

TELECONFERÊNCIA FII VBI LOG – 4T19

18 DE FEVEREIRO DE 2020

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do FII VBI LOG para a discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2019. O áudio e os *slides* dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela internet no site de RI do Fundo.: www.vbilog.com.br. A apresentação também está sendo disponível para *download*.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, e em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar a ajudar de um operador digitando o *0.

Informamos que previsões acerca de eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas, que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam diferentes do esperado. Essas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas, e o Fundo não se obriga a atualizá-las.

Estão presentes nessa teleconferência o Sr. Alexandre Bolsoni, *Head* de Projetos Logísticos da VBI Real Estate; e a Sra. Juliana Freitas, Gerente de Relações com Investidores. Gostaria, agora, de passar a palavra à sra. Juliana Freitas, que dará início à apresentação. Por favor, Sra. Juliana, pode prosseguir.

Sra. Juliana: Primeiramente, boa tarde. Gostaria de agradecer a presença de todos no nosso quarto *call* de resultados do VBI LOG. Hoje, nossa agenda inclui um breve histórico do fundo até o momento, os principais destaques do último trimestre, bem como o portfólio atual apresentado e resultados financeiros de 2019. Nós finalizaremos a apresentação com uma análise do mercado logístico de São Paulo e agora, para começar a apresentação, eu passo a palavra para o Alexandre Bolsoni, *Head* da gestão do fundo.

Sr. Alexandre: Bom, boa tarde a todos. Aqui quem fala é Alexandre Bolsoni, como a Juliana colocou, sou responsável da VBI LOG, pelo fundo imobiliário e investimento imobiliário do segmento logístico, aqui da casa. Então, começando nossa apresentação um pouco aí pelo histórico do fundo, conforme descrito aí na página 3, lembrando aquela que é a proposta de valor do VBI LOG para os nossos cotistas. A nossa estratégia está, basicamente, na aquisição de ativos já estabilizados, localizados nos principais centros logísticos do país, e com as elevadas especificações técnicas dos ativos. O objetivo dessa estratégia é proporcionar aos cotistas do fundo rendimentos de maior resiliência possível, através de um portfólio que possua, dentre as suas características, uma diversificação de ativos, uma diversificação geográfica e uma diversificação por locatários. Além disto, o portfólio que nós buscamos deverá possuir um *mix* de contratos de locação, do tipo atípico e típico, e ativos que tenham uma maior liquidez possível com relação à parte comercial, mirando uma maior locação possível e um rendimento de aluguel. Até o momento, essa estratégia foi implementada através de duas ofertas públicas de cotas, onde foram captados R\$783 milhões que, em sua grande parte, já foram utilizados para a aquisição de ativos que estão aderentes à nossa estratégia inicial, e em curso, e como poderemos ver a partir do *slide* número 4, nos proporciona o portfólio atual do fundo.

Como mencionado no *slide* número 4, e descrevendo um pouquinho o histórico do fundo, para a grande maioria dos cotistas, também tem uma grande parte dos cotistas que são novos, o fundo iniciou suas atividades no quarto trimestre de 2018, com uma oferta pública, com uma captação total de R\$303 milhões, que foram utilizados, na época, para aquisição de dois ativos que já estavam preespecificados, conforme descrito no prospecto da primeira oferta. O primeiro ativo a ser adquirido foi o ativo Guarulhos, que possui

aproximadamente 24 mil metros quadrados de área construída e está localizado na cidade de Guarulhos, e na época foi adquirido por um valor de R\$68 milhões. O segundo ativo, que também foi adquirido no quarto trimestre de 2018, é o ativo denominado “Extrema” que, na época possuía 98 mil metros quadrados de área construída e foi adquirido por R\$220 milhões. Ambas as transações ocorreram ainda no quarto trimestre de 2018.

Dando sequência à implementação necessária do fundo, ao final do terceiro trimestre de 2019, foi encerrada a segunda oferta de cotas públicas do fundo, onde foi captado do montante de R\$480 milhões. Com esse montante, durante o quarto trimestre, foram concluídas quatro diferentes aquisições de ativos, como veremos em mais detalhes no decorrer desta apresentação. Dois desses ativos já estavam preespecificados no prospecto da segunda oferta, e os outros dois ativos foram adquiridos com o montante da oferta que não estavam especificados na época, e que totalizam um desembolso de aproximadamente R\$380 milhões, dos R\$480 milhões captados.

