



REAL ESTATE MATCHING

Proposta de Trabalho

FII Torre Norte

Preparado para:
BTG Pactual

Setembro de 2019

INTRODUÇÃO

- O **BTG Pactual** é o administrador do **FII TORRE NORTE (TRNT11 – “Fundo”)**, que possui o edifício comercial denominado Torre Norte, integrado ao Centro Empresarial Nações Unidas (CENU), localizado à Avenida das Nações Unidas, nº 12.901 – Brooklin, cidade e estado de São Paulo.
- O interesse do **BTG Pactual** é contratar uma empresa especializada para substituir a **Consultora Imobiliária** deste Fundo hoje, a Tishman, e , portanto, está fazendo uma concorrência no mercado e convidou a matchpoint para participar.
- Entendemos que o Fundo, como proprietário do ativo, tem como escopo se certificar que a propriedade está bem mantida, diferenciada, atualizada, bem gerida, com bons inquilinos, com boa ocupação e, principalmente, com uma renda compatível com o momento do mercado.
- Para tal, o Fundo precisa de uma Consultoria Imobiliária ATIVA e é com muito prazer que a **matchpoint** apresenta a seguir uma proposta para prestação de serviços de “**Consultoria Imobiliária**” para o imóvel acima mencionado.

OBJETIVO



- O objetivo da **matchpoint** é prestar serviços imobiliários ao **Fundo**, para coordenar e gerenciar, de forma estratégica e operacional, destacando o imóvel em questão, o Edifício Torre Norte - CENU, dos demais concorrentes do mercado..
- O escopo desta proposta, que será detalhado posteriormente, é:
 - Administração operacional dos contratos
 - Participação ativa nas ações para destacar o ativo dos seus concorrentes
 - Negociação estratégica com planejamento, embasamento técnico e experiência

PANORAMA DE MERCADO

2º TRIMESTRE DE 2019

PANORAMA GERAL

São Paulo

2.955.014

Estoque Total

19,19 %

Taxa de Vacância

25.144

Novo Estoque

86.466

Absorção Bruta

63.475

Absorção Líquida

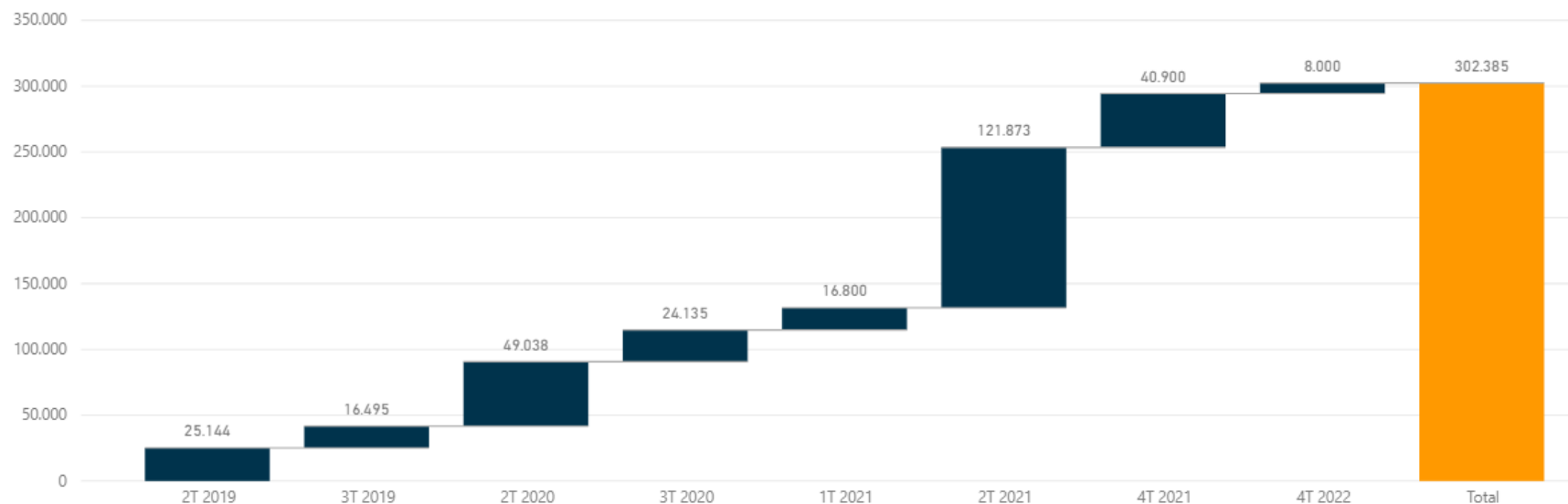
R\$ 88,24

Preço Médio Pedido

Mercado	Região SiiLA	Ano	Trimestre	Classe	Estoque Total	Taxa de Vacância	Novo Estoque	Absorção Bruta	Absorção Líquida	Preço Médio Pedido	Condomínio	IPTU	Contagem de Edifícios
São Paulo	Berrini	2019	2	A+ e A	288.569	21,82 %	16.584	7.452	2.292	R\$ 104,44	R\$ 29,36	R\$ 12,52	10
	Chácara Santo Antônio	2019	2	A+ e A	207.612	51,88 %	0	6.740	6.740	R\$ 70,69	R\$ 19,06	R\$ 10,15	13
	Chucri Zaidan	2019	2	A+ e A	681.485	17,54 %	0	20.608	20.609	R\$ 103,41	R\$ 25,72	R\$ 13,19	27
	Faria Lima	2019	2	A+ e A	390.349	9,19 %	0	9.476	2.952	R\$ 170,00	R\$ 30,04	R\$ 18,74	22
	Itaim Bibi	2019	2	A+ e A	62.508	1,28 %	0			R\$ 160,00	R\$ 37,10	R\$ 12,79	4
	JK	2019	2	A+ e A	308.827	1,65 %	0	2.533	0	R\$ 123,66	R\$ 31,75	R\$ 12,26	10
	Marginal Pinheiros	2019	2	A+ e A	370.046	31,68 %	0	21.330	20.960	R\$ 50,95	R\$ 20,60	R\$ 7,80	29
	Paulista	2019	2	A+ e A	151.000	19,51 %	8.560	4.098	4.099	R\$ 146,17	R\$ 28,40	R\$ 19,20	10
	Pinheiros	2019	2	A+ e A	209.219	11,59 %	0	11.839	6.290	R\$ 101,72	R\$ 21,99	R\$ 12,62	16
	Santo Amaro	2019	2	A+ e A	122.785	44,35 %	0		-2.159	R\$ 64,22	R\$ 18,47	R\$ 8,91	9
	Vila Olímpia	2019	2	A+ e A	162.614	5,96 %	0	2.389	1.692	R\$ 114,07	R\$ 22,22	R\$ 15,45	11
Total					2.955.014	19,19 %	25.144	86.466	63.475	R\$ 88,24	R\$ 26,14	R\$ 13,21	161

NOVO ESTOQUE E PROJEÇÃO ATÉ 2023

Novo Estoque por Trimestre (m²)

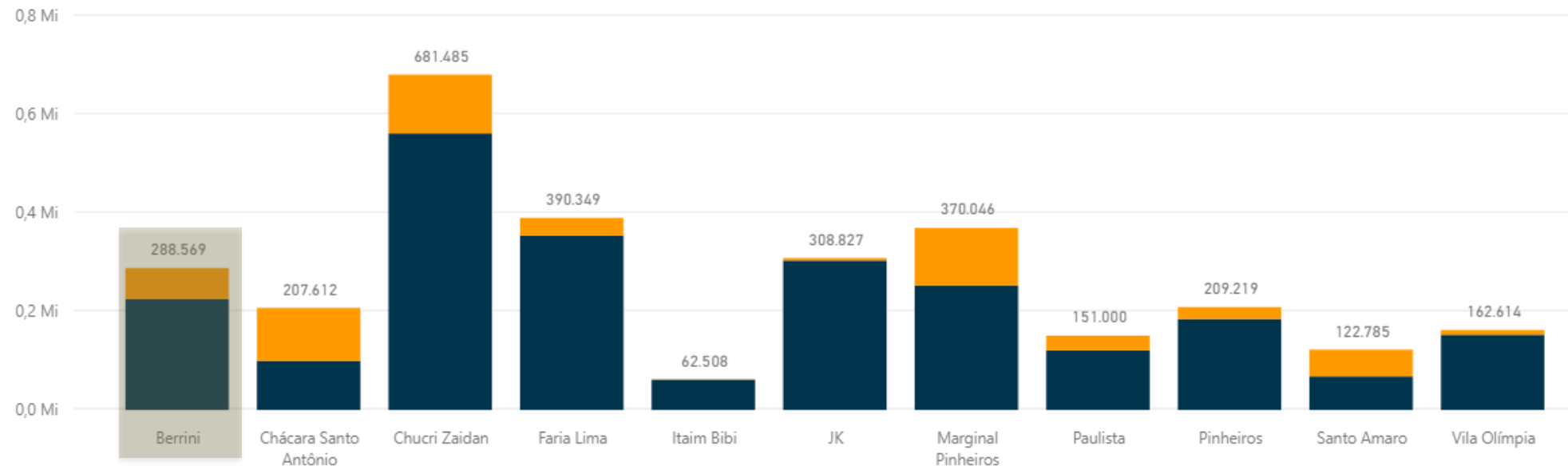


Período	Região SiiLA	Classe	Imóvel	Área
2T 2019	Berrini	A	Apogee Corporate	16.584
	Paulista	A	Paulista J. Safra Corporate	8.560
3T 2019	Berrini	A	Centenário	16.495
2T 2020	Faria Lima	A	Birmann 32	49.038
3T 2020	Paulista	A+	Safra Frei Caneca	24.135
1T 2021	Marginal Pinheiros	A+	River One	16.800
2T 2021	Chucri Zaidan	A+	Parque da Cidade - Torre Corporativa B1 Aroeira	39.438
			Parque da Cidade - Torre Corporativa B2 Paineira	38.159
			Parque da Cidade - Torre Corporativa B3 Jatobá	32.373
	Marginal Pinheiros	A	Estaiada Corporate	11.904
4T 2021	Faria Lima	A+	Faria Lima 949	40.900
4T 2022	Marginal Pinheiros	A	Panamérica Green Park II	8.000
Total				302.385

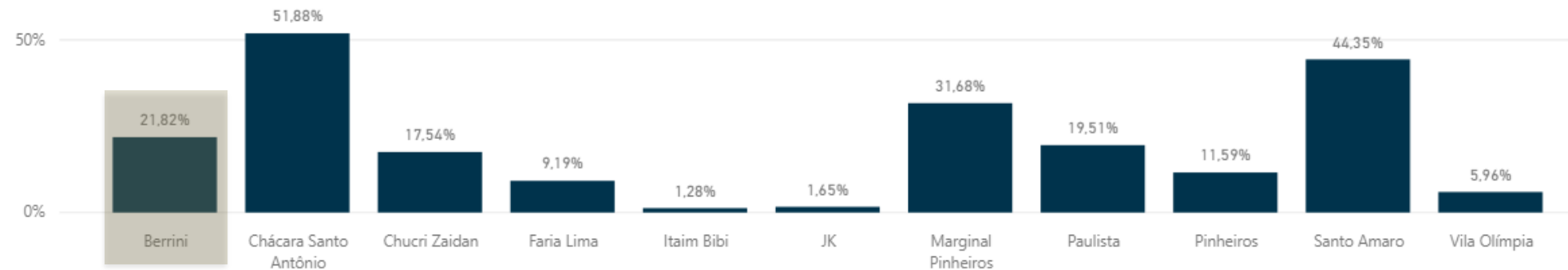
Pré-locado Wework

ESTOQUE VAGO E VACÂNCIA POR REGIÃO

Estoque Total por Espaço Vago (m²)



