



Edital de Chamamento Público nº 01/2018

Processo SEI nº 6071.2018/0000050-6

PPMI Campo de Marte
Apresentação Subsídios
Março / 2018



VIABILIZAÇÃO DE UTILIZAÇÃO DO ESPAÇO, SINERGIA E AMBIENTAL

Objetivando viabilizar o projeto e gerar atratividade para o investidor do setor privado, nossa proposta de utilização de espaço vai além das áreas da Prefeitura, utilizando também, de forma harmoniosa, outras áreas do sítio aéreo-portuário. Essa necessidade é discutida à frente na análise das atividades geradoras de receitas.

Na área da Prefeitura propomos que os campos de futebol e quadras esportivas sejam alocados no setor noroeste do terreno, à esquerda do parque, a norte da esplanada, desta forma harmonizando com o futuro parque e com o meio ambiente.

Concomitantemente, propomos que o museu seja edificado no setor sudeste do terreno da Prefeitura, de forma a ter forte sinergia com os equipamentos a serem instalados nas demais áreas do sítio aeroportuário, como o centro comercial, centro de convenções e hotéis.

Nossa proposta de implantação também evita a instalação de uma pista de taxiamento ligando o museu à cabeceira, eliminando assim uma maior interferência com o meio ambiente e com o futuro parque.

A implantação proposta contempla para a Prefeitura:

- 1 – Implantação do Parque nas premissas solicitadas pela Prefeitura;
- 2 – Implantação da esplanada multiuso com os estacionamentos reversíveis para utilização de equipamentos móveis, carros alegóricos e demais necessidades nas épocas de festividades;
- 3 – Implantação do Museu com 35 mil m² de área construída mais pátio de exposições;
- 4 – Implantação de quatro campos de futebol de 7 mil m² cada;
- 5 – Implantação de duas quadras esportivas de 1,5 mil m² cada.

Toda implantação dos equipamentos da prefeitura será arcada pelo setor privado.

Nossa proposta prevê a implantação e exploração comercial, pelo setor privado de:

- 1 – Um centro comercial de até 100 mil m² de área construída;
- 2 – Um centro de convenções de até 10 mil m² de área construída;
- 3 – Dois hotéis totalizando 400 unidades habitacionais;
- 4 – Duas operações de varejo em grandes formatos até 14 mil m² de área construída.

A ilustração a seguir apresenta a planta de implantação proposta, desenvolvida por A.Dell'Agnese Arquitetura. Distribuímos também outras ilustrações por este trabalho de forma a torna-lo mais agradável na leitura e apresentar o partido arquitetônico proposto.



No aspecto sinergia, dois pontos são relevantes, a alocação dos campos de futebol e das quadras esportivas mais próximas ao futuro parque e; a alocação do Museu junto ao centro comercial.

A alocação do Museu ao lado do centro comercial, interligados por passarelas de forma a facilitar e induzir a visita ao Museu pelo usuário do centro comercial, estimulará um forte fluxo de visita, além do já esperado formado por programas de estudo de grupos e de escolas.

Para entendermos esse potencial, o perfil de consumidores nos centros comerciais brasileiros é assim formado:

- 54% com idade até 29 anos;
- 71% das classes A e B;
- 86% com ensino médio ou superior completos.

Considerando-se que um centro comercial do porte planejado, atinge facilmente uma visita mensal estimada em 800 mil pessoas, é de se prever que uma boa tematicidade e comunicação visual aplicada no centro comercial, trará bons frutos ao Museu.



No aspecto ambiental, os equipamentos instalados conhecidamente não causam agressão ao meio ambiente.

Na mesma linha, a utilização dos centros comerciais vem sofrendo fortes mudanças no decorrer do tempo, a mais expressiva é que atualmente 60% dos visitantes vão ao centro de comércio por motivos como lazer, cultura e convivência, e apenas 40% vão com o objetivo específico de compras.

Essa nova era trouxe aos gestores diferentes posicionamentos perante o público, priorizando a agradabilidade e os locais para convivência e socialização. Desnecessário citar que nessa priorização estão inseridos vários programas de proteção e educação sobre o meio ambiente, que hoje é ponto fundamental na formação de opinião do público para com o centro comercial.

São vários os empreendedores do segmento que já desenvolvem em seus centros, instalações como paredes e tetos verdes, estufas com espécies ornamentais cultivadas pelos próprios visitantes, sistemas próprios de reciclagem, e programas similares na educação ambiental para o público jovem.

POSSIBILIDADES DE EXPLORAÇÃO DE ATIVIDADES GERADORAS DE RECEITAS

Introdução

Considerando a atual necessidade de geração de caixa tanto no aspecto investimento como no aspecto operacional de forma a suportar o complexo a ser desenvolvido, analisamos o dimensionamento das áreas passíveis de exploração comercial e sua capacidade de acomodar empreendimentos que proporcionem equilíbrio econômico-financeiro a todo o projeto.

Tradicionalmente no mercado imobiliário, na incorporação e implantação de diferentes equipamentos comerciais e ou geradores de caixa, o valor do terreno disponibilizado para o negócio, considerando-se os valores iniciais de aquisição e ou os futuros pelo seu uso, não devem ultrapassar a 20% do valor total do negócio, de forma a não comprometer seu equilíbrio econômico.

No projeto em questão, os investimentos iniciais para a implementação do parque giram em torno de R\$ 32,5 milhões mais um museu na ordem dos seus R\$ 80 milhões e complementarmente a manutenção mensal por todo tempo da concessão na ordem de R\$ 500 mil. Levando-se em conta uma concessão de 30 anos por exemplo, o custo total do terreno para o investidor alcança a ordem de R\$ 290 milhões, o que leva a necessidade de se empreender um complexo comercial da ordem de R\$ 1,5 bilhão para dar suporte econômico ao negócio.

Analisando-se a dimensão das áreas disponibilizadas para edificação, respeitando-se as áreas reservadas ao parque e às quadras esportivas, estima-se algo em torno de 50 mil m² para implantação do museu e das áreas geradoras de receita.

Conhecedores do mercado voltado para a implantação de equipamentos imobiliários multiuso, essa limitação de espaço praticamente impede o desenvolvimento de empreendimento que atinja esse valor de mercado, trazendo a necessidade de utilização de mais área para viabilizar a implantação dos equipamentos solicitados por esta PPMI, sem que haja o aporte de recursos públicos, tanto na sua implantação quanto em sua operação e manutenção ao longo do tempo.

Desta forma, em busca dessa viabilização econômico-financeira e da geração de atratividade para o setor privado, nosso projeto estuda e propõe um cenário utilizando as áreas atualmente disponibilizadas pela Prefeitura e também outras áreas do sítio aeroportuário, de utilização da Aeronáutica e da Infraero.

Obviamente a utilização dessas áreas prevê também contrapartidas para seus detentores, como um novo hospital para Aeronáutica, unidades habitacionais e pátios para manobras, helicentro, hangaragem, etc.

Os principais equipamentos comerciais geradores de caixa ora propostos são: centro de comércio e serviços, hotéis, centro de convenções e operações de varejo em grandes formatos, compondo um complexo multiuso, tendência que se firmou como principal formato de sucesso atualmente, trazendo a sinergia entre lazer, comércio, saúde, cultura e convivência social.

Sumário Executivo

Benfeitorias para Prefeitura

- Construção do Museu da Aeronáutica, do Centro Desportivo Comunitário, estacionamentos e do Parque do Campo de Marte totalizando aproximadamente 400 mil m², e manutenção do Parque por todo prazo da concessão. Não há ingresso de recursos públicos nem na implantação, nem na operação e manutenção.

Contrapartidas para Aeronáutica / Sítio Aeroportuário

- Construção de equipamentos como novo hospital, pátios de manobra, helicentro, unidades habitacionais até o montante total de R\$ 80 milhões.

Implantação Comercial

- O projeto prevê a construção pelo setor privado, para exploração comercial, de equipamentos tipo centro de comércio, hotéis, centro de convenções e operações de varejo totalizando 178 mil m².

Investimentos Iniciais

- Investimentos totais superiores a R\$ 1 bilhão, sendo R\$ 750 milhões na implantação do complexo, mais R\$ 320 milhões na implantação das operações de varejo.

Geração de Negócios e Impostos

- Fluxo financeiro mensal direto estimado em R\$ 270 milhões

Geração de Empregos

- Parque Campo de Marte - 30
- Museu - 30
- Centro de Comércio, Grandes Formatos e Centro de Convenções - 4.500
- Hotéis - 200
- **TOTAL - 4.760 empregos diretos**
- **Empregos indiretos - 9.520**
- **TOTAL DE EMPREGOS GERADOS SUPERIOR A 14 MIL NOVAS VAGAS**

Estudo de Viabilidade e Sustentação

O principal objetivo do estudo de viabilidade econômico-financeira é a determinação da taxa interna de retorno do investimento (TIR), considerando todas as variáveis relevantes do projeto, de forma a propiciar ao empreendedor e demais investidores um conjunto de informações que lhes permita optar pelo melhor caminho para a estruturação do negócio de forma sustentável.

Como produto final do estudo de viabilidade, além da TIR, são apresentadas projeções relevantes e detalhadas, que envolvem os investimentos, custos de operação, receitas brutas, e resultado líquido. Dessa forma é possível se obter uma visão do comportamento financeiro do projeto para os próximos doze anos.

Também é determinado o valor do empreendimento utilizado com referencial para negociar aquisição ou venda, entrada de novos sócios, garantia de crédito, pagamento de dívidas, cisão, incorporação, fusão ou dissolução de sociedades.

Todo o estudo de viabilidade é embasado em dados de mercado e no anteprojeto arquitetônico, consideradas as características comerciais locais e regionais e a similaridade do projeto com empreendimentos já em operação.



Conceituação do Negócio Multiuso

O negócio multiuso pode ser descrito como de renovação contínua, pois requer constantes pesquisas para definir novos formatos e estratégias de atuação a fim de lidar com as mudanças na preferência do consumidor, com o surgimento de sistemas alternativos de varejo, moradia, trabalho, cultura, lazer e convivência, fatores que geralmente levam a modificações expressivas ao longo do tempo (os custos de transformação, de forma geral, são elevados). Conceitualmente podemos colocar:

- É um empreendimento que agrupa diversos estabelecimentos nos mais diversos segmentos como comercial, saúde, serviços, convivência, cultura e lazer, centralizados arquitetônica e administrativamente;
- As operações comerciais geram aluguéis fixos e variáveis a seus proprietários de acordo com o desempenho de seus locatários. O crescimento das vendas gera o lucro de todos;
- As operações habitacionais, aí se incluindo os hotéis, geram receita pela sua operação;
- O objetivo meramente imobiliário é derivado da necessidade de grandes áreas urbanas para a instalação das operações e a potencial valorização dos imóveis ou terrenos que a eles são destinados;
- Visões diferenciadas desses complexos ocorrem pela existência de vários agentes que participam do projeto em suas diferentes etapas, como financiadores, construtores e administradores, com expectativas distintas;
- Os agentes que compõem fundings diversificados são empresas de incorporação e construção imobiliária, de administração e marketing, grupos com objetivos de diversificação e investidores institucionais como fundos de pensão entre outros.

Em geral, os principais fatores a serem observados pelo investidor nesses projetos são:

- A localização;
- A experiência e o nível de comprometimento e de recursos do empreendedor, do incorporador e do administrador envolvidos; e
- O estudo de viabilidade do projeto.

Após a inauguração, as principais fontes de receita são provenientes de:

- Locação de lojas e espaços, com recebimento de aluguéis mensais, considerando 12 a 13 meses no ano, que variam entre um valor mínimo, baseado em valores de mercado, ou um percentual do faturamento da loja;
- Receitas de estacionamento;
- Receitas provenientes de aluguéis de espaços para quiosques e merchandising;
- Receitas de operação da hotelaria;
- Receitas de operação do centro de convenções.

Entre as despesas de um centro de comércio e serviços, cabe destacar as seguintes:

- Despesas com áreas vagas (basicamente encargos do condomínio e IPTU);
- Eventual contribuição ao fundo de promoção, para reforçar as verbas de promoção e publicidade;
- Comercialização de lojas e espaços;
- Despesas legais e de auditoria;
- Taxas de administração;
- Verbas para aprimoramento do negócio.

Nas partes de uso comum, as demais despesas são rateadas pelos lojistas e operadores de cada equipamento, que pagam o condomínio e contribuem para um fundo de promoção.

A estruturação de um empreendimento greenfield, de forma geral, abrange: prospecção de terrenos, planejamento, projeto arquitetônico e de engenharia, análises de mercado, análises de viabilidade econômico-financeiras, desenvolvimento, comercialização, supervisão da construção e administração do empreendimento pronto, além da captação de recursos financeiros.

A curva de maturação de um complexo multiuso é comumente de médio ou longo prazo. Desse modo, as fontes de capital devem ser compatíveis com essa característica. O caso brasileiro exemplifica bem a evolução das fontes de financiamento para o setor ao longo dos anos.

Inicialmente, apenas grupos oriundos do setor imobiliário ou do varejo investiram nesse setor, utilizando mecanismos como as permutas de cotas-parte pela cessão do terreno de implantação, a venda de algumas lojas-âncoras e a atração de sócios estratégicos. A partir da década de 1980, houve inicialmente financiamentos da Caixa Econômica Federal (CEF) e posteriormente aportes de recursos pelas entidades de previdência privada (fundos de pensão).

Hoje com a entrada de investidores estrangeiros, criação de fundos imobiliários, possibilidade de financiamento pelo BNDES, e o fortalecimento dos grandes grupos do segmento, há uma diversificada gama de fontes de recursos, permitindo inclusive a estruturação de funding baseada em diferentes origens conjuntamente.



Tenant Mix – Centro de comércio e serviços

Trata-se da determinação da distribuição equilibrada dos ramos de lojas no espaço locável do centro de comércio, definindo-se quantidade de lojas de cada ramo, tanto âncoras como satélites, e respectivas localizações.

É o tenant mix que define a qualidade do empreendimento e o público que ele atenderá, sendo esse o fator de máxima importância que determina o sucesso, ou não, do empreendimento.

As lojas são classificadas quanto ao ramo da operação e quanto à sua natureza.

Classificação quanto ao ramo de operação:

- Lojas Âncoras: são operações varejistas que atraem o maior tráfego de consumidores para o centro de comércio. São lojas com área total superior a 1.000 m². São grandes anunciantes na mídia eletrônica e impressa, possuem políticas promocionais arrojadas e operam fortemente com crediário. As mais usuais são: lojas de departamentos, hipermercados e supermercados, construção, eletrodomésticos e outros.

- Megalojas: podem ser consideradas lojas deste gênero aquelas especializadas em determinada linha de mercadoria, em grande escala, com ampla variedade de produtos. Usando superfície de loja entre 500 a 999 m².
- Vestuário: engloba todas as lojas que vendem itens de vestuário, acessórios e correlatos, como lingerie, meias e tecidos.
- Artigos do Lar: engloba as lojas que vendem produtos relacionados com a montagem e decoração do lar.
- Artigos Diversos: são lojas que vendem artigos dos mais variados ramos e se caracterizam por não se enquadrarem em nenhum dos demais ramos.
- Alimentação: são as lojas de alimentação para consumo imediato, no local, tais como restaurante, fast food, sorvete, café, lanches etc.
- Serviços: são lojas prestadoras de serviços, sem que haja venda de mercadorias propriamente ditas.
- Conveniência: lojas que comercializam mercadorias para atender necessidades diárias, tais como açougue, peixaria, hortifrutigranjeiros, bomboniere, padaria, farmácia, floricultura, jornais/revistas, tabacaria, etc.
- Lazer: são áreas destinadas à atividade de lazer, tais como cinemas, teatros, parque de diversões etc.



Classificação quanto à natureza:

- Lojas de produtos com Grifes: são lojas que comercializam produtos com marcas consagradas cujos produtos apresentam características peculiares, tais como sofisticação, da moda, durabilidade, ineditismo, preços altos, dão status a quem as usa etc. Essas lojas nem sempre

podem oferecer vantagens ao Empreendimento: se por um lado pode atrair compradores pelos seus produtos e marca, por outro, apresenta exigências de subsídios e participação nos investimentos iniciais de montagem da loja. Caso elas apresentem baixa venda tornam-se um problema para o empreendedor que não deseja perdê-la com receio (justificado) de que a sua saída incorra em demérito ao Centro de comércio.

