



PROPOSTA DE CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

Maio, 2019

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

SUMÁRIO

1

INTRODUÇÃO
NGB



2

EQUIPE PARA
O PROJETO



3

PROPRIEDADES



4

PROCESSO
DE VENDA



5

CONDIÇÕES
COMERCIAIS



INTRODUÇÃO

3

São Paulo, 17 de maio de 2019

Ao

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO VBI FL 4440 - FII

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

A/C: Rodrigo Ferrari

Kaian Werkhaizer Ferraz

Proposta – Coordenação do Processo de Venda de Edifício Comercial

Prezados Cotistas,

A Newmark Grubb Brasil ("Newmark") agradece pela oportunidade de apresentar sua proposta para coordenação do processo de venda de 50% do Edifício Faria Lima 4440, localizado na cidade e estado de São Paulo.

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

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

Atenciosamente,



Manfredo Costa Neto
Diretor Comercial



Renan Costantini
Capital Markets

NEWMARK GRUBB BRASIL

UMA DAS PRINCIPAIS EMPRESAS DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS DO MUNDO

15.000

PROFISSIONAIS

50 Milhões de m²

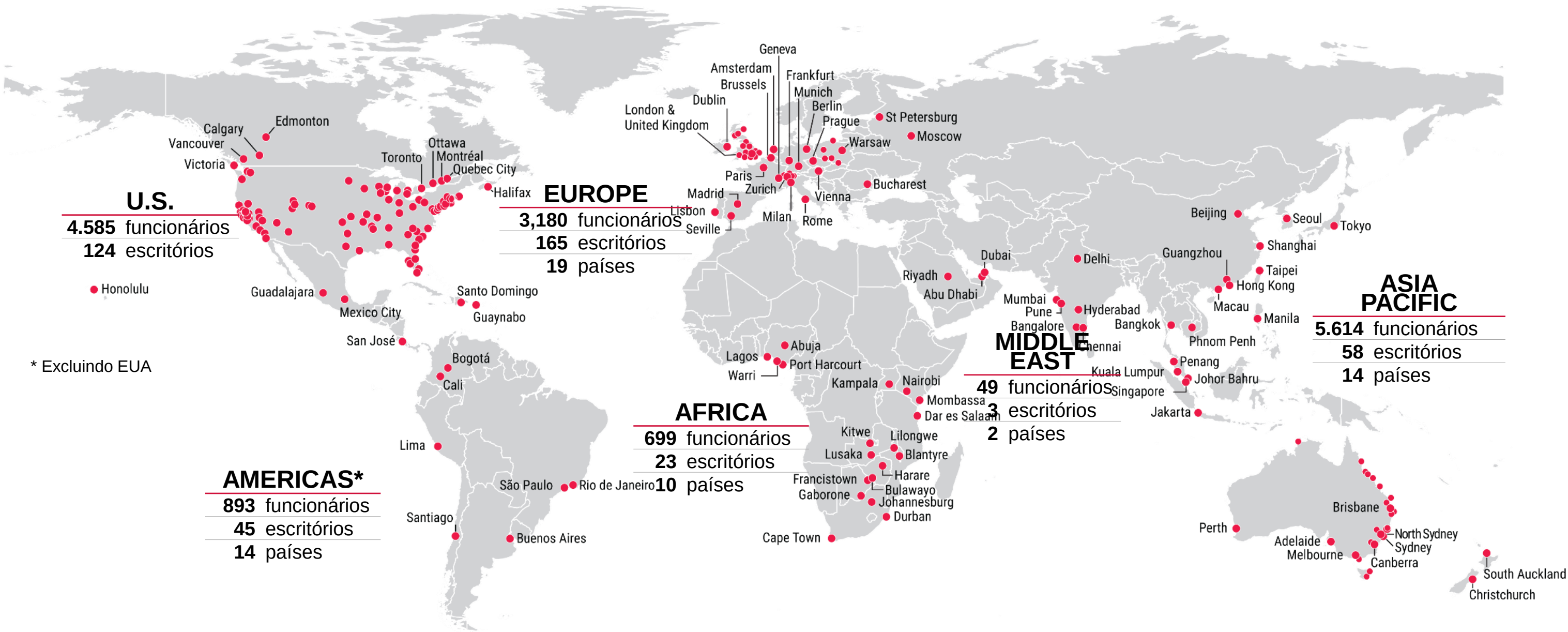
GERENCIADOS

Mais de 435

ESCRITÓRIOS

\$2 Bi

FATURAMENTO



SOBRE NEWMARK KNIGHT FRANK

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

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

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

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

Para maiores informações, visite www.ngkf.com.

Linha de negócios | Plataforma Newmark

-  Departamentos Comerciais
-  Contas Corporativas Globais
-  Serviços de Gerenciamento
-  Contas Corporativas Globais



POR QUE NEWMARK?



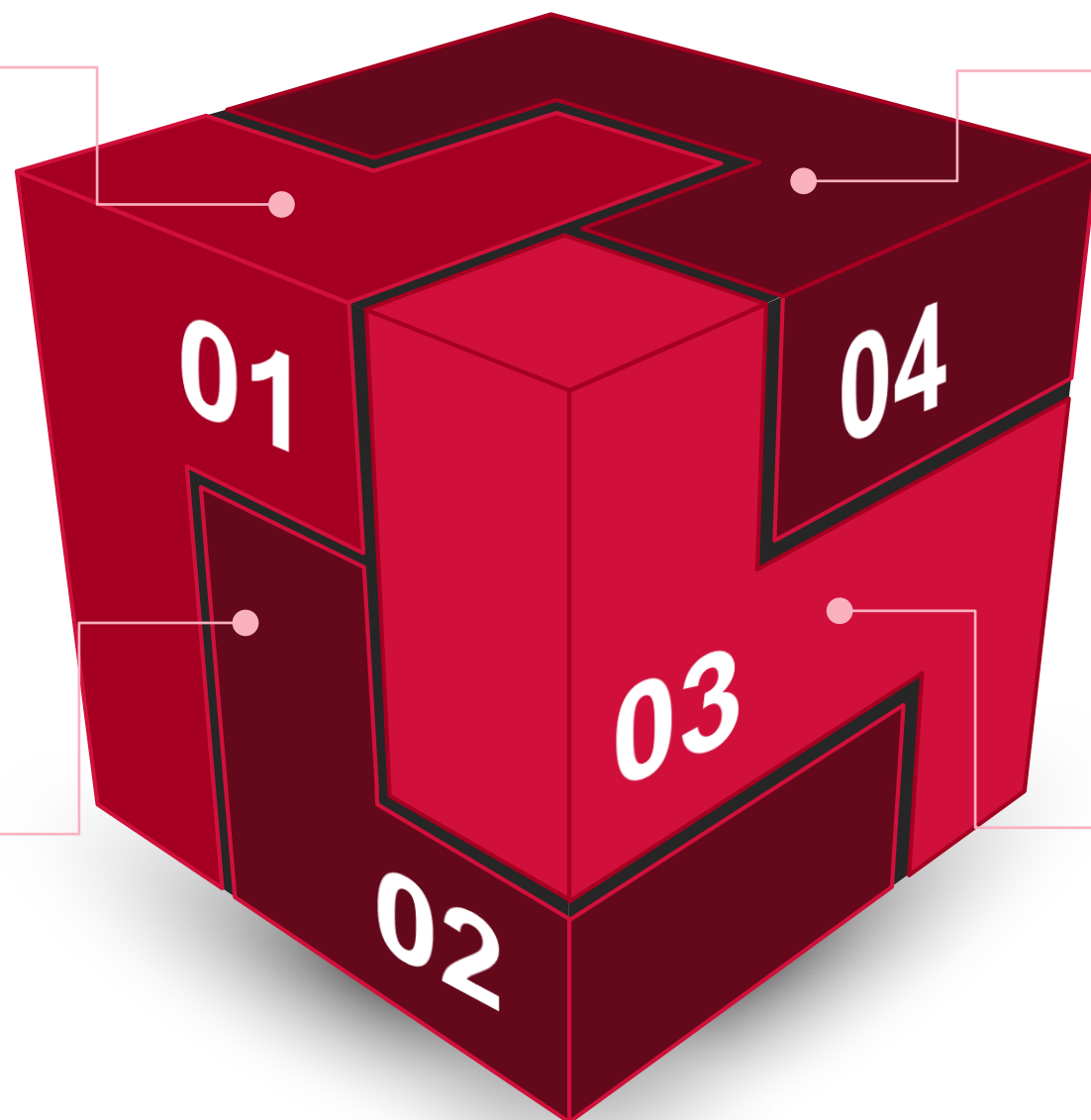
Integração

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



Comunicação

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



Comprometimento

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



Presença Global

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

EQUIPE PARA O PROJETO

EQUIPE PARA O PROJETO

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

EQUIPE PARA O PROJETO



Marina Cury
CEO



Manfredo Costa Neto
Business Development



Renan Costantini
Capital Markets



Eduardo Cardinali
Office

OUTROS DEPARTAMENTOS



Ricardo Penna
Office/Rio de Janeiro



Joana Mattos Silva
Valuation & Advisory



Patrick Samuel
Industrial e Logística



Paulo Savoldi
Project Management



Marcos Degolação
Property & Facility Management

BACK OFFICE

MARKETING

JURÍDICO

RESEARCH

Marina Cury CEO



Experiência Profissional

Com 20 anos de experiência no mercado imobiliário, atuou no setor de construção, incorporação e desenvolvimento, além de consultoria imobiliária, em empresas nacionais e multinacionais. A executiva conduz a operação brasileira da expansão mundial da Newmark Grubb Knight Frank, o que inclui oferta de serviços de avaliação e consultoria, agency leasing, vendas e investimentos, representação de inquilinos e proprietários, site selection, gerenciamento de propriedades e facilities e gestão de projetos para clientes locais e internacionais da empresa

Antes de se juntar à NGKF, Marina atuou na operação sul-americana da Cushman & Wakefield, entre 1999 e 2013, assumindo posições de crescente responsabilidade até 2008, quando se tornou diretora e membro do board. Liderava um time de 42 profissionais responsáveis por diversas áreas, sempre fomentando novos negócios e cross selling com áreas diversas como gestão de projetos, gerenciamento de facilities, green building, capital markets e agency leasing.

Formação

Graduada em Engenharia Civil pela universidade Presbiteriana Mackenzie e com especialização em Administração de Empresas pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP).

Manfredo Costa Neto Business Developer



Experiência Profissional

Em 1970 fundou a Quartier Consultoria Imobiliária com especialidade em edifícios de escritórios na cidade de São Paulo. Em 1980 assumiu a direção comercial da Richard Ellis no Brasil. Em 1990 fundou Partnership prestando serviços imobiliários ao Grupo Itaú, Fundação de Previdência CAEMI e Grupo Oscar Americano, onde permaneceu até 1999.

Em 1999 foi convidado para colaborar com a Cushman & Wakefield, onde foi o responsável pela diretoria de Negócios Corporativos e até Setembro de 2014, pela diretoria Comercial e Capital Markets para todo o Brasil.

Durante suas atividades profissionais planejou e executou entre outros trabalhos, a estratégia de comercialização de mais de 700 mil m² de escritórios e galpões. Tem como “cases” relevantes a vendas e locações de edifícios importantes na arquitetura de São Paulo e Rio de Janeiro, além de ter liderado projetos de desmobilização de carteira de diversas empresas de grande porte.

Formação

Graduado em Direito pela Universidade Mackenzie e pós-graduação na ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing. Membro do Royal Institution of Chartered Surveyors – MRICS e Professor no curso de Desenvolvimento Imobiliário - MBA da FUPAM – Fundação de Urbanismo e Pesquisa em Arquitetura e Ambiente da USP – FAU Faculdade de Arquitetura e Urbanismo.

Eduardo Cardinali Office



Experiência Profissional

Com 15 anos de experiência no mercado imobiliário e trabalhou com inquilinos nacionais e multinacionais, bem como desenvolvedores locais e internacionais que representando através de serviços de representação de proprietários. Alguns dos principais clientes que desenvolveu forte relacionamento sendo os mais importantes proprietários e desenvolvedores do mercado.

Antes de ingressar na Newmark Grubb Brasil, trabalhou na Cushman & Wakefield, de maio de 2010 a junho de 2014, na área de representação de proprietários, assumiu a gerência da área em 2013, formou uma equipe com seis corretores diretos de na área de Serviços de Representação de Proprietário / Corretagem. Durante este período foi responsável pela locação de mais de 110.000 metros quadrados, construiu e gerenciou a equipe e trabalhou para desenvolver novos negócios de transações.

Antes de ingressar na Cushman & Wakefield, o Sr. Cardinali era corretor na Lopes S / A e Brasil Brokers, desde de junho de 2004

Formação

Graduado em Administração de Empresas com ênfase no comércio externo pela UNIP e Negócios Imobiliários pela FMU.

Renan Costantini Capital Markets



Experiência Profissional

Com 10 anos de experiência no mercado imobiliário, atuou nas áreas de Capital Markets/Investimentos e Avaliações. Integra o quadro de colaboradores da Newmark Grubb Brasil desde 2017, onde atua como Broker Senior no Departamento de Capital Markets.

Antes de ingressar na Newmark Grubb Brasil, Renan Costantini trabalhou na Colliers International, de 2014 a 2017, como Consultor Sênior de Investimentos, com foco em operações de Built to Suit, Sale & Leaseback, levantamento de capital para projetos de desenvolvimento imobiliário, estudos de viabilidade e comercialização de ativos performados, com foco no mercado de escritórios e logístico/industrial. Atuação na prospecção de novos clientes, apresentação de produtos e intermediação das transações imobiliárias.

Nos 3 anos de Colliers International, participou de diversos projetos de vendas e renegociação de contratos.

Antes de ingressar na Colliers Internacional, atuou na Cushman & Wakefield entre 2009 e 2013, atuando como consultor imobiliário nas áreas de Avaliações e Capital Markets/Investimentos.

Formação

Graduado em Engenharia Civil pela Universidade Anhembi Morumbi.

TRANSAÇÕES RELEVANTES DA EQUIPE

12



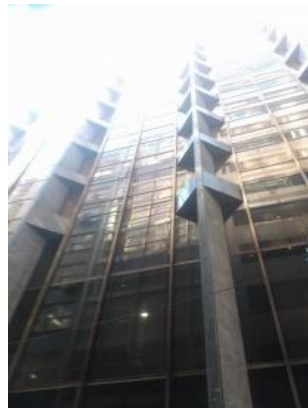
Ed. Henrique Schaumann
14.125 m²



Cond. São Luiz
11.795 m²



Ed. Saint Paul
5.100 m²



Ed. Ouvidor 107
6.284 m²



Banco de Boston
36.726 m²



Brazilian Financial Center
36.523 m²



Rio Office Park
6.704 m²



Ed. Dacon
11.952 m²



Invest. Pessoa
Física



CENESP
19.908 m²



TRANSAÇÕES RELEVANTES DA EQUIPE

13



Ed. Birmann 10
11.286 m²

BIRMANN
Sistel
Fundação de Seguridade Social



Ed. Birmann 9
14.750 m²

BIRMANN
Sistel
Fundação de Seguridade Social



Ed. Buriti
10.550 m²

Hines
BRAZILIAN
CAPITAL
Finance & Real Estate



Rio Office Park
6.284 m²

Ind. Química
Farmacêutica



Ed. Morumbi Square
6.567 m²

Sulimob



Ed. Madison
8.429 m²

Rossi
Empreendimentos



Ed. Eluma
2.300 m²

Eluma emp.



AD 2200
13.788 m²

BIRMANN

Deutsche
Bank



Ed. João Úrsulo R. Coutinho
10.478 m²

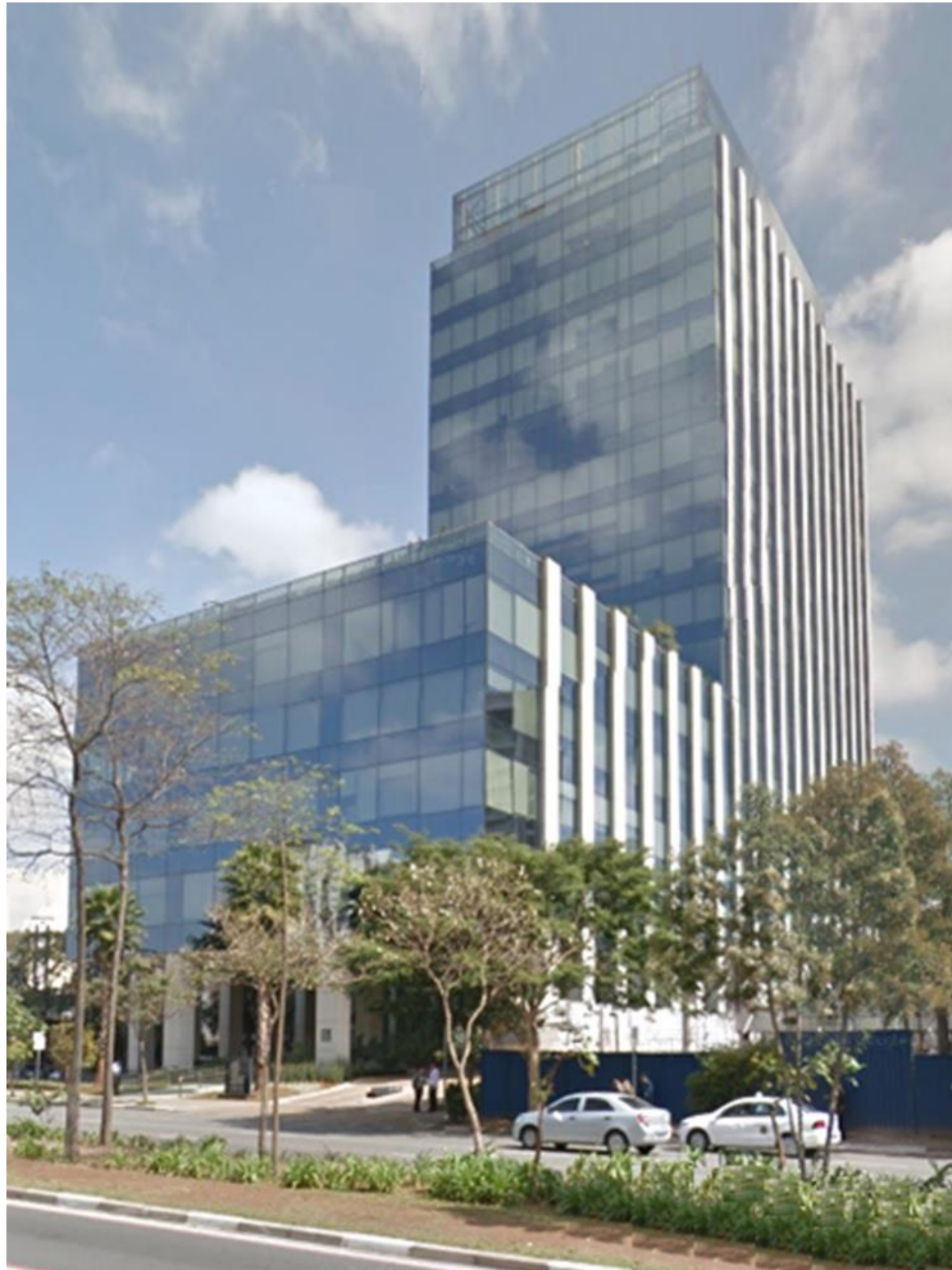
Itaú
GP Investments

ATIVOS DO FUNDO

EDIFÍCIO FL 4440

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

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





PROCESSO DE VENDA

CONCORRÊNCIA FECHADA

VENDA PARA INVESTIDOR

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

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



PROCESSO ORGANIZADO



ALCANCE DE MAIOR VALOR



AGILIDADE NA VENDA

COORDENAÇÃO DO PROCESSO DE VENDA

19

PROCESSO DE CONCORRÊNCIA

Planejamento e
Marketing

RFP

Análise e
Recebimento
de Propostas

Nova Rodada p/
Apresentação
de Proposta
Final

Equalização e
Definição dos
Finalistas

Due Diligence

Vistorias e
visitas a
propriedade

Envio da carta
convite

Equalização das
propostas

Definição da
estratégia final

Equalização das
propostas

Suporte na
análise de toda
documentação

Análise do
contrato e
imóvel

NDA

Análise
financeira

Negociações
com investidores

Recomendações
finais

Assinatura da
escritura

Elaboração do
material

Visitas

Negociações

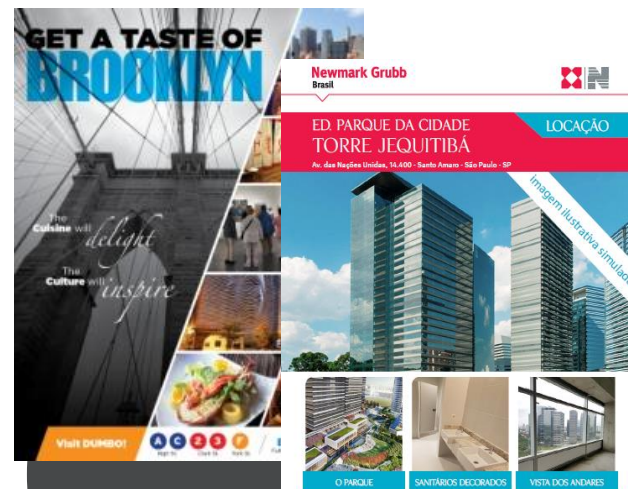
Análise
financeira das
propostas

Definição do
vencedor

Definição dos
investidores

Informações
para elaboração
de propostas

MATERIAL PARA DIVULGAÇÃO



Folder

Folder

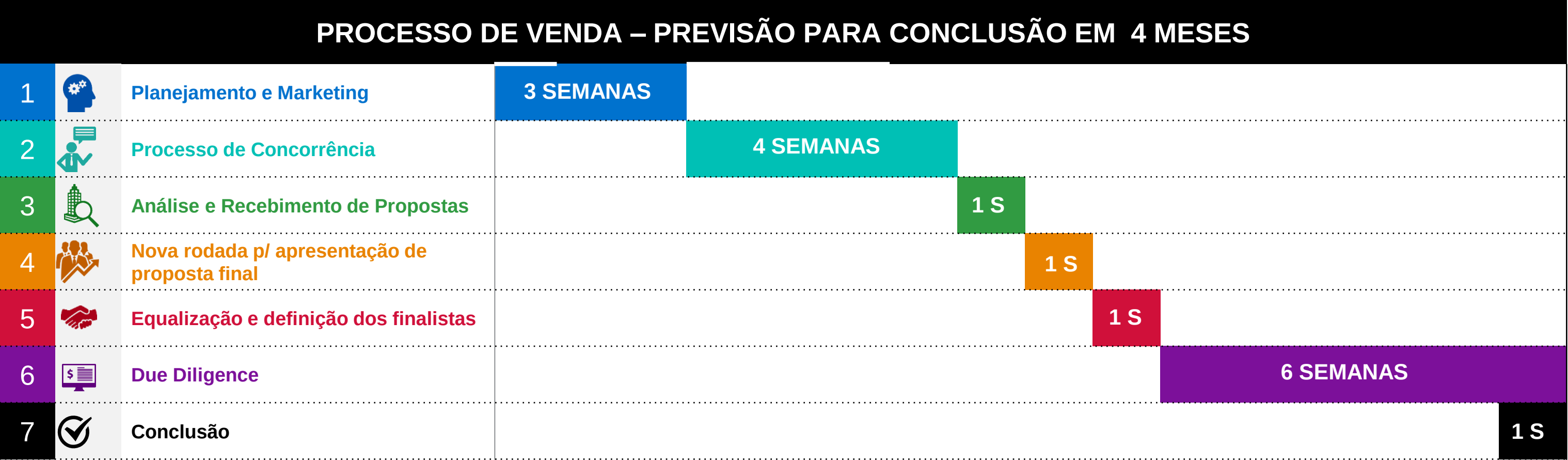
- Versões impressas e digitais, contendo informações da propriedade



Material Digital

Book Digital (Sujeito a NDA)

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



Acompanhamento do Processo

A Newmark realizará reuniões periódicas com o contratante, para acompanhamento do processo. Será apresentado relatório, com dados de empresas interessadas, resumo das reuniões, última atualização, e outras informações pertinentes.

CONDIÇÕES COMERCIAIS

CONDIÇÕES COMERCIAIS - REMUNERAÇÃO

COMERCIALIZAÇÃO

Venda	• 0,87% (zero virgula oitenta e sete por cento) do Valor Bruto de Venda (“VBV”), já incluídos impostos e demais custos da transação.
Exclusividade	• A Newmark terá exclusividade pelo período de 4 meses para venda da propriedade, a iniciar a partir do aceite da proposta.
Impostos	• A remuneração da Newmark inclui todas as despesas necessárias à prestação dos serviços
Custos	• Marketing – Por conta da Newmark
Forma de Pagamento da Remuneração	• Os honorários serão pagos em parcela única pelo FII VBI FL 4440 à Newmark até 10 (dez) dias úteis após o recebimento do valor de compra, caso o pagamento seja feito a vista. Caso contrário, o prazo de pagamento dos referidos honorários terá início na data em que o FII VBI FL 4440 receber ao menos 20% (vinte por cento) do preço de aquisição, de forma que não aja desembolso.

CONDIÇÕES GERAIS

COMERCIALIZAÇÃO

24

- A remuneração deverá ser pega somente caso de sucesso na venda do imóvel, entendendo por venda do imóvel a liquidação financeira que resulte na transferência formal do mesmo para terceiros, por meio da venda de quotas dos respectivos fundos de investimentos imobiliários atuais proprietários do imóvel ou, a critério único e exclusivo do FII VBI FL 4440, aquisição direta do próprio ativo imobiliário, bem como através de qualquer outra forma de aquisição a ser estudada que produza os mesmos efeitos.
- Findo o presente contrato e eventuais renovações, ou mediante a rescisão antecipada, caso a comercialização do imóvel não tenha sido concluída, a Newmark apresentará ao FII VBI FL 4440 uma relação dos interessados contatados, que tenham efetivamente demonstrado interesse no imóvel (através de visita, e-mails, estudos em andamento, etc.). Caso algum desses interessados finalize a transação com sucesso em até 12 meses após a data do término do contrato, a comissão da Newmark (e parceiro, caso haja) será devida integralmente.
- No caso de um interessado final procurar diretamente o FII VBI FL 4440 , durante o prazo de exclusividade, o mesmo deverá orientá-lo a Newmark, que será responsável pela negociação.
- O prazo de exclusividade poderá ser reduzido, ampliado ou rescindido a qualquer tempo desde que comunicado com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência pela parte interessada nesta redução, ampliação ou rescisão.
- Cópias de plantas, Matrículas, IPTUs, resumo dos contratos de locação e demais documentos relativos ao imóvel e eventualmente necessários serão providenciados e fornecidos pelo FII VBI FL 4440.

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

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

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

Atenciosamente,

São Paulo, 17 de maio de 2019.



Manfredo Costa Neto
Diretor Comercial
Newmark Grubb Brasil



Renan Costantini
Capital Markets
Newmark Grubb Brasil

De acordo:

FII VBI FL 4440



Brasil**São Paulo - SP**

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

CEP. 04548-005

São Paulo/SP, Brasil

CRECI 25511-J

Rio de Janeiro - RJ

Praia do Botafogo, 300 – 5º andar

CEP. 22250-040

Rio de Janeiro/RJ, Brasil

CRECI 7243-J

www.newmarkgrubb.com.br

Manfredo Costa Neto

Manfredo.costa@newmarkgrubb.com.br

Renan Costantini

Renan.costantini@newmarkgrubb.com.br