

PROPOSTA DE TRABALHO



Asset Management





ÍNDICE

01

INTRODUÇÃO

02

PROPOSTA DE
TRABALHO

03

CONDIÇÕES
COMERCIAIS

04

FINAL



01

INTRODUÇÃO

1. INTRODUÇÃO

A CBRE sente-se honrada com a possibilidade de apresentar ao **FII – Galeria**, representado pelo seu administrador **BTG Pactual**, sua proposta de prestação de serviços de **Gestão dos Contratos de Locação**.

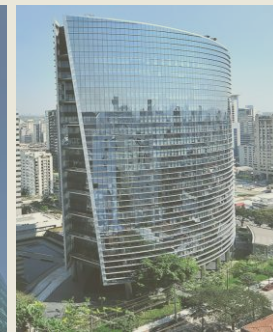
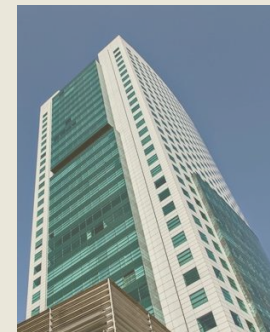
O escopo do trabalho está direcionado para o seguinte imóvel:

- Ed. Galeria – Rua da Quitanda, 86 – Rio de Janeiro/RJ

O escopo de trabalho abrangerá todas as atividades necessárias para minimizar riscos e maximizar a rentabilidade, utilizando para isso uma estrutura completa de serviços, permitindo tomadas de decisões mais rápidas e baseadas em parâmetros de mercado.

A **Gestão do Contrato de locação** proposta envolve três pilares importantes, detalhados em sequência nesta proposta, sendo eles:

- Acompanhamento Estratégico do Locatário
- Gestão do Portfólio
- Comercial (renegociação dos contratos)





02

PROPOSTA DE TRABALHO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

i. Acompanhamento Estratégico do Locatário



O Locatário é seu Cliente!

SUPERE EXPECTATIVAS!

SEJA PROATIVO!

ATENTE AOS DETALHES!

ANTECIPE NECESSIDADES!

CONHEÇA SEU LOCATÁRIO!

ENTREGUE MAIS!

ENTENDA SEU BUSINESS!

CONSTRUA RELACIONAMENTO!



2. PROPOSTA DE TRABALHO

i. Acompanhamento Estratégico do Locatário

O locatário **também é visto como cliente**, e por isso merece toda atenção, dedicação e exclusividade de atendimento.

Por meio de uma estrutura completa e dedicada, o objetivo sempre será de reter o locatário. Isso porque manter o locatário gera inúmeros impactos positivos ao proprietário, tais como:

- Fluxo de caixa estável
- Maior retorno de investimento
- Valorização do empreendimento
- Sem oneração com taxas (Condomínio e IPTU)

ESTRUTURA DE ATENDIMENTO



ÁREAS ESTRATÉGICAS DE SUPORTE CBRE



2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

A Gestão consiste em um trabalho diário da equipe de **controlar cada evento do contrato** (reajustes, término de garantias, pagamentos, revisionais, renovatórias etc.), aumentando ao máximo a renda a ser gerada e minimizando os riscos inerentes aos contratos de locação, tomando decisões proativas assim que um aviso antecipado seja detectado. Os principais itens a serem observados são:



2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Cobrança de Aluguel e Reajustes

A política da CBRE pressupõe que o fluxo de recursos financeiros entre locador e locatário ocorra diretamente, sem a intervenção da CBRE na conta corrente do proprietário do imóvel. Tal procedimento visa preservar nossos clientes de qualquer ingerência na gestão de suas contas. Entretanto a CBRE, através de emissões de boletos aos Locatários, recebe a confirmação diretamente do banco do cliente quanto aos pagamentos efetuados, permitindo a prestação de informações a seus clientes.

Seguros e Garantias

Controle do vencimento e acompanhamento da renovação das apólices. Porém, não é de responsabilidade da CBRE, a renovação em si da garantia e do seguro do imóvel locado, por ser de responsabilidade exclusiva do locatário ou da locadora, e no caso de condomínio, de responsabilidade do síndico e da administradora predial.

Acompanhamento de Condomínio e IPTU

A CBRE fará a verificação das pendências de pagamento por parte do locatário e cobrança de reembolso quando pago pelo proprietário dos imóveis locados. Os encargos dos imóveis vagos serão pagos diretamente pelo proprietário.

Minutas Contratuais

Utilizando-se de sua vasta experiência de mercado, a CBRE poderá fornecer minutas ou realizar comentários em minutas propostas, incluindo negociação de cláusulas contratuais e análise de documentação dos imóveis, sempre visando o auxílio de nosso cliente em relação às melhores práticas. Sempre que necessário, seja um laudo jurídico ou aconselhamento formal em situação específica, a CBRE também poderá recomendar a contratação pelo proprietário de empresas especializadas nesta área, com vasta experiência e de seu conhecimento para auxiliar em demandas específicas.

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Atendimento ao Locatário

Com o intuito de garantir a permanência duradoura e satisfatória do Locatário, o time de Asset Management fará o acompanhamento de perto de suas necessidades diárias, sempre dispostos a atendê-los e auxiliá-los com a rotina de obrigações do contrato de locação e cuidado com o imóvel.

Problemas físicos e vistorias

Durante a locação, o Consultor de Asset Management fará o acompanhamento do imóvel com base em seu conhecimento adquirido ao longo dos anos de experiência no mercado imobiliário, para propor soluções oriundas de eventuais problemas que venham acontecer no que diz respeito à manutenção (infiltrações, mal funcionamento do ar condicionado, novas obras e etc.). É importante mencionar que o consultor identificará as falhas **aparentes** ocasionadas pelo problemas identificados. Caso seja necessário uma análise técnica, esta deverá ser realizada por empresa especializada, a ser contratada pelo proprietário.

Quando do término da locação, a CBRE fará uma inspeção visual como forma de constatar se o imóvel está da mesma forma em que foi entregue no início da locação, ou seja, conforme Laudo de Vistoria inicial.

Obs.: quanto ao Laudo de Vistoria inicial da locação de um imóvel, este é realizado pelo corretor que intermediar a locação, por fazer parte do escopo de trabalho realizado no momento de busca de um novo locatário.

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Vantagens da gestão profissional CBRE

- *Vivência de problemas com carteiras imobiliárias de proprietários diversos, possibilitando evitar que certos problemas se repitam em carteiras diferentes.*
- *Vivência do dia a dia das transações e demandas de locação, agregando conhecimento de mercado.*
- *Interação entre diferentes departamentos, como Locação, Project e Property Management, criando soluções inteligentes.*
- *Maior isenção para requisição de cumprimento das cláusulas contratuais pelo Locatário, gerando menos conflito ao Locador.*



+1 MM
de m² sob gestão

Volume administrado
R\$ 8 BI

ATUAÇÃO
NACIONAL



PORTFÓLIO
DIVERSIFICADO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial – Monitoramento do Mercado

Revisões e Renovações de contrato

Além de estar envolvida na comercialização de áreas vagas, **identificando previamente possíveis movimentações**, pelo fato das decisões de mudança envolverem, em muitos casos, a mudança total do imóvel atual para outro imóvel, a CBRE através do seu time de Locação terá **atenção constante** à possíveis questionamentos do Locatário em relação a outros edifícios.

A CBRE possui um departamento interno de Pesquisa, que realiza o **acompanhamento dos edifícios concorrentes**, bem como monitora constantemente a evolução do mercado da região onde o imóvel está inserido em termos de **Valor, Vacância e Novo Estoque**.

Além disso, a CBRE está envolvida em diversas transações de renegociação de contratos de locação e de venda no mercado, o que faz com que tenha a sensibilidade de seu comportamento. Este conhecimento prévio possibilita uma tomada de decisão mais eficaz, ganhando força na negociação com locatários profissionais e/ou seus representantes

Consultoria em **todas as**
frentes do mercado



+ 370 MM
de m² visitados anualmente

+ 90%
dos proprietários e
locatários conhecidos

+ 550 mil
m² locados em 2017

CBRE é
REFERÊNCIA
NO MERCADO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial – Diferenciais

A CBRE representará pessoalmente o proprietário durante as revisões e renovações de contratos. Negociando em prol de seus interesses mas sempre considerando os anseios do locatário, para que o resultado final possa ser satisfatório para ambas as partes.

O fato da CBRE estar envolvida em diversas transações de renegociação de contrato, locação e venda, e de vivenciar o dia a dia do mercado imobiliário no contato com proprietários e locatários, faz com que tenha a sensibilidade do seu comportamento, além de uma fonte rica de informações para compor indicadores. Isto possibilita apresentar informações completas a seus clientes para que possam tomar decisões baseadas em dados estratégicos, minimizando assim o risco inerente a elas, e ganhar força na negociação com locatários profissionais e/ou seus representantes que tenham ampla base de dados de mercado.

