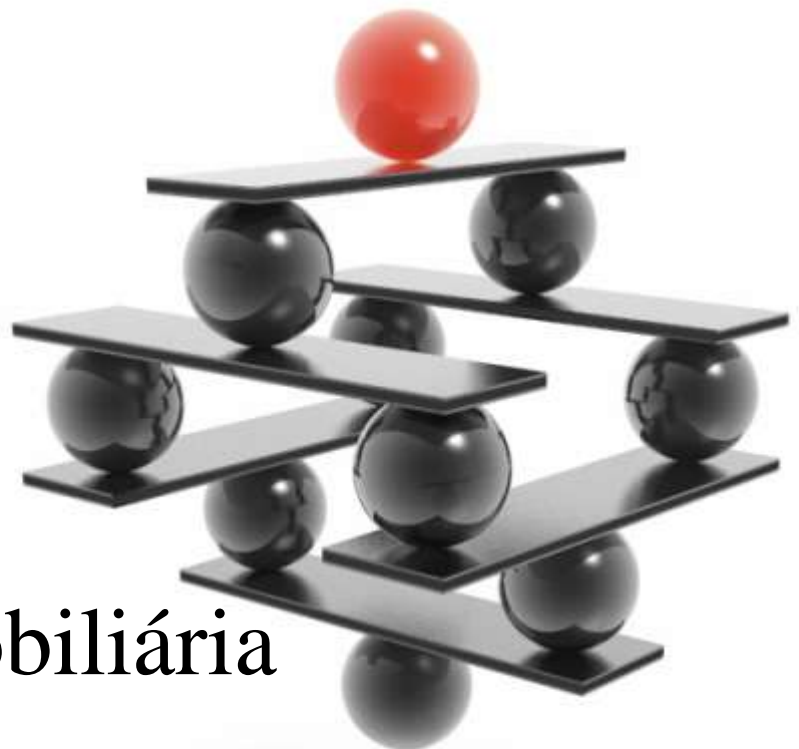


Imóveis comerciais localizados em Brasília, DF e Rio de Janeiro, RJ

Abril de 2012



Proposta de
avaliação imobiliária



Real value in a changing world

Carta de Apresentação

São Paulo, 11 de Abril de 2012

Caixa Econômica Federal

At.. Sr. Anderson Tanabe

Gerente Nacional de Fundos para o Setor Imobiliário

Fone (11) 3555.6350 - E-mail: anderson.tanabe@caixa.gov.br

Prezados senhores,

Primeiramente agradecemos a oportunidade em nome da Equipe Jones Lang LaSalle.

Temos imenso prazer em submeter à sua apreciação nossa proposta de serviços de avaliação imobiliária.

Com larga experiência na área, vem desenvolvendo diversos trabalhos de elevado padrão, o que lhe oferece competência comprovada para prestar os serviços apresentados adiante.

No atendimento a **Caixa Econômica Federal**, faz parte integrante de nossa proposta a apresentação das condições técnicas e comerciais para o desenvolvimento dos serviços a serem contratados, considerando a área da Jones Lang LaSalle envolvida.

Em caso de dúvidas com relação a qualquer um dos pontos, sintam-se à vontade em nos contactar.

Sempre à disposição.

Atenciosamente,

Daniela Marques Muniz

Consultoria e Avaliação

Jones Lang LaSalle - Brasil

Conteúdo

1	Introdução	4
1.1	Objeto	4
1.2	Objetivo	4
2	Proposta Técnica.....	5
2.1	Metodologia de avaliação	5
2.2	Planejamento e execução	6
2.3	Visita às propriedades	6
2.4	Levantamento e pesquisa de mercado.....	6
2.5	Apresentação do trabalho.....	7
2.6	Documentação necessária	7
3	Proposta Comercial.....	8
3.1	Condições comerciais.....	8
3.2	Validade da proposta.....	8
3.3	Cláusula de sigilo.....	8
3.4	Desistência	9
3.5	Responsabilidade civil	9
3.6	Limitações e suposições.....	9
4	Termo de Encerramento	12

Anexo

Anexo A Jones Lang LaSalle

1 Introdução

1.1 Objeto

Num	Tipo	Bairro	Cidade	UF	Área (m²)		
					Terreno	Privativa	Construída
1	CARJ - Centro Administrativo	Benfica	Rio de Janeiro	RJ	38.885,00		104.498,63
2	Edifício Sede I	n/i	Brasília	DF		28.015,84	46.135.

Informações fornecidas pela Caixa Econômica Federal

1.2 Objetivo

A presente proposta tem como objetivo oferecer nossos serviços de avaliação imobiliária para apuração do valor de mercado para **locação e venda** das propriedades supracitadas.

Assume-se como conceito de **valor de mercado** a quantia mais provável pela qual se negociaria voluntariamente e conscientemente um bem, numa data de referência, dentro das condições de mercado vigentes.

A Jones Lang LaSalle entende que sua experiência e conhecimento do mercado imobiliário, os investimentos constantes em pesquisa e banco de dados e a possibilidade de gerar análises que consideram também a ótica do investidor, são fatores que agregam valor e diferenciação na presente proposta de avaliação imobiliária.

2 Proposta Técnica

2.1 Metodologia de avaliação

Para a avaliação das propriedades a Jones Lang LaSalle utilizará, se necessário, os seguintes métodos:

- **Comparativo direto de dados de mercado:** para aferição do valor de locação e venda do imóvel;
- **de capitalização da renda:** para aferição do valor de venda do imóvel para investimento; e
- **Evolutivo:** para definição do valor patrimonial do imóvel.

O trabalho será pautado pelas determinações da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT e pelas recomendações do Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia - IBAPE/SP.

2.1.1 Método comparativo direto de dados de mercado

Identifica o valor de mercado do bem por meio de tratamento técnico (homogeneização) dos atributos dos elementos comparáveis constituintes da amostra, no qual é admitida “a priori” a validade da existência de relações fixas entre os atributos específicos e os respectivos preços.

Para isso são considerados fatores de localização, padrão construtivo, área e estado de conservação, entre outros, que reflitam em termos relativos o comportamento do mercado com determinada abrangência espacial e temporal.

Os valores de mercado são identificados considerando os imóveis como disponíveis no mercado aberto. Esta análise deve ser realizada de forma bastante crítica, tanto em termos de valores de venda, quanto em termos de valores de locação, possibilitando o fornecimento de subsídios comerciais para a **contratante**.

2.1.2 Método de capitalização da renda

Identifica o Valor de Mercado para Venda com base em investimento, por meio da avaliação de seu Valor de Mercado Livre para Locação e da aplicação de uma taxa de capitalização (cap rate) de mercado associada ao tipo de imóvel e às médias praticadas no mercado por investidores.

A seguir, temos a definição do Método da Capitalização da Renda, conforme descrito no Item 8.2.4. da NBR 14653-1:

“Identifica o valor do bem, com base na capitalização presente da sua renda líquida prevista, considerando-se cenários viáveis”.

2.1.3 Método evolutivo

Identifica o valor patrimonial de um bem a partir do somatório de seus componentes, ou seja, terreno, benfeitorias depreciadas, eventuais equipamentos agregados ao imóvel (elevadores, pontes rolantes) e o fator de comercialização. Reproduzindo a expressão matemática que traduz esse critério, temos:

- $VI = (VT + VB).FC$

Onde, VI é o valor do imóvel

- VT é o valor do terreno

- VB é o valor das benfeitorias (incluindo equipamentos intrínsecos) depreciadas
- FC é o fator de comercialização

Nesse caso, o valor é geralmente obtido por meio da conjugação de métodos, presumindo-se o uso dos métodos “Comparativo” ou “Involutivo” para o terreno, e o método “Comparativo” ou “da Quantificação do Custo” para as benfeitorias e equipamentos sendo, nesse último caso, considerado o custo devidamente depreciado.

A simples soma dos valores básicos do terreno (VT) e das benfeitorias (VB) expressa o Valor de Reprodução (ou Reposição) das propriedades, oferecendo matéria aproveitável indiretamente para efeitos contábeis (reavaliação) ou de seguro (valor máximo de seguro).

2.1.4 Aspectos gerais

Na determinação do valor de mercado das propriedades a Jones Lang LaSalle estudará e apresentará, quando relevante, os seguintes aspectos:

- Características da macro e micro localização: acessos gerais e imediatos, circunvizinhança, transportes, melhoramentos públicos existente e previstos, infra-estrutura urbana e de serviços;
- Características físicas das propriedades;
- Aspectos legais contemplando leis de zoneamento, análise de titulação (matrículas e/ou escrituras) e IPTU.
- Panorama geral do mercado local: conceituando a região em linhas gerais, vocação, atratividade imobiliária, desenvolvimento recente, perspectivas futuras, patamares de valores praticados, etc.
- Análise crítica das propriedades e argumentação da competitividade baseada nos estudos acima.

