



CENÁRIO DO DESENVOLVIMENTO DE MULTIPROPRIEDADES NO BRASIL 2018



Caio Calfat Real Estate Consulting



Empresas Participantes

GRUPO
BRSHARE

GRUPO
GAV

GRUPO
NATOS
NEGÓCIOS AVANÇADOS EM TURISMO
ORIENTADO PARA SUSTENTABILIDADE

grupo
Rio Quente
turismo e entretenimento

IMG
www.imgonline.com.br

interval
INTERNATIONAL®

 **newtime**
Fração Imobiliária & Vacation Club

Plaza
HOTELS
RESORTS SPAS
BRASIL

RCI®


share
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

TCO Brasil
VACATION OWNERSHIP CONSULTING

UP!
Frações Imobiliárias &
Vacation Club


WAM
BRASIL

Apoio: Revista
TURISMO 
COMPARTILHADO

Metodologia



O estudo mercadológico **Cenário de Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2018** 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 2018, 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 Projeto:** Empreendimentos ainda não lançados. O levantamento destes dados provém do cruzamento de informações dos agentes entrevistados e da pesquisa da **Caio Calfat Real Estate Consulting**.

A partir destes critérios, a pesquisa de 2017, em relação aos empreendimentos em projeto, foi readequada.

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.

As fotos utilizadas são creditadas à Google Imagens.

A **Caio Calfat Real Estate Consulting** foi fundada em 1996 e atua em planejamento e desenvolvimento imobiliário, urbano e hoteleiro de forma integrada, o que proporciona ampla visão na avaliação de novos empreendimentos no mercado, identificação de tendências de desenvolvimento e vetores de crescimento urbano.

O estudo foi elaborado sob a supervisão de Caio Sérgio Calfat Jacob e Alexandre Pereira Mota e teve como responsáveis técnicos Fernanda Nogueira e Fernando Campagna.

Reflexões sobre o Turismo Residencial



A atividade turística envolve extensa cadeia de elementos que buscam atender às expectativas do turista no destino, com a oferta de produtos e serviços para atender suas necessidades. Neste contexto, vale refletir sobre o papel da 2ª residência como parte integrante destas ofertas:

- 1) O turismo residencial gera empregos, impostos e renda a todas as atividades econômicas do destino. Os dois produtos – hotel e imobiliário-turístico – se integram e se complementam; na maioria dos casos, o comprador de uma residência de férias conheceu e frequentou o destino como hóspede, inicialmente.
- 1) É uma atividade indutora de desenvolvimento: enquanto hotéis, bares e restaurantes, lojas, transportes e praticamente todas as mais de 50 atividades da cadeia produtiva do turismo necessitam de fluxo de pessoas para se manterem ativas, a 2ª residência proporciona o desenvolvimento econômico do destino durante o ano inteiro.

- 3) Há vínculo do proprietário da 2ª residência com o destino: enquanto o turista esporádico possui relativa ligação com o destino além de suas expectativas de viagem, o turista de 2ª residência possui envolvimento pessoal e emocional e, não raramente, profissional com a localidade que escolheu.
- 4) Novas formas de 2ª residência: os hábitos de usufruto das férias vêm se aprimorando rapidamente nos últimos anos, a multipropriedade apresenta características que encantam e estimulam a compra: a oferta de serviços de manutenção e locação otimizam a utilização da residência; as despesas são reduzidas; há a motivação do intercâmbio com outros destinos do mundo; há a chance de se adquirir um imóvel de padrão mais alto; o uso por tempo limitado atende à agenda e à capacidade econômica do comprador; a necessidade de conservação e manutenção pode tornar o imóvel mais valioso com o passar do tempo e, finalmente, a adoção do conceito de compartilhamento, indicado como nova maneira de se usufruir qualquer bem ou serviço de forma organizada e com custos menores.

Introdução

O mercado de multipropriedades está ressignificando o turismo de segunda residência, atividade que movimentava desde a década de 60 do século XX o cenário imobiliário de cidades turísticas.

Utilizar o termo ressignificar é importante, afinal não estamos inventando a roda. O modelo atende aos anseios daqueles que gostam de programar suas férias, entendem que determinado destino possui os atributos necessários para a fruição de seu tempo livre em propriedade de sua escolha e com características por eles definidas.

Atualmente, a partir da difusão dos conceitos da economia compartilhada, que tem como bandeira pagar pelo que se usa ou compartilhar o tempo ocioso de algum bem, várias oportunidades de negócio surgem, desde o modo de como se usa o carro até a vaga da garagem, por exemplo. Dessa forma, pagar por uma casa de veraneio somente pelo tempo de uso faz todo o sentido e democratiza a posse e fruição por um número maior de pessoas.

Não é à toa que em 2018 chega-se a 80 projetos no país contra 02 em 2013.



Pois bem, em um mercado jovem e pujante, só temos boas histórias para contar? Há sinais mais claros sobre os riscos desse desenvolvimento?

