



O que muda na Incorporação de Hotéis para Investidores Imobiliários Pulverizados (H.I.I.P.s) depois do Manual de Melhores Práticas?

SECOVI
Janeiro/2012

O que é o Manual de Melhores Práticas?

É um conjunto de parâmetros e referências usuais do mercado e consideradas como as “melhores práticas” pelo Grupo de Trabalho que, adequadamente sistematizados, permitem mostrar com mais clareza os direitos e obrigações de cada um dos envolvidos no processo de viabilização e operação de hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados, nomeadamente:

- Incorporadores Imobiliários e “Developers” (empreendedores)
- Empresas de gestão hoteleira (operadoras)
- Consultores Hoteleiros (responsáveis pelos estudos de viabilidade econômica dos empreendimentos)
- Empresas de “Hotel Asset Management”
- Empresas de comercialização e intermediação imobiliária
- Bancos e Instituições Financeiras
- Compradores/Investidores

Manual de melhores práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados (H.I.I.P.s)

Abrangência: Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados

- Lançamento Imobiliário
 - Condo-Hotéis (100% pool)
 - Apart-Hotéis (pool parcial)
- Fundo de Investimento Pulverizados (de hotéis)
- Outras estruturas possíveis, vendidas no mercado pulverizado

Tônica: o investidor pulverizado não é qualificado e precisa ser assistido e amparado. (hiposuficiente)

Manual de melhores práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados (H.I.I.P.s)

Objetivo: “Disponibilizar parâmetros, referências e procedimentos que permitam caracterizar, de maneira objetiva, o que é, na prática, um bom produto de investimento hoteleiro de base imobiliária.”

Por que o Manual é necessário?

Fontes de Recurso para os Novos Empreendimentos Hoteleiros:

- Capital Próprio
- Empréstimo BNDES (Procopa)
- Fundos de Investimento
 - Fundos de desenvolvimento
 - Fundos de Renda
- Incorporação Imobiliária (mais de 70% dos casos)

Por que o Manual é necessário?

Condo-Hotéis Incorporação Imobiliária

Os dois momentos do negócio:

1º Momento: Incorporação Imobiliária

- Players:
 - Incorporadora imobiliária
 - Operadora Hoteleira
 - Corretor Imobiliário
- Objetivo: o resultado da incorporação

