



A

Empresa Gestora de Ativos S.A - EMGEA

Prezados,

Em atenção a CONSULTA PÚBLICA AO MERCADO - Empresa Gestora de Ativos S.A. - EMGEA sobre futura contratação de solução para gestão de vendas de imóveis não de uso de sua propriedade, segue nossa resposta a **RFI** - *Request for Information*, datada de 07/05/2020.

No intento de contribuir com o processo de avaliação e subsidiar com informações para escolha da solução que atenda às suas necessidades, visando futura contratação desses serviços, nos termos da legislação vigente.

Cordialmente,


MÁRCIO NATIAN PORTES SOUZA

Sócio Administrador - Lotus Agenciamento LTDA



**RFI - Request for Information - EMGEA
(Respostas)**

OBJETIVO EMGEA - Subsidiar decisão da Empresa Gestora de Ativos S.A. - EMGEA sobre futura contratação de solução para gestão de vendas de imóveis não de uso de sua propriedade, a fim de atender às demandas existentes nos processos de alienação dos bens em todo o País, conforme especificações das tarefas mínimas contidas no item 4 deste documento.

A participação nesta consulta está condicionada à apresentação de informações e preços, conforme o item 5.

SERVIÇOS MÍNIMOS

Item	Serviço	A Solução fornece?
4.1.1	Cadastrar os imóveis disponíveis para a venda, incluindo: i) importar dados e upload de documentos; ii) conferir e dar tratamento às informações do cadastro; iii) cadastrar coordenadas para georreferenciamento dos imóveis; iv) obter imagens a partir da solução Google Street View; v) cadastrar informações de pendências jurídicas; v) atualizar as informações e documentos em rotina a ser definida.	Sim



4.2.2	Distribuir e gerenciar as vendas, incluído: i) utilizar inteligência artificial para distribuir os imóveis de acordo com critérios pré-estabelecidos; ii) Alocar automaticamente os imóveis por meio de API's (application programming interface) nos canais de vendas com prazo definido para cada tipo de venda (leilão, venda direta, concorrência, etc); iii) Notificar os canais de venda; iv) Receber proposta, analisar, conferir e encaminhar para EMGEA; v) Viabilizar interface, via plataforma, para acompanhamento das propostas em andamento; vi) Acompanhar junto ao cliente a regularização de pendências geradas; vii) Enviar, notificar o cliente final o andamento de seu processo de compra; viii) Conciliar valores recebidos e estornos;	Sim
4.2.3	Precificar os imóveis, incluindo: i) Atribuir o valor de venda para os leilões alinhado com a legislação vigente - Lei 9.514/97; ii) Utilizar parâmetros matemáticos para precificar os imóveis não de uso,	Sim



	<p>atrelados com propostas recebidas e percepção de valor de mercado; iii) Implementar solução para validar preços sugeridos.</p>	
4.1.4	<p>Automatizar a transição dos modelos de venda de acordo com a estratégia legal/comercial (leilão, venda direta, concorrências e outros) incluindo: i) Definir estratégias comerciais; ii) Realizar campanhas de marketing, utilizando critérios próprios;</p>	Sim
4.1.5	<p>Prospectar canais de venda, incluindo: i) Prospectar canais para comercializar ou indicar clientes em potencial; ii) Cadastrar e homologar canais de venda (Leiloeiros, corretores de imóveis, entre outros); iii) Implementar canais de ouvidoria;</p>	Sim
4.1.6	<p>Disponibilizar: A) Relatórios: i) Situação da base de imóveis cadastrados; ii) Precificação; iii) Processo de venda: 1. Esteira 2. Distribuição dos imóveis 3. Vendas em andamento 4. Canais de venda; iv) Base de dados de cliente; v) Disponibilizar relatórios de tráfego (Google Analytics); vi) Elaborar relatórios gerenciais definidos em</p>	Sim



conjunto com a EMGEA. B) Base de dados: i) Disponibilizar interface para auditoria interna e externa; ii) Permitir aplicação de filtros de pesquisa em toda base de imóveis; iii) Gerar relatórios em interface web; iv) Permitir exportação da base em formato de arquivo (xlsx, xml, csv, etc) com todos os imóveis, seu status de venda e informações cadastrais;

PRECIFICAÇÃO

5.1 A precificação poderá ser apresentada das seguintes formas:	
a) Por percentual de comissão de venda dos imóveis;	5% (cinco por cento) sobre cada imóvel vendido
b) Pagamento mensal (preço fixo); ou	*****
c) Outras formas (especificar)	*****



**SOLUÇÃO PROPOSTA DE TRABALHO –
EMGEA**

SUMÁRIO

1. Objetivo	2
2. Termos e Condições	2
2.1. Confidencialidade	2
2.2. Responsabilidade	2
3. Informações Sobre a Carteira	3
4. Tarefas Mínimas.....	3
4.1. As tarefas mínimas para solução são:	3
5. Precificação	3
6. Cronograma	4
7. Contatos	4

Objetivo

< Implementar a venda dos imóveis não de uso de sua propriedade, auferindo o maior ganho para empresa **EMGEA, respaldado, por óbvio, à legislação vigente;**

< Atender as exigências legais na venda de imóveis, mitigando eventuais falhas processuais nesse tipo de venda com a implementação auditoria e controle;

< Padronizar as informações a respeito dos imóveis disponibilizadas nos canais de vendas, garantindo uniformidade e equidade nos processos, mitigação de fraude;



< Disponibilizar nos canais de vendas, indicadores de performance, rentabilidade, à luz das experiências adquiridas em anexo de mercado;

< Disponibilizar plataforma confiável que, através de transações criptografadas e auditadas, gerando um processo transparente e com resultados eficientes, que preservam a autenticidade, segurança e confiabilidade dos lances e das informações;

< Gerenciar, todas as operações e logísticas necessárias para a realização de leilões: **PRÉ-LEILÃO, EDITAL, PUBLICIDADE, REALIZAÇÃO, PÓS LEILÃO;**

TERMOS E CONDIÇÕES

CONFIDENCIALIDADE

A Empresa Lotus Agenciamento LTDA reconhece que ao tomar conhecimento de informações privadas na empresa EMGEA, que podem e devem ser conceituadas como segredo de indústria ou de negócio, informamos, que através de contrato expresso, a ser devidamente assinado, que tais informações devem ser tratadas confidencialmente sob qualquer condição e não podem ser divulgadas a terceiros não autorizados, aí se incluindo os próprios empregados da empresa EMGEA, sem a expressa e escrita autorização do representante legal signatário do Contrato ora referido.

RESPONSABILIDADE

São responsabilidades da EMPRESA LOTUS AGENCIAMENTO LTDA, além das demais previstas, em eventual e futuro contrato:



< Responder por todo e qualquer dano que causar à EMGMA ou a terceiros, ainda que culposos, praticado por seus prepostos, empregados ou mandatários;

< Responder por qualquer tipo de autuação ou ação que venha a sofrer em decorrência da prestação dos serviços;

< Responder, por força da lei, civil e penal, pela indevida divulgação e descuidada ou incorreta utilização dos dados, informações ou documentos de qualquer natureza, exibidos, manuseados, os quais deve guardar sigilo, sem prejuízo da responsabilidade por perdas e danos a que der causa;

< Prezar pela busca de resultados positivos, com solução dos seus conflitos, promovendo maior liquidez, assessorando e organizando para que a venda dos imóveis seja realizada com segurança e extrema eficácia, tudo respaldado pela ética, honestidade e excelência.

Vale ressaltar que com maior ampla divulgação para venda de bens, agindo de forma transparente oportunizando, amplo proveito econômico para a EMGMA.

Compromisso, ética, transparência, agilidade, honestidade, confiança e excelência, é a responsabilidade desta empresa para com a EMGMA.

INFORMAÇÕES SOBRE A CARTEIRA

A empresa Lotus Agenciamento LTDA atua, entre outras atividades, com soluções de vendas de bens móveis e imóveis.

Atua com relacionamento comercial, operacional e jurídico, com leiloeiros devidamente habilitados para realização de serviços em todo território nacional.



TAREFA MÍNIMA

- IMÓVEIS DISPONÍVEIS PARA VENDA

- < Análise minuciosa dos imóveis a serem vendidos, frente aos órgãos competentes;

- < Relatórios informando pendências existentes para que seja regularizado;

- < Upload de documentos (matrículas, laudos, etc) em ambiente seguro;

- < Realização de vistoria, se fizer necessário;

- < Obtenção de fotos dos imóveis a serem vendidos;

- < Cadastramento de coordenadas para georreferenciamento dos imóveis nas buscas por mapas;

- < Obtenção de imagens a partir da solução Google Street View;

- < Atualização das informações e documentos dos imóveis, a ser definido;

- < Histórico de todas as alterações realizadas, devidamente identificadas e datadas;

- < Criação de cronogramas para cada canal de venda;

- < Definição dos tipos de venda (leilão, venda direta, etc);

- < Equipe altamente competente e qualificada, especializada com advogados, operadores do Direito, experts em publicidade, marketing, vendas, entre outras especialidades, uma cobertura completa, planejada e ágil para que venda transcorra perfeitamente;

- < Cadastramento e homologação dos canais de venda de acordo com a legislação para cada tipo de venda (leiloeiros);



< Leiloeiros devidamente habilitados perante a Junta Comercial;

< Disponibilizar sistema para emissão eletrônica de nota venda, onde previamente são cadastrados os bens, permitindo durante o mesmo, o cadastramento de senha e do nome do comprador, do valor do imóvel;

< Plano de Marketing de acordo com as necessidades e particularidade, para os bens a serem destinados à venda, providenciando a devida publicidade, submetendo, em tempo hábil, para análise e aprovação, todo material publicitário do Leilão, visando a ampla divulgação do evento e, por consequência os resultados;

< Divulgação com antecedência de forma ampla, através nos meios de comunicação em vários Estados, por intermédio do envio de mala direta aos nossos cadastros de clientes, publicidade em rádio, televisão e jornais de grande circulação, "outdoors", panfletos e painéis (em especial nas regiões que encontram-se os bens destinados à venda), dispondo, para tanto, de competente assessoria de imprensa, frisa-se, sem qualquer custo para a empresa.

5 . PRECIFICAÇÃO

5. 1 O custo da solução será pago, tão somente em havendo sucesso nas vendas, conhecido como formato de taxa de sucesso, como comissão de 5% (cinco por cento) sobre o valor de venda dos imóveis, destinado exclusivamente ao Leiloeiro, à luz do Decreto 21.981/32.

5.2 É facultada a EMGEA em optar por repassar esse custo para o cliente final, contudo, em atenção a legislação vigente,



supramencionada, o valor da comissão deve ser **OBRIGATORIAMENTE** em 5% (cinco por cento).

CONTATO

A empresa LOTUS AGENCIAMENTO LTDA, com sede social na Rua Hércio Lazzarotti, 523, sala A, Bairro Alto Caiçaras, CEP: 30.750-270, Belo Horizonte/MG, através do seu sócio administrador Sr. Márcio Nattan Portes Souza, podendo ser contatado, via e-mail: contato.lotusagenciamento@gmail.com e telefone 31 3207-3900 e 31 99188-133.


MÁRCIO NATTAN PORTES SOUZA

Sócio Administrador - Lotus Agenciamento LTDA