Esse relatório é um esforço para coletar dados e transformá-los em conhecimento para o setor, com o intuito claro de gerar uma noção histórica e oferecer condições que permitam aos agentes envolvidos com multipropriedades promover seus negócios com maior segurança.

Obtivemos uma boa amostragem do mercado atual, as informações obtidas na integralidade dos questionários aplicados abrangem 62% dos empreendimentos listados. Os demais dados foram obtidos de forma parcial junto aos agentes de mercado e por pesquisas diretas da Equipe Caio Calfat.

Boa leitura!

Caio Calfat
Junho de 2018



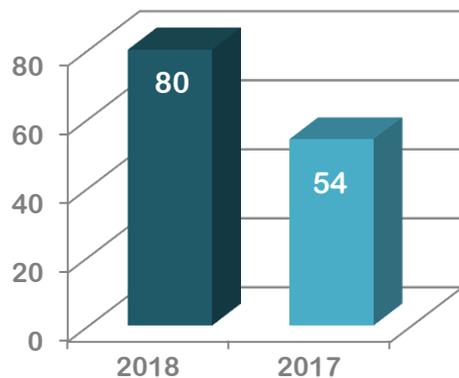
Evolução do Mercado

Caldas Novas—GO

Evolução do Mercado



Total de Empreendimentos

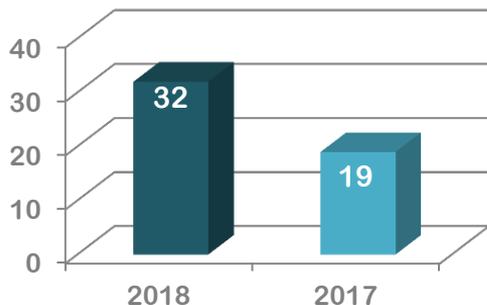


Crescimento da Oferta

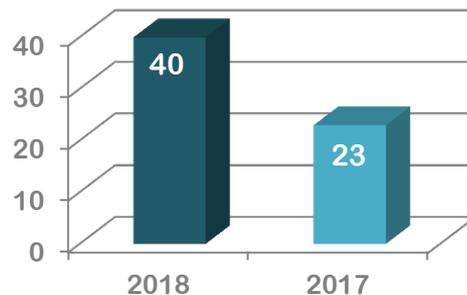
O mercado de multipropriedades apresentou um crescimento de 48% no número de empreendimentos no comparativo 2017/2018.

Atribui-se a esses dados o aumento do número de projetos em construção, que cresceu 73% e a adesão de empreendimentos prontos, que adotaram o sistema de fracionamento.

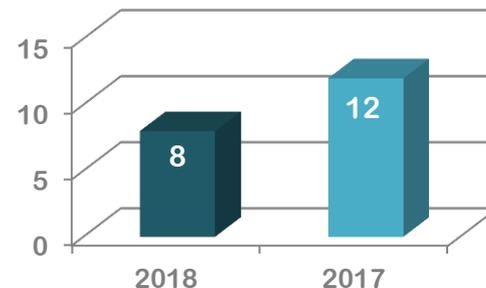
Empreendimentos Prontos



Empreendimentos em Construção



Empreendimentos em Lançamento



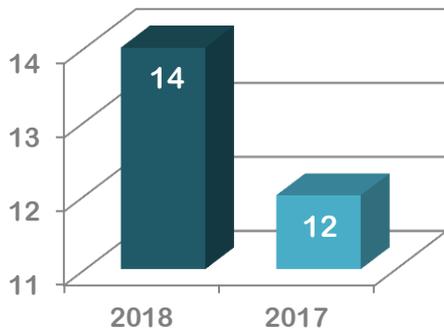
Projetos lançados a mercado, sem obras iniciadas

Evolução do Mercado

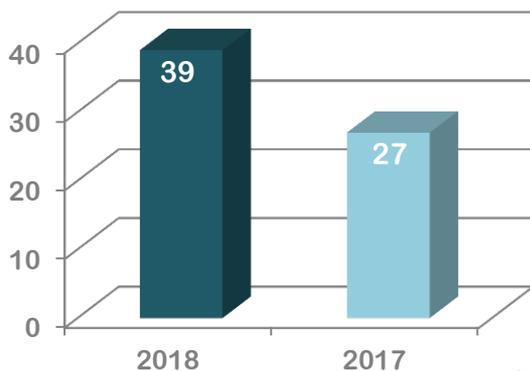


Crescimento da Oferta

Número de Estados



Número de Cidades



Com maior entendimento do conceito e aumento do número de empresas habilitadas a trabalhar no mercado de multipropriedades, observa-se que há uma expansão do negócio para outros destinos.

Destaca-se, neste contexto, a região Nordeste, que passou de 7 para 17 empreendimentos e a Sudeste, que passou de 8 para 16 empreendimentos de 2017 para 2018, conforme dados apresentados no próximo slide.

