

**Transcrição da Teleconferência
EZTEC
Resultados do 2T22**

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T22 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 discussões serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, por favor, solicitem a ajuda do suporte através do chat.

Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID disponíveis no site: <https://ri.eztec.com.br/>, para retornar à apresentação. Também em nosso site vocês podem encontrar os slides da apresentação na central de download.

As informações estarão disponíveis em BR GAAP e IFRS aplicável à entidade de incorporação imobiliária no Brasil. Do contrário, será indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio da EZTEC, projeções e métodos operacionais e financeiros 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, 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 periféricos materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria de passar a palavra para o senhor Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI que iniciará a apresentação. Por favor, Emílio, pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia a todos, é uma honra e um prazer estar aqui na teleconferência de resultados do 2T22, primeiro semestre de 2022. Quero fazer uma menção especial à participação nesta teleconferência do nosso Presidente do Conselho de Administração e também Diretor Vice-presidente da EZTEC, Flávio Ernesto Zarzur.

Ao nosso também membro do Conselho de Administração e Diretor Vice-presidente de Incorporações e Novos Negócios, Silvio Ernesto Zarzur e também à participação do Vice-presidente do Conselho de Administração, Samir Tayar.

Senhores, vamos direto ao slide da página três: os lançamentos do trimestre. Onde nós realizamos no final do mês de junho o lançamento do *Haute* e do *Hub Brooklin*. Aproximadamente 20% foi vendido e compreende aproximadamente R\$ 414 milhões que contribuíram para

atingirmos R\$ 904 milhões de lançamentos realizados em 2022.

Grande destaque no semestre, sem dúvida nenhuma, ao *Expression* e *Exalt* lançados na Vila Clementino no mês de fevereiro durante o 1T. Já se encontra em mais de 51% vendido.

No segmento de baixa renda, junto com o nosso parceiro BP8, o empreendimento Vila Nova Fazendinha na região de Carapicuíba, também com mais de 50% vendido. Seguindo para o slide da página número quatro: performance operacional.

Venda bruta no trimestre atingindo R\$ 266 milhões com R\$ 618 milhões no total do semestre. Importante mencionar que das vendas que fizemos no trimestre, R\$ 40 milhões foram de imóveis performados que já contribuem imediatamente com a receita e o reconhecimento de resultados agora no 2T22.

Na página cinco falando um pouco dos próximos lançamentos, nós temos preparado algo próximo de R\$ 670 milhões. No entanto, R\$ 410 milhões desse total se referem à segunda fase do empreendimento *Unique Green* que no final do ano de 2021, lançamos e vendemos na primeira fase 50% do projeto.

Agora, na segunda fase abrimos em um único final de semana. Já vendemos 25% dessa nova fase, atingindo quase R\$ 120 milhões de vendas. Essas vendas que fizemos agora serão imediatamente reconhecidas na divulgação de resultados do 3T.

Além dos projetos aqui vistos nesse slide, temos também a alegria de mencionar que é provável e bastante possível termos o primeiro lançamento da EZCAL dentro do ano de 2022, o que vai contribuir com mais pelo menos R\$ 130 milhões de VGV na participação EZTEC.

Próximo slide na página seis: entregas. Vocês conseguem observar nesse quadro as entregas que já realizamos, aproximadamente R\$ 300 milhões completados com o Artis Jardim Prudência que já está mais de 80% vendido e temos para completar o ano, principalmente no 4T22, algo muito próximo dos R\$ 500 milhões a serem entregues.

O principal volume de entregas da Companhia nestes últimos tempos será no ano de 2023, onde deveremos atingir quase R\$ 2 bilhões de entregas e projetos muito bem vendidos, em média $\frac{2}{3}$ vendidos.

Na página número sete, temos o banco de terrenos da Companhia que atingiu R\$ 11 bilhões. Vocês podem ver uma pequena variação. Se eu olhar pelo ano de 2022, a variação que nós tivemos do *landbank* corresponde exatamente ao volume total lançado, em torno de R\$ 900 milhões.

Quando completadas e superadas as cláusulas resolutivas, esse *landbank* pode nos dar de R\$ 13 bilhões para R\$ 14 bilhões estimados aqui na Companhia. Slide de número oito: o estoque.

O estoque fecha no 2T22 em R\$ 2,7 bilhões, sendo ele na sua maior parte residencial e contando com uma parcela de imóveis prontos bastante pequena. No caso do residencial, apenas R\$ 367 milhões. É, de fato, estoque pronto residencial. Sua maior parte fica localizada na zona sul de São Paulo.

Página número nove: indicadores financeiros. Aqui nós observamos no gráfico de cima e da

esquerda a receita líquida da Companhia em torno de R\$ 243 milhões e no gráfico de cima e da direita, a nossa margem bruta e o lucro bruto atingindo R\$ 84 milhões com aproximadamente 35% de margem bruta.

Aqui vale alguns comentários importantes a serem mencionados. O primeiro deles é que nós já temos percebido um arrefecimento dos incrementos adicionais em relação ao INCC nos custos de construção.

Temos mencionado aos senhores desde o final do ano passado que a inflação vivida pela EZTEC aqui em São Paulo se caracterizava muito mais próximo de quase 50% acima do que o INCC vinha nos referindo.

No 2T com essa inflação que foi reconhecida em balanço da ordem de classe 5,5% do INCC, já houve uma redução dessa variação para aproximadamente 38% acima dele. Vivido os meses de julho e parte de agosto, não temos visto a mesma pressão de custos que supere o que temos a reconhecer do INCC.

Então, é esperar uma boa notícia para o 3T quando esse INCC de 5,5% corrigirá toda a carteira de recebíveis da Companhia, trazendo de volta a margem bruta para os patamares que vínhamos trabalhando ao longo dos últimos trimestres.

No gráfico de baixo e da esquerda, temos a equivalência patrimonial atingindo R\$ 24 milhões. A equivalência patrimonial, importante mencionar, são empreendimentos sendo executados juntamente com nossos parceiros.

Empreendimentos como o Eredità na Mooca, o *Signature* na região aqui da aclimação ou empreendimentos Minha Casa Minha Vida como o Pin Internacional e o Pin Osasco.

E quando vocês observam no *release* de resultados abertos, o quadro de reconhecimento de resultados da nossa equivalência patrimonial, percebemos que ela está do ponto de vista de margem bruta, absolutamente em linha com os resultados obtidos no consolidado da Companhia.

Então, seja em empreendimentos próprios ou em empreendimentos geridos por terceiros, percebemos exatamente o mesmo comportamento. A margem apropriada à Companhia no gráfico de baixo e da direita, atingindo 38%.

Esses 38% também receberão o total benefício desse incremento da carteira de recebíveis com esse INCC que será reconhecido no 3T de quase 5,5%, devendo voltar para algo próximo de 40% ou um pouco mais de 40% no próximo trimestre.

Na página de número 10 no gráfico de cima e da esquerda, temos o nosso resultado financeiro. Importante menção dos maiores resultados, na verdade, do segundo maior resultado financeiro da história da Companhia com R\$ 48 milhões no trimestre, fruto de pelo menos duas coisas importantes.

O carregamento de um caixa de mais de R\$ 1 bilhão dentro do trimestre, onde esse carregamento remunerado pouco acima do CDI como temos feito, contribui para uma parcela importante ou alguma coisa muito próxima de $\frac{1}{3}$ desse resultado.

E o restante vem da nossa carteira de recebíveis diretos, bem como os imóveis que se encontram

em repasse. Na carteira de recebíveis financiados pela Companhia, no gráfico de cima e da direita, pode ser visto o final de R\$ 378 milhões sendo corrigidos por aproximadamente IGP mais 10%.

Lembrando que nessa carteira nós reconhecemos o IGP de mais de 4% no trimestre. Tudo isso para mencionar no gráfico de baixo e da esquerda o fechamento do trimestre com lucro líquido de R\$ 83 milhões, portanto, semestralmente atingindo R\$ 188 milhões para uma margem líquida muito próxima de 35%.

É basicamente a mesma margem bruta da Empresa. No slide de número 11, nós observamos a estrutura de capital. Agora sim, vendo aqui uma fatia um pouco maior de capital de terceiros dentro do capital da Companhia com a tomada da Debêntures que entrou no mês de maio no nosso caixa.

Essa Debênture que nós tomamos, como já mencionado, para um reforço e segurança em relação a todo este momento que estamos passando e não obstante, também a suportar este crescimento que viemos e estamos auferindo ao longo dos trimestres.

Do ponto de vista da distribuição dos nossos ativos, é importante mencionar uma boa variação comparado com um ano atrás da nossa parcela de terrenos no total do patrimônio líquido da Companhia, hoje na casa de R\$ 1,7 bilhão.

O caixa em torno de R\$ 1 bilhão e todo o nosso estoque em construção por volta de R\$ 600 milhões. O ativo total da Companhia atingiu neste trimestre R\$ 5,4 bilhões para um patrimônio líquido muito próximo de R\$ 4,5 bilhões. Com isso, já contando as ações recompradas na tesouraria, nós temos um valor patrimonial por ação de R\$ 19,85.

Na página de número 12, antes de passar a palavra aos nossos controladores, há duas questões bastante importantes. A primeira delas é a recompra de ações que visa, sem dúvida nenhuma, melhorar a rentabilidade do investimento aos nossos acionistas.

Temos agora em tesouraria mais R\$ 2,863 milhões de ações compradas nos últimos meses a um preço médio de R\$ 15,78, portanto, desembolsados R\$ 45 milhões. No total dos três programas, já adquirimos quase R\$ 9 milhões de ações e investimos na recompra R\$ 177 milhões.

Por último, o pagamento de dividendos. Como nós já viemos fazendo e implementando desde o início do ano, o nosso Conselho de Administração aprovou o pagamento de dividendos equivalente ao que seria obrigatório de 25%, o que dá R\$ 19,7 milhões a serem pagos agora no próximo dia 31 de agosto de 2022, equivalente a R\$ 0,09 por ação.

Feita essa apresentação e dito tudo isso antes de abrirmos a sessão de perguntas e respostas, abro para nossos controladores fazerem seus comentários. Faço também a menção ao nosso Diretor Comercial, Marcos Ernesto Zarzur, presente na Companhia. Srs. Flávio e Silvio.

Flávio Ernesto Zarzur:

Eu queria transmitir a todos nossa tranquilidade em função da estrutura da nossa empresa e a minha satisfação pessoal pelo lançamento da segunda fase do *Unique Green*. Foi um terreno que nós compramos há muitos anos e que foi um processo de aprovação muito longo pela

demanda muito forte por aquele produto.

Então, isso me traz muita confiança. Como o Emílio falou, nós estamos sentindo muito mais controle e consciência do funcionamento de custos e execução de obra. Logo, estou muito confiante no futuro.

Essa foi a primeira coisa que eu queria transmitir, vou passar para o Silvio e para o Marcos também colocarem. Estamos muito tranquilos e sem dúvidas que vamos atingir os objetivos que temos.

Silvio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos, gostaria de agradecer pela audiência e dizer que com esse cenário todo que nós estamos encontrando hoje, mudaram as características do negócio. Nós estamos muito atentos a isso.

A Empresa está se movimentando de uma forma bastante ativa para se adaptar a essa nova sistemática do mercado com todas essas alterações de preço rápido etc. Eu quero falar que nós estamos atentos e operando com bastante força essas melhorias.

O cenário é desafiador, mas eu entendo que nós estamos se saindo bem dessa situação de uma forma muito positiva. Eu quero lembrar que nós temos um *landbank* muito bom, ele foi comprado por preços corretos.

Os projetos estão muito bem escolhidos, estão sendo muito bem executados. Quando eu olho o nosso estoque, ele não é estoque, é mercadoria na loja. Ele é muito bom, nós não temos disposição de entregá-lo de qualquer forma.

Não tenho mercadoria que eu tenha que liquidar, tenho mercadoria para vender bem. Foi fruto de muito trabalho e nós não entendemos que compensa desfazer dele por margens muito baixas. Então, nós continuaremos operando com liquidez.

Eu acho que até o final do ano com mais velocidade do que nós operamos no primeiro semestre, mas preservando o preço e a margem dentro do possível, é lógico. Dentro desse cenário que nos encontramos. Nós vamos operar com responsabilidade e cuidado, o que nós sempre fizemos muito bem e vamos continuar fazendo.

A Companhia desde que abriu o capital e foi fundada nunca teve um trimestre de prejuízo. Nós vamos continuar dando lucro e os lucros serão crescentes, porque eu acredito que o pior da adaptação nós passamos para trás e daqui para frente são lucros crescentes que estamos esperando.

E eu volto a falar que nós estamos muito bem alicerçados em nosso banco de terreno. O Emílio falou do VGV de R\$ 11 bilhões e nós temos mais três. Eu não sei, é mais ou menos isso, porque nós temos 220 mil metros de área privativa no Extra a pelo menos R\$ 15 mil o metro.

Então, isso vai dar pelo menos R\$ 3,3 bilhões a mais de VGV. Ele é super bem localizado, acho que tem uma super liquidez e é um produto que vai fazer um diferencial para a Empresa. Acredito que é isso que eu tinha para falar e gostaria de mencionar que o lançamento, como o Flávio falou do *Unique Green*, foi um sucesso.

Isso trouxe mais confiança para nós e para a Empresa. Vendemos R\$ 120 milhões no primeiro final de semana passado. Nós abrimos o plantão e fizemos isso em três semanas de aquecimento.

Não foi um aquecimento longo ou clássico, como se fazia em até 70 dias. Foi um aquecimento de 15 dias, tudo isso é muito positivo. Era isso o que eu tinha para falar e agora passo a palavra para o Marcos.

Marcos Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos. Depois que meus irmãos colocaram muitas coisas positivas, o que eu enxergo na parte comercial do cliente que nós estamos atendendo e olhando na situação macro, é que as maiores dificuldades já passaram e enxergamos um cenário mais positivo para frente.

Realmente foi muito desafiador, mas a mudança de humor no nosso mercado é rápida e os clientes neste momento de apenas enxergarem essa taxa de juros que pode vir a cair juntamente com a inflação e que as coisas tendem a ficar melhor no primeiro semestre do ano que vem, já tem um ânimo geral.

Tanto no corpo de venda como nos clientes que estamos atendendo. Eu estou sentindo que vamos ter uma melhora boa e nós estamos cheios de produtos não só na prateleira, como produtos aprovados e prontos para serem lançados na hora que o mercado responde. Eu acredito que vai acontecer.

Pedro Lourenço:

Obrigado, senhores. Agora, abriremos a sessão de perguntas e respostas. Para aqueles que desejam se manifestar, solicitamos que seja utilizada a funcionalidade “*Raise Hand*”. Na medida que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que vierem através do chat.

Caso não seja possível responder dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com um contato de e-mail para o RI da EZTEC. Dessa forma, o nosso time conseguirá entrar em contato após a nossa teleconferência.

Lobato:

A primeira pergunta é mais para entender se vocês estão com certa dificuldade para acelerar os lançamentos e queríamos saber se essa dificuldade é mais relacionada a margens ou a demanda.

Em outras palavras, se não fossem os custos mais altos, esses lançamentos seriam viáveis com uma VSO satisfatória? A ideia da pergunta é compreender se é uma questão de insegurança somente com a capacidade do cliente de absorver mais preço ou se é uma questão mais ampla e estrutural.

E a segunda pergunta é que vemos um certo represamento nos lançamentos. Agora, a *Unique Green* teve a segunda fase lançada e nós queríamos entender qual a expectativa de aumento de preços em relação às primeiras fases com esses lançamentos. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Lobato, tudo bem? Obrigado pela pergunta, é o Silvio que está falando. Nós estamos dentro de uma capacidade operacional nossa, já lançamos R\$ 1 bilhão neste primeiro semestre. Estamos entrando agora com a segunda fase do *Unique Green* e temos mais lançamentos pra fazer dentro desse ano.

O cenário não era exatamente abrigador quando passamos pela pandemia e por esse início de guerra da Ucrânia que trouxe bastante aumento de preço para nós. Fomos cuidadosos. Eu vou falar olhando o cenário macro geral.

Nós temos a eleição, Copa do Mundo e uma série de coisas que vão acontecer esse ano. Então, tudo isso nos leva a ser cautelosos por um lado, mas se você analisar esse VGV que vamos fazer, ele é bem arrojado para o cenário que nós estamos enfrentando.

Logo, não temos insegurança nem em um aspecto e nem em outro. Nós estamos com nossa capacidade operacional sobrando um pouco, isso é verdade, mas dentro de um cenário que se avizinha de eleição, Copa do Mundo e esse problema da guerra que não acabou.

Esse problema de falta de material traz um aumento de preço, a variação de preço do petróleo, tudo isso nos faz entender que o volume e a velocidade ideal para nós é essa. Devemos acelerar um pouco.

Uma coisa é você carregar um pouco de mercadoria com juros a dois, outra coisa é você carregar a mercadoria com juros a 13. Então, agora vocês nos verão acelerar um pouco. Vamos falar da venda de estoque, porque passou a fazer mais sentido vendê-lo agora.

Eu acho que é isso. No caso do *Unique Green*, a nossa expectativa é dar mais liquidez conforme eu falei. Não é tanto de aumento de preço, porque a margem já está ajustada de forma conveniente.

Quando tivemos todo esse aumento de preço do INCC, nós o incorporamos. Quando eu falo em não ganhar acima do INCC, isso já traz um aumento grande de lucratividade no empreendimento.

A ideia ali é fazermos mais liquidez, vender mais rápido e praticamente manter os preços que tínhamos ajustados por INCC nos preços de lançamento anterior. Acho que é isso, obrigado.

Pedro Lourenço:

Lobato, foi respondida sua pergunta? Gostaria de fazer alguma outra?

Lobato:

Não, foi muito claro. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira é em relação à margem bruta, eu

entendo o efeito do INCC no trimestre e que parte disso deve voltar agora no 3T. Minha dúvida é em relação à margem bruta de novos projetos.

Vocês até colocaram na apresentação alguns projetos que pretendem lançar agora no segundo semestre e a minha pergunta é se olhando para frente nesse cenário de custo já um pouco mais estabilizado, se vocês já veem a margem desses novos lançamentos que possuem no *pipeline* voltando para acima dos 40%, que é o seu histórico.

E a minha segunda pergunta é em relação aos projetos de baixa renda que, nesse cenário de custo mais desafiador, vocês tinham fugido e evitado um pouco esses projetos. Com as mudanças do programa Casa Verde e Amarela e também com essa estabilização de custo, faz sentido voltar a olhar também para a baixa renda ou vocês ainda estão preferindo ficar na média alta? É isso, obrigado.

Marcos Ernesto Zarzur:

Obrigado pela pergunta, e se você for olhar os empreendimentos desse ano, como temos alguns de altíssimo padrão dentro destes *mix*, você vai enxergar a margem bruta até subir. Porém, quando olhamos o cenário como um todo dentro do mercado que observamos para frente, tem um ligeiro decréscimo na margem bruta.

Então, a margem bruta quando é feita a pesquisa e entendido o preço que venderia hoje para no ano que vem pagar esse ajuste, você tem um pequeno decréscimo da margem.

É que daqui um ano se as coisas estiverem melhor, o preço de venda vai se recuperar e essa margem vai voltar ao que era antes, então é simples. Se as coisas se mantiverem como estão agora, devemos ter um decréscimo pequeno. Se as coisas melhorarem, devemos ter um acréscimo de margens.

Se as coisas piorarem, devemos ter um decréscimo e é assim. Se as coisas melhoram, nós ganhamos um pouco mais. Se forem piores, nós ganhamos menos. Eu acho que é por aí, eu não sei se o Flávio quer falar da baixa renda.

Flávio Ernesto Zarzur:

Eu só iria contar que o Emílio fez uma explanação da volta da margem no próximo trimestre.

Emílio Fugazza:

Esse efeito o Cambauva conhece e relatamos aqui. O Marcos apenas comenta a questão de que no próximo trimestre nós vamos ter o repique para cima devido a inserção dos 5,5% do INCC. Quanto a isso, sim e voltamos para o patamar de 40% na média do ano. O Silvio fez uma menção de médio a longo prazo.

Marcos Ernesto Zarzur:

Eu fiz uma menção no curto prazo que tem mais um efeito, que é o lançamento de prédios de alto padrão como esses da República do Líbano. Então, vocês devem ver a nossa margem subir substancialmente no segundo semestre. Como um todo, ela vem substancialmente mais alta. O que eu falei de estabilidade e variação de acordo com o cenário é para o ano que vem. É isso.

Emílio Fugazza:

E agora uma opção de baixa renda.

Flávio Ernesto Zarzur:

Agora só para colocar aqui, vou levantar alguma coisa a respeito de baixa renda. Apenas para ficar claro para você, Cambauva. É uma estratégia da EZTEC? Sim, continuar lançando na cidade de São Paulo os de baixa renda.

Nesse momento nós estamos fazendo um reestudo dos nossos produtos e readequando para a realidade que estamos vivendo. Com certeza no começo do próximo ano estaremos lançando esses de baixa renda.

Como você bem sabe, nós já temos vários terrenos comprados com essa destinação, então sim, iremos voltar com força representando algo como 20% a 25% do nosso VGV para o futuro. É isso.

Silvio Ernesto Zarzur:

Também para ficar claro para todo o mundo, uma Companhia do tamanho da nossa que tem esse desejo de operar somente em São Paulo deve operar em todos os mercados. Então, nós vamos operar no Minha Casa Minha Vida, na média baixa, na média alta, na alta, na altíssima, no corporativo. Nós vamos ter que operar em tudo, no comercial, tipo hotel.

Nós vamos ter que trabalhar todos esses segmentos de forma que faça parte do cardápio Minha Casa Minha Vida como fazem parte todos os segmentos do mercado imobiliário de São Paulo. E para deixar claro, nós temos explorado a baixa renda com o nosso parceiro BP8 um pouco mais na periferia de São Paulo.

Pedro Lourenço:

A pergunta foi respondida ou ficou mais alguma questão?

Gustavo Cambauva:

Não, não ficou. Ficou claro, pessoal. Muito obrigado, bom dia.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Gustavo. Bom dia.

Ygor Altero, XP:

Olá, pessoal. Bom dia e obrigado por selecionar minha pergunta e pela apresentação. Duas perguntas rápidas aqui. Ainda na questão do segmento de alta renda que estávamos discutindo agora, vocês poderiam dar um *update* de como estava?

Como estão as parcerias, até com a Lindenberg, que vocês fizeram? Se puderem comentar os lançamentos que vocês estão vendo pela frente, no segmento de alta renda.

E a segunda pergunta, o Emílio já comentou sobre o cenário do INCC um pouco mais favorável. Eu queria que vocês pudessem dar um pouco mais de detalhes sobre o que estão vendo para contribuir tanto positivamente quanto negativamente do lado do INCC. É basicamente isso, obrigado.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Ygor. Eu vou passar para o Silvio começar a responder sobre as nossas parcerias e essencialmente a Lindenberg.

Silvio Ernesto Zarzur:

A Lindenberg é uma parceria que está indo muito bem. Ela não é uma parceria, é mais uma *joint venture* que deve culminar em uma aquisição de metade do controle dela. Isso está ajustado.

Estamos nesse caminho e eu entendo que é uma coisa que vai dar muito fruto, ela já está dando. Nós trouxemos eles para nos auxiliar no relançamento do que era o *Infinity*. Então, relançaremos o *Infinity* com a marca Lindenberg.

Entendemos que vai dar muita força para nós. Temos mais dois projetos em andamento que serão lançados ainda esse ano. Como ela culmina em uma aquisição, é entendimento da Empresa que a grife Lindenberg é importante e agrega valor.

Nós vamos juntos ajudar para construir isso, fazer uma marca muito forte que vai auxiliar a EZTEC em uma série de projetos. Ela deve trazer muitos frutos. Nós temos também uma parceria bem extensa como eu falo sobre a BP8, que está na outra ponta, exatamente no Minha Casa Minha Vida, no padrão, na faixa três e dois. É também de muito sucesso e estamos indo muito bem. Nós estamos estudando outras parcerias, para falar a verdade.

Faz parte de ocupar um espaço maior no mercado imobiliário de São Paulo ter mais parcerias locais com outras construtoras e isso está na mesa para ser analisado. Acho que é isso.

Emílio Fugazza:

Ygor, vou te responder a questão do INCC. Acredito que seja importante fazer duas menções nela. Nós temos uma forma de olhar para o orçamento e trazê-lo para a nossa divulgação de resultados e contabilidade.

Então, entendemos que esse orçamento que trazemos é sempre a melhor estimativa de como aquela obra vai ser executada. Quando você olha para os últimos anos, principalmente os últimos 8T, essencialmente encontramos um descolamento enorme do INCC para com a nossa atividade, porque nós estamos praticando os tipos de prédio que efetuamos na cidade de São Paulo.

Esse descolamento chegou a 50% e agora retrocedeu. O retroceder, a nossa visão de que estamos vivendo tempos melhores, são as menções de fornecedores, onde alguns preços já

começam a informar o retrocesso de valores.

Como por exemplo, o aço, que todos mencionam, inclusive, mas não somente esse. Agora, temos que lembrar também que a mão de obra foi um fator decisivo nesse incremento de INCC do 2T. A mão de obra já está alterada e levada para o orçamento.

Agora, nós vamos viver com esse custo de mão de obra pelos próximos 12 meses. Então, é de se esperar que o INCC também faça essa recomposição. Por isso, nós estamos otimistas em relação ao custo de obra nos próximos meses.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu só gostaria de complementar uma coisa. O Emílio está dizendo que devemos ter menos aumento de INCC para frente, mas devemos ter também um descolamento ao contrário do custo de obra em relação ao INCC.

Vocês imaginem um pêndulo que foi puxado ao máximo. Nós descolamos para mais o custo real do INCC. Esse pêndulo deve retornar, é natural. Eu falo pela nossa experiência que daqui nos próximos quatro, cinco e seis semestres, eles vão trazer esse pêndulo de volta.

Dizendo que o INCC vai variar acima do custo de construção fazendo o caminho inverso do que ele fez nos últimos trimestres, como o Emílio falou. Além do INCC não ser tão grande, ele vai variar mais do que o custo de construção, apesar de não ser tão ruim.

Emílio Fugazza:

Ygor, respondemos a sua pergunta?

Ygor Altero:

Está muito claro. Obrigado, senhores.

Emílio Fugazza:

Obrigado você, Ygor. Bom dia.

Pedro, Credit Suisse:

Bom dia a todos, pessoal. Obrigado pela apresentação. Pela pergunta do meu lado são duas. Na primeira delas, eu queria saber como vocês estão enxergando a dinâmica de preço. Vocês comentaram que a recomposição de margem deve vir, principalmente, em função do ajuste dos recebíveis.

Eu gostaria de entender também se parte disso deve vir em função de um potencial aumento de preço, tanto em lançamento quanto em estoque. E a segunda delas é em relação ao *landbank*.

Vocês mencionaram que daqui para frente a postura da Companhia deve ser mais de recompor o *landbank* usado do que aumentá-lo. Eu queria entender como é que vocês estão enxergando

os preços de terreno em São Paulo.

Porque vemos alguns *players* menores distratando terrenos. Isso não poderia ser um momento oportuno para comprar como a Companhia fez no passado? E aproveitando também sobre essa questão da recomposição.

Olhando para frente, talvez imaginem o *landbank* distribuído em uma proporção diferente do que vocês têm hoje em dia. Então, como mencionado, talvez vocês pretendam aumentar o lançamento na baixa renda.

O *landbank* tem um *share* mais voltado para isso, apenas usando como exemplo ou então, para a alta renda. Como vocês imaginam essa distribuição olhando para frente? Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Pedro, é o Silvio. Eu estou falando de curto prazo, então acho que não. Acredito que nós observamos uma manutenção de preço ajustado pelo INCC. Os preços subiram bastante, Pedro. Logo, os preços estão bem elevados.

Estou falando que no curto prazo eles acompanham o INCC. Na minha visão não vão subir no curto prazo, mas nos próximos seis ou sete meses. Enquanto não mudar o cenário de forma substancial para melhor ou para pior, não sou um super economista para falar, mas é manutenção de preço.

A outra pergunta a respeito do *landbank* é que os preços de terreno em São Paulo não cederam. Eu não vejo o preço ceder, apenas subir. Os terrenos estão caríssimos. Eu quero lembrar de novo que nós temos o *landbank*, na verdade, de R\$ 14 bilhões.

Nós estamos lançando alguma coisa com R\$ 2 bilhões esse ano, algo perto disso. Afinal, nós vamos ser muito criteriosos na compra de terreno.

É óbvio, conforme o mercado aponta para nós uma direção, vamos na direção que ele conduz. Se o mercado aponta que é para ir no baixa renda, nós vamos fazer essa reposição ali.

Para onde ele apontar nós vamos. Não é exatamente na baixa renda, é para onde o mercado apontar. Agora, muito oportunistas e muito seletivos. Não estamos falando que não vamos comprar, mas de forma muito oportunista e seletiva.

Eu quero lembrar que nesse *landbank* também falta aproximadamente R\$ 1 bilhão que vai ser composto por agregação de CEPAC. Então, tem mais R\$ 1 bilhão que só depende de agregar CEPAC.

Isso também pode ser fruto de transferência interna. Nós temos locais e propriedades onde temos CEPAC que podemos remover. Isso traria um aumento muito grande no *landbank*. Nosso *landbank* é muito confortável, então vai ser muito seletivo e oportunista.

Flávio Ernesto Zarzur:

Gostaria de acrescentar uma outra coisa dentro do *landbank*. Parte dele está sendo desenvolvido nos edifícios corporativos por uma estratégia em andamento e como diretriz básica é usar o

landbank.

Eventualmente, diminuí-lo em função de mais lançamentos, compras seletivas e até via parcerias para utilizar o nosso *landbank*. Gostaríamos que nos próximos um ou dois anos nosso *landbank* viesse um pouco mais adequado à projeção de VGV, é isso.

Emílio Fugazza:

Pedro, respondemos sua pergunta?

Pedro:

Responderam. Se eu puder fazer só um *follow-up* na questão do preço, então vocês têm conseguido repassar INCC tanto em estoque quanto em lançamento? Mesmo que não tenha ganho acima disso, tem sido possível ajustar?

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu vou falar de novo, daí para trás o mercado estava bem ruim. Então, nós cedemos um pouco na questão do preço. O mercado deu uma firmada, ele melhorou. Agora, nós estamos conseguindo ajustar o preço dentro daquilo que estava previsto, dentro da avaliação do INCC.

Para fazermos essa liquidez e aumentarmos essa velocidade de venda até o final do ano, eu quero deixar claro que se precisar diminuir o preço de venda em dois ou três por centos, nós vamos diminuir, porque faz muita diferença.

O importante para nós vai ser chegar no final do ano e ter um volume de venda adequado, porque a nossa margem já é bem alta. Quanto é a nossa margem, Emílio?

Emílio Fugazza:

Nós temos hoje 35%.

Silvio Ernesto Zarzur:

De líquida?

Emílio Fugazza::

De líquida e bruta.

Silvio Ernesto Zarzur:

Se é 35% e eu chegar no final do ano com um volume de venda bem maior e com uma margem, por exemplo, líquida de 32% está bom. Não é esse o ponto, tem que ver que não é só o volume de lucro que você tem. É o volume de caixa que geramos para a Companhia.

Apesar de ser uma Empresa de incorporação, nós temos uma cabeça muito financeira e eu quero lembrar que o juros está correndo a 13% ao ano.

Então, compra seletiva de terreno: juros de 13% ao ano. Aumentar a velocidade de venda: juros de 13% ao ano. Gerar o caixa para a Empresa: juros de 13% ao ano. Nós vamos tentar trabalhar nesse sentido.

Em cada mercado e momento, nós temos que nos adaptar e trabalhar de acordo com ele. Agora, se tiver que ceder um pouco no preço para atingir a liquidez e o volume de venda, nós vamos fazer isso.

Emílio Fugazza:

Ok, Pedro?

Pedro:

Respondido, pessoal. Muito obrigado e bom dia.

Emílio Fugazza:

Obrigado, você. Bom dia também.

André Mazzini, Citibank:

Olá, pessoal. Obrigado pelo *call*. A Primeira pergunta é sobre o *follow-up* da JV com a Lindenberg. O relançamento do *Infinity* vai ser o primeiro projeto com a Lindenberg e com vocês, o que vai mudar o projeto?

Vai ser somente a fachada ou algo mais substancial? É um projeto com uma área de lazer bem grande, o que vai mudar para o lançamento vender mais de início? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é sobre o *Esther Towers*. Vimos que a Brookfield pagou recentemente R\$ 6 bilhões por um portfólio São Paulo e Rio, mas tem muita coisa ali em São Paulo, inclusive, até um prédio em frente o *Esther* que a Brookfield está levando.

Bom, certamente vocês conhecem bem a Brookfield. Até a Torre B lembro que foi vendida para a Brookfield lá atrás do *EZ Towers*.

E se *players* como esse tem interesse em comprar antes da entrega, como o *Esther Towers* está hoje em dia, porque mal ou bem, o que eles levaram ali em frente também está vago. Então, acho que tem alguns *players* com apetite para comprar prédios que não estejam totalmente locados. São essas duas perguntas. Obrigado, pessoal.

Emílio Fugazza:

Vamos começar pelo *Infinity*.

Silvio Ernesto Zarzur:

Não é o primeiro lançamento com a Lindenberg. O primeiro lançamento com ela é na Vila Mariana e devemos lançar logo mais um prédio. Ter a grife Lindenberg ajuda a posicionarmos o produto.

O Marcos montou um plantão espetacular na 23 de maio. Não tínhamos plantão, não tínhamos decorado. Agora, nós alugamos um terreno grande na 23 de maio do lado do empreendimento. Uma fachada promocional. Não é um plantão, é uma loja com decorado que vai ser maravilhoso.

Os pontos de referência, nós procuramos cercar de todas as possibilidades para somar e fazer essa liquidez que você fala. Lindenberg: plantão espetacular maravilhoso. Uma coisa única que vai agregar e dar muita força. Um decorado incrível, muito bonito também.

Nós conversamos muito com o Carlos Ott e ele deu um banho de Brasil no prédio. O prédio, o produto e a mercadoria é aquela. Ele ganhou um banho de Brasil e é um prédio mais adaptado ao gosto do brasileiro, é mais translúcido. A Lindenberg nos auxiliou nessa harmonização do edifício.

O Adolpho opinou bastante e a nossa equipe também trabalhou bastante nisso. Eu acho que o prédio ficou muito mais do gosto de São Paulo. É um edifício de grife, translúcido, iluminado e claro.

Realmente, cercamos de tudo para fazer esse lançamento, inclusive, no momento correto de lançá-lo. Vamos lançar esse prédio no momento correto, não vamos lançá-lo dentro de um mercado instável. Nós queremos lançar dentro do mercado correto para ganharmos o dinheiro que devemos com esse edifício.

Emílio Fugazza:

E agora o Esther *Towers*, ele fez a pergunta em relação à Brookfield.

Flávio Ernesto Zarzur:

A questão da estratégia do Esther *Towers* é que nós temos um ritmo de construção. A velocidade foi reduzida e a ideia é, provavelmente, que antes de vendê-lo nós consigamos algum locatário para ancorá-lo.

Podemos usar também o nome, o direito de nome, pode-se usar uma série de fatores. É um prédio com uma arquitetura totalmente diferenciada e um produto que deve ter um desempenho em termos de economia, operação e sustentabilidade muito além dos vizinhos.

Mas é isso, então é aguardar. Isso deverá ser em dois passos. Primeiramente, alugar para em outro momento colocarmos no mercado.

Marcos Ernesto Zarzur:

O que o Flávio quis colocar é que o Esther *Towers* vai ser um marco na arquitetura, o prédio mais bonito da cidade de São Paulo. Então, ele ter um *naming rights* ou qualquer outra coisa

nesse sentido, é muito forte para depois realizarmos a venda.

Emílio Fugazza:

Apenas lembrando, André. A obra já se encontra em mais de 40% evoluída e nós tivemos nesse período a pré-certificação *Leed Gold* nesse empreendimento. Respondemos a sua pergunta?

André Mazzini:

Responderam, pessoal. Muito obrigado.

Emílio Fugazza:

Obrigado você, André.

Guilherme, Onix:

Oi, pessoal. Tudo bom? Bom dia. Bom dia, Sr. Samir, Flávio, Silvio, Emílio, Pedro e Marcos. São duas perguntas aqui, desculpe, mas hoje vou entrar em um pouco mais de detalhes. Em primeiro lugar, o custo interno está 38% acima do INCC. Desculpe, eu não entendi.

É INCC mais 38% nominal ou 138% de INCC? Eu não entendi, você pode explicar um pouco melhor? Mais ainda, vocês são super bacanas na forma de redigir o texto, mas dá uma sensação que estão dizendo que esse tipo de movimento tem acontecido com a EZTEC.

Porém, não é bem isso. O ponto de vocês é que, para quem faz um prédio grande em São Paulo, o custo tem sido bem maior do que o INCC, ou seja, não deveria ter uma diferença tão grande entre EZTEC e *peers* listados em Bolsa, que estão acostumados a fazer prédio grande, não estou falando de *low income*. Essa é a primeira pergunta.

Na segunda, eu queria voltar nesse negócio da Esther. Vocês me ajudam a quebrar um pouco melhor o efeito da Esther nos números? Eu digo isso por ela ser bem grande. Pelo o que eu sei dos números gerenciais, aqueles que vocês estão colocando no final da planilha do NAV.

Eu entendo que ele está dentro daquele *landbank* de R\$ 1,7 bilhão, mas você me ajuda a separar quanto é o terreno e o custo de construção dele? Porque eu acho que isso está nos atrapalhando em ver a margem embutida em seu estoque.

Parece que ele minora a margem embutida em seu estoque residencial. Você pode me ajudar nesses dois, por favor? Desculpe, Silvio, mas eu gostei de ver essa margem líquida mantida em uma receita maior, é um bom negócio.

Silvio Ernesto Zarzur:

Vamos tentar e trabalhar para isso.

Emílio Fugazza:

Eu vou iniciar e depois passo para os nossos controladores. Obrigado pelas perguntas, elas são

ótimas para esclarecermos as coisas para quem nos escuta. Efetivamente, não sabemos exatamente como cada empresa opera.

Conseguimos ver os nossos números profundamente e é mais ou menos assim. Se o INCC desse 3%, por exemplo, eu diria para você que estávamos operando em três mais um que daria aproximadamente esses 38%.

Então, significa que é 138% do INCC como nós operamos em todas as obras que estão em construção com viés de baixa, ou seja, isso significa que o INCC, pelo o que o Sílvio mencionou, vai continuar dando alguma coisa no campo positivo e acreditamos que o nosso custo vai dar alguma coisa no campo negativo.

Se andamos a 138% do INCC, nós achamos que vamos andar, por exemplo, a 80% ou 70% do INCC. Mais cedo ou mais tarde, vamos convergir para o INCC. Logo, isso só trará notícias boas nos próximos trimestres.

Silvio Ernesto Zarzur:

Porém, é mais do que achamos. A lógica indica isso. Você não pode ter um pêndulo puxando sempre para um lado, ele tem que voltar. O INCC tem um cálculo feito pela Getúlio Vargas, é um índice sério. Então, uma hora ele vai voltar e vamos ter esse descolamento invertido.

Emílio Fugazza:

Guilherme, você que é uma pessoa extremamente técnica sabe exatamente esse efeito que vou mencionar agora. Você tem uma carteira de recebíveis e um custo, ambos caminhando contra o INCC, porém em um *time* diferente.

Nós ajustamos o INCC de 5,5% inteiro no 2T, porém na carteira somente vou ajustar no 3T, porque contratualmente o cliente me paga o INCC de 5,5% defasado de dois meses. Em uma situação absolutamente normal, essa defasagem tem que impactar de 3% a 4% na margem bruta.

E foi exatamente esse o efeito que nós vimos nessa divulgação de resultados. E o que vai acontecer no terceiro? Eu vou trazer esses 5,5% integralmente para a carteira de recebíveis e o custo, provavelmente, vai ser uma fração muito pequena disso.

Eu vou dar o *spike* completamente contrário, Guilherme. É de se esperar, por exemplo, essa margem muito mais próxima de 43% ou 44% no 3T, o que é um efeito absolutamente matemático e técnico.

Do Esther você mencionou que nós estamos com ele não contabilizado, mas gerencialmente mencionado em torno de R\$ 1,7 bilhão a R\$ 1,8 bilhão e o custo dele é de aproximadamente R\$ 200 milhões de terreno e R\$ 700 milhões de obra.

Isso significa um custo total aproximado de R\$ 900 milhões, onde nós já incorremos desse custo pouco mais de R\$ 500 milhões.

Dentro desse número gerencial que mencionamos, a margem bruta desse projeto enorme e fenomenal da Companhia é absolutamente igual à margem bruta do EZ Towers que é de mais

de 50%, Guilherme.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu acho que é isso.

Guilherme:

Eu posso continuar?

Emílio Fugazza:

Pode, por favor.

Guilherme:

Desculpe, devemos colocar os pingos nos is. Eu acompanho bastante relatórios e na maioria deles, o Esther sumiu. Só para deixar claro, dos R\$ 700 milhões de custos, R\$ 500 milhões já foram incorridos e temos R\$ 200 milhões a incorrer.

Quando eu observo aquele número gerencial de estoques dentro de R\$ 1,7 bilhão, o custo de construção desses R\$ 500 milhões de incorrido da Esther, estão ali dentro ou não?

Emílio Fugazza:

Sim, eles estão. O custo de construção do Esther está contabilizado dentro do *landbank* da Companhia. Quando você vê o *landbank* de R\$ 1,7 bilhão, ali dentro tem o Esther Towers a custo, Guilherme.

Guilherme:

O Silvio comentou ano passado, mas não posso deixar de aproveitar essa chance, o impacto do Extra. O Extra ainda não subiu, ainda não está sendo considerado como VGV. Então, ele vai majorar o VGV de *landbank* em R\$ 2 bilhões? É essa a informação?

Emílio Fugazza:

O Silvio acredita que muito mais próximo de três e meio. Só para você ter uma ideia, nós estamos falando de três e meio com um custo de terreno aproximadamente de 10%.

Guilherme:

Super agradeço. Obrigado, pessoal.

Emílio Fugazza:

Acabou os pingos nos is, Guilherme. Muito bom, gostei. Obrigado. Você está no mudo, Guilherme.

Guilherme:

Viu? Não sou eu que me coloco no mudo, estou achando que é o Pedro apertando o botão.

Emílio Fugazza:

Ele está tentando te tirar do mudo.

Guilherme:

O ponto é esse mesmo. Tem bastante coisa rodando e os números são muito gerenciais, principalmente, os números de VGV e de estoque. É importante entendermos como vocês estão fazendo, porque cada companhia faz de um jeito e é importante ter comparabilidade. Obrigado pelas respostas, vamos lá.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Guilherme. Um ótimo dia para você e obrigado pelas perguntas.

Pedro Lourenço:

Não havendo mais nenhuma pergunta e transcorrido o tempo previsto, passo a palavra para os nossos Diretores prosseguirem com suas considerações finais.

Flávio Ernesto Zarzur:

Novamente, eu quero agradecer a presença de todos. O nosso RI está disponível para qualquer dúvida que venham a ter e para transmitir a vocês nossa mais forte confiança e certeza de todas essas dúvidas que existiram no primeiro semestre e em algumas algumas situações que foram mais complexas em função de acréscimos de custo.

Hoje, estamos muito mais seguros e temos muita confiança de que os custos vão convergir para os orçamentos originais. É isso, vou passar também para os meus irmãos posicionarem mais algumas coisas. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria agradecer a presença de toda a audiência e declarar que estamos à disposição para conversar com vocês sempre que for preciso, obrigado.

Marcos Ernesto Zarzur:

Eu queria agradecer a presença de todos e dizer que o cenário mais complicado, enxergo que já passou. Agora, está estabilizando e tudo voltará a um normal mais casual. Conto com todos.

Emílio Fugazza:

Obrigado, bom dia a todos.

Pedro Lourenço:

Com isso, a teleconferência de resultados da EZTEC está encerrada. Gostaríamos de informar que estamos desenvolvendo novos instrumentos e revisando nossos próximos materiais objetivando trazer mais transparência, informações apuradas e engajamento de nossos leitores quanto aos negócios e estratégias da Companhia.

Por isso, não deixe de conferir os materiais no site de relações com investidores e participe da nossa pesquisa de opinião através do QR Code disponibilizado nesta apresentação. Agradecemos a participação de todos. Desejamos um ótimo dia e final de semana.