

JFL Living FII

JFLL11

BRPP¹
PRODUTOS ESTRUTURADOS

jfl living

genial
Banco



NOVEMBRO DE 2021
Relatório Gerencial

Índice

1) Dados Gerais.....	3
2) Destaques do Fundo.....	4
3) Mensagem do Gestor e do Consultor.....	4
4) Resultado do Fundo e Distribuição de Rendimentos.....	6
5) Liquidez.....	6
6) Rentabilidade.....	7
7) Portfólio do Fundo.....	8
8) Indicadores Operacionais.....	9
9) Resumo dos Ativos.....	13
10) Tese de Investimentos.....	17
11) Dados de Mercado.....	20
12) Lives sobre o Fundo.....	25
13) Saiba mais sobre a BRPP.....	26
14) Saiba mais sobre o grupo Genial.....	27
15) Comunicados.....	28
16) Mecanismo de Subordinação.....	28
17) Contatos.....	29
18) Glossário.....	30
19) Notas.....	30

1) Dados Gerais

Nome do Fundo	JFL Living Fundo de Investimento Imobiliário	DATA BASE 30/11/2021
Código de Negociação	JFLL11	QUANTIDADE DE COTISTAS 2.054
CNPJ	36.501.181/0001-87	COTA PATRIMONIAL R\$ 96,78
Site do Fundo	https://www.jfl11.com.br/	COTA DE MERCADO R\$ 66,99
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	NÚMERO DE COTAS 1.500.598
Início das Atividades	Janeiro de 2021	PATRIMÔNIO LÍQUIDO R\$ 145.235.543
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	VALOR DE MERCADO R\$ 100.525.060
Tipo ANBIMA	FII Renda Gestão Ativa Segmento Residencial	DIVIDENDO ANUNCIADO PARA O MÊS R\$ 0,62/cota
Administradora	Banco Genial S.A.	Anúncio em 30/11/21 e data de pagamento de proventos em 14/12/21.
Gestora	BRPP Gestão de Produtos Estruturados Ltda (Empresa do Grupo Genial)	
Consultor Imobiliário	JFL GP Gestão Imobiliária Ltda (JFL Living)	
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. Durante o período de 2 (dois) anos, a contar da data de início do Fundo, o Consultor Imobiliário não irá cobrar a taxa de 0,85% a.a. referente à remuneração pela prestação de serviços de consultoria.	
Ofertas Públicas	1ª Emissão de Cotas – Dezembro/2020 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	

¹ Valor bruto dos custos da respectiva Oferta Pública de Cotas

2) Destaques do Fundo

ABL PRÓPRIA	Nº DE ATIVOS	OCUPAÇÃO	INADIMPLÊNCIA	VOLUME MÉDIO DIÁRIO NEGOCIADO
5.956,05 m ²	2	~72%	0,00%	~R\$ 87 mil
RESULTADO DO MÊS	BASE ACUMULADA	RETORNO MENSAL	DY ANUALIZADO COTA MERCADO	DY ANUALIZADO COTA PATRIMONIAL
R\$ 0,65 / cota	R\$ 0,16 / cota	-7,91%	11,69% a.a.	7,96% a.a.



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



Mecanismo de **subordinação de renda até janeiro de 2023**, até que o Fundo receba **6,5% a.a.** (em uma base mensal) sobre a cota R\$ 100

Preferência no Resultado



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 Gestor e do Consultor

➤ Introdução

Durante o mês de novembro, as medidas restritivas no estado de São Paulo mantiveram-se suspensas. Desde o dia 17 de agosto, o governo de São Paulo realizou a liberação total do comércio no estado e a partir desta data, não houve mais restrição de horário de funcionamento nem de ocupação para atividades comerciais e de serviços, por consequência do avanço da vacinação no estado.

Os efeitos da crise de mobilidade, gerada pela pandemia, seguem impactando os locatários corporativos que chegam em São Paulo e a adoção do *home office* acaba contribuindo para a manutenção destes moradores em suas regiões de origem. Além disso, dezembro é um mês que usualmente apresenta baixa entrada de clientes corporativos, devido às férias coletivas. Porém seguimos com a nossa visão de que com o avanço da vacinação e maior flexibilização das medidas restritivas no país, os efeitos da crise de mobilidade devem ser cada vez menores.

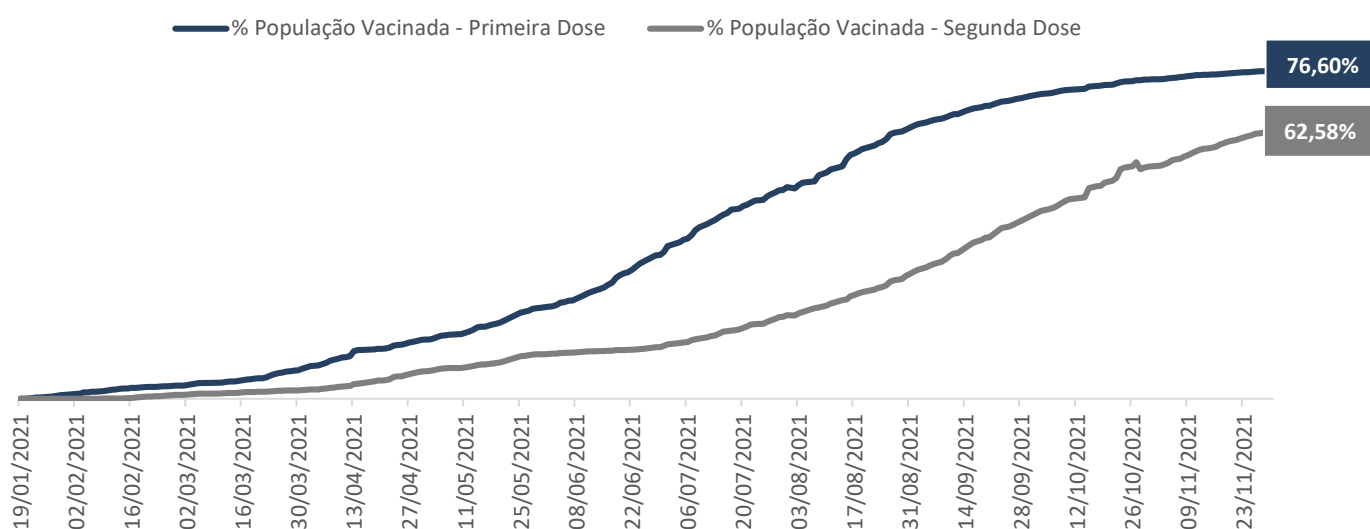
A taxa de ocupação do Portfólio aumentou para 72% em novembro/21 (*versus* 71% em outubro/21), sendo 74% no VHouse Faria Lima (*versus* 73% em outubro/21) e 52% no VO699 (*versus* 49% em outubro/21). A taxa de ocupação das unidades de 119 m², 136 m², 156 m² e 265 m² do VHouse foi de 100% para o período, além disso, houve aumento na taxa de ocupação nas tipologias de 42 m² (41% *versus* 34% em outubro) e 128 m² (93% *versus* 67% em outubro) do VO699 (vide gráfico 7).

Neste mês, a receita imobiliária aumentou em 13% no VO699 frente ao mês anterior, devido a maior entrada de clientes PF no período e houve diminuição de 1,22% na receita do VHouse. As despesas imobiliárias do VHouse se mantiveram nos mesmos patamares de outubro, enquanto no VO699 houve uma diminuição de 10% frente ao mês anterior, em razão da reforma da quadra de tênis finalizada mês passado.

Desde março, iniciou-se um projeto para estabelecer novos processos de marketing, criando fluxos e implementando novas plataformas que permitissem o acompanhamento do lead, ou prospect, desde o primeiro contato dele com a marca até o final do

funil de vendas. O objetivo deste projeto é aumentar a presença digital, mensurar com eficiência os retornos em marketing e ser mais assertivos no tipo de mídia que gera mais conversão e entender qual conteúdo e quais diferenciais são mais efetivos para se utilizar nas comunicações, com base em análise do que gera mais interesse e conversão. No mês, foram computados 546 *leads* (*versus* 535 no mês anterior), a JFL possui uma equipe de marketing ativa que atua em diversas campanhas ao mesmo tempo, tais como: anúncios na internet, mídias sociais e campanhas com influenciadores digitais. Além das estratégias de marketing digital, a JFL Living possui um time de vendas próprio que visa a captação ativa, principalmente de clientes corporativos. Dado o atual cenário, a base de contratos ainda apresenta maior concentração em moradores pessoas físicas - 66% no Vhouse e 75% no VO699 – o que justifica a maior vacância das unidades de menor metragem, historicamente ocupadas por locatários corporativos.

Nesse contexto, ressaltamos nossa visão otimista em relação à geração de renda dos ativos no longo prazo devido à desaceleração gradual dos casos de Covid-19 no Brasil e avanço no programa de vacinação no país, com 76,60% da população já tendo recebido a primeira dose e 62,58% as duas doses² (data base 30-11-21). Contudo, há que se ficar atento quanto às novas variantes que vem surgindo (a mais recente “Ômicron”) e afetando a dinâmica de outros países.



Os rendimentos a distribuir referentes ao mês de novembro equivalem a **R\$ 0,62/cota**, acumulando-se uma base de resultados de **R\$ 0,16/cota**.

➤ 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.