2º Momento: Negócio Hoteleiro

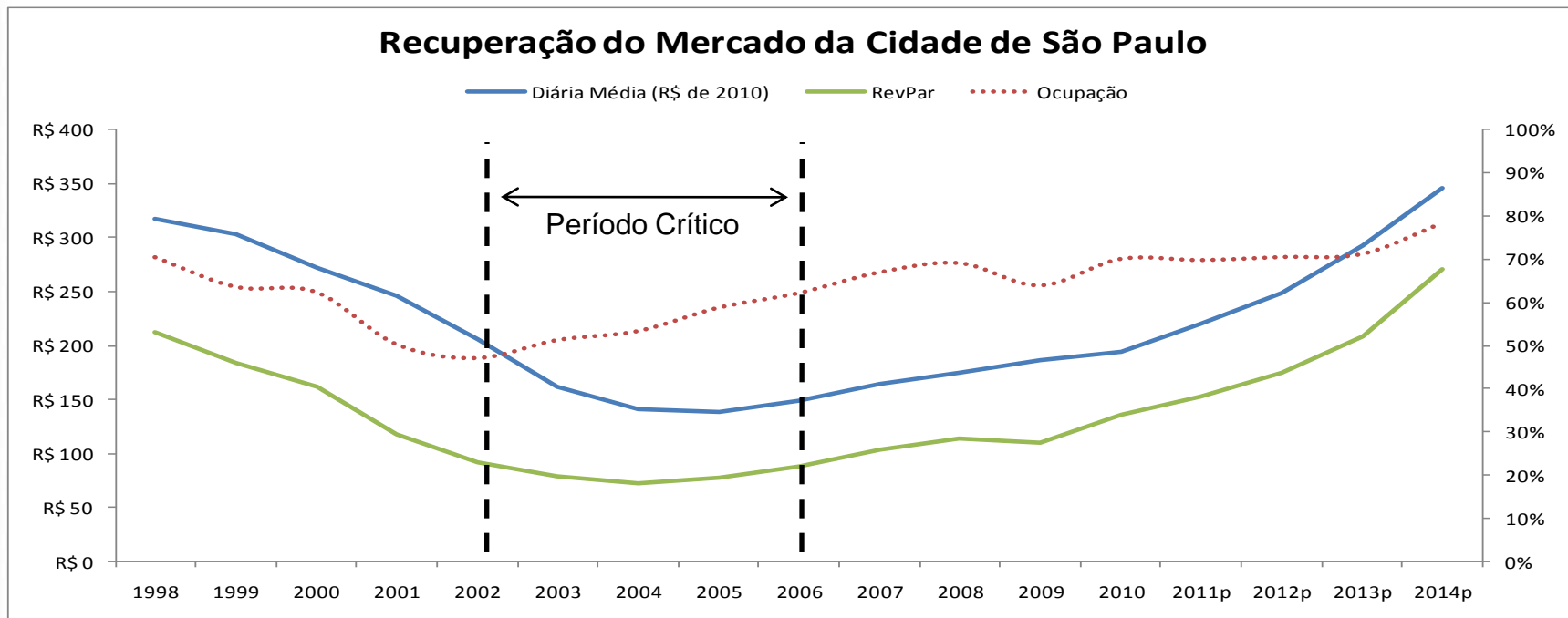
- Players:
 - Operadora Hoteleira
 - Investidores
 - Hotel Asset Manager
- Objetivo: o resultado da operação hoteleira

H.I.I.P = Produto Imobiliário de Investimento

Todo empreendedor que incorporar um empreendimento hoteleiro para vendê-lo no mercado de investidores imobiliários pulverizados tem de priorizar o fato de que esse empreendimento é, de fato e de direito, um produto imobiliário de investimento. E, como tal, deve:

- a. Ser estruturado como negócio, pensando-se principalmente na atividade hoteleira que nele será desenvolvida depois de sua inauguração;
- b. Ser viável economicamente, isto é, ter perspectivas criteriosas e fundamentadas de proporcionar ao investidor imobiliário, após sua inauguração, uma rentabilidade compatível com outras opções de investimento do mercado que também tenham base imobiliária;
- c. Ser construído, mobiliado e equipado com os cuidados e com os materiais e equipamentos compatíveis com a operação hoteleira que nele será desenvolvida;
- d. Ter uma operação hoteleira adequadamente estruturada, levando-se em consideração que essa operação não apenas tem de ser competente para gerir o empreendimento, mas também ser adequada para efetuar sua gestão em um cenário de propriedade pulverizada, com as respectivas necessidades de prestação de contas e de atenção aos proprietários;

A Indústria Hoteleira é cíclica



“A hotelaria é cíclica. Períodos de desenvolvimento de novos hotéis são precedidos por períodos de estagnação”

A 3ª geração dos flats

Projeção de crescimento dos mercados urbanos

Mercado de São Paulo

- Ausência de hotéis em desenvolvimento atualmente
- Hotéis voltam a ser viáveis a partir de 2013, aproximadamente
- A partir de 2014, o crescimento da oferta pode acompanhar a evolução da demanda (7%)

Ano	UHs no Mercado	Var. %	Novas UHs	Novos Projetos (200 UHs)	Volume de Investimento Previsto (R\$ milhões)
2011	39.693	0%	-	-	-
2012	39.693	3%	1.191	6	137,0
2013	40.884	6%	2.453	12	318,9
2014	43.337	7%	3.034	15	439,9
2015	46.371	7%	3.246	16	519,4
2016	49.617	7%	3.473	17	625,1
2017	53.090	7%	3.716	19	668,9
2018	56.806	7%	3.976	20	715,7
2019	60.782	7%	4.255	21	765,9
2020	65.037	7%	4.553	23	819,5

