

Teleconferência Call 3T25 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2025 da Eztec.

For those who want to listen to this conference call in English, please use the translation button in your Zoom platform.

Olá, eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo departamento de Relações com Investidores da companhia, e conosco para esta apresentação estão presentes os senhores Silvio Ernesto Zarzur, diretor-presidente da companhia e conselheiro; Marcos Zarzur, conselheiro da companhia; Samir El-Tayar, vice-presidente do conselho da Companhia; Marcelo Zarzur, diretor da Companhia, Emílio Fugazza, diretor financeiro e DRI da companhia, assim como também brevemente Flávio Zarzur, diretor da companhia e presidente do Conselho de Administração.

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 essa teleconferência, queiram, por favor solicitar a ajuda do suporte RI e Eztec através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br. Também para o nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação dentro da nossa Central de Downloads.

As informações estão disponíveis em Reais (R\$), em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Do contrário, será indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência relativa às perspectivas de negócios da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se sem crenças e premissas da diretoria da companhia, bem como informações que estão atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois elas se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação.

Início da apresentação de resultados

Emilio Fugazza:

Pedro, muito obrigado. Bom dia a todos e a todas. É, como sempre, um prazer e uma honra estar presente na teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2025.

Slides 3 (Performance dos Lançamentos)

Eu gostaria de começar falando dos nossos lançamentos. Nós viemos agora no maior e melhor ritmo de lançamentos da companhia, seja no terceiro trimestre, ou já anunciado no quarto trimestre de 2025, para todo o tempo de capital aberto da Eztec. Sendo que nos 9 meses de 2025 nós já atingimos R\$ 1.581 bilhões. Mas considerando que já está lançado e divulgado pelo RI, nós atingimos R\$ 2.150 bilhões de lançamentos realizados.

Slide 4 e 5 (Lançamentos do Trimestre)

Não obstante a isso, gostaria de comentar quais foram esses lançamentos no terceiro trimestre.

No terceiro trimestre a gente começa com POP Osasco, a nossa manutenção de um empreendimento no minha casa minha vida, realizado em parceria. Empreendimento esse localizado próximo ao Rodoanel, na cidade de Osasco, já com 35% vendido e seguindo na dinâmica que temos de fazermos as vendas com o repasse, e ainda teremos fases subsequentes desse empreendimento para ser lançado.

O próximo lançamento é o Bluemarine, esse sim um destaque do ano em termos de velocidade de vendas. Empreendimento esse localizado numa faixa social que a companhia domina profundamente, que é a classe média, entre classe média e classe média alta, apartamentos de 25 e 80 m2 vendidos a aproximadamente R\$

11 mil o metro quadrado, na região da saúde, a gente está falando da Avenida Fagundes Filho, ali próximo da Avenida dos Bandeirantes ou da Rodovia dos Imigrantes, na saída é para o litoral de São Paulo. Esse empreendimento, obteve 63% de vendas. Quero ressaltar que ele já foi lançado no final do terceiro trimestre, obtendo esta velocidade de vendas que nos permitiu reconhecer esse projeto já nos resultados que nós estamos apresentando aqui no terceiro trimestre, e mostra o apetite do cliente e a assertividade do produto que a Eztec conseguiu desenvolver.

Slide 6 (Lançamentos 4T25 Realizados)

Ainda falando de lançamentos, o próximo slide é o slide do Reserva São Caetano Parque. O São Caetano Parque é a primeira fase de lançamento do terreno adquirido na cidade de São Caetano. Quero lembrar que a cidade de São Caetano é uma cidade de aproximadamente 200 mil habitantes na região metropolitana de São Paulo, que conta com um dos melhores IDHs do Brasil. É uma cidade que conta com um excelente sistema de educação e de saúde pública, e, é um desejo. É um sonho das pessoas, principalmente que moram nas proximidades, migrarem para aquela região e, faltavam nessa região empreendimentos que pudessem abarcar aí uma demanda, com unidades de 59 a 89 metros quadrados, uma demanda forte na classe média. Tal qual nós entregamos com grande louvor e resultados em cidades de Guarulhos, de Osasco, São Bernardo e de Santo André nos últimos anos.

Esse empreendimento lançado ao todo em duas fases de três torres foram R\$ 569 milhões de VGV lançado, cuja venda já atinge quase que 50%.

Slides 7 e 8 (Próximos Lançamentos)

Também vamos lançar a outra fase, não somente a fase parque, essa mencionada, que já está lançada e já está rendida, como nós estamos lançando agora também a fase bosque, uma primeira fase dessa etapa que nós chamamos de reserva São Caetano Bosque. Nós estamos falando aqui de um VGV de R\$ 162 milhões e agora com apartamentos com uma média um pouquinho menor que a fase anterior, que a fase Parque de apartamentos, de 33 até 64 m². E obviamente que a expectativa é de um desenvolvimento comercial muito semelhante ao que nós obtivemos na fase anterior lançada.

O Mooca Città Torino é o terceiro lançamento em um projeto grandioso que nós temos de aproximadamente 7 fases na região da Mooca, uma região na qual,

inclusive, nós estamos entregando e desenvolvendo um parque. Esse parque dá suporte aos primeiros lançamentos, ao Firenze e ao Milano e agora ao Torino, onde a participação da Eztec em VGV é de R\$102 milhões. Nós estamos falando aqui de uma metragem que obteve sucesso de vendas no empreendimento Firenze, de 63 a 126 m2. 234 unidades são os lançamentos que faremos agora no quarto trimestre, que deverá performar, obviamente, mais do que os R\$ 2.150 bilhões que já anunciamos aos senhores, e temos atingido dentro do ano de 2025.

Slide 9 (Vendas Líquidas)

Dito isso, nós atingimos aproximadamente R\$ 529 milhões em vendas líquidas.

Nós estamos falando de uma venda líquida em 12 meses, de quase 1,8 bilhões de reais, sendo que é um trimestre que, do ponto de vista de vendas, já é o melhor trimestre de vendas da história da companhia. Quero lembrá-los aqui que nós temos vendas muito bem reconhecidas de lançamento, e que vão compor o resultado desse ano. Aproximadamente 91 milhões de receita é da composição dessas vendas feitas de lançamentos que fizemos esse ano..

Slide 10 (Entregas)

Com isso, para fechar a nossa questão operacional, menciono a todos a questão da entrega de obras da companhia esse ano, o ano de maior volume de entregas de obras. Nós estamos falando de 2.6 bilhões de reais, onde somente no terceiro trimestre nós entregamos R\$ 1.6 bilhão de reais, sendo que todos os empreendimentos entregues apresentaram algum tipo de economia, economia essa que impacta no nosso resultado.

Não obstante as entregas do terceiro trimestre, já atingimos o quarto trimestre de 2025 com os habite-se de 2 empreendimentos, que performam R\$ 110 milhões de VGV, os 2 empreendimentos com habite-se realizado. Agora, nós passaremos pelas fases de fazer a Assembleia e, obviamente, fazer a Entrega desses empreendimentos aos nossos clientes.

Com isso, a gente acumulará no ano, R\$ 2.6 milhões de reais em imóveis entregues ou a serem entregues, que performam atualmente 76% de unidades vendidas. Notem que do ano de 2021 para o ano de 2024, todos os empreendimentos entregues já atingem mais do que 90%, em média, das unidades vendidas. E para 2026, nós também temos 80% das unidades vendidas. Ou seja, a nossa Gestão de imóveis prontos ou quase prontos, vêm seguindo numa dinâmica à não gerar um

estoque pronto significativo para a companhia, da forma com que o comercial trabalha.

Slide 12 (Receita Líquida)

Dito isso, vamos falar dos destaques financeiros. Começo do destaque financeiro em relação à receita, receitas que acumulam R\$ 1.6 bilhões em 12 meses, mas que no terceiro trimestre ela é de aproximadamente R\$ 470 milhões. Dos 470, R\$ 91 milhões são oriundos de reconhecimento de receita de empreendimentos que acabaram de ser lançados, ou lançados durante o ano de 2025.

O destaque claramente aqui é o Bluemarine, com a excelente performance de vendas, que teve quase 50 ou 55 milhões de reais em receitas.

Slide 13 (Lucro Bruto)

Na sequência, falando de lucro bruto e margem bruta, nós atingimos 209 milhões de reais de lucro bruto para uma margem bruta de 44.7%. Quero lembrar aqui aos senhores que isso é um crescimento de quase 10 pontos percentuais em relação à margem bruta de 1 ano atrás. Isso é uma recuperação acentuada, seja ela sobre o aspecto da nossa forma de execução de obra, seja ela à respeito da precificação, que está sendo obtida através do comercial, através da dos próprios ajustes de INCC em carteira.

Mas a verdade é que, quando nós olhamos para a nossa margem ref. Nós continuamos observando os 40% de margem ref. que têm dado, e eu tenho dito isso a todos vocês, tem dado a indicação de qual é a margem sustentável da companhia na receita que ela tem a auferir na receita backlog, que a gente divulga em nosso material de divulgação de resultados.

Slide 14 (Resultado Financeiro)

Na sequência, falando um pouco de outro item que é sempre muito importante, é o desenvolvimento do nosso resultado, que é a carteira de recebíveis pré-formados e, obviamente, a gestão do caixa da companhia.

Notem que para o ano de 2025, são 9 meses, nós atingimos 580 milhões de reais em carteira. Esses 580 milhões de reais são fruto de 150 milhões de reais de novas aéreas. Então, seja pela venda que o comercial realiza em nossos plantões de venda de imóveis futuros, seja pela entrega de empreendimentos que, pouco a pouco,

uma parcela que ainda é pouco significativa, vem ficando conosco na carteira de alienação fiduciária.

Mas, o mais impressionante, sem dúvida nenhuma, é o aspecto de que, nós tivemos em 9 meses, para uma carteira já aproximada, que começa com 500 milhões em 2024, o pagamento de 111 milhões de reais. Ou seja, nós estamos falando de mais de 20% de recebimento em cima da carteira, o que nos dá, que pode ser visto tranquilamente no release, no perfil de pagamento dos clientes, que mesmo financiados até 30 anos, nós temos tido aí o pré-pagamento.

Ou seja, pagamento dessa carteira com um duration de aproximadamente 7 a 8 anos.

O destaque para essa carteira, quando a gente pensa de forma futura aqui, é que para o resultado de 38 milhões de reais são considerados 2,7 negativo de IGP-DI, sendo que 50% da carteira é corrigida por IGP-DI. Então, é de se esperar, obviamente, que no quarto trimestre, nós, impactados por um IGP-DI de neutro a positivo, tenhamos um resultado financeiro ainda melhor do que tivemos no terceiro tri de 25.

Slide 15 (Lucro Líquido e ROE)

Com isso nós atingimos o lucro líquido.

O lucro líquido da companhia foi de 183 milhões de reais, que é um destaque desde 2017 em termos de lucro líquido trimestral, que performam 544 milhões de lucro líquido em 12 meses, para um ROE de 12 meses de 11%. Mas obviamente que os 183 milhões é individualizado aqui, significa um ROE de 15% dentro da nossa operação, o que já é, para o ROE, obtido nos últimos trimestres, uma melhora bastante significativa, uma margem líquida que atinge 39% e que dá o tom dos trabalhos que foram feitos ao longo dos últimos anos, seja em termos de giro mais rápido de terrenos, desfazendo ou vendendo terrenos que nós não teríamos o uso imediato, seja na aceleração de lançamentos, seja numa nova forma comercial de trabalhar as unidades. Cada uma das áreas da companhia vem contribuindo para o resultado se tornar mais expressivo em suas próprias redes.

Slide 16 (Estrutura de Capital)

Com isso, nós falamos um pouco, da solidez. Uma companhia que gerou caixa durante os 9 meses de 2025, uma geração de caixa de 201 milhões de reais. Notem

que, do ponto de vista da holding, nós conseguimos observar exatamente 200 milhões de reais em relação nossas dívidas corporativas.

Então, nós somos caixa líquido na holding e nas SPEs. Nós temos uma diferença em termos de dívida líquida nas SPEs de aproximadamente 380/370 milhões de reais, que dá para a gente considerar que é basicamente o financiamento, a produção do nosso empreendimento Esther Towers.

A dívida líquida na companhia como um todo é de 165 milhões, menor do que a dívida líquida de 2024 no mesmo período. A nossa dívida corporativa em 700 milhões agora no quarto trimestre, como evento subsequente, já se adiciona a mais 400 milhões, portanto, 1.1 bilhões de reais que nós obtivemos numa exitosa emissão de CRI dirigida aí com sucesso pelo Itaú e pela XP, ao custo de aproximadamente 40% dela em 98% do CDI em 5 anos e 60% dela a 99,5% do CDI em 6 anos. É o nosso financiamento da produção a um custo médio de 8,4%.

Então observem que, do ponto de vista de custo médio da nossa dívida, considerando que quase toda a nossa dívida corporativa hoje está abaixo de CDI e a dívida de produção a 8.4%, nós estamos falando que nós estamos rodando capital de terceiros dentro da companhia, alguma coisa ponderada aí na faixa de uns 80% do CDI e 85% de CDI.

Slide 17 (Dividendos)

Com isso, a gente traz como encerramento dessa nossa apresentação de resultados, para abirmos as perguntas, os dividendos da companhia que já somam distribuídos, juntamente com o que nós vamos anunciar, mais de 330 milhões de reais em dividendos a serem pagos ou pagos durante o ano de 2025. Nós estamos falando agora de um dividendo de 220 milhões de reais, sendo pagos 87 milhões agora ao final de novembro e 133 milhões no meio de dezembro, o que vai significar como um todo aqui para o final do ano, para um pouquinho a mais do que R\$ 1,00 por ação. Totalizando 339 milhões de reais em dividendos acumulados para 12 meses. Onde a gente brinda o nosso acionista, o nosso investidor com praticamente a nossa geração de caixa do ano de 2025, sendo par em dividendos para todos.

Encerramento

Pedro Lourenço:

Encerro aqui a apresentação de resultados para abrir para considerações do nosso presidente da companhia, Silvio Ernesto Zarzur, sobre o resultado do terceiro trimestre do exercício.

Silvio Ernesto Zarzur:

Primeiro, eu queria agradecer a presença de todos aí aqui no call.

Eu queria falar assim, esse resultado não é o resultado de um trimestre, ele é um resultado de um planejamento longo que foi feito desde o fim da pandemia, para a gente chegar aqui, começar a colher os frutos, vamos falar nesse momento, e tem várias inovações que trouxeram a empresa para onde ela está.

Então, nós mudamos vários conceitos na empresa, então nós temos comprado um terreno diferente, nós temos vendido os prédios diferentes, nós temos atuado de uma forma mais forte na engenharia, nós temos atuado de uma forma muito forte também nas despesas administrativas, nós temos atuado de forma também muito forte na remuneração dos executivos da companhia. Eu vou falar assim, se a gente for ver a Eztec hoje, ela é tradição, um aspecto de solidez, eu vou chamar até de trabalhar corretamente, de ter as coisas feitas de forma corporativa, de uma forma correta. Saiu daí, a empresa é inovação. Ela é inovação na forma de gerir o caixa, ela é inovação na forma de oferecer nossos produtos, ela é inovação na forma como a gente está se relacionando com os colaboradores, com os fornecedores, a forma como a gente está se posicionando no mercado.

E vocês veem, esse trimestre, nós já lançamos mais ou menos 570 milhões e nós vamos fechar isso. Nós temos dois plantões abertos, o Emílio discorreu aí, que é um na Mooca e um em São Caetano, que estão abertos, com decorado aberto, com tabela, com RI, que nós estamos prontos para lançar. A gente deve lançar mais dois prédios aí nas próximas semanas com bons resultados de venda. Então, nós estamos entendendo que nós vamos ter uma continuidade disso, dessa forma de atuar na companhia. Nós estamos preparados para isso. Então, esse resultado teve um ponto, relevante de economia de obra, mas essa economia de obra foi obtida ao longo de todos os meses aí para trás, a engenharia tem demonstrado uma eficiência importante. A parte de vendas tem demonstrado uma eficiência importante lá, comandada lá pelo Leôncio, tem trazido frutos relevantes para a companhia também. A parte financeira com o Emílio, os meus irmãos, o Flávio, o Marcelo, nas áreas deles, desempenhando com muita força, cada um no seu setor. Os meus cunhados, o Mauro e o Roberto, também, de forma muito relevante. O que

eu falo assim, nós estamos num momento de modernização e de mudança de patamar da companhia. Esse é o espírito. Eu acho que esse resultado, por si só, não é tão relevante. Eu acho que mais relevante que isso é o posicionamento que a companhia está assumindo.

Esse é o recado. A gente fica à disposição para perguntas. Acho que, Flávio, que é presidente do Conselho aqui e diretor também da empresa, pode complementar.

Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos. É muito bom estar aqui nesse dia de hoje, compartilhando com vocês o resultado desse trimestre.

Como o Silvio fala, e aqui nós estamos muito alinhados, não é fruto só desse trimestre, é um fruto de um trabalho que está sendo desenvolvido. Eu vou dizer para vocês que aproximadamente 3 anos que a gente está buscando de uma dor que a gente teve durante a pandemia, a gente buscou corrigir os rumos de uma mudança também.

Até vou falar também, entre nós, da passagem do meu pai, então a gente teve uma outra dinâmica e uma outra maneira de enxergar as coisas e a gente está buscando isso para trazer uma perenidade e uma longevidade para a empresa. Então, está super correto, acho que também tem um pouco de que o Silvio falou, passou.

Mas acho que tem uma outra coisa que é importante também, a escolha. A gente não quer ser, não vamos ser, bons em tudo. Então, por exemplo, a gente tem feito baixa renda com parceiros. Pode até ser que no futuro a gente tenha, a gente vai também se focar, mas vamos priorizar as coisas, faz a curva A, B, C, ataca na curva A, B, C, como na alta renda estamos usando em alguns empreendimentos da Adolfo Lindenberg. Então, acho que isso é um sinal de que é uma estratégia muito clara e para mim me deixa confortável e eu vislumbro nos próximos dois anos que a gente vai ter bons resultados, porque nós não estamos só no segmento, não só no setor, a gente está trabalhando em vários e a gente vai andar. É isso que eu tenho para dizer também, Marcelo e Samir podem colocar também.

Marcelo Ernesto Zarzur:

É mais do mesmo, não é? Vamos falar isso.

Então, esse trimestre, colhendo os trabalhos que teve nos últimos três anos, o trabalho liderado pelo Silvio, de realinhamento em todos os departamentos. Mas esse resultado, eu entendo que ele é só o começo, ele é o começo, porque o trabalho que está acontecendo está continuando e vai ser muito melhor para os próximos trimestres e anos, e a companhia voltou a ser uma companhia de muita lucratividade.

Então é isso aí e eu passo aí se mais alguém quiser falar.

Samir El-Tayar:

Para mim, a Eztec vai continuar crescendo e progredindo, e dar mais lucros, porque é uma empresa de tradição, que sempre trabalhou com honestidade, entregava os empreendimentos no prazo. Vai continuar assim. Se Deus quiser, vai ser melhor ano que vem e os outros anos. Obrigado pela presença.

Emílio Fugazza:

Obrigado, senhores. Obrigado, Pedro. Por favor, vamos abrir as perguntas.

Abertura do Q&A

Pedro Lourenço:

Obrigado, senhores, pela apresentação e pelos comentários. Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas. Iniciaremos com as perguntas que vêm dos seus sites que cobrem a companhia, seguindo uma ordem previamente estabelecida, desde que representantes, desde com a funcionalidade raise hand ativa.

Na medida que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat. Caso não seja possível respondê-las dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhem a pergunta com o contato de e-mail para o nosso contato de RI disponível no nosso site. Dessa forma, nosso time de relações com investidores conseguirá os atender.

A nossa primeira pergunta vem do banco BTG Pactual pelo senhor Gustavo Cambauva. Senhor Gustavo, o senhor pode prosseguir.

BTG Pactual

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Oi, bom dia, a todos. Eu queria fazer duas perguntas aqui.

A primeira, em relação a esse volume grande de entrega que vocês têm agora. Eu queria entender um pouquinho o que vocês estão vendo. A dinâmica de margem bruta é considerando basicamente 2 coisas aqui, a primeira vocês apresentaram aí, já nas entregas de terceiro tri, uma economia de obras grande. Queria entender se é alguma coisa específica de um projeto ou se é mais relativo à própria safra, se talvez as entregas aí do quarto tri, início do ano que vem, também estão com esse orçamento mais conservador e vai ter economia de obra. E a dinâmica de margem desse estoque pronto, porque a margem de estoque de vocês também está alta, né? Então, eu queria entender, vamos dizer que vai gerar um volume de estoque pronto razoável essas entregas, entender um pouquinho de como é que vocês estão vendo essa margem também.

E aí a minha segunda pergunta em relação a dividendos, né? Vocês tiveram essa geração de caixa forte no terceiro tri, anunciaram o dividendo de R\$ 220 milhões.

Mas olhando o balanço, vocês seguem com uma alavancagem superbaixa. E dado essa questão da potencial tributação aí de dividendo, eu queria entender como é que vocês estão analisando a possibilidade de, eventualmente, anunciar mais algum dividendo até o final do ano, por conta da legislação ou se vocês acham que, esse volume já é o total do ano. Obrigado, bom dia.

Silvio Ernesto Zarzur:

Essa economia de obra é uma eficiência da nossa engenharia. Então, a eficiência da engenharia está presente nas obras que foram entregues nesse mês, esse trimestre passado vai estar presente nesse trimestre e no outro, e assim por diante. Então, eu entendo que onde a gente não tiver economia de obra, nós já estamos com um orçamento de obra menor e mais ajustado. Então, efetivamente, a nossa engenharia, ou ela está contribuindo, ao final da obra, uma economia que eleva a margem do empreendimento, ou ela já está contemplando isso nos orçamentos e trazendo uma margem maior para os empreendimentos como um todo. Então, provavelmente, a gente tem aí, a princípio, esse efeito que você está falando aí nas próximas entregas. Ao longo do tempo, isso incorpora na margem, naturalmente, porque isso já vai estar previsto e vai ser sendo reconhecido mês a mês.

Eu acho que no aspecto de dividendo, a gente não pode falar nada, acho que a gente não tem nada para falar. Estou falando até para dar o pulo aqui, só que é uma coisa que não teria nada a dizer nesse ponto.

E acho que o resto da margem, eu queria deixar para o Emílio falar de margem, não me lembro mais, conforme forem, eu vou ajudando vocês, o Flávio e o Marcelo, a gente ajuda.

Emílio Fugazza:

Claro. Cambauva, obrigado pela pergunta.

Então, em termos de margens, nós temos impactado nesse balanço, ele tem a ver com safra e não tem necessariamente a ver com todo o empreendimento de maneira pontual.

É tendo a ver com safra? É. Isso significa que as obras lançadas em 2021 estão apresentando esse tipo de economia. O que tem a ver é com processo, tem a ver com forma organizacional, tem a ver com uma nova gestão, uma gestão de suprimentos e tem a ver também com o fato de que, em 2021, determinados custos e não todos, mas determinados custos eram mais altos do que nós estamos praticando hoje, então essa é a primeira coisa.

Aí eu lembro a você, e aí a parte importante da tua pergunta também, Cambauva, eu mostrei lá que 76% dos imóveis entregues esse ano estão vendidos. Portanto, eu tenho 24% de estoque, nestes 24% de estoque está alocado. Então, portanto, um quarto da economia está alocado nesse estoque. Esse estoque já ultrapassa como margem bruta, na média, ele já ultrapassa a nossa margem ref. de maneira mais geral. Então, obviamente que, quando a gente faz a venda desse estoque pronto e fizermos a venda desse estoque pronto nos próximos semestres, teremos ali o impacto positivo disso de margem bruta vindo dessa linha é de estoque pronto.

Silvio Ernesto Zarzur:

Deixa-me falar uma coisa também para deixar claro, olha, você vê, por exemplo, uma estrutura de capital do jeito que a gente tem, aí você tem uma engenharia eficiente, ela está apontando economia de obra aqui, aonde não está apontando economia de obra, ela já me deu um orçamento melhor e já me deixou com uma margem maior no empreendimento como um todo. Aí você tem, nós temos, quando na média renda, aonde o nosso comprador está, a princípio, sufocado pela

taxa de juro, mercado de trabalho etc. Agora, quando a gente junta, essa eficiência administrativa, eficiência na gestão financeira, eficiência na engenharia, eficiência na venda, eficiência na propaganda, nós conseguimos fazer uma composição onde permite que a gente venda abaixo do preço da concorrência.

Então eu só vou falar uma coisa que é que é clara e óbvia para a gente conseguir esses volumes de venda, nós vendemos abaixo do preço da concorrência.

Só que com toda essa estrutura que nós montamos aqui, isso está permitido para a gente.

Por enquanto, eu vendo por enquanto abaixo da concorrência. Num mercado mais, vamos falar, mais demandado, eu vou subir isso e nós vamos trabalhar no preço e nós vamos conseguir margem ainda maior. Mas a verdade é que, com o preço abaixo da concorrência, eu já consigo fazer essa margem. Então, por enquanto, é assim que nós vamos operar. Eu estou entendendo que nós vamos ter uma reclama, na demanda, muito forte o ano que vem, aí nós vamos subir a régua no preço e nós vamos ter mais margem ainda.

Mas a gente está sempre olhando o quê? Em primeiro lugar, neste momento, a liquidez. Então, a gente quer vender muito, a gente quer lançar muito e está indo bem assim, está diluindo os custos. Por enquanto, essa parece a fórmula ideal. Conforme o mercado vai mudando, nós vamos assim se moldando para aproveitar o melhor possível do mercado. Acho que é isso.

Emílio Fugazza:

Gustavo, respondemos o que podíamos responder, mas alguma coisa a mais?

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Não, pessoal, tá ótimo. Obrigado, bom dia.

Citi

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do banco Citi, através do Piero Trotta. Senhor Piero, pode prosseguir.

Piero Trotta, Citi:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados e obrigado pelo call. Tenho duas perguntas também.

A primeira é um follow-up na pergunta do Cambauva de margem bruta também, mas mais na parte da DRE. Queria entender um pouco, qual que foi o tamanho da economia de obra que levou a esse patamar de 44,7% de margem bruta. Para entender, excluindo esse efeito, qual teria sido a margem bruta do trimestre, e se, para os próximos trimestres vocês também esperam a margem bruta nesses patamares também, dado que, imagino que o patamar de economia de obra deva ser parecido, apesar da entrega não estar tão concentrada. Então queria entender o que vocês esperam de nível de margem bruta e o que seria excluindo esse efeito de economia de obra.

E a segunda pergunta é sobre despesa de vendas, mas é mais focada nos lançamentos que foram postergados, que vocês comentam no release que teve o adiamento de preparação de dois estandes, porque alguns lançamentos foram reprogramados para 2026. Entender só o motivo dessa postergação, se é uma estratégia de vendas, se é uma adaptação do projeto. Então é isso do meu lado. Obrigado.

Emilio Fugazza:

Bom dia. Muito bom ver você aqui. Obrigado pela pergunta.

Piero é o seguinte, falando aqui da margem bruta é para você, é quero lembrar o seguinte, quando eu mencionei naquele slide das entregas, eu mencionei 1,6 bilhões de entrega no terceiro trimestre. Quando eu olho é para a nossa margem ref., e você tem visto essa margem ref. trimestre a trimestre, ela está em torno de 40%. Quando eu falo de 1,6 bilhões de entrega, percebe e nominalmente que eu tenho um volume tão grande de entrega e tão grande de receita a reconhecer que qualquer percentual, mesmo que ele seja pequeno, é sobre um volume muito grande de receita naquele final, então a margem bruta de fato da companhia é aqueles 40% que está no ref., essa diferença de quatro pontos, quase cinco pontos percentuais é exatamente essa economia de obras. Não teve nenhum efeito one-off fora isso.

Quando eu olho lá para, se você notar, o Pedro tem um gráfico na página oito do release, que ele mostra o comparativo das margens. Então, quando você quando você olha a margem que estava lá no segundo trimestre para a margem que está

no terceiro trimestre, é exatamente o que subiu como função dessas economias. Agora, quando você olha para a tua pergunta para as nossas próximas entregas, no quarto trimestre, por exemplo, eu tenho ali aproximadamente a mesma safra. Então é esperado naquela proporção da mesma safra. Pode ser esperado algo ali, mas veja, não é algo que eu terei como recorrente à margem bruta de 44%. A margem recorrente é a que a gente divulga, 40% de margem bruta.

Agora, para falar de despesas de venda a respeito dos lançamentos, é o Silvio, por favor.

Silvio Ernesto Zarzur:

Os Plantões já estão prontos, então, a despesa, já incorreu. Ela já incorreu, ela já está reconhecida, apesar da gente não ter lançado o prédio.

Teve um atraso, o prédio Metropolitan que é com a Lindemberg, lá na Rua da Paz, na frente do Parque da Cidade, que teve um atraso numa legislação que a prefeitura demorou um pouco, enrolou um pouco lá para publicar, publicou, estamos prontos para lançar, plantões prontos. Tudo pronto, só que nós achamos que a pista é curta esse ano, com tudo o que a gente tem, e passamos para o ano que vem. Acho que não tem nenhum ponto de atenção nisso. E mesmo sem esse empreendimento, nós vamos atingir aí o volume de vendas que a gente estava pretendendo, vai ser atingido. Então acho que a gente está bem tranquilo com isso e querendo, como eu estou falando, no ano que vem, para este empreendimento, nós só vamos ter receita, porque a despesa do da construção de plantão, tudo nós já fizemos. Então eu acho que é isso.

Emílio Fugazza:

Piero, e lembrando que também no terceiro trimestre eu tenho impacto de despesa de plantão, é do lançamento de São Caetano. É significativa essa despesa de plantão em São Caetano, e nós já lançamos com grande sucesso.

Silvio Ernesto Zarzur:

Em São Caetano, temos que imaginar assim, nós temos quatro fases, quatro empreendimentos muito grandes que vão ser vendidos no mesmo plantão. Então, nós despeçamos o plantão que vai ser usado ao longo do tempo. Agora, conforme a gente for lançando, nós vamos ter reconhecimento de despesa menor, porque nós já fizemos. E essa estratégia também de lançar vários empreendimentos no

mesmo plantão vai acontecer de novo a partir do ano que vem na Roque Petroni, onde a gente tem lá uma coisa como 130, 140 mil metros de área privativa para vender lá, sei lá, à 200 metros do Shopping Morumbi, de frente para a Avenida. E a gente deve vir usando o plantão de forma recorrente. Nós já temos um plantão lá, vamos reformar ele. Fazer todos os lançamentos de renda desse plantão, a gente deve ter uma economia de obra relevante.

Emílio Fugazza:

Piero, obrigado. Até agora, quer alguma coisa a mais que a gente possa ajudar?

Piero Trotta, Citi:

Não, está super claro. Muito obrigado, pessoal. Bom dia.

Goldman Sachs

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do Igor, do banco Goldman Sachs. Senhor Igor Machado, pode prosseguir.

Igor Machado, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado pelo espaço aqui para fazer as perguntas. Queria explorar um pouco mais aqui no tópico dos lançamentos.

Então, nos últimos trimestres a gente viu projetos de média renda performando com uma performance muito forte. Então, queria entender o que vocês estão vendo de mix de lançamentos para os próximos anos, entre média, alta renda e baixa renda e se essa performance mais forte da média ainda tá mudando alguma coisa na estratégia, e é isso. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Obrigado pela pergunta.

Eu só vou falar, a Eztec é uma empresa de média renda. A nossa história, a nossa tradição, de onde a gente veio, de onde a gente atuou ao longo do tempo, com o sucesso, é a média renda. Então, o fato de a gente estar bem focado nela e estar se saindo bem dela para a gente é o natural. Vamos falar do nosso core business, aí nós temos, por exemplo, assim, na média alta, eu vou chamar de alta coisa de 30

mil, vai, alta é 30 mil por metro. Mas eu vou ficar abaixo disso. Na média alta, realmente nós temos uma, vamos falar, um banco de terrenos relevante. Só que esse banco de terrenos nosso que é relevante, ele tem, como eu sempre posicionei, uma vantagem estratégica na compra que a gente fez, na forma como a gente trouxe esses empreendimentos para dentro da companhia, que eles dão para a gente uma chance de uma margem muito boa. Então, eu vou falar assim, já estou falando aí da média alta, coisa de 15, sei lá, 17%, trabalhando aí nessa faixa. Nós temos aí um banco de terrenos robusto, comprado com condições vantajosas, e a gente deve vir colocando-o ao longo dos anos. É isso.

Mas, basicamente, a gente vai continuar atuando muito forte no média renda, que é onde a gente tem tradicionalmente saído muito bem. De verdade, nós vamos atuar nos dois setores, no média renda e na média alta. Nós vamos trabalhar entre 10 mil e 20 mil, nós vamos ter quase todos os nossos lançamentos têm entrados nessa faixa. Basicamente é isso.

Emílio Fugazza:

Igor, respondemos à sua pergunta?

Igor Machado, Goldman Sachs:

Super claro. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Itaú BBA

Pedro Lourenço:

A nossa próxima pergunta vem do senhor Elvis do Banco Itaú BBA. Senhor Elvis, pode prosseguir.

Elvis Credendio, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. É 2 tópicos aqui para abordar com vocês.

Primeiro, sobre geração de caixa. Vocês tiveram aí 1.6 bi de entregas no terceiro tri tem mais 700 agora no quarto. Eu imagino que repasse leva um tempo pra acontecer, mas nesse trecho já tiveram uma boa geração de caixa. Então eu queria entender quantos desses 1.6 bi de fato foram repassados ou não, e do pipeline de vendas, dessas entregas que foram feitas no terceiro tri, mais as entregas do quarto,

você imaginam que pode ser encarteirado ou não? E como a alavancagem, geração de caixa, ela caminharia aí pelos próximos trimestres?

Aí o segundo tópico é sobre a Esther Towers, quando a gente olha ali, não teve muita evolução de obra, queria entender o que vocês estão esperando aí de prazo para a conclusão da primeira, segunda torre, e o que tem de CAPEX remanescente ainda para ser feito, se tem muita coisa ainda para ser feita, e como estão os processos aí de locação, se de repente tem caras que poderiam levar naming rights na torre ou não. É isso, obrigado.

Emilio Fugazza:

Oi, Elvis, obrigado pela pergunta. É um prazer recebê-lo aqui.

Deixa-me começar aqui pelo repasse e pela alienação fiduciária. Elvis é assim, nós temos aqui todos esses empreendimentos financiados, eles são empreendimentos financiados pelo Itaú. A Entrega que nós estamos tendo tem sido uma entrega exitosa. Nós temos conseguido um bom volume de repasse, o que significa que esses clientes estão conseguindo obter financiamento imobiliário pessoa física pelo próprio banco financiador em larga escala. A nossa estimativa é do que vai ficar em carteira desses clientes, porque por enquanto ela é uma estimativa, é de aproximadamente 20%. E por que isso? Por que é uma estimativa? Porque essas entregas, elas foram feitas até o final do trimestre. Então, quer dizer, o quarto trimestre começou em outubro, começou agora há pouco. E os trabalhos de repasse ainda estão sendo feitos.

A dívida de financiamento, a produção está baixando, então nós caminhamos para uma situação, obviamente de geração de caixa, exclusivamente porque as dívidas estão abaixando e provavelmente no primeiro tri eu começo a coletar o fruto da geração de caixa física propriamente dito nominal propriamente dito. Então, acho que esses são os números que você queria: 80% de financiamento imobiliário, 20% AF e a geração de caixa propriamente disso, muito mais provável dentro do primeiro trimestre.

Agora, para falar de Esther Towers, a pergunta é sobre como vai Esther Towers, locação, naming rights, eu passo para o Flávio.

Flávio Ernesto Zarzur:

O prédio tem evoluído bem. A gente deve ter tirar, ter o habite-se até março. Nesse meio tempo, a gente vai estar evoluído para habite-se de uma torre no mês de março, e a gente deve estar evoluindo, como estamos evoluindo com contatos para ancorar essa torre na utilização dela. Basicamente é isso, tem vários potenciais clientes, e estamos aí abertos a todas as possibilidades, temos explorado e estamos trabalhando isso.

Silvio Ernesto Zarzur:

Nós temos uma expectativa de alugar uma parte da torre no primeiro semestre do ano que vem. Nós estamos com bastante demanda, nós temos essa expectativa, ela não está sedimentada, não é certa, mas nós estamos com essa expectativa. Não temos nada traçado, mas nós temos a expectativa de conseguir alugar uma parte da torre. Então é isso.

Pedro Lourenço:

Elvis, nós, respondendo à sua pergunta?

Elvis Credendio, Itaú BBA:

Responderam sim. Se só puderem voltar no tópico do CAPEX Remanescente da Esther, me ajudaria aqui. Obrigado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

A gente já tá fechando a fachada da segunda torre da torre que a gente não vai entregar e a primeira torre já tá praticamente concluída. Vai faltar só o térreo da segunda torre para terminar, que é o lobby da segunda torre para terminar realmente a segunda torre também. Nós vamos tirar o habite-se entre maio e junho do ano que vem, de uma torre e o CAPEX é em torno de 120 milhões para deixar essas 2 Torres nesse ponto para concluir e tirar os habite-se e o prédio ser habitado. Estamos, com muita procura de inquilinos lá, inquilinos Fortes, mas nenhum deu ainda o fechado. Mas muitas companhias grandes estão olhando a torre para alugar.

Emílio Fugazza:

Elvis, respondemos à sua pergunta?

Elvis Credendio, Itaú BBA:

Sim, excelente. Muito obrigado, pessoal. Bom dia, bom final de semana.

Banco Safra

Pedro Lourenço:

Nossa próxima vem do senhor Rafael Rehder, do Safra. Senhor Rafael, pode prosseguir.

Rafael Rehder, Banco Safra:

Bom dia, obrigado, pessoal pelo espaço.

Eu tinha uma pergunta, eu queria abordar mais o tema de estoque pronto, que com o volume de entregas que vocês estiveram no trimestre, acho que começou a ficar um pouco mais representativo, agora tá um pouco mais do que 30% do estoque total, eu queria entender mais o lado de vocês, as estratégias que vocês estão fazendo para desovar esse estoque e se vocês podiam dar uma cor de como começaram as vendas deles agora nesse quarto trimestre. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu vou falar 2 pontos a respeito do estoque o primeiro. Quando você tá fazendo a entrega do prédio repassando os clientes, onde a alienação fiduciária não é o momento em que você está promovendo vendas com muita força, isso causa algum distúrbio no repasse desses apartamentos, então a gente prefere não fazer. Então, uma parte importante desse estoque, que vocês estão vendo, na verdade, ele não foi disponibilizado para a companhia pra venda. Então, quando você tem entrega, na verdade, você vai ter a oportunidade de comercializar ele de forma mais efetiva, depois de mais ou menos quatro, cinco meses que ele foi entregue a ai nos releases. E tem o fato de a gente estar lançando muito.

Como nós estamos lançando muito, nós estamos encontrando algumas dificuldades também, na parte de vendas mais, nós tomamos providências que vão permitir que nós tenhamos essas vendas acontecendo com mais força já a partir desse tri. A gente está recebendo bastante liberação de mercadoria para poder vender e nós estamos tomando todo tipo de providência que vocês podem imaginar e a gente entende que a gente vai ter uma liquidez rápida nisso. Dentro da nossa experiência, não tem muito o que falar, são várias estratégias de venda que a gente

vai adotar de forma a conseguir dar uma liquidez um pouco maior. Eu acredito que a gente vai ter bastante sucesso agora nessa frente. Está bem apontado.

Emilio Fugazza:

Rafael, respondemos sua pergunta?

Rafael Rehder, Banco Safra:

Não, perfeito, responderam sim. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Santander

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do Banco Santander, através da senhora Fanny Orenge. Senhora Fanny, pode prosseguir.

Fanny Orenge, Santander:

Olá, bom dia a todos. Obrigada, Pedro.

Eu tenho uma pergunta. Chama bastante atenção como os lançamentos que vocês têm feito estão performando bem. E esses lançamentos, conforme você está falando, mais voltado aí para a média renda, por mais que estejam sendo mais competitivos em preço, eu acho que chama bastante atenção para a gente a performance dado justamente o cenário que a média renda está passando hoje. Então, acho que ano que vem a gente tem um cenário aí de uma eventual aceleração, na verdade, um início de corte de juros e aparentemente um BC um pouco mais rápido em termos de cortar juros do que a gente esperava um tempo atrás. Então nessa linha, queria entender o que a gente pode esperar de pipeline de lançamentos para vocês ano que vem. Faz sentido a gente esperar um crescimento no volume de lançamentos versus que vocês vão entregar esse ano?

Eu sei que vocês não dão guidance, mas seria bem legal se a gente pudesse falar sobre esse assunto.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Fala Fanny, tudo bem?

Vou falar assim, é lógico que a gente fica animado quando a gente vê perspectivas de cortes de juros, né? E é lógico que a gente, quando cai os juros, aumenta as nossas vendas. Nós estamos preparados, nós temos projetos para isso, para ter um crescimento. Estamos com tudo preparado. O que depende é que nem você falou, realmente desses cortes dos juros.

Agora, já quanto ao preço, o preço está muito adequado e está encaixando muito no bolso dos nossos clientes, tanto que a gente aumentou muito a venda desses últimos nossos lançamentos, onde a gente tem vendido em torno de 50%, rapidinho. Então, assim, tanto o preço está encaixado hoje e, se realmente cair, nós temos certeza de que nós vamos melhorar muito ainda mais as vendas do ano que vem, porque a gente tem produto para lançar, muito mais.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu só quero falar também, que esses empreendimentos que a gente tem lançado e obtido o sucesso de vendas, são empreendimentos de 700 unidades, de 600 unidades. Então, quando você tem um empreendimento dessa envergadura com as velocidades de venda que a gente está transferindo, isso já está implícito, a aceitação tanto da mercadoria quanto dos preços que a gente está praticando. Mas eu quero lembrar, nós estamos vendendo isso, bem abaixo do preço da concorrência. É uma questão estrutural que permite a gente fazer isso. E essa estrutura está presente na empresa e eu acho que isso dá tranquilidade, como o Marcelo está ponderando, de continuar a lançar.

O que seria um impeditivo seria uma coisa extra companhia que tá todo mundo do sujeito, mas tirando isso a gente entende que a gente vai bem o ano que vem. É isso.

Emilio Fugazza:

Fanny, conseguimos direcionar sua pergunta, respondê-la?

Fanny Oreng, Santander:

Conseguiram sim. Só um follow-up aqui, vocês sentem também, você mencionou que tá vendendo a baixa concorrência, mas vocês sentem também uma concorrência mais fraca hoje? A concorrência está igual, como sempre foi, em termos de volume de lançamentos?

Silvio Ernesto Zarzur:

Não, Fanny eu acho que não.

Acho que a gente tem muitas empresas bem estruturadas, grandes, operando de forma adequada. Algumas com vantagens competitivas também. Eu falo assim, não somos só nós no mercado inteiro que tem vantagem competitiva, tem outras empresas que também tem. Essas empresas, que têm vantagem competitiva como nós, têm se destacado no mundo aí no que faz. O que eu falo assim, uma empresa mediana, hoje, no mercado que a gente tem, ela não tem espaço. Então, o mercado, ele vai se aprimorando e se selecionando. E quando você vai falar do média renda, são outros players que não são esses que estão aqui na Zona Sul, aqui em Pinheiros, na região dos Jardins, são outros players e o jogo ele é diferente, e tem concorrência talvez menor do que tem aqui nesse mercado nosso, aqui de Zona Sul, mas tem a concorrência em empresas estruturadas. Não posso falar que nós estamos com empresa da fragilidade do outro lado.

Fanny Orenge, Santander:

Ótimo, super obrigada.

XP Investimentos

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Ruan Argenton, do Banco XP Investimento. Senhor Ruan, pode prosseguir.

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Oi, pessoal. Bom dia. São dois temas que eu queria tocar aqui.

Primeiro, o Emílio acabou falando um pouco na apresentação dele sobre alguns triggers de ROE. Eu acho que um deles é o cenário de venda de terreno e venda de SPEs, que eu acho que é uma coisa que tem acontecido nos últimos trimestres. Queria entender um pouco como vocês estão vendo os cenários para próximas movimentações desse tipo, se ainda vocês acham que tem terrenos para desmobilizar, algo que talvez não faça sentido para vocês no pipeline, tem um pouco de potencial volume de disso para frente, se tem um pouco de recorrência.

E aí, a minha segunda pergunta é mais abordar um pouco desse tema de região metropolitana. Eu acho que vocês comentaram bastante na apresentação que tem bastante relevância de lançamentos em São Caetano, no próximo trimestre, e a gente também vê que alguns outros players também começaram alguns lançamentos lá e que tem performado muito bem, igual vocês têm performado. Queria entender um pouco como vocês estão vendo essa via de exploração da região metropolitana e um pouco do que vocês têm disponível para desenvolver nessas regiões, se é mais o padrão de média renda ou se até enquadra um pouco com o baixa renda de vocês. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Vamos falar assim, essa história de imobilização, de venda de SPE, é um pouco estratégia também. Nós temos, por exemplo, é um pouco estratégia, então vai ter alguma recorrência. Eu não sei por quanto tempo, mas depende da gente estar acertando os negócios, nós podemos estar fazendo intermediação ou fazendo um jogo aqui e conseguir fazer uma arbitragem em alguns negócios e, com isso, trazer resultado para a empresa. Então, em alguns negócios de terreno, a gente faz uma arbitragem, compramos, vendemos uma participação, ficamos com uma parte e isso pode trazer resultados relevantes para a empresa também.

Então, essa história da região metropolitana é assim. Nós estamos distribuídos, nós temos bastante coisa em Osasco, nós temos bastante coisa em São Caetano, nós temos outros terrenos na região metropolitana de São Paulo, em São Paulo, mesmo na região, não é na metropolitana, é na capital que são voltados para a média renda. Então nós temos também esse tipo de coisa. Nós temos algumas parcerias importantes, relevantes no minha casa, minha vida, que nós vamos trabalhar através de parceria, mas isso vem de forma relevante para o Balanço ao longo dos próximos anos. Mas eu entendo que a concorrência na região metropolitana é um pouco menor, mas não é fácil operar lá. Então, não acho que é um lugar fácil operar na região metropolitana e é a nossa especialidade. É isso. E quando fala de região metropolitana, é média a renda baixa, que não atinge a minha casa, a minha vida, e é lá que nós estamos operando em mais larga escala.

Emilio Fugazza:

Ruan, respondemos a sua pergunta?

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Está ótimo, muito obrigado pessoal, bom dia.

Bradesco BBI

Pedro Lourenço

Nossa próxima pergunta vem da senhora Carla Graça do Bank of America. Senhora Carla, pode prosseguir.

Vamos passar a seguinte, a senhora Carla, não está mais no chat para o senhor Herman Lee do Banco Bradesco. Senhor Herman?

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui.

É só um tema que a gente gostaria de abordar que é a velocidade de discussão das obras. Queria saber se está tudo dentro do planejado e se tem algum projeto aí que sofre algum atraso relevante. Obrigado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Fala Herman, tudo bem?

Não, nenhuma obra sofreu um atraso relevante, ela sofreu um atraso de um ou dois meses mais dentro da carência, então sem multa, sem nada. Os clientes estão ficando supersatisfeitos com as entregas, a qualidade dos empreendimentos está muito boa e cada vez mais para frente elas vão ser mais pontuais, e entregue com mais qualidade. Então assim, não, não tem problema nenhum nas entregas das obras e no prazo das obras. Eu diria que a engenharia entrou no ritmo de produção anterior à pandemia.

Silvio Ernesto Zarzur:

E eu quero falar uma coisa, olha, eu falo aqui que a gente vende abaixo do preço da concorrência. Nós fizemos um quadro comparativo, realmente a nossa mercadoria é entregue com muita qualidade. Então, assim, quando a gente vai olhar, mesmo vendendo um pouco mais barato, a nossa qualidade está muito dentro do esperado. A pessoa compra uma coisa, ela olha no folder e ela vai lá, ela põe o folder na frente daquilo que ela está recebendo, ela pode ter a impressão de que ela comprou uma fotografia daquilo que ela tinha e esperava receber. Você

entregar para a pessoa, tanto dentro do apartamento como nas áreas comuns isso é uma, assim, eu acho que é muito importante você ter teu nome.

Acho que o nosso nome também, ao longo do tempo, em todas as fases que a gente trabalha, ele tem ajudado a gente também nas vendas, porque realmente a gente entrega as mercadorias muito bem. Eu tenho que falar muito bem de acordo com o que o cliente esférico que foi prometido para ele. Ele fica satisfeito com a compra, acho isso muito importante.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu vou falar mais uma coisa, o nosso nome, junto com nossos clientes, ele vem muito com qualidade, pontualidade e segurança. Então assim, isso a gente está fazendo, voltou a fazer e estamos desempenhando muito bem com nossos clientes.

Silvio Ernesto Zarzur:

Vamos falar lá, não é falar que é de luxo, mas ele é feito certo, direito, bem feito dentro daquilo que nós combinamos com o trato. O que a gente promete, a gente entrega, é isso.

Flávio Ernesto Zarzur:

E tem um ponto adicional nisso que você vê. Como vai estar gerando algum estoque depois de entrega, na hora que o cara vai comparar as mercadorias prontas, o nosso apartamento tem um diferencial, tem uma facilidade além para a gente colocar ele depois, na hora do cliente receber as chaves.

Emilio Fugazza:

Herman, respondemos a tua pergunta?

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bastante claro, pessoal. Muito obrigado e bom final de semana.

Considerações finais

Pedro Lourenço:

Avisando que não havendo mais nenhuma pergunta e também transcorrido o tempo previsto, passo a palavra para os nossos diretores para seguirem com as suas considerações finais.

Silvio Ernesto Zarzur:

Nós estamos tranquilos, a empresa está tranquila, a empresa está tá navegando de uma forma, vamos falar, harmônica, nós estamos bem-posicionados, temos tomado assim, a empresa está mais madura, estamos caminhando numa profissionalização maior, estamos mudando um pouquinho o patamar dos controles aqui internos, nós estamos saindo de uma empresa, eu vou falar assim, porque a gente sempre teve muito controle, sempre tivemos, mas nós estamos aprimorando isso. Então, nós estamos aprimorando os controles, nós estamos assumindo, talvez, uma posição de uma empresa maior, um aspecto organizacional, do que nós somos um aspecto de balança. Então, nós estamos assumindo uma posição interna, administrativa e organizacional, que dá base para a gente poder crescer mais ainda.

Nós estamos numa posição maior do que o nosso balanço nesse aspecto de ser uma corporação, de ter as governanças, de ter as coisas. A gente está caminhando bastante com isso e acho que isso é importante. É isso que eu queria falar.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu queria falar uma coisa também, só para concluir, acho que é uma posição que sempre foi uma posição nossa. A questão de solidez no nosso país é muito importante e, quando a gente opta por trabalhar no segmento que é a média renda, que é a nossa origem, a gente precisa ter, e a gente se cuida disso, tanto os meus irmãos quanto o Emílio, de a gente manter essa solidez, porque a gente nunca sabe o que vem pela frente. Então, a possibilidade de a gente ter que fazer o repasse do cliente, na verdade, esse repasse não é exatamente, pode ser um repasse, pode ser um empréstimo, apesar de termos ótimos parceiros, tipo Itaú, Caixa Econômica, Bradesco, Santander, tudo bem. Mas a gente nunca sabe o que vem pela frente. Então, esse valor e essa essência, a gente não vai perder para que a gente possa atuar por muito tempo, para que a gente possa manter a perenidade que a gente tem aqui como ideia. É isso.

Emílio Fugazza:

Senhores, então, agradecemos.

Pedro, faça as considerações finais.

Pedro Lourenço:

Obrigado pela participação de todos.

A teleconferência de resultados da Eztec está encerrada.

Não deixem de conferir os demais materiais que estão disponíveis no nosso site de ri.eztec.com.br e caso necessitem ou tenham dúvidas, não deixem, não hesitem de procurar a gente no departamento de RI. Estamos plenamente disponíveis para poder recebê-los e sanar quaisquer eventuais dúvidas remanescentes.

Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo dia, um ótimo final de semana.

Obrigado.

“Esta transcrição foi produzida pela Eztec com o intuito de oferecer uma reprodução precisa, atualizada e íntegra do conteúdo do evento. Apesar dos esforços para assegurar a qualidade das informações, a Eztec não se responsabiliza por eventuais imprecisões decorrentes de limitações na captação do áudio ou da clareza na comunicação dos participantes. Este material possui caráter meramente informativo. Para informações adicionais, por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da nossa Companhia para mais informações e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”