² Fonte: <https://ourworldindata.org/covid-vaccinations>; Data Base: 30/11/2021

➤ Subordinação e Desconto da Taxa de Consultoria

Durante os 2 (dois) primeiros anos contados da aquisição da participação no VHouse Faria Lima e no VO699, o Fundo possui prioridade no recebimento do Resultado Líquido advindo da exploração conjunta das unidades imobiliárias em montante equivalente a 6,50% a.a. do *dividend yield*, apurado mensalmente, calculado sobre a cota de emissão (R\$ 100), conforme descrito no Prospecto da Oferta. Vale ressaltar que, a Subordinação de Renda não constitui, em nenhuma hipótese, garantia de que os 6,50% a.a. de *dividend yield* serão efetivamente recebidos pelos cotistas, dado que a Subordinação de Renda constitui somente prioridade no recebimento do Resultado Líquido.

Durante o mesmo período da subordinação, a JFL Living – Consultor Imobiliário do Fundo – concedeu o desconto de 0,85% a.a. sobre o Patrimônio Líquido do Fundo, sendo equivalente à totalidade da taxa de remuneração de consultoria imobiliária.

Assim sendo, a expectativa de *dividend yield* do Fundo para os primeiros 2 (dois) anos é de aproximadamente 7,35% a.a. (com base na cota de emissão), ou seja, aproximadamente R\$ 0,62/cota por mês, conforme estudo de viabilidade anexo ao material da Oferta Inicial. Cumprе esclarecer que a rentabilidade estimada não representa e nem deve ser considerada, a qualquer momento e sob qualquer hipótese, como promessa, garantia ou sugestão de rentabilidade futura aos cotistas por parte da administradora, da gestora ou da consultora.

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) subordinação, vigente pelo período de 2 (dois) anos, a contar da aquisição dos ativos; (iii) rentabilidade das aplicações financeiras; e (iv) resultados acumulados não distribuídos.

Em 30/11/2021, o Fundo divulgou sua distribuição de rendimentos com pagamento aos cotistas a ser realizado no dia **14/12/2021**. Estes rendimentos foram recebidos pelo Fundo em **novembro de 2021**, sendo equivalentes aos resultados operacionais dos ativos entre 26/10/2021 e 25/11/2021.

Valores em R\$	Novembro/2021	Ano 2021	Últimos 12 Meses	Memória de Cálculo
Receita Operacional Imobiliária ³	1.003.083	9.901.280	9.901.280	(a)
Receita Financeira	7.721	163.866	163.866	(b)
Total das Receitas	1.010.803	10.065.147	10.065.147	(c) = (a) + (b)
Total de Despesas ⁴	34.650	419.042	419.042	(d)
Resultado	976.153	9.646.104	9.646.104	(e) = (c) - (d)
Rendimento por Cota - Total	0,65	6,37	6,37	-
Rendimento Distribuído	930.371	9.393.743	9.393.743	(f)
Rendimento por Cota - Média Mensal	0,62	0,63	0,63	-
Base de Resultados Acumulado – Inicial	206.579	0,00	-	-
Base de Resultados Acumulado – A distribuir	252.361	252.361	-	-

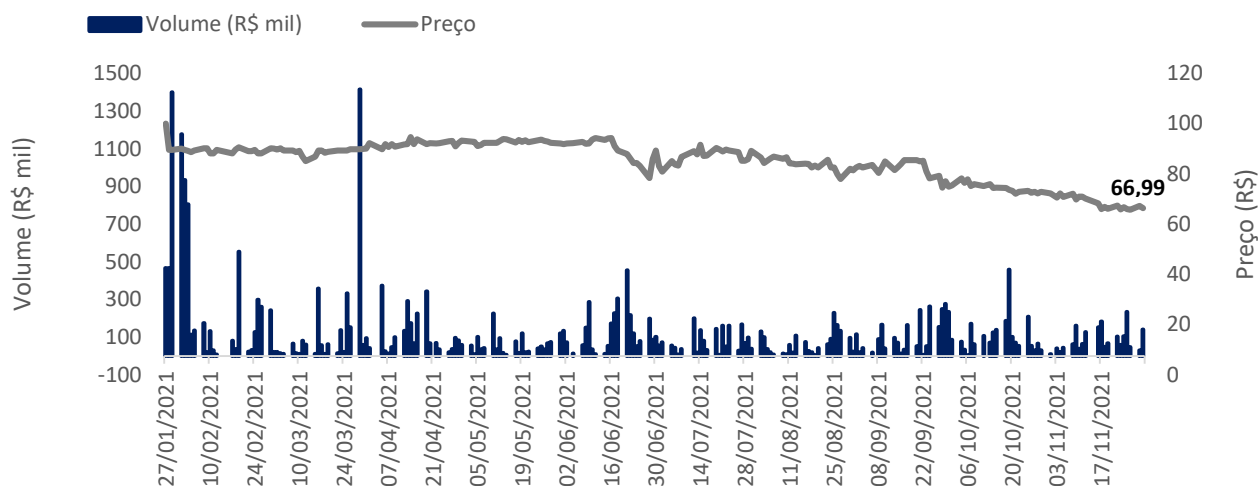
A base de resultados acumulados representa, aproximadamente, **R\$ 0,16/cota**.

5) Liquidez

No período de 01/11/2021 a 30/11/2021, o Fundo apresentou negociação diária média de **R\$ 87 mil**, com presença em 100% dos pregões. O fechamento da cota de mercado em 30/11/2021 foi de **R\$ 66,99**.

³ Receita Operacional Imobiliária = 75,00% do Resultado Operacional referente às 103 unidades do VHouse Faria Lima que pertenciam à JFL Living antes da aquisição pelo Fundo + 7,50% do Resultado Operacional das 131 unidades do VO699. Inclui também o valor da subordinação.

⁴ Total de Despesas: já incluído o desconto da Consultora Imobiliária referente ao mês de referência.

Gráfico 1: Preço e Volume Negociado desde o IPO do Fundo (valores em R\$ mil)


6) Rentabilidade

A rentabilidade acumulada total das cotas do JFL Living FII, desde o início das atividades do fundo em 28/01/2021, foi de **-26,75%**. 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)⁵:

	nov/21 ⁶	Ano 2021 ⁷	Últimos 12 Meses	Acumulado desde o início ⁸
Rentabilidade Total Bruta do Fundo	-7,91%	-26,75%	-26,75%	-26,75%
Ganho de Capital	-8,83%	-33,01%	-33,01%	-33,01%
Distribuição de Rendimentos	0,93%	6,26%	6,26%	6,26%
IFIX	-3,64%	-9,88%	-9,88%	-9,88%

	jan/21	fev/21	mar/21	abr/21	mai/21	jun/21	jul/21	ago/21	set/21	out/21	nov/21
Rentabilidade Total Bruta do Fundo	-6,00%	-0,81%	1,97%	3,56%	-1,18%	-3,05%	-0,08%	-8,61%	-7,84%	-1,07%	-7,91%
Ganho de Capital	-6,00%	-1,54%	1,31%	2,92%	-1,83%	-3,73%	-0,77%	-9,37%	-8,67%	-1,91%	-8,83%
Distribuição de Rendimentos	0,00%	0,73%	0,66%	0,64%	0,65%	0,68%	0,69%	0,76%	0,83%	0,84%	0,93%
IFIX	0,64%	0,25%	-1,38%	0,51%	-1,56%	-2,19%	2,51%	-2,63%	-1,24%	-1,47%	-3,64%

⁵ Tal indicador é apenas mera referência econômica, e não meta ou parâmetro de performance do Fundo.

⁶ O **Ganho de Capital** foi calculado com base no valor da cota de fechamento do mês alvo da análise em comparação com o valor de fechamento da cota do último dia útil do mês anterior.

A **Distribuição de Rendimentos** foi calculada tendo como base o rendimento anunciado no último dia útil do mês alvo da análise comparado ao valor da cota de fechamento no último dia útil do mês alvo.

⁷ O **Ganho de Capital** foi calculado com base no valor da cota de fechamento do mês alvo da análise em comparação com o preço de subscrição de cotas da 1ª Emissão (R\$ 100,00), dado que o JFLL11 iniciou suas negociações em 28/01/2021.

A **Distribuição de Rendimentos** foi calculada tendo como base a somatória dos rendimentos anunciados no ano comparado ao preço de subscrição de cotas da 1ª Emissão (R\$ 100,00), dado que o JFLL11 iniciou suas negociações em 28/01/2021.

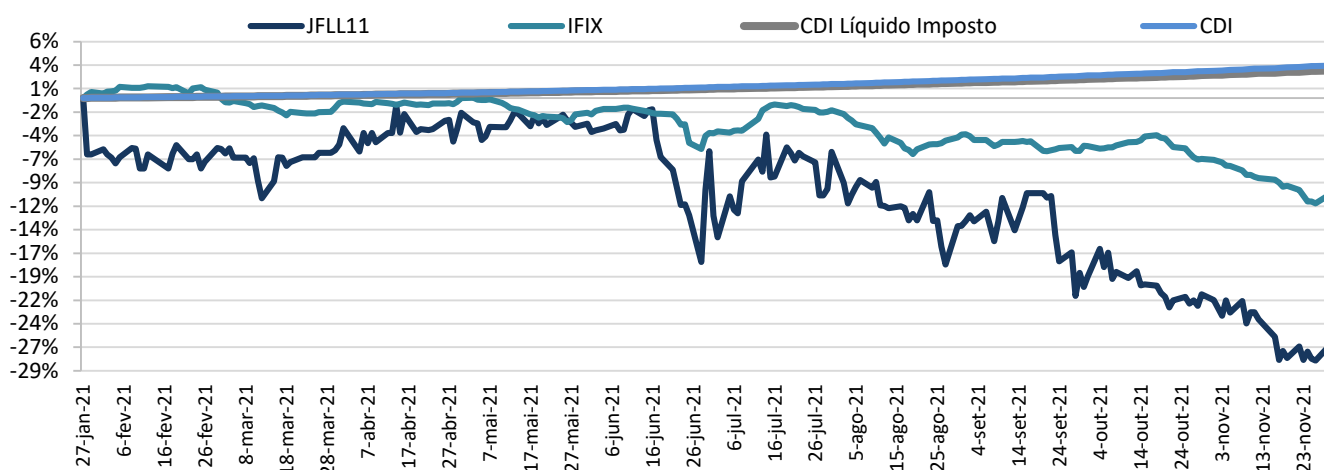
⁸ O **Ganho de Capital** foi calculado com base no valor da cota de fechamento do mês alvo da análise em comparação com o preço de subscrição de cotas da 1ª Emissão (R\$ 100,00).