Evolução do Mercado



Distribuição da Oferta por Região

Oferta de Empreendimentos
2018: 80
2017: 54

Norte		
Estado	Empreendimentos	
	2018	2017
PA	4	2
Total	4	2

Centro-Oeste		
Estado	Empreendimentos	
	2018	2017
GO	22	21
MT	1	1
Total	23	22

Sul		
Estado	Empreendimentos	
	2018	2017
RS	10	7
PR	6	7
SC	4	1
Total	20	15



Nordeste		
Estado	Empreendimentos	
	2018	2017
BA	7	5
AL	1	0
CE	1	0
MA	1	1
PB	1	0
PI	0	1
RN	6	0
Total	17	7

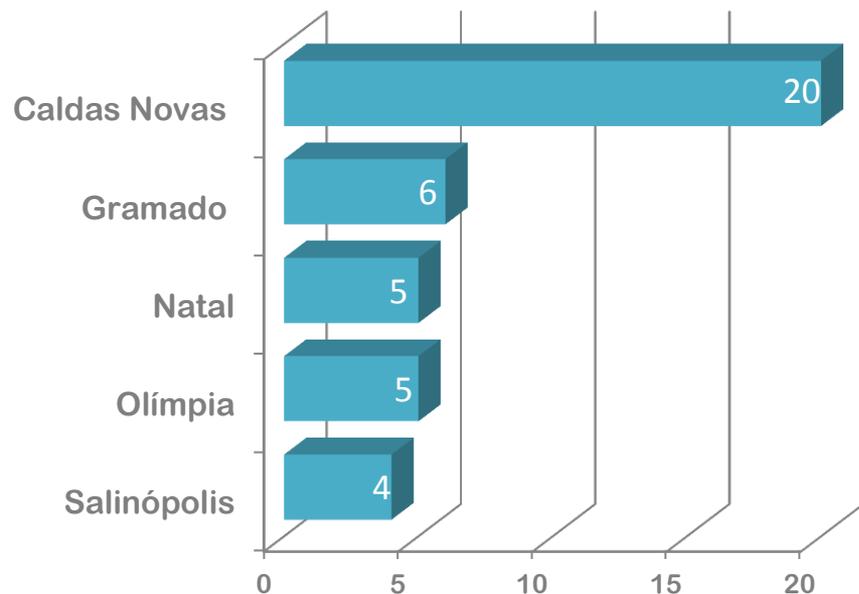
Sudeste		
Estado	Empreendimentos	
	2018	2017
SP	12	6
RJ	2	1
ES	2	1
Total	16	8

Evolução do Mercado



Distribuição da Oferta por Cidade 2018

Ranking de Cidades X Empreendimentos



O levantamento totalizou 39 cidades, ao lado apresentamos as 05 primeiras do ranking.

Caldas Novas segue liderando o mercado em número de empreendimentos pelo terceiro ano seguido. Observa-se que o destino está maduro e com poucas alterações.

Gramado desponta em 2018 como o “destino novidade” e que se consolida como um dos principais mercados para a multipropriedade, com cerca de 1.500 novos apartamentos nos próximos anos.

Evolução do Mercado



Distribuição da Oferta por Cidade 2018

As tabelas apresentam as demais cidades e a quantidade de empreendimentos encontrados.

Em 2018 foram identificados novos empreendimentos em 21 cidades, das quais 12 são novos destinos.

Cidades com 02 Empreendimentos

Águas de Lindóia -SP

Domingos Martins - ES

Florianópolis - SC

Itaipulândia - PR

Porto Seguro - BA

Santa Clara d' Oeste - SP

Cidades com 01 Empreendimento

Aquiraz - CE

Arraial D'Ajuda – BA

Barra do Piraí - RJ

Barreirinhas - MA

Barretos - SP

Bombas - SC

Campina Grande do Sul -PR

Campos do Jordão - SP

Canavieiras- BA

Canela - RS

Capão da Canoa - RS

Cornélio Procópio - PR

Chapada dos Guimarães - MT

Foz do Iguaçu - PR

Garibaldi - RS

Itacaré - BA

Maceió - AL

Mata de São João - BA

Nísia Floresta - RN

Nova Petropolis - RS

Penha - SC

Pirenópolis - GO

Pitimbu - PB

Ribeirão Claro - PR

Rio de Janeiro - RJ

Rio Quente - GO

São Pedro - SP

Sargi -BA

Legenda:

Destino listado em2017

Novo Destino em 2018

Evolução do Mercado



Valores Aplicados

VGV Projetado

2018: R\$16,3 Bilhões
2017: R\$11,1 bilhões

Total de Frações:

2018: 336 mil
2017: 216 mil

Valor Médio por Fração:

2018: R\$ 48 mil
2017: R\$ 51 mil

Valor Médio por Semana:

2018: R\$ 17 mil
2017: R\$ 15 mil

Média de Semanas de Uso:

2018: 2,8
2017: 3,4

Com um VGV projetado de 16 bilhões, o mercado de multipropriedades segue em alta, mesmo em um cenário econômico adverso.

O período médio por empreendimento foi reduzido de 3 para 2 semanas de utilização, refletindo nova tendência no tempo de uso do empreendimento.

Em termos de valores, houve um aumento de 13% no preço da semana vendida.

