



Vivemos em um tempo de muitas mudanças.

Mas sabemos que fazemos parte de uma teia viva e que nossas escolhas reverberam no destino coletivo. Por isso, acreditamos que é hora de criarmos novas histórias.

Cultivar uma relação de aliança com a Terra e com os seres que nela habitam é o que precisamos para prosperar. Tecer uma comunidade comprometida a crescer em desenvolvimento regenerativo é a nossa resposta a muitas das questões atuais.

Não vemos a natureza como um recurso a ser explorado, mas como a nossa grande aliada. Regeneração, cooperação e sustentabilidade são os princípios que norteiam as nossas práticas.

Estamos localizados em uma região privilegiada pela abundância de suas águas e pela diversidade de sua fauna e flora.

Através de uma relação harmoniosa com os recursos naturais que nos sustentam, estamos comprometidos a sermos cada vez mais autossustentáveis no que se refere ao fornecimento de água limpa, na produção de alimentos orgânicos e na geração e utilização de fontes de energia sustentável.

HÕM é um ecossistema, onde cada parte é valiosa e indispensável ao todo. Solo, Água, Ar, Arte, Educação e Bem-Estar fazem parte de um continuum indivisível e são as sementes do futuro que sonhamos.

Um futuro ancestral.

Escolher participar do sonho chamado HÕM é escolher um novo caminho de volta para casa.

HÕM

PONTOS DE INTERESSE



PONTOS DE INTERESSE

- 1



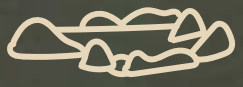
SEDE
- 2



PRAIA
- 3



CACHOEIRA
- 4



PISCINAS NATURAIS
- 5



ENCONTRO DAS ÁGUAS
- 6



POÇO DO TAQUARI



- 7

JARDIM DE MARTE


- 8

POÇO DO BURITI


- 9

MORRO DA DIVISA


- 10

FAZENDA


- 11

MORRO DO CRISTAL


- 12

RESIDENCIAS



● ZONA SEDE ● ZONA GLAMPING ● ZONA ART VILLAGE ● ZONA SHORT STAY ● ZONA ESTACIONAMENTO ● ZONA RPPN ● ZONA RESIDENCIAL ● ZONA AGROFLORESTA ● ZONA CRISTAL

2022

2023

2024

Sinal de  
Pagamento  
e Assinatura  
do Contrato

**3ª TRI 22**

Laudo de  
Caracterização  
Ambiental

Avaliação  
do Cadastro  
ambiental Rural

**AGO.22**

Desenvolvimento  
do Conceito

1ª versão  
do Masterplan

**4ª TRI 22**

Pagamento  
da parcela  
final e  
Escrituração

**1ª TRI 23**

Licenciamento  
ambiental

Início da reforma  
da área existente

**2ª TRI 23**

Desenvolvimento  
de projetos executivos

Contratação  
de Construtora

**4ª TRI 23**

Execução  
do Projeto  
Fase 1

**1ª TRI 24**

**2ª TRI 22**  
Criação  
da HÔMLand

**JUL. 22**  
Levantamento  
Aerofotogramétrico

**DEZ.22**  
Planialtimétrico G1 e  
G2, identificação  
das cotas de  
enchimento do lago  
SdM, mapas  
adicionais

**1ª TRI 23**  
Consulta  
Análise  
prévia  
Prefeitura

**1ª TRI 23**  
Criação da  
HÔMVillage

**3ª TRI 23**  
Aprovação  
de projeto  
  
Início das  
vendas  
Fase 2

HỒM

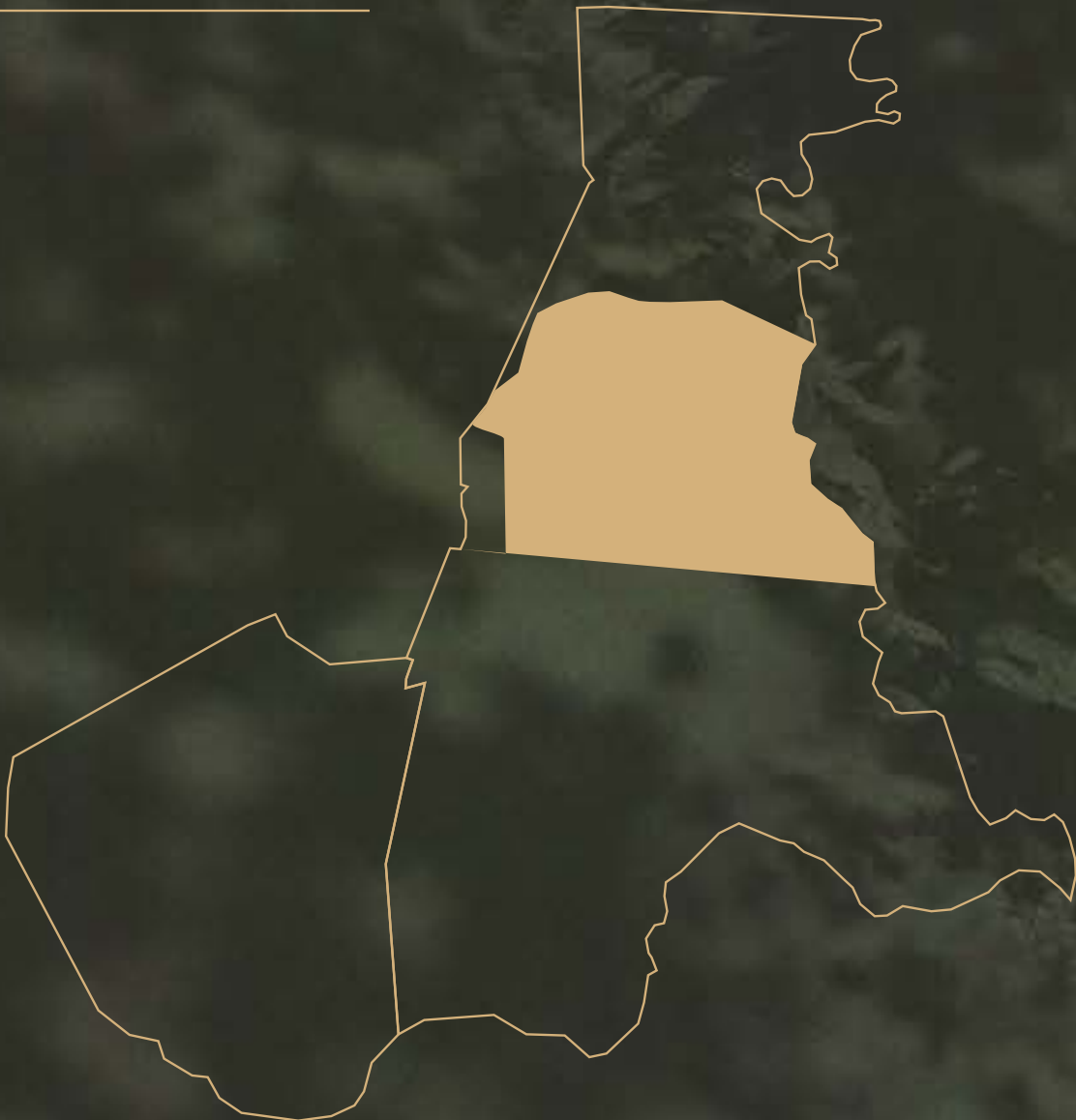
MODELO FINANCEIRO



SNAPSHOT  
DO PROJETO  
E PRINCIPAIS  
NÚMEROS

TERRENO

- Área Total: 144 hec
- Área Residencial: 40,2 hec
- 🏠 38 unidades residenciais



FINANCEIRO

|                   |                             |               |                  |
|-------------------|-----------------------------|---------------|------------------|
| Seed Capital BRL: | Receita Bruta Estimada BRL: | dividendos de | Payback esperado |
| 40 mm             | 259.536.219                 | 40% em 5 anos | em 5 anos        |

ESTIMATIVA DOS CUSTOS  
DE INVESTIMENTO DA 1ª FASE  
DO DESENVOLVIMENTO





## ESTRATÉGIA COMERCIAL

Os desafios do tempo presente nos convidam a repensar o nosso modo de vida e prioridades. Por isso, temáticas como desenvolvimento humano, clima, sustentabilidade econômica, segurança alimentar e hídrica são o eixo do nosso modelo de negócio. Sabemos que nos próximos anos abordagens alinhadas a esta perspectiva ganharão cada vez mais relevância no mercado mundial.

De início, nossa estratégia será atrair clientes através da rede pessoal de contatos do nosso CEO. Já possuímos uma lista com 60 clientes interessados que serão convidados a participar do nosso projeto.



# VANTAGENS PARA OS INVESTIDORES

Os nossos primeiros investidores viabilizarão o nosso projeto com o capital inicial. Por isso, tendo a geração de abundância como nossa diretriz, iremos oferecer uma série de vantagens aos que escolherem fazer parte do início da nossa história.

Destacaremos aqui apenas alguns dos benefícios que serão ofertados nesta primeira fase: aproximadamente 50% de ágio, considerando descontos e bônus (sendo, inicialmente, 20% na aquisição do módulo e 20% na aquisição da casa); 10% de bônus de entrega das chaves; preferência na escolha dos módulos; prioridade na construção das casas; 40% do nosso Patrimônio Líquido; entre outras vantagens que podem ser vistas na tabela ao lado.

|                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aumento do patrimônio – descontos no valor dos módulos e casas: | Aproximadamente 50% de ágio considerando descontos e bônus aplicados em diferentes momentos. Sendo, inicialmente, 20% na aquisição do módulo e 20% na aquisição da casa).                                                                                                    |
| Bônus de Entrega das Chaves                                     | 10% de bônus de entrega das chaves                                                                                                                                                                                                                                           |
| Valorização natural dos ativos                                  | Valorização do ativo ao longo do projeto, pois os preços irão subir conforme a demanda e o tempo decorrido. As unidades disponíveis a cada ano são:<br>1º fase = 5 unidades<br>2º fase= 5 unidades<br>3º fase = 7 unidades<br>4º fase = 10 unidades<br>5º fase = 11 unidades |
| Receita financeira de investimentos aumenta os dividendos       | A receita financeira oriunda do capital de giro investido é contabilizada para distribuição dos dividendos.                                                                                                                                                                  |
| Preferência na escolha dos módulos                              | Prioridade na escolha dos módulos.                                                                                                                                                                                                                                           |
| Construção das casas                                            | Prioridade na construção das casas.                                                                                                                                                                                                                                          |
| % do Patrimônio Líquido:                                        | 40%                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Valor das Cotas:                                                | Valor da cota: R\$ 2.500.000 com 100% do valor convertido em módulo com desconto garantido de 20% como troco ao final do projeto.                                                                                                                                            |

| MÓDULOS<br>E CASAS<br>DISPONÍVEIS |               | FASE I    |           | FASE II   |           | FASE III  |           | FASE IV   |           | FASE V    |           |
|-----------------------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Módulos e Casas disponíveis       |               | 5         |           | 5         |           | 7         |           | 10        |           | 11        |           |
| Valor da quota R\$                |               | 2.500.000 |           | 2.500.000 |           | 2.500.000 |           | 2.500.000 |           | 2.500.000 |           |
| Preço do módulo                   | R\$           | 2.000.000 | 2.500.000 | 2.320.000 | 2.900.000 | 2.560.000 | 3.200.000 | 2.640.000 | 3.330.000 | 2.800.000 | 3.500.000 |
|                                   | Discount      | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        |
| Preço das Casas                   | House (150m²) | 1.200.000 | 1.500.000 | 1.440.000 | 1.800.000 | 1.560.000 | 1.950.000 | 1.620.000 | 2.025.000 | 1.680.000 | 2.100.000 |
|                                   | House (200m²) | 1.600.000 | 2.000.000 | 1.920.000 | 2.400.000 | 2.080.000 | 2.600.000 | 2.160.000 | 2.700.000 | 2.240.000 | 2.800.000 |
|                                   | House (350m²) | 2.800.000 | 3.500.000 | 3.360.000 | 4.200.000 | 3.640.000 | 4.550.000 | 3.780.000 | 4.725.000 | 3.920.000 | 4.900.000 |
|                                   | Discount      | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        | 20%       | 0%        |
|                                   |               |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Preço Total (Casa + Módulo)       | House (150m²) | 3.200.000 | 4.000.000 | 3.760.000 | 4.700.000 | 4.120.000 | 5.150.000 | 4.260.000 | 5.325.000 | 4.480.000 | 5.600.000 |
|                                   | House (200m²) | 3.600.000 | 4.500.000 | 4.240.000 | 5.300.000 | 4.640.000 | 5.800.000 | 4.800.000 | 6.000.000 | 5.040.000 | 6.300.000 |
|                                   | House (350m²) | 4.800.000 | 6.000.000 | 5.680.000 | 7.100.000 | 6.200.000 | 7.750.000 | 6.420.000 | 8.025.000 | 6.720.000 | 8.400.000 |
|                                   |               |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
|                                   |               |           |           |           |           |           |           |           |           |           |           |
| Bônus de Entrega de chaves        | House (150m²) | 96.000    | 0         | 115.200   | 0         | 124.800   | 0         | 129.600   | 0         | 134.400   | 0         |
|                                   | House (200m²) | 128.000   | 0         | 153.600   | 0         | 166.400   | 0         | 172.800   | 0         | 179.200   | 0         |
|                                   | House (350m²) | 224.000   | 0         | 268.800   | 0         | 291.200   | 0         | 302.400   | 0         | 313.600   | 0         |
|                                   | Rebate        | 10%       | 0%        | 10%       | 0%        | 10%       | 0%        | 10%       | 0%        | 10%       | 0%        |

\*Os valores e previsões financeiras ora apresentados representam estimativas, baseadas em índices e práticas médias de mercado, conforme variações passíveis de apuração até setembro/2023 e com base na legislação vigente nesta mesma data. Portanto, compromete-se o Grupo HOM a envidar seus melhores esforços para atender a tais previsões, não responsabilizando-se, entretanto, por oscilações devidas a eventuais variações de preços imobiliários e elementos fora de seu controle como alteração da legislação tributária, crises do sistema financeiro nacional e internacional, casos fortuitos e de força maior em geral, etc.



# DADOS E PROJEÇÕES



## VGV 38 CASAS

|                                        |     |
|----------------------------------------|-----|
| Desconto dos módulos para investidores | 20% |
| Desconto das casas para investidores   | 20% |
| Bônus de Entregas das Chaves           | 10% |

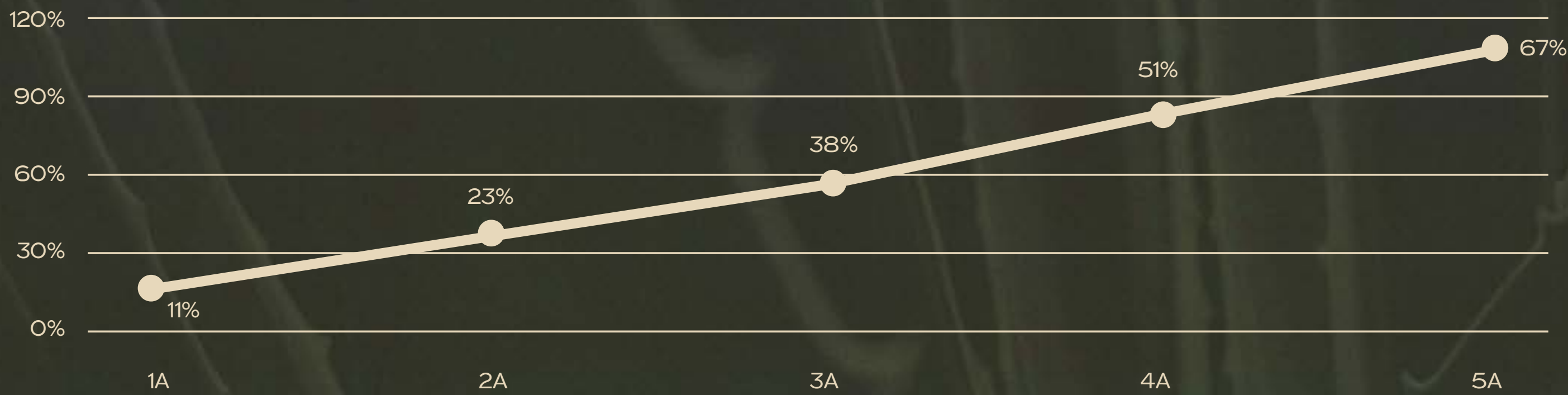
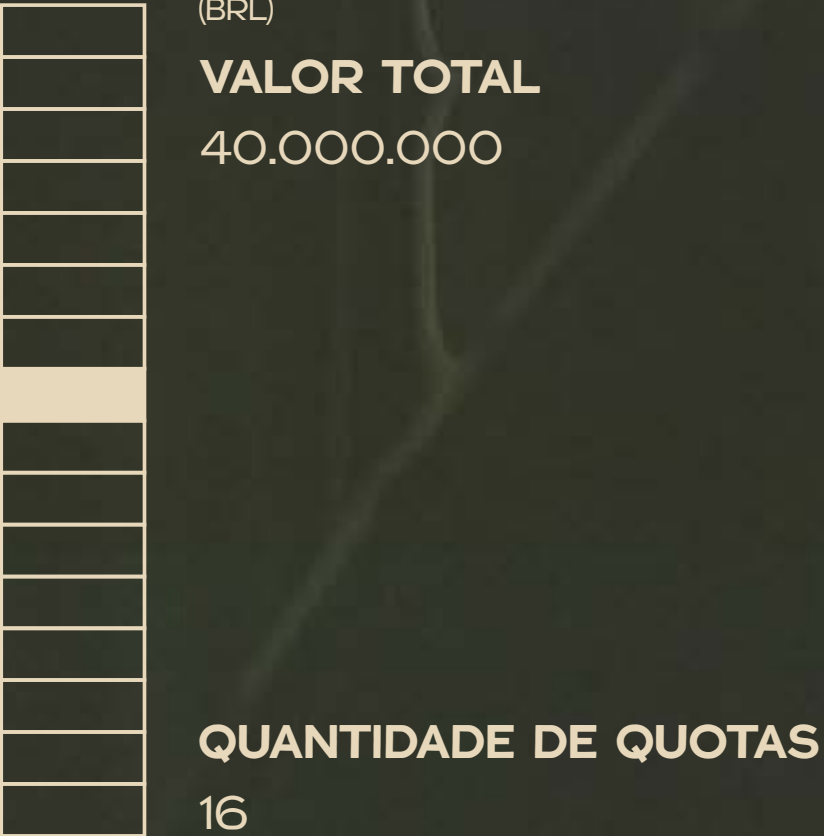
|                                     |                    |
|-------------------------------------|--------------------|
| Receita Total                       | 259.536.219        |
| Custos Totais                       | -120.598.102       |
| <b>Lucro Líquido</b>                | <b>138.938.116</b> |
| Didivendos aos Investidores         | 40% - 55.575.247   |
| Devolução dos Descontos dos Módulos | 8.000.000          |
| Bônus de Entregas das Chaves        | 3.276.000          |

|                                        |                   |
|----------------------------------------|-------------------|
| Patrimônio Investido                   | 40.000.000        |
| <b>Fluxo de Caixa dos Investidores</b> | <b>66.851.247</b> |
| Retorno sobre Investimentos Estimado   | 26.851.247        |
|                                        | 67% - 5 Years     |
|                                        | 10,82% / Year     |

# SIMULAÇÃO DE QUOTAS (BRL)

CENÁRIO HARMONIOSO

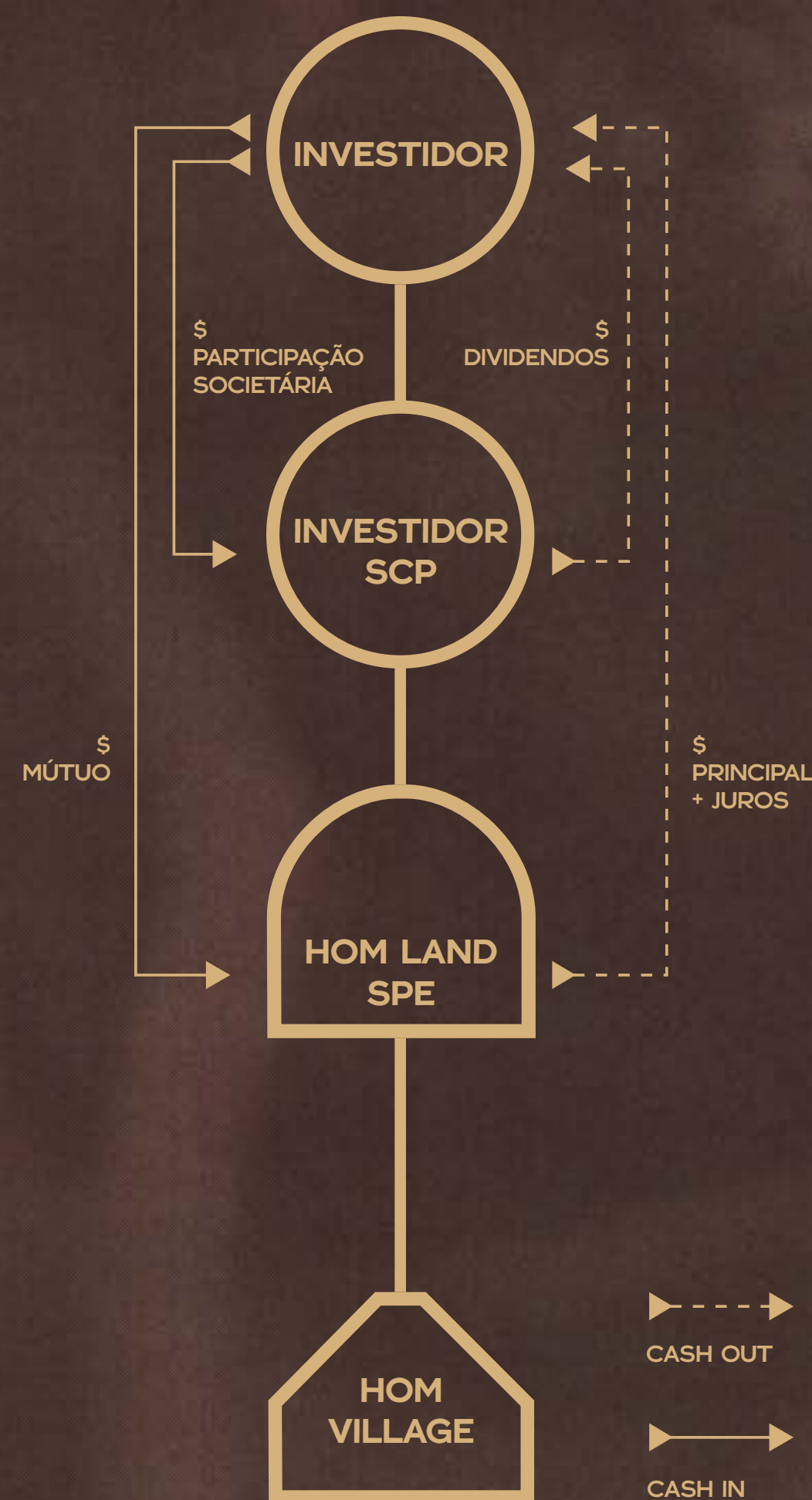
| QUOTAS                                       | 16         | 6          | 1         | 0,5       | 0,1       |
|----------------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| VALOR DAS QUOTAS                             | 2.500.000  | 2.500.000  | 2.500.000 | 2.500.000 | 2.500.000 |
| VALOR INVESTIDO                              | 40.000.000 | 15.000.000 | 2.500.000 | 1.250.000 | 250.000   |
| DESCONTO NO MÓDULO (REBATE CASBACK INVESTOR) | 8.000.000  | 3.000.000  | -         | -         | -         |
| CASH FLOW INVESTIDORES                       | 66.851.247 | 25.069.217 | 4.178.203 | 2.089.101 | 835.641   |
|                                              |            |            |           |           |           |
| RETORNO ESPERADO                             | 26.851.247 | 10.069.217 | 1.678.203 | 839.101   | 335.641   |
| %                                            | 67,13%     | 67,13%     | 67,13%    | 67,13%    | 67,13%    |
| A.A.                                         | 11%        | 11%        | 11%       | 11%       | 11%       |



HỒM

ESTRUTURA LEGAL DE INVESTIMENTO





## FORMATOS JURÍDICOS PARA INGRESSO DE INVESTIDORES

- Conforme tratado nos slides de Descrição do Investimento, as modalidades de investimento serão, necessariamente, híbridas, nas formas de: (i) Unidade + Equity; e (ii) Equity + Dívida;
- Sendo a escolha (i) Unidade +Equity - o investimento será compensado pela aquisição futura de uma unidade do Projeto HÔM + participação no Equity do empreendimento;
- Sendo a escolha de investimento (ii) Equity + Dívida - o investimento será compensado pela participação no Equity do empreendimento + remuneração de capital. Nesta hipótese, a proporção de Equity + Dívida será sempre regulada à razão de 1 de Equity para 1,5 de Dívida;
- Diante disso, legalmente, os investimentos para aquisição do imóvel e implantação efetiva do Projeto HÔM deverão ser pagos/compensados aos investidores por meio de: (i) aquisição efetiva de unidades futuras na área residencial/comunitária do empreendimento; (ii) conversão parcial em participação futura no Equity do empreendimento; (iii) remuneração futura parcial do capital investido;
- Para cada categoria de investimento e valor de aporte, haverá uma estrutura jurídica distinta e específica. Tais estruturas abarcam: (i) contratos de mútuo ("CM"); e (ii) sociedades em conta de participação ("SCPs");
- As garantias pelos investimentos poderão recair sobre parte do imóvel, na modalidade de garantia imobiliária;

(\*OBS: Todos os detalhes do formato jurídico acima descrito são ainda hipotéticos, portanto, passíveis de ajustes e alterações, no sentido de refletir a estrutura mais eficiente e benéfica para todas as Partes envolvidas)

(\*\*OBS: O empreendimento acima mencionado é referente à parte imobiliária residencial do Projeto HÔM, não estando incluída na previsão de retorno ao investimento, a participação em nenhuma outra: (i) frente de operação, (ii) linha de negócio, ou (iii) receita acessória)

## FORMATOS JURÍDICOS PARA AQUISIÇÃO DE UNIDADES RESIDENCIAIS

---

- A propriedade das unidades residenciais do Projeto HŌM será adquirida na forma de quotas da empresa HŌMVillage, em modelo jurídico análogo ao da incorporação imobiliária. Assim, cada grupo de quotas da HomVillage corresponderá, exclusivamente, a uma unidade da área residencial/comunitária;
- De forma similar à aquisição de unidades autônomas em condomínios tradicionais, os adquirentes terão todos os seus direitos e obrigações garantidos, na forma de Contratos, Estatutos e Regimentos Internos;
- Haverá, no âmbito da HŌMVillage, um Acordo de Sócios, similar a uma Convenção de Condomínio, que regulará temas relevantes relativos à manutenção e ao exercício dos direitos sobre as unidades, como: formas de venda, direito de preferência, obtenção de financiamento, regras para sucessão por herança, entrada e saída de novos adquirentes, regras de convivência, etc.;
- Para fins de sucessão por herança haverá regras específicas que garantirão aos herdeiros o exercício de todos os direitos patrimoniais sobre a unidade, seja pelo ingresso no Projeto, seja pela recepção dos valores correspondentes à unidade;
- Poderá ser obtido financiamento para construção na unidade, por meio da empresa HŌMVillage, ficando o sócio devedor comprometido a arcar com os valores relativos ao seu financiamento, sem ônus aos demais sócios.

(\*OBS: Todos os detalhes do formato jurídico acima descrito são ainda hipotéticos, portanto, passíveis de ajustes e alterações, no sentido de refletir a estrutura mais eficiente e benéfica para todas as Partes envolvidas)

FLUXO DOS RECURSOS  
E DOCUMENTAÇÃO

MODELO PARA BRASILEIRO

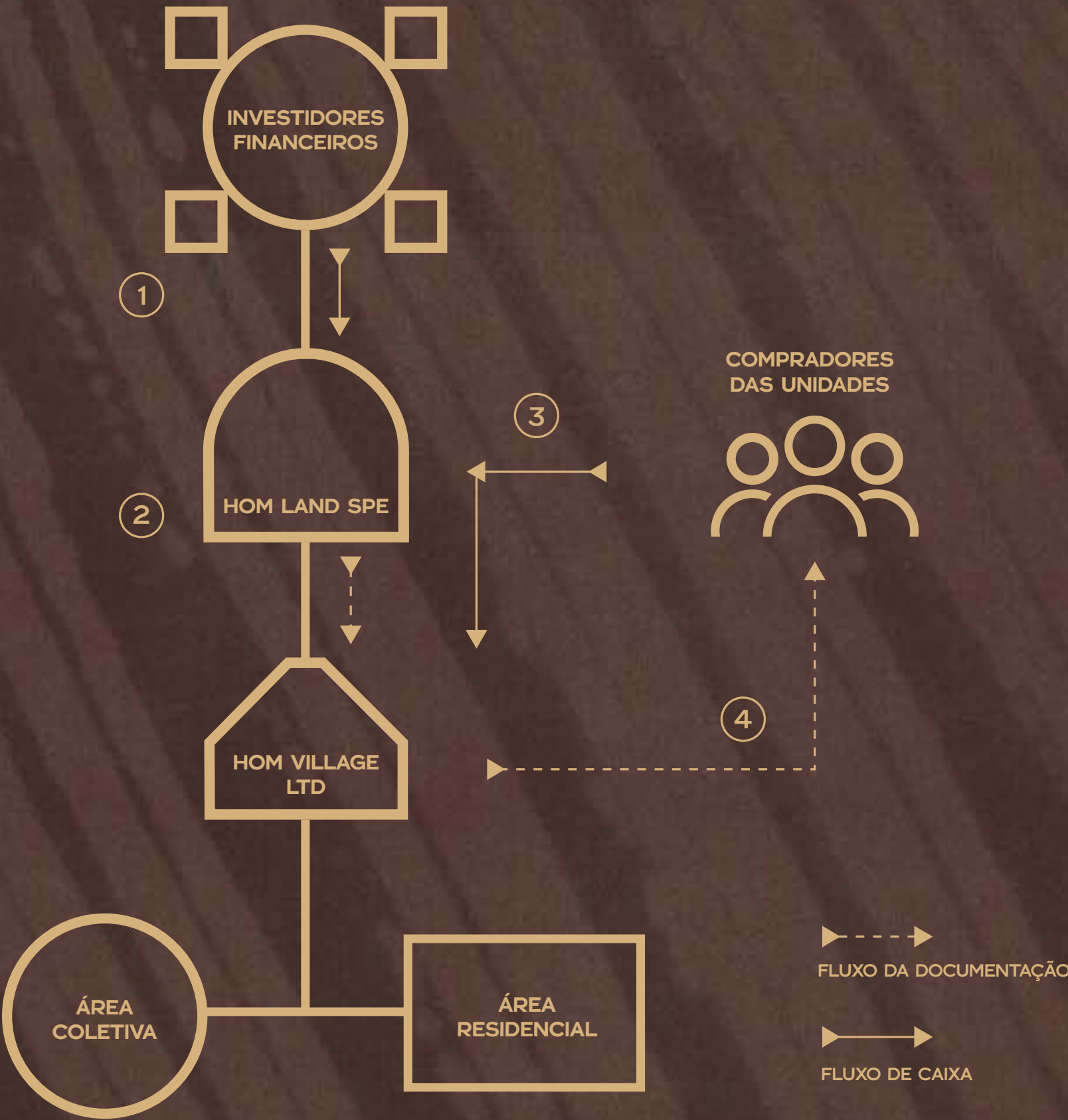
- 1

HÔMLAND recebe capital inicial de investidores para comprar o terreno e executar o projeto.
- 2

A HÔMLAND funcionará como Sociedade de Propósito Específico (SPE).
- 3

Os compradores adquirem as unidades da HÔMLAND pagando à HÔMLAND o respectivo preço de aquisição, lavrando uma escritura pública e registrando-a perante o Cartório de Registro Imobiliário competente. Posteriormente, as unidades serão transferidas para HÔMVillage, por meio de integralização de capital social. Portanto, a propriedade das unidades será mantida pelos compradores por meio de quotas da HÔMVillage.
- 4

Assim, os compradores das unidades passarão a deter uma porcentagem do patrimônio da HÔMVillage, proporcional e vinculado à unidade adquirida.



FLUXO DOS RECURSOS  
E DOCUMENTAÇÃO

MODELO PARA ESTRANGEIRO

- 1

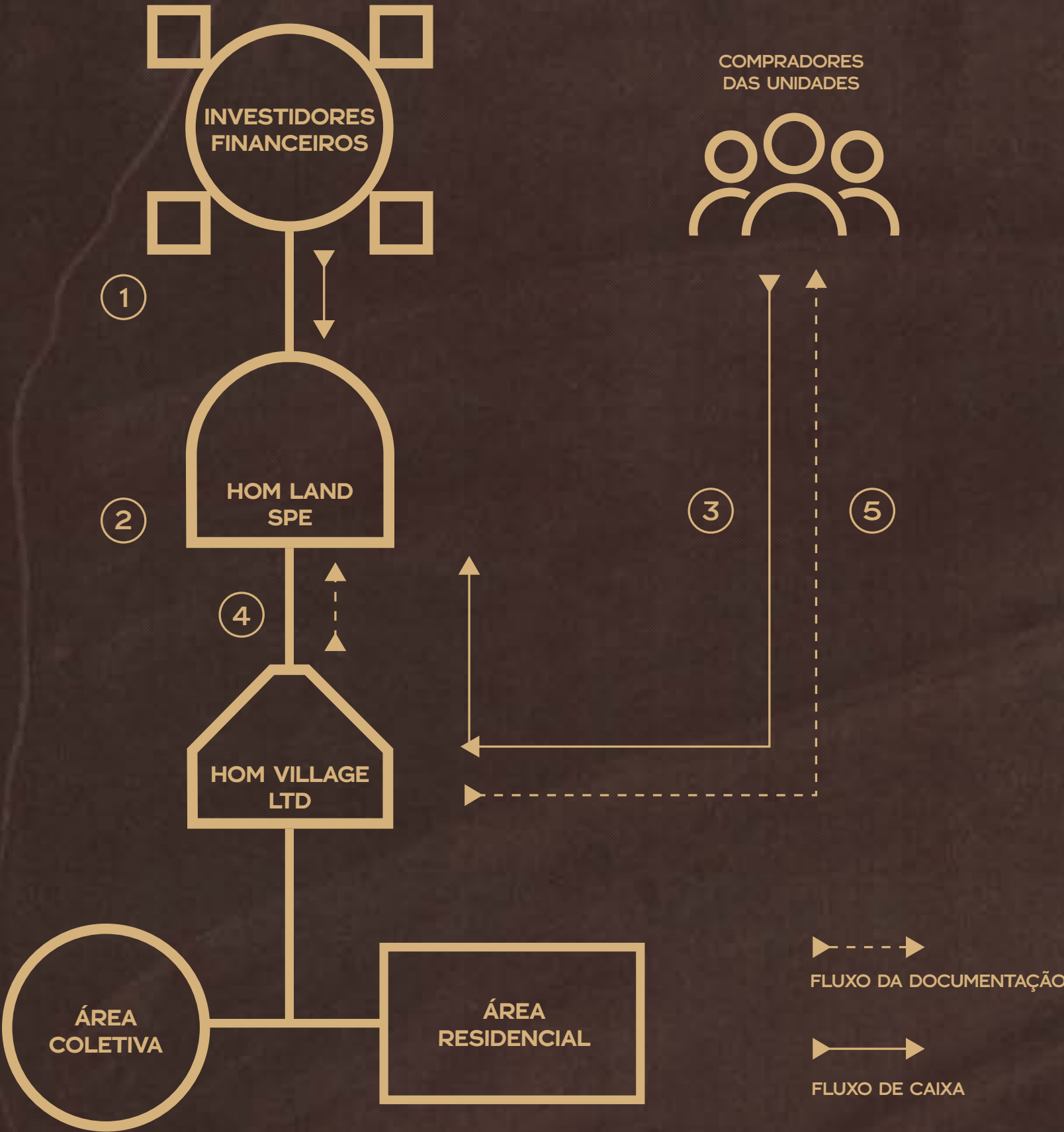
HÕMLAND recebe capital inicial de investidores para comprar o terreno e executar o projeto.
- 2

A HÕMLAND funcionará como Sociedade de Propósito Específico (SPE).
- 3

Os compradores das unidades adquirem as unidades daHÕMLAND adicionando capital e tornando-se quotistas da HÕMVillage.
- 4

Em ato contínuo, a HÕMVillage adquire a unidade escolhida pelo comprador, direto da HÕMLAND.
- 5

Os compradores das unidades passarão a deter uma porcentagem do patrimônio da HÕMVillage, proporcional e vinculado à unidade adquirida.



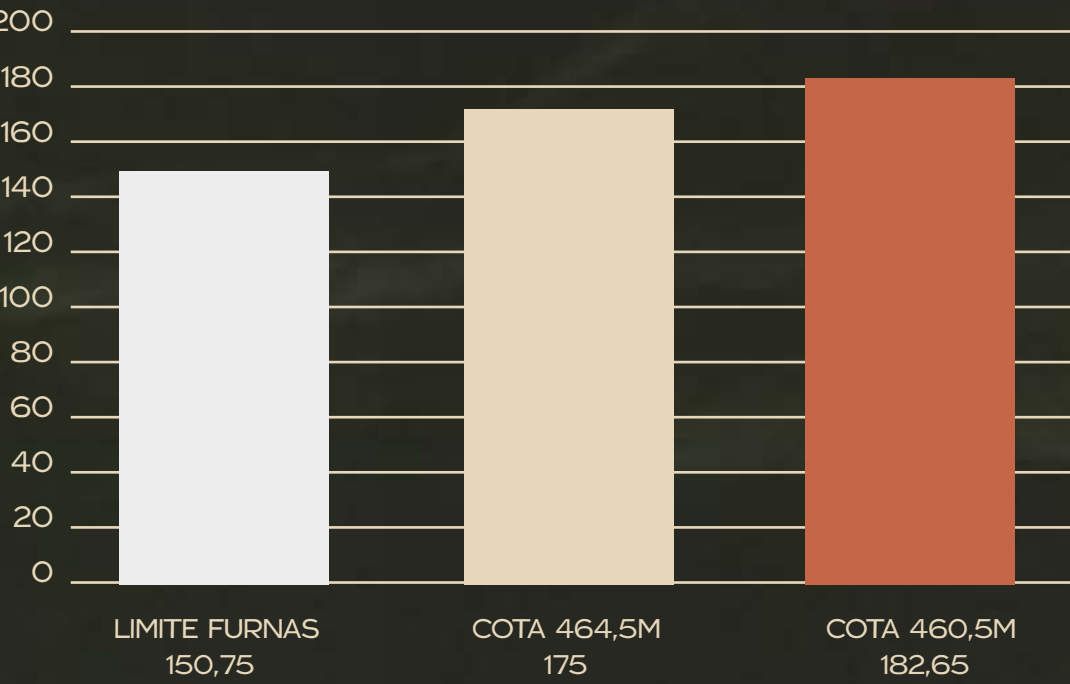
HÕM

PONTOS DE ATENÇÃO



# FURNAS

## ÁREA REMANESCENTE



## CONVENÇÕES

- ISOLINIHAS
- Curva de nível Mestra 2,5m
  - Secundárias
  - Cota 464,5m
  - Cota 460,5m
  - Limite da Desapropriação - FURNAS
  - Área Cota 460,5m
  - Área Cota 464,5m
  - Área da desapropriação de FURNAS
  - Limites da Gleba 1 e Gleba 2
  - Estacas Implantadas
  - Bases Georreferenciadas



| CENÁRIOS (HA)                | GLEBA 1 | GLEBA 2 | GLEBA 3 | TOTAL  |
|------------------------------|---------|---------|---------|--------|
| Área Matrícula               | 36,88   | 93,53   | 58,34   | 188,75 |
| Desapropriação - Cota 464,5m | 6,17    | 7,58    |         | 13,75  |
| Remanescente 1               | 30,71   | 85,95   | 58,34   | 175    |
| Desapropriação - Cota 460,5m | 2,03    | 4,07    |         | 6,1    |
| Remanescente 2               | 34,85   | 89,46   | 58,34   | 182,65 |
| Desapropriação - FURNAS      | 10,4    | 27,6    |         | 38     |
| Remanescente 3               | 26,48   | 65,93   | 58,34   | 150,75 |

## MAPA DE LOCALIZAÇÃO



Colinas Do Sul - Goiás

FURNAS

CLASSIFICAÇÃO  
BAIXO RISCO  
■ ■ □ □ □ □ □ □ □ □

Mensuração do marco da desapropriação realizada equivocadamente há 30 anos

Poderá impactar as áreas comuns do projeto

IMPACTO  
BAIXO IMPACTO  
■ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Se mantida a demarcação original, não haverá impacto no números de unidades a serem desenvolvidas

Parte das áreas comuns poderão ficar dentro da área desapropriada pertencente à Furnas

A parte vendedora deverá compensar a área desapropriada e a nova área poderá oferecer a possibilidade de construção de novas unidades a serem desenvolvidas

MITIGANTE  
- □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ -

Segurança contratual para compensar perda de área

Equipe técnica revalidando a demarcação com resultado esperado favorável à HÔM

APROVAÇÃO DO PROJETO  
E LICENCIAMENTO

CLASSIFICAÇÃO  
MÉDIO RISCO  
■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □

Possibilidade dos órgãos de aprovação entenderem o projeto como um loteamento irregular em área rural

IMPACTO  
MÉDIO IMPACTO  
■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □

Prolongamento do processo de aprovação e licenciamento

Redução de unidades a serem desenvolvidas devido a potenciais re-adequações

MITIGANTE  
- □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ -

Estrutura legal análoga a uma incorporação

Outros projetos similares foram implantados em regiões próximas

COMERCIAL

CLASSIFICAÇÃO  
MÉDIO RISCO  
■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □

O mercado avaliar os valores como superestimados

Mudança adversa na lei que regula a aquisição de imóveis por estrangeiros no Brasil

Evento geopolítico relevante

IMPACTO  
MÉDIO IMPACTO  
■ ■ ■ ■ □ □ □ □ □ □

Diminuição da receita e alterações no resultado final do projeto

Diminuição da velocidade de venda

MITIGANTE  
- □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ -

Projeto sob encomenda com lista de compradores com entendimento do conceito do produto

# HÕM

V I S Ã O



Este é o primeiro de muitos projetos com o mesmo conceito que serão desenvolvidos nos demais biomas brasileiros. Queremos ser referência no mercado de incorporação imobiliária mostrando a viabilidade de um modelo de negócio que tenha como diretriz o desenvolvimento humano em sua integralidade, a sustentabilidade econômica e a criação de possibilidades para uma vida mais harmônica e inteligente.



V I S Ã O

Projetos em vista: Amazônia e Santa Catarina

Somos HÕM,  
Uma realidade onde florescemos



HỒM

ANEXOS MODELO JÚRICO PRETENDIDO



## CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS DO MODELO JURÍDICO PRETENDIDO:

1- Por meio do formato análogo à incorporação imobiliária, os compradores passarão a ser detentores de suas unidades residenciais na forma de quotas da Empresa HÕMVillage;

2- A participação societária de cada comprador na HÕMVillage corresponderá, em direitos e obrigações, exclusivamente à unidade por ele/ela escolhida;

3- Por conta da restrição legal para aquisição de imóveis rurais no Brasil por estrangeiros, foram desenhados caminhos jurídicos distintos para a aquisição das unidades para brasileiros e estrangeiros;

4- Será instituído um Acordo de Sócios no âmbito da HÕMVillage, no sentido de melhor detalhar aspectos sensíveis da relação jurídica e patrimonial, como: (i) formas de tomada de decisão; (ii) sucessão/herança; (iii) regras para alienação de quotas/unidades; (iv) possibilidade de vedação de ingresso de terceiros em desalinhamento com a visão e governança do projeto HÕM; (v) indicação clara de a que unidade residencial corresponde cada grupo de quotas (o que garantirá e assegurará a detenção de direitos sobre os módulos residenciais pelos compradores); entre outros;

5- A gestão da convivência poderá ocorrer por meio de uma Associação de Moradores, a qual gerenciará o dia a dia do núcleo residencial, recebendo valores relativos a contribuições mensais e demais pagamentos a serem realizados para fins de gestão da comunidade.

(\*OBS: Todos os detalhes do formato jurídico acima descrito são ainda hipotéticos, portanto, passíveis de ajustes e alterações, no sentido de refletir a estrutura mais eficiente e benéfica para todas as Partes envolvidas)

