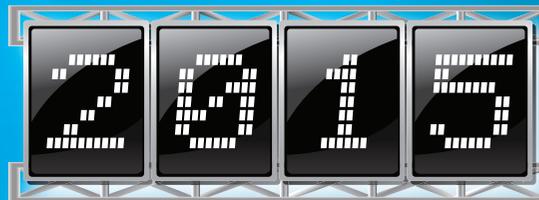


PLACAR DA HOTELARIA



Projeção da taxa de ocupação nas

12 cidades-sede da Copa do Mundo no Brasil

1ª Edição – Agosto/2010



FÓRUM
DE OPERADORES
HOTELEIROS
DO BRASIL

HVS
BRASIL

realização



FÓRUM
DE OPERADORES
HOTELEIROS
DO BRASIL

O Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB) nasceu da iniciativa de 12 empresas que, em 2002, se reuniram com o objetivo de criar um Fórum que representasse o segmento das grandes redes do país. Após quase oito anos, o FOHB congrega 27 redes hoteleiras, que juntas contam com 508 hotéis, aproximadamente 80 mil apartamentos, e empregam mais de 35.000 colaboradores diretos e 100.000 indiretos. O FOHB tem como missão contribuir para o desenvolvimento do setor, auxiliando na normatização e sistematização da classe e do mercado hoteleiro em geral. Nesse sentido, um dos principais eixos de atuação da entidade se baseia em projetos que gerem informações confiáveis ao setor. Dentre as ações, destacamos o Placar da Hotelaria 2015, que possibilitará o acompanhamento das perspectivas do mercado hoteleiro nas 12 cidades-sede da Copa do Mundo no Brasil.

Rafael Guaspari
Presidente do FOHB



A HVS é uma empresa internacional de consultoria em investimentos nos setores de hotelaria, alimentos & bebidas, lazer, cassinos, convenções e propriedade compartilhada. Fundada em 1980, nos EUA, atualmente possui 38 escritórios pelo mundo e realiza mais de 2.000 projetos por ano, em mais de 50 países, para os principais agentes e investidores internacionais relacionados à sua área de atuação.

Ao longo dos mais de 10 anos de atuação no Brasil, a HVS realizou trabalhos de consultoria para mais de 200 hotéis e resorts no país e no exterior, além de ter elaborado planos de desenvolvimento turísticos para os Estados da Bahia e do Maranhão. Hoje, sua área de Asset Management assessora 14 hotéis, localizados em São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. Como gestora estratégica do Fundo de Investimento Hotel Maxinvest, supervisiona um patrimônio superior a R\$ 113 milhões. Saiba mais sobre a HVS em www.hvsbrasil.com.br.

Diogo Canteras
Managing Director da HVS

apoio



Excelência no ensino e contínua inovação marcam a trajetória de mais de 60 anos do Senac São Paulo. Seu Centro Universitário oferece graduação, pós-graduação lato sensu e cursos de extensão. A instituição dispõe, também, de amplo portfólio de cursos técnicos, livres, corporativos e a distância. Os programas são oferecidos nas áreas de administração e negócios, comunicação e artes, design e arquitetura, educação e desenvolvimento social, gastronomia e nutrição, idiomas e linguagem, lazer e eventos, meio ambiente e segurança e saúde no trabalho, moda, saúde e bem-estar, tecnologia da informação e turismo e hotelaria. O modelo educacional apoia-se em uma rede de 50 unidades, três campi universitários, dois hotéis-escola – Grande Hotel São Pedro e Grande Hotel Campos do Jordão – e pela Editora Senac São Paulo. A destacada atuação social foi responsável, em 2009, pela concessão de mais de 35 mil bolsas integrais.

Para mais informações e inscrições acesse www.sp.senac.br ou ligue 0800 883 2000.