Como podemos ver a partir da página 6, o principal destaque que nós gostaríamos de dar nessa apresentação referente ao quarto trimestre são essas aquisições:

A primeira aquisição que nós tivemos com o montante proveniente da segunda oferta, como podemos ver aí no *slide* número 6, foi a aquisição do ativo denominado “Galpão 5”, pertencente ao complexo logístico onde está localizado o ativo Extrema. Com a aquisição desse galpão, o fundo passa a ser proprietário de 100% do complexo logístico denominado “Ativo Extrema”. Esse galpão foi desenvolvido no formato *built to suit* para a Ambev, que já era o antigo ocupante do próprio empreendimento e possuía as mais elevadas especificações técnicas, dentre elas que gostaríamos de destacar, pé direito de 12 metros, docas piso elevado com capacidade para até seis toneladas e uma construção que foi recém entregue, mais precisamente no mês de julho de 2019. O valor da aquisição desse ativo foi de R\$70 milhões e, considerando o aluguel esperado para os 12 meses subsequentes à aquisição, o *cap rate* da aquisição dessa transação foi de 8%, em função do contrato de locação atípico que nós temos com a Ambev e que possui investimento no ano de 2029.

O segundo ativo adquirido, como podemos ver em mais detalhes na página número 7, também foi adquirido no quarto trimestre e é o ativo denominado “Mauá”, descrito como “Ativo 2” no prospecto da segunda oferta. O ativo é um galpão logístico monousuário, localizado na cidade de Mauá, e que também foi desenvolvido no formato *built to suit* para a rede varejista Dia %. Apesar de ser desenvolvido no formato *built to suit*, esse ativo, em função também das elevadas especificações técnicas, atende os mais diversos inquilinos do segmento logístico. Sua localização é um ponto de destaque que sempre gostamos de falar, em função da sua proximidade e fácil acesso também ao trecho sul do Rodoanel e as principais vias da região metropolitana de São Paulo, principalmente a Zona Leste e a Zona Sul. O valor pago, na data da aquisição, foi de R\$94,5 milhões, sendo que esse valor poderá chegar até, ao longo dos próximos sete anos, até R\$104,5 milhões. Esses R\$10 milhões adicionais estão condicionados a determinadas condições que o proprietário e o contrato preveem que, basicamente, se resumem à melhorias que o antigo proprietário deverá fazer no imóvel, que foram identificados durante o processo de auditoria técnica do imóvel, e a manutenção do contrato de locação com o atual locatário. Considerando a receita estimada dos 12 meses subsequentes à data da aquisição, a aquisição representa um *cap rate* de 10.1% ao ano, se considerarmos o preço mínimo de aquisição, o equivalente a R\$94,5 milhões. Se considerarmos o preço máximo a ser pago de R\$104,5 milhões, o *cap rate* de aquisição seria equivalente a 9,1%.

Como podemos ver, o terceiro ativo que foi adquirido, ainda no quarto trimestre e, ao final do quarto trimestre quando foram concretizadas duas últimas transações, é o ativo denominado “Araucária”. Esse ativo

está localizado na cidade de Araucária, é um galpão logístico monousuário, e está localizado na região metropolitana de Curitiba. O imóvel também possui elevadas especificações técnicas e atualmente está locado para a DHL Logística Brasil, com um contrato de locação típico, que foi recém renovado ao final do segundo semestre de 2019, o que leva o valor de locação muito em linha com o mercado. A receita estimada para os próximos 12 meses subsequentes à aquisição, pelo equivalente ao ano de 2020, e com base no preço de aquisição, acarreta um *cap rate* de aquisição, nesse caso, de 8,4%. Neste caso, vale salientar que, apesar de ser o contrato de locação típico e recém renovado, ele possui algumas características mais fortes, como eventual rescisão contratual antecipada, na qual vale a pena descrever os 12 meses de aviso prévio em caso de rescisão antecipada

E por fim, como podemos ver aí no *slide* de número 9, temos um pouco mais de detalhes e um pouco de histórico da aquisição, que foi a última aquisição do ano de 2019 e a última, até então, do fundo. É o ativo denominado “Itapevi”, que é um condomínio logístico modular, que fica localizado na região da Itapevi, região metropolitana de São Paulo. O ativo possui aproximadamente 35 mil metros quadrados de área construída locável, e é divisível em módulos de aproximadamente 2 mil metros quadrados cada módulo. Essa divisão em módulos proporciona uma grande flexibilidade com relação à ocupação para os postos atuais e potenciais inquilinos que possamos vir a ter no empreendimento. Na época de aquisição desse ativo, o ativo estava 84% locado, mas era de conhecimento nosso quando gestor, que existia a previsão de desocupação, de forma gradual, de um inquilino com aproximadamente 50% da área locada. Em função disso, foi negociado, na data da aquisição, uma receita, uma renda mínima garantida de aluguel para esse ativo, equivalente a R\$594 mil por mês, o que representa aproximadamente R\$17,00/m² locável, que é um valor em linha com o mercado atualmente da região. Vale também lembrar que esse valor de locação está em torno de 15% mais baixo do que era há dois ou três anos atrás para região, o que nos faz acreditar que, com a redução da taxa de vacância da região, que já vem acontecendo nos últimos 12 meses, e esperamos que nos próximos 12 meses, exista um recuperação desse valor de locação para um médio prazo de forma real. Vale também salientar que nós já estamos em tratativas efetivas e reais como novos usuários para locações daqueles espaços que estavam vagos à época e estão sendo disponibilizados para locação por esse inquilino. E se a gente considerar essa receita mínima garantida de renda de aluguel para o ano de 2020, com base no valor de aquisição, o *cap rate* de aquisição desse ativo é o equivalente a 8,6% ao ano.

Desta forma, como podemos ver aí no *slide* número 11, após a aquisição desses quatro ativos ao longo do quarto trimestre, hoje o fundo conta com cinco ativos no portfólio, uma vez que a partir da aquisição do Galpão 5 também estamos considerando ele dentro do ativo Extrema. Com esses cinco ativos, o fundo possui hoje mais de 250 mil metros quadrados de área construída e ainda uma posição de caixa equivalente a R\$100 milhões, que representa aproximadamente 13% dos seus ativos. Lembrando, ainda, que a equipe de gestão continua em tratativas avançadas para fazer a alocação desse capital remanescente para aquisição de novos ativos que estejam aderentes à estratégia do fundo.

Em termos de diversificação por ativo imobiliário, o ativo Extrema é ainda o que possui maior representatividade, com 39% do fundo. Vale ainda salientar um dos pontos fortes do ativo Extrema é que a região onde ele está localizado, hoje, possui uma baixíssima taxa de vacância, muito próxima de zero, em função da alta demanda da região por espaços de qualidade e da escassez de terrenos para o desenvolvimento de novos projetos, e os custos de construção associados a esse desenvolvimento, em função principalmente da topografia acidentada do local.

Outro destaque que gostaríamos de dar do portfólio atual, é que 36% dos ativos imobiliários do fundo que sejam ativo Guarulhos, ativo Mauá e ativo Itapevi estão localizados na região metropolitana de São Paulo,

conhecida pelas consultorias e pelo mercado em geral, como a região de raio de 30 quilômetros de distância do centro da cidade. Essa região é hoje, como a gente vai ver um pouquinho ao final da apresentação, dentro do mercado de São Paulo, que é o principal mercado do país, a região onde existe maior demanda por ativos logísticos e onde tem uma demanda mais aquecida. Em linha com isso, é também a região onde existe uma maior barreira de entrada de novos projetos, ou seja, é uma região onde existe uma dificuldade maior de desenvolvimento de terrenos para novos empreendimentos, o que elevou a taxa de vacância dos últimos anos a patamares próximos a 10%, em algumas regiões, ainda abaixo disso, como é o caso de Guarulhos e Mauá, por exemplo, o que já leva a taxa de vacância a um patamar onde existe uma certa, menor concessão de desconto e uma maior pressão de preço por parte dos atuais proprietários.

Ainda falando com relação ao nosso portfólio, como a gente pode ver aí no *slide* número 12, grande parte dos contratos possui término previsto superior a cinco anos, aproximadamente 60% é superior a cinco anos. E o fundo conta hoje com uma vacância física de 5% e uma vacância financeira de 0%. Vale salientar, e lembrar, que essa diferença de vacância física e vacância financeira é em função da renda mínima garantida e esses 5% é, basicamente, a atual taxa de vacância do ativo Itapevi. Como já falamos anteriormente, existem tratativas avançadas para a locação desses espaços.

Dando prosseguimento à nossa apresentação, gostaria agora de falar um pouco mais do resultado financeiro e de rendimentos distribuídos ao longo do quarto trimestre de 2019. Como podemos ver aí no *slide* de número 14, o principal destaque que nós gostaríamos de dar com relação ao resultado do fundo, é o impacto na receita imobiliária do fundo, em função da aquisição dos ativos no período, e a redução gradual da receita financeira, em função da menor disponibilidade de caixa para o fundo, após a aquisição dos referidos ativos.

Falando um pouco do mês de competência outubro e caixa novembro, esse foi o primeiro mês que a receita imobiliária foi impactada em função da aquisição dos novos ativos adquiridos ao longo desse mês. Nesse mês, foi reconhecida, de maneira integral, a receita imobiliária do ativo Mauá e a receita imobiliária do Galpão 5, pertencente ao ativo Extrema. Ainda nesse mês, também foi reconhecida, de forma não recorrente e extraordinária, o aluguel que seria de competência do mês de setembro do Galpão 5, do ativo Extrema. Esse reconhecimento, basicamente, se deu em função da aquisição do ativo ter acontecido no dia 1 de outubro e não ter sido possível o reconhecimento desta receita no próprio mês de setembro. Então, no mês de outubro, o aluguel foi reconhecido em duplicidade, o referente ao mês de setembro e referente ao mês de outubro. No mês seguinte, durante o mês de competência novembro e caixa dezembro, tivemos o reconhecimento recorrente dessas receitas imobiliárias do fundo, dos ativos até então, ou seja, o ativo de Extrema, Guarulhos e Mauá, e uma receita financeira menor, quando comparada com os meses anteriores, em função, nesse caso, da menor disponibilidade de caixa quando comparada com os meses anteriores.

Já no mês de dezembro, competência e caixa de janeiro, tivemos o primeiro mês de reconhecimento das receitas de imobiliárias do ativo Itapevi e do ativo Araucária, que foram efetivamente adquiridos em 26 de dezembro. Vale salientar que, neste mês, foi reconhecida a receita equivalente a 100% do aluguel de Itapevi e a receita de 100% do aluguel do ativo Araucária. Com relação ao ativo Itapevi, a receita reconhecida foi o aluguel efetivamente pago pelos inquilinos e não, a renda mínima garantida. Com relação à receita financeira do mês de dezembro, competência, o montante apurado representa o resultado da produção média de caixa ao longo do mês de dezembro. Vale lembrar que a aquisição dos ativos foi feita no dia 26 de dezembro, ou seja, ainda tínhamos em caixa, quase durante todo o mês de dezembro, o equivalente a R\$300 milhões e que, após a aquisição dos ativos a partir do dia 27, a posição de caixa era de aproximadamente R\$100 milhões. Vale também comentar que, ao longo do quarto trimestre, nós procuramos manter a distribuição de rendimentos de forma mais linear possível, sendo que, em determinados, meses foi retida uma reserva

de contingência, conforme a legislação vigente prevê, e que essa reserva de contingência foi totalmente distribuída ao final do segundo semestre de 2019, uma vez que acreditamos, e esperamos que a partir do mês de competência de janeiro, o reconhecimento das receitas imobiliárias do ativo seja feito de forma linear e recorrente. Assim, acho que nós gostaríamos de comentar aqui nesse *call*, que a nossa estimativa de distribuição de rendimentos, a partir do mês de competência de janeiro de 2020, considerando já, de forma recorrente, todos os aluguéis devidos pelos locatários do portfólio atual, dos cinco ativos, e a diminuição da receita financeira da posição de caixa atual seria algo em torno de 0 64 centavos por cota. Essa estimativa não prevê qualquer inadimplência nem qualquer vacância que possa vir a acontecer ao longo do mês de janeiro, como não é previsto. Vale ainda salientar que a estimativa que nós estamos fazendo, uma vez utilizado todo o caixa remanescente da segunda oferta, uma vez que ele esteja alocado, na aquisição do ativo pretendido pela equipe de gestão e que se encontra em auditoria final, essa distribuição de rendimentos esperada atinge o patamar, conforme descrito ainda no prospecto da segunda oferta, um patamar em torno de R\$0,70 por cota, ou seja, conforme a alocação desse capital remanescente seja feita, deverá, é esperado um rendimento em torno de 70 centavos por cota.

Como podemos ver aí ainda com relação à distribuição de rendimentos no *slide* número 15, já estamos atingindo um patamar próximo que é o esperado recorrente de distribuição nos últimos meses. O objetivo é deixar esse patamar o mais linear possível para ter uma maior resiliência de distribuição de rendimentos para os cotistas. Vale salientar que, em setembro de 2019, também houve uma distribuição para os proprietários dos cotistas que tinham os recibos que entraram no *follow on* da oferta, então houve uma distribuição adicional no mês de setembro de 2019 para quem era o proprietário dos recibos provenientes da segunda oferta.

Com relação à performance do fundo desde a época do *IPO*, o LVBI11, já incluindo aí os rendimentos recebíveis, teve um retorno total de 44,5% no período. Se comparado aí com o índice IFIX, que ficou em torno de 35%, temos um ganho de aproximadamente 9%. Comparando com o LVBI, sem a distribuição de rendimentos, temos um retorno total de 35% e, se comparado com o CDI, que ficou no patamar de 6,3%. Por fim, o que gostaríamos de falar com a parte do fundo, era um dos objetivos também que tínhamos aí com a segunda oferta, que era o aumento da liquidez para o fundo e o aumento do número de cotistas. Como podemos ver no *slide* de número 17, a partir da negociação das cotas da segunda oferta, atingimos um patamar médio diário de aproximadamente R\$5 milhões negociados ao longo do mês de janeiro. Isso representa um giro ao longo do mês de janeiro de aproximadamente 11% do volume do fundo, que proporciona, e acarretou aí, um dos objetivos foram atingidos com a segunda oferta.

E, por fim, gostaríamos de destacar aí o aumento considerável do número de cotistas que temos descrito aí no *slide* de número 18, que logo após o encerramento da segunda oferta, tínhamos um pouco mais de 10 mil cotistas como novos em nossa base, e já ao final do mês de dezembro, já tínhamos atingido mais de 20 mil cotistas também atingindo um outro objetivo do fundo, que era atingir o maior número de cotistas em nosso passivo, e também o maior número de liquidez, uma maior liquidez para as cotas do fundo.

Com esse *slide* número 18, nós terminamos o panorama do fundo do quarto trimestre, e gostaria de fazer alguns comentários com relação ao mercado logístico de uma maneira geral, conforme os dados da CBRE, que baseou na estratégia lá trás, de início do fundo, e vem baseando para os próximos anos. Vale sempre salientar que o mercado de São Paulo ainda é o maior mercado e deve ser o maior mercado. Tem uma concentração muito grande do mercado logístico no estado de São Paulo, com mais de 50%, e que isso representa uma oportunidade de desenvolvimento para novos produtos porque existe uma necessidade hoje muito grande, em função do reaquecimento da economia e da maior penetração do *e-commerce* no varejo

de uma maneira geral, para um ativos logísticos de elevadas especificações técnicas. Nós acreditamos que esse mercado deverá crescer muito nos próximos anos, em função dessa necessidade de ativos bem posicionados em termos de localização e bem construídos em termos de especificações técnicas e de forma eficiente. Quando olhamos mais especificamente com relação ao estado de São Paulo, como podemos ver no *slide* número 21, nós fazemos uma divisão, e é feita pelo mercado de uma maneira geral, a divisão do estado de São Paulo em três diferentes submercados. O primeiro, que seria o raio de São Paulo 1, como nós chamamos, que são os ativos que estão localizados em uma distância inferior a 30 quilômetros do centro da cidade. O raio número 2, que nós chamamos, fica entre 30 quilômetros e 60 quilômetros do centro da cidade, e o de raio 3, que seria o maior 60 quilômetros. Nós temos por estratégia, fazer aquisição de ativos majoritariamente no que denominamos de raio 1, em função de uma menor vacância que esses ativos possuem, e também de uma maior liquidez com relação à sua eventual absorção de espaços vagos. Aliado a isso, também existe uma barreira muito grande de entrada nesse que denominamos de raio 1, o que possibilita uma menor oferta futura de locação e oferta futura concorrente. Isso pode ser demonstrado, um reflexo um pouco deste fenômeno, que é a taxa de vacância conforme a gente vê no *slide* número 22, que a taxa de vacância no raio 1, que é inferior a 30 quilômetros, já está em patamar de 12% conforme a CBRE, e no raio 3, que é superior a 60 quilômetros, ainda no patamar elevado de 25%. Vale salientar que em determinadas regiões ainda do raio 1, de 30 quilômetros, como é o caso de Guarulhos, onde temos o ativo Guarulhos, a taxa de vacância já está, inclusive, abaixo de 10%, que está levando uma certa pressão de preço para cima no valor de locação.

