



RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO

Franca Shopping

HEDGE BRASIL SHOPPING – FII

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 3.600
São Paulo, SP - Brasil

RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO

FRANCA SHOPPING

AVENIDA RIO NEGRO, 1.100

JARDIM ROSELÂNDIA

FRANCA, SP - BRASIL

Data da Avaliação:

NOVEMBRO DE 2023

Data do Relatório:

DEZEMBRO DE 2023

Preparado Para:

HEDGE BRASIL SHOPPING FII

AVENIDA BRIGADEIRO FARIA LIMA, 3600 - 11º ANDAR

CJ 112

SÃO PAULO, SP 04538-132

PREPARADO PELA:

CAPRIGHT BRASIL LTDA

RUA JOAQUIM FLORIANO, 820

CONJ. 54

SÃO PAULO, SP 04534-003

No. 41820

©2023 Capright

São Paulo, 13 de dezembro de 2023,

À
Hedge Brasil Shopping FII
Avenida Brigadeiro Faria Lima, 3600 - 11º Andar
Conj. 112
São Paulo, SP – Brasil 04534-003

Referência: Franca Shopping
Avenida Rio Negro, 1.100
Jardim Roselandia, Franca, SP– Brasil

Prezado Srs.,

A *Capright* apresenta o relatório de avaliação com a estimativa do valor de venda do imóvel em referência.

Trata-se do Franca Shopping localizado na Avenida Rio Negro, 1.100, com área total locável de 18.737,90m², no bairro Jardim Roselandia, Franca, SP. Maiores informações sobre o imóvel estão incluídas neste relatório.

Este trabalho foi elaborado para o cliente, a quem é dirigido em caráter confidencial. A publicação ou divulgação, total ou parcial do presente estudo a terceiros não é permitida, a não ser que autorizada pelo contratante e pela *Capright*.

Atenciosamente,



Jules H. Marling IV, MAI, CRE, FRICS
Managing Principal



Marco A. Ribeiro
Diretor
CREA: 5069764070 SP

ÍNDICE

Sumário Executivo-----	2
Considerações Gerais-----	4
Localização-----	7
Uso e Ocupação do Solo -----	9
Caracterização da Construção-----	10
Análise do Mercado -----	11
Avaliação-----	21
Premissas e Limitações-----	38

ANEXOS

- **Especificações da Avaliação – NBR 14.653-4**
- **Documentação Fotográfica**
- **Documentação Recebida**
- **Qualificação Profissional**

Nome/Endereço:	Franca Shopping Avenida Rio Negro, 1.100 Jardim Roselandia, Franca, SP– Brasil																						
Acessibilidade:	Acesso ao imóvel através da Avenida Amazonas e Avenida Rio Negro.																						
Tipo de Propriedade:	Shopping Center																						
Proprietário(s) e Participações:	Pátio Uberlândia Shopping Ltda (76,92%), Incal Inde Comde Alumínio Ltda (8,55%), Cotistas Diveros (8,31%), JM Participações de Empreendimentos (3,83%), José William Tartuce (1,00%), Hedge Brasil Shopping FII (0,36%), Roberto Frota Décourt (0,33%), Luciano Décourt (0,33%), Andréa Décourt Savelli (0,33%)																						
Usuário do Relatório:	Hedge Brasil Shopping FII																						
Finalidade da Avaliação:	Estimativa do valor de mercado.																						
Descrição da Propriedade:	<table><tr><td>Área Construída Total:</td><td>28.604,00 m²</td></tr><tr><td>Área Bruta Locável</td><td>18.737,90m²</td></tr><tr><td>Ano de Construção:</td><td>1993</td></tr><tr><td>Tipo de Construção:</td><td>Concreto Armado</td></tr><tr><td>Número de Pavimentos:</td><td>1</td></tr><tr><td>Número de Lojas:</td><td>99</td></tr><tr><td>Vagas de Garagem:</td><td>1.100 vagas</td></tr><tr><td>Área do Terreno:</td><td>70.000,00 m²</td></tr><tr><td>Formato:</td><td>Retangular</td></tr><tr><td>Zoneamento:</td><td>Zona de Uso Misto (ZUM)</td></tr></table>			Área Construída Total:	28.604,00 m²	Área Bruta Locável	18.737,90m²	Ano de Construção:	1993	Tipo de Construção:	Concreto Armado	Número de Pavimentos:	1	Número de Lojas:	99	Vagas de Garagem:	1.100 vagas	Área do Terreno:	70.000,00 m²	Formato:	Retangular	Zoneamento:	Zona de Uso Misto (ZUM)
Área Construída Total:	28.604,00 m²																						
Área Bruta Locável	18.737,90m²																						
Ano de Construção:	1993																						
Tipo de Construção:	Concreto Armado																						
Número de Pavimentos:	1																						
Número de Lojas:	99																						
Vagas de Garagem:	1.100 vagas																						
Área do Terreno:	70.000,00 m²																						
Formato:	Retangular																						
Zoneamento:	Zona de Uso Misto (ZUM)																						

Taxas Utilizadas:

Inflação:	Não considerada
Taxa de Desconto:	10,00%
Taxa de Entrada (Cap Rate):	8,50%
Taxa de Saída (Terminal Cap Rate)	9,00%
Comissão de Venda:	2,00%

Indicadores de Valor:

Método da Renda:	R\$ 263.000.000,00
Capitalização Direta:	R\$ 260.000.000,00
Evolutivo:	Não aplicado
Conclusão:	R\$ 263.000.000,00
Valor por metro quadrado:	R\$ 14.035,72/m ²

Nota: Os valores acima correspondem de 100% do imóvel.

Método da Renda:	R\$ 966.262,00
Capitalização Direta:	R\$ 955.240,00
Evolutivo:	Não aplicado
Conclusão:	R\$ 966.262,00
Valor por metro quadrado:	R\$ 14.035,72/m ²

Nota: Os valores acima correspondem 0,37% da participação da HEDGE INVESTMENTS no imóvel.

Pressupostos Extraordinários: Nenhum

Condições Hipotéticas: Nenhuma

IDENTIFICAÇÃO DA PROPRIEDADE

O imóvel, comumente conhecido como Franca Shopping, é um imóvel comercial localizado no bairro Jardim Roselandia em Franca/SP. O Jardim Roselandia é um bairro em expansão, nos últimos anos, o bairro tem recebido novos empreendimentos imobiliários, como edifícios residenciais e comerciais. A Rodovia Cândido Portinari (SP-334) é uma das principais vias urbanas que cortam a cidade de Franca, possibilitando o acesso às cidades vizinhas de Batatais e Ribeirão Preto pelo sul e ao norte até a cidade de Cristais Paulistas e a divisa com o estado de Minas Gerais. Proporcionando um grande fluxo de veículos de diversas localidades na região. Está situado em um terreno de 70.000,00 metros quadrados. O Empreendimento possui 18.737,90 metros quadrados de área bruta locável (ABL), locado para 92 inquilinos. O endereço comum da propriedade é Avenida Rio Negro, 1.100, Jardim Roselandia - Franca, SP.



FOTOS DA FACHADA DO IMÓVEL

PROPRIEDADE E SEU HISTÓRICO

Atualmente o imóvel é de domínio da Pátio Uberlândia Shopping Ltda (76,92%), Incal Inde Comde Aluminio Ltda (8,55%), Cotistas Diversos (8,31%), JM Participações de Empreendimentos (3,83%), José William Tartuce (1,00%), Hedge Investments DTVM (0,36%), Roberto Frota Décourt (0,33%), Luciano Décourt (0,33%), Andréa Décourt Savelli (0,33%). De acordo com as informações que obtivemos, não houve outras transferências de titularidade envolvendo o imóvel nos últimos anos e, até onde a *Capright* tem conhecimento, o imóvel não está, atualmente, ofertado para venda.

FINALIDADE DA AVALIAÇÃO

Este relatório tem por objetivo estimar o valor de mercado do Franca Shopping, localizado na Avenida Rio Negro, 1.100, Jardim Roselandia – Franca, SP.

Para estimativa do valor do imóvel, foram aplicadas as seguintes metodologias:

- **Método da Renda** (Capitalização Direta): Por este método, pressupõe-se a rentabilidade esperada ou *yield*, por um investidor em um determinado imóvel. O valor é obtido pela capitalização presente de sua renda líquida prevista (aluguel), considerando uma taxa coerente de mercado, que reflita o risco do investimento.

- **Método da Capitalização da Renda por Fluxo de Caixa Descontado:** Por essa metodologia, identifica-se o valor de mercado ou valor econômico do bem também por meio da capitalização presente de sua renda líquida prevista (aluguel), durante um período de análise e considerando taxas de crescimento adequadas, eventos de contratos (reajustes, revisões e renovações) ocorrendo na menor periodicidade definida pela atual legislação sobre os contratos de locação. Para refletir o valor do imóvel no término do fluxo de caixa, ao final do 10º ano, capitalizamos a receita.

O valor de mercado é definido como: O valor estimado pelo qual um ativo ou passivo deve ser trocado na data da avaliação entre um comprador e um vendedor decididos numa transação, após uma divulgação adequada e em que as partes tenham atuado de forma esclarecida, prudente e sem coação. Implícita nesta definição está a consumação da venda a partir de uma data especificada e a passagem do título do vendedor para o comprador, sobre as condições abaixo:

1. Comprador e vendedor são tipicamente motivados;
2. Ambas as partes são bem informadas ou bem aconselhadas e atuam naquilo que consideram ser de seu interesse;
3. Um prazo razoável é permitido para exposição do imóvel à mercado;
4. O pagamento é feito em dinheiro e a vista ou em termos financeiros acordados entre as partes.

O valor de liquidação forçada é o montante pelo qual o ativo seria transacionado sem o período de exposição à mercado. Nesse cenário, o vendedor compelido não está disposto e ofertar o imóvel à mercado e procura um tomador que liquide o valor do ativo em um período de exposição menor do que o do mercado normal. Normalmente o valor é menor do que o valor de mercado.

CONFORMIDADE COM AS NORMAS E PADRÕES DE AVALIAÇÃO

Os trabalhos foram realizados de acordo com a Norma Brasileira de Avaliação de Bens, da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), em suas 4 partes. Além disso, os trabalhos foram conduzidos através das normas do *International Valuation Standards Council* ("IVSC"), nos seus pronunciamentos 101 – *Scope of Work*, 102 – *Implementation* e 103 – *Reporting* e dos padrões de conduta e ética profissionais estabelecidos no *Red Book* em sua edição 2014, editada pelo *Royal Institution of Chartered Surveyors* ("RICS").

DATA DA AVALIAÇÃO

A data da avaliação, considerando a situação atual do imóvel, é em novembro de 2023.

DATA DA VISTORIA

Marco A. Ribeiro inspecionou o imóvel em 11 de outubro de 2023.

ESCOPO DO TRABALHO

De acordo com a proposta comercial acordada por ambas as partes e informações trocadas durante o processo de contratação, este trabalho seguiu o seguinte escopo:

Procedimento	Sim	Não	N/A
Inspeção técnica ao imóvel	✓		
Pesquisa e tendências de mercado (estoque, vacância, absorção, etc)	✓		
Descrição das principais características de localização	✓		
Menção dos aspectos econômicos e físicos identificados no entorno	✓		
Menção das atividades existentes e a infraestrutura urbana	✓		
Descrição dos aspectos físicos e legais do imóvel	✓		
Revisão de dados referentes a impostos, zoneamentos, servidões, serviços que possam afetar o imóvel	✓		
Análise referente a melhorias físicas incorridas no avaliando	✓		
Análise do comportamento do mercado imobiliário local	✓		
Cumprimento das Normas de Avaliações Vigentes	✓		

Situação: O imóvel objeto de estudo está localizado na Avenida Rio Negro, 1.100, região sul do município de Franca. O bairro Jardim Roselandia está localizado próximo à Avenida Rio Negro, Rodovia Cândido Portinari e Avenida Santos Dumont, principais vias de acesso da região para o centro de Franca e cidades da região. Como referência, o bairro Jardim Roselandia está a 86 km do Aeroporto Estadual de Ribeirão Preto.



MAPA DE LOCALIZAÇÃO DO IMÓVEL – Fonte: Google Maps

Acesso: O acesso principal à região do imóvel é através da Avenida Rio Negro, Rodovia Cândido Portinari, Rodovia Prefeito Fábio Talarico da Silveira e Rodovia Engenheiro Ronan Rocha. Como referência, o imóvel está a:

- Em frente à Avenida Rio Negro
- 3,0 quilômetros do Hotel Dan Inn Franca & Convenções (4 estrelas)
- 3,0 quilômetros do Parque de Exposição Presidente Médici
- 2,5 quilômetros do Conjunto Poliesportivo Hélio Palermo
- 2,5 quilômetros do Centro de Franca
- 4,0 quilômetros da Universidade de Franca (UNIFRAN)

Ocupação circunvizinha: No entorno imediato do empreendimento existe uma ocupação predominantemente residencial, variando entre casas e apartamentos de classe média e comércio em âmbito local.



