

JFL Living FII

JFLL11



MAIO DE 2025
Relatório Gerencial

Índice

1)	Dados Gerais.....	3
2)	Destaques do Fundo.....	4
3)	Mensagem do Consultor	4
4)	Resultado do Fundo e Distribuição de Rendimentos.....	7
5)	Rentabilidade.....	7
6)	Portfólio do Fundo	9
7)	Tese de Investimentos	17
8)	Dados de Mercado	19
9)	Contatos.....	28
10)	Glossário	28
11)	Notas.....	28

1) Dados Gerais

Nome do Fundo	JFL Living Fundo de Investimento Imobiliário	DATA BASE 30/05/2025
Código de Negociação	JFLL11	
CNPJ	36.501.181/0001-87	QUANTIDADE DE COTISTAS 2.653
Site do Fundo	https://www.jfl11.com.br/	
Objetivo do Fundo	Obtenção de renda por meio da aquisição de ativos imobiliários e a exploração comercial, mediante locação, de imóveis no segmento residencial localizados em todo o território nacional	COTA PATRIMONIAL R\$ 107,68
Início das Atividades	Janeiro de 2021	
Público Alvo	Investidores em geral, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, fundos de investimento, entidades abertas ou fechadas de previdência complementar, regimes próprios de previdência social, ou quaisquer outros veículos de investimento, domiciliados ou com sede, conforme o caso, no Brasil e/ou no exterior	COTA DE MERCADO R\$ 68,45
Tipo ANBIMA	FII Renda Gestão Ativa Segmento Residencial	NÚMERO DE COTAS 1.500.598
Administradora	Vórtx DTVM Ltda.	PATRIMÔNIO LÍQUIDO R\$ 161.589.557,6
Consultor Imobiliário	JFL GP Gestão Imobiliária Ltda (JFL Living)	VALOR DE MERCADO R\$ 102.715.933,1
Taxa de Administração	1,15% a.a. à razão de 1/12 avos sobre o Patrimônio Líquido do Fundo calculado com base no fechamento diário, observado o valor mínimo mensal de R\$ 30.000,00 ajustado pelo IPCA-IBGE.	
Ofertas Públicas	1ª Emissão de Cotas – dezembro/2020 - Oferta ICVM 400 - Emissão de 1.500.598 (um milhão quinhentos mil, quinhentos e noventa e oito) cotas - Volume total de R\$ 150.059.800,00 (cento e cinquenta milhões, cinquenta e nove mil e oitocentos reais)¹	DIVIDENDO ANUNCIADO PARA O MÊS R\$ 0,50/cota

¹ Valor bruto dos custos da respectiva Oferta Pública de Cotas

2) Destaques do Fundo

ABL PRÓPRIA	Nº DE ATIVOS	OCUPAÇÃO	INADIMPLÊNCIA	RESULTADO DO MÊS
5.956 m²	2	~77%	0,00%	R\$ 0,50/cota



Portfólio de imóveis **residenciais para locação** localizados em regiões de alta demanda em SP, com público de **perfil AAA**

Mercado em Ascensão



O Fundo conta com **2 ativos** residenciais **multifamily** com **foco em long stay**, operacionais e com padrões construtivos de excelência

Ativos Estratégicos



JFL já se posiciona como um dos **principais players** no segmento de locação para **multifamily**, estruturando um modelo de negócios com **barreira de entrada elevada**

Barreira de Entrada



Pipeline robusto para futuras aquisições, de forma a consolidar o crescimento do Fundo, **através de aquisições de outros produtos em desenvolvimento pela JFL**

Pipeline Identificado

3) Mensagem do Consultor

➤ Cenário Macroeconômico¹

Em março de 2025 (divulgado em maio de 2025), o saldo de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN) apresentou crescimento de 11,2% a/a, atingindo um volume total de aproximadamente R\$ 6,55 trilhões. Esse avanço reflete o aumento de 11,9% a/a na carteira de crédito para pessoas físicas e de 10,4% a/a para pessoas jurídicas, consolidando o ritmo positivo observado nos últimos meses.

O IPCA de abril de 2025 (divulgado em maio) apresentou alta de 0,42% m/m, indicando uma moderação frente à taxa de 0,56% registrada em março. Já o IGP-M de maio de 2025 teve variação de 0,35% m/m, consolidando a recuperação após o recuo de 0,34% em março. No acumulado de 12 meses, o IGP-M passou a registrar alta de 8,72%, levemente acima do patamar observado no mês anterior (8,50%).

Por fim, o volume de vendas no varejo restrito, referente a março de 2025 (divulgado em maio), cresceu 0,7% m/m, dando continuidade ao movimento de recuperação iniciado em fevereiro. A recuperação ocorre após uma sequência de quedas entre novembro de 2024 e janeiro de 2025. Na comparação interanual, entretanto, a taxa desacelerou para 1,2% a/a, ante 1,5% a/a em fevereiro, refletindo uma base de comparação mais elevada e um consumo ainda contido por condições financeiras mais apertadas.

¹ Fonte: BCB / gov.br / Trading Economics

➤ **Resultado do Mês e Indicadores Operacionais**

No mês, o Fundo distribuiu mais de 100% dos resultados auferidos, o que representa uma distribuição de R\$ 0,50/cota para seus cotistas.

A taxa de ocupação financeira do portfólio fechou com 78% em maio de 2025 (versus 77% em abril), sendo 75% no VHouse Faria Lima (versus 76% em março) e 100% no VO699 (versus 92% em março).

O preço médio de locação por m² do portfólio² fechou no valor de R\$ 246/m² em maio de 2025 (versus 247/m² em abril), sendo R\$ 245/m² no VHouse e R\$ 250/m² no VO699.

O NOI/m² do portfólio atingiu R\$ 149/m² em maio de 2025 (versus R\$ 146/m² em abril).

A média ponderada do prazo dos contratos de aluguéis pela receita vigente (WAULT) do portfólio, é de 17 meses, sendo o WAULT do VHouse de 17 meses e VO699 de 18 meses.

Nos indicadores mencionados acima, algumas unidades foram locadas por empresa do grupo JFL, para fins de marketing e respeitando as políticas de comercialização.

➤ **Termo de Apuração**

No dia 19 de maio de 2025 foi divulgada a [Ata de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária](#), aprovando:

1. Demonstrações Financeiras do Fundo, notas explicativas e parecer do auditor independente referente ao Exercício Social findo em 31 de dezembro de 2024.
2. A transferência da administração fiduciária, escrituração, controladoria, custódia, tesouraria e distribuição do Fundo para a VÓRTX DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA., sociedade empresária limitada, com sede social na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Gilberto Sabino, nº 215, 4º andar, Pinheiros, inscrita no CNPJ sob nº 22.610.500/0001-88, devidamente credenciada pela CVM para o exercício da atividade de administração de carteiras de títulos e valores mobiliários, conforme Ato Declaratório n.º 17.441, de 09 de outubro de 2019, em substituição à Administradora, com a consequente realização de alterações no Regulamento do Fundo, decorrentes da alteração da administradora do Fundo.

² Preço médio de locação por m² do portfólio = Preço médio do m² dos ativos, ponderado pelo percentual da ABL própria de cada empreendimento (75,00% no VHouse Faria Lima e 7,50% no VO699).

➤ Histórico do Fundo

Conforme divulgado no [Comunicado ao Mercado](#), em 06/01/2021 concluímos a primeira oferta pública de emissão de cotas do JFL Living Fundo de Investimento Imobiliário, tendo captado o volume de R\$ 150.059.800,00. Após aprovado pelos cotistas do Fundo na [Assembleia Geral dos Cotistas](#) realizada em 25/01/2021, o Fundo adquiriu – em 28/01/2021 - a participação nos dois imóveis residenciais *multifamily*, conforme mencionado em [Fato Relevante](#). Os percentuais de aquisição estão indicados abaixo:

- 75,00% da fração ideal das 151 matrículas imobiliárias (103 unidades) que pertenciam à JFL Living no período pré-aquisição do JFL Living FII, as quais equivalem a 50,25% da fração ideal total do condomínio VHouse Faria Lima, localizado em Pinheiros – São Paulo (SP). O montante total do investimento foi de R\$ 127.500.000,00.
- 7,50% da fração ideal das 140 matrículas imobiliárias (131 unidades) que integram o condomínio VO699, localizado na Vila Olímpia – São Paulo (SP). O montante total do investimento foi de R\$ 11.625.000,00.

➤ Notas da JFL Living

- Ações de Marketing

Como estratégia para ampliar a taxa de ocupação e relação de R\$/m² de locação das unidades dos empreendimentos, a JFL Living adotou algumas estratégias de marketing, sendo uma delas a implementação de novas plataformas que permitam o acompanhamento e ampliam o conhecimento do *lead* ou *prospect*, desde o primeiro contato dele com a marca até o final do funil de vendas. Para fidelização, esforços são realizados para criar experiências memoráveis, tanto virtualmente quanto em ações presenciais, destacando os aspectos exclusivos do empreendimento e gerando interesse nos meios de comunicação. Dessa forma, a estratégia almeja não apenas captar, mas continuar mantendo uma base sólida e perene de clientes.

- Mídias online e offline

Trabalham com releases estratégicos para a imprensa, destacando os aspectos exclusivos do empreendimento e gerando interesse nos meios de comunicação. Os eventos de experiência realizados nos empreendimentos, criam uma atmosfera acolhedora para potenciais clientes conhecerem os empreendimentos, assim como fidelizar seus moradores, oferecendo uma vivência autêntica e única do estilo de vida proporcionado em suas propriedades.

Além disso, quando considerando B2B, utilizam estratégias comerciais direcionadas a pessoas-chave de empresas relevantes, como *relocation managers*, *mobility managers* e profissionais de recursos humanos. Esses encontros no próprio empreendimento, incluem cafés da manhã e *happy hours*, proporcionando um ambiente descontraído para *networking* e apresentação das propriedades.

Outra ação é a possibilidade de locação das unidades do Fundo para empresas do grupo JFL ou de empresas do relacionamento JFL, sempre respeitando as respectivas políticas de comercialização, com a finalidade de gerar conteúdos, impulsionar as mídias e gerar maior conversão de clientes. Está é uma estratégia que surgiu a partir de análise estratégica de *marketing*, a fim de aumentar a presença digital e gerar maior impacto na prospecção de clientes. Através disso, o engajamento causado por influencers chaves são selecionados cuidadosamente para retratar a vivência autêntica em um dia a dia no empreendimento. Essa abordagem estratégica visa não apenas divulgar as propriedades, mas também criar conexões significativas de desejo, atração e fidelização com públicos chave.

A estratégia de marketing digital é elaborada para atingir públicos diversificados através de anúncios parametrizados diretamente pela JFL. Para Google Ads, utilizam palavras-chave relevantes para direcionar perfis com a intenção de compra em bairros específicos maximizando a visibilidade nos momentos cruciais da jornada do cliente.

Já nos anúncios de Meta, segmentam seu público com base em interesses específicos e usam temas de interesse do seu público-alvo. Além disso, focam esforços em públicos semelhantes aos que demonstram interesse (*leads*) e aos que efetivaram contratações (conversão), otimizando a eficiência da campanha ao atingir perfis mais propensos a se engajar ou converter.

4) Resultado do Fundo e Distribuição de Rendimentos

A política de distribuição de rendimentos considera os seguintes fatores: (i) *NOI* dos empreendimentos imobiliários, ou seja, geração de caixa dos ativos; (ii) rentabilidade das aplicações financeiras; e (iii) resultados acumulados não distribuídos.

Em 31/05/2025, o Fundo divulgou sua distribuição de rendimentos com pagamento aos cotistas realizado no dia **13/06/2025**. Estes rendimentos foram recebidos pelo Fundo em **maio de 2025**, sendo equivalentes aos resultados operacionais dos ativos entre 25/04/2025 e 26/05/2025.

Valores em R\$	mai/25	2025	Últimos 12 Meses	Memória de Cálculo
Renda Operacional Imobiliária	856.222	4.369.688	11.312.877	(a)
Receita Financeira	36.190	117.303	262.159	(b)
Total das Receitas	892.412	4.486.991	11.575.036	(c) = (a) + (b)
Total de Despesas	-379.567	-1.081.704	-2.156.809	(d)
Resultado	512.846	3.405.288	9.418.228	(e) = (c) – (d)
Resultado por Cota - Total	0,34	2,27	6,28	
Rendimento Distribuído	750.299	3.751.495	10.084.020	(f)
Rendimento Distribuído por Cota	0,5	2,5	6,72	(f) / 1.500.598
Rendimento por Cota – Média Mensal	0,5	0,50	0,56	-
Base de Resultados Acumulado – Inicial	113.356	210.736	-	-
Base de Resultados Acumulado – A distribuir	-124.097	-124.097	-	-

5) Rentabilidade

A rentabilidade acumulada total das cotas do JFL Living FII, desde o início das atividades do fundo até 31/05/2025, foi de **-0,57%**. O cálculo de rentabilidade do Fundo considera a valorização do preço da cota e os dividendos acumulados no período. A seguir apresentamos as tabelas com os valores de rentabilidade do fundo e do índice de mercado (IFIX) ³:

	mai/25	Ano 2025	Últimos 12 Meses	Acumulado desde o início
Rentabilidade Total Bruta do Fundo	-3,54%	-5,41%	0,75%	-0,57%
Ganho de Capital	-4,27%	-8,75%	-8,26%	-31,55%
Distribuição de Rendimentos	0,73%	3,33%	9,01%	30,98%
IFIX	1,44%	11,09%	2,35%	20,73%

	jun/24	jul/24	ago/24	set/24	out/24	nov/24	dez/24	jan/25	fev/25	mar/25	abr/25	mai/25
Rentabilidade Total Bruta do Fundo	1,60%	-2,75%	-1,22%	0,44%	-0,13%	4,84%	3,81%	-2,66%	-1,36%	3,50%	-1,36%	-3,54%
Ganho de Capital	0,78%	-3,58%	-2,07%	-0,41%	-0,99%	4,01%	3,01%	-3,35%	-2,07%	2,82%	-2,05%	-4,27%
Distribuição de Rendimentos	0,82%	0,83%	0,85%	0,85%	0,86%	0,82%	0,80%	0,69%	0,70%	0,68%	0,70%	0,73%
IFIX	-1,04%	0,52%	0,86%	-2,58%	-3,06%	-2,11%	-0,67%	-3,07%	3,34%	6,14%	3,01%	1,44%

Em relação à distribuição de dividendos aos cotistas do JFLL11, a tabela a seguir apresenta os valores anunciados pelo Fundo:

	jun/24	jul/24	ago/24	set/24	out/24	nov/24	dez/24	jan/25	fev/25	mar/25	abr/25	mai/25
Dividendos (R\$/Cota)	0,62	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50

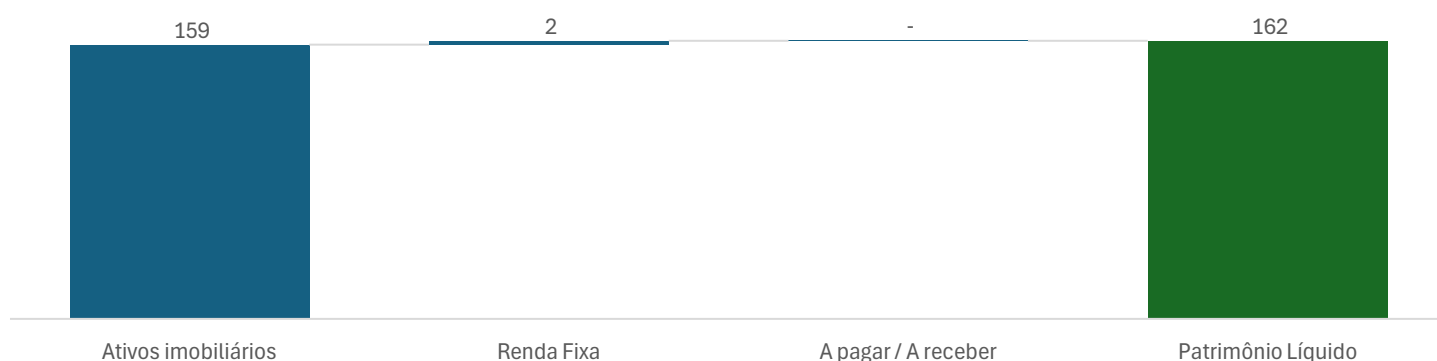
³ Tal indicador é apenas mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do Fundo

6) Portfólio do Fundo

➤ Ativos Imobiliários

	Localização	Participação ⁵	Valor do Investimento	Data do Investimento	ABL (m²)		Peso do Ativo no Portfólio
					Total ⁶	Própria ⁷	
VHouse Faria Lima	Av. Faria Lima - Pinheiros São Paulo (SP)	75,00%	R\$ 127.500.000	jan/21	7.214	5.411	91.6%
VO699	Vila Olímpia São Paulo (SP)	7,50%	R\$ 11.625.000	jan/21	7.274	546	8.4%
			R\$ 139.125.000		14.488	5.957	100%

Gráfico 3: Bridge Patrimônio Líquido (valores em R\$ mm)



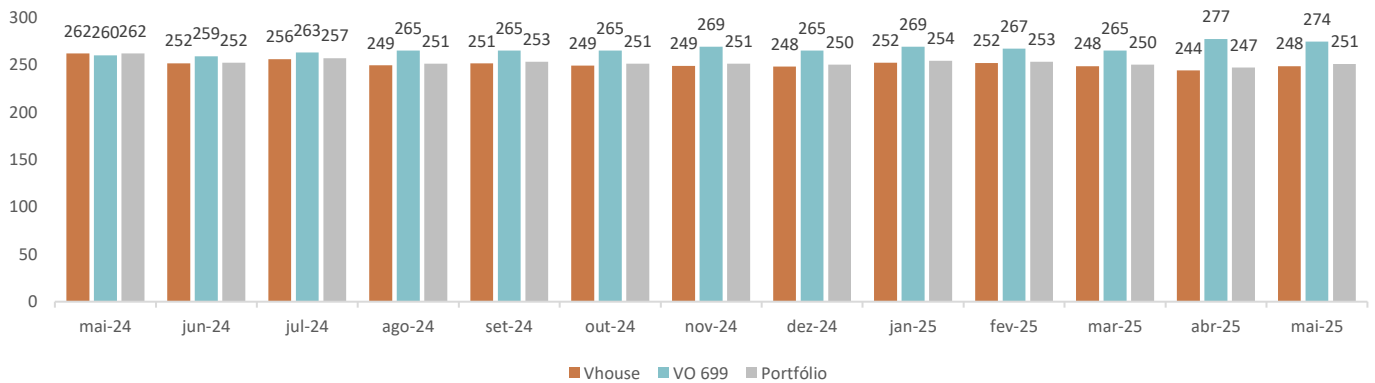
⁵ Participação = participação nas frações ideais das matrículas imobiliárias. No VHouse Faria Lima, o JFLL11 detém 75% de participação nas frações ideais das matrículas referentes às 103 unidades residenciais que pertenciam à JFL Living antes da aquisição pelo Fundo, o que equivale a 50,25% da fração ideal total do empreendimento.

⁶ ABL Total = Área Bruta Locável. No VHouse Faria Lima, a ABL Total refere-se à área bruta locável das 103 unidades residenciais que pertenciam à JFL Living antes da aquisição pelo Fundo e que equivalem a 50,25% da fração ideal total do empreendimento

⁷ ABL Própria = 75,00% da ABL VHouse + 7,50% da ABL VO699

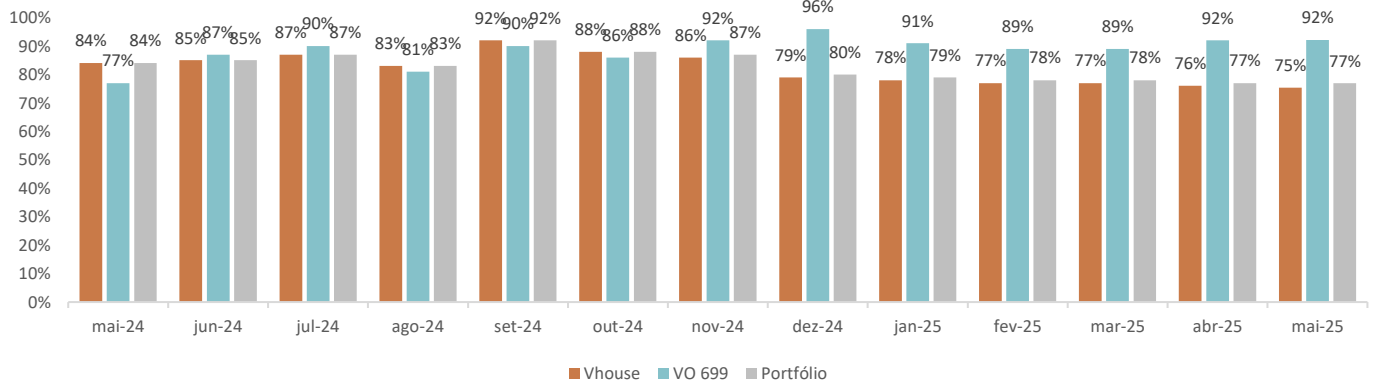
Os indicadores abaixo levam em consideração a participação do Fundo em cada um dos ativos:

Gráfico 4: Preço/m²



Preço/m² do Portfólio = Preço/m² dos ativos ocupados, ponderado pela ABL Própria

Gráfico 5: Taxa de Ocupação Financeira no Período



Taxa de Ocupação Financeira do Portfólio = Taxa de ocupação dos ativos, ponderada pela ABL Própria

Gráfico 6: Taxa de Ocupação Física por Tipologia – VHouse Faria Lima

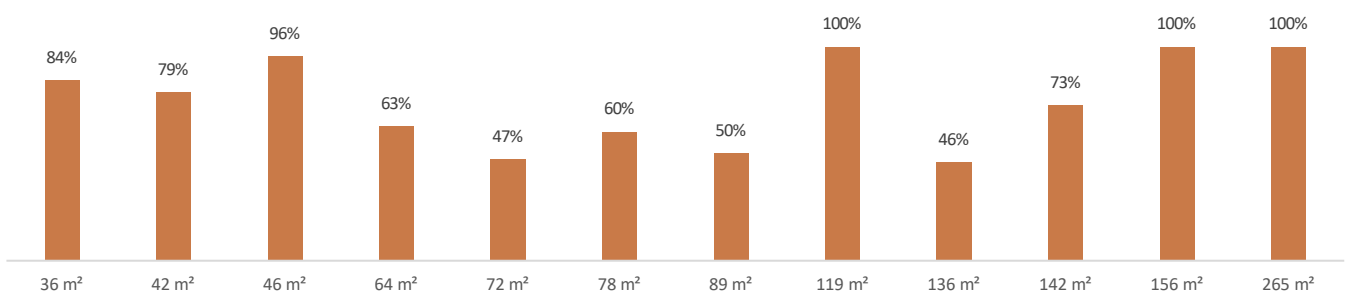


Gráfico 7: Taxa de Ocupação Física por Tipologia – VO699



Gráfico 9: Concentração por Segmento (% Receita)

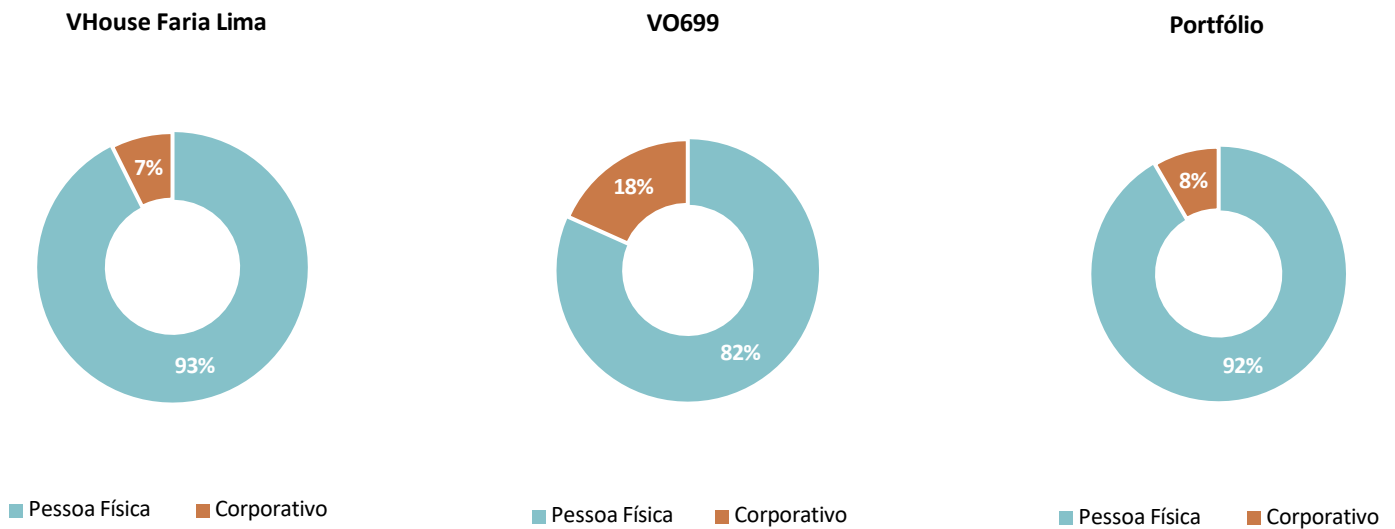


Gráfico 10: Prazo de Vencimento dos Contratos Vigentes

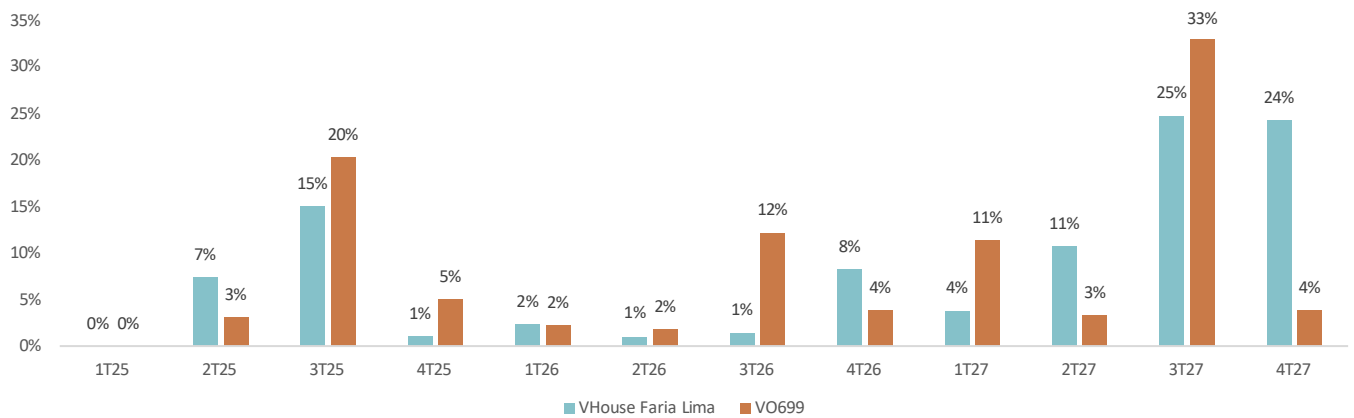
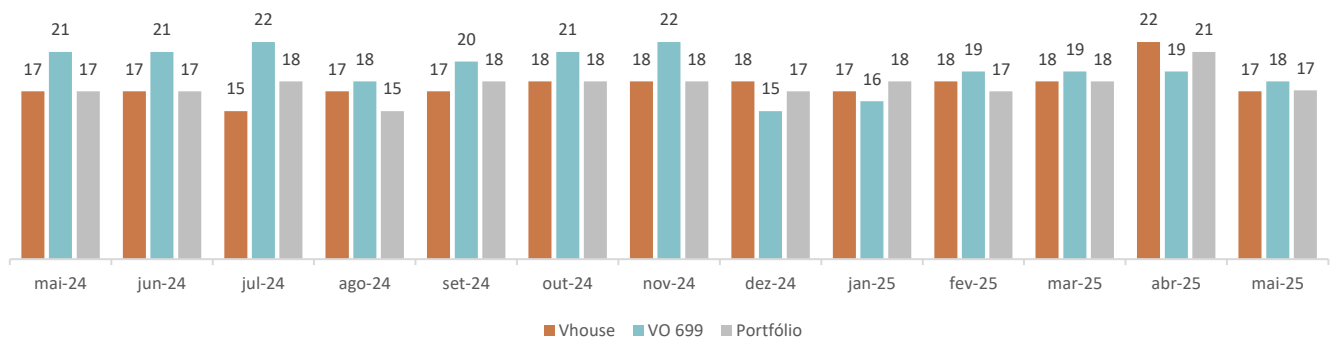


Gráfico 11: WAULT (Meses)



WAULT⁸ do Portfólio = WAULT dos ativos, ponderado pela ABL própria

Gráfico 12: Entradas e Saídas no Mês

⁸ WAULT = Weighted Average of Unexpired Lease Term (Média do prazo remanescente dos contratos de aluguéis ponderada pela receita)

Imagem 1: Experiência JFL

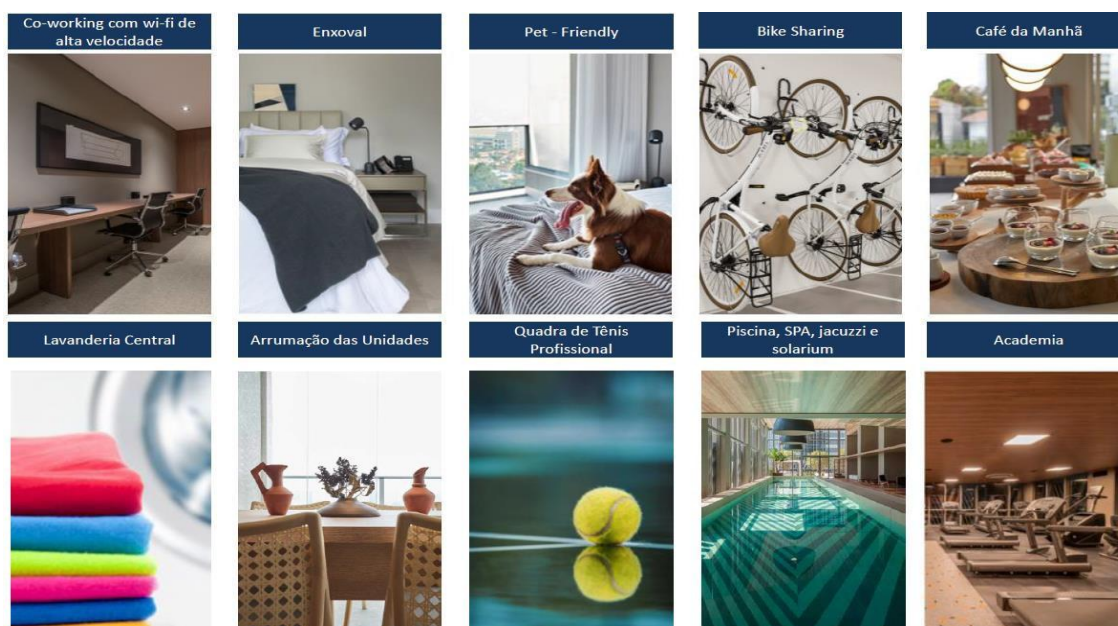


Tabela 1: Comparativo entre custos incluídos no valor do aluguel *versus* custos não incluídos no valor do aluguel (“pay-per-use”)

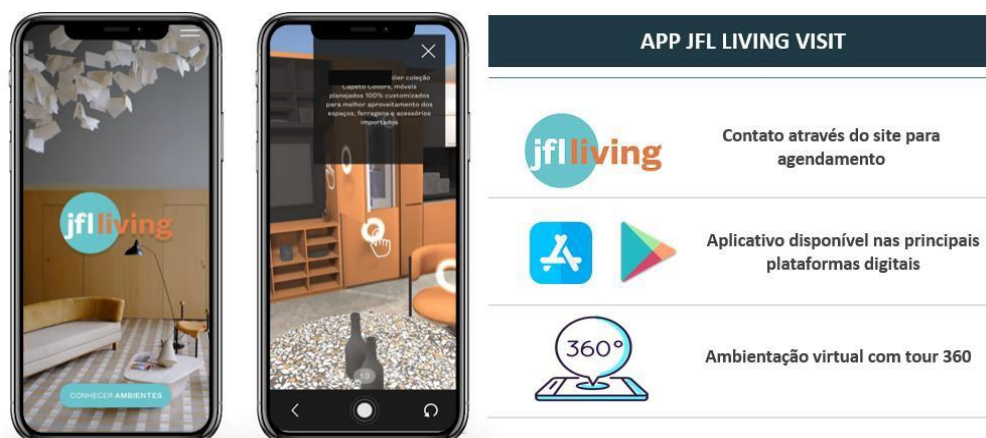
Experiência JFL (Custos/ Serviços Incluídos no Valor do Aluguel)	“Pay-per-use”
- TV por assinatura - Wi-Fi - Concessionárias (Água, Energia) - Arrumação diária - Faxina semanal - Enxoval (roupa de cama, toalhas, etc) - Café da manhã - IPTU - Bike <i>Sharing</i> - Manutenção - Estacionamento ⁹ - Mobília - Piscina - Sauna	- Lavanderia extra - Café da manhã extra - Limpeza extra - Canais da TV a cabo que não estiverem incluídos no pacote - Espaço Gourmet Equipado - Toalha de piscina - Massagem <i>Dog-walk</i>

⁹ Ambos os ativos possuem vaga para visitante, porém o serviço é pago no VHouse.

➤ Ambiente Tech

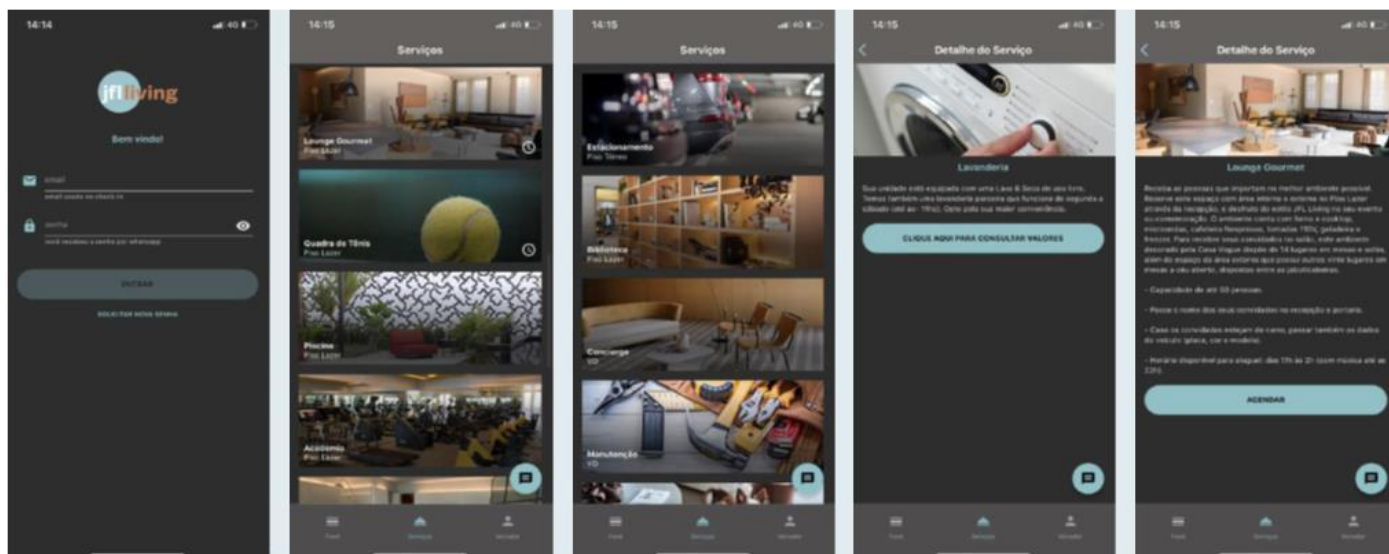
A empresa oferece facilidade aos locadores ao longo de todo o processo locação, desde o momento inicial de procura por apartamentos até a experiência do usuário final. A partir de seu aplicativo JFL Living Visit¹⁰, os interessados conseguem realizar um *tour* virtual 360° nas unidades disponíveis e áreas comuns dos condomínios, entrar em contato com a administradora para realizar agendamento de visitas ou sanar eventuais dúvidas. Dessa forma, há uma maior satisfação dos usuários, o que gera mais eficiência no fechamento de novas locações.

Imagem 2: Aplicativo JFL Living Visit



A JFL Living busca gerar eficiência a partir do investimento e utilização de tecnologia, contando com sua plataforma de inteligência de dados. A mesma possibilita o maior conhecimento da base de clientes, a definição de estratégias assertivas e melhorias contínuas no oferecimento de serviços aos locatários. Por meio do aplicativo JFL Living, os moradores conseguem realizar consultas rápidas sobre os serviços e eventos disponíveis, agilizar a implementação de eventuais reparações e manutenções, além da possibilidade de solicitar de melhorias e registrar reclamações.

Inteligência Digital



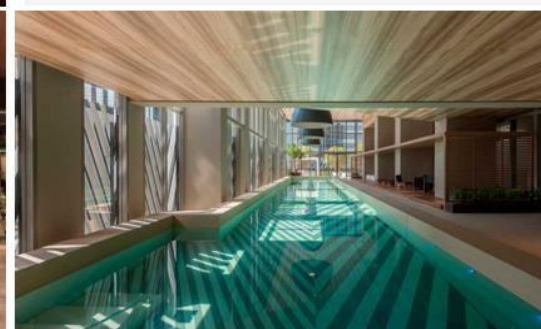
permite o morador realizar a compra através do aplicativo.

➤ **VHouse Faria Lima**



Vhouse Faria Lima

- Concierge bilíngue
- Arrumação das unidades
- Valet parking e manobrista
- Salas de reunião e shared offices com serviços de apoio
- Lounge gourmet
- Loja de conveniência 24h (Ame Go)
- Café da manhã
- Academia
- 2 Piscinas, SPA e jacuzzi
- Bike sharing
- Lavanderia central
- Wi-fi



➤ **VO699**



VO699

- Concierge bilíngue
- Arrumação das unidades
- Salas de reunião
- Lounge gourmet
- Café da manhã
- Academia
- Piscina, jacuzzi e solarium
- Bike sharing
- Lava-roupas em cada apartamento
- Wi-fi
- Quadra de tênis profissional
- Pet friendly



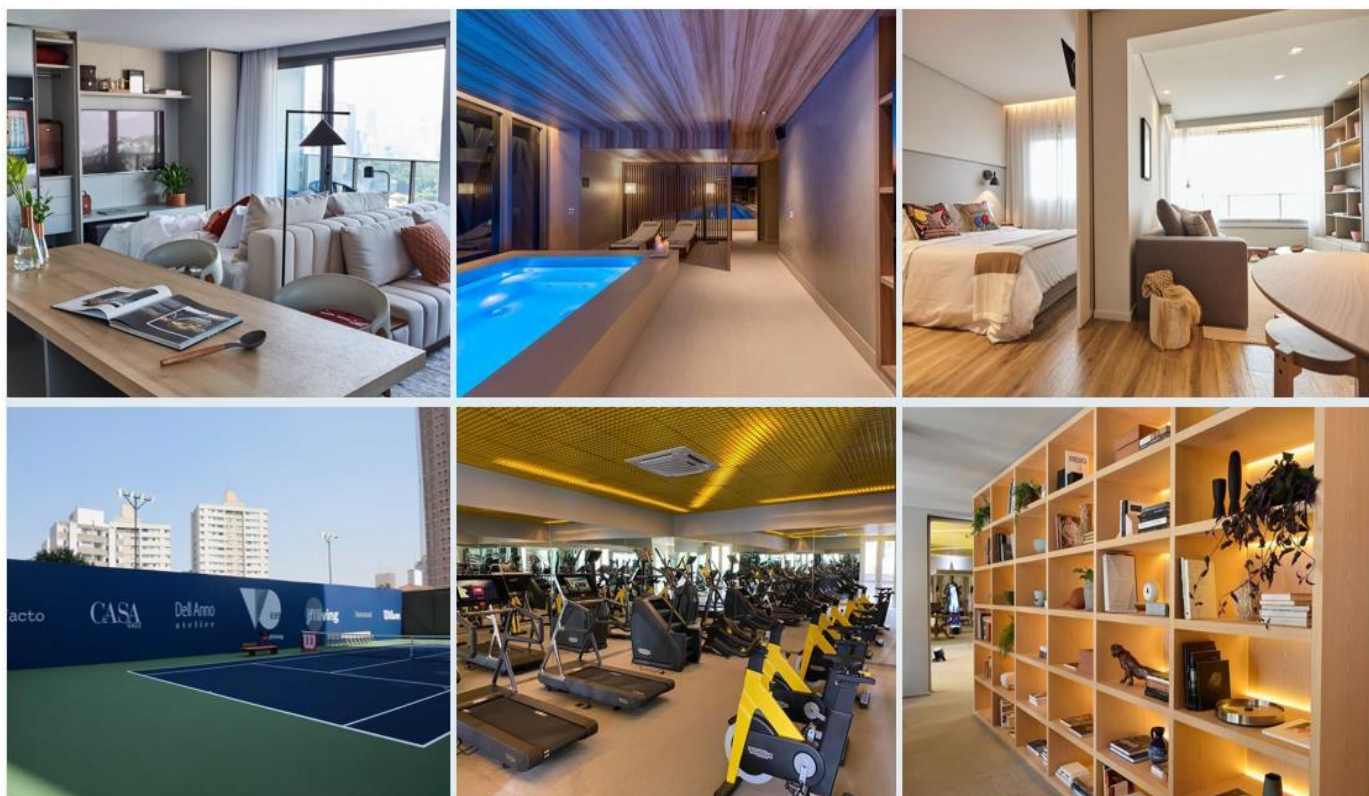
7) Tese de Investimentos

A tese de investimentos do Fundo está principalmente direcionada para geração de renda imobiliária aos seus cotistas a partir, principalmente, da aquisição de imóveis residenciais do segmento *multifamily longstay* de elevado padrão construtivo, para o público de perfil AAA, localizados em regiões privilegiadas na cidade de São Paulo. O Fundo conta com o consultor imobiliário JFL Living, um dos principais *players* no segmento residencial *multifamily*, e oferece uma série de serviços adicionais, contando com uma plataforma verticalizada com um modelo que atua desde a concepção do empreendimento à operação e comercialização do negócio.

O controle do condomínio pela JFL Living permite uma maior agilidade na tomada de decisões, ganho de escala e profissionalização na administração. A gestão, focada na experiência do usuário, proporciona cuidado e atenção aos detalhes, privacidade e eficiência, tudo isso em um ambiente de luxo despojado, para que o cliente se sinta em casa, além de contar com uma equipe de vendas própria, proporcionando a fidelização do cliente. A empresa é altamente sólida, capitalizada e, com sua proposta de valor singular, se consolida como um grande *player* em um mercado com elevada barreira de entrada.

Além das vantagens competitivas acima apresentadas, destacam-se também: (i) risco de crédito pulverizado e (ii) uma base de contratos mais concentrada em locações de longo prazo, o que confere uma alta resiliência ao portfólio.

Imagem 3: Unidades Residenciais e Áreas Comuns dos Ativos Imobiliários



➤ O Conceito *Multifamily*

O conceito de investimento imobiliário *multifamily* refere-se à locação de imóveis residenciais pertencentes à um único proprietário, *property company* ou grupo investidor que, por sua vez, possui o controle do complexo de unidades. Ou seja, os moradores são apenas inquilinos, não havendo pulverização na propriedade.

Diferentemente de um condomínio tradicional, em que as decisões precisam ser tomadas de forma conjunta ou por maioria em reunião de proprietários, no mercado *multifamily* a tomada de decisões é centralizada, o que permite uma gestão profissional, com maior agilidade, planejamento e ganho de escala.

Vale destacar que, em geral, os ativos imobiliários inseridos no conceito *multifamily* caracterizam-se por apresentar unidades

mobiliadas e com uma gama de serviços compartilhados, como: serviços de limpeza, espaços de *coworking*, lavanderias, compartilhamento de bicicletas, entre outros, de forma a oferecer um modelo de comodidade e economia aos seus moradores.

O segmento *multifamily* pode ser dividido nas seguintes categorias:

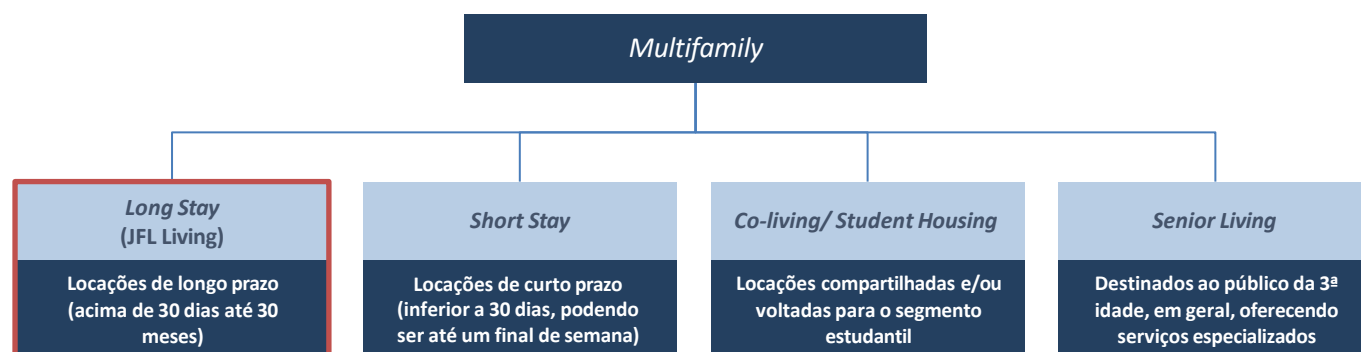


Tabela 2: Características do Mercado *Multifamily*

Características	Observações
Controle do Condomínio	Permite uma maior agilidade na tomada de decisão e geração de valor no longo prazo. Por exemplo: caso haja necessidade de realizar uma reforma nas áreas comuns, as decisões serão aprovadas em assembleia de condôminos sem grandes dificuldades, dado a propriedade de mais de 50% da fração ideal do empreendimento.
Profissionalização da Operação	- Operação similar a uma empresa, com receitas, despesas, orçamentos, contabilidade e métricas de gestão. - Maior racionalidade no negócio, com realização de estudos de viabilidade para tomada de decisão de investimentos, reformas, etc.
Economias de Escala	Dado que a proprietária opera todos os apartamentos, há ganho de escala. Por exemplo, se houver a necessidade de trocar armários de unidades, a administração realiza a compra de vários <i>kits</i> de armários, reduzindo o valor por unidade.
Controle de Preço da Oferta de Unidades	O controle do ativo e padronização dos contratos de aluguel permitem que as unidades sejam ofertadas por preços similares, evitando concorrência predatória no empreendimento.
Resiliência do Mercado <i>Multifamily</i>	A pulverização dos locatários contribui para a resiliência do portfólio, uma vez que a eventual saída de um locatário não gera impacto significativo no recebimento de receitas.

Fonte: Genial Gestão e JFL Living

Tabela 3: Comparativo – Estratégia *Multifamily* versus Flats e Hotéis

	<i>Multifamily Long Stay</i>	<i>Flats</i>	<i>Hotéis</i>
Vacância	Na estabilidade possui baixa vacância (5% a 10%) e utilizada de forma estratégica para estratégia de precificação, manutenção, etc. Foco em contratos de longo prazo (30 meses).	Na estabilidade possui baixa vacância (5% a 10%). Contratos podem ser de curto ou longo prazo.	Alta rotatividade (diárias). Alta sensibilidade em relação à situação econômica, o que torna o ativo menos resiliente. Mais vulnerável a cenários atípicos de pandemias.
Valor da Locação	Gestão de precificação centralizada, incentivos corporativos para obter melhores resultados.	Não há uma gestão centralizada de valor de locação. Pode haver canibalização de preço com proprietários de outros Flats no empreendimento.	Gestão de precificação centralizada. Valor da diária possui um componente sazonal, a depender da característica do ativo (lazer, corporativo, etc).
Controle do Condomínio	Gestão do condomínio institucional, com tomada de decisão ágil e perene.	Modelo fragmentado, com tomada de decisão realizada em assembleia de condôminos. Pode haver divergência de interesses.	Gestão profissional realizada pela rede hoteleira, que tem mandato determinado para gerir o condomínio com seus serviços hoteleiros.
Contrato de Locação	Padrão institucional, prático, ágil.	Possibilidade de morosidade e revisão de ambas as partes.	Padrão institucional, prático, ágil.
Risco de Crédito	Pulverizado em pessoas físicas e empresas de diferentes <i>backgrounds</i> .	Pulverizado em pessoas físicas e empresas de diferentes <i>backgrounds</i> .	Pulverizado em pessoas físicas e empresas de diferentes <i>backgrounds</i> .

Fonte: Genial Gestão e JFL Living.

8) Dados de Mercado

➤ O Mercado *Multifamily*

Nos EUA, o segmento de locação residencial é fortemente explorado pelos *REITs*, veículos de investimento que possuem alguma similaridade com os Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs) no Brasil, sendo um *benchmark* para dimensionarmos o potencial de crescimento do mercado *multifamily*.

Para se ter uma noção do tamanho do mercado nos EUA, segundo levantamento realizado no relatório “*Nareit – REIT Industry FactSheet* (setembro/21)”¹¹, o valor de mercado dos *REITs* do segmento residencial é superior a **USD 229,1 bilhões**, sendo o 2º segmento mais representativo no mercado, ficando atrás apenas dos *REITs* de Infraestrutura, que possuem um valor de mercado equivalente a USD 234 bilhões. O mercado brasileiro é significativamente inferior ao americano, possuindo atualmente apenas 4 (quatro) FIIs do segmento residencial voltados para a renda de locação, que somam um valor de mercado de R\$ 343,2 Milhões¹². Dos 4 fundos listados na B3, apenas dois FIIs (sendo um deles o JFL Living FII) possuem empreendimentos em operação, que somam um total de 6 ativos imobiliários com 686 unidades disponíveis para locação. Os demais fundos possuem, em conjunto, 5 empreendimentos em construção com um total de 584 unidades a serem ocupadas ao longo dos próximos anos.

¹¹ Fonte: [Nareit – REIT Industry FactSheet](#)

¹² Fonte: Fundos Net (Data Base: 30/07/2021).

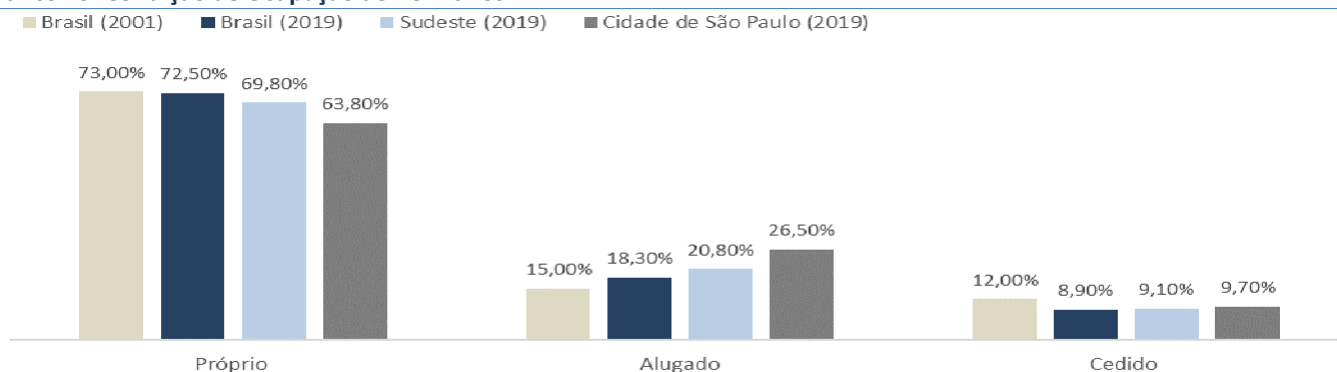
Segundo o *National Multifamily Housing Concil (NMHC)*, o mercado americano apresenta um total de 14,6 milhões de unidades residenciais atualmente, representando um valor de mercado de USD 3,3 trilhões. Segundo a *CBRE Research*, o novo estoque previsto até 2030 no mercado americano é de cerca de 4,6 milhões de novas unidades, com investimento previsto em torno de USD 1,1 trilhão ao longo dos próximos 13 anos. Já no Brasil, foram entregues 3.000 unidades na cidade de São Paulo entre 2018 – 2020, com previsão de entrega de mais de 4.000 unidades até 2024. O total de investimento previsto no setor é de cerca de R\$ 10 Bilhões para os próximos anos¹³.

➤ O Mercado Residencial Tradicional no Brasil

Segundo informações da PNAD Contínua de 2019, há um total de 72,4 milhões de domicílios particulares no Brasil, sendo 43,5% concentrados na região Sudeste. Do total de imóveis residenciais do país, 72,5% são representados por residências próprias, 18,3% representam imóveis alugados e o restante são imóveis cedidos. Pode-se perceber que a fatia de imóveis alugados no país é representativa e vem crescendo ao longo dos anos, tendo saltado de 7 milhões de unidades em 2001 para 13 milhões em 2019, um aumento de 89% no período. Se analisarmos a participação deste tipo de imóvel na composição total de domicílios, percebe-se que o percentual de imóveis alugados passou de 15% em 2001 para 18,3% em 2019.

Tal percentual aumenta para 20,8% na região Sudeste e 26,5% na cidade de São Paulo, o que demonstra a maior demanda por este tipo de moradia nas regiões em que se localizam os imóveis que compõem o portfólio do JFL Living FII.

Gráfico 13: Condição de Ocupação de Domicílios



Fonte: PNAD Contínua 2019

Segundo apresentado no estudo “Comportamento dos Consumidores de Imóveis em 2040” realizado pela Deloitte em parceria com a ABRAINC, mesmo com o aumento na proporção de unidades alugadas no Brasil ao longo dos anos, a tendência é que esse número cresça até 2040, dada a constante valorização do espaço urbano e a expectativa do aumento da renda da população crescer menos que os custos de construção, encarecendo os preços de venda dos imóveis.

➤ Tendências do Setor Imobiliário

O estudo - “Comportamento dos Consumidores de Imóveis em 2040” - busca analisar as perspectivas para o cenário de habitação residencial para os próximos anos, assim como os principais aspectos demográficos, econômicos, comportamentais e relacionados aos núcleos familiares que, por sua vez, irão definir o perfil do consumidor de imóveis em 2040.

Aspectos Demográficos e Relacionados à Estrutura das Famílias

A pirâmide demográfica do Brasil vem apresentando uma mudança em sua estrutura, dada a significativa redução da taxa de fecundidade nos últimos anos, que representava 6,3 filhos em 1960 para 2,1 filhos a partir de 2005. Segundo projeções do IBGE, a tendência se manterá até 2040, de forma que a população com mais de 65 anos superará a com menos de 15 anos. Além disso, conforme apontado pelo estudo, o número de casamentos civis registrados diminuiu 2,3% entre 2016 e 2017, com aumento no número de divórcios em 8,3% no mesmo período. Os núcleos familiares se tornam menores, com convivência de pessoas com idades e perfis diferentes e, segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o número de moradores por imóvel vem caindo desde 2001, saindo de 3,80 moradores por residência em 2010 para 2,83 em 2018. Dessa forma, o estudo aponta para o fato da transformação do perfil demográfico e da estrutura das famílias levar ao aumento da demanda por

¹³ Fonte: [CBRE Research](#); [REALTALKS CBRE \(YouTube\)](#)

residências com formatos mais compactos.

Aspectos Econômicos

Nas décadas entre 1960 e 1990, o Brasil passou por um longo processo de urbanização, tendo atualmente atingido uma taxa de urbanização de 87%, com perspectivas de chegar a 91% em 2040. No contexto em que as cidades continuam a crescer, os espaços residenciais tornam-se menores e mais valorizados. Isso faz com que haja uma mudança na configuração dos imóveis residenciais, com maior busca por modelos de condomínios que incluam compartilhamento de serviços e áreas comuns, como forma de reduzir os custos para os consumidores. De acordo com os dados divulgados pelo SECOVI – SP, a participação de apartamentos de até 45 m² no total de apartamentos vendidos na cidade de São Paulo subiu de 11% para 57% entre 2011 e 2019. A diminuição no espaço pode ser complementada com a oferta de serviços e outros espaços de convívio nos condomínios, como lavanderia, refeitório, salas de vídeo, conforme apresentado no estudo da Deloitte/ ABRAINC.

Aspectos Comportamentais

Para melhor entendimento do mercado consumidor, a Deloitte realizou uma série de entrevistas com objetivo de entender os aspectos comportamentais das diferentes gerações e como tais diferenças irão impactar o futuro dos imóveis. Inseridos em um estilo de vida mais dinâmico, os jovens de hoje buscam um modelo de moradia que permita uma maior flexibilidade e menor burocracia. Além disso, os estudos apontam para os seguintes aspectos que são primordiais aos entrevistados: segurança, comodidade, imóveis cada vez mais automatizados, sustentáveis e com estrutura de lazer e compartilhamento de serviços.

A tabela a seguir apresenta a relação dos itens de moradia mais desejados nos condomínios segundo os entrevistados em comparação com os ativos do JFL Living FII:

Tabela 4: Itens de moradia

Entrevistados	
1. Piscina	Sim
2. Vaga de Automóvel	Sim
3. Academia de Ginástica	Sim
4. Salão de Festas	Sim
5. Churrasqueira	Sim
6. Jardim/ Área Verde	Sim
7. Água e Gás Encanado Individualizados	Sim
8. Wi-fi nas Áreas Comuns	Sim
9. Espaço para Caminhar/ Correr	Não
10. Estacionamento para Visitantes	Sim

Fonte: [“Comportamento dos Consumidores de Imóveis em 2040” - Deloitte/ ABRAINC](#)

➤ Mercado de Fundos Imobiliários do Segmento Residencial

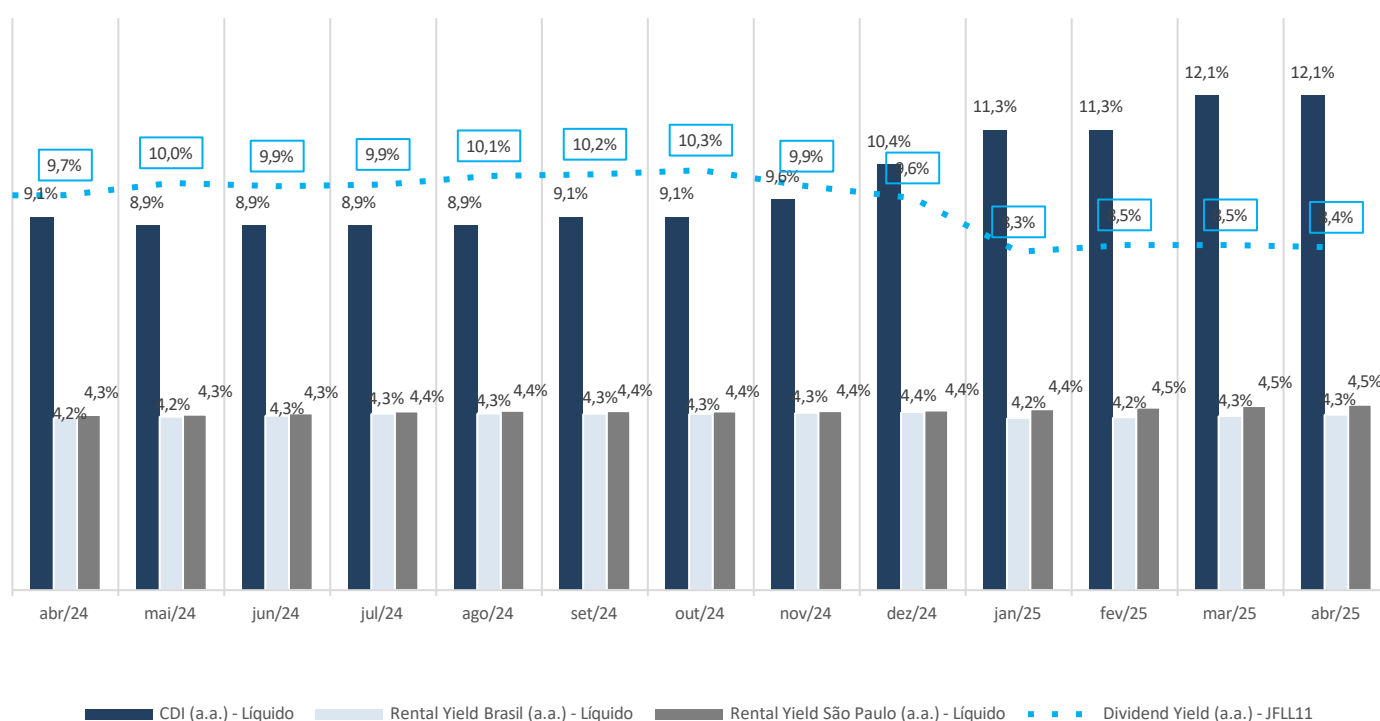
O mercado residencial para locação é um investimento tradicional que compõe a renda mensal de muitas famílias brasileiras. Entretanto, o segmento ainda é incipiente no mercado profissional de fundos imobiliários, tendo apenas 4 principais fundos listados na bolsa de valor brasileira. O investimento em imóveis via Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs) apresenta diversas vantagens se comparado com o investimento direto em imóveis, tais quais:

Vantagens	Observações
Maior Liquidez	• Maior liquidez se comparado com a aquisição direta de um apartamento/casa, tendo a

	possibilidade de realizar a venda parcial da posição caso haja necessidade de caixa.
Acessibilidade aos Pequenos Investidores	Mercado mais acessível aos pequenos investidores, já que o investidor se torna “dono” do imóvel a partir da aquisição de cotas do fundo (com menos de R\$ 100 é possível), que possuem um valor significativamente menor do que adquirir integralmente um imóvel (centenas de milhares de reais).
Maior Diversificação	Possibilidade de maior diversificação, com alocação da carteira em diversas estratégias e redução do risco do portfólio como um todo.
Menores Custos	Menos custos com impostos e administração dos imóveis, como corretagem, ITBI, e isenção de imposto de renda dado que os dividendos não são tributados
Profissionalização da Gestão	O FII é gerido por uma equipe profissional, experiente e qualificada, que realiza a administração das locações, participa da tomada de decisão em relação aos projetos de melhorias nos ativos, além de toda burocracia envolvendo os imóveis ficar a cargo dos prestadores de serviço do fundo.

Além das vantagens apresentadas acima, o mercado de locação residencial a partir da aquisição direta do imóvel apresenta uma rentabilidade histórica inferior ao oferecido pela indústria de fundos imobiliários. Ao se analisar a evolução do *rental yield* (a.a.) – indicador elaborado pelo FipeZap que reflete o valor do aluguel mensal em relação ao valor do investimento na compra do imóvel – tanto em nível nacional (Brasil) como em nível regional (Cidade de São Paulo), o *dividend yield* do JFLL11 FII apresentou um retorno consideravelmente superior.

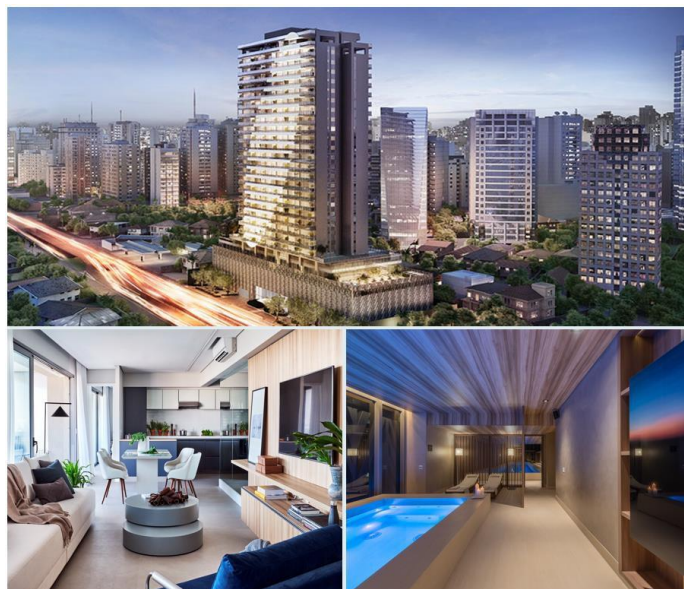
Gráfico 15: Comparativo Meta de Resultado JFL FII versus Rental Yield São Paulo



Fonte: Índice Residencial de Aluguel (Fipe Zap)

Edifícios Residenciais – Portfólio do JFLL11

VHouse



- Participação: 75,00% da fração ideal das 151 matrículas pertencentes à JFL Living no período pré-aquisição, que equivalem a 50,25% da área total do Vhouse.
- Localização: São Paulo, SP
- ABL Total: 7.214 m²
- ABL Própria: 5.411 m²
- Tipologias: 42 m², 64 m², 72 m², 142 m², 265 m²
- Inauguração: Set/18
- Nº de Unidades: 103
- Nº de Pavimentos: 28
- Endereço: Av. Eusébio Matoso, 218 - Pinheiros, São Paulo - SP
- Localização: Área nobre de São Paulo, próximo ao Shopping Elborado, Shopping Iguatemi, principais clubes, restaurantes, pontos de transporte, universidades, etc.

V:HOUSE



jfliving.com.br/VHouse



[@vhousejfl](https://www.instagram.com/vhousejfl)

VO699



- Participação: 7,50% da fração ideal das 140 matrículas existentes.
- Localização: São Paulo, SP
- ABL Total: 7.274 m²
- ABL Própria: 546 m²
- Tipologias: 42 m², 64 m², 84m², 128 m²
- Inauguração: Jan/20
- Nº de Unidades: 131
- Nº de Pavimentos: 28
- Endereço: Av. Dr. Cardoso de Melo, 699, Vila Olímpia, São Paulo – SP
- Localização: Área nobre de São Paulo, próximo a Sociedade Hípica Paulista, Eataly, Shopping Eldorado, etc.



jfliving.com.br/VO699



[@vo699jfliving](https://www.instagram.com/vo699jfliving)

9) Contatos


[Site do Fundo](#)

10) Glossário

Termo	Definição
Dividend Yield:	A razão entre os rendimentos distribuídos e o preço de negociação da cota de um fundo de investimento no mercado.
Rental Yield:	A razão entre os rendimentos atrelados à locação de ativos imobiliários e o preço de mercado de venda dos imóveis.
Área Bruta Locável (“ABL”):	A soma de todas as áreas de um empreendimento imobiliário logístico disponíveis para locação.
NOI	Resultado Operacional Líquido dos Imóveis, na sigla em inglês, “ <i>Net Operating Income</i> ”. É representado pela Receita Imobiliária líquida de inadimplência, deduzidas as despesas operacionais de condomínio, administração, manutenção, IPTU e energia.
Taxa de Ocupação:	Razão entre ABL ocupada e ABL total do imóvel.
Vacância Física:	Razão entre ABL não ocupada e ABL total do imóvel.
Subordinação de Renda:	Prioridade no recebimento do Resultado Líquido advindo da exploração das unidades imobiliárias.
WAULT:	A média ponderada do prazo dos contratos dos aluguéis pela receita vigente de aluguel (<i>Weighted Average of Unexpired Lease Term</i>).

11) Notas

O JFLL11 é um fundo de investimento imobiliário do tipo ANBIMA FII Renda Gestão Ativa Residencial que investe acima de dois terços do seu patrimônio líquido em empreendimentos imobiliários construídos, para fins de geração de renda com locação ou arrendamento. Não há garantia de que este fundo terá o tratamento tributário para fundos de longo prazo. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou fundo garantidor de crédito FGC. Leia o Formulário de Informações Complementares e o Regulamento do fundo antes de investir.

Supervisão e Fiscalização

Comissão de Valores Mobiliários – CVM

Serviço de Atendimento ao Cidadão em <http://www.cvm.gov.br>
