



MINT11
FII EDUCACIONAL

Relatório Trimestral

2T2022

Destaques do Mês

Com o encerramento do mês de Julho de 2022, a cota patrimonial do MINT11 atingiu o patamar de R\$ 127,22. Durante o mês, o fundo amortizou R\$ 0,78 reais de dívida por cota.

Até o momento, todos os aluguéis do fundo foram pagos em dia, seguindo devidamente os termos dos contratos celebrados em todas as aquisições realizadas.

No mês de julho, a cota patrimonial do fundo foi afetada por dois eventos importantes: três imóveis do fundo foram reavaliados e o CRI atrelado à Escola Parque sofreu ajuste de IPCA anual, conforme previsto em contrato. A soma dos efeitos foi positiva, e a cota patrimonial terminou o mês no valor de R\$ 127,22.

Como em todo Relatório Trimestral, comentamos sobre o cenário macroeconômico e setorial, bem como os principais destaques de nossos inquilinos.

Nesta edição, temos o prazer de compartilhar uma entrevista com Daniel Castanho, presidente do Conselho de Administração da Ânima Educação.

Para compreender melhor a nossa estratégia bem como acessar todos os documentos relacionados ao FII recomendamos acessar o nosso site: www.mint11.com.

Além disso, a área de relação com investidores está à disposição dos atuais e potenciais cotistas ou mesmos interessados.

Resumo dos Indicadores

Patrimônio líquido
R\$ 66,2 milhões

Cota patrimonial
R\$127,22

Quantidade de imóveis
4

ABL (m²)
22.841

Valor bruto dos imóveis
R\$ 114,4 milhões

Vacância financeira
0%



Cenário Macro

O principal destaque de nosso último relatório trimestral foi o descontrole da inflação global e seus efeitos no mercado imobiliário brasileiro. Os Estados Unidos, principal economia do mundo, passavam por uma das maiores sequências de aumento de juros de sua história. O quadro não era diferente no Brasil, onde a SELIC estava em 12,75% e com tendência de alta.

No últimos três meses presenciamos uma persistência da situação no cenário global, contudo, uma melhora relativa à economia brasileira.

Nos Estados Unidos, os principais índices de preços continuaram em patamares históricos recordes, deixando os agentes econômicos ainda sem perspectivas de melhora no curto prazo. Por esses motivos, o FED aumentou a taxa de juros básica do país para 2,25%. O patamar de juros necessário para, de fato, frear a constante subida da inflação americana continua sendo a principal incerteza dos mercados.

Já no Brasil, alguns indicadores surpreenderam positivamente nos últimos meses. O IPCA-15, por exemplo, apresentou queda de 0,73%. Os dados positivos podem indicar um início de arrefecimento da inflação no Brasil. No última dia 03 de agosto, o COPOM, apesar de promover um aumento de 0,5% na taxa SELIC, comunicou que o ciclo de alta de juros estava se encerrando. Tal perspectiva foi logo refletida pelos mercados em uma queda significativa das curvas de juros de longo prazo, principal referência e balizador de preços para o mercado imobiliário.

Diante disso, começamos a enxergar um início de ciclo virtuoso para a economia brasileira, com reflexo ainda mais diretos para setores geradores de renda de longo prazo, como é o caso de ativos imobiliários. Contudo, seguimos cautelosos devido aos riscos globais que ainda cercam o tema da inflação.



Setor Educacional

Para o setor educacional, o segundo trimestre do ano é um período com menor dinamismo, uma vez que as instituições de ensino captam a maioria de seus alunos no primeiro e terceiro trimestre do ano.

Por outro lado, o setor permaneceu ativo nos mercados de capitais. No mês de junho, a Red House School, rede nacional de escolas bilíngues, recebeu aporte de R\$ 100 milhões do fundo de investimento Gama Capital. Os recursos serão destinados à expansão da rede por meio de abertura de novas unidades.

Nossos Inquilinos

A Ânima Educação, primeira inquilina do portfólio do fundo, reportou bons números operacionais de seu segundo trimestre em 2022. A instituição apresentou um índice de evasão, principal preocupação para o Ensino Superior durante a pandemia, próximos a patamares de 2019. Não obstante, a reestruturação da Laureatte, maior e mais recente aquisição da Ânima, já apresenta bons resultados, como por exemplo o aumento do *ticket* médio de todos os segmentos do grupo.

Uma das iniciativas de valor da Ânima no trimestre foi a inauguração de um *hub* de inovação multidisciplinar denominado Casa UNA. O *hub* é localizado no casarão do Campus Aimorés, ativo do fundo Mint Educacional e foca na capacitação de estudantes para enfrentamento dos novos desafios do mercado de trabalho.

Veja mais em: [Casa Una / Ânima Lab: hub de inovação multidisciplinar é inaugurado em BH - Educação - Estado de Minas](#)

A Escola Mais, por sua vez, foi destaque no Jornal do SBT. A reportagem destacou o impacto positivo de novas escolas no modelo “*low cost, high quality*” que possibilitam educação de qualidade por mensalidades abaixo de R\$ 1.000,00.

Veja mais em: [Alta da inflação leva pais a mudar os filhos de escola | SBT Brasil \(18/08/22\) - YouTube](#)

Por fim, a Rede Decisão anunciou no último trimestre a sua maior aquisição até o momento, o Colégio Renovação do Bosque da Saúde. Após a transação, a rede de escolas chegou ao número de 8 mil alunos atendidos, reforçando-se como um dos principais grupos educacionais do país.

Conheça Nossos Educadores

Daniel, é um prazer enorme aproximar nossos cotistas e investidores dos nossos parceiros educadores e de pessoas que admiramos. Para dar início a nossa conversa, você poderia compartilhar qual o caminho que a Ânima Educação seguiu até alcançar sua posição atual?

Daniel Castanho
Chairmain, Ânima Educação



“Acreditamos na educação como principal ferramenta de transformação do mundo e queremos atuar a partir disso”

De 2003 até 2013, ano em que abrimos o capital em bolsa, a história da companhia foi composta de processos de consolidação, integração e reestruturação. Nossa história começa com a compra da Una, em Belo Horizonte, no ano de 2003. A instituição faturava R\$30 milhões e tinha R\$35 milhões em dívidas, então certamente foi um processo de turnaround enorme.

E apenas três anos depois, a Ânima Educação surge, diferentemente de outros grupos, da união entre o melhor da Unimonte – adquirida em 2006 – e da Una. Até aquele momento, não havia um projeto acadêmico estruturado, que era replicável. Essa experiência definiu a Ânima, que segue com o mesmo DNA até hoje.

E depois a Ânima ainda seguiu com as aquisições?

Apesar das aquisições ainda existirem, nós nunca buscamos uma incorporação, mantendo como pensamento predominante a fusão e a integração das empresas, unindo sempre o melhor de cada lugar sem impor o nosso projeto. Foi com essa mentalidade que nós também adquirimos a UniBH em mais um processo de reestruturação em 2009.

E qual a história da empresa no ensino superior?

No ensino superior também existiram alguns marcos. Em 2000, nasceu a possibilidade

de instituições de ensino terem fins lucrativos, o que, inclusive, permitiu que a gente comprasse a Una em 2003. Mais tarde, ainda houve a criação do Programa de Financiamento Estudantil, o FIES, e do Programa Universidade Para Todos, o ProUni, que foram responsáveis por gerar um cenário de crescimento da educação no Brasil.

Para dar uma ideia do avanço ao longo daquele período, menos de 5% dos jovens entre 18 e 24 anos estava na universidade em 2003, quando foi feita a aquisição da Una, mas hoje esse número chegou entre 20% e 25%. Apesar de ainda ser muito pequeno, já é cerca de cinco vezes maior do que há 20 anos atrás.

E como vocês conseguiram se reinventar com o fim do FIES?

Então, paralelamente a esse período, a Ânima estava se reestruturando em sintonia com o momento da educação no Brasil. A gente abre o capital em 2013, mas de 2014 para 2015, o FIES termina.

Nesse momento, a Ânima havia acabado de comprar duas instituições: a Veiga de Almeida, localizada no Rio de Janeiro, e a UniJorge, de Salvador. Mas diante da mudança de cenário, a aquisição nos levou a desfazer a operação no meio de 2015.

Essas adversidades trouxeram uma nova fase, marcada pela reestruturação da companhia frente às mudanças no cenário educacional e consolidação do chamado projeto acadêmico da Ânima – que já era uma premissa desde 2007, quando desenvolvemos o nosso propósito de transformar o Brasil pela educação e já estávamos entre as 100 melhores empresas para se trabalhar.

Esse propósito grandioso sempre guiou a Ânima?

Os nossos propósitos foram mudando. No começo, o propósito era salvar uma escola, mas já em 2006, conseguimos nos tornar um dos melhores lugares para se trabalhar no Brasil, inclusive entramos para a lista do Great Place to Work. Mas foi a partir de 2007 que assumimos o propósito de transformar o Brasil pela educação e passamos a trabalhar com essa mentalidade, mesmo sendo pequenos na época.

Em 2015, a Ânima passa por um período de reestruturação e organização interna, com a criação de uma empresa que fosse ágil e ambidestra - ou seja, capaz de equilibrar a excelência operacional enquanto explora novas hipóteses de mercado.

Como essa reestruturação contribuiu para a criação de uma empresa ambidestra?

Bom, antes da pandemia já era evidente que a educação passaria por uma transformação enorme. Sabíamos que a tecnologia geraria um impacto no aprendizado, mas não estamos falando apenas de ensino a distância ou presencial, e sim de uma transformação enorme.

Nos antecipando para esse cenário, criamos um conselho empreendedor que pensasse

na empresa no prazo de dois a cinco anos, enquanto a diretoria executiva focava no período de até dois anos.

Se você olha apenas para os processos, muitas vezes acaba abrindo mão da visão de longo prazo. Por outro lado, ter a visão de longo prazo sem conseguir executar também não funciona.

A reestruturação, portanto, nos permitiu equilibrar a visão de longo prazo e a agilidade e cultura de repensar os processos a todo momento. Por isso, podemos nos considerar uma empresa ambidestra.

Essa antecipação ajudou no enfrentamento à pandemia?

Sim. Foi graças a esse movimento que, quando veio a pandemia, estávamos muito bem-preparados e estruturados, entendendo e antecipando o que deveria acontecer, como o ensino híbrido, onde toda a experiência do aluno se modificaria.

Um dos resultados da preparação foi o que chamamos de Unidade Curricular, que é a união de duas ou três disciplinas. Por esse motivo acreditamos que o nosso currículo é um dos mais inovadores do mundo ao entregar a qualidade em escala.

Essa forma de atuação diferenciada possibilitou que a Ânima assumisse a vanguarda da transformação educacional e trouxe o sucesso mesmo no cenário adverso da pandemia.

Como resultado, conseguimos dobrar de tamanho no período, com a aquisição da Laureate, que era maior do que a gente e, posteriormente, ainda fizemos o carve-out na vertical de medicina Inspirali. Passamos a ser o segundo maior e o melhor grupo de medicina do Brasil, considerando marcas, posicionamento e praça.

Além da Inspirali, vocês têm outros cases bem-sucedidos de criação de sociedades estratégicas, certo?

Sim, no decorrer dessa história, a gente acabou fazendo várias sociedades extremamente estratégicas que posicionam a gente de uma maneira muito diferenciada na educação do Brasil. Alguns exemplos são a HSM, a Le Cordon Bleu, de gastronomia, a EBRADI, na área de Direito, a Singularity e até a própria Inspirali, na área de saúde.

Podemos resumir então o processo em um primeiro momento de reestruturação e o segundo de expansão e crescimento. Na sequência, tivemos o período de ajustes internos, de governança e estrutura, para criar uma empresa ambidestra que realizasse processos com agilidade.

Foi esse percurso que permitiu que a Ânima desse um grande salto nos últimos dois anos.

Casa Uma Campus Aimóres



O casarão em frente ao prédio principal do Campus Aimóres foi reformado para se transformar em um hub de inovação multidisciplinar

Veja mais em:

youtu.be/RmtZw77LJQc

E qual a importância da Una para a Ânima?

A Una foi onde tudo começou. Ela definiu muito do que somos hoje. A faculdade estava em uma situação muito complicada, apenas uma reestruturação não era suficiente.

Com um faturamento entre R\$30-R\$35 milhões e dívidas no mesmo valor, levaríamos 15 anos para cumprir com todas as obrigações se apostássemos apenas na reestruturação. Então a gente teve que crescer, ousar.

A chave para conseguir resultados foi o trabalho em equipe, seria impossível fazer tudo sozinho. Éramos paulistas chegando em Minas e, além disso, ainda éramos muito jovens, estávamos na faixa dos 30 anos tendo que se relacionar com pessoas como o padre Geraldo Magela, que havia atuado como reitor da PUC e na época era reitor da Una.

Imagino, então, que tenha ocorrido um conflito de ideias devido às diferentes gerações e regiões...

Mas no fim esse conflito gerou uma integração e uma miscigenação muito grande dentro da Ânima. Por isso, nós incentivamos a diversidade, por acreditar que o choque de ideias impede o confronto de pessoas.

Na Ânima incentivamos o conflito de ideias, o erro honesto e o fracasso bem-sucedido. O cargo não entra em reunião, pois quem decide é quem mais entende sobre o assunto. É possível se comunicar com quem quiser, todos tem o telefone de todos na empresa. Não existe a prática de pedir permissão ao superior para falar com outro, pois precisa ser fluída.

Voltando a falar da importância da Una, foi ela que permitiu que a gente desenvolvesse esses conceitos de conversa e escuta, que permite um canal de comunicação com alunos e professores, e o modo de atuação extremamente transparente e coerente.

Por isso a Una é o grande embrião da Ânima, ela foi onde a gente se moldou. Muito do nosso DNA vem da Una.

Como a Ânima se diferencia das outras redes de educação?

A Ânima é hoje o maior grupo de qualidade do Brasil. Nós sempre tivemos posicionamentos muito únicos de marca, preço e valor, mantendo a qualidade acadêmica como o principal alicerce. O objetivo é transformar o Brasil pela educação e ser uma instituição que mais faria falta se não existisse.

Nossa visão é de que existem duas vertentes: uma é gerar impacto nos alunos, na qual acreditamos no efeito de todo o aprendizado do curso e na repercussão disso na sociedade, e o segundo tem relação com a quantidade de alunos impactados.

Existem instituições que agregam muito para poucos alunos e outras que agregam pouco para muitos alunos, mas quando você consegue agregar muito para muitos alunos, você se torna o grupo mais relevante do país

Hoje, analisando pela métrica do Exame Nacional de Desempenho de Estudantes, o Enade, por exemplo, ao fazermos uma média ponderada da nota na prova pela quantidade de alunos, nós percebemos que nos consolidamos como o grupo mais relevante do país.

E vocês acreditam já ver o reflexo do propósito de vocês na realidade do Brasil?

Acreditamos que o futuro da educação no Brasil passa pela Ânima. A Ânima é um dos grupos mais ousados do país; um grupo corajoso e ousado, com competência coletiva incomparável. O nosso currículo, o campus, a experiência do aluno e principalmente nossos professores são muito diferenciados e nossa integração com o mercado de trabalho é única.

E qual o estrato de aluno com o qual a Ânima trabalha?

A gente trabalha com um perfil de aluno típico. Não é aquele que frequenta as instituições de elite do Brasil, o nosso aluno estuda e trabalha, ou seja, ele sabe o valor da educação e, além disso, tem a gana e a resiliência para conseguir fazer algo completamente diferenciado. Assim, o nosso aluno é aquele que mais quer fazer a diferença no país.

Então a Ânima busca cumprir o papel de incentivar o potencial que existe nesses alunos?

Sim, essa capacidade de fazer diferença depende muito da formação. Por isso que a Ânima preza tanto pelo seu projeto acadêmico, que tem como diferencial a formação holística.

Todos os alunos devem adquirir um autoconhecimento primeiro para, depois, desenvolver a autoestima e perder o medo de ousar e ser empreendedor da sua própria trajetória.

Inclusive, empreendedor é diferente de empresário. Nossos alunos estão na primeira classe, que descreve alguém que trabalha por um propósito, uma causa. Eles são

capazes de definir suas próprias trajetórias, mas isso só é possível com um currículo que tenha significado e seja único para ele.

Por isso, a Ânima permite que os alunos definam o próprio percurso formativo ao escolherem as competências que querem desenvolver e que têm maior importância para o seu projeto de vida. Diferente de outros grupos, o aluno que define seu futuro depois de adquirir um conhecimento sobre si mesmo.

O currículo da Ânima é flexível, personalizado e híbrido, contando com uso de tecnologia, bons professores e integração com o mercado de trabalho para antecipar as tendências que virão em cinco ou dez anos.

E nesse percurso do aluno da faculdade, qual a importância do um campus?

O campus é essencial para gerar uma experiência diferenciada ao aluno.

Acreditamos que o espaço físico tradicional de sala de aula, com participação passiva dos alunos, precisa mudar. Os ambientes educacionais têm que refletir o propósito da escola.

Há muito tempo, a proposta de valor das instituições de ensino tradicional é transmitir conteúdo, cobrar uma prova e dar um certificado - ou seja, a proposta de valor é dar informação. Não era nem conhecimento, porque este é conquistado apenas por meio da experiência do aluno.

Mas hoje a proposta de valor está baseada nas relações humanas e no desenvolvimento pessoal. A universidade deve ser um lugar seguro para se prototipar, errar e arriscar sem medo, ao mesmo tempo que estimula o conflito de pensamentos para levar o aluno a evolução.

Então, o espaço físico precisa contribuir para essa nova proposta de valor. A universidade é o grande lócus das relações e do desenvolvimento humano. Apesar da evolução pessoal acontecer em vários ambientes, o lócus do desenvolvimento e da sociedade é a escola, assim como o shopping é o lócus do comércio e o hospital, da cura.

O espaço físico precisa fomentar e estar em harmonia com essa proposta de valor.

Para encerrar, Daniel, qual o futuro que você enxerga para a Ânima?

O futuro da Ânima mantém o propósito transformar o país pela educação. Eu realmente acredito que o futuro da educação no Brasil passa pela Ânima.

Vejo ela como uma grande referência em diversas áreas graças e como a precursora do projeto acadêmico mais inovador e agregador de valor. Atualmente o estudante não entra mais no curso de Administração, Direito ou Engenharia, ele entra na universidade. A partir desse momento, ele vai entender quem é e onde quer chegar para, então, definir seu o percurso formativo de maneira integrada com o mercado de trabalho.

Aliás, não só com o mercado de trabalho atual, mas com o futuro também, tendo como perspectiva o mundo VUCA – um conceito relacionado às situações inesperadas que ocorrem na sociedade e como podem afetar todas as pessoas e organizações.

A missão é preparar as pessoas para que elas nunca mais deixem de estudar. Não é pensar que a pessoa vai ficar aqui durante quatro ou cinco anos, mas sim a vida inteira. Portanto, o futuro da Ânima é ser efetivamente um ecossistema de aprendizagem contínua e permanente. Todo mundo que passou aqui, vai continuar aqui o resto da vida tendo algum tipo de relação com a Ânima.

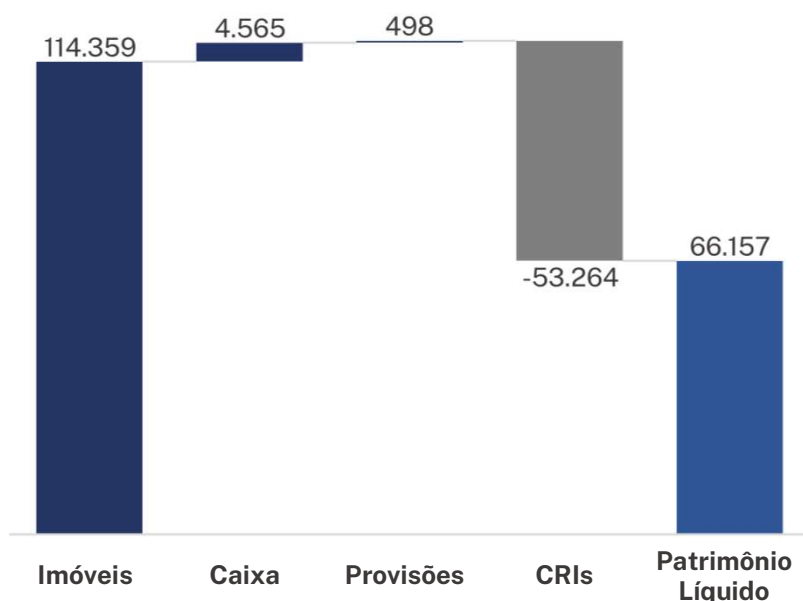
Quanto aos espaços físicos, a expectativa é de que a Ânima seja referência em fornecer uma experiência diferenciada. O campus deve possibilitar que as pessoas interajam, discutam, conflitem pensamentos, experimentem com laboratórios, espaços makers e de coworking, de forma a gerar uma experiência síncrona assíncrona.

A Ânima é o grupo que tem tudo para ser cada vez melhor e se manter como a mais relevante do Brasil – ou seja, aquele que mais fará falta se deixar de existir. Isso pode ser conquistado devido ao posicionamento das marcas da empresa – que, na minha opinião, conta com o portfólio mais valioso do Brasil, pela competência dos professores, pela governança que garante uma empresa ambidestra com agilidade nos processos, pela consideração com o futuro, pela ousadia e pelo equilíbrio entre o curto e o longo prazo.

Indicadores do Fundo

Patrimônio líquido

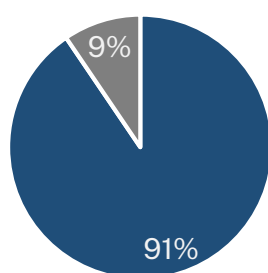
Valores em R\$ mil



Valores em R\$	Posição Consolidada
	jul/22
Caixa	4.565.003,51
Saldo CRIs	(53.264.417,63)
Una	(28.894.390,58)
Parque	(24.370.027,05)
Vila Mascote	
Imóveis	114.358.800,28
Una	51.630.000,00
Parque	43.500.000,00
POP	14.910.000,00
Vila Mascote	4.318.800,28
Caixas CRIs e Provisões	497.601,00
Patrimônio Líquido	66.156.987,16
Quantidade de cotas	520.000,00
Cota Patrimonial	127,22

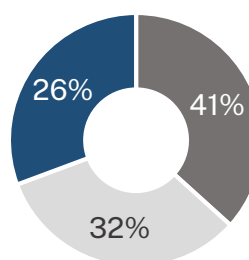
Investimentos

Composição da Carteira



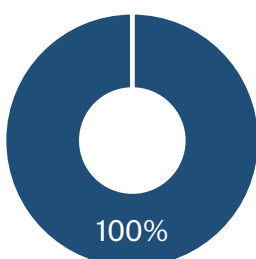
■ Empreendimentos* ■ Liquidez

Receitas de aluguéis por UF



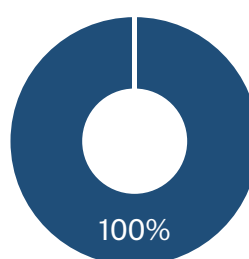
■ Belo Horizonte ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Tipos de contratos



■ Atípico ■ Típico

Vencimento dos contratos



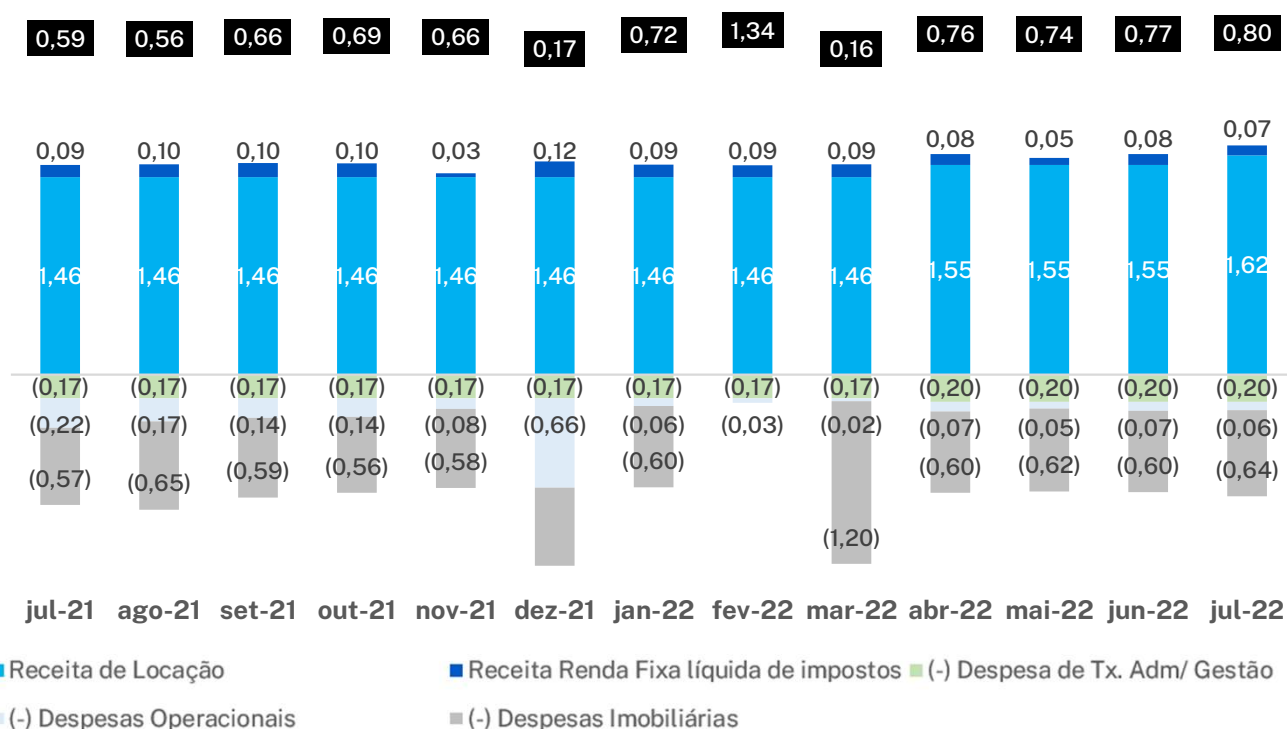
■ Até 2030

Demais Indicadores

Apuração de Rendimento

Resultado MINT11	mai-22	jun-22	jul-22	Acum. 2022	Acum. 12M	Desde o Início
Receitas						
Receita de Locação	807.130	807.130	844.693	5.547.092	10.109.113	18.994.172
Receita Renda Fixa - (marcação a mercado, líquido de impostos dos resgates) ¹	27.933	42.646	38.172	294.303	575.872	949.885
Total Receitas	835.063	849.776	882.865	5.841.395	10.684.985	19.944.057
(-) Despesa de Tx. Adm/ Gestão	-103.589	-103.589	-103.589	-685.129	-1.226.674	-2.289.719
(-) Despesas Operacionais	-25.718	-34.443	-32.398	-187.366	-922.077	-1.359.161
(-) Despesas Imobiliárias	-319.899	-313.507	-332.258	-2.219.451	-4.061.532	-8.081.885
Rendimento Regime Caixa	385.857	398.236	414.620	2.749.450	4.474.702	8.213.292
(-) Amortização do CRI	-383.477	-389.874	-407.491	-2.628.072	-4.781.297	-9.020.221
(-) Contabilização de Renda Fixa ²	35.497	-34.632	-31.332	-65.375	-176.513	-348.949
(-) Custo de estruturação do CRI	7.544	-3.295	3.199	17.822	40.451	-2.170.762
Rendimento Passível de Distribuição	45.421	-29.565	-21.005	73.825	-442.657	-3.326.640

Composição do Rendimento Resultado Caixa ¹



¹ Rendimento Resultado Caixa = recebimento dos aluguéis – custos e despesas do fundo – juros efetivamente pagos

² Contabilização de Renda Fixa = Ajuste ao efetivamente resgatado.

Portfólio (1/2)

Una Aimorés



Rua dos Aimorés, 1451
Belo Horizonte – MG

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 45.900.000,00
- Aluguel mensal: R\$ 344.250,00
- *Cap-rate* da aquisição: 9,00%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até final do 5º ano: 100% dos aluguéis vincendos
 - depois do 5º ano: 50% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: março/20
- Área Bruta Locável (ABL): 9.738 m²
- Locador: Una
- Avalista: Ânima Educação

Escola Parque



Rua Pedra de Itaúna, 111
Rio de Janeiro – RJ

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 31.818.181,82
- Aluguel mensal: R\$ 291.666,67
- *Cap-rate* da aquisição: 11,00%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: junho/20
- Área Bruta Locável (ABL): 5.588 m²
- Locador: Escola Parque
- Avalista: Bahema Educação

Portfólio (2/2)

Colégio POP



Praça Padre Aleixo Monteiro Mafra, 18

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 10.000.000,00
- Aluguel mensal: R\$ 79.166,67
- *Cap-rate* da aquisição: 9,50%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
- até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: março/21
- Área Bruta Locável (ABL): 4.225,76 m²
- Locador: Rede Decisão – Colégio POP
- Avalista: Insignia Educação

Escola Mais – Vila Mascote



Rua Gustavo da Silveira, 164
Vila Santa Catarina – SP

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 17.285.180,00
- Aluguel mensal: R\$ 144.239,55
- *Cap-rate* da aquisição: 9,70%
- Contrato: atípico de 15 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
- até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: outubro/21
- Área Bruta Locável (ABL): 3.289 m²
- Locador: Escola Mais – Vila Mascote
- Avalista: Bahema Educação

Informações gerais:**Objetivo do Fundo:**

O MINT11 tem como objetivo a obtenção de renda e ganhos de capital por meio da aquisição de imóveis do setor de educação.

Início do Fundo:

Março 2020

CNPJ:

19.872.887/0001-36

Código B3:

MINT11

Patrimônio Líquido:

R\$ 66.156.987,16

Gestor:

Mint Capital Gestora de Recursos Ltda.

Administrador:

Plural S.A. Banco Múltiplo

Taxa de Administração: 0,15% a.a. com mínimo de R\$ 20 mil mensais corrigidos anualmente pela inflação

Taxa de Gestão: 0,80% a.a. com mínimo de R\$ 50 mil mensais corrigidos anualmente pela inflação

Taxa de Performance:

20% do que exceder o *benchmark*

Benchmark:

12,0% a.a.

ESTE MATERIAL É DE CARÁTER EXCLUSIVAMENTE INFORMATIVO E NÃO DEVE SER CONSIDERADO UMA OFERTA PARA COMPRA DE COTAS DO FUNDO. O PRESENTE MATERIAL FOI PREPARADO DE ACORDO COM INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS AO ATENDIMENTO DAS NORMAS E MELHORES PRÁTICAS EMANADAS PELA CVM E ANBIMA. AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESSE MATERIAL ESTÃO EM CONSONÂNCIA COM O REGULAMENTO, PORÉM NÃO O SUBSTITUEM. LEIA O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR, COM ESPECIAL ATENÇÃO PARA AS CLÁUSULAS RELATIVAS AO OBJETIVO E À POLÍTICA DE INVESTIMENTO DO FUNDO, BEM COMO DAS DISPOSIÇÕES ACERCA DOS FATORES DE RISCO A QUE O FUNDO ESTÁ EXPOSTO. ANTES DE TOMAR UMA DECISÃO DE INVESTIMENTO DE RECURSOS NO FUNDO, OS INVESTIDORES DEVEM, CONSIDERANDO SUA PRÓPRIA SITUAÇÃO FINANCEIRA, SEUS OBJETIVOS DE INVESTIMENTO E O SEU PERFIL DE RISCO, AVALIAR, CUIDADOSAMENTE, TODAS AS INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS NO REGULAMENTO DO FUNDO. AS EXPRESSÕES QUE ESTÃO COM PRIMEIRA LETRA MAIÚSCULA SE ENCONTRAM DEFINIDAS NO REGULAMENTO.

O MERCADO SECUNDÁRIO EXISTENTE NO BRASIL PARA NEGOCIAÇÃO DE COTAS DE FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO APRESENTA BAIXA LIQUIDEZ E NÃO HÁ NENHUMA GARANTIA DE QUE EXISTIRÁ NO FUTURO UM MERCADO PARA NEGOCIAÇÃO DAS COTAS QUE PERMITA AOS COTISTAS SUA ALIENAÇÃO, CASO ESTES DECIDAM PELO DESINVESTIMENTO. DESSA FORMA, OS COTISTAS PODEM TER DIFICULDADE EM REALIZAR A VENDA DAS SUAS COTAS NO MERCADO SECUNDÁRIO, OU OBTER PREÇOS REDUZIDOS NA VENDA DE SUAS COTAS. ADICIONALMENTE, OS FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO SÃO CONSTITUÍDOS SOB A FORMA DE CONDOMÍNIO FECHADO, NÃO ADMITINDO O RESGATE A QUALQUER TEMPO DE SUAS COTAS.

O INVESTIMENTO DO FUNDO DE INVESTIMENTO DE QUE TRATA ESTE MATERIAL APRESENTA RISCOS PARA O INVESTIDOR. AINDA QUE A INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA MANTENHA SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE RISCOS, NÃO HÁ GARANTIA DE COMPLETA ELIMINAÇÃO DA POSSIBILIDADE DE PERDAS PARA O FUNDO E PARA O INVESTIDOR.

O FUNDO DE INVESTIMENTO DE QUE TRATA ESTE MATERIAL NÃO CONTA COM GARANTIA DA INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA, DO GESTOR, DO CUSTODIANTE, DE QUAISQUER OUTROS TERCEIROS, DE MECANISMOS DE SEGURO OU FUNDO GARANTIDORE DE CRÉDITO - FGC. A RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA.

INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA: PLURAL S.A. BANCO MÚLTIPLO, RIO DE JANEIRO, PRAIA DE BOTAFOGO, 228, SALA 907, RIO DE JANEIRO - RJ, CEP 22.250-040, CNPJ/ME Nº 45.246.410/0001-55.

PARA INFORMAÇÕES OU DÚVIDAS SOBRE A GESTÃO DO FUNDO EM QUESTÃO ENVIE E-MAIL PARA:

FII@MINTCAPITAL.COM.BR

OUIVODORIA PLURAL S.A. BANCO MÚLTIPLO: 0800-075-8725 / EMAIL: OUIVODORIA@BANCOPLURAL.COM

