

PROSPECTO REFERENTE À DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA DE UNIDADES AUTÔNOMAS APARTAMENTOS OBJETO DE CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO NO EMPREENDIMENTO “BACCO WINE HEAVEN”

SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

CNPJ/MF nº 45.270.620/0001-89

Registro da oferta Pública de Distribuição de Contratos de Investimento Coletivo – CIC n.º CVM/SRE/TIC/2023/001, em 27 de janeiro de 2023.

Este Prospecto foi elaborado exclusivamente para fins da oferta de Contratos de Investimento Coletivo (CIC) vinculados ao Empreendimento denominado “BACCO WINE HEAVEN” (o “EMPREENDIMENTO”), ofertado por **SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 45.270.620/0001-89, com sede na Rua Emilio Conci, nº 203, bairro Humaitá, sala 2, anexo 1, município de Bento Gonçalves - RS, CEP: 95.705-058, neste ato representada por seu administrador HUMBERTO GIACOMELLO, brasileiro, engenheiro civil, separado judicialmente, portador da Carteira de Identidade RG nº 3055349521, expedida pela SSP/RS, inscrito no CPF/MF sob o nº 959.112.430-91, residente e domiciliado na Rua Vitoria nº 79, Bairro Cidade Alta, na cidade de Bento Gonçalves/RS, CEP 95.700-364 (a “Ofertante”). O empreendimento será administrado e operado pela empresa **STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 46.556.793/0001-20, com sede na cidade de Bento Gonçalves/RS, na Rua Emílio Conci nº 203, sala 02, Anexo 01, Bairro Humaitá, CEP 95.705.058 (a “Administradora Condominial).

Das 372 (trezentas e setenta e duas) Unidades Autônomas Apartamentos que compõem o empreendimento hoteleiro “BACCO WINE HEAVEN”, restam 167 (cento e sessenta e sete) Unidades Autônomas Apartamentos disponíveis para venda, sendo que as demais já foram vendidas.

Considerando os valores previstos no lançamento do Empreendimento, o valor total da oferta corresponde ao montante de **R\$ 176.013.000,00 (cento e setenta e seis milhões e treze mil reais)**.

Este Prospecto não deve, em nenhuma circunstância, ser considerado como recomendação de compra das Unidades Autônomas Imobiliárias objeto de CIC. O investimento no Empreendimento apresenta riscos para o investidor. Ao decidir por adquirir as Unidades Autônomas Apartamentos, potenciais investidores deverão realizar sua própria análise e avaliação dos riscos decorrentes do investimento. É recomendada a leitura cuidadosa deste Prospecto, com especial atenção à seção XII - “Fatores de Risco” (pág. 45 e seguintes), bem como de todos os documentos que compõem o CIC.

“OFERTA DE VENDA DE CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO NO ÂMBITO DE PROJETOS IMOBILIÁRIOS VINCULADOS À PARTICIPAÇÃO EM RESULTADOS DE EMPREENDIMENTO HOTELEIRO. A PRESENTE OFERTA TRATA DE INVESTIMENTO EM VALORES MOBILIÁRIOS, E NÃO APENAS DA AQUISIÇÃO DE IMÓVEL. ANTES DE ACEITAR A OFERTA LEIA COM ATENÇÃO O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO E O PROSPECTO, EM ESPECIAL A SEÇÃO XII – FATORES DE RISCO (pág. 45 e seguintes) DISPONÍVEIS NO SITE <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

A CVM NÃO GARANTE A VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS PELO OFERTANTE NEM JULGA A SUA QUALIDADE OU A DOS CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO HOTELEIRO OFERTADOS.”

Garibaldi, 07 de março de 2024.

ÍNDICE

I)	IDENTIFICAÇÃO DA OFERTANTE E DA ADMINISTRADORA CONDOMINIAL	4
II)	PRINCIPAIS DADOS DA OFERTA	5
III)	DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	10
IV)	PRINCIPAIS CONCEITOS QUE ENVOLVEM O EMPREENDIMENTO	18
V)	RESUMO DAS CONDIÇÕES CONTRATUAIS	24
VI)	REMUNERAÇÃO DOS ADQUIRENTES DOS CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO	36
VII)	REMUNERAÇÃO DA ADMINISTRADORA CONDOMINIAL	38
VIII)	CUSTOS, APORTES E DESPESAS QUE POSSAM SER IMPUTADAS AO COMPRADOR .	40
IX)	PRAZO E FORMA DE RESTITUIÇÃO DOS VALORES RECEBIDOS DOS INVESTIDORES EM CASO DE SUSPENSÃO, CANCELAMENTO E DESISTÊNCIA DA OFERTA	42
X)	SOCIEDADE CORRETORA AUTORIZADA PARA DISTRIBUIÇÃO DOS CIC	43
XI)	SUPERVISÃO DA ATUAÇÃO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS	43
XII)	FATORES DE RISCO INERENTES À AQUISIÇÃO DOS CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO (AQUISIÇÃO DE UNIDADE AUTÔNOMA APARTAMENTO)	45
Anexo I - ESTUDO DE VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E ECONÔMICO-FINANCIERA....		54
Anexo II - DECLARAÇÃO DA OFERTANTE.....		150
Anexo III - DECLARAÇÃO DA ADMINSTRADORA CONDOMINIAL.....		152

I) IDENTIFICAÇÃO DA OFERTANTE E DA ADMINISTRADORA CONDOMINIAL

OFERTANTE

SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA

CNPJ/MF nº 45.270.620/0001-89

Rua Emílio Conci nº 203, Sala 02, Anexo 01

Bairro Humaitá

Bento Gonçalves – RS

CEP 95.705-058

Administrador: Humberto Giacomello

ADMINISTRADORA CONDOMINIAL

STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.

CNPJ/MF nº 46.556.793/0001-20

Rua Emílio Conci nº 203, Sala 02, Anexo 01

Bairro Humaitá

Bento Gonçalves – RS

CEP 95.705-058

Administrador: Humberto Giacomello

II) PRINCIPAIS DADOS DA OFERTA

- **Nome do Empreendimento:** “BACCO WINE HEAVEN”.
- **Ofertante:** SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 45.270.620/0001-89, com sede na Rua Emilio Conci nº 203, Bairro Humaitá, Sala 02, Anexo 01, CEP: 95.705-058, no município de Bento Gonçalves – RS, Estado do Rio Grande do Sul.
- **Administradora Condominial:** STREMMMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 46.556.793/0001-20, com sede na Rua Emilio Conci nº 203, Bairro Humaitá, Sala 02, Anexo 01, CEP: 95.705-058, no município de Bento Gonçalves – RS, Estado do Rio Grande do Sul.
- **Quantidade de Unidades Autônomas Apartamentos ofertadas:** até 372 (trezentos e setenta e duas) Unidades Autônomas Apartamentos;
- **Quantidade de Unidades Autônomas Apartamentos disponíveis para venda em março de 2024:** 167 (cento e sessenta e sete) Unidades Autônomas Apartamentos;
- **Valor Unitário do Contrato de Investimento Coletivo:** o valor unitário mínimo para participar do Contrato de Investimento Coletivo (CIC) é composto pela soma do preço da Unidade Autônoma Apartamento e dos custos com impostos e emolumentos cartorários normalmente envolvidos na aquisição de um imóvel. **O preço de cada Unidade Autônoma Apartamento varia entre R\$ 449.100,00 (quatrocentos e quarenta e nove mil e cem reais) e R\$ 881.100,00 (oitocentos e oitenta e um mil e cem reais)**, para pagamento à vista (data-base fevereiro de 2024), de acordo com a sua tipologia, devendo ser acrescido a esse valor: (i) as despesas relativas ao ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis) e (ii) despesas cartorárias envolvidas na alienação da Unidade Autônoma Apartamento.
- **Valor Total da Oferta:** o valor total da oferta das 372 (trezentos e setenta e duas) Unidades Autônomas Apartamentos é de **R\$ 176.013.000,00 (cento e setenta e seis milhões e treze reais)** considerando o somatório dos valores de tabela (pagamento à vista) previstos para o lançamento do “BACCO WINE HEAVEN” com a totalidade das Unidades Autônomas Apartamentos objeto de CIC ofertados. Considerando que das 372 (trezentas e setenta e

duas) Unidades Autônomas Apartamentos objeto da Oferta, restam 167 (cento e sessenta e sete) Unidades Autônomas Apartamentos em estoque, disponíveis para venda, o valor total referente a estas perfaz a monta de R\$ 92.009.700,00 (noventa e dois milhões, nove mil e setecentos reais) – data-base fevereiro de 2024.

Valores do início da Oferta, em janeiro de 2023.

	Unidades	Metragem	Valor da Unidade*
2 dorms	24	53,48	R\$ 849.000,00
Duplex	24	47,30	R\$ 799.000,00
1 dorm	42	36,16	R\$ 519.000,00
Loft	21	27,36	R\$ 454.000,00
Studio Plus	21	33,89	R\$ 429.000,00
Studio de ponta	18	29,09	R\$ 419.000,00
Studio de meio	222	27,36	R\$ 399.000,00

Valores atualização fevereiro de 2024.

	Unidades	Metragem	Valor da Unidade
2 dorms	24	53,48	979.000,00
Duplex	24	47,30	929.000,00
1 dorm	42	36,16	659.000,00
Loft	21	27,36	559.000,00
Studio Plus	21	33,89	529.000,00
Studio de ponta	18	29,09	509.000,00
Studio de meio	222	27,36	499.000,00

Obs.: O “Valor da Unidade” acima indicado, contempla não somente o valor de cada Unidade Autônoma Apartamento como também o FF&E da mesma e a taxa de intermediação imobiliária (comissão de corretagem). Além disso, o “Valor da Unidade” indicado na tabela acima é para pagamento parcelado, para aquisições em “pagamento à vista” aplicar-se-á 10% (dez por cento) de desconto sobre o valor ora indicado.

- **Prazo de duração da Oferta:** A Oferta terá duração máxima de 36 (trinta e seis) meses, contados da data de divulgação do Anúncio de Início de Distribuição, admitindo-se uma única

prorrogação por igual período, desde que previamente comunicada à Superintendência de Registros de Valores Mobiliários (SRE) da CVM.

- **Data de início da Oferta:** O lançamento comercial das Unidades Autônomas Apartamentos foi realizado tão logo se obteve o registro da presente oferta pela CVM, em 27 de janeiro de 2023.
- **Inadequação da Oferta:** A Oferta não é adequada a Investidores Adquirentes que: (i) não tenham conhecimento dos riscos envolvidos no investimento em imóveis; (ii) necessitem de liquidez imediata com relação às Unidades Autônomas Apartamentos a serem adquiridas, tendo em vista a natureza das negociações no setor imobiliário em geral, que podem demandar um longo prazo para a concretização das transações; e/ou (iii) não estejam dispostos a correr os riscos inerentes às atividades do setor hoteleiro ou de imóveis. A aquisição das Unidades Autônomas Apartamentos, objeto de CIC, apresenta certos riscos e possibilidades de perdas patrimoniais, no que se refere à desvalorização do investimento no bem imóvel que devem ser cuidadosamente considerados antes da tomada de decisão de investimento. Para maiores informações sobre os riscos envolvidos, o Investidor Adquirente deve consultar a seção XII - “Fatores de Risco Inerentes à Aquisição dos Contratos de Investimento Coletivo (Aquisição de Unidade Autônoma Apartamento)”, pág. 45 e seguintes, deste Prospecto.
- **Intermediação:** A Oferta será conduzida por meio de corretores de imóveis e sociedades de corretores de imóveis, devidamente inscritos no CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis, como ocorre em aquisições de propriedades de imóveis em geral, tendo em vista (i) as características eminentemente imobiliárias da Oferta e (ii) a dispensa de contratação de instituição integrante do sistema de distribuição de valores mobiliários para a Oferta, concedida pela CVM nos termos do artigo 15 da Resolução CVM 86;
- **Remuneração:** Cada Investidor Adquirente de Unidades Autônomas Apartamentos, objeto de CIC, fará jus ao recebimento de sua remuneração decorrente da locação de sua Unidade Autônoma Apartamento, realizada através da Central de Locações, calculada conforme descrito na seção VI – Remuneração dos Adquirentes dos Contratos de Investimento Coletivo”, à pág. 37 e seguintes, deste Prospecto.

- **Regime Jurídico:** O Empreendimento será regido pela seguinte base legal acerca da incorporação imobiliária: (i) Lei de Condomínio e Incorporações; (ii) Código Civil; e (iii) Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978 (“Lei dos Corretores de Imóveis”). Adicionalmente, o investimento no “*Bacco Wine Heaven*” será regido pelos instrumentos que compõem o CIC e demais instrumentos e documentos relacionados ao Empreendimento.
- **Informações sobre o Empreendimento:** As principais características do Empreendimento encontram-se descritas na seção III - “Descrição do Empreendimento”, pág. 10 e seguintes, deste Prospecto.
- **Informações Complementares:** Quaisquer informações complementares ou esclarecimentos sobre o Empreendimento e a Oferta poderão ser obtidos com a Ofertante, no endereço constante da seção I - “Identificação da Ofertante e da Administradora Condominial”, à pág. 04 deste Prospecto, ou por meio do seguinte endereço eletrônico:
<https://baccovaledosvinhedos.com.br/>
- **Declarações:** O modelo da Declaração do Investidor encontra-se disponibilizado no site do empreendimento (<https://baccovaledosvinhedos.com.br/>) e as demais Declarações exigidas pela Resolução CVM 86 encontram-se anexas a este Prospecto (Anexos II e III deste Prospecto). Restando certo de que as declarações da Ofertante e da Administradora Condominial serão anualmente atualizadas, a partir do registro da oferta, enquanto a mesma estiver em curso.
- **Atualização e disponibilização dos documentos da Oferta:** Em conformidade com o artigo 17 da Resolução CVM 86, enquanto a distribuição dos CIC objeto da oferta pública do Empreendimento estiver em curso, a Ofertante:
 - a) disponibilizará ao público, na página do Empreendimento (<https://baccovaledosvinhedos.com.br/>), todos os documentos referidos no art. 6º, incisos I, II, IV, V e VI da Resolução CVM 86, bem como fornecerá cópia atualizada do Prospecto e do Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira do Empreendimento aos corretores de imóveis que participaram da distribuição da oferta;
 - b) obterá dos aceitantes da oferta, por escrito, a declaração prevista no Anexo C da Resolução CVM 86;

- c) atualizará, anualmente, a partir do registro da oferta, os documentos referidos no art. 6º, incisos I, II, e V da Resolução CVM 86, colocando a respectiva atualização à disposição do público na página do Empreendimento; e
 - d) obterá, anualmente, a partir do registro da oferta, a declaração da Administradora Condominial, na forma prevista no art. 6º, VI da Resolução CVM 86, referente à atualização dos documentos referidos no art. 6º, I e II da Resolução CVM 86.
 - e) ademais, a Ofertante também informará sobre a existência de ônus ou gravames na matrícula do imóvel no qual será operado o Empreendimento.
- **Estruturação Jurídica dos Contratos de Investimento Coletivo (CIC):** a estruturação jurídica dos CIC, ora ofertados, encontra-se explanada com detalhes no item a seguir, denominado **RESUMO DAS CONDIÇÕES CONTRATUAIS** (seção V – “Resumo das Condições Contratuais”, pág. 24 e seguintes do presente Prospecto).
 - **Cessão ou Transferência de Direitos e Obrigações:** Ao Investidor Adquirente cabe alertar que havendo interesse na cessão ou transferência de direitos ou obrigações emergentes do Contrato Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos, esta dependerá de (i) anuência expressa da Ofertante, que aprovará o cadastro do pretendente à aquisição; (ii) pagamento de taxa de serviço e transferência no valor equivalente a 1% (um por cento) sobre o valor do contrato, atualizado pelo índice contratualmente previsto; e (iii) assinatura da Ofertante, na qualidade de interveniente anuente, do instrumento de cessão e transferência de direitos e obrigações.¹

¹ Cf. Cláusula Décima Nona *caput* e Parágrafo Único do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

III) DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

O Empreendimento, objeto de incorporação imobiliária, nos termos da Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964 (“Lei de Condomínio e Incorporações”), é um Empreendimento Imobiliário, sob a forma de Condomínio Edilício, denominado “BACCO WINE HEAVEN”, localizado área rural da cidade de Garibaldi, Estado do Rio Grande do Sul, na Rua das Videiras nº 1791 – Linha Baú, conforme disposto na matrícula nº 19.693, do Livro nº 2 – Registro Geral, do Cartório de Registro de Imóveis de Garibaldi/RS e que possui o Código do Imóvel Rural (CCIR) nº 854.077.024.465-3.

O BACCO WINE HEAVEN será constituído de 07 (sete) Blocos com 03 (três) pavimentos cada (denominados: Bloco 1 –“Torre Tannat”, Bloco 2 –“TorreMalbec”, Bloco 3 –“Torre Chardonnay”, Bloco 4 –“Torre Pinot Noir”, Bloco 5 –“Torre Merlot”, Bloco 6 –“Torre Syrah”eBloco 7 –“Torre Cabernet”) e um “Clube de Lazer”, destinado às áreas condominiais gerais, além de 04 (quatro) Unidades Autônomas de Serviços, voltadas a prestação de serviços (o “Restaurante”, o “Wine Bar”, o “Espaço de Eventos e as “Salas de Spa”). O Empreendimento contará, ainda, com 422 (quatrocentos e vinte e duas) vagas de estacionamento, todas condominiais, sendo que 50 (cinquenta) destas vagas, quais sejam aquelas localizadas aos fundos do Clube de Lazer, serão de uso condominial geral, enquanto as 372 (trezentas e setenta e duas) restantes, localizadas ao redor dos blocos hoteleiros, serão de uso exclusivo das Unidades Autônomas Apartamentos.

Portanto, as 372 (trezentas e setenta e duas) Unidades Autônomas Apartamentos, objeto da presente oferta, encontram-se inseridas nos 07 (sete) Blocos de 03 (três) pavimentos cada do condomínio BACCO WINE HEAVEN e, além das disposições constantes na Minuta da Convenção de Condomínio (Anexo III deste prospecto), estão submetidas ao regramento do Regimento Interno (Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio).

A incorporação e construção do Empreendimento é de responsabilidade da Ofertante e o mesmo foi aprovado e licenciado aos 06 de outubro de 2022, pela Prefeitura Municipal de Garibaldi/RS.

Os Serviços de Administração Condominial e Serviços Hoteleiros serão de responsabilidade da Administradora Condominial, sendo que alguns destes serviços serão custeados pela cota

condomínial (caráter obrigatório) e outros serão contratados à parte (caráter opcional), na modalidade *pay-per-use*².

Abaixo algumas imagens do futuro Empreendimento:



Rua das Videiras nº 1791 – Visão Frontal³
Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



² Cf. Contrato de Administração Condomínial e Prestação de Serviços em Hotelaria, em suas cláusulas 1.1.1. e 1.4.

³ Imagem meramente ilustrativa.

Fachada dos Blocos onde se localizarão as Unidades Autônomas Apartamentos⁴

Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



Pórtico de Entrada⁵

Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



⁴ Imagem meramente ilustrativa.

⁵ Imagem meramente ilustrativa.

Terraço Lobby⁶

Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



Fire Bubbles⁷

Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

⁶ Imagem meramente ilustrativa.

⁷ Imagem meramente ilustrativa.



Piscina Térmica⁸

Fonte: <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

O prazo para conclusão das obras do empreendimento, com a expedição da Carta de Habite-se é de 36 (trinta e seis) meses, cujo termo inicial foi o lançamento comercial do Empreendimento, o qual ocorreu em 24.06.2023, ficando expressamente admitida pelas partes, sem incidência de qualquer multa, penalidade, perdas e danos ou lucros cessantes, uma tolerância de até 180 (cento e oitenta) dias no prazo previsto para conclusão da obra⁹. Ademais, o prazo para término das obras encontra ressalva nas hipóteses de caso fortuito ou força maior¹⁰.

As Unidades Autônomas Apartamentos e respectivas áreas comuns que lhes correspondem serão entregues totalmente mobiliadas, equipadas e decoradas¹¹ conforme especificações definidas em projetos quando do início da operação do Empreendimento. A responsabilidade pela entrega do Empreendimento totalmente equipado e mobiliado para que possa ser operado pela Administradora Condominial é da Incorporadora, ora Ofertante.

⁸ Imagem meramente ilustrativa.

⁹ Cf. Cláusula Primeira, Item 5.2. do Quadro Resumo do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

¹⁰ Cf. Parágrafo Único da Cláusula Décima Terceira do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

¹¹ Cf. Cláusula Primeira, Item 3.2. do Quadro Resumo do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

A Administradora Condominial, em até 06 (seis) meses antes da data prevista para concessão da Carta de Habite-se do Empreendimento, convocará Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso, visando deliberar acerca (i) do valor de Taxa de Administração; e (ii) do valor necessário das despesas pré-operacionais e de capital de giro inicial, para pagamento das despesas iniciais de operação do Empreendimento, tais como: custos envolvidos na seleção, contratação e treinamento de funcionários que trabalharão na operação do Empreendimento etc.¹² Tais valores, elencados nos itens “(i)” e “(ii)” deste parágrafo, serão suportados pelo Investidor Adquirente, desde a Assembleia Geral Ordinária de Condomínio Sem Uso¹³. Além disso, nos 90 (noventa) dias antecedentes à data prevista para conclusão das obras do Empreendimento, a Administradora Condominial enviará notificação ao Investidor Adquirente, ao efeito de promover o cadastramento de sua Unidade Autônoma Apartamento na Central de Locações¹⁴.

A Ofertante e a Administradora Condominial estimam que a Central de Locações do Empreendimento estará operando formalmente em até 180 (cento e oitenta) dias contados da data de obtenção da Carta de Habite-se, ainda que os Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria, oferecidos pela Administradora Condominial, estejam funcionando em regime de *soft open*.¹⁵.

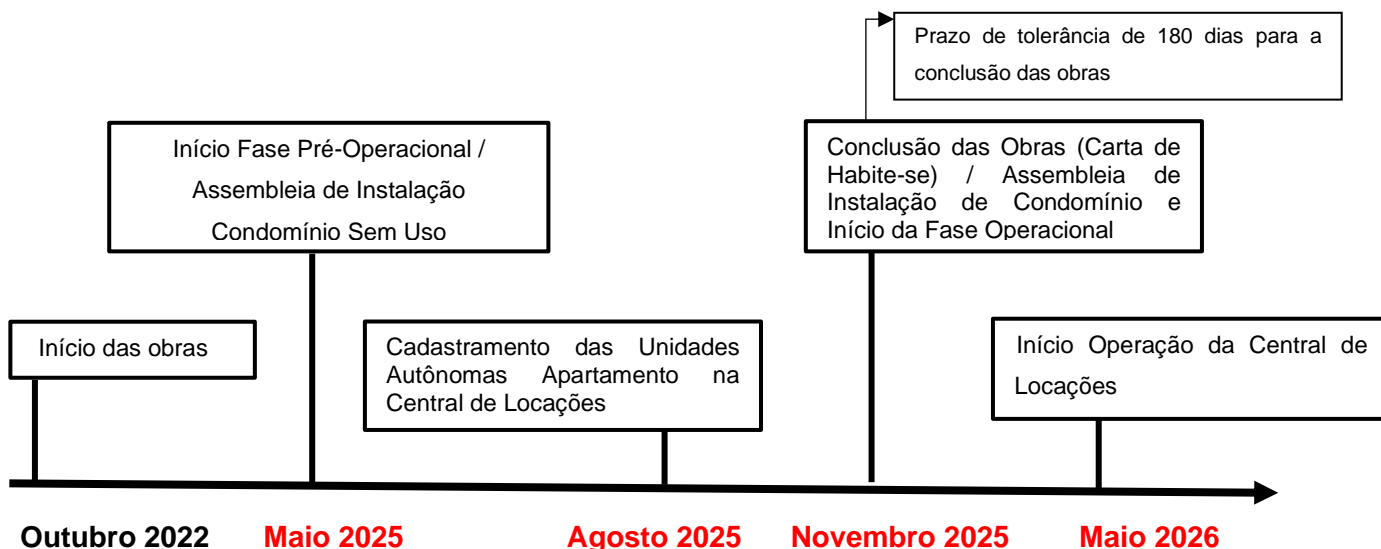
Abaixo, resumidamente, segue cronograma esquematizado das principais estimativas de datas e eventos que antecedem a abertura do Empreendimento e o início de sua operação:

¹² Cf. Art. 52º, Parágrafo Terceiro, da Minuta da Futura Convenção de Condomínio.

¹³ Cf. Cláusula Décima Sétima, Parágrafo Terceiro, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

¹⁴ Cf. Item 1.6., da Cláusula Primeira, do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

¹⁵ Cf. Item 1.5., da Cláusula Primeira, do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.



(*) Poderá haver alteração na data prevista para início da operação da Central de Locações, caso seja aplicado o prazo de tolerância de 180 (cento e oitenta) dias para conclusão das obras.

A partir do início da Fase Operacional, o Empreendimento será administrado, pelo prazo de 10 (dez) anos¹⁶ pela Administradora Condominial, sendo que neste primeiro período de contratação – primeiros dez anos, será acrescido o período de Fase Pré-Operacional. Dita Fase Pré-Operacional está estimado para iniciar nos 06 (seis) meses anteriores a data prevista para concessão da Carta de Habite-se do Empreendimento¹⁷. O prazo do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* poderá ser renovado automaticamente por igual período – dez anos – na ausência de manifestação em contrário, feita por escrito, com no mínimo de 90 (noventa) dias de antecedência da data final do prazo de vigência e de suas eventuais renovações¹⁸.

Em que pese a Administradora Condominial seja empresa com expertise em gestão condomínios e de prestação de serviços hoteleiros, esta poderá contar com apoio e parceria de empresa de administração de condomínios, que possua renomada experiência em administração

¹⁶ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7. do Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria.

¹⁷ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7. e 1.7.1. do Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria.

¹⁸ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7.3. do Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria.

de condomínios edifícios¹⁹, de acordo com os padrões estabelecidos para este tipo de empreendimento hoteleiro, o qual irá operar sob a denominação de “BACCO WINE HEAVEN”.

¹⁹ Cf. Alínea “e” das Considerações Introdutórias do Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria.

IV) PRINCIPAIS CONCEITOS QUE ENVOLVEM O EMPREENDIMENTO

1. Incorporação Imobiliária

O Empreendimento “BACCO WINE HEAVEN” será desenvolvido como incorporação imobiliária, de forma que sua estrutura jurídica é regulada pela Lei de Condomínios e Incorporações Imobiliárias (Lei nº 4.591 de 16/12/1964). A incorporação imobiliária define-se como uma atividade empresarial exercida com o objetivo de produzir e alienar, durante o período de construção, unidades autônomas em condomínios edilícios, podendo ter fins residenciais ou não. No caso específico do Empreendimento “BACCO WINE HEAVEN” serão objeto de alienação (Oferta) 372 (trezentas e setenta e duas) Unidades Autônomas Apartamentos, as quais serão destinadas à locação por curta temporada, por meio da Central de Locações, que será operada e gerida tão somente pela Administradora Condominial²⁰ e, em razão disso, deverá o Investidor Adquirente observar todo o Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio para utilizar sua Unidade Autônoma Apartamento. A alienação das Unidades Autônomas Apartamentos durante o período de construção viabiliza justamente a captação dos recursos necessários ao desenvolvimento da incorporação imobiliária.

