

PROPOSTA DE VENDA PARA INVESTIMENTO

EDIFÍCIO FARIA LIMA 4440

Em atenção de:
Fundo de Investimento
Imobiliário - BTG

Maio, 2019
Validade 30 DIAS



SUMÁRIO EXECUTIVO

A **Cushman & Wakefield** tem o prazer de apresentar sua proposta de prestação de serviços para organização e implementação de um processo competitivo estruturado de venda, no prazo de 4 (quatro) meses, da participação do Fundo de Investimento Imobiliário VBI FL 4440, correspondente à 50% do Edifício Falia Lima 4440, localizado em uma das mais prestigiadas localizações de São Paulo.

A Cushman & Wakefield tem como objetivo de maximizar o valor de venda do ativo através de um processo competitivo de licitação, ao mesmo tempo, mitigar os riscos de execução da transação.

Nossa extensa rede de contatos com os principais investidores imobiliários nacionais e internacionais nos permite identificar o capital mais competitivo para esta oportunidade única. Além disso, acreditamos que nossa inteligência de mercado de escritórios é fundamental para apoiar o “financial underwriting” e maximizar o valor baseado no upside dos aluguéis do ativo.

Apresentaremos nas seções a seguir o escopo dos serviços a serem implementados por nossa equipe dedicada de Mercado de Capitais e nossos termos econômicos.

CONTEÚDO

01

INVESTMENT HIGHLIGHTS

Pág 03

02

EQUIPE E RESPONSABILIDADES

Pág 05

03

PROCESSO DE VENDA

Pág 12

04

CONDIÇÕES COMERCIAIS

Pág 16

Anexo A

CUSHMAN & WAKEFIELD

Pág 25

Anexo B

EXPERIÊNCIA RELEVANTE

Pág 28



01

INVESTMENT HIGHLIGHTS



PROPRIETÁRIOS:

- Maps Faria Lima One Investimentos Imobiliários Ltda.
- FVBI11B

ED. FARIA LIMA 4440

- 15 Pavimentos
- 3 Subsolos De Garagem
- 576 Vagas De Carros (Mais De 98 Vagas De Moto E 17 PNE)
- Área Privativa Total: 22.109m²

CERTIFICAÇÕES

- LEED - Green Building Council Brasil
- Triple A (POLI/USP)

OBJETO DA VENDA

- 50% do edifício Faria Lima 4440 de propriedade do FVBI11B



INVESTMENT HIGHLIGHTS

Como destaques principais do edifício Faria Lima 4440, apresentamos:

- Ativo AAA, com características superiores de projeto
- Localizado em uma das mais prestigiadas localizações CBD da cidade de São Paulo
- Excepcional upside na revisional de aluguéis
- Qualidade inigualável e forte demanda de locatários do mercado, que inclui empresas blue chip
- Ativo considerado altamente líquido, que atrai investidores internacionais de todo o mundo



02

EQUIPE E RESPONSABILIDADES



CAPITAL MARKETS GLOBAL

PELOS NÚMEROS

270+ escritórios em
65 países

AMÉRICAS

5400+
Em transações fechadas
\$69B+
Em volume de transações
433M+ SF
Transações

EMEA

600+
Em transações fechadas
\$34B+
Em volume de transações
117M+ SF
Transações

GREATER CHINA

50+
Em transações fechadas
\$11B+
Em volume de transações
14M+ SF
Transações

APAC

203+
Em transações fechadas
\$3B+
Em volume de transações
53M+ SF
Transações

COMPETÊNCIAS DE CAPITAL MARKETS

MAXIMIZANDO VALORES PARA INVESTIDORES

Por meio de nossa plataforma global, estamos em uma posição vantajosa para **capturar o capital mais ativo do mercado imobiliário**. Temos estreitas relações de longo prazo com os principais profissionais dos grupos de investidores mais ativos, o que nos torna capazes de organizar o processo de vendas mais competitivo e estruturado com a mais ampla gama de investidores locais e internacionais.

A C&W tem uma equipe dedicada de especialistas para fornecer mais profundidade a alguns dos grupos de investidores mais dominantes. Estamos atualmente envolvidos em algumas das transações imobiliárias mais importantes nas Américas e na Europa. Classificamos os principais investidores por segmentos e natureza de, a saber:

- **Investidores Institucionais**
- **Fundos Soberanos**
- **Private Equity**
- **Public Equity (listados e/ou FII's)**
- **Family Offices**
- **Desenvolvedores Imobiliários**

Para poder definir o grau de interesse dos investidores é necessário conhecê-los, saber qual a sua liquidez e taxas esperadas. A qualificação do investidor é essencial, pois, de acordo com o perfil do investidor, poderemos focar sua atenção.

COMPETÊNCIAS DE CAPITAL MARKETS

MAXIMIZANDO VALORES PARA INVESTIDORES

A Cushman & Wakefield Global Capital Advisory oferece aos investidores uma representação dedicada do ponto de vista da venda para a aquisição de propriedades comerciais direta e indiretamente. Nossos serviços são totalmente integrados em toda a plataforma, que oferece:



NETWORK GLOBAL



PLANEJAMENTO
FINANCEIRO



REPRESENTAÇÃO DE
PROPRIETÁRIOS



PREMISSAS DE
MERCADO

Nossa empresa oferece aos investidores uma abordagem individual que cobre amplamente as transações em todo o mercado, alavancando nossas amplas relações com os proprietários.

A Cushman & Wakefield prove serviços de comercialização de alta qualidade para investimentos em condições excepcionais de negociação. Nossa plataforma de serviços financeiros de amplo abrangencia oferece aos clientes nacionais e internacionais soluções personalizadas e integradas de capital para todas as classes de ativos. Nosso profundo entendimento sobre o mercado de capitais nos permite estruturar excelentes estratégias e negociar os melhores termos para cada transação. Por meio de relacionamentos de longa data e especialização no segmento, prestamos serviços de consultoria e execução das atividades que atendem às necessidades de nossos clientes.



RELAÇÕES DE
NÍVEL SÊNIOR



ESTRUTURAÇÕES
CRIATIVAS



RECURSOS ÚNICOS
DE CAPITAL



RECURSOS DO
MERCADO LOCAL

GLOBAL CAPITAL DESK

GLOBAL COVERAGE

LEADERSHIP



CARLO BAREL DI SANT'ALBANO

Global | New York/London
Chief Executive, Global Capital Markets
& Investor Services



JANICE STANTON

Americas | New York
Executive Managing Director

AMERICAS



CECILIA XU

Americas | New York
Analyst, Global Capital Advisory



FARAH AL DABAGH

Americas | New York
Middle East Capital Placemen



MARC ROYER

South America | Sao Paulo & Buenos Aires
Managing Partner



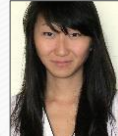
DOUG HARMON

Americas | New York
Chairman



ADAM SPIES

Americas | New York
Chairman



NAOMI YAMADA

South America | Sao Paulo
Coordinator

EMEA



ARGIE TAYLOR

EMEA | London
Head of APAC Cross Border



JONGHAN 'JAY' KIM

EMEA | London
Senior Client Manager
APAC Cross Border



STEPHEN SCREENE

EMEA | London
Partner, EMEA Capital Markets



JAN WILLEM-BASTIJN

EMEA | Amsterdam
Head of EMEA, Capital Markets

APAC



JASON LQ ZHANG

APAC | Shanghai
Senior Director, Investment & Advisory Services



MARK HANSEN

APAC | Sydney
International Director



PRIYARANJAN KUMAR

APAC | Singapore
Regional Executive Director



FRANCIS LI

APAC | Hong Kong
Head of Investment & Advisory Services,
Greater China



RICK BUTLER

APAC | Sydney
International Director



TODD OLSON

APAC | Tokyo
Managing Director



SIHO SHON

APAC | Seoul
Senior Manager, Capital Markets
Cross Border



HIRO TAKAYAMA

APAC | Tokyo
Director, Head of Japan Desk

BEST IN CLASS TEAM

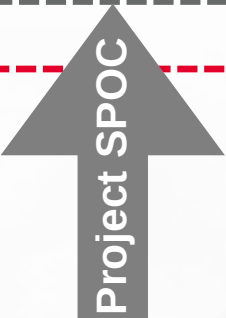
A equipe de profissionais da **Cushman & Wakefield** que responderá a **VBI** e a **BTG** neste projeto possui grande *expertise* e profissionalismo em condução de processos de vendas competitivos, conquistados em diversos anos de atuação no mercado imobiliário, o que pode ser comprovado pelo sucesso que obtivemos atendendo às necessidades de nossos clientes.

A experiência desta equipe é extensa, tendo em vista que congrega profissionais com formação em engenharia civil, arquitetura, administração de empresas entre outros, que atuarão desde a elaboração dos estudos e análise da propriedade, até a sua comercialização propriamente dita.

A formação e a experiência de nossos profissionais sempre foi fundamental para que atingíssemos os objetivos de nossos clientes, motivo pelo qual os preservamos por muito tempo como “parceiros” onde temos como objetivo proporcionar-lhes o melhor resultado sem medir esforços.

A experiência do time da **Cushman & Wakefield** em trabalhos similares resultará em melhor desempenho na condução do processo de venda.

BEST IN CLASS TEAM



TIME DESIGNADO PARA O PROJETO

CARLO SANT'ALBANO
Chief Executive Global Capital Markets & Investor Services

JANICE STANTON
Capital Markets Americas Executive Managing Director

TIME INTERNACIONAL

MARC ROYER
Sócio Diretor Capital Markets

NAOMI YAMADA
Coordenadora Capital Markets

CELINA ANTUNES
CEO South America

RAQUEL MIRALLES
Diretora de Transações

EDUARDO SVETLOSAK
Gerente de Transações

MARCEL CAMARGO
Consultor Sênior de Transações

CONTRIBUIÇÕES IMPORTANTES

JADSON MENDES
Gerente de Pesquisa de Mercado

NATALIA POZZANI
Gerente de Marketing

ROGÉRIO CERRETI
Diretor de Avaliações



03

PROCESSO DE VENDA

ESTRATÉGIA DE VENDA

Com o objetivo de maximizar o valor de venda, apresentamos como será a estratégia de vendas:



Através de um **processo de venda competitivo, estruturado e transparente** realizaremos a licitação em **2 rodadas**, lideradas por nossa equipe de Capital Markets.



A venda se encaixa na estrutura de processo “**fast track**”, e será fechado em **4 (quatro) meses**.



Acessaremos ao **capital mais agressivo** a nível local e internacional através da plataforma global de Capital Markets da Cushman & Wakefield



Venderemos o *upside* do aluguel futuro que esta extraordinária oportunidade oferece, utilizando todo nosso conhecimento de mercado e profundidade de pesquisa para impulsionar o *financial underwriting* e a precificação.

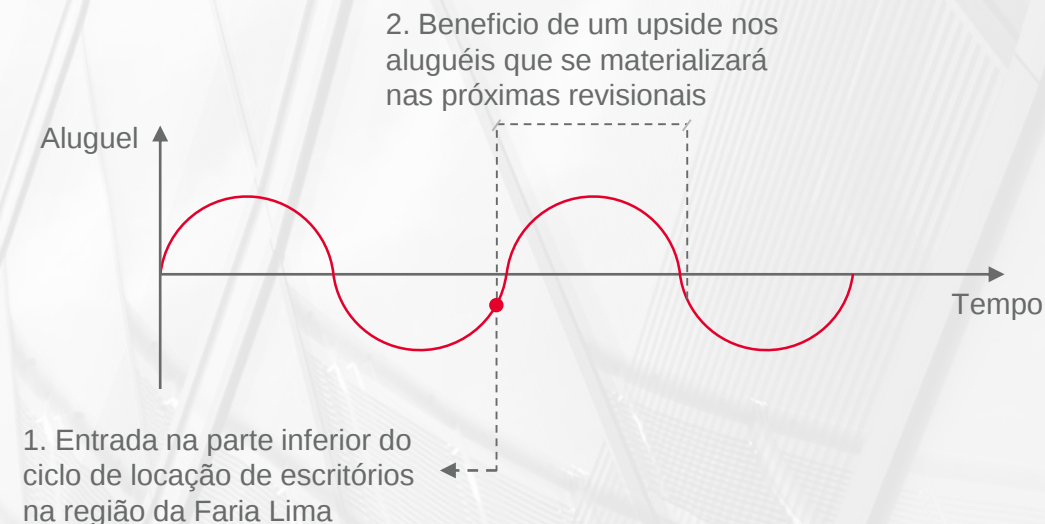
ESTRATÉGIA DE VENDA ESTRUTURADA SOB MEDIDA

É de extrema importância considerar o **futuro upside** que o ativo terá devido ao aumento dos preços dos aluguéis na região.

Estruturamos mais de uma opção de vendas sob medida com o objetivo de alavancar o retorno esperado pela transação. Deste modo, oferecemos as seguintes rotas de monetização para maximizar o valor do ativo:

1. Venda direta alcançando o menor Cap Rate que reflete o upside futuro devido aos aluguéis; ou

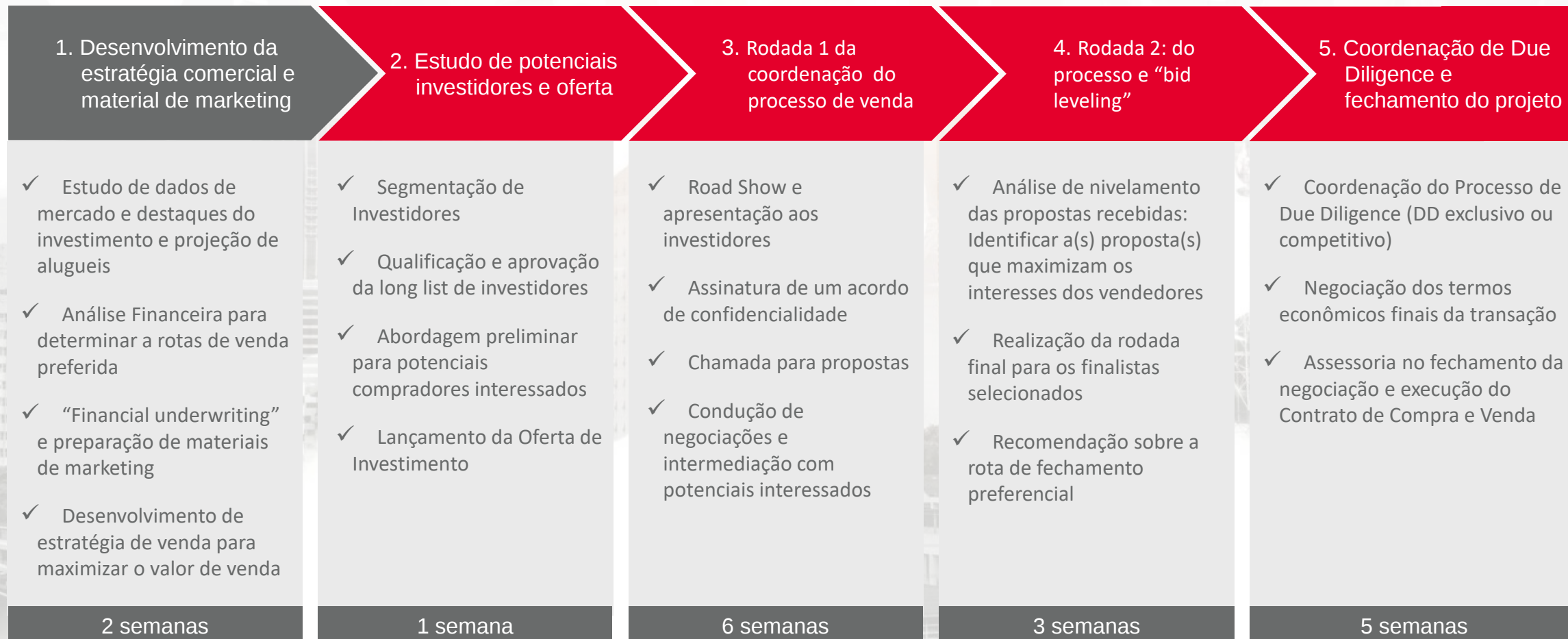
2. Venda em duas fases para capturar o potencial de aluguel e futuros ganhos de capital para os acionistas existentes.
Exemplo: Pagamento inicial a um Cap Rate competitivo e pagamento futuro (earnout) na revisão de aluguel em 2 ou 3 anos com o mesmo Cap Rate.



PROCESSO DE VENDA

A. DEVELOPMENT

B. EXECUTION





04

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONDIÇÕES COMERCIAIS

Remuneração	0,8% do valor efetivo de venda no momento da transação
Impostos	A remuneração da Cushman & Wakefield inclui os tributos necessários a suas atividades no valor de 12,68% (ISS, PIS, COFINS)
Forma de Pagamento	15 dias após assinatura do termo final de venda
Custos	A criação do layout dos materiais de marketing previstos, será de responsabilidade da Cushman & Wakefield, sem custos aos proprietários. Materiais e/ou ações que dependam de terceiros para sua execução serão de responsabilidade dos Proprietários, e somente serão efetivados mediante aprovação prévia.
Exclusividade	4 meses, a partir do aceite desta proposta

CONDIÇÕES COMERCIAIS

PRAZO DE CONTRATO E EXCLUSIVIDADE

A presente prestação de serviços será realizada em caráter de exclusividade somente com relação aos 50% de propriedade do FVBI11B no Edifício Faria Lima 4440 por um período de 4 meses após a assinatura dessa proposta, ficando a Cushman & Wakefield responsável por todo o processo de intermediação até a conclusão da transação.

O desatendimento ao caráter de exclusividade implicará no pagamento da remuneração integral, caso a transação seja finalizada, durante o período de exclusividade e seu pós-mandato.

Decorrido o Prazo de contratação inicialmente estabelecido 4 (quatro) meses, a denúncia da contratação dos serviços prestados pela Cushman & Wakefield deverá obedecer aviso prévio por escrito de 30 (trinta) dias.

CONTINUAÇÃO PÓS MANDATO

Caso após a troca de informações, as negociações e o projeto sejam interrompidos por algum motivo e, eventualmente, caso estas mesmas transações sejam finalizadas em um período de 24 (vinte e quatro) meses após o término do mandato, caso o Comprador tenha sido apresentado pela Cushman & Wakefield, a remuneração total será devida nas condições pactuadas nas já dispostas nessa proposta.

CONTRATAÇÃO

A contratação e o aceite desta proposta serão formalizados através da devolução de uma das vias assinada pelo representante legal do Vendedor, nas condições comerciais e gerais descritas neste instrumento, e apresentação de contrato social e/ou procuração que comprove seus poderes para tanto. Após assinatura, essa proposta tomará a mesma força de um contrato de prestação de serviços para todos os fins legais.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONDIÇÕES GERAIS

- Quaisquer solicitações não contempladas nesta proposta de serviços serão consideradas escopo adicional e estarão sujeitas a novas discussões, prazos e honorários, que deverão ser levados à termo, mediante aditivo;
- Passagens aéreas, quilometragem, estadia, material de divulgação, custos de cartório, cópias de projetos e documentos, plotagens, emissão de matrículas (registro do imóvel) e/ou certidões, despachantes e demais despesas associadas aos serviços, não estão inclusas e se necessárias correrão por conta do Vendedor mediante aprovação prévia, e comprovação de gastos pela **Cushman & Wakefield**. Caso ocorram, estas despesas serão pagas antecipadamente, ou totalmente reembolsadas para a Cushman & Wakefield, em até 10 (dez) dias, a contar do comunicado ao Vendedor ref. ao desembolso;
- A responsabilidade sobre a análise dos documentos fiscais, legais e ambientais da propriedade é inteiramente do Vendedor. No caso de alguma irregularidade ou outros detalhes que possam afetar a venda pretendida, a Cushman & Wakefield não poderá ser responsabilizada por qualquer perda ou dano nesse sentido.
- Deverá a Vendedor disponibilizar toda a documentação e informações necessárias para a início dos Serviços (contratos, plantas, matrículas, escrituras, certidões, guias de IPTU, etc.).
- Para que a Cushman & Wakefield possa executar de forma apropriada os serviços ora contratados, não poderá a Vendedor alterar a situação fiscal, legal e documental do Imóvel, bem como não alterar os aspectos físicos e financeiros do Imóvel sem comunicar expressamente e por escrito a Cushman & Wakefield.
- Nenhum vínculo empregatício se estabelecerá, em hipótese alguma, entre o Vendedor e os empregados da **Cushman & Wakefield**, a qual responderá por eventuais ações trabalhistas por eles propostas, incluindo custos com honorários advocatícios conforme os estipulados em tabela da OAB.
- A tolerância das partes ao não cumprimento de qualquer das obrigações aqui assumidas não implica Renúncia, Perdão, Novação ou Alteração do pactuado.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONDIÇÕES GERAIS

- A **Cushman & Wakefield** possui seguro de responsabilidade civil profissional contra danos materiais comprovadamente causados por erros referentes ao exercício de suas atividades, através de apólice de seguros contratada junto à companhia seguradora de primeira linha.
- A **Cushman & Wakefield** será responsável pelos danos diretos comprovadamente causados aos **Proprietários** ou Terceiros, na execução do objeto da presente proposta limitados ao valor total da remuneração prevista neste instrumento. Tal limitação, entretanto, não se aplica à(o) conduta dolosa (ou a esta equiparada), fraude, violação das disposições de confidencialidade e propriedade intelectual e demais responsabilidades não permitidas a serem excluídas da lei.
- Todas as comunicações ou notificações somente serão válidas se enviadas aos endereços das Partes constantes no preâmbulo desta Proposta, sendo que qualquer alteração de endereços deverá ser comunicada expressamente à outra Parte.
- Nenhuma das Partes poderá ceder ou transferir a terceiros quaisquer direitos ou obrigações constantes da presente Proposta sem anuência prévia e expressa da outra Parte.
- Em decorrência do presente, a **Cushman & Wakefield** se obriga a:
 - a) Não transferir para terceiros os serviços ora contratados, sem prévia autorização do Vendedor;
 - b) Satisfazer todas as obrigações trabalhistas, previdenciárias, fiscais ou securitárias decorrentes do vínculo empregatício existente entre ela e os profissionais necessários à execução do contrato;
 - c) Responsabilizar-se por eventuais acidentes de seus empregados ou terceiros, em razão da execução do objeto do presente instrumento;
 - d) Executar os serviços dentro da melhor técnica, e sob sua exclusiva responsabilidade, além de responder por quaisquer danos diretos materiais comprovadamente causados à Vendedor, ou a terceiros, nos limites definidos neste instrumento, e desde que comprovada a culpa ou dolo de seus empregados, na execução dos serviços.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

ÉTICA & INTEGRIDADE

Com observância ao princípio da boa-fé contratual, as Partes declaram e se comprometem que:

a) não irão, direta ou indiretamente, oferecer, dar, fazer, prometer, pagar ou autorizar pagamento em dinheiro, presentes de qualquer natureza ou qualquer coisa de valor, em espécie ou não, que não decorra expressamente do presente instrumento. Toda possível interação, de qualquer natureza, com um agente público ou seus assessores, agindo em caráter transitório ou sem remuneração, em qualquer nível ou instância, nacional ou estrangeiro, bem como com partidos políticos, agências regulatórias, representações diplomáticas, entidades paraestatais empresas de propriedade do governo ou sob o seu controle ou funcionário ou empregado de qualquer organização internacional pública ou privada, deve se dar tão somente nos termos do presente contrato e com prévia e expressa anuência da outra Parte, sob pena das cominações legais cabíveis atinentes ao caso e rescisão antecipada do presente instrumento;

b) desde já autorizam e concordam em se submeter a inspeções, quando uma das Partes entendê-las necessárias, mediante solicitação escrita, realizadas pela Parte solicitante ou terceiro por ela contratado, restringindo-se ao âmbito do presente instrumento, cobrindo as transações e pagamentos realizados pela Parte inspecionada que guardem relação com esta contratação.

c) conhecem e que cumprirão a Lei da Empresa Limpa (Lei nº 12.846/13), bem como a de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e de Defesa da Concorrência vigentes no Brasil.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONFIDENCIALIDADE

Reconhecendo o relacionamento de confiança estabelecido entre a **Cushman & Wakefield** e os **Proprietários**, a **Cushman & Wakefield** compromete-se a tratar e respeitar como propriedade confidencial desta e não divulgar a terceiros sob hipótese alguma, sem o conhecimento e autorização prévia, expressa e específica do Vendedor, o conteúdo das informações e documentos obtidos junto à mesma, nem o conteúdo e informações relativos ao projeto aqui descrito. A **Cushman & Wakefield** se compromete a:

a) Não divulgar e não permitir que seus empregados, representantes ou terceiros contratados para execução dos serviços, divulguem a terceiros, direta ou indiretamente, a qualquer época, de forma escrita ou verbal, qualquer informação ou conhecimento de natureza técnica, administrativa ou comercial relativa à Vendedor ou ao empreendimento e negociação objetos deste estudo, aos quais possam vir a ter acesso em virtude desta prestação de serviços, comprometendo-se a manter absoluto sigilo e confidencialidade sobre as mesmas;

b) Não praticar e não permitir que seus empregados, representantes ou terceiros contratados para execução dos serviços pratiquem atos que possam interferir, negativamente, na imagem interna e/ou externa do Vendedor ou do empreendimento em estudo. Da mesma maneira, o Vendedor compromete-se a não divulgar sob hipótese alguma, sem autorização expressa e específica da **Cushman & Wakefield**, o conteúdo, os valores propostos, escopo e formato, total ou parcial, da presente proposta, ou qualquer outro tipo de análise ou estudo preliminar que a acompanhe.

O Vendedor, mediante aprovação prévia, pode autorizar a **Cushman & Wakefield** a publicar em mídia impressa e/ou eletrônica, toda e qualquer divulgação respectiva ao sucesso da intermediação, resguardado os deveres de sigilo e confidencialidade das informações trocadas pelas Partes para a realização do negócio.

ACEITAÇÃO DA PROPOSTA DE COMERCIALIZAÇÃO EXCLUSIVA

São Paulo, 17 de maio de 2019

O objetivo da presente proposta é fornecer serviços de intermediação imobiliária com exclusividade.

Declaro que, aceito os termos da proposta de comercialização exclusiva referente aos 50% do ativo denominado atualmente Edifício Faria Lima 4440 assinando este termo em duas cópias, ou eletronicamente, seguindo às disposições da Medida Provisória 2.220-2 de 24 de agosto de 2001, e autorizo o início dos serviços e a emissão de faturas apropriadas.

Qualificação do Vendedor:

Razão Social:	
CNPJ:	
Insc. Estadual:	
Endereço completo:	
Telefone:	
Assinatura do Responsável Legal:	
Qualificação do Responsável Legal:	

Testemunhas:

1. _____
Nome: Eduardo Guilherme Svetlosak
CPF: 153.882.238-50

2. _____
Nome: _____
CPF: _____



Thank you!

Raquel Miralles

Diretora

Transactions

+ 55 11 5501-5450

+ 55 11 95556-1548

raquel.miralles@sa.cushwake.com

Marc Royer

Sócio Diretor

Capital Markets

+54 11 5555 1112

+54 9 11 2826 6478

eduardo.svetlosak@sa.cushwake.com

Eduardo Svetlosak

Gerente

Transactions

+ 55 11 5501-5477

+55 11 99965-1752

eduardo.svetlosak@sa.cushwake.com

As imagens constantes nesta proposta foram retiradas da
istockphoto.com, sdiweb.com.br e skyscrapercity.com
Deixamos assim clara a não divulgação desse conteúdo em fins
comerciais públicos.



A

CUSHMAN & WAKEFIELD



SOBRE A CUSHMAN & WAKEFIELD

WHAT'S NEXT

Movidos por ideias, conhecimento e paixão, indo além das fronteiras de nossas linhas de serviços, criamos soluções imobiliárias para preparar os nossos clientes para o que ainda está por vir.

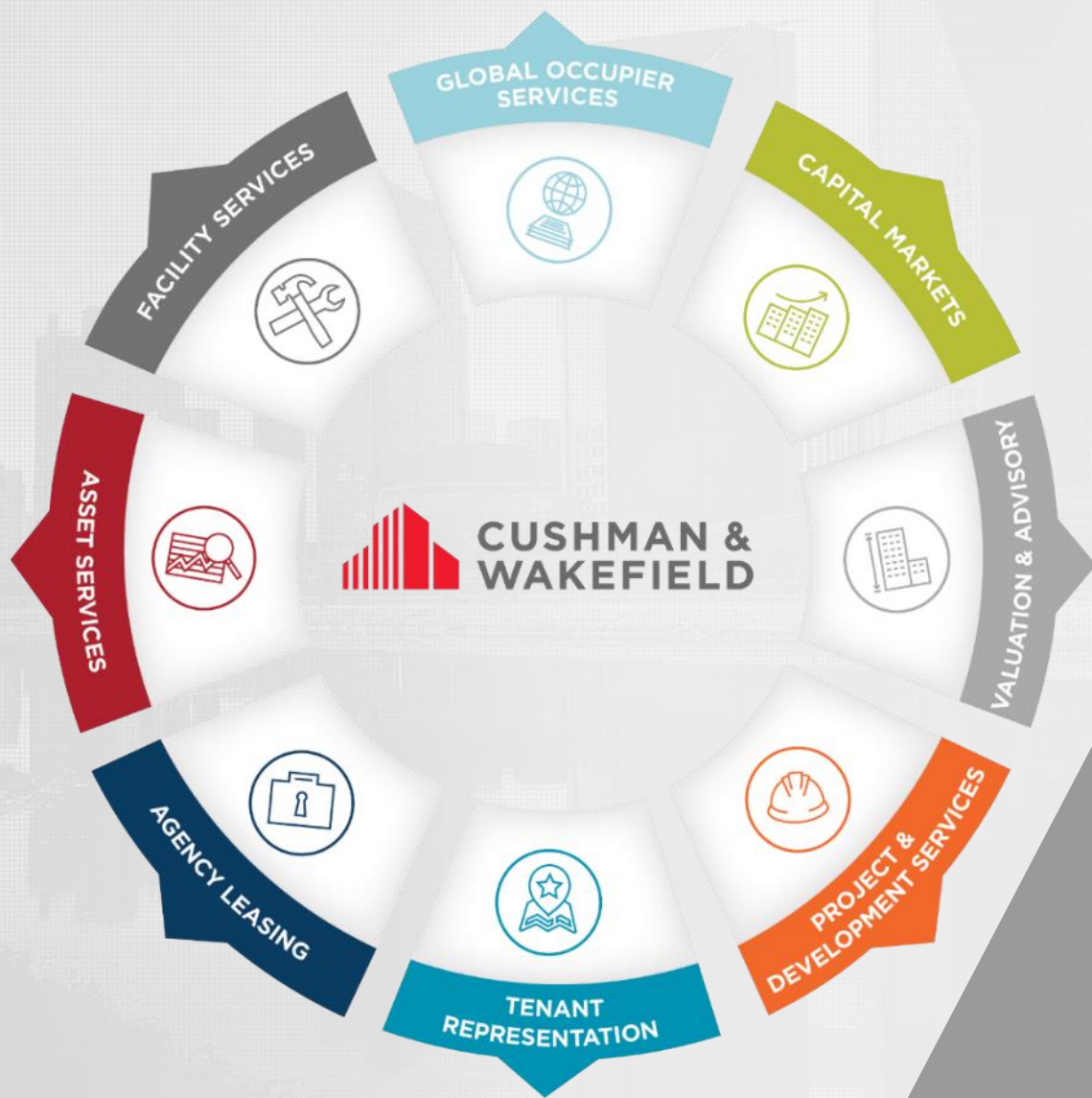
\$8.2B*
EM RECEITA
* USD

70
PAÍSES
(APROX.)

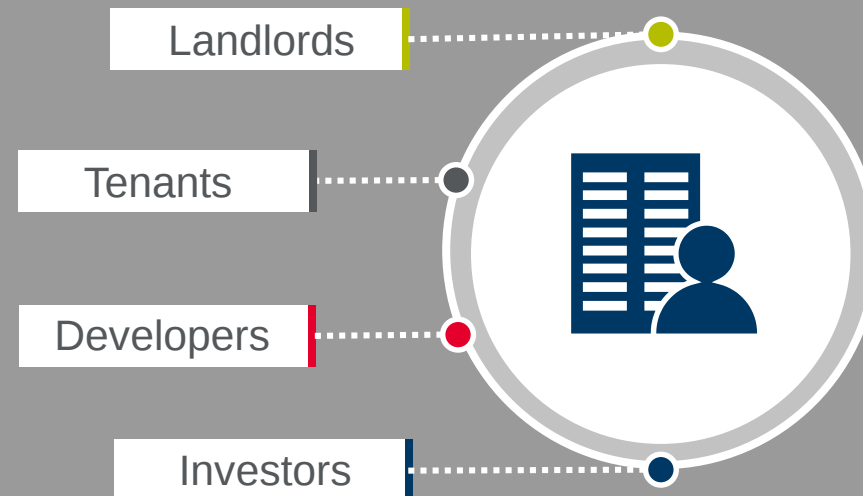
400
ESCRITÓRIOS
(APROX.)

51,000
FUNCIONÁRIOS
(APROX.)

334M
M² GERENCIADOS
(APROX.)



EXPERTISE EM CADA ETAPA
DO **NEGÓCIO IMOBILIÁRIO**
COM **TODOS OS PLAYERS**
DO MERCADO





B

EXPERIÊNCIA RELEVANTE



CASES

EDIFÍCIO NESTLÉ

C&W foi contratada com exclusividade pelo Itaú para venda do edifício BankBoston considerado um dos melhores edifícios classe A+ de São Paulo. Através de um processo de venda atingindo investidores locais e internacionais contatamos certeira, após 2 meses, 45 investidores sendo que 14 encaminharam proposta. A transação foi feita em 5 meses com valor 30% acima da expectativa do vendedor. Um dos maiores negócios do mercado imobiliário.



Blackstone

Blackstone forneceu mandato exclusivo para a C&W Capital Markets Retail para vender o portfolio prime standalone locado à Tok & Stok nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, Brazil. Atualmente em processo de DD.



O time de Retail Capital Markets prestou serviços de transações de investimento para a HSI. O shopping localizado em Minas Gerais, Brasil, com mais de 20.000 m² de ABL foi vendido para um desenvolvedor. Toda a transação foi executada em 5 meses.



CASES

JDA700

Vendemos o JDA700, um edifício de escritórios Classe A localizado no CBD de Lima, Peru. Com mais de 12.000 m² de escritório locados por longo período à WeWork e 1.200 m² de varejo arrendados para a Samsung, o ativo foi vendido por mais de USD 32 milhões.



O time de Retail Capital Markets foi premiado pelo BTG Pactual para um mandato exclusivo de venda de 35,37% do Floripa Shopping, no Brasil. Atualmente no processo de DD.



Marco Zero e Sonae Sierra instruíram o time de Retail Capital Markets da C&W para a venda de 11,36% do Boulevard Londrina Shopping, no Brasil.



Fomos exclusivamente encarregados de vender o Shopping Passeio São Carlos, localizado no estado de São Paulo, Brasil. Atualmente em processo de negociações.



CASES



Transação de Joint Venture entre Squarestone e Ancar Ivanhoe relacionada ao Golden Square Shopping em São Bernardo do Campo, por USD 135 milhões. A Cushman & Wakefield atuou em nome da Squarestone.



Brookfield

Com o apoio da C&W, a Brookfield vendeu sua participação em 3 shopping centers em SP, MG e RJ. Como resultado do processo competitivo conduzido pela C&W, os valores finais de venda foram cerca de 5% superiores aos valores de avaliação da propriedade.



Venda de três propriedades de varejo arrendadas para a C&C, líder brasileira no segmento de materiais de construção. O time de Capital Markets da C & W coordenou um processo de venda competitiva para a divisão total do portfólio da Castorama Brasil.



PARDO200

Nosso time é exclusivamente mandatado para a venda antecipada de um projeto de USD 160 milhões (incluindo um hotel de quatro estrelas, prédio de escritórios classe A + e espaço de varejo) desenvolvendo mais de 60.000 m² em uma localização privilegiada de Lima, Peru



RELEVANT INVESTMENT SALES



Investment Sales
18.480m²



Investment Sales
25.600m²



Buyer Advisory
32.171m²



Investment Sales
36.523m²



Investment Sales
23.178m²

OTHER RELEVANT TRANSACTIONS



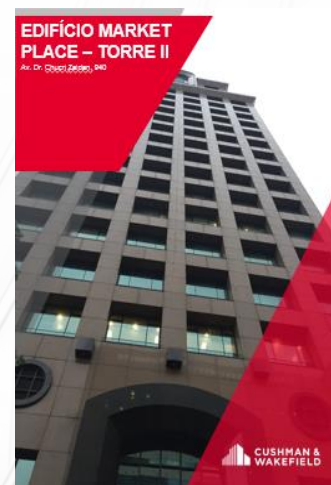
Landlord Rep Leasing
56.000m²



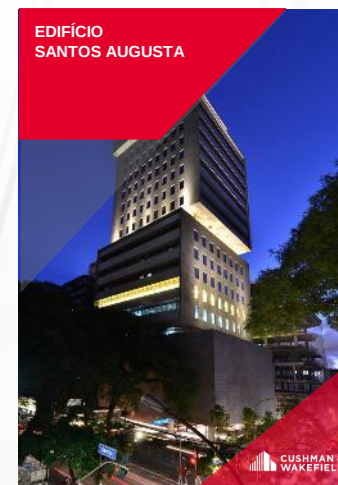
Landlord Rep Leasing
15.000m²



Landlord Rep Leasing
18.000m²



Landlord Rep Leasing
13.000m²



Landlord Rep Leasing
7.247m²



Landlord Rep Leasing
36.000m²

PROFESSIONAL PROFILE



Celina Antunes

Presidente | Cone Sul

Direct: +55 11 5501-5906

celina.antunes@sa.cushwake.com

Praça Professor José Lannes, 40 - 3º andar - São Paulo, Brasil

Celina é a presidente da Cushman & Wakefield para a América do Sul desde 2003.

Graduada em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Mackenzie, com Mestrado em Gerenciamento de Projetos pela Stanford Engineering School – Califórnia, e em Finanças e Administração pela HAAS Business School da Universidade de Berkeley – Califórnia, Celina está na Cushman & Wakefield desde o início das operações da empresa na América do Sul em 1994. Foi Diretora Executiva

da área de Gerenciamento de Propriedades até o ano 2001, quando foi transferida pela empresa para trabalhar em San Francisco – Califórnia. Em 2003 retorna ao Brasil para assumir a posição de CEO para a região.

Celina gerencia hoje quase 2 mil funcionários em 10 escritórios na região. É membro de diversas instituições como CAU, CRECI, SECOVI, ABRAFAC, ADIT, AMCHAM, ABRASCE, RICS e FIABCI, além de ser membro fundadora do Green Building Council of Brazil.

PROFESSIONAL PROFILE



Marc Royer

Sócio Diretor | Capital Markets | América do Sul
Tel: +54 11 5555 1112 | Mobile: +54 9 11 2826 6478
marc.royer@cushwake.com
Carlos Pellegrini 1141, Piso 6° - Buenos Aires, Argentina

Marc Royer é sócio-gerente de Capital Markets da América do Sul da Cushman & Wakefield. Bacharel e mestre em Gestão Internacional pela IPAG Business School (Nice, França), ele possui mais de 17 anos de experiência em investimento imobiliário comercial na América do Sul e na Europa, com cerca de US \$ 2.000 milhões em volume de transações.

Anteriormente, foi sócio da 3di, uma empresa de consultoria de investimentos imobiliários na Região Andina e, antes disso, diretor de serviços de consultoria e transações e diretor de Capital Markets da CBRE Chile, onde assessorou investidores internacionais na grande maioria das transações institucionais fechadas na região, totalizando

aproximadamente US \$ 950 milhões, entre os quais a maior venda de portfólio imobiliário em nome do Walmart por US \$ 640 milhões (Portifólio Espacio Urbano Shopping Mall) em 2016.

Marc trabalhou anteriormente na CBRE Investors na Espanha como Senior Investment Manager, executando veículos de investimento pan-europeus, adquirindo mais de 350 milhões de euros em imóveis comerciais em toda a Europa.

Antes disso, ele trabalhou para o Banco Santander como Gerente de Investimentos, onde fechou mais de 300 milhões de euros em aquisições na França, Alemanha, Bélgica e Portugal.

PROFESSIONAL PROFILE



Raquel Miralles

Diretora Transactions | Brasil
Tel: +55 11 55015432 | Mobile: +55 11 95556 1548
raquel.miralles@sa.cushwake.com
Praça Professor José Lannes, 40 - 3º andar - São Paulo, Brasil

Com mais 20 anos de experiência nas áreas de Negócios Imobiliários, Facilities/Operações em companhias multinacionais como: Pepsico; Cisco Systems, Regus entre outras.

Atua na área imobiliária desde 1995, já participou em mais de 1MM m² de locação de áreas corporativas de escritórios, desenvolvendo conhecimento profundo do mercado de corporate office. Raquel tem expertise em gestão de equipes multifuncionais, habilidade empreendedora em planos de

negócios, prestação de serviços para clientes de primeira classe, liderança em pós venda e desenvolvimento de novos negócios.

Reportando-se à Celina Antunes, Raquel tem como responsabilidade a gestão da área de Transações Office São Paulo.

Graduada em Administração de Empresas realizou diversos cursos no Brasil e no Exterior

PROFESSIONAL PROFILE



Rogério Cerreti

Diretor | Avaliação | América do Sul

Tel: +55 (11) 5501 5474

rogerio.cerreti@sa.cushwake.com

Praça Professor José Lannes, 40 - 3º andar - São Paulo, Brasil

Rogério é o responsável pela área de Avaliação e Consultoria para a América do Sul da Cushman & Wakefield.

Graduado em Arquitetura e Urbanismo pela Faculdade Belas Artes, tem especialização em Engenharia de Avaliações pelo IBAPE – São Paulo, e pós-graduação em Negócios Imobiliários pela FAAP – São Paulo.

Rogério começou a atuar na área imobiliária em 1999 na Binswanger Brasil, onde desenvolveu avaliações, estudos de

viabilidade e de melhor uso, análise financeira, entre outros. Juntou-se à empresa em 2007 como diretor de Valuation & Advisory no Brasil.

Hoje, Rogério gerencia a maior equipe de avaliações do mercado com mais de 50 profissionais que cobrem os segmentos de escritórios, indústria e logística, hotelaria, residencial, agrobusiness e varejo.

PROFESSIONAL PROFILE



Jadson Andrade

Gerente | Research & BI | América do Sul

Tel: +55 11 3513-6783

jadson.andrade@sa.cushwake.com

Praça Professor José Lannes, 40 - 3º andar - São Paulo, Brasil

Jadson ingressou na Cushman & Wakefield em 2014. É responsável pela produção de relatórios de pesquisa de mercado para auxiliar na avaliação do desempenho de produtos / serviços e na avaliação de tendências futuras no setor imobiliário. Uma parte fundamental desse papel é desenvolver pesquisas, coordenar relatórios de pesquisa e apresentações de mercado.

Além disso, ele supervisiona a equipe de pesquisa da C&W na América do Sul, além de coordenar e interagir projetos com outros escritórios de pesquisa em todo o mundo.

Anteriormente à C&W, Jadson Andrade trabalhou na City Credit Capital LATAM, como Gerente Sênior de Negócios LatAm, foi responsável por identificar potenciais oportunidades de negócios, contribuindo para a construção e

expansão da rede global de parceiros de negócios, também identificava áreas relevantes e realizava pesquisas de vendas com potenciais investidores em toda LatAm.

Antes disso, trabalhou no Santander Bank, de Apr / 2007 a maio / 2010 como Gerente de Negócios de Bolsa de Valores e anteriormente como Gerente de Carteira de Alta Renda. De novembro / 2002 a abril / 2007, Jadson Andrade trabalhou com soluções de investimento no Banco Bradesco.

Jadson Andrade é bacharel em Administração de Empresas (B.B.A) e tem MBA em Mercados de Capitais na Universidade Presbiteriana Mackenzie. Em 2012, recebeu o Diploma em Gestão de Negócios na Academic Bridge College of Ireland.

PROFESSIONAL PROFILE



Natália Pozzani

Gerente | Marketing | América do Sul

Tel: +55 11 3513-6785

natalia.pozzani@sa.cushwake.com

Praça Professor José Lannes, 40 - 3º andar - São Paulo, Brasil

Natália é pós-graduada em Gestão da Comunicação e Marketing pela USP e cursou extensão em Comunicação Corporativa pela FGV. Fala inglês e espanhol e possui conhecimentos intermediários nas línguas francesa e italiana.

É especialista em Comunicação e Marketing, com mais de 13 anos de experiência de mercado. Com passagens por

agências de publicidade como Publicis (GP7), JWT e África, atuou também na área de Comunicação e Marketing da Zatix Tecnologia e, antes de se juntar à Cushman & Wakefield, foi a responsável pela Comunicação Corporativa da filial brasileira da Bridgestone/Firestone.