OVALL Fundos e gestoras



REAL ESTATE / HUMAN + AI

A mesa imobiliária da sua gestora.

Equipe, sistema e inteligência imobiliária para formar a carteira, acompanhar a renda e preparar a próxima decisão de capital.

Onde a Ovall pode sentar à mesa?

A gestora pode envolver a Ovall desde o desenho do fundo até o destino de um imóvel. O ponto de partida é a decisão que o cliente tem pela frente.

Formar um fundo

Quais imóveis devem entrar na primeira carteira?

Comparar manter o imóvel, vendê-lo ou integralizá-lo em troca de cotas.

Comprar ou receber um ativo

O que precisa estar comprovado para fechar?

Conferir titularidade, área locável e licenças antes de fixar o preço.

Negociar com o ocupante

Quanto vale manter este inquilino?

Em lajes, comparar aluguel efetivo, carência, obra e período de vacância.

Construir ou transformar

A renda futura remunera a obra?

Testar o retrofit de um shopping para escritórios e varejo, por fase.

Operar uma carteira

Qual decisão desta semana pode proteger a renda?

Distinguir vacância, inadimplência e carência na queda do caixa de um ativo.

Reciclar capital

Faz mais sentido segurar, desenvolver ou vender?

Comparar venda imediata com estabilização da renda antes de ir ao mercado.

Uma carteira inteira. Um imóvel por vez.

Do consolidado à ficha do imóvel, a gestora acompanha o que sustenta a renda, o que exige capital e qual evidência ainda falta para a decisão.

CONTROL ROOM / CARTEIRA DEMONSTRATIVA

12 ativos · R$ 239 milhões · 30 set. 2026

Centro Logístico Contorno Leste

São José dos Pinhais, PR / Logística

VALOR DO MODELO	NOI ANUAL	CAPEX EM 12 MESES
R$ 65,4 mi	R$ 5,596 mi	R$ 1,248 mi

O locatário âncora responde por 78% da receita no modelo. A equipe compara a renovação com a recolocação e verifica drenagem, tráfego e licença antes de recomendar expansão.

Imagem conceitual de um ativo logístico.

Na versão interativa, abra contratos, fluxo mensal, valuation, obras e evidências de cada um dos 12 imóveis.

Fonte: Control Room Imobiliário Ovall v7. Carteira e valores fictícios. Corte de referências de mercado em 22 out. 2026.

Quem sustenta a recomendação?

A Ovall reúne décadas de experiência em arquitetura, engenharia, avaliação, locação e operação. O mandato define as fontes, os agentes e quem responde pela revisão técnica.

Data room e mercado

Na sala de documentos de cada mandato, contratos, matrículas, extratos, medições e cotações são organizados por ativo, com origem, data e versão. Ofertas, negócios fechados e indicações locais recebem classificações distintas.

Ovall Agents Studio

Organiza agentes, versões, documentos e execuções. A equipe seleciona as capacidades do mandato, verifica o material de entrada e registra a revisão do resultado.

Motores de análise

Comparam aluguel efetivo, custo de construção, fluxo de caixa e valor por mais de um método. O comitê recebe premissas, sensibilidades e a memória de cálculo.

Control Room

Reúne carteira, renda e caixa, contratos, obras, riscos e decisões. A ação tem um responsável e um prazo. O fechamento seguinte mostra o que foi executado.

36 capacidades em oito áreas / 29 rotinas de gestão

Catálogo do demonstrador v7. A seleção e a frequência são definidas para cada fundo ou gestora.

Exemplos de capacidades do catálogo: Due Diligence Integrada, Valuation Multimétodo, Receita e Locação e CAPEX e Manutenção.

Quem faz a análise de cada imóvel?

55
AGENTES PROPRIETÁRIOS

11
CATEGORIAS INSTITUCIONAIS

A Ovall seleciona os agentes pela decisão do mandato. O demonstrador organiza uma parte desse trabalho em 36 capacidades funcionais, com entradas, entregas e revisão humana.

Aquisição

Matrícula, locações, comparáveis e vistoria.

Avaliação e diligência calculam o preço-limite. Jurídico e engenharia conferem as condições de entrada.

Desenvolvimento

Plantas, custo por pacote, cronograma e demanda.

Vocação, CAPEX e orçamento comparam usos. Arquitetura e engenharia validam a área e a obra.

Operação e saída

Receitas recebidas, vencimentos, custos e ofertas.

Locação e tesouraria projetam o caixa. Investimentos e novos negócios comparam manter ou vender.

Fonte institucional: ovall.co/meet-the-agents • Capacidades contratadas e responsáveis são definidos por mandato.

Quem leva a decisão ao comitê?

A mesa reúne décadas de experiência em family offices, incorporadoras, arquitetura, engenharia e mercado de capitais. O ativo define quais profissionais de campo acompanham a liderança da Ovall.

ESTRATÉGIA IMOBILIÁRIA

Hugo Begueto

Trajetória em family office, engenharia civil e tecnologia. Coordena a tese e as decisões sobre a carteira.

INVESTIMENTOS E GOVERNANÇA

Luisa Mitczuk

Family offices e private equity. Examina capital, cenários de retorno e governança do investimento.

ARQUITETURA E DESENVOLVIMENTO

Fábio Sasaki

Arquiteto e urbanista. Mais de uma década em desenvolvimento, incorporação e viabilidade.

ENGENHARIA E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Guilherme Veloso de Aguiar

Engenheiro civil pela UFPR, com mestrado pelo MIT. Responde pelo desenho de agentes e sistemas.

JURÍDICO E ESTRUTURAÇÃO

Eduardo Bornatto

Advogado e economista. Experiência em family office e direção financeira de shopping centers.

ORIGINAÇÃO E NOVOS NEGÓCIOS

João Pedro Agostini

Trajetória em incorporadoras. Conecta originação, demanda, desenvolvimento e execução.

SÓCIO DA OVALL · GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE ATIVOS

Fábio Oliveira

Fábio tem ampla experiência na gestão e no desenvolvimento de ativos imobiliários. Sua trajetória abrange fundos de investimento imobiliário e family offices. Foi executivo da brMalls e atuou na Invescon.

Os nomes levam às trajetórias profissionais. A composição de cada vistoria ou parecer depende da especialidade e do escopo.

Que evidência muda o investimento?

O mesmo método produz entregas diferentes. O profissional de cada segmento verifica o que sustenta a renda, o custo da adaptação e o risco de recolocação.

ATIVO	DADOS QUE IMPORTAM	QUEM CONFERE	ENTREGA À GESTORA
Terrenos	Área licenciável e absorção	Urbanista, incorporador e infraestrutura	Preço residual e condições de aquisição
Multifamily	Giro, custo de reforma e vacância por unidade	Locações, arquitetura residencial e manutenção	Plano de reforma e perda de renda
Hotelaria	Diária, sazonalidade e margem por canal	Operador hoteleiro e engenharia de custos	Ocupação mínima para o CAPEX
Saúde e senior living	Fluxos, instalações críticas e licenças	Arquiteto de saúde, operador e instalações	Adaptações e custo de reconversão
Educação	Matrículas, capacidade por turno e acessos	Operador educacional e arquiteto escolar	Expansão por fase e calendário de obra
Rural	Área produtiva, aptidão e arrendamentos	Agrônomo, avaliador rural e jurídico fundiário	Faixa de valor por aptidão
Data centers	Energia, fibra, servidões e prazos	Engenheiros de energia e missão crítica	Marcos do investimento e início da renda
Renda urbana	Vendas da unidade, crédito e concorrência	Expansão, avaliação e locações	Valor de continuidade e de recolocação

O caderno interativo detalha esses segmentos e os mandatos de logística, lajes corporativas, varejo, indústria e built to suit.

Quanto a ocupação precisa subir?

Um hotel de 120 quartos estuda uma reforma de R$ 5 milhões. O operador estima uma alta de 65% para 70% de ocupação com diária de R$ 420. A gestora exige 10% de retorno operacional anual sobre o investimento.

R$ 919.800	R$ 459.900	9,20%
Receita incremental anual	NOI incremental a 50% de margem	NOI incremental / CAPEX

O que a equipe confere

O operador abre ocupação e diária por canal. Arquitetura estima os quartos bloqueados durante a reforma. Engenharia valida quantidades e cotações. O financeiro concilia o custo variável e refaz o fluxo mensal.

O que volta para o comitê

A ocupação necessária é de 70,44% a essa diária e margem. Para aprovar a obra, a equipe precisa comprovar a demanda adicional, reduzir o custo ou apresentar uma combinação que atinja a meta.

Cenário ilustrativo estabilizado. Receita incremental = 120 × 365 × R$ 420 × (70% − 65%). O teste antecede a análise do período de obra.

Quem vai ao imóvel?

A decisão de investimento determina a composição do time. Cinco exemplos de como a vistoria altera preço, prazo ou estratégia de ocupação.

Logística	**Engenheiro de instalações e especialista em locação logística**	Conferem piso, docas, potência e circulação de carretas com quem vai ocupar. O orçamento de adaptação entra na negociação da locação.
Lajes corporativas	**Arquiteto de workplace e especialista em locação corporativa**	Testam divisibilidade da laje, eficiência, climatização e verba de adequação. A gestora compara renovar com a vacância e a obra de recolocação.
Built to suit	**Projetista, orçamentista, gerente de obra e advogado de contratos**	Confrontam o programa do ocupante com escopo, responsabilidade por mudança, critério de aceite e início da renda.
Varejo	**Especialista em varejo, arquiteto comercial e gestão de locações**	Relacionam vendas, custo de ocupação, mix e circulação para decidir entre renovar, dividir a loja ou reposicionar o ponto.
Industrial	**Engenheiro industrial, especialista ambiental e avaliador**	Verificam utilidades, licenças, uso anterior e CAPEX de conversão para estimar o custo de atender ao próximo usuário.

A equipe de campo trabalha com os responsáveis por contratos, fiscal, contabilidade e investimentos conforme o assunto em análise.

O que compramos por esse preço?

Do registro ao fluxo de caixa, cada frente entrega a evidência examinada, o risco encontrado e a condição que a gestora precisa deliberar.

Titularidade e registro

Vincular a transferência à baixa do ônus ou à retificação delimitada.

Vendedor, veículo e conflitos

Encaminhar conflitos e autorizações aos responsáveis antes da assinatura.

Urbanismo e licenças

Estimar prazo e custo de regularização e rever a data de ocupação.

Engenharia e custo

Construir orçamento por pacote, reserva de CAPEX e cronograma de desembolso.

Meio ambiente

Condicionar o negócio à investigação, remediação ou alocação contratual do risco.

Locação e mercado

Recompor o aluguel efetivo e testar perda do locatário, vacância e reposição.

Operação, seguros e continuidade

Identificar coberturas faltantes e transferir contratos, chaves, garantias e chamados.

Fiscal, contábil e financeiro

Preparar ajuste de fechamento, rateios e saldos de abertura para conferência.

Valuation e decisão

Recomendar preço e condições, pedir evidência adicional ou retirar a proposta.

Saídas do dossiê: parecer com ressalvas, condições de fechamento e lista de obrigações transferidas ao Control Room.

O QUE A GESTORA CONTRATA

Um time para a carteira.

Um responsável da Ovall reúne finanças, engenharia e tecnologia. A gestora recebe uma pauta com alternativas, impacto no caixa e a decisão que precisa tomar.

