



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

ed. 2020

**CENÁRIO DO
DESENVOLVIMENTO DE
MULTIPROPRIEDADES NO
BRASIL**

Apoio e Patrocínio

OURO



PRATA



BRONZE



Sumário

01	Quem Somos	05	02	Evolução da Oferta	11
	Atuação	06		Crescimento da Oferta	12
	Multipropriedades	07		Oferta por Status de Projeto	13
	Metodologia	08		Distribuição da Oferta	15
	Introdução	09		Valores Aplicados	16
03	Sala de Vendas	19	04	Operação	26
	Captação	20		Metragem Média	28
	Apoio	21		Valor do Café da Manhã	29
	Perfil	22		Arrumação e Utensílios	30
	Marketing e Comercialização	24		Fundo de Reserva e Condomínio	31
05	Considerações Finais	34	Lista de Empreendimentos	32	
	Apoio e Patrocínio	36			
	Responsáveis	40			

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

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



Atuação

Planejamento e Desenvolvimento Imobiliário

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

Gestão Patrimonial

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

Planejamento e Desenvolvimento Hoteleiro

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

Sênior Living

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

Student Housing

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

Comunidades Planejadas

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



ATUAÇÃO EM

Multipropriedades

Estudo de Mercado:

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

Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira:

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

Estudo de Sites Turísticos com Multipropriedade:

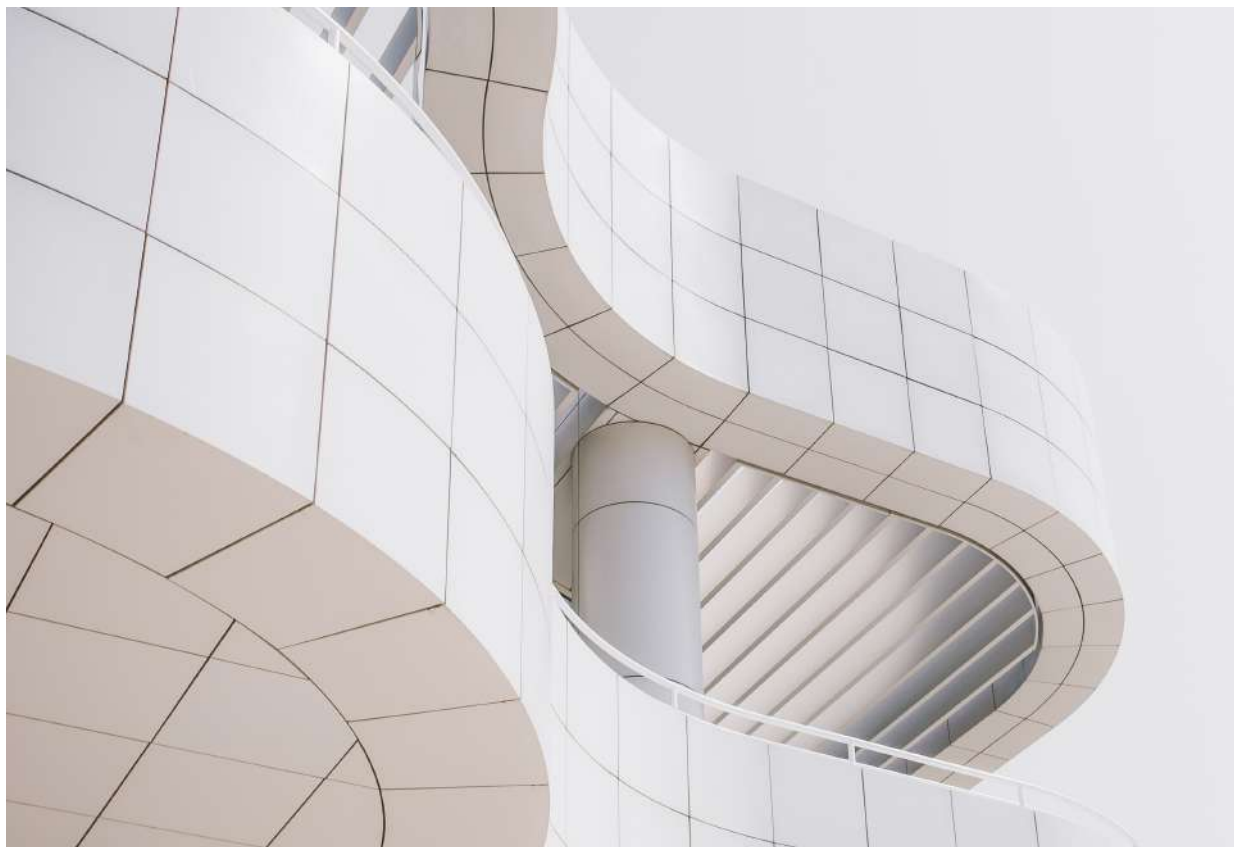
A multipropriedade pode ser um indutor de destinos turísticos, isoladamente ou integrada a resorts, parques, centros de entretenimentos e de esportes, centros comerciais, etc. Esse modelo de estudo é realizado em sua integralidade, em planos de negócios individuais ou consolidados, conforme as necessidades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

Diagnóstico de Operação de Multipropriedade:

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

Gestão de Valor da Multipropriedade:

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



Metodologia

O estudo mercadológico **Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2020** é fruto do cruzamento de informações do Banco de Dados da Caio Calfat Real Estate Consulting e da pesquisa junto a 15 agentes ligados ao setor e 24 empreendimentos.

O levantamento foi realizado entre Dezembro de 2019 e Abril de 2020, considerando os empreendimentos lançados entre Junho de 2019 a Abril de 2020. Para a edição de 2020, 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 listados em 2019, na atual listagem foram desconsiderados 06 projetos que não foram mencionados por nenhuma fonte e nem localizados em pesquisa secundária.

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

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

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



Introdução

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

O lançamento do Cenário de Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2020 ocorre em momento emblemático pela crise da pandemia relacionada ao COVID-19.

O corte da pesquisa ocorre bem no fim de março de 2020, quando o país paralisava devido a necessidade de distanciamento social e ações para evitar aglomerações, o que acabou por interferir na economia pela paralisação de atividades não essenciais, como comércio, serviços em geral, setor aéreo, e principalmente o setor de turismo.

Toda a atividade interrompida deve voltar ainda em 2020, conforme a força de espalhamento do COVID diminua. Porém, o ritmo dessa retomada é incerto e precário, pois somente com o advento de uma vacina ou pelo menos um tratamento eficiente, a vida poderá voltar ao nível pelo menos próximo ao que era considerado normal.

O setor do turismo foi talvez o mais afetado na pandemia, pois o fluxo turístico foi interrompido inesperada e bruscamente. Nesse sentido, a multipropriedade encontra-se bem no meio dessa tormenta.

Embora seja um produto que mostrou resiliência ao se destacar bem no meio da recessão econômica de 2015 a 2017, o pós-COVID-19 trará imensos desafios para o setor. O passo a passo do desenvolvimento terá que ser revisto, principalmente os fluxos de captação e vendas.

Além disso, os processos de operação deverão adotar novos padrões de higienização de apartamentos e áreas comuns, bem como o próprio controle de uso dos equipamentos de lazer e convivência.

Ainda na infância, a multipropriedade terá que se reinventar!

Contudo, o relatório a seguir aponta as conquistas do setor até fim de março de 2020, um mercado com sinais de amadurecimento, com crescimento expressivo em relação ao ambiente econômico ainda longe dos seus melhores dias, expansão territorial abrangente e diversidade de modelos de projeto, no que se refere a variedade de tipologias de empreendimentos ofertados e de público-alvo.

Nos bastidores dos números constatamos grande movimentação dos desenvolvedores para melhorar a saúde financeira de suas empresas e projetos, por meio de busca de soluções de financiamento, adequação do modelo de negócio, movimentos de profissionalização com alianças estratégicas, fusões e capacitação interna. Novos modelos de venda foram testados, com destaque para o uso da internet, que há alguns anos fora descartada e considerada ineficiente para a multipropriedade.

Outro fator importante refere-se ao relevante número de empreendimentos em operação, que atingem 53 unidades. Diferentemente dos relatórios anteriores, que focava no desenvolvimento e expansão da multipropriedade, a partir de agora haverá mais espaço para se entender como opera o setor.

Nesse sentido, o método de pesquisa aplicado pela Caio Calfat está se aprimorando e se adaptando a esse novo momento da multipropriedade.

Ao longo de 2020 foram revisados vários dados e melhorados os critérios de controle, inclusive na base de dados do relatório de 2019. Dessa forma, houve a adequação de número de unidades habitacionais no programa de multipropriedade, correção de frações disponíveis por empreendimento e a retirada de alguns empreendimentos considerados no relatório passado.

Vale lembrar que as informações coletadas são de responsabilidade dos envolvidos nos projetos, portanto gostaríamos de ressaltar a importância e cuidado na resposta à pesquisa; quanto mais fidedignas e completas forem as informações transmitidas, mais qualificadas serão as análises comunicadas ao mercado.

Nesse sentido, em 2021 a pesquisa será realizada trimestralmente, estreitando o relacionamento com os players do mercado e abordando de forma mais ampla e criteriosa tanto os empreendimentos em desenvolvimento, como os já em funcionamento.

Os resultados, análises e projeções apresentados nesse relatório têm o objetivo de orientar toda a cadeia produtiva da multipropriedade em suas tomadas de decisão para desenvolver seus empreendimentos.

Boa leitura e sucesso!

Caio Calfat

Junho, 2020

ed. 2020

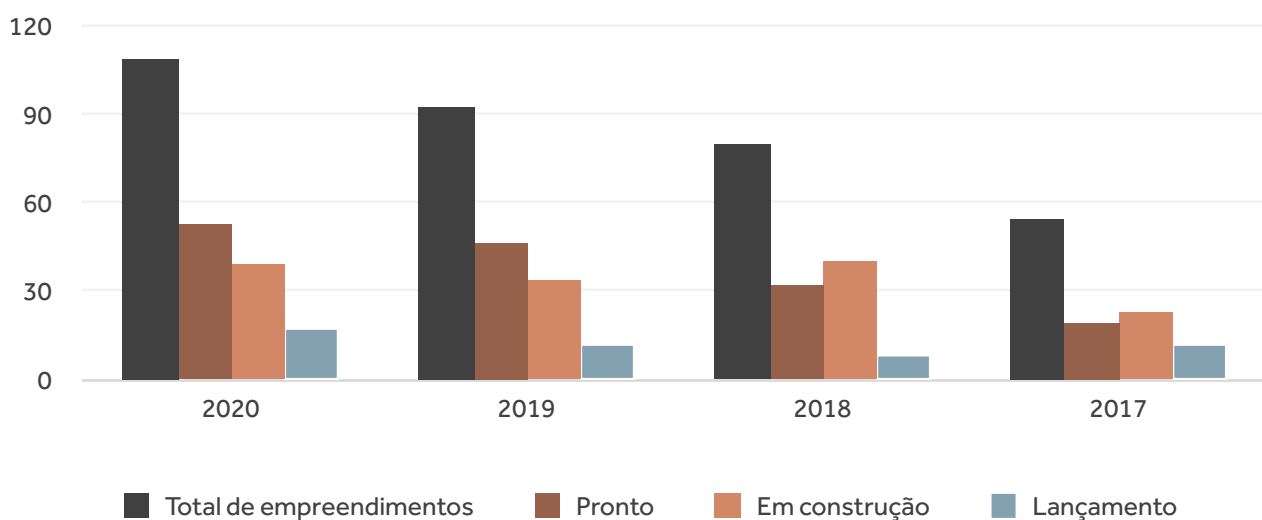
Evolução da Oferta

Crescimento da Oferta

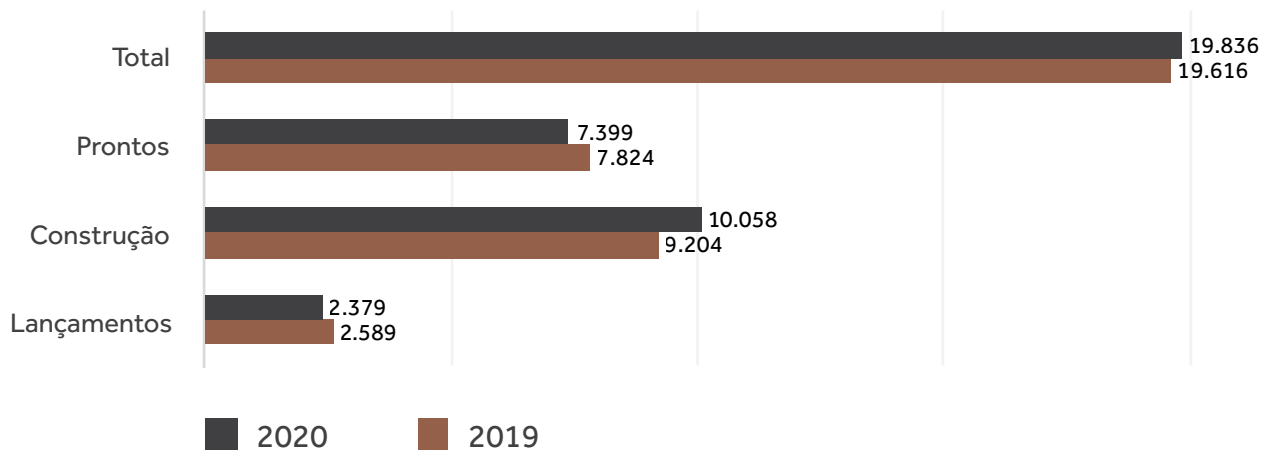
A multipropriedade chega a 109 empreendimentos em 2020, **crescendo 18%** em relação ao ano de 2019.

Nos últimos 03 anos houve um **crescimento médio anual de 26%** no número de empreendimentos.

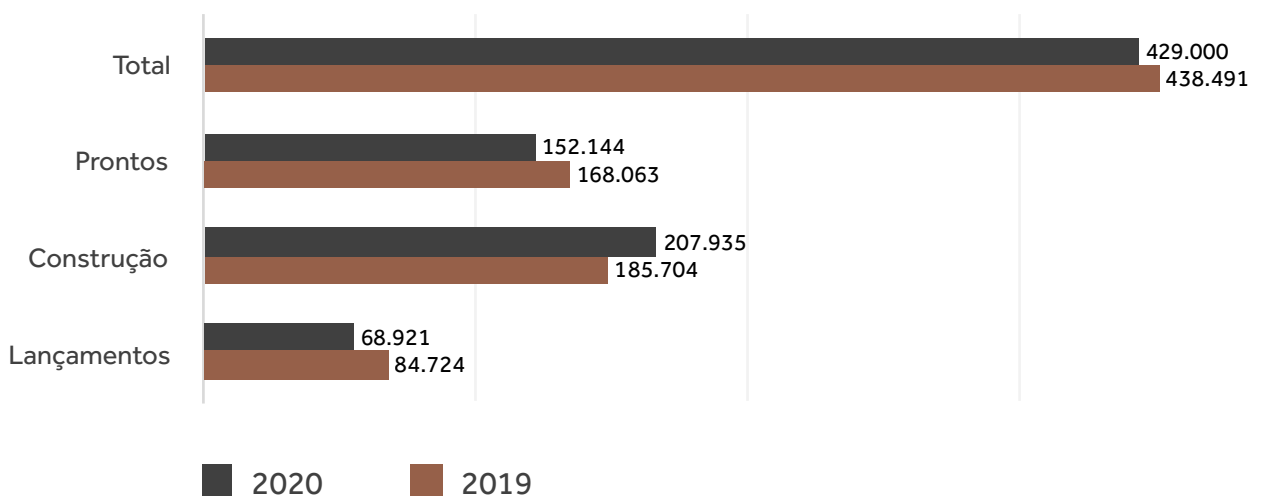
Pesquisa	2020	2019	2018	2017	TCM
Total de empreendimentos	109	92	80	54	26%
Pronto	53	46	32	19	41%
Em construção	39	34	40	23	19%
Lançamento	17	12	8	12	12%



Oferta por status de projeto – UHS

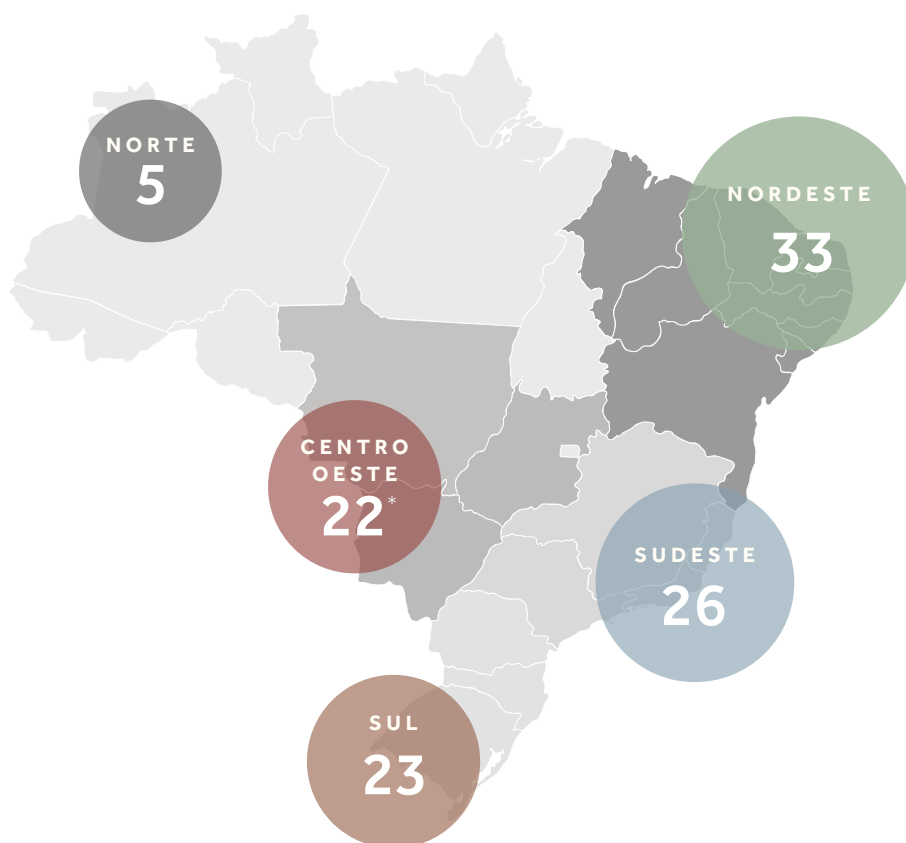


Oferta por status de projeto – Frações



Distribuição da Oferta por Região

Neste ano, o **Nordeste se destaca** com o maior crescimento da oferta com **32%**, na sequência está a **região Sul** com crescimento de **28%**, com destaque para Santa Catarina que passou de 04 para 07 empreendimentos em 2020.



Item	2020	2019	2018	2017	TCM
Cidades	60	45	39	27	30%
Estados	18	16	14	12	14%

* Centro Oeste: 01 Empreendimento excluído na pesquisa de 2020

Distribuição da Oferta por Cidade

Cidade	Estado	Projetos
Maceió	AL	2
Porto Seguro	BA	4
Canaveiras	BA	1
Entre Rios	BA	1
Ilhéus	BA	1
Itacaré	BA	1
Maraú	BA	1
Mata de São João	BA	1
Vera Cruz	BA	2
Aquiraz	CE	1
Paraipaba	CE	1
Porto das Dunas	CE	1
Trairi	CE	1
Domingos Martins	ES	2
Caldas Novas	GO	18
Pirenópolis	GO	1
Rio Quente	GO	2
Barreirinhas	MA	1
Imperatriz	MA	1
Fronteira	MG	1
Chapada dos Guimarães	MT	1
Salinópolis	PA	4
Teresina	PI	1
Cabedelo	PB	1
Pitimbu	PB	1
Campina Grande do Sul	PR	1
Cornélio Procópio	PR	1
Foz do Iguaçu	PR	2
Itaipulândia	PR	1
Ribeirão Claro	PR	1

Cidade	Estado	Projetos
Sertaneja	PR	1
Angra dos Reis	RJ	2
Armação dos Búzios	RJ	1
Barra do Piraí	RJ	1
Rio de Janeiro	RJ	3
Natal	RN	6
Maxaranguape	RN	1
Nísia Floresta	RN	1
São José de Mipibú	RN	1
Tibau do Sul	RN	1
Capão da Canoa	RS	1
Gramado	RS	7
Garibaldi	RS	1
Bom Jardim da Serra	SC	1
Bombinhas	SC	1
Florianópolis	SC	2
Garopaba	SC	1
Itajaí	SC	1
Penha	SC	1
Álvares Machado	SP	1
Barretos	SP	1
Campos do Jordão	SP	3
Olímpia	SP	4
Santa Clara d' Oeste	SP	2
São Paulo	SP	1
São Pedro	SP	1
São Sebastião	SP	1
Suzano	SP	1
Ubatuba	SP	1
Palmas	TO	1

Em negrito: Novo destino em 2020

03 destinos listados 2019 não se repetiram em 2020

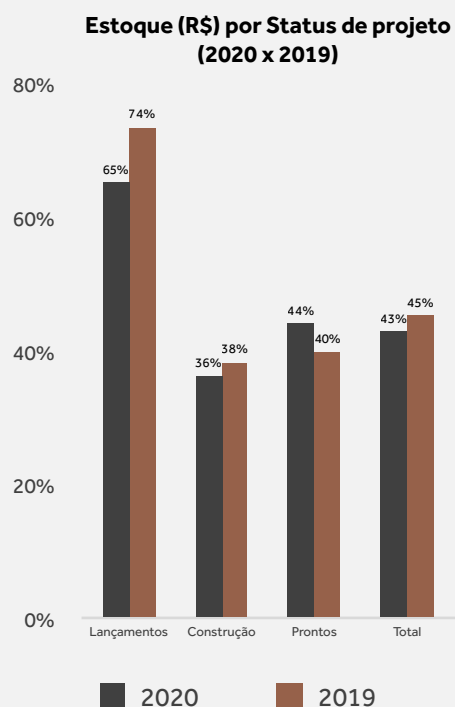
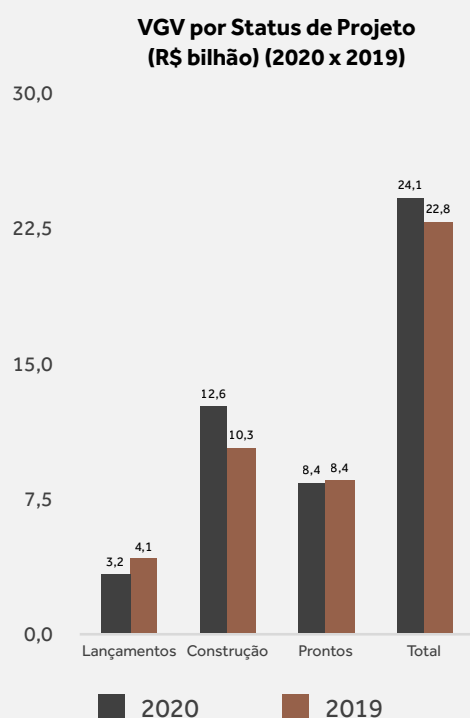
TOTAL EM 2020: 109 EMPREENDIMENTOS

Valores Aplicados

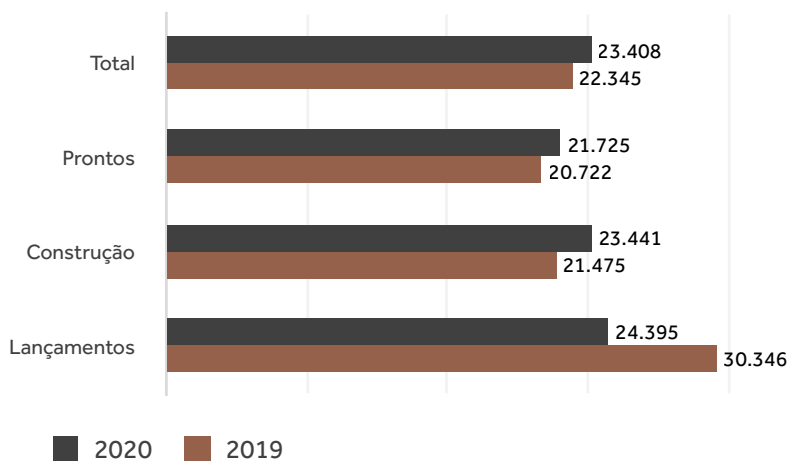
	2020	2019	%
VGV Potencial	24.144.240.714	22.793.403.334,59	5,93%
VGV Vendido	13.783.486.227	12.469.527.952	10,54%
Estoque VGV	43%	45%	-5,26%
Valor da Semana*	23.407,56	22.345,31	4,75%
Programas/semanas	2,40	2,33	3,36%
Preço Médio Pacote*	56.280,28	51.981,50	8,27%

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

O VGV potencial cresceu 5,93% em relação a 2019, totalizando R\$ 24,1 bilhões. A absorção de vendas está em 57% desse total, restando 43% em estoque, o que resulta em uma pequena melhora em relação ao ano de 2019, que registrou estoque de 45%.

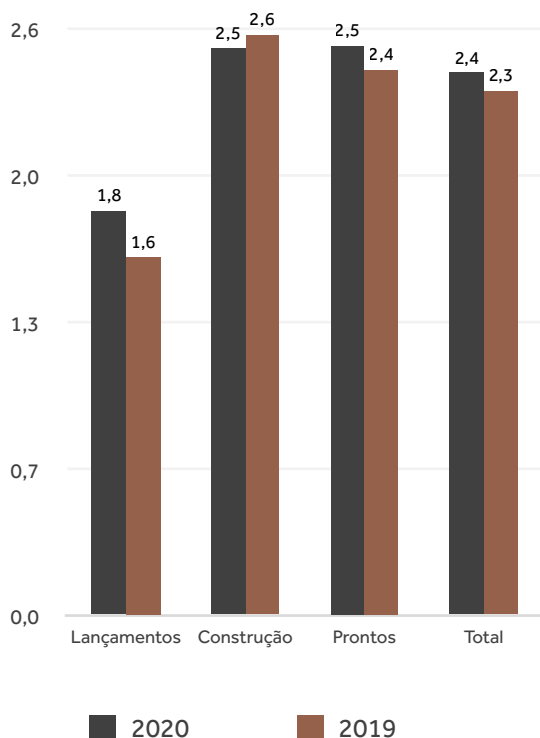


Valor Médio da Semana por Status de Projeto - 2020 x 2019



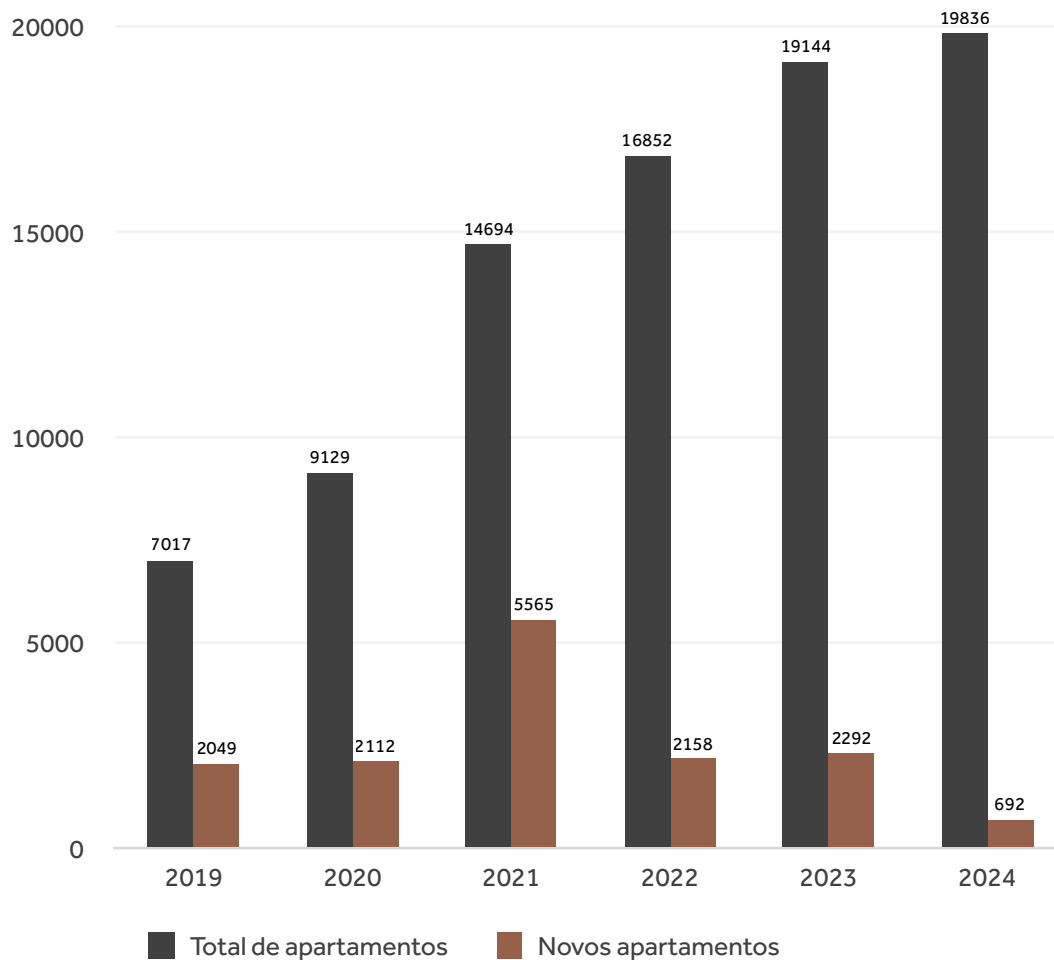
O programa de semanas segue com **valor médio de R\$ 23 mil**, com **alta de 5%** em relação ao ano de 2019.

Programa Médio de Semanas - 2020 x 2019



Esse ano, a **média de semanas por programa subiu** em relação à 2019. Em 2019 foram registrados diversos empreendimentos com programas de uma semana. Esse ano, os programas de duas semanas voltaram a ser mais predominantes na nova oferta.

Evolução da Oferta



A oferta futura sofreu algumas alterações em relação ao ano anterior, houve **redução do inventário disponível** e adiamento de entregas, principalmente entre os anos de 2019 e 2020.

ed. 2020

Sala de Vendas



Líder de Captação	2020	2019
Func. por sala		
0	0%	9%
1 a 2	67%	73%
2 a 3	0%	9%
3 ou mais	33%	9%
Captador	2020	2019
Func. por sala		
5 a 10	8%	45%
11 a 15	42%	9%
16 a 20	25%	9%
20 a 25	25%	18%
Acima de 25	0%	18%
Motorista	2020	2019
Func. por sala		
0	25%	27%
1 a 2	50%	55%
2 a 3	25%	18%
3 ou mais	0%	0%

Sala de Vendas CAPTAÇÃO

Na área de captação, os números indicam **aumento na função líder de captação** e adequação do número de captadores conforme houve avanço das obras.

A quantidade de motoristas teve leve aumento, o que pode indicar que a busca por novos clientes tem um raio maior de abrangência.

Sala de Vendas

Consultor de Vendas	2020	2019
Func. por sala		
5 a 10	0%	9%
11 a 15	25%	36%
16 a 20	33%	18%
20 a 25	42%	9%
Acima de 25	0%	27%
Consultor de Pós Vendas	2020	2019
Func. por sala		
0	0%	18%
1 a 2	17%	18%
2 a 3	8%	0%
3 ou mais	75%	64%

Sala de Vendas

APOIO

Recepcionista	2020	2019	Garçom	2020	2019
Func. por sala			Func. por sala		
0	0%	0%	0	8%	18%
1 a 2	83%	55%	1 a 2	83%	64%
2 a 3	17%	36%	2 a 3	8%	9%
3 ou mais	0%	9%	3 ou mais	0%	9%
Recreador	2020	2019	Limpeza	2020	2019
Func. por sala			Func. por sala		
0	0%	9%	0	0%	9%
1 a 2	100%	73%	1 a 2	100%	91%
2 a 3	0%	9%	2 a 3	0%	0%
3 ou mais	0%	9%	3 ou mais	0%	0%

Marketing	2020	2019
Func. por sala		
0	8%	18%
1 a 2	17%	27%
2 a 3	8%	0%
3 ou mais	67%	55%
Gerente	2020	2019
Func. por sala		
0	0%	9%
1 a 2	75%	73%
2 a 3	8%	18%
3 ou mais	17%	0%
Administrativo	2020	2019
Func. por sala		
0	0%	0%
1 a 2	42%	73%
2 a 3	17%	9%
3 ou mais	42%	18%

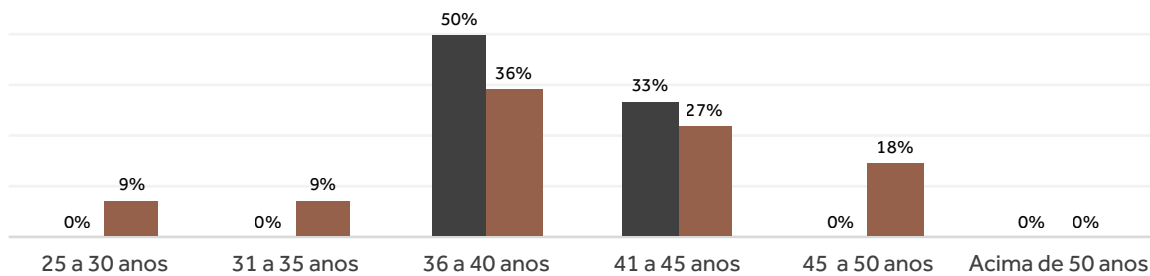
Nas salas de vendas, as funções de contato direto com o consumidor tiveram **aumento no número de posições de vendas**, em contrapartida **funções de apoio foram reduzidas**.

No setor **administrativo**, todas as áreas analisadas **tiveram aumento de posições** em relação ao ano anterior.

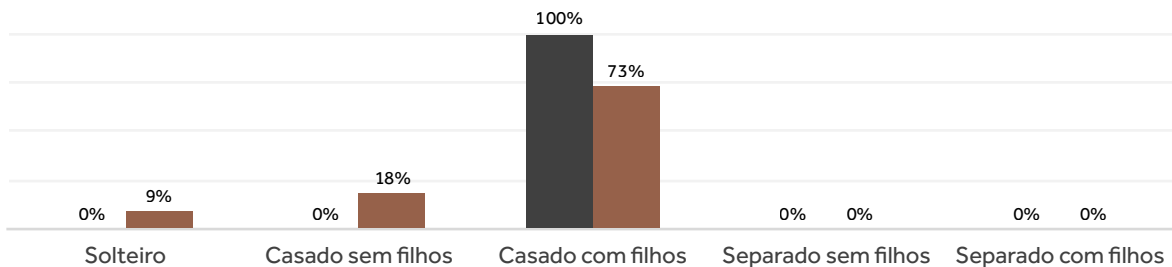
Sala de Vendas

PERFIL

Qual o perfil do comprador (idade)? ■ 2020 ■ 2019



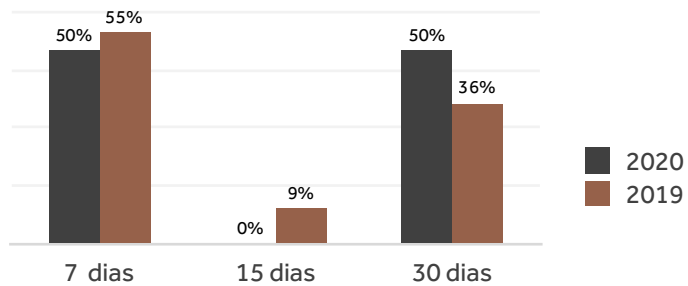
Qual o perfil do comprador (estado civil)? ■ 2020 ■ 2019



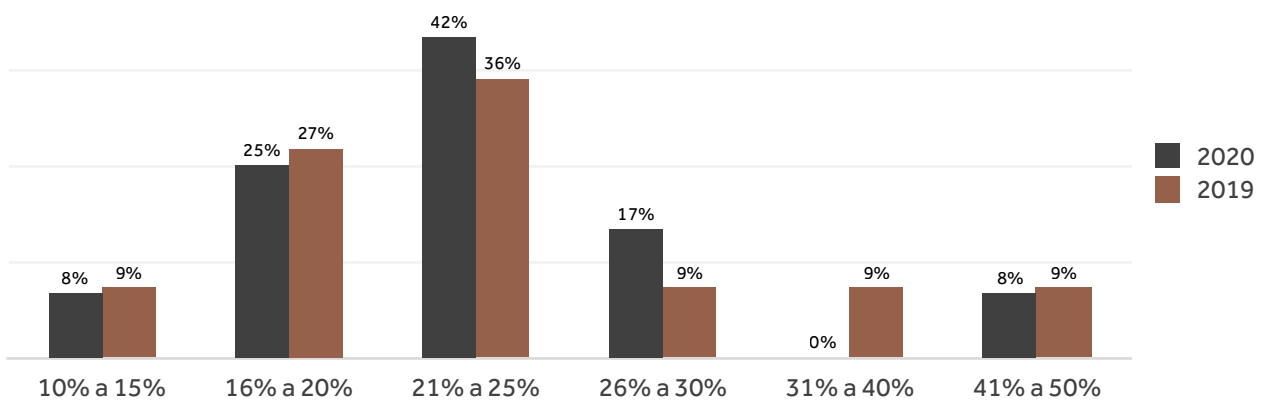
Sala de Vendas

PERFIL

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

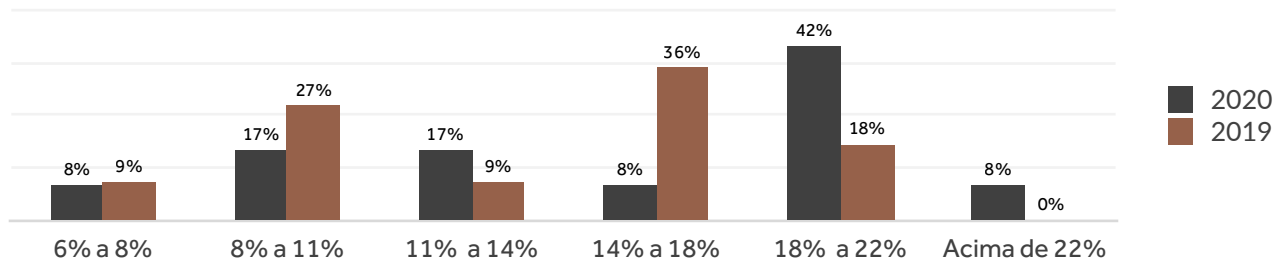


Qual é a média percentual de conversões de clientes que visitam a sala de vendas por mês?

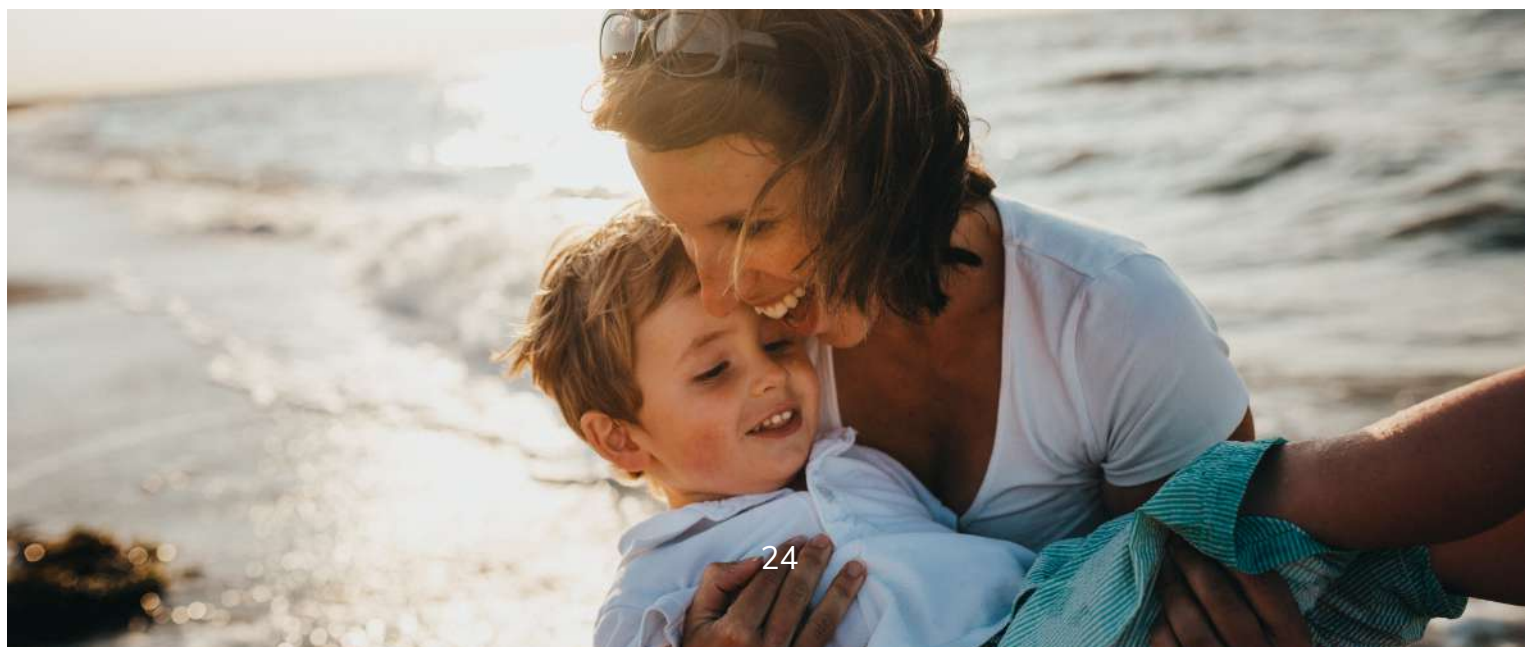
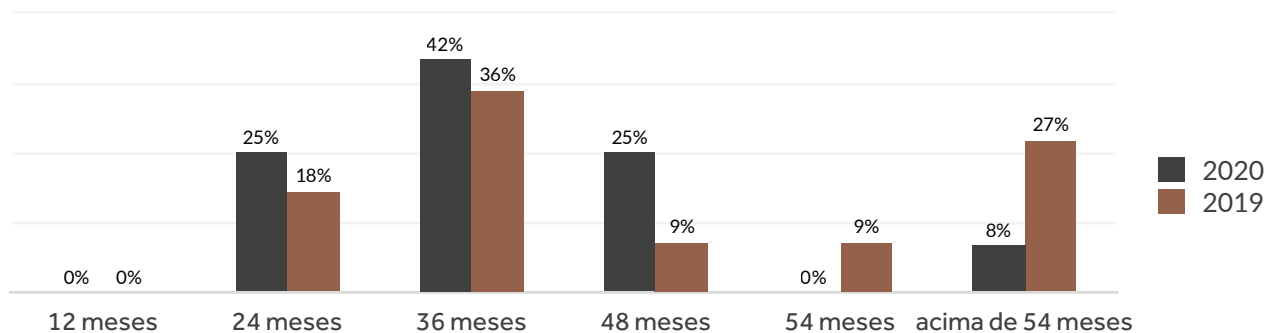


Sala de Vendas

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



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



Considerações

As salas de vendas se renovam a cada ano, atendendo a demanda do mercado. Há mais investimentos na divulgação do produto e reforço de posições de vendas e administrativas.

A captação ativa tem sido substituída por outras formas de atrair o consumidor até as salas de vendas.

Os hábitos de consumo seguem estáveis no comparativo 2019x2020.

Na pesquisa de 2020, foram adicionadas as questões sobre tipos de salas de vendas e programa de vendas.

Os resultados obtidos apontam que 80% dos entrevistados trabalham com salas in site + off site. Já o programa de semanas mais vendido é o variável, com 75% das respostas.

ed. 2020

Operação





Operação

Em uma pesquisa inédita sobre a operação dos empreendimentos de multipropriedade, foram mapeadas as principais características dos produtos ofertados.

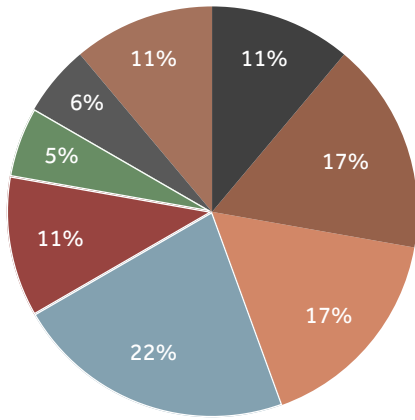
Entrevistamos os responsáveis por 24 empreendimentos entre os meses de fevereiro e março de 2020.

Dentre as práticas de mercado que foram identificadas, pode-se observar que o programa de semanas varia conforme o destino havendo pouca diferença entre semanas fixas e variáveis, com 58,33% contra 41,67% respectivamente.

Em relação as frações por apartamento, ao longo dos últimos anos houveram grandes variações de produtos ofertados, porém o programa de 02 semanas ainda é o que mais se destaca dentre os produtos ofertados, com 42%, seguido pelo programa de 04 semanas com 37% dos entrevistados.

Em relação às semanas vendidas, 52% dos empreendimentos trabalham com pool de locação para as semanas não utilizadas.

Outra prática comum é a retenção de semana para manutenção, dentre os entrevistados a prática varia entre 0 a 02 semanas. Sendo 42% da oferta não faz a retenção da semana para manutenção, a segunda prática mais comum é a retenção de 1 semana, com 32% dos entrevistados.



- 20 m² a 30 m²
- 31 m² a 40 m²
- 41 m² a 50 m²
- 51 m² a 60 m²
- 61 m² a 70 m²
- 71 m² a 80 m²
- 81 m² a 100 m²
- acima de 100 m²

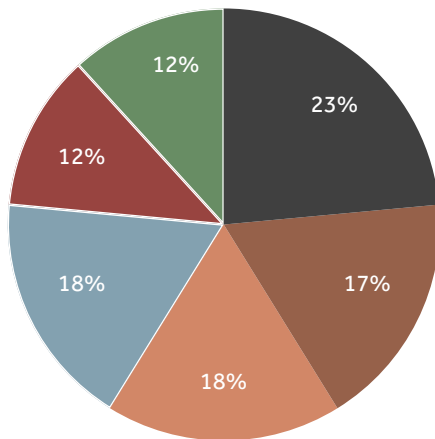
Metragem Média dos Empreendimentos

Dentre as construções levantadas, **66%** dos empreendimentos possuem metragens até **60 m²** por unidade habitacional. As metragens entre 40 m² e 60 m² são as de maior amostragem, com 7 empreendimentos.

*Amostra de 18 empreendimentos

41 m² a 60 m² - 39%





Valor do Café da Manhã

Dentre os serviços ofertados, estão arrumação, recepção, telefonia e fornecimento de *amenities*.

Café da manhã é item ofertado porém cobrado à parte.

- R\$ 15,00 a R\$ 18,00
- R\$ 19,00 a R\$ 23,00
- R\$ 24,00 a R\$ 26,00
- R\$ 27,00 a R\$ 30,00
- R\$ 31,00 a R\$ 35,00
- Acima R\$ 35,00

53% entre R\$ 19,00 e R\$ 30,00



Arrumação

Arrumação	
A cada 3 dias	17%
Diária	78%
Semanal	4%

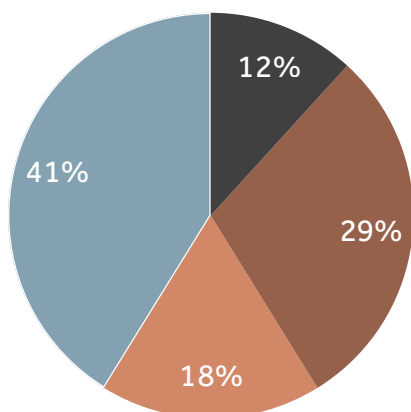
*Amostra de 23 empreendimentos

Utensílios no Apartamento

No apartamento são ofertados TV a cabo, frigobar, internet, microondas ou fogão e utensílios domésticos.

Vale ressaltar que em **60% dos empreendimentos o frigobar está disponível porém é desabastecido.**

Todos empreendimentos entrevistados oferecem ao hóspede a arrumação do quarto, porém a lavagem da louça não faz parte do escopo para **81%** dos entrevistados.



● Somente microondas ● Microondas e fogão de indução ● Microondas e fogão ● Nenhum

*Amostra 17 empreendimentos

Utensílios	
Pratos, copos e talheres	25%
Panelas, copos e talheres	33%
Panelas, talheres, copos, jarra, cafeteira e garrafa térmica	4%
Nenhum dos anteriores	38%

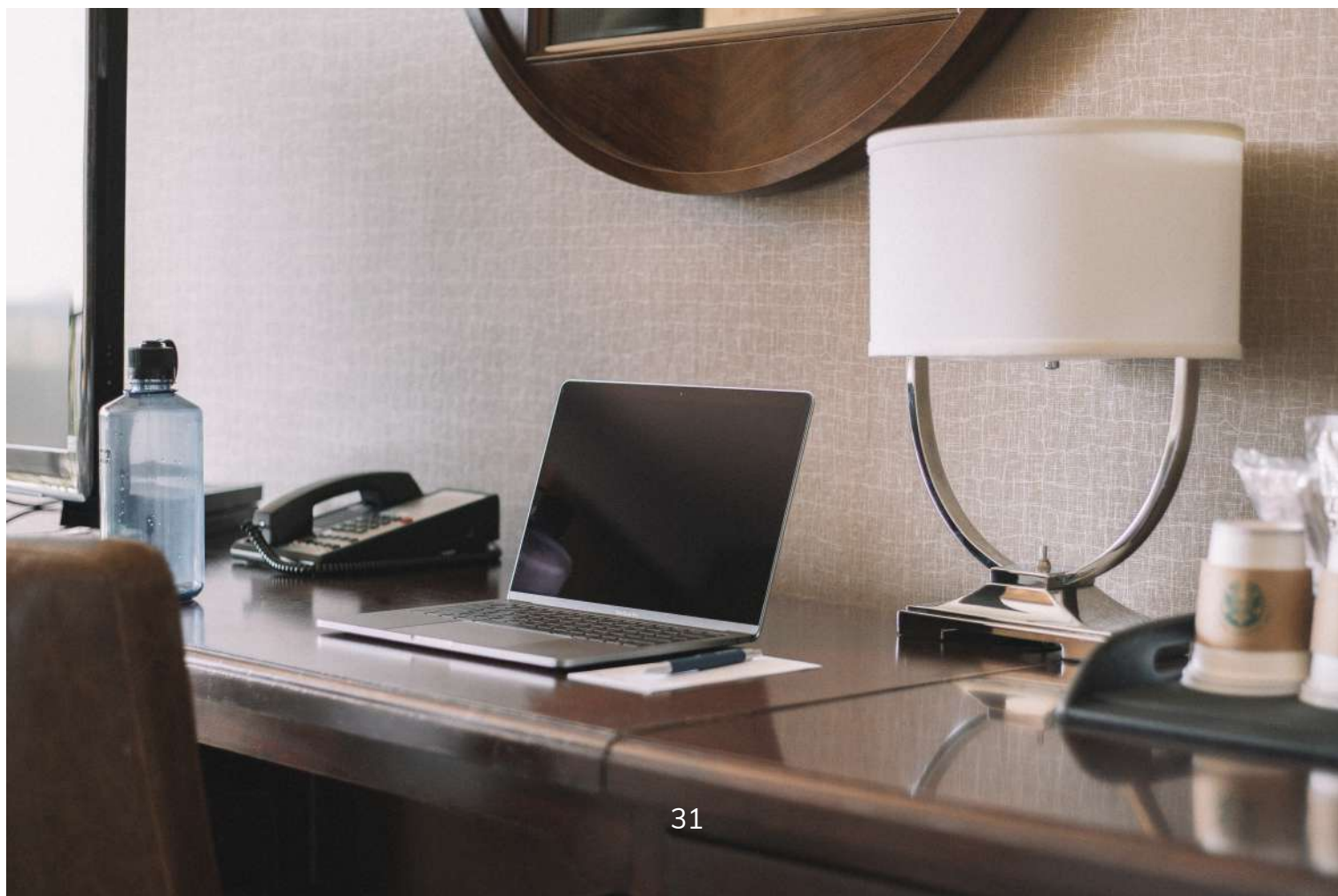
*Amostra 24 empreendimentos

Fundo de Reserva e Valor do Condomínio

Os valores de fundo de reserva variam entre **3% a 7% da cota condominial**, com a prática mais comum de retenção de **acima de 7%** da cota condominial. O valor do condomínio varia, principalmente, na faixa de R\$ 120,00 a R\$ 220,00, com concentração entre os valores de R\$ 181,00 a 220,00, que equivalem a 44% das respostas.

Condomínio		
Até R\$ 120,00	4	22%
de R\$ 121,00 a R\$ 140,00	1	6%
R\$ 141,00 a R\$ 160,00	1	6%
R\$ 161,00 a R\$ 180,00	1	6%
R\$ 181,00 a R\$ 200,00	2	11%
R\$ 201,00 a R\$ 220,00	6	33%
Acima de R\$ 220,00	3	17%

*Amostragem de 18 empreendimentos



Lista de Empreendimentos

Item	Empreendimento	Cidade	Estado
1	Ipioca Beach Residence	Maceió	AL
2	Riacho Doce Beach Residence	Maceió	AL
3	Makaira Residence	Canavieiras	BA
4	Trees Bies Beach Resort	Entre Rios	BA
5	Ilheus North Residence	Ilhéus	BA
6	Itacaré Paradise	Itacaré	BA
7	Vivant Eco Beach Resort	Maraú	BA
8	Quintas Private	Mata de São João	BA
9	Ondas Praia Resort	Porto Seguro	BA
10	Terra Nova Ondas Resort	Porto Seguro	BA
11	Vila Vitaly Taperapuã	Porto Seguro	BA
12	Villa Vitaly Arraial D' Ajuda	Porto Seguro	BA
13	Donno Barra do Pote	Vera Cruz	BA
14	Itaparica Beach Resort	Vera Cruz	BA
15	Manhattan Beach Riviera	Aquiraz	CE
16	Residence Club at the Hard Rock Hotel Fortaleza	Paraipaba	CE
17	Residencial Beverly Hills	Porto das Dunas	CE
18	The Coral (Villas/Hotel Boutique/Beach Club)	Trairi	CE
19	Bristol Vista Azul Hotel e Residence	Domingos Martins	ES
20	Hotel Fazenda China Park	Domingos Martins	ES
21	Alta Vista Thermas Resort	Caldas Novas	GO
22	Atrium Thermas Residence	Caldas Novas	GO
23	Best Western Suites Le Jardin	Caldas Novas	GO
24	Encontro das Águas Thermas Resort	Caldas Novas	GO
25	Evian Thermas Residence	Caldas Novas	GO
26	Golden Dolphin	Caldas Novas	GO
27	Golden Dolphin Supreme Caldas Novas	Caldas Novas	GO
28	Hot Springs B3 Hotels	Caldas Novas	GO
29	Ilhas do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
30	Jardins da Lagoa Condo Resorts	Caldas Novas	GO
31	Lagoa Eco Towers	Caldas Novas	GO
32	Laguna Resort Residence	Caldas Novas	GO
33	Marina Flat & Náutica	Caldas Novas	GO
34	Mirante da Serra Thermas Resort	Caldas Novas	GO
35	Praias do Lago Eco Resort	Caldas Novas	GO
36	Resort do Lago	Caldas Novas	GO
37	Toulon Park Residence Resort	Caldas Novas	GO
38	Varandas Thermas Park	Caldas Novas	GO
39	Quinta Santa Bárbara Eco Resort	Pirenópolis	GO
40	InCasa Residence Club	Rio Quente	GO
41	Serra Madre Residence	Rio Quente	GO
42	Gran Lençóis Flat Residence	Barreirinhas	MA
43	Acqua View Freitas Park	Imperatriz	MA
44	Náutico Club Fronteira	Fronteira	MG
45	Malai Manso Resort Yacht Convention & SPA	Chapada dos Guimarães	MT
46	Aqualand Resort	Salinópolis	PA
47	Salinas Exclusive Resort	Salinópolis	PA
48	Salinas Park Resort	Salinópolis	PA
49	Salinas Resort Premium	Salinópolis	PA
50	Golden Beach Home	Cabedelo	PB
51	Reserva do Abiaí Asenza Beach Resort	Pitimbu	PB
52	Kiteland	Teresina	PI
53	Capivari Residence	Campina Grande do Sul	PR
54	Aguativa Privilege Golf Resort	Cornélio Procópio	PR

Lista de Empreendimentos

Item	Empreendimento	Cidade	Estado
55	Aquan Prime Resort	Foz do Iguaçu	PR
56	My Mabu Foz do Iguaçu	Foz do Iguaçu	PR
57	Royal Thermale	Itaipulândia	PR
58	Tayayá Aquaparque	Ribeirão Claro	PR
59	Hard Rock Ilha do Sol Hotel e Resort	Sertaneja	PR
60	Livyd Angra dos Reis	Angra dos Reis	RJ
61	Porto Prime Frade Exclusive Residences	Angra dos Reis	RJ
62	Búzios Beach Resort	Armação dos Búzios	RJ
63	Aldeia das Águas Quartier	Barra do Pirai	RJ
64	Angra Beach Hotel	Rio de Janeiro	RJ
65	Hotel Nacional	Rio de Janeiro	RJ
66	Plaza Barra First	Rio de Janeiro	RJ
67	Maracajaú Pirâmide	Maxaranguape	RN
68	Araça Praia Flat	Natal	RN
69	Bello Mare (Resort)	Natal	RN
70	Elegance Ponta Negra Beira Mar	Natal	RN
71	King´s Hotel Ponta Negra Beira Mar	Natal	RN
72	Marsallis Residence Flat	Natal	RN
73	Terrazzo Ponta Negra	Natal	RN
74	Eco Resort Sonhos do Mar	Nísia Floresta	RN
75	Rio das Garças Eco Resort Residence	São José de Mipibú	RN
76	Pipa Privilege Ocean	Tibau do Sul	RN
77	Life Promenade Flat & Mall	Capão da Canoa	RS
78	Riserva dos Vinhedos	Garibaldi	RS
79	Chateau du Golden	Gramado	RS
80	Golden Gramado Resort	Gramado	RS
81	Gramado Buona Vitta	Gramado	RS
82	Gramado BV Resort	Gramado	RS
83	Hotel Laghetto Stilo Borges	Gramado	RS
84	TRYP by Wyndham Gramado Exclusive	Gramado	RS
85	Wyndham Gramado Thermas Resort & SPA	Gramado	RS
86	Holidays Weber	Bom Jardim da Serra	SC
87	Bombinhas Summer Hotel & SPA	Bombinhas	SC
88	Slaviero Centrinho dos Ingleses	Florianópolis	SC
89	Slaviero Essential Ingleses Acquamar	Florianópolis	SC
90	Surfland Club	Garopaba	SC
91	Brava Mundo	Itajaí	SC
92	Solar Pedra da Ilha	Penha	SC
93	Campo Belo Exclusive	Álvares Machado	SP
94	Barretos Country Thermas Suites	Barretos	SP
95	Carpe Diem Boutique & Spa	Campos do Jordão	SP
96	Là-Bas	Campos do Jordão	SP
97	Wanderlust Experience Hotel	Campos do Jordão	SP
98	Enjoy Olímpia Park Resort	Olímpia	SP
99	Hot Beach Suites Olímpia	Olímpia	SP
100	Solar das Águas Park Resort	Olímpia	SP
101	Wyndham Olímpia Royal Hotels	Olímpia	SP
102	Grandes Lagos Thermas Bangalôs	Santa Clara d' Oeste	SP
103	Grandes Lagos Thermas Chalés	Santa Clara d' Oeste	SP
104	Fasano Residence Club	São Paulo	SP
105	Thermas São Pedro Park Resort	São Pedro	SP
106	Condomínio Porto Paúba	São Sebastião	SP
107	Magic Home Residence Park	Suzano	SP
108	Jardim das Palmeiras II	Ubatuba	SP
109	Five Senses Resort	Palmas	TO



Considerações Finais

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

O amadurecimento do mercado permitiu a coleta de melhores informações para o relatório de 2020. Mesmo com o acerto da base de dados de 2019, quando retiramos quatro empreendimentos e revisamos dados de frações de cada empreendimento, o Valor Geral de Venda lançado alcançou R\$ 24,1 bilhões, resultado de 109 empreendimentos listados e a oferta de cerca de 430 mil frações de multipropriedade.

Em relação ao VGV potencial e o vendido, o estoque mostrou-se menor do que em 2019. Em valores, o estoque está em 43% em 2020 contra 45% no ano anterior. O resultado não foi melhor devido o aumento de estoque nos empreendimentos com status de prontos. Isso deveu-se ao fato de conversões de empreendimentos novos, geralmente hotéis, para o modelo de multipropriedade ao longo de 2019.

A expansão geográfica do modelo atingiu 60 cidades em 18 Estados. O modelo está se desenvolvendo principalmente em destinos regionais. Dentre as novas 15 cidades que contam com pelo menos uma multipropriedade, doze são localidades ainda longe de serem destinos consolidados e de reconhecimento nacional.

Os gastos com marketing e vendas estão mais expressivos em 2020 do que em 2019. Em 2019, a tendência era concentração entre gastos na grade de 11% a 18% do VGV que somavam cerca de 45% das respostas. Em 2020, a grade de gastos mais representativos está entre 14% a 22%, em cerca de 50% das respostas.

Nesse aspecto, também se percebeu que as salas de vendas tiveram sua organização fortemente alterada nesse período, com diminuição do número de funcionários por sala, com o corte de algumas funções de coordenação. Salas com mais consultores chegaram a representar cerca de 27% das estruturas em 2019, esse ano não foram anotadas salas com essa quantidade.

Notou-se maior foco no pessoal de pós-venda em 2020 do que em 2019.

Com o mercado mais maduro, as vendas estão sendo trabalhadas de forma diferente e novos modelos testados. O pós-venda se mostra importante, pois sabe-se que ainda é majoritária a compra por impulso, sujeita a maior desistência após algum tempo pelo adquirente.

A operação dos empreendimentos prontos demonstra que não há um modelo predominante. Os serviços e a operação são definidos conforme o tipo de empreendimento e o público frequentador. A questão de manutenção do empreendimento aponta para taxas mensais de condomínio/ manutenção concentradas em R\$ 180,00 a R\$ 220,00.

Os resultados desse relatório para o próximo ano refletirão as consequências da pandemia que assola o mundo e que no Brasil afetou fortemente o setor do turismo, com paralisação de toda cadeia produtiva, inclusive na multipropriedade. Até o momento, os resultados demonstram a força desse setor, que cresceu em meio ao ambiente da recessão econômica de 2015 a 2017, amadurecido e identificando novos destinos e outras formas de viabilizar o negócio, em relação aos anos anteriores, que apostou em destinos consolidados e âncoras como atrativos, geralmente parques temáticos e aquáticos.

Outro ponto importante em relação à oferta mapeada é o que indica que em 2021 deverão ser entregues ao mercado aproximadamente 4,5 mil apartamentos, o que representará cerca de 2/3 da oferta total já em uso. Dessa forma, a atenção à operação e à satisfação dos multiproprietários deverão ser itens fundamentais de cuidado por parte dos empreendedores, pois o sucesso do modelo depende da qualidade da fruição do tempo dos multiproprietários nos empreendimentos.

Neste nosso 5º relatório, "Cenário do Desenvolvimento de Multipropriedades no Brasil 2020", agradecemos imensamente a confiança de todo o setor, com especial destaque aos nossos patrocinadores, como também às empresas que colaboraram nessa pesquisa, fazendo votos para que as informações deste relatório orientem o setor a crescer e se reinventar, em meio às sucessivas crises por que tem passado o nosso País.

Caio Calfat

Junho, 2020

Apoio e Patrocínio

OURO



Onde nascem os sonhos?

Os sonhos nascem no desejo de fazer a diferença, em nossas vidas e daqueles que amamos. Depois de transformar em realidade os sonhos de milhares de pessoas no Brasil, a Gramado Parks encontrou um caminho, que faz com que essas realizações sejam ainda mais memoráveis. O segredo é aproximar as mais de 16 mil famílias que confiaram em nossos produtos, criando memórias inesquecíveis.

A **Gramado Parks** não apenas acredita neste modelo de negócio, como o amplia, investindo em novas atrações turísticas e projetos que beneficiam a comunidade local, desenvolvendo o destino como um todo. Sendo esta, uma busca constante em possibilitar experiências exclusivas, autênticas e cada vez mais enriquecedoras.

OURO



A **RCI** é a empresa líder global em intercâmbios de férias, proporcionando aos sócios uma melhor experiência em termos de flexibilidade e versatilidade. No mercado desde 1974, a empresa oferece por meio de seus programas: RCI Weeks® (seu sistema de troca semana a semana) e RCI Points® (o primeiro sistema de intercâmbio com base em pontuações globais do setor) opções flexíveis de férias para seus 3,9 milhões de membros. Os sócios têm acesso a mais de 4.300 resorts afiliados em 110 países. O programa de intercâmbio de luxo da RCI, The Registry Collection®, é o maior de sua categoria no mundo, com aproximadamente 200 propriedades em 6 continentes. O portfólio da marca RCI também inclui o Love Home Swap, o DAE a @Work International. A RCI faz parte da Wyndham Destinations.

Mais informações em: rciaffiliates.com

OURO



A TRIA é uma incorporadora com atuação em todo o território nacional, com foco no desenvolvimento de produtos imobiliários turísticos no modelo fractional. Nossa atuação passa por todo o desenvolvimento, comercialização e gestão do negócio. Pensamos o mercado de forma diferente e nosso foco são nossos clientes. Só trabalhamos com as melhores áreas e produtos, nas melhores regiões do país. A TRIA é uma marca que não segue os pares. É uma marca que busca se diferenciar em cada ponto de sua estratégia.

Melhorando a vida das pessoas, por meio de projetos de felicidade!

Apoio e Patrocínio

PRATA



O **GR GROUP** atua há mais de 20 anos no setor de turismo, entretenimento e tempo compartilhado com hotéis, resorts, parques e atrações turísticas nos principais destinos do país. Dividido em GR VACATION, GR PLAY, GR HOTEL, GR INCORP, GR EXPLORER, GR CONSTRUCT e GR TRAVEL, é a única companhia brasileira com soluções completas in house. Em seu portfólio estão o maior resort do Brasil, o Wyndham Olímpia Royal Hotels, e também o Gramado Wyndham Termas Resort & Spa, eleito em 2019 como "Melhor Projeto do Ano", na Wyndham Global Conference.

BRONZE



Moriah Férias, incorporadora e comercializadora, tem dois projetos: Livyd Angra dos Reis, inserido no Hotel do Bosque, com VGV de 450 milhões de reais e primeiro bloco entregue; e Livyd Campos do Jordão, que será lançado em 2020, com VGV de 115 milhões de reais.

BRONZE



A Wyndham Hotels & Resorts (NYSE: WH) é a maior empresa de franquias hoteleiras do mundo, com aproximadamente 9.300 hotéis em cerca de 90 países em seis continentes, operando um portfólio de 20 marcas de hotéis. Para mais informações, visite www.wyndhamhotels.com.

Empresas que colaboraram com a pesquisa

Ame Construtora

BR Share

Grupo Natos

Incortel

Kendgy Amano

Lagoa Inteligência & Gestão

Live Better

New Time

Prime Vacation

Share.tur

Somos Case

TC Brasil

Up Consultoria

VCI - Venture Capital Investimentos

WAM



GRAMADO PARKS
PARQUES TEMÁTICOS · RESORTS

O melhor da
*hospedagem e
entretenimento*

A Gramado Parks busca constantemente, possibilitar aos seus clientes experiências exclusivas, autênticas e cada vez mais enriquecedoras levando o conceito de férias em família a um novo nível.



Resort com premiação internacional



Atendimento qualificado e premiado



Profissionais mais capacitados do mercado



Visão sustentável em todos os projetos, reflexo do DNA empreendedor da empresa.

RCI[®]

Somos **líderes mundial**
em Intercâmbios
de férias e seu
aliado estratégico
de negócios.

- *Mais de 45 anos de experiência*
- *3.9 milhões de famílias associadas*
- *Mais de 4.300 Empreendimentos Afiliados*
- *Presença em 110 países*

Contato: rcibrasil.negocios@latam.rci.com

RCI.com 

Melhorando a vida das pessoas, por meio de projetos de felicidade!

A **TRIA** é uma incorporadora com atuação em todo o território nacional, com foco no desenvolvimento de produtos imobiliários turísticos no modelo *fractional*.

Nossa atuação passa por todo o desenvolvimento, comercialização e gestão do negócio. Pensamos o mercado de forma diferente e nosso foco são nossos clientes.

Só trabalhamos com as melhores áreas e produtos, nas melhores regiões do país.

A **TRIA** é uma marca que não segue os pares. É uma marca que busca se diferenciar em cada ponto de sua estratégia.



tria

tria.com.br

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.



Alexandre Mota

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



Fernanda Nogueira

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



Fernando Campagna

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



Viviane Bianchini

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



Vanessa Gomes

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



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

Edifício Praça Pamplona,

Rua Pamplona, 145 cj. 1318.

Jardim Paulista - 01405-900

São Paulo, SP, Brasil

(+55 11) 3034.2824

(+55 11) 98644-3474

info@caiocalfat.com

caiocalfat.com

o cérebro

design por: ocerebro.co