



Análise preliminar e Proposta de trabalho – FII Ed. Galeria

Preparado para:
BTG Pactual

Maio de 2019

INTRODUÇÃO

- Entendemos que o **BTG Pactual** é o administrador do **FII EDIFÍCIO GALERIA** (EDGA11B – “**Fundo**”), que possui o edifício comercial denominado Galeria, localizado à Rua da Quitanda, 86 – Centro, cidade e estado do Rio de Janeiro.
- O objetivo primário do **Fundo** é auferir renda imobiliária através de contratos de locação com inquilinos do imóvel.
- Desta forma, entendemos que o **Fundo**, como proprietário do ativo, tem como escopo se certificar que a propriedade está bem mantida, diferenciada, atualizada, bem gerida, com bons inquilinos, com boa ocupação e, principalmente, com uma renda compatível com o momento do mercado.
- Entendemos que por solicitação de alguns cotistas foi convocada uma assembleia do Fundo para 29/abril/2019 sendo que por maioria dos votos destituiu-se o antigo “Consultor Imobiliário”. De acordo com o BTG Pactual, abriu-se um processo de licitação para contratação de um novo consultor e, portanto, é com muito prazer que a **matchpoint** apresenta a seguir uma proposta para prestação de serviços de “Consultor Imobiliário” para o **Fundo**.

Objetivo

O objetivo da **matchpoint** é prestar serviços imobiliários ao **Fundo**, para coordenar e gerenciar, de forma estratégica e operacional, destacando o imóvel em questão, o Edifício Galeria, dos demais concorrentes do mercado.



PANORAMA DO MERCADO*

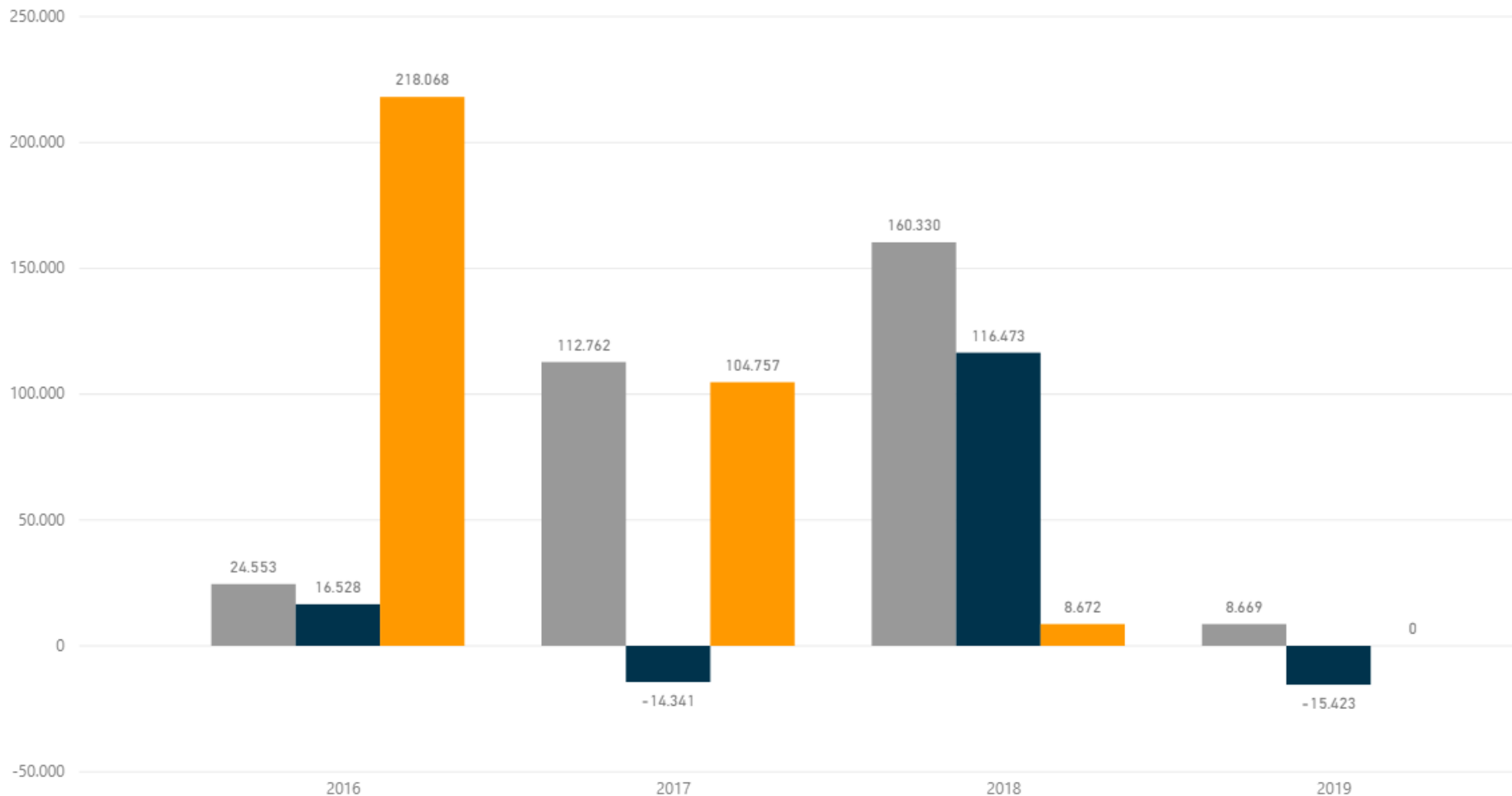
Rio de Janeiro

1.593.559	35,72 %	0	8.669	-15.423	R\$ 106,77	R\$ 25,95	R\$ 5,49
Estoque Total	Taxa de Vacância	Novo Estoque	Absorção Bruta	Absorção Líquida	Preço Médio Pedido	Condomínio	IPTU