Taxa de Vacância

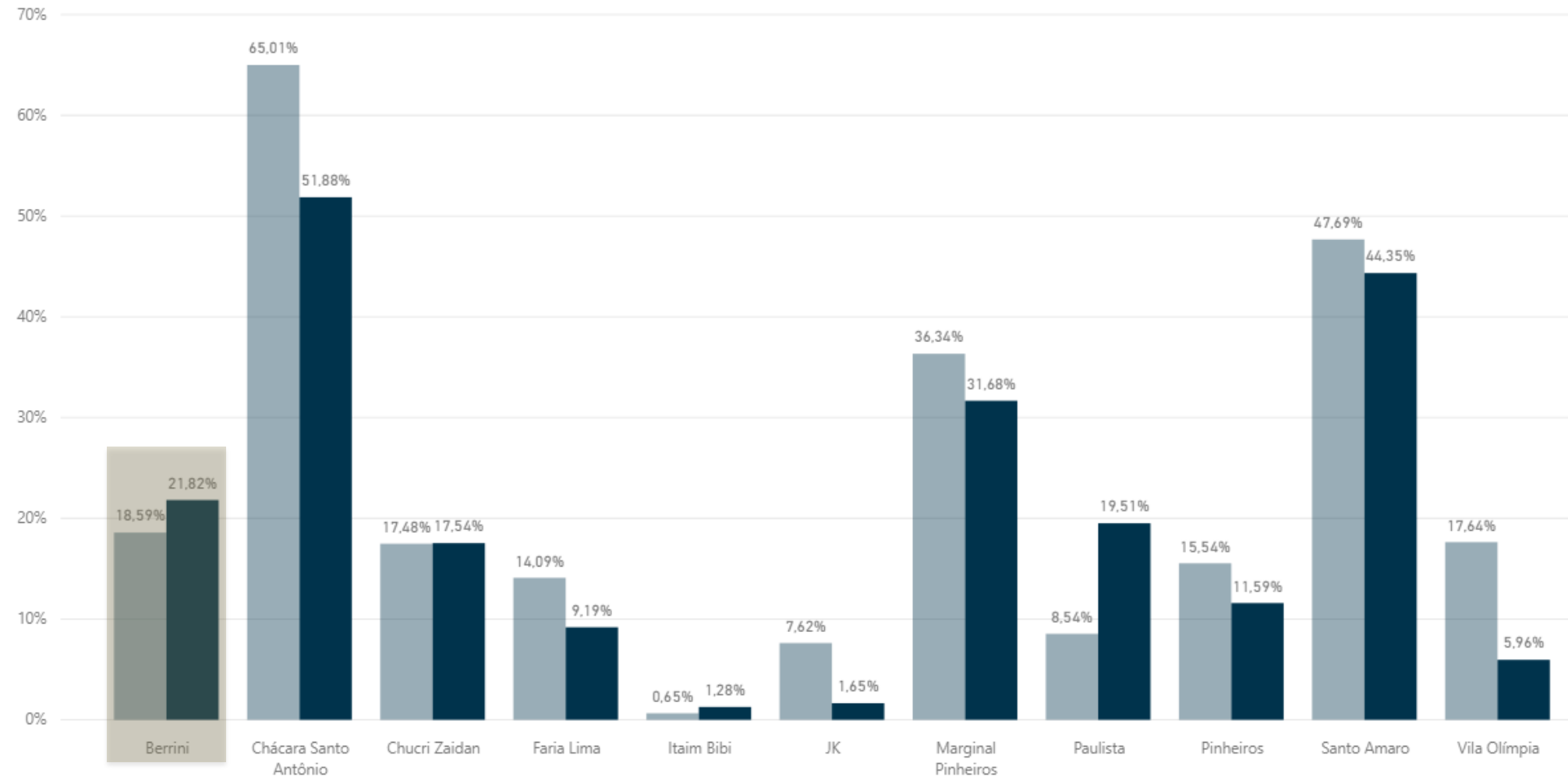


VACÂNCIA POR REGIÃO - YoY

Taxa de Vacância por Trimestre



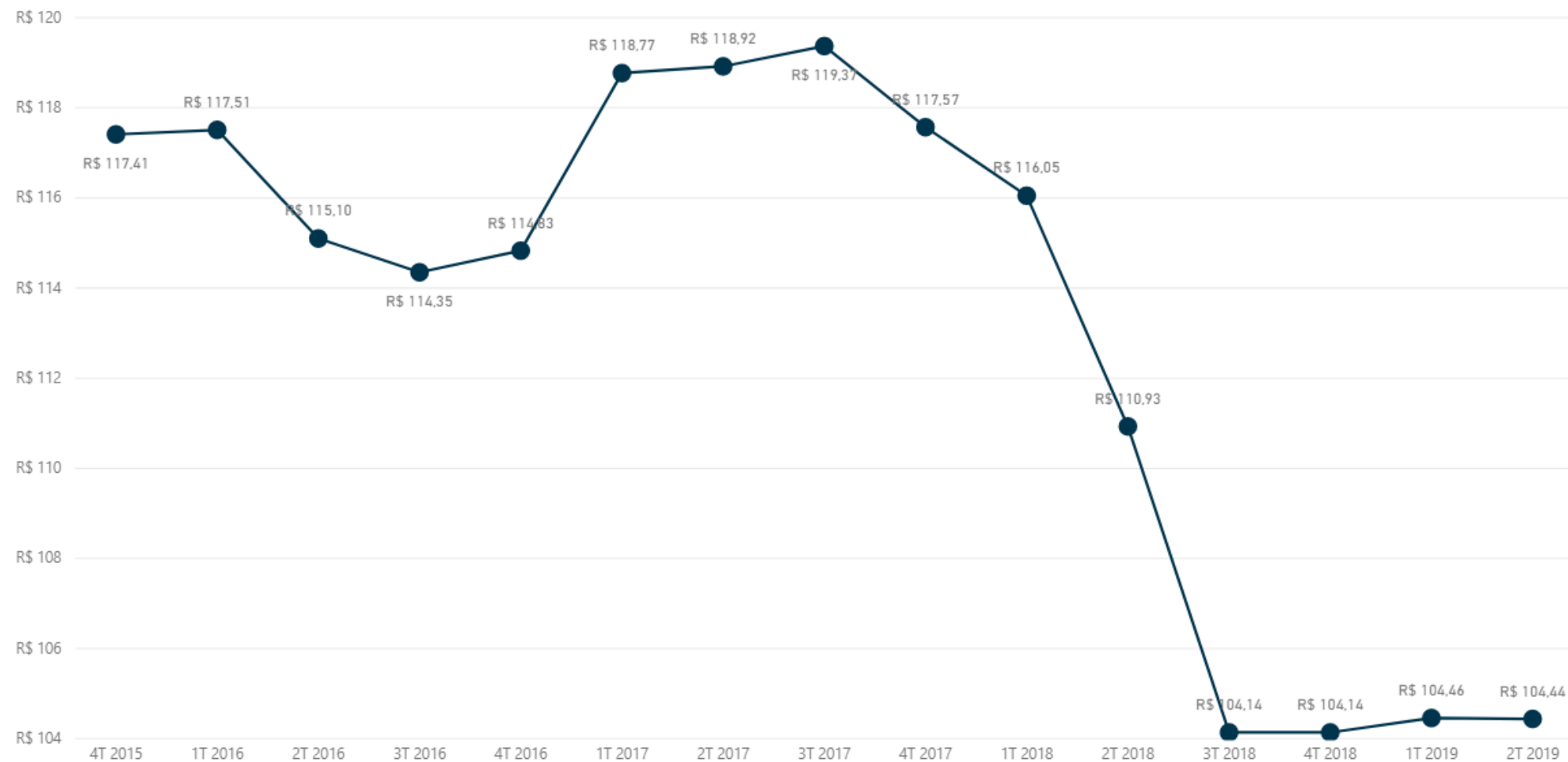
Trimestres ● 2T 2018 ● 2T 2019



EVOLUÇÃO DO PREÇO PEDIDO - BERRINI

Evolução Preço Pedido (Mercados: São Paulo | Região: Berrini | CBD: Sim | Tipo: Escritório | Classe: A+ e A)

Classe ● A+ e A

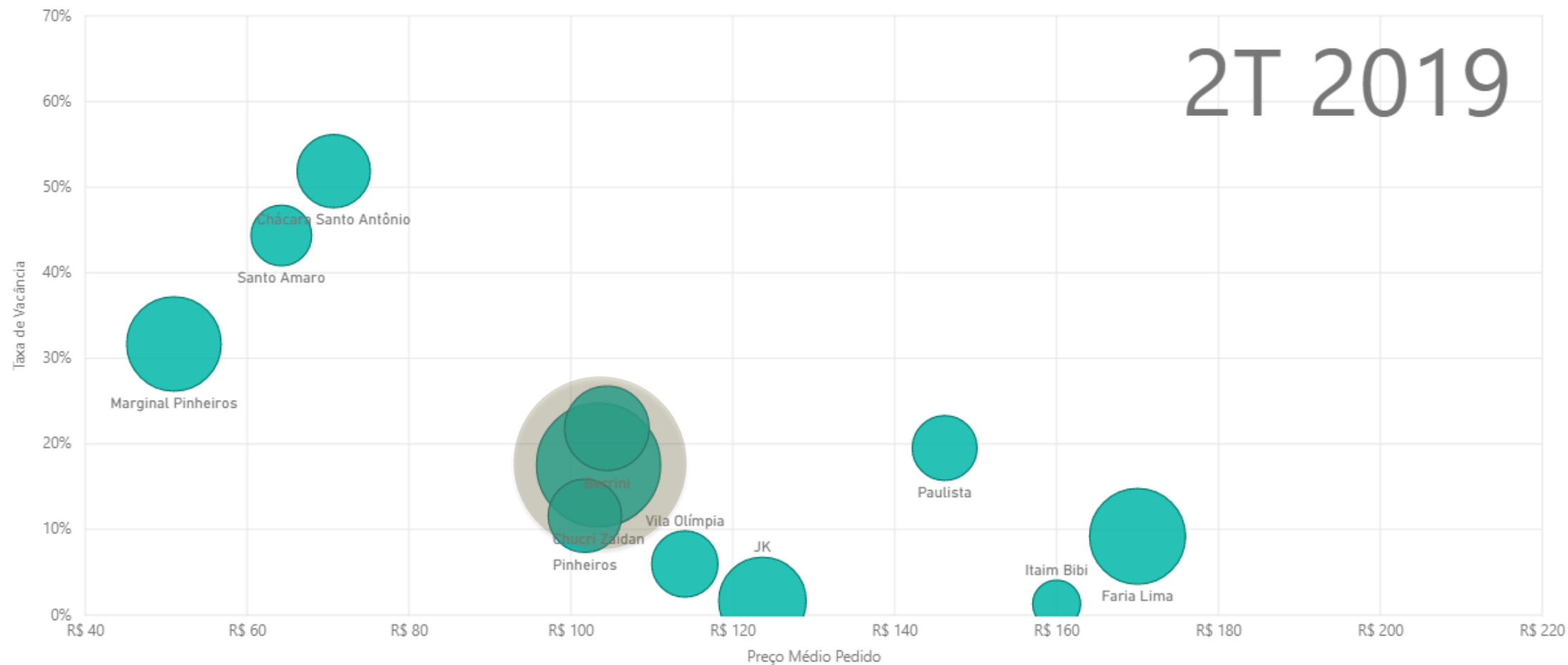


VACÂNCIA E PREÇO PEDIDO – POR REGIÃO

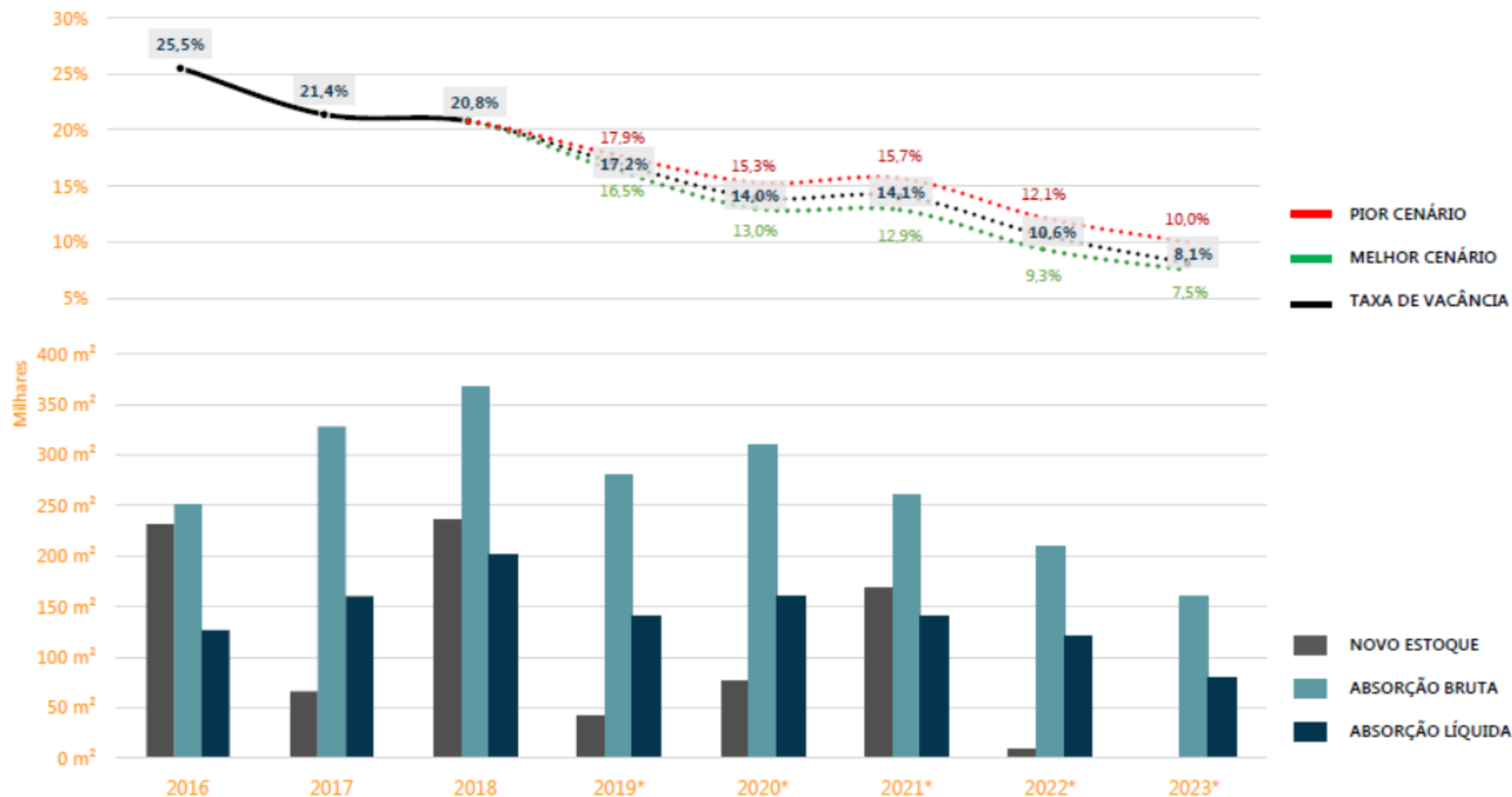
Taxa de Vacância x Preço Pedido de Locação

(Tamanho da bolha representa o estoque total por região)

Mercado ● São Paulo



NOVO ESTOQUE x ABSORÇÃO LÍQUIDA x VACÂNCIA

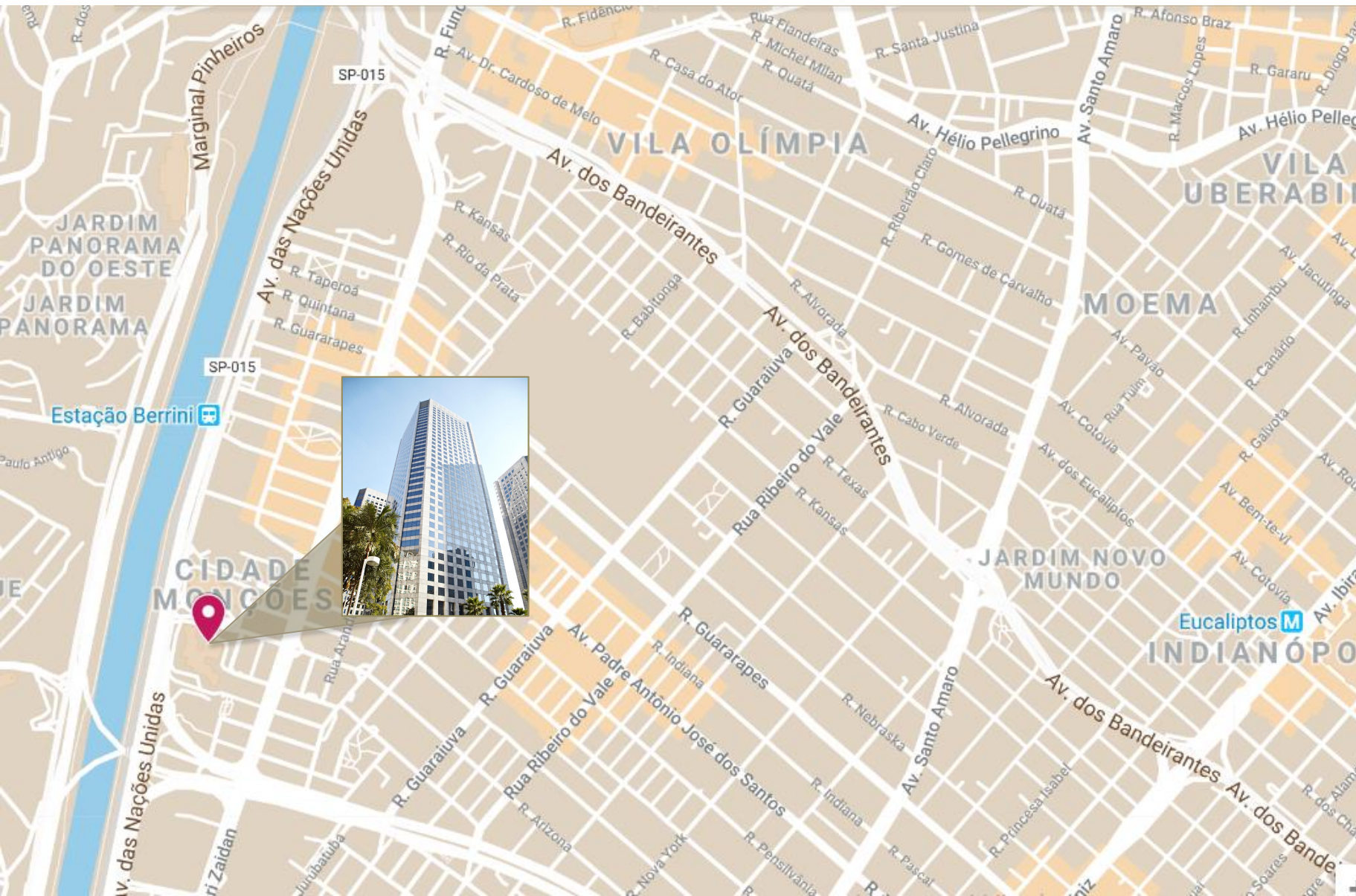


O PRODUTO

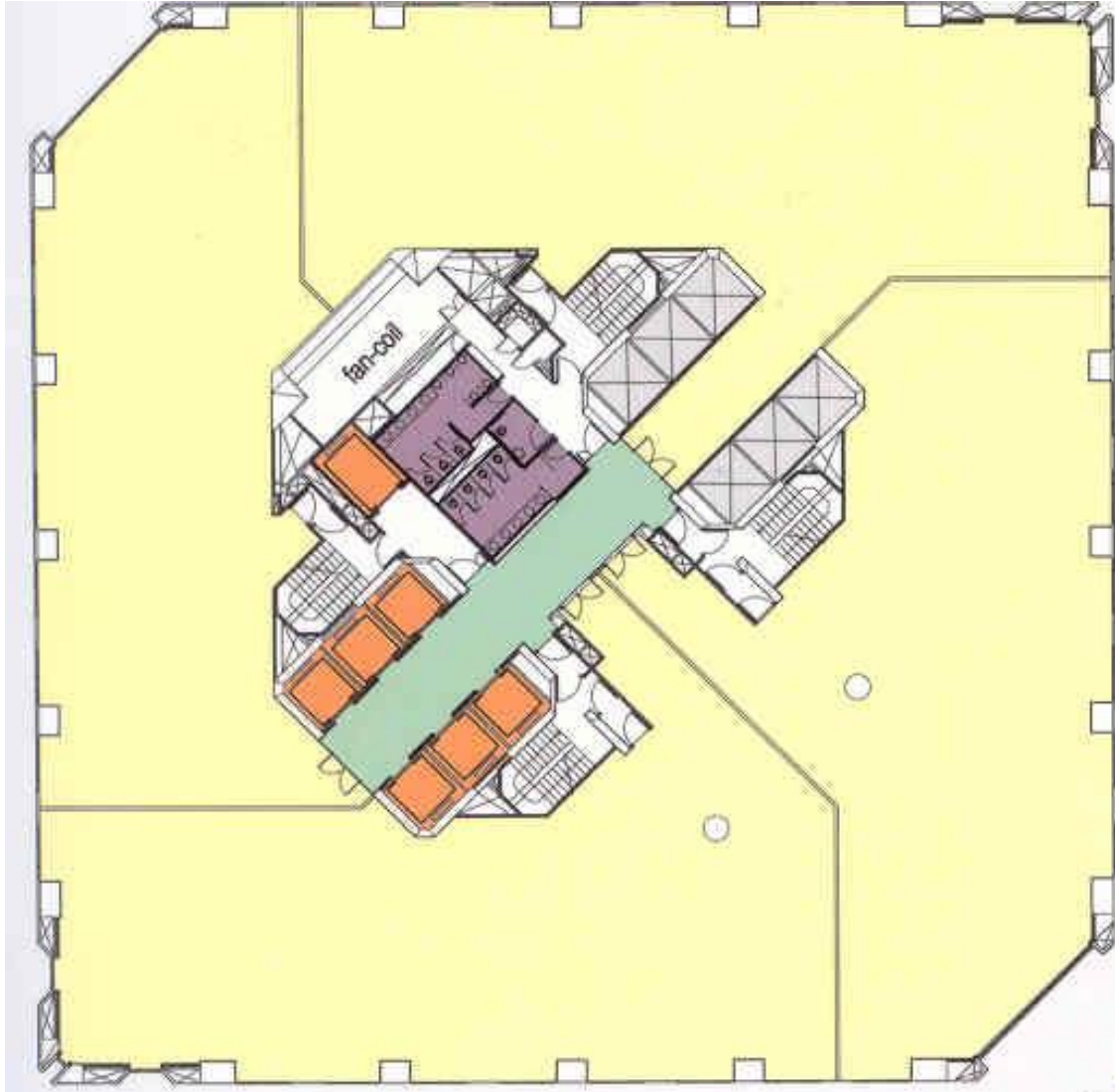


- Incorporador: Tishman Speyer
- Data de entrega: 30/09/1999
- Área locável total: 61.854,44 m²
- Área locável por andar: 1.650 m² a 1.710 m²
- Número de pavimentos: 34
- 24 elevadores
- Ar condicionado central
- Certificação de sustentabilidade
- Heliponto
- Bicicletário

LOCALIZAÇÃO



- Av. das Nações Unidas, 12.901
- À 800 m da estação Berrini da CPTM
- Integrado ao Shopping Nações Unidas, D&D e hotel Hilton
- Diversas amenidades no entorno (hotéis, restaurantes, bancos, etc.)



- Laje eficiente e sem interferência de colunas
- Ar condicionado central
- Pé-direito: 2,80 m
- Preparado para piso elevado, forro modular e luminárias
- Possibilidade de divisão em até 4 conjuntos

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

Relação com o condomínio

- Controle da empresa que faz a gestão do condomínio sempre com o olhar do dono, maximizando valor ao imóvel.



PARTICIPAÇÃO ATIVA NAS AÇÕES

Relação com cliente

- Elaboração de estratégia de comercialização e marketing (quando aplicável)

Relação com o mercado

- Divulgação e coordenação de corretores, parceiros, prestadores de serviço, imobiliárias e potenciais inquilinos



PARTICIPAÇÃO ATIVA NAS AÇÕES

- Entendimento do mercado competidor e cumprimento das práticas do mercado
- Elaboração de recomendações para melhor tomada de decisão
- Antecipação de problemas com apresentação das soluções para a sua resolução



CHECAGEM DE DOCUMENTAÇÃO

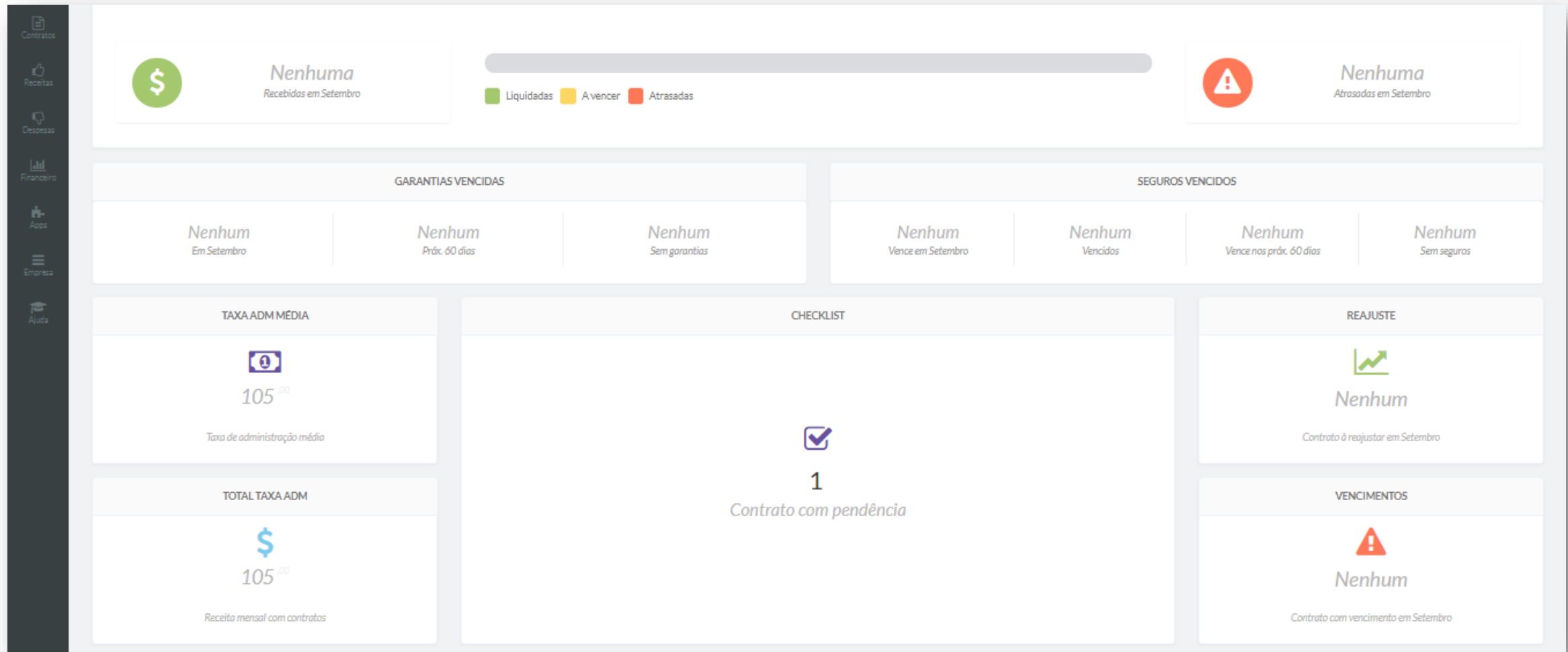
Sempre atentos para que toda a documentação dos imóveis estejam regularizadas e em ordem

- Licenças
- AVCB
- Matrículas
- IPTU
- Habite-se
- Convenção de condomínio
- Relatórios de manutenção
- Entre outros



SISTEMAS E PROCESSOS

Sistema completo de controle dos contratos e gestão dos imóveis



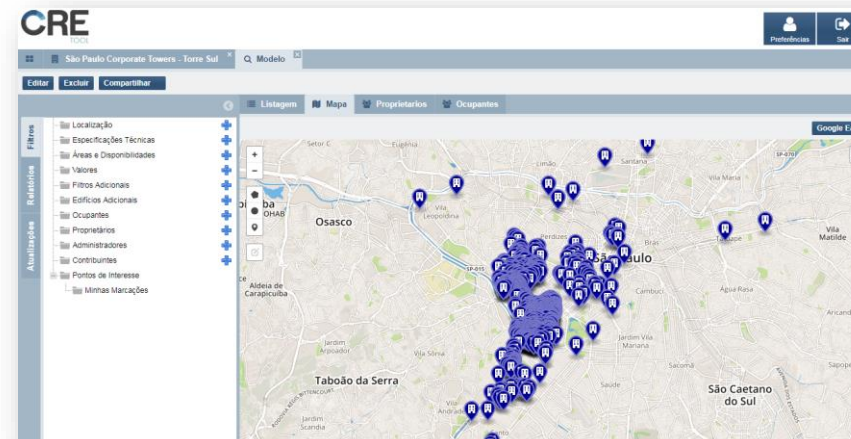
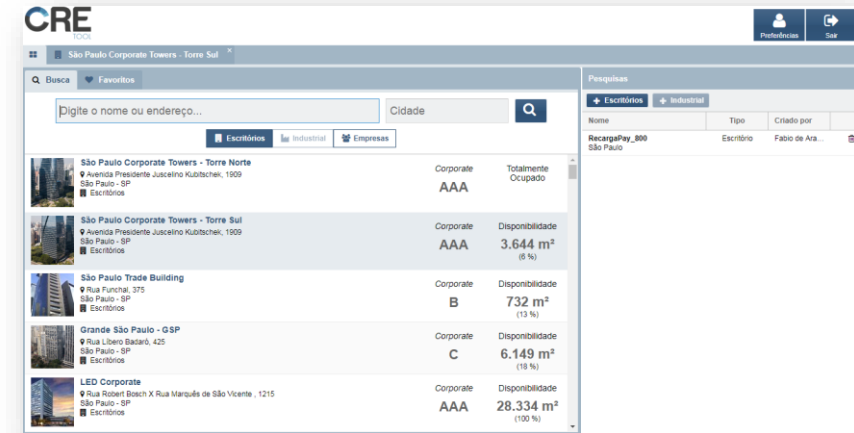
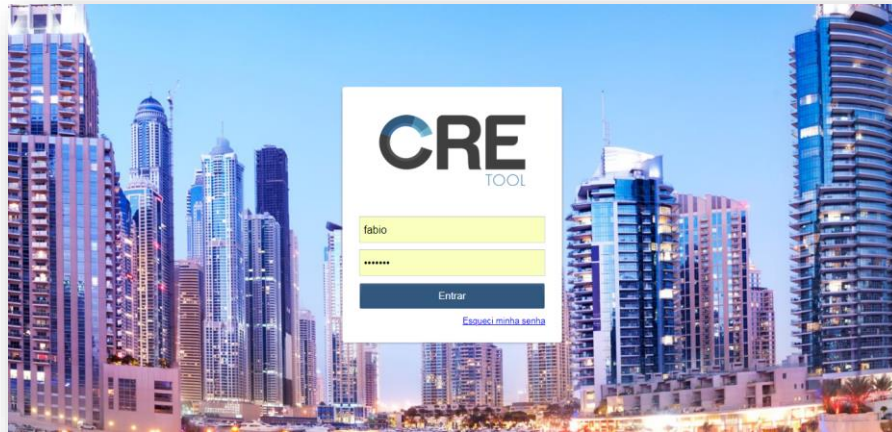
COMO FAZEMOS

Área do locatário e proprietário



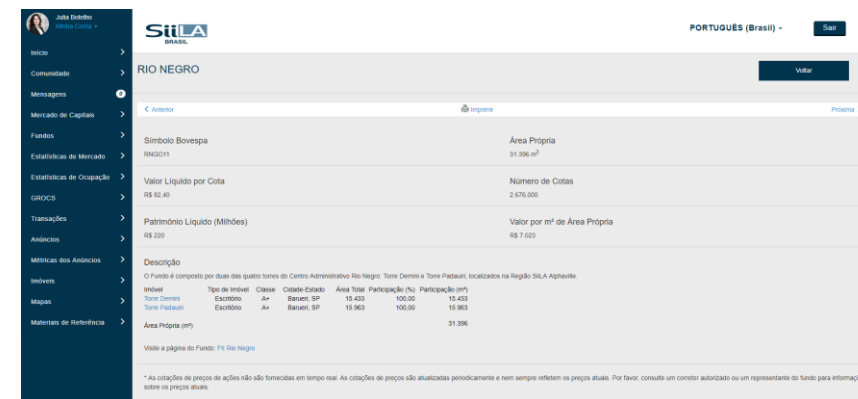
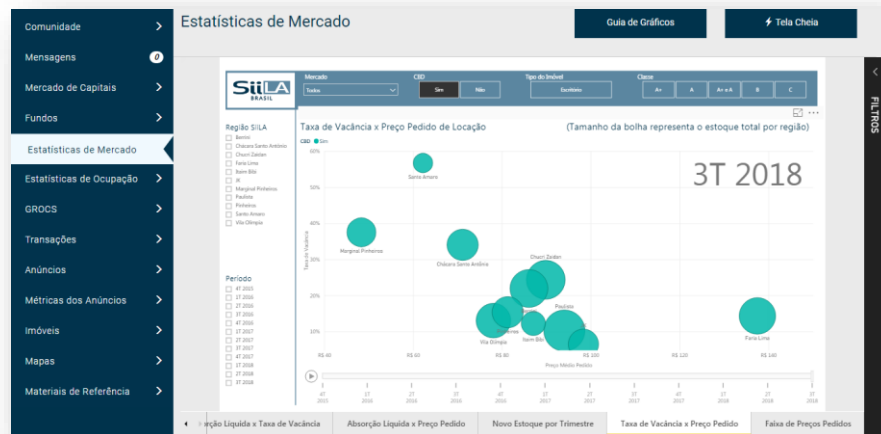
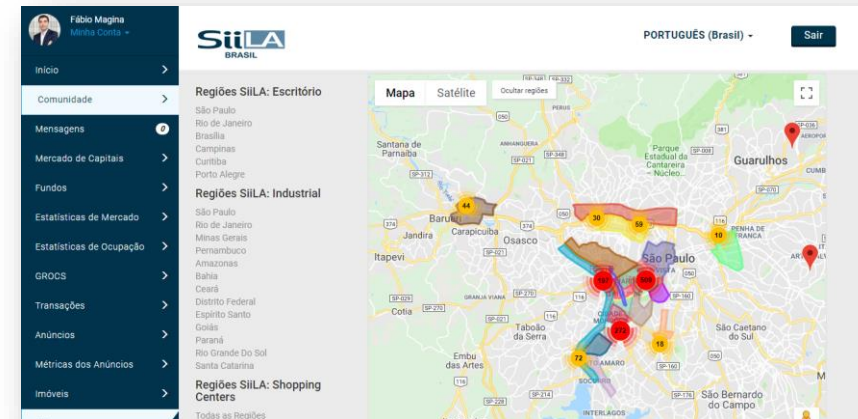
COMO FAZEMOS

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – CRE Tool <https://cretool.com.br/>



COMO FAZEMOS

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – SiiLA



A MATCHPOINT

QUEM SOMOS

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

Notamos um mercado composto, 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.



O QUE QUEREMOS

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 começou 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



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 deve estar vinculada ao sucesso do resultado financeiro do imóvel impulsionado pelo trabalho ativo e estratégico de gestão do empreendimento TORRE NORTE .

Para tal, segue abaixo nossa proposta de valor:

- Remuneração fixa mensal de 0,65% (zero vírgula sessenta e cinco por cento) do aluguel mensal.
- Reembolso de despesas (tais como, fotos, anúncios, custo de viagens, cópias de documentos, portadores etc.). Os mesmos deverão ser pré-aprovados.
- Rescisão antecipada com 30 (trinta) dias de aviso prévio.

E POR QUE A MATCHPOINT?

PORQUE...

-
- Somos capacitados, experientes e conhecemos o mercado e players envolvidos.
 - Temos as ferramentas (processos e sistemas) necessárias.
 - Esse é o nosso core business.
 - Ótimo relacionamento com parceiros (corretores, advogados, pesquisa, inteligência, RH, Consultoria etc.) para fazer a gestão de todo o projeto.
 - Empresa com energia, espírito de renovação, determinação e ambição.
 - Apostamos em parcerias de longo prazo.
 - Não temos nenhum conflito de interesse que impeça uma prestação de serviço totalmente isenta.
 - Porque acreditamos que nossos valores agregarão sucesso ao projeto.

A woman with long dark hair, wearing a dark polka-dot long-sleeved top and light-colored wide-leg trousers, stands with her hands on her hips on a rooftop terrace. She is looking out over a dense urban skyline with numerous skyscrapers under a clear sky. The terrace has a metal railing with a mesh infill.

Em apenas 1 ano de empresa temos
quase 100 imóveis e R\$ 1 Bilhão sob
gestão!

ALGUNS CLIENTES



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. In the center is a white double-walled glass cup filled with a yellow beverage. Below it, a dark grey smartphone and a gold-colored pen lie on a set of architectural blueprints. The blueprints show various room layouts with labels like 'HALL', 'CLOSET', and 'BATH'. A semi-transparent dark grey rectangle is centered over the image, containing the word 'OBRIGADA' in white serif font.

OBRIGADA