

Teleconferência 1T22 – EZTec

Pedro Tadeu Lourenço:

Os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia.

Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do nosso suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID, disponível de nosso site ri.eztec.com.br para retornar aqui na apresentação. Também nesse site, nosso site de RI vocês podem encontrar os slides da apresentação na central de download.

As informações estão disponíveis em reais, em BR GAAP, IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, no contrário estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência relativas às 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, para iniciar nossa conferência, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, nosso Diretor Financeiro e Diretor de Relações com o Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, o senhor pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Obrigado Pedro. Em primeiro lugar, é uma honra estar aqui apresentando os resultados do 1T22 com todos vocês. Gostaria de fazer uma menção especial a estar aqui junto na nossa apresentação, o nosso Presidente do Conselho e também Vice Presidente da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur, o presidente da EZTec e também Diretor Técnico da Companhia, Marcelo Ernesto Zarzur, e o nosso Diretor Comercial, Marketing e Comercial, Marcos Ernesto Zarzur.

Senhores, eu gostaria de passar diretamente para o slide número três, já falando dos nossos destaques operacionais, começando por lançamentos. Os lançamentos atingiram R\$489 milhões nesse trimestre.

Em larga escala devido ao empreendimento Exalt e Expression lançados na Vila Clementino, uma região muito bem conhecida pela EZTec onde ela já tinha lançado com sucesso o Haute na mesma área, da Rua Borges Lagoa. E o Exalt e o Expression, tiveram uma performance

de vendas bastante superior ao que se esperava e bastante superior ao que tivemos durante todo o ano de 2021 na Companhia em nossos lançamentos.

Ou seja, conseguimos atingir 51% no Expression e 43% no Exalt. Juntos, eles têm um VGV de mais de R\$400 milhões, isso já nos permitiu o reconhecimento contábil, já auferindo receitas e lucro nesses dois empreendimentos.

Também destaco aqui o Villa Nova Fazendinha, na região de Carapicuíba, empreendimento do Casa Verde Amarela, esse empreendimento foi uma negociação que fizemos com o sócio da EZTec, sócio já em dois empreendimentos que estão em andamento, o Pin Guarulhos e o Pin Osasco.

Nós adquirimos 60% de participação neste negócio. Ele é um negócio que já se encontra 46% vendido e já está, neste exato momento, em fase de repasse das suas unidades para caixa, com início de construção acontecendo, portanto, é um empreendimento que já está em reconhecimento na nossa contabilidade.

Com isso eu passo para o slide número quatro. O slide fala da performance operacional. No gráfico de cima e da direita nós observamos vendas. Vendas atingiram R\$351 milhões na venda bruta da Companhia. Isto é muito semelhante ao 4T, eu diria que a performance até superior ao 4T, mesmo sendo nominalmente menor.

Porque, especificamente, neste ano nós passamos o mês de janeiro com praticamente nada de vendas, tanto devido a pandemia, foi o resultado da omicron logo no começo do ano, da covid, da omicron acontecendo mais fortemente e também pela demora das pessoas a voltarem o seu trabalho, a voltarem para São Paulo, ou terem a opção em fazer qualquer compra.

No entanto, não obstante, já no mês de fevereiro, foi quando nós lançamos o Expression e o Exalt, e notem que a venda de lançamentos já atinge então, nesse 1T R\$201 milhões, ou seja, dos 351, 201 foram vendas de lançamento como um todo.

Outro destaque positivo, são R\$58 milhões de vendas, de imóvel performado comparado com os 33 do trimestre anterior. A venda de imóvel performado pela EZTec é sempre algo bastante representativo porque traz para a Companhia no reconhecimento de resultados, uma margem superior a 50%, então é um destaque, sem dúvida nenhuma. Então, do ponto de vista de performance operacional, foi vitória no 1T22.

Do lado dos distratos, 48 milhões, quando vocês olham o gráfico comparativo parece mais alto, e é mais alto nominalmente, mas o Pedro aqui faz um destaque no release da Companhia, onde ele demonstra que, comparado com 4T, aproximadamente R\$15 milhões desse total de distratos foi oriundo de downgrade e transferências que realizamos.

Então, não significa necessariamente que esse cliente saiu da base, significa que ele saiu de uma unidade maior para uma unidade menor, ou de um empreendimento para outro empreendimento, reduzindo então o que era o potencial de pagamento dele para adequar a nós a equação de crédito ou a situação do aumento de preço de INCC. Com isso, terminamos o 1T com R\$303 milhões de vendas líquidas ocorridas.

No próximo slide, slide de número cinco, nós falamos um pouco dos próximos lançamentos, que depois serão detalhados nas suas perguntas pelos nossos diretores e conselheiros aqui presentes.

Esses próximos lançamentos, é aquilo que nós temos visibilidade, não se encerra aqui, mas a visibilidade nos permite informar a vocês algo muito próximo de R\$800 milhões. Esses R\$800 milhões em larga escala estão no Hub e no Haute Brooklin. São dois empreendimentos no mesmo terreno, metragens de apartamento distintas, exatamente como fizemos com o Exalt e o Expression na Vila Clementino.

Esses dois empreendimentos somam mais de R\$400 milhões. O *meeting* com os corretores foi realizado já na última terça feira, com a presença de todos os diretores da EZTec, a casa estava cheia, nós tínhamos uma quantidade de corretores bastante significativa e motivada ao lançamento e ao sucesso deste negócio, que deverá ser aberto em vendas nas próximas semanas.

E também tem que se destacar a próxima fase, a fase turmaline, do Unique Green, o nosso empreendimento na zona oeste de São Paulo. Uma fase do Projeto Bandeirantes. A primeira fase já havíamos lançado com bastante sucesso, já havíamos vendido mais de 50% desta fase e temos essa segunda fase para ser lançada agora, que totaliza conforme este gráfico de lançamentos demonstra, aproximadamente R\$383 milhões.

Vamos agora ao nosso banco de terrenos, página seis deste slide. Uma descrição de poucas alterações. Na verdade, nós fechamos com aproximadamente R\$11 bilhões em terrenos adquiridos pela Companhia.

Quero lembrar que, no nosso balanço, esses terrenos constam por um valor aproximado de R\$1,1 a R\$1,2 bilhão. Então, temos aí uma relação muito saudável na casa de 10 a 11% de custo de *landbank*, custo histórico de *landbank* já considerados toda a parte de Cepacs cravadas ou outorgas pagas.

Além disso, temos também mais R\$2,600 bilhões em contratos realizados pela Companhia com cláusulas resolutivas, que serão superadas à medida em que, de fato, as atividades forem realizadas. Atingindo então, o potencial de mais de quase R\$14 bilhões de *landbank*, sendo a grande maioria, ou seja, R\$7 bilhões, pouco mais que a metade, vinculados aos segmentos de média, média alta e alta renda da Companhia.

Slide de número sete aqui é o nosso mapa do estoque. Temos aqui uma menção importante a realizar, que é justamente a situação em que nós temos, a diversificação que nós temos. Hoje, só para se ter uma ideia, do total de unidades da Companhia em estoque, apenas 579 unidades são unidades performadas pagas. Essas que mencionei na nossa renda bruta, que produzem uma margem bruta para nós a cada reconhecimento superior a 50%.

E também uma menção ao baixo estoque comercial que a Companhia carrega nesse momento, muito recentemente, já no 2T, empreendimento nosso de Osasco, conseguimos vender uma laje inteira de aproximadamente R\$7 milhões que já foi vendida e já entrou dinheiro na Companhia. Então o estoque performado caminhando de maneira muito saudável.

Nossa avaliação de estoque neste trimestre é explicada na parte de baixo e da direita desse slide. Aqui nós temos uma menção importante, que é o fato de que começamos o 1T22 com

R\$2,800 milhões em estoque. Fizemos lançamentos de 490 milhões e tivemos venda bruta de 351 milhões.

Alguma avaliação pelo distrato, e aqui vem algo que vem sendo comentado e vem sendo descrito no nosso release que é a suspensão de vendas do EZ Infinity e essa suspensão de vendas vem do fato de que a Companhia desenvolveu uma nova estratégia, uma nova estratégia comercial para esse empreendimento, essa estratégia comercial visa um relançamento muito em breve desse negócio.

É um relançamento que envolverá alguma alteração de fachada, alguma alteração de projeto, alguma alteração até mesmo do nome da campanha do empreendimento.

Aqui, Pedro coloca na nossa tela uma foto do canteiro de obras demonstrando aos senhores, ali ao lado da IBM, do prédio da IBM, o icônico prédio na Avenida 23 de Maio, que a obra continua em execução normalmente. Até porque temos que entregar as garagens para a IBM, então seguimos com a obra. Temos um longo caminho até chegar no pavimento térreo deste projeto.

Com isso, suspendemos a venda temporariamente para retomar vendas com o lançamento que será feito a partir de um plantão de vendas que pode ser observado nessa foto bem à direita, à frente do prédio em construção.

Esse plantão de vendas é um plantão de mais de 1 mil metros quadrados condecorado, é um showroom para a Companhia, em uma área de grande visibilidade feito para de fato conseguir desenvolver um lançamento dessa magnitude de mais de R\$700 milhões de VGV.

Senhores, indo agora para o slide de número oito. Começamos a falar do nosso desempenho financeiro. Desempenho financeiro, o primeiro grande destaque é a nossa receita líquida. No 1T22, atingimos R\$287 milhões, um crescimento de quase 70% em relação ao 4T21. Esse importante crescimento vem de pelo menos dois fatores expressivos.

O primeiro é o fato de que a nossa engenharia, dentro deste 1T, executou algo como 25% mais de volume de obra do que vinha executando nos trimestres anteriores. Isso possibilitou esse reconhecimento, mas quero dizer que isso não é uma novidade por si só.

Vocês devem lembrar que no 4T mencionamos a quantidade de insumos comprados antecipadamente, tocados pela Companhia em adiantamento de fornecedores, que chegaram a atingir quase R\$100 milhões. E chega um momento em que isso começa a ser aplicado, começa a ser reconhecido na nossa contabilidade, esse foi um desses momentos.

Não obstante a isso, temos também já o reconhecimento do Expression e o Exalt, que mencionei a vocês. Esse reconhecimento já traz também um volume de receita significativo. Um empreendimento bem vendido de um VGV também muito expressivo. Um VGV de mais de R\$400 milhões.

Isso tudo resulta em um lucro bruto para a Companhia de R\$113 milhões para uma margem bruta de 39,3%. Quero lembrar aos senhores, quando os senhores observam essa oscilação de aproximadamente 4 a 5p.p. da margem bruta. Ela está totalmente conectada com um fator bastante significativo que é durante os últimos seis trimestres, a Companhia ter observado impulsão de aumento de insumos da construção bastante acima do INCC.

Se pudéssemos falar de uma média do que fizemos ao longo do tempo, esse aumento é superior a 50% do INCC que temos vivido. Isso não dá para dizer que é uma realidade em todos os lugares, mas é a realidade que estamos vivendo aqui na cidade de São Paulo para os empreendimentos que temos lançado.

Não obstante a isso também, já consta aqui todo e qualquer impacto vinculado a este relançamento do próprio EZ Infinity. Trazido tudo isso, fechamos ainda em uma margem bastante saudável para o momento de pressão de custos que vivemos muito próximo a 40%.

Despesas comerciais. Percebam os senhores que ela vem em linha com os demais trimestres, o que significa aproximadamente 4%. A despesa de publicidade expande em relação a vendas brutas, aqui bastante diluída em função das vendas, do volume de vendas brutas que tivemos, fechando em aproximadamente R\$22 milhões, o que comparativamente em relação aos trimestres do ano de 2021, é a média do que gastamos.

Já nas despesas administrativas observem que o volume maior de receita nos ajuda a ter um volume maior de comissão dessas despesas. As despesas não tiveram um incremento significativo na média também. Observe os senhores que no 2T, 3T e 4T tivemos alguma coisa entre 28 milhões e 30 milhões, o 1T deste ano está em torno de 29 milhões. Quando eu observo incremento de valores, principalmente de pessoal, que é a grande conta da despesa administrativa, ele está em linha ou abaixo do IPCA de 12 meses.

Senhores, página nove, próximo slide. O slide do resultado financeiro da Companhia no gráfico de cima e da esquerda, atingindo R\$41 milhões. Aqui, sem dúvida nenhuma, o destaque continua a ser a nossa carteira de recebíveis, embora menor, na média do que no ano passado. Vamos comentar um pouco isso a frente.

A verdade é que, em relação ao 4T, o que houve é a presença de um IGP na média maior. O IGP que configurou o 4T21 foi da ordem no trimestre, de 0,6 a 0,7. Já o IGP inserido nessa carteira do 1T, ele é entre 2 e 2,5%.

Então, 2/3 desse resultado vem da remuneração da nossa carteira, 1/3 vem da remuneração do nosso caixa, um caixa que na média foi superior a R\$800 milhões durante esse período, parte dele remunerado a 100% do CDI ou mais, mas dentro da EZTec SA e parte dele remunerado dentro das nossas SPS, onde o custo tributário é um pouco mais alto.

No gráfico da direita acima também, a equivalência patrimonial. Essa tem sido uma linha de bons resultados nos últimos trimestres, vinculado ao quarto, temos três obras indo bem do ponto de vista de execução, ou seja, execução no prazo, mas também indo muito bem sobre o aspecto da execução no custo programado.

São elas: a Reserva JB, na cidade de Osasco, um empreendimento de mais de 700 unidades, um VGV bastante representativo, onde a EZTec detém 76% desse negócio. O empreendimento PIN Guarulhos, um empreendimento do Casa Verde Amarela, de mais de 1,400 unidades, cujo orçamento também está em linha com o programado, onde as primeiras fases de entrega começam ainda este ano, no 2S22.

E o terceiro empreendimento Signature by Ott, empreendimento de alta renda na região da Aclimação, muito bem vendido e também com uma execução, é uma execução mais inicial, mas também bastante em linha com aquilo que foi programado e foi contabilizado. Resultado

de 21 milhões as obras de equivalência patrimonial, oferecendo para a Companhia neste trimestre.

Lucro líquido então, é um lucro líquido parte dos R\$105 milhões, uma margem líquida de 36%, ou seja, significa que conseguimos, através do resultado financeiro e da equivalência patrimonial, praticamente eliminar os efeitos da despesa comercial e administrativa, deixando a margem líquida muito próxima da margem bruta da Companhia. E também mais de 60% desse resultado é resultado, fruto da atividade operacional da Companhia.

Finalmente, a margem a apropriar ainda em um patamar bastante saudável, de 40%. A redução, ela tem muito a ver com vendas de empreendimentos mais recentemente lançados. Esses empreendimentos mais recentemente lançados, eles puxam um pouco a margem em detrimento aos empreendimentos lançados em 2009 e 2020. É uma tendência natural dada a essa pressão de custos que temos vivido no momento ou nos últimos, pelo menos, 18 meses.

Senhores, página dez alienação fiduciária. Aqui sim, tem uma síntese da nossa carteira de alienação. Ela termina o 1T muito em linha, do que começou o 1T, com R\$382 milhões e pouco mais de 1 mil unidades financiadas pela Companhia.

O nível de retomada está absolutamente em linha com o que foi o total do ano passado. Então, nós estamos falando de 11 unidades, comparativamente, as 40 unidades do total do ano retomadas em 2021, significando aqui, nos 382 milhões, os 2/3 de resultados financeiros que mencionei no slide anterior.

No próximo slide, o slide da página 11. Vale aqui fazer uma menção, senhores, ao patrimônio líquido da Companhia, que atinge mais de R\$440 milhões agora, neste 1T, adicionando resultado líquido de 105 milhões.

E aqui o destaque para o fato de que, não obstante a termos este patrimônio, executamos recompra de ações. Portanto, da nossa base de ações, que foi de 227 milhões, nesse momento, já está abaixo de 221 milhões de ações, levando o valor patrimonial da ação a 19,85.

O que significa que nós estamos hoje precificados no nosso *market share*, tem sido da ordem de 0,8 ou às vezes abaixo de 0,8 em relação ao valor patrimonial da ação. Comparado ao fato de que, do ponto de vista de ativos e passivos, a nossa composição é bastante diferente do que a média do setor para estarmos precificados nessa mesma proporção.

Observem só, do ponto de vista de ativos, em termos de caixa, nós temos praticamente 20% do nosso patrimônio líquido em caixa. Nós temos mais recebíveis performados com alienação fiduciária ou em fase de repasse, que se transformarão em caixa muito rapidamente, R\$532 milhões.

Nós temos o estoque da Companhia, aquele estoque que eu mencionei para vocês, de aproximadamente 400 unidades, aquele estoque ao valor contábil de 255 milhões. Uma margem bruta de mais de 50%, podendo provocar em mais de 250 milhões de resultados na Companhia à medida que eles estão sendo vendidos.

Um *landbank* de R\$1,1 a 1,2 bilhão de custo para um *landbank* de R\$11 bilhões, ou seja, uma relação de custo sobre *landbank* da ordem de 10 a 11%. E, por último, o estoque em construção da Companhia.

Quando eu olho o estoque em construção, aproximadamente R\$1 bilhão. Um dos destaques é o Esther Towers que hoje, já está desta forma, observada na foto que o Pedro coloca no nosso *release*.

Estrutura plenamente em execução, uma quantidade de insumos para serem usados bastante significativo, já adquiridos, de forma a garantir preço, a garantir que a construção não desvie tanto dos custos imaginados. Então nós estamos falando de uma obra que já atingiu aproximadamente 25% de execução. Isto se encontra no nosso estoque em construção.