2.2 Planejamento e execução

O planejamento e gerenciamento do trabalho serão feitos através do escritório de São Paulo, assim como o fechamento de valores e a confecção final dos laudos. A equipe técnica do escritório é composta por arquitetos e analistas de pesquisa. Os trabalhos de campo serão executados por profissionais também com consolidada experiência na área de avaliações, vistorias e pesquisa.

Além dos seus funcionários a Jones Lang LaSalle conta também com equipe de consultores autônomos e empresas, todos devidamente cadastrados e treinados para a execução de trabalhos dentro dos mais rígidos padrões de qualidade e ética.

2.3 Visita às propriedades

A Jones Lang LaSalle designará profissional altamente qualificado para realizar vistoria técnica e levantamento fotográfico das propriedades, verificando a situação geral e identificando pontos positivos e eventualmente negativos que possam influir nas análises técnicas e mercadológicas.

2.4 Levantamento e pesquisa de mercado

Neste item, analisaremos o mercado concorrente, através dos seguintes tópicos:

- Circunvizinhança;
- Infraestrutura local (redes de abastecimento e serviços públicos, transportes, etc.);

- Acessos; e
- Oferta disponível.

2.5 Apresentação do trabalho

O trabalho técnico será apresentado **em Português no formato de relatórios individuais**, contendo todas as informações e análises mencionadas anteriormente, e material gráfico (fotos, mapas, planilhas) para o perfeito entendimento do trabalho, sendo uma via original impressa e cópia digital de todo o trabalho executado.

2.6 Documentação necessária

Solicitamos que sejam encaminhados a Jones Lang LaSalle, aos cuidados de Lucia Godoy para o endereço da Avenida das Nações Unidas, 12551 - 23º andar - CEP 04578-903 - São Paulo, SP ou arquivos digitalizados encaminhados através do e-mail: lucia.godoy@am.jll.com, os documentos e informações a seguir:

- 1 Cópia dos IPTUs referente ao ano em exercício;
- 2 Cópia das matrículas;
- 3 Projetos de arquitetura e implantação (em cópia digital e impressa);
- 4 Quadro de áreas detalhado (área de terreno, e construída, por bloco/andar);
- 5 Levantamento planialtimétrico dos terrenos (em cópia digital e impressa);
- 6 Nome, telefone e e-mail (se houver) do responsável para agendamento das vistorias; e
- 7 Outras informações que se façam necessárias.

Além destes documentos, necessitaremos de acesso e liberdade para fotografar todas as áreas do imóvel.

3 Proposta Comercial

3.1 Condições comerciais

3.1.1 Honorários

A remuneração da Jones Lang LaSalle para estes serviços será de **R\$ 30.000,00*** (trinta mil reais).

* O valor informado inclui impostos como ISS, PIS, Cofins e deslocamento para fora da cidade de São Paulo.

3.1.2 Considerações

Despesas com cópias de projeto, certidões, serviços de courier, traduções e cópias extras do trabalho **não estão inclusas** e correrão por conta da **contratante**.

O pagamento da remuneração para execução dos serviços aqui propostos é de inteira responsabilidade da **contratante**.

A Jones Lang LaSalle se dispõe a discutir o trabalho em *call* e/ou reuniões a serem realizadas após a entrega desde que agendadas com antecedência de 48 horas. Tais discussões não interferem no pagamento dos honorários propostos.

Quaisquer solicitações não contempladas nesta proposta de serviços serão consideradas escopo adicional e sujeitas a novas discussões, prazos e honorários.

3.1.3 Prazo

O trabalho completo será encaminhado à **contratante** dentro do prazo* de **5 a 6 semanas** a contar da entrega de toda a documentação e da visita à propriedade.

* O prazo acima será determinado com base na execução a partir de 06 de Fevereiro de 2012, devido ao nosso cronograma atual.

3.1.4 Forma de pagamento

- 1ª Parcela - 50% (cinquenta por cento) - vencimento em 10 dias após o "De Acordo"; e
- 2ª Parcela - 50% (cinquenta por cento) - vencimento em 10 dias após a entrega* do Relatório.

