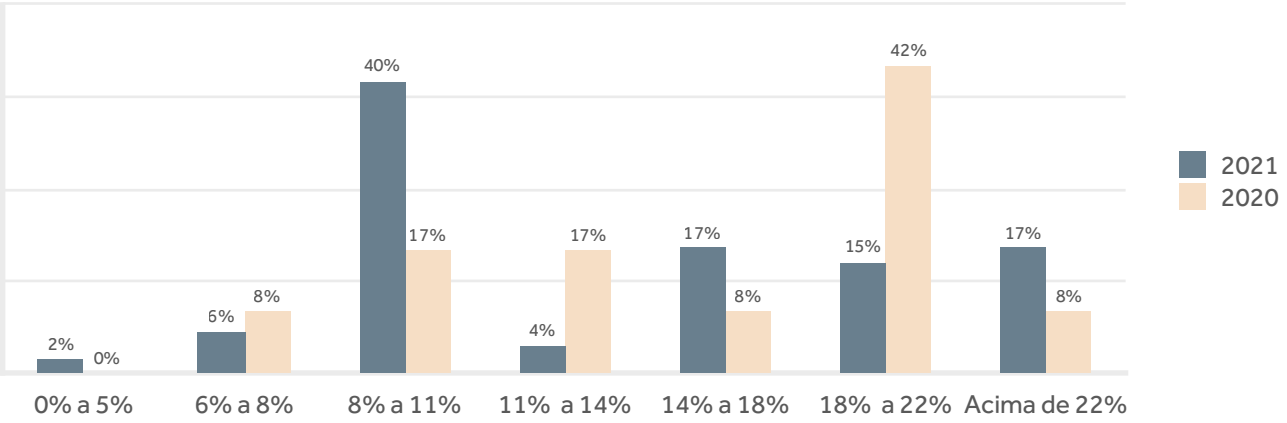




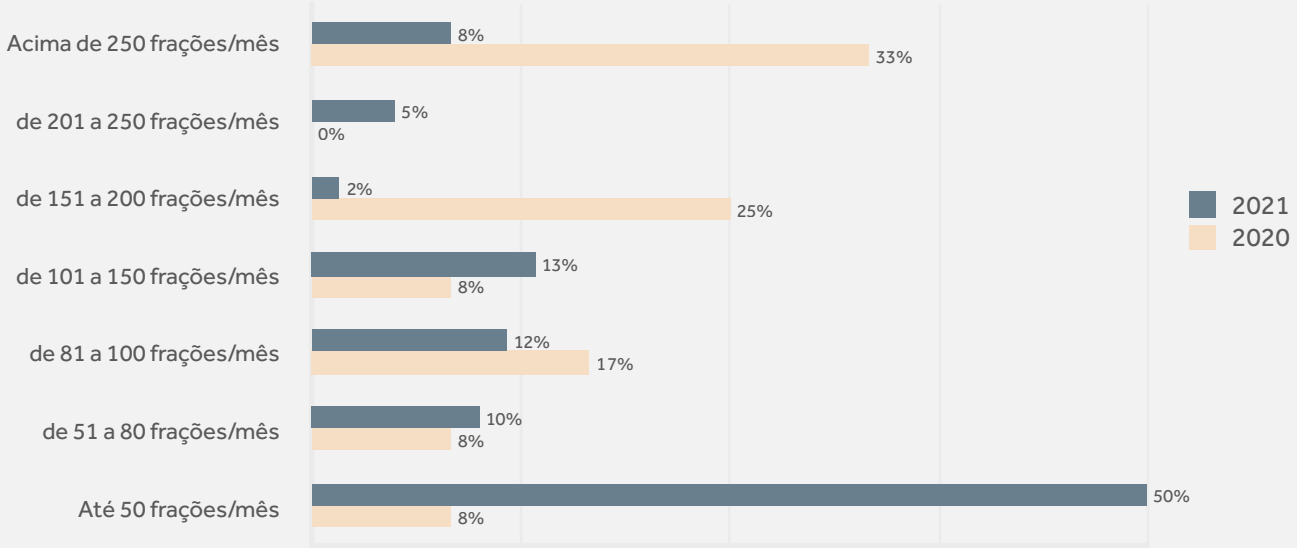
Sala de Vendas

PERFIL

Qual é o percentual de marketing e vendas sobre o VGV?



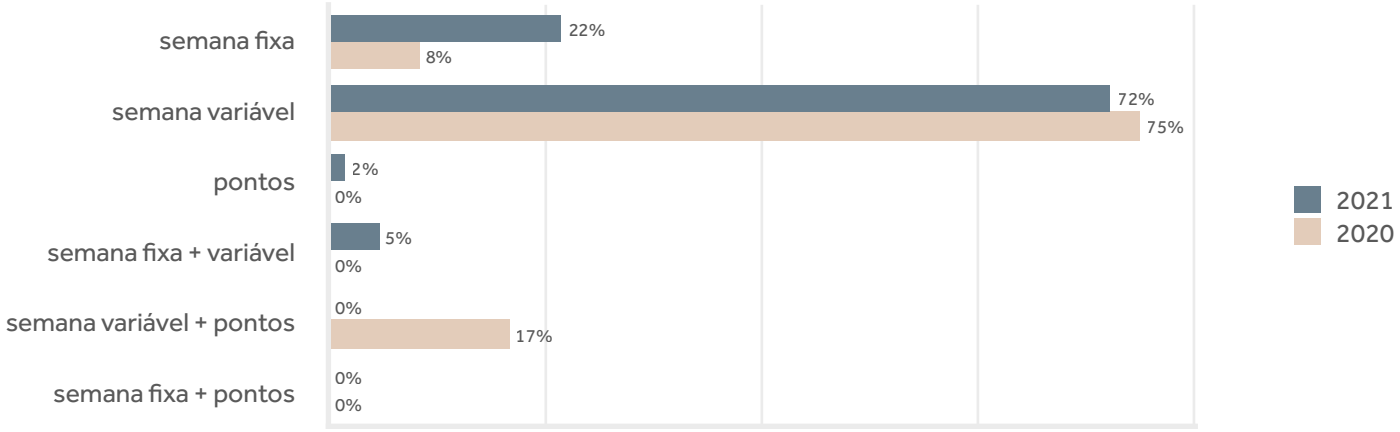
Em média, qual é a velocidade de vendas/mensal no último ano?



