

CENÁRIO DO  
DESENVOLVIMENTO DE  
MULTIPROPRIEDADES  
NO BRASIL

2019



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

CAMPOS DO JORDÃO-SP

PATROCÍNIO / APOIO

PLUS

**interval**  
INTERNATIONAL®

  
**WAM**  
**BRASIL**

ESPECIAL

**Natos**

**RCI®**

**WYNDHAM**  
HOTELS & RESORTS



**CAIO CALFAT**  
REAL ESTATE CONSULTING  
PLANNING & DEVELOPMENT

# QUEM SOMOS

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.

## Planejamento e Desenvolvimento Imobiliário

- Produtos e serviços que atendem todas as etapas do planejamento e desenvolvimento.
- Prospecção de áreas.
- Estudo de massa.
- Estudo de vocação e de viabilidade mercadológica 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.

## Multipropriedades

Planejamento e desenvolvimento de empreendimentos turístico-imobiliários, considerando o melhor modelo para o mercado em estudo: multipropriedade, timeshare, condo-resort e uso misto.

## 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.

## 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.

## Comunidades Planejadas

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

Realizamos estudos de vocação mercadológica e de viabilidade econômico-financeira para a definição dos produtos que irão compor o masterplan da comunidade planejada.

# METODOLOGIA

O estudo mercadológico **Cenário de Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2019** é fruto do cruzamento de informações do Banco de Dados da **Caio Calfat Real Estate Consulting** e de pesquisa junto aos agentes ligados ao setor de multipropriedades.

Para a edição de 2019, foram destacados e considerados os empreendimentos que obedecem aos seguintes critérios:

**Em construção:** Empreendimentos que possuam site 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 divulgação, porém sem nenhuma informação divulgada sobre obra iniciada.

Em relação aos empreendimentos apresentados em 2018, na atual listagem foram desconsiderados 08 projetos que não foram mencionados por nenhuma fonte ou localizados em pesquisa secundária.

O levantamento destes dados provém do cruzamento de informações dos agentes entrevistados e da pesquisa da **Caio Calfat Real Estate Consulting**. Todos os dados divulgados são referentes a médias de mercado e podem sofrer alterações a qualquer momento.

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

# INTRODUÇÃO

Em 2013 foram registrados os primeiros lançamentos de multipropriedade no Brasil.

Atingir 92 empreendimentos seis anos depois, cobrindo 45 cidades em 16 estados e projetando um VGV de R\$ 22,3 bilhões, é um feito considerável para qualquer modelo de negócio, ainda mais sendo um produto supérfluo, inédito em termos de conceito e, neste mesmo período, tivemos profunda recessão econômica e a maior crise da história de nosso setor imobiliário.

Entre os grandes desafios enfrentados nestes seis anos, o principal foi o de construir a segurança jurídica para a multipropriedade, produzindo confiança para desenvolvedores e compradores. A aprovação da Lei Federal 13.777/18 foi o resultado da atuação de entidades notáveis como o Secovi-SP e a ADIT Brasil e o esforço coletivo de agentes desse mercado, que ansiavam por melhores condições de negócios para crescer.

Outro desafio tem sido o de manter o mercado equilibrado, com empreendimentos sendo desenvolvidos de forma segura, em destinos saudáveis: o Manual de Melhores Práticas de Multipropriedades Imobiliárias Turísticas está em fase final de elaboração e será oferecido ao mercado durante a Convenção Secovi-SP 2019.

Agora, o objetivo é crescer com sustentabilidade neste modelo de negócio, o que significa encontrar compradores felizes e realizados, por meio de boas experiências com os serviços de hospitalidade, condominiais e de manutenção e conservação.

Em relação à pesquisa, olhando o histórico do mercado, já se pode perceber as modificações ocorridas neste produto ao longo do tempo, principalmente nas áreas privadas e no tempo de uso das cotas, ofertados em porções menores atualmente daqueles praticados pelos empreendedores pioneiros da multipropriedade.

A amostragem de 2019 registrou 52% de respostas integrais dos empreendimentos listados. Os demais dados foram obtidos de forma parcial junto aos agentes de mercado e por pesquisas diretas da Equipe Caio Calfat.

O Cenário de Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2019 está mais completo e com uma visão mais ampla, com dados que já permitem estudos de tendências e, até mesmo, rupturas, para os mais arrojados.

Boa leitura!

**Caio Calfat**  
Junho de 2019

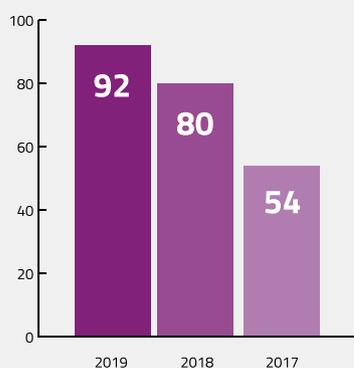
An aerial photograph of a coastal town, likely Aquiraz in Ceará, Brazil. The image shows a cluster of buildings with red-tiled roofs and palm trees along a shoreline. The water is a vibrant turquoise color, transitioning to a sandy beach in the foreground. The sky is bright blue with scattered white clouds. A semi-transparent purple box is overlaid on the right side of the image, containing the title text.

# EVOLUÇÃO DA OFERTA

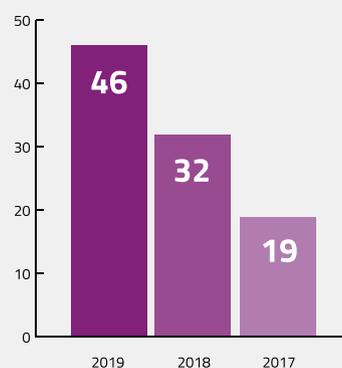
# CRESCIMENTO DA OFERTA

O mercado de multipropriedade alcança a marca de 92 empreendimentos em 2019, crescendo 15% em relação a 2018. A tendência de empreendimentos em operação aderirem a multipropriedade se mantém e observa-se a retomada dos lançamentos.

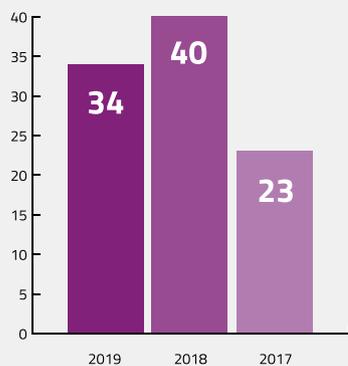
### Total de empreendimentos



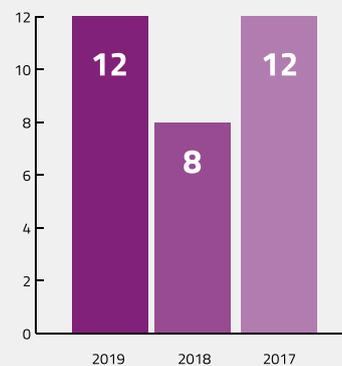
### Empreendimentos prontos



### Empreendimentos em construção



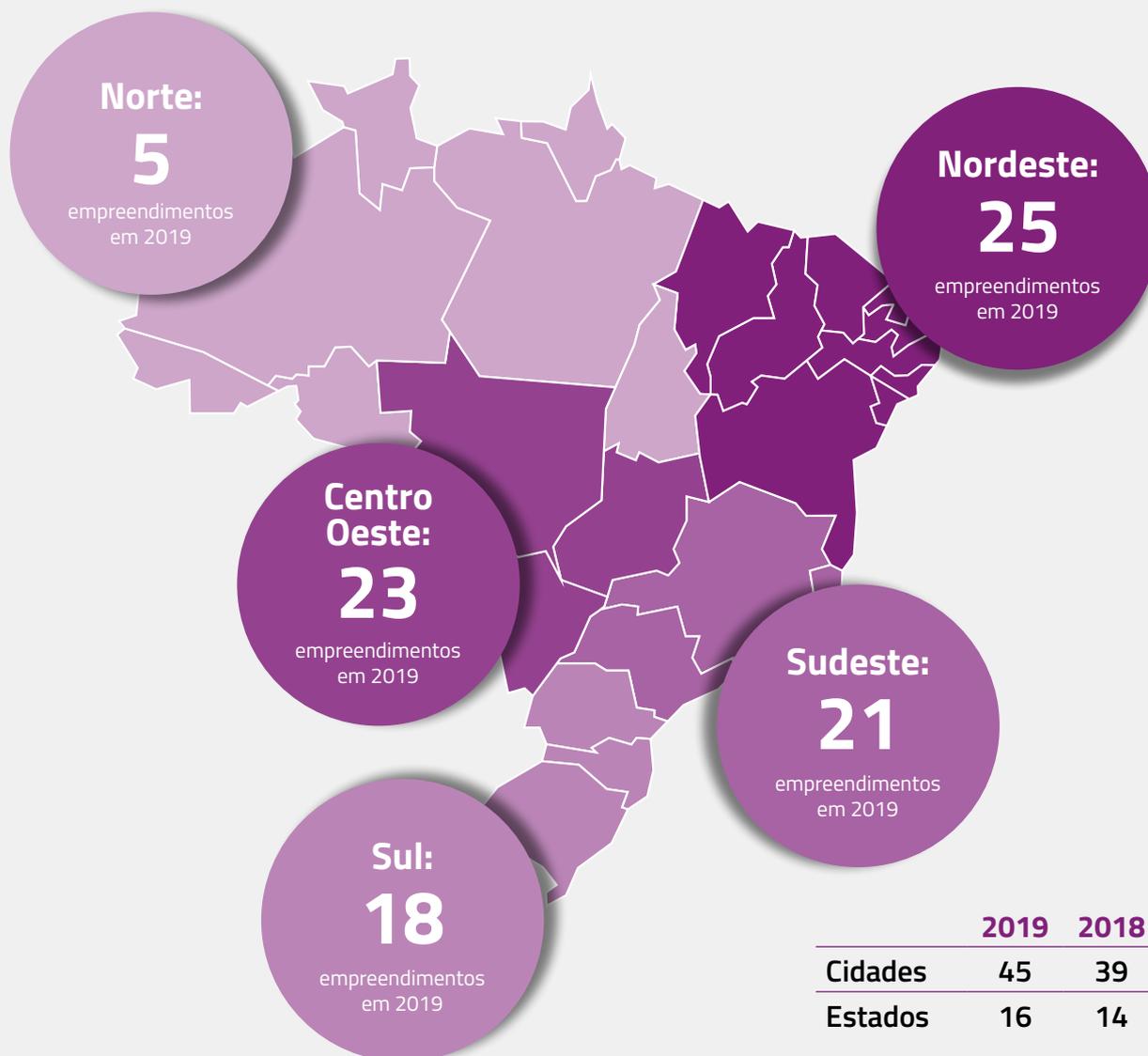
### Empreendimentos em lançamento



# DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA POR REGIÃO

O nordeste segue como região com maior desenvolvimento. O comparativo com ano anterior aponta um crescimento de 47%.

Como nova tendência, observa-se que o Estado da Bahia vem despontando como um novo destino para empreendimentos fracionados.



# DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA POR REGIÃO

	2019	2018	2017
<b>Empreendimentos</b>			
<b>Centro Oeste</b>			
Goiás	22	22	21
Mato Grosso	1	1	1
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>22</b>
<b>Empreendimentos</b>			
<b>Norte</b>			
Pará	4	4	2
Tocantins	1	0	0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>Empreendimentos</b>			
<b>Nordeste</b>			
Alagoas	2	1	0
Bahia	10	7	5
Ceará	2	1	0
Maranhão	2	1	1
Paraíba	1	1	0
Piauí	0	0	1
Rio Grande do Norte	8	6	0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>17</b>	<b>7</b>
<b>Empreendimentos</b>			
<b>Sudeste</b>			
Espírito Santo	2	2	1
Rio de Janeiro	4	2	1
São Paulo	15	12	6
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>8</b>
<b>Empreendimentos</b>			
<b>Sul</b>			
Paraná	6	6	7
Rio Grande do Sul*	8	10	7
Santa Catarina	4	4	1
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	<b>15</b>

\*Saída de 04 empreendimentos sem atualização das informações/ entrada de 02 novos empreendimentos.

**Total em 2019: 92 empreendimentos**

# DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA POR CIDADE

A expansão da oferta em 2019 vai em direção a destinos de praia localizados principalmente no Nordeste. O ranking de cidades segue com poucas alterações. Caldas Novas se consolida como a cidade com maior número de empreendimentos em multipropriedade pelo terceiro ano consecutivo.

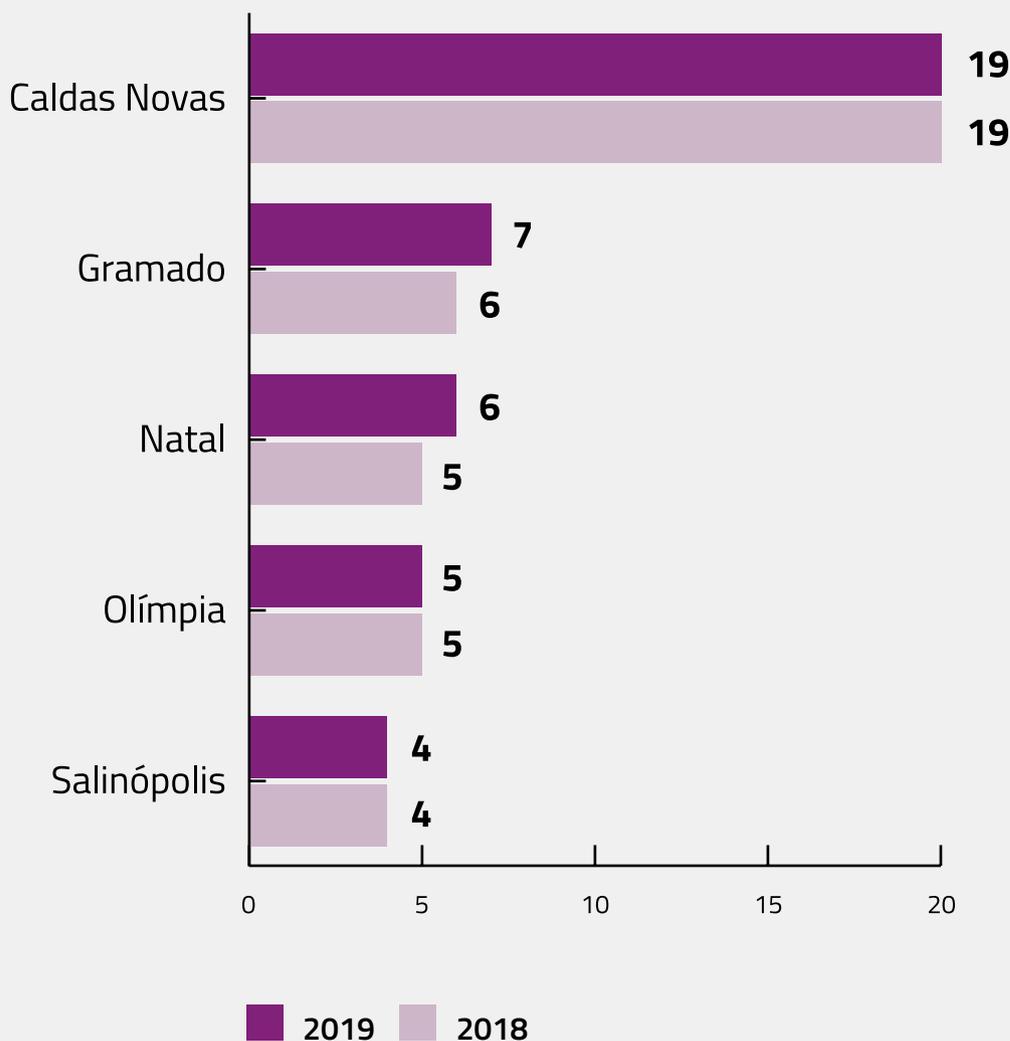
Cidades em 2019	Estado	Qtde. Projetos	Cidades em 2019	Estado	Qtde. Projetos
Águas de Lindóia	SP	2	<b>Maraú</b>	<b>BA</b>	<b>1</b>
<b>Álvares Machado</b>	<b>SP</b>	<b>1</b>	Mata de São João	BA	1
<b>Angra dos Reis</b>	<b>RJ</b>	<b>2</b>	<b>Maxaranguape</b>	<b>RN</b>	<b>1</b>
Arraial D'Ajuda	BA	1	Natal	RN	6
Barra do Piraí	RJ	1	Nísia Floresta	RN	1
Barreirinhas	MA	1	<b>Nova Viçosa</b>	<b>BA</b>	<b>1</b>
Barretos	SP	1	Olímpia	SP	5
Bombinhas	SC	1	<b>Palmas</b>	<b>TO</b>	<b>1</b>
Caldas Novas	GO	19	<b>Paraipaba</b>	<b>CE</b>	<b>1</b>
Campos do Jordão	SP	2	Penha	SC	1
Canavieiras	BA	1	Pirenópolis	GO	1
Capão da Canoa	RS	1	Pitimbu	PB	1
Chapada dos Guimarães	MT	1	Porto Seguro	BA	3
Cornélio Procópio	PR	1	Ribeirão Claro	PR	1
Domingos Martins	ES	2	Rio de Janeiro	RJ	1
Florianópolis	SC	2	Rio Quente	GO	2
Foz do Iguaçu	PR	2	Salinópolis	PA	4
Gramado	RS	7	Santa Clara d' Oeste	SP	2
Ilhéus	BA	1	São Pedro	SP	1
<b>Imperatriz</b>	<b>MA</b>	<b>1</b>	<b>Sertaneja</b>	<b>PR</b>	<b>1</b>
Itacaré	BA	1	<b>Suzano</b>	<b>SP</b>	<b>1</b>
Itaipulândia	PR	1	<b>Trairi</b>	<b>CE</b>	<b>1</b>
Maceió	AL	2			

\*Em negrito novo destino em 2019

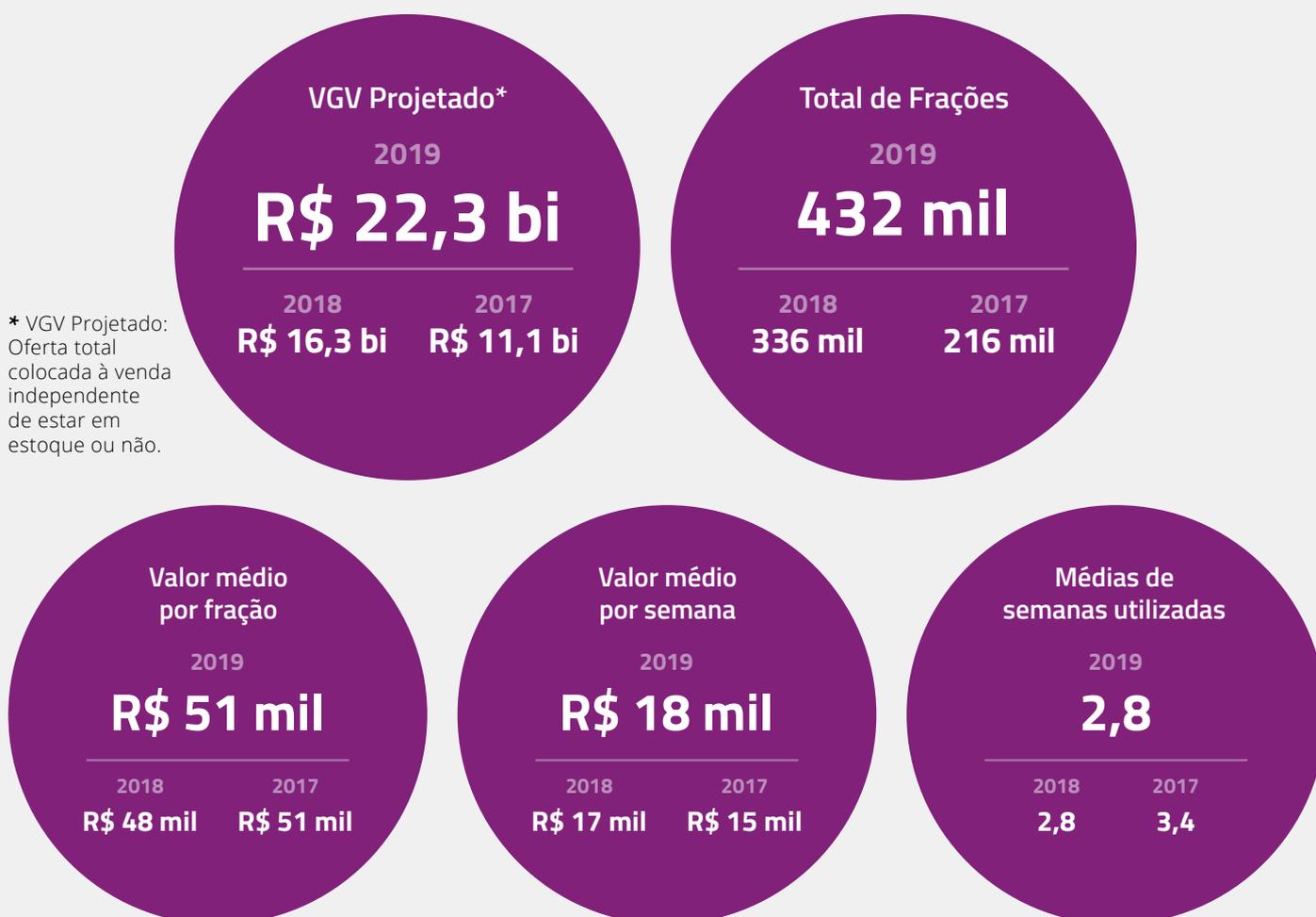
Total em 2019: 92 empreendimentos

# DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA POR CIDADE

Ranking de empreendimentos por cidade

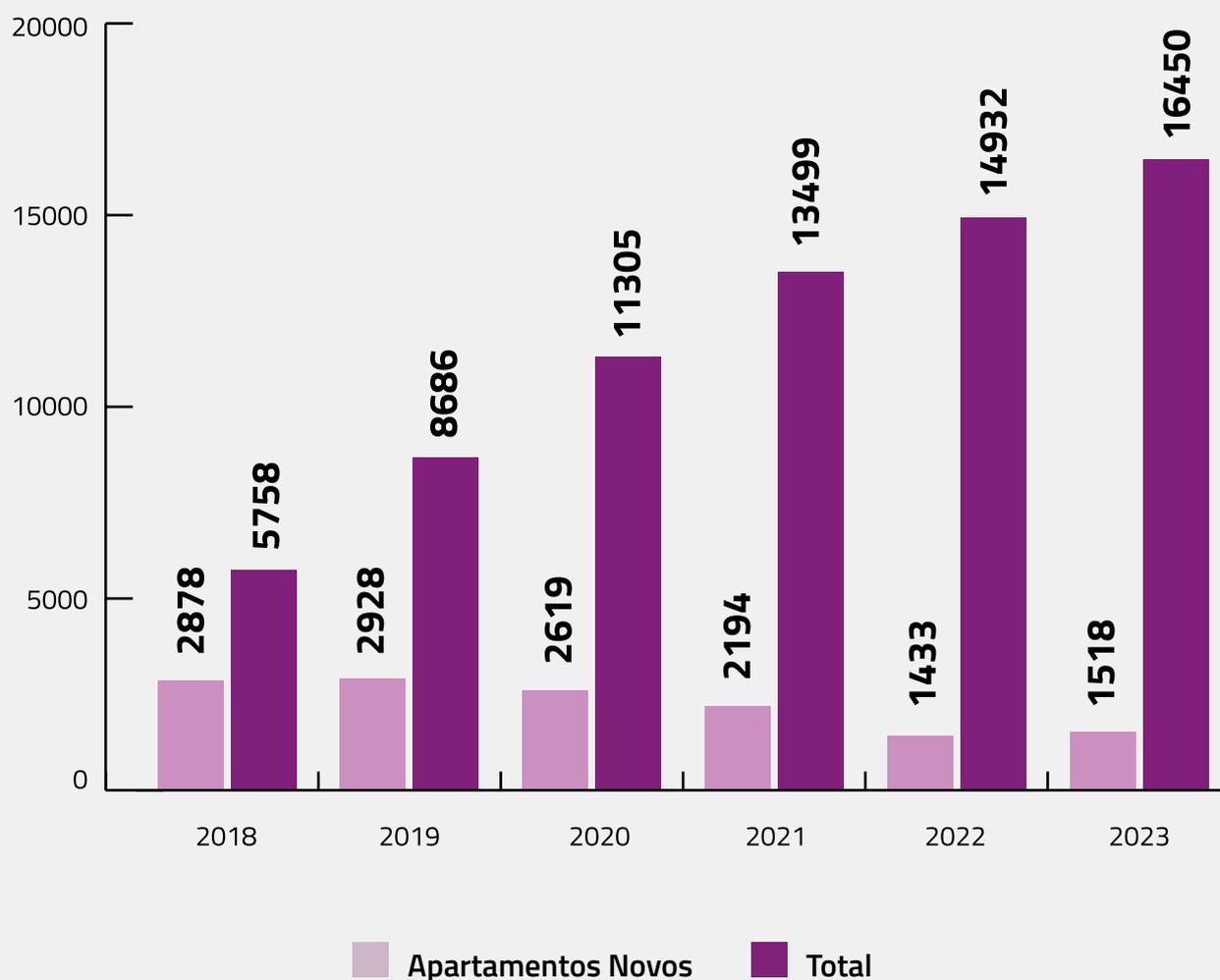


# VALORES APLICADOS



O VGV projetado do mercado está estimado em R\$ 22 bilhões, do qual foi ponderado que houve uma absorção de R\$ 11,5 bilhões ou 51,52% do mercado total. Houve ligeira recuperação do valor médio por fração, passando de R\$ 48 mil em 2018 para R\$ 51 mil em 2019. A média de semanas de uso segue em redução conforme já observado em 2018.

# PROJEÇÃO DO MERCADO



A oferta futura, segue com crescimento moderado. No comparativo com 2018, houve um crescimento de 3,68% no último ano da projeção (2023).

\* Dados referentes aos empreendimentos com informações disponíveis.

# EMPREENDIMENTOS EM LANÇAMENTO + CONSTRUÇÃO

Nos produtos em lançamento e em construção observam-se as seguintes características: as metragens são menores em relação à geração anterior, boa parte da oferta oferece cozinha nos apartamentos e a área de lazer está mais estruturada.

## TIPO

Multipropriedade	26,47%
Multipropriedade+área de lazer	73,53%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>34</b>

## PISCINA

Sim	96,88%
Não	3,13%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>32</b>

## FITNESS

Sim	92,86%
Não	7,14%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>28</b>

## QUADRAS

Sim	40,91%
Não	59,09%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>22</b>

## OUTROS ESPORTES

Sim	18,52%
Não	81,48%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>27</b>

## QUANTIDADE DE QUARTOS

1 ou 2	91,67%
Acima de 2	8,33%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>24</b>

## COZINHA

Sim	75,86%
Não	24,14%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>29</b>

## COMPLEXO DE PISCINA

Sim	26,67%
Não	73,33%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>30</b>

## SAUNA

Sim	50,00%
Não	50,00%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>26</b>

## SPA/ MASSAGEM

Sim	56,67%
Não	43,33%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>30</b>

## METRAGEM

20 m <sup>2</sup> a 40 m <sup>2</sup>	26,67%
41 m <sup>2</sup> a 70 m <sup>2</sup>	46,67%
71 m <sup>2</sup> a 100 m <sup>2</sup>	13,33%
Acima de 100 m <sup>2</sup>	13,33%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>15</b>

## Amostragem: 34 empreendimentos

Multipropriedade: Empreendimento com área de lazer reduzida ou inexistente.  
 Multipropriedade + área de lazer: Empreendimento com área de lazer completa. (piscina, sauna, fitness center, quadras, serviço de massagem, outros esportes).  
 Piscina: 02 a 03 piscinas sem existência de brinquedos aquáticos. Complexo de Piscinas: Acima de 03 piscinas com existência de brinquedos aquáticos.  
 Amostra com informação disponível: Total de empreendimentos com informação disponível no site.

# EMPREENDIMENTOS PRONTOS

Nos empreendimentos prontos, há mescla de produtos da antiga geração de multipropriedades e empreendimentos que originalmente não eram destinados a este fim. As características mais comuns destes produtos são: unidades com metragens maiores e área de lazer mais enxuta.

## TIPO

Multipropriedade	8,57%
Multipropriedade + área de lazer	91,43%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>35</b>

## PISCINA

Sim	81,82%
Não	18,18%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>33</b>

## FITNESS

Sim	58,06%
Não	41,94%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>31</b>

## QUADRAS

Sim	31,03%
Não	68,97%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>29</b>

## OUTROS ESPORTES

Sim	74,19%
Não	25,81%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>31</b>

## QUANTIDADE DE QUARTOS

1 a 2	92,31%
3 e 4	7,69%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>13</b>

## COZINHA

Sim	45,45%
Não	54,55%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>33</b>

## COMPLEXO DE PISCINA

Sim	15,15%
Não	84,85%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>33</b>

## SAUNA

Sim	35,48%
Não	64,52%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>31</b>

## SPA/ MASSAGEM

Sim	25,81%
Não	74,19%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>31</b>

## METRAGEM

Até 30 m <sup>2</sup>	10,00%
de 31 m <sup>2</sup> a 60 m <sup>2</sup>	50,00%
Acima de 61 m <sup>2</sup>	10,00%
Acima de 200 m <sup>2</sup>	30,00%
<b>Amostra com informação disponível</b>	<b>10</b>