Mercado nacional

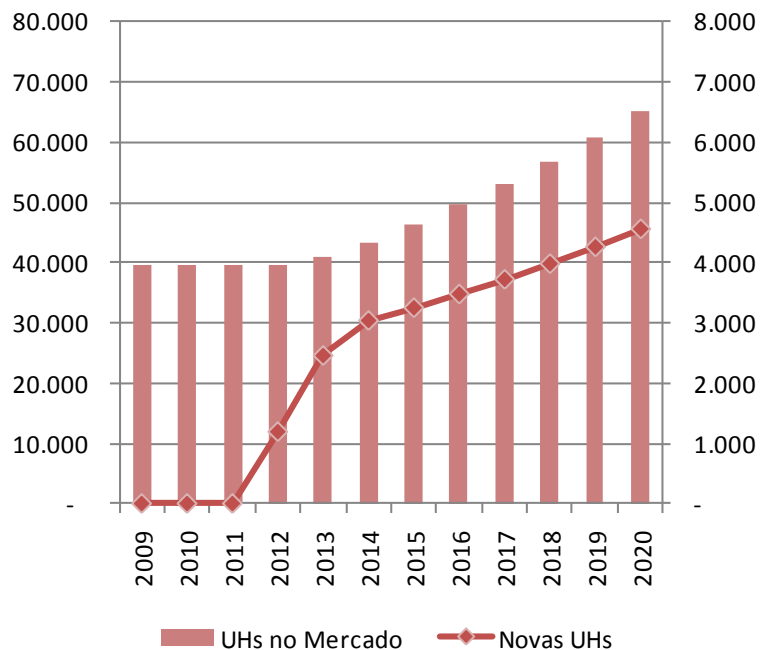
- Hotéis em desenvolvimento no interior e em outras capitais do país
- Crescimento robusto após 2013
- A partir de 2014, o crescimento da oferta pode acompanhar a evolução da demanda (7%)

Ano	UHs no Mercado	Var. %	Novas UHs	Novos Projetos (200 UHs)	Volume de Investimento Previsto (R\$ milhões)
2011	309.060	3%	7.727	39	772,7
2012	316.787	4%	12.671	63	1.457,2
2013	329.458	6%	19.767	99	2.569,7
2014	349.225	7%	24.446	122	3.544,7
2015	373.671	7%	26.157	131	4.185,1
2016	399.828	7%	27.988	140	5.037,8
2017	427.816	7%	29.947	150	5.390,5
2018	457.763	7%	32.043	160	5.767,7
2019	489.806	7%	34.286	171	6.171,5
2020	524.092	7%	36.686	183	6.603,5