E, por fim, traçando um panorama de como estaríamos aí para os próximos anos do mercado de uma maneira geral, é o que podemos ver aí no *slide* 23 onde, nos últimos anos, a taxa de vacância já vem caindo significativamente no mercado em geral, onde atingiu, em 2016, seu pico próximo a 28% e, hoje, está em patamar de 18%. Mas, como eu disse anteriormente, existe uma certa falta de bons ativos para serem alugados em determinadas regiões da região metropolitana de São Paulo, o que nos coloca, de forma otimista com relação a esse mercado, uma retomada com relação a preço de locação que sofreu muito nos últimos anos, o que nos coloca numa posição boa e acreditamos que este fundo tem muito ainda para crescer e gerar rendimentos e bons resultados para nossos cotistas de uma maneira geral. Então, desta forma encerro aqui a apresentação do fundo e a gente fica aberto aí às perguntas e repostas caso vocês tenham.

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso queira fazer alguma pergunta, por favor digite *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2.

Temos uma pergunta da *web* de Renan Ulrich [nome não consta da lista]. Duas perguntas, se possível. A negociação do galpão logístico sul, prevista no prospecto da segunda emissão, continua? Se não, possuem alguma previsão para finalizarem a alocação dos recursos e, em qual estado seria esta última alocação, se puderem antecipar? Na opinião de vocês, a vacância agora relevante de Itapevi é relativamente fácil de locar aos valores vigentes de mercado ou é um ativo menos atraente para outros tipos de inquilinos e que exigirá maiores descontos? Muito Obrigada.

Sr. Alexandre: Bom, Renan, é Alexandre falando. Obrigado pela pergunta. A primeira pergunta com relação ao galpão logístico sul, essa aquisição a gente continua em análise. Ela tomou um pouco mais de tempo com relação à efetivação da transação. Dessa forma, a gente substituiu, vamos chamar assim, para um outro aquilo que estamos em tratativa, em análise de auditoria, e a nossa expectativa ainda está de finalizar a alocação de recursos da segunda oferta, ainda está em linha com o prospecto que era de seis meses contados da segunda oferta, que se finaliza aí ao final do mês de março. Então nós acreditamos aí que mais de 60 dias,

aproximadamente, essa locação deveria ser feita e esse último ativo ser adquirido, caso toda a parte de auditoria se cumpra parte satisfatória para nós.

Com relação à sua segunda pergunta, especificamente ao ativo de Itapevi, nós acreditamos muito na liquidez do ativo em si. Falando um pouco mais daquela região, a região sofreu um pouco porque tiveram dois grandes empreendimentos que foram entregues nos últimos 12 meses na região, o que elevou demasiadamente a oferta concorrente por lá. Isso acarretou uma pressão maior com relação a descontos concedidos, mas, hoje, R\$17,00/m² que a gente vem trabalhando é o valor de locação da região e a gente não imagina tanto desconto com relação a esse valor, não. Vale salientar também que não existe mais terrenos disponíveis naquela região. Então, a gente acredita que, ao longo dos 2020, que é quando vence a renda mínima garantida, a gente já tenha uma boa parte, se não a totalidade, dessas áreas vagas já locadas.

Operadora: A próxima pergunta também da *webcasting*, vem de Walfred Anez Mergado [nome não consta da lista].

Sr. Walfred: Boa tarde. Sobre os ativos, notei que os pisos são projetados para suportar 6t metros quadrados. Há alguma necessidade iminente que poderia demandar o aumento para 10t metros quadrados em algum destes galpões?

Sr. Alexandre: Bom, Walfred, obrigado pela pergunta também. No segmento logístico, 6 toneladas por metro quadrado é o suficiente para atender em grande, grande parte, todos os potenciais inquilinos. Não é muito usual no segmento logístico as 10 toneladas por metro quadrado porque existe uma limitação muito mais de pé direito do galpão do que a capacidade de piso em si. O que nós vemos no mercado, 10 toneladas por metro quadrado é uma questão muito mais de indústria do que do segmento logístico. Então, como o nosso foco são empreendimentos logísticos em si, ou no máximo, indústria leve, acreditamos que as seis toneladas é o que há de mais moderno em termos de especificação técnica para piso hoje.

Operadora: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao sr. Alexandre para que ele faça as considerações finais da companhia. Por favor, sr. Alexandre, pode prosseguir.

Sr. Alexandre: Bom, mais uma vez, obrigado a todos. Agradecer a presença de todos no nosso *call* trimestral e aí, mais uma vez, salientar que estamos abertos eventuais que os cotistas possam ter ao longo do trimestre e esperamos todos aí no próximo *call*. Obrigado e boa tarde.

Operadora: A teleconferência da VPI está encerrada agradecemos a participação de todos que tenham uma boa tarde.