Dessa forma, as Unidades Autônomas Apartamentos objeto da presente Oferta de CIC são parcelas da edificação vinculadas a uma fração ideal de terreno e coisas comuns, as quais, através da incorporação imobiliária, resultarão, ao término da obra, na criação de unidades autônomas completamente individualizadas e com matrícula específica junto ao Cartório de Registro de Imóveis de Garibaldi/RS.

Outrossim, para que seja realizada a alienação das Unidades Autônomas Apartamentos, deve ser elaborado um Memorial de Incorporação, o qual é uma espécie de dossiê para a incorporação e reúne peças e informações de natureza jurídica, técnica e financeira a respeito da incorporação a ser realizada, inclusive com a previsão da destinação a ser dada ao imóvel, o projeto de construção aprovado e a minuta da convenção de condomínio a ser futuramente utilizada. O registro do Memorial de Incorporação assegura que o Incorporador se enquadre nas figuras legais que o autorizam a realizar a Incorporação.

²⁰ Cf. Cláusula Vigésima Segunda, alínea “c” do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidades Autônomas em Construção e Outros Pactos.

Ademais, a Lei de Condomínios em Edificações e Incorporações Imobiliárias (Lei nº 4.591 de 16/12/1964) impõe ao incorporador e ao construtor a responsabilidade civil e criminal pela consecução do Empreendimento Imobiliário desenvolvido como forma de proteger os adquirentes dos imóveis contra os riscos inerentes ao negócio. Diante disso, a Lei garante que os riscos civis e criminais decorrentes de danos causados, contingências fiscais, trabalhistas e previdenciárias, dentre outros, sejam imputados à Incorporadora, de modo que os adquirentes dos imóveis (Unidades Autônomas Apartamentos) não poderão ser responsabilizados por danos ocorridos nesta fase de construção e conclusão do Empreendimento.

Por motivos atinentes a questões tributárias relativas à Incorporadora Ofertante, será instituído patrimônio de afetação para a incorporação do Empreendimento²¹.

Desta forma, a incorporação do Empreendimento ficará submetida ao regime de afetação, pelo qual o terreno e as suas acessões, bem como os demais bens e direitos vinculados ao dito Empreendimento, manter-se-ão apartados do patrimônio da Incorporadora e constituirão patrimônio de afetação, destinado à consecução da incorporação e à entrega das Unidades Autônomas Apartamentos aos respectivos adquirentes, conforme o disposto na Lei nº 10.931 de 02/08/2004.

2. Natureza do Empreendimento

O Empreendimento “BACCO WINE HEAVEN” possui natureza hoteleira, em face disso, se caracterizará pela disponibilização de certos Serviços de Administração Condominial e Serviços Hoteleiros, alguns destes em caráter obrigatórios, estipulados no item 1.1.1. do *Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria*, os quais serão custeados por todos adquirentes (investidores) de Unidades Autônomas Apartamentos mediante rateio na quota condominial, bem como outros serviços, em caráter opcional, nos termos do item 1.4. do *Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria*, que poderão ser contratados pelos adquirentes e/ou ocupantes das Unidades Autônomas Apartamentos, tais serviços também serão denominados de serviços *pay-per-use*.²²

²¹ Cf. Cláusula Vigésima Terceira do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

²² Cf. Cláusula Primeira, Item 2.3., do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

Toda esta gama de Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria serão oferecidos e administrados por Administradora Condominial, a qual centraliza a operação do Empreendimento, prestando diretamente os serviços ou mediante a contratação de terceiros especializados. O Empreendimento Imobiliário de natureza hoteleira ora objeto da presente Oferta contará com uma Central de Locações, sendo que, todas as características explanadas no presente item se aplicam integralmente ao Empreendimento. Para mais informações sob a Central de Locações, consulte o item "3" imediatamente abaixo.

3. Central de Locações

É o sistema pelo qual os adquirentes (investidores) destinam o uso de suas Unidades Autônomas Apartamentos para fins de locação por curta temporada pela Administradora Condominial, a qual disponibilizará as Unidades Autônomas Apartamentos no mercado para locação por terceiros interessados em utilizar, ocupar e desfrutar do Empreendimento.

A locação por curta temporada das Unidades Autônomas Apartamentos será realizada por meio de aplicativo (a "Central de Locações"), com regras pré-definidas, a ser gerido e administrado pela Administradora Condominial com exclusividade. Deste modo não será permitida a locação de Unidades Autônomas Apartamentos diretamente pelo adquirente ou por meio de empresas terceiras, ou ainda através de plataformas digitais de intermediação²³.

Para acessar todas as informações, regras e condições da Central de Locações, o Investidor Adquirente deve proceder com a leitura integral e cuidadosa do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

4. FF&E (Furniture, Fixtures & Equipment)

É o conjunto de bens e ativos necessários à vestimenta, decoração, mobília e equipagem do Empreendimento como um todo, incluídas as Unidades Autônomas Apartamentos e suas respectivas áreas de uso comuns. O Memorial Descritivo de Acabamentos e Planilha FF&E do Empreendimento são anexos do *Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma*

²³ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.1., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

em Construção e Outros Pactos²⁴, e são os documentos onde consta a listagem completa de todos os equipamentos, mobília, decoração e enxoval que serão entregues com o Empreendimento.

6. Principais empresas envolvidas no desenvolvimento e na implantação do Empreendimento.

6.1. Ofertante: SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

A Ofertante SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA é a empresa responsável por identificar a área, elaborar e aprovar os projetos arquitetônicos, selecionar e contratar a(s) comercializadora(s) imobiliária(s), bem como providenciar a execução da obra do Empreendimento, a qual, no caso da presente Oferta, será executada por ela mesma.

Compete também à Incorporadora promover o registro perante o Cartório de Registro de Imóveis competente, do memorial de incorporação e da minuta da convenção de condomínio, nos termos da Lei nº 4.591 de 16/12/1964 (Lei de Incorporações), ressaltando que uma das funções desse registro é dar publicidade a terceiros, especialmente ao Investidor Adquirente das Unidades Autônomas Apartamentos. Ademais, a Incorporadora Ofertante, é a única e principal responsável pela construção e entrega do Empreendimento, isto porque a fase de construção é regida pela Lei nº 4.591 de 16/12/1964 (Lei de Incorporações), a qual impõe ao incorporador a responsabilidade civil e criminal pela consecução do Empreendimento Imobiliário desenvolvido como forma de proteger os adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos contra os riscos inerentes ao negócio. Em decorrência disto, a referida Lei garante que os adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos não poderão ser responsabilizados por danos ocorridos na fase de construção e conclusão do Empreendimento.

Por fim, compete também à Ofertante a seleção e contratação da Administradora Condominial que irá operar e administrar o Empreendimento.

6.2. Administradora Condominial: STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.

É a empresa responsável por promover a operação e gestão do Empreendimento, segundo os padrões indicados pela Incorporadora Ofertante, utilizando, para tanto, sua *expertise* e *know-*

²⁴ Cf. Cláusula Primeira, Item 3.2. e Cláusula Décima Segunda, ambas do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

how. Na Fase Pré-Operacional (anterior ao início da operação do Empreendimento), a Administradora Condominial será a responsável por convocar a Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso²⁵, visando a deliberação acerca: (a) do valor de Taxa de Administração²⁶, oportunidade em que apresentará o competente orçamento para o primeiro período de operação do Empreendimento; bem como (b) o valor necessário para despesas pré-operacionais e capital de giro inicial, suficientes ao custeio das despesas iniciais da operação do Empreendimento. Competirão também à Administradora Condominial o fornecimento dos Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria (tanto aqueles de caráter obrigatório quanto os de caráter opcional)²⁷, bem como a seleção, treinamento e contratação de pessoal para trabalhar no Empreendimento, dentre outros deveres elencados na Cláusula Segunda, Item 2.1., do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria*.

Caberá, ainda, à Administradora Condominial (i) o estabelecimento anual da Política de Preços dos locativos²⁸, a ser apresentada e votada em Assembleia Geral Ordinária, que se realizará no primeiro trimestre de cada ano²⁹ e (ii) o pagamento ao Investidor Adquirente dos locativos apurados mensalmente com sua Unidade Autônoma Apartamento pela Central de Locações³⁰.

6.4. Comercializadora(s) imobiliária(s)

A venda e distribuição das Unidades Autônomas Apartamentos será intermediada exclusivamente por corretores de imóveis e sociedades de corretores de imóveis, devidamente inscritos no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, como ocorre em negócios imobiliários propriamente ditos, o que torna plenamente dispensável a contratação de qualquer instituição intermediária integrante do sistema de distribuição de valores mobiliários. Para mais informações a respeito dos corretores e sociedades de corretores que estão autorizados pela Ofertante a intermediar as vendas das Unidades Autônomas Apartamentos objeto da Oferta verificar listagem contida na seção X – “Sociedade Corretora Autorizada para Distribuição dos CIC”, pág. 44 e seguintes, do presente Prospecto.

²⁵ Cf. Art. 52º, Parágrafo Terceiro, da Minuta da Convenção de Condomínio.

²⁶ Cf. Cláusula Quarta do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

²⁷ Cf. Cláusula Primeira, Itens 1.1.1. e 1.4 do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

²⁸ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.8., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

²⁹ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.9., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

³⁰ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.11., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

Os corretores individuais e/ou sociedades de corretores credenciados pela Ofertante serão os principais responsáveis pela transmissão das informações sobre o produto para os futuros adquirentes e pelo fechamento do negócio.

V) RESUMO DAS CONDIÇÕES CONTRATUAIS

1. Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos

Por meio do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos, a Incorporadora do Empreendimento promete vender e entregar aos Compradores as Unidades Autônomas Apartamentos do Empreendimento.

Integram o preço total ajustado para a compra e venda da Unidade Autônoma Apartamento (i) todos os gastos envolvidos na aquisição, montagem e instalação dos itens de mobília, decoração, enxoval e equipamentos que irão guarnecer a referida unidade e das áreas comuns do referido Empreendimento, conforme os itens especificados na “Planilha FF&E”, anexa ao Memorial Descritivo de Acabamentos do Empreendimento³¹ e (ii) o valor da taxa de intermediação imobiliária (comissão de corretagem)³².

A Ofertante poderá realizar alterações na mobília, enxoval, equipamentos e decoração prometidos, desde que seja mantido o mesmo nível ou exceda, aqueles previstos no Memorial Descritivo de Acabamentos e Planilha FF&E do Empreendimento³³.

Por sua vez, cabe destacar que não integra o preço para aquisição da Unidade Autônoma Apartamento os valores referentes ao pagamento das despesas pré-operacionais e de capital de giro inicial, necessários ao início da operação do Empreendimento. O valor de tais rubricas será ajustado quando da realização da Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso³⁴, que deverá ocorrer no prazo de até 06 (seis) meses antes da data prevista para concessão da Carta de Habite-se do Empreendimento³⁵.

Todas as Unidades Autônomas Apartamentos integrantes do Empreendimento serão destinadas à locação por curta temporada, por meio da Central de Locações, que será operada e

³¹ Cf. Cláusula Primeira, Item 4.1., do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos e Página 58 do Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira e Mercadológica.

³² Cf. Cláusula Primeira, Item 4.1. do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos e Página 58 do Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira e Mercadológica.

³³ Cf. Cláusula Décima Oitava, Parágrafo Terceiro, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

³⁴ Cf. Cláusula Décima Sétima, Parágrafo Terceiro, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

³⁵ Cf. Art. 52º, Parágrafo Terceiro, da Minuta de Convenção de Condomínio.

gerida somente pela Administradora Condominial, durante o prazo de vigência³⁶ do *Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria*. O Investidor Adquirente, portanto, deverá observar todo o Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio para utilização de sua Unidade Autônoma Apartamento.

O Investidor Adquirente (comprador) receberá os locativos auferidos mensalmente pela Central de Locações, referentes à sua Unidade Autônoma Apartamento, até o dia 10 (dez) do mês seguinte, acompanhado de demonstrativo contendo os períodos e valores das locações ocorridas no mês em questão, com a condição de efetiva existência de locativos no mês findo³⁷.

Nesse sentido, destaca-se, tendo em vista a necessidade de manutenção da operação hoteleira do Empreendimento, que **é vedado ao Investidor Adquirente (comprador) a retirada da Unidade Autônoma Apartamento da Central de Locações quando o número de unidades disponíveis para locação de IGUAL tipologia for igual ou menor do que 50% (cinquenta por cento) do total destas unidades no Empreendimento**³⁸.

A prazo para conclusão das obras do Empreendimento é de 36 (trinta e seis) meses, cujo termo inicial foi o lançamento comercial do Empreendimento, o qual ocorreu em 24.06.2023, , sendo que o Contrato estipula um prazo de tolerância de até 180 (cento e oitenta) dias para mais na entrega da obra³⁹.

Após a conclusão física das obras, a Incorporadora providenciará a obtenção da Carta de Habitação junto a Prefeitura Municipal de Garibaldi/RS. Em virtude da Promessa de Compra e Venda o Investidor Adquirente (comprador), sem prejuízo de comparecer à vistoria e entrega da Unidade Autônoma Apartamento, confere à Administradora Condominial poderes para que esta faça a vistoria de entrega e receba a chaves de sua Unidade Autônoma Apartamento, quando da conclusão do Empreendimento Imobiliário, bem como para firmar o respectivo “Termo de Vistoria e Entrega da Obra” e outros que se fizerem necessários⁴⁰.

³⁶ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7., do Contrato de Administração Condominial e Prestação de Serviços em Hotelaria.

³⁷ Cf. Cláusula Vigésima Segunda, alínea “b”, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

³⁸ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.3., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

³⁹ Cf. Cláusula Primeira, Item, 5.1. e 5.2., Quadro Resumo, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

⁴⁰ Cf. Cláusula Décima Sétima, Parágrafos Primeiro, Segundo e Terceiro do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

Ademais disso, alerta-se que havendo interesse pelo Investidor Adquirente (comprador) na cessão ou transferência dos direitos e obrigações emergentes do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos, esta dependerá de (i) anuência expressa da Ofertante, que aprovará o cadastro do pretendente à aquisição; (ii) pagamento de taxa de serviço e transferência no valor equivalente a 1% (um por cento) sobre o valor do contrato atualizado pelo índice contratualmente previsto; e (iii) assinatura da Ofertante, na qualidade de interveniente anuente, do instrumento de cessão ou transferência de direitos e obrigações⁴¹.

2. Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria

A Ofertante “SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.” ajustou este instrumento com a empresa STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 46.556.793/0001-20, com sede na cidade de Bento Gonçalves/RS, na Rua Emílio Conci nº 203, Sala 02, Anexo 01, Bairro Humaitá, CEP 95.705.058.

O *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* tem por objeto a gestão de determinados **Serviços de Administração Condominial** e disponibilização de determinados **Serviços de Hotelaria** pela Administradora Condominial⁴², pelo prazo de 10 (dez) anos, contados a partir da Instalação do Condomínio, acrescido do prazo ajustado para a fase pré-operacional⁴³. Alguns destes serviços serão prestados pela Administradora Condominial em caráter obrigatório (custeados por todos os adquirentes mediante rateio na quota condominial⁴⁴) e outros poderão ser contratados pelos adquirentes e/ou ocupantes das Unidades Autônomas Apartamentos, em caráter opcional, também denominados serviços pay-per-use⁴⁵.

⁴¹ Cf. Cláusula Décima Nona *caput* e Parágrafo Único do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

⁴² Cf. Cláusula Primeira, Item 1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁴³ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁴⁴ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.2. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁴⁵ Cf. Alínea “d”, dos Considerandos Introdutórios do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

Os **Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria** a serem geridos e/ou disponibilizados obrigatoriamente pela Administradora Condominial são os seguintes⁴⁶:

- a) Administração condominial;
- b) Manutenção, limpeza e conservação das áreas comuns condominiais;
- c) Manutenção preventiva dos equipamentos condominiais;
- d) Portaria, recepção/concierge e segurança 24 horas; e,
- e) Atividades de marketing e promoção do Empreendimento
- f) Gestão da Central de Locações das Unidades Autônomas Apartamentos.

Ademais, referido contrato estabelece que são **Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria**, em caráter opcional, a serem prestados diretamente pela Administradora Condominial ou por terceiros, ou ainda por meio de parcerias com terceiros, os abaixo listados:

- a) Serviço de limpeza e arrumação diária dos Apartamentos;
- b) Serviço de lavagem e troca de roupa de cama e roupa de banho dos Apartamentos;
- c) Serviço de café da manhã e alimentação;
- d) Serviços de bem-estar;
- e) Serviços de transporte;
- f) Locação de equipamentos;
- g) Outros serviços complementares de natureza hoteleira.

Tais serviços, elencados nos itens “a” a “g” acima, em que pese sejam prestados em âmbito condominial, poderão ser contratados pelos adquirentes e/ou ocupantes (usuários) das Unidades Autônomas Apartamentos e serão cobrados diretamente do respectivo tomador de serviço, na modalidade pay-per-use⁴⁷.

A Administradora Condominial, pela gestão e disponibilização dos **Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria** fará jus ao recebimento mensal de uma Taxa de Administração⁴⁸, a título de serviço operacional.

A Taxa de Administração será definida por ocasião da Assembleia Geral Ordinária de Condomínio Sem Uso, que se realizará no prazo de até 06 (seis) meses antes da data prevista para

⁴⁶ Cf. Cláusula Primeira, 1.1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁴⁷ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.4. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁴⁸ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

concessão da Carta de Habite-se e será calculada multiplicando-se o valor deliberado na Assembleia, com base na fração ideal de cada proprietário de unidades componentes do Empreendimento, até o dia 1º (primeiro) de cada mês⁴⁹. Referida Taxa de Administração será corrigida anualmente desde a data de celebração do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria*, pela variação positiva e acumulada do IPCA e, em caso de extinção deste, pelo IGP-M/FGV⁵⁰.

O pagamento mensal da remuneração da Administradora Condominial se iniciará a partir da data de realização da Assembleia Geral de Instalação do Condomínio⁵¹. E, caso ocorra atraso nos pagamentos devidos à Administradora Condominial, por motivos imputáveis à Ofertante, sobre o valor devido, incidirá a correção monetária ocorrida no período, acrescida de juros de mora de 1% (um por cento) ao mês, ou fração, além de multa equivalente a 2% (dois por cento) sobre o valor do débito⁵².

De forma específica, o *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços de Serviços em Hotelaria* regula os direitos e deveres da Administradora Condominial enquanto administradora e gestora do Empreendimento. A contratação da Administradora Condominial como administradora do Empreendimento justifica-se pela necessidade de promover a exploração econômica do hotel de forma una e coesa. Portanto, são deveres da Administradora Condominial, enquanto administradora do Empreendimento, quando da instalação do condomínio⁵³:

- a) Proceder à administração condominial, supervisionando e controlando os concessionários e/ou terceiros que prestarem serviços para o Condomínio, observando, para tanto, as disposições da legislação em vigor, os regulamentos emanados dos poderes públicos, as normas e rotinas trabalhistas, a Minuta de Convenção de Condomínio, seu Anexo II - Regimento Interno (Central de Locações) e as deliberações tomadas nas Assembleias Gerais;

⁴⁹ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵⁰ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵¹ Cf. Cláusula Quarta item 4.1.2. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵² Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.3., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵³ Cf. Cláusula Segunda, Item 2.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

- b)** Atuar como Síndico do Condomínio pelo prazo em que vigorar o contrato de administração condominial e prestação de serviços, se assim decidido em AGO;
- c)** Elaborar o Orçamento Anual relativo a cada exercício financeiro, no qual deverão constar os desembolsos, as principais metas previstas para o ano e as linhas gerais das políticas que serão desenvolvidas ao longo do período anual. O exercício financeiro será o período de tempo compreendido entre os dias 1º de janeiro e 31 de dezembro de cada ano;
- d)** Manter os livros de contas e o registro de contabilidade do Condomínio de maneira apropriada, conforme requerido pelas leis aplicáveis e de acordo com a melhor prática de contabilidade que esteja prevalecendo no Brasil, preparando os balancetes e demonstrativos que se fizerem necessários;
- e)** Criar, revisar e implantar, de acordo com seus padrões e procedimentos operacionais, os programas de manutenção, conservação e reposição dos bens condominiais;
- f)** Executar os serviços relativos a indicação, treinamento, supervisão, apoio e substituição de empregados do Condomínio;
- g)** Selecionar, admitir e demitir empregados alocados no Condomínio, agindo em nome e às expensas deste, submetendo-os à legislação aplicável, dentro dos critérios e normas legais, fixando-lhes os salários, benefícios, e definindo-lhes as funções para efeitos de legislação trabalhista e da previdência social, observadas as bases correntes quando do início da prestação dos serviços objeto do contrato e o Orçamento Anual;
- h)** Impor diretamente aos Condôminos e usuários do Condomínio a fiel observância da Minuta da Convenção de Condomínio e seu Anexo II - Regimento Interno (Central de Locações), de forma a assegurar os direitos e obrigações mútuas quando da utilização das áreas comuns e das unidades autônomas apartamentos;
- i)** Convocar nas épocas próprias e sempre que necessário, caso o Síndico não o faça, Assembleias Gerais Ordinárias e/ou Extraordinárias, especialmente, mas não exclusivamente, quando houver necessidade de arrecadação de verbas para cobrir despesas e desembolsos extraordinários, bem como para aprovação de contas e do Orçamento Anual;
- j)** Abrir, movimentar e encerrar contas bancárias do Condomínio, sendo vedada qualquer forma de obtenção de empréstimo ou constituição de dívida, sem a prévia e expressa anuência do Conselho Fiscal;
- k)** Responsabilizar-se pela guarda de todos os documentos de interesse do Condomínio, inclusive os relativos à folha de pagamento de empregados ou custeados pelo Condomínio, seus livros fiscais atuais e de Exercícios Financeiros já findos, mantendo os documentos

relativos à contabilidade do Condomínio, de cada mês, agrupados e acondicionados em pastas para consulta de qualquer interessado, no Condomínio (o “Arquivo”);

- l)** Manter o Arquivo referente ao Condomínio e os livros de sua escrituração, inclusive os relativos aos anos exercícios financeiros findos;
- m)** Atender a todas as exigências emanadas do Poder Público, que sejam de responsabilidade do Condomínio, em especial aquelas relativas à segurança das pessoas e da edificação, bem como em relação a questões trabalhistas, previdenciárias e tributárias, assim como acompanhar as inspeções dos órgãos públicos, devendo, para tanto, disponibilizar todas as informações, dados, recursos e documentos necessários ao cumprimento destas obrigações;
- n)** Promover a cobrança e o recebimento de todas as cotas condominiais ordinárias e extraordinárias, devidas pelos Condôminos das Unidades Autônomas Apartamentos;
- o)** Contabilizar a crédito do Condomínio eventuais receitas condominiais, assim como as penalidades moratórias, os frutos de aplicações financeiras; por outro lado, debitará todas as despesas havidas, decorrentes de seu funcionamento, manutenção e conservação, mantendo essa escrituração permanentemente em dia;
- p)** Manter uma reserva monetária para proceder com o pagamento de pequenos valores de caráter emergencial;
- q)** Recolher em conta especificamente destinada a este fim um valor mensal referente ao fundo de reserva condominial, se previsto na Minuta de Convenção de Condomínio; e,
- r)** Gerir e administrar a Central de Locações, de acordo com o Anexo II - Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

Visando a funcionalidade dos Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria, restou ajustado pelo *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* que as áreas comuns de uso condominial do Empreendimento ficarão disponíveis para exploração comercial, a qual poderá ser realizada diretamente pela Administradora Condominial ou por terceiro contratado especificamente para este fim⁵⁴ - neste último caso (contratação de terceiro), a Administradora Condominial definirá as regras e procedimentos a serem adotadas para que os serviços sejam prestados de acordo com seus padrões operacionais⁵⁵. A cessão dessas áreas

⁵⁴ Cf. Cláusula Quinta, Item 5.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵⁵ Cf. Cláusula Quinta, Item 5.4. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

comuns condominiais do Empreendimento é realizada no ato de assinatura do contrato, em caráter de comodato gratuito, de modo que a Ofertante cede o uso e a posse das áreas para a Administradora Condominial em caráter não oneroso pelo prazo que perdurar o contrato⁵⁶.

Amparada em sua experiência profissional, a Administradora Condominial elencará os seguros que entende que devem ser contratados pelo Condomínio, visando assegurar tanto o patrimônio dos adquirentes (condôminos), quanto as atividades empreendidas no Empreendimento, sendo certo que o custeio se fará com os recursos alocados no orçamento operacional anual⁵⁷.

Em relação à multa incidente em caso de eventual rescisão do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* por qualquer uma das partes, antes de findo o prazo contratual, cujo marco inicial será contado a partir da data de realização da Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso, esta penalidade restou pactuada, em favor da parte lesada, no valor equivalente a 20% (vinte por cento) do montante total devido à título de remuneração da Administradora Condominial (Taxa de Administração⁵⁸) multiplicado pelo número de meses que ainda restar até o final do prazo do contrato⁵⁹. Ainda, se a Ofertante denunciar o contrato, pleiteando a rescisão unilateral e imotivada do mesmo, além da penalidade prevista no parágrafo anterior (20%), esta deverá pagar à Administradora Condominial, à título de perdas e danos e lucros cessantes, o valor equivalente a 20% (vinte por cento) da média mensal da remuneração recebida pela Administradora Condominial nos últimos 12 (doze) meses de operação pelo número de meses que ainda restar até o fim do contrato⁶⁰.

Além disso, está pactuado na Cláusula Décima do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* (Inadimplemento e Rescisão), que constituirá hipótese de término do contrato, a ocorrência de qualquer um dos seguintes eventos: **(a)** a violação, o inadimplemento ou o não cumprimento, em qualquer aspecto substancial por uma das partes, de quaisquer avenças, obrigações ou acordos previstos no contrato – neste caso, deverão ser observados os itens 10.2., 10.3. e 10.4., da Cláusula Décima do *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria*; **(b)** se for decretada falência de qualquer

⁵⁶ Cf. Cláusula Quinta, Item 5.2. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵⁷ Cf. Cláusula Sexta, Item 6.1., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵⁸ Cf. Cláusula Quarta, Itens 4.1. e 4.1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁵⁹ Cf. Cláusula Nona do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁶⁰ Cf. Cláusula Nona, Item 9.1.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

das partes, se qualquer das partes for dissolvida, liquidada, declarada insolvente, ou caso qualquer das partes contratantes requeira recuperação extrajudicial ou judicial; e **(c)** a Ofertante promover qualquer ato que comprometa a regular e pacífica posse direta do imóvel pela Administradora Condominial⁶¹.

Destaca-se, ainda que seja rescindido o contrato por inadimplemento da Administradora Condominial, esta fará jus ao recebimento de sua remuneração pendente de pagamento, porém deverá arcar com o pagamento das penalidades e indenizações decorrentes de seu inadimplemento, de modo que será admitida a compensação, ainda que parcial, de valores⁶². Contudo, caso a resolução do contrato se dê por inadimplemento da Ofertante/Condomínio, a Administradora Condominial fará jus ao recebimento de sua remuneração pendente, bem como do montante referente às penalidades e indenizações decorrentes do mencionado inadimplemento⁶³.

3. Anexo II – Regimento Interno (Central de Locações) da Minuta de Convenção de Condomínio

Por meio do Anexo II da Minuta de Convenção de Condomínio, o qual trata acerca do Regimento Interno da Central de Locações do Empreendimento, estão determinadas todas as regras para a locação de curta temporada das Unidades Autônomas Apartamentos do Empreendimento.