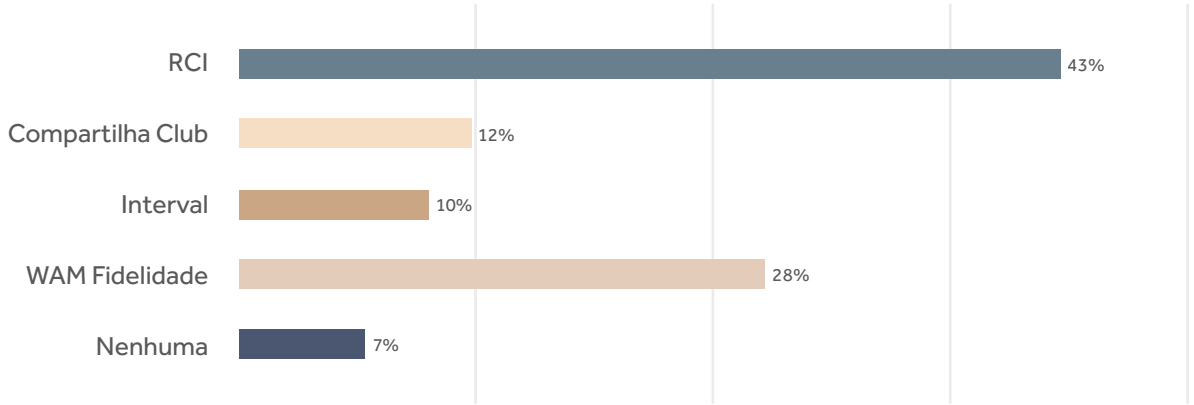
Sala de Vendas

PERFIL

Qual é o programa de uso utilizado?



Utiliza algum programa de intercâmbio?



Considerações

Em meio as restrições impostas pela quarentena, as salas de vendas ganharam novos formatos em 2020.

Configurações múltiplas de formatos de captação e vendas foram a aposta para mais de 20% dos empreendimentos analisados.
As vendas online ganharam força e estavam presente em 38% dos empreendimentos entrevistados.

A equipe de sala de vendas foi ajustada com redução dos funcionários dos empreendimentos, dois fatores podem ter influenciado nesta decisão: o primeiro, e pontual, é o efeito das restrições de circulação e segundo é o volume de quartos por projeto, no comparativo 2021 x 2020 a nova oferta tem média de 152 unidades contra 186 apontadas em 2020.

Os hábitos de compra e perfil de consumidor permanecem com poucas alterações com relação à pesquisa de 2020. As salas de vendas tiveram sua performance alterada devido ao fechamento de temporário de alguns destinos.

ed. ***2021***

Operação

Operação

Na pesquisa de 2021, abordamos outros temas pertinentes à operação hoteleira. Foram entrevistados 17 empreendimentos entre os meses de fevereiro a abril de 2021.

Os empreendimentos seguem dentro da metragem média apontada na pesquisa de 2020 com maior concentração de produtos entre 40 m² e 60 m².
Em termos de desenho, as unidades trabalham com 1 a 2 dormitórios com 53% dos imóveis analisados. Em termos de capacidade, 35% dos entrevistados trabalham com unidades que acomodam entre 04 a 08 pessoas.

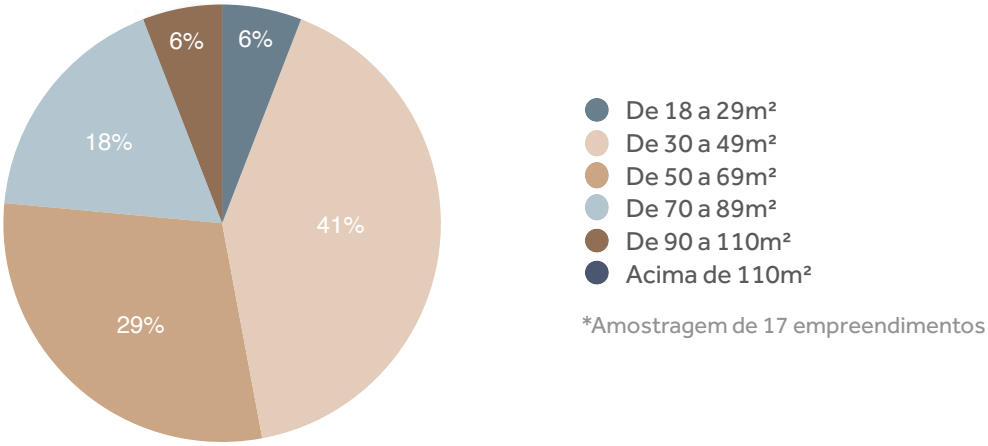
Com relação disponibilidade do inventário, 71% dos empreendimentos tem optado pela opção de locação do imóvel não utilizado, um crescimento de 37% no comparativo com 2020.

As taxas de condomínio seguem na faixa de R$ 200,00 mensais, assim com apurado na pesquisa anterior.

No geral, a inadimplência tem variado entre 10% a 20% para cerca de 50% dos entrevistados. Para algumas localidades a pandemia teve um impacto maior no volume de clientes com pendências, do total de entrevistados 29% relatam ter mais de 30% inadimplentes no seu banco de dados.

