

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Videoconferência de Resultados do 3T21
28 de outubro de 2021

Operador:

Olá, senhoras e senhores, bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da *Log Commercial Properties*, referente aos resultados do terceiro trimestre de 2021. Estão presentes hoje conosco Sérgio Fisher, 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 no botão *interpretation*; para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês há a opção de desligar o áudio original em português, clicando em *mute original audio*. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com os microfones desabilitados. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A e digite o seu nome e companhia e, ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios da Log, metas operacionais e financeiras constituem 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 videoconferência de resultados do terceiro trimestre de 2021, passo a palavra para o Sérgio Fisher.

Sérgio Fisher:

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* de resultados do terceiro trimestre 2021 da Log. Nós temos observado uma crescente demanda por infraestrutura de qualidade nos grandes centros de consumo pelo país. No terceiro trimestre 21, fechamos dois novos contratos BTS para um relevante player de *e-commerce*. O primeiro deles, de 33 mil metros quadrados de ABL no estado do Ceará e o segundo em Pernambuco com 74 mil metros quadrados de ABL. Ao longo desse ano, já foram cinco contratos BTS totalizando mais de 313 mil m² de ABL em três estados distintos. O time comercial da Log tem registrado números recordes ao longo de 2021; no acumulado do ano registramos 665 mil m² de absorção bruta e um alto volume de pré-alocação. Em linha com nossa estratégia de diversificação geográfica, 85% da absorção foi fora do eixo RJ/SP. Confirmando esse bom momento comercial da Companhia e a excelente qualidade de nossos ativos, apresentamos ao final do trimestre uma vacância estabilizada de apenas 2,67%. Estamos satisfeitos com os resultados operacionais da Companhia, nos últimos 18 meses mudaram as dinâmicas de consumo e fez com que o setor de varejo, em especial *e-commerce*, passar por um processo mais rápido expansão. Esse cenário positivo está refletido em nossas operações, sendo 62% do nosso portfólio composto por clientes com atividades relacionadas direta ou indiretamente

ao *e-commerce*. Acreditamos que o segmento continuará com crescimento expressivo, impulsionando o mercado de galpões logísticos, gerando boas oportunidades de investimento, especialmente para a Log, que possui ativos de alto padrão ao redor de importantes regiões de alto consumo no Brasil. O aumento da demanda por galpões de qualidade tem trazido uma nova realidade nas tratativas comerciais junto aos nossos clientes. Comparando o 3T21 com o 3T20, nossos preços de locação tiveram reajustes contratuais 1,3% acima da inflação considerando portfólio operacional. Nosso plano *Todos por 1,5* segue no ritmo esperado. Entregamos 4 ativos, totalizando 114 mil m² de ABL no 3T21 em três diferentes estados e com 85% de pré-alocação. Até o final de 2022 vamos entregar, aproximadamente, 700 mil m² de ABL desse plano, sendo que 60% desses projetos já estão pré-alocados. Vamos quase dobrar o tamanho do portfólio de ativos da Companhia até o final do ano que vem. Atualmente estamos com 10 projetos em andamento, com mais de 1.300 colaboradores nos canteiros de obras. Continuamos com boas negociações de terrenos e já possuímos dentro de casa quase 90% do *landbank* necessário para conclusão do plano *Todos por 1,5*. Nesse trimestre foram adicionados três terrenos, totalizando cerca de 171 mil m² de ABL. Desde o seu lançamento em 2019, já fechamos 19 terrenos em 18 cidades, em 16 estados. Hoje estamos presentes em todas as regiões do país. Vale ressaltar que atingindo 60% da população brasileira no raio de 100 km de um projeto da Log. Passo agora a palavra para o André para comentar os destaques financeiros.

André Vitória:

Obrigado, Sérgio. Seguimos com foco em nosso crescimento, reforçando nossa estratégia de geração de valor mediante desenvolvimento de ativos *grenfield*, no trimestre foram 67,4 milhões de reais de valor gerado por novos projetos e no ano já acumulamos 218,5 milhões de reais. Essa geração de valor é, e continuará sendo, recorrente com *yields* estáveis e *caps* que, reconhecidamente, diferenciam nossos ativos. Nossos resultados continuam sendo expressivos: alcançamos nesse 3T21 um lucro líquido de 94,7 milhões de reais, 43% maior do que o do 3T20. O EBITDA neste trimestre foi 96,1 milhões de reais, o que no acumulado do ano representa um aumento de 57% em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita permanece crescendo gradativamente, mediante a entrega de novos ativos e a inadimplência continua próxima de zero. Além de estarmos muito bem-preparados operacionalmente para seguirmos com o nosso crescimento planejado apresentamos uma forte liquidez financeira em nosso balanço. O nosso caixa é de, aproximadamente, 1,1 bilhão de reais e temos hoje 3,5 bilhões de reais em ativos, como propriedades para investimentos. Capitamos 450 milhões de reais em dívidas que, após swap resultou em um custo de CDI mais 1,23% sem onerar nossos ativos. Nosso custo da dívida é baixo, CDI mais 1,6%, e a dívida líquida representa apenas 7,5% do PL. Nossa agenda ESG continua se fortalecendo, inauguramos um Centro de Programa Educacional junto o nosso ativo na região metropolitana de Fortaleza que, em parceria com instituições da área, vem atendendo a população da vizinhança na qualificação de Educação Básica e Profissionalizante. Essa iniciativa tem caráter permanente e será replicada para outras regiões em que temos atividades. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Operador:

Obrigado. Lembrando que para fazer perguntas você deve clicar no ícone Q&A e, depois, digitar seu nome e Companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. A nossa

primeira pergunta é de Pedro Lobato, do Bradesco BBI. Pedro, abriremos o seu áudio para que você possa fazer a sua pergunta. Por favor, Pedro, pode prosseguir.

Pedro Lobato:

Bom dia, Sérgio, bom dia André, obrigado pelo *call* e pelas perguntas que, do nosso lado aqui são duas. A primeira é em relação a dinâmica de aluguel, como é que está a questão do repasse da inflação dos contratos antigos e se tem alguma disparidade com os contratos novos que estão sendo criados; e a segunda é em relação à competição, se vocês têm sentido alguma profissionalização dos players locais, principalmente fora do Sudeste, que é uma área que os players internacionais não têm atuado muito. Você tem sentido essa entrada também dos players internacionais nas áreas fora do Sudeste? Obrigado.

Sérgio Fisher:

Oi, Pedro, Sérgio falando. Obrigado pelas perguntas, vou começar pela competição. A gente tem visto esses players mais robustos estudando algum outro mercado fora do eixo RJ/SP. Tem gente prospectando no mercado de Belo Horizonte, mercado de Espírito Santo, a gente vê esses movimentos. Nada muito forte e nada, que a gente fique preocupado ainda. A competição é, principalmente, fora do Sudeste está muito pequena. A gente gosta de falar que a competição para gente são os ativos de classe B de onde estamos tirando nossos clientes. Não estamos vendo movimento muito robusto e não acho que isso vai mudar no médio prazo não. Pontualmente algum projeto está sendo desenvolvido por um desses players grandes em praças não óbvias como Rio e São Paulo. Em relação aos preços de aluguel: o que a gente viu, o que a gente tem visto aqui nos últimos 12 meses? O setor está com uma dinâmica muito positiva de preço. Não só a precificação de novos de novos contratos, porque a gente tem tido a capacidade de passar a um novo patamar - os preços têm subido de forma muito robusta nacionalmente, como também os clientes existentes. A gente fez questão de abrir esse número nesse release, ou seja, ao longo dos últimos 12 meses nós repassamos 1,3% acima da inflação nos contratos existentes, na *same clientes rent*, ou seja, na área e já entregue no 3T20 até o 3T21. Então é um número forte, a gente continua vendo essa força desse setor e eu acho que ainda tem muito grande de puxada de preço no médio e longo prazo. Está bom?

Pedro Lobato:

Certo, muito obrigado.

Operador:

A nossa próxima pergunta é de Elvis Credendio, do BTG Pactual Elvis, por favor, pode prosseguir.

Elvis Credendio:

Bom dia, Sérgio, bom dia André. Tenho duas perguntas aqui também, do meu lado: a primeira é sobre reciclagem, porque com esse cenário de juros um pouco mais altos, talvez fique um pouco mais difícil para as captações dos FIIs, os que *cap breaks* podem ficar um pouco mais altos. Então, queria entender como que ficou o apetite da Companhia para reciclar ativos daqui em diante, potencialmente poderiam ter até margens um pouco mais baixas. Gostaria de saber se vocês poderiam talvez reciclar um pouco menos do que vocês tinham em mente antes; e a minha segunda pergunta é com relação até o plano de crescimento da Companhia.

Vocês mantêm o plano de um milhão e meio metros quadrados até 2024, mas eu queria entender se com esse cenário macro, mais desafiador também com reciclagem, potencialmente custo de dívida um pouco mais alto, como que ficaria o plano de crescimento daqui para frente, em termos de velocidade, se, talvez, vocês acham que poderiam ter que revisar a velocidade de entrega dos próximos anos. É isso, obrigado.

Sérgio Fisher:

Oi, Elvis, obrigado pelas perguntas, Sérgio falando. As duas perguntas são relacionadas, não é, Elvis? O que a gente vê aqui é que nós estamos ainda entregando a qualidade, a gente não vê esse cenário mudar, é uma qualidade muito boa em termos de retorno. Nós não estamos vendo impacto no *yield on cost*, a gente inclusive acredita que existe uma possibilidade de a gente puxar esse *yield on cost* para cima, acima no médio prazo, porque nós entendemos que o custo construção estabilizou num patamar muito alto e acreditamos que pode ter uma redução de custos de construção, principalmente pelo preço de aço que é relevante para a gente e com isso a gente conseguir – e essa dinâmica de preço de que eu falei mais cedo - a gente conseguir melhorar um pouco os *yield on cost*. Então nesse cenário nós não vamos mudar o plano de crescimento. Nós estamos seguindo nessa toada porque a gente tem conseguido entregar qualidade e não estamos vendo isso mudar. Em relação à reciclagem, independentemente do *funding* de crescimento, a reciclagem do nosso negócio, a gente que mantê-la, vamos manter, a gente entende que essa nova realidade, esse cenário macro, esses juros, já se fala em juros de 2 dígitos no início do ano que vem, a gente vai ter uma reduçãozinha de spread eventualmente, não é? Os *caps* podem subir um pouquinho e tem uma redução de margem, mas o que deixa a gente bastante confortável é que as transações que nós fizemos no passado recente, nos últimos 18 meses ou próximo disso, a gente reciclou próximo de 500 milhões de reais, a margem bruta de 44% quando ponderada. Então, ou seja, são luzes muito fortes e, eventualmente, se a gente tiver de colocar 50 bips ou um pouco mais que isso de *caps* e espremer um pouco mais esse *spread*, nós ainda vamos entregar margens de 30% ou acima dos 30% o que são muito boas para o nosso negócio e vamos continuar fazendo. Então nosso apetite não mudou, nós vamos continuar reciclando, a gente vê, entende e temos sentido isso aqui, que ativo de qualidade tem vazão, a gente tem sido procurado por compra de ativos nossos, então esse apetite não mudou. É claro que a realidade do setor de fundos imobiliários hoje é diferente, mas a gente tem ainda tido procura também de fundos imobiliários para reciclagem de ativos. Então, a gente deve seguir nessa linha. Em relação ao crescimento é isso, enquanto a gente estiver colocando a qualidade no *yield* nós vamos tocar nossa vida, nossos clientes estão nos pedindo isso. A gente não viu nenhuma diminuição da demanda e, ao contrário, ela tem sido crescente, então, enquanto esse cenário tiver colocado, nós vamos tocar nossa vida e nosso plano de crescimento. Claro com a preocupação, uma cautela grande em relação ao balanço da Companhia.

Elvis Credendio:

Está ótimo. Obrigado, Sérgio.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Alex Ferraz do Itaú BBA. Alex, abriremos o seu áudio, para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, pode conseguir, Alex.

Alex Ferraz:

Bom dia, Sérgio e André. Obrigado aqui pela apresentação. Eu tenho duas perguntas também: a primeira em relação aos anúncios de BTS. Vocês clarificam que são galpões que, em termos de especificações técnicas, estão entre *state-of-the-art* do setor, mas se puderem falar um pouquinho mais como deve ser o custo do metro quadrado, desse tipo de empreendimento, comparado com a média do portfólio, também o aluguel, não é? Imagino que o *yield* se mantenha, mas [para] entender um pouquinho como esses galpões se comparam com a média do portfólio; a segunda é em relação à vacância, você está, acho que normal, não é? um TRI com muito entrega acaba pressionando essa vacância, tinha bastante para pré-alocação também, mas em relação à essa vacância estabilizada, que está com os ativos que já estão no portfólio há algum tempo, a gente vê um crescimento, esse crescimento dá [uma] estabilizada mais em função da venda de ativo mais técnico, ou teve alguma outra saída ano portfólio mesmo? É isso aí.

Sérgio Fisher:

Oi, Alex, Sérgio falando. Obrigado pelas perguntas. Em relação à vacância estabilizada o movimento foi muito marginal. A gente estava no trimestre passado com 2,1 que tinha sido recorde histórico da Companhia, a gente entende que qualquer coisa abaixo de 5% ainda é um número muito forte, principalmente no nosso modelo de negócio que o *change* do cliente é comum, a gente está sempre trocando o cliente ou porque ele precisa expandir tem que sair ou porque realmente está fechando a operação e indo para outro lugar, mas é comum no nosso negócio, então a gente sempre vai ter aquela vacância ali. Então, essa flutuação tri versus tri de 2,1 para 2,7 a gente entende como normal do negócio, isso vai acontecer, não é nenhuma piora na dinâmica comercial, não. Inclusive estão números muito fortes e a tendência disso é chegar sempre ali próximo, um pouco abaixo dos 5, a gente está satisfeito. Em relação aos BTSs, são BTSs muito específicos, é um cliente que tem uma especificação bem própria dele, é diferente, a gente colocou aí que realmente é uma especificação única no país, vai ser o primeiro desse cliente feito fora do país, feito fora dos Estados Unidos com esse tipo de especificação. Então nós estamos muito satisfeitos em poder entregar isso e com certeza um *cap* muito mais alto por metro quadrado e um aluguel muito mais alto na parada também, mas o importante é que nós estamos ainda nesses dois contratos, com target de mais 11 % de *yield on cost*, o que a gente considera superpositivo com um contrato desse nível. Então, é um pouco disso aí.

Alex Ferraz:

Obrigado Sérgio. Ficou bem claro.

Operador:

A próxima pergunta vem do Raul Grego, da Eleven Financial. Raul, abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Raul pode prosseguir.

Raul Grego:

Bom dia, Sérgio. Uma pergunta aqui do meu lado em relação à estratégia da Companhia com o crescimento de demanda por BTS ou por pré-alocação. Gostaria de saber se isso não fere a capacidade de longo prazo da Companhia de reajustar os aluguéis acima da inflação, de ter que revisionais positivas, revisionais ou reajustes nesses contratos, se a gente vai ver um aumento da quantidade de contrato de mais longo prazo em detrimento dos contratos tradicionais.

Sérgio Fisher:

Oi, Raul, Sérgio falando. Obrigado pela pergunta. Você tem razão, isso aí é importantíssimo no nosso modelo de negócio, a gente gosta dessa estratégia de varejo, de ter os galpões modulares, exatamente por conta dessa dinâmica. A gente consegue repassar preço, puxar preço acima da inflação no período mais longo. Então, a gente vai continuar com o que a gente chama de estratégia de varejo, vamos continuar fazendo nosso negócio, vai ser majoritariamente desse tipo de projeto, é claro que não vamos deixar de olhar também para essas oportunidades de BTS, mas elas não vão nunca passar dos 50, no máximo, do volume de crescimento da Companhia. Então a gente vai continuar fazendo esses nossos projetos especulativos Brasil a fora. Hoje a gente entende a capacidade maior, uma dinâmica de demanda maior, você consegue acessar uma base de clientes muito mais ampla ou galpões modulares e, também, uma dinâmica de precificação mais forte. Então vão ser as duas estratégias, mas mais focada nessa estratégia de varejo que eu citei.

Raul Grego:

Obrigado. É assim, é mais para entender se há uma mudança de rota ou se tem esses complementares ou se são algumas coisas pontuais, porque se fosse algum tipo de mudança, pode ter uma mudança em relação ao crescimento. Uma outra questão, com o aumento do custo do CDI, de SELIC com CDI, e o aumento do custo da construção, [gostaria de saber] se vocês estão conseguindo aluguéis mais altos, mantendo o spread de impostos.

Sérgio Fisher:

Oi, Raul, é Sérgio também. Em relação ao *yield*. é exatamente, isso, a gente tem conseguido manter o *yield* próximo dos doze [por]que assim que foi o nosso target, mesmo com essa pressão de custo construção, e eu até falei mais cedo que eu entendo que a gente tem um viés positivo no *yield on cost* daqui para frente, [por]que o custo construção estabilizou no patamar alto e a gente vê possibilidade de conseguir uma redução disso no médio prazo, e o preço está numa dinâmica oposta, está numa dinâmica muito forte. A precificação tem sido cada vez melhor e com isso puxando um pouquinho o nosso *yield*. Agora só para voltar na questão do BTS, é isso mesmo que você comentou, são complementares, a gente vai continuar com isso, até porque a gente entende que o BTS talvez possa ter uma liquidez maior para terceiros, a gente pode eventualmente fazer a reciclagem mais focada em BTSs e manter a nossa estratégia de varejo nos outros projetos no portfólio atual da Companhia.

Raul Grego:

Está bom, obrigado, bom dia.

Operador:

A próxima pergunta vem do André Mazzini, do Citibank. André, abriremos o seu áudio para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, André, pode prosseguir.

André Mazzini:

Oi, Sérgio, André, obrigado pelo *call*. A pergunta é, pegando nesse ponto que o Sérgio falou, que o BTS possivelmente tem até mais liquidez para outros players, dado que, enfim, se ele está subindo vai ficar difícil captar no LG CP11, com SELIC a duplo dígito. Por exemplo, a gente viu, semana passada um fundo canadense pagando quase dois bi de real a um escritório em São Paulo. Esse é o mercado líquido, então que tem outros players e não só

fundos imobiliários, fazendo transações desse tamanho, que nem a gente viu na semana passada. Então vocês acham que se tiverem um portfólio de BTS fora do eixo RJ/SP, que já é bem líquido, um player como esse, um canadense como esse, que não é fundo imobiliário, é outro bolso, outro *funding* teria interesse em comprar esse portfólio? Já existe esse tipo de conversa ou ainda é incipiente? Esse pessoal tem que ser educado com relação à resiliência de galpão, acho que fora do eixo RJ/SP? A Log sendo estrada já há bastante tempo e mostrando suas vacâncias baixas, talvez esse *mindset* mude, não é? Essa é a primeira pergunta e a segunda pergunta é para vocês falarem um pouquinho dos contratos do BTS. Eles certamente são um pouco mais longos que os convencionais de vocês, mas a gente olhando para Estados Unidos e Chile esses contratos são longuíssimos por lá, chegam até 30 anos no Estados Unidos no Chile. Então, que tal o contrato no Brasil é 10 anos mesmo, pode ir para algo até mais longo, para ter essa estratégia assim, ter BTS, ter os contatos mais curtos e até modulares. Obrigado, são essas 2 de perguntas.

André Mazzini:

Oi, Mazzini, Sérgio falando. Obrigado pelas perguntas. Em relação à liquidez dos ativos, [de] que eu comentei mais cedo, é fato que a gente tem tido algumas conversas com alguns players institucionais, todos muito animados com essa questão do BTS, principalmente com esses clientes que a gente tem, que são muito fortes, então, independentemente da praça - é claro que a praça faz sentido - os players de BTS quando fechamos nesse trimestre, um foi em Fortaleza e outro em Recife. São duas praças, muito fortes de demanda, então não tem essa questão do *mindset* que você comentou não. O pessoal já entende que é um mercado muito positivo e temos tido conversas, sim, eventualmente vamos fazer alguma transação com esse tipo de player também. Então é mais fácil, mais líquido e um volume maior, esses BTSs são volumes robustos, como a gente reciclou o BTS de Extrema no segundo trimestre por 270 milhões de reais. Então, vamos continuar olhando, temos tido conversas e eventualmente vamos divulgar alguma transação nesse sentido. Em relação a prazo dos BTSs, tem sido praxe alguma coisa entre 10, 12 anos no máximo 15 anos no setor. O que a gente vê é que a chance desse cliente sair no final desse ciclo é muito pequena, eu acho que ele só sairia se fosse por uma questão de expansão ou nesse sentido porque é muito investimento são muitos empregos. Tem cliente nosso falando em nome do BTS que a gente está em construção em três turnos, com 3.000, 4.000 empregos sendo gerados. É, então, difícil demais um cliente desse sair. É um investimento muito robusto, não só de nossa parte, mas da parte deles também. Automação interna, então eu acho que é pouco provável que isso mude, mas [na] dinâmica de mercado esses BTSs têm sido de 10 12 anos de prazo.

André Mazzini:

Perfeito. Obrigado, Sérgio, bom dia

Orador:

Nossa próxima pergunta vem de Aline Caldeira, do Bank of America. Aline, abriremos o seu áudio, para que você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Aline, pode prosseguir.

Aline Caldeira:

Bom dia, André e Sérgio. Parabéns pelo resultado e obrigada por pegar a minha pergunta que vai um pouco para a conversa das regiões, da expansão regional. Então, ano que vem vai ser um ano relevante em termos de entrega e boa parte da absorção recente que vocês estão vendo está fora do eixo RJ/SP. Vocês podem dar uma cor da região, das próximas

entregas do que vocês ainda têm de desenvolvimento dentro do plano, até para entregar no que vem? E, ainda nesse assunto, vocês estão dentro o crescimento de aluguel acima da inflação? Vocês veem alguma disparidade entre as regiões, tem alguma praça que se destaca mais, ou menos? É isso, obrigada.

Sérgio Fisher:

Oi, Aline, obrigado pelas perguntas. [Vou] começar com a questão do aluguel. A gente a gente gosta de abrir um número que eu acho muito interessante - [a gente] aqui na Log -, que é você pegar toda a absorção bruta que nós tivemos 2021, foram 665 m² de galpões locados, 70% desse número, ou seja, 2/3 do número são para clientes existentes, né? Então, normalmente, por qualquer região do Brasil é o cliente da base da Log, então a dinâmica de preço tem sido nacional, não tem disparidade entre regiões. É claro que tem uma região mais aquecida do que a outra, tem falta de produto e muita demanda, como é o caso de Belo Horizonte, hoje, que é uma praça superaquecida então deu uma puxada mais de preço que o resto do país, mas isso tem sido muito linear. É um caso ou outro, esporádico, que puxa mais. Em relação ao crescimento do próximo ano, realmente nós vamos ter uma entrega muito forte, mais de 400 mil m² ano que vem, mais alguma coisa agora no quarto trimestre, ele tem sido bem diferente, nós temos hoje em todas as regiões do país. Vai ter coisa entregue nos próximos três, quatro meses no Norte do país, no Nordeste, no Sul, no Sudeste. Então está bem linear, não tem nenhuma região para se destacar, não. E agora eu queria aproveitar sua pergunta, Aline, e focar na questão da pré-alocação. Que a gente tem visto? A gente abriu esse número [referente a] toda essa entrega forte que nós tivemos no terceiro trimestre é de 114 mil m² de ABL já estavam 85% pré-alocados na entrega do projeto. Esse número é muito forte. A gente tem uma curva ótima que a gente entende que atingir a estabilização do ativo próximo de um ano após sua entrega com 90, 95% de locação já é um número bom para a gente, porque as visibilidades são todas feitas em cima dessa curva e tem sido outra realidade completamente diferente. Então mostra um pouquinho da força do nosso retorno hoje. Olhando para a frente, a gente já tem entregas previstas nos próximos três quatro meses, de mais um volume que nós fizemos agora no 3º, tri, cento e poucos mil metros de ABL em grande parte disso já pré-alocado também, então nós temos momentos realmente ímpar e vamos entregar

Aline Caldeira:

Está ótimo, ficou claro. Obrigada.

Operador:

A próxima pergunta é de Alex André, da Sara Invest. Alex, abriremos o seu você possa realizar a sua pergunta. Por favor, Alex, pode prosseguir.

Alex André:

Alô, bom dia, pessoal. Bom dia, André, bom dia, Sérgio. Gostaria de falar um pouquinho sobre a pressão de custos das construções e empreendimentos e, também, um pouquinho sobre a pressão da margem, da pressão da margem sobre os custos. Obrigada

Sérgio Fisher:

Oi, Alex, Sérgio falando. Nossos custos aumentaram por volta de 30% nos últimos 12 meses. A estrutura metálica representa um pouco mais um terço do nosso custo de construção e ela

teve uma escalada muito forte pelo preço de aço. O lado positivo é que a gente tem conseguido repassar preço, tem de conseguir novos contratos na nova realidade temos conseguido manter o *yield on cost* próximo daqueles de 12% que é o nosso target, mas nós não estamos vendo viés negativo nesse sentido, ao contrário, como eu falei mais cedo, nós vemos uma possibilidade de aumentar esse *yield*, uma vez que a gente entende que daqui algum tempo vai começar a ter uma queda custo de aço. A nossa expectativa é essa e a dinâmica de preços tem subido bem e eu acho ainda que tem espaço grande para subir no médio prazo. Então é isso aí, as margens continuam historicamente próximas dos *yield on cost* e temos até uma capacidade de melhorar isso um pouquinho no médio prazo.

Alex: André

Muito obrigado.

Operador: A próxima pergunta vem da Fanny Orenghi, do Santander. Fanny, abriremos o seu áudio para que você possa fazer a sua pergunta. Por favor, Fanny, pode prosseguir.

Fanny Orenghi:

Bom dia, pessoal. Obrigada por pegar a minha pergunta. Vocês têm uma base de clientes de *e-commerce* bastante relevante, praticamente todos os grandes operadores de *e-commerce* do Brasil. A questão que fica é que a gente sabe que existe uma demanda constante, cada vez maior, por soluções de *last mile* e vai ter um ponto, eu entendo que ainda tem muito espaço para crescer no mercado de galpões, mas acho que vai ter um ponto que pode ser que faça sentido de vocês entrarem no mercado. Então, queria só ouvir a visão de vocês com relação a esse tema de *last mile*. Obrigada.

Sérgio Fisher:

Oi, Fanny, obrigado pela pergunta. Sérgio falando. [Sobre] esse conselho de *last mile*, Fanny, a gente a gente escuta muito os clientes falar. Cada cliente tem uma dinâmica de operação distinta, Amazon é uma, Mercado Livre é outra e eles têm lá cada um o seu jeito de operar. A gente considera todo o nosso portfólio não só o operacional como o em desenvolvimento também como capaz de atender operações de *last mile*. O MercadoLivre, por exemplo, estando 15 km distante do centro dessa região populacional já atende a *last mile* para ele e todos os nossos projetos estão dentro desse raio. Então, entendemos que já a gente já atende o *last mile* em todos os nossos projetos, agora existe aquela operação bem central, operação dentro da cidade, a gente já estudou muito projetos nesse sentido, não vamos entrar nisso. A gente acha que são projetos difíceis, apesar de ter um preço de locação bem mais forte, mas também tem um custo de terreno muito mais alto e uma escalabilidade bem menor que o nosso negócio. Então a gente não vai entrar nisso, os nossos clientes não estão pedindo para gente entrar nisso, então nós estamos tocando nosso modelo de negócio já atendendo grande, parte ou a totalidade, operações *last miles* desses clientes.

Fanny Orenghi:

Super claro, Sérgio, muito obrigada.

Operador: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos a palavra ao Sérgio Fisher para que ele faça suas considerações finais.

Sérgio Fisher:

Obrigado a todos pelo *call*. Queria só fazer uma ponderação sobre entrega, já entrando um pouquinho na resposta da pergunta da Aline, nós vamos ter, ainda, tivemos um trimestre muito forte, entregando 114 mil metros, vamos ter, nos próximos trimestres, até o final do ano que vem, muita entrega também, vai ser natural ver a vacância total da Companhia subir. Ouvi alguns analistas colocando isso nos relatórios de hoje, isso não nos preocupa, ao contrário, a gente está vendo a demanda mais forte do que [a] previamente mapeada. Então entregar 85% de pré-alocação no terceiro trimestre com certeza vai ter um impacto na vacância total, por isso que a gente gosta de destacar bastante a vacância estabilizada, que é o nosso guia, que mostra os projetos já maduros. Então vamos ter nos próximos trimestres uma subidinha nessa vacância total, mas a estabilizada deve manter-se dentro desses números que eu falei, estando abaixo de 5 ou de 4, a gente está supersatisfeito e vamos ter uma mudança muito grande no posto de poli entrega da companhia nos próximos trimestres. [Isso] deixa a gente bastante animado com o setor e com o ano de 2022 apesar do cenário macro mais desafiador, a gente está muito animado, porque operacionalmente nosso negócio está muito bem e vamos entregar bastante resultado positivo num futuro próximo. Obrigado a todos e até o próximo trimestre

Operador:

A videoconferência de resultados da Log está encerrada. Para tirar dúvidas, entre contato com o time de Relações com Investidores, através do e-mail ri@logcp.com.br, agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia.