

TELECONFERÊNCIA 2T23

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência de resultados no 2T23 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 presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda através do chat. Em caso de falha na conexão reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis em nosso site ri.eztec.com.br para assim retornar a apresentação. Também em 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, no contrário estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio da EZTEC, projeções, e metas operacionais e financeiras, constituem-se em de premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas, e premissas, pois se referem a 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 em tais considerações futuras.

Agora, eu gostaria de iniciar passando a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, nosso Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Emílio.

EMÍLIO FUGAZZA:

Pedro, muito obrigado. É uma alegria estar diante de vocês apresentando os resultados do 2T23 ou o 1S23.

Agradecendo também a presença do nosso Presidente do Conselho de Administração e Vice Presidente da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur, e do Presidente CEO da Companhia e Diretor de Incorporação, também membro do Conselho de Administração, Silvio Ernesto Zarzur.

Gostaria de começar colocando a vocês um pouco do nosso desempenho operacional, iniciado no slide de número dois, que demonstra os lançamentos do trimestre. Trimestre esse que contou com aproximadamente R\$ 465 milhões em lançamentos.

E um detalhe importante do lançamento no East Blue Tatuapé, que contemplou aproximadamente 50% do empreendimento vendido na partida. Um empreendimento que já está sendo reconhecido em nosso balanço no próprio trimestre de lançamento, um VGV de R\$ 175 milhões.

E o lançamento da primeira torre do empreendimento Lindenberg Ibirapuera, empreendimento este que conta com 90% de participação da EZTEC, já se encontra com aproximadamente 35% vendido, são mais R\$ 300 milhões de VGV. Com isso, em 2023, somamos R\$ 602 milhões em lançamento.

Logo na sequência, falando de venda. Atingimos aproximadamente R\$ 900 milhões nos vendas brutas no 1S23, com destaque para o próprio 2T, que foram R\$ 487 milhões de vendas brutas realizadas. Aqui está a primeira informação

importante, otimista, de perspectiva positiva para a Companhia, uma recuperação de vendas de maneira a termos observado um resultado que é, para um 1S, o maior da Companhia desde o seu IPO.

Em termos de volumes de distratos, caminhamos absolutamente em linha com o que observamos no passado, excluindo o efeito de distratos vinculados ao projeto do Parque da Cidade. Embora estejamos falando de um ano onde deveremos ter o recorde de entregas e lançamentos realizados pela Companhia ao longo dos últimos três anos, foi um mês em que atingimos aproximadamente R\$ 1,8 bilhão.

E o mais importante de tudo, deste volume de entrega que temos para 2023, estamos falando de 84% das unidades que serão entregues já vendidas. Destaque neste 2T23 é o empreendimento que consta na foto desta apresentação, chamado Reserva JB, do empreendimento Jardins do Brasil, sexta e última fase deste empreendimento, de mais de 700 unidades sendo entregues, destas 700 unidades, mais de 90% já vendidas. Ou seja, uma formação bruta de estoque de menos de 10%.

Importante ressaltar que é neste empreendimento que encontramos economia de obra depois de alguns trimestres sem conseguir observar esse tipo de resultado advindo da contabilidade da engenharia na execução de um projeto. Foram aproximadamente R\$ 4 milhões em economia de custos, que impactaram positivamente o nosso resultado de equivalência patrimonial.

Logo na sequência, mencionamos o nosso estoque. O nosso estoque atinge em unidades residenciais, volume de vendas para unidades residenciais, aproximadamente R\$ 2,6 bilhões, uma redução em relação ao que começamos no ano de 2022. Lembrando que fizemos lançamentos de aproximadamente R\$ 600 milhões, tivemos vendas da ordem de 900 milhões.

Logo na sequência, importante mencionar que além do estoque residencial, também contamos com os empreendimentos comerciais em construção, que são contabilizados a custo em nosso balanço.

Do lado esquerdo desse slide, podemos verificar o Esther Towers, hoje, conforme os senhores podem observar na foto, 57% executado, é um empreendimento onde tivemos a determinação de finalizar uma torre, estamos em processo de execução para finalizar uma torre durante o ano de 2004 e também já estamos em processo de montagem, como a foto demonstra, do heliponto de onde fica as duas torres do empreendimento.

Do lado direito, a nossa torre do empreendimento Air Brooklin Corporate, que deverá estar pronto nos próximos meses, assim que finalizarmos, principalmente, o empreendimento residencial que consta logo ao lado desta torre.

No próximo slide mostramos o *landabank*. Um *landbank* de R\$8,5 milhões, que hoje consta por um valor pouco acima de R\$1 bilhão em nossa contabilidade, são R\$ 8,5 milhões para futuras incorporações, em todos os segmentos, de Fit Casa, no Minha Casa Minha Vida, até o segmento alto, como os senhores podem ver, no gráfico de baixo e à esquerda.

Sem contar ainda, terrenos onde nós temos algum tipo de opção ou cláusula resolutive, um contrato com cláusula resolutive que somam mais R\$ 3 bilhões que deverão ser ratificados nos próximos meses, até mesmo no 1S24.

Senhores, passando agora para os indicadores financeiros da Companhia, vamos começar falando da receita líquida. A receita líquida esta que alcançou no 2T23, R\$ 243 milhões. Aqui está contemplando, no caso do nosso consolidado, dois empreendimentos, sendo reconhecidos agora neste 2T.

Estamos falando do próprio empreendimento East Blue lançado com aproximadamente 50% das unidades vendidas, já reconhecido, que também nos auxilia em alguma coisa de recuperação de margem bruta para a nossa Companhia. Além de um empreendimento na Rua Chanés, aqui no bairro de Moema, o Chanés Street, lançado no final do ano de 2022, e agora no 2T, também compõe os resultados da Companhia.

Logo na sequência, no gráfico de cima e da direita, observamos a recuperação da margem bruta, paulatinamente desde o *bottom* e no 4T22 até o momento atual, que estamos vivendo no 2T23, já reflexo de custos de construção, que se demonstra muito mais próximo ou em linha da avaliação do INCT que temos observado especificamente no 2T para empreendimentos a serem entregues entre 2024 e 2025.

Expectativa da Companhia, sem dúvida nenhuma, é que a margem bruta consiga encontrar, logo abaixo, no gráfico da direita e embaixo, a margem a apropriar, que hoje se encontra também com a recuperação de 1 p.p., exatamente como viamos um ano atrás, 2T22, atingindo 37%. Então, a somatória dos empreendimentos que temos no consolidado da Companhia, nos implica a possibilidade de uma margem bruta próxima a 37% para os próximos trimestres.

Finalmente, ainda nessa página, no gráfico de baixo e da esquerda, o destaque deste trimestre, o resultado do balanço patrimonial, que são obras controladas conjuntamente com os nossos parceiros, mas na sua maior parte executadas ou administradas pela Companhia.

Cabe destacar aqui, como já mencionei, no item de entregas, o resultado do Reserva JB, que além da economia de obra, também é um empreendimento muito bem vendido, reconhecimento final de receita dele apurado, esse resultado, além do reconhecimento de dois empreendimentos lançados.

O Park Avenue, aqui na Avenida República do Líbano, esquina com a Arapanés, já demonstrando os seus resultados, e uma margem bruta, de aproximadamente 55%. Bem como o empreendimento Jota, na Rua Joaquim Távora, o primeiro empreendimento lançado pela parceria EZCal, EZTEC com a construtora Adolfo Lindenberg, que também tem o seu resultado apurado e compoendo os R\$ 50 milhões de lucro líquido, observados na linha de equivalência patrimonial.

Logo na sequência, mencionamos o resultado financeiro da Companhia, resultado esse sempre proveniente dos dois lados. Em primeiro lugar, o próprio carta da Companhia, hoje, conforme demonstrado aqui abaixo e a direita, com carta das disponibilidades do consolidado, atingindo alguma coisa próximo de R\$780 milhões. Remunerada pouco mais que o CDI.

Bem como as alienações fiduciárias demonstrado no nosso gráfico da direita e acima, atingindo R\$ 389 milhões, já é um crescimento em relação ao final de 2022. E obviamente, perspectiva de crescimento também, em relação às entregas, à um volume muito mais intenso de entregas, teremos agora, durante o 2S23.

Sem dúvida nenhuma, tudo isso compõe um lucro líquido, não só no seu valor nominal, tanto quanto na sua margem, em franca recuperação para R\$ 75 milhões, fechando uma margem líquida no consolidado, de 31%.

Senhores, é importante mencionar, agora, do ponto de vista de caixa líquida ou dívida líquida, a Companhia continua mantendo uma posição de caixa líquido. O crescimento, do ponto de vista de migrar, não se dá exclusivamente por financiamento à função, visto que temos um volume bastante significativo de obras em produção para entregas em 2024 e 2025, e estão sendo contabilizadas como endividamento de longo prazo e de produção.

Mas a nossa posição de caixa e disponibilidades, comparada com o final do ano de 2022, até termos um crescimento de aproximadamente R\$ 12 trilhões.

Senhores, indo para o próximo slide, da nossa estrutura de capital. Fechamos o 2T23 com um valor patrimonial por ação, incluindo o lucro deste próprio trimestre, da ordem de R\$21, o que significa um patrimônio líquido da ordem de R\$ 4,580 bilhões, composto na folha de prevenção de ativos, da forma como é possível ser vista, do lado direito deste slide.

Destaque aqui para a liquidez da Companhia, demonstrada pelos seus próprios recebíveis e pelo seu próprio caixa, onde os recebíveis performaram e se compõem tanto na alienação fiduciária quanto dos recebíveis, tendo encaminhado para repasse, agora nos próximos meses, da ordem de mais de 1,200 bilhão, esse caixa e recebíveis performado.

Do ponto de vista do estoque em construção, aproximadamente R\$ 1,5 bilhão, obviamente, que 70% desse valor de estoque em construção encontra-se na torre comerciais já mostrada a vocês, bem como a execução que já fizemos no empreendimento Lindenberg Ibirapuera, onde, agora, iniciaremos em breve a fase de construção da torres acima das garagens, que já estão, finalizados.

O banco de terrenos, conforme demonstrado anteriormente de mais R\$ 8,600 bilhões ao custo de R\$ 1,114 bilhão, e a equivalência patrimonial, que nesse trimestre superou os resultados de R\$ 50 milhões, conversa com todos os ativos investidos nessas parcerias, na ordem de R\$ 535 milhões. Então do ponto de vista de um *volume*, ou de uma *tier* dos empreendimentos compartilhados, temos alguma coisa de aproximadamente 10% dentro desse trimestre. No âmbito da

composição de capital da Companhia, estamos já com 19% do total de capital da Companhia, sendo o capital de terceiro concentrado em aproximadamente R\$ 683 bilhões dos empréstimos, via de regra empréstimos de longo prazo, no financiamento da produção, além da debênture que temos de R\$ 300 milhões.

Para finalizar, vamos para o slide de pagamento de dividendos, onde mencionamos aos senhores, conforme tem sido tradicional aqui há mais de um ano, nesta Companhia, o pagamento de dividendos trimestral, que neste trimestre equivale aos 25% do resultado, descontado as reservas legais, da ordem de R\$ 17 milhões, isso significa aproximadamente R\$ 0,08 por ação, a serem pagos no dia 31 de agosto de 2023.

Fazendo toda essa menção aos nossos resultados operacionais e financeiros, nesse momento eu passo a palavra para a consideração ao nosso Presidente do Conselho de Administração da Companhia e depois ao nosso Diretor Presidente. Flavio, por favor, as suas considerações.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Primeiramente eu quero dar bom dia a todos, dizer que é um prazer estar aqui com vocês compartilhando esse nosso 2T. Que nós não achamos que é um trimestre que atende todas as expectativas que nós temos, mas já está no caminho de uma melhora e nós estamos muito confiantes, de que nos próximos semestres nós vamos conseguir voltar a ter a Empresa, como nós sempre mostramos.

Reforçar que nós estamos com um alinhamento total aqui na Diretoria, e no caso, eu vou passar para o Sílvio, que é o nosso CEO, para fazer as considerações dos eventos que nós tivemos aqui no trimestre. E para eventualmente também colocar algumas projeções que já possam ser compartilhadas. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu queria dar bom dia a todos também. Agradecer pela audiência. Eu queria fazer uma colocação assim, nós fomos alvo de uma série de coisas que aconteceram desde a pandemia, que culminou com esse juro de 13,70%, que trouxe também uma parte do aumento de custo de construção, vem ainda da escassez de materiais que vem da pandemia.

E isso está se regularizando, tanto no aspecto de fornecimento de materiais e de custos de construção, como no aspecto de nós termos uma taxa de juro, eu vou chamar de decente, uma taxa de juros real decente. Essa taxa de juros real torna muito difícil o trabalho em uma Empresa como a nossa. Taxa de juros real, que eu acho que nunca foi tão alta.

Então a nossa expectativa é que mesmo com esse cenário, nós desempenhamos de uma forma, eu vou chamar de mediana, e nós temos a expectativa de desempenhar muito, muito bem, a hora que esses fatores voltam a convergir para uma média histórica, tanto de juros como a oscilação de custo de construção.

Nós preparamos a Companhia, ela está muito bem preparada no aspecto de pessoal, no aspecto de sistemas, eu vou chamar, em um aspecto até de maturidade, a Companhia está preparada para crescer com rentabilidade e segurança.

Acham que o nosso principal *drive* é a rentabilidade, eu acho que o nosso principal *driver* é a segurança. É lógico que nós buscamos rentabilidade, nós vamos ter os dois, nós estamos muito bem sedimentados para fazer um crescimento forte, com segurança, que é isso que nós esperamos para os próximos um ano e meio. É isso.

Obrigado. E nós ficamos à disposição para perguntas que vocês tiverem, nós ficamos contentes em responder.

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Obrigado senhores. Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas para aqueles que desejam se manifestar, solicitamos que seja utilizada a funcionalidade *hands-on* disponível na nossa plataforma Zoom, e na medida que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat.

Caso não seja possível respondê-los dentro do prazo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com o contato de e-mail para o ri@eztec.com.br. Dessa forma, o nosso time de RI vai conseguir entrar em contato logo após essa teleconferência.

A primeira pergunta, vem do senhor Ygor Altero, da XP. Senhor Ygor, você pode prosseguir.

YGOR ALTERO, XP INVESTIMENTOS:

Oi pessoal, bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui do meu lado. Entender como fica a dinâmica de margem que vocês estão vendo agora com o custo caindo. Se nós devemos ver uma recuperação ainda mais rápida ou talvez se estabilizando em um patamar mais elevado. Lembrando que historicamente a Companhia já chegou no patamar de 40%.

E a segunda pergunta mais é com esse cenário de taxa de juros caindo, captação de fundo mobiliário? Vocês acham que já vem trazendo algum impacto positivo nas discussões sobre eventual venda do Esther Towers. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Ygor, obrigado pela pergunta. É assim, o custo não está caindo. O que está diminuindo é a variação de custo, o custo está sob controle. Não está parecendo que nós vamos ter uma diminuição do custo geral de construção civil, nós estamos estabilizados, praticamente.

Agora, o que nós esperamos fortemente é um aumento da demanda ligado à taxa de juros. Quando cai a taxa de juros o poder de compra do cliente aumenta muito, a disposição dele de compra aumenta, a concorrência da XP, que tem uma série de produtos financeiros, não é tão grande porque na verdade o cara tem a opção hoje de aplicar a 13,70 de juros ou comprar um imóvel.

Então, a hora que essa taxa de juros cai um pouco, a disposição dele de investir em imóvel aumenta. Quando essa taxa de juros cai um pouco, a capacidade de compra dele aumenta, porque ele consegue tomar um financiamento maior pagando a mesma prestação. E nós esperamos que isso vai trazer um aumento do valor de venda do imóvel. Eu acho que esse é o principal *driver* que vai nos trazer de volta para a margem que nós tínhamos.

Então, quando o Emílio reporta, reportou aí para trás, alguns aumento de custo de produção, etc. Isso é o grande vilão do nosso balanço, isso é em parte verdade, mas em parte, uma parte que nós não conseguimos enxergar, nem metrificar, é a compressão do preço de venda de imóvel que nós esperamos que recupere fortemente agora.

Acho que nós esperamos essa recuperação de margem baseada em uma manutenção de custo e em um aumento de preço de venda. Mas nós esperamos uma volta, àquela margem antiga que nós tínhamos.

Assim, é óbvio, é a mesma coisa que eu falei a respeito da concorrência com um ativo financeiro. Quando você tem um fundo imobiliário, ele vai continuar rendendo aquele aluguel, rendendo aqueles 12% que ele rende por ano, que é corrigido ainda por um IGP ou por um IPCA, isso se torna muito mais atrativo conforme a taxa de juros cai. Então nós vamos ver, sim, a volta dos fundos imobiliários.

Agora, eu acho que o andamento do Esther Towers está ligado à retomada da atividade econômica, no que eu também acredito muito, onde nós voltamos a ter, que já está acontecendo, uma retomada dos escritórios, ocupação dos escritórios por empresas, as empresas investindo mais, que nós acreditamos nisso para o ano que vem.

Eu acho que está mais ligado nisso. E uma das saídas possíveis para o edifício nessa situação, obviamente, é o fundo imobiliário.

Eu acho que isso é correto de pensar, mas tem outras alternativas que não o fundo imobiliário, para nós darmos saída. Vamos lembrar aqui. O EZ Towers, uma torre foi vendida para São Carlos, que não é um fundo imobiliário, era uma empresa imobiliária, e outra para Brookfield, que é uma empresa internacional. Então temos a saída do fundo imobiliário e temos outras também. Acho que é isso.

DANIEL GASPARETE, ITAÚ BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*. Uma pergunta também pegando um *follow up* agora nessa última, mais para entender um pouco da visão de vocês quanto a como vai ser esse segundo semestre. Vocês comentaram aqui agora pouco a respeito do impacto da queda de juros e como isso deve estimular o consumidor. Como vocês imaginam que deve ser a aceleração de vendas, aceleração de lançamentos, o patamar que nós podemos ver de lançamentos pela Companhia em 2024, pegando esse ambiente?

E a segunda pergunta. Pegando um pouco também dessa questão do aumento do preço, o custo não cai, mas o preço deve subir. Vocês conseguem dar uma ordem de grandeza quanto que está saindo o Parque da Cidade? As últimas vendas agora, só para nós termos como referência do que foi a apreciação e o que pode ser de efeito aqui com o restante do Parque da Cidade. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Daniel. Tudo bem? Obrigado pela pergunta. Deixa eu fazer uma ponderação. Nós temos 2,950 bilhões, contando com a segunda torre do Lindenberg Ibirapuera, de mercadoria para vender. Nós temos um *pipeline* que eu julgo relativamente forte até o final do ano, mas não vai ser uma grande alteração em relação àquilo que nós lançamos no passado. Não terá uma grande alteração, estou falando do *pipeline* deste ano. Mas nós esperamos uma aceleração de vendas, mas é no dia a dia que nós vamos ver, Daniel.

Então nós medimos toda a semana, e toda semana nós podemos alterar o curso daquilo que nós estamos fazendo. É difícil isso, por exemplo, porque a Companhia é muito grande, mas nós trabalhamos desta forma. Toda semana nós estamos trabalhando. A expectativa nossa para esse semestre, não sei se eu posso falar, mas é tipo 20% a mais do que o semestre passado.

Então a nossa meta de venda é 20% a mais do que no semestre passado. Ela pode se realizar e pode não se realizar. Estamos exposto a fatores externos na Companhia. Ela é muito exposta a cenários macroeconômicos. Se você tem uma oscilação de taxa de juro, você tem um problema de câmbio, tudo afasta o comprador ou traz o comprador para dentro. Mas a nossa expectativa é vender 20% a mais do que no 1S. Essa é a meta de venda da Companhia, o que pode não se cumprir.

Olha, o PDC é tão difícil de falar, porque nós vendemos uma unidade completamente fora da curva, acima de 27 mil, acima de 28 mil esses 15 últimos dias, mas é difícil de falar. A expectativa nossa é de vender ele a um preço muito bom, muito bom. Mas isso deve acontecer de forma maciça a partir do fim de ano, por uma série de questões de posição. Nós compramos aquele imóvel onde estava o plantão antigo do prédio e nós vamos reabrir o plantão de vendas lá.

Nós estamos decorando uma unidade da torre, tem toda uma estratégia para a venda para nós buscarmos o maior preço. Nós estamos buscando toda uma estratégia de marketing e até de ponto de venda, para nós fazermos isso. Nós vamos lançar daquele ponto, a nossa torre residencial do Carrefour. Quando nós lançamos a torre residencial do Carrefour e nós

viemos com uma propaganda muito forte dessa torre, que é uma torre grande, de 35 mil metros de área privativa, um VGV muito superior a R\$ 500 milhões.

Então, quando nós lançamos ela, nós estamos em frente ao PDC, nós vamos conseguir vender essas unidades com esse decorado, com a torre decorada, tudo vai ter uma sinergia muito grande. Então, essa venda vai acontecer. Eu acredito que com uma margem bem alta, eu não consigo quantificar isso em percentuais, mas ela vem de forma maciça a partir do final de ano, quando nós temos esse pontos de venda funcionando.

PEDRO LOBATO, BRADESCO BBI:

Bom dia pessoal, obrigado pela pergunta. Explorar um pouco mais o tema do Fit Casa com os terrenos. Se puderem dar um pouco de quanto dos terrenos, o quanto do Fit Casa que enquadrou desses 2 bilhões, 2,5 bilhões, mais ou menos, que vocês têm de terreno neste segmento, quanto que enquadrou no terreno.

E também explorar um pouco desse *land bank*. Olhando para a EZ INC, nós vemos um *land bank* de 1,8 bilhões, uns 22% no total. A ideia é seguir explorando esse segmento de escritórios nesse *land bank* da EZ INC, ou vocês acham que tem como, enfim, mudar o tipo do projeto para residencial, pelo menos uma parte desse *land bank*? Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Pedro, eu vou começar respondendo a pergunta do *land bank* da EZ INC. O *land bank* da EZ INC é flexível, ele pode ser tanto usado para comercial como para residencial na sua totalidade. Antes não era assim, mas com a nova lei de zoneamento tinha um terreno, um terreno só que estava preso em comercial, que era o terreno nosso da Alves Guimarães. Hoje, com a mudança da lei do Plano Diretor, ele também passou a ser flexível.

Então eu vou te falar assim, nós vamos fazer uma correção para a próxima divulgação de resultado, eu vou pedir para o Emílio. Nós convertemos uma parte muito grande, já convertemos uma parte muito grande do *land bank* em residencial, porque nós pedimos a mudança de categoria na Operação Água Espreada, de comercial para residencial de uma parte grande do terreno da Roque Petroni, e de uma parte do terreno da Verbo Divino.

E os outros, nós não precisamos fazer isso, mas esse foi formalizado o pedido na prefeitura, resta a prefeitura aceitar. Então, a nossa ideia. É que é uma coisa um pouco complexa de explicar tudo, mas eu vou falar. Tem o potencial de fundo do terreno que ele sempre é misto. Então você imagina que nós estamos convertendo aquele potencial a mais que nós tínhamos, que era comercial em residencial. Mas eu continuo tendo o fundo do terreno que eu posso usar tanto para comercial quanto para residencial, em uma época futura.

Mas o nosso plano hoje é praticamente tudo, não me pega pela palavra porque talvez eu esteja escapando alguma coisa, mas é praticamente tudo virar residencial, da EZ INC. É isso porque no curto prazo nós não vemos essa recuperação acontecer de forma importante.

Nós vamos lançar um Fit Casa, em menos de 45 dias nós vamos lançar um grande lá na Vila Prudente. Nós temos um *pipeline* considerável de Fit Casa. E nós temos um *pipeline*, alguma coisa como R\$ 2 bilhões em Fit Casa em andamento, e que nós vamos lançar, mas nós temos uma série de coisas para lançar na Companhia, entre elas o Fit Casa. Eles vão ser lançados juntos no *pipeline* total.

Nós temos R\$11 bilhões de *pipeline*, 2 bilhões de Fit Casa, ele vai ser lançado mais ou menos de forma proporcional até entrar o Rio Bonito, que quando entrar o Rio Bonito ele vai trazer um pouco mais esse percentual para o Fit Casa, mas alguma coisa em torno de 20% no total, que nós devemos estar caminhando e lançando isso. Nós temos parcerias, nós fechamos um número, eu não sei, mais três empreendimentos.

Nós temos um número grande de empreendimentos, não vou chamar de Fit Casa, de Minha Casa Minha Vida, Casa Verde e Amarela. Minha Casa Minha Vida em andamento nas parcerias e nós vamos incrementar essas parcerias. Acho que as parcerias é um ponto também importante para nós no segmento de baixa renda.

FANNY ORENG, SANTANDER:

Bom dia pessoal. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. Primeiro falar um pouco sobre a estimativa do VGV do Esther Towers. Vocês podiam abrir para nós quanto vocês consideram que seria possível o nível de aluguel para essa torre e que tipo de *cap rate* vocês embutem nesse *valuation*? Essa seria minha primeira pergunta.

A segunda é com relação a VGV para os próximos dois anos. Nós temos um cenário de taxa de juros cadentes, eventualmente, até em um *pace* mais acelerado do que o esperado. Então eu queria entender o que vocês acham que nós podemos considerar em termos de lançamento para 2024 e 2025? Seriam essas. Muito obrigado.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Só para colocar aqui, no caso do Esther Towers, nós ainda vamos segurar um pouco a comercialização dele. Nós estamos com ele no mercado, mas ela não deve ter muita velocidade, porque nós vamos esperar, conforme o Silvio falou, a retomada do crescimento do país para que gere uma demanda maior. E a precificação dele vai ser feita de acordo com o mercado. Então, neste momento, não me parece que exista essa precificação de forma tão clara. Silvio, não sei se você pode complementar.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu queria fazer uma pontuação. Se nós pegarmos de quando nós vendemos o EZ Towers. O EZ Towers está em frente ao Esther, é uma torre equivalente ao Esther para a época dela. Hoje, o Esther é a torre mais moderna do Brasil como o EZ Tower sera na época dele. Naquela época, nós alugamos o EZ Towers por R\$ 90 o m².

Então, em 2017, há 6 anos atrás nós alugamos ele por R\$ 90. Então se fossemos fazer, isso que eu falo para vocês, que nós não conseguimos metrificar mas tem um tanto de compressão de preço. Então, esse aluguel hoje devia ser R\$ 160, que ia me levar a um preço de torre na faixa entre 27 e 30 mil por metro.

E não é o que aconteceu, nós estamos ali com um aluguel muito mais próximo de R\$ 90, do que de R\$ 160, e nós temos lá um preço muito mais próximo de R\$ 22 do que devia ser os R\$ 27, \$\$ 28. Mas o que pode acontecer? Do mesmo jeito que lá atrás teve, eu vou falar, esse tiro bom, onde nós pegamos e fomos com o EZ Tower, nós podemos ter aqui também. Hoje o preço de mercado seria nessa faixa de R\$ 22, mas nós pretendemos ou esperamos vender ele acima de R\$ 25, entre R\$ 25 e R\$ 30, tendo uma recuperação de mercado.

Agora, isso é uma expectativa que pode não se cumprir, aquilo que aconteceu na pandemia pode não se normalizar. É isso que trouxe a Companhia para uma posição, talvez de não seguir nessa linha comercial com força, até nós entendermos isso, porque aquilo que aconteceu, que foi a desocupação, vou falar, a diminuição relativa dos imóveis comerciais, ela pode não se normalizar.

Muitas coisas da pandemia vão se normalizar, a cadeia produtiva já está claro que vai se normalizar muito, muitos hábitos pessoais vão voltar a ser aqueles que nós tínhamos antes, mas pode ser que essa parte comercial demore um pouco mais. Então nós temos essa incerteza e nós estamos trabalhando como nós conseguimos dentro desse cenário.

Eu vou falar também, não me pega pela palavra, mas nós vamos aprovar alguma coisa entre R\$ 6 e R\$ 7 bilhões de VGV. Nós temos aprovado, um *pipeline* aprovado para os próximos dois anos. Para fazer uma conta, você falou, é R\$ 2,5 por

ano, acho que uma conta que você vai dar um tiro em uma média possível, talvez você erre um pouco para cima, um pouco para baixo, eu não sei, mas eu acho que é um número dessa ordem aí.

O Emílio está falando que nós não temos a *guidance* oficial, mas não é só isso. Tudo o que eu estou falando pode não se cumprir, claramente pode não se cumprir. Você sabe que no Brasil nós trabalhamos com incerteza, uma hora tem um cenário político, de repente o cenário muda, sei lá, eles resolvem quando mudar o Presidente do Banco Central. Nós temos uma medida na taxa de juros ou outra. Nós não sabemos exatamente o que acontece.

E estamos expostos também a cenários que vem de fora, ninguém espera, mas de repente nós temos uma surpresa que vem de fora, que pode ser negativa, não sei. Então, o que eu estou falando é assim, é uma expectativa, mas muito, muito longe de ser uma certeza.

EMÍLIO FUGAZZA:

E eu só complementar, Fanny, dizendo que quando o Silvio diz aprovado, é um aprovado nas prefeituras, aprovado na prefeitura de São Paulo e nas prefeituras das cidades da região metropolitana, esperamos ter. Para ter os projetos disponíveis para lançamento.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Tem uma coisa só dentro do que o Silvio falou, uma coisa muito, como nós achamos que é para o futuro. Primeiro que nós estamos, nesse momento nós estamos bem confiantes no cenário que se apresenta aqui no Brasil. E uma coisa também que é importante, uma coisa que nos impulsiona a lançar mais ou menos é o volume de estoque nosso, que também é um *driver*.

TAINAN COSTA, UBS:

Obrigado. Bom dia, Silvio, Flávio, Emílio, Pedro. Do nosso lado são dois pontos. Um relativo à margem e outro dessa economia de obra no Reserva JB. Inicialmente, os projetos lançados recentemente, na nossa grande maioria reconhecidos por equivalentes patrimoniais, já estão com uma margem bruta na casa dos 42%.

Queria entender para frente, já dá para nós considerarmos os projetos na média, vir com uma margem parecida com essa, mesmo aqueles não reconhecidos por equivalência? E aí, se não, o que impede a EZTEC hoje de voltar para esse patamar acima dos 40%, esse patamar de 40%?

E aí, se me permitirem um segundo ponto aqui relativo à economia de obra no Reserva JB. Teria como dar um pouco mais de detalhe do que exatamente foi essa economia? Foi em alguma etapa construtiva específica ou foi espalhado pelas etapas? E aí, olhando para frente, qual é a expectativa de economia de obras, não somente nesse projeto, mas nos demais também. Se tem alguma coisa em relação a isso, seria ótimo, pessoal. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Tainan, tudo bem? A respeito da margem, eu acho que é o momento de lançamento do prédio quando nós lançamos o prédio. Agora nós temos uma coisa mais normalizada nesta cadeia de suprimento, a Companhia não é tão ágil para nós solvermos um problema como o que nós tivemos vindo da pandemia. É incrível estar falando de pandemia depois de dois anos, é que não acabou, agora que está normalizando isso.

Então, sim, você pode esperar uma margem equivalente a essa que você viu para os próximos lançamentos da Companhia como um todo. Essa é a nossa expectativa, que pode não se realizar. Eu sempre estou falando que pode não se realizar,

porque eu não sei se tem algum problema legal. E afora isso, nós pretendemos ter um aumento de margem, nós esperamos ter, por aumento de preço.

Então nós esperamos que o preço de venda, o preço do terreno já está dado, eu já comprei os terrenos, os terrenos já estão pagos. Aí eu tenho o custo de construção, que no ponto de vista da Companhia, está se mantendo. Aí eu tenho o preço de venda. Hoje, essa margem está dando esses 40% que você está falando. A expectativa é nós aumentarmos o preço de venda mais do que o de construção. Então, essa expectativa me leva a um aumento de margem, agora.

Eu tenho que falar que pode não acontecer, porque pode não acontecer mesmo. Nós podemos ter a qualquer cenário, a concorrência pode ser muito difícil, pode ter excesso de mercadoria, pode ter alguma compressão de consumo. Não tenho certeza, mas nós temos a expectativa de uma manutenção dessa margem para todos lançamentos, e no aumento dela, vem tendo esse aumento de preço de venda.

EMÍLIO FUGAZZA:

Perfeito. Posso falar de economia, então? Tainan, a economia de obra, que você percebeu no empreendimento Reserva JB, ela sempre se refere ao fato de que, do ponto de vista das obras lançadas durante o período da pandemia, como foi mencionada pelo Silvio, no caso do Reserva JB, ele foi lançado exatamente no final de 2019, início de 2020, significa que estas obras pegaram um incremento de custo muito grande em um determinado período.

Esse incremento de custo muito grande foi sendo reportado paulatinamente. Cada obra teve um processo de gestão. Cada obra teve uma dificuldade a ser enfrentada. No caso do Reserva JB, esse processo de gestão e essa dificuldade no final, levaram a uma economia, ainda pequena, foi no todo, porque é uma obra muito grande, com um orçamento também muito significativo.

No entanto, ela já promove para nós uma indicação de que as obras orçadas e em desenvolvimento no início da pandemia ou durante a pandemia, podem estar com alguma coisa a ser recuperada para a frente. Então, isso significa que para nós, a pior expectativa está no balanço, está contabilizada, a priori, nós só vamos caracterizar no momento da entrega propriamente dito.

Então, se há alguma coisa a se esperar, na minha opinião, é alguma coisa ao longo de 2024 ou 2025. Mas esse já foi um primeiro alento para todos nós, por isso, que eu caracterizei esse como um trimestre positivo, Tainan.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

O Emílio falou, e eu quero complementar para dar um entendimento, porque nós temos uma equipe de planejamento acompanhando o desenvolvimento da obra. E aquele aumento de custo que está visualizado já está contabilizado. O que Emílio está falando é que daqui para frente nós esperamos não ter mais aumento. Nós esperamos um movimento contrário do aumento.

Então nós esperamos, vamos falar, que essa variação de custo seja negativa, de forma a ter um incremento no lucro da Companhia ao longo do tempo. Nós não esperamos ter mais estouro de obra. É isso, nós esperamos ter menos. Não ter estorno e ter economia de obra.

EMÍLIO FUGAZZA:

Ter obras andando com o INCC.

GUSTAVO CAMBAUVA, BTG PACTUAL:

Oi pessoal. Bom dia a todos. Eu queria fazer aqui também duas perguntas sobre o *land bank*, na verdade. Primeiro, vocês podiam falar um pouco se vocês estão voltando a olhar um pouco mais terreno ou enfim, pensando em fazer mais aquisição de terreno neste momento, ou se por enquanto a ideia é, vamos dizer assim, é segurar um pouco mais o caixa.

E também em relação ao Plano Diretor, vocês podiam comentar um pouco o que vocês acharam dessas mudanças do Plano Diretor? E se de alguma maneira abre aí alguma alguma oportunidade também de negociação de terreno, se ficou um pouco melhor para comprar, se tem algum terreno que era mais difícil enquadrar, agora ficou mais fácil. Essas negociações, como elas estão agora pós Plano Diretor? Isso aí. Obrigado gente. Um bom dia.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Gustavo, obrigado pela pergunta. Nós temos um *land bank* considerável, mas nós estamos lançando. Estamos lançando, temos um consumo de terrenos. Eu acho que a volta de compra de terreno é muito pontual, por enquanto. Então, por enquanto, nós estamos preferindo deixar o dinheiro voltar para a Companhia, girar os nossos terrenos, nós temos R\$ 11 bilhões comprados, e tem muito *land bank* que você vê que ele não é de verdade, eu não sei se precisar, é opção, o nosso está comprado, está pago.

Tirando o Extra, relevante, que vai acontecer, acho que nos próximos 12 meses vai acontecer, o resto está tudo comprado e pago. Então, vamos comprar, mas muito pontual, muito oportunista e muito bem pensado na estratégia. Então, eu acho que é isso, nós temos esse *land bank* extenso, eu acho que quando nós fizermos o reposicionamento do *land bank* em termos de preço e potencial construtivo, talvez aumente um pouco ainda esse valor, vai talvez passar um pouco de R\$ 12, eu falo só de reavaliação do *land bank*.

Então, vamos devagar na compra de terreno, vamos tentar preservar o caixa, talvez dar um destino melhor ao dinheiro, nos preocupa bastante aqui, e nós estamos com um *driver* muito forte no ROE da Companhia. Nós estamos pensando bastante no ROE e nós queremos ver esse ROE girar muito acima do CDI.

Acho que é muito importante para nós conseguirmos fazer isso, voltar a ter o ROE rodando na casa, não quero precisar um número, mas um número muito acima do CDI, porque envolve uma série de riscos, e na Companhia nós precisamos ter esse ROE, e passa por nós não estarmos investindo um monte em terreno, se nós não conseguimos lançar o volume que nós temos.

Tem outras estratégias acontecendo, diversas, para nós conseguirmos dar essa vazão em todo o capital que nós temos investido na Companhia. Então terrenos, pontual. Não vão nos ver fazendo um monte de aquisição, sair comprando um monte.

Quando eu olho o Plano Diretor, abriu uma oportunidade, mas abriu também, tem uma dúvida um pouco na minha cabeça quando eu olho a quantidade de oferta que vem para nós, então me deixa um pouco preocupado a quantidade de terrenos que nós vamos ter quando amplia de forma tão significativa o potencial de cada terreno. Então isso é uma coisa que nós vamos entender ao longo dos próximos anos, o que acontece.

Você imagina que em um terreno onde nós podíamos construir, por exemplo, 5 mil metros, agora pode construir 8, à custa de muito recolhimento de outorga para a prefeitura, então a outorga aumentou de forma exponencial, mas continua sendo vantagem eu recolher essa outorga e construir os 8 mil metros. E aumentou o número de terrenos dentro dos eixos de construção. Então isso, me deixa um pouco, vamos ver. Nós temos que ir devagar, entender o que está acontecendo, qual vai ser essa oferta, que nós temos a demanda.

A demanda no Brasil costuma surpreender e cobrir tudo. Quando você vê, é que nem quando começaram a abrir farmácia, começaram a abrir farmácia, e falaram, o pessoal vai achar absurdo, mas abrir farmácia, farmácia foi cara. De onde vão comprar todas essas farmácias? A farmácia criou demanda, era tanta farmácia que o pessoal, você vê, é uma coisa assim.

Eu acho que imóvel também é assim. A hora que nós começarmos a lançar, pode ser que eles consumam tudo e que nós usemos tudo isso e consigamos ganhar preço. Eu não tenho certeza.

ANDRÉ MAZINI, CITI BANK:

Olá pessoal, bom dia. Obrigado pela apresentação. A primeira também é um *follow up* na pergunta do Plano Diretor. Ouvindo os *calls* de outras empresas, eles até comentaram, alguns outros *peers*, que valeria a pena para eles até re-protocolar projetos que já estavam na esteira com a prefeitura, para esperar, não só o novo Plano Diretor, que já está aprovado, mas também a lei de desocupação do solo, porque você teria ganhos de potencial construtivos em alguns projetos específicos.

Certamente vocês estão olhando isso muito de perto também. Vale a pena fazer isso também em algum projeto de vocês? Vocês acham que tem algum projeto específico que está na boca do gol, que espera mais um pouco, que você ganha potencial construtivo em um terreno em particular? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda também sobre o Fit Casa. Agora parece que vocês estão querendo comprar terrenos, de fato para o Fit Casa. Eu lembro que lá atrás o Fit Casa era meio que 10% do *land bank*, esse negócio já aumentou, vocês dão essa abertura. Então, como é a cabeça de compra de terreno para o Fit Casa? E qual o percentual do orçamento de 2024, que vocês acham que vão fazer no Fit Casa. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

André, esse re-protocolar projeto, tem projetos que não tem como não fazer, então, mas você também está pagando 13,75% de juros, agora não é mais, é 13,25% de juros por ano. E você tem uma Companhia girando. Depende do ponto onde está, do ponto onde você está e do que você tem pela frente. Eu não posso empurrar os projetos, por exemplo, o ano que vem, e eu crio uma lacuna na Companhia esse ano, e eu não vou conseguir recuperar o ano que vem.

Eu não consigo lançar quatro prédios em um mês, entendeu? Então eu prefiro ter uma cadência de lançamentos e dentro do possível, podemos manobrar isso que você está falando. Tem alguma coisa assim que já aconteceu na Companhia que coube fazer esse movimento, de re-protocolar o projeto, aqui na Agami, nós re-protocolamos, nós conseguimos um resultado muito bom, é um prédio para vender acima de 27, então é um prédio muito bacana e nós conseguimos uma coisa muito boa re-protocolando.

Mas não é uma coisa sistemática, porque eu não posso não cumprir o meu cronograma de lançamento, porque depois eu não consigo lançar tudo de uma vez. E a Companhia tem uma série de questões envolvidas para nós conseguirmos resolver isso.

Então, eu acho que nós estamos rodando em 20%, podemos aumentar um pouco ou não. Nós temos um *pipeline* muito forte no alto e no médio, muito forte. E eu quero lembrar uma coisa para vocês, a Companhia tem um DNA muito forte no médio padrão, então nós vamos ter este Fit Casa rodando na faixa de 20, 25, mas nós temos um *pipeline* fortíssimo de médio.

Nós temos Carrefour, nós temos Bandeirantes dois, nós temos o Extra, coisas assim, completamente, nós temos a Roque Petroni, nós temos coisas muito grandes, e muito boas no médio alto e no alto. Então eles vão ocupar os 20%, nós também temos coisa boa no Fit Casa, mas eles vão ocupar os 20%. E estamos, sim, comprando terreno, de forma sistemática, eu tenho que falar, nas parcerias para fazer o Fit Casa.

Nós, estamos comprando três, quatro terrenos por ano ou até mais terrenos, que são investimentos pequenos, mas que tem um retorno muito grande e estamos operando isso no Fit Casa, no Minha Casa Minha Vida.

MATHIAS VENOSA, CREDIT SUISSE:

Oi, pessoal. Bom dia e obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. No meu lado são duas. A primeira delas é a seguinte: eu acho que esse é um momento na Companhia que que vocês tomaram o direcionamento estratégico de diminuir um pouco lançamento e focar principalmente nas vendas de estoque.

Eu queria entender com vocês, olhando para frente, até com essa perspectiva de possível até provável melhora macro que deve influenciar na demanda no segmento imobiliário. O que precisaria acontecer para a empresa virar a chave, de compra de terreno e de querer acelerar lançamento?

E a segunda em relação às parcerias, especificamente a parceria com Adolfo Lindenberg, que tem se mostrado bastante, tem tido bastante sucesso, principalmente na venda do projeto do Ibirapuera neste trimestre. Eu queria entender nesse segmento de alta renda, como a Companhia tem pensado em se posicionar, em operar esse setor.

Faz sentido entender que de agora em diante vocês vão atuar nesse setor, principalmente através de parcerias? Ou vocês também podem, ao mesmo tempo que vocês operam por parcerias, vocês também lançam projetos e operam projetos individualmente, sem nenhum parceiro? Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Mathias, de verdade, eu acho que o estoque é a mercadoria que eu preciso para vender. Você não vende nenhuma mercadoria se você não tiver estoque, então o estoque faz parte da Companhia, de verdade o estoque não está me preocupando. Eu acho que nós não estamos com um estoque hoje em dia excessivo na Companhia. Você vê, nós vendemos R\$ 600 milhões no 1S? R\$ 900 milhões no 1S23 e temos um estoque de R\$ 3 bilhões.

Sinceramente, eu acho que o estoque é natural. Eu vou em uma loja de calça, eu falo assim: eu só vou na loja que tem um monte de calça para vender, se não tiver, eu não vou comprar calça lá, eu gosto de ir onde tem bastante mercadoria e você ter todo tipo de mercadoria para oferecer para o cliente, é muito bom.

O cliente chega, ele acha que vai comprar um apartamento de quatro, ele compra um de três. Ele pensa que ele vai comprar no Tatuapé, ele compra em Perdizes, eu não sei, acontece de tudo, e nós termos tudo na empresa é muito bom.

E eu acho que nós vamos avançar com a venda, com os lançamentos, de uma forma organizada, dentro dos *drivers* de segurança da Companhia, então, o endividamento e tudo isso nós vamos entender direito. Mas nós pensamos, sim, em acelerar os lançamentos para o ano que vem.

A hora que nós conseguimos normalizar esse problema de custo de construção, nós abrimos essas lojas de venda, de modo, que nós resolvemos abrir essa loja da Roque Petroni, nós temos uma loja na 23 de Maio, nós estamos abrindo uma loja na Ibirapuera. Nós conseguimos dar uma, são lojas permanentes de venda de imóveis. Nós vamos abrir uma outra na frente do PDC, então isso vai dar para nós uma segurança maior para nós lançarmos.

Então nós temos que ter, eu vou chamar assim, pontos de venda. Nós temos que ter controle do custo de construção, e aí nós podemos acelerar o lançamento. E nós estamos conseguindo fazer isso nesse momento e nós devemos acelerar os lançamentos para aquilo que eu falei, para aquela pergunta que me foi feita a respeito do que nós pensamos, uma ideia generalizada de lançamento para os próximos dois anos.

O que eu falar para o alta renda vale para o baixa renda também. Então é assim, nós vamos operar sozinhos, tanto no altíssima renda como no baixa renda, de forma consistente, mas não é o foco da Companhia, não é o foco da Companhia. Nós vamos operar de forma consistente, mas não é o foco da Companhia. Nós vamos operar também através das parcerias com a Adolfo Lindenberg e com outras Companhias no baixa renda.

E o foco da Companhia é a média renda, são grandes empreendimentos onde nós costumamos operar de forma muito eficiente, então, é a Bandeirantes, é o Extra, é o Carrefour, é a Roque Petroni. São esses empreendimentos muito grandes que nós costumamos operar com uma boa margem e uma boa rentabilidade.

Eu quero lembrar que quando vocês virem o volume de cada segmento no balanço, pode ser que as coisas sejam bem distribuídas, nós estejamos bastante no média renda, e bastante no baixa renda, mas no alta renda e no baixa renda, uma parte vai ser operado pela mão de terceiros, uma parte por nós e uma parte por parceria.

Então nós devemos conseguir uma distribuição entre os três segmentos, mas a operação própria da Companhia é mais focada no média renda, investindo uma parte nas extremidades, tanto no alta renda como no baixo renda, nós operando sozinhos, mas também com parceria.

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Senhores, não havendo mais nenhuma pergunta e transcorrido o tempo previsto da nossa apresentação, eu passo a palavra para os nossos Diretores prosseguirem com as suas considerações finais.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu queria só colocar uma coisa que eu achei que, ontem nós tivemos reunião do conselho. Nós estamos muito alinhados, todo mundo, acho que uma coisa que ficou clara, e assim, eu normalmente gosto de deixar bem claro que nós estamos falando aqui, que assim, basicamente nós estamos construindo um direcionamento estratégico de consumir os nossos terrenos bem mais do que adquirir novos.

Lembrando que grande parte dos terrenos da EZ INC estão virando terrenos residenciais, uma parte importante. Então, esse é um direcionamento estratégico nosso. E outra coisa, adquirir terrenos para o Fit Casa também faz parte de uma estratégia, porque também demanda menos capital e ao mesmo tempo, ele é um segmento que vai estar muito apoiado por uma política de Governo. Então nós também podemos surfar por aí.

Eu acho que acho que é mais ou menos isso, eu acho que é um sentido para mim. Acho que foi ótima essa exposição e ficou muito claro e muito alinhado. Agora o Silvío também pode colocar aí.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu queria fazer a seguinte colocação: nós temos buscado dar liquidez nas nossas vendas. Eu acho que é uma coisa muito importante a gente girar. Quando nós viemos com essa estratégia de lojas de imóvel, lojas fixas de imóvel, ela tem se mostrado correta, essa estratégia, eu preciso ter o máximo número de pontos de venda na cidade para conseguir dar vazão na mercadoria. E nós devemos prosseguir abrindo novas lojas de imóveis.

A verdade é a seguinte: nós queremos girar nossos terrenos mais rápido. Não é que nós não queremos comprar, nós temos que girar eles mais rápido para nós conseguirmos buscar o ROE. Então é um giro, a hora que nós começarmos a girar um pouco mais rápido, nós voltamos a comprar terreno com mais velocidade.

Eu acho que é isso, e nós temos um cenário positivo e estamos bastante otimistas pela frente. Acho que a Companhia está na mão, que é muito importante, nós termos conseguido trazer o controle de custo para dentro é importante. Nós temos um Conselho atuante nos ajudando, presidido pelo Flávio. É uma coisa que dá bastante conforto na execução para a Diretoria da Empresa.

Então, estamos bem preparados para conseguir navegar de forma positiva. Acho que é isso. Nós ficamos à disposição de vocês para perguntas, querendo perguntar qualquer coisa, tem o Pedro, tem o Emílio, e até, eu e o Flávio também podemos atender. Eu queria agradecer a todos.

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Obrigado, senhores. A teleconferência de resultados da EZTEC está encerrada. Gostaríamos de informar que estamos desenvolvendo novos instrumentos e revisando alguns materiais, que vocês podem encontrar dentro do nosso site. O objetivo é trazer a maior transparência e informações acuradas para os nossos investidores.

Por isso, não deixe de conferir todo esse material disponível no site de RI: ri.eztec.com.br. Agradecemos a participação de todos. Desejamos um ótimo dia e um excelente final de semana. Ótimo dia dos Pais.

“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”.