Apresentação

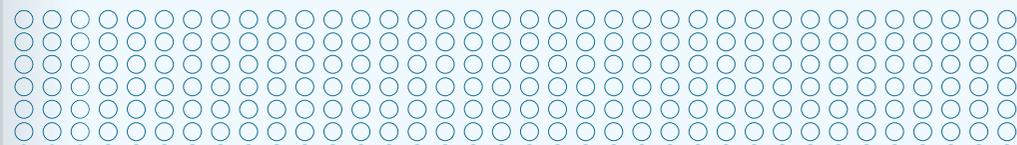
As boas perspectivas econômicas e a sensação de confiança do empresariado nacional representam forte estímulo à realização de investimentos no país. Nesse ambiente favorável, a realização da Copa do Mundo no Brasil e a disponibilidade de financiamento para hotéis colocam em destaque os projetos hoteleiros.

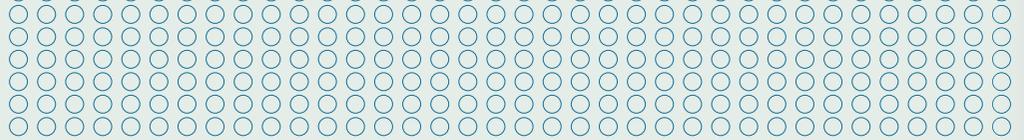
De fato, o prognóstico é convidativo. Espera-se crescimento considerável da demanda em diversos mercados, motivado pela elevação e melhor distribuição da renda nacional. A maioria dos hotéis em mercados urbanos já está com altas taxas de ocupação e passa por um processo consistente de retomada das diárias. Com isso, os hotéis têm se recuperado de um período difícil - com desempenhos muito baixos, decorrentes de um crescimento exagerado da oferta - que marcou o início dos anos 2000. Para que o cenário positivo se concretize, é essencial evitar que as expectativas favoráveis se transformem em otimismo excessivo.

Desde o anúncio da realização da Copa do Mundo de 2014 no Brasil, há preocupação em acomodar adequadamente organizadores, atletas e visitantes. Não há, contudo, números oficiais que determinem a quantidade de apartamentos ou leitos necessários para o evento. Mesmo assim, comentários sobre a falta de hotéis são tão recorrentes que têm criado risco de aumento demasiado da oferta hoteleira em algumas cidades brasileiras.

É importante garantir acomodação para os visitantes que participarão da Copa do Mundo, mas não à custa de investidores incautos. Novos hotéis são bem-vindos se continuarem lucrativos e rentáveis após a realização do evento.

Nesse sentido, o FOHB e a HVS tomaram a iniciativa de realizar este estudo, que nesta edição conta também com o apoio do Ministério do Turismo e do SENAC-SP. A cada seis meses, até 2014, projetaremos a taxa de ocupação dos mercados hoteleiros nas 12 cidades-sede, para o ano de 2015. Esse indicador (que tem foco no pós-Copa) deverá apontar mercados em que há maior risco de desenvolvimento excessivo da oferta. Assim, esperamos alertar investidores sobre mercados menos promissores e auxiliar na identificação dos locais onde não se deve estimular a construção de hotéis. É a nossa contribuição para fomentar uma evolução saudável da hotelaria nacional e fazer as perspectivas positivas se tornarem realidade.





O presente estudo foi elaborado de acordo com o método apresentado nesta seção, que pode ser resumido em **seis etapas principais**:

1. Dimensionamento da Oferta Hoteleira

O tamanho da oferta foi definido com base no Guia 4 Rodas 2010 e na base de dados interna da HVS. Foram excluídos hotéis, pensões, albergues, residenciais com serviço onde predominam contratos mensais e outros meios de hospedagem de porte muito reduzido ou padrão baixo. Não foram contabilizados hotéis localizados na região metropolitana das cidades-sede.

2. Segmentação da Oferta Hoteleira

De acordo com as classificações do Guia 4 Rodas 2010, FOHB e HVS, cada hotel foi classificado como pertencente a um dos seguintes segmentos: Econômico, Midscale ou Upscale. Quando houve conflito entre as fontes usadas, a classificação foi ajustada, tendo como parâmetro posicionamento, preços, qualidade das instalações e serviços de cada hotel. Hotéis pertencentes a um mesmo segmento, mas localizados em cidades diferentes, podem apresentar diferença em suas qualidades, devido a particularidades de cada mercado.