01 ## Toda semana

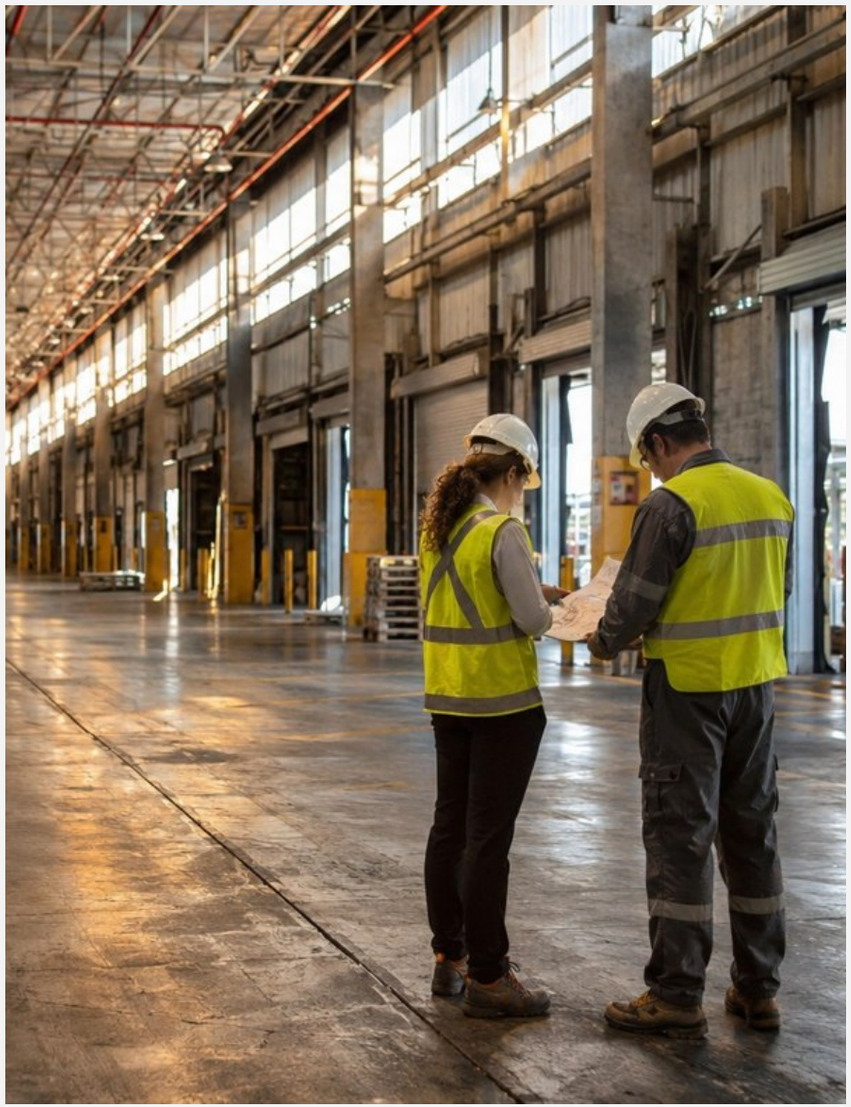
Exceções de cobrança, contratos a vencer e marcos de obra entram em uma fila com responsável e prazo.

02 ## Todo mês

Fechamento por ativo, orçamento versus realizado, caixa e caderno de comitê com as ações do mês anterior.

03 ## A cada decisão

Memorando para comprar, renovar, desenvolver ou vender, com alternativa de manter e critérios de aprovação.



FII EM FORMAÇÃO

Antes da primeira cota, uma carteira defensável.

A Ovall transforma os imóveis candidatos em um plano de entrada. O administrador e os demais prestadores competentes conduzem os atos formais do fundo.

01 Selecionar
Tese, dono, área, renda, ônus e aderência por imóvel.

02 Precificar
Laudo aplicável, comparáveis, fluxo e CAPEX imediato.

03 Transferir e assumir
Condições de fechamento, registro, corte e conciliação.

EXEMPLO DE FORMAÇÃO

R$ 25 milhões

de caixa para formar uma carteira com um galpão aportado e uma torre adquirida.

Compra da torre	**20,0 mi**
Custos e obra inicial da torre	**2,0 mi**
Obra do galpão aportado	**2,4 mi**
Reserva inicial de caixa	**0,6 mi**

O aporte de R$ 20 mi em imóvel complementa o caixa. Hipótese ilustrativa, antes dos custos de estruturação e oferta.

OVALL FAMÍLIA B / DADOS DEMONSTRATIVOS

Do orçamento à obra.

Os módulos de orçamento e projetos ligam o desvio financeiro ao trabalho que a equipe precisa verificar no imóvel.

OVALL / OPERAÇÃO IMOBILIÁRIA

OUTUBRO DE 2026

Orçamento da carteira

OPEX previsto	**R$ 175.000**
OPEX pago	**R$ 173.000**
CAPEX previsto	**R$ 300.000**
CAPEX pago	**R$ 274.000**

GALPÃO NORTE / PROJETOS

Reforço do piso industrial

Avanço físico **62%**

R$ 117.800 pagos neste projeto. A liberação da próxima medição depende do ensaio de resistência.

Recorte dos dois módulos, rediagramado para leitura. A apresentação interativa permite explorar imóveis e projetos.

CASO REAL · NOME FICTÍCIO

Projeto Átrio

Quanto vale converter parte de um imóvel de varejo em escritórios?

A equipe comparou a operação existente com uma conversão por etapas. A análise partiu da área que continuaria locada e do tempo em que a obra afetaria a receita.



Imagem conceitual do retrofit.

Decisão do comitê

Autorizar a etapa seguinte depende de validar a área locável, o custo da intervenção e a demanda de ocupantes. A renda adicional só entra no cenário-base após essa validação.

DESENVOLVIMENTO E LIQUIDEZ

Quem executa a próxima etapa?

O acompanhamento da carteira revela onde comprar, investir ou vender. Para cada oportunidade, a gestora define o ativo, o objetivo e quem aprova a execução.

Comprar

Definimos o preço-limite, estimamos o caixa necessário e reunimos as condições para a aquisição.

Desenvolver

Testamos uso, demanda e custo da obra. A gestora recebe as alternativas de projeto e o prazo de cada fase.

Vender

Organizamos a documentação e a abordagem a compradores. Comparamos o valor líquido, os prazos e as garantias das ofertas.

Direito de primeira proposta

Para os ativos previstos no mandato, a gestora convida a Ovall a propor o trabalho de desenvolvimento ou venda. A Ovall tem dez dias úteis a partir do recebimento do escopo e dos dados. A gestora escolhe a equipe e aprova a execução.

EQUIPE E ESCOPO

Como trabalhamos

A Ovall trabalha ao lado da gestora ou da equipe de um FII. A carteira e as decisões em pauta orientam o escopo do mandato.

Acompanhamento da carteira

Conciliamos aluguéis e despesas, revisamos contratos e levamos ao comitê as decisões de cada imóvel, com responsáveis e prazos.

Desenvolvimento e venda

Comparamos o investimento em obra com a renda esperada e o valor líquido de venda. A gestora escolhe o caminho e aprova a execução por ativo.

DECISÃO POR ATIVO

Investir no imóvel ou vendê-lo agora?

Quando uma obra pode aumentar a renda, a equipe confronta esse ganho com uma venda nas condições atuais. A comparação considera o capital exigido e o tempo até a entrada do dinheiro.

Se a gestora decidir desenvolver

Testamos o uso e a demanda. Dimensionamos a obra, a perda de aluguel durante a intervenção e a renda esperada depois da entrega. Com o projeto aprovado, acompanhamos orçamento, cronograma e medições.

Se a gestora decidir vender

Definimos a faixa de preço e o perfil de comprador. Preparamos o dossiê e apoiamos as negociações até o fechamento. Cada oferta é comparada pelo caixa líquido, pelo prazo de pagamento e pelas condições exigidas.

A gestora escolhe o caminho. O escopo e os responsáveis pela execução são definidos para cada ativo.

ENTRADA PARA UMA CARTEIRA EM OPERAÇÃO

Três imóveis. Dois fechamentos.

Escolher um imóvel estabilizado, outro com desvio operacional e um terceiro com decisão de obra ou venda em aberto.

DIAS 1 A 30

Fechar a base

Conferir cadastro, rent roll, contratos, último fechamento e orçamento. Fixar data de corte e dono de cada lacuna.

DIAS 31 A 60

Levar uma decisão

Entregar o primeiro fechamento e comparar dois caminhos para o ativo prioritário, com impacto no caixa e nas alçadas.

DIAS 61 A 90

Medir a execução

Apresentar o segundo fechamento, a evolução dos desvios e uma proposta de cobertura para a carteira restante.

Decisão de expansão

Com os dois fechamentos em mãos, a gestora avalia a cobertura documental, a conciliação do caixa e o avanço da decisão antes de ampliar o acompanhamento.

OVALL

PRIMEIRA REUNIÃO

Qual é a próxima decisão da sua carteira?

Reunimos os dados de cada ativo e aplicamos inteligência imobiliária para comparar alternativas. Com o caminho aprovado, trabalhamos com sua equipe na execução.

Ovall · Fundos e gestoras

oi@ovall.co



A quem serve a mesa imobiliária?

A gestora traz a tese e o custo do capital. A Ovall visita, compara contratos e mercados, calcula alternativas e acompanha a execução da decisão aprovada.

Consultoria à gestora

Equipe compartilhada de análise imobiliária para vários fundos e clientes. A gestora define o perímetro, os veículos e quem pode acessar cada carteira.

Comparação de oportunidades, critérios de avaliação e prioridades de investimento entre carteiras.

Consultoria a um FII

Mandato dedicado à formação e operação de uma carteira. A contratação em nome do fundo observa as atribuições do administrador, o regulamento e as aprovações aplicáveis.

Dossiê de entrada, parecer sobre aquisição, inventário de abertura e reunião mensal por ativo.

Para quem recebe o resultado

Família

Manter, aportar ou vender imóveis, com renda, liquidez e custos visíveis.

Empresa

Comparar ocupar imóvel próprio, alugar, construir sob medida ou vender e permanecer como locatária.

Cotista

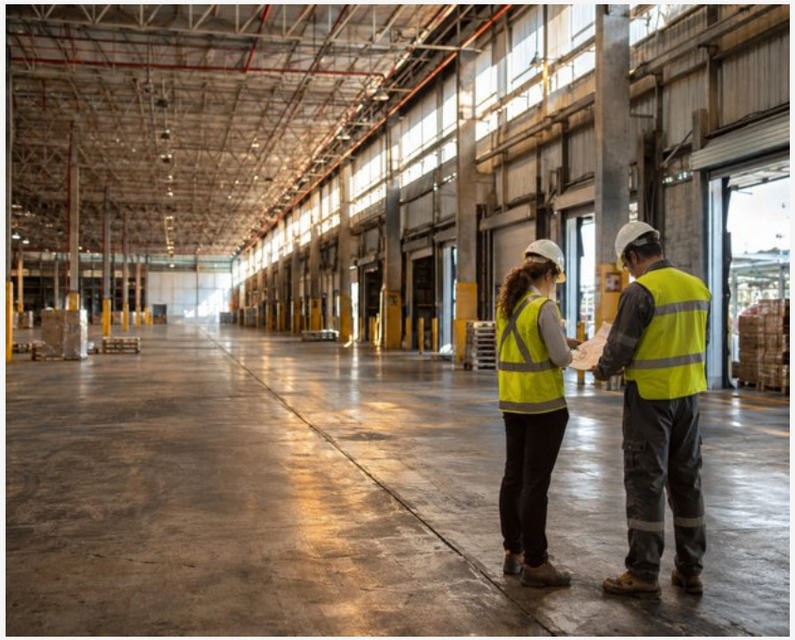
Entender o efeito de vacância, renegociação e obras sobre o caixa do fundo.

Cinco especialidades, cinco decisões.

Casos numéricos fictícios. Cada análise depende de evidência do ativo e do seu mercado.

Logística	**Docas, pátio, piso e acesso servem ao público-alvo?**	Antecipar a ocupação de 2.000 m² a R$ 32/m² equivale a R$ 64 mil de aluguel bruto por mês antecipado.
Lajes corporativas	**Qual é o custo de perder o ocupante atual?**	Comparar aluguel efetivo, meses de vacância, carência e contribuição para a adequação da laje.
Built to suit	**Mudou o escopo. O contrato ainda remunera a obra?**	Com NOI de R$ 2 mi e custo de R$ 22 mi, o retorno sobre custo cai de 10% para 9,09% frente ao custo inicial de R$ 20 mi.
Varejo	**Que aluguel as vendas do lojista sustentam?**	R$ 72 mil de custo de ocupação sobre R$ 600 mil de vendas equivalem a 12%. Com queda de 20% nas vendas, o índice sobe a 15%.
Industrial	**Quanto custa preparar a planta para outro usuário?**	R$ 2,4 mi em adaptações e doze meses a R$ 50 mil de despesas exigem R$ 3 mi de caixa antes de aluguel perdido e tributos.

Uma cláusula pode mudar o preço.



CD Horizonte / Aquisição ilustrativa

O material do vendedor conta com 500 m² a R$ 30/m² por mês. O aditivo que incluiria essa área está sem assinatura. A IA sinaliza a divergência e o analista confirma o documento vigente e o faturamento.

Se a renda ainda não está contratada, retirar R$ 180 mil anuais reduz o NOI de R$ 2,16 mi para R$ 1,98 mi. À mesma taxa de 9%, a indicação de valor cai de R$ 24 mi para R$ 22 mi.

Recomendação: comprovar a receita com aditivo assinado ou renegociar o preço antes do fechamento.

O que a gestora leva ao comitê

O parecer registra escopo, fonte, versão do documento, pendências, responsável pela revisão e condição para aprovar a operação. Laudos e certificações formais seguem os profissionais habilitados e os requisitos aplicáveis.