



***ultra***

**PLANEJAMENTO, COMERCIALIZAÇÃO  
E OPERAÇÃO DE SHOPPING CENTERS**

## Quem Somos

Disponibilizamos ao mercado de shopping centers, complexos multiuso e centros comerciais, todos os serviços desde a concepção inicial até a operação desses empreendimentos, respeitando os valores absolutos de ética, transparência e profissionalismo, sempre priorizando os interesses e objetivos de nossos clientes.

Mais especificamente, nossos serviços incluem todas as etapas como análise do local, desenvolvimento do anteprojeto arquitetônico, planejamento de mix, estruturação de funding, valuation, M&A, desenvolvimento comercial, comercialização, implantação administrativa, assessoria administrativa e operação.

Atuando neste mercado com mais de 20 anos de experiência, os profissionais da Ultra desenvolveram e geriram shopping centers, strip malls, outlets e power centers em todo território nacional e no exterior.

Todos os serviços desde a concepção inicial até a operação de seu centro comercial.

### Planejamento

- Análise de mercado e definição de mix
- Anteprojeto, definição de áreas e planta comercial
- Viabilidade comercial
- Viabilidade econômico-financeira

### Desenvolvimento e implantação

- Estruturação comercial
- Estruturação jurídica da locação
- Comercialização
- Implantação administrativa

### Operação

- Assessoria administrativa e gestão
- Diagnóstico Operacional
- Estudos específicos
- Valuation e M&A



# Quem Somos



**Cesar Garbin**, mais de 20 anos de experiência no segmento de Shoppings Centers atuando como Diretor de Operações na Iguatemi Empresa de Shoppings Centers por 11 anos, na Sonae Sierra Brasil por 9 anos e na 5R Shopping Centers por 7 anos. Como Diretor de Operações sempre foi o responsável direto pelos resultados dos Shoppings. Planejamento, Gestão, Comercialização e Marketing para Shoppings Centers são suas especialidades. Participou de inúmeras expansões e desenvolvimento e inauguração de novos Shoppings nas três empresas atuando em todo território nacional. Empreendedor com orientação para trabalhar com resultados. Administrador de Empresas Seminários Internacionais – ICSC Las Vegas – Chicago –Disney –NRF (NY) Seminários Brasil — ABRASCE – ALSHOP

**Eduardo Gomes**, mais de 20 anos de experiência no segmento. Por 10 anos foi head de TI e planejamento do Grupo Iguatemi, por 14 anos foi diretor da Intermart/Austin Associados e diretor da Semma Empresa de Shopping Centers. Outras informações: MBA pela BSP – Business School São Paulo / Toronto Administrador de Empresas pela Universidade Mackenzie Engenheiro pela FEI – Faculdade de Engenharia Industrial Seminários Internacionais – ICSC – Las Vegas Seminários Brasil – ABRASCE, ALSHOP, NRF, GSMD Consultor internacional pela Guidepoint Global Prêmio Cidadania Empresarial – 2002 – Projeto Casulo – ICE Pesquisador voluntário – USP Professor Convidado Pos-graduação Faap – Shopping Centers Professor ABRASCE



## Universo em Operação

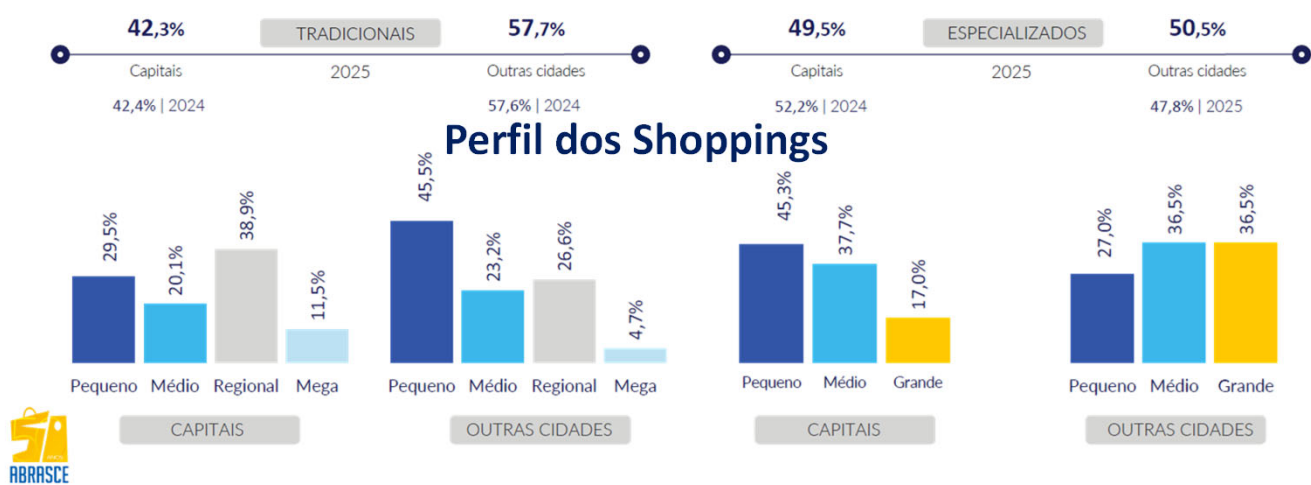


Fonte: ABRASCE



## Motivos para contratar a Ultra

- Desenvolvemos todas as etapas para realização do seu negócio, desde a concepção à operação.
- No planejamento inicial: assessoria na definição, seleção e negociação do terreno; assessoria e ou desenvolvimento do projeto arquitetônico; desenvolvimento dos estudos de viabilidade comercial e econômico-financeira.
- No desenvolvimento do negócio: estruturação do funding e prospecção de investidores; pré-comercialização e teste de aderência de mercado; elaboração do instrumental jurídico de locação; comercialização e implantação administrativa.
- Na operação: assessoria administrativa disponibilizando estrutura profissional completa para administração de seu empreendimento.
- Trabalhamos junto a equipe de profissionais do empreendedor transferindo conhecimento de forma a ter um time integrado e sintonizado com as estratégias do segmento.
- Conferimos credibilidade ao projeto, disponibilizando uma equipe completa de profissionais com mais de 20 anos de experiência no setor.
- Elaboramos as avaliações e apresentações necessárias para a prospecção de investidores para seu projeto, desenvolvendo todo processo de road show e M&A.
- Desenvolvemos a comercialização de forma estruturada e cronogramada, estipulando metas e cobrando resultados. Todo o trabalho tem como prioridade a defesa dos interesses do empreendedor.



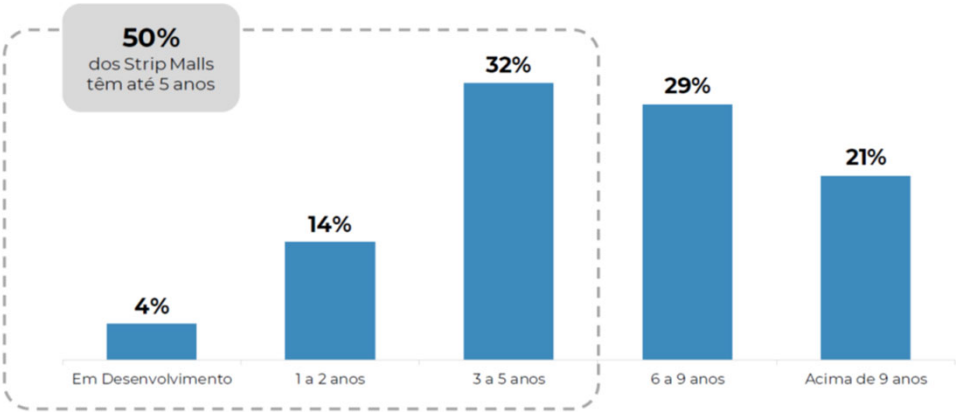
- Desenvolvemos a inserção do empreendimento no mercado nos mais diversos aspectos: junto ao público consumidor e sociedade local, e junto ao mercado lojista, atingindo as principais marcas nacionais.
- Elaboramos um planejamento estratégico de longo prazo para todas as áreas, objetivando o aprimoramento do empreendimento e seu perfeito casamento com o mercado que atende.
- Desenvolvemos a redução da vacância e aprimoramento do tenant mix, com a implantação de um cronograma de comercialização adequado considerando metas e prazos definidos.
- Reduzimos custos operacionais com a otimização de procedimentos, implantação de sistemas de acompanhamento e auditoria, com atualização tecnológica contínua.



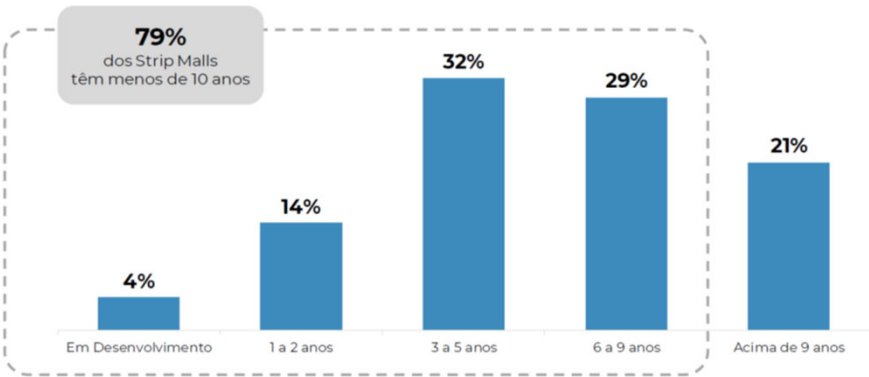
## Planejamento de Strip Malls / CCS – Centros de Conveniência e Serviços

Nos últimos anos, considerado o grande crescimento do número de shopping centers, a saturação de alguns mercados e a atual situação da economia de nosso país, o espaço para a instalação de novos e grandes shoppings ficou reduzido, apontando para a consolidação de uma tendência e criando oportunidade para a implantação de Strip Malls ou CCS – Centros de Conveniência e Serviços, principalmente em cidades menores cujos potenciais de consumo não suportam um grande centro comercial.

### IDADE DOS EMPREENDIMENTOS



Fonte: ABMalls



No aspecto comercial os strip malls reúnem a segurança e a comodidade dos shopping centers com a praticidade das lojas de rua, oferecendo estacionamento e acesso rápido às lojas e atendendo moradores e trabalhadores do entorno que buscam comodidade.

No aspecto econômico-financeiro os strip malls, comumente por terem uma estrutura aberta tipo Open Mall e outras características simplificantes, oferecem custos de implantação para empreendedores e lojistas, e também de operação, significativamente inferiores aos shopping centers tradicionais. Essa característica também torna o negócio interessante a investidores, com boas taxas de retorno.

A Ultra desenvolveu metodologia específica para o planejamento e implantação de strip malls, combinando o que há de relevante na expertise de shoppings com as adequações necessárias a esses empreendimentos relativamente de menor dimensão.



## Galerias de Supermercado

As galerias de supermercado, comumente vistas como geradoras de receitas acessórias para a corporação, na realidade são ótimas oportunidades para geração de resultados expressivos, através de uma boa gestão dos espaços locáveis, em sinergia com a operação principal que é o supermercado. Hoje, é cada vez mais usual a instalação de academias, lojas de serviços e varejo junto às operações supermercadistas. Nessa visão a Ultra oferece:

### Análise das Operações e Mix

- Análise do mix instalado em cada unidade, baseada em dados e no perfil socioeconômico dos consumidores de cada unidade;
- Análise da qualidade das operações no aspecto varejo e apresentação;
- Análise da configuração atual das lojas locadas e espaços disponíveis;
- Definição do tenant-mix ideal, enumeração e classificação dos ramos de atividades para cada unidade.

### Análise de Desempenho

- Análise dos valores de locação efetivamente praticados, comparação com o mercado;
- Análise da vacância atual e histórica;
- Definição do potencial de crescimento e oportunidades de aumento de receita.

### Análise do Instrumental Jurídico da Locação

- Análise do instrumental jurídico em utilização – Normas Gerais, modelo do Contrato de Locação, modelo do Contrato de Cessão de Direitos, Regimentos Internos, com a identificação de riscos e pontos fracos a serem ajustados;
- Análise dos procedimentos de rateio de despesas a título de condomínio, onde aplicada.

### Análise de Oportunidades de Expansão

- Revisão do layout das galerias – tem como principal objetivo o aprimoramento do layout das áreas de vendas, circulação e apoio de forma a otimizar a utilização das áreas e sua produtividade como geradoras de caixa;
- Análise das oportunidades de expansão para a criação de novas áreas locáveis, seja pela utilização de áreas já existentes e ou implantação de novas áreas nos empreendimentos em operação;

### Gestão das Locações

- Comercialização dos espaços locáveis;
- Gestão dos contratos de locação;
- Faturamento e cobrança dos locativos;
- Emissão de relatórios gerenciais e de controle das receitas, cobranças e recebimentos.

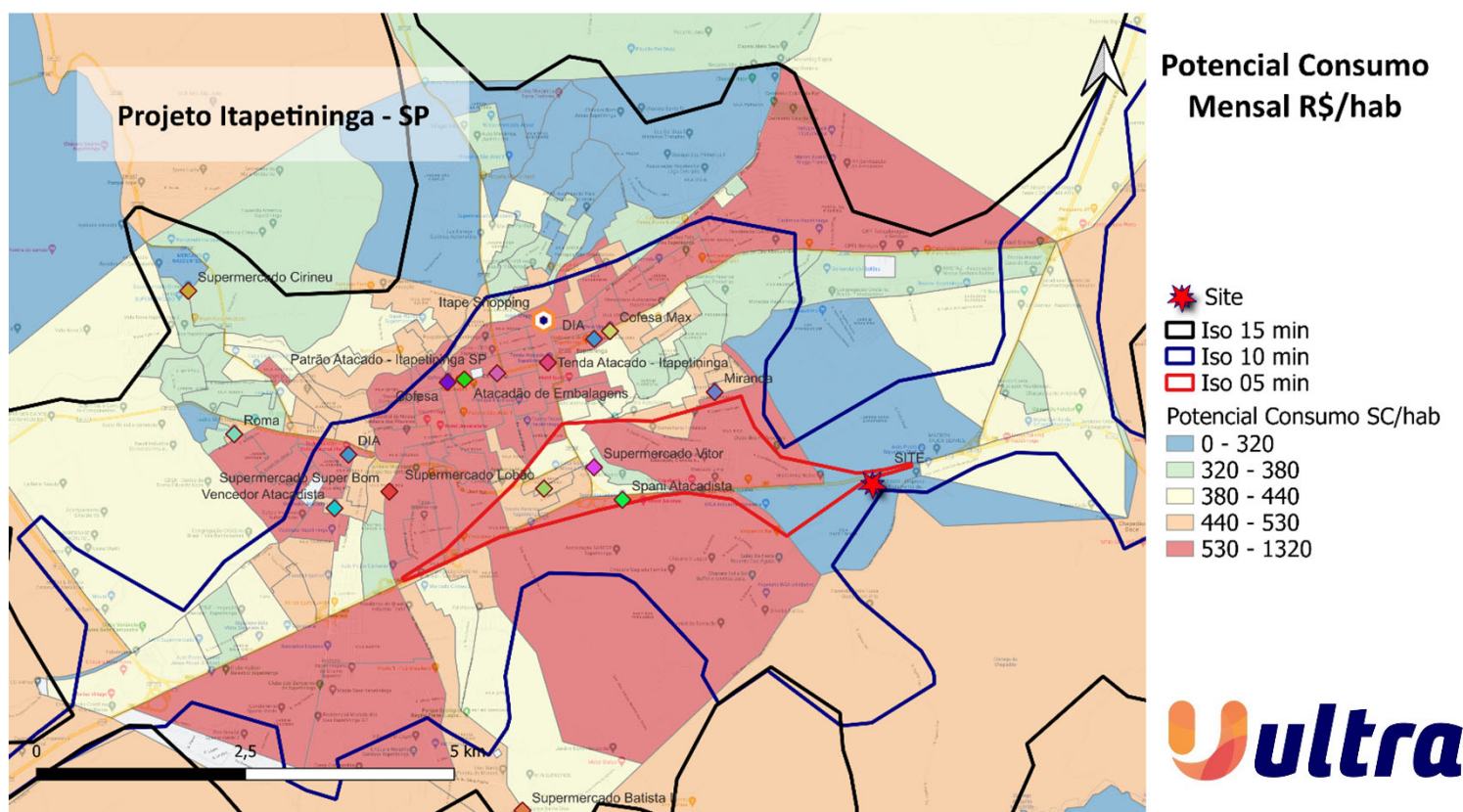


## Planejamento e Viabilidade

O sucesso dos complexos comerciais depende de um preciso planejamento inicial, de forma a dimensionar corretamente o empreendimento para seu público alvo. A Ultra proporciona a seus clientes o desenvolvimento de planos de negócios completos englobando os seguintes serviços:

### Análise de Mercado

As atuais ferramentas de análise gráfica geo-mercadológica são fabulosas para a determinação científica dos potenciais de venda, áreas de influência e hábitos de consumo para qualquer local em análise. Baseados nessas informações, vamos mais além nas análises, compatibilizando os estudos de mercado com a realidade comercial de cada projeto, levando em consideração o perfil e a disponibilidade dos operadores varejistas para cada região, bem como seu performance em projetos similares.



Com a utilização de ferramentas específicas de geoprocessamento, os estudos da Ultra já incluem a análise preliminar (flash) de mercado, embasada em dados oficiais fornecidos pelo IBGE. Essa análise engloba:

- Delimitação das áreas de influência através de isócronas com segmentação em acordo com os setores censitários.
- Levantamento sociodemográfico incluindo população, domicílios, taxas de crescimento, renda e adensamento.
- Levantamento dos potenciais de consumo total, específico para shopping centers, e por categoria de produtos.

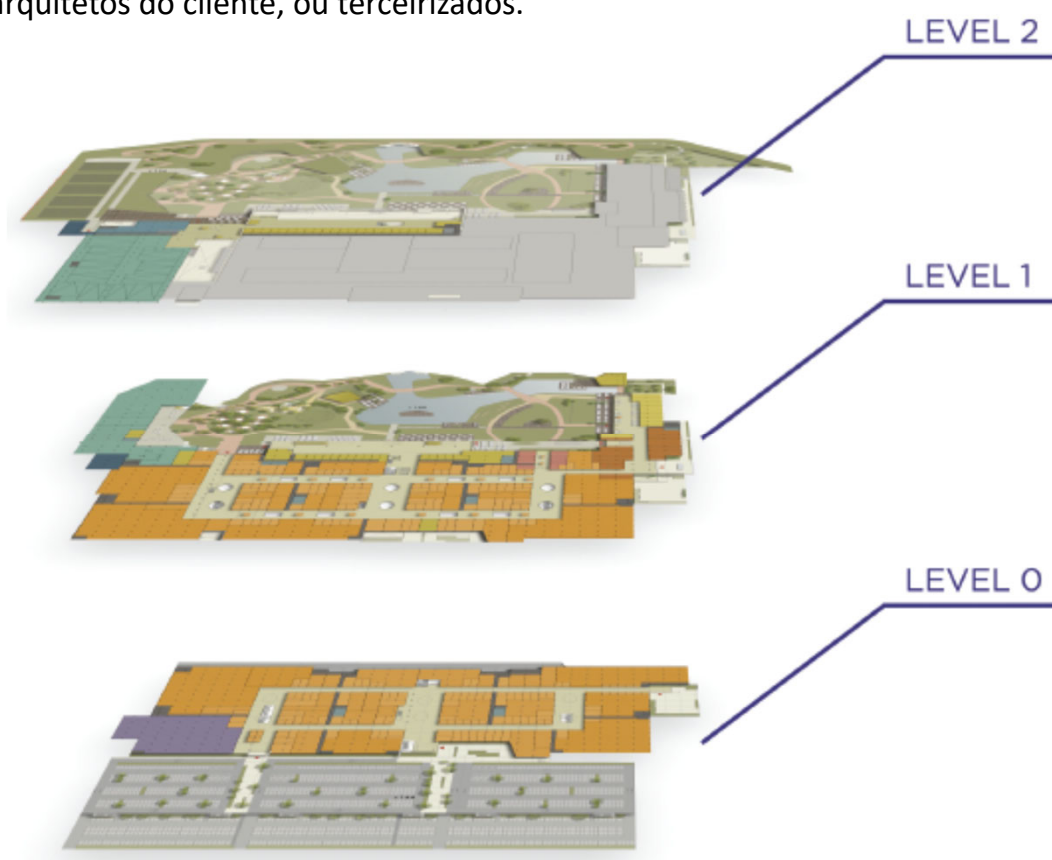


## Estruturação de Mix e Anteprojeto Comercial

**Mix** - definição dos principais operadores, considerando-se varejo, lazer e serviços de forma a se planejar um empreendimento harmonioso ao público consumidor.

**Dimensionamento** - definição da localização e dimensões de cada operação, em conformidade com as necessidades de mercado, operadores disponíveis e capacidade de investimento dos envolvidos.

**Anteprojeto comercial** - elaboração do anteprojeto, cujo principal objetivo é a definição do layout das áreas de vendas, circulação e apoio de forma a otimizar a utilização das áreas e sua produtividade como geradoras de caixa. Com o anteprojeto são obtidas as informações básicas necessárias para o desenvolvimento do estudo de viabilidade econômico-financeira. Nesta etapa podemos utilizar nossos arquitetos, arquitetos do cliente, ou terceirizados.



## Estruturação Jurídica

É o instrumental jurídico que dá suporte aos empreendedores em seus planos e ações de gestão, bem como na defesa, em juízo, de seus direitos em quaisquer aspectos. Desenvolvemos os seguintes trabalhos nessa área:

- Elaboração da convenção de condomínio.
- Elaboração da tabela de Coeficientes de Rateio de Despesas (CRD).
- Elaboração da escritura de normas gerais regedoras das locações.
- Elaboração do regimento interno.
- Elaboração do estatuto da associação de lojistas.
- Elaboração dos modelos de contrato de locação.
- Elaboração dos modelos de contrato de cessão de direitos.



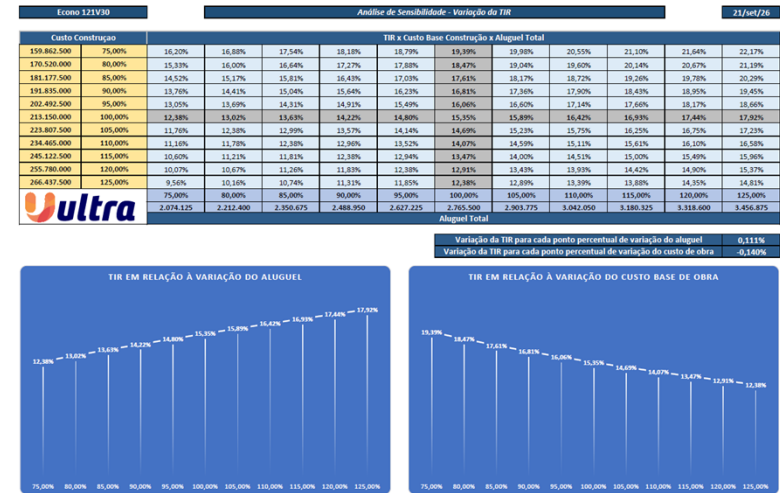
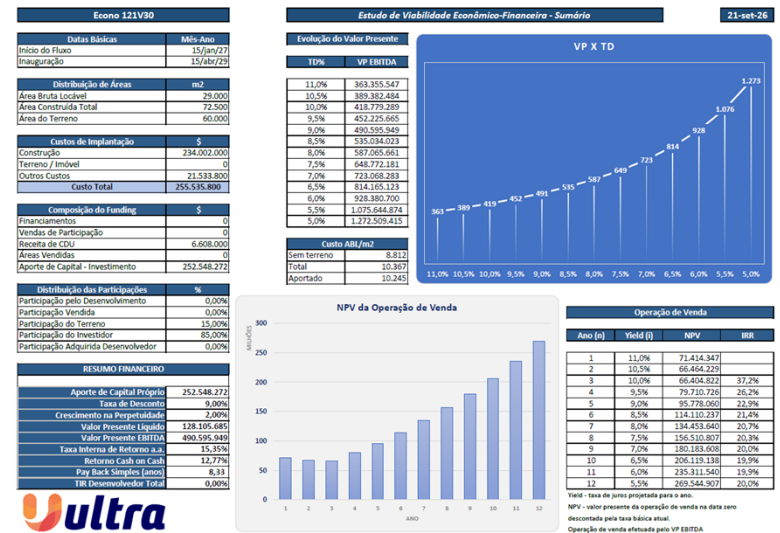
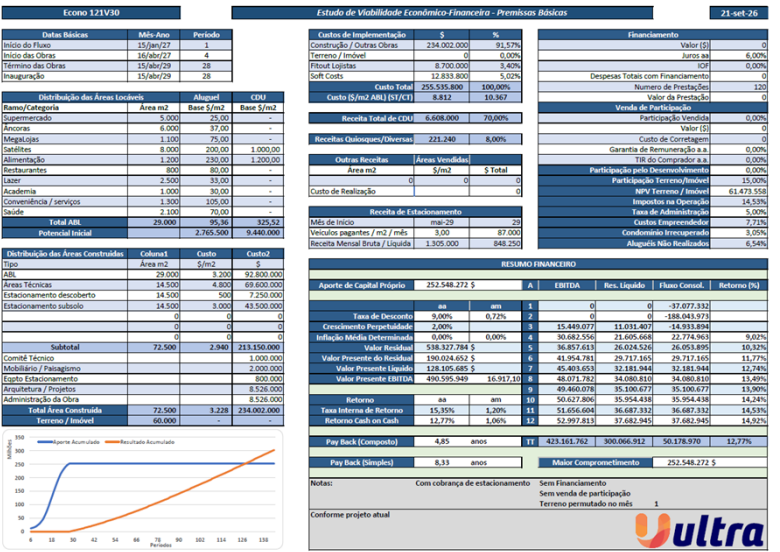
Viabilidade Econômico-Financeira

O estudo de viabilidade econômico-financeira é um simulador de negócios específico para complexos comerciais, baseado num fluxo de caixa mensal detalhado, estimado para um período de 144 meses. Ele é a ferramenta básica para a análise e teste de diferentes cenários econômicos e mercadológicos, permitindo ao empreendedor encontrar a melhor opção societária e de estruturação de funding.

O simulador permite a análise de diferentes estruturas de funding, considerando CAPEX próprio, CDU, vendas de participação, financiamentos, fundos imobiliários, em cenários de moeda forte ou inflacionada, permitindo a análise mista de quaisquer dessas combinações.

Como resultado do estudo, temos os seguintes indicadores e benefícios:

- Aporte de capital próprio necessário distribuído no tempo.
- Aporte de capital de terceiros – vendas de participação e financiamentos.
- Balanceamento do capital próprio e de terceiros de forma a maximizar o retorno.
- Valor presente operacional – valor de venda do negócio.
- Valor presente líquido.
- Taxa interna de retorno.
- Tempos de pay-back.