Negociação

Blindagem do proprietário

As renegociações de contrato podem desgastar a relação Locador x Locatário. Nosso objetivo é blindar esse tipo de situação, carregando o peso do estresse gerado na negociação, deixando o proprietário “íleso” de qualquer conflito.

Análise de mercado

Fluxo de caixa

Avaliação comparativa para obter o *breakeven* mais provável para o Locatário considerando a situação de uma possível mudança, expansão ou redução de área e análise dos custos de mudança. Corresponde a uma análise que reflete um fluxo de caixa de médio e longo prazo, com todas as premissas do risco de movimentação. Respondemos financeiramente perguntas como: Quais condições comerciais irá encontrar no imóvel concorrente? Para onde pode ir? O edifício concorrente é do mesmo padrão?



2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial (“Revisão” e “Renovação”)

Vantagens da renegociação profissional CBRE

- **Informações de mercado/monitoramento de mercado:** o locatário pode tomar valores em edifícios concorrentes, a fim de se munir de informações.
- **Desgaste com locatário:** a CBRE, como uma terceira parte, absorve eventuais atritos decorrentes de renegociações, o que gera menos desgaste do Locador, perante seu Locatário;
- **Representatividade local:** com uma equipe comercial local, a CBRE está de prontidão a atender qualquer demanda/reunião solicitada pelo Locatário, a qualquer momento.
- **Sazonalidade de negociações:** por vezes, proprietários encontram-se com diversos contratos em período de revisão/renovação ao mesmo tempo, o que sobrecarrega e dispersa o foco da empresa.





03

CONDIÇÕES
COMERCIAIS

3. CONDIÇÕES COMERCIAIS

Pela prestação de serviços, a CBRE será remunerada de acordo com o quadro abaixo:

HONORÁRIOS*	
Administração dos contratos	1,5% (Um vírgula cinco por cento) da receita mensal bruta.
Renegociações de Contrato (Revisão ou Renovação) **	Negociação de aumento de valor: - 2 semanas do aluguel pactuado Negociação solicitada pelo locatário (redução de valor): - 3 semanas do novo aluguel pactuado.
Performances	Os honorários de Renegociações serão acrescidos de um “performance fee” equivalente a: 1. Para aumento de valor, Bônus de 10% sobre o aumento gerado, calculado pelo período do benefício (até a próxima negociação - 24 ou 36 meses). 2. Bônus de 10% para prorrogação do prazo do contrato (revisões).

* Aos honorários e performances acima, serão acrescidos 5% de ISS, 1,65% de PIS e 7,6% de COFINS, dividindo-se o valor por 0,8575.

** Os honorários serão calculados sem considerar quaisquer períodos de carência ou descontos que porventura sejam concedidos.

3. OBSERVAÇÕES GERAIS

- Todos os honorários acima deverão ser pagos em até 5 (cinco) dias após a apuração dos pagamentos do mês, ou a conclusão do trabalho, caracterizado pela assinatura de documento que formalize a negociação realizada com o locatário;
- O eventual auxílio de advogados que for necessário para resolver problemas com ações judiciais, propostas por qualquer das Partes, não está incluso nesta proposta. Se houver necessidade, esse serviço poderá ser coordenado pela CBRE e executado por advogado especializado.
- Caso alguma Revisão Triannual do aluguel ou Renovação de Contrato seja encaminhada, por qualquer das Partes, para a via judicial, CBRE estará à disposição durante todo o processo judicial para fornecer as informações que vierem a ser solicitadas, e caso seja do interesse de vossos advogados, para sermos o assistente do perito indicados pelo Locador. A CBRE fará jus aos honorários acima previstos, por ocasião da conclusão do processo judicial, levando-se em conta o novo aluguel que vier a ser estabelecido por sentença judicial.
- Aprovado o início da negociação de Revisão Triannual de Aluguel ou de Renovação de Contrato, caso V.Sas. decidam paralisar a negociação em andamento, por qualquer motivo, caberá à CBRE, a título de abort fee, o correspondente a 75% (setenta e cinco por cento) do honorário daquele serviço, calculado com base no preço pedido.
- Caso o Locatário seja um cliente Corporativo da CBRE, visando evitar conflito de interesses, o departamento de Asset Management não participará diretamente das negociações. Mas trabalharemos junto a V.Sas. desempenhando um trabalho semelhante ao apresentado, fornecendo informações e análises que sejam estratégicas para o sucesso da negociação, e participando das recomendações durante o processo. Para esses casos faremos jus a 75% (setenta e cinco por cento) do honorário, condicionado ao sucesso na negociação, a título de indenização pela informação de mercado fornecida na estratégia do edifício.

A low-angle, upward-looking shot of several modern glass skyscrapers reaching towards a clear blue sky. A bright sun is visible on the right side, creating a strong lens flare and illuminating the scene. The buildings' glass facades reflect the sky and each other. In the bottom left corner, a portion of a black street light is visible.

04

FINAL

4. CONCLUSÃO

PRAZO DE CONTRATAÇÃO

Propomos um período de contratação de 36 (trinta e seis) meses, renovável automaticamente por igual período, salvo comunicação por escrito de qualquer das Partes, com 90 (noventa) dias de antecedência, sobre o término do período de contratação.

EXCLUSIVIDADE

Para os trabalhos propostos a **CBRE** terá a exclusividade durante o período da contratação.

VALIDADE DA PROPOSTA

Esta proposta é válida por 15 (quinze) dias.

COMPLIANCE

A execução dos serviços ofertados pela CBRE está condicionada à aprovação da presente proposta pelo departamento de Compliance da CBRE, aprovação a qual será realizada mediante análise de documentação e ficha cadastral anexas a esta proposta. Caso a efetivação da proposta não seja aprovada, a presente contratação será cancelada e nenhum serviço será executado. Valores, caso eventualmente pagos adiantadamente à CBRE, serão integralmente devolvidos sem qualquer direito à indenização para qualquer uma das partes.

Finalizando, esperamos que os termos desta proposta atendam às expectativas de V.Sas. e nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

Caso haja concordância com as condições propostas, solicitamos que este documento seja assinado.

Atenciosamente,



Fabio Barbosa de Almeida
Gerente Sênior de Asset Management

LÍDER NO BRASIL E NO MUNDO EM CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

Reconhecida mundialmente como a melhor e maior consultoria imobiliária, a CBRE estabeleceu-se no Brasil em 1979 e constituiu uma das maiores plataformas de negócio do país e da América Latina. A empresa atua em todo território nacional com departamentos especializados e equipados para proporcionar o melhor atendimento a todos os seus clientes.

Adotando uma política internacional agressiva, por meio de aquisições de várias empresas ao redor do mundo, a empresa expandiu extraordinariamente sua atuação para ocupantes e usuários de escritórios e de indústrias, tanto no Brasil como no exterior.

A abrangência dos serviços oferecidos, o crescente volume de transações realizadas e a expertise adquirida durante seus 245 anos de existência no mundo, proporcionam à CBRE um conhecimento diferenciado do mercado, permitindo identificar as melhores oportunidades e aconselhar seus clientes com excelência, sejam eles investidores, incorporadores, construtoras, ocupantes ou proprietários



450+
Escritório

60+
Países

80.000+
Funcionários

FULL-SERVICE
IN REAL
ESTATE

Consultoria

Industrial
Investimento
Corporate Services
Asset Management
Retail
National Agency

Locação
Desenvolvimento
Ocupantes
Brokerage
Valoração

Serviços

Property Management
Facilities
Project Management
Building Consultancy

Suporte

Novos Negócios
Pesquisa
Marketing

COMPLIANCE

- Programa global que assegura um ambiente livre de assédio, ético e respeitoso;
- Treinamentos específicos como: Anticorrupção, Combate à Lavagem de Dinheiro e Auditoria Jurídica de Clientes, Conflito de Interesses, Privacidade de Dados, Confidencialidade, Local de Trabalho Livre de Assédio, Antirretaliação, Investigações de Má Conduta Jurídica e Ética.



PERFORMANCE BRASIL 2017

552.678 m² de escritórios locados
303.288 m² de escritórios comercializados - venda
722.692 m² em transações de venda de terrenos industriais e/ou logística
290.000 m² em projetos e obras gerenciadas
6,6 milhões de m² em Facilities
5,7 milhões de m² em Building Consultancy
5,1 milhões de m² em gerenciamento de propriedades
3,3 milhões de m² em galpões logísticos e industriais avaliados
2,3 milhões de m² em escritórios avaliados
1,6 milhões de m² em ABL (Área Bruta Locável) analisados em Shopping Centers
3,1 milhões de m² idealizados de edificações e estudos de desenvolvimento
R\$ 2,8 bilhões em transações realizadas de vendas de investimento
R\$ 3 bilhões em contratos de locação (Valor do aluguel x 5 anos)