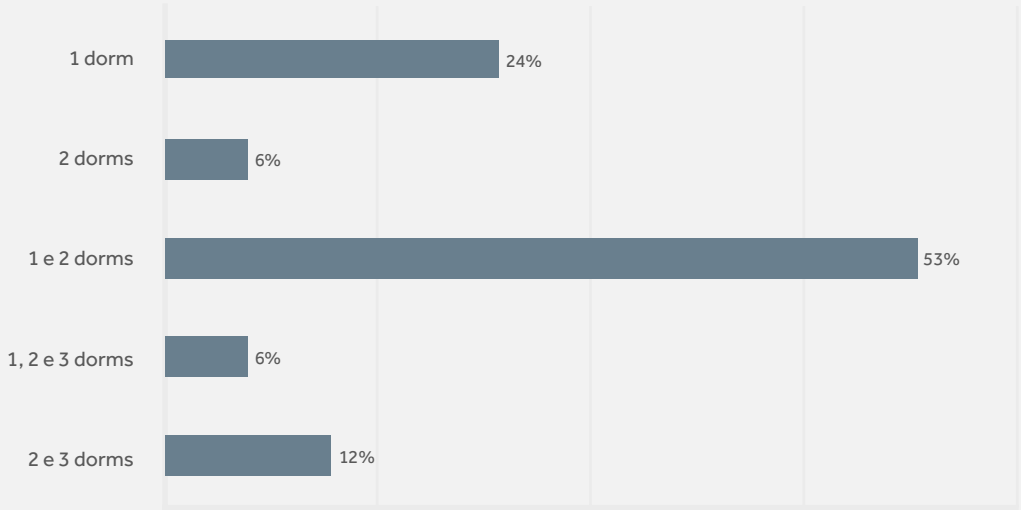
Operação

METRAGEM MÉDIA DOS EMPREENDIMENTOS



*Amostragem de 17 empreendimentos

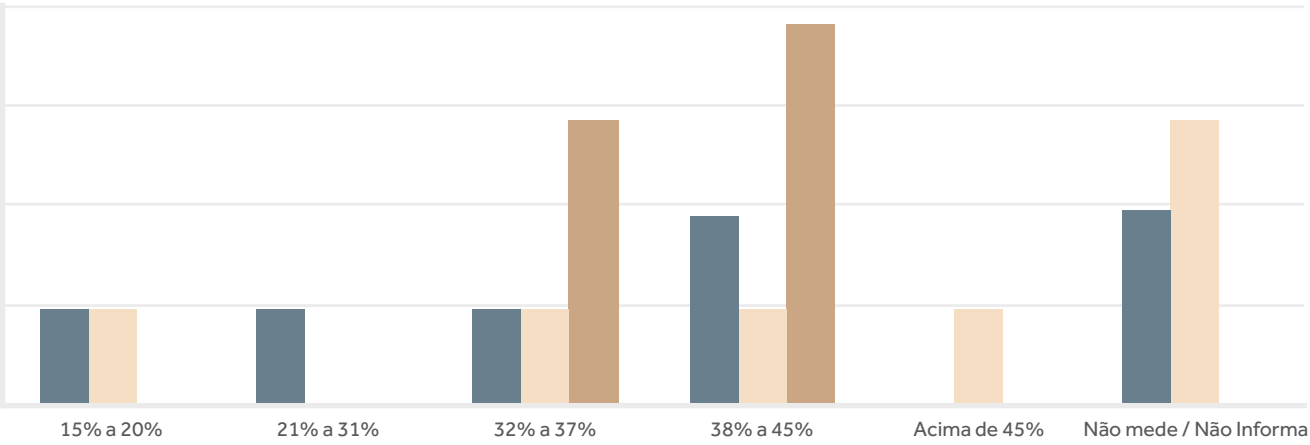
QUANTIDADE DE DORMITÓRIOS



*Amostragem de 17 empreendimentos

Ocupação Média

TAXA DE OCUPAÇÃO MÉDIA



	15% a 20%	21% a 31%	32% a 37%	38% a 45%	Acima de 45%	Não mede / Não Informa
Pool	14%	14%	14%	29%	0%	29%
Fora Pool	14%	0%	14%	14%	14%	43%
No Pool	0%	0%	43%	57%	0%	0%

*Amostragem de 7 empreendimentos

PERMANÊNCIA MÉDIA	
7 dias	56%
3 a 4 dias	25%
Fim de Semana	19%

*Amostragem de 16 empreendimentos

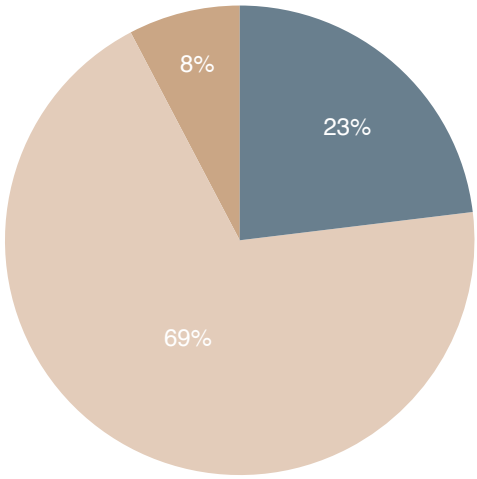
UTILIZAÇÃO DE COTAS

Cotas podem ser utilizadas para locação	%
Sim	71%
Não	29%

*Amostragem de 14 empreendimentos

Operação

Serviço de A&B



- Serviço próprio
- Serviço tercerizado
- Não contam com o serviço

Valor do Condomínio por Fração

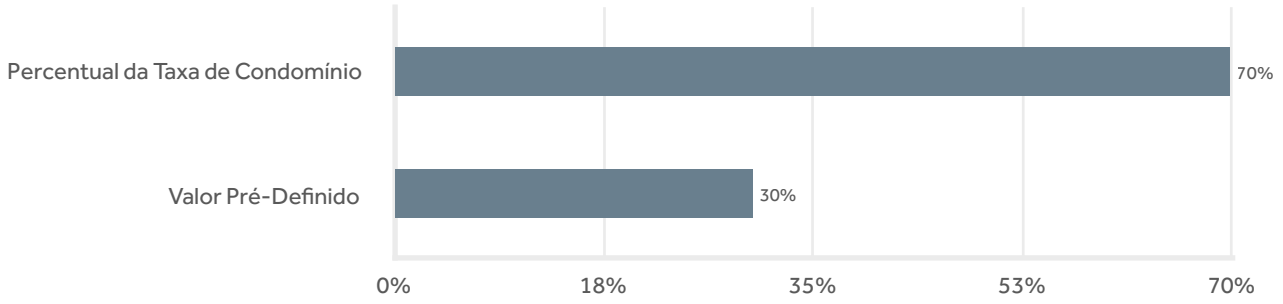
TAXA DE CONDOMÍNIO

	Maior Valor	Menor Valor
Acima de R$ 1000,00	7%	0%
Acima de R$ 701,00	13%	7%
Entre R$ 601,00 a R$ 700,00	0%	0%
Entre R$ 501,00 a R$ 600,00	0%	0%
Entre R$ 401,00 a R$ 500,00	0%	0%
Entre R$ 301,00 a R$ 400,00	7%	0%
Entre R$ 201,00 a R$ 300,00	33%	20%
Entre R$ 101,00 a R$ 200,00	27%	33%
Entre R$ 50,00 a R$ 100,00	0%	33%
Não informou	6,7%	0%

