

expTM Brasil



An isometric illustration of a resort island. In the top left, a lighthouse sits on a rocky outcrop. A sailboat is visible in the upper left. The center features a large, circular stadium with a dark field. To the right, a tall, modern skyscraper with a grid-like facade rises. The island is lush with green trees and various smaller buildings. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter.

Sobre:

eXp World Holdings, Inc.

NASDAQ:EXPI

Portfólio de soluções imobiliárias e tecnológicas da eXp World Holdings, Inc.



Imobiliária global “baseada na nuvem”

- Responsável pela maior parte da receita e ganhos da EXPI
- Oferece uma proposta de valor exclusiva para o corretor e corretora, incluindo uma estrutura de comissão atrativa, distribuição de receita e participação acionária
- Ao compararmos os modelos tradicional e virtual, temos mais segurança e redução abrupta dos custos operacionais



Plataforma de dados e inteligência imobiliária, mapeamento do consumidor e geração de leads para corretores (Nos EUA)



Plataforma de compra de imóveis que conecta compradores e vendedores para acelerar a transação de vendas (Nos EUA)

Empresa de tecnologia de colaboração e local de trabalho virtual

- Fortalece o modelo de operação eXp Realty
- Permite que as empresas operem totalmente de forma remota
- Centenas de clientes globais utilizam a tecnologia da VirbBELA, incluindo a Deloitte, Stanford e, mais recentemente, a NBA



Vantagem competitiva da VirBELA

Proposta de valor

- O eXp World ajuda a promover interações sociais para combater a sensação de isolamento causada pelo home office tradicional
- Com o eXp World, não temos custo de estrutura predial e os corretores/corretoras não gastam com deslocamento para o trabalho
- Por termos condições de trabalho flexíveis e não sermos limitados pela geografia, você pode atrair os melhores profissionais para o seu time, não importa onde estejam
- O eXp World oferece educação e treinamentos de forma democrática para todos e todas pela internet
- Os espaços virtuais ajudam a construir uma cultura, quebrar barreiras e ajuda na comunicação entre profissionais
- Preservar a privacidade, você não precisa estar com a câmera ligada, o que causa “fadiga de Zoom”



Porquê a eXp Realty



Uma das marcas
imobiliárias de **mais**
rápido crescimento no
mundo



Mais de 43 mil
Corretores e
Corretoras de Imóveis
em nosso
ecossistema



2018-2020
Reconhecida como
uma das melhores
empresas para
trabalhar Glassdoor

Liderança da eXp World Holdings



Glenn Sanford, fundador, diretor executivo (CEO) e presidente do conselho, eXp World Holdings

Desde 2002, Glenn está ativamente envolvido no ecossistema imobiliário on-line. Em 2007, ele lançou a BuyerTours Realty, LLC que, usando uma combinação de web e modelos tradicionais, cresceu para três escritórios em dois estados. Após a queda do mercado em 2008, Glenn e sua equipe executiva voltaram e reescreveram todo o modelo de negócios. A eXp Realty foi lançada em 2009. De 2004 a 2007, Glenn gerenciou uma grande equipe de mega-agentes e deu consultoria a Keller Williams International como membro do Conselho de Tecnologia de Agentes nas áreas de aquisição de clientes on-line, conversão de clientes e tecnologia.



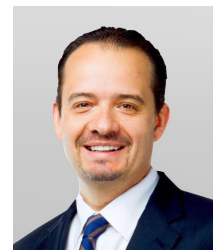
Jeff Whiteside, diretor financeiro (CFO) e diretor de colaboração, eXp World Holdings

Como diretor financeiro (CFO) e de colaboração, Jeff trabalha em estreita colaboração com Glenn na EXPI e nas equipes de Realty, finanças, tecnologia, marketing, jurídico, recursos humanos, desenvolvimento de novos negócios/M&A, mercados internacionais, relações com investidores e VirBELA. Ele tem mais de 30 anos de experiência em liderança operacional e financeira global, incluindo cargos executivos na General Electric, CommerceHub, Pitney Bowes Software e RM Sotheby's Auctions.



John Tobison, diretor de informação (CIO), eXp World Holdings

Como diretor de informação (CIO), John lidera engenharia de software, gestão de produtos, tecnologia da informação, lançamento de produtos, gestão de projetos, serviços de dados e inovação para a eXp World Holdings e suas empresas. John possui mais de 30 anos de experiência em gestão de negócios e tecnologia da informação, ajudando as empresas a escalar produtos, processos de negócios e desenvolvimento das pessoas para um rápido crescimento.



James Bramble, diretor jurídico e chefe corporativo, eXp World Holdings

Como diretor jurídico geral, James Bramble supervisiona os assuntos jurídicos da empresa, incluindo governança corporativa, litígios e questões de compliance, e é um líder importante na equipe de expansão internacional. James oferece mais de 20 anos de experiência jurídica. Mais recentemente, como diretor jurídico, conselheiro jurídico geral e chefe corporativo na USANA, ele tinha responsabilidade direta por várias funções da empresa, incluindo jurídico corporativo, expansão de novos mercados, gestão da fundação beneficente da empresa, auditoria interna e compliance.



Courtney Chakarun, diretor de marketing (CMO), eXp World Holdings

Como diretora de marketing, Courtney é responsável por ampliar as marcas da eXp World Holdings e supervisionar todas as áreas de marketing, incluindo impulsionar a estratégia digital para crescimento e aprimorar a proposta de valor da eXp Realty para agentes e brokers. Além disso, Courtney aumenta a conscientização sobre a plataforma virtual da VirBELA à medida que mais empresas buscam solucionar o desafio de produtividade e liderança no trabalho remoto.

eXp Realty, liderança global e tecnologias mundiais



Jason Gesing, diretor executivo (CEO), eXp Realty

Jason atuou como diretor executivo (CEO) da eXp Realty de maio de 2016 a agosto de 2018 e como seu presidente de outubro de 2013 a maio de 2016. Durante esse período, a eXp Realty se estabeleceu como uma das marcas de corretagem imobiliária de crescimento mais rápido na história do setor e a maior por região na América do Norte. Jason voltou para o cargo de CEO em 24 de outubro de 2019.



Stacey Onnen, copresidente, Operações Imobiliárias, eXp Realty

Como copresidente, Stacey é responsável pelas operações de corretagem dos EUA, incluindo conformidade, gestão de riscos, pagamentos de agentes e leis estaduais. Ela lidera uma equipe que garante que todos os sistemas e processos sejam eficazes, eficientes e alinhados com a visão corporativa de crescimento e expansão. Stacey tem mais de 22 anos de experiência no setor imobiliário, é palestrante profissional, professora e instrutora certificada de educação continuada.



Dave Conord, copresidente, Crescimento, eXp Realty

Como copresidente, Dave lidera a experiência de crescimento, produção de agentes dos EUA. Dave tem mais de 21 anos de experiência no setor imobiliário. Ele era proprietário/sócio de várias imobiliárias franqueadas da Keller Williams Realty em todo o Atlântico Central e liderou a operação número 1 em crescimento, com mais de sete mil agentes. Ele também foi um dos principais recrutadores da empresa por nove anos. Nas empresas Long & Foster, ele desenvolveu treinamento profissional e de liderança para gerentes de vendas e agentes.



Alex Howland, Ph.D., presidente e cofundador, eXp World Technologies

Alex fundou a VirBELA, uma plataforma de realidade virtual social focada na educação e desenvolvimento de equipe com clientes em vários setores, do governo ao varejo. A equipe da VirBELA desenvolveu o campus baseado em nuvem da eXp Realty, chamado eXp World. A eXp World Holdings adquiriu o principal grupo de produtos e serviços da VirBELA em novembro de 2018. Alex lidera o desenvolvimento dos produtos e serviços da VirBELA para expandir a oferta para agentes, equipes e outros que possam se beneficiar de seus próprios ambientes sempre disponíveis para colaboração.



Michael Valdes, presidente eXp Global

Michael traz mais de 25 anos de experiência no mercado imobiliário e finanças globais para a eXp Realty. Mais recentemente, ele foi vice-presidente sênior de atendimento global para todas as marcas da Realogy Corporation, incluindo Better Homes & Gardens, Century 21, Coldwell Banker, Corcoran, ERA e Sotheby's International Realty. Em sua função, ele supervisionou a plataforma de atendimento internacional para todas as marcas Realogy em mais de 100 países e abriu mais de 70 países durante seu mandato.



James Huang, presidente, eXp Commercial

James Huang é o presidente da divisão eXp Commercial da eXp World Holdings. Huang supervisionará, construirá e executará serviços comerciais e auxiliares para apoiar o crescimento de imóveis comerciais local e global. Afiliadas Globais Ex-Sperry Commercial e o diretor e fundador da BRC Advisors. Ele também é CEO da BRC Bellaire Holdings, LLC, uma empresa de capital privado imobiliário estabelecida como joint venture entre a BRC Advisors Commercial Real Estate e a Bellaire Investments.

Vantagens competitivas da eXp Realty

Modelo de crescimento único

- Eficiências da corretagem “baseadas na nuvem” alimentam uma rica estrutura de compensação para corretores e Corretoras
- Os corretores mais produtivos lideram transações e aumentam o volume de vendas
- Corretores de Imóveis da eXp continuam a atrair outros corretores talentosos, alimentando o ciclo de sucesso
- Modelo operacional propenso à expansão acelera o crescimento global

Proposta de valor centrada no agente

- Estrutura de comissão altamente atraente
- Programa de distribuição de receita para atrair corretores para as imobiliárias que atingirem metas
- Prêmios de ações por atender aos critérios de produtividade

International Footprint



Current locations



Future countries

Sobre eXp Brasil



Time da eXp Global



Michael Valdes
Presidente



Meghan Kelley
Diretora
Operações globais



Allyson Clarke
Diretora
Finanças globais e crescimento



Chelsea Copenhaver
Diretora
Marketing global



Brent Beavers
Crescimento Global
Gerente



Ceilia Cravens
Gerente de Produtos



Julieta Zuniga
Integração Global
Especialista



Danielle Silver
Suporte Administrativo
Coordenadora



Olivia Woodson
Operações Globais
Coordenadora

Time da eXp Brasil



Ernani Assis, Managing Director & Broker

Ernani é um brasileiro visionário, reconhecido como um dos líderes da indústria imobiliária com mais de 15 anos de experiência no sistema de franquias e mais recentemente no ecossistema de tecnologia/proptech. Deixou o Grupo ZAP, maior plataforma imobiliária da América Latina onde atuou como vice-presidente e assumiu a liderança da eXp Brasil. Antes de trabalhar no Grupo ZAP, ele foi VP Executivo e CEO Regional da RE/MAX no Brasil, e antes disso, foi Presidente e CEO da CENTURY 21 Real Estate para o Brasil e Uruguai. Além da sua jornada de liderança no mercado imobiliário, ele também é um eterno aprendiz, adora estudar sobre gestão e comportamento humano. Ernani graduou-se em engenharia civil, possui MBA e programas executivos em universidades da Ivy League como Harvard e Penn.



Marina Bandeira

Mariana é advogada, Corretora de imóveis e Delegada Regional do Crecisp na região do Vale do Paraíba. Mestre em direito e especializada em direito imobiliário, processo civil, direito empresarial e público. Palestrante e consultora sobre intermediações e contratos imobiliários, é apaixonada pelo ecossistema do imobiliário.



Elisa Tawil

Elisa é uma voz pela representatividade no mercado imobiliário. Eleita LinkedIn Top Voices, é TEDxSpeaker. Possui mais de 15 anos de experiência no setor imobiliário, e há 4 anos atua como mentora e consultora estratégica de negócios. É podcaster pelo Vieses Femininos. Idealizadora e fundadora do movimento Mulheres do Imobiliário. Colunista na revista HSM no Imobi Report. Mãe e esposa. Assume como Head de Growth e Especialista de onboarding na eXp Brasil para continuar no seu propósito transformador neste setor.



Marco Aurélio Motta

Marco Aurélio Motta é bacharel em Direito pela Faculdade de Direito Milton Campos, fez Mestrado em Direito Empresarial Europeu na Universidade de Lund, Suécia, e começou sua vida corporativa em um programa de MBA da Escola de Negócios Saint Paul. Marco é apaixonado por negociação, tecnologia e inovação, e está empolgadíssimo para a sua estreia na eXp Brasil!

Sobre o modelo



Diagnóstico das diferenças entre os Modelos

Com soluções eficazes para estancar as dores do setor, a eXp Brasil entregará um modelo que permite o crescimento dos resultados dos Corretores e Corretoras e o fundamento para isso é a Cultura.

Dores da Corretagem tradicional

- O foco primário de uma imobiliária tradicional é beneficiar o proprietário ou proprietária.
- Uma dor recorrente é a falta de equilíbrio nos rateios de comissionamento entre imobiliária e corretores e corretoras.
- Requer muito investimento, fluxo de caixa e o risco do negócio pelo dono/dona, logo, é super desafiador equilibrar os interesses.
- Normalmente possui limitações geográficas que restringem a expansão do negócio imobiliário do time. Você pode ter uma identidade visual comum, mas se donos e donas de imobiliárias são independentes, vai sempre prevalecer o interesse de quem suporta o negócio.

vs.

Soluções da eXp Brasil

- A razão de existir é o Corretor e a Corretora de Imóveis. Aqui, além de receber o serviço completo, todos têm direito a um modelo de comissionamento atraente e por meritocracia, participam de distribuição de receita da eXp e podem receber ações da companhia e ter acesso a dividendos.
- Oferecemos suporte de back-office completo aos corretores e corretoras, passando pelo jurídico, marketing digital, operacional, esteira digital de documentação, tecnologia, dados e toda estrutura para acelerar o resultado.
 - A nossa régua de aprovação na eXp de Corretores e Corretoras é elevada, afinal oferecemos suporte completo, e o capital para atividade do corretor ou corretora é o mínimo necessário para expandir na sua região de atuação.
 - O ecossistema da eXp é global e com padrões de gestão únicos, todos e todas são iguais, o que permite que o negócio imobiliário acelere nas partilhas locais e internacionais

Premissas do Modelo da eXp Brasil

Quatro formas de remuneração no ecossistema da eXp

- 1) Comissões generosas nas vendas e locações de imóveis
- 2) Oferecemos um modelo de distribuição de receitas para os corretores e corretoras que ajudam na atração, crescimento, desenvolvimento e retenção do time
- 3) Até 5% das comissões dos corretores e corretoras podem, de forma voluntária, ser convertidos em ações da companhia com desconto de 10% (desde que permitido pela legislação brasileira)
- 4) Programa de reconhecimento para os melhores corretores e corretoras chamado de ICON



Assinatura e Comissões (1)

Modelo de Assinatura:

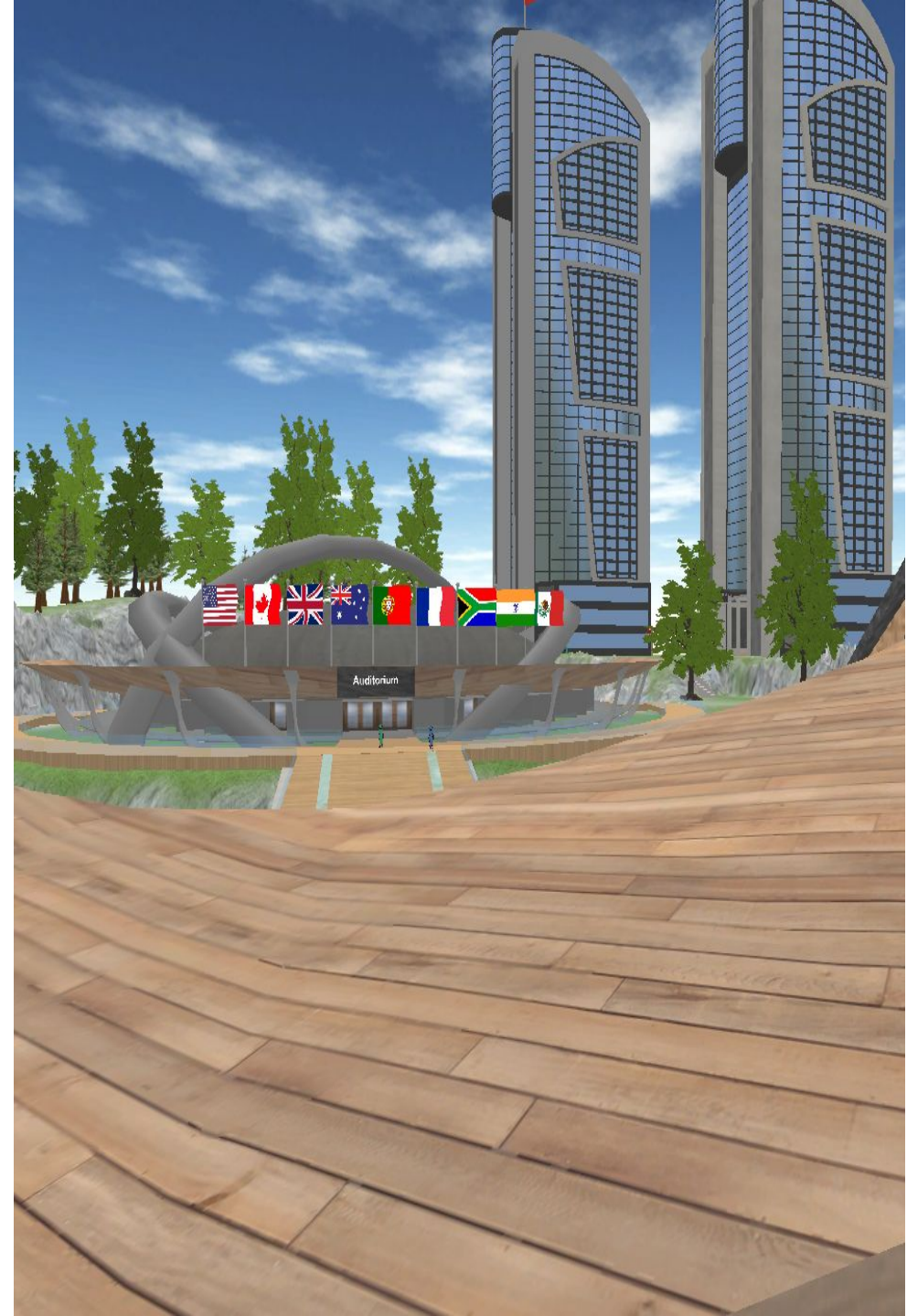
- Taxa de adesão individual (set-up + primeira mensal) – R\$ 500,00
- Assinatura mensal da plataforma – R\$ 250,00

Padrão de Comissionamento (1):

- Divisão de comissões **padrão** em **70%** para o corretor/corretora e **30%** para a eXp
- Corretor/Corretora de alta performance: Ao atingir R\$100.000,00 pagos à eXp através da regra Company Dollar, o corretor ou corretora atinge o nível de comissões **CAP** para o período seguinte de 12 meses.

Sendo **CAP** comissões passam a ser de **90%** para o corretor/corretora e **10%** para a eXp.

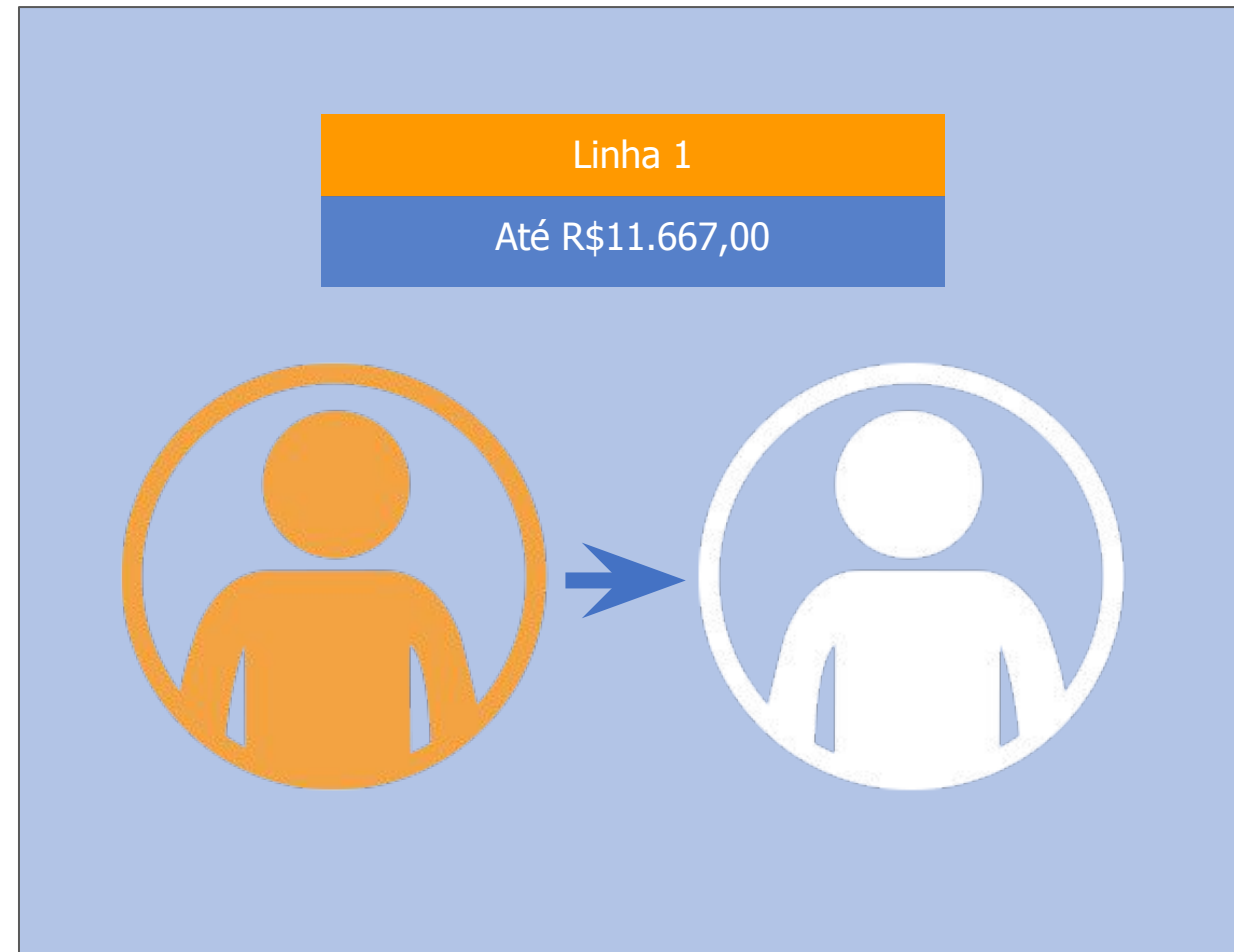
Através da tecnologia e modelo escalável, conseguiremos oferecer o melhor modelo financeiro do Brasil.



Distribuição de receita da eXp Brasil (2)

Programa de distribuição de receita para Corretores e Corretoras

- 3,5% da comissão bruta da eXp Brasil na Linha 1
- O ecossistema da eXp oferece um modelo de distribuição de receita para os corretores que ajudam na atração, desenvolvimento e retenção do time
- Para cada membro do time que você formar, você pode ganhar até R\$11.667,00 dependendo da produtividade em vendas
- Esse pagamento é recorrente, desde que o seu time continue em atividade, performando bem e atingindo metas.
- O que você recebe como distribuição de receita vem da eXp, portanto, não há diminuição no valor da comissão do time



*Esses números não são uma garantia, representação ou projeção de lucros ou lucros que você pode ou deve esperar. Eles também não incluem despesas incorridas por corretores na operação de seus negócios. A eXp Realty não garante o sucesso financeiro. O sucesso com a eXp Realty resulta apenas de esforços de vendas bem-sucedidos, que exigem trabalho árduo, diligência, habilidade, persistência, competência e liderança. Seu sucesso dependerá do quão bem você exercita essas qualidades.

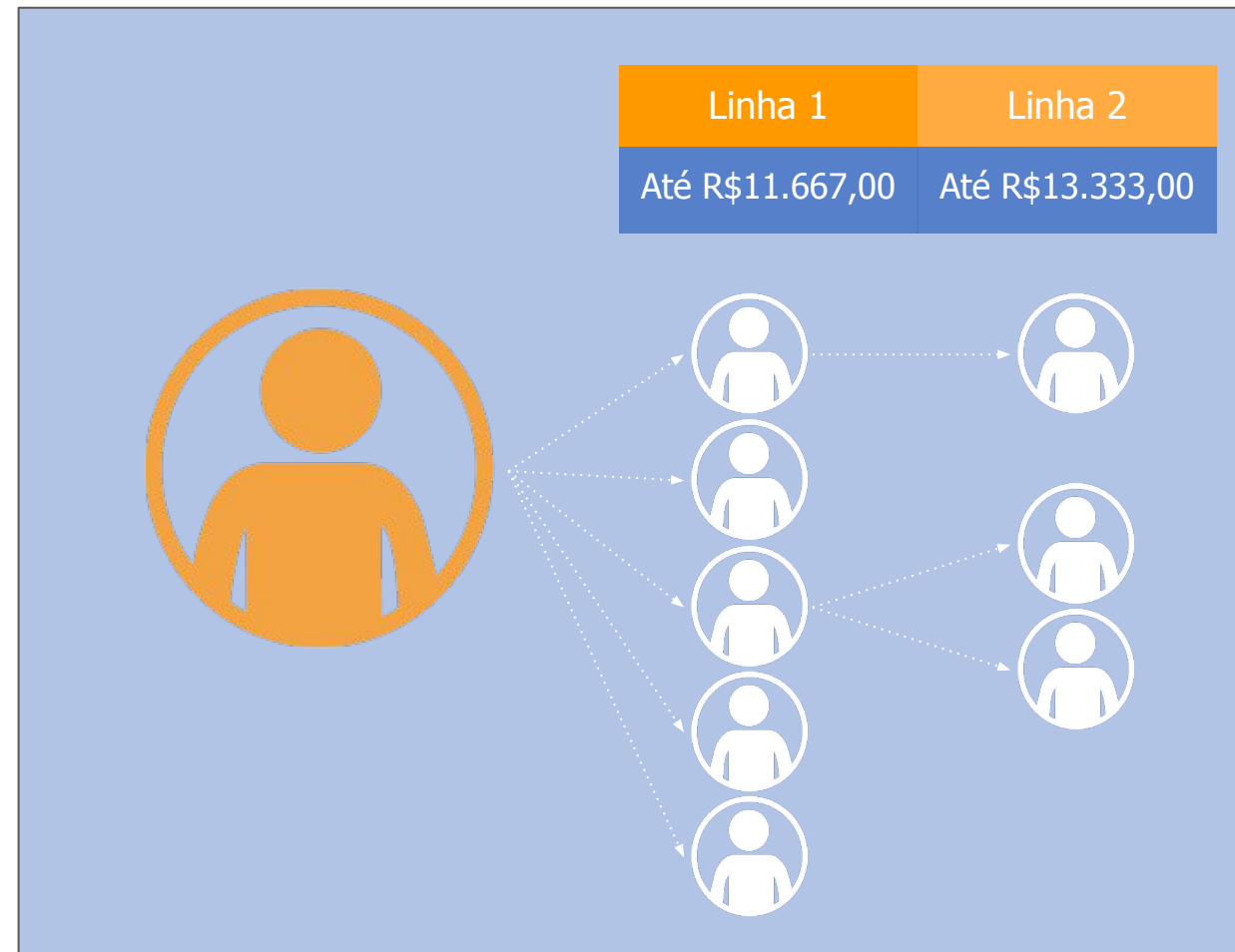
Distribuição da Receita da eXp Brasil (2)

Distribuição de receita na Linha 02

Os corretores ou corretoras que você trazer para o seu time terão como atividade principal a venda e locação de imóveis. Quando se sentirem preparados para construir seus próprios times, poderão fazer o mesmo que você, construindo times e mantendo o padrão de excelência da eXp.

Adicionalmente à distribuição de receita do seu time, você também participará da distribuição de receita sobre a produtividade dos futuros times originados por você. Essa remuneração vem reconhecer o árduo trabalho de atrair, treinar e desenvolver os membros do seu time!

Como por exemplo: Digamos que o seu time tenha 5 corretores de sucesso que cumprem os pré-requisitos. Desses cinco, dois, após aprenderem com você, decidem montar seus próprios times, com 5 pessoas em cada. Neste caso, além de poder receber até R\$11.667,00 por cada uma das pessoas que ajudou a desenvolver diretamente, você também poderá receber até R\$13.333,00 por cada um dos dez corretores trazidos pelos membros do seu time, caso eles também atinjam os pré-requisitos e tenham sucesso. A eXp valoriza o seu trabalho de desenvolvimento de pessoas em várias linhas!



*Esses números não são uma garantia, representação ou projeção de ganhos ou lucros que você pode ou deve esperar. Eles também não incluem despesas incorridas por corretores na operação de seus negócios. A eXp Realty não garante o sucesso financeiro. O sucesso com a eXp Realty resulta apenas de esforços de vendas bem-sucedidos, que exigem trabalho árduo, diligência, habilidade, persistência, competência e liderança. Seu sucesso dependerá do quão bem você exercita essas qualidades.

Visão Geral do programa de distribuição de receitas da eXp Brasil (2)

Potencial máximo de receitas
por corretor/corretora do seu time

Número de Corretores/Corretoras necessário
no seu time por linha/Escala

Linha 1	Até R\$11.667,00	1+ 
Linha 2	Até R\$13.333,00	5+ 
Linha 3	Até R\$8.333,00	10+ 
Linha 4	Até R\$5.000,00	15+ 
Linha 5	Até R\$3.333,00	20+ 
Linha 6	Até R\$8.333,00	25+ 
Linha 7	Até R\$16.667,00	40+ 

*Esses números não são uma garantia, representação ou projeção de lucros ou lucros que você pode ou deve esperar. Eles também não incluem despesas incorridas por corretores na operação de seus negócios. A eXp Realty não garante o sucesso financeiro. O sucesso com a eXp Realty resulta apenas de esforços de vendas bem-sucedidos, que exigem trabalho árduo, diligência, habilidade, persistência, competência e liderança. Seu sucesso dependerá do quão bem você exercita essas qualidades.

ICON – Programa de Reconhecimento dos ícones da eXp Brasil



Reconhecimento/Premiação em ações NASDAQ:EXPI - ICON



Programa de ações da eXp Brasil* para TODOS

Requisitos para que os Corretores e Corretoras conquistem, por meritocracia, ações da eXp
NASDAQ : EXPI

Prêmios de
participação
acionária do corretor
e corretora

- Ganhe R\$ 1.000,00 em ações na sua primeira transação de venda
- Ganhe R\$ 2.000 em ações quando você atingir o CAP
- Ganhe R\$ 1.000,00 em ações quando um corretor ou corretora do seu time da linha 1 fechar sua primeira transação de venda

Programa de
participação acionária
do corretor e corretora

10% de desconto no valor da ação para aquisição voluntária no limite de 5% de suas comissões brutas. (Desde que permitido pela legislação brasileira)



*Esses números não são uma garantia, representação ou projeção de lucros ou lucros que você pode ou deve esperar. Eles também não incluem despesas incorridas por corretores na operação de seus negócios. A eXp Realty não garante o sucesso financeiro. O sucesso com a eXp Realty resulta apenas de esforços de vendas bem-sucedidos, que exigem trabalho árduo, diligência, habilidade, persistência, competência e liderança. Seu sucesso dependerá do quão bem você exercita essas qualidades.

Sobre Serviços

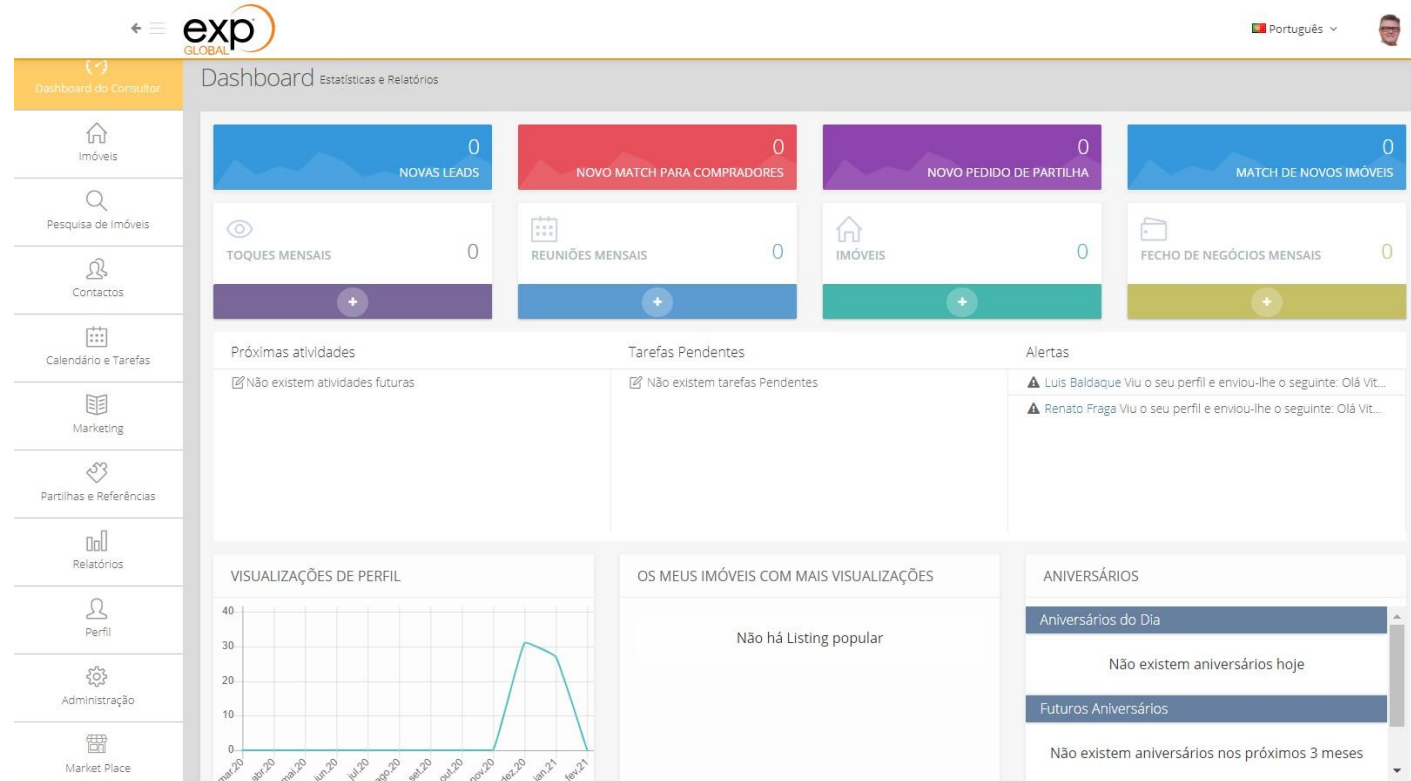


Tecnologia

Gestão de relacionamento com o cliente (CRM)

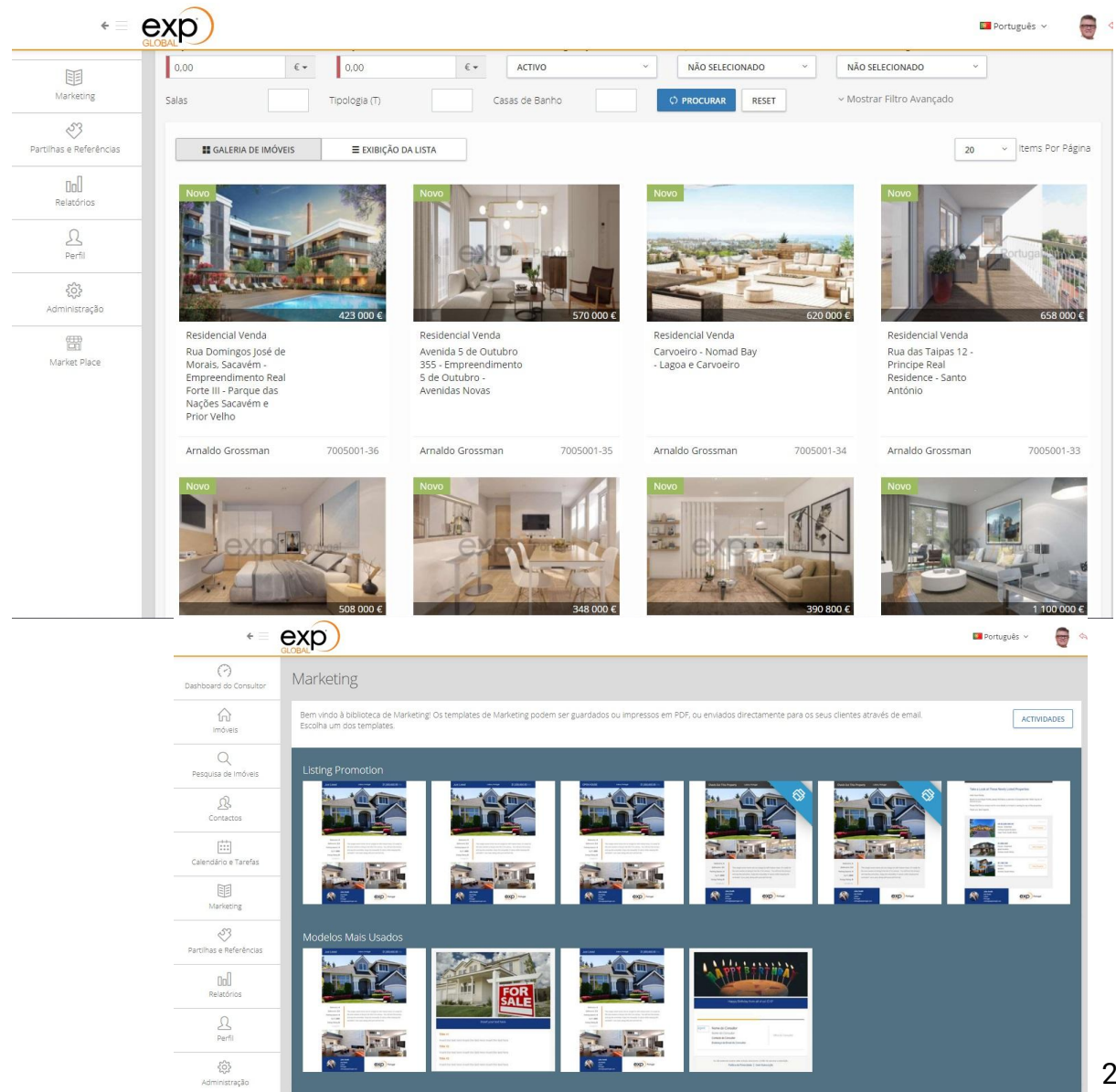
A eXp Brasil fornecerá um CRM de última geração para gerenciar seus negócios

- Dashboard com métricas de gestão
- Rastreamento e prospecção de leads
- Calendário e tarefas
- Visualizações e Open Houses virtuais
- IA para cruzar oferta e demanda (compradores com imóveis)
- Classificação da qualidade do inventário com base em machine learning
- Progressão de vendas e processamento de transações
- Gestão de clientes



Gestão e distribuição do Inventário (imóveis)

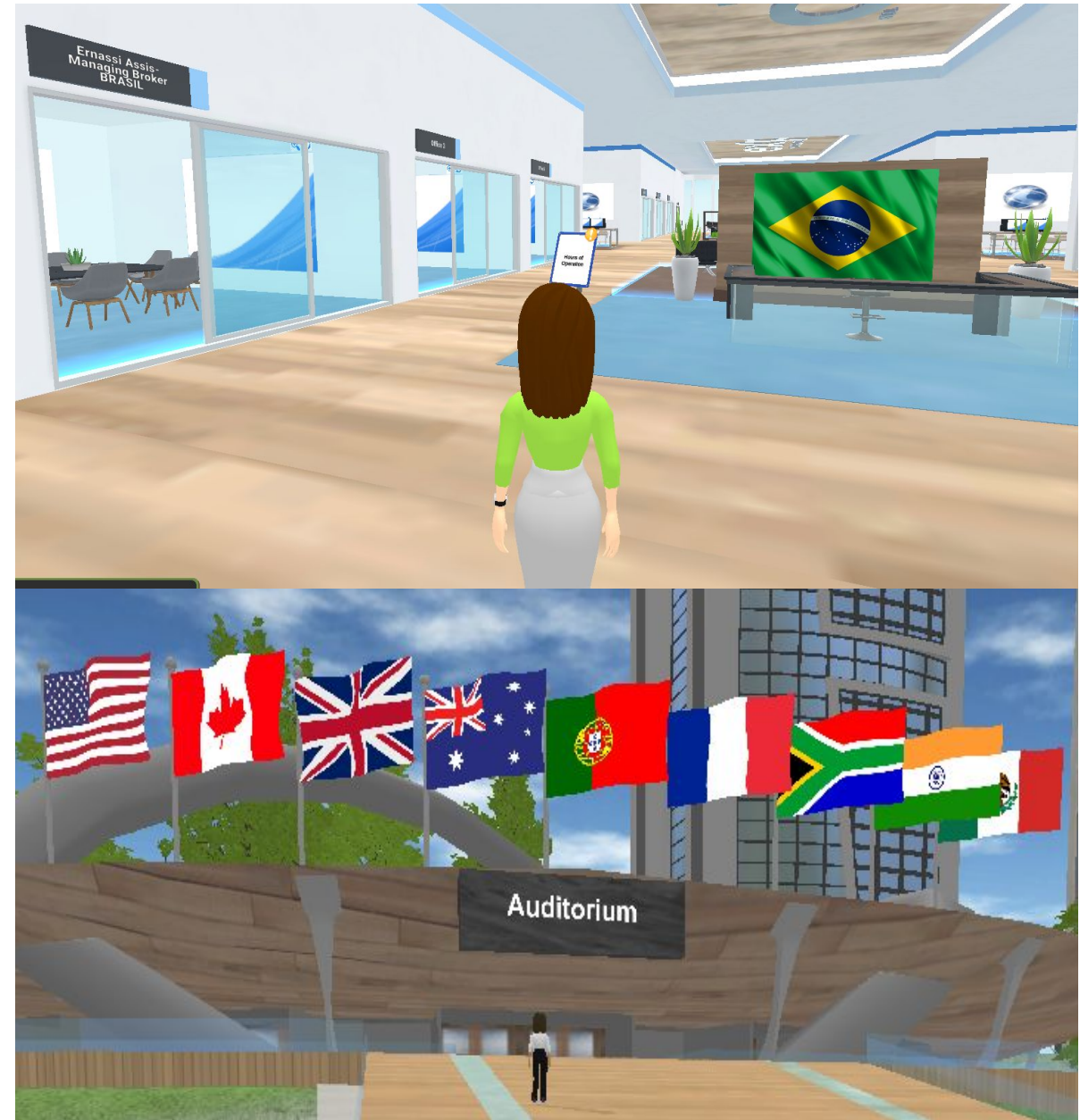
- Atualização automática do site
- Direccionamento de leads das suas captações para o seu CRM
- Visão global e seletiva do seu inventário
- Integração com plataformas de mídias sociais
- Site do Corretor ou Corretora
- Busca e acesso ao inventário em diversos idiomas
- Conversão de valores dos imóveis de R\$ para várias moedas mundiais
- Integração com Portais Imobiliários no Brasil
- Conectividade com plataformas diversas através de API
- Ferramenta de Geolocalização
- Diversos filtros para buscas de imóveis e afins



Serviços disponíveis no Mundo eXp Realty e Mundo eXp Brasil

Mais conforto, segurança, privacidade e rapidez em todas necessidades de comunicação

- Operação de onboarding, jurídico, transações e back-office.
- Salas de reuniões customizáveis disponíveis 24 horas
- Suporte do CRM e ferramentas de tecnologia
- Espaços de convivência e lazer para todos
- Universidade eXp Brasil e acesso aos conteúdos da eXp Realty e dos outros países da eXp Global
- Eventos diversos, de mentoria passando a shows até pitches de oportunidades de negócios imobiliários ao vivo
- Temos tour virtual da nossa sede nos mesmos moldes de um tour real com guia e afins
- Você pode se conectar com um Corretor e Corretora da eXp Brasil e do mundo instantaneamente na plataforma, todos os ambientes são próprios para networking.
- Relações interpessoais profissionais com base em código de conduta sem os riscos de comunicação tóxica e sobretudo riscos sanitários.



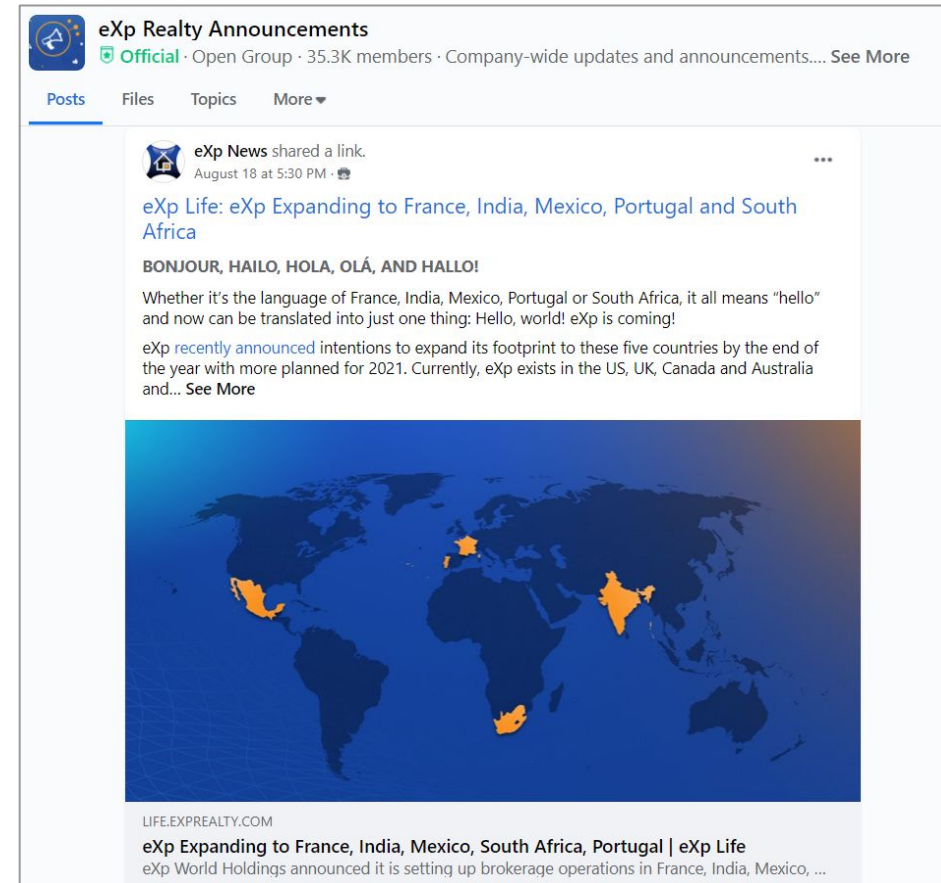
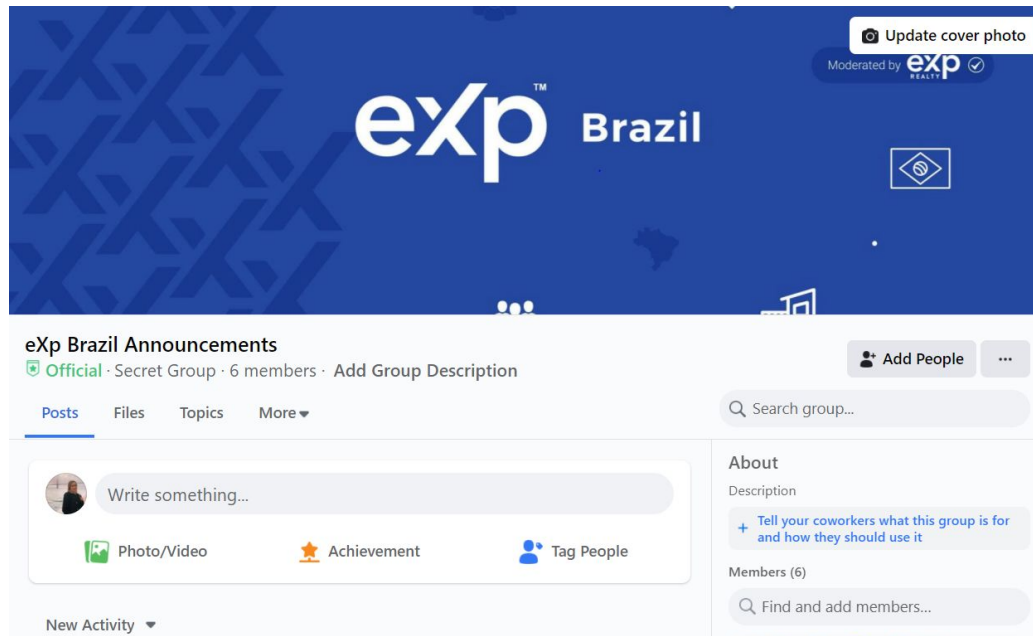
A eXp Brasil oferece uma biblioteca riquíssima em conteúdo com treinamentos ao vivo e gravados, e cursos de coaching para ajudá-lo a construir e acelerar o seu negócio



Conteúdo relevante para todos, dos iniciantes aos ICONs
A Universidade é para todos !

Grupos eXp Global e Brasil no Workplace

Faça networking com Corretores e Corretoras da eXp de forma instantânea em todo o mundo



Grupos na plataforma Workplace:

- Networking no Brasil
- Referências no Brasil
- Anúncios da eXp Global e eXp Brasil e etc...

Marketing Materials

expTM Brasil

Adriana López
Corretor de Imóveis

(123) 456 7890
adrianalopez@exprealty.com



expTM Brasil

À venda

Adriana López
(123) 456 7890
adrianalopez@exprealty.com

expglobalbrasil.com.br



Disponível no momento

Rua do endereço, número, nome da cidade

Recursos da propriedade

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Ut sit amet ornare magna. Mauris ultricies sit amet a posuere.
- Donec vitae felis magna. In eu hendrerit leo.
- Mauris consectetur sit amet a adipiscing.

Adriana López
Corretor de Imóveis

(123) 456 7890
adrianalopez@exprealty.com
expglobalbrasil.com.br

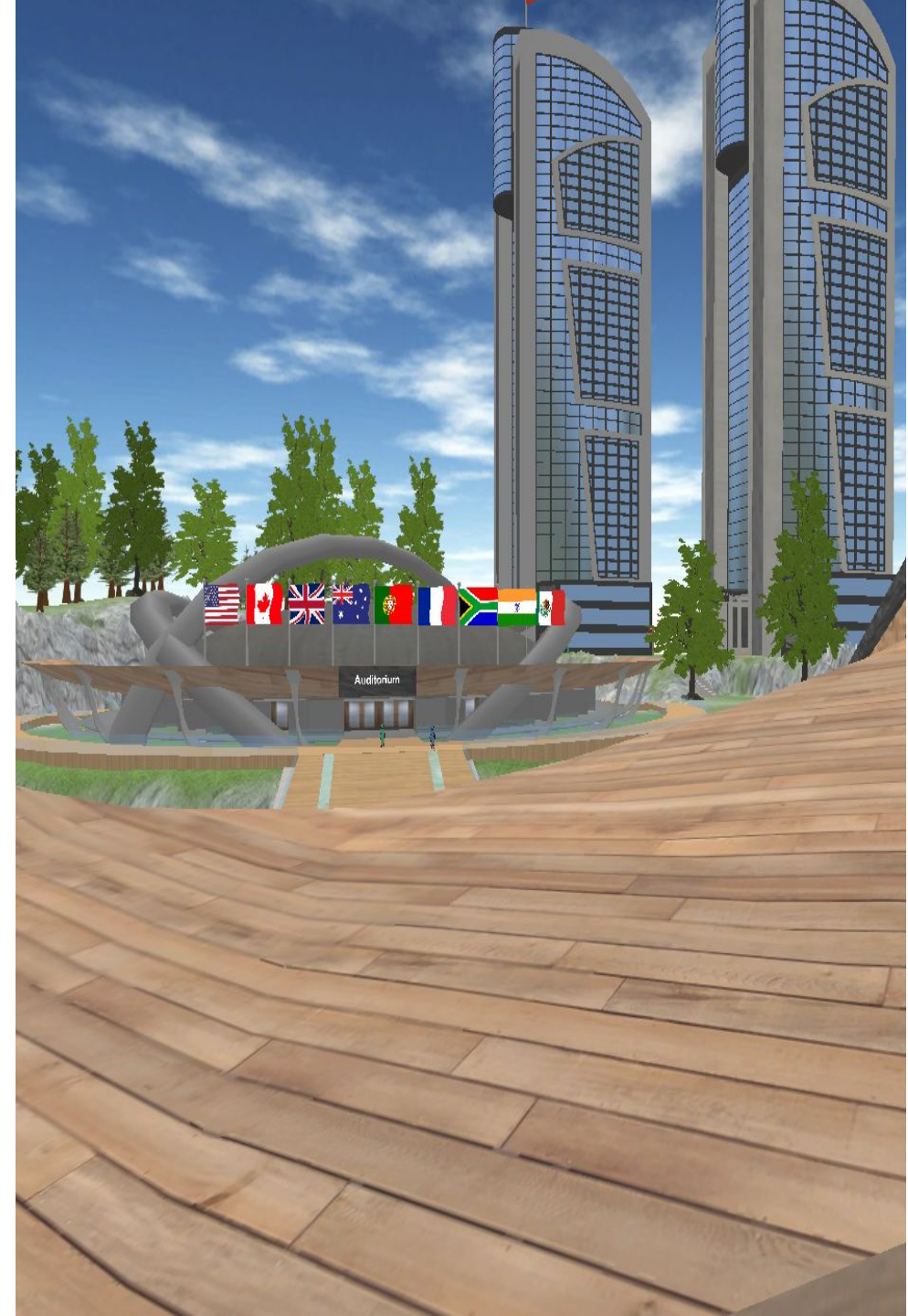


**Listada a US\$
400.000,00**

Parceiros Digitais Estratégicos

Nossa cultura tem tudo a ver com relacionamentos

- Zap Imóveis
- Viva Real
- Data ZAP
- Cartório Blasco
- CrediHome
- Hauseful
- 4Inside
- Hello Sign
- Banib Conecta



expTM Brasil



expglobalbrasil.com.br

Ernani Assis

Managing Director & Broker

endereço de e-mail

ernani.assis@exprealty.net

+55 11 9.8853.7000