



*Achieve
Ambitions*

Proposta de Trabalho Investment Sale

Edifício Faria Lima 4440

Preparado para o BTG Pactual / FII VBIFL4440

*Capital Markets
Maio 2019*

O Projeto – Nosso entendimento



Venda de 50% do Edifício Faria Lima 4440

- Em 2007 a JLL intermediou a venda do terreno onde o Edifício FL 4440 foi construído. Nos sentimos honrados e motivados em participar do processo de seleção para a venda de 50% do Edifício Faria Lima 4440, composto por 15 pavimentos e área privativa total de 22.109m², atualmente de propriedade do FVBI11B.
- O FVBI11B deseja vender a sua participação no edifício e dessa forma pretende contratar uma consultoria imobiliária para organizar e alcançar os melhores resultados na venda de sua propriedade, com renda, caracterizando assim um *Investment Sale*.
- Com base no exposto acima, a JLL elaborou uma proposta de trabalho para prestação dos serviços de consultoria imobiliária para coordenação do processo de comercialização – venda.
- O escopo desse trabalho será acessar todos os investidores locais e internacionais, que possuam ou evidenciem capacidade financeira para esse *deal*. A JLL possui o International Capital Group, um grupo estruturado de seniors executivos da JLL que possuem relacionamento com players imobiliários Americas, EMEA e Asia.
- A proposta de trabalho é apresentada de forma sucinta e objetiva nas páginas a seguir, após aprovação será elaborado um contrato de prestação de serviços.
- Estamos prontos para apresentar a presente proposta pessoalmente!



O imóvel – Nosso entendimento



Faria Lima 4440

Área a venda: 11.054 m²
Área total: 22.109 m²

Taxa de Vacância: 8,23%
Total de andares: 15

Especificações

Entrega: 2011
Vagas: 567
Elevadores: 5
Pé direito: 2,80m

Highlights

Edifício Verde
Gerador
24 horas

Condições de entrega

Ar-condicionado central
Piso elevado
Construtora: Método
Incorporação: VBI

Preço Pedido: R\$140/m²/mês



A Propriedade – Nosso entendimento



Faria Lima 4440

Floor	TENANT – Suite 1	TENANT – Suite 2
16	BWGI	BWGI
15	BWGI	BWGI
14	Cascione Pulino Boulos Advogados	Cascione Pulino Boulos Advogados
12	Cascione Pulino Boulos Advogados	Barclays Nomura
11	RB Capital	RB Capital
10	VTex	VTex
9	UBS	UBS
9	UBS	UBS
7	UBS	UBS
6	Munich Re do Brasil	Munich Re do Brasil
5	China Construction Bank	China Construction Bank
4	VAGO	VAGO
3	Crédit Agricole CIB	Crédit Agricole CIB
2	China Construction Bank	China Construction Bank
1	China Construction Bank	China Construction Bank

→ Locação realizada pela JLL.
Contrato de 5 anos a partir de 01/04/2019

Overview da Faria Lima



Principais indicadores

575 k

Estoque total
(m²)

131

Preço médio pedido
(R\$ / m² / mês)

100 k

Área disponível
(m²)

63 k

Estoque previsto
(m²)

17,5%

Taxa de vacância

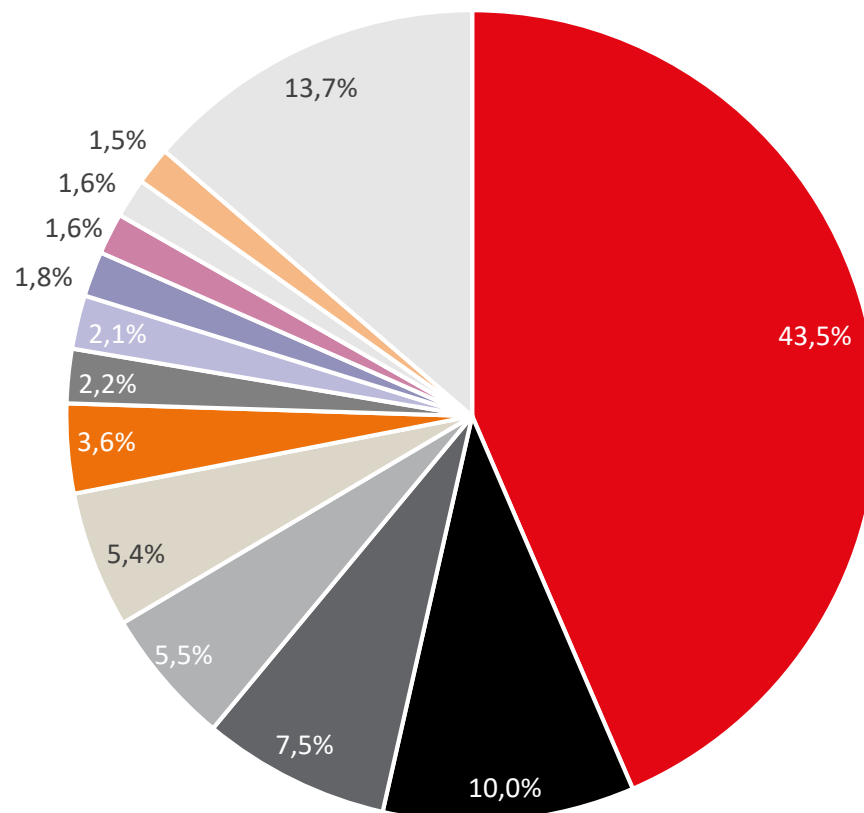
Região é predominantemente financeira



Maiores ocupantes da Faria Lima

Itaú:	37.3 k m ²
Bradesco:	16.2 k m ²
WeWork:	13.5 k m ²
SulAmérica Seguros:	12.3 k m ²
Google:	12.2 k m ²
BTG Pactual:	11.4 k m ²
Bunge:	11.1 k m ²
JP Morgan:	10.6 k m ²

Área ocupada (m²)

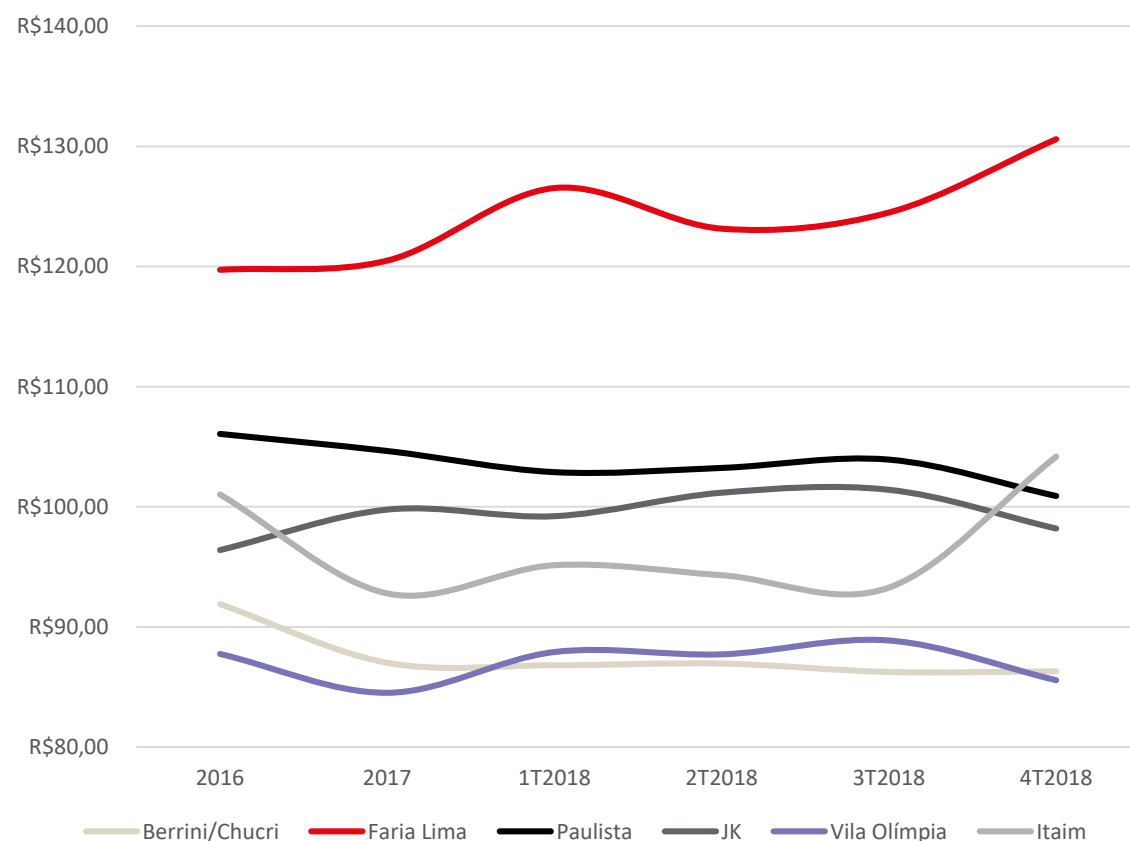


- Financeiro
- Tecnologia da Informação
- Profissionais liberais
- Coworking
- Consultoria
- Construção e Serviços Imobiliários
- Papel e Celulose
- Saúde
- Petróleo e Gás
- Mineração, Metalurgia e Siderurgia
- Veículos e Peças
- Seguros
- Outros setores

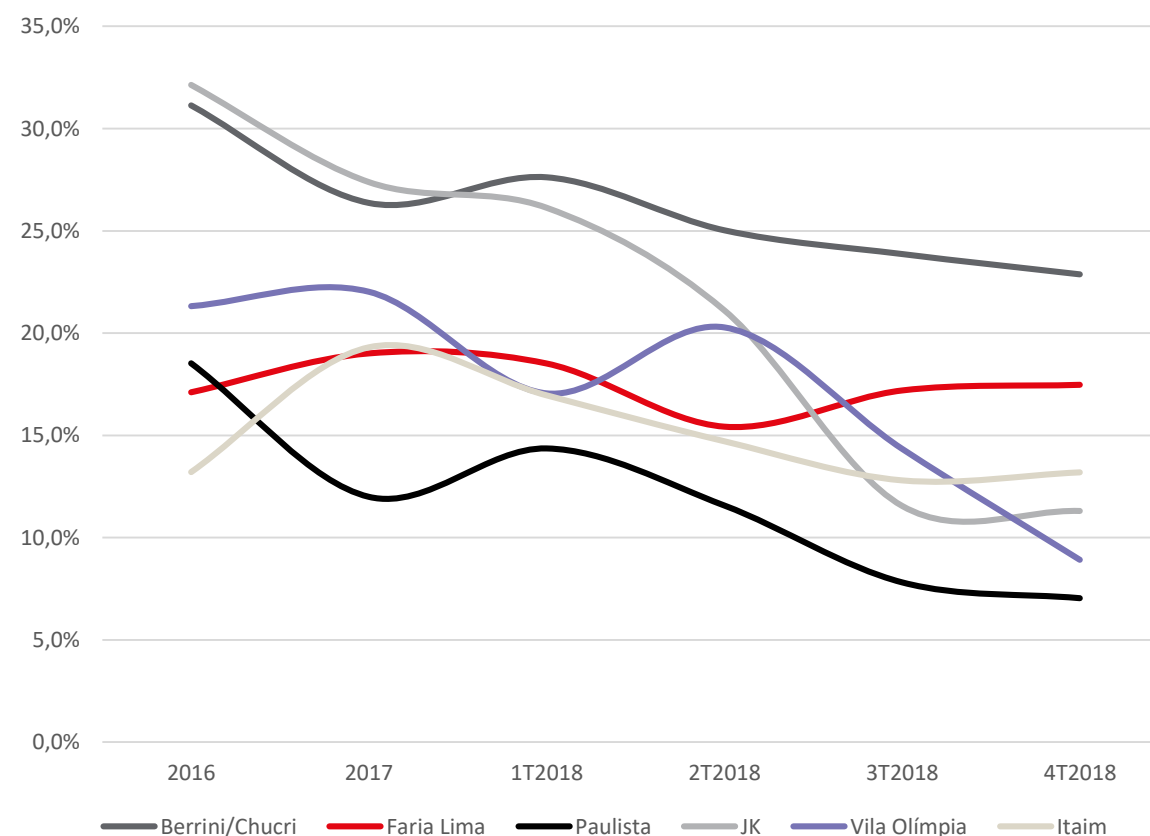
Preço e vacância se recuperando lentamente nas regiões prime



