



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 situacional
- 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

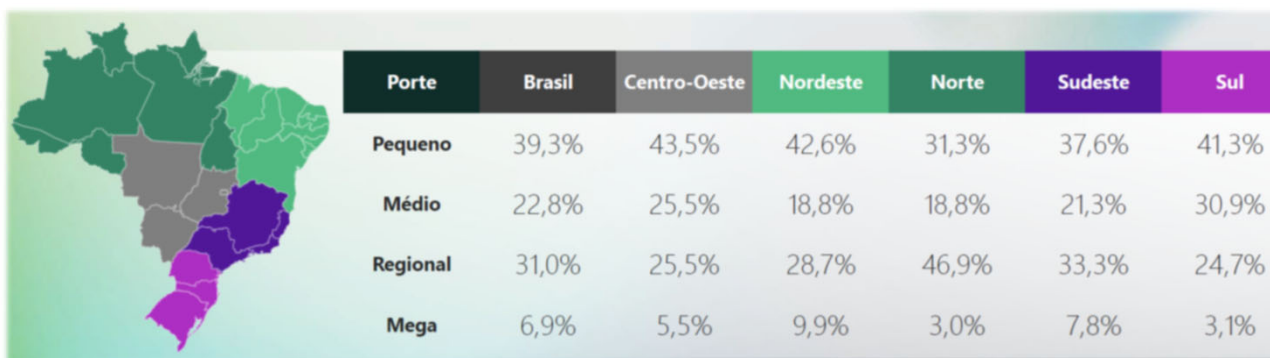
Professor Convidado Pos-graduação Faap – Shopping Centers

Professor ABRASCE



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.
- Mitigamos riscos e otimizamos a utilização dos recursos existentes, com um planejamento de longo prazo realista e compatível com as características de cada empreendimento e mercado.
- 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.



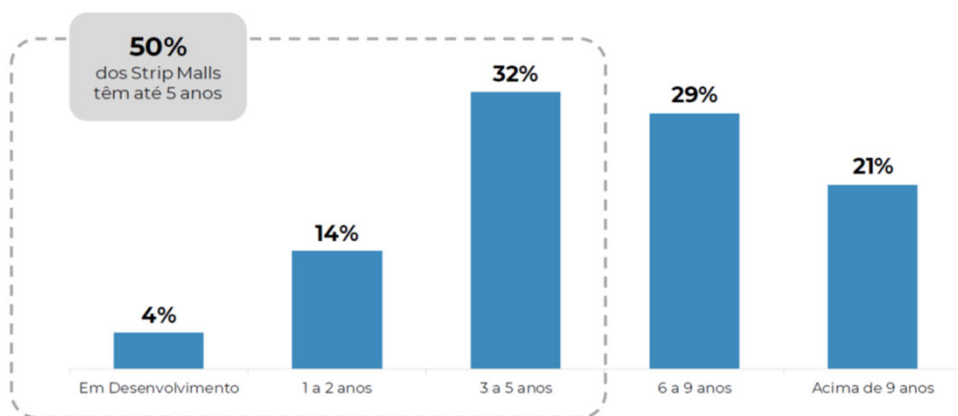
- Desenvolvemos a inserção do empreendimento no mercado nos mais diversos aspectos: junto ao público consumidor e sociedade local, e junto ao mercado lojista, atingindo as principais marcas nacionais.
- Elaboramos um planejamento estratégico de longo prazo para todas as áreas, objetivando o aprimoramento 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.



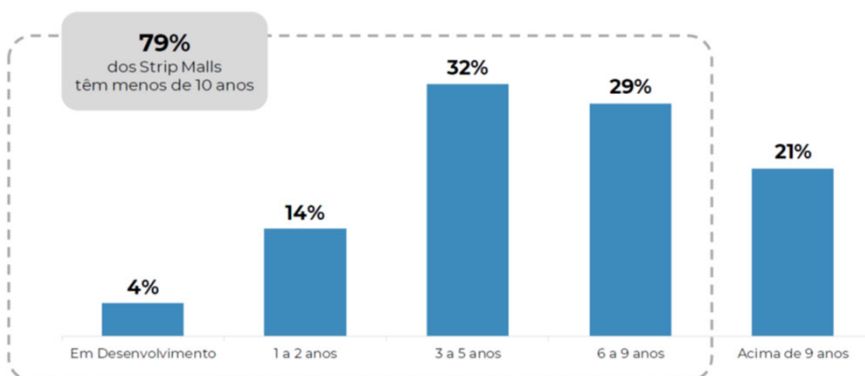
Planejamento de Strip Malls / CCS – Centros de Conveniência e Serviços

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.

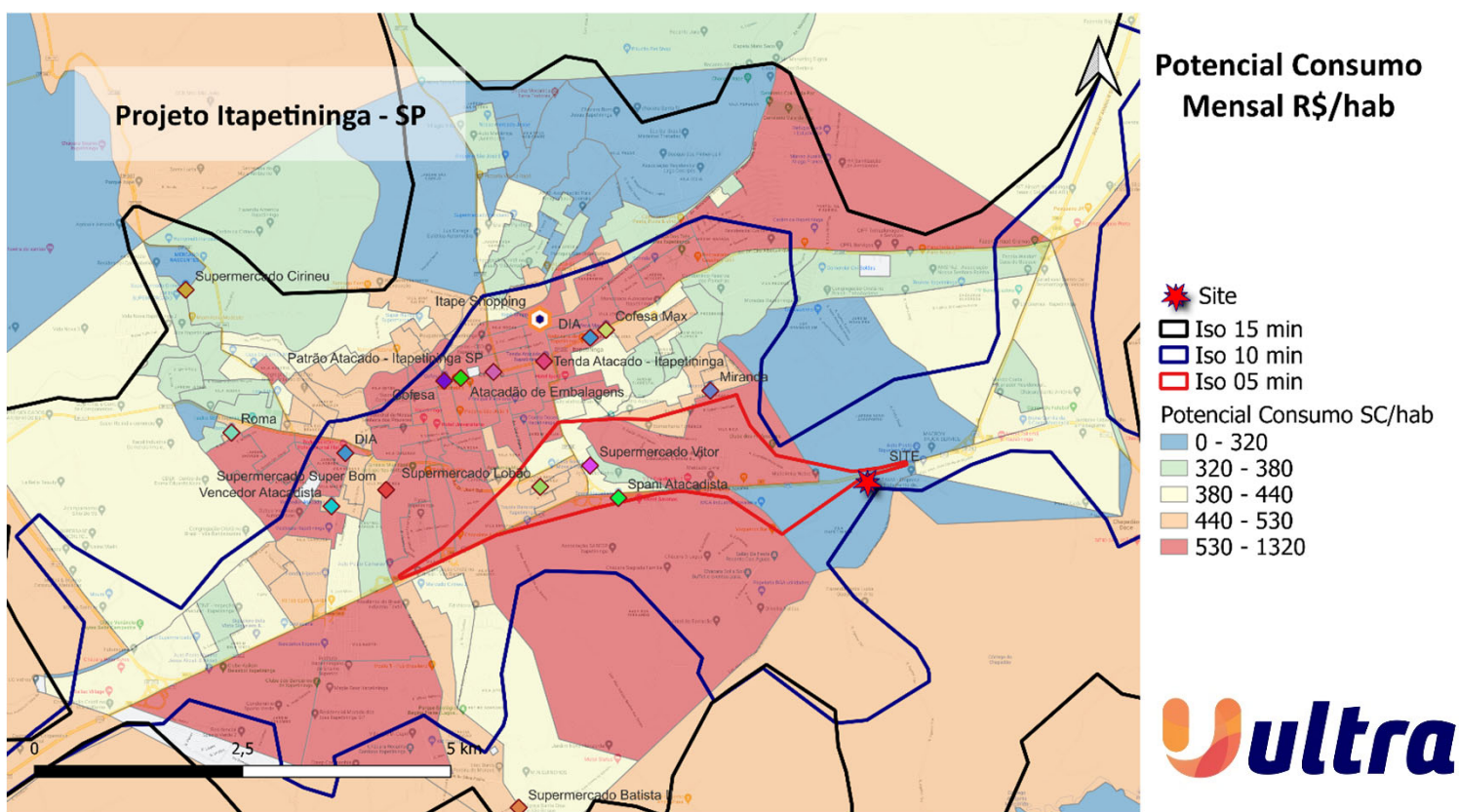


Planejamento e Viabilidade

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 géo-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.

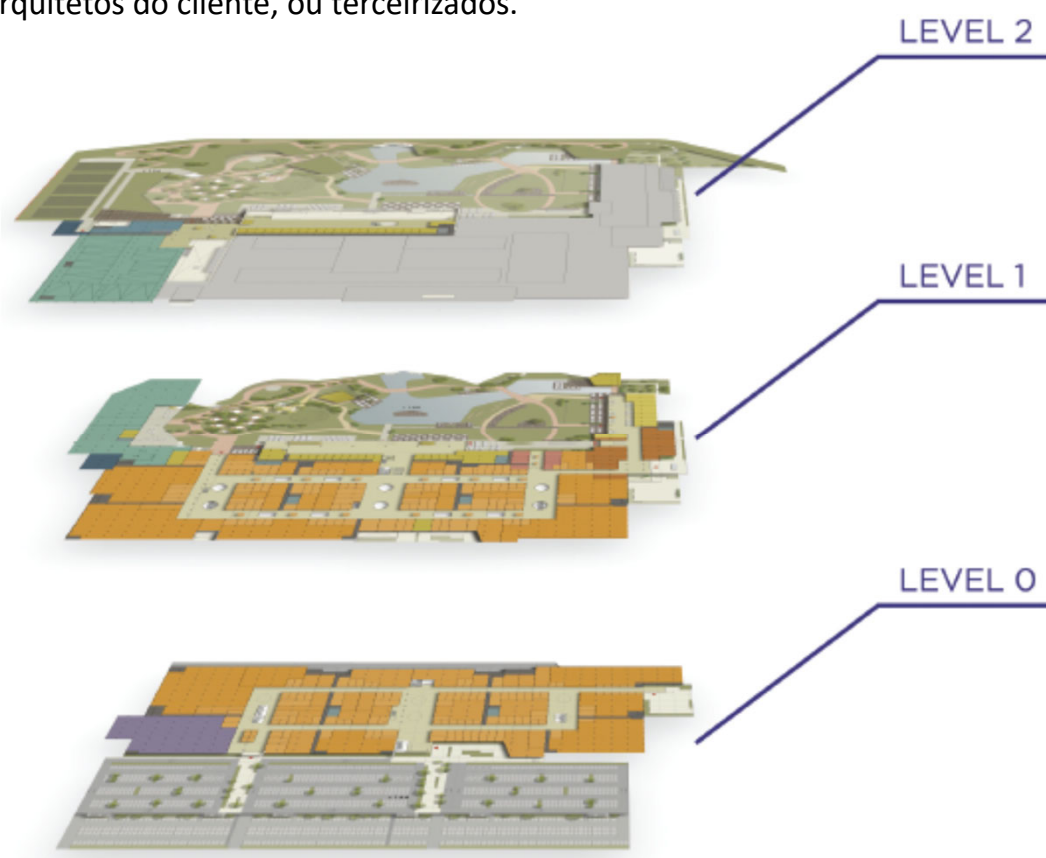


Estruturação de Mix e Anteprojeto Comercial

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.



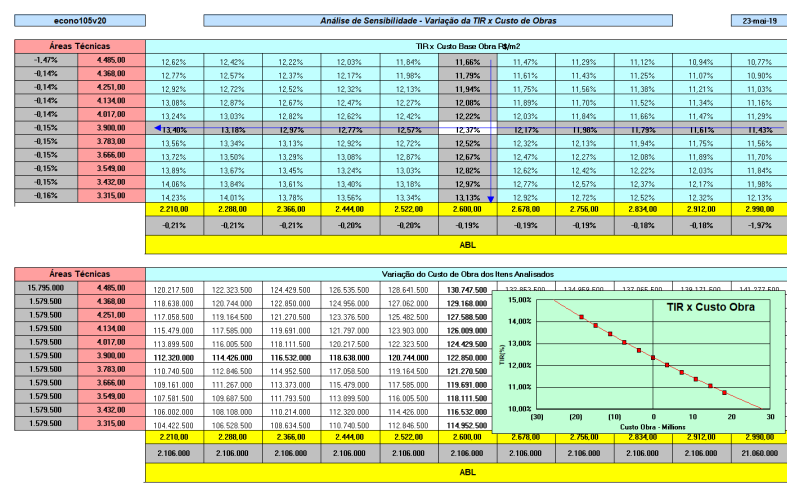
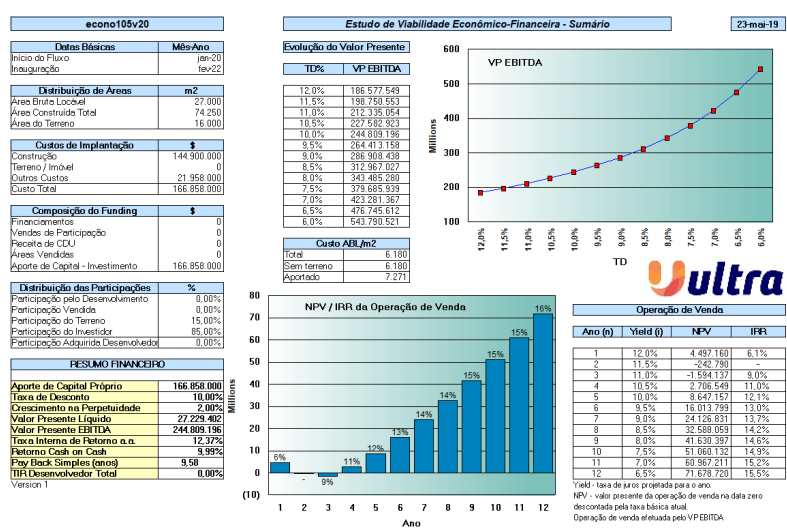
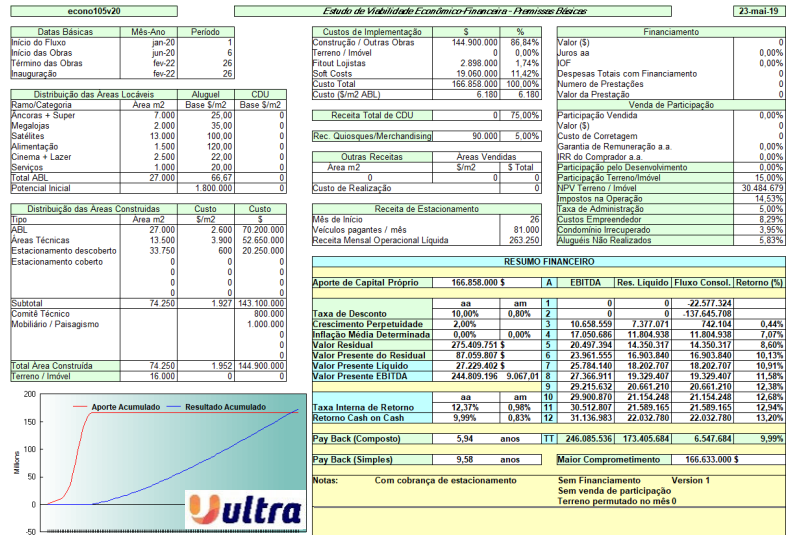
Viabilidade Econômico-Financeira

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 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.

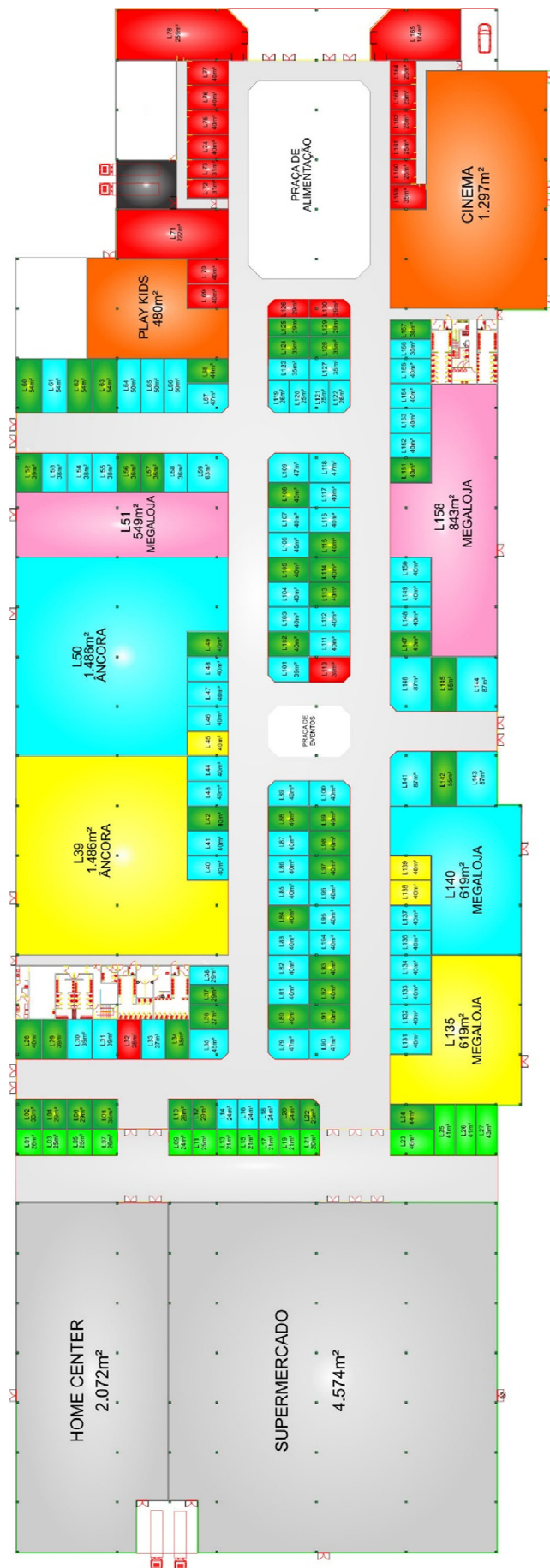


Comercialização e Desenvolvimento Comercial

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 franquias 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

Ano	ABL em Milhões	VRAA+	Lojas (Mil)	VRAA+	Vendas (bi)	VRAA+	Empregos (mil)	VRAA+	Visitantes/mês (Milhões)	VRAA**	Vagas de Estacionamento (mil)	VRAA+
2023	17,837 m ²	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 m ²	1,6%	115,8	2,7%	R\$191,8	22,7%	1.044	2,4%	443	11,6%	1.037	1,9%
2021	17,228 m ²	1,5%	112,7	1,5%	R\$159,2	37,2%	1.020	2,1%	397	16,4%	1.018	1,5%
2020	16,981 m ²	1,3%	111,0	5,1%	R\$128,8	-33,2%	999	-9,4%	341	-32,0%	1.003	2,5%
2019	16,758 m ²	2,7%	105,6	0,6%	R\$192,8	7,9%	1.102	1,6%	502	2,5%	979	3,9%
2018	16,322 m ²	4,8%	104,9	2,5%	R\$178,7	6,5%	1.085	5,4%	490	5,8%	943	5,0%
2017	15,580 m ²	2,3%	102,3	2,4%	R\$167,8	6,2%	1.029	1,3%	463	5,7%	898	1,8%
2016	15,237 m ²	3,8%	99,9	1,7%	R\$158,0	4,3%	1.016	2,6%	438	-1,4%	882	3,6%
2015	14,680 m ²	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 Situacional

O objetivo de um diagnóstico situacional 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.

Shoppings Especializados Porte por região

Porte	Brasil	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	Sudeste	Sul
Pequeno	34,4%	35,7%	30,0%	-	30,8%	50,0%
Médio	36,7%	50,0%	50,0%	-	36,5%	14,3%
Grande	28,9%	14,3%	20,0%	-	32,7%	35,7%

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

Aurora Shopping – Londrina
BioPark – Toledo
Cadete & Gazzinelli Incorporadora
Cal Center II – São Paulo
Calfer Empreendimentos – SJRP
Capital Ville – Cajamar
CCR – Metrô SP
Centro Médico Santa Gianna – Franca
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 Vigorito – ABC Mall
GSAEPO - Armazem 356 – BH

Independência Center – Ribeirão Preto
Ingleses Beach Park
Invescon – Curitiba
Novus Ventus Participações – PR
Outlet Bella Vista
Paço das Águas – Poços de Caldas
Pato Branco Shopping – PR
Paysage – SM3 Umuarama
Petroluz Ltda – MT
Pirassununga Shopping Mall
Real Ville – MG
RiloCenter – Guarujá
Rio Quente Resorts
Rua da Praia Shopping – Porto Alegre
Shopping Cerrado – Goiânia
Shopping Punta Blu – Bombinhas
Threel Participações
Vilhena Cidade Verde
Villa São Pedro – Jandira
Villa Viseu – Uberlândia
Zopone Engenharia – Bauru