*Amostragem de 15 empreendimentos

Operação

FUNDO DE RENOVAÇÃO



*Não inclui fundo de reserva
*Amostragem de 10 empreendimentos

FUNDO DE RENOVAÇÃO

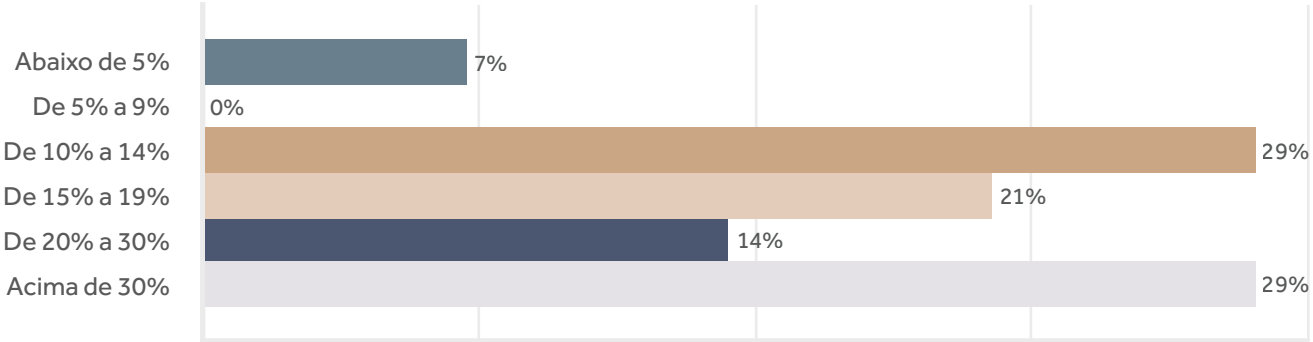
Percentual da Taxa de Condomínio	
Valor Retido	Empreendimentos
1%	14%
2%	43%
10%	14%
Não informou	29%

*Amostragem de 7 empreendimentos

Valor Pré Definido	
Até R$100,00	33%
Até R$70,00	33%
Não informou	33%

*Amostragem de 3 empreendimentos

TAXA MÉDIA DE INADIMPLÊNCIA



*Amostragem de 14 empreendimentos

Considerações Finais

Caio Calfat, *Diretor-Geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, Presidente da Adit Brasil e Vice-Presidente de Assuntos Turístico-Imobiliários do Secovi -SP.*

O relatório Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades 2021 apresenta o desempenho do mercado em um ano atípico pela ocorrência da pandemia do COVD-19; esperava-se que os resultados a serem mostrados refletissem estratégias de sobrevivência dos players, porém não foi exatamente isso que se registrou.

Obviamente o ano não foi fácil, mas, contrariando as expectativas, o que apresentamos nesse relatório foram 19 novos empreendimentos.

Alguns desses novos empreendimentos não surgiram após março de 2020, quando fizemos o corte do relatório passado, mas entraram na lista e mostraram um novo e melhor panorama da atividade devido à grande participação dos players nesse relatório. Contamos com a colaboração de 37 empresas do setor e, pelo nosso lado, melhoramos nossos processos de busca e identificação de projetos. Dessa forma, alguns "esquecidos" entraram como nova oferta, porém não atrapalham o espantoso número de nova oferta nesse período tão complicado.

Esses novos empreendimentos significaram, em relação aos dados de 2020, a soma de 3,4 mil unidades habitacionais, de 136,4 mil frações e ao VGV um montante de R$ 4,1 bilhões. Esses novos projetos ofertaram um programa médio de 1,3 semana a um preço médio de R$ 30,7 mil, ou um preço médio por semana de R$ 23,6 mil.

Com nova oferta se juntando à antiga e redução acentuada de fluxo de turistas entre março e setembro/20, ocorreram aperfeiçoamento e adequação de novas formas de vendas, com destaque para os que utilizaram soluções mistas de telemarketing e videoconferência e os que adotaram processos 100% digitais para a venda. Contudo, as salas de vendas não foram esquecidas, sua utilização se deu dentro das condições possíveis e ainda lideram como principal canal de vendas para a multipropriedade.

O relatório apresenta um dado inédito: mostra a quebra da hegemonia do público-alvo típico da multipropriedade – o casal na casa dos 30 anos a 45 anos, com filhos pequenos. Nesse ano novos grupos apareceram, como jovens solteiros e casais de faixa etária mais idosa. Por ainda termos dados insuficientes para uma análise mais profunda, é difícil dizer se esse novo público se deve às estratégias adotadas ao longo da pandemia ou se realmente há novos produtos para nichos de mercado que começam a ser abrangidos.

Há dúvidas sempre presentes quando se estudam novos empreendimentos, algumas delas são a metragem da unidade habitacional, sua configuração e o número de pessoas a acomodar. Percebe-se que a maioria da oferta atende até quatro pessoas por unidade habitacional, com configurações de um ou dois dormitórios. Se for

considerado o tamanho médio da família brasileira – próximo de 3,2 pessoas – conforme o IBGE, as unidades habitacionais para até quatro pessoas são apostas razoáveis e, de certa forma, certeiras, sendo que configurações de um dormitório/studio com sala reversível podem ser as soluções mais básicas. Unidades com dois dormitórios agregam percepção de conforto e preço e podem ser utilizadas como vantagens no ciclo da venda. Outras combinações devem ser verificadas por estudos específicos e de acordo com o destino; aqueles com mais apelo regional podem demandar mais pessoas por unidade habitacional pois o deslocamento é feito por carro e pode atrair famílias com agregados, o que pode implicar em mais quartos por unidades habitacionais.