- Lojas familiares: são as lojas operadas pelo pai, pela mãe e filhos. Vendem de armarinhos a confecção. Normalmente são lojistas dedicados, mas têm muita dificuldade de se adaptarem à operação Centro de comércio e serviços.
- Franquias: podem ser operadas por famílias ou por funcionários locais. O sistema de franquia pressupõe uma organização melhor estruturada. Os produtos são “up to date”, variados e em geral atrativos. Exercem poder gravitacional e resultados já testados e conhecidos.
- Lojistas Profissionais com lojas Próprias: são lojas dos ramos eletroeletrônicos, móveis, vestuário, alimentação sendo ou não da própria cidade, mas cuja operação é controlada por profissionais.
- Lojas Estruturais: são lojas cuja locação é obrigatória para possibilitar o sucesso de um Centro de comércio e serviços. São as primeiras lojas a serem locadas e sua presença garante credibilidade ao Empreendimento e viabiliza a locação das demais lojas. Constam de: Lojas âncoras, megalojas, operações renomadas, cinema e centro de diversões.
- Lojas com condições contratuais especiais: são lojas para as quais são dados subsídios no custo condominial, no aluguel e no fundo de promoção tendo em vista o seu forte poder de atração de público, bem como devido à sua ABL de grandes proporções o que inviabilizaria sua rentabilidade caso fossem adotados os mesmos parâmetros contratuais das demais lojas.
- Lojas temporárias: são varejistas que alugam espaços por períodos geralmente inferiores a um ano. Eles se instalam em carrinhos, quiosques, balcões de parede e estão frequentemente instalados nas áreas comuns, lojas vagas e estacionamentos ocupando cerca de 10 m². Os contratos são temporários podendo variar de 60 dias a 1 ano. Geralmente oferecem mercadorias e serviços diferentes dos que são oferecidos pelas lojas permanentes.



Viabilidade Econômico-Financeira

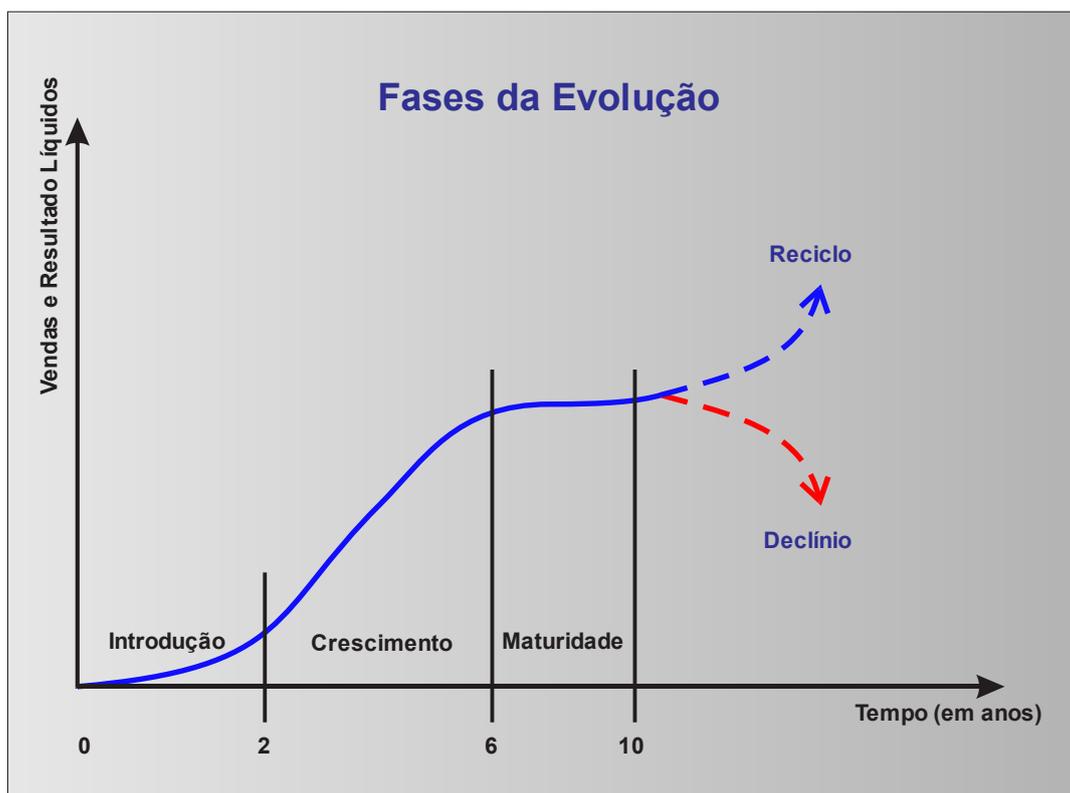
Considerações Iniciais

O horizonte de análise adotado é de 12 anos tendo em vista ser este o período de exploração de um complexo multiuso cujo nível de atendimento pode ser considerado estável.

A partir deste prazo, o empreendimento atinge um estágio em que, sem novos investimentos, ele passa a perder continuamente a sua capacidade de atendimento ao mercado, seja por ter atingido seu limite de operação comercial, seja pelo aparecimento de novos concorrentes.

Especificamente nesses complexos multiuso, o centro de comércio e serviços é o grande gerador de caixa, correspondendo a mais de 80% do resultado financeiro. Desta forma a maior atenção é dada a esse negócio pelos analistas financeiros, investidores e em nossos estudos.

O centro de comércio e serviços apresenta, ao longo de sua existência, fases bem distintas marcadas pelas seguintes características:



Fase de Introdução

Nos primeiros dois anos após a sua inauguração, o centro de comércio e serviços apresenta ociosidade, tendo em vista a curva de aprendizado do consumidor e sua respectiva necessidade de alteração de hábitos de consumo. O consumidor leva tempo a criar intimidade e adotar o centro de comércio como seu destino de compras.

Os operadores apresentam-se descapitalizados devido à aplicação de grandes investimentos feitos basicamente em: montagem de suas lojas, constituição dos estoques e pagamento de luvas.

Por estas razões a inadimplência durante esta fase é mais significativa podendo atingir faixas entre 10% e 20% e os aluguéis complementares são desprezíveis.

Estima-se que o Centro de comércio e serviços no momento da inauguração esteja em média com 85% das lojas disponíveis, locadas.

Assim, durante esta fase devem ser adotadas as seguintes estratégias para administração do empreendimento:

- Política branda de cobrança
- Descontos nos aluguéis
- Investimentos em marketing
- Promoções visando “ensinar o endereço” aos clientes

Fase de Crescimento

Período normalmente compreendido entre o 3º e 6º anos após a inauguração. O centro de comércio e serviços já superou a fase da sua introdução e já conquistou aceitação por parte do mercado local.

Apresenta vacâncias da ordem de 5% a 15% e inadimplência reduzida para patamares inferiores a 10%.

O resultado líquido é crescente devido ao aumento das vendas, a diminuição da vacância e da inadimplência, e da substituição de lojistas deficitários por operadores profissionais.

Para esta fase as estratégias são:

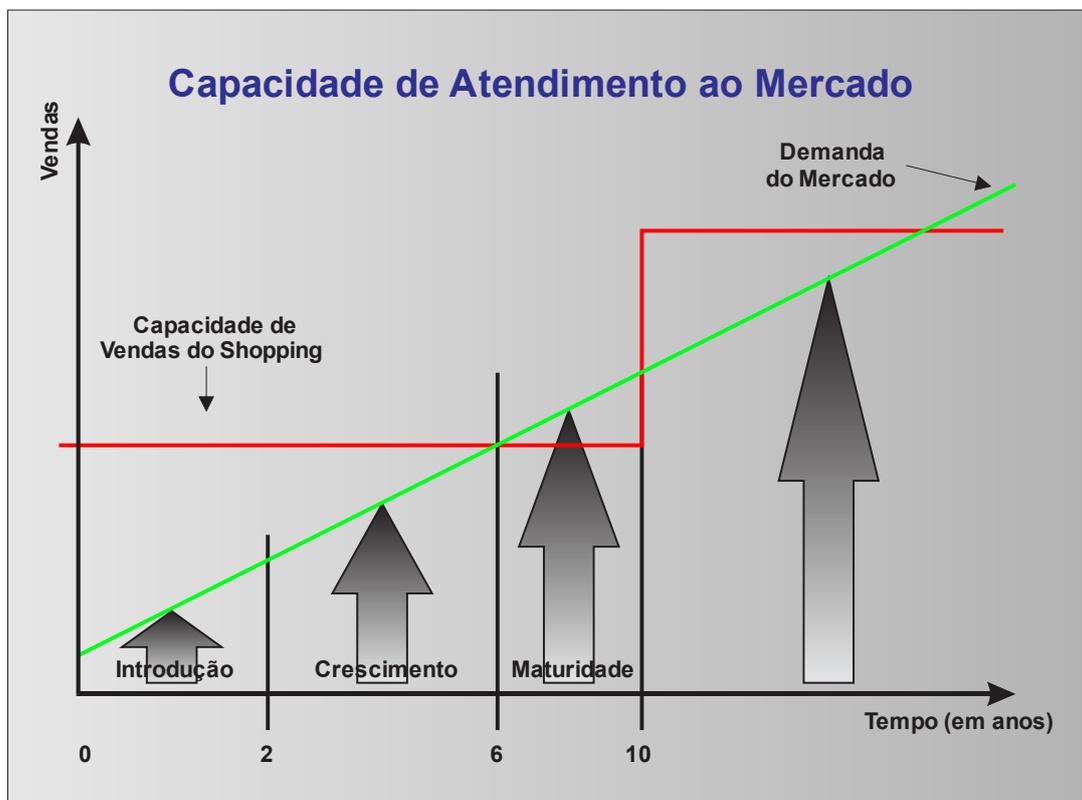
- Política rígida de cobrança
- Promover seletividade em novas locações
- Ativar de forma intensa a auditoria de vendas
- As promoções devem ser desenvolvidas visando explorar toda a área de influência
- Auditoria de vendas “proforma”

Fase de Maturidade

Período normalmente compreendido entre o 7º e 10º anos quando o centro de comércio e serviços atinge sua capacidade máxima de vendas a qual é inferior à demanda do mercado. Este fato pode propiciar o aparecimento de novos concorrentes para absorver a demanda não atendida.

As características básicas dessa fase são a baixa vacância em torno de 5% ocasionada por um turn-over natural, e a inadimplência da ordem de 4%.

O resultado líquido do empreendimento assume apenas um crescimento vegetativo em consonância com o crescimento da economia.



Esta fase pode evoluir para duas situações:

- Reciclo
- Declínio

O Declínio será inevitável se não forem feitos novos investimentos que permitam a absorção da demanda, que durante este período tornou-se superior à sua capacidade de vendas. Dessa forma poderá ser desestimulado o aparecimento de novos concorrentes.

Com investimentos em projetos de aprimoramentos e expansões de lojas o centro de comércio e serviços poderá passar por uma renovação caracterizando um reciclo, permitindo assim nova fase de crescimento do resultado líquido e consequente alavancagem do valor patrimonial.

Riscos Envolvidos

Os riscos abaixo citados são passíveis de ocorrer em um determinado espaço de tempo ou em várias ocorrências aleatórias no decorrer do período de fluxo de caixa projetado. Como pressuposto, consideramos que serão mitigados pela gestão profissional do empreendimento e diluídos no tempo de forma compatível com a evolução do negócio.

- Risco de Mercado – Risco de mercado é o risco que alterações nos preços de mercado, tais como as taxas de câmbios e taxas de juros ou no valor de suas participações em instrumentos financeiros. O objetivo do gerenciamento de risco de mercado é gerenciar e controlar as exposições a riscos de mercados, dentro de parâmetros aceitáveis, e ao mesmo tempo otimizar o retorno. Relacionado com a possibilidade de perda por oscilação de taxas ou descasamento de moedas nas carteiras ativas e passivas, o empreendimento pode possuir operações em Real (R\$) Indexadas à Taxa de Juros – CDI, porém seus contratos de aluguel são indexados por correção de IGP – DI e IGPM, podendo ocorrer algum descasamento.
- Risco de crédito – Considerado como a possibilidade do empreendimento incorrer em perdas resultantes de problemas financeiros com os locatários, que os levem a não honrar os compromissos assumidos com o empreendimento. Para minimizar esse risco, o empreendedor deve fazer análise de risco dos locatários, sendo que diversos destes possui fiadores garantindo os mesmos. Trata-se também de risco pulverizado, uma vez que são diversos locatários.
- Risco de liquidez – Risco de liquidez é o risco em que o empreendimento pode encontrar dificuldades em cumprir com as obrigações associadas com seus passivos financeiros que são liquidados com pagamento à vista ou com outro ativo financeiro. A abordagem do empreendedor na administração de liquidez é garantir, o máximo possível, que sempre tenha caixa suficiente para cumprir com suas obrigações ao vencerem, sob condições normais e de estresse sem causar perdas inaceitáveis ou com risco de prejudicar a reputação do empreendimento.
- Risco operacional – Risco operacional é o risco de prejuízos diretos ou indiretos decorrentes de uma variedade de causas associadas a processos, pessoal, tecnologia e infraestrutura do empreendimento e de fatores externos, exceto riscos de crédito, mercado e liquidez, como aqueles decorrentes de exigências legais e regulatórias e de padrões geralmente aceitos de comportamento empresarial. Riscos operacionais surgem de todas as operações do empreendimento. O objetivo do empreendedor é administrar o risco operacional para evitar a ocorrência de prejuízos financeiros e danos à sua reputação e buscar eficácia de custos e para evitar procedimentos de controle que restrinjam iniciativa e criatividade.

O resultado operacional do centro de comércio e serviços depende das vendas geradas pelas lojas nele instaladas. As vendas podem ser afetadas por períodos de recessão econômica e por questões operacionais e de mercado, como composição do mix e atuação da concorrência. Uma redução de movimento nos centros de comércio e serviços pode afetar o volume de vendas dos lojistas, o que prejudicaria os negócios, sua condição financeira e seu resultado operacional.

O empreendedor deve realizar regularmente a análise do mix de lojas de seu centro de comércio e serviços, a fim de identificar a necessidade de renovação das marcas para manter a atratividade do empreendimento. Também devem ser constantemente monitorados os índices de inadimplência e o valor dos aluguéis pagos pelos lojistas.

Centro de comércio e serviços localizados em grandes centros urbanos estão sujeitos a fatores relacionados à violência, que fogem ao controle. São espaços públicos e, como tal, estão sujeitos a uma série de incidentes que podem causar danos materiais e danos à imagem ou reputação do empreendimento, resultando em eventual responsabilidade civil para o empreendedor. Na hipótese de algum incidente dessa espécie, o empreendedor pode sofrer efeitos adversos em seu negócio, nos resultados operacionais e financeiros. Esses riscos devem ser minimizados, oferecendo sempre os melhores equipamentos e os mais modernos sistemas de segurança e automação, além de equipe especialmente treinada para a vigilância e o atendimento ao público.

Metodologia

No estudo de viabilidade econômico-financeira do empreendimento foi utilizado o Método da Renda, conforme estabelecido na norma vigente NBR 14653-4/2002 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) cujos principais itens reproduzimos abaixo:

Item 9.3

“O método da renda procura identificar o valor do empreendimento com base na expectativa de resultados futuros, partindo-se da elaboração de cenários possíveis. Assim, o valor do empreendimento corresponderá ao valor presente do fluxo de caixa projetado, descontado as taxas que reflitam adequadamente a remuneração do capital e riscos do empreendimento, do setor e do país, quando aplicável”.

Item 9.4 Componentes principais do método

A aplicação do método requer a determinação dos seguintes componentes principais:

a) O fluxo de caixa projetado é determinado a partir de modelos de simulação aplicáveis às características do empreendimento em questão. Esses modelos levam em conta as variáveis-chave, bem como disponibilidade de insumos, regularidade de demanda, capital imobilizado no giro, margens, estoques, dentre outros;

b) Ao final do horizonte projetivo, deve-se considerar o valor residual ou o valor da perpetuidade do empreendimento;

Item 3.88 Valor da Perpetuidade: Valor remanescente de um empreendimento ao final do horizonte projetivo, considerados resultados perenes.

c) A taxa de desconto utilizada para calcular o valor presente do fluxo de caixa projetado pode ser determinada pelo custo ponderado de capital, pela taxa mínima de atratividade do empreendimento, dentre outros;

Item 3.84 Taxa mínima de atratividade: Taxa de desconto do fluxo de caixa, compatível com a natureza e características do empreendimento, bem como com a expectativa mínima de emulação do empreendedor, em face da sua carteira de ativos.

d) A taxa de crescimento (positiva, negativa ou nula) de variáveis-chave do empreendimento pode ser estimada por sua evolução nos últimos anos, quando for presumida a continuidade das condições passadas. Esta análise pode ser feita por meio da determinação de tendências ou por análise de séries temporais, com o emprego de informações setoriais e de conjuntura;

Item 9.5.1 A precisão matemática dos procedimentos não representa qualquer garantia de que as análises prospectivas efetivamente ocorrerão, já que o comportamento errático das conjunturas geral e setorial pode afetar diretamente os resultados do empreendimento, ainda que contemplados em diversos cenários.

