

Teleconferência Call 3T24 – EZTec

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 3T24 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 esta apresentação estão presentes os senhores Silvio Ernesto Zarzur, Conselheiro e Diretor Presidente da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur, Diretor, Vice-Presidente, Presidente do Conselho de Administração; Samir Altaiar, Vice-Presidente do Conselho de Administração, Marcos Ernesto Zarzur, Conselheiro da Companhia, e Marcelo Ernesto Zarzur, Diretor Vice-Presidente da Companhia, assim como Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores da EZTec.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, utilize o mesmo link ou ID disponíveis no nosso site, ri.eztec.com.br, para assim retornar a esta apresentação.

Também disponível no nosso site, vocês podem encontrar os slides que iremos apresentar agora, na Central de Downloads. As informações estarão disponíveis em BRL, em BR GAAP e IFRS aplicável às entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Do contrário, estará indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio da EZTec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da EZTec e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, nosso Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, pode prosseguir.

Emilio Fugazza:

Pedro, obrigado. É um prazer e uma honra, como sempre, estar aqui, celebrando com os nossos acionistas, com nossos analistas, nossos ouvintes, a divulgação de resultados do 3T24. Obrigado a todos aqui pela audiência e pela paciência.

Eu acho que eu começo com os lançamentos do nosso trimestre, do nosso 3T24, iniciando pelo Lindenberg Alto das Nações, projeto esse que faz parte do Complexo Alto das Nações, na região da Marginal Pinheiros, Chácara Santo Antônio. Projeto que faz parte de um grupo onde há shopping center, onde há edifício comercial, torre multiuso e o nosso projeto, que é uma torre de apartamentos de 110 a 213 m², que, com o lançamento, obtivemos um percentual de venda de 41% até essa nossa data de divulgação.

São R\$570 milhões de VGV, um projeto que já iniciamos a construção, dada a sua complexidade e que, portanto, já foi permitido a nós o reconhecimento contábil, contribuindo com mais de R\$60 milhões de receita líquida no nosso trimestre.

Silvio Ernesto Zarzur:

Quero chamar a atenção que ele é 90% da participação do projeto da EZTec.

Emilio Fugazza:

Continuando os nossos lançamentos, falamos agora do DOT.230. O DOT é um projeto na rua Alves Guimarães, no bairro de Pinheiros, muito próximo da avenida Rebouças. Ele é um projeto que foi originalmente comprado para ser um edifício comercial e foi habilmente transformado em um projeto residencial de apartamentos de 22 a 44 m², tendo obtido, em menos de um mês entre o seu lançamento e vendas, aproximadamente 46% das suas vendas, contribuindo com VGV para o ano de R\$153 milhões.

Na sequência, observamos a questão da performance dos nossos lançamentos. Neste slide, que é novo em seu formato, conseguimos perceber, do lado esquerdo do slide, os volumes lançados de 2020 até 2024. Então, por si só, conseguimos perceber que a EZTec lançou, nos 9M24, aproximadamente R\$1,34 bilhão, o que já é 35% maior do que o volume total lançado no ano de 2023.

Chama atenção também o que podemos observar na cor cereja, os volumes lançados nos 3T de cada ano, sendo agora, no ano de 2024, o maior volume para um 3T lançado pela Companhia. Mas o que chama a atenção de verdade é o gráfico da direita, de 2024 a 2020, a velocidade de vendas que obtivemos como média, nos três primeiros meses de lançamentos que fizemos em cada ano. Notem que já tínhamos, no ano de 2023, obtido uma média de 34% de lançamentos de vendas sobre os lançamentos nos três primeiros meses. Mas, no ano de 2024, conseguimos um crescimento bastante significativo, tendo quase metade das vendas, do total de VGV lançado sendo vendido nos três primeiros meses, demonstrando a força do mercado, demonstrando a capacidade que temos tido de colocar as nossas vendas neste ano de 2024.

Passando agora para próximos lançamentos, percebemos aqui três projetos que são intenções de lançamento para a Companhia agora, nos próximos dois meses, sendo o primeiro, da direita para a esquerda, o Connect João Dias. Connect João Dias é um projeto Minha Casa Minha Vida, que está sendo feito em parceria com a Conx, uma incorporadora e construtora especializada nesse tipo de produto, onde a participação da EZTec é de R\$72 milhões, sendo que já temos a intenção de abrir as vendas e começar a assinar unidades vendidas a partir agora do dia 7 de novembro de 2024.

Indo agora para o Alt Studios, ele também é um projeto desenvolvido originalmente pela EZ Inc para ser um empreendimento comercial e, de novo, habilmente modificado para um projeto residencial, que deve ser lançado agora no 4T, com características muito semelhantes ao do DOT.230, 100% EZTec neste projeto.

E por último, mas não menos importante, mais um projeto com a marca Lindenberg, o Lindenberg Reserva Paraíso, cuja participação em VGV da EZTec é de R\$190 milhões. São apartamentos de alto padrão, localizados no melhor, na parte nobre do bairro do Paraíso, e que temos a intenção de início de vendas agora, já no começo do mês de novembro.

Falando agora de land bank, de banco de terrenos para a Companhia, observem que fechamos o 3T24 com R\$10,355 bilhões, fruto obviamente da subtração dos lançamentos que fizemos no trimestre, mas também da ratificação pela Companhia do terreno de São Caetano, que promoverá para a EZTec um VGV de aproximadamente R\$1,858 bilhão. São mais de 200.000 m² de área privativa, a ser lançado em uma cidade que tem o melhor Índice de Desenvolvimento Humano do estado de São Paulo, uma das localizações mais desejadas da classe média aqui da região de São Paulo e Região Metropolitana de São Paulo.

Com isso, passo também para outra parte importante da nossa operação, que são as entregas. No trimestre, entregamos quase R\$200 milhões em VGV, concentrado em um empreendimento de duas torres, o Signature é o ID Paraíso. A foto da esquerda demonstra o Signature, apartamentos de alto padrão, com todo o desenvolvimento do nosso arquiteto Carlos Ott. São 77% das unidades vendidas, e que conseguimos também terminar, celebramos isso, terminando esse projeto com economia de custos, algo que não aconteceu nos últimos dois anos para a Companhia. Voltamos a perceber um resultado positivo vindo da engenharia e contribuindo para o resultado final da EZTec.

O ano de 2024 é um ano mais 'contido' do ponto de vista de entregas, com apenas R\$511 milhões no total, no entanto, com 85% das unidades que serão entregues neste ano já vendidas.

É importante ressaltar que 2025, um ano muito importante para entregas da Companhia, já contempla hoje, ainda no 4T24, 72% das suas unidades vendidas. Isso demonstra a força de entregarmos os empreendimentos sem necessariamente a formação de um estoque bruto, não pressionando a prática dos preços nas unidades prontas ou remanescentes que serão vendidas.

Passando agora do nosso operacional para o nosso financeiro, vamos começar com a receita líquida, item no qual tivemos um importante destaque neste 3T24, um crescimento significativo se observado desde o 1T, onde obtivemos R\$239 milhões, para R\$479 milhões. É um crescimento de mais de 100% de receita do 1T para o 3T24.

Mas, não obstante, na linha de cima, vermelha, podemos observar que a receita acumulada de 12 meses atinge R\$1,472 bilhão, também um crescimento de aproximadamente 40% nos 12 meses anteriores lá finalizados no 3T23.

Destaco aqui que o crescimento dessa receita tem, obviamente, importante contribuição do Lindenberg Alto das Nações, com pelo menos R\$66 milhões; também a superação das cláusulas suspensiva no Lindenberg Vista Brooklin, com R\$40 milhões; e, não menos importante, tem sido um

contribuinte fundamental nesse crescimento o Lindenberg Ibirapuera, já com mais de 50% vendido e uma execução de 73%, contribuindo para uma receita de R\$80 milhões e crescimento de margem durante esse período.

Movimentando-nos para o lucro bruto, também um importante crescimento desde o 1T, com 100% de crescimento, de R\$82 milhões para R\$163 milhões. Aqui, o destaque para o trimestre é a margem bruta, atingindo 34%.

