



REAL ESTATE MATCHING

Proposta de Trabalho

FII VBI FL 4440

Preparado para:
BTG Pactual

Fevereiro de 2020

INTRODUÇÃO

NOSSO ENTENDIMENTO



- O **BTG Pactual** é o administrador do **FII VBI FL 4440 (FVBI11 – “Fundo”)**, que possui 50% do edifício comercial denominado FL 4440, localizado à Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4.440, 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 VBI Real Estate, 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 FL 4440, dos demais concorrentes do mercado.
- O escopo desta proposta, que será detalhado posteriormente, é:
 - Administração operacional dos contratos
 - Relacionamento com os locatários, condomínio e mercado
 - Participação ativa nas ações para destacar o ativo dos seus concorrentes
 - Negociação estratégica com planejamento, embasamento técnico e experiência

PANORAMA DE MERCADO

4º TRIMESTRE DE 2019 – CLASSES A+ E A

PANORAMA GERAL

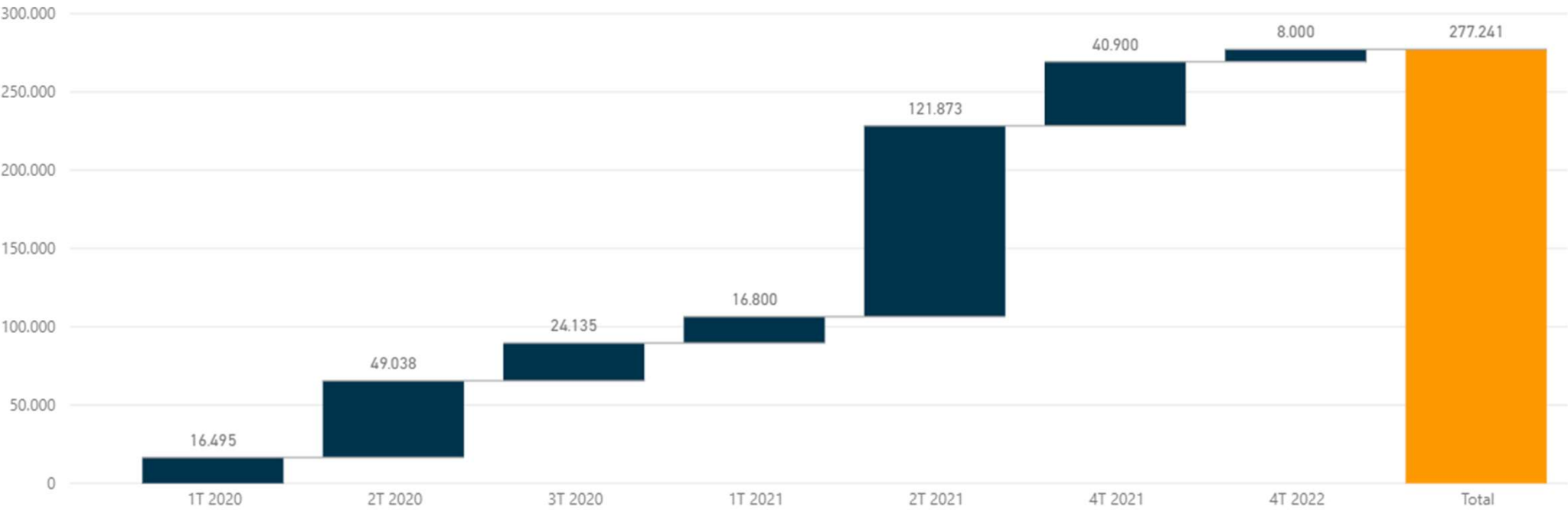
São Paulo

2.945.403 15,44 % 0 105.571 76.436 R\$ 87,73
Estoque Total Taxa de Vacância Novo Estoque Absorção Bruta Absorção Líquida 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	4	A+ e A	285.434	8,61 %	0	22.523	11.086	R\$ 111,47	R\$ 29,87	R\$ 14,15	10
	Chácara Santo Antônio	2019	4	A+ e A	207.612	44,50 %	0	18.677	17.143	R\$ 68,58	R\$ 19,06	R\$ 10,15	13
	Chucri Zaidan	2019	4	A+ e A	680.278	16,21 %	0	25.350	25.351	R\$ 107,51	R\$ 25,66	R\$ 13,24	27
	Faria Lima	2019	4	A+ e A	400.785	9,53 %	0	9.800	5.497	R\$ 182,00	R\$ 30,01	R\$ 18,33	23
	Itaim Bibi	2019	4	A+ e A	48.860	0,00 %	0	675	675		R\$ 36,85	R\$ 13,17	3
	JK	2019	4	A+ e A	308.403	2,10 %	0	4.268	-3.225	R\$ 130,38	R\$ 31,80	R\$ 12,28	10
	Marginal Pinheiros	2019	4	A+ e A	367.523	27,78 %	0	2.904	2.533	R\$ 51,83	R\$ 20,62	R\$ 7,82	29
	Paulista	2019	4	A+ e A	152.099	11,61 %	0	9.230	6.923	R\$ 150,66	R\$ 28,42	R\$ 19,15	10
	Pinheiros	2019	4	A+ e A	209.010	1,56 %	0	9.753	9.753	R\$ 86,43	R\$ 22,08	R\$ 12,61	16
	Santo Amaro	2019	4	A+ e A	122.785	43,18 %	0			R\$ 64,37	R\$ 18,47	R\$ 8,91	9
	Vila Olímpia	2019	4	A+ e A	162.614	4,14 %	0	2.389	700	R\$ 110,76	R\$ 22,33	R\$ 15,45	11
Total					2.945.403	15,44 %	0	105.571	76.436	R\$ 87,73	R\$ 26,15	R\$ 13,38	161

NOVO ESTOQUE E PROJEÇÃO ATÉ 2022

Novo Estoque por Trimestre (m²)

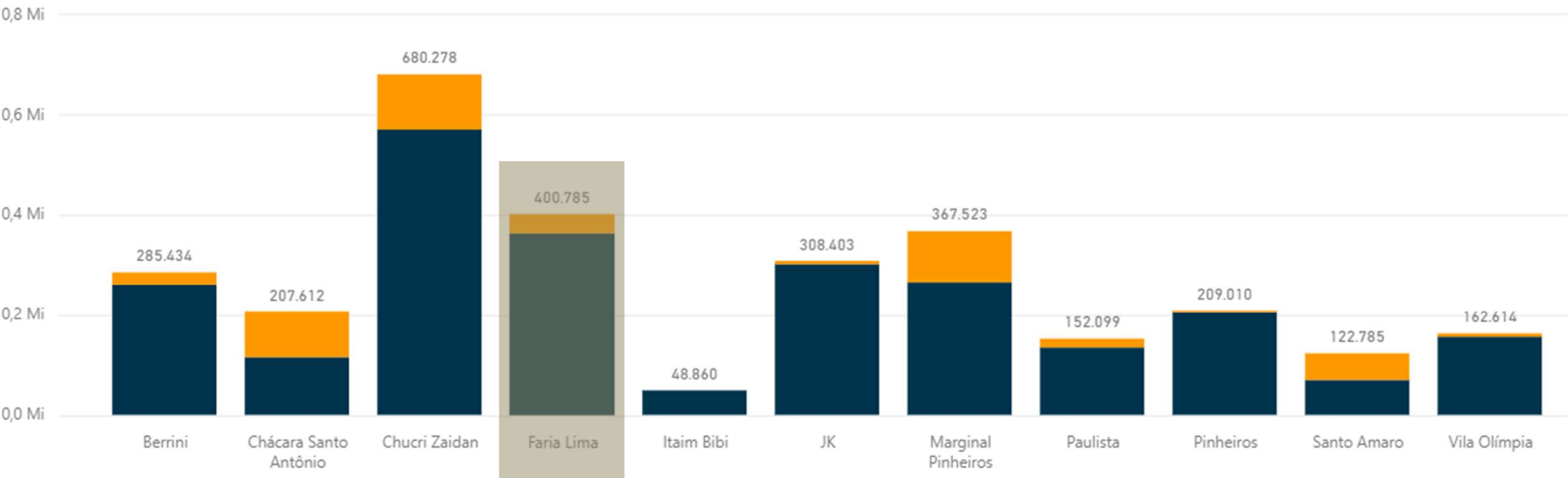


Período	Região SiiLA	Classe	Imóvel	Área
1T 2020	Berrini	A	Centenário	16.495
2T 2020	Faria Lima	A+	Birmann 32	49.038
3T 2020	Paulista	A+	Safra Frei Caneca	24.135
1T 2021	Marginal Pinheiros	A+	River One	16.800
2T 2021	Chucri Zaidan	A+	Parque da Cidade - Torre Corporativa B1 Aroeira	39.438
			Parque da Cidade - Torre Corporativa B2 Paineira	38.159
			Parque da Cidade - Torre Corporativa B3 Jatobá	32.373
			Estaiada Corporate	11.904
4T 2021	Faria Lima	A+	Faria Lima Plaza	40.900
4T 2022	Marginal Pinheiros	A	Panamérica Green Park II	8.000
Total				277.241

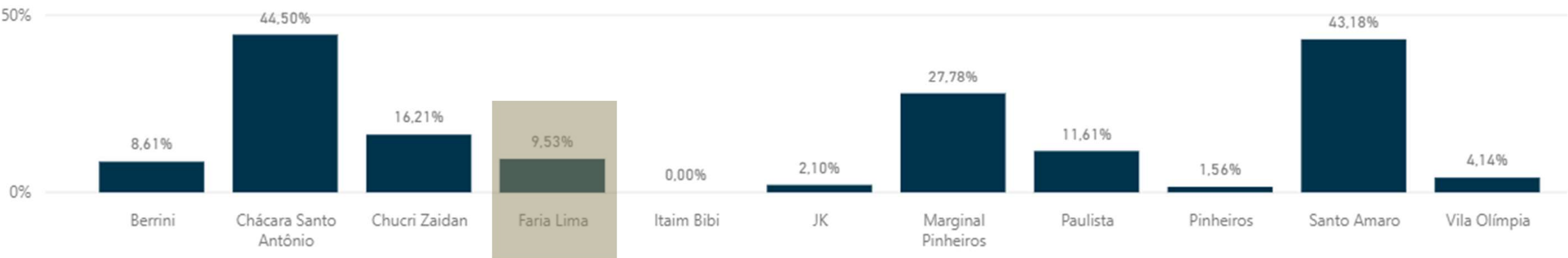
Pré-locado Wework

ESTOQUE VAGO E VACÂNCIA POR REGIÃO

Estoque Total por Espaço Vago (m²)



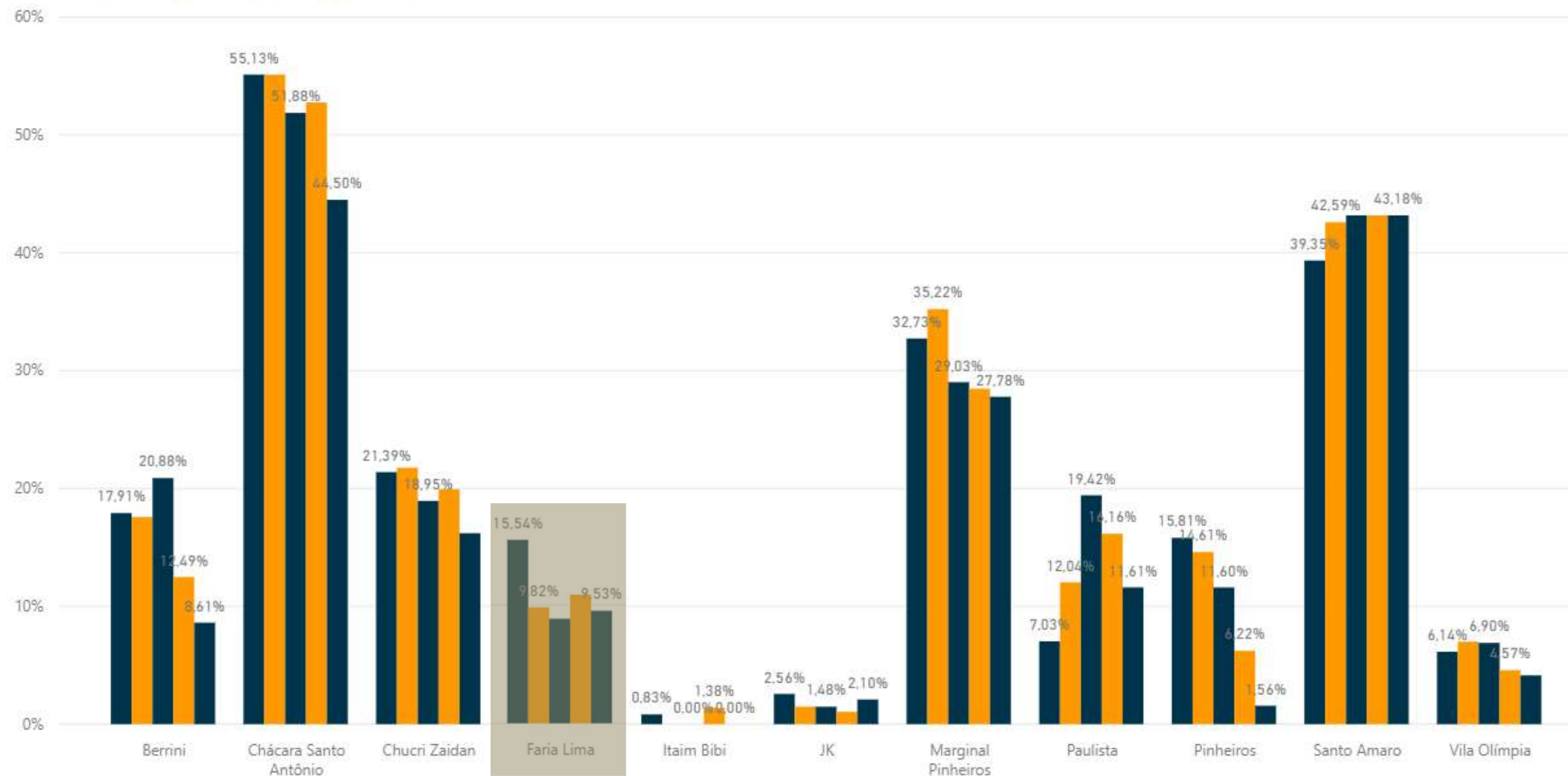
Taxa de Vacância



VACÂNCIA POR REGIÃO - YoY

Taxa de Vacância por Trimestre

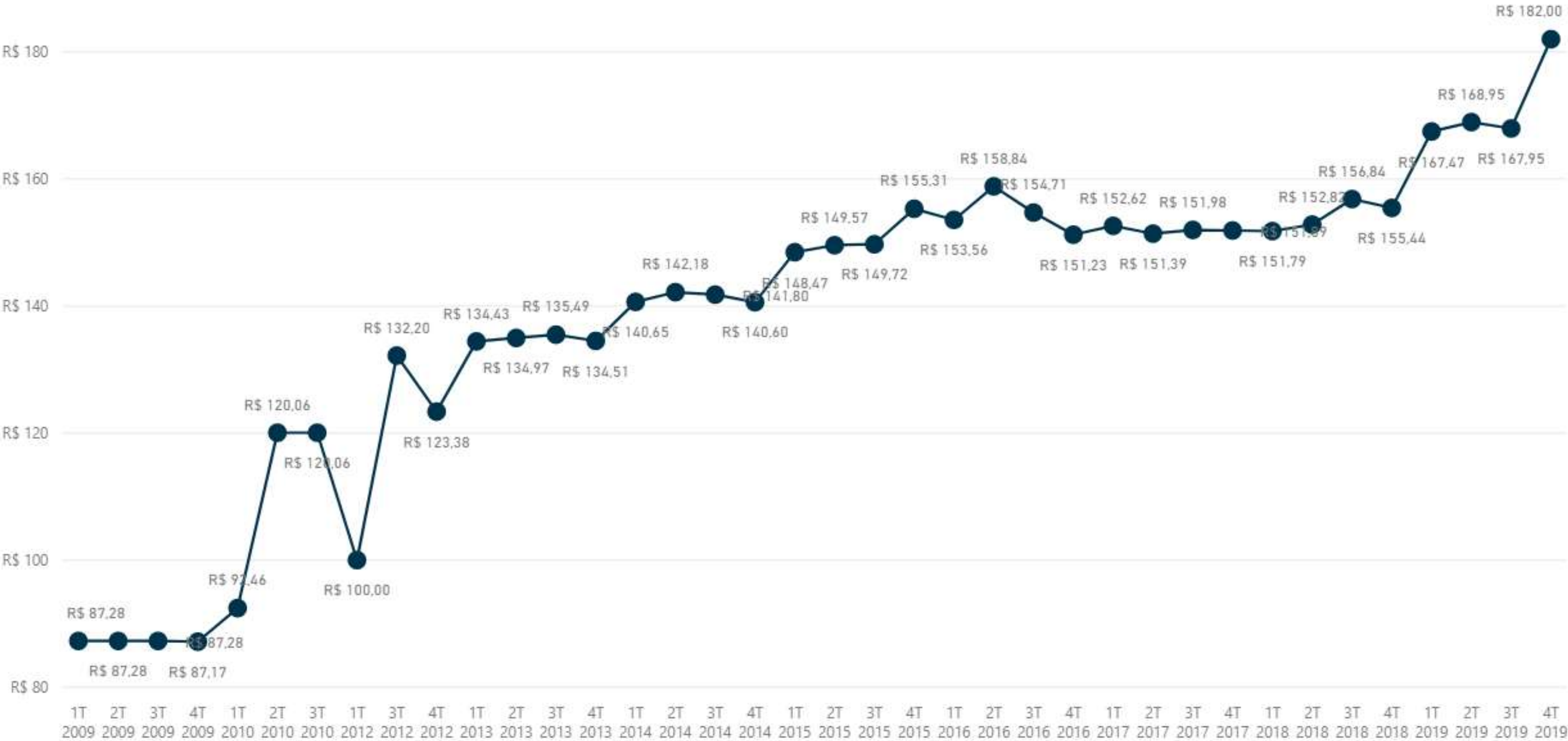
Trimestres ● 4T 2018 ● 1T 2019 ● 2T 2019 ● 3T 2019 ● 4T 2019



EVOLUÇÃO DO PREÇO PEDIDO – FARIA LIMA

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

Classe ● A+ e A

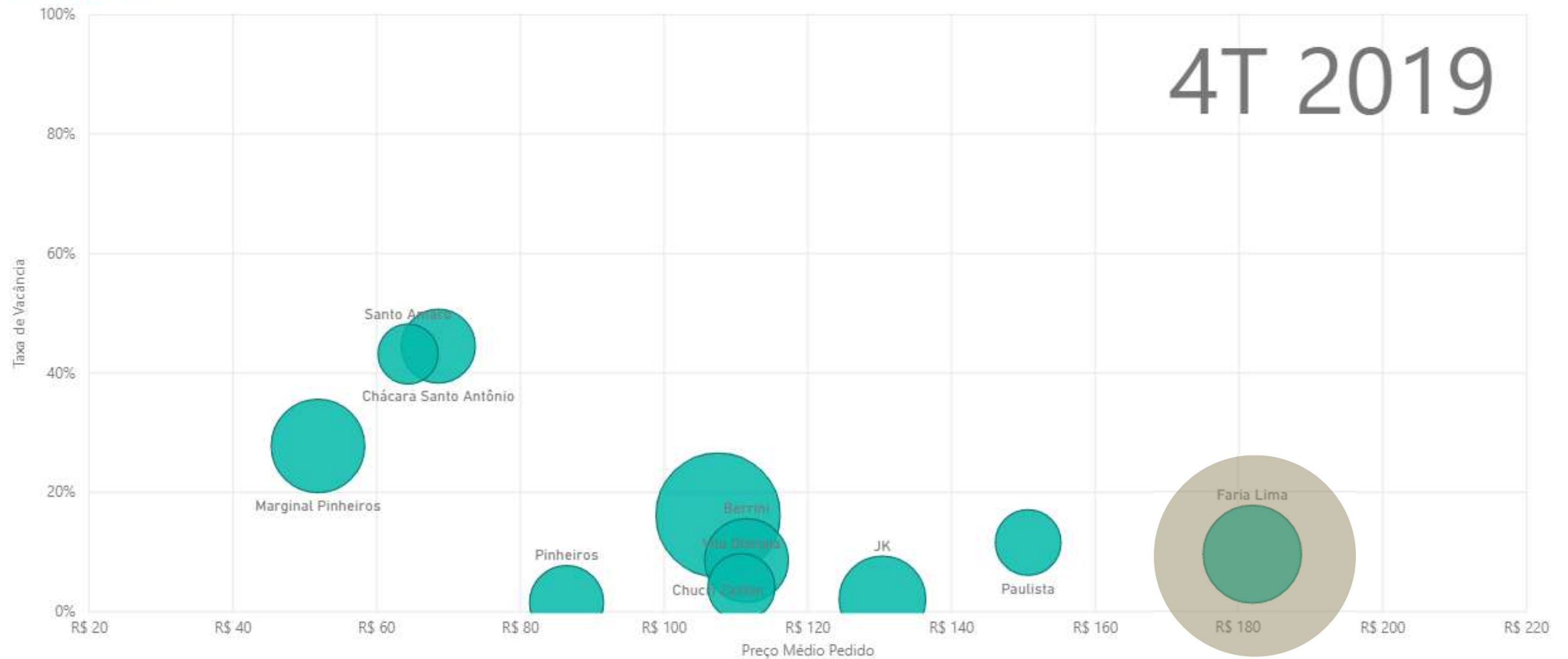


VACÂNCIA E PREÇO PEDIDO – POR REGIÃO

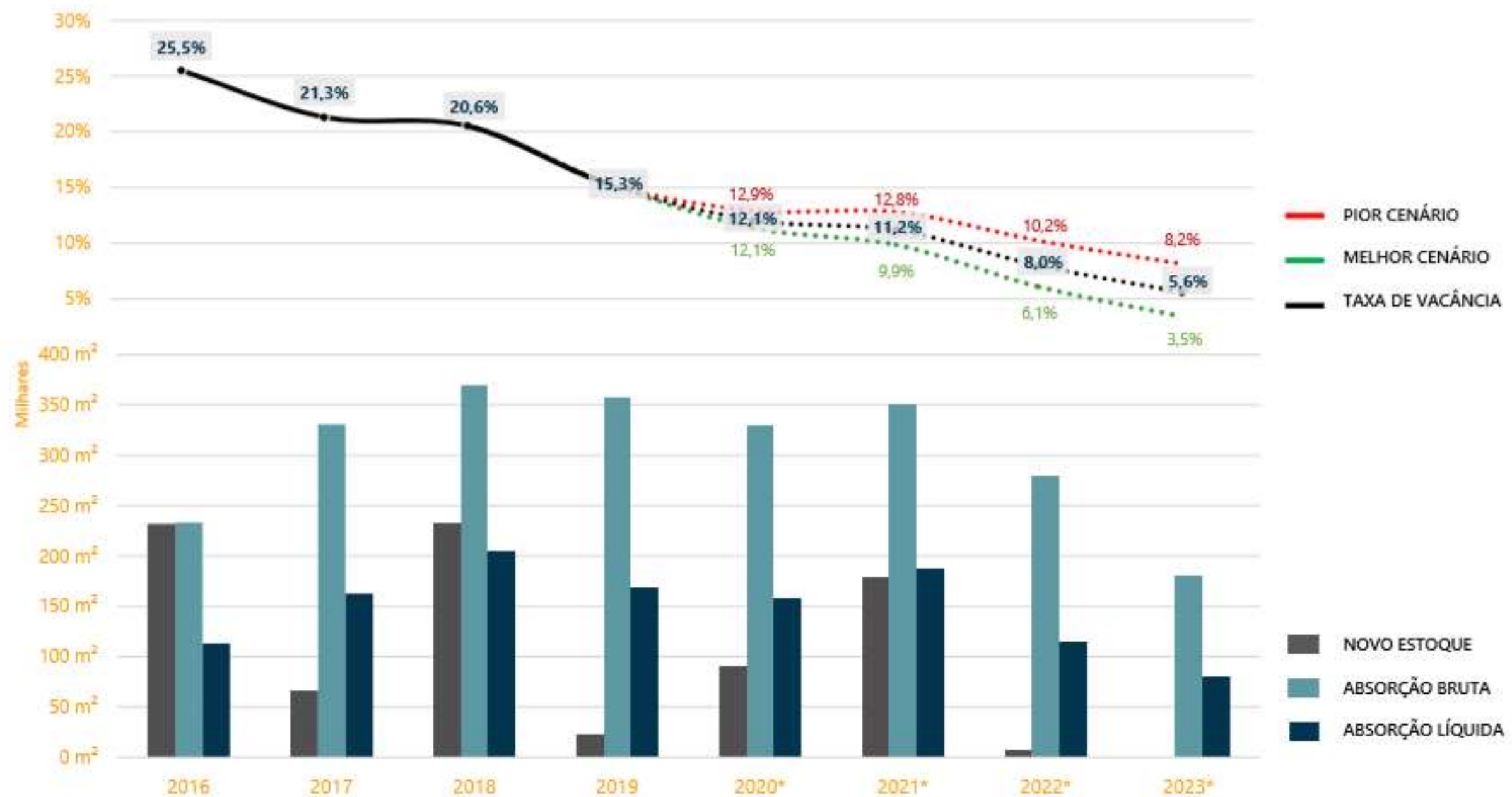
Taxa de Vacância x Preço Pedido de Locação

(Tamanho da bolha representa o estoque total por região)

Mercado ● São Paulo



NOVO ESTOQUE x ABSORÇÃO LÍQUIDA x VACÂNCIA



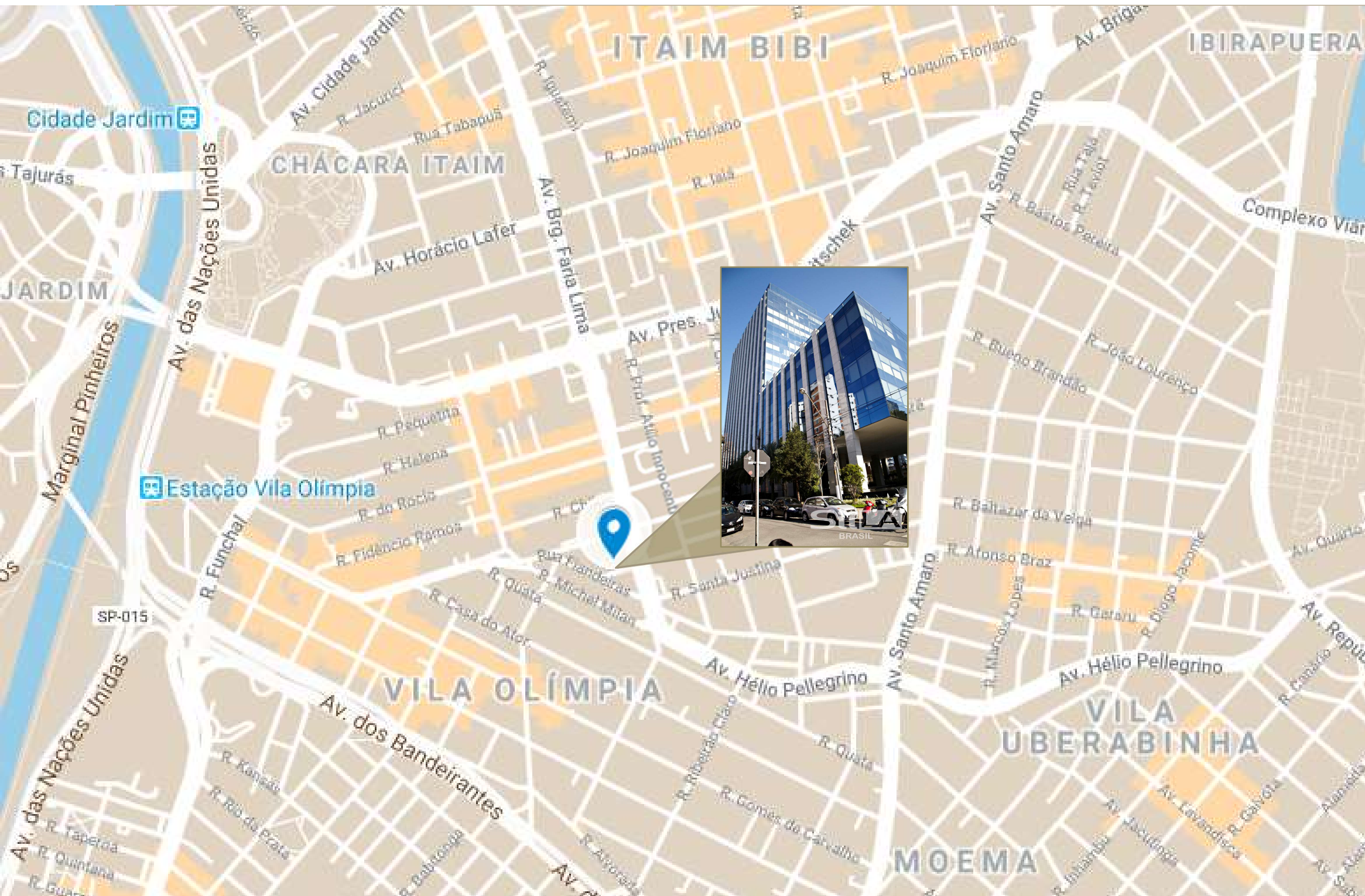
O PRODUTO

INFORMAÇÕES GERAIS



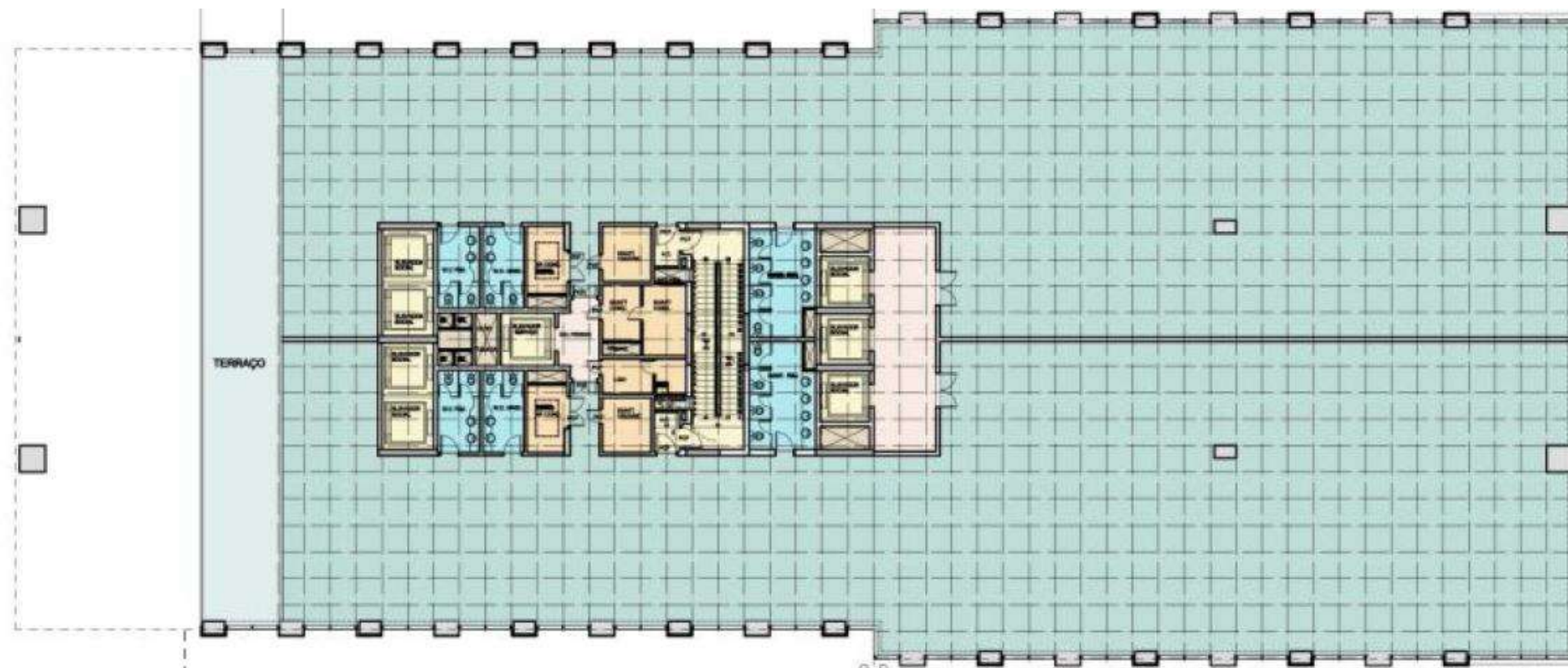
- Incorporadora: VBI Real Estate
- Construtora: Gafisa
- Data de entrega: 03/06/2011
- Área locável total: 22.475,94 m²
 - 50% do Fundo VBI FL 4440
- Área locável por andar: 1.161,30 m² a 2.212,96 m²
- Número de pavimentos: 15
- 3 subsolos com 576 vagas de estacionamento
- Ar condicionado central
- Certificação de sustentabilidade

LOCALIZAÇÃO



- Av. Brigadeiro Faria Lima, 1,440
- Região de escritórios mais nobre de São Paulo
- Próximo aos principais bairros comerciais e residenciais como Itaim, Vila Nova Conceição e Vila Olímpia
- Diversas amenidades no entorno (shoppings, hotéis, restaurantes, bancos, etc.)

PLANTAS



- Laje eficiente e sem interferência de colunas
- Ar condicionado central
- Pé-direito: 2,80 m
- Piso elevado, forro modular e luminárias
- Possibilidade de divisão em até 2 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 e Síndico

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



* Sempre com a aprovação do Jurídico do Fundo.

PARTICIPAÇÃO ATIVA NAS AÇÕES

Relação com cliente

- Elaboração de estratégia de comercialização e marketing (quando aplicável)
- Recomendações nas tomadas de decisão com base no expertise da equipe, praxes, situações e perspectivas de mercado

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

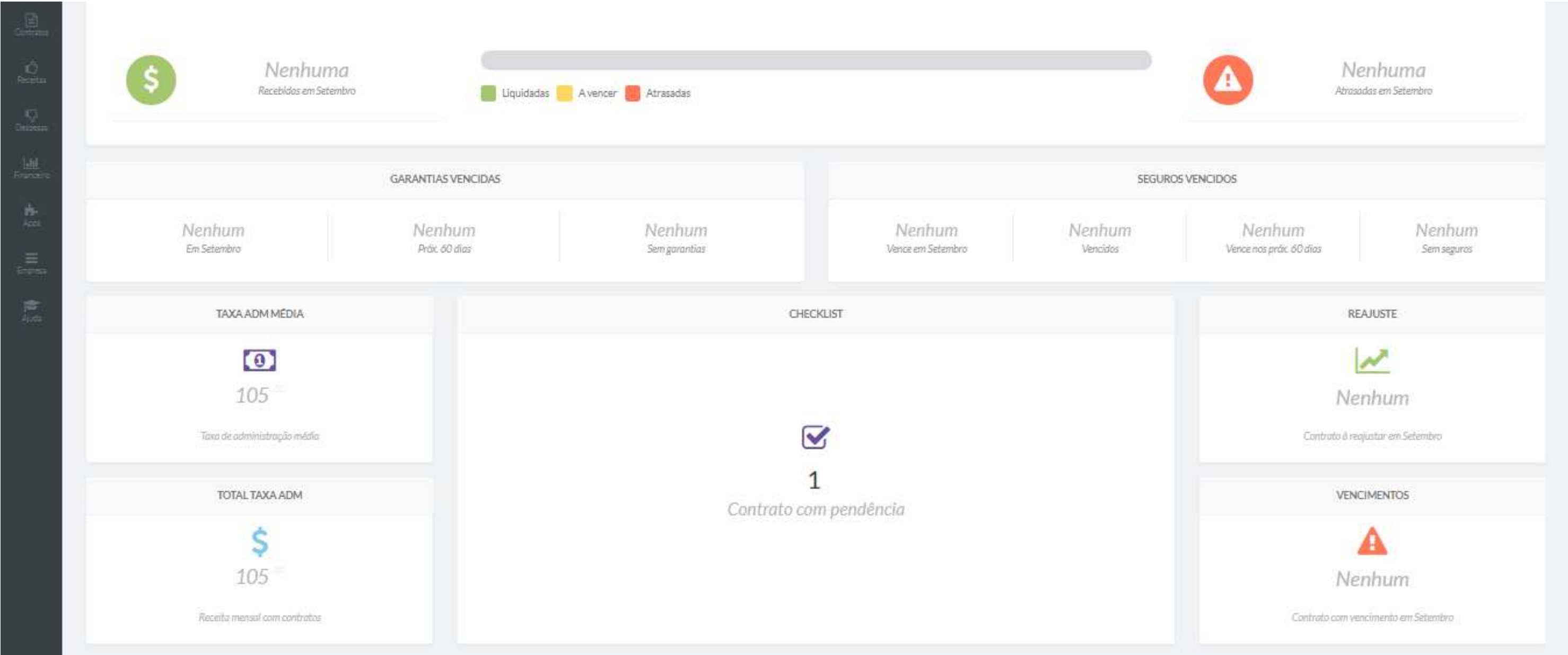
- Licenças
- AVCB
- Matrículas
- IPTU
- Habite-se
- Convenção de condomínio
- Relatórios de manutenção
- Entre outros



SISTEMAS E PROCESSOS

COMO FAZEMOS

Sistema completo de controle dos contratos e gestão dos imóveis



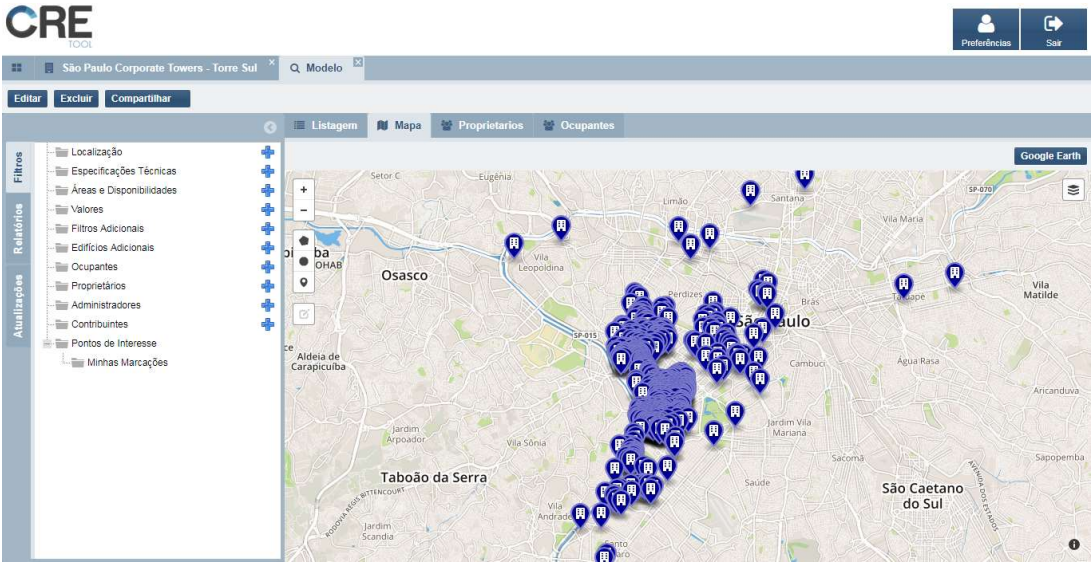
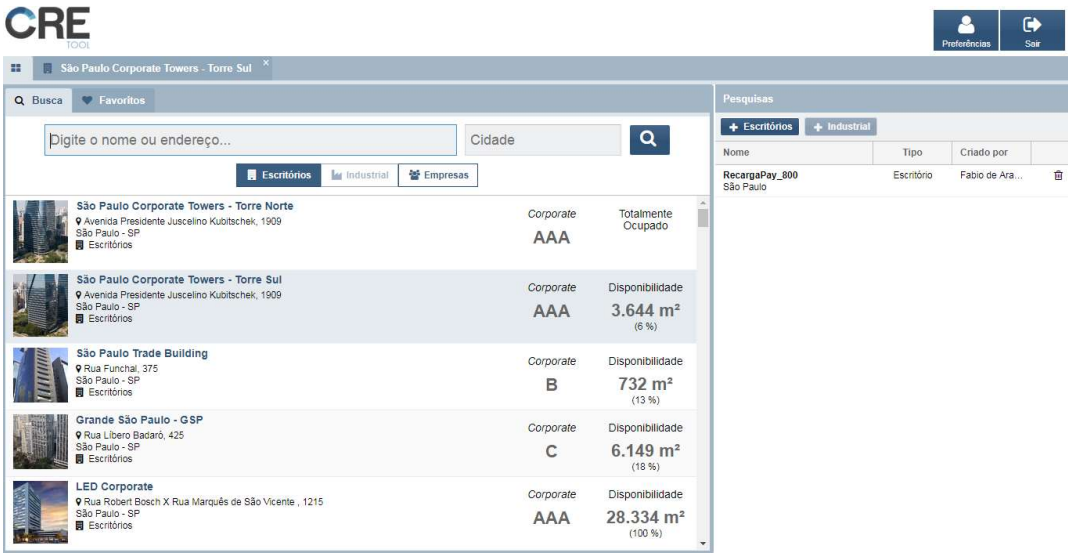
COMO FAZEMOS

Área do locatário e proprietário



COMO FAZEMOS

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – CRE Tool



COMO FAZEMOS

matchpoint

REAL ESTATE MATCHING

Sistema de mercado (edifícios e indicadores) – SiiLA

Fábio Magina

Minha Conta

PORTUGUÊS (Brasil)

Sair

NOTÍCIAS



VBI capta R\$ 303 milhões para criação de FIJ focado em imóveis logísticos

Folha de S.Paulo

quarta-feira, 14 de novembro de 2018



BR Malls tem alta de 12% no lucro ajustado do 3º trimestre

Reuters

quarta-feira, 14 de novembro de 2018



Perda trimestral da varejista online Netshoes aumenta

Valor Econômico

quarta-feira, 14 de novembro de 2018

Fábio Magina

Minha Conta

PORTUGUÊS (Brasil)

Sair

Regiões SiiLA: Escritório

São Paulo

Rio de Janeiro

Brasília

Campanas

Curitiba

Porto Alegre

Regiões SiiLA: Industrial

São Paulo

Rio de Janeiro

Minas Gerais

Pernambuco

Amazonas

Bahia

Ceará

Distrito Federal

Espirito Santo

Goiás

Paraná

Rio Grande do Sul

Santa Catarina

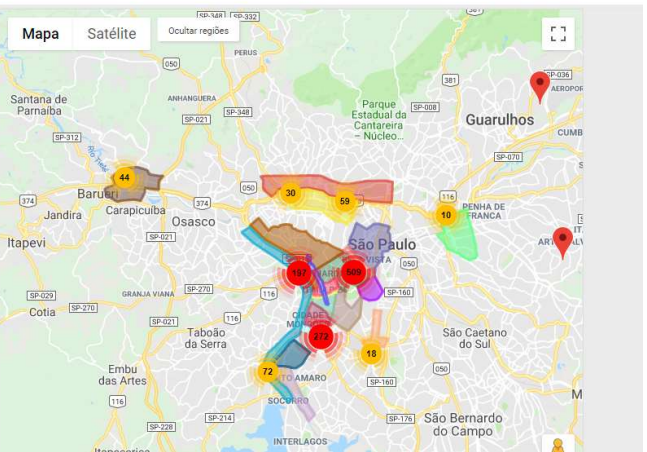
Regiões SiiLA: Shopping Centers

Todas as Regiões

Mapa

Satélite

Ocultar regiões



Comunidade

Mensagens

Mercado de Capitais

Fundos

Estatísticas de Mercado

Estatísticas de Ocupação

GROCS

Transações

Anúncios

Métricas dos Anúncios

Imóveis

Mapas

Materiais de Referência

Estatísticas de Mercado

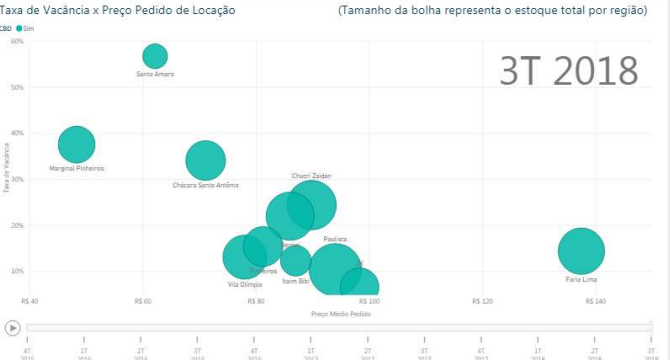
Guia de Gráficos

Tela Cheia

3T 2018

Taxa de Vacância x Preço Pedido de Locação

(Tamanho da bolha representa o estoque total por região)



Região SiiLA

☐ Brasília

☐ Chocoma Santa Amélia

☐ Chocoma Zafra

☐ Faria Lima

☐ Itaipava

☐ JK

☐ Marginal Pinheiros

☐ Paulista

☐ Pinheiros

☐ Santa Amélia

☐ Vila Olimpia

Período

☐ 4T 2015

☐ 1T 2016

☐ 2T 2016

☐ 3T 2016

☐ 4T 2016

☐ 1T 2017

☐ 2T 2017

☐ 3T 2017

☐ 4T 2017

☐ 1T 2018

☐ 2T 2018

☐ 3T 2018

Arção Líquida x Taxa de Vacância

Absorção Líquida x Preço Pedido

Novo Estoque por Trimestre

Taxa de Vacância x Preço Pedido

Faixa de Preços Pedidos

Julia Botelho

Minha Conta

PORTUGUÊS (Brasil)

Sair

RIO NEGRO

Verificar

Anterior

Imprimir

Próximo

Simbolo Bovespa

Área Própria

RNGO11

31.396 m²

Valor Líquido por Cota

Número de Cotas

R\$ 82,40

2.676.000

Patrimônio Líquido (Milhões)

Valor por m² de Área Própria

R\$ 220

R\$ 7.023

Descrição

O Fundo é composto por duas das quatro torres do Centro Administrativo Rio Negro: Torre Demini e Torre Paduaui, localizados na Região SiiLA Alphaville.

Imóvel

Imóvel	Tipo de Imóvel	Classe	Cidade-Estado	Área Total	Participação (%)	Participação (m²)
Torre Demini	Escritório	A+	Barueri, SP	15.433	100,00	15.433
Torre Paduaui	Escritório	A+	Barueri, SP	15.963	100,00	15.963

Mapas

Área Própria (m²)

31.396

Materiais de Referência

Visite a página do Fundo: [FII Rio Negro](#)

* As cotações de preços de ações não são fornecidas em tempo real. As cotações de preços são atualizadas periodicamente e nem sempre refletem os preços atuais. Por favor, consulte um corretor autorizado ou um representante do fundo para informações sobre os preços atuais.

26

A MATCHPOINT

QUEM SOMOS

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING

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.



Júlia Lahoud Analista de *Real Estate*

Minha primeira experiência profissional foi em 2017, enquanto eu cursava Administração na Universidade Presbiteriana Mackenzie. Trabalhei na empresa Junior Mackenzie Consultoria, onde tive a oportunidade de participar ativamente de projetos de consultoria, além de gerenciar a área do Administrativo Financeiro. Após 1 ano de muito aprendizado na Junior, fui atrás de novas experiências e, em 2018, fui aprovada no programa de estágio do Banco Pine, onde atuei na área de contas a pagar. Tive a oportunidade de trabalhar com documentação, organização e análise de transações, aprendendo também sobre grandes operações. Em setembro deste mesmo ano, fui aprovada pela faculdade para realizar um intercâmbio em Portugal, onde passei um ano estudando, conhecendo novas culturas, lugares e pessoas. Durante esse período, também tive a oportunidade de trabalhar no J.Vargas, um escritório de contabilidade. Ao retornar do intercâmbio, busquei novos desafios profissionais e tive o privilégio de ser aprovada na matchpoint. Estou trabalhando na área comercial tendo a oportunidade de conhecer mais sobre o mercado imobiliário e me relacionando com clientes, proprietários e locatários.

NOSSA EQUIPE



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.



Nayara Santana

Estagiária Administrativa e Financeira

Sou estagiária na matchpoint desde outubro de 2019. Estou cursando atualmente o 4º semestre do curso Comércio Exterior na Faculdade de Tecnologia de São Caetano do Sul. Escolhi essa área, pois foi um assunto que sempre me encantou e, durante as aulas, confirmei meu interesse além de ampliar também para a área financeira.

Minha experiência profissional é de um ano, durante o 3º ano do ensino médio, onde trabalhei como jovem aprendiz na recepção de uma clínica médica. Eu era responsável pelo agendamento de consultas, comunicação com os planos de saúde, pagamentos, recebimentos e controle financeiro.



Indefinido – vaga aberta

Assistente Administrativa e Financeira

REMUNERAÇÃO

REMUNERAÇÃO

Segue abaixo nossa proposta de valor:

- Remuneração fixa mensal de 1,15% (hum vírgula quinze por cento) do aluguel mensal - regime de caixa.
- Reembolso de despesas (tais como, fotos, anúncios, custo de viagens, cópias de documentos, portadores etc.), limitado a R\$ 60.000,00 anuais. Os mesmos deverão ser pré-aprovados.
- Rescisão antecipada com 30 (trinta) dias de aviso prévio.

E POR QUE A MATCHPOINT?

PORQUE...

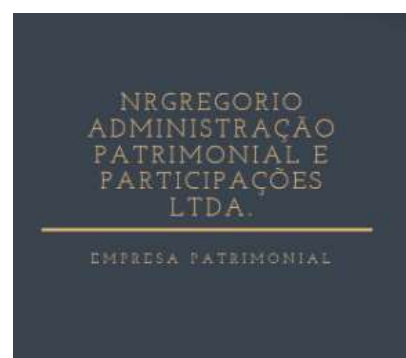
- Entendemos que nossa experiência em negociações agregarão muito valor nas próximas revisionais/renovatória.
- Somos capacitados, experientes e conhecemos o mercado e players envolvidos.
- Temos as ferramentas (processos e sistemas) necessárias.
- Esse é o nosso core business.
- Ótimo relacionamento 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.



Em apenas 1 ano de empresa temos
quase 100 imóveis e mais que R\$ 1.5
Bilhões sob gestão!

ALGUNS CLIENTES

matchpoint
REAL ESTATE MATCHING



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.



OBRIGADA