Aplicação

O estudo de viabilidade econômico-financeira ora apresentado projeta o desempenho do negócio no tempo, para um período de 12 anos. Ele é baseado nas mesmas premissas utilizadas para o planejamento do negócio, estendidas para todo o período, considerando crescimentos econômicos conservadores e alinhados com a realidade do mercado. As seguintes características de aplicam ao estudo:

- Considera as áreas de vendas projetadas
- Considera demais áreas necessárias à operação
- Considera custos de construção e implantação praticados no mercado
- Considera despesas e receitas de operação praticadas no mercado
- Projeta o comportamento do negócio em diferentes cenários, quando aplicável
- Apresenta os indicadores econômico-financeiros necessários para tomada de decisão

Nele podemos analisar o comportamento do negócio e sua susceptibilidade a variações nas premissas utilizadas e em diferentes cenários econômicos.

Os seguintes conceitos são importantes para seu entendimento:

Valor Residual: é o valor considerado ao final do fluxo objetivando contemplar a perpetuidade do empreendimento e ou sua venda no término do prazo do estudo econômico. O fator de 10 vezes é utilizado como multiplicador do valor residual para a taxa de desconto de 10% utilizada para cálculo do valor presente. Como o fluxo é elaborado para um prazo determinado (12 anos), e o empreendimento, após este prazo continua operante, sendo facultada sua venda ou exploração por tempo indeterminado, a consideração do valor residual após o último período, compensa esta característica do fluxo.

Valor Presente Líquido é o valor presente de todo o fluxo, descontado à Taxa de Desconto indicada (normalmente 10%), considerando-se os aportes (investimentos) e os resultados líquidos a cada período mensal. O valor residual também é considerado no cálculo do valor presente líquido.

Valor Presente EBITDA é o valor presente de todo o fluxo operacional (resultado operacional antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações), descontado à Taxa de Desconto indicada, considerando-se os resultados líquidos de cada período. O valor residual também é considerado no cálculo do valor presente operacional. Não são considerados os aportes, as receitas de luvas e os efeitos de financiamentos e ou custos de implantação.

A Taxa Interna de Retorno é a taxa de desconto que traz todo o fluxo de investimentos e resultados líquidos para valor presente igual a zero, no período inicial do fluxo. É a taxa equivalente de um investimento financeiro com os mesmos resultados do negócio em análise.

O Retorno Médio do Investimento é calculado pela média dos rendimentos líquidos mensais incluindo receitas de luvas, dividida pelo Aporte de Capital Próprio. Para a média dos rendimentos mensais, são considerados os meses com resultado líquido positivo, sem capitalização e ou desconto em função do período.

O Retorno Cash on Cash é calculado pela média dos rendimentos líquidos mensais resultantes da operação do empreendimento, dividida pelo Aporte de Capital Próprio. Para a média dos rendimentos mensais, são considerados os meses após inauguração, com resultado líquido positivo, sem capitalização e ou desconto em função do período.

O tempo de Pay Back Composto, expresso em anos, é o tempo necessário para o retorno de um capital investido, aplicado financeiramente na Taxa Interna de Retorno encontrada. Exemplificando, se aplicarmos R\$ 100,00 a 12,09% a.a., teremos R\$ 200,00 em 6,07 anos.

O tempo de Pay Back Simples, expresso em anos, é o tempo apurado graficamente entre o período de inauguração e o período em que o Resultado Acumulado se iguala ao Aporte Acumulado, sem capitalização e ou desconto em função do período.



Premissas Básicas

Considerando que o estudo de viabilidade se baseia em projeções de resultados futuros é necessária a adoção de algumas premissas para nortear sua elaboração:

- O dimensionamento do empreendimento foi desenvolvido com base na análise de mercado local, nas características do terreno disponível, nas características de mercado detectadas na visita técnica dos profissionais envolvidos no planejamento, e na atratividade do negócio para operadores de varejo considerando-se o status atual da economia como ponto de partida e uma conjuntura econômica adequada ao desenvolvimento do negócio no período projetado.
- Conjuntura política e econômica do país não sofrerá mudanças significativas, se ajustando através de situações de mercado em condições de crescimento discreto, sem intervenções radicais do Governo. A inflação permanecerá controlada; o câmbio e a taxa de juros permanecerão estáveis.
- O mix indicado foi desenvolvido considerando-se o estudo de mercado fornecido e a vocação do empreendimento em atender o público consumidor disponível.
- Para a locação dos espaços comerciais serão selecionados operadores com características adequadas para compor o empreendimento, tais como: profissionais já estabelecidos no ramo comercial ou que operem uma franquia, ofereçam avalistas possuidores de patrimônio e de probidade comprovada, possuam sólido patrimônio, disponham de produtos e ou serviços com marca já consagrada, possuam operação de alto nível no tocante a atendimento, volume de estoque, qualidade do produto e ou serviço e preço compatível com o ramo.

- Que os empreendedores efetivamente apliquem totalmente as verbas de marketing provisionadas no estudo de viabilidade especificamente para esse fim de modo a dar suporte à comercialização dos espaços locáveis.



- Que os empreendedores tomem ações adequadas e no tempo correto para a mitigação dos riscos envolvidos já citados, de forma a não prejudicar a evolução do empreendimento.
- O sucesso do empreendimento dependerá, além de um bom planejamento e localização adequada, de uma administração experiente e criativa. Este estudo pressupõe a existência de profissionais competentes que comandarão a administração do centro de comércio e serviços a ser implantado.



Estudo de Viabilidade – Memória de Cálculo

Distribuição de Áreas

Foram consideradas para locação as áreas indicadas no projeto arquitetônico do empreendimento, adicionadas às demais áreas técnicas necessárias à operação do empreendimento.

Como áreas técnicas, consideramos:

- Mall, áreas de corredores de serviços, áreas de apoio e outras – conforme projeto.
- Estacionamentos – conforme projeto.

Resultando em:

| | |
|----------------------------|--------------------------|
| ■ Área Bruta Locável (ABL) | – 50.000 m ² |
| ■ Áreas técnicas | – 25.000 m ² |
| ■ Estacionamentos/outras | – 62.500 m ² |
| ■ Hotéis | – 16.000 m ² |
| ■ Centro de convenções | – 10.000 m ² |
| ■ Grandes operações | – 14.000 m ² |
| ■ Total | – 177.500 m ² |

Prazos

Foi considerado que as obras podem ter início no 13º mês do fluxo, serão desenvolvidas em 24 meses e a inauguração ocorrerá no 36º mês.

Custos de Implementação

Como custos de obras, projetos e gerenciamento utilizamos valores adequados às características do empreendimento, distribuídos em suas categorias, a seguir apresentados:

| | |
|---|--|
| ■ ABL | – R\$ 3.600/m ² |
| ■ Áreas técnicas | – R\$ 5.400/m ² |
| ■ Estacionamentos/outras | – R\$ 1.200/m ² |
| ■ Hotéis | – R\$ 4.900/m ² |
| ■ Centro de convenções | – R\$ 3.000/m ² |
| ■ Grandes Formatos | – Sem custo de implantação, área será negociada na modalidade de Land Lease ou equivalente |
| ■ Os custos foram distribuídos no tempo, proporcionalmente a curva de Gauss, para cada categoria de obra. | |

Outros custos envolvidos considerados:

| | |
|-------------------------------|--|
| ■ Terreno | – Contrapartida à Prefeitura, Aeronáutica e Infraero equivalente a R\$ 180 milhões em obras mais R\$ 500 mil mensais por todo prazo de concessão |
| ■ Promoção e publicidade | – R\$ 7.200 mil |
| ■ Despesas administrativas | – R\$ 2.000 mil |
| ■ Obras específicas e fitout | – R\$ 11.700 mil |
| ■ Estruturação e planejamento | – R\$ 22.600 mil |
| ■ Arquitetura e projetos | – 2,0% do custo de obras |

- Administração da obra – 2,5% do custo de obras
- Comercialização – valor equivalente a 4,0% do VGL para o centro de comércio e serviços



Notas sobre os custos de implementação:

Estacionamentos – inclui também urbanização, trata-se de despesas com asfalto, viário interno, sinalização, automatização, proteção externa, paisagismo, jardins e gramados.

Comercialização – é calculado como um percentual sobre o VGL, entende-se por VGL o Valor Global da Locação que compreende a soma dos aluguéis mínimos multiplicados pelo número de aluguéis contratados, mais cessão de direitos, mais taxas de adesão, quando aplicável.

Despesas Administrativas - implantação da Administração. Os investimentos para implantação da Administração referem-se à aquisição de bens, contratação de serviços de terceiros incluindo comitê técnico para controle das obras de lojistas, e contratação de funcionários para colocar o Centro de comércio em operação. Estes custos iniciam-se com o lançamento comercial do empreendimento, quando da constituição da empresa centro de comércio e serviços.

Estes investimentos iniciais poderão ser parcialmente repassados aos lojistas sob o título de despesas pré-operacionais (cobradas em parcelas, antes da inauguração). Para efeito do estudo consideramos a parte estimada que caberá aos proprietários.

Após a inauguração, todas as despesas referentes à manutenção da operação do Empreendimento, comporão o custo condominial a ser absorvido pelos lojistas e as únicas exceções dizem respeito aos dispêndios efetuados para agregar valor adicional ao empreendimento, tais como reformas, expansões e aquisições de ativos imobilizados de alto valor. Nestes casos os proprietários assumem estes encargos.

Obras especiais - é muito frequente ser necessário a participação do Empreendedor de um Centro de comércio nos custos de montagem de algumas lojas, principalmente cinemas, âncoras, megalojas e algumas lojas de produtos de grife, para incentivá-las a integrar o Empreendimento na sua fase inicial.

Fitout – verba destinada a aquisição de equipamentos, paisagismo e mobiliário interno do centro de comércio, aí se incluindo praça de alimentação, lounges, áreas de descanso e afins.

Arquitetura e projetos – inclui os projetos arquitetônicos e complementares como: comunicação visual, bombeiros, lógica e comunicações, viário, civil, parte elétrica, parte hidráulica e ar condicionado.



Receitas

As receitas utilizadas são as adequadas para cada ramo de operação e volume de vendas projetado, considerando-se as características do mercado local.

Para determinação dos valores de aluguéis adotou-se como referência o mercado local e o valor praticado em empreendimentos similares. Para as megalojas, cinema, centro de diversões e banco adotamos valores inferiores, seguindo os níveis de aluguéis praticados pelo mercado para estes tipos especiais de lojas. Para o estabelecimento dos aluguéis individualmente por loja consideram-se três fatores básicos:

- *Dimensão da loja:* O aumento do faturamento de uma loja não é na mesma proporção do aumento das suas dimensões, isto é, uma loja de 100 m² não fatura o dobro de uma loja de 50 m² do mesmo ramo, portanto, não suporta ter o aluguel dobrado.
- *Posição relativa na planta.* As lojas melhor posicionadas, sob o ponto de vista de tráfego e visualização dos usuários, devem ter aluguel superior
- *Ramo:* Há ramos que, ocupando a mesma área do que outros apresentam faturamento superior e maior capacidade de pagamento de aluguéis, o que também é proporcional às margens de lucratividade de cada ramo.

Receita de Cessão de Direito de Uso (CDU) - A atual tendência do mercado de Centro de comércio e serviços é dar amplas facilidades aos lojistas para pagamento de CDU, principalmente levando em conta que nos dois primeiros anos, após a inauguração de suas lojas, eles se apresentam descapitalizados devido a aplicação de grandes investimentos nas instalações e constituição dos estoques. Desta forma, adotamos condições comerciais e prazos de pagamento compatíveis com o mercado local. As lojas com condições contratuais especiais não participarão do pagamento de CDU.

- Âncoras/Megalojas – R\$ 35,00/m²
- Satélites/Alimentação – R\$ 230,00/m²
- Lazer/Serviços – R\$ 33,75/m²
- Hotéis – R\$ 75,00/m²
- Centro de Convenções – R\$ 24,00/m²
- Grandes Formatos – R\$ 10,00/m²
- Merchandising – equivalente a 6,8% da receita de aluguéis
- Crescimento das receitas satélites e alimentação – 5% a.a. do primeiro ao quinto ano e 2% a.a. em diante. Demais operações – 2% a.a. pelo período analisado.

Receitas de estacionamento, considerando 360 mil usuários por mês, a R\$ 10,00 por usuário, gerando uma receita bruta inicial mensal de R\$ 3.600 mil.

Notas sobre os valores de Hotelaria.



Os valores ora utilizados foram projetados pela gestora VerdeGente e espelhados no fluxo do empreendimento de forma a reproduzir estimativamente o mesmo resultado operacional no tempo.



As projeções da VerdeGente são apresentadas a seguir.

VerdeGente - Hotéis Campo de Marte

Estimativas Operacionais - Administração

Base 2017

| DESCRIÇÃO | Cenário A | Cenário B | Cenário C | Cenário D | Cenário E |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| NÚMERO DE APARTAMENTOS | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| TAXA OCUPAÇÃO | 59% | 60% | 61% | 62% | 63% |
| DIÁRIA MÉDIA | 200,00 | 225,00 | 250,00 | 275,00 | 300,00 |
| REVPAR (RECEITA POR APARTAMENTO DISPONÍVEL) | 118 | 135 | 153 | 171 | 189 |
| HOSPEDAGEM | 17.228.000 | 19.710.000 | 22.265.000 | 24.893.000 | 27.594.000 |
| ALIMENTOS & BEBIDAS | 2.584.200 | 2.956.500 | 3.339.750 | 3.733.950 | 4.139.100 |
| DIVERSOS | 861.400 | 985.500 | 1.113.250 | 1.244.650 | 1.379.700 |
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | 20.673.600 | 23.652.000 | 26.718.000 | 29.871.600 | 33.112.800 |
| IMPOSTOS DIRETOS (PIS, COFINS, ISS) | 2.067.360 | 2.365.200 | 2.671.800 | 2.987.160 | 3.311.280 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | 18.606.240 | 21.286.800 | 24.046.200 | 26.884.440 | 29.801.520 |
| MERCADORIA CONSUMIDA | 775.260 | 886.950 | 1.001.925 | 1.120.185 | 1.241.730 |
| PESSOAL & ENCARGOS | 3.600.000 | 3.600.000 | 3.600.000 | 3.600.000 | 3.600.000 |
| DESPESAS OPERACIONAIS | 3.342.884 | 4.343.130 | 5.372.795 | 6.431.879 | 7.520.382 |
| MARCA | 826.944 | 946.080 | 1.068.720 | 1.194.864 | 1.324.512 |
| MARKETING | 413.472 | 473.040 | 534.360 | 597.432 | 662.256 |
| VENDAS | 344.560 | 394.200 | 445.300 | 497.860 | 551.880 |
| RESULTADO OPERACIONAL BRUTO (GOP) | 9.303.120 | 10.643.400 | 12.023.100 | 13.442.220 | 14.900.760 |
| TAXA DE ADMINISTRAÇÃO | 930.312 | 1.064.340 | 1.202.310 | 1.344.222 | 1.490.076 |
| RESULTADO OPERACIONAL DEPOIS ADMINISTRAÇÃO | 8.372.808 | 9.579.060 | 10.820.790 | 12.097.998 | 13.410.684 |
| FUNDO DE RESERVA | 930.312 | 1.064.340 | 1.202.310 | 1.344.222 | 1.490.076 |

Valores estimativos. Deverão ser aferidos por Estudo de Mercado feito por empresa independente. Proibida a divulgação e utilização para fins comerciais, sob pena de responsabilidade civil e criminal. O resultado para o investidor não contempla despesas tais como: imposto de renda, contribuição social, serviço de eventual dívida e depreciação.

Despesas Operacionais

Foram consideradas as despesas médias incorridas na operação de centros comerciais similares:

- Áreas vagas para âncoras/megalojas – 2,5% no primeiro ano, 1,67% no segundo ano, 0,83% do terceiro ao quinto ano e 0,5% nos demais anos.
- Áreas vagas para satélites/alimentação – 15% no primeiro ano, 10% no segundo ano, 5% do terceiro ao quinto ano e 3% nos demais anos.
- Condomínio de áreas vagas – R\$ 80/m²
- Outras despesas operacionais – 10% nos três primeiros anos, 9% do quarto ao sexto anos, 8% do sétimo ao nono ano e 7% nos demais anos.
- Aluguéis não realizados (inadimplência líquida e descontos concedidos) – 10% no primeiro ano, 5% no segundo ano, e 3% nos demais anos.
- Taxa administrativa – 5,0% do resultado operacional.
- Impostos – 14,53% do total de receitas realizadas base caixa.

Notas sobre despesas:

Após a inauguração do Empreendimento as despesas referentes à sua manutenção comporão o custo condominial que será absorvido diretamente pelos lojistas. As únicas exceções dizem respeito aos dispêndios efetuados para agregar valor adicional ao empreendimento, tais como reformas, expansões e aquisições de ativos imobilizados de alto valor, sendo que nestes casos os Proprietários deverão assumir estes encargos.

O custo condominial é rateado através do Coeficiente de Rateio de Despesas (CRD) determinado com base na área de cada loja e levando-se em conta que as lojas âncoras, megalojas, cinema, centro de diversões e operações especiais não pagam a totalidade do custo condominial apropriado às suas áreas. A diferença é redistribuída às demais lojas Satélites devendo esta condição ser juridicamente suportada pelas Normas Gerais Regedoras Da Locação.

Independente das despesas operacionais suportada pelos lojistas, algumas cabem aos proprietários, de onde destacamos:

Encargos de Lojas Vagas - é a despesa absorvida pelos proprietários referente ao custo condominial apropriado às lojas vagas. A proporção de lojas vagas é estabelecida pela previsão da evolução de vacância no decorrer do período estudado.

Inadimplência - refere-se ao não pagamento de aluguéis e custos condominiais pelos lojistas. A sua intensidade, assim como sua respectiva recuperação, depende da fase de evolução em que se encontra o Centro de comércio. É tratada pela Administração através de pressões sobre os lojistas com cartas de cobrança e entrevistas individuais. Os valores mensais do custo condominial não pagos, deverão ser absorvidos pelos Proprietários, pois estes são os responsáveis primeiros pelo pagamento das despesas condominiais.

Impostos – foi, para efeito de cálculo, adotado o regime de Lucro Presumido:

CSLL + IRPJ: $(9\% + 15\%) \times 32\% \times \text{Receita Total}$

Adicional IRPJ: $(\text{Receita Total} \times 32\% - 20.000) \times 10\%$

PIS + COFINS: $3,65\% \times \text{Receita Total}$

Taxa administrativa – é a remuneração do gestor do empreendimento, seja ele terceirizado, ou um dos proprietários, comumente calculada como taxa de sucesso sobre o resultado operacional.

Outras despesas operacionais que englobam: auditoria externa, auditoria de lojas, despesas e custas com jurídico, despesas bancárias, contribuições ao fundo de promoções, contribuições a entidades de classe, despesas de comercialização de lojas, fundos de obras para manutenção e aprimoramento do patrimônio.

Fundo de promoção estatutário - é a contribuição dos proprietários para o Fundo de Promoção, a ser estabelecida pelas Normas Gerais Regedoras Da Locação. A contribuição dos Proprietários para o Fundo de Promoções comumente é um percentual do fundo de promoção arrecadado dos lojistas.

Fundo de promoção extra - os proprietários, via de regra, fazem contribuições extraordinárias ao Fundo de Promoções, além da contribuição Estatutária, objetivando a realização de eventos mais elaborados nas principais datas do varejo que são os meses de Maio e Dezembro, durante a fase de maturação do empreendimento.

Honorários advocatícios - trata-se das despesas com assessoria jurídica para cobranças judiciais de Aluguéis, Custo Condominial e Fundo de Promoção em atraso, bem como para encaminhar ações de despejo para lojistas inadimplentes com os quais não seja possível a composição através de acordos amigáveis.

Fundo de obras - trata-se das despesas efetuadas para reposição patrimonial do Empreendimento, tais como reformas e aquisições de ativos imobilizados de alto valor que pela sua natureza agregam valor adicional ao Centro de comércio.

Resultados Obtidos

| RESUMO FINANCEIRO | | | | | | | |
|----------------------------|---|-----------|---------------------------|-----------------------|---------------|----------------|--------|
| Aporte de Capital Próprio | 750.695.271 \$ | A | EBITDA | Res. Líquido | Fluxo Consol. | Retorno (%) | |
| | aa | am | 1 | 0 | 0 | -103.485.863 | |
| Taxa de Desconto | 10,00% | 0,80% | 2 | 0 | 0 | -224.755.630 | |
| Crescimento Perpetuidade | 2,00% | | 3 | 0 | 0 | -422.453.778 | |
| Valor Residual | 1.412.828.262 \$ | | 4 | 99.216.222 | 75.791.474 | 79.049.805 | 10,53% |
| Valor Presente do Residual | 446.609.299 \$ | | 5 | 110.668.330 | 85.528.263 | 85.528.263 | 11,39% |
| | | | 6 | 118.464.061 | 92.117.090 | 92.117.090 | 12,27% |
| Valor Presente Líquido | 258.190.979 \$ | | 7 | 123.773.526 | 96.760.634 | 96.760.634 | 12,89% |
| Valor Presente EBITDA | 1.120.352.989 | 12.448,37 | 8 | 128.685.190 | 100.875.830 | 100.875.830 | 13,44% |
| | | | 9 | 133.148.834 | 104.624.177 | 104.624.177 | 13,94% |
| Taxa Interna de Retorno | aa | am | 10 | 137.356.103 | 108.380.953 | 108.380.953 | 14,44% |
| | 15,16% | 1,18% | 11 | 140.115.263 | 110.680.610 | 110.680.610 | 14,74% |
| Retorno Cash on Cash | 13,19% | 1,10% | 12 | 142.929.607 | 113.026.261 | 113.026.261 | 15,06% |
| Pay Back (Composto) | 4,91 | anos | TT | 1.134.357.137 | 887.785.292 | 140.348.351 | 13,19% |
| Pay Back (Simples) | 7,75 | anos | | Maior Comprometimento | | 750.695.271 \$ | |
| Notas: | Com cobrança de estacionamento | | Sem Financiamento | | Version 3 | | |
| | Projetos A.Dell'Agnese Arquitetura | | Sem venda de participação | | | | |
| | Visão Mercado, Hotel estimativas VerdeGente | | Terreno adquirido | | | | |

Importante ressaltar que os resultados finais são líquidos, já descontados impostos aplicáveis a esse tipo de empreendimento. Veja fluxo de caixa completo no Anexo I.

PRINCÍPIOS E PREMISSAS DE GESTÃO E OPERAÇÃO DOS ESPAÇOS

A gestão de complexos multiuso e principalmente a gestão de centros comerciais incorpora uma grande variedade de expertises profissionais, principalmente devido ao negócio agrupar um complexo mix de diferentes empresários operadores de varejo, serviços, saúde, cultura e lazer.

Essa característica já histórica do segmento permite um ganho de produtividade na gestão setorizada de todo o complexo, onde poderão ser implantadas três equipes distintas responsáveis pela administração, unificadas conforme suas especificidades na seguinte divisão:

- Centro de comércio e serviços, Parque e estacionamentos
- Hotéis e Centro de Convenções
- Museu da Aeronáutica

No aspecto ambiental vale citar que nos shopping centers e complexos multiuso, clientes consomem lazer, produtos, alimentos e serviços. Mas não são apenas os frequentadores que têm poder de escolha. Existe o outro lado, o do empreendimento que seleciona e se relaciona com fornecedores, desde a construção até a operação. Por ser um grande comprador, os complexos multiuso tem forte impacto no mercado e na comunidade local com suas escolhas, e podem influenciar a cadeia de fornecedores a se comprometer aos princípios de sustentabilidade do empreendimento. *(fonte ABRASCE – Associação Brasileira de Shopping Centers)*

Investir no respeito a padrões trabalhistas e ambientais é construir a longevidade dos empreendimentos e do próprio consumo, uma vez que nos encontramos diante de problemas graves de mudanças climáticas e escassez de recursos.

Além de priorizar a contratação de produtos e serviços da própria cidade, para estimular o desenvolvimento local, os complexos multiuso podem estipular que fornecedores e prestadores de serviços se enquadrem nos requisitos de sustentabilidade do Conselho Brasileiro de Construção Sustentável (CBCS). Entre eles estão: apresentar licença ambiental da empresa e da unidade fabril, possuir um bom perfil socioambiental e comprovar as ações desenvolvidas.



Engajamento na Sustentabilidade

Será condicionante ao desenvolvimento do projeto que o investidor siga as normas dispostas no Manual de Compras Sustentáveis, do Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), que tem como objetivo promover mudanças na cultura de compras empresariais. Segundo a publicação, a tendência dos mercados e a do consumo é pensar no ciclo de vida dos produtos e serviços, avaliar eficiência energética, racionalidade no uso da água, redução de gases de efeito estufa, diminuição da produção de resíduos, se houve desmatamento, trabalho escravo, infantil ou uso indiscriminado de agrotóxicos em alguma etapa da produção.

O Manual de Compras Sustentáveis do CEBDS aborda diversas práticas e, em linhas gerais, estabelece algumas premissas para uma iniciativa de mudança funcionar efetivamente. Por exemplo, a alta administração da empresa precisa estar envolvida e engajada com as práticas de sustentabilidade estabelecidas. Assim, há uma importante influência vertical para engajar todas as áreas envolvidas, principalmente a de compras, que também deve ser capacitada para seguir novos parâmetros de sustentabilidade.



Gestão Operacional

Além dos procedimentos de gestão empresarial, necessários ao sucesso de cada negócio implantado, destacamos os procedimentos operacionais, por terem influência direta na segurança, sustentabilidade e agradabilidade aos usuários do complexo, museu e parque.

Escopo de Trabalho das Equipes Operacionais

Providenciar e administrar as atividades de operação, manutenção preventiva e corretiva de equipamentos, instalações elétricas, hidráulicas e de telecomunicações, limpeza, sinalizações e paisagismo.

Administrar a infraestrutura de energia elétrica, água e esgoto, gás, dados e telecomunicações.

Efetuar as interações que se fizerem necessárias com quaisquer concessionárias, permissionárias e órgãos públicos relacionados aos serviços relacionados ao imóvel, inclusive no que diz respeito à obtenção ou renovação de documentações.

Efetuar o trabalho preventivo de otimização de consumos de água e energia elétrica.

Assegurar o cumprimento dos requisitos da Legislação Trabalhista, inclusive para as atividades relacionadas à Medicina e Segurança do Trabalho, no que diz respeito à funcionários e contratados.

Prover e administrar os serviços de segurança das áreas comuns, interação com órgãos de segurança pública e suporte aos usuários, provendo informações para auxiliar eventuais investigações.

Atuar preventivamente na prevenção de incêndios que possam ocorrer, interagindo inclusive com o Corpo de Bombeiros.

Administrar o orçamento anual de despesas, inclusive através de comparações (benchmarking).

Providenciar e gerenciar serviços específicos de:

- Manutenção preventiva e corretiva das instalações de infraestrutura e instalações civis,
- Manutenção de grupos geradores,
- Serviços de conservação e limpeza,
- Serviços de segurança,
- Serviços de portaria, recepção e entrega de malotes e correspondências,
- Serviços de jardinagem, e,
- Controle de pragas.

Desenvolvimento e elaboração de procedimentos operacionais de fiscalização, manutenção, limpeza, jardinagem e segurança, atendendo aos níveis de serviço demandados.

Elaboração de manuais de operação específicos para cada propriedade administrada.

Engenharia de manutenção, composta do planejamento e do controle de manutenções preditivas, preventivas e corretivas, priorizando o trabalho programado e visando a solução de causas.

O maior bem contido em empreendimentos são as pessoas que ali trabalham ou visitam. Logo, em cada um dos empreendimentos deverá ser desenvolvido e implantado um Plano de Emergência. Deste plano de emergência fazem parte:

- Vistorias, testes e manutenção dos equipamentos e instalações de prevenção e combate a incêndios.
- “Plano de Evasão”, descrevendo claramente os procedimentos para a desocupação.
- Testes de evasão a cada seis meses, através de simulações e análises de desempenho.
- Formação e treinamento da Brigada de Emergência.
- Palestras constantes aos integrantes da Brigada de Emergência.
- Plano de contingência para sistemas de energia elétrica, água, chuvas, inundação e ocorrências de segurança.

Planejamento e cumprimento de programas nas áreas operacionais, envolvendo:

- Segurança – supervisão nas rotinas e “check-list”, análise dos contratos de prestação de serviços de terceiros, contatos com órgãos oficiais de segurança, definição das verbas, definição das equipes para atendimento específico nas épocas de maior movimento, preparação dos relatórios de acompanhamento.

- Manutenção – supervisão nas rotinas e “check-list”, determinação do plano de manutenção preventiva, orientação e fiscalização dos lojistas quanto à necessidade de manutenção ou reforma da loja, inspeção de equipamentos, análise dos contratos de prestação de serviços de terceiros, definição das verbas, preparação dos relatórios de acompanhamento.
- Limpeza – supervisão nas rotinas e “check-list”, análise dos contratos de prestação de serviços de terceiros, definição de rotinas de controle para os materiais de limpeza e higiene, definição dos equipamentos e acessórios específicos ao setor, definição do pessoal por setor, destacando-se os pontos críticos como sanitários, áreas de alimentação, áreas de lazer e demais áreas que necessitem tratamento especial, definição das verbas, definição das equipes para atendimento específico nas épocas de maior movimento, preparação dos relatórios de acompanhamento.



SERVIÇOS E ATIVIDADES COMPLEMENTARES

Considerando-se a imensa gama de negócios e serviços já englobada nos complexos multiuso, principalmente no proposto neste estudo, podemos destacar como complementares atividades relacionadas à aviação, cultura, juventude e ciência.

A aviação e a infraestrutura aeroportuária são conhecidamente drivers de desenvolvimento econômico e social qualificado, diminuindo distâncias e levando tecnologia e riqueza onde alcança.

Na sequência apresentamos alguns tópicos importantes retirados do estudo publicado em 2016 pela ABEAR – Associação Brasileira de Empresas Aéreas, apresentando a importância do setor de aviação no Brasil.

O Estado de São Paulo, onde obviamente a Capital São Paulo lidera em negócios, acomoda o maior número de empregos do setor, correspondendo a 49% dos empregos diretos da aviação em todo o país.

Fomentar a aviação é fomentar o desenvolvimento.

Beneficiando o Brasil inteiro



**R\$ 312
bilhões**

é o impacto econômico resultante da aviação no Brasil de forma direta, indireta, induzida (efeito renda) e pelo efeito catalisador no setor de turismo¹

A cifra equivale a

3,1%

de toda a
produção nacional²

A participação é bem próxima da contribuição da atividade para a geração de riquezas no mundo, calculada em 3,5%, o que confirma a natureza global do setor da aviação. Se também forem considerados empregos e atividades viabilizados pelo transporte aéreo, o valor intrínseco da agilidade e conectividade da aviação e os efeitos no comércio e no turismo doméstico dos países, o impacto estimado poderia chegar a 8% do PIB global³.



**R\$ 25,5
bilhões**

em impostos pagos
relacionados
a essa atividade⁴

6,5 
milhões

de empregos amparados
pelo setor aéreo no Brasil
(todos os efeitos)⁵



**R\$ 59,2
bilhões**

em salários pagos
aos trabalhadores⁶

Os números mostram a importância dessa atividade, mas contam apenas um pouco do que ela proporciona à sociedade.

Além de criar empregos e gerar riquezas de forma direta e indireta, o transporte aéreo conecta pessoas e ideias: reúne famílias e amigos, fomenta o turismo e os negócios locais, estimula investimentos e a integração às cadeias globais de produção e comércio, integra comunidades pequenas e remotas de forma sustentável, provendo acesso a recursos sociais e de saúde, e fornece alívio e ajuda rápida em situações emergenciais.

| ESTADO | EMPREGOS (UNIDADES) | | | | Total |
|---------------------|---------------------|----------------|----------------|-------------------------------|------------------|
| | Transporte aéreo | | | Setor catalisado | |
| | DIRETO | INDIRETO | INDUZIDO | TURISMO (TODOS OS EFEITOS) | |
| Acre | 442 | 266 | 731 | 6.384 | 7.823 |
| Alagoas | 4.022 | 2.416 | 6.652 | 29.665 | 42.755 |
| Amapá | 361 | 217 | 597 | 11.511 | 12.686 |
| Amazonas | 10.794 | 6.485 | 17.852 | 40.215 | 75.346 |
| Bahia | 21.836 | 13.119 | 36.115 | 215.667 | 286.737 |
| Ceará | 17.375 | 10.439 | 28.737 | 160.589 | 217.140 |
| Distrito Federal | 28.482 | 17.112 | 47.107 | 644.183 | 736.884 |
| Espírito Santo | 4.467 | 2.683 | 7.387 | 62.298 | 76.835 |
| Goiás | 2.818 | 1.693 | 4.661 | 72.073 | 81.245 |
| Maranhão | 6.071 | 3.647 | 10.040 | 32.507 | 52.265 |
| Mato Grosso | 7.091 | 4.260 | 11.728 | 38.492 | 61.571 |
| Mato Grosso do Sul | 2.162 | 1.299 | 3.575 | 41.755 | 48.791 |
| Minas Gerais | 18.040 | 10.838 | 29.837 | 270.627 | 329.342 |
| Pará | 9.456 | 5.681 | 15.639 | 66.378 | 97.154 |
| Paraíba | 2.550 | 1.532 | 4.217 | 33.359 | 41.658 |
| Paraná | 12.345 | 7.417 | 20.417 | 193.963 | 234.142 |
| Pernambuco | 18.381 | 11.043 | 30.401 | 156.347 | 216.172 |
| Piauí | 1.714 | 1.030 | 2.835 | 19.410 | 24.989 |
| Rio de Janeiro | 85.396 | 51.305 | 141.237 | 710.788 | 988.726 |
| Rio Grande do Norte | 5.405 | 3.247 | 8.940 | 50.173 | 67.765 |
| Rio Grande do Sul | 13.694 | 8.227 | 22.648 | 146.904 | 191.473 |
| Rondônia | 1.954 | 1.174 | 3.232 | 14.548 | 20.908 |
| Roraima | 234 | 141 | 388 | 2.848 | 3.611 |
| Santa Catarina | 5.516 | 3.314 | 9.124 | 122.801 | 140.755 |
| São Paulo | 273.615 | 164.384 | 452.532 | 1.465.329 | 2.355.860 |
| Sergipe | 2.035 | 1.223 | 3.366 | 17.857 | 24.481 |
| Tocantins | 544 | 327 | 900 | 12.153 | 13.924 |
| TOTAL BRASIL | 556.800 | 334.519 | 920.895 | 4.638.824 | 6.451.038 |

GRANDES NÚMEROS DE UMA GRANDE HISTÓRIA



Inaugurada em 1927,
a aviação comercial
brasileira vai completar
90 anos

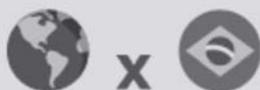
570 milhões

de passageiros foram
transportados pelas
companhias brasileiras
nos primeiros 75 anos
(1927 a 2001) de atividades⁷

Desde que se instituiu a
liberdade tarifária no país,
em 2002, até 2015, outros

920 milhões de passageiros

já viajaram por essas empresas⁸



É um dos mercados mundiais
de mais rápido crescimento:
desde a década de 1970,
enquanto a aviação global
cresceu a uma taxa média
anual de 5,5% em volume de
passageiros, a aviação
brasileira evoluiu ao ritmo de
7,7% ao ano⁹

A aviação brasileira hoje



110 milhões

de passageiros domésticos e
internacionais embarcaram no
ano no Brasil. Desse total, 103
milhões voaram exclusivamente
em companhias brasileiras¹⁰



126 aeroportos brasileiros

contam com serviços da aviação
comercial nacional¹¹



70 destinos

nos cinco continentes estão
conectados diretamente ao Brasil¹²



2,7 mil decolagens diárias

são realizadas por companhias aéreas
brasileiras e estrangeiras no país¹³



O Brasil
participa com

3%

do tráfego mundial
de passageiros¹⁴



3º maior

mercado doméstico
do mundo

O Brasil está atrás apenas de
Estados Unidos e China, com
números próximos aos do Japão

São Paulo

O transporte aéreo gera 2,4 milhões de empregos e R\$ 120 bilhões em produção no estado

Com alta densidade populacional, de quase 179 habitantes por quilômetro quadrado, e produção equivalente a um terço do total do Brasil²³⁶, o estado de São Paulo é a maior economia da federação. Se fosse um país, São Paulo teria a 24ª maior economia do mundo. Reúne, assim, pressupostos essenciais para uma forte presença e utilização do transporte aéreo.

Os 34 milhões de embarques de passageiros realizados em 2015 em voos domésticos e internacionais nos aeroportos paulistas corresponderam a 32% do total nacional²³⁷. Já a carga embarcada em voos domésticos e internacionais no mesmo ano (351 milhões de toneladas²³⁸) representou 55% do total transportado no Brasil.

Como esperado, é elevada a utilização do transporte aéreo pela população paulista: o estado registra 0,62 embarque doméstico por habitante²³⁹. Em termos mundiais, esse indicador coloca São Paulo

num patamar semelhante ao da Espanha (0,63, em 2014)²⁴⁰.

O transporte de carga aérea em São Paulo não é menos importante que o de passageiros. Em 2015, da corrente internacional de comércio (soma das exportações e importações) do estado, o modal aéreo movimentou 769 mil toneladas em bens, com valor correspondente a US\$ 21 bilhões. É o equivalente a 1,1% do total transportado por todos os modais em peso e a 19,4% do total em valor²⁴¹. O valor agregado da carga aérea foi cerca de 22 vezes superior ao transportado por outros modais.

Por sua natureza, o transporte aéreo possui atributos valiosos para o dinamismo da economia, seja na realização de negócios, no aumento da produtividade ou na conectividade com outros estados e países. Assim, mais de 50% dos voos domésticos no Brasil têm como motivação negócios, a maior participa-

DADOS GERAIS²³⁵

| | |
|---|-------------------|
| População estimada | 44.396.484 |
| Área (km ²) | 248.222 |
| Densidade demográfica (hab./km ²) | 178,86 |
| Número de municípios | 645 |
| Produção (R\$ milhões) | 3.320.200 |
| % do valor da produção brasileira | 33,18 |
| Produção per capita (R\$) | 74.785 |
| % do valor da produção per capita brasileira | 152,81 |

DADOS DO SETOR²³⁵

| | |
|--|--------------------|
| Penetração do transporte aéreo doméstico (embarques anuais per capita) | 0,62 |
| Total de passageiros | 34.384.293 |
| % do total nacional de passageiros | 32,23 |
| % do total nacional de passageiros domésticos | 28,57 |
| % do total nacional de passageiros internacionais | 65,67 |
| Carga total (kg) | 350.878.631 |
| % do total nacional de carga | 55,22 |
| % do total nacional de carga doméstica | 36,43 |
| % do total nacional de carga internacional | 79,33 |
| Aeroportos com voos comerciais | 12 |

ção entre todos os modais de transporte²⁴². No estado de São Paulo, isso equivale a 14 milhões de viagens domésticas relacionadas a trabalho realizadas em 2015. Já a participação do motivo negócios no modal aéreo internacional receptivo é de cerca de 27%²⁴³, permitindo estimar mais 2 milhões de viagens anuais a negócios no estado.

Em 2015, o valor da produção (efeitos direto e indireto, além do efeito renda) exclusiva do setor aéreo em São Paulo foi de R\$ 57,3 bilhões, ou 1,73% da produção total do estado. Somando-se a produção

do turismo catalisado pela aviação, o valor total chega a R\$ 119,7 bilhões (3,6% da produção total do estado). Considerando todos os efeitos (direto e indireto, efeito renda e no setor catalisado), a aviação propiciou a geração de quase 2,4 milhões de empregos, o pagamento de R\$ 22,2 bilhões em salários e de R\$ 9,7 bilhões em impostos (sendo R\$ 3,7 bilhões em ICMS²⁴⁴).

Como se observa, o transporte aéreo – seja na modalidade de passageiros, seja na de cargas – é essencial para o funcionamento da economia paulista, transcendendo em muito seus expressivos impactos.

Do lado empresarial o Brasil se destaca no mercado mundial no segmento de fabricação de aeronaves com a Embraer, hoje terceira colocada no ranking. Os números são impressionantes, fechando 2107 com uma receita líquida superando R\$ 18 bilhões.

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

em milhões de Reais, exceto % e lucro por ação

| IFRS | (1) 3T17 | (1) 4T16 | (1) 4T17 | (2) 2016 | (2) 2017 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Receitas líquidas | 4.144,7 | 6.702,2 | 5.654,8 | 21.435,7 | 18.713,0 |
| EBIT | 206,9 | 921,5 | 217,8 | 717,8 | 1.059,5 |
| Margem EBIT % | 5,0% | 13,7% | 3,9% | 3,3% | 5,7% |
| EBIT ajustado | 218,3 | 816,9 | 435,0 | 1.700,5 | 1.281,0 |
| Margem EBIT ajustada % | 5,3% | 12,2% | 7,7% | 7,9% | 6,8% |
| EBITDA | 442,6 | 1.258,0 | 502,9 | 1.861,5 | 2.068,2 |
| Margem EBITDA % | 10,7% | 18,8% | 8,9% | 8,7% | 11,1% |
| EBITDA ajustado | 454,0 | 1.153,4 | 720,0 | 2.844,2 | 2.289,6 |
| Margem EBITDA ajustada % | 11,0% | 17,2% | 12,7% | 13,3% | 12,2% |
| Lucro líquido ajustado ³ | 237,9 | 694,2 | 191,5 | 969,4 | 899,4 |
| Lucro líquido atribuído aos Acionistas da Embraer | 351,0 | 648,3 | 117,2 | 585,4 | 795,8 |
| Lucro por ação - básico | 0,4773 | 0,8813 | 0,1596 | 0,7959 | 1,0838 |
| Dívida líquida | (2.289,9) | (1.873,0) | (1.028,4) | (1.873,0) | (1.028,4) |

(1) Extraído das Demonstrações Financeiras não auditadas.

(2) Extraído das Demonstrações Financeiras auditadas.

Quem analisar a aviação desde seus primórdios, o nascimento das empresas aéreas, das fábricas de aeronaves, e todo pessoal envolvido no setor vai rapidamente identificar que o sucesso de todos deve-se a muita paixão e determinação, paixão essa que surge na infância, brincando nos parques, apreciando as aeronaves nos aeroportos, assistindo a shows aéreos e visitando feiras de ciências.

Para entender o fenômeno basta visitar eventos como o Arraiá Aéreo que ocorre anualmente em Bauru, dentre tantos outros. Esse fabuloso evento especificamente é uma realização da Fundação Marcos Pontes, nosso conhecido Astronauta. Anualmente são 80 mil visitantes em dois dias de evento, em sua maioria famílias com suas crianças, aprendendo sobre ciências, cidadania, aviação e principalmente sobre o futuro.

Arraiá Aéreo encanta o público e atrai milhares de visitantes ao aeroclube de Bauru

Evento, que contou com o apoio da TV TEM, levou mais de 80 mil pessoas a prestigiarem as exposições, shows e demonstrações de voo.

Nossa proposta como atividades complementares é a instalação de atrações na temacidade do complexo, como simuladores e escolas juntos ao Museu, feiras de ciência itinerantes, espaços para startups do segmento, e a manutenção de um calendário anual de eventos ligados à aviação, despertando o interesse no jovem e servindo à família.

Esses eventos podem ser coordenados em parceria com a própria ONG do Astronauta, e ou com a AFA / FAB.

Conclusões e Considerações

- A necessidade de investimento em contrapartidas para a Prefeitura requer a implementação de complexo multiuso onde a atratividade comercial é maior e o risco é diluído em seus diversos equipamentos, sendo o centro comercial o principal gerador de caixa. As dimensões desse complexo utilizam as áreas da Prefeitura e do sítio aeroportuário.
- A taxa interna de retorno encontrada é atrativa para investidores do segmento imobiliário comercial, porém, deve-se ponderar que nela se inclui a taxa de risco, que é distinta para cada investidor que analisará o negócio.
- Para o investimento privado é primordial a geração de segurança política, contratual de longo prazo e jurídica com a solução da ação pública que corre em relação à propriedade das áreas em estudo.
- O prazo de concessão também é ponto crítico na análise do investidor privado, considerando a imprevisibilidade dos negócios e os tempos de maturação que se tem alongado devido à maior concorrência e às menores margens praticadas na economia atual.
- Todo complexo em si, é fortíssimo gerador de negócios, impostos e sobre tudo empregos, sem agressão ao meio ambiente. Em sua operação estima-se a geração total de 14 mil novas vagas de emprego.
- As premissas utilizadas neste estudo foram realistas e conservadoras, de forma que os resultados estimados devem se aproximar rapidamente da realidade operacional, uma vez mantidas as atuais condições mercadológicas e econômicas do país.
- As plantas, imagens, e projetos ora apresentados são meramente ilustrativos, elaborados com o objetivo de estudarmos o melhor cenário para o desenvolvimento e implantação das necessidades dos poderes públicos neste trabalho envolvidos.

Elaborado por:



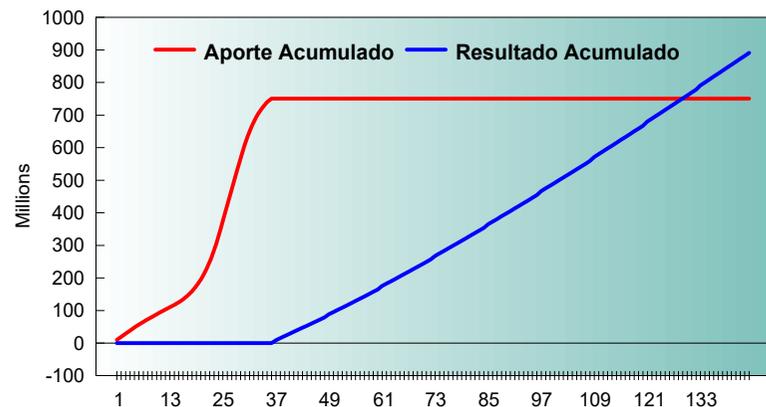
Eduardo Augusto Gomes
CRA SP 47544

Anexo I – Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira

| Datas Básicas | Mês-Ano | Período |
|-------------------|---------|---------|
| Início do Fluxo | jan-19 | 1 |
| Início das Obras | jan-20 | 13 |
| Término das Obras | dez-21 | 36 |
| Inauguração | dez-21 | 36 |

| Distribuição das Áreas Locáveis | | Aluguel | CDU |
|---------------------------------|---------|------------|------------|
| Ramo/Categoria | Área m2 | Base \$/m2 | Base \$/m2 |
| Âncoras / Megalojas | 24.000 | 35,00 | 0 |
| Satélites / Alimentação | 18.000 | 230,00 | 2.300 |
| Lazer / Serviços | 8.000 | 33,75 | 0 |
| Hotéis | 16.000 | 75,00 | 0 |
| Centro de Convenções | 10.000 | 24,00 | 0 |
| Grandes Formatos (LL) | 14.000 | 10,00 | 0 |
| Total ABL | 90.000 | 75,89 | 460 |
| Potencial no Início | | 6.830.000 | 41.400.000 |

| Distribuição das Áreas Construídas | | Custo | Custo |
|------------------------------------|---------|-------|-------------|
| Tipo | Área m2 | \$/m2 | \$ |
| ABL | 50.000 | 3.600 | 180.000.000 |
| Áreas Técnicas | 25.000 | 5.400 | 135.000.000 |
| Estacionamentos / outros | 62.500 | 1.200 | 75.000.000 |
| Hotéis | 16.000 | 4.900 | 78.400.000 |
| Centro de Convenções | 10.000 | 3.000 | 30.000.000 |
| Grandes Formatos (LL) | 14.000 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 |
| Total Área Construída | 177.500 | 2.808 | 498.400.000 |
| Terreno / Imóvel | 100.000 | 1.980 | 198.000.000 |



| Custos de Implementação | \$ | % |
|--------------------------|-------------|---------|
| Construção | 498.400.000 | 64,10% |
| Terreno / Imóvel | 198.000.000 | 25,47% |
| Obras especiais e fitout | 11.700.000 | 1,50% |
| Soft Costs | 69.413.834 | 8,93% |
| Custo Total | 777.513.834 | 100,00% |
| Custo (\$/m2 ABL) | 8.639 | 6.439 |

| | | |
|----------------------|------------|--------|
| Receita Total de CDU | 35.190.000 | 85,00% |
|----------------------|------------|--------|

| | | |
|------------------------------|---------|-------|
| Rec. Quiosques/Merchandising | 464.440 | 6,80% |
|------------------------------|---------|-------|

| Outras Receitas | | Áreas Vendidas | |
|---------------------|-------|----------------|---|
| Área m2 | \$/m2 | \$ Total | |
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Realização | | | 0 |

| Receita de Estacionamento | |
|---------------------------|-----------|
| Mês de Início | 37 |
| Veículos pagantes / mês | 360.000 |
| Receita Mensal Inicial | 3.600.000 |

| Financiamento | |
|-----------------------------------|-------|
| Valor (\$) | 0 |
| Juros aa | 6,00% |
| IOF | 1,50% |
| Despesas Totais com Financiamento | 0 |
| Numero de Prestações | 84 |
| Valor da Prestação | 0 |

| Venda de Participação | |
|-----------------------------------|-------------|
| Participação Vendida | 0,00% |
| Valor (\$) | 0 |
| Custo de Corretagem | 0 |
| Garantia de Remuneração a.a. | 12,68% |
| IRR do Comprador a.a. | 0,00% |
| Participação pelo Desenvolvimento | 0,00% |
| Participação Terreno/Imóvel | 0,00% |
| NPV Terreno / Imóvel | 222.364.226 |
| Impostos na Operação | 14,53% |
| Taxa de Administração | 5,00% |
| Custos Empreendedor | 8,94% |
| Condomínio Irrecuperado | 1,05% |
| Aluguéis Não Realizados | 3,60% |

RESUMO FINANCEIRO

| Aporte de Capital Próprio | 750.695.271 \$ | A | EBITDA | Res. Líquido | Fluxo Consol. | Retorno (%) | |
|----------------------------|------------------|-----------|--------|-----------------------|----------------|-------------|--------|
| | aa | am | 1 | 0 | -103.485.863 | | |
| Taxa de Desconto | 10,00% | 0,80% | 2 | 0 | -224.755.630 | | |
| Crescimento Perpetuidade | 2,00% | | 3 | 0 | -422.453.778 | | |
| Valor Residual | 1.412.828.262 \$ | | 4 | 99.216.222 | 75.791.474 | 10,53% | |
| Valor Presente do Residual | 446.609.299 \$ | | 5 | 110.668.330 | 85.528.263 | 11,39% | |
| | | | 6 | 118.464.061 | 92.117.090 | 12,27% | |
| Valor Presente Líquido | 258.190.979 \$ | | 7 | 123.773.526 | 96.760.634 | 12,89% | |
| Valor Presente EBITDA | 1.120.352.989 | 12.448,37 | 8 | 128.685.190 | 100.875.830 | 13,44% | |
| | | | 9 | 133.148.834 | 104.624.177 | 13,94% | |
| | aa | am | 10 | 137.356.103 | 108.380.953 | 14,44% | |
| Taxa Interna de Retorno | 15,16% | 1,18% | 11 | 140.115.263 | 110.680.610 | 14,74% | |
| Retorno Cash on Cash | 13,19% | 1,10% | 12 | 142.929.607 | 113.026.261 | 15,06% | |
| | | | TT | 1.134.357.137 | 887.785.292 | 140.348.351 | 13,19% |
| Pay Back (Composto) | 4,91 | anos | | | | | |
| Pay Back (Simples) | 7,75 | anos | | | | | |
| | | | | Maior Comprometimento | 750.695.271 \$ | | |

Notas: Com cobrança de estacionamento Sem Financiamento Version 3
 Projetos A.Dell' Agnese Arquitetura Sem venda de participação
 Visão Mercado, Hotel estimativas VerdeGente Terreno adquirido



PPMI Campo de Marte

Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira - Sumário

23-mar-18

| Datas Básicas | Mês-Ano |
|-----------------|---------|
| Início do Fluxo | jan-19 |
| Inauguração | dez-21 |

| Distribuição de Áreas | m2 |
|-----------------------|---------|
| Área Bruta Locável | 90.000 |
| Área Construída Total | 177.500 |
| Área do Terreno | 100.000 |

| Custos de Implantação | \$ |
|-----------------------|-------------|
| Construção | 498.400.000 |
| Terreno / Imóvel | 198.000.000 |
| Outros Custos | 81.113.834 |
| Custo Total | 777.513.834 |

| Composição do Funding | \$ |
|----------------------------------|-------------|
| Financiamentos | 0 |
| Vendas de Participação | 0 |
| Receita de CDU | 35.190.000 |
| Áreas Vendidas | 0 |
| Aporte de Capital - Investimento | 750.695.271 |

| Distribuição das Participações | % |
|------------------------------------|---------|
| Participação pelo Desenvolvimento | 0,00% |
| Participação Vendida | 0,00% |
| Participação do Terreno | 0,00% |
| Participação do Investidor | 100,00% |
| Participação Adquirida Desenvolved | 0,00% |

| RESUMO FINANCEIRO | |
|------------------------------|---------------|
| Aporte de Capital Próprio | 750.695.271 |
| Taxa de Desconto | 10,00% |
| Crescimento na Perpetuidade | 2,00% |
| Valor Presente Líquido | 258.190.979 |
| Valor Presente EBITDA | 1.120.352.989 |
| Taxa Interna de Retorno a.a. | 15,16% |
| Retorno Cash on Cash | 13,19% |
| Pay Back Simples (anos) | 7,75 |
| TIR Desenvolvedor Total | ERR |

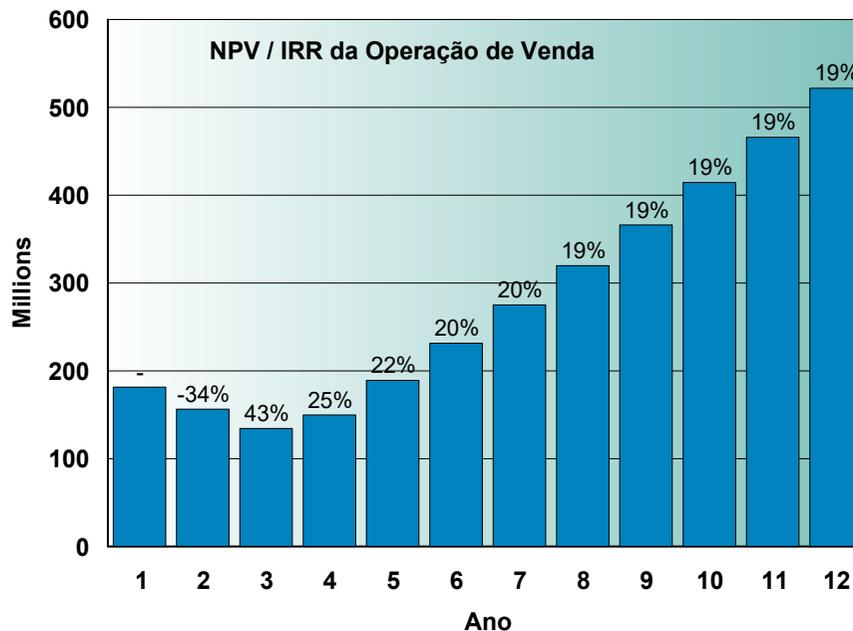
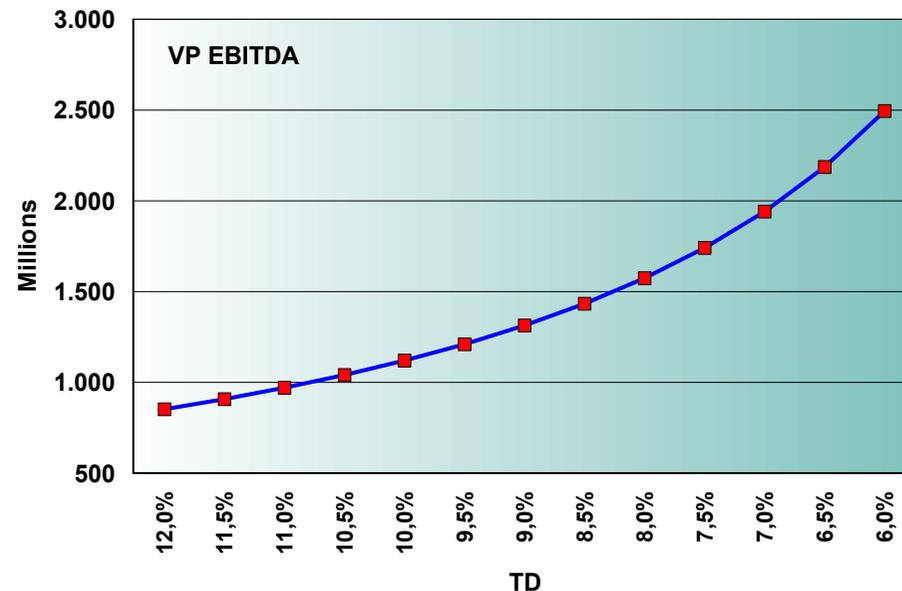
Version 3



Evolução do Valor Presente

| TD% | VP EBITDA |
|-------|---------------|
| 12,0% | 852.117.501 |
| 11,5% | 908.213.335 |
| 11,0% | 970.798.473 |
| 10,5% | 1.041.029.502 |
| 10,0% | 1.120.352.989 |
| 9,5% | 1.210.602.230 |
| 9,0% | 1.314.135.450 |
| 8,5% | 1.434.037.806 |
| 8,0% | 1.574.424.398 |
| 7,5% | 1.740.908.583 |
| 7,0% | 1.941.351.274 |
| 6,5% | 2.187.109.804 |
| 6,0% | 2.495.223.461 |

| Custo ABL/m2 | |
|--------------|-------|
| Total | 8.639 |
| Sem terreno | 6.439 |
| Aportado | 8.341 |



Operação de Venda

| Ano (n) | Yield (i) | NPV | IRR |
|---------|-----------|-------------|--------|
| 1 | 12,0% | 181.465.628 | - |
| 2 | 11,5% | 156.428.066 | -33,7% |
| 3 | 11,0% | 134.354.369 | 42,5% |
| 4 | 10,5% | 149.705.211 | 24,8% |
| 5 | 10,0% | 189.167.181 | 21,7% |
| 6 | 9,5% | 231.531.740 | 20,5% |
| 7 | 9,0% | 275.107.057 | 19,8% |
| 8 | 8,5% | 319.743.417 | 19,4% |
| 9 | 8,0% | 366.133.364 | 19,2% |
| 10 | 7,5% | 414.553.145 | 19,1% |
| 11 | 7,0% | 465.991.141 | 19,0% |
| 12 | 6,5% | 521.937.719 | 19,0% |

Yield - taxa de juros projetada para o ano.

NPV - valor presente da operação de venda na data zero descontada pela taxa básica atual.

Operação de venda efetuada pelo VP EBITDA

| CONSTRUÇÃO | Área m2 | \$/m2 | Total \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses |
|--------------------------|----------------|--------------|--------------------|----------------|-----------------|-----------------|
| ABL | 50.000 | 3.600 | 180.000.000 | 13 | 36 | 24 |
| Áreas Técnicas | 25.000 | 5.400 | 135.000.000 | 13 | 36 | 24 |
| Estacionamentos / outros | 62.500 | 1.200 | 75.000.000 | 13 | 36 | 24 |
| Hotéis | 16.000 | 4.900 | 78.400.000 | 13 | 36 | 24 |
| Centro de Convenções | 10.000 | 3.000 | 30.000.000 | 13 | 36 | 24 |
| Grandes Formatos (LL) | 14.000 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| | 0 | 0 | 0 | 13 | 36 | 24 |
| TOTAL | 177.500 | 2.808 | 498.400.000 | | | |

| TERRENO | Área m2 | \$/m2 | Total \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses | Part Luvas Part Receitas |
|------------------|---------|-------|-------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------------------|
| Terreno / Imóvel | 100.000 | 1.980 | 198.000.000 | 0 1 | 36 | 36 | 0,00% 0,00% |

| OUTRAS DESPESAS | Área m2 | \$/m2 | Total \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses |
|--------------------------|---------|-------|------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Obras especiais e fitout | 90.000 | 130 | 11.700.000 | 30 | 36 | 7 |

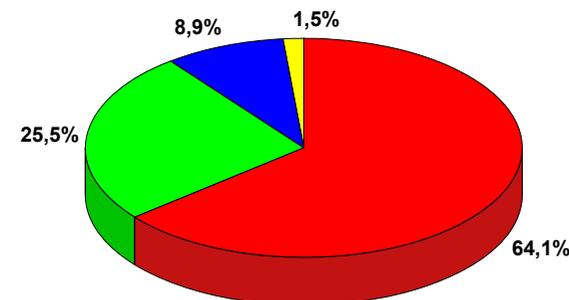
| SOFT COSTS | Área m2 | \$/m2 | Total \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses |
|--------------------------|---------|-------|-----------|----------------|-----------------|-----------------|
| Promoção e publicidade | 90.000 | 80 | 7.200.000 | 1 | 36 | 36 |
| Despesas Administrativas | 90.000 | 22 | 2.000.000 | 1 | 36 | 36 |

| SOFT COSTS | (%) de Participação | \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses |
|--------------|---------------------|------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Estruturação | 0,00% | 22.646.034 | 1 | 12 | 12 |

| SOFT COSTS | (%) sobre Construção | Total \$ | Período Início | Período Término | Número de Meses |
|------------------------|----------------------|------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Arquitetura / Projetos | 2,00% | 9.968.000 | 1 | 6 | 6 |
| Administração da Obra | 2,50% | 12.460.000 | ---- | ---- | ---- |

| Resumo dos Custos de Implementação | |
|--------------------------------------|--------------------|
| Construção | 498.400.000 |
| Terreno / Imóvel | 198.000.000 |
| Obras especiais e fitout | 11.700.000 |
| Soft Costs | 69.413.834 |
| Custo Total do Empreendimento | 777.513.834 |

Distribuição dos Custos



■ Obras ■ Soft ■ Juros
■ Terreno / Imóvel ■ Obras especiais e fitout ■ Outros

| SOFT COSTS Comercialização | (%) sobre CDU | Nº meses Aluguel | Total \$ |
|----------------------------|---------------|------------------|-------------------|
| Âncoras / Megalojas | 4,00% | 2,52 | 2.116.800 |
| Satélites / Alimentação | 4,00% | 2,58 | 12.337.200 |
| Lazer / Serviços | 4,00% | 2,54 | 685.800 |
| Hotéis | 0,00% | 0,00 | 0 |
| Centro de Convenções | 0,00% | 0,00 | 0 |
| Grandes Formatos (LL) | 0,00% | 0,00 | 0 |
| TOTAL | | | 15.139.800 |

Construção + Projetos + Administração 520.828.000

DESPESAS E OUTROS FATORES OPERACIONAIS

| | |
|----------------------------------|--------|
| Impostos sobre CDU | 14,53% |
| Impostos sobre aporte | 0,00% |
| Impostos sobre receitas operação | 14,53% |
| Taxa de Administração | 5,00% |
| Despesas do Empreendedor | 8,94% |
| Condomínio \$/m2 (ABL vaga) | 80,00 |

| Outros Fatores Operacionais | Valor Mensal | Período Início | Período Término | Total |
|-----------------------------|--------------|----------------|-----------------|-------|
| Outros Fatores I | 0 | 1 | 24 | 0 |
| Outros Fatores II | 0 | 1 | 36 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 35 | 144 | 0 |



| Categoria | Área m2 | Aluguel | | | | | | CDU | | | | | |
|---------------------------|---------------|--------------|------------------|----------|-----------|-------------|----------------|--------------|------------|-------------------|---------------|------------------|--|
| | | 1º Ano | Aluguel | Carência | Acréscimo | Período | Aluguel R\$/m2 | | \$/m2 | ABL | Sinal | Sinal | |
| | | \$/m2 | Total \$ | Meses | Dezembro | Inauguração | 3º Ano | 5º Ano | | | | | |
| Âncoras / Megalojas | 24.000 | 35,00 | 840.000 | 0 | 60,00% | 36 | 36,41 | 37,89 | 0 | 0 | 20,00% | 0 | |
| Satélites / Alimentação | 18.000 | 230,00 | 4.140.000 | 0 | 90,00% | 36 | 253,58 | 279,57 | 2.300 | 35.190.000 | 20,00% | 7.038.000 | |
| Lazer / Serviços | 8.000 | 33,75 | 270.000 | 0 | 70,00% | 36 | 35,11 | 36,53 | 0 | 0 | 20,00% | 0 | |
| Hotéis | 16.000 | 75,00 | 1.200.000 | 0 | 0,00% | 36 | 78,03 | 81,18 | 0 | 0 | 20,00% | 0 | |
| Centro de Convenções | 10.000 | 24,00 | 240.000 | 0 | 0,00% | 36 | 24,97 | 25,98 | 0 | 0 | 20,00% | 0 | |
| Grandes Formatos (LL) | 14.000 | 10,00 | 140.000 | 0 | 0,00% | 36 | 10,40 | 10,82 | 0 | 0 | 20,00% | 0 | |
| Quiosques / Merchandising | | 6,80% | 464.440 | | | | | | | | | | |
| ABL Total | 90.000 | 75,89 | 7.294.440 | | | | 81,81 | 88,27 | 391 | 35.190.000 | 20,00% | 7.038.000 | |

Fatores de Alteração de Despesas e Receitas

| Ano de Operação | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Inflação Considerada | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |

Tabela de Crescimentos (%aa)

| | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Âncoras / Megalojas | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Satélites / Alimentação | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Lazer / Serviços | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Hotéis | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Centro de Convenções | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Grandes Formatos (LL) | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |
| Estacionamentos | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% | 2,00% |

Tabela de Vacâncias - Valores de Início de Cada Período

| | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Âncoras / Megalojas | 2,50% | 1,67% | 0,83% | 0,83% | 0,83% | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% | 0,50% |
| Satélites / Alimentação | 15,00% | 10,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
| Lazer / Serviços | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Hotéis | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Centro de Convenções | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Grandes Formatos (LL) | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Vacância Média ABL | 3,67% | 2,44% | 1,22% | 1,22% | 1,22% | 0,73% | 0,73% | 0,73% | 0,73% | 0,73% | 0,73% | 0,73% |

