



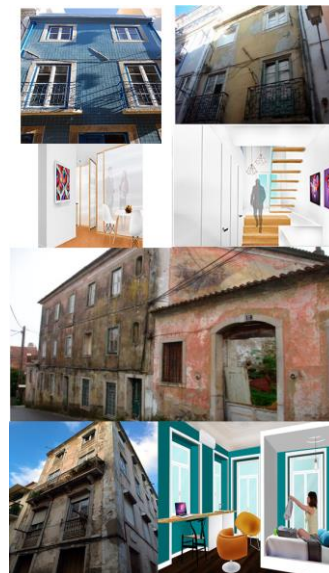
**GRUPO WELL-SENIOR**

## Pilares Estratégicos

### Residências & Serviços



### Alojamento Turístico curta duração



### Projetos Imobiliários de Elevado V. A.



## Apresentação do Grupo



- ✓ Promotor dos projetos de Residências & Serviços, Turismo e Imobiliários de elevado valor acrescentado
- ✓ Gestão centralizada das residências & serviços para seniores



- ✓ Alojamento turismo de curta duração



- ✓ Residências assistidas (grupo e individuais)

## Estratégia

M  
I  
S  
S  
Ã  
O

Promover projetos inovadores no setor da *silver economy*, com a finalidade de proporcionar elevados níveis de bem estar dos seus clientes, satisfação aos seus colaboradores e de gerar valor acrescentado, com segurança, para os seus investidores

V  
I  
S  
Ã  
O

Ser reconhecido como um Grupo promotor de soluções inovadoras, focado numa forte responsabilidade social e gerador de altos índices de satisfação para os seus clientes, colaboradores e investidores

## VALORES

**Confiança** – proporcionar sempre elevados padrões de confiança e credibilidade com todos com quem se relaciona

**Ética** – atuar com elevada postura ética em todos os seus atos.

**Competência** – promover o saber e o saber fazer como os pilares de atuação e promoção de qualidade.

**Eficiência** – garantir processos que se pautem pela simplicidade, rigor e sejam geradores de valor

## Estratégia

### PERSPETIVAS

#### FINANCEIRA

#### CLIENTES

#### PROCESSOS

#### DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL

### LINHAS DE ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA

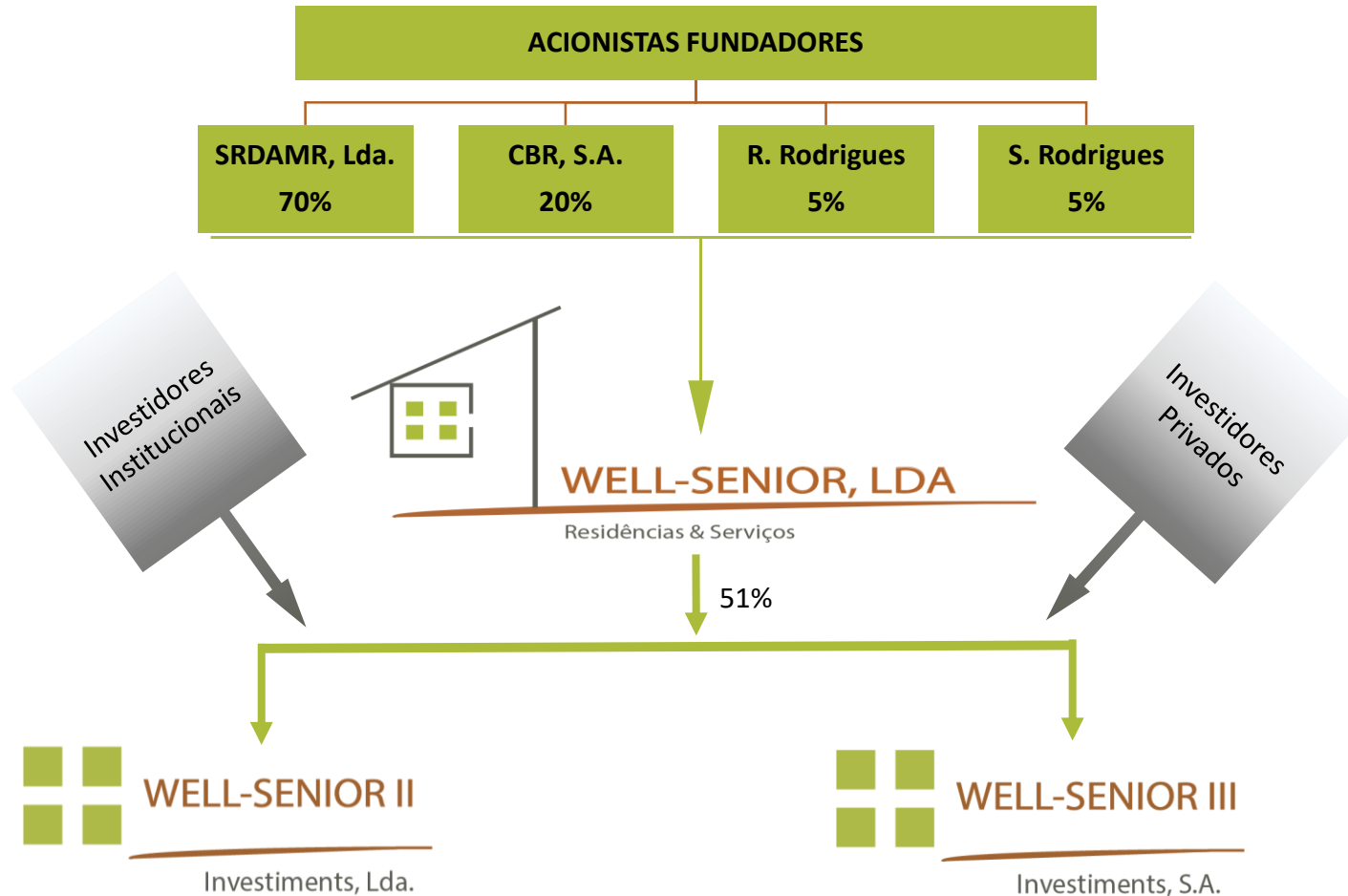
- ✓ Criar valor acrescentado para os seus investidores;
- ✓ Assegurar bons índices de rentabilidade dos ativos sob sua gestão;
- ✓ Promover formas de investimento inovadoras e de reduzido risco.

- ✓ Criar um relacionamento de intimidade com o cliente;
- ✓ Garantir elevados índices de satisfação dos seus clientes;
- ✓ Promover a fidelização dos clientes e a captação de novos clientes.

- ✓ Proporcionar serviços de elevada qualidade;
- ✓ Assegurar a realização de processos eficazes e eficientes;
- ✓ Garantir elevadas taxas de utilização dos seus recursos.

- ✓ Assegurar elevados índices de qualificação dos seus colaboradores;
- ✓ Garantir elevados índices de satisfação dos seus colaboradores;
- ✓ Promover uma organização flexível e adequada estrutura tecnológica.

## Estrutura Acionista



## Alojamento Turístico de curta duração

- Reabilitação de imóveis para alojamento local na Região de Lisboa
- Faz contratos de exploração com entidades para exploração turística
- Projetos em curso
  - ❑ “Casas da Silva – Mastro” (3 apartamentos em Santos com abertura prevista para Janeiro de 2017)
  - ❑ “Casas da Silva – Desterro” (7 apartamentos no Desterro com abertura prevista para o verão de 2017)
  - ❑ “Casas da Silva – Sintra” (em fase de projeto)
- Mercado Potencial
  - ❑ O turismo tem evidenciado um crescimento muito significativo, sobretudo na região de Lisboa, desde 2009 (6% ao ano)
  - ❑ Os mercados europeus continuam a predominar como mercados emissores de turismo, com 55% do total de visitantes
  - ❑ O segmento chave são casais entre os 35 e os 54 anos, em city/short break onde 55% são “first-comers” (que dão preferência ao alojamento local)



## Residências Sénior & Serviços

- Construção das Residências Sénior, Residências Assistidas e Unidades de Cuidados Continuados
- Gestão centralizada das residências sénior / equipamentos sociais (ou de saúde)
- Prestação de serviços dedicados à população sénior
- Projetos em curso
  - ❑ Residência Well-Senior – S. Antão do Tojal
  - ❑ Apartamentos Assistidos Well-Senior – S. Antão do Tojal
- Mercado Potencial
  - ❑ O aumento da população idosa.

