

Teleconferência 1T26 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2026 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 a apresentação estão presentes o senhor Silvio Ernesto Zarzur, Presidente e Membro do Conselho de Administração da Companhia, o senhor Samir Al Tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração da Empresa, Marcelo Ernesto Zarzur, Vice-Presidente da Empresa, e Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estão 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 essa teleconferência, queiram, por favor solicitar a ajuda do suporte RI 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. Também em nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação dentro da nossa Central de Downloads.

As informações estão disponíveis em Reais (R\$), em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Do contrário, estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência relativa às perspectivas de negócios da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se sem crenças e premissas da diretoria da companhia, bem como informações que estão atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois elas 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, para darmos início, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, que iniciará a nossa apresentação. Por favor Emílio, pode prosseguir.

Apresentação de resultados

Sr. Emílio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia a todos e a todas. É prazer enorme estar aqui na teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2026, demonstrando aqui a força de resultados obtidos, principalmente no aspecto operacional, agora no primeiro trimestre. Destaco já logo de cara a nossa performance de lançamentos, que foi de R\$ 925 milhões no primeiro trimestre, já vindo de uma força muito grande do quarto trimestre de 2025, onde lançamos R\$ 783 milhões. Então, em apenas dois trimestres, já atingimos mais de R\$ 1,6 bilhão. Se eu observasse apenas o ano de 2026, onde nós divulgamos, em janeiro desse ano, um guidance de lançamentos entre R\$ 2,5 bi e R\$ 3,5 bi, já estamos com mais de 30% dele completos só com os lançamentos, com os quatro lançamentos que fizemos nesse primeiro trimestre de 2026.

Não obstante ao forte volume de lançamentos, um forte volume de vendas sobre esses lançamentos. E lembrando que a companhia detém aproximadamente R\$ 9 bilhões de banco de terrenos e mais aproximadamente R\$ 4 bilhões em terrenos sob cláusula suspensiva. Gostaria de ressaltar agora os nossos lançamentos. Começamos com o Reserva São Caetano Bosque, a segunda fase desse projeto. Segunda fase desse projeto que já se encontra 63% vendido. O bosque como todo, o terreno de São Caetano é terreno de quatro fases. Como todo, a fase bosque de São Caetano já se encontra com quase 60% vendido na sua totalidade. É um empreendimento voltado para a classe média, apartamentos de 33 a 64 metros quadrados.

Na sequência, verdadeiro espetáculo no aspecto de velocidade de vendas, o lançamento do Metropolitan by Lindenberg, que aconteceu ali na Chácara Santo Antônio, em frente ao Shopping Parque da Cidade, muito próximo de outros empreendimentos nossos, como o Lindenberg Alto das Nações, como o próprio

Parque da Cidade, o Esther Towers, uma região de bastante demanda para esse tipo de produto, que é um produto de tipologia de 22 a 74 metros quadrados. Nesse caso, a Eztec detém 70%, a consultora Adolfo Lindenberg com 30% e nós atingimos 86% vendido até a data de hoje, o que já resultou no primeiro trimestre em reconhecimento de receita, adicionou 56 milhões de reais em receita para esse trimestre. Na sequência, outro verdadeiro espetáculo também de performance, o Cidade Parque Guarapiranga, terreno nosso em parceria com a CURY.

Nós temos ao todo nesse terreno cinco fases a serem lançadas, onde nós lançamos a primeira fase desse empreendimento, com 100% vendido até essa data, o que já significa R\$ 146 milhões de VGV adicionados e que já obteve o reconhecimento de resultados e, portanto, lucro dessa fase de participação com a CURY. Na sequência, o Casa Nacional. O Casa Nacional é terreno da companhia na Avenida Roque Petroni, muito pertinho do Shopping Murumbi. Terreno extremamente bem localizado, que permite à companhia fazer pelo menos três lançamentos ali ao todo. É lançamento de 114 a 136 m², onde nós estamos até essa data com 16% vendido. E temos, nesse tipo de empreendimento, a compreensão de que a velocidade é essa que nós estamos obtendo. Por um preço adequado, mas é um produto que está muito bem concebido e muito bem-posicionado naquela região.

Com isso, a gente fecha, apenas dando a menção aos senhores e senhoras que, no segundo trimestre, já lançamos mais uma fase do empreendimento de São Caetano, que é o Grand Resort Reserva São Caetano. Ele já está 14% vendido, ele foi lançado agora, no finalzinho do mês de abril, então eu tenho, como um todo, das três fases de São Caetano, a fase Bosque, vendida 58%, a fase Parque, vendida 74%, e agora o início da nossa fase GrandeResort Reserva, com 14%. Quero lembrar aos senhores que nós começamos a vender isso no quarto tri. Então, se eu olhar do quarto tri até agora, são menos de seis meses de lançamento, e uma velocidade de vendas absolutamente incrível para esses projetos que foram desenvolvidos pela companhia 100% da Eztec ao longo dos últimos cinco a seis meses.

E por último, ainda falando de lançamentos, teremos agora já com registro de incorporação realizado, o Azurre Resort Life, empreendimento nosso ali na região de Osasco, na frente da sede do Bradesco, na frente da Cidade deus, apartamentos de 63 m² até 120 m², que comporá agora, no segundo trimestre de 2026, mais R\$ 400 milhões de VGV. Dito isso, eu passo também a falar pouquinho das entregas. Entregas que já não é assunto mais relevante, tal qual foi em 2025 para a

companhia. Nós teremos entregas de R\$ 951 milhões, onde no primeiro trimestre entregamos O Chanes Street com R\$ 176 milhões e 75% vendido. Isso já indica para nós uma baixa formação de estoque pronto neste tipo de produto também.

Os próximos empreendimentos a serem entregues, que estão sendo entregues agora no segundo trimestre de 2026, é o East Blue e o Lindenberg Ibirapuera, todos eles também com uma velocidade de vendas bastante alta, o que significa que, na média, tudo aquilo que está sendo entregue até a data de hoje, como vendido, estamos com 80% ao todo, tendo a formação de 20% de estoque até a data de hoje. Com isso eu encerro o Operacional falando de vendas líquidas. Vendas líquidas atingiram R\$ 697 milhões. O mais importante da menção das vendas líquidas é a menção do tamanho do crescimento em relação ao primeiro tri do ano passado. Que foi de R\$ 377 milhões, é crescimento de 85%, não obstante a isso, o crescimento em 12 meses.

Um ano atrás nós estávamos girando em torno de R\$ 1,7 bilhão de venda por ano, agora nós já estamos girando em torno de R\$ 2,3 bilhões de vendas no ano. Distratos absolutamente controlados na mesma dinâmica mensal que nós observamos também no quarto trimestre do ano passado. Então temos aqui uma dinâmica de lançamentos e vendas que nos próximos trimestres, a partir do início da execução de obras, começará a compor receita da companhia e, portanto, POC no nosso resultado financeiro, nosso resultado operacional e financeiro.

Com isso eu começo a falar pouco do nosso resultado, dos nossos indicadores financeiros. Receita líquida que começa o ano em 323 milhões de reais. Essa receita líquida vem majoritariamente da venda dos empreendimentos em lançamento Pouquinho dos empreendimentos em obra, mas quero lembrar, por mais que eu tenha neste momento 19 canteiros em execução, eu estou em início de obra para todos esses empreendimentos. Então é de se esperar uma atração maior no reconhecimento de receita nos próximos trimestres. Também compõem a nossa receita líquida, os 102 milhões de reais em venda de estoque performado. Essa venda de estoque performado já foi melhor do que no quarto trimestre do ano passado. Quero lembrar a todos que muitas vezes nós lemos nos relatórios dos Sell-sides as preocupações em relação ao estoque. Estamos absolutamente alinhados em relação às preocupações a respeito de estoque performado. E este trimestre já demonstra reconhecimento de receita importante em relação à venda desses estoques. Superação de cláusula suspensiva do Metropolitan, que já está nesse

resultado, superação de cláusula suspensiva do Cidade, Parque Guarapiranga, que já está na equivalência patrimonial.

Então com isso a gente passa para o lucro bruto. A margem bruta é de 38,7%, absolutamente em linha com o que os senhores têm visto nosso resultado a apropriar. Nenhum sobressalto esperado e nenhum sobressalto que de fato aconteceu. A diferença que eu sempre digo, a diferença da margem bruta. Para a margem REF, sempre se dará pouco nos encargos financeiros, nos financiamentos que nós estamos utilizando, que tem sido de aproximadamente 2 pontos a 2,5% e também em praticamente metade do imposto RET, falando aqui especificamente de PIS e COFINS. Na sequência, o resultado financeiro. Resultado financeiro também destaque na companhia. Parte significativa dele função da nossa carteira de alienação fiduciária. Nossa carteira continua em franco crescimento. Estamos falando aí de R\$ 661 milhões contra R\$ 615 milhões no final do ano de 2025. Houve uma formação bruta de carteira de pouco mais de R\$ 50 milhões.

Mas o grande destaque aqui, de fato, é o volume pago. Quando os senhores observam R\$ 43 milhões de amortização, Isso denota, se eu fizesse aqui uma anualização disso, isso denota 160 milhões de reais em total de 615 milhões de reais que é quando começa o ano. Então nós estamos falando de aproximadamente 30% de amortização, aproximadamente 30% de amortização numa carteira anual. Isso demonstra a força dessa carteira, isso demonstra o fato que as pessoas encaram isso pouco como bridge low. Lembro aos senhores que ela é majoritariamente uma carteira de IGP, o que significa que nos próximos três meses nós teremos um acréscimo de resultado financeiro por conta do IGP, que deu uma puxada nos últimos meses, e ela é uma carteira de taxa média de aproximadamente 10,2%, sabendo que nós estamos formando mais carteira ultimamente, nos últimos seis meses, na taxa de 12%.

Dito isso, eu vou direto ao lucro líquido e ao ROE da companhia. O lucro líquido fecha em 120 milhões de reais para ROE de 11,1%. Com isso, vale ressaltar aqui também a participação do resultado de equivalência patrimonial. Na equivalência patrimonial, quero lembrar aos senhores que a maior parte que está em equivalência patrimonial são empreendimentos operados pela companhia, a maior parte, quando os senhores olham lá na tabela que o RI produz no release sobre a equivalência patrimonial, eu vou encontrar ali empreendimentos operados pela Ezetec, a menos do Cidade, Parque e Guarapiranga. Então o que significa que,

embora em equivalência patrimonial, esses empreendimentos todos compõem o esforço administrativo de negócios de incorporação imobiliária da companhia.

Dito isso, por exemplo, quando eu olho lá o resultado que nos deu esse trimestre o próprio Park Avenue, o Park Avenue é empreendimento de 50% da Eztec, é empreendimento totalmente administrado pela companhia. Vamos agora à parte de dividendos. Dividendos com base no lucro líquido. 25% Do lucro líquido nos dá R\$ 28 milhões. A data de corte será o dia 14 de maio, ou seja, hoje nós estamos no dia 8. A data de corte é 14, com o pagamento desses dividendos no dia 29 de maio de 2026, o que significa aproximadamente R\$ 0,10 por ação. Para fechar e passar ao nosso presidente da companhia e CEO, Silvio Ernesto Zarzur, menciono aqui a estrutura de capital.

Nesse trimestre nós tivemos, dada a geração de caixa que nós temos tido por conta dos repasses que vão acontecendo e, portanto, as quitações de dívidas de financiamento à produção, nós tivemos uma formação de caixa, estamos com caixa líquido, R\$ 7 milhões de caixa líquido contra no final de 2025 que aparecemos com R\$147 milhões de caixa líquido. Lembrando que na Holding a nossa posição é muito mais confortável em relação à companhia no consolidado com R\$1.447 milhões de caixa e R\$1.115 milhões de dívida corporativa. Dito tudo isso, passo agora a palavra ao nosso CEO para os seus comentários antes das perguntas dos nossos ouvintes. Silvio, por favor.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu só queria falar assim, é um trimestre com vendas muito fortes, nós conseguimos manter uma política comercial agressiva, nós fomos bem assertivos na parte de mídia, a forma como os produtos reagiram foi muito positiva. Mesmo com o cenário, a gente sempre está preocupado com o cenário que a gente vê pela frente, a história agora dessa outra guerra, de alguma história sobre aumento de preço de construção civil, etc. Eu acho que esse aumento de preço que nós estamos vendo, ele extrapola o aumento que estava sendo previsto entre 3% e 4% para o ano. No meu modo de ver, ainda é aceitável para a gente conseguir manter as velocidades de venda. Então, eu entendo que se a gente não tiver outros fatores negativos vindo, nós vamos conseguir manter as velocidades de venda. Quando o Emílio falou sobre a nossa carteira de alienação, ela é muito forte.

A gente tem muita venda. Você vê, ele falou, a gente teve aumento líquido de 50 milhões. Fora as quitações, a gente teve aumento líquido de 50 milhões. Ela é instrumento de venda muito importante e fornece para a companhia controle sobre aquilo que a gente oferece como taxa de juros para o cliente. Então, esse pode ser também, a gente pode usar isso, caso seja necessário, para, eventualmente, pôr velocidade de venda para a companhia e melhorar o nosso VSO. Então, é assim. E também temos conseguido manter os custos na engenharia sob controle. Não estou falando que nós não vamos sofrer aí os aumentos que têm, mas eles são muito bem mapeados, nós temos perfeito entendimento do que está acontecendo e temos, assim, ajustado na melhor forma possível. A companhia tem sido, assim, na parte administrativa, nós estamos se aperfeiçoando cada vez mais.

Nos aspectos de governança, nós estamos se aperfeiçoando cada vez mais. Eu acho, assim, a companhia está deixando o patamar que ela tinha antes de uma empresa, vou falar pequena, média, para ter dispositivos de governança como uma grande empresa. É isso que nós estamos navegando, agora a gente fica à disposição, acho que o Marcelo quer falar alguma coisa. É isso.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu só vou complementar o que o Silvio falou. Tivemos trimestre, recorde expressivo de venda, recorde expressivo de lançamentos, obras totalmente controladas, em alinhamento com o mercado que olha muito o estoque, estamos iniciando uma campanha de milhas muito forte para vender tanto estoque como também produtos em construção. Então a gente tem certeza que com todo esse esforço e se o mercado deixar, nós vamos ainda superar todos os recordes desse início de ano. E é isso aí.

Sessão Q&A

Pedro Lourenço:

Obrigado pela apresentação, senhores. Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas. Iniciaremos com as perguntas do Sell-sides, que cobrem a companhia, seguindo a ordem previamente estabelecida que segue na tela. Por favor, peço que o representante esteja com a funcionalidade Raise Hand ativa. E na medida que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat. Caso não seja possível responder dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe para o nosso contato de R.I. Disponível no nosso site. Dessa forma, nosso time de Relações com Investidores conseguirá atender. A nossa primeira pergunta vem do senhor Igor do Banco Goldman Sachs. Senhor Igor, pode prosseguir.

Igor Machado, Goldman Sachs

Bom dia, pessoal. Vocês me escutam bem?

Então, obrigado pelo espaço aqui para as perguntas. Eu queria tocar em dois pontos aqui. Então, primeiro, sobre o principal tópico do setor, o custo de construção. Então, a guerra e o INCC subindo. Porém, a gente sabe que a cesta de custo de construção da companhia não reflete exatamente os pesos do insumo do INCC. Então, nesse contexto, a gente pode esperar que a Eztec tenha impacto maior relacionado à inflação. O que vocês estão vendo? Tem alguma análise de sensibilidade? Qualquer coisa que vocês puderem falar aqui já ajuda a gente. E segundo ponto, queria falar sobre o resultado de JVs aqui, porque foi uma alavanca forte no resultado e nos anteriores também, então a gente tem uma noção do que esperar daqui pra frente, se continua tendo essa alavanca na linha de JV, e principalmente nesses projetos de baixa renda. Então a gente teve projetos da CURY praticamente 100% vendidos, Como está o apetite de vocês pela exposição Low Income? Qualquer coisa sobre a exposição já ajuda a gente. Obrigado.

Sr Marcelo Ernesto Zarzur:

Sobre o custo da construção, eu vou responder. A Eztec está com controles muito aguçados, tanto que a gente teve uma economia relevante o ano passado, então a gente está muito de olho em todas as fases da obra. Nós temos alguns materiais já comprados, antecipados, o que garante o preço, tipo cobre, PVC, então a gente tem que comprar vários materiais antecipados. O aumento, lógico que vamos sofrer, mas. A gente tem certeza que, como falou, Vai ser 2% ou 3% no custo da construção, e que a gente vai conseguir ter resultado positivo, com certeza, e não vai, se não piorar, lógico, nós vamos conseguir passar bem por esse período.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu queria falar assim, isso não é novidade para a gente, né? Vamos lembrar só que a gente... Eu vou falar só dos últimos 10 anos, não vou falar nos últimos 40 anos, porque senão eu vou me alongar aqui. Nós tivemos uma pandemia com a quebra da cadeia de suprimentos de forma importante, depois nós tivemos a guerra da Ucrânia, com algum impacto também relativamente grande, e agora nós temos essa nova guerra. Então, quando a gente olha o problema de suprimento, é assim, primeiro que a gente tem controle da defasagem do nosso custo em relação ao INCC, a gente acompanha isso. Já estamos acostumados, porque outras vezes nós fizemos isso e vamos fazer de novo. Eu quero lembrar que a construção civil, nosso negócio é negócio de cada negócio de três, quatro anos, fazendo o pó, receiptando, né?

Então, quando você olha esses problemas, eles têm sido, eu vou chamar assim, típicos, eles vêm, você sofre impacto e o impacto ele se dissipa. Então é assim ó, nós temos estoque pronto em quantidade, esse estoque pronto em construção que está na fase final que não vai sofrer esses aumentos e de repente a gente vai conseguir até fazer uma margem melhor com ele, nós temos as coisas novas começando que vão ser construídas ao longo do tempo, não vão ser construídas em ano, não vou contratar obra em ano, isso vai ser construído ao longo do tempo, onde a gente deve pegar esse aumento e depois ele deve se dissipar e ele tende a voltar ao natural, ao normal.

Outras vezes, você falou descolamento entre o IMCC e os custos da empresa, a gente já controlou isso outras vezes e ele lá na frente adere de novo, então chega determinado momento onde ele adere de novo continua, a gente chega lá onde estava o INCC, ele acaba encontrando o custo da companhia. Então o que? É problema momentâneo, acho que o maior problema é que a gente tem, na verdade são as vendas, a gente conseguir continuar vendendo, ajustando pelo INCC que vem, que pode ser pouco maior, a gente tem a previsão desse INCC rodar na faixa de 8,5, 9 esse ano, então tem algum impacto em vendas que a gente vai tentar controlar. Nós temos uma margem grande. Nós podemos controlar isso pela nossa margem. Nós podemos controlar isso pelo financiamento direto. Nós temos vários instrumentos.

Então, acho que nesse aspecto a gente não vai sofrer muito. Essa é a primeira resposta. Eu acho que das parcerias, as parcerias fazem parte natural do nosso negócio. Você vê, não é parceria, é uma empresa controlada, mas a Lindenberg já sabe o resultado dela. Ela está contribuindo, por exemplo, nesse trimestre com 8 milhões para a gente, tiveram 16 milhões, para a gente veio 8 milhões, ela está contribuindo, nós temos uma parceria com a Cury.

Não, porque é... Bom, um bilhão e meio tudo. O Emílio estava me falando, nós temos outras parcerias, vamos falar, em estudo. Nós temos outras parcerias que estão acontecendo já, inclusive com a Lindenberg, com a frahria aqui na frente receitando, nós temos várias parcerias. E nós continuamos investindo nisso. E de novo, elas são cíclicas. Conforme agora a Cury vier lançando os prédios, elas vão ter uma participação maior. Conforme a gente lançar mais empreendimentos que a gente tem planejado de fazer em parceria, elas vão aparecer nas contribuições.

Já no Baixa Renda, é assim, nós temos uma exposição no Baixa Renda, pelas parcerias que estão acontecendo agora, e nós estamos fortemente empenhados, nós já adquirimos terreno, VGV de R\$ 1,5 bilhão, nós adquirimos, a gente era sócio com a Cyrela, a metade da Cyrela, a metade nossa, nós compramos a parte deles, e nós temos R\$1,5 bilhão para fazer internamente, temos mais duas ou três

aquisições de baixa renda para estar fazendo internamente. Então a gente deve vir, a gente está planejando, nós estamos se preparando para atuar de forma direta de novo na baixa renda, estamos se estruturando, possivelmente a gente volta para esse mercado sozinhos ainda esse ano.

É isso, ainda esse ano vocês devem ver o lançamento, receber terreno de R\$1,5 bilhão já é significativo, a gente tem mais terreno de uns, eu acho que é uns R\$400 milhões que já está dentro de casa também, então a gente já parte com R\$2 bilhões de VGV comprado dentro de casa para fazer o taxamento. É isso. Não sei se eu perguntei mais.

Sr. Emílio Fugazza

Igor, respondemos sua pergunta?

Igor Machado

Ficou claro, pessoal.

Pedro Lourenço

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem do Banco Itaú. Sr. Elvis, Credendio. Sr. Elvins, pode prosseguir.

Elvis Credendio, Itaú BBA

Bom dia, pessoal. Dois tópicos aqui do meu lado. O primeiro é sobre demanda. Que vocês comentaram do INCC potencialmente chegando a 8,5, 9. Quando a gente olha lá na pandemia, a demanda parece ter arrefecido bastante quando o INCC aumentou. E bem no momento que a companhia cresceu lançamentos e levou uma formação de estoque. Então, eu queria entender do lado de vocês se isso preocupa vocês, se de repente seguem ou não confortáveis com esse volume de lançamentos que vocês têm para o guidance do ano. E o segundo tópico é mais para entender do lado de geração de caixa. Quero entender se ainda vem bom volume de cash

flow referente às entregas dos últimos trimestres, ou se a maior parte das entregas já foram repassadas ou encarteiradas mesmo. Mas para entender o nível de alavancagem depois desse ciclo de entregas. É isso, obrigado.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur

Elvis, é assim ó, a demanda, ó, assim, nós batemos o recorde de venda, né? Então, né? Lógico que a gente fica preocupado, eu acho assim, se você é responsável, você tá sendo preocupado, né? Você tá lançando, tem objetivo de lançar em três bilhões, mais de três bilhões de reais, que nós tamo muito empenhado em fazer lá o que a gente deu no guidance, até em superar ele, lógico que você fica preocupado. Agora está indo muito bem, inclusive este, Início de trimestre nós começamos vendendo muito bem. Então eu vou falar que é mais ou menos assim. Estou preocupado, mas enquanto a locomotiva estiver andando dessa forma que está não dá pra parar. Então enquanto eu estiver batendo o recorde de venda abrindo empreendimento e vendendo nós não vamos parar. Agora estamos de olho. Nós temos modelo financeiro aqui que eu reputo que só o banco tem.

Então assim para administrar essa companhia instrumentos que me permitem prever o que vai acontecer daqui dois anos com precisão. Então eu vou lançando, vamos acompanhando as vezes, a gente acompanha tudo. Estamos preocupados, estamos vindo bem, estamos assim muito animados de que vai dar certo, mas estamos de olho. Acho que é isso e como eu falei, a gente tem instrumentos, ó, quem tem margem, qual que é a nossa imagem, Emílio?

S.r Emílio Fugazza

37%.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur

Trinta e sete. Trinta e não vai fazer uma diferença que vai quebrar as pernas da gente. Se for por 3%, se eu tiver que dar 3% desconto para manter a venda, vai ser

dados. E nós vamos manter as vendas, vamos manter o fluxo de caixa, a entrada de dinheiro, o giro, a TIR. Então, essa fichinha, essa ficha na mão, nós temos e nós sabemos operar com ela. Nós vamos operar com ela e vamos trabalhar. Carteira direta, alguma perda de margem, pequena se o mercado assim exigir. Eu quero lembrar também uma coisa nós estamos operando com essa margem aí num mercado muito adverso. Ele é adverso sem a guerra. Sem a guerra eu estou trabalhando com juros de 15. Então já é terrível o mercado e ainda assim nós estamos segurando essa margem.

A hora que esse mercado vou falar do positivo ele melhora A gente abre essa margem de jeito que vai ser muito grande. Do mesmo jeito que a gente opera para vender por menos e manter a liquidez, a hora que enxergar, isso é nossa especialidade, a hora que a gente enxergar que tem espaço para aumentar a margem, nós vamos aumentar muito os preços de venda, vamos abrir a diferença entre preço de venda e preço de custo. Agora nós estamos aqui, apertado. Nós podemos até apertar pouquinho mais, mas a hora que for a nossa chance, nós vamos abrir a boca do jacaré e vamos buscar tudo o que a gente pode.

Então, o mercado positivo, a gente pode ver multiplicar esse lucro e se o mercado for ruim, a gente vai estreitar pouco a margem, mas a gente não tem ideia de perder velocidade, não tem ideia de formar estoque. A gente vai fazer de tudo para isso não acontecer.

Sr. Emílio Fugazza

Elvis, respondendo a tua pergunta a respeito de geração de caixa, nós estamos numa situação em que, no primeiro trimestre, ainda não totalizamos a geração fundamentada nas entregas do quarto trimestre de 2026, que ainda temos coisas que estão em fase de repasse, ainda temos apartamentos que estão em fase de registro de alienação fiduciária, Então, se eu te dissesse, eu não estaria vendo se eu te dissesse que o ano de 2026, à exceção das compras de terrenos que podem existir, dos investimentos, ele é ano de geração líquida de caixa bastante importante, porque eu continuo no primeiro trimestre, no segundo trimestre já está acontecendo, inclusive pelas entregas que nós estamos fazendo do East Blue e do Lindenberg Ibirapuera, e esse carregamento vai até o terceiro trimestre de 2026. Então, a geração de caixa continua, está ainda em ocorrência.

Se você olhar no balanço, nós temos aproximadamente R\$1 bilhão de estoque performado, desculpa, de recebíveis performados, e eu te disponibilizei a informação de 660 milhões de alienação fiduciária. Então, eu tenho aproximadamente R\$340 milhões de reais no final do primeiro trimestre que está em trânsito

Elvis, respondemos sua pergunta.

Elvis Credendido:

Claríssimo, pessoal. Muito obrigado e bom dia.

Sr. Emílio Fugazza:

Obrigado e bom dia, Elvis. Pedro?

Pedro Lourenço:

Obrigado, Elvis. Nossa próxima pergunta vem do banco JP Morgan, através do Sr. Jonathan Koutras. Sr. Jonathan, pode seguir.

Jonathan Koutras, J.P. Morgan

Obrigado, Pedro. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo tempo. Tenho duas perguntas do meu lado também. A primeira sobre a venda de terreno que não se concretizou. Se puderem comentar pouco mais nas razões do negócio não teria ido adiante. Se partiu mais de vocês ou do vendedor. Enfim, qualquer cor seria útil aqui. E a segunda pergunta é sobre o Esther Towers, apenas confirmar as expectativas, se ela continua a alugar parte da primeira torre até o final do ano. Lembro que mencionaram no último call por volta de 10 mil metros já alugados até dezembro,

digamos, e como tem sido as conversas com outros potenciais inquilinos. Obrigado.

Sr Emílio Fugazza:

Oi Jonathan, bom dia, obrigado pelas perguntas. Essa questão que a gente até coloca nosso release sobre indenização e reembolso de indenização, é uma transação que foi feita em 2012, nós fizemos a desistência dessa compra, e acabamos judicializando esse processo de recuperação do dinheiro pago como sinal. Isso teve fim agora no ano de 2026, fim negociado a contento de todas as formas, que gerou para nós 23 milhões de reais de receita, onde desses 23 milhões de reais de receita, entre 4 e 5 milhões era o valor inicialmente dado como sinal lá em 2012. Portanto, transitou a receita disso no nosso consolidado tradicional, o custo disso, que eram 5 milhões de reais, e nós revertemos a provisão lá em outras receitas e outras despesas, dando efeito líquido nosso balanço de 23 milhões de reais.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur

Eu quero complementar uma coisa, isso é boa administração. Então, quando você tem... Você faz uma concha e... E a outra parte, acaba não cumprindo aquilo que foi combinado, e você consegue reverter isso num lucro para a empresa, isso é uma boa administração. Quando a gente recupera imposto pago, é boa administração. Quando a gente administra qualquer coisa dentro da companhia, nós fizemos agora há pouco uma recuperação de outorga construtiva da prefeitura, da ordem de 40 milhões. De 40 milhões, que não foi para o balanço, mas em uma hora ela vai. Então, nós recuperamos 40 milhões de reais de outorgas que tinham sido travadas. Então, o que eu estou ponderando com você é que essa companhia, uma parte importante do resultado dela é a administração cuidadosa.

Então, tem o Emílio, tem o Marcelo, tem o Flávio, eu aqui, tem os outros diretores, o Sílvio lamamura, entrou agora o Marco Siqueira, todo mundo administra essa companhia com o maior interesse da companhia. Então essa administração cuidadosa, se eu te falar, se eu for descrever as coisas que acontecem aqui, cada negócio que a gente faz, a gente o leva para ele dar resultado. Nós estamos

caminhando, às vezes tem alguma coisa que a gente consegue comprar por preço muito baixo, depois a gente vende por preço muito maior, é tudo feito em proveito da companhia com máxima atenção, como foi o caso dessa ação judicial que nós antevemos que a gente podia ter resultado com a inadimplência do... E conseguimos fazer resultado em R\$23 milhões.

Sr Marcelo Ernesto Zarzur:

Quanto ao EstHer, estamos em fase final da assinatura do contrato do primeiro inquilino, nos 10 mil metros. E estamos com uma demanda grande, uma procura grande de clientes querendo o espaço, inclusive clientes querem espaços vultuosos, onde são poucos players no mercado que têm essa área contígua. Então estamos muito animados para os próximos meses trazer boas notícias para todo mundo. Respondi?

Sr Emílio Fugazza:

Jonathan, está respondida a pergunta?

Jomathan Koutras:

Está sim. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Sr Emílio Fugazza:

Obrigado. Bom dia, Jonathan. Pedro?

Pedro Lourenço:

Obrigado, Jonathan. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael Rehder, do Banco Safra.

Rafael Rehder, Safra:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu tenho dois pontos também que eu queria abordar aqui. O primeiro em relação ao estoque pronto, que agora já acaba uma parte daquele processo de repasse. Então eu imagino que facilita começar a vender essas unidades que vocês entregaram. Queria entender até mais no qualitativo, que iniciativas que vocês estão fazendo que talvez possam ajudar na liquidez desses produtos. E o outro ponto que eu queria tocar é mais na carteira de eliminação fiduciária. Vocês até falaram agora que vocês também devem continuar utilizando ela para impulsionar as vendas, mas eu queria entender se teria algum patamar assim que vocês entendem que a partir disso vocês não ficariam tão confortáveis, porque também no mesmo tempo agora ele está sendo fator bastante importante de contribuição de resultado.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Bem, fala Rafael, como eu falei, nós estamos preocupados também com o nosso estoque. Nós temos feito campanhas e atrás de campanhas. E agora, que nem eu já falei no início da apresentação, estamos fazendo uma campanha forte, muito grande, com milhagem, smiles, pegamos uma parceria e a gente acredita que a gente realmente vai conseguir vender o nosso estoque com força, mais força do que a gente vinha fazendo. Nós temos margem que a gente pode vender. Então, com certeza, a gente vai vender mais do que a gente estava vendendo o nosso estoque.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Nós fizemos com o selton Mello uma campanha forte no primeiro trimestre. Ela teve resultado, tanto que a gente vendeu uma quantidade razoável, não exatamente aquilo que a gente queria, mas vendeu uma quantidade razoável. E agora o Marcelo preparou essa campanha mais forte ainda com a Smiles. Porque você tem que fazer alguma coisa que chama atenção, sabe? E essa campanha nossa vai chamar atenção. Marcelo vai ir para a disposição de gastar mais também. A gente estava conversando aqui naquele ano de planejamento. Nós vamos investir

mais ainda em mídia do que já está sendo investido. Eu quero lembrar que nós abrimos... Hoje em dia, nesse ano, nós abrimos outra empresa de venda.

Então, nós temos a Eztec Vendas, que é uma máquina de vendas, é uma empresa espetacular, que vende de uma forma maravilhosa, e nós temos agora a EZ Brokers, que vem com força. Ele já está respondendo por alguma coisa com 15, entre 15 e 20% das vendas gerais, o que é número significativo para uma empresa que começa agora. Então, você imagina assim, a Eztec Vendas vendeu esse ano, Mais ou menos 40% a mais do que o primeiro trimestre do ano passado. E a Brokers vem vendendo 20% desse volume de venda. Então 20% do volume geral de venda. Então se você... 80% Foi Eztec vendas, 20% foi Brokers. Tudo isso é para dar vazão na mercadoria. Não estou falando só de pronto, mas lógico que isso impacta o pronto também. Então agora a gente tem essas duas companhias trabalhando da forma como estão, vai ajudar a gente muito na liquidez da mercadoria também.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Só corrigindo, foi o Danton Melo e não o irmão dele. E oportunidades da vida real. É que são parecidos.

Sr. Emílio Fugazza:

Bom, eu vou, Rafael, comentar da carteira de alienação. E você perguntou se existe patamar confortável para essa carteira. Talvez o Silvio queira também comentar. Eu só quero só lembrar, destaque disso foi o seguinte, você vê. Nós começamos o ano de 2026 com R\$ 615 milhões. Geramos novas AFs de R\$ 70 milhões. Incluímos juros de correção de R\$ 20 milhões. São R\$ 90 milhões. Com isso, nós recebemos no primeiro TRI pagamentos de R\$ 43 milhões. Então veja, por mais que eu tenha crescido R\$ 90 milhões, no final, metade eu perdi dessa carteira em pagamento. Então a carteira está extremamente líquida para nós. Então não existe hoje uma preocupação de patamar confortável justamente porque o nível de amortização é muito alto e isso dá uma tranquilidade para que a incorporação ou comercial consigam utilizar este como instrumento de vendas.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

E se precisar a gente repassa uma parte dela. Se a gente observar que ela ficou por algum motivo que agora não me vem na cabeça, a gente observar que ela está muito grande, ela é muito fácil de ser repassada, muito fácil. Então, a par pelo valor presente é muito fácil. Se quiser ganhar alguma coisa, é mais difícil pouquinho, mas a par, mais uma parte dela. A gente nunca repassaria tudo porque a gente também gosta de ter ela aqui na companhia.

Sr. Emílio Fugazza:

Rafael, respondemos a sua pergunta?

Rafael Rehder:

É, não, perfeito. É super claro. Só rapidinho aqui, da carteira, como que tá o prazo médio de duração dessa carteira? Continua perto de uns 10 anos?

Sr. Emilio Fugazza:

Olha, Rafael, está menor do que isso. Se você olhar, até o Pedro coloca descritivo no release de como está o duration da carteira. Mas aí você vai notar que nós temos uma grande parte dessa carteira no sistema SAC. Sistema SAC, só lembrando, ele é sistema que se eu dividisse por dois a carteira, ele seria 60 na primeira metade, 40 na segunda metade. Então eu diria que o prazo médio dessa carteira está ao redor de 8 anos. Só que quando eu rolho o volume de amortização, que dá volume de amortização de 30% por ano, isso me reduz o prazo médio dessa carteira para menos de 4 anos. Então está incrível a liquidez dessa carteira, mesmo tendo prazo médio por volta de 8 anos.

Rafael Rehder:

Perfeito, super claro mesmo. Obrigado, pessoal.

Sr. Emilio Fugazza:

Obrigado, Rafael. Pedro, por favor.

Pedro Lourenço

Obrigado, Rafael. Nossa próxima pergunta vem da senhora Fanny Orenge, do Banco Santander. Fanny, pode prosseguir.

Fanny Orenge, Santander

Oi pessoal, bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira pergunta é com relação, eu sempre lembro do Emílio falando que quando o cliente, quando ele vai no estande para comprar, ele olha muito mais o que é o INCC do que é os juros lá no futuro que ele vai contratar o crédito imobiliário. E aí o que eu queria ouvir pouquinho de vocês, o que vocês estão percebendo demanda na ponta em função dessa deterioração do INCC, se os clientes já percebem isso e se vocês acham que isso no futuro eventualmente poderia impactar o que vocês têm de pipeline para o lançamento para o ano, em função de uma preocupação maior com relação a demanda. Essa seria minha primeira pergunta e a segunda pergunta seria também com relação a G&A.

A gente observou que o G&A vem pouquinho pior do que a gente tinha e vocês mencionam contratações, né? Então se vocês pudessem dividir conosco o que vocês têm de perspectiva com relação a essa linha e o que seriam essas contratações aí de pessoal. Então seriam essas. Muito obrigada.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Fanny, sobre a variação do INCC, é lógico que o cliente ouvindo isso traz algum desconforto para ele, mas não é menor do que o desconforto que ele tinha tendo o dinheiro dele rendendo 15% ao ano no banco e tirando o dinheiro para pagar para a gente. Então tem, porque o psicológico, Ele, na prática, ele leva a decisões que

não são exatamente aquelas que a gente espera. Então, quando a gente trabalhou, estamos trabalhando com esses juros de 15, batendo o recorde de venda atrás do outro. Por quê? Porque o cara chegou à conclusão que esses 15 não remunerava ele do que acontece com o preço do imóvel, etc. Tem uma série de coisas que trazem uma insegurança para ele e leva ele para a compra do imóvel. Aí quando o cara... Só vou falar mais uma coisa. Prédios que estão quase prontos ou prontos, né?

Aí o cara chega lá e fala, pô, eu vou pagar mais ano de início, eu sempre vou pagar 3% a mais, mas eu vou pegar imóvel 3% a mais numa planta, mas eu vou pegar imóvel que já está construído ou que já teve todas... Já teve todo o seu custo lá colocado. Então, eu não acho que é inóculo, Eu acho que ele é presente a preocupação do cliente com o aumento do INCC, mas como eu falei para você, a gente espera ter uma variação maior do INCC na faixa de 3, 3,5. Nossa margem é 34. Se eu precisar... 37. 37. Se eu precisar, eu tiro os 3 do preço e vendo para ele do mesmo jeito.

Estou falando o primeiro ponto dessa colocação, e depois, que é isso que eu estou falando para você também, quando você estica isso no prazo, você joga isso ao longo do contrato todo, isso se dilui. Então, eu não tenho dúvida que vai impactar as velocidades de vendas, mas eu entendo que a companhia, fazendo uma gestão ativa desses problemas, nós temos condição de manter a nossa velocidade de vendas e manter o nosso pipeline. As coisas podem se agravar. Você nunca sabe uma guerra começa agora, a gente não sabe onde ela vai acabar. Mas hoje em dia, no jeito que estão as coisas, com os aumentos que estão acontecendo, com o cenário que está colocado, eu entendo que a gente tem ferramenta para manter, no caso da nossa companhia, as velocidades de venda e os volumes de venda que a gente tem ainda, que tenha que cair aí pouquinho a margem. Eu entendo que a gente consegue fazer.

E eu queria falar também assim, o nível de operação que o Emílio mostrou pra vocês, né? Nosso nível de operação em ano, ele aumentou muito. Então, quando você pega o que a gente fez em ano, em comparação com o que a gente fez nos outros 12 meses anteriores, ele aumentou muito. Ainda não refletiu na receita. A receita, ela é por POC. Nós trabalhamos com classe média, o terreno, a princípio, nossos projetos, eles não são tão relevantes. A gente vai ter o aumento da nossa receita conforme as obras evoluírem.

Então, a gente teve algum aumento de custo operacional, nós estamos aqui num caminho de profissionalização da companhia, vocês tinham aqui uma série de diretores trabalhando com salários menores do que deveriam ser os de mercado e nós estamos tendo que ajustar isso conforme a gente vai contratando profissionais assumirem os postos aqui. Mas, mas, quando eu olho em percentos do que é vendido da operação da empresa, não aumentou. A despesa do dinheiro não aumentou. O que acontece é que ainda não recebemos pelo sistema de contabilidade POC o que vai ser recebido. Nós aumentamos muito o nosso volume de operação. Você vê, nós vendemos. Nós vendemos quantos trimestres? Quanto que nós recebemos?

Então, nós vendemos 700 e recebemos 300. Quer dizer, a hora que a gente receber até o fim, que é dentro de pouco tempo que a gente vai estar recebendo 700, essa despesa vai estar diluída. A despesa entra diretamente na contabilidade e a receita entra conforme a gente vai executando. Eu não sei se eu consegui explicar para vocês, se alguém quiser complementar

Sr. Emílio Fugazza:

Não, eu acho que está ótimo. Agora a pergunta do G&A. Então, só complementar aqui, Fanny, acho que o Silvio pegou toda a dinâmica do nosso crescimento operacional e você quer entender pouco se esse número, o que ele representa o número que nós indicamos no primeiro trimestre. O número do primeiro trio, Fanny, com ajustes para cima e para baixo, ele é a proxy do ano de 2026. Então, quando você me pergunta o que esperar, não existe guidance, mas ele é a proxy do ano de 2026, que ele representa exatamente esse crescimento que nós tivemos e esses ajustes que estão sendo feitos na administração, tanto no aspecto da diretoria quanto no aspecto das lideranças da companhia.

Respondemos à sua pergunta?

Fanny Oreg:

Respondeu sim. Obrigada, pessoal.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Fanny. Nossa próxima pergunta vem do Sr. João Pedro Rodrigues, do Banco XP. Sr. João, pode prosseguir.

João Pedro Rodrigues, XP Investimentos:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. A minha pergunta vai mais na direção do mercado corporativo, de empreendimentos comerciais. A gente vê algumas notícias da região da Faria Lima tendo saída de alguns inquilinos, buscando áreas como a Chucrí e até a Rebouças como novos destinos corporativos e a gente já ouve também algumas outras empresas mencionando a expectativa de crescimento do aluguel lá na região da Chucrí Zaidan. Tem algumas companhias que não são necessariamente concorrentes, mas são listadas até. E menciona a atividade forte na região. Eu queria entender qual é a visão de vocês para a região da Chucrí Zaidan em específico. Se vocês esperam que o aluguel lá nos próximos anos deveria fazer catch-up principalmente com a região da Rebouças. Parece que tem uma defasagem razoável entre as duas regiões e uma demanda forte pela região da Chucrí. E como é que vocês imaginam que isso deva influenciar a demanda por aluguel dos empreendimentos de vocês e possíveis vendas futuramente?

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom dia, João. João, primeiro assim, o produto, o Esther Towers, eu acho que ele é o melhor projeto, o mais bonito projeto de São Paulo. Aquele Heliponto entre as duas torres. Então, a gente não vai aceitar um preço raso lá, estamos procurando clientes premium e estão aparecendo clientes premium, pagando valor razoável, o que a gente acha justo para o produto. E a gente tem certeza, que nesse próximo ano a gente deve encher uma torre e talvez até a segunda torre a gente tenha possibilidade, porque tem clientes, como eu falei primeiro, que estão atrás de áreas que só lá tem e talvez mais um ou outro prédio em São Paulo. Então, a gente está muito confortável com o produto que a gente tem lá e que a gente está achando que agora é a hora da gente beber água e vamos fazer isso acontecer.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Estamos confiantes, não temos certeza, só para corrigir a palavra, estamos confiantes.

Pedro Lourenço:

Obrigado, João. Respondendo a sua pergunta?

João Pedro Rodrigues:

Respondeu sim, pessoal. Obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado, João. A nossa pergunta agora vem do Banco Bradesco, através do senhor Pedro Lobato. Senhor Pedro, pode prosseguir.

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Queria entender com vocês como é que vocês têm visto competição, dado que a gente tem visto vocês serem praticamente os únicos, entre os listados, que têm sido mais atuantes, digamos, nesse média renda e têm performado muito bem. Então eu queria entender se... Obviamente, além do mérito de vocês, vocês veem alguma questão de competição mais fraca mesmo nesse segmento. Ou se, enfim, a competição ainda segue firme e nada mudou. E a segunda é a cabeça para dividendo, dado que... Emílio mencionou que a perspectiva de geração de caixa de pressão é muito boa. Estão colocando tudo na conta e todos os terrenos a pagar. Enfim, o que vocês imaginam, o que deveria ser trigger para aumento na distribuição? Obrigado.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Pedro, obrigado pela pergunta. Pedro, eu acho que é mais setor regional ou em setores. Você vai para São Caetano, por exemplo, nós vamos ter uma competição igual você tem no Tatuapé, promédio de renda. Lógico, o mercado do Tatuapé é muito mais forte do que o de São Caetano, Ali a gente tem N concorrentes muito fortes trabalhando também no tatuapé. Mas quando você vai para São Caetano, meio, pouco, estou falando de grandes empresas, nós estamos sozinhos no média renda. Então isso dá para a gente uma condição de venda melhor, uma condição melhor de trabalho. O mercado é apertado. Anteriormente, as grandes companhias, eu só quero lembrar, estava todo mundo em São Bernardo do Campo, em São Caetano, em Santo André, em Guarulhos, em Osasco. Os prejuízos foram recorrentes que as outras companhias encontraram lá.

Tem uma outra forma de atuar que não é a forma corriqueira que se atua. E também tem ponto assim, são grandes empreendimentos. Se você lança terrenos com 600, 700 apartamentos, com piscina de 50 metros, uma série de equipamentos. E isso é uma metodologia de trabalho e uma... E uma forma de atuar da empresa de vendas. Estou falando de grande São Paulo. Então, eu acho que sim, que quando a gente está em Osasco, como também em São Caetano, a gente tem menos concorrência

do que a gente tem quando a gente vai para o Tatuapé. Estou dando exemplo de média renda. Mas eu acho que se... Se fosse ver o setor como todo, então vou esquecer onde eu estou atuando e vou ver o setor de média renda. Tem bastante competição quando você olha a cidade de São Paulo.

Eu acho que essa grande São Paulo ficou pouco esquecida e isso deu uma abertura para a gente poder trabalhar pouco melhor com isso.

Sr. Emílio Fugazza:

Pedro, respondendo então em relação à questão da geração de caixa, fluxo de dividendos. Pedro, como que nós estamos? Nós estamos em ano onde a geração líquida de caixa é uma realidade, dado o volume que nós entregamos em 2025 e que nós estamos entregando agora no primeiro semestre de 2026. Por outro lado, uma companhia está se propondo a lançar volume de R\$ 2,5 bilhões a R\$ 3,5 bilhões esse ano. O que é crescimento significativo em relação aos últimos anos e que, do ponto de vista prático, obviamente, considerando todos os fatores externos de mercado, a companhia pretende continuar dentro de patamares como esse. Se ela continua dentro de patamares como esse, note que o nosso banco de terrenos é banco de terrenos comprado para três anos.

Nós temos hoje terreno em cláusula suspensiva que adiciona mais um ano de produção da companhia. Então isso quando a gente fala da cidade de São Paulo, da região metropolitana de São Paulo e de todos os tempos em que são necessários para desenvolver os projetos, para obter o licenciamento e fazer os lançamentos, isso não estaria adequado. Então é necessário sim uma recomposição do banco de terrenos e essa é a avaliação atual da administração.

Considerando tudo isso, a partir do momento em que existir pouco mais de clareza, dado o evento que nós vamos ter, nós temos eleição esse ano, nós temos Copa do Mundo esse ano, estamos observando volume forte de vendas, quando a gente entender pouco o cenário que a gente tem em 2026, a gente vai conseguir pensar e fazer planejamento melhor sobre o aspecto de distribuição de dividendos, como já tivemos nos anos de 2024 e 2025.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu quero lembrar. A ideia do Emílio, às vezes as ideias não são todas iguais. Eu vou falar assim, o Emílio tem a gestão bem conservadora, nós também temos, mas eu quero lembrar que a gente fez uma distribuição grande no final de 2025 e que foi uma antecipação de distribuição de dividendos, o que não tira para a gente, ao longo do ano, a gente enxergando que dá para fazer mais distribuição com segurança, com segurança, nós podemos fazer. Mas nós temos que enxergar esse cenário mais para frente, quais são os desenvolvimentos dos negócios, como é que está indo a nossa liquidez, e temos o objetivo de médio prazo, de fazer distribuições superiores aos 25%. Então, no médio prazo, estou falando de a dois anos, dentro de a dois anos, nós temos uma ideia de voltar a distribuir valores maiores do que 25%.

Sr. Emilio Fugazza:

Pedro, respondemos à sua pergunta?

Pedro Lobato:

Respondido, pessoal. Bom fim de semana. Obrigado.

Sr. Emilio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia, bom final de semana.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Pedro. Nossa próxima pergunta vem do banco BTG Pactual, através do senhor Gustavo Fabris. Gustavo Fabris, pode seguir.

Gustavo Fabris, BTG Pactual:

Oi, pessoal. Bom dia. Tem uma pergunta só aqui do meu lado na margem bruta. Dado que vocês entregaram projetos das safras mais antigas e, portanto, estão “pocando” margens maiores ali também, você também tem ao mesmo tempo ali as safras mais novas e mais pesadas no AVP que começam a “pocar” a partir desse ano, Também tem a margem do pronto nesse mix. A minha dúvida é mais de como vocês enxergam a trajetória de margem bruta. Ao longo dos próximos trimestres e também. Para o ano fechado de 2026. Obrigado.

Sr. Emilio Fugazza:

Gustavo, obrigado pela pergunta, bom dia. Gustavo, é assim, eu gosto muito daquele gráfico da página 8 do release que o RI menciona a variação da margem bruta por safra de empreendimento, tanto no primeiro tri de 26 quanto no primeiro tri de 25. E a sua pergunta, ela vem justamente a calhar para a gente conseguir explicar que quando eu olho para as safras mais recentes, eu vejo ali aproximadamente 33% de margem bruta. Quando eu olho nas safras mais antigas, eu vejo margens superiores a 40%. Então, a primeira coisa aqui, os estoques que estão sendo formados, o estoque pronto que nós já temos, ele é estoque com margens superiores a 40%. O que dá espaço de trabalho para a área comercial e para a incorporação fazerem campanhas de vendas em cima desse estoque.

Por outro lado, esses de safras mais novas, eu quero lembrar, em primeiro lugar é importante mencionar, nós temos o efeito do AVP. O AVP drena de pelo menos 4

pontos percentuais de margem em cada uma dessas safras. Principalmente porque nós estamos em momento de taxa de juros alto. Então o AVP está sendo feito numa taxa de juros muito alta e ele é só devolvido no final do empreendimento, praticamente no final do empreendimento. A outra questão é que o INCC tem uma componente de jogo importante aqui ao longo do tempo, visto que o terreno está pago, o terreno está pago, então não incorre mais terreno dentro do recebível do cliente, eu tenho o custo de construção lastreado em INCC no recebível e no custo. E eu tenho toda a margem mais o terreno livre, ou seja, é incremento puro de INCC na margem.

Então é natural que à medida que eu tenho fases de INCC mais alto, essas fases mais recentes de lançamento tenham uma recuperação de margem chegando muito mais próxima do nosso REF atual. Então assim, eu tenho a convicção de que o REF que a gente apresentou para vocês, nessa casa ali de aproximadamente 39, que é o que está demonstrado nesse release, é o REF, é uma proxy dos resultados futuros da companhia, inclusive dessas safras que a gente vem demonstrando. Silvio, algum comentário?

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Eu quero fazer assim. É assim, ó. O que o Emílio falou é que o INCC vai atuando, ano a ano, no resultado dos empreendimentos. Então, ano a ano, o empreendimento cada sábado esse ano. E tem o aprovação de NXCT o ano que vem, no outro e no outro. E quando você chegar e for ver essa margem, o que o Emílio falou, vai variando e ela vai chegar a ser a margem que a gente tinha antigamente. Eu quero lembrar que nós estamos trabalhando, de novo, num mercado muito adverso. Eu nunca trabalhei num mercado tão difícil, assim como o mercado que a gente tem hoje, é muita oferta, é cliente com dinheiro a 15% no banco, em segurança, é uma série de coisas. Então, a margem... Eu vou falar de trabalho de incorporador. A faixa para a gente trabalhar, ela está muito próxima.

Você tem que buscar o cliente onde ele está. Então, é estreita e é isso que dá esses 40 e pouco de margem que o Emílio está falando. A minha expectativa é de quando esses juros baixam, se esses juros baixam, se o ambiente de negócio melhora no Brasil, a gente abre a margem. Então, o que o Emílio falou é uma coisa que eu vou chamar contábil. Contábilmente, se a gente mantiver a venda como está, ele

entende que a gente vai... Eu também entendo que a gente vai chegar a manter aquela margem que a gente tinha anteriormente. Para mim, está ok isso, manter a margem. Mas se o ambiente de negócio melhorar, a nossa margem aumenta. A hora que a gente vem com esses volumes de venda que a gente vem, tendo, dobrando o volume de faturamento da companhia, nós vamos ter uma diluição de G&A.

Eu não tenho dúvida, é que os faturamentos ainda não chegaram. Agora que a gente faturar R\$700 milhões por trimestre, vocês vão ver aí uma diluição de G&A e acréscimo da margem. Então, o que o Emílio falou é a parte contábil, a parte que está dada, a parte vamos falar. E o que eu estou falando é que, como mercado, a gente pode desempenhar melhor que isso. Do mesmo jeito que se os juros for para 20, a gente vai desempenhar pior. É isso.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Gustavo. Nossa próxima pergunta vem do Citibank, através do senhor Piero Trotta. Senhor Piero, pode continuar.

Piero Trotta, Citibank

Oi, bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço e pelo call. Eu tenho duas perguntas. A primeira é mais follow-up rápido sobre a questão do INCC. Eu queria só ver o que vocês esperam, dado que alguns fornecedores já estão repassando o preço nos seus produtos finais. Eu queria ver se vocês enxergam algum risco descolamento entre a cesta de custos da Eztec para o INCC. A gente sabe que os ajustes são... A cesta do INCC é diferente da Eztec, então queria ver se hoje vocês veem a possibilidade de ter leve descolamento. A gente sabe que o recebível é ajustado no INCC, mas se o seu custo da Eztec sobe pouco mais, acaba gerando custo pouco mais alto do que o seu recebível ajustado, apesar de ser na receita e o seu no custo. Então, acho que essa é a primeira pergunta.

E a segunda, dado que vocês estão com volume alto de repasse, de transferência de clientes para os bancos, eu queria entender se vocês viram alguma diferença no apetite dos bancos, seja em percentual do LTV ou seja na taxa de juros que esses clientes estão sendo repassados esse ano versus o ano passado. Eu pergunto pouco

disso pela liberação aí de 5% do compulsório que teve para financiamentos dentro do SFH e a caixa ela tem, eu não sei o quanto vocês repassam de clientes com a caixa, mas ela aumentou o orçamento dela de 60 bilhões anos passados para 90 esse ano, né? Então queria ver se teve alguma mudança do apetite nos bancos nesse repasse que tem sido relevante para vocês esse ano. É isso e muito obrigado.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Piero, como eu já respondi hoje, o aumento existe realmente do INCC, mas está controlado na Eztec. Talvez descole 2, 3% em relação ao custo da obra, mas a gente tem condição de equalizar. Se piorar a guerra, se piorar, a gente senta e vê de novo. A gente criou mecanismo de controle, no ano passado nós tivemos economia relevante nas obras, Então a gente está preparado para passar esse período aqui de guerra, bem nas nossas obras, sem grandes problemas.

Sr. Emílio Fugazza:

Piero, é um prazer falar com você, Piero. A questão do repasse que você mencionou, Está acontecendo assim, nós nos últimos 12 meses vivemos intensamente o repasse por conta dos empreendimentos que nós viemos entregando ao longo do tempo. O que nós percebemos ao longo desse tempo é que o nosso banco financiador, na maior parte que neste caso é o Itaú em específico, fez esforço sobrenatural para de fato absorver as unidades e encaixar os clientes. Então a gente percebe esforço de fato acontecendo para que o repasse de fato se dê dentro desse patamar de taxas que é patamar de taxas de mercado, às vezes o banco faz, no empreendimento em que ele está financiando, esforço adicional, esforço extra. Seja esforço no aspecto da taxa, seja esforço no aspecto do volume total que ele precisa financiar com aquele cliente.

É por isso que, quando a gente olha na formação da alienação fiduciária, no passado, uma média do passado, de tempo razoável, foi de 5% E nesse período agora foi de 25%. Então, se foi de 25%, significa que 75% dos empreendimentos foram, de fato, repassados para os bancos. Então, isso demonstra que os bancos têm feito, têm realizado esforço bastante importante sobre esse aspecto. A questão do compulsório fez diferença? Eu acho que a questão do compulsório e a minha opinião, que não é uma questão conversada com os bancos, ela faz mais diferença para efeito da minha contratação dos PJs com os bancos. Não

necessariamente na contratação dos PFs. Na contratação dos PFs faz bastante diferença a questão do aumento dos limites do fundo de garantia. Hoje é pouco mais de dois milhões de reais. Isso também faz muita diferença, mas o compulsório em si é muito mais por PJ. Piero, respondemos a sua pergunta?

Piero Trotta:

Desculpa. Estava no mudo, desculpa, mas ficou super claro. Muito obrigado, viu?
Bom dia a todos.

Sr. Emilio Fugazza:

Obrigado, Piero. Bom dia, bom final de semana.

Sr. Sílvio Ernesto Zarzur

Gostaria de falar um tópico que eu acho importante, que é a segurança administrativa, a segurança do negócio. Então, a gente busca aqui na companhia ser agressivo no aspecto de a gente buscar bom lucro, bom ROE, a gente sabe que está devendo nesse quesito aí, estamos lutando para... Para entregar para vocês, para entregar para a companhia ROE melhor e está apresentando mais lucratividade, eu acho que isso... O objetivo dessa aceleração do faturamento da companhia é com esse objetivo, de a gente melhorar o ROE. Mas o nosso resultado é entregue com segurança. Então a gente tem segurança de que a gente não está se metendo numa confusão, que a gente não tem... Vamos apresentar, chegar em trimestre e ter problema, aparecer com problema, ou ter problema de liquidez, ou problema de custo muito relevante. Então, é agressividade com segurança.

Nós vamos alcançar a rentabilidade que a gente precisa, mas para alcançar ela, nós vamos abrir mão da segurança, que é a característica nossa. Então é isso, segurança administrativa, governança, agressividade nos negócios, cuidado na gestão do dinheiro da companhia, porque é nossa obrigação fazer isso dessa forma. A gente tem o máximo cuidado na gestão, e eu estou falando da diretoria como todo, eu estou falando do conselho da companhia, é conservador, agressivo e a gente tem muito foco em vendas. Você sabe que aqui a empresa respira incorporação. Ela não

é banco, ela respira incorporação. A gente respira a compra de terreno, respiramos vendas, respiramos engenharia. É isso que essa empresa tem no DNA dela e eu acho que isso, no final de tudo, vai levar a gente num negócio muito grande e muito bom pra frente, é isso. Tô muito confiante nisso.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu só vou reiterar o que o Silvio falou. Nós estamos... Durante dois anos, a gente endireitou toda a empresa. Estamos navegando com recorde em cima de recorde nos últimos tempos. Em tempos difíceis, com juros altos. É só abaixar os juros e deixar o país trabalhar que nós vamos voltar a... A estourar de lucro e de vender.

Sr. Emílio Fugazza:

Senhores, muito obrigado pela audiência de hoje, na nossa teleconferência. Desejo de bom dia e bom final de semana a todos e a todas.

Pedro Lourenço:

Nossa teleconferência de resultados, então, está encerrada. Eu convido todos vocês a conhecerem e experimentarem as nossas soluções já, para facilitar até o acesso às informações da companhia. Não deixe de conferir também os materiais dessa teleconferência, que estão disponíveis no nosso site de RI. Agradecemos a participação de todos, desejamos ótimo final de Semana e bom Dia das Mães para todos vocês.