No entanto, como bem mencionado no release, que convido todos a depois observar melhor os detalhes de toda a nossa divulgação trimestral, a nossa margem REF, que é proxy da margem bruta futura da Companhia, continua firme e forte, acima dos 40%, e no combinado com equivalência patrimonial, 41%.

Observem que isso se dá no contexto em que, hoje, uma superação de cláusula suspensiva com o reconhecimento de receita, nas atuais taxas que nós temos de NTN, faz com que o reconhecimento da receita tenha um desconto muito significativo através do ajuste a valor presente. Então, a margem de um empreendimento reconhecido hoje em dia, ela cai quase pela metade por conta desse ajuste a valor presente. Mas não é que essa margem vai embora, é um simples efeito contábil. Ela fica guardada lá.

Notem que, como a margem REF está em 40%, paulatinamente, conforme vamos nos aproximando do término da obra, ela vai sendo devolvida, promovendo esse aumento futuro no reconhecimento de margem para a Companhia. Então, a margem REF, que é de fato a margem pela qual a Companhia está trabalhando, está firme dentro dos 40%, o que nos traz bastante tranquilidade.

Nos movimentando agora para a equivalência patrimonial, outro importante destaque além da margem e, portanto, da receita da Companhia, a equivalência patrimonial também teve um crescimento de quase 200% desde o 1T24. Sem dúvida alguma, esse crescimento de volume também se deve à presença dos empreendimentos controlados em conjunto, através da EZCAL, da nossa parceria e da nossa joint venture com a Lindenberg.

O total de equivalência patrimonial nos últimos 12 meses já acumula R\$84 milhões, mas no trimestre foi de R\$29 milhões, já incluída aqui a economia de custos. A economia contribui com uma receita, um resultado direto de praticamente R\$3 milhões que temos que celebrar.

Na sequência, o resultado financeiro, outro destaque significativo do resultado total que a Companhia obteve. São R\$37 milhões de resultado, majoritariamente vindo através da nossa carteira de alienação fiduciária. São R\$472 milhões, é um crescimento de quase R\$100 milhões em relação ao início do ano e um crescimento de aproximadamente R\$30 milhões desde o último trimestre.

Quero lembrar que o maior contribuinte desse resultado nesse período foi o IGP, com uma variação trimestral de 2,22, sendo que 2/3 da nossa carteira são vinculados ao IGP e aproximadamente um 1/3 vinculado ao IPCA. Tenho que lembrar também que a taxa média da nossa carteira hoje gira em torno de 9,9, ou seja, aproximadamente 10. Então, a nossa carteira é uma carteira de 10+ IGP como proxy. Nos últimos 12 meses, R\$120 milhões de resultado agregado no nosso lucro líquido ainda.

Por último, em termos de resultado, vamos falar aqui do nosso líquido e nosso ROI. Observem que no lucro líquido, também, um crescimento de aproximadamente 120% desde o 1T24, um crescimento de quase 50% e do 2T para o 3T24. São R\$133 milhões obtidos. Esse é um dos melhores resultados de lucro líquido dos últimos anos.

Quero lembrá-los que, no acumulado de 12 meses, já estamos em R\$361 milhões, e obviamente que o resultado obtido, se fosse multiplicado, se anualizado, nos daria aproximadamente um ROI de 11,4%.

Então, é bastante significativo esse incremento, lembrando que tivemos boas notícias em todos os fronts da nossa operação. Ou seja, tivemos uma boa notícia vinculada à operação consolidada EZTec, tivemos uma boa notícia em relação aos empreendimentos controlados em conjunto, cujo resultado vem na equivalência patrimonial, e também, finalmente, o próprio resultado financeiro, que contribuiu com aproximadamente $\frac{1}{4}$ do resultado total.

Em termos de caixa e dívida, tivemos uma variação do nosso caixa líquido dentro da nossa dívida líquida, de aproximadamente R\$50 milhões. Uma parte disso, quero lembrar que é a nossa tradicional política de distribuição de dividendos trimestral, que movimenta esse número. Mas, no que tange à dívida líquida, a grande movimentação tem a ver única e exclusivamente no trimestre, com a maior tomada de financiamento SFH para construção dos nossos edifícios. Tanto que a movimentação do nosso caixa bruto é praticamente imperceptível dentro do próprio trimestre.

Para finalizar, trago aqui também uma quarta e boa notícia, além dos resultados da própria Companhia, que é a nossa distribuição de dividendos, que paulatinamente vai contribuir, e está contribuindo para que o ROI da Companhia esteja mais adequado às necessidades atuais.

Neste caso, neste trimestre nós temos os dividendos trimestrais, que já se incrementaram em relação aos últimos trimestre, para R\$31 milhões. Nada mais é do que os 25% referentes ao lucro líquido trimestral. Mas também temos a celebração de um dividendo extraordinário com mais R\$150 milhões, totalizando R\$181 milhões, R\$0,83 por ação. Lembro aqui que a data base de corte é o dia 5 de novembro, incluindo o próprio dia 5. Então, a ação estará ex-dividendo de fato no dia 6 de novembro, e a data do pagamento será o dia 14 de novembro, logo antes do feriado de Proclamação da República. Com isso, os últimos 12 meses de distribuição de dividendos acumulados totalizará R\$236 milhões.

Dito tudo isso, neste exato momento, passo a palavra ao nosso CEO, membro do Conselho e CEO da Companhia, Silvio Ernesto Zarzur, para os seus comentários. Silvio?

Silvio Ernesto Zarzur:

Queria dar bom dia a todos, agradecer. Agradecer pela presença na audiência. Eu queria falar que foi um trimestre muito bom de vendas. Conseguimos desempenhar de forma muito positiva nas vendas em todos os segmentos. Nós vendemos o pronto, vendemos média renda, apartamento a R\$10.000, vendemos apartamento a R\$30.000, vendemos todo o tipo de mercadoria da Empresa.

Isso é muito ligado à política agressiva comercial que nós tivemos ligado a um esmero no serviço de marketing, a um cuidado, a uma agressividade comercial a respeito de aprovação de crédito, de ter um crédito aprovado corretamente, mas sem criar entrave desnecessário.

Nós conseguimos também repassar muito bem as unidades com bancos, temos bons relacionamentos. Conseguimos também boa fluidez nisso também.

Este resultado também está ligado à economia de obra no final do dia. Não ouvimos mais falar em estouro de obra. Acho que as modificações que fizemos, daquilo que trabalhamos na engenharia está funcionando muito bem. Então, hoje, imaginamos, trabalhamos com a perspectiva de economia de obra, não mais com estouro de obra.

Também foi um trimestre onde concluímos a parte que não é operacional da capilarização da Lindenberg. Agora, estamos na parte de aprovar CADE, essas coisas. O Emílio está me olhando, não sei se podia ter falado. Eu não podia?

Emilio Fugazza:

É que nós não concluímos a capilarização.

Silvio Ernesto Zarzur:

Não, eu falei que nós concluímos a da antecipação do bônus. Nós estamos agora na parte operacional. Nós solicitamos. Mas eu acho que isso está caminhando muito bem. Se nós não terminamos, está caminhando muito bem. Devemos ter um desfecho disso nos próximos quatro meses, acreditamos que de forma positiva.

Outra coisa que eu acho importante salientar é o que o nosso banco de terrenos, para a operação da Companhia, é suficiente para os próximos três anos. Então, ele é um banco de terreno de alta qualidade, tanto no aspecto de preço pago, de localização, como de possibilidade de liquidez. Então, não é um land bank que eu não consigo realizar no curto prazo. Então, isso me dá bastante tranquilidade em não precisar correr para comprar mais terrenos neste exato momento.

Então, devemos ser bem criteriosos na compra de terrenos nos próximos dois anos. Isso deve nos trazer para um aumento da geração de caixa, porque devemos desembolsar menos dinheiro em compra de terrenos, tendo em vista a quantidade que temos.

Estamos bem distribuídos. Achávamos antes que estávamos em uma posição muito concentrada na Zona Sul, e não estamos mais. Conseguimos distribuir de uma forma melhor. Então, nosso land bank está bem distribuído, de forma a podermos lançar um volume grande, sem ter a nossa própria concorrência.

Fizemos várias modificações na Diretoria, tivemos contratações. Profissionalizamos algumas diretorias e isso está funcionando muito bem. Acho que é um ponto positivo. A gestão está muito enxuta, está muito eficiente, e ela nos dá uma ideia de mais perenidade para a Empresa. Quando conseguimos fazer essa passagem e partimos já para uma profissionalização, nos dá uma ideia de uma coisa mais perene, que eu acho que é muito importante, e o Flávio, o Marcelo e o Marcos, meus irmãos e meus cunhados também têm buscado isso aqui na Empresa. Buscamos isso constantemente, pensando na perenidade da Empresa.

Esse dividendo, realmente, é um excesso de capital que tínhamos e que pedia para ser distribuído, de forma a podermos melhorar um pouco o nosso ROI. E eu acho que a busca para o ano é estarmos melhorando o ROI ao longo dos próximos três anos.

E uma coisa também que é interessante, nós tivemos essas vendas fortes no 3T, e este mês fechou ontem, nós fechamos com R\$220 milhões no gerencial. Então, é uma venda que continua forte, continua distribuída na carteira como um todo.

Eu também tenho que falar isso: acho que vendemos com preços 5% abaixo do da concorrência. Então, mesmo com essa margem que trabalhamos, temos vantagens competitivas que permitem que vendamos 5% abaixo da concorrência, e isso dá mais volume, dá mais fluidez. Acabamos diluindo o custo comercial, acabamos diluindo o custo administrativo e isso tem nos ajudado também. A agressividade comercial tem sido uma coisa decisiva para o nosso sucesso.

Nós temos dois plantões abertos. Indo para assinatura. O Lindenberg, aqui no Paraíso, que acreditamos que vai ter um sucesso muito grande. É um prédio com participação de 75% nossa, apesar de administrado pela Lindenberg, e acreditamos que vai muito bem. Nós temos o Missionários, junto com a Conx, que é operado por ela, e que também entendemos que temos mais dois sucessos pela frente, de plantões já abertos, que estão para ser escriturados nos próximos dias, o que deve provavelmente manter a nossa velocidade de venda.

Eu acho que o ponto de atenção fica em como é que vai estar o mercado para o ano que vem, tendo em vista essa taxa de juros que atrapalhou inclusive o financiamento bancário; acabou que teve um aumento no financiamento bancário que comprometeu um pouco a comprovação de renda do cliente.

Nós temos aqui a carteira de alienação fiduciária funcionando com muita força, é um ponto de atenção também para nós. Nós estamos entrando em um modelo de, daqui para frente, transformar ela em uma coisa parametrizada para repasse. Então, ela não vai ser mais uma carteira feita no molde que fazíamos, vamos fazê-la já combinado para ter liquidez.

Então, acho que esses são os pontos de atenção que eu queria destacar, e falar que está tudo indo muito bem.

Flávio Ernesto Zarzur:

Eu corroboro as colocações do Silvio. Acho que levou um tempo para nos adaptarmos, como costume falar, ao pós-pandemia. Então, tivemos um pouco de mudança de filosofia, alguns desafios para serem absorvidos. Acho que tudo isso passou, já ficou para trás, e estamos confortáveis com a tocada agora, estamos muito satisfeitos com o resultado que estamos trazendo neste 3T, e acreditamos que, no médio e curto prazo, também venhamos com o resultado nesse nível.

Muito obrigado para todos.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom dia para todo mundo. Obrigado pela presença. Eu quero também só ratificar o que o Silvio falou. A nova gestão da EZTec, agora com as posições mais definidas e mais permanentes, com o Silvio na frente da operação e todo mundo sabendo, em cada caixinha, o que fazer, eu acredito que começou a dar o resultado que todo mundo estava esperando.

E acho que, daqui para frente, é continuar só melhorando e, se o mercado permitir, tenho certeza de que os resultados vão continuar sendo muito, muito bons. Nós vamos começar este ano já muito fortes no início do ano, devemos de ter de três a quatro plantões prontos para lançamento, A aprovação já vai estar feita, dependemos mesmo é do mercado para poder lançar com segurança e boas vendas.

E como o Emilio e o Silvio já falaram, a engenharia, com as mudanças que fizemos, já começou a entrar no seu eixo. Então, esperamos que, daqui para frente, tanto as vendas, a engenharia e a eficiência da Empresa como um todo voltem ao seu histórico de tantos anos de lucro diferenciado.

E só isso o recado que eu queria dar.

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pelo espaço. A primeira pergunta, em relação aos dividendos, podem me corrigir se eu estiver errado, mas se somarmos os dividendos que vocês devem distribuir este ano, pensando no montante total, sem ser por ação, deve ter sido o maior volume dos últimos anos, se desconsiderarmos o de 2017, que teve um extraordinário com a venda do EZ Towers.

Ficou claro na introdução que a ideia é melhorar o ROI, mas mesmo com esse patamar novo de dívida líquida, podemos continuar então esperando um extraordinário para os próximos anos, pelo menos nesse patamar? Queria entender um pouco mais a estratégia olhando para frente nos dividendos.

E a segunda pergunta, mais em relação ao segmento de média renda, vimos ao longo do trimestre, pelo menos olhando a foto consolidada da cidade de São Paulo, um segmento de média renda que perdeu bastante representatividade, se olharmos a participação do total de lançamentos e vendas na cidade. Entendemos que tem um fator de Plano Diretor, que postergou algumas aprovações, e também Minha Casa, Minha Vida ganhando bastante share, mas, dito tudo isso, queria entender quais são os principais pontos do média renda que ainda mantém a visão positiva de vocês para o segmento olhando para frente. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Pedro, obrigado pela pergunta. Distribuição de dividendo, o que está certo é 25%. Daí por diante, não temos nada planejado. Vamos analisar a cada período e não temos nada planejado além disso. Se eventualmente, lá para a frente, entendermos uma situação, podemos fazer ou não. O que nós temos é 25%.

Aí, você falou do média renda. Acho que eu acho que passa muito pelo aumento do Minha Casa Minha Vida quando você fala de diminuição de participação. Eu não sei em quanto ficou o Minha Casa Minha

Vida em São Paulo, mas ele pode ter sido ter sido um montante tão grande que o montante do média renda diminuiu em relação a ele.

Mas fato é que empreendimentos bem localizados, com o produto certo; olhe o que nós fizemos lá no Villares, que nós vendemos 90% em três, quatro meses. Um preço bom, com margem boa. Eu não posso falar pelos outros, posso falar por nós. Nós temos uma série de terrenos, com essa característica, prontos para lançar ou em preparação para lançar. Nós temos em Osasco, nós temos em São Caetano, nós temos aqui na Fagundes Filho, na Zona Sul. Nós temos nos mais diversos lugares, espalhados pela cidade, esses produtos muito assertivos, que entendemos que teremos alta velocidade de vendas.

É mais ou menos uma linha de produto, com determinado tamanho, com características de construção e custo, que nos põe muito dentro do desejo do comprador, da possibilidade dele. E, pela forma como eles estão distribuídos, podemos lançá-los em sequência, sem ter grandes problemas.

Então, eu entendo que o média renda bem trabalhado, da forma como trabalhamos, não sei se para todo mundo, eu não consigo dar um reporte geral de todo mundo, mas para nós vai funcionar muito e vai ser o carro-chefe da Empresa.

Ruan Argenton, XP:

Bom dia. Obrigado pela pergunta, e parabéns pelos resultados. Duas perguntas que eu queria fazer aqui, a primeira é sobre lançamentos. Queria entender um pouco a cabeça de vocês para volume em 2025. Vocês devem ter um crescimento robusto também, como vimos este ano. Já vemos velocidade de venda e de lançamento mais alta este ano, então queria entender se isso já dá um pouco mais de confiança para vocês. E só também, tentando em perfil de produto, vimos o Alto das Nações, um produto que já é mais concentrado em VGV, e queria entender se no ano que vem vocês também esperam ter alguns lançamentos bastante concentrados em VGV, ou se a ideia é espalhar em mais projetos.

E a minha segunda pergunta é mais sobre margem de novos lançamentos. O Emílio explicou bastante o efeito de que a margem dos novos projetos vai crescendo ao longo do tempo. Eu queria entender só um pouco, se pegássemos uma perspectiva dos lançamentos de agora em uma margem total, se vocês veem uma margem que está acima ou em linha da REF de agora, só para tentarmos entender se deveríamos continuar vendo crescimento de REF olhando para frente. Acho que é isso. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Ruan, eu vou responder uma parte da sua pergunta, e talvez outra parte seja o Emílio quem vai responder. Nós estamos preparados. O que quer dizer, “nós estamos preparados”? Em janeiro, nós vamos começar o ano com cinco plantões prontos, com maquete montada, com projeto aprovado, campanha, com tudo. Então, estamos preparados para ter um crescimento robusto.

O que não quer dizer que vamos ter. E por quê? Porque temos um cenário de macroeconomia que nos preocupa bastante. Aquilo que eu falei do aumento da taxa de juros, do que pode acontecer. Eu acho que vocês conseguem enxergar melhor do que nós. Quando eu olho a Companhia, se não

dependêssemos de uma situação geral da economia, a resposta is ser, sim, devemos ter um crescimento robusto, dentro daquilo que conseguimos fazer.

Mas temos muita dependência de que continue essa confiança de compra que está acontecendo, mesmo com os juros que temos. É um contrassenso, eu entendo assim, o volume de compras com juros beirando 12,5%, 13%. Isso me deixa preocupado com o que eu vejo pela frente. Mas também a nossa confiança, que nós temos cinco plantões nessa situação que eu falei para você.

Então, nós temos muita confiança, e nós vamos partir. Se continuamos depois que partir ou não, acho que só chegando no momento para falar, mas tem esse ponto que eu falei para você. Conseguimos vender por 5% mais barato que a concorrência, e conseguimos ter a nossa margem.

Então, isso é um ponto que me dá, eu vou chamar de vantagem competitiva. Nós temos uma marca muito forte. Nossa marca é muito forte em São Paulo. Nós temos uma empresa de vendas poderosa, nós temos uma capacidade de financiamento próprio muito grande, e eu posso vender 5% mais barato. Então, isso me dá uma vantagem competitiva sobre a concorrência. Podem entender diferentemente os outros, mas eu entendo assim, que esses componentes podem permitir que naveguemos mesmo onde para todo mundo não vai dar para ser da mesma forma.

E nós temos em todos os segmentos. “O apartamento de R\$8.000 não está vendendo”. Está bom, vou vender o de R\$30.000, “O de R\$30.000 não está vendendo, está vendendo o de R\$15.000”. Vou vender o de R\$15.000. “Não está vendendo na Zona Sul”, vou vender lá na Zona Norte.

Então, essa diversificação de carteira que temos aqui dentro, ela permite nos se defendermos de várias situações, e essas vantagens competitivas que eu falei, também.

Emilio Fugazza:

Ruan, obrigado pela pergunta. Deixe-me trazer um pouco mais de luz à essa questão da margem dos novos lançamentos que você pediu. Quando olhamos para o REF, esse REF de 40%, seria prudente você fazer a consideração de que nesse REF não está o PIS/COFINS, e também não está o custo do financiamento que vamos utilizando, e obviamente que isso é individual para cada produto. Então, daria para fazer uma média em torno de 1,5% a 2%.

Então, PIS/COFINS de 2%, 1,5% a 2% de financiamento, são 4%. Isso significa que o nosso REF, quando chegar à margem bruta, ele chega a aproximadamente 36%. Esse 36% é o que nós temos visto de verdade aqui nos lançamentos que temos feito. No entanto, e tem sido bastante complicado o ajuste a valor presente, porque a NTN-B está muito alta. Então, quando eu olho para o Lindenberg Alto das Nações, muito bem vendido e já com POC considerado, o meu volume de receita é alto.

Então, só uma conta de padaria aqui com você: se eu dissesse para você que a margem dele é próxima de 40%, um ajuste a valor presente de um empreendimento que eu vou entregar daqui três anos, e cujo valor de 70% do cliente vai ser pago no ato da entrega, ou vai ser financiado no ato da entrega, eu vou ajustar a valor presente 70% da receita reconhecida desse cliente e manter o mesmo custo. Em uma NTN entre 6 e 7, isso me dá quase metade da margem bruta. Então, um empreendimento que

tem margem bruta de quase 40%, ele vai para uma margem bruta próxima de 20%. É uma conta de padaria isso, mas dá a exata clareza para você de como é perverso esse ajuste neste momento.

Por outro lado, à medida que eu vou chegando próximo, eu vou devolvendo toda essa receita. E à medida que eu devolvo toda essa receita, tem uma compensação enorme. Então, isso significa que, em um determinado momento, a receita desse empreendimento vai chegar para uma margem de bem mais de 40%. Ou seja, eu vou para 45%, talvez até 50%, por causa do efeito do AVP tão alto nesse momento da nossa economia.

Fanny Oreg, Santander:

Obrigada, Pedro. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira com relação à entrega das unidades de 2025. Eu notei que vocês têm um total de VGV de R\$2.560 de entrega, e eu queria entender qual o percentual disso já está pago. Essa seria a minha primeira pergunta.

E segunda, queria entender como é que está evoluindo também a demanda de cliente final para contratação de financiamento imobiliário com vocês mesmo. Seria isso, a priori.

Silvio Ernesto Zarzur:

Bom dia, Fanny. Obrigado pela pergunta. Nós montamos uma estrutura boa para fazer as entregas operacionais das obras. Temos entregado os imóveis a contento do nosso cliente. E, no resto, na parte operacional desses dados, o Emilio vai poder trazer também.

Uma porcentagem importante deles em função do nível do custo de financiamento vem para a carteira de alienação fiduciária. Então, nesse último trimestre, a nossa carteira de alienação cresceu R\$70 milhões. É isso, Emilio?

Emilio Fugazza:

Cresceu R\$30 milhões no último trimestre. Quase R\$100 milhões no ano.

Silvio Ernesto Zarzur:

Quase R\$100 milhões no ano. Cresceu quase R\$30 milhões neste trimestre, quase R\$100 milhões no ano. Então, estávamos preparados para isso, mas vamos também tentar montar um veículo para, se esse número crescer muito, termos uma oportunidade de repassar para CRIs ou para bancos de maneira mais simples.

Marcelo Ernesto Zarzur:

O Flávio já respondeu, a demanda do financiamento próprio, estamos preparados para absorver. Como o Silvio já tinha falado, preparar essa carteira para ser uma carteira repassável no momento que achássemos conveniente, no momento que a pessoa se enquadrar de novo no crédito dos bancos. Então, nós estamos preparados para todo o recebimento desses clientes.

Emilio Fugazza:

Fanny, eu vou complementar a resposta dos meus colegas aqui no seguinte aspecto. Primeiro, é importante mencionar que essa safra que vem é uma safra saudável. O percentual pago desses clientes beira os 40%.

No entanto, é importante mencionar que a EZTec, através do Flávio, do próprio jurídico, vem em um acompanhamento muito importante de cobrança. Então, quando você olha para os distratos que ocorrem trimestre a trimestre, a despeito de qualquer mudança que as pessoas tenham na sua forma de vida, o Flávio está sempre muito atento à questão da inadimplência para não deixar que essa inadimplência permaneça na nossa carteira.

Então, quando chegamos ao final do empreendimento, chegamos com clientes que, de verdade, estão em situação de serem repassados ou de ficarem com a Companhia, estão saudáveis. Isso é muito importante.

O financiamento próprio tem crescido, principalmente considerando as novas vendas, mas esse crescimento, que foi de R\$30 milhões no trimestre, quando eu olho para o total do empreendimento entregue, ele não tem sido muito maior do que 5% do empreendimento entregue.

Mas obviamente que a nossa percepção é que, para o futuro, dado o que o próprio Sílvio comenta das taxas de juros e do recrudescimento do crédito imobiliário através de taxas, nós sabemos que a carteira vai ser um importante veículo para o financiamento de uma parcela desses novos clientes.

A Companhia tem balanço robusto para isso, então é esperado que isso incremente. Mas, até o momento estamos vendo isso em uma situação bastante controlada e bastante saudável, sobretudo.

Fanny