PERSPECTIVA DO ENTORNO DA NOME DO IMÓVEL – Fonte: Google Earth

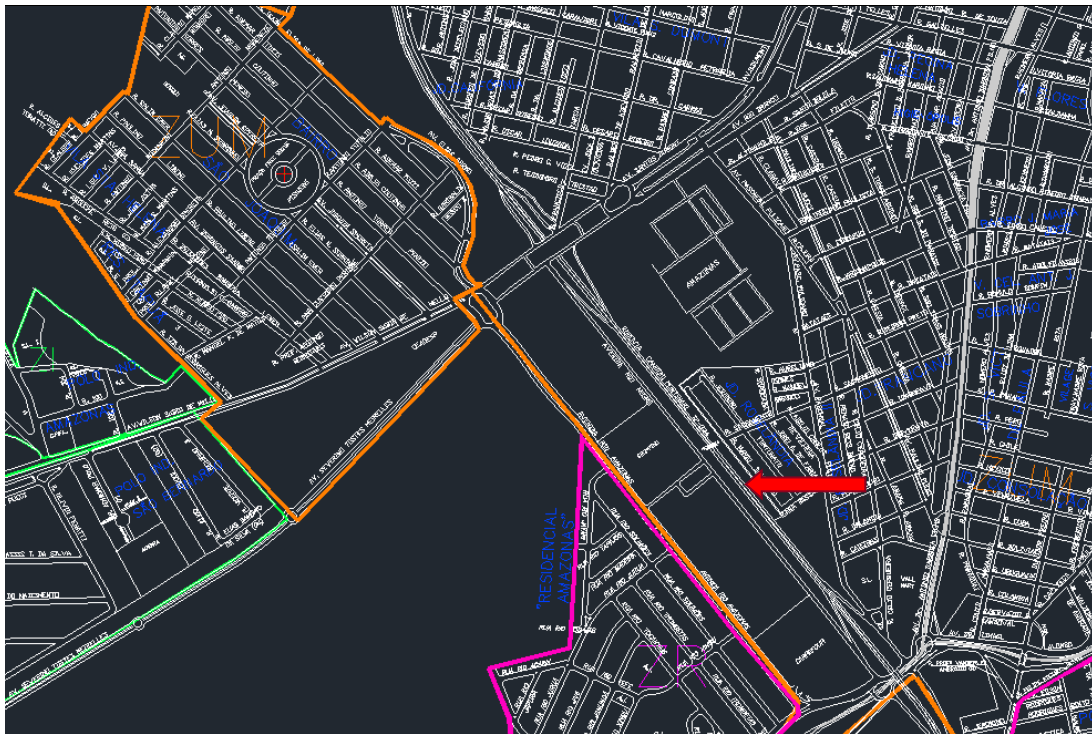
Melhoramentos Públicos: A Avenida Rio Amazonas é uma via de mão dupla com toda a infraestrutura urbana como: iluminação pública, pavimentação asfáltica, telefone, energia elétrica, coleta de lixo, correios, limpeza, rede de esgoto, água potável e conservação viária regular.

Transporte: O local é servido por linhas de ônibus municipais e intermunicipais que trafegam pela Avenida Rio Negro e Avenida Rio Amazonas. Há um ponto de ônibus nas proximidades do imóvel, nas próprias avenidas.

Terreno: O terreno tem 70.000,00 m², aproximadamente 450,00 metros de frente para a Avenida Rio Amazonas e Avenida Rio Negro, formato retangular e topografia plana. Além disso, o terreno recebe todos os serviços de infraestrutura urbana.

Questões Ambientais: A Capright não realizou investigações de usos anteriores, no imóvel ou quaisquer adjacentes, para verificar se existe ou não qualquer possibilidade de contaminação de tais utilizações ou outros fatores de risco ambientais e, por isso, assumimos que não há qualquer risco.

Uso e Ocupação do Solo: A legislação que rege o uso e ocupação do solo no Município de Franca é determinada pela Lei Complementar Nº 30/2000, que dispõe sobre o plano diretor da cidade de Franca, estabelecendo os objetivos e diretrizes gerais da política de desenvolvimento urbano. De acordo com a legislação vigente, o imóvel encontra-se em perímetro de **ZUM** (Zona de Uso Misto), conforme o mapa de zoneamento abaixo:



ZONEAMENTO DO IMÓVEL – Fonte: Prefeitura Municipal de Franca

CARACTERIZAÇÃO DA CONSTRUÇÃO

Construção: O Franca Shopping foi inaugurado em outubro de 1993, está localizado no município de Franca em uma área de 70.000,00 m² de terreno. O empreendimento possui 18.737,90m² de ABL, 91 lojas satélites, 6 lojas âncoras, 2 mega lojas, cinema, praça de alimentação e 1.100 vagas de estacionamento. Entre as principais marcas estão Centauro, Renner, C&A, Magazine Luiza, Riachuelo, Lojas Americanas e Casas Bahia. A empresa Allos é a responsável pela administração do shopping.

Características:

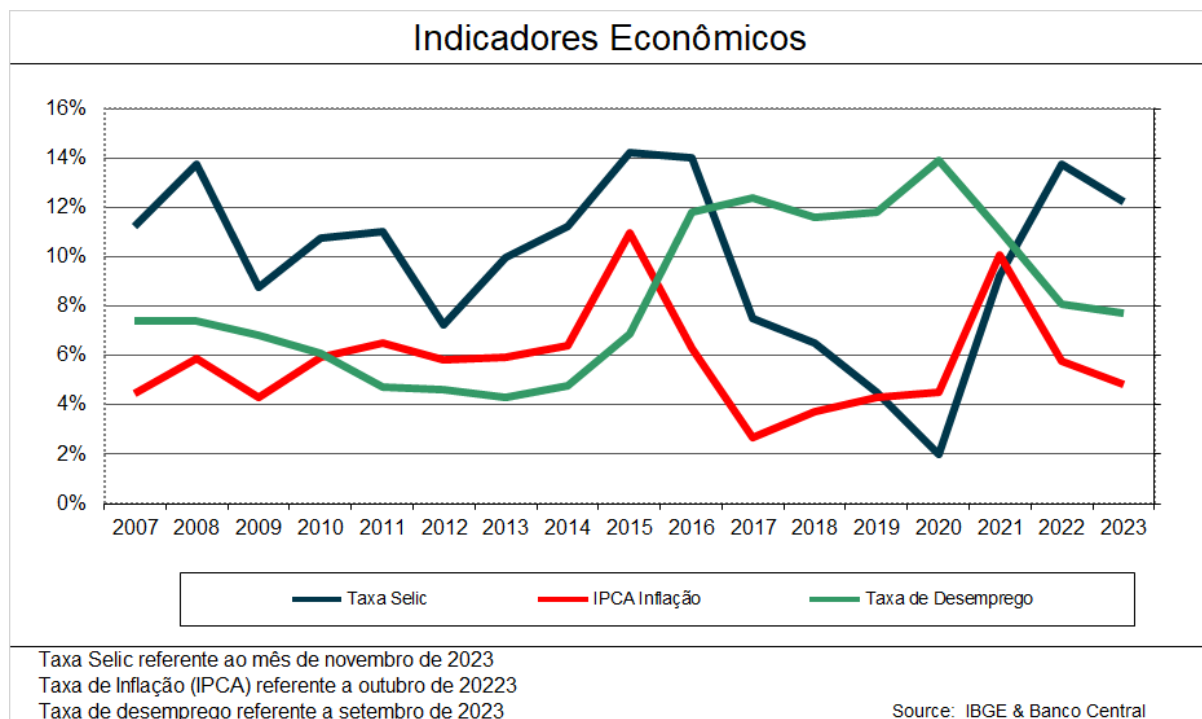
Estrutura:	Metálica
Fechamento lateral:	Termowall
Revestimento externo:	Pintura texturizada e cerâmica
Pisos:	Cerâmico e porcelanato
Paredes:	Bloco de concreto com pintura à base de látex
Forro:	Gesso e madeira
Esquadrias:	Alumínio, aço e madeira
Circulação	Horizontal
Idade aparente:	8 anos para efeito de avaliação,
Estado de conservação:	Verificamos no local que, de modo geral, o imóvel avaliando encontra-se em estado de conservação novo

Instalações e Equipamentos:

Área de vendas:	Extintores, iluminação de emergência, hidrantes, sprinklers e detectores de fumaça
Retaguarda:	Casa de máquinas, geradores, cabine de força, extintores, hidrantes, sprinklers e detectores de fumaça
Praça de Alimentação:	Extintores, iluminação de emergência, hidrantes, sprinklers e detectores de fumaça
Estacionamento:	Extintores, hidrantes
Sistema contra incêndio:	Extintores, hidrantes, sprinklers, bomba diesel, gerador de emergência
Sistema de Segurança:	Sistema de CFTV

Cenário Macroeconômico: No segundo trimestre de 2019, o Brasil finalmente emergiu de sua pior recessão da história, mas assim que uma recuperação tênue estava em andamento, a economia foi fortemente afetada pela desaceleração econômica global que acompanhou a pandemia de COVID-19. Atualmente, a dívida pública do Brasil aumentou para mais de 90 por cento de seu produto interno bruto (PIB) anual, o que é extraordinariamente alto para uma economia emergente.

A taxa SELIC atingiu um patamar incrivelmente baixo de 2,0%, porém, a tentativa de promover aceleração econômica durante um período tão sensível, como a pandemia do COVID-19, gerou novos problemas para os brasileiros.



A taxa de crescimento do país diminuiu consideravelmente nos últimos 10 anos. Enquanto o crescimento anual foi de 7,5% entre 2007 e 2010, a média foi de 0,6% (entre 2011 e 2019). A crise econômica que se instalou de 2014 a 2016 foi resultado da queda dos preços das commodities e do aumento dos gastos e da corrupção em todos os níveis de governo. Isso minou significativamente a confiança do consumidor e do investidor. O ano de 2017 viu o início de uma lenta recuperação da atividade econômica do Brasil, com crescimento do PIB de 1,0%. Para 2018, o crescimento do PIB foi apenas ligeiramente superior a 2017 em 1,1%, em grande parte devido a um mercado de trabalho fraco, incerteza eleitoral e a greve geral dos caminhoneiros que paralisou a atividade econômica por um mês inteiro.

Em 2019, a economia registrou 1,1% no crescimento do PIB e estava começando a se recuperar no início de 2020, antes do início da pandemia. O impacto da COVID-19 na economia brasileira foi enorme, com o crescimento do PIB caindo 4,1% durante 2020. Em

2021, a economia se recuperou com crescimento em 4,6%. Em 2022, o PIB encerrou o ano com crescimento de 2,9%. A estimativa para o PIB de 2023 segundo estimativa do Boletim Focus (Banco Central) de 8 de setembro de 2023, é de 2,64%.

No Brasil, contudo, a manutenção de taxas de juros tão baixas é um processo extremamente custoso macroeconomicamente. Os baixos juros aumentam a quantidade de recursos em circulação, o que, por sua vez, aquece a economia e estimula o consumo. No entanto, essa movimentação resulta em uma explosão do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), índice utilizado para quantificar a inflação do país.

Ao longo de grande parte das décadas de 1980 e 1990, o Brasil sofreu com uma inflação galopante, resultando na indexação da maioria das transações importantes. A taxa SELIC é a principal ferramenta do Banco Central para controlar a inflação e tem procurado restringir os influxos monetários (respondendo aos aumentos de preços ressurgentes e temores de superaquecimento da economia) aumentando gradativamente a taxa SELIC. Entre 2011 e 2019, o Banco Central elevou a SELIC em alguns momentos para conter a inflação e evitar o superaquecimento da economia. Em agosto de 2020, o Banco Central cortou a taxa para um mínimo histórico de 2,00 por cento a fim de estimular a atividade econômica e ajudar a tirar o país da profunda recessão causada pela pandemia de COVID-19, imediatamente foi o Banco Central foi obrigado a subir as taxas de juros até o patamar atual de 13,75 por cento, como forma de controle da inflação. As taxas de juros devem permanecer altas até que a economia comece a emergir decisivamente da atual aceleração dos preços.

Quando as taxas de juros brasileiras alcançaram a marca histórica de 2%, é possível destacar, observando o gráfico acima, uma elevação brusca do IPCA em relação aos anos anteriores, alcançando os dois dígitos em 2022. É possível salientar que a preservação de taxas de juros tão baixas, em países emergentes, como a encontrada no Brasil durante o ano de 2020, acarreta em uma elevação aguda dos índices de inflação.

No entanto, como medida para solucionar este problema, o COPOM (Comitê de Política Monetária), iniciou em 2021 o aumento das taxas de juros, alcançando a marca de 13.75%, em agosto de 2022. Recentemente, em agosto de 2023, o COPOM (Comitê de Política Monetária), sinalizou um movimento de redução nas taxas de juros, reduzindo em novembro de 2023 para 12.25% e com expectativa, segundo o Boletim Focus (Banco Central) de 8 de setembro de 2023 de terminar 2023 em 11.75%.

Dessa maneira, mesmo com um cenário externo desafiador de alta da inflação global, o Brasil, na segunda metade de 2022, se destacou positivamente, apresentando números de crescimento acima do esperado, índices inflacionários controlados e uma expectativa de desenvolvimento acima da média global para 2023, mesmo com um cenário externo mais restrito, de menor acesso a liquidez e previsões de crescimento menores por conta da China, grande parceiro comercial brasileiro.

Essa expectativa se dá por conta da posição em que o Brasil se encontra frente aos demais Estados emergentes ao redor do mundo. Enquanto a Turquia está envolvida em

escândalos institucionais severos, a Rússia em um embate bélico pela Europa, e ainda lutando contra embargos severos por parte dos demais países desenvolvidos, e, principalmente, a própria China, citada acima, que enfrente diversos protestos (como, principalmente, o ocorrido em Taiwan) que colocam em cheque sua soberania nacional, e em uma posição desconfortável frente à potência estadunidense.

Ou seja, o Brasil, mesmo com um cenário externo de menor acesso a liquidez e maior seletividade quanto ao fluxo de capitais para países emergentes, pode se beneficiar de um cenário global caótico e se tornar o destino de recursos externos.

A perspectiva macroeconômica para o Brasil em 2023 é geralmente otimista, sugerindo uma recuperação econômica contínua e indicando que os desafios mais significativos já foram superados. Entretanto, é crucial reconhecer que o país está sujeito a riscos, particularmente relacionados a eventuais instabilidades políticas, que podem representar uma ameaça ao crescimento econômico. De acordo com o Boletim Focus do Banco Central, datado de 17 de novembro de 2023, as projeções indicam que o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) deverá encerrar o ano em 4,55%. Esse indicador é crucial para medir a inflação no país, e a estabilidade desse valor sugere um ambiente econômico relativamente controlado. Além disso, a taxa básica de juros, conhecida como taxa Selic, é projetada para encerrar o ano em 11,75%. A taxa Selic desempenha um papel vital no controle da inflação e no direcionamento da política monetária, impactando diretamente as condições financeiras do país.

Para o ano subsequente, 2024, as projeções apontam para uma redução tanto na inflação quanto na taxa Selic. A expectativa é que o IPCA finalize o ano em 3,91%, indicando uma possível estabilização ou até mesmo uma diminuição nos preços. Simultaneamente, a taxa Selic é projetada para atingir 9,25%, sinalizando uma postura mais moderada na política monetária. É importante destacar que essas projeções estão sujeitas a mudanças, dependendo de vários fatores, como eventos econômicos globais, desenvolvimentos políticos internos e choques externos.

MERCADO IMOBILIÁRIO DE SHOPPING CENTERS NO BRASIL

O Brasil é o quinto país mais populoso do mundo, com uma população de aproximadamente 203 milhões de habitantes. O país também é um dos maiores mercados de varejo do mundo e se beneficiou recentemente de excelentes dados demográficos, uma classe média crescente e maior disponibilidade de crédito ao consumidor. Até os últimos dois anos, o país também se beneficiou de condições macroeconômicas relativamente estáveis. Mais recentemente, no entanto, a turbulência econômica resultante da crise da COVID-19 e numerosos escândalos de corrupção política impactaram negativamente as vendas no varejo.

De acordo com a SiiLA Brasil GROCS - Shopping Center Analytics, o mercado brasileiro de shopping centers compreende aproximadamente 17,5 milhões de metros quadrados de área bruta locável total. Dados demográficos favoráveis, uma falta histórica de capital disponível para o desenvolvimento de centros comerciais e um setor de varejo relativamente consolidado contribuíram para a demanda reprimida entre os consumidores brasileiros. Essa demanda, combinada com um influxo de investimento estrangeiro, resultou em um desenvolvimento sem precedentes de novas propriedades comerciais em todo o país. De 2005 a 2008, houve várias aquisições de participação em shopping centers e novos empreendimentos em todo o país.

Em 2022, foram inaugurados nove shopping centers, adicionando aproximadamente 133.625 metros quadrados de nova área bruta locável ao mercado, um aumento de 20% ano a ano. Em 2023, 15 novos shopping centers estão projetados para abrir, totalizando 275.233 metros quadrados de novo estoque, um aumento de 106% em relação a 2022.

O mercado varejista brasileiro sofreu com ventos contrários significativos devido à crise da COVID-19 e aos fatores negativos de demanda que surgiram na esteira da crise. Desde a suspensão das medidas restritivas, o desempenho dos shopping centers se recuperou bem, mesmo diante das restrições impostas pela inflação e pela escassez de suprimentos. Além disso, os varejistas se reposicionaram com sucesso em novos modelos, resultando em um espaço de varejo existente mais eficiente e no aumento das vendas por metro quadrado. Novas opções omnichannel, como comprar online e retirar na loja, a facilitação de devoluções nas lojas e conceitos como cozinhas fantasmas que se tornaram populares durante a pandemia continuam a agregar valor.

Os operadores de shoppings relataram que o tempo médio de permanência dos consumidores nos shoppings voltou ao mesmo nível de 2019, reforçando a confiança do consumidor e o apetite pelos shoppings como uma experiência de consumo e entretenimento. As tendências positivas são principalmente devido à redução dos descontos e da repassada da inflação, tanto na repassada do reajuste das operações existentes, quanto na rentabilidade dos novos contratos de locação realizados ao longo de 2022.

De acordo com os dados divulgados pela Abrasce, o mercado brasileiro de shopping centers abrange aproximadamente 17,5 milhões de m² de área bruta locável.

OVERVIEW DOS SHOPPINGS NO BRASIL

Item	Números
Número total de Shopping Centers	628
Em construção até 2023	15
Número total de Shopping Centers (até o final de 2023)	643
Área Bruta Locável Total (ABL)	17,5 milhões
Número de Lojas	115.817
Empregos gerados	1,04 milhões
Vendas (2022)	191,8 bilhões
Número de Visitantes (mensal)	443 milhões

Fonte: SiiLA Brasil

Com o propósito de amenizar os impactos causados pela pandemia, as operadoras de shopping centers começaram a implementar iniciativas para fortalecer sua posição financeira e apoiar os lojistas. Para preservar a saúde financeira, as empresas implementaram programas para reforçar a posição de caixa, reduzir despesas de condomínio e diferir ou suspender investimentos em CAPEX. A tabela abaixo resume os principais indicadores financeiros dos shopping centers no Brasil.

2T23 - MERCADO DE SHOPPING CENTERS - BRASIL					
Classe de Renda	GROCS	Custo de Ocupação (m ² /mês)	Aluguel Médio (m ² /mês)	Vendas (m ² /mês)	Taxa de Vacância
A	8,60%	R\$ 311,35	R\$ 194,49	R\$ 3.353	7,04%
B	9,36%	R\$ 165,00	R\$ 108,21	R\$ 1.666	10,54%
C	9,55%	R\$ 181,78	R\$ 94,86	R\$ 1.836	16,71%
Total/Média	9,28%	R\$ 182,30	R\$ 113,01	R\$ 1.860,00	12,04%

Fonte: SiiLA Brasil

A taxa de vacância na região do imóvel avaliando é de 11,77%, acima da média nacional (10,54%). Espera-se que a vacância diminua no curto prazo, à medida que a demanda do consumidor continue melhorando e a atividade de locação aumente.

A Capright classificou os Shopping Centers Brasileiros em três classes diferentes. As características gerais desses diferentes níveis estão resumidas na tabela a seguir:

Classificação de Shopping Centers	
Classe A	Visitantes são em sua maioria de Classe Social A (Renda familiar acima de R\$15.071,01).
Classe B	Visitantes são em sua maioria de Classe Social B (Renda familiar entre R\$ 3.779,01 e R\$ 15.071,00).
Classe C	Visitantes são em sua maioria de Classe Social C (Renda familiar entre R\$ 1.197,00 e R\$ 3.779,00).

Os dados acima servem como diretrizes gerais para classificar os vários empreendimentos no Brasil. Na maioria dos casos, cada ativo exibe características mistas, podendo estar contido em mais de uma classificação. Acreditamos que o imóvel avaliado se enquadre na Classe B.

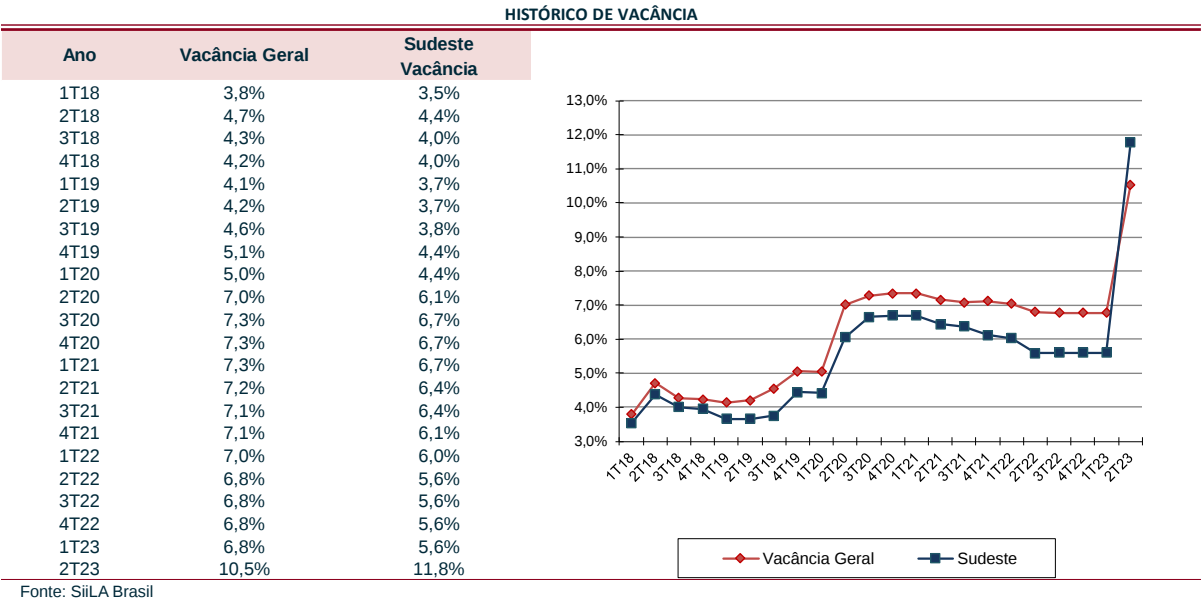
MERCADO IMOBILIÁRIO DE SHOPPING CENTERS NO SUDESTE

A Região Sudeste é o terceiro maior mercado de shopping centers do país, composto por 191 shopping centers. Compreende os estados de Minas Gerais, São Paulo (exclui a Região Metropolitana de São Paulo), Rio de Janeiro (exclui a Região Metropolitana do Rio de Janeiro) e Espírito Santo. O mercado do Sudeste engloba aproximadamente 9,267 milhões de metros quadrados de área bruta locável total. A tabela abaixo mostra indicadores do mercado de shopping centers do Sudeste por classe:

2T23- MERCADO DE SHOPPING CENTERS - SUDESTE					
Classe de Renda	GROCS	Custo de Ocupação (m²/mês)	Aluguel Médio (m²/mês)	Vendas (m²/mês)	Taxa de Vacância
A	--	--	--	--	--
B	6,84%	R\$ 124,16	R\$ 90,27	R\$ 1.747	11,77%
C	14,64%	R\$ 219,81	R\$ 97,55	R\$ 1.399	14,11%
Total/Média	8,63%	R\$ 150,14	R\$ 92,24	R\$ 1.653	11,92%

Fonte: SiiLA Brasil

A taxa de vacância geral para shopping centers no Sudeste foi de 11,8% no segundo trimestre de 2023. O gráfico abaixo resume as taxas de vacância no mercado brasileiro em comparação ao mercado de shopping centers da região Sudeste.

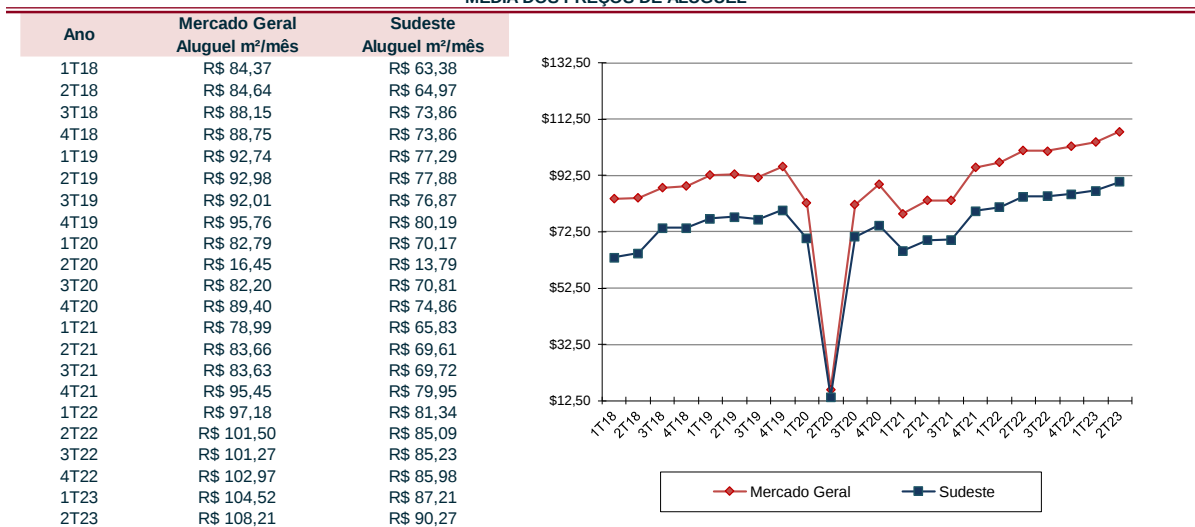


A taxa de vacância no Sudeste é de 11,8% e apesar de historicamente se manter abaixo da média nacional, encontra-se atualmente acima da média nacional.

A média do aluguel mínimo no mercado do Sudeste ficou abaixo em comparação ao mercado nacional no 2º trimestre de 2023.

O gráfico abaixo resume a média do aluguel mínimo no mercado brasileiro em comparação ao mercado de shopping centers do Sudeste.

MÉDIA DOS PREÇOS DE ALUGUEL

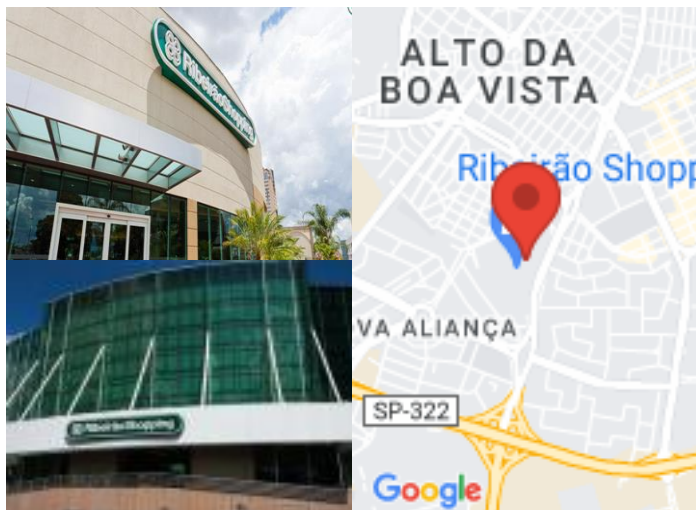


O Franca Shopping possui como ponto positivo sua proximidade com uma das movimentadas rodovias que cortam a região, com fluxo de cidades da região e cidades nas proximidades de Minas Gerais. Apresenta-se como principal empreendimento na cidade e tem ampla influência nos municípios menores localizados ao norte de Franca. Pode-se apontar o Ribeirão Shopping como grande influência na região, pelo seu porte, qualidade e diversidade de mix.

- **Ribeirão Shopping** está localizado a aproximadamente 100,0 quilômetros do Franca Shopping, na cidade de Ribeirão Preto. Ribeirão Shopping, inaugurado no dia 05 de maio de 1981, está localizado em Ribeirão Preto em uma área de 208.540 m² de terreno. Com realização da Multiplan, o shopping possui 74.988 m² de ABL, 380 lojas satélites, 10 lojas âncoras, 8 megalojas, 11 salas de cinema, praça de alimentação, supermercado, ambiente games e 4.100 vagas de estacionamento. A 9ª Expansão (6.200 m² / set-2017) foi concluída: Clínica médica, com total de espaços locáveis no Centro Médico: 37, sendo 31 clínicas, 3 âncoras (Day Hospital, Centro de Imagem e Laboratório), 1 auditório, 1 café e um Centro de Estudos. Entre as principais marcas estão: Calvin Klein, Espaço Laser, Lojas Americanas, Magazine Luiza, Ponto Frio, Camicado, Zara, Animale, Brookfield, Calvin Klein, John John, Mac, Ponto Frio e Zara. Multiplan é a responsável pela administração do shopping.

Ribeirão Shopping

Avenida Coronel Fernando Ferreira Leite, 1540, Ribeirão Preto, Sudeste



Características do Imóvel

Status	Concluído
Ano de Construção	1981
Área Total (m²)	74.988 m²
Área do Terreno	208.540 m²
Símbolo Bovespa	VISC11
FII Participação	17,54%
Principais Ocupantes	Calvin Klein, Espaço Laser, Lojas Americanas, Magazine Luiza, Ponto Frio, Camicado e Zara
Nº de Vagas	4100

Descrição

Ribeirão Shopping, inaugurado no dia 05 de Maio de 1981, está localizado em Ribeirão Preto em uma área de 208.540 m² de terreno. Com realização da Multiplan, o shopping possui 74.988 m² de ABL, 380 lojas satélites, 10 lojas âncoras, 8 megalojas, 11 salas de cinema, praça de alimentação, supermercado, ambiente games e 4.100 vagas de estacionamento. A 9ª Expansão (6.200 m² / set-2017) foi concluída: Clínica médica, com total de espaços locáveis no Centro Médico: 37, sendo 31 clínicas, 3 âncoras (Day Hospital, Centro de Imagem e Laboratório), 1 auditório, 1 café e um Centro de Estudos. Entre as principais marcas estão: Calvin Klein, Espaço Laser, Lojas Americanas, Magazine Luiza, Ponto Frio, Camicado, Zara, Animale, Brooksfeld, Calvin Klein, John John, Mac, Ponto Frio e Zara. Multiplan é a responsável pela administração do shopping.

A abordagem mercadológica do imóvel e da região foi realizada com indicação dos principais aspectos positivos e desafiadores, das oportunidades e ameaças que incidem sobre o imóvel em estudo.

Aspectos Positivos	Desafios
• O Franca Shopping é um shopping consolidado na região • Fácil acesso pela Rodovia Cândido Portinari e boa visibilidade. • Apesar do ano de construção (1993), o imóvel passou recentemente por uma reforma e possui um ótimo estado de conservação; • Empreendimento com vacância de (3,05%).	• Necessidade de investimentos e fortalecimento no <i>mix</i> gastronômico e lazer.
Oportunidades	Ameaças
• A taxa de vacância do empreendimento baixa; • Região da cidade em processo de desenvolvimento, fator que pode gerar aumento no ticket médio de vendas do shopping.	• Ribeirão Shopping, na região secundária é um forte e consolidado empreendimento.

O Franca Shopping é um shopping regional para atender às classes de renda B e C da região. Tem uma excelente localização, com boa visibilidade e acesso às principais cidades da região

AVALIAÇÃO**Método da Renda – Fluxo de Caixa Descontado**

Na abordagem pelo Método da Renda o valor de venda do ativo é estimado por meio de uma análise da capacidade de produção de renda de uma propriedade. As duas técnicas de avaliação mais comuns empregadas nessa abordagem são o fluxo de caixa descontado (DCF) e as análises de capitalização direta (remuneração do capital).

O DCF trata de fluxos de renda flutuantes causados por vários termos de locação, mudanças na receita e/ou despesas, melhorias de capital e outros fatores que fazem com que o desempenho operacional performe acima ou abaixo das práticas atuais de mercado. Na análise do DCF, as receitas e despesas são projetadas sobre um período de investimento razoável para um investidor típico. Os fluxos de caixa são então descontados a valor presente a uma taxa derivada de mercado (taxa de desconto).

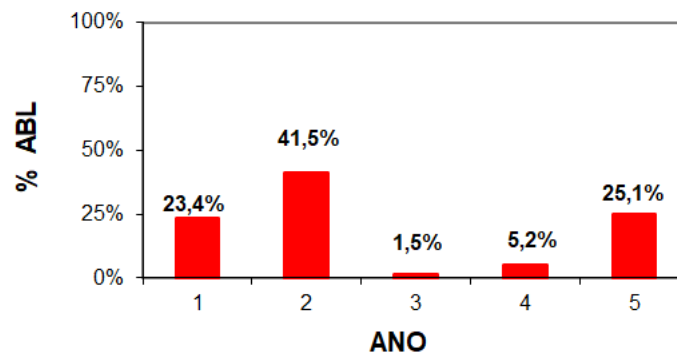
As projeções são feitas com base no desempenho atual e histórico, assumindo os valores praticados nos aluguéis mínimos, além de considerar níveis de vacância, inadimplência e despesas do imóvel. O fluxo de caixa foi modelado utilizando-se o software *ARGUS ENTERPRISE*, versão 14.0.1

Inflação: Espera-se que as despesas operacionais, itens de capital e outras fontes de renda cresçam anualmente à taxa de inflação geral. Como discutido anteriormente, a inflação no Brasil flutuou entre 4,0 a 12,0% nos últimos cinco anos, com o Banco Central usando controles monetários para atingir a inflação anual na faixa de 5,0 a 6,0. Por solicitação do cliente e de comum acordo, para esta avaliação não foi considerado a premissa de inflação no fluxo de caixa.

Crescimento Real: Para o cálculo das vendas a ser aplicado adotou-se uma premissa de crescimento real equivalente a 0% a.a. no Ano 2 e 3 e estabilizando-se em 1,00% do ano 4 até o final do fluxo de caixa.

Ocupação: Atualmente o imóvel está com uma taxa de ocupação de 96,9%, distribuído em para 92 locatários. A seguir está uma breve análise dos contratos de locação que irão expirar nos próximos cinco anos.

CONTRATOS A EXPIRAR



Ano	Nº Inquilinos	Área (m²)	% ABL
1	14	4.389	23,4%
2	39	7.772	41,5%
3	4	272	1,5%
4	16	969	5,2%
5	18	4.704	25,1%
Total		18.106	96,63%

Conforme mostra o gráfico, 96,6% dos contratos de locação expirarão nos próximos cinco anos. Esse risco pode ser mitigado pelo fato de que os locatários têm investimentos significativos nas lojas, tornando-os, menos propensos a vagar o espaço locado.

Risco de Rescisão Antecipada: Nós assumimos que a administração está efetivamente monitorando os atuais níveis de ocupação. Qualquer risco de rescisão está contabilizado em nossos parâmetros de preço e seleção de taxa de desconto.

Direito de Preferência: De acordo com a lei brasileira, todos os locatários têm o direito legal de preferência no caso de venda de uma propriedade locada. Portanto, no caso de uma oferta de venda, o locador deve fornecer ao locatário uma notificação por escrito, descrevendo as condições da oferta, e o inquilino deve responder no prazo de 30 dias a contar da notificação. Para o Franca Shopping foi informado pela gestão que todos os contratos locatícios possuem uma cláusula com renúncia ao direito de preferência.

Estimativa do Valor de Mercado: Ao estimar os valores de locação, revisamos os aluguéis vigentes no imóvel em estudo e em propriedades semelhantes. Além disso, confiamos em nossos conhecimentos sobre transações em outros shopping centers.

ESTIMATIVA DO ALUGUEL MENSAL

Classificação	Aluguel Mensal
In-Line < 25 SM	R\$ 205,00
In-Line 25 SM < 50 SM	R\$ 200,00
In-Line 50 SM < 75 SM	R\$ 190,00
In-Line 75 SM < 150 SM	R\$ 150,00
In-Line 150 SM < 250 SM	R\$ 105,00
In-Line 250 SM < 550 SM	R\$ 60,00
Mega Stores	R\$ 35,00
Fast Food	R\$ 175,00
Cinema/Lazer	R\$ 75,00
Âncora	R\$ 40,00

Crescimento das Vendas: O histórico recente de vendas, bem como nossa projeção, está resumido na tabela a seguir:

HISTÓRICO E PROJEÇÃO DE VENDAS

	Total de Vendas	Vendar / R\$m²	Variação (%)
2019	R\$ 282.725.540	R\$ 15.088	----
2020	R\$ 65.517.055	R\$ 3.496	-76,8%
2021	R\$ 204.336.200	R\$ 10.905	211,9%
2022	R\$ 290.614.923	R\$ 15.509	42,2%
Projetado Ano 1	R\$ 293.521.072	R\$ 15.665	1,0%

Fonte: Property Management; compilado pela Capright

Disponibilidade: O imóvel possui uma taxa de ocupação de 96,9%, distribuído entre 92 locatários. Atualmente existem 7 lojas vagas, totalizando 571,32 metros quadrados. Em nossas projeções de fluxo de caixa, assumimos que os espaços vagos serão absorvidos ao longo de 12 meses ou até novembro de 2024. A tabela a seguir resume nossas premissas de locação:

PROJEÇÃO DE LOCAÇÃO DAS LOJAS VAGAS

LUC	Data de Início	Área (m²)	% ABL
123/124	fev/24	67,20	0,36%
125-A	fev/24	63,77	0,34%
206	mai/24	209,30	1,12%
406	mai/24	24,60	0,13%
FF-02	mai/24	60,60	0,32%
FF-10	nov/24	106,72	0,57%
FF-12	nov/24	39,13	0,21%
Total		571,32	3,0%

Probabilidade de Renovação: Assumimos uma probabilidade de 85% de renovação de locação para lojas satélites e 90% para âncoras e mega lojas, durante o prazo de projeções no fluxo de caixa.

Décimo Terceiro: É comum que os locatários dos shoppings paguem um aluguel em dobro no mês de dezembro. Isso é conhecido como o “décimo terceiro” ou o “13º mês”. Em alguns casos, os locatários negociam com sucesso a excisão ou redução no pagamento do décimo terceiro. Dessa forma, modelamos todos os pagamentos de décimo terceiro de acordo com os contratos existentes e assumimos que os termos de locação para todos os futuros locatários especulativos incluirão o décimo terceiro habitual.

Locação Base: Com base nas premissas de locação e nos contratos vigentes, a receita total de aluguel base foi estimada em R\$ 15.141.229 ou R\$ 808,05 por metro quadrado por mês no primeiro ano de nossas projeções.

Aluguel Percentual: Os aluguéis percentuais são negociados individualmente para cada inquilino, mas normalmente situam-se no intervalo de 4,0% a 7,0% sobre a receita total mensal. Os aluguéis percentuais para lojas âncora, por outro lado, tendem a manter-se na faixa de 1,5% a 3,0%.

Aluguel de Quiosques: O imóvel obtém receita de quiosques, estandes, marketing e eventos promocionais especiais. Essa receita totalizou R\$ 2.445.417 em 2022 e está orçada em R\$ 2.741.389 em 2023. Com base nessas informações históricas e nossa análise do potencial de receita para os quiosques, marketing e promoções, estimamos uma receita de R\$ 3.000.000 no primeiro ano do fluxo.

Vacância e Inadimplência: Um investidor prudente normalmente fornece uma provisão para possíveis vacâncias e inadimplência. Dado a atual e histórica taxa de ocupação, estimamos um limite geral de vacância de 2,0% e uma inadimplência geral de 2,0%.

Receita Líquida do Estacionamento: Em sua configuração atual, o imóvel tem um total de 1.100 vagas de estacionamento. Essa receita totalizou R\$ 1.833.203 em 2022 e está orçada em R\$ 4.254.946 em 2022. Com base nessas informações, estimamos uma receita líquida de estacionamento de R\$ 3.750.000 no primeiro ano do fluxo.

Receita Bruto Real: Após deduzir as perdas de vacância, arrecadação dos aluguéis e outras fontes de receita, chegamos a um valor estimado de receita bruta real de R\$ 22.778.659 ou R\$1.215,65 por metro quadrado no primeiro ano do fluxo.

Despesas Operacionais: Na previsão de despesas operacionais, analisamos os resultados operacionais históricos e o orçamento do ano vigente. Os resultados operacionais históricos e as informações do orçamento e realizado (até julho de 2023) de 2023 são resumidos na tabela a seguir.

ANÁLISE DE RECEITAS E DESPESAS

	Realizado 2020	Realizado 2021	Realizado 2022	Orçamento 2023	Orçado + Realizado 2023 ^(Julho 2023)	Capright Projeção Ano 1
RECEITAS						
RECEITA BRUTA	R\$ 7.901.825	R\$ 12.233.104	R\$ 20.023.483	R\$ 23.120.861	R\$ 23.903.855	R\$ 26.521.159
DESPESAS						
TOTAL DE DESPESAS	R\$ 1.228.666	R\$ 2.950.313	R\$ 1.463.046	R\$ 1.220.780	R\$ 1.779.076	R\$ 1.995.635
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 6.673.159	R\$ 9.282.791	R\$ 18.560.437	R\$ 21.900.081	R\$ 22.124.780	R\$ 24.525.524
Capex e Fundo de Reposição do Ativo	R\$ 209.647	R\$ 539.942	R\$ 472.313	R\$ 475.560	R\$ 603.616	R\$ 3.165.914
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	R\$ 6.463.512	R\$ 8.742.849	R\$ 18.088.124	R\$ 21.424.521	R\$ 21.521.164	R\$ 21.359.610

Cada premissa de despesa que incide sobre o imóvel em estudo é discutida nos parágrafos a seguir:

Condomínio/Encargos Lojas Vagas: Estas despesas incluem IPTU, condomínio e outros serviços associados as lojas vagas e concessões de condomínios específicas. Com base em nossa análise, estimamos essa despesa, no primeiro ano do fluxo, no valor de R\$ 350,000 no primeiro ano da nossa projeção.

Despesas com Marketing: Com o objetivo principal de promover campanhas e ações de marketing. As despesas com Marketing e Fundo de Promoção foram estimadas em R\$50.000,00 no primeiro ano da nossa projeção.

Custos Administrativos Diretos (Não recuperáveis): Quase todas as despesas do imóvel são pagas diretamente pelos locatários. No entanto, é necessário incluir uma provisão para despesas que podem não ser recuperadas. Estimamos essa despesa em R\$ 800.000 no primeiro ano do fluxo. Posteriormente, essa receita terá um crescimento anual acompanhando a taxa geral de inflação.

Despesa Operacional Total: Após somarmos todas as diversas estimativas de despesas, estimamos uma despesa operacional total de R\$ 1.883.360 ou R\$ 100,51 por metro quadrado no primeiro ano do fluxo.

Receita Operacional Líquida (NOI – Net Operation Income): Ao deduzir as despesas operacionais totais da receita bruta efetiva, chegamos a uma receita operacional líquida (NOI) estimada de R\$ 20.895.299 ou R\$ 1.115,14 por metro quadrado no primeiro ano do fluxo.

Despesas não Operacionais: Despesas não operacionais, ou de capital, incluem subsídios de melhoria para locatários, comissões de locação, despesas com reformas e reservas de capital. Cada um desses itens é discutido abaixo:

- CAPEX: Foram projetados R\$2.530.000 (não descontado) em CAPEX nos dois primeiros anos de nossa projeção. Em sua maioria esses valores referem-se a pequenas adequações do mix e allowances para lojas específicas.

CAPEX

Itens	Ano 1	Ano 2
Benfeitorias e Reformas	R\$ 130.000	R\$ 100.000
Allowance	R\$ 1.300.000	R\$ 1.000.000
Total Anual	R\$ 1.430.000	R\$ 1.100.000
PV Factor @ 10,00%	0,909091	0,826446
PV Total Anual	R\$ 1.300.000	R\$ 909.091
Total (Não descontado)	R\$ 2.530.000	
Valor Presente	R\$ 2.209.091	

Análise do GROCS – Custo de Ocupação: O custo de ocupação consiste basicamente na relação entre despesas operacionais relativas às verbas de locação versus o faturamento bruto da loja. Em shopping centers, as principais despesas que resultam no custo de ocupação de uma loja, geralmente, são: o aluguel, condomínio, fundo de promoção, IPTU,

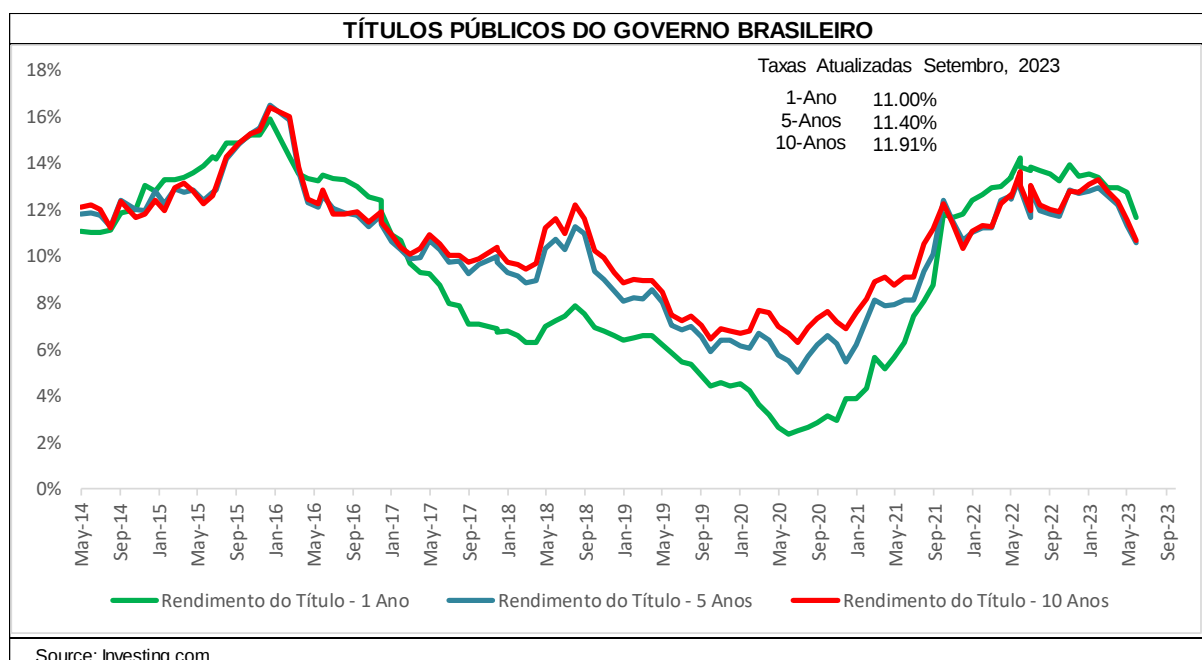
despesas de luz, água e ar condicionado. Esta relação de monitorar e acompanhar os custos contribui para a saúde financeira, contratual e operacional das lojas com atividade em shopping centers. O monitoramento do custo de ocupação total do empreendimento é fundamental entender os riscos associados com a operação atual e o upside do empreendimento no contexto de investimento. Nos últimos anos, shopping centers tiveram que adotar e praticar custos de locação ajustados para fazer frente os desafios econômicos. Nossa análise do imóvel avaliando determinou um custo de ocupação total de 8,90%. À medida que as vendas sobem, a expectativa é de que o custo de ocupação deverá cair. Os resultados da análise do GROCS são resumidos na tabela a seguir:

GROCS - Custo de Ocupação	
	Ano 1
Receita Anual de Locação	R\$ 15.141.229
Estimativa de Custos Operacionais (Cond)	R\$ 12.142.159
Custos	R\$ 27.283.388
Total de Vendas	R\$ 306.457.331
GROC Ratio	8,90%

CRITÉRIOS DE INVESTIMENTOS

Um dos critérios finais na estimativa do valor de mercado do ativo, é a seleção e aplicação de uma taxa de desconto apropriada; também referida como a taxa interna de retorno (TIR). Por sua natureza, esse é um processo arbitrado, no entanto, a taxa selecionada deve se aproximar dos critérios de investimento previstos pelo comprador mais provável a adquirir o imóvel.

Diversas abordagens são analisadas para a seleção de uma taxa de capitalização apropriada: revisão e análise de investimentos alternativos não-imobiliários; revisão e análise de pesquisas com investidores imobiliários; entrevistas com participantes relevantes do mercado imobiliário; e a expertise na avaliação de ativos similares ao avaliando comparados a outros tipos de investimentos como: tesouro direto, ações, fundos imobiliários, entre outros. Ao avaliar um ativo imobiliário especificamente, essa comparação deve ser mais detalhada, já que envolvem mais fatores do que apenas uma comparação de retornos. Nos últimos anos, o Banco Central aumentou incrementalmente a taxa SELIC para 14,25 pontos para desacelerar a inflação. À medida que a inflação desacelerou, o Banco Central iniciou o ciclo de flexibilização e, pela primeira vez em quatro anos, reduziu sua taxa básica de juros em 1.225 pontos-base, de 14,25 para 2,00%. No final de 2021 observou-se uma aceleração novamente da inflação, devido aos impactos econômicos do Covid-19 e a crise da Guerra da Rússia-Ucrânia que impactaram as principais economias do mundo, atingindo o IPCA a marca de 12,13% em abril de 2022. O Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central iniciou um ciclo de redução na taxa básica de juros, a Selic, em 2023. A taxa, que estava em 13,25% ao ano em dezembro de 2022, foi reduzida para 12,75% ao ano em setembro de 2023... As taxas dos títulos de longo prazo em moeda local estão abaixo da taxa SELIC atual, com uma emissão recente de bônus de dez anos rendendo 10,68%. Os rendimentos dos títulos do governo não são, evidentemente, diretamente comparáveis a um investimento no imóvel avaliado, devido a diferenças significativas no risco, liquidez e potencial de valorização. No entanto, essa informação fornece um importante ponto de referência.



Pesquisas com Investidores: Não há registro de nenhuma pesquisa formal que acompanhe as taxas de investimento para imóveis institucionais de grande porte no Brasil. Portanto, ao fazer uma estimativa sobre uma taxa de retorno apropriada para o avaliando, conversamos com vários investidores que atuam no mercado imobiliário. O consenso geral é que as taxas de desconto para imóveis semelhantes ao avaliando estão 3% a 5% superiores a um investimento semelhante localizados no Estados Unidos ou no Canadá, com o prêmio levando em consideração o risco político-econômico e de flutuação do mercado de capital. Além disso, os parâmetros de investimento do mercado imobiliário têm sido afetados pela desaceleração da economia brasileira. Os investidores continuam cautelosos, devido à volatilidade da economia brasileira e a incerteza sobre o avanço da vacinação.

Volume de Transações/Liquidez do Mercado: Nos últimos anos, os investidores têm aumentado a participação em FII, e negociando cotas no livre mercado da bolsa de valores. Os fundos imobiliários, tomaram força em 2018, ampliando o leque de investidores. O volume de ofertas totalizou R\$9,5 bilhões, sendo que em 2019, o volume de oferta foi recorde, totalizando R\$35,5 bilhões. Apesar da desaceleração ao longo do 1º e 2º trimestre, devido às incertezas do impacto da pandemia, no 3º trimestre o mercado registrou R\$5,0 bilhões em volume de ofertas.

Taxas de Capitalização Extraídas de Vendas Recentes: Normalmente, o melhor barômetro para a seleção da taxa de capitalização vem de uma análise de transações recentes no mercado. As taxas de capitalização mais recentes de shopping centers no mercado local estão resumidas na tabela abaixo:

TRANSAÇÕES DE SHOPPING CENTERS RECENTES							
Nº	Nome / Localização	Data da Venda	Ano de Construção	Área (m²)	Preço de Venda	R\$/m²	Cap Rate (Estabilizado)
1	Boulevard Shopping Bauru Bauru, SP	10/23	2012	14.904	R\$ 100.614.323	R\$ 6.751	8,78%
2	Jardim Sul Shopping São Paulo, SP	10/23	1990	17.248	R\$ 343.831.462	R\$ 19.934	8,25%
3	Shopping Plaza Sul São Paulo, SP	09/23	1194	2.350	R\$ 60.000.000	R\$ 25.532	8,22%
4	Ribeirão Shopping Ribeirão Preto, SP	07/23	1981	3.075	R\$ 76.000.000	R\$ 24.719	7,30%
5	Jardim Sul Shopping São Paulo, SP	07/23	1990	11.499	R\$ 215.000.000	R\$ 18.698	7,23%
6	Diamond Mall Belo Horizonte, MG	03/23	1996	5.327	R\$ 170.000.000	R\$ 31.912	7,60%
7	Campinas Shopping Campinas, SP	12/22	1994	6.913	R\$ 92.200.000	R\$ 13.337	9,50%
8	JK Iguatemi São Paulo, SP	09/22	2012	12.369	R\$ 667.000.000	R\$ 53.924	7,00%
	Valor Superior					R\$ 53.924	9,50%
	Valor Inferior					R\$ 6.751	7,00%
	Valor Médio					R\$ 24.351	7,99%

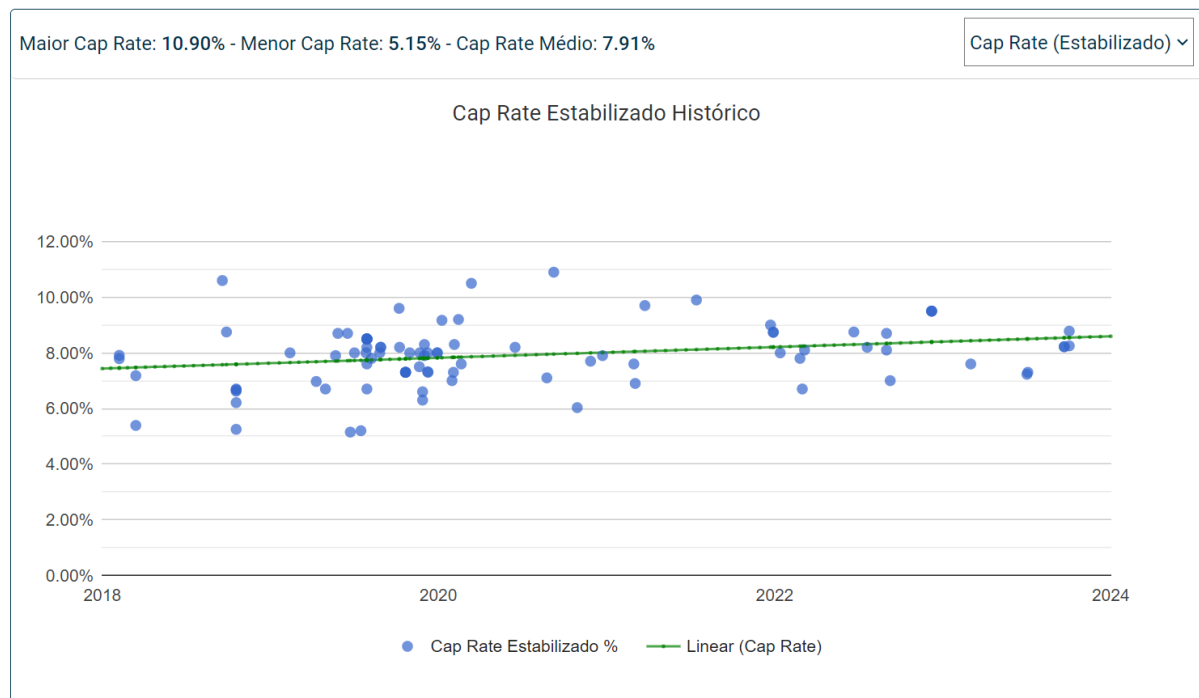
O apetite de investidores para novas aquisições leva em consideração a localização do ativo, poder de consumo da região e a qualidade do *mix* de locatários. Esses fatores ajudam a compensar o risco da taxa de juros e são essenciais para o sucesso do

investimento ao longo prazo. Como ilustrado acima, as vendas mais recentes geraram um *cap rate* de 7,00% até 9,50%.

Taxas de Capitalização: Ressaltamos que amplitude da diferença entre taxas de capitalização iniciais (R_o) e de perpetuidade (R_n) são determinadas pela antecipação dos valores de mercado. Ressaltamos que o Cap Rate Estabilizado (R_o) é o que mais aproxima das expectativas de retorno do investidor. É calculada considerando-se a receita, dividida pelo preço da compra, menos quaisquer ajustes de aluguel que esteja abaixo ou acima de mercado, e/ou qualquer custo para estabilizar (por exemplo, melhorias para o inquilino, carência, comissões de aluguel ou melhorias de capital e investimentos). O Cap Rate (R_n) utilizado pela Capright foram extraídos de transações recentes no mercado de shopping centers, relativamente similares ao imóvel avaliando, que atraem a mesma categoria de investidores/compradores. Dependendo das condições de mercado, tipicamente as taxas de perpetuidade (R_n) tendem a ser superiores às taxas de capitalização (R_o), uma vez que as condições futuras do mercado representam um maior risco e o ativo físico (final do período da análise de 10 anos) será mais obsoleto.

Considerando a localização do imóvel, a qualidade do ativo e contratos de locatários do avaliando, aplicamos uma taxa de capitalização de perpetuidade (R_n) de 9,00% na nossa análise de DCF, acima da média das transações recentes de 7,99%.

O gráfico a seguir demonstra o histórico de cap rates de shopping centers no Brasil nos últimos 5 anos.



Fonte: GROCS – SiiLA Brasil

Crítérios gerais de seleção: O consenso daqueles que estão ativamente engajados no mercado de investimentos imobiliários é que os parâmetros dependem de numerosos fatores de risco, incluindo, entre outros:

- **Localização:** Quanto melhor a localização, menores as taxas de desconto;
- **Padrão Construtivo:** Quanto mais nova a propriedade, maior a qualidade dos materiais e acabamentos, e quanto melhor o *design* e o *layout*, menores as taxas de desconto;
- **Qualidade, Quantidade e Durabilidade da Receita:** Quanto maior a garantia do fluxo de renda e o potencial de *upside*, menores as taxas de desconto.

Taxa de Desconto: Considerando a idade, estado de conservação, localização e *mix* de locatários, juntamente com outros fatores específicos mencionados acima, selecionamos uma taxa de desconto de 10,00%.

CUSTO DE VENDA

A remuneração do corretor imobiliário para venda do ativo no final do período de análise será de 2,0% da receita bruta de venda.

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO

Com base nas premissas discutidas nesta análise, o valor do ativo por meio do fluxo de caixa descontado está apresentado nas páginas a seguir:

FLUXO DE CAIXA											
Período	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ano	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
RECEITA											
RECEITA BRUTA	R\$ 26.521.159	R\$ 28.126.283	R\$ 30.887.163	R\$ 32.459.063	R\$ 34.023.543	R\$ 36.370.605	R\$ 38.270.033	R\$ 40.108.149	R\$ 42.361.788	R\$ 44.450.627	R\$ 46.483.298
TOTAL DE DESPESAS	R\$ 1.995.635	R\$ 2.043.788	R\$ 2.186.615	R\$ 2.296.772	R\$ 2.409.856	R\$ 2.549.725	R\$ 2.679.639	R\$ 2.811.360	R\$ 2.959.374	R\$ 3.106.465	R\$ 3.256.093
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 24.525.524	R\$ 26.082.495	R\$ 28.700.548	R\$ 30.162.291	R\$ 31.613.687	R\$ 33.820.880	R\$ 35.590.394	R\$ 37.296.789	R\$ 39.402.414	R\$ 41.344.162	R\$ 43.227.205
Total de Capex e Fundo de Reposição do Ativo	R\$ 3.165.914	R\$ 1.666.457	R\$ 1.010.896	R\$ 476.337	R\$ 629.808	R\$ 934.051	R\$ 652.624	R\$ 1.290.188	R\$ 632.305	R\$ 803.812	R\$ 1.192.113
FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO	R\$ 21.359.610	R\$ 24.416.038	R\$ 27.689.652	R\$ 29.685.954	R\$ 30.983.879	R\$ 32.886.829	R\$ 34.937.770	R\$ 36.006.601	R\$ 38.770.109	R\$ 40.540.350	R\$ 42.035.092

AVALIAÇÃO

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO

Taxa de Desconto:			10,00%
Taxa de Perpetuidade 10º ano:			9,00%
Comissão de Venda:			2,00%
Ano Outubro	Receita Líquida	Fator Taxa de Desconto	Valor Presente
2024	R\$ 18.785.388	0,909091	R\$ 17.077.625
2025	R\$ 20.890.585	0,826446	R\$ 17.264.946
2026	R\$ 23.246.342	0,751315	R\$ 17.465.321
2027	R\$ 24.432.939	0,683013	R\$ 16.688.026
2028	R\$ 25.285.056	0,620921	R\$ 15.700.030
2029	R\$ 25.916.893	0,564474	R\$ 14.629.410
2030	R\$ 26.324.378	0,513158	R\$ 13.508.568
2031	R\$ 25.778.069	0,466507	R\$ 12.025.659
2032	R\$ 26.883.152	0,424098	R\$ 11.401.081
2033	R\$ 27.179.363	0,385543	R\$ 10.478.821
2033	R\$ 302.288.318	0,385543	R\$ 116.545.232

NOI do Ano 11	R\$ 27.761.172
Terminal <i>Cap Rate</i>	9,00%
Receita Bruta	R\$ 308.457.467
(-): Comissão de Venda	-R\$ 6.169.149
Valor Líquido	R\$ 302.288.318

Valor:	R\$ 262.784.719
Valor Arredondado:	R\$ 263.000.000

: Nossas

taxas e fluxos são inflacionados.

AVALIAÇÃO

Método da Renda – Capitalização Direta (Remuneração do Capital)

Na abordagem pelo Método da Renda o valor de venda do ativo é estimado por meio de uma análise da capacidade de produção de renda de uma propriedade. As duas técnicas de avaliação mais comuns empregadas nessa abordagem são o fluxo de caixa descontado (DCF) e as análises de capitalização direta (remuneração do capital).

A Capitalização Direta é o método usado para converter a estimativa de receita de um único ano em uma indicação de valor. Essa análise é mais apropriada ao analisar uma propriedade com um fluxo de renda estável ou ao estimar o valor de reversão da propriedade no final do período de retenção.

O primeiro passo é determinar a receita operacional líquida estabilizada (*Net Operation Income – NOI*) que o imóvel é capaz de gerar. Desta forma, estimamos o rendimento do aluguel de mercado estabilizado, adicionamos as receitas e deduzimos o risco associado com a vacância e inadimplência (6,0%), para chegarmos no valor da receita bruta (*Effective Gross Income – EGI*). Após calcular o EGI, e deduzimos as despesas operacionais para chegar no valor do NOI.

Aplicamos um cap rate de 8,50%. Ao capitalizar a receita operacional líquida estabilizada, chegamos a uma estimativa de valor preliminar. Após, deduzimos o montante presente de quaisquer investimentos planejados (CAPEX) e custos de locação estabilizados. Segue abaixo nossa análise via o Método da Renda - Capitalização Direta:

MÉTODO DA RENDA - CAPITALIZAÇÃO DIRETA	
NOI Estabilizado (Ano 2)	R\$ 22.516.855
Taxa de Capitalização	8,50%
Valor Preliminar	R\$ 264.904.176
(-) Diferença dos custos de estabilizacao (Ano 2)	-R\$ 1.678.530
(-) Valor Presente das Comissoes de Locacao	-R\$ 727.832
(-) Valor Presente do CAPEX	-R\$ 2.209.091
Valor Total	R\$ 260.288.724
Arredondado	R\$ 260.000.000

AVALIAÇÃO

CONCLUSÃO

Fatores importantes que são considerados pelos investidores ao analisar a compra de um shopping são os custos de ocupação, *bandeira* do shopping, qualidade dos locatários, a existência de interesses fracionários, densidade da população e renda, localização, o *mix* de lojas e a condição física geral, *layout* e apelo estético do imóvel. Na avaliação do ativo foram considerados dois métodos de avaliação – Fluxo de Caixa Descontado e Capitalização da Renda. De acordo com nossa expertise de mercado, o valor que melhor representa a precificação do ativo é representada pelo Método da Renda – Fluxo de Caixa Descontado.

Valor de Mercado para Venda: De acordo com os indícios de mercado e da região na qual o imóvel está inserido, concluímos que o valor do imóvel considerando 100% de participação, em novembro de 2023, é de:

R\$ 263.000.000,00
(DUZENTOS E SETENTA E TRÊS MILHÕES DE REAIS)

A participação da **HEDGE INVESTMENTS** de 0,37% em novembro de 2023, é de:

R\$ 966.262,00
(NOVECIENTOS E SESENTA E SEIS MIL E DUZENTOS E SESENTA E DOIS REAIS)

Atenciosamente,

CAPRIGHT



Jules H. Marling IV, MAI, CRE, FRICS
Managing Principal



Marco A. Ribeiro
Diretor CREA: 5069764070 SP

PREMISSAS E LIMITAÇÕES QUANTO AS INFORMAÇÕES UTILIZADAS

A presente avaliação foi elaborada seguindo as seguintes premissas e limitações:

1. Foram utilizadas informações e dados fornecidos pelo contratante por escrito, verbalmente e/ou em materiais eletrônicos durante todo o processo deste trabalho. A *Capright* considerou como verdadeiros tais dados e informações obtidos para o uso neste relatório.
2. Exceto quando especificado no relatório, presume-se que as informações fornecidas pelo cliente são corretas. A *Capright* Brasil, Ltda não tem nenhuma razão para acreditar que as informações fornecidas contêm qualquer erro material, mas não pode garantir a sua veracidade.
3. As áreas fornecidas pelo cliente não foram aferidas (medidas) in loco. Na falta de informações exatas, são feitas estimativas e reservamo-nos o direito de rever a avaliação caso haja comprovação de erro ou engano nas informações cedidas pelo cliente. Assim, recomendamos ao cliente analisar cuidadosamente todas as premissas, cálculos relevantes, e conclusões de valor dentro de 30 dias após a entrega do relatório, comprometendo-se de notificar à *Capright* Brasil, Ltda caso haja algum erro.
4. Exceto quando especificado no relatório, presume-se como bom título de propriedade aquele sem ônus. Considera-se, para fins de avaliação, que o imóvel não possui comprometimentos de nenhuma natureza (técnica, documental, fiscal, etc) que venham impossibilitar ou interferir com o processo de comercialização. A *Capright* Brasil, Ltda não fez averiguações detalhadas na documentação do imóvel, e a avaliação não tem a finalidade de confirmar o título de propriedade. A *Capright* Brasil, Ltda não se responsabiliza por perdas e danos que venham resultar de comprometimentos documentais, e neste caso recomenda acionar uma empresa qualificada na análise de tais documentos.
5. Não foram realizadas análises jurídicas da documentação do(s) imóvel(is), ou seja, investigações específicas relativas a defeitos em títulos, por não integrar o escopo dos serviços ora contratados.
6. Não foram realizadas consultas aos órgãos públicos de âmbitos Municipal, Estadual, Federal, Autarquias ou qualquer outro órgão regulador de atividades comerciais, bem como, no que tange à situação legal e/ou fiscal do(s) imóvel(is).
7. Não foram realizados estudos de engenharia nem sondagens no solo do imóvel, presumindo-se que seja similar aos comparativos de mercado.

8. Exceto quando especificado no relatório, presume-se que não há no imóvel vestígios arqueológicos, passivos sanitários e passivos ambientais com substâncias tóxicas ou prejudiciais à saúde. A *Capright* Brasil, Ltda não realizou quaisquer estudos ambientais de solo e nos materiais de construção para averiguar ou não a presença de substâncias tóxicas e nocivas, à estrutura do imóvel ou ao meio ambiente. A presença de substâncias tóxicas como amianto, água contaminada e outros materiais de risco podem afetar o valor do imóvel. A *Capright* Brasil, Ltda não é uma empresa especializada em assuntos que afetem o meio ambiente ou saúde e os valores reportados baseiam-se no pressuposto que não há substâncias deste tipo sobre ou no imóvel. Reservamo-nos o direito de rever a avaliação caso venha a ser identificado algo que afete o potencial de venda do imóvel.
9. A *Capright* não poderá assumir qualquer responsabilidade pela existência de patologias de construção do(s) imóvel(is), sejam elas, aparentes e/ou ocultos, nem por eventuais problemas estruturais e/ou de fundação, sendo considerado que as edificações atendam às normas construtivas, de segurança contra incêndio, de salubridade e de segurança.
10. Exceto quando especificado no relatório, presume-se que não houve nenhuma alteração no zoneamento ou legislação que rege a utilização, densidade e uso do imóvel. Informações de planejamento urbano são obtidas verbalmente de autoridades locais responsáveis. Porém se houver necessidade de comprovação, recomendamos que tal sejam obtidas através de empresas especializadas no ramo. Presume-se que o imóvel tem, ou pode obter as devidas licenças e laudos para seu funcionamento.
11. Este relatório foi elaborado para o Cliente, e é destinado somente ao uso do Cliente. A publicação ou divulgação, total ou parcial do presente estudo a terceiros não é permitida, a não ser que autorizada por escrito pela *Capright* Brasil, Ltda. O Cliente se compromete a não divulgar este relatório ao público ou de utilizá-lo para persuadir terceiros na compra ou venda do imóvel avaliado.
12. Exceto quando especificado, nada contido neste relatório deve ser interpretado de forma a representar uma recomendação da *Capright* Brasil, Ltda, direta ou indireta, de compra ou venda do imóvel ou do(s) valor(es) estabelecidos. O relatório é dirigido ao Cliente, e a *Capright* Brasil, Ltda não deve responsabilidades perante terceiros que assumam posições e decisões com base neste trabalho.
13. A *Capright* declara e garante não ter qualquer vínculo, inclusive financeiro, com as decisões imobiliárias sobre o gerenciamento do(s) imóvel(is) avaliado(s).
14. Tendências positivas passadas do mercado não são indicativos de sucessos futuros. Projeções são opiniões na data da avaliação, e a *Capright* Brasil, Ltda não assume

responsabilidades por mudanças de comportamento do mercado. Projeções podem ser afetadas por circunstâncias além do controle ou conhecimento da *Capright* Brasil, Ltda.

15. *Capright* Brasil, Ltda presume que os leitores deste laudo de avaliação são bem versados nas normas estabelecidas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas.
16. Ressaltamos que a relação entre a *Capright* e o contratante não afeta a independência e a objetividade deste trabalho. Atestamos que não temos interesse presente ou futuro no imóvel objeto de análise deste trabalho e que nem os honorários ou quaisquer outros custos relacionados à execução desta avaliação estão condicionados à nossa opinião de valor sobre o imóvel aqui expressa. Não temos conhecimento de qualquer conflito de interesse que possa influenciar este trabalho.

ANEXOS

- Especificações da Avaliação – NBR 14.653-4
- Documentação Fotográfica
- Documentação Recebida
- Qualificação Profissional

ANEXOS

ESPECIFICAÇÕES DA AVALIAÇÃO – NBR 14.653-4

ANEXOS

Para a definição do Valor de Mercado, utilizamos o “Método da Renda - Fluxo de Caixa Descontado” e neste caso a avaliação é classificada como “**Grau II**”, conforme as exigências definidas na NBR 14653-4:2002.

De acordo com o item 10 da NBR 14653-4, o laudo deve ser enquadrado em graus I, II ou III quanto à fundamentação, conforme tabela abaixo:

Tabela 4 – Identificação de valor e indicadores de viabilidade

Item	Atividade	Para identificação de valor		
		Grau III	Grau II	Grau I
7.5.1.1	Análise operacional do empreendimento	Ampla, com os elementos operacionais devidamente explicitados	Simplificada, com base nos indicadores operacionais	Sintética, com a apresentação dos indicadores básicos operacionais
7.5.1.2	Análise das séries históricas do empreendimento ¹	Com base em análise do processo estocástico para as variáveis-chave, em um período mínimo de 36 meses	Com base em análise determinística para um prazo mínimo de 24 meses	Com base em análise qualitativa para um prazo mínimo de 12 meses
7.5.1.3	Análise setorial e diagnóstico de mercado	De estrutura, conjuntura, tendências e conduta	Da conjuntura	Sintética da conjuntura
7.5.1.4	Taxas de desconto	Fundamentada	Justificada	Arbitrada
7.5.1.5.1	Escolha do modelo	Probabilístico	Determinístico associado aos cenários	Determinístico
7.5.1.5.1	Estrutura básica do fluxo de caixa	Completa	Simplificada	Rendas líquidas
7.5.1.5.2	Cenários fundamentados	Mínimo de 5	Mínimo de 3	Mínimo de 1
7.5.1.5.3	Análise de sensibilidade	Simulações com apresentação do comportamento gráfico	Simulação com identificação de elasticidade por variável	Simulação única com variação em torno de 10%
7.5.1.5.4	Análise de risco	Risco fundamentado	Risco justificado	Risco arbitrado

¹ Só para empreendimento em operação.

Atribuindo 1 ponto para os itens em grau 1, 2 pontos para os itens em grau II e 3 pontos para os itens em grau III. O enquadramento global deve considerar a soma dos pontos obtidos para o conjunto dos itens, atendendo à tabela a seguir.

Graus	III	II	I
Pontos Mínimos	maior ou igual a 22	de 13 a 21	de 7 a 12
Restrições	máximo de 3 itens em graus inferiores, admitindo-se no máximo um item no Grau I	máximo de 4 itens em graus inferiores ou não atendidos	mínimo de 7 itens atendidos
(para indicadores de viabilidade)			
Graus	III	II	I
Pontos Mínimos	maior ou igual a 18	de 11 a 17	de 5 a 10
Restrições	máximo de 4 itens em graus inferiores, admitindo-se no máximo um item no Grau I	máximo de 4 itens em graus inferiores ou não atendidos	mínimo de 5 itens atendidos

ANEXOS

Dentro deste critério, definimos o seguinte grau de fundamentação para o presente laudo:

Atividade	Grau	Pontos
Análise operacional do empreendimento	III	3
Análise das séries históricas do empreendimento	III	3
Análise setorial e diagnóstico de mercado	II	2
Taxa de desconto	II	2
Escolha do modelo	II	2
Estrutura básica do fluxo de caixa	III	3
Cenários fundamentados	I	1
Análise de sensibilidade	I	1
Análise de risco	II	2
TOTAL GRAU	II	19

ANEXOS

DOCUMENTAÇÃO FOTOGRÁFICA



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO



VISTA INTERNA DO SHOPPING



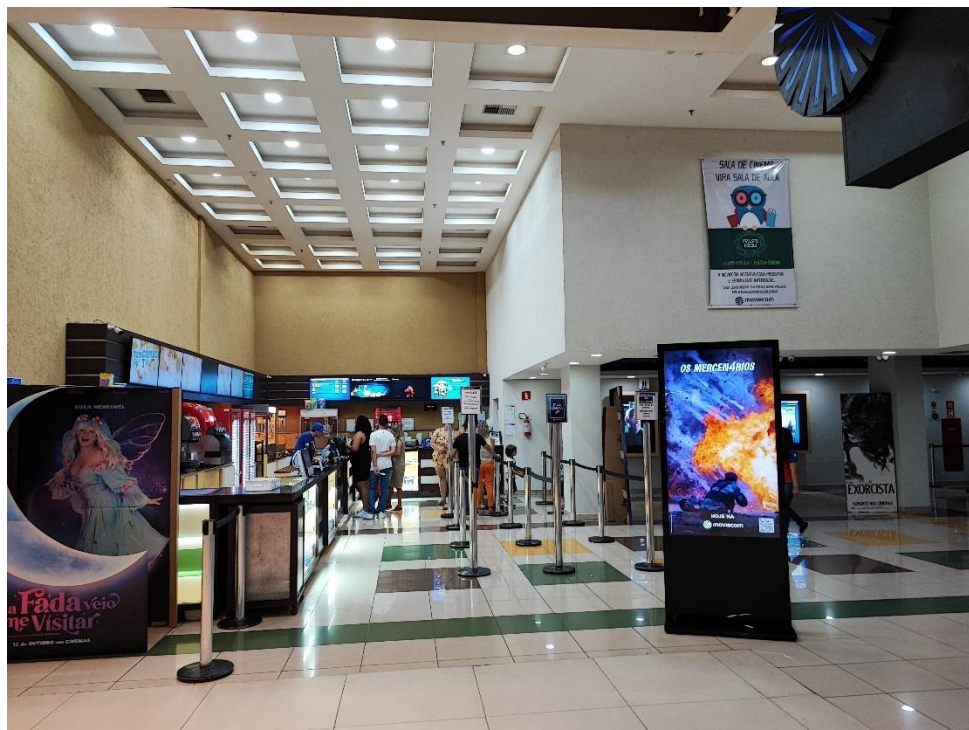
VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



CINEMA



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



VISTA INTERNA DO SHOPPING



ESTACIONAMENTO



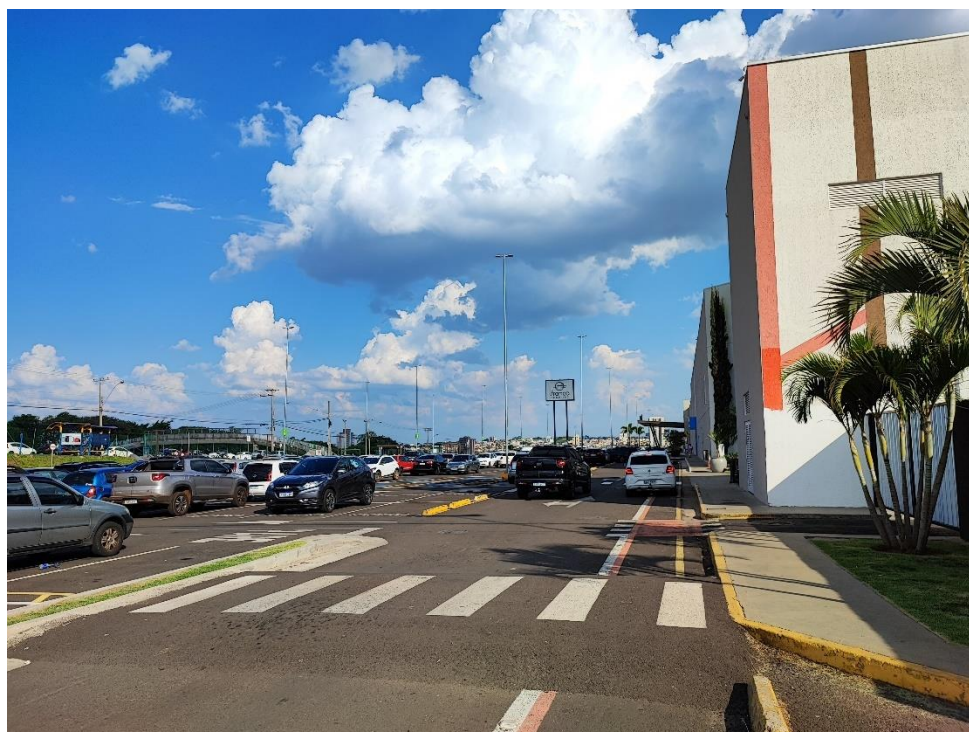
ESTACIONAMENTO



ACESSO PRINCIPAL



FACHADA PRINCIPAL



FACHADA



FACHADA LATERAL



ESTACIONAMENTO

ANEXOS

DOCUMENTAÇÃO RECEBIDA

RESUMO DAS BENFEITORIAS EXISTENTES	
ITENS	CARACTERÍSTICAS
Composição	• 1º Subsolo Áreas técnicas.
	• 1º Pavimento Lojas e Estacionamento.
	• 2º Pavimento Praça de alimentação, Cinema, Lojas e Estacionamento.
	• 3º Pavimento Estacionamento.
	• 4º Pavimento Estacionamento.
	• 5º Pavimento Estacionamento.
Estrutura	Concreto armado.
Fachada	Pintura texturizada.
Fachada Lateral	Pintura texturizada e cerâmica.
Esquadrias	Alumínio.
Vidros	Guarda corpo – vidro laminado / Cobertura – low E
Ar condicionado	• 05 torres de resfriamento, 03 chillers com capacidade de 425 TR's e 01 de 318TR's
	• 43 condicionadores tipo Fan Coil
Sistema de proteção contra incêndio	Iluminação de emergência, sprinklers, alarme sonoro, hidrantes, extintores, gerador de emergência, Bomba diesel.
	• 05 elevadores sociais marca Atlas Schindler, com capacidade para 14 pessoas 1.050 kg;
Circulação Comum	• 02 elevadores de carga marca Otis, com capacidade para 14 pessoas 1.400 Kg;
	• 06 escadas rolantes marca Escal localizadas no interior do shopping;
	• 08 transformadores com capacidade de 1.000 KVA;
	• 01 gerador com capacidade de 150 KVA
Instalações elétricas	• 01 gerador com capacidade de 170 KVA
	1700 vagas de estacionamento;
Estacionamento	Forçada e natural.
Iluminação	Bom.
Estado de conservação	

PRINCIPAIS ACABAMENTOS				
AMBIENTE	PISO	PAREDE	FORRO	PÉ DIREITO
Administração	Paviflex	Massa e Pintura	Gesso com massa e Pintura	2,50 m
Mall	Granito, revex e vidro	Massa, pintura e vitrine de lojas.	Gesso com massa e Pintura / Forro metálico para visia.	Garagens: 2,40 a 5,00 G2: 5,00m G3: 2,40/5,00 G4: 2,40
Sanitários	Porcelanato	Porcelanato	Gesso com massa e Pintura	2,40 a 2,60 m

ANEXOS

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

JULES “JAY” H. MARLING IV, MAI, CRE, FRICS
CEO & MANAGING PRINCIPAL



Jules “Jay” Marling, CEO, e Managing Principal, e fundador da Capright, atua no mercado imobiliário desde 1993.

Até o momento, o Sr. Marling concluiu ou supervisionou pessoalmente avaliações abrangendo mais de 30.000 ativos institucionais nos Estados Unidos. Esses serviços, que envolvem praticamente todos os tipos de imóveis comerciais, foram preparadas para clientes institucionais, incluindo fundos de pensão, fundos fiduciários, corporações, credores e consultores jurídicos.

O Sr. Marling também supervisiona vários grandes serviços de avaliação e consultoria em toda a América Latina. Fluente em português e com espanhol a nível de conversação, o Sr. Marling e sua equipe de especialistas multilíngues/multiculturais foram pioneiros no moderno processo de avaliação em conformidade com IVS/IFRS para fundos imobiliários com ativos no Brasil, México e Colômbia. Com base nessa experiência, o Sr. Marling fundou a SiiLA™ em 2015, que agora é a maior plataforma de dados imobiliários comerciais da América Latina.

Além de sua experiência em avaliações, o Sr. Marling forneceu aos clientes experiência em consultoria nas seguintes áreas: due diligence, viabilidade, suporte na declaração de imposto predial, conversão de condomínio, planejamento de redensolvimento e suporte a litígios. Ele também é autor de vários white papers e artigos em publicações do setor imobiliário. O Sr. Marling também desenvolveu vários aplicativos de tecnologia, incluindo o Mango REIX™, uma plataforma líder de conformidade e curadoria de dados que permitiu a criação de novos veículos de investimento para imóveis comerciais.

**FORMAÇÃO
ACADÊMICA:**

University of Chicago - Booth School of Business
Chicago, Illinois

- MBA – Finanças e Economia

Northwestern University - College of Arts & Sciences
Evanston, Illinois

- BA – Filosofia, Magna Cum Laude e Honras departamentais
- Admitido para o Phi Beta Kappa and Golden Key National Honor Society

AFILIAÇÕES:

REIX Corporation (parent company of SiiLA™ and Mango REIX™)

- Presidente do conselho de administração

Appraisal Institute

- Membro do Appraisal Institute (MAI)

The Counselors of Real Estate

- Counselor of Real Estate (CRE)

Royal Institution of Chartered Surveyors

- Parceiro (FRICS)

National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF)

- Ex-presidente do Comitê de Avaliação

State Licenses

- Real Estate Broker em Illinois and Avaliador de imóveis certificado (Diversos Estados)

MARCO A. RIBEIRO
DIRETOR



Marco Ribeiro, Diretor da Capright, atua no setor imobiliário desde 2012.

O Sr. Ribeiro desenvolveu inúmeros trabalhos de avaliação, “due diligence” e serviços especializados de consultoria envolvendo empreendimentos nos grandes mercados imobiliários brasileiros. Esses projetos foram preparados para uma ampla gama de clientes, incluindo fundos de pensão, fundos de investimentos imobiliários, consultorias de investimentos, empreendedores, instituições financeiras nacionais e regionais. Atualmente, ele supervisiona as operações da empresa no Brasil e possui uma ampla experiência em avaliações, incluindo as principais categorias de ativos imobiliários, como varejo, escritórios, industrial, hotelaria e residencial multifamiliar.

Antes de ingressar na *Capright*, Marco Ribeiro atuou como estagiário na MRV Engenharia, onde auxiliava nas rotinas diárias e no gerenciamento de projetos de construção em Belo Horizonte.

Marco Ribeiro nasceu em Belo Horizonte, Brasil e é fluente em inglês e português.

EDUCAÇÃO:

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais
Belo Horizonte, Brazil

- Pós-graduação – Avaliação de Impactos Ambientais

Centro Universitário UNA – Instituto Politécnico
Belo Horizonte, Brasil

- Bacharelado – Engenharia Civil

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais
Belo Horizonte, Brasil

- Bacharelado – Turismo

Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia (Ibape)
São Paulo, Brasil

- Avaliação de Imóveis Urbanos

Insper – Educação Executiva
São Paulo, Brasil

- Investimentos no Mercado Imobiliário

**ENTIDADES
PROFISSIONAIS:**

Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (CREA)

- Membro (Engenheiro Civil)