A **Distribuição de Rendimentos** foi calculada tendo como base a somatória de todos os rendimentos anunciados até o mês alvo da análise comparado ao preço de subscrição de cotas da 1ª Emissão (R\$ 100,00).

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

	jan/21	fev/21	mar/21	abr/21	mai/21	jun/21	jul/21	ago/21	set/21	out/21	nov/21
Dividendos (R\$/Cota)	-	0,68	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62

Gráfico 2: Comparativo de Performance - Retorno Acumulado⁹



Fonte: Bloomberg, B3

7) Portfólio do Fundo

➤ Ativos Imobiliários

	Localização	Participação ¹⁰	Valor do Investimento	Data do Investimento	ABL (m ²)		Peso do Ativo no Portfólio
					Total ¹¹	Própria ¹²	
VHouse Faria Lima	Av. Faria Lima - Pinheiros São Paulo (SP)	75,00%	R\$ 127.500.000	jan/21	7.214	5.411	91%
VO699	Vila Olímpia São Paulo (SP)	7,50%	R\$ 11.625.000	jan/21	7.274	546	9%
			R\$ 139.125.000		14.488	5.957	100%

⁹ CDI líquido de alíquota de 15% de imposto sobre a rentabilidade.

¹⁰ 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.

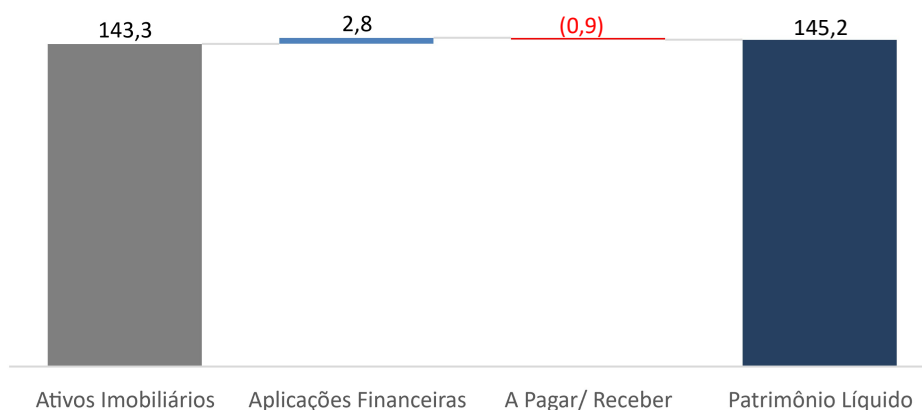
¹¹ ABL Total = Área Bruta Locável. No VHouse Faria Lima, a ABL Total refere-se à área bruta locável das 103 unidades residenciais que pertenciam à JFL Living antes da aquisição pelo Fundo e que equivalem a 50,25% da fração ideal total do empreendimento

¹² ABL Própria = 75,00% da ABL VHouse + 7,50% da ABL VO699.

➤ **Aplicações Financeiras**

Em **30/11/2021**, as aplicações financeiras do Fundo totalizam, aproximadamente, **R\$ 2,8 milhões** e estavam 100% alocadas em aplicações de liquidez diária.

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



8) Indicadores Operacionais

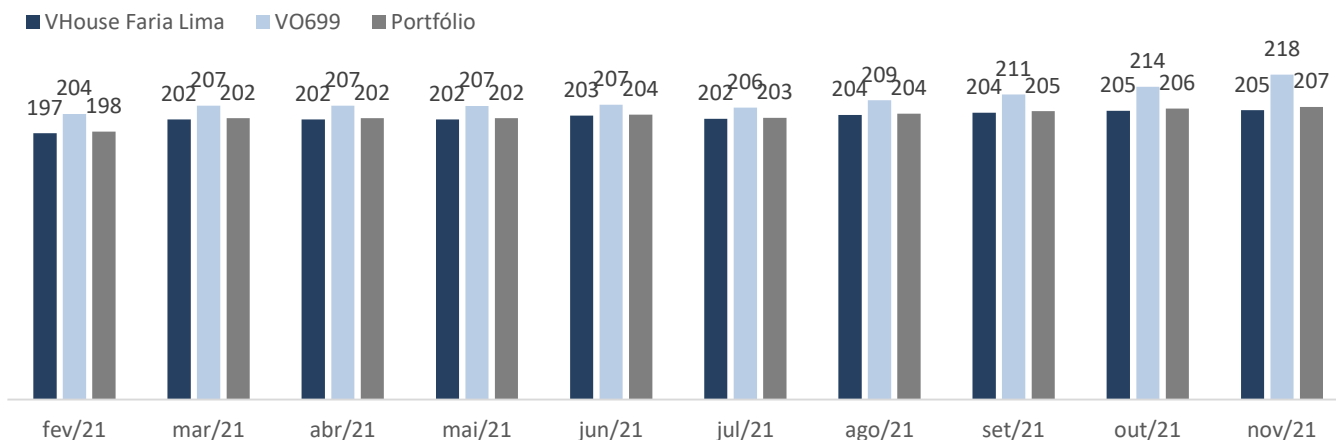
O preço médio de locação por m² do portfólio¹³ aumentou marginalmente para R\$ 207/m² (*versus* 206/m² em outubro), sendo R\$ 205/m² no VHouse Faria Lima e R\$ 218/m² no VO699. No mês, a taxa de ocupação do portfólio aumentou para 72% (*versus* 71% em outubro). Neste mês, observamos um fluxo menor de clientes do segmento corporativo, pois dezembro é um mês que muitas empresas concedem férias coletivas. Atualmente, 67% do nosso portfólio é composto por pessoas físicas e 33% do segmento corporativo.

O NOI/m² do Portfólio se manteve em R\$ 130/m² e a média ponderada do prazo dos contratos de aluguéis pela receita vigente (*WAULT*) do portfólio ficou em 20 meses, sendo o *WAULT* do VHouse Faria Lima de 20 meses e VO699 de 24 meses. O indicador é altamente influenciado pela maior concentração de contratos com pessoas físicas no período, que geralmente possuem prazos maiores.

¹³ 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).

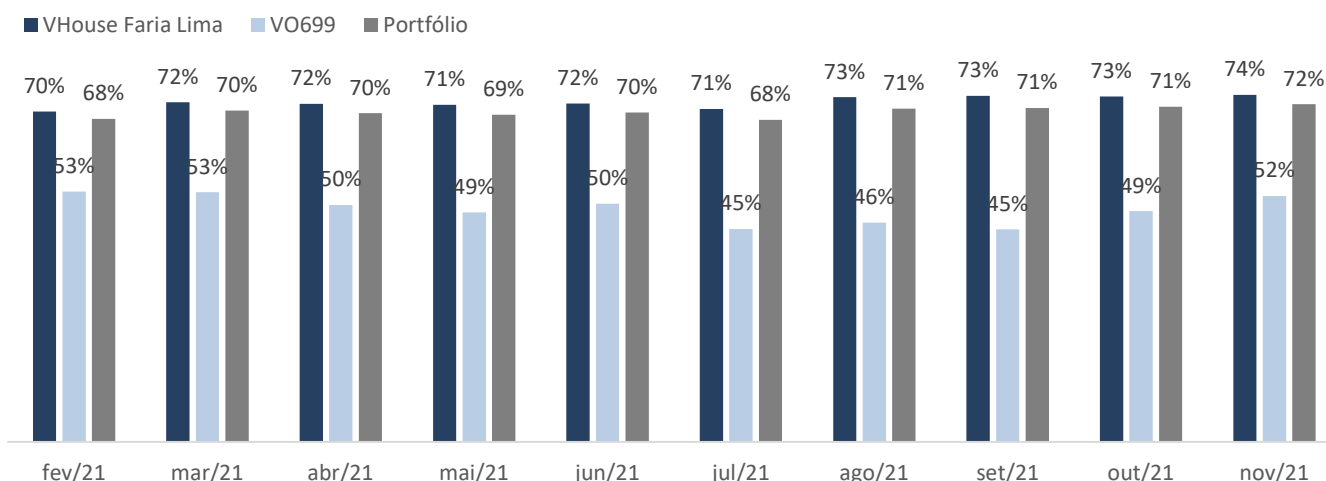
Os indicadores abaixo levam em consideração a participação do Fundo em cada um dos ativos.

Gráfico 4: Preço/m²



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

Gráfico 5: Taxa de Ocupação Física no Período



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

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

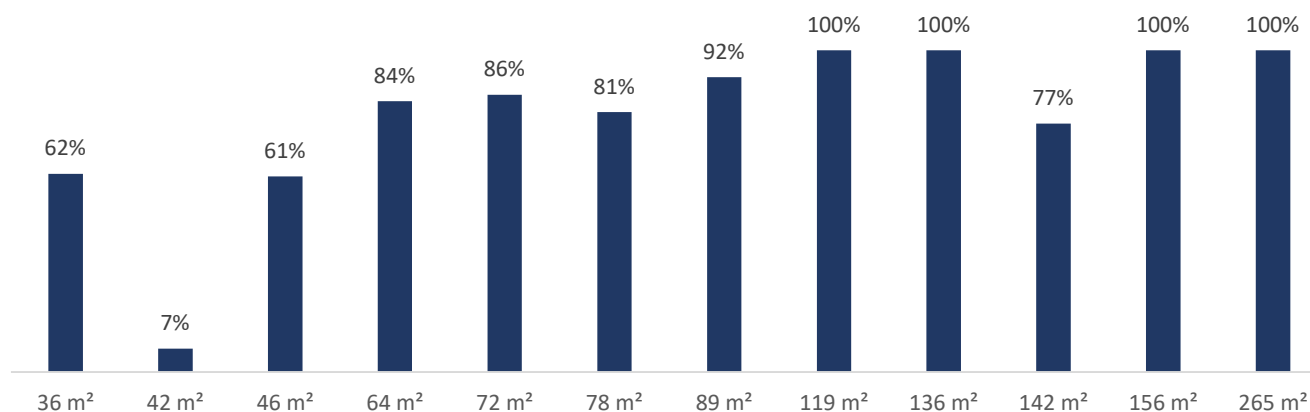


Gráfico 7: Taxa de Ocupação Física por Tipologia – VO699

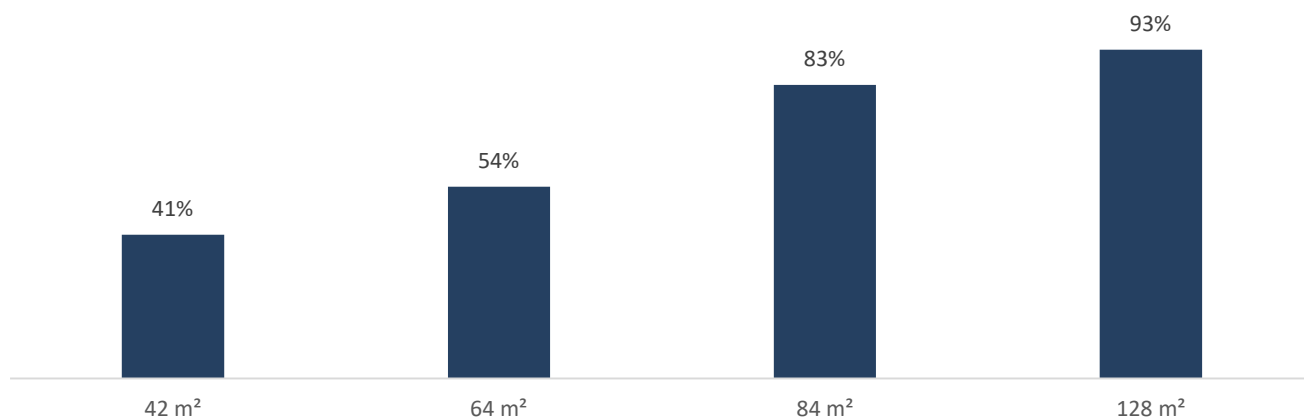
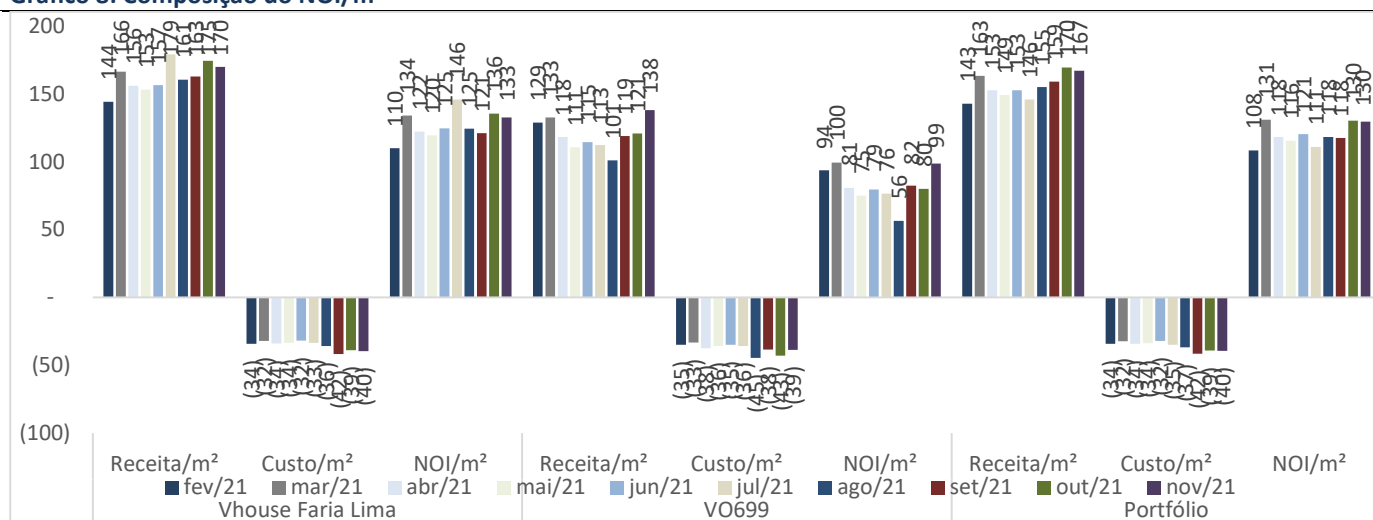


Gráfico 8: Composição do NOI/m²



Receita/m² dos Ativos = Receita de Locação dos ativos em relação à ABL Total
 Receita/m² do Portfólio = Receita/m² dos Ativos, ponderada pela ABL Própria
 Custo/m² dos Ativos = Custos totais dos ativos em relação à ABL Total
 Custo/m² do Portfólio = Custo/m² dos Ativos, ponderado pela ABL Própria
 NOI/m² do Portfólio = NOI/m² dos ativos, ponderado pela ABL Própria

Gráfico 9: Concentração por Segmento (% Receita)

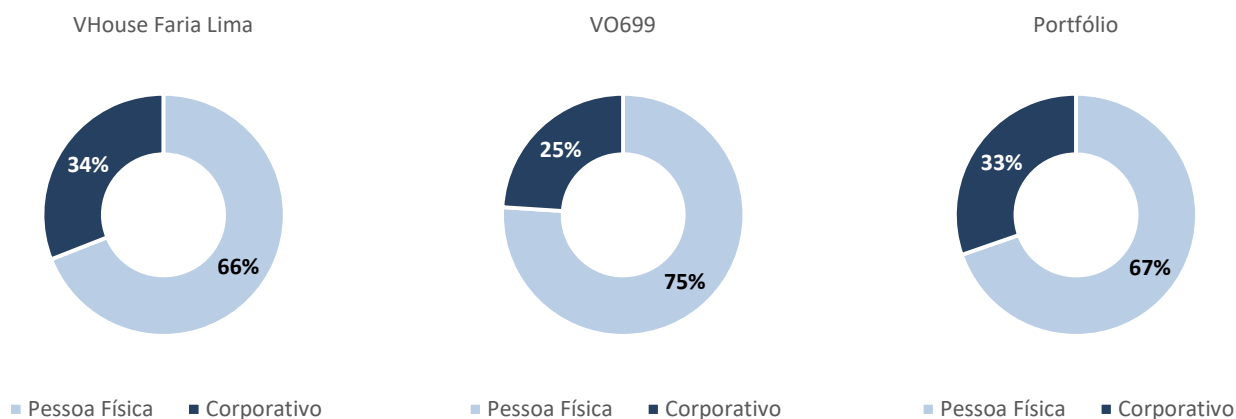


Gráfico 10: Prazo de Vencimento dos Contratos Vigentes

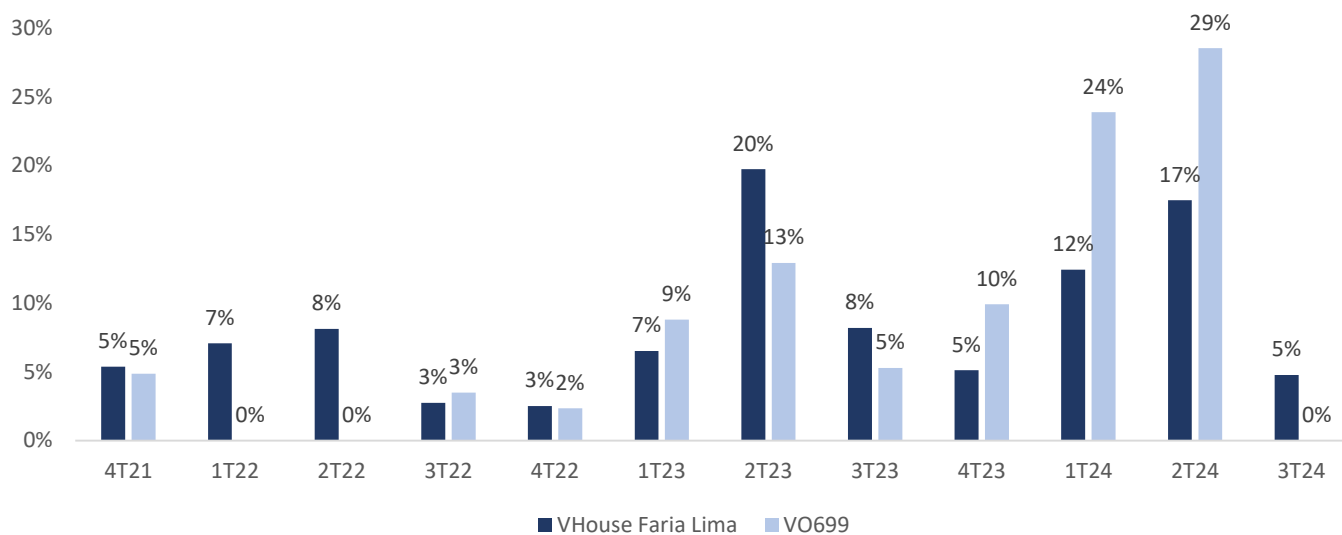
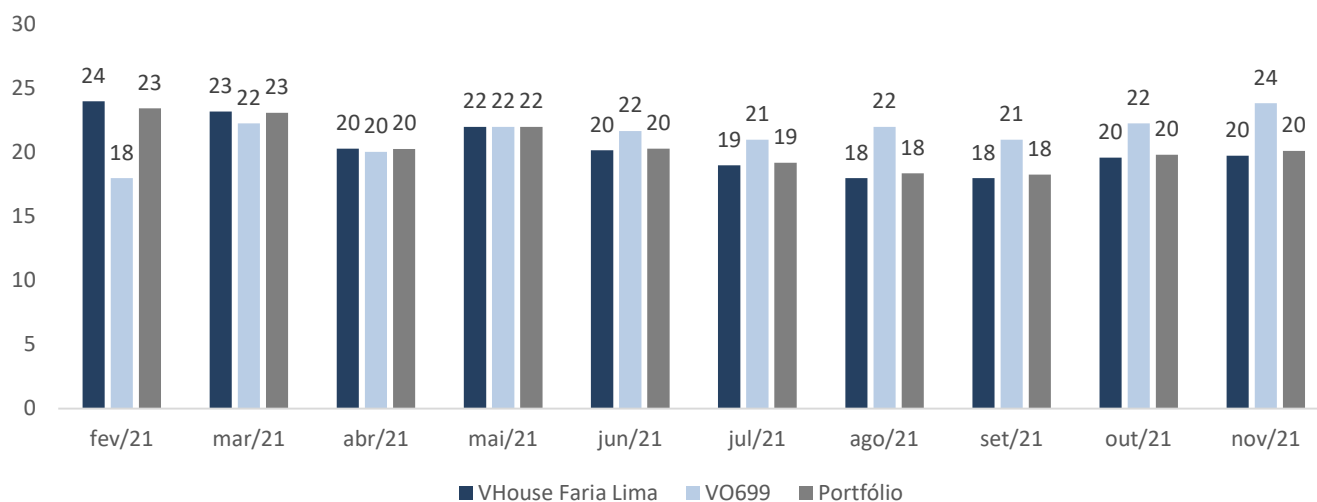
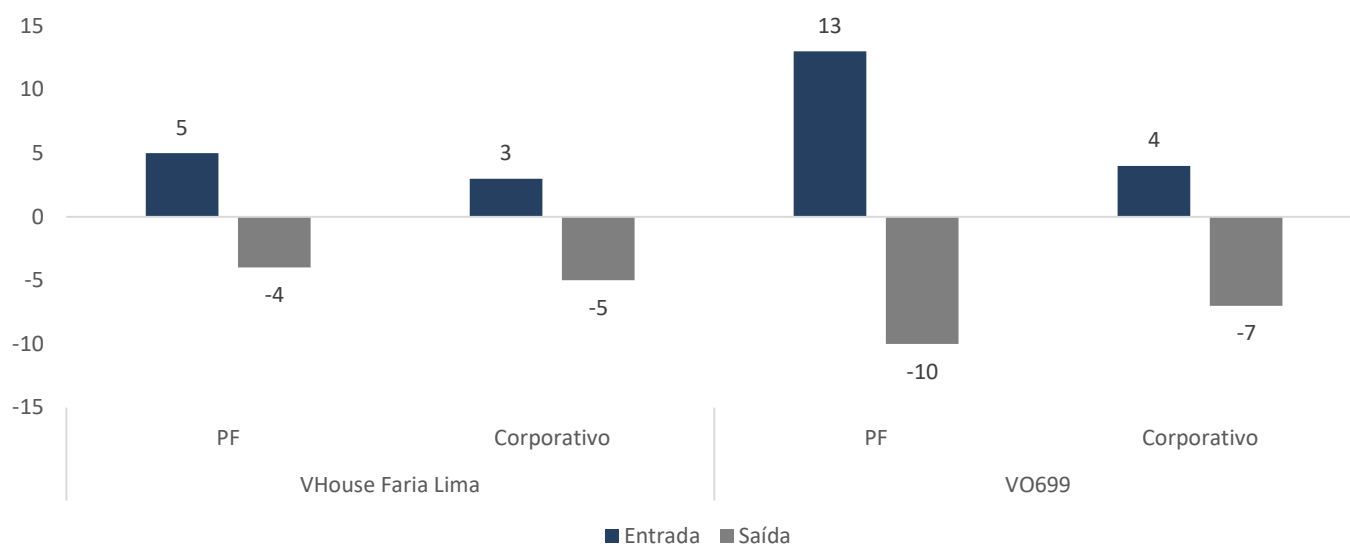


Gráfico 11: WAULT (Meses)



WAULT¹⁴ do Portfólio = WAULT dos ativos, ponderado pela ABL própria

Gráfico 12: Entradas e Saídas no Mês



¹⁴ WAULT = Weighted Average of Unexpired Lease Term (Média do prazo remanescente dos contratos de aluguéis ponderada pela receita)

9) Resumo dos Ativos

➤ Características dos Imóveis da JFL Living

A JFL Living possui um time com ampla e reconhecida *expertise*, que idealiza o produto desde sua concepção arquitetônica até a gestão de condomínio. Os ativos imobiliários são elaborados de forma a prover uma ampla experiência aos usuários, incorporando uma série de serviços como: presença de *concierge* bilíngue, time de limpeza que realiza a arrumação diária nas unidades e faxina completa uma vez na semana, café da manhã diário preparado por uma equipe treinada e supervisão de um *chef*, academia de ponta, sauna, SPA, quadra de tênis profissional, além dos condomínios apresentarem um ambiente *pet-friendly*, com a possibilidade de agendamento de passeios e serviços especializados aos animais.

Grande parte dos custos de moradia e serviços apresentados acima estão inclusos no valor do contrato de aluguel, tais quais: TV por assinatura, conta de energia, IPTU, Wi-fi, estacionamento, entre outros. Alguns custos, denominados “*pay-per-use*”, são tratados como reembolso, e não geram impactos nos custos operacionais dos ativos. A relação dos custos inclusos no contrato de aluguel e dos custos “*pay-per-use*” são apresentados na Tabela 1.

Imagem 1: Experiência JFL

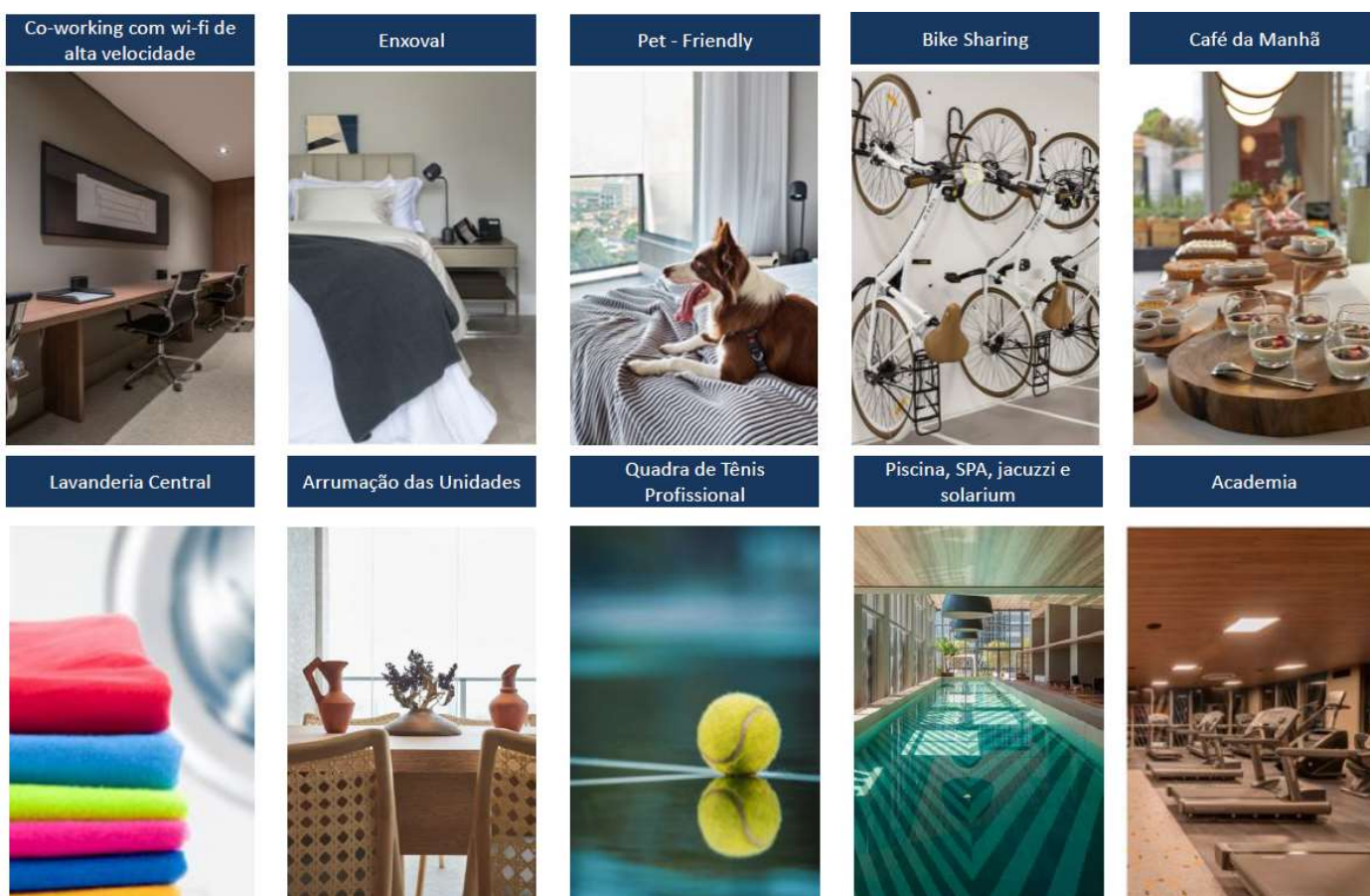


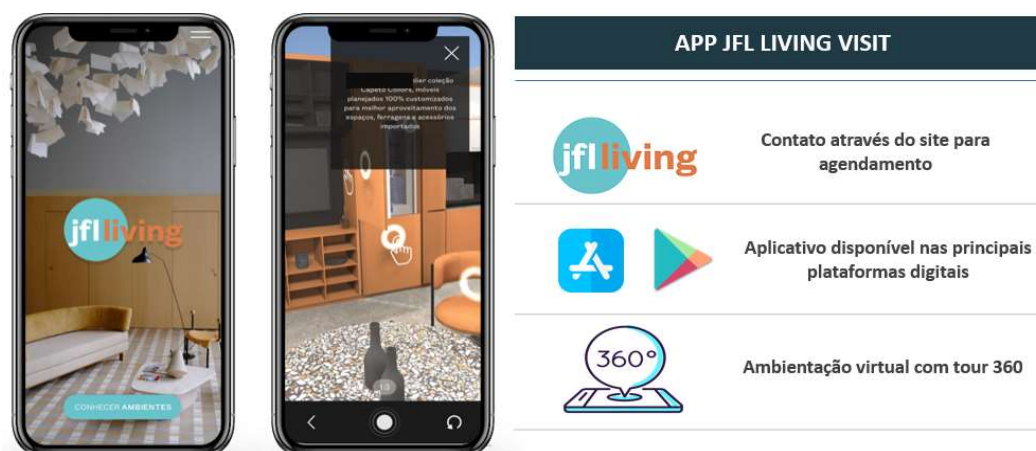
Tabela 1: Comparativo entre custos inclusos no valor do aluguel versus custos não inclusos no valor do aluguel (“pay-per-use”)

Experiência JFL (Custos/ Serviços Inclusos no Valor do Aluguel)	“Pay-per-use”
<ul style="list-style-type: none"> • TV por assinatura • Wi-Fi • Concessionárias (Água, Energia) • Arrumação diária • Faxina semanal • Enxoval (roupa de cama, toalhas, etc) • Café da manhã • IPTU • Bike Sharing • Manutenção • Estacionamento ¹⁵ • Móveis • Piscina • Sauna 	<ul style="list-style-type: none"> • Lavanderia extra • Café da manhã extra • Limpeza extra • Canais da TV a cabo que não estiverem inclusos no pacote • Espaço Gourmet Equipado • Toalha de piscina • Massagem • Dog-walk

➤ **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 Visit¹⁶, os interessados conseguem realizar um *tour* virtual 360º 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

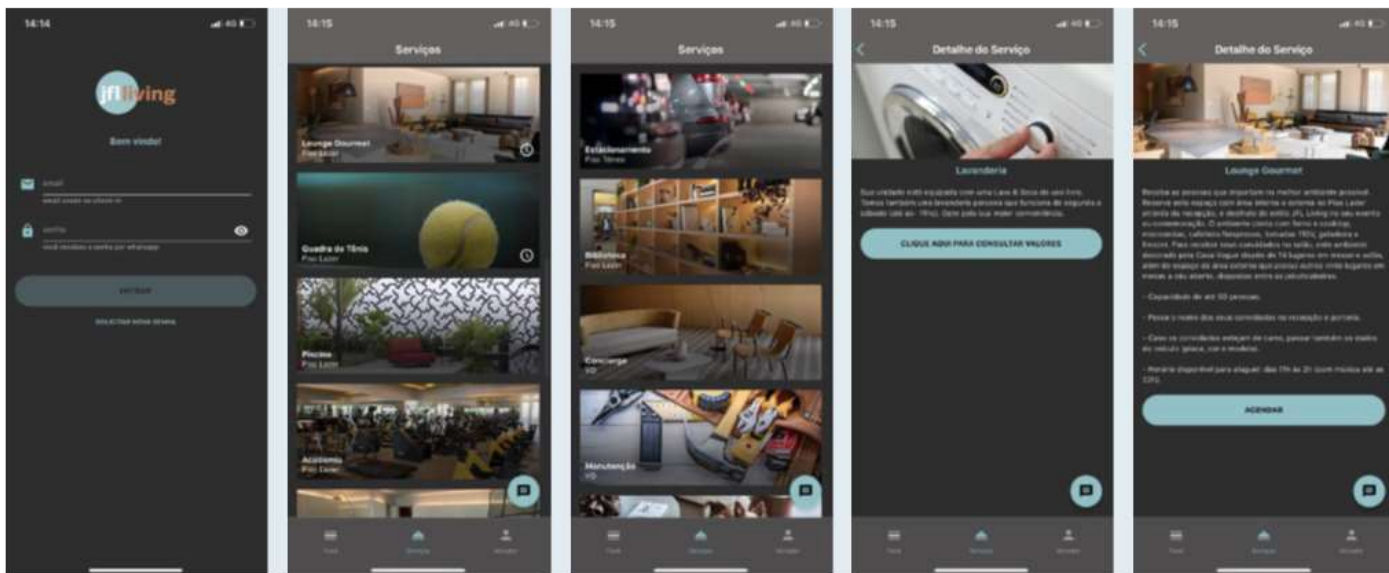


¹⁵ Ambos ativos possuem vaga para visitante, porém o serviço é pago no VHouse.

¹⁶ Link Android: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.RD3digital.VilaOlimpia>

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



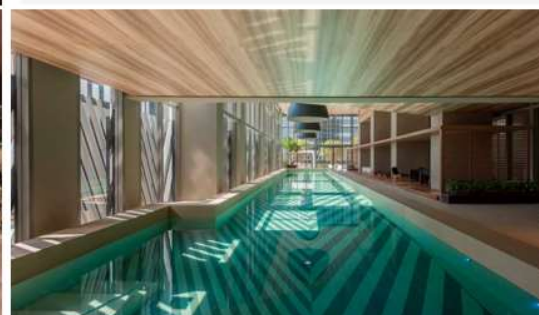
A loja de conveniência 24 horas da Ame GO (Lojas Americanas) também é um dos espaços que promove comodismo e agilidade aos locatários do VHouse Faria Lima. A loja é totalmente automatizada, fazendo uso de inteligência artificial e sensores, o que permite o morador realizar a compra através do aplicativo.

➤ **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 bilingue
- 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*



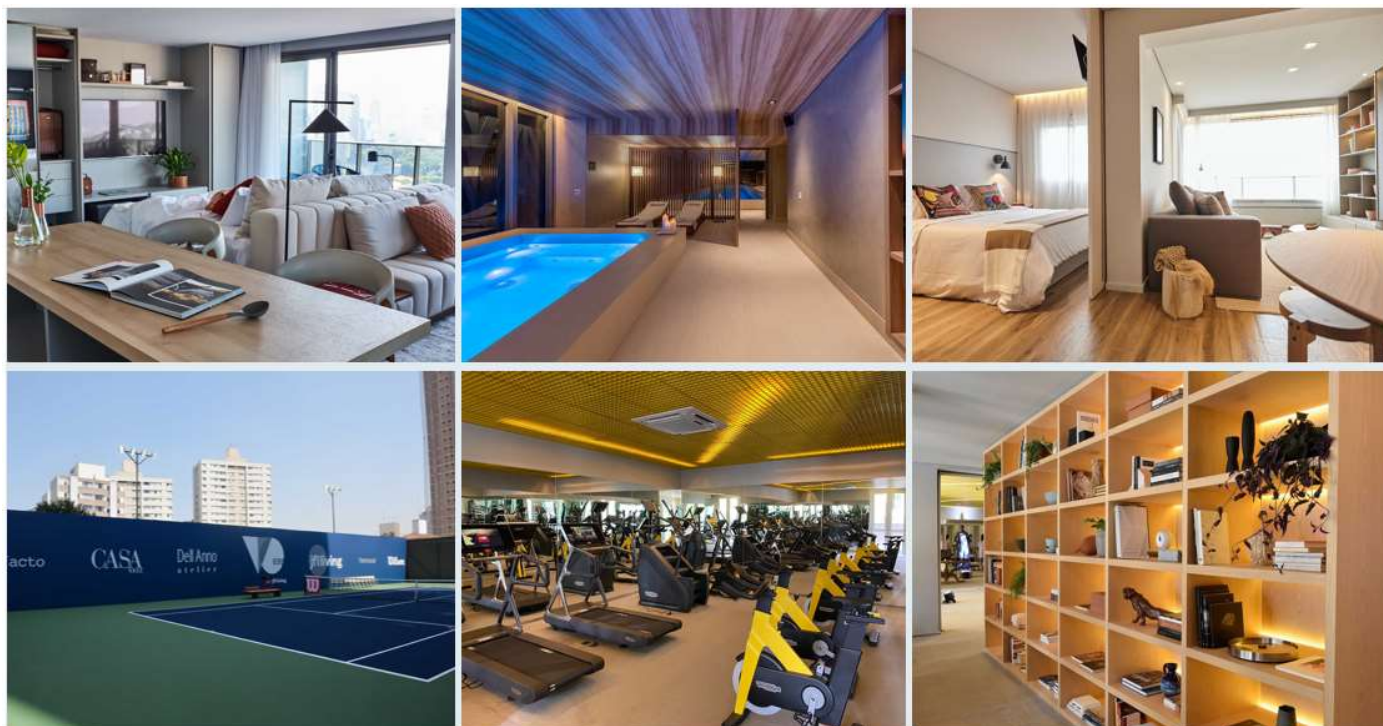
10) Tese de Investimentos

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:

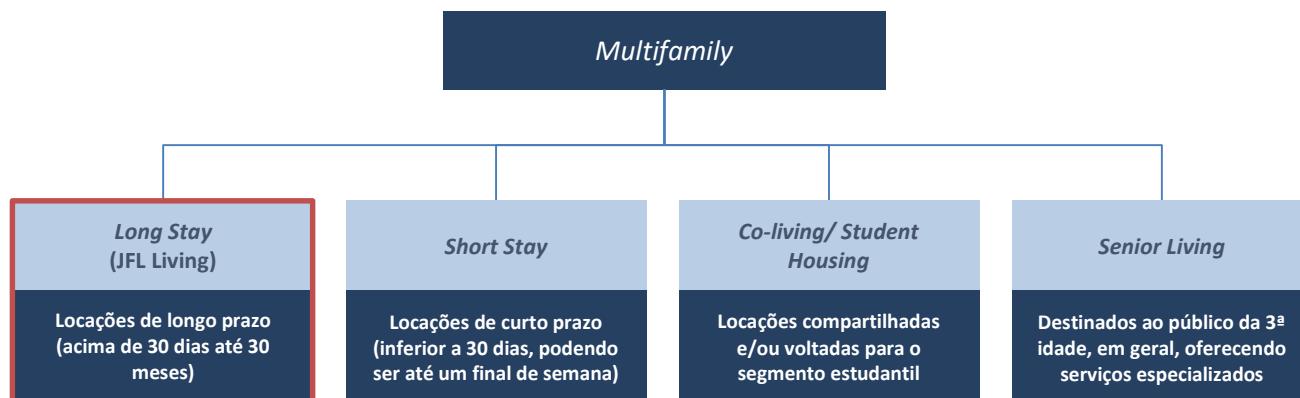


Tabela 2: Características do Mercado *Multifamily*

Características	Observações
Controle do Condomínio	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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>	<ul style="list-style-type: none"> 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: BRPP e JFL Living

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

	<i>Multifamily Long Stay</i>	<i>Flats</i>	Hotéis
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: BRPP e JFL Living.

11) 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)*”¹⁷, 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

¹⁷ Fonte: [Nareit – REIT Industry FactSheet](#)

(quatro) FIIs do segmento residencial voltados para a renda de locação, que somam um valor de mercado de R\$ 343,2 Milhões¹⁸. 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.

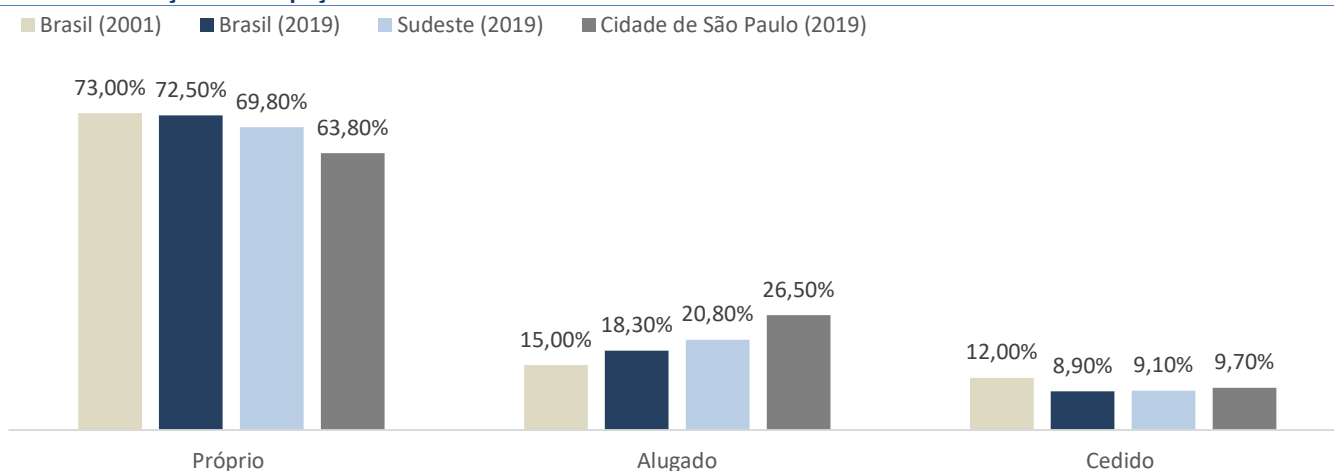
Segundo o *National Multifamily Housing Concil (NMHC)*, o mercado americano apresenta um total de 14,6 milhões de unidades residenciais atualmente, representando um valor de mercado de USD 3,3 trilhões. Segundo a CBRE Research, o novo estoque previsto até 2030 no mercado americano é de cerca de 4,6 milhões 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 anos¹⁹.

➤ 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% é representado 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.

¹⁸ Fonte: Fundos Net (Data Base: 30/07/2021).

¹⁹ Fonte: [CBRE Research](#); [REALTALKS CBRE \(YouTube\)](#)

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 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**

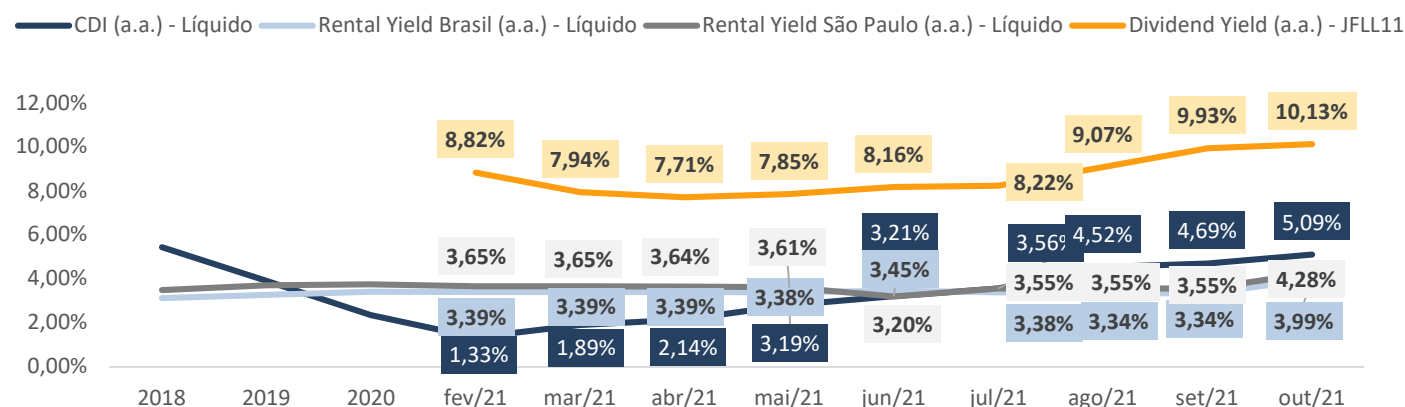
O mercado residencial para locação é um investimento tradicional que compõe a renda mensal de muitas famílias brasileiras. Entretanto, o segmento ainda é incipiente no mercado profissional de fundos imobiliários, tendo apenas 4 principais fundos listados na bolsa de valor brasileira. O investimento em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

Vantagens	Observações
Maior Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilidade de maior diversificação, com alocação da carteira em diversas estratégias e redução do risco do portfólio como um todo.
Menores Custos	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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 ²⁰

Fonte: Índice Residencial de Aluguel (Fipe Zap)

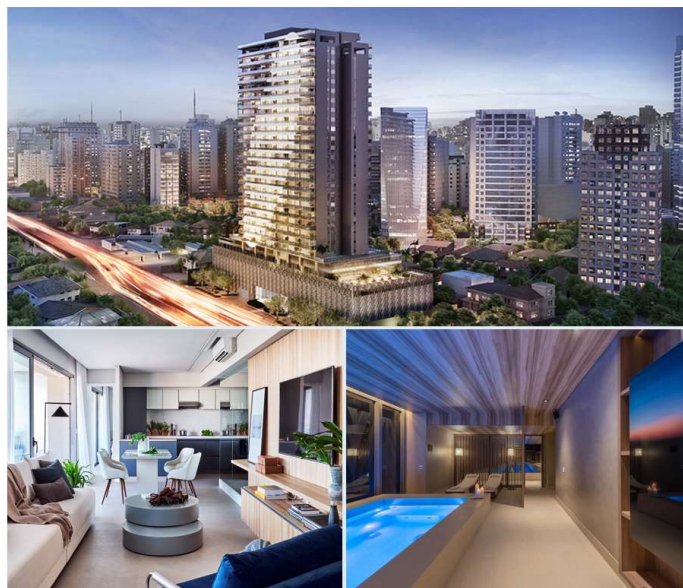


²⁰ *Dividend Yield*: Valor dos dividendos anualizados distribuídos no mês de referência em relação ao valor da cota de mercado no fechamento do respectivo mês.

Rental Yield Líquido: Valor do aluguel mensal líquido de imposto de 27,5% sobre renda em relação ao valor do investimento na compra do imóvel.

Edifícios Residenciais – Portfolio 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, univesidades, 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, Eatly, Shopping Eldorado, etc.



 jfliving.com.br/VO699

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

12) Lives sobre o Fundo



25/11/2020 - [Conheça o JFLL11 - Fundo imobiliário residencial da JFL Living](#)



18/03/2021 - [Que fundo é esse? JFLL11](#)



09/04/2021 - [A Estratégia da JFL \(JFLL11\) Para Gerar Renda com Imóveis Residenciais | FIIS em Exame](#)



14/04/2021 [Desmitificando FII - Live com a Gestora BRPP sobre o FII JFLL11](#)



15/04/2021 - [Professor Baroni - Conheçam mais sobre os Fundos Imobiliários MALL11, JFLL11 e PLOG11 - YouTube](#)



19/04/2021 - [Fiis.com.br - Tudo o que você precisa saber sobre o JFLL11](#)

13) Saiba mais sobre a BRPP²¹

Nossos Números



+20 bilhões sob gestão



+115 Cotistas institucionais



+70 Fundos



+110 mil investidores em FIs listados



4 FIs listados

Com ~R\$ 6,3 bilhões sob gestão em 19 fundos imobiliários (sendo 4 listados na B3), a BRPP, gestora de ativos ilíquidos do Grupo Genial, é uma das maiores gestoras de fundos imobiliários do país

Ranking Anbima (Outubro/2021) – Patrimônio sob gestão

#	Gestor	AuM (R\$ MM)
1	BTG PACTUAL	23.048
2	KINEA INVESTIMENTO LTDA	16.228
3	BRL DTVM	13.300
4	XP ASSET MANAGEMENT	10.539
5	CREDIT SUISSE	9.370
6	RIO BRAVO INVESTIMENTOS LTDA	9.075
7	HEDGE INVESTMENTS	6.440
8	PLURAL	6.282
9	VOTORANTIM ASSET	6.084
10	OLIVEIRA TRUST DTVM	5.602
11	VINCI PARTNERS	5.372
12	RBR ASSET MANAGEMENT	4.940



Shoppings – MALL11

- **Gestão:** Ativa
- **Segmento:** Shoppings
- **# Ativos:** 7 (NE e SE)
- **ABL própria:** 58 mil m²
- **PL:** ~R\$ 800 milhões



Residencial – JFLL11

- **Gestão:** Ativa
- **Segmento:** Residencial
- **# Ativos:** 2 (SP)
- **ABL própria:** 6 mil m²
- **PL:** ~R\$ 150 milhões



Logística – PLOG11

- **Gestão:** Ativa
- **Segmento:** Logístico
- **# Ativos:** 1 (PE)
- **ABL própria:** 35,1 mil m²
- **PL:** ~R\$ 75 milhões



Corporativo – SPTW11

- **Gestão:** Passiva
- **Segmento:** Corporativo
- **# Ativos:** 1 (SP)
- **ABL própria:** 13 mil m²
- **PL:** ~R\$ 130 milhões

Para mais informações acesse nosso [site](#)

²¹ R\$ 20 bilhões sob gestão considerando as três estratégias principais da gestora: Fundos Imobiliários, *Distressed Assets*, e FIDCs

14) Saiba mais sobre o grupo Genial

Organograma do Grupo Genial



Highlights do Grupo Genial

GRANDES NÚMEROS

140 bi

AuC

+150 bi

TRANSAÇÕES DE IB

50 bi

PLATAFORMA VAREJO

+450k

CONTAS ABERTAS VAREJO

+400k

SEGUIDORES

575

COLABORADORES

1º

ASSESSOR DO BNDES EM
PRIVATIZAÇÕES

2º

ESTRUTURAÇÃO FII

3º

EM VOLUME NEGOCIADO DE
CONTRATOS FUTUROS

4º

EM VOLUME NEGOCIADO NO MERCADO
À VISTA

<https://www.genialinvestimentos.com.br/>

15) Comunicados

- 28 de Dezembro de 2020 - Prospecto Definitivo
- 08 de Janeiro de 2021 - Anúncio de Encerramento da Oferta
- 08 de Janeiro de 2021 - Convocação para Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas (AGE) para deliberação sobre a aquisição dos ativos imobiliários
- 21 de Janeiro de 2021 - Comunicado ao Mercado sobre AGE e data de início da negociação das cotas
- 25 de Janeiro de 2021 - Ata da Assembleia Geral Extraordinária de Cotistas
- 29 de Janeiro de 2021 - Fato Relevante sobre a aquisição das participações nos ativos imobiliários
- 12 de Fevereiro de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Janeiro de 2021
- 26 de Fevereiro de 2021 – Anuncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Fevereiro
- 11 de Março de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Fevereiro de 2021
- 31 de Março de 2021 – Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Março
- 17 de Abril de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Março de 2021
- 30 de Abril de 2021 – Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Abril
- 13 de Maio de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Abril de 2021
- 13 de Maio de 2021 – Informe Trimestral referente ao 1T21
- 31 de Maio de 2021 – Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Maio
- 15 de Junho de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Maio de 2021
- 28 de Junho de 2021 – Comunicado ao Mercado sobre enquadramento tributário do JFL Living FII
- 30 de Junho de 2021 – Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Junho
- 15 de Julho de 2021 – Informe Mensal referente ao mês de Junho de 2021
- 30 de Julho de 2021 – Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Julho
- 15 de Agosto de 2021 - Informe Mensal referente ao mês de Julho de 2021
- 31 de Agosto de 2021 - Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Agosto
- 15 de Setembro de 2021 - Informe Mensal referente ao mês de Agosto de 2021
- 30 de Setembro de 2021 - Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Setembro
- 15 de Outubro de 2021 - Informe Mensal referente ao mês de Setembro de 2021
- 30 de Outubro de 2021 - Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Outubro
- 15 de Novembro de 2021 - Informe Mensal referente ao mês de Outubro de 2021
- 30 de Novembro de 2021 - Anúncio sobre Distribuição de Rendimentos referentes a Novembro

16) Mecanismo de Subordinação

Durante o prazo de 2 (dois) anos - a contar da data de aquisição das frações ideais dos empreendimentos - estará vigente o direito de subordinação do FII, que contará com as seguintes regras de distribuição do Resultado Líquido a Distribuir:

- (i) A totalidade do Resultado Líquido a Distribuir será prioritariamente destinado ao Fundo até que se atinja a **Meta de Resultado JFLL FII**, que representa o montante anual de: (i) R\$ 9.753.887,00, equivalente ao *dividend yield* anual de 6,5% sobre o valor da cota de emissão; acrescido de (ii) custos e retenções do JFLL FII, antes do desconto concedido para a taxa de consultoria devida à JFL GP de 0,85% a.a. sobre o Patrimônio Líquido do Fundo. Caso em um determinado mês não seja alcançada a **Meta de Resultado JFLL FII**, eventual diferença a menor conferirá um direito de crédito ao JFLL FII contra as coproprietárias (**Direito de Crédito JFLL FII**) na distribuição dos meses subsequentes, até que se esgote o prazo de subordinação.

- (ii) Atingida a Meta de Resultado do FII, desde que não haja **Direito de Crédito JFLL FII**, a totalidade do Resultado Líquido a Distribuir remanescente será destinada à JFL VHouse e à JFL VO (coproprietárias), até que se atinja o montante equivalente à Meta de Resultado JFL, equivalente à 133,6029% da Meta de Resultado JFLL FII.
- (iii) Atingidas as Metas de Resultados previstas nos itens (i) e (ii) acima, desde que não haja Direito de Crédito para qualquer das Partes, o Resultado Líquido a Distribuir remanescente será dividido proporcionalmente à participação de cada coproprietário no respectivo empreendimento.
- (iv) Caso em um determinado mês seja alcançada a Meta de Resultado JFLL FII e quitado eventual Direito de Crédito JFLL FII, mas não seja alcançada a Meta de Resultado JFL, eventual diferença a menor conferirá direito de crédito à JFL VHOUSE e/ou à JFL VO contra o JFLL FII (Direito de Crédito JFL), na distribuição dos meses subsequentes até que se esgote o Prazo de Subordinação. A regra aqui descrita valerá apenas após o pagamento da Meta de Resultado JFLL FII mensal e do pagamento de eventual Direito de Crédito JFLL FII em aberto;

O procedimento se dará da seguinte forma:

1. O JFLL FII receberá prioritariamente, mensalmente, a receita equivalente à Meta de Resultado JFLL FII.
2. Após o atingimento da meta acima, eventual Direito de Crédito JFLL FII será integralmente satisfeito.
3. Após, a JFL VHOUSE e JFL VO (coproprietárias) receberão, somadas, a receita equivalente a 133,6029% da Meta de Resultado JFLL FII.
4. Em seguida, eventual Direito de Crédito JFL será integralmente satisfeito.
5. Paga a Meta de Resultado JFL e eventual Direito de Crédito JFL, o Resultado Líquido a Distribuir será repartido na proporção à participação de cada coproprietário no respectivo empreendimento.
6. Caso em determinado mês a Meta de Resultado JFLL FII não seja atingida, a diferença será acumulada para o mês seguinte (Direito de Crédito JFLL FII). Até que o Fundo receba integralmente os valores equivalentes ao Direito de Crédito JFLL FII, o JFLL FII receberá integralmente a receita dos empreendimentos enquanto vigente o prazo de subordinação (24 meses a contar da aquisição dos empreendimentos).
7. A partir do 25º mês, deixará de existir a Subordinação de Renda e mais nenhum valor será devido de parte a parte, mesmo que a Meta de Resultado JFLL FII ou Meta de Resultado da JFL não tenham sido atingidas ou mesmo que haja Direito de Crédito JFLL FII ou Direito de Crédito JFL em aberto.

17) Contatos

	Site do Fundo
	Siga-nos no LinkedIn
	ri@brppgestao.com
	Canal no Youtube

CLUBE FII
[Espaço RI - Clube FII](#)

18) 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, “Net Operating Income”. 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>).

19) 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>