Hedge Arton Kempinski DD Miami FIP Multiestratégia



3º TRIMESTRE DE 2026

Relatório Gerencial

SUMÁRIO NAVEGÁVEL

pág.

OBJETIVO DO FUNDO 3

INFORMAÇÕES GERAIS 3

ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO 4

ESTRUTURA DE CAPITAL DO FUNDO 5

ESTRUTURA DE CAPITAL DO EMPREENDIMENTO 5

MERCADO IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL DE ALTO PADRÃO NO SUL DA FLÓRIDA 5

CONDIÇÕES FINANCEIRAS EUA 6

DESCRIÇÃO DO PROJETO 7

TIMELINE ESPERADO 11

EVOLUÇÃO DAS VENDAS 11

PARCEIROS DO PROJETO 14

DOCUMENTOS 15

Clique no **ícone** no lado superior direito para retornar ao menu.

OBJETIVO DO FUNDO

O **Hedge Arton Kempinski DD Miami FIP** tem por objeto proporcionar a seus cotistas a valorização e a rentabilidade de suas cotas no longo prazo, pelo desenvolvimento de um empreendimento residencial com arquitetura autoral na região do *design district* de Miami, EUA.

INFORMAÇÕES GERAIS

COTA PATRIMONIAL
R$ 97,77

QUANTIDADE DE COTAS
600.750

QUANTIDADE DE COTISTAS
97

NÚMERO DE PROJETOS
1

PATRIMÔNIO LÍQUIDO
R$ 58.7 mi

INÍCIO DAS ATIVIDADES
Fevereiro de 2026

ADMINISTRADORA
Hedge Investments Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.

GESTORA
Hedge Investments Real Estate Gestão de Recursos Ltda.

CO-GESTORA
Arton Gestão de Recursos Ltda.

TAXA GLOBAL (inclui Gestão e Co-Gestão)
1,38% a.a sobre o valor do capital integralizado do Fundo, observado o valor mínimo mensal de R$ 30.000,00 e corrigido anualmente pelo IPCA.

TAXA DE PERFORMANCE
20% sobre o que exceder a variação USD/BRL + 12% a.a.

TIPO ANBIMA
Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia

PRAZO
5 anos a partir de 26/02/2026 (com possibilidade de uma prorrogação de um ano a critério da ADMINISTRADORA, GESTORA e/ou CO-GESTORA e mediante comunicado aos cotistas)

PÚBLICO-ALVO
Investidores profissionais

FAÇA PARTE DO NOSSO MAILING

Cadastre-se

Cadastre-se para receber por e-mail informações do Fundo como relatórios gerenciais, fatos relevantes e outras publicações.

RELAÇÃO COM INVESTIDORES

Para comentários, críticas e sugestões, mande e-mail para ri@hedgeinvest.com.br.

SOBRE ESTE RELATÓRIO

Este é o primeiro Relatório Gerencial do Hedge Arton Kempinski DD Miami FIP Multiestratégia, referente ao 3º trimestre de 2026 e divulgado em 30 de outubro de 2026. A partir de agora, os relatórios serão publicados trimestralmente, sempre até o último dia útil do mês subsequente ao encerramento de cada trimestre. O próximo, referente ao 4º trimestre de 2026, será divulgado até 29 de janeiro de 2027.

Por ser o primeiro da série, este relatório concentra-se na apresentação do Fundo e do empreendimento, no contexto do mercado local e no status do desenvolvimento do projeto, incluindo o processo de aprovações em Miami. Nos próximos relatórios, daremos maior ênfase à evolução das vendas e, no momento oportuno, ao andamento das obras, de modo a acompanhar os principais marcos que impactam o desempenho do investimento.

ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO

O Hedge Arton Kempinski DD Miami FIP busca investir, por meio de estrutura offshore dedicada, no desenvolvimento do Kempinski Residences Design District, empreendimento residencial de alto padrão localizado na entrada do Miami Design District, distrito que reúne 170 estabelecimentos icônicos de luxo e detém o 5º maior valor de locação para lojas de varejo de todos os Estados Unidos. O terreno está posicionado de frente para a Biscayne Boulevard, com vistas permanentes e desobstruídas da Biscayne Bay, que se estendem de South Beach a Bal Harbour, e conta com localização central, a 10 minutos de Brickell, de Miami Beach e do aeroporto internacional de Miami.

A tese de investimento apoia-se em três pilares estruturais de demanda. O primeiro é o fluxo migratório de *high net worth individuals*: observa-se aumento consistente da migração de americanos oriundos de regiões de alta renda do país, principalmente Nova York e Califórnia, somado a um fluxo crescente de indivíduos ultra ricos vindos da América Latina, Europa e Ásia. O segundo é a demanda aquecida e mal atendida por condomínios de luxo no Miami Design District, região que apresenta escassez de novos projetos de alto padrão a poucos passos de seus principais ativos de varejo e gastronomia. O terceiro é a crescente preferência do comprador de alta renda por residências vinculadas a marcas hoteleiras consagradas, produto que se consolidou como o mais desejado e mais caro nesse tipo de localização.