Então, quando nós observamos a formação do patrimônio da Companhia, é uma formação absolutamente saudável, principalmente em ativos que, considerando que os passivos são praticamente inexistentes, um pouco de terrenos a pagar, uma parcela insignificante de financiamento a construção e, por último, um valor de adiantamento de clientes, que é a antecipação que os clientes nos fizeram, que por sua vez, já está no caixa da Companhia.

Então a composição extremamente saudável de balanço para a Companhia para estarmos precificados a 80% do nosso patrimônio.

Vou fechar aqui, apenas falando de eventos subsequentes na página 12, antes de passar a palavra aos nossos controladores, e abrir para perguntas e respostas dos senhores.

Como eventos subsequentes, fizemos basicamente três coisas, duas delas aprovadas na nossa reunião de conselho de administração, no dia de ontem. A primeira, importante menção a respeito de dividendos, que entendemos ter.

A Companhia passa por um momento extremamente saudável, onde, dado o cenário econômico de impossibilidade de aceleração do volume de lançamentos ou necessidade de aquisição de novos investimentos ou terrenos, a Companhia tem a disponibilidade de caixa para fazer a antecipação de pagamento em relação aos resultados que ela vai auferindo ao longo dos trimestres.

Contabilmente não é exatamente assim que nós vamos fazer, mas a conta que nós fizemos é exatamente essa. Os senhores estão observando aí um dividendo a ser pago, que é o equivalente ao dividendo obrigatório do trimestre. Portanto, em relação aos nossos 105 milhões de resultado auferido, nós temos aproximadamente 25 milhões de dividendos que serão pagos já agora no final do mês de maio, referente ao valor deste resultado auferido no 1T.

Então a data de pagamento será no dia 31 de maio e com isso nós iniciamos esse processo. Esse processo está sendo, vamos dizer, amadurecido dentro da Companhia para que ele ocorra durante os trimestres de 2022. Então, o dividendo de 2021 já foi pago integralmente em março. Em 2022 iniciamos este pagamento de dividendos trimestral.

O segundo item extremamente importante, é o item do nosso programa de recompra de ações. Até o momento, nós já fizemos aproximadamente 6 milhões de ações adquiridas pela tesouraria. Já subimos o cancelamento dessas 6 milhões de ações e pelas regras.

Ao cancelar essas 6 milhões de ações, já temos o direito de voltar a recompra com um volume total de 9,472 milhões de ações, que estarão liberadas pela Companhia para serem recompradas nos próximos dias ou nas próximas semanas durante esse período de seis meses, mais um fator para beneficiar a todos os acionistas da Companhia.

Então aqui falamos de dividendos, aqui falamos de recompra de ações. Por último, emissão de debêntures. A Companhia fez uma opção. Ela tinha essa opção desde o ano passado, de maneira informal, junto a uma instituição financeira onde ela entende que o cenário em que ela está vivendo hoje é um cenário absolutamente novo. A conjunção de todos os fatores ocorridos no Brasil e no mundo nos últimos anos é completamente distinta do que a Companhia passou em seus anos de vida.

Nós temos um cenário em que se encontra uma pandemia e efeitos posteriores dessa pandemia. Nós temos um cenário em que há uma guerra e efeitos posteriores dessa guerra. Nós estamos vivendo determinados efeitos vinculados à inflação. Nós estamos vivendo efeitos vinculados a determinada escassez. Nós temos um efeito de alta de juros.

Então, a Companhia fez uma opção que entende que é uma opção simples e objetiva de garantir mais caixa disponível para qualquer necessidade dentro desse período. Com isso, este recurso de caixa foi negociado com o Itaú, emitimos, subimos a nossa escritura na última sexta feira e liquidamos essa debênture no dia de ontem, no dia 12 de maio de 2022, liquidamos esse valor de R\$300 milhões, já está na conta da Companhia.

Tranquilizando assim a Companhia, seus acionistas controladores e seus acionistas, que todo esse cenário que nós estamos vivendo passe absolutamente despercebido ou com tranquilidade na administração de uma Companhia desse porte, que sempre primou pela solidez e pela tranquilidade em relação à sua administração de caixa.

Dito tudo isso, passa apenas a palavra ao nosso Presidente do Conselho e Vice-presidente da Companhia para suas palavras, antes das perguntas e respostas dos nossos investidores. Por favor, Flavio.

Flávio Ernesto Zarzur:

Primeiramente, queria dar um bom dia a todos presentes nessa nossa apresentação de resultados do 1T22. Dizer que a Companhia está muito tranquila a respeito da sua capacidade de enfrentar os cenários cada vez mais complexos que vem pela frente.

Então, tivemos por uma opção de conservadorismo algumas medidas para mitigar eventuais riscos que possam acontecer ou não, então, desde medidas de reprogramar o lançamento do EZ Infinity, como também pegar essa debênture de 300 milhões, que é simplesmente uma debênture que vai ficar no caixa para não ser usada, só em uma situação de extrema necessidade que nós não enxergamos no futuro.

Mas que em função de estarmos vivendo um momento que nós não estávamos acostumados, nunca tivemos acostumados, inclusive está aqui o nosso Vice-Presidente do conselho, Samir El Tayar, o Samir já tem 80 anos e também não viveu um momento como esse.

Meu pai, que infelizmente faleceu no final do ano passado, esse momento ele viveu só quando viveu a Segunda Guerra Mundial, então, é uma coisa que nós estamos aqui fazendo

por precaução, com custo muito baixo. E para não ser usado, só em uma necessidade extrema, é isso que é importante.

Estamos muito tranquilos com a nossa governança, com tudo que nós vamos enfrentar pela frente e vamos dar sequência agora a apresentação de resultados. É isso. Muito obrigado.

Bruno Mendonça, Bradesco:

Oi senhores. Bom dia. Flávio, Pedro, obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui. Emílio, você apresentou o *pipeline* de lançamentos que vocês estão com visibilidade, o Unique Green, Hub Brooklin e Haute. Eu queria ouvir um pouco mais sobre o que está fora desse pipeline, principalmente os projetos grandes.

Nós temos aqui a segunda fase de Unique Green, 383 milhões de VGV. Mas vocês têm aí alguma concentração do *landbank* em projetos de mais de 500 milhões, que são projetos que requerem uma mobilização um pouco maior. Então provavelmente não é uma decisão que você toma de hoje para amanhã, de lançar.

Então, nesses projetos grandes, como é que está o ambiente para o lançamento? O que vocês podem falar sobre isso? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda mais direta, um update do orçamento de custo do Esther Towers. E também se tem algum update sobre as negociações no ambiente atual? É isso, obrigado.

Companhia:

Muito obrigado pela pergunta. É sempre um prazer falar com você. Bruno, é assim. Nós temos uma situação agora no ano de 2022, eu mencionei que nós não vivemos uma conformação de tantas questões de fora para dentro afetando o nosso setor.

Nos assusta bastante o incremento de custo de construção. Nós estamos acompanhando também a divulgação do resultado dos demais, nós percebemos as variações, nós percebemos cada um fazendo no seu *time*, mas assim é incrível.

O Marcelo, por exemplo, tem uma dinâmica que ele está vivendo dentro da engenharia, de incremento de custo, que nada é, eu olho as planilhas dele, e nada é 5%, 2%, 3%, tudo é dois dígitos, alguns 40, alguns 30, alguns 20.

Essa é uma dinâmica perversa, quando nós pensamos em lançamentos, simplesmente porque não há o que você fazer para assumir este novo custo de construção e fechar a conta em um novo preço de venda que sobe dois dígitos também. Porque, ao mesmo tempo, sobe uma inflação, a inflação afeta o INCC que o cliente paga na parcela, e afeta a taxa de juros que ele vai pagar do financiamento.

Então assim, nós estamos inquietos durante o ano de 2022, estamos inquietos a ponto de dizer assim, esses três lançamentos que você viu, que é o Hub, o Haute e o Unique Green, são lançamentos que nós temos segurança. Assim, foi pensado pela Companhia do ponto de vista de lançamento de VGV a segurança. Nós temos mais uma série de projetos aprovados, para cada um deles a segurança não foi adquirida ainda.

Então, assim, o nosso ano de 2022 ainda é obscuro a respeito do 2S. O nosso 1S tá dado, é o que você está vendo. O segundo, ainda mais com eleições e com toda a diversidade de questões que está na mesa, para nós é uma incógnita, mas nós estamos, os terrenos aprovados, os orçamentos realizados, com plantões, muitos deles planejados, alguns para executar, outros executados. Então, aquilo que precisar decidir e fazer nós conseguiremos fazer esse ano. Mas a decisão não foi tomada. Marcos.

Marcos Ernesto Zarzur:

Bruno, eu queria ir na linha do que você falou, dos projetos grandes que vem pela frente. Você vê que já foi feito um grande lançamento aqui na Vila Clementino de mais de 400 milhões, vendido por volta da metade. Nós temos um plano de como fazer a venda desses grandes projetos, que são a maioria aqui dentro da EZTec.

Nós estamos teimando por fazer grandes lançamentos, com uma sensação de escassez, que é uma forma de nós fazermos a venda, nós temos um time muito grande de vendas. Faz três dias atrás nós fizemos uma convenção do novo lançamento aqui na Chácara Santo Antônio, que nós levamos mais de 500, 600 cobertores no local. Nós fizemos nosso treinamento. Nós estamos preparados. E nós temos que ir levando esses grandes lançamentos um por vez.

Aqui nesse ano nós já temos aqui esse da chácara, já foi a Vila Clementino, o Exalt e o Expression já foram. Agora vem o Hub e o Haute, e depois nós temos mais um desafio que está bem estruturado aqui na Rodovia dos Bandeirantes no Unique Green, e para o 2S, provavelmente nós devemos voltar com o lançamento do Infinity.

A grande novidade dentro disso é que nós temos duas centrais de vendas, uma central de venda na 23 de maio, uma central de venda na Roque Petroni, que ajuda a permanecer o nosso showroom de vendas e continuar vendendo a todo tempo todo o nosso estoque.

E com relação aos outros, a aprovação está correndo, nós vamos ter eles aprovados e o planejamento, uma vez que o mercado diga que ele absorve, nós podemos sair com vários outros que vocês têm no nosso *landbank*.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bruno. Bom dia, pra todo mundo. Prazer estar aqui com vocês, falar um pouco sobre o Esther Towers, assim sobre os custos, que nem o Emílio já mencionou, ele está realmente, em grande parte já comprada. Então quer dizer, está o preço cravado, tentando segurar ao máximo o custo do empreendimento. E isso vem acontecendo.

É lógico que tem ainda um período grande até o término da obra que nós vamos mensurar esse período de acordo com o mercado também. Então, a obra vai andar de acordo com o nosso desejo.

Para colaborar com o que o Marcos falou, a EZTec, como vocês sabem, especialistas em grandes projetos. E estamos lançando agora mais um grande projeto de 400 milhões, que é o Hub e o Haute. A perspectiva é muito boa. Unique Green também vai vir e nós já sabemos também que a perspectiva é muito boa, e nós vamos esperar o resultado desse empreendimento para dar o próximo passo.

Que nem o Emílio falou, a diversidade é muito grande. O mercado, nós não sabemos como vai continuar reagindo. Então, passo a passo, com a segurança que sempre a EZTec teve, nós vamos conseguir desempenhar o melhor possível, a Companhia.

Companhia:

É isso. Bruno, para fechar a sua resposta do Esther, eu sempre brinco, tudo está à venda, Bruno, tudo está à venda. Por isso que o Marcelo mencionou, nós temos um cronograma que vai de acordo com essa necessidade. Nós temos muitos dos preços de custo cravados, mas nós sempre estamos conversando a respeito de possíveis negociações, mas não tem nada exatamente fechado, não tem nada exatamente no radar agora, simplesmente conversas. Bruno. Respondemos sua pergunta?

Bruno Mendonça:

Tá bom, só tem, vocês estão falando algum número desse orçamento? Quanto está?

Emílio Fugazza:

Claro, Bruno. Para você ter uma ideia só, quando nós falávamos lá do EZ Towers, nós falávamos em R\$4,500 o metro quadrado. Foi mais ou menos isso que custou. Hoje nós estamos falando em quase 100% disso, mais ou menos isso. Tudo depende exatamente de como nós vamos querer acabar. Mas é o custo nessa magnitude, dessa ordem.

Companhia:

Na verdade, em torno de 8 mil Emílio,

Companhia:

Ele já botou 9 mil, de margem de segurança, ele botou mais 10. É um pouco menos.

Bruno Mendonça:

Tá certo. Obrigado senhores.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Oi pessoal. Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta aqui. Até pegando esse gancho desse comentário de vocês sobre essa preocupação um pouco maior com o mercado. Mais entender do ponto de vista de demanda e de preço de imóveis. O que vocês estão enxergando?

Porque, olhando, talvez a performance de vendas de vocês, tanto dos lançamentos de 1T, quanto a venda de estoque pronta, ela foi boa. Então eu queria entender um pouco mais se de fato essa cautela de vocês, talvez em lançar um pouco mais, ela vem por preço mesmo assim, por talvez receio do produto não pegar o preço e a margem que vocês querem.

E entender um pouco justamente nessa questão do que talvez seria a margem desses novos projetos. Esses, talvez essa safra de junho que vocês vão lançar e os projetos que vocês já tem aí meio que aprovados no pipeline. Se a margem dela, talvez destoa muito do histórico

de vocês ou se vocês têm conseguido, vamos dizer assim, manter uma margem razoável nos projetos. Obrigado.

Companhia:

E depois o Emílio emenda. Olha, nós aqui temos como *drive* principal dos nossos lançamentos agora, é o volume de estoque que nós temos. Então, enquanto nós vendermos em um determinado volume, nós vamos continuar lançando. Lançamos 400 milhões, vendemos 350, vamos lançar mais 400.

É essa a dinâmica que nós nos colocamos. Aí, o que acontece? Nós temos, na dinâmica do preço, o preço ainda não está refletido dentro das nossas margens históricas. Como nós temos uma margem maior, ele está um preço um pouco abaixo das margens que nós gostaríamos de ter, acima de 40%.

E nós acreditamos que leva um tempo para as pessoas similares os novos níveis de preço. Nós temos visto, por exemplo, no entorno da Chácara Santo Antônio, mesmo no projeto Parque da Cidade, no projeto que nós lançamos, no Air Brooklin, os preços vão subindo aos poucos.

Então, quando o Marcelo falou de nós fazermos o lançamento em uma velocidade de venda um pouco menor é para dar tempo dos compradores assimilarem os novos preços e todos esses custos que vem pela frente. Além do que entendemos que no 2S, mesmo no começo de julho, agosto, esse ambiente político vai estar um pouco mais claro e também deve dar mais segurança adicional.

Compartilhamos de você, Gustavo, da preocupação se o cliente tem capacidade de absorver tudo o que vai ser preciso, repassar nos preços. Então, o que nós fazemos é procurar não ter uma velocidade enorme de lançamentos por conta de dar esse *time* tanto de mais clareza do que vem pela frente, quanto você ter um preço mais adequado para a tua mercadoria. Mais ou menos isso aqui. Agora se o Emílio, ou o Marcos, quiserem complementar.

Companhia:

Gustavo, Acho importante mencionar aqui a seguinte questão: historicamente sempre foi muito mais importante na conquista da margem a compra do terreno do que o custo de construção. O custo de construção sempre esteve em patamares em que você conseguia trabalhar ao longo do tempo o empreendimento para dar uma margem superior. Então o terreno precisava ser extremamente bem comprado e bem trabalhado para nós chegarmos às margens que nós chegamos historicamente.

Esse não é o caso nesse momento. Os terrenos estão super bem comprados de fato, mas o custo de construção se incrementou em alguns empreendimentos da ordem de 70%, 80%. Então só para você ter uma ideia, hoje você pensa no lançamento em Osasco, onde você fazia um custo de construção da ordem de R\$3 mil por metro quadrado de construção. Hoje está muito mais próximo dos R\$4,500 a R\$5 mil o metro quadrado. Então, isso já leva a uma situação de venda que se aproxima dos dois dígitos. É isto que o Flávio menciona. É dar o tempo ao tempo aqui.

Então, a construção de margem na EZtec sempre foi uma construção ao longo do tempo de venda desse negócio. Se você olhar historicamente, a Eztec nunca foi uma empresa que gostou de vender rapidamente seus empreendimentos, justamente para ganhar a margem.

Se você olhar, por exemplo, o Parque da Cidade, ele começou a ser vendido por R\$11mil o metro, R\$10 mil o metro. Hoje ele está sendo vendido por R\$20 mil o metro quadrado. Se você olhar o caso do Brooklin, Avenida Santo Amaro, também, R\$10 mil o metro quadrado na partida, com R\$15 mil o metro quadrado hoje.

A dinâmica de vendas, à medida que ela acontece de maneira correta, ou seja, eu tenho um sucesso de vendas no começo, eu trago um pouco de vendas e vou soltando pouco a pouco ao longo da construção. Me leva a um incremento médio desta margem ao longo do tempo.

Isso, claramente você vai ver acontecendo com o Expression e o Exalt que nós saímos da Vila Clementino e o que nós queremos fazer no Unique Green. Já estamos conseguindo no Unique Green na primeira fase, e no Hub e no Haute agora nesse novo lançamento.

Para os próximos, há coisas que nós temos alguma certeza, o EZ Infinity é uma questão de saber qual é a velocidade de vendas, mas ele é um projeto de margem superior. O empreendimento que nós vamos lançar na República do Líbano, esquina com a Avenida dos Arapanés, é um empreendimento de margem superior.

São casos clássicos em que na partida nós conseguimos isso e tem outros que nós vamos conseguir através dessa estratégia. Mas por isso é um passo a passo, redução de estoque e colocando novos produtos para serem lançados na frente. Respondemos a sua pergunta Gustavo?

Gustavo Cambauva:

Está ótimo, gente. Está respondido sim. Obrigado. Bom dia.

Companhia:

Eu que agradeço Gustavo. Bom dia para você.

Ygor Altero, XP Investimentos:

Oi pessoal. Bom dia, tudo bem. Obrigado pela apresentação, bem completa. Duas perguntas aqui do meu lado. A primeira é como vocês estão vendo a rentabilidade do Fit Casa. Nós temos visto as empresas de baixa renda sofrendo bastante com essa dinâmica de pressão de custos. Então, ela tem afetado as margens, e eu queria entender como é que vocês estão vendo aí.

E a questão da *affordability*, se dá para continuar repassando preço aqui. Se tem visto uma revisão de orçamento um pouco maior nesse segmento específico. Esse é o primeiro ponto que eu queria tocar.

E o segundo ponto é como vocês estão enxergando a estrutura de capital mais adequada para a Companhia, em termos de tamanho de *book*, ROE. Uma vez que talvez você tenha um ritmo de lançamentos e um tamanho de operação menor que o esperado. São esses dois pontos.

Emílio Fugazza:

Eu começo. Então Ygor, vamos começar no Fit Casa. No Fit Casa nós demonstramos bem no ano de 2021 a qualidade dos resultados que nós estávamos tendo nos imóveis em construção, e aí em específico, no Fit Casa Brás, no Fit Casa Rio Bonito, margem bruta muito próxima de 50%. Nós entregamos esses dois projetos.

À medida que nós entregamos esses dois, agora nós temos o próximo para entregar, Fit Casa Ipiranga. O Ipiranga está no ritmo de construção para ser entregue na data e no ritmo de reconhecimento de custos da contabilidade, absolutamente em linha com o que foi planejado, até na prática, oferecendo alguma perspectiva de economia, especificamente o Fit Casa Ipiranga.

E depois nós temos os empreendimentos de Guarulhos e de Osasco. Guarulhos, por exemplo, é o maior que nós temos hoje em andamento, 1400 unidades em execução. Nós já estamos com obras muito avançadas, as primeiras duas fases nós entregamos no 2S deste ano. A segunda, duas fases, entregamos no 1S do ano que vem.

Esses orçamentos com descolamento da ordem de 2 a 3% no máximo. Então, eles não parecem estar vivendo generalizadamente o que estamos observando. Então o Fit Casa está seguro. Estes Fit Casas que fizemos, que vendemos e estamos muito bem repassados, parecem estar bastante seguros, todos os resultados reconhecidos até esse momento.

Só que dito isso, nós não estamos dizendo a você que nós vamos lançar outros. Lançar outros para nós, significa ter um pouco mais de segurança, com um custo de construção novo, que eu estou entrando agora, estou comprando agora. Então agora eu não me benefico mais de todo o material que eu já comprei, e é isso. Quando o Marcelo fala de concreto sobe 46%, isso é determinante no Fit Casa. Quando eu olho que as instalações sobem 50%, isso é determinante no Fit Casa.

Então não é nossa intenção um lançamento no programa Casa Verde Amarela, a não ser alguma outra fase que já estava planejada. Mas novos produtos para esse ano não estão pensados. No Fit Casa, alguém gostaria de comentar alguma coisa?

Companhia:

Não, eu para colaborar com o Emílio. Quando ainda era Minha Casa Minha Vida, não tem incremento de INCC no custo da obra, na nossa receita. Então é um agravante ainda, então, realmente, os que nós fizemos deu muito certo. Mas nós achamos que não é o momento de investir nesse setor, nessa faixa, porque nós vemos muita dificuldade pela frente.

Emilio Fugazza:

O Marcos menciona aqui os parceiros estratégicos, têm sido uma estratégia vencedora da Companhia, tem dado muito certo. E quero lembrar que no banco de terrenos da EZTec aqui, o que está escrito Fit Casa, na EZTec uma coisa que é certa, é que tudo está em mutação a todo tempo.

Um terreno que é Fit Casa hoje para nós pode ser tranquilamente um empreendimento de média renda amanhã, atingindo um outro público, um outro valor, um valor mais próximo de

R\$300 mil a unidade, sem problema nenhum. Nós vamos fazer aquilo que dá mais lucro, mais resultado, mais segurança para a Companhia a todo momento.

Indo para a sua próxima pergunta, Ygor, que é a pergunta da estrutura de capital. Veja só Ygor, a EZTec é uma empresa que sempre trabalhou de uma forma vinculada a ter tranquilidade para toda sua área operacional. Então, quando eu olho, por exemplo, para o Marcelo dentro das obras, as obras podem fazer o planejamento que elas quiserem, do ponto de vista de aquisição de insumos, de velocidade de obra.

O importante é atingir o prazo e, na verdade, atingir o prazo com a qualidade correta. Isso significa, então, que ter o dinheiro é algo significativo para nós. Então, essa é a primeira coisa, esse é o motivo pelo qual o Flávio já mencionou, a segurança na emissão das debêntures para nós é fundamental.

Agora, outra questão completamente distinta é em relação ao fato de que a Companhia investe nos seus terrenos, é uma estratégia da Companhia onde parte do resultado, indicado em vermelho, é a valorização de seus terrenos. Por isso, os terrenos são comprados em dinheiro e pagos.

Imaginem vocês, que nós temos R\$1,156 bilhão de custo de terrenos, terrenos comprados em 2015, 2016, 17, 19. Quando eu olho para esse banco de terrenos, eu olho alguma coisa que já subiu o preço de lançamento, 50%. Isso significa que se eu for atrás de comprar esse terreno de novo, o preço deste terreno estará muito superior àquilo que eu paguei. Então só neste *landbank* eu tenho uma valorização que é significativa. Isso é parte do negócio EZTec.

Agora, é óbvio que nós enxergamos que momentos como esse, é momento que nós temos para fazer um bom negócio na nossa estrutura de capital. A recompra de ações que está sendo conduzida aqui é um desses fatores. Já foram 6 milhões de ações, isso significa R\$130 milhões já de recompra executados e nós aprovamos mais 9 milhões. 9 milhões no preço atual é mais de R\$150 milhões que nós podemos usar nessa eventual redução de capital.

O pagamento antecipado de dividendos é também uma intenção em relação a isso. Então, sim, nós estamos pensando em dar lucro. Estamos pensando em dar lucro financeiro com os nossos clientes, com a nossa carteira de recebíveis. Nós estamos pensando em otimizar a nossa estrutura de capital olhando para o cenário Brasil.

E o cenário Brasil nunca é simples, ele é adverso por certos aspectos, uma taxa de juros muito alta, então nós vamos primar pela segurança da Companhia, dando resultado e doando. Respondemos a sua pergunta?

Ygor Altero:

Está ótimo, Emilio. Obrigado. Obrigado, senhores.

Emilio Fugazza:

Obrigado você Ygor. É um prazer.

Pedro Hajnal, Credit Suisse:

Oi pessoal. Bom dia a todos. Obrigado pela pergunta. Do meu lado aqui são duas também. A primeira delas eu queria entender um pouco melhor onde vocês estão vendo o maior risco em relação aos custos. Então, quais seriam as principais fontes de pressão?

Porque, por um lado, nós vemos que os maiores aumentos recentes estão em concreto e assim nos materiais básicos. Mas na cidade de São Paulo nós também tem o problema em relação à mão de obra também. Então, entender um pouco melhor está mais na parte de acabamento ou mesmo na estrutura.

E a segunda pergunta até pegando um gancho na pergunta do Cambauva. Eu acho que há algum tempo atrás vocês haviam comentado que vocês tentariam encontrar um balanço entre a margem bruta e a velocidade de vendas e que, se necessário, a margem poderia cair um pouco para que vocês fizessem uma manutenção da velocidade de vendas.

Então, o que eu queria entender? Esse patamar que a margem está hoje em dia de 39%, é um patamar que a Companhia se sente confortável? Ou então, poderia cair um pouco mais para que vocês talvez acelerassem ou mantivessem a velocidade de vendas. Do meu lado era isso.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu falo sobre onde nós achamos que é o risco ou os aumentos maiores, que estão vindo de custo de obra. E é da indústria, Pedro. Eu acho que eles aprenderam a ganhar dinheiro, então eles diminuem a oferta, nos pressionam e nós acabamos tendo que aceitar os preços.

E a mão de obra parou de subir, e eu acho que agora a tendência é estabilizar, porque os números de obras não estão aumentando. Então, a tendência é estabilizar e talvez, até um pouco mais para frente, cair.

Agora, eu acho que cabe a nós, no setor aqui, fazer uma reunião entre nós e ver se consegue pressionar a indústria de alguma forma para eles diminuirmos as margens.

Companhia:

Marcelo, uma hora os *players* vão aparecer. Outros *players* que vão ver essa margem, e aí cria mercado para novos entrantes na indústria, em outros segmentos. O mercado está fora do equilíbrio normal do que sempre foi. Até quando nós não sabemos.

Marcelo Ernesto Zarzur:

E Pedro, isso aqui é mundial, então, mundialmente está tendo essa inflação. Mundialmente, a indústria, se você pegar as margens das indústrias, aumentou muito, mundialmente. Então vai ser uma nova adaptação e um ajuste que vai ser paulatino.

Companhia:

Só para pegar o gancho do que falaram aqui a respeito de custo de construção, nós temos que tomar o seguinte, mesmo antes da pandemia, nós já tínhamos uma pressão de custo pela economia verde. Então, você tinha, desligando siderúrgica na China e aumentando a produção de carros elétricos que demandam determinados produtos que a cadeia de produção não é capaz de fazer.

E o que aconteceu? Com a pandemia, as cadeias foram descontinuadas no mundo todo, e com a guerra, aí já sumiu o chip. Então, tem justificativa de todo lado. Vai, sim, levar ao. Primeiro, tem custos que eu acho que não vão voltar, porque vão ficar em outro patamar. Tem situações que nós vamos ter que conviver, tem outros que vão se readequar. Mas não é no curto prazo. É uma readequação que eu falo para você, que vai levar oito meses, um ano, um ano e meio.

Então, por conta disso tudo e nós não conseguirmos desenhar um cenário. Então nós chamamos o economista, ele mostra pra frente, o que ele fala nós testamos, e então dá assim, 2% diferente. Quer dizer, a inflação que ele falou era uma e dá 2% a mais. Então não dá. nós estamos sem tanto equipamento para conseguir voar em um céu muito fechado. Então nós estamos com essa, nós tomamos essas medidas para tomar segurança.

Outra coisa, quando você fala de margem bruta, sim, a margem bruta, ela pode cair um pouco, porque nós temos uma margem bruta adequada e nós temos que balançar a nossa velocidade de vendas com o nosso G&A, que nós formamos a equipe, não vamos desmontar a equipe.

Então nós estamos vendendo, tem a equipe de vendas, tem toda uma dinâmica, que por isso, se nós fizemos em uma velocidade muito rápida, nós vamos vender barato, ai tudo bem, aí vai justificar o G&A, a equipe de venda, e tudo mais.

Mas se nós vendermos um pouco mais devagar, repor o estoque, sim, a margem vai cair, porque o preço ainda não está em um patamar confortável para nós, mas você alimenta a estrutura administrativa, estrutura de venda e tudo o que você já montou. Basicamente, é isso.

Emílio Fugazza:

Pedro, respondemos a sua pergunta?

Pedro Hajnal:

Respondido. Muito obrigado, pessoal. Bom dia.

Hugo Grassi, Citibank:

Senhores, parabéns pelo resultado. Muito bom ver vocês. Eu tenho duas perguntas. Bom dia. Uma delas, a primeira delas, sobre governança. Vocês tiveram alguns anúncios de novidades aí a nível de até nível de controle, como a mudança do acordo de acionistas. Esse acordo de acionista agora parece que deixa de conter a Barolo, que é a *holding* sobre a qual o Marcos Zarzur detém ações sobre a empresa. Queria que, se vocês pudessem dar alguma seleção do que interpretar isso a nível do controle, mas também a nível do Conselho de Administração.

Vocês fizeram o anúncio da primeira Conselheira mulher, a Dra. Maria do Céu. Se pudessem fazer uma apresentação de quem ela é e do que ela traz aí para a evolução dessa gestão da EZTec?

Então, se puderem responder esse primeiro bloco de perguntas a nível de governança, e depois, mais de passagem, se pudessem falar também de oportunidades de alocação de capital a nível da EZInc, talvez no contexto da Operação Urbana Água Espraiada, eventualmente, um leilão de Cepacs por acontecer, o que tem de oportunidades aqui para investimento em terrenos, como vocês falavam?

Primeiro, a pergunta de governança depois da Água Espraiada.

Companhia:

Hugo, em primeiro lugar. É muito bom ver você. Bom dia, é um prazer enorme. Eu vou começar com a questão de governança. Eu acho que a questão de governança está bem maior do que ela já foi dentro da EZTec, é uma questão de maturidade para a Companhia.

Nós, agora, na Assembleia e na reunião de Conselho de abril, fizemos a aprovação de um pacote de documentos de governança que envolve uma série de políticas para a administração, para a Companhia como um todo.

Não obstante a isso também, convido a todos a olhar o nosso relatório de sustentabilidade, que está no nosso site de RI, é o nosso primeiro relatório de sustentabilidade. Demonstra um pouco dos nossos colaboradores da forma EZTec de ser, de administrar a Companhia, isso é bastante importante.

As preocupações que nós já temos aqui, com ESG, formando um comitê onde o nosso presidente do Conselho Flávio, o nosso Conselheiro Marcos e também Diretor Comercial, são membros junto com mais dois Conselheiros Independentes da Companhia, o Anis Chacur e o Luiz Pretti.

Então nós temos um comitê de ESG implantado, nós temos um comitê de ética implantado na Companhia. O Comitê de auditoria também foi implantado. Então, isso traz para nós uma outra forma de ver e pensar o negócio e a Companhia. Trazer a Dra. Maria do Céu para o conselho de administração da EZTec vem, justamente dessa nova perspectiva, dessa nova necessidade de diversidade de visão.

A Dra. Maria do Céu é alguém que já está em contato com a Companhia há muitos anos, é alguém com quem a Companhia tem muito conforto, é alguém que aconselha a Companhia de maneira informal já há muitos anos, fazendo com que muitos dos grandes negócios da Companhia passem pelo seu crivo, passem pelos seus olhos.

Então, ela entra como uma Conselheira, como nós bem reportamos. Não é uma Conselheira independente, é uma Conselheira relacionada, mas a importância dela é o conhecimento que ela tem da forma de ser EZTec, da imparcialidade que ela tem na tomada de decisão e nos conselhos que ela oferece, e em ser singular em relação a sua atividade, seu conhecimento do mercado imobiliário. Então, nós enaltecemos e agradecemos a aceitação da Ceu de estar presente no nosso Conselho.

Falando isso, eu passo para vocês, e depois eu entro nas oportunidades da EZTec.

Marcos Ernesto Zarzur:

E com relação a Barolo, Hugo, foi uma uma ideia que eu tive com os meus irmãos, de deixar um pouco de ações livres para pensar no futuro, nada que tenha algum movimento, claro, mas simplesmente de deixar uma posição mais fácil, caso nós enxerguemos que tem algum movimento.

Companhia:

Eu quero só complementar que o Marcos, Hugo, nesse aspecto ele tem a Barolo, e a EZ 5, são ambas as empresas controladoras da Companhia. Então o que ele deixou é, na verdade, 40%, 35% da posição dele de fora ou por questões pessoais e por decisões pessoais.

Mas ele continua controlador da Companhia, através da EZ 5, isso é muito importante mencionar, continua Diretor da Companhia também, então está absolutamente presente, vinculado ao acordo de acionistas, Hugo.

Flávio Ernesto Zarzur:

Uma coisa que eu acho que nós, a EZTec, atendeu todas as as normas que a B3 exigia. Então nós estamos muito confortáveis com isso. Na questão do ESG, nós aqui estamos criando um pouco mais, passando a cultura da EZTec para todos os nossos colaboradores, não é que nós estamos passando, estamos entendendo, marcando essa cultura.

E assim, o fundamental na questão de tudo o que nós estamos fazendo agora, inclusive da ESG, é a perpetuidade da empresa. Então é assim, eu vou passar, eu, o Samir, meus irmãos vão passar, mas a empresa vai continuar. Essa é a ideia e então nós estamos muito confiantes nisso e isso dá um conforto pra nós.

Ainda mais agora que foi a passagem do meu pai, eu acho que, nós já vínhamos nesse caminho, só que agora nós quisemos acelerar de maneira que nós fiquemos confortáveis com esse momento que vivemos. É isso.

Companhia:

Eu falo sobre a EZInc, Hugo, primeiro que ainda tem muita lenha para queimar. Não estou pensando em passar, mas tudo bem. Hugo, sobre a EZInc nós já estamos alocando capital no Esther Towers, estamos alocando capital também lá no Air Brooklin, lá, um prédio, mais uns 8 a 12 meses, de acordo com a nossa necessidade, vai ficar pronto já.

Tudo depende, que nem eu falei do mercado, se o mercado melhorar, nós aceleramos o investimento, porque terreno nós temos, projeto nós temos. Nós estamos do mesmo jeito que vocês sabem que nós estamos, está tudo à venda, tem o projeto da Fagundes Filho e o projeto onde era o Fernandes Moreira e Alves Guimarães aprovados.

E estamos oferecendo no mercado, se aparecer algum interessado, nós executamos e fazemos. Ou se o mercado aquecer, nós fazemos e alugamos. Então, tudo depende do mercado, Hugo. Estamos olhando para tudo, e que nem o Emílio falou, estamos olhando para tudo, e se amanhã também tiver que dispor, que nem um Fit Casa, mudar o produto, nós mudamos o produto, o importante é a EZTec ganhar.

Emílio Fugazza:

Eu acho que esse é o ponto mais importante com relação a sua pergunta sobre oportunidade. O que nós vemos na EZInc, é concretamente uma empresa à disposição da EZTec como qualquer coisa aqui dentro.

Então significa que, se nós tivermos terrenos lá, que nós pudermos gerar mais rápido, fazendo alguma mudança para residencial, nós vamos fazer. Então, se nós precisarmos, mudarmos alguma coisa, nós não estamos apegados a isso. Nós vamos fazer aquilo que for melhor para a Companhia, isso sempre foi assim aqui dentro.

Agora, do ponto de vista de alocação de capital, lá dentro, Hugo. O Esther Tower tem sido determinante para nós. Nós já ultrapassamos os R\$400 milhões, então praticamente eu diria 40, 45% dos ativos da EZInc hoje é o Esther Towers, porque nós estamos dedicando uma grande quantidade de recursos lá.

Só vamos pensar em alguma coisa mais distinta em relação a isso depois que nós, de fato determinarmos o fim desse projeto, ou a venda de uma torre para aí nós passarmos a investir em novas coisas. Para agora, nós temos Esther Towers e temos Air Brooklin Corporate acontecendo.

Pedro Tadeu Lourenço:

Hugo. Respondemos suas perguntas?

Hugo Grassi:

Perfeito. Responderam tudo. Agradeço demais. E de novo, parabéns pela condução da empresa.

André Bahia, Construtora Estrela:

Olá pessoal. Bom dia. Parabéns ao nosso mestre Fugazza, os gurus Zarzur, não só pelo bom senso, mas por estar decidindo num momento tão difícil em cima de fatos e dados. É por isso que a EZTec tem tanto sucesso há tanto tempo.

Minha pergunta vai em cima de dois pontos. Vou falar aqui muito mais como empreendedor, também da construção civil, que está tentando aprender a navegar nessas águas caudalosas dos nossos dias.

A primeira pergunta, então, é a seguinte: nós aqui na nossa empresa, que é uma construtora também, aqui no Piauí. Nós temos como meta 10% da nossa receita líquida ser oriundo de renda passiva, de aluguéis. Por que é que nós pensamos assim? Porque nosso setor é ultra cíclico e às vezes você precisa enxugar quadro, diminuir pessoas, porque não faz sentido ter obras, ou porque não estamos conseguindo empreender.

E aí, como você tem a receita passiva, ela segura a sua estrutura fixa, o seu custo fixo. E então, quando as obras retornam, esses aluguéis passam a ser dividendos para os sócios. Nós criamos essa estratégia meio que empírica, mas tem ajudado muito, nossa empresa já tem 37 anos de idade, ajuda demais. Além de ser caixa líquido, como a EZTec, nós nos espelhamos muito na EZTec para ir remando.

Minha pergunta dentro desse diapasão é o seguinte, quanto é que a EZTec está recebendo de renda passiva com o Atacadão? Com EZMark? Com o Neo, parece que é o nome do outro empreendimento, etc. O que é que a EZTec tem hoje de renda passiva por mês? Para nós entendermos isso a nível de contabilidade, a nível contábil, o que a EZTec recebe de renda passiva por aluguéis por mês?

E a segunda pergunta vai sobre o EZ Infinity, foi tão falado aqui nesta apresentação de resultados. Digamos, eu estou perguntando como empreendedor, digamos que vocês relancem o empreendimento.

Na verdade, vocês fizeram uma pré-venda, mudaram a fachada, fizeram o stand de vendas, repaginaram, colocaram para vender de novo. E por conta dessa turbulência toda, não atinja a meta de vendas do empreendimento de mais de R\$600 milhões.

Precisa ter muito cuidado com ele, porque ele pode drenar seu caixa todo se ele efetivamente não for um sucesso de vendas no momento de tanta turbulência, porque o VGV dele é muito alto.

A pergunta é, se esse quadro acontecer, destrata se com a IBM, refaz o projeto? Se for destratar qual é a multa envolvida nisso? Então estou fazendo uma pergunta aqui mais para aprender, porque já tive situações similares, obviamente com outros números, que o nosso nível de empresa aqui no Piauí, até pela realidade econômica do Piauí, com São Paulo, não há como comparar.

Mas o que é que está na expectativa dos empreendedores? O que fazer se este quadro em meio a uma crise tão profunda acontecer? Então, uma pergunta sobre renda passiva, e uma pergunta sobre o EZ Infinity.

Emílio Fugazza:

André, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Vou começar aqui e depois eles complementam à medida que eu for falando. Vamos lá. Vamos começar com a sua primeira pergunta de renda passiva. Veja, nós já temos algumas coisas aqui. Elas nos rendem aproximadamente R\$5,5 milhões por trimestre, aproximadamente.

Então, isso está na nossa demonstração de resultados. Você vai ver uma abertura na nossa receita bruta, que é a receita de prestação de serviço de locação. O grosso dessa receita são os aluguéis. Nós temos hoje uma quantidade de unidades que deve beirar entre 150 e 200 unidades, dentro do Cidade Maia, por exemplo, dentro do Up Home Vila Mascote. Nós temos unidades sendo preparadas para esse mesmo fim no Sky Chácara Santo Antônio.

Mas essa não é uma estratégia de renda passiva, ela é uma estratégia de carregamento de estoque, para nós, até agora ela é uma estratégia de carregamento de estoque. Por que? Porque eu diminuo o pagamento de despesas, como o IPTU e condomínio nessas unidades.

E no momento, dado o cenário que nós vivemos, o tipo de mercado que nós vivemos aqui em São Paulo. Quando eu volto para vender essa unidade, assim que me entregam o contrato, que rescinde o contrato de locação, nós conseguimos vender mais caro.

Então, essas unidades, além de elas terem tido um carregamento zero durante algum tempo, elas vão oferecer no momento certo, uma margem bruta para a Companhia, maior do que ela

ofereceria no momento em que nós venderíamos antes do processo de locação, então isso é importante.

Temos outros contratos, como, por exemplo, o Atacadão, que você mencionou, mas é um projeto à venda, né? Ele está lá. Tudo aquilo que está locado, está locado para a transição, o tempo para nós podermos vender mais caro, desenvolver algum negócio no momento melhor.

Esse é o motivo, inclusive, pela qual a EZInc nasceu, André. A EZInc nasceu com esse foco. Nada mais é do que uma incorporadora comercial, onde ela compra o terreno, desenvolve o projeto, constrói, aluga, e à medida em que ela alugou, esse é o nosso foco com o Esther Tower, com o Air Brooklin Corporate, por exemplo, ela aluga ela, na verdade, dilui despesas naquele momento, principalmente as de carregamento.

E eu chego lá na frente em um momento de boa economia, em um momento de baixa taxa de juros nominal, eu vendo, eu saio desse negócio com mais lucro bruto para a Companhia. Então, essa é a estratégia, não é uma estratégia de renda passiva, é uma estratégia de carregamento de estoque.

Falando do EZ Infinity. André. O EZ Infinity sempre foi considerado pela Companhia, um diamante. Ele é um terreno, em um lugar espetacular, é muito próximo do Parque do Ibirapuera. Ele tem uma vista, qualquer uma das duas torres ali, tem uma vista absolutamente magnífica, ele está de frente para a 23 de maio. Ele está muito distante, do outro lado da avenida, onde tem alguns prédios. Então você tem uma vista para o Parque do Ibirapuera que é absolutamente sensacional.

Ela está no Paraíso, colado no Jardins, é um bairro de classe alta na cidade de São Paulo, extremamente consolidado. Não existem empreendimentos da mesma qualidade. Eu ousou dizer que não existem empreendimentos dessa qualidade na cidade de São Paulo porque são duas torres alocadas em um terreno de 11 mil metros quadrados.

Esses 11 mil metros, e você, engenheiro André, trabalhando com isso sabe bem. São duas torres de apartamentos de 280 metros. Então, nós estamos usando de projeção ali aproximadamente 600 metros em cada cômodo, isso da 1,200 metros para um terreno de 11. Então, o que sobra de área de convivência lá embaixo é absolutamente fantástico, dentro da cidade de São Paulo, que é uma região muito cara.

Você tem 700 metros quadrados de piscina, 700 metros quadrados de piscina. Você tem três quadras cobertas. Você tem uma região de jardim para você fazer caminhada. É o melhor projeto residencial de São Paulo, André. Então assim, nunca foi pensado para ser devolvido. Não existe a possibilidade de devolução. O que existe é nós sabermos se nós vamos ganhar mais, ou se nós vamos ganhar um pouco menos, é essa estratégia.

Quando nós decidimos fazer essa realocação do projeto é o seguinte, nós não queremos abrir mão deste lucro que vem. É um projeto, *one and only* André. Não tem outro terreno assim. Nós não temos no banco de terrenos um outro terreno assim.

Então nós vamos fazer ajuste de fachada olhando para o que o cliente quer, o projeto é exatamente o mesmo e nós vamos relançar isso com prazo adequado para este cliente que vai comprar, permitindo a ele personalizações, uma série de coisas. É um projeto para ganhar muito dinheiro, André, então não existe a possibilidade de nós não fazermos.

Companhia:

Emilio, lembrando que esse cliente é um cliente de alta renda, e a antecipação e a quantidade de dinheiro que costuma entrar. Se nós vendermos 30%, 40% desse empreendimento, ele está pago, ele não precisa de vender inteiro, porque nós queremos ganhar a margem.

Companhia:

André, na verdade, assim, a obra já começou, mas não é que a obra começou, o pagamento do terreno começou, porque nós vamos pagar a IBM, com a construção das garagens dela que vai ficar uma parte por baixo do nosso empreendimento.

Então nós vamos fazer até o térreo para entregar as vagas da IBM, e esperar a melhor hora para relançar o prédio. Nós acreditamos que é esse ano, mas nós acreditamos, mas nós vamos lançar na melhor hora para ganhar o máximo de dinheiro. E a engenharia está parada e já está prevendo, se precisar parar, nós paramos.

Companhia:

E tem um ponto também, André. Mas a verdade é que nós acreditamos. Agora, nós temos um plantão permanente, esse plantão nos permite a não ter uma velocidade altíssima de venda, porque nesse plantão nós vamos vender produtos que nós temos na Vila Mariana, como esses produtos que nós temos no Paraíso, aqui nessa região. E especificamente, primordialmente, esse EZ Infinity. o

E o que acontece? Se nós vendermos no lançamento dez unidades, e vamos vendendo duas, três por mês, e vamos recuperar preço. Temos certeza que esse preço vai ser recuperado. Estamos muito tranquilos e confiantes a respeito disso. E como o Marcelo falou, já está a fundação pronta, já está os pilares levantados. Esse projeto não volta.

Companhia:

É isso. Respondemos a sua pergunta, André?

André Bahia:

Respondeu, responderam bem. Muito claro, e como digo, sempre aprendo com vocês. Está muito claro que vocês não estão com a corda no pescoço com o EZ Infinity, estão com uma decisão muito calibrada, muito tomada. Com obra, com margem extraordinária. Percebi ai, mesmo com esses aumentos todos.

E sobre a questão da renda passiva, me chamou muita atenção que eu fui pesquisar aqui. E apenas uma informação muito rápida, o EZ Tower, vocês venderam com aproximadamente 50% de lucro líquido para a obra. Quem comprou a segunda torre foi a Brookfield, que vendeu para o Pactual, e esse camarada ganhou, mais 50%?

Companhia:

Sim, mais 50%. Isso aí. Porque já estava alugado.

André Bahia:

Você está maluco? Então você construiu uma ideia de renda passiva para me ajudar nas crises e depois repassá-los com esses aumentos todos. Eu fiquei muito feliz com o que o guru, o mestre Fugazza falou aí, que a EZInc foi criada justamente com essa finalidade.

Muito obrigado. Desculpe a pergunta muito mais de empreendedor do que de analista de mercado, mas eu vivo de fazer construção, assim como vocês e nas horas vagas sou investidor.

Companhia:

Estamos juntos. Um abraço para você, André.

Marcelo Motta:

Obrigado Pedro. Bom dia pessoal. Pergunta rápida sobre estoque. Vocês mostraram aí a disciplina, que a ideia é só lançar quando o nível de estoque cair ou enfim, tentar lançar sempre casado com a venda para evitar o aumento desse número, mas é um número que, de certa maneira, ele ainda é um pouco acima do que nós vemos nos terreiros.

Vocês comentaram também da estratégia de vender mais para o final, para pegar a margem. Então a ideia aqui é um pouco, entender se vocês deveriam operar um estoque um pouco mais alto do que nós vemos alguns competidores para tentar pegar essa margem.

Ou se vocês estão desconfortáveis com o nível atual, e nós poderíamos ver de repente alguma campanha de *marketing* de venda para tentar baixar esse nível absoluto de estoque que vocês têm? Obrigado.

Companhia:

Marcelo, bom dia. Na verdade, estava sentindo falta de você, que não tinha feito nenhuma pergunta. Marcelo, é o seguinte. Na verdade, quando nós falamos de estoque, Marcelo, tem muito a ver com diversificação e região, né? Se eu falar que eu tenho R\$3 bilhões de estoque, mas eu estou diversificado em regiões de São Paulo isso não é necessariamente prejudicial.

Então, a administração desse estoque é bastante pontual. Por exemplo, quando eu olho na zona oeste de São Paulo, o nosso estoque está em um empreendimento lançado na região da Pompéia, Perdizes, que é o Vivid Perdizes, temos lá 30% desse prédio para ser vendido. E nós temos agora o Unique Green em lançamento, nós vamos começar a construção logo na sequência.

Então, não é um estoque que nos preocupa, essa administração, por exemplo, nos leva a outra reflexão. Osasco é uma praça em que a Companhia tem uma inserção, um nome, uma presença espetacular. Hoje nós devemos ser os maiores vendedores de imóveis na cidade de Osasco. Só que dos nossos lançamentos, todos estão extremamente bem vendidos. Eu tenho muito baixa disponibilidade de estoque lá.

Por isso fazer algo lançamento lá, hoje se torna uma reflexão da Companhia. Mesmo que esse lançamento não venha exatamente com as margens históricas que nós esperamos, porque nós temos toda uma carteira de clientes, uma disponibilidade de clientes ali que

comprariam apartamentos da EZTec, é uma questão de calibrar preços. Então nós estamos administrando o estoque, ponto a ponto, Marcelo.

Marcos Ernesto Zarzur:

Na verdade, e com relação a calibrar o estoque, nós estamos sempre tendo, por exemplo, uma campanha pronta e interessa sempre para nós estar vendendo estoque, nós não temos, é lógico que, produtos super especiais, altíssimo padrão, como nós tivemos onde você tem apartamento, no Pátrio, esse nosso no IBM infinity, enfim, esses interessa guardar os outros, não é que não interessa guardar, é que nós queremos vender, girar o estoque e lançar mais.

É a dinâmica da Companhia. Então, nós vamos continuar tentando baixar os estoques a níveis que nós fiquemos confortáveis.

Companhia:

Agora, muitas vezes quando você vê a campanha Marcelo, a campanha é sempre uma campanha que tem duas ou três intenções por trás dela. A campanha faz com que o nome da Companhia esteja na cabeça do cliente, seja um *top of mind*, principalmente em determinadas regiões. Essa é uma coisa.

Outras vezes, por exemplo, a campanha do A Hora é Agora, foi uma campanha para incentivar a volta das nossas alienações fiduciárias, você vê ainda de maneira tímida. Mas nós assinamos algo como umas 50 alienações fiduciárias agora no 1T.

Então, é incentivar isso, nós até colocamos uma taxa de juros partindo de 8%. Então, isso tem a ver com você movimentar. Hoje você vender oferecendo uma taxa de juros de 8 mais IGPU e o IPCA, é alguma coisa que para a Companhia faz sentido no longo prazo.

Então vamos pensar nesse IPCA, neste IGPU de hoje, vamos pensar que nós financiamos esse cliente há 20 anos. Então você está olhando para uma inflação anualizada de 4%, de 3,5%, alguma coisa assim para todo esse período, então isso faz sentido.

Então as campanhas, elas não têm exatamente o motivo de vender mais rápido, baixar o estoque ou fazer desconto, é muito mais um mote para que a nossa empresa de vendas, a Tec vendas tenha algo para oferecer para o cliente, algo novo, ou algo que atraia a participação desse cliente na compra naquele momento, Marcelo. Não sei se explicamos a dinâmica para você.

Marcelo Motta:

Opa. Perfeito, gente. Muito obrigado.

Companhia:

Eu que te agradeço, Marcelo. Bom dia.

Pedro Tadeu Lourenço:

Muito obrigado, Marcelo pela sua participação e não havendo mais nenhuma pergunta e transcorrido o tempo previsto, eu passo agora a palavra para os nossos diretores, em especial o Marcelo, para prosseguir com a sua consideração final.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom, pessoal, então a mensagem é a seguinte: Nós estamos atentos ao mercado. Nós estamos seguros no que estamos fazendo. Nós queremos crescer, mas queremos crescer com consistência e só vamos crescer com lucro. E nós acreditamos nisso. Por isso nós estamos segurando o caixa. Estamos verificando para os melhores momentos, e quando aparecer a oportunidade de lançar, nós vamos lançar com um volume maior.

Estamos desenvolvendo todos os projetos, aprovando todos os projetos, melhorando os processos internos. Entrando no ESG para melhorar o ambiente na EZTec, a relação com os investidores, com os clientes e tudo. Então, esse é o recado. Nós estamos trabalhando, estamos indo no caminho certo, mas muito seguros disso. Obrigado.

Pedro Tadeu Lourenço:

A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Agradecemos demais a participação de todos. Desejamos um ótimo dia e um ótimo final de semana.

“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”