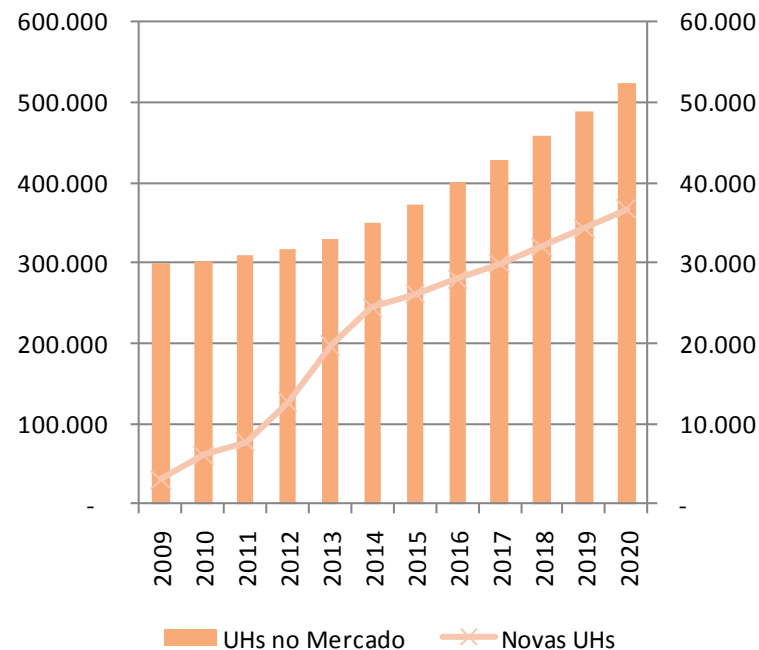
A 3ª geração dos flats

O limiar de um novo ciclo de desenvolvimento

São Paulo



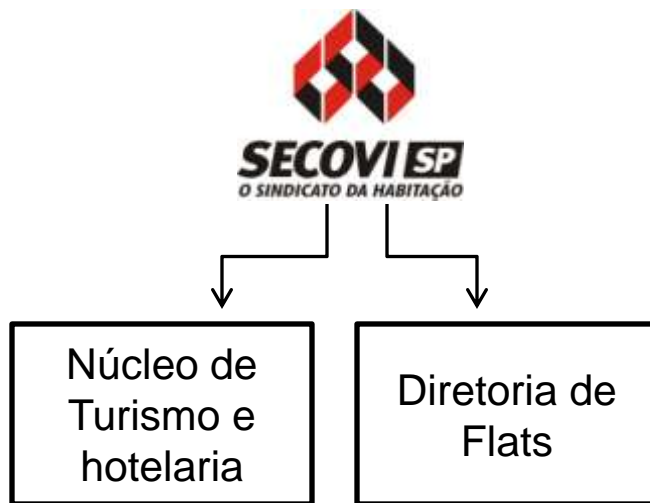
Brasil



O que muda com o Manual de Melhores Práticas

- Ficam mais claras as responsabilidades dos envolvidos no processo de viabilização e operação dos H.I.I.P.s;
- Ficam mais claros os direitos do comprador, principalmente em relação ao produto imobiliário de investimento adquirido.
- Diminui a possibilidade de construção de hotéis inviáveis economicamente que, além de prejudicar os seus próprios investidores, prejudica também o restante do mercado;
- Diminui o risco do investidor em hotéis
- Boa rentabilidade + Menor risco = melhor imagem do hotel como investimento
- Acesso a fontes de recurso com menor custo de oportunidade
- Viabilização de hotéis mais capital-intensivo (padrão internacional)
- Mais oportunidades para o setor imobiliário

Agradecimentos



Agradecimentos

Grupo de trabalho

Alberto M. Ribeiro –Sol Brasil
Ana Maria Biselli - Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB)
Carlos Alberto Campilongo Camargo –Sol Brasil
Carlos Alberto de Carvalho - Ábaco Hotelaria e Serviços S.A
Fernando Zaccari - GJP Hotéis & Resorts
Flávio Straus –Grupo Posadas
Guilherme Terra - Advogado
Jean-Urbain Hubau – Grupo Accor
João Annunciato – Grupo Artrax
Lucio Suriani - Grupo Concivil-Estanplaza
Manuela Gorni - Jones Lang La Salle
Márcia Rezeke - Advogada
Maurício Bernardino –Associação Bras. de Indústria de Hotéis (ABIH)
Nuno Constantino - Neoturis
Rafael Guaspari - Atlantica HotelsInternational
Ricardo Manarini - InterContinentalHotelsGroup (IHG)
Ronaldo Albertino - Bourbon Hotéis & Resorts
Virgílio Carvalho - Federação de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares
Viviane Boverio –Grupo Accor

Conselho Jurídico da presidência do SECOVI

Carlos Pinto Del Mar
Jaques Bushatsky
Marcelo Terra
Pedro Augusto Machado Cortez
Ricardo Lacaz Martins
Ricardo Nacim Saad
Rodrigo Cury Bicalho