simpla.club

Análise

Public Storage

P1SA34 | PSA

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Última Atualização

O Public Storage divulgou os resultados referentes ao segundo trimestre de 2025, encerrado em 30 de junho, com desempenho operacional resiliente, embora o lucro líquido tenha sofrido retração relevante devido a efeitos não operacionais. O lucro líquido atribuível aos acionistas foi de US$309,0 milhões, equivalente a US$1,76 por ação diluída, uma queda de 34% em relação aos US$468,4 milhões (US$2,66 por ação) registrados no mesmo período de 2024.

O principal impacto negativo veio de perdas cambiais com títulos de dívida em euros, que somaram US$158,5 milhões no trimestre. Além disso, houve uma redução de US$8,7 milhões na participação nos lucros de entidades não consolidadas e uma queda de US$5,5 milhões nas receitas de juros. Esses efeitos foram parcialmente compensados por um aumento de US$7,7 milhões no Net Operating Income (NOI) oriundo de propriedades próprias.

O Funds From Operations (FFO) ajustado, métrica mais relevante para avaliação de REITs, totalizou US$752,4 milhões no trimestre, ou US$4,28 por ação. O valor representa um crescimento de 1,2% frente ao mesmo período do ano anterior (US$4,23 por ação).

A receita operacional líquida das propriedades *Same-Store* manteve-se equilibrada, com margem NOI de 78,8%. A receita dessas unidades teve leve alta de 0,2% (US$2,0 milhões), mas os custos operacionais aumentaram 2,9% (US$6,4 milhões), pressionando levemente a margem. Por outro lado, o portfólio *Non-Same-Store* teve desempenho robusto, com crescimento de US$12,0 milhões no NOI, impulsionado por novas aquisições e entregas de projetos de desenvolvimento.

Durante o trimestre, a Public Storage adquiriu 16 unidades de *self-storage*, totalizando 1,1 milhão de pés quadrados de área locável por US$162,3 milhões. Além disso, após 30 de junho, a companhia firmou contratos para aquisição de 47 propriedades adicionais, com área combinada de 3,1 milhões de pés quadrados, ao custo de US$481,9 milhões. O *pipeline* total de aquisições, expansões e desenvolvimentos soma mais de US$1,1 bilhão em investimentos previstos para 2025.

No que se refere ao crescimento físico do portfólio, a empresa concluiu a expansão de aproximadamente 0,2 milhão de pés quadrados em localizações estratégicas como Havaí, Texas e Nova York, com investimento de US$64 milhões. O *pipeline* de desenvolvimento ativo contempla 84 projetos, com entrega estimada de 3,8 milhões de pés quadrados e custo total projetado de US$648,2 milhões.

No *front* financeiro, o Public Storage emitiu US$875 milhões em *senior notes* em três séries distintas, com vencimentos em 2028, 2034 e 2055, reforçando a estrutura de capital para expansão e alongando o perfil da dívida. A companhia segue com baixo nível de alavancagem e forte liquidez, aspectos que sustentam sua política de crescimento conservadora.

Apesar do impacto negativo pontual do câmbio sobre o lucro contábil, os resultados operacionais foram em linha com o esperado, com manutenção de margens elevadas, expansão contínua do portfólio e crescimento do FFO. A elevação da faixa mínima de *guidance* de FFO para 2025 indica confiança da administração na capacidade de geração de caixa do portfólio. A depender da estabilização cambial e da performance das aquisições em andamento, há espaço para recuperação gradual do resultado líquido nos próximos trimestres.

Propriedades do Public Storage

Atualmente, a Public Storage (PSA) opera 3.073 instalações de self-storage nos Estados Unidos, totalizando aproximadamente 221 milhões de pés quadrados de área locável (*net rentable square feet*). A companhia atende a uma base superior a 2 milhões de clientes distribuídos em 40 estados americanos.

Além das operações próprias, a empresa gerencia 307 instalações de terceiros, com cerca de 23,3 milhões de pés quadrados, e possui contratos para gerenciar outras 95 propriedades adicionais, incluindo 93 atualmente em construção. Também comercializa itens como cadeados e caixas de papelão em suas instalações como parte de suas atividades complementares.

A Public Storage detém uma participação de 35% na Shurgard Self Storage Limited, maior operadora de self-storage da Europa, que administra 318 propriedades em sete países europeus, com aproximadamente 17,5 milhões de pés quadrados de área locável. A Shurgard é uma empresa de capital aberto listada na Euronext Bruxelas, sob o ticker “SHUR”.

O PSA utiliza o indicador *Revenue per Available Foot* (REVPAF) como principal métrica para avaliar o desempenho de geração de receita por área locável. Essa medida representa a receita média gerada por pé quadrado disponível para locação, combinando o efeito da taxa de ocupação com os preços praticados nas unidades alugadas.

Em 2024, o REVPAF do portfólio *Same-Store* foi de US$20,89 por pé², apresentando queda de 1,6% em relação a 2023, quando o valor foi de US$21,23 por pé². Nas propriedades *Non-Same-Store*, o REVPAF ficou em US$14,02 por pé², também inferior aos US$14,59 por pé² registrados no ano anterior.

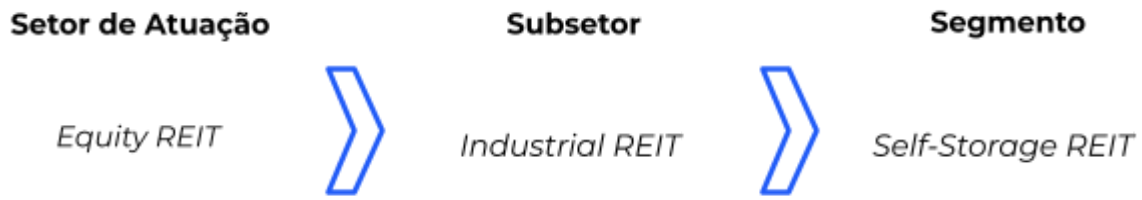
A retração no REVPAF reflete um ambiente mais competitivo, marcado por reduções nos preços de entrada e maior concessão de descontos promocionais ao longo do ano, especialmente no primeiro semestre. Ainda assim, a métrica segue em patamar elevado em termos históricos.

Por fim, a taxa de ocupação média do portfólio *Same-Store* — que representa propriedades estabilizadas e comparáveis entre os anos — apresentou uma tendência de queda gradual nos últimos exercícios, passando de 96,5% em 2021 para 94,4% em 2022, 93,1% em 2023 e 91,4% em 2024.

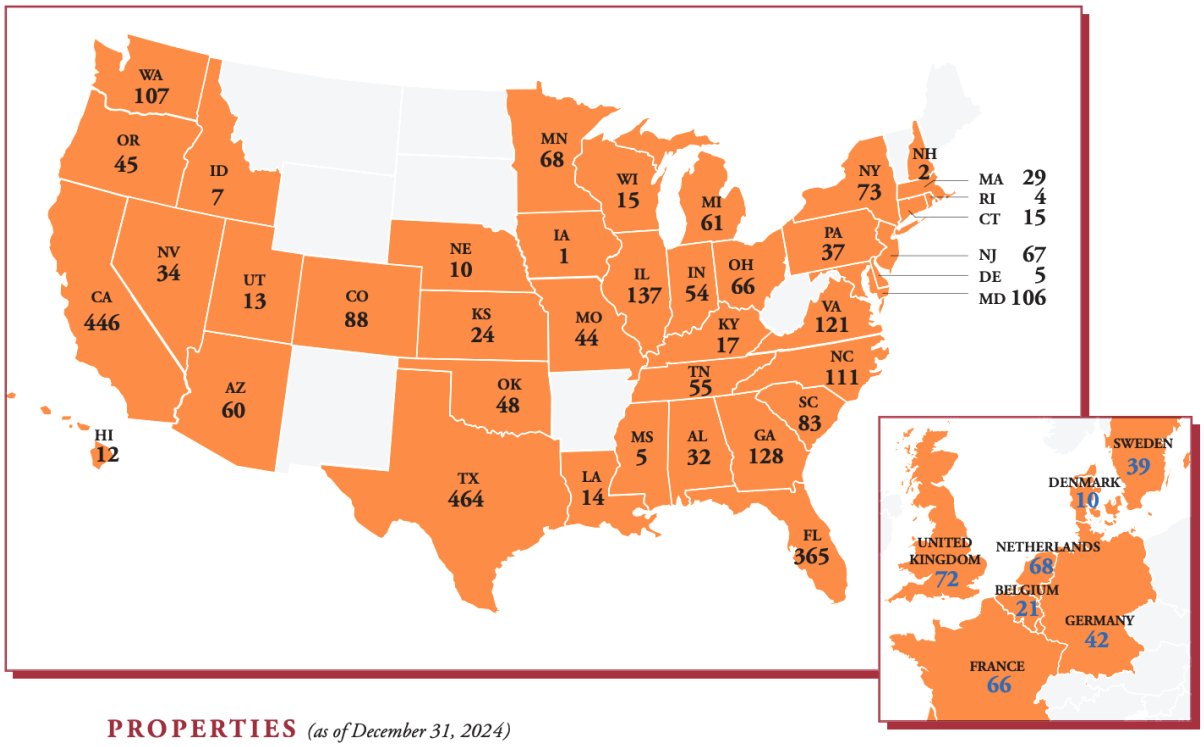
Esse movimento indica uma normalização da demanda após os picos observados no período pandêmico. A menor mobilidade habitacional e o desaquecimento do mercado imobiliário também contribuíram para a desaceleração na demanda por espaços de armazenamento.

No caso das propriedades *Non-Same-Store* — compostas por ativos recém-adquiridos, desenvolvidos ou ainda em processo de maturação — a ocupação média oscilou entre 84,2% e 85,2% entre 2021 e 2023, fechando 2024 em 82,9%, refletindo o estágio inicial de locação de parte desses ativos.

Área de Atuação



O Public Storage é um dos maiores operadores de *self-storage* dos Estados Unidos. O REIT adquire, desenvolve e opera instalações de armazenamento na maioria dos estados americanos, além de possuir participação acionária em instalações na Europa.



Propriedades por região.
Fonte: IR Public Storage.

O Public Storage também gerencia programas de seguro em suas instalações, onde os clientes têm a opção de adquirir esse serviço para proteger seus pertences armazenados. Uma subsidiária do Public Storage assume todos os riscos dessas apólices.

As apólices cobrem perdas até um limite de US$5.000,00 por unidade de armazenamento, entretanto eles também têm um tipo de seguro adicional de até US$15 milhões. Em dezembro de 2023, cerca de 1,3 milhão de certificados de seguro estavam em vigor, cobrindo um total de US$6,2 bilhões.

A empresa também oferece uma variedade de materiais de embalagem, incluindo caixas, fitas adesivas e plástico-bolha. Esses itens são frequentemente oferecidos nas próprias instalações de *self-storage* para proporcionar conveniência aos clientes que estão movendo, armazenando ou protegendo seus pertences. Esses produtos são parte dos serviços

ancilares que ajudam a aumentar a receita da empresa e a fornecer uma experiência mais completa e satisfatória para os clientes.

Propriedade do Public Storage.
Fonte: IR Public Storage.

O segmento de *self-storage* é altamente fragmentado. Sendo um dos maiores *players* do mercado, o PSA possui aproximadamente 9% dos espaços de armazenamento nos Estados Unidos. Os cinco maiores proprietários de instalações, incluindo o Public Storage, possuem cerca de 20% do mercado, enquanto os outros 80% pertencem a operadores regionais.

A alta fragmentação nas propriedades da indústria se deve em parte à relativa simplicidade de gerenciar uma instalação local de armazenamento, permitindo que os proprietários, mesmo em pequena escala, operem essas instalações sem a necessidade de uma infraestrutura gerencial ou operacional significativa.

Entretanto, o PSA aponta que o reconhecimento da marca Public Storage aliada à experiência digital do cliente proporcionam uma vantagem

competitiva na aquisição e retenção de clientes em comparação com outros operadores.

Tecnologia

O uso de tecnologia em um segmento tão competitivo permite a otimização das operações, incluindo a entrega de um serviço de qualidade ao cliente, além de melhorar a eficiência dos custos.

Nos últimos anos, a empresa investiu em tecnologias adicionais para operar e competir de forma mais eficaz no mercado, oferecendo aos clientes uma experiência digital aprimorada. Os clientes podem facilmente buscar espaço de armazenamento disponível, revisando atributos como localização da instalação, tamanho, comodidades e preços através dos seguintes canais da empresa:

- **Endereço eletrônico:** o site é uma fonte importante de clientes. Aproximadamente 60% das novas locações em 2023 foram originadas através do site do PSA. A empresa busca atualizar regularmente o site para melhorar seu posicionamento nas pesquisas orgânicas no Google, visando maximizar a probabilidade de os usuários fazerem reservas.

- **Centro de Atendimento ao Cliente:** o centro de atendimento ao cliente é operado por especialistas em vendas e representantes de atendimento ao cliente. Os clientes acessam o centro de atendimento através de números de telefone anunciados em mecanismos de busca, sites e aplicativos. A empresa acredita que oferecer aos clientes a opção de interagir com um agente ao vivo melhora sua capacidade de fechar vendas, e resulta em maior satisfação.

- **Atendimento nas Propriedades:** os clientes também podem buscar espaço disponível em qualquer uma das instalações. Os gerentes de propriedades têm acesso às mesmas informações disponíveis nos sites e

podem informar aos clientes sobre o espaço disponível. A empresa está expandindo o uso de quiosques nas instalações, para dar aos clientes a opção de uma experiência de autoatendimento completa ou assistida por vídeo através do centro de atendimento ao cliente.

Experiência digital dos consumidores.
Fonte: IR Public Storage.

Além disso, a empresa possui o que ela chama de Processo de Locação eRental. Para melhorar a experiência de locação, a empresa oferece o processo eRental no qual os locatários em potencial podem assinar seu contrato de locação em seus dispositivos móveis e ir diretamente para seu espaço na data de locação. Mais da metade dos clientes utilizaram esse processo durante 2023.

A empresa mantém um aplicativo disponível para os seus clientes, o Public Storage App, que fornece o acesso digital às propriedades, bem como funções de pagamento e gerenciamento de contas.

O Public Storage também mantém uma rede centralizada que permite à empresa identificar mudanças nas condições de mercado e tendências operacionais, além de analisar dados dos clientes. Isso permite ajustar

rapidamente a precificação e promoções em cada propriedade e, assim, direcionar gastos de *marketing*.

Além dos serviços mencionados acima, o REIT pode oferecer serviços adicionais, incluindo: aluguel de veículos para mudança; sistemas de segurança avançados; gestão de documentos para clientes corporativos com armazenamento seguro de documentos, serviços de arquivamento e até destruição segura de documentos confidenciais; aceitação de entregas de encomendas enviadas diretamente para a instalação de armazenamento; e climatização e controle de umidade para a proteção de itens sensíveis à temperatura ou à umidade, como instrumentos musicais, eletrônicos e móveis.

História da Empresa

Em 1972, o Public Storage Spaces foi fundado no estado da Califórnia, Estados Unidos, como uma das primeiras empresas a oferecer serviços de *self-storage*.

Na década de 1980, a empresa experimentou um rápido crescimento, expandindo suas operações em diversos locais dos Estados Unidos. A Storage Equities foi fundada para adquirir novas instalações de armazenamento.

Em 1995, o Public Storage e suas subsidiárias foram fundidas e reestruturadas como um único REIT, chamado Public Storage Inc.

Em 1998, o Public Storage já possuía 1.200 propriedades com 635 mil vagas. Além de expandir de forma orgânica, a empresa expandiu por meio de aquisições, visando vários de seus maiores rivais. Em 1998, adquiriu uma participação na Storage Trust Realty e depois se ofereceu para comprar a empresa inteira.

Em 2000, a empresa começou a investir pesadamente na Shurgard Storage Centers, a terceira maior operadora de *self-storage*, investindo por volta de US$50 milhões, tornando-se o maior acionista da empresa.

Em 2006, a empresa adquiriu 624 propriedades da Shurgard em uma transação totalizando US$5,5 bilhões, incluindo 141 na Europa.

Em 2017, o Public Storage já possuía 222 instalações na Europa, incluindo Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Países Baixos, Suécia e Reino Unido.

Em 2020, durante a pandemia do COVID-19, a empresa expandiu o uso de tecnologias avançadas, incluindo inteligência artificial para gestão de propriedades e sistemas de acesso via aplicativos móveis.

No ano de 2022, foi efetuada a venda de um investimento na empresa PS Business Park, Inc, empresa focada principalmente em escritórios e espaços industriais.

Essa venda marcou uma etapa importante na estratégia do Public Storage de concentrar-se mais no seu *core business* de *self-storage* e possivelmente realocar recursos em sua expansão internacional e melhorias tecnológicas nas suas operações de armazenamento.

Em 2023, a empresa anunciou a aquisição da Simply Self Storage da Blackstone Real Estate por US$2,2 bilhões. O portfólio é composto por 127 propriedades diversificadas em 18 estados, principalmente na região de Sunbelt.

Riscos do Negócio

Investir no mercado imobiliário envolve uma série de riscos específicos que não podem ser ignorados, especialmente no segmento de *self-storage*. É fundamental reconhecer que, além dos principais riscos que serão

destacados, diversos outros fatores imprevisíveis também podem impactar as operações do Public Storage.

O primeiro fator de risco a ser considerado está relacionado ao crescimento da concorrência no segmento. O serviço prestado pelo Public Storage não apresenta um diferencial competitivo relevante, uma vez que sua principal vantagem reside na localização de suas instalações. O crescimento da competição com outros operadores de *self-storage* ou opções alternativas de armazenamento podem impactar a capacidade do REIT de atrair e manter clientes. Além disso, a concorrência local influencia diretamente os índices de ocupação, as taxas de aluguel e as despesas operacionais da empresa.

Também é importante considerar que uma eventual desaceleração econômica poderia ter um impacto negativo na situação financeira dos clientes da empresa. A persistência dos níveis altos de inflação nos Estados Unidos ainda é motivo de preocupação, levando o Federal Reserve (FED) a manter as taxas de juros elevadas por um período mais longo de tempo. Em virtude disso, é possível que o Public Storage enfrente desafios em suas operações no curto prazo, inclusive nos custos de financiamento da empresa.

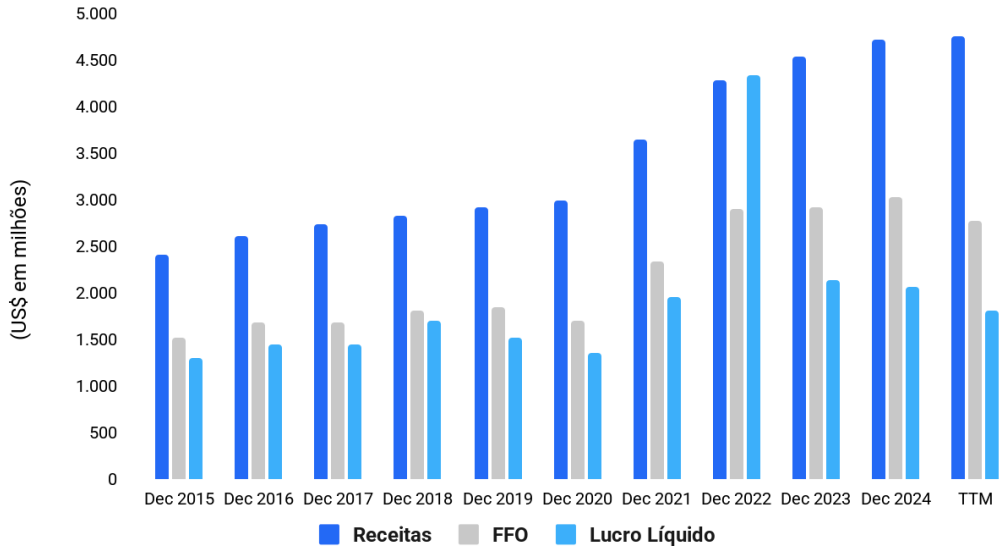
Outro risco significativo importante é a participação de 35% do PSA na empresa europeia Shurgard. Através desse investimento, o Public Storage está sujeito a riscos adicionais que são exclusivos do mercado europeu em que a Shurgard opera. Esses riscos podem incluir variações nas condições econômicas, regulatórias e de mercado em diferentes países da Europa, bem como flutuações cambiais. Além disso, mudanças nas políticas governamentais ou nas preferências dos consumidores podem influenciar o desempenho da Shurgard e, por extensão, o retorno do investimento do PSA.

Vale ressaltar que informações detalhadas sobre esses riscos específicos, associados à operação da Shurgard, podem ser encontradas nas divulgações públicas da própria empresa. Sendo essencial para o PSA monitorar e avaliar continuamente esses fatores para proteger seus interesses.

Por fim, temos os riscos relacionados à demanda por espaço de armazenamento. Se a empresa enfrentar uma situação em que sua capacidade de aumentar as taxas de aluguel para os clientes diminua e as atividades de movimentação de itens em seus espaços diminuam, isso poderá ter um efeito negativo nas margens da empresa.

Resultados Anteriores

No gráfico da figura abaixo, podemos observar um crescimento consistente nas receitas do Public Storage, principalmente as provenientes de aluguéis. O REIT viu suas receitas aumentarem de US$2,4 bilhões em 2015 para US$4,7 bilhões em 2024, representando um crescimento composto de aproximadamente 6,9% ao ano. Já o seu FFO teve um CAGR na ordem de 7%, partindo de US$1,5 bilhão em 2015 e chegando a US$3 bilhões em 2024.

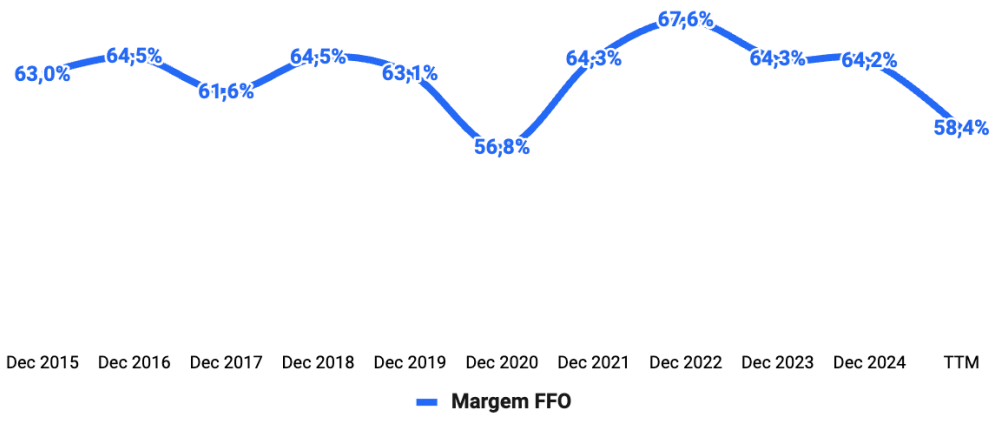


Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como destacado em relatórios anteriores, é de extrema importância compreender o Funds From Operations ao analisarmos os REITs. O FFO oferece uma visão mais precisa da geração de resultados do que o lucro líquido. Para calculá-lo é necessário ajustar o lucro líquido, incluindo a depreciação e amortização, e subtrair as vendas de propriedades, além de outros ajustes de consolidação. É importante destacar que o FFO é um indicador não padronizado (Non-GAAP) e varia de acordo com cada REIT.

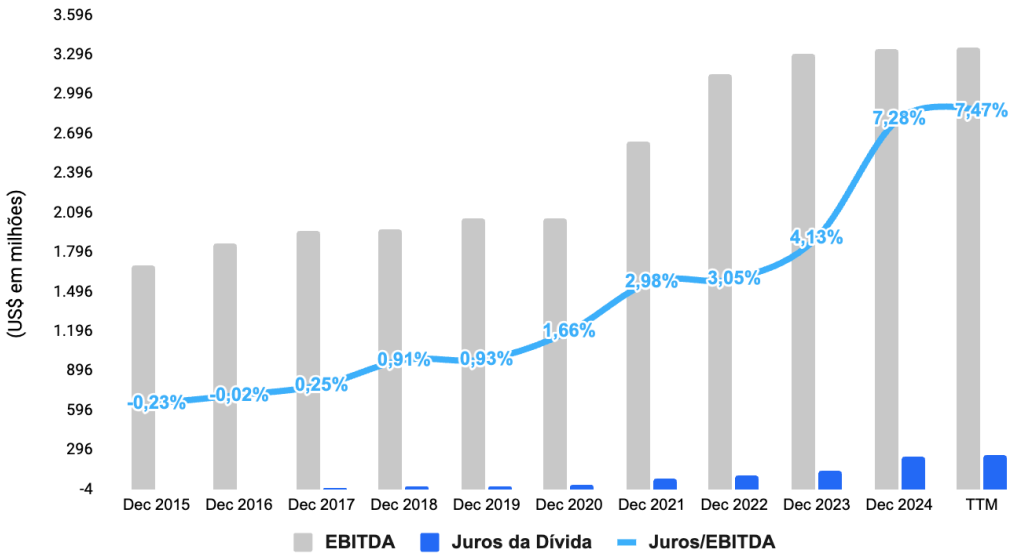
Podemos notar também, que o lucro líquido de 2022 excede as receitas. Como dito anteriormente, neste ano foi efetuada a alienação de um investimento na empresa PS Business Park, Inc., após a conclusão de sua fusão com afiliadas da Blackstone Real Estate. Esse tipo de transação é registrada como Ganhos ou Perdas com a Venda de Propriedades e não entra na linha das receitas operacionais.

Agora, ao analisarmos a figura abaixo, com exceção do ano de 2020, que foi impactado pela pandemia de Covid-19, podemos observar uma consistente eficiência operacional por parte do PSA ao longo da última década. A margem de FFO, principal indicador de eficiência para os REITs, variou no intervalo entre 56,8% e 67,6% durante esse período.



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

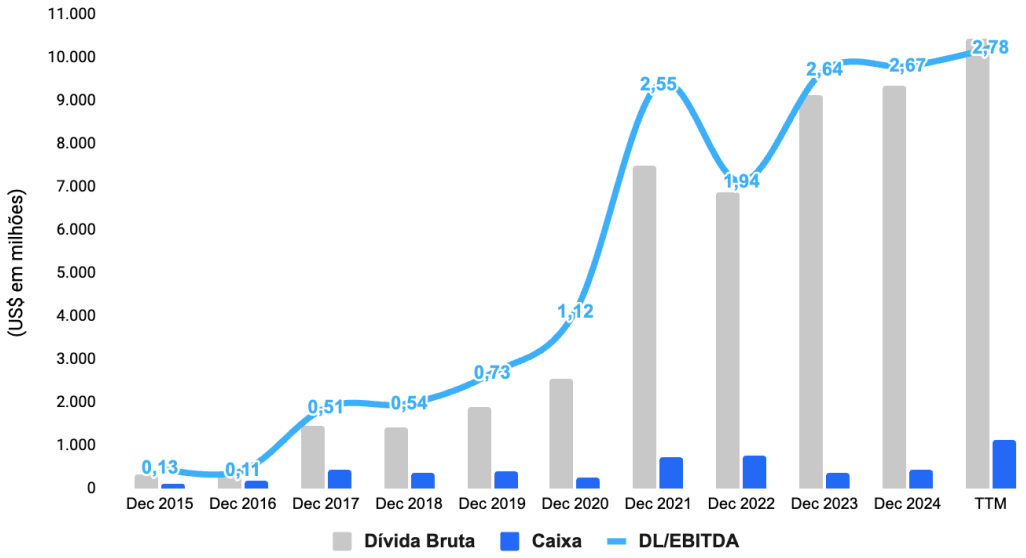
Agora, abordaremos os encargos de juros da dívida do Public Storage, que atingiram aproximadamente US$242,7 milhões em 2024, com uma relação de juros da dívida e EBITDA baixíssima em torno de 7,28%, como ilustrado no gráfico abaixo.



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

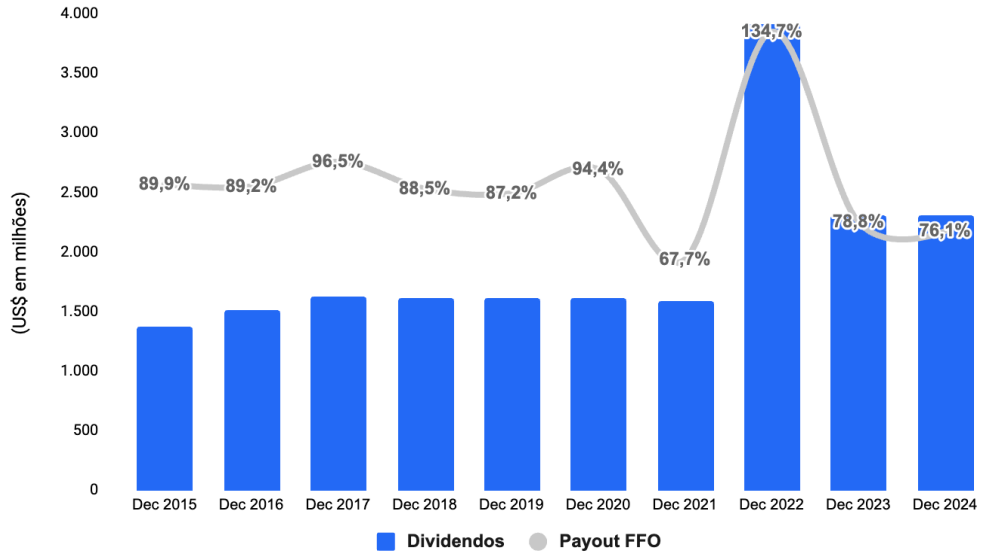
Os credores avaliam a capacidade operacional do REIT para lidar com esses encargos de juros. Portanto, quanto menor for essa relação entre esses juros da dívida e o EBITDA, maior será a confiança do mercado e, consequentemente, mais vantajosa será a obtenção de financiamentos a custos reduzidos.

No gráfico abaixo é possível acompanhar a trajetória da dívida do REIT entre 2015 e 2024. Nota-se que o PSA possui um nível de alavancagem bem controlado e uma relação atual entre dívida líquida e EBITDA de 2,6 vezes, abaixo do que estamos acostumados a ver na média dos REITs negociados em bolsa.



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

Já no gráfico a seguir podemos observar o histórico de distribuição de dividendos do PSA. Entre 2015 e 2021, o REIT manteve relativamente estável seu nível de distribuição de dividendos, retendo de forma estratégica uma parte da geração de caixa com foco no crescimento das operações.



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

Em relação ao ano de 2022, houve uma distribuição de dividendos especiais, principalmente por conta da venda da empresa PS Business Park

- lembrando que os REITs são obrigados a distribuir 90% do lucro auferido. Já nos anos seguintes, a distribuição de dividendos voltou aos patamares normais, contudo, mostrando crescimento em relação à média histórica.

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 do Public Storage, 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.

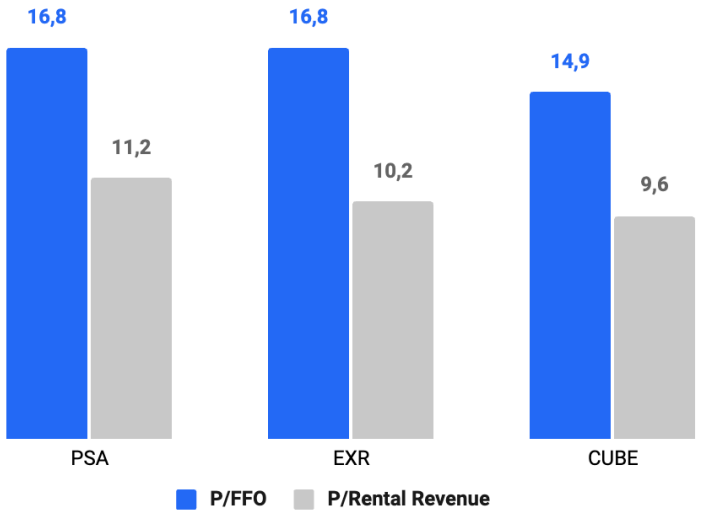
Com o objetivo de realizar uma análise mais aprofundada e comparativa do desempenho do Public Storage (PSA), escolhemos dois REITs que estão posicionados no segmento de *self-storage* na Bolsa de Valores dos Estados Unidos: o **Extra Space Storage** (EXR) e o **CubeSmart** (CUBE).

O **Extra Space Storage** faz parte do índice S&P 500 e é um dos principais operadores de propriedades de *self-storage* nos Estados Unidos. Até junho de 2023, possuía 2.438 instalações distribuídas por 41 estados e Washington, D.C. Após uma fusão com a empresa Life Storage em julho de

2023, a empresa expandiu seu portfólio para mais de 3.500 instalações. Atualmente, oferece uma ampla variedade de unidades de armazenamento, incluindo opções para armazenamento de barcos, RVs e armazenamento comercial.

O **CubeSmart** é atualmente o terceiro maior proprietário e operador de propriedades de self-storage nos Estados Unidos, com uma presença significativa no setor. Segundo dados mais recentes, a empresa possui 631 instalações próprias distribuídas por 25 estados e o Distrito de Columbia, totalizando aproximadamente 45,8 milhões de pés quadrados de área locável.

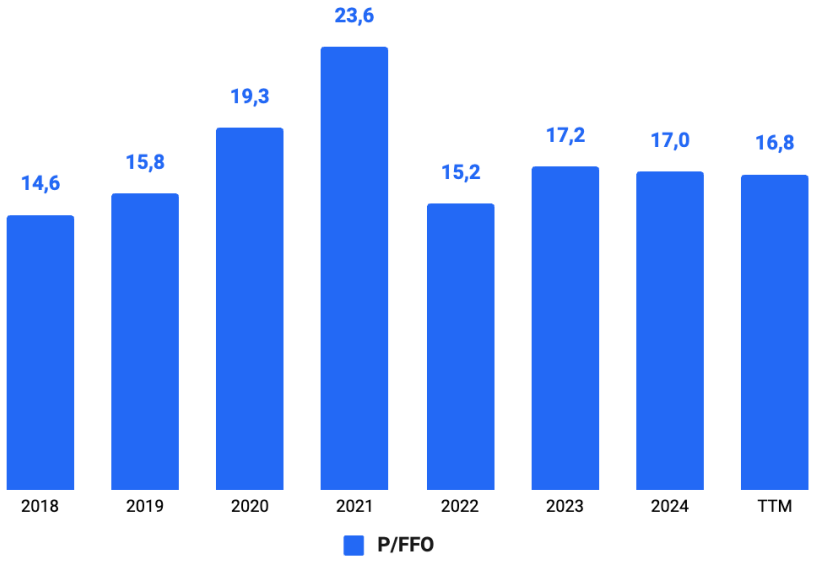
Ao compararmos os múltiplos desses REITs, podemos avaliar como eles estão sendo percebidos pelo mercado em relação aos seus fundamentos e desempenho operacional. E, ainda, quais são suas perspectivas futuras.



Comparação de múltiplos.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Atualmente, o Public Storage apresenta um múltiplo P/FFO próximo aos seus pares, como demonstrado no gráfico abaixo. Apesar de cada um dos REITs possuir características distintas, essa avaliação por parte do mercado reflete uma percepção parecida em relação ao nível de risco e

oportunidade no setor de *self-storage*, em que o maior diferencial acaba sendo o fator localização.



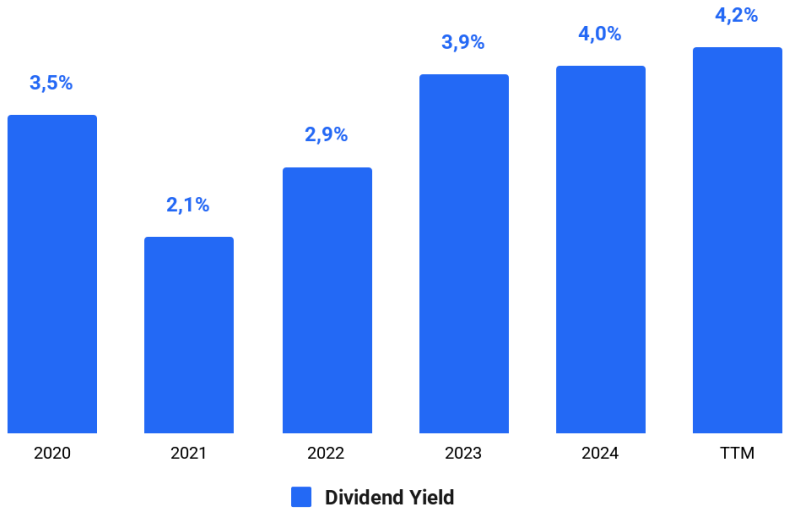
Comportamento histórico dos múltiplos.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.

O gráfico acima ilustra a evolução histórica do múltiplo P/FFO do Public Storage. Entre 2018 e 2021, o indicador registrou uma valorização expressiva, passando de 14,6 vezes para 23,6 vezes, refletindo o otimismo do mercado com o desempenho operacional e a resiliência do REIT durante aquele período.

Atualmente, o PSA é negociado a um múltiplo P/FFO de 16,8 vezes — um patamar que representa um desconto em relação à sua média histórica. Esse recuo pode ser atribuído, em grande parte, ao ambiente de juros mais elevados, que tem pressionado o *valuation* dos REITs em geral, sobretudo aqueles com ciclos de crescimento mais maduros.

Ao observarmos a trajetória do *dividend yield* (dy) do Public Storage apresentada no gráfico abaixo, notamos uma pequena variação entre 2020 e 2021, com o indicador variando de 3,5% para 2,1%. Em 2022, o *dy* voltou a subir, atingindo 2,9%, influenciado pela distribuição de dividendos extraordinários, decorrentes de ganhos com a venda de propriedades.

A partir de 2023, observa-se um crescimento consistente do *dividend yield*, atingindo 3,9% naquele ano, seguido por 4,0% em 2024 e 4,2% no TTM. Esse movimento se deve principalmente ao aumento gradual no valor dos dividendos pagos pelo REIT, aliado à pressão sobre o preço das ações, que tem se mantido em níveis mais baixos — ampliando, assim, a atratividade do retorno ao acionista.



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

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

O método de Fluxo de Caixa Descontado consiste na projeção dos fluxos futuros de caixa da empresa, trazidos a valor presente por meio de uma taxa de desconto que reflita seu custo médio ponderado de capital, o WACC (Weighted Average Cost of Capital). No caso da Public Storage, por se tratar de um REIT, utilizamos o FFO como base para o modelo, dado que essa métrica representa de forma mais fiel a geração recorrente de caixa, excluindo itens não monetários como depreciação e amortização.

As projeções partem da performance operacional atual da companhia e incorporam expectativas de crescimento por meio da expansão da área locável, evolução na taxa de ocupação e reajustes nos valores praticados

por pé quadrado. Além disso, são considerados os investimentos em desenvolvimento de novas instalações, tanto nos EUA, como na Europa, e os gastos necessários para manutenção do portfólio existente, de forma a sustentar a capacidade de geração de caixa ao longo do tempo.

A partir dessas premissas, o DCF permite estimar o valor presente da geração futura de caixa da companhia e confrontá-lo com o valor de mercado atual de suas ações. Com base nos parâmetros adotados, os resultados indicam que os papéis da Public Storage estão apresentando margem de segurança adequada, com uma relação risco-retorno atrativa.

Método Dos Dividendos Descontados (DDM)

Por conta de sua natureza operacional, além da abordagem de Fluxo de Caixa Descontado (DCF), também empregamos o modelo de *valuation* dos Dividendos Descontados para avaliar o valor justo do Public Storage.

A partir do desempenho histórico médio dos dividendos por ação distribuídos nos últimos cinco anos, consideramos uma média de *payout* de 80% e um *payout* FFO de pelo menos 64% para efetuar as projeções futuras dos proventos - ajustadas com uma taxa de desconto que reflete o nível de risco envolvido.

Dentro dos cálculos efetuados, o modelo dos Dividendos Descontados indicou um preço atual por ação do PSA com margem de segurança adequada. Mas é importante frisar que para justificar o valor atual, o REIT precisa manter a distribuição de dividendos histórica e, no mínimo, o nível de *payout* citado acima.

Opinião do Analista

O Public Storage é um dos maiores REITs no setor de *self-storage*, com propriedades estrategicamente localizadas em grandes centros nos Estados Unidos. Além disso, o REIT possui uma participação significativa na

empresa Shurgard Self Storage Limited, o que trouxe diversificação e ampliou seu portfólio na Europa.

O setor de armazenamento é altamente fragmentado, com os principais *players* detendo menos de 10% de *market share*. Isso ocorre devido à relativa simplicidade de entrada neste mercado e à falta de diferenciação competitiva inerente das propriedades de *self-storage*. Para aprimorar a experiência do cliente e se diferenciar em um mercado tão competitivo, o PSA investe consideravelmente em tecnologia, permitindo se diferenciar pela entrega de serviços de qualidade.

Em relação ao seu balanço, atualmente o PSA está com o nível de alavancagem controlado, o que traz mais segurança para sua operação. Já a sua distribuição de dividendos apresenta um crescimento moderado, mas em patamares saudáveis.

Levando em consideração os pontos apresentados no relatório e os riscos associados, acreditamos que o PSA é uma opção de investimento viável e que traz uma relação risco e retorno apropriada, desde que seja colocado em uma carteira diversificada. Portanto, nossa recomendação é de compra para as ações do Public Storage (PSA).

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 19.08.2025

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.