

Teleconferência Call 2T25 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

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

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

Olá, eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo Departamento de Relações com Investidores da Companhia, e conosco para essa apresentação estão presentes os senhores Flávio Ernesto Zarzur, Diretor Vice-Presidente e Presidente do Conselho de Administração, o Sr. Samir El-Tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração, o Sr. Marcos Ernesto Zarzur, Conselheiro da Companhia, e o Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando maiores instruções serão fornecidas.

Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda através do suporte RI Eztec, através do nosso chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br e assim vocês retornam à apresentação. Também do nosso site, vocês podem encontrar os slides que serão usados na apresentação na nossa central de downloads. As informações estão disponíveis em reais, em BR GAAP e em IFRS aplicável às entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Caso contrário, estará sendo indicado. Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações feitas durante essa teleconferência relativa às perspectivas de negócio da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria e da companhia, bem como informações que estão atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de

circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Eztec e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações. Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, o Diretor Financeiro de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, pode prosseguir.

Início da apresentação de resultados

Emilio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia. Bom dia a todos e a todas. É orgulho imenso estar aqui na apresentação de resultados do segundo trimestre de 2025 da Eztec, ao lado do nosso Vice-Presidente do Conselho, do nosso Conselheiro, Marcos Zarzur.

Slides 3, 4, 5 e 6 (Lançamentos)

Estamos aqui para falar da performance de lançamentos para começar, uma das performances mais emblemáticas dos últimos tempos. Pedro coloca nesse slide do lado direito 1,106 bilhão que representa o maior volume lançado pela companhia. Um passo de cada vez sendo dado para mudar o patamar dos volumes praticados pela companhia, mesmo num cenário bastante desafiador.

E esses lançamentos foram feitos com sucesso. Já na próxima página a gente observa o Lume House na região da Vila Prudente, tipo de empreendimento que a Eztec está muito acostumada, principalmente na zona leste da cidade, de 38 a 71 metros quadrados, terreno este que ainda comporta mais dois lançamentos que serão realizados nos próximos anos. Passando também para a próxima página, o Alt Studios. O Alt Studios, na Chácara Santo Antônio, ele já tem uma história bastante interessante, um dos terrenos que a companhia usou ou ousou desenvolver no segmento comercial, através da EZINC, e foram transformados este, com mais dois outros lançamentos que já fizemos, em empreendimentos residenciais. Todos eles com uma velocidade de vendas bastante representativa. No caso do Alt Studios, já estamos com 38% vendido. E só pra lembrar, fizemos o Dot 230 lá na região de Pinheiros, que já está 76% vendido.

O SP360 lançado esse ano em Moema, ali pertinho da Avenida dos Bandeirantes, com 73% vendido. E agora o Alt Studios. Todos eles em uma tipologia de studios, 28 a 30 m², sem vagas de garagem. Um empreendimento que tem uma liquidez bastante significativa.

Na sequência, ainda falando de lançamentos do trimestre, o Moved Osasco. Move de Osasco é projeto que tem as características tradicionais da Eztec, empreendimento de média renda, sendo lançado ali na porta de entrada do Banco Bradesco, na Cidade de Deus, na Avenida Bussocaba. Essa fase chamada Moved, de R\$ 218 milhões, é a primeira fase de duas, de um projeto que deve alcançar, no seu todo, R\$ 500 milhões de VGV. Apartamentos de 57 a 72 m², que já está 44% vendido, em apenas 25 dias de lançamento de fato. Então nós estamos com... Desculpa, 45 dias de lançamento de fato. Então nós estamos com uma performance muito representativa, até nos empolgando para lançar a segunda fase do projeto.

Slide 7 (Próximos Lançamentos)

Falando agora de próximos lançamentos, temos o Blue Marine, que já estamos com o registro de incorporação dele. São 360 milhões de VGV, localizado na Saúde, Zona Sul de São Paulo, 704 unidades de 25 a 80 metros quadrados. Projeto importante para a companhia que vai levar o patamar de lançamentos do terceiro trimestre para muito próximo do que foi o segundo trimestre.

Computando também logicamente o POP Osasco, nosso empreendimento em parceria, mais um empreendimento em parceria no Minha Casa Minha Vida na região de Osasco. Este que tem 473 unidades que vão de 24 a 43 m², de um a dois dormitórios.

Slide 8 (Vendas Líquidas)

Com isso, eu já entro no aspecto das vendas líquidas da companhia. Sem dúvida nenhuma, o primeiro semestre é o maior primeiro semestre em vendas brutas na história da companhia. As vendas cresceram 30% frente ao primeiro trimestre de 2025. E não posso deixar de ressaltar o gráfico da esquerda, que demonstra que há 12 meses, no segundo trimestre de 2024, nós rodávamos a companhia com vendas líquidas de 1.285 bilhão. Hoje estamos rodando com 1.762 bilhão, ou seja, quase 500 milhões a mais de vendas líquidas nesse período de 12 meses, demonstrando o desejo da companhia de mudar o patamar de lançamentos e vendas, o seu patamar operacional. Obviamente que a companhia tem conseguido fazer isso através de campanhas, como foi a campanha Galeria Eztec e Lindenberg, onde faz alguns relançamentos. Essa campanha teve ótimo resultado, por exemplo, para o Lindenberg Ibirapuera, que vendeu 8 unidades no período. Para o Park Avenue, que vendeu 4 unidades no período e impulsionou o resultado de equivalência patrimonial da companhia. Então, de fato, estamos já com quase 1 bilhão de reais

em vendas líquidas. No mês de julho já ultrapassamos isso. Caminhamos para ter ano relativamente melhor do que o ano de 2024.

Slide 9 (Entregas)

Com isso, eu passo também para o nosso último assunto operacional, o assunto de entregas. Assunto extremamente importante, porque é assunto que gera caixa através da geração própria de caixa, através da geração de novas alienações fiduciárias e através da quitação de alguns financiamentos imobiliários. Fizemos apenas 300 milhões de entrega durante o primeiro semestre de 2025, mas no segundo semestre de 2025 caminhamos para ter algo pouco superior a 2 bilhões de reais em entregas.

Nesse slide ainda é possível ver as fotos do Unique Green já pronto para a entrega final, nós já entregamos metade para os nossos clientes, estamos fazendo a entrega final agora, nesse comecinho do segundo semestre. Empreendimento esse que está 87% vendido, que entregou uma margem bastante representativa para a companhia ao longo do tempo. Hub e Haute Brooklyn, que se encontram também aí na sua média, alguma coisa próxima de 72, 73% vendido, esse empreendimento já está pronto, com o habite-se tirado, deve ser entregue agora, já com desmembramento de matrículas, deve ser entregue agora, nos próximos dias, para os nossos clientes. Park Avenue, aqui na frente do Clube Monte Líbano, Expression & Exalt na Vila Mariana e Arkadio, na região do Brooklyn, muito próximo da Avenida Morumbi.

Empreendimentos esses que na média estão 76% vendidos, então a geração de estoque que existirá para a companhia é uma geração de estoque muito baixa, mesmo assim impulsionará a venda de imóvel pronto, que no segundo trimestre representou 86 milhões e foi muito importante para a geração de receita e para o incremento de receita na companhia.

Slide 11 (Receita Líquida)

Com isso, eu passo para os indicadores financeiros. Começando pela receita líquida. Se eu tive desempenho muito melhor em termos de vendas líquidas, também estou tendo desempenho muito melhor no primeiro semestre em relação à receita líquida, sendo a maior receita líquida da história da companhia. Obviamente que eu tenho fatores One-off, temos fatores tradicionais, melhor execução de obras, dado o fato de ter monte de feriados representativos, como o Carnaval, por

exemplo, no primeiro trimestre, ou o próprio carregamento da época de férias, de Natal e Ano Novo. Mas também o impulsionamento através do reconhecimento de receita do Agami e do SP360, que só eles contaram com quase 87 milhões de reais em receita.

Estoque pronto, eu já havia comentado, são 86 milhões de reais de venda de estoque pronto e 40 milhões a venda do nosso terreno da Praia Grande. Que também foram importantes, não somente pela venda, para a gente conseguir girar os negócios. Quero lembrar que nós compramos 50% de participação no Moved Osasco, e ao mesmo tempo vendemos o terreno da Praia Grande, então praticamente nessa conta financeira nós não tivemos desembolso de caixa para o investimento na região de Osasco com este lançamento que fizemos.

No final temos no gráfico da esquerda a menção de que a receita já acumula em 12 meses quase 1.7 bilhão, quando acumulava 12 meses atrás aproximadamente 1.2 bilhão. De novo, um crescimento de aproximadamente 500 milhões de reais de receita em 12 meses. É step-by-step acontecendo na companhia desde que a companhia tomou a sua decisão de incrementar seus volumes operacionais.

Slide 12 (Lucro Bruto)

No próximo slide, o lucro bruto. O lucro bruto, sem dúvida nenhuma, o destaque é a margem bruta, atingindo aproximadamente 41%. Obviamente que nós temos a participação também do terreno, que nos melhora essa margem, mas sem os efeitos one-off, a margem de já teria sido acima de 38%. O que de certa maneira se caracteriza muito bem com a margem backlog que a companhia tem dado, resistentemente acima de 40%, entre 40% e 41%.

Slide 13 (Resultado Financeiro)

Logo na sequência, resultado financeiro. O resultado financeiro da companhia mantém de maneira absolutamente flat ao longo dos trimestres. Desde o terceiro trimestre de 2024, estamos acima do patamar de 30 milhões de reais, sendo 34 milhões o patamar do segundo trimestre de 2025, sendo que essas variações que ocorrem trimestre a trimestre têm muito a ver com a variação do IGP ou do IPCA. Nesse caso, o IGP do segundo trimestre teve de variação apenas 0,79%, enquanto o IPCA 2,32%. Cada um deles corrige aproximadamente 50% de carteira. Carteira essa que está no patamar de 535 milhões de reais. É uma carteira que está em franca ascensão. Quero lembrar aos senhores que, na prática, nós temos uma

situação específica de não somente geração, como também pagamento. Só no ano de 2025, os pagamentos estimados de carteira superam os 100 milhões de reais. Para 2026, superam os 90 milhões de reais. Isso significa uma geração de caixa advinda da carteira que nos ajuda a sustentar a despesa da companhia, seja ela comercial ou administrativa.

Slide 14 (Lucro Líquido & ROE)

No próximo slide a gente pontua o mais importante desse trimestre que é o incremento de lucro líquido. Lucro líquido esse que tem crescimento muito significativo em relação tanto trimestre a trimestre quanto semestre a semestre. Nós estamos com um crescimento de 49% no trimestre e 60% no semestre. Nos últimos 12 meses o lucro líquido atingiu 493 milhões de reais, um incremento significativo quando eu olho que somente há 12 meses atrás eu estava em 267 milhões.

Nós estamos falando de um crescimento com consistência, porque mesmo quando eu falo de efeitos one-off, os efeitos one-off tendem a continuar acontecendo com questões que nós temos dentro do pipeline. Então, sejam maiores ou menores, não só a operação da companhia vem se incrementando como esses efeitos que vão potencializar o giro de terrenos da companhia, também fazem alguma contribuição.

Com isso, o ROE da companhia atinge aproximadamente 10%, mas devo lembrar aos senhores, de 12 meses, obviamente, mas devo lembrar aos senhores que dentro desse ROE nós temos patrimônio de R\$ 5 bilhões, nós temos ali pouco mais, pouco menos de R\$ 1 bilhão vinculados à nossa área comercial. Área comercial essa que terá destino próprio, esse destino acontecerá, mas ele acontece de maneira mais pontual e dentro de um timing um pouco mais longo.

Então, olhando para a companhia apenas no seu segmento residencial de incorporação imobiliária, eu teria que comparar os R\$ 500 milhões a patrimônio líquido de R\$ 4 bilhões. Isso já nos coloca bem dentro da linha dos dois dígitos onde queremos estar. Queremos estar nos dois dígitos alto, obviamente, mas é passo a passo para chegar até lá.

Slide 15 (Estrutura de Capital)

Quando eu olho para a estrutura de capital, eu vejo aqui algo bastante interessante. A estrutura de capital da companhia, no seu aspecto financeiro, no

seu aspecto de liquidez e dívida, nos demonstra o seguinte no gráfico da esquerda. Dentro da Eztec SA, nós temos 885 milhões de reais de caixa. Para uma dívida corporativa de R\$ 686 milhões. Então nós somos caixa líquido dentro da Holding e nas SPE´s nós temos R\$ 309 milhões.

Quero lembrar os senhores que R\$ 309 milhões computa inclusive uma quantidade significativa de recursos que vem muito também em linha com pagamentos que já estão ocorrendo, destes empreendimentos, já em final de ciclo, já em momento de entrega, onde eu tenho pagamento de financiamento para acontecer, ou mesmo saque desses recursos de volta para holding pra acontecer nos próximos meses. E esses 309 milhões conversam com 846 milhões de reais de financiamento à produção, onde, dos 846 milhões de reais, 340, 346, concernem exclusivamente ao Esther Towers.

Então estamos caminhando numa linha de muita serenidade e de muita segurança em relação à utilização do endividamento. E o endividamento esse, que está a custo extremamente competitivo. O custo da dívida na produção está da ordem de pouco menos do que 9% ao ano. E nós temos aqui tanto uma dívida corporativa em debêntures de CDI mais 0,85% e CRI a 98% do CDI.

Slide 16 (Dividendos)

Diante de uma postura de segurança e de, na verdade, serenidade em relação à administração da companhia, a administração propõe, na verdade, incremento dos dividendos no segundo trimestre de 25%, como fazíamos antigamente, como fizemos ao longo de alguns anos. Para 50% dentro desse trimestre. Isso não é, em hipótese alguma, uma promessa para os próximos trimestres, mas é uma realidade da nossa possibilidade nesse momento, e a cada trimestre isso será analisado com bastante critério.

Com isso, R\$ 66 milhões sendo distribuídos, estamos falando aqui de aproximadamente R\$ 0,30 por ação, A companhia terá distribuído 300 milhões de reais de dividendos acumulados nos últimos 12 meses para o lucro acumulado nos últimos 12 meses de 500 milhões de reais. O pagamento desse dividendo será no dia 29 de agosto com Data-Ex dividendos no dia 15 de agosto. Eu encerro aqui a parte demonstração da nossa apresentação de resultado, passando a palavra ao nosso presidente do conselho para fazer as suas considerações iniciais a respeito do nosso trimestre. Flávio, por favor.

Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos. Estamos aqui, o Samir, nosso vice-presidente do conselho, o Marcos, meu irmão também conselheiro. E foi trimestre desafiador, mas no qual a empresa como todo se comportou muito bem, a estratégia escolhida também foi muito correta, e a gente está muito satisfeito com o desempenho desse trimestre em função do momento que a gente vive. A gente também tem uma estratégia clara que o Emílio discorreu para vocês, para os próximos, vamos falar assim, pelo menos para o próximo ano, para os próximos quatro trimestres, e a gente acredita que a continua essa estratégia. É uma estratégia de melhorar o desempenho do retorno sobre o nosso patrimônio. Essa é uma estratégia clara que a gente vem buscando para adequar à situação nova pós-pandemia. No mais, é isso.

Emilio Fugazza:

Perfeito, presidente podemos abrir para perguntas e respostas?

Flávio Ernesto Zarzur:

Pode abrir para perguntas, está tranquilo. Obrigado, senhores.

Abertura do Q&A

Pedro Lourenço:

Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas. Iniciaremos com as perguntas dos sell-sides que cobrem a companhia, seguindo a ordem previamente estabelecida que vocês veem na tela, desde que o representante esteja com a funcionalidade Raise Hand ativa. Na medida que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat. Caso eventualmente não seja possível respondê-los dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com o contato de e-mail para o contato de RI disponível em nosso site. Dessa forma, nosso time de relações com investidores conseguirá atendê-los.

Vamos à nossa primeira pergunta, ela vem do senhor Pedro Lobato, do Banco Bradesco. Senhor Pedro, o senhor pode prosseguir.

Bradesco BBI

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade aqui. Queria entender, o primeiro semestre de vocês teve ritmo bem forte na parte dos lançamentos. Então, vocês me corrijam se eu estiver errado, mas eu imaginaria que esse ritmo deveria continuar olhando para o segundo semestre. Então, se meu entendimento é correto, queria entender como que fica a cabeça de vocês para, enfim, direcionar a força de venda para a venda dessa nova safra. E ir para o estoque pronto, que está com patamar considerável também após, não só após essas entregas. Vocês também têm feito bom trabalho vendendo esse saldo de estoque pronto. Então, enfim, queria entender como vocês equilibrariam as duas coisas. E a segunda pergunta é em relação a essa questão do terreno, que acho que foi bem pegar pouco de surpresa aí. Mas queria entender se vocês têm mapeado aí, enfim, eventuais oportunidades parecidas com essa e a magnitude disso olhando para frente. Obrigado.

Flávio Ernesto Zarzur:

Vou começar aqui falando do que nós estamos enxergando para frente aqui no mais curto prazo. Assim, na prática, nós temos lançamento para a próxima semana. Esse é o Blue Marine, que como o Emílio falou, é mais de 350 milhões. 370 milhões de VGV. Nós tivemos mais de 2 mil visitas. A gente acredita que nós vamos ter uma venda bem forte, de arrancada. Então a gente está bem tranquilo.

Depois, nas próximas etapas, conforme a gente vai executando cada lançamento, a gente vê pelo desempenho de fazer os próximos lançamentos vindouros. Então a gente está bem confortável com isso. Outra coisa que é muito importante também deixar claro, na questão do estoque pronto. Como o Emílio falou, nós temos agora uma entrega de 2 bilhões de reais, não é isso, Emílio?

Emilio Fugazza:

Perfeitamente.

Flávio Ernesto Zarzur:

E durante esse período de entrega, a gente normalmente faz a entrega, faz o repasse, alguma coisa a gente coloca na alienação fiduciária nossa. Então a gente tem período que a gente não dá tanto push na venda desse estoque que vai ser gerado. Lembrando que, quando eu estou falando, tem 2 bilhões ao todo. Mesmo que o que foi entregue recentemente ainda não está numa dinâmica de impulso de venda. Eu vou passar para o Marcos, que ele vai falar. Eu ia falar pouquinho.

Marcos Ernesto Zarzur:

Na parte de venda, o que eu falo é que aqui na Eztec tem corpo grande, time grande de vendas, e na parte de incorporação é direcionado rapidamente onde é necessário fazer a venda naquele momento, é feito ações pontuais que dão resultado como essa que o Emílio colocou, que nós vendemos vários apartamentos junto com a Lindenberg. Então, no momento certo ele direciona o time de vendas naquilo que é importante, que precisamos dar foco para poder dar a saída. Então pode ficar tranquilo que, mesmo tendo vários lançamentos, o desempenho deve ser parecido ou melhor do que o primeiro semestre.

Flávio Ernesto Zarzur:

Ele falou de terrenos, então só para falar de terrenos, na prática é assim, esse terreno que nós vendemos na Praia Grande é um terreno que nós compramos há muitos anos, que na época pagamos barato e a Praia Grande não está dentro da nossa estratégia e a gente resolveu se desfazer dele. Você perguntou se tem outras coisas no pipeline. Uma coisa que está clara e objetiva, nós temos vários terrenos que nós temos feito parceria com empresas de baixa renda. Então, quando a gente faz a parceria com empresas de baixa renda, muitas vezes eles pagam uma parte do terreno para nós e fazem a incorporação junto no Minha Casa Minha Vida. Então, uma parte deste volume que a gente vende e que tem para lançar, a gente flui com estruturas de empresas parceiras.

Não sei se o Emílio tem alguma coisa para ressaltar nesse ponto.

Emilio Fugazza:

Nesse ponto. Flávio, não, eu acho que está bom. A gente não pode fazer o comentário do que é, mas à medida em que ele for acontecendo, ele será trazido para vocês. Tem muita coisa que nós estamos assinando, ou está assinado, e precisa de uma confirmação. Então, sim, há mais alguma coisa para acontecer, mas esse alguma coisa vai acontecendo pouco a pouco pra gerar o valor pra gente do lançamento, como mencionado por Flávio.

E Pedro, só comentando aqui a questão da Tec Vendas que o Marcos ressaltou, eu queria lembrar, a Tec Vendas, inclusive, ela está mudando de lugar dentro do nosso próprio prédio do EZ Mark.

A Tec Vendas é uma imobiliária, é das melhores imobiliárias de São Paulo, das mais estruturadas imobiliárias de São Paulo. Ela obtém da Eztec apoio e investimento para ser uma imobiliária de ponta.

Ela é uma imobiliária extremamente bem gerida e concretamente tem conseguido responder as necessidades da companhia de crescimento de lançamentos. Por isso que eu falo sempre o passo a passo, step by step, porque nós estamos ponto mais, colocando mais força nos lançamentos, a imobiliária vai paulatinamente respondendo e se estruturando, e isso está dando o resultado que você está enxergando, mesmo em cenários mais desafiadores. Então a gente tem bastante confiança no trabalho da Tec Vendas aqui dentro.

Pedro, respondendo a sua pergunta, Pedro?

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Opa, agora foi. Respondido sim. Obrigado, pessoal.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do Banco Btg Pactual, através do Sr. Gustavo Cambaúva.

Sr. Gustavo, pode prosseguir.

BTG Pactual

Gustavo Cambaúva, Btg Pactual:

Oi, bom dia, a todos. Eu tenho duas perguntas aqui também. A primeira, se vocês podiam comentar pouco do mix, vamos dizer assim, de produtos, desses lançamentos. O Flávio comentou pouco aí do que vocês estão pensando de pipeline. Queria entender pouco o que tem aí. Talvez tenha alguma coisa Minha Casa Minha Vida, mais studio, é mais alto padrão. Enfim, se vocês pudessem comentar pouco como está distribuído entre diferentes segmentos.

E a minha segunda pergunta, em relação a dividendos, vocês fizeram esse, o Emílio apresentou payout por volta de 50%, a companhia já gerou caixa no trimestre, com

esse volume grande de entregas e trabalhando esses estoques, como o Flávio falou, a geração de caixa deve até aumentar, pensando próximos 12 meses. A ideia é, talvez, manter payout por volta de 50%, eventualmente pode ir além disso. Como é que está a visão de vocês para dividendos nos próximos 12 meses? Obrigado, bom dia.

Flávio Ernesto Zarzur:

Vou falar da questão de dividendos, depois o Emílio fala do mix de produtos. Na questão de dividendos, eu diria para você, Cambaúva, é assim, que hoje o conselho, a diretoria, ela avalia de permanecer pagando algo como 50%. Mas vai ser analisado trimestre a trimestre. Então assim, pelo comportamento nos últimos meses foi nesse degrau. Agora a gente vai ver se a gente tiver alguma demanda maior ou não, a gente avalia. É o que, se eu tivesse que te falar, é o que há uma chance maior de acontecer, é ficar nesse patamar.

É isso que nós temos. Agora o Emílio vai falar o mix de produtos e você vai ver que ele é bem diversificado.

Emilio Fugazza:

Gustavo, lembrando na frase do Flávio, não é guidance, é apenas direcionamento das capacidades que a companhia tem.

Falando aqui para você de lançamentos, olha só, Gustavo, nós estamos caminhando para semestre que ele tem exatamente a cara da Eztec, sob o aspecto de classe média. O que nós temos previsto aqui, ela varia um pouco da classe média baixa até a classe média alta. Nós temos o lançamento aqui no Jabaquara, não é Jabaquara, é na região da saúde, então Blue marine. Nós temos lançamento previsto para a região da Mooca. Nós temos lançamento previsto para a região de São Caetano. Temos também, eventualmente, mais uma fase do nosso projeto de Osasco. E temos projeto de apartamentos menores, mas muito bem colocados. Eu vou classificar ele como Smart Living, como o Pedro gosta de mencionar, ali na região da Chácara Santo Antônio.

Então, em média, nós estamos falando de muitos apartamentos. Então, nós estamos falando de, ao todo, um volume grande de apartamentos, porque a metragem média é pequena, mas bastante focada na classe média e apenas o Pop Osasco focado em Minha Casa Minha Vida.

Gustavo, respondemos à sua pergunta?

Gustavo Cambaúva, Btg Pactual:

Respondido, está ótimo. Obrigado, bom dia.

Emilio Fugazza:

Bom dia, Gustavo. Pedro?

Pedro Lourenço:

Obrigado, Gustavo. Vamos seguir agora para a pergunta do banco Citi, através do Sr. André Mazzini.

Sr. André, o senhor pode prosseguir.

Citi

Andre Mazini, Citi:

Bom dia, time. Obrigado pela apresentação, pela pergunta. Duas também. A primeira sobre o patamar de rentabilidade. Muito bom ver o ROE voltando ali para duplo dígito, 10%. Então, quais são os próximos passos na visão de vocês para a companhia continuar nesse duplo dígito? E crescendo para frente também nesse patamar de ROE, essa é a primeira.

E a segunda é sobre financiamento imobiliário. Muita notícia na mídia de falta de SBPE, juros já em 13% na ponta para quem bate em banco para pegar financiamento imobiliário. Então, o que vocês estão vendo no repasse mais recente de vocês realmente esses 13%? E dado isso, vocês veem uma necessidade de voltar a utilizar, no jeito mais importante, a carteira de alienação que vocês historicamente têm dado esse juro alto. Obrigado.

Flávio Ernesto Zarzur:

Vou dizer para vocês só assim. A nossa determinação de melhorar o retorno sobre o nosso patrimônio é intensa. Basicamente, o que o Emílio falou de volumes de lançamento, a gente tem como objetivo gastar menos dinheiro com a compra de terrenos e consumir o nosso banco de terrenos. Essa aqui é uma maneira que, para mim, está nosso foco e a gente tem trabalhado isso. Aí o Emílio pode falar melhor sobre a questão das taxas, da questão de como é que estão os repasses. Lembrando

que nós fizemos no primeiro semestre, nós fizemos CRI com o intuito de manter esse caixa para que a gente tivesse a possibilidade... Não, se os nossos clientes tivessem problema, a gente utilizar mais a nossa carteira de alienação fiduciária. Houve incremento da carteira de alienação peduciária, mas não foi no patamar que a gente imaginou.

Ainda o repasse bancário e as quitações funcionaram muito adequadamente. Mas agora, nesse final de ano, nós vamos ter algo mais intenso. Final de ano e começo do próximo, nós vamos ter algo mais intenso de entrega. E aí nós vamos ver como é que a gente se comporta. Lembrando que nós temos caixa para compensar isso.

Mas o Emílio vai falar com mais propriedade do que eu a respeito.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Flávio. Então, deixa eu começar aqui pelo assunto do ROE. André, a questão é a seguinte aqui. Nós estamos trabalhando em três frentes distintas. A primeira frente é essa que você viu. Vendemos terreno, colocamos o dinheiro no caixa, apuramos um lucro. Essa é uma forma de trabalhar. Flávio mesmo mencionou, tem outras coisas para acontecer e elas vão acontecendo pouco a pouco. Talvez, a que vai acontecer de uma forma mais substancial seja a que eu vendo uma parte do terreno e tenho também uma parte do retorno sobre a minha própria operação. Então isso está ocorrendo em paralelo.

Só para citar exemplo para você, no ano passado nós lançamos a Rua Missionários junto com a Conx. Esse lançamento que foi feito, foi feito exatamente assim, nós vendemos metade do terreno para a Conx, ela está operando esse lançamento Minha Casa Minha Vida integralmente. Esse chama-se Connect João Dias.

O outro lado é assim. Na operação Eztec, propriamente dito, estamos aumentando o volume de lançamento. Então estamos trabalhando mais do que trabalhávamos antes. Essa é uma outra forma que eu estou tentando, que nós estamos tentando aqui, aumentar o volume de operação. O terceiro ponto é, obviamente, no externo. Nós estamos dando para o Esther Towers o caminho de terminar essa obra, já trabalhando com as locações. As locações, em algum momento, elas acontecerão e o prédio ficará pronto, rendendo a locação ou sendo preparado, de fato, para vir. Então, a ideia é fazer todos os ativos da companhia trabalharem e renderem alguma coisa para nós para incremento de ROE ao longo do tempo.

Do ponto de vista do financiamento imobiliário, é assim, a gente percebe o seguinte, os financiamentos estão caros, obviamente, para os patamares que a gente viveu nos últimos anos. Nós vimos até situações em que o banco começa com um patamar de financiamento, percebe que não está conseguindo encaixar, pessoas naquele imóvel, naquele patamar, e o próprio banco volta pra trás. Analisa, tem uma sensibilidade, percebe que vai perder, ele volta pra trás e começa a praticar uma outra taxa um pouquinho menor pra conseguir encaixar. Então isso traz o sucesso que o Flávio falou.

Então nos dois empreendimentos que nós estamos em repasse até agora, nós vimos o banco se esforçando, os bancos se esforçando imensamente para repassar. O grosso desse repasse vai vir agora, porque são 2 bilhões de reais, mas o que a gente vê? Os bancos, majoritariamente, querendo fazer acontecer e não querendo perder para a nossa alienação fiduciária. Com isso, a gente tem a celebrar, mas vamos passar esses próximos dois trimestres para entender o que vai acontecer.

André, respondemos à sua pergunta?

Andre Mazini, Citi:

Responderam sim, muito obrigado. Flávio, Emílio e time, bom dia.

Emilio Fugazza:

Bom dia, André. Obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado, André. Nossa próxima pergunta vem do banco Goldman Sachs, através do Sr. Jorel Guilloty.

Goldman Sachs

Sr. Jorel, pode prosseguir.

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado por tomar minhas perguntas. A primeira é sobre geração de caixa. A gente viu, vocês tiveram uma queima de caixa no primeiro tri, geraram caixa no segundo TRI, agora o primeiro semestre está líquido em geração de caixa. Mas vocês falaram que tem bastante entregas até agora. Então, eu queria entender

qual a visão da geração de caixa, qual a perspectiva para o segundo semestre e se pode ir até pouco além disso pensando sobre 2026.

E a segunda pergunta é mais high level. Queria entender um pouco de como vocês estão pensando sobre todas as discussões que a gente está vendo nos jornais sobre o sistema de crédito imobiliário. A gente está vendo agora, saiu uma matéria hoje falando sobre como vai ter uma discussão no Conselho Monetário Nacional sobre o fim do endereçamento de poupança, fim do compulsório, mudanças incentivando o funding com instrumentos de mercado. Então, queria saber, em termos gerais, se você pode dar pouco de cor como vocês estão vendo isso, como estão pensando, se pode ser positivo ou negativo. Qualquer cor que vocês podem dar pode ajudar.

Obrigado.

Flavio Ernesto Zarzur:

Primeiro, sobre a poupança, eu vou dizer para você que nós trabalhamos no Minha Casa Minha Vida, mas nós somos preferencialmente mais próximos da média alta renda. Média e alta né. Então, nós somos totalmente contra a mudança do direcionamento, a poupança tem que ser direcionada para o financiamento imobiliário. A gente é contra qualquer mudança, a gente tem trabalhado, tem entendido que isso é uma coisa que... A moradia é um bem intangível, é uma coisa que faz com que a pessoa mude de patamar, e perder isso, mudar isso, a gente é contra, e nós acreditamos, a gente está junto na Abrainc, junto no Secovi, e a gente tem atuado, a gente tem embasamento, porque a gente acredita que isso deve permanecer da maneira que ele está hoje.

É isso, mas o Emílio pode prosseguir também.

Emilio Fugazza:

Claro, Flávio, obrigado. Então, vou de trás para frente, apenas complementando a questão do crédito imobiliário. Jorel, é assim, a Abrainc tem um papel extremamente importante em lutas bastante direcionadas e caras para o nosso setor imobiliário e tem feito isso com brilhantismo nos últimos anos. Essa é uma daquelas lutas que é necessária porque o nosso setor vive basicamente de crédito imobiliário. Obviamente que as discussões que estão ocorrendo, às vezes, existem uma certa dicotomia. O Banco Central liberar todo o compulsório, por exemplo, vai contra o próprio papel do Banco Central hoje, que é papel de contenção da inflação para que ele possa diminuir as taxas de juros.

Então, o que a gente quer no final das contas é que a taxa de juros da economia como todo diminua, porque da maneira que está, 15% ao ano, é inviável você pensar, o setor a longo prazo nesse patamar de juros. Então, o mais importante de tudo é que a taxa de juros da economia como todo diminua. Porque assim, os bancos, por outro lado, também, que já se utilizam das LCIs, por exemplo, ou das LIGs, como instrumento complementar, também vou pagar menos por esse instrumento complementar e o custo médio vai diminuir.

Para você ter uma ideia, Jorel, o custo médio hoje, você pega bancos que já estão praticando, para clientes hoje, quase 14% mais TR. A gente tem conseguido fazer repasse mais perto do 12% mais TR.

Mas são taxas bastante significativas o que a gente pega essa taxa de contorno de maneira consistente. Não adianta liberar só o compulsório e eu ter esse benefício por mais seis meses. Eu preciso que esse benefício perdure. Então nós precisamos de uma conversa mais ampla e restrita, que é o que a Abrainc de fato está fazendo e a gente celebra isso.

Do ponto de vista da geração de caixa, Jorel, é assim. Em primeiro lugar, o que a gente quer é que a geração de caixa aconteça. A gente quer ver a geração acontecer. Note que nós estamos dando sinais claros ao longo do tempo e sinais que não geram dúvidas para os senhores acionistas que o nosso compromisso é de retorno para os acionistas. Veja só, nós já estamos há mais de dois anos a distribuição de dividendos trimestralmente.

Nós, no ano passado, fizemos uma distribuição extraordinária de mais 150 milhões de reais. Neste exato momento, nós aumentamos a distribuição para 50%. Então, nós estamos dando mensagens para não gerar dúvidas que esse é o nosso compromisso. Mas nós não podemos nesse momento falar de fazer incrementos nisso ou mudanças nessa política enquanto de fato tudo isso não acontecer. O cenário é um cenário que provoca sempre cautela. Estamos vivendo essas questões vinculadas ao tarifaço. Nós temos, vamos enfrentar a partir do ano que vem, a existência da CBS, que é a reforma tributária passando a vigorar dentro do nosso setor. Isso traz algum tipo de impacto. Nós não sabemos até quando os bancos vão praticar essas taxas de repasse de financiamento bancário e, portanto, quanto de dinheiro nós vamos precisar ter para financiar os nossos clientes enquanto esse mar continuar revolto. Então nós vamos analisando isso pouco a pouco.

E já no segundo trimestre a gente celebra isso com 50%. Então é importante, Jorel. Mas para o futuro, isso ainda está em suspenso.

Jorel, respondi a sua questão?

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Sim, Obrigado.

Emilio Fugazza

Obrigado, Jorel.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Jorel. Nossa próxima pergunta é de Itaú BBA através da senhora Juliana Veiga.

A senhora Juliana, pode prosseguir.

Itaú BBA

Juliana Veiga, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Muito obrigada pelo espaço para perguntas. São duas aqui do meu lado. Em primeiro, eu queria perguntar sobre a estratégia de lançamentos de studios, que a gente tem visto sucesso. Eu queria entender mais a visão de vocês do lançamento de studios daqui para frente. Isso deve continuar como ponto focal aqui de lançamentos para os próximos trimestres.

E, a minha segunda pergunta é sobre o Esther Towers. Eu queria entender como vocês estão vendo a demanda por locação ou como estão vendo até a possibilidade nos próximos anos. Muito obrigada.

Flávio Ernesto Zarzur:

Bom, vou começar com o lançamento de studios, olha assim. Nos próximos seis meses, eu diria que nós temos alguma coisa de apartamentos pequenos, com studios para lançar, mas eu diria que não passa de 20%, Emílio, 25%. Diria que não passa disso. A nossa estratégia está claramente mais focada em apartamentos para média renda. São apartamentos que nem esses que estamos fazendo em Osasco,

que vamos fazer em São Caetano, que vão pegar apartamentos de 50 até 75, 80 metros.

Então é por aqui que estamos indo, porque entendemos que este setor ficou muito mal atendido nesse período. Então você fez muita coisa Minha Casa Minha Vida, fez muita coisa no alto padrão, a gente tem visto bastante coisa no altíssimo padrão, e esse setor ficou pouquinho mais difícil.

Lembrando que o grande desafio é que a classe média, essa taxa de juros judia muito da classe média, mas a gente acredita que por ter pouca oferta desse tipo de produto, deve aparecer a demanda, lembrando que durante a construção do prédio, a pessoa vai entrar nesse prédio, a gente vai levar 36 meses para entregar o prédio, vamos falar assim, do lançamento até o fim, ou pouco, 30 meses, ele vai ser corrigido pelo INCC, e o INCC vai virar entre, se deus quiser, vai ficar de 4,5% a 6%, 6,5%, enquanto que os juros estão mais em cima.

E a gente acredita que lá na frente, quando eu estou falando daqui a dois anos, que esse juro siga a curva que vocês preveem, que vai estar perto de 12%, por cento o CDI e que vai fazer uma coisa mais digerível para as pessoas.

Então eu estou nessa. Eu estou nessa crença. Eu acho que é aqui que nós estamos procurando nos focar.

Agora o Esther Towers é assim. Eu acho que são dois Esther Towers. Nós temos projeto que é o Esther, que é projeto um único, é projeto emblemático, a gente tem como crença de, primeiro, alugá-lo, depois de alugá-lo, para vender em uma outra fase, lógico, com juros mais decentes, mais humanos, e com a volta total para os escritórios, a gente ter, eventualmente, daqui três, quatro anos, uma oportunidade melhor de colocar esse prédio para a venda. Acho que é mais ou menos isso. Mas eu estou falando sempre assim, eu sou cara otimista, que sempre vai acreditar e acho que temos tudo para ir nesse caminho.

Agora, se tivermos percalços, a empresa vai manter a regra, a disciplina financeira rígida para passar para os percalços que não dependem de nós.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Flávio. Juliana, respondemos sua pergunta?

Juliana Veiga, Itaú BBA:

Sim, sim. Está ótimo. Obrigada, pessoal.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Juliana.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Juliana. Nossa próxima vem do banco JP Morgan, através do Marcelo Motta.

Senhor Marcelo, pode prosseguir.

JPM

Marcelo Motta, JPM:

Obrigado, gente. Duas perguntas rápidas.

Primeiro, se vocês puderem comentar um pouco sobre como está o andamento do terceiro trimestre, pensando principalmente nas vendas, seja do concluído e dos lançamentos que vocês fizeram ao longo do primeiro semestre.

E a segunda pergunta é mais um follow-up. Vocês comentaram durante a apresentação da questão desses one-offs. Falaram da venda de terreno, falaram dessas parcerias em projetos Minha Casa Minha Vida, então entender se tem alguma outra estratégia, além dessa questão. Eu não entendi aqui, confesso, se é venda de SPE ou se é venda de terreno que tem projeto Minha Casa Minha Vida, então se puderem esclarecer, se puderem passar tamanho e timing disso, né, dentro do que pode ser falado e se tem outras estratégias aí para reduzir o peso do equity aí que vocês comentaram. São esses dois pontos. Obrigado, gente.

Emilio Fugazza:

Tá bom, Marcelo? Quer que eu comece?

Flávio Ernesto Zarzur:

Comece.

Emilio Fugazza:

Então está bom. Vamos lá, Marcelo. Bom dia, é um prazer falar com você. Vamos começar nas vendas do terceiro trimestre. Vamos lembrar que o terceiro trimestre começa no mês de julho. O mês de julho é o mês de férias. No entanto, nós tivemos uma venda bastante razoável para o mês de férias, porque nós estamos caminhando com o carregamento daquilo que a gente lançou no final do segundo trimestre. E um exemplo importante disso é o nosso Moved, aqui de Osasco, que vem vendendo com regularidade entre 10 e 15 unidades por semana.

É isso, por exemplo, que nos empolga e nos impulsiona para lançar a segunda fase dele, eventualmente ainda esse ano. Tão empolgados nós estamos que a construção dessa primeira fase já começa agora no quarto trimestre, se não me engano, quarto trimestre agora de 2025.

Então, as vendas seguem positivas e o Flávio falou de duas mil visitas no Blue Marine. Como eu tinha dito, o próprio Blue Marine são unidades de 25 a 80 metros quadrados, então é uma unidade pequena na média e um lugar extremamente interessante, um lugar que tem uma concorrência diminuta e um lugar que tem o potencial de conseguir não só volume de vendas, como preço também. Então estamos bastante empolgados para esse terceiro trimestre, Marcelo.

Quando você pergunta dos efeitos One-off, obviamente é muito mais difícil eu te dizer o que vem, mas é mais ou menos assim, olha. Veja só, eu comentei que nós lançamos o Connect João Dias com a Conx, e aí nós temos, por exemplo, a continuação do nosso projeto da região de Guarapiranga.

Lá em Guarapiranga, nós temos um terreno grande, um terreno que está no nosso Land Bank, que é um terreno de um bilhão de reais de VGV. Esse terreno nós vamos fazer 50-50. Então, à medida que estiver confirmado ali, nós vamos ter a execução dessa incorporação acontecendo, que deve acontecer por volta do ano que vem, e nós vamos ter a venda de 50% de participação nessa SPE. Esse é um exemplo que vai acontecer e deve acontecer nos próximos meses, porque já está, vamos dizer, bem encaminhado para isso. Esse é um exemplo, temos alguns outros, Marcelo, mas a especificação disso, precisa primeiro acontecer para ela ser confirmada para vocês, Marcelo.

Conseguir responder? Quer complementar com alguma coisa, Flávio? Não?

Flávio Ernesto Zarzur:

O que eu acho assim, de novo, passando essa entrega até começo de janeiro, lembrando que tem coisas que já foram entregues, tem outras que vão ser entregues, a gente vai pegar e vamos poder utilizar melhor esse estoque para venda. E é isso que eu acredito, que eu acho que é uma estratégia que nós vamos perseguir também. Então, de lançamento, você entendeu o que são os menores e, no resto, a gente está nessa primeira fase de colocação.

Emilio Fugazza:

Marcelo, respondemos a sua pergunta?

Marcelo Motta, JPM:

Super claro. Obrigado, Emilio.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Marcelo.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Marcelo. Nossa próxima pergunta é do Banco Safra, através do senhor Rafael Rehder.

Sr. Rafael, pode prosseguir.

Safra

Rafael Rehder, Safra:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas aqui. A primeira, eu queria falar das entregas no segundo semestre, mas mais relacionado às obras mesmo. A gente tem ouvido de bastante incorporadoras, que tem alguns empreiteiros já sofrendo um pouco mais, algumas obras já atrasadas, entrando em períodos de carência. Eu queria ver do lado da Eztec como vocês estão observando.

E a segunda pergunta, queria falar mais na aquisição de terrenos. Acho que tem uma já no pipeline, já faz um tempo, do potencial daquele terreno do extra. Queria ver se vocês viam outras oportunidades ou se os próximos lançamentos, pensando no horizonte dos próximos dois anos, deveria vir tudo de terreno que já está dentro de casa. Obrigado.

Emilio Fugazza:

Rafael, obrigado pela pergunta, é um prazer falar com você. Vamos começar com as nossas entregas. Rafael, é o seguinte, nós tivemos uma mudança de direção há dois anos da nossa engenharia. Essa mudança de direção vai frutificando pouco a pouco. Então, na questão de custo, ela está frutificando de maneira direta e objetiva nos nossos resultados de entrega das obras, agora em 2025. Do ponto de vista de execução, os desafios enfrentados pelo setor são os nossos desafios também. Quando eu olho para a mão de obra, não é só uma questão de escassez e disponibilidade, é uma questão de custo também. E nós temos percebido a engenharia administrar isso de uma maneira bastante competente para estes desafios.

Sim, muitas destas obras entregues durante 2020 estão dentro do período de carência, não há nada que vá ultrapassar o período de carência, os clientes estão sendo avisados a respeito disso, e nós temos tido como consequência uma manifestação bastante positiva, principalmente da qualidade com que esses nossos clientes recebem suas obras, da felicidade, da qualidade com que eles recebem as nossas obras.

Nós não prevemos esse tipo de ocorrência mais para 2026 em diante, nós já vemos um outro patamar de organização da produção para evitar completamente essas ocorrências que vivemos nos últimos anos.

Olhando para isso agora e falando da aquisição de terrenos, Rafael, é assim, nós tomamos uma decisão ao longo dos últimos anos, de restringir bastante a compra de terrenos.

E se você olhar historicamente, o último terreno de fato adquirido pela companhia foram os terrenos de São Caetano, que aconteceu no ano passado, para pagamento em 24 parcelas, corrigidas por IPCA, após a aprovação do projeto. Então isso já muda o patamar do nosso modelo de aquisição. E, antes disso, apenas o terreno da Fagundes Filho, que é exatamente esse que eu estou lançando do Blue Marine.

Então agora nós vamos para o que? Nós vamos para o extra, que deve ocorrer ou o Conselho ratificará ou não isso até o mês de dezembro. Obviamente que em algum momento essas compras acontecerão. Se no mesmo formato, em dinheiro ou se em outros formatos que vão ser considerados aqui dentro, elas acontecerão. Só que o grosso dos nossos lançamentos previstos para este ano e para o próximo ano,

Rafael, eles estão totalmente vinculados aos terrenos que já existem na companhia. Isso é muito importante, porque significa um giro bem forte dos nossos ativos nestes dois anos que a gente está vivendo.

Flavio Ernesto Zarzur:

Eu só quero falar mais uma coisinha assim, só para pegar o gancho que o Emílio falou. Então assim, pós-pandemia, não, vamos falar pandemia e pós-pandemia, a parte de engenharia sofreu demais, assim, com uma mudança de patamar e nós tivemos a decisão de trocar a direção da engenharia e acreditamos e temos visto muito sucesso nessa troca. Nós temos investido em equipamentos e sistemas para que possam nos diferenciar, porque uma realidade a ser enfrentada, é a dificuldade de mão de obra geral.

Então, tudo que a gente puder fazer que evite um pouco mais a mão de obra e fique um pouquinho mais sistematizado, nós estamos buscando. E essa é uma realidade. Só para reforçar isso, acho que a gente tem que ficar sempre atento.

Daqui a pouco, vai ser muito difícil as pessoas quererem trabalhar nesse tipo de atividade e isso não tem sido fácil, mas é isso.

Emilio Fugazza:

Rafael, respondemos a sua pergunta?

Rafael Rehder, Safra:

Sim, super claro. Obrigado, pessoal. Bom fim de semana.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Rafael. Bom final de semana também.

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do Banco Santander, através da senhora Fanny Oeng.

Sra. Fanny, pode prosseguir.

Santander

Fanny Oreng, Santander:

Obrigada, Pedro. Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas. Primeiro, acho que tem chamado bastante atenção a performance dos lançamentos de vocês, que estão vindo muito bem. Então, eu queria entender se vocês atribuem essa performance a esse espaço branco que, aparentemente, o Flávio mencionou, que as empresas estão fugindo pouco da média renda e vocês estão voltando mais para a média renda, ou vocês atribuem a uma mudança na estratégia comercial? O Emílio mencionou. E, eventualmente, vocês estão focando mais em lançamento, agora menos em estoque. Então, queria ver a percepção de vocês com relação a isso. Essa é a minha primeira.

E segunda pergunta, vocês falaram um pouquinho com relação ao pagamento de dividendos recorrente, mas queria entender, num cenário onde você tem uma aprovação da taxa de dividendos, se poderia fazer sentido para vocês distribuírem um eventual dividendo extraordinário mais pesado, dado até o pipeline forte de entrega que vocês têm aí nos próximos seis meses. Seria isso.

Emilio Fugazza:

Bom dia, Fanny. É um prazer enorme falar com você, como sempre.

Fanny, é o seguinte, vamos lá no dividendo. A questão dos dividendos está totalmente conectada à segurança que a gente tem a respeito dos cenários que a gente vai viver ao longo do tempo. Nós temos volumes significativos de entrega e temos ainda uma alta expectativa de formação de carteira de alienação fiduciária.

O volume total que a gente entregou foi muito pequeno até agora. Nós entregamos menos de 300 milhões de reais e vamos entregar 2 bilhões. Dentro desse 300 milhões de reais, Fanny, houve aproximadamente, eu vou dizer um número para você, não me pegue pela palavra, mas algo como 25% disso de formação de carteira de alienação fiduciária. Ela não é totalmente perceptível, pôr as vezes não está ainda registrada no cartório, e não estando registrada ela não está registrada no sistema, essa é uma coisa.

E a segunda é que o pagamento está muito alto do volume da nossa animação fiduciária, ou seja, entra e sai, porque o volume de pagamento, já que a gente pratica a tabela SAC em larga escala, é também bastante significativo. Então assim,

sempre, a cada trimestre, o conselho de administração da companhia analisa suas alternativas prospectivas de carta e disponibilidade para fazer algo diferente, como aconteceu agora.

Mas não existe um guidance para isso, não existe uma promessa ou uma recorrência para algo maior do que o que a gente está vendo agora, até que a gente passe por esse período todo que eu te mencionei, que deve ser um período ainda que leva aproximadamente um ano.

Eu te falo também, já vou engatar só a performance dos lançamentos e depois passo para o Flávio.

Bom, obrigado pela questão da performance boa de lançamentos. Eu acho que tem bastante coisa a ser considerada aqui. Existe sim, uma nova forma de olhar. Nosso presidente, nosso diretor de incorporação, a área comercial e a Tec vendas, tem trabalhado numa união bastante importante, onde existe a alteração de mentalidade sobre o aspecto de como praticar determinadas vendas, a forma como a gente vem tratando o processo completo da venda e os treinamentos que a Tec Vendas vem dando a todos os seus corretores e equipe gerencial de vendas.

Eu mencionei logo no começo o fato da Tec Vendas ter uma nova casa dentro do mesmo prédio, mas algo completamente diferente, que coloca a Tec Vendas num nível de profissionalização extremo. Eu mencionei que deve ser uma das imobiliárias mais bem organizadas e administradas da cidade de São Paulo. Então isso tudo é uma construção que os trouxe até aqui.

Então não é fato de um lançamento ou da qualidade de um produto, é fato também da qualidade do produto e da administração com a evolução da mentalidade dentro do processo de vendas.

Flávio, alguma questão?

Flávio Ernesto Zarzur:

O que o Emílio está falando é que a gente está colocando para vender nos primeiros seis meses com mais velocidade. Antes a gente fazia uma coisa que eventualmente se obrigava a vender menos para poder subir mais o preço. Agora a gente tem dado mais velocidade à venda e com isso dilui mais os custos e as coisas têm funcionado melhor. Então isso tem dado muito resultado e a gente está replicando em tudo.

Além do que, nosso banco de intervenções é muito bom, é muito bem-posicionado e que nos permite ter bons produtos em lugares de desejo. Lembrando de novo que essa estratégia que vai acontecer nesse próximo semestre de ficar com os produtos de tamanho entre 50, 75, 80 metros, principalmente.

Quando o Emílio fala que no Blue Marine tem apartamento menor, de 25 metros, se você somar, não é o mais importante. O mais importante para o volume de venda é o de médio tamanho. Então, a gente está confortável com isso, lembrando que a pessoa vai carregar por um tempo e a gente acredita que na análise de crédito, a gente vai fazer com que a pessoa esteja enquadrada e, na época do repasse, ela vai se sentir mais confortável do que hoje. Agora, não sei se o Marcos tem alguma coisa para falar ou o Samir também. Não, não tenho nada para falar. Quero que a companhia veja se aprimorando cada vez mais.

Marcos Ernesto Zarzur:

Não, não tenho nada para falar. Quero que a companhia veja se aprimorando cada vez mais no seu objetivo. Porque a ponta que é a venda é onde precisa escoar toda a mercadoria, todos os lançamentos e a capacidade que a companhia tem de produzir.

E ela está caminhando nesse caminho com essa, eu vou chamar nova Tec vendas, mais tecnológica, mais motivacional, o que é muito importante.

O corretor de imóveis, ele vive de expectativa e o primeiro que tem que ser vendido o produto é para o corretor. Uma vez que ele compre, ele consegue escoar, trabalhar melhor etc. Que é o que está acontecendo na Eztec e vai acontecer melhor ainda no futuro.

Emilio Fugazza:

Fanny, respondemos a sua pergunta?

Fanny Oreng, Santander:

Respondeu, sim. Muito obrigado, pessoal.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Fanny. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Fanny. Nossa próxima pergunta é do Banco UBS. Vem através da Sra. Ana Júlia.

Sra. Ana, pode prosseguir.

UBS

Ana Julia, UBS:

Bom dia, pessoal. A gente tem uma pergunta na margem bruta. Mesmo excluindo a venda do terreno em Praia Grande, a margem veio em um nível bem elevado ainda. Então se puderem explorar mais com a gente o que motivou isso e se esse é o patamar que a gente deve esperar para frente pensando nesse segundo semestre de 2025 e 2026 ou se eventualmente a gente pode esperar até um patamar é mais em linha com o trimestre passado.

E uma segunda pergunta, na verdade é um follow up no tema de compra de terrenos. Vocês adiantaram no release que devem frear um pouco a compra e a gente queria entender dentro do pipeline de vocês hoje em 10 bilhões, se todos os lançamentos de 2025, 26 e 27 já estão dentro desse pipeline e o que poderia fazer a companhia retomar essa compra de terreno. Obrigada.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Ana. Posso começar, Flávio?

Flávio Ernesto Zarzur:

Pode começar.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Ana, pelas perguntas. É prazer também falar com você.

Ana, vamos começar com a margem bruta. Esse é sempre assunto que eu adoro. É assim. A primeira coisa a ressaltar nessa margem é que nós estamos no ano de entregas e a engenharia tem nos entregue as obras com perspectivas de economia e algumas economias de fato. Então o que está acontecendo é o seguinte, essas economias, pouco a pouco, elas estão aparecendo na nossa demonstração de resultado, na medida que eu vou tirando o habite-se dessas obras, e não obstante

a isso, o que vai acontecendo é que no nosso estoque pronto, essa economia bate integralmente.

Então quando você olha lá, o Pedro coloca no release um gráfico barras horizontal que mostra a margem bruta de cada ano. Você começa a perceber que a margem bruta de anos anteriores da receita que eu estou reconhecendo, ela está crescendo trimestre a trimestre conforme ele mostra isso no release. Este efeito, logicamente é o efeito do INCC, mas é também o efeito da gente conseguir algumas economias já nessas entregas que a gente está fazendo.

Então, se isso vai perdurar, considerando que as economias estão dadas, as que eu já trouxe para o balanço, significa que no meu estoque pronto ela vai existir. Então a margem do estoque pronto está crescendo. Isso é uma boa notícia.

A outra questão é um efeito técnico. Existe o tal do ajuste ao valor presente. O Ajuste a Valor Presente é uma dor que a gente tem, porque no lançamento de um projeto, por exemplo, vou pegar aqui o SP360, muito bem vendido, mas ao lançar, eu tenho que fazer o Ajuste a Valor Presente, então eu guardo um pouco dessa receita para ser recolocada no final.

Então, ao guardar um pouco dessa receita na partida, eu dreno margem bruta do começo do reconhecimento do projeto e recomponho essa margem bruta, recomponho essa receita no final do projeto. Então, a Eztec está exatamente nessa fase. Muitas entregas eu estou recompondo margem de todos os projetos e eles estão, na média, sendo aquilo que eles deveriam ser.

Então, não existe um guidance para essa margem bruta, porque muitas coisas afetam. Nós optamos por não fazer o guidance, mas você vê que nós estamos em um patamar recorrente de manutenção dessa margem no 30 alto, já batendo nos 40. Então, isso significa que a companhia está entregando na direção do backlog que ela demonstrou nos últimos trimestres, Ana.

Do ponto de vista de compras, em hipótese alguma, a gente falaria que a gente freou as compras. A gente está freado nas compras. Vamos chamar assim, né? Faz anos que a gente está comprando muito pouco. Eu mencionei que a gente comprou Fagundes Filho lá em 2022 e compramos São Caetano em 2024. Qual é o terreno da compra significativo de 2025? Eventualmente será o Extra se ele for ratificado. Se é o Extra, então isso significa que nós vamos adicionar ao pipeline um volume de lançamento significativo, porque o Extra é de mais de 3 bilhões de reais.

A única coisa que a gente comprou fora isso é uma coisa ou outra em conjunta com a Lindenberg, né? E que a Lindenberg está tratando de desenvolver esses negócios, mas já está lá no desenvolvimento deles.

Para nós, eu acho que o ponto determinante é a ratificação ou não do terreno do Extra, porque isso significará fazer o planejamento do que nós precisamos para os próximos anos, Ana.

Flávio, você gostaria de complementar? Ana, respondemos a sua pergunta?

Ana Julia, UBS:

Respondido, pessoal. Obrigada. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Muito obrigado. Bom dia, Ana.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Ana. Nossa próxima pergunta vem do Banco XP, através do Ruan Argenton.

Então, Ruan, pode prosseguir.

XP

Ruan Argenton, XP:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pelo espaço. São só dois temas que eu queria tocar aqui. Primeiro, só um pouco mais de detalhe no ponto de vista de cenário para a alta renda. Vocês comentaram bastante que a companhia está focada no segmento de média, principalmente para esse segundo semestre, mas ano passado a gente via vocês bastante focados em parcerias de alta renda, tentando explorar um pouco mais a Lindenberg nesse segmento. Queria entender um pouco como está essa estratégia para a alta renda para frente. Se efetivamente essa estratégia de talvez colocar mais giro nas vendas de lançamento tem a ver um pouco com essa redução talvez do tamanho do alta renda para frente ou se vocês estão vendo talvez o mercado um pouco mais ofertado nas regiões que vocês têm Land Bank. Queria entender um pouco dessa visão para o alta renda para frente e se puderem

comentar um pouco da performance talvez dos projetos mais icônicos de alta renda que vocês têm em estoque eu acho que seria legal.

E a segunda pergunta é mais sobre crédito também, eu acho que a gente falou bastante sobre crédito PF, mas eu queria falar um pouco de crédito PJ também, queria entender um pouco como vocês estão vendo o custo de originação desse crédito pra frente, eu sei que vocês têm hoje na companhia um crédito bastante atrativo do ponto de vista de taxa, mas queria entender como vocês estão vendo esse custo de originação para os próximos projetos, se tem a tendência de aumentar e se vocês talvez cogitam algumas outras formas de funding para a produção olhando para frente ou mantém talvez esse financiamento mais tradicional. Obrigado.

Flávio Ernesto Zarzur:

A questão da alta renda, lembrando que a gente é parceiro, é sócio da Adolfo Lindenberg. Nós temos deixado eles desenvolverem mais os projetos na alta renda. Eventualmente, se a gente adquirir esse empreendimento, esse terreno do Extra, é um terreno de média alta renda. Cada terreno tem uma estratégia. Quando eu falei da estratégia que nós temos nos apartamentos de média, alguma coisa com parceria em baixa renda, para esse terceiro e quarto trimestre. É mais ou menos isso que estou enxergando. Não é que a gente abandonou, só que a gente está mais focado nisso no curto prazo.

Marcos Ernesto Zarzur:

A Lindenberg é o braço nosso para trabalhar alta renda. Eu acho que nós não vamos perder esse olhar.

Emilio Fugazza:

Ruan. Eu vou comentar, começando pela alta renda e depois eu venho para o crédito PJ. É o seguinte, em primeiro lugar, lembrar que no segundo trimestre realmente a campanha mencionada, a Galeria Eztec Lindenberg, frutificou. Então nós tivemos ali a venda de quatro unidades do Parque Avenue. O Parque Avenue são apartamentos acima de R\$10 milhões. Na casa de R\$ 40 mil o metro quadrado para mais, e nós tivemos muito boas vendas no Lindenberg Ibirapuera.

Nós já estamos com ele aí na casa de 70% vendido, um pouco mais. Lindenberg Ibirapuera, nosso projeto ali na 23 de maio, com 88 unidades, 88 unidades na ordem de R\$7 milhões para cima, nós vendemos 8 unidades no segundo trimestre.

Veja, o alta renda, ele tem concorrência, então isso significa que o comprador, via de regra, o usuário final vai comprar à medida que ele consegue enxergar um horizonte de uso desse imóvel. Então você pega o Park Avenue, ele está ficando pronto, nós vamos entregar agora em 2025. O Lindenberg Ibirapuera, nós vamos entregar agora no começo de 2026. Então quando eu olho para o nosso lançamento na Rua Agami, ele vai vender. No seu momento certo ele vai vender porque ele é um projeto muito bem-feito pela companhia, com determinadas características que a companhia faz, que eu gosto muito. Mas ele é um projeto de execução que ultrapassa 3 anos, um pouco menor que 4 anos, então a gente acaba tendo que ter um pouco de paciência e essa é a velocidade de vendas dos projetos de alta renda.

Foi mencionado aqui a Lindenberg, que tem lançamentos espetaculares na alta renda para fazer. Nós queremos que eles deem muito certo porque nós temos 47% lá. Então nós vamos ajudá-los também. Por quê? Porque 47% do resultado fica para a própria Eztec.

E com isso eu já entro na questão do crédito PJ. O crédito PJ é assim. Não, nós não estamos respondendo a sua pergunta, Ruan, olhando neste momento alternativas de funding para o PJ. Nós temos conseguido, por mais que o crédito tenha encarecido, encareceu nos últimos anos, nós temos conseguido algumas alternativas competitivas com os bancos e estamos mantendo esse financiamento PJ com os bancos.

Sim, houve um encarecimento, é natural, porque o crédito acabou, os bancos têm que utilizar as suas LCIs como base de preço para o crédito que eles estão nos ofertando, e é por isso que eu digo que o que nós precisamos querer e fazer aqui é focar em ajudar que essa taxa de juros diminua ao longo do tempo, porque ela nos aperta como um todo na PF e na PJ. É isso. Algum complemento?

Senhores, Ruan, respondemos a sua pergunta.

Ruan Argenton, XP:

Está ótimo. Obrigado, pessoal. Bom dia e bom final de semana para vocês.

Emilio Fugazza:

Obrigado. Bom final de semana para você também, Ruan.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Ruan. Nossa próxima pergunta é do Bank of America, através da Sra. Carla Graça.

Sra. Carla, pode prosseguir.

Bank of America

Carla Graça, Bank of America:

Bom dia, pessoal. Obrigada pela oportunidade e pela apresentação. Eu tenho duas perguntas do meu lado. Primeiro, eu queria fazer follow-up no Esther Towers. Então, recentemente a gente viu que saíram alguns dados muito positivos de vacância de escritórios aqui em São Paulo. Eu queria saber se vocês podem dar algum update de como está a demanda por aluguel e como está a vacância das torres agora que já está pouco perto do lançamento da primeira, né? E se vocês puderem dar pouco de cor também no que vocês têm visto de preço de aluguel, se seria similar ao restante da região ou se vocês veem algum premium.

E a minha segunda pergunta, eu queria explorar também um pouquinho mais sobre a performance na média renda nesses próximos projetos, o que vocês esperam de VSO, de margem bruta, só para entender também um pouco qual que é a prioridade que vocês estão dando, se é mais focada em VSO, giro e crescimento do que margem. Obrigada.

Flávio Ernesto Zarzur:

Na questão do Esther Towers, a gente não pode divulgar os eventuais pretendentes, a gente tem uma lista. Mas na verdade, o valor do aluguel é bem aquém do que gostaríamos, tá certo? Mas é uma ancoragem que nós temos que dar no início para depois conseguir melhorar essa média. Então, é por aí que está andando, Carla. A gente tem uma demanda aqui quase para o prédio todo, mas só que essa demanda ainda tem todas as negociações e num preço que... Se essa demanda para o prédio todo conseguir ser 40% do prédio é o que vem e ainda assim não é um preço como no nível do que foi o EZ Tower. Então essa é a realidade do momento e a gente não pode trabalhar no mundo irreal. O mundo real é esse que a gente vive hoje.

Na questão da média renda, eu acho que você pode falar, Emilio.

Emilio Fugazza:

Claro. Na verdade, a questão dos lançamentos que nós temos, eu disse anteriormente que nós temos uma mudança de postura e de mentalidade em relação ao que a gente espera do ponto de vista de VSO, e o Flávio até mencionou que a gente espera de VSO até os seis meses, por exemplo, de vendas, é muito mais do que a gente esperava antes, porque nós não temos a mesma intenção de redenção de mercadoria para valorização futuro nas proporções que a gente tinha antes.

Então, veja, o objetivo, sim, é fazer uma elevação do patamar operacional da companhia, com toda a segurança que a Eztec sabe trabalhar. Então, isso significa vender mais, em algum momento, na partida, em detrimento a alguma margem bruta, alguma, não é muito, mas para fazer com que a companhia, de fato, atinja um novo nível operacional.

Isso significa que o objetivo da companhia é trabalhar e colocar esses clientes para dentro nesse lançamento e fazer uso do INCC, que reajustará essas contas a receber ao longo do tempo para trabalhar a margem. Então, o que a gente espera é a mesma performance, no mínimo, do que a gente está vendo, por exemplo, no Moved Osasco. Tivemos uma performance espetacular, por exemplo, no Villares Parada Inglesa, lançado no ano passado. Se eu não me engano, foi lançado no quarto trimestre e nós já estamos com 90% de vendas no Villares Parada Inglesa. Então, sim, nós estamos trabalhando para algo, na média, maior do que foi o nosso histórico acontecer. Entregando um pouquinho de margem bruta e trabalhando isso em INCC ao longo do tempo.

Conseguir responder a sua pergunta?

Carla Graça, Bank of America:

Conseguiram, sim. Muito obrigado, pessoal. Ótimo dia.

Emilio Fugazza:

Muito obrigado, bom dia também. Pedro?

Pedro Lourenço:

Senhores espectadores, informo que já superado o tempo previsto da nossa teleconferência e atendido todos os analistas que cobrem a companhia, passarei a palavra para os nossos diretores prosseguirem com as considerações finais.

Lembrando que eventuais perguntas que remanescem podem ser encaminhadas para o nosso contato presente no site rieztec.com.br.

Senhores, podem prosseguir.

Considerações finais

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom, eu queria agradecer a presença de todos e espero temos atendido à expectativa das respostas. Lembrando que, permanentemente, o RI na pessoa do Emílio e do Pedro estão disponíveis para vocês.

Queria que o Marcos e o Samir também se posicionassem, se tem mais alguma coisa a acrescentar.

Muito obrigado, pessoal.

Samir El Tayar:

Quero falar que estou satisfeito. Está dando certo e vai melhor ainda. A Eztec sempre foi muito eficiente. Obrigado por tudo.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Samir.

Marcos Ernesto Zarzur:

Então, para aproveitar o gancho do Samir, eu quero lembrar que a Eztec está cada vez melhor, mas dá para ficar cada vez melhor, que é isso que a gente sempre trabalha em cima, de tentar saber que aquilo que a gente conseguiu, já conseguiu.

Uma lembrança do meu pai, que ele voltava e sempre dizia que daria para fazer melhor do que a gente fez, e nós vamos fazer melhor, tenho certeza. Está muito bem administrada e nós vamos conseguir melhores resultados do que esse. Mas, de qualquer forma, parabéns pelos resultados.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Marcos. Obrigado a todos pela audiência, pelas perguntas e pela participação. Nos mantemos à disposição. Bom dia a todos e a todas.

Flavio Ernesto Zarzur:

Obrigado.

Pedro Lourenço:

A Eztec agradece a participação de todos e deseja um ótimo dia dos pais, um excelente final de semana a quem nos escuta. A teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixe de conferir, os materiais disponíveis no nosso site. Agradecemos a participação de todos.

Forte Abraço.

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