Em 2030, as projeções indicam que, 30% da população portuguesa seja acima dos 65 anos de idade
  - ❑ Entre 2015 e 2030 haverá um aumento de 50% da população acima dos 65 anos de idade
  - ❑ Possibilidade de Internacionalização.

Portugal pode ser o destino ideal para os Europeus reformados virem residir





## Projetos Imobiliários de Elevado Valor Acrescentado

- Aquisição de prédios ou sociedades detentoras dos mesmos
- Orientado para apartamentos de tipologia T1 e T2 devido à elevada procura no centro da cidade de Lisboa
- Reabilitação de edifícios se necessário
- Venda dos apartamentos / prédios
- Arrendamento tradicional dos apartamentos
- Projetos em curso
  - ❑ Prédio com 11 apartamentos na Rua da Caridade junto ao Teatro Tivoli (Av. da Liberdade)



## Perspetivas de Investimento para os próximos 8 anos

<u>Turismo</u>	<u>Residências Assistidas</u>	<u>Outros</u>
<u>Investimento</u>	<u>Investimento</u>	<u>Investimento</u>
Total € 6 000 000	Total € 44 000 000	Em função das oportunidades
a) € 1 000 000	a) € 1 200 000	
b) € 1 000 000	b) € 5 000 000	b) € 1 000 000

a) já realizado

b) Em curso

Nota: Investimento privado de 40% e os restantes 60% através de financiamento bancário.

## Estimativa do Volume de Negócios para os próximos 8 anos

<u>Turismo</u>		<u>Residências Assistidas</u>		<u>Outros</u>	
<i>Vol. Negócios</i>		<i>Vol. Negócios</i>		<i>Vol. Negócios</i>	
Faturação	€ 1 000 000	Faturação	€ 40 000 000	Faturação	€ 1 700 000
EBITDA	€ 500 000	EBITDA	€ 16 500 000		

## Estimativa de Rendibilidade para os Investidores

<u>Turismo</u>		<u>Residências Assistidas</u>		<u>Outros</u>	
<i>Rendibilidade</i>		<i>Rendibilidade</i>		<i>Rendibilidade</i>	
Remuneração anual	3 a 6%	Remuneração anual	3 a 6%	Remuneração anual	-
Goodwill	25%	Goodwill	25%	Goodwill	Variável

## Modalidade de Investidor

O processo de financiamento do investimento na Well-Senior será baseado nos seguintes pressupostos fundamentais:

- 1 – Estrutura de financiamento com forte pendor de autofinanciamento (40%)
- 2 – Modalidades modernas de financiamento: “**peer to peer**”, “**crowdfunding**” e outras;
- 3 – Opções de entrada e de saída para o investidor;
- 4 – Segurança, minimizando o risco de financiamento dos parceiros envolvidos

### FORMAS

- ✓ Participação direta no capital social, com os limites referidos na estrutura acionista;
- ✓ Complementos de entradas através de outros instrumentos de capital próprio;
- ✓ Adoção de instrumentos geradores de dividendos, tipo ações preferenciais;
- ✓ Aquisição de direitos de uso com garantias através de um regime de opções reais.

## Segurança do Investidor

O processo de financiamento do investimento na Well-Senior é estruturado com vista a:

1. Minimizar o risco do investidor/financiador, criando salvaguardas que lhe permitam recuperar o investimento efetuado;
2. Proporcionar uma taxa de rendibilidade superior à que o investidor obteria no mercado em aplicações de risco equivalente;
3. Facilitar mecanismos de reembolso do capital investido, caso o investidor exerça a sua opção ou tenha necessidade de saída.
4. Dispor de informação regular, transparente e fidedigna.
5. Aproveitar os benefícios fiscais que advêm do investimento através de instrumentos de capital próprio.