

**LOG COMMERCIAL PROPERTIES**  
**Teleconferência de Resultados do 3T22**

**27 de outubro de 2022**

**Operador:**

Olá, senhoras e senhores. Bom dia. Sejam bem-vindos à vídeo conferência de resultados da Log Commercial Properties, referente aos resultados do 3T22. Estão presentes hoje conosco: Sergio Fischer, CEO, e André Vitória, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando-se no botão 'Interpretation'. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português clicando-se em 'Mute Original Áudio'.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A e digite seu nome e companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar, o microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência relativas às perspectivas de negócio da Log metas operacionais e financeiras, constituem se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a conferência de resultados do 3T22, passo a palavra ao Sergio Fischer.

**Sergio Fischer:**

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* de resultados do 3T da Log.

Apresentamos uma atividade comercial muito forte no trimestre, totalizando 171.000 m<sup>2</sup> de absorção bruta, em vários projetos, a maior dos últimos quatro trimestres. Isso reflete a crescente demanda em diversos setores da economia.

Importante também destacar que 57% da absorção do trimestre está vinculada a operações com atividades relacionadas ao e-commerce, reforçando o quanto o segmento segue aquecido, em conjunto com o movimento de *flight to quality*. Além disso, observamos um crescimento significativo nos setores de alimentos e bebidas, farmacêutico e saúde e higiene, que respondem por aproximadamente 60% da absorção no trimestre. No decorrer do ano, a absorção soma aproximadamente 320.000 m<sup>2</sup> de locações, em dez estados do Brasil, reforçando a assertividade do modelo de negócio da Companhia, de estar presente em localizações estratégicas, próximas aos grandes centros de consumo.

100% dos contratos com vencimento no trimestre foram renovados, o que demonstra o trabalho do time de administração de propriedades, em conjunto com o time comercial, para oferecer a melhor experiência para nossos clientes.

Mais uma vez, apresentamos recorde de entregas. Foram três novos ativos, totalizando aproximadamente 175.000 m<sup>2</sup> de ABL, 86% já locados, em Betim, Região Metropolitana de Belo Horizonte, Itapeva, região de Extrema, e Viana, Região Metropolitana de Vitória. No acumulado do ano, atingimos a entrega total de 415.000 m<sup>2</sup>, o que representa um aumento de 80% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Temos observado uma tendência positiva de precificação, já refletida neste trimestre pelos reajustes contratuais repassados 1,4% acima da inflação. A vacância estabilizada segue em patamares mínimos históricos, e encerrou o trimestre em 1,73%.

O ritmo de produção segue conforme esperado. Atualmente, estamos desenvolvendo sete projetos em sete cidades, que, juntos, somam 430.000 m<sup>2</sup> ABL. O custo condição segue estável e os *yields* de desenvolvimento com viés de alta.

Concluimos no trimestre uma venda histórica de dois ativos no montante de R\$429 milhões, resultando em uma margem bruta média de 32,6%, 13% acima do nosso NAV. Nos últimos anos, já realizamos a venda de R\$1 bilhão, que somam aproximadamente 300.000 m<sup>2</sup> de ABL.

Observamos o mercado com bastante liquidez para ativos de qualidade, como os da Log, seja por parte de investidores institucionais, seja por grandes fundos de investimento. Essa estratégia de reciclagem de ativos seguirá sendo a principal fonte de financiamento para o nosso crescimento.

Passo a palavra ao André, para que posso comentar nossos destaques financeiros.

#### **André Vitória:**

O 3T22 apresentou um lucro líquido ajustado de R\$112 milhões, e uma margem EBITDA de 78%. Mantivemos também, durante esse 3T, nossa capacidade de geração de valor através do desenvolvimento de ativos *green field*. Foram R\$78 milhões de valor gerado por novos empreendimentos.

Como já mencionado pelo Sergio, seguimos com a estratégia de reciclagem de ativos, sendo ela nossa principal fonte de funding para o crescimento da Companhia.

A liquidez e atratividade de nossos ativos continuam altas, como comprovado através das vendas realizadas ao longo destes últimos anos. A dívida líquida seguirá estável durante esse ciclo de crescimento da Companhia, e o índice de alavancagem da dívida líquida pelo EBITDA se mantém em 2x.

A performance operacional da Companhia também está refletida positivamente nos resultados financeiros que apresentamos no 3T22. Nossos indicadores permanecem sólidos. As entregas recentes de ativos com patamares diferenciados de ticket médio de locação continuam refletindo o aumento significativo das receitas.

Neste trimestre, a receita líquida somou R\$59 milhões, representando um relevante crescimento de 60% em relação ao mesmo período do ano anterior. Vale ressaltar que, no portfólio existente, realizamos reajustes contratuais 1,4% acima da inflação. A inadimplência líquida acumulada de 12 meses segue baixa, e permaneceu em apenas 0,6% no trimestre. O saldo de despesas administrativas permanece crescendo em ritmo inferior ao da receita no período, e reflete nossa constante eficiência operacional.

O resultado financeiro foi impactado pelo aumento do saldo médio da dívida e do CDI no período. A operação de *equity swap* no âmbito do programa de recompra de ações da Companhia, gerou um efeito positivo de R\$16 milhões no trimestre, devido à variação do preço da ação.

A Log continua a se concentrar em várias iniciativas ESG. Atualmente, 100% da energia utilizada em nossos empreendimentos advém de fontes limpas e renováveis. Nesse sentido, 5.000 toneladas de CO2 deixam de ser emitidas a cada ano. Certificamos o nosso primeiro inventário de emissões de gases de efeito estufa e, logo no primeiro ano, conquistamos o selo do programa brasileiro GHG Protocol.

Mantendo nosso compromisso em apoiar as comunidades vizinhas a nossos empreendimentos, inauguramos o Log Social em Betim, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, com o objetivo de contribuir ainda mais com o crescimento pessoal e a capacitação profissional dos colaboradores que trabalham neste condomínio, bem como dos moradores da região.

Seguimos agora para a sessão de perguntas e respostas.

### **Bruno Mendonça, BBI:**

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas do meu lado, a primeira um pouco sobre as entregas que foram feitas, e temos visto um nível bem alto de entregas muito bem locadas, surpreendentemente bem locados, até acima do esperado. Sergio, você poderia falar um pouco sobre como está o *yield on cost* dessas entregas, tanto sob a ótica de custo, como está o ambiente de custo de construção, e também como tem sido o ticket médio do aluguel, para falar o *yield on cost* das entregas recentes.

E a segunda pergunta é um pouco mais de longo prazo, um pouco mais estratégica. Estamos vendo que vocês já estão com 91% do land bank de bem do plano, 1,5 milhão de m<sup>2</sup> comprados, parece muito bem encaminhado. O que já podem nos falar sobre o pós-2024? O que vocês estão na cabeça para crescimento e entregas depois do plano de 1,5, no que já puderem falar sobre isso? Obrigado.

### **Sergio Fischer:**

Bruno, obrigado pelas perguntas. Vou começar pelo *yield*. As entregas que terminamos agora no 3T, terminamos a entrega da entrega prevista para 2022, atingindo 415.000 m<sup>2</sup> de ABL. O *blend* desses 415.000 m<sup>2</sup> foi entregue com 11,9% de *yield on cost*.

As obras que nós já iniciamos nesse 2S e que vão ser entregues ao longo de 2023, estamos vendo melhora nesse número, por volta de 0,5 p.p. Essa é a nossa previsão de entrega dos projetos já em obra para 2023, porque estamos vendo estabilização do custo de construção, que realmente está estável nos últimos dois, três trimestres, e até com viés de baixa. Estamos otimistas de ter uma queda marginal de custo de construção ao longo do ano que vem.

E, somado a isso, temos visto um momento muito positivo de precificação. Você perguntou de ticket médio, e as novas unidades transacionadas neste 3T foram acima de R\$20 por m<sup>2</sup>, o que é um momento muito positivo para o setor e para o nosso negócio, fazendo com que consigamos melhorar esse *yield on cost* para as previsões de 2023.

Sobre land bank, sua segunda pergunta, nós temos coisas em andamento. Devemos realizar em breve novas aquisições. Tem muita oportunidade boa no mercado, várias praças bastante demandadas, e estamos tranquilos na entrega do 1m5 para 2024.

Mas a Companhia ainda está discutindo internamente como vai ser o plano de crescimento pós Todos por 1,5. A Companhia hoje já roda todos os departamentos com 500.000 m<sup>2</sup> por ano. Desenvolvimento imobiliário, aquisição de terrenos, aprovações, construção comercial e *property management*. Todos eles já estão rodando a 500.000 m<sup>2</sup> por ano. Não estou falando que vai ser isso o plano, mas te dando uma dica do que devemos soltar ao longo do ano que vem já para pós-2024.

**Bruno Mendonça:**

Ótimo. R\$20 por m<sup>2</sup> já é um nível bem melhor do que víamos até recentemente. Muito bom. Obrigado.

**Gustavo Cambaúva, BTG:**

Bom dia. Eu quero fazer duas perguntas também. A primeira, vocês fizeram essa venda de ativos que foi concluída agora, apesar do cenário de M&A no geral estar mais frio. Os fundos imobiliários não têm captado muito dinheiro etc., e, ainda assim, vocês conseguiram fazer a venda em um múltiplo interessante para a Companhia. Queria, primeiro, que vocês comentassem o que estão vendo para frente. Se, de alguma maneira, vocês ainda veem o mercado aquecido, se a capacidade da Companhia de seguir reciclando ativos segue inalterada, ou se estão pensando de uma maneira diferente.

E a minha segunda pergunta, até por demanda de ABL, quando olhamos os preços de e-commerce, o e-commerce em geral tem desacelerado o *pace* de crescimento em relação ao que vimos nos últimos anos, e esse foi um grande *driver* de demanda de ABL por vocês. Queria entender um pouco também de como é que vocês estão vendo pra frente, se vocês têm visto, de alguma maneira, algum arrefecimento de demanda, ou se ainda tem bastante apetite de players de e-commerce, vocês estão buscando outros segmentos também. Como é que está um pouco essa questão de comercialização do ponto de vista de e-commerce? Obrigado.

## **Sergio Fischer:**

Cambaúva, obrigado pelas perguntas. Vou começar pela segunda, sobre a demanda. Tivemos um trimestre muito forte. Foi o melhor trimestre em termos de novas locações nos últimos quatro. E grande parte dessa demanda veio do e-commerce. Quase 60% das novas locações são de e-commerce.

Acreditamos muito que a penetração vai continuar crescendo. Claro que viemos de uma base muito forte dos últimos dois anos, não está crescendo conforme foi nos últimos dois anos, mas ainda assim está positivo. Temos alguns estudos que acompanhamos que preveem a penetração de e-commerce chegando próxima de 25% em 2026. Se isso acontecer, vai ter muita demanda para galpão, e é o que temos sentido na ponta.

A nossa estratégia de diversificação geográfica ajuda muito nisso. Temos capturado essa demanda de e-commerce no Brasil inteiro. Este ano, fechamos operações voltadas ao e-commerce em várias praças do Brasil. Isso é um pouco da diferença do modelo de negócio da Companhia, que temos surfado em algumas praças com muito pouca concorrência.

Só mais um ponto em relação à demanda, Cambaúva: 40% nós fechamos neste trimestre foi *flight to quality*. Vemos muito isso também, nosso cliente saindo de instalações muito ruins e subindo para um galpão de qualidade como o nosso. E isso é estrutural. O Brasil tem que investir muito para mudar esse parque pobre que temos, e isso vai continuar sendo um grande driver de demanda também, junto com o e-commerce, indo para frente.

Sobre venda de ativos, realmente foi uma transação muito positiva para nós, gostamos muito de ter fechado essa transação. Tem muita coisa em andamento que temos conversado, e muita liquidez para ativo de qualidade como o nosso, mesmo nesse cenário que estamos vivendo.

Vemos alguns fundos selecionados, alguns grandes fundos de investimento conversando conosco sobre novos ativos, nova venda de ativos, e alguns investidores institucionais, também. Não vamos fazer nada com pressa. Essa vai ser uma ferramenta que vamos usar para manter a dívida líquida da Companhia estável a médio prazo, esse é nosso planejamento para 2023. Vamos continuar acessando a reciclagem, é importante para nós. Vemos spreads relevantes dessas transações, esse cenário não mudou, e tem liquidez para ativos de qualidade.

Então, devemos eventualmente fazer novas operações, mas vamos fazer com muita qualidade, com muita calma, e isso aí vai ser, com certeza, a principal fonte de recursos do nosso plano de crescimento.

## **Gustavo Cambaúva:**

Ótimo, Sergio. Obrigado. Bom dia.

## **Ygor Altero:**

Bom dia. Obrigado pela bela apresentação. Duas perguntas aqui do meu lado. É mais um *follow-up* na pergunta do Cambaúva com relação à reciclagem. Eu queria entender mais do

ponto de vista de *valuation*, como é que vocês estão vendo o mercado, e até do lado de vocês, talvez possamos ver transações no mesmo patamar de *valuation* em que vimos a última, entre 7,5 e 8, é assim que vocês estão vendo o mercado? Esse é o primeiro ponto que eu queria tocar, como está o interesse do investidor, como vocês estão vendo esse patamar de *valuation*?

E o outro ponto é com relação ao custo, que já está começando a aliviar, qual é o impacto que devemos ver em margem bruta? Acho que são essas duas perguntas. Obrigado.

**Sergio Fischer:**

Ygor, obrigado pelas perguntas. Sobre reciclagem, vemos o mercado mais ou menos na mesma linha dessa transação que fechamos no 3T, alguma coisa entre 7,5 e 8, como você colocou, o que entendemos como muito positivo. Com isso, conseguimos colocar um spread relevante, e vamos continuar nessas transações, como eu falei mais cedo.

Sobre custo de construção, com certeza vai ter um impacto relevante nessa melhoria de yield que eu citei mais cedo, que estamos vendo os novos projetos saindo com um percentual acima do que foi em 2022, e isso vai ser diretamente na veia de margem bruta. Isso somado a um cenário mais positivo de queda de taxas de juros ao longo de 2023, temos a capacidade de aumentar o spread e trazer essas transações mais próximas do nosso histórico, que hoje está bem próximo dos 40% nas transações dos últimos três anos. Essa é nossa cabeça aqui, e vamos trabalhar para isso.

**Ygor Altero:**

Está claro. Obrigado.

**André Mazini, Citi:**

Obrigado pelo *call*. Minha pergunta é sobre os contratos com a Amazon. Foi bem interessante ver que o aluguel por m<sup>2</sup> da Companhia como um todo subiu muito bem recentemente, por volta de 16, o que estava, para quase 19 agora no 3T, e acho que, muito provavelmente, isso vem dos contratos da Amazon, que virou o maior cliente. Então, se puderem falar um pouco. A Amazon, normalmente, pega uns contratos mais longos, porque ela investe muito em galpão, tem muito TI, *tenant improvement*, envolvido também. Então, por exemplo, se esse aumento que vimos nos aluguéis médios tem a ver com *tenant improvement* que vocês fizeram para a Amazon e ela paga de volta via aluguel; o tempo da amortização disso, se de fato é isso que está acontecendo. E se, depois dos *tenant improvement*, o aluguel do m<sup>2</sup> desse inquilino em particular seria mais baixo, seria amortizado de volta para a Companhia. Se o entendimento é por aí ou não, se é algo diferente. Obrigado.

**Sergio Fischer:**

Mazini, obrigado pela pergunta. Estamos vendo um cenário muito positivo de forma generalizada. As novas transações estão todas sendo feitas acima dos R\$20, como coloquei mais cedo.

É claro que esse contrato específico da Amazon é um contrato diferente, que tem um ticket diferente. O ticket vai ser isso ao longo dos próximos dez anos. Mas temos visto todas as outras transações do **Spec Log (19:55)**, que é o grande varejo que gostamos de fazer, que é o galpão modular com especificação log, que têm sido também transacionadas acima do ticket médio que você vê hoje.

Então, a tendência é de alta nesse ticket médio no médio prazo. Vamos ver isso chegando mais próximo dos R\$20, à medida que formos entregando esses novos ativos que estão sendo pré-locados agora.

**André Mazini:**

Perfeito, Sergio. E, com a Amazon em particular, é contrato de dez anos? Porque os **Specs** médios são de cinco.

**Sergio Fischer:**

Mazini, nós temos vários contrato com a Amazon. Tem um grande, que foi entregue em Recife no 2T22, que é um contrato diferenciado, um BPS de dez anos com a multa de todo o investimento, e eles estão entrando com um recurso grande no TI, a própria. Nós vamos ser reembolsados pelos Tis que fizemos para eles. E o resto é especulativo. Nós temos, se não me engano, quatro ou cinco operações com eles, além dessa, de *last mile*, que são **Spec Log** com contrato de cinco anos.

**André Mazini:**

Perfeito. Muito claro. Obrigado, Sergio.

**André Dibe, Itaú BBA (via webcast):**

Se puderem, por favor, comentar sobre a dinâmica de preço, sobre esse aumento real que vocês conseguiram no último ano. Como foi a dinâmica de absorção do preço entre as diferentes regiões? Quais tiveram uma dinâmica mais positiva e puxaram esse aumento, e quais podem ter ficado mais para trás?

**Sergio Fischer:**

André, obrigado pela pergunta. Colocamos neste trimestre, 100% de renovações em contratos que terminaram ao longo do trimestre. Realmente, foi um número muito forte, o que mostra o nosso cliente demandando bastante, não saindo de operação. E, com isso, conseguimos uma reprecificação. Temos conseguido puxar nessas renovações esse cliente existente.

Isso tem sido de forma linear, em todo o país. Não tem nenhuma região que se destaca negativamente ou positivamente, tem sido de forma linear, e continuamos no 4T sentindo essa força do setor. Vamos continuar renovando e puxando o preço acima da inflação. Essa é nossa visão aqui.

**Rafael, Safra (via webcast):**

Queria perguntar das entregas planejadas para 2023, quantas já estão pré-locadas? E podemos esperar esse mesmo mix de clientes?

**Sergio Fischer:**

Obrigado pela pergunta. Nós começamos bastantes obras neste 2S, que serão entregues ao longo de 2023. Estamos prevendo ter um ano recorde novamente em termos de entrega. Não temos mais entregas previstas para o 4T, nem para o 1T23, as entregas vão começar a acontecer a partir do 2T.

Tem muita coisa sendo feita no Nordeste do país. O Nordeste vai ser pelo menos 50% das entregas previstas para 2023. E, nessas obras que estão iniciando, temos já uma parcela relevante de pré-locação, o que mostra a força do nosso modelo de negócio, de estar próximo dessas grandes áreas de consumo.

E vemos de tudo. Estamos vendo demanda de e-commerce, demanda de *flight to quality*. O setor de alimentos e bebidas está muito demandante. Fechamos um BPS no Nordeste pra um grande player de alimentos e bebidas, e tem dois novos sendo negociados também no Nordeste, que tendemos a fechar ao longo das próximas semanas.

Então, realmente, é um momento interessante para o modelo de negócio da Log. Temos diversificação geográfica relevante, com sete obras em andamento em diferentes regiões, e capturando a demanda do nosso cliente, que tem nos pedido aí áreas adicionais em novas praças.

**Marcelo Motta, JPMorgan:**

Bom dia. Obrigado por pegarem as perguntas. São duas perguntas também. A primeira, acho que a parte operacional da Empresa vem forte, crescimento de aluguel, acho que esse preço subindo tem ajudado bastante mas, por outro lado, o FFO continua impactado pela questão da subida de juros, um pouco mais de despesa financeira. Então, queria entender, do lado de *liability management*, se vocês acham que existe algum *low-hanging fruit*, alguma coisa que podem fazer para tentar melhorar a conversão de EBITDA em FFO.

E a segunda pergunta, dado que a demanda está forte, o mercado está bom e o principal fator para vocês acelerarem crescimento seria a venda de ativos, e tem muita coisa em negociação, o que é a principal causa de que essas vendas não estejam acontecendo, o que falta para vermos mais anúncios no curto prazo para que vocês possam, de fato, se beneficiar desse bom momento de mercado? Obrigado.

**Sergio Fischer:**

Motta, eu vou esconder à segunda e passar a palavra para o André falar sobre dívida. Nós não temos pressa. A qualidade nessas reciclagens é muito importante para nós. Queremos entregar spread para vender 1 m<sup>2</sup> e ter a capacidade de construir 1,5, 2 com esse recurso.



Acabamos de fechar agora em outubro essa transação, que foi uma transação recorde, de R\$430 milhões para o fundo de investimento imobiliário do Credit Suisse. Essa transação, você nem vê caixa completa dela no 3T, vai ver isso no quarto.

Nós fechamos uma nova transação. Dentro da nossa política de focar em galpões aqui, ainda tínhamos alguns plazas na nossa carteira. Nós fechamos, ao longo do mês de outubro, mais uma venda de um plaza, estamos quase 100% agora focados em galpão, por R\$20 milhões, isso vai acontecer no 4T. E estamos com conversas em andamento.

Não temos pressa. Você vai ver movimentos nesse sentido, mas o que estamos buscando aqui é seguir com nosso plano de crescimento, fundeado pelas reciclagens e manter uma estabilidade da dívida líquida ao longo do plano de 2023. Então, à medida que o CAPEX for acontecendo, vamos fazendo essas reciclagens.

Claro que eventualmente você vai ver, entre um trimestre e outro, uma variação da dívida líquida, mas a tendência é que, em 2023, mantenhamos a estabilidade dela através da reciclagem.

**André Vitória:**

Dando sequência, Motta, em relação à dívida, realmente, quando falamos da margem de FFO, ela fica um pouco comprimida neste momento, onde temos um peso maior quanto à questão de juros, e isso deve arrefecer ao longo de uma tendência futura de que essa taxa de juros deva reduzir ao longo do próximo ano. Então, temos hoje essas margens entre 35% e 40%, mas voltamos com isso, em um momento sequente em relação a essa margem, para 45%, 50% em função de juros.

Mas, como o Sergio falou, queria enfatizar essa questão da dívida, a tendência é, sim, que mantenhamos a estabilidade em relação à dívida líquida. Os principais indicadores que temos hoje, a alavancagem vai permanecer em  $2x$  *net debt* pelo EBITDA total, que é um indicador extremamente importante para nós, dado que, realmente, nosso plano de crescimento vai ser fundeado pela reciclagem, e temos demonstrado muita qualidade nessa reciclagem, mesmo em períodos um pouco mais complexos, como vimos passando nesses últimos trimestres.

Outro dado importante é que, quando olhamos dívida líquida pelo PL, vai continuar ali, entre 25% e 30%, e o nosso LTV entre 35% e 40%, no máximo. Então, acho que em relação à dívida líquida e alavancagem, vamos manter essa estabilidade durante a conclusão desse nosso ciclo de crescimento, ao longo dos próximos dois anos e meio.

**Marcelo Motta:**

Perfeito. Muito claro. Muito obrigado.

**Steve Lam, Goldman Sachs:**

Gostaria de fazer uma pergunta sobre cenários de alavancagem da Empresa. Levando em consideração tudo o que pode acontecer, como estão enxergando a alavancagem para o final do ano que vem, seja no cenário em que vocês vendem o volume de ativos que vocês

planejam, seja em um cenário mais extremo, que não aconteça nenhuma reciclagem? Essa é minha pergunta.

**André Vitória:**

Steve, deixe-me comentar inicialmente e enfatizar que a reciclagem vai acontecer. Vamos seguir com nosso plano de crescimento, mediante a reciclagem dos ativos. Então, conseqüentemente, a dívida líquida vai se manter estável durante esse período, como mencionei anteriormente.

Esse cenário é o cenário previsto para o próximo ano. Uma eventual mudança em termos de estabilização da dívida líquida não está prevista para o nosso plano de crescimento. Essa é a nossa estratégia para o ano seguinte.

**Steve Lam:**

Entendi. Obrigado.

**Antônio Castrucci, Santander:**

Obrigado. Mais uma dúvida sobre o cronograma de vencimento de contratos que eu vi de vocês, que está razoavelmente elevado para os próximos 12 meses. Queria entender como está a perspectiva de *lease spread* para essas renegociações, se mantém esse padrão de IPCA + 1,4%, e quanto essas renegociações estão se comparando com o aluguel por m<sup>2</sup> que vocês estão cobrando nos novos ativos, de R\$20 por m<sup>2</sup>? Obrigado.

**Sergio Fischer:**

Antônio, obrigado pela pergunta. Essa dinâmica é muito dependente da região, de cada praça. O que temos visto aqui, no 3T, renovamos 100% dos contratos, e o 4T deve ter alguma coisa próxima disso também, não estamos vendo nenhuma novidade nesse sentido. E estamos conseguindo puxar acima da inflação.

Então, a tendência é, para os próximos trimestres, vermos um *lease spread* positivo, próximo do que entregamos no 3T. E, de novo, cada praça tem uma dinâmica distinta, é difícil cravarmos como será o *lease spread* em cada uma delas, dependendo do contrato que estiver vencendo.

**Antônio Castrucci:**

Perfeito. Obrigado.

**Operador:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos ao Sergio para que ele faça suas considerações finais.

**Sergio Fischer:**

Obrigado pelas perguntas, pelo *call*. Queria só enfatizar, o lado operacional está voando, estamos indo muito bem no nosso plano de crescimento, entregas, *yields*, e vamos focar e seguir com esse plano, atendendo ao nosso cliente, que tem demandado bastante em todas as praças do Brasil em que temos atuação. E vamos fundear isso através da reciclagem.

Esse é o nosso plano. Temos liquidez, bastante liquidez em nossos ativos para continuar com esse modelo, temos conversa em andamento, e a ideia é, como falei mais cedo, a estabilização da dívida líquida da Companhia à medida que vamos crescendo, e fundear através dessas reciclagens.

Era isso do nosso lado. Agradeço a todos. Bom dia.

**Operador:**

A videoconferência de resultados da Log está encerrada. Em caso de dúvidas, enviar a sua pergunta para o time de relações com investidores através do e-mail [ri@logcp.com.br](mailto:ri@logcp.com.br). Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”