

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 3T20
30 de outubro de 2020

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigado por aguardarem, e sejam bem-vindos à teleconferência da LOG Commercial Properties referente aos resultados do 3T20. Estão presentes hoje o Sr. Sergio Fisher, Presidente da LOG, Sr. André Vitória, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios 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 teleconferência do 3T20, eu passo a palavra para o Sr. Sergio Fisher, Presidente da LOG.

Sergio Fisher:

Bom dia a todos e bem-vindos ao *call* de resultados do 3T da LOG. Nossos resultados operacionais deste trimestre marcam o melhor momento comercial da história da companhia e um ponto importante na curva de crescimento definida no plano Todos por Um.

Quando lançamos o plano em outubro de 2019, tínhamos ambição de adicionar 1 milhão de m² de ABL ao portfólio de ativos da companhia com a estratégia focada em diversificação geográfica.

Nós percebemos uma grande carência de ativos classe A em diversas regiões do Brasil e vimos uma oportunidade única de suprir importantes centros de consumo que ainda não eram atendidos. A expectativa era fazer o uso da nossa capacidade de desenvolvimento que carrega uma eficiência imbatível nesse segmento para gerar retornos acima da média com desenvolvimento de ativos logísticos e modulares em várias praças ao mesmo tempo, explorando o crescimento do mercado.

Naquela ocasião, já contávamos com uma carteira de clientes abrangentes, que promove uma inteligência comercial capaz de direcionar nosso crescimento e a própria base de clientes que nos permite entrar em regiões ainda não exploradas, com baixo risco de desenvolvimento, e garantir uma alta ocupação.

Nós temos hoje o que consideramos ser a melhor e maior carteira de clientes do setor. São mais de 230 contratos ativos com grandes e médias empresas que têm operação de abrangência nacional e dimensionadas ao tamanho de cada mercado.

Nós já havíamos entendido que essas características combinadas proporcionam à LOG um diferencial competitivo único, que é difícil de ser replicado. Isso poderia trazer benefícios crescentes durante o processo de amadurecimento desse mercado.

Não era possível antecipar que os eventos recentes confirmariam ponta a ponta as premissas que motivaram o plano Todos por Um, que já no 3T20 teríamos um reflexo tão significativo da assertividade da nossa estratégia.

Registramos fortes resultados em cada fase do ciclo de desenvolvimento, com excelente performance comercial que resultou em uma absorção bruta recorde de 320.000 m² de ABL nos nove meses acumulados. Foi um crescimento de 62% sobre o resultado do mesmo período de 2019. Esses contratos foram assinados em 15 cidades de quatro regiões do país, para empresas de mais de 13 setores econômicos.

Ao mesmo tempo, atingimos um nível de ocupação recorde com apenas 3,5% de vacância estabilizada ao final de setembro. Em 2020, o time comercial interno tem sido o grande responsável pela absorção do espaço da LOG, assinando 2/3 das locações, sendo a própria base de clientes da LOG a maior tomadora de espaço.

Nesse 3T, a base de clientes absorveu 70% do ABL locado, demonstrando em números a participação da carteira no direcionamento da estratégia de diversificação geográfica da companhia.

A LOG já tem presença em 31 cidades e três estados, com projetos confirmados em todas as regiões do país. Somos, sem dúvida, o portfólio de ativos mais diversificado geograficamente. Estamos próximos a vários centros de consumo, sendo a única opção existente para atender opções logísticas modernas.

100% dos nossos condomínios são de ativos classe A modulares e essa característica nos permitem atuar como uma solução completa, tipo *one-stop shop* para boa parte dos clientes. Esses clientes contam com a nossa abrangência para apoiar a expansão de suas operações.

Tratando dos nossos relacionamentos, tanto da ponta comercial quanto no dia a dia de cada operação como imperativo estratégico, nesse trimestre, alcançamos a melhor pontuação MPS em pesquisas de satisfação, que teve também o maior percentual de participação de clientes da nossa série histórica.

No 3T, entregamos em apenas 10 meses, tempo recorde, 19.000 m² do projeto LOG Uberaba, com mais de 90% pré-locação, antecipando a previsão de entrega do 4T20. Ao mesmo tempo, iniciamos 130.000 m² de novas obras em quatro diferentes estados.

Três dessas obras fazem parte das primeiras aquisições *land bank* após o lançamento do plano Todos por Um. Portanto, significa que conseguimos agilidade na construção dos ciclos de aprovação dos projetos, licenciamento e mobilização de obras, o que é mais um sinal positivo sobre o andamento do plano de crescimento.

A força da demanda do e-commerce e a busca por espaço logístico nas regiões onde a LOG tem expandido, nos aproximou ainda mais das plataformas de e-commerce, além das empresas de varejo misto, que tem parte cada vez maior nas operações voltadas para o mercado online.

No 3T, 38% das novas locações foram para operações totalmente dedicados ao e-commerce. Ao todo, pelo menos 46% do ABL locado do portfólio comporta operações relacionadas ao mercado online.

Em função disso, as aquisições de *land bank* previstas no Todos por Um de 700.000 m² de ABL até o final de 2021 foram antecipadas.

No 3T, adicionamos dois terrenos em duas novas praças, alcançando 52% do volume de ABL previsto e já temos oportunidades mapeadas em negociação para quase a totalidade da meta.

Temos fechado boas negociações envolvendo os terrenos sem concorrência direta nas praças de interesse, grande parte negociadas via permutas pela atratividade do retorno que o nosso modelo de negócio oferece.

O modelo de negócio da LOG, de desenvolvimento imobiliário *green field*, que transforma terrenos em ativos de geração de renda é responsável pela maior fatia geração de valor da companhia.

À medida que evoluímos nosso crescimento, aceleramos a reposição de *land bank*, iniciamos obras e entregamos ativos, capturamos e entregamos valor para os nossos acionistas.

No 3T, o desenvolvimento de quatro ativos proporcionou R\$114 milhões em valor, impacto recorrente no resultado e inerente ao modelo de negócio. A partir do próximo ano, a tendência é que nossas atividades de desenvolvimento se intensifiquem, tornando eventos de geração de valor como esse mais frequentes.

Eu passo a palavra para o André para os destaques financeiros.

André Vitória:

Obrigado Sérgio. Seguindo o ciclo virtuoso de geração de valor apresentado pelo Sérgio, a performance operacional da companhia também está refletida positivamente nos resultados financeiros que apresentamos no 3T20.

Nossos indicadores permanecem sólidos, a receita operacional líquida cresceu 11% quando comparada com o mesmo período de 2019. A inadimplência líquida acumulada de 12 meses fechou o trimestre em 0,3%. O EBITDA, da mesma forma, atingiu o patamar de R\$147 milhões, com crescimento de 103% *year over year*.

Reportamos um lucro líquido de R\$66 milhões, impactado em R\$114 milhões pelo valor gerado na atividade de desenvolvimento de ativos no trimestre, valores que contemplam também as despesas de organização societária necessária.

O resultado conquistado é um marco importante do plano de crescimento da companhia e uma sinalização forte sobre o modelo de negócio da LOG. Teremos impactos como esse no resultado de

forma recorrente, como efeito natural do desenvolvimento de ativos. Registrar esse efeito ainda na fase inicial do plano Todos por Um demonstra o que podemos esperar à medida que avançamos.

Este efeito também se dará em maiores dividendos na medida que mais valor será agregado. Estamos permanentemente atentos às oportunidades de financiamento do plano de crescimento da companhia. Monitoramos as fontes disponíveis, seja com expansão saudável do nível de endividamento, seja com a reciclagem de ativos.

No 3T20, colocamos a promessa de venda de partes minoritárias de cinco ativos com potencial de alienar até 48.000 m² em ABL e levantar até R\$146 milhões de capital para investimento.

Esse é o segundo movimento de reciclagem para o fundo LGCP 11, dando continuidade à estratégia de consolidar essa fonte importante de *funding* do plano de crescimento da Companhia. O mercado de capitais tem demonstrado interesse pelos ativos de renda dos fundos de investimento imobiliários, reconhecendo o valor especialmente do segmento logístico.

A expectativa é continuar oferecendo a mesma experiência de carteira diversificada da LOG para os cotistas do fundo. O ritmo continuará acendo determinado por oportunidades do mercado e também pela demanda de capital em nosso plano de expansão.

Fechamos aqui a nossa apresentação e agora passamos à sessão de perguntas e respostas. Muito obrigada obrigado a todos.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira, vocês poderiam falar um pouco, dentro desse plano grande de crescimento, se vocês estão começando ver de alguma maneira um pouco mais de competição, dado que o setor performou bem apesar da crise e os *yield* estão bem altos comparados a taxa de juros. Olhando o que vocês têm mapeado de competidor, vocês já começam a ver algum tipo de movimentação maior de competição, sugerindo eventualmente até um aumento de ABL no futuro, ter um pipeline maior, ou vocês continuam enfrentando pouca competição nas cidades onde atuam?

E a minha segunda pergunta é em relação a IGP-M. Eu queria entender um pouco como está sendo com a inflação mais alta, se vocês estão conseguindo repassar, no segmento de vocês, se tem tido algum tipo de renegociação ou se os locatários estão aceitando o contrato da forma como está, se estão repassando IGP-M cheio e qual é a expectativa de crescimento da receita por conta disso. Obrigado.

Sergio Fisher:

Bom dia, Cambauva, Obrigado pelas perguntas. Sobre a concorrência, o que nós temos visto? Nós estamos com plano de diversificação geográfica bem grande. Na maioria das praças onde estamos entrando, não vemos concorrência de forma organizada.

É claro que existe pontualmente um ou outro projeto, normalmente de algum investidor local da região, mas nada de forma organizada, não vemos nenhum player organizado para seguir nessa estratégia de diversificação geográfica.

Para o BPS, que é também o modelo de negócio que temos olhado, nós já vemos uma competição maior. São operações maiores que chamam a atenção de mais gente e tem uma briga maior.

Nossa estratégia nessa linha é não fazer nada que não tenha um *yield* interessante para a companhia. Nós só fazemos se conseguiremos realmente entregar um *yield* bom.

Em relação à competição, também seguindo essa linha, o que eu acho? O Brasil tem um parque tão pobre, as estatísticas mostram 150 a 160 milhões de m² de galpões obsoletos que precisam ser trocados, perto de 10% desses parques são parques de qualidade.

Existe uma avenida de crescimento muito grande Brasil afora, sem considerar os componentes de e-commerce que têm crescido mais forte recentemente e entendemos que vai demandar cada vez mais espaço. Sobre concorrência, é isso.

A pergunta sobre IGP-M, recentemente a coisa começou a puxar mais, os contratos antigos que tem base de outubro estão próximos de 20%, ou seja: nós acreditamos que esse ano conseguimos passar grande parte desse IGP-M para os contratos, mas recentemente, estamos sentindo um aumento de pedidos de reajuste de IGP-M dos contatos mais recentes.

Eu acho que essa tendência é de alta, é claro que nós vamos negociar contrato a contrato, dependendo do cliente, dependendo do preço que ele paga dentro do condomínio, são várias variáveis que consideramos na hora de dar alguma concessão ou não, mas estamos conseguindo passar quase a totalidade do IGP-M sim.

Gustavo Cambauva:

Ótimo, obrigado e bom dia.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia Sérgio e André, obrigado pela apresentação. Eu também tenho duas perguntas. A primeira é em relação à inadimplência. Vocês falam das receitas diferidas. Eu lembro que no início da pandemia, estava muito claro que o portfólio iria se beneficiar muito do e-commerce e ainda do lado de exposição que vocês têm com farma e alimentação, e existia uma preocupação com outros setores, alguma exposição automotiva e têxtil.

Olhando a inadimplência, dá impressão que de fato está tudo sob o controle no portfólio como um todo, é isso mesmo? E aqueles setores que preocupavam mais, já de fato efetivaram uma saída ou podemos inferir que todos os *tenants* estão super saudáveis? É por aí?

E a segunda é em relação ao parque industrial em Betim. Estamos vendo todo esse cenário de recuperação, a empresa está indo super bem, que é geral de mercado, mas quando observamos a equivalência, o projeto parece que está andando devagar ainda. Existe algum motivo para não ter acelerado a demanda ou venda de lotes lá?

Sergio Fischer:

Alex, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder sobre o PIB e passar a palavra para o André falar sobre a inadimplência. O PIB é projeto de longo prazo, é um projeto muito grande.

A indústria sofreu no início da pandemia e nós resolvemos tocar as obras, as coisas estão andando mais a estratégia é primeiro ancorar o parque e nós temos conseguido fazer isso. Nós temos um BPS que está em obras e acho que será entregue agora no quarto trimestre, existem grandes players industriais em obra lá também.

Uma vez ancorado, nós devemos ter uma estratégia de marketing de venda mais agressiva, mas nós estamos muito animados. Esse é um *land bank* na região metropolitana de Belo Horizonte que vai dar muita alegria para nós no futuro.

Estamos tentando levar grandes BPS da região para o parque para ancorar o parque, então a estratégia é essa. Não é que houve uma diminuição no ritmo, é que realmente nós estamos com uma estratégia de ancoragem para depois seguir com a venda de lotes.

André Vitória:

Alex, em relação à inadimplência, o que nós podemos perceber é que, em relação às parcelas de aluguel que foram de diferidas ao longo do 2T, nós registramos 0% de inadimplência em relação a elas, ou seja: tivemos um recebimento de 100% delas.

Nós apresentamos a inadimplência acumulada em setembro de próxima a zero, ou seja: isso reflete a qualidade, seja da nossa carteira de clientes, mas principalmente também da atuação da nossa atuação e a proximidade junto essa carteira. Todas as conversas e negociações discutidas internamente junto ao nosso comitê executivo tem propiciado esses resultados extremamente positivos em relação à inadimplência.

Alex Ferraz:

OK, obrigado.

André Mazini, Citibank:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Minha primeira pergunta é sobre o *land bank*, o Sérgio falou no comecinho que a maior parte dos incrementos de *land bank* foi via permuta. Se vocês pudessem comentar um pouco qual o percentual fica com o terrenista nesse novo *land bank* que está entrando para dentro da companhia e também alguma outra cor que vocês puderem dar nesse contrato de permuta.

Por exemplo, se a LOG decidir não lançar, ela tem que pagar alguma multa para o terrenista? E por outro lado, se o terrenista resolver fazer alguma outra coisa com terreno, ele também tem que pagar uma multa para vocês? Como essa relação com os terrenistas?

O outro ponto é que vocês colocam no primeiro parágrafo algo interessante, que é a geração de valor de R\$114 milhões com o desenvolvimento de quatro ativos. Eu queria entender exatamente

como vocês chegam nesse número. Isso é basicamente uma diferença entre custo de desenvolvimento e valor justo desses quatro atrativos? É por aí, ou é alguma coisa diferente?

Sergio Fischer:

Mazini, obrigado pelas perguntas. Sobre *land bank*, o que nós temos visto? Nós estamos conseguindo colocar grande parte dessas novas aquisições por permuta, o que pra nós é muito favorável. É um contrato muito amarrado, o terrenista não pode sair dele, ele não pode quebrar o contrato.

Na verdade, normalmente nós fazemos uma compra e venda com dação em pagamento e fazendo consórcio depois do ativo estabilizado. O percentual varia muito em cada praça, nós temos coisas fechadas a 15% e coisas acima de 30%, varia muito de praça a praça.

Todos os contratos são feitos, é a absorção que vai ditar o ritmo de movimento desses parques. Isso está muito alinhado com o terrenista, ele também não quer carregar uma vacância muito grande porque ele não quer arcar com as despesas mensais na vacância. Os contratos regram uma absorção, o *pace* de construção vai casar-se com a absorção de cada praça.

Sobre o valor que estamos gerando do desenvolvimento desses ativos, isso é uma coisa transformacional para a LOG. Nós veremos um movimento muito forte no futuro dessa linha de geração de valor, isso é basicamente a diferença entre *yield on cost* dos projetos entregues, o *spread* entre o *yield on cost* e o *cap* do projeto pós estabilização.

Essa conta é feita pela consultoria externa, que à medida que nós vamos desenvolvendo o parque e entregando novas obras, tem a geração de valor que entendemos ser próxima de R\$1000 por ABL.

Nós gastamos com terreno mais obra e depois de estabilizada, vai valer muito mais. Esse é um ponto de atenção e quisemos dar um destaque a nisso porque é o primeiro movimento do Todos por Um, do nosso plano de crescimento. Esse plano vai se acelerar o ano que vem e a tendência é que esse valor seja gerado, vai transitar pelo nosso DRE é cada vez mais os próximos trimestres.

André Mazini:

Perfeito Sérgio, muito claro. Obrigado.

Gabriella Tak, Bank of America:

Bom dia, obrigada pelo *call*. Eu tenho uma pergunta em relação à atividade de locação. Se vocês pudessem dar uma cor sobre a demanda e as atividades, teve algum destaque regional em termos de absorção líquida e bruta também?

E também se os drivers da demanda continuam sendo muito *flight to quality* ou se vocês já estão sentindo uma dinâmica mais forte de extensão por parte das empresas? Só para complementar, se nesses ativos que estão em construção, vocês já estão tendo conversas para pré-locação, alguma coisa nesse sentido? Obrigado.

Sergio Fischer:

Obrigado pelas perguntas, Gabriella. Nós estamos sentindo um crescimento muito grande da demanda de forma uniforme, isso tem nos deixado muito otimistas. Essa base da LOG que tem gerado demanda adicional para crescermos em outras regiões, estamos conseguindo muita assertividade nesses movimentos.

Não existe nenhuma religião que se destacou nesse ano, nós vemos de forma nacional uma demanda pujante e latente, principalmente vinda do e-commerce. Cerca de 40% das locações feitas no 3T foram para empresas dedicadas ao e-commerce.

Nós estamos conseguindo sair com esses projetos, com essas obras que estão iniciadas, com alguma conversa de pré locação. Se você vir o projeto entregue no 3T, ele foi entregue com 93% de pré locação. Isso é um dado que é acreditamos que seja muito forte, nosso negócio normalmente tem uma curva de absorção pós entrega de alguns meses e estamos conseguindo antecipar isso.

Essa demanda vem dos dois drivers, o *flight to quality* continua demandando demais e tem muita coisa a ser feita e o e-commerce tem sido muito forte. Nós acreditamos que, daqui para frente, essa demanda vai continuar a nível nacional, eu acho que essa pandemia trouxe um amadurecimento desses players pedindo galpões mais próximas aos centros de consumo e nós estávamos posicionados para conseguir atender, não só o nosso cliente, mas também a nova base que está entrando dentro da plataforma da LOG. Nós estamos super animados com o momento do mercado, eu acho que tem um amadurecimento do mercado logístico que vem para ficar.

Gabriella Tak:

Super claro, obrigada.

Raul Grego, Eleven Financial:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta em relação ao preço, se vocês estão conseguindo fazer as renegociações dos preços. Eu vi que nos próximos 12 meses tem mais ou menos 27% de contratos a vencer. Como está a renegociação desses preços? Tem algum tipo de *spread* em relação ao IGP-M e ao IPCA? Vocês estão conseguindo algum reajuste acima da inflação os preços estão estabilizados? Nós vemos que o mercado está bem aquecido, em termos de demanda e até desenvolvimento de novos ativos, mas em relação aos preços, temos visto que está estabilizado. Como tem sido na dinâmica da LOG?

Sergio Fischer:

Raul, o movimento no momento pré pandemia, nós tínhamos um maior poder de barganha. Nós tínhamos conseguido passar o *spread* um pouco positivo acima da inflação no 4T do ano passado, e o 1T desse ano começou assim também.

Com essas renegociações, com esses movimentos que nós vimos ao longo da pandemia, nós perdemos um pouquinho desse poder. Esses contratos renovados ao longo desse período ficaram com preços estáveis, em linha com a inflação. Para frente, nós ainda não sabemos, é muito cedo para falar. O IGP-M está alto, alguns clientes têm pedido uma revisão de reajustes e olharemos caso a caso como eu falei mais cedo.

Raul Grego:

Está ótimo, obrigado.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta rápida. Assim como a questão da competição que foi comentado que poderia prejudicar o *yield*, mas a empresa está bem diversificada geograficamente, eu gostaria de entender um pouco como vocês estão vendo a questão de inflação, principalmente na parte de materiais. Nós já estamos escutando algumas empresas falando que alguns fornecedores não estão entregando os materiais. Obviamente para vocês a construção é muito mais simples, são projetos executados mais rapidamente, mas eu só gostaria de entender se você tem alguma preocupação que esse aumento de custo de matéria-prima poderia causar uma compressão no *yield on cost* também. Obrigado.

Sergio Fischer:

Motta, o que temos visto ao longo deste ano é uma pressão de custo de obra, principalmente pelo preço do aço e do concreto. Nós estimamos que isso impactou nosso custo de construção por volta de 4 a 5%. Mas a vantagem é que nós conseguimos ganhar um pouco de produtividade e eficiência nos canteiros, e tivemos no 3T um recorde de entrega dos nossos projetos. Conseguimos concluir em 10 meses desde o início das obras, então acabamos 'offsetando' parte desse custo.

Eu acho que em um futuro próximo, uma vez que a indústria esteja reestocada, tendemos a ter uma redução dessa pressão, e no ano que vem, as coisas normalizarem, essa é nossa visão. Agora, isso não tem pressionado o *yield on cost*. Nós estamos conseguindo puxar um pouco o preço de locação, das nossas locações, dos novos projetos em relação à previsão inicial, então estamos conseguindo manter um *yield on cost* estabilizado e bem saudável, acima daqueles 2% do ano que é o nosso *target*.

Marcelo Motta:

Perfeito, muito obrigada Sérgio.

Guilherme Ebaid, Empiricus (via webcast):

Bom dia. Minha pergunta é na linha de expectativas futuras. Como estão vendo a negociação de terrenos? Alguma alta nos preços dos terrenos fazendo com que a companhia tenha que desembolsar um caixa maior? Como estão vendo a questão do aumento dos custos de construção? Obrigado.

Sergio Fischer:

Guilherme, em relação à pergunta sobre custo, eu acabei de responder agora. A questão dos terrenos, nós não estamos vendo competição fora do Sudeste, nós temos olhado oportunidades em todo Brasil, inclusive São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais também.

Tem uma competição maior aqui no Sudeste, mas fora do país, nós estamos basicamente sozinhos. Pontualmente, existe um ou outro concorrente local como eu mencionei. Temos conseguido fazer boas negociações de terreno, a maioria delas como permuta. E por conta disso temos até antecipado, nós vemos uma demanda mais forte, uma capacidade de colocar *land bank* de qualidade para dentro da companhia e nós estamos fazendo esse movimento, e isso tem sido principalmente via permuta, para atingir a reposição total do *land bank* do plano Todos por Um nos próximos trimestres.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Sérgio e ao Sr. André para as considerações finais.

Sergio Fischer:

Eu queria, para reforçar, falar de três pontos que eu acho importante. O primeiro é a demanda, nós vemos uma demanda muito profunda, tanto pelo *flight to quality* quanto pelo e-commerce. O mercado tem amadurecido e essa demanda tem sido a nível nacional, o que nos deixa bem animados com a nossa estratégia de diversificação geográfica.

O segundo ponto é o valor que mencionamos mais cedo do desenvolvimento desses ativos. A LOG tem conseguido um *spread* muito bom entre o *yield on cost* dos projetos entregues e o *cap* da valorização desses ativos pós estabilização. Nós vemos que em um futuro próximo nós vamos trazer bastante resultado positivo nessa linha, começamos a fazer isso agora no 3T e a tendência é crescente.

O terceiro ponto é o caso da nossa estratégia de reciclagem. Nós temos uma oferta em andamento do LGCP11 que é o nosso fundo de investimento imobiliário. Queremos manter essa estratégia, para nós é uma fonte de recurso super saudável para balançarmos estrutura de capital da companhia à medida que fomos crescendo e vamos continuar olhando para isso com carinho e devemos fazer novos movimentos em um futuro próximo. Obrigado a todos e bom dia.

Operadora:

O conference call da LOG Commercial Properties está encerrado. Agradecemos a participação de todos e 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”