



ACCOR



FALCON

HOTÉIS

Proposta de Franquia



*Mercure Barra
(Conversão Laghetto Barra)*



Proposta de Franquia

São Paulo, 08 de março de 2023

Mercure

A Accor demonstra com muito entusiasmo o interesse no desenvolvimento de um hotel Mercure, no qual o investidor será beneficiado pela experiência e segurança financeira do Grupo Accor, líder na hotelaria internacional e no Brasil. Para este empreendimento propomos um **Contrato de Franquia**, cujas condições expomos a seguir:

Contrato de Franquia

Por este tipo de contrato, a Accor concede à Franqueada a licença de uso de sua marca, a transferência de seu *know how*, a prestação de serviços técnicos e a concessão comercial (distribuição).

Em contra partida, além do pagamento da Taxa de Adesão, dos Royalties, da Taxa de Marketing e Distribuição (mais um fee da rede privada de telecomunicações), a Franqueada estará obrigada a obedecer às orientações e padronizações da Accor, apresentadas por meio de seus manuais e de treinamentos.

O negócio de franquia deixa a Franqueada totalmente livre e ao mesmo tempo responsável pela gestão de seu negócio (hotel), não podendo a Franqueadora, por lei, interferir nele.

Para esta proposta a operadora franqueada indicada é a **Falcon Hotéis**, a administrar o empreendimento hoteleiro sob o regime de SCP (Sociedade em Conta de Participação).



Marca Mercure e Programa ALL



INSPIRAÇÃO LOCAL

AUTÊNTICO GENUÍNO ENRIQUECIDO ESTIMULANTE

MEDIMOS NOSSO SUCESSO POR MEIO DA EVOLUÇÃO DE:

NOTORIEDADE DE MARCA

Notoriedade total entre viajantes de 40-60% em 7 países - e subindo.

No Brasil, a marca cresceu 12% em notoriedade nos últimos anos.

Fonte: BEAM final de 2018

PERCEPÇÃO DE MARCA

Mercure tem uma imagem positiva: "moderno" e "alto status" em todos os países, impulsionado por "colaboradores genuinamente agradáveis".

No Brasil, 34% dos viajantes estão familiarizados com Mercure, ou seja, reconhecem as promessas da marca

BRAND MARGIN

É o valor médio adicional que o hóspede está disposto a pagar versus hotel sem marca na mesma região.

+ €25
média global

+ R\$ 129
no Brasil

← IMPORTANTE!

Fonte: BEAM final de 2018

Maior Programa de Fidelidade e Relacionamento

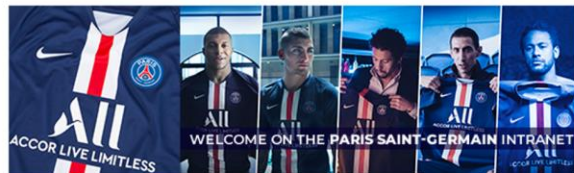
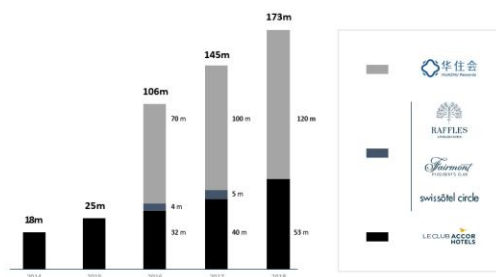
Hoteleiro do mundo!

*** Fluxo adicional de hóspedes ***

173 milhões
Membros

Programas Internacionais
Simples e impactante

2X
Clientes utilizam 2 X mais
Como membros



Welcome to ALL and Paris Saint-Germain partnership intranet for all Accor employees.

Follow the partnership latest news during the whole season and get many gifts & invitations. Live Limitless!

Take part of the games forecast and try to win "Limitless" gifts & experiences!



THE LOYALTY

RAFFLES \ ORIENT EXPRESS \ BANYAN TREE \ DELANO \ SOFITEL LEGEND \ FAIRMONT \ SLS \ SO \ SOFITEL \ RIXOS MANTIS \ MALLERY \ 21C \ ART SERIES \ MONDRIAN \ PULLMAN \ SWISSÔTEL \ ANGSANA \ 25HOURS HOTELS HYDE \ MÖVENPICK \ GRAND MERCURE \ PEPPERS \ THE SEBEL \ MANTRA \ NOVOTEL \ MERCURE \ ADAGIO MAMA SHELTER \ TRIBE \ BREAKFREE \ IBIS \ IBIS STYLES \ IBIS BUDGET \ JO&JOE \ HOTELFI



Taxa de Adesão

A Taxa de Adesão será paga na assinatura do Contrato de Franquia e remunerará:

- Direito de uso da marca Mercure
- A transferência do *know how* de operação de um hotel Mercure
- Acesso aos manuais operacionais
- Capacitação do Franqueado e da equipe inicial em todos os aspectos da operação e gestão do negócio
- Assessoria Técnica e de Implantação
- Assessoria na criação do plano de abertura do hotel
- Serviços prestados pela Accor antes da abertura do hotel, excetuando-se a assessoria técnica

A Taxa de Adesão é de R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) por apartamento que o empreendimento venha a ter, livre de tributos, em 12 parcelas, vencendo a primeira 30 dias após a assinatura do contrato e as restante a cada 30 dias, contudo, dada a parceria que temos, estamos isentando os franqueados deste pagamento.

Taxa de Royalties

A Taxa de Royalties é a taxa mensal paga pelos Franqueados, remunerando:

- Uso continuado da marca Mercure
- Controle de qualidade operacional (2 visitas anuais)
- Controle de qualidade técnico (2 visitas anuais)
- Assessoria de negócios (2 visitas anuais)
- Programas de capacitação (apenas os obrigatórios)
- Acesso aos sistemas de negociações de compras da Accor

Esta taxa é equivalente a 4% (quatro por cento) da Receita Operacional Bruta do Hotel, livre de tributos.



Taxa de Marketing & Vendas Corporativas

A Taxa de Marketing é a taxa mensal paga pelo Franqueado à Franqueadora e seu pagamento assegurará ao Franqueado o acesso e a participação nas campanhas institucionais, publicitárias e promocionais, desenvolvidas pela Franqueadora – seja em âmbito regional, nacional ou internacional - bem como o direito a receber o material de apoio utilizado nas mesmas.

Esta taxa será equivalente a 2% (dois por cento) da Receita Bruta de Hospedagem do hotel, livre de tributos.

Serviços de Distribuição & Reservas

É o núcleo de centrais de reservas operados pela Accor Reservation Services, no Brasil e no mundo, através de um sistema de reservas denominado Travel Accor Reservation System (TARS) e Travel Accor Group Reservation System (TAGS), interligado aos Global Distribution Systems (GDS) e aos Internet Distribution Systems (IDS) e sites próprios da HAB e sites de parceiros.

Pelo serviço prestado pelas centrais de reservas Accor Reservations Services, e pelo acesso direto ao sistema TARS e TAGS, o qual permite a atualização das informações do hotel (descritivos comerciais, disponibilidades, tarifas) em todos os canais eletrônicos de reserva conectados a este sistema, a HAB cobrará o valor mensal equivalente a 2,5% (dois virgula cinco por cento) da Receita operacional bruta advinda do sistema TARS e TAGS, livre de tributos.

As reservas geradas através de GDS (Global Distribution System) ou Call Center terão um custo de US\$4,00 (quatro dólares) por transação.

As reservas geradas através de IDS (Internet Distribution System) Internacional terão um custo de US\$1,50 (um dólar e cinquenta centavos) por transação.

As reservas geradas através de IDS (Internet Distribution System) Nacional terão um custo de R\$6,00 (seis reais) por transação.

As reservas realizadas por clientes que não são membros ALL ou são categoria Classic através de aplicativos e sites do grupo Accor terão o custo de 3,5% (três e meio por cento).

As reservas realizadas por clientes membros ALL das categorias Silver, Gold, Platinum, Diamond e Limitless através de aplicativos e sites do grupo Accor terão o custo de 1% (um por cento).

Todos os valores livres de tributos.



A Falcon Hotéis

A **Falcon Hotéis** é uma administradora hoteleira brasileira, com expertise em hotéis Econômicos e Midscale. É atualmente a segunda maior franqueada da grupo Accor na América do Sul. São **22 Hotéis** em operação, somando mais de 3.300 apartamentos e mais 1 hotel em construção.

→ Não fechamos nenhum de nossos hotéis durante a pandemia, não usamos Fundo de Reserva e nem pedimos aporte de capital aos investidores.

← IMPORTANTE!

Pilares de gestão:

- Administração enxuta e eficiente, proporcionando aos hotéis excelentes resultados e lucratividade acima da média de mercado.
- Foco no ROI (Retorno sobre Investimento) e relacionamento com o investidor
- Valorização patrimonial
- Ética, Transparência e Competência



Margem Líquida

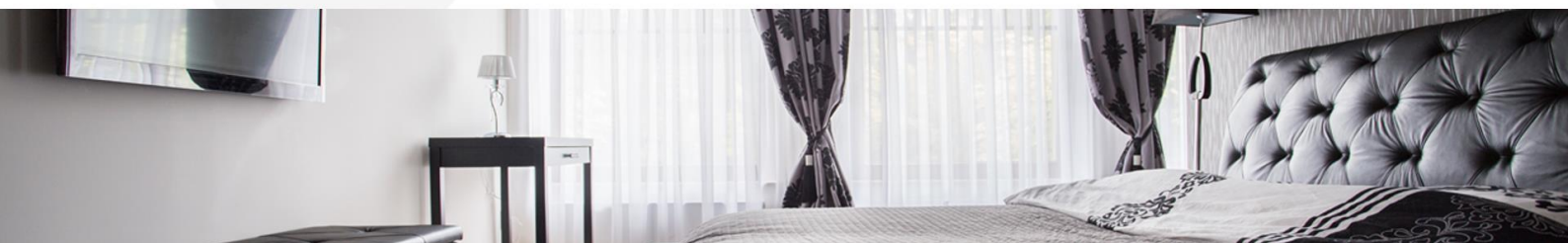
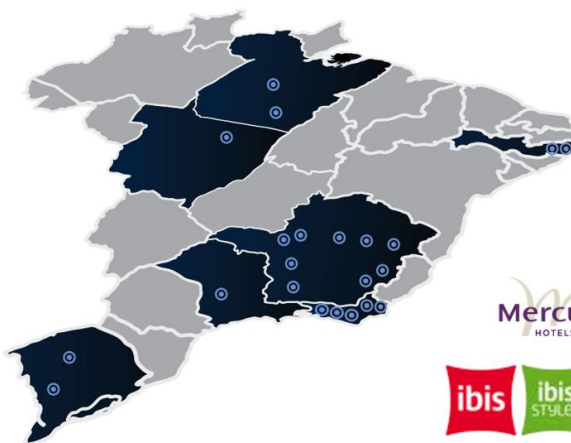
→ Nossos hotéis bandeira Mercure possuem Margem de Lucro Líquido **acima de 25%**.

Nossas Operações

Ano-base 2023

22 | HOTÉIS ADMINISTRADOS

Thermas de Olímpia Resorts by Mercure	Manhattan POA By Mercure
Mercure Macaé	Ibis Hotel Cuiabá
Ibis Hotel Macaé	Ibis Budget Divinópolis
Ibis Styles Confins	Ibis Budget Patos de Minas
Ibis Juiz de Fora	Ibis Budget Petrópolis
Ibis Budget Barbacena	Ibis Budget Uberlândia
Ibis Budget Manhuaçu	Ibis Budget Itaperuna
Ibis Hotel Parauapebas	Ibis Budget Muriaé
Ibis Budget Parauapebas	Ibis Budget Não-Me-Toque
Ibis Styles Três Rios	Ibis Styles Garanhuns
Ibis Budget Nova Serrana	Ibis Budget Recife



RAFFLES \ ORIENT EXPRESS \ BANYAN TREE \ DELANO \ SOFITEL LEGEND \ FAIRMONT \ SLS \ SO \ SOFITEL \ RIXOS MANTIS \ MGALLERY \ 21C \ ART SERIES \ MONDRIAN \ PULLMAN \ SWISSÔTEL \ ANGSANA \ 25HOURS HOTELS HYDE \ MÖVENPICK \ GRAND MERCURE \ PEPPERS \ THE SEBEL \ MANTRA \ NOVOTEL \ MERCURE \ ADAGIO MAMA SHELTER \ TRIBE \ BREAKFREE \ IBIS \ IBIS STYLES \ IBIS BUDGET \ JO&JOE \ HOTELFI



Taxa de Administração

Para o Contrato de Administração e SCP, a Administradora fará jus à remuneração mensal conforme abaixo:

- 1,5 % – Sobre a Receita Total Bruta
- 7 % – Sobre o GOP (Gross Operating Profit)

Lembramos que no nosso modelo operacional não há nenhum rateio de despesas centralizadas ou reembolso de despesas corporativas. Todos os serviços prestados pela estrutura centralizada da Falcon estão incluídos nas taxas acima.

Vigência e Validade

A vigência deste contrato será de 12 (doze) anos após o início da operação do hotel com direito de renovação por prazos de 6 (seis) anos.

Esta proposta é válida até 90 dias após a data de expedição.

Despesas de Conversão e Investimentos

As despesas de Conversão do empreendimento, considerando-se sinalizações externas e internas, uniformes e folheteria, treinamentos da equipe, adequações gerais (não envolvendo eventuais obras ou benfeitorias que sejam necessárias para a segurança ou estrutura do prédio) ficam estimadas em R\$ 300.000,000.

Como demonstração do interesse em assumir a administração do empreendimento, a Falcon Hotéis se propõe a bancar esta despesa estimada de conversão, investindo esse montante a fundo perdido.



Vantagens para o Proprietário Investidor

Por fim, as vantagens para os proprietários-investidores de se contratar a bandeira **Mercure**, com a administração hoteleira da **Falcon Hotéis** são:

- ✓ Marca forte e reconhecida internacionalmente, e canais de distribuição abrangentes, que resultam em taxa de ocupação e diárias médias bem acima do mercado.
- ✓ Expertise em administração hoteleira, com reconhecida excelência operacional e qualidade do serviço prestado ao hóspede.
- ✓ Política Comercial intensa, o que eleva as Receitas, e Política de Custos agressiva, deixando a operação mais enxuta e eficiente.
- ✓ Expertise na gestão da Qualidade de hospedagem, resultado em ótimas avaliações online pelos hóspedes e altos níveis de Satisfação do Hóspede.
- ✓ Valorização patrimonial do imóvel, ao obter ROIs (Retorno sobre o Investimento) acima da média do mercado.



FALCON

HOTÉIS

Fernando Fonseca

CEO – Falcon Hotéis

fernando@falconhoteis.com.br

(31) 99587-9787

Romulo P. Silva

Diretor de Desenvolvimento de Franquias

romulo.silva@accor.com

(11) 94549-7580

Hotelaria Accor

Av. Dra. Ruth Cardoso, 7.815

11º andar - Pinheiros

05425-905 São Paulo SP

A PRESENTE PROPOSTA ESTA CONDICIONADA

A APROVAÇÃO DO COMITÊ DE PROJETOS

ACCOR FRANÇA



ACCOR