

brMalls

Teleconferência de Resultados

**2º TRI
2019**

/ brMalls 2T19



Recuperação Operacional



Indicadores Financeiros



Estrutura de Capital



FFO Ajustado



Omnichannel



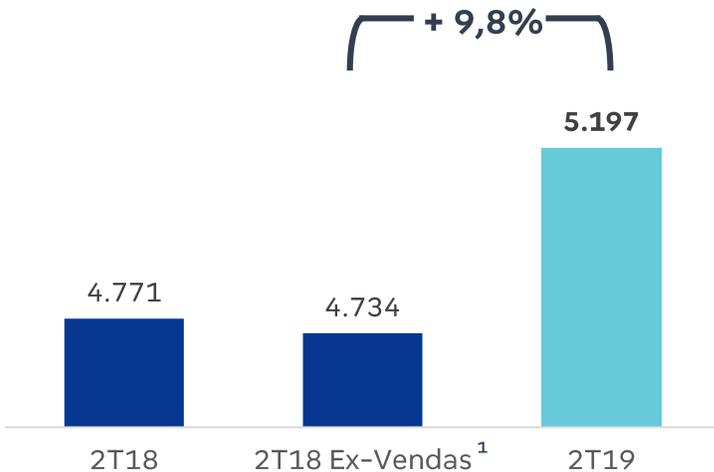
Eventos Subsequentes



Agenda de Longo Prazo

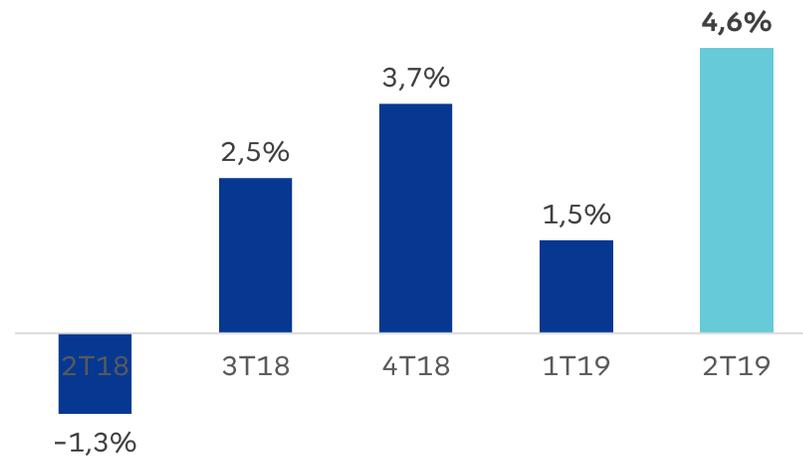
Recuperação Operacional

VENDAS TOTAIS (R\$ MM)



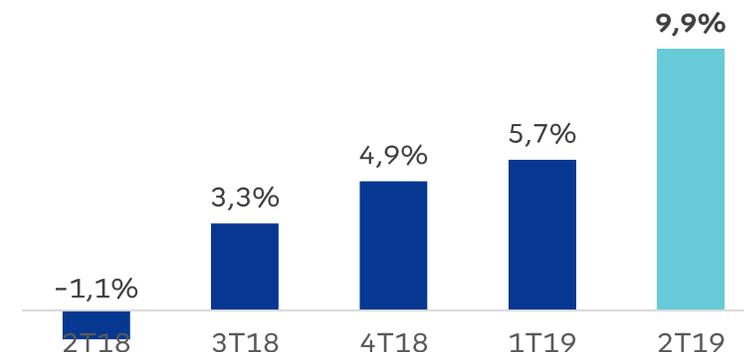
- ✓ Portfolio apresentou crescimento de vendas de 8,9%, e de 9,8% quando excluído o efeito de venda de participação¹, contribuindo para redução de 0,3 p.p. no custo de ocupação em relação ao 2T18.
- ✓ Qualificação do *mix*: Performance de novos lojistas segue contribuindo para o crescimento do indicador.
- ✓ Portfolio *Core*²: + 9,5% vs 2T18

VENDAS MESMAS LOJAS (SSS)



- ✓ SSS: 4,6% no 2T19, com destaque para crescimento de lojas satélites (6,6%), que contribuíram para crescimento do aluguel variável (26,9%).
- ✓ Crescimento em todas as regiões do Brasil, com destaque para as regiões Norte e Sul com crescimentos de SSS de 9,8% e 7,1%, respectivamente
- ✓ Portfolio *Core*²: + 4,5% vs -1,1% no 2T18 (+5,6 p.p.)

ALUGUEL MESMAS LOJAS (SSR)



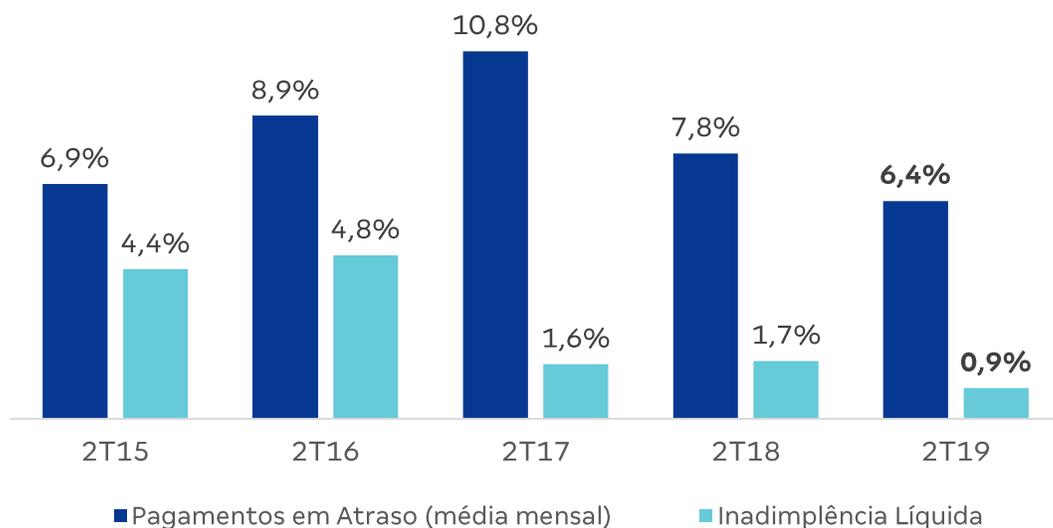
- ✓ Quarto trimestre consecutivo de recuperação do indicador.
- ✓ SSR impactado positivamente pelo incremento de inflação e pelos reajustes contratuais negociados em melhores termos comerciais para Companhia.
- ✓ Portfolio *Core*²: +9,7% vs -1,0% no 2T18 (+10,7 p.p.)

¹ Para análises do 2T18 Ex-Vendas, excluímos o Shopping Sete Lagoas, vendido em fev/19.

² Portfólio *Core*: Considera o portfólio atual da Companhia (inclui Shopping Estação Cuiabá, inaugurado no 4T18 nos números de 2019) excluindo os shoppings vendidos no ano de 2019, o Araguaia Shopping, São Luís Shopping e Via Brasil Shopping.

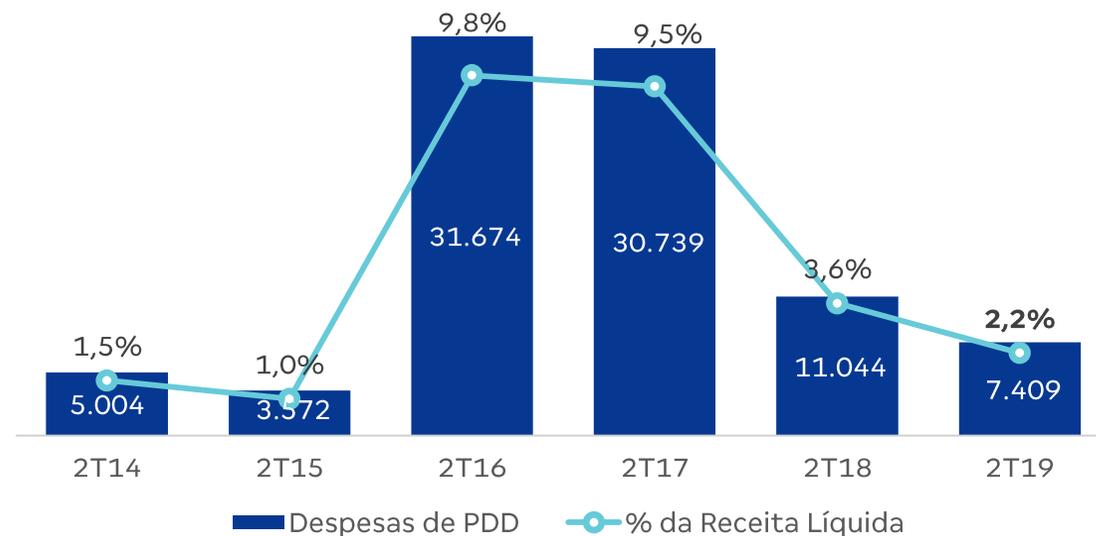
Recuperação Operacional

INADIMPLÊNCIA BRUTA/LÍQUIDA (%)



- ✓ Estratégia comercial de renovação de *mix* tem possibilitado melhoria constante de inadimplência desde 2017.
- ✓ Inadimplência Líquida: menor patamar registrado desde 2010 para um 2º trimestre.
- ✓ **Portfólio Core¹**: 0,8% de Inadimplência Líquida e 6,0% de pagamentos em atraso

DESPESAS DE PDD (R\$ Mil)

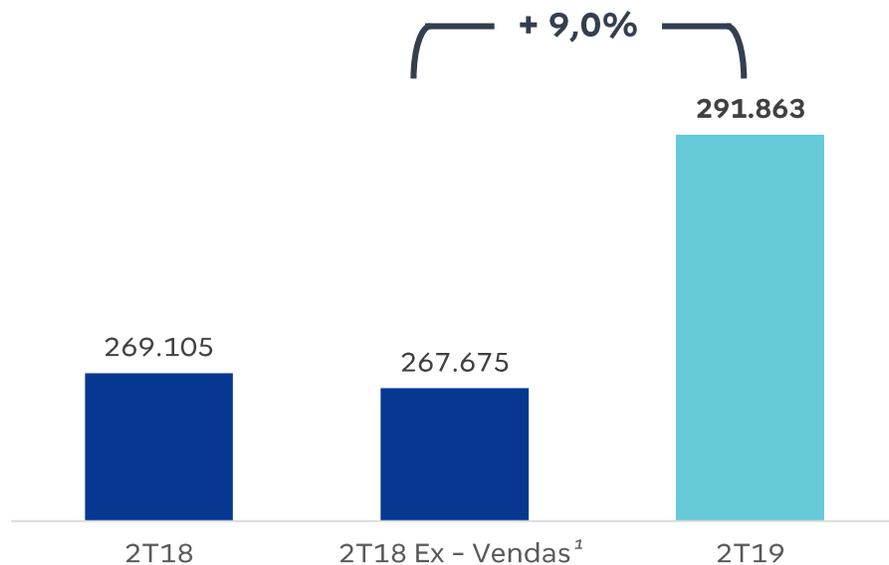


- ✓ Patamar de PDD/Receita Líquida próximo aos níveis pré-recessão.
- ✓ As despesas com PDD apresentaram redução de 32,9%. Melhora no indicador está associada a melhora na carteira de lojistas.

¹ Portfólio Core: Considera o portfólio atual da Companhia (inclui Shopping Estação Cuiabá, inaugurado no 4T18 nos números de 2019) excluindo os shoppings vendidos no ano de 2019, o Araguaia Shopping, São Luís Shopping e Via Brasil Shopping.

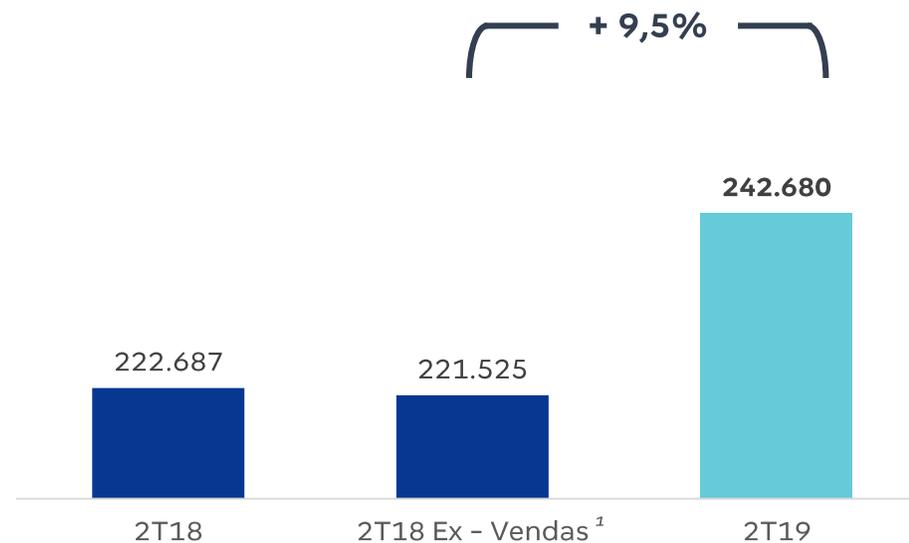
Indicadores Financeiros

NOI (R\$ Mil)



- ✓ Crescimento de 8,5% no NOI quando comparado ao 2T18, e de 9,0% quando excluído o efeito de venda de participação.
- ✓ Principais destaques vs 2T18: Alugueis (+7,5%) e Estacionamento (+15,7%), excluindo os efeitos de venda de participação¹.
- ✓ **Portfolio Core¹: +8,8 vs 2T18**

EBITDA AJUSTADO (R\$ Mil)



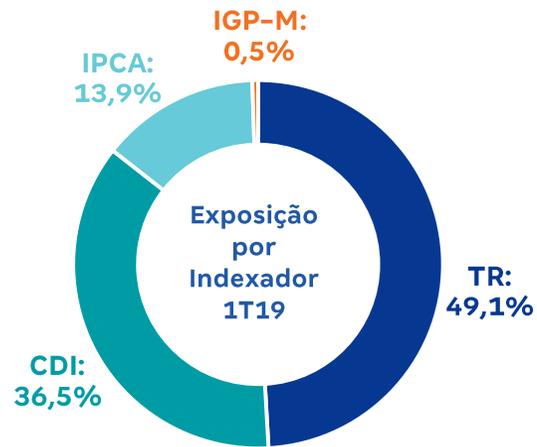
- ✓ Crescimento de 9,0% no EBITDA Ajustado do trimestre, e de 9,5% quando excluído o efeito de venda de participação.
- ✓ Crescimento da Receita Líquida (9,0%) acima do crescimento de Custos de Despesas (5,5%).
- ✓ Redução de 32,9% da PDD.

¹ Para análises do 2T18 Ex-Vendas, excluímos o Shopping Sete Lagoas, vendido em fev/19.

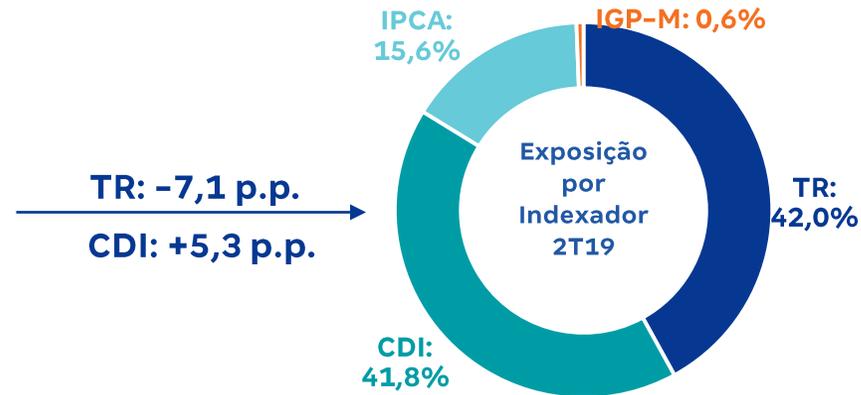
² **Portfólio Core:** Considera o portfólio atual da Companhia (inclui Shopping Estação Cuiabá, inaugurado no 4T18 nos números de 2019) excluindo os shoppings vendidos no ano de 2019, o Araguaia Shopping, São Luís Shopping e Via Brasil Shopping.

/ Estrutura de Capital

PERFIL DA DÍVIDA 1T19



PERFIL DA DÍVIDA 2T19



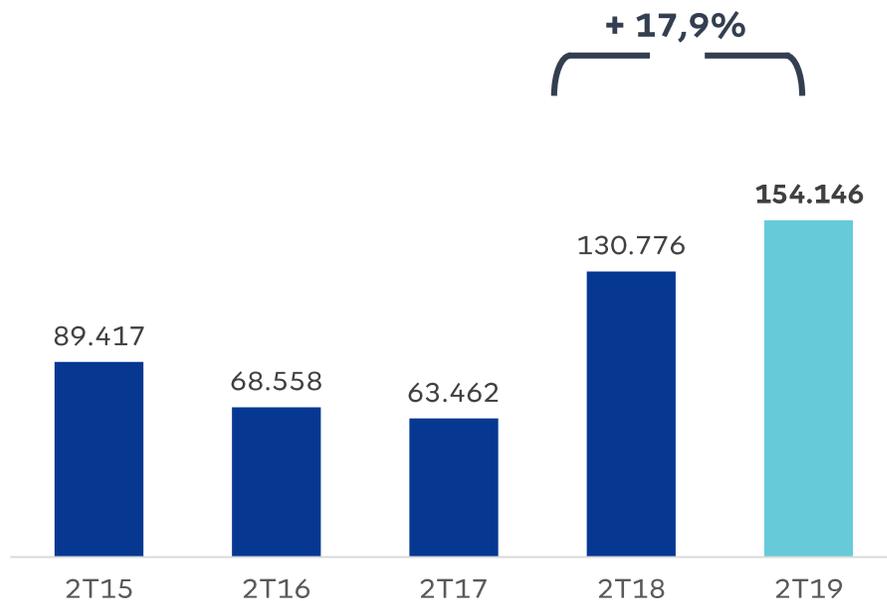
Caixa	R\$ 1,4 bi
Dívida Bruta	R\$ 3,1 bi
Dívida Líquida	R\$ 1,7 bi
Custo Médio	8,4%
Prazo Médio	3,6 anos
Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado 12M	1,9x

Caixa	R\$ 0,9 bi
Dívida Bruta	R\$ 2,8 bi
Dívida Líquida	R\$ 1,8 bi
Custo Médio	8,1%
Prazo Médio	3,8 anos
Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado 12M	1,9x

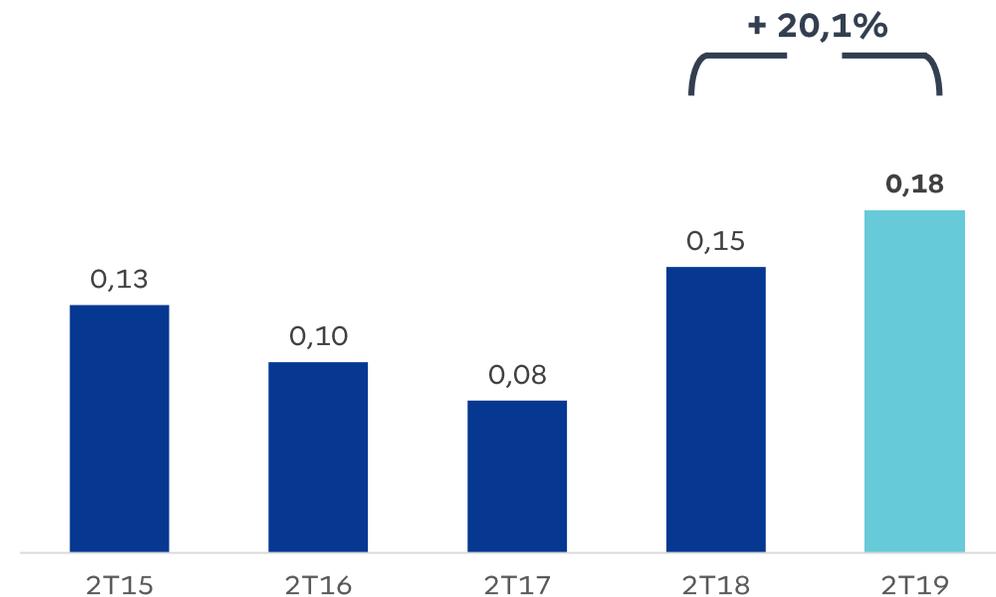
- *Fortress balance sheet*
- Sem exposição a flutuações cambiais
- Alavancagem que reflete nível ótimo fiscal
- Opcionalidade para eventuais oportunidades

/ FFO Ajustado

FFO AJUSTADO (R\$ Mil)



FFO AJUSTADO / AÇÃO (R\$)*



- ✓ Os principais efeitos que contribuíram para o crescimento de 20,1% no AFFO/ação* foram:
- melhora operacional;
 - liability management*: programa de renegociação de dívidas;
 - programa de recompra de ações; e
 - maior eficiência fiscal.

/ Omnichannel: Delivery Center

Estratégia Online to Offline: Integrar o varejo físico ao online para tornar os shoppings hubs de distribuição, potencializar as vendas dos lojistas e aprimorar a experiência do consumidor.



- 📍 **SHIP FROM MALL:** integração de e-commerces e marketplaces às lojas dos shoppings, roteirização, expedição e entrega com rapidez e eficiência
- 📍 Participação brMalls de **37,8%** após ingresso da Multiplan na Sociedade
- 📍 **18 shoppings sendo 5 da brMalls** já integrados: 3 no Rio de Janeiro e 2 em São Paulo
- 📍 **300 mil pedidos** já realizados em mais de **360 lojas (YTD julho)** nos shoppings da brMalls
- 📍 Incremento acumulado de **+1%** nas vendas totais dos shoppings da brMalls, totalizando um TPV de mais de **20 milhões em 2019 (YTD julho)**. Aumento de aproximadamente **10%** nas vendas do segmento de alimentação.

📍 Plataforma aberta



📍 Exemplo de lojistas integrados

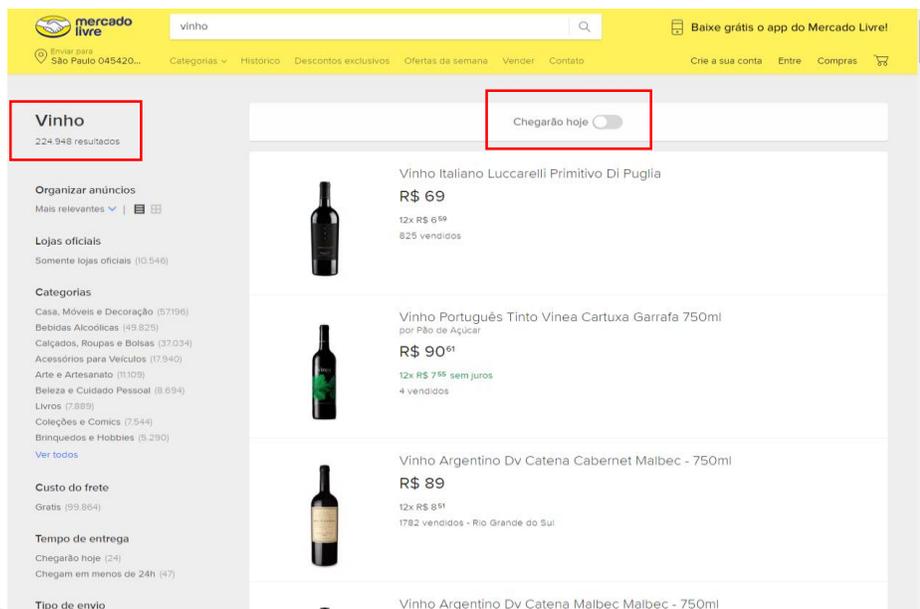


Omnichannel: Mercado Livre + brMalls

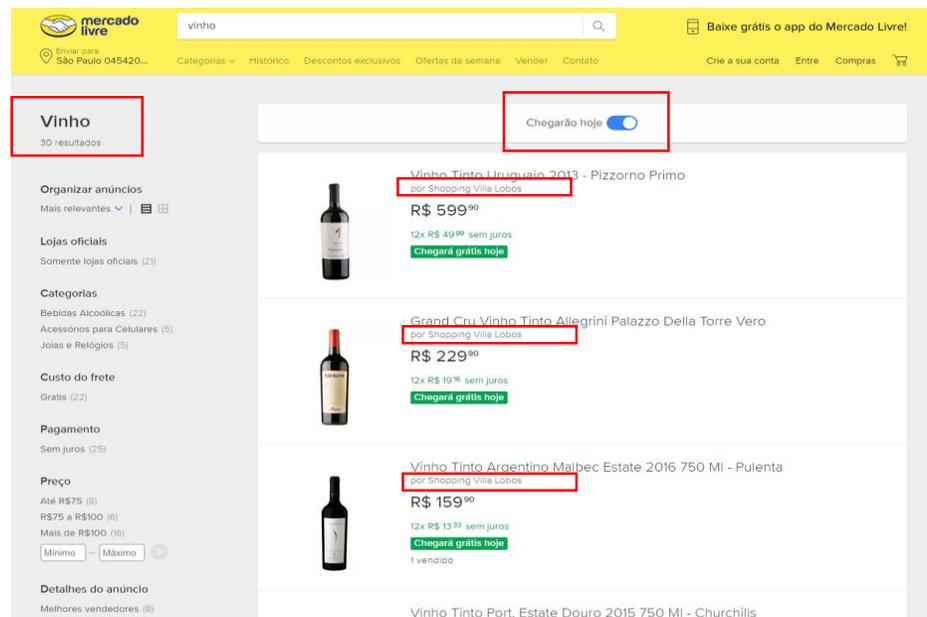
Solução inédita entre as empresas líderes on e off-line, oferecendo aos usuários Mercado Livre soluções same-day de ecommerce através dos shoppings da brMalls



- ✓ Em junho de 2019 a brMalls lançou projeto piloto com o Mercado Livre, no qual usuários Mercado Livre realizam compras de produtos das lojas do Shopping Villa-Lobos, com diferencial para entrega same-day (mesmo dia).
- ✓ No Mercado Livre atualmente estão disponíveis produtos/lojistas do Shopping Villa Lobos dos segmentos de vinhos, vestuário infantil, moda íntima, bijuterias, dentre outros.
- ✓ A solução está integrada ao Delivery Center, garantindo eficiência na expedição e entrega para consumidores do entorno.



De: 224.948 opções
→
após clicar no botão
"Chegarão hoje"
Para: 30 opções
Delivery por Shopping
Villa-Lobos



/ Evento Subsequente – Venda de Ativos

Dados da operação

- **Transação:** Venda da participação integral da brMalls em 7 shoppings
- **Valor Total:** R\$ 696,4 MM a vista
- **Destinação dos Recursos:** Distribuição da totalidade dos recursos, R\$ 696,4 MM, sendo R\$ 170,0 MM em JCP + R\$ 526,4 MM em dividendos (data ex *direitos* em 08/08 e pagamento em 19/08)
- **Eficiência tributária**
- **Cap rate Caixa¹:** 8,4% a 8,6% (NOI LTM: R\$ 60,0 milhões)
- **Cap rate Competência¹:** 9,0% a 9,2% (NOI LTM: R\$ 64,4 milhões)
- **Comprador:** Fundo de Investimento Imobiliário administrado pelo BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM

Shoppings vendidos

MG



PR



RJ



SP



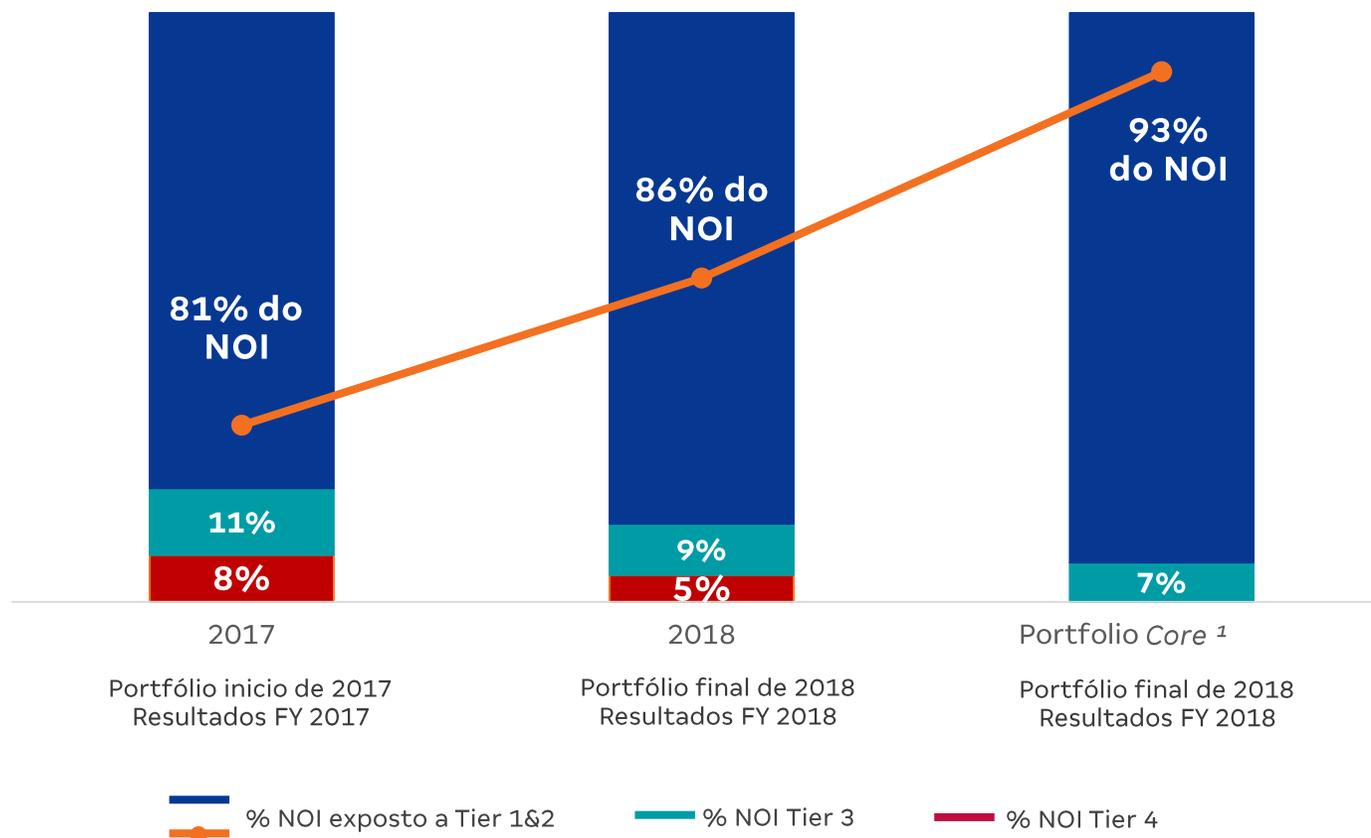
TO



¹ O valor poderá ser acrescido de pagamento adicional de até R\$ 22,4 MM, baseado no desempenho dos shoppings em 2019. Com isso, o Cap Competência pode variar de 9,0% a 9,2% e o caixa de 8,4% a 8,6%.

/ Evento Subsequente – Venda de Ativos

Atingimos 93% do NOI exposto a shoppings Tier 1&2



¹ Portfólio Core: Considera o portfólio em 31/12/2018 e exclui os 7 shoppings alienados na operação em questão, o Sete Lagoas (vendido em fev/19), o Araguaia, o Via Brasil e o São Luis.

/ Agenda de Longo Prazo



MELHORIA DOS ATIVOS

Retrofits: intervenções de maior porte em 10 dos nossos principais ativos; expansões e revitalizações



DIFERENCIAÇÃO

Mix atualizado com novos conceitos; Shoppings mais desejados por varejistas e consumidores do futuro



AUMENTO DA EXPOSIÇÃO EM ATIVOS DOMINANTES

Aquisição de novos ativos estratégicos e/ou aumento de participação de shoppings já existentes



NOVAS SOLUÇÕES

Novos modelos de negócios; *omnichannel*, *same day delivery*, ecossistemas e outras soluções viabilizadas através de tecnologia



CULTURA E TIME

Adaptação de *mindset* e times para consolidar uma cultura que combine orientação aos clientes, eficiência no core business e mais inovação



FORTALECIMENTO DO BALANÇO

Manter *fortress balance sheet*, *liability management* e otimização fiscal

Convidamos a todos a conhecer a nossa estratégia futura através de uma carta específica. Para acessá-la, basta [clique aqui](#).

brMalls

Este material foi preparado com o único objetivo de informar e não deve ser interpretado como uma solicitação ou oferta para compra ou venda de valores mobiliários, nem mesmo como sugestão para potenciais investidores. Este material não é direcionado à intenção de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de qualquer um que receba este material. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou não, é feita com relação à precisão, confiabilidade ou completude das informações futuras e projeções apresentadas neste material. Aqueles que receberem este material não devem deixar de interpretá-lo de forma crítica ou tê-lo como inquestionável. Qualquer informação contida neste material poderá ser alterada sem aviso, e a BR Malls Participações S.A. (“brMalls”) não está obrigada a atualizar as informações apresentadas neste material. A Companhia não será responsabilizada por perdas ou danos de qualquer espécie decorrentes do uso no todo ou em parte deste material.

Os investidores devem consultar seus próprios consultores legais, regulatórios, fiscais, de negócios, investimentos, financeiros e de contabilidade, na medida em que entenderem necessário. Além disso, devem tomar sua decisão de investimento no seu próprio julgamento e conselhos de tais consultores, conforme entenderem necessário, e não com base em quaisquer opiniões contida neste material.

Esta apresentação inclui declarações que representam expectativas sobre eventos ou resultados futuros sujeitos a riscos, baseados em expectativas e projeções atuais sobre eventos e tendências futuros que podem afetar as atividades da Companhia. Estimativas e declarações futuras incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa prever, indicar ou deduzir resultados, desempenho ou realizações futuros e podem conter as palavras “acredita”, “estima”, “espera”, “visa”, “pode”, “poderá”, “antecipa” ou quaisquer outras palavras ou frases similares. Essas declarações incluem projeções de crescimento econômico, demanda e fornecimento, bem como informações sobre posição perante os concorrentes, aspectos regulatórios, potencial de crescimento e outros assuntos. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela administração da Companhia e que a administração da Companhia acredita serem razoáveis, considerando-se certas suposições sobre as atividades e as condições econômicas, muitas das quais estão fora do controle da Companhia. Estes fatores e outros fatores nos quais as projeções foram baseadas estão sujeitos a incertezas. Consequentemente, as projeções não são necessariamente uma indicação de performance futura, e nem a brMalls e nem qualquer outra pessoa assumem a responsabilidade pela precisão de tais projeções. Dessa forma, a administração da Companhia não está fazendo e não deve ser interpretada como se estivesse fazendo qualquer declaração a respeito da concretização de eventos ou circunstâncias futuros. Em razão desses fatores incertos, os investidores não devem tomar sua decisão de investimento baseada exclusivamente nessas estimativas e declarações que representam expectativas sobre eventos ou resultados futuros. A Companhia não fornecerá aos titulares de ações ordinárias ou GDSs projeções revisadas ou análises das diferenças entre projeções e resultados operacionais efetivos.

Teleconferência de Resultados

2º TRI
2019

brMalls

Earnings Conference Call

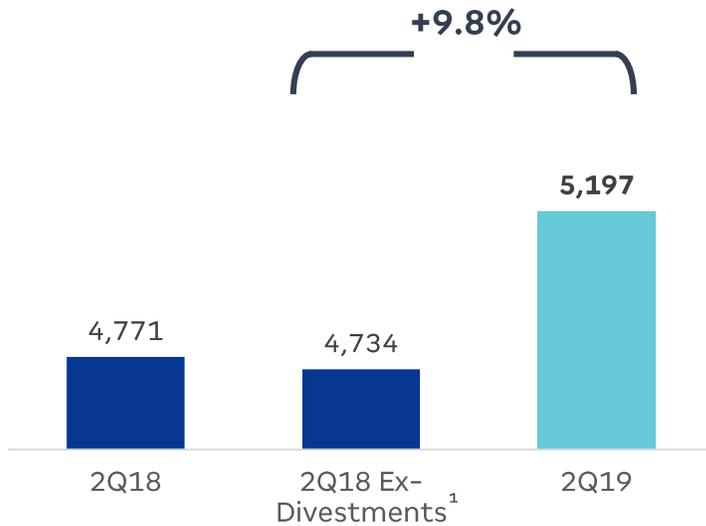
2Q
2019

/ brMalls 2Q19

-  Operational Recovery
-  Financial Indicators
-  Capital Structure
-  Adjusted FFO
-  Omnichannel
-  Other Events
-  Long Term Agenda

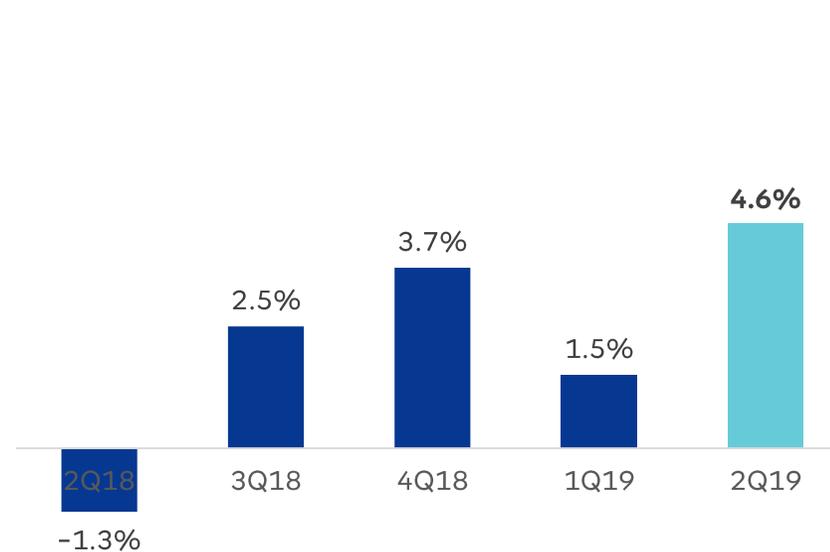
Operational Recovery

TOTAL SALES (R\$ MM)



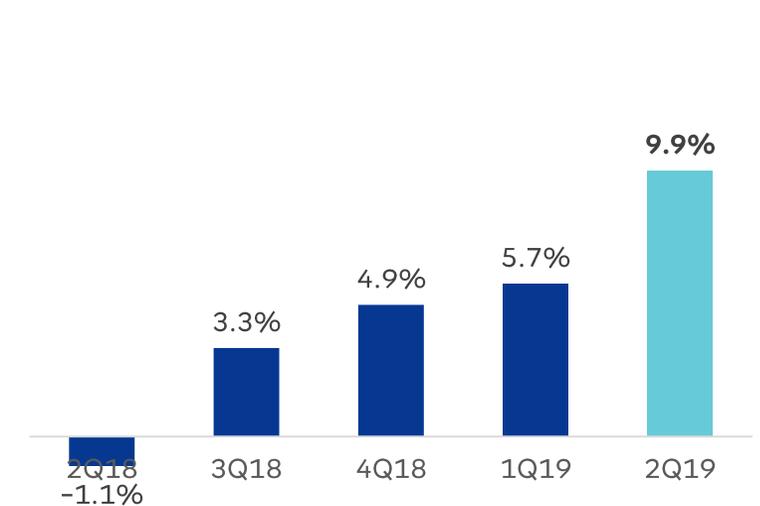
- ✓ Total sales increased by 8.9% and by 9.8% excluding the divested asset¹, contributing to a 0.3 p.p. reduction in the occupancy cost when compared to 2Q18.
- ✓ Tenant mix: The performance of new tenants continues to contribute positively to sale's growth.
- ✓ Core Portfolio²: + 9.5% vs. 2Q18.

SAME STORE SALES (SSS)



- ✓ SSS: 4.6% increase in 2Q19, with satellite stores as the quarter's highlight, increasing by 6.5%.
- ✓ All regions presented growth year over year, with the North and South regions as the main highlights, increasing their SSS by 9.8% and 7.1%, respectively.
- ✓ Core Portfolio²: +4.5%.

SAME STORE RENT (SSR)



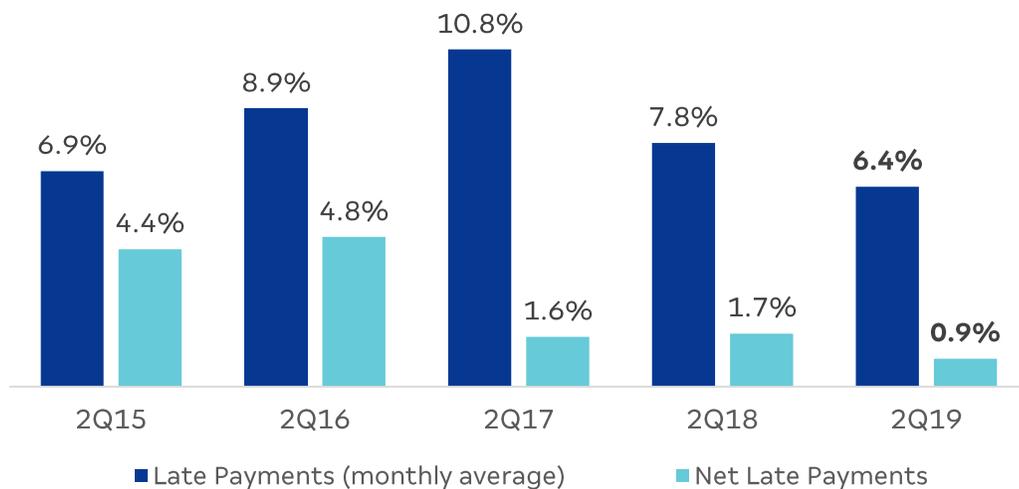
- ✓ Increasing for the fourth consecutive quarter.
- ✓ Our SSR was positively impacted by the increase in inflation and by the leasing adjustments made in better terms for the Company.
- ✓ Core Portfolio²: +9.7% vs. -1.0% in 2Q18 (+10.7 p.p.).

¹ For the 'Ex-Divestments' analysis, we exclude Shopping Sete Lagoas, divested from in Feb/19.

² Core Portfolio: Considers the Company's current portfolio (including Shopping Estação Cuiabá, opened in 4T18, in 2019 results) excluding the malls sold in 2019, Araguaia Shopping, São Luis Shopping and Via Brasil Shopping.

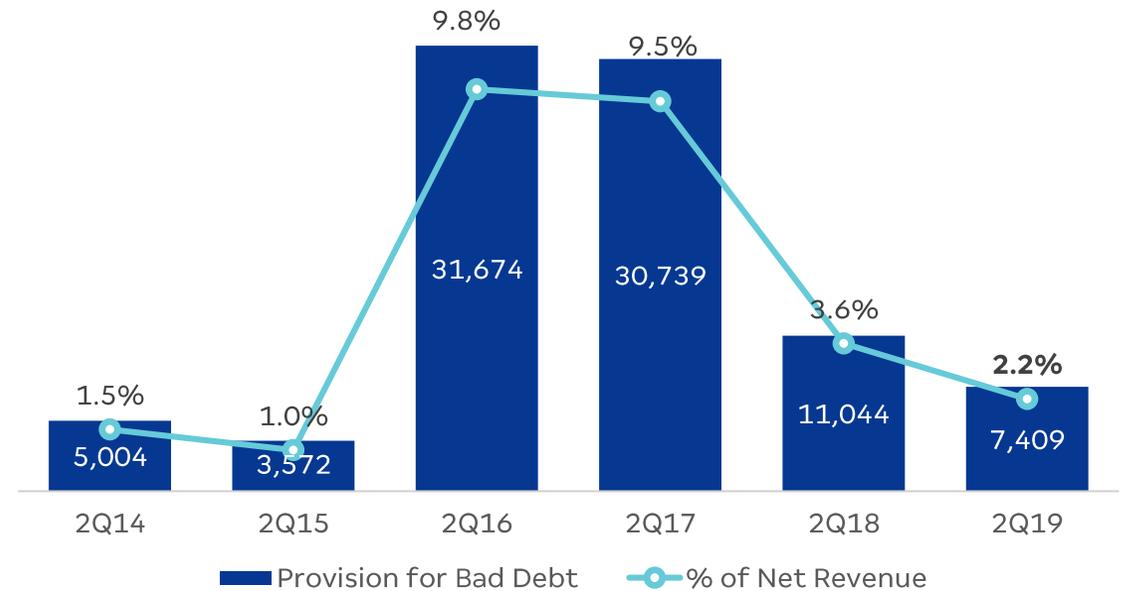
Operational Recovery

DELINQUENCY RATE (%)



- ✓ The tenant mix improvement strategy has been constantly improving the delinquency rate since 2017.
- ✓ Net late payments: lowest level for a 2nd quarter since 2010.
- ✓ Core Portfolio¹: Net late payments of 0.8% and late payments 6.0%.

PROVISION FOR BAD DEBT AND DEBT WAIVER (R\$ 000')

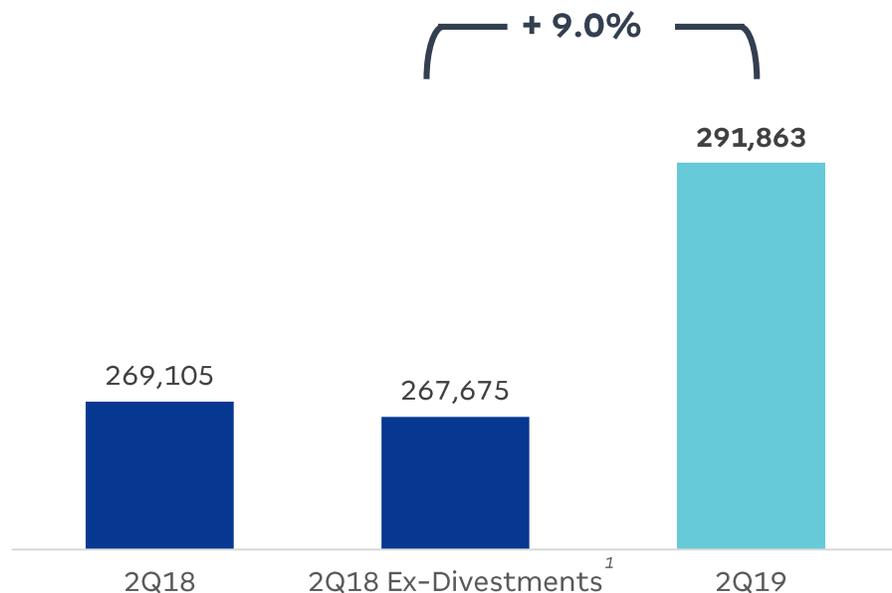


- ✓ Provisions for bad debt and debt waiver as a % of Net Revenues close to pre-crisis levels.
- ✓ Provisions for bad debt and debt waiver decreased by 32.9%. The improvement in the indicator is due to the better quality of our tenant portfolio.

¹ Core Portfolio: Considers the Company's current portfolio (including Shopping Estação Cuiabá, opened in 4T18, in 2019 results) excluding the malls sold in 2019, Araguaia Shopping, São Luis Shopping and Via Brasil Shopping.

Financial Indicators

NOI (R\$ 000')

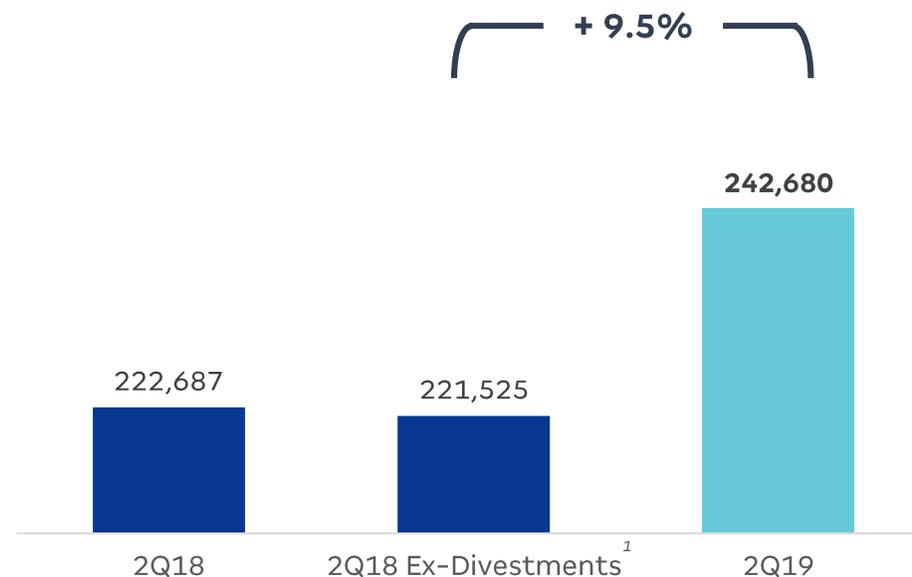


- ✓ Our NOI increased by 8.5% when compared to 2Q18, and by 9.0% when we exclude the divested asset¹.
- ✓ 2Q19 main highlights: Rents (+7.5%) and Parking (+15.7%), excluding the divested asset¹.
- ✓ Core Portfolio²: +8.8% vs. 2Q18.

¹ For the 'Ex-Divestments' analysis, we exclude Shopping Sete Lagoas, divested from in Feb/19.

² Core Portfolio: Considers the Company's current portfolio (including Shopping Estação Cuiabá, opened in 4T18, in 2019 results) excluding the malls sold in 2019, Araguaia Shopping, São Luis Shopping and Via Brasil Shopping.

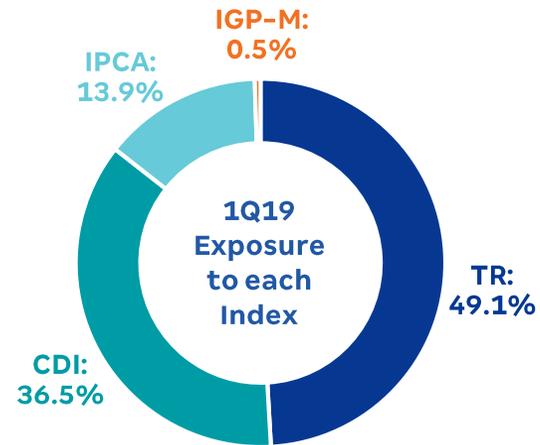
ADJUSTED EBITDA (R\$ 000')



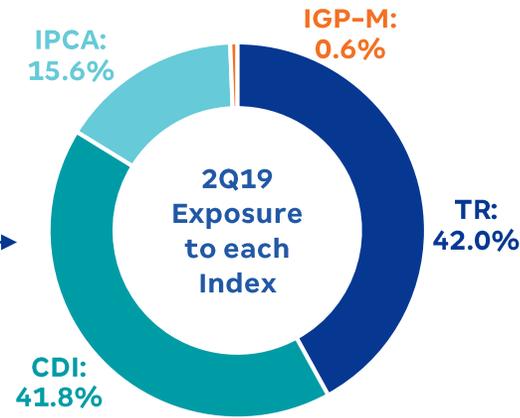
- ✓ Our Adjusted EBITDA increased by 9.0% during the quarter, and by 9.5% when we exclude the divested asset.
- ✓ Increase in Net Revenue (9.0%) larger than the increase in costs and expenses (+5.5%).
- ✓ 32.9% decrease in provisions for bad debt and debt waiver.

Capital Structure

1Q19 DEBT PROFILE



2Q19 DEBT PROFILE



TR: -7.1 p.p.
CDI: +5.3 p.p.

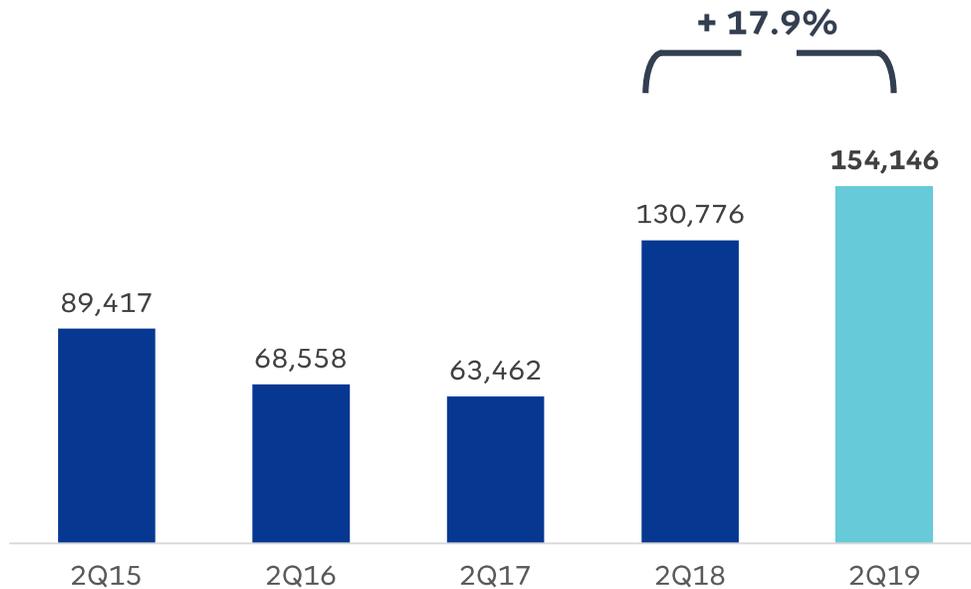
Cash Position	R\$ 1.4 bi
Gross Debt	R\$ 3.1 bi
Net Debt	R\$ 1.7 bi
Average Cost	8.4%
Duration	3.6 anos
Net Debt/ LTM Adjusted EBITDA	1.9x

Cash Position	R\$ 0.9 bi
Gross Debt	R\$ 2.8 bi
Net Debt	R\$ 1.8 bi
Average Cost	8.1%
Duration	3.8 anos
Net Debt/ LTM Adjusted EBITDA	1.9x

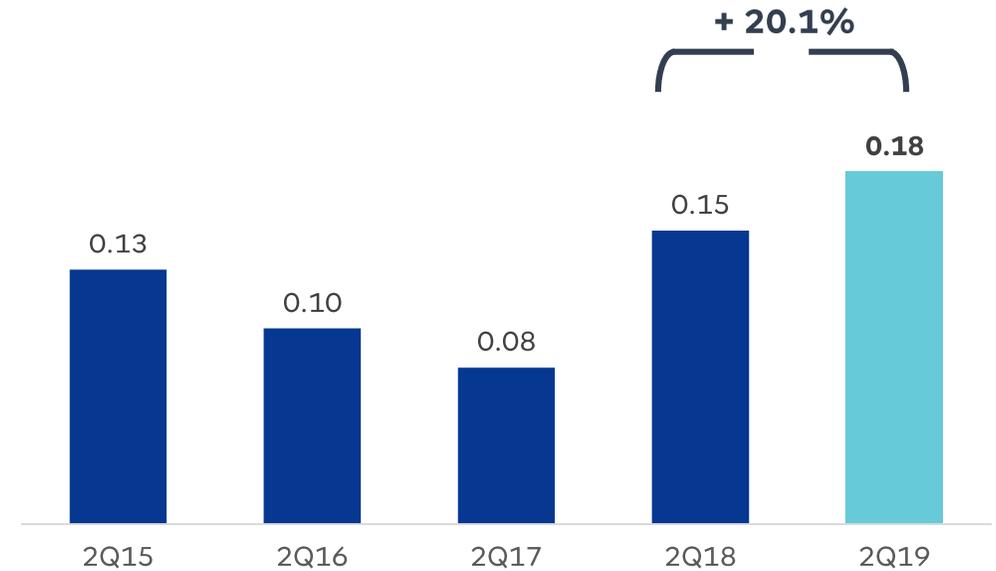
- Fortress balance sheet
- No exposure to FX variations
- Leverage that reflects optimal tax efficiency
- Optionality for any opportunities that may arise

/ Adjusted FFO

ADJUSTED FFO (R\$ 000')



ADJUSTED FFO / SHARE (R\$)*



- ✓ The main factors that contributed to the 20.1% increase in our AFFO/share* were:
- i. operational recovery;
 - ii. Liability management
 - iii. share repurchase program;
 - iv. greater tax efficiency.

/ Omnichannel: Delivery Center

Online to Offline Strategy: Integrate physical to online retail to transform malls into distribution hubs, boost tenant's sales and enhance customer experience.



- 📍 **SHIP FROM MALL:** Integration of e-commerce websites and marketplaces with mall stores and efficiently executing the routing, dispatch and delivery.
- 📍 brMalls holds a **37.8%** stake after Multiplan joined as a shareholder
- 📍 **18 malls already integrated, 5 of which are owned by brMalls:** 3 in Rio de Janeiro and 2 in São Paulo
- 📍 **300 mil orders** from over **360 stores (YTD July)** in brMalls' assets
- 📍 Accumulated increase of **+1%** in sales in brMalls' assets, with a TPV of over **20 million in 2019 (YTD July)**. Approximately **10%** increase in sales within the food segment.

📍 Open platform



📍 Example of tenants already integrated into Delivery Center

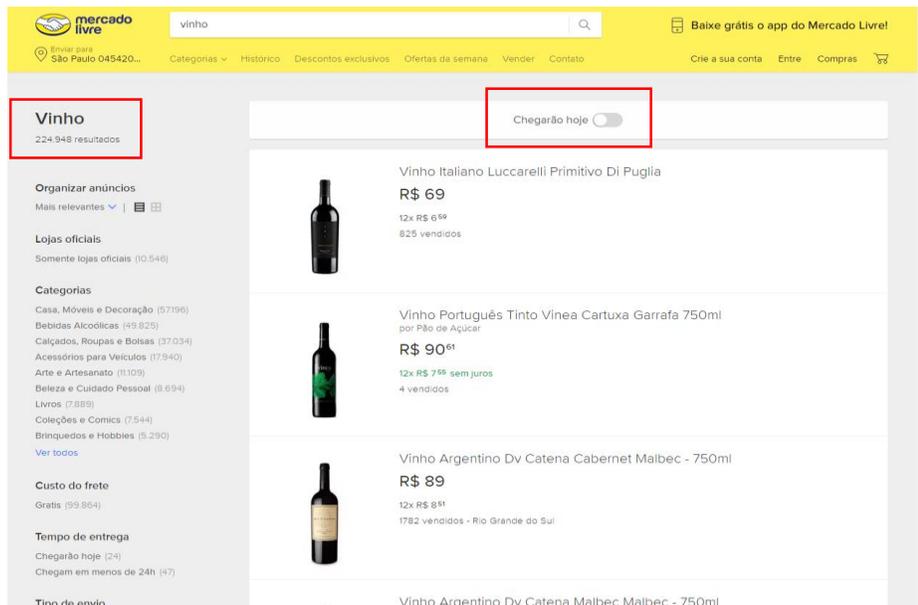


Omnichannel: Mercado Livre + brMalls

Unique solution between two leading on and offline companies, offering Mercado Livre users same-day ecommerce solutions through brMalls' shopping malls



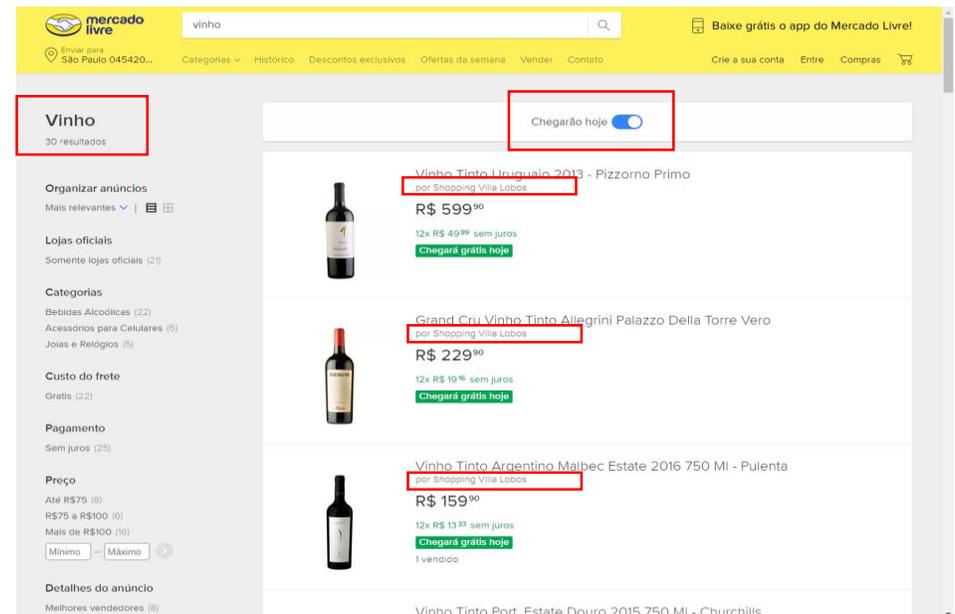
- ✓ In June 2019 brMalls launched a pilot project with Mercado Livre, in which Mercado Livre users can purchase products from Shopping Villa-Lobos' stores with a same-day delivery option.
- ✓ Shopping Villa Lobos' tenants and products are currently available at Mercado Livre's platform, in several segments such as wine, children's clothing, underwear, jewelry and many others.
- ✓ The solution is integrated with Delivery Center, which guarantees highly efficient dispatch and delivery to customers.



From: 224,948 options

after clicking on the
"Arrive today"
button

To: 30 options
Delivery by Shopping
Villa-Lobos



/ Other Events – Asset Divestment

Details on the transaction

- **Transaction:** Sale of brMalls' full stake in 7 malls
- **Total Amount:** R\$ 696.4 MM paid in cash
- **Use of Proceeds:** Full distribution to shareholders, R\$ 696.4 MM, of which R\$ 170.0 MM as interest on capital ("IOC") + R\$ 526.4 MM in dividends (ex date in August 8th and payment in August 19th)
- **Tax Efficiency**
- **Cap rate on a Cash Basis ¹:** 8.4% to 8.6% (LTM NOI: R\$ 60.0 million)
- **Cap rate on a Accrual Basis ¹:** 9.0% to 9.2% (LTM NOI: R\$ 64.4 million)
- **Buyer:** Real Estate Investment Fund managed by BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM

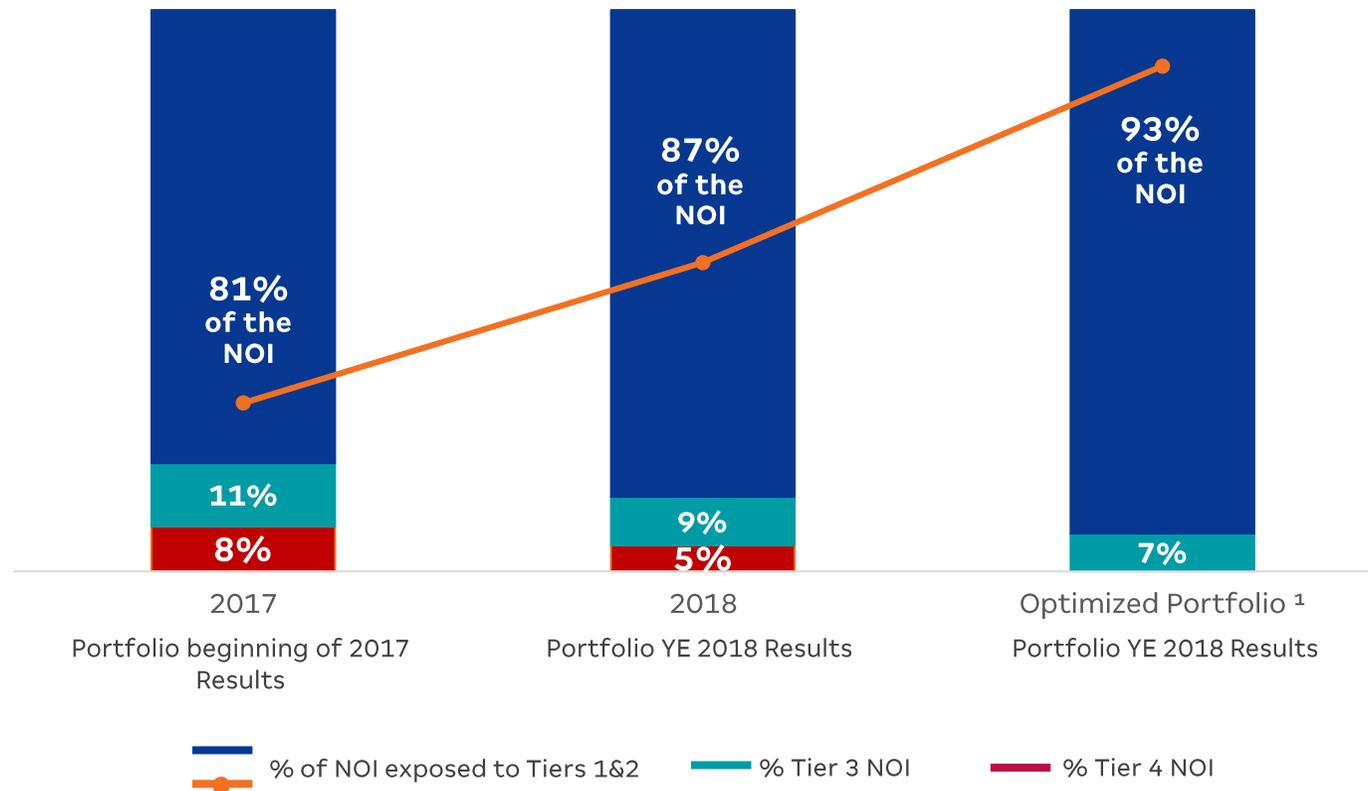
Divested assets



¹ – The amount may be increased by an additional payment of up to R\$ 22.4 MM, based on the mall's performance in 2019. As a result, the cap rate on a accrual basis may vary from 9.0% to 9.2% and from 8.4% to 8.6% on a cash basis.

/ Other Events – Asset Divestment

We increased to 93% our NOI exposure to Tier 1&2 malls



¹ Considers the portfolio in YE 2018 with the exclusion of the 7 malls sold in the referred transaction, Sete Lagoas (sold in February/2019), Araguaia, Via Brasil and São Luis.

/ Long Term Agenda



PORTFOLIO IMPROVEMENTS

Retrofits: major interventions in 10 of our main assets; expansions and revitalizations



DIFFERENTIATION

Up-to-date tenant mix with new concepts; Top of mind for tenants and consumers of the future



INCREASE EXPOSURE TO DOMINANT ASSETS

Acquisition of new strategic assets and/or increases in interest in existing malls.



NEW SOLUTIONS

New business models; omnichannel, same day delivery, ecosystems and other technology-driven solutions



TEAM AND CULTURE

Adapting our mindset and teams to consolidate a client-oriented, core business efficient and innovation-driven culture



BALANCE SHEET STRENGTHENING

Fortress balance sheet, liability management and tax efficiency

We invite all interested parties to learn about our strategy for the future by reading our letter. To access it, simply [click here](#).

brMalls

This material that follows is a presentation of general background information about BR Malls Participações S.A. and its consolidated subsidiaries ("BR Malls" or the "Company") as of the date of the presentation. It is information in summary form and does not purport to be complete and is not intended to be relied upon as advice to potential investors.

No representations or warranties, express or implied, are made as to, and no reliance should be placed on, the accuracy, fairness or completeness of the forecasted information presented or contained in this presentation. Neither the Company nor any of its affiliates, advisers or representatives, accepts any responsibility whatsoever for any loss or damage arising from any information presented or contained in this presentation. The information presented or contained in this presentation is current as of the date hereof and is subject to change without notice and its accuracy is not guaranteed. Neither the Company nor any of its affiliates, advisers or representatives make any undertaking to update any such information subsequent to the date hereof. This presentation should not be construed as legal, tax, investment or other advice.

Certain data in this presentation was obtained from various external data sources, and the Company has not verified such data with independent sources. Accordingly, the Company makes no representations as to the accuracy or completeness of that data, and such data involves risks and uncertainties and is subject to change based on various factors.

This presentation contains forward-looking statements. Such statements are not statements of historical facts, and reflect the beliefs and expectations of BR Malls' management. The words "anticipates", "wishes", "expects", "estimates", "intends", "forecasts", "plans", "predicts", "projects", "targets" and similar words are intended to identify these statements. Although the Company believes that expectations and assumptions reflected in the forward-looking statements are reasonable based on information currently available to the Company's management, the Company cannot guarantee future results or events. You are cautioned not to rely on forward-looking statements as actual results could differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements.

Securities may not be offered or sold in the United States unless they are registered or exempt from registration under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"). Any offering of securities to be made will be made solely by means of an offering circular. This presentation does not constitute an offer, or invitation, or solicitation of an offer, to subscribe for or purchase any securities, and neither any part of this presentation nor any information or statement contained therein shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract or commitment whatsoever. Any decision to purchase securities in any offering of securities of the Company should be made solely on the basis of the information contained in the offering document which may be published or distributed in due course in connection with any offering of securities of the Company, if any. This presentation is being made only to investors that, by means of their attendance at this presentation, represent to the underwriters and the agents that they are "Qualified Institutional Buyers" as that term is defined in the Securities Act.

Earnings Call

2Q
2019