



FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO VBI FL 4440 - FII

CNPJ/MF nº 13.022.993/0001-44 / Código CVM: 31101-5

COMUNICADO AO MERCADO

A **BTG PACTUAL SERVIÇOS FINANCEIROS S.A. DTVM**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 59.281.253/0001-23 (“**Administradora**”), na qualidade de administradora do **FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO VBI FL 4440 – FII** inscrito no CNPJ/MF sob o nº 13.022.993/0001-44, código CVM nº 31101-5 (“**Fundo**”), proprietário de 50% do Edifício Faria Lima 4440, localizado na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 4440, (“**Imóvel**”), vem comunicar aos cotistas e ao mercado em geral que:

Os cotistas, detentores de no mínimo 3% do Fundo, que solicitaram a inclusão dos itens (iv) e (v) na ordem do dia da Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária de Cotistas do Fundo a ser realizada no dia 25 de abril de 2019, às 11:30hrs (“**Assembleia**”), enviaram as propostas anexas a este Comunicado ao Mercado para a comercialização do referido Imóvel.

A Administradora ressalta que as propostas anexas não fazem parte da ordem do dia da Assembleia e, dessa forma, não serão deliberadas na mesma.

Permanecemos à disposição para prestar quaisquer esclarecimentos adicionais que se façam necessários.

Atenciosamente,

São Paulo, 24 de Abril de 2019

BTG PACTUAL SERVIÇOS FINANCEIROS S.A. DTVM

Administradora



*Achieve
Ambitions*

Proposta de Trabalho – *Investment Sale*

Edifício Faria Lima 4440 - Acqua

Preparado para o BTG

Transações

16/Abril/2019

O Projeto – Nosso Entendimento



- O FVBI11B é proprietário 50% do Edifício Faria Lima 4440 – Acqua, composto por 15 pavimentos e área privativa total de 22.109m².
- O FVBI11B estuda vender a sua participação no edifício e dessa forma estuda a contratação de uma consultoria imobiliária para a venda de sua propriedade, com renda, caracterizando assim um *Investment Sale*.
- Com base no exposto acima, a JLL elaborou uma proposta de trabalho para prestação dos serviços de consultoria imobiliária para coordenação do processo de comercialização – venda.
- A proposta de trabalho é apresentada de forma sucinta e objetiva nas páginas a seguir, após aprovação será elaborado um contrato de prestação de serviços.



O que propomos fazer?



Objetivo: gerenciar e executar todas as fases do processo de venda, incluindo elaboração da estratégia de venda, execução de melhores ações maximizando os interesses do **FVBI11B**, para que seja atingida a melhor condição para a venda.

Nós trabalharemos seus imóveis globalmente:

- Por nossos escritórios locais
- Por nossos corretores parceiros em território nacional
- Por parceiros que executem nossa estratégia de venda

Nosso objetivo é assegurar o melhor resultado em termos de prazo e valores de venda do seu imóvel.



Processo de Venda



Linha do Tempo



Análises e Recomendações
2-3 semanas

Análises das propriedades, documentos, laudo de avaliação já existentes, eventual elaboração de opinião de valor.
Desenvolvimento da estratégia de comercialização.



Estratégia de Marketing
2-3 semanas

A JLL deverá aconselhar sobre a melhor abordagem de venda, público alvo e as melhores condições requeridas para a venda



Ferramentas de Marketing
2-3 semanas

Teasers, apresentações, memorando de oferta, web sites, reuniões.



Comercialização
3-4 meses

Comercialização ativa das propriedades, prospecções, negociações, relatórios de acompanhamento quinzenais.



Due diligence e Conclusão
3-5 semanas

Conduzir o processo de *due diligence*, intermediar contato com advogados, compradores e outros, participar das negociações de contrato (compromisso de compra e venda) e posterior escritura e assinatura de contrato locação atípico

Processo de Venda



Fase 1



Análise das propriedades e documentos

- Recebimento dos documentos dos imóveis
- Análise comercial dos documentos dos imóveis
- Análise dos zoneamentos



Valor do imóvel

- Análise da avaliação existente (se houver)
- Entrega de Opinião de Valor, se for o caso



Estratégia de Comercialização

- Desenvolvimento da estratégia de divulgação dos produtos
- Identificação do público-alvo a ser contatado
- Recomendação do melhor processo de venda
- Definição da estratégia e ferramentas de marketing da propriedade
- Recomendação do preço pedido
- Definição, em conjunto com proprietário, do valor mínimo de venda e formas de pagamento aceitáveis



2 semanas

2 semanas

2-3 semanas

Fases 2 e 3



Execução do plano de Marketing *

- Criação do *Teaser* das propriedades*
- Criação dos anúncios digitais
- Demais ações que entendermos ser interessantes

Comercialização ativa

- Abordar o público-alvo com base na estratégia de comercialização definida e aprovada
- Contato telefônico, e-mails e reuniões para apresentação das oportunidades com os corretores locais e potenciais interessados.
- Envio do *Teaser*

Negociações

- Envio de informações adicionais, caso potencial comprador demonstre interesse.
- Decisão pelas melhores propostas.

** O material de marketing preliminar já será iniciado durante a Fase 1. A fase 2 é necessária para finalização e aprovação do material seguindo as definições da estratégia aprovada pelo FVBI11B.*

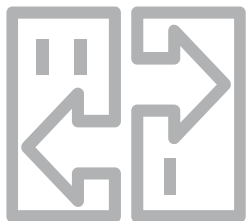
2-3 semanas

3 a 4 meses

Processo de Venda



Fase 4



Due diligence/Assinatura CCV

- Coordenação das atividades até a conclusão das transações
- Intermediação das partes envolvidas garantindo que os contratos reflitam precisamente os termos comerciais da transação
- Assessorar o FVBI11B junto com seus advogados, no processo de *Due Dilligence*
- Assegurar suporte profissional e excelência no atendimento a fim de atender os objetivos do FVBI11B.

Fechamento

- Assinatura do compromisso de venda e compra, ou instrumento similar.

Venda

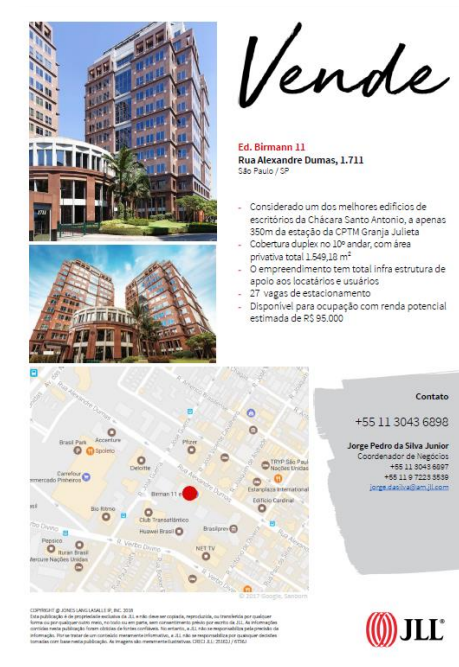
3-5 semanas

Ferramentas de Marketing



Material de Marketing – Exemplos

- Teaser (apresentação/folheto sobre as oportunidades)
- Memorando de oferta



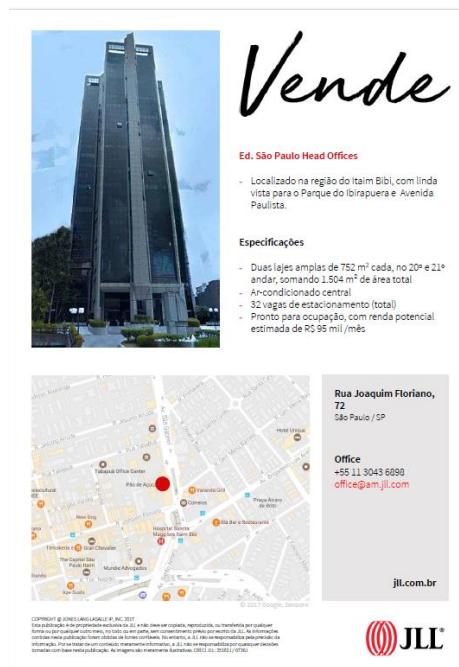
Vende

Ed. Birmann 11
Rua Alexandre Dumas, 1.711
São Paulo / SP

- Considerado um dos melhores edifícios de escritórios da Chácara Santo Antonio, a apenas 350m da estação da CPTM Granja Julieta
- Cobertura duplex no 10º andar, com área privativa total 1.549,18 m²
- O empreendimento tem total infra estrutura de apoio aos locatários e usuários
- 27 vagas de estacionamento
- Disponível para ocupação com renda potencial estimada de R\$ 95.000

Contato
+55 11 3043 6098
Jorge Pedro da Silva Junior
Coordenador de Negócios
+55 11 3043 6097
+55 11 9 7223 5839
jorge.dasilva@jll.com

JLL



Vende

Ed. São Paulo Head Offices

- Localizado na região do Itaim Bibi, com linda vista para o Parque do Ibirapuera e Avenida Paulista.

Especificações

- Duas lajes amplas de 752 m² cada, no 20º e 21º andar, somando 1.504 m² de área total
- Ar-condicionado central
- 32 vagas de estacionamento (total)
- Pronto para ocupação, com renda potencial estimada de R\$ 95 mil / mês

Rua Joaquim Floriano, 72
São Paulo / SP

Office
+55 11 3043 6098
office@am.jll.com

JLL



Vende

Condomínio Visconde de Ouro Preto
- Lajes recém formadas com área privativa de 710 m²

Avenida Visconde de Ouro Preto, 5
Sotafogo, Rio de Janeiro/RJ

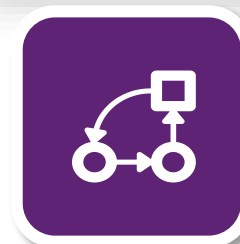
Marco Lacayo
+55 11 3043 6505
+55 11 9 9078 2010
marco.lacayo@am.jll.com

JLL

Este imóvel contempla uma excelente disponibilidade de serviços e hotéis, flats, bancos, ótimos restaurantes e shopping centers. Além disso, o edifício ainda conta com uma das mais belas vistas da cidade.

Bancos
Restaurantes
Hoteis
Lojas

Contatos e negociação com parceiros e potenciais interessados com a devida diligência de acordo com a estratégia de marketing aprovada.



Duração

Exclusividade até 31 de Dezembro de 2019, com possibilidade de rescisão antecipada com aviso prévio de 60 dias.

Despesas de marketing

A criação do layout dos materiais previstos, sem a necessidade de contratação de agência, será de responsabilidade da JLL. Os materiais e/ou ações especiais que dependam de terceiros serão de responsabilidade do fundo proprietário. Os orçamentos com os custos serão enviados ao cliente para prévia aprovação.



Remuneração Transação Imobiliária 1,15% do Valor de Venda

Observações:

- Valores já consideram os impostos de 14,25% (PIS, COFINS e ISS)
- Pagamento na data do fechamento da transação
- Entende-se como Transação, e computará como valor de venda, a celebração de qualquer negócio jurídico que envolva efetiva transferência direta ou indireta da propriedade do imóvel, incluindo, mas não se limitando, aos seguintes: (i) compra e venda, precedida ou não pela celebração do respectivo compromisso; (ii) permuta financeira e/ou imobiliária, precedida ou não pela celebração do respectivo compromisso; (iii) transferência de participações societárias ou quotas de fundo de investimento, a título de venda e compra ou permuta; (iv) cessão de contrato de financiamento imobiliário; (v) assunção de dívida; (vi) cessão de direitos ou de posição, (vii) aluguéis, carência, (viii) permuta, etc.
- Favor observar itens 7, 8 e 9 dos Termos e Condições descritos na página 13 dessa proposta para considerar possíveis custos e valores não contemplados nessa proposta.

Fee de Cancelamento



*No caso de suspensão ou cancelamento do processo de comercialização **sem motivo legal**, será devido o pagamento à JLL a título de fee de cancelamento:*

ITEM	Fee de Cancelamento
Após formalização de contrato com a JLL	R\$ 200.000
Durante a definição da estratégia de marketing	R\$ 500.000
Após a definição da estratégia de marketing	R\$ 700.000
Durante a execução da estratégia de marketing	R\$ 900.000
Recebimento de proposta(s) até 10% menor(es) que o <i>target value</i> a ser definido entre JLL e o FVBI11B	R\$ 1.300.000
Termos comerciais acordados e declinados pelo proprietário	R\$ 1.500.000

- O valor alvo será definido entre JLL e FVBI11B durante a fase de elaboração da estratégia de marketing

Termos e Condições



1. Como não temos conhecimento em detalhes dos imóveis, a presente proposta poderá ser revista e ajustada após recebermos todas as informações
2. O trabalho aqui proposto será formalizado mediante a assinatura do Contrato de Intermediação Imobiliária e terá prazo de 8 meses após a assinatura dessa proposta, **prorrogáveis** por igual período se assim de acordo.
3. A JLL reserva-se no direito de declinar desta proposta a qualquer momento, especialmente caso haja qualquer impedimento para a venda das propriedades ou em ocasião de valor comercial em desconformidade com o mercado.
4. A JLL deverá ser contratada, como **única e exclusiva representante** deste projeto, atuando em nome do proprietário, e fará jus aos honorários transacionais no ato da assinatura do contrato de compra e venda e/ou qualquer instrumento similar com qualquer parte interessada, inclusive se a venda se der por exercício do direito de preferência.
5. Todas as aproximações que o FVBI11B receber de interessados, de seus representantes ou de imobiliárias, deverão ser direcionadas à JLL.
6. Se após o término do prazo de exclusividade, o Cliente firmar um contrato preliminar ou definitivo da comercialização com uma ou mais das partes contatadas pela JLL, ou ainda por empresas relacionadas, coligadas ou afiliadas as contatadas pela JLL, o Cliente deverá pagar a JLL, a remuneração nos termos da presente proposta quando da conclusão da transação, conforme estabelece o artigo 727 do Código Civil Brasileiro. Uma lista completa dessas empresas potenciais deve ser fornecida ao Cliente após findado o prazo de exclusividade ou da data da rescisão do presente acordo. Entretanto, os relatórios de acompanhamento e/ou e-mails trocados com a contratante, informando sobre os nomes que estão sendo trabalhados, já valem como direito à remuneração acima da JLL.
7. Emolumentos pagos a órgãos governamentais, cartoriais ou outros pagamentos desta natureza, caso venham a ser necessários, poderão ser pagos pela JLL, mediante prévio conhecimento e aprovação da contratante, e reembolsados pelo Cliente à JLL ou ao corretor designado pela JLL.
8. A JLL não é responsável por quaisquer assuntos de cunho legal, regulamentar, tributário, controladoria, engenharia, ambiental ou qualquer outro assunto técnico, que será de exclusiva responsabilidade da contratante. Ainda assim, a JLL, com base na sua experiência e área de especialidade, coordenará o trabalho de todos esses profissionais envolvidos na transação, mas em nenhuma hipótese será responsável pelo sucesso ou não destes profissionais na condução de seus trabalhos específicos.
9. Quaisquer solicitações não contempladas nesta proposta de serviços serão consideradas escopo adicional e sujeitas a novas discussões, prazos e honorários.
10. Todas as despesas com viagens serão suportadas pela contratante, porém as mesmas deverão ser previamente aprovadas.

Termos e Condições



1. *Presume-se que as propriedades estão com as devidas licenças e laudos para seu funcionamento em conformidade com a lei.*
2. *Entende-se que não há qualquer impedimento legal para a venda imediata das propriedades.*
3. *A JLL não presta qualquer assessoria jurídica e/ ou fiscal e portanto, não realiza qualquer diligência técnica com relação aos imóveis e seu proprietário.*
4. *As Informações de terceiros são colhidas com o devido cuidado, mas a JLL não garante a sua veracidade.*
5. *A presente proposta tornará as partes legalmente vinculadas mediante simples formalização do aceite pela pessoa comprovadamente autorizada pela contratante e são válidos desde o seu aceite e até que todas as obrigações de cada uma das partes tenham sido cumpridas.*
6. *Os termos e condições da presente proposta se aplicam aos casos que não estejam suportados por contrato específico assinado pelas partes e representam o total entendimento entre as partes sobre a presente contratação, devendo prevalecer sobre quaisquer outros entendimentos sobre a mesma matéria, sejam verbais ou escritos, a não ser que expressamente alterados.*
7. *A contratante declara e garante que está devidamente autorizado a celebrar a presente Proposta/Contrato, obrigando-se a cumprir com suas obrigações aqui previstas. A JLL declara e garante estar devidamente autorizada a celebrar o presente contrato e a cumprir com suas obrigações aqui previstas.*
8. *Esta proposta é válida até 16 de maio de 2019.*

Confidencialidade e Responsabilidade



Da confidencialidade

A JLL compromete-se, sob pena de rescisão de pleno direito do presente contrato, a não divulgar a terceiros, ou utilizar, para quaisquer fins que não a execução dos serviços, qualquer informação de caráter confidencial ou exclusivo, relativa ao contratante, às quais a tenhamos acesso, em virtude da execução das atividades aqui avençadas.

Sem prejuízo do previsto acima, a contratante, neste ato, concorda e autoriza que a JLL mencione em propostas comerciais, em apresentações corporativas, publicações de divulgação ao mercado, site e imprensa a existência do presente contrato para fins de prospecção de novos Clientes e demonstração de casos.

Responsabilidade Civil

A presente contratação é regida pelas leis brasileiras, devendo ser interpretada de acordo com a referida legislação.

A presente contratação representa o acordo integral entre a contratante e a JLL Brasil em relação aos serviços aqui descritos e substituem todos os demais acordos verbais ou escritos, podendo ser modificada (incluindo mudanças no escopo e na natureza dos serviços ou dos honorários aqui descritos) apenas por meio de aditivo, por escrito, devidamente firmado pelas partes.

As partes concordam que a responsabilidade civil da JLL por danos causados na prestação dos serviços previstos nesta proposta será limitada, em toda e qualquer hipótese e independentemente da extensão do dano alegado pela contratante ou Terceiros ao valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais). Em nenhuma hipótese poderá ser imputado à JLL responsabilidade pelo pagamento de lucros cessantes, perda de rendimentos, danos indiretos ou consequentes.

Termo de Aceite



Contratante

Empresa: _____
CNPJ: _____ Insc. Est.: _____
Endereço Completo: _____

Responsável: _____ Tel.: _____
Área/Depto.: _____ Email: _____

De Acordo,

assinatura e carimbo do responsável*

local e data

Contato financeiro: _____
Tel.: _____ Email: _____

** imprescindível*

Caso estejam de acordo com as condições especificadas nesta proposta e formalização deste, favor devolver à JLL esta proposta assinada com as informações solicitadas.

Empresa:	JLL Corretagem e Transações Imobiliárias Ltda.
CNPJ:	18.279.029/0001-10
Endereço:	Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.909 – 4º andar – Torre Norte São Paulo Corporate Towers – 04543-907 São Paulo SP
Tel.:	(11) 3043.6900
Fax.:	(11) 3043.6999/ 6979

Por que a JLL?

Achieve Ambitions



Ajudamos a aumentar o resultado de suas decisões imobiliárias para que você atinja suas ambições, **por mais ousadas e desafiadoras que possam ser.**

- +200 anos de experiência no mundo e **+20 anos no Brasil**
- A mesma qualidade em **80 países**
- Conhecimento e experiência locais, somados à **inteligência global**
- Atuação em todo o **território nacional**
- Experiência de **+75,000 funcionários** para ajudar no sucesso do seu negócio
- **93% de Clientes satisfeitos** que recomendam a JLL
- **85% de excelência** nas entregas para os nossos Clientes



Uma história de conquistas



11x



10x



7x



5x



3x



4x



Euromoney

1x



Capital MARKETS



André Rosa – Diretor Geral de Transações

Como diretor regional, suas responsabilidades incluem consultoria na compra e venda de ativos (Asset Disposition and Acquisition), gerenciamento de carteira de investimentos imobiliários (Investment Management), e outros serviços de consultoria financeira para Clientes locais, internacionais e fundos de pensão.

Desde sua entrada no mercado imobiliário, André Rosa esteve envolvido em trabalhos que variam de imóveis singulares a grandes carteiras para Clientes como Mercedes-Benz, Volvo do Brasil, Deutsche Bank, Alphaville Urbanismo, Plascar, Philips, Citibank, Otis/UTC, Philips Pension Fund, Autonomy Investimentos, Dresdner Bank, Schaeffler Brasil, Hines, entre outros.



Alessandra Osiro – Diretora

Como diretora regional, atualmente, é responsável por coordenar a equipe de Execução e desenvolver processo de desmobilização, gerenciamento de carteira de investimentos imobiliários e operações de Sale and Leaseback, além de outros serviços como a elaboração da estratégia de marketing na comercialização de ativos imobiliários.

A Sra. Alessandra possui 15 anos de experiência no mercado imobiliário. Principais Clientes: Mercedes-Benz, Plascar, Alphaville Urbanismo, Hines, Generali Seguros, Autonomy Investimentos, Whirlpool, Sonae, Schaeffler, Volvo Odebrecht, Bank of América, Citibank, Philips Pension Fund, Deutsche Bank, Prudential e Xerox.



Pedro Candreva - Diretor

Candreva ingressou na JLL em 2005 e, desde então, seu principal papel tem sido pesquisar aquisições de ativos, disposições, gerenciamento de carteiras para agentes imobiliários institucionais, tais como: corporações locais e internacionais, fundos de pensão, investidores qualificados, entre outros.

Pedro iniciou sua carreira no setor financeiro, na Bolsa de Valores de São Paulo. Em 1994 mudou-se para o Corporate Estate e durante toda a sua carreira trabalhou na CBRE, Hines e Lopes Corporate.

Seus principais Clientes atendidos foram o Banco Chase Manhattan, Fleischmann Royal, Nabisco, Dow Chemical, Whirlpool, Rede Globo, Olivetti, Wal-Mart, Semp Toshiba, Hoechst, Sociedade Brasileira de Cultura Inglesa, Hines, Prada, Catholic Ladies League, Banco Santander, Grupo Schaeffler, Prosperitas, Itaú-Itaúsa, Natura, Grupo Camargo Corrêa, Procter & Gamble, BTG-Pactual e Pfizer.



Márcia Castro – Diretora em Capital Markets

Diretora Associada responsável pelos projetos de Capital Markets da JLL no Brasil.

Ajudar proprietários e investidores a otimizar sua exposição a imóveis é a sua principal ambição.

Advogada, possui mais de 15 anos de experiência no mercado imobiliário, incluindo incorporações, análises imobiliárias para todos os segmentos, incluindo terrenos para incorporação e loteamentos.

Atua em projetos de venda e aquisições (investment representation) de imóveis e portfólios, bem como no desenvolvimento de trabalhos de consultoria para a compra e venda de ativos.

Esteve envolvida em trabalhos envolvendo todos os tipos de transações desde imóveis vagos, com renda e operações de sale & leaseback transactions de imóveis singulares a grandes carteiras de imóveis para Clientes como Autonomy, Hines, Mitsui, Philips, Sonae, Allianz, Aker Solutions, Nestlé, dentre outros.



Roberto Patiño – Diretor associado

Diretor Associado, lidando com Clientes nacionais e internacionais nos segmentos de escritório, industrial, varejo e residencial, em projetos que vão desde investimentos, disposições, locação de agências à representação de inquilinos. Outros serviços incluem assessoria imobiliária para fundos de pensão e Clientes institucionais, internacionais e nacionais.

Desde 2010 na JLL, Roberto lidera várias equipes cross-funcionais e geográficas com analistas, avaliadores, corretores, advogados e consultores de negócios, em diversos projetos. Lidera e gerencia diversas propostas e execuções simultâneas. Lida com diversos Clientes com portfólios imobiliários, com produtos e geografias distintas.

Embaixador do JLL International Capital Group no Brasil, que se concentra em fomentar o fluxo de capital internacional entre as Américas, Ásia-Pacífico e EMEA. Roberto é Engenheiro Mecânico, formado pela Universidade de São Paulo e Jornalista, formado pela FIAM. Ele também tem um MBA pela Columbia Business School, NY

Clientes representativos incluem: ANEAS, Anheuser Busch InBEV, McDonald's, Telefônica, Nestlé, Beiersdorf, Bayer, Sonae Sierra, Mitsubishi, LV Sands, Staples, Savoy, Accor, BR Properties, Alphaville São Carlos, Autonomy and Several HNWIs in Brazil



Marco Lacayo - Gerente em Capital Markets

Sr. Lacayo juntou-se à JLL em setembro de 2009, participando de um programa de Liderança para MBAs. Foi um programa de rotação de 18 meses dentro do Grupo de Corporate Solutions em Nova York, passando por Facility Management, Project and Development Services e Transaction Management.

Depois de concluir a rotação o Sr. Lacayo juntou-se ao grupo de Transaction Management e trabalhou com Clientes como Merck, Bank of New York, HSBC e The Hartford, realizando análises financeiras e de due diligence para contratação de locação, renovações de locação e projetos de disposição. Ele também desenvolveu estratégias para a otimização de portfólios, através de avaliação e planejamento de oportunidades globais. Ele juntou-se à equipe de Capital Markets no Brasil em agosto de 2012 e, alguns anos depois, passou para a equipe de Global Clientes.

Em ambos os grupos, Marco participou de vários projetos trabalhando com Clientes corporativos e investidores institucionais. Recentemente, Marco fez a transição de volta para a equipe do Capital Markets, focado em projetos de disposição, vendas de investimentos e sale & leasebacks. Marco formou-se na Academia Militar dos EUA em West Point com uma licenciatura em Engenharia Civil e recebeu um MBA da University of North Carolina, em Chapel Hill.



Thiago Duarte – Gerente em Capital Markets

Gerente de capital markets, Thiago juntou-se ao time após ter sido parte dos departamentos de Projetos e desenvolvimento, onde iniciou sua carreira na JLL em 2011.

Atua tanto na busca de imóveis para formação de produtos para fundos de investimento imobiliários bem como em projetos de vendas de ativos.

Trabalhou com importantes Clientes e nacionais e internacionais, como Blackstons, Host Hotels and Resorts, Park Hotels and Resorts, Rio Bravo Investimentos, sempre com o objetivo de ajudá-los a obter o melhor resultado para os investimentos imobiliários no mercado brasileiro.

Formou-se em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal de Santa Catarina em 2010.

Office cases



Torre Almirante - RJ

Operação	Investment Sale
Área Locável	24,881 m ²



Ed. City Tower - RJ

Operação	Investment Sale
Área Locável	18,726 m ²



Castelo - RJ

Operação	Investment Sale
Área Locável	15,520 m ²



Generali Building - RJ

Operação	Investment Sale
Área Locável	11,173 m ²



Ed. Buenos Aires Corp. - RJ

Operação	Investment Sale
Área Locável	7,046 m ²



Alexandre Dumas - SP

Operação	Investment Sale
Área Locável	6,052 m ²



Faria Lima Business Center - SP

Operação	Investment Sale
Área Locável	5,574 m ²



Matthias Aires - SP

Operação	Investment Sale
Área Locável	1,499 m ²

Obrigado



PROPOSTA DE CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

Abril, 2019

Preparado para:
Fundo de Investimento Imobiliário
FII VBI FL 4440
(FVBI11)

SUMÁRIO

1

INTRODUÇÃO
NGB



2

EQUIPE PARA
O PROJETO



3

PROPRIEDADES



4

PROCESSO
DE VENDA



5

CONDIÇÕES
COMERCIAIS



São Paulo, 22 de abril de 2019

Ao
Fundo de Investimento Imobiliário VBI FL 4440 - FII
A/C: Edgar Boicenco
Rodrigo Ferrari

Proposta - Coordenação Venda de Edifício Comercial

Prezados Cotistas,

A Newmark Grubb Brasil ("Newmark") agradece pela oportunidade de apresentar sua proposta para os serviços de Representação de proprietários para a venda dos Ativos Imobiliários do Fundo, localizados em São Paulo.

A experiência dos nossos profissionais e conhecimento sobre o mercado imobiliário local e a presença global faz com que a NEWMARK esteja qualificada para atender o FII VBI FL 4440 proprietária do edifício nesse projeto.

Mais uma vez agradecemos pela oportunidade e estamos à disposição para qualquer dúvida ou esclarecimento adicional.

Atenciosamente,

Marina Cury
CEO

Manfredo Costa Neto
Diretor Comercial

NEWMARK GRUBB BRASIL

UMA DAS PRINCIPAIS EMPRESAS DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS DO MUNDO

15.000

PROFISSIONAIS

50 Milhões de m²

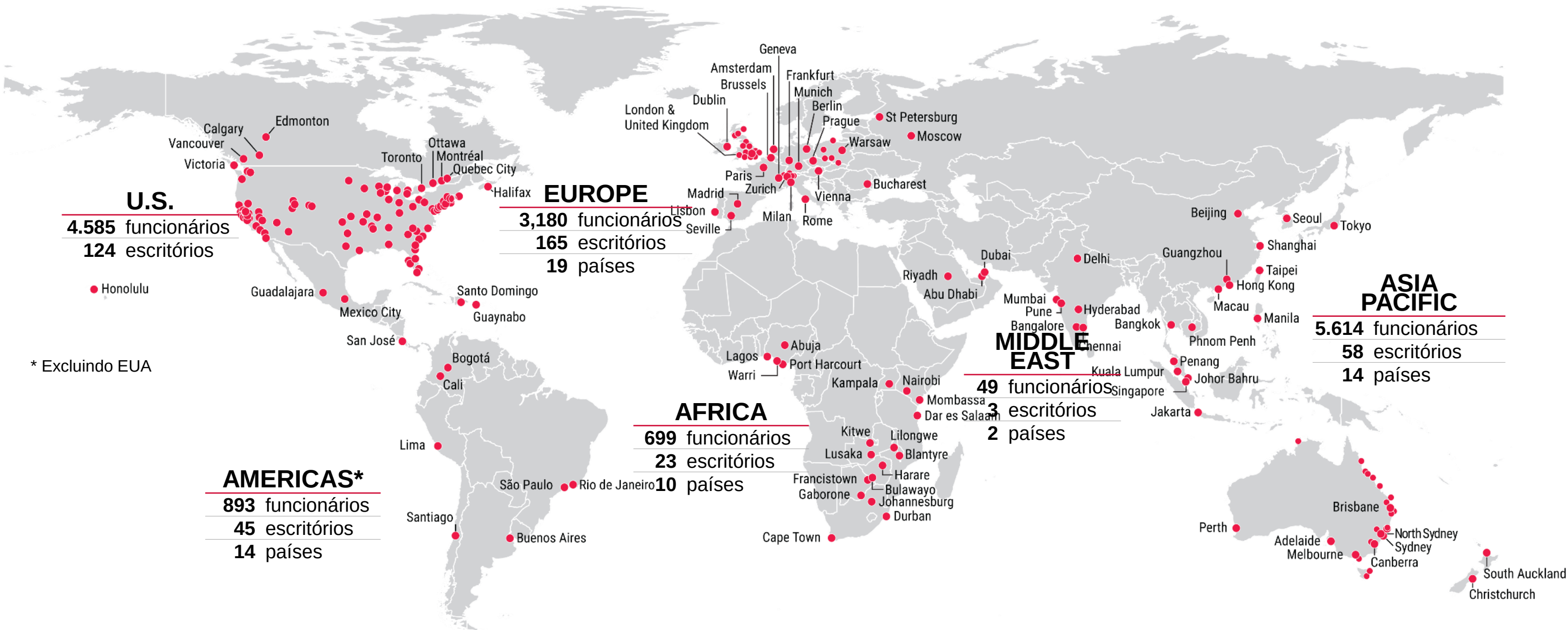
GERENCIADOS

Mais de 435

ESCRITÓRIOS

\$2 Bi

FATURAMENTO



SOBRE NEWMARK KNIGHT FRANK

Newmark Knight Frank é uma das principais empresas de consultoria imobiliária comercial do mundo. Juntamente com o parceiro com sede em Londres, Knight Frank e escritórios de propriedade independente, os 15 mil profissionais da NKF operam a partir de mais de 435 escritórios em mercados imobiliários estabelecidos e emergentes em seis continentes.

Com raízes que datam de 1929, a forte base da NKF torna-o um dos nomes mais confiáveis em imóveis comerciais. A plataforma de serviço completo da NKF compreende o segmento de serviços imobiliários da BGC.

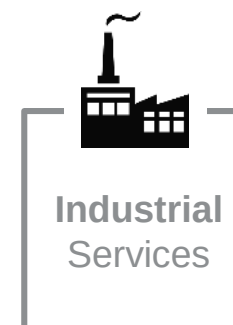
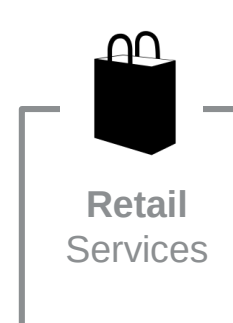
No Brasil, a operação da NGKF atua sob o nome de Newmark Grubb Brasil representada pela Core Brasil Negócios Imobiliários,

oferecendo aos inquilinos de imóveis comerciais, proprietários, investidores e desenvolvedores uma ampla gama de serviços.

Para maiores informações, visite www.ngkf.com.

Linha de negócios | Plataforma Newmark

- Representação de Inquilinos
- Representação de Proprietários
- Contas Corporativas Globais
- Industrial/Varejo



POR QUE NEWMARK?



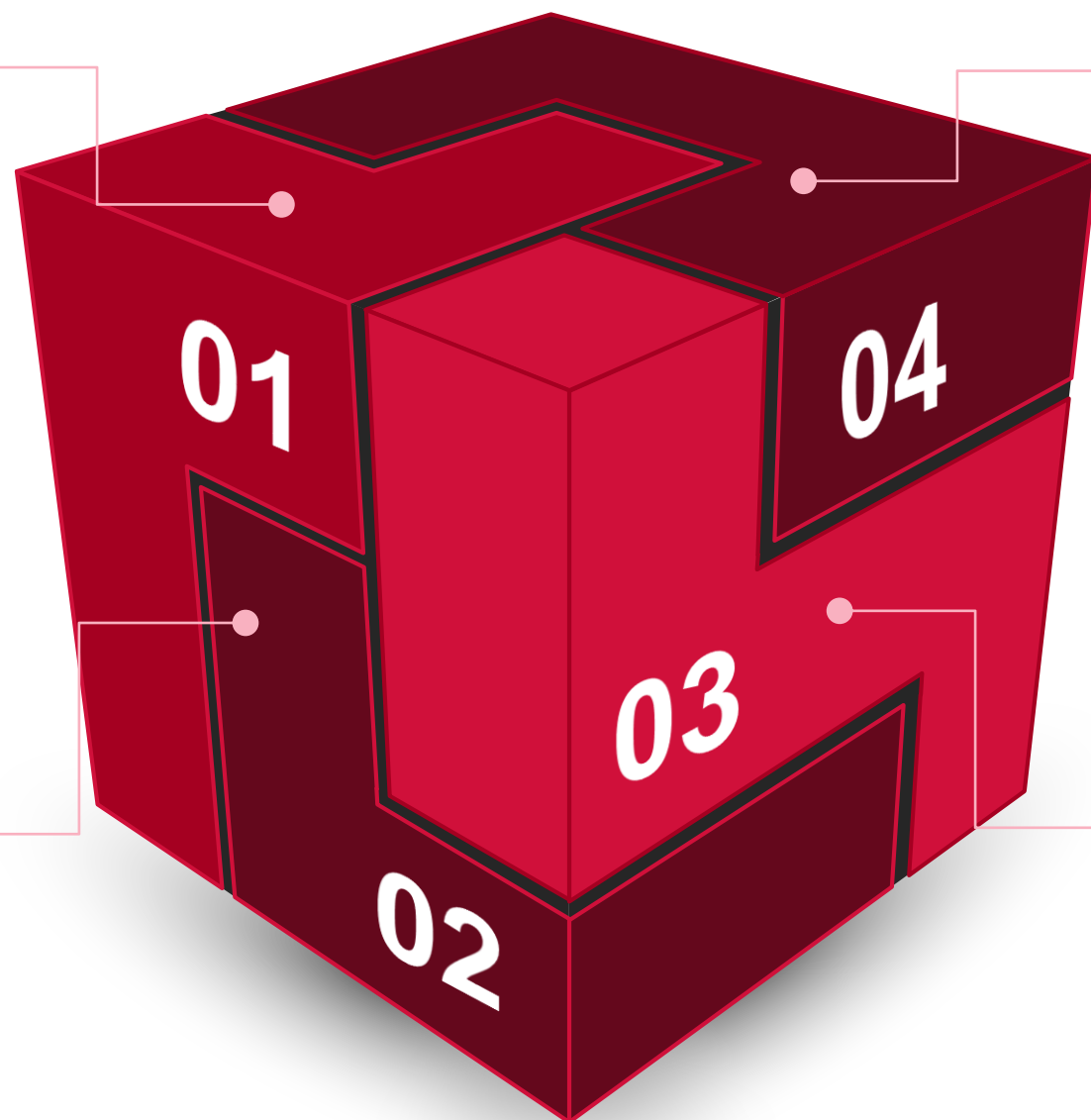
Integração

Tratar o cliente como gostamos de ser tratados, trabalhando sempre de forma integrada com o cliente, disponibilizando os melhores profissionais, para atendê-los de forma assertiva.



Comunicação

Oferecer canais abertos de comunicação com o cliente, inclusive em períodos críticos



Comprometimento

Nosso comprometimento com a marca se reflete na qualidade de nossos serviços. O compromisso principal é trazer resultados confiáveis, transparentes e didáticos.



Presença Global

Sabemos que conhecer o Mercado onde atuamos é fundamental para o sucesso do trabalho.

EQUIPE PARA O PROJETO

EQUIPE PARA O PROJETO

Fundo de Investimento Imobiliário - FII VBI FL 4440 (FVBI11)

EQUIPE



Marina Cury



Manfredo Costa Neto



Renan Costantini

SUPORTE



Eduardo Cardinali
Office



Joana Mattos Silva
Valuation & Advisory



Paulo Savoldi
Project Management

Back Office

MARKETING

JURÍDICO

RESEARCH

TRANSAÇÕES RELEVANTES DA EQUIPE

10



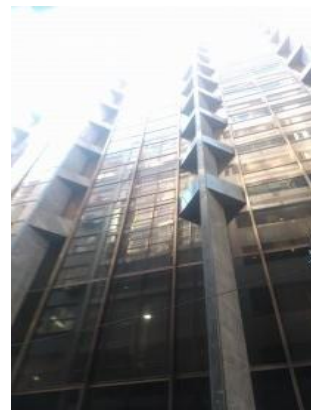
Ed. Henrique Schaumann
14.125 m²



Cond. São Luiz
11.795 m²



Ed. Saint Paul
5.100 m²



Ed. Ouvidor 107
6.284 m²



Banco de Boston
36.726 m²



Banco de Boston
36.523 m²



Rio Office Park
6.704 m²



Ed. Dacon
11.952 m²



Invest. Pessoa Física



CENESP
19.908 m²



ATIVOS DO FUNDO

EDIFÍCIO FL 4440

O Fundo é proprietário de 50% do Edifício Faria Lima 4.440 (equivalente a 11.237,97m²), localizado na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4.440, São Paulo/SP. A outra proprietária, Maps Faria Lima One Investimentos Imobiliários Ltda, é detentora dos 50% restantes do imóvel. O imóvel atende a padrões internacionais de sustentabilidade LEED do Green Building Council Brasil e foi certificado com a classificação Triple A (POLI/USP).

Edifício Faria Lima FL 4.440 é composto por 3 subsolos de garagem, com 576 vagas de carros (mais 98 vagas de moto e 17 PNE), térreo, mezanino técnico e 15 pavimentos tipo.





PROCESSO DE VENDA

CONCORRÊNCIA FECHADA

VENDA PARA INVESTIDOR

O processo de RFP (Request for Proposal) é um instrumento que agrega valor ao processo, com o objetivo de gerar maior retorno financeiro sobre o investimento, assim a Newmark sugere um processo de concorrência com investidores que possuem capacidade financeira para aquisição do ativo.

A Newmark coordenará todo o planejamento e execução do trabalho para um resultado satisfatório ao cliente.

A RFP terá como objetivo venda superior a R\$ 314.663.160, que representa R\$ 28.000/m² locável.



PROCESSO ORGANIZADO



ALCANCE DE MAIOR VALOR



AGILIDADE NA VENDA

COORDENAÇÃO DO PROCESSO DE VENDA

16

PROCESSO DE CONCORRÊNCIA

Planejamento e
Marketing

Vistorias e
visitas a
propriedade

Análise do
contrato e
imóvel

Elaboração do
material

Definição dos
investidores

RFP

Envio da carta
convite

NDA

Visitas

Informações
para elaboração
de propostas

Análise e
Recebimento
de Propostas

Equalização das
propostas

Análise
financeira

Negociações

Nova Rodada p/
Apresentação
de Proposta
Final

Definição da
estratégia final

Negociações
com investidores

Análise
financeira das
propostas

Equalização e
Definição dos
Finalistas

Equalização das
propostas

Recomendações
finais

Definição do
vencedor

Due Diligence

Suporte na
análise de toda
documentação

Assinatura da
escritura

MATERIAL PARA DIVULGAÇÃO



Folder



Material Digital

Folder

- Versões impressas e digitais, contendo informações da propriedade

Book Digital (Sujeito a NDA)

- Apresentação contendo informações completas sobre o imóvel, tais como: dados técnicos da propriedade, resumo dos contratos de locação, etc.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONDIÇÕES COMERCIAIS - REMUNERAÇÃO

COMERCIALIZAÇÃO

Venda	• 0,90% (zero virgula nove por cento) do valor total de venda
Exclusividade	• A Newmark terá exclusividade pelo período de 4 meses para venda da propriedade, a iniciar a partir do aceite da proposta
Impostos	• A remuneração da Newmark inclui todas as despesas necessárias à prestação dos serviços
Custos	• Marketing – Por conta da Newmark
Forma de Pagamento da Remuneração	• 10 dias a contar da assinatura da escritura

A Newmark Grubb Brasil agradece pela oportunidade de apresentar sua proposta para comercialização dos ativos do FII VBI FL 4440.

A experiência dos nossos profissionais e conhecimento sobre o mercado imobiliário local e a presença global faz com que a Newmark esteja qualificada para atender a claro nesse projeto.

Mais uma vez agradecemos pela oportunidade e estamos à disposição para qualquer dúvida ou esclarecimento adicional. Após o aceite da proposta, será firmado um contrato de prestação de serviços de comercialização imobiliária.

Atenciosamente,

São Paulo, 22 de abril de 2018.

Marina Cury
CEO
Newmark Grubb Brasil

Manfredo Costa Neto
Diretor Comercial
Newmark Grubb Brasil

De acordo:

FII VBI FL 4440



Brasil**São Paulo - SP**

Av. Dr. Cardoso de Melo, 1460 cj. 71

CEP. 04548-005

São Paulo/SP, Brasil

CRECI 25511-J

Rio de Janeiro - RJ

Praia do Botafogo, 300 – 5º andar

CEP. 22250-040

Rio de Janeiro/RJ, Brasil

CRECI 7243-J

www.newmarkgrubb.com.br

Manfredo Costa Neto

Manfredo.costa@newmarkgrubb.com.br

Renan Costantini

Renan.costantini@newmarkgrubb.com.br