



FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO – FII MAX RETAIL
CNPJ/MF N.º 11.274.415/0001-70

PROPOSTA DA ADMINISTRADORA REFERIDA A ASSEMBLEIA EXTRAORDINÁRIA DO
DIA 21 DE AGOSTO DE 2019

Prezado Sr. Cotista,

A **BTG PACTUAL SERVIÇOS FINANCEIROS S.A. DTVM**, instituição financeira, com sede na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, localizada à Praia de Botafogo, 501, 5º Andar (Parte), Torre Corcovado, Botafogo, CEP 22250-040, Brasil, e inscrita no CNPJ/MF sob o nº 59.281.253/0001-23, devidamente credenciada na Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) como administradora de carteira, de acordo com o Ato Declaratório CVM nº 8.695, de 20 de março de 2006, na qualidade de instituição administradora (“Administradora”) do **FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO – FII MAX RETAIL** (“Fundo”), convocou, em 05 de Agosto de 2019, os senhores cotistas a participarem da Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas, a ser realizada no dia 21 de Agosto de 2019, às 14:00h, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.477 – 14º andar, a fim de examinar e votar as seguintes matérias constantes da ordem do dia:

(i) Aprovar a contratação do novo consultor imobiliário do Fundo, dentre as opções elencadas abaixo:

- a) CBRE Consultoria do Brasil;
- b) MatchPoint – Real Estate Matching;
- c) Soulmall – Consultoria de Gestão.

(ii) Alterar a redação do artigo 52 do regulamento do Fundo, que passará a vigorar com a seguinte redação:

Art. 52 - A ADMINISTRADORA receberá por seus serviços uma taxa de administração equivalente a 0,20% (vinte centésimos décimos por cento) à razão de 1/12 avos, aplicados sobre o valor contábil do patrimônio líquido do FUNDO, nos demais casos e que deverá ser pago diretamente à ADMINISTRADORA, observado o valor mínimo mensal de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais), atualizado anualmente segundo a variação do IGPM/FGV, a partir da data de alteração do regulamento, acrescido ainda do valor equivalente a até 0,30% (trinta centésimos por cento) ao ano à razão de 1/12 avos, calculada (1) sobre o valor contábil do patrimônio líquido do Fundo; ou (2) sobre o valor de mercado do Fundo, caso a Taxa de Administração seja calculada sobre o valor de mercado do Fundo; correspondente aos serviços de escrituração das cotas do Fundo, incluído na Taxa de Administração e podendo ser pago a terceiros.

§ 1º - A taxa de administração será calculada mensalmente por período vencido, e quitada até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente ao mês em que os serviços forem prestados.



PROPOSTA DA ADMINISTRADORA:

A Administradora esclarece que se abstém de recomendação formal quanto à sua aceitação ou rejeição de qualquer uma das empresas constantes no item (i) da pauta do dia. A Administradora entende que o tema deve ser livremente discutido e deliberado no âmbito da Assembleia no melhor interesse dos cotistas. Para auxiliar os cotistas na tomada de decisão, a proposta das empresas está disponível integralmente no FundosNet e no site da Administradora.

Ademais, a Administradora também propõe a aprovação do item (ii) da pauta do dia. De acordo com o regulamento original quando da constituição do Fundo, a remuneração prevista já era equivalente à proposta na pauta em questão. No entanto, em [11 de outubro de 2016](#), por mera liberalidade e buscando atender aos interesses do Fundo, a Administradora reduziu sua remuneração para 0,15% (quinze centésimos por cento) à razão de 1/12 avos, aplicados sobre o valor contábil do patrimônio líquido do Fundo. Na ocasião da redução, e conforme registrado na ata da assembleia, já estava previsto que a Administradora iria propor o aumento da taxa de administração em momento oportuno, para readequá-la aos padrões de mercado.

A Assembleia Geral de Cotistas se instalará com a presença de qualquer número de cotistas, nos termos do Art. 19 da Instrução CVM 472 c/c o Art. 70 da Instrução CVM n.º 555, de 17 de dezembro de 2014. A deliberação do item (i) em Assembleia Geral Extraordinária, deverá ser tomado por maioria de votos dos cotistas presentes. A deliberação do item (ii) em Assembleia Geral Extraordinária, deverá ser tomado por maioria de votos dos cotistas presentes e que representem 25% (vinte e cinco por cento), no mínimo, das cotas emitidas pelo Fundo.

Colocamo-nos à disposição para o esclarecimento de eventuais dúvidas.