Apesar do aumento do estoque, considerando a nova oferta somada em 2021 e o período de pandemia, não se pode considerar que o mercado está em desequilíbrio.

A conversão de vendas para 2021 se manteve estável na média ponderada, cerca de 23%. O que se verifica é que, se em 2020 havia a concentração de conversão na faixa entre 16% e 25% das captações nas salas de vendas, em 2021 houve mais diluição entre as faixas definidas na pesquisa, conforme se verifica nos dados gráficos apresentados.

O ritmo de vendas por mês de frações diminuiu fortemente em 2021 em relação a 2020. A venda concentrada e viabilizada por salas de vendas foi afetada pela pandemia e o forçado isolamento pessoal; esse, sem dúvida, é o principal motivo da queda na velocidade de vendas anotado.

A grade de gastos com marketing e vendas se alterou em 2021 em relação ao ano passado. Aparentemente, os players adotaram estratégias muito diferentes, alguns cortaram grandes parte de seus gastos nessa área e outros investiram mais ainda para compensar a queda de fluxo nas salas. Em 2020, 50% dos players gastavam cerca de 19% do VGV em marketing e vendas, essa média ponderada caiu para cerca de 15% do VGV para 2021.

Se os resultados de vendas em 2021 frente às dificuldades enfrentadas não criaram um ambiente devastador, há um alerta na operação dos empreendimentos prontos, a inadimplência na taxa condominial/manutenção está com média ponderada de cerca de 20%, sendo que pela pesquisa realizada em 29% das propriedades a inadimplência está acima de 30%.

Os dados do relatório estão ricos e abertos da melhor maneira possível com o intuito de permitir aos leitores extraírem o máximo de informação qualificada para o planejamento futuro do setor.

Para o ano de 2022 há incertezas sobre a volta da normalidade, contudo, o turismo doméstico está aquecido e batendo recordes de desempenho, o que para a multipropriedade é um cenário favorável, pois oferece ao turista uma combinação perfeita de hospedagem e residenciais com serviços hoteleiros, uma estrutura de lazer generosa e todas as vantagens da economia compartilhada. Há espaços a serem preenchidos nessa retomada pós-Covid-19, tanto para o tradicional modelo de multipropriedade quanto para novos produtos criados para nichos de mercado ainda não explorados.

A pesquisa do relatório 2022 já começou, esperamos contatar com a ajuda de todos para a nova edição ser melhor e mais completa.

Caio Calfat

Setembro, 2021.

Lista de Empreendimentos

Item	Empreendimento	Cidade	Estado
1	Riacho Doce Beach Residence	Maceió	AL
2	Ipioca Beach Residence	Maceió	AL
3	Makaira Residence	Canavieiras	BA
4	Tree Bies Beach Resort	Entre Rios	BA
5	Ilheus North Residence	Ilhéus	BA
6	Itacaré Paradise	Itacaré	BA
7	Axé Itaparica	Itaparica	BA
8	Vivant Eco Beach Resort	Maraú	BA
9	Barra Trip	Maraú	BA
10	Quintas Private	Mata de São João	BA
11	Vista Smeralda Residence	Porto Seguro	BA
12	Terra Nova Ondas Resort	Porto Seguro	BA
13	Ondas Praia Resort	Porto Seguro	BA
14	Villa Vitaly Arraial D´Ajuda	Porto Seguro	BA
15	Vila Vitaly Taperapuã	Porto Seguro	BA
16	Itaparica Beach Resort	Vera Cruz	BA
17	Manhattan Beach Riviera	Aquiraz	CE
18	Alchymist Luxury Resort Jericoacoara	Jericoacoara	CE
19	Residence Club at the Hard Rock Hotel Fortaleza	Paraipaba	CE
20	Residencial Beverly Hills	Porto das Dunas	CE
21	The Coral (Villas/Hotel Boutique/Beach Club)	Trairi	CE
22	Hotel Fazenda China Park	Domingos Martins	ES
23	Vista Azul Hotel e Residence	Domingos Martins	ES
24	Best Western Suites Le Jardin	Caldas Novas	GO
25	Encontro das Águas Thermas Resort	Caldas Novas	GO
26	Evian Thermas Residence	Caldas Novas	GO
27	Jardins da Lagoa Condo Resorts	Caldas Novas	GO
28	Lagoa Eco Towers	Caldas Novas	GO
29	Mirante da Serra Thermas Resort	Caldas Novas	GO
30	Resort do Lago	Caldas Novas	GO
31	Resort do Lago Park	Caldas Novas	GO
32	Toulon Park Residence Resort	Caldas Novas	GO
33	Alta Vista Thermas Resort	Caldas Novas	GO
34	Atrium Thermas Residence	Caldas Novas	GO
35	Ilhas do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
36	Marina Flat & Náutica	Caldas Novas	GO
37	Varandas Thermas Park	Caldas Novas	GO
38	Praias do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
39	Golden Dolphin Grand Hotel	Caldas Novas	GO
40	Golden Dolphin Supreme Caldas Novas	Caldas Novas	GO
41	Hot Springs B3 Hotels	Caldas Novas	GO
42	Quinta Santa Bárbara Eco Resort	Pirenópolis	GO
43	Serra Madre Residence	Rio Quente	GO
44	InCasa Residence Club	Rio Quente	GO
45	Gran Lençois Flat Residence	Barreirinhas	MA

Lista de Empreendimentos

Item	Empreendimento	Cidade	Estado
46	Náutico Club Fronteira	Fronteira	MG
47	Terramare Península	Guapé	MG
48	Malai Manso Resort Yacht Convention & SPA	Chapada dos Guimarães	MT
49	Aqualand Resort	Salinópolis	PA
50	Salinas Exclusive Resort	Salinópolis	PA
51	Salinas Park Resort	Salinópolis	PA
52	Salinas Premium Resort	Salinópolis	PA
53	Golden Beach Home	Cabedelo	PB
54	Reserva do Abiaí Asenza Beach Resort	Pitimbu	PB
55	Porto Alto Resort Porto de Galinhas	Ipojuca	PE
56	Kiteland	Teresina	PI
57	Capivari Residence	Campina Grande do Sul	PR
58	Aguativa Privilege Golf Resort	Cornélio Procópio	PR
59	Aquan Prime Resort	Foz do Iguaçu	PR
60	My Mabu Foz do Iguaçu	Foz do Iguaçu	PR
61	Leaves Premium Suítes	Foz do Iguaçu	PR
62	Royal Thermale	Itaipulandia	PR
63	Mondonex Village	Porto Rico	PR
64	Mondonex Village Barcelona	Porto Rico	PR
65	Tayayá Aquaparque	Ribeirão Claro	PR
66	Hard Rock Ilha do Sol Hotel e Resort	Sertaneja	PR
67	Livyd Angra dos Reis	Angra dos Reis	RJ
68	Porto Prime Frade Exclusive Residences	Angra dos Reis	RJ
69	Búzios Beach Resort	Armação dos Búzios	RJ
70	Private Living Miriad	Arraial do Cabo	RJ
71	Aldeia das Águas Quartier	Barra do Piraí	RJ
72	Green Hotel	Cabo Frio	RJ
73	Hotel Nacional	Rio de Janeiro	RJ
74	Angra Beach Hotel	Rio de Janeiro	RJ
75	Plaza Barra First	Rio de Janeiro	RJ
76	Bello Mare	Natal	RN
77	Pitangui Beach Resort	Natal	RN
78	Elegance Ponta Negra Beira Mar	Natal	RN
79	King´s Hotel Ponta Negra Beira Mar	Natal	RN
80	Marsallis Residence Flat	Natal	RN
81	Terrazzo Ponta Negra	Natal	RN
82	Araça Praia Flat	Natal	RN
83	Funchal Ponta Negra	Natal	RN
84	Eco Resort Sonhos do Mar	Nísia Floresta	RN
85	Rio das Garças Eco Resort Residence	São José de Mipibú	RN
86	Pipa Privillege Ocean	Tibau do Sul	RN
87	Provincia Reales	Canela	RS
88	Golden Villagio	Canela	RS
89	Life Promenade Flat & Mall	Capão da Canoa	RS
90	Riserva dos Vinhedos	Garibaldi	RS

Lista de Empreendimentos

Item	Empreendimento	Cidade	Estado
91	Plaza Termal Resort Vinhedos	Garibaldina	RS
92	Exclusive Gramado	Gramado	RS
93	Gramado Buona Vitta	Gramado	RS
94	Gramado Bella Resort	Gramado	RS
95	Wyndham Gramado Thermas Resort & SPA	Gramado	RS
96	T.A Gramado	Gramado	RS
97	Chateau du Golden	Gramado	RS
98	Golden Gramado Resort	Gramado	RS
99	Hotel Laghetto Stilo Borges	Gramado	RS
100	Poehma Lago Negro	Gramado	RS
101	Holidays Weber Multipropriedade	Bom Jardim da Serra	SC
102	Bombinhas Summer Hotel & SPA	Bombinhas	SC
103	Slaviero Centrinho dos Ingleses	Florianópolis	SC
104	Slaviero Essential Ingleses Acquamar	Florianópolis	SC
105	Surfland Club	Garopaba	SC
106	Brava Mundo	Itajaí	SC
107	Solar Pedra da Ilha	Penha	SC
108	Reserva dos Lagos	Laranjeiras	SE
109	Campo Belo Exclusive	Álvares Machado	SP
110	Barretos Country Thermas Suites	Barretos	SP
111	Carpe Diem Boutique & Spa	Campos do Jordão	SP
112	Wanderlust Experience Hotel	Campos do Jordão	SP
113	Là-Bas	Campos do Jordão	SP
114	Le Charmant Maison de Luxe	Campos do Jordão	SP
115	Hot Beach Suítes Olímpia	Olímpia	SP
116	Wyndham Olímpia Royal Hotels	Olímpia	SP
117	Enjoy Olímpia Park Resort	Olímpia	SP
118	Solar das Águas Park Resort	Olímpia	SP
119	Solar das Brisas Park Resort	Olímpia	SP
120	Residencial Affinity	Praia Grande	SP
121	Priority Residence	Praia Grande	SP
122	Grandes Lagos Thermas Bangalôs	Santa Clara d' Oeste	SP
123	Grandes Lagos Thermas Chalés	Santa Clara d' Oeste	SP
124	Thermas São Pedro Park Resort	São Pedro	SP
125	Condomínio Porto Paúba	São Sebastião	SP
126	Magic Home Residence Park	Suzano	SP
127	Jardim das Palmeiras II	Ubatuba	SP
128	Five Senses Resort	Palmas	TO

Apoio e Patrocínio

OURO

A GAV Resorts é especializada em resorts de alto padrão. Sua história começou na região Norte do país, no estado do Pará, onde se tornou uma das maiores empresas na construção, incorporação imobiliária e vendas de multipropriedade. Hoje a GAV está presente nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, e conta com 2 empreendimentos em operação e outros 4 lançados. Com previsão de mais de 1 bilhão de reais em investimentos até, a empresa emprega mais de dois mil e trezentos colaboradores e, atualmente, são mais de 25 mil multiproprietários satisfeitos.

OURO

RCI - A forma diferente de viajar™ é a líder mundial em serviços de viagens no setor da Propriedade Compartilhada. A empresa oferece a plataforma líder de intercâmbios de férias para seus 3,7 milhões de sócios em todo o mundo, fornecendo acesso a mais de 4.200 resorts afiliados em 110 países. A RCI faz parte da família *Panorama* que é formada de marcas de viagens da *Travel + Leisure Co*. (NYSE: TNL). *RCI Travel* oferece serviços de viagens adicionais, permitindo que os sócios RCI possam viajar com maior flexibilidade durante todo o ano. Para obter informações adicionais, visite www.rci.com. A RCI também pode ser encontrada no Facebook, YouTube, Instagram e Spotify.