Outros Fatores - Valores Médios por Período

| | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Aluguéis Não Realizados | 10,00% | 5,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% | 3,00% |
| Custos Empreendedor | 10,00% | 10,00% | 10,00% | 9,00% | 9,00% | 9,00% | 8,00% | 8,00% | 8,00% | 7,00% | 7,00% | 7,00% |

Venda de Participação

| | |
|---------------------------|-------|
| Participação (%) | 0,00% |
| Valor (\$) | 0 |
| Garantia (% a.m.) | 1,00% |
| Garantia até período | 72 |
| Receita Período Início | 25 |
| Receita Período Término | 30 |
| Custos Comercialização | 3,00% |
| Período Início | 25 |
| Período Término | 25 |
| Part. terceiros nas luvas | 0,00% |

Financiamento

| | |
|-------------------------|-------|
| Valor (\$) | 0 |
| Juros aa | 6,00% |
| IOF | 1,50% |
| Juros na carência | Não |
| Receita Período Início | 1 |
| Receita Período Término | 24 |
| Amortização | |
| Período Início | 36 |
| Período Término | 119 |
| Numero de Prestações | 84 |
| Valor da Prestação | 0 |
| Abertura de Crédito | 0,00% |
| Período Início | 1 |
| Período Término | 2 |

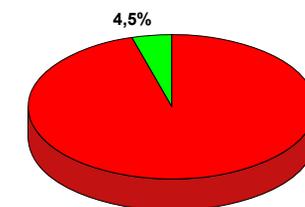
Outras Receitas

| | |
|---------------------|-------|
| Áreas Vendidas | 0 |
| Área (m2) | 0 |
| Receita \$/m2 | 0 |
| Período Início | 34 |
| Período Término | 144 |
| Custos p/Realização | 2,00% |
| Período Início | 34 |
| Período Término | 34 |

Estacionamentos

| | |
|-------------------------|-----------|
| Mês de Início | 37 |
| Veículos pagantes / mês | 360.000 |
| Receita/vaga | 10,00 |
| Total Mês | 3.600.000 |

Composição do Funding



■ Aportes
■ Luvas
■ Áreas Vendidas
■ Venda Participação
■ Financiamentos

| PPMI Campo de Marte | 01 a 12 | 13 a 24 | 25 a 36 | 37 a 48 | 49 a 60 | 61 a 72 | 73 a 84 | 85 a 96 | 97 a 108 | 109 a 120 | 121 a 132 | 133 a 144 | Total |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | jan-19 | jan-20 | jan-21 | jan-22 | jan-23 | jan-24 | jan-25 | jan-26 | jan-27 | jan-28 | jan-29 | jan-30 | Geral |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 6.744.750 | 13.782.750 | 10.850.250 | 3.812.250 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35.190.000 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | -66.000.000 | -66.000.000 | -66.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -198.000.000 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | 0 | -155.999.200 | -342.400.800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -498.400.000 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | -11.700.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -11.700.000 |
| Soft Costs | -43.250.601 | -14.536.547 | -11.626.687 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -69.413.834 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | -980.012 | -2.002.634 | -1.576.541 | -553.920 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -5.113.107 |
| Sub-total | -103.485.863 | -224.755.630 | -422.453.778 | 3.258.330 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -747.436.941 |
| Aporte de Capital Próprio Acumulado | 103.485.863 | 224.755.630 | 422.453.778 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 750.695.271 |
| Total Pré-operacional | 0 | -0 | 0 | 3.258.330 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3.258.330 |
| Acumulado | 0 | -0 | 0 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 0 | 0 | 0 | 77.681.354 | 88.098.422 | 95.232.757 | 98.919.805 | 103.381.280 | 107.242.751 | 109.387.606 | 111.575.359 | 113.806.866 | 905.326.201 |
| Receita de Estacionamento | 0 | 0 | 0 | 42.241.200 | 43.629.503 | 44.801.457 | 45.697.486 | 46.717.550 | 47.778.976 | 48.734.555 | 49.709.247 | 50.703.431 | 420.013.404 |
| Taxa de Administração | 0 | 0 | 0 | -5.221.906 | -5.824.649 | -6.234.951 | -6.514.396 | -6.772.905 | -7.007.833 | -7.229.269 | -7.374.488 | -7.522.611 | -59.703.007 |
| Custos Empreendedor | 0 | 0 | 0 | -12.800.426 | -13.606.946 | -14.279.203 | -13.273.369 | -13.778.335 | -14.231.460 | -12.903.190 | -13.161.254 | -13.424.479 | -121.458.662 |
| Condomínio Áreas Vagas | 0 | 0 | 0 | -2.684.000 | -1.628.000 | -1.056.000 | -1.056.000 | -862.400 | -633.600 | -633.600 | -633.600 | -633.600 | -9.820.799 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | 0 | 0 | 0 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -6.000.000 | -54.000.000 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 0 | 0 | 0 | 93.216.222 | 104.668.330 | 112.464.061 | 117.773.526 | 122.685.190 | 127.148.834 | 131.356.103 | 134.115.263 | 136.929.607 | 1.080.357.137 |
| Impostos | 0 | 0 | 0 | -17.424.747 | -19.140.068 | -20.346.971 | -21.012.892 | -21.809.360 | -22.524.657 | -22.975.150 | -23.434.653 | -23.903.346 | -192.571.845 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 0 | 0 | 0 | 75.791.474 | 85.528.263 | 92.117.090 | 96.760.634 | 100.875.830 | 104.624.177 | 108.380.953 | 110.680.610 | 113.026.261 | 887.785.292 |
| Acumulado | 0 | 0 | 0 | 75.791.474 | 161.319.737 | 253.436.827 | 350.197.461 | 451.073.291 | 555.697.468 | 664.078.421 | 774.759.031 | 887.785.292 | |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 0 | -0 | 0 | 79.049.805 | 85.528.263 | 92.117.090 | 96.760.634 | 100.875.830 | 104.624.177 | 108.380.953 | 110.680.610 | 113.026.261 | 891.043.622 |
| ACUMULADO | 0 | -0 | 0 | 79.049.805 | 164.578.067 | 256.695.157 | 353.455.791 | 454.331.621 | 558.955.798 | 667.336.751 | 778.017.361 | 891.043.622 | |
| Fluxo Consolidado para IRR | -103.485.863 | -224.755.630 | -422.453.778 | 79.049.805 | 85.528.263 | 92.117.090 | 96.760.634 | 100.875.830 | 104.624.177 | 108.380.953 | 110.680.610 | 113.026.261 | 140.348.351 |
| Acumulado | -103.485.863 | -328.241.493 | -750.695.271 | -671.645.467 | -586.117.204 | -494.000.114 | -397.239.480 | -296.363.650 | -191.739.473 | -83.358.520 | 27.322.090 | 140.348.351 | |

| PPMI Campo de Marte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | jan-19 | fev-19 | mar-19 | abr-19 | mai-19 | jun-19 | jul-19 | ago-19 | set-19 | out-19 | nov-19 | dez-19 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 293.250 | 342.125 | 391.000 | 439.875 | 488.750 | 537.625 | 586.500 | 635.375 | 684.250 | 733.125 | 782.000 | 830.875 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Soft Costs | -4.434.883 | -4.434.883 | -4.434.883 | -4.434.883 | -4.434.883 | -4.434.883 | -2.773.550 | -2.773.550 | -2.773.550 | -2.773.550 | -2.773.550 | -2.773.550 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | -42.609 | -49.711 | -56.812 | -63.914 | -71.015 | -78.117 | -85.218 | -92.320 | -99.422 | -106.523 | -113.625 | -120.726 |
| Sub-total | -9.684.243 | -9.642.469 | -9.600.696 | -9.558.922 | -9.517.149 | -9.475.375 | -7.772.269 | -7.730.495 | -7.688.722 | -7.646.948 | -7.605.175 | -7.563.401 |
| Aporte de Capital Próprio | 9.684.243 | 9.642.469 | 9.600.696 | 9.558.922 | 9.517.149 | 9.475.375 | 7.772.269 | 7.730.495 | 7.688.722 | 7.646.948 | 7.605.175 | 7.563.401 |
| Acumulado | 9.684.243 | 19.326.712 | 28.927.407 | 38.486.330 | 48.003.478 | 57.478.854 | 65.251.122 | 72.981.617 | 80.670.339 | 88.317.287 | 95.922.462 | 103.485.863 |
| Total Pré-operacional | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita de Estacionamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Taxa de Administração | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custos Empreendedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Condomínio Áreas Vagas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 |
| ACUMULADO | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 |
| Fluxo Consolidado para IRR | -9.684.243 | -9.642.469 | -9.600.696 | -9.558.922 | -9.517.149 | -9.475.375 | -7.772.269 | -7.730.495 | -7.688.722 | -7.646.948 | -7.605.175 | -7.563.401 |
| Acumulado | -9.684.243 | -19.326.712 | -28.927.407 | -38.486.330 | -48.003.478 | -57.478.854 | -65.251.122 | -72.981.617 | -80.670.339 | -88.317.287 | -95.922.462 | -103.485.863 |

| PPMI Campo de Marte | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | jan-20 | fev-20 | mar-20 | abr-20 | mai-20 | jun-20 | jul-20 | ago-20 | set-20 | out-20 | nov-20 | dez-20 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 879.750 | 928.625 | 977.500 | 1.026.375 | 1.075.250 | 1.124.125 | 1.173.000 | 1.221.875 | 1.270.750 | 1.319.625 | 1.368.500 | 1.417.375 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | -996.800 | -1.495.200 | -2.492.000 | -3.488.800 | -5.482.400 | -7.476.000 | -10.964.800 | -13.955.200 | -18.440.800 | -23.424.800 | -30.900.800 | -36.881.600 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Soft Costs | -911.301 | -923.761 | -948.681 | -973.601 | -1.023.441 | -1.073.281 | -1.160.501 | -1.235.261 | -1.347.401 | -1.472.001 | -1.658.901 | -1.808.421 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | -127.828 | -134.929 | -142.031 | -149.132 | -156.234 | -163.335 | -170.437 | -177.538 | -184.640 | -191.742 | -198.843 | -205.945 |
| Sub-total | -6.656.178 | -7.125.265 | -8.105.211 | -9.085.158 | -11.086.824 | -13.088.491 | -16.622.737 | -19.646.124 | -24.202.091 | -29.268.917 | -36.890.044 | -42.978.590 |
| Aporte de Capital Próprio | 6.656.178 | 7.125.265 | 8.105.211 | 9.085.158 | 11.086.824 | 13.088.491 | 16.622.737 | 19.646.124 | 24.202.091 | 29.268.917 | 36.890.044 | 42.978.590 |
| Acumulado | 110.142.041 | 117.267.306 | 125.372.517 | 134.457.675 | 145.544.499 | 158.632.990 | 175.255.728 | 194.901.852 | 219.103.942 | 248.372.859 | 285.262.903 | 328.241.493 |
| Total Pré-operacional | -0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | -0 | 0 |
| Acumulado | -0 | -0 | -0 | 0 | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 | 0 | -0 | -0 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita de Estacionamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Taxa de Administração | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custos Empreendedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Condomínio Áreas Vagas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | -0 | 0 | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | -0 | 0 |
| ACUMULADO | -0 | -0 | -0 | 0 | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 | 0 | -0 | -0 |
| Fluxo Consolidado para IRR | -6.656.178 | -7.125.265 | -8.105.211 | -9.085.158 | -11.086.824 | -13.088.491 | -16.622.737 | -19.646.124 | -24.202.091 | -29.268.917 | -36.890.044 | -42.978.590 |
| Acumulado | -110.142.041 | -117.267.306 | -125.372.517 | -134.457.675 | -145.544.499 | -158.632.990 | -175.255.728 | -194.901.852 | -219.103.942 | -248.372.859 | -285.262.903 | -328.241.493 |

| PPMI Campo de Marte | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | jan-21 | fev-21 | mar-21 | abr-21 | mai-21 | jun-21 | jul-21 | ago-21 | set-21 | out-21 | nov-21 | dez-21 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 1.173.000 | 1.124.125 | 1.075.250 | 1.026.375 | 977.500 | 928.625 | 879.750 | 830.875 | 782.000 | 733.125 | 684.250 | 635.375 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 | -5.500.000 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | -41.367.200 | -42.862.400 | -42.862.400 | -41.865.600 | -40.370.400 | -36.881.600 | -29.904.000 | -23.424.800 | -17.942.400 | -12.460.000 | -8.472.800 | -3.987.200 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1.671.429 | -1.671.429 | -1.671.429 | -1.671.429 | -1.671.429 | -1.671.429 | -1.671.429 |
| Soft Costs | -1.289.736 | -1.327.116 | -1.327.116 | -1.302.196 | -1.264.816 | -1.177.596 | -1.003.156 | -841.176 | -704.116 | -567.056 | -467.376 | -355.236 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | -170.437 | -163.335 | -156.234 | -149.132 | -142.031 | -134.929 | -127.828 | -120.726 | -113.625 | -106.523 | -99.422 | -92.320 |
| Sub-total | -47.154.372 | -48.728.726 | -48.770.499 | -47.790.553 | -46.299.746 | -44.436.928 | -37.326.662 | -30.727.255 | -25.149.569 | -19.571.882 | -15.526.776 | -10.970.809 |
| Aporte de Capital Próprio | 47.154.372 | 48.728.726 | 48.770.499 | 47.790.553 | 46.299.746 | 44.436.928 | 37.326.662 | 30.727.255 | 25.149.569 | 19.571.882 | 15.526.776 | 10.970.809 |
| Acumulado | 375.395.866 | 424.124.591 | 472.895.091 | 520.685.644 | 566.985.390 | 611.422.318 | 648.748.980 | 679.476.235 | 704.625.804 | 724.197.686 | 739.724.462 | 750.695.271 |
| Total Pré-operacional | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 |
| Acumulado | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita de Estacionamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Taxa de Administração | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custos Empreendedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Condomínio Áreas Vagas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | 0 |
| ACUMULADO | -0 | 0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 |
| Fluxo Consolidado para IRR | -47.154.372 | -48.728.726 | -48.770.499 | -47.790.553 | -46.299.746 | -44.436.928 | -37.326.662 | -30.727.255 | -25.149.569 | -19.571.882 | -15.526.776 | -10.970.809 |
| Acumulado | -375.395.866 | -424.124.591 | -472.895.091 | -520.685.644 | -566.985.390 | -611.422.318 | -648.748.980 | -679.476.235 | -704.625.804 | -724.197.686 | -739.724.462 | -750.695.271 |

| PPMI Campo de Marte | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | jan-22 | fev-22 | mar-22 | abr-22 | mai-22 | jun-22 | jul-22 | ago-22 | set-22 | out-22 | nov-22 | dez-22 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 586.500 | 537.625 | 488.750 | 439.875 | 391.000 | 342.125 | 293.250 | 244.375 | 195.500 | 146.625 | 97.750 | 48.875 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Soft Costs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | -85.218 | -78.117 | -71.015 | -63.914 | -56.812 | -49.711 | -42.609 | -35.508 | -28.406 | -21.305 | -14.203 | -7.102 |
| Sub-total | 501.282 | 459.508 | 417.735 | 375.961 | 334.188 | 292.414 | 250.641 | 208.867 | 167.094 | 125.320 | 83.547 | 41.773 |
| Aporte de Capital Próprio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 |
| Total Pré-operacional | 501.282 | 459.508 | 417.735 | 375.961 | 334.188 | 292.414 | 250.641 | 208.867 | 167.094 | 125.320 | 83.547 | 41.773 |
| Acumulado | 501.282 | 960.790 | 1.378.524 | 1.754.485 | 2.088.673 | 2.381.087 | 2.631.728 | 2.840.595 | 3.007.689 | 3.133.010 | 3.216.557 | 3.258.330 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 9.677.623 | 6.001.283 | 6.036.843 | 6.072.607 | 6.108.574 | 6.144.745 | 6.181.123 | 6.217.707 | 6.254.500 | 6.291.501 | 6.328.713 | 6.366.136 |
| Receita de Estacionamento | 3.468.000 | 3.477.400 | 3.486.822 | 3.496.266 | 3.505.731 | 3.515.218 | 3.524.727 | 3.534.258 | 3.543.810 | 3.553.385 | 3.562.981 | 3.572.600 |
| Taxa de Administração | -573.319 | -410.586 | -412.958 | -415.340 | -417.733 | -420.135 | -422.548 | -424.971 | -427.404 | -429.847 | -432.301 | -434.765 |
| Custos Empreendedor | -1.415.245 | -1.010.304 | -1.015.172 | -1.020.065 | -1.024.982 | -1.029.924 | -1.034.891 | -1.039.883 | -1.044.901 | -1.049.943 | -1.055.011 | -1.060.105 |
| Condomínio Áreas Vagas | -264.000 | -256.667 | -249.333 | -242.000 | -234.667 | -227.333 | -220.000 | -212.667 | -205.333 | -198.000 | -190.667 | -183.333 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 10.393.059 | 7.301.127 | 7.346.203 | 7.391.468 | 7.436.924 | 7.482.571 | 7.528.411 | 7.574.444 | 7.620.672 | 7.667.095 | 7.713.715 | 7.760.532 |
| Impostos | -1.910.059 | -1.377.253 | -1.383.789 | -1.390.357 | -1.396.959 | -1.403.593 | -1.410.260 | -1.416.961 | -1.423.694 | -1.430.462 | -1.437.263 | -1.444.098 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 8.483.000 | 5.923.874 | 5.962.414 | 6.001.111 | 6.039.965 | 6.078.978 | 6.118.151 | 6.157.484 | 6.196.978 | 6.236.634 | 6.276.452 | 6.316.434 |
| Acumulado | 8.483.000 | 14.406.874 | 20.369.288 | 26.370.399 | 32.410.364 | 38.489.342 | 44.607.493 | 50.764.977 | 56.961.955 | 63.198.588 | 69.475.040 | 75.791.474 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 8.984.282 | 6.383.383 | 6.380.149 | 6.377.072 | 6.374.153 | 6.371.392 | 6.368.792 | 6.366.351 | 6.364.072 | 6.361.954 | 6.359.999 | 6.358.208 |
| ACUMULADO | 8.984.282 | 15.367.664 | 21.747.813 | 28.124.884 | 34.499.037 | 40.870.430 | 47.239.221 | 53.605.572 | 59.969.644 | 66.331.598 | 72.691.597 | 79.049.805 |
| Fluxo Consolidado para IRR | 8.984.282 | 6.383.383 | 6.380.149 | 6.377.072 | 6.374.153 | 6.371.392 | 6.368.792 | 6.366.351 | 6.364.072 | 6.361.954 | 6.359.999 | 6.358.208 |
| Acumulado | -741.710.990 | -735.327.607 | -728.947.458 | -722.570.387 | -716.196.234 | -709.824.841 | -703.456.050 | -697.089.699 | -690.725.627 | -684.363.673 | -678.003.674 | -671.645.467 |

