

## FATO RELEVANTE

### Potencial combinação de negócios

**Rio de Janeiro, 14 de janeiro de 2022** – A **Aliansce Sonae Shopping Centers S.A.** (“Aliansce Sonae” ou “Companhia”) (B3: ALSO3), em cumprimento ao disposto na Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 e na Resolução CVM nº 44, de 23 de agosto de 2021, informa aos seus acionistas e ao mercado em geral que, em 4 de janeiro de 2022, após a aprovação do seu Comitê de Investimento, a Companhia enviou uma *Proposta Não Vinculante de Combinação de Negócios* ao Conselho de Administração da Br Malls Participações S.A. (B3: BRML3), cuja cópia consta do Anexo I ao presente Fato Relevante (“Proposta”).

A Aliansce Sonae entende que esta fusão de iguais tem capacidade de fortalecer os negócios da companhia combinada, aproveitando os talentos e as melhores práticas de cada uma das companhias, criando oportunidade única de geração de valor para os acionistas. Além disso, deve gerar inúmeras oportunidades de crescimento, com ganhos significativos para todos os seus stakeholders, especialmente, investindo para melhorar a experiência de seus clientes.

Até o momento, não existe acordo assinado ou aceite formal acerca da combinação de negócios objeto da Proposta. A Companhia manterá seus acionistas e o mercado em geral informados e voltará a comentar o assunto, caso seja concretizado qualquer fato que deva ser divulgado, na forma da lei e da regulamentação da CVM.

Rio de Janeiro, 14 de janeiro de 2022

**Daniella de Souza Guanabara Santos**  
**Diretora de Relações com Investidores**

## MATERIAL FACT

### Potential business combination

**Rio de Janeiro, January 14<sup>th</sup>, 2022 - Aliansce Sonae Shopping Centers S.A** (“Aliansce Sonae” or “Company”) (B3: ALSO3), in compliance with Law No. 6404 of December 15<sup>th</sup>, 1976 and with Resolution CVM No. 44 of August 23<sup>rd</sup>, 2021, hereby informs its shareholders and the market in general that, on January 4<sup>th</sup>, 2022, after the approval of its Investment Committee, the Company sent a *Non-Binding Offer for Business Combination* to the Board of Directors of Br Malls Participações S.A. (B3: BRML3), which copy is attached to Exhibit I (*free translation*) to this Material Fact (“Proposal”).

Aliansce Sonae understands that this merger of equals has the capacity to strengthen the combined company’s business, taking advantage of the talents and best practices of each company, creating a unique opportunity to generate value for the shareholders. In addition, it should generate several growth opportunities, with significant gains for all its stakeholders, especially investing in improving the experience of its customers.

Up to this moment, there is no signed agreement or formal acceptance regarding the business combination object of the Proposal. The Company will keep its shareholders and the market in general informed and shall further comment on the matter in the event of any fact that should be disclosed pursuant to the law and CVM regulations.

Rio de Janeiro, January 14<sup>th</sup>, 2022

**Daniella de Souza Guanabara Santos**  
Investor Relations Officer

**Anexo I / Exhibit I**

**Proposta / Proposal**



Rio de Janeiro, 04 de janeiro de 2022

**BR MALLS PARTICIPAÇÕES S.A.**

Aos cuidados do Sr. José Afonso Alves Castanheira, Presidente do Conselho de Administração,  
demais membros do Conselho de Administração e

Sr. Ruy Kameyama, Diretor Presidente

*Via e-mail*

Ref.: Proposta Não Vinculante de Combinação de Negócios

Prezados Senhores,

Reportamo-nos às nossas recentes discussões sobre o tema em referência. Temos a satisfação de apresentar aos membros do Conselho de Administração e ao Diretor Presidente da BR Malls Participações S.A. (“brMalls”), nossa proposta não vinculante (“Proposta”) para combinação dos negócios da brMalls com os da Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. (“ALSO”), de acordo com os termos, condições e premissas indicados a seguir (“Combinação de Negócios” ou “Operação”).

Estamos convictos de que a Operação pretendida representa uma excelente oportunidade de criação de valor, que resultará em significativos ganhos aos acionistas de ambas as companhias e, em especial, que viabilizará, ainda mais, a transformação dos setores de varejo e shopping centers por meio do fortalecimento da companhia combinada. Além disso, a Operação permitirá investimentos mais robustos para manter nossos ativos atualizados e o desenvolvimento da estratégia de negócios no ambiente “*digital*”, condição fundamental para manter nossa competitividade no longo prazo.

Tal visão estratégica está baseada, principalmente: (i) na capacidade e excelência dos talentos de ambas as companhias, (ii) na complementariedade e qualidade do portfólio combinado, (iii) no histórico de sucesso de ALSO na implementação de combinações transformacionais na nossa indústria, e (iv) no suporte de um grupo de acionistas de referência com visão de longo prazo e com amplo conhecimento de varejo e shopping center em escala global. O Anexo II desta proposta contém mais detalhes dos méritos desta transação.

O histórico de sucesso de ALSO e de brMalls, mesmo frente às recentes condições desfavoráveis da economia e saúde pública brasileiras, ratifica a nossa convicção quanto ao significativo potencial de crescimento da companhia combinada. Juntas, ALSO e brMalls poderão alocar seus talentos, esforços e um volume maior de recursos para o desenvolvimento e expansão de suas operações em âmbito nacional, em

benefício de todos os *stakeholders*, proporcionando maior retorno aos acionistas e oferta de serviços melhor e mais completa aos clientes das duas companhias.

Diante de todos os aspectos positivos da Operação, temos convicção de que a Combinação de Negócios gerará valor para os acionistas de ambas as companhias.

## I. DESCRIÇÃO DA ALIANSCE SONAE

ALSO é uma das maiores administradoras de shopping centers do Brasil, com um portfólio formado por 38 shopping centers, sendo 27 próprios, presentes nas cinco regiões do País. ALSO conta com um portfólio complementar diversificado, em 12 estados brasileiros e no Distrito Federal, com mais de 1,4 milhão de metros quadrados de ABL e cerca de 7 mil lojas, tornando-se assim o maior do setor por área administrada. Em cada empreendimento, administramos uma plataforma centrada no consumidor, com mix de lojas estrategicamente organizado para atender perfis específicos, considerando comportamentos, regiões e culturas. Atuamos desde o desenvolvimento até a operação dos empreendimentos, com o suporte de um modelo de gestão baseado em *data analytics* de forma a extrair o equilíbrio entre o melhor resultado financeiro e uma oferta de serviços, entretenimento e produtos que encantem, continuamente, os nossos consumidores no longo prazo.

ALSO possui sólido *track record* em administração de shopping centers para terceiros que, atualmente, somam 11 ativos. Adicionalmente, ao longo dos últimos anos, ALSO destacou-se pela intensa atividade de desenvolvimento corporativo, *M&A* e realocação de capital, estabelecendo-se como parceira de referência na indústria brasileira de shopping centers. Todos os 27 shopping centers próprios são administrados por ALSO, não havendo caso de administração compartilhada ou conflito entre sócios.

Com um dos times de gestão mais completos e experientes do setor, formado por grandes talentos e reconhecido pelo mercado, ALSO tem uma cultura corporativa sustentada na combinação da alta performance para lojistas e investidores e relevância para os consumidores.

ALSO também conta com o suporte de acionistas de longo prazo com vasta experiência nos setores globais de shopping center e de administração de recursos destinados ao varejo e segmento imobiliário, os quais têm contribuído de forma ativa nos processos de tomada de decisão, definição da estratégia de negócios, inovação e transformação digital. Como referência, o Anexo I a esta Proposta contém um breve perfil de nossos acionistas de longo prazo (Sr. Renato Rique, CPPIB – *Canada Pension Plan Investment Board*, Alexander Otto Group e Sonae Sierra).

Vale frisar, ainda, que a fusão entre Aliansce e Sonae em agosto de 2019 demonstrou a capacidade e eficiência do time envolvido em propor soluções para questões complexas. Dessa forma, ALSO está preparada para lidar, de forma ágil e segura, com eventuais desafios que a Combinação de Negócios com a brMalls possa vir a apresentar, sempre de forma colaborativa e aproveitando o melhor de cada companhia.

## II. RACIONAL ESTRATÉGICO

Esta Proposta é resultado de análises criteriosas realizadas por ALSO, juntamente com seus assessores, dos benefícios advindos da Combinação de Negócios, com base exclusivamente em informações públicas disponíveis no mercado e nas nossas ferramentas de análise de dados e performance.

Destacamos abaixo os principais fundamentos estratégicos e mercadológicos que justificam a Combinação dos Negócios.

- Complementariedade de portfólio. A vasta complementariedade de portfólio e alto potencial de geração de sinergias levarão à criação de um dos principais *players* do setor de shopping centers da América Latina, com limitada sobreposição nas áreas geográficas de atuação em que as companhias operam.
- Novas oportunidades de crescimento. A integração do portfólio permitirá a contínua melhora da experiência dos nossos consumidores, seja no ambiente físico e/ou digital, com volume de vendas de mais de R\$ 38 bilhões, superior aos de Via (VIA3) e Americanas (AMER3) e muito próximo ao GMV de Magalu (MGLU3) e Mercado Livre (Brasil) (MELI34).
- Tecnologia. ALSO e brMalls, uma vez juntas, poderão partilhar experiências e aumentar significativamente seus investimentos em tecnologia, análise de dados e em desenvolvimento de uma plataforma ampla de *digitalização* do varejo.
- Sinergias e aprimoramento da estrutura de custos. ALSO é a única companhia de shopping centers da América Latina formada a partir de uma combinação de negócios entre duas importantes companhias abertas do setor. Por conta dessa nossa experiência, temos convicção que a Operação levará à redução nos custos operacionais por meio do compartilhamento de nossas melhores práticas e otimização dos processos de ALSO e de brMalls, além de maior eficiência na gestão de despesas gerais e administrativas.
- Compartilhamento de ganhos, liquidez. A Combinação de Negócios, por meio da consolidação das bases acionárias de brMalls e de ALSO, compartilha, entre todos os acionistas, o enorme potencial de valorização das ações da companhia combinada, bem como cria a ação mais líquida do setor de shopping centers da América Latina, que integrará índices de mercado de relevância e continuará atraindo o interesse de investidores globais.

- Acionistas de referência. A companhia combinada contará com o suporte dos acionistas de referência de ALSO, que são altamente comprometidos e têm visão de longo prazo e vasta experiência nos setores globais de varejo, *real estate* e gestão de recursos.

Adicionalmente, para conveniência dos senhores, o Anexo II da Proposta contém uma apresentação incluindo maiores detalhes dos fundamentos estratégicos e mercadológicos para a Combinação de Negócios.

### III. DESCRIÇÃO DAS BASES DA OPERAÇÃO

Diante do exposto, apresentamos as bases da Combinação de Negócios, nos seguintes termos:

- Estrutura. A Combinação de Negócios será estruturada por meio de um *merger cash-out* envolvendo (i) a incorporação de ações de emissão de brMalls, por sociedade controlada de ALSO, com a emissão de ações preferenciais, de classes A e B, sendo as ações preferenciais classe B imediatamente resgatáveis, e (ii) a subsequente incorporação de tal sociedade por ALSO. Dessa forma, a base acionária de brMalls receberá uma parcela em dinheiro e uma parcela em ações de emissão de ALSO (conforme detalhado a seguir), migrando, assim, para a base acionária de ALSO, com significativo aumento de liquidez e valorização das ações no mercado, em benefício dos acionistas de ambas as companhias. Caso necessário, poderemos discutir eventuais estruturas alternativas que possam proporcionar maior eficiência às companhias envolvidas e seus respectivos acionistas.
- Relação de Troca. ALSO propõe que os acionistas de brMalls recebam, como resultado da operação, (a) 265.013.405 novas ações ordinárias de emissão de ALSO, representativas de 50% do capital social de ALSO (excluindo-se as ações em tesouraria), assumindo, dessa forma, uma relação de substituição de ações de 0,31769690 ações ordinárias de emissão de ALSO para cada 1 ação ordinária de emissão de brMalls, mais (b) uma parcela em dinheiro no montante total de R\$ 1.350.000.000,00, representando R\$1,6184 por ação ordinária de emissão de brMalls (“Relação de Troca”).

A Operação trata-se de uma fusão entre iguais (*merger of equals*), na qual ALSO oferece aos acionistas de brMalls (i) participação final de 50% do capital social da Companhia Combinada, (ii) pagamento em dinheiro no valor equivalente a aproximadamente 20% do valor de mercado de brMalls e (iii) a Relação de Troca que reflete um prêmio implícito de múltiplo relativo para os acionistas de brMalls de aproximadamente 13%, se considerados os respectivos múltiplos de EV/EBITDA 2019 de brMalls e ALSO.

A Relação de Troca estará sujeita, entre outros, aos ajustes usuais em caso de (i) distribuição de dividendos, juros sobre o capital, restituição de capital ou outros proventos pagos aos acionistas, e (ii) emissão de novas ações, grupamento, desdobramento, bonificação em ações ou qualquer outro evento que resulte em modificação da quantidade total de ações emitidas pelas duas companhias, considerada em bases totalmente diluídas (*fully diluted basis*).

- Governança. O Conselho de Administração da companhia combinada terá nove membros, o que representa uma ampliação do número atual de membros de ambas as companhias.
- Due Diligence. Como tanto brMalls quanto ALSO são companhias abertas listadas no segmento de mais alta governança corporativa no Brasil, o Novo Mercado da B3, tendo suas demonstrações financeiras auditadas por empresas independentes de primeira linha e sujeitas ao escrutínio de órgãos reguladores criteriosos, entendemos que eventual *due diligence* mútua, se aplicável, será limitada, não sendo uma condição precedente à celebração dos documentos definitivos e/ou à consumação da Operação.

#### **IV. APROVAÇÕES E EFEITO NÃO VINCULANTE**

ALSO confirma que seu Comitê de Investimento, composto pela maioria dos membros do Conselho de Administração, aprovou, por unanimidade, a apresentação desta Proposta e a negociação da Operação.

Não obstante, a consumação da Combinação de Negócios permanece sujeita a condições precedentes usuais para transações da mesma natureza e outras que venham a ser acordadas entre nossos Conselhos de Administração, tais como (a) a negociação mutuamente satisfatória dos documentos definitivos da Operação, (b) a aprovação da Operação pelas autoridades concorrenciais, e (c) a aprovação da Operação pelos acionistas de ambas as companhias em assembleias gerais.

Para fins de esclarecimento, esta Proposta de caráter não vinculante expressa o interesse de ALSO em continuar as discussões sobre a Combinação de Negócios e não cria nenhuma obrigação legalmente vinculante de qualquer parte para consumir a Operação.

#### **V. VALIDADE DA PROPOSTA**

Esta Proposta permanecerá válida por 30 dias contados desta data, salvo se renovada a exclusivo critério de ALSO. Neste prazo, esperamos a manifestação formal do Conselho de Administração de brMalls quanto à aceitação da Proposta ora apresentada.



## **VI. PRÓXIMOS PASSOS**

Esperamos que os termos e condições da Proposta sejam analisados e discutidos pelo Conselho de Administração de brMalls e que sejam iniciadas, com a maior brevidade possível, discussões em boa-fé com os representantes de ALSO para negociação dos termos e condições finais para implementação da Combinação de Negócios.

O Conselho de Administração e Diretoria de ALSO permanecem à disposição para discussão de quaisquer aspectos da Proposta.

## **VII. ASSESSORES E CONTATOS**

Para quaisquer esclarecimentos sobre esta Proposta e contatos relacionados à Combinação de Negócios, segue abaixo nosso interlocutor:

Rafael Sales  
Aliansce Sonae Shopping Centers S.A.  
Diretor Presidente  
E-mail: [rafael.sales@alianscesonae.com.br](mailto:rafael.sales@alianscesonae.com.br)

ALSO já contratou o Banco BTG Pactual S.A. como seu assessor financeiro e o escritório Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados como seu assessor jurídico no âmbito da Combinação de Negócios.

Estamos entusiasmados com a possibilidade da Combinação de Negócios e convictos de que nossa Proposta representa uma oportunidade ímpar de fortalecimento dos negócios de ambas as companhias, de aproveitamento de inúmeras oportunidades de crescimento em nosso setor e desenvolvimento de soluções diferenciadas a todos os clientes, com ganhos significativos para os acionistas, clientes e demais *stakeholders* das duas companhias.

Estamos seguros de que, juntas, ALSO e brMalls serão muito mais fortes.

Atenciosamente,

**Aliansce Sonae Shopping Centers S.A.**

---

Renato Rique  
Presidente do Conselho de Administração

---

Rafael Sales  
Diretor Presidente

## Anexo I

### **Breve Perfil dos Acionistas de Referência de ALSO**

#### **Renato Rique**

Renato Rique é um dos fundadores da Aliance Shopping Centers e atuou como Diretor Presidente e Conselheiro da companhia. Atualmente, é o Presidente Executivo do Conselho de Administração de ALSO. Atuando desde 1983 no setor de shopping centers, Renato Rique é atualmente membro do Conselho Diretor da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce), já tendo sido também Presidente de tal associação, bem como já ocupou os cargos de Presidente do Conselho e Vice-Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro. **Possui grande conhecimento da dinâmica setorial nas diversas geografias do país e é um dos operadores mais experientes no mercado brasileiro.**

#### **CPPIB (Canada Pension Plan Investment Board)**

A CPPIB é o maior fundo de pensão canadense, com cerca de C\$500 bilhões sob gestão, investimentos em 56 países e mais de 290 parceiros globais de investimentos. O fundo foi desenvolvido para capturar o crescimento global e, ao mesmo tempo, demonstrar resiliência em períodos de incerteza de mercado. São 9 escritórios globais, dividindo experiência e conhecimento para procurar oportunidades de investimentos ao lado de parceiros selecionados. Cerca de 21% do total investido encontram-se em países emergentes, sendo C\$18,7 bilhões investidos na América Latina. Adicionalmente, cerca de 8,7% dos recursos (C\$43 bilhões) estão alocados no setor de *Real Estate*, e o programa de varejo representa um investimento de C\$8,5 bilhões. No Brasil, CPPIB é sócio de longo prazo em diversos grupos e companhias relevantes, tais como: Votorantim Energia, Iguá, CESP e Smart Fit.

**CPPIB é, atualmente, o maior acionista dentro do bloco de controle de ALSO com 23,0% do capital e dois assentos no Conselho de Administração, ocupados atualmente pela Sra. Marcela Drigo e pelo Sr. Peter Ballon, *head* global de *Real Estate* do CPPIB e considerado um dos maiores especialistas no setor globalmente.**

#### **Alexander Otto Group**

Alexander Otto Group é o maior acionista da ECE, que é a líder europeia no setor de shopping centers, com posição de destaque no mercado por mais de 50 anos. Seu portfólio é formado por 200 shoppings sob administração, distribuídos entre 11 países, com um fluxo de 4 milhões de visitantes por dia, 20,000 lojas, EUR 22,7 bilhões em vendas e 7,0 milhões de metros quadrados de ABL. A ECE atua também como provedor de serviços, planejando, desenvolvendo, comercializando e administrando shopping centers. Por meio de sua vasta experiência comprovada, a ECE atua no design e planejamento de diversos shopping centers na China, configurando entre os cinco maiores designers de shopping centers daquele país.

Conectada com a revolução digital, a ECE está avançando no processo de transformação de seus shopping centers em plataformas omnichannel. A companhia desenvolveu o *Digital Mall*, uma ferramenta digital que permite aos consumidores pesquisarem os produtos que estão disponíveis nos shopping centers, reservarem o produto desejado e, depois, comprá-lo na loja física. O próximo passo da ferramenta é oferecer a entrega na casa do consumidor, com opção de recebimento no mesmo dia, aumentando ainda mais a conveniência e aprimorando a experiência de compra.

**Alexander Otto Group é parte do bloco de controle de ALSO, detendo 12,9% do capital e um assento no Conselho de Administração. Com DNA familiar e fundado em 1965, o grupo é 100% detido pela família Otto e é liderado há mais de 20 anos por Alexander Otto.**

### **Sonae Sierra**

Sonae Sierra é um *player* global que opera em 32 países. É um grupo com mais de 60 anos de experiência, sendo o maior empregador privado de Portugal, apresentando faturamento total de EUR 6,8 bilhões, em 2020.

Criada originalmente como uma empresa detentora e administradora de shopping centers, a Sonae Sierra evoluiu para ser uma provedora de serviços de *Real Estate*. Hoje, já são 30 anos de *expertise* global entre diferentes categorias de ativos.

O portfólio da Sonae Sierra é focado em shopping centers de alta qualidade. São mais de 80 centros comerciais geridos e/ou comercializados, mais de 6 mil contratos com lojistas, um fluxo superior a 200 milhões de visitantes, e com ocupação de 97%, ao final de 2020.

**Sonae Sierra é parte do bloco de controle de ALSO, detendo 6,3% do capital e um assento no Conselho de Administração. Consolida-se como um parceiro de confiança para a indústria de *Real Estate*, e mantém um relacionamento muito próximo aos varejistas europeus.**

## **Anexo II**

### **Apresentação sobre Fundamentos Estratégicos e Mercadológicos para a Combinação de Negócios**

*[arquivo enviado anexo ao e-mail]*

# ALIANSCÉ SONAE

4 de Janeiro de 2022

## Méritos da Transação

Por favor leia atentamente o [\*Disclaimer\*](#) na próxima página desta apresentação.

## DISCLAIMER

*Esta apresentação é parte integrante da Proposta Não Vinculante de Combinação de Negócios datada de 4 de janeiro de 2022 enviada pela Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. para a Br Malls Participações S.A.*

*A análise prevista nesta apresentação é preliminar e não vincula ou cria obrigações legalmente vinculantes para qualquer das partes para implementar a combinação de negócios, a qual permanece sujeita a determinadas condições precedentes, incluindo (a) a negociação mutuamente satisfatória dos documentos definitivos da operação, (b) a aprovação da operação pelas autoridades concorrenciais, e (c) a aprovação da combinação de negócios pelos acionistas de ambas as companhias em assembleias gerais.*

*A análise prevista nesta apresentação é baseada exclusivamente em informações disponíveis ao público, incluindo informações sobre as condições financeiras e operacionais de ambas as companhias. As informações previstas nesta apresentação permanecem sujeitas a maior exame e análise aprofundada a serem realizados em momento oportuno, caso as companhias decidam dar seguimento à combinação de negócios.*

# CRIAÇÃO DE UM PORTFÓLIO NACIONAL COM POSIÇÃO DE LIDERANÇA...

A combinação de Aliansce Sonae e brMalls vai criar **UM DOS LÍDERES** na América Latina

ALIANSCCE  
SONAE

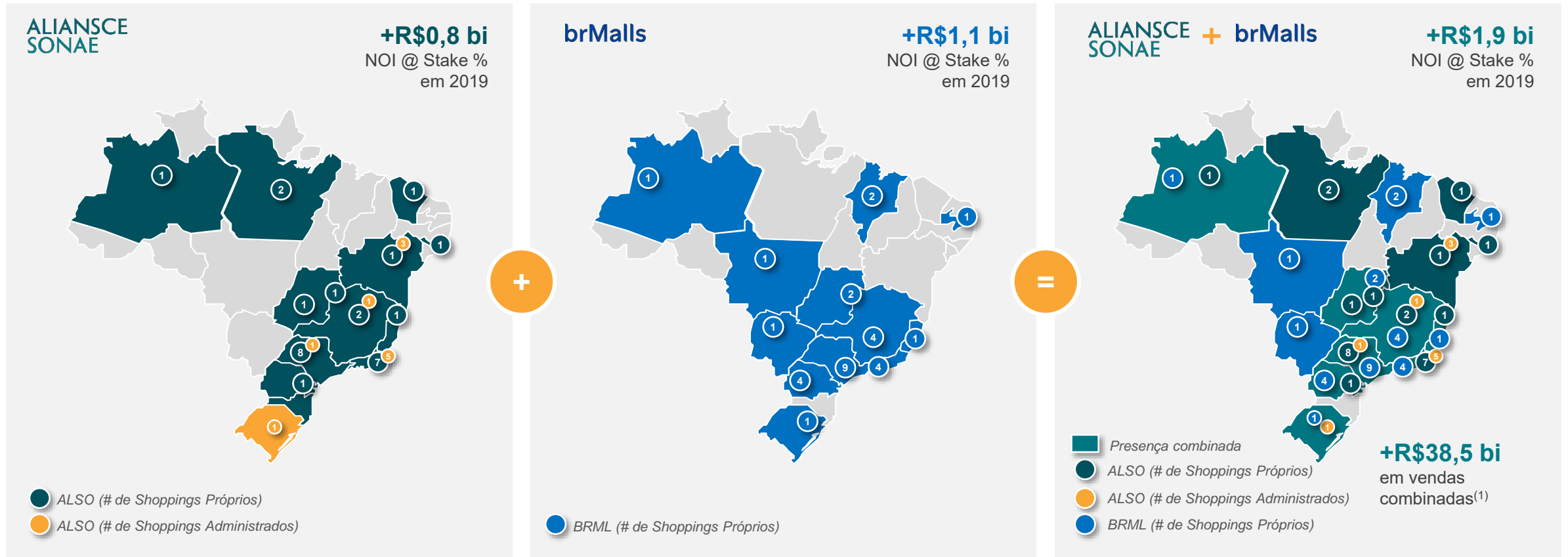
brMalls

1. **Portfólio com posição de liderança nacional com shoppings líderes**
2. **Governança de primeira linha**, combinando estrutura de *corporation* com acionistas estratégicos de referência e de longo prazo
3. A **ação mais líquida** no setor de shopping centers na América Latina e a única no Novo Mercado, sendo o **ativo de preferência para qualquer investidor global**
4. Plataforma pronta para **oferecer experiências "figital" únicas** aos clientes
5. **Parceiro de preferência** para consumidores, varejistas e desenvolvedores imobiliários
6. Organização mais **enxuta, eficaz e eficiente**
7. **Claros sinergias potenciais** a serem capturadas
8. Foco em **iniciativas ESG**



# ...COM SHOPPINGS LÍDERES EM TODAS AS REGIÕES BRASILEIRAS...

Ampla portfólio de shoppings sob gestão, com presença sólida por todo o território nacional



**Posicionamento complementar com shoppings de alto desempenho e baixa sobreposição geográfica**

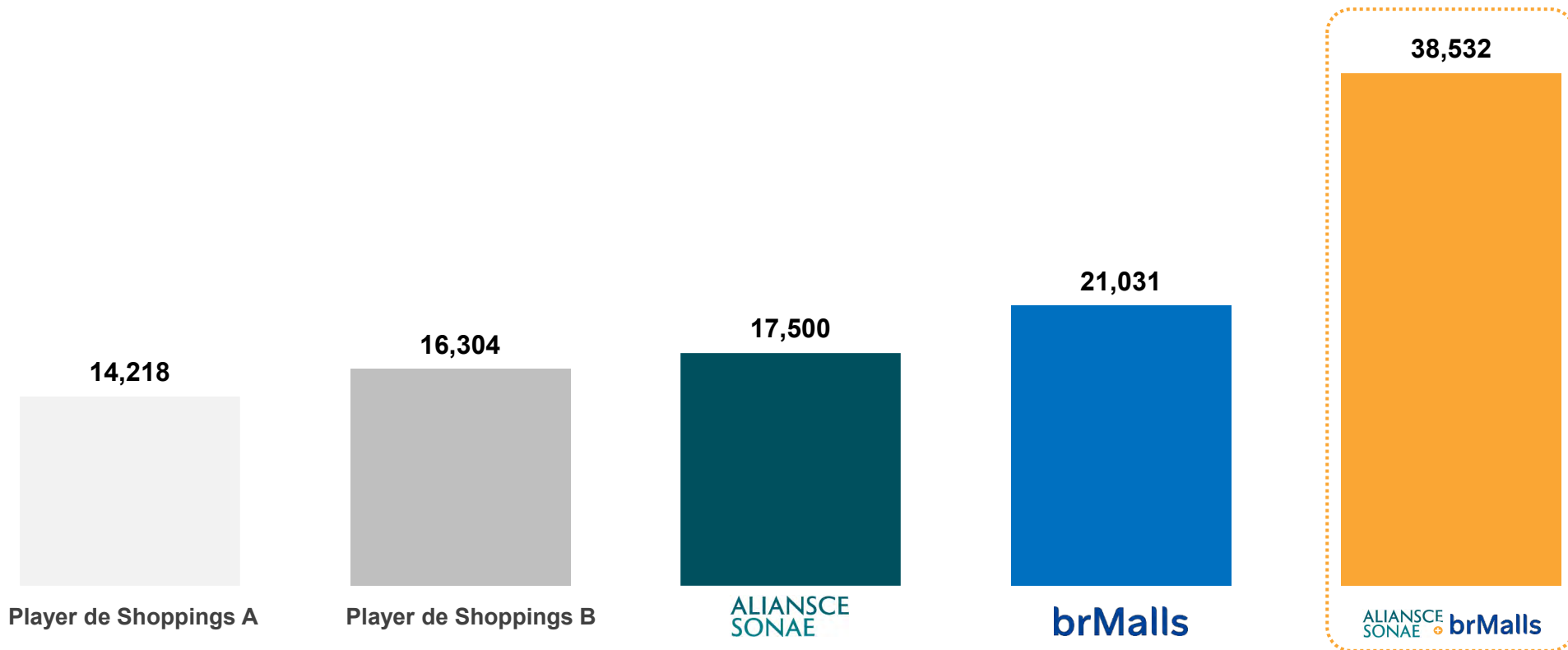
Fonte: Informações das Companhias

Nota: (1) Inclui shoppings de terceiros administrados pela ALSO e BRML (2019A)

## ...E UMA POSIÇÃO DIFERENCIADA NO VAREJO BRASILEIRO...

Um dos principais players no setor de varejo

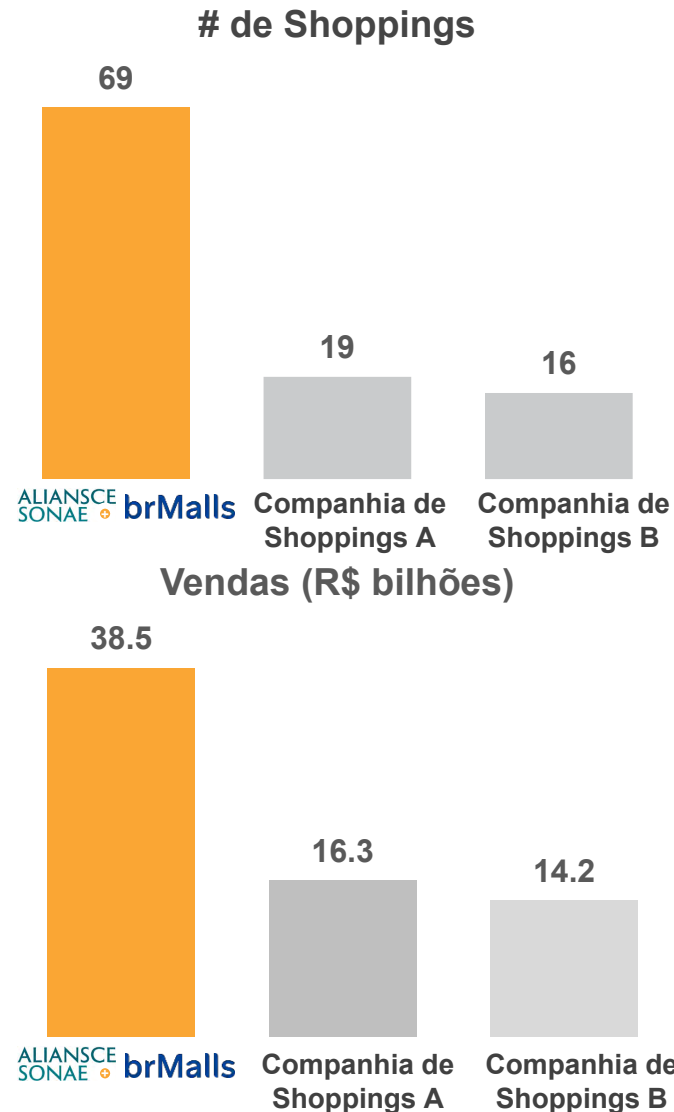
### Vendas em 2019 (em R\$ milhões)



Apesar da posição de liderança, BRML e ALSO combinadas têm apenas 14,2% do ABL total do Brasil<sup>(1)</sup>

## ...COM PRESENÇA NACIONAL RELEVANTE E FORTES RELACIONAMENTOS...

Presença comercial relevante



**ALIANSCCE  
SONAE +  
brMalls**

Companhia de Shoppings A

Companhia de Shoppings B



109

40

19



103

38

44



49

14

7



121

45

47



48

14

6



80

17

14

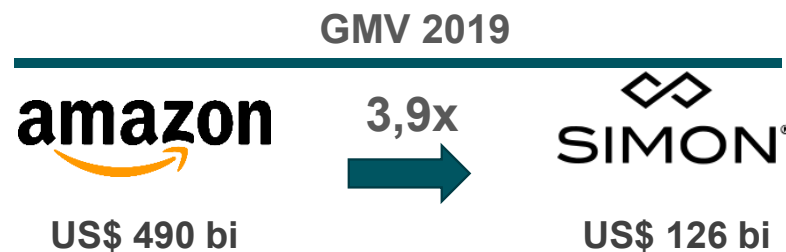
Fonte: Informações das Companhias

Notas: Número estimado de lojas: Renner +635 (3T21), Arezzo 894 (3T21 – incluindo lojas no exterior), Riachuelo 344 (3T21), Soma 1,052 lojas (3T21 – depois da aquisição da Hering, sendo 773 lojas Hering), Centauro 245 (3T21) e Copenhagen +900

# ...MESMO EM COMPARAÇÃO COM OS PRINCIPAIS PLAYERS DE E-COMMERCE

Companhia combinada teria um GMV maior do que relevantes companhias de e-commerce

## GMV Brasil 2019



Fonte: Informações das Companhias

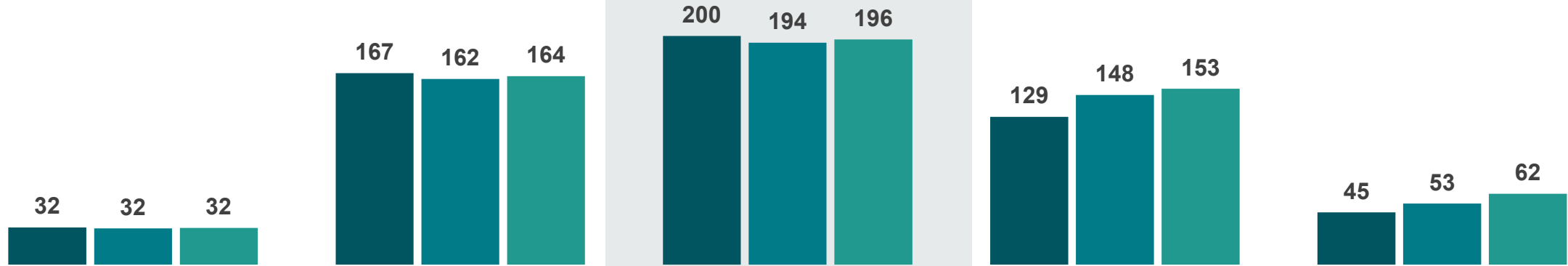
Nota: (1) Considera os portfólios da BRML e ALSO com shoppings administrados

# CRIAÇÃO DA AÇÃO MAIS LÍQUIDA E COM A MELHOR ESTRUTURA DE GOVERNANÇA NO SETOR BRASILEIRO DE SHOPPINGS

Liquidez significativamente maior<sup>(1)</sup>, combinada com governança de primeira linha, estrutura de *True Corporation* e investidores estratégicos institucionais de referência

**Volume Médio Diário de Negociação (R\$ milhões)**

■ 30 dias ■ 60 dias ■ 90 dias



Critério	ALIANSCCE SONAE	brMalls	ALIANSCCE SONAE + brMalls	Companhia de Shoppings A	Companhia de Shoppings B
Nível de Governança					
Estrutura de <i>Corporation</i>	-			-	-
Acionistas de Referência Institucionais		-		-	-

Fonte: Factset, em 30 de Dezembro de 2021

Nota: (1) Considerando o volume médio diário de negociação (ADTV)

# ALIANSCCE SONAE + BRMALLS: UMA DAS PRINCIPAIS COMPANHIAS DE SHOPPINGS

## Destaques Operacionais e Financeiros Combinados

	ALIANSCCE SONAE	brMalls	ALIANSCCE SONAE + brMalls	ALIANSCCE SONAE	+ brMalls
<b>ABL Total</b> (3Q21; '000 m <sup>2</sup> )	1.144	1.274	<b>2.419</b>	47.3%	52.7%
<b>ABL Própria</b> (3Q21; '000 m <sup>2</sup> )	810	832	<b>1.642</b>	49.3%	50.7%
<b>Vendas Totais</b> (2019; R\$mi)	17.500	21.031	<b>38.532</b>	45.4%	54.6%
<b>NOI @Stake</b> (2022E Consenso; R\$mi)	847	1.187	<b>2.034</b>	41.7%	58.3%
<b>EBITDA</b> (2022E Consenso; R\$mi)	743	964	<b>1.707</b>	43.5%	56.5%
<b>Divida Líquida</b> (3Q21; R\$mi)	834	2.937	<b>3.771</b>	22.1%	77.9%
<b>Vendas/m<sup>2</sup>(1)</b> (2019: R\$)	1.512	1.442	-		

Fonte: Informações da Companhia

Nota: (1) Vendas / m<sup>2</sup> ALSO 2019 calculadas com base no portfólio atual, excluindo ativos não core (Londrina, Passeio das Águas, Uberlândia e Vila Velha) e Via Parque (vendido em dezembro de 2021). Vendas / m<sup>2</sup> BRML 2019 calculadas excluindo ativos não core (Araguaína, São Luis e Via Brasil) conforme reportado.

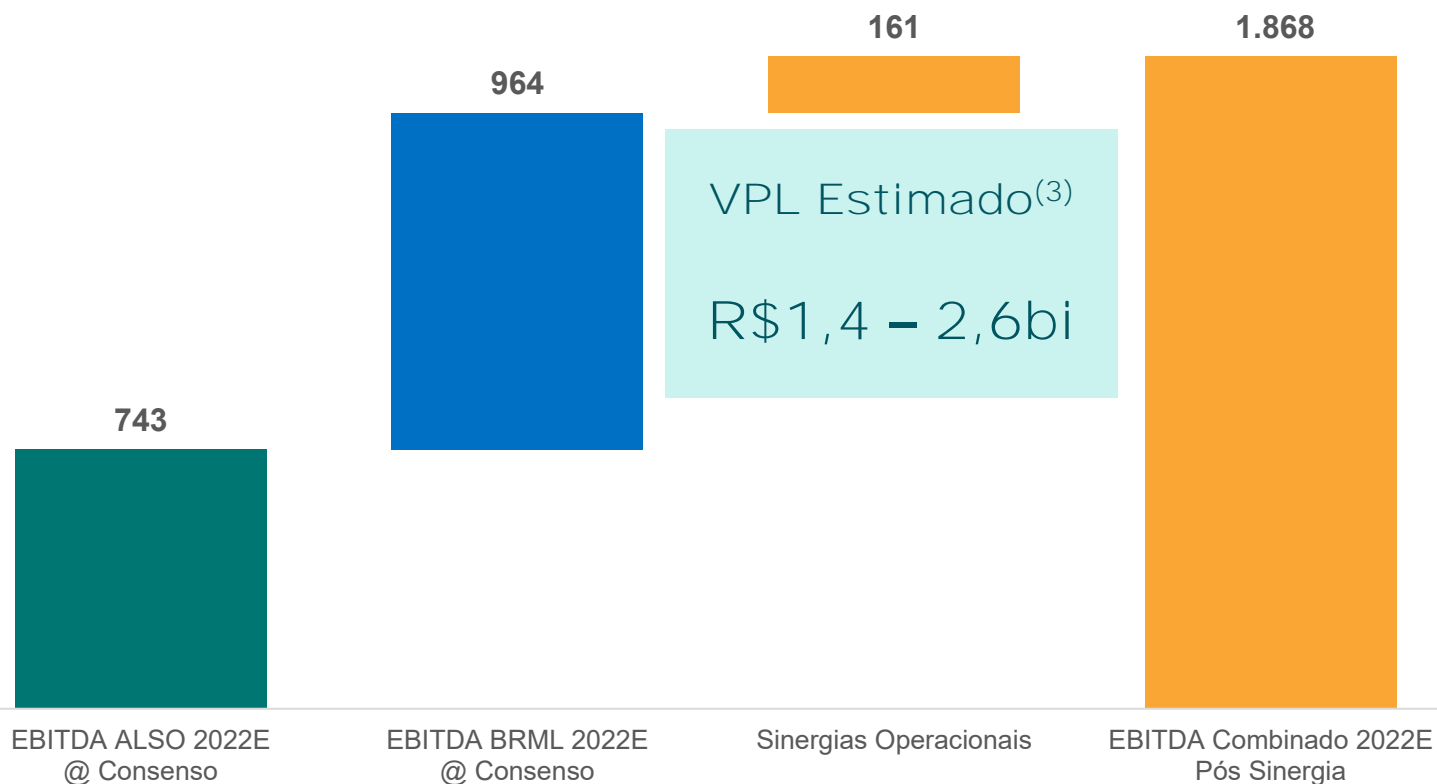


## DESTRAVANDO VALOR ATRAVÉS DE SINERGIAS

~R\$ 161 milhões de Sinergias Operacionais anuais

### Bridge EBITDA Combinado 2022E<sup>(1)(2)</sup>

(R\$ mi)



1. Opex G&A

Conversão de Margem

2. Receita

Sinergias de Comercialização e Mall e Mídia

Nota: (1) Estimativa de sinergias em G&A, Conversão de Margem e Receita de Mídia e Shopping; (2) Consenso de EBITDA com base em relatórios de analistas de research; (3) Considerando 16,1x EV / EBITDA múltiplo para 2019 (múltiplo no último follow-on) e 8,7x como Consenso EV / EBITDA 2022E.



## DESTRAVANDO VALOR ATRAVÉS DE SINERGIAS

~R\$ 49 milhões de Sinergias Financeiras anuais

### Sinergias Financeiras

#### DESPESAS FINANCEIRAS / REDUÇÃO DE JUROS

Sinergias financeiras gerando até  
**R\$49 milhões** de economia por ano

**Sinergias Operacionais e Financeiras Totais de R\$  
161mi + R\$ 49mi = R\$ 210mi / ano**

### 3. Financeiro

Potenciais economias de  
despesas financeiras a  
serem capturadas







## DESTRAVANDO VALOR ATRAVÉS DE SINERGIAS

### Investimentos em Digital

#### ALSO TECH – PILARES ESTRATÉGICOS

Diversas iniciativas mapeadas em diferentes frentes são altamente escaláveis e representam um valor significativo a ser destravado

ENGAJAMENTO  
DO CLIENTE

E-COMMERCE /  
SHOPPING  
DIGITAL

LOGÍSTICA

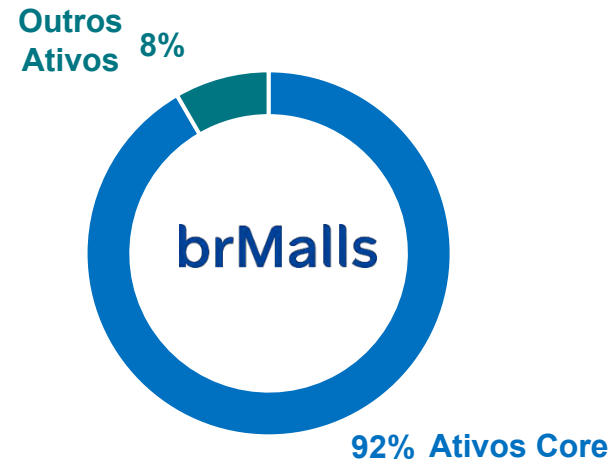
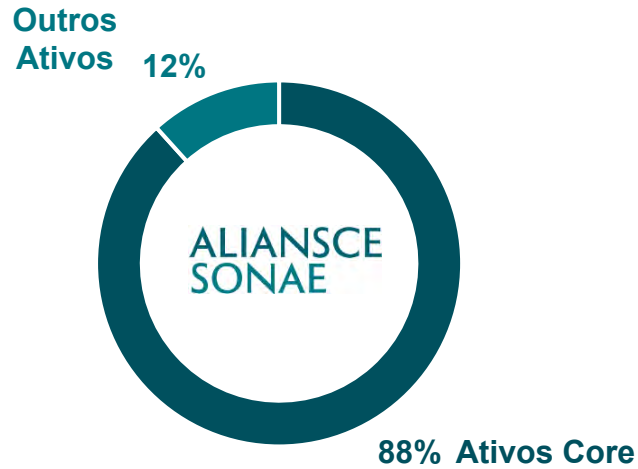
**Com aproximadamente R\$ 2 bilhões de EBITDA, a Companhia combinada terá alavancagem operacional para continuar desenvolvendo as melhores soluções digitais**

#### 4. Investimento em Digital

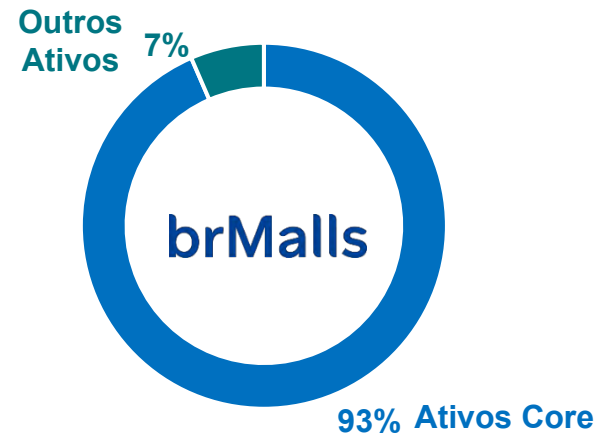
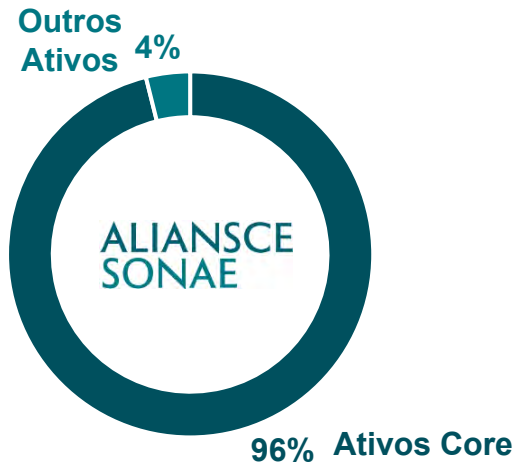
**Valor relevante a ser desbloqueado com iniciativas digitais, com escala desempenhando um papel fundamental**

# ALSO E BRML TÊM UM DESEMPENHO DE VENDAS MUITO SEMELHANTE EM SEU PORTFÓLIO COM A MAIORIA DE SEUS RESULTADOS DE ATIVOS CORE

**Abertura das  
Vendas Totais  
2019<sup>(1)</sup>  
(%)**



**Abertura do  
NOI Total  
2019<sup>(1)</sup>  
(%)**



**Vendas/m<sup>2</sup> de Ativos Core<sup>(2)</sup>**



Nota: (1) Considera o portfólio completo para ambas as empresas, conforme reportado. (2) Vendas / m<sup>2</sup> ALSO 2019 calculadas com base no portfólio atual, excluindo ativos não core (Londrina, Passeio das Águas, Uberlândia e Vila Velha) e Via Parque (vendido em dezembro de 2021). Vendas / m<sup>2</sup> BRML 2019 calculadas excluindo ativos não core (Araguaína, São Luis e Via Brasil) conforme reportado

# ACIONISTAS ESTRATÉGICOS DE REFERÊNCIA E DE LONGO PRAZO

Governança combinando o melhor de uma estrutura de *corporation* com acionistas estratégicos de referência e de longo prazo

## Acionistas de Referência da Companhia Combinada

**Acionistas renomados no setor de shoppings vinculados por Acordo de Acionistas**



Maior fundo de pensão do Canadá, com + C\$ 43 bilhões investidos no setor imobiliário e com presença relevante no Brasil



Líder europeu no setor de shoppings com 200 shoppings sob administração e 22.7 bilhões de euros em vendas

**RENATO RIQUE**

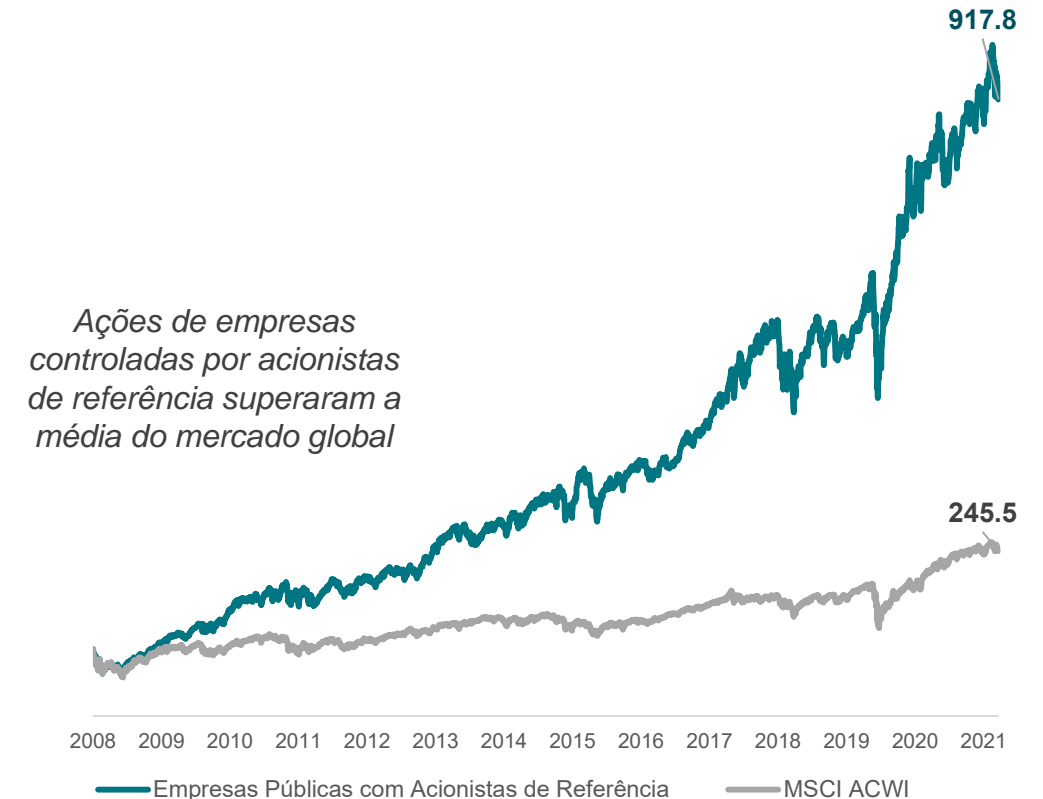
Um dos operadores de shopping centers mais respeitados e influentes do Brasil com +38 anos de experiência no setor



Operadora global de shoppings com +80 ativos de alta qualidade distribuídos em 32 países em todo o mundo

## Índice de Companhias Abertas com Acionistas de Referência<sup>(1)</sup> vs. MSCI ACWI

(Base 100 a partir de outubro de 2008)



Nota: (1) Índice considera as 20 principais empresas globais com acionistas de referência

# PRINCIPAIS TERMOS DA TRANSAÇÃO E ESTRUTURA ACIONÁRIA RESULTANTE

## Principais Termos

### Preço

- Combinação de uma parcela em caixa de R\$1.350 milhão e 50% das ações da Companhia Combinada
- Parcela em caixa representa ~20% do valor de mercado da BRML
- Valor total reflete um prêmio relativo de ~13% para a BRML baseado nos múltiplos EV/EBITDA 2019A

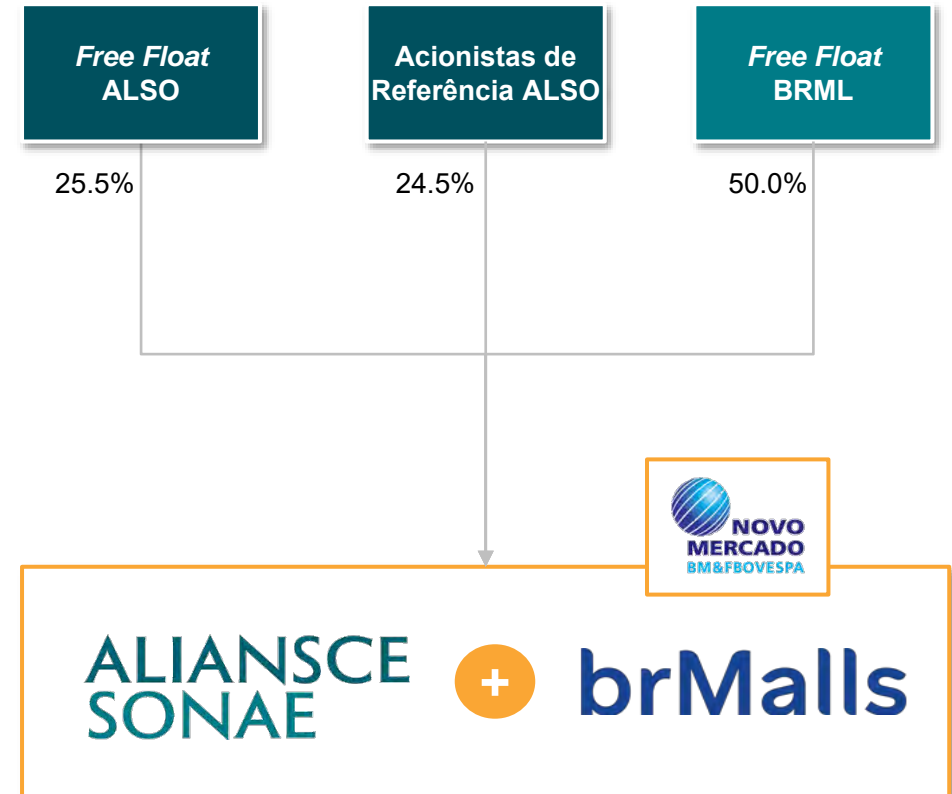
### Governança

- Maior nível de governança corporativa na B3 (Novo Mercado)
- Companhia Combinada torna-se uma *True Corporation*, sem um grupo controlador, mas com forte apoio de acionistas estratégicos de longo prazo
- Acionistas de referência da ALSO com 24,5% e nenhum acionista individual com mais de 11,5%
- Conselho de Administração com 9 membros, tamanho maior do que qualquer uma das duas empresas

### Timing e Aprovações

- A transação está sujeita à aprovação dos acionistas de ambas as empresas e pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE)

## Estrutura Acionária Resultante



# COMPROMISSO COM INICIATIVAS ESG

Ambas as companhias possuem diversos prêmios e certificados que atestam seu compromisso com as iniciativas de ESG.



## Prêmios Recentes

**Institutional Investor**

#1 CEO e #1 Equipe de RI na América Latina



## PRÓXIMOS PASSOS

1.



**APROVAÇÃO PELOS  
CONSELHOS  
E ARQUIVAMENTO  
JUNTO AO CADE**

2.



**ASSEMBLEIAS DE  
ACIONISTAS**

3.



**APROVAÇÃO  
PELO CADE**

4.



**FECHAMENTO**

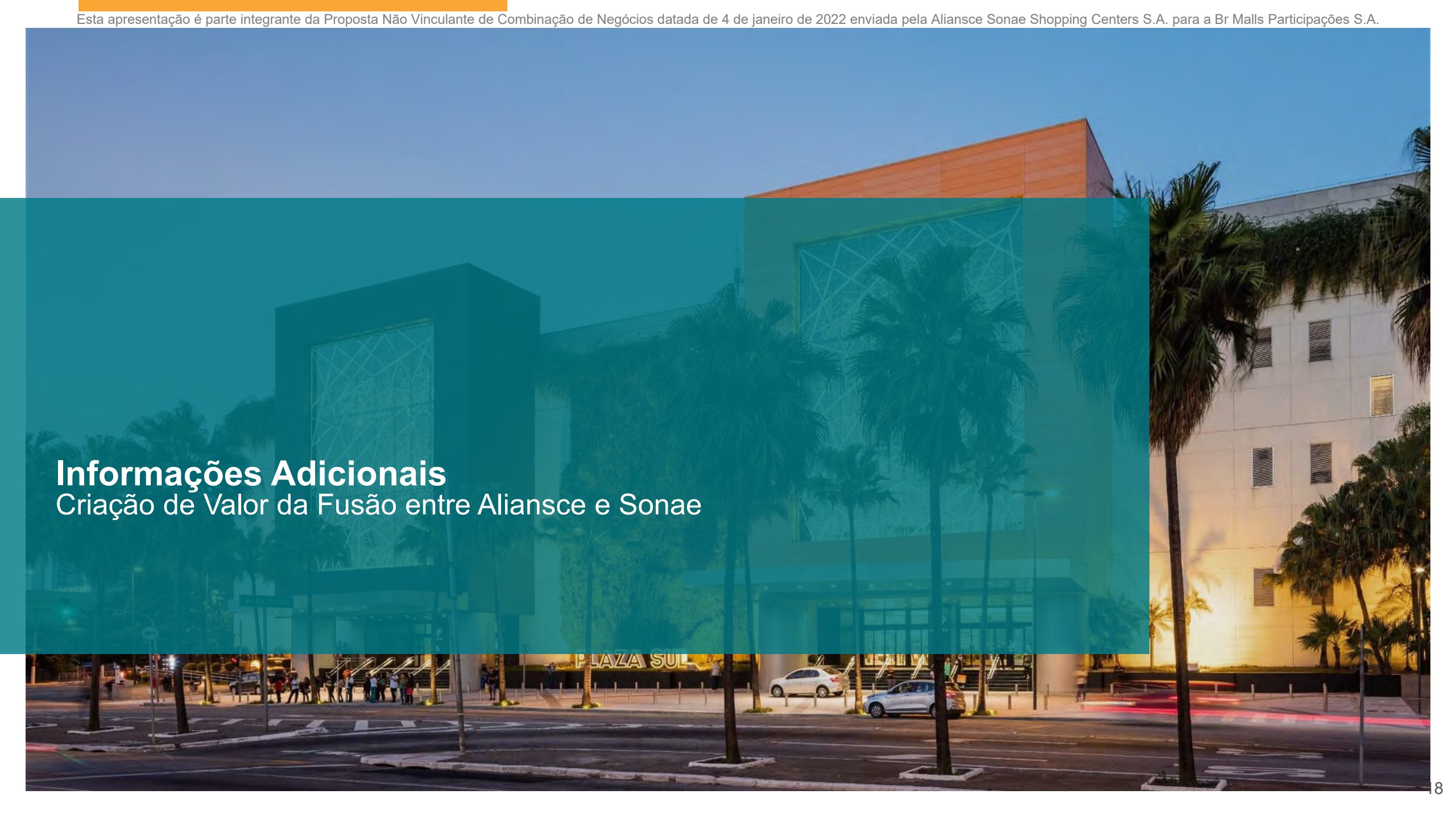
**ALIANSCCE  
SONAE**



**brMalls**

**COMPANHIA  
COMBINADA**





# Informações Adicionais

## Criação de Valor da Fusão entre Aliansce e Sonae

# FORTE DESEMPENHO FINANCEIRO PÓS-FUSÃO

Apesar do impacto da pandemia COVID-19, o EBITDA consenso 2022E estima o dobro do crescimento esperado desde 2018 em comparação com a média do setor

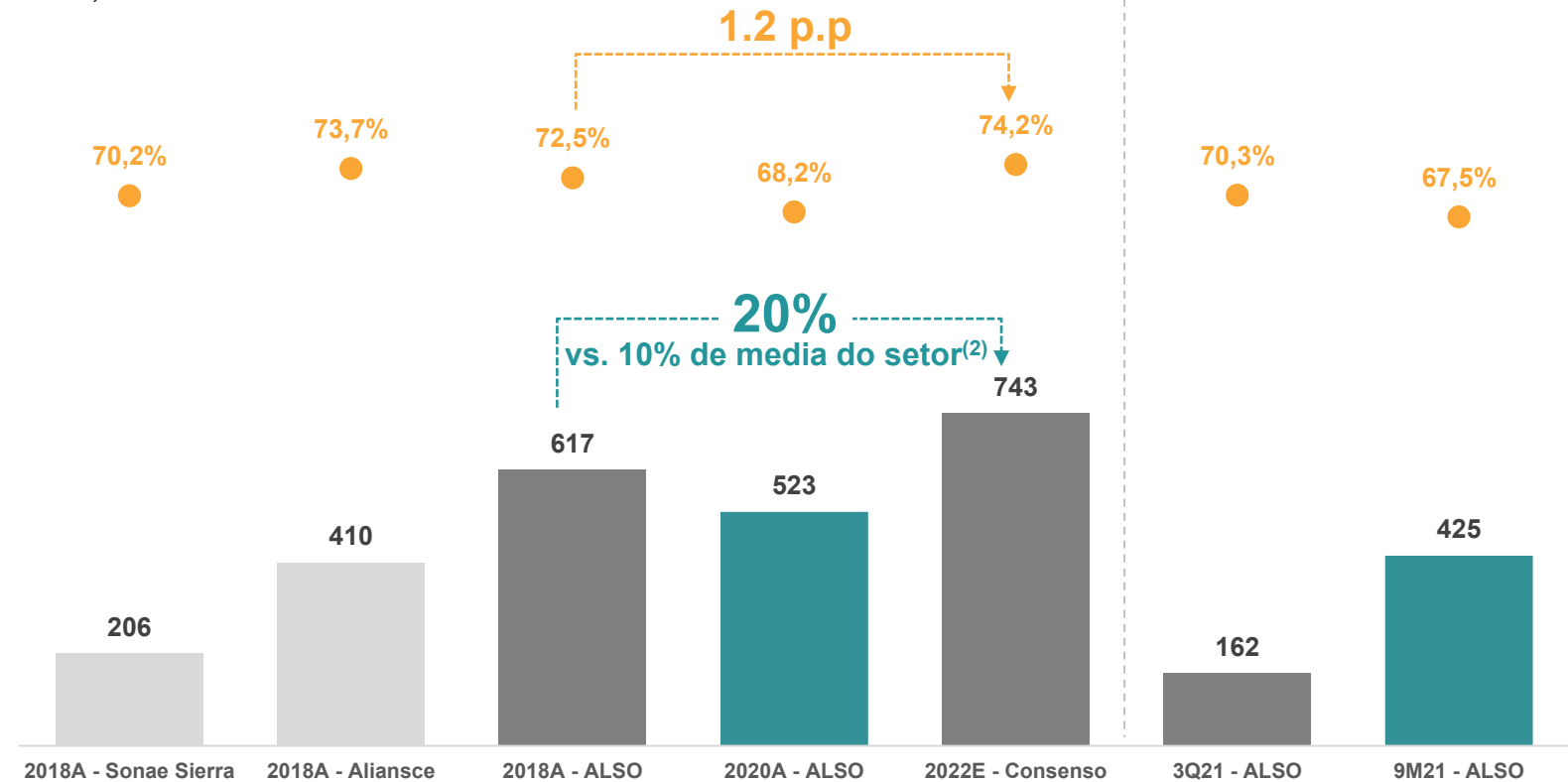
## Fusão Aliansce e Sonae

**1.** Sinergias de custos e despesas já capturadas até o 1T2021

**2.** Redução de custos condominiais – economia esperada de **R\$ 23 MM por ano** e **atingimento de mais de R\$ 34 MM por ano**

## Comparação de EBITDA e Margem da ALSO | 2018A até 2022E<sup>(1)</sup>

(R\$mm e %)

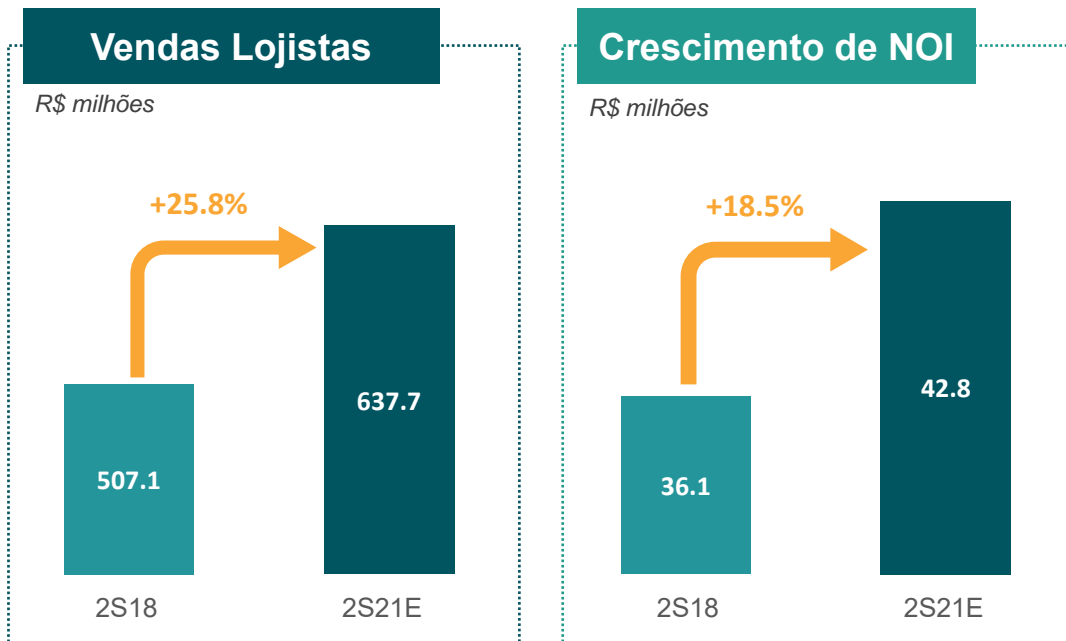




# ESTUDO DE CASO: SINERGIA OPERACIONAL PÓS-FUSÃO

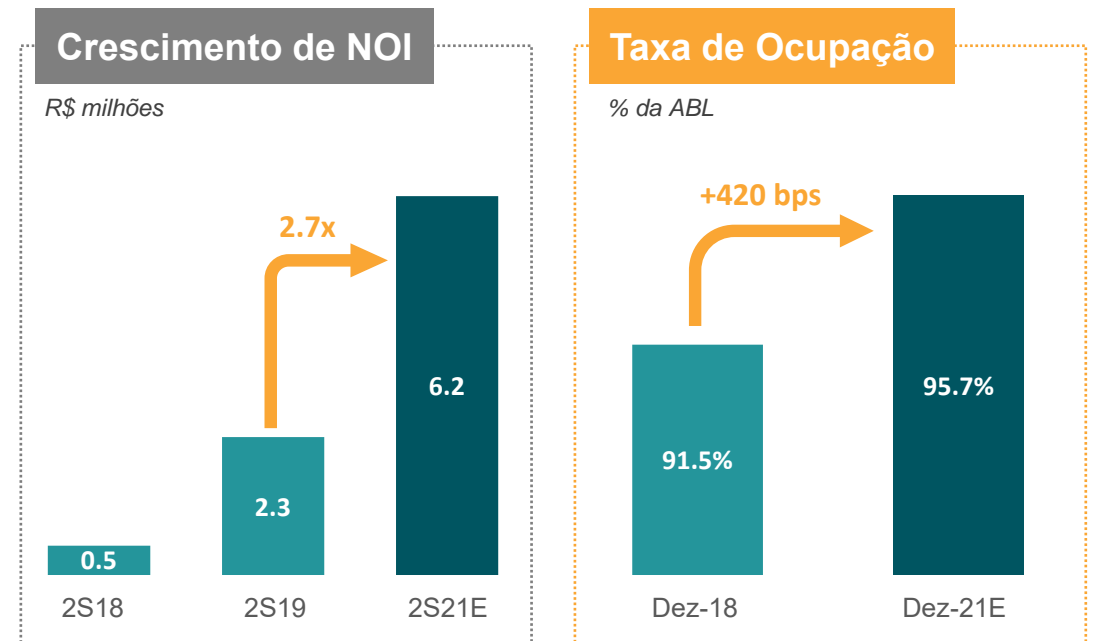
## Shopping Manauara

Números de Vendas e NOI registraram forte crescimento em 2021 em relação a 2018, resultado de **esforços comerciais e de marketing**



## Shopping Boulevard Londrina

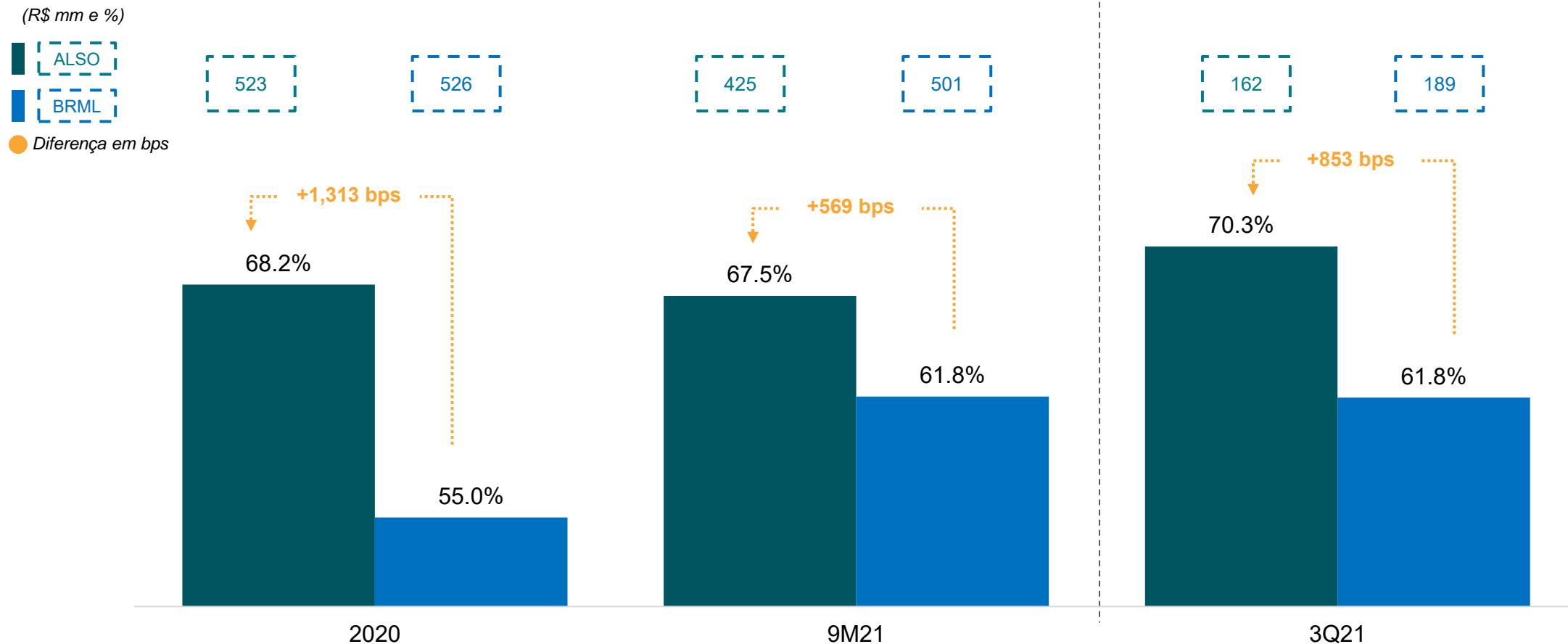
Desde o 3T19, as equipes de comercialização e operações da ALSO trabalharam intensamente para promover **uma renovação profunda no mix de lojistas do shopping**



## FORTE DESEMPENHO FINANCEIRO PÓS-FUSÃO

O forte desempenho financeiro obtido pela ALSO está reduzindo a diferença entre o EBITDA de ambas as companhias ao mesmo tempo em que mantém margens similares/maiores

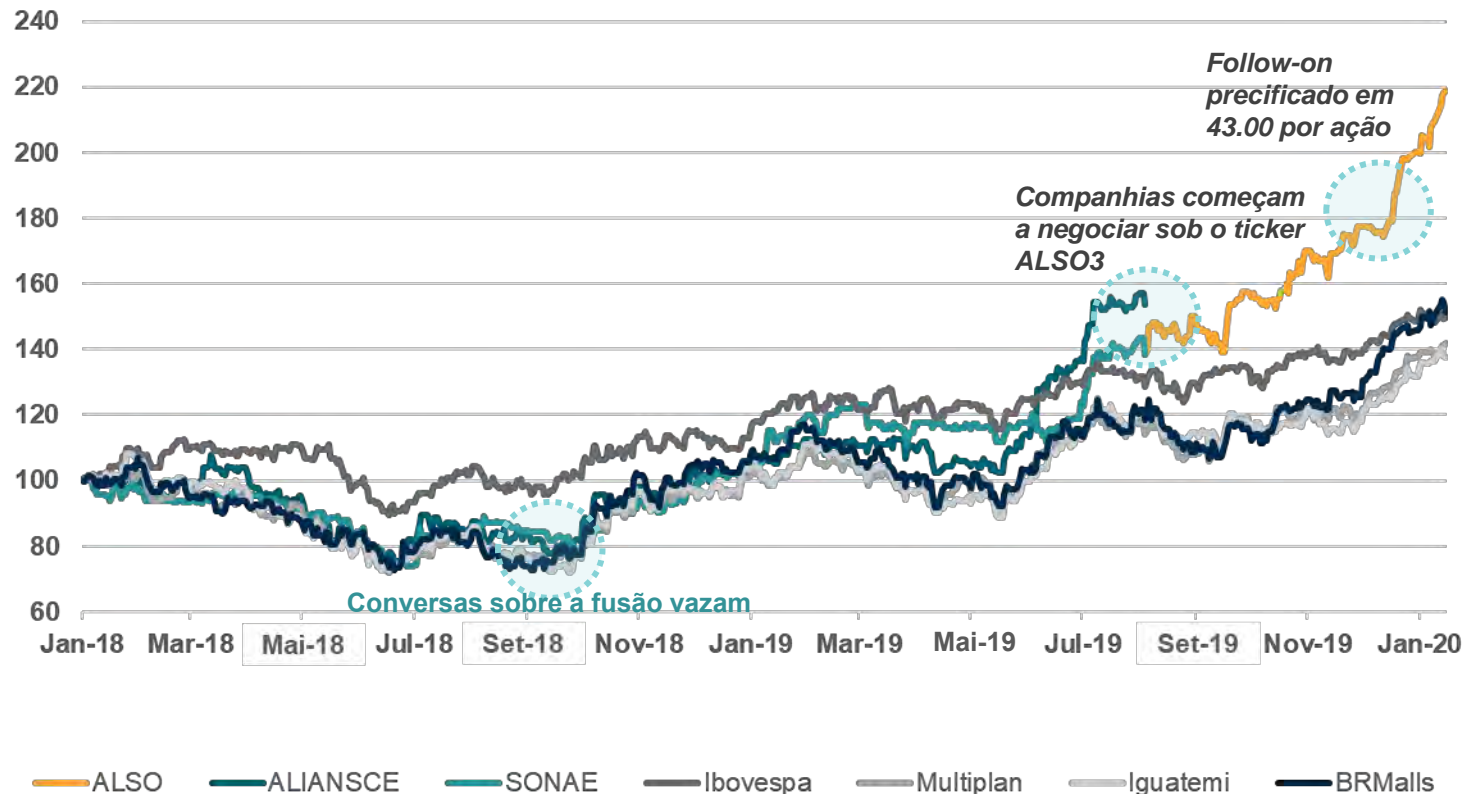
### EBITDA e Margem de ALSO e BRML | 2020 à 3T21 – como reportado



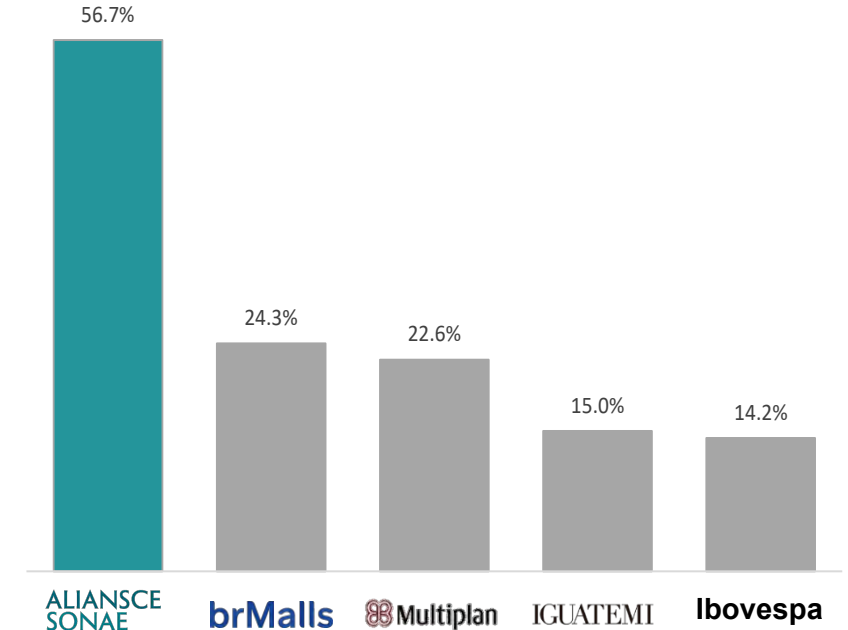
# FORTE DESEMPENHO ACIONÁRIO PÓS-FUSÃO

Os preços das ações da Aliansce e da Sonae subiram significativamente, tanto após rumores quanto após o fechamento da transação

Desempenho da Ação para ALSC, SSBR e ALSO (Base 100 em Jan-18)



Desempenho da Ação<sup>(1)</sup> após a fusão da ALSO



Fonte: FactSet

Nota: (1) Considera o período de 6 de Agosto de 2019 até 16 de Janeiro de 2020



Rio de Janeiro, January 4<sup>th</sup>, 2022.

**BR MALLS PARTICIPAÇÕES S.A.**

To Mr. José Afonso Alves Castanheira, Chairman of the Board of Directors,  
and remaining members of the Board of Directors and

Mr. Ruy Kameyama, Chief Executive Officer

*Via email*

Ref.: Business Combination Non-Binding Offer

Dear Sirs,

We refer to our recent discussions on the topic in reference. We are pleased to present to the members of the Board of Directors and the Chief Executive Officer of BR Malls Participações S.A. ("brMalls"), our non-binding offer ("NBO") to combine the businesses of brMalls with those of Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. ("ALSO"), according to the terms, conditions, and assumptions set out below ("Business Combination" or "Transaction").

We are convinced that the intended Transaction represents an excellent opportunity to create value, which will result in significant gains for both companies' shareholders and, in particular, which will further enable the transformation of the retail and shopping mall sectors through the strengthening of the combined company. In addition, the Transaction will allow more robust investments to keep our assets updated and the development of the business strategy in the "phygital" environment, a key condition to maintain our competitiveness in the long term.

Such strategic vision is mainly based on: (i) the capacity and excellence of the talents of both companies, (ii) the complementarity and quality of the combined portfolio, (iii) ALSO's track record of success in implementing transformational combinations in our industry, and (iv) the support of a group of reference shareholders with a long-term vision and extensive knowledge of the retail and shopping malls sectors on a global scale. Annex II of this Proposal contains more details on the merits of this transaction.

The successful track record of ALSO and brMalls, despite the recent unfavorable conditions of the Brazilian economy and public health, confirms our conviction on the significant potential growth of the combined company. Together, ALSO and brMalls will be able to allocate their talents, efforts, and greater volume of resources to the development and expansion of their operations nationwide, for the benefit of all stakeholders, providing higher returns to shareholders and offering better and more complete services to customers of the two companies.

In light of all the Transaction's positive aspects, we are convinced that the Business Combination will generate value to the shareholders of both companies.

## **I. ALIANSCE SONAE'S PROFILE**

ALSO is one of the largest shopping mall managers in Brazil, with a portfolio comprised of 38 malls, out of which 27 are owned, present in the country's five regions. ALSO has a diversified complementary portfolio, throughout 12 Brazilian states and the Federal District, with more than 1.4 million square meters of GLA and around 7,000 stores, being the largest in the sector by managed area. In each mall, we manage a consumer-centric platform, with a store mix strategically set to meet specific profiles, taking behavioral, regional, and cultural aspects into account. We act from the development to the operation of the projects, with the support of a management model based on data analytics to extract the balance between the best financial result and an offer of services, entertainment, and products that continually delight our consumers in the long term.

ALSO presents a solid track record in managing shopping malls for third parties, currently composed of 11 assets. Additionally, ALSO has stood out for its intense activity in corporate development, M&A, and capital relocation over the past few years, becoming a reference partner in the Brazilian shopping mall sector. All 27 owned shopping centers are managed by ALSO, and there is no shared management or conflict between partners.

ALSO has a corporate culture based on the combination of high performance for tenants and investors and relevance for consumers and counts on one of the most complete and seasoned management teams in the sector, composed of great talents and recognized by the market.

ALSO counts on the support of a long-term shareholders base, with vast experience in the global sectors of shopping malls and fund management for retail and real estate segments and that have actively contributed to the decision-making processes, the definition of business strategy, innovation, and digital transformation. Annex I to this Proposal contains a brief profile of our long-term shareholders (Mr. Renato Rique, CPPIB – Canada Pension Plan Investment Board, Alexander Otto Group, and Sonae Sierra).

It is also worth highlighting that the merger between Aliansce and Sonae in August 2019 demonstrated the capacity and efficiency of the team involved in proposing solutions to complex issues. Hence, ALSO is prepared to quickly and securely deal with challenges that the Business Combination with brMalls may present, always in a collaborative approach and taking advantage of the best of each company.

## II. STRATEGIC RATIONALE

This Proposal results from the careful analysis carried out by ALSO and its advisors of the benefits arising from the Business Combination, based exclusively on public information available in the market and on our data and performance analysis tools.

Below, we highlight the main strategic and market fundamentals that justify the Business Combination.

- Portfolio complementarity. The vast portfolio complementarity and the high potential for generating synergies will lead to the creation of one of the main players in the shopping mall sector in Latin America, with limited geographic overlap where the companies operate.
- New growth opportunities. The portfolio integration will allow the continuous improvement of our consumers' experience, whether in the physical and/or digital environments, with sales volume of over R\$ 38 billion, higher than those of Via (VIA3) and Americanas (AMER3) and close to the GMVs of Magalu (MGLU3) and Mercado Livre (Brazil) (MELI34).
- Technology. ALSO and brMalls, once together, will be able to share experiences and significantly increase their investments in technology, data analysis and in the development of a broad platform for the retail "phygitalization".
- Synergies and cost structure improvement. ALSO is the only mall company in Latin America created from a business combination between two important publicly-held companies in the sector. Considering our experience, we are convinced that the Transaction will reduce operating costs by sharing our best practices and optimizing ALSO and brMalls processes, in addition to greater efficiency in the management of general and administrative expenses.
- Sharing of earnings, liquidity. The Business Combination, through the consolidation of the shareholders' bases of brMalls and ALSO, would share, among all shareholders, the enormous potential for the combined company's share price increase, as well as create the most liquid stock in the mall sector in Latin America, which will integrate relevant market indexes and will continue to attract the interest of global investors.
- Reference shareholders. The combined company will be supported by ALSO's key shareholders, who are highly committed and have a long-term vision and extensive experience in the global retail, real estate, and asset management sectors.

Additionally, for your convenience, Annex II of the Proposal contains a presentation including further details of the strategic and market fundamentals for the Business Combination.

### III. DESCRIPTION OF THE BASES OF THE TRANSACTION

In light of the above, we present the bases of the Business Combination, as follows:

- Structure. The Business Combination will be structured through a cash-out merger involving (i) the merger of shares (*incorporação de ações*) issued by brMalls, by a subsidiary of ALSO, with the issue of non-voting shares, of classes A and B, being the class B non-voting shares immediately redeemable; and (ii) the subsequent merger (*incorporação*) of such company by ALSO. This way, brMalls shareholding base will receive a portion in cash and a portion in shares issued by ALSO (as detailed below), thus migrating to the ALSO's shareholding base, with a significant increase in liquidity and share price in the market, for the benefit of the shareholders of both companies. If necessary, we could discuss possible alternative structures that might provide greater efficiency to the companies involved and their respective shareholders.
- Exchange ratio. ALSO proposes that brMalls shareholders receive, as a result of the Transaction, (a) 265,013,405 new voting shares issued by ALSO, representing 50% of ALSO's capital (excluding shares held in treasury), thus corresponding to a share exchange ratio of 0.31769690 voting shares issued by ALSO for each 1 voting share issued by brMalls, plus (b) a portion in cash in the total amount of R\$ 1,350,000,000, representing R\$1.6184 per voting share issued by brMalls ("Exchange Ratio").

The Transaction is a merger of equals, in which ALSO offers brMalls shareholders (i) a final 50% stake in the Combined Company's capital, (ii) payment in cash in the amount equivalent to nearly 20% of the market value of brMalls and (iii) the Exchange Ratio, which reflects an implied premium of a relative multiple for brMalls' shareholders of approximately 13%, considering the respective EV/EBITDA 2019 multiples of brMalls and ALSO.

The Exchange Ratio will be subject, among others, to the usual adjustments in the event of (i) dividend distribution, interest on equity, refund, or other proceeds paid to shareholders, and (ii) issuance of new shares, reverse split, split, share-based compensation or any other event that results in a change in the total number of shares issued by the two companies, considered on a fully diluted basis.

- Governance. The combined company's Board of Directors will have nine members, representing an expansion of the current number of Board members for both companies.

- Due diligence. As both brMalls and ALSO are publicly-held companies listed in the highest corporate governance segment in Brazil, B3's Novo Mercado, with their financial statements audited by top-notch independent companies and subject to scrutiny by judicious regulatory bodies, we understand that any mutual due diligence, if applicable, will be limited, not being a condition precedent to the conclusion of the definitive documents and/or the completion of the Transaction.

#### **IV. APPROVALS AND NON-BINDING EFFECT**

ALSO confirms that its Investment Committee, composed of the majority of ALSO's Board Members, approved by unanimity the submission of this Proposal and the Transaction negotiation.

Nevertheless, the Business Combination completion remains subject to the usual conditions precedent for transactions of the same nature and others that may be agreed between our Boards of Directors, such as (a) the mutually satisfactory negotiation of the Transaction's definitive documents, (b) the approval of the Transaction by the antitrust authorities, and (c) the approval of the Transaction by the shareholders of both companies at general shareholders meetings.

For clarification purposes, this non-binding Proposal expresses ALSO's interest in continuing discussions on the Business Combination and does not create any legally binding obligation on any party to carry out the Transaction.

#### **V. PROPOSAL VALIDITY**

This Proposal will remain valid for 30 days from this date unless renewed at ALSO's sole discretion. Within this period, we await the formal manifestation of the Board of Directors of brMalls regarding the acceptance of the Proposal presented herein.

#### **VI. NEXT STEPS**

We hope that the terms and conditions of this Proposal are analyzed and discussed by the brMalls Board of Directors and that discussions in good faith with ALSO's representatives are initiated as soon as possible to negotiate the final terms and conditions for the implementation of the Business Combination.

ALSO's Board of Directors and Management remain at your disposal for discussion of any aspects of the Proposal.



## VII. ADVISORS AND CONTACTS

For any clarification on this Proposal and contacts related to the Business Combination, our interlocutor is below:

Rafael Sales  
Aliansce Sonae Shopping Centers S.A.  
Chief Executive Officer  
Email: [rafael.sales@alianscesonae.com.br](mailto:rafael.sales@alianscesonae.com.br)

ALSO has already hired Banco BTG Pactual S.A. as its financial advisor and Barbosa, Müssnich & Aragão Advogados as its legal advisor in the scope of the Business Combination.

We are enthusiastic about the possibility of the Business Combination and convinced that our Proposal represents a unique opportunity to strengthen the businesses of both companies, to take advantage of countless growth opportunities in our sector, and to develop differentiated solutions for all clients, with significant gains for the shareholders, customers and other stakeholders of the two companies.

We are confident that together ALSO and brMalls will be much stronger.

Cordially,

**Aliansce Sonae Shopping Centers S.A.**

---

Renato Rique  
Chairman of the Board of Directors

---

Rafael Sales  
CEO

**Annex I**  
**Brief Profile of ALSO's Reference shareholders**

**Renato Rique**

Renato Rique is one of the founders of Aliansce Shopping Centers and acted as the company's Chief Executive Officer and member of the Board of Directors. He is currently the Executive Chairman of the ALSO Board of Directors. Working since 1983 in the shopping mall sector, Renato Rique is currently a member of the Board of Directors of the Brazilian Association of Shopping Centers (Abrasca), has also been President of that association, as well as has held the positions of Chairman of the Board and Vice-President of the Commercial Association of Rio de Janeiro. **He has a vast knowledge of the sectorial dynamics in the country's different regions and is one of the most experienced shopping mall experts in the Brazilian market.**

**CPPIB (Canada Pension Plan Investment Board)**

CPPIB is Canada's largest pension fund, with approximately C\$500 billion under management, investments in 56 countries, and more than 290 global investment partners. The fund was designed to capture global growth while demonstrating resilience in periods of market uncertainty. There are 9 global offices sharing experience and knowledge to look for investment opportunities alongside selected partners. About 21% of the total invested is in emerging countries, with C\$18.7 billion invested in Latin America. Additionally, around 8.7% of the resources (C\$43 billion) are allocated to the Real Estate sector, and the retail sector represents an investment of C\$8.5 billion. In Brazil, CPPIB is a long-term partner in several relevant groups and companies, such as: Votorantim Energia, Iguá, CESP and Smart Fit.

**CPPIB is currently the largest shareholder within ALSO's controlling shareholders, with 23.0% of the share capital and two seats on the Board of Directors, currently occupied by Ms. Marcela Drigo and Mr. Peter Ballon, global head of Real Estate at CPPIB and considered one of the leading experts in the industry globally.**

**Alexander Otto Group**

Alexander Otto Group is the largest shareholder in ECE, the European leader in the shopping mall sector, with an outstanding position in the market for over 50 years. Its portfolio comprises 200 malls under management, distributed across 11 countries, with a flow of 4 million visitors per day, 20,000 stores, EUR 22.7 billion in sales and 7.0 million square meters of GLA. ECE also acts as a service provider, planning, developing, marketing and managing shopping malls. Furthermore, through its vast proven experience, ECE designs and plans several malls in China, ranking among the top five mall designers in that country.

Connected to the digital revolution, ECE is advancing in the process of transforming its malls into omnichannel platforms. The company developed the Digital Mall, a digital tool that allows consumers to search for available products in malls, book the desired product and then buy it in the physical store. The tool's next step is to offer delivery to the consumer's home, with a same-day delivery option, further increasing convenience and enhancing the shopping experience.

**Alexander Otto Group is part of ALSO's controlling shareholders, holding 12.9% of the share capital and a seat on the Board of Directors. The group was founded in 1965 with a family DNA, is 100% owned by the Otto family, and has been led by Alexander Otto for over 20 years.**

### **Sonae Sierra**

Sonae Sierra is a global player present in 32 countries. It is a group with over 60 years of experience, being the largest private employer in Portugal, with total sales of EUR 6.8 billion in 2020.

Originally created as a shopping mall owner and manager, Sonae Sierra has evolved into a Real Estate service provider. Today, there has already been 30 years of global expertise across different asset categories.

Sonae Sierra's portfolio is focused on high-quality shopping malls. There are more than 80 malls managed and/or leased, more than 6 thousand contracts with tenants, a flow of more than 200 million visitors, and 97% occupancy at the end of 2020.

**Sonae Sierra is part of the ALSO's controlling shareholders, holding 6.3% of the share capital and a seat on the Board of Directors. It consolidates itself as a trusted partner for the Real Estate industry and maintains a very close relationship with European retailers.**

**Annex II**

**Presentation of the strategic and market fundamentals for the Business Combination.**

*[file sent attached to email]*

# ALIANSCÉ SONAE

JANUARY 4<sup>th</sup>, 2022

## Transaction Merits

Please read carefully the Disclaimer in the next page of this presentation.



## DISCLAIMER

*This presentation is part of the Non-Binding Proposal for Business Combination dated January 4<sup>th</sup>, 2022 made by Aliansce Sonae Shopping Centers S.A. to Br Malls Participações S.A.*

*The analysis contained in this presentation is preliminary and does not bind or create legally binding obligations to any party to implement the business combination, which remains subject to certain conditions precedent, including the (a) the mutually satisfactory negotiation of the transaction's definitive documents, (b) the approval of the transaction by the antitrust authorities, and (c) the approval of the transaction by the shareholders of both companies at general shareholders meetings.*

*The analysis contained in this presentation are based solely on publicly available information, including information on financial and operational conditions of both companies. The information relating to the combined company contained in this presentation remain subject to further examination and profound analysis in due course, in case the companies decide to move forward with the business combination.*

## CREATION OF A LEADING NATIONWIDE PORTFOLIO...

The combination of Aliansce Sonae and brMalls will create  
**ONE OF THE LEADERS** in Latin America

ALIANSC  
SONAE

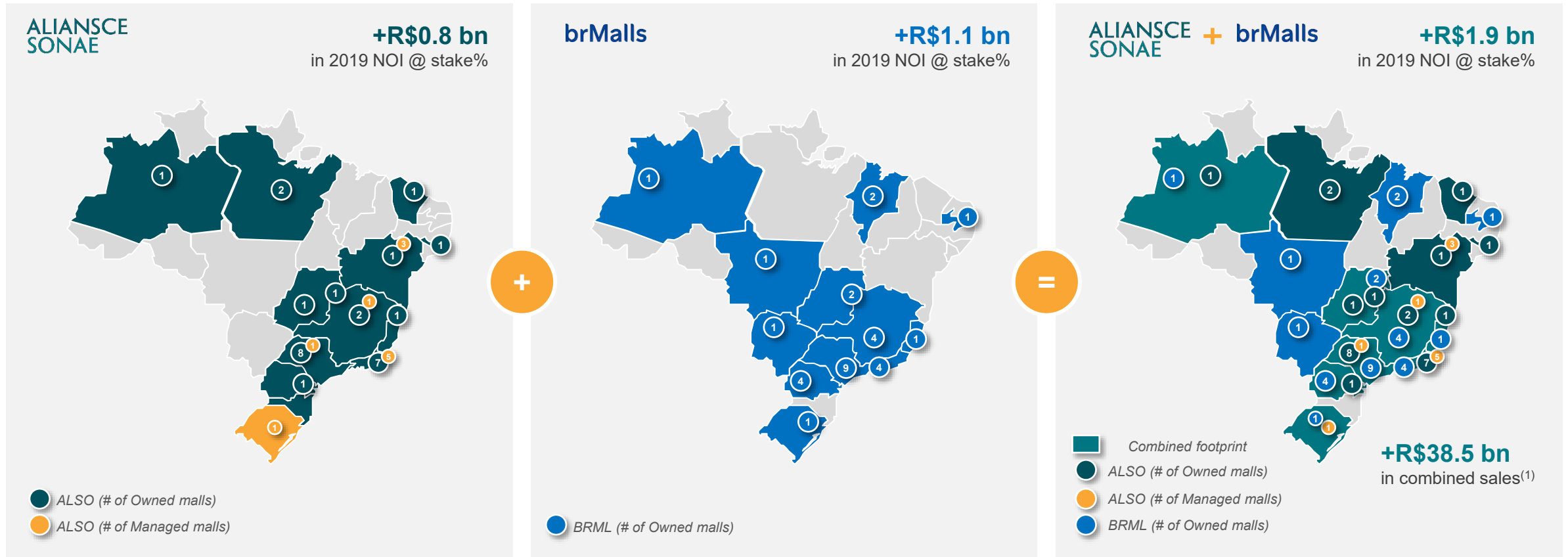
brMalls

1. **Leading nationwide portfolio** with leading malls
2. **Top-notch governance**, combining corporation structure with long-term, strategic reference shareholders
3. The **most liquid stock** within the LatAm mall sector and the only one under Novo Mercado governance, the asset of choice of any global investor
4. Platform ready to deliver **unique “phygital” experiences** to clients
5. **Partner of Choice** for consumers, retailers and real estate developers
6. **Leaner**, more **effective** and more **efficient** organization
7. **Clear potential synergies** to be captured
8. Focus on **ESG initiatives**



# ...WITH LEADING MALLS IN ALL BRAZILIAN REGIONS...

Extensive portfolio of malls under management with a solid footprint in the entire country.



**Complementary footprint with high-performance malls and low overlap**

Source: Company Information

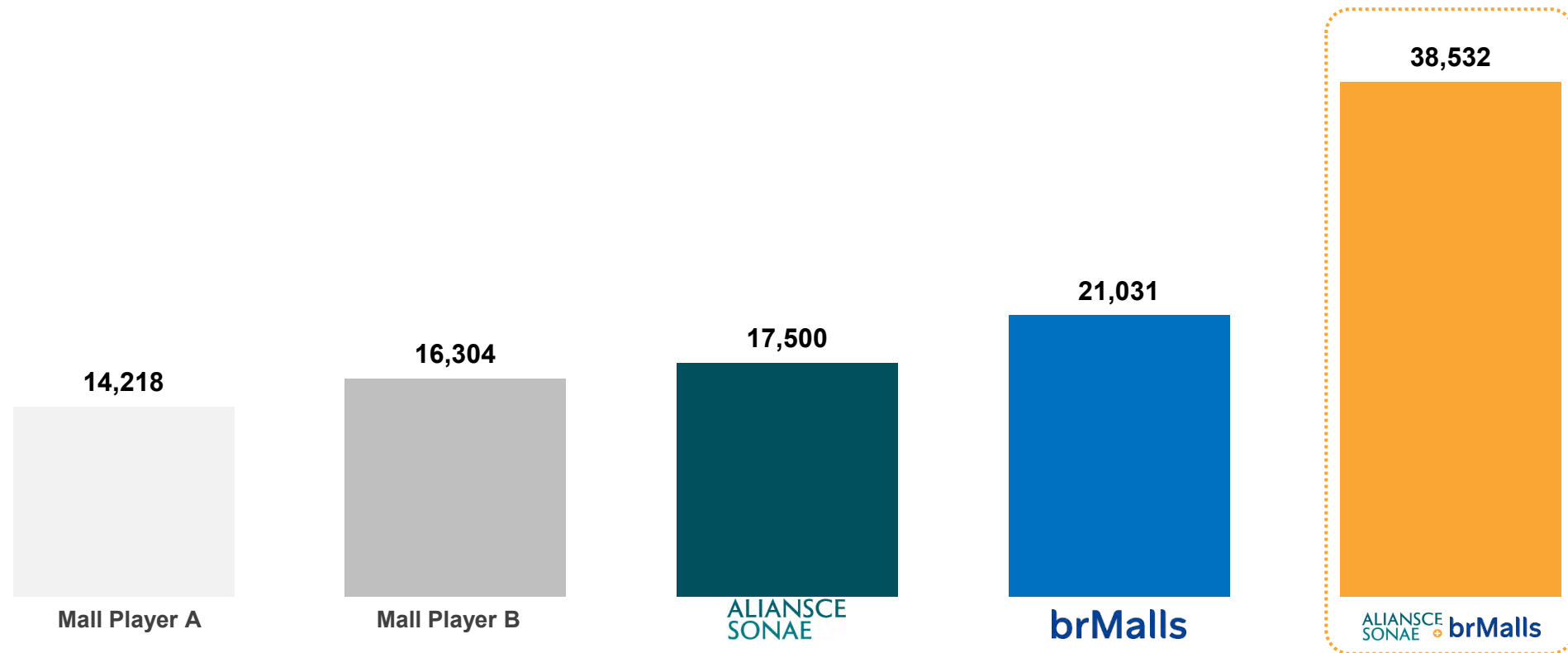
Note: (1) Includes third-party managed malls by ALISO and BRML (2019A)



## ...AND A DISTINGUISHED POSITION IN THE BRAZILIAN RETAIL SECTOR...

A leading player within the retail sector

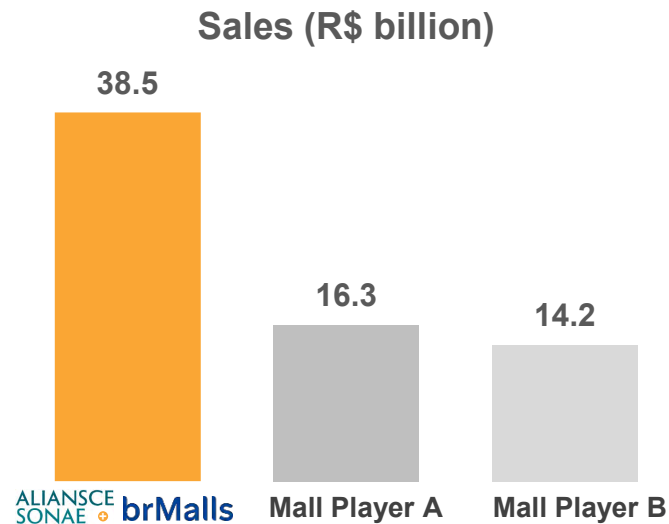
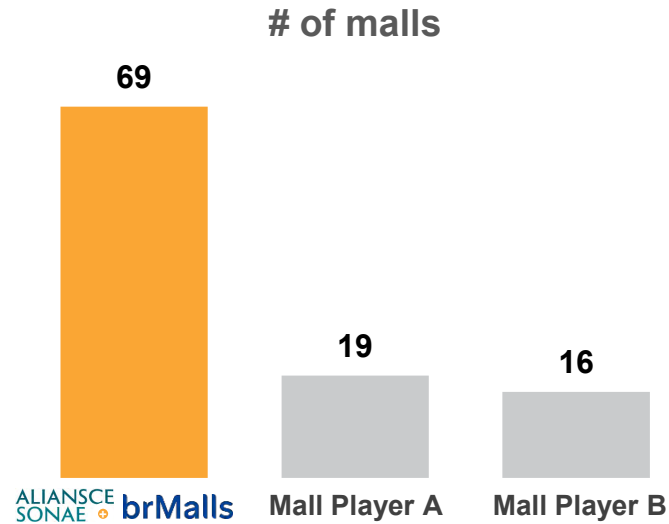
Sales 2019 (R\$ million)



Despite its leading position, BRML and ALSO combined have only 14.2% of total GLA in Brazil<sup>(1)</sup>

# ...WITH RELEVANT NATIONWIDE PRESENCE AND STRONG RELATIONSHIPS...

Relevant commercial footprint



ALIANSCCE  
SONAE +  
brMalls



109

Mall  
Player A

40

Mall  
Player B

19

103

38

44

49

14

7

121

45

47

48

14

6

80

17

14

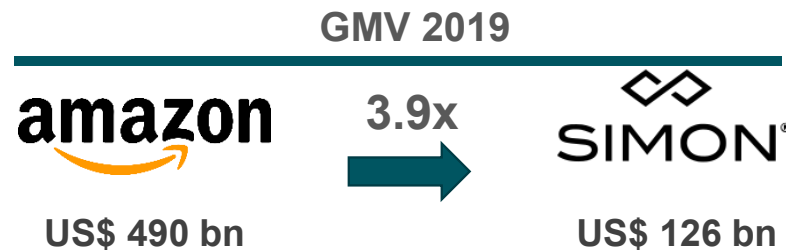
Source: Company Information

Notes: Estimated total stores: Renner +635 (3Q21), Arezzo 894 (3Q21 – including stores abroad), Riachuelo 344 (3Q21), Soma 1,052 stores (3Q21 – after Hering acquisition, 773 Hering Stores), Centauro 245 (3Q21), and Copenhagen +900

## ...EVEN WHEN COMPARED TO E-COMMERCE PLAYERS

Combined Companies would have a higher GMV than relevant e-commerce Companies

### GMV Brazil 2019



Source: Company Information

Notes: (1) Considering BRML's and ALSO's portfolios with third-party managed malls

# CREATION OF THE MOST LIQUID STOCK AND THE BEST GOVERNANCE STRUCTURE IN THE BRAZILIAN MALL SPACE

Significantly higher liquidity<sup>(1)</sup>, combined with top-notch governance, corporation structure and strategic institutional, reference shareholders

ADTV (R\$ million)

■ 30 days ■ 60 days ■ 90 days



Category	ALIANSCCE SONAE	brMalls	ALIANSCCE SONAE + brMalls	Mall Player A	Mall Player B
Governance Level					
Corporation Structure	-			-	-
Institutional Reference Shareholders		-		-	-

Source: Factset as of December 30, 2021  
 Note: (1) Considering Average Daily Trading Volume (ADTV)

# ALIANSCCE SONAE + BRMALLS: ONE OF THE LEADING MALL PLAYERS

## Combined Operational and Financial Highlights

	ALIANSCCE SONAE	brMalls	ALIANSCCE SONAE + brMalls	ALIANSCCE SONAE	+	brMalls
<b>Total GLA</b> (3Q21; '000 m <sup>2</sup> )	1,144	1,274	<b>2,419</b>	47.3%		52.7%
<b>Own GLA</b> (3Q21; '000 m <sup>2</sup> )	810	832	<b>1,642</b>	49.3%		50.7%
<b>Total Sales</b> (2019; R\$mm)	17,500	21,031	<b>38,532</b>	45.4%		54.6%
<b>NOI @Stake</b> (2022E Consensus; R\$mm)	847	1,187	<b>2,034</b>	41.7%		58.3%
<b>EBITDA</b> (2022E Consensus; R\$mm)	743	964	<b>1,707</b>	43.5%		56.5%
<b>Net Debt</b> (3Q21; R\$mm)	834	2,937	<b>3,771</b>	22.1%		77.9%
<b>Sales/sqm<sup>(1)</sup></b> (2019: R\$)	1,512	1,442	-			

Sources: Company Information

Note: (1) ALSO Sales/sqm 2019 calculated based on current portfolio, excluding non-core assets (Londrina, Passeio das Águas, Uberlândia and Vila Velha) and Via Parque (sold in December 2021). BRML Sales/sqm 2019 calculated excluding non-core assets (Araguaína, São Luis and Via Brasil) as reported.

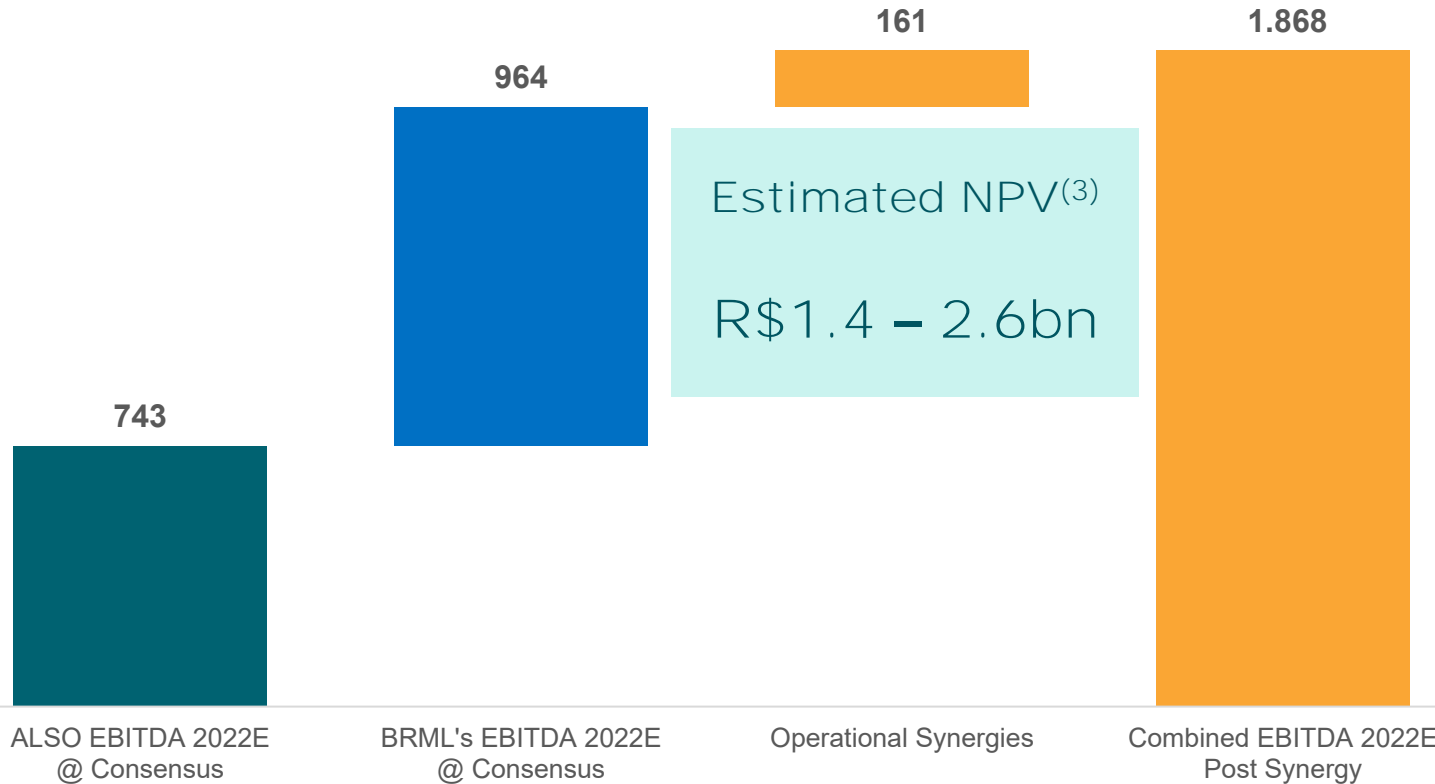


# UNLOCKING VALUE THROUGH SYNERGIES

~R\$ 161 million of annual Operational Synergies

## Combined EBITDA 2022E Bridge<sup>(1)(2)</sup>

(R\$m)



1. Opex G&A

Margin Conversion

2. Revenue

Leasing and Mall & Media Synergies

Note: (1) Estimated synergies on G&A, Margin Conversion and Media & Mall Revenue; (2) EBITDA Consensus based on research analysts reports (3) Considering 16.1x EV/EBITDA multiple for 2019 (multiple at latest follow-on) and 8.7x as Consensus EV/EBITDA 2022E



## UNLOCKING VALUE THROUGH SYNERGIES

~R\$ 49 million of annual Financial Synergies

### Financial Synergies

#### FINANCIAL EXPENSES / INTEREST REDUCTION

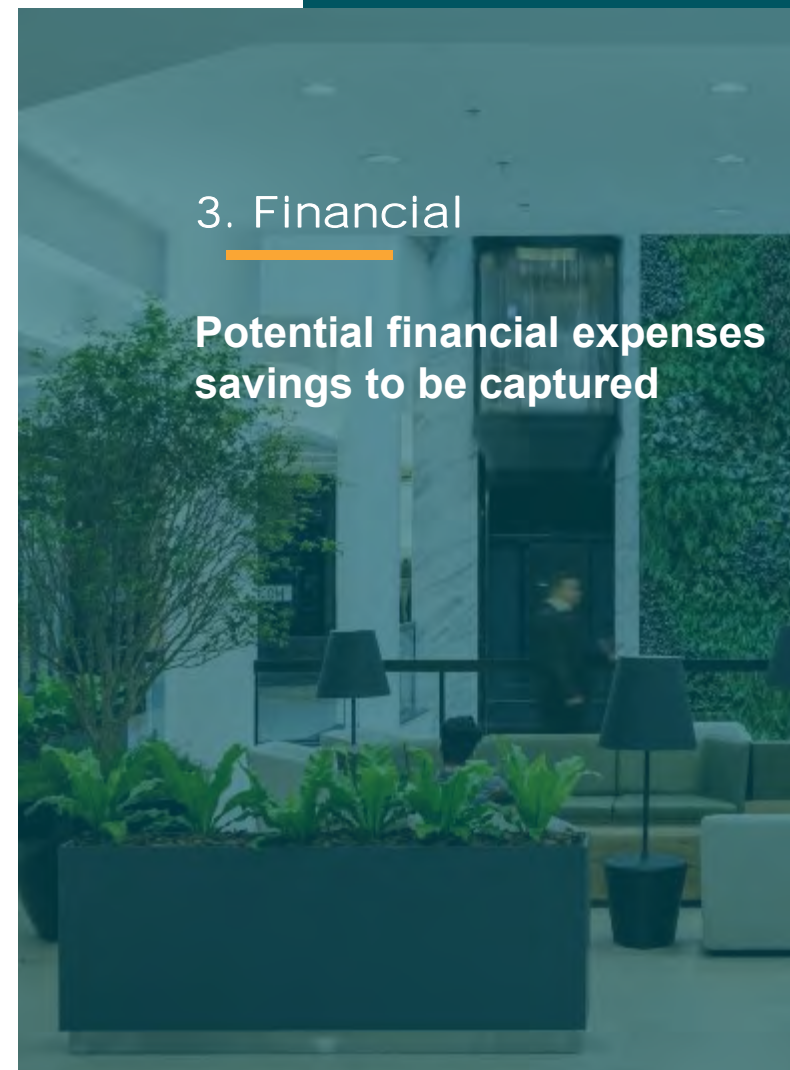
Financial synergies generating up to

**R\$49 million** in savings per year

**Total Operational & Financial Synergies of R\$ 161mm +  
R\$ 49mm = R\$ 210 mm / year**

### 3. Financial

Potential financial expenses savings to be captured







## UNLOCKING VALUE THROUGH SYNERGIES

### Investments in Digital

#### ALSO TECH – STRATEGIC PILLARS

Several mapped initiatives in different fronts are highly scalable and represent significant value to be unlocked

CUSTOMER  
ENGAGEMENT

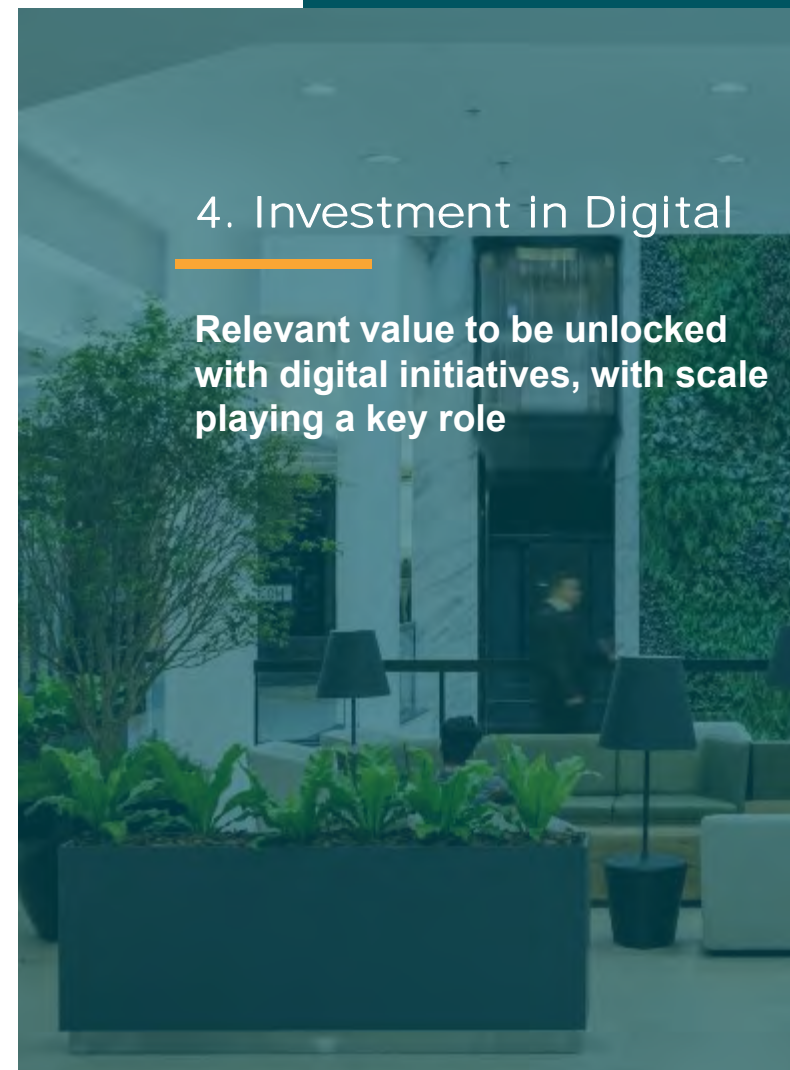
E-COMMERCE/  
DIGITAL MALL

LOGISTICS

**With ~R\$2bn EBITDA, the Combined Company will have operational leverage to continue developing best-in-class digital solutions**

#### 4. Investment in Digital

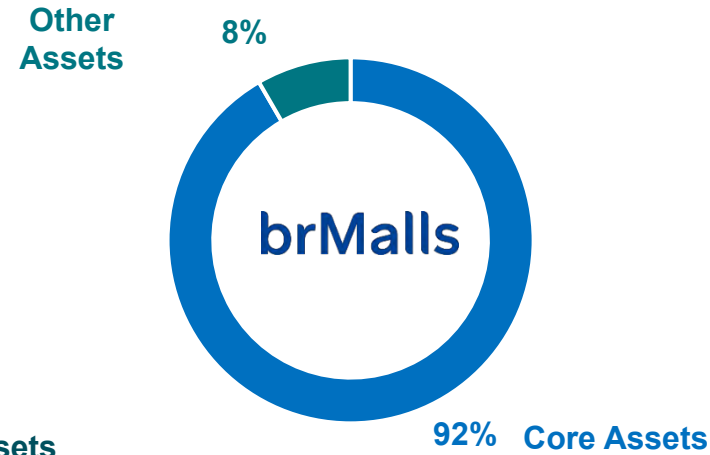
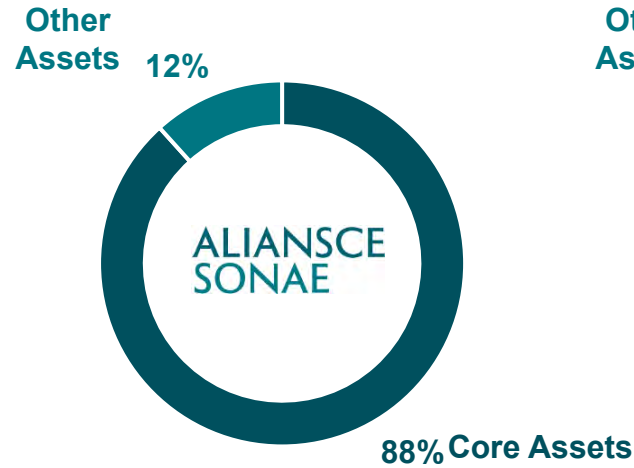
**Relevant value to be unlocked with digital initiatives, with scale playing a key role**





# ALSO AND BRML HAVE A VERY SIMILAR SALES PERFORMANCE IN ITS PORTFOLIO WITH A MAJORITY OF ITS RESULTS FROM CORE ASSETS

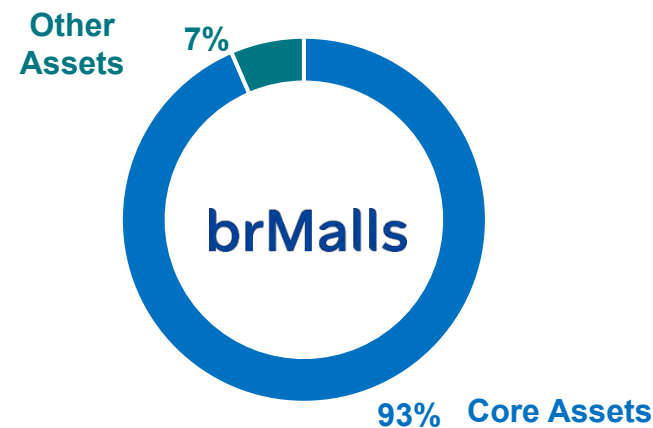
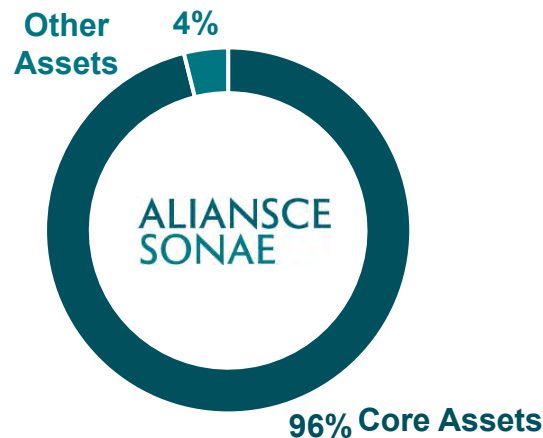
**Total Sales  
2019  
Breakdown  
(1) (%)**



**Core Assets Sale/sqm<sup>(2)</sup>**



**Total NOI  
2019  
Breakdown  
(1)(%)**



Note: (1) Consider full portfolio for both companies, as reported. (2) ALSO Sales/sqm 2019 calculated based on current portfolio, excluding non-core assets (Londrina, Passeio das Águas, Uberlândia and Vila Velha) and Via Parque (sold in December, 2021). BRML Sales/sqm 2019 calculated excluding non-core assets (Araguaína, São Luis and Via Brasil) as reported.

# LONG-TERM, STRATEGIC REFERENCE SHAREHOLDERS

Governance combining the best of a corporation structure with long-term, strategic reference shareholders

## Combined Company Reference Shareholders

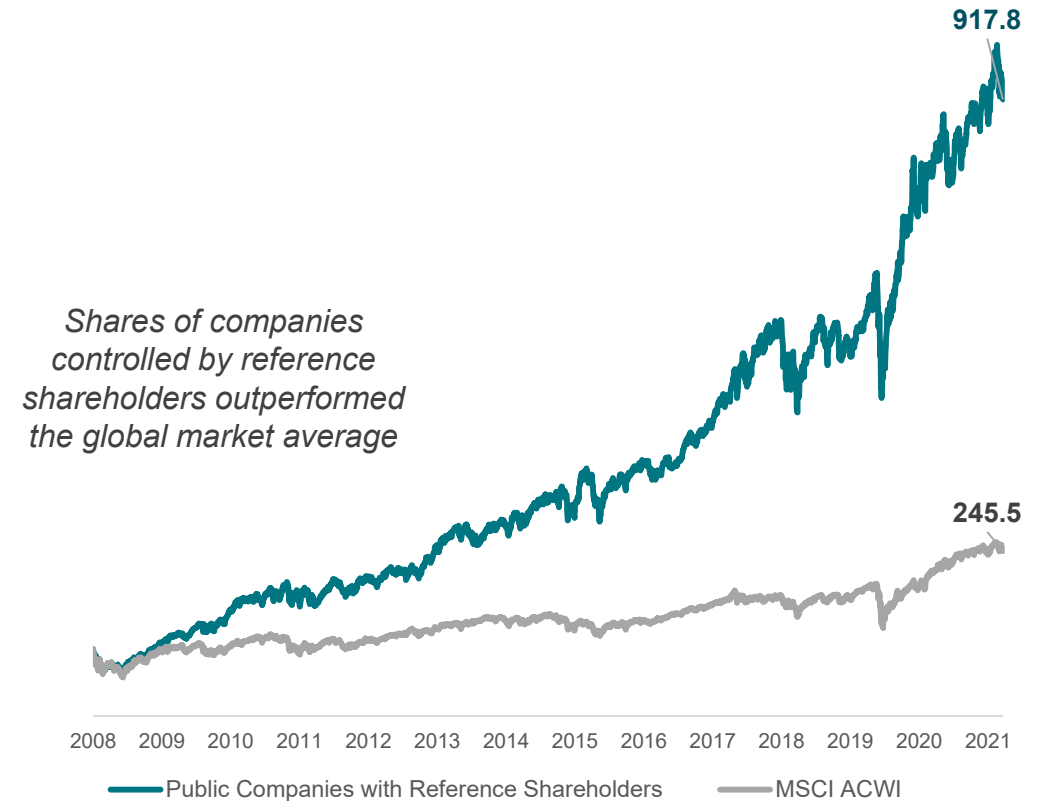
**Renowned shareholders in mall sector bound by Shareholders' Agreement**

 <p><i>Canada's largest pension fund with +C\$43bn invested in Real Estate and with a relevant presence in Brazil</i></p>	 <p><i>European leader in mall sector with 200 malls under administration with 22.7bn EUR in sales</i></p>
<p><b>RENATO RIQUE</b></p> <p><i>One of the most respected and influential mall operators in Brazil with +38 years of experience in the sector</i></p>	 <p><i>Global mall operator with +80 high-quality assets distributed throughout 32 countries worldwide</i></p>



## Index of Public Companies With Reference Shareholders<sup>(1)</sup> vs. MSCI ACWI

(100-basis as of October 2008)



Note: (1) Index considers the 20 main global companies with reference shareholders

# MAIN TRANSACTION TERMS & RESULTING SHAREHOLDERS' STRUCTURE

## Main Transaction Terms

### Price and Consideration

- Combination of a cash payment of R\$ 1,350 million and 50% of the shares of the Combined Company
- Cash payment represents ~20% of BRML's market cap
- Total consideration reflects a ~13% relative premium to BRML based on EV/EBITDA 2019A multiples

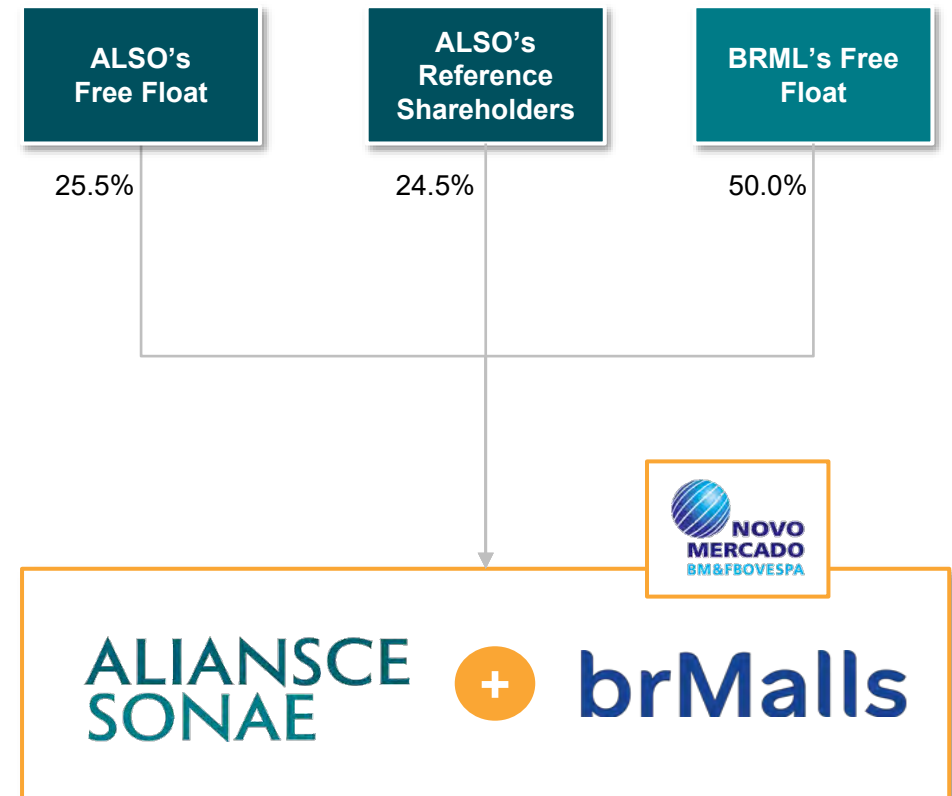
### Governance

- Highest corporate governance level in B3 (Novo Mercado)
- Combined Company becomes a *True Corporation*, without a controlling group, but with strong support from long-term, strategic shareholders
- ALSO's reference shareholders with 24.5% and no individual shareholder with more than 11.5%
- Board of Directors with 9 members, larger size than any of both companies

### Timing and Approvals

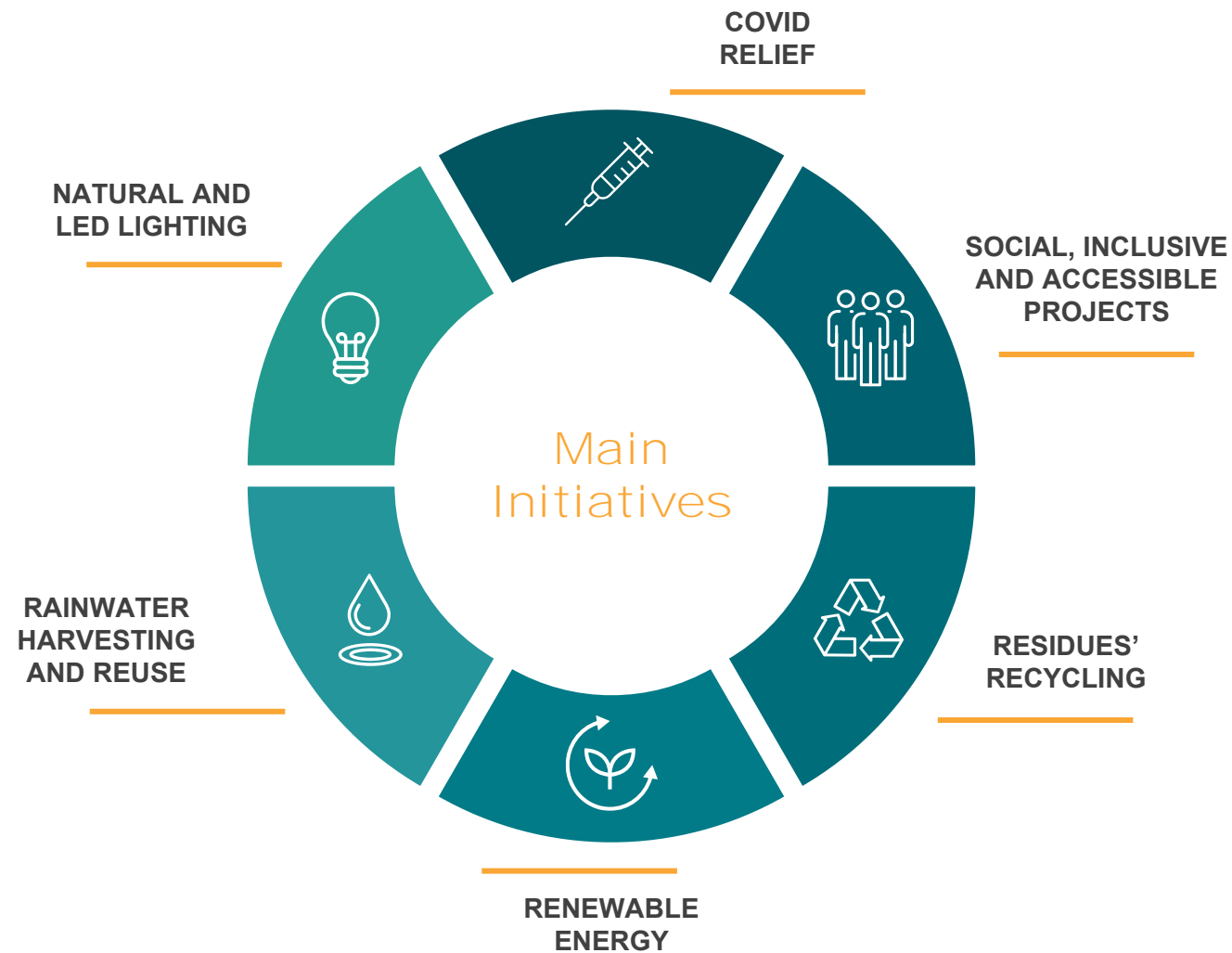
- Transaction is subject to the approval by the shareholders of both companies and by antitrust authority (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE*)

## Resulting Shareholders' Structure



# COMMITMENT TO ESG INITIATIVES

Both companies have several awards and certificates attesting to its commitment to ESG initiatives.



## Recent Awards

**Institutional Investor**

*#1 CEO and #1 IR Team in LatAm*



## NEXT STEPS

1.



**APPROVAL BY THE  
BOARDS  
& FILING WITH CADE**

2.



**SHAREHOLDERS'  
MEETINGS**

3.



**APPROVAL  
BY CADE**

4.



**CLOSING**

**ALIANSCÉ  
SONAE**



**brMalls**

**COMBINED  
COMPANY**





**Additional Information**  
Aliansce & Sonae Merger's Value Creation

# STRONG FINANCIAL PERFORMANCE POST-MERGER

Despite the impact of the COVID-19 pandemic, consensus 2022E EBITDA capturing twice the expected growth since 2018 compared with sector average

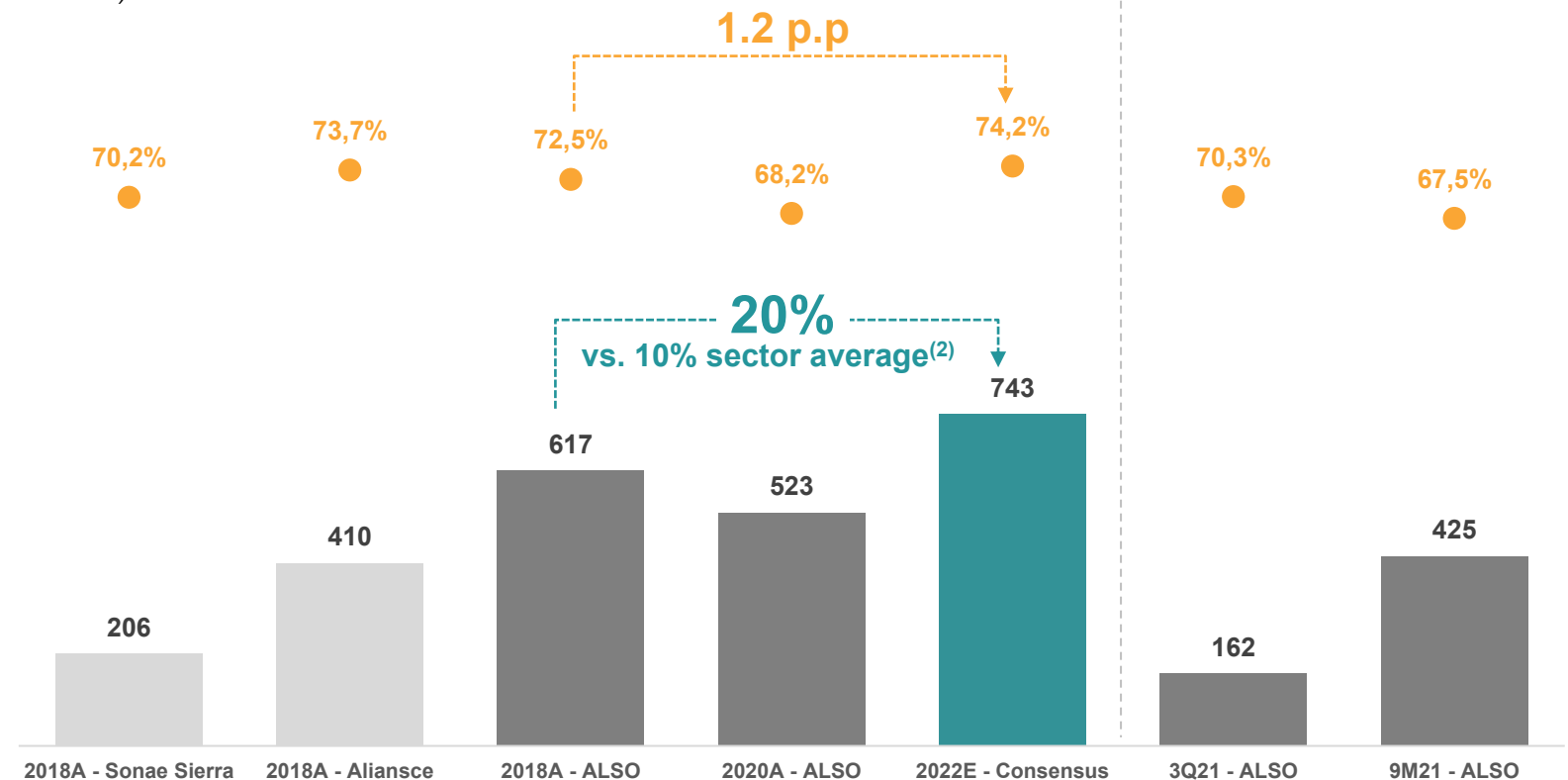
## Aliansce and Sonae Merger

**1.** Costs and expenses synergies already captured by 1Q2021

**2.** Common-area costs reductions – expected savings of **R\$ 23 MM per year** and achieved over **R\$ 34 MM per year**

## ALSO's EBITDA and Margin Comparison | 2018A to 2022E<sup>(1)</sup>

(R\$m and %)



Notes: (1) Considering 2022E consensus estimates for ALSO; (2) Considering weighted EBITDA average growth between brMalls, Multiplan and Iguatemi

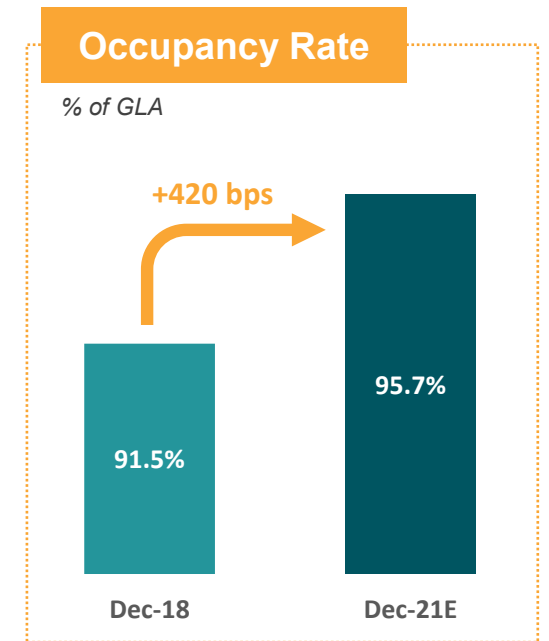
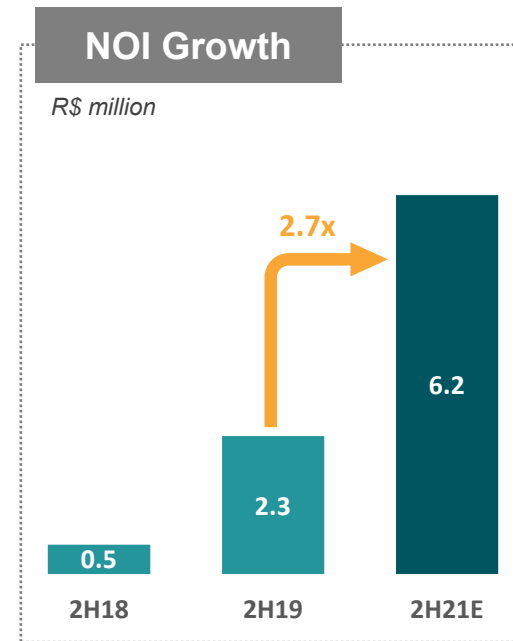
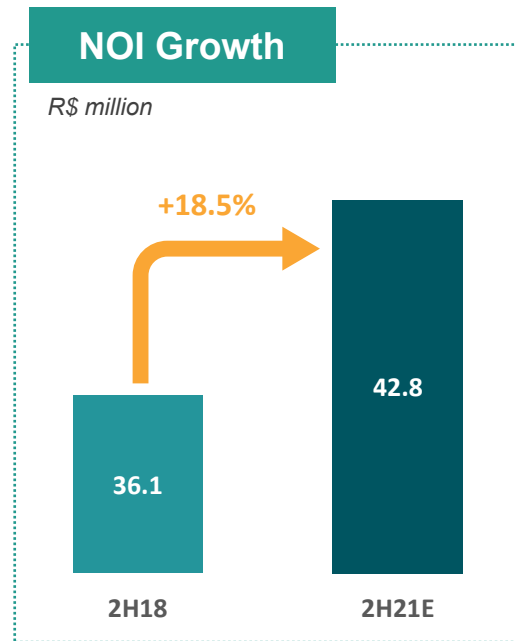
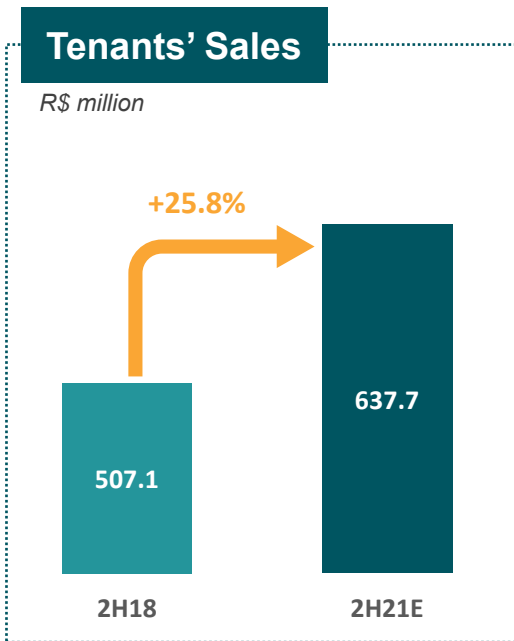
# CASE STUDY: OPERATIONAL SYNERGY POST MERGER

## Manauara Shopping

Sales and NOI figures posted strong growth in 2021 compared to 2018, resulting from **commercial and marketing efforts**.

## Boulevard Londrina Shopping

Since 3Q19, ALSO's leasing and operations teams worked intensely to promote **a deep renovation in the mall's tenant mix**.

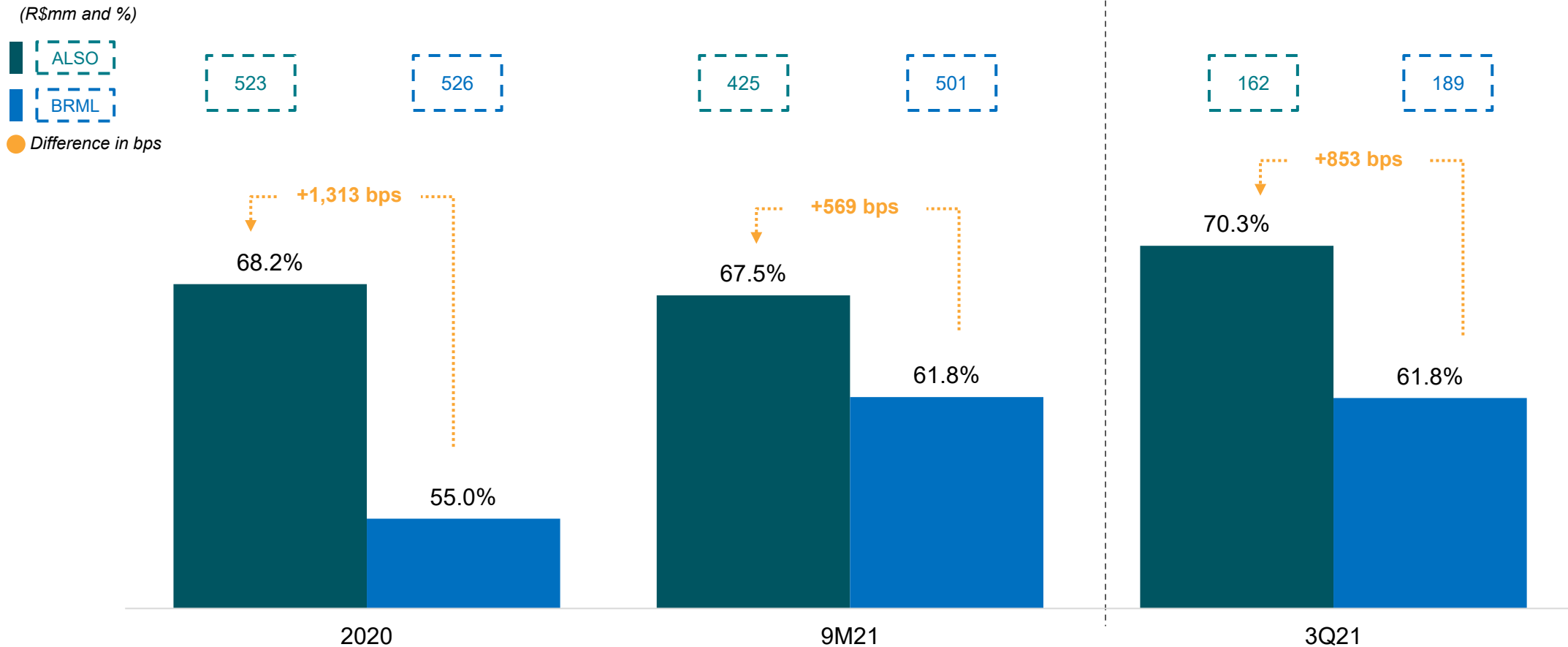




# STRONG FINANCIAL PERFORMANCE POST-MERGER

ALSO strong financial performance is closing the gap between both companies EBITDA while also keeping similar/higher margins

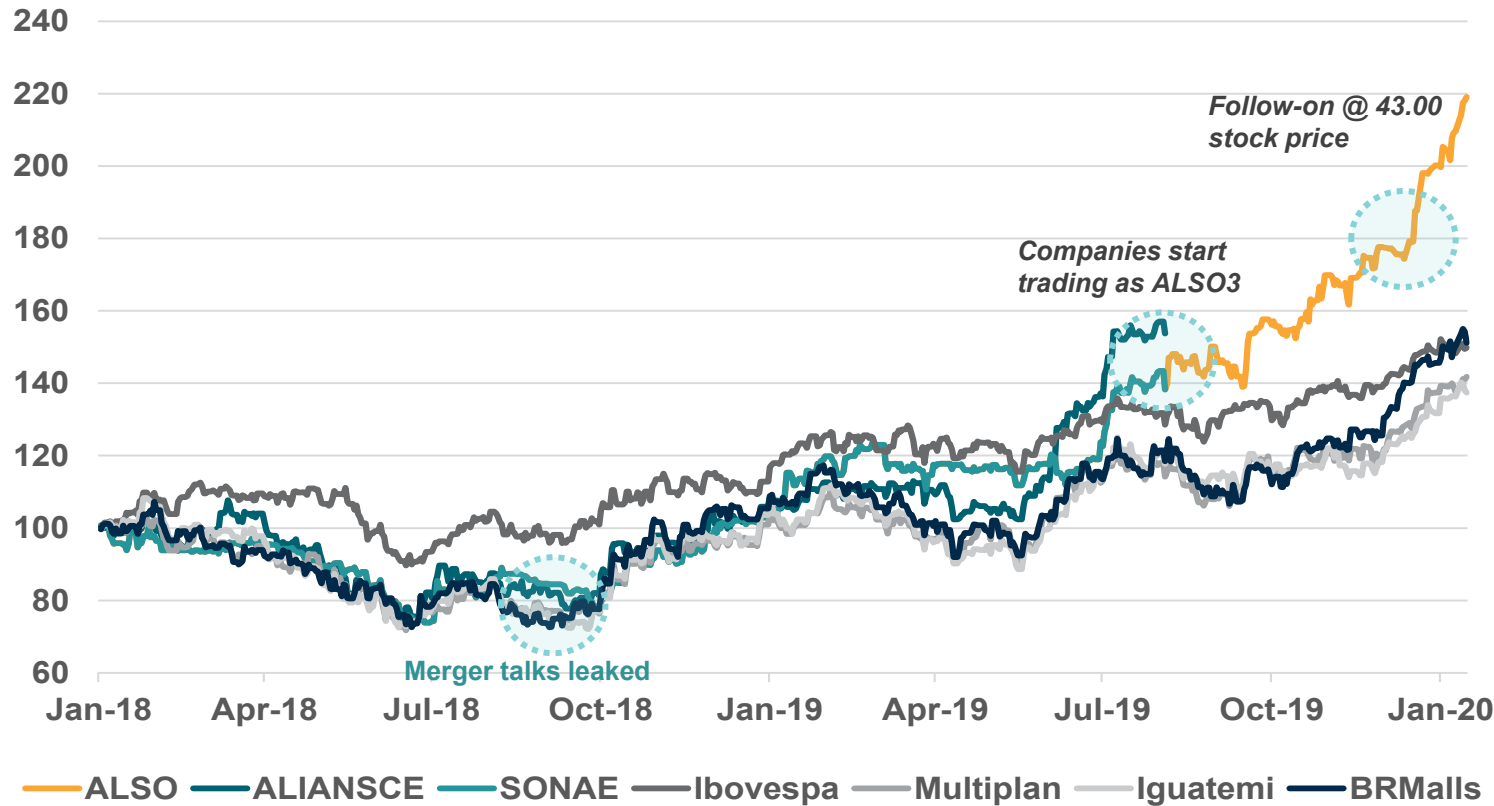
## ALSO's and BRML's EBITDA and Margin | 2020 to 3Q21 – as reported



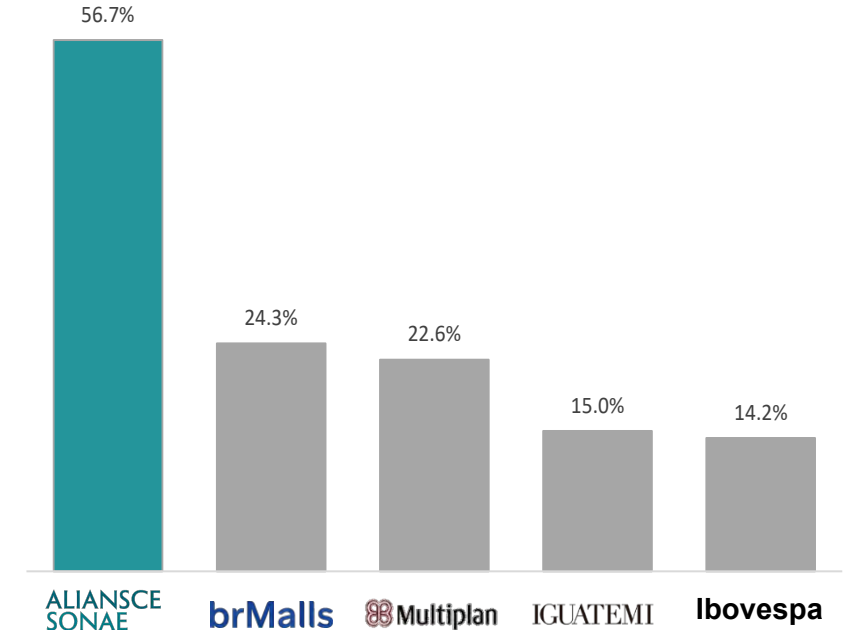
# STRONG PRICE ACTION POST-MERGER

Aliansce and Sonae's share prices rose significantly both after rumors and after the transaction was closed

Stock Performance for ALSC, SSBR and ALSO (100 basis as of Jan-18)



Stock Performance <sup>(1)</sup> after ALSO's Merger



Source: FactSet

Note: (1) Considering period from August 6, 2019 to January 16, 2020