

## **AGE-Rentabilização 04/02/23 – Dúvidas frequentes**

### **1 – Como a proposta de rentabilização chegou até a Afresp?**

Após a assinatura do Memorando de Entendimento, aprovado pelo Conselho Deliberativo, em novembro de 2021, a Potenza fez estudos de potencialidade para identificar o tipo de negócio mais lucrativo para os imóveis da Brigadeiro e prospecção de possíveis investidores. Ao final desse trabalho, um grande investidor do setor de saúde enviou, por intermédio da Potenza, premissas de um negócio para posterior discussão de um contrato. Em função da Afresp ser uma entidade de classe, antes de seguir com qualquer negociação é fundamental a manifestação de interesse pelos associados. É obrigação estatutária da Diretoria Executiva levar as premissas do negócio para aprovação da classe em AGE.

### **2 – Eu não sabia sobre o projeto de rentabilização dos imóveis da Afresp. Os associados tiveram menos de um mês para entender do que se tratava. A Diretoria não acha esse tempo muito curto para entendermos e debatermos o assunto?**

Tudo teve início em agosto de 2021, quando a Diretoria Executiva enviou o plano de rentabilização de ativos e o Memorando de Entendimentos para aprovação do Conselho Deliberativo (CD). Foram mais três meses de discussão até termos o Memorando de Entendimentos (MOU) aprovado com os ajustes do CD. Em novembro de 2021, o MOU foi assinado entre a Afresp e a Potenza. Depois, entre abril e maio de 2022, a Diretoria Executiva percorreu todo estado de São Paulo com as Reuniões Regionais 'Juntos de Novo', nas quais a Diretoria detalhou o projeto de rentabilização de ativos. Desde então, a Afresp disponibilizou vídeo de uma das reuniões para todos os associados.

Ao final do seu trabalho de estudos de potencialidade, a Potenza apresentou, em novembro de 2022, uma proposta para a rentabilização dos imóveis da Brigadeiro no modelo BTS, representando um investidor, e que agora será levada para aprovação em AGE. Para que os associados possam entender o assunto, a Afresp disponibilizou diversos materiais, incluindo o MOU, a proposta da Potenza, um sumário executivo, dez vídeos de esclarecimentos e essas perguntas & respostas.

### **3 – O que é o MOU e qual é a importância dele?**

Trata-se de um documento formalizado onde as partes fixam as diretrizes ou premissas de um negócio que pretendem vir a fazer, e onde ficarão estabelecidas as obrigações de cada uma delas na futura formalização do negócio. No caso da Afresp e da Potenza, o Memorando de Entendimento foi utilizado como documento prévio para conferir maior segurança quanto aos objetivos das partes, tanto para a análise de viabilidade do negócio a ser ofertado quanto para a busca de um parceiro interessado.

### **4 - O Memorando de Entendimentos prevê algum custo para a Afresp pelos serviços desenvolvidos pela Potenza? Ou alguma obrigação para a Afresp após a apresentação do investidor?**

Não há custos a serem arcados pela Afresp em razão do Memorando de Entendimentos, independentemente do resultado da AGE. Também o MOU se encerra com a apresentação do investidor.

### **5 - A Potenza possui um capital social de apenas R\$ 10.000,00. Será que é uma empresa idônea? Não é arriscado para a Afresp trabalhar com essa empresa?**

Potenza é o um nome fantasia. Para cada empreendimento a Potenza cria um CNPJ diferente, preservando assim os interesses das partes envolvidas em cada um deles. É uma prática totalmente usual e legal nesse mercado.

Além disso, no caso da rentabilização dos imóveis da Afresp na Brigadeiro, a Potenza atua apenas como uma intermediária entre a Associação e um possível investidor. Como o

investimento não é da própria Potenza, o sua capital social é irrelevante. O trabalho da Potenza está encerrado com a apresentação do investidor, como mencionado na questão acima.

Por outro lado, a Potenza conta com um amplo portfólio de empreendimentos realizados com sucesso para clientes como Laboratórios Fleury, Sompo Seguros, Atento, Contax, Tivit, entre outras.

#### **6 – Por que não aparece o nome do investidor na proposta da Potenza?**

Em negócios desse tipo, é normal que o investidor não queira se expor para manter o sigilo do negócio e evitar especulações de mercado.

#### **7 – Quem definiu as premissas do modelo de negócio foi a Afresp ou a Potenza?**

As premissas foram definidas pela Afresp, sendo elas:

- Manter o patrimônio imobiliário da Afresp;
- Negócio com investidor triple A (o mais alto nível de confiança do mercado financeiro);
- Negócio no modelo BTS;
- Contrato de longo prazo;
- Execução integral das parcelas em caso de desocupação antes do final do contrato.

#### **8 – Por que a premissa de um investidor Triple A?**

A premissa de inquilino classificado como Triple A nos trará garantias decorrentes do baixo risco de inadimplência; da facilidade de obtenção de garantias contratuais e ou bancárias que assegurem o recebimento dos aluguéis e multas contratuais; da correta manutenção e devolução do imóvel de acordo com condições pré-estabelecidas; além de garantias que nos protejam de interrupções da obra.

#### **9 – Por que a Afresp optou por um negócio no modelo BTS?**

Os diretores da Afresp fizeram simulações comparativas entre venda, aluguel tradicional e modelo BTS para ver qual seria mais rentável para a entidade. Para isso, a Afresp criou um modelo de projeção de resultados com base em parâmetros de mercado e financeiros, como taxa média de ocupação, inflação, tempo médio de locação ou venda, entre outros.

O modelo BTS é o mais lucrativo, rendendo até 3x mais que o aluguel tradicional e ainda preserva o patrimônio da entidade.

#### **10 – A Afresp precisará fazer investimentos nos imóveis para atender ao investidor na proposta feita?**

Não, os R\$ 380 mil por mês foram oferecidos sem qualquer investimento por parte da Afresp. Caso haja interesse da Afresp em fazer algum investimento, que deverá ser aprovado em AGE, obviamente o rendimento mensal será superior.

#### **11 – Após assinar o contrato, a Potenza permanecerá no negócio?**

Não. Toda negociação do contrato que se seguirá à aprovação da proposta de rentabilização na AGE em 04/02/23 será feita pela comissão tripartite diretamente com o investidor. Isso não impede que o investidor contrate a Potenza para alguma ação por parte dele.

#### **12 – A AGE é um ‘cheque em branco’ para a Diretoria Executiva?**

Não. De acordo com os artigos 78 e 79 do Estatuto Social, gastos ou investimentos acima de 20 mil mensalidades terão decisão dos associados por meio de AGE. Por outro lado, a Diretoria é a favor da formação de uma comissão tripartite para negociação do contrato e uma nova AGE para aprovação desse contrato.

**13 – Haverá uma nova AGE relacionada à rentabilização dos ativos da Brigadeiro depois desta de 04/02/23?**

A ideia é que seja aprovada na AGE de 04/02/23 a formação de uma comissão tripartite, com representantes da Diretoria, do Conselho e de associados, para a condução da negociação do futuro contrato com o investidor. Após essa negociação, será realizada uma nova AGE para aprovação desse contrato pelos associados. Além disso, será necessária outra AGE para aprovação da compra ou locação de uma nova sede.

**14 - Por que há placas da Potenza em dois imóveis da Afresp na Brigadeiro (casarão e terreno contíguo)?**

Quando o MOU foi assinado, em novembro de 2021, a Potenza pediu a autorização da Afresp para colocar as placas em frente aos imóveis da Brigadeiro. Trata-se de uma prática comum no mercado imobiliário, como forma de atrair investidores interessados em fazer negócio.

**15 – Há associados defendendo que a AGE não pode deliberar sobre a constituição de uma comissão tripartite e de nova AGE para aprovação do contrato. Isso procede?**

O estatuto deixa claro que a AGE deve tratar apenas dos assuntos previstos no edital de convocação. Como a formação de uma comissão tripartite e uma nova AGE para aprovação do contrato são assuntos relacionados ao Projeto de Rentabilização de Ativos, eles podem ser objeto de debate e deliberação na AGE deste sábado. Segundo o estatuto da Afresp, as decisões das Assembleias Gerais Extraordinárias dentro do assunto são soberanas.

**16 - Ao final do contrato, caso o empreendimento seja implantado, como os imóveis serão devolvidos para a Afresp?**

A Afresp colocou como premissa não se desfazer dos seus imóveis. A forma de devolução e o estado dessa devolução serão objetos de negociação e deverão estar contempladas no contrato com o investidor.

**17 - Qual a configuração final do novo imóvel? Um hospital ou clínica?**

Não conhecemos o investidor e o empreendimento para os imóveis. Só temos como saber se a AGE for aprovada e iniciarmos a negociação. O investidor espera a manifestação inequívoca dos associados por meio da AGE.

**18 - Existe previsão de emissão de algum título (tipo CRI) para captar dinheiro da construção?**

Não temos esses detalhes. Temos as premissas de um contrato de 15 anos e a contrapartida mínima de R\$ 380 mil/mês para a Afresp.

**19 – Por que a preferência da Afresp por um investidor da área de saúde?**

Não conhecemos o investidor, nem o investimento. Isso só será possível se a AGE decidir seguir adiante com a negociação do contrato com o investidor. Porém, o custo de set-up do setor de saúde, ou seja, os investimentos com as instalações de equipamentos, normalmente são de grande valor, dificultando uma decisão de saída antecipada e melhorando as condições de prorrogação de uso em uma futura renegociação de contrato.

**20 - Qual a participação estimada da Afresp no novo imóvel?**

Sem conhecermos o investidor e o empreendimento que ele pretende implantar, não temos como responder essa pergunta.