



> Proposta Consultoria Imobiliária

Maio de 2019

Preparado por:
Colliers International
Luiz Felipe Oller Jr. | Capital Markets
André Cunha | Office

Preparado para:
BTG Pactual | Kaian Werkhaizer Ferraz
Fund Services

Sumário

Introdução	3
Sobre a Colliers	4
Escopo de Trabalho	9
Condições Comerciais	19
De Acordo	25

Introdução

Agradecemos a oportunidade de, através desta proposta, apresentar o conhecimento e a capacidade da Colliers International (Colliers) para atender o BTG Pactual (BTG) para Consultoria Imobiliária e Representação de Proprietário na coordenação de uma operação de Venda de imóvel com renda para investimento.

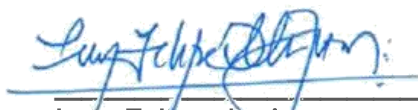
Nosso objetivo é criar uma parceria que ofereça soluções efetivas e impulse o sucesso dos negócios do BTG, através de uma plataforma integrada de serviços personalizados.

Temos absoluta confiança em nossa capacidade de ajudar o BTG e agregar valor na entrega do serviço de representação de proprietário, e acreditamos que o nosso histórico e referências falam por si só.

Caso tenha alguma pergunta em relação a nossa proposta, sinta-se à vontade para entrar em contato conosco. Enquanto isso, estamos ansiosos para avançar o mais breve possível.



Ricardo Betancourt
CEO | COLLIERS INTERNATIONAL



Luiz Felipe Junior
Coordinator | Capital Markets

Colliers international

A Colliers International Group Inc (NASDAQ e TSX: CIGI) é líder em serviços imobiliários com marca global operando em 69 países, contando com mais de 14.000 profissionais qualificados, servindo os clientes mais importantes do mercado ao redor do mundo.

No Brasil, a Colliers oferece um portfólio completo de soluções imobiliárias para ocupantes, proprietários e investidores. Nossos serviços incluem assessoria e execução estratégica para vendas, locação, investimento e BTS; soluções corporativas a nível global; avaliação de imóveis; gerenciamento de propriedades; gestão de projetos e obras, gestão de ativos, além de pesquisas e estudos de consultoria.



Track Records Globais

- **U\$ 3,3** Bilhões de receita anual
- Operação em **69** Países
- **14.000** Profissionais
- **185** Milhões de m² sob gerenciamento
- **U\$127** Bilhões de transacionados

Nossa expertise

A área de Capital Markets da Colliers conta com uma equipe de profissionais especialistas em investimentos imobiliários, que atuam diretamente na relação entre o capital e o patrimônio, com o comprometimento de atingir os melhores resultados dentro das expectativas de negócios dos clientes. Seja mostrando as melhores oportunidades de investimento ou conectando-se com os compradores mais qualificados para seus bens, a Colliers tem as melhores relações globais para ajudar você a maximizar o retorno do investimento. Nosso especialista será seu parceiro estratégico para estabelecer o melhor investimento, analisando sempre as condições de mercado e os principais indicadores para comprar, vender, manter ou reinvestir.

Nós vamos conectá-lo com as pessoas que você precisa conhecer, incluindo proprietários e desenvolvedores, bem como investidores locais e institucionais. Além disso, nós vamos assegurar que você tenha os instrumentos financeiros necessários, desde fundos de investimento privados, até fundos de investimentos imobiliários.

Nosso sigiloso processo envolve desde o gerenciamento de aquisições imobiliárias até a desmobilização de ativos de pequeno, médio e grande porte.

Além disso, a identificação e avaliação de oportunidades, a análise do impacto financeiro, o retorno sobre o investimento e o valor e liquidez do imóvel também fazem parte do escopo de trabalho de nossa equipe.

