

# **POLÍTICA INTERNA DE VENDA DE UNIDADES PARA COLABORADORES DA MELNICK EVEN DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO S.A.**

## **1. OBJETIVO**

1.1 Esta "*Política Interna de Venda de Unidades para Colaboradores da Melnick Even Desenvolvimento Imobiliário S.A.*" ("Política") tem por objetivo regulamentar a venda de unidades dos empreendimentos imobiliários da **MELNICK EVEN DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO S.A.** ("Companhia") ou de qualquer de suas controladas, controladoras ou coligadas, diretamente ou por meio de parcerias, consórcios e/ou associações cuja gestão comercial seja de responsabilidade da Companhia ("Unidade"), aos colaboradores da Companhia, entendidos como os funcionários e administradores da Companhia ou de qualquer de suas controladas ("Colaborador").

## **2. ABRANGÊNCIA**

2.1 São abrangidos por esta Política todos os Colaboradores e Unidades.

## **3. AQUISIÇÃO E/OU RESERVA DE UNIDADES**

3.1 O Colaborador que estiver interessado em adquirir Unidade(s) deve, obrigatoriamente, ser parte integrante do instrumento de compra e venda a ser celebrado.

3.1.1. Na hipótese de o Colaborador não constar formalmente do contrato de compra a venda a ser assinado, esta Política não será aplicável.

3.2. O Colaborador deverá manifestar sua intenção de aquisição de Unidade perante o Departamento Comercial da Companhia, ocasião em que apresentará proposta formal de aquisição de Unidade ("Proposta").

3.2.2. A Proposta será analisada conforme os procedimentos regulares do Departamento Comercial da Companhia, aplicáveis a qualquer interessado na aquisição de Unidade, seja este Colaborador ou não, e observará em especial se a Unidade pretendida pelo Colaborador se encontra disponível para venda.

3.3 Eventual pedido de reserva de Unidade deverá ser apresentado diretamente ao Departamento Comercial e será processado de acordo com a ordem cronológica das solicitações recepcionadas.

3.4. A disponibilidade das Unidades também obedecerá à ordem cronológica de aprovação das Propostas, ordem essa que será administrada pelo Departamento Comercial de acordo com critérios internos pré-definidos pelo próprio Departamento Comercial.

3.5. Uma vez recebida a Proposta pelo Departamento Comercial, esse a encaminhará ao Departamento de Análise de Crédito da Companhia, com cópia para o gerente do Colaborador envolvido na negociação, de forma a dar-lhe ciência.

3.5.1. A análise de crédito, até o nível hierárquico de coordenador, será realizada pelo gerente do Departamento de Gestão de Carteira. Caso a negociação envolva gerente ou superiores hierárquicos, a análise será realizada exclusivamente pelo Diretor do Departamento de Gestão de Carteira.

3.5.2. O Colaborador deverá atender às condições de concessão de crédito praticadas pela Companhia na ocasião da compra, podendo ser a venda negada caso o Colaborador não se enquadre nos critérios pré-definidos internamente pelo Departamento de Análise de Crédito.

#### **4. CONTATOS COM CORRETORES DE IMÓVEIS**

4.1 Não será admitida a aplicação do desconto da comissão de corretagem previsto no item 5.2 abaixo quando o Colaborador houver realizado qualquer espécie de contato com qualquer corretor de imóveis que esteja, direta ou indiretamente, envolvido com as vendas das Unidades cuja aquisição é do interesse do Colaborador.

4.2 Caso o Colaborador tenha interesse de visitar qualquer estande de vendas para, posteriormente, adquirir ou não uma Unidade, deverá entrar em contato com o Departamento Comercial da Companhia para que este o oriente quanto a como proceder em relação às abordagens de corretores de imóveis.

#### **5. DESCONTOS**

5.1 O Colaborador que adquirir Unidade terá direito ao desconto máximo aprovado pelo Departamento Comercial da Companhia para a venda da Unidade em questão na data da assinatura do contrato de compra e venda (denominado internamente à Companhia como "desconto Diretoria").

5.2. Para qualquer aquisição sob esta Política, o Colaborador estará isento do pagamento da comissão de corretagem, uma vez que não haverá intermediação imobiliária na venda e compra efetiva, observado o disposto no item 4.1 acima.

5.3. Não será objeto de desconto o valor relativo à taxa de anuência cobrada pela Companhia em caso de eventual cessão de direitos do instrumento de compra e venda que venha a ser celebrado pelo Colaborador nos termos desta Política.

5.4. Caso o Colaborador opte por qualquer dos itens de personalização oferecidos pela Companhia, deverá arcar integralmente com o custo dos mesmos e fará jus a desconto de 50% (cinquenta por cento) nas taxas cobradas pela Companhia na composição do preço final.

5.4.1. Os descontos previstos para os itens de personalização somente serão aplicáveis se o Colaborador envolvido na negociação estiver com seu contrato de trabalho ativo na data da efetiva contratação do sistema de personalização pelo Colaborador.

#### **6. DISPOSIÇÕES GERAIS**

6.1 Não haverá limite de aquisição de Unidades por qualquer Colaborador nos termos da presente

Política, desde que sejam integralmente respeitadas suas disposições, em especial no tocante à análise de crédito.

6.2. Na hipótese de não ser observada qualquer disposição constante desta Política, o Colaborador que estava interessado em adquirir ou que adquiriu Unidade(s) perderá, de modo irrevogável, o direito à aquisição de qualquer nova Unidade sob o regime disposto na presente Política.

6.3. No caso do Colaborador ser demitido sem justa causa após ter sua Proposta aprovada, terá o direito de confirmar sua intenção de compra no ato da demissão.

6.3.1. Fica sob responsabilidade do Departamento de Pessoal verificar junto ao Departamento Comercial se existe Proposta aprovada envolvendo determinado Colaborador, de forma a possibilitar a confirmação de intenção aqui disposta.

6.3.2. Essa disposição não é aplicável caso do Colaborador peça demissão ou seja demitido por justa causa, hipóteses em que o Colaborador perderá o direito de compra e/ou qualquer outro benefício previsto na presente Política.

6.4. A presente Política é aplicável exclusivamente às aquisições realizadas a partir de sua entrada em vigor.

6.5. Todas as disposições do "*Código de Conduta*" da Companhia deverão ser observadas no processo de aquisição de qualquer Unidade por qualquer Colaborador, independentemente do cargo e/ou nível hierárquico do Colaborador em questão.

6.6. No caso de desistência da aquisição de Unidade, a devolução de quaisquer valores ao Colaborador será realizada de acordo com o procedimento padrão adotado pela Companhia, ressalvada a competência do Diretor Financeiro que poderá determinar devolução até o limite de 100% (cem por cento) dos valores pagos pelo contrato de compra e venda, sem correção monetária, em qualquer caso em consonância com a legislação aplicável.

6.6.1. Os valores pagos pelos itens de personalização mencionados no item 5.4 acima não serão passíveis de restituição e os valores porventura ainda devidos serão integralmente descontados do valor da rescisão. Não serão devidas quaisquer penalidades, tais quais taxa de reversão, em relação à desistência de aquisição que envolva itens de personalização.

6.6.2. Os benefícios previstos nos itens 6.6 e 6.6.1 não serão aplicáveis na hipótese de o Colaborador envolvido na negociação pedir demissão ou ser demitido por justa causa.

6.7. Esta política entra em vigor na data de sua aprovação e só poderá ser modificada por decisão do Conselho de Administração da Companhia ou por exigência legal ou regulatória.

\* \* \* \*