

Hugo Grassi:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T20 da EZTec. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis no site ri.eztec.com.br, para retornar à apresentação.

Também no nosso site vocês podem encontrar os slides da apresentação, na central de downloads. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, do contrário será indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da EZTec, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da EZTec e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emilio, o Sr. pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Bom dia, é um prazer estar na nossa 53ª divulgação de resultados do 1T20 e 2T20, estão também aqui comigo, o nosso diretor presidente, CEO da Companhia Flávio Ernesto Zarzur e o nosso diretor vice-presidente, diretor de incorporação e novos negócios, Sílvia Ernesto Zarzur; conduziremos juntos essa apresentação.

Eu começo com o slide da página número 3, apenas destacando, algo que vamos comentar incansavelmente ao longo desta apresentação, que serão os resultados operacionais e financeiros da companhia. No operacional, fechamos o primeiro semestre com vendas líquidas de R\$581MM e lançamentos de R\$564MM. O nosso banco de terrenos alcançou 8.9B ao final do primeiro semestre de 2020, no entanto, vamos explicar logo a frente uma tendência ratificada as aquisições que temos realizado de alcançarmos quase R\$12B em landbank, um recorde para a companhia.

Do lado financeiro, nós alcançamos um lucro bruto de R\$79MM margem bruta consolidada, no semestre inteiro, de 45% incluindo aqui os 3 meses, 4 meses em que passamos pela pior fase da pandemia. Lucro líquido de R\$68MM no trimestre, acumulado de R\$146MM no semestre, isso é um incremento de 30% em relação ao 1S19. A cia também fecha com uma posição de caixa líquido de R\$1296MM, geramos caixa ao longo do 2º tri de R\$29MM e temos conosco recebíveis performados, sendo 519MM no total 504MM em carteira de AF rendendo IGP +10 ou IGP +12.

Na página 4, a gente começa exatamente os detalhes operacionais da nossa companhia. É importante mencionar que nós fechamos o segundo trimestre de 20 com quase R\$9B em bancos de terrenos com aquisições em alguma coisa de reavaliação em R\$1B. Basicamente terrenos comprados na região da Mooca, zona leste de SP. Já em termos de opções e aquisições assinadas durante os meses de julho e esse começo de agosto, acrescentamos mais R\$2,6B na maior parte dos casos, terrenos na zona sul, acrescidos de terrenos em Osasco, que vamos comentar. Ratificado tudo isso, vamos fechar o 3ºTRI, embora só estejamos nos primeiros 40 dias do 3ºTRI, só com isso que já fizemos são aproximadamente R\$11,6B. Nesta situação mostramos abaixo a divisão do nosso landbank, entre comercial até econômico a capacidade que a cia tem de trabalhar em qualquer segmento nesse momento com disponibilidade de terrenos.

Silvio Zarzur:

Eu gostaria de lembrar que os terrenos estão sendo comprados, em regiões que a gente conhece muito bem, eles estão sendo comprados por um preço, que permite manter o tipo de margem (bruta e líquida) que nós temos dado até agora. Numa eventual melhora do mercado, a gente pode conseguir margens superiores do que estávamos acostumados, tanto os terrenos que estão abertos e os que estão em sigilo são espetaculares.

Emílio Fugazza:

Eu acho que para complementar então, essa colocação, vamos a página 5. Na página 5, veja, dois destes terrenos assinados, que a gente tem a possibilidade de demonstrar, do lado esquerdo da página um terreno, que na verdade já projeto aprovado, com CEPAC's cravadas, com projeto residencial de alto padrão, incluso no complexo Carrefour da marginal pinheiros. Vai ser um complexo multiuso, onde o projeto residencial de quase R\$400MM de VGV potencial pertence a EZTEC.

Do lado direito da página o terreno que acabamos de adquirir esse já adquirido, já pago, comprado em leilão na cidade de Osasco, na qual temos grande conhecimento e projetos lançados em excelente velocidade de vendas, resalto aqui por exemplo nosso lançamento, do ano passado, reserva JB que mesmo durante a pandemia foi individualmente o projeto de maior volume de unidades vendidas. Compramos com VGV potencial de + de R\$100MM em que a relação custo por VGV é de apenas 12% (mesmo quarteirão do Jardins do Brasil, região em que a EZTec domina completamente). Além desses dois terrenos, R\$2,1B já foram opcionados (estamos em período de due diligence e devem ser ratificados ao longo do 3ºT20).

A importância dos terrenos, que a cia acredita, está no slide 6. Aqui a gente quer apenas demonstrar o quanto trabalhamos desde o follow on (que aconteceu entre set/out do ano passado) até o momento. Foram R\$4B de VGV adquiridos ou opcionados, já inclusos esses R\$2,1B que estamos falando agora. Lembro à vocês que destas aquisições mencionadas, nós temos valores a pagar de aproximadamente R\$500MM, do estoque atual, já pertencente, temos mais R\$198MM a pagar e temos também CEPAC's outorgas a serem colocadas nos nossos terrenos que nós estimamos aproximadamente em R\$220MM. O custo desse banco de terrenos e outorgas será de aproximadamente R\$11,6B o custo desse banco de terreno será de aproximadamente R\$1,72B quase 15% sobre custo VGV. Os terrenos que estão sendo

adquiridos são terrenos para manutenção dos patamares de resultados e margens que os senhores têm visto. Terrenos espetaculares, comprados com um custo adequado, mais de 90% na cidade de SP, numa relação de 14,85% custo sobre VGV. Nós temos a pagar desses terrenos aproximadamente 54% desse valor nos próximos 5 anos, com um cronograma de vencimentos que se aproxima de quase 5 anos para os 54%.

Silvio Zarzur:

Todo terreno é adquirido sem permuta, e isso é importante para a manutenção, em regiões que a empresa tem profundo conhecimento e experiência, tem muitos clientes cadastrados. A empresa opera dentro dessa região, onde estão fazendo as aquisições, com segurança. Durante a época da pandemia a empresa parou com as compras de terrenos, a empresa voltou a adquirir terrenos quando o mercado voltou a “normalidade”. A empresa é conservadora quando não consegue enxergar com clareza que a mercadoria está em recuperação, então não fez aquisições nesse período. Por tanto as aquisições foram feitas em praticamente 40 dias. Enquanto a cia não percebeu a melhora no mercado, a empresa adiou as aquisições.

Emílio Fugazza:

Na página 7 a empresa demonstra os seus resultados operacionais, fato esse que já havia sido divulgado na prévia há aproximadamente 30 dias atrás. Nada mais é do que uma venda bruta de R\$148MM no 2T20, observados eventos nos meses de abril, maio, houve uma melhora significativa a partir do mês de junho e os meses de julho e agosto já meses do 3T20 demonstram vendas que hoje já são superiores ao 2T20 inteiro, ou seja, estamos atingindo pelo menos até o dia 10 de agosto algo a casa de R\$150MM.

Silvio Zarzur:

Dobrando de volume todo mês de março, abril, maio, junho, julho hoje estamos vendendo alguma coisa acima de R\$100MM por mês, em agosto temos uma meta de vender acima de R\$100MM. Vamos vir com lançamentos, então teremos um volume de vendas superiores do que o trimestre passado.

Emílio Fugazza:

Vamos falar então sobre os próximos lançamentos, a gente menciona na página 10 que partimos do Grand Maia jardim palácio, que são os nossos terrenos classificados no nosso landbank como Bom Jesus 1 e 2, um VGV pouco superior à R\$200MM. Eu mencionei aqui mais 3 projetos que totalizam R\$646MM apenas para lembrar que isso já é parte do nosso pipeline, a grande expectativa para os próximos meses. O projeto da República do Líbano, em frente ao Clube Monte Líbano, com VGV R\$196MM (EZTEC) projeto esse com mais de 50% de margem bruta, projeto da Armando Ferrentini na Aclimação que é muito bem conhecido pela companhia VGV R\$106MM (EZTEC), e por último FitCasa Bonifácio, próxima a linha José Bonifácio da CPTM, na zona leste de SP, projeto minha casa minha vida VGV R\$131MM (EZTEC)

que promete entregar margens muito semelhantes as margens dos projetos minha casa minha vida já lançados.

Silvio costuma dizer que na prática embora demonstramos que R\$246MM, nós temos pelo menos R\$6B de projetos em aprovações, essa escolha à medida que forem saindo, vamos lançar e estamos preparados para isso.

Na pagina 11 nós temos Fit Casa, aqui os senhores poderão notar tanto no nosso webcast quando no nosso release, nós iniciamos um processo um pouco maior de disclosure e transparência formações a respeito do Fit Casa, é um segmento da companhia que ao longo dos próximos anos sem dúvida nenhuma a quantidade a serem trabalhadas, hoje, no nosso landbank significativa. No entanto quando eu olho, por exemplo, o primeiro projeto lançado dessa safra toda que estamos fazendo, FitCasa Brás que já com 718 unidades vendidas das 979 lançadas ele entrega para nós uma margem bruta recorrente de 46% e já entregou até o 2T20 R\$13MM de lucro bruto para a companhia, FitCasa Rio Bonito por exemplo, salvo no 1T19, está entregando regulamente 45% de margem bruta, projeto esse que está com 525 das 560 unidades vendidas já entregou para a companhia R\$30MM de lucro bruto. FitCasa Alto do Ipiranga, reconhecemos agora no 2T20, no 1T20 lançamos e reconhecemos que é um projeto com 46% de margem bruta e sua construção está iniciando agora no 3T20, o POC vai acelerar, vamos reconhecer mais resultados e para o próximo trimestre vem o reconhecimento do Pin Internacional, lançado no final de 2019, devido a magnitude do projeto, mais de 1400 unidades, projeto que promete entregar margens brutas muito semelhantes as margens que nós temos recebido nos demais segmentos.

Silvio Zarzur:

Nos começamos devagar no minha casa minha vida, baixo padrão, para entender o negócio, para fazer o negócio funcionar no estilo da EZTec que é com esse tipo de margem, para compreendermos muito bem o negócio nosso landbank que é muito grande e ele vai aumentar muito então esse segmento de baixa renda ele vai ser uma parte significativa do que vocês estão acostumados de ver até agora. E esse tipo de segmento a gente conseguiu manter a mesma margem que a EZTec trabalha, com uma TIR maior, então ele tem a mesma rentabilidade e uma TIR de você realiza todo esse dinheiro mais rápido, ele é melhor ainda do modo como nós fazemos o que o empreendimento tradicional. Temos essa margem líquida de 46% 45% nessa faixa e nós temos TIR's muito altas, então vocês vão ver aí pra 2020 a quantidade de unidades que vamos fazer com esse tipo de mercadoria, as obras estão sendo feitas dentro do prazo, dentro do orçamento, estamos conseguindo administrar esses clientes muito bem, conseguimos dominar o negócio de minha casa minha vida (baixa renda) com a gente queria, então vocês vão ver isso daqui crescer, fizemos isso de uma forma lenta e cuidadosa mas agora que entendemos esse negócio nós vamos deslanchar.

Emílio Fugazza:

Dito isso em relação ao FitCasa, passamos para a página 12 e já começamos a comentar o nosso desempenho financeiro no trimestre. Vamos compara-lo com os demais trimestres, começando pela receita líquida, senhores no 2T20 fechamos com R\$153MM de receita líquida, gostaria de lembrá-los que numa companhia como a EZTec, em que tudo é muito pragmático,

a receita se dá por 3 vertentes, primeiramente decorrentes de unidades prontas, que naturalmente no 2T20, foi impactada pela pandemia (quanto menos vendas de unidades prontas menos reconhecimento integral daquela unidade), por outro lado, teve também a questão dos lançamentos, no 1T20 ou 3T19 o volume de lançamentos foi muito significativo, e sendo ele significativo, houve um reconhecimento da parcela do terreno (custo terreno) na receita da companhia. Isso também não ocorreu, porque em 2T20, como não houve lançamentos, então os R\$153MM, basicamente em larga escala do POC, da continuidade da construção pela companhia no 2T20, isso no olhar de escala temos que ressaltar que as autoridades entenderam que construção civil era uma área necessária, de manutenção de operações as nossas obras permaneceram trabalhando durante todo o período do 2T20 e isso permite a manutenção das receitas da companhia. Já no ponto de vista de lucro bruto, aqui logicamente nós temos umas colocações bastantes positivas a serem apontadas. Começa pelo fato de que não aplicamos descontos, em alguns casos praticamos aumentos de valores, não muito distante deste quadro, devo ressaltá-los como, está muito bem escrito no release, que quando ocorre o lançamento de um empreendimento, nas unidades mais baixas (muitas dessas são vendidas para investidores) e são vendidas rapidamente, por tanto o preço de venda daquelas unidades é menor. À medida que o empreendimento vai se esgotando, vai existir unidades vendidas à preços muito mais altos, à medida que o resultado vai sendo reconhecido. Isso será observado no próximo slide, no resultado à apropriar, o resultado à apropriar da cia é de 45%, é esperado que a margem bruta da cia, mais cedo ou mais tarde atingisse esses 45%, no entanto alguns eventos que estão explicados ali (contábeis), neste 2T20, dado baixo receitamento e bom impacto disso no ponto de vista de custo darão esse efeito one off pra gente de 5pp na margem. O que se pode esperar, uma margem recorrente, com a margem que está no nosso backlog (que é uma margem de 45%). Quero ressaltar que no mês de julho/ agosto o que estamos vendo de aumento no preço de mercadorias da EZTec já mais do que dobra o reajuste da inflação setorial nesse período. Despesas comerciais e administrativas, quero lembrá-los que a cia foi muito rápida, hábil e segura, embora o impacto percentual em relação a receita possa não parecer porque a receita diminuiu um pouco, o nominal da despesa comercial e administrativas diminuíram, o que demonstra claramente um esforço realizado pela cia a contornar a situação que vinha se apresentando e aparentando a partir do final de março até abril de 2020. No slide da página 13 ressaltamos obviamente a força dos nossos resultados financeiros, a equivalência patrimonial com R\$6MM, hoje a equivalência patrimonial tem em larga escala como reconhecimento de resultado, apenas o empreendimento Jardins do Brasil reservas JB em larga escala por conta da sua própria construção e da sua força de vendas nos últimos meses, contribuindo com mais ou menos R\$6MM de lucro líquido para a cia. Fechando então com R\$68MM de LL para a cia, numa margem líquida de 44%, é inevitável mencionar a força, deste LL nesse trimestre em que vivemos diversos desafios. No último gráfico a direita abaixo, R\$435B de resultados a apropriar, em uma margem futura de 45% refletindo aqui exatamente qual é a margem dos produtos que temos vendido, mas não reconhecido.

Na pagina 14, temos apenas, uma explicação como temos feito trimestralmente a respeito da nossa AF (alienação fiduciária), onde fechamos o 1T20 R\$504MM efeito muito importante de mencionar com o impacto de congelamento, mas os pagamentos que estão sendo feitos e quitações antecipadas, não só na nossa carteira de AF, como na nossa carteira de vendas de empreendimentos em construção ou lançamento. Esse é o fato pela qual é o grade responsável pela geração de caixa da cia nesse trimestre também, essa geração é de recursos de clientes que estão antecipando seus pagamentos e esse dinheiro está entrando nas SPE's,

fato este que está contribuindo para seguirmos ativamente a construção dos novos empreendimentos sem a tomar empréstimos (financiamentos imobiliários).

Por último, antes de passar a palavra para o Flávio EZ e também aos nossos analistas para perguntas, apenas menciona aqui a geração de valor da cia onde fechamos o 1S20 com aproximadamente R\$4B de PL, lembro aos senhores que esta situação demonstra, do ponto de vista de passivos relevantes apenas R\$116MM de terrenos a pagar que já estão contabilizados e os dividendos que serão pagos nos próximos meses. Nossa carteira de recebíveis prontos e não performados ultrapassa R\$1B a nossa situação de caixa de R\$1.3B e o nosso landbank de aproximadamente R\$1B constitui o grosso do nosso ativo, portando o nosso patrimônio líquido.

Flavio Zarzur:

Na questão das despesas administrativas, como vocês podem ver, tivemos uma redução das despesas admin nesse período, porque num primeiro momento ficamos preocupados e tivemos o apoio de todos os nossos colaboradores. Estamos vendo agora que a situação está normalizando e estamos contratando novas pessoas e liberando a empresa para trabalhar os novos desafios, em função de incremento de VGV, incremento de projetos, e que possa dar fluidez. A nossa ideia é transformar o landbank em novos lançamentos.

A cia tem 40 anos, nós já passamos por diversas crises e aprendemos a reagir as crises, então durante a pandemia no mês de abril levou uma dinâmica mais conservadora de nossa parte. Seguramos a cia nessa hora e acho que tomamos a decisão acertada, apesar de sermos arrojados o risco que a gente tende a correr em uma cia do tipo da nossa, ele não é um risco grande, a gente não aceita correr um risco grande. Enquanto a gente não enxergou com clareza que o mercado está segurando a cia, mas estamos agora enxergando uma melhora no mercado, adquirindo terreno e desenvolvendo nossos projetos, vamos ter uma recuperação, se deus quiser o mercado vai continuar da forma que está, e vai atingir um patamar onde ela nunca estava. Temos hoje, eu posso falar, em todos os segmentos da cia (projetos, incorporações, vendas, administrativos, financeiros) atingimos um grau de capacidade e de perfeição nos serviços que fazemos e vamos avançar com muita força. Os terrenos que temos são espetaculares e os terrenos que adquirimos também são espetaculares, pelos preços corretos, lugares certos, não estamos entrando em coisas que a gente não conhece e tudo o que já sabemos fazer. Eu acho que isso é muito importante na empresa quando vamos desenvolver um negócio diferente, nós começamos com muita calma, claro que quando temos entendimento desse negócio, aí sim vamos avançar com força. Nós queremos ter todos os negócios imobiliários dentro da EZTEC com o mesmo grau de rentabilidade, o grau de rentabilidade pra gente ele não depende do setor onde estamos investindo, ele depende de entendermos o mercado e moldar a cia para trabalhar nele e aplicar, surgimos primeiro no mercado residencial, estudamos o mercado de escritórios, entramos no mercado corporativo com muita força e conseguimos margens ótimas. Depois o mercado do minha casa minha vida, gerou muita duvida na cia, de como fazer, quantos faremos, nós entendemos que o que fazemos no minha casa minha vida é completamente diferente das concorrentes, a gente trabalha dentro da mecânica da EZTEC, que é um pouco diferente do que as outras empresas exigem. Vocês podem esperar que a gente entre no mercado de forma regular e que vamos desempenhar muito bem com tudo isso. Seguramos a cia e acreditamos que agimos

corretamente, no sentido de não avançar enquanto não observamos uma estabilidade para seguir em frente.

Hugo Grassi:

Obrigada senhoras e senhores, aqui é o Hugo da EZTec, agora na parte final desse call, vamos abrir para uma sessão de perguntas e respostas. O canal está sempre aberto para aqueles que quiserem enviar perguntas através do chat, essas perguntas serão compiladas e repassadas para a administração. Primeiramente gostaria de convidar os analistas de sell side se tiverem perguntas para fazer, que levantem a mão agora, iremos puxar essas perguntas e daremos a oportunidade de fazerem os questionamentos por vídeo.

Percebam que existe uma funcionalidade que chama “raise hand”. Primeiramente eu vou liberar o áudio do Alex Ferraz, do Itaú.

Alex Ferraz – Itaú:

Bom dia pessoal, obrigada pela apresentação. Eu tenho duas perguntas, a primeira é sobre o tópico de aquisições de terrenos, vocês deram uma visão bem bacana dos projetos que estão opcionados a serem adquiridos no 3T20, mas se pudessem dar um pouco mais de cor, eu imagino que estão negociando à algum tempo (estavam esperando um pouco mais de clareza), mas se teve algum efeito de competição, no sentido de: sentiram que a competição deu uma fraquejada durante a pandemia, então é um momento mais oportuno, pode vir mais coisa ou foram terrenos que já estavam muito bem encaminhados e a empresa só estava esperando para anunciar? E a segunda é que em relação ao pipeline de projetos que estão por vir, só para entender um pouco melhor, a gente já pode esperar projetos no 3T20? ou continuam um pouco a dinâmica de só acelerar um pouco no 4T20? Só para entender que, os dados de julho estão sendo bem positivos, então provavelmente da para imaginar lançamentos nos próximos meses?

Silvio Zarzur:

(inaudível)

Quanto aos terrenos, uma coisa que é importante destacar é que a gente vinha em um processo de compra de parte desses terrenos pré pandemia e ao longo do tempo nós suspendemos, porque tivemos um entendimento para que a gente pudesse prosseguir nesse processo a partir dos meses de junho para frente, isso ajudou muito, além disso, houve outros terrenos que foram totalmente originados pós o mês de junho/ julho, em que a gente já adquiriu. No meu entendimento, não tivemos uma potência acirradíssima, lembrando que a parte mais importante, do meu ponto de vista, desse landbank vinham em tratativas pré pandemia e continuamos com as mesmas condições pré pandemia. Esses terrenos não foram alvo de concorrência, foram terrenos conseguidos pela nossa reputação e pelo nosso network, então esses terrenos não foram oferecidos para outras construtoras. Eu não tive concorrência na compra deles e tem uma concorrência muito grande de terrenos nos lugares óbvios mas a percepção que eu tenho é que o entendimento do mercado ele é diverso, então a gente foge dessa concorrência, os caras ficam em leilões para comprar terrenos, e você acaba pagando

preços altíssimos em terrenos. Nós fugimos disso, a gente entende melhor imóveis, onde a concorrência não tem acesso, eles não têm acesso à essas oportunidades. A gente está sempre precificando esses terrenos do landbank, que na verdade não é um terreno mas sim um prédio, um prédio que tem CEPAC cravados no terrenos e vamos demolir o prédio e construir outro no lugar, então esse tipo de coisa não está no mercado, não é uma coisa que o cara viu ou que o cara entende, a gente tem um entendimento diferente. Outra coisa, por exemplo, estamos negociando pacotes de terrenos (em grandes empresas), as vezes você vai pegar um terreno, de novo, que eu vou demolir um prédio grande no terreno, que vai ter algum entendimento diferente dos outros e porque eu vou comprar esse imóvel eu vou poder comprar mais três imóveis espetaculares, porque eu vou levar esse que o pessoal não entendeu a forma que você tem que agir para rentabilizar esse tipo de negócio. Acho que a gente continua com o pensamento de comprar terrenos, realmente a concorrência para comprar um terreno no jardins, Itaim ou Moema não é fácil, a gente ainda consegue comprar alguma coisa, mas estamos mais focados em comprar coisas que os outros não tem acesso.

Dos lançamentos, seguramos lançamentos no começo da pandemia, era uma coisa completamente incerta, eu trabalho há 41 anos e nunca vi uma coisa dessa, eu não conseguia entender, não tinha a visão de que agora íamos estar vendendo muito bem, de que os caras iam comprar imóveis (a demanda pela aquisição de imóveis de fato existe), então, nós acabamos atrasando um pouco os lançamentos e devemos vir com esses lançamentos e mais alguns (se tudo correr bem) a gente espera por um resultado muito bom esse trimestre (3T20) mas como eu falei, a hora que a gente freia uma empresa do tamanho da EZTec, você não consegue retomar de um dia para outro (não somos uma pequena incorporadora, mas sim uma grande corporação). Quando você freia uma corporação desse tamanho, você leva um tempo para se recuperar, o número de lançamentos no médio prazo vai surpreender muito. A gente vai tentar puxar tudo que pudermos para o 4T20, mas no prazo de um ano, vocês vão um volume expressivo de lançamentos.

Sobre a decisão de segurar os lançamentos, não nos arrependemos de nada, porque atrasar 3 meses numa cia como essa, que tem 40 anos, não faz nenhuma diferença. O que faz diferença é colocar em risco uma companhia estável, que em nosso entendimento e pela nossa administração vai durar mais 100 anos.

Hugo Grassi:

Obrigada Alex pela pergunta, agora eu vou tirar do mudo o André Moazini do Citi.

André Moazini - CitiBank:

Bom dia pessoal, a primeira pergunta sobre a carteira de recebíveis, o estoque é IGP+10, uma rentabilidade muito boa. A pergunta é se na margem essa, taxa tem sido menor (IGP+10), ficou caro? E se o pessoal está pagando IGP+10, ou tem tentado repactuar, ou portabilidade? dado que enfim, o IGP pode chegar à 20. Na margem isso tem sido repassado? Quem paga essa taxa está tentando diminuir os custos? Enfim, vocês poderiam dar securitização?

O segundo ponto, em relação aos terrenos, vocês acham que para frente com os possíveis IPO's em SP, vocês vão conseguir manter a margem de 15%? Ou claro que vocês estão saindo de regiões óbvias, mas da para conseguir isso para frente, eventualmente, se o terreno subir

dá para passar no VGV, esse custo para manter essa margem de 15%. E até onde vocês poderiam ir nesse eixo, sem ficarem desconfortáveis? Obrigado!

Emílio Fugazza:

Oi André aqui é o Emilio, deixa eu responder um pouco da carteira e da securitização aqui. A carteira tem se mostrado um ativo de resiliência um RET espetacular, vamos lembrar que do ponto de vista de resultado financeiro pra cia, nós temos conseguido praticar os 10%, nós temos um índice de adimplência dessa carteira, elevadíssimo, foi mencionado até no release o fato de que começamos durante a pandemia a praticar o 7,99 em alguns lugares específicos se não me engano o numero é esse que vou te passar, temos aproximadamente 3% dessa carteira ao todo em 7,99.

Importante mencionar que do ponto de vista de securitização, para nós, ela não faz o menor sentido agora, porque em 1º lugar ela está rodando muito superior ao ROI da cia, ela está provendo para a cia um resultado significativo dentro do resultado total da cia como uma adimplência muito boa.

Se você notar no nosso slide a respeito da inadimplência da carteira, as quitações estão existindo sim, ela passa por mim, Flávio e Silvio, essas quitações são em dinheiro, ou seja, nós vemos que as pessoas que estão muito mais próximas de terminar, são aquelas que tem os valores menores de dívidas. Essas pessoas que obviamente que com a taxa de juros de 2% hoje (SELIC de 2%) elas acabam utilizando qualquer reserva para fazer uma quitação.

Silvio Zarzur:

Então de terrenos é assim nós já estamos acostumados com isso, sempre teve concorrência, antes dos IPO's vieram os fundos, que estavam com um monte de dinheiro e disputando terreno com a gente. A barreira de entrada não é o dinheiro, mas sim o conhecimento (de onde você trabalha, onde está a unidade, networking, do tipo que a gente tem, que praticamente conhece todos os proprietários, a gente tem condição de analisar os terrenos) eu quero lembrar que o VGV em relação ao custo do terreno. O importante é a margem bruta resultante desse negócio. Então eu vou simplificar, se eu vou em Osasco e compro um terreno que ele é 9% do VGV, a decisão é tomada em cima da margem bruta que esse empreendimento irá gerar. O custo de produção é como se fosse uma commodity, ele não varia, um terreno no Itaim para você ter a mesma margem bruta que você tem em Osasco você pode pagar mais por ele. O importante é que estamos comprando terrenos para ter margem bruta de 45% e a gente continua comprando esse tipo de terreno. Um ou outro tem uma margem maior, mas esse é o processo de decisão, não encontramos dificuldades e eu não acredito que esse volume de dinheiro que vem vai atrapalhar, porque a quantidade de dinheiro que temos aqui é enorme. Estão (concorrentes) engalfinhando tudo no mesmo lugar, estão todos juntos brigando pelas mesmas coisas, nós estamos escapando e a gente consegue continuar fazendo o negócio no nosso estilo, da nossa forma e com a nossa lucratividade. Isso pode mudar em 6 meses ou 1 ano.

Flavio Zarzur:

Para reforçar o que o Silvio falou agora, para mim, caro que essa leva de terrenos que compramos nesse último semestre foi uma leva importante, até que representativa, a maior parte deles, o traje principal não era quem vai comprar, mas sim quem entendeu como você vai trabalhar nesse terreno. O diferencial é a inteligência imobiliária, qual é o passivo ambiental e como vamos fazer o empreendimento com coisas que não estão disponíveis para todo mundo, a pessoa depende de ter uma grande inteligência imobiliária um grande conhecimento das pessoas que vão tirar a sombra desses negócios. E foi isso que aconteceu nos últimos negócios.

Hugo Grassi:

Muito obrigada pela pergunta, vou liberar o áudio do Igor Altero do Santander

Igor Altero:

Duas perguntas, aqui do meu lado eu gostaria de entender a mente do ponto de vista de produto se vocês têm observado alguma mudança nos próximos lançamentos, em termos de padrão (ex: apartamentos maiores) realizações que não sejam tão óbvias. A segunda pergunta é em relação ao minha casa minha vida, gostaria de entender até aonde se dá para chegar e qual seria o foco de faixa? (assumo que seria algo na faixa mais alta do programa faixa 3 ou 4 com founding).

Silvio Zarzur:

Mudança de mercadoria, o cara nunca compra o apartamento que ele quer, ele compra o que cabe no bolso dele (quer comprar um de 80m², faz as contas e compra um de 65m², quer comprar um apartamento de 150m², faz as contas e acaba comprado um de 120m²), essa história de aumentar o tamanho do apartamento é muito irreal (ele é irreal para situação econômica brasileira e para aquilo que a gente vive). De outro lado, nós estamos equipando os nossos prédios com alguns equipamentos melhores, estamos procurando fazer estoque para o cara ter acesso, estamos procurando algumas medidas, mas elas são limitadas, elas não são bem difundidas, não tem como fazer um apartamento de 100m² para um cara que não pode pagar. O cara quando vai comprar um apartamento, nunca deixa de comprar, ele tem que se encaixar, não tem uma sobra enorme de renda para ele, então, eu acho que essa é a primeira resposta, não, nós não estamos fazendo isso. Agora o que é a realidade, nós somos o maior construtor de Osasco, somos o maior construtor de Guarulhos, a gente acredita que alguma migração por busca por mais espaço de SP (regiões mais nobres para regiões menos nobres) aconteceu, então o cara deixou de comprar um apartamento de 3 dormitórios (por exemplo na Mooca) e vai para Guarulhos e compra um de 4 dormitórios, isso pode ser, mas isso já está estabelecido dentro da nossa estratégia de negócio, sempre trabalhamos com esse upgrade de tamanho de apartamento em direção a Osasco em direção a Guarulhos por isso que temos, quando desenvolvermos aquela estratégia de um marco em São Paulo e pegava desde Guarulhos e ia até São Bernardo do Campo e a gente veio rodando toda a grande SP, era nessa intenção. Então isso está contemplado dentro da nossa estratégia de negócio, mas a gente não vê como fazer apartamentos maiores com a mesma localização, porque isso não encaixa no bolso das pessoas.

Minha casa minha vida, nós temos que fazer uma conta, mas nós temos um landbank expressivo voltado para ele, ele é da faixa 3 e ele é fora da minha casa minha vida no campo associativo. Quando a gente fala, não é minha casa minha vida, é FitCasa, então o nosso imóvel popular e nem todo ele se encaixa na faixa 3, ele está encaixado também está no crédito associativo. Então imagina que nós temos um apartamento de 42m² e com vaga de garagem que ele vai ser vendido por 260~280 mil reais, ele está fora da minha casa minha vida, mas está dentro do crédito associativo. Quando eu falo de FitCasa, quase 50% das vezes, a gente está falando de produtos mistos, encaixados no minha casa minha vida, encaixados nos campos associativos, trabalhando a partir da faixa 3. Alguma coisinha de HIS (habitação de interesse social), que a prefeitura te da, como benefício de aprovação é logico que não vamos desperdiçar isso a gente constrói, porque para construir sem utilizar o potencial do terreno, mas é isso, em termos de volumes, temos entendendo que pode ser bem escalável, aprovando projeto de 3 mil unidades aqui na avenida do Rio Bonito, do lado desse empreendimento, que foi chamado de FitCasa Rio Bonito, ao lado temos outro terreno que estamos aprovando 3 mil unidades, isso é um dos planos da empresa. Temos um terreno em Guarulhos com mais de 16mil m² que deve ter mais de 2 mil unidades, acho que o Emilio pode mensurar melhor na próxima apresentação, não sei, a gente deixa o segregado, a nossa ideia é demonstrar pra vocês bem separado o que é o FitCasa, quem é a FitCasa, o que ela faz, qual é a rentabilidade dela, qual é o numero que ela está dando, para vocês conseguirem analisar tudo isso melhor, acho que provavelmente vocês vão ter uma coisa melhor, mais ela é espetacular.

Flávio Zarzur:

Então só para acrescentar nesse negócio do FitCasa, também que a gestão dos contratos, repasses, estrutura de administração, nós temos feito por enquanto tudo In House (internamente), não temos terceirizado, nesse tipo de coisa ficamos muito confortáveis, não tem crescido, não é que tivemos que ter uma estrutura maior para fazer isso, então isso é importante, estamos dominando o processo como um todo. Não é só a compra do terreno, produto, inclusive é a gestão desse negócio internamente tem funcionado muito bem, e não tem crescido no trabalho que nós levássemos a falar que “esse negócio vai ser um tormento pra frente”, não, está sendo bem confortável.

Hugo Grassi:

Agora vamos encaminhando para a última pergunta, dado o limite de tempo, é vou liberar para o Renan Catuama da XP.

Renan Catuama:

Obrigado, bom dia pessoal, eu gostaria de saber com um pouco mais de detalhe o perfil das vendas, assim, a gente viu que nos últimos meses, depois da quarentena as vendas começaram a performar muito bem, mas eu gostaria de entender um pouquinho, dar um pouco mais de cor, sobre o perfil em termos de que tipo de imóvel este performando bem, se é o média renda, o alta renda e se esse tipo de venda está vindo com uma entrada maior ou menor, enfim, como isso se compara com período pré pandemia? Obrigado!

Silvio Zarzur:

Então, todas as mercadorias, estamos vendendo apartamento em Moema por 19~20 mil o m² e a pessoa está chegando com o dinheiro e nós estamos vendendo apartamentos lá no Brás de 27m² sem vaga de garagem, que o cara está financiando o apartamento, então eu estava pensando comigo mesmo, então você passa por todo segmento desde Guarulhos, Osasco aí você vai pra Moema pra Vila Clementina, tudo está vendendo, está vendendo tudo, aí eu fico pensando, mas porque está vendendo tudo? Eu acho que temos dois fatores importantes, o primeiro fator importante é que apesar, do medo da pessoa e da dificuldade que está atravessando, os juros bancários caíram, então o sujeito que tem uma redução do salário de 10%, quando o juro caiu, ele consegue comprar um apartamento (que mesmo com a redução de 10%) ele pode comprar um apartamento 20% maior, é maluco, mas a queda da taxa de juros trouxe um acesso ao um imóvel que esse assalariado nunca teve. O segundo capítulo, o cara que tem dinheiro, ele olha o dinheiro dele no banco rendendo 2%a.a, aí vem aqui e olha um apartamento, a pessoa, não é só pra investir (tem o cara que mora num apartamento com 4 dormitórios de 120m² e queria morar num de 200m²), ao invés de deixar o dinheiro no banco ele vem aqui comprar o apartamento, então nós temos dois drives muito fortes, de incentivo à venda, que atingem desde o cara lá do minha casa minha vida até o milionário que compra cobertura aqui (Moema ou Jardins), então todo mundo tem drive, alguns pelos juros baixos do banco outros pelo baixo rendimento da aplicação, você imagina se você colocar, por exemplo, R\$10MM no banco, no ano que vem você vai ter R\$100.200 mil. Quando ele compra o apartamento é porque ele tem a expectativa que o apartamento vai render muito mais que isso, então a resposta é que está vendendo de todas as mercadorias, mas eu acredito, que são por motivos diferentes. Alguns porque o dinheiro deles está rendendo muito mal e alguns porque eles conseguem pegar dinheiro com taxa de juros menores. Acredito que foi isso que motivou, posso estar errado no ponto de vista, no que está acontecendo, tenho certeza que está vendendo de tudo. Mas a explicação, econômica, na minha cabeça é essa.

Hugo Grassi:

Agradeço a pergunta, aproveito para agradecer a todos que perguntaram, com isso vou abrir para as considerações finais.

Silvio Zarzur:

Estamos muito satisfeitos com o desempenho da nossa empresa, nós temos certeza que nós reservamos para os nossos acionistas, para aqueles que acompanham a EZTec, uma expectativa muito positiva que é a mesma que a nossa, nós temos certeza que vamos sair com um resultado muito bom nos próximos anos e o próximo ano será uma situação nova e positiva.

Gostaria de agradecer a toda audiência, falar que estamos à disposição de vocês, o Emilio, se precisar falar comigo ou com o Flavio de repente até também dá e como sempre estamos à disposição.

Obrigada a todos.