| PPMI Campo de Marte | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 |
|---------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | jan-23 | fev-23 | mar-23 | abr-23 | mai-23 | jun-23 | jul-23 | ago-23 | set-23 | out-23 | nov-23 | dez-23 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Soft Costs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sub-total | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Aporte de Capital Próprio Acumulado | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 | 0 750.695.271 |
| Total Pré-operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 11.056.226 | 6.799.488 | 6.839.667 | 6.880.073 | 6.920.709 | 6.961.575 | 7.002.672 | 7.044.002 | 7.085.567 | 7.127.366 | 7.169.402 | 7.211.676 |
| Receita de Estacionamento | 3.582.240 | 3.591.903 | 3.601.587 | 3.611.294 | 3.621.023 | 3.630.775 | 3.640.548 | 3.650.344 | 3.660.163 | 3.670.004 | 3.679.868 | 3.689.754 |
| Taxa de Administração | -647.207 | -457.504 | -460.104 | -462.716 | -465.339 | -467.974 | -470.619 | -473.277 | -475.945 | -478.625 | -481.317 | -484.021 |
| Custos Empreendedor | -1.518.332 | -1.072.647 | -1.077.832 | -1.083.042 | -1.088.279 | -1.093.542 | -1.098.832 | -1.104.148 | -1.109.491 | -1.114.861 | -1.120.258 | -1.125.682 |
| Condomínio Áreas Vagas | -176.000 | -168.667 | -161.333 | -154.000 | -146.667 | -139.333 | -132.000 | -124.667 | -117.333 | -110.000 | -102.667 | -95.333 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 11.796.927 | 8.192.573 | 8.241.985 | 8.291.609 | 8.341.447 | 8.391.500 | 8.441.769 | 8.492.256 | 8.542.960 | 8.593.884 | 8.645.028 | 8.696.393 |
| Impostos | -2.126.969 | -1.509.869 | -1.517.114 | -1.524.396 | -1.531.714 | -1.539.068 | -1.546.460 | -1.553.889 | -1.561.355 | -1.568.858 | -1.576.399 | -1.583.978 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 9.669.958 | 6.682.704 | 6.724.870 | 6.767.213 | 6.809.734 | 6.852.432 | 6.895.309 | 6.938.367 | 6.981.605 | 7.025.026 | 7.068.629 | 7.112.415 |
| Acumulado | 85.461.432 | 92.144.136 | 98.869.007 | 105.636.220 | 112.445.953 | 119.298.385 | 126.193.695 | 133.132.062 | 140.113.667 | 147.138.693 | 154.207.322 | 161.319.737 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 9.669.958 | 6.682.704 | 6.724.870 | 6.767.213 | 6.809.734 | 6.852.432 | 6.895.309 | 6.938.367 | 6.981.605 | 7.025.026 | 7.068.629 | 7.112.415 |
| ACUMULADO | 88.719.762 | 95.402.466 | 102.127.337 | 108.894.550 | 115.704.283 | 122.556.715 | 129.452.025 | 136.390.392 | 143.371.997 | 150.397.023 | 157.465.652 | 164.578.067 |
| Fluxo Consolidado para IRR | 9.669.958 | 6.682.704 | 6.724.870 | 6.767.213 | 6.809.734 | 6.852.432 | 6.895.309 | 6.938.367 | 6.981.605 | 7.025.026 | 7.068.629 | 7.112.415 |
| Acumulado | -661.975.509 | -655.292.805 | -648.567.934 | -641.800.721 | -634.990.988 | -628.138.556 | -621.243.246 | -614.304.879 | -607.323.274 | -600.298.248 | -593.229.619 | -586.117.204 |

| PPMI Campo de Marte | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | jan-24 | fev-24 | mar-24 | abr-24 | mai-24 | jun-24 | jul-24 | ago-24 | set-24 | out-24 | nov-24 | dez-24 |
| Fluxo de Caixa Pré-operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Áreas Vendidas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Venda de Participação | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Receita Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Terreno / Imóvel | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida na CDU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo de Construção | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obras especiais e fitout | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Soft Costs | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Abertura Crédito Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Custo Realização Outras Rec. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Comerc. Participação + Garantia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros do Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impostos sobre CDU e Aporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sub-total | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Aporte de Capital Próprio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 | 750.695.271 |
| Total Pré-operacional | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acumulado | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 | 3.258.330 |
| Fluxo de Caixa Operacional | | | | | | | | | | | | |
| Receita de Aluguéis | 12.209.857 | 7.430.068 | 7.453.311 | 7.476.636 | 7.500.045 | 7.523.538 | 7.547.115 | 7.570.776 | 7.594.521 | 7.618.352 | 7.642.268 | 7.666.270 |
| Receita de Estacionamento | 3.699.662 | 3.705.773 | 3.711.893 | 3.718.024 | 3.724.164 | 3.730.315 | 3.736.476 | 3.742.647 | 3.748.828 | 3.755.020 | 3.761.221 | 3.767.433 |
| Taxa de Administração | -709.760 | -495.637 | -496.955 | -498.277 | -499.603 | -500.934 | -502.269 | -503.608 | -504.951 | -506.299 | -507.650 | -509.007 |
| Custos Empreendedor | -1.626.310 | -1.135.101 | -1.138.104 | -1.141.117 | -1.144.140 | -1.147.172 | -1.150.214 | -1.153.266 | -1.156.328 | -1.159.399 | -1.162.480 | -1.165.571 |
| Condomínio Áreas Vagas | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 | -88.000 |
| Outros Fatores I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortização Financiamento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Terreno Operacional | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 | -500.000 |
| Participação Desenvolvedor | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participação Vendida | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Resultado Antes de Impostos | 12.985.449 | 8.917.103 | 8.942.145 | 8.967.265 | 8.992.466 | 9.017.746 | 9.043.107 | 9.068.549 | 9.094.071 | 9.119.674 | 9.145.359 | 9.171.126 |
| Impostos | -2.311.653 | -1.618.038 | -1.622.304 | -1.626.584 | -1.630.878 | -1.635.185 | -1.639.506 | -1.643.840 | -1.648.189 | -1.652.551 | -1.656.927 | -1.661.317 |
| Outros Fatores II | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Fatores III | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Operacional | 10.673.796 | 7.299.066 | 7.319.841 | 7.340.681 | 7.361.588 | 7.382.562 | 7.403.601 | 7.424.708 | 7.445.882 | 7.467.123 | 7.488.432 | 7.509.809 |
| Acumulado | 171.993.533 | 179.292.599 | 186.612.440 | 193.953.121 | 201.314.709 | 208.697.271 | 216.100.872 | 223.525.580 | 230.971.463 | 238.438.586 | 245.927.018 | 253.436.827 |
| FLUXO DE CAIXA TOTAL | 10.673.796 | 7.299.066 | 7.319.841 | 7.340.681 | 7.361.588 | 7.382.562 | 7.403.601 | 7.424.708 | 7.445.882 | 7.467.123 | 7.488.432 | 7.509.809 |
| ACUMULADO | 175.251.863 | 182.550.929 | 189.870.770 | 197.211.451 | 204.573.039 | 211.955.601 | 219.359.202 | 226.783.910 | 234.229.793 | 241.696.916 | 249.185.348 | 256.695.157 |
| Fluxo Consolidado para IRR | 10.673.796 | 7.299.066 | 7.319.841 | 7.340.681 | 7.361.588 | 7.382.562 | 7.403.601 | 7.424.708 | 7.445.882 | 7.467.123 | 7.488.432 | 7.509.809 |
| Acumulado | -575.443.408 | -568.144.342 | -560.824.501 | -553.483.820 | -546.122.232 | -538.739.670 | -531.336.069 | -523.911.361 | -516.465.478 | -508.998.355 | -501.509.923 | -494.000.114 |

| | | TIR x Aluguel R\$/m2 | | | | | | | | | | |
|--|-------|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 0,97% | 95,00 | 15,40% | 15,44% | 15,49% | 15,54% | 15,59% | 15,64% | 15,69% | 15,74% | 15,78% | 15,83% | 15,88% |
| 0,10% | 91,00 | 15,30% | 15,35% | 15,40% | 15,45% | 15,50% | 15,54% | 15,59% | 15,64% | 15,69% | 15,74% | 15,79% |
| 0,10% | 87,00 | 15,20% | 15,25% | 15,30% | 15,35% | 15,40% | 15,45% | 15,50% | 15,55% | 15,59% | 15,64% | 15,69% |
| 0,10% | 83,00 | 15,10% | 15,15% | 15,20% | 15,25% | 15,30% | 15,35% | 15,40% | 15,45% | 15,50% | 15,55% | 15,60% |
| 0,10% | 79,00 | 15,01% | 15,06% | 15,11% | 15,16% | 15,21% | 15,26% | 15,30% | 15,35% | 15,40% | 15,45% | 15,50% |
| 0,10% | 75,00 | 14,91% | 14,96% | 15,01% | 15,06% | 15,11% | 15,16% | 15,21% | 15,26% | 15,31% | 15,36% | 15,40% |
| 0,10% | 71,00 | 14,81% | 14,86% | 14,91% | 14,96% | 15,01% | 15,06% | 15,11% | 15,16% | 15,21% | 15,26% | 15,31% |
| 0,10% | 67,00 | 14,71% | 14,76% | 14,81% | 14,86% | 14,91% | 14,96% | 15,01% | 15,06% | 15,11% | 15,16% | 15,21% |
| 0,10% | 63,00 | 14,61% | 14,66% | 14,71% | 14,76% | 14,81% | 14,86% | 14,91% | 14,96% | 15,01% | 15,06% | 15,11% |
| 0,10% | 59,00 | 14,51% | 14,56% | 14,61% | 14,66% | 14,72% | 14,77% | 14,82% | 14,87% | 14,92% | 14,97% | 15,02% |
| 0,10% | 55,00 | 14,41% | 14,46% | 14,51% | 14,57% | 14,62% | 14,67% | 14,72% | 14,77% | 14,82% | 14,87% | 14,92% |
| Hotéis | | 13,75 | 17,75 | 21,75 | 25,75 | 29,75 | 33,75 | 37,75 | 41,75 | 45,75 | 49,75 | 53,75 |
|  | | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,05% | 0,50% |
| Lazer / Serviços | | | | | | | | | | | | |

| | | TIR x Custo Base Obra R\$/m2 | | | | | | | | | | |
|---|----------|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| -0,89% | 6.210,00 | 15,31% | 15,19% | 15,07% | 14,95% | 14,84% | 14,72% | 14,61% | 14,50% | 14,38% | 14,27% | 14,16% |
| -0,09% | 6.048,00 | 15,40% | 15,28% | 15,16% | 15,04% | 14,92% | 14,81% | 14,69% | 14,58% | 14,47% | 14,36% | 14,25% |
| -0,09% | 5.886,00 | 15,49% | 15,37% | 15,25% | 15,13% | 15,01% | 14,89% | 14,78% | 14,67% | 14,55% | 14,44% | 14,33% |
| -0,09% | 5.724,00 | 15,58% | 15,46% | 15,34% | 15,22% | 15,10% | 14,98% | 14,87% | 14,75% | 14,64% | 14,52% | 14,41% |
| -0,09% | 5.562,00 | 15,67% | 15,55% | 15,43% | 15,31% | 15,19% | 15,07% | 14,95% | 14,84% | 14,72% | 14,61% | 14,50% |
| -0,09% | 5.400,00 | 15,76% | 15,64% | 15,52% | 15,40% | 15,28% | 15,16% | 15,04% | 14,92% | 14,81% | 14,69% | 14,58% |
| -0,09% | 5.238,00 | 15,86% | 15,73% | 15,61% | 15,49% | 15,37% | 15,25% | 15,13% | 15,01% | 14,89% | 14,78% | 14,67% |
| -0,09% | 5.076,00 | 15,95% | 15,83% | 15,70% | 15,58% | 15,46% | 15,34% | 15,22% | 15,10% | 14,98% | 14,87% | 14,75% |
| -0,09% | 4.914,00 | 16,05% | 15,92% | 15,80% | 15,67% | 15,55% | 15,43% | 15,31% | 15,19% | 15,07% | 14,95% | 14,84% |
| -0,09% | 4.752,00 | 16,14% | 16,02% | 15,89% | 15,76% | 15,64% | 15,52% | 15,40% | 15,28% | 15,16% | 15,04% | 14,92% |
| -0,09% | 4.590,00 | 16,24% | 16,11% | 15,98% | 15,86% | 15,73% | 15,61% | 15,49% | 15,37% | 15,25% | 15,13% | 15,01% |
| Áreas Técnicas | | 3.060,00 | 3.168,00 | 3.276,00 | 3.384,00 | 3.492,00 | 3.600,00 | 3.708,00 | 3.816,00 | 3.924,00 | 4.032,00 | 4.140,00 |
|  | | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,12% | -0,11% | -0,11% | -1,18% |
| ABL | | | | | | | | | | | | |

| | | Variação do Custo de Obra dos Itens Analisados | | | | | | | | | | |
|---|----------|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 40.500.000 | 6.210,00 | 308.250.000 | 313.650.000 | 319.050.000 | 324.450.000 | 329.850.000 | 335.250.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 6.048,00 | 304.200.000 | 309.600.000 | 315.000.000 | 320.400.000 | 325.800.000 | 331.200.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.886,00 | 300.150.000 | 305.550.000 | 310.950.000 | 316.350.000 | 321.750.000 | 327.150.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.724,00 | 296.100.000 | 301.500.000 | 306.900.000 | 312.300.000 | 317.700.000 | 323.100.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.562,00 | 292.050.000 | 297.450.000 | 302.850.000 | 308.250.000 | 313.650.000 | 319.050.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.400,00 | 288.000.000 | 293.400.000 | 298.800.000 | 304.200.000 | 309.600.000 | 315.000.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.238,00 | 283.950.000 | 289.350.000 | 294.750.000 | 300.150.000 | 305.550.000 | 310.950.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 5.076,00 | 279.900.000 | 285.300.000 | 290.700.000 | 296.100.000 | 301.500.000 | 306.900.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 4.914,00 | 275.850.000 | 281.250.000 | 286.650.000 | 292.050.000 | 297.450.000 | 302.850.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 4.752,00 | 271.800.000 | 277.200.000 | 282.600.000 | 288.000.000 | 293.400.000 | 298.800.000 | | | | | |
| 4.050.000 | 4.590,00 | 267.750.000 | 273.150.000 | 278.550.000 | 283.950.000 | 289.350.000 | 294.750.000 | | | | | |
| Áreas Técnicas | | 3.060,00 | 3.168,00 | 3.276,00 | 3.384,00 | 3.492,00 | 3.600,00 | 3.708,00 | 3.816,00 | 3.924,00 | 4.032,00 | 4.140,00 |
|  | | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 5.400.000 | 54.000.000 |
| ABL | | | | | | | | | | | | |