Todas as Unidades Autônomas Apartamentos componentes do empreendimento serão destinadas e disponibilizadas, obrigatoriamente, à locação por curta temporada. No entanto, transcorridos 12 (doze) meses do início da operação da Central de Locações, os Condôminos poderão solicitar o uso (retirada) de sua Unidade Autônoma Apartamento da Central de Locações, desde que observadas e respeitadas as condições constantes no Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio⁶⁴.

⁶¹ Cf. Cláusula Décima, Item 10.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁶² Cf. Cláusula Décima, Item 10.5. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁶³ Cf. Cláusula Décima, Item 10.5. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁶⁴ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.1. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

Entende-se por locação de curta temporada aquela destinada à residência temporária do locatário, para a prática de lazer, turismo, realização de cursos, negócios etc., não superior a 90 (noventa) dias⁶⁵.

Os Investidores Adquirentes (condôminos) farão a locação por curta temporada por meio de um aplicativo (a “Central de Locações”), o qual terá regras pré-definidas e será gerido e administrado pela Administradora Condominial, com exclusividade⁶⁶. Deste modo não é permitida a locação das Unidades Autônomas Apartamentos diretamente ou por meio de terceiras empresas, ou ainda através de plataformas digitais de intermediação.

As Unidades Autônomas Apartamentos, disponibilizadas para fins de locação por curta temporada, deverão estar mobiliadas, equipadas e decoradas tais como foram entregues pela Ofertante ao Investidor Adquirente, sendo deste último a responsabilidade pela manutenção adequada para que a unidade esteja dentro do padrão do Empreendimento⁶⁷.

Nos 90 (noventa) dias anteriores ao prazo previsto para conclusão das obras do Empreendimento, a Administradora Condominial enviará notificação por meio eletrônico aos Investidores Adquirentes para que estes procedam com o cadastramento de sua Unidade Autônoma Apartamento na Central de Locação, a fim de que as mesmas possam ser destinadas à locação por curta temporada⁶⁸.

A Central de Locações deverá estar operando formalmente em até 180 (cento e oitenta) dias contados da data de concessão da Carta de Habite-se do Empreendimento, ainda que os Serviços de Administração Condominial e Serviços de Hotelaria estejam funcionando em regime de *soft open*⁶⁹.

Conforme estipula a Cláusula Primeira, Item 1.7. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio, para efeito da ordem de oferta para as futuras locações das Unidades Autônomas Apartamentos, a Administradora Condominial realizará sorteio estabelecendo a ordem de preferência das unidades ofertadas a locação para cada uma das tipologias existentes no Empreendimento. Tão logo seja estabelecida a ordem de preferência esta será observada na

⁶⁵ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.2. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁶⁶ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.1. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁶⁷ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.4. do Anexo II - Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁶⁸ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.6. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁶⁹ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.5. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

disponibilização das unidades na Central de Locações, sendo certo que, uma vez locada, a unidade passará a integrar o final da fila e assim por diante, estabelecendo-se, portanto, uma rotatividade.

A Política de Preços aplicável à Central de Locações, assim como as deduções dos locativos obtidos estão devidamente explicados na seção VI – Remuneração dos Adquirentes dos Contatos de Investimento Coletivo, pág. 37 e seguintes, deste Prospecto.

Constituem obrigações dos adquirentes, nos termos da Cláusula Segunda do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio⁷⁰:

- a) Assegurar que a Administradora Condominial, quando do início da operação da Central de Locações, possa disponibilizar todas as unidades autônomas apartamentos à locação por curta temporada;
- b) Salvo exceções previstas neste Regimento, que a Administradora Condominial, tenha total independência e discricionariedade para tomar toda e qualquer decisão a respeito da operação e gerenciamento da locação por curta temporada das unidades autônomas apartamentos, permitindo-lhe o exercício da posse mansa e pacífica das unidades autônomas;
- c) Manter a Unidade Autônoma Apartamento com decoração, equipamentos padronizados, bem como em bom estado de conservação e utilização, conforme as orientações da Administradora Condominial, ressarcindo esta última por despesas que virem a incorrer em eventual reparação que levar a efeito por conta da destinação do uso para locação;
- d) Reunir-se com a Administradora Condominial sempre que conveniente ou necessário;
- e) Cumprir com as obrigações de pagamento assumidas; e
- f) Sob nenhuma hipótese, destinar a Unidade Autônoma Apartamento para fins de locação fora das regras previstas no Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio.

Acerca da retirada e reingresso da Unidade Autônoma Apartamento na Central de Locações estas deverão ser todas realizadas por meio do aplicativo próprio e somente poderão ser realizados quando transcorridos 12 (doze) meses do início da operação da Central de Locações⁷¹, respeitadas as seguintes condições:

⁷⁰ Cf. Cláusula Segunda, Item 2.1. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷¹ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.1. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

- a) Considerando a especial natureza hoteleira do empreendimento e tendo em vista a necessidade de plena operação da Central de Locações, fica vedada a retirada da Unidade Autônoma Apartamento da Central De Locações; (i) quando o número de unidades disponíveis para locação de igual tipologia for igual ou menor do que 50% (cinquenta por cento) do total destas unidades no empreendimento, e/ou, (ii) quando a unidade autônoma apartamento já tiver sido reservada para locação por curta temporada a terceiros pela Central de Locações⁷².
- b) A Unidade Autônoma Apartamento deverá estar mobiliada, equipada e decorada de acordo com o padrão do Empreendimento, os quais poderão ser readequados, correndo os gastos para eventual manutenção/adequação por conta do condômino titular (adquirente) da respectiva unidade⁷³;
- c) A Unidade Autônoma Apartamento que tiver sido retirada da Central De Locações, uma vez que seja novamente disponibilizada, passará a integrar a lista das unidades disponíveis para locação na última posição dentre aquelas disponíveis de mesma tipologia⁷⁴; e,
- d) A Unidade Autônoma Apartamento deverá estar em dia com seus compromissos condominiais e perante as concessionárias de serviços públicos⁷⁵.

Por fim, cabe ressaltar e esclarecer que a solicitação de retirada (uso) da Unidade Autônoma Apartamento da Central de Locações poderá ser realizada após transcorridos 12 (doze) meses do início da operação da Central de Locações, por meio do aplicativo⁷⁶. A retirada e reingresso deverá respeitar as condições previstas nas alíneas imediatamente acima⁷⁷.

Ainda, nos casos de retirada em que houver possibilidade de que o número de unidades disponíveis fique abaixo de 50% (ciquenta por cento), será adotado o **critério de preferência pela ordem cronológica de solicitação de retirada**, realizada através do aplicativo da Central de Locações pelo Investidor Adquirente⁷⁸.

⁷² Cf. Cláusula Terceira, Item 3.2. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷³ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.3., alínea “a”, do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷⁴ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.3., alínea “b”, do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷⁵ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.3., alínea “c”, do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷⁶ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.1.1. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷⁷ Cf. Cláusula Terceira do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁷⁸ Cf. Cláusula Terceira, Item 3.2.1., do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

VI) REMUNERAÇÃO DOS ADQUIRENTES DOS CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO

A remuneração de cada Investidor Adquirente de Unidade Autônoma Apartamento corresponderá ao pagamento, pela Administradora Condominial, dos locativos apurados mensalmente com a locação de sua Unidade Autônoma Apartamento pela Central de Locações, acompanhado do demonstrativo contendo os períodos e valores das locações ocorridas no mês competente⁷⁹.

Os Investidores Adquirentes terão o direito de receber, mensalmente, sob condição de efetiva existência de locativos no mês, os valores auferidos pela Central de Locações, referentes a sua Unidade Autônoma Apartamento, até o dia 10 (dez) do mês seguinte⁸⁰. Juntamente ao pagamento de seus locativos, bem como para sua conferência e prestação de contas, será enviado o competente demonstrativo de períodos e valores das locações ocorridas no mês findo⁸¹.

Acerca do recebimento pelo Investidor Adquirente de sua remuneração mensal, frisa-se, que a mesma está condicionada à efetiva locação, pela Central de Locações, de sua Unidade Autônoma Apartamento dentro do mês, ou seja, caso sua Unidade Autônoma Apartamento não tenha sido locada, não haverá remuneração ao Investidor Adquirente relativa àquele mês⁸².

Conforme estipulado no Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio, são despesas dedutíveis dos locativos a serem recebidos pelos Investidores Adquirentes⁸³:

- a)** Taxa de Operação da Administradora Condominial calculada com base em percentual de 15% (quinze por cento) do valor total bruto das receitas dos locativos no mês em questão;
- b)** Taxas e comissões devidas a terceiros decorrentes do agenciamento comercial relativo à geração da receita, bem assim as empresas de cartão de crédito e de débito. Para

⁷⁹ Cf. Art. 46º, alínea “g”, da Minuta da Convenção de Condomínio.

⁸⁰ Cf. Cláusula Vigésima Segunda, Parágrafo Único, alínea “b” do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma e Outros Pactos.

⁸¹ Cf. Cláusula Vigésima Segunda, Parágrafo Único, alínea “b” do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma e Outros Pactos.

⁸² Cf. Cláusula Primeira, Item 1.11 do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁸³ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.12 do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

tanto, estima-se as taxas de *i*) Canais de Distribuição em 7% (sete por cento) do valor da diária (em média R\$ 45,00/dia) e *ii*) Cartões de Crédito em 3% (três por cento) do valor da diária (em média R\$ 25,00/dia);

- c)** Gastos porventura incorridos para conserto do mobiliário e/ou equipamentos da Unidade Autônoma Apartamento;
- d)** Gastos com a limpeza da Unidade Autônoma Apartamento no início e no fim da locação, nestes incluídos os bens de higiene pessoal colocados à disposição dos hóspedes (*amenities*);
- e)** Gastos com publicidade e marketing, em montante a ser definido anualmente, na assembleia anual que definirá a Política de Preços; e,
- f)** Gastos diretos e indiretos provenientes dos serviços de locação.

A Política de Preços dos locativos será anualmente estabelecida pela Administradora Condominial, conforme as pesquisas de mercado levadas a efeito para o período anual subsequente, sendo considerados os aspectos de sazonalidade e outros que possam impactar no valor dos locativos⁸⁴. Dita Política de Preços será apresentada aos Investidores Adquirentes (condôminos) em Assembleia Geral Ordinária, para ser votada juntamente com o orçamento anual, no primeiro trimestre de cada ano e, caso não seja aprovado algum ponto relevante da Política, em virtude de dúvida a respeito da mesma, estará a Administradora Condominial apta a dar continuidade ao gerenciamento da Central de Locações com base na parte aprovada, sendo certo que em relação ao ponto duvidoso deverá ser aplicada a disposição constante na Política aprovada no ano anterior, corrigida monetariamente pelo IGP-M/FGV, até a solução da pendência que deverá acontecer em até 30 (trinta) dias da não aprovação⁸⁵.

⁸⁴ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.8. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

⁸⁵ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.9. do Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio.

VII) REMUNERAÇÃO DA ADMINISTRADORA CONDOMINIAL

A Administradora Condominial, a título de remuneração, terá o direito de receber, mensalmente⁸⁶:

- a) **Taxa de Administração:** a ser definida por ocasião da Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso, que se realizará no prazo de até 06 (seis) meses antes da data prevista para concessão da Carta de Habite-se e será calculada multiplicando-se o valor deliberado na Assembleia, com base na fração ideal de cada proprietário de unidades componentes do Empreendimento, até o 1º (primeiro) dia útil de cada mês⁸⁷. Tal taxa será corrigida anualmente, desde a data de celebração do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria, pela variação positiva e acumulada do IPCA e, em caso de extinção deste, pelo IGP-M/FGV⁸⁸; e,
- b) **Taxa de Ocupação:** no valor equivalente a 15% (quinze por cento) do valor obtido mensalmente com a locação por curta temporada das Unidades Autônomas Apartamentos que estiverem na Central de Locações⁸⁹.

Com relação ao disposto na alínea “a” desta seção VII (Remuneração da Administradora Condominial – pág. 39), ressalta-se que o valor mensal a ser deliberado na Assembleia Geral Ordinária de Instalação de Condomínio Sem Uso, o qual deverá ser pago por cada titular de Unidade Autônoma Apartamento, não poderá ultrapassar R\$ 35,00 (trinta e cinco reais) mensais. Deste modo, o valor máximo a ser recebido pela Administradora Condominial, a título de Taxa de Administração será de R\$ 13.020,00 (treze mil e vinte reais).

A Taxa de Administração será devida a partir da data de realização da Assembleia de Instalação do Condomínio⁹⁰. E, caso ocorra atraso nos pagamentos devidos à Administradora Condominial, por motivos imputáveis à Ofertante, sobre o valor devido, incidirá a correção monetária

⁸⁶ Cf. Cláusula Quarta do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁸⁷ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.1., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁸⁸ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.1., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁸⁹ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.2., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁹⁰ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.2., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

ocorrida no período, acrescida de juros de mora de 1% (um por cento) ao mês, ou fração, além de multa equivalente a 2% (dois por cento) sobre o valor do débito⁹¹.

⁹¹ Cf. Cláusula Quarta, Item 4.1.3., do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

VIII) CUSTOS, APORTES E DESPESAS QUE POSSAM SER IMPUTADAS AO COMPRADOR

Despesas com o pagamento de Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI)

De acordo com o *Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos*, cabe ao adquirente de Unidade Autônoma Apartamento, o pagamento de todas as despesas decorrentes da outorga e registro da escritura de compra e venda de seu Apartamento. Dentre estas despesas encontra-se o pagamento do Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI)⁹².

O ITBI será pago por ocasião da lavratura da escritura pública de compra e venda da Unidade Autônoma Apartamento⁹³, e sua alíquota é de 2% (dois por cento) sobre o valor da avaliação do imóvel, conforme legislação vigente no Município de Gravataí/RS⁹⁴. Ressalta-se, no entanto, a possibilidade de concessão pela municipalidade de descontos em determinados períodos do ano.

Despesas cartorárias (Registro de Imóveis e Tabelionato de Notas)

Além do pagamento do ITBI correrão por parte dos adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos os custos envolvidos com emolumentos cartorários e demais custas devidas ao Cartório de Registro de Imóveis e ao Tabelionato de Notas para fins de lavratura da competente escritura pública de compra e venda⁹⁵.

Despesas Condominiais Comuns Gerais, Comuns Específicas e com ITR:

Os adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos serão também condôminos do “BACCO WINE HEAVEN”. Dessa maneira, os adquirentes terão de arcar com as despesas comuns gerais do Condomínio, sendo estas aquelas relacionadas com as coisas e serviços sob a administração e ingerência direta e exclusiva do Condomínio e que serão rateadas nas proporções

⁹² Cf. Cláusula Décima Oitava, Parágrafo Único, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

⁹³ Cf. Cláusula Décima Oitava *caput*, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

⁹⁴ Lei Ordinária nº 2.598/1997 (Código Tributário do Município de Garibaldi/RS), Anexo I – Tabela II.

⁹⁵ Cf. Cláusula Décima Oitava, Parágrafo Único, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

das frações ideais⁹⁶ - tais despesas estão elencadas no Parágrafo Primeiro e Terceiro do Art. 34º da Minuta da Convenção de Condomínio.

Além das despesas comuns gerais existirá despesas comuns específicas, ou seja, àquelas suportadas única e exclusivamente pelos Condôminos das Unidades Autônomas Apartamentos. As despesas comuns específicas estão especificamente elencadas no Parágrafo Segundo, do Art. 34º, da Minuta da Convenção de Condomínio.

Além do mais, considerando estar o imóvel em que será construído o Empreendimento inserido em área rural, haverá a necessidade de pagamento do ITR (Imposto Territorial Rural), o qual será objeto de rateio entre os condôminos do Empreendimento.

Despesas inerentes à locação da(s) Unidade(s) Autônoma(s) Apartamento(s)

Os serviços de limpeza e arrumação diária das Unidades Autônomas Apartamentos, lavagem e troca de roupa de cama e roupa de banho dos Apartamentos, serviço de vistoria e limpeza na saída do apartamento, bem como serviços complementares de natureza hoteleira, prestados pela Administradora Condominial, como por exemplo fornecimento de eletrodomésticos, ainda que sejam serviços inerentes à locação de apartamentos, serão cobrados dos locatários ou dos adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos (quando utilizado diretamente pelos mesmos).

⁹⁶ Cf. Art. 36º da Minuta da Convenção de Condomínio.

IX) PRAZO E FORMA DE RESTITUIÇÃO DOS VALORES RECEBIDOS DOS INVESTIDORES EM CASO DE SUSPENSÃO, CANCELAMENTO E DESISTÊNCIA DA OFERTA

Em caso de cancelamento ou desistência (revogação) da Oferta, a Ofertante, em até 30 (trinta) dias da data em que houver o evento de desistência ou cancelamento da Oferta, restituirá aos Investidores, adquirentes de Unidades Autônomas Apartamentos do Empreendimento, a integralidade dos valores pagos por estes e por ela recebidos, em moeda corrente nacional, na conta bancária que os mesmos indicarem, oportunamente.

Nas hipóteses de suspensão ou modificação da Oferta, os Investidores Adquirentes que já tiverem aderido a ela, devem ser comunicados diretamente, por correio eletrônico, correspondência física ou qualquer outra forma de comunicação passível de comprovação, a respeito da suspensão ou modificação efetuada, para que possam revogar a aceitação da Oferta no prazo de 5 (cinco) dias úteis do recebimento da comunicação, presumindo-se a sua manutenção em caso de silêncio (Parágrafo Quarto, do Art. 24, e Art. 26 da Resolução CVM 86). Em caso de não haver manutenção, o Investidor Adquirente terá direito à restituição integral dos valores pagos por estes e por ela recebidos, em moeda corrente nacional, na conta bancária que os mesmos indicarem, em até 30 (trinta) dias.

X) SOCIEDADE CORRETORA AUTORIZADA PARA DISTRIBUIÇÃO DOS CIC

A venda das Unidades Autônomas Apartamentos será intermediada exclusivamente por corretores de imóveis e sociedades de corretores de imóveis credenciados pela Ofertante, os quais deverão estar devidamente inscritos no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, como de praxe ocorre em negócios imobiliários propriamente ditos, o que torna plenamente dispensável a contratação de qualquer instituição intermediária integrante do sistema de distribuição de valores mobiliários. A Ofertante trabalhará com as melhores imobiliárias e corretoras de imóvel do Estado do Rio Grande do Sul.

XI) SUPERVISÃO DA ATUAÇÃO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS

Considerando que a venda das Unidades Autônomas Apartamentos é complexa e possui peculiaridades, fazendo com que seja necessário que as sociedades corretoras e corretores individuais que venham a intermediar estas vendas sejam treinados e orientados para tanto, é importante que a atuação destes profissionais seja acompanhada e supervisionada pela Ofertante. Para tanto, a Ofertante adotará as seguintes práticas para supervisão da atuação dos corretores de imóveis envolvidos na intermediação das vendas das Unidades Autônomas Apartamentos objeto da Oferta de CIC:

- a)** A Ofertante certificar-se-á que a Oferta sempre seja conduzida por meio de corretores de imóveis e sociedades de corretores de imóveis, devidamente inscritos no CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis, como ocorre em aquisições de propriedades de imóveis em geral, tendo em vista as características eminentemente imobiliárias da Oferta;
- b)** Serão fornecidas cópias do Prospecto e demais instrumentos que compõem o CIC, bem como treinamento aos corretores de imóveis e sociedades de corretores de imóveis que participarem da intermediação da Oferta. O material será disponibilizado pela Ofertante, presencialmente, tanto diretamente nas sedes das imobiliárias quanto em outros locais designados pela Ofertante, especificamente para realização dos treinamentos e entrega do respectivo material;
- c)** A Oferta será apresentada aos corretores e sociedades corretoras de imóveis em “convenção” a ser realizada pela Ofertante, oportunidade em que serão expostas as peculiaridades da mesma e também será avaliada a capacidade dos corretores para atuarem na comercialização da Oferta. Após esta primeira divulgação da Oferta aos

corretores, estes receberão treinamento específico, para então, dar início às vendas das Unidades Autônomas Apartamentos;

- d)** Na hipótese de a Ofertante vir a tomar conhecimento de que tenha sido descumprida, ou caso haja indícios de descumprimento, por parte de qualquer corretor, de alguma norma de conduta no âmbito da Oferta, em especial a utilização incorreta do material publicitário elaborado para os fins da Oferta, referido corretor deixará de integrar o grupo de responsáveis pela comercialização dos CIC, não podendo a partir de então, dito corretor ou sociedade corretora, intermediar a venda de quaisquer Unidades Autônomas Apartamentos, no âmbito da Oferta.

XII) FATORES DE RISCO INERENTES À AQUISIÇÃO DOS CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO (AQUISIÇÃO DE UNIDADE AUTÔNOMA APARTAMENTO)

Antes de tomar a decisão de adquirir os Contratos de Investimento Coletivo (CIC) ofertados pela Ofertante, os potenciais adquirentes devem considerar cuidadosamente todas as informações constantes no material de Oferta, em especial os fatores de risco descritos a seguir.

A decisão de investimento demanda complexa avaliação de sua estrutura, bem como dos riscos inerentes. Recomenda-se que os potenciais adquirentes de Unidades Autônomas Apartamentos avaliem juntamente com sua consultoria financeira e jurídica os riscos associados a esse tipo de investimento.

Os negócios, a situação financeira e o desempenho do Empreendimento “BACCO WINE HEAVEN”, bem como o valor patrimonial da Unidade Autônoma Apartamento adquirida, podem ser materialmente afetados por quaisquer dos riscos abaixo apontados e, por conseguinte, impactar no investimento imobiliário.

Os **FATORES DE RISCO INERENTES À AQUISIÇÃO DE UNIDADE AUTÔNOMA APARTAMENTO** a seguir expostos são os que a Ofertante conhece e que, em seu entendimento, podem vir a afetar o Empreendimento. Eventuais riscos ou incertezas adicionais, atualmente desconhecidos pela Ofertante, também podem vir a impactar o Empreendimento, e deverão ser considerados pelos potenciais adquirentes no momento da compra.

FATORES DE RISCO INERENTES À AQUISIÇÃO DE UNIDADE AUTÔNOMA APARTAMENTO

- 1. A Unidade Autônoma Apartamento adquirida poderá, a critério do adquirente, ser destinada a locação por curta temporada. Caso o adquirente venha a optar por não destinar sua Unidade Autônoma Apartamento para locação, este não terá locativos a receber, de modo que não terá receita, mas sim despesa.** As Unidades Autônomas Apartamentos integrantes do Empreendimento poderão ser destinadas à locação por curta temporada, porém caso o adquirente não tenha interesse em disponibilizar sua unidade na Central de Locações, o mesmo deverá estar ciente de que não haverá receita e sim despesa, pois ainda será necessário arcar com o pagamento das despesas condominiais, típicas de um imóvel próprio.

2. **A Ofertante não terá qualquer responsabilidade pelo pagamento dos locativos do Empreendimento aos Investidores Adquirentes.** Os investidores receberão mensalmente os locativos auferidos com a locação por curta temporada de sua Unidade Autônoma Apartamento, conforme estabelecido no Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio. A Ofertante não se responsabiliza pelo risco do não pagamento dos locativos pela Administradora Condominial, até mesmo pelo fato de que o Investidor Adquirente poderá ou não destinar a sua Unidade Autônoma Apartamento à locação, por meio da Central de Locações.

3. **O Contrato celebrado entre a Ofertante e a Administradora Condominial é a prazo determinado e está sujeito a renovação automática⁹⁷, caso não haja manifestação ao contrário.** Assim, ao final do prazo de 10 (dez) anos, acrescido do período da fase pré-operacional⁹⁸ do Empreendimento, poderá ser renovado o *Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria* por igual período na ausência de manifestação em contrário, feita por escrito, de uma parte à outra, com no mínimo de 90 (noventa) dias de antecedência da data final do prazo de vigência e de suas eventuais renovações. Caso a Administradora Condominial não tenha interesse em continuar operando o Empreendimento ao final do prazo do contrato, os adquirentes deverão estar preparados a empreender esforços para contratar nova Administradora Condominial para dar continuidade às atividades do Empreendimento. Ademais, não é possível garantir ou afirmar que, no caso de contratação de outra Administradora Condominial no futuro, serão mantidas as condições do atual contrato ora celebrado entre as partes.

4. **Há a possibilidade de a Ofertante não comercializar todas as Unidades Autônomas Apartamentos que compõem o Empreendimento.** Nessa hipótese, a Ofertante se sub-rogará na mesma posição que têm os investidores adquirentes na condição de titulares de Unidades Autônomas Apartamentos, de forma que, havendo um número significativo de unidades não alienadas, a Ofertante poderá vir a exercer influente poder de voto nas assembleias de condôminos.

5. **A expectativa de rentabilidade estimada no Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira do Empreendimento poderá não ocorrer.** A expectativa de

⁹⁷ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7.3. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

⁹⁸ Cf. Cláusula Primeira, Item 1.7.1. do Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços em Hotelaria.

rentabilidade apontada pelo Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico Financeira poderá não ocorrer e, neste sentido, a rentabilidade auferida poderá ser inferior aos percentuais apresentados no referido documento. Ademais, conforme consta do próprio Estudo referido, o fluxo de caixa é estimado e baseado em informações atuais do mercado, podendo não ocorrer, correspondendo a estimativa ali referida como promessa de resultado.⁹⁹

O retorno financeiro do Empreendimento depende de inúmeros fatores, como a demanda por locação com serviços destinada ao público na região onde se localiza o Empreendimento, a capacidade de praticar os valores locativos pretendidos pela Administradora Condominial, o controle dos custos de manutenção e despesas do Empreendimento de forma geral e outros fatores, inclusive alguns alheios à vontade da Ofertante ou da Administradora Condominial, como a conjuntura econômica do país.

Alterações de quaisquer desses fatores podem impactar no Empreendimento e prejudicar os seus resultados operacionais. Desta forma, não há garantia de que o retorno financeiro do investimento atenderá às projeções inicialmente feitas, inclusive as constantes do Estudo de Viabilidade disponibilizado aos Investidores Adquirentes, o qual foi baseado em diversas premissas e informações prospectivas que podem vir a não se materializar.

- 6. As Unidades Autônomas Apartamentos que integram o Empreendimento poderão estar disponíveis na Central de Locações e não serem locadas, acabando por não gerar quaisquer rendas decorrentes de sua locação.** Poderá ocorrer uma baixa demanda por locação das Unidades Autônomas Apartamentos, por fatores diversos, incluindo qualquer circunstância que possa reduzir o interesse no Empreendimento, refletindo em uma redução da procura por imóveis para locação por curta temporada com serviços e, conseqüentemente, da receita gerada. A rentabilidade da operação da locação com serviços poderá sofrer oscilação relevante em caso de vacância de suas Unidades Autônomas Apartamentos, sendo que sua baixa utilização, com a conseqüente ausência de receitas, poderá acarretar, inclusive, resultados negativos, com o impacto direto sobre a remuneração dos Investidores Adquirentes, pois caso não haja locação da unidade em determinado mês, este nada receberá a título de remuneração.

⁹⁹ Conforme informação contida na pág. 62 do Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira do Bacco Wine Heaven.

- 7. A Taxa Interna de Retorno (TIR) apresentada no Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira pode variar significativamente conforme a condição de pagamento negociada.** O Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira do Empreendimento refere que a TIR foi calculada sem considerar taxa de financiamento por terceiros, o que poderá adicionar custos com juros, alterando a TIR do negócio de forma negativa em relação a apurada no estudo. Nesse sentido, os Investidores Adquirentes devem analisar a TIR apresentada no Estudo, considerando que esta não leva em consideração a existência de saldo a financiar após a entrega da Unidade Autônoma Apartamento, o que pode acarretar cobrança de juros no saldo devedor financiado.
- 8. A possibilidade de a Taxa Interna de Retorno (TIR) ser inferior à projetada para o Investidor Adquirente que optou pela aquisição financiada da Unidade Autônoma Apartamento.** Os Investidores Adquirentes estão cientes de que, caso tenham optado pelo financiamento da Unidade Autônoma Apartamento, a TIR do Empreendimento poderá ser inferior à projetada. A Ofertante ressalta que o financiamento é uma negociação distinta da operação do Empreendimento e que a projeção dos rendimentos não engloba gastos com a aquisição da unidade.
- 9. A possibilidade de o Investidor Adquirente ter de aportar recursos adicionais àqueles necessários à aquisição das Unidades Autônomas Apartamentos.** Conforme especificado na seção VIII - Custos, Aportes e Despesas que Possam ser Imputadas ao Comprador (pág. 41 e seguintes deste Prospecto), o Investidor Adquirente terá de aportar recursos adicionais àqueles necessários à aquisição da Unidade Autônoma Apartamento. Tais despesas, são as despesas com pagamento de Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI), as Despesas Cartorárias (Registro de Imóveis e Tabelionato de Notas) para a transmissão do imóvel e as Despesas Condominiais Comuns Gerais e Comuns Específicas.
- 10. O surgimento de novos concorrentes e/ou o fortalecimento dos concorrentes já existentes pode alterar a dinâmica do mercado.** O setor hoteleiro no Brasil observa um recente movimento de profissionalização, com iniciativas estruturadas e atenta a demandas do público e turismo na região, fatores que podem levar ao surgimento de concorrentes prejudicando a situação financeira e os resultados operacionais de Empreendimentos na região onde se situa o “BACCO WINE HEAVEN”. Assim, ante a factível alta oferta hoteleira na região, deve-se atentar para possibilidade de que os resultados do Empreendimento e a remuneração dos Investidores Adquirentes sejam prejudicados, acabando por provocar eventual vacância de

Unidades Autônomas Apartamentos ou diminuição forçada dos preços de estada para patamares inferiores aos pretendidos pela Administradora Condominial. Por isso, deve ser levada em conta a possibilidade de que tais concorrentes passem a oferecer produto equivalente e, assim, tornem-se competidores do Empreendimento.

11. O atraso na entrega do Empreendimento poderá diminuir a taxa de retorno do investimento prevista no Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira.

O atraso na conclusão das obras e da mobília e equipagem do Empreendimento acarretará na demora em se iniciar a sua Operação, o que, a depender dos índices de inflação e taxas de juros praticadas no mercado financeiro, poderá alterar substancialmente o fluxo de retorno previsto no Estudo de Viabilidade e, por conseguinte, diminuir a taxa de retorno esperada pelos Investidores Adquirentes. Eventual atraso na entrega pode configurar modificação de Oferta, com a consequente incidência da possibilidade de o investidor revogar a aceitação da Oferta, nos termos do § 4º, do art. 24 da Resolução CVM 86, já detalhada na seção IX - “Prazo e Forma de Restituição dos Valores Recebidos dos Investidores em Caso de Suspensão, Cancelamento e Desistência da Oferta”, pág. 43 e seguintes deste Prospecto.

12. As Unidades Autônomas Apartamentos estão sujeitas a desvalorização tendo em vista, inclusive, sua destinação específica para uso de terceiros (Empreendimento de Natureza Hoteleira).

A venda de Unidades Autônomas Apartamentos atreladas a operação da Central de Locações está sujeita às volatilidades do mercado imobiliário, de forma que não se pode afirmar que a Unidade Autônoma Apartamento ora adquirida irá valorizar ou manter, a longo prazo, seu valor atual. A escassez de financiamentos, o aumento de taxas de juros e possíveis recessões econômicas podem diminuir a demanda por imóveis residenciais, comerciais ou hoteleiros com serviços, trazendo decréscimo ou estagnação no valor do imóvel com uso e destinação à locação.

13. A possibilidade de que as Unidades Autônomas de Serviços (Restaurante, Wine Bar, Espaço de Eventos e Salas de Spa) não estejam operando quando do início da operação do Empreendimento (Início da Fase Operacional).

As Unidades Autônomas de Serviço, consubstanciadas no Restaurante, Wine Bar, Espaço de Eventos e Salas de Spa, dependem de venda à terceiros – unidades que não são objeto da presente Oferta – que colocarão em funcionamento as respectivas unidades. Deste modo, ditas unidades poderão não estar em plena ou parcial operação/funcionando, desde o início da operação do Empreendimento.

- 14. Responsabilidade civil, trabalhista, previdenciária e tributária dos Investidores Adquirentes decorrente da exploração hoteleira.** Eventuais processos judiciais e administrativos envolvendo reivindicações monetárias significativas, inclusive processos cíveis, trabalhistas, previdenciários, tributários, ambientais, ações civis públicas, ações populares, e outros, movidos contra o Empreendimento, inclusive decorrentes da construção do Empreendimento pela Ofertante ou da exploração da atividade hoteleira pela Administradora Condominial, poderão recair sobre os Investidores Adquirentes, na qualidade de proprietários das Unidades Autônomas Hoteleiras e Condôminos. Dessa forma, existe o risco de que os Investidores Adquirentes venham a ser responsabilizados, solidária ou subsidiariamente, em juízo, em decorrência destas demandas judiciais ou administrativas, mesmo em face da existência de Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços de Hotelaria.
- 15. A existência de passivos ambientais.** Para fins de aprovação do Empreendimento, a Ofertante realizou diversos estudos e análises pertinentes à questão ambiental, não tendo encontrado qualquer passivo neste sentido. Contudo, considerando que haverá a construção civil de todo o Empreendimento, bem como serão realizadas intervenções mais profundas no solo, há a possibilidade de surgirem ou serem descobertos passivos ambientais hoje não conhecidos.
- 16. A Ofertante poderá ter de contratar financiamento com constituição de hipoteca ou alienação fiduciária sobre o imóvel¹⁰⁰ objeto do Empreendimento com o intuito de pagar e/ou refinar suas dívidas.** A Ofertante não pode garantir que terá acesso no futuro a financiamentos em valor e condições suficientes que lhe permita pagar suas dívidas ou financiar outras necessidades de caixa ou que suas atividades gerem fluxo de caixa operacional suficiente. Futuros instrumentos de empréstimo como linhas de crédito, podem conter cláusulas mais restritivas, principalmente, devido à recente crise econômica e à falta de disponibilidade de crédito, e/ou exijam que a Ofertante tenha que hipotecar ativos (como o próprio imóvel sobre o qual está sendo construído o Empreendimento) como garantia dos empréstimos tomados. A dificuldade de obter capital adicional em termos satisfatórios poderá atrasar e impedir a expansão ou afetar adversamente os negócios da Ofertante. **Adicionalmente, a maioria dos potenciais Investidores Adquirentes de imóveis também depende de financiamento para adquirir seus imóveis. A Ofertante não pode assegurar que haverá disponibilidade de**

¹⁰⁰ Cf. Cláusula Terceira, Parágrafo Terceiro, do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

financiamento em condições satisfatórias para a Incorporadora Ofertante ou para os compradores de imóveis em potencial. Mudanças nas regras de financiamento do Sistema Financeiro da Habitação e do Sistema Financeiro Imobiliário, a falta de disponibilidade de recursos no mercado para obtenção de financiamento ou um aumento das taxas de juros podem prejudicar a capacidade da Incorporadora e a capacidade ou disposição de compradores em potencial para tomar financiamentos, restringindo, assim, o crescimento e desenvolvimento futuros das atividades da Ofertante, e reduzindo a demanda pelos imóveis da Ofertante.

17. A possibilidade de conversão da área rural para área urbana do imóvel em que se será construído o Empreendimento. Pelo fato do imóvel, onde está sendo promovida a incorporação imobiliária do Empreendimento, estar inserido em área rural, atualmente há necessidade de pagamento do Imposto Territorial Rural (ITR), o qual será objeto de rateio entre todos os Condôminos. Contudo, há possibilidade de que o imóvel, futuramente, passe a integrar a área urbana do Município de Garibaldi/RS e, portanto, os adquirentes passarão a ser responsáveis pelo pagamento do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), o qual, potencialmente, terá valor superior ao ITR.

18. A possibilidade da taxa interna de retorno ser inferior à projetada para o investidor que optou pela aquisição financiada da unidade autônoma. Os Investidores Adquirentes estão cientes de que, caso tenham optado pelo financiamento da Unidade Autônoma Apartamento, a taxa interna de retorno do Empreendimento poderá ser inferior à projetada. A Ofertante ressalta que o financiamento é uma negociação distinta da operação do Empreendimento e que a projeção dos rendimentos não engloba gastos com a aquisição da unidade.

19. A possibilidade de a Ofertante negar a cessão ou transferência de direitos¹⁰¹ e obrigações emergentes do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos. Os adquirentes estão cientes de que, caso pretendam ceder ou transferir os direitos e obrigações emergentes do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma para fins de Investimento Imobiliário, poderão ter sua solicitação negada, caso a Ofertante não aprove o cadastro do pretendente à aquisição, ou caso não seja cumprida a obrigação de pagamento da taxa de serviço e transferência, no importe de 1% (um por cento) sobre o valor corrigido do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma

¹⁰¹ Cf. Cláusula Décima Nona do Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos.

em Construção para fins de Investimento Imobiliário pelos mesmos índices do contrato, ou ainda, caso a Ofertante não compareça no instrumento, na qualidade de interveniente anuente.

20. A Oferta de CIC hoteleiro do Empreendimento “BACCO WINE HEAVEN” foi estruturada por meio da Central de Locações (Anexo II – Regimento Interno da Minuta de Convenção de Condomínio). Isso significa que a remuneração de cada Investidor Adquirente de Unidade Autônoma Apartamento corresponderá ao pagamento, pela Administradora Condominial, dos locativos percebidos sobre a Unidade Autônoma Apartamento de sua titularidade, não sendo utilizada a figura jurídica de Sociedade em Conta de Participação (SCP). O valor da remuneração do Investidor Adquirente está atrelado a efetiva disponibilidade e locação de sua Unidade Autônoma Apartamento na Central de Locações. Tal remuneração somente será paga mensalmente caso a sua Unidade Autônoma Apartamento tenha sido locada. A Administradora Condominial realizará o pagamento dos locativos auferidos mensalmente, pela Central de Locações ao Investidor Adquirente, até o dia 10 (dez) do mês seguinte, acompanhado de demonstrativo contendo os períodos e valores das locações ocorridas no mês em questão. A presente oferta de CIC hoteleiro não utiliza a figura jurídica da Sociedade em Conta de Participação (SCP), pois não haverá formação de sociedade entre a Administradora Condominial e os adquirentes das Unidades Autônomas Apartamentos. Segundo dispõe o art. 991 do Código Civil, a existência de uma SCP permitiria a distribuição de dividendos, ou seja, o pagamento aos sócios participantes (proprietários de unidades) dos “resultados correspondentes” da sociedade, o que não é o caso da presente oferta. Em resumo, o objetivo de uma SCP é a união do sócio ostensivo e dos participantes para obtenção de lucro. No caso da oferta em tela, a figura da distribuição de lucros, de acordo com os resultados financeiros do Hotel, não está presente, pois optou-se por remunerar os investidores através do pagamento dos locatícios auferidos mensalmente com a locação da Unidade Autônoma Apartamento do próprio adquirente, observadas as condições constantes no Anexo II – Regimento Interno da Minuta da Convenção de Condomínio, o Contrato de Administração Condominial e de Prestação de Serviços Hoteleiros e o Contrato de Promessa de Compra e Venda de Unidade Autônoma em Construção e Outros Pactos (todos referidos neste Prospecto na seção V – “Resumo das Condições Contratuais”, pág. 24 e seguintes).

21. A possibilidade de ocorrer conflito de interesse em razão da parcela substancial da remuneração da Administradora Condominial do empreendimento hoteleiro estar vinculada à receita bruta do empreendimento, diferentemente da remuneração dos Investidores Adquirentes, que está vinculada à efetiva locação de sua Unidade Autônoma

Apartamento na Central de Locações. Os adquirentes estão cientes de que parte substancial da remuneração da Administradora Condominial do Empreendimento (15%, *vide* seção “VII – Remuneração da Administradora Condominial”, pág. 39 deste Prospecto) está vinculada à receita bruta do Empreendimento, enquanto a remuneração dos Investidores Adquirentes está vinculada ao efetivo lucro auferido com a locação por curta temporada de sua Unidade Autônoma Apartamento pela Central de Locações (ou seja, caso sua unidade não seja disponibilizada na Central de Locações e locada, este não terá lucro). Nesse sentido, frisa-se que independente da receita do Empreendimento, a Administradora Condominial **sempre terá remuneração**, enquanto a remuneração dos Investidores Adquirentes dependerá da locação de sua respectiva Unidade Autônoma Apartamento e dos custos a ela inerentes.



CAIO CALFAT

REAL ESTATE CONSULTING

PLANNING & DEVELOPMENT

ATUALIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO DE HOTEL
BACCO WINE HAVEN - GARIBALDI (RS)

Cliente: SPE Bacco Wine
Haven
Empreendimentos
Imobiliários Ltda.

Realização:  **CAIO CALFAT**
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT

MARÇO DE 2024

ESTUDO DE VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E ECONÔMICO-FINANCEIRA

MARÇO DE 2024

TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

Este objeto trata-se da atualização do estudo de viabilidade mercadológica e econômico-financeira desenvolvido para a SPE Bacco Wine Haven Empreendimentos Imobiliários Ltda. em Outubro de 2022, que desenvolve o projeto de um hotel em Garibaldi – RS que será vendido em modelo condo-hotel. O estudo segue a metodologia da publicação Hotels & Motels Valuation and Market Studies do Appraisal Institute.

A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING, localizada na Rua Pamplona, Nº 415 – cjs 1318, São Paulo - SP, inscrita no CNPJ sob o nº 01.498.265/0001-24 realizou este trabalho com o objetivo de realizar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira para empreendimento hoteleiro localizado na cidade de Garibaldi – RS.

Todas as informações de dados gerais do mercado e da localidade, além da oferta hoteleira atual e futura da foram colhidas e analisadas até o momento de fechamento deste relatório. Não nos responsabilizamos pela inserção ou alteração de informações adicionais após a entrega deste estudo. Estas informações estão sujeitas a imperfeições, variações e alterações do cenário social e econômico analisado que poderão modificar os resultados estimados neste estudo.

Os valores estimados de resultados são referenciais, uma vez que o modelo do negócio é um condo-hotel. Portanto, será vendido em unidades habitacionais a investidores reunidos em pool de locação. O resultado de cada investidor terá variações conforme a quantidade de unidades adquiridas e a taxa de ocupação do hotel.

Dessa forma, a CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING não poderá ser, por meio desse relatório, em nenhum momento, ser penalizada por lucros ou perdas em qualquer situação, destacando-se mais uma vez as possíveis alterações nas variáveis dos cenários que foram definidos para as estimativas de mercado e desempenho.

TERMO DE ENTREGA DO ESTUDO

A CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING foi contratada única e exclusivamente para analisar o mercado em questão indicando premissas e resultados estimados para o projeto em estudo e declara que não possui conflito de interesses que diminua a independência necessária ao desempenho de suas funções. A empresa CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING declara que não irá adquirir qualquer unidade, assim como não atuará como investidora neste projeto.

A SPE Bacco Wine Haven Empreendimentos Imobiliários Ltda. pagou à CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING a título de remuneração por assessoria o montante total de R\$ 46.000,00 relativo à realização desse Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira. Nos últimos 12 (doze) meses não houve qualquer outra contratação ou remuneração das empresas envolvidas nesse CIC hoteleiro.

As informações contidas neste relatório tem consentimento da CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING para divulgação, desde que mencionada a fonte.

CONSULTOR RESPONSÁVEL PELO ESTUDO

Caio Calfat

Diretor-geral e fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting, é engenheiro civil e atua, há mais de 30 anos, como consultor no mercado turístico-hoteleiro, atendendo às principais construtoras, incorporadoras e operadoras hoteleiras atuantes no mercado brasileiro. Na Caio Calfat, coordenou mais de 700 estudos de mercado no Brasil.

É Vice-Presidente de Assuntos Turísticos-Imobiliário do SECOVI-SP por cinco mandatos consecutivos (de 2012 a 2022) e membro (MRICS) do Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) desde 2013. No SPCVB – São Paulo Convention & Visitors Bureau (www.visitesaopaulo.com) é Vice-Presidente do Conselho de Administração (2019 a 2023) e membro do Conselho Consultivo (2013 a 2019). Atual Presidente (2019 a 2023) da ADIT Brasil – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil (www.adit.com.br), tendo sido seu fundador (2006) e membro do Conselho de Administração (2011 a 2019).

Os estudos já realizados nos últimos 03 anos (página 8) e o estudo em apresentação, obedecem à base metodológica do roteiro do **Hotels & Motels Valuations and Market Studies**, recomendado pelo **Appraisal Institute** e citado como modelo adequado pelo **Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Pulverizados**, publicado pelo SECOVI-SP em 2012.

- Reunião com o cliente para informação quanto ao conceito e detalhes do projeto;
- Pesquisa e levantamento de dados, sociais, políticos e econômicos;
- Levantamento de hotéis concorrentes;
- Entrevistas com representantes do município e /ou estado, do trade turístico e hoteleiro;
- Análise de oferta e demanda do mercado hoteleiro, com intuito de estimar o impacto do projeto no mercado;
- Análise do terreno (condições de qualidade de vida e espaços ajardinados; vizinhanças e características locais de comércio, serviços e entretenimento; indicativos de crescimento da região do terreno, em relação aos vetores de desenvolvimento urbano);
- Estudo de Viabilidade Econômico Financeira com base nos parâmetros identificados no Estudo de Mercado.

Estudos de Viabilidade Mercadológica e Econômico-financeira de Contrato de Investimento Coletivo - CIC realizados pela Caio Calfat Real Estate Consulting e com processos dispensados na CVM		
Royal Palm Tower	2014	Royal Palm Tower
Ibis Niterói Niemeyer	2014	Ibis Niterói Niemeyer
Rio Business Soft Inn	2014	Rio Business Soft Inn
Park Inn by Radisson	2015	Park Inn by Radisson
Beste Western Multi Suites	2015	Beste Western Multi Suites
Hotel Paiquere (BT Valinhos)	2015	BT Valinhos
Soft Inn São Paulo Business Hotel	2015	Soft Inn São Paulo Business Hotel
The Cityplex Osasco	2015	Comfort Osasco
Niterói Soft Inn Business Hotel	2015	Niterói Soft Inn Business Hotel
Comfort Campinas	2015	Comfort Campinas
Comfort São Bernardo	2015	Comfort São Bernardo
Best Western Eretez Copacabana	2015	Best Western Eretez Copacabana
Adágio Curitiba Batel	2015	Adágio Curitiba Batel
Condomínio Hotel Tatuapé	2015	Ibis Tatuapé
Sleep Inn Jacareí	2016	Sleep Inn Jacareí
Cidade Matarazzo	2016	Cidade Matarazzo
Hotel Premium SBC	2016	Intercity Premium São Bernardo do Campo
Edifício Hotel Itu Terras de São José	2016	Novotel Itu
Golden Tulip Campos Hotel	2016	Golden Tulip Campos dos Goytacazes
Condomínio Edifício HE Itatiba	2016	Ibis Budget Itatiba
Condomínio Hotel Florêncio de Abreu	2017	B&B Hotel Florêncio de Abreu
Share Apartamentos Inteligentes	2017	Share Apartamentos Inteligentes
Edifício Hotel Eko Arujá	2017	Ibis Arujá
SAO International Square	2017	Comfort Quality São Caetano do Sul
Comfort Hotel & Convention Americana	2017	Comfort Americana
Edifício Hotel Beira Mar	2017	Ibis Budget Piedade
Condomínio V N Faria Lima	2018	VN Faria Lima
Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves	2019	Dall Onder Planalto Hotek Bento Gonçalves
Plaza Hotel & Boulevard Convention Vale Dos Vinhedos	2019	Condomínio Boulevard Convention Vale dos Vinhedos
SPE Hotel Presidente Prudente Empreendimentos Imobiliários Ltda	2019	Condomínio Presidente Prudente Hotel
Hotel Pinheiros	2020	Ibis Pinheiros
Três Figueiras Sênior Residence	2020	Três Figueiras Sênior Residence
Rasme Abduch	62 2020	Days Inn Perdizes Hotel
Condomínio do Edifício Erwin Luciano Friedheim	2021	Motto By Hilton Recife

A Caio Calfat Real Estate Consulting atua no setor imobiliário desde 1996, na área de consultoria para o planejamento e desenvolvimento do setor imobiliário por meio de pesquisas de mercado e estudos de viabilidade financeira, bem como apoio a investidores e desenvolvedores na definição e conceituação de empreendimentos.

Atuação

- Planejamento e desenvolvimento hoteleiro e imobiliário
- Diagnósticos mercadológicos e estudos de reposicionamento para empreendimentos imobiliários
- Planejamento e desenvolvimento de imobiliário turístico - segunda residência e multipropriedades
- Moradia estudantil e sênior living
- Comunidades planejadas
- Gestão patrimonial

- Este trabalho teve como objetivo realizar o estudo da viabilidade mercadológica e econômico-financeira do projeto Contrato de Investimento Coletivo (CIC) - Condo-Hotel Bacco Wine Heaven - localizado entre as cidades de Bento Gonçalves e Garibaldi, no Rio Grande do Sul.
- O objeto de estudo possui 372 Unidades Habitacionais e será operado pela empresa Stremma.Stay.
- As unidades habitacionais serão vendidas à investidores reunidos em pool de locação, conforme o modelo de condo-hotel.
- A metodologia para o estudo mercadológico atendeu as orientações do Manual de Melhores Práticas para Hotéis de Investidores Imobiliários Pulverizados - SECOVI - SP e às orientações metodológicas do Hotels & Motels Valuations and Market Studies - Appraisal Institute. A elaboração das projeções operacionais e financeiras do hotel em estudo foi realizada conforme o modelo do Uniform System of Accounting for the Lodging Industry - AH & MA.

BACCO

WINE HEAVEN





SOBRE A OPERADORA HOTELEIRA DO EMPREENDIMENTO

- O projeto foi concebido como um hotel midscale superior e contará com operação da Stremma.Stay, empresa criada especialmente para administrar este empreendimento.
- A Stremma.Stay fará a administração hoteleira juntamente com as operações de eventos e de Alimentos & Bebidas.
- A iniciativa partiu da própria incorporadora, com o intuito de realizar operação híbrida entre a hotelaria tradicional e os novos moldes de locação por assinatura. Trata-se de operação mais leve e com maior transparência ao investidor das unidades hoteleiras.
- A ausência de custos corporativos da hotelaria tradicional de bandeiras de renome, como taxas de royalties, programa de fidelidade, central de reservas e centros de serviços compartilhados – contabilidade e financeiro, tem como objetivo deixar a operação mais enxuta em relação à operação hoteleira tradicional.
- O uso da multiplottedade pelo proprietário adquirente estará sujeita ao regramento, conforme tipologia e sazonalidade. Observar também demais regras da Central de Locações que constam no regimento interno, parte integrante da convenção de condomínio
- Os serviços durante a hospedagem são pay-per-use como limpeza e café da manhã, e assim como as outras refeições, não estarão inclusas na diária.
- O adquirente da unidade irá disponibilizar a unidade na Central de Locações terá a rentabilidade calculada sobre a sua unidade.

PROJETO EM ESTUDO

Contrato de Investimento Coletivo - CIC Condo-Hotel Bacco Wine Heaven	
Operadora	Stremma.Stay
Bandeira	Bacco Wine Heaven
Categoria	Midscale Superior
Unidades Habitacionais	372
Eventos	400 (Auditório)
Previsão de Inauguração	Dezembro de 2026, para efeito de projeção foi considerada a entrada em 2027

PROJETO EM ESTUDO



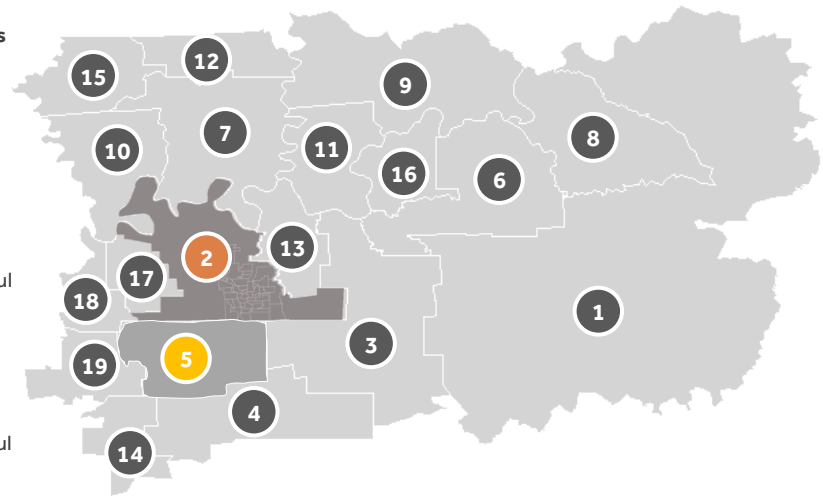
ÍNDICE

1. Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

MICRORREGIÃO DE CAXIAS DO SUL (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- Bento Gonçalves e Garibaldi estão localizadas na Mesorregião Nordeste Rio-grandense, na Microrregião de Caxias do Sul, divisão do estado do Rio Grande do Sul formada por 19 municípios.
- Apresenta economia diversificada e representa uma importante área para o desenvolvimento do interior do estado do Rio Grande do Sul.
- Possui a maior concentração de produtores de vinhos do país, na região conhecida como Vale dos Vinhedos. As vinícolas gaúchas são premiadas internacionalmente, em razão da alta qualidade de seus vinhos e espumantes.

1. Caxias do Sul
2. **Bento Gonçalves**
3. Farroupilha
4. Carlos Barbosa
5. **Garibaldi**
6. Flores da Cunha
7. Veranópolis
8. São Marcos
9. Antônio Prado
10. Cotiporã
11. Nova Roma do Sul
12. Vila Flores
13. Pinto Bandeira
14. Boa Vista do Sul
15. Fagundes Varela
16. Nova Pádua
17. Monte Belo do Sul
18. Santa Tereza
19. Coronel Pilar

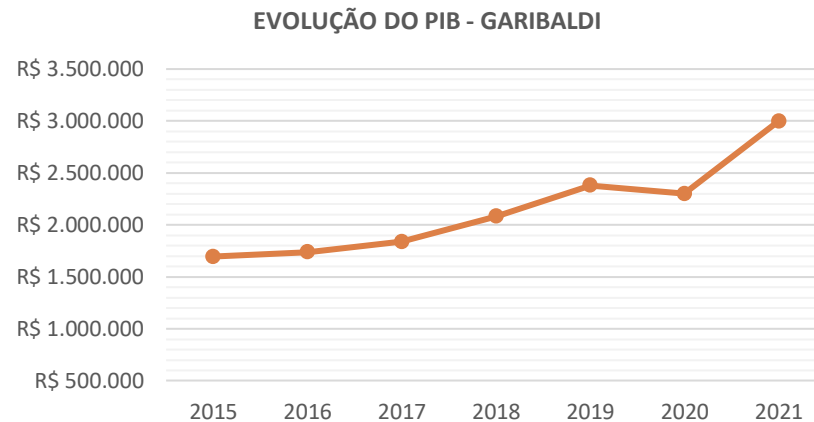
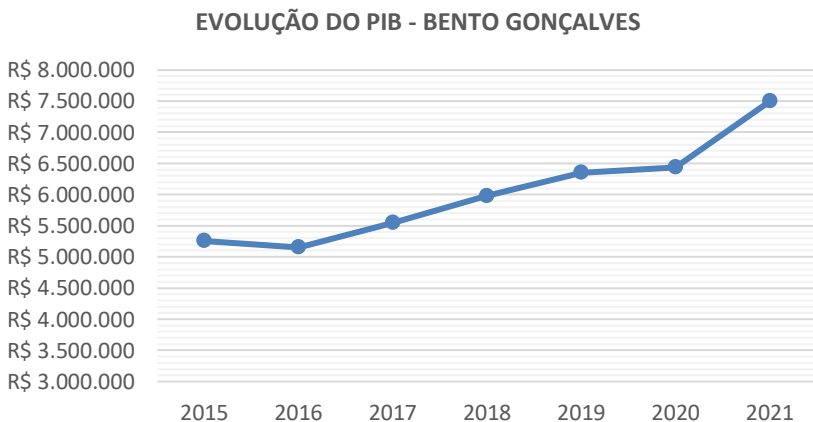


MICRORREGIÃO DE CAXIAS DO SUL (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

Microrregião de Caxias do Sul (RS)						
Item	Cidade	População (Censo 2022)	%	PIB (2021)	%	Área em Km ²
1	Caxias do Sul	463.501	55,3%	R\$ 31.688.460	55,0%	1.652,31
2	Bento Gonçalves	123.151	14,7%	R\$ 7.498.499	13,0%	274,07
3	Farroupilha	70.286	8,4%	R\$ 4.398.447	7,6%	361,68
4	Carlos Barbosa	30.420	3,6%	R\$ 3.529.578	6,1%	229,99
5	Garibaldi	34.335	4,1%	R\$ 2.997.963	5,2%	168,14
6	Flores da Cunha	30.892	3,7%	R\$ 2.538.136	4,4%	272,61
7	Veranópolis	24.021	2,9%	R\$ 1.738.702	3,0%	289,43
8	São Marcos	21.084	2,5%	R\$ 1.145.389	2,0%	256,25
9	Antônio Prado	13.045	1,6%	R\$ 797.510	1,4%	347,62
10	Vila Flores	3.646	0,4%	R\$ 297.552	0,5%	107,82
11	Fagundes Varela	2.566	0,3%	R\$ 197.918	0,3%	134,30
12	Nova Roma do Sul	3.466	0,4%	R\$ 169.304	0,3%	149,05
13	Cotiporã	3.846	0,5%	R\$ 167.928	0,3%	172,38
14	Boa Vista do Sul	2.779	0,3%	R\$ 120.127	0,2%	92,93
15	Nova Pádua	2.343	0,3%	R\$ 100.211	0,2%	103,24
16	Monte Belo do Sul	2.557	0,3%	R\$ 94.434	0,2%	69,60
17	Pinto Bandeira	2.723	0,3%	R\$ 74.285	0,1%	105,07
18	Santa Tereza	1.505	0,2%	R\$ 49.850	0,1%	73,98
19	Coronel Pilar	1.607	0,2%	R\$ 49.059	0,1%	105,45
Total		837.773	100%	R\$ 57.653.352	100%	4.965,92

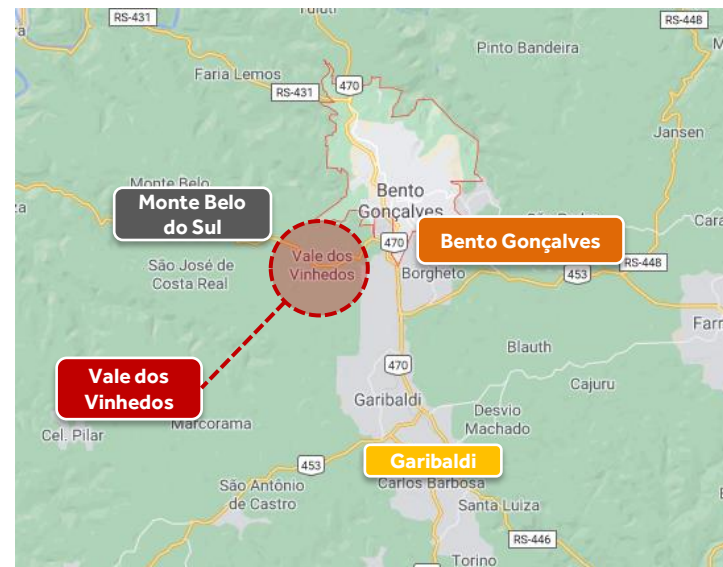
BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - HISTÓRICO PIB (ÚLTIMOS DADOS OFICIAIS DISPONÍVEIS)

- O principal contribuinte para a formação do PIB (Produto Interno Bruto) de Bento Gonçalves é o setor de Serviços (50%) seguido dos setores de Indústria (33%) e Impostos (16%). Em 2021 o PIB a preços correntes da cidade foi de R\$ 7,4 milhões.
- Já em Garibaldi, o setor da Indústria é o maior contribuinte no PIB, em torno de 42%, seguido de Serviços (36%). Em 2021 o PIB a preços correntes da cidade foi de R\$ 2,9 milhões.



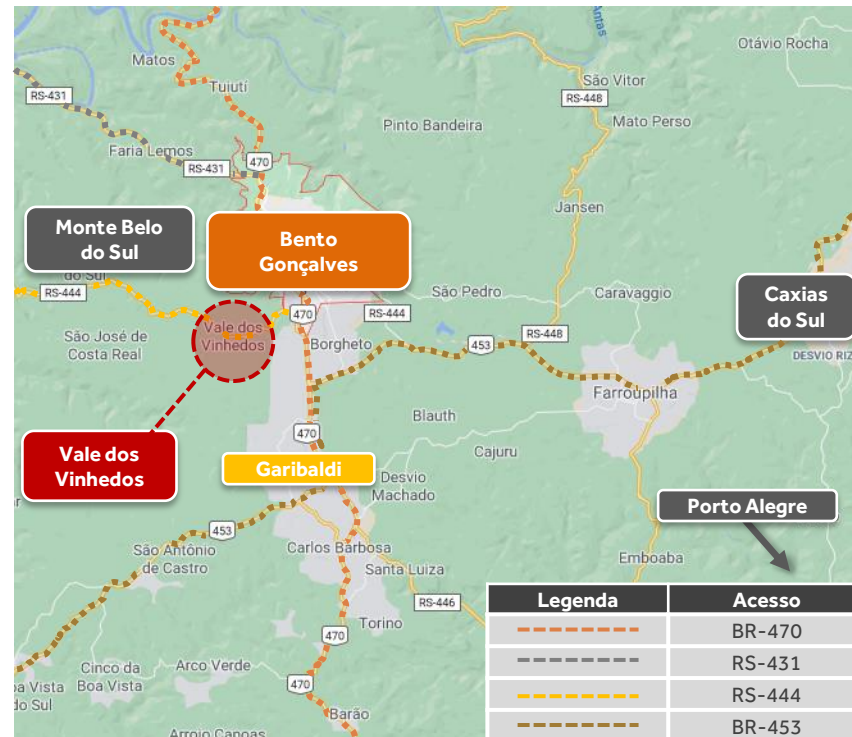
VALE DOS VINHEDOS

- No Rio Grande do Sul é produzido 90% dos vinhos do Brasil. A Serra Gaúcha é responsável por 80% de toda a área vitícola do Estado e é conhecida por ser a maior produtora de Vinhos e Espumante do Brasil.
- De acordo com dados divulgados pela Uvibra (União Brasileira de Vitivinicultura), as vendas de vinhos finos aumentaram 56,56%, passando de 15 milhões de litros/ano, em 2019, para 24,2 milhões em 2020, ano marcado pela pandemia do Covid-19.
- Ainda segundo a Uvibra, as exportações de vinhos e espumantes em 2021 registraram alta de 58% em volume, o melhor momento na história das exportações nos últimos 8 anos.
- Um dos principais atrativos da região é o Vale dos Vinhedos que tornou-se um dos mais importantes destinos turísticos da América Latina e concentra cerca de 30 vinícolas que possuem o selo de Denominação de Origem, que reconhecem a procedência do vinho.
- O Vale dos Vinhedos é considerado oficialmente patrimônio histórico e cultural do Estado do Rio Grande do Sul e é formado pelas cidades de Bento Gonçalves, Monte Belo do Sul e Garibaldi. A maior parte da área do Vale dos Vinhedos pertence ao município de Bento Gonçalves e a menor parte pertence a Monte Belo do Sul.



BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO RODOVIÁRIO

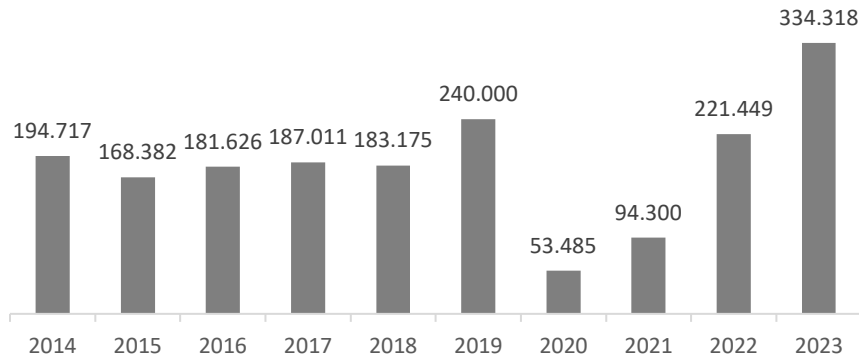
- O município de Bento Gonçalves é servido por rodovias federais e estaduais. É possível acessar Bento Gonçalves a partir da Rodovia BR-470 que atravessa a cidade, e pelas rodovias RS-431 no trecho norte e RS-444 no trecho sul.
- Bento Gonçalves está a 13,5 km (19min) de Garibaldi, a 43,9 km (51min) de Caxias do Sul, a 17,8 km (24 min) de Monte Belo do Sul e a 122 km (01h55min) de Porto Alegre.
- O município de Garibaldi também pode ser acessado pelas rodovias federais BR-470 e BR-453. A BR-453 também é conhecida como Rota do Sol, pois é a estrada de acesso ao Litoral Norte Gaúcho, ligando Caxias do Sul e a Serra Gaúcha ao Litoral Norte Gaúcho.
- Garibaldi está a 13,1 km (17 min) de Bento Gonçalves, a 24,4 km (29 min) de Monte Belo do Sul, a 43,1 km (44 min) de Caxias do Sul e a 111 km de Porto Alegre (01h33min).



BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO AÉREO | AEROPORTO REGIONAL DE CAXIAS DO SUL

- O aeroporto mais próximo da região do Vale dos Vinhedos é o Aeroporto Regional de Caxias do Sul / Hugo Cantergiani, que é servido pelas companhias Azul, Gol e Latam – operando apenas voos domésticos. Em 2023 o Aeroporto obteve uma movimentação de 334.318 passageiros, configurando o ano com o maior índice histórico de movimentação de passageiros.
- O Aeroporto de Caxias do Sul está distante cerca de 47km do Vale dos Vinhedos, um trajeto de aproximadamente 50 minutos de automóvel, pela BR-453.

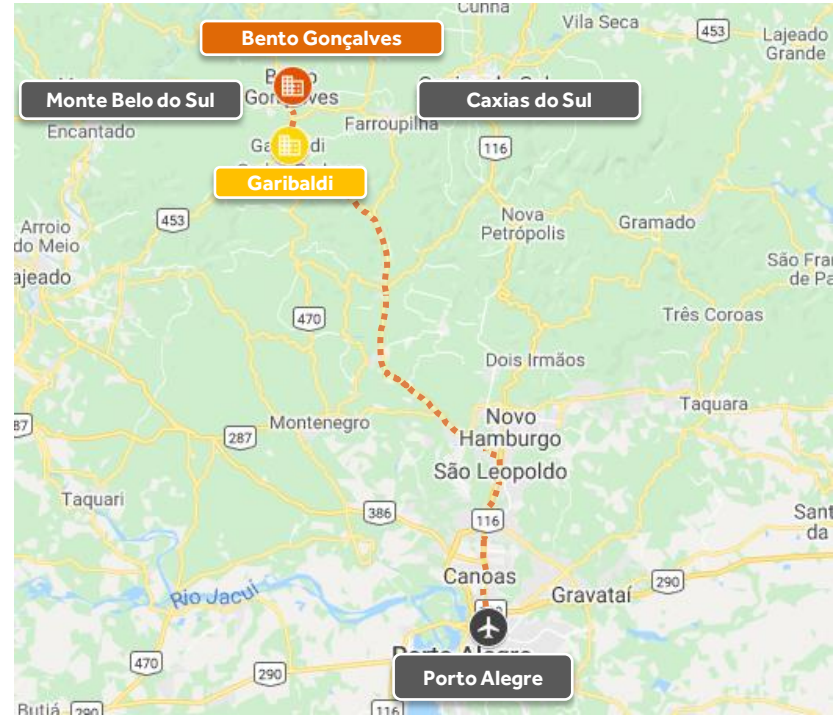
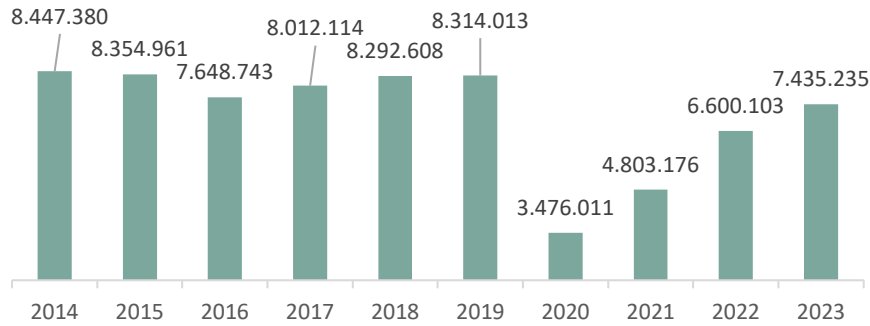
MOVIMENTAÇÃO DE PASSAGEIROS - AEROPORTO REGIONAL DE CAXIAS DO SUL



BENTO GONÇALVES E GARIBALDI - ACESSO AÉREO | AEROPORTO INTERNACIONAL DE PORTO ALEGRE

- Localizado na capital, o Aeroporto fica distante 114 km da cidade de Bento Gonçalves (aproximadamente 01h40 de automóvel).
- A cidade de Garibaldi fica distante 105 km do Aeroporto (aproximadamente 01h30 de automóvel).

MOVIMENTAÇÃO DE PASSAGEIROS – AEROPORTO INTERNACIONAL DE PORTO ALEGRE



BENTO GONÇALVES - ECONOMIA

- A cidade de Bento Gonçalves é um importante polo industrial e entre os principais setores da indústria estão a fabricação de móveis, de bebidas, de produtos alimentícios, de máquinas e equipamentos, de produtos de borracha e material plástico, e de produtos de metal.
- O polo moveleiro é representado pelas cidades de Bento Gonçalves, Monte Belo do Sul, Pinto Bandeira e Santa Tereza, totalizando cerca de 300 indústrias.
- Somente em exportações, o volume de móveis produzidos na região aumentou 57,9% em 2021. A tendência é que esta crescente se mantenha em 2022.
- É em Bento Gonçalves que ocorre o maior evento moveleiro do Brasil, a MoveISul. Em 2023 a feira foi em Agosto e atraiu cerca de 30.835 visitantes, juntamente com a Fimma Brasil (feira de maquinário e insumos da indústria moveleira).
- O último levantamento das maiores empresas do Sul, indica que 04 empresas da cidade estão dentre as 500 maiores. Destas, 03 são do setor moveleiro, são elas: Todeschini S/A, Bertolini S/A e Unicasa Indústria de Móveis S/A .
- Bento Gonçalves se destaca como importante polo turístico da Serra Gaúcha. É pioneira na produção vinícola do Brasil e no desenvolvimento do Enoturismo, além de possuir o título de “Capital Brasileira do Vinho”. Dois principais produtos das vinícolas de Bento Gonçalves no mercado interno são o suco de uva e os vinhos, o terceiro é o espumante.
- No turismo de negócios Bento Gonçalves sedia grandes feiras no segmento industrial e comercial.

GARIBALDI – ECONOMIA

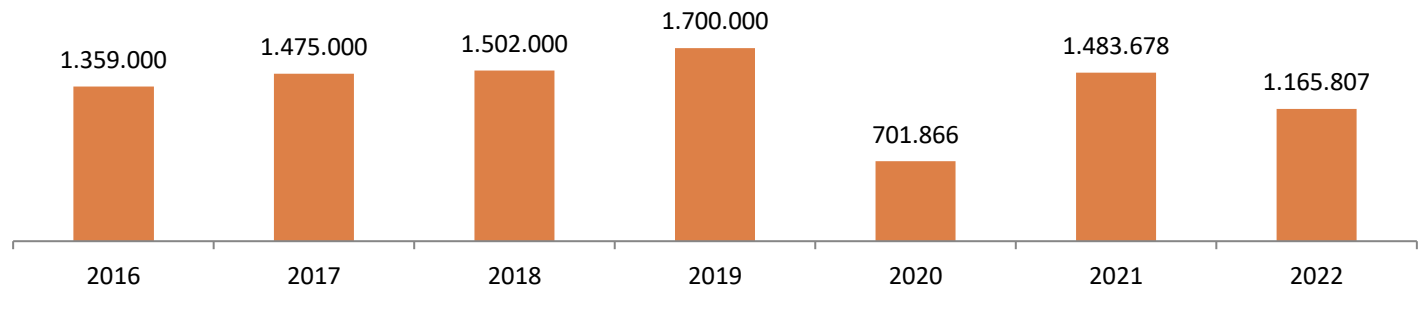
- Garibaldi é uma cidade com grande diversidade econômica e cultural. Sua indústria é formada pelo setor de metal mecânico, vinícola, moveleiro e alimentício. São 3 áreas industriais de pequeno porte no entorno da cidade e um distrito de maior porte localizado as margens de Rodovia 470.
- Garibaldi é conhecida como a “Terra do Espumante” e 80% da produção nacional é fabricada na região de Garibaldi e Bento Gonçalves.
- De acordo com o último levantamento realizado pela Secretaria de Desenvolvimento de Garibaldi em 2021, utilizando dados do ano de 2019, o município de Garibaldi contava com um total de 4.229 empresas. Atualmente a cidade conta com 5.606 empresas de diferentes segmentos de acordo com os dados fornecidos pela Secretaria de Inovação e Empreendedorismo do município.
- Dentre as que mais contribuem para o PIB local estão: Tramontina Garibaldi, Cooperativa Vinícola Garibaldi, Nutrire Indústria de Alimentos, Aleplast Embalagens Plásticas, Madem entre outras.

BENTO GONÇALVES – TURISMO

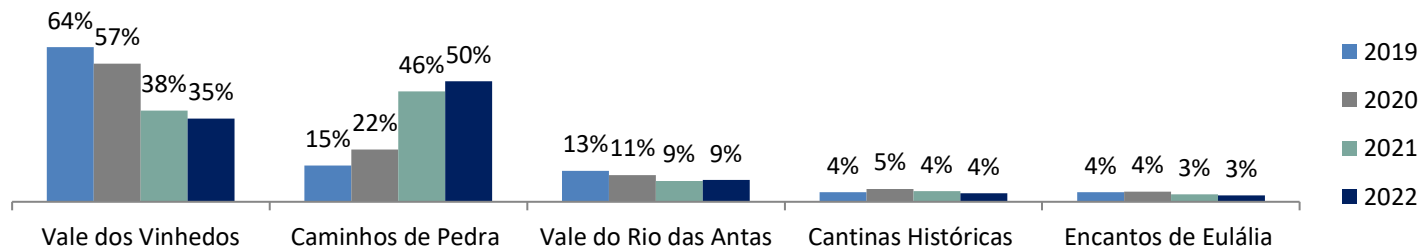
- No segmento turístico são inúmeros os atrativos ligados à uva e ao vinho, o que torna Bento Gonçalves uma cidade muito visitada na Serra Gaúcha.
- Muitos atrativos estão presentes na época da vindima, durante o evento 'Estação Vindima', de janeiro a março, que reúne atividades do momento da colheita da uva e produção do vinho.
- Em 2019 a cidade recebeu cerca de 1,7 milhão de visitantes, já em 2022 chegou a 1.1 milhão de turistas – segundo dados da pesquisa "Relatório de Análise de Fluxo Turístico Bento Gonçalves Período 2022" do Governo do Estado Rio Grande do Sul em parceria com o SEBRAE.
- Bento Gonçalves é o segundo 'Destino Turístico Gaúcho' mais lembrado pelos gaúchos. O levantamento é do 'Marcas de Quem Decide' sobre as marcas lembradas e preferidas, promovido anualmente pelo Jornal do Comércio e Qualidata.
- A prefeitura municipal de Bento Gonçalves mantém 5 rotas turísticas: Vale dos Vinhedos, Caminho de Pedras, Vale do Rio das Antas, Cantinas Históricas e Encantos da Eulália. O Vale dos Vinhedos é o roteiro mais procurado de acordo com a prefeitura da cidade devido principalmente às vinícolas instaladas no município. Outro destaque é o roteiro Caminho de Pedras através das inúmeras opções gastronômicas, além das paisagens que promovem o turismo contemplativo.
- Cerca de 83% da demanda turística é proveniente de 4 estados: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo . O Rio Grande do Sul é o principal Estado emissor com 38% dos turistas.

BENTO GONÇALVES – TURISMO

Número de visitantes (2016 a 2022)



Roteiros mais visitados (2019 a 2022)



BENTO GONÇALVES – TURISMO



Vale dos Vinhedos



Caminhos de Pedra



Vale do Rio das Antas



Pipa Pórtico



Cooperativa Vinícola Aurora



La Fontana (Via del Vino)

GARIBALDI – TURISMO

- Conhecida como a Capital do Espumante, Garibaldi tem desenvolvido o turismo ligado as empresas do setor, além das vinícolas, há o centro histórico com diversas propriedades que datam do início do século XX e dois roteiros gastronômicos (Via Orgânica e Estrada do Sabor).
- Garibaldi recebe em média 500 mil turistas por ano. A cidade possui diversos atrativos como rotas de compras no centro, a Estrada do Sabor, o Centro Histórico e a Biorgânica. Além disso, a cidade é reconhecida por promover eventos, tendo como destaques o Garibaldi Vintage e o encerramento da vindima.
- Além do turismo de lazer a cidade é tema de diversos seriados e filmes que são trazidos pela Garibaldi Film Commission.



EVENTOS

- Segundo o Bento & Região Convention & Visitors Bureau, o calendário da cidade é bem distribuído durante o ano de forma a atrair o público MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) durante a semana, uma vez que os finais de semana já são movimentados por conta do enoturismo.
- O FundaParque é o centro de exposições de Bento Gonçalves, aproximadamente 12km do terreno em estudo. É um dos maiores da região Sul, com 58.000m² de área coberta e climatizada. Para fins de comparação, o SP Expo na cidade de São Paulo possui 100.000m² de pavilhão e o RioCentro, no Rio de Janeiro, aproximadamente 60.000m² de área de pavilhão.
- Os equipamentos para eventos na cidade, além do FundaParque são os espaços de convenção nos hotéis. Os maiores estão demonstrados na tabela ao lado:

Espaço	Maior capacidade em auditório (pessoas)	Distância do hotel em estudo
Boulevard Convention	960	6min
Dall'Onder Grande Hotel	940	18min
Spa do Vinho	470	7min
Hotel Villa Michelin	300	5min
Laghetto Viverone Estação	240	12min
Dall'Onder Vittoria	220	15min
Laghetto Viverone	200	15min
Farina Park Hotel	150	17min

EVENTOS

- Conforme calendário disponibilizado pelo Convention & Visitors Bureau, os eventos abaixo são permanentes, com participantes regionais e internacionais:



- Em quantidade de visitantes, também devido à duração dos eventos ser de 10 dias, a Expo Bento e a Fenavinho atraíram aproximadamente 262 mil visitantes no total de dias de feira em 2023, com público prioritamente da região.
- O evento internacional Wine South America, realizado em setembro de 2023 atraiu um pouco mais de 7 mil pessoas. As maiores feiras de indústria moveleira do Brasil (Movelsul e Fimma), ocorrem a cada 2 anos e na última edição em 2022, a feira recebeu mais de 30 mil pessoas, tendo como visitantes profissionais de todos os estados brasileiros e mais 41 países.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

CESTA COMPETITIVA

- Para identificação da cesta competitiva, foram considerados os empreendimentos de Garibaldi e Bento Gonçalves que competem diretamente e indiretamente com o projeto em estudo.
- Os hotéis diferenciam-se entre si e com o hotel em estudo, seja por preço, localização, produto, serviços ou demanda, por exemplo. Sendo assim, cada hotel da cesta competitiva foi analisado de forma individual e comparado ao produto em estudo para avaliar o nível de competitividade entre eles.
- Dentro do set competitivo foram traçados os índices de competitividade conforme mencionado abaixo:
 - 1. Primária:** compete 100% com o hotel em estudo e todas as UHs são consideradas no grupo competitivo;
 - 2. Secundária:** compete 50% com o hotel em estudo e metade do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
 - 3. Terciária:** compete 25% com o hotel em estudo e um quarto do número total de UHs são consideradas no grupo competitivo;
 - 4. Não competitivo:** onde o produto é retirado do grupo por não oferecer UHs que possam vir a concorrer com o hotel em estudo.

CESTA COMPETITIVA

- Foram identificados 12 hotéis que no total ofertam ao mercado 1.380 unidades habitacionais (Uhs) e após ponderação, foram considerados 8 hotéis dos quais ofertam 1038 uhs ao mercado. Aplicando o filtro, chegou-se a uma oferta de 624 Uhs que irão competir de forma efetiva com o hotel em estudo.
- A taxa de ocupação do mercado estudado está em cerca de 63%, com diária média sem café de R\$ 525. As informações foram obtidas por meio de pesquisa direta realizadas nos hotéis , coleta de dados em fontes secundárias e ponderações da equipe da Caio Calfat Real Estate Consulting e tem como período de análise o ano de 2024.

