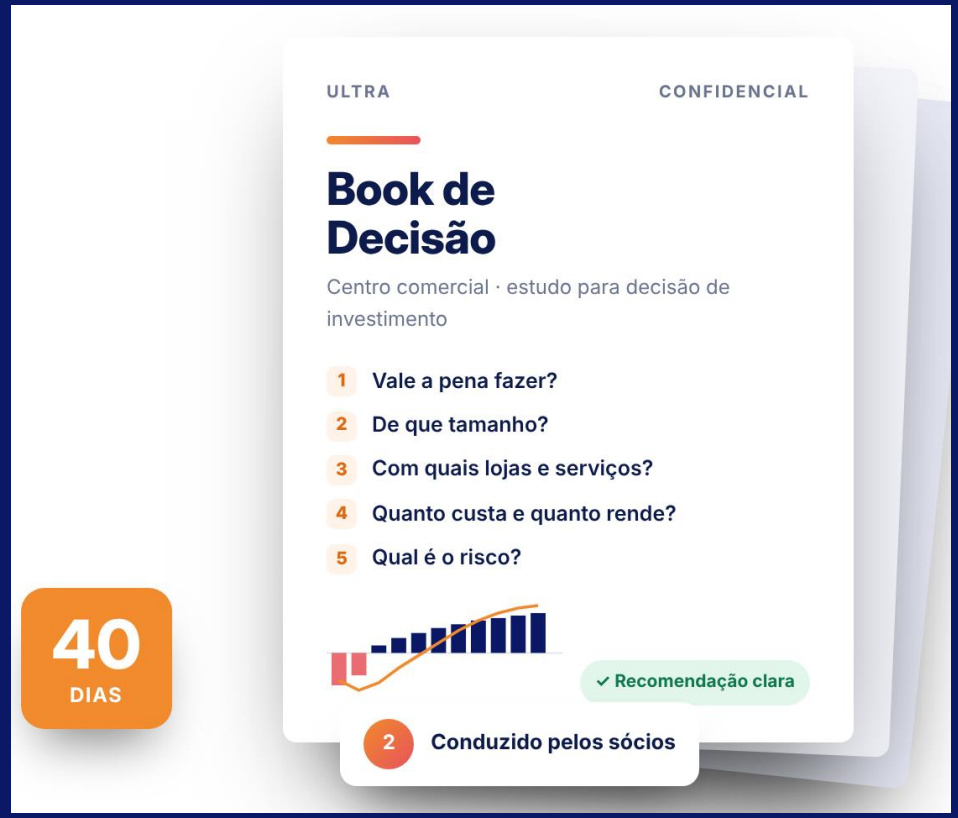
ultra
PLANEJAMENTO, COMERCIALIZAÇÃO
E OPERAÇÃO DE CENTROS COMERCIAIS

DEMONSTRATIVO

Book de Decisão

Como é o estudo que responde se vale a pena investir no seu centro comercial — do mercado à viabilidade econômico-financeira.

MERCADO · MIX E ÁREAS · VALORES DE LOCAÇÃO · VIABILIDADE · RISCO



As telas a seguir são de um Book de Decisão real, elaborado pela Ultra.

www.ultra.adm.br

O QUE É O BOOK DE DECISÃO

Cinco perguntas respondidas em um único documento

Estudo de mercado, planejamento de mix e viabilidade econômico-financeira para quem vai investir em um shopping, strip mall ou centro comercial — e precisa decidir com segurança e convencer sócios, bancos e investidores.

1

Vale a pena fazer?

Potencial de consumo, concorrência e capacidade do mercado, com recomendação clara: seguir, ajustar ou não seguir.

2

De que tamanho?

Quadro de áreas com a ABL recomendada e sua divisão por tipo de operação.

3

Com quais lojas e serviços?

Mix recomendado e valores de aluguel praticáveis por m².

4

Quanto custa e quanto rende?

Fluxo de caixa mês a mês por 12 anos, TIR, valor presente e payback.

5

Qual é o risco?

Testes com obra mais cara e aluguel mais baixo, vacância máxima suportável e valor do ativo em uma venda futura.

Em até 40 dias

A partir do recebimento das informações do projeto. Para shoppings regionais e projetos com mais de uma área de influência, o prazo é definido na proposta.

METODOLOGIA

Do mercado à decisão, em quatro etapas

Começamos pelo mercado — quem mora e circula no entorno, quanto gasta, o que falta na região — e só depois chegamos ao mix, às áreas e aos números do negócio.

DIAS 1 A 10

Mercado

- Conceituação do estudo
- Áreas de influência por isócronas
- Demografia, renda e potencial de consumo

DIAS 11 A 20

Visita técnica

- Visita dos sócios ao local e à concorrência
- Análise do comércio local
- Análise do site: acessos e fluxo

DIAS 21 A 32

Mix, áreas e viabilidade

- Definição do mix e do quadro de áreas
- Valores de locação
- Modelagem financeira de 12 anos com testes de risco

DIAS 33 A 40

Conclusão

- Consolidação do Book
- Guia do investidor
- Apresentação dos resultados

Visão de operador

Os sócios dirigiram shopping centers por mais de 20 anos: o planejamento parte de como o empreendimento vai funcionar e vender.

Números conservadores

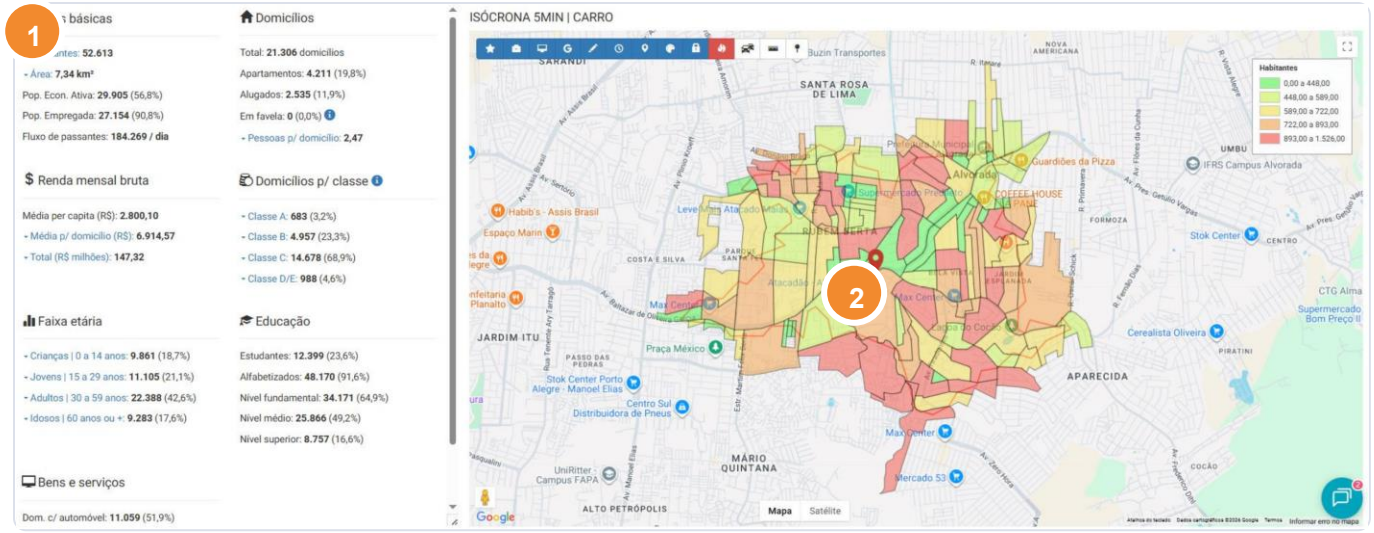
Premissas ancoradas no mercado e em referências setoriais, sem cenários otimistas.