OURO

WAM Group se consolida como líder mundial no mercado de multipropriedades. Fundada em 2013, a empresa goiana já acumula números recordes dentro do segmento. O modelo de economia compartilhada ganhou força com um formato de consumo que representa acessibilidade e praticidade. Entre as empresas que aderiram ao conceito, a WAM Group se destaca no segmento de turismo e lazer. Com apenas oito anos, o grupo já vendeu mais de 160 mil contratos e atua em 26 empreendimentos turísticos em todo Brasil. O grande sucesso é atribuído à democratização do acesso aos imóveis de férias, aliando soluções completas a serviços de qualidade. Apesar do atual cenário de pandemia, a WAM Group continua expandindo os horizontes. Novos projetos já estão encaminhados para levar o conceito de multipropriedade para mais destinos ainda no segundo semestre deste ano.

Apoio e Patrocínio

PRATA

HOT BEACH RESIDENCE CLUB

O Hot Beach Parque & Resorts pertence ao **Grupo Ferrasa,** da sociedade Ferrato e Sant'Anna, fundada em 1981. O Grupo Ferrasa atua nas áreas de construção civil, hotelaria, empreendimentos imobiliários e Vacation Ownership, com operações em Olímpia - SP e tem a hospitalidade em seu DNA. Siga, curta e se inscreva nos canais do Hot Beach nas mídias sociais.

PRATA

LAJE DE PEDRA

Inaugurado em 1978, em Canela, o **Laje de Pedra** inaugura na serra gaúcha uma nova e superior categoria de hospedagem. Com vistas espetaculares para o Vale do Quilombo e eleito seguidas vezes como o melhor hotel do Brasil, destacou-se como destino da elite econômica, cultural e política do país. Adquirido em 2020 pela LDP Canela S/A, o Laje de Pedra passará por uma importante remodelação e ampliação para reocupar a sua liderança na hotelaria de lazer do Brasil.

BRONZE

GR GROUP

O **GR GROUP** é um dos mais importantes grupos da indústria do entretenimento e do turismo no Brasil e se diferencia por ser um dos únicos a oferecer soluções completas de férias. Suas operações são concentradas em hotéis, resorts e parques nos principais destinos turísticos do País.

BRONZE

INCORTEL Incorporação e Hotelaria

A **Incortel** possui 38 anos de experiência no mercado imobiliário e hoteleiro. Especialista em empreendimentos de multipropriedade, a Incortel faz uma gestão focada em resultados para os incorporadores: gestão de vendas e pós-vendas, gestão financeira e gestão de incorporação.

Apoio e Patrocínio

BRONZE

Celebrando 45 anos em operação, a **Interval International** oferece produtos e benefícios de alta qualidade para resorts parceiros e a mais de 1,7 milhão de famílias que estão inscritas em vários programas de afiliação. Hoje, a rede de intercâmbio da Interval compreende mais de 3.200 resorts em mais de 80 países.

BRONZE

Como gestores de multipropriedade, nascemos pra compartilhar sorrisos, diversão, sonhos e lugares. Compartilhar é fazer com que cada pedacinho se torne um sonho inteiro. Cada sorriso se torne uma gargalhada e cada instante seja pra sempre. Bem-vindos à **Livá – hotéis** de diversão.

BRONZE

A **Planalto** é uma empresa de desenvolvimento imobiliário, urbanismo, resorts e empreendimentos com propósito de entregar soluções para uma vida mais leve. Em breve estará presente em 06 estados do Brasil com Terra Santa Cidade do Lazer e também Resorts.

BRONZE

TC Brasil completa 17 anos atuando na indústria de propriedade compartilhada, onde implantamos e gerenciamos os principais cases do Brasil. Nosso compromisso está na excelência dos serviços prestados, lucratividade para nossos parceiros, ética e transparência em todos os processos.

BRONZE

A **Wyndham Hotels & Resorts** (NYSE: WH) é a maior empresa de franquias hoteleiras do mundo em número de propriedades, com aproximadamente 8.900 hotéis em cerca de 95 países. A empresa opera um portfólio de 20 marcas de hotéis e também é fornecedora líder de serviços de gerenciamento de hotéis.

Empresas que colaboraram com a pesquisa

Aldeia das Águas Quartier
Amano Sales Consulting
Avenida Construtora Praia Grande
Aviva
Cohab Premium Imobiária
Condomínio Porto Paúba
Eko Imóveis
Evian Thermas Residence
GAV Resorts
GR Group
Gramado Parks
Ilheus North Residence
Incorpore
Incortel
Life Promenade Flat & Mall
Livá Hotéis
LMA
Mex Empreendimentos
Mirante da Serra Thermas Resort
Mondonex
Moriah Férias
Multy Propriedades
New Time
Private Living Miriad
Quinta Santa Bárbara Eco Resort
Reserva do Abiaí Asenza Beach Resort
Smart Share
TC Consultoria
Tendência Consultoria
Terramare Península
UP Consultoria
VCI
Verta
Vista Azul Hotel e Residence
WAM
Weber Empreendimentos
WGobbo

A GAV RESORTS **QUADRIPLICOU** DE TAMANHO

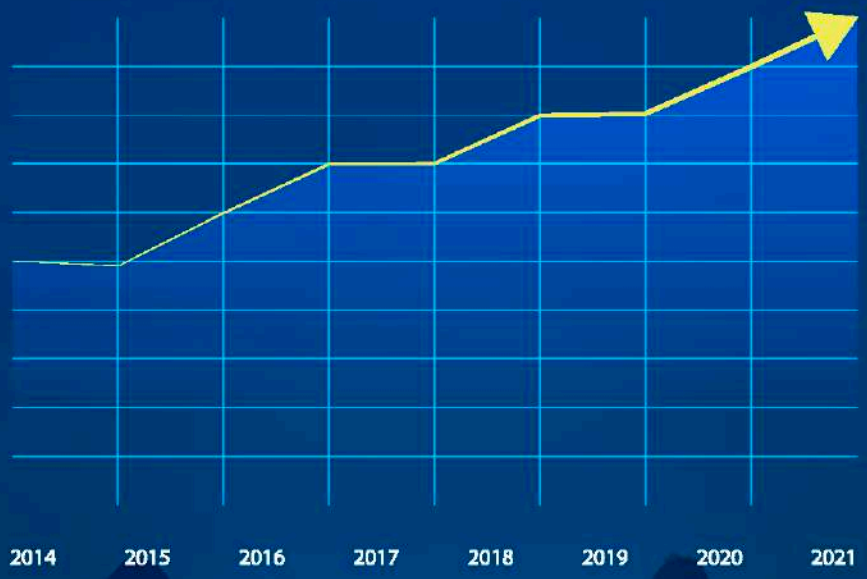
A GAV **quadriplicou** de tamanho nos últimos sete anos e se tornou referência na **construção, incorporação imobiliária, comercialização e gestão hoteleira em multipropriedade**, sendo hoje uma das maiores empresas do Brasil nestes segmentos.

Seja um *parceiro* na empresa que mais *cresce* em multipropriedade!

Serão mais de

50 mil

novas frações em 2021



A empresa de multipropriedade **que + cresce** no Brasil

+ de 1 bilhão de reais em investimentos

+ de 20 mil clientes satisfeitos

GAV resorts

A empresa também prioriza valores de preservação ao meio ambiente, respeito à legislação vigente, à cultura local e o atendimento ao cliente;

Para mais informações, siga nossas redes sociais

@gavresorts

(62) 3121-0300

Central de Relacionamento
Segunda a Sexta das 8h às 18h

gavresorts.com.br

novosnegocios@gavresorts.com.br

RCI

THE WORLDWIDE LEADER IN VACATION EXCHANGE AND YOUR STRATEGIC BUSINESS PARTNER.

O nosso negócio é compartilhar

Pioneira e líder absoluta na comercialização de multipropriedades do mundo, a WAM tem orgulho de proporcionar experiências exclusivas e a realização do sonho de férias de milhares de famílias Brasil afora.

- Mais de **160mil contratos** vendidos.
- **8 bilhões** em volumes de vendas
- Empresa certificada pelo selo **ISO 9001**
- **26 salas** de vendas em **8 estados**
- **28 empreendimentos** comercializados.
- Mais de **3 mil colaboradores** e parceiros

wamcomercializacao.com
62 3003 0720 @wamcomercializacao

WAM
COMERCIALIZAÇÃO

Responsáveis

Caio Calfat

Diretor-geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, é engenheiro civil e atua, há mais de 30 anos, como consultor no mercado turístico-hoteleiro. É Vice-Presidente de Assuntos Turísticos e Imobiliários do SECOVI por cinco mandatos consecutivos (2012 a 2022), member do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. É Presidente (2019 a 2023) da ADIT BRASIL – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil, tendo sido seu fundador (2006) e membro do Conselho de Administração desde 2012. É Vice-presidente do Conselho de Administração do São Paulo Convention & Visitors Bureau (2019 a 2023), tendo sido membro do Conselho Consultivo desta entidade desde 2013. É fundador (1998), ex-Vice-presidente (1998 a 2004), ex-Presidente (2004-2005) e, desde 2006, é membro do Conselho Deliberativo Vitalício da LARES (Latin American Real Estate Society). É autor do livro "Hotelaria e Desenvolvimento Urbano em São Paulo – 150 Anos de História", finalista do Prêmio Jabuti 2015 e vencedor do Prêmio Master Imobiliário (Fiabci Brasil/ SECOVI-SP) 2016.

Alexandre Mota

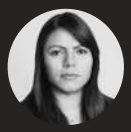
É graduado no curso de Tecnologia em Hotelaria do Senac São Paulo, com pós-graduação em Gestão de Meios de Hospedagem pela mesma instituição, e em Gestão Mercadológica em Turismo e Hotelaria pela ECA/USP (Escola de Comunicação e Arte da Universidade de São Paulo). Também é mestre em hospitalidade pela Universidade Anhembi Morumbi. Trabalhou em diversas consultorias nas quais foi o responsável técnico para estudos de mercado, de viabilidade financeira e econômica e hotel asset management de empreendimentos. Além de diretor na Caio Calfat Real Estate Consulting, é professor para os cursos de pós-graduação da Universidade Anhembi Morumbi e da Fundação Instituto de Administração (FIA).

Fernanda Nogueira

Formada em Turismo pela Universidade Anhembi Morumbi e pós-graduada em Controladoria e Finanças pelo Senac. Trabalhou nos setores de reservas, vendas e eventos da Blue Tree Hotels, rede nacional pela qual também fez parte da equipe ligada diretamente à diretoria de operações. Na Caio Calfat, atua na área de consultoria hoteleira e imobiliária.

Fernando Campagna

Bacharel em Hotelaria pelo Centro Universitário Senac. Iniciou a carreira hoteleira na área de atendimento, com passagens pelo próprio Senac e pela Samsung. Em meados de 2013, transferiu-se para a área de consultoria hoteleira atuando na BSH Internacional, onde além de estudos de mercado e viabilidade econômico-financeira, participou da elaboração de relatórios de tendência.



Viviane Bianchini

Bacharelada em Turismo pela Universidade Anhembi Morumbi, possui experiência como educadora em instituições culturais e nas áreas de programação, operação e eventos do Programa de Turismo Social do Sesc. Atuou em de estudos de mercado hoteleiro e imobiliário com passagens pela Caio Calfat Consultoria e Horwath HTL.

Vanessa Gomes

Bacharel em Design Gráfico pelo Centro Universitário Senac. Trabalhou na área de marketing da SulAmérica Seguros no desenvolvimento de projetos de comunicação para as Unidades de Negócios e projetos de sinalização externa e interna das filiais e corretoras parceiras. Na Caio Calfat, atua na área de consultoria hoteleira e imobiliária.

Isabel Mendes

Bacharel em Hotelaria pelo Centro Universitário Senac e pós-graduada em Marketing pelo Insper. Trabalhou por 5 anos na Transamérica Hospitality Group, nos departamentos de recepção, reservas e eventos. Em 2017 migrou para o mercado do turismo onde atuou em uma agência de viagens por 3 anos. Na Caio Calfat, atua na área de consultoria hoteleira e imobiliária.

CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT
25 ANOS

Edifício Praça Pamplona
Rua Pamplona, 145 cj. 1318.
Jardim Paulista - 01405-900
São Paulo, SP, Brasil

(+55 11) 3034.2824
(+55 11) 98644-3474
info@caiocalfat.com
caiocalfat.com

o cérebro
design por: ocerebro.co