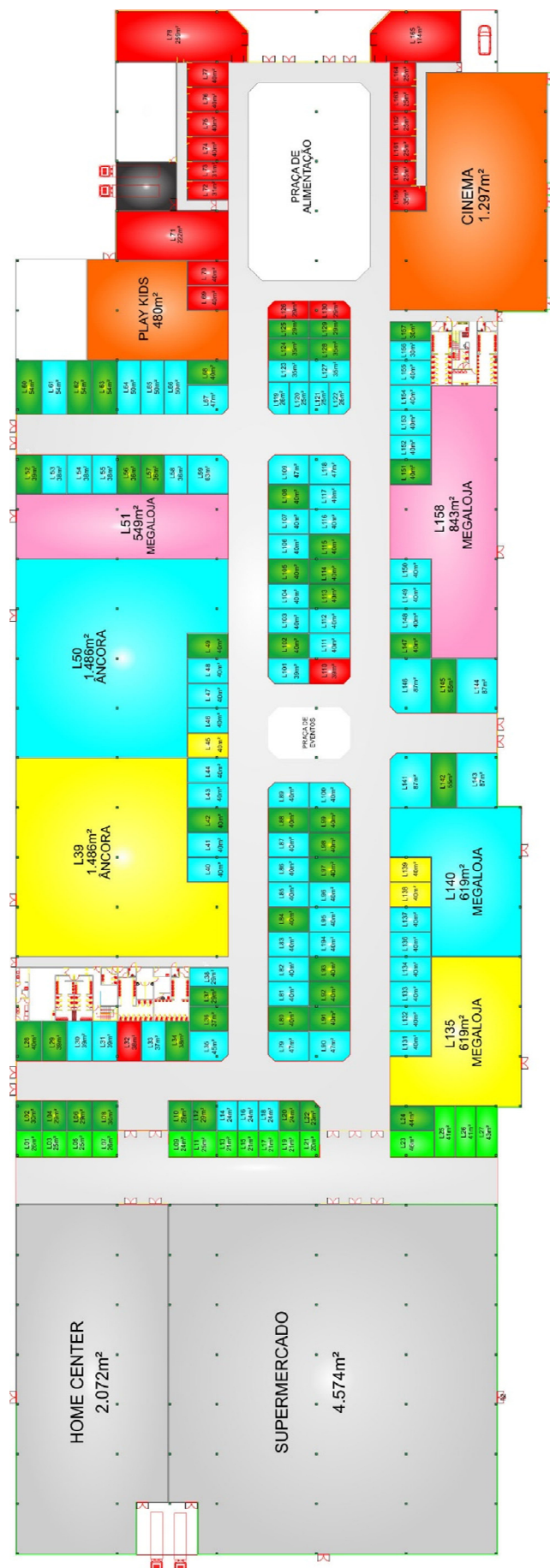


## Comercialização e Desenvolvimento Comercial

Ponto fundamental na comercialização é o profissionalismo e o compromisso na utilização de informações verídicas e coerentes em todo processo negocial.

O planejamento e desenvolvimento comercial correto inicia-se com a definição precisa do mix, casando demanda e oferta de forma a atender o consumidor em suas necessidades e a propiciar um caminho de sucesso para os operadores. Complexos comerciais são sempre negócios de varejo e sua sustentabilidade depende apenas do performance das vendas. Com acesso a todo mercado varejista, desde a pequena franquía até os grandes formatos, oferecemos serviços de comercialização, englobando:

- Estruturação do CRD – Coeficiente de Rateio de Despesas.
- Elaboração de tabela de Locação e Cessão de Direitos, contendo preços e condições de comercialização.
- Definição dos operadores indicados para cada ramo de operação, considerando além das operações de varejo, entretenimento e outras não varejo quando compatíveis e sinérgicas com o empreendimento.
- Planejamento de marketing para o lançamento do empreendimento incluindo verbas, definição de campanhas e o próprio evento de lançamento.
- Planejamento de marketing para o período de comercialização incluindo verbas, campanhas específicas, e todo relacionamento com a comunidade lojista.
- Prospecção de franqueados e lojistas.
- Negociação das condições de locação.
- Criação e participação ativa no comitê gestor das locações.



## Assessoria Administrativa e Gestão

A Ultra possui equipes que trabalham desde a concepção do projeto, permitindo uma perfeita integração entre os projetistas e o pessoal de operações, proporcionando padronização e normatização que oferecem maior agilidade operacional e facilitam o acompanhamento dos empreendimentos por parte dos clientes, lojistas e investidores, oferecendo serviços de assessoria e administração destacadamente nos seguintes pontos:

**Financeira** – Nesta linha de prestação de serviços adotamos sistemas de gerenciamento operacional integrados, totalmente testados e adotados por grandes players do segmento, envolvendo automação para geração de bases de dados nas áreas importantes dos shoppings centers, que propiciam redução de custos, qualidade, segurança e o acesso em tempo real proporcionando uma gestão financeira precisa e transparente.

## Grandes Números do Setor

| ANO  | ABL<br>Milhões | VRAA<br>** | LOJAS<br>Mil | VRAA<br>** | VENDAS<br>Bi | VRAA<br>** | EMPREGOS<br>Mil | VRAA<br>** | VISITANTES<br>Mês<br>Milhões | VRAA<br>** | VAGAS<br>Estacionamento<br>Mil | VRAA<br>** |
|------|----------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|-----------------|------------|------------------------------|------------|--------------------------------|------------|
| 2025 | 18.311 m²      | 0,9%       | 124,8        | 1,2%       | R\$ 200,9    | 1,2%       | 1.082           | 0,9%       | 471                          | -1,0%      | 1.071                          | 0,6%       |
| 2024 | 18.151 m²      | 1,8%       | 123,3        | 1,9%       | R\$ 198,4    | 1,9%       | 1.073           | 1,0%       | 476                          | 2,9%       | 1.065                          | 0,8%       |
| 2023 | 17.837 m²      | 1,9%       | 121,0        | 4,5%       | R\$ 194,7    | 1,5%       | 1.063           | 1,8%       | 462                          | 4,3%       | 1.056                          | 1,8%       |
| 2022 | 17.509 m²      | 1,6%       | 115,8        | 2,7%       | R\$ 191,8    | 20,5%      | 1.044           | 2,4%       | 443                          | 11,6%      | 1.037                          | 1,9%       |
| 2021 | 17.228 m²      | 1,5%       | 112,7        | 1,5%       | R\$ 159,2    | 23,6%      | 1.020           | 2,1%       | 397                          | 16,4%      | 1.018                          | 1,5%       |
| 2020 | 16.981 m²      | 1,3%       | 111,0        | 5,1%       | R\$ 128,8    | -33,2%     | 999             | -9,4%      | 341                          | -32,0%     | 1.003                          | 2,5%       |
| 2019 | 16.758 m²      | 2,7%       | 105,6        | 0,6%       | R\$ 192,8    | 7,9%       | 1.102           | 1,6%       | 502                          | 2,5%       | 979                            | 3,9%       |
| 2018 | 16.322 m²      | 4,8%       | 104,9        | 2,5%       | R\$ 178,7    | 6,5%       | 1.085           | 5,4%       | 490                          | 5,8%       | 943                            | 5,0%       |
| 2017 | 15.580 m²      | 2,3%       | 102,3        | 2,4%       | R\$ 167,8    | 6,2%       | 1.029           | 1,3%       | 463                          | 5,7%       | 898                            | 1,8%       |
| 2016 | 15.237 m²      | 3,8%       | 99,9         | 1,7%       | R\$ 158,0    | 4,3%       | 1.016           | 2,6%       | 438                          | -1,4%      | 882                            | 3,6%       |
| 2015 | 14.680 m²      | 6,0%       | 98,2         | 3,1%       | R\$ 151,5    | 6,5%       | 990             | 5,5%       | 444                          | 3,2%       | 851                            | 7,7%       |

**Comercial** – Especializada em comercialização e locação de lojas para o segmento de centros comerciais, alocamos equipes de consultores treinados e experientes em cada shopping. Utilizamos expertise para reconhecer o mercado e preparar o planejamento Estratégico Comercial para lojas e marcas, analisando e respondendo com rapidez às mudanças dos padrões de público e consumo dos empreendimentos.

**Operacional** – A Ultra possui uma estrutura que propicia apoio às equipes operacionais para as diversas áreas de prestação de serviços nos centros comerciais. Entre elas estão: estacionamento, limpeza, manutenção e segurança, que tem suas ações estabelecidas através de um completo planejamento e plano de trabalho adequados para cada um dos empreendimentos de acordo com seus projetos arquitetônicos, preservando assim os conceitos adotados na construção, valorizando as características e necessidades de cada negócio.



## Diagnóstico Operacional

O objetivo de um diagnóstico operacional é estabelecer o real potencial de um shopping ou centro comercial em termos de fluxo, vendas, receitas e resultados, e compará-lo com a performance encontrada atualmente. Esse diagnóstico destina-se a empreendedores e proprietários de shoppings e centros comerciais, principalmente àqueles com administração própria, que com o resultado desse trabalho poderão traçar metas e ações de forma a otimizar o resultado de seu negócio.

O resultado final é, através da identificação dos pontos fortes e fracos do seu desempenho histórico e atual, a elaboração de um plano estratégico de ações comerciais e operacionais necessárias para aproximação da operação ao real potencial do empreendimento. Para a consecução desse objetivo, é necessário que o empreendimento e sua operação sejam analisados em todos os seus aspectos.



**Planejamento com resultado**

Neste trabalho são analisados e desenvolvidos planos de ação nos aspectos mercadológico, marketing, comercial, operacional, financeiro, custos condominiais, e estratégico contemplando a análise das estratégias do empreendimento no médio e longo prazos, considerando-se o planejamento de mix e comercial, condições negociais, políticas de relacionamento com lojistas e sociedade local, expansões, alterações de layout, retrofits e planejamento econômico-financeiro do negócio.



## Estudos Específicos

A dinâmica do mercado atual obriga que os empreendimentos estejam sempre atualizados frente à concorrência, nos mais diversos aspectos: operacional, custos, mercadológico e imagem. A Ultra oferece consultoria em pontos específicos para aprimoramento de seu empreendimento:

### Diagnóstico Operacional

Seu principal objetivo é a análise do empreendimento em seus aspectos operacionais mais relevantes, que impactam em custos e na agradabilidade para os clientes. Dos pontos de análise, resumidamente podemos citar: equipamentos de condicionamento ambiental, sistemas de fornecimento de energia, sistemas de controle e segurança, sistemas de circulação vertical, atualização tecnológica dos equipamentos, rotinas de manutenção e limpeza, rotinas e sistemas de controladoria. Nossos estudos são realizados considerando-se as cinco dimensões básica de um diagnóstico operacional: eficácia, eficiência, qualidade, produtividade, e efetividade.

### Estudo de Reposicionamento

Um plano de reposicionamento, complementarmente ao diagnóstico operacional, analisa o empreendimento no aspecto estratégico, com o objetivo final de aumento de público consumidor e vendas. Baseado na correta mensuração do mercado onde o empreendimento está inserido, são trabalhados os seguintes pontos: tenant mix, estratégia de comercialização, estratégias de marketing, análise do potencial de renda, e benchmarking com empreendimentos similares.

### Planejamento de Expansão

Desenvolvemos todos os estudos de planejamento de expansão, com a mesma metodologia aplicada ao planejamento de projetos greenfield, projetando as novas áreas de forma a servir corretamente ao público consumidor do empreendimento em consonância com seus hábitos de compras. As três principais etapas desse planejamento são: estudo de mercado, anteprojeto comercial, e estudo de viabilidade econômico-financeira.

### Reestruturação de CRD

A correta estruturação do CRD – Coeficiente de Rateio de Despesas condominiais proporciona ao empreendimento a minimização das perdas com condomínio irrecuperado, bem como uma equilibrada distribuição das despesas entre os operadores de varejo. Desenvolvemos planos de reestruturação do CRD, analisando a situação de cada empreendimento e propondo o rateio otimizado de despesas. Esse planejamento também inclui análises de impacto financeiro para cada operador do empreendimento e plano faseado de implantação do novo CRD.



## Valuation

O objetivo de uma avaliação é determinar com precisão o real valor do negócio de forma a propiciar a seus proprietários parâmetros para transação de compra e venda de cotas de participação e ou apropriação do valor em seus registros. O trabalho de avaliação de empreendimentos é desenvolvido de acordo com as técnicas mais adequadas para esse tipo de negócio, aceitas pela ABNT e em peritagem judicial. A metodologia utilizada é a de fluxo de caixa previsto descontado, e os seguintes pontos são considerados:

- Revisão do estado físico do empreendimento.
- Revisão do fluxo de caixa atual.
- Planejamento para maximização de resultados.
- Análise mercadológica e concorrencial.
- Análise dos riscos envolvidos.
- Potencial de crescimento.
- Possibilidades de expansão.

Com base nas premissas estabelecidas e nas informações coletadas, é desenvolvido fluxo de caixa para um período de 12 anos considerando o status atual do empreendimento, seu potencial de crescimento e eventual possibilidade de expansão. O fluxo de caixa é descontado em intervalos de taxas de desconto de maneira a proporcionar a visão do valor econômico do empreendimento.

### Geradores de Receita



## M&A, desenvolvemos todo o processo e busca de oportunidades, para compra, venda ou permuta.

Nosso trabalho engloba:

- Entendimento dos objetivos dos acionistas.
- Visão geral sobre o mercado e o setor.
- Avaliação econômico-financeira.
- Elaboração da estratégia de negociação.
- Elaboração do “Book de Apresentação” com objetivo de maximizar o valor do empreendimento.
- Elaboração do material para o road show com investidores.
- Mapeamento dos potenciais investidores.
- Identificação de investidores estratégicos e ou financeiros, em âmbitos nacional e internacional.
- Elaboração do Memorando de Entendimentos (MOU).
- Negociação e estruturação dos termos da transação.
- Negociação dos contratos societários e acordos de acionistas.
- Negociação das condições finais.
- Formalização do contrato e fechamento da negociação.



## Cientes Atendidos

Americana Shopping – SP  
Aurora Shopping – Londrina  
BentCare – Franca – SP  
BioPark – Toledo  
Cadete & Gazzinelli Incorporadora  
Cal Center II – São Paulo  
Calfer Empreendimentos – SJRP  
Capital Ville – Cajamar  
CCR – Metrô SP  
Cidade Verde Shopping – Parnamirim  
CMGO - URBESC – Porto Belo  
Comercial Nagoya – Pedreira  
Costa do Sauípe Resorts  
D’Agostini Investimentos Imobiliários  
DM Empreendimentos Comerciais S/A  
Fortesec – Ingleses Beach Shopping  
Granja Marileusa (Algar)  
Grupo Bandeirantes  
Grupo Di Bello – Mogi das Cruzes  
Grupo Marbor – Vila Hélio  
Grupo I.Riedi – Toledo – PR  
Grupo Vigorito – ABC Mall  
GSAEPO - Armazem 356 – BH  
Independência Center – Ribeirão Preto  
Ingleses Beach Park  
Invescon – Curitiba  
Javé Construções e Incorporações Ltda.

Mazza Empreendimentos Imobiliários – SP  
Meridien Investimentos Imobiliários – RN  
Mitre Realty  
MNGT Participações Ltda.  
Novus Ventus Participações – PR  
Paço das Águas – Poços de Caldas  
Pato Branco Shopping – PR  
Paysage – SM3 Umuarama  
Petroluz Ltda – MT  
Pirassununga Shopping Mall  
Projeto Alvorada Shopping  
Real Ville – MG  
RiloCenter – Guarujá  
Rio Quente Resorts  
Rua da Praia Shopping – Porto Alegre  
Shopping Cerrado – Goiânia  
Shopping Punta Blu – Bombinhas  
SPANI – Grupo Zaragoza  
Tekora Desenvolvimento e Engenharia – SP  
Threel Participações  
Unimed - Curitiba  
Vegus Construtora e Incorporadora Ltda.  
Vilhena Cidade Verde  
Villa São Pedro – Jandira  
Villa Viseu – Uberlândia  
Zopone Engenharia – Bauru

| REGIÃO       | SHOPPINGS<br>em operação | CIDADES<br>com shoppings | ABL<br>Em m² | VENDAS<br>R\$ bilhões | EMPREGOS<br>Mil | LOJAS   | VAGAS<br>estacionamento | VISITAS<br>ao mês |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------|-----------------------|-----------------|---------|-------------------------|-------------------|
| Brasil       | 658                      | 253                      | 18.311.276   | 200,9                 | 1.082.750       | 124.791 | 1.071.465               | 470.927.613       |
| Centro-Oeste | 72                       | 21                       | 1.656.290    | 15,3                  | 107.210         | 12.413  | 86.876                  | 39.008.626        |
| Nordeste     | 110                      | 53                       | 3.334.878    | 38,5                  | 206.818         | 23.419  | 208.862                 | 94.532.000        |
| Norte        | 32                       | 15                       | 950.706      | 10,3                  | 43.934          | 6.377   | 56.172                  | 19.515.325        |
| Sudeste      | 332                      | 122                      | 9.681.982    | 113,9                 | 589.342         | 62.089  | 564.408                 | 263.410.919       |
| Sul          | 112                      | 42                       | 2.687.420    | 22,8                  | 135.447         | 20.493  | 155.146                 | 54.460.743        |

## Principais números do setor



