



Prospecta Gestão de Investimentos

Tese de Investimento – Multiplan S.A.

Ana Carolina Renaux, Antônio Coutinho, Isaac Machado | Diretor: Marcelo Cataldo





Introdução



Analise Setorial



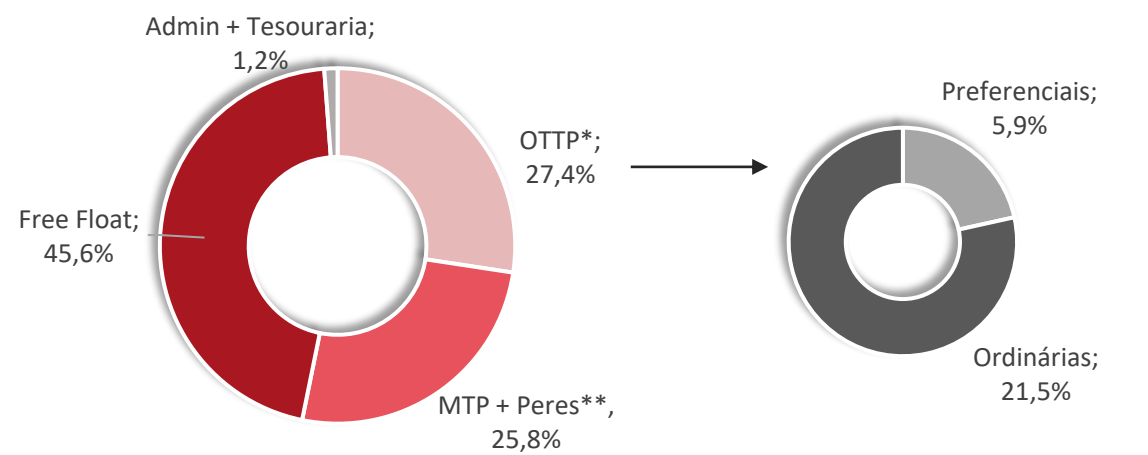
Drivers e Risco

Empreendimentos em estados estratégicos

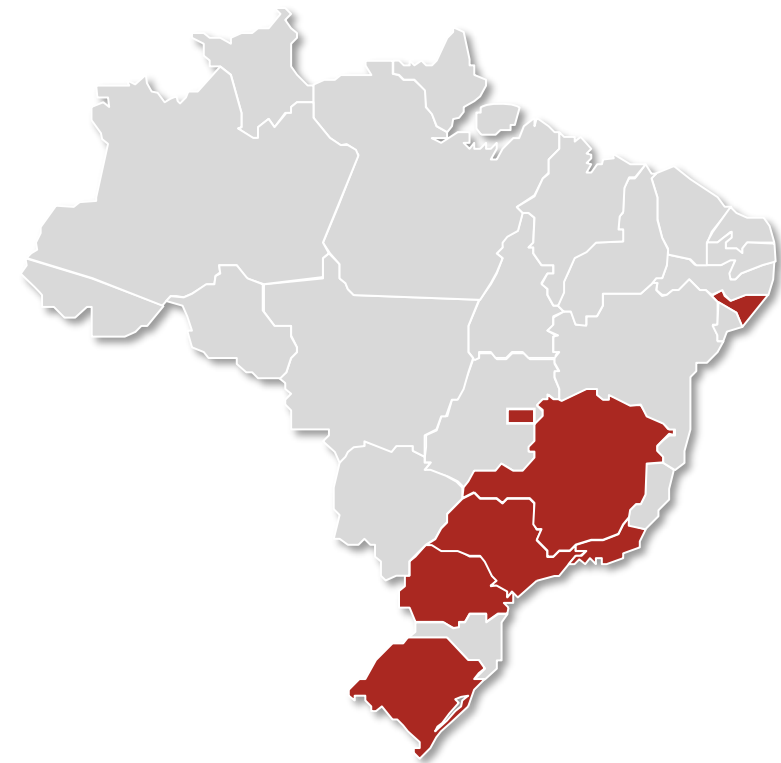
1 Overview

- ⌘ Fundada em 1975 por José Isaac Peres, a Multiplan é uma empresa imobiliária *full-service*, planejando, desenvolvendo, detendo e administrando um dos maiores e melhores portfólios de ativos comerciais do país
- ⌘ A Multiplan possui um portfólio de shopping centers com um mix de lojas extremamente forte e consolidado, com ativos estrategicamente localizados em áreas nobres e próximos a regiões de escritórios e residências – nas quais seu público alvo está concentrado (classes A e B)
- ⌘ Quatro segmentos responsáveis pelas receitas e despesas da Companhia, sendo eles: (i) propriedades para locação; (ii) imobiliário para venda; (iii) projetos para locação; e (iv) gestão e outros
- ⌘ A abertura de capital da empresa ocorreu em 2007 e em 2015 passou a integrar o Índice Bovespa

3 Controle da Empresa

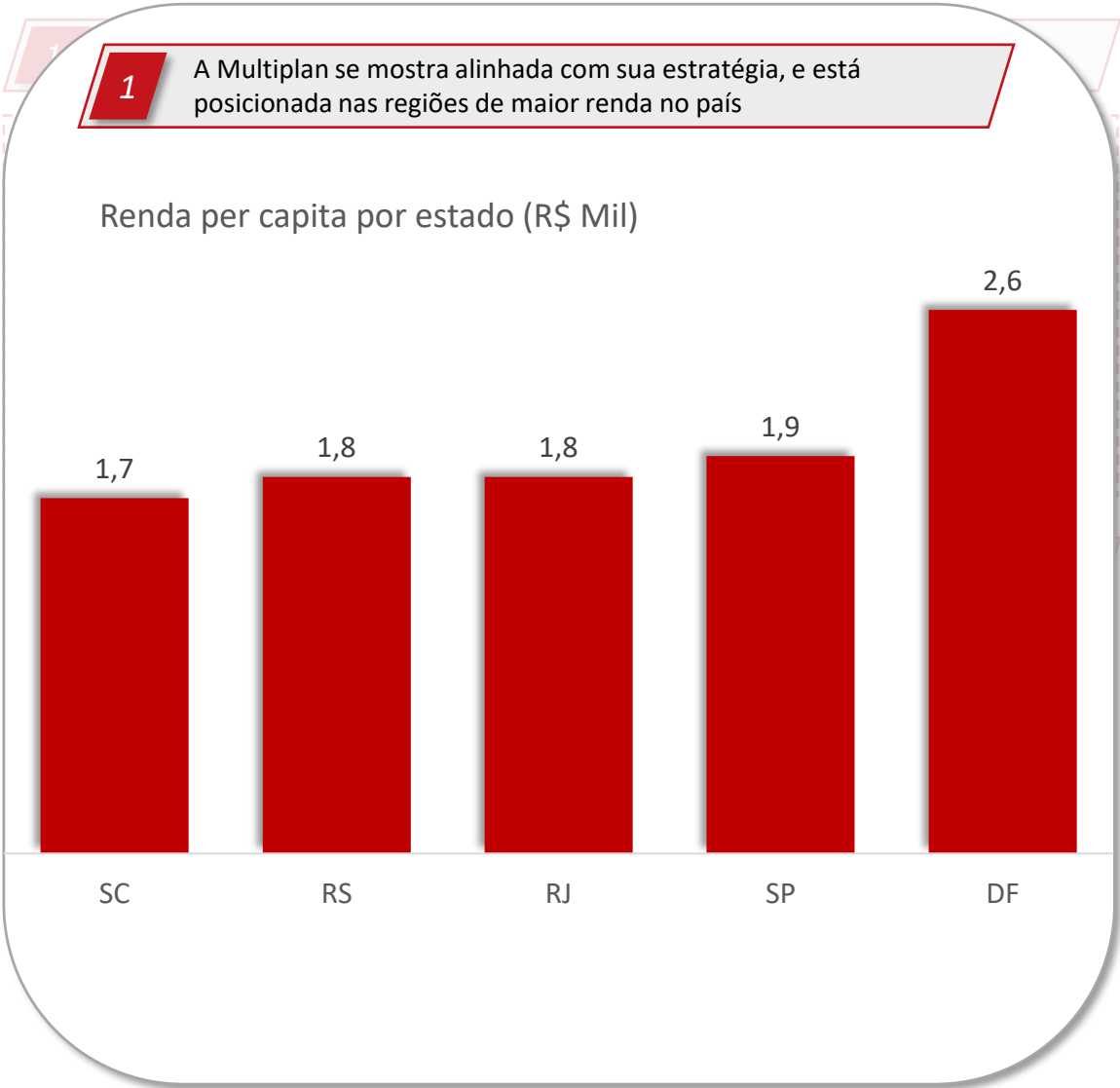


2 Presença Geográfica



19 Shoppings Centers	⌘	SP 7	⌘	DF 1	⌘	RS 2	⌘
2 Torres para Locação em Operação	⌘	PR 1	⌘	MG 3	⌘	RJ 4	⌘
						AL 1	⌘

* Ontario Teachers Pension Plan
** Multiplan Planejamento, Participações e Administração S.A. e Família Peres



2

Presença Geográfica



19 Shoppings Centers



2 Torres para Locação em Operação



SP 7



DF 1



RS 2



PR 1



MG 3



RJ 4



AL 1

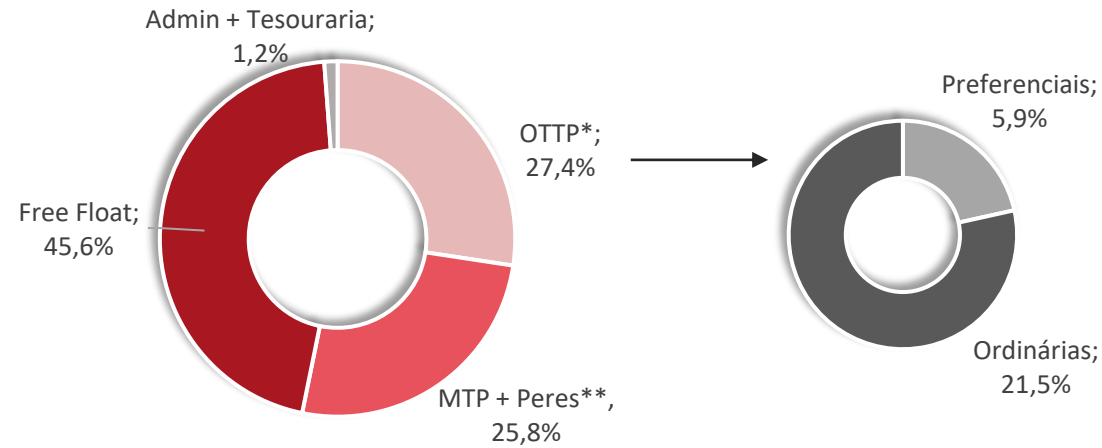


Empreendimentos em estados estratégicos

1 Overview












- ⌘ Fundada em 1975 por José Isaac Peres, a Multiplan é uma empresa imobiliária *full-service*, planejando, desenvolvendo, detendo e administrando um dos maiores e melhores portfólios de ativos comerciais do país
- ⌘ A Multiplan possui um portfólio de shopping centers com um mix de lojas extremamente forte e consolidado, com ativos estrategicamente localizados em áreas nobres e próximos a regiões de escritórios e residências – nas quais seu público alvo está concentrado (classes A e B)
- ⌘ Quatro segmentos responsáveis pelas receitas e despesas da Companhia, sendo eles: (i) propriedades para locação; (ii) imobiliário para venda; (iii) projetos para locação; e (iv) gestão e outros
- ⌘ A abertura de capital da empresa ocorreu em 2007 e em 2015 passou a integrar o Índice Bovespa

3 Controle da Empresa



2 Presença Geográfica



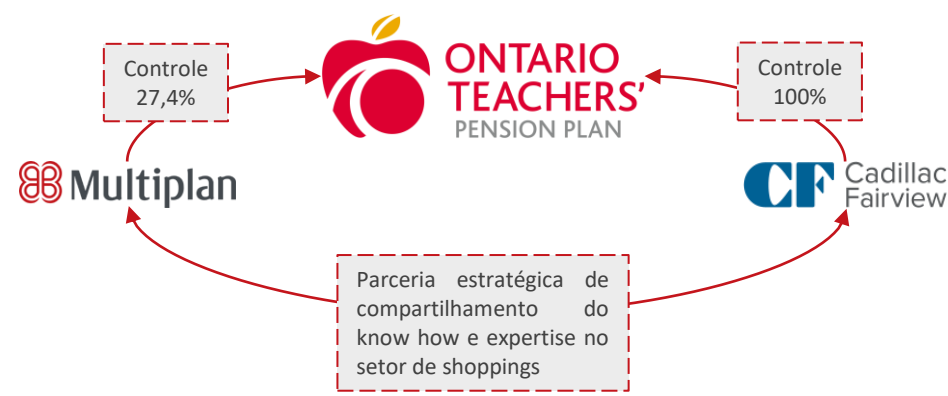
19 Shoppings Centers		SP	7	 	DF	1	 	RS	2				
2 Torres para Locação em Operação		PR	1		MG	3		RJ	4		AL	1	

* Ontario Teachers Pension Plan
** Multiplan Planejamento, Participações e Administração S.A. e Família Peres

Shoppings com grande variedade de lojas

1

Participação Multiplan



José Isaac Peres
Membro do Conselho de Administração

Multiplan

Duncan G. Osborne
Membro do Conselho de Administração
Vice Presidente

Multiplan Cadillac Fairview

John M. Sullivan
Membro do Conselho de Administração
CEO

Multiplan Cadillac Fairview

2

Dados shoppings

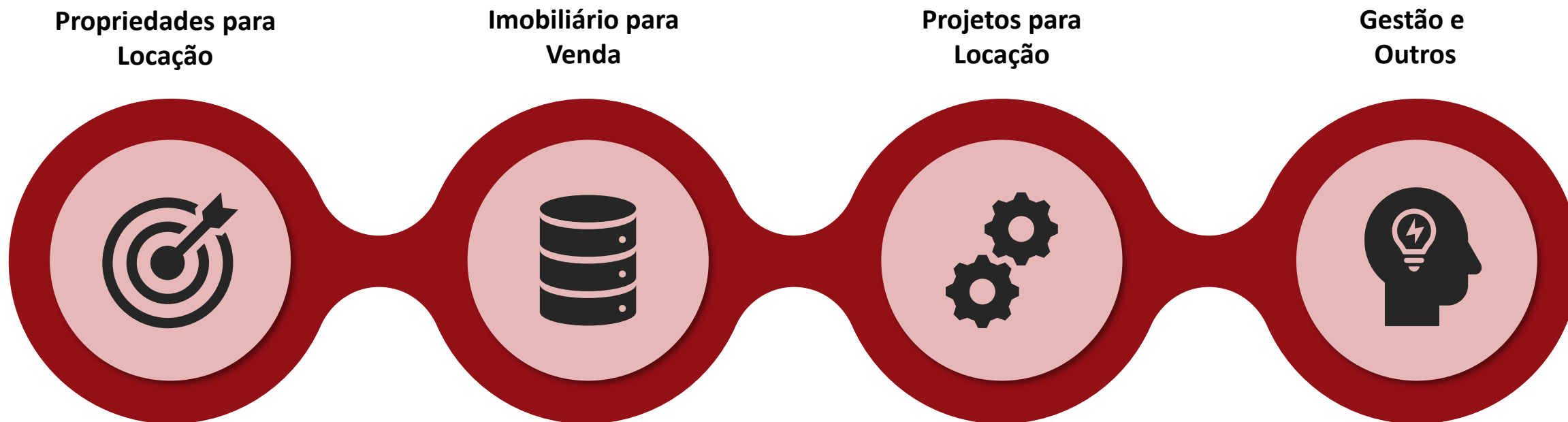
Shoppings

485	16,4 MM	1,5 Bi
Lojas médias	Tráfego médio 2019	Vendas médias

3

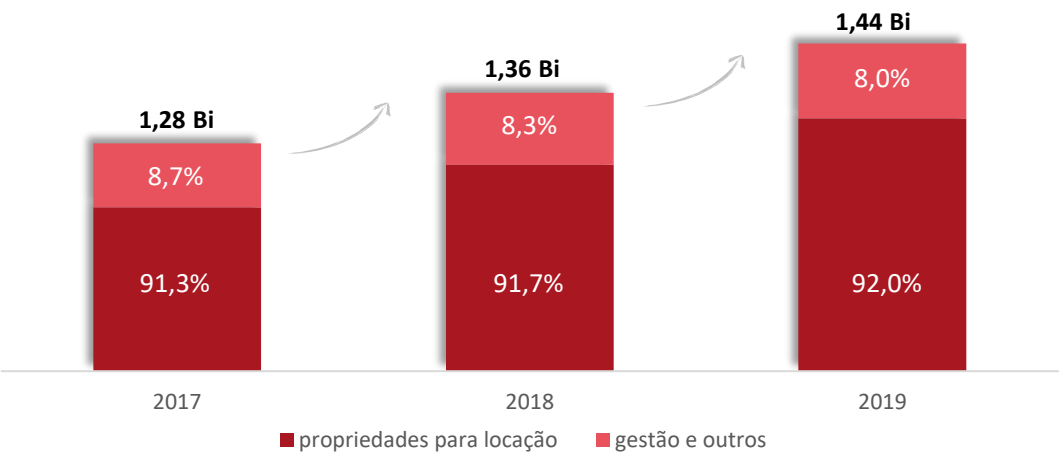
Mix lojas

Alimentação	Cinema	Calçado	Ótica	Artigos Esportivos
Vestuário	Joalheria	Câmbio	Artigos de Beleza	Outros



Como a companhia ganha e gasta dinheiro?

1 Crescimento constante da receita nos últimos 3 anos



3 Detalhando os contratos

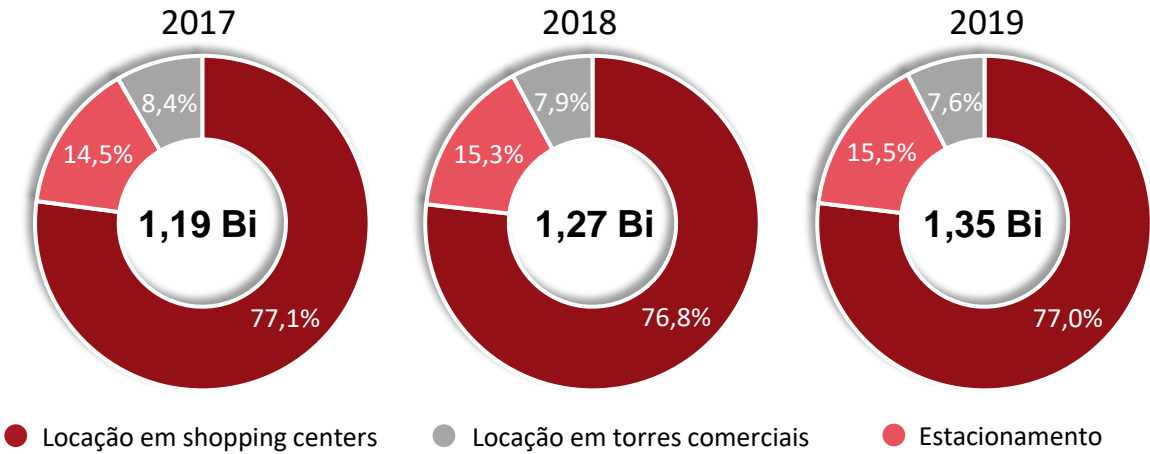
Receita de locação de lojas

- Contratos de locação dos espaços do shoppings aos lojistas;
- Contratos possuem vigência de cinco anos; indexados ao IGP-DI;
- Contratos são ajustados anualmente;
- Valor do alugueis = valor mínimo somado à um percentual do faturamento das lojas.

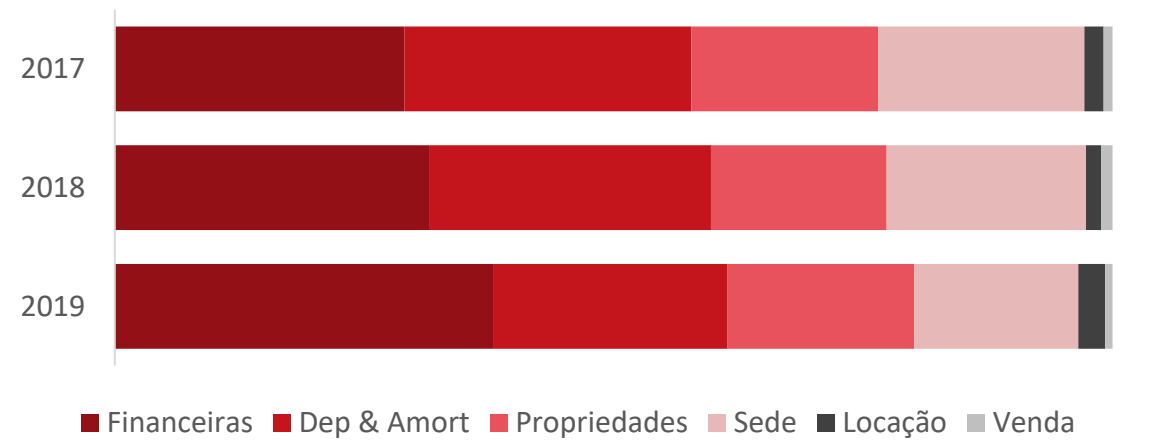
Receita de locação de torres comerciais

- Contratos de locação dos espaços comerciais em torres comerciais.
- Alugueis indexados ao IGP-M e tem um prazo médio de duração de 5 anos.

2 Propriedades para locação break-down

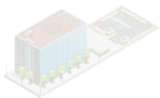


4 Divisão das despesas



COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

1 Como a pandemia afetou a receita da companhia?



Receitas de proprie

- R
- R



Receita de ven

- V
- S

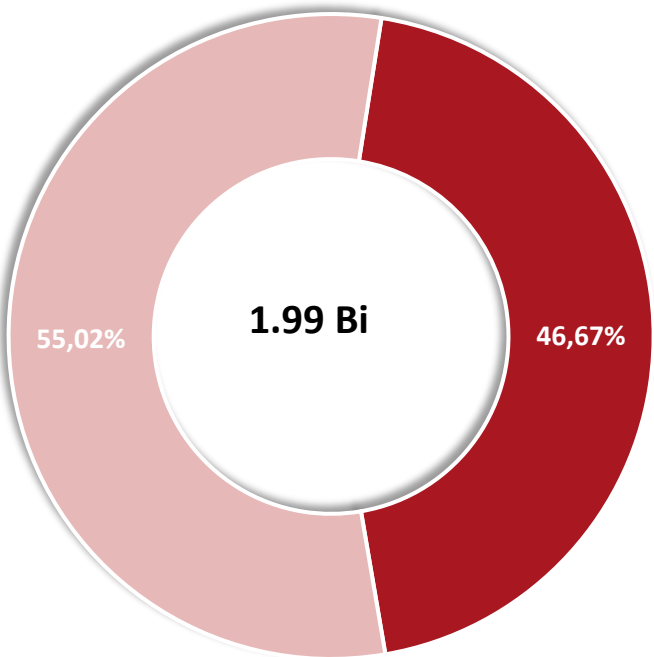
2 A companhia sofreu com os



A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.

Breakdown da receita (2020)

- propriedades para locação
- gestão e outros



um crescimento de 36,6%, no entanto, grande parte dela não é recorrente.

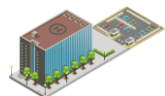


A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.

COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

1

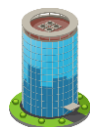
Como a pandemia afetou a receita da companhia?



Receitas de propriedades para locação sofreram um forte impacto

Receita de locação em shopping centers

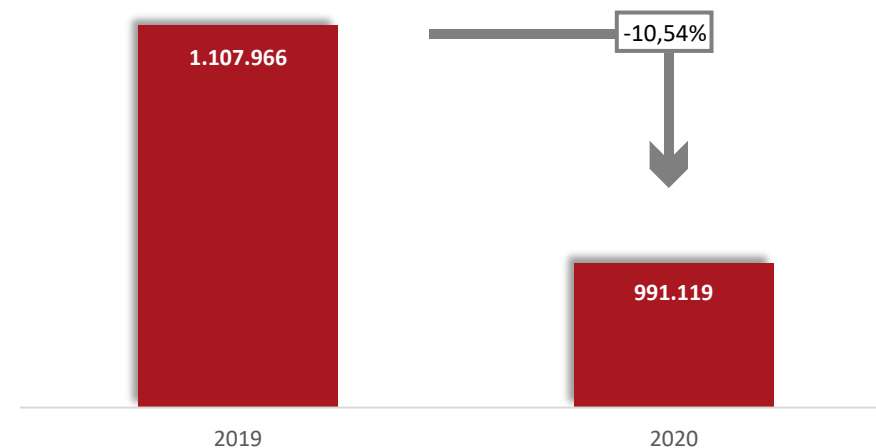
Receita de estacionamento



Receita de venda de imóveis multiplicou

Venda de imóveis desenvolvidos no entorno dos shopping centers

Locação em Shopping Centers

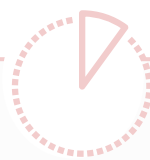


2

A companhia sofreu com os impactos causados pela pandemia, mas tomou providências para combater a crise.



A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.



A receita bruta de 2020 teve um crescimento de 36,6%, no entanto, grande parte dela não é recorrente.

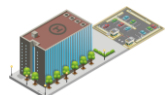


A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.

COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

1

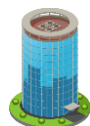
Como a pandemia afetou a receita da companhia?



Receitas de propriedades para locação sofreram um forte impacto

⌘ Receita de locação em shopping centers

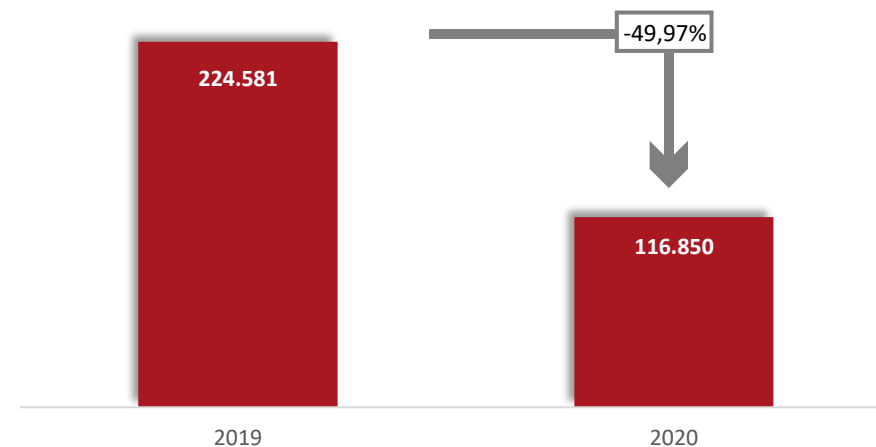
⌘ Receita de estacionamento



Receita de venda de imóveis multiplicou

⌘ Venda de imóveis desenvolvidos no entorno dos shopping centers

Receita de estacionamento

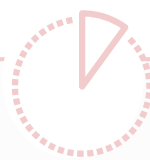


2

A companhia sofreu com os impactos causados pela pandemia, mas tomou providências para combater a crise.



A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.



A receita bruta de 2020 teve um crescimento de 36,6%, no entanto, grande parte dela não é recorrente.

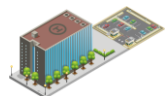


A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.

COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

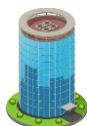
1

Como a pandemia afetou a receita da companhia?



Receitas de propriedades para locação sofreram um forte impacto

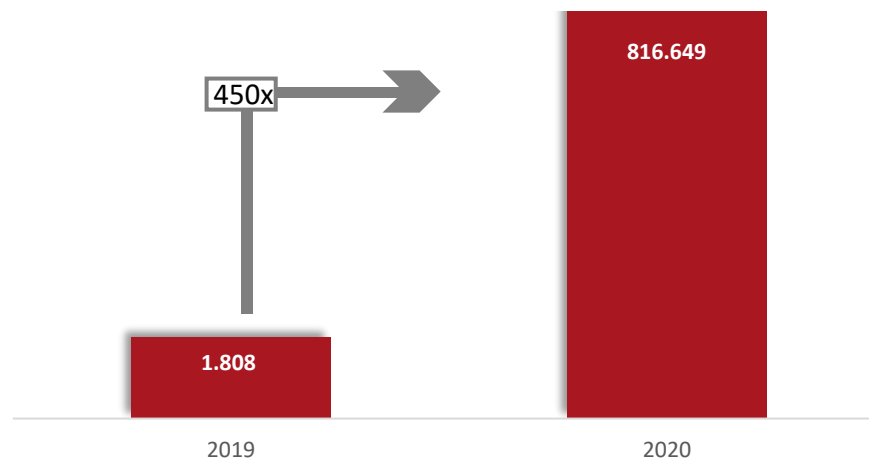
- Receita de locação em shopping centers
- Receita de estacionamento



Receita de venda de imóveis multiplicou

- Venda de imóveis desenvolvidos no entorno dos shopping centers

Vendas de imóveis

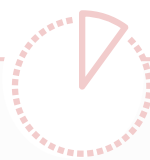


2

A companhia sofreu com os impactos causados pela pandemia, mas tomou providências para combater a crise.



A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.



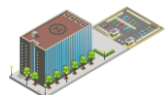
A receita bruta de 2020 teve um crescimento de 36,6%, no entanto, grande parte dela não é recorrente.



A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.

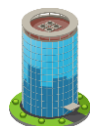
COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

1 Como a pandemia afetou a receita da companhia?



Receitas de propriedades para locação sofreram um forte impacto

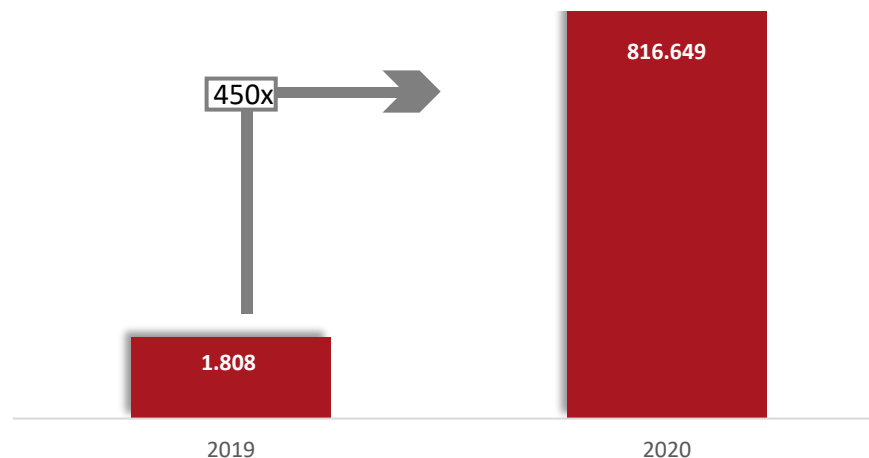
- Receita de locação em shopping centers
- Receita de estacionamento



Receita de venda de imóveis multiplicou

- Venda de imóveis desenvolvidos no entorno dos shopping centers

Vendas de imóveis



2 A companhia sofreu com os impactos causados pela pandemia, mas tomou providências para combater a crise.



A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.



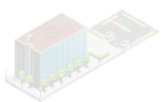
A receita bruta de 2020 teve um crescimento de 36,6%, no entanto, grande parte dela não é recorrente.



A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.

COVID impactou fortemente a atividade da Companhia

1 Como a pandemia afetou a receita da companhia



Receitas de propriedades para

- Receita de locação
- Receita de estacionamento



Receita de venda de imóveis

- Venda de imóveis e shopping centers

2 A companhia sofreu com os impactos causados



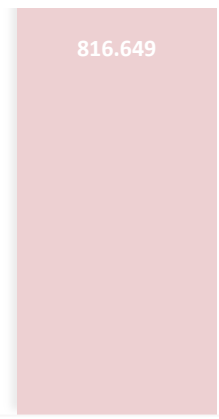
A principal fonte de receita da companhia sofreu um grande impacto.

Pilares da estratégia de crescimento

- Desenvolvimento de novos shoppings centers e empreendimentos imobiliários
- Expansão de shoppings centers existentes.
- Aquisições de participações adicionais nas propriedades Multiplan.
- Aquisições de propriedades de terceiros
- Desenvolvimento de projetos multiuso

entanto, grande parte dela não é recorrente.

Receitas de imóveis



2020



A venda do edifício Diamond Tower forneceu liquidez adicional para a companhia, além de reduzir custos.



Introdução



Analise Setorial



Drivers e Risco

Consumidores frequentam os shoppings por vários motivos

1 Consumidores Brasileiros

“ Os empresários de shopping centers perceberam que não é só botar lojas para venda de produto, é oferecer serviço, oferecer conforto, oferecer ambiente muito agradável, climatizado e uma gama de coisas que as pessoas podem resolver suas vidas.

- Jussara Nova Reis, superintendente de shopping

2 Pesquisa ABRASCE 2012

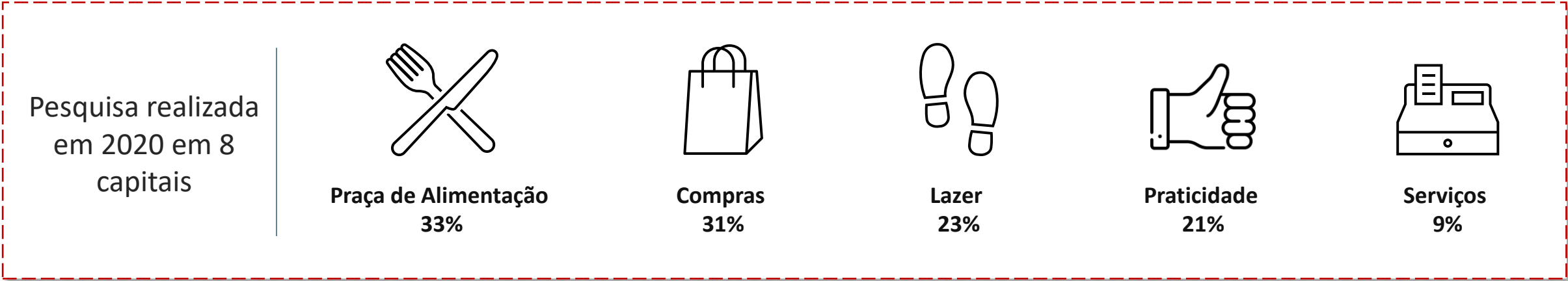


65% dos brasileiros frequentam shoppings pelo menos uma vez na semana



Tempo médio em que os clients ficam no shopping é de **73** minutos

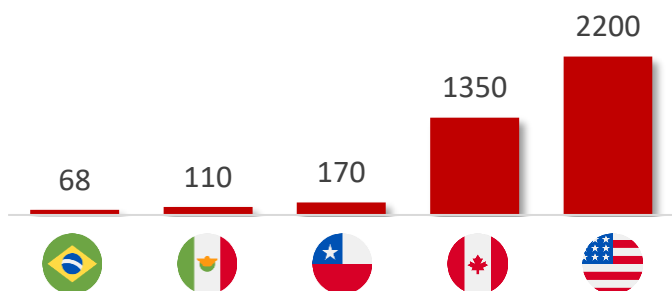
3 Motivo de ida aos shoppings



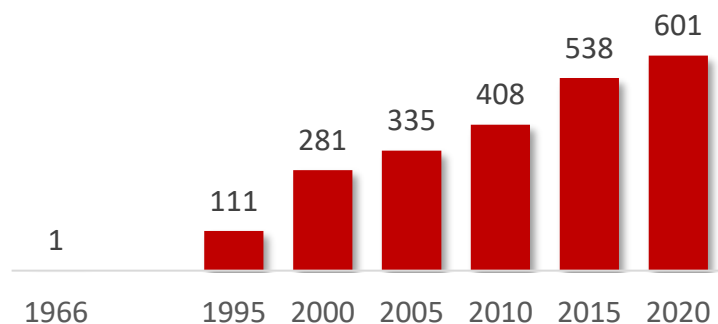
Como funciona o setor?

Dados

| ABL (m²) por 1000 habitantes, 2018



| Quantidade de Shoppings Centers no Brasil



Barreiras de Entrada



Falta de espaço livre em cidades grandes faz com que as barreiras de entrada sejam altas



Necessidade de acesso à capital



Know-how do setor é de extrema importância para fazer os investimentos certos

Rivalidade Interna



Rivalidade interna é baixa, devido a pouca sobreposição entre os competidores - pois possuem suas próprias áreas de domínio.

Ameaça de Substitutos



E-commerce atualmente representa 10% das vendas de varejo, crescendo bastante durante a quarentena

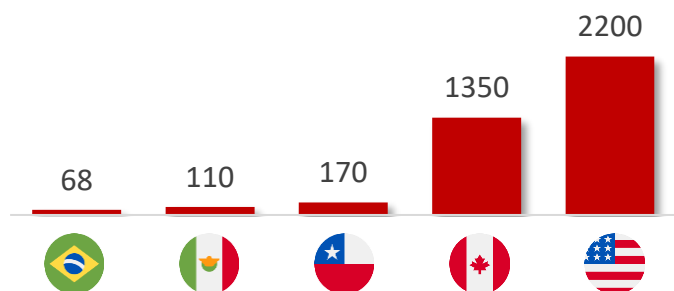


Varejo comum (pouco provável)

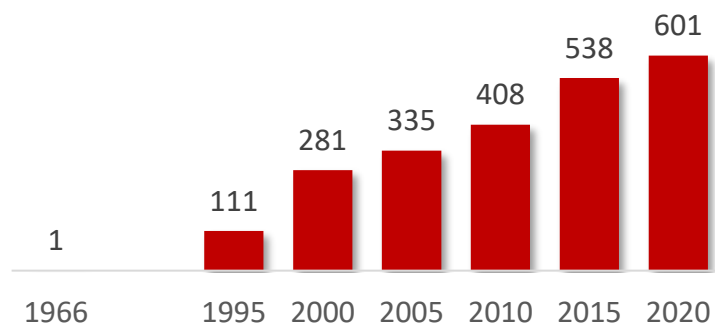
Como funciona o setor?

Dados

| ABL (m²) por 1000 habitantes, 2018



| Quantidade de Shoppings Centers no Brasil



Barreiras de Entrada



Falta de espaço livre em **cidades grandes** faz com que as barreiras de entrada sejam altas



Necessidade de acesso à capital



Know-how do setor é de extrema importância para fazer os investimentos certos

Rivalidade Interna



Rivalidade interna é baixa, devido a pouca sobreposição entre os competidores - pois possuem suas próprias áreas de domínio.

Ameaça de Substitutos



E-commerce atualmente representa 10% das vendas de varejo, crescendo bastante durante a quarentena

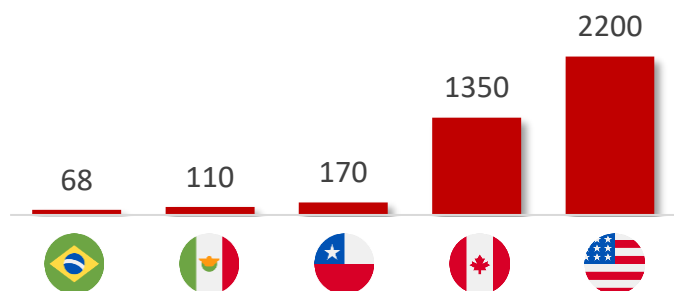


Varejo comum (pouco provável)

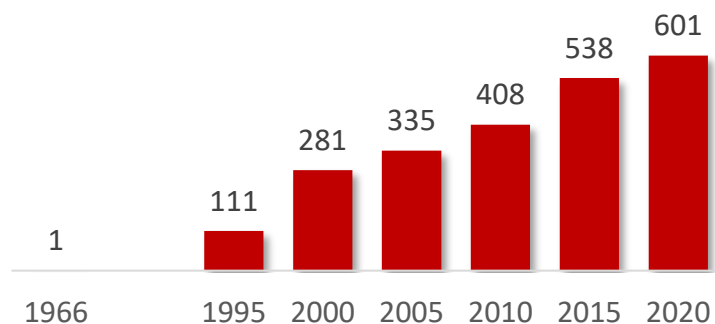
Como funciona o setor?

Dados

| ABL (m²) por 1000 habitantes, 2018



| Quantidade de Shoppings Centers no Brasil



Barreiras de Entrada



Falta de espaço livre em cidades grandes faz com que as barreiras de entrada sejam altas



Necessidade de acesso à capital



Know-how do setor é de extrema importância para fazer os investimentos certos

Rivalidade Interna



Rivalidade interna é baixa, devido a pouca sobreposição entre os competidores - pois possuem suas próprias áreas de domínio.

Ameaça de Substitutos



E-commerce atualmente representa 10% das vendas de varejo, crescendo bastante durante a quarentena

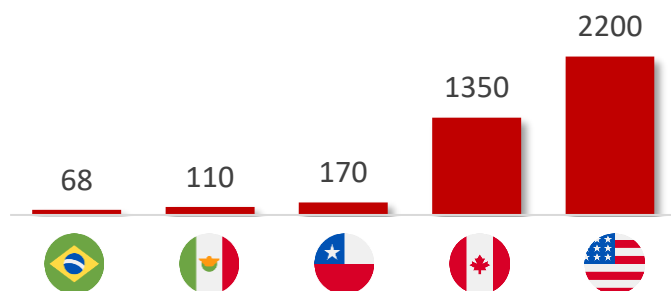


Varejo comum (pouco provável)

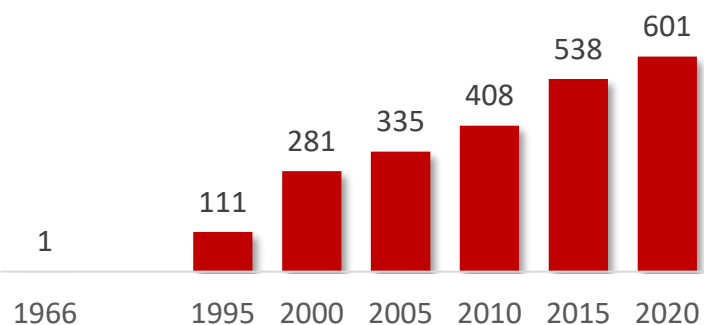
Como funciona o setor?

Dados

| ABL (m²) por 1000 habitantes, 2018



| Quantidade de Shoppings Centers no Brasil



Barreiras de Entrada



Falta de espaço livre em cidades grandes faz com que as barreiras de entrada sejam altas



Necessidade de acesso à capital



Know-how do setor é de extrema importância para fazer os investimentos certos

Rivalidade Interna



Rivalidade interna é baixa, devido a pouca sobreposição entre os competidores - pois possuem suas próprias áreas de domínio.

Ameaça de Substitutos

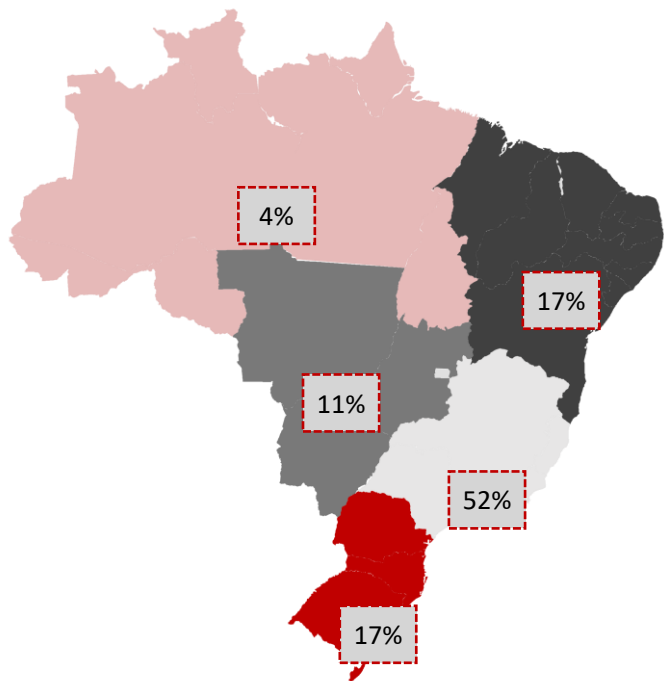


E-commerce atualmente representa 10% das vendas de varejo, crescendo bastante durante a quarentena



Varejo comum (pouco provável)

1 Concentração de Shoppings Centers por Região

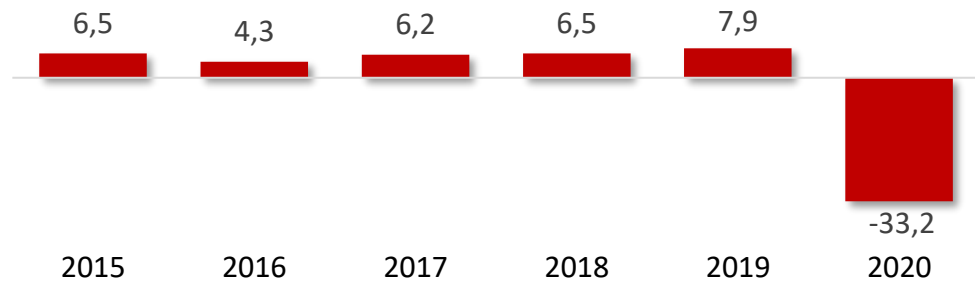


A grande contração de shoppings na região sudeste se deve em muitos aspectos a prospecção de regiões com maior PIB per capita.

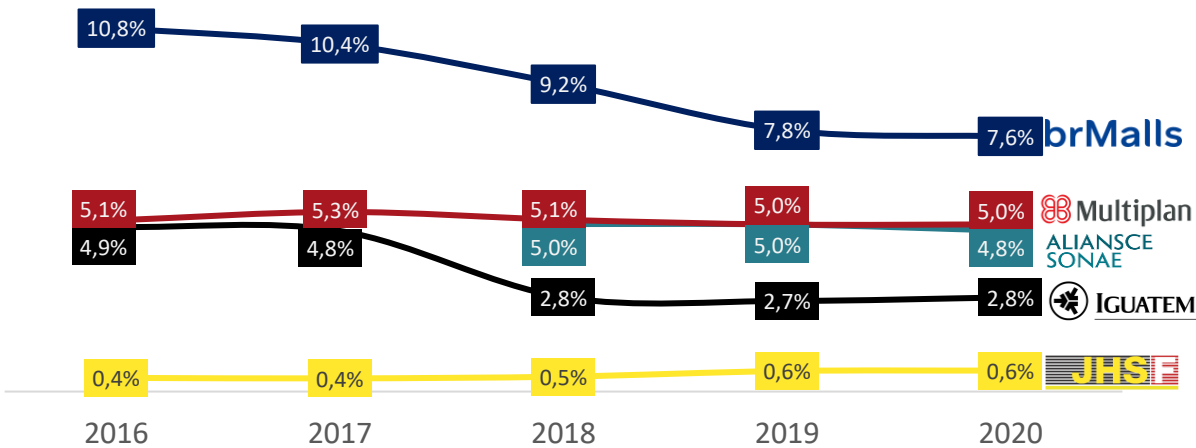


Entretanto, regiões como Sul e Centro-Oeste podem ser bons alvos de expansão por terem um alto índice de PIB per capita.

2 Taxa de Crescimento Anual de Vendas de Shoppings (%)



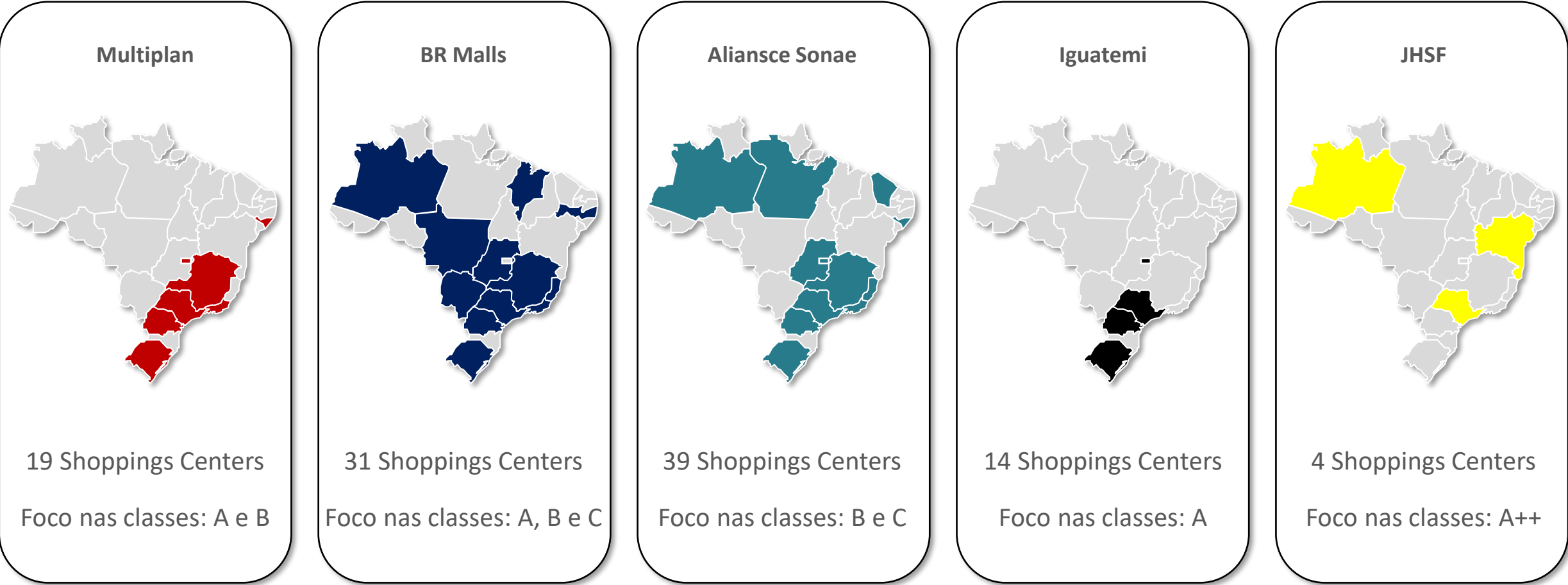
3 Marketshare de Área Bruta Locável



Principais players tem empreendimentos nos mesmos estados

1

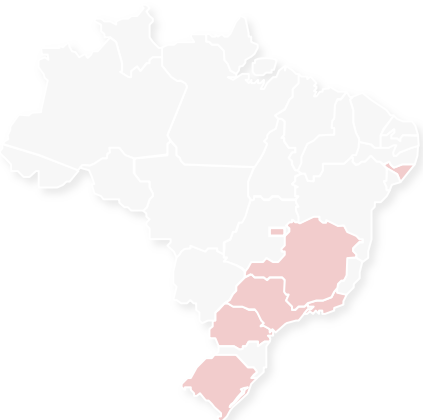
Concentração de Shoppings Centers por Região



Principais players tem empreendimentos nos mesmos estados

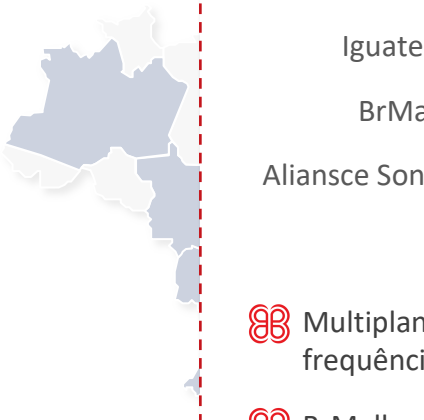
1 Concentração de Shoppings Centers por Região

Multiplan

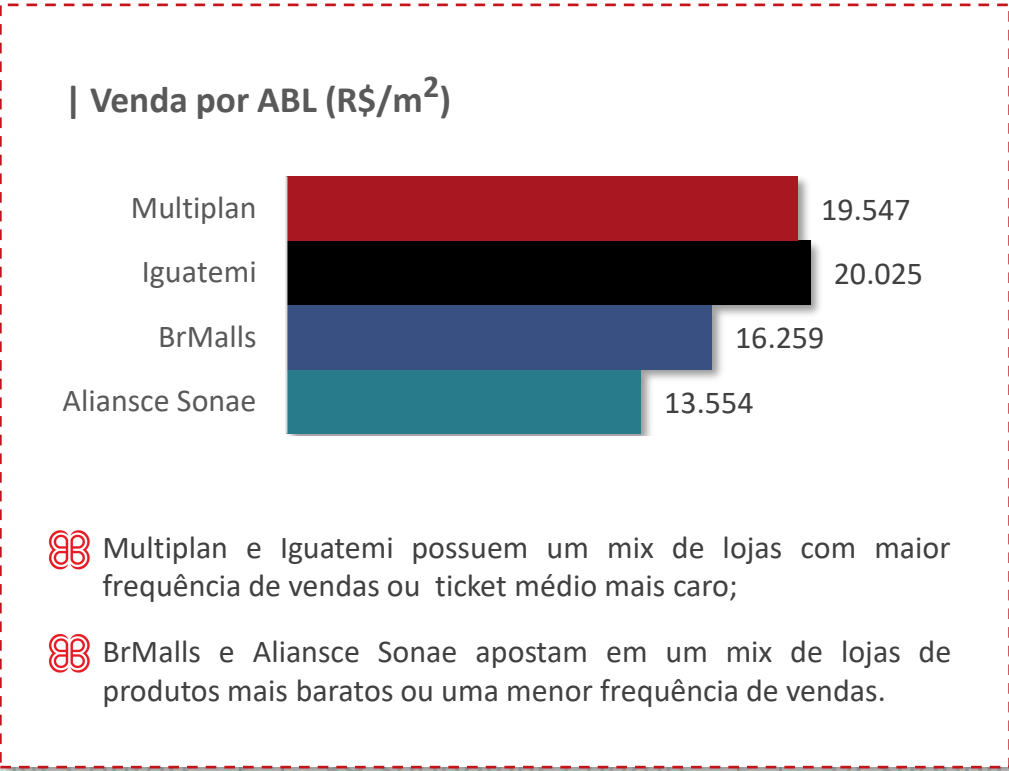


19 Shoppings Centers
Foco nas classes: A e B

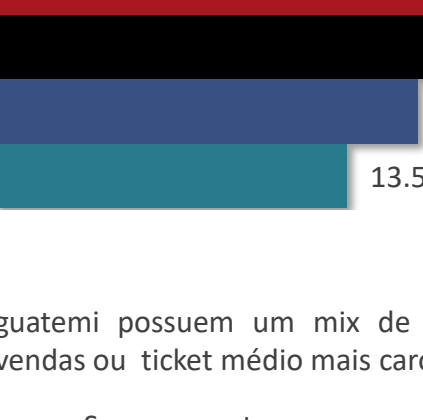
BR



31 Shoppings Centers
Foco nas classes: A, B e C

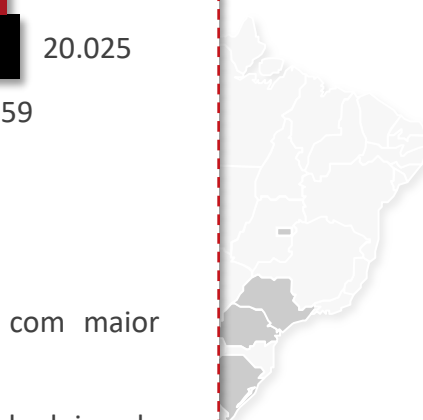


Iguatemi



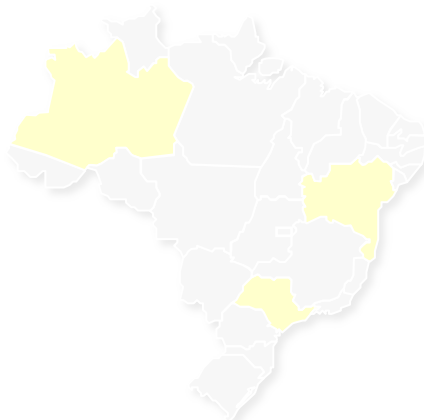
39 Shoppings Centers
Foco nas classes: B e C

JHSF



14 Shoppings Centers
Foco nas classes: A

JHSF



4 Shoppings Centers
Foco nas classes: A++

Pandemia forçou os shoppings a se re-inventarem

1 O que mudou com o covid?

Principais impactos no setor de shoppings center em 2020

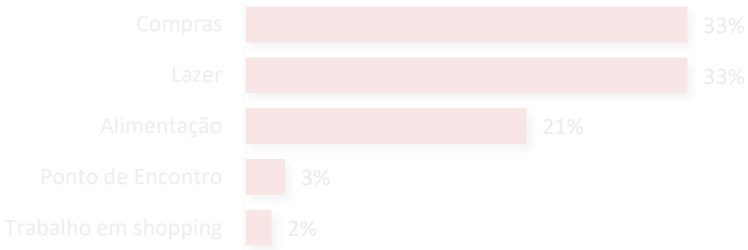


29% dos shoppings possuem sistema de vendas online

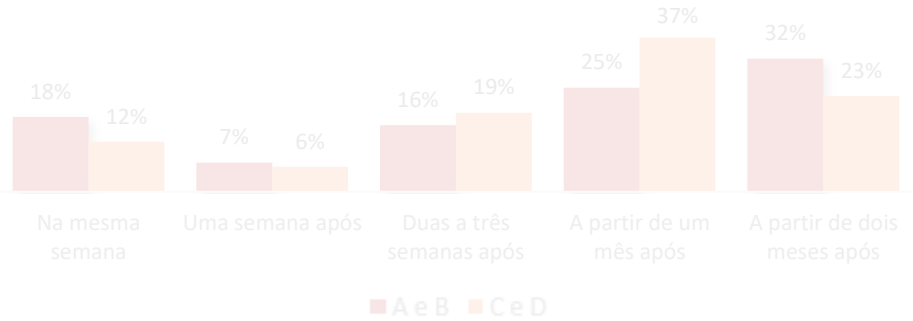
2 Cenário pós COVID

“Apesar do salto de **50% no e-commerce**, as **vendas físicas ainda representam mais de 90% do total do comércio.**”

Entrevista com clientes:
| Por que sente falta do shopping?



| Quando frequentar um shopping no fim do isolamento?



Multiplan demonstrou boa adaptabilidade

1 O que mudou com o covid?

Principais impactos no setor de shoppings center em 2020

Faturamento

▼ 33,2%

Vacância

▲ 4,6%

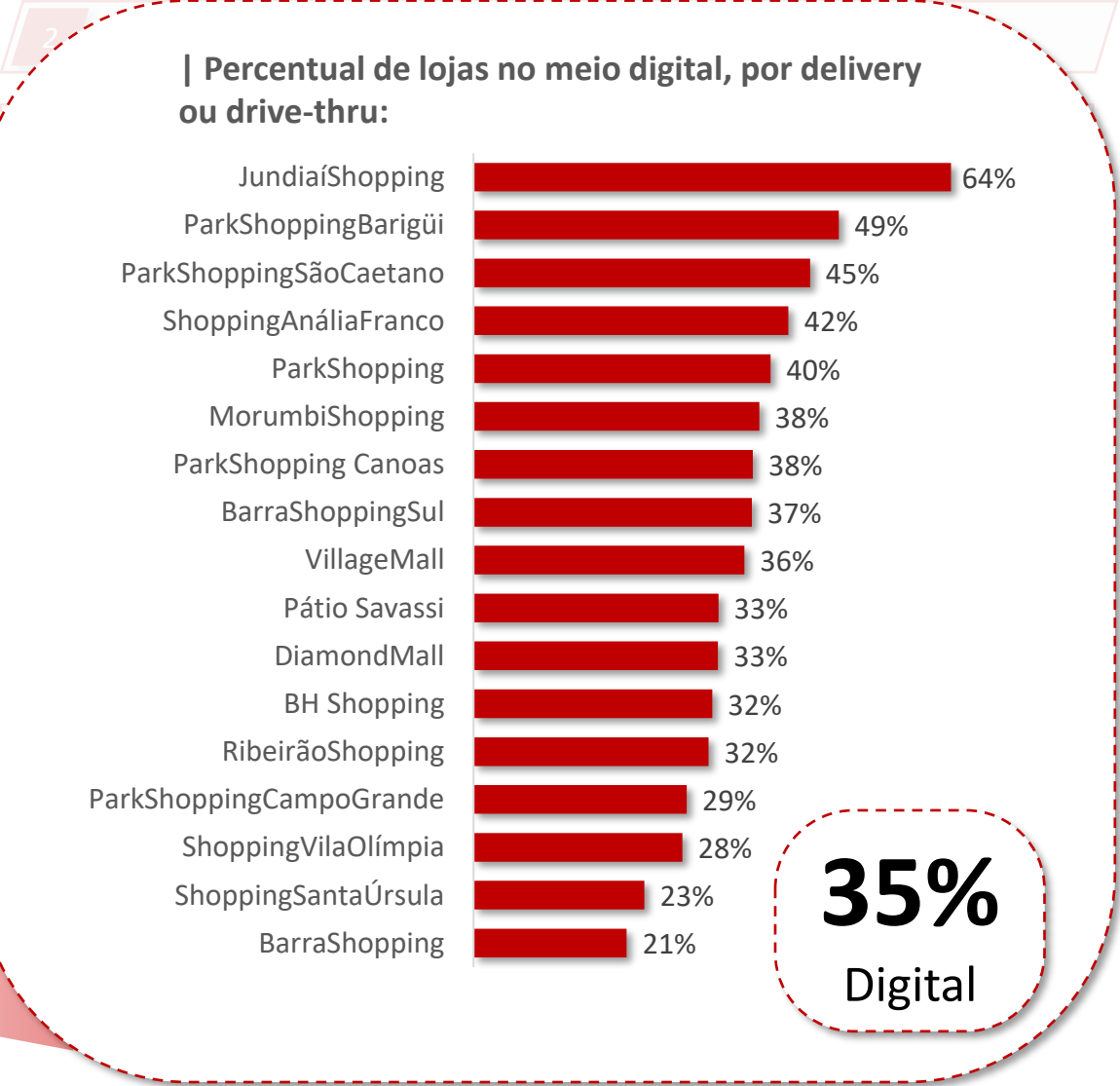
29% dos shoppings possuem sistema de vendas online

Multiplan



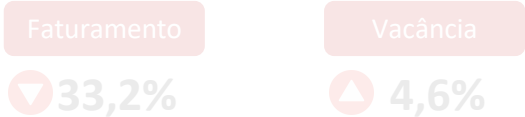
Venda Direta
Multiplan

Um único canal Omnichannel de vendas por entrega e drive-tru, disponível através do aplicativo Multi ou pelo site Venda Direta



1 O que mudou com o covid?

Principais impactos no setor de shoppings center em 2020



29% dos shoppings possuem sistema de vendas online

Multiplan

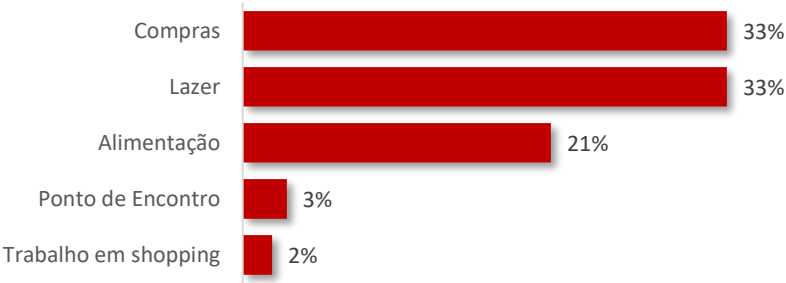


Um único canal Omnichannel de vendas por entrega e drive-tru, disponível através do aplicativo Multi ou pelo site Venda Direta

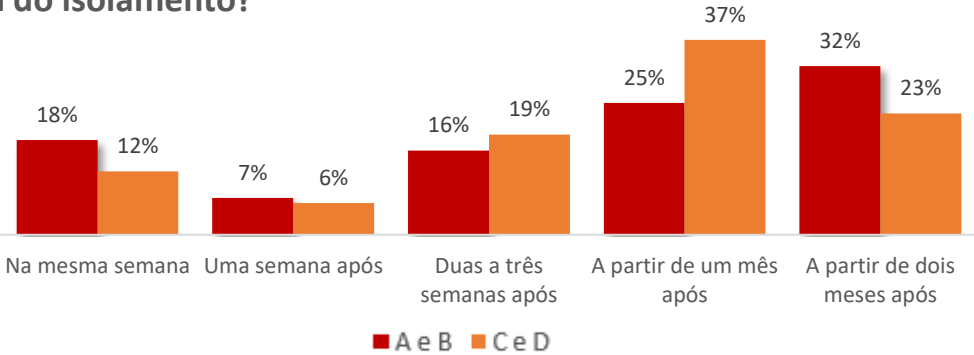
2 Cenário pós COVID

“Apesar do salto de 50% no e-commerce, as vendas físicas ainda representam mais de 90% do total do comércio.”

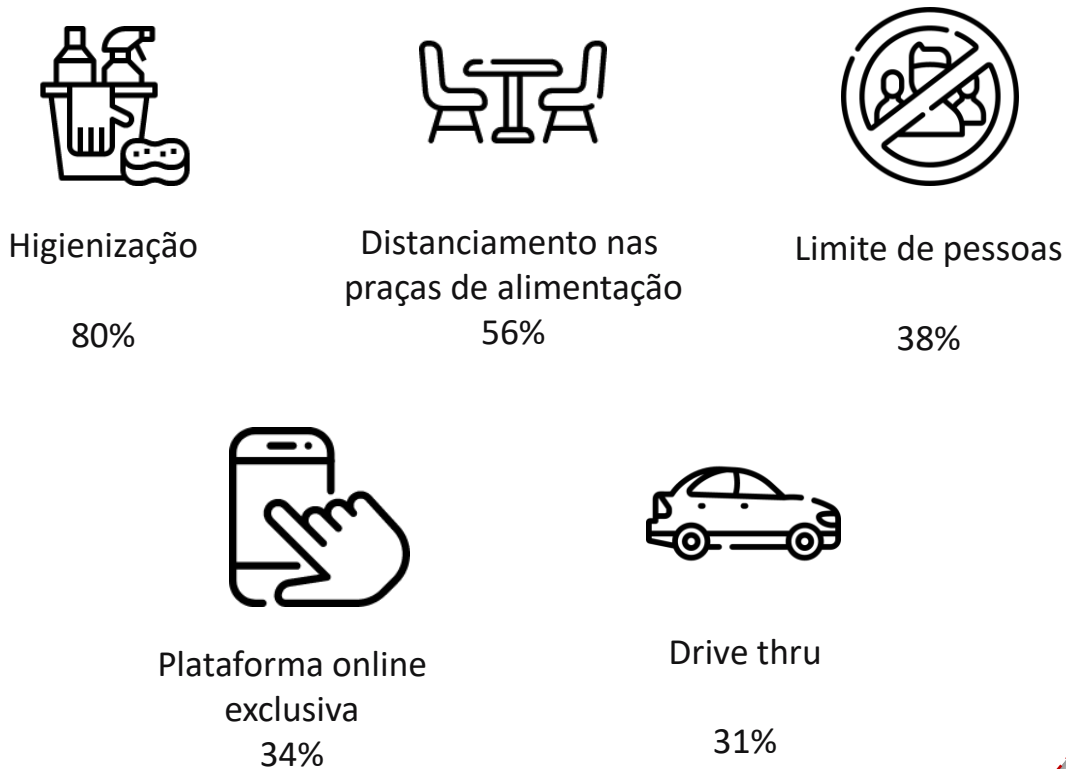
Entrevista com clientes:
| Por que sente falta do shopping?



| Quando frequentar um shopping no fim do isolamento?



| Quais mudanças precisam acontecer?



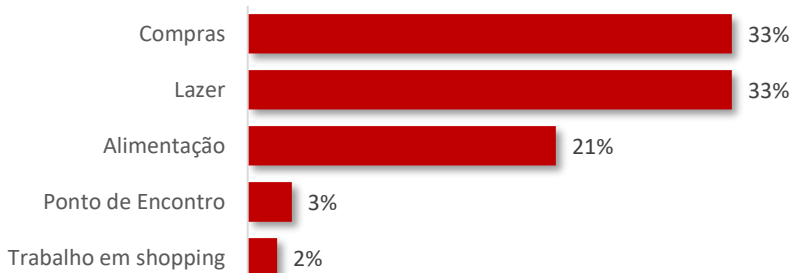
2

Cenário pós COVID

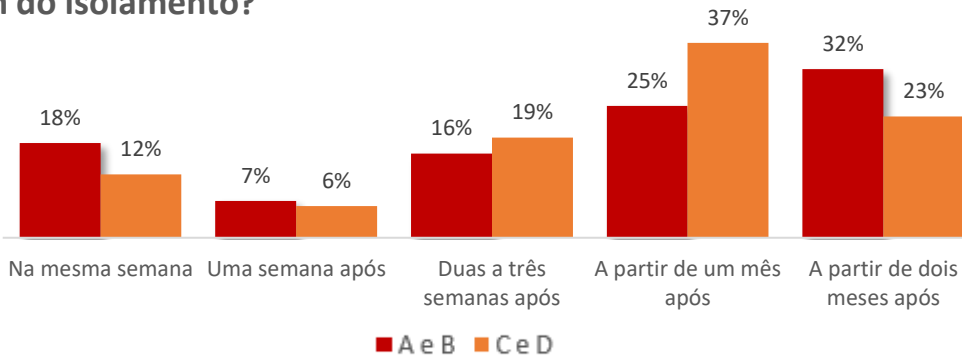
“Apesar do salto de 50% no e-commerce, as vendas físicas ainda representam mais de 90% do total do comércio.”

Entrevista com clientes:

| Por que sente falta do shopping?



| Quando frequentar um shopping no fim do isolamento?





Introdução



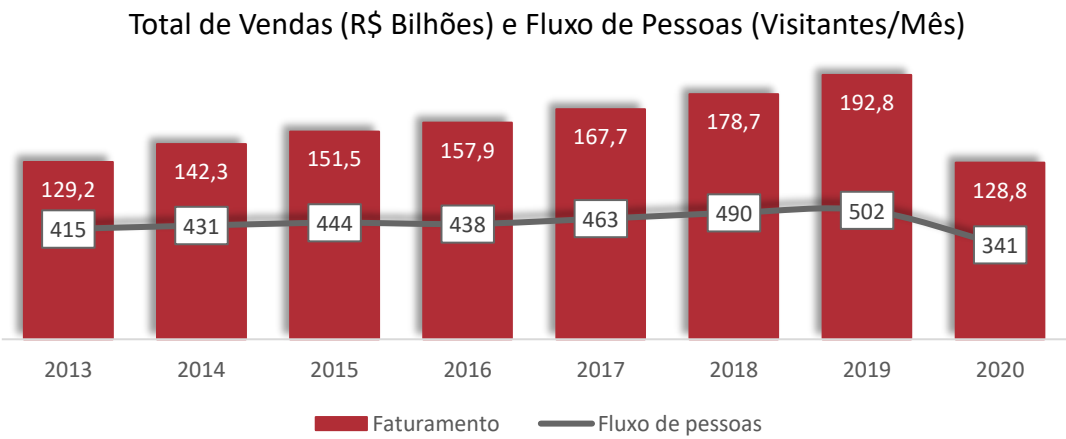
Analise Setorial



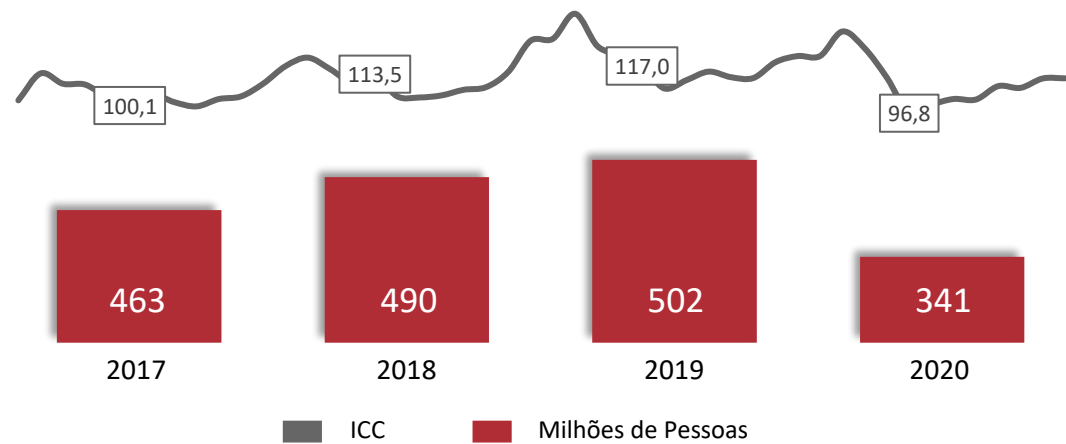
Drivers e Risco

Fluxo de pessoas é a força motriz dos shoppings

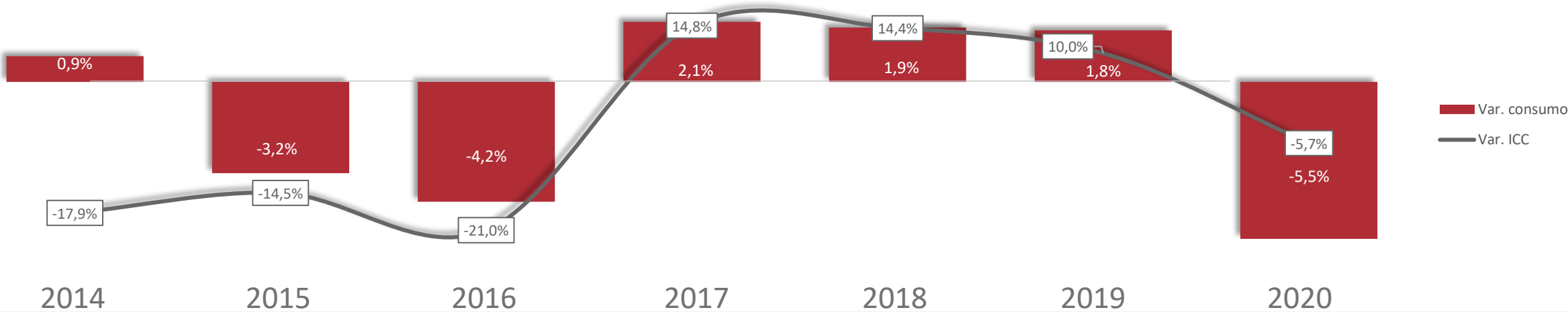
1 Com o maior fluxo de pessoas, maior o faturamento dos shoppings



2 O maior fluxo está diretamente relacionado com o ICC

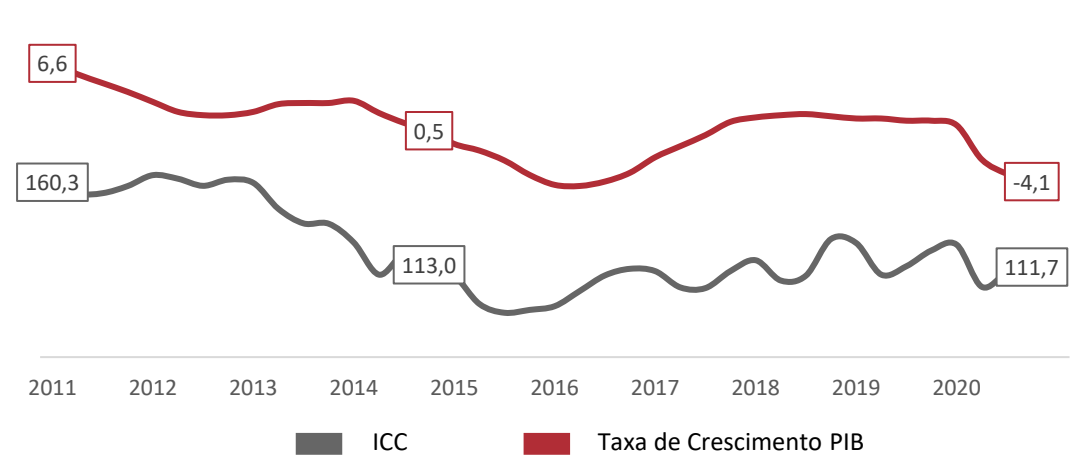


3 No qual a variação impacta significativamente no consumo das famílias

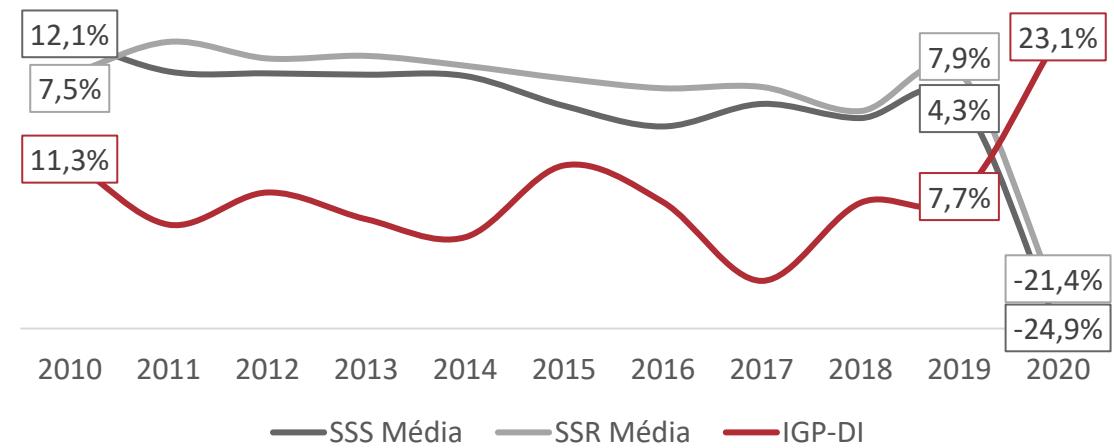


Entretanto, também há uma grande influência da economia

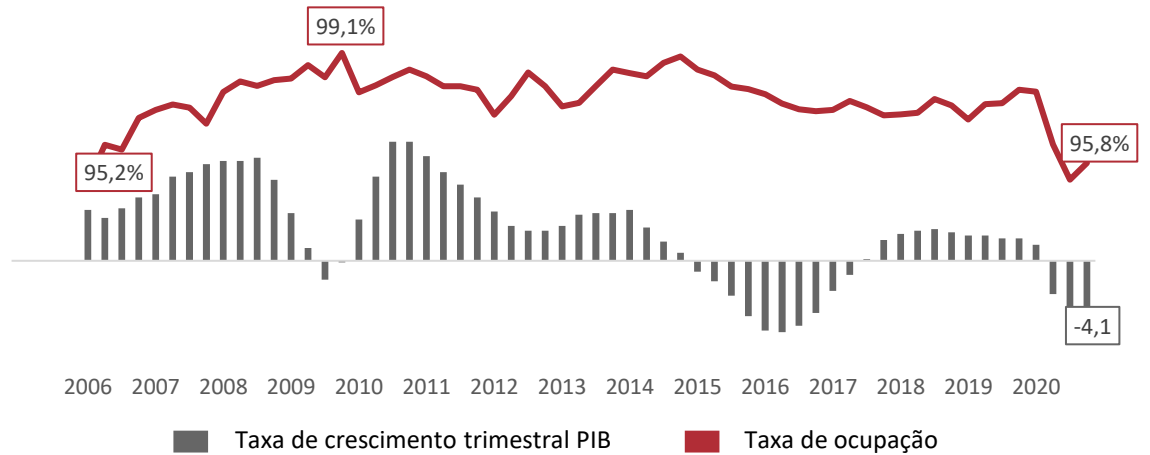
1 Essa diminuição na confiança pode estar relacionada com o desempenho econômico do país



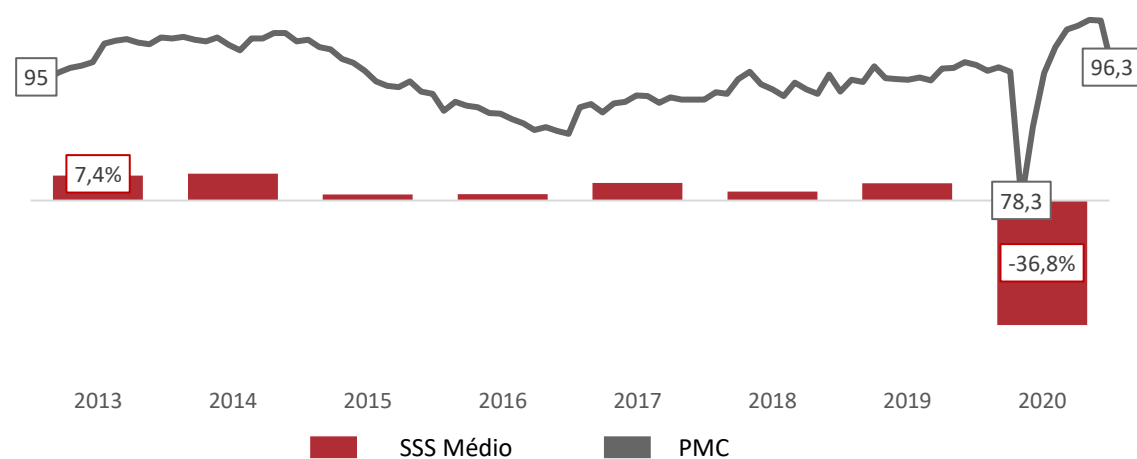
3 A variação de preços, IGP-DI, faz com que haja uma variação oposta na SSR e SSS



2 Que também apresenta relação com a taxa de ocupação dos shoppings



4 As vendas médias das mesmas lojas acompanha o comportamento do comércio varejista brasileiro



Os pontos positivos superam às fraquezas e ameaças?

Forças

Diretoria bem percebida pelo mercado, bom relacionamento com *stakeholders*

Ativos bem localizados

Percepção de qualidade *premium* pelos clientes



Fraquezas

Ações muito voláteis a pequenas flutuações da taxa de desconto e nas expectativa de crescimento

Liquidez e caixa baixos, dificultando atingir as obrigações de curto prazo



Oportunidade

Perspectiva positiva para o Mercado da Construção Brasileira

Mercado subpenetrado



Ameaças

Continuação do aumento da taxa de desemprego

Atraso no pagamento de aluguéis

Permanencia da restrição do comércio devido ao COVID



O setor não está blindado de riscos

1 Riscos relacionados com a companhia

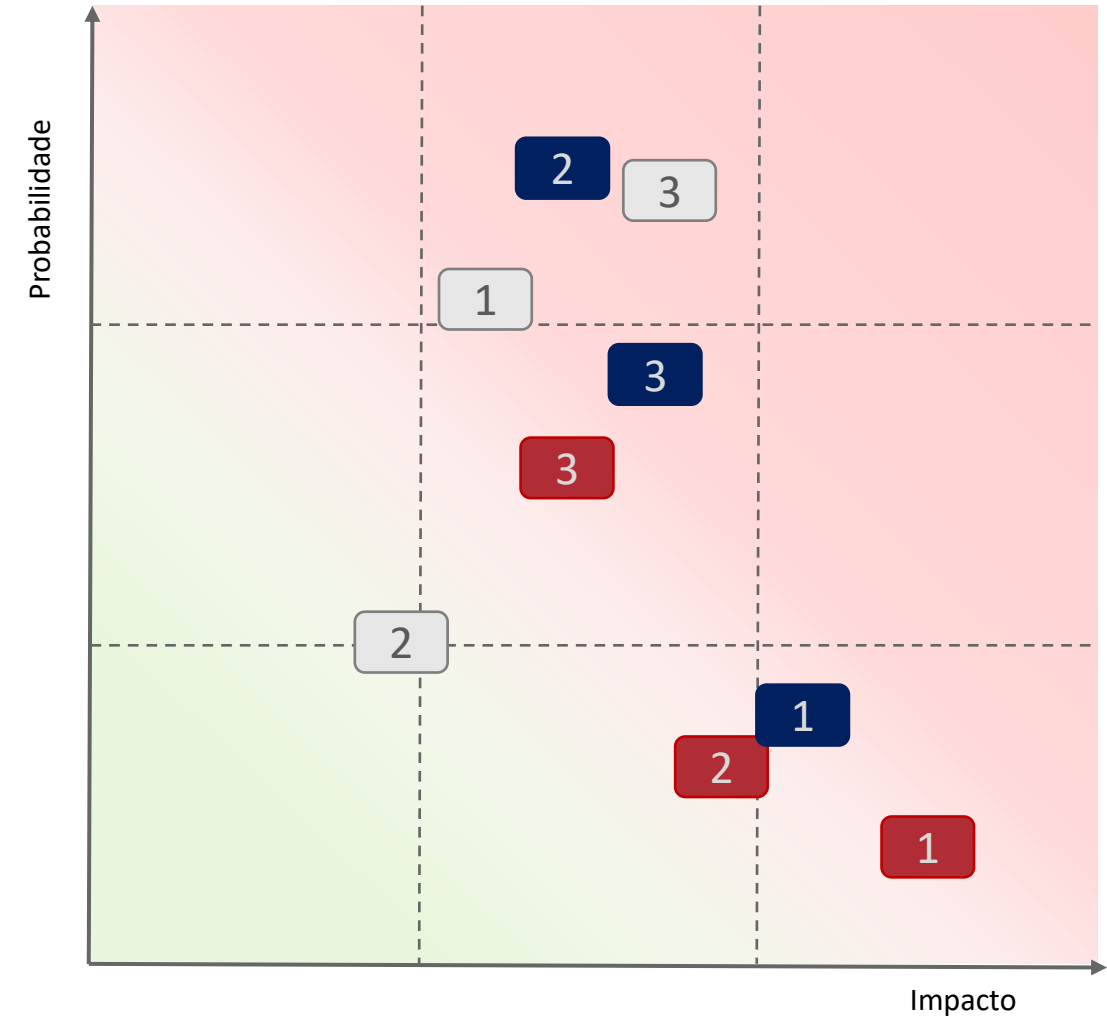
- 1 Demissão de um dos profissionais da alta administração
- 2 Conflito de interesses entre os sócios
- 3 Riscos relacionados à terceirização de parte substancial das atividades da companhia

2 Riscos de mercado

- 1 Riscos de taxas de juros
- 2 Setor altamente competitivo – Pode diminuir o volume de opções da Multiplan
- 3 Crescimento do *e-commerce*

3 Riscos macroeconômicos

- 1 Rebaixamento na classificação de crédito
- 2 Instabilidade política e econômica
- 3 Aumento acelerado do desemprego





Q&A