



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

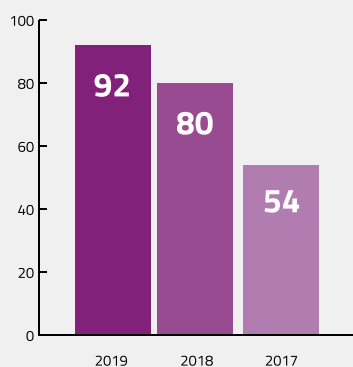
An aerial photograph of a coastal town, likely Aquiraz in Ceará, Brazil. The image shows a cluster of buildings with red-tiled roofs and palm trees along a shoreline. The water is a vibrant turquoise color, transitioning to a sandy beach in the foreground. The sky is bright blue with scattered white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

EVOLUÇÃO DA OFERTA

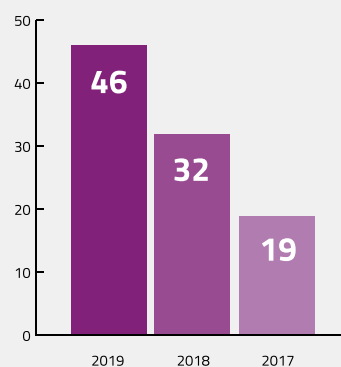
CRESCIMENTO DA OFERTA

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.

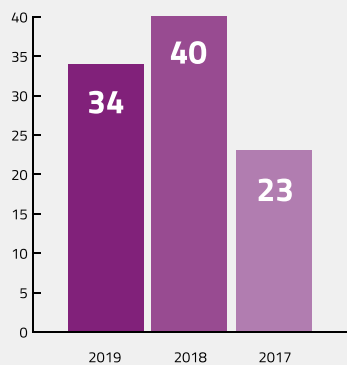
Total de empreendimentos



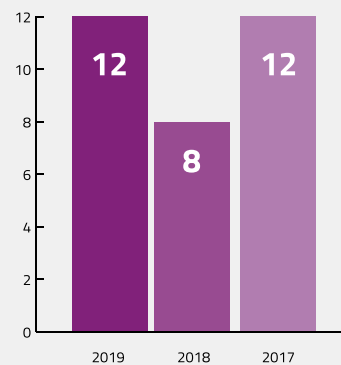
Empreendimentos prontos



Empreendimentos em construção



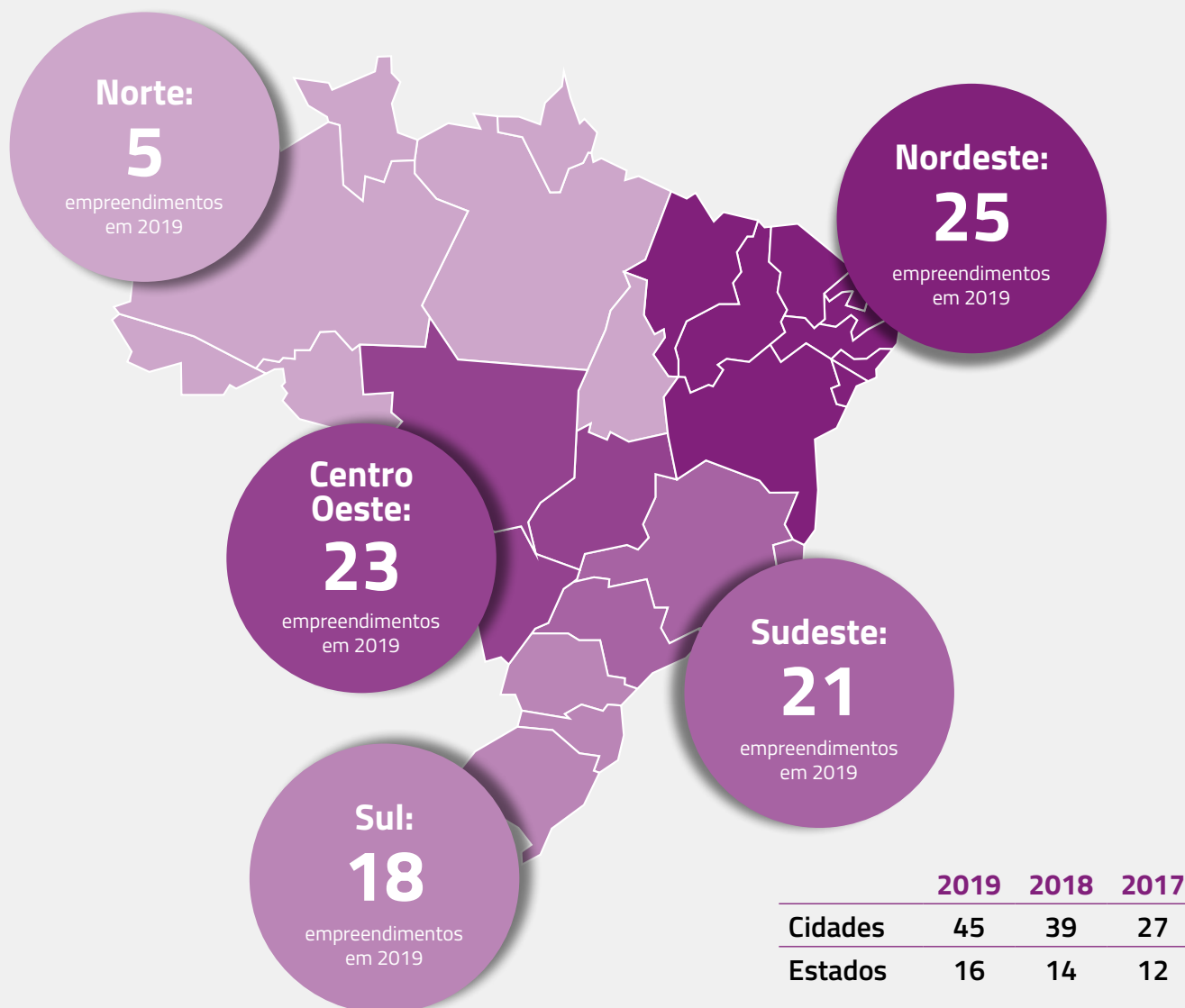
Empreendimentos em lançamento



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 |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Empreendimentos | | | |
| Centro Oeste | | | |
| Goiás | 22 | 22 | 21 |
| Mato Grosso | 1 | 1 | 1 |
| Total | 23 | 23 | 22 |

| | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------------|----------|----------|----------|
| Empreendimentos | | | |
| Norte | | | |
| Pará | 4 | 4 | 2 |
| Tocantins | 1 | 0 | 0 |
| Total | 5 | 4 | 2 |

| | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------------|-----------|-----------|----------|
| Empreendimentos | | | |
| Nordeste | | | |
| 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 |
| Total | 25 | 17 | 7 |

| | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------------|-----------|-----------|----------|
| Empreendimentos | | | |
| Sudeste | | | |
| Espírito Santo | 2 | 2 | 1 |
| Rio de Janeiro | 4 | 2 | 1 |
| São Paulo | 15 | 12 | 6 |
| Total | 21 | 16 | 8 |

| | 2019 | 2018 | 2017 |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Empreendimentos | | | |
| Sul | | | |
| Paraná | 6 | 6 | 7 |
| Rio Grande do Sul* | 8 | 10 | 7 |
| Santa Catarina | 4 | 4 | 1 |
| Total | 18 | 20 | 15 |

*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.

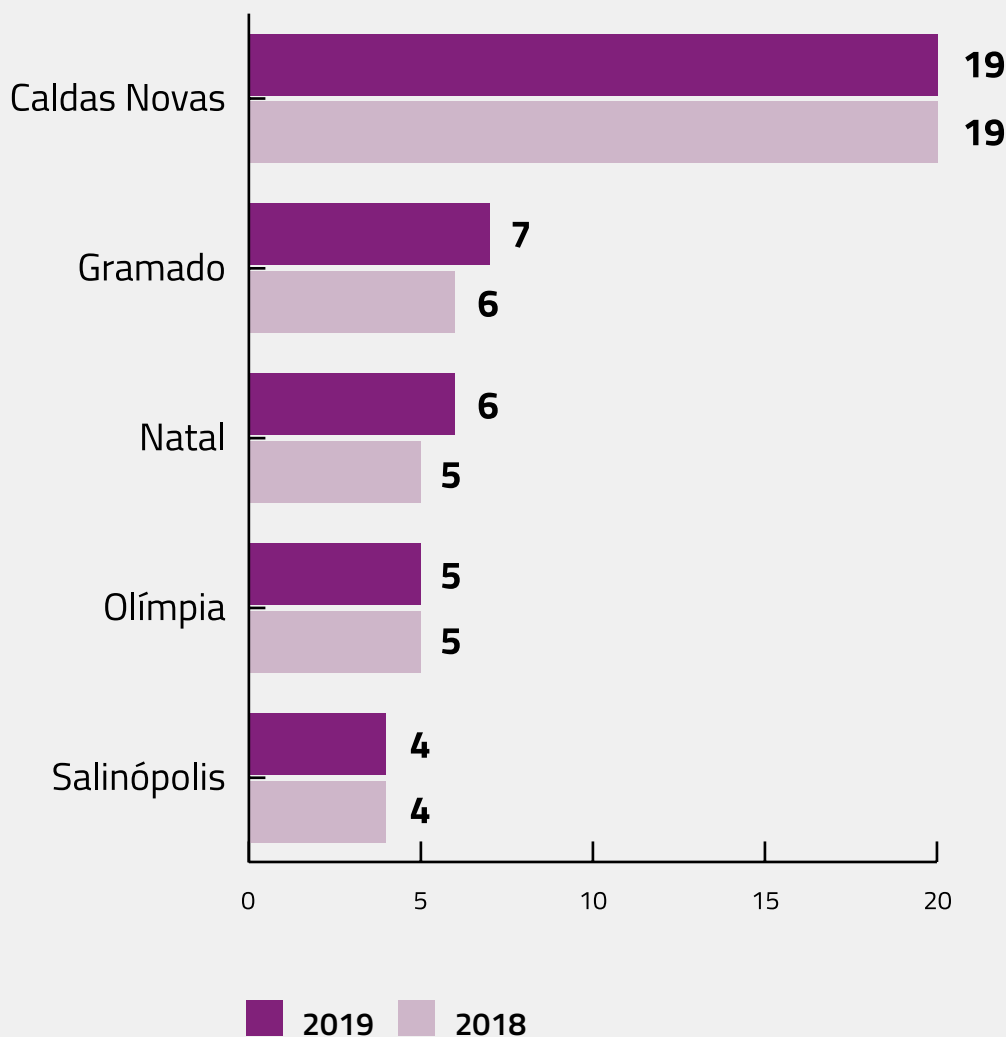
| Cidades em 2019 | Estado | Qtde. Projetos | Cidades em 2019 | Estado | Qtde. Projetos |
|------------------------|-----------|----------------|----------------------|-----------|----------------|
| Águas de Lindóia | SP | 2 | Maraú | BA | 1 |
| Álvares Machado | SP | 1 | Mata de São João | BA | 1 |
| Angra dos Reis | RJ | 2 | Maxaranguape | RN | 1 |
| Arraial D'Ajuda | BA | 1 | Natal | RN | 6 |
| Barra do Piraí | RJ | 1 | Nísia Floresta | RN | 1 |
| Barreirinhas | MA | 1 | Nova Viçosa | BA | 1 |
| Barretos | SP | 1 | Olímpia | SP | 5 |
| Bombinhas | SC | 1 | Palmas | TO | 1 |
| Caldas Novas | GO | 19 | Paraipaba | CE | 1 |
| 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 |
| Imperatriz | MA | 1 | Sertaneja | PR | 1 |
| Itacaré | BA | 1 | Suzano | SP | 1 |
| Itaipulândia | PR | 1 | Trairi | CE | 1 |
| Maceió | AL | 2 | | | |

*Em negrito novo destino em 2019

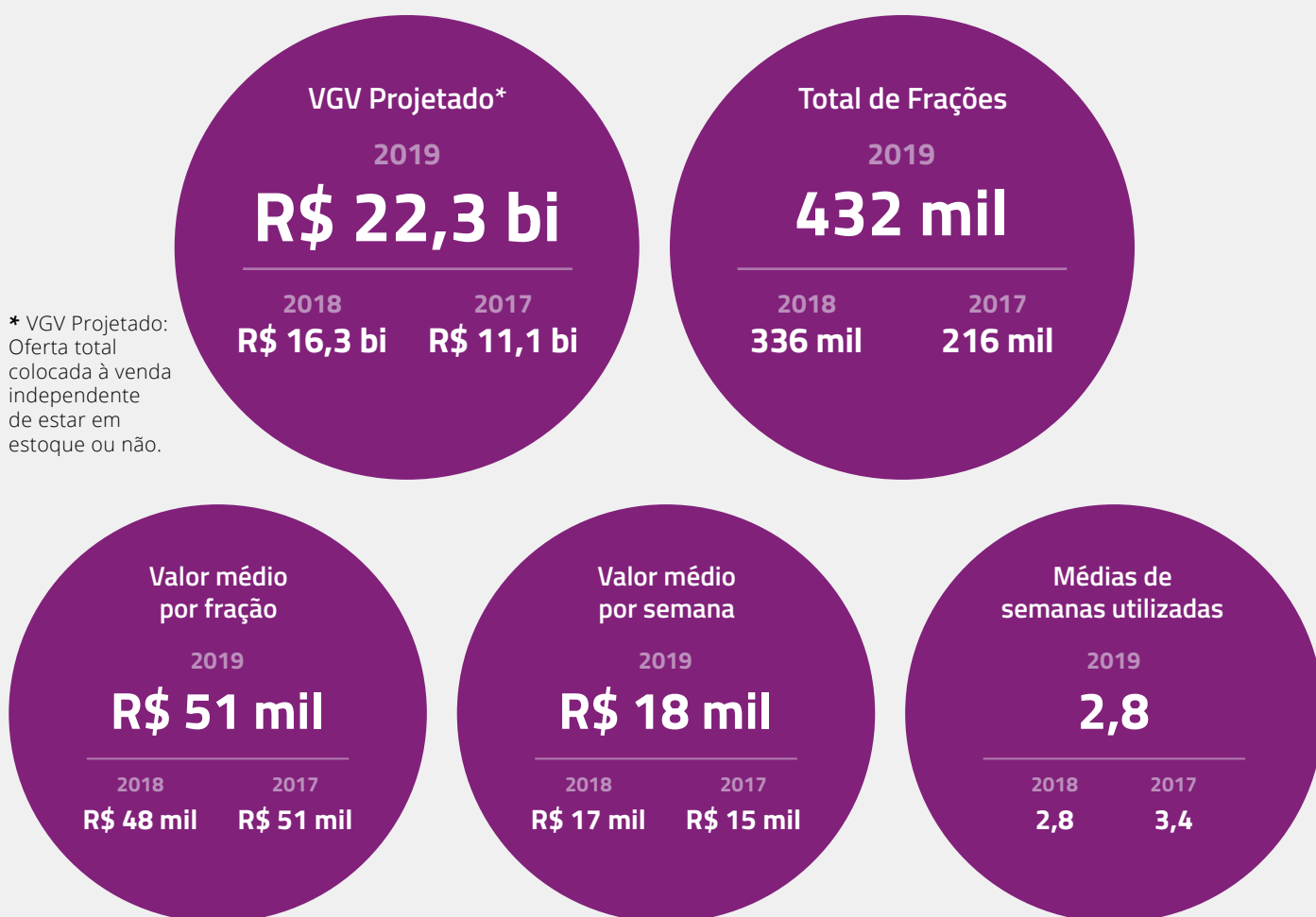
Total em 2019: 92 empreendimentos

DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA POR CIDADE

Ranking de empreendimentos por cidade

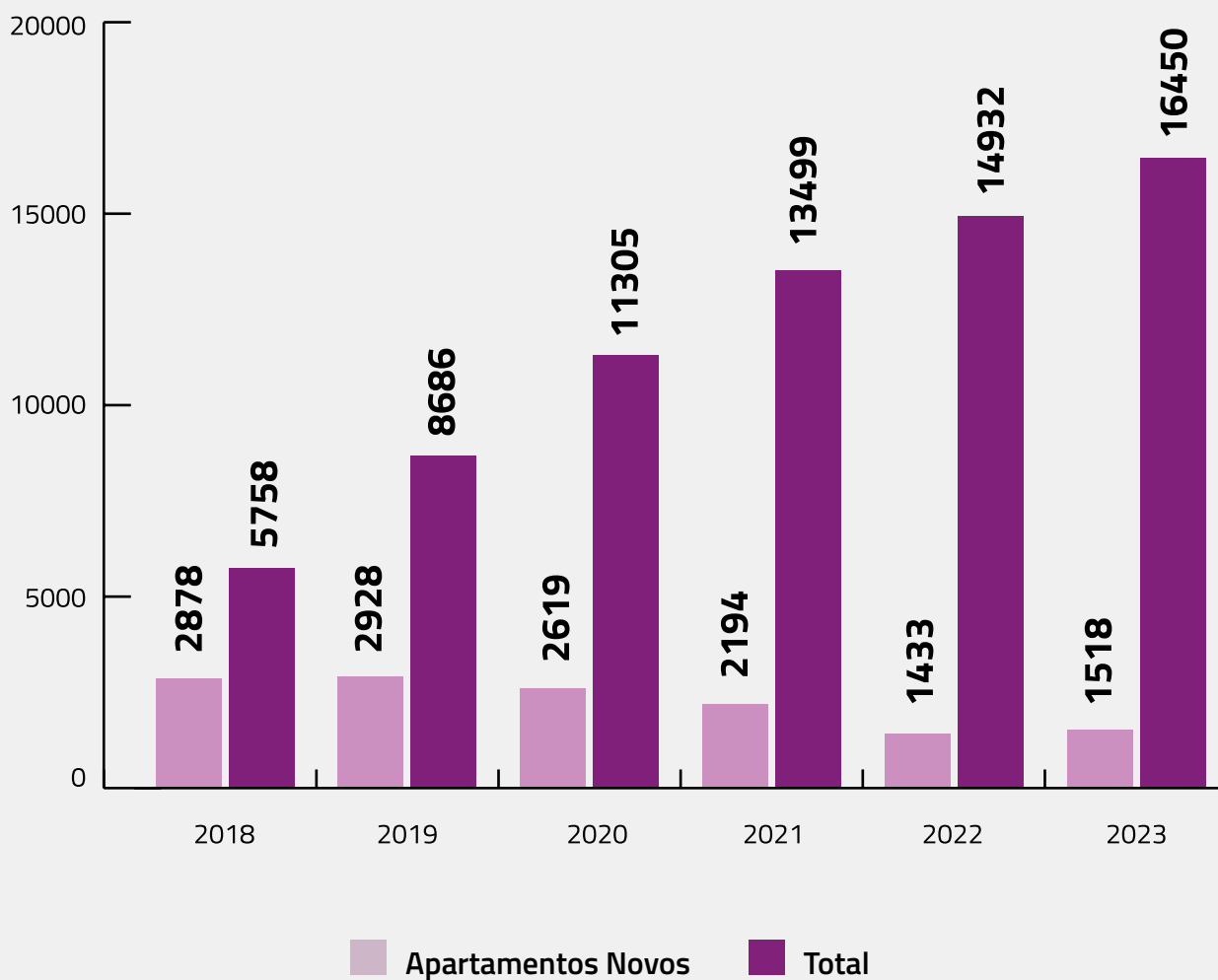


VALORES APLICADOS



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% |
| Amostra com informação disponível | 34 |

PISCINA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 96,88% |
| Não | 3,13% |
| Amostra com informação disponível | 32 |

FITNESS

| | |
|--|-----------|
| Sim | 92,86% |
| Não | 7,14% |
| Amostra com informação disponível | 28 |

QUADRAS

| | |
|--|-----------|
| Sim | 40,91% |
| Não | 59,09% |
| Amostra com informação disponível | 22 |

OUTROS ESPORTES

| | |
|--|-----------|
| Sim | 18,52% |
| Não | 81,48% |
| Amostra com informação disponível | 27 |

QUANTIDADE DE QUARTOS

| | |
|--|-----------|
| 1 ou 2 | 91,67% |
| Acima de 2 | 8,33% |
| Amostra com informação disponível | 24 |

COZINHA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 75,86% |
| Não | 24,14% |
| Amostra com informação disponível | 29 |

COMPLEXO DE PISCINA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 26,67% |
| Não | 73,33% |
| Amostra com informação disponível | 30 |

SAUNA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 50,00% |
| Não | 50,00% |
| Amostra com informação disponível | 26 |

SPA/ MASSAGEM

| | |
|--|-----------|
| Sim | 56,67% |
| Não | 43,33% |
| Amostra com informação disponível | 30 |

METRAGEM

| | |
|--|-----------|
| 20 m ² a 40 m ² | 26,67% |
| 41 m ² a 70 m ² | 46,67% |
| 71 m ² a 100 m ² | 13,33% |
| Acima de 100 m ² | 13,33% |
| Amostra com informação disponível | 15 |

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% |
| Amostra com informação disponível | 35 |

PISCINA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 81,82% |
| Não | 18,18% |
| Amostra com informação disponível | 33 |

FITNESS

| | |
|--|-----------|
| Sim | 58,06% |
| Não | 41,94% |
| Amostra com informação disponível | 31 |

QUADRAS

| | |
|--|-----------|
| Sim | 31,03% |
| Não | 68,97% |
| Amostra com informação disponível | 29 |

OUTROS ESPORTES

| | |
|--|-----------|
| Sim | 74,19% |
| Não | 25,81% |
| Amostra com informação disponível | 31 |

QUANTIDADE DE QUARTOS

| | |
|--|-----------|
| 1 a 2 | 92,31% |
| 3 e 4 | 7,69% |
| Amostra com informação disponível | 13 |

COZINHA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 45,45% |
| Não | 54,55% |
| Amostra com informação disponível | 33 |

COMPLEXO DE PISCINA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 15,15% |
| Não | 84,85% |
| Amostra com informação disponível | 33 |

SAUNA

| | |
|--|-----------|
| Sim | 35,48% |
| Não | 64,52% |
| Amostra com informação disponível | 31 |

SPA/ MASSAGEM

| | |
|--|-----------|
| Sim | 25,81% |
| Não | 74,19% |
| Amostra com informação disponível | 31 |

METRAGEM

| | |
|--|-----------|
| Até 30 m ² | 10,00% |
| de 31 m ² a 60 m ² | 50,00% |
| Acima de 61 m ² | 10,00% |
| Acima de 200 m ² | 30,00% |
| Amostra com informação disponível | 10 |

Amostragem: 35 empreendimentos

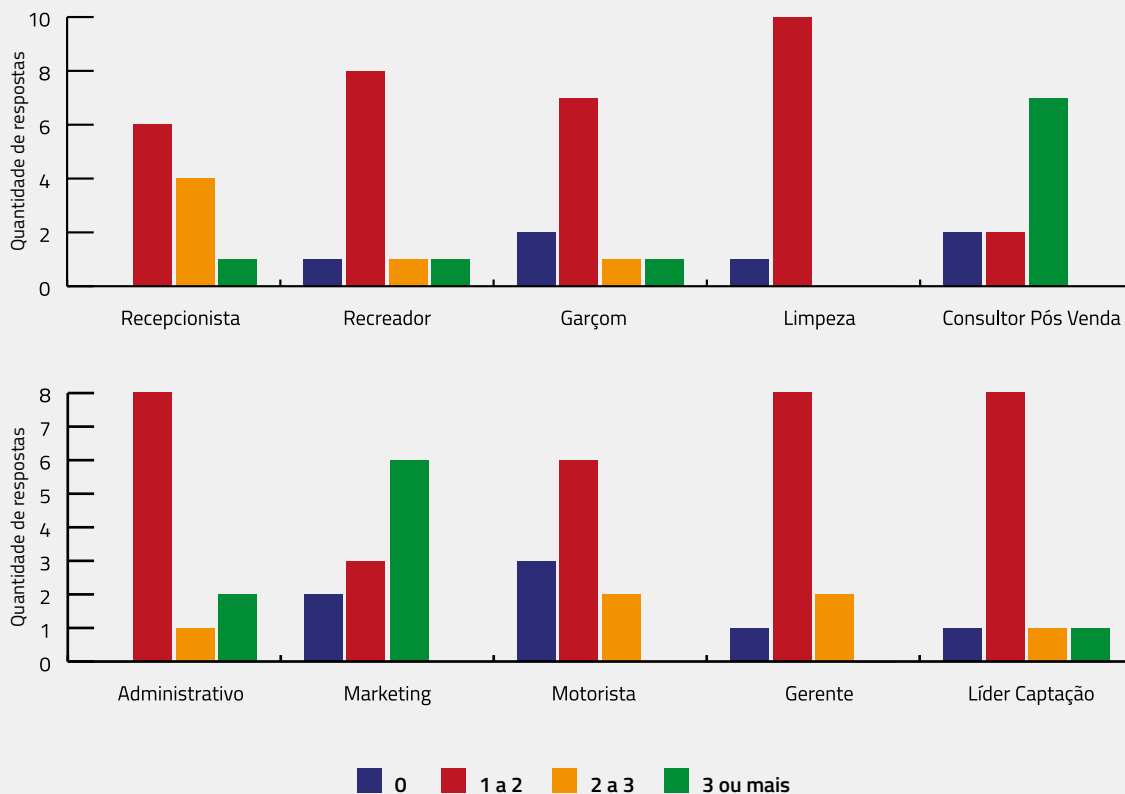
Multipropriedade: Empreendimento com área de lazer reduzida ou inexistente.
 Multipropriedade + área de lazer: Empreendimento com área de lazer completa. (piscina, sauna, fitness center, quadras, serviço de massagem, outros esportes).
 Piscina: 02 a 03 piscinas sem existência de brinquedos aquáticos. 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

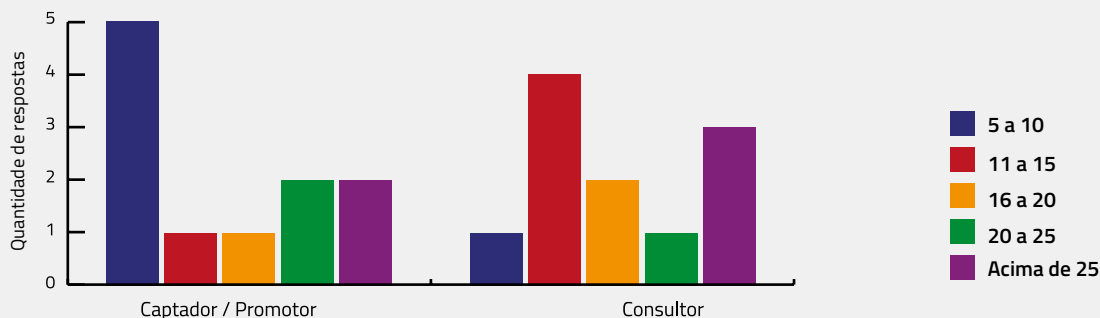
1. Qual a quantidade média de funcionários na sala de vendas por empreendimento?

11 respostas



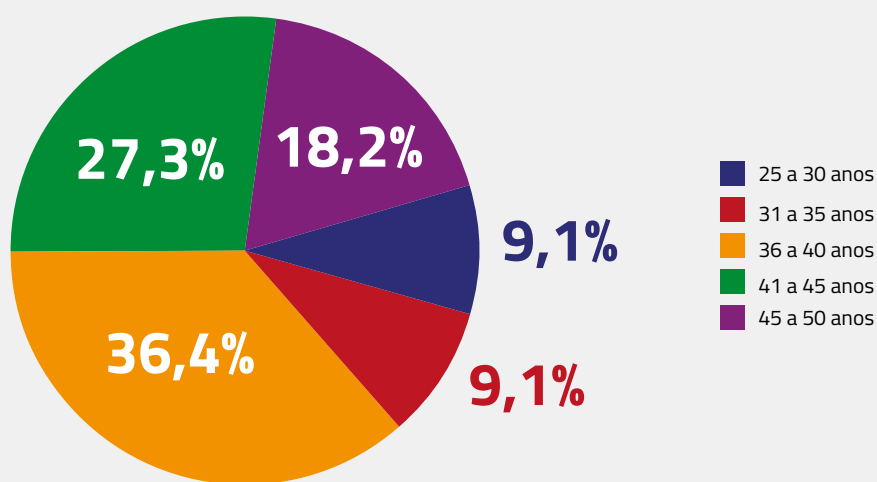
2. Qual a quantidade média de funcionários na sala de vendas por empreendimento?

11 respostas



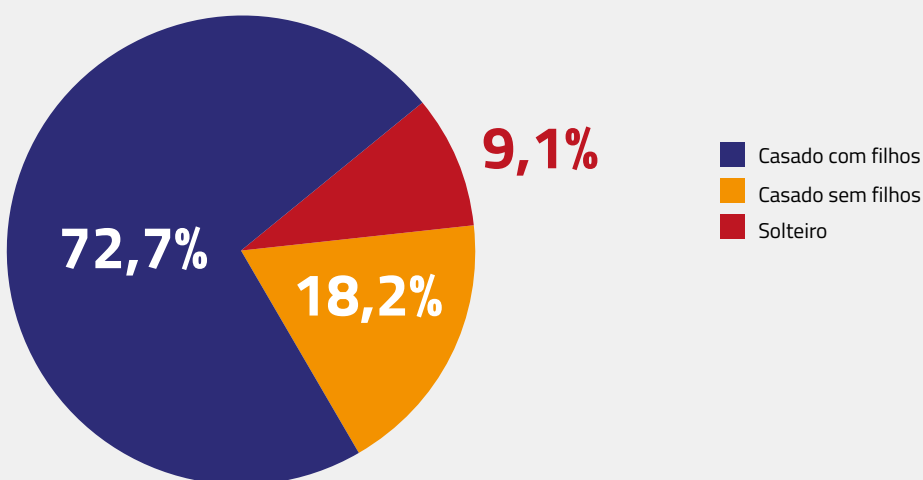
3. Qual o perfil do comprador (idade)?

11 respostas



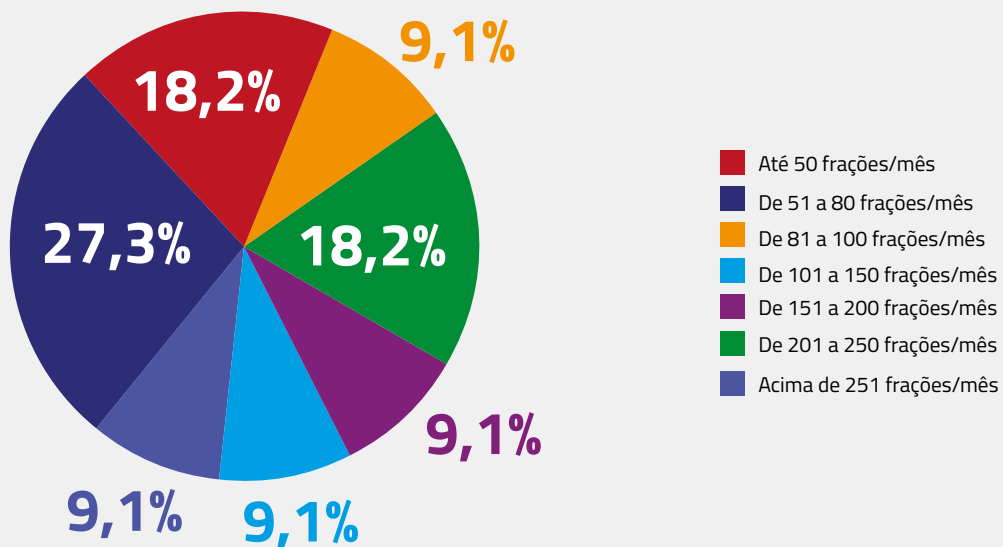
4. Qual o perfil do comprador (estado civil)?

11 respostas



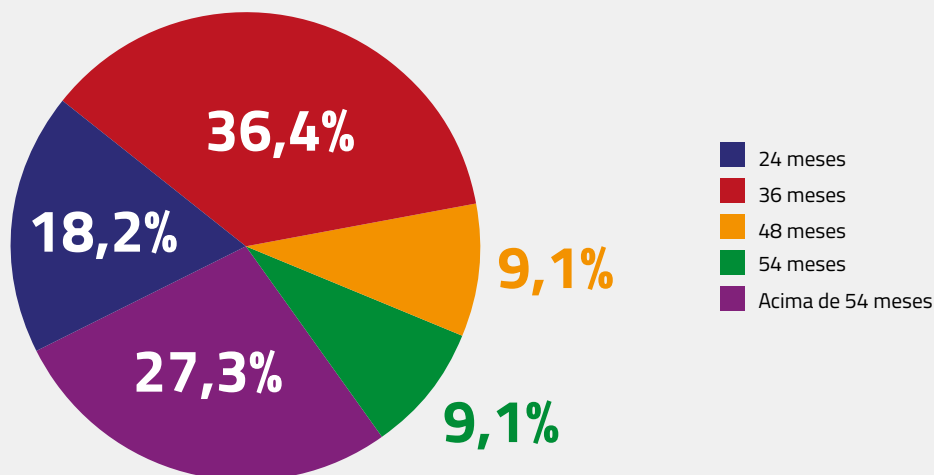
5. Qual a velocidade de venda mensal nos dois primeiros anos?

11 respostas



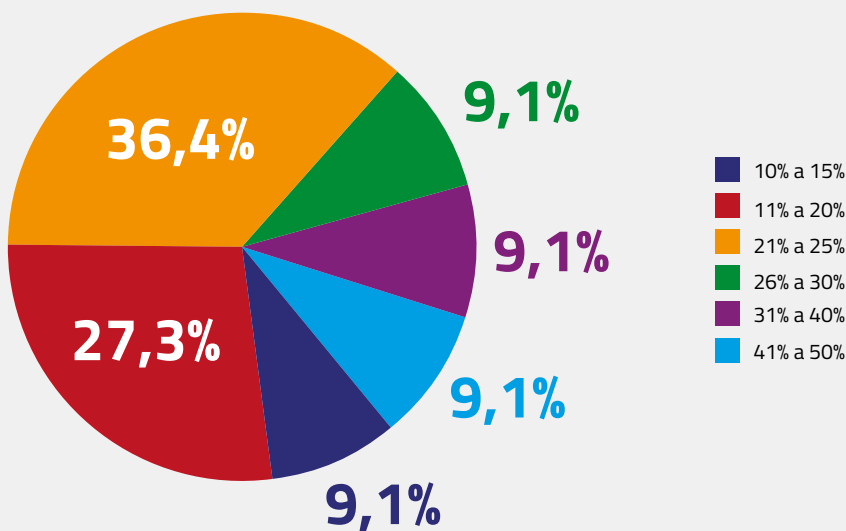
6. Em média qual é o prazo para comercialização total de um produto fracionado?

11 respostas



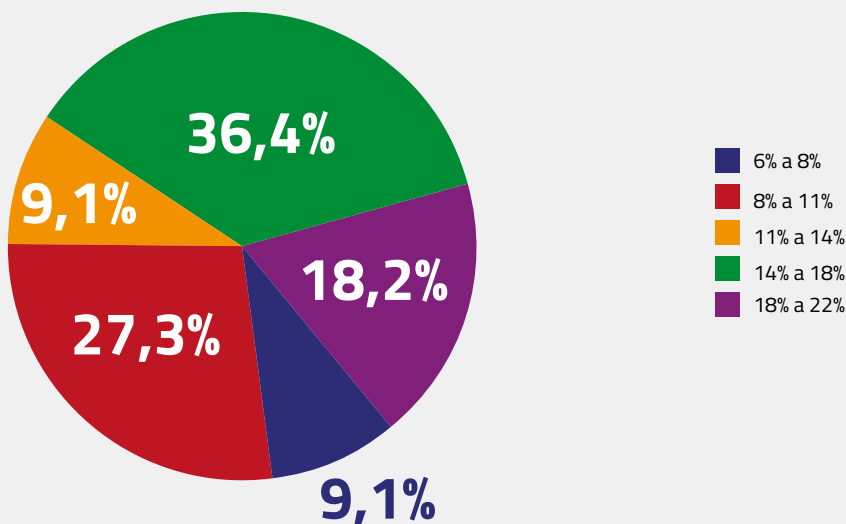
7. Qual a média percentual de conversões de clientes que visitaram a sala de vendas por mês?

11 respostas



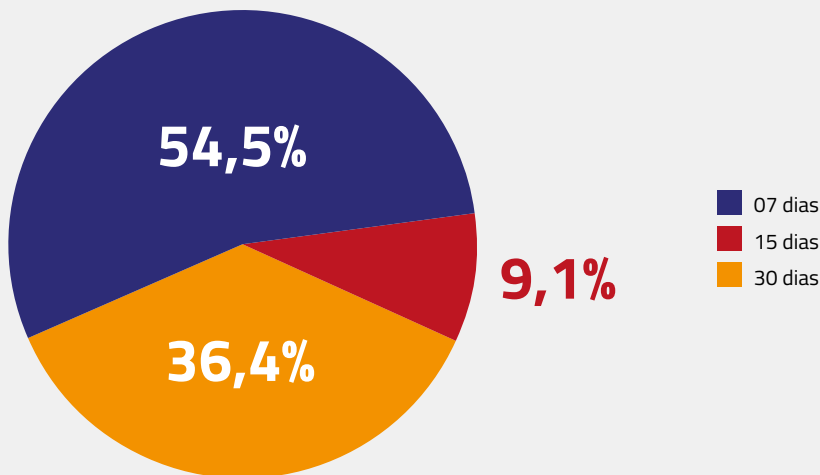
8. Qual o percentual de marketing e vendas sobre o VGV?

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 e faça o download do relatório Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2019.



Great Place To Work[®]
Certificado BRASIL



NÓS SOMOS O MOVIMENTO!

COMIEZ



+ 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

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 169.600,96m² 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[®]

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[®] que oferece aos mais de 75 milhões de usuários registrados a oportunidade de resgatar pontos.



LISTA DOS EMPREENDIMENTOS

| | Empreendimento | Cidade | Estado |
|----|---|------------------|---------------|
| 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 |

| | Empreendimento | Cidade | Estado |
|----|--------------------------------------|-----------------------|---------------|
| 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 |

| | Empreendimento | Cidade | Estado |
|----|-------------------------------|----------------------|---------------|
| 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

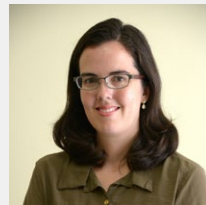
WAM Brasil

RESPONSÁVEIS



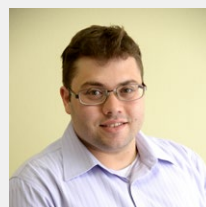
Caio Calfat

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.caioalfat.com | info@caioalfat.com