*Discussões e esclarecimentos de dúvidas posteriores à entrega serão realizadas sem comprometimento do pagamento dos honorários dentro do prazo acordado.

3.2 Validade da proposta

Esta proposta é válida por 30 (trinta) dias.

3.3 Cláusula de sigilo

Os trabalhos a serem desenvolvidos, tais como: análise de documentos, vistorias, cálculos e emissão de laudo técnico, terão todas as etapas garantidas pelo sigilo profissional. As informações necessárias ao desenvolvimento do projeto serão utilizadas apenas pela equipe destinada ao projeto. Qualquer informação só será divulgada após sua expressa autorização por escrito.

A Jones Lang LaSalle declara estar ciente de todos os problemas ou implicações legais que possam surgir se houver o descumprimento desta cláusula.

3.4 Desistência

A presente contratação somente poderá ser rescindida pela **contratante**, por escrito, observadas as seguintes condições:

- No caso de desistência por qualquer motivo após a conclusão da pesquisa de campo, deverão ser pagos 90% dos honorários propostos.
- No caso de desistência por qualquer motivo até a conclusão da pesquisa de campo, deverão ser pagos 50% dos honorários propostos.

Todos os serviços prestados e despesas incorridas até a data da rescisão deverão ser reembolsados pela **contratante**, bem como, eventuais despesas relacionadas à rescisão.

3.5 Responsabilidade civil

A presente contratação é regida pelas leis brasileiras, devendo ser interpretada de acordo com a referida legislação.

A presente contratação (juntamente com todos os seus apêndices, anexos e/ou adendos) representa o acordo integral entre a **contratante** e a Jones Lang LaSalle Brasil em relação aos serviços aqui descritos e substituem todos os demais acordos verbais ou escritos, podendo ser modificada (incluindo mudanças no escopo e na natureza dos serviços ou dos honorários aqui descritos) apenas por meio de aditivo, por escrito, devidamente firmado pelas partes.

As partes concordam que a responsabilidade civil da Jones Lang LaSalle por danos causados na prestação dos serviços previstos nesta proposta será limitada, em toda e qualquer hipótese e independentemente da extensão do dano alegado pela **contratante** ou Terceiros ao valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais). Em nenhuma hipótese poderá ser imputado à Jones Lang LaSalle responsabilidade pelo pagamento de lucros cessantes, perda de rendimentos, danos indiretos ou conseqüentes.

3.6 Limitações e suposições

Trazemos à sua atenção, antecipadamente, que a seguinte lista de Limitações e Suposições acompanha nossos laudos:

- 1 No caso de avaliação do valor de mercado para locação, o valor informado considera válida a premissa de que todas as benfeitorias realizadas no imóvel por parte da locatária ficam definitivamente incorporadas ao imóvel.
- 2 No caso de avaliação do valor de venda, o valor informado representa o valor mais provável pelo qual o ativo seria vendido, caso exposto ao mercado na data de avaliação, sob a melhor estratégia de comercialização. Não temos como prever alterações súbitas no mercado e os valores devem ser revistos sempre que as mesmas ocorrerem.
- 3 Presume-se bom título de propriedade aquele sem ônus. Não foram realizadas averiguações profundas na documentação do imóvel e a avaliação não tem a finalidade de confirmar título de propriedade.
- 4 Considera-se, para fins de avaliação, que o imóvel não possui comprometimentos de nenhuma natureza (técnicos, documentais, licenças, etc.) que venham a impossibilitar ou interferir no processo de

comercialização. Reservamos o direito de rever a avaliação caso venha a ser identificado algo que afete o potencial de venda do imóvel.

- 5 Informações de terceiros são colhidas com cuidado, mas não garantimos sua veracidade.
- 6 Presume-se que informações fornecidas pela **contratante** são corretas, mas não garantimos sua veracidade. Não foram tomadas medidas no imóvel. Na falta de informações exatas, são feitas estimativas, e reservamos o direito de rever a avaliação caso haja comprovação de erro ou engano na informação cedida pela **contratante**.
- 7 Não realizamos estudos de engenharia no solo, nas estruturas e nos equipamentos, que são presumidas como boas, a não ser onde mencionado o contrário.
- 8 Presume-se que a propriedade está com as devidas licenças e laudos para seu funcionamento.
- 9 Não foram realizados estudos ambientais no solo e nos materiais de construção, para averiguar ou não a presença de substâncias prejudiciais à saúde, à estrutura do imóvel ou ao meio ambiente. A Jones Lang LaSalle não possui "*know-how*" sobre assuntos que afetam o meio ambiente ou saúde, e os valores reportados ignoram estes aspectos. Reservamos o direito de rever a avaliação caso venha a ser identificado algo que afete o potencial de venda do imóvel.
- 10 O trabalho é dirigido à **contratante** nomeado na capa, e a Jones Lang LaSalle não deve responsabilidades a terceiros que assumam posições e decisões com base neste trabalho. Este trabalho não poderá ser publicado em todo ou em parte.

De acordo e em conformidade com as instruções da Comissão de Valores Mobiliários - CVM nº 472, de 31 de Outubro de 2008, a **contratante** poderá ceder os direitos para o Fundo de Investimento Imobiliário a ser constituído.

- 11 Os avaliadores declaram não ter conhecimento de interesse presente ou futuro, próprio ou de familiares, nos imóveis sendo avaliados.
- 12 Tendências positivas passadas do mercado não são indicativo de sucessos futuros. Projeções são opiniões na data da avaliação, e a Jones Lang LaSalle não assume responsabilidade por mudanças de comportamento do mercado.
- 13 Esta avaliação é elaborada de acordo com as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT - NBR14653 - Avaliação de Bens - Parte 1 Procedimentos gerais; Parte 2 Imóveis Urbanos e Parte 4 Empreendimentos, assim como as recomendações do Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia de São Paulo - IBAPE/SP
- 14 Apesar de refletirmos nosso entendimento das condições dos ocupantes nas avaliações, não efetuamos pesquisa em relação à situação financeira dos atuais ocupantes. Quando a propriedade avaliada envolve atividades de locação, presumimos que os locatários estão aptos a cumprirem com as obrigações financeiras em relação à locação bem como que não existem atrasos de pagamentos ou descumprimento contratual.
- 15 Informações de planejamento urbano são obtidas, quando possível, verbalmente através das autoridades locais responsáveis, porém quando houver necessidade de comprovação, recomendamos que tal confirmação seja obtida através de advogados especializados, notadamente:
 - a que a posição do imóvel está devidamente descrita no relatório;
 - b que a propriedade está livre de ônus de qualquer natureza;
 - c que não existe qualquer outra questão regulamentar relevante;

Nossa avaliação é elaborada tendo por base que o empreendimento (e qualquer trabalho em andamento) está em conformidade com todas as leis e regulamentos aplicáveis, seja de natureza municipal, estadual ou federal ou outros regulamentos relevantes, normas relacionados ao corpo de bombeiros, acessibilidade e uso por deficientes físicos e medidas de controle de saúde e segurança nas áreas de trabalho.

4 Termo de Encerramento

O trabalho será desenvolvido por corpo técnico especializado, conforme atribuições de responsabilidade e competência exclusivas dos profissionais legalmente habilitados pelos Conselhos Regionais de Engenharia, Arquitetura e Agronomia - CREAs, em consonância com a Lei Federal 5194 e com as resoluções nº 205 e nº 218 do CONFEA, respeitado o prescrito na Lei 8.666. Mediante especificações legais do CREA, a Jones Lang LaSalle irá recolher a ART - Anotação de Responsabilidade Técnica referente aos serviços descritos na presente proposta.

Caso estejam de acordo com as condições especificadas nesta proposta e formalização deste, favor devolver à Jones Lang LaSalle esta proposta assinada com as informações solicitadas.

Importante: As informações da **contratante** inseridas abaixo serão consideradas para fins de direcionamento dos serviços contratados e respectivo faturamento dos valores acordados. Após o aceite desta proposta em nenhuma hipótese será permitida a alteração.

Contratante	
Empresa: _____	
CNPJ: _____	Insc. Est.: _____
Endereço Completo: _____	

Responsável: _____	Tel.: _____
Área/Depto.: _____	Email: _____
De Acordo,	
_____ / /	
assinatura e carimbo do responsável*	local e data
Contato financeiro:	
Tel.: _____	Email: _____

* imprescindível	

Contratada

Empresa: **Jones Lang LaSalle S.A.**
 CNPJ: **00.999.856/0001-12** Insc. Est.: **Isenta**
 Endereço Completo: **Av. das Nações Unidas, 12551 - 23º andar**
Edifício Word Trade Center - 04578-903 São Paulo SP
 Tel.: **(11) 3043-6900**
 Fax.: **(11) 3043-6999/6979**

Anexo

A Jones Lang LaSalle

A Jones Lang LaSalle

Atuação Global

A Jones Lang LaSalle é uma empresa de investimentos e serviços imobiliários que oferece portfólio completo de serviços para atender qualquer necessidade imobiliária do cliente (investidores, proprietários ou usuários de imóveis) de forma local, regional e global. Atualmente conta com mais de **180 escritórios** ao redor do mundo e operações **em mais de 750 cidades**, distribuídas **em 60 países**. Possui um quadro de 36.200 funcionários, sendo que destes, 22.100 têm os custos reembolsados por nossos clientes.

A Jones Lang LaSalle é líder no segmento de Gerenciamento de Propriedades e Facilities, contando com um portfólio global de 130 milhões de m² (1.4 bilhão de sq.f) sob gestão. O segmento de gerenciamento de fundos, LaSalle Investment Management, é uma das maiores e mais diversificadas empresas em número de imóveis, com aproximadamente US\$ 37,6 bilhões de ativos sob gerenciamento.

Em 2008, ano marcado por uma desaceleração econômica mundial e extraordinária turbulência na maior parte dos mercados, a empresa teve receita de US\$ 2,7 bilhões, o mesmo que 2007. Dessa forma, manteve-se rentável e ganhando participação de mercado perante a concorrência. Em resposta às atuais condições econômicas e o impacto sobre imóveis comerciais, a Jones Lang LaSalle tem trabalhado para adequar seu negócio e seus custos. Tal procedimento visa estabelecer formas sustentáveis de trabalho e concentrar esforços na melhor forma de aproveitar oportunidades que surgirão neste momento de mercado pelo qual passamos.



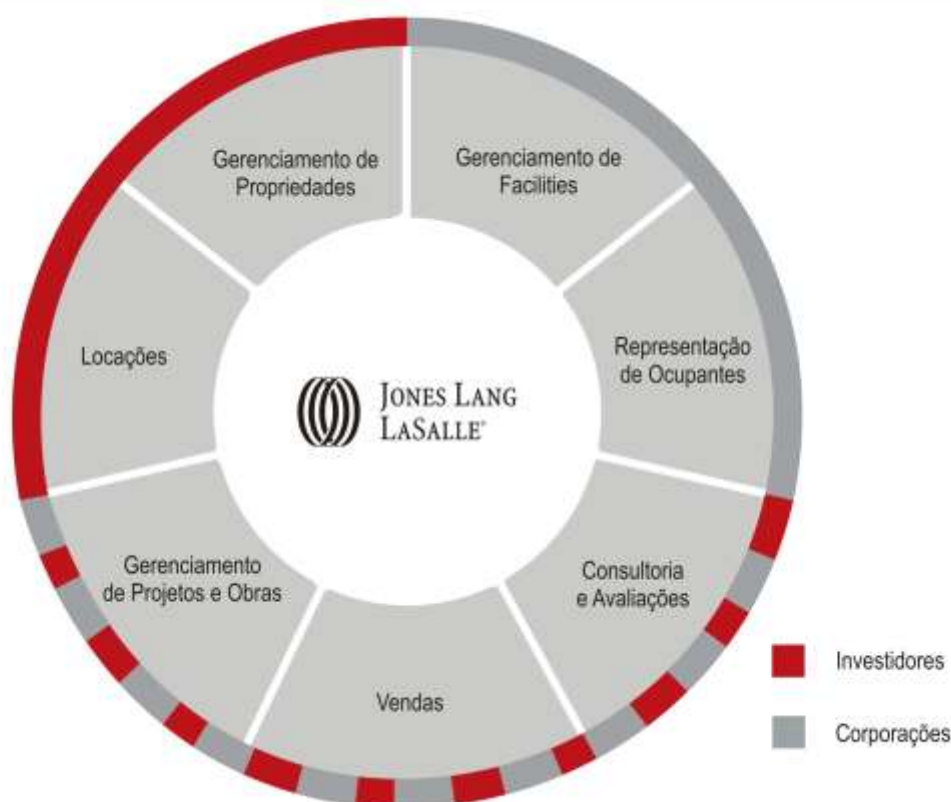
Atuação no Brasil

Com ampla experiência internacional, a Jones Lang LaSalle foi a primeira empresa de administração predial profissional a entrar no mercado, em 1996, introduzindo métodos e tecnologia, e definindo os padrões de qualidade e tendências agora seguidos por outras empresas.

Atualmente, a empresa conta com aproximadamente 550 funcionários, concentrados nos escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba e em contratos com clientes nacionais e multinacionais, nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Recife, São Luís e Carajás, com abrangência nacional através do gerenciamento remoto.

Conceito “One Stop Shop”

A Jones Lang LaSalle possui capacidade e experiência para realizar trabalhos nas diversas fases de um empreendimento, seja para os investidores como para as corporações.



Serviços aos Investidores

Gerenciamento de Propriedades: Este serviço tem como objetivo principal alavancar o valor da propriedade através de uma gestão diferenciada. O serviço consiste no gerenciamento de áreas comuns de empreendimentos imobiliários de grande porte, como: escritórios comerciais, parques industriais, shopping centers e outras propriedades com especialidade diferenciada. O grande volume de imóveis gerenciados pela Jones Lang LaSalle permite à empresa difundir seu *know-how* no mercado e obter um grande poder de barganha para prover serviços com qualidade diferenciada e melhores preços do setor. Além disso, também nos preocupamos em manter a ocupação do imóvel, a satisfação plena do ocupante e valores condominiais competitivos.

Os serviços de gerenciamento de propriedades são providos por uma equipe que trabalha *in loco*, formada por um gerente e equipe. O time de cada empreendimento possui uma supervisão regional, além de recursos em tecnologia, treinamentos técnicos e administrativos, marketing e recursos humanos.

O portfólio mundial de gerenciamento de propriedades em 2008 foi de 80 milhões de m² (857 milhões de sq.f) em propriedades. No Brasil, a Jones Lang LaSalle conta com 39 contratos de gerenciamento de propriedades, o que equivalem a 1,3 milhões de m².

Locação: Cria, desenvolve e executa projetos de locação para conquistar e reter locatários. Negocia prazos, condições de locação, administra contratos e gera relatórios periódicos para investidores. Gerencia as movimentações e dados do mercado imobiliário através de consultores capacitados e equipe de pesquisa própria, proporcionando aos proprietários um diferencial no posicionamento e comercialização dos produtos no mercado.

Em 2008 completamos 12.800 transações de locação, o que representa 17 milhões de m² (183 milhões de sq.f). No Brasil, em 2008, completamos 120 mil m² de áreas locadas e um VGL (Valor Geral de Locações) da ordem de R\$ 205 milhões.

Gerenciamento de Projetos e Obras: Oferece uma gama diversificada de serviços como: gerenciamento de projetos e obras em construções de grande porte, assessoria técnica para *design* de escritórios e *space planning*, planejamento estratégico de ocupação, além da gestão de serviços para inquilinos, proprietários e investidores. Atuamos desde a concepção até a entrega final do projeto, seja comercial, interiores corporativos ou planejamento da ocupação.

Muitas vezes o cliente dessa área já é cliente da Jones Lang LaSalle por outros setores, seja Locação Gerenciamento de Propriedade e Facilities ou ainda Representação de Ocupantes.

No ano de 2008 os Estados Unidos efetuaram 12 mil projetos para imóveis comerciais, o que representou o gerenciamento de obras no valor de US\$ 10 bilhões. Neste mesmo ano a Jones Lang LaSalle Brasil gerenciou cerca de US\$ 300 milhões em obras.

Venda de ativos imobiliários: Integra a experiência de mercado imobiliário à área de finanças corporativas, a fim de atender as necessidades de proprietários, investidores e usuários. É responsável por criar, desenvolver e executar programas feitos sob medida para comercialização de ativos, tanto na aquisição quanto na venda. Assessora incorporadores e proprietários na captação de recursos para novos projetos (*funding*). Integra o planejamento estratégico na gestão de portfólios imobiliários, recomendando a melhor solução para cada imóvel e cliente.

No Brasil, em 2008, a área de Vendas e Investimentos Imobiliários desenvolveu negócios para um portfólio da ordem de R\$ 227 milhões, divididos em 14 projetos.

Consultoria Avaliações e Pesquisa: Desenvolve estudos especializados, indicando as melhores estratégias para alinhar as atividades imobiliárias do cliente e atender seus objetivos. Oferece ao cliente serviços de avaliação ajudando-o a determinar valores de mercado para escritório, varejo, propriedades industriais e multiuso. A Jones Lang LaSalle é capacitada para avaliar uma única propriedade ou até um portfólio de uso-misto global. Na parte de consultoria buscamos resultados estratégicos que estejam alinhados aos objetivos do cliente.

No Brasil, durante o ano de 2008, fizemos avaliações de 180 propriedades, as quais representavam um portfólio de R\$ 13 bilhões.

Soluções Corporativas (Serviços aos Ocupantes)

Representação de Ocupantes: Oferecemos serviços que visam à solução das necessidades de espaço para clientes corporativos. O projeto inclui a seleção e avaliação das alternativas de propriedades comerciais e industriais, compreendendo a estruturação e o gerenciamento de operações *built-to-suit*. Quando a solução é definida, a Jones Lang LaSalle negocia o contrato de locação, *built-to-suit* ou dos termos de compra com terceiros, assegurando ao cliente as melhores condições comerciais. Outra atividade oferecida é a renegociação de contratos de locação existentes, tendo por objetivo a otimização dos custos operacionais e organização de portfólios. Em 2007 a área de Representação de Ocupantes executou 95 transações representando ocupantes, totalizando 530 mil m² e R\$ 52 milhões em contratos de locação.

Gerenciamento de Facilities: Gerenciamento dos serviços relacionados à infraestrutura predial e à atividade do cliente seja um escritório corporativo ou um parque industrial. Entre os setores gerenciados podemos citar

manutenções técnicas de instalações, gerenciamento de ambientes críticos, infraestrutura de telecomunicações, limpeza, segurança, paisagismo, gerenciamento de utilidades e serviços de suporte (expedição, compras, reprografia, recepção, copa, entre outros). Através deste serviço, a Jones Lang LaSalle melhora a relação entre custos operacionais e performance das instalações, aplicando técnicas e conhecimento (*Best Practices*) desenvolvidas através do gerenciamento de portfólio.

Em 2008 o portfólio de Gerenciamento de Facilities atingiu cerca de 46 milhões de m² (496 milhões de sq.f) ao redor do mundo. No Brasil contamos com 18 contratos de Facilities, equivalente a uma área de 10 milhões de m². Nosso quadro de funcionários é composto por mais de 300 pessoas, sendo que estas atuam em regiões como São Luís (MA), Carajás (PA), Vitória (ES), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Recife (PE), Brasília (DF), Porto Alegre (RS), São Paulo e Campinas (SP) o que comprova nossa abrangência em todo o País.

Principais premiações

A Jones Lang LaSalle é a única empresa do mercado imobiliário e gerenciamento de investimentos nomeada:

- Para a lista **Platinum 400** da revista Forbes, em 2006, 2007 e 2008
- Para a lista **100 Melhores Empresas para Trabalhar** da revista Fortune, em 2007
- Para a relação de **100 Melhores Cidadãos Corporativos**, em 2007 e 2009, da revista CRO (Corporate Responsibility Officer)
- **Parceiro do Ano Energy Star** (2007), pela Agência de Proteção Ambiental dos Estados

Além disso, foi reconhecida entre as **Empresas Mais Éticas do Mundo** pelo Instituto Ethisphere e seu programa de ética recebeu a certificação **Ethics Inside**.



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

Silvia Ogoshi

Diretora - Consultoria e Avaliação
Av. das Nações Unidas, 12551
23º andar - 04578-903
São Paulo, SP, Brasil
+ 55 (11) 3043 6982
silvia.ogoshi@am.jll.com

Daniela Marques Muniz

Consultoria e Avaliação
Av. das Nações Unidas, 12551
23º andar - 04578-903
São Paulo, SP, Brasil
+ 55 (11) 3043 6954
daniela.muniz@am.jll.com

Lucia Godoy

Consultoria e Avaliação
Av. das Nações Unidas, 12551
23º andar - 04578-903
São Paulo, SP, Brasil
+ 55 (11) 3043 6987
lucia.godoy@am.jll.com

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2012.

This publication is the sole property of Jones Lang LaSalle IP, Inc. and must not be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means, either in whole or in part, without the prior written consent of Jones Lang LaSalle IP, Inc.

The information contained in this publication has been obtained from sources generally regarded to be reliable. However, no representation is made, or warranty given, in respect of the accuracy of this information. We would like to be informed of any inaccuracies so that we may correct them.

Jones Lang LaSalle does not accept any liability in negligence or otherwise for any loss or damage suffered by any party resulting from reliance on this publication.