



COMUNICADO AO MERCADO

MULTIPLAN INICIA COMERCIALIZAÇÃO DO JUNDIAÍSHOPPING, UM PROJETO MULTI-USO DE 35.418 m² DE ABL

Rio de Janeiro, 19 de janeiro de 2010

A Multiplan Empreendimentos Imobiliários (Bovespa: MULT3) retoma o processo de locação de lojas do JundiaíShopping, em Jundiaí, São Paulo. O shopping center terá, em sua primeira fase, 35.418 m² de área bruta locável (ABL), 193 satélites, 17 lojas-âncoras e mega-lojas e 2.079 vagas de estacionamento. A Multiplan terá uma participação de 100% no shopping center. O investimento total é estimado em R\$ 240 milhões e a taxa interna de retorno real desalavancada (TIR) esperada é de 17,7%. A inauguração está planejada para setembro de 2012.

O projeto do **JundiaíShopping** segue a estratégia da companhia de desenvolver complexos multi-uso, reunindo diversos empreendimentos em um mesmo local (prédios residenciais, edifícios de escritórios, hotéis, entre outros). O projeto incluirá ainda duas torres comerciais de 10 andares cada e prevê uma expansão do shopping de 13.260 m² de ABL para lançamento futuro.

O município de Jundiaí gera o 23º maior PIB do Brasil* e localiza-se a 60km da capital do estado, São Paulo. O terreno onde será erguido o JundiaíShopping está situado na Avenida Nove de Julho, uma via expressa com fácil acesso aos bairros de maior renda da cidade. A área de influência vai abranger quatro municípios, além de Jundiaí.

*Fonte: IBGE/2007

Multiplan Empreendimentos Imobiliários S.A.

Armando d'Almeida Neto

Vice Presidente e Diretor de Relações com Investidores



Destaques

Previsão de Inauguração: set 2012

Área Bruta Locável: 35.418m²

Participação Multiplan: 100%

Investimento: R\$240 milhões

Cessão de Direito: R\$21,6 milhões

NOI 1º Ano: R\$24,5 milhões

NOI 3º Ano: R\$31,7 milhões

Localização



Cidade: Jundiaí

PIB¹: R\$ 14,0 bilhões

¹Fonte: IBGE/2007



Disclaimer

O racional a seguir foi usado para calcular a viabilidade do projeto: O custo do projeto (CAPEX) é baseado no custo estimado de construção de lojas satélites, âncoras e de serviço; restaurantes; mall; banheiros; estacionamento. Essas estimativas foram avaliadas pelo departamento técnico da empresa. Com o propósito de avaliar o CAPEX do projeto, estes custos não são reduzidos pela a receita de cessão de direitos. A receita operacional foi estimada com base nos diferentes aluguéis por m² das lojas satélites, âncoras e de serviço; restaurantes; fast-food; e entretenimento. A precificação dos contratos de locação foram avaliados individualmente pelo time de corretores especializados da Empresa, que se basearam no planejamento do mix de lojas.

O modelo considera um fluxo de caixa de 10 anos, com um crescimento anual de 2% depois do 5º ano e com perpetuidade com um mesmo crescimento depois do fim do período. Os números estão sujeitos a revisão e são mostrados somente com o intuito de darem uma visão preliminar do projeto.