



Análise

Welltower
W1EL34 | WELL

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Última Atualização

O Welltower apresentou resultados sólidos no segundo trimestre de 2025, impulsionados por um desempenho operacional robusto no segmento de moradias para idosos. A receita total atingiu US\$2,55 bilhões, representando um crescimento de 39,6% em relação ao mesmo período de 2024. O portfólio "same-store" teve um crescimento de 13,8%, com destaque para o segmento Seniors Housing Operating (SHO), que avançou 23,4% ano a ano.

No segmento SHO, a receita "same store" cresceu 10,1%, impulsionada por um aumento de 420 pontos-base na ocupação média e uma elevação de 4,9% no Revenue Per Occupied Room (RevPOR). A margem operacional desse segmento expandiu 330 pontos-base, resultado da combinação entre maior receita por quarto ocupado e controle nas despesas operacionais, que cresceram em ritmo menor.

O lucro líquido por ação diluída atribuível aos acionistas comuns foi de US\$0,45 no trimestre, ante US\$0,42 no 2T24. O Normalized FFO cresceu 21,9% no período, alcançando US\$1,28 por ação, refletindo maior eficiência operacional e expansão da receita. O payout ratio ficou em 52%, inferior aos 58% registrados no mesmo trimestre do ano anterior, evidenciando maior capacidade de retenção de lucros.

A empresa manteve uma postura ativa em alocação de capital, com US\$3,7 bilhões em investimentos pro-rata no primeiro semestre, dos quais US\$1,2 bilhão foi concretizado no segundo trimestre. Além disso, foram colocados em operação oito projetos de desenvolvimento, totalizando cerca de US\$505 milhões em investimentos. A empresa ainda mantém uma liquidez confortável de US\$9,5 bilhões, incluindo caixa e linha de crédito não utilizada.

Houve também melhora significativa nos indicadores de alavancagem. A relação dívida líquida/EBITDA ajustado recuou para 2,93x, ante 3,68x em

junho de 2024. A cobertura de encargos fixos ajustados alcançou 6,33x, frente a 5,09x um ano antes, reforçando a solidez financeira da companhia.

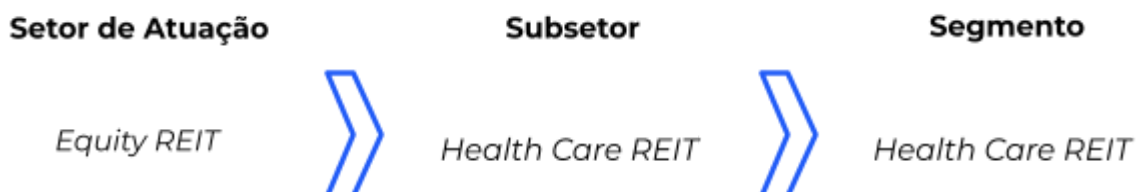
Em termos estratégicos, o Welltower revisou para cima suas projeções para 2025, com lucro por ação entre US\$1,86 e US\$1,94 (anteriormente US\$1,70 a US\$1,84) e Normalized FFO projetado entre US\$5,06 e US\$5,14 (anteriormente US\$4,90 a US\$5,04). A expectativa de crescimento "same store NOI" é liderada pelo segmento SHO, com previsão entre 18,5% e 21,5%, reforçando sua relevância no portfólio.

Apesar do bom desempenho, há pontos de atenção. As despesas operacionais totais aumentaram 36,3% no ano, atingindo US\$1,51 bilhão. Além disso, a empresa registrou impairments de ativos de US\$19,88 milhões, significativamente superiores aos US\$2,39 milhões do 2T24. Esses fatores exigem monitoramento, especialmente em um cenário macroeconômico desafiador.

O Welltower continua bem posicionada para se beneficiar de tendências estruturais, como o envelhecimento populacional e a crescente demanda por moradias assistidas e cuidados ambulatoriais. Sua disciplina financeira, capacidade de execução e crescimento consistente reforçam uma perspectiva positiva para os próximos trimestres.

Em conclusão, os resultados do 2T25 refletem a resiliência e a qualidade dos ativos do Welltower. Com forte geração de caixa, melhoria nos indicadores de alavancagem e estratégia de investimento disciplinada, a empresa consolida-se como uma das líderes no setor de infraestrutura de saúde e moradia sênior.

Área de Atuação



O **Welltower Inc.** opera exclusivamente no setor de ativos imobiliários voltados para a saúde, com foco na convergência entre habitação assistida, cuidados a idosos, atendimento ambulatorial e infraestrutura médica especializada.

A companhia atua como gestora de portfólio imobiliário para operadores terceirizados do setor de cuidados à saúde, operando sob modelos contratuais que preservam sua exposição ao ativo físico, ao mesmo tempo em que transferem o risco operacional dos serviços para seus parceiros operacionais.

