

PROPOSTA DE TRABALHO

Consultoria Imobiliária



CBRE



ÍNDICE

CBRE

01

INTRODUÇÃO

02

PROPOSTA DE
TRABALHO

03

CONDIÇÕES
COMERCIAIS

04

FINAL



01

INTRODUÇÃO

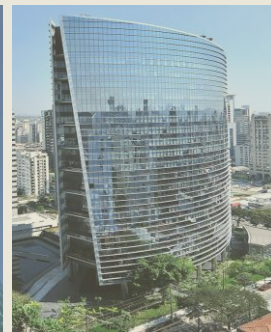
1. INTRODUÇÃO

A CBRE sente-se honrada com a possibilidade de apresentar ao **BTG Pactual**, na qualidade de administrador do **FII VBI FL 4440**, sua proposta de prestação de serviços de **Consultoria Imobiliária**, para todo o portfólio de imóveis do fundo.

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

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

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



1. INTRODUÇÃO

CBRE Brasil

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 desde sua fundação em 1773, proporcionam à CBRE um conhecimento oportunidades e aconselhar seus clientes com excelência, sejam eles investidores, incorporadores, construtoras, ocupantes ou proprietários.



CBRE

Desde 1979

Atuação nacional

5 escritórios

+ 1.500 funcionários

1. INTRODUÇÃO

CBRE Brasil

A CBRE Brasil é líder em transações no mercado de escritórios. No que diz respeito aos edifícios de melhor qualidade (AAA), foi responsável em 2019 por mais de 70% das transações de ocupação realizadas, mostrando sua capilaridade e expertise nesse mercado que possui características específicas, essenciais de serem compreendidas para a execução de um bom trabalho.

CBRE

Performance

Locação de Escritórios 2019

**MERCADO
TRIPLE A**



de market
share



1. INTRODUÇÃO

CBRE Brasil

A CBRE Brasil foi responsável em 2019 pela condução de diversas renegociações de contrato (revisões e renovações), sendo na maioria dos casos discussões para aumento de valor de locação.

O momento de mercado em que nos encontramos, onde se verifica uma redução na vacância e previsão de novo estoque baixo, sustenta uma oportunidade para aumento de valor de locação em situações específicas e a CBRE Brasil possui o know-how para ajudar os proprietários a extrair o melhor dessas negociações.





02

PROPOSTA DE TRABALHO

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 mantê-lo no imóvel 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



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

ii. Gestão do Portfólio

A Gestão consiste em um trabalho diário da equipe para **controlar cada evento do contrato** (reajustes, término de garantias, pagamentos, revisionais, renovatórias etc.), tomando decisões proativas assim que um aviso antecipado seja detectado e com isso aumentando ao máximo a rentabilidade e minimizando os riscos inerentes aos contratos de locação. 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 quando os pagamentos forem efetuados, permitindo a prestação de informações a seus clientes.

Seguros e Garantias

A equipe da CBRE irá controlar e acompanhar o vencimento e o processo de renovação das apólices dos contratos vigentes. Porém, não é de responsabilidade da CBRE, a renovação em si da garantia e do seguro do imóvel locado, sendo esta 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 auxiliar 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, que possuam vasta experiência 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 para eventuais problemas que venham acontecer no que diz respeito à manutenção do imóvel (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.

2. PROPOSTA DE TRABALHO

ii. Gestão do Portfólio



SISTEMA ONLINE E 24 HORAS

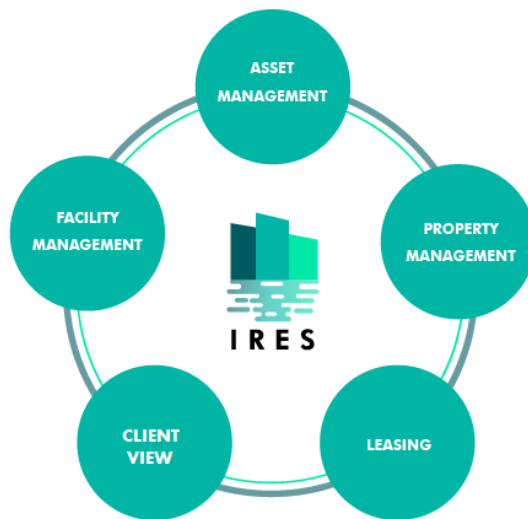
- Monitorar vencimentos
- Checagem de pagamentos
- Documentos portfólio
- Seguros e Garantias
- Inadimplências



A melhor plataforma digital de Real Estate para o seu negócio.

O IRES é uma plataforma inovadora de gerenciamento 360° de seu portfólio, proporcionando autonomia para gerenciar e monitorar seus custos e riscos, maximizando o valor de seus ativos.

A integração entre as soluções de real estate para o seu ativo, oferece uma experiência única para todas as partes interessadas, gerando eficiência e escala.



***Gerenciamento 360°
do seu portfólio!***

IRES CLIENT VIEW

On-the-go

Plataforma on cloud e real-time.
Acesso remoto, em qualquer dispositivo.

Plataforma Integrada

Única interface.
Único acesso.

Expertise

Feita por profissionais de real estate
para profissionais de real estate



Insights & Analytics

Geração de dashboards
em tempo real.

Confiabilidade

Business Intelligence 24/7 em
um sistema seguro e confiável.

Due Diligence

Biblioteca de documentos
pronta para acessar.

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 – (“Revisão” e “Renovação”)

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.



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 “ileso” de qualquer conflito.

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

ii. Comercial – Monitoramento do Mercado

Monitoramento do Mercado

Pelo fato das decisões de mudança envolverem, em muitos casos a mudança total do imóvel atual para outro, a CBRE utilizando toda sua estrutura terá **atenção constante** a 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 (“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

HONORÁRIOS DE CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

Gestão de Contratos

Pela prestação de serviços de Gestão dos Contratos de Locação, a CBRE será remunerada conforme honorário abaixo:

1,3%, calculado sobre a receita mensal bruta. Para efeito de calculo não é considerado reembolso de despesas que o locatário venha a pagar ao proprietário.

Revisões e Renovações*

Caso verifique-se uma oportunidade de renegociação de contrato visando um aumento no valor de locação, a CBRE irá representar o Fundo na revisão ou renovação em questão e, em caso de sucesso da negociação, será remunerada conforme honorário abaixo:

15% do aumento gerado calculado pelo período até a próxima negociação.

Caso o locatário solicite ao Fundo uma renegociação de contrato visando a redução no valor de locação, a CBRE irá representar o Fundo na negociação em questão e em caso de sucesso, ou seja, com a manutenção do locatário no imóvel, será remunerada conforme honorário abaixo:

0,75 do novo aluguel pactuado.

Os honorários acima poderão ser pagos em até 12 parcelas mensais.

* Serão calculados sobre o valor nominal, portanto sem considerar para efeito do calculo de honorário 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;
- 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 70% (setenta 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 buildings are set against a clear blue sky. A bright sun is visible on the right side, creating a strong lens flare and illuminating the scene. The number '04' is overlaid in a large, white, sans-serif font.

04

FINAL

4. CONCLUSÃO

PRAZO DE CONTRATAÇÃO

Propomos um período de contratação de 36 (trinta e seis) 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,



Walter Cardoso
Presidente - CBRE

Fernando Faria
Vice Presidente - CBRE

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.



WORLD'S MOST
ETHICAL
COMPANIESTM
WWW.ETHISPHERE.COM

PERFORMANCE BRASIL 2018

480.954 m² de escritórios locados

444.558 m² de Ind. Park / SAP locados

105.000 m² de escritórios comercializados - venda

576.541 m² em transações de venda de terrenos

199.000 m² em projetos gerenciados

11,6 milhões de m² em facilities

5,7 milhões de m² em building consultancy

3 milhões de m² em gerenciamento de propriedades

1,6 milhões de m² em galpões logísticos e industriais avaliados

2 milhões de m² em escritórios avaliados

2,1 milhões de m² de ABL (Área Bruta Locável) analisados em shopping centers

2,6 milhões de m²

R\$ 917 milhões em transações realizadas de vendas de investimento

R\$ 3,2 bilhões em contratados de locação (valor do aluguel x 5 anos)