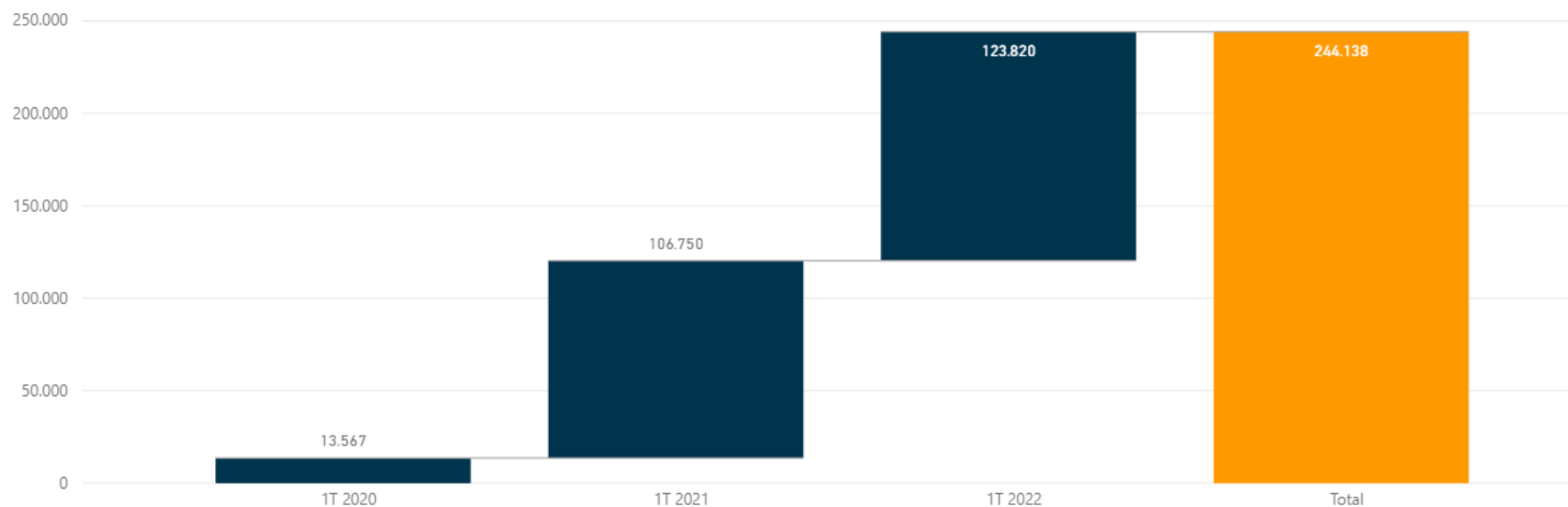
Mercado	Região SiiLA	Ano	Trimestre	Classe	Estoque Total	Taxa de Vacância	Novo Estoque	Absorção Bruta	Absorção Líquida	Preço Médio Pedido	Condomínio	IPTU
Rio de Janeiro	Barra da Tijuca	2019	1	A+	86.272	27,21 %	0			R\$ 97,96	R\$ 20,16	R\$ 4,83
				A	113.402	45,96 %	0			R\$ 93,10	R\$ 29,17	R\$ 9,94
	Centro (Rio de Janeiro)	2019	1	A+	357.052	33,31 %	0	6.278	-11.568	R\$ 120,90	R\$ 25,46	R\$ 4,73
				A	373.668	28,16 %	0		-1.703	R\$ 122,00	R\$ 25,33	R\$ 5,54
	Cidade Nova	2019	1	A+	154.097	50,91 %	0			R\$ 75,27	R\$ 16,13	R\$ 2,15
				A	73.525	40,10 %	0			R\$ 77,35	R\$ 22,75	R\$ 2,32
	Orla	2019	1	A+	42.443	16,93 %	0		-1.935	R\$ 153,85	R\$ 32,42	R\$ 10,75
				A	183.636	24,64 %	0		-1.752	R\$ 111,50	R\$ 36,68	R\$ 7,18
	Porto	2019	1	A+	151.196	46,80 %	0	2.391	1.535	R\$ 119,94	R\$ 20,96	R\$ 5,34
				A	43.270	78,79 %	0			R\$ 85,33	R\$ 20,48	R\$ 3,56
	Zona Sul	2019	1	A+	10.997	36,24 %	0			R\$ 157,89	R\$ 21,05	R\$ 6,32
				A	4.001	4,64 %	0			R\$ 287,36	R\$ 40,23	R\$ 2,87

Absorção bruta x Absorção líquida x Novo estoque

● Absorção Bruta ● Absorção Líquida ● Novo Estoque



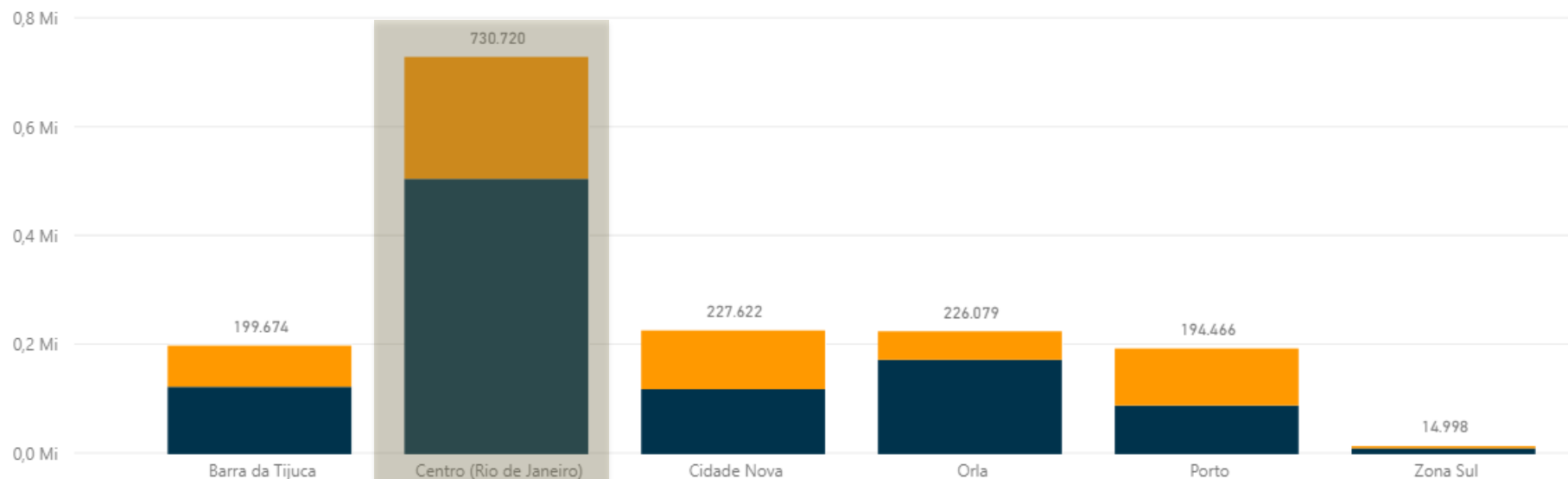
Novo estoque por trimestre até 2020



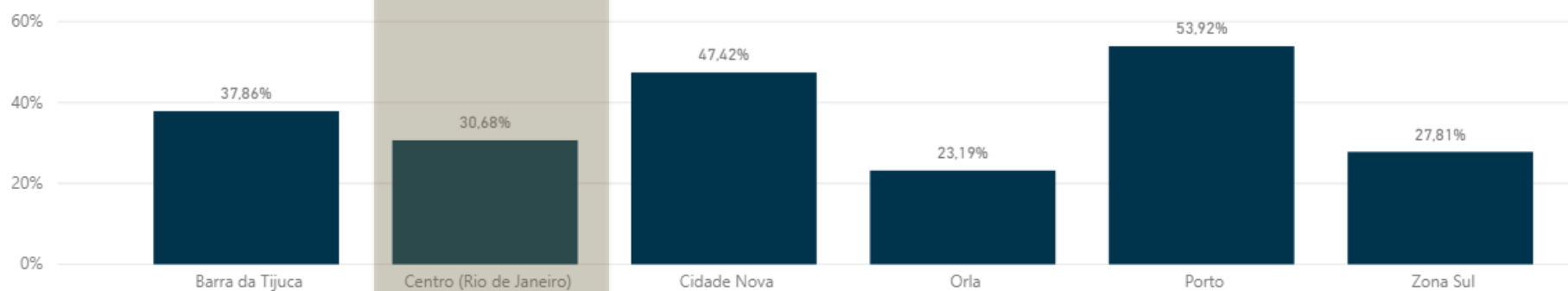
Período	Região SiiLA	Classe	Imóvel	SiiLA ID	Imóvel URL	Área
1T 2020	Porto	A	Nova Sede Banco Central	500602	🔗	13.567
1T 2021	Porto	A+	Orbit Offices	500600	🔗	10.948
			Porto 1 Rio Corporate	500609	🔗	19.645
		A	Iconic Corporate	500589	🔗	26.557
			Quadra Carioca - Torre 2	500606	🔗	49.600
1T 2022	Barra da Tijuca	A+	The City Business District - Manhattan	500607	🔗	17.692
	Porto	A+	Porto Maravilha Corporate - Torre 1	500582	🔗	57.024
			Porto Maravilha Corporate - Torre 2	500583	🔗	49.104
Total						244.138

Estoque total/Espaço vago e vacância por região

Estoque Total por Espaço Vago (m²)

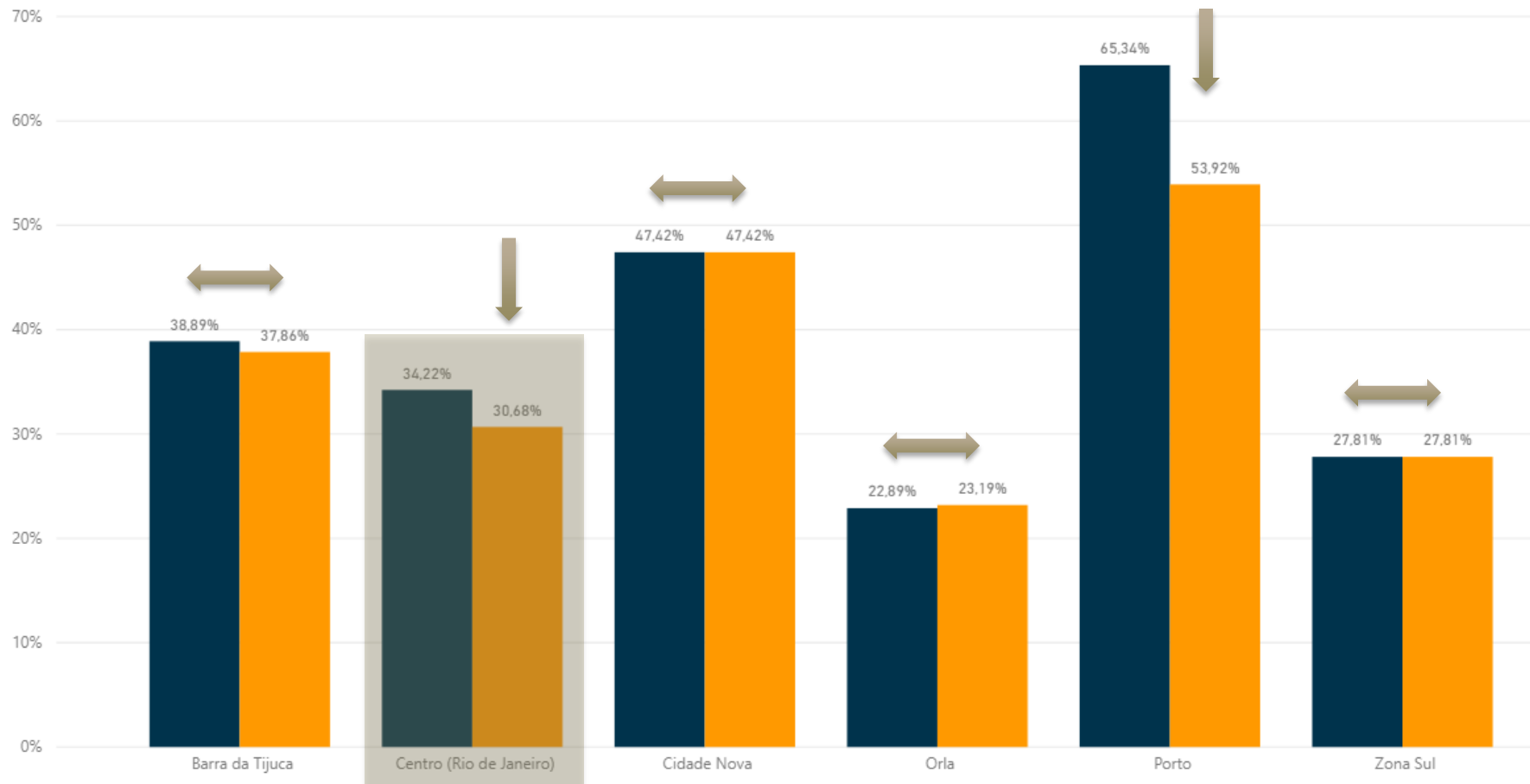


Taxa de Vacância



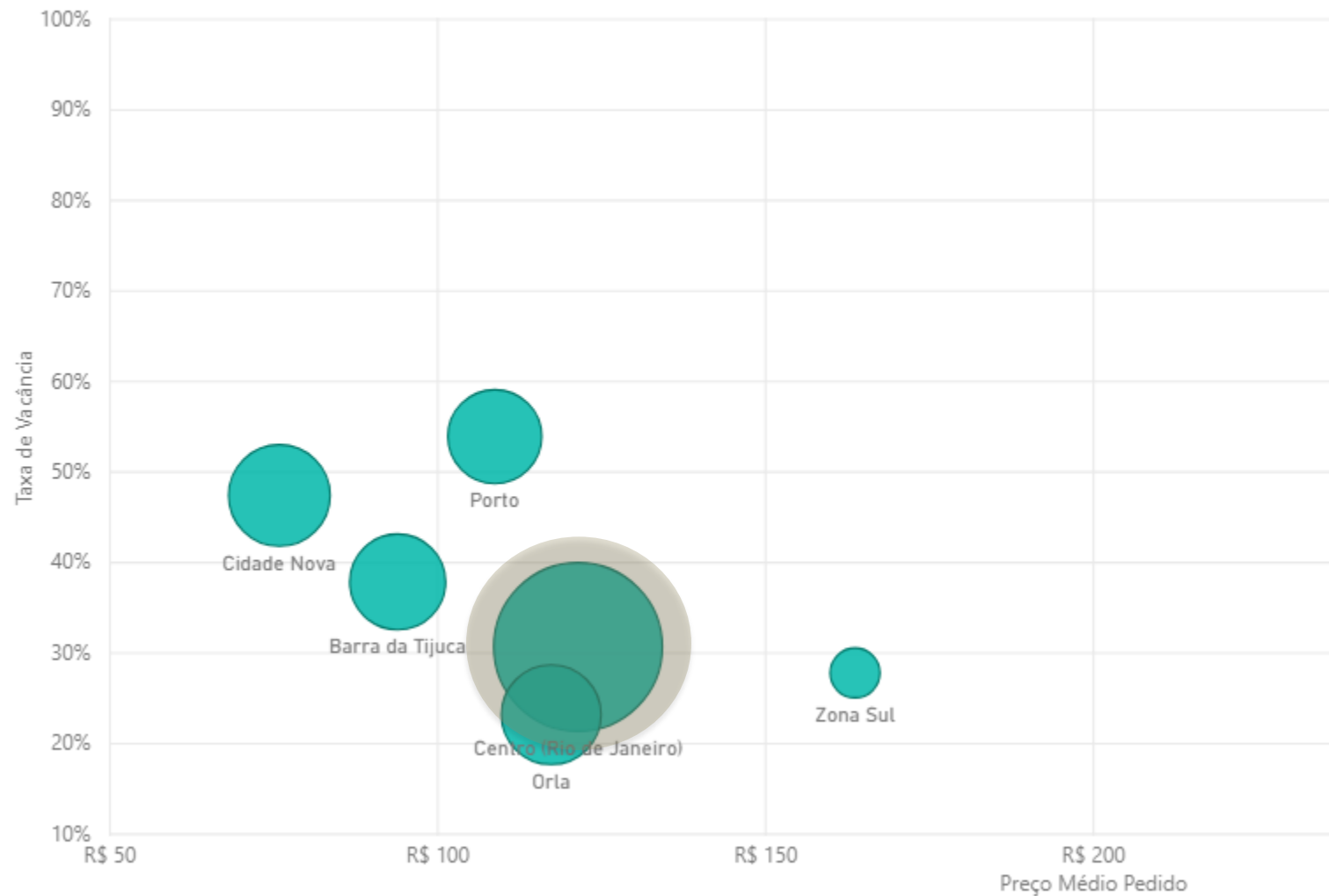
Taxa de vacância por região - YoY

Trimestres ● 1T 2018 ● 1T 2019



Vacância x Preço pedido

Mercado ● Rio de Janeiro

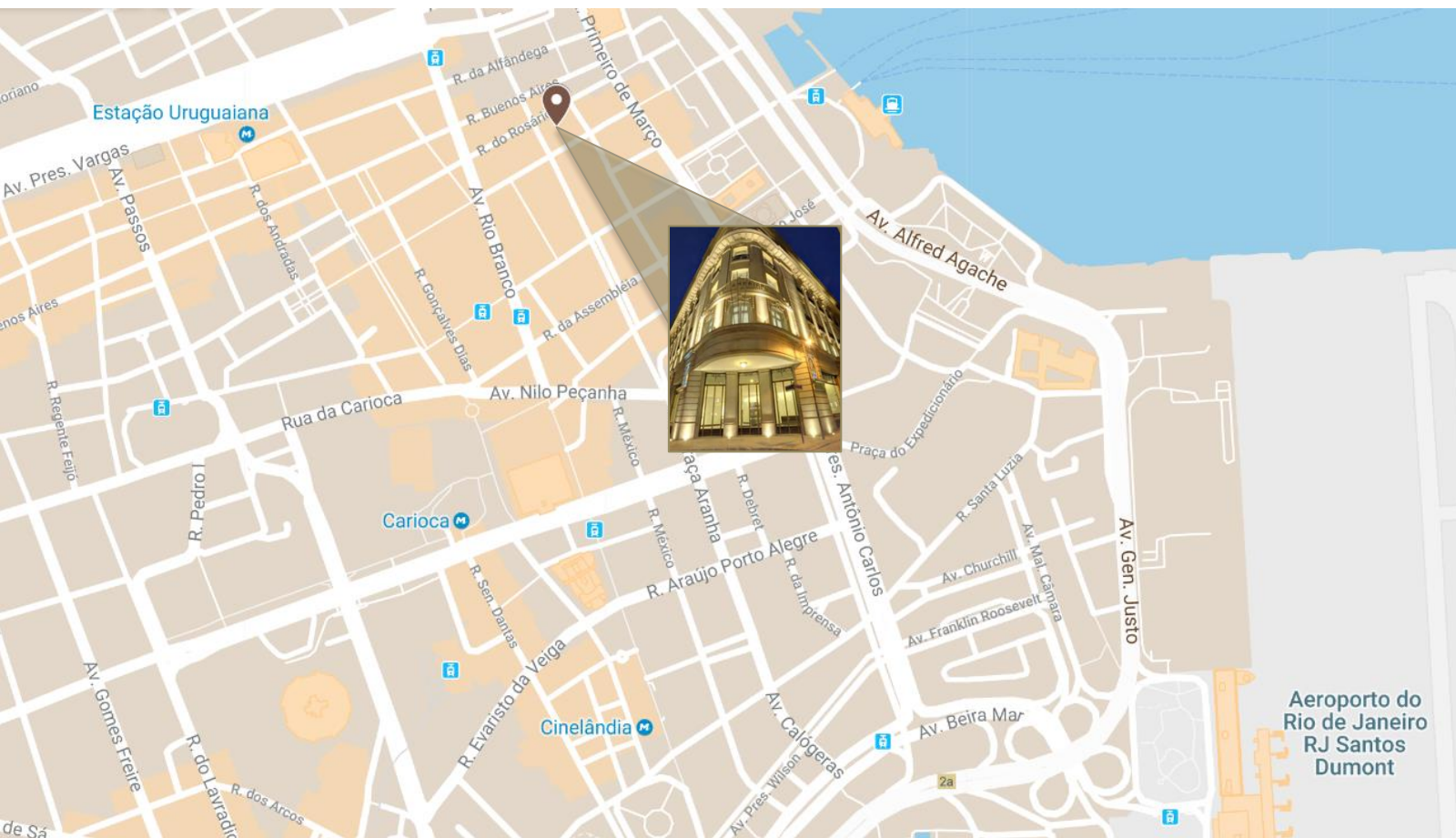


- Apesar de negativa no 1º trimestre de 2019, a absorção líquida no fechamento de 2018 foi a maior em 4 anos. Somado à esse indicador a queda na vacância, fica evidente que o pior momento no Rio de Janeiro já passou.
 - A absorção líquida em 2018 foi de aproximadamente 116.000 m², a maior desde 2016.
 - Apesar do pequeno aumento na taxa de vacância no 1º trimestre de 2019 versus o 4º trimestre de 2018, se compararmos com o 1º trimestre de 2018 a queda foi de 3,1%.
- Falando sobre a região do Centro, há indicadores positivos ainda que a vacância ainda esteja elevadíssima, como é o caso de toda a cidade do Rio de Janeiro.
 - Até 2022 não haverá nenhuma entrega de produtos de alto padrão na região.
 - O Centro, assim como a região do Porto, foram as únicas a registrarem queda sensível de vacância no período de um ano.

O PRODUTO

Localização

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

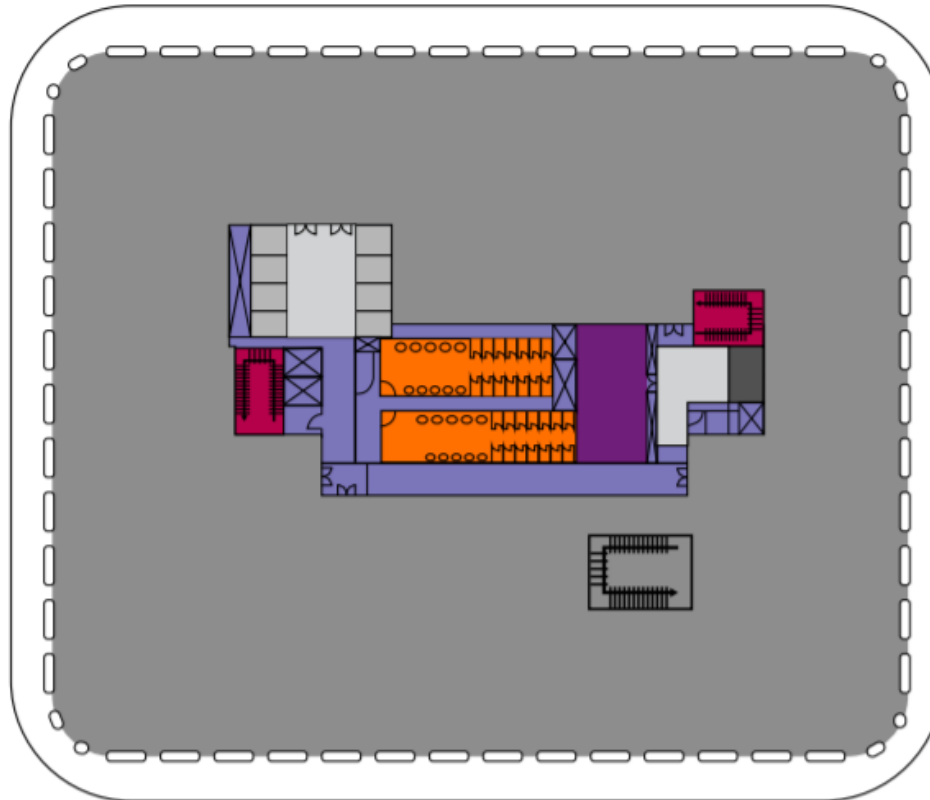


- 6 minutos da estação Uruguiana do Metrô
- 7 minutos da parada do VLT
- 5 minutos do aeroporto Santos Dumont
- 7 minutos das barcas



- Incorporador (retrofit): Tishman Speyer
- Ano de construção: 1949
- Área locável total: 22.025 m²
- Número de pavimentos: 8
- Área da laje: 2.108 m² a 3.049 m²
- Sistema de combate à incêndio
- Piso elevado, forro modular e luminárias
- Ar condicionado central
- 7 elevadores com antecipação de chamada
- Mall com lojas, restaurantes e café

- Área de escritórios
- Banheiros
- Hall de circulação
- Elevadores
- Hall dos elevadores
- Escada de emergência
- Área técnica



- Possibilidade de divisão em até 6 conjuntos
- Sanitários masculino, feminino e PNE acabados
- Piso elevado, forro modular e luminárias instalados
- Sistema de ar condicionado central instalado



ESCOPO DE TRABALHO

Choque de Gestão

- Informar ao mercado (quotistas & brokers – inclusive a JLL, hoje contratada com exclusividade para coordenar o processo) da contratação da matchpoint.
- Estudar detalhadamente o fundo, locatários, partes envolvidas e apresentar estratégia de melhoria.
- Entender a dinâmica do empreendimento conversando com o administrador do edifício para verificar se há algo que se possa fazer para melhorar.
- Analisar o histórico do trabalho da JLL e resultados obtidos a fim de recomendar ou não a abertura da exclusividade para o mercado e/ou para outra empresa, através de uma concorrência.
- Definir cronograma da estratégia.
- Melhorar a comunicação informando sobre todos os passos que estão sendo seguidos.
- Mostrar transparência.
- Estarmos abertos a escutar e refletir para atender o cliente e trazer resultados financeiros.

Relação com inquilinos

- Emissão de boletos de cobrança
- Controle e aplicação de reajustes
- Controle de emissão e vencimento de garantias
- Controle de emissão e vencimento de seguros
- Elaboração de laudos de vistoria (entrada e saída)
- Controle e cobrança de inadimplentes (aluguel, condomínio e IPTU)
- Elaboração de minutas e aditivos *
- Revisão e renovação do aluguel

Relação com o condomínio

- Controle e administração de receitas de áreas comuns
- Coordenação de reparos e manutenção
- Apresentação de relatórios mensais sobre a operação do condomínio
- Gestão do serviço de contratação de terceiros
- Preparação anual de plano estratégico e operacional em conjunto com o condomínio



Participação ativa nas ações

Relação com cliente

- Elaboração de estratégia de comercialização e marketing (quando aplicável)
- Controle da prestação de serviços de gestão condominial
- Gerenciamento de despesas operacionais
- Fornecimento de dados e recomendações para o relatório do fundo a ser preparado pelo BTG

Relação com o mercado

- Divulgação e coordenação de corretores, imobiliárias e potenciais inquilinos



Negociação estratégica

- Entendimento do mercado competidor
- Análise estratégica com o olhar sempre do “dono”
- Conhecimento das práticas (praxes) de mercado
- Elaboração de recomendações para a melhor tomada de decisão *



Checagem de documentação

Sempre atentos para que toda a documentação do imóvel esteja regularizada e em ordem:

- Licenças
- AVCB
- Matrículas
- IPTU
- Habite-se
- Convenção de condomínio
- Relatórios de manutenção
- Contratos de locação e aditivos
- Entre outros

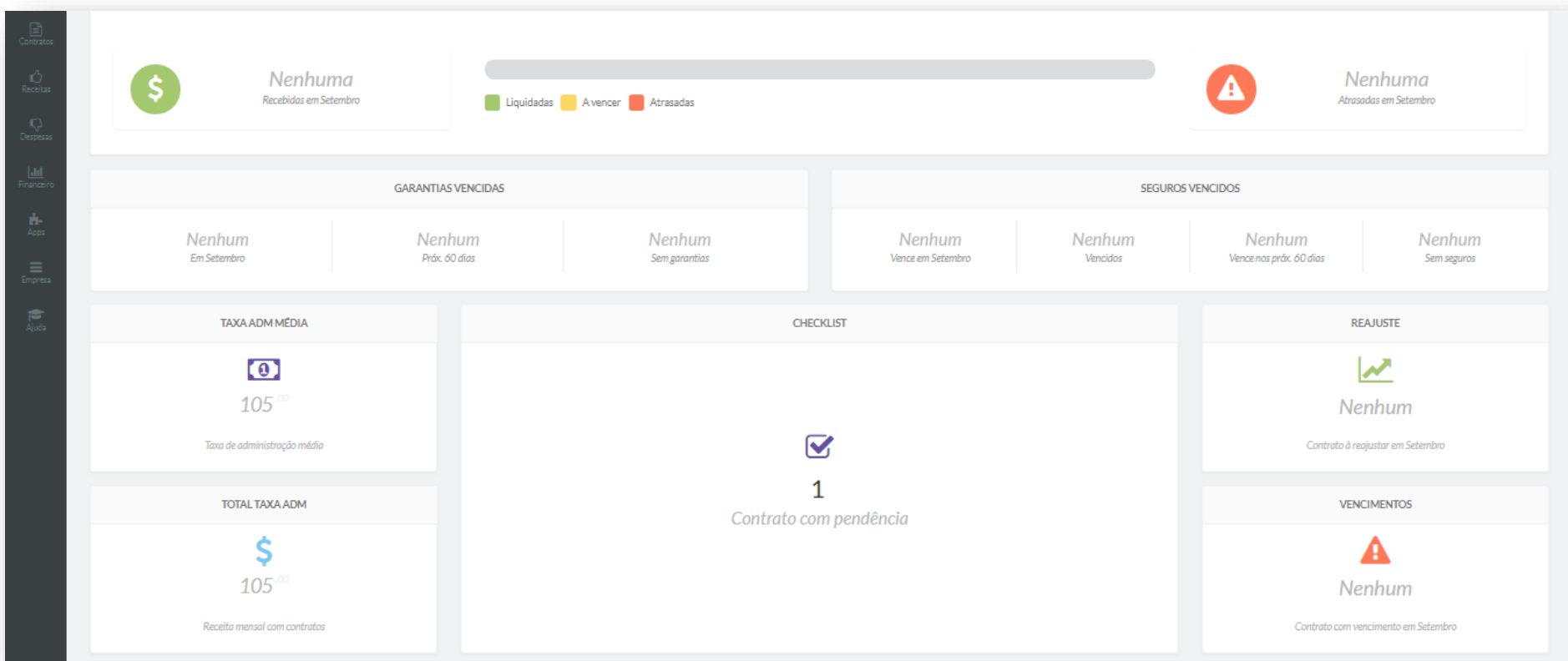


SISTEMAS E PROCESSOS

Como fazemos

Superlógica: <https://superlogica.net/clients/>

- Sistema completo de controle dos contratos e gestão dos imóveis



Como fazemos

Superlógica: <https://superlogica.net/clients/>

- Área do locatário e proprietário

Área do proprietário

Seu e-mail

Entrar

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

Área do locatário

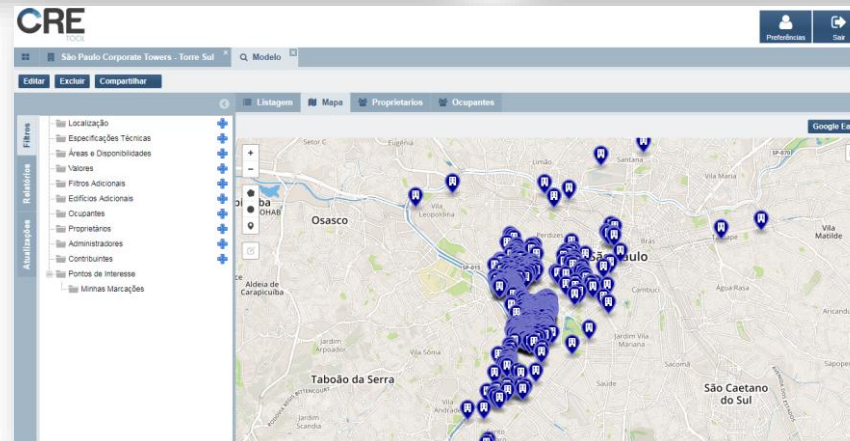
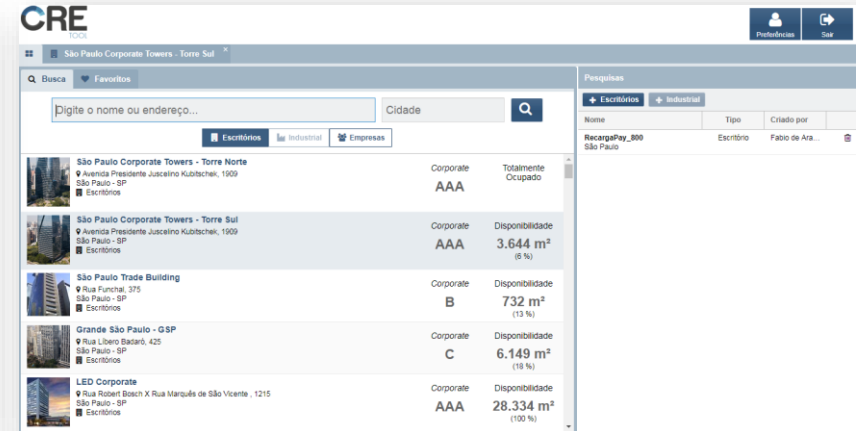
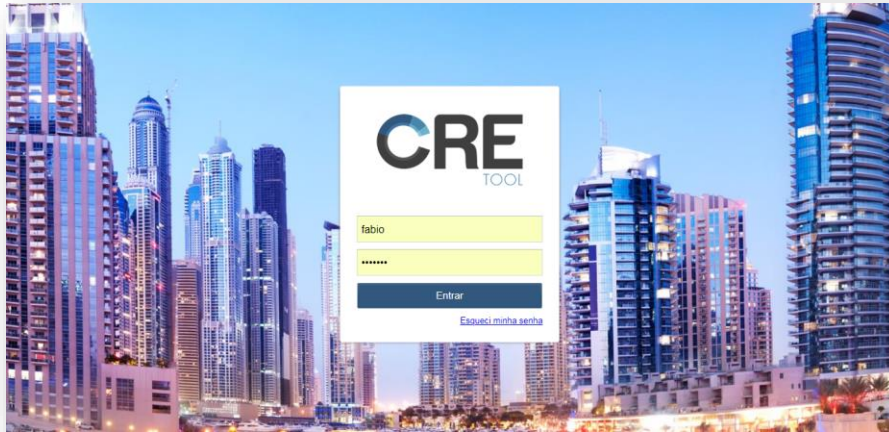
Seu e-mail

Entrar

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

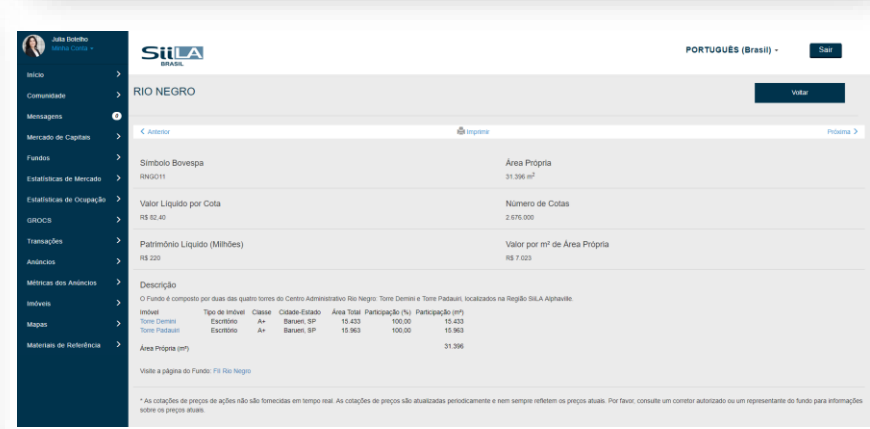
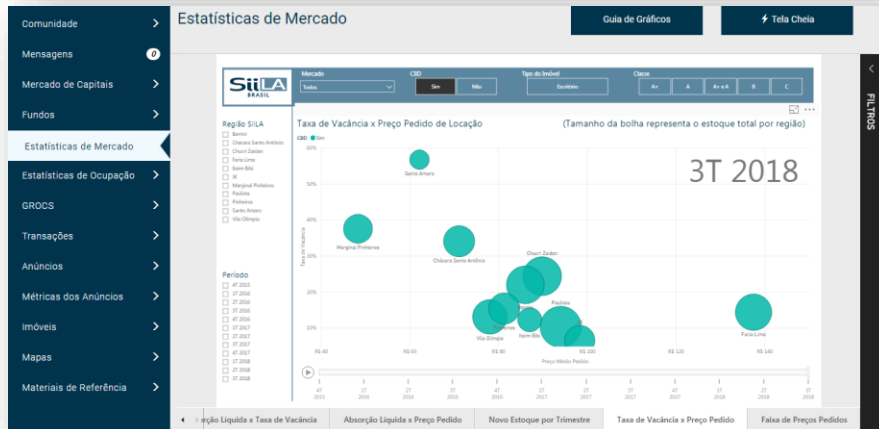
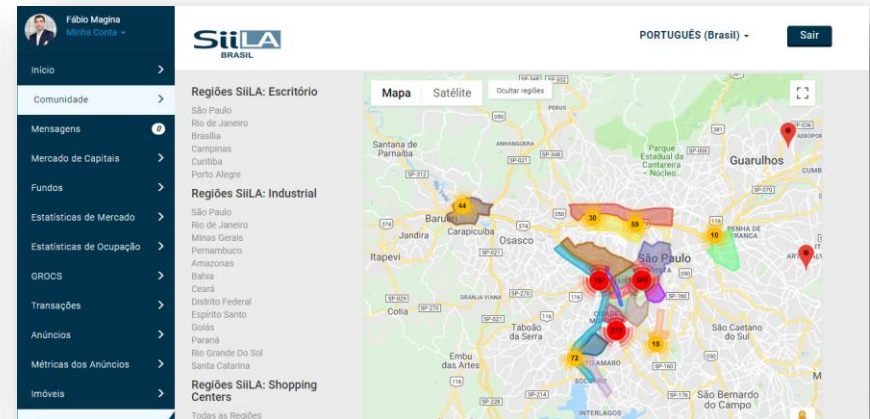
Como fazemos

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – CRE Tool <https://cretool.com.br/>



Como fazemos

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – SiILA



A MATCHPOINT

Quem somos

A matchpoint é a realização de um sonho de poder oferecer um serviço que nós mesmos gostaríamos de contratar.

Notamos um mercado formado, principalmente, por famílias e companhias nacionais, fundos imobiliários, proprietárias e/ou locatária de imóveis, carentes de uma empresa com profissionais qualificados e experientes para cuidar de seu portfólio imobiliário transmitindo confiança e segurança de um bom investimento.



Nossa Visão:

Nós proporcionamos a solução completa para o seu patrimônio através de uma atuação personalizada com transparência, responsabilidade, comodidade e, principalmente, melhor rentabilidade.

Nossa Missão:

Queremos transformar a forma como os profissionais de Real Estate são percebidos. A nossa sólida experiência profissional, aliada aos nossos valores, proporcionará uma atuação diferenciada aos clientes servindo de exemplo e referência para aperfeiçoar o mercado.

Nossos Valores:

- Confiança
- Transparência
- Ética
- Cooperação
- Felicidade
- Desenvolvimento constante

Nossa equipe



Julia Botelho **Sócia fundadora**

Minha carreira profissional no mercado imobiliário começou em 2004 quando entrei na JLL, uma multinacional de consultoria imobiliária, para estagiar na área de Consultoria, Avaliações e Pesquisa. Cursava ciências econômicas na PUC /SP onde me formei em 2007. No ano seguinte, em março de 2005, aceitei o desafio de iniciar minha jornada na área comercial, quando fui trabalhar no departamento de Vendas & Investimentos. Tive a oportunidade de me desenvolver e crescer na empresa, me envolvendo em diversos projetos de venda dos mais diversos tipos e clientes. Em maio de 2013, a JLL passou por um grande processo de reestruturação na área de transações, momento em que fui mais uma vez desafiada, e assumi o controle da área de escritórios Brasil, sendo responsável pela entrega de projetos de locações, vendas e representação de ocupantes. Consegui aumentar o *market share* no setor de escritórios da JLL em locações e se consolidar em representação de ocupantes. Em dezembro de 2017 me desliguei da JLL em busca da realização de um sonho, que se concretizou em 2018, com a abertura da Matchpoint.



Fabio Magina **Sócio**

Nasci no interior de São Paulo, na cidade de São José dos Campos, e me formei em Engenharia Civil pela Universidade Estadual de Londrina, no Paraná. Vim para São Paulo em 2010 em busca do sonho de ingressar em uma grande empresa. Em pouco tempo, fui chamado para ser trainee na CBRE, uma multinacional de consultoria imobiliária e então comecei minha trajetória profissional no mercado imobiliário. Após quase quatro anos de muito trabalho e desenvolvimento na área de Agency Leasing recebi um convite inesperado para trabalhar numa das maiores concorrentes da CBRE, a JLL, para fazer parte do time de locações de escritórios, após grande reestruturação da área de transações. Foi nesse momento que conheci a Julia Botelho, sócia fundadora da matchpoint. Por intensos quatro anos de muito aprendizado, tive a oportunidade de crescer dentro e fora empresa ganhando market share. Em setembro de 2018 me tornei sócio da matchpoint em busca de novos desafios, realização do sonho de empreender e pode oferecer serviços diferenciados aos meus clientes.

Nossa equipe



Luisa Saiani **Consultora**

Desde o início da minha carreira profissional atuo na área comercial e no relacionamento com clientes. Sou graduada em Administração de Empresas pela Faculdade Anhembí Morumbi. Em 2015 ingressei no mercado imobiliário fazendo parte da equipe de locações de escritórios da JLL, momento em que conheci a Julia Botelho e o Fabio Magina. Ao longo de três anos tive a oportunidade de conhecer grande parte dos edifícios de escritório de alto padrão da cidade, além de me aprofundar nos prédios exclusivos. Tive a oportunidade de entender em detalhes esse mercado para desenvolver, em conjunto com a equipe, estratégias personalizadas de comercialização para um melhor posicionamento do produto no mercado. Com isso em mãos, tinha confiança para prospectar ocupantes e me relacionar quase que diariamente com os mais diversos clientes e proprietários de imóveis. Em 2018 aceitei o desafio de trabalhar representando a outra ponta e me tornei parte da equipe de Representação de Ocupantes. Trabalhei no atendimento desses clientes (nacionais e internacionais) que buscam uma solução rápida, exclusiva, personalizada e com maximização de resultados. Agora, em 2019, estou iniciando minha jornada na matchpoint acreditando no sucesso da empresa que preza pelas pessoas e seus valores.



Nayara Santana **Assistente Administrativa e Financeira**

Iniciei minha carreira profissional na TAM Linhas Aéreas, área de atendimento ao cliente. Logo em seguida surgiu uma oportunidade na Atento Telemarketing para trabalhar no departamento de Atendimento receptivo e ativo. Após ter apresentado bons resultados, fui convidada para trabalhar no setor de qualidade. Durante esse período auxiliei a equipe de Auditoria de Vendas e, por fim, me tornei monitora da área. Durante os quase três anos em que estive lá, aprendi e me desenvolvi muito, tive que ter paciência, persistência e determinação. Em busca de uma oportunidade na minha área, ciência contábeis, que ainda estou cursando com previsão de conclusão para dezembro de 2019, iniciei como estagiária na SPPREV, onde tive a oportunidade de vivenciar o funcionamento do setor financeiro de uma autarquia, fiquei por mais de um ano, até que a matchpoint me ofereceu a vaga de assistente administrativa financeira que rapidamente aceitei, pois acreditei no sucesso da empresa e comprei a ideia do modelo de negócio e o que nós temos de melhor para oferecer.

REMUNERAÇÃO

E por que a matchpoint?

- Oportunidade do BTG Pactual mostrar uma estratégia nova e inovadora aos quotistas demonstrando a importância do sucesso do fundo, além de trazer uma nova cara do fundo e produto ao mercado.
- Somos capacitados, experientes e conhecemos todo o mercado de players envolvidos.
- Temos as ferramentas (processos e sistemas) necessárias.
- Ótimo relacionamento com parceiros (corretores, advogados, pesquisa, inteligência, RH, Consultoria etc.) para fazer a gestão de todo o projeto.
- Empresa com energia, espírito de renovação, determinação e ambição.
- Apostamos na parceria de longo prazo com uma empresa sólida como o BTG Pactual.
- Não temos nenhum conflito de interesse que impeça uma prestação de serviço totalmente isenta.
- Porque acreditamos que nossos valores agregarão sucesso ao projeto.

Entendemos que a remuneração da matchpoint deva estar vinculada ao sucesso do resultado financeiro do fundo impulsionado pelo trabalho ativo e estratégico em destacar o empreendimento.

Desta forma, nossa proposta comercial é:

- Remuneração Fixa mensal de 2,5% (dois vírgula cinco por cento) da receita bruta de aluguel com mínimo de R\$ 15.000 (quinze mil reais) mensais
- Remuneração Variável:
 - Revisão/Renegociação de contrato*: **5% (cinco por cento)** da diferença (aumento) do valor de locação anual do andar/conjunto, sendo **R\$ 2.500 (dois mil e quinhentos reais) de valor mínimo** por contrato/aditivo assinado.
 - Novo contrato: 0,25 da média do valor do aluguel mensal, , sendo **R\$ 10.000 (dez mil reais) de valor mínimo** por contrato/aditivo assinado.
- Prazo contratual:
 - 12 meses renováveis automaticamente por igual período
 - Rescisão antecipada com 60 (sessenta dias) de aviso prévio
- Reembolso de despesas:
 - Portadores, correios, emolumentos etc.
 - Viagem para o RJ. Designaremos uma pessoa da equipe da matchpoint que ficará no RJ. Entretanto, a sede da empresa é em SP e, dependendo do assunto, haverá a necessidade de deslocamento. Isso deverá ser previamente acordado e aprovado pelo BTG Pactual.

Para início do projeto, entendemos ser muito importante trabalharmos em conjunto com o BTG Pactual, sem custo, por 1 (um) mês para um aprofundamento nosso sobre o empreendimento, melhor entendimento sobre histórico de negociações, processos em andamento, cronogramas do fundo, relatórios necessários, *templates* a serem trabalhados, entre outros itens necessários para uma prestação de serviço de excelência.

ENCERRAMENTO

Disclaimers

- Informações de terceiros são colhidas com o devido cuidado, mas a matchpoint não garante sua veracidade.
- O conteúdo e as informações da apresentação podem conter imprecisões técnicas ou erros tipográficos e podem ser alterados ou atualizados sem aviso prévio.
- Presume-se que a propriedade está com as devidas licenças e laudos para seu funcionamento em conformidade com a lei.



A top-down view of a wooden desk with a grey cloth. On the cloth is a white cup of coffee, a dark grey smartphone, and a gold pen. Below these items is a large architectural blueprint with various room labels in Portuguese, including 'QUARTO', 'HALL', 'CLOSET', 'SALA DE ESTUDO', and 'BANHO'.

OBRIGADA