

Boletim Informativo nº.03

ABRIL 2008

Nesta edição

- 1 Análise
- 2 Vários pontos do globo
- 2 Estratégia de financiamento
- 3 Venda dos direitos comerciais
- 3 Mercado de apostas

RealitiesPark™

Análise

O projecto do parque temático RealitiesPark™ encontra-se neste momento numa fase de estudo de localização, estando para tal identificadas e sob análise várias localizações, nacionais e internacionais, de onde se destacam, na península ibérica: Barcelona, Madrid, Lisboa e Vale do Tejo e Grande Porto. Fora do continente Europeu: Califórnia e São Paulo. Também e em paralelo estão a ser objecto de estudo comparativo a inclusão do projecto nos megas empreendimentos: GranScala em Espanha e DubaiLand no Dubai.

Simultaneamente às escolhas de localização, encontram-se em execução estudos, de mercado internacional, decorrendo em paralelo a investigação e desenvolvimento ao nível das tecnologias e das temáticas que farão parte do projecto.

Numa estratégia de pré-localização, a SGProject Lda. | SGPTur® irá proceder, no segundo semestre deste ano, à apresentação ao nível ibérico do projecto para a comunicação social dos dois países e em separado será anunciada a apresentação a ter lugar em território Português que será efectuada em idioma português, havendo simultaneamente, uma outra, em território Espanhol e em Castelhana.

Estão previstas ainda apresentações internacionais do projecto para o primeiro semestre de 2009, das quais se destacam; São Paulo – Brasil e New York – EUA.

De ambas resultará um kit-informativo disponível em vários idiomas.

Porquê a apresentação do RealitiesPark™ em vários pontos do globo?

RealitiesPark™

Pelo interesse que o projecto tem despertado do ponto de vista da sua inovação e enorme potencial de rentabilidade, no seguimento de uma estratégia de decisão quanto à localização, congruente com a essência disruptiva dos métodos usados aos vários níveis para apresentar um produto no segmento de parques temáticos de unicidade inquestionável, vem a necessidade imperativa de conjuntamente com o objectivo de dar a conhecer de forma oficial o projecto em si, apresentar a estratégia de financiamento do mesmo.

Porquê, nestas apresentações, a divulgação da estratégia de financiamento do projecto?

Pela forma encontrada, perfeitamente inovadora, necessária para dar resposta aos vários interesses do projecto e dos seus investidores, concluiu-se ser da máxima pertinência a inclusão deste tema, nas apresentações do mesmo, a saber;

Venda dos direitos comerciais

O modelo para a materialização e colocação operativa do RealitiesPark™ passa pela concessão e cedência dos direitos comerciais sob a forma de leilão, em vários lotes, representativos de várias exclusividades geográficas e temporais. Este leilão será anunciado a todos os interessados na aquisição dos referidos lotes e terá um conceito fechado, existindo para tal uma pré-inscrição dos licitadores. O preço de reserva será fixado e previamente anunciado no designado “dossier do investidor”, havendo por parte dos licitadores inscritos uma ferramenta designada de “índice de cotação do mercado” disponibilizada pela entidade gestora do leilão, através da qual os licitadores poderão aceder aos resultados de um mercado de apostas criado para produzir um índice que resulta do valor que esse mesmo mercado de apostas atribui à expectativa de venda alcançada no leilão.

Mercado de apostas – índice de cotação do mercado

No decorrer dos estudos definitivos para a execução do projecto RealitiesPark™, será criado um mercado de aposta, em conceito aberto, acessível a todos os interessados, onde se poderá apostar em função do valor que cada apostador espera que a venda dos direitos comerciais venha a alcançar. Tal mercado serve principalmente para criar um barómetro que expresse de forma eficaz o valor que o mercado atribui aos referidos direitos e por sua vez à perspectiva de rendibilidade do projecto em operação.