Esse modelo de negócio possibilita à empresa extrair valor de tendências seculares demográficas, ao mesmo tempo em que se posiciona como uma provedora de infraestrutura essencial dentro da cadeia de saúde.

Saúde, Habitação e Hospitalidade Integradas

O portfólio do Welltower está estruturado em três grandes frentes operacionais, cada uma com características econômicas, contratuais e operacionais distintas. O primeiro e mais relevante deles é o segmento conhecido como **Seniors Housing Operating (SHO)**, que compreende comunidades residenciais voltadas ao público idoso, incluindo modelos de habitação independente, assistida e com cuidados de memória (*memory care*).

Essas unidades são operadas por terceiros especializados em gestão de saúde e hospitalidade sênior, enquanto o Welltower detém a titularidade

dos imóveis e compartilha os resultados financeiros da operação por meio de contratos do tipo *RIDEA* (Real Estate Investment Diversification and Empowerment Act). Esse modelo permite à empresa capturar parte da rentabilidade operacional das unidades, o que eleva o potencial de retorno, embora também implique maior exposição à variação da performance operacional de seus parceiros.

No segundo trimestre de 2025, este segmento demonstrou desempenho particularmente expressivo, com crescimento de 23,4% no *same-store net operating income* (SSNOI), impulsionado pelo aumento das taxas de ocupação, crescimento de receita média por unidade ocupada (*Revenue per Occupied Room*, REVPOR), e maior eficiência operacional.

Atualmente, o Welltower detém participação em mais de 1.500 comunidades residenciais distribuídas entre Estados Unidos, Reino Unido e Canadá, o que lhe confere uma base de ativos ampla, geograficamente diversificada e altamente especializada.

O segundo segmento refere-se às **propriedades sob contratos de locação *triple-net***, modelo tradicional entre os REITs. Nessa estrutura, a empresa firma contratos de longo prazo com operadores de cuidados prolongados (*long-term care*), reabilitação e enfermagem especializada, sendo o operador o responsável integral por todos os custos operacionais, impostos e manutenções, enquanto o Welltower recebe um fluxo fixo de aluguel.

Essa configuração proporciona maior previsibilidade de receita e menor exposição à volatilidade operacional. Entre os operadores desse segmento destacam-se nomes como Genesis Healthcare e ProMedica. Embora esse modelo tenda a apresentar menor crescimento orgânico quando comparado ao segmento SHO, ele oferece importante estabilidade de caixa e menor necessidade de envolvimento ativo da empresa na gestão dos ativos.

O terceiro vetor estratégico de atuação é o portfólio de **propriedades médicas ambulatoriais (*outpatient medical*)** e clínicas especializadas. Esse segmento vem ganhando relevância no portfólio da companhia, impulsionado por mudanças estruturais no sistema de saúde dos EUA e demais mercados desenvolvidos, que têm priorizado o deslocamento dos serviços de saúde para ambientes ambulatoriais de menor custo e maior conveniência.

O Welltower investe em imóveis localizados próximos a hospitais, universidades médicas e centros urbanos de alta densidade, permitindo o acesso rápido a tratamentos de rotina, cuidados preventivos e serviços de diagnóstico. Essa mudança estrutural na forma como os serviços de saúde são prestados – conhecida como *desospitalização* – cria uma base sólida para o crescimento contínuo dessa vertical, com ativos que frequentemente operam sob contratos de locação com redes hospitalares integradas.

Modelo de Negócio e Estratégia de Parcerias

O modelo operacional do Welltower se diferencia por sua especialização verticalizada na gestão imobiliária voltada à saúde. A empresa não atua diretamente na prestação de cuidados médicos ou hospitalares, mas sim como fornecedora e gestora dos ativos físicos que suportam esses serviços. Para tanto, estabelece parcerias com operadores líderes em seus segmentos, selecionados com base em critérios de capacidade operacional, reputação clínica e histórico financeiro.

Essa estratégia de alocação de capital baseada em *partnerships* tem sido um dos pilares centrais do sucesso da empresa, permitindo-lhe focar em sua expertise imobiliária – como aquisição, desenvolvimento e reciclagem de portfólio – enquanto seus parceiros lidam com os aspectos operacionais e clínicos do negócio.

Além disso, o Welltower diferencia-se pela adoção de tecnologias de *analytics* e *big data* para monitoramento de performance operacional, análise de demanda local, precificação dinâmica de ativos e otimização do portfólio. A integração de inteligência de mercado em sua plataforma permite decisões de investimento mais assertivas, com foco em ativos com maior geração de caixa, valorização patrimonial e resiliência estrutural frente a mudanças regulatórias ou macroeconômicas.

Iniciativas em Wellness Housing e Silver Economy

Nos últimos anos, a empresa também tem intensificado sua atuação no desenvolvimento de ativos voltados ao conceito de **wellness housing**, ou seja, residências pensadas para o público idoso ativo que busca qualidade de vida, serviços de conveniência, bem-estar e integração social, sem necessariamente apresentar dependência médica.

Trata-se de um **subconjunto dentro do portfólio de habitação para idosos**, focado no público "**idoso ativo**", que não necessita ainda de cuidados assistenciais, mas valoriza moradia voltada para bem-estar, socialização e estilo de vida. Ele está entre a moradia independente tradicional (*independent living*) e o segmento emergente de *active adult housing*.

Essa abordagem responde a uma mudança de perfil demográfico importante: o envelhecimento da população com maior expectativa de vida e maior poder de consumo tem criado demanda por soluções habitacionais *premium*, integradas a experiências de hospitalidade e cuidados preventivos. As unidades desse perfil frequentemente incorporam elementos como academias, espaços comunitários, alimentação funcional, programas de bem-estar emocional e tecnologia assistiva.

Esse movimento posiciona o Welltower como uma operadora proeminente dentro da chamada *silver economy*, ao atender um espectro mais amplo do público 60+ e antecipar tendências de consumo residencial e médico que devem se intensificar nas próximas décadas.

Expansão Internacional, Consolidação e Rotatividade de Portfólio

Geograficamente, a empresa mantém presença nos Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, com estratégias específicas para cada mercado. Nos EUA, sua abordagem tem priorizado grandes centros urbanos e regiões metropolitanas com envelhecimento populacional acelerado e forte presença hospitalar.

No Canadá, consolidou sua posição com a aquisição da **Amica Senior Lifestyles**, enquanto no Reino Unido vem expandindo através da parceria com operadores locais e aquisição de ativos maduros com potencial de renovação operacional. Essa presença internacional diversificada atenua riscos regulatórios e macroeconômicos específicos, além de permitir que a empresa aproveite oportunidades assimétricas em diferentes mercados.

No que tange à estratégia de portfólio, a Welltower adota um modelo de **reciclagem ativa de capital**, vendendo ativos considerados maduros ou com baixo potencial de valorização e reinvestindo os recursos em projetos de maior retorno esperado. Essa abordagem permite não apenas otimização do retorno sobre o capital investido, como também garante que a empresa mantenha uma base de ativos atualizada, moderna e ajustada às tendências de consumo e tecnologia.

História da Empresa

Em 1970, foi fundada a Health Care Fund, predecessora do Welltower Inc., com foco inicial em imóveis de saúde em Lima, Ohio.

Em 1985, a empresa alterou sua razão social para Health Care REIT, Inc., iniciando a construção de um portfólio nacional de ativos no setor de cuidados médicos.

Em 2008, a companhia já operava um portfólio diversificado com 646 propriedades espalhadas por 38 estados norte-americanos.

Em 2011, adquiriu os ativos imobiliários da Genesis HealthCare por aproximadamente US\$2,4 bilhões, ampliando sua presença no segmento de cuidados pós-agudos.

Em 2012 e 2013, realizou diversas aquisições de portfólios de habitação sênior e clínicas médicas, com destaque para a compra de 125 propriedades da Sunrise Senior Living por US\$4,3 bilhões, com operações nos EUA, Canadá e Reino Unido.

Em 2015, passou por rebranding e adotou o nome Welltower Inc., refletindo sua expansão para imóveis de habitação sênior, *wellness housing* e saúde ambulatorial.

Em 2016, adquiriu 19 propriedades da Vintage Senior Living, na Califórnia, por US\$1,15 bilhão, tornando-se o maior proprietário de comunidades sênior no estado.

Em 2018, em parceria com a ProMedica, adquiriu os ativos da Quality Care Properties e da HCR ManorCare por cerca de US\$4,4 bilhões, fortalecendo sua atuação em cuidados prolongados e pós-agudos.

Em 2021, anunciou investimentos em residências urbanas voltadas ao público sênior ativo, marcando a entrada formal no segmento de *wellness housing*.

Em 2024, registrou um volume recorde de aquisições, somando cerca de US\$6 bilhões no ano.

Em 2024, também firmou uma nova linha de crédito rotativo de US\$5 bilhões para fortalecer sua liquidez e ampliar a capacidade de investimentos.

Em 2025, apenas no primeiro trimestre, fechou aproximadamente US\$6,2 bilhões em investimentos, superando o total do ano anterior em apenas três meses.

Em 2025, adquiriu a Amica Senior Lifestyles por US\$4,6 bilhões e a NorthStar Healthcare Income REIT por US\$900 milhões, expandindo significativamente sua atuação no Canadá e reforçando sua estratégia de internacionalização.

Riscos do Negócio

Investir em REITs voltados ao setor de saúde, como o Welltower, envolve uma série de riscos específicos que merecem atenção. Embora o presente relatório destaque os principais fatores de risco, é importante ressaltar que há elementos adicionais — muitas vezes imprevisíveis — que também podem impactar as operações da companhia.

O primeiro risco relevante está relacionado à dependência da empresa em relação ao segmento de moradias sênior. Embora esse nicho se beneficie de tendências demográficas favoráveis, ele também é altamente sensível a fatores como taxa de ocupação, variações nos custos operacionais por unidade e à capacidade de repasse de preços (*RevPOR*). Qualquer enfraquecimento na demanda por residências assistidas ou dificuldades operacionais nesse segmento pode afetar de forma significativa o desempenho consolidado da empresa.

Outro fator crítico diz respeito ao ambiente regulatório e de políticas públicas no setor de saúde dos Estados Unidos. O Welltower opera parte de seus ativos em parceria com operadoras e prestadores de serviços médicos

e de cuidados de longo prazo, os quais estão sujeitos às diretrizes de programas como Medicare e Medicaid. Alterações nas políticas de reembolso, regulamentações mais restritivas ou mudanças legislativas podem impactar a lucratividade dos inquilinos e, por consequência, os fluxos de caixa da companhia.

O ambiente macroeconômico também representa uma fonte de risco. Em um cenário de juros elevados e inflação persistente, a empresa pode enfrentar aumento no custo de capital, impacto na avaliação dos seus imóveis (*cap rates*), e maior dificuldade para executar novas aquisições ou refinanciamentos em termos vantajosos. Ainda que o Welltower tenha reduzido sua alavancagem e melhorado seus indicadores de liquidez, ela permanece exposta a oscilações de mercado e ao custo de financiamento.

Adicionalmente, a execução de projetos de desenvolvimento e expansão traz consigo riscos inerentes de cronograma, aumento de custos e retorno abaixo do esperado. Embora a empresa demonstre histórico sólido na gestão de portfólio, atrasos ou falhas de execução podem comprometer as projeções de crescimento.

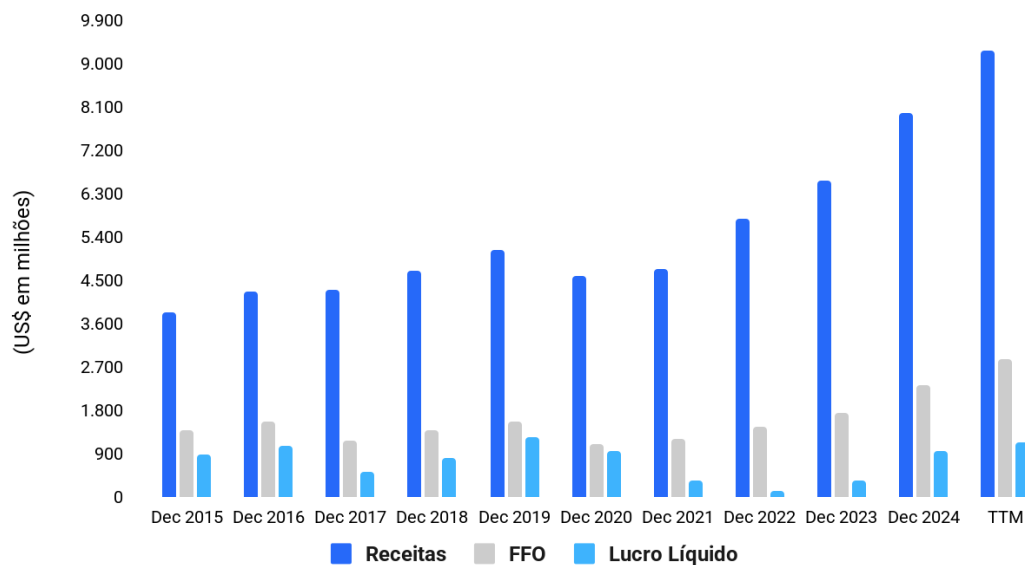
Por fim, também é necessário considerar a exposição da empresa à escassez de mão de obra qualificada no setor de saúde e serviços sênior, especialmente no pós-pandemia. A dificuldade de recrutamento e retenção de pessoal pode impactar a eficiência operacional dos operadores parceiros do Welltower, afetando negativamente as taxas de ocupação e a rentabilidade dos ativos.

Resultados Anteriores

No gráfico abaixo podemos observar o crescimento nos principais números do Welltower nos últimos dez anos. O REIT viu suas receitas aumentarem de US\$3,8 bilhões em 2015 para US\$7,9 bilhões em 2024, representando um crescimento composto de aproximadamente 7,55% ao ano no período. Já o

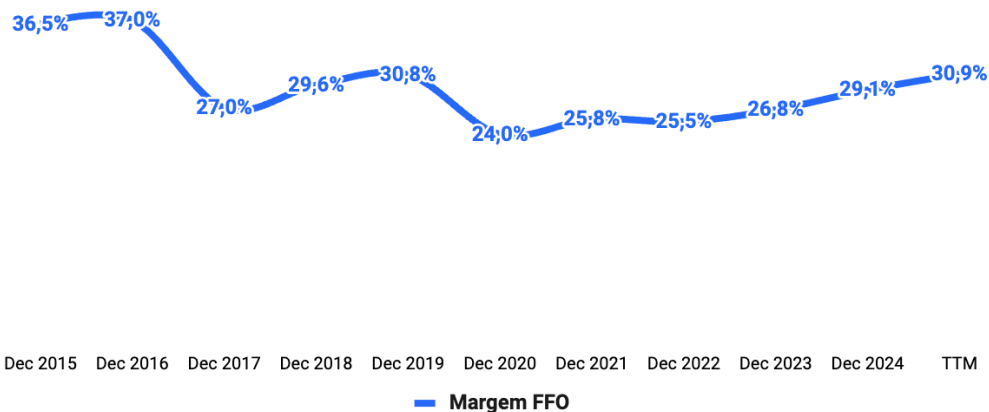
seu FFO teve um CAGR na ordem de 5,12%, partindo de US\$1,4 bilhões em 2015 e chegando a US\$2,3 bilhões em 2024.

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.



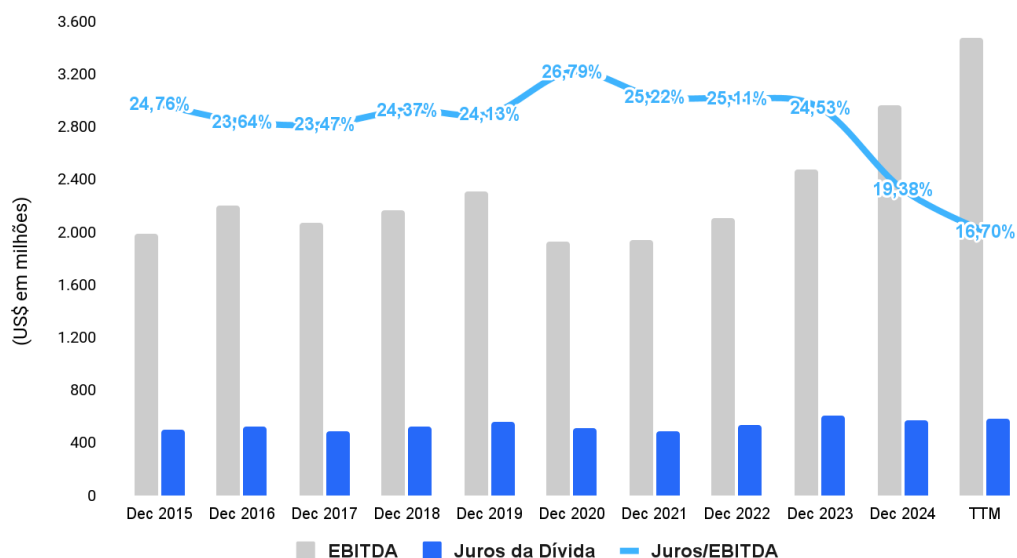
*Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

A análise da figura abaixo evidencia a consistência operacional do WELL na última década. A melhora na eficiência se traduz no avanço gradual da margem FFO, especialmente após o período de pandemia, quando a companhia demonstrou maior capacidade de conversão de resultados operacionais em fluxo de caixa.



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

Agora abordaremos os encargos de juros da dívida do REIT, que atingiram aproximadamente US\$574 milhões em 2024, com uma relação de juros da dívida e EBITDA equilibrada, chegando a 19,38%, como ilustrado no gráfico abaixo.



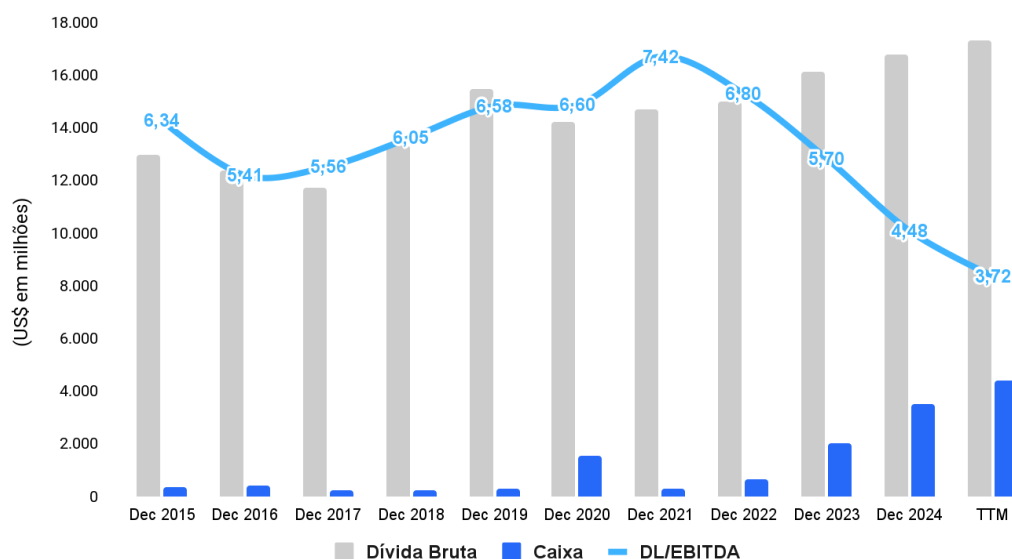
Impacto dos juros no resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

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.

Já o gráfico abaixo ilustra a trajetória da dívida do WELL entre 2015 e o período atual. Observa-se que a companhia vem reduzindo gradualmente seu nível de endividamento ao longo dos últimos anos, mantendo uma alavancagem relativamente controlada e compatível com o ritmo de expansão de suas operações. A relação entre dívida líquida e EBITDA, atualmente em torno de 3,7 vezes, permanece em um patamar saudável e coerente com os padrões do setor de REITs.

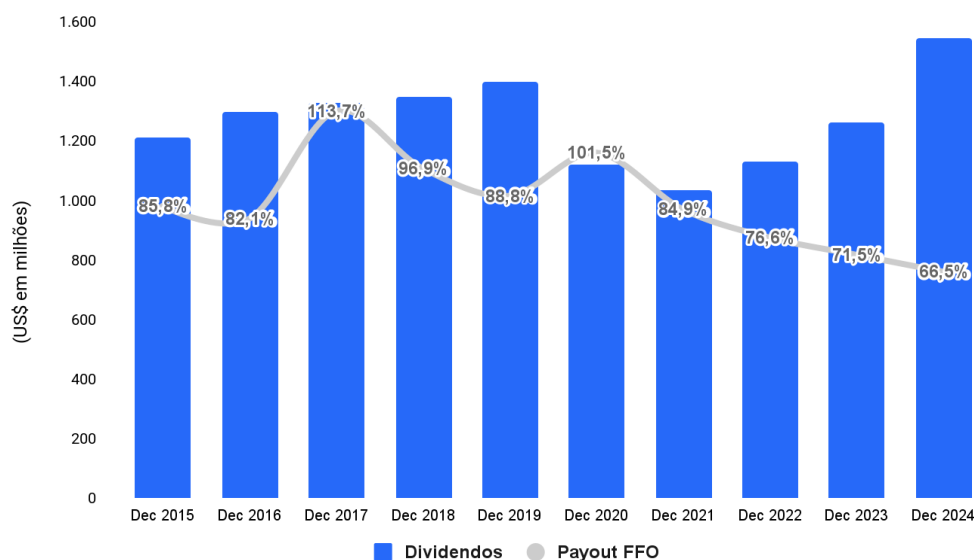
É importante destacar que, embora uma alavancagem financeira mais alta possa aumentar os riscos para uma empresa, os REITs possuem uma estrutura de negócios diferente das empresas convencionais, com ativos que justificam a captação de dívida a custos mais baixos. Portanto, é natural que tenham um nível de endividamento mais alto quando comparados às empresas comuns.



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

O gráfico abaixo apresenta o histórico de distribuição de dividendos do WELL. Entre 2015 e 2024, o REIT registrou um crescimento gradual nos

pagamentos, com taxa composta anual aproximada de 2,4%. Esse desempenho indica uma trajetória estável de remuneração aos acionistas ao longo do período analisado, já que o REIT tem espaço para crescimento das operações.



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

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 Welltower, 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 **Welltower** (WELL), escolhemos dois REITs que estão posicionados no segmento de saúde na Bolsa de Valores dos Estados Unidos: o **Ventas** (VTR) e o **Healthpeak Properties** (DOC).

O **Ventas, Inc.** é uma das principais empresas do setor imobiliário voltado à saúde nos Estados Unidos. A companhia possui aproximadamente 1.400 propriedades distribuídas entre Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, incluindo comunidades residenciais para idosos, edifícios de atendimento ambulatorial, centros de pesquisa e hospitais.

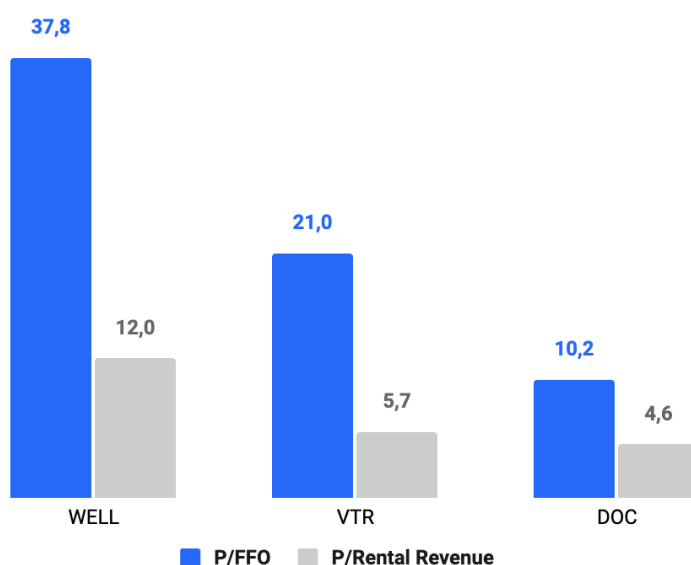
O **Healthpeak Properties, Inc.** também é um dos principais nomes do setor imobiliário voltado à saúde nos Estados Unidos. A companhia atua no desenvolvimento, aquisição e gestão de propriedades de alta qualidade, estruturando seu portfólio em três pilares estratégicos: residências para idosos, clínicas e consultórios médicos (*outpatient medical*), e centros de pesquisa em ciências da vida.

A principal diferença entre Welltower, Healthpeak Properties e Ventas está na composição e no foco estratégico de seus portfólios. O Welltower concentra sua atuação em habitação e cuidados para idosos. O Healthpeak Properties direciona seus investimentos para clínicas, consultórios médicos e centros de pesquisa, com ênfase em estabilidade operacional e ativos voltados à inovação científica. Já o Ventas adota uma abordagem mais equilibrada, distribuindo seu portfólio entre habitação sênior, pesquisa e

medicina ambulatorial, o que proporciona diversificação e menor concentração em um único segmento.

Os múltiplos de *valuation* evidenciam as diferenças entre as três companhias. O Welltower negocia a P/FFO de 37,8 vees e P/Rental Revenue de 12,0 vezes, refletindo um prêmio relevante em relação aos pares do setor. O Ventas apresenta múltiplos intermediários, com P/FFO de 21,0 vezes e P/Rental Revenue de 5,7 vezes, enquanto o Healthpeak Properties é avaliado a níveis mais modestos, de 10,2 vezes e 4,6 vezes, respectivamente.

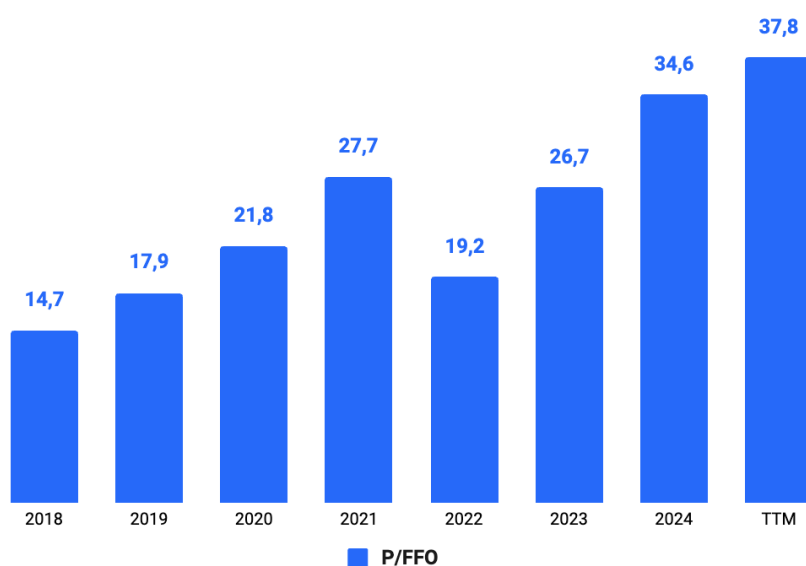
Essa distinção de foco e perfil operacional se reflete também nos múltiplos de *valuation*: o WELL possui maior exposição a segmentos de crescimento estrutural e contratos operacionais com potencial de repasse inflacionário, ao passo que o DOC, mais concentrado em imóveis de locação tradicional, tende a apresentar fluxos de caixa mais estáveis, porém com menor potencial de expansão. O Ventas, por sua vez, situa-se entre os dois extremos, combinando estabilidade contratual com exposição a segmentos de crescimento, o que explica sua precificação intermediária no mercado.



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

No gráfico a seguir, é possível observar a evolução histórica do P/FFO do REIT, que tem apresentado uma trajetória de crescimento ao longo do período analisado. Após registrar 14,7 vezes em 2018 e 17,9 vezes em 2019, o indicador subiu para 21,8 vezes em 2020 e atingiu 27,7 vezes em 2021, refletindo a recuperação gradual do mercado imobiliário de saúde no pós-pandemia.

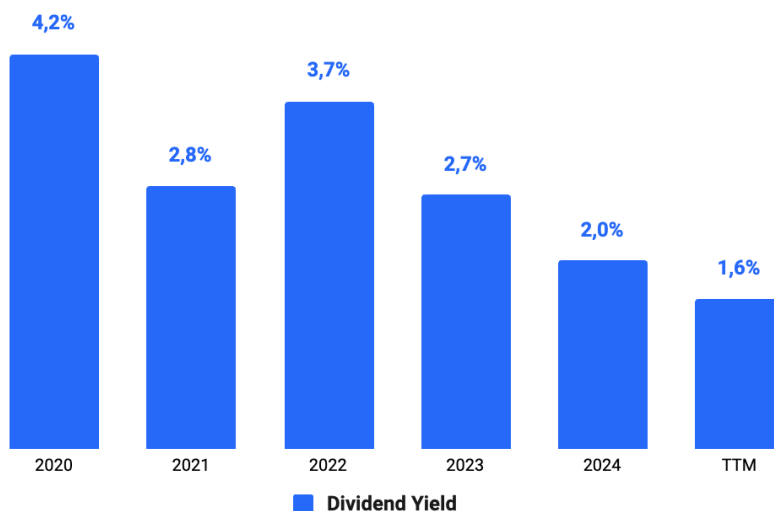
Em 2022, houve um recuo para 19,2 vezes, seguido de nova expansão para 26,7 vezes em 2023 e 34,6 vezes em 2024, alcançando 37,8 vezes no TTM. O movimento indica uma reprecificação progressiva dos ativos da companhia, impulsionada pela expectativa de crescimento operacional e pela percepção de maior resiliência do portfólio, mesmo em um ambiente de juros mais altos.



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

Ao observarmos a evolução histórica do *dividend yield* do WELL, podemos ver uma trajetória de redução contínua nos últimos anos. Essa tendência reflete a combinação entre o aumento da cotação das ações e um ritmo moderado de crescimento nos pagamentos de dividendos. Em termos comparativos, o Welltower vem sendo negociado com um *dividend yield*

inferior à média histórica do setor, o que sugere uma precificação mais ajustada a empresas com perfil de crescimento e menor foco em distribuição corrente.



*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 de caixa futuros da empresa, trazidos a valor presente por meio de uma taxa de desconto que represente de forma adequada seu custo médio ponderado de capital (WACC – Weighted Average Cost of Capital).

No caso do Welltower, por se tratar de um REIT, utilizamos o FFO como base para o modelo, uma vez que essa métrica reflete de maneira mais fiel a geração recorrente de caixa, excluindo efeitos não monetários como depreciação e amortização.

As projeções são baseadas no desempenho operacional atual do Welltower e refletem as tendências estruturais do setor de saúde, especialmente o envelhecimento populacional e o aumento da demanda por habitação assistida e infraestrutura médica. O modelo considera a expansão gradual

da área locável, a evolução das taxas de ocupação e os reajustes nos aluguéis por pé quadrado, fatores que devem sustentar o crescimento de receita nos próximos anos.

Também são incorporados os investimentos voltados ao desenvolvimento de novas propriedades e à modernização das instalações existentes, assegurando a competitividade e a eficiência operacional do portfólio. A partir dessas premissas, o modelo de fluxo de caixa descontado estima o valor presente da geração futura de caixa do REIT, permitindo comparar o valor intrínseco calculado com a cotação atual de mercado.

Com base em parâmetros colocados no modelo, os resultados indicam que as ações do Welltower não apresentam uma margem de segurança adequada e uma relação risco-retorno atrativa para o investidor no momento.

Opinião do Analista

O Welltower tem apresentado um crescimento consistente impulsionado por tendências demográficas favoráveis e pela forte demanda estrutural no setor de saúde. A companhia mantém posição de liderança entre os REITs voltados para habitação assistida, cuidados de longo prazo e infraestrutura médica, beneficiando-se do envelhecimento populacional nos Estados Unidos e da crescente necessidade de soluções integradas de atendimento.

A expansão do portfólio tem ocorrido tanto de forma orgânica, com o desenvolvimento de novas propriedades e modernização de unidades existentes, quanto de forma inorgânica, por meio de aquisições seletivas em mercados estratégicos. O portfólio diversificado e de alta qualidade contribui para uma base de receitas estável, embora o segmento de habitação sênior ainda enfrente desafios relacionados à sensibilidade de custos operacionais e às variações nas taxas de ocupação.

Do ponto de vista financeiro, o Welltower mantém uma estrutura de capital equilibrada e um perfil de endividamento administrável. O crescimento do FFO nos últimos anos reflete a recuperação gradual do setor pós-pandemia e a eficiência na gestão dos ativos. No entanto, as projeções indicam que a valorização recente das ações já incorpora boa parte desse potencial de crescimento.

Considerando o atual nível de preço e as premissas adotadas no modelo de fluxo de caixa descontado, não identificamos uma margem de segurança adequada no momento. Assim, a recomendação é de manutenção para o Welltower (WELL), contudo, permanecemos atentos a possíveis oportunidades de entrada.

Equipe



Gabriel Bassotto

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras



Carlos Júnior

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários



Thiago Armentano

Analista CNPI especialista em

Ativos Globais



Guilherme La Vega

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras

Acompanhamento

relatório atualizado em 27.10.2025

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.