Atenciosamente,

BTG PACTUAL SERVIÇOS FINANCEIROS S.A. DTVM

Administradora do

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO – FII MAX RETAIL

(Favor encaminhar dúvidas ou solicitação para o e-mail sh-contato-fundoimobiliario@btgpactual.com)

PROPOSTA DE TRABALHO



Asset Management





ÍNDICE

01

INTRODUÇÃO

02

PROPOSTA DE
TRABALHO

03

CONDIÇÕES
COMERCIAIS

04

FINAL



01

INTRODUÇÃO

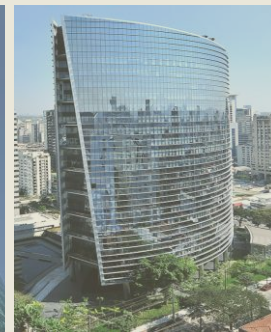
1. INTRODUÇÃO

A CBRE sente-se honrada com a possibilidade de apresentar ao **FII – Max Retail** representado pelo seu administrador **BTG Pactual**, sua proposta de prestação de serviços de **Gestão dos Contratos de Locação**.

O escopo de trabalho abrangerá todas as atividades necessárias para minimizar riscos e maximizar a rentabilidade, utilizando para isso uma estrutura completa de serviços, permitindo tomadas de decisões mais rápidas e baseadas em parâmetros de mercado.

A **Gestão do Contrato de Locação** proposta envolve três pilares importantes, detalhados em sequência nesta proposta, sendo eles:

- **Acompanhamento Estratégico do Locatário**
- **Gestão do Portfólio**
- **Comercial (renegociação dos contratos)**





02

PROPOSTA DE TRABALHO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

i. Acompanhamento Estratégico do Locatário



O Locatário é seu Cliente!

SUPERE EXPECTATIVAS!

SEJA PROATIVO!

ATENTE AOS DETALHES!

ANTECIPE NECESSIDADES!

CONHEÇA SEU LOCATÁRIO!

ENTREGUE MAIS!

ENTENDA SEU BUSINESS!

CONSTRUA RELACIONAMENTO!



2. PROPOSTA DE TRABALHO

i. Acompanhamento Estratégico do Locatário

O locatário **também é visto como cliente**, e por isso merece toda atenção, dedicação e exclusividade de atendimento.

Por meio de uma estrutura completa e dedicada, o objetivo sempre será de reter o locatário. Isso porque manter o locatário gera inúmeros impactos positivos ao proprietário, tais como:

- Fluxo de caixa estável
- Maior retorno de investimento
- Valorização do empreendimento
- Sem oneração com taxas (Condomínio e IPTU)

ESTRUTURA DE ATENDIMENTO



ÁREAS ESTRATÉGICAS DE SUPORTE CBRE

Pesquisa

Marketing

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

A Gestão consiste em um trabalho diário da equipe de **controlar cada evento do contrato** (reajustes, término de garantias, pagamentos, revisionais, renovatórias etc.), aumentando ao máximo a renda a ser gerada e minimizando os riscos inerentes aos contratos de locação, tomando decisões proativas assim que um aviso antecipado seja detectado. Os principais itens a serem observados são:



2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Cobrança de Aluguel e Reajustes

A política da CBRE pressupõe que o fluxo de recursos financeiros entre locador e locatário ocorra diretamente, sem a intervenção da CBRE na conta corrente do proprietário do imóvel. Tal procedimento visa preservar nossos clientes de qualquer ingerência na gestão de suas contas. Entretanto a CBRE, através de emissões de boletos aos Locatários, recebe a confirmação diretamente do banco do cliente quanto aos pagamentos efetuados, permitindo a prestação de informações a seus clientes.

Seguros e Garantias

Controle do vencimento e acompanhamento da renovação das apólices. Porém, não é de responsabilidade da CBRE, a renovação em si da garantia e do seguro do imóvel locado, por ser de responsabilidade exclusiva do locatário ou da locadora, e no caso de condomínio, de responsabilidade do síndico e da administradora predial.

Acompanhamento de Condomínio e IPTU

A CBRE fará a verificação das pendências de pagamento por parte do locatário e cobrança de reembolso quando pago pelo proprietário dos imóveis locados. Os encargos dos imóveis vagos serão pagos diretamente pelo proprietário.

Minutas Contratuais

Utilizando-se de sua vasta experiência de mercado, a CBRE poderá fornecer minutas ou realizar comentários em minutas propostas, incluindo negociação de cláusulas contratuais e análise de documentação dos imóveis, sempre visando o auxílio de nosso cliente em relação às melhores práticas. Sempre que necessário, seja um laudo jurídico ou aconselhamento formal em situação específica, a CBRE também poderá recomendar a contratação pelo proprietário de empresas especializadas nesta área, com vasta experiência e de seu conhecimento para auxiliar em demandas específicas.

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Atendimento ao Locatário

Com o intuito de garantir a permanência duradoura e satisfatória do Locatário, o time de Asset Management fará o acompanhamento de perto de suas necessidades diárias, sempre dispostos a atendê-los e auxiliá-los com a rotina de obrigações do contrato de locação e cuidado com o imóvel.

Problemas físicos e vistorias

Durante a locação, o Consultor de Asset Management fará o acompanhamento do imóvel com base em seu conhecimento adquirido ao longo dos anos de experiência no mercado imobiliário, para propor soluções oriundas de eventuais problemas que venham acontecer no que diz respeito à manutenção (infiltrações, mal funcionamento do ar condicionado, novas obras e etc.). É importante mencionar que o consultor identificará as falhas **aparentes** ocasionadas pelo problemas identificados. Caso seja necessário uma análise técnica, esta deverá ser realizada por empresa especializada, a ser contratada pelo proprietário.

Quando do término da locação, a CBRE fará uma inspeção visual como forma de constatar se o imóvel está da mesma forma em que foi entregue no início da locação, ou seja, conforme Laudo de Vistoria inicial.

Obs.: quanto ao Laudo de Vistoria inicial da locação de um imóvel, este é realizado pelo corretor que intermediar a locação, por fazer parte do escopo de trabalho realizado no momento de busca de um novo locatário.

ii. Gestão do Portfólio



**SISTEMA
ONLINE E
24 HORAS**

- Monitorar vencimentos
- Checagem de pagamentos
- Documentos portfólio
- Seguros e Garantias
- Inadimplências

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio

Vantagens da gestão profissional CBRE

- *Vivência de problemas com carteiras imobiliárias de proprietários diversos, possibilitando evitar que certos problemas se repitam em carteiras diferentes.*
- *Vivência do dia a dia das transações e demandas de locação, agregando conhecimento de mercado.*
- *Interação entre diferentes departamentos, como Locação, Project e Property Management, criando soluções inteligentes.*
- *Maior isenção para requisição de cumprimento das cláusulas contratuais pelo Locatário, gerando menos conflito ao Locador.*



+1 MM
de m² sob gestão

Volume administrado
R\$ 8 BI

ATUAÇÃO
NACIONAL



PORTFÓLIO
DIVERSIFICADO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial – Monitoramento do Mercado

Revisões e Renovações de contrato

Além de estar envolvida na comercialização de áreas vagas, **identificando previamente possíveis movimentações**, pelo fato das decisões de mudança envolverem, em muitos casos, a mudança total do imóvel atual para outro imóvel, a CBRE através do seu time de Locação terá **atenção constante** à possíveis questionamentos do Locatário em relação a outros edifícios.

A CBRE possui um departamento interno de Pesquisa, que realiza o **acompanhamento dos edifícios concorrentes**, bem como monitora constantemente a evolução do mercado da região onde o imóvel está inserido em termos de **Valor, Vacância e Novo Estoque**.

Além disso, a CBRE está envolvida em diversas transações de renegociação de contratos de locação e de venda no mercado, o que faz com que tenha a sensibilidade de seu comportamento. Este conhecimento prévio possibilita uma tomada de decisão mais eficaz, ganhando força na negociação com locatários profissionais e/ou seus representantes

Consultoria em **todas as**
frentes do mercado



+ 370 MM
de m² visitados anualmente

+ 90%
dos proprietários e
locatários conhecidos

+ 550 mil
m² locados em 2017

CBRE é
REFERÊNCIA
NO MERCADO

2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial – Diferenciais

A CBRE representará pessoalmente o proprietário durante as revisões e renovações de contratos. Negociando em prol de seus interesses mas sempre considerando os anseios do locatário, para que o resultado final possa ser satisfatório para ambas as partes.

O fato da CBRE estar envolvida em diversas transações de renegociação de contrato, locação e venda, e de vivenciar o dia a dia do mercado imobiliário no contato com proprietários e locatários, faz com que tenha a sensibilidade do seu comportamento, além de uma fonte rica de informações para compor indicadores. Isto possibilita apresentar informações completas a seus clientes para que possam tomar decisões baseadas em dados estratégicos, minimizando assim o risco inerente a elas, e ganhar força na negociação com locatários profissionais e/ou seus representantes que tenham ampla base de dados de mercado.

Negociação

Blindagem do proprietário

As renegociações de contrato podem desgastar a relação Locador x Locatário. Nosso objetivo é blindar esse tipo de situação, carregando o peso do estresse gerado na negociação, deixando o proprietário “íleso” de qualquer conflito.

Análise de mercado

Fluxo de caixa

Avaliação comparativa para obter o *breakeven* mais provável para o Locatário considerando a situação de uma possível mudança, expansão ou redução de área e análise dos custos de mudança. Corresponde a uma análise que reflete um fluxo de caixa de médio e longo prazo, com todas as premissas do risco de movimentação. Respondemos financeiramente perguntas como: Quais condições comerciais irá encontrar no imóvel concorrente? Para onde pode ir? O edifício concorrente é do mesmo padrão?



2. PROPOSTA DE TRABALHO

iii. Comercial (“Revisão” e “Renovação”)

Vantagens da renegociação profissional CBRE

- **Informações de mercado/monitoramento de mercado:** o locatário pode tomar valores em edifícios concorrentes, a fim de se munir de informações.
- **Desgaste com locatário:** a CBRE, como uma terceira parte, absorve eventuais atritos decorrentes de renegociações, o que gera menos desgaste do Locador, perante seu Locatário;
- **Representatividade local:** com uma equipe comercial local, a CBRE está de prontidão a atender qualquer demanda/reunião solicitada pelo Locatário, a qualquer momento.
- **Sazonalidade de negociações:** por vezes, proprietários encontram-se com diversos contratos em período de revisão/renovação ao mesmo tempo, o que sobrecarrega e dispersa o foco da empresa.





03

CONDIÇÕES
COMERCIAIS

3. CONDIÇÕES COMERCIAIS

Pela prestação de serviços, a CBRE será remunerada de acordo com o quadro abaixo:

HONORÁRIOS*	
Administração dos contratos	1,80% (Um vírgula oito por cento) da receita mensal bruta.**
Renegociações de Contrato (Revisão ou Renovação) ***	Negociação de aumento de valor: - 2 semanas do aluguel pactuado Negociação solicitada pelo locatário (redução de valor): - 3 semanas do novo aluguel pactuado.
Performances	Os honorários de Renegociações serão acrescidos de um “performance fee” equivalente a: 1. Para aumento de valor, Bônus de 10% sobre o aumento gerado, calculado pelo período do benefício (até a próxima negociação - 24 ou 36 meses). 2. Bônus de 10% para prorrogação do prazo do contrato (revisões).

* Aos honorários e performances acima, serão acrescidos 5% de ISS, 1,65% de PIS e 7,6% de COFINS, dividindo-se o valor por 0,8575.

** Calculados sobre a receita bruta mensal efetivamente recebida, ou seja, sem considerar inadimplências ou qualquer outra previsão não recebida pelo proprietário.

*** Os honorários serão calculados sempre sobre o valor nominal da negociação, não entrando no cálculo quaisquer períodos de carência ou descontos que porventura sejam concedidos.

3. OBSERVAÇÕES GERAIS

- Todos os honorários acima deverão ser pagos em até 5 (cinco) dias após a apuração dos pagamentos do mês, ou a conclusão do trabalho, caracterizado pela assinatura de documento que formalize a negociação realizada com o locatário;
- Despesas de Viagem: Caso sejam necessárias viagens fora das regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, as respectivas despesas necessárias incluindo: passagens aéreas, aluguel de carros, hotel, etc., serão formalmente pré-aprovadas (antes de qualquer emissão de voucher ou similar) e reembolsadas pelo cliente à CBRE, mediante apresentação do respectivo relatório de despesas.
- O eventual auxílio de advogados que for necessário para resolver problemas com ações judiciais, propostas por qualquer das Partes, não está incluso nesta proposta. Se houver necessidade, esse serviço poderá ser coordenado pela CBRE e executado por advogado especializado.
- Caso alguma Revisão Trienal do aluguel ou Renovação de Contrato seja encaminhada, por qualquer das Partes, para a via judicial, CBRE estará à disposição durante todo o processo judicial para fornecer as informações que vierem a ser solicitadas, e caso seja do interesse de vossos advogados, para sermos o assistente do perito indicados pelo Locador. A CBRE fará jus aos honorários acima previstos, por ocasião da conclusão do processo judicial, levando-se em conta o novo aluguel que vier a ser estabelecido por sentença judicial.
- Aprovado o início da negociação de Revisão Trienal de Aluguel ou de Renovação de Contrato, caso V.Sas. decidam paralisar a negociação em andamento, por qualquer motivo, caberá à CBRE, a título de abort fee, o correspondente a 75% (setenta e cinco por cento) do honorário daquele serviço, calculado com base no preço pedido.
- Caso o Locatário seja um cliente Corporativo da CBRE, visando evitar conflito de interesses, o departamento de Asset Management não participará diretamente das negociações. Mas trabalharemos junto a V.Sas. desempenhando um trabalho semelhante ao apresentado, fornecendo informações e análises que sejam estratégicas para o sucesso da negociação, e participando das recomendações durante o processo. Para esses casos faremos jus a 75% (setenta e cinco por cento) do honorário, condicionado ao sucesso na negociação, a título de indenização pela informação de mercado fornecida na estratégia do edifício.

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The sky is a clear, vibrant blue, and a bright sun flare is visible on the right side, partially obscured by the buildings. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur.

04

FINAL

4. CONCLUSÃO

PRAZO DE CONTRATAÇÃO

Propomos um período de contratação de 12 (doze) meses, renovável automaticamente por igual período, salvo comunicação por escrito de qualquer das Partes, com 90 (noventa) dias de antecedência, sobre o término do período de contratação.

EXCLUSIVIDADE

Para os trabalhos propostos a **CBRE** terá a exclusividade durante o período da contratação.

VALIDADE DA PROPOSTA

Esta proposta é válida por 90 (noventa) dias.

COMPLIANCE

A execução dos serviços ofertados pela CBRE está condicionada à aprovação da presente proposta pelo departamento de Compliance da CBRE, aprovação a qual será realizada mediante análise de documentação e ficha cadastral anexas a esta proposta. Caso a efetivação da proposta não seja aprovada, a presente contratação será cancelada e nenhum serviço será executado. Valores, caso eventualmente pagos adiantadamente à CBRE, serão integralmente devolvidos sem qualquer direito à indenização para qualquer uma das partes.

Finalizando, esperamos que os termos desta proposta atendam às expectativas de V.Sas. e nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

Caso haja concordância com as condições propostas, solicitamos que este documento seja assinado.

Atenciosamente.



Fabio Barbosa de Almeida
Gerente Sênior de Asset Management

LÍDER NO BRASIL E NO MUNDO EM CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

Reconhecida mundialmente como a melhor e maior consultoria imobiliária, a CBRE estabeleceu-se no Brasil em 1979 e constituiu uma das maiores plataformas de negócio do país e da América Latina. A empresa atua em todo território nacional com departamentos especializados e equipados para proporcionar o melhor atendimento a todos os seus clientes.

Adotando uma política internacional agressiva, por meio de aquisições de várias empresas ao redor do mundo, a empresa expandiu extraordinariamente sua atuação para ocupantes e usuários de escritórios e de indústrias, tanto no Brasil como no exterior.

A abrangência dos serviços oferecidos, o crescente volume de transações realizadas e a expertise adquirida durante seus 245 anos de existência no mundo, proporcionam à CBRE um conhecimento diferenciado do mercado, permitindo identificar as melhores oportunidades e aconselhar seus clientes com excelência, sejam eles investidores, incorporadores, construtoras, ocupantes ou proprietários



450+
Escritório

60+
Países

80.000+
Funcionários

FULL-SERVICE
IN REAL
ESTATE

Consultoria

Industrial
Investimento
Corporate Services
Asset Management
Retail
National Agency

Locação
Desenvolvimento
Ocupantes
Brokerage
Valoração

Serviços

Property Management
Facilities
Project Management
Building Consultancy

Suporte

Novos Negócios
Pesquisa
Marketing

COMPLIANCE

- Programa global que assegura um ambiente livre de assédio, ético e respeitoso;
- Treinamentos específicos como: Anticorrupção, Combate à Lavagem de Dinheiro e Auditoria Jurídica de Clientes, Conflito de Interesses, Privacidade de Dados, Confidencialidade, Local de Trabalho Livre de Assédio, Antirretaliação, Investigações de Má Conduta Jurídica e Ética.



PERFORMANCE BRASIL 2017

552.678 m² de escritórios locados
303.288 m² de escritórios comercializados - venda
722.692 m² em transações de venda de terrenos industriais e/ou logística
290.000 m² em projetos e obras gerenciadas
6,6 milhões de m² em Facilities
5,7 milhões de m² em Building Consultancy
5,1 milhões de m² em gerenciamento de propriedades
3,3 milhões de m² em galpões logísticos e industriais avaliados
2,3 milhões de m² em escritórios avaliados
1,6 milhões de m² em ABL (Área Bruta Locável) analisados em Shopping Centers
3,1 milhões de m² idealizados de edificações e estudos de desenvolvimento
R\$ 2,8 bilhões em transações realizadas de vendas de investimento
R\$ 3 bilhões em contratos de locação (Valor do aluguel x 5 anos)





Análise Preliminar
e
Proposta de
trabalho

FII MAX RETAIL

Preparado para:
BTG Pactual

Agosto de 2019

INTRODUÇÃO

- Entendemos que o **BTG Pactual** é o administrador do **FII MAX RETAIL** (MAXR11 – “**Fundo**”), que possui hoje oito imóveis destinados à exploração comercial varejista e educacional distribuídos em oito cidades. Tendo como locatários Lojas Americanas, Hipermercados Bom Preço, Supermercados do Nordeste Ltda. (grupo Walmart), Carrefour e Curso Exatas.
- O objetivo primário do **Fundo** é auferir renda imobiliária através de contratos de locação com inquilinos do imóvel.
- Desta forma, entendemos que o **Fundo**, como proprietário dos ativos, tem como escopo se certificar que as propriedades estejam bem mantidas, diferenciadas, atualizadas, bem geridas, com bons inquilinos, com boas ocupações e, principalmente, com uma renda compatível com o momento do mercado de cada imóvel.
- Entendemos que conforme fato relevante divulgado em 03 de junho de 2019, o antigo “Consultor Imobiliário” notificou a intenção de não renovar o contrato de prestação de serviços. Desta maneira, abriu-se um processo de licitação para contratação de um novo consultor e, portanto, é com imenso prazer que a **matchpoint** apresenta a seguir uma proposta para prestação de serviços de “Consultor Imobiliário” para o **Fundo**.

Objetivo

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



ESCOPO DE TRABALHO

Relação com inquilinos

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

Checagem física dos imóveis

- Controle e acompanhamento de vistoriadores especialistas na elaboração de laudos de vistoria dos imóveis para checar se os inquilinos estão fazendo a correta manutenção, se há algo estrutural, se é importante fazer algo para destacar o imóvel etc.



Participação ativa nas ações

Relação com cliente

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

Relação com o mercado

- Divulgação e coordenação de corretores, imobiliárias e potenciais inquilinos



Negociação estratégica

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



Checagem de documentação

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

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

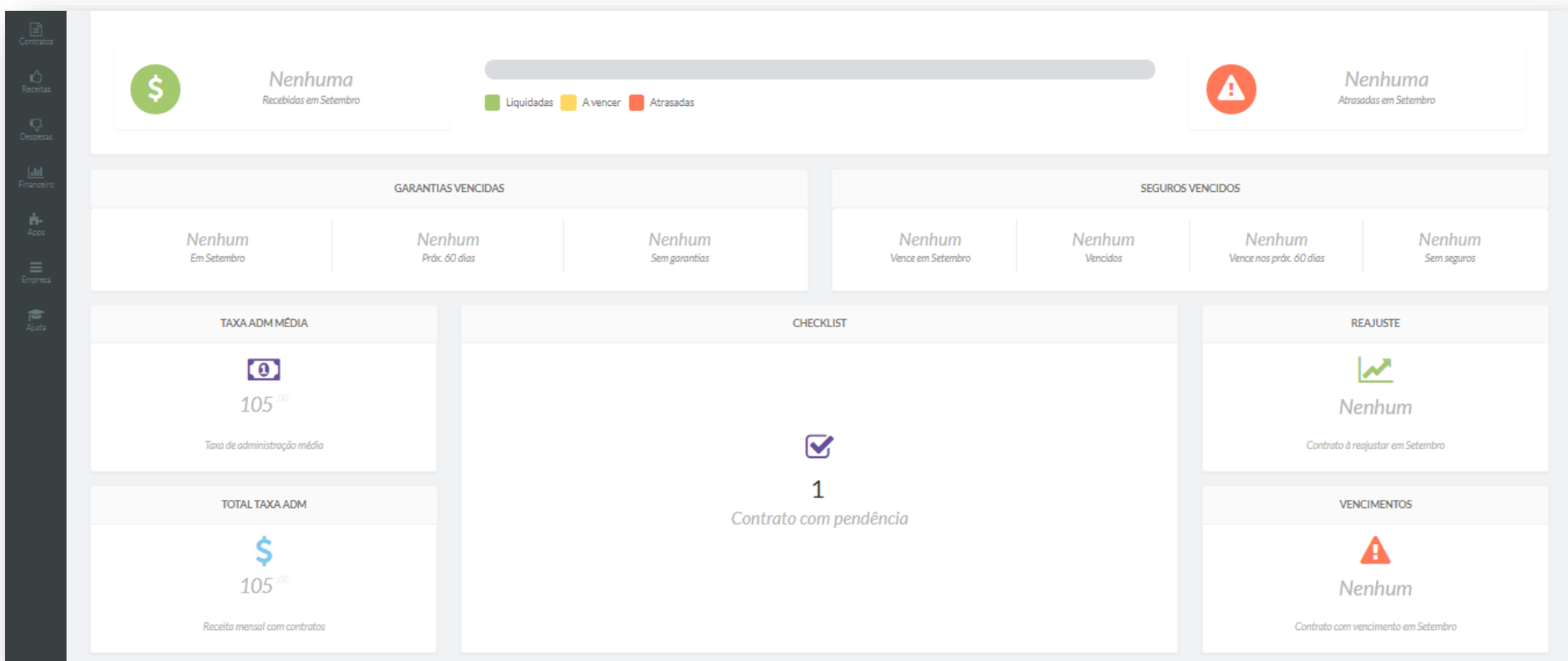


SISTEMAS E PROCESSOS

Como fazemos

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

- Sistema completo de controle dos contratos e gestão dos imóveis



Como fazemos

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

- Área do locatário e proprietário

Área do proprietário

Seu e-mail

Entrar

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

Área do locatário

Seu e-mail

Entrar

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

A MATCHPOINT

Quem somos

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

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

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



Nossa Visão:

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

Nossa Missão:

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

Nossos Valores:

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

Nossa equipe



Julia Botelho **Sócia fundadora**

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



Fabio Magina **Sócio**

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

Nossa equipe

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING



Luisa Saiani **Consultora**

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



Nayara Santana **Assistente Administrativa e Financeira**

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

REMUNERAÇÃO

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

Desta forma, nossa proposta comercial é:

- Remuneração Fixa mensal de 2,0% (dois por cento) da receita bruta de aluguel recebido com mínimo de R\$ 8.000 (oito mil reais) mensais.
- Remuneração Variável:
 - Revisão/Renegociação de contrato: **5% (cinco por cento)** da diferença (aumento) do valor de locação anual de cada imóvel, sendo **R\$ 2.500 (dois mil e quinhentos reais) de valor mínimo** por contrato/aditivo assinado.
 - Novo contrato: 0,25 da média do valor do aluguel mensal, sendo **R\$ 10.000 (dez mil reais) de valor mínimo** por contrato assinado.
- Prazo contratual:
 - 12 meses renováveis automaticamente por igual período
 - Rescisão antecipada com 60 (sessenta dias) de aviso prévio

- Reembolso de despesas:
 - Portadores, correios, emolumentos etc.
 - Viagens para fora de São Paulo (capital) que deverão ser pré-aprovadas.
- Para início do projeto, entendemos ser muito importante trabalharmos em conjunto com o BTG Pactual, por 1 (um) mês sem custos de remuneração e apenas reembolso de despesas de viagem para:
 - Visita física aos imóveis;
 - Início do contato com os inquilinos; e,
 - Aprofundamento nosso sobre os imóveis, melhor entendimento sobre histórico de negociações e processos em andamento, cronogramas do fundo, relatórios necessários, *templates* a serem trabalhados, entre outros itens necessários para uma prestação de serviço de excelência.

ENCERRAMENTO

Disclaimers

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



A top-down view of a wooden desk with a white architectural blueprint spread across it. A small white cup filled with yellow coffee sits in the upper center. In the lower center, a dark grey smartphone lies on the blueprint. To its right, a gold-colored pen with a silver clip is positioned diagonally. The blueprint features various room labels in Portuguese, including 'QUARTO', 'HALL', 'GLOSET', 'BANHO', and 'SALA DE ESTUDO'. A semi-transparent dark grey rectangle is overlaid in the center of the image, containing the word 'OBRIGADA' in white capital letters.

OBRIGADA



CONSULTORIA DE GESTÃO
PROPOSTA

Ciente: FII Max Retail

Data: 02 de Julho de 2019

1) OBJETO

O presente escopo de trabalho tem caráter consultivo e busca, essencialmente, contribuir no acompanhamento e direcionamento das ações relativas à gestão dos imóveis, a fim de promover os melhores resultados possíveis.

- Análise e recomendação em questões relativas aos investimentos imobiliários;
- Análise e recomendação em questões relativas à locação dos ativos imobiliários integrantes do patrimônio do FUNDO, incluindo renegociação dos contratos de locação atualmente vigentes;
- Análise e recomendação na contratação de prestadores de serviço;
- Auxiliar na fiscalização em relação ao uso dos ativos imobiliários pelos locatários ou sublocatários, realizando visitas anuais aos imóveis ou quando solicitado mediante eventos não recorrentes;
- Auxiliar na fiscalização das obrigações contratuais relativas aos contratos de locação, tais como cobrança dos aluguéis, seguros e todas as demais provenientes dos contratos de locação;
- Auxiliar os locatários, fazendo a ponte entre eles e o fundo imobiliário, fornecendo aos mesmos todos os documentos necessários para o bom andamento dos negócios.

2) FORMA DE TRABALHO

i. Participação nas reuniões periódicas junto a administradora e empreendedores

Participação nas reuniões trimestrais junto a administradora e empreendedores para analisar os resultados de cada ativo, seus indicadores de performance, estratégias, investimentos, temas jurídicos, entre outros.

Observação:

- Participação presencial ou através de meio remoto (vídeo/voice)
- É importante que haja definição de datas e horários com antecedência, a fim de garantir compatibilidade de agendas entre administradora, empreendedores e consultoria

ii. Participação nas tomadas de decisões comerciais

Avaliação e direcionamento para tomada de decisão sobre propostas comerciais de novos inquilinos, renovações ou renegociação de contratos nos imóveis do FII. Para tanto, às propostas deverão ser encaminhadas com antecedência pelo agente de comercialização.

iii. Visita aos ativos

Os imóveis serão visitados anualmente com a finalidade de avaliar seu aspecto global de conservação, sua utilização pelo inquilino, e sob a ótica de mapeamento de oportunidades de novos usos e exploração comercial.

A presente assessoria tem caráter consultivo e busca, através da participação nas rotinas elencadas acima, ajudar no direcionamento da gestão dos ativos.

Não estão previstos no escopo desta assessoria a emissão de relatórios gerenciais ou técnicos, análises técnicas de relatórios contábeis dos ativos, análises técnicas de engenharia, análises técnicas jurídicas, comercialização e corretagem de novos locatários.

3) ESTRUTURA

A **SOULMALLS** é uma empresa de planejamento, gestão e comercialização de empreendimentos comerciais, atuando não apenas em shopping centers, mas também em outros conceitos de negócio como centros gastronômicos e terminais de transporte.

Seu principal direcionamento é buscar resultados sustentáveis de longo prazo através de uma gestão profissional, da excelência de execução e, acima de tudo, do envolvimento próximo do seu time com os projetos onde atua, agindo como dono.

Estarão envolvidos na consultoria de gestão todos os sócios da companhia, englobando profissionais com vasta experiência nas áreas de operação, comercial, financeira e marketing.

Além disso, a SOULMALLS utilizará seu banco de dados para subsidiar as eventuais análises e tomadas de decisão operacionais e comerciais do empreendimento.

4) PRAZO E VIGÊNCIA

Esta proposta terá um prazo de 12 meses, iniciando-se em ____ de _____ de 20__ e encerrando-se em ____ de _____ de 20__, podendo ser renovado por períodos sucessivos.

O contrato poderá ser interrompido a qualquer momento, por ambas as partes, desde que respeitado o aviso prévio de 30 dias, fora o mês vigente, sendo certo que a contratante deverá realizar os pagamentos integrais dos serviços até o final do prazo de aviso prévio. Não haverá multas pela rescisão antecipada do contrato.

5) SIGILO DA INFORMAÇÕES

Contratada manterá sigilo de todas as informações e dados, quer se refiram ou se relacionem aos Serviços, quer se refiram aos empreendimentos ou atividades da CONTRATANTE que tenham chegado ao seu conhecimento por qualquer meio e a qualquer título, desde que não sejam informações de domínio ou acesso público.

6) FEE DA CONSULTORIA

O valor mensal de contratação do serviço de consultoria de gestão será de:

- Fee Mensal: **R\$20.000,00 (vinte mil reais)**

O valor mensal mínimo será corrigido monetariamente a cada período de 12 meses, de acordo com a variação positiva do IGP-M.

O pagamento deverá ser realizado mensalmente, até 05 (cinco) do mês subsequente à prestação do serviço.

Despesas de deslocamento **não** estão incluídas no valor acima. As mesmas, tais como passagens, taxi e hospedagem, deverão ser providenciadas pelo CONTRATANTE ou pagas diretamente pela CONTRATADA e reembolsadas pelo CONTRATANTE.

7) DISPOSIÇÕES GERAIS

A SOULMALLS poderá se apresentar ao mercado como Consultora de Gestão do FII Max Retail.

A efetivação da contratação da SOULMALLS pela CONTRATANTE não implicará em nenhum tipo de exclusividade entre as partes.

Rio de Janeiro, 02 de julho de 2019