Desenvolvedores, Investidores e Proprietários

Para desenvolvedores, investidores e proprietários oferecemos consultoria e pesquisas que apoiam cada fase do projeto, de decisões sobre a aquisição ou não do terreno, até a estruturação e construção do empreendimento. Trabalhamos a pré-locação do espaço e desenvolvemos materiais de marketing personalizados que garantem o posicionamento da propriedade no mercado. Especificamente para imóveis destinados à renda, realizamos um trabalho direcionado identificando potenciais compradores a partir do perfil do imóvel e dos perfis dos investidores. Todo suporte e benchmark de mercado é fornecido durante o processo, de forma a estruturar decisões direcionadas sempre para o melhor resultado da operação. Nossa atuação estratégica procura representar do começo ao fim de uma negociação, todos os interesses do proprietário.

Operações:

- › Operações *Sale & Leaseback*;
- › Operações *Build-to-Suit*;
- › *Investment Sale*;
- › Vendas de ativos a performar ou performados;
- › Busca de áreas para desenvolvimento.

Alguns Casos de Sucesso

Univ. Petrobrás



52.000
m²
Cidade
Nova | RJ

Latour Capital



10.000 m²
Centro - RJ

State Grid



21.000 m²
Centro - RJ

Fujifilm



6.000 m²
São Paulo -
SP

Alguns Casos de Sucesso

Banif | Plaza JK



Sale &
Leaseback

2.600 m²

Contax



Centro - SP
9.208 m²

Saint Paul



5.000 m²
Paulista - SP

São Luiz



8.860 m²
São Paulo -
SP



> Escopo de Trabalho

Requerimento

O BTG pretende alavancar recursos utilizando o portfólio imobiliário próprio, com processo otimizado, seguro e com o maior retorno possível.

Portanto, nossa consultoria técnica tem por objetivo a estruturação da melhor estratégia comercial para a propriedade em questão, com base na análise de mercado local e demais dados, buscando assim os melhores resultados e soluções.

Será feita análise da região onde está situado o imóvel, além de estudos de mercado específicos e conjunturais, com o objetivo de alcançar um profundo conhecimento da situação imobiliária local, assim como de eventuais problemas mercadológicos atuais com os quais possamos nos deparar.

Nossa proposta irá:

- Assegurar que o imóvel seja apresentado ao mercado de maneira profissional;
- Assegurar que serão qualificados somente potenciais investidores em condições de apresentar as melhores ofertas;
- Assegurar que a nossa equipe de profissionais representará sempre os interesses do BTG;
- Atingir de modo profissional a nossa meta de realização da operação durante o período contratual.

Faria Lima 4440 - Acqua

O Objetivo do BTG é vender a participação do Fundo de Investimento Imobiliário VBI FL 4440 - FII no imóvel Faria Lima 4440, que corresponde 50% do edifício, localizado na Avenida Brigadeiro Faria Lima, 4440.

Atualmente o edifício é ocupado pelas empresas CCB Brasil (3 andares), Crédit Agricole CIB (1 andar), Munich Re do Brasil (2 andares), UBS (3 andares), VTEX (1 andar), RB Capital (1 andar), Nomura Securities (1 andar), Banco Barclays (1 andar), Cascione Pulino Boulos Advogados (2 andares) e BWGI (3 andares) em lajes de 591,59m² a 2.200,72m² de área BOMA, totalizando 22.475,94m² de área BOMA.



Processo de Venda do Ativo

A melhor estratégia é aquela que permite alcançar o maior retorno ao proprietário no menor tempo possível. Esta estratégia deve permitir que a divulgação da oportunidade venha provocar impacto no mercado, mantendo o momento e alcançando elevado valor de alienação.

O escopo de trabalho da Colliers é em geral, composto por 6 etapas onde, a partir da análise crítica do projeto, elaboramos toda estratégia de marketing de acordo com o perfil do imóvel e com o perfil do público alvo definido conjuntamente com o BTG. Realizamos um trabalho ativo de aproximação junto aos potenciais compradores, utilizando em alguns casos inclusive, redes de consultores parceiros a fim de dar capilaridade e agilidade ao processo. Capturadas as melhores ofertas, finalizamos as negociações acompanhando a due diligence do processo, coordenando com todas as partes envolvidas a assinatura do documento que evidenciará a conclusão da transação.



Processo de Venda

ETAPA 1 – Análise crítica

A Colliers irá analisar o projeto e apresentará uma análise crítica do imóvel, que incluirá um estudo financeiro e uma opinião de valor com base na conjuntura econômica, histórico de mercado e fotografia recente das transações com imóveis similares. Nesta etapa definiremos junto ao BTG, o preço pedido e condições mínimas para avanços nas negociações.

ETAPA 2 – Público e Marketing

Após os inputs da análise crítica do projeto, a Colliers juntamente com o BTG irá definir o perfil alvo dos investidores.

Objetivaremos atingir um amplo espectro de investidores brasileiros e internacionais e acreditamos que o imóvel despertará interesse para os seguintes investidores:

Nacionais:

- › Incorporadores residenciais e comerciais;
- › Fundações de pesquisa e desenvolvimento;
- › Fundos de private equity;
- › Investidores institucionais;
- › Empresas proprietárias de imóveis;
- › Bancos de investimentos;
- › Fundos de pensão.

Processo de Venda

Internacionais:

› Divulgação através da estrutura global da Colliers.

A Colliers irá desenvolver material de Marketing para a comercialização do projeto, composto por Teaser, Memorando de Oferta e Edital de Concorrência. O Teaser possuirá as informações básicas do processo e será encaminhado aos participantes através de e-mail ou após contato pessoal ou telefônico, convidando os potenciais investidores a participarem do mesmo. Serão criadas regras para participação, combinadas entre a Colliers e BTG, que serão espelhadas no Edital de Concorrência. Os convites para participação serão enviados aos interessados previamente identificados invocando-os a entrarem em contato e solicitarem o Memorando de Oferta e o Edital. Para o recebimento das informações haverá necessidade de identificação prévia dos candidatos, bem como assinatura de acordo de confidencialidade e de eventual declaração de representantes.

O Memorando de Oferta apresentará aos participantes o imóvel e suas qualidades. Neste documento serão disponibilizadas todas as informações necessárias para que os participantes analisem a oportunidade, como características técnicas, fotografias, plantas, informações cadastrais e de titularidade, existência de contratos de arrendamento e outras que julgemos necessários.

Já o Edital de Concorrência estabelecerá as regras a serem seguidas pelos participantes e os prazos a serem obedecidos, bem como estabelecerá as condições pelas quais a seleção da melhor oferta será feita.

As informações tanto do Memorando como do Edital serão disponibilizadas através de um hot site exclusivo. O acesso a este hot site será permitido após execução de acordo de confidencialidade entre o interessado e o BTG, onde este interessado alcançará as informações somente mediante senha.

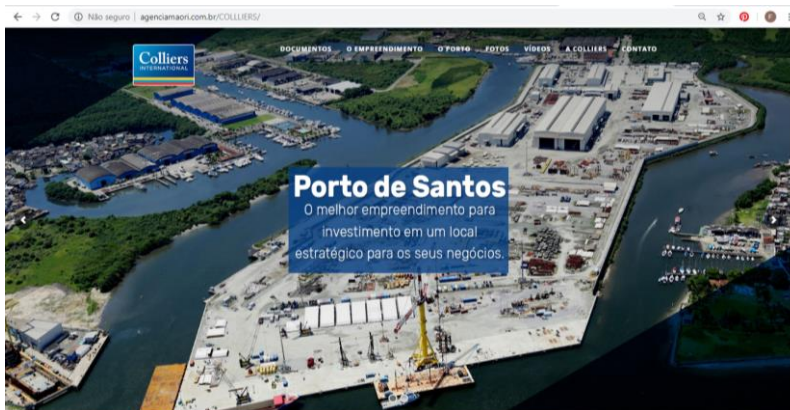
A elaboração de todos os materiais de oferta será de responsabilidade da Colliers e serão submetidos ao BTG para aprovação antes de serem encaminhados. Todas as informações serão disponibilizadas em inglês e português.

Concorrência | Hotsite

Case Cliente Saipem



Ambiente digital monitorado: login e senha para acesso, liberados após NDA



Material publicitário do imóvel: fotos, vídeos, ilustrações.



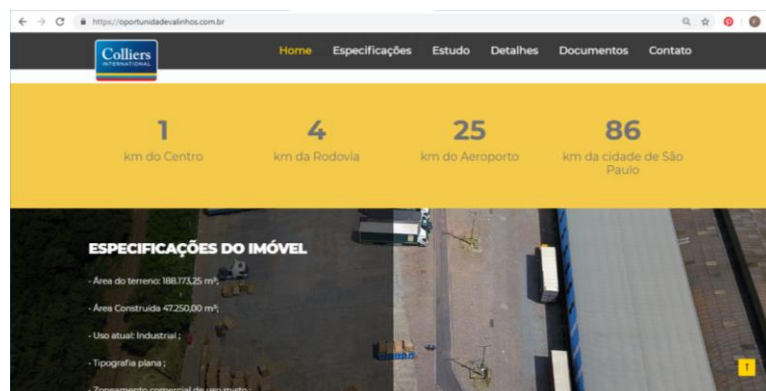
Dados técnicos, e documentos para download.

Concorrência | Hotsite

Case Cliente West Rock



Ambiente digital disponível para navegação livre.



Material publicitário do imóvel: fotos, vídeos, ilustrações.



Dados técnicos, e documentos para download.

Processo de Venda

ETAPA 3 – Comercialização

As propostas serão recebidas dentro de um período definido, no escritório da Colliers em São Paulo, em envelope lacrado.

Após o recebimento das propostas, a Colliers fará a tabulação e a construção do fluxo de caixa de cada uma delas, apontando vantagem e desvantagens, avaliando-as através dos indicadores econômicos obtidos e do estudo crítico realizado inicialmente. Em seguida serão apresentados os resultados encontrados ao BTG, para sua análise. Os proponentes que apresentarem as melhores condições comerciais serão chamados para apresentar e discutir suas propostas em uma rodada final de negociações. O objetivo é manter o ambiente de competição entre os participantes e dar oportunidade para que melhorem, mais uma vez, suas propostas.

ETAPA 4 – Negociação

As negociações finais serão conduzidas pela Colliers. As análises finais indicarão o candidato com a melhor proposta, de acordo com decisão tomada pelo BTG e pela Colliers. O proponente considerado vencedor receberá, para análise, minuta de Termo de Compra e Venda que será desenvolvido pelos consultores jurídicos do BTG, com a colaboração da Colliers, e que conterá os termos pelos quais a transação se concretizará.

ETAPA 5 – Due diligence

Após negociadas e aceitas as cláusulas comerciais, passaremos para a fase legal onde os advogados das partes iniciarão seus trabalhos. Durante esta etapa, a Colliers fará o acompanhamento das negociações legais de forma que o modelo jurídico seja compatível com a proposta apresentada.

ETAPA 6 – Fechamento

Após superadas todas as cláusulas resolutivas, a Colliers coordenará com todas as partes envolvidas a assinatura do contrato, transferência da escritura, ou ferramenta equivalente que conclua a transação.

Processo de Venda

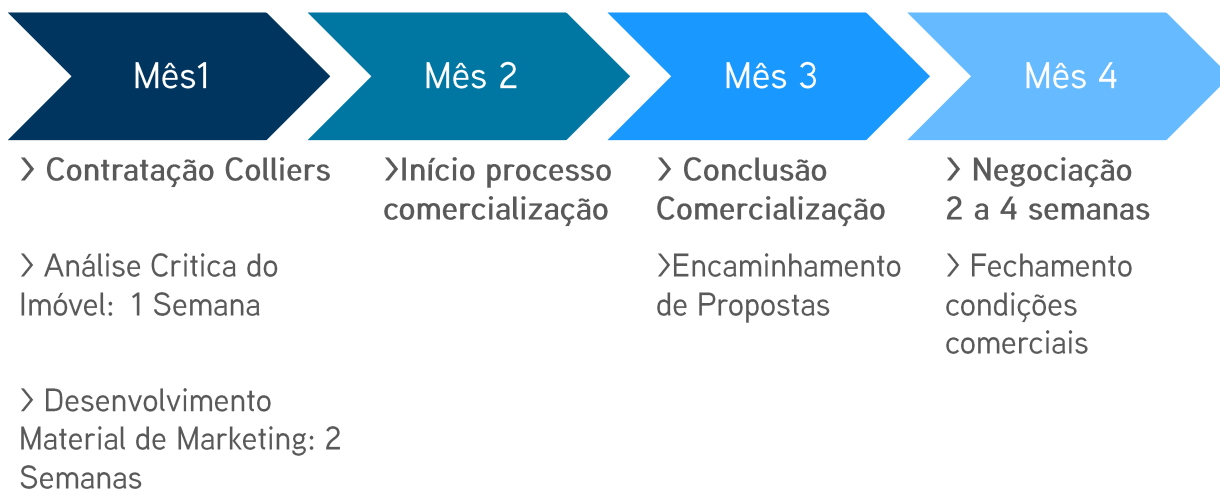
RELATÓRIOS

A Colliers, emitirá mensalmente relatório de acompanhamento do processo de comercialização, pontuando a tendência do processo, temperatura do mercado e posicionamento de cada prospect contatado e interessado.

VANTAGENS DESTE REGIME DE CONTRATAÇÃO

- Estratégia direcionada para cada tipo de comprador ou agente em função de seus perfis;
- Menor custo de administração do processo;
- Resguardo de imagem (a colliers é que sofrerá possíveis pressões do mercado);
- Centralização da comunicação com o mercado, transmitindo a mesma mensagem a todos os participantes;
- Criação de um ambiente de concorrência entre pretendentes levando as negociações a valores maiores;
- Incentivo a outros corretores e intermediários a apresentarem clientes, pela garantia de remuneração, tendo o BTG um único ponto de contato (maior e melhor controle);
- Processo ágil. Conclusão das negociações mais rapidamente a preços mais elevados.

CRONOGRAMA PROPOSTO



Equipe Dedicada: Estratégia e Operação



Especialista em ativos geradores de renda com 19 anos de experiência no setor imobiliário, já acumulou mais de R\$ 1 bilhão em valor transacionado em todo Brasil. Luiz Felipe está na Colliers desde 2018 e hoje é coordenador da equipe de Capital Markets, e será o líder e single point do projeto, onde organizará e reportará todas as ações;



Senior broker da área de Capital Markets e na Colliers desde 2014, Allan Ruiz atuará diretamente na aproximação junto a investidores e potenciais compradores;



Analista da área de Capital Markets, Bruna Contini dará suporte na produção de materiais de comercialização, relatórios e follow-ups de todo processo;



Especialista da área de escritórios, André Cunha é responsável pelo time de office e Representação de Proprietários de prédios corporativos nas regiões de São Paulo, Alphaville, Brasília e Curitiba, sendo responsável por cerca de 150.000 m² de área bruta locável. André dará suporte aos trabalhos principalmente na identificação de players e concorrentes;

Equipe Dedicada: Suporte Estratégico



CEO da Colliers no Brasil, Ricardo Betancourt possui mais de 22 anos de experiência em cias nacionais e internacionais de diversos setores, tais como Setor Imobiliário, Construção Civil e Serviços. Ricardo atua no desenvolvimento de negócios imobiliários há mais de 20 anos e apoiará o projeto institucionalmente e também na identificação de potenciais compradores



COO da Colliers no Brasil, Paula tem 20 anos de experiência em Real Estate, na elaboração de avaliações, estudos de viabilidade e relatórios de consultoria. Paula dará suporte operacional aos trabalhos e também auxiliará na identificação de potenciais compradores;



Com mais de 14 anos de experiência no mercado imobiliário, Flávia é especialista em marketing e inteligência de mercado na Colliers. Gestora nacional, Flávia é responsável pela gestão e posicionamento da marca, desenvolvimento de estratégias de marketing e comunicação, marketing digital e relatórios e estudos de mercado. Flávia será responsável por toda comunicação do projeto com o mercado.



Com mais de 13 anos de atuação na área jurídica e contratual, bem como, no mercado imobiliário, Tatiana apoiará o projeto com relação à balizamentos e direções legais do processo.



> Condições Comerciais



Condições

CUSTO OPERACIONAL

- Colliers International – Arcará com as despesas de sua estrutura (funcionários e colaboradores).
- Despesas referentes à suporte de mídia (anúncios), eventos de apresentação do imóvel e demais ações, se necessárias, são de responsabilidade do contratante.

REMUNERAÇÃO - *SUCCESS FEE*

No caso de sucesso na negociação de comercialização dos imóveis supracitados, a Colliers fará jus a remuneração (comissão) **de 0,8%** sobre o valor total de negociação.

Entende-se como valor total da negociação o valor pago pelo empreendimento, acrescidos de quaisquer outros valores que agreguem ao montante da negociação, tais como carência, permuta, descontos, dentre outros.

Nota: O valor de remuneração aqui proposto está diretamente relacionado ao tipo do imóvel e ao cliente, no caso a BTG / VBI FL 4440 - FII. Esta oferta não caracteriza prática corrente da Colliers e é apresentada de forma extraordinária em função das condições da possível contratação. A Colliers autoriza a divulgação das condições comerciais desta proposta somente para a Assembleia do Fundo que deliberará sobre o processo. Quaisquer outros meios ou agentes de divulgação das condições desta proposta deverão ser submetidos à Colliers para aprovação.

Condições

OBSERVAÇÃO

Qualquer proposta de comercialização que venha a ser apresentada ao BTG por outras empresas de comercialização, por clientes interessados ou pelo próprio BTG, deverá ser enviada a Colliers que conduzirá as negociações até seu fechamento.

No caso de clientes apresentados por outras empresas de comercialização parceiras ou não da Colliers, a Colliers dará toda a assessoria a estas empresas e fará um rateio das comissões na proporção a ser negociada diretamente entre Colliers e a empresa / parceiro. Os parceiros ou empresas indicadas pela Colliers deverão faturar o recebimento de sua intermediação diretamente ao BTG, mediante o encaminhamento de Nota Fiscal.

FORMA DE PAGAMENTO

A remuneração “ad exitum” pela comercialização dos imóveis (success fee) deverá ser paga pelo vendedor em até 30 (trinta) dias da assinatura do documento que constitua a formalização do negócio, seja o negócio venda, parceria e/ou permuta, mediante a contra entrega da nota fiscal e/ou fatura referente à prestação de serviços de intermediação imobiliária.

TRIBUTOS

Se durante a execução dos trabalhos forem criados novos tributos, taxas, encargos, contribuições fiscais e parafiscais, previdenciárias e trabalhistas, ou modificadas as alíquotas e/ou bases de cálculo atuais, as partes poderão ajustar o valor da remuneração de modo a refletir tais modificações.

IMPOSTOS

Os impostos pertinentes à prestação de serviços, ou seja, ISS (5%), PIS (1,65%) e CONFINS (7,60%), totalizando 14,25% estão inclusos nos honorários aqui estabelecidos.

Condições

PRAZO

O presente instrumento entra em vigor na data de assinatura do aceite desta proposta, permanecendo vigente por um prazo de 4 (quatro) meses, prorrogáveis automaticamente, salvo manifestação em contrário por escrito das partes.

No caso de rescisão ou da não-renovação contratual no término do prazo acima determinado, todos os clientes contatados durante o período em questão, serão caracterizados como prospects intermediados pela Colliers, e caso venham a fechar negociação com o BTG em até 12 meses após a data da rescisão, prevalecerá a obrigação de remuneração do BTG à Colliers neste período. Os atendimentos em andamento terão validade até a conclusão final de cada operação.

EXCLUSIVIDADE

A presente prestação de serviço será realizada em caráter de exclusividade durante o período acima determinado, ficando a Colliers responsável pela prospecção, recebimento de propostas e comercialização dos imóveis objeto desta proposta.

RESCISÃO

Caso a Colliers e o BTG decidam denunciar o contrato oriundo da presente proposta, deverão notificar a parte contrária com antecedência de 30 (trinta) dias.

CONFIDENCIALIDADE

Os termos e condições contidos nesta proposta ou em outro documento que venha a ser analisado, encaminhado e/ou distribuído entre e pelas partes integrantes desta proposta deverão permanecer e ser tratados como sigilosos, independentemente de acordos adicionais. Nenhuma parte poderá revelar o conteúdo de qualquer documento a terceiros a menos que a outra parte a autorize por escrito

Condições

INTERFACE

A interface entre a Colliers e o BTG será realizada por intermédio de um representante indicado por cada uma das partes, “single point of contact”, sendo os indicados, autorizados e capazes de tomar decisões em tudo que se relacionar aos serviços desta proposta.

SERVIÇOS ADICIONAIS

Na hipótese de o BTG solicitar a execução de serviços adicionais, as partes ajustarão novo valor de remuneração, mediante aditivo à presente proposta.

A Colliers não assume qualquer responsabilidade pela situação legal do imóvel, nem pela regularização, tampouco por problemas documentais verificados ou não pela Colliers.

EXCLUSÃO DE RESPONSABILIDADE

A Colliers não assume qualquer responsabilidade pela situação legal do imóvel, nem pela regularização, tampouco por problemas documentais verificados ou não pela Colliers.

VALIDADE DA PROPOSTA

O presente instrumento tem validade de 30 (trinta) dias a contar da data de emissão.

DOS DOCUMENTOS

O BTG quando da devolução de 01 (uma) via da proposta assinada à Colliers, também, encaminhará a cópia de seus atos societários, além de toda documentação pertinente aos imóveis, como plantas, matrículas, IPTU's, memoriais técnicos descritivos, fotos ilustrativas, avaliações, entre outros que serão solicitados oportunamente.

Condições

CUSTOS NÃO INCLUSOS

Os seguintes custos não estão inclusos nesta proposta, devendo ser reembolsados pelo BTG, mediante a apresentação dos comprovantes de despesas:

1. Taxas, emolumentos ou quaisquer outros pagamentos às concessionárias ou departamentos públicos;
2. Obtenção de documentos necessários para execução do trabalho e não fornecidos pelo BTG, ou fornecidos, mas não atualizados;

DISPOSIÇÕES GERAIS

Qualquer alteração desta proposta ou qualquer dos contratos derivados do presente somente será válida e efetiva se efetuada por escrito e assinada por representantes legais, devidamente autorizados, das partes.

Caso o BTG concorde com todos os termos e condições estabelecidas nesta proposta, favor, rubricar e assinar no local abaixo indicado.

FORO

Na eventualidade de dúvidas ou controvérsias relativas a este documento, as partes elegem o Foro da Capital de São Paulo, excluindo qualquer outro por mais privilegiado que for.

De Acordo

O presente instrumento é firmado em 02 (duas) vias de igual teor e forma, juntamente com 2 (duas) testemunhas, abaixo assinadas.

São Paulo, 17 de maio de 2.019

BTG PACTUAL SERVIÇOS FINANCEIROS S.A. DTVM

Nome do signatário:

Endereço:

CNPJ:

COLLIERS INTERNATIONAL DO BRASIL CONSULTORIA LTDA.

Nome do signatário:

Endereço: Av. das Nações Unidas, 14.171 | 8º andar | Conj. 803 | CEP 04794-000 | São Paulo – SP

CNPJ: 00.636.857/0001-28

TESTEMUNHAS:

Nome:

RG:

CPF:

Nome:

RG:

CPF: