



APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS **2T20**

**ALIANSCÉ
SONAE**



Medidas & Iniciativas COVID-19

ALIANSC
SONAE

13 DE AGOSTO DE 2020: **98,2%** ABL ABERTA
98,4% NOI 2019

1

Campanha de
Conscientização

Instalação do
Comitê de Crise

1ª Fase Plano de
Contingência

Fechamento de 39
shoppings em
4 dias

março

2

Foco em
redução de
custos

Medidas de
suporte aos
lojistas

2ª Fase Plano de
Contingência

Protocolos de
reaberturas

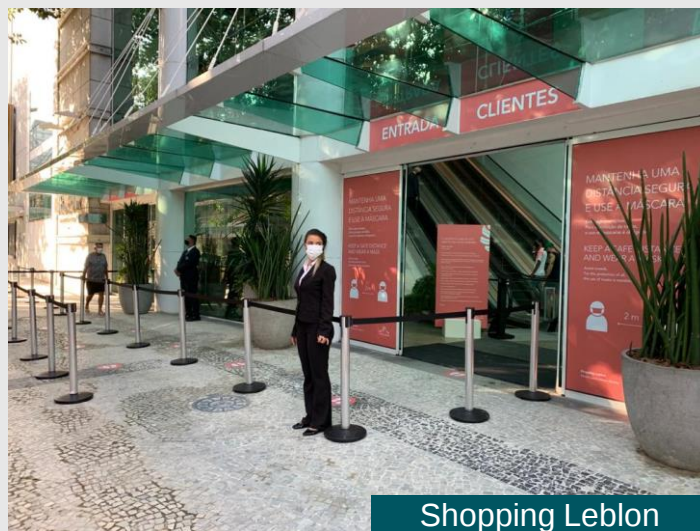
abril | maio

3

Reabertura de
grande parte
do portfolio

Volta gradual aos
escritorios

junho | julho



1ª Etapa

Home-Office em larga escala

Férias individuais

Postergação de encargos
trabalhistas

2ª Etapa

Home-Office em larga escala

Suspensão temporária de
contratos de trabalho

Redução temporária de **jornada**

Redução temporária de **remuneração**



Progressiva entre **10% - 40%**
Conforme faixa salarial

3ª Etapa

Reabertura gradual dos escritórios
com alternância de equipes

Home-Office para grupos de risco

Teste COVID-19 para todos os
colaboradores

Resultados das medidas adotadas:



Ferramentas de home-office eficientes:



custos com deslocamentos

G&A savings 1T20 x 2T20

39,4%

ALUGUEL

Março

Desconto
50%

Abril

Desconto
100%

Maio

Desconto
100%³

Junho

Descontos caso a
caso para reaberturas
durante o mês

CONDOMÍNIO *

Março

Cobrança
regular

Abril

Redução
20%

Maio

Redução
50%

Junho

Reduções caso a caso
para reaberturas
durante o mês

¹ Delivery: descontos no aluguel mínimo de março e cobrança do aluguel de abril e maio com base no aluguel percentual

² Operações abertas durante o período de fechamento: cobrança dos aluguéis conforme previsto em contrato (aluguel mínimo ou percentual)

³ Desconto de 100% em maio no aluguel mínimo para os shoppings que permaneceram fechados

* Data de vencimento no mês específico

Parceria iFood

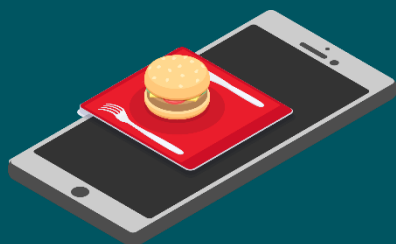
4 iFood Hubs em operação:

Shopping Leblon
Via Parque Shopping
Parque D. Pedro Shopping
Blvd. Londrina Shopping

Crescimento Consistente
(jan-20 – jun-20)

GMV: **6x**

Ticket Médio: **1,4x**



Adesão Do Portfólio

3.500 Lojas **67%** da Base

Visitantes Únicos: **770 mil** ao final de jul-20

E-COMMERCE

315 mil

WHATSAPP

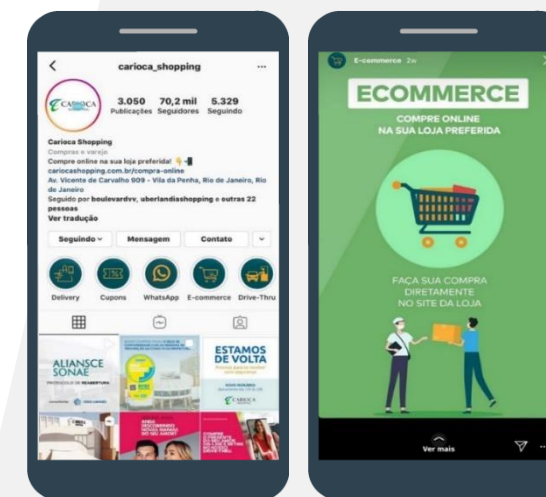
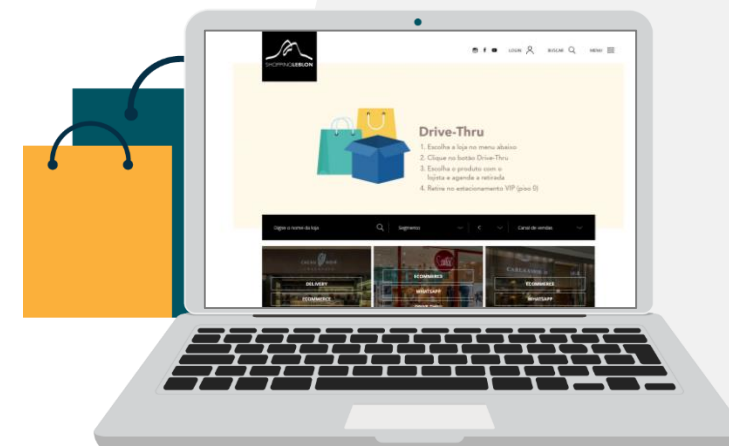
239 mil

DRIVE-THRU

187 mil

OUTROS

29 mil





Potencial Multiuso

ALIANSC
SONAE

POTENCIAL CONSTRUTIVO

Portfólio Aliansce Sonae 4,4 milhões de m² para expansão e multiuso, a 100% do portfólio

MULTIUSO

Premissa O shopping é o principal ativo e tudo é pensado e projetado para sua **valorização**

Alavancagem Adensamento e **qualificação** da área, gerando novas formas de receita e **incremento** nos **aluguéis**

Projetos Curto-Prazo

Área Privativa (m²) **320,5 mil**

Área dos Terrenos (m²) **144,5 mil**

Contratos Assinados

6 projetos

Área Privativa: 122,3 mil m²

Área dos Terrenos: 59,5 mil m²

VGV Estimado: **R\$ 500 milhões**

Em Negociação

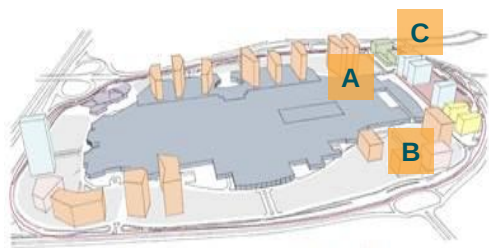
12 projetos

Área Privativa: 198,2 mil m²

Área dos Terrenos: 85,0 mil m²

Parque D. Pedro

- **A** Corporativo
- **B** Flats Multifamiliares
- **C** Hotel



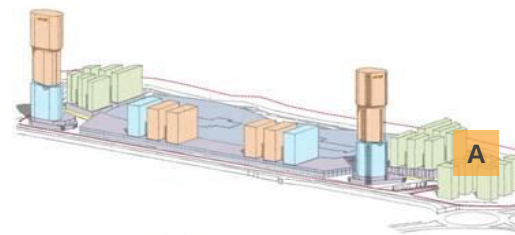
Parque Maceió

- **A / B** Residencial
- **C** Residencial
- **D** Hotel
- **E** Hospital



Passeio das Águas

- **A** Residencial



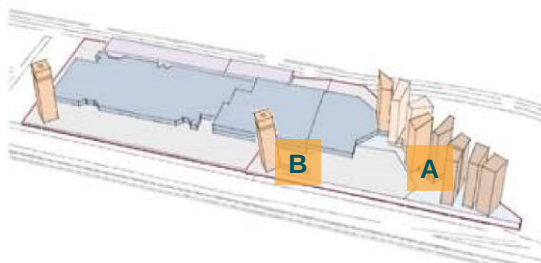
Campos

- **A** Residencial
- **B** Centro Médico



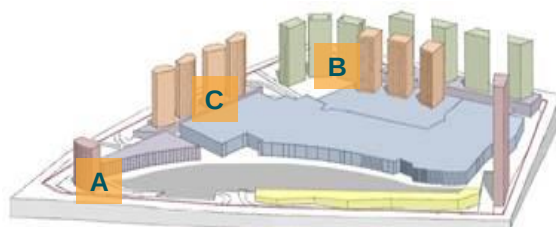
Franca

- **A** Residencial
- **B** Hotel e Corporativo



Uberlândia

- **A** Hotel
- **B** Residencial
- **C** Corporativo



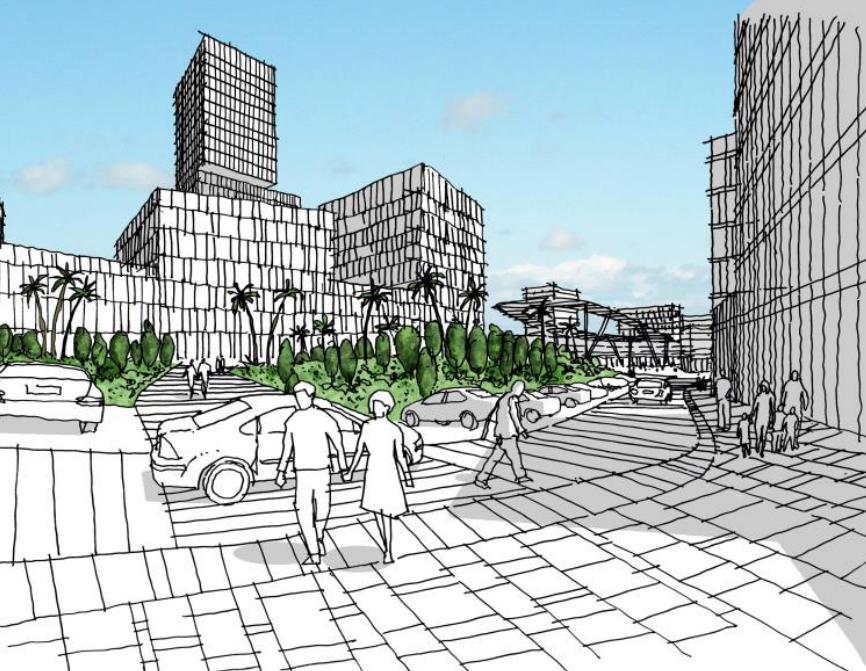
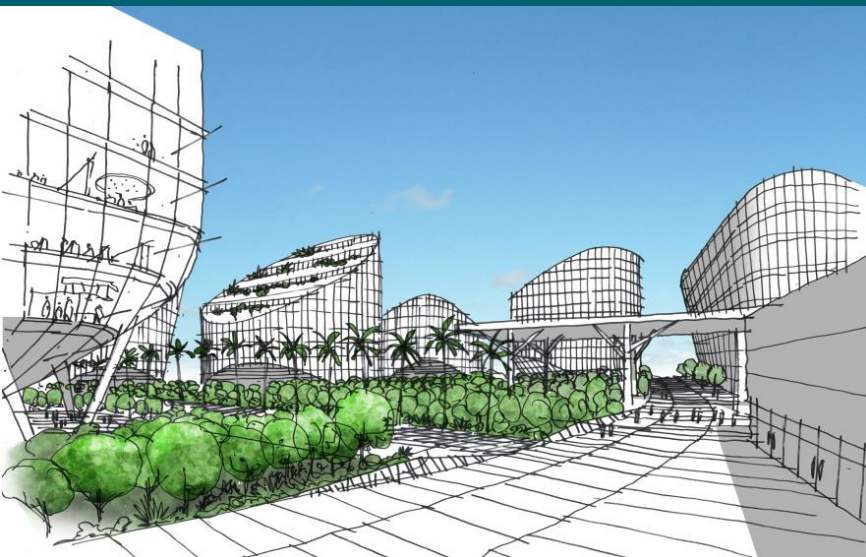
Barra da Tijuca

- **A** Residencial
- **B** Loja Âncora



Status

- **Em negociação**
- **Contrato assinado**



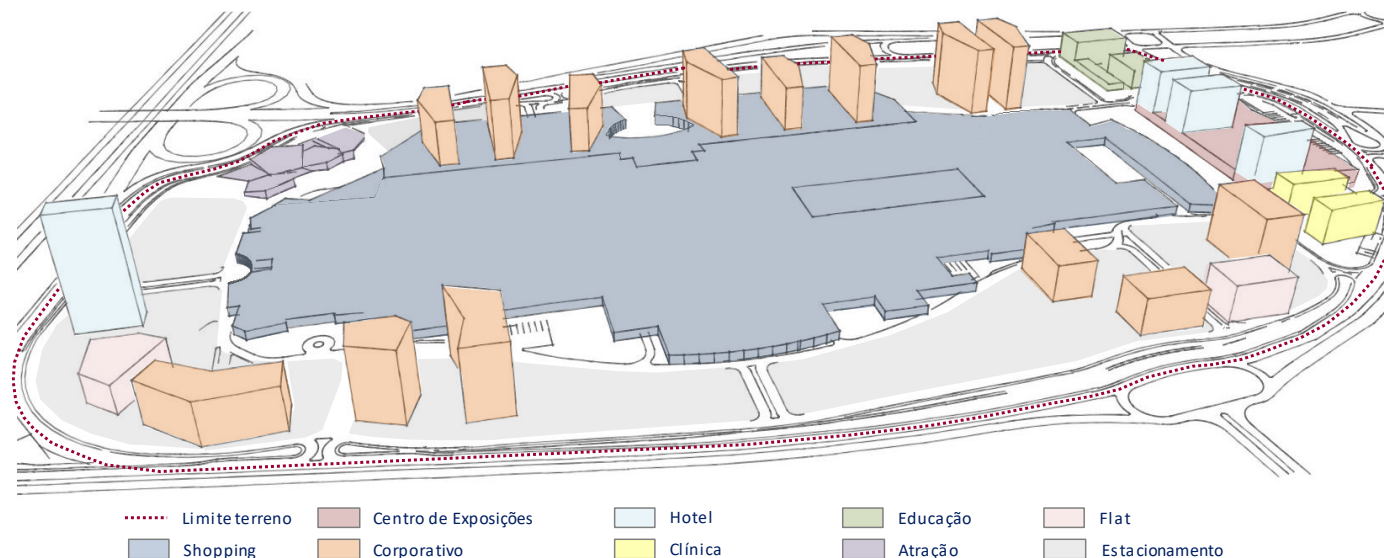
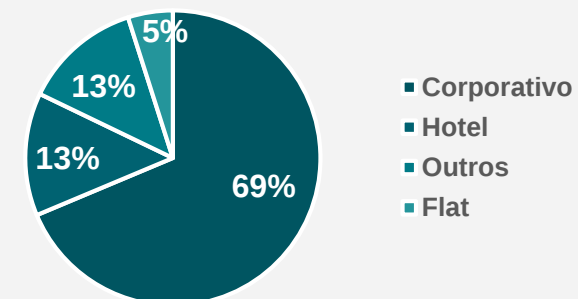
MASTERPLAN

VGv Estimado: **R\$ 2,1 bi**

Potencial Construtivo de **420 mil m²**

384 mil m² destinados ao **multiuso**

Multiuso por tipologia (%)



PARQUE MACEIÓ



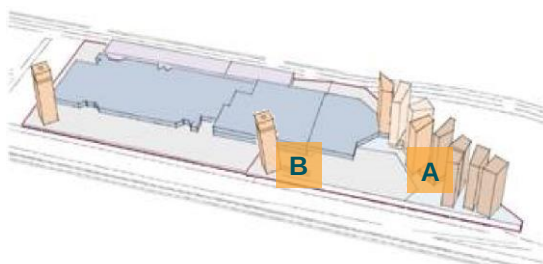
VGV Total Estimado:

R\$ 125 milhões

Descrição	Contraparte	Unidades	Área Privativa (mil m²)
A / B: Residencial	MRV	544 aptos.	29,3



FRANCA



VGV Total Estimado:

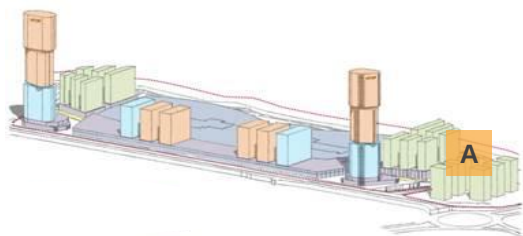
R\$ 207 milhões

Descrição	Contraparte	Unidades	Área Privativa (mil m²)
A: Residencial	WV Inc.	180 aptos.	32,0
B: Hotel	WV Inc.	120 quartos	5,0
B: Corporativo	WV Inc.	130 unidades	5,0



PASSEIO DAS ÁGUAS

VGV Total Estimado:
R\$ 167 milhões

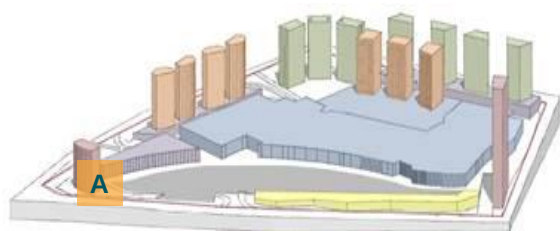


Descrição	Contraparte	Unidades	Área Privativa (mil m²)
A: Residencial	EBM / Cyrela	6 torres residenciais	45,0



Fachada referência

UBERLÂNDIA



Descrição	Contraparte	Unidades	Área Privativa (mil m²)
A: Hotel¹	Santa Monica	220 quartos	6,0



* Imagens meramente ilustrativas, os projetos podem sofrer alterações ao longo do seu desenvolvimento

¹ Não há VGV, pois o terreno foi vendido a um investidor que irá construir o hotel para renda

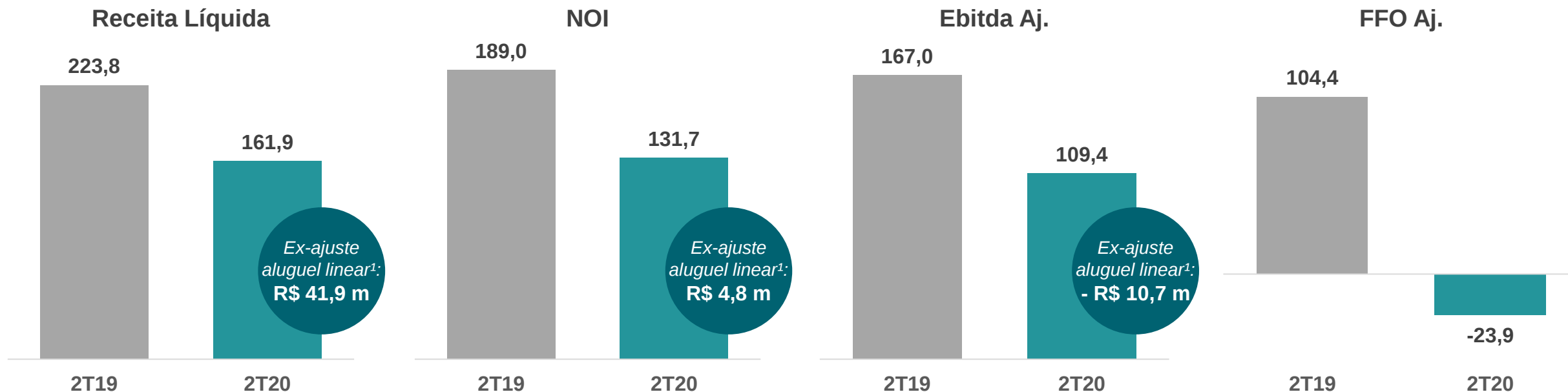


Resultado 2T20

ALIANSC
SONAE

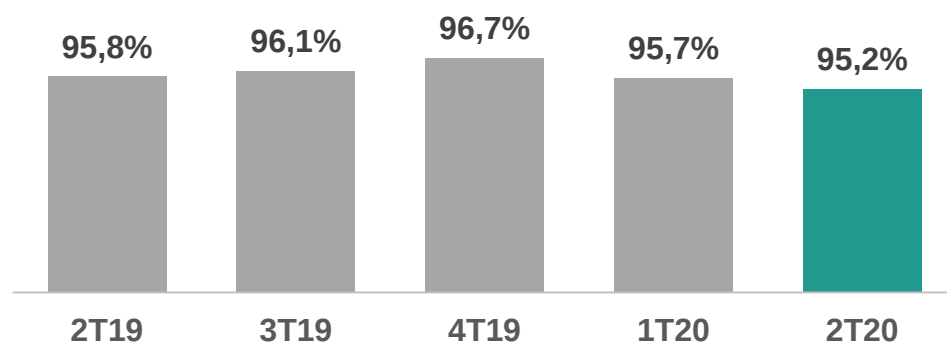
RESULTADOS DO 2T20

Receita Líquida	NOI	EBITDA Aj.	FFO Aj.
R\$ 161,9 m	R\$ 131,7 m	R\$ 109,4 m	- R\$ 23,9 m
- 27,6%	- 30,3%	- 34,5%	n/a

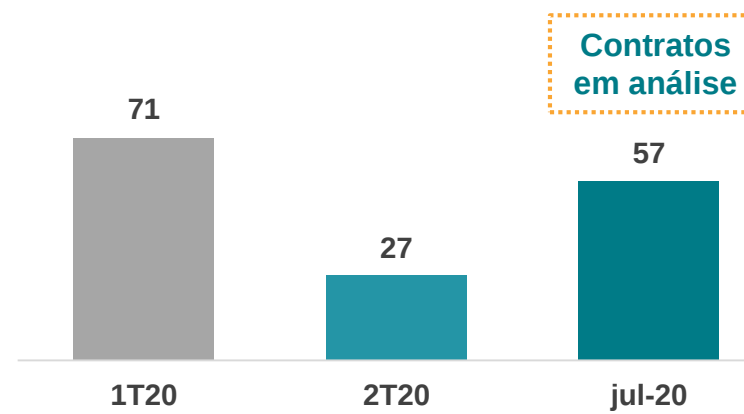


¹ Líquido de impostos

Taxa de Ocupação



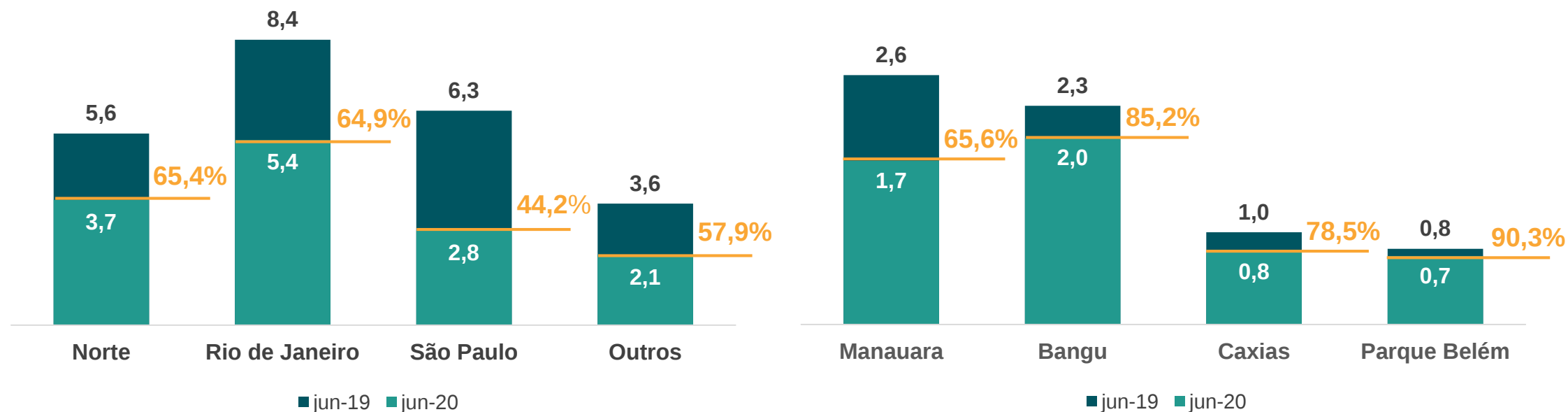
Contratos Assinados



Atividade de comercialização

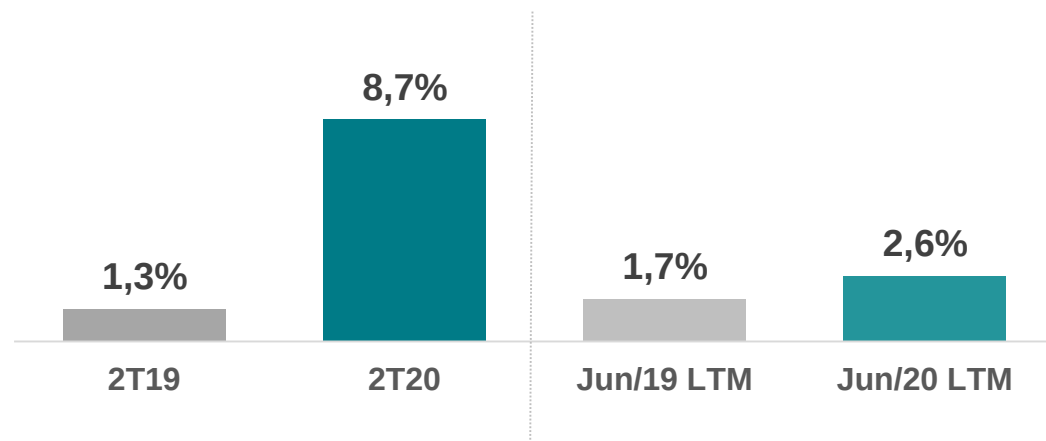
- **Contratos comercializados 2T20:** 27 contratos, ou 2,5 mil m² de ABL, foram comercializados no 2T20. Em julho de 2020, 57 novos contratos estavam em análise, apontando recuperação crescente na atividade de comercialização

Vendas Médias Diárias (Jun-19 x Jun-20)¹

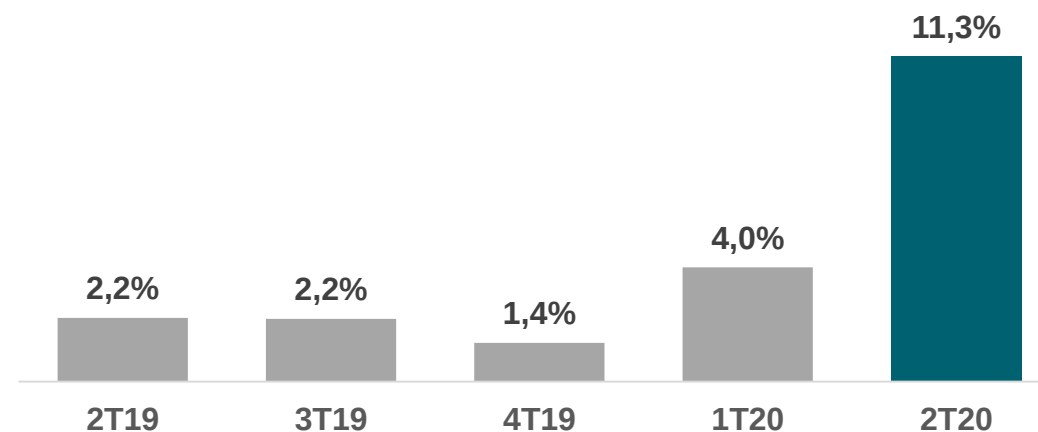


¹ Análise realizada para shoppings da Companhia que reiniciaram suas atividades entre os meses de maio e junho de 2020, pelo período de pelo menos 15 dias, e que não tiveram suas atividades novamente interrompidas até o final do 2T20

Inadimplência Líquida

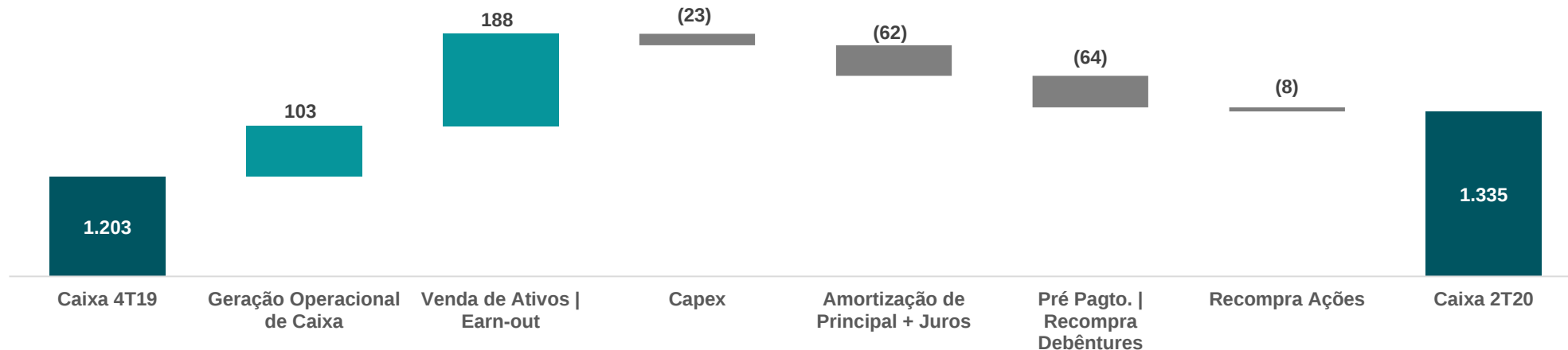


PDD sobre Receita Líquida (%)

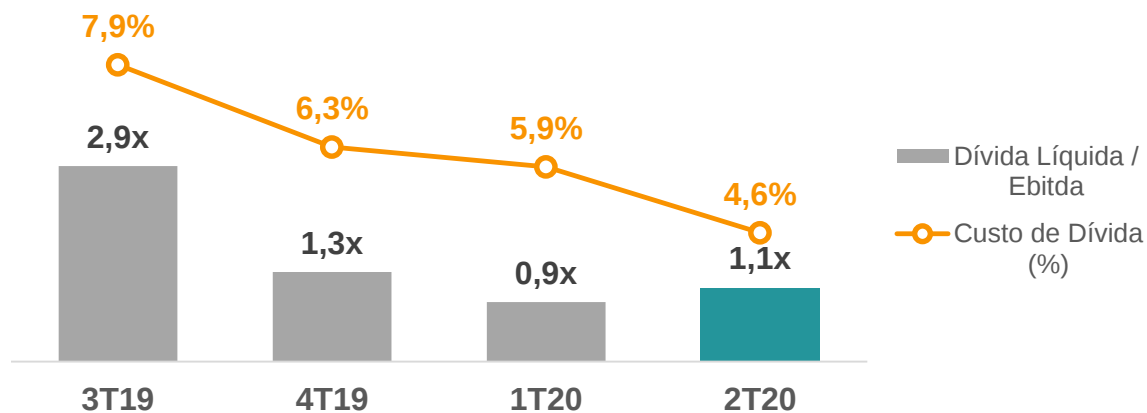


¹ Inadimplência líquida refere-se a relação entre o total faturado no período (aluguel faturado, excluindo cancelamentos) e o total recebido dentro do mesmo período.

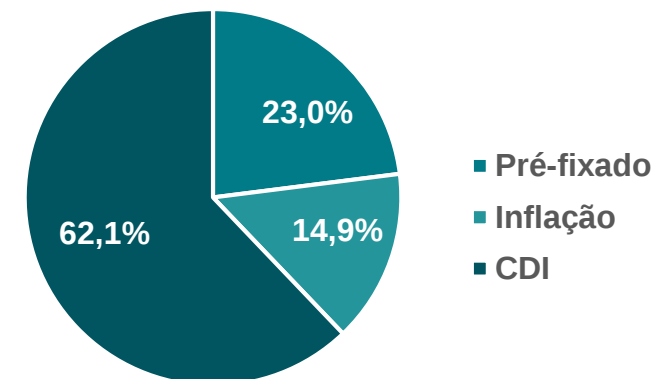
Fluxo de Caixa



Custo da Dívida & Alavancagem



Perfil da Dívida – Indicadores (%)





Aviso

Esta apresentação pode incluir declarações futuras que estão sujeitas a riscos e incertezas, porque não são declarações de fatos históricos, mas refletem as crenças e expectativas de nossa administração, bem como as informações disponíveis.

Nossas afirmações são baseadas em grande parte, nas atuais expectativas e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar o nosso negócio, e que podem ou não se materializar. Muitos fatores podem afetar adversamente os resultados contidos em nossas declarações futuras.

As declarações futuras incluem informações sobre resultados e projeções, estratégia, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente do setor, oportunidades de crescimento potenciais e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram feitas e não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em função de novas informações, eventos futuros ou outros fatores, sujeitos aos regulamentos aplicáveis.

As informações financeiras gerenciais, bem como outras informações não contábeis da Companhia contidas nesta apresentação não foram revisadas pelos auditores independentes. Para análise das informações contábeis e auditadas da Companhia, vide as demonstrações financeiras consolidadas.



— CONTATOS

Rafael Sales Diretor Presidente

Daniella Guanabara Diretora de Estratégia & RI

Diego Canuto Gerente de RI

Marina Campos Analista de RI

**ALIANSCÉ
SONAE**

+55 (21) 2176-7272 | ri@alianscesonae.com.br | ri.alianscesonae.com.br