3. Projeção da Oferta Hoteleira

A projeção da oferta consiste no número de unidades habitacionais a ser inaugurada até 2015, a partir do ano base (2009), para cada segmento. Para determinar esses números, foram coletados dados junto às 27 operadoras associadas ao FOHB, além de informações internas da HVS e notícias sobre projetos de redes não associadas ao FOHB. Informações da imprensa que não puderam ser confirmadas foram desconsideradas nas projeções. Alguns projetos identificados não foram contabilizados nesta edição do estudo por estarem em estágio preliminar de desenvolvimento (por exemplo, projetos sem contratos de operação, licenças de implantação ou recursos para construção). A classificação da oferta em desenvolvimento considerou as bandeiras associadas a cada hotel, informações fornecidas pelos desenvolvedores e ajustes de acordo com a percepção da HVS.

4. Dimensionamento da Demanda no Ano Base (2009)

A demanda no ano base (2009) foi calculada para cada segmento de mercado, multiplicando oferta (em pernoites) pela taxa de ocupação obtida nos bancos de dados do FOHB e da HVS. Como tais informações são amostrais, o método usado assume que a ocupação média do mercado é igual à da amostra, o que implica em algum nível de incerteza nos dados utilizados. O tamanho da amostra de cada segmento é diferente, de modo que a incerteza associada a cada dado amostral também varia. Tomou-se o cuidado de analisar o tamanho e a composição de cada amostra para averiguar se a taxa de ocupação amostral poderia ser utilizada como média do mercado. Quando a amostra referente a um segmento de mercado era demasiadamente pequena ou inexistente, este não foi considerado na análise.

5. Projeção da Demanda

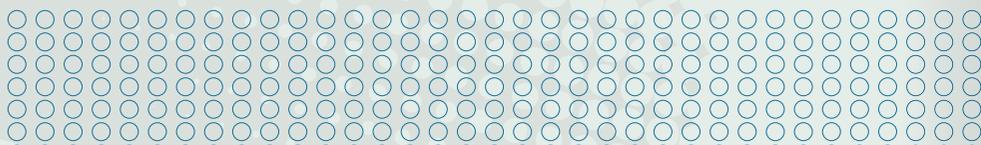
A taxa de crescimento da demanda média anual esperada para cada mercado foi calculada multiplicando a elasticidade da demanda hoteleira em relação ao PIB nacional pelo crescimento esperado para o PIB nacional em cada ano, até 2015. Essas taxas foram aplicadas sobre a demanda no ano base (2009), e sucessivamente nos anos seguintes, permitindo calcular a demanda potencial esperada para o ano de 2015. Foi considerada uma evolução do PIB Nacional de 7% em 2010, e 4,5% nos anos seguintes, até 2015. A referência para essas projeções foi o Boletim Focus do Banco Central e outras fontes de análise econômica utilizadas pela HVS.

Devido à indisponibilidade de dados históricos e prospectivos referentes ao PIB municipal das cidades-sede, optou-se por utilizar a elasticidade da demanda em relação ao PIB nacional. A elasticidade foi definida inicialmente para mercados para os quais a HVS possui maior disponibilidade de informações. Posteriormente, esta foi ajustada para cada cidade levando em consideração os seguintes critérios: existência de grandes projetos estruturantes; composição, tamanho e evolução histórica do PIB local; importância da economia no contexto nacional e regional; tamanho e evolução histórica do mercado hoteleiro; importância relativa de cada segmento da demanda hoteleira no mercado local; existência de geradores de demanda, hubs de transporte aéreo e centros de eventos; atratividade e posicionamento mercadológico do destino turístico.

A elasticidade foi também ajustada levando em consideração a migração de demanda entre os segmentos de mercado de uma mesma cidade. Dessa forma, quando um segmento apresentou saturação, considerou-se que a demanda excedente seria absorvida pelos demais. A saturação da demanda foi identificada quando a taxa de ocupação em 2015 ultrapassou o “topo sazonal”, valor que reflete a taxa de ocupação máxima que um mercado consegue atingir levando em consideração: a composição de sua oferta, a dimensão da demanda (por segmento) e as características desta no que se refere à motivação (negócios, eventos, lazer e outros). Nos mercados onde as projeções indicavam taxas de ocupação maiores que o topo sazonal, este foi adotado como valor final. Isso implica dizer que em tais mercados, a demanda acomodada é menor que a demanda potencial. Logo, a taxa de crescimento da demanda acomodada é inferior à taxa de crescimento da demanda potencial.

6. Cálculo da Taxa de Ocupação em 2015

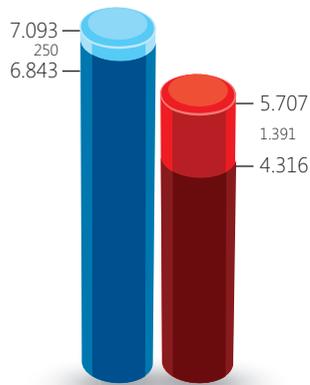
Para cada mercado e para cada segmento, dividiu-se a demanda acomodada prevista para 2015 pela oferta projetada em 2015, obtendo-se assim a taxa de ocupação prevista para aquele ano.



Resultados

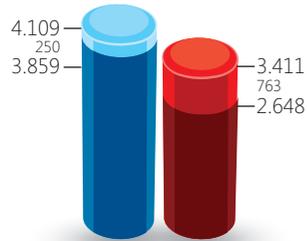


T.O. 2015: 80%



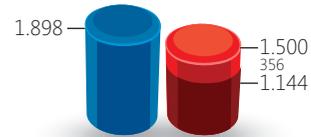
TOTAL
T.O. 2009: 63% | C.M.A.D.: 4,8%

T.O. 2015: 83%



ECONÔMICO
T.O. 2009: 69% | C.M.A.D.: 4,3%

T.O. 2015: 79%



MIDSCALE
T.O. 2009: 60% | C.M.A.D.: 4,6%

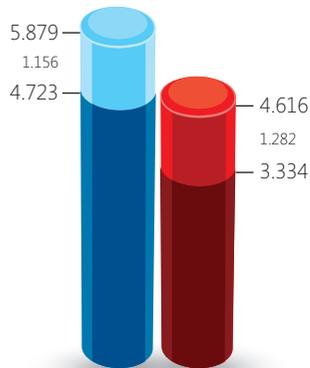
T.O. 2015: 73%



UPSCALE
T.O. 2009: 48% | C.M.A.D.: 7,2%

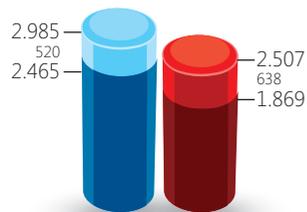


T.O. 2015: 79%



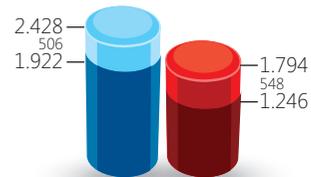
TOTAL
T.O. 2009: 71% | C.M.A.D.: 5,6%

T.O. 2015: 84%



ECONÔMICO
T.O. 2009: 76% | C.M.A.D.: 5,0%

T.O. 2015: 74%

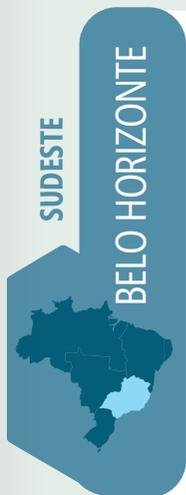


MIDSCALE
T.O. 2009: 65% | C.M.A.D.: 6,3%

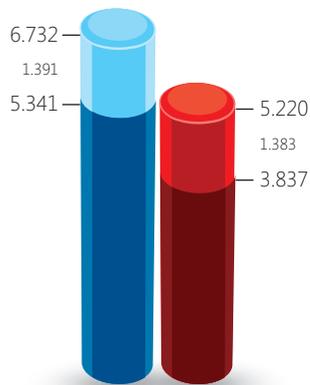
T.O. 2015: ND



UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

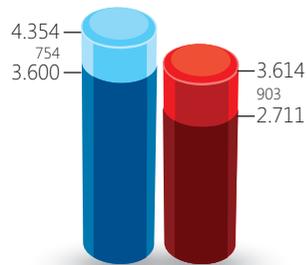


T.O. 2015: 78%



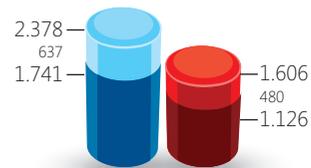
TOTAL
T.O. 2009: 72% | C.M.A.D.: 5,3%

T.O. 2015: 83%



ECONÔMICO
T.O. 2009: 75% | C.M.A.D.: 4,9%

T.O. 2015: 68%



MIDSCALE
T.O. 2009: 65% | C.M.A.D.: 6,1%

T.O. 2015: ND



UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

● OFERTA ATUAL (UHs)

● DEMANDA ATUAL (UHs)*

UHs > Unidades Habitacionais

C.M.A.D > Crescimento médio anual da

● OFERTA ADICIONAL (UHs)

● DEMANDA ADICIONAL (UHs)*

* Média de pernoites vendidos por dia

demanda acomodada

T.O. > Taxa de ocupação

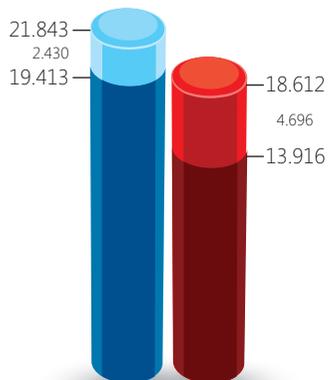
ND > Dados não disponíveis

SUDESTE

RIO DE JANEIRO

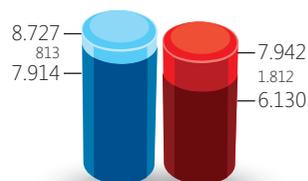


T.O. 2015: 85%



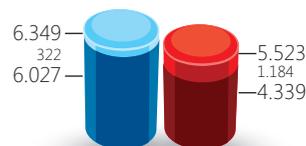
TOTAL
T.O. 2009: 72% | C.M.A.D.: 5,0%

T.O. 2015: 91%



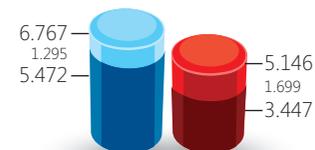
ECONÔMICO
T.O. 2009: 77% | C.M.A.D.: 4,4%

T.O. 2015: 87%



MIDSCALE
T.O. 2009: 72% | C.M.A.D.: 4,1%

T.O. 2015: 76%



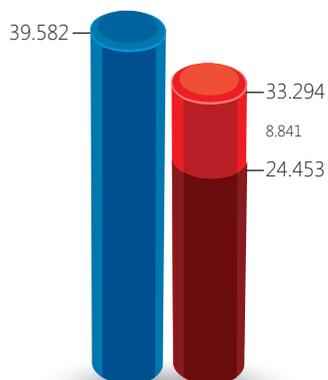
UPSCALE
T.O. 2009: 63% | C.M.A.D.: 6,9%

SUDESTE

SÃO PAULO

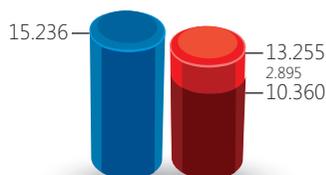


T.O. 2015: 84%



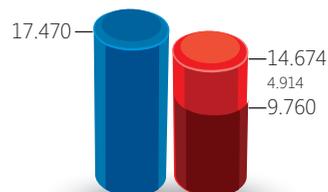
TOTAL
T.O. 2009: 62% | C.M.A.D.: 5,3%

T.O. 2015: 87%



ECONÔMICO
T.O. 2009: 68% | C.M.A.D.: 4,2%

T.O. 2015: 84%



MIDSCALE
T.O. 2009: 56% | C.M.A.D.: 7,0%

T.O. 2015: 78%



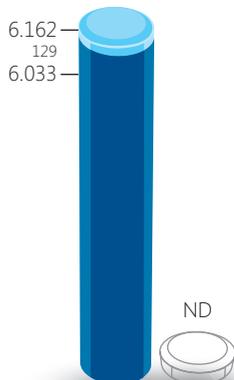
UPSCALE
T.O. 2009: 63% | C.M.A.D.: 3,6%

CENTRO-OESTE

BRASÍLIA

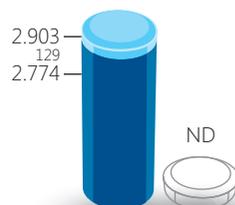


T.O. 2015: ND



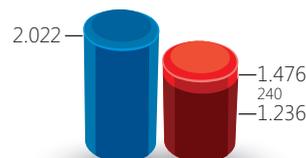
TOTAL
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



ECONÔMICO
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: 73%



MIDSCALE
T.O. 2009: 61% | C.M.A.D.: 3,0%

T.O. 2015: ND



UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

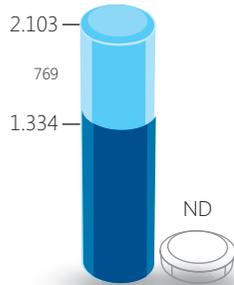
Resultados

CENTRO-OESTE

CUIABÁ

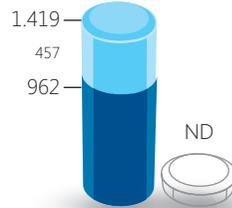


T.O. 2015: ND



TOTAL
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



ECONÔMICO
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: 55%



MIDSCALE
T.O. 2009: 68% | C.M.A.D.: 6,6%

T.O. 2015: ND



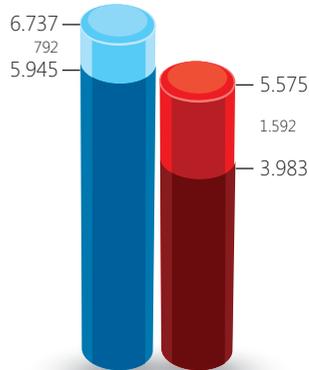
UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

NORDESTE

NATAL

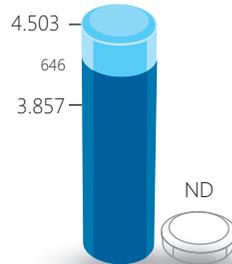


T.O. 2015: 83%



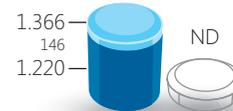
TOTAL
T.O. 2009: 67% | C.M.A.D.: 5,8%

T.O. 2015: ND



ECONÔMICO
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



MIDSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



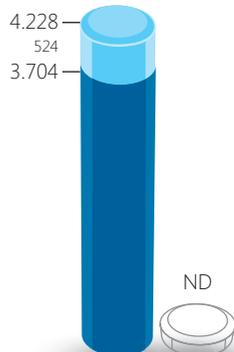
UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

NORDESTE

RECIFE

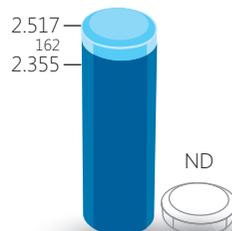


T.O. 2015: ND



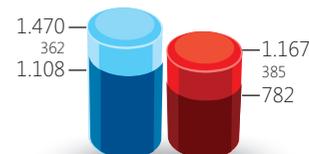
TOTAL
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



ECONÔMICO
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: 79%



MIDSCALE
T.O. 2009: 71% | C.M.A.D.: 6,9%

T.O. 2015: ND



UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

● OFERTA ATUAL (UHs)

● DEMANDA ATUAL (UHs)*

UHs > Unidades Habitacionais

C.M.A.D > Crescimento médio anual da
demanda acomodada

● OFERTA ADICIONAL (UHs)

● DEMANDA ADICIONAL (UHs)*

* Média de pernoites vendidos por dia
T.O. > Taxa de ocupação

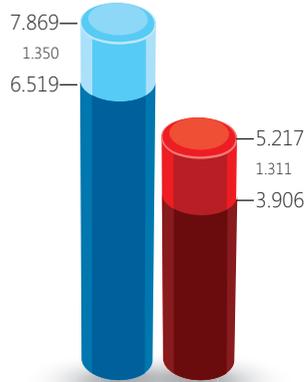
ND > Dados não disponíveis

NORDESTE

SALVADOR

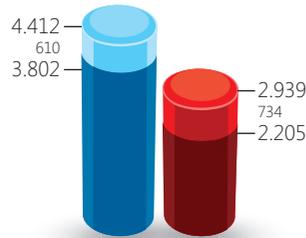


T.O. 2015: 66%



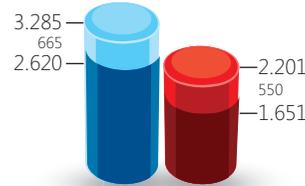
TOTAL
T.O. 2009: 60% | C.M.A.D.: 4,9%

T.O. 2015: 67%



ECONÔMICO
T.O. 2009: 58% | C.M.A.D.: 4,9%

T.O. 2015: 67%



MIDSCALE
T.O. 2009: 63% | C.M.A.D.: 4,9%

T.O. 2015: ND



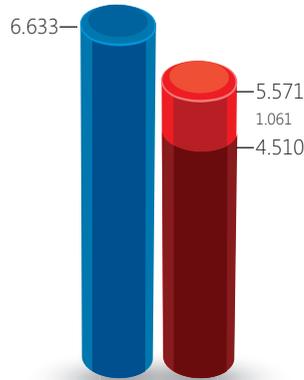
UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

NORDESTE

FORTALEZA

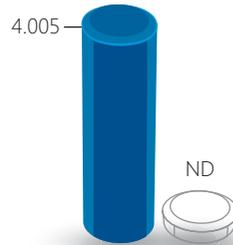


T.O. 2015: 84%



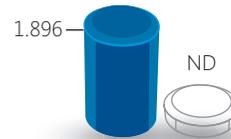
TOTAL
T.O. 2009: 68% | C.M.A.D.: 3,6%

T.O. 2015: ND



ECONÔMICO
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



MIDSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: ND



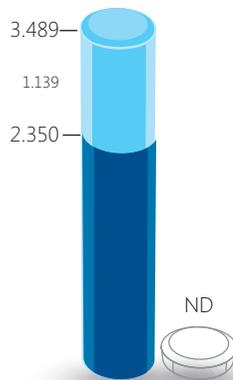
UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

NORTE

MANAUS

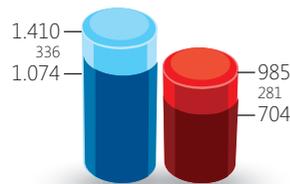


T.O. 2015: ND



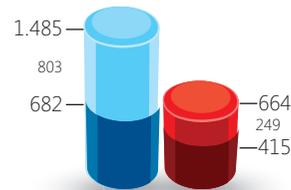
TOTAL
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

T.O. 2015: 70%



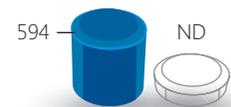
ECONÔMICO
T.O. 2009: 66% | C.M.A.D.: 5,8%

T.O. 2015: 45%



MIDSCALE
T.O. 2009: 61% | C.M.A.D.: 8,1%

T.O. 2015: ND



UPSCALE
T.O. 2009: ND | C.M.A.D.: ND

Conclusões

O placar ao lado apresenta o risco de crescimento excessivo da oferta hoteleira em cada um dos mercados analisados.

De maneira geral, observa-se que grande parte dos mercados estudados tem **risco baixo** de crescimento excessivo da oferta hoteleira e deve obter boas taxas de ocupação após a Copa do Mundo. Isso se deve principalmente à expansão reduzida da oferta decorrente de altos preços de terreno, competição com empreendimentos imobiliários residenciais e comerciais, além de diárias médias ainda em processo de recuperação. Com boa ocupação, os hotéis existentes devem renovar suas instalações e elevar suas diárias. À medida que esse processo se consolida, novos projetos se tornarão novamente viáveis e permitirão expansão da oferta com qualidade.

Naqueles mercados em que se prevê um **risco alto** ou **moderado** de crescimento excessivo da oferta hoteleira, percebe-se um movimento de expansão facilitado por incentivos fiscais, por vantagens na lei de uso e ocupação do solo para hotéis, e pela existência de investidores pulverizados dispostos a comprar flats e condo-hotéis. Mercados em que há **risco moderado** merecem atenção, pois ainda é possível evitar que a situação de alerta se transforme em problema.

Os mercados em que há **alto risco** de crescimento excessivo da oferta hoteleira possuem, em alguns casos, oferta pequena ou pouco qualificada e estão sofrendo um forte movimento de expansão e requalificação, ocasionado pela construção de hotéis modernos a serem, em sua maioria, operados por redes nacionais e internacionais. Em outros casos, apesar da existência de oferta ampla e empreendimentos em bom estado de conservação, há forte expansão devido ao aquecimento do mercado imobiliário em geral. O aumento demasiado da oferta pode vir a causar forte competição, guerra de preços, e até fechamento de hotéis antigos, o que por sua vez pode amenizar a queda da ocupação.

É importante ressaltar que os resultados deste estudo devem ser interpretados com cautela. Apesar dos esforços para garantir a confiabilidade dos dados, a metodologia utilizada apresenta limitações por utilizar dados amostrais, por tratar de mercados abrangentes e por realizar projeções para um horizonte longo. Nesse sentido, as informações apresentadas devem ser interpretadas como um parâmetro de orientação e não como uma métrica precisa.

Além disso, as premissas utilizadas podem se alterar rapidamente, modificando assim as perspectivas aqui descritas. Nos mercados em que há muitos projetos em estágio preliminar de desenvolvimento, esse risco é ainda mais elevado. Como as projeções de oferta contabilizam apenas hotéis em estágio avançado de desenvolvimento, é natural que a previsão de nova oferta tenda a crescer no futuro. Logo, é provável que o número de quartos projetado atualmente seja menor do que a soma dos quartos de projetos anunciados pela mídia, operadoras, hoteleiros independentes e desenvolvedores. Para minimizar essas limitações, este estudo será atualizado a cada seis meses, de modo a incorporar novas informações e conclusões.

Por fim, deve-se reforçar a idéia de que a taxa de ocupação é apenas um dos indicadores da saúde de um mercado hoteleiro. Ela não deve ser utilizada isoladamente para determinar a viabilidade de um empreendimento hoteleiro, nem para tomar decisões de investimento. Cada projeto possui características únicas que o diferenciam da média do mercado e afetam sua rentabilidade de maneira distinta. É possível, por exemplo, que existam projetos viáveis em mercados turbulentos, ou que muitos projetos sejam inviáveis em mercados com boas taxas de ocupação. Por isso, se desejar investir em hotéis, analise cuidadosamente o mercado, o terreno e o projeto.

CIDADE-SEDE	ECONÔMICO	MIDSCALE	UPSCALE
Belo Horizonte			ND
Brasília	ND		ND
Cuiabá	ND		ND
Curitiba			
Fortaleza			
Manaus			ND
Natal			
Porto Alegre			ND
Recife	ND		ND
Rio de Janeiro			
Salvador			ND
São Paulo			

	RISCO BAIXO		RISCO MODERADO		ALTO RISCO	ND	DADOS NÃO DISPONÍVEIS
---	--------------------	---	-----------------------	---	-------------------	-----------	------------------------------

O Placar da Hotelaria 2015 é uma publicação que tem como objetivo monitorar a evolução dos mercados hoteleiros nas 12 cidades-sede da Copa do Mundo de 2014, de maneira a colaborar para o desenvolvimento ordenado e evitar o crescimento excessivo da oferta hoteleira nesses mercados. O estudo será atualizado semestralmente visando permitir que as mudanças de cenários sejam antecipadas. Temos o intuito de aperfeiçoar nossas projeções a cada nova edição. Se você tem interesse em contribuir com dados ou sugestões, entre em contato:
fohb@fohb.com.br / hvsbrasil@hvs.com.

realização



FÓRUM
DE OPERADORES
HOTELEIROS
DO BRASIL

HVS
BRASIL

apoio