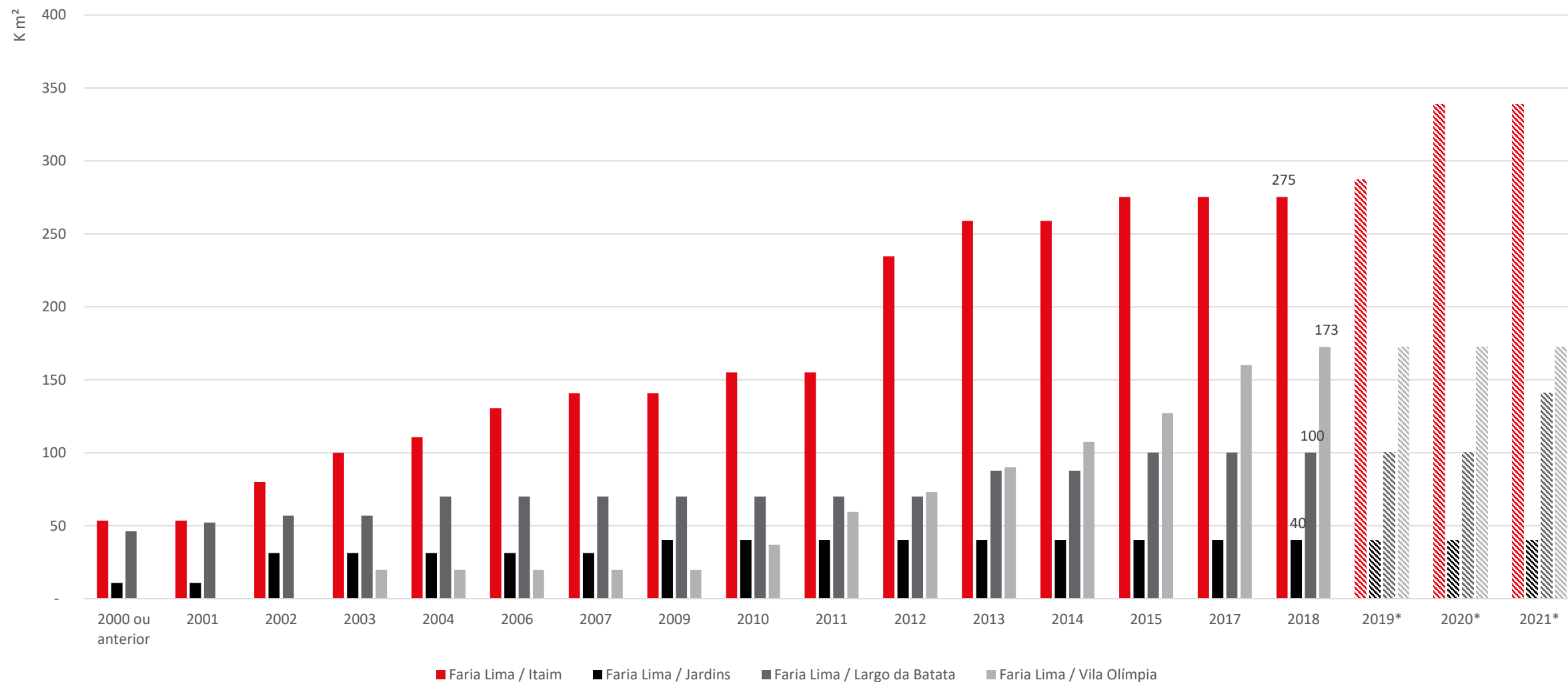
Preço pedido



Taxa de vacância



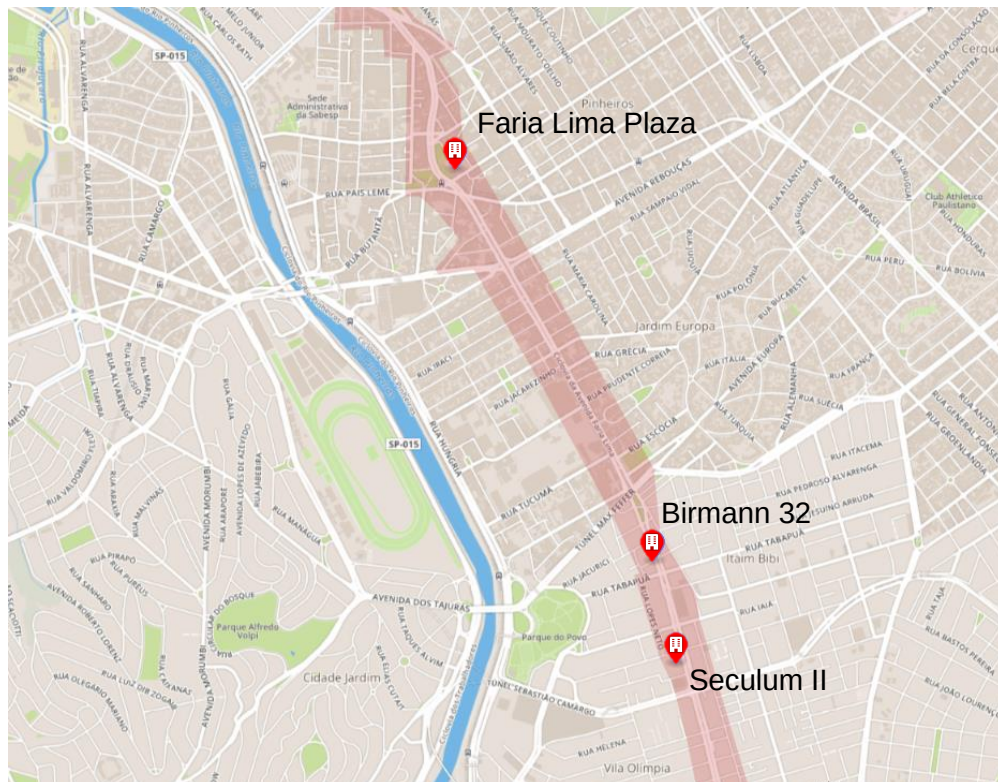
Evolução do estoque na região da Faria Lima



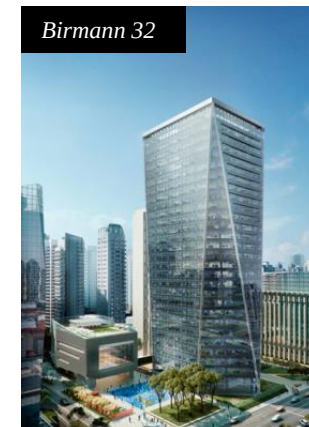
Novo estoque previsto na região



Faria Lima



- Davilar Projetos e Empreendimentos
- 13 andares
- Área: 11.847 m²
- Expectativa de entrega: 2019



- FLPP – Faria Lima Prime Properties
- 24 andares
- Área: 51.500 m²
- Expectativa de entrega: 2020



- HIS (Hemisfério Sul Investimentos)
- 21 andares
- Área: 40.900 m²
- Expectativa de entrega: 2021

Últimas transações da região



Edifício San Paolo

Vendedor:	RS Morizono Empreend.
Comprador:	Arbenéssia Part.
Data da transação:	03/2016
% comprada	3,7%
Área comprada (m²):	399 m²
Preço (R\$):	R\$ 8,8 MM
Preço (R\$/m²):	R\$ 22,1 K
Cap rate:	7,5%



Birmann 31

GWI Renda Imob. – FII
Silva Empreend.
07/2018
3,5%
709 m²
R\$ 13,3 MM
R\$ 18,7 K
7,4%



Patio Malzoni - B

Grupo Victor Malzoni
Consulado Alemão
08/2018
4,7%
1.590 m²
R\$ 65,2 MM
R\$ 43,8 K
3,8%

O que propomos fazer?



Objetivo: gerenciar e executar todas as fases do processo de venda, incluindo elaboração da estratégia de venda, execução de melhores ações de forma a maximizar os interesses do **FVBI11B** e assim atingir a melhor condição de venda do ativo.

Nós trabalharemos seus imóveis globalmente:

- Por nossos escritórios locais e internacionais
- Por nossos corretores parceiros em território nacional
- Por parceiros que executem nossa estratégia de venda

Nosso objetivo é assegurar o melhor resultado, em termos de prazo e valores de venda, desse imóvel com excelente localização.



Potenciais compradores



Quem são os prováveis compradores deste ativo?

Tipo de comprador	Mercado
Investidores internacionais	●
<i>Property Companies</i>	●
Fundos de Investimento Imobiliário	●
Fundos de Private Equity	●
Investidores privados / <i>family offices</i>	●
Fundos de pensão	●
Bancos, companhias de seguros	●
Desenvolvedores locais	●
Empresas (ocupantes) / indústrias da região	●
Fundações, Associações, ONGs, etc.	●

●	Mercado de alta probabilidade
●	Mercado de média probabilidade
●	Mercado de baixa probabilidade

Processo de Venda



Linha do Tempo



Análises e Recomendações
1 – 2* semanas

Análises das propriedades, documentos, *rent roll*, laudo de avaliação já existente, eventual elaboração de opinião de valor.
Desenvolvimento da estratégia de comercialização



Estratégia de Marketing
1 – 2* semanas

A JLL deverá aconselhar sobre a melhor abordagem de venda, público alvo e as melhores condições requeridas para a venda



Ferramentas de Marketing
1- 2* semanas

Teasers, apresentações, memorando de oferta, reuniões iniciais de trabalho



Comercialização
2-3* meses

Comercialização ativa da propriedade, prospecções, negociações, acompanhamento semanal das atividades.



Due diligence e Conclusão
30 – 45 dias**

Acompanhar o processo de *due diligence*, intermediar contato com advogados, compradores e outros, participar das negociações de contrato (compromisso de compra e venda) e posterior escritura

Processo de Venda



Fase 1



Análise da propriedade e documentos

- Recebimento dos documentos do imóvel e *rent roll*
- Análise comercial dos documentos do imóvel



Valor do imóvel

- Análise da avaliação existente (se houver)
- Entrega de Opinião de Valor, se for o caso



Estratégia de Comercialização

- Desenvolvimento da estratégia de divulgação do produto
- Identificação do público-alvo a ser contatado
- Recomendação do melhor processo de venda
- Definição da estratégia e ferramentas de marketing da propriedade
- Recomendação do preço pedido
- Definição, em conjunto com proprietário, do valor mínimo de venda e formas de pagamento aceitáveis



1 semana

1 semana

1 semana

Fases 2 e 3



Execução do plano de Marketing *

- Criação do *Teaser* e *Memorando de Oferta* da propriedade*
- Demais ações que entendermos ser interessantes

Comercialização ativa

- Abordar o público-alvo com base na estratégia de comercialização definida e aprovada
- Contato telefônico, e-mails e reuniões para apresentação da oportunidade junto aos potenciais interessados.
- Envio do *Teaser* e *Memorando de Oferta*

Negociações

- Envio de informações adicionais, caso potencial comprador demonstre interesse
- Decisão pelas melhores propostas

* O material de marketing preliminar já será iniciado durante a Fase 1. A fase 2 é necessária para finalização e aprovação do material seguindo as definições da estratégia aprovada pelo FVBI11B.

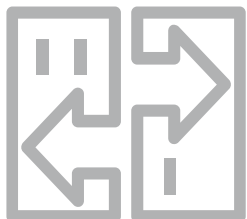
1 semana

2 a 3 meses

Processo de Venda



Fase 4



Due diligence/Assinatura CCV

- Coordenação das atividades até a conclusão da transação
- Intermediação das partes envolvidas garantindo que o contrato reflita precisamente os termos comerciais da transação
- Assessorar o FVBI11B junto com seus advogados, no processo de *Due Dilligence*
- Assegurar suporte profissional e excelência no atendimento a fim de atender os objetivos do FVBI11B

Fechamento

- Assinatura do compromisso de venda e compra, ou instrumento similar.

Venda

30 - 45 dias

Cronograma estimado



Fase	Atividade	Mês 1				Mês 2				Mês 3				Mês 4			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Fase 1	Assinatura do contrato																
Fase 2	Levantamento de informações / Documentação e <i>rent roll</i>																
	Definição do mailing /Elaboração do material de marketing																
Fase 3 *	Envio do <i>Teaser</i>																
	Assinatura do NDA																
	Reuniões individuais																
	Envio do Memorando de Oferta																
	Negociação																
Fase 4	Assinatura de compromisso de venda e compra ou documento similar																
	Direito de Preferência*																
	<i>Due Dilligence</i>																
	Fechamento da transação																

* Esse projeto estará sujeito ao direito de preferência de condôminos e locatários. A legislação estabelece como prazo padrão 30 (trinta) dias para que os detentores desse direito se manifestem.

Ferramentas de Marketing



Material de Marketing – Exemplos

- Teaser (apresentação/folheto sobre as oportunidades)
- Memorando de oferta

Investment sale – Food Town
Imóvel industrial / logístico
Rua Aratangana, km 15 Jundiaí Capital – Jundiaí/SP

Opportunidades
Área estrategicamente localizada no km 15 da Rodovia Aratangana (pólo de logística), em dois grandes blocos adjacentes de 500' fronteira, que ligam a Capital ao interior do Estado. A proximidade é extremamente estratégica por 15 minutos de carro para o centro de Jundiaí, sendo o acesso a rodovia principal de acesso a Jundiaí.

Highlights

Área total do terreno	150.000,00 m²
Área total construída	60.000,00 m²
Área livre	90.000,00 m²
Vagas parquímetros	400
Vagas parquímetros	20
Distrito	40

JLL

Vende

Ed. Birmann 11
Rua Alexandre Dumas, 1.711
São Paulo / SP

- Considerado um dos melhores edifícios de escritórios da Chácara Santo Antônio, a apenas 350m da estação da CPTM Granja Julieta
- Cobertura duplex no 10º andar, com área privativa total 1.549,10 m²
- O empreendimento tem total infraestrutura de apoio aos locatários e usuários
- 27 vagas de estacionamento
- Disponível para ocupação com renda potencial estimada de R\$ 95.000

Contato
+55 11 3043 6898
Jorge Pedro da Silva Junior
Coordenador de Negócios
+55 11 3043 6897
+55 11 9 7223 9559
jorge.silva@amjll.com

JLL

Vende

Ed. São Paulo Head Offices

- Localizado na região do Itaim Bibi, com linda vista para o Parque do Ibirapuera e Avenida Paulista.

Especificações

- Duas lajes amplas de 752 m² cada, no 20º e 21º andar, somando 1.504 m² de área total
- Ar-condicionado central
- 32 vagas de estacionamento (total)
- Pronto para ocupação, com renda potencial estimada de R\$ 95 mil / mês

Rua Joaquim Floriano, 72
São Paulo / SP

Office
+55 11 3043 6898
office@amjll.com

jll.com.br

JLL

Vende

Condomínio Visconde de Ouro Preto
• Lajes recém formadas com área privativa de 716 m²

Avenida Visconde de Ouro Preto, 5
Botafogo, Rio de Janeiro/RJ

Marcos Leary
+55 11 3043 6898
+55 11 9 8779 2522
marcos.leary@amjll.com

jllproperty.com.br

JLL

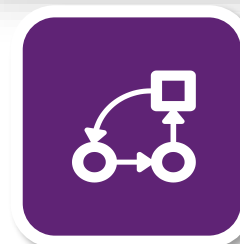
Bancos
Restaurantes
Hoteis
Lojas

JLL

Termos Comerciais



Contatos e negociação com parceiros e potenciais interessados com a devida diligência de acordo com a estratégia de marketing aprovada.



Duração

Exclusividade por 4 meses, com possibilidade de rescisão antecipada com aviso prévio de 60 dias.

Despesas de marketing

A criação do layout dos materiais previstos, sem a necessidade de contratação de agência, será de responsabilidade da JLL. Os materiais e/ou ações especiais que dependam de terceiros serão de responsabilidade do fundo proprietário. Os orçamentos com os custos serão enviados ao cliente para prévia aprovação.



Remuneração Transação Imobiliária

1,15% do Valor de Venda, sendo que **0,8%** será a comissão base e **0,35%** estará atrelada a 2 eventos que podem ocorrer de forma isolada ou cumulativamente, sendo (a) 0,175% para o Terms Agreed* e (b) 0,175% desde que o valor de venda atinja ao menos R\$ 28.000,00/m²

Observações:

- Valores já consideram os impostos de 14,25% (PIS, COFINS e ISS)
- Pagamento na data do fechamento da transação
- Em se tratando de condomínio civil, e estando o imóvel locado, havendo o exercício do direito de preferência por qualquer condômino ou locatário, a remuneração da JLL será de 2/3, ou seja 0,77% (sem que nesse caso sejam aplicadas as métricas de performance)
- Entende-se como Transação, e computará como valor de venda, a celebração de qualquer negócio jurídico que envolva efetiva transferência direta ou indireta da propriedade do imóvel, incluindo, mas não se limitando, aos seguintes: (i) compra e venda, precedida ou não pela celebração do respectivo compromisso; (ii) permuta financeira e/ou imobiliária, precedida ou não pela celebração do respectivo compromisso; (iii) transferência de participações societárias ou quotas de fundo de investimento, título de venda e compra ou permuta; (iv) cessão de contrato de financiamento imobiliário; (v) assunção de dívida; (vi) cessão de direitos ou de posição, (vii) aluguéis, carência, (viii) permuta, etc.

Termos e Condições



1. Como não temos conhecimento em detalhes dos imóveis, a presente proposta poderá ser revista e ajustada após recebermos todas as informações
2. O trabalho aqui proposto será formalizado mediante a assinatura do Contrato de Intermediação Imobiliária e terá prazo de 4 meses* após a assinatura dessa proposta, **prorrogáveis** por igual período se assim de acordo.
3. A JLL reserva-se no direito de declinar desta proposta a qualquer momento, especialmente caso haja qualquer impedimento para a venda das propriedades ou em ocasião de valor comercial em desconformidade com o mercado.
4. A JLL deverá ser contratada, como **única e exclusiva representante** deste projeto, atuando em nome do proprietário, e fará jus aos honorários transacionais no ato da assinatura do contrato de compra e venda e/ou qualquer instrumento similar com qualquer parte interessada, inclusive se a venda se der por exercício do direito de preferência.
5. Todas as aproximações que o FVBI11B e seus representantes, receber de interessados, de seus representantes ou de imobiliárias, deverão ser direcionadas à JLL.
6. Se após o término do prazo de exclusividade, o Cliente firmar um contrato preliminar ou definitivo da comercialização com uma ou mais das partes contatadas pela JLL, ou ainda por empresas relacionadas, coligadas ou afiliadas as contatadas pela JLL, o Cliente deverá pagar a JLL, a remuneração nos termos da presente proposta quando da conclusão da transação, conforme estabelece o artigo 727 do Código Civil Brasileiro. Uma lista completa dessas empresas potenciais deve ser fornecida ao Cliente após findado o prazo de exclusividade ou da data da rescisão do presente acordo. Entretanto, os relatórios de acompanhamento e/ou e-mails trocados com a contratante, informando sobre os nomes que estão sendo trabalhados, já valem como direito à remuneração acima da JLL.
7. Emolumentos pagos a órgãos governamentais, cartoriais ou outros pagamentos desta natureza, caso venham a ser necessários, poderão ser pagos pela JLL, mediante prévio conhecimento e aprovação da contratante, e reembolsados pelo Cliente à JLL ou ao corretor designado pela JLL.
8. A JLL não é responsável por quaisquer assuntos de cunho legal, regulamentar, tributário, controladoria, engenharia, ambiental ou qualquer outro assunto técnico, que será de exclusiva responsabilidade da contratante. Ainda assim, a JLL, com base na sua experiência e área de especialidade, coordenará o trabalho de todos esses profissionais envolvidos na transação, mas em nenhuma hipótese será responsável pelo sucesso ou não destes profissionais na condução de seus trabalhos específicos.
9. Quaisquer solicitações não contempladas nesta proposta de serviços serão consideradas escopo adicional e sujeitas a novas discussões, prazos e honorários.
10. Todas as despesas com viagens serão suportadas pela contratante, porém as mesmas deverão ser previamente aprovadas.

**Lembramos que nessa transação deverá ser concedido prazo de 30 (trinta) dias para o exercício de direito de preferência dos condôminos e locatários.*

Termos e Condições



1. *Presume-se que as propriedades estão com as devidas licenças e laudos para seu funcionamento em conformidade com a lei.*
2. *Entende-se que não há qualquer impedimento legal para a venda imediata das propriedades.*
3. *A JLL não presta qualquer assessoria jurídica e/ ou fiscal e portanto, não realiza qualquer diligência técnica com relação aos imóveis e seu proprietário.*
4. *As Informações de terceiros são colhidas com o devido cuidado, mas a JLL não garante a sua veracidade.*
5. *A presente proposta tornará as partes legalmente vinculadas mediante simples formalização do aceite pela pessoa comprovadamente autorizada pela contratante e são válidos desde o seu aceite e até que todas as obrigações de cada uma das partes tenham sido cumpridas.*
6. *Os termos e condições da presente proposta se aplicam aos casos que não estejam suportados por contrato específico assinado pelas partes e representam o total entendimento entre as partes sobre a presente contratação, devendo prevalecer sobre quaisquer outros entendimentos sobre a mesma matéria, sejam verbais ou escritos, a não ser que expressamente alterados.*
7. *A contratante declara e garante que está devidamente autorizado a celebrar a presente Proposta/Contrato, obrigando-se a cumprir com suas obrigações aqui previstas. A JLL declara e garante estar devidamente autorizada a celebrar o presente contrato e a cumprir com suas obrigações aqui previstas.*
8. *Esta proposta é válida até 16 de junho de 2019.*

Confidencialidade e Responsabilidade



Da confidencialidade

A JLL compromete-se, sob pena de rescisão de pleno direito do presente contrato, a não divulgar a terceiros, ou utilizar, para quaisquer fins que não a execução dos serviços, qualquer informação de caráter confidencial ou exclusivo, relativa ao contratante, às quais a tenhamos acesso, em virtude da execução das atividades aqui avençadas.

Sem prejuízo do previsto acima, a contratante, neste ato, concorda e autoriza que a JLL mencione em propostas comerciais, em apresentações corporativas, publicações de divulgação ao mercado, site e imprensa a existência do presente contrato para fins de prospecção de novos Clientes e demonstração de casos.

Responsabilidade Civil

A presente contratação é regida pelas leis brasileiras, devendo ser interpretada de acordo com a referida legislação.

A presente contratação representa o acordo integral entre a contratante e a JLL Brasil em relação aos serviços aqui descritos e substituem todos os demais acordos verbais ou escritos, podendo ser modificada (incluindo mudanças no escopo e na natureza dos serviços ou dos honorários aqui descritos) apenas por meio de aditivo, por escrito, devidamente firmado pelas partes.

As partes concordam que a responsabilidade civil da JLL por danos causados na prestação dos serviços previstos nesta proposta será limitada, em toda e qualquer hipótese e independentemente da extensão do dano alegado pela contratante ou Terceiros ao valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais). Em nenhuma hipótese poderá ser imputado à JLL responsabilidade pelo pagamento de lucros cessantes, perda de rendimentos, danos indiretos ou consequentes.

Termo de Aceite



Contratante

Empresa: _____
CNPJ: _____ Insc. Est.: _____
Endereço Completo: _____

Responsável: _____ Tel.: _____
Área/Depto.: _____ Email: _____

De Acordo,

assinatura e carimbo do responsável*

local e data

Contato financeiro: _____
Tel.: _____ Email: _____

** imprescindível*

Caso estejam de acordo com as condições especificadas nesta proposta e formalização deste, favor devolver à JLL esta proposta assinada com as informações solicitadas.

Empresa:	JLL Corretagem e Transações Imobiliárias Ltda.
CNPJ:	18.279.029/0001-10
Endereço:	Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1.909 – 4º andar – Torre Norte São Paulo Corporate Towers – 04543-907 São Paulo SP
Tel.:	(11) 3043.6900
Fax.:	(11) 3043.6999/ 6979

Por que a JLL?

Achieve Ambitions



Ajudamos a aumentar o resultado de suas decisões imobiliárias para que você atinja suas ambições, **por mais ousadas e desafiadoras que possam ser.**

- +200 anos de experiência no mundo e **+20 anos no Brasil**
- A mesma qualidade em **80 países**
- Conhecimento e experiência locais, somados à **inteligência global**
- Atuação em todo o **território nacional**
- Experiência de **+75,000 funcionários** para ajudar no sucesso do seu negócio
- **93% de Clientes satisfeitos** que recomendam a JLL
- **85% de excelência** nas entregas para os nossos Clientes



Uma história de



conquistas

11x



THE
WORLD'S MOST
ETHICAL
COMPANIES
WWW.ETHISPHERE.ORG

10x



IAOP
World's Best
Outsourcing
Advisors

7x



ENERGY STAR
AWARD
PARTNER OF THE YEAR
Sustained Excellence

5x



FORTUNE
WORLD'S MOST
ADMIRED
COMPANIES

3x



FORTUNE
500

4x



Euromoney

1x



Somos a única empresa do setor imobiliário a conquistar o selo Pró-ética 2016



Em um mundo onde a corrupção destrói os valores mais importantes das pessoas e empresas, nós procuramos um outro caminho – o da Ética, da Transparência e da Integridade.



Capital

MARKETS



*Achieve
Ambitions*



André Rosa – Diretor Geral de Transações

Como diretor regional, suas responsabilidades incluem consultoria na compra e venda de ativos (Asset Disposition and Acquisition), gerenciamento de carteira de investimentos imobiliários (Investment Management), e outros serviços de consultoria financeira para Clientes locais, internacionais e fundos de pensão.

Desde sua entrada no mercado imobiliário, André Rosa esteve envolvido em trabalhos que variam de imóveis singulares a grandes carteiras para Clientes como Mercedes-Benz, Volvo do Brasil, Deutsche Bank, Alphaville Urbanismo, Plascar, Philips, Citibank, Otis/UTC, Philips Pension Fund, Autonomy Investimentos, Dresdner Bank, Schaeffler Brasil, Hines, entre outros.



Alessandra Osiro – Diretora

Como diretora regional, atualmente, é responsável por coordenar a equipe de Execução e desenvolver processo de desmobilização, gerenciamento de carteira de investimentos imobiliários e operações de Sale and Leaseback, além de outros serviços como a elaboração da estratégia de marketing na comercialização de ativos imobiliários.

A Sra. Alessandra possui 15 anos de experiência no mercado imobiliário. Principais Clientes: Mercedes-Benz, Plascar, Alphaville Urbanismo, Hines, Generali Seguros, Autonomy Investimentos, Whirlpool, Sonae, Schaeffler, Volvo Odebrecht, Bank of América, Citibank, Philips Pension Fund, Deutsche Bank, Prudential e Xerox.



Pedro Candreva - Diretor

Candreva ingressou na JLL em 2005 e, desde então, seu principal papel tem sido pesquisar aquisições de ativos, disposições, gerenciamento de carteiras para agentes imobiliários institucionais, tais como: corporações locais e internacionais, fundos de pensão, investidores qualificados, entre outros.

Pedro iniciou sua carreira no setor financeiro, na Bolsa de Valores de São Paulo. Em 1994 mudou-se para o Corporate Estate e durante toda a sua carreira trabalhou na CBRE, Hines e Lopes Corporate.

Seus principais Clientes atendidos foram o Banco Chase Manhattan, Fleischmann Royal, Nabisco, Dow Chemical, Whirlpool, Rede Globo, Olivetti, Wal-Mart, Semp Toshiba, Hoechst, Sociedade Brasileira de Cultura Inglesa, Hines, Prada, Catholic Ladies League, Banco Santander, Grupo Schaeffler, Prosperitas, Itaú-Itaúsa, Natura, Grupo Camargo Corrêa, Procter & Gamble, BTG-Pactual e Pfizer.



Márcia Castro – Diretora em Capital Markets

Diretora Associada responsável pelos projetos de Capital Markets da JLL no Brasil.

Ajudar proprietários e investidores a otimizar sua exposição a imóveis é a sua principal ambição.

Advogada, possui mais de 15 anos de experiência no mercado imobiliário, incluindo incorporações, análises imobiliárias para todos os segmentos, incluindo terrenos para incorporação e loteamentos.

Atua em projetos de venda e aquisições (investment representation) de imóveis e portfólios, bem como no desenvolvimento de trabalhos de consultoria para a compra e venda de ativos.

Esteve envolvida em trabalhos envolvendo todos os tipos de transações desde imóveis vagos, com renda e operações de sale & leaseback transactions de imóveis singulares a grandes carteiras de imóveis para Clientes como Autonomy, Hines, Mitsui, Philips, Sonae, Allianz, Aker Solutions, Nestlé, dentre outros.



Roberto Patiño – Diretor associado

Diretor Associado, lidando com Clientes nacionais e internacionais nos segmentos de escritório, industrial, varejo e residencial, em projetos que vão desde investimentos, disposições, locação de agências à representação de inquilinos. Outros serviços incluem assessoria imobiliária para fundos de pensão e Clientes institucionais, internacionais e nacionais.

Desde 2010 na JLL, Roberto lidera várias equipes cross-funcionais e geográficas com analistas, avaliadores, corretores, advogados e consultores de negócios, em diversos projetos. Lidera e gerencia diversas propostas e execuções simultâneas. Lida com diversos Clientes com portfólios imobiliários, com produtos e geografias distintas.

Embaixador do JLL International Capital Group no Brasil, que se concentra em fomentar o fluxo de capital internacional entre as Américas, Ásia-Pacífico e EMEA. Roberto é Engenheiro Mecânico, formado pela Universidade de São Paulo e Jornalista, formado pela FIAM. Ele também tem um MBA pela Columbia Business School, NY

Clientes representativos incluem: ANEAS, Anheuser Busch InBEV, McDonald's, Telefônica, Nestlé, Beiersdorf, Bayer, Sonae Sierra, Mitsubishi, LV Sands, Staples, Savoy, Accor, BR Properties, Alphaville São Carlos, Autonomy and Several HNWIs in Brazil



Marco Lacayo - Diretor associado

Sr. Lacayo juntou-se à JLL em setembro de 2009, participando de um programa de Liderança para MBAs. Foi um programa de rotação de 18 meses dentro do Grupo de Corporate Solutions em Nova York, passando por Facility Management, Project and Development Services e Transaction Management.

Depois de concluir a rotação o Sr. Lacayo juntou-se ao grupo de Transaction Management e trabalhou com Clientes como Merck, Bank of New York, HSBC e The Hartford, realizando análises financeiras e de due diligence para contratação de locação, renovações de locação e projetos de disposição. Ele também desenvolveu estratégias para a otimização de portfólios, através de avaliação e planejamento de oportunidades globais. Ele juntou-se à equipe de Capital Markets no Brasil em agosto de 2012 e, alguns anos depois, passou para a equipe de Global Clientes.

Em ambos os grupos, Marco participou de vários projetos trabalhando com Clientes corporativos e investidores institucionais. Recentemente, Marco fez a transição de volta para a equipe do Capital Markets, focado em projetos de disposição, vendas de investimentos e sale & leasebacks. Marco formou-se na Academia Militar dos EUA em West Point com uma licenciatura em Engenharia Civil e recebeu um MBA da University of North Carolina, em Chapel Hill.



Thiago Duarte – Gerente em Capital Markets

Gerente de Capital Markets, Thiago juntou-se ao time após ter sido parte dos departamentos de Projetos e desenvolvimento, onde iniciou sua carreira na JLL em 2011.

Atua tanto na busca de imóveis para formação de produtos para fundos de investimento imobiliários bem como em projetos de vendas de ativos.

Trabalhou com importantes Clientes e nacionais e internacionais, como Blackstons, Host Hotels and Resorts, Park Hotels and Resorts, Rio Bravo Investimentos, sempre com o objetivo de ajudá-los a obter o melhor resultado para os investimentos imobiliários no mercado brasileiro.

Formou-se em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal de Santa Catarina em 2010.

Office cases

 **Cliente**
Tishman Speyer

 **Area**
11.534 m²

 **Diferencial**

Representamos o comprador em uma transação com um Fundo de Pensão

 **Operação**
Investment Sales

 **Cliente**
Colégio São Luis

 **Area**
15.000 m²

 **Diferencial**

Em um ano negociamos um espaço ideal para o projeto.

 **Operação**
Venda para ocupação



 **Cliente**
Mercedes-Benz

 **Area**
26.003 m²

 **Diferencial**

Trabalhamos a ocupação
para vender os imóveis com
maior valor

 **Operação**

Investment Sale

 **Cliente**
Zenith

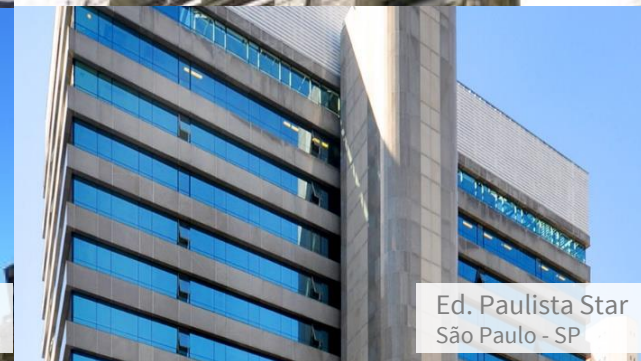
 **Area**
1.466 m²

 **Diferencial**

Embora estivesse vago
identificamos investidor da
região

 **Operação**

Investment Sale



 **Cliente**
Merck

 **Área**
4.626 m²

 **Diferencial**

Venda de um imóvel com
pouca liquidez

 **Operação**

Venda para ocupação



 **Cliente**
Autonomy Investments Ltda.

 **Área**
5.574 m²

 **Diferencial**

Embora outra consultoria
tivesse trabalhado o imóvel,
concluimos a venda no curto
prazo, atendendo ao cliente

 **Operação**
Investment Sale



Faria Lima Business Center
São Paulo - SP

 **Cliente**
KPMG

 **Área**
4.546 m²

 **Diferencial**

Cliente satisfeito com o valor de venda e tempo de conclusão da transação

 **Operação**
Investment Sale

 **Cliente**
Allianz

 **Área**
9.569 m²

 **Diferencial**

Valor de venda acima da avaliação

 **Operação**
Disposition



KPMG
São Paulo – SP



Ed. Allianz – Luiz Coelho
São Paulo - SP

Obrigado