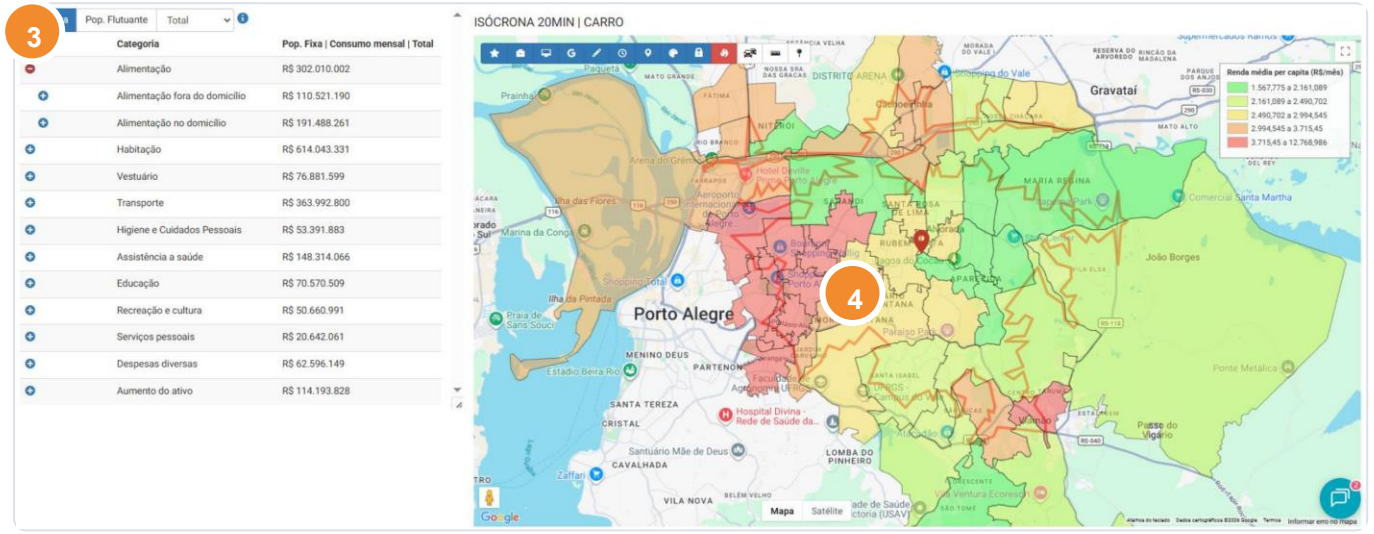
Recomendação clara

Seguir, ajustar ou não seguir — inclusive quando a resposta é não.

MERCADO

Áreas de influência por tempo de deslocamento



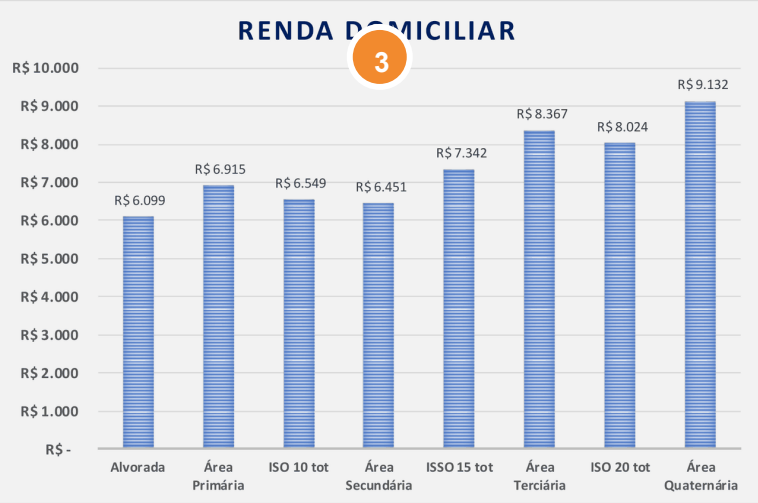


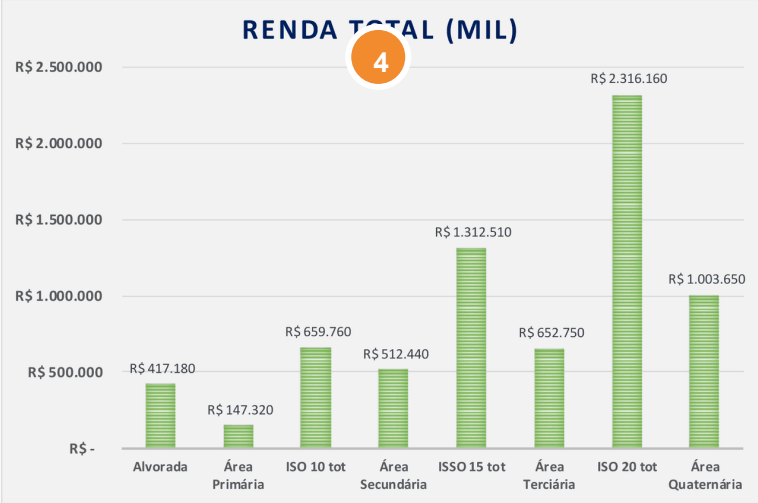
1. **Dados por isócrona** (5, 10, 15 e 20 minutos de carro): habitantes, domicílios, renda, faixa etária e educação.
2. **Mapa por setor censitário**, mostrando onde está a população dentro de cada área de influência.
3. **Potencial de consumo** dos residentes por categoria de produtos e serviços.
4. **Renda per capita** por setor: onde estão os consumidores com maior poder de compra.

Fonte dos dados: IBGE e POF, por meio de plataforma de geomarketing.

Demografia e renda consolidadas

Demografia	Alvor… unicípio	Isócrona 05 min	Isócrona 10 min	Isócrona 10 min	Isócrona 15 min	Isócrona 15 min	Isócrona 20 min	Isócrona 20 min
	Total	Área Primária	Total	Área Secundária	Total	Área Terciária	Total	Área Quaternária
1 ulação	194.114	52.613	251.087	198.474	451.901	200.814	701.316	249.415
Domicílios	68.406	21.306	100.744	79.438	178.756	78.012	288.658	109.902
Renda per capta R$/mês	R$ 2.149	R$ 2.800	R$ 2.628	R$ 2.582	R$ 2.904	R$ 3.251	R$ 3.303	R$ 4.024
Renda domiciliar R$/mês	R$ 6.099	R$ 6.915	R$ 6.549	R$ 6.451	R$ 7.342	R$ 8.367	R$ 8.024	R$ 9.132
Renda total R$ mil	R$ 417.180	R$ 147.320	R$ 659.760	R$ 512.440	R$ 1.312.510	R$ 652.750	R$ 2.316.160	R$ 1.003.650
Classe A	1,6%	3,2%	3,2%	3,2%	5,5%	7,8%	8,2%	10,9%
Classe B	14,6%	23,3%	20,8%	18,3%	21,5%	22,2%	24,2%	26,9%
Classe C	74,5%	68,9%	69,8%	70,7%	66,3%	62,6%	61,7%	57,2%
Classe D/E	9,3%	4,6%	6,2%	7,8%	6,8%	7,4%	5,9%	5,0%





1. **População, domicílios e renda** do município e de cada área de influência, lado a lado.
2. **Áreas primária, secundária, terciária e quaternária**, com a distribuição por classe social.
3. **Renda domiciliar média** por área: mostra o perfil de consumo que o mix precisa atender.
4. **Renda total** por área: o tamanho do mercado em reais.

Do potencial de consumo à ABL que o mercado comporta



	Iso 05 min	Iso 10 min	2 15 min	Iso 20 min	Total	Captação	Total	Vendas	ABL
Valores em R$ 1.000	Primária	Secundária	Terciária	Quaternária	AI	Externa	Geral	Médias	Potencial
Percentuais de Captação	20,0%	16,0%	8,0%	2,0%	7,8%	6,0%		R$/m2	m2
Alimentação no domicílio	2.583	7.223	4.119	1.523	15.447	927	16.374	2.000	8.187
Alimentação fora do domicílio	1.472	4.068	2.424	917	8.880	533	9.413	2.000	4.706
Vestuário	1.049	2.900	1.669	623	6.241	374	6.615	1.800	3.675
Higiene e Cuidados Pessoais	751	2.115	1.141	410	4.418	265	4.683	1.5	3.122
Recreação e cultura	665	1.820	1.114	427	4.026	242	4.267	1.900	2.246
Serviços pessoais	276	762	452	171	1.661	100	1.761	1.100	1.600
Despesas diversas (50%)	382	1.037	694	276	2.389	143	2.532	1.000	2.532
Potencial de Captação (vendas)	7.178	19.924	11.612	4.347	43.061	2.584	45.645	1.751	26.069
Participação (%)	16,7%	46,3%	27,0%	10,1%	100,0%				

3

1. **Potencial de consumo** por categoria de produtos e serviços de shopping, em cada área de influência.
2. **Percentuais de captação** por área: quanto desse consumo o empreendimento pode atrair.
3. **Vendas potenciais e ABL** por segmento: a área que o mercado sustenta, antes de qualquer projeto.

O que os números não mostram, a visita técnica mostra

Forças	Fraquezas
Pioneirismo Local: Seria o primeiro grande shopping center da cidade, capturando uma demanda reprimida por conveniência e segurança que hoje migra para Porto Alegre. Âncora de Fluxo: A localização estratégica ao lado de grandes operações de varejo já consolidadas (como o Atacadão) reforça um fluxo "natural" de consumidores. Mix Completo: Capacidade de concentrar varejo, serviços, entretenimento e gastronomia, tornando-se um ponto de destino obrigatório, não apenas de consumo discricionário. Segurança e Climatização: Em uma região com comércio de rua denso, o ambiente controlado é um diferencial competitivo enorme para atrair o público das classes B/C.	Percepção de Marca: Devido ao histórico de anúncios e atrasos do projeto ao longo dos anos, pode haver uma resistência ou ceticismo inicial por parte de lojistas locais e redes de franquias. Ticket Médio Limitado: O perfil demográfico da região aponta para um consumo focado em bens essenciais e moda popular, o que limita a atração de marcas premium ou de luxo. Dependência de Lojas Satélites: Um shopping desse porte precisa de uma taxa de ocupação alta para não parecer "vazio", e atrair o pequeno comerciante local para o regime de shopping (aluguel + condomínio + fundo de promoção) é um desafio comercial.
Oportunidades	**Ameaças Imediatas**
Retenção de Consumo: Grande parte do PIB de Alvorada "vaza" para shoppings da Zona Norte de Porto Alegre. O Shopping tem a chance de reter esse capital na cidade. Hub de Entretenimento: A carência de cinemas de última geração e áreas de lazer infantil seguras na cidade posiciona o shopping como o principal centro de entretenimento da região. Eventos e Cultura: Parcerias com a prefeitura e entidades locais para transformar o shopping em um polo de eventos, feiras e gastronomia regional.	Concorrência de Porto Alegre: A proximidade com shoppings já consolidados na capital, que possuem mix de lojas mais robustos e programas de fidelidade antigos. Fortaleza do Comércio de Rua: A Avenida Presidente Getúlio Vargas é um "shopping a céu aberto" muito tradicional; mudar o hábito de compra do morador para o ambiente fechado exige esforço de marketing. Insegurança no Entorno: Problemas de segurança pública nas vias de acesso podem desencorajar o fluxo de visitantes de cidades vizinhas ou de bairros mais distantes.

Os sócios visitam o local, a concorrência e os principais eixos comerciais. O Book registra:

- Perfil do comércio por via: público, produtos e serviços
- Localização, acessos e sistema viário
- Fluxo de veículos no ponto
- Fotos e vocação comercial de cada região

1 **Forças e fraquezas** do empreendimento.

2 **Oportunidades e ameaças** do mercado e da concorrência.

Quanto cada loja pode pagar

Tendo como base o mercado brasileiro de shopping centers que pratica aluguéis mensurados pela ABRASCE, estimamos aluguéis e CDU para o Shopping considerando as características locais do comércio e o público a que irá atender, variando conforme o tipo e dimensão das operações, no seguinte mecanismo:

ABL (m2)		Receitas R$/m2	
De	A	Aluguel	Luvas
	50,00	180,00	1.800,00
50,00	120,00	150,00	1.200,00
120,00	400,00	70,00	-
400,00	800,00	50,00	-
800,00	9.999,00	35,00	-

A essa tabela calculada loja a loja aplicamos acréscimo de 20% para operações de alimentação e redução de 30% para operações de serviços, resultando nas seguintes receitas de aluguel por m2, que foram utilizadas no estudo de viabilidade econômico-financeira:

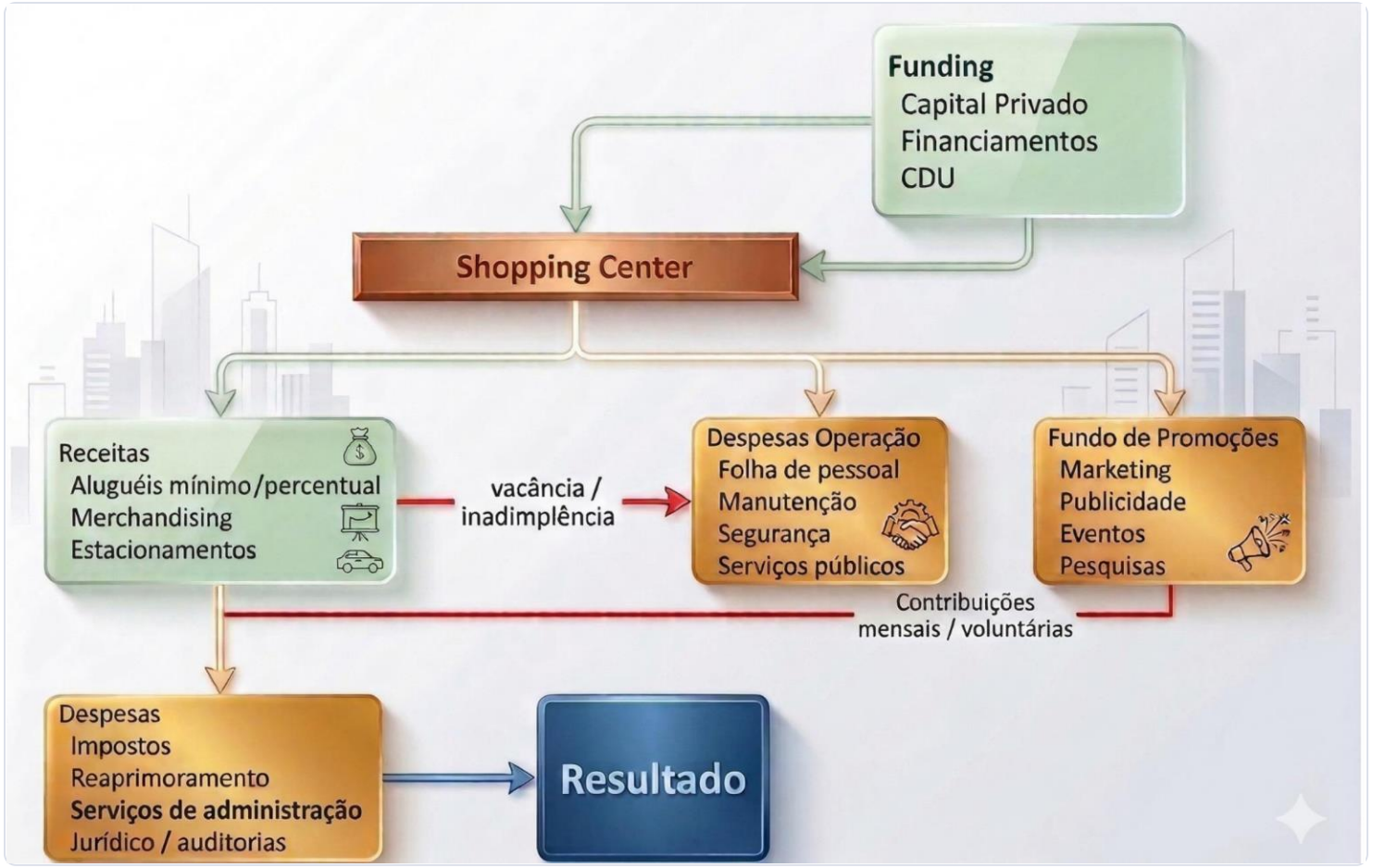
	ABL (m2)	Aluguel	R$/m2
Âncoras	7.451,00	260.785	35,00
Megalojas	938,00	46.900	50,00
Satélites	7.443,00	902.782	121,29
Alimentação	1.835,00	281.316	153,31
Lazer	3.158,00	85.266	27,00
Total	20.825	1.577.049	75,73

Com o mercado definido, o Book chega ao mix, ao quadro de áreas e aos valores de locação, que alimentam a viabilidade.

1. **Aluguel e luvas por faixa de área**, a partir dos valores praticados no mercado brasileiro e das características locais.
2. **Receita por tipo de operação** (âncoras, megalojas, satélites, alimentação, lazer), com ajustes para cada categoria.

- Mix recomendado e conceituação das âncoras
- Revisão da planta comercial ou briefing para o arquiteto
- Referência de aluguéis médios por segmento (ABRASCE)

Doze anos do negócio, mês a mês



Fluxo financeiro do negócio considerado no estudo.

Com o mercado, a área disponível, o zoneamento e o projeto, a Ultra monta o estudo de viabilidade em um simulador próprio para centros comerciais.

- **144 meses** projetados, da fase pré-operacional à operação.
- Fases de **introdução, crescimento e maturidade**, com vacância e inadimplência próprias de cada uma.
- Moeda forte: a TIR é o **retorno acima da inflação**.
- Fontes de funding: capital próprio, cessão de direito de uso, venda de participação, financiamento e fundos imobiliários.
- Valor do empreendimento para negociar aquisição, venda, entrada de sócios ou garantia de crédito.

Indicadores entregues

Aportes no tempo · VPL · TIR · retorno cash on cash · payback simples e composto · valor do negócio · testes de sensibilidade.

Tudo o que move o resultado, em uma página

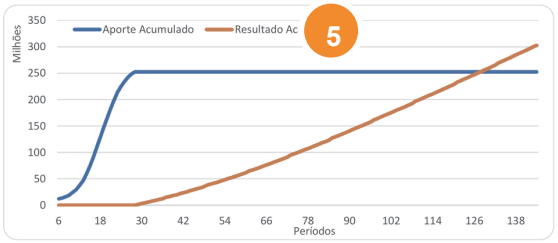
Econo 121V30 — *Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira - Premissas Básicas* — 21-set-26

Datas Básicas	Mês-Ano	Período
Início do Fluxo	15/jan/27	1
Início das Obras	16/abr/27	4
Término das Obras	15/abr/29	28
Inauguração	15/abr/29	28

1

Distribuição das Áreas Locáveis	Aluguel	CDU
Uso/Categoria	Área m2	Base $/m2	Base $/m2
Supermercado	5.000	25,00	-
Âncoras	6.000	37,00	-
MegaLojas	1.100	75,00	-
Satélites	8.000	200,00	1.000,00
Alimentação	1.200	230,00	1.200,00
Restaurantes	800	80,00	-
Lazer	2.500	33,00	-
Academia	1.000	30,00	-
Conveniência / serviços	1.300	105,00	-
Saúde	2.100	70,00	-
Total ABL	**29.000**	**95,36**	**325,52**
Potencial Inicial		**2.765.500**	**9.440.000**

Distribuição das Áreas Construidas	Coluna1	Custo	Custo2
Tipo	Área m2	$/m2	$
ABL	29.000	3.200	92.800.000
Áreas Técnicas	14.500	4.800	69.600.000
Estacionamento descoberto	14.500	500	7.250.000
Estacionamento subsolo	14.500	3.000	43.500.000
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
Subtotal	**72.500**	**2.940**	**213.150.000**
Comitê Técnico			1.000.000
Mobiliário / Paisagismo			2.000.000
Eqpto Estacionamento			800.000
Arquitetura / Projetos			8.526.000
Administração da Obra			8.526.000
Total Área Construída	**72.500**	**3.228**	**234.002.000**
Terreno / Imóvel	**60.000**	**-**	**-**



5

3

Custos de Implementação	$	
Construção / Outras Obras	234.002.000	91,57%
Terreno / Imóvel	0	0,00%
Fitout Lojistas	8.700.000	3,40%
Soft Costs	12.833.800	5,02%
Custo Total	**255.535.800**	**100,00%**
Custo ($/m2 ABL) (ST/CT)	**8.812**	**10.367**

Receita Total de CDU	**6.608.000**	**70,00%**
Receitas Quiosques/Diversas	**221.240**	**8,00%**

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

Receita de Estacionamento		
Mês de Início	mai-29	29
Veículos pagantes / m2 / mês	3,00	87.000
Receita Mensal Bruta / Líquida	1.305.000	848.250

2

Financiamento	
Valor ($)	0
Juros aa	6,00%
IOF	0,00%
Despesas Totais com Financiamento	0
Numero de Prestações	120
Valor da Prestação	0
Venda de Participação	
Participação Vendida	0,00%
Valor ($)	0
Custo de Corretagem	0
Garantia de Remuneração a.a.	0,00%
TIR do Comprador a.a.	0,00%
Participação pelo Desenvolvimento	0,00%
Participação Terreno/Imóvel	15,00%
NPV Terreno / Imóvel	61.473.558
Impostos na Operação	14,53%
Taxa de Administração	5,00%
Custos Empreendedor	7,71%
Condomínio Irrecuperado	3,05%
Aluguéis Não Realizados	6,54%

6

RESUMO FINANCEIRO

Aporte de Capital Próprio	**252.548.272 $**	**A**	**EBITDA**	**Res. Líquido**	**Fluxo Consol.**	**Retorno (%)**
	aa	**am**				
Taxa de Desconto	**9,00%**	**0,72%**	**1**	**0**	**0**	**-37.077.332**	
Crescimento Perpetuidade	**2,00%**		**2**	**0**	**0**	**-188.043.973**	
Inflação Média Determinada	**0,00%**	**0,00%**	**3**	**15.449.077**	**11.031.407**	**-14.933.894**	
Valor Residual	**538.327.784 $**		**4**	**30.682.556**	**21.605.668**	**22.774.963**	**9,02%**
Valor Presente do Residual	**190.024.652 $**		**5**	**36.857.613**	**26.024.526**	**26.053.895**	**10,32%**
Valor Presente Líquido	**128.105.685 $**		**6**	**41.954.781**	**29.717.165**	**29.717.165**	**11,77%**
Valor Presente EBITDA	**490.595.949**	**16.917,10**	**7**	**45.403.653**	**32.181.944**	**32.181.944**	**12,74%**
			8	**48.071.782**	**34.080.810**	**34.080.810**	**13,49%**
			9	**49.460.078**	**35.100.677**	**35.100.677**	**13,90%**
Retorno	**aa**	**am**	**10**	**50.627.806**	**35.954.438**	**35.954.438**	**14,24%**
Taxa Interna de Retorno	**15,35%**	**1,20%**	**11**	**51.656.604**	**36.687.332**	**36.687.332**	**14,53%**
Retorno Cash on Cash	**12,77%**	**1,06%**	**12**	**52.997.813**	**37.682.945**	**37.682.945**	**14,92%**
Pay Back (Composto)	**4,85**	**anos**	**TT**	**423.161.762**	**300.066.912**	**50.178.970**	**12,77%**
Pay Back (Simples)	**8,33**	**anos**					

Maior Comprometimento 252.548.272 $

Notas: Com cobrança de estacionamento — Sem Financiamento; Sem venda de participação; Terreno permutado no mês 1

Conforme projeto atual

4

1. As receitas são projetadas para **cada ramo de atividade**.
2. **Diferentes fontes de funding** são analisadas.
3. Todos os **custos são distribuídos no tempo** conforme a necessidade.
4. O **valor presente do negócio e a taxa de retorno** possibilitam a tomada de decisão.
5. O gráfico apresenta de forma clara o **retorno real do investimento no tempo**.
6. O resultado do negócio, o fluxo de caixa e o retorno são **calculados mensalmente e consolidados** para uma análise objetiva.

Valorização e retorno no tempo

Econo 121V30 — *Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira - Sumário* — 21-set-26

Datas Básicas	Mês-Ano
Início do Fluxo	15/jan/27
Inauguração	15/abr/29

Distribuição de Áreas	m2
Área Bruta Locável	29.000
Área Construída Total	72.500
Área do Terreno	60.000

Custos de Implantação	$
Construção	234.002.000
Terreno / Imóvel	0
Outros Custos	21.533.800
Custo Total	**255.535.800**

Composição do Funding	$
Financiamentos	0
Vendas de Participação	0
Receita de CDU	6.608.000
Áreas Vendidas	0
Aporte de Capital - Investimento	252.548.272

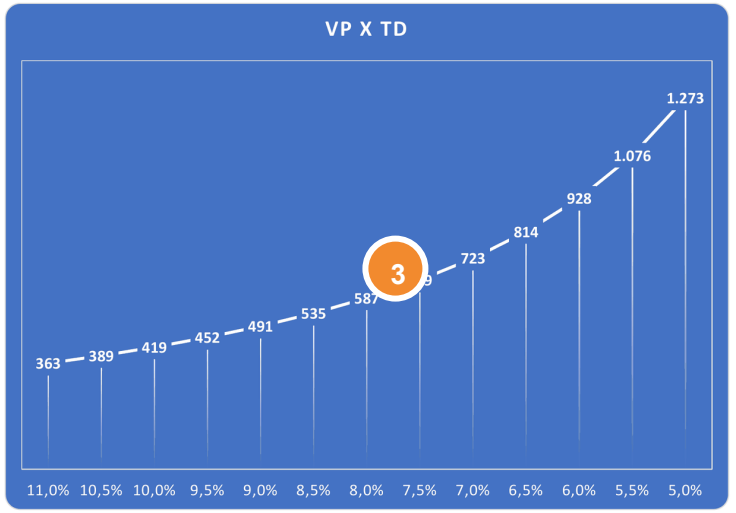
Distribuição das Participações	%
Participação pelo Desenvolvimento	0,00%
Participação Vendida	0,00%
Participação do Terreno	15,00%
Participação do Investidor	85,00%
Participação Adquirida Desenvolvedor	0,00%

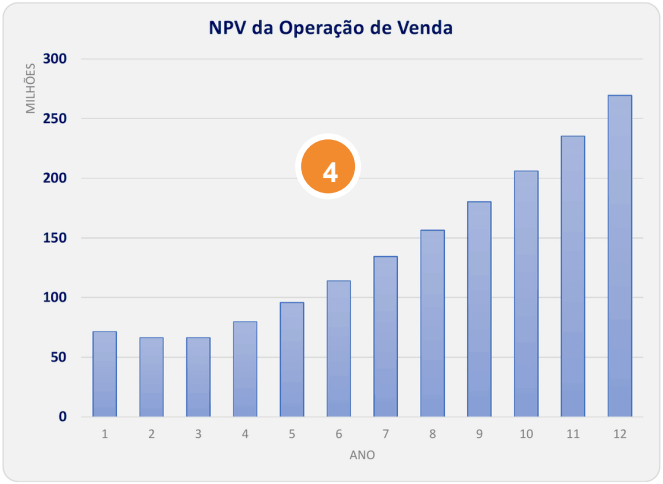
RESUMO FINANCEIRO	
Aporte de Capital Próprio	252.548.272
Taxa de Desconto	9,00%
Crescimento na Perpetuidade	2,00%
Valor Presente Líquido	128.105.685
Valor Presente / EBITDA	490.595.949
Taxa Interna de Retorno a.a.	15,35%
Retorno Cash on Cash	12,77%
Pay Back Simples (anos)	8,33
TIR Desenvolvedor Total	0,00%

Evolução do Valor Presente

TD%	VP EBITDA
11,0%	363.355.547
10,5%	389.382.484
10,0%	418.779.289
9,5%	452.225.665
9,0%	490.595.949
8,5%	535.034.023
8,0%	587.065.661
7,5%	648.772.181
7,0%	723.068.283
6,5%	814.165.123
6,0%	928.380.700
5,5%	1.075.644.874
5,0%	1.272.509.415

Custo ABL/m2	
Sem terreno	8.812
Total	10.367
Aportado	10.245





Operação de Venda

Ano (n)	Yield (i)	NPV	IRR
1	11,0%	71.414.347	
2	10,5%	464.229	
3	10,0%	404.822	37,2%
4	9,5%	79.710.726	26,2%
5	9,0%	95.778.060	22,9%
6	8,5%	114.110.237	21,4%
7	8,0%	134.453.640	20,7%
8	7,5%	156.510.807	20,3%
9	7,0%	180.183.608	20,0%
10	6,5%	206.119.138	19,9%
11	6,0%	235.311.540	19,9%
12	5,5%	269.544.907	20,0%

Yield - taxa de juros projetada para o ano.
NPV - valor presente da operação de venda na data zero descontada pela taxa básica atual.
Operação de venda efetuada pelo VP EBITDA

1. O Sumário apresenta **todas as informações relevantes** do projeto.
2. O **valor do negócio** é calculado para diferentes taxas de desconto.
3. O gráfico mostra a **evolução do valor do negócio** em função do cenário econômico.
4. A representação gráfica permite entender a **oportunidade de investimento** e sua evolução.
5. Com os juros futuros projetados, o estudo apresenta a **alavancagem do negócio se optado pela venda** em cada ano de operação.
6. **Resumo financeiro**: aporte, VPL, TIR, retorno cash on cash e payback.

Cada custo, no mês em que acontece

Econo 121V30 — *DESPESAS DE IMPLEMENTAÇÃO / PRÉ-OPERACIONAIS*

CONSTRUÇÃO	Área m2	$/m2	Total $	Período Início	Período Término	Número de Meses
ABL	29.000		72.800.000	4	28	25
Áreas Técnicas	14.500		9.600.000	4	28	25
Estacionamento descoberto	14.500		7.250.000	4	28	25
Estacionamento subsolo	14.500	3.000	43.500.000	4	28	25
	0	0	0	4	28	25
	0	0	0	4	28	25
	0	0	0	4	28	25
Subtotal	**72.500**	**2.940**	**213.150.000**			
Comitê Técnico			1.000.000	23	28	6
Mobiliário / Paisagismo			2.000.000	23	28	6
Eqpto Estacionamento			800.000	23	28	6
Arquitetura / Projetos			8.526.000	1	4	4
Administração da Obra			8.526.000	4	28	25
TOTAL	**72.500**	**3.228**	**234.002.000**			

TERRENO	Área m2	$/m2	Total $	Período Início	Período Término	Número de Meses	Part Luvas Part Receitas
				1			0,00%
Terreno / Imóvel	60.000	0	0	1	28	28	15,00%

OUTRAS DESPESAS	Área m2	$/m2	Total $	Período Início	Período Término	Número de Meses
Fitout Lojistas	29.000	300	8.700.000	22	28	7

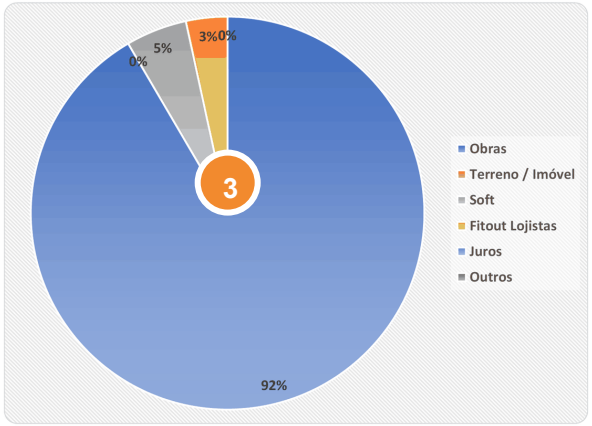
SOFT COSTS	Área m2	$/m2	Total $	Período Início	Período Término	Número de Meses
Promoção e publicid	29.000	100	2.900.000	1	28	28
Despesas Administra	29.000	50	1.450.000	1	28	28

SOFT COSTS	(%) de Participação	$	Período Início	Período Término	Número de Meses
Desenvolvimento e Implantação	0,00%	200.000	24	28	5

SOFT COSTS		Total $	Período Início	Período Término	Número de Meses
Lançamento Campanha / Evento		600.000	1	4	4
Inauguração Campanha / Evento		1.000.000	27	28	2

Resumo dos Custos de Implementação	
Construção	234.002.000
Terreno / Imóvel	-
Fitout Lojistas	8.700.000
Soft Costs	12.833.800
Custo Total do Empreendimento	255.535.800

SOFT COSTS Comercialização	(%) sobre CDU	Nº meses Aluguel	Total $
Supermercado	5,00%	3,00	375.000
Âncoras	5,00%	3,00	666.000
MegaLojas	5,00%	3,00	173.250
Satélites	5,00%	3,00	3.640.000
Alimentação	5,00%	3,00	630.000
Restaurantes	5,00%	3,00	134.400
Lazer	5,00%	3,00	247.500
Academia	5,00%	3,00	90.000
Conveniência / serviç	5,00%	3,00	286.650
Saúde	5,00%	3,00	441.000
TOTAL			**6.683.800**



DESPESAS E OUTROS FATORES OPERACIONAIS

Impostos sobre CDU	14,53%
Impostos s rte	0,00%
Impostos sobre peração	14,53%
Taxa de Adm ação	5,00%
Despesas do Empreendedor	7,71%
Condomínio $/m2 (ABL vago)	75,80

Outros Fatores Operacionais	Valor Mensal	Período Início	Período Término	Total
Outros Fatores I	0	1	72	0
Outros Fatores II	0	1	144	0
Outros Fatores III	0	61	144	0

1. **Custos de obra por tipo de área** — ABL, áreas técnicas e estacionamentos —, com início e término de cada desembolso.
2. **Soft costs**: projetos, comercialização, lançamento e inauguração.
3. Todos os custos são **distribuídos no tempo, como ocorre na realidade**.
4. **Resumo dos custos** de implantação do empreendimento.
5. **Impostos, taxas e despesas operacionais** são corretamente alocados para determinar o retorno real líquido do negócio.

Receitas e fatores de alteração no tempo

Econo 121V30 — *RECEITAS DO EMPREENDIMENTO*

Aluguel									CDU			
		1º Ano	Aluguel	Carência	Acréscimo	Período	Aluguel R$/m2		ABL		Sinal	
Categoria	Área m2	$/m2	Total $	Meses	Dezembro	Inauguração	3º Ano	5º Ano	$/m2	Locada $	(%)	$
Supermercado	5.000	25,00	125.000	0	30,00%	28	26,01	27,06	0	0	20,00%	0
Âncoras	6.000	37,00	222.0	0	50,00%	28	38,49	40,05	0	0	20,00%	0
MegaLojas	1.100	75,00	82.5	0	60,00%	28	82,69	91,16	0	0	20,00%	0
Satélites	8.000	200,00	1.600.000	0	80,00%	28	220,50	243,10	1.000	5.600.000	20,00%	1.120.000
Alimentação	1.200	230,00	276.000	0	80,00%	28	253,58	279,57	1.200	1.008.000	20,00%	201.600
Restaurantes	800	80,00	64.000	0	60,00%	28	88,20	97,24	0	0	20,00%	0
Lazer	2.500	33,00	82.500	0	60,00%	28	34,33	35,72	0	0	20,00%	0
Academia	1.000	30,00	30.000	0	0,00%	28	31,21	32,47	0	0	20,00%	0
Conveniência / serviços	1.300	105,00	136.500	0	50,00%	28	109,24	113,66	0	0	20,00%	0
Saúde	2.100	70,00	147.000	0	0,00%	28	72,83	75,77	0	0	20,00%	0
Quiosques / Merchandising		8,00%	221.240									
ABL Total	**29.000**	**95,36**	**2.986.740**				**103,55**	**112,50**	**228**	**6.608.000**	**20,00%**	**1.321.600**

Fatores de Alteração de Despesas e Receitas												
Ano de Operação	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Inflação Considerada	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tabela de Crescimento												
Supermercado	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Âncoras	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
MegaLojas	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Satélites	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Alimentação	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Restaurantes	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Lazer	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Academia	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Conveniência / serviços	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Saúde	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Estacionamentos	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Tabela de Vacâncias - Valores de Início de Cada Período												
Supermercado	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Âncoras	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
MegaLojas	30,00%	10,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Satélites	30,00%	20,00%	15,00%	10,00%	10,00%		8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Alimentação	30,00%	20,00%	15,00%	10,00%	10,00%		8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Restaurantes	30,00%	10,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Lazer	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Academia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Conveniência / serviços	30,00%	10,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Saúde	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Vacância Média ABL %	11,93%	7,22%	5,31%	3,72%	3,72%	3,09%	3,09%	3,09%	3,09%	3,09%	3,09%	2,87%
Outros Fatores - Valores Médios por Período												
Aluguéis Não Realizados	30,00%	15,00%	10,00%	5,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Custos Empreendedor	9,00%	9,00%	9,00%	8,00%	8,00%	8,00%	7,00%	7,00%	7,00%	6,00%	6,00%	6,00%

Venda de Participação	
Participação (%)	0,00%
Valor ($)	0
Garantia (% a.m.)	0,00%
Garantia até período	64
Receita Periodo Início	1
Receita Periodo Término	24
Custos Comercialização	0,00%
Periodo Início	1
Periodo Término	1
Part. terceiros na	0,00%

Financiamento	
Valor ($)	0
Juros aa	6,00%
IOF	0,00%
Juros na carência	Não
Receita Periodo Início	1
Receita Periodo Término	23
Amortização	
Periodo Início	52
Periodo Término	171
Numero de Prestações	120
Valor da Prestação	0
Abertura de Crédito	0,00%
Periodo Início	1
Periodo Término	2

Outras Receitas	
Áreas Vendidas	0
Área (m2)	0
Receita $/m2	0
Periodo Início	34
Periodo Término	144
Custos p/Realização	2,00%
Periodo Início	34
Periodo Término	34

Estacionamentos	
Mês de Início	29
Veículos pagante	87.000
Receita/vaga	15,00
Custo operacional	35,00%
Receita Operacional Líq.	848.250

1. A projeção de receitas de **aluguéis e CDU** é calculada para cada ramo de atividade.
2. Os **crescimentos das receitas** são calculados por ramo e para cada ano de operação.
3. **Vacância e demais redutores de receita** são projetados detalhadamente para cada período.
4. Diferentes **fontes de funding e estruturação societária** podem ser simuladas para encontrar o melhor retorno.
5. **Outras receitas**, como estacionamento e áreas vendidas, entram com seus próprios prazos e custos.

Fluxo de caixa projetado, anual e mensal

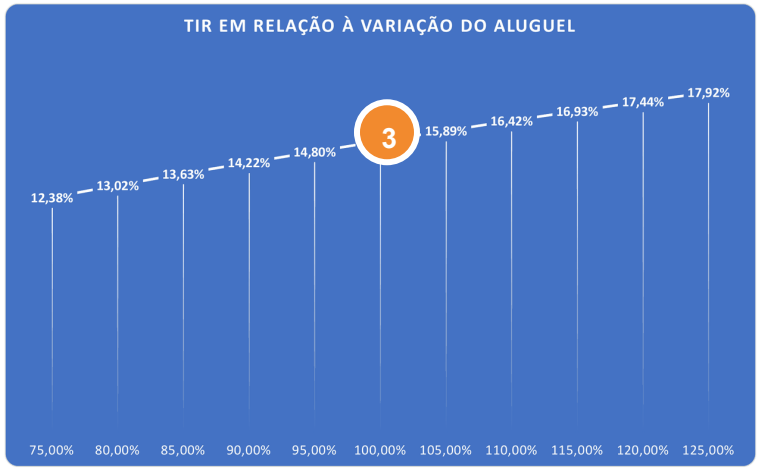
Econo 121V30	Totais dos Períodos	01 a 12 jan-27	13 a 24 jan-28	25 a 36 jan-29	37 a 48 jan-30	49 a 60 jan-31	61 ja	73 a 84 jan-33	85 a 96 jan-34	97 a 108 jan-35	109 a 120 jan-36	121 a 132 jan-37	133 a 144 jan-38	Total Geral
Fluxo de Caixa Pr nal														
Receita de CDU		203.967	2.340.333	2.661.262	1.368.076	34.362	0	0	0	0	0	0	0	6.608.000
Áreas Vendidas		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Receita Venda de Participação		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Receita Financiamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Terreno / Imóvel		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participação Terreno na CDU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participação Vendida na CDU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Custo de Construção / Obras		(34.018.740)	(179.024.256)	(20.959.004)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(234.002.000)
Fitout Lojistas		0	(3.728.571)	(4.971.429)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(8.700.000)
Soft Costs		(3.232.923)	(7.291.429)	(2.309.449)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(12.833.800)
Abertura Crédito Financiamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Custo Realização Outras Rec.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comerc. Participação + Garantia		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Juros do Financiamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impostos sobre CDU e Aporte		(29.636)	(340.050)	(386.681)	(198.781)	(4.993)	0	0	0	0	0	0	0	(960.142)
Sub-total		(37.077.332)	(188.043.973)	(25.965.301)	1.169.295	29.369	0	0	0	0	0	0	0	(249.887.942)
Aporte de Capital Próprio		37.077.332	188.043.973	27.426.966	0	0	0	0	0	0	0	0	0	252.548.272
Acumulado														
Total Pré-operacional		**0**	**0**	**1.461.666**	**1.169.295**	**29.369**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**2.660.329**
Acumulado		**0**	**0**	**1.461.666**	**2.630.960**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	**2.660.329**	
Fluxo de Caixa O														
Receita de Aluguéis		0	0	13.439.321	26.967.191	32.652.421	37.101.468	40.185.366	42.454.672	43.410.509	44.278.719	45.164.294	46.067.580	371.721.540
Receita de Estacionamento		0	0	6.109.222	9.959.277	10.711.326	11.402.334	12.001.492	12.590.510	12.873.718	13.131.192	13.393.816	13.661.692	115.834.580
Taxa de Administração		0	0	(977.427)	(1.846.323)	(2.168.187)	(2.425.190)	(2.609.343)	(2.752.259)	(2.814.211)	(2.870.496)	(2.927.905)	(2.986.464)	(24.377.806)
Custos Empreendedor		0	0	(1.209.539)	(2.427.047)	(2.938.718)	(3.097.664)	(3.214.829)	(3.396.374)	(3.197.838)	(3.099.510)	(3.161.501)	(2.932.895)	(28.675.914)
Condomínio Áreas Vagas		0	0	(1.912.500)	(1.970.542)	(1.399.229)	(1.026.167)	(959.033)	(824.767)	(812.100)	(812.100)	(812.100)	(812.100)	(11.340.638)
Outros Fatores I		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Outros Fatores II		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortização Financiamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participação Terreno Operacional		0	0	(1.946.719)	(3.812.765)	(4.592.563)	(5.244.206)	(5.679.167)	(6.014.261)	(6.194.237)	(6.344.901)	(6.474.235)	(6.649.931)	(52.952.985)
Participação Desenvolvedor		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Participação Vendida		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EBITDA		**0**	**0**	**15.449.077**	**30.682.556**	**36.857.613**	**41.954.781**	**45.403.653**	**48.071.782**	**49.460.078**	**50.627.806**	**51.656.604**	**52.997.813**	**423.161.762**
Margem EBITDA		0,00%	0,00%	79,03%	83,09%	85,00%	86,50%	87,00%	87,33%	87,88%	88,19%	88,21%	88,73%	86,79%
Resultado Antes de Impostos		0	0	13.502.358	26.869.791	32.265.049	36.710.576	39.724.486	42.057.522	43.265.841	44.282.905	45.182.369	46.347.882	370.208.778
Impostos		0	0	(2.470.951)	(5.264.122)	(6.240.523)	(6.993.411)	(7.542.542)	(7.976.712)	(8.165.164)	(8.328.467)	(8.495.036)	(8.664.937)	(70.141.866)
Outros Fatores III		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Operacional		**0**	**0**	**11.031.407**	**21.605.668**	**26.024.526**	**29.717.165**	**32.181.944**	**34.080.810**	**35.100.677**	**35.954.438**	**36.687.332**	**37.682.945**	**300.066.912**
Acumulado		**0**	**0**	**11.031.407**	**32.637.075**	**58.661.601**	**88.378.766**	**120.560.710**	**154.641.520**	**189.742.197**	**225.696.635**	**262.383.967**	**300.066.912**	
FLUXO DE CAIXA TOTAL		**0**	**0**	**12.493.073**	**22.774.963**	**26.053.895**	**29.717.165**	**32.181.944**	**34.080.810**	**35.100.677**	**35.954.438**	**36.687.332**	**37**	**302.727.241**
ACUMULADO		**0**	**0**	**12.493.073**	**35.268.036**	**61.321.930**	**91.039.095**	**123.221.039**	**157.301.849**	**192.402.526**	**228.356.964**	**265.044.296**	**302.**	

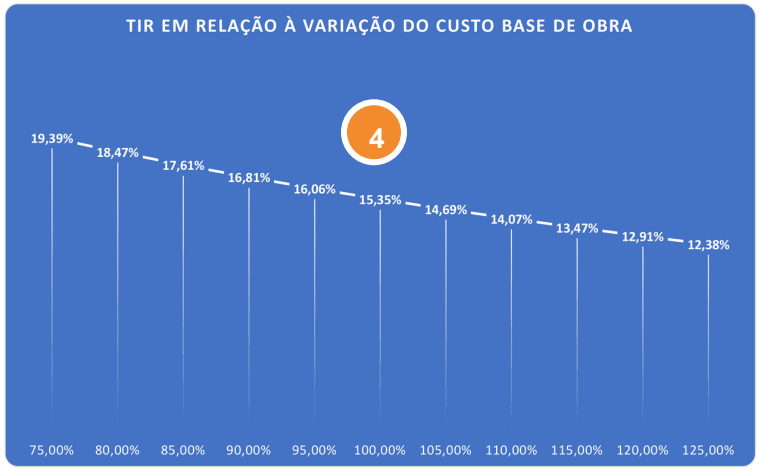
1. O fluxo apresenta separadamente as **necessidades pré-operacionais** e a fase operacional do negócio.
2. O fluxo de caixa mensal é **consolidado anualmente**, facilitando as análises.
3. O fluxo de caixa operacional é apresentado **detalhadamente, com todos os itens relevantes** da análise.
4. O resultado final apresentado é o **líquido**, que permite comparar o negócio em estudo com diferentes opções de investimento em outros segmentos.

E se a obra custar mais ou o aluguel render menos?

Econo 121V30		*Análise de Sensibilidade - Variação da TIR*										21/set/26
Custo Construçao		TIR x Custo Base Construção x Aluguel Total										
159.862.500	75,00%	16,20%	16,88%	17,54%	18,18%	18,79%	**19,39%**	19,98%	20,55%	21,10%	21,64%	22,17%
170.520.000	80,00%	15,33%	16,00%	16,64%	17,27%	17,88%	**18,47%**	19,04%	19,60%	20,14%	20,67%	21,19%
181.177.500	85,00%	14,52%	15,17%	15,81%	16,43%	17,03%	**17,61%**	18,17%	18,72%	19,26%	19,78%	20,29%
191.835.000	90,00%	13,76%	14,41%	15,04%	15,64%	16,23%	**16,81%**	17,36%	17,90%	18,43%	18,95%	19,45%
202.492.500	95,00%	13,05%	13,69%	14,31%	14,91%	15,49%	**16,06%**	16,60%	17,14%	17,66%	18,17%	18,66%
213.150.000	100,00%	**12,38%**	**13,02%**	**13,63%**	**14,22%**	**14,80%**	**15,35%**	**15,89%**	**16,42%**	**16,93%**	**17,44%**	**17,92%**
223.807.500	105,00%	11,76%	12,38%	12,99%	13,57%	14,14%	**14,69%**	15,23%	15,75%	16,25%	16,75%	17,23%
234.465.000	110,00%	11,16%	11,78%	12,38%	12,96%	13,52%	**14,07%**	14,59%	15,11%	15,61%	16,10%	16,58%
245.122.500	115,00%	10,60%	11,21%	11,81%	12,38%	12,94%	**13,47%**	14,00%	14,51%	15,00%	15,49%	15,96%
255.780.000	120,00%	10,07%	10,67%	11,26%	11,83%	12,38%	**12,91%**	13,43%	13,93%	14,42%	14,90%	15,37%
266.437.500	125,00%	9,56%	10,16%	10,74%	11,31%	11,85%	**12,38%**	12,89%	13,39%	13,88%	14,35%	14,81%
		75,00%	**80,00%**	**85,00%**	**90,00%**	**95,00%**	**100,00%**	**105,00%**	**110,00%**	**115,00%**	**120,00%**	**125,00%**
		2.074.125	**2.212.400**	**2.350.675**	**2.488.950**	**2.627.225**	**2.765.500**	**2.903.775**	**3.042.050**	**3.180.325**	**3.318.600**	**3.456.875**
		Aluguel Total										

Variação da TIR para cada ponto percentual de [illegible] do aluguel	0,111%
Variação da TIR para cada ponto percentual de var[illegible]o custo de obra	-0,140%





1. É apresentada a **variação da TIR** em função das principais receitas e do custo de obra, combinados.
2. Quanto a TIR muda **a cada ponto percentual** de variação do aluguel e do custo de obra.
3. Com isso, mede-se a **influência das receitas** na rentabilidade final do empreendimento.
4. E a **influência dos principais custos** de obra sobre a TIR.

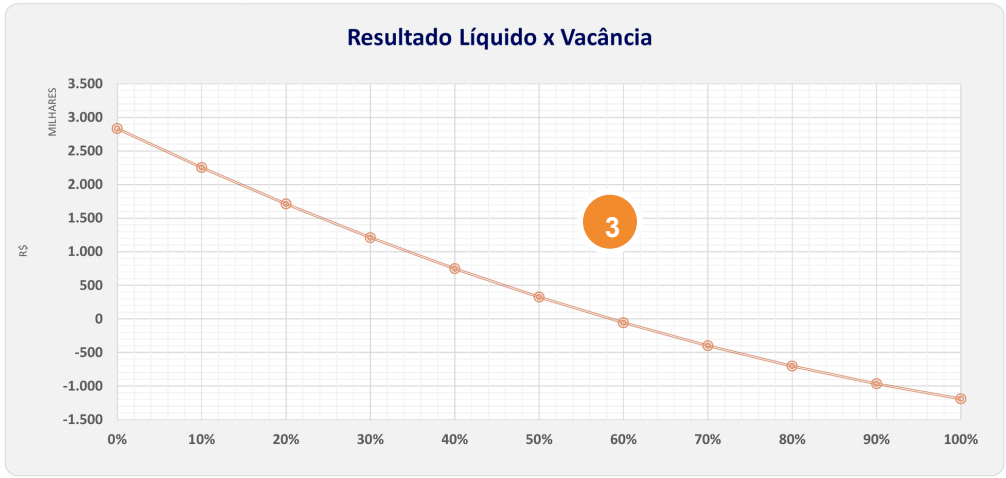
Quanto de vacância o negócio suporta?

Econo 121V30	*Análise de Sensibilidade - Variação do Resultado Líquido Mensal x Vacância*	21/set/26

Mix		Aluguel				Receita		Condomínio		Inadimplência			Resultado	
		Ano 1	Potencial	Vacância	Faturado	Estacionam.	Total	Rateio	Vagas	Percentual	Aluguel	Condomínio	Bruto	Líquido
Categoria	Área m2	R$/m2	R$	Ano 1	R$	R$	R$	R$/m2	R$		R$	R$	R$	R$
Supermercado	5.000	25,00	125.000	11,93%	110.088	128.802	238.890	10,00	-5.965	5,97%	-6.567	-2.627	223.731	165.088
Âncoras	6.000	37,00	222.000	11,93%	195.515	154.563	350.078	15,00	-10.737	5,97%	-11.662	-4.728	322.951	235.302
MegaLojas	1.100	75,00	82.500	11,93%	72.658	28.337	100.994	25,00	-3.281	5,97%	-4.334	-1.445	91.935	65.836
Satélites	8.000	200,00	1.600.000	11,93%	1.409.120	206.084	1.615.204	80,00	-76.352	5,97%	-84.054	-33.622	1.421.176	991.429
Alimentação	1.200	230,00	276.000	11,93%	243.073	30.9	3.986	100,00	-14.316	5,97%	-14.499	-6.304	238.866	165.766
Restaurantes	800	80,00	64.000	11,93%	56.365	20.60	76.973	40,00	-3.818	5,97%	-3.362	-1.681	68.112	48.172
Lazer	2.500	33,00	82.500	11,93%	72.658	64.401	137.059	20,00	-5.965	5,97%	-4.334	-2.627	124.133	90.012
Academia	1.000	30,00	30.000	11,93%	26.421	25.760	52.181	20,00	-2.386	5,97%	-1.576	-1.051	47.169	34.240
Conveniência / serviços	1.300	105,00	136.500	11,93%	120.216	33.489	153.704	60,00	-9.305	5,97%	-7.171	-4.098	133.130	92.929
Saúde	2.100	70,00	147.000	11,93%	129.463	54.097	183.560	40,00	-10.021	5,97%	-7.722	-4.413	161.403	114.099
Q&M		8,00%	221.240		194.846		194.846						194.846	141.762
ABL Total	**29.000**	**95,36**	**2.986.740**	**11,93%**	**2.630.422**	**747.054**	**3.377.476**		**-142.146**	**5,52%**	**-145.282**	**-62.594**	**3.027.454**	**2.144.635**

Vacância % do ABL	0%	10%	20%	30%	40%	50%		70%	80%	90%	100%
Resultado Líquido	2.832.584	2.252.111	1.711.207	1.209.874	748.111	325.917	-5	-399.760	-703.243	-967.157	-1.191.500
Perda Resultado	0%	-20%	-40%	-57%	-74%	-88%	-102%	-114%	-125%	-134%	-142%

Outros Fatores	
Impostos (% sobre receitas)	14,53%
Taxa de Administraçã	5,00%
Despesas do Empre	7,71%
Condomínio $/m2 (ABL vaga)	75,80
Correlação inadimplência	50,00%
Receita Estacion. R$/m2 ABL	29,25



1. É apresentada a análise de **variação de resultado em consequência da vacância e da inadimplência**, por ramo.
2. Resultado líquido para cada nível de vacância, até o **ponto de equilíbrio**.
3. Com isso, mede-se a **influência dessas variações** no resultado do empreendimento.
4. Impostos, administração, condomínio das áreas vagas e **correlação com a inadimplência** entram na conta.

VIABILIDADE

Uma ferramenta para decidir — não só um número

1

Vários cenários

Simula variações de crescimento, vacância, inadimplência e taxas para ver o negócio em situações diferentes.

2

A melhor estrutura de funding

Compara capital próprio, CDU, venda de participação, financiamento e fundos imobiliários, isolados ou combinados.

3

Implantação por fases

Permite adequar o empreendimento ao crescimento do mercado, reduzindo a necessidade de aporte e maximizando o retorno.

4

Premissas realistas

A definição das variáveis e a análise dos resultados são críticas: a sustentabilidade do projeto não pode depender de premissas otimistas.

5

Vendas que sustentam o negócio

O custo de ocupação de cada atividade é comparado com o potencial de vendas, validando a sustentabilidade do projeto.

Mais de 20 anos no setor

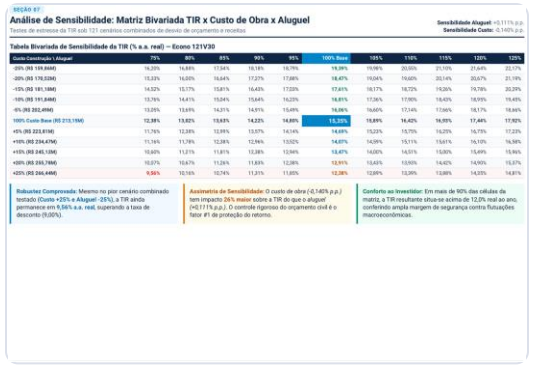
A experiência dos sócios na operação de shopping centers está no desenho das premissas e na leitura dos resultados.

Os números explicados para quem vai decidir

Junto com o Book, um guia que traduz a viabilidade para sócios, bancos, comitês e auditores.



Fases do negócio em 12 anos



Matriz de sensibilidade comentada

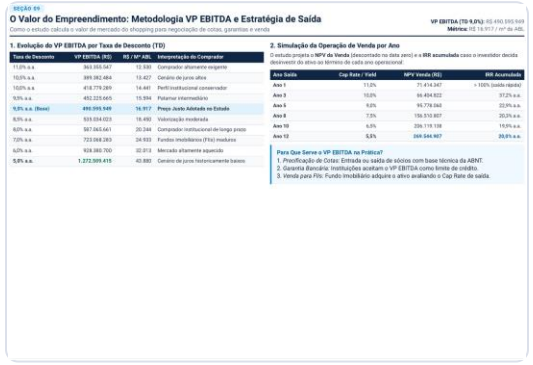


Vacância e ponto de equilíbrio

- O que é um estudo de viabilidade e como ler as premissas
- Glossário dos indicadores: TIR, VPL, payback, cash on cash
- Pontos de virada da operação
- Matriz de riscos e mitigação pela gestão
- Valor do empreendimento e estratégia de saída



Custos de implantação e tenant mix



Valor do empreendimento e saída



Checklist com 15 perguntas-chave

- Checklist do investidor com as respostas do estudo

O QUE VOCÊ RECEBE

Um documento para levar a quem decide

Book de Decisão
Mercado, mix, áreas e viabilidade em um documento executivo.

Guia do investidor
Leitura simplificada dos indicadores e respostas às perguntas de sócios, bancos e auditores.

Briefing para o arquiteto
Programa de áreas validado comercialmente.

Visita técnica dos sócios
Ao local e à concorrência.

Apresentação dos resultados
A sócios, diretoria ou comitê de investimentos.

Rodadas de ajuste – cenários que forem necessários
De premissas, após a apresentação.

VAMOS CONVERSAR?

Tem um terreno ou um projeto de centro comercial?

Conte em poucas linhas o que você tem e o que precisa decidir. Um dos sócios retorna em até 2 dias úteis para uma conversa inicial de 30 minutos, sem custo e sem compromisso.

Avaliar meu projeto | Conhecer o Book de Decisão

ultra
PLANEJAMENTO, COMERCIALIZAÇÃO E OPERAÇÃO DE CENTROS COMERCIAIS

(11) 5286-4986
contato@ultra.adm.br
www.ultra.adm.br