



Análise

Digital Realty

D1LR34 | DLR

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Última Atualização

No exercício fiscal de 2024, o Digital Realty apresentou desempenho operacional estável, com crescimento modesto da receita e elevação nos custos não recorrentes, o que resultou em menor margem operacional. A receita operacional total consolidada somou US\$5,55 bilhões, um aumento de 1,4% em relação aos US\$5,48 bilhões registrados em 2023. Esse crescimento foi impulsionado principalmente pela elevação da linha de *fee income and other*, que passou de US\$46,9 milhões para US\$72,5 milhões, compensando a relativa estabilidade da receita com aluguéis e serviços.

As despesas operacionais consolidadas totalizaram US\$5,08 bilhões em 2024, frente a US\$4,95 bilhões em 2023, um acréscimo de 2,6%. O avanço foi puxado, sobretudo, pelo aumento nas despesas com depreciação e amortização (+US\$76,9 milhões), provisões para impairment (+US\$72,8 milhões) e despesas gerais e administrativas. Em contrapartida, houve redução nas despesas com operação e manutenção de propriedades (-US\$63,3 milhões) e também nos custos com impostos e seguros.

Como resultado, o lucro operacional consolidado do exercício foi de US\$471,9 milhões, uma queda de 10% em relação aos US\$524,5 milhões obtidos em 2023. Essa retração se deve, principalmente, ao impacto de despesas não operacionais e provisões para desvalorização de ativos.

O Funds From Operations (FFO) consolidado disponível para acionistas e cotistas do Digital Realty totalizou US\$2,03 bilhões em 2024, frente a US\$1,92 bilhão em 2023, representando uma variação positiva de 5,8%. O aumento reflete, sobretudo, maiores ajustes relacionados à depreciação imobiliária e à menor realização de ganhos com alienação de ativos, além da expansão marginal da base operacional.

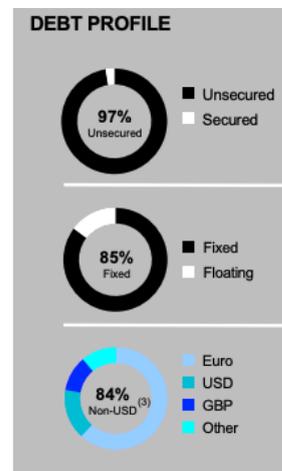
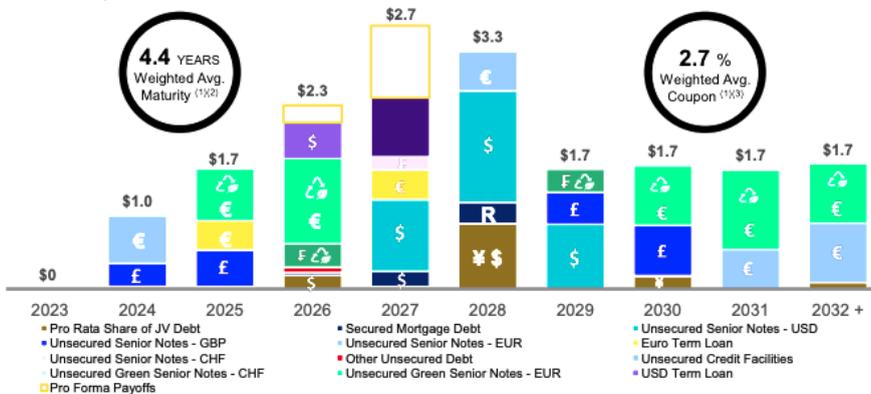
No campo estratégico e operacional, o Digital Realty manteve 644 megawatts em desenvolvimento ativo ao final de 2024, com

aproximadamente 70% da capacidade já pré-locada. Foram realizados avanços em mercados como Chicago, Madri, Paris e Tóquio, além do progresso contínuo na integração da plataforma africana Teraco. A base global de interconexões ultrapassou 227 mil *cross-connects*, reforçando a posição do REIT como um dos maiores provedores de infraestrutura digital interconectada do mundo.

Atualmente, a empresa possui cerca de 4 mil clientes espalhados em todo o mundo, o que representa uma certa diversificação de sua base de clientes. No entanto, ao analisarmos mais detalhadamente os principais clientes da DLR, vemos que eles incluem as maiores empresas de tecnologia do mundo. Essas empresas juntas geram cerca de 49,9% das receitas. É importante destacar que essa relativa concentração de receitas em determinados clientes apresenta riscos para a saúde financeira do Digital Realty a longo prazo.

De forma geral, a *debt maturity* (maturidade da dívida) da empresa é importante, pois afeta a capacidade de refinanciar sua dívida e determina sua flexibilidade financeira. Empresas com uma maturidade da dívida mais curta, ou seja, com obrigações de dívida vencendo em curtos períodos de tempo, podem ter maior pressão para refinanciar sua dívida ou pagar suas obrigações de dívida no curto prazo.

DEBT MATURITY SCHEDULE AS OF DECEMBER 31, 2023 ⁽¹⁾⁽²⁾
(U.S. \$ in billions)

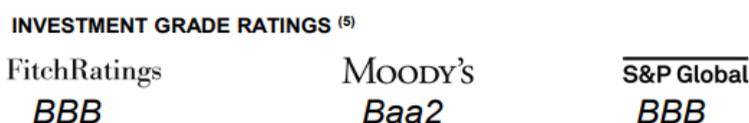


Compromissos futuros e perfil da dívida
Fonte: IR Digital Realty.

O Digital Realty possui uma dívida relativamente alongada, com vencimentos para o longo prazo como ilustrado na Figura abaixo, mas com compromissos relevantes previstos para o ano de 2027 e 2028. A gestão cuidadosa da dívida é crucial para a saúde financeira da empresa, uma vez que é possível gerar fluxo de caixa suficiente no curto prazo para equilibrar a carga da dívida de longo prazo. Além disso, esta estratégia de gestão da dívida ajuda a garantir a estabilidade financeira da empresa, permitindo-a se preparar para os compromissos financeiros futuros.

A dívida garantida é vinculada a ativos específicos da empresa, como propriedades ou equipamentos, e os credores têm direito a esses ativos se a empresa não puder pagar suas obrigações. No entanto, a dívida não garantida funciona de forma diferente e é comumente usada para financiar projetos de capital, como aquisições de outras empresas ou expansão de negócios. Entretanto, também é considerada mais arriscada para os credores, pois não há garantia de que receberão o dinheiro de volta em caso de inadimplência da empresa.

Como ilustrado acima, o Digital Realty possui 97% das suas dívidas sem garantias e 85% de dívida com taxa de juros fixas. A dívida flutuante, também conhecida como *floating rate debt*, é uma forma de dívida cuja taxa de juros varia de acordo com uma taxa de referência, geralmente a taxa de juros interbancária (LIBOR). A dívida flutuante é diferente da dívida fixa, na qual a taxa de juros é estabelecida no momento da emissão e não muda ao longo do tempo.



Classificação de grau de investimento.
Fonte: IR Digital Realty.

Como podemos ver na figura, o Digital Realty possui nota de *rating* “BBB” ou “Baa2”, que são classificações consideradas satisfatórias, refletem a

percepção do risco de crédito e influenciam o custo de captação da empresa.

O *investment grade ratings* é uma classificação que avalia a qualidade de uma emissão de títulos de dívida, como *bonds* ou debêntures do REIT. As agências de classificação de risco, como a Moody's, Fitch Ratings ou a Standard & Poor's, são as principais responsáveis por atribuir a nota de investimento, que vai desde "AAA" (altamente segura) até "D" (inadimplente).

Área de Atuação

Setor de Atuação

Equity REIT



Subsetor

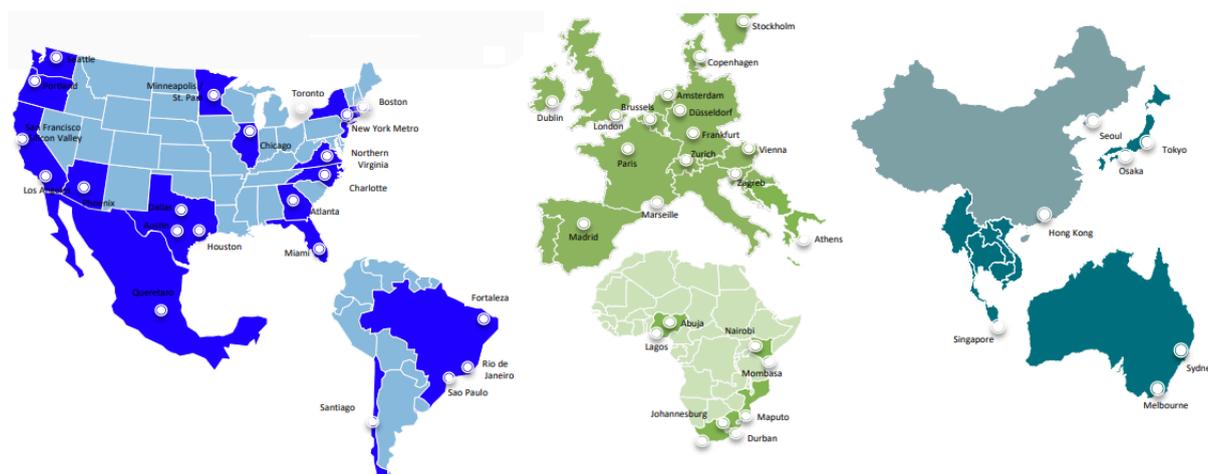
Specialized REIT



Segmento

Data Center

O **Digital Realty Trust** é uma operadora global de infraestrutura de *data centers*, com foco na prestação de serviços de *colocation*, interconectividade e soluções digitais de larga escala, atendendo às necessidades crescentes de armazenamento, troca e análise de dados críticos.



*Infraestrutura de data centers global.
Fonte: IR Digital Realty.*

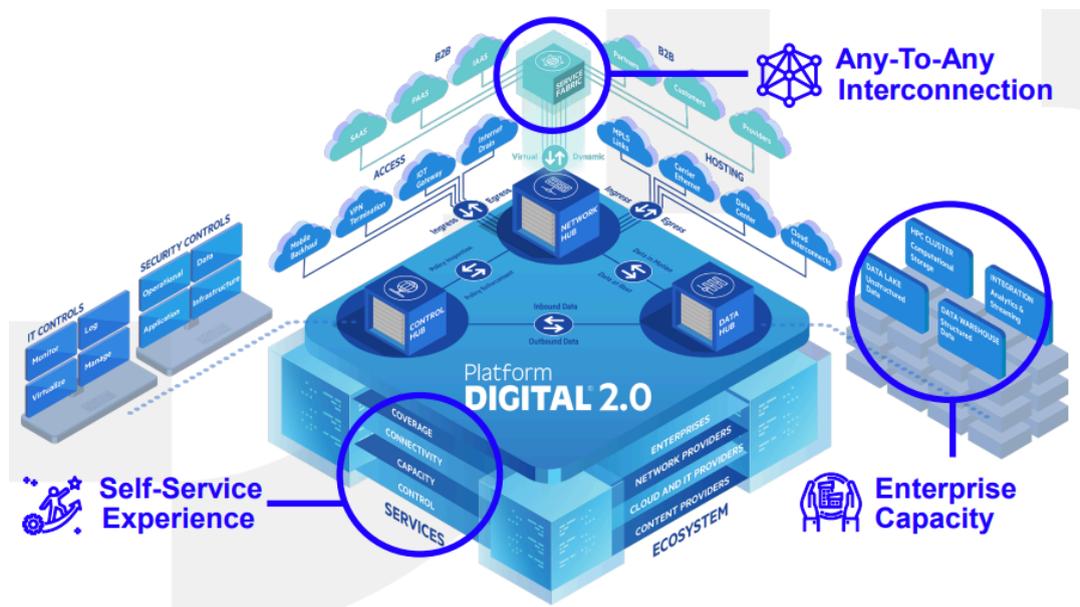
A empresa projeta, constrói e opera *data centers* altamente resilientes e interconectados em mercados estratégicos ao redor do mundo, oferecendo soluções sob medida para clientes corporativos, *hyperscalers*, operadoras de telecomunicações e provedores de nuvem.

A companhia atende a uma base diversificada de mais de 5 mil clientes, incluindo líderes globais em tecnologia, plataformas de nuvem pública, instituições financeiras, empresas de mídia digital, telecomunicações, varejo e setores industriais. Seus cinco maiores clientes — entre eles Amazon Web Services, Microsoft e Meta — representavam juntos cerca de 30% da receita anualizada, reflexo da relevância estratégica de sua infraestrutura para os fluxos globais de dados.

A atuação do Digital Realty é organizada de acordo com três categorias de soluções, que se distinguem pelo perfil de implantação e pela escala das necessidades operacionais dos clientes. No modelo *colocation*, voltado a implantações de até 1 megawatt, o cliente aluga espaço físico pré-equipado em instalações compartilhadas, onde pode instalar seus próprios equipamentos de TI com acesso imediato à infraestrutura de energia redundante, climatização, segurança física e conectividade com múltiplas operadoras. Essa abordagem é amplamente utilizada por empresas que buscam flexibilidade, resiliência e escalabilidade sem comprometer capital em ativos físicos.

Já nas soluções do tipo *Turn-Key Flex*, voltadas a demandas superiores a 1 megawatt, o Digital Realty entrega ambientes dedicados, projetados sob medida, com salas técnicas de alta densidade energética e infraestrutura modular. Este modelo é ideal para organizações que precisam de ambientes altamente customizados e de rápida implantação, com contratos de médio e longo prazo.

Por fim, há o modelo conhecido como *Powered Shell* ou *Powered Base Building*, no qual o Digital Realty fornece apenas a estrutura externa do data center — incluindo os sistemas de fornecimento de energia, refrigeração e segurança — e o cliente é responsável por desenvolver toda a infraestrutura interna de TI conforme seus próprios padrões técnicos. Este formato é amplamente utilizado por *hyperscalers* e grandes plataformas de internet, que preferem manter controle total sobre a configuração e a operação dos seus ambientes.



Plataforma digital.
Fonte: IR Digital Realty.

Toda a operação global do Digital Realty está unificada por meio da plataforma PlatformDIGITAL®, concebida para facilitar a implantação distribuída da infraestrutura digital, permitir interconectividade de baixa latência e suportar a crescente complexidade do tráfego de dados em tempo real. A arquitetura PDx® (Pervasive Datacenter Architecture) complementa essa proposta, ao possibilitar que os clientes posicionem seus sistemas críticos próximos aos pontos de geração e consumo de dados, reduzindo a latência e otimizando a performance das aplicações.

Essa proposta é fortalecida por um conjunto robusto de serviços de interconectividade, que incluem conexões físicas entre clientes e operadoras (*Cross Connects*), acesso dedicado a provedores de nuvem pública (*Cloud Connect*), orquestração de conexões multissite via *software* (*ServiceFabric™*) e integração direta entre unidades da empresa no mesmo campus ou área metropolitana (*Campus Connect* e *Metro Connect*). Esse ecossistema viabiliza a interligação segura e de alto desempenho entre ambientes locais, nuvens públicas, redes privadas e parceiros estratégicos.

A presença do Digital Realty em hubs críticos de troca de tráfego — como Ashburn, Frankfurt, Londres, Paris, Singapura e Tóquio — permite a formação de densos ecossistemas de dados, nos quais empresas, plataformas digitais e operadoras se conectam para troca de informações com altíssima disponibilidade e mínima latência.

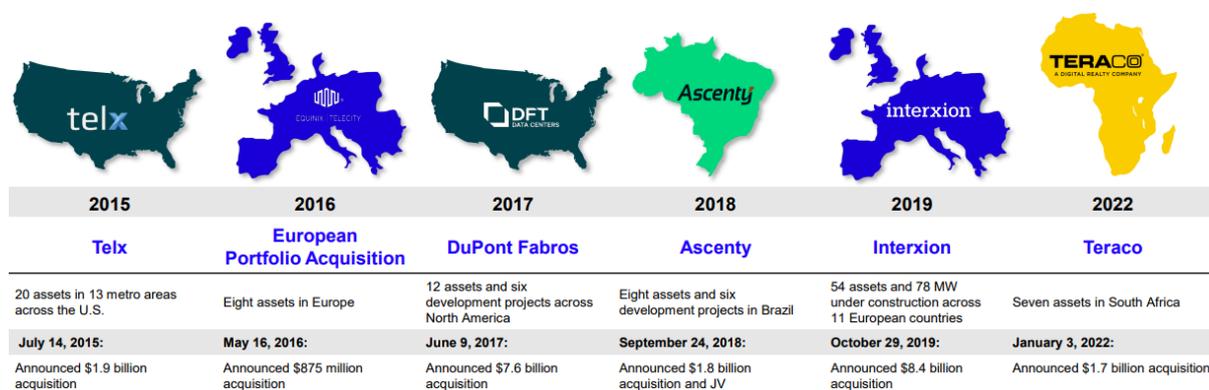
Essa densidade de interconexões constitui um dos principais diferenciais competitivos da companhia, sobretudo para casos de uso que envolvem inteligência artificial, análise de dados em tempo real, *edge computing* e Internet das Coisas (IoT).

Além da escala e da conectividade, o Digital Realty mantém foco rigoroso em eficiência operacional e práticas ambientais responsáveis. Seus data centers são construídos e operados com padrões elevados de segurança física, automação de sistemas, redundância elétrica (N+1 ou superior) e disponibilidade contínua.

No âmbito ESG, a empresa estabeleceu metas ambiciosas, incluindo a redução de 60% nas emissões operacionais (escopos 1 e 2) até 2030, redução de 24% nas emissões da cadeia de valor (escopo 3), uso crescente de energia 100% renovável e certificações como ISO 14001, ISO 50001, ENERGY STAR e LEED em diversas instalações.

Ao longo dos anos, o DLR tem feito várias aquisições e fusões estratégicas para ampliar sua presença global, superar os obstáculos inerentes à competição tecnológica e fortalecer sua posição no mercado, como mostra a figura abaixo. Algumas dessas aquisições incluem a Telx em 2015, que lhe permitiu expandir sua presença, principalmente, nos mercados de Nova York e Los Angeles, e a aquisição da DuPont Fabros Technology em 2017, que lhe deu acesso aos novos mercados na América do Norte.

A empresa também fez fusões estratégicas com outras empresas de *data centers*, como a praticada com a Interxion em 2019, que proporcionou ainda mais escala dentro do mercado europeu. Essas combinações estratégicas permitiram que o Digital Realty ampliasse seu portfólio de propriedades a nível global, aumentasse sua escala de operações e fornecesse serviços ainda mais amplos e diversificados a seus clientes.



*Fusões e aquisições estratégicas nos últimos anos.
Fonte: IR Digital Realty.*

História da Empresa

Em 2004, o Digital Realty foi fundado com o objetivo de fornecer soluções de *data centers* para empresas que precisam armazenar e gerenciar seus dados de forma segura e confiável.

Ainda no mesmo ano, a empresa se tornou pública na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE). A oferta pública inicial (IPO) foi bem-sucedida e a empresa arrecadou cerca de US\$1,5 bilhão.

O DLR adquiriu a Sentrum Partners em 2007, uma empresa de administração de data centers. Com esta aquisição, a Digital Realty expandiu sua presença nos mercados europeus e asiáticos.

Em 2014, foi adquirida a Telx, uma empresa de *data centers* interconectados. Com esta aquisição, a Digital Realty expandiu ainda mais sua presença nos mercados norte-americanos e aumentou a capacidade de oferecer soluções de interconexão de alta velocidade para seus clientes.

Em 2017, o Digital Realty adquiriu a DuPont Fabros Technology, uma empresa de *data centers* de alta densidade. Com esta aquisição, a Digital Realty se tornou uma das maiores empresas de *data centers* do mundo.

Em 2018, o Vantage Data Centers foi adquirido, ampliando a presença do REIT na costa oeste dos EUA.

Em 2020, a Interxion foi adquirida, empresa líder em *data center* no continente europeu. Com esta aquisição, o Digital Realty se tornou a maior empresa independente de *data center* da Europa e ampliou sua presença em mercados importantes como França, Alemanha e Países Baixos.

Em 2021, o REIT anunciou o plano de construir um *data center* em solo flutuante no mar, o intuito é atender à crescente demanda por soluções de data center ecológicas e de baixo impacto ambiental.

Em 2022, o Digital Realty adquiriu participação majoritária na Teraco Data Environments, maior provedora de serviços de *data center* e interconexão da África do Sul. A transação marcou a entrada estratégica da companhia no continente africano, com forte presença em mercados como Joanesburgo, Durban e Cidade do Cabo.

Em 2024, o DLR expandiu sua presença no Reino Unido com a aquisição de um campus de *data centers* em Slough, no oeste de Londres. O campus é abastecido integralmente por energia renovável e fortalece as capacidades

de *colocation* da empresa na região de Thames Valley, importante polo tecnológico britânico.

Ainda em 2024, a empresa adquiriu 156 acres em Charlotte, na Carolina do Norte, além de quatro acres adicionais nas imediações do Aeroporto Internacional Charlotte Douglas. O objetivo é desenvolver um campus com capacidade total estimada em até 400 MW.

Em 2025, a empresa anunciou a padronização e modernização de sua infraestrutura de nuvem privada em mais de 300 *data centers* globais, por meio de uma parceria estratégica com a Hewlett Packard Enterprise (HPE).

Riscos do Negócio

O setor de *data centers* está inserido em um mercado de rápido crescimento, e o Digital Realty é um dos líderes mundiais no fornecimento de soluções de tecnologia no segmento. No entanto, como com qualquer investimento, existem riscos a serem considerados e caso esses riscos se materializem, os resultados de suas operações ou as condições financeiras podem ser afetados potencialmente de forma relevante.

Dentro dos principais cenários possíveis, trouxemos os riscos mais relevantes envolvidos nas atividades de tecnologia referente aos *data centers* que podem ser relacionados, principalmente: a riscos do surgimento de novas soluções tecnológicas, econômicos, jurídicos e pressões regulatórias internacionais e americanas, condições políticas adversas, flutuação cambial, riscos de crédito e riscos para o investidor associados a emissão de ações.

Um dos maiores riscos enfrentados pelo Digital Realty é a concorrência. O setor de *data centers* é altamente competitivo, e o surgimento de novos *players* e novas tecnologias podem afetar a demanda do REIT. Além disso, as necessidades tecnológicas dos clientes estão constantemente

mudando, e o Digital Realty precisa estar preparado para atender a essas mudanças.

Outro risco importante é a dependência de clientes. A perda de alguns clientes de grande porte pode ter um impacto significativo na rentabilidade da empresa. Além disso, as leis, especialmente em relação à privacidade e segurança de dados, podem mudar a qualquer momento e afetar negativamente o negócio da Digital Realty.

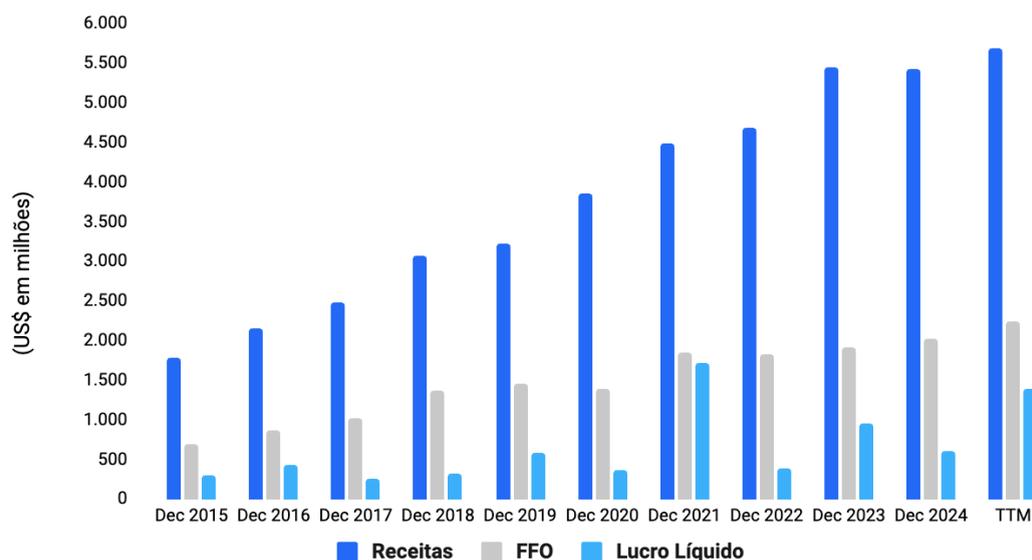
A localização também é uma parte crítica do negócio de *data centers*, e problemas de acessibilidade ou falta de demanda na localização escolhida podem afetar negativamente a rentabilidade do investimento. Sem falar, ainda, de regulamentações governamentais sobre a instalação de *data centers* em certas áreas do mundo, que podem impactar a capacidade do REIT de expandir seus negócios.

Em resumo, é importante que os investidores realizem uma avaliação cuidadosa dos riscos enfrentados pela Digital Realty antes de tomar uma decisão de investimento. Embora o setor de *data centers* seja promissor, é importante levar em consideração todos os fatores envolvidos antes de investir.

Resultados Anteriores

O DLR demonstrou um desempenho financeiro robusto entre 2015 e 2024, com suas receitas crescendo de US\$1,7 bilhão para US\$5,4 bilhões. Este crescimento reflete as dinâmicas favoráveis do setor de *data centers*. Vários fatores contribuíram para esse aumento substancial nas receitas, entre eles estão a geração de dados, impulsionada pelo crescimento do *streaming* de vídeo, comércio eletrônico, e o advento de tecnologias como a Internet das Coisas (IoT) e a inteligência artificial. Neste mesmo período, o DLR também retornou um CAGR expressivo de seu FFO em 11,4% ao ano, partindo de

US\$687 milhões em 2015 e chegando a US\$2 bilhões no último exercício completo de 2024.



Resultado Operacional.

Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como já destacado em nossos relatórios anteriores, o *Funds From Operation* (FFO) é um dos indicadores mais importantes a se considerar na análise de REITs, pois representa de forma mais precisa a geração de resultados, ao invés de se basear no lucro líquido ou lucro operacional. Para chegar ao FFO, é necessário realizar ajustes a partir do lucro líquido, incluindo a soma da depreciação e amortização, que é uma despesa não caixa, e subtrair as vendas de propriedades, bem como outros ajustes de consolidação. É importante lembrar que, como o FFO é um indicador não padronizado (Non-GAAP), cada REIT pode realizar ajustes de forma diferente.

Apesar do FFO do DLR ter entregado crescimento expressivo, é importante salientar que o seu FFO por ação ficou estável, principalmente nos últimos quatro anos. Essa estabilidade se deve, em grande parte, à diluição das participações dos acionistas decorrente da emissão de novas ações, uma estratégia frequentemente adotada pela empresa para angariar

financiamento. Assim, a diluição acionária representa um aspecto fundamental que devemos ficar atentos.

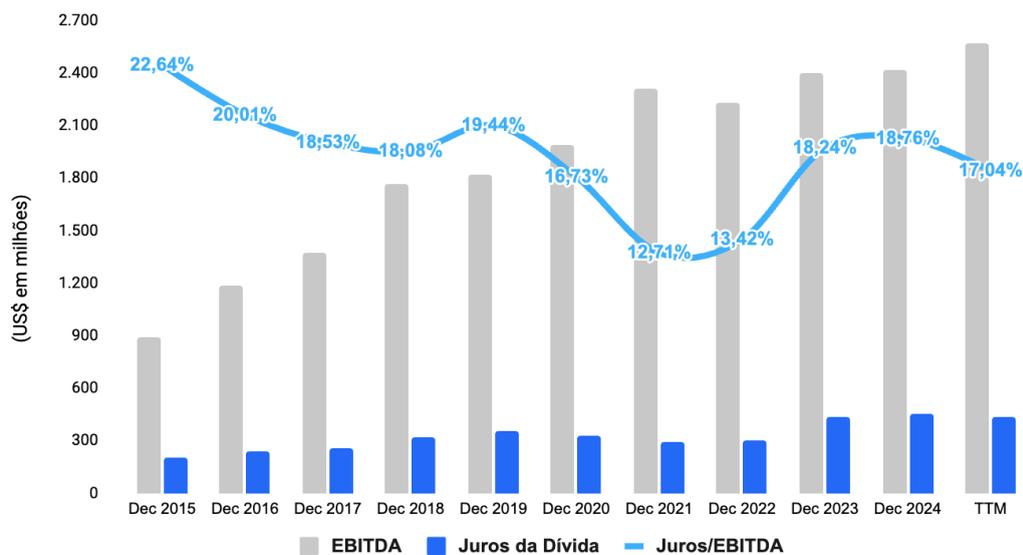


Margem de lucratividade.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

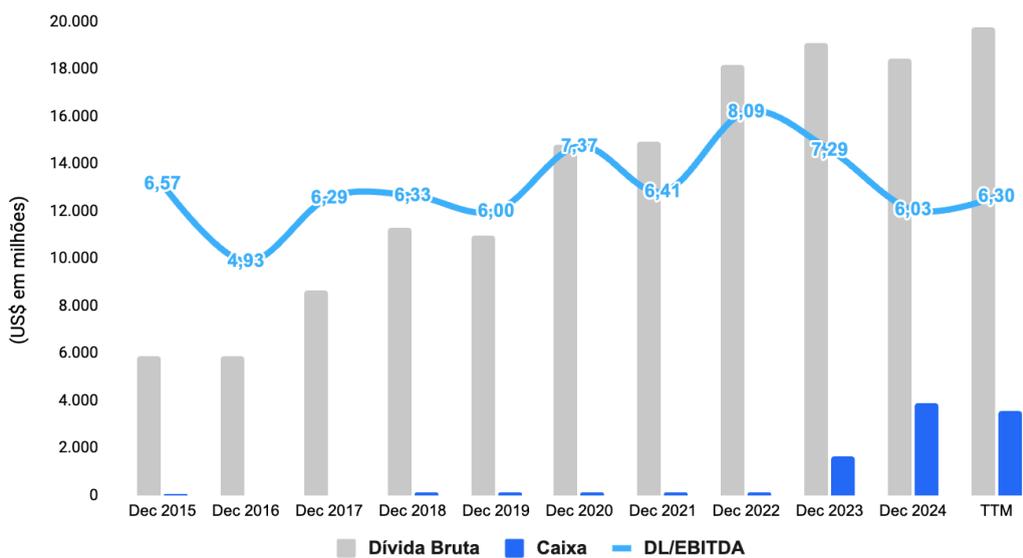
Em termos de eficiência, podemos ver no gráfico acima pequenas oscilações nas margens FFO ao longo dos últimos dez anos. Apesar dessas variações, as margens permaneceram consistentemente em níveis positivos, evidenciando a solidez da eficiência operacional do REIT. O DLR tem investido forte em infraestrutura ao longo desse período e isso acaba impactando os custos operacionais.

Agora, vamos falar a respeito dos juros da dívida do DLR, que finalizou nos últimos doze meses (TTM) em patamares próximos aos US\$437 milhões. Importante frisar que a dívida dos REITs costuma ser muito mais barata quando comparamos com empresas comuns, principalmente por conta da sua constituição e ativos que possui.

Uma comparação importante que fazemos é dos juros em relação ao resultado operacional EBITDA da companhia. No gráfico a seguir podemos perceber que o EBITDA tem crescido de maneira relevante e o peso dos juros da dívida tem caído de forma consistente desde 2015, chegando a um peso relativamente baixo de 17% em 2024.

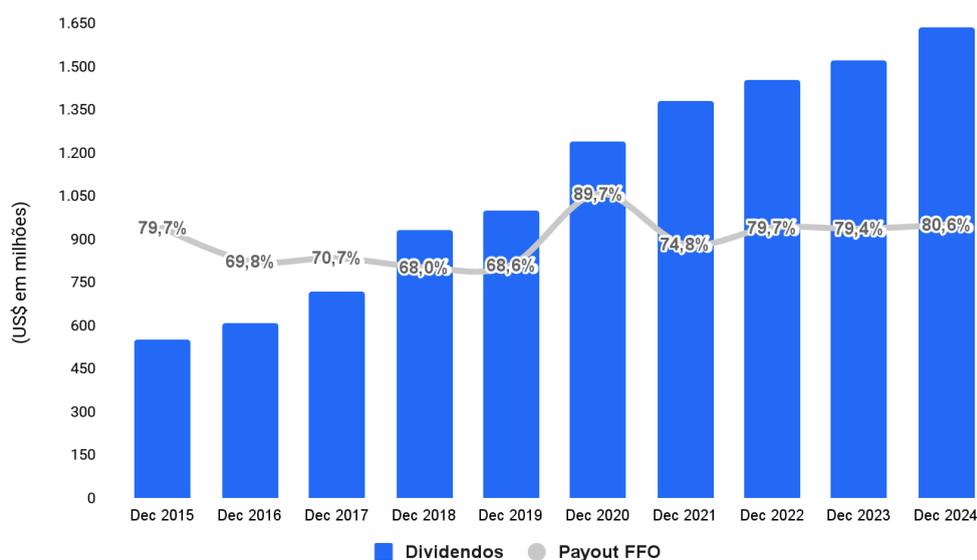


Impacto dos juros no resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.



Nível de endividamento e caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Em 2024, o DLR fechou o exercício com um nível de alavancagem mais saudável quando comparado com os últimos exercícios, chegando a 6 vezes o EBITDA. A relação DL/EBITDA nos REITs costuma ser mais alta do que estamos habituados quando olhamos empresas comuns. No primeiro trimestre de 2025, o REIT reportou uma dívida de US\$19,7 bilhões.



Dividendos e payout FFO.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como grande parte dos REITs americanos, o DLR distribui seus proventos de forma trimestral. No gráfico acima podemos ver o crescimento gradativo dos seus dividendos desde 2015, entregando um CAGR de 11,5%. Em 2024 foram distribuídos US\$1,5 bilhão em forma de proventos aos acionistas, equivalente a um *payout* FFO de 79,4%.

Valuation

Análise de Múltiplos

Esse método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Quando aplicável, é apropriado comparar empresas do mesmo setor de atuação e, se possível, aquelas que estejam no mesmo ciclo de vida. Entre os indicadores de *valuation* relativo mais comuns utilizados para o modelo de negócio da Digital Realty, destacam-se:

- ❖ **Preço sobre FFO - P/FFO:** indica o quanto o mercado está disposto a pagar pelo FFO da companhia, ou seja, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial através do FFO.

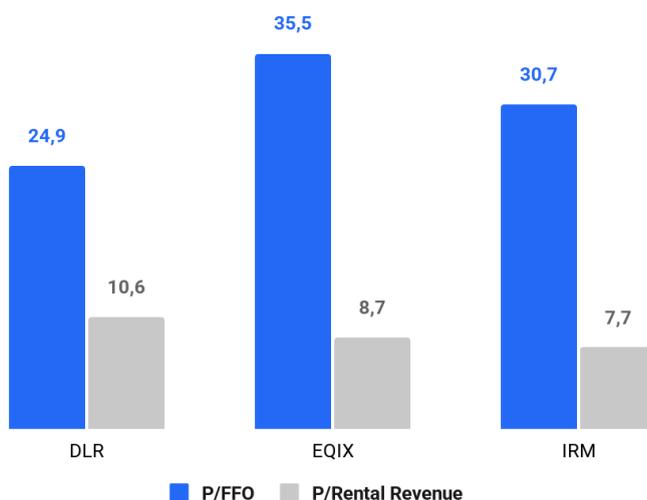
❖ **Preço sobre Receita de Aluguel – P/Rental Revenue:** é uma métrica usada no setor imobiliário para avaliar a atratividade de um imóvel comercial ou residencial em relação ao seu aluguel gerado. Ele é calculado dividindo o valor de mercado do imóvel pelo valor anual das receitas de aluguéis geradas.

Para fazermos as análises e devidas comparações com o Digital Realty (DLR), trouxemos dois REITs de infraestrutura tecnológica com características operacionais similares listados na Bolsa dos Estados Unidos: o Equinix (EQIX) e o Iron Mountain (IRM).

O **Equinix, Inc.** é uma das maiores empresas de infraestrutura digital do mundo - temos uma análise completa sobre ele na área de membros do Simpla Club. A empresa possui infraestrutura de *data centers*, soluções de interconexão e negócios relacionados ao ecossistema digital; com presença global nas Américas (AMER), Ásia-Pacífico (APAC) e Europa, Oriente Médio e África (EMEA).

O **Iron Mountain Incorporated** foi fundado em 1951 e é líder global em serviços de armazenamento e gerenciamento de informações, serviços de nuvem, *data centers* e afins, com presença em aproximadamente 50 países ao redor do mundo.

Atualmente, o Digital Realty (DLR) é negociado a 24,9 vezes seu FFO e 10,6 vezes sua receita de aluguéis, múltiplos que o posicionam em um patamar intermediário entre os pares analisados. O *valuation* em termos de P/FFO é inferior ao da Equinix (35,5 vezes), que segue negociando com um prêmio elevado. Em comparação, o Iron Mountain (IRM) apresenta múltiplo de FFO mais elevado, em 30,7x, o que surpreende dado seu portfólio mais exposto a armazenagem física e menor participação em ativos digitais puros.



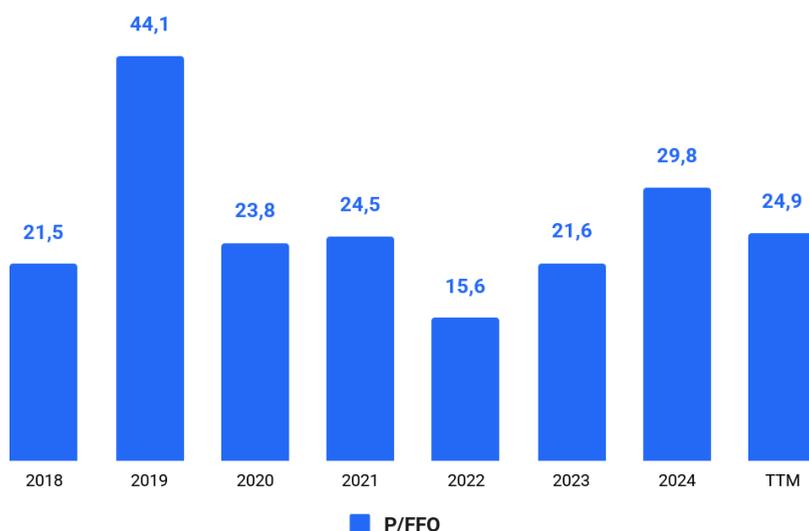
*Comparação de múltiplos.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.*

No critério de P/Rental Revenue, o DLR exibe o múltiplo mais alto entre os três — 10,6 vezes, frente a 8,7 vezes do Equinix e 7,7 vezes do Iron Mountain. Essa diferença pode estar relacionada à estrutura contratual dos ativos, com maior estabilidade e indexação nos contratos da DLR, ou ao perfil de receita mais previsível em comparação aos concorrentes. A combinação de múltiplos sugere que o mercado atribui ao DLR uma posição sólida, mas sem a mesma convicção de crescimento refletida nos prêmios concedidos ao Equinix.

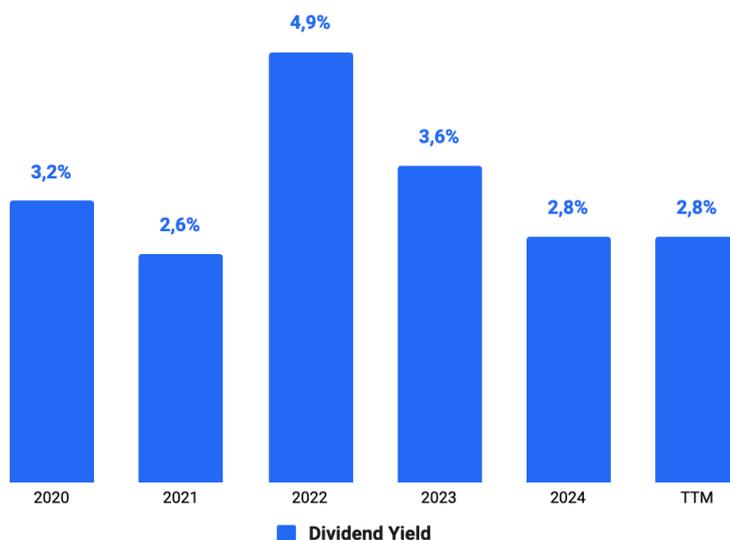
Ao analisar a evolução histórica do múltiplo P/FFO do Digital Realty, observa-se uma trajetória marcada por forte expansão entre 2018 e 2019, quando o indicador atingiu o pico de 44,1x. A partir de 2020, o múltiplo passou a se recomodar, oscilando em torno da média de longo prazo. Em 2022, houve uma retração mais expressiva, com o P/FFO recuando para 15,6x, refletindo a reprecificação do setor de *data centers* diante de um cenário macroeconômico mais restritivo, com aumento nas taxas de juros e maior aversão a ativos de duration longa.

Nos exercícios seguintes, o múltiplo voltou a se expandir gradualmente, alcançando 21,6x em 2023 e 29,8x em 2024, movimento que indica uma

revalorização relativa do ativo por parte do mercado. No horizonte mais recente, considerando o último dado disponível (*Trailing Twelve Months*), o indicador se encontra em 24,9x, patamar compatível com a média histórica observada nos últimos cinco anos.



Comportamento histórico dos múltiplos.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.



Dividend yield histórico e futuro.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.

O gráfico apresentado na figura acima ilustra o comportamento histórico do *dividend yield*. Observa-se uma redução gradativa desse indicador de

2022 ao momento atual, atribuída principalmente ao aumento nos preços das ações do REIT.

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

O método de Fluxo de Caixa Descontado foi utilizado como principal abordagem para estimar o valor intrínseco do Digital Realty, com base em projeções de geração futura de caixa. No caso específico de REITs, em vez do fluxo de caixa livre tradicional, optamos por utilizar o Funds From Operations (FFO) como *proxy* de geração de caixa, considerando os ajustes necessários às particularidades do setor.

A estimativa foi construída projetando o FFO consolidado da companhia ao longo dos próximos dez anos, com base em premissas operacionais e financeiras consistentes com seu histórico recente e planos de expansão. Os fluxos foram então trazidos a valor presente utilizando o WACC (*Weighted Average Cost of Capital*), que pondera o custo da dívida e o retorno esperado pelos acionistas, refletindo o custo médio de financiamento das operações da empresa.

A avaliação de um REIT como o Digital Realty requer um tratamento diferenciado em relação a outros segmentos, como os REITs residenciais. No caso de ativos voltados à infraestrutura digital, o valor está menos relacionado à valorização passiva dos imóveis e mais à capacidade da companhia de escalar suas operações globalmente, mantendo alta taxa de ocupação, ofertando serviços de *colocation*, e reinvestindo de forma disciplinada em novos *data centers* de alta densidade.

O modelo também incorpora investimentos recorrentes em CAPEX de manutenção e expansão, que podem representar até 27% da receita anual, especialmente em fases de construção intensiva em mercados como Europa, Ásia e América do Norte.

Atualmente, o *valuation* do Digital Realty assume um cenário de crescimento contínuo do FFO ao longo dos próximos dez anos, refletindo a capacidade projetada de expansão orgânica e novos contratos em mercados estratégicos.

Para o período de perpetuidade, as projeções adotam um crescimento mais conservador, compatível com a maturação do portfólio global. Com base nessas premissas, o ativo se encontra atualmente negociado com margem de segurança, sugerindo uma relação risco-retorno favorável no contexto de médio e longo prazo.

Opinião do Analista

O Digital Realty possui uma história de sucesso que se estende por mais de duas décadas. Desde o início, a empresa tem sido líder em fornecer infraestrutura confiável e segura para a hospedagem de dados às empresas de todos os tamanhos e setores. Com uma ampla rede de *data centers* em todo o mundo, o Digital Realty oferece aos seus clientes acesso a recursos avançados, conectividade de alta velocidade e soluções escalonáveis para atender às suas necessidades em constante mudança.

Com o crescimento e a evolução da tecnologia digital, o Digital Realty expandiu seus serviços para incluir soluções de *colocation*, conectividade e gerenciamento de nuvem. Isso permite que as empresas parceiras maximizem a eficiência e agilidade de suas operações digitais, ao mesmo tempo em que mantêm a segurança e a disponibilidade de seus dados. A empresa tem investido em tecnologias avançadas, principalmente para suprir as demandas por inteligência artificial e Internet das coisas (IoT), dessa forma, podendo fornecer soluções ainda melhores aos seus clientes.

Hoje o REIT possui presença global e uma ampla base de clientes que incluem, principalmente, empresas de tecnologia, instituições financeiras, provedores de serviços de saúde e muito mais. Com a combinação de

expertise, tecnologia avançada e relacionamento próximo ao cliente, a empresa continua a ser a escolha confiável de empresas em todo o mundo para a proteção e transformação de seus negócios digitais.

Em termos de qualidade, o Digital Realty possui bons fundamentos e perspectivas positivas de crescimento para o futuro, contudo com uma dívida relativamente alta no momento. Além disso, o REIT possui riscos operacionais associados às novas tecnologias disruptivas, às taxas de juros elevadas, ao desaquecimento da economia a nível global e às políticas futuras de emissão de novas ações que a empresa possa fazer e que poderia diluir a participação do acionista.

Em resumo, o Digital Realty é um REIT líder em soluções de *data centers* que tem trabalhado há mais de duas décadas para ajudar as empresas a transformarem seus negócios digitais, além de uma projeção de distribuição de dividendos relativamente interessante para os próximos exercícios. Diante dos pontos positivos e riscos trazidos no relatório, temos a recomendação de compra para o Digital Realty (D1LR34).

Equipe



Gabriel Bassotto

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras



Carlos Júnior

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários



Thiago Armentano

Analista CNPI especialista em

Investimentos no Exterior

Acompanhamento

relatório atualizado em 01.08.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Thiago Affonso Armentano - CNPI EM-8454, com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