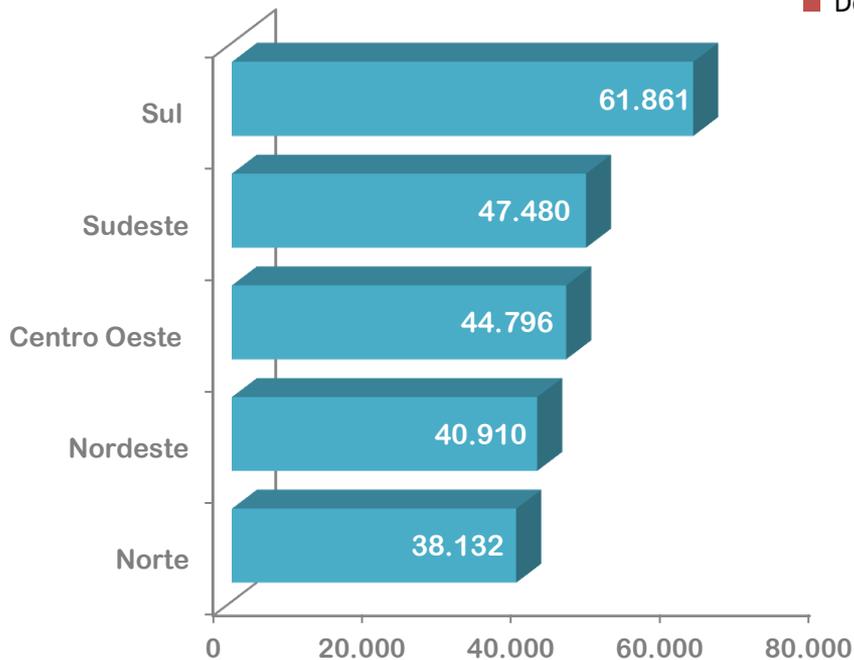
Valores estimados conforme pesquisa de mercado

Evolução do Mercado



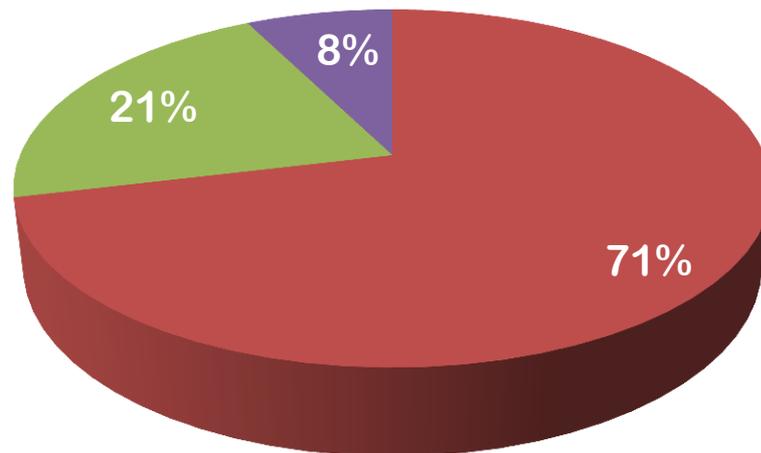
Valores Aplicados 2018

Valor Médio das Frações



Distribuição do Mercado por Faixa de Preço

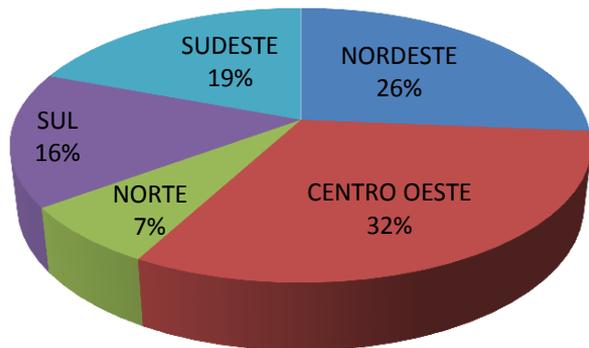
■ De R\$ 20.000 a R\$ 50.000 ■ De R\$ 50.001 a R\$ 90.000 ■ Acima de R\$ 90.001



Evolução do Mercado



Valores Aplicados 2018 – De R\$ 20.000 a R\$ 50.000



Principais Características

Nos produtos até R\$ 40.000, grande parte refere-se a empreendimentos prontos que aderiram ao sistema de multipropriedade. Já nos produtos acima deste valor, os empreendimentos em construção se sobressaem. No geral, os empreendimentos estão localizados em destinos maduros com grande concentração de turistas.

Status	
Em Construção	49%
Pronto	42%
Lançamento	9%

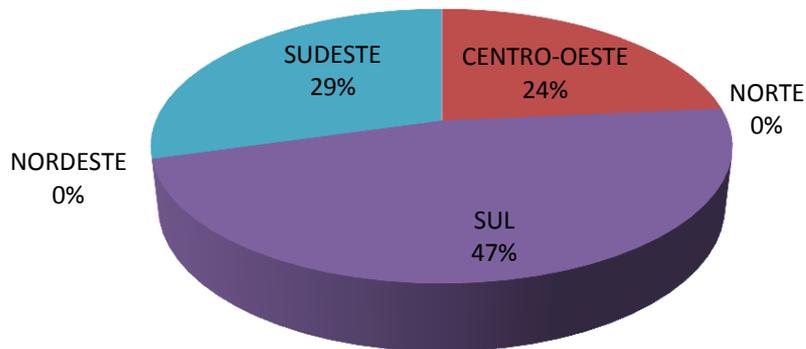
Tipo de Destino	
Destino Litoral	44%
Destino Interior	56%

Tipo de empreendimento	
Apartamento	86%
Casa	4%
Misto	5%
Bangalô	4%
Chalé	2%

Evolução do Mercado



Valores Aplicados 2018 – De R\$ 50.001 a R\$ 90.000



Principais Características

Tem como principal atividade-âncora o empreendimento em si. Estão localizados em cidades que têm como principal atrativo os parques aquáticos.

Nos produtos acima de R\$ 70.000, a maior amostragem está na Serra Gaúcha em destinos como Gramado e Garibaldi.

Status	
Em Construção	59%
Pronto	24%
Lançamento	18%

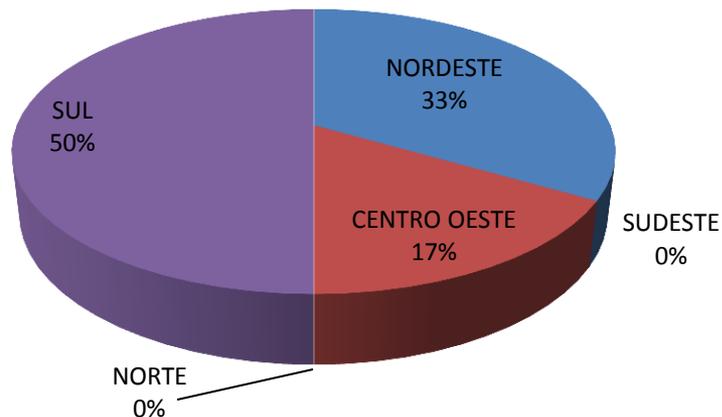
Tipo de Destino	
Destino Litoral	0%
Destino Interior	100%

Tipo de empreendimento	
Apartamento	94%
Casa	6%
Misto	0%
Bangalô	0%
Chalé	0%

Evolução do Mercado



Valores Aplicados 2018 – Acima de R\$ 90.001



Principais Características

Estão localizados em destinos consagrados e têm como principal apelo o tipo de estrutura e serviços oferecidos. Com tipologia diferente dos demais produtos, os empreendimentos de alto padrão são compostos por casas com metragens superiores a 100 m².

Status
Em Construção
Pronto
Lançamento

33%
67%
0%

Tipo de Destino

Destino Litoral	50%
Destino Interior	50%

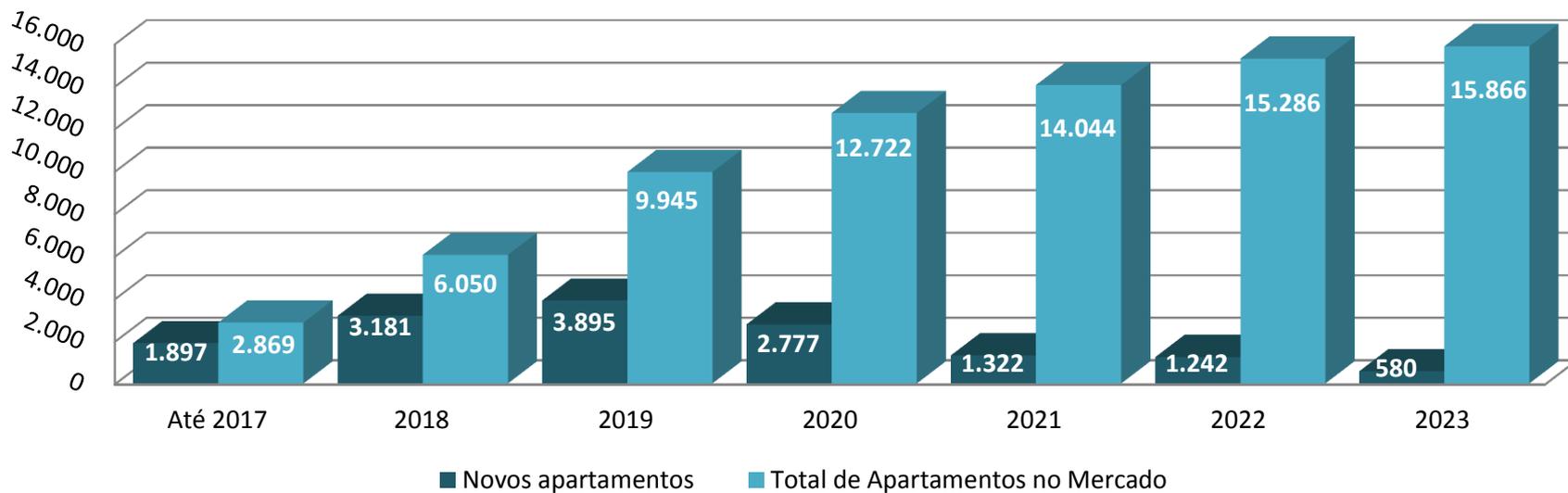
Tipo de empreendimento

Apartamento	33%
Casa	67%
Misto	0%
Bangalô	0%
Chalé	0%

Evolução do Mercado



Projeção de Mercado



Foram totalizados 16.429 apartamentos até 2023, destes 15.866 apresentam informações disponíveis sobre data estimada de entrega.

Evolução do Mercado



Projetos de Futuros

Região	Projetos	%
Nordeste	2	11%
Centro Oeste	3	17%
Sul	7	39%
Sudeste	6	33%
Total	18	100%

Cidades com futuros projetos:

Gramado Balneário Camboriú
Cumbuco Canela Rio de Janeiro
Caldas Novas Olímpia Rio Quente
Fortaleza São Pedro Sertaneja

Acima estão projetos anunciados que não foram a mercado. Além destes, 02 projetos encontram-se em *stand by*. Reconfirma-se a tendência de investimentos na região Sul e Sudeste, assim como observado em empreendimentos que disponíveis para venda.



Sala de Vendas

Gramado-RS

Vendas



Considerada como ponto estratégico, as salas de vendas apresentam diversas configurações de estrutura.

O dimensionamento destes pontos de venda varia de acordo com a dimensão do projeto e a necessidade de captação de público-alvo.

Neste item da pesquisa, se apresenta a configuração média de uma sala de vendas de um empreendimento.

FÉRIAS
PRAIA TEMPORADA
MULTIPROPRIEDADE
SERRA
INTERCAMBIADORA
BANGALÔ APARTAMENTO
CASA HOTELARIA
SERVIÇOS CIDADE
FRAÇÕES LAZER

Média de Funcionários por Sala de Vendas

Front

Gerente de Vendas: 1

Supervisor ou Coordenador
de Vendas: 2

Consultor: 11
Fechador: 6

Recepção: 2
Garçom: 2
Limpeza: 2
Recreador: 2

Administrativo

Administrativo: 1

Relacionamento com
cliente e pós vendas: 3

Externo

Supervisão de Captação: 2
Captador ou Promotor: 18
Motorista: 2

Em média, uma sala de vendas demanda cerca de 54 funcionários, entre internos e externos.

Dentre as tipologias mais comuns, existem as chamadas salas *in site*, quando localizadas dentro do próprio empreendimento e as *off site*, que estão fora do empreendimento, em destinos considerados estratégicos.

Vendas



Estimativa de comercialização
total do empreendimento

Entre 36 e 48 meses

Em média, um empreendimento leva de 3 a 4 anos para ser totalmente comercializado. Fatores como localização, volume de pessoas e perfil do produto podem influenciar nesses números.

Taxa de conversão
da sala de vendas

Menos de 20%	22%
23% a 25%	67%
35%	11%

A taxa de conversão de vendas ou taxa de sucesso representam entre 23% a 25% do total de pessoas captadas à sala de venda.

Quantidade de frações
vendidas por trimestre

530 frações

Por trimestre são vendidas cerca de 530 frações. Estes dados podem variar conforme a localização do projeto e perfil do produto.



Considerações

Olímpia-SP

Considerações



Em pouco mais de um ano houve o incremento de aproximadamente 2 mil unidades residenciais no modelo de multipropriedade no Brasil. Identifica-se migração para outras cidades e estados espalhados pelo Brasil.

A ancoragem em parques temáticos se consolida como grande mote diferencial de vendas para o público comprador, e que facilita o processo de vendas ao desenvolvedor do negócio. A concentração de potenciais compradores em parques temáticos facilita a captação às salas de vendas que, como comprovado, convertem vendas em média de 23% a 25% do público atendido.

A pesquisa revelou que a demanda ainda está aquecida, o preço médio da semana aumentou em 13%, para cerca de R\$ 17 mil, porém como o programa médio tempo de uso diminuiu em cerca de 30%, o tíquete médio ficou abaixo do valor médio de 2017.

Apesar de serem residências para lazer, percebe-se que o produto típico é a venda de apartamento com dois quartos e metragem entre 50 m² e 65 m², com oferta de área de lazer. Casas são minorias e ofertadas em empreendimentos de padrão up-scale.

O desafio dos empreendimentos de multipropriedade é proporcionar ao adquirente um produto desejado. Verifica-se que os empreendimentos são ofertados dentro do conceito de condomínio-clubes para atrair a atenção além das características do destino.

Incluir a área de clube aumenta consideravelmente a área comum do empreendimento, o que se torna um fator indutor a que os empreendimentos de multipropriedade sejam lançados com grande número de unidades residenciais, seja para balancear o preço de venda ao público desejado, ou seja para melhorar o valor das cotas condominiais, fator importante no processo de decisão de compra pelo adquirente.

Considerações



A velocidade de vendas já considera os distratos, quando se afirma que leva de 36 a 48 meses para venda de um empreendimento é importante considerar que sempre há um saldo nas operações. Contudo, a venda de 120 a 140 cotas por mês obtidas na média, provê informações importantes para equilibrar as previsões de vendas e custeio das obras.

As conclusões que podem ser abstraídas das informações apresentadas é que há lições a serem tiradas, com destaque para:

- a) A estruturação de um empreendimento de multipropriedade deve ser estudada a partir da capacidade de captar pessoas para a sala de vendas.
- b) Caso os empreendimentos não ofereçam uma âncora forte como um parque temático, a solução de captação de pessoas em volume pode ficar comprometida e a curva de vendas pode se alterar.
- c) Algumas cidades podem ter esgotado sua capacidade de vendas, pelo menos para o produto padrão que se oferece ao mercado. Os estudos de mercado começam a fazer diferença na tomada de decisão para o desenvolvimento.

- d) A concentração de vendas para a faixa de renda entre R\$ 5 mil e R\$ 8 mil pode oferecer oportunidades para produtos de nicho, o que favorece o surgimento de novas metodologias de vendas.
- e) As comercializadoras são os agentes que veem se destacando no desenvolvimento dos projetos, o que induz à profissionalização e a altos investimentos em ferramentas de CRM e *back office*, bem como procedimentos operacionais e de desenvolvimento de talentos.
- f) Verificou-se que a linguagem da multipropriedade entre os agentes que desenvolvem esse mercado ainda não é uniforme. Por ser uma atividade nova ainda, não há conceitos e medidas-padrão que permitam uma conversa uniforme com índices e taxas de mercado para avaliar o desempenho de cada empreendimento.
- g) Ao se pesquisar a fundo a publicidade existente (*webpages*, contatos telefônicos, mensagens publicitárias) percebeu-se que há agentes do mercado imobiliário que começaram a atuar com multipropriedades, sem se apropriar dos conceitos e práticas do setor, o que pode gerar descrédito aos clientes.

Palavras Finais



O cenário de 2018 do setor de multipropriedades deve ser comemorado, vale lembrar que o Brasil estava em recessão até meados do ano passado e o setor imobiliário tradicional sofreu quedas de até 40% em seu volume de vendas.

Na contramão do mercado, a multipropriedade cresce em ritmo acelerado. Entende-se que, após o período inicial de crescimento, a atual curva deve ficar mais amena, movendo-se para o perfil de maturidade. Porém ainda existem vários destinos a serem desbravados, o que deve impulsionar por alguns anos o crescimento desse setor.

Entretanto, ao analisar o “efeito manada” em algumas cidades, é importante levantar a bandeira amarela e alertar ao mercado que há riscos.

O setor de multipropriedades tem lastro na atividade turística, o sucesso de vendas e a perenidade do empreendimento dependem do sucesso do destino em si e das possíveis atrações que o ancoram. Esse fator deve ser bem analisado ao se lançar um novo empreendimento, pois suas características, preços, velocidade de vendas, etc., estarão ligados diretamente ao perfil turístico da cidade e o número de turistas que a visitem.

Por fim, a pesquisa mostrou que há agentes que estão vendendo multipropriedades em condomínios prontos, ou seja, vendo a possibilidade de vender estoque não vendido no modelo tradicional. Essa prática é uma oportunidade de negócio que ajuda o mercado nesse momento ou não? Não há resposta fácil, até por que o modelo é muito novo e as possibilidades podem não ter se esgotado. Mas ficou um dever de casa acompanhar esse tipo de iniciativa.

Para o próximo ano, a pesquisa permitirá mais aprofundamento, pretende-se verificar mais a fundo as características dos empreendimentos e a relação de preço e percepção de valor, bem como dados ligados à viabilidade econômica, destacando uma análise mais aprofundada da gestão de vendas e dos custos de produção, com atenção para os gastos com marketing e vendas.

Caio Calfat
Junho de 2018



Listagem dos Empreendimentos

Foz do Iguaçu-PR

Listagem de empreendimentos



Empreendimento	Cidade	Estado
Ipioca Beach Residence	Maceió	AL
Itacaré Paradise	Itacaré	BA
Quintas Private	Mata de São João	BA
Ondas Praia Resort	Porto Seguro	BA
Ilheus North Hotel	Sargi	BA
Makaira Resort	Canavieiras	BA
Villa Vitaly	Arraial D'Ajuda	BA
Princesa Isabel Eco Residencial	Porto Seguro	BA
Manhattan Beach Riviera	Aquiraz	CE
Bristol Vista Azul Hotel e Residence	Domingos Martins	ES
Hotel Fazenda China Park	Domingos Martins	ES
Golden Dolphin	Caldas Novas	GO
Golden Dolphin Supreme	Caldas Novas	GO
Hot Springs	Caldas Novas	GO
InCasa Residence Club	Caldas Novas	GO
Jardins da Lagoa	Caldas Novas	GO
Lagoa Eco Towers	Caldas Novas	GO
Laguna Resort Residence	Caldas Novas	GO
Mirante da Serra	Caldas Novas	GO

Listagem de empreendimentos



Empreendimento	Cidade	Estado
Prime Jalim Residence	Caldas Novas	GO
Quinta Santa Barbara Resort	Pirenópolis	GO
Resort do Lago	Caldas Novas	GO
Serra Madre Residence	Rio Quente	GO
Toulon Park Residence Resort	Caldas Novas	GO
Marina Flat & Náutica	Caldas Novas	GO
Prive Atrium Thermas Residence	Caldas Novas	GO
Ilhas do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
Alta Vista Thermas Residence	Caldas Novas	GO
Varandas Thermas Park	Caldas Novas	GO
Praias do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
Best Western Suítes Le Jardin	Caldas Novas	GO
Encontro das Aguas	Caldas Novas	GO
Evian Thermas	Caldas Novas	GO
Gran Solare Lençóis Maranhenses	Barreirinhas	MA
Maluí Manso	Chapada dos Guimarães	MT
Aqualand Resort	Salinópolis	PA
Salinas Exclusive Resort	Salinópolis	PA
Salinas Park Resort	Salinópolis	PA
Salinas Resort Premium	Salinópolis	PA
Reserva do Abiaí Asenza Beach Resort	Pitimbu	PB

Listagem de empreendimentos



Empreendimento	Cidade	Estado
Aguativa Privilege Golf Resort	Cornélio Procopio	PR
My Mabu Foz do Iguaçu	Foz do Iguaçu	PR
Parque Aquático Termal Lago de Itaipú	Itaipulândia	PR
Parque Aquático Termal Lago de Itaipú (Resort)	Itaipulandia	PR
Tayayá Aquaparque	Ribeirão Claro	PR
Plaza EcoResort Capivari	Campina Grande do Sul	PR
Aldeia das Águas Quartier	Barra do Pirai	RJ
Plaza Barra First	Rio de Janeiro	RJ
Sonho do Mar Premium Eco Village	Nísia Floresta	RN
Elegance Hotel	Natal	RN
King's Flat Hotel	Natal	RN
Terraço Ponta Negra Flat	Natal	RN
Araça Praia Flat	Natal	RN
Marsalis Flat	Natal	RN
Gramado Buona Vitta	Gramado	RS
Gramado BV Resort	Gramado	RS
Gramado Exclusive Resort	Gramado	RS
Gramado Termas Resort & Spa	Gramado	RS
Life Promenade Flat & Mall	Capão da Canoa	RS
Golden Gramado Resort	Gramado	RS

Listagem de empreendimentos



Empreendimento	Cidade	Estado
Plaza Terroir Residence	Garibaldi	RS
Plaza Le Vert	Gramado	RS
Garten Platz Residence	Nova Petropolis	RS
Plaza Canela	Canela	RS
Bombas Summer Beach	Bombas	SC
Hotel Ingleses Acquamar	Florianópolis	SC
Hotel Centrinho dos Ingleses	Florianópolis	SC
Hotel Solar Pedra da Ilha	Penha	SC
Barretos Country Thermas Suites	Barretos	SP
Carpe Diem Boutique & Spa	Campos do Jordão	SP
Grandes Lagos Thermas Bangalôs	Santa Clara d' Oeste	SP
Grandes Lagos Thermas Chalés	Santa Clara d' Oeste	SP
Hot Beach Suítes Olímpia	Olímpia	SP
Royal Thermas Resort & SPA	Olímpia	SP
Olímpia Park Resort	Olímpia	SP
Solar das Águas Park Resort	Olímpia	SP
Thermas São Pedro Park Resort	São Pedro	SP
Thermas Hot World Resort	Águas de Lindóia	SP
Morada do Thermas	Águas de Lindóia	SP
Royal Star	Olímpia	SP

ATUAÇÃO

- 01 Estudos de Vocação
- 02 Estudos Viabilidade Mercadológica*
- 03 Estudos de Viabilidade Econômico Financeira*
- 04 Definição e Desenvolvimento de Produtos
- 05 Estruturação Financeira
- 06 Definição de Operadores Imobiliários e Hoteleiros
- 07 Asset Management - Multipropriedades e Hotéis

* Aplicação de metodologia normatizada pelo Appraisal Institute dos EUA.

MULTIPROPRIEDADES

Assessoria a empreendedores em oportunidades de desenvolvimento de empreendimentos, adotando práticas reconhecidas e aprimoradas nos mais de 20 anos de atuação, em:

- Identificação de **Destinos e Áreas**
- Definição e Desenvolvimento de **Produtos**
- Seleção dos melhores **Parceiros Estratégicos**
- Acompanhamento operacional da **Gestão Condominial**
- Assessoria para **Montagem de Operadora Hoteleira**



Av. Angélica, 2100 – conjs. 51 e 52 – Higienópolis
São Paulo – SP – Brasil – 01228-200
Fone – fax (55.11) 3034.2824

www.caiocalfat.com.br

info@caiocalfat.com