## Amostragem: 35 empreendimentos

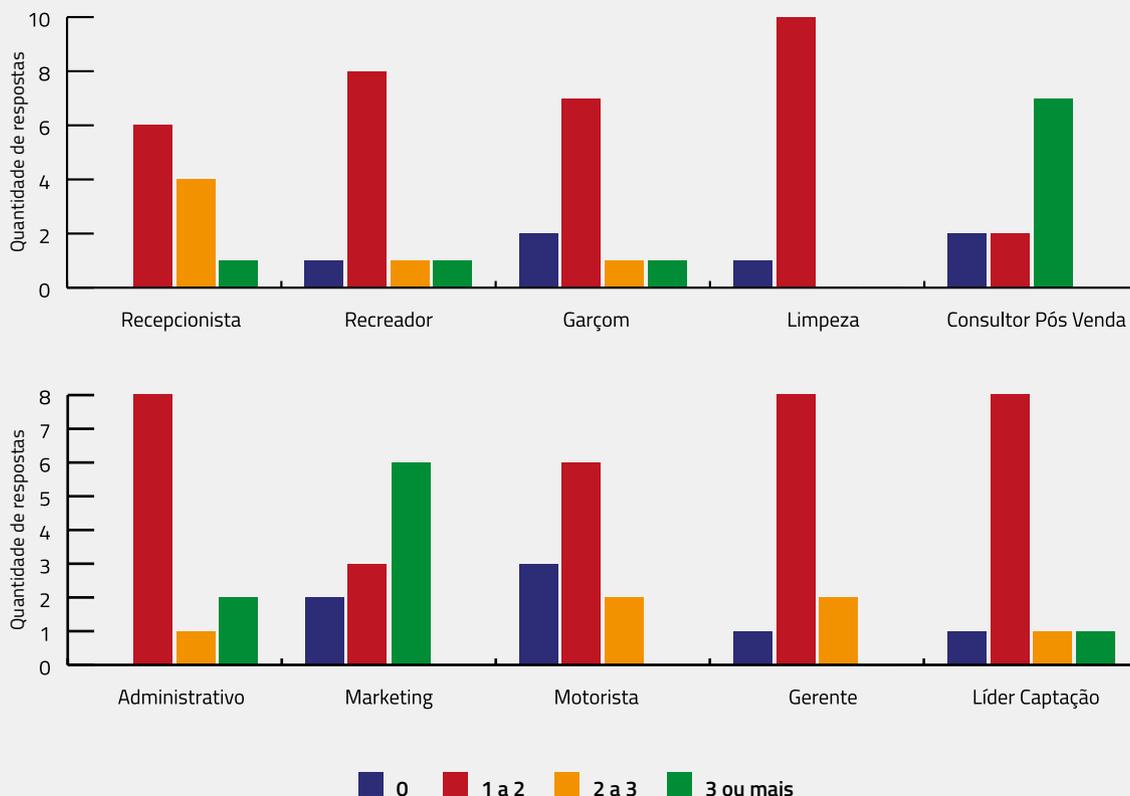
Multipropriedade: Empreendimento com área de lazer reduzida ou inexistente.  
 Multipropriedade + área de lazer: Empreendimento com área de lazer completa. (piscina, sauna, fitness center, quadras, serviço de massagem, outros esportes).  
 Piscina: 02 a 03 piscinas sem existência de brinquedos aquáticos. Complexo de Piscinas: Acima de 03 piscinas com existência brinquedos aquáticos.  
 Amostra com informação disponível: Total de empreendimentos com informação disponível no site.



# SALA DE VENDAS

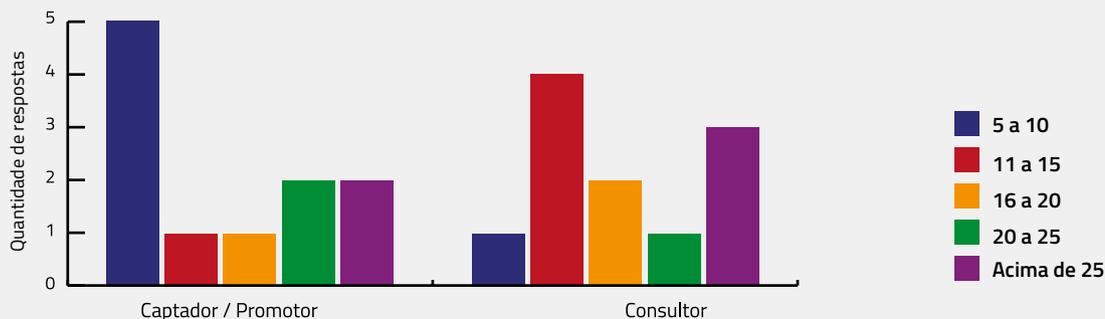
## 1. Qual a quantidade média de funcionários na sala de vendas por empreendimento?

11 respostas



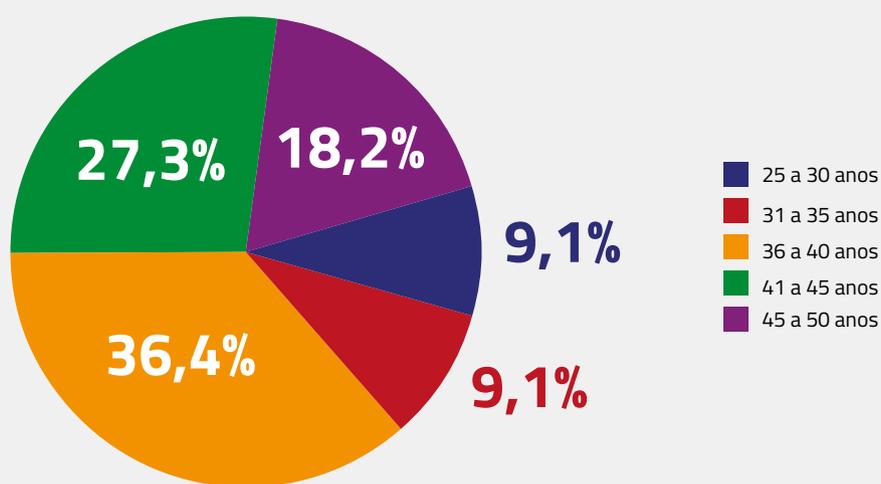
## 2. Qual a quantidade média de funcionários na sala de vendas por empreendimento?

11 respostas



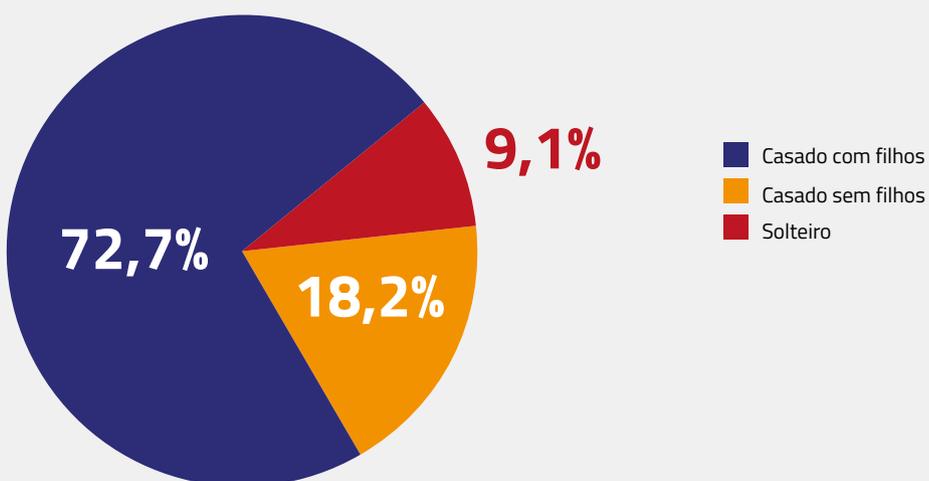
### 3. Qual o perfil do comprador (idade)?

11 respostas



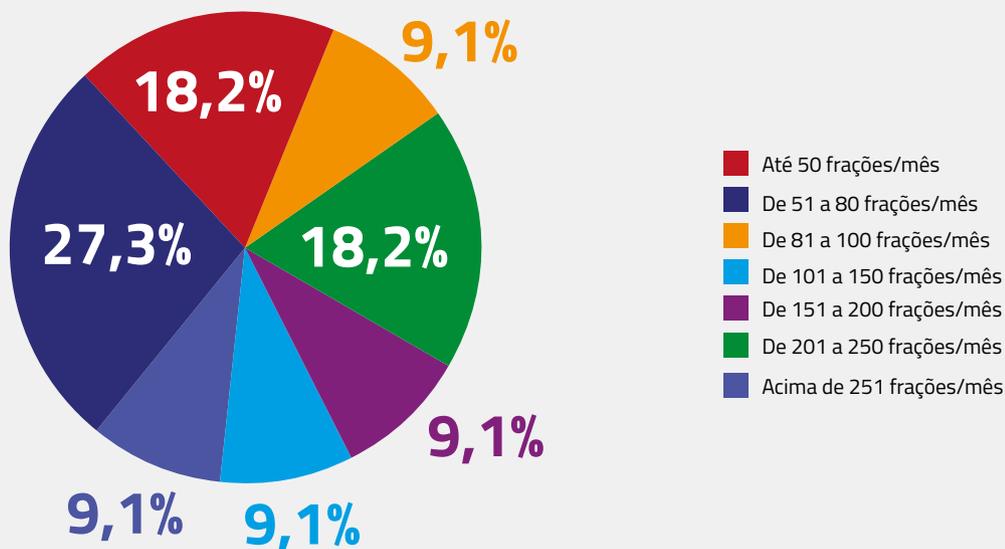
### 4. Qual o perfil do comprador (estado civil)?

11 respostas



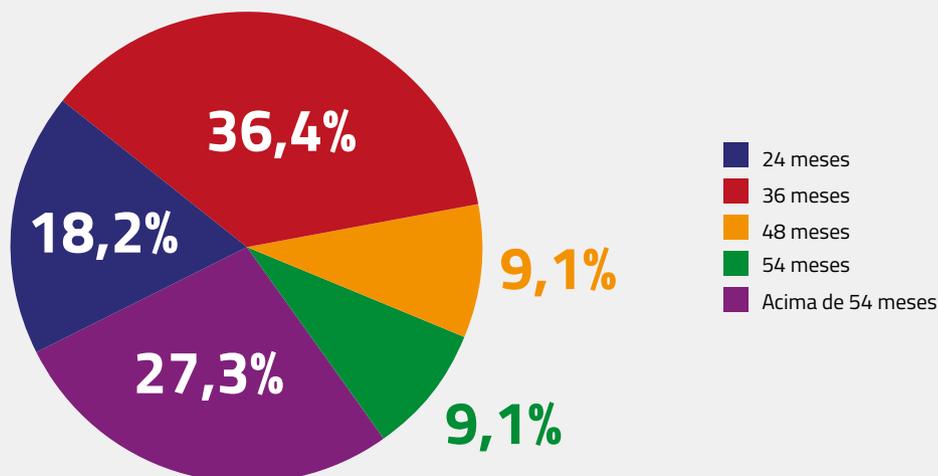
### 5. Qual a velocidade de venda mensal nos dois primeiros anos?

11 respostas



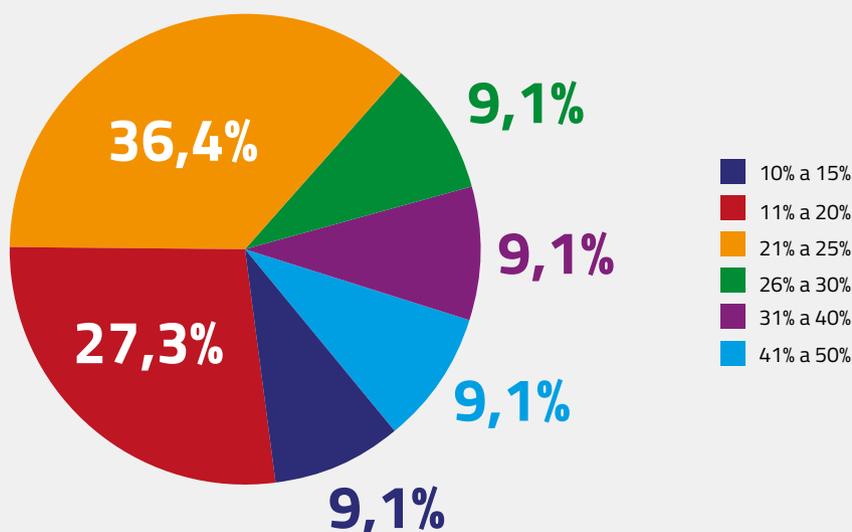
### 6. Em média qual é o prazo para comercialização total de um produto fracionado?

11 respostas



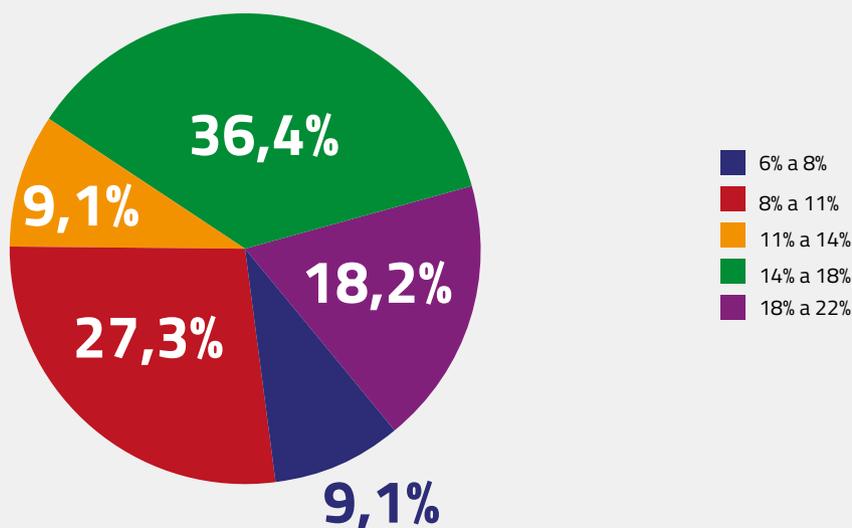
7. Qual a média percentual de conversões de clientes que visitaram a sala de vendas por mês?

11 respostas



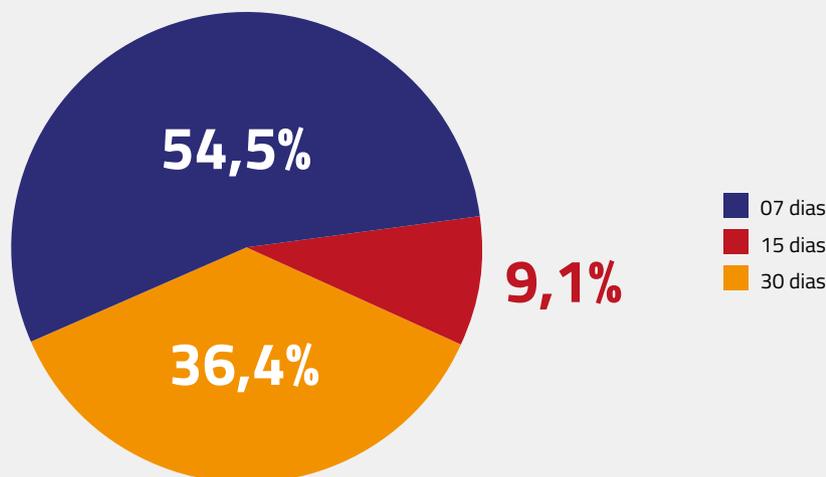
8. Qual o percentual de marketing e vendas sobre o VGV?

11 respostas



## 9. Em quantos dias o cliente cancela a venda?

11 respostas



Os indicadores de público comprador e de funcionários por sala de vendas seguem estáveis em relação à pesquisa de 2018.

Uma tendência observada em 2019 foi a expansão da multipropriedade para destinos regionais. Como impacto direto, identificamos projetos de menor porte e velocidade de vendas mais lenta que a de 2018.

Outra novidade: o aumento do número de comercializadoras operando no Brasil.



# CONCLUSÃO

## ANÁLISE GERAL

A pesquisa desse ano aponta para a evolução da multipropriedade como negócio e como produto.

Quanto ao produto, foram identificadas várias alterações nas características gerais dos empreendimentos mais novos em relação aos já entregues, o que sinaliza crescimento e aprendizado do setor.

Em relação ao negócio, verificamos movimentos de consolidação e fragmentação do setor, com empresas e profissionais buscando seu correto posicionamento nesse mercado, de modo a oferecer melhores soluções nas áreas em que empreendem, outro sinal de amadurecimento do setor.

Em termos geográficos, a multipropriedade atingiu novos destinos, principalmente regionais. Ao todo, 45 cidades abrigam empreendimentos, contra 39 em 2018. As novas cidades surgem como uma etapa natural de um mercado em expansão, que cresce a partir do esgotamento das oportunidades nas tradicionais localidades pioneiras da multipropriedade.

O setor de multipropriedades lançou, em seis anos, cerca de R\$ 22,3 bilhões de Valor Geral de Vendas, estimando-se que R\$ 11,5 bilhões foram absorvidos. Estima-se que há cerca de 219 mil programas de multipropriedade a serem vendidos nos 92 empreendimentos listados nesse ano e, se considerarmos uma taxa de conversão de vendas de 20% a 25%, concluímos que cerca de um milhão de famílias precisam entrar em salas de vendas para dar conta desse estoque. Se considerarmos esse montante de pessoas para as 45 cidades que abrigam projetos em andamento, pode-se imaginar

o tamanho do desafio que há pela frente, uma vez que a expansão de cidades pulveriza esforços de vendas e necessita de um fluxo consistente e relevante em cada destino.

O modelo de multipropriedade com duas semanas de uso é o que se estabeleceu praticamente como padrão no mercado.

As famílias com crianças continuam ser o público a comprar majoritariamente esse tipo de produto; pela idade média dos compradores, temos famílias com crianças pequenas. A faixa etária que concentra cerca de 64% das vendas é a de 36 a 45 anos.

Quanto ao processo de vendas, verifica-se que os gastos com propaganda e marketing continuam altos frente ao modelo convencional de venda imobiliária, contudo mais baixos em comparação às primeiras operações registradas, que relatavam gastos acima de 35% do Valor Geral de Vendas. Pelos dados obtidos, os gastos com marketing e vendas não superam 22% do Valor Geral de Vendas, atualmente.

Em relação à velocidade de vendas, 400 frações por trimestre foram vendidas neste ano, contra 530 em 2018. Podemos interpretar este dado de diversas maneiras: a partir do aumento de custo da semana, ou da percepção de saturação de alguns destinos, ou da menor capacidade de captação de alguns dos novos destinos - de perfil regional - em relação aos destinos tradicionais e melhor estruturados.

O valor desta informação, de qualquer forma, apesar do alarde inicial de alguns agentes do mercado ao analisarem novos projetos, é a conclusão de que o modelo de negócio não é uma fórmula pronta e replicável. Ao contrário, mostra-se

flexível e adaptável a várias situações, composições com outros tipos de empreendimentos e padrões dos mais diversos.

Quanto às características da oferta, os apartamentos em lançamento oferecem áreas privativas menores, com lay-out para até 4 pessoas, modelos diferentes dos existentes na geração anterior - prontos ou em final de construção -, que se caracterizavam por empreendimentos com acomodações para até seis pessoas, no geral.

As áreas de lazer continuam sendo importantes para compor a atratividade para a compra da multipropriedade, com destaque para as estruturas de pequenos parques aquáticos nos empreendimentos.

A divulgação dos lançamentos pela internet precisa ser melhorada, poucos empreendimentos possuem um hotsite para vendas que provoque a curiosidade do potencial comprador ou que forneça informações suficientes para avançar em um possível processo de compras.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa de 2019 revela que a multipropriedade está em um novo estágio.

Hoje temos um mercado mais complexo, devido ao elevado número de empreendimentos entregues, o que significa que os multiproprietários se tornaram os principais garotos-propaganda desse modelo.

Assim, em um mercado em que ainda existe cerca de R\$ 11,5 bilhões em estoque, todo cuidado dos desenvolvedores é preciso, inclusive garantindo a fruição de qualidade dos multiproprietários nos empreendimentos em operação.

O mercado imobiliário não costuma trabalhar com estoques tão elevados, em médio e curto prazo pode haver alteração da curva de vendas (como já verificado neste relatório), ciclo de obra e soluções para o financiamento que alterem as práticas atuais da multipropriedade, tais como: margens de negócio, negociações de terreno, valor da fração, etc.

O mercado está se ajustando em termos de características do produto, com alterações razoáveis do perfil dos primeiros empreendimentos para os atuais, o que é bom; agora é preciso melhorar os métodos de analisar o mercado e medir a capacidade de absorção dos projetos, de forma a minimizar os riscos para todos os envolvidos.

É um novo cenário, mais robusto e seguro, com a aprovação da Lei Federal, no. 13.777/18, de Multipropriedades Imobiliárias; nosso novo desafio agora é manter este mercado equilibrado, saudável e com crescimento sustentado, indicando as regras ideais para este desenvolvimento, constantes no Manual de Melhores Práticas de Multipropriedades Imobiliárias Turísticas, em fase final de elaboração pelo grupo de trabalho formado no Secovi-SP e na ADIT Brasil.

Acesse o site: [www.caioalfat.com.br](http://www.caioalfat.com.br) e faça o download do relatório Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2019.



Great Place To Work<sup>®</sup>  
Certificado BRASIL



# NÓS SOMOS O MOVIMENTO!

GOMIEZ



+ DE 1500 COLABORADORES

120 EMPRESAS PARCEIRAS

UNIVERSIDADE CORPORATIVA: FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS DE ALTA PERFORMANCE

23 SALAS DE VENDAS EM 6 ESTADOS

8 BILHÕES VOLUME DE VENDAS SENDO 2 BILHÕES EM 2018

5 PILARES

CLUBE EXCLUSIVO DE VIAGEM E VANTAGENS. 65 MIL ASSOCIADOS

17 EMPREENDIMENTOS SENDO 9 EM OPERAÇÃO

A WAM Brasil é uma das grandes pioneiras da economia compartilhada no mundo e está à frente de um movimento crescente, que fomenta os cinco pilares de um modelo de negócio inovador, fruto de uma gestão segura, reconhecida e premiada.

Porque enquanto milhares de famílias estão vivendo os seus destinos de férias, nós estamos sempre a caminho dos próximos.



[www.wambrasil.com](http://www.wambrasil.com)

## PATROCÍNIO / APOIO



A Interval International opera programas de afiliação para viajantes e oferece serviços de valor agregado para seus clientes desenvolvedores em todo o mundo. Baseada em Miami, Flórida, a companhia tem sido a pioneira e inovadora em atendimento no mercado de propriedade de férias desde 1976. Atualmente, a rede de intercâmbio da Interval inclui mais de 3.200 resorts em mais de 80 países. Com escritórios em 15 países, a Interval oferece produtos e benefícios de alta qualidade para clientes de resorts e aproximadamente 2 milhões de famílias afiliadas em vários programas de afiliação.



A WAM Brasil é a maior comercializadora de multipropriedades de férias da América Latina, está em seis Estados brasileiros com 17 empreendimentos, mais de 150 mil contratos vendidos, sendo 1,8 bi em VGV comercializado em 2018. Com mais de 1500 parceiros e colaboradores, detém o selo ISO 9001 de qualidade, certificação Great Place To Work e diversas indicações ao Prêmio Reclame Aqui de excelente atendimento aos seus clientes. Uma história de inovação, pioneirismo e expertise realizada pelas mãos dos três maiores representantes do segmento, Waldo Palmerston, André Ladeira e Marcos Freitas.

## Natos

A Natos Administradora executa Incorporações Imobiliárias, através do modelo de “multipropriedade”. Construimos 169.600,96m<sup>2</sup> e comercializamos para 20.898 clientes. Através da sinergia e do trabalho, lançamos com grande êxito os empreendimentos Olímpia Park Resort e Solar das Águas Park Resort.

## RCI<sup>®</sup>

Há 45 anos, a RCI é pioneira na indústria da Propriedade Compartilhada e lidera mundialmente o setor. No Brasil, são mais de 240 empreendimentos afiliados e no mundo, a RCI conta com 3,9 milhões de famílias associadas, mais de 4.300 empreendimentos em 110 países. Realizamos 1.7 milhões de intercâmbios anuais.

## WYNDHAM HOTELS & RESORTS

A Wyndham Hotels & Resorts (NYSE: WH) é a maior empresa de franquias hoteleiras do mundo, com mais de 9.200 hotéis em mais de 80 países e é líder em serviços de gerenciamento de hotéis. A Wyndham opera um portfólio de 20 marcas de hotéis e conta com o premiado programa de fidelidade Wyndham Rewards<sup>®</sup> que oferece aos mais de 75 milhões de usuários registrados a oportunidade de resgatar pontos.



# LISTA DOS EMPREENDIMENTOS

	<b>Empreendimento</b>	<b>Cidade</b>	<b>Estado</b>
1	Ipioca Beach Residence	Maceió	AL
2	Riacho Doce Beach Residence	Maceió	AL
3	Itacaré Paradise (The Registry Collection)	Itacaré	BA
4	Quintas Private	Mata de São João	BA
5	Ondas Praia Resort	Porto Seguro	BA
6	Ilheus North Residence	Ilhéus	BA
7	Makaira Resort	Canavieiras	BA
8	Villa Vitaly Arraial D'Ajuda	Arraial D'Ajuda	BA
9	Vila Vitaly Taperapuan	Porto Seguro	BA
10	Scenarium Abrolhos	Nova Viçosa	BA
11	Vivant Eco Beach Resort	Maraú	BA
12	Encantos de Itaperapuã	Porto Seguro	BA
13	The Coral Villas	Trairi	CE
14	Hard Rock Hotel Fortaleza	Paraipaba	CE
15	Bristol Vista Azul Hotel e Residence	Domingos Martins	ES
16	Hotel Fazenda China Park	Domingos Martins	ES
17	Golden Dolphin	Caldas Novas	GO
18	Golden Dolphin Supreme Caldas Novas	Caldas Novas	GO
19	Hot Springs	Caldas Novas	GO
20	InCasa Residence Club (The Registry Collection)	Rio Quente	GO
21	Serra Madre Residence	Rio Quente	GO
22	Quinta Santa Barbara Eco Resort	Pirenópolis	GO
23	Jardins da Lagoa	Caldas Novas	GO
24	Lagoa Eco Towers	Caldas Novas	GO
25	Mirante da Serra	Caldas Novas	GO
26	Resort do Lago	Caldas Novas	GO
27	Toulon Park Residence Resort	Caldas Novas	GO
28	Marina Flat & Náutica	Caldas Novas	GO
29	Prive Atrium Thermas Residence Service	Caldas Novas	GO
30	Enjoy Ilhas do Lago Resort	Caldas Novas	GO
31	Enjoy Alta Vista Thermas Residence	Caldas Novas	GO
32	Varandas Thermas Park	Caldas Novas	GO
33	Praias do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
34	Best Western Suites Le Jardin	Caldas Novas	GO
35	Encontro das Águas Thermas Resort	Caldas Novas	GO
36	Evian Residence	Caldas Novas	GO
37	Resort do Lago	Caldas Novas	GO
38	Laguna Resort Residence	Caldas Novas	GO
39	Gran Solare Lençóis Maranhenses	Barreirinhas	MA
40	Acqua View Freitas Park	Imperatriz	MA

	<b>Empreendimento</b>	<b>Cidade</b>	<b>Estado</b>
41	Malaí Manso	Chapada dos Guimarães	MT
42	Aqualand Resort	Salinópolis	PA
43	Salinas Exclusive Resort	Salinópolis	PA
44	Salinas Park Resort	Salinópolis	PA
45	Salinas Resort Premium	Salinópolis	PA
46	Reserva do Abiaí Asenza Beach Resort	Pitimbu	PB
47	Aguativa Privilege Golf Resort	Cornélio Procópio	PR
48	My Mabu Foz do Iguaçu	Foz do Iguaçu	PR
49	Royal Thermale	Itaipulândia	PR
50	Tayayá Aquaparque Hotel & Resort	Ribeirão Claro	PR
51	Aquan Prime Resort	Foz do Iguaçu	PR
52	Hard Rock Hotel Ilha do Sol	Sertaneja	PR
53	Aldeia das Águas Quartier	Barra do Piraí	RJ
54	Plaza Barra First	Rio de Janeiro	RJ
55	Angra Beach Hotel	Angra dos Reis	RJ
56	Livyd Angra dos Reis	Angra dos Reis	RJ
57	Sonho do Mar Premium Eco Village	Nísia Floresta	RN
58	Elegance Hotel	Natal	RN
59	King Flat Hotel	Natal	RN
60	Terraço Flat	Natal	RN
61	Araça Flat	Natal	RN
62	Marsalis Flat	Natal	RN
63	Paraíso das Dunas Resort	Natal	RN
64	El Ali Maracajaú	Maxaranguape	RN
65	Life Promenade Flat & Mall	Capão da Canoa	RS
66	Gramado Buona Vitta Resort SPA	Gramado	RS
67	Gramado BV Resort	Gramado	RS
68	Gramado Exclusive Resort	Gramado	RS
69	Wyndham Gramado Termas Resort SPA	Gramado	RS
70	Golden Gramado Resort Laghetto	Gramado	RS
71	Laghetto Stilo	Gramado	RS
72	Chateau du Golden Laghetto	Gramado	RS
73	Bombas Summer Beach & SPA	Bombinhas	SC
74	Slaviero Essencial Ingleses	Florianópolis	SC
75	Hotel Centrinho dos Ingleses	Florianópolis	SC
76	Solar Pedra da Ilha Resort	Penha	SC
77	Barretos Country Thermas Suites	Barretos	SP
78	Carpe Diem Boutique & Spa	Campos do Jordão	SP
79	Wanderlust Experience Hotel	Campos do Jordão	SP
80	Grandes Lagos Thermas Bangalôs	Santa Clara d' Oeste	SP

	<b>Empreendimento</b>	<b>Cidade</b>	<b>Estado</b>
81	Grandes Lagos Thermas Chalés	Santa Clara d' Oeste	SP
82	Hot Beach Suítes Olímpia	Olímpia	SP
83	Royal Thermas Resort & SPA	Olímpia	SP
84	Olímpia Park Resort	Olímpia	SP
85	Solar das Águas Park Resort	Olímpia	SP
86	Royal Star	Olímpia	SP
87	Thermas São Pedro Park Resort	São Pedro	SP
88	Thermas Hot World Resort	Águas de Lindóia	SP
89	Morada do Thermas	Águas de Lindóia	SP
90	Magic Home	Suzano	SP
91	Campo Belo Exclusive	Álvares Machado	SP
92	Five Senses Resort	Palmas	TO

## EMPRESAS QUE COLABORARAM COM A PESQUISA

**Aviva**

**Enjoy Share MC**

**Grupo Br Share**

**Grupo Izoton**

**IMG Online**

**Incortel**

**Interval**

**Live Better Brasil**

**New Time**

**Prime Vacation**

**RCI**

**Tendência Consultoria**

**Up Consultoria**

**VCI Holding**

**WAM Brasil**

## 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-SP por quatro mandatos consecutivos (2012 a 2020), member do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. É Presidente (2019 a 2021) 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 2021), 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.



### 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.



### Alexandre Mota

É graduado no curso de Tecnologia em Hotelaria do Senac São Paulo, com pós-graduação em Gestão de Meios de Hospedagem pela mesma instituição, e em Gestão Mercadológica em Turismo e Hotelaria pela ECA/USP (Escola de Comunicação e Arte da Universidade de São Paulo). Também é mestre em hospitalidade pela Universidade Anhembi Morumbi. No mercado trabalhou em hotéis de grandes bandeiras internacionais, como Sheraton (rede Starwood) e Howard Johnson. 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).



### 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 estudos de mercado hoteleiro e imobiliário com passagens pela Caio Calfat Consultoria e Horwath HTL.



**CAIO CALFAT**

**REAL ESTATE CONSULTING**

PLANNING & DEVELOPMENT

Rua Pamplona, 145 - conj. 1318 - Edifício Praça Pamplona  
Bela Vista - São Paulo - SP - Brasil - 01405-000  
Fones: (55 11) 3034 2824 | (55 11) 98644 3474  
[www.caiocalfat.com](http://www.caiocalfat.com) | [info@caiocalfat.com](mailto:info@caiocalfat.com)