

Brasília-DF, 08 de março de 2023

Att. Sr. Jorge Duarte

Ref.: Proposta de administração para empreendimento hoteleiro na cidade do Rio de Janeiro/RJ.

Prezada Sr. Jorge,

Por meio desta a **Nobile Hotels & Resorts** agradece o convite e apresenta sua proposta para, conforme solicitado por V.Sas. assumir a gestão do hotel em questão.

Nobile Hotels & Resorts atua no Brasil nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. Na América do Sul atua em 6 países, sendo eles: Argentina, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai e na Europa acabou de fazer uma associação com um hotel em Évora, Portugal. Contamos em nosso portfólio com 67 operações e mais 16 novas implantações com aberturas previstas até 2023.

Nobile Hotels & Resorts é uma empresa com vasta experiência no mercado, atuando na conceituação, planejamento, implantação, administração e comercialização de empreendimentos hoteleiros, resorts, condo-hotéis, residenciais com serviços, *long stays* e apart hotéis com estruturas financeiras como flat, condomínio hoteleiro, multipropriedade e hotéis de proprietários.

Principais Indicadores de **Nobile Hotels & Resorts**:

- ✓ Fundação: 18 de janeiro de 2008;
- ✓ 67 empreendimentos em operação;
- ✓ 16 novas aberturas até 2023 (pipeline);
- ✓ Gestão patrimonial atual de R\$ 1,6 bilhão;
- ✓ Número de Unidades Habitacionais: 8.200;
- ✓ Faturamento anual 2019: R\$ 260 milhões;
- ✓ Empregos diretos: 1.120;
- ✓ 5ª maior Administradora Hoteleira do Brasil, segundo relatório Brasil em Números 2022 da Jones Lang LaSalle; e
- ✓ Nobile é uma das 10 marcas mais conhecidas do mercado.

Nossa atuação profissional está baseada em criar valor para os empreendimentos sob nossa gestão aumentando os valores de distribuição mensal e consequentemente o valor imobiliário dos produtos em nosso portfólio.

Definimos os **7 Vetores de Qualidade Nobile** que consideramos fundamentais para o fortalecimento dos empreendimentos, da **Nobile Hotels & Resorts** e principalmente para a formação de uma parceria de sucesso.



- 1. Selo de Qualidade Nobile:** Programa que certifica e garante a consistência dos padrões e serviços das operações hoteleiras da Rede, a partir de inspeções de controle nos empreendimentos, seguindo os manuais e procedimentos da **Nobile Hotels & Resorts** à garantia da alta reputação on-line dos hotéis, da fidelização de clientes, da rentabilidade e valorização patrimonial do seu portfólio;
- 2. Capacita Nobile:** Programa de educação corporativa que visa disseminar a cultura empresarial, missão, visão e valores da **Nobile Hotels & Resorts**, priorizando o desenvolvimento profissional dos colaboradores, a partir das competências, habilidades e atitudes, propiciando um plano de carreira dentro da Rede. O **Capacita Nobile** reforça o objetivo da companhia em colocar as pessoas certas nos lugares certos e gerar riqueza material e moral através do trabalho colaborativo dos seus colaboradores;
- 3. Nobile Plus+:** Programa de vantagens com mais de 250 mil associados que é utilizado como ferramenta estratégica de vendas diretas, retenção, fidelização e de relacionamento com clientes, assim como para atender às exigências e expectativas dos clientes em ganhar benefícios a partir de suas escolhas;
- 4. Marketing Digital Nobile:** Programa que através de dados e pesquisas científicas planeja e realiza investimentos em marketing digital com o objetivo principal de gerar vendas diretas através dos canais da rede, reduzindo substancialmente os custos com comissões pagas a terceiros. **Nobile Hotels & Resorts** investe em sites de busca, mídias sociais, e-mails marketing etc. impulsionando e divulgando suas campanhas institucionais e de vendas com os clientes da Rede e com prospectos;
- 5. Nobile Eco Sustentável:** Programa que visa gerir os resultados operacionais através da racionalização de gastos e da aplicação de ações de consumo consciente dos recursos nas diversas áreas do hotel para o alcance e superação das metas estabelecidas e a adoção de conceitos e práticas sustentáveis no portfólio da rede;
- 6. Programa Novo em Folha:** Programa padrão que visa a conservação dos apartamentos e das áreas comuns através de rotinas diárias planejadas para execução de pequenos reparos, de tal maneira que a manutenção preventiva seja realizada pontualmente e com eficiência, mantendo o patrimônio sempre atualizado, competitivo e valorizado; e
- 7. Bem Estar Garantido:** Programa que garante a qualidade da entrega dos serviços oferecidos aos hóspedes onde, caso haja algum problema durante a estada do hóspede, o hotel tem a missão de solucionar a ocorrência em até 24h ou a diária será ressarcida. Esse programa confirma o compromisso de **Nobile Hotels & Resorts** com o bem estar e a satisfação dos seus clientes.

Para que seu empreendimento passe a produzir distribuições compatíveis e que com isso ganhe em valor de mercado e liquidez, a **Nobile Hotels & Resorts** utilizará sua experiência em reverter os resultados de hotéis que assume em conversão. Em praticamente todos os hotéis que assumimos conseguimos consistentemente reduzir os custos e aumentar as receitas.

Fazer Mais com Menos!



Sabendo dos desafios de seu empreendimento e com o intuito de sua performance **Nobile Hotels & Resorts** vem propor o que segue:

I – INTRODUÇÃO

Conceito do produto proposto:

O empreendimento está localizado na cidade do Rio de Janeiro/RJ, sendo constituído por 303 unidades habitacionais.

Estruturação Financeira:

O empreendimento está constituído pelo regime de SCP.

Conceito hoteleiro:

Hotel na categoria Upscale.

Serviços Oferecidos:

Café da manhã, piscina, sala de eventos, internet wi-fi, estacionamento e segurança com CFTV.;

II – SERVIÇOS QUE SERÃO PRESTADOS POR NOBILE HOTELS & RESORTS AO HOTEL:

A. ASSESSORIA TÉCNICA:

NOBILE HOTELS & RESORTS tem como premissa de trabalho oferecer aos investidores valorização de seu empreendimento. Para garantir esta valorização temos o Departamento de Serviços Técnicos que tem como missão primeira executar os *retrofits* e manter atualizados os empreendimentos de nosso portfólio. Por experiência própria podemos afirmar que um empreendimento retrofitado tem um resultado operacional superior a um empreendimento que não passou por este processo. Adicionalmente a rede implementou em 2016 a ferramenta de gestão **Selo de Qualidade Nobile – SQN** que através de vistorias anuais promove consistência dos padrões e serviços das operações, a partir de inspeções e controle nos empreendimentos seguindo seus manuais e procedimentos. O objetivo é a fidelização de clientes, rentabilidade dos empreendimentos tornando os hotéis sob gestão referência no mercado pela excelência na hospitalidade e encantamento dos seus clientes.

B. ASSESSORIA HOTELEIRA:

- a. Elaboração do planejamento estratégico e operacional do hotel;
- b. Elaboração do orçamento do 1º ano ou fração de ano de operação;
- c. Definição do modelo de gestão;
- d. Seleção e treinamento da equipe de colaboradores;
- e. Padrões e standards da marca;
- f. Treinamentos dos colaboradores.
- g. Apoio na implantação do pacote de tecnologia e no treinamento do pessoal;
- h. Elaboração do site do hotel;
- i. Inserção do hotel no site de **Nobile Hotels & Resorts e Ameris**;
- j. Inclusão do hotel no diretório das Abracorps;
- k. Assessoria na Comunicação visual das áreas comuns;
- l. Apoio na obtenção das fotos oficiais do hotel;
- m. Apoio na elaboração dos materiais de marketing;



- n. Elaboração da Folheteria
- o. Envio de e-mail marketing para o mercado nacional e internacional;
- p. Ações locais de promoção e divulgação do hotel nas empresas de região;
- q. Estratégias de marketing digital;
- r. Definição da operação de Alimentos e Bebidas;
- s. Definição e composição do estoque inicial do hotel;
- t. Cotação e contratação dos seguros do empreendimento;
- u. Suporte em Tecnologia da Informação (Software Hoteleiro);
- v. Regulamento Interno de normas e procedimentos para clientes internos e externos;
- w. Definição de política comercial, operacional, administrativa e financeira;

C. ADMINISTRAÇÃO HOTELEIRA:

NOBILE HOTELS & RESORTS responde pela execução do planejamento global e operacional do empreendimento. O Gerente Geral cumpre as estratégias e as determinações planejadas, seguindo os padrões operacionais da rede e o plano operacional anual aprovados pelos investidores, respeitando os padrões/standards da marca. O Corporativo da **NOBILE HOTELS & RESORTS** atua como centro estratégico e de controle, prestando suporte multidisciplinar ao Gerente Geral e às chefias do empreendimento.

Serviços Oferecidos pela Área Operacional:

- a. Elaboração dos orçamentos anuais;
- b. Suporte e controle da área de Alimentos e Bebidas;
- c. Fornecimento de manuais de Recepção, Governança, Manutenção e Identidade Visual;
- d. Fornecimento de Fichas Técnicas de Arrumação de Apartamentos e Café da Manhã;
- e. Fornecimento dos Protocolos de Higiene e Segurança;
- f. Definição dos terceirizados, fornecedores e parceiros;
- g. Execução das atividades administrativas;
- h. Execução das atividades financeiras;
- i. Apresentação e aprovação pelos Investidores do cronograma de contas a pagar;
- j. Manter os Investidores atualizados com o cronograma de contas a receber;
- k. Manter os Investidores atualizados com relação ao fluxo de caixa;
- l. Realizar reuniões mensais com os Investidores para a apresentação dos DREs e fechamentos mensais;
- m. Apoio à Recursos Humanos;
- n. Controle dos estoques do hotel;
- o. Suporte na área de tecnologia (em parceria com a Ameris).

NOBILE HOTELS & RESORTS prestará assessoria comercial e de marketing Elaboração do planejamento estratégico de marketing para comercialização de diária;

- a. Planos de ação de vendas;
- b. Definição da carteira de clientes do empreendimento;
- c. Definição da carteira de clientes nacional e internacional;
- d. Segmentação e elaboração do *mix* de mercado;
- e. Padronização dos apartamentos por categoria;
- f. Elaboração do tarifário inicial e promoções específicas por segmento, acordos pontuais com os principais *players* do mercado;



- g. Negociações com as mega agências corporativas acerca dos acordos preferenciais rede,
- h. Inserção do empreendimento nas páginas da internet da **NOBILE HOTELS & RESORTS**; e
- i. Disponibilização do nosso GDS GLOBAL exclusivo dos hotéis de **NOBILE HOTELS & RESORTS**.

E. PARCEIROS COMERCIAIS:

NOBILE HOTELS & RESORTS possui uma equipe comercial com forte atuação em todo o território nacional e internacional nos seguintes segmentos de mercado:

- a. TMC – Travel Management Companies e ABRACORPs, mega agências de viagens corporativas, como: Carlson Wagonlits Travel, Alatur, BBTurismo, Maringá, Avipam, Flytour, Kontik e etc.;
- b. ABGEV e TMG – Associações Brasileiras de Gerentes de Viagens Executivas – entidades que congregam os principais executivos responsáveis por viagens corporativas e grupos de incentivo
- c. CVC – maior operadora de turismo do País, com mais de 800 lojas e 15.000 agências de viagens como clientes;
- d. Trend – maior operadora de turismo corporativo do País, com venda média mensal de 120.000 diárias de hotéis e filiais em 20 Estados; Executivo de vendas Nobile para trabalho exclusivo na central de reservas da Trend;
- e. Agências de viagem nacionais, com programas específicos de incentivo, divulgação constante via e-mail marketing e mala direta; • Empresas de vários segmentos, como: laboratórios farmacêuticos, empresas de petróleo, bancos, indústrias químicas, indústrias de mineração, indústrias de alimentos, companhias aéreas, energia e outras;
- f. Organizadores de eventos em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília;
- g. Congressos e convenções;
- h. Igrejas e grupos escolares;
- i. Grupos de incentivo de empresas;
- j. Eventos esportivos.

F. CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO:

Além da atuação de campo da equipe comercial oferecemos uma solução de gestão de distribuição eletrônica completa que atende aos requisitos do sistema central de reservas **NOBILE HOTELS & RESORTS**, incrementa as reservas eletrônicas e as diárias, gerando mais receitas e reduzindo os custos gerais de distribuição com a melhoria da produtividade e da eficiência operacional.

A solução permite que um hotel gerencie sua presença e a distribuição de suas disponibilidades em todos os canais de distribuição que desejar. Isso inclui o próprio website do hotel, o sistema de distribuição global (GDS) e os sistemas de distribuição via internet. Nossa equipe oferece todo o suporte na implantação do sistema, ensinando como utilizá-lo, orientando na tomada de decisões e auxiliando a equipe do empreendimento em todas as etapas do processo.

Também oferecemos tudo que é necessário para o acompanhamento eficiente do desempenho do hotel em canais eletrônicos, ferramentas para comercialização e aprimoramento da presença do empreendimento nesses canais durante os processos de compras e reservas e capacidade de obter reservas para viagens de negócio, lazer ou grupos de praticamente qualquer público ou canal. Ações que serão tonadas:

- a. Inclusão do hotel no portal de vendas da NOBILE;



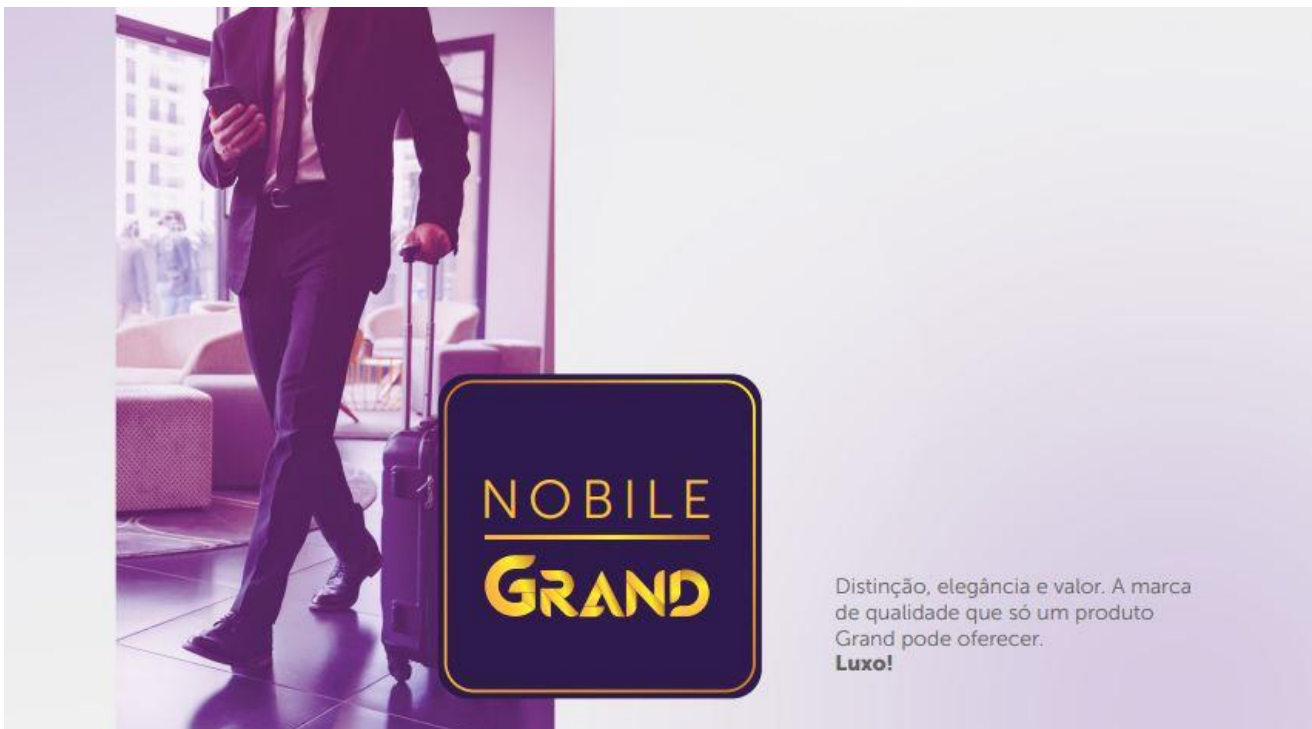
- b. Programas de treinamento para aumento de conversão e produtividade;
- c. Reservas integradas aos sistemas de reservas dos hotéis sob gestão NOBILE;
- d. Gerenciamento de “allotments” de operadoras de turismo e sites terceirizados;
- e. Gerenciamento dos canais de vendas on line: Portal CVC, Portal Trend, HotelDo, HotéisNet e outros;
- f. Planejamento anual de receitas para todos os períodos: alta e baixa estações, feriados prolongados, datas comemorativas nacionais e regionais;
- g. Novo “Portal NOBILE” prático e inovador, possibilitando reservas em tempo real;
- h. Material publicitário atualizado para divulgação com consistência pela equipe de vendas;
- i. Análise crítica do histórico do hotel para tomada de decisões: segmentos, origem geográfica de reservas, clientes, canais de vendas.

G. BANDEIRA PROPOSTA:

Por entender que cada empreendimento deve ter a sua identidade e relevância, o **NOBILE HOTELS & RESORTS** propõe a bandeira **GRAN NOBILE**, marca que está entre as 10 marcas mais reconhecidas do mercado e que será utilizada em parceria ao nome da cidade.

Sugestão do nome e bandeira:

GRAND NOBILE STILO BARRA DA TIJUCA



H. PACOTE DE TECNOLOGIA:

O pacote de tecnologia oferece para seu hotel as seguintes ferramentas:

- a. Motor de reservas;
- b. *Channel manager*;
- c. PMS para o *front*;



- d. PMS para o *back*;
- e. Banco de dados;
- f. GDS GN;
- g. Canal Corporativo;
- h. Elaboração e manutenção do site do hotel; e
- i. Suporte de 1º e 2º nível.

I. PROPOSTA COMERCIAL:

a. Taxa Mensal de Marketing:

- 3% sobre a receita líquida de hospedagem do hotel;

b. Taxa de Incentivo:

- 10% sobre o GOP (Lucro Operacional Bruto)

c. Programa de Vantagens **NOBILE PLUS+:**

- 5% (cinco por cento) sobre a receita bruta de diárias geradas por hóspedes associados ao Programa de Vantagens da **Nobile Hotels & Resorts**.

d. Taxas sobre a Produção dos Canais de Grupo Nobile:

- Reservas GDS (Global Distribution Systems) NOBILE:
12,0% (doze por cento) sobre a receita bruta de diárias geradas pelo canal;
- Reservas Sites NOBILE HOTELS & RESORTS E AMERIS HOTÉIS:
12,0% (doze por cento) sobre a receita bruta de diárias geradas pelos sites;
- Reservas Canal Corporativo NOBILE HOTELS & RESORTS:
12,0% (doze por cento) sobre a receita bruta de diárias geradas pelo Canal Corporativo;
- Reservas geradas pelo AIRBNB:
4,0% (quatro por cento) sobre a receita bruta de diárias geradas pelo AIRBNB;

e. Inspeção do Selo de Qualidade Nobile:

- Uma inspeção anual presencial ao custo de R\$ 3.800,00;

Despesas com deslocamento, hospedagem e alimentação do inspetor serão custeadas pelo hotel.

f. Investimento Inicial:

- Estimativa de Investimento para adequação à marca de R\$ 85.000,00 (oitenta e cinco mil reais).
- Os investimentos serão reembolsados pela Administradora com 50% (cinquenta por cento) das suas primeiras taxas recebidas mensalmente (taxa de marketing e taxa de incentivo).

J. PRAZO DE DURAÇÃO DO CONTRATO:

A vigência deste contrato será de 10 anos, que poderá ser renovado por igual período caso o **CONTRATANTE** e a **CONTRATADA** não manifestem seu desejo de não o renovar em até 180 dias antes da data de seu vencimento.



M - OBSERVAÇÕES:

- a. Os valores envolvidos nesta proposta serão reajustados anualmente pelo IGPM.
- b. Segue em anexo juntamente com a proposta a apresentação/portfólio da **Nobile Hotels & Resorts**.
- c. Esta proposta é válida por 30 (trinta) dias, perdendo automaticamente a sua validade, independentemente de qualquer providência, se não for formalmente aceita até a referida data.

Colocando-nos a disposição para qualquer esclarecimento,

Atenciosamente,

Danilo Stacciarini

Diretor de Desenvolvimento – Grupo Nobile

(+55 61) 98555-4125

