

Teleconferência 3T21 – EZTec

Pedro Tadeu Lourenço:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos a teleconferência de resultados do 3T21 da EZTec. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes 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 teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do nosso chat. Em caso de falha na conexão, utilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site: ri.eztec.com.br. No nosso site vocês também podem encontrar os slides que serão utilizados nessa apresentação na nossa central de download.

As informações estarão disponíveis em reais e em BR GAAP, IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, no contrário será indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência relativas as perspectivas de negócio da EZTec, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e 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 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 futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, o senhor pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Senhoras e senhores. Muito bom dia. É um prazer enorme estar aqui nessa nossa 57ª teleconferência de resultados desse nosso 3T21 dividindo a mesa aqui com o nosso Diretor Presidente, Marcelo Ernesto Zarzur e nosso Diretor Vice-Presidente e Diretor de Incorporações e Novos Negócios, Sílvio Ernesto Zarzur.

Eu gostaria de começar no slide três onde já diretamente se refere aos lançamentos do ano de 2021. Os lançamentos do ano de 2021 para o primeiro trimestre nós fizemos o ID Paraíso um empreendimento de R\$ 28 milhões em VGV.

A segunda fase de empreendimento lançado na região da Aclimação, o Signature by Ott. No 2T, fizemos dois lançamentos o Dream View Sky Resort, empreendimento este na Vila Prudente por R\$ 253 milhões, 32% vendido, um empreendimento hoje vendido com o preço médio acima de R\$ 8 mil m².

EZ Infinity, um empreendimento *top of mind* na região da 23 de maio, bairro do Paraíso, no estacionamento do prédio icônico da IBM aqui na Zona Sul da cidade de

São Paulo. E, agora no 3T, o Arkadio EZ by Ott, empreendimento esse de R\$ 460 milhões que já estamos atingindo próximo de 20% de vendas dos empreendimentos. Com isso atingimos R\$ 1,415 milhões.

No slide quarto, conseguimos observar o que tem resultado em vendas para a Companhia. Nos 9M21, como os senhores podem observar no lado direito do slide, atingindo os R\$ 881 milhões de venda bruta, sendo desses R\$ 299 milhões somente no 3T21.

Destaque obviamente para as vendas e lançamentos que são as vendas essencialmente do Arkadio, essencialmente do Dream View Sky Resort que estão contribuindo com esses R\$ 116 milhões reportados nesse 3T.

Vendas de estoque pronto se materializaram em R\$ 62 milhões, vendas essas que contribuem de maneira relevante para as nossas margens, principalmente para a margem bruta da Companhia.

Em termos de destaque, o 3T foi mais suave do que o 2T21 com R\$ 32 milhões, sendo que algo em torno de um terço desse total são valores referentes a *upgrades*, *downgrades* e transferências resultando em uma venda líquida para a Companhia de R\$ 266 milhões no trimestre ou R\$ 787 milhões nos 9M21.

No próximo slide, ainda era o aspecto operacional, o banco de terrenos da Companhia que nesse trimestre segue bastante estável.

Fechamos com aproximadamente R\$ 14 milhões. Isso significa que nós temos já escriturado, sem cláusulas resolutivas ou com cláusulas resolutivas superadas aproximadamente R\$ 11,5 milhões e R\$2,670 milhões em contratos com cláusulas resolutivas.

Desse total de R\$ 14 bilhões, aproximadamente R\$ 5 bilhões nos segmentos médio e alto para a Companhia. Ez Inc alguma coisa na casa de quase R\$ 4 bilhões e Fit Casa aproximadamente R\$ 2,7 bilhões.

Desse *land bank* como um todo, quase R\$ 7 bilhões se referem ao *land bank* da Companhia na cidade de São Paulo, Zona Sul de São Paulo.

O slide seis se refere ao estoque da Companhia, estoque esse que hoje está na ordem de R\$ 2,6 bilhões concentrados na Zona Sul de São Paulo em imóveis e estoque de imóveis residenciais, na sua maior parte em construção ou em lançamentos. Unidades prontas residenciais 11% do total do estoque.

No slide da página sete, podemos ver o que devemos esperar para os próximos meses em termos de lançamento para a Companhia. In Design Ipiranga, terreno esse caracterizado no nosso *land bank* como Oliveira Alves, um VGV de R\$ 64 milhões.

O Pin Osasco, *stand* de vendas pronto, *meeting* de corredores já realizado. Devemos começar a escritura desse empreendimento dentro dos próximos 30 dias no *land bank* caracterizado como Sala Veloso, um VGV no Minha Casa, Minha Vida no segmento Fit Casa para a EZTEC de aproximadamente R\$ 84 milhões.

E por último, temos aqui o Unique Garden. O Unique Garden, empreendimento esse de mais de R\$ 700 milhões. Primeira Fase do nosso projeto Bandeirantes, esse empreendimento contempla 885 unidades, 100% pertencente a Eztec, totalizando nestes lançamentos, algo próximo de R\$ 900 milhões.

Na próxima página, página oito, começamos os nossos destaques financeiros começando pelo gráfico de cima e da esquerda, a receita líquida é uma receita que se mantém muito em linha com o que foi apresentado no 2T21, um pequeno crescimento de aproximadamente R\$ 9 milhões alcançando R\$ 298 milhões.

Mas como o grande destaque que estes R\$ 298 milhões têm na sua composição a maior parte da receita advinda de empreendimentos em construção, de fato.

Nesse semestre tivemos apenas um reconhecimento contábil que foi a superação da cláusula suspensiva do Dream View Sky Resort na Vila Prudente e, portanto, em uma menor participação da venda de unidades prontas desse resultado.

Dessa forma, o que nós temos de reconhecimento vem, de fato, de uma aceleração no reconhecimento de receitas de empreendimentos de construção. No gráfico de cima e da direita, o lucro bruto da Companhia e a margem bruta da Companhia destaque desse trimestre que vem em franco crescimento desde o 4T20 saindo de 40% para 50% nesse 3T21.

Lembrando a vocês que a melhor caracterização desse incremento vem de basicamente três fatores. O primeiro deles da venda de unidades prontas de empreendimentos que contemplam margem bruta acima de 50%, de economias de obras, dado o fato de que no 3T entregamos três empreendimentos.

Desses três empreendimentos, como média, obtivemos 2,75% de economia em INCC relativo ao orçamento contabilizado no início da construção desses empreendimentos. Em terceiro lugar, naturalmente, a componente do INCC. A componente de um INCC na carteira de recebível que representou aproximadamente 5% de ajuste nas receitas auferidas neste trimestre.

Lembrando que, em média, o pagamento de clientes é da ordem de 30% a 35%, durante o período de construção, período esse que nós incorremos 100% do custo de construção. Portanto, em média, 65% da receita está ajustada por INCC, livre da pressão do custo de construção naquele mesmo trimestre.

Dado isso, o fato de um incremento importante de margem. Para o próximo trimestre, são esperadas mais quatro entregas de obras e, quatro entregas de obras que também têm assinalado para a Companhia resultados semelhantes ao do 3T21.

Despesas comerciais vieram em linha com o trimestre anterior, quando comparado às vendas brutas há uma maior eficiência de 5% para 4%, um gasto referente a produção do stand para novos lançamentos e propaganda da ordem de R\$ 11,4 milhões.

Despesas administrativas em R\$ 29 milhões, em linha com os R\$ 28 milhões do 2T, representando aproximadamente 10% da nossa receita.

No próximo slide, na página nove, o resultado em função da receita financeira da Companhia, essa que é amplamente qualificada pelo carregamento da carteira de alienação fiduciária da Companhia, carteira essa que está na casa de R\$ 420 milhões.

O IGP foi um importante componente nesse trimestre. No entanto, temos também aqui o fator do CDI no carregamento do caixa. O resultado financeiro do caixa foi representativo ao ponto de aproximadamente um quarto do total do resultado financeiro obtido nesse trimestre de R\$ 43 milhões.

A equivalência patrimonial é sempre o resultado advindo os empreendimentos controlados em conjunto com os nossos parceiros. Nesse quesito temos como grande representação o Reserva JB, última fase do nosso empreendimento Jardins do Brasil em Osasco que está em pleno estágio de construção, não apontando nenhum tipo de desvio de custos e sem um componente relativamente importante no total de Resultado de Equivalência de R\$ 21 milhões apresentado.

Fechamos essa nossa demonstração de resultados com lucro pouco maior do que o 2T21 na casa de R\$ 145 milhões com 49% de margem líquida; R\$ 145 milhões que então representa R\$ 102 milhões resultado operacional.

Se observarmos desde o 1T21, há componente do resultado operacional e, não obstante, a margem operacional da Companhia tem se incrementado passo a passo, trimestre a trimestre.

A última boa notícia deste slide é o resultado a apropriar, o nosso *backlog* que continua, remanesce em 44% dando uma indicação de que a margem bruta futura da Companhia permanece nos mesmos patamares há cinco trimestres consecutivos.

No slide da página 10, falamos da nossa alienação fiduciária. Nossa alienação fiduciária, a nossa carteira encerra os 9M21 com R\$ 421 milhões, 1.178 clientes sendo financiados.

Lembrando que no ano de 2021, a quantidade de pagamentos e quitações foi superior à quantidade de correção, juros e novas negociações realizadas, dado o fato de que do 3T21 ao 2T21 as taxas de financiamento bancário estiveram muito competitivas, permitindo a migração de clientes para estes canais, o que não é exatamente o caso que estamos vivendo agora no 3T ou 4T com o incremento das taxas de financiamento bancário.

Isso demonstrando que o ritmo de migração pelo menos nas últimas seis semanas diminuiu consideravelmente. Unidades retomadas levemente maior do que o ano de 2020, mesmo tendo passado por um IGP que ajusta a nossa carteira superior a 30% ao ano.

Na página 11, é importante ressaltar o desempenho financeiro da nossa marca Fit Casa, das empresas Fit Casa que representam os lançamentos do Minha Casa, Minha Vida.

Aqui é importante ressaltar que no gráfico de cima à esquerda houve um lucro específico do 3T de R\$ 18 milhões com uma margem bruta de 53%. Nos 9M21, o Fit Casa já responde por R\$ 43 milhões do lucro total da Companhia, com uma margem bruta de 50%.

O retorno sobre o patrimônio do Fit Casa foi de 18% no ano de 2021, ou seja, hoje a nossa marca Fit Casa tem desempenho superior, ou seja, os empreendimentos lançados em construção têm desempenho superior à média da própria Companhia.

No slide 12, o balanço completo da Companhia apenas para se ter uma ideia, onde atingimos no gráfico da esquerda aproximadamente R\$ 4,5 bilhões de patrimônio líquido no 3T21, sendo ele decomposto da seguinte forma.

Em termos de ativos, estamos com um caixa pouco superior a R\$1 bilhão, temos estoque de *land bank* ao custo em relação aos de R\$ 11 milhões de *land bank* temos aproximadamente R\$ 943 milhões de custo já incluso todas as outorgas de Cepacs pagos a custo da época em que foi, de fato, comprado.

O estoque pronto da Companhia em R\$ 256 milhões de custo para o VGV de aproximadamente R\$ 500 milhões, ou seja, uma margem bruta muito próxima de 50% que ainda não está considerada nesse resultado.

E um estoque em construção ou lançado de R\$ 987 milhões para aproximadamente R\$ 2 milhões de VGV, também indicando uma margem bruta superior a 40%.

Em termos de passivos, temos apenas R\$ 206 milhões a pagar ainda teremos e R\$ 143 milhões de adiantamentos de clientes, adiantamento esses que respondem o motivo pelo qual o nosso caixa teve o crescimento usando antecipações de cliente que fugiram no incremento de INCC durante os últimos 18 meses para a Companhia.

Fecho isso afirmando um ROE de aproximadamente 12% dentro dos 12 meses dos quatro últimos trimestres. Uma Companhia que tem incrementado esse ROE e deve, com os resultados advindos dos lançamentos realizados e vendas realizadas ter uma resiliência desse ROE, sendo este com 12% o patamar atual.

Dizendo isso, passa a palavra ao nosso Diretor Vice-Presidente para alguma consideração antes das perguntas dos nossos ouvintes.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Nós já estamos chegando no final do ano. O que está programado de lançamento, em se cumprindo, vamos atingir R\$ 2,280 bilhões de VGV lançado, em se cumprindo e nós conseguindo cumprir essa meta.

Quando olha para trás e vemos o que passou durante o ano, pelo menos da nossa parte achamos que foi razoável o que conseguimos fazer. A gente podia ter lançado até um pouco mais, mas foi razoável.

Dentro do mercado que se apresentou também para termos a segurança de conseguir manter uma boa margem, da forma como gostamos de trabalhar, acho que foi razoável porque ele também não se apresentou tão fácil, tão forte como ele estava até o meio do ano.

Nós vamos fechar o ano com alguma coisa como R\$ 2 bilhões de projetos aprovados não lançados. Então, o que eu estou falando? Se tudo correr bem, nós fechamos o ano com R\$ 2,8 bilhões. E abrimos dia 1 de janeiro, nós já teremos R\$ 2 bilhões de projetos aprovados.

O que vai permitir que façamos um bom planejamento para o ano que vem. Então, vamos ter um planejamento, não estou adiantando *guidance* nenhum. Eu simplesmente falando de um fato que é conseguimos adiantar esses projetos.

Nós temos vários plantões em construção. Nós temos que acompanhar o desenrolar do mercado, como ele vai se portar para definirmos aquilo que vamos fazer e poder fazer uma projeção, mas eu acho que talvez até o final do 1T falaremos isso, qual é nossa projeção para o ano que vem.

Mas também é uma coisa que vai depender muito, muito mais do mercado do que da Companhia. A Companhia vai ter capacidade sobrando para cumprir aquilo que o mercado consegue absorver.

Mas nós vamos ter essa dosagem de lançamento de acordo com o que o mercado subir, nós vamos ter um cardápio de projetos que vai nos permitir escolher aquilo que queremos lançar. Isso é muito importante.

Eu não sou obrigado a lançar aquilo que foi aprovado, vou poder olhar quatro, cinco ou seis projetos e dizer é esse agora que vai porque tem menos concorrência para uma situação X de mercado.

Vamos poder fazer isso o que dá uma melhor chance de desempenho melhor porque nós vamos ter mais chance de desempenhas melhor sem essa variedade de projetos para escolher.

Eu acho que nós nunca tivemos na Companhia uma situação dessas. Acho que é a primeira vez que temos uma quantidade. Já tivemos projetos aprovados algumas vezes, mas não nessa quantidade e não nessa variedade.

Eu também queria destacar o seguinte, quando você olha o nosso estoque apartamentos. Nós tínhamos um estoque grande em São Bernardo, tínhamos um estoque que não é tão fácil. Sai muito bem em Guarulhos, ganhamos muito dinheiro em Guarulhos, mas é diferente de você ter estoque na Zona Sul de São Paulo.

Estoque na Zona Sul de São Paulo é ouro. Então, o nosso estoque hoje é ouro. Então, eu não olho o nosso estoque e fico preocupado com isso. A minha preocupação é nula porque tem apartamento no Paraíso, tem apartamento no Brooklyn. Ter apartamento para vender em Moema é o que sempre quisemos.

Então, agora nós temos esses apartamentos, vocês vêm pela nossa margem que nós não estamos descartando-os. Eles estão sendo vendidos com uma boa margem de preço, de forma a preservar o nosso lucro.

Nós estamos utilizando, olhando a velocidade e o prazo de entrega da obra e o preço. Velocidade e venda, prazo de entrega e preço. Estamos fazendo uma equalização disso que temos o melhor desempenho final.

Eu quero lembrar que esses prédios espetaculares de 40 andares etc., eles têm um prazo de construção maior do que o prédio tradicional. Então, isso também me permite vir com uma venda mais lenta e ganhando preço ao longo do tempo.

Por exemplo, porque não queremos entregar o projeto com mais de 80% vendido, vendemos muito acima do preço de lançamento, fomos ganhando margem e quando

ficar pronto acho que não vai ter mais nada para vender porque que o prédio também demora um tempo um pouco maior a ser construído.

Isso se aplica para o Arkadio, isso se aplicou, que já está acabando também para o Reserva lá em Osasco, ele deve estar quase 90% vendido, mas ele foi vendido aos poucos, ganhando preço. Estamos vendendo em Osasco, para vocês terem uma noção, a R\$ 8,300. No Green View, na Vila Prudente também viemos ganhando preço ao longo do tempo, estamos com R\$ 8,300 e R\$ 8,400 lá na Vila Prudente.

Então, não é uma coisa, vamos falar, fácil de fazer, mas a gente temos essa visão do negócio de fazer isso dessa forma. E aqui no caso do Infinity, aquilo é um prédio icônico, o terreno é espetacular, o projeto é maravilhoso. Também não nos preocupa.

Nós fizemos uma salinha de vendas aqui no escritório para atender clientes que eventualmente quisesse comprar. Mas para o lançamento está sendo preparada a loja, vou falar aqui uma loja, uma loja de móveis mais espetacular de São Paulo. Ela está sendo preparada, está de frente para a 23 de maio.

Vai ser uma coisa em frente ao empreendimento, você atravessa a rua lateral e você está de frente para o empreendimento. Nós vamos ter um decorado espetacular, vamos fazer eventos e tenho certeza de quando a lançarmos o prédio ele vai ser vendido e muito bem vendido, mas não adianta fazermos um esforço de venda sem você ter as ferramentas que são necessárias para vender.

Cada coisa tem sua hora. A hora desse empreendimento vai ser no primeiro semestre do ano. De novo, lá pelas características do negócio que foi feito é uma obra de 48 meses. Então, é uma obra muito extensa, estamos construindo mil vagas de garagem.

Esse terreno não foi pago, nós pagamos R\$ 25 bilhões ou R\$ 28 bilhões e nós tivemos que dar para eles a construção de mil vagas de garagem que estão sendo feitas lá. Isso vai tomar um pouco de tempo, esse prédio vai ser entregue um pouco mais para frente, tenho certeza de que com uma porcentagem de venda muito boa.

Então, dito isso, nós estamos falando da parte imobiliária. As vendas trouxeram um pouco mais de dificuldade para nós ao longo do trimestre. Começo, eu acho, que desde junho ela vem se apresentando e fomos moldando o preço e acho que nos saímos muito bem disso.

Eu queria falar assim, o nosso *land bank*. O nosso *land bank* é muito diferente do *land bank* que tínhamos anteriormente. Eu não sei se vocês se lembram, tínhamos aquela estratégia do arco em São Paulo.

Então, pegamos Guarulhos, pegando São Bernardo, pegamos Santo André, pegamos Osasco. Nós fomos pegando tudo por fora de São Paulo e comendo essa beirada. Com o aumento e eu tenho que fazer uma colocação.

Desse cinturão, qual é o maior PIB? Qual cidade tem mais potencial? É Osasco. Osasco é segundo PIB do estado, o primeiro é São Paulo e o segundo é Osasco. Então, o nosso posicionamento hoje na Grande São Paulo, basicamente é Osasco.

Então, nós temos alguns terrenos em Osasco que são espetaculares. É uma praça onde nós somos líderes de mercado em Osasco. Então, qual é a construtora que é líder de mercado em Osasco? É a EZTec.

Nós compramos terreno lá e tenho certeza de que vamos desempenhar muito bem. Uma parte desses R\$ 2 bilhões que eu falei que está provado é em Osasco. Um empreendimento espetacular como foi o Reserva, 40 andares, aquela coisa com piscina no *rooftop*. Isso é espetacular, é maravilhoso.

Então, falando do *land bank*, nós temos um pouco em Osasco, o resto é Zona Sul de São Paulo. É Zona Sul de São Paulo. Quando você essa história da Zona Leste, a nossa Zona Leste é na Mooca. A Mooca que vende a mais de dez.

Acabamos de vender, tivemos um sucesso muito grande de vendas na Mooca a 10 e 10,5. Então, vocês vejam que esse estoque na Zona Leste está concentrado na Mooca que é um bairro, eu vou falar aqui, é uma transição da Zona Leste. É o melhor lugar da Zona Leste.

De lá, você já passa para a estação do Ipiranga e do Ipiranga você cai na Zona Sul. Então, nós estamos nesse posicionamento, com um *land bank* muito grande e um desempenho que eu considero muito bom.

Queria falar um pouco da EZ Inc. Nós temos uma série de terrenos na EZ Inc. Todos os terrenos que tínhamos dito que ia comprar, porque naquela época eram opção etc. Está tudo comprado e quase todos pagos.

Conseguimos cravar um número de Cepac muito grande. Para vocês terem uma ideia, chegou uma hora que 80% dos Cepacs que estavam no mercado eram nossos. Você pegava todos os Cepacs e montava um cadastro, nós compramos tudo. Compramos de um, compramos de outro, trouxemos em conjunto com nossos terrenos.

E, tendo lá esse potencial já cravado para podermos começar a construir. A construção do Esther Towers está indo muito bem. Ela está indo muito bem. O mercado de corporativo ele se movimentou.

Então, teve o tal do Flight to Quality. Então, teve uma grande liquidez de aluguel de todos os AAA de alto padrão. Tivemos então uma redução da vacância. Tivemos uma venda de mais de uma Torre, duas, três, quatro Torres, até Torre no chão.

Ele vendeu a Torre lá se eu não me engano para o Grupo Votorantim. A Torre vai ter 90 mil metros, ele vendeu acho que 56 mil metros para o Votorantim. A Brookfield comprou uma série de produtos corporativos e, de novo, a taxa de vacância do AAA aumentou. A pandemia está acabando, diminuiu a taxa de vacância. Os bancos estão voltando, às empresas também.

Eu acredito numa regularização desse mercado em um curto espaço de tempo. E acredito que vamos apresentar um desempenho muito bom para a EZ Inc. Então, dito isso, eu só queria reforçar mais uma coisa.

O Emílio passou um pouco pelo Fit Casa. O Fit Casa é uma coisa que não saiu do radar da Empresa. Ela foi dificultada por esse aumento brutal do custo de construção que nos fez respirar um pouco, tentar entender um pouco melhor.

Nós tivemos que alterar alguns projetos em um reposicionamento, mas é uma área onde nós vamos atuar e vamos atuar com muita força. É tudo uma questão de timing.

Nós não temos que fazer aquilo que planejamos, tem que fazer aquilo que o mercado manda para nós saímos bem e ter um bom desempenho financeiro e operacional.

Então, a hora que chegar o momento dele, o Fit Casa vai voar com muita força. Acho que era isso que eu queria dar uma esplanada para vocês. Agora, passo a palavra para quem quiser falar um pouco.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom, eu vou falar das obras, o andamento das obras. As obras estão andando bem. Os insumos eles pararam de subir e estão um pouco mais estáveis. As commodities, a pressão é muito menor do que nos meses anteriores.

Graças a nossa as nossas parcerias com nossos fornecedores, continuamos desempenhando bem. E a mão de obra que hoje está meio escassa no mercado, não falta para nós porque trabalhamos com muita parceria. E hoje, nós colhemos os frutos dos anos que cultivamos elas.

A maioria das obras estão cumprindo o orçamento. É isso que eu tinha para falar. Apesar da dificuldade, as obras estão desempenhando o papel delas.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Bom, o meu recado é que o mercado está mais difícil mesmo, mas temos trabalhado muito forte na parte de vendas. Precisa de um número um pouco maior de clientes para converter a venda.

E todo mundo sabe que tem um problema do INCC, o problema da inflação e o problema dos juros. Mas sabemos superar isso e trabalhar com isso. O recado maior assim, em mar calmo, todo mundo navega.

Nós estamos prontos para navegar em águas qualquer que forem. Então, conta conosco que nós vamos desempenhar muito bem nesse ano e no ano que vem, aparecem muitas oportunidades

Pedro Rasnal, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela apresentação e pela pergunta. São duas perguntas, a primeira delas é com relação à margem bruta. Vocês comentaram bastante já, mas eu queria entender um pouco melhor como está a margem bruta desses projetos mais recentes e dos lançamentos que já enfrentaram essa realidade de custos um pouco mais alta.

E até aproveitando essa pergunta também acho que vocês comentaram um pouco, mas como que vocês estão enxergando o risco de pressão de mão de obra olhando para frente, principalmente na cidade de São Paulo?

A segunda pergunta e com relação à alocação de capital. Então, acho que como vocês bem comentaram no resultado, vocês talvez tenham uma geração mais forte até por esse ciclo de entregas. E, a Companhia está com uma posição de caixa confortável.

Eu queria entender um pouco como vocês estão vendo a alocação desse capital. Se possivelmente vocês vão distribuir dividendos, ou se vocês talvez vão manter em caixa, tendo em mente talvez um cenário um pouco mais difícil, se vocês puderem passar um pouco a visão em relação a isso. Obrigado.

Companhia:

Sobre a margem bruta, eu quero falar dos novos projetos. É uma coisa que sempre aconteceu. Então, quando nós lançamos um projeto temos uma ideia do lucro projetado. Nós trabalhamos isso ao longo do tempo e melhoramos isso ao longo do tempo. Então, a expectativa da Companhia é a manutenção da margem bruta mesmo com esse aumento de custo.

Eu quero lembrar assim, por exemplo, você tem lá um terreno comprado. Você tem um custo de obra que sofre impacto do INCC. Mas você tem um preço de venda que as vezes é 3x, que é o número padrão, maior do que o custo da obra.

Então, quando você vai ter o ajuste do INCC, o incremento de preço do produto, eu preciso aumentar 10%, por exemplo, um produto para compensar 20% de aumento de custos de construção, porque este componente é um terço do preço, é custo de construção.

Então, a ideia primeiro é manutenção da margem bruta. Eu entendo que vamos conseguir manter. Eu queria falar, por exemplo, da alocação de capital. Então, essa pergunta, por exemplo, olha nós fizemos um *follow on* para comprar, para pegar dinheiro para o nosso negócio.

Nós não temos nenhuma intenção, eu já tinha falado isso na última apresentação de resultados. Não temos nenhuma intenção, nenhuma projeção de distribuição de dividendos ou de desmobilização desse capital. Esse capital, a Companhia precisa dele, ele está dentro do plano. Ele não é um capital excessivo na nossa maneira de administrar.

Você tem que pensar nos riscos que estão envolvendo, que englobe ter uma Companhia desse tamanho. Eu não sei se vocês conseguem enxergar isso. E essa Companhia tem 40 anos, ela vai durar mais 40.

Nós precisamos ter retaguarda. O nosso negócio é arriscado, ele é arrojado e ele precisa dessa estrutura de capital. Então, e só para complementar quero lembrar que nós compramos 5 milhões de ações.

Nós fizemos uma recompra de 5 milhões de ações e temos outro programa de recompra de mais cinco milhões. Então, essa questão de dividendos está fora do radar.

Emílio Fugazza:

Pedro, sobre a pressão de mão de obra, como eu havia falado, nós somos é uma empresa que trabalha muito com parceria. E todos os nossos empreiteiros gostam de trabalhar conosco pela previsibilidade das nossas obras. Ela anda linear e eles estão acostumados com essa linearidade.

Eles dão muito valor para isso. Eles ganham dinheiro e nós ganhamos dinheiro com eles. Então, nós já passamos por essa pressão de mão de obra e vamos passar bem.

Vou completar o que Sílvio falou sobre o caixa e o Marcos também falou. Quando o mar está calmo, todo mundo navega. Com mares mais difíceis aparecem as oportunidades. O fato de termos caixa vai nos ajudar em alguma oportunidade ou alguma dificuldade que venha para frente. Eu passo.

Companhia:

Pedro, nós respondemos a sua pergunta? Quer fazer algum complemento?

Pedro Rasnal:

Não, está ótimo pessoal. Obrigado e bom dia.

Companhia:

Obrigado. Bom dia, Pedro.

Bruno Mendonça, Bradesco:

Pessoal, bom dia. Obrigado pela preferência. Queria fazer uma pergunta sobre, na verdade, até entender um pouco o processo decisório de vocês em um momento em que as coisas estão mudando tão rápido, pelo menos do lado macro.

Então, talvez um foco maior nos lançamentos de 2022 para entender quais são os cenários possíveis. Nós olhamos aqui para a quebra do *land bank* de vocês por tamanho de projeto e vê que tem uma concentração relevante em projetos grande.

São 55% acima de R\$ 500 milhões de VGV. Então, é bastante importante. Também quando olhamos o perfil de cliente é uma exposição também importante a média renda, alguma coisa da baixa renda.

Uma parte boa desse *land bank* foi constituído quando a visibilidade de mercado parecia melhor. Então, nós já ouvimos o mercado inteiro falando, vocês inclusive tendem a ser mais seletivos nesses lançamentos em 2022?

Algumas perguntas aqui só para tentar entender a cabeça porque quando a visibilidade macro está pior é que o noticiário segue negativo na margem. Qual é o perfil de projeto hoje que vocês se sentem à vontade para lançar?

O Sílvio falou em R\$ 2 bilhões de projeto já aprovados. Então, eu queria entender se desses R\$ 2 bilhões quanto disto se encaixa nesse perfil que vocês estão mais à vontade?

Se as coisas seguirem durabilidade que vocês têm, o que vocês entendem ser a flexibilidade dos projetos para poder manter a velocidade de lançamentos, se é esse o cenário base. É isso. Obrigado.

Companhia:

Eu queria falar um negócio. A nossa margem líquida, aqui tem uma discussão entre eu e o Emílio. Ele gosta de margem bruta e eu gosto de margem líquida. Ela está acima de 50. Se descontarmos esse problema de construção ou aquele que está acontecendo, equivalência patrimonial, vamos falar de uma margem de 38 ou 40.

Então, o que eu estou falando? Para vender, eventualmente, sentindo a necessidade, podemos vender 10% mais barato que os outros. Eu estou vendendo no preço deles, 38, sei lá.

Podemos decidir aqui com meus irmãos, se aprovarmos isso com um Diretor podemos vender 10% abaixo do preço de mercado. Essa é a verdade porque vendemos no preço de mercado e temos 38% de margem. Se vendemos 10% abaixo do preço de mercado teremos uma liquidez grande.

Então, e nessa pergunta que você está falando é assim. Nós escolhemos o projeto de acordo com aquilo que enxergamos de margem de liquidez. Então, nós vamos lá, vamos olhar os projetos, vamos ver como está a concorrência em cada lugar. Nós temos isso acompanhando.

O Marcos vai adiantar as condições do plantão as vezes ele fala “você fez um plantão e agora não lança”. Nós vamos esperar um pouco e vai chegar o momento dele. Às vezes mantemos um plantão fechado por seis meses, com tudo pronto para lançar porque nós todos juntos entendermos que não foi o momento daquele produto.

Tem um concorrente ou tem uma determinada situação da nossa empresa de vendas que não atende exatamente aquele local. Uma margem que ficou mais apertada, procuramos voltar a tentar fazer uma limpeza no prédio para ter uma economia. Todo um retrabalho aqui para mantermos a margem.

Nesses três fatores: liquidez, que enxergamos; margem e a ocupação da empresa de vendas. A empresa de vendas resolve um produto e quando ela vai resolver outro, não dá para lançar quatro coisas de uma vez porque eu disperso e não consigo fazer nada. Nós dependemos muito da nossa empresa de vendas e graças a Deus ela é nossa.

É uma parte da Empresa, mas é muito importante. Como a engenharia e os outros setores da empresa, ela é muito importante para nós. Olhando tudo isso que eu falei é que decidimos o que vamos lançar.

E é essa a pergunta que você fez, desse *land bank* quanto está no foco do lançamento. Eu podia falar que hoje quase todo ele. Isso pode mudar um pouquinho. Estamos reforçando alguma coisa, estamos tentando entender, mas isso que foi aprovado que estou falando.

Por exemplo, tem um prédio aqui na Vila Clementino, perto do Shopping Santa Cruz, na Borges Lagoa que vai ser um estouro, VGV de R\$ 400 bilhões. E tem um prédio em Barueri, Osasco que vai ser também um estouro. Então, vamos decidir com calma.

Companhia:

Olha, e quanto ao que você comentou dos empreendimentos grandes é até um pedido nosso da empresa de vendas, o foco na Companhia para fazer menos

empreendimentos pequenos. Nós temos a empresa de vendas que nunca esteve tão aparelhada.

Ela está com a maior quantidade de corretores. Ela está muito aparelhada com dados, um sistema fantástico de venda que é o nosso SIVEZ, que é Sistema Integrado de Vendas EZTec, onde conseguimos rastrear o cliente e entender tudo da vida do cliente. E isso nos leva a fazermos vendas maciças.

Eu vou dar um exemplo para vocês. No nosso empreendimento Bandeirantes que é o Unique Gray, nós temos lá um corpo de 200 corretores dedicados ao empreendimento. Em 10 dias, nós levamos mais de 2 mil famílias no empreendimento.

Então, nós preferimos até ter um lançamento pequeno como é o Ipiranga, legal, mas nós comentamos que eu prefiro os empreendimentos maiores porque o nosso corpo de vendas está acostumado aos grandes empreendimentos, aos grandes desafios.

E nós aqui, eu com meus irmãos, você perguntou todos os dias estamos aqui. Juntos, nós trabalhamos com a Diretoria em uma sala e fazemos reunião de Diretoria praticamente o dia inteiro. O tempo inteiro trocando ideias, discutindo as decisões e tendo todos esses dados.

Companhia:

Eu só retomar uma coisa. Ele falou de 200 corretores dedicados, não. Tem 200 corretores lá, naquele plantão. São 500 corretores trabalhando escondido, em casa.

Companhia:

Já que ele está falando isso, então são 800 escondidos e mais 200 escalados lá.

Companhia:

Os corretores estavam trabalhando aqui no nosso prédio na Domingo de Moraes. Estão trabalhando nos plantões, está todo mundo trabalhando para levar cliente para lá. Isso é uma verdade. Um empreendimento muito pequeno para nós não resolve. Estamos muito acostumados a lidar com grande. Isso é uma especialidade.

Nós fizemos agora o Jardins de Brasil, 280 mil metros. Nós fizemos Guarulhos, 350 mil metros o Cidade Maia. Nós fizemos lá em Santo André, eu não sei, não me lembro mais, mais acho que 80 mil. 100 mil metros em Jundiaí, 100 mil metros em São Bernardo.

Nós sabemos dentro da Empresa tem um conhecimento de como trabalhar em grandes empreendimentos. Não é fácil, não é uma receita fácil lançar um empreendimento de 300 milhões e lançar um empreendimento de R\$ 2 bilhões ou R\$ 3 bilhões. Não é fácil, mas nós sabemos fazer.

Companhia:

Bruno, quer algum complemento?

Bruno Mendonça:

Não, acho que está ótimo. Tem bastante gente na fila. Muito bom.

Alex Ferraz, Itaú:

Bom dia a todos. Obrigado aqui pela apresentação. Tenho duas perguntas. A primeira é ainda relacionada à primeira pergunta do Pedro de alocação de capital. Se a ideia não é distribuir dividendos, com potencialmente esse caixa que deve vir das entregas dessa safra de projetos iniciada a partir de 2018 dentro de um mercado que provavelmente em 2022 pelo menos deve ser menor.

A ideia ainda é continuar alocando em terrenos? Podemos imaginar que se vier uma geração de caixa deve ser destinada para *land bank* mesmo com o atual tamanho do *land bank* da Companhia.

A segunda pergunta é com relação ao portfólio de alienação fiduciária. Ele vem reduzindo, normal que o *affordability* melhorou bem recentemente. Mas se vocês acham que deve ter alguma inflexão aqui em um cenário em que os bancos voltam a apertar um pouco mais aqui e que tenham um macro um pouco mais desafiador.

Se vocês acham que deve voltar aqui, essa carteira deve voltar a crescer? Tem o efeito de venda também, mas se no final do dia vocês acham que deve estabilizar ou pode até crescer em 2022 a alienação.

Companhia:

Nós devemos usar esse dinheiro em oportunidades. Então, o que nós estamos falando. Vamos comprar um terreno, vamos comprar um terreno que ou ele é uma joia e não está com o preço alto, está com o preço bom. O que é uma coisa difícil de acontecer. Ou vamos comprar um terreno que é muito atrativo para nós.

Agora quando você vê a Empresa continuar a lançar, a nossa ideia é mesmo com esse mercado. Eu quero falar assim, já que a Empresa tem a capacidade de poder vender um pouco mais barato porque eu não lançaria, mesmo durante o ano de 2022?

Então, a ideia é lançar. E o lançamento consome dinheiro. Eu não acho que vamos ter uma geração de caixa, a não ser que aconteça alguma coisa fora da curva que pode acontecer. Não entendemos que vai ter uma geração de caixa ao longo de 2022.

Nós podemos usar esse dinheiro para melhorar a margem líquida da Companhia. Podemos usar esse dinheiro, por exemplo, para não tomar um financiamento caro. Podemos usar esse dinheiro para comprar um terreno muito barato em uma eventual, eu vou falar de novo, o programa de recompra de ações está aberto. Esse segundo nós nem começamos a fazer, mas ele está aberto.

O primeiro foi executado 100%. Vamos ver, é uma oportunidade. Nós temos quase um valor patrimonial. Nós atingimos o preço de valor patrimonial. Imagine esses terrenos que nós compramos há dez anos, prédios que estamos construindo. O que a Empresa tem.

A Empresa tem construção, o preço da construção disparou. Como ela está na nossa contabilidade? A preço de custo. A empresa tem terrenos que foram comprados há muitos anos com preços muito bons e são terrenos espetaculares. Valem 50% ou 60% a mais, eles estão a preço de escritura dentro do patrimônio da Empresa.

Eu estou falando assim, podemos usar o dinheiro também para recomprar ação. Não temos essa. Quando nós recompramos, todo mundo que é acionista ganha conosco. Todo mundo que assume seu ganho como acionista e, vocês que são acionistas também ganham como acionista.

Então, vamos falar nos terrenos que são oportunidades. É pouca coisa, não é muita coisa. Tem que ser oportunidade, não vai ser muita coisa. Para fazer os lançamentos consome muito caixa. Você tem que construir um plantão, te quem gastar na propaganda. Você tem que atingir um valor necessário para você tomar o financiamento. Então, é oneroso e consome caixa.

A terceira, eventualmente continuarmos esse programa de recompra de ação. Então, esse é o pensamento que temos na aplicação do caixa e precisamos ficar lá com no mínimo R\$ 600 milhões, R\$ 650 milhões. Sei lá, aparece um problema. Nós estamos no Brasil, não estamos Europa. No Brasil acontece problema. Se acontecer um problema temos que poder segurar com tranquilidade e não sair por aí fazendo bobagem.

Companhia:

Sobre as alienações Alex, acho importante ressaltar o seguinte. Sim, acho que há uma expectativa de incremento disso por vários lados. O primeiro dos lados é o fato de que as taxas dos bancos estão se incrementando, mas não é só o fato de ser incremental não é isso só que afeta. É o fato de o banco ficar mais restritivo.

Quando ele não atualiza o valor de avaliação está mais restritivo, ele está financiando menos percentual para o cliente. Por mais que ele faça a propaganda e diga que ele financiando 90% ou 80%, no final ele financia 70%

Então, o cliente não tem esses 30% de entrada e vai cair aqui na nossa alienação. Nós temos também a questão das entregas. É no momento das entregas que começam a ser incrementadas esse volume de alienações.

Eu quero lembrar Alex, nós fizemos três entregas agora. Estamos fazendo quatro no 4T21. Só que ao longo de 2022 nós temos um volume de entregas bastante significativo, todo trimestre nós teremos entregas.

Nós passamos por um hiato muito grande de quase dois anos de um baixíssimo volume de entregas. Agora não, agora isso muda. E quando vendemos, já vendemos para o cliente pré-aprovado na nossa alienação fiduciária.

Então, muitos desses clientes já seguem na sequência sem buscar o financiamento imobiliário, seguem pagando as parcelas que já estão pré-aprovadas no nosso próprio contrato. Alex, então sim, a expectativa é de incremento.

Alex Ferraz:

Está ótimo, Emílio e Sílvio. Muito obrigado pela resposta.

Gustavo Cambaúva, BTG Pactual:

Oi, pessoal. Bom dia a todos. Eu queria também fazer duas perguntas. A primeira é com relação a essa questão. Vocês comentaram da margem e comentaram também essa economia de obras agora no trimestre.

Então, eu queria entender um pouco de vocês que historicamente sempre entregaram alguma economia de obra no final. Agora temos visto essa alta grande de custo.

Eu queria saber até que ponto, vamos dizer assim, isso deve ser esperado nas próximas entregas? Ou se de fato foi nessa safra que já estava praticamente concluída ou bem avançada antes dessa última alta de custo. Ou se para frente vocês seguem rodando com alguma economia mesmo nessas obras mais novas.

A minha segunda pergunta é com relação a EZ Inc. Vocês comentaram um pouco na abertura e vemos o mercado de escritório está muito aquecido, teve muito *deal* recentemente de escritório, vários *players* comprando ativos.

Então, eu queria se vocês pudessem falar um pouco como está avançando as conversas ali no Ester Tower. Se tem alguma novidade que vocês podem compartilhar. É isso. Obrigado. Bom dia.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Gustavo, o seguinte. Essa safra de obras que entregamos agora, como sempre falamos. Nós costumamos comprar muito material antecipado. Então, essas obras todas eu construí com aço R\$ 2,15. Hoje, o aço está em torno de R\$ 6,70 e R\$ 6,50. Todo o material de instalações eu comprei. Logo que fechamos os contratos e iniciamos uma obra, compramos todos os materiais.

Então, todos esses materiais foram comprados antes do aumento. Por isso, reportamos essa economia razoável nessa safra que entregamos agora. Agora para frente realmente vai ser difícil ter essas economias porque o preço ele já estava muito alto.

Essas compras antecipadas não aconteceram como tradicionalmente aconteciam porque como os preços já estavam muito elevados e viemos comprando de acordo com o andamento das obras. Mas elas estão dentro de uma normalidade. Não vai ter grandes estornos, mas também não vai ter economia grandes economias para frente.

Companhia:

Quero falar uma coisa. Olha, o nosso orçamento ele é feito para dar certo. E quando deu economia, eu pelo menos, acho que conseguimos entender tudo isso antes. Então, hoje, os orçamentos estão apontando para um fechamento.

Eu quero chamar a atenção de uma coisa, diferentemente do ganho quando a obra é mais barata que a contabilizo só no final o estouro de obra ele é contabilizado trimestralmente. Então, se tiver alguma obra nossa que está apresentando desvio para mais, todo trimestre ela vai para a contabilidade.

Então, vocês não vão ver acontecer aqui uma coisa que como aconteceu atrás com outras empresas que reportaram R\$ 400 milhões de estouro de obra. O nosso, todo trimestre ele é contabilizado o estouro. A economia só no fim.

É essa a sistemática da contabilidade aqui. Deixa falar uma coisa. Da EZ Inc, nós não podemos estar falando as coisas a respeito do andamento porque é uma questão de demanda.

Então, tem muita movimentação no mercado como você falou, tem muita conversa tem muita coisa sendo discutida, mas nós temos esse entendimento de falar a respeito de uma coisa que não está concretizada.

Companhia:

Eu acho que a própria construção do Ester Tower demonstra o quanto nós estamos animados com o nosso *pipe line* comercial.

Companhia:

E, essa movimentação que nós fizemos de cravar os Cepacs na Roque Petroni onde temos lá uma Torre com quase 50 mil metros corporativos já, potencializada dentro da Roque Petroni, na calçada do Shopping Morumbi, de frente para a avenida.

Nós levamos mais Cepacs lá para o prédio que nós compramos do Credit Suisse. Ele já está com uma área de 45 mil de BOMA. Um prédio gigante que está apegado lá ao projeto do Carrefour lá, do novo Carrefour com aquela praça maravilhosa, com aquela torre corporativa gigante que o Votorantim comprou da Walter Torre.

E nós temos um *timing* que vai permitir a nossa entrada com a nossa Torre depois da deles. Então, isso aqui é uma coisa que está muito clara e acreditamos muito. Quero falar também uma coisa assim, quando fizermos esse resultado, quando esse resultado aparecer e for entendido por todos o que é a EZ Inc, tenho certeza que vamos ter uma possibilidade de capitalizar isso para a Empresa de uma forma muito boa.

Eu queria falar mais uma coisa, acho que essa resposta da EZ Inc está falando, mas que não está no radar aqui. Nós estamos tentando modernizar a Empresa numa série de coisas. Não queremos a Empresa empoeirada, queremos a nossa Empresa brilhante.

Então, nós temos trabalhado para modernizar e trazer as EZTec para uma modernidade, para uma atualização em geral. Então, é de marca, é de sistema. O Marcos está desenvolvendo agora um aplicativo que vai fazer a diferença para nós.

Acho que não devemos falar o que é, mas vai ser um diferencial para Empresa. Nós temos mais uma coisa ainda em planejamento, que não está na fase de implantação, mas tem mais coisas acontecendo aqui.

Então, estamos trabalhando para manter a EZTec atualizada e na posição de ponta em que ela está.

Companhia:

Gustavo, respondemos à pergunta? Quer algum complemento?

Gustavo Cambaúva:

Está ótimo, pessoal. Muito obrigado. Bom dia a todos.

Thaís Alonso, Citi:

Bom dia. Vocês também. Puxando a pergunta do Esther Towers, o mercado está superaquecido como vocês mesmos comentaram. Os CAPs não estão os melhores, mas os metros quadrados estão saindo a preços muito expressivo.

Como vocês veem a possibilidade de venda do Esther Towers. Acho que o mercado todo contava com uma venda desse ano a respeito do último projeto que vocês fizeram, venderam a primeira fase, levantaram o capital para tocar as duas seguintes. Então, como está essa perspectiva dentro da Companhia?

E a segunda é sobre a manutenção da margem do Fit Casa. Quando olhamos para ele nesse balanço, ele vem com uma margem super alta. Como vocês têm conseguido manter margem no Fit Casa? Vocês devem continuar lançando projetos nesse segmento mesmo ano que vem sendo um ano mais apertado? Obrigada.

Companhia:

A EZTec é uma Companhia de capital aberto, temos restrições sobre aquilo que podemos divulgar. O que eu posso falar para vocês é que o mercado está muito aquecido, tem muitas conversas acontecendo e estamos aqui fazendo o melhor.

Acho que é isso. Tem muita procura e estamos analisando as opções que podemos fazer como ele. Como não conseguimos captar o dinheiro. Eu quero dizer isso para vocês, nós fomos lá tentar captar dinheiro para manter as ações corporativas dentro da Empresa.

Então, o destino da Torre, pelo menos de uma primeira, de uma parte pequena daquilo que temos vai ser a venda. Então, isso se vocês lembrarem, o plano da EZ Inc é outro. Se for para vendermos uma Torre primeiro para depois executarmos o plano que é acabar de construir e alugar ela, receber valores de aluguel, maturar ela e vender ela com ganho total.

Então, agora no início não vai dar, acharam por exemplo que nós temos muito dinheiro. Nós não temos muito dinheiro, nem dá para fazer isso que queríamos fazer porque vai ser lucrativo quem comprar a Torre.

Por exemplo, a Votorantim comprou a Torre da Walter Torres, eles vão ganhar dinheiro. Os analistas fizeram as contas lá, viram quanto eles vão pagar na Torre, por quanto eles vão alugar, e no final eles vão vender mais caro.

Companhia:

A venda do EZ Tower, os dois clientes do EZ Tower foram muito lucrativos para quem comprou. Nós ficamos muito felizes. Nós ganhamos dinheiro e quem comprou ganhou dinheiro.

Companhia:

Nós não queríamos dividir isso. Queríamos ficar com todo o lucro para a Companhia. Só que agora, por não ter o capital necessário não vai ser possível nesse início. Mais para frente vamos fazer dessa forma.

Então, essa história do Fit Casa é assim, é simples. Você pega a média das companhias de capital aberto, quanto que eles têm lucro líquido sobre faturamento. Eles têm uma faixa de 14, de 15. É a maneira de trabalhar, não estou falando que está certo ou que está errado, que é melhor ou que é pior.

Mas eles trabalham com essa faixa de lucro. E nós trabalhamos com uma faixa de lucro de 35 a 40. Essa é a nossa faixa tradicional, a faixa tradicional deles é 14. A alavancagem, sistemáticas de trabalho, não vou entrar no mérito do que é melhor ou pior.

No Minha Casa, Minha Vida e no Fit Casa é a mesma coisa. Quando a EZTec trabalha no Fit Casa a nossa margem vai ser de 30, 35 vai ser isso. Nós vamos vir com esse mesmo tipo de margem. Com uma TIR um pouco maior do que temos na EZTec S.A., e no resto do produto.

É uma coisa que está na nossa linha de trabalho. Foi atrapalhada por esse aumento brutal de construção, nós estamos ajustando, mas vocês vão ver 10%, 15% do produto que vão ser lançados no ano que vem vão ser do Fit Casa.

Uma hora nós voltaremos com mais força, mas por enquanto tivemos que refazer os projetos, nós mudamos os projetos. Aqueles projetos que tínhamos feito não encaixava mais. Tiveram que ser refeitos e reposicionado, mas estamos com força nisso.

Companhia:

O resumo é qualquer tipo de projeto dentro da Companhia tem que estar com a margem desejada pelo nosso querido Diretor Financeiro.

Companhia:

Só um complemento importante aqui na Esther. É a própria questão que nós estamos fazendo o estudo no *equity* nesse momento. Advém daí também muito do que o Sílvio fala da nossa necessidade de capital. Hoje, ele está no *equity*.

Nós estamos colocando alguma coisa na casa de R\$ 40 milhões por trimestre nesse projeto. Essa é a projeção nós temos agora também para o 4Q21 e para o 1Q22.

Do Fit Casa, eu queria só fazer um complemento. Foi agora neste último final de semana, nós entregamos o primeiro projeto Fit Casa da Companhia. Então, temos que lembrar que lembrar que nós estamos em um ciclo onde nós vencemos o primeiro empreendimento agora.

Dentro disso, já lançamos mais quatro empreendimentos, estão em execução. Esse empreendimento entregue nos deu uma margem bruta acima de 50, 500 chaves entregues, 500 chaves de pessoas, 50 foram morar no mesmo dia. 50 pessoas saíram do local de entrega das chaves e foram mudar para você ver como o empreendimento estava totalmente preparado para que eles pudessem mudar.

Também a nossa visão sobre o Fit Casa é diferente do que a média das companhias. O cuidado com o que fazemos e a preocupação que temos com o cliente está garantindo o sucesso da Companhia.

Companhia:

O comentário geral nessa entrega, os clientes estavam tão felizes que eles estavam recebendo muito mais do que eles esperavam. Isso aqui foi uma coisa que estão voltando a ter 50 ou 60 apartamentos vão ser liquidado nos próximos 30 ou 40 dias todos os clientes trazendo outros clientes para comprar. Estão muito felizes.

Companhia:

Thais, respondemos sua pergunta? Gostaria de mais um complemento?

Thaís Alonso:

Responderam dim. Queria fazer um último *follow up*. Vocês estão fazendo o stand de vendas da EZ Infinity. Vocês podem dizer se sim ou não? Esse stand vai servir para outros projetos também, como se fosse um multi stand?

Companhia:

Esse stand não é um stand de vendas. Nesse momento, nós fizemos um pequeno stand na esquina, em função da obra é o que podia ser feito. Vai começar a funcionar daqui 10 dias. E nós estamos fazendo um *showroom* de vendas da EZTec.

Nós alugamos um terreno em frente, fizemos um contrato de cinco anos porque consideramos que aquele ponto tem uma visibilidade da Zona Sul, da 23 de maio, de tudo que acontece ali.

Nós vamos fazer o decorado do EZ Infinity que tem quase 300 m² e um *showroom* de vendas que vai trabalhar tanto os produtos EZTec da Zona Sul. Nós temos muito produto na região, então vamos trabalhar isso aqui. Deve começar essa construção nos próximos dez dias, também começa e deve demorar quatro meses. Vai ser o *showroom* de vendas da EZTec na Zona Sul.

Thaís Alonso:

Muito obrigado, gente. Perfeito.

Igor Autero, XP Inc:

Oi, pessoal. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui bem rápidas. Queria entender primeiro dado esse cenário macro com maior incerteza, vírus mais alto impactando o financiamento imobiliário e o *affordability*.

Como vocês estão enxergando o segmento de média renda que é o *core business* de vocês? Qual contribuição vocês estão vendo para esse segmento olhando para frente? E aí vocês tocaram também na questão da dinâmica de custos estar um pouco mais difícil e, conseqüentemente vocês estão revisando alguns orçamentos.

Eu queria entender se nessas revisões de viabilidade, vocês têm visto algum segmento que tem chamado mais atenção de vocês? É isso. Obrigado.

Companhia:

É tudo difícil, todos são difíceis. O alta renda é difícil, tem muito produto, tem muita gente trabalhando. No média renda, não é fácil, tem muita gente trabalhando e o pessoal está com o bolso apertado. Na baixa renda é a mesma coisa.

A concorrência é intensa em todos os segmentos, mas sempre foi assim. Nós estamos em São Paulo, sempre foi assim. Então, trabalhar na crise, trabalhar em São Paulo com toda a concorrência, todo o peso. É o maior mercado imobiliário do hemisfério sul do planeta.

Então, aqui todo mundo quer. É concorrido, é difícil tem todos esses problemas que você está falando, mas estamos acostumados a trabalhar com isso. Desse jeito que sempre foi.

Desde que nós começamos lá atrás era assim. Continuou assim e daqui, sei lá se vai ter dois anos bons, se vai ter mais dois anos ruim. É assim que é. Então, para nós é uma coisa muito corriqueira.

Eu quero falar uma coisa também. Eu falei dos lançamentos que devemos fazer até o final do ano. A Companhia, quero lembrar a vocês, ela tem 40 anos, mais de 40. Nem sei quantos anos tem mais a Companhia, tem que ver. 42 anos.

Desde que abrimos o capital da Empresa, ela nunca deu um trimestre de prejuízo. Eu vou falar que desde o dia que nós abrimos lá atrás, ela nunca deu um trimestre de prejuízo. É a forma de trabalhar, como o meu pai ensinou. É a forma como trabalhamos e como vemos esse negócio.

Então, assim não é um trimestre que acontece algum problema que vai afetar a Companhia. Nós tivemos um problema no trimestre e não cumprimos alguma coisa. Isso não é problema para nós. Nós cumprimos no trimestre que vem.

Quem comanda, quem controla uma Companhia de 42 anos como é a nossa tem que trabalhar pela perenidade do lucro e da Companhia. Em primeiro lugar, a perenidade da Companhia e em segundo o lucro da Companhia.

Eu vou falar de novo, em mais de 42 anos nunca tiveram um trimestre de prejuízo e não vamos ter. Vamos manter as coisas do jeito que sempre manteve e não vamos ter. Um percalço aqui podemos ter, podemos ter um percalço lá como já tivemos antes.

O mercado, eu vou falar para vocês, as aprovações em São Paulo as coisas em São Paulo são supercomplexas. Nós tomamos todo cuidado, mas as coisas são supercomplexas. Ninguém está isento de uma determinada situação poder enfrentar um problema.

Eu quero falar que para nós, isso não vai tirar o sono de ninguém aqui e não vai trazer nenhuma preocupação para nós. O mercado está ruim? Pode ficar ruim. Não vai trazer preocupação. Vamos continuar ganhando, pode ser um pouco mais ou um pouco

menos. Vamos continuar trabalhando e seguindo em frente. Vai ter uma hora que vamos conseguir desenvolver tudo isso.

Companhia:

Igor, algum *follow up*?

Igor Autero:

Está ótimo. Obrigado, senhores.

Pedro Tadeu Lourenço:

Não havendo mais nenhuma mão levantada e em virtude do tempo, gostaria de lembrar aos investidores presentes que o nosso time de RI está disponível para eventuais perguntas ou questionamentos posteriores.

Vamos agora para o final da nossa teleconferência onde passo a palavra aos nossos administradores para suas considerações finais.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu vou fazer a minha consideração final. Como o Silvio falou e como o Marcos falou, a Companhia tem 40 anos e nunca em um trimestre deu prejuízo em tempos bons ou tempos ruins. Realmente, para frente o panorama não é tão favorável, mas vamos superar com certeza com sucesso. É isso que eu tenho a dizer.

Companhia:

Eu queria falar que eu, junto com meus irmãos e cunhados que estamos no controle da Companhia estamos muito focados. O Samir também, o nosso Vice-Presidente do Conselho, nossos Diretores, estamos muito focados e unidos para estarmos sempre pegando as melhores decisões os melhores resultados.

E é desse jeito que sempre trabalhou, que meu pai sempre ensinou que sempre dá para fazer melhor para todos nós. Mesmo que você consiga fazer algo bem-feito, dá para fazer melhor. E aqui é assim que fazemos e vamos continuar fazendo por muitos e muitos anos.

Companhia:

Eu só quero falar mais uma coisa. Vou falar de novo uma coisa para vocês marcarem. Nós estamos modernizando a Companhia. Então, vocês vão ver ao longo dos próximos anos, dos próximos dois anos, essa Companhia se modernizar mais para se manter na posição em que ela está em relação ao mercado. É isso, modernização em todos os sentidos.

Pedro Tadeu Lourenço:

A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo dia.

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