

Teleconferência 3T20 – EZTEC

Hugo Grassi:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T20 da EZTec. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis no site ri.eztec.com.br, para retornar à apresentação.

Também no nosso site vocês podem encontrar os slides da apresentação, na central de downloads. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, do contrário será indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios 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 garantias 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. Emilio, o Sr. pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Hugo, muitíssimo obrigado! Bom dia a todos. A parte de mim estão comigo o Silvio Ernesto Zarzur, diretor presidente, de incorporação e de novos negócios na EZTEC, além de Flavio Ernesto Zarzur, diretor presidente e financeiro da EZ Inc, além de membro do conselho de administração da EZTEC – que ambos são. Silvio e Flavio estarão conosco para responder a todas as perguntas; passaremos com os senhores sobre todos os aspectos operacionais e financeiros da Companhia.

No slide número 3, gostaria de destacar quão importantes foram os resultados operacionais da Companhia nessa 53ª divulgação de resultados desde a abertura de capital. Nós acabamos os 9 meses de 2020 com R\$916 milhões de vendas líquidas, mais de R\$1 bilhão de vendas brutas em um ano marcado por eventos importantes e extraordinários. Lançamos até então R\$770 milhões e fechamos os 9 meses de 2020 com um banco de terrenos da ordem de R\$9,4 bilhões.

Lucro líquido atingindo R\$120 milhões no trimestre (quase R\$270 milhões no ano) para uma margem líquida superior a 40%. Ainda fechamos com caixa líquido de quase R\$1,3 bilhão,

além de podermos contar com quase R\$600 milhões em recebíveis performados, onde R\$489 milhões são recebíveis com registro de alienação fiduciária, rendendo IGP-DI+10% a 12% a.a.

Importantes eventos subsequentes são o anúncio do nosso guidance bienal, onde temos como projeção de R\$4 bilhões a R\$4,5 bilhões de lançamentos até o final de 2021. O pagamento de dividendos de quase R\$67 milhões no finalzinho de setembro e início de outubro de 2020. Bem como fatos relacionados a EZ Inc que vou mencionar com mais precisão ao longo da apresentação.

No slide de número 4 abordo um tema de destaque pra Companhia que é o banco de terrenos, onde a gente encerrou, conforme já dito, com R\$9,4 bilhões em 2020, contando com R\$630 milhões de aquisições no período. Mas é importante lembrar que, considerando que já estamos no mês de novembro, já ratificamos – e em largo caso, pagamos – R\$1,5 bilhão em VGV adquirido nos meses de outubro e início de novembro. E temos ainda R\$1,8 bilhão em opções a serem ratificadas nos próximos meses. Em ratificando tudo isso, estamos com um VGV de aproximadamente R\$13 bilhões em banco de terrenos; e pagamentos a serem realizados do 4T20 em diante da ordem praticamente R\$850 milhões das aquisições realizadas ou das opções que temos a ratificar nos próximos meses.

No slide de número 5 resalto a nossa performance operacional: do lado direito e acima, há a lembrança de que atingimos vendas brutas de R\$377 milhões – uma recuperação de mais de 100% em relação ao 2T20. O grande destaque dessa recuperação é do imóvel pronto, com R\$120 milhões vendidos no 3T20 contra apenas R\$40 milhões no 2T20. Isso significa um crescimento de 3x, tendo sido um grande contribuinte de receita líquida e – os senhores vão ver adiante – da margem bruta também. Fechamos então com aproximadamente R\$1 bilhão de vendas brutas realizadas no 9M20; atualmente se contarmos já temos pelo menos mais R\$160 milhões em vendas realizadas durante o 4T20.

Na página 6 apenas resalto como está nossa posição de estoque. No quadro à esquerda, um estoque de R\$1,6 bilhão, sendo parte significativa de imóveis em lançamento ou em construção – importantíssimo mencionar. Ou seja, uma redução bastante importante do estoque pronto ao longo do ano de 2020. E lembrar que o estoque pronto que temos é, por exemplo, o estoque de Guarulhos, com R\$300 milhões, e que está provendo regularmente margens da ordem de 48%, 50% e atingindo no 3T20 51% de margem bruta nesse estoque. Eu ainda tenho R\$280 milhões de estoque pra vender lá, só pra dar uma ideia da receita a apropriar (REF) que dá pra ser capturada desse estoque.

Nas páginas 7 e 8 eu menciono o que vem pra frente de lançamentos da EZTEC; na página 7 os lançamentos mais prementes. Do lado esquerdo, o Signatura By Ott, um prédio de alto padrão na região da Aclimação, uma região muito bem conhecida pela Companhia, onde a participação da EZTEC é de R\$113 milhões de VGV. São 335 unidades com apartamentos de menor e da maior metragem, já adequadas ao novo plano diretor da cidade de São Paulo. No centro do slide, o projeto que já está aprovado, com plantões de vendas aberto (como o Signatura By Ott): é o Fit Casa Estação José Bonifácio. É o projeto da estação CPTM José Bonifácio, na zona leste de São Paulo, um projeto de R\$132 milhões de VGV e 787 unidades.

É um projeto que muito nos empolga, como todos os projetos do Fit Casa que temos feito até hoje, cujo resultado vou mencionar em detalhes pra vocês um pouco mais à frente. Também na linha do Minha Casa Minha Vida está a primeira fase de um grande projeto que temos em parceria, o Meu Mundo Estação Mooca, um terreno muito bem comprado pela Companhia. Este VGV específico da primeira fase é de R\$74 milhões, mas é possível esperar um VGV 4x a 5x maior na sua totalidade. Essa fase é de 774 unidades, também já preparada com lançamento premente a acontecer. Esses três projetos redundam em quase R\$320 milhões.

Na página 8 eu começo do lado esquerdo com o Hereditá Parque da Mooca. É a primeira fase de um grande projeto, de uma inserção que a Companhia tem preparando pra bairro da Mooca, que promete ser bastante produtiva tanto no aspecto de lançamentos quanto no aspecto de resultados para a Companhia. É um empreendimento no segmento médio-alto, onde temos parceria, com um VGV de R\$69 milhões, no entanto, a totalidade dos nossos lançamentos na Mooca ultrapassa na participação EZTEC R\$500 milhões. Essa primeira fase tem 136 unidades, também já premente, preparada pra lançamento nos próximos meses. Finalmente, na rua Laguna, o projeto Alta Vista Residence Resort, na Chácara St. Antônio, com participação EZTEC de R\$155 milhões de VGV. Esse é o típico projeto de domínio da EZTEC, tanto de produto quanto de vendas. Características do negócio do público comprador e investidor extremamente conhecido pela EZTEC. Um empreendimento de 370 unidades, na região da Operação Urbana Água Espreada. Com este quinto empreendimento totalizamos R\$630 milhões de VGV a serem lançados nos próximos 3 meses.

Na página 9, sobre desempenho financeiro da Companhia, eu começo pelo gráfico de cima à esquerda de receita líquida, onde no 3T20 atingimos R\$272 milhões. Quero lembrar que é a maior receita individual atingida no ano de 2020, e que praticamente dobra em relação ao 2T20, com uma contribuição expressiva dos imóveis prontos, bem como da execução de obra de empreendimentos lançados no ano de 2019.

Do lado direito o lucro bruto. Se na verdade há um crescimento de receita, há também um crescimento de lucro bruto na mesma proporção. Importante ressaltar uma margem bruta consistente de 44%, sem efeitos one-off. Importante mencionar que essa margem está absolutamente em linha com a margem REF da Companhia, que viemos demonstrando ao longo dos últimos trimestres em torno de 44% e 45%. Quero destacar o estoque pronto contribuindo com margens que se aproximam de 45% na média, com destaque para Guarulhos com margem maior que 50%. Não obstante, todos os empreendimentos em lançamento e em construção apresentando margens sólidas, acima de 40%, visto que, na medida em que vamos vendendo as unidades mais altas de empreendimentos mais emblemáticos, vamos capturando mais preço. Portanto nos empreendimentos lançados nos últimos 12 meses tivemos uma melhora expressiva da margem reconhecida trimestre a trimestre.

Despesas, ainda nesse slide, absolutamente sem surpresas. Acho que o destaque está nas despesas comerciais, onde conseguimos neste trimestre mater um controle bastante apurado nessa despesa, mesmo considerando que neste trimestre há o preparo e

construção de stands para todos estes lançamentos que mencionou logo atrás, o que demonstra o continuamente o cuidado no controle e assertividade na utilização da despesa comercial. Despesa administrativa retomando os patamares pré-pandemia, visto que a Companhia também está retomando – ou retomou – operacionalmente o nível pré-pandemia, ficando na mesma ordem em que já estava no 4T19 e no 1T20.

No slide da página de número 10 eu destaco no gráfico superior e da esquerda o resultado financeiro, largamente impactado pelo desempenho da carteira de alienação fiduciária da Companhia, que teve naturalmente o report neste resultado do IGP de aproximadamente 5% no combinado dos três meses em que atua dentro desta carteira. Quero lembrá-los que a comparação não é direta com o volume da nossa carteira, pois, na verdade, toda a carteira que temos de empreendimentos controlados conjuntamente com nossos parceiros, o resultado entra diretamente na equivalência patrimonial. Falando na equivalência patrimonial, um importante resultado dessa linha, com R\$21 milhões obtidos, com destaque sem dúvida nenhuma para o reconhecimento do empreendimento PIN Internacional, um empreendimento de MCMV na cidade de Guarulhos e, também, obviamente, as vendas que foram importantes, maçãs, e surpreendentes no empreendimento Reserva JB, ou no conjunto completo da Phaser, a nossa subsidiária de Osasco do empreendimento Jardins do Brasil, sobre a qual temos uma participação de 76,25%.

No trimestre temos o lucro líquido para a Companhia rebatendo em R\$120 milhões, com o aspecto de aproximarmos a margem líquida da margem bruta da Companhia. A recuperação de receita líquida nos tranporta diretamente para um impacto no lucro líquido desse trimestre, sem efeitos one-off que pudessem descrever aqui, e que o resultado não seja quase que absolutamente operacional. Finalmente, margem a apropriar que já mencionei, solidamente reportada nos 45%.

Na página 11 temos apenas um retrato do consolidado da nossa carteira de alienação fiduciária, fechando os 9 meses de 2020 em R\$489 milhões para aproximadamente 1.800 unidades. O destaque obviamente é para o nível de amortização que nós tivemos na carteira, reflexo das taxas de juro, tanto as praticadas pelos agentes financeiros, quanto à básica da economia nacional, que empurra para quem tem recursos disponíveis à quitação ou adiantamento dessas unidades. Outro destaque importante é o baixo nível de retomadas que nós tivemos dentro da Companhia de apenas 17 unidades, de um universo de 1.771 unidades.

Na página 12 fazemos um retrato da nossa operação no Fit Casa, esse nosso braço de Minha Casa Minha Vida, de projetos econômicos, que muitas vezes são projetos híbridos entre MCMV quanto em um nível um pouco acima, 4 projetos em reconhecimento já, como vocês podem olhar abaixo nesse slide, o Fit Casa Brás, em uma consistente margem de 46%, estando esse projeto hoje 66% vendido. O Fit Casa Rio Bonito em uma consistente margem de 45% e 97% vendido. O PIN Internacional, reconhecido neste trimestre, 39% vendido de um projeto muito grande e quase 1.500 unidades, onde vendemos uma parcela significativa durante o período da pandemia, e atingimos margem bruta da ordem de 41%. Muito importante ressaltar que mesmo em projetos 100% MCMV, como este, entregamos 41%

de margem bruta. Fit Casa Alto do Ipiranga, pra fechar, um projeto espetacular da Companhia para o nível do MCMV com 43% de margem bruta até o momento, e é um projeto que vende consistentemente de trimestre a trimestre e tem reportado uma margem neste patamar.

Ressalto aos senhores que os gráficos de cima demonstram que, do lucro líquido total obtido pela Companhia de quase R\$270 milhões, R\$34 milhões são devidos ao Fit Casa, enquanto que a margem bruta está absolutamente em linha com os demais produtos da EZTEC excluindo o Fit Casa. Ou seja, estamos falando de 40% de margem em ambos os segmentos, no Fit Casa e EZTEC ex-Fit Casa. Esses R\$34 milhões produzem um ROE para a Companhia durante os 9 meses anualizados de 2020 da ordem de 16%, dado o patrimônio líquido que os senhores conseguem observar do lado direito do slide de aproximadamente R\$316 milhões que temos na linha Fit Casa.

Na página 13 e 14, dois slides para mencionar EZ Inc para todos vocês. Este primeiro slide menciona a nossa situação patrimonial, demonstrando que fechamos o 3T20 com uma situação de R\$242 milhões de caixa, R\$359 milhões em terrenos e R\$80 milhões em estoque de imóveis. Para isso, o rebate é um patrimônio líquido fechado no 3T20 de R\$716 milhões. Obviamente que já dentro do 4T20 já fizemos a ratificação de dois importantes terrenos da EZ Inc, tanto o Roque Petroni quanto o Verbo Divino, e já pagamos nestes terrenos valor superior a R\$100 milhões durante o quarto trimestre de 2020. Importante mencionar apenas que durante o próprio 4T20, agora no dia 10 de novembro, emitimos um Fato Relevante com a suspensão da oferta, onde temos 60 dias úteis para fazer a reflexão dos próximos movimentos, mas seguimos com registro de companhia aberta.

Na página 14 a menção de que a EZ Inc é uma Companhia que possui dentro dela 7 terrenos em desenvolvimento, além de 3 importantes ativos com locação. Um importante ativo é o Atacadão, localizado na Av. Interlagos, próximo do Shopping SP Market, terreno este que temos contrato de locação até 2037 rendendo para a Companhia quase R\$400 mil. Além disso, o EZ Mark e o Neo Corporate Office onde temos lajes locadas ou a locar; e 7 projetos em desenvolvimento, dos quais 2 já se encontram em obras, 2 terrenos recém-comprados e 4 projetos importantes em fase de aprovação, totalizando 180 mil metros de área bruta locável a serem desenvolvidas nos próximos anos.

Para fechar, e passar a palavra para os senhores ouvintes e nossos diretores presidentes da EZTEC e EZ Inc, eu fecho apenas com a demonstração do nosso patrimônio na EZTEC no final de setembro de 2020, resultando em um patrimônio de R\$4.088 milhões, formado basicamente por ativos, onde aproximadamente R\$1.3 bilhão é de caixa e equivalentes de caixa, R\$583 milhões em recebíveis performados, onde aproximadamente R\$100 milhões serão transformados em repasses nos próximos meses; o estoque pronto hoje a um custo de R\$306 milhões, e um landbank já computado de R\$990 milhões, com apenas R\$100 milhões desse landbank contabilizado a pagar.

Senhores, fechando isso, apenas a excelente notícia que no final do mês de agosto e início do mês de setembro, a EZTEC passou a integrar a carteira do Ibovespa; é uma das ações cotadas no Ibov. Agradeço a audiência e agora eu aguardo as perguntas e respostas. Antes

disso, ainda passo a palavra pra o nosso presidente Silvio Ernesto Zarzur.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria agradecer a todos pela audiência, e acho que vocês observaram essa reestruturação societária que estamos fazendo, de forma a facilitar a visão do acionista e o entendimento do acionista dos resultados de cada segmento onde a empresa opera. Isso dá mais transparência e a possibilidade de uma análise mais bem feita daquilo que a gente tem dentro da empresa.

Flavio Ernesto Zarzur:

Queria cumprimentar vocês. É um prazer estar aqui para explanar novamente a performance da EZTEC. Esse ano foi um ano de altos e baixo extremos, depois de uma fase de insegurança estamos acabando o ano muito bem, muito sólidos. Estamos muito confiantes do que vem pela frente. Estamos preparados para capturar todas as oportunidades em todos os segmentos que estão abertos dentro da Cidade de São Paulo e da Grande São Paulo. Equipe forte, nós aumentamos o nosso corpo técnico e estamos muito confiantes. Obrigado.