Tabela de Oferta

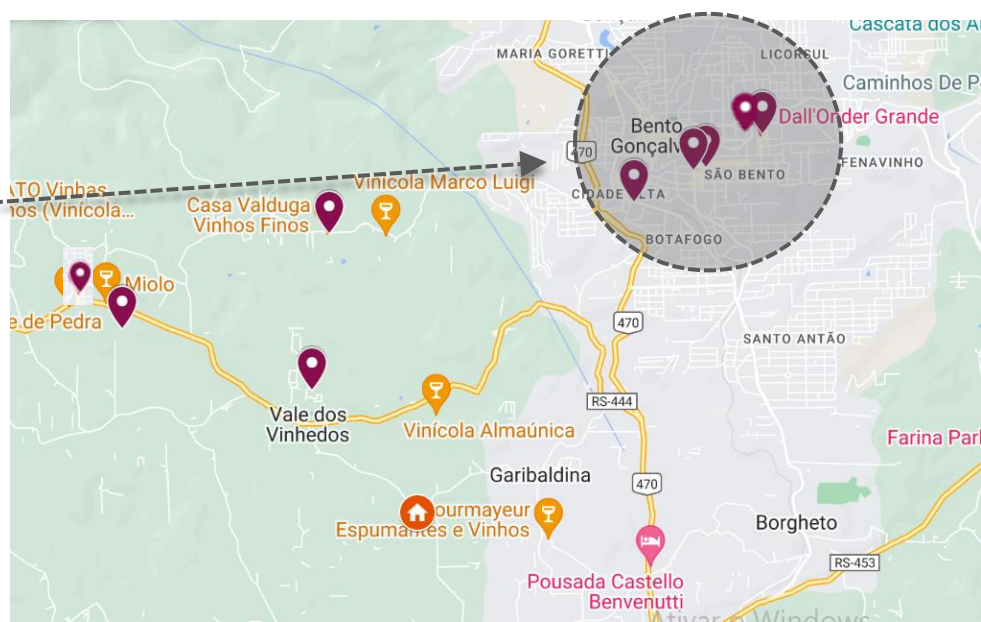
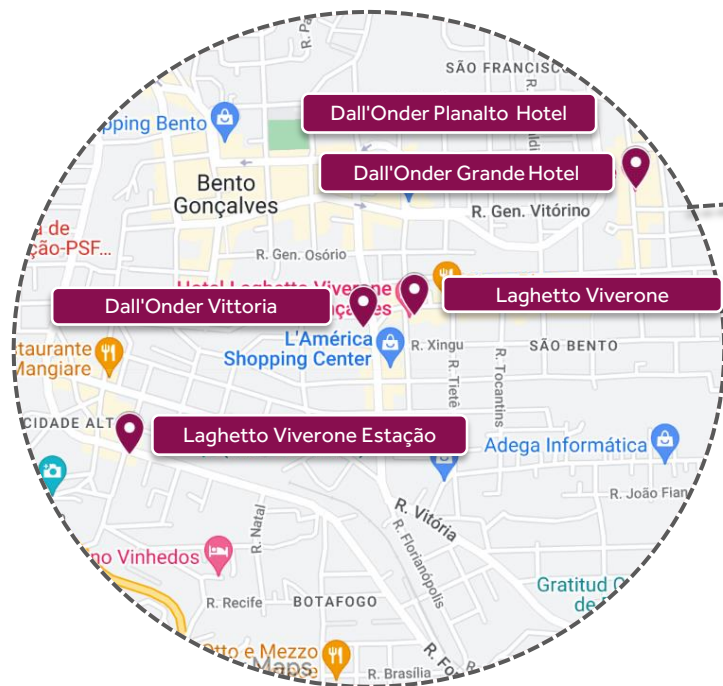
Item	Inauguração	Hotel	UH	SC	Categoria	Cidade
1		Villa Valduga	24	0	2.Midscale Superior	Bento Gonçalves
2	2007	Spa do Vinho	128	468	1.Upscale	Bento Gonçalves
3		Hotel Casacurta	31	110	2.Midscale Superior	Garibaldi
4	2001	Hotel Villa Michelin	57	300	2.Midscale Superior	Bento Gonçalves
5	2002	Dall'Onder Vittoria Hotel	109	220	3.Midscale	Bento Gonçalves
6	2010	Laghetto Viverone Bento	121	200	3.Midscale	Bento Gonçalves
7	1980	Dall'Onder Grande Hotel	256	900	3.Midscale	Bento Gonçalves
8	2023	Dall'Onder Planalto Hotel	312	300	3.Midscale	Bento Gonçalves
Total			1.038			

CESTA COMPETITIVA

- O quadro ilustra a prática de diárias cobradas pelos hotéis da cesta competitiva e o valor da diária média ponderada sem café da manhã, calculada com base nos valores efetivos durante a semana e finais de semana, onde os valores praticamente dobram, para diárias em quarto single.

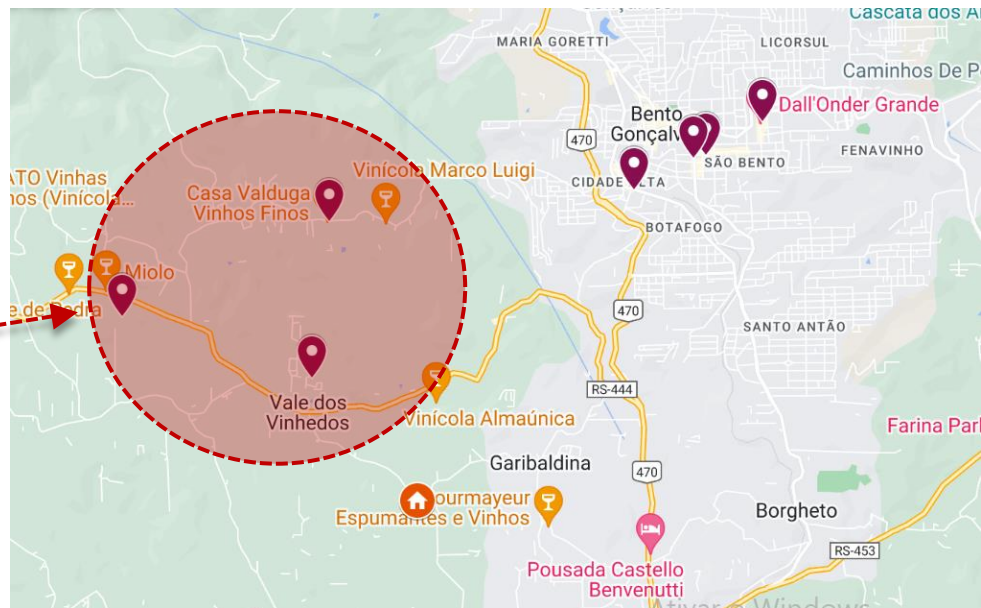
Tabela de Oferta - Grupo Competitivo e Demanda									
Item	Inauguração	Hotel	UH Comp.	Quadro de Diárias - Single UH Base					DM (sem refeições)
				Webpage	Hotel	Trivago	Booking	Eventos / Pacotes	
1	0	Villa Valduga	24	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.455,00
2	2007	Spa do Vinho	128	R\$ 1.215,76	R\$ 1.215,76	R\$ 919,43	R\$ 1.430,43	R\$ 972,61	R\$ 1.096,80
3	0	Hotel Casacurta	16	R\$ 342,86	R\$ 342,86	R\$ 0,00	R\$ 663,36	R\$ 274,29	R\$ 374,18
4	2001	Hotel Villa Michelin	57	R\$ 549,11	R\$ 549,11	R\$ 666,14	R\$ 686,50	R\$ 439,29	R\$ 533,03
5	2002	Dall'Onder Vittoria Hotel	55	R\$ 360,33	R\$ 360,33	R\$ 264,29	R\$ 403,00	R\$ 288,26	R\$ 298,65
6	2019	Laghetto Viverone Bento	61	R\$ 315,88	R\$ 315,88	R\$ 270,00	R\$ 412,43	R\$ 252,71	R\$ 276,19
7	1980	Dall'Onder Grande Hotel	128	R\$ 343,19	R\$ 343,19	R\$ 353,71	R\$ 404,00	R\$ 274,55	R\$ 302,33
8	2023	Dall'Onder Planalto Hotel	156	R\$ 336,82	R\$ 336,82	R\$ 313,86	R\$ 376,71	R\$ 269,45	R\$ 285,33
Total			624						R\$ 525,56

CESTA COMPETITIVA



Bacco - Hotel em estudo

CESTA COMPETITIVA



Bacco - Hotel em estudo

OFERTA

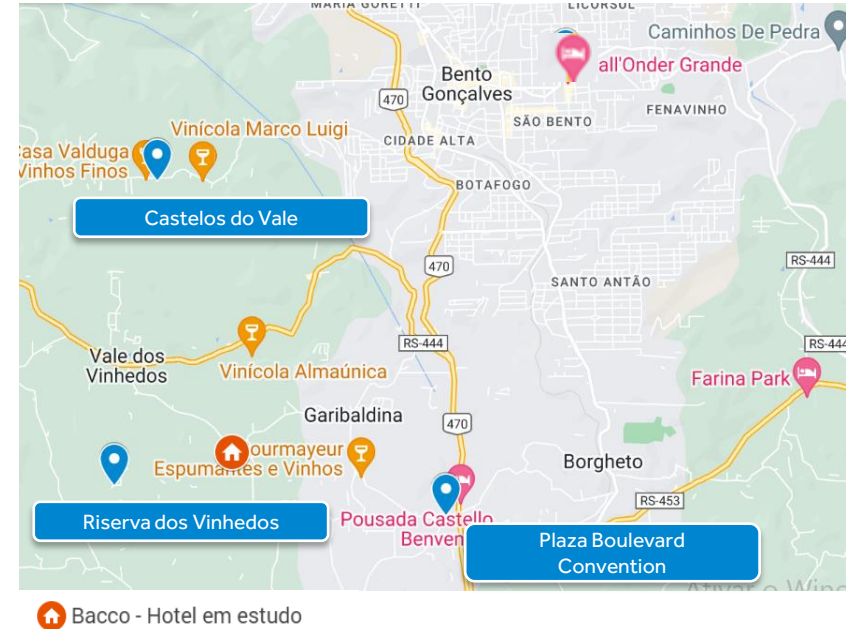
- A oferta hoteleira de Bento Gonçalves é formada por empreendimentos familiares e de redes locais, sendo a mais antiga e referência na cidade a rede Dall'Onder que está presente e em ampliação nas cidades do entorno. Seu mais novo lançamento Dall'Onder Planalto acrescentou cerca de 156 novos apartamentos ao mercado, um incremento de 18% na oferta atual.
- Embora não seja um competidor direto do projeto em estudo, o Plaza Hotel & Boulevard Convention, criará uma demanda complementar conforme seu centro de eventos for amadurecendo.
- Os dois hotéis do Vale dos Vinhedos considerados na cesta competitiva são os maiores em quantidade de apartamentos, o Spa do Vinho deixou de operar com a rede Marriot, passando a se chamar SPA do Vinho Condomínio Vitivinícola. O hotel tem conseguido se posicionar como a melhor opção de produto de lazer em toda a região.
- O complexo de pousadas da Casa Valduga, vinícola tradicional e de grande renome nacional se posiciona faixa de R\$ 1.500 oferecendo uma imersão no mundo dos vinhos mas acomodações mais modestas e serviços familiar.
- O mercado hoteleiro volta aos patamares do período pré pandemia, o valor da diária média volta subir, porém num ritmo mais cadenciado. A entrada do Dall'Onder Planalto Hotel e o Plaza Hotel Boulevard e Convention, tem criado e alterado a dinâmica da oferta local.

DEMANDA

- A demanda da região em estudo vem se consolidando como destino independente de Gramado, mesmo que próximos e com atrações oferecidas em conjunto pelo receptivo de ambos os destinos. A região do Vale dos Vinhedos atrai prioritamente o sulista (cerca de 30%), seguindo de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.
- O turista de lazer, do chamado enoturismo, ocupa os hotéis e atrações aos finais de semana, enquanto o público dos eventos corporativos ocupa os hotéis durante a semana. Devido à iniciativa do Convention Bureau juntamente com a Secretaria de Turismo de Bento Gonçalves, os eventos corporativos e feiras, realizados tanto no FundaParque quanto nos hotéis já mencionados neste estudo, permeiam de maneira constante durante todo o ano - de modo de que praticamente não há baixa temporada na região. O verão que teria menos apelo é justamente a estação da vindima, colheita das uvas, e considerada altíssima temporada, seguida do inverno. Portanto, os meses intermediários de primavera e outono são preenchidos com os eventos já descritos neste estudo.
- Em termos de quantidade de visitantes, segundo o Secretário de Turismo de Bento Gonçalves, o número mais atual é o de 2022 quando foram apurados cerca de 1,1 milhão de turistas

OFERTA FUTURA

- Nesta pesquisa foram considerados como oferta futura empreendimentos em obra e em comercialização pela cidade.
- Os empreendimentos em comercialização em multipropriedade são o Laghetto Reserva dos Vinhedos com 30 casas e 46 apartamentos totalizando 76 unidades, o Castelos do Vale com 185 apartamentos. Já o empreendimento Bewine com 205 apartamentos foi embargado em 2023 e foi desconsiderado na amostragem
- Todos devem ser entregues em meados de 2025 a 2026. Por haver um pool flutuante, foi considerada uma faixa de 41% da oferta de uhs como competitiva ao hotel em estudo, chegando a 59 uhs. (a faixa de 41% é o percentual médio do Pool em empreendimentos com adesão livre, conforme verificação em empreendimentos similares).



CONSIDERAÇÕES

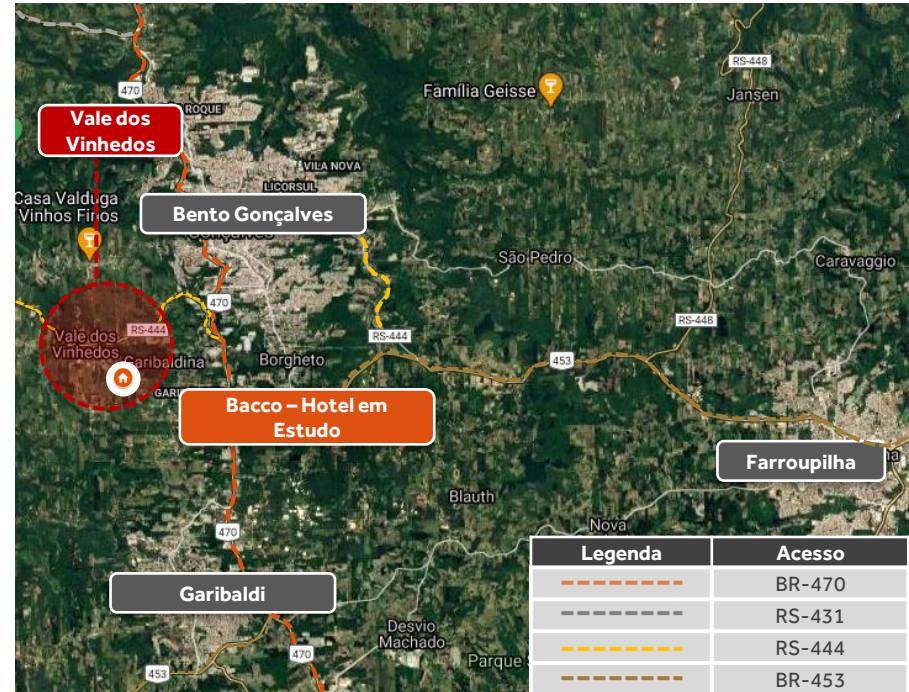
- O turismo na região do Vale dos Vinhedos está consolidado e Bento Gonçalves possui hoje um calendário de feiras e eventos consistente ao longo do ano. Caso este esforço continue, a baixa temporada praticamente deixa de existir na cidade.
- Por muitos anos o mercado de Bento Gonçalves ficou sem novos entrantes, porém desde 2019, a cidade vem passando por um momento de renovação da oferta.
- Os hotéis no Vale dos Vinhedos devem mantiveram com ocupação média de 55% a 60% até as aberturas dos empreendimentos de multipropriedade, que irão adicionar 466 apartamentos em meados de 2025 a 2026.
- Com o advento das próximas aberturas, a dinâmica do mercado deve ser alterada até que haja uma nova reacomodação de público e reposicionamento dos projetos.
- A demanda por sua vez deverá se concentrar nos empreendimentos mais novos, caso a oferta existente não se atualize.
- Considerando a localização do empreendimento em estudo, seu apelo para o lazer e eventos, além do alto padrão, acaba por se destacar se comparado aos outros lançamentos de condo-hotéis. O Dall'Onder Planalto concentrará demandas de eventos do FundaParque, do próprio Dall'Onder Grande Hotel ao lado e da demanda do próprio equipamento – se tornando auto-suficiente. O Plaza Boulevard Convention praticamente segue a mesma linha, e encontra-se numa localização menos atrativa, à beira da BR, mas criará a própria demanda com considerável espaço de eventos e apartamentos mais econômicos.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

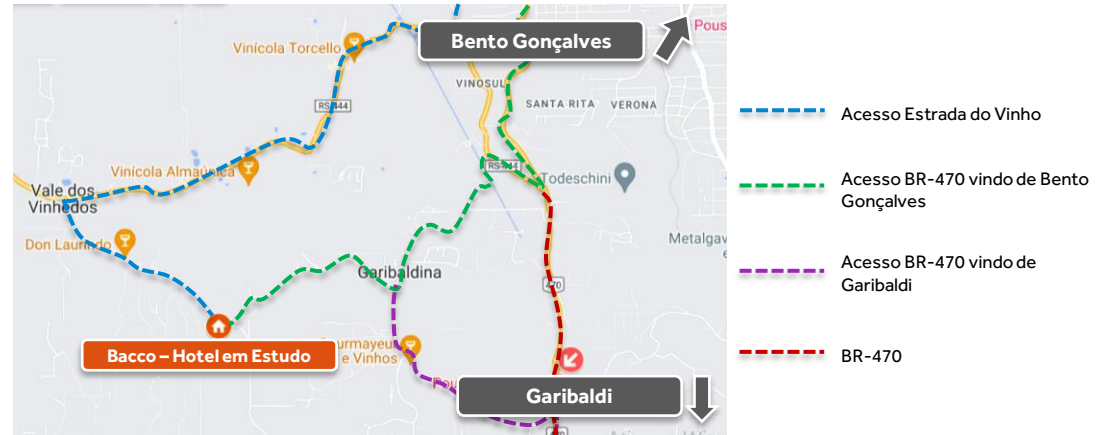
MACROLOCALIZAÇÃO

- O terreno em estudo está localizado em via secundária, com acesso pela Estrada do Vinho (RS-444).
- O Vale dos Vinhedos possui diversos acessos, tanto pela BR-470 quanto por vias locais em Bento Gonçalves.
- De Porto Alegre até o terreno são cerca de 120 km, em torno de 2h de carro.
- O terreno está a 3km da BR-470 e a 2km do acesso pela Estrada do Vinho. E ainda distante 8km do centro de Bento Gonçalves e a 6km do centro de Garibaldi.
- A rodovia BR-470 se caracteriza como um dos principais acessos para quem vai sentido interior do Rio Grande do Sul e está em bom estado de conservação.



MICROLOCALIZAÇÃO E ACESSOS

- Localizado na região de Garibaldina, a área em estudo tem acesso fácil tanto pela BR-470 vindo de Bento Gonçalves ou de Garibaldi, quanto pela Estrada do Vinho.
- Pela BR-470 há uma rotatória próxima a uma das entradas para o Vale dos Vinhedos, a 4km do empreendimento em estudo, que permite o acesso por ambos os sentidos da BR.
- Pela Estrada do Vinho, o empreendimento em estudo fica a 1km depois da Vinícola Dom Laurindo, antes da bifurcação da Rua das Videiras com a Estrada Borghetto.
- A via em frente ao terreno é asfaltada, com pista simples assim como na Estrada do Vinho, sem acostamento.



CONSIDERAÇÕES

- O terreno em estudo está em uma região de fácil acesso para as cidades de Porto Alegre, Farroupilha, Garibaldi e Bento Gonçalves.
- O ponto positivo é o empreendimento estar no Vale dos Vinhedos, mesmo que em acesso secundário, as vias são asfaltadas e com ótima sinalização.
- Diretamente do empreendimento, em menos de 20 minutos chega-se aos principais pontos de interesse, como vinícolas no Vale dos Vinhedos, centro de Bento Gonçalves, o FundaParque, e o centro de Garibaldi.
- O concorrente mais próximo será o hotel da Reserva dos Vinhedos, porém no formato de multipropriedade onde a hotelaria é vista como um negócio secundário, e disponibilizará apenas 76 apartamentos.
- O empreendimento em estudo contará com maior estrutura e totalmente vocacionado à hotelaria, eventos e operações de alimentos & bebidas diferenciada.
- Desta forma, damos como adequada a localização do empreendimento hoteleiro.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

O HOTEL x MERCADO: POSICIONAMENTO

- O hotel em estudo está direcionado para atender principalmente o mercado de lazer, do chamado enoturismo.
- O empreendimento deverá dispor de instalações modernas e condizentes com os padrões atuais da hotelaria.
- Por ter administração independente, poderá focar de forma flexível sem perder a qualidade, às necessidades dos hóspedes sem perder o foco no controle de custos – importante para o investidor de condo-hotéis.
- Em termos de serviços e diária média, deverá se posicionar como um hotel de categoria midscale/midscale superior, os quartos devem ser confortáveis com serviços.
- O hotel deverá focar também na alta qualidade de serviços na organização de eventos e em rentabilizar os diversos pontos de receita, como spa, restaurante, bar e wine Garden. Desta forma irá gerar maior atratividade se destacando da cesta competitiva atual e futura, além de potencializar os ganhos na receita de hospedagem – base para o cálculo de rentabilidade do investidor adquirente.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

Taxas de Projeção de Demanda		
Período	Corte	Taxa
2023 a 2026	0%	1,94%
2027 a 2030	0%	1,94%
2031 a 2034	0%	1,94%

- Para efeito de cálculo da taxa de projeção de demanda foram utilizados os seguintes dados:
- PIB da cidade de Garibaldi e Bento Gonçalves de 2013 e 2021, sendo 2015 - 2023 os últimos dados oficiais disponibilizados pelo IBGE e complementados pela taxa de crescimento do PIB Brasil de 2022 (3%) e 2,9% em 2023, segundo dados colhidos em www.economia.uol.com.br, o que gerou índice de crescimento 2,04 % a.a. no período de 2013 a 2021.
- Crescimento do fluxo turístico medido no Vale dos Vinhedos, que entre 2016 e 2022 atingiu a média de 1,71% a.a. de crescimento na demanda.
- A partir da ponderação dos dados de crescimento econômico estimou-se o crescimento médio da demanda em 1,94% a,a, com base a partir de 2023.

O HOTEL x MERCADO: PROJEÇÃO DE DEMANDA E OFERTA

- Aplicando-se as taxa de projeção de demanda obtidas no número inicial de demanda gerada pelo número de diárias vendidas em 2023, conforme a apuração da pesquisa de campo, chega-se à seguinte projeção de demanda – diárias vendidas/dia.

Projeção Demanda	
Ano	Demanda
2023	392
2024	400
2025	408
2026	416
2027	424
2028	432
2029	440
2030	449
2031	458
2032	466

***Demanda: Média/dia de diárias vendidas**

Projeção de Oferta				
	Inicial	Entrada	Saída	Final
2023	624			624
2024	624			624
2025	624	59	152	531
2026	531			531
2027	531	200		731
2028	731			731
2029	731			731
2030	731			731
2031	731			731
2032	731			731
2033	731			731

- Entradas: 2025: Reserva dos Vinhedos + Castelo dos Vales com 59 Uhs competitivas.
- Saídas: Hotel & Spa do Vinho com 128 uhs e Hotel Casa Curta com 152 Uh's

O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – TAXA DE OCUPAÇÃO

O Cenário abaixo de desempenho considera o impacto das 372 unidades habitacionais do empreendimento no mercado e a capacidade de captar nova demanda (pick-up) a partir de seus atributos e o aumento da oferta no mercado em estudo, absorvendo demanda não atendida e/ou mal acomodada. Esse método é referencial para a análise do empreendimento por parte do adquirente de uma unidade, pois o pois não é obrigatória a adesão à Central de Locações e o inventário da oferta poderá variar de forma constante ao longo do ano.

	Oferta			Hotel X Mercado				Demanda		Desempenho
	Mercado	Hotel	Total	D. Ideal	Penetração	Pick UP Lazer	Pick UP Eventos	Mercado	Hotel	% TO
2027	731	372	1.103	33,74%	100,00%	35	20	424	198	53,21%
2028	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	432	201	53,95%
2029	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	440	204	54,72%
2030	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	449	206	55,49%
2031	731		1.103	33,74%	100,00%	35	20	458	209	56,28%

Legenda do quadro na próxima página.

O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – TAXA DE OCUPAÇÃO

Legenda

- **Mercado:** Disponibilidade de Uhs para venda no ano;
- **Hotel:** acréscimo de oferta do hotel em estudo no grupo competitivo;
- **Total:** Hotel em Estudo + Grupo Competitivo;
- **D. Ideal:** Percentual que divide proporcionalmente a demanda entre os hotéis do grupo competitivo. O valor indicado é a proporção da demanda que cabe ao hotel em estudo;
- **Penetração:** Desempenho do hotel positivo ou negativo em relação a sua D. Ideal. 100% é uma medida neutra.
- **Pick up Lazer:** Demanda captada fora do grupo competitivo estimado. Foi estimada em cerca de 12% devido o crescimento do fluxo do Vale dos Vinhedos na área turística e a nova onda de oferta que deve influenciar o crescimento por demanda mal acomodada ou não atendida até então pela falta de oferta em bom número.
- **Pick-Up de Eventos:** O empreendimento terá área de eventos para 400 pessoas, foi estimado venda para esse segmento que representa entre 10% a 15% do total de vendas.
- **Demanda do Hotel:** Aplicação da D. Ideal e da taxa de penetração na demanda estimada para o grupo competitivo;
- **% TO:** Estimativa de taxa de ocupação para o hotel em estudo;

O HOTEL x MERCADO: DESEMPENHO – DIÁRIA MÉDIA

A cidade tem o fluxo turístico característico de destinos turísticos consagrados, com períodos bem definidos de alta, média e baixa temporada. Conforme o quadro abaixo foi identificado o período de cada temporada e a partir das pesquisas diretas e entrevistas realizadas foi definido a grade de preço para o empreendimento em estudo.

O empreendimento possui 07 tipos de apartamentos e cada qual com metragem e oferta de conforto e comodidades específicas. As diárias foram definidas sem café da manhã. E a média é apenas referencial e foi considerado, para se obter a média, a oferta de cada tipo de apartamento pelo ano completo (365 dias).

Quadro de valores de locação conforme temporada e sazonalidade

Dias de Tempoda		2 dorms	Duplex	1 dorm	Loft	Studio de ponta	Studio de meio
Número de Unidades /Tipo		24	24	42	21	18	222
Baixa temporada	140	842	648	562	470	400	400
Média temporada	150	1.095	842	730	611	519	519
Alta temporada	75	1.424	1.095	949	794	675	675
Diária Média		1.066	820	710	594	506	506

O real valor da diária praticada dependerá da opção do multiproprietário colocar seu direito de uso para locação. O quadro deixa claro que ao longo do ano há variações de preço conforme as condições de oferta e procura do mercado hoteleiro.

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, EQUIPAGEM, DECORAÇÃO, ENXOVAL

	Unidades	Metragem	Valor da Unidade
2 dorms	24	53,48	979.000,00
Duplex	24	47,30	929.000,00
1 dorm	42	36,16	659.000,00
Loft	21	27,36	559.000,00
Studio Plus	21	33,89	529.000,00
Studio de ponta	18	29,09	509.000,00
Studio de meio	222	27,36	499.000,00

- Valor já inclui FF&E e taxa de intermediação imobiliária

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

TAXAS

O investidor da unidade terá taxas consideradas como custos fixos e variáveis, conforme abaixo:

Fixos:

- IPTU*
- Taxa de condomínio, que inclui custos das áreas comuns como segurança, manutenção e limpeza, além de recepcionistas.*
- Contas de consumo: energia, gás e água (medidores individualizados por unidade) *

Variáveis:

- Canais de distribuição: 7% da receita de diárias;
- Gestão Stremma.Stay: 15% da receita de diárias;
- Taxas de cartão de crédito: 3% da receita de diárias pagas com cartão de crédito;

Os serviços de arrumação, vistoria e café da manhã são cobrados à parte da hospedagem. Assim como o uso dos pontos de venda de Alimentos & Bebidas, eventos e spa;

Impostos sobre a locação serão de encargo dos proprietários e se enquadram na Legislação Vigente.

* = Valores estimados pelo Stremma Stay

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- Não será adotado pool. As locações dos apartamentos serão realizadas pela Administradora e seguirá a lista de ordem de preferência para o fechamento das reservas, obedecendo as tipologias conforme definido no Anexo II da Minuta de Convenção de Condomínio - Regimento Interno - Central de Locações . Dessa forma, o número de apartamento a cada dia a serem locados pela Administradora podem variar e só serão remunerados quando houver a ocupação do apartamento específico do investidor
- O estudo financeiro que se apresenta é referencial, considera um apartamento de cada tipo oferta nos 365 dias do ano. A volume de vendas foi definido pelo estudo de Taxa de Ocupação (pag.49).
- Dessa forma, o valor a ser aferido pelos proprietários depende do tempo que disponibilizar na Central de Locações ao longo do ano, da época sazonal dessa oferta e da fila de locação. Todos os valores apresentados não são promessa de resultado, devem ser considerados como um cenário dentro das premissas pré-estabelecidas. Observar também demais regras da Central de Locações dentro da convenção de condomínio.
- O gerenciamento das variáveis de quando e como colocar o apartamento para locação pela administrado é do proprietário. Quanto mais tempo e mais ofertar de forma distribuída nas temporadas de alta, média e baixa temporada, potencialmente obterá mais resultado.
- O TIR e o VPL indicado podem variar conforme a forma de pagamento combinada. Não foi considerado custos de financiamento e pagamento de juros, esses gastos podem impactar o fluxo de caixa e gerar variações na TIR e VPL.

PREMISSAS PARA O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA – PROJEÇÃO DAS RECEITAS, DESPESAS E RESULTADOS PARA UM PERÍODO DE PELO MENOS 5 ANOS DE OPERAÇÃO HOTELEIRA

- A receita de locação foi estabelecida a partir dos dados da pesquisa apresentada, com nível valores adequados ao tipo d apartamento e taxa de ocupação média potencial para um apartamento que fique disponível 365 dias por ano.
- Os gastos foram apresentados pela Administradora. Estão descritos na página 59 .
- O demonstrativo de resultados refere-se a um quarto e seu potencial de receita se colocado em oferta para locação por um ano inteiro (365 dias).
- Há risco do cenário apresentado não ser atingido, não é promessa de resultado.

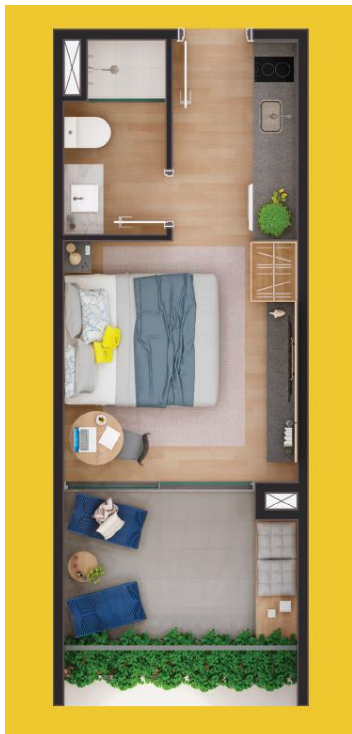
ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

Studio Meio

27,36 m²

Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo Studio do Meio										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	506		516		526		536		547	
Receita Total	98.178	100,0%	101.546	100,0%	105.037	100,0%	108.657	100,0%	112.409	100,0%
Receita Total Proporcional / Cota	98.178	100,0%	101.546	100,0%	105.037	100,0%	108.657	100,0%	112.409	100,0%
Gastos Gerais	18.962	19,3%	19.299	19,0%	19.648	18,7%	20.010	18,4%	20.385	18,1%
Condomínio	4.200	4,3%	4.200	4,1%	4.200	4,0%	4.200	3,9%	4.200	3,7%
Canal de Distribuição e Comissões	6.872	7,0%	7.108	7,0%	7.353	7,0%	7.606	7,0%	7.869	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	2.945	3,0%	3.046	3,0%	3.151	3,0%	3.260	3,0%	3.372	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,9%	4.800	4,7%	4.800	4,6%	4.800	4,4%	4.800	4,3%
IPTU	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	79.216	80,7%	82.247	81,0%	85.390	81,3%	88.647	81,6%	92.024	81,9%
Administração	14.727	15,0%	15.232	15,0%	15.756	15,0%	16.299	15,0%	16.861	15,0%
Resultado Antes do IRRF	64.489	65,7%	67.015	66,0%	69.634	66,3%	72.349	66,6%	75.163	66,9%

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Studio Meio 27,36 m²

Análise Financeira

Análise Financeira - Apartamento Studio do Meio - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 166.333		- 166.333	
2025	- 166.333		- 166.333	
2026	- 166.333		- 166.333	
2027		64.489	64.489	12,9%
2028		67.015	67.015	13,4%
2029		69.634	69.634	14,0%
2030		72.349	72.349	14,5%
2031		75.163	75.163	15,1%
2032		75.539	75.539	15,1%
2033		75.916	75.916	15,2%
2034		76.296	76.296	15,3%
2035		76.677	76.677	15,4%
2036		77.061	77.061	15,4%
FC com CapRate Ano 2034			1.253.021	
TIR			17,1%	
VPL			610.677	

Análise Financeira - Apartamento Studio do Meios - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 499.000		- 499.000	
2025			-	
2026			-	
2027		64.489	64.489	12,9%
2028		67.015	67.015	13,4%
2029		69.634	69.634	14,0%
2030		72.349	72.349	14,5%
2031		75.163	75.163	15,1%
2032		75.539	75.539	15,1%
2033		75.916	75.916	15,2%
2034		76.296	76.296	15,3%
2035		76.677	76.677	15,4%
2036		77.061	77.061	15,4%
FC com CapRate Ano 2034			1.253.021	
TIR			15,2%	
VPL			582.325	

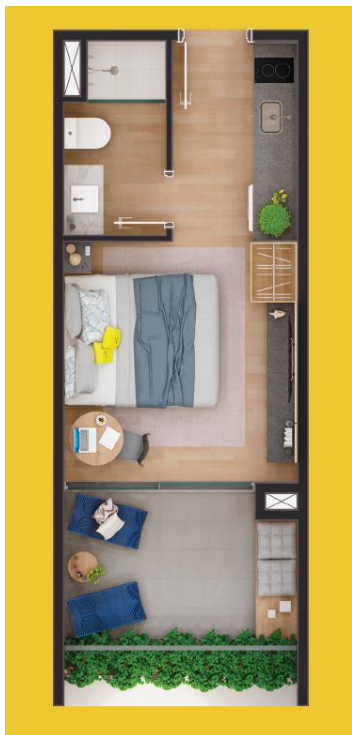
Valores em R\$ - Março de 2024 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado , ver páginas 62 e 63).

Studio Ponta 29,09 m²

Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Studio Ponta										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	506		516		526		536		547	
Receita Total	98.178	100,0%	101.546	100,0%	105.037	100,0%	108.657	100,0%	112.409	100,0%
Receita Total Proporcional /Cota	98.178	100,0%	101.546	100,0%	105.037	100,0%	108.657	100,0%	112.409	100,0%
Gastos Gerais	19.202	19,6%	19.539	19,2%	19.888	18,9%	20.250	18,6%	20.625	18,3%
Condomínio	4.440	4,5%	4.440	4,4%	4.440	4,2%	4.440	4,1%	4.440	3,9%
Canal de Distribuição e Comissões	6.872	7,0%	7.108	7,0%	7.353	7,0%	7.606	7,0%	7.869	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	2.945	3,0%	3.046	3,0%	3.151	3,0%	3.260	3,0%	3.372	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,9%	4.800	4,7%	4.800	4,6%	4.800	4,4%	4.800	4,3%
IPTU	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%	144	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	78.976	80,4%	82.007	80,8%	85.150	81,1%	88.407	81,4%	91.784	81,7%
Administração	14.727	15,0%	15.232	15,0%	15.756	15,0%	16.299	15,0%	16.861	15,0%
Resultado Antes do IRRF	64.249	65,4%	66.775	65,8%	69.394	66,1%	72.109	66,4%	74.923	66,7%

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay



Studio Ponta
29,09 m²

Análise Financeira

Análise Financeira - Apartamento Studio Ponta - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 169.667		- 169.667	
2025	- 169.667		- 169.667	
2026	- 169.667		- 169.667	
2027		64.249	64.249	12,6%
2028		66.775	66.775	13,1%
2029		69.394	69.394	13,6%
2030		72.109	72.109	14,2%
2031		74.923	74.923	14,7%
2032		75.297	75.297	14,8%
2033		75.674	75.674	14,9%
2034		76.052	76.052	14,9%
2035		76.433	76.433	15,0%
2036		76.815	76.815	15,1%
FC com CapRate Ano 2036			1.249.020	
TIR			16,8%	
VPL			597.724	

Análise Financeira - Apartamento Studio Ponta - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 509.000		- 509.000	
2025			-	
2026			-	
2027		64.249	64.249	12,6%
2028		66.775	66.775	13,1%
2029		69.394	69.394	13,6%
2030		72.109	72.109	14,2%
2031		74.923	74.923	14,7%
2032		75.297	75.297	14,8%
2033		75.674	75.674	14,9%
2034		76.052	76.052	14,9%
2035		76.433	76.433	15,0%
2036		76.815	76.815	15,1%
FC com CapRate Ano 2036			1.249.020	
TIR			14,9%	
VPL			568.804	

Valores em R\$ - Março de 2024 - ~Valores correntes, sem inflação - FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

Studio Plus

33,89 m²

Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo Studio Plus										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	519		529		540		550		561	
Receita Total	100.733	100,0%	104.189	100,0%	107.771	100,0%	111.485	100,0%	115.335	100,0%
Receita Total Proporcional/Cota	100.733	100,0%	104.189	100,0%	107.771	100,0%	111.485	100,0%	115.335	100,0%
Gastos Gerais	19.733	19,6%	20.079	19,3%	20.437	19,0%	20.808	18,7%	21.193	18,4%
<i>Condomínio</i>	4.680	4,6%	4.680	4,5%	4.680	4,3%	4.680	4,2%	4.680	4,1%
<i>Canal de Distribuição e Comissões</i>	7.051	7,0%	7.293	7,0%	7.544	7,0%	7.804	7,0%	8.073	7,0%
<i>Comissão de Cartão de Crédito</i>	3.022	3,0%	3.126	3,0%	3.233	3,0%	3.345	3,0%	3.460	3,0%
<i>Água, Energia e gás</i>	4.800	4,8%	4.800	4,6%	4.800	4,5%	4.800	4,3%	4.800	4,2%
<i>IPTU</i>	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%	180	0,2%
Resultado antes Honorários de ADM	81.000	80,4%	84.110	80,7%	87.334	81,0%	90.676	81,3%	94.141	81,6%
Administração	15.110	15,0%	15.628	15,0%	16.166	15,0%	16.723	15,0%	17.300	15,0%
Resultado Antes do IRRF	65.890	65,4%	68.482	65,7%	71.168	66,0%	73.954	66,3%	76.841	66,6%

Valores em R\$ - Março 2024 – ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Studio Plus
33,89 m²

Análise Financeira

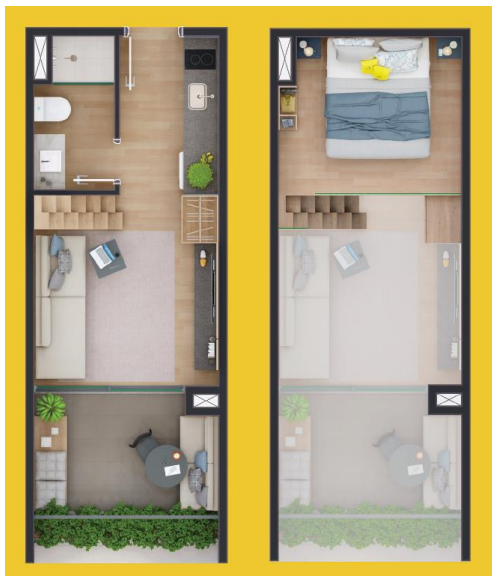
Análise Financeira - Apartamento Studio Plus - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 176.333		- 176.333	
2025	- 176.333		- 176.333	
2026	- 176.333		- 176.333	
2027		65.890	65.890	0
2028		68.482	68.482	12,9%
2029		71.168	71.168	13,5%
2030		73.954	73.954	14,0%
2031		76.841	76.841	14,5%
2032		77.225	77.225	14,6%
2033		77.611	77.611	14,7%
2034		77.999	77.999	14,7%
2035		78.389	78.389	14,8%
2036		78.781	78.781	14,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.280.997	
TIR			16,6%	
VPL			606.445	

Análise Financeira - Studio Plus - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 529.000		- 529.000	
2025			-	
2026			-	
2027		65.890	65.890	12,5%
2028		68.482	68.482	12,9%
2029		71.168	71.168	13,5%
2030		73.954	73.954	14,0%
2031		76.841	76.841	14,5%
2032		77.225	77.225	14,6%
2033		77.611	77.611	14,7%
2034		77.999	77.999	14,7%
2035		78.389	78.389	14,8%
2036		78.781	78.781	14,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.280.997	
TIR			14,7%	
VPL			576.389	

Valores em R\$ - Março 2024—Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

Loft.
27 m²

Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo Loft										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	594		606		618		631		643	
Receita Total	115.425	100,0%	119.385	100,0%	123.490	100,0%	127.745	100,0%	132.157	100,0%
Receita Proporcional / Cota	115.425	100,0%	119.385	100,0%	123.490	100,0%	127.745	100,0%	132.157	100,0%
Gastos Gerais	20.663	17,9%	21.059	17,6%	21.469	17,4%	21.895	17,1%	22.336	16,9%
Condomínio	4.200	3,6%	4.200	3,5%	4.200	3,4%	4.200	3,3%	4.200	3,2%
Canal de Distribuição e Comissões	8.080	7,0%	8.357	7,0%	8.644	7,0%	8.942	7,0%	9.251	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	3.463	3,0%	3.582	3,0%	3.705	3,0%	3.832	3,0%	3.965	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	4,2%	4.800	4,0%	4.800	3,9%	4.800	3,8%	4.800	3,6%
IPTU	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%	120	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	94.763	82,1%	98.327	82,4%	102.021	82,6%	105.851	82,9%	109.821	83,1%
Administração	17.314	15,0%	17.908	15,0%	18.523	15,0%	19.162	15,0%	19.823	15,0%
Resultado Antes do IRRF	77.449	67,1%	80.419	67,4%	83.497	67,6%	86.689	67,9%	89.997	68,1%

Valores em R\$ - Março 2024— ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Loft.
27 m²

Análise Financeira

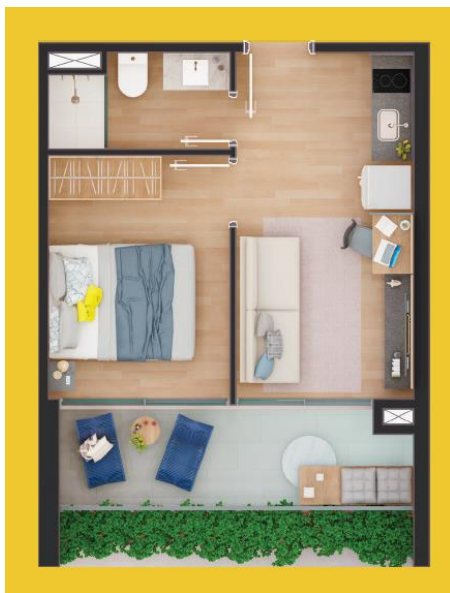
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 186.333		- 186.333	
2025	- 186.333		- 186.333	
2026	- 186.333		- 186.333	
2025		77.449	77.449	13,9%
2026		80.419	80.419	14,4%
2027		83.497	83.497	14,9%
2028		86.689	86.689	15,5%
2029		89.997	89.997	16,1%
2030		90.447	90.447	16,2%
2031		90.900	90.900	16,3%
2032		91.354	91.354	16,3%
2033		91.811	91.811	16,4%
2034		92.270	92.270	16,5%
FC com CapRate Ano 2036			1.500.326	
TIR			18,1%	
VPL			767.968	

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 559.000		- 559.000	
2025			-	
2026	2.026		-	
2027		77.449	77.449	13,9%
2028		80.419	80.419	14,4%
2029		83.497	83.497	14,9%
2030		86.689	86.689	15,5%
2031		89.997	89.997	16,1%
2032		90.447	90.447	16,2%
2033		90.900	90.900	16,3%
2034		91.354	91.354	16,3%
2035		91.811	91.811	16,4%
2036		92.270	92.270	16,5%
FC com CapRate Ano 2036			1.500.326	
TIR			16,0%	
VPL			736.207	

Valores em R\$ - Março 2024— ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado , ver páginas 62 e 63).

1 Dorm.
36 m²

Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo 02 Dormitórios										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	710		725		739		754		769	
Receita Total	137.980	100,0%	142.713	100,0%	147.620	100,0%	152.707	100,0%	157.980	100,0%
Receita Total Proporcional/Cota	137.980	100,0%	142.713	100,0%	147.620	100,0%	152.707	100,0%	157.980	100,0%
Gastos Gerais	23.578	17,1%	24.051	16,9%	24.542	16,6%	25.051	16,4%	25.578	16,2%
Condomínio	4.800	3,5%	4.800	3,4%	4.800	3,3%	4.800	3,1%	4.800	3,0%
Canal de Distribuição e Comissões	9.659	7,0%	9.990	7,0%	10.333	7,0%	10.689	7,0%	11.059	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	4.139	3,0%	4.281	3,0%	4.429	3,0%	4.581	3,0%	4.739	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	3,5%	4.800	3,4%	4.800	3,3%	4.800	3,1%	4.800	3,0%
IPTU	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%	180	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	114.402	82,9%	118.662	83,1%	123.078	83,4%	127.656	83,6%	132.402	83,8%
Administração	20.697	15,0%	21.407	15,0%	22.143	15,0%	22.906	15,0%	23.697	15,0%
Resultado Antes do IRRF	93.705	67,9%	97.255	68,1%	100.935	68,4%	104.750	68,6%	108.705	68,8%

Valores em R\$ - Março de 2024- ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

1 Dorm.
36 m²

Análise Financeira

Análise Financeira - Apartamento 01 Dormitórios - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 219.667		- 219.667	
2025	- 219.667		- 219.667	
2.026	- 219.667		- 219.667	
2027		93.705	93.705	14,2%
2028		97.255	97.255	14,8%
2029		100.935	100.935	15,3%
2030		104.750	104.750	15,9%
2031		108.705	108.705	16,5%
2032		109.249	109.249	16,6%
2033		109.795	109.795	16,7%
2034		110.344	110.344	16,7%
2035		110.896	110.896	16,8%
2036		111.450	111.450	16,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.812.199	
TIR			18,5%	
VPL			943.199	

Análise Financeira - Apartamento 01 Dormitórios - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 659.000		- 659.000	
2025			-	
2026			-	
2027		93.705	93.705	14,2%
2028		97.255	97.255	14,8%
2029		100.935	100.935	15,3%
2030		104.750	104.750	15,9%
2031		108.705	108.705	16,5%
2032		109.249	109.249	16,6%
2033		109.795	109.795	16,7%
2034		110.344	110.344	16,7%
2035		110.896	110.896	16,8%
2036		111.450	111.450	16,9%
FC com CapRate Ano 2036			1.812.199	
TIR			16,3%	
VPL			905.756	

Valores em R\$ - Março de 2024 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 61 e 62).

Duplex.
47,3 m²

Demonstrativo de Resultados



	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	820		836		853		870		887	
Receita Total	159.207	100,0%	164.669	100,0%	170.331	100,0%	176.200	100,0%	182.285	100,0%
Receita Total Proporcional/ Cota	159.207	100,0%	164.669	100,0%	170.331	100,0%	176.200	100,0%	182.285	100,0%
Gastos Gerais	26.361	16,6%	26.907	16,3%	27.473	16,1%	28.060	15,9%	28.669	15,7%
Condomínio	5.400	3,4%	5.400	3,3%	5.400	3,2%	5.400	3,1%	5.400	3,0%
Canal de Distribuição e Comissões	11.145	7,0%	11.527	7,0%	11.923	7,0%	12.334	7,0%	12.760	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	4.776	3,0%	4.940	3,0%	5.110	3,0%	5.286	3,0%	5.469	3,0%
Água, Energia e gás	4.800	3,0%	4.800	2,9%	4.800	2,8%	4.800	2,7%	4.800	2,6%
IPTU	240	0,2%	240	0,1%	240	0,1%	240	0,1%	240	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	132.846	83,4%	137.762	83,7%	142.858	83,9%	148.140	84,1%	153.617	84,3%
Administração	23.881	15,0%	24.700	15,0%	25.550	15,0%	26.430	15,0%	27.343	15,0%
Resultado Antes do IRRF	108.965	68,4%	113.062	68,7%	117.308	68,9%	121.710	69,1%	126.274	69,3%

Valores em R\$ Março 2024– ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

Duplex.
47,3 m²

Análise Financeira

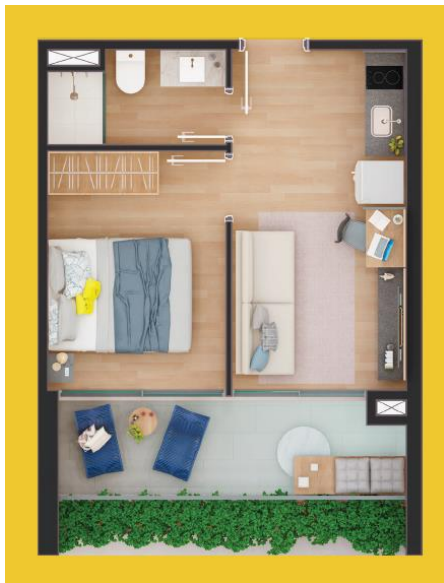
Análise Financeira - Apartamento Duplex - Parcelado				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 309.667		- 309.667	
2025	- 309.667		- 309.667	
2026	- 309.667		- 309.667	
2027		108.965	108.965	11,7%
2028		113.062	113.062	12,2%
2029		117.308	117.308	12,6%
2030		121.710	121.710	13,1%
2031		126.274	126.274	13,6%
2032		126.905	126.905	13,7%
2033		127.540	127.540	13,7%
2034		128.177	128.177	13,8%
2035		128.818	128.818	13,9%
2036		129.462	129.462	13,9%
FC com CapRate Ano 2036			2.105.079	
TIR			15,6%	
VPL			941.663	

Análise Financeira - Apartamento Duplex - A Vista				
Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 929.000		- 929.000	
2025			-	
2026			-	
2027		108.965	108.965	11,7%
2028		113.062	113.062	12,2%
2029		117.308	117.308	12,6%
2030		121.710	121.710	13,1%
2031		126.274	126.274	13,6%
2032		126.905	126.905	13,7%
2033		127.540	127.540	13,7%
2034		128.177	128.177	13,8%
2035		128.818	128.818	13,9%
2036		129.462	129.462	13,9%
FC com CapRate Ano 2036			2.105.079	
TIR			13,9%	
VPL			888.879	

Valores em R\$ - Maio de 2023 – ~Valores correntes, sem inflação – FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,15%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. (Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

2 Dorm.
53,48 m²

Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultados de Locação - Apartamento Tipo 02 Dormitórios										
	2027		2028		2029		2030		2031	
Oferta de Dias	365		365		365		365		365	
Taxa de Ocupação	53,2%		54,0%		54,7%		55,5%		56,3%	
Dias Alugados	194		197		200		203		205	
Valor Médio por Locação	1.066		1.087		1.109		1.131		1.154	
Receita Total	206.969	100,0%	214.070	100,0%	221.430	100,0%	229.060	100,0%	236.971	100,0%
Receita Total Proporcional /Cota	206.969	100,0%	214.070	100,0%	221.430	100,0%	229.060	100,0%	236.971	100,0%
Gastos Gerais	32.037	15,5%	32.747	15,3%	33.483	15,1%	34.246	15,0%	35.037	14,8%
Condomínio	5.880	2,8%	5.880	2,7%	5.880	2,7%	5.880	2,6%	5.880	2,5%
Canal de Distribuição e Comissões	14.488	7,0%	14.985	7,0%	15.500	7,0%	16.034	7,0%	16.588	7,0%
Comissão de Cartão de Crédito	6.209	3,0%	6.422	3,0%	6.643	3,0%	6.872	3,0%	7.109	3,0%
Água, Energia e gás	5.160	2,5%	5.160	2,4%	5.160	2,3%	5.160	2,3%	5.160	2,2%
IPTU	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%	300	0,1%
Resultado antes Honorários de ADM	174.932	84,5%	181.323	84,7%	187.947	84,9%	194.814	85,0%	201.933	85,2%
Administração	31.045	15,0%	32.110	15,0%	33.215	15,0%	34.359	15,0%	35.546	15,0%
Resultado Antes do IRRF	143.887	69,5%	149.212	69,7%	154.733	69,9%	160.455	70,0%	166.388	70,2%

Valores em R\$ - Março de 2024— ~Valores correntes, sem inflação.
Condomínio, água, energia, gás e IPTU estimados pela Stremma Stay

2 Dorm.
53,48 m²

Análise Financeira

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 326.333		- 326.333	
2025	- 326.333		- 326.333	
2026	- 326.333		- 326.333	
2027		143.887	143.887	14,7%
2028		149.212	149.212	15,2%
2029		154.733	154.733	15,8%
2030		160.455	160.455	16,4%
2031		166.388	166.388	17,0%
2032		167.220	167.220	17,1%
2033		168.056	168.056	17,2%
2034		168.896	168.896	17,3%
2035		169.741	169.741	17,3%
2036		170.589	170.589	17,4%
FC com CapRate Ano 2036			2.773.812	
TIR			18,9%	
VPL			1.909.582	

Ano	Investimento	Fc Negócio	FC Investidor	Rentabilidade
2024	- 979.000		- 979.000	
2025	-		-	
2026	-		-	
2027		143.887	143.887	15,2%
2028		149.212	149.212	15,8%
2029		154.733	154.733	15,8%
2030		160.455	160.455	16,4%
2031		166.388	166.388	17,0%
2032		167.220	167.220	17,1%
2033		168.056	168.056	17,2%
2034		168.896	168.896	17,3%
2035		169.741	169.741	17,3%
2036		170.589	170.589	2.773.812
FC com CapRate Ano 2036			16,7%	
TIR			1.416.989	
VPL				

Valores em R\$ - Março 2024 - ~Valores correntes, sem inflação - FC com CapRate Ano 2034 calculado com taxa de atratividade de 6,151%. FC de 2030 a 2034 majorado em 0,5% a.a. - FC antes do IRRF. Não é promessa de resultado, ver páginas 62 e 63).

QUADRO DE ÁREAS

	Unidades	Metragem
2 dorms	24	53,48
Duplex	24	47,30
1 dorm	42	36,16
Loft	21	27,36
Studio Plus	21	33,89
Studio de ponta	18	29,09
Studio de meio	222	27,36

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. — Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

ATRATIVIDADE, RENTABILIDADE E CAPRATE PARA O SETOR

Atratividade Mínima

(Taxa Livre de Risco + Spread/ Risco Negócio Hoteleiro)

CapRate Mínimo (Atratividade para o negócio em análise): **6,5%**

Composição do CapRate Atratividade

Taxa Livre de Risco Longo Prazo: **5,18%**
Taxa projeção Itaú média 2023/2027 Ver Anexos
+
Spread Utilizado: **1,3%**

1,5% de spread = 25% de majoração em relação à taxa livre de risco. Essa taxa foi adotada por considerar o risco do negócio do modelo de empreendimento em estudo e formas de locação.

Atratividade do Mercado / CapRate

(Pesquisa em empreendimentos comparáveis)

Informações Públicas - Venda Secundária / Condo-Hotel

Unidade	Valor Anunciado	Distribuição Divulgada	Rentabilidade Nominal Mês	Rentabilidade Nominal Ano
Ibis Novo Hamburgo	R\$ 140.000,00	R\$ 882,92	0,63%	7,84%
Ibis Carlos Barbosa	R\$ 210.000,00	R\$ 766,00	0,36%	4,47%
		Média	0,63%	6,15%

** Em pesquisa direta com imobiliárias da região referentes ao ano de 2022. Em 2020/2021 boa parte dos empreendimentos não distribuíram dividendos.*

Definição de CapRate para Estudo Financeiro:

6,15%

(Maior Atratividade entre Mínima e Mercado)

ÍNDICE

1. — Tendências e perspectivas macroeconômicas;
2. — Análise do mercado hoteleiro por segmento presente e perspectivas de sua evolução, em termos de demanda e oferta futura;
3. — Análise da localização geográfica do empreendimento e de sua vizinhança;
4. — Análise do posicionamento competitivo;
5. — Análise da penetração do empreendimento no mercado;
6. — Estimativa dos custos de construção, montagem, equipagem, decoração, enxoval, despesas pré-operacionais e capital de giro inicial;
7. — Estimativa dos custos administrativos e tributários a serem incorridos pelo investidor na aquisição do CIC Hoteleiro;
8. — Metodologia escolhida e razões para adoção desta;
9. — Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira;
10. — Comparação entre a taxa de capitalização projetada para o empreendimento (rendimento anual previsto sobre o preço de lançamento) e a de empreendimentos hoteleiros similares em operação no mercado;
11. Anexos.

Absorção de Mercado	Calcula o equilíbrio de oferta e demanda de acordo com a taxa de ocupação estipulada para tal equilíbrio. O resultado é o número de UHs que pode ser acrescido ou subtraído para se atingir a taxa de ocupação estipulada.
Área Comum	É a área que pode ser utilizada em comum por todos os hóspedes do hotel, sendo livre o acesso e o uso, de forma comunitária. Por exemplo: lobby, áreas de lazer, corredores de circulação e escadas.
Área Privativa	Mesmo que área útil. No mercado imobiliário, é a área do imóvel da qual o proprietário tem total domínio. Em hotéis, é a unidade habitacional, à qual somente o hóspede que a alugou tem acesso. É composta pela superfície limitada da linha que contorna externamente as paredes das dependências.
Área Útil	Mesmo que área privativa. É a área individual. É a soma das áreas dos pisos do imóvel, sem contar as paredes, ou seja, restrita aos limites. Também é conhecida como área de vassoura. É a área mais importante no momento da compra do imóvel, devendo ser item a ser questionado durante a transação do negócio.
B2B	Sigla que define atuação do hotel com outras empresas, não o consumidor final.
B2C	Sigla que define atuação do hotel com o consumidor final.
Basic Fee	Taxa básica de administração e incentivo a vendas, calculada sobre a Receita Bruta (receita líquida mais impostos). Normalmente esta taxa é de 5%.
Budget	Hotéis que compõem a base do mercado. São extremamente enxutos (geralmente são do tipo cama e café e as áreas comuns resumem-se à circulação somente) e ocupam-se em prestar serviços voltados às necessidades estritamente básicas do hóspede. Muitos deles apresentam configurações e serviços amadores.

Cap rate	Cap rate é o número que representa a percentagem da renda anual conseguida através de um imóvel sobre o seu valor de aluguel.
Demanda Hoteleira	Utilização efetiva das unidades habitacionais oferecidas e disponíveis em um hotel.
Departamentos menores	Em hotelaria, os grandes geradores de receita são os setores de hospedagem e alimentos e bebidas (restaurantes e banquetes). Outros setores, com menor estrutura e pessoal alocado são geralmente agrupados sob a nomenclatura Departamentos Menores.
Despesas Pré-Operacionais	Despesas de implantação do sistema hoteleiro realizadas antes da abertura oficial do hotel. Inclui despesas de salários, treinamento, compras de estoque, marketing de lançamento e etc.
Diária Média	Total da receita gerada pela venda de apartamentos em um determinado período dividido pelo número de apartamentos vendidos no mesmo período. É um dos índices operacionais mais usados para avaliar a produtividade do hotel.
Estudo de Absorção	Estudo que simula o impacto da entrada de novos hotéis no mercado (oferta futura) e se há espaço para novos hotéis conforme uma taxa de ocupação definida como adequada para o mercado.
Fair Share ou Market Share	Termo mercadológico que mede a participação proporcional de um produto em relação ao mercado geral ou em mercado concorrente definido.
Faturamento	Liquidação de uma despesa mediante apresentação das respectivas notas de débito a elas referentes. Em hotelaria, costuma-se usar o sistema de faturamento para empresas, geralmente em períodos de quinze a trinta dias depois de encerrada a hospedagem.

FF&E	Sigla em inglês que significa "Furniture, Fixtures and Equipments". A sigla faz menção aos móveis, equipamentos, máquinas e instalações que não fazem parte da construção mas que completam o produto hoteleiro, por exemplo: cama ou o carrinho de malas.
Flat	Tipo de meio de hospedagem onde as unidades habitacionais são geralmente compostas por uma sala de estar, apartamento e uma pequena cozinha, destinados a hóspedes permanentes ou não. A administração pode ser equivalente à de um condomínio, ou mista entre condomínio e hotel. São regidos pela Lei de Condomínio: "edifícios constituídos por unidades autônomas e correspondentes áreas comuns".
Franquia	Tipo de administração também usado em hotelaria, na qual o franqueador atribui ao franqueado o direito de utilização de sua marca ou dos seus produtos ou serviços, cabendo ao franqueado a venda e o pagamento do uso da marca, denominado royalties.
Fundo de Reposição de Ativos (FRA)	Destinado à reposição dos ativos fixos imobilizados das áreas comuns do hotel (como caixilhos, instalações elétricas, hidráulicas e mecânicas etc.). Normalmente é calculado sobre a Receita Líquida, variando entre 3% e 7%
Gastos de Capital	Grupo contábil que consolida as informações de gastos e receitas não operacionais e aquelas especificamente relacionadas à propriedade (hotel), ex: IPTU.
Gastos não distribuíveis	Termos contábil e financeiro para os gastos realizados em uma empresa que não podem ser alocados diretamente em um centro de receita, pois são gastos que impactam toda a organização; por exemplo salário do gerente geral ou gastos com marketing e vendas.
Grupo Competitivo, Cesta Competitiva, Grupo Referencial ou Cesta Referencial	Definição de participantes de um mercado em que o hotel em estudo deverá atuar diretamente.
Gerente Geral	Funcionário encarregado do exercício da administração central de um hotel, e pela coordenação de todos os setores da casa. Tem sob sua responsabilidade gerentes setoriais e assistentes, de acordo com a filosofia da empresa.

Gross Operational Profit (GOP)	É o lucro operacional bruto, e representa um ótimo indicador de rentabilidade do investimento hoteleiro, já que leva em consideração todas as receitas do hotel (e não só a de hospedagem) e todos os custos e despesas operacionais.
HIIP	Sigla de Hotel para Investidores Imobiliários Pulverizados, uma outra denominação para condo hotel: empreendimento aprovado nos órgãos público como hotel e submetido ao regime de condomínio edilício.
Hotel Asset Manager	Profissional contratado pelos investidores para representar seus interesses frente à gerenciadora hoteleira, sua atuação pode ocorrer de várias maneiras, porém o escopo do trabalho geralmente tem como objetivo: analisar monitorar a operação, monitorar e, se preciso, incentivar melhorias nas condições físicas do empreendimento e dos serviços da gerenciadora e orientar os investidores quanto a situação atual e futura do investimento.
IDHM	Sigla de Índice de Desenvolvimento Humano Municipal: mede a qualidade de vida com dados de longevidade, educação e renda.
Incentive Fee	Taxa de incentivo de administração, calculada sobre o Lucro Operacional.
Ocupação	Em hotelaria, refere-se ao preenchimento total ou parcial das disponibilidades de hospedagem oferecidas por um estabelecimento. Índice determinado pela comparação da oferta com a ocupação das unidades habitacionais, calculado dividindo-se o total de unidades habitacionais vendidas pelo número de unidades habitacionais disponíveis.
Oferta Hoteleira	Número total de unidades habitacionais, ou de leitos, disponíveis anualmente em um hotel ou localidade.

Operadora Hoteleira	Empresa especializada na administração de empreendimentos hoteleiros. Pode ser proprietária de hotéis, mas, na maioria dos casos, recebe dos proprietários uma participação no faturamento do hotel (basic fee) e no resultado líquido do hotel (incentive fee) como remuneração pelos seus serviços. Contratando uma operadora hoteleira, os proprietários asseguram-se de uma administração profissional e afiliam sua propriedade a uma marca de reconhecimento nacional ou internacional, além de beneficiarem-se dos esforços de marketing e vendas realizados por essas empresas em grande escala.
Pax	Termo usado internacionalmente para designar pessoas em trânsito, fazendo turismo.
Penetração de Mercado	Conceito Mercadológico que mede a eficiência de captação de demanda de um produto comparado aos seus concorrentes. Se maior que 1, o produto tem penetração positiva e está ganhando mercado em relação aos seus concorrentes; se menor que um, o produto está perdendo mercado em relação aos seus concorrentes.
Perpetuidade	Considera que o fluxo de caixa do período analisado estende-se infinitamente. O valor residual neste caso seria o valor presente deste fluxo de caixa perpétuo, calculado para o último ano do período de análise.
PIB	Sigla que significa Produto Interno Bruto: a soma (em valores monetários) de todos os bens e serviços finais produzidos numa determinada região (quer sejam países, estados ou cidades), durante um período determinado (mês, trimestre, ano, etc).
Pick-up (de demanda)	Termos que aponta a capacidade de absorver demanda de fora do mercado em análise.
Pool Hoteleiro	Dentro da modalidade de flats existem unidades que podem ou não estar dentro do pool hoteleiro. Unidades dentro do pool fazem parte do inventário para venda de diárias, funcionando como hotelaria normal. Enquanto que unidades fora do pool não fazem parte da oferta hoteleira.

Receita Bruta	Receita total obtida pelo hotel antes de descontados os impostos.
Receita de Hospedagem	Receita gerada pela venda de apartamentos em um hotel. Normalmente, equivale a mais de 50% da receita total e pode incluir a receita gerada pela venda de café-da-manhã.
Receita Líquida	Receita bruta menos os impostos.
Rede Hoteleira	Conjunto de estabelecimentos hoteleiros vinculados a uma mesma empresa operadora, que dita as regras de operação e se encarrega da administração dos estabelecimentos. Os estabelecimentos não necessariamente pertencem aos mesmos proprietários.
Rentabilidade	Conceito que mede o retorno de um investimento, geralmente expresso em percentual sendo calculado pelo resultado da operação do negócio comparado com o valor investido no negócio.
Reposicionamento de Mercado	Quando produtos e serviços são direcionados para públicos alvos diferentes do que eram originalmente direcionados.
RevPar	RevPAR (Revenue per Available Room – Receita por apartamento disponível) – significa a receita que cada UH está gerando, ela mede a receita total de hospedagem dividida pelo número de UH's disponíveis em um determinado período.
Segmento de Demanda	Termo mercadológico que é o resultado de filtros aplicados a um determinado mercado consumidor que divide em grupos relativamente homogêneos os consumidores, orientando esforços de vendas e posicionamento de produto.

<p>Taxa de Atratividade</p>	<p>Significa a taxa de rentabilidade que orienta investidores na escolha de seus investimentos. No mercado afirma-se que um investimento está adequado a determinado tipo de investidor se a taxa de atratividade (rentabilidade estimada) está atendida.</p>
<p>Taxa Interna de Retorno (TIR)</p>	<p>Taxa de desconto que iguala o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial de um projeto, resultando, assim, em um VPL=0. Sinaliza a rentabilidade máxima que um fluxo de caixa pode gerar em relação ao investimento relacionado a este fluxo de caixa.</p>
<p>UH ou unidade habitacional</p>	<p>Unidade autônoma - área privativa do apartamento que forma o hotel.</p>

$$F_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

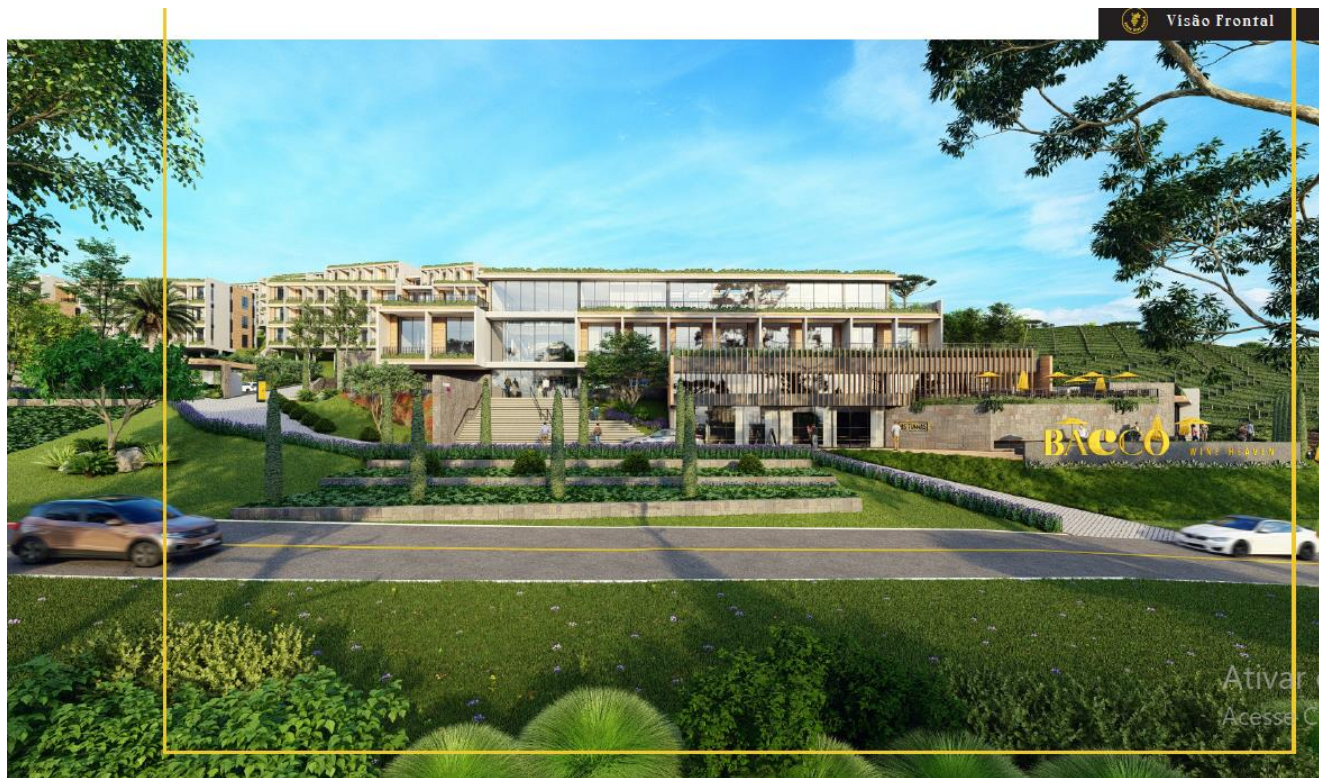
Legenda:

F: Fluxo de Caixa

Números que Acompanham a letra F: Correspondem ao período do fluxo de caixa correspondente

TIR: Taxa de desconto que permite descontar os fluxos de caixa e que o resultado da soma, considerando os valores dos fluxos de caixa descontados, incluindo o valor de investimento, seja 0.

No caso do estudo atual, no FC 10 soma-se o FC capitalizado obtido pela aplicação da média simples do CapRate dos dez anos estimados na Análise Financeira no referido FC 10 (FC/(Média da Rentabilidade Simples/CapRate do FC 1 ao 10)).



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>





Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

PLANTA-BAIXA Restaurante e Wine Bar

- 1. RESTAURANTE
- 2. WINE BAR
- 3. WINE GARDEN



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedoscom.br/>



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedoscom.br/>



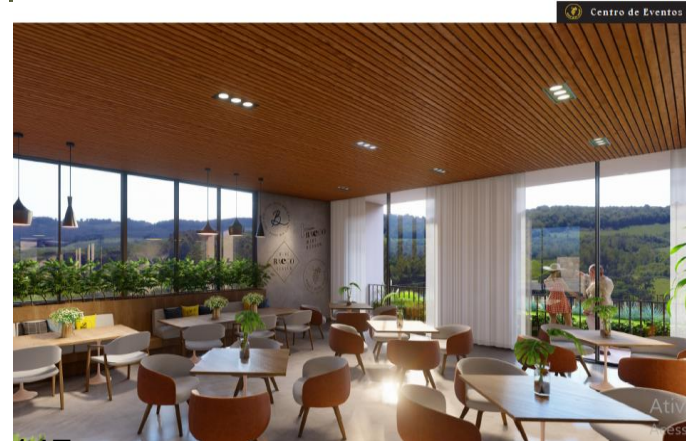
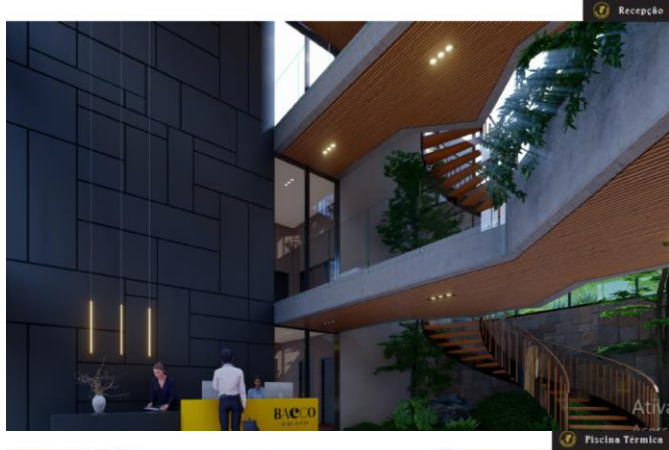
Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>

PLANTA-BAIXA 3º Pavimento Condominial

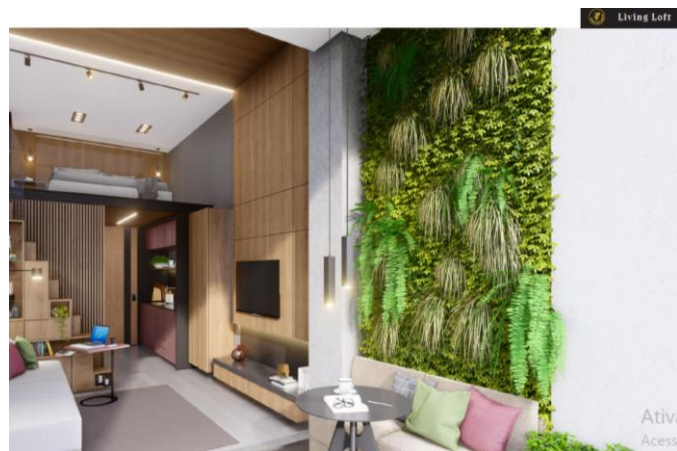
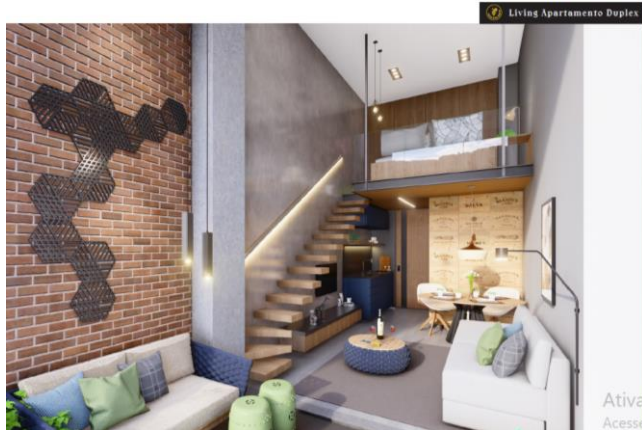
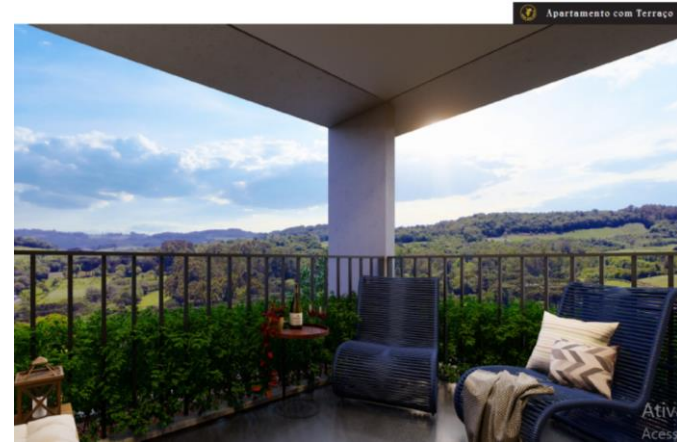
1. PISCINA TÉRMICA
2. PISCINA TERAPÊUTICA COM DECK MOLHADO
3. SAUNA
4. ÁREA EXTERNA
5. SKY BAR
6. VESTIÁRIOS E WCs



Perspectiva do empreendimento | Apresentação do empreendimento disponível no site <https://baccovaledosvinhedos.com.br/>



147





CAIO CALFAT
REAL ESTATE CONSULTING
PLANNING & DEVELOPMENT



Rua Pamplona, 145 conj. 1318 - Edifício Praça Pamplona

Jardim Paulista - 01405-900 | São Paulo, SP - Brasil

Tel: +55 11 3034.2824 | Cel: +55 11 98644.3474

caioalfat.com.br | info@caioalfat.com

Anexo II - Declaração da Ofertante

**OFERTA PÚBLICA DE UNIDADES AUTÔNOMAS APARTAMENTOS
OBJETO DE CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO
EMPREENDIMENTO “BACCO WINE HAVEN”**

DECLARAÇÃO DA OFERTANTE

SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 45.270.620/0001-89, com sede na Rua Emilio Conci nº 203, Bairro Humaitá, Sala 02, Anexo 01, na cidade de Bento Gonçalves/RS, CEP: 95.705-058, neste ato representada por seu administrador **Humberto Giacomello**, brasileiro, engenheiro civil, separado judicialmente, portador da Carteira de Identidade RG nº 3055349521, expedida pela SSP/RS, inscrito no CPF/MF sob o nº 959.112.430-91, residente e domiciliado na Rua Vitoria nº 79, Bairro Cidade Alta, na cidade de Bento Gonçalves/RS, CEP 95.700-364, no âmbito da oferta pública de Unidades Autônomas Apartamentos, objeto de Contratos de Investimento Coletivo do empreendimento “BACCO WINE HAVEN”, as quais se encontram livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames (“Unidades Autônomas Apartamentos”), a ser realizada no Brasil, com o auxílio de sociedades corretoras imobiliárias e corretores imobiliários pessoas físicas (“Oferta”), registrada nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 86, de 31 de março de 2022 (“Resolução CVM 86”), nos termos do item V, do artigo 6º, da Resolução CVM 86:

DECLARAMOS que as informações fornecidas ao mercado, inclusive aquelas constantes do Prospecto e do Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico-Financeira do Empreendimento, atualizadas entre fevereiro e março de 2024, são verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes, permitindo aos investidores uma tomada de decisão fundamentada a respeito da oferta;

DECLARAMOS, ainda, que o Prospecto contém as informações relevantes necessárias ao conhecimento pelos investidores da oferta, do CIC ofertado, dos riscos inerentes ao empreendimento e quaisquer outras informações relevantes, bem como que o Prospecto foi elaborado de acordo com as normas pertinentes.

Garibaldi, RS, 07 de março de 2024.

HUMBERTO
GIACOMELLO:959112430
91

Assinado de forma digital por
HUMBERTO
GIACOMELLO:95911243091
Dados: 2024.03.08 16:35:10 -03'00'

SPE BACCO WINE HAVEN EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
HUMBERTO GIACOMELLO
Cargo: Administrador

Anexo III - Declaração da Administradora Condominial

**OFERTA PÚBLICA DE UNIDADES AUTÔNOMAS APARTAMENTOS
OBJETO DE CONTRATOS DE INVESTIMENTO COLETIVO
EMPREENDIMENTO “BACCO WINE HAVEN” – GARIBALDI/RS**

DECLARAÇÃO DA ADMINISTRADORA CONDOMINIAL

STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 46.556.793/0001-20, com sede na cidade de Bento Gonçalves, Estado do Rio Grande do Sul, na Rua Emílio Conci nº 203, Sala 02, Anexo 01, Bairro Humaitá, CEP 95.705-058 (“Administradora Condominial”) neste ato representada por seu sócio administrador **Humberto Giacomello**, brasileiro, engenheiro civil, separado judicialmente, portador da Carteira de Identidade RG nº 3055349521, expedida pela SSP/RS, inscrito no CPF/MF sob o nº 959.112.430-91, residente e domiciliado na Rua Vitoria nº 79, Bairro Cidade Alta, na cidade de Bento Gonçalves/RS, CEP 95.700-364, no âmbito da oferta pública de Unidades Autônomas Apartamentos, objeto de Contratos de Investimento Coletivo do empreendimento “BACCO WINE HAVEN”, a ser realizada no Brasil, com o auxílio de sociedades corretoras imobiliárias e corretores imobiliários pessoas físicas (“Oferta”), registrada nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 86, de 31 de março de 2022 (“Resolução CVM 86”), **DECLARA, nos termos do item VI, do artigo 6º, da referida Resolução, que:**

As informações fornecidas no Prospecto e no Estudo de Viabilidade Mercadológica e Econômico e Financeira, atualizadas entre fevereiro e março de 2024, especificamente relacionadas ao empreendimento hoteleiro e aos riscos a ele associados, são verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes, permitindo aos investidores uma tomada de decisão fundamentada a respeito da oferta.

Garibaldi, RS, 07 de março de 2024.

HUMBERTO
GIACOMELLO:95911243
091

Assinado de forma digital por
HUMBERTO
GIACOMELLO:95911243091
Dados: 2024.03.08 16:36:08 -03'00'

STREMA STAY GESTÃO PATRIMONIAL LTDA.

Humberto Giacomello
Cargo: Sócio Administrador