Nesse contexto, o Fundo se diferencia por meio de uma parceria de marca (*branded residence*) com a Kempinski, a mais antiga rede de hotéis de luxo da Europa, fundada em 1897 e presente em 77 localidades na Europa, Ásia, África, Oriente Médio e Américas. A bandeira é extremamente seletiva em relação ao seu crescimento, e o Kempinski Residences Design District será o seu primeiro projeto nos Estados Unidos; a Kempinski atuará, inclusive, no esforço de vendas junto à sua própria base de clientes globais. O projeto arquitetônico é assinado por Bernardo Fort-Brescia, sócio-fundador da Arquitectonica e eleito Arquiteto do Ano em 2025 pela Zonda Elevate.

Miami: População, economia e atração de capital

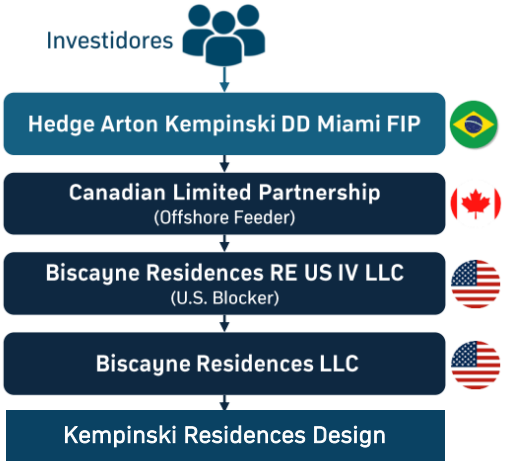
Miami-Dade, condado onde está localizado o projeto, concentra cerca de 2,8 mi de habitantes e integra a região metropolitana de Miami, Fort Lauderdale e West Palm Beach que concentra mais de 6,3 mi de residentes. O crescimento populacional recente é moderado, mas a composição do fluxo migratório é favorável: entre 2020 e 2025, a migração internacional adicionou cerca de 349 mil habitantes ao condado, superando o saldo doméstico negativo de aproximadamente 278 mil.

A economia local mantém trajetória de expansão: o PIB do condado atingiu US$ 260,8 bi em 2024, ante US$ 244,8 bi em 2023, alta nominal de 6,6%, equivalente a 3,4% em termos reais. Em paralelo, observa-se forte atração de capital: a Flórida liderou o país em ganho líquido de renda por migração doméstica, com US$ 137 bi entre 2019 e 2023, enquanto Nova York perdeu US$ 76,7 bi e a Califórnia, US$ 91,4 bi. Apenas de Nova York para Miami-Dade, mais de 26 mil pessoas com renda per capita de cerca de US$ 266 mil se mudaram nos cinco anos até 2022, movimento que ancora o primeiro pilar da tese de investimento.

Fonte: U.S. Census Bureau, BEA (PIB por condado, 2024), IRS (via Miami Association of Realtors), Citizens Budget Commission, FIU Metropolitan Center e Miami-Dade Beacon Council.

ESTRUTURA DE CAPITAL DO FUNDO

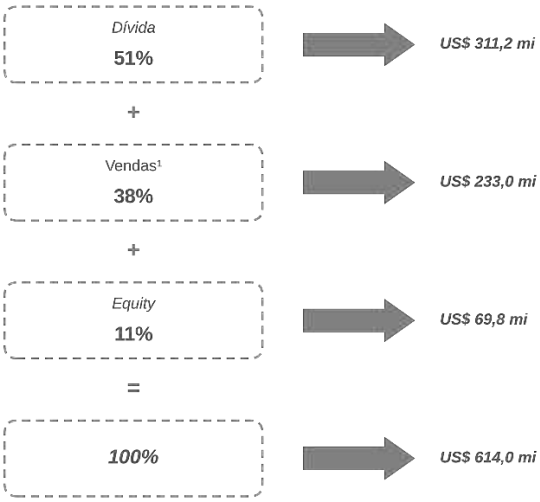
O investimento é realizado por meio de uma estrutura multijurisdicional constituída especificamente para viabilizar o acesso de investidores brasileiros ao empreendimento nos Estados Unidos. Os recursos captados pelos investidores são aportados no **Hedge Arton Kempinski DD Miami Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia**, veículo brasileiro co-gerido pela Hedge Investments e pela Arton Gestão de Recursos, com administração da Hedge Investments DTVM. O FIP, por sua vez, direciona os recursos a uma **Canadian Limited Partnership**, que funciona como *offshore feeder* da estrutura, a qual detém participação na **Biscayne Residences RE US IV LLC**, veículo americano que atua como *blocker* fiscal (*U.S. Blocker*). Essa sociedade é a controladora integral da **Biscayne Residences LLC**, companhia norte-americana que deterá diretamente o empreendimento Kempinski Residences Design District.



ESTRUTURA DE CAPITAL DO EMPREENDIMENTO

O funding total de USD 614,0 milhões do Kempinski Residences Design District é composto por três fontes: 51% em dívida (USD 311,2 milhões), 38% em receitas de vendas de unidades realizadas antes da entrega da obra (USD 233,0 milhões) e 11% em capital próprio (*equity*, USD 69,8 milhões), que é a parcela que se insere a participação do Fundo.





MERCADO IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL DE ALTO PADRÃO NO SUL DA FLÓRIDA

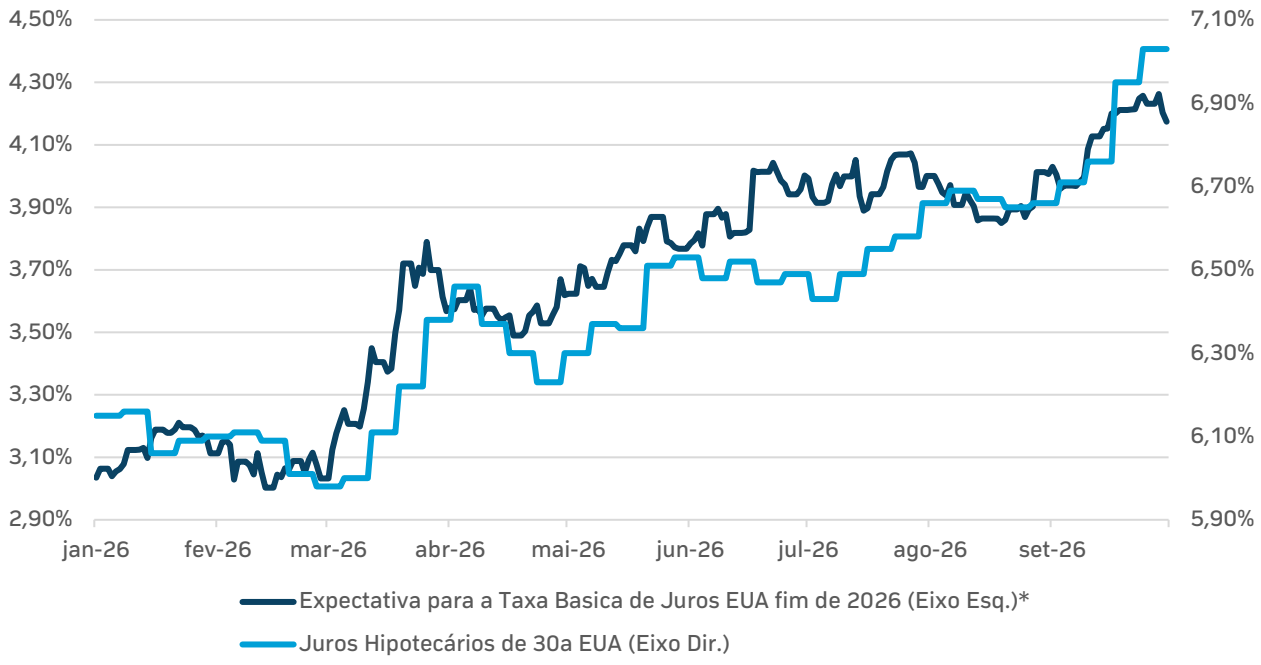
O universo de novos empreendimentos residenciais monitorados no Sul da Flórida totalizou 175 projetos ao final do primeiro trimestre de 2026, distribuídos entre os condados de Miami-Dade (127 projetos, 73% do total), Broward (33 projetos, 19%) e Palm Beach (14 projetos, 8%), além de um empreendimento internacional classificado à parte. A concentração em Miami-Dade reflete a maturidade e a liquidez superiores desse submercado, que também apresenta o ritmo de absorção mais acelerado: em média, 66% das unidades disponíveis já se encontram vendidas ou reservadas nos empreendimentos daquele condado, ante 48% em Broward e 42% em Palm Beach.

Em termos de precificação, o preço médio pedido no Sul da Flórida foi de US$ 16.942/m² no trimestre, com Miami-Dade novamente na liderança (US$ 17.653/m²), seguido por Palm Beach (US$ 15.877/m²) e Broward (US$ 14.531/m²). A dispersão de preços é significativa — o coeficiente de variação consolidado de 44,5% evidencia um mercado heterogêneo, no qual convivem produtos de entrada, na faixa de US$ 7.535–9.688/m², e empreendimentos ultra premium acima de US$ 43.056/m².

Essa heterogeneidade fica ainda mais evidente quando o mercado é segmentado por padrão construtivo. Do total de 175 empreendimentos, 58 (33,1%) carregam a classificação "Ultra Luxury" — projetos que se destacam tanto pelo padrão de acabamento quanto pela sofisticação arquitetônica frente ao estoque comparável. Esse segmento pratica preço médio de US$ 23.670/m², um prêmio de aproximadamente 40% sobre a média geral do mercado, chegando a US$ 27.922/m² em Miami-Dade. A localização amplifica esse prêmio: empreendimentos *oceanfront* negociam, em média, a US$ 27.416/m², contra US$ 16.964/m² em *waterfront*, US$ 21.205/m² em localizações *bayfront* e US$ 14.004/m² em regiões de *urban core* — um prêmio de praticamente 96% entre a primeira e a última categoria.

Do ponto de vista de novas entradas, 11 empreendimentos (6,3% do total) foram mapeados no segundo trimestre de 2026, um indicador de pipeline em expansão. 10 desses 11 lançamentos (91%) estão classificados como *Ultra Luxury*, com destaque para uma concentração em Palm Beach County, que recebeu 6 dos 11 novos projetos, entre eles empreendimentos assinados por marcas hoteleiras globais como Ritz-Carlton, Mandarin Oriental e Banyan Tree. O movimento sugere um redirecionamento da oferta mais sofisticada em direção a esse condado.

CONDIÇÕES FINANCEIRAS EUA



* Calculada a partir dos *Overnight Index Swaps* negociados diariamente que precificam os movimentos no *Fed Funds Rate*

O ambiente de taxas de juros nos Estados Unidos registrou reprecificação expressivamente mais *hawkish* ao longo de 2026. A expectativa do mercado para a Taxa Básica de Juros (*Fed Funds Rate*) ao final de 2026, implícita nos contratos de *Overnight Index Swaps* (OIS), partiu de um patamar próximo a 3,00% em janeiro, permaneceu estável até fevereiro e iniciou trajetória consistente de alta a partir de março, atingindo picos acima de 4,00% em agosto e situando-se, em setembro, próxima a 4,20% ao ano. Em outras palavras, ao longo do ano o mercado revisou materialmente para cima sua projeção de onde a taxa básica norte-americana deveria encerrar 2026, movimento consistente com um ciclo de política monetária mais restritivo do que o inicialmente precificado.

Esse mesmo movimento se refletiu, com defasagem e intensidade um pouco menor, nos juros hipotecários de 30 anos, que saíram de aproximadamente 6,10%–6,20% em janeiro para cerca de 6,90%–7,00% em setembro,

mantendo *spread* relativamente estável frente à expectativa de taxa básica ao longo de todo o período, entre 270 e 300 bps.

Esse cenário de reprecificação para cima do custo de capital é particularmente relevante para o projeto. De um lado, encarece o financiamento de construção, pressionando o custo da dívida sênior, que está atrelada ao SOFR (derivado do Fed Funds Rate), e reforçando a importância de velocidade de pré-vendas como fonte complementar de funding ao projeto. De outro, impacta diretamente o poder de compra do financiamento hipotecário residencial nos EUA, elevando o custo de aquisição para compradores que dependem de alavancagem.

DESCRIÇÃO DO PROJETO

SOBRE O ATIVO

Endereço:
3801 Biscayne Blvd, Miami, FL, EUA

Área de Terreno:
10.955 m²

Área Privativa:
37.900 m²

Descrição:
2 torres com Térreo + 20 Pavimentos + garagem com 4 pavimentos em sobressolo.

6 casas geminadas com 3 andares + rooftop.

Projeto:
DD (*Design Development*)=50% - Conclusão dez/26
CD (*Construction Documents*) - Conclusão mar/27

Aprovações (Permits)
ASPR – Obtido em jan/26

Structural Peer Review – Obtido em set/26

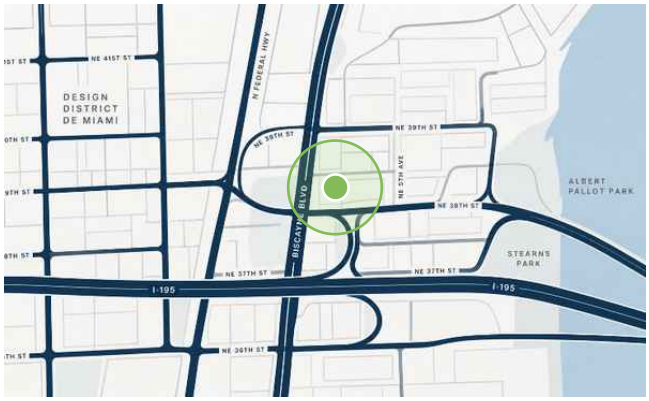
Permits for soil improvement and phased vertical construction – Protocolo previsto 4º tri/26

Master Permit – Previsão 1º tri/28

Arquitetura:
Arquitectonica

Obra:
Início previsto para 2º tri/28
Conclusão prevista para 4º tri/30

LOCALIZAÇÃO



O projeto foi desenvolvido pelo escritório **Arquitectonica**, um dos escritórios mais influentes da arquitetura contemporânea de Miami, sob responsabilidade de **Bernardo Fort-Brescia**, sócio-fundador do escritório e eleito Arquiteto do Ano em 2025 pela Zonda Elevate. O empreendimento foi concebido em duas torres (Torre Norte e Torre Sul), compostas por 128 unidades residenciais, entre dois e quatro dormitórios, com área média de 242 m² por unidade, incluindo 4 *penthouses* de pavimento único (497 m² internos, com terraços privativos voltados para oeste de 341 m²) e 4 *penthouses* duplex (616 m² internos, com terraços privativos voltados para leste de 314 m²). Complementam o programa residencial 6 *townhomes* de três pavimentos (310 m² cada) na base do terreno e 20 *guest suites* (68 m² cada), sendo 10 em cada torre, das quais 18 serão vendidas exclusivamente aos compradores de unidades residenciais e 2 permanecerão como amenidade de uso transitório para hóspedes dos condôminos.

O empreendimento contará ainda com aproximadamente 1.208 m² de área comercial locável no térreo, divididas em 2 unidades (uma em cada torre) e 332 vagas de garagem, localizadas em 2 blocos de 4 pavimentos em sobressolo, anexos a cada uma das torres. Sobre os 2 blocos de garagem estarão localizadas as áreas de lazer

externas do projeto, com duas piscinas, dog park e quadra de padel, complementadas por um playground no nível térreo e por uma cozinha de verão no deck da piscina da Torre Sul. As amenidades internas, distribuídas nas duas torres, incluem spa, academia, estúdio de yoga e pilates, adega e sala de jantar privativa com cozinha de apoio, entre outras.

A área total comercializável do projeto é de aproximadamente 37.900 m², sendo cerca de 97% correspondente às unidades residenciais (incluindo *townhomes* e *guest suites*) e os 3% remanescentes à área comercial. As áreas de amenidades somam aproximadamente 6.500 m², divididas entre 1.860 m² internos (930 m² em cada torre) e 4.650 m² externos, incluindo duas piscinas no pódio, um *dog park* e uma quadra de *padel*. Os valores acima são aproximações correntes e poderão ser ajustados até a finalização do programa de desenvolvimento.

O desenvolvimento do projeto de arquitetura e engenharia evolui em níveis crescentes de detalhamento. O *Design Development* ("DD") transforma o conceito aprovado em um projeto detalhado e compatibilizado entre arquitetura, estrutura, instalações (MEP), fachada e acabamentos, e serve de base para o orçamento e o cronograma de construção. Os *Construction Documents* ("CD") são o conjunto completo de desenhos e especificações técnicas para licenciamento e execução da obra. No licenciamento faseado, os conjuntos estrutural e de fundação, derivados do DD, sustentam os alvarás das etapas iniciais (melhoria do solo, fundação e estrutura vertical), enquanto o alvará mestre depende da conclusão dos CDs.

Quanto ao processo de licenciamento, em Miami, de maneira conceitual, as aprovações ocorrem em duas camadas. A primeira é a de **Zoneamento:** sob o regramento da Miami 21, a Administrative Site Plan Review ("ASPR") aprova o conceito do empreendimento (usos, volumetria, recuos e implantação) e, uma vez aprovada, traz segurança ao projeto contra mudanças posteriores nas regras de zoneamento, durante o seu prazo de validade de três anos. A segunda é a de **Construção:** o alvará (*building permit*) só é emitido após a análise do projeto técnico por todas as disciplinas da Prefeitura (arquitetura, estrutura, instalações, incêndio e trânsito, entre outras), em ciclos sucessivos de verificações, comentários e respostas. Em edifícios de grande altura, que é o caso, a parte estrutural passa ainda por uma revisão independente (*structural peer review*), conduzida por engenheiro terceiro antes da submissão à Prefeitura. Também integram os pré-requisitos do alvará mestre a aquisição de direitos de desenvolvimento transferíveis (*TDRs*), que compõem o potencial construtivo do projeto, e a aprovação específica da ponte de pedestres.

A estratégia adotada para o licenciamento deste empreendimento foi em fases, ou seja, em vez de aguardar a emissão do alvará mestre, que exige o conjunto completo de documentos de construção, o Projeto adota a estratégia de alvarás faseados (phased permitting), em que a Prefeitura emite licenças específicas para cada etapa da obra: melhoria do solo, fundação e estrutura vertical, com prazos menores de análise. Cada fase é revisada por todas as disciplinas e a aprovação de uma etapa não garante a da seguinte. O objetivo é possibilitar a antecipação do início da obra, tão logo seja atingida a exigência de pré-vendas dos condomínios, sem depender do alvará mestre, cujo protocolo está previsto para após a conclusão do CD (março de 2027), com emissão estimada em fevereiro de 2028.

Quanto status de legalização do Kempinski, o projeto recebeu aprovação da *Administrative Site Plan Review* ("ASPR") em janeiro de 2026 e encontra-se atualmente totalmente aprovado do ponto de vista de zoneamento (*"fully entitled"*), restando pendentes apenas a aprovação específica da ponte de pedestres e a aquisição de direitos de desenvolvimento transferíveis, pré-requisitos para a emissão do alvará mestre. Quanto ao desenvolvimento dos projetos, em março de 2026 atingiu 50% do DD e em junho concluiu o conjunto de documentos necessário para o pedido de alvará de construção vertical faseada. Em 30 de setembro foi finalizada a revisão estrutural independente, viabilizando a submissão do pedido de **alvará de melhoria do solo e construção vertical faseada** junto à Prefeitura de Miami. A previsão é concluir 100% do DD no 4º trimestre de 2026 e 100% CD no primeiro trimestre de 2027, etapa que viabiliza o protocolo do alvará mestre, cuja emissão é estimada para o primeiro trimestre de 2028.

No primeiro trimestre de 2026 a construtora **Moss Construction** foi contratada para prestação dos serviços de pré-construção (orçamento, cronograma e construtibilidade). No terceiro trimestre a **SBI** foi contratada para atuar como *owner's representative* (gerenciadora), monitorando o progresso de design, construção, orçamento e vendas em nome do incorporador. Em paralelo, no mesmo período foi firmado contrato de demolição com a **BG Group** para as parcelas norte do terreno, cuja expectativa é de que seja iniciada até o final do próximo trimestre, condicionada à liberação das interferências da rede elétrica pública.

Quanto ao financiamento, o incorporador encontra-se em fase final de negociação para um financiamento sênior de pré-desenvolvimento, que permitirá o fechamento da aquisição das parcelas remanescentes do terreno (3883

Biscayne Blvd e 404-446 NE 39th Street), previsto para o quarto trimestre de 2026, e o custeio das despesas de pré-desenvolvimento até o financiamento de construção.

O lançamento comercial ocorreu em etapas: Friends, Family & Investor Launch em dezembro de 2025, pré-vendas em fevereiro de 2026 e lançamento comercial pleno em julho de 2026, juntamente com a inauguração da galeria de vendas. Os *condominium documents* foram submetidos ao Florida Department of Business & Professional Regulation em agosto, com aprovação em 17 de setembro, marco que permite o início da conversão das reservas de unidades em contratos efetivos.

O cronograma de desenvolvimento previsto contempla demolição entre o quarto trimestre de 2026 e o primeiro trimestre de 2027, início da fundação no segundo trimestre de 2028, fechamento do financiamento de construção e início da construção vertical no primeiro trimestre de 2029 e conclusão da obra no quarto trimestre de 2029.

IMAGENS CONCEITO DO PROJETO





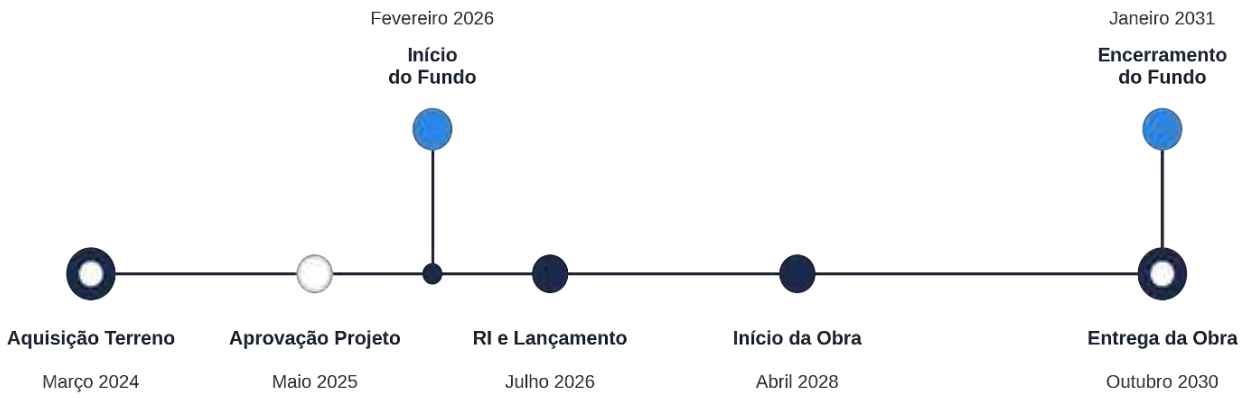






Fonte: Hedge Investments, DaGrosa Capital Development Partners (DCDP), Arquitectonica.

TIMELINE ESPERADO



EVOLUÇÃO DAS VENDAS

O terceiro trimestre de 2026 marcou a transição do Projeto para a fase de comercialização plena. A galeria de vendas permanente foi inaugurada em 16 de julho de 2026, acompanhada do reforço da equipe de vendas, que já realizou mais de 400 apresentações a corretores e compradores potenciais. O fluxo de visitas de corretores e compradores qualificados à galeria é contínuo, e há reservas e negociações em andamento.

Um marco relevante do trimestre foi a aprovação dos *Condominium Documents* pelo Florida Department of Business & Professional Regulation (DBPR), submetidos em agosto e aprovados em setembro. Na Flórida, o registro dos documentos do condomínio é etapa necessária para a formalização dos contratos de compra e venda das unidades. Com a aprovação, a partir de outubro o Projeto está apto a converter as reservas e negociações em andamento em contratos, fase em que os depósitos dos compradores passam a ser protegidos pela legislação estadual (mantidos em conta escrow ou garantidos por fiança). Até o final do trimestre o Projeto detinha 2 reservas em fase de conversão para contrato e outras 7 negociações ativas.

Na frente comercial, a Odyssey foi contratada como corretora de varejo para a locação das duas áreas comerciais do térreo, e o marketing digital segue ampliando o alcance do Projeto, com cerca de 81 mil visualizações no Instagram nos últimos 30 dias.

Para os próximos meses, as prioridades são converter as reservas e negociações em contratos, ampliar a base de compradores, inclusive com a exploração de potenciais compradores de outras regiões dos Estados Unidos, por exemplo Nova York, e de outros países, como América do Sul e Central.

FOTOS GALERIA DE VENDAS



Entrada da Galeria de Vendas



Maquete do Projeto



Maquete do Projeto



Maquete do Projeto



Decorado – Sala de Jantar e Estar



Decorado – Sala de Jantar e Estar



Decorado - Cozinha



Decorado - Suíte



Decorado – Closet Suíte



Decorado – Banheiro Suíte

PARCEIROS DO PROJETO

DaGrosa Capital Development Partners (DCDP)

A DaGrosa Capital Development Partners é o braço de desenvolvimento imobiliário da DaGrosa Capital Partners LLC, gestora de ativos imobiliários e private equity sediada em Coral Gables, Miami, com US$ 4 bi sob gestão. A firma é presidida por Joseph DaGrosa Jr., que acumula mais de 35 anos de experiência em investimentos e já liderou aproximadamente US$ 2 bi em transações capitalizadas em setores como imobiliário, hotelaria, varejo, alimentação e bebidas, esportes, entretenimento, seguros, saúde e aviação.

O principal case de sucesso recente do grupo é a Quinn Residences, plataforma de aluguel de casas unifamiliares (*single-family rental*) cofundada por DaGrosa em 2020. Em recapitalização concluída em 2021, a gestora Conversant Capital assumiu posição majoritária na companhia mediante aporte de até US$ 600 mi, permanecendo DaGrosa como acionista minoritário relevante ao lado dos demais fundadores. Hoje sediada em Atlanta, a Quinn Residences segue em forte trajetória de expansão, tendo ultrapassado a marca de 2.300 casas distribuídas em 17 empreendimentos na Geórgia, Flórida e Carolinas, com acesso a linhas de crédito do Goldman Sachs para financiar seu crescimento, reforçando a capacidade do grupo DaGrosa de identificar, estruturar e escalar teses imobiliárias bem-sucedidas até a maturidade institucional.

No segmento residencial de alto padrão em Miami, especificamente, a equipe da DCDP já entregou empreendimentos como Continuum II (North), Palazzo del Sol e Palazzo della Luna, ambos em Fisher Island, além do Grand Beach Hotel, Infinity e UNIKA, e participou de desenvolvimentos como o Fontainebleau Resort & Casino, em Las Vegas, e o Education City Stadium, em Doha, construído para a Copa do Mundo FIFA 2022.

Arquitectonica

A Arquitectonica, escritório responsável pelo projeto arquitetônico, foi fundada em Miami em 1977 por Bernardo Fort-Brescia e Laurinda Spear, dupla à qual se atribui boa parte da transformação da cidade em um dos principais polos de arquitetura contemporânea do mundo. Em novembro de 2025, os dois foram nomeados "Architects of the Year" pela Zonda Elevate, uma das premiações mais relevantes do setor de desenvolvimento residencial de alto padrão nos Estados Unidos, reconhecimento concedido durante a conferência Elevate 2025, em Miami.

Atualmente, o escritório mantém operação em mais de 59 países, distribuída em 13 estúdios interligados globalmente, preservando segundo a própria firma a cultura de um escritório boutique apesar da escala internacional. Entre os projetos recentes mais relevantes da Arquitectonica em Miami estão o The Residences at 1428 Brickell, torre residencial de 70 pavimentos anunciada em 2025, e o HueHub, desenvolvimento de uso misto no West Little River com 4.000 unidades, das quais 3.000 reservadas a preços abaixo de mercado para professores, socorristas e demais trabalhadores essenciais da cidade. Em setembro de 2025, a editora Rizzoli publicou um livro dedicado à atuação do escritório no segmento residencial, reforçando sua posição como uma das referências globais do setor.

Kempinski Hotels

A Kempinski, marca hoteleira parceira do projeto na modalidade *branded residence*, foi fundada em 1897 e é reconhecida como a mais antiga rede de hotéis de luxo da Europa, operando atualmente mais de 75 hotéis e residências em mais de 30 países da Europa, Ásia, África, Oriente Médio e Américas. Em fevereiro de 2026, a companhia anunciou publicamente o Kempinski Residences Miami Design District como seu primeiro projeto de *branded residences* nos Estados Unidos, desenvolvido em parceria com a DCDP, marco histórico para a marca que reforça sua seletividade na escolha de novos mercados e parceiros.

A Kempinski atravessa, atualmente, um momento de expansão acelerada: sob nova orientação estratégica anunciada ao longo de 2026, a companhia pretende mais que dobrar o tamanho de seu portfólio, superando 100 hotéis nos próximos 24 meses, com meta de médio prazo entre 150 e 200 propriedades, além de ter firmado acordo para adicionar cerca de 6.000 novos quartos ao portfólio global. Em movimento estratégico adicional, a companhia realizou, em 2026, sua primeira aquisição direta de um ativo hoteleiro em mais de 50 anos (o Augustine Hotel, em Praga), sinalizando a evolução de um modelo historicamente baseado em contratos de gestão para também contemplar a propriedade direta de ativos selecionados.

DOCUMENTOS

Regulamento Vigente

Autorregulação ANBIMA

Este material foi preparado pela Hedge Investments, tem caráter meramente informativo e não deve ser entendido como oferta, recomendação ou análise de investimento ou ativos, material promocional, solicitação de compra ou venda. Recomendamos consultar profissionais especializados e independentes para uma análise específica, personalizada antes da sua decisão sobre produtos, serviços e investimentos, incluindo eventuais necessidades e questões relativas a aspectos jurídicos, incluídos aspectos de direito tributário e das sucessões. As informações veiculadas, os valores e as taxas são referentes às datas e às condições indicadas no material e não serão atualizadas. Verifique a tributação aplicável. As referências aos produtos e serviços são meramente indicativas e não consideram os objetivos de investimento, a situação financeira ou as necessidades individuais e particulares dos destinatários. O objetivo de investimento não constitui garantia ou promessa de rentabilidade. Os dados acima consistem em uma estimativa e não asseguram ou sugerem a existência de garantia de resultados ou isenção de risco para o investidor. O administrador do Fundo e o gestor da carteira não se responsabilizam por decisões dos investidores acerca do tema contido neste material nem por ato ou fato de profissionais e especialistas por eles consultados. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. Fundos de Investimento não são garantidos pelo administrador do fundo, gestor da carteira, por qualquer mecanismo de seguro, ou ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC). Projeções não significam retornos futuros. O objetivo de investimento, as conclusões, opiniões, sugestões de alocação, projeções e hipóteses apresentadas são uma mera estimativa e não constituem garantia ou promessa de rentabilidade e resultado ou de isenção de risco pela Hedge Investments. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa tanto do prospecto, se houver, quanto do regulamento do Fundo, com especial atenção para as cláusulas relativas ao objetivo e à política de investimento do Fundo, bem como às disposições do prospecto que tratam dos fatores de risco a que este está exposto. Caso o índice comparativo de rentabilidade utilizado neste material não seja o benchmark descrito no regulamento do fundo, considere tal índice meramente como referência econômica e não como meta ou parâmetro de performance. Verifique se os fundos utilizam estratégia com derivativos como parte integrante de suas políticas de investimento. Verifique se os fundos investem em crédito privado. Os fundos apresentados podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, variação cambial e outros riscos. Os riscos eventualmente mencionados neste material não refletem todos os riscos, cenários e possibilidades associados ao ativo. A Hedge Investments não se responsabiliza por erros, omissões ou pelo uso das informações contidas neste material, bem como não garante a disponibilidade, liquidação da operação, liquidez, remuneração, retorno ou preço dos produtos ativos mencionados neste material. As informações, conclusões e análises apresentadas podem sofrer alteração a qualquer momento e sem aviso prévio. O investimento em determinados ativos financeiros pode sujeitar o investidor a significativas perdas patrimoniais. Ao investidor cabe a responsabilidade de se informar sobre todos os riscos, previamente à tomada de decisão sobre investimentos. Ao investidor caberá a decisão final, sob sua única e exclusiva responsabilidade, acerca dos investimentos e ativos mencionados neste material. São vedadas a cópia, a distribuição ou a reprodução total ou parcial deste material, sem a prévia e expressa concordância da Hedge Investments. Relação com Investidores: ri@hedgeinvest.com.br. Ouvidoria: canal de atendimento de última instância às demandas que não tenham sido solucionadas nos canais de atendimento primários da instituição. ouvidoria@hedgeinvest.com.br ou pelo telefone 0800 761 6146.

hedge.
INVESTMENTS

Av. Brigadeiro Faria Lima, 3600
11º andar cj 112 04538-132
Itaim Bibi São Paulo SP

hedgeinvest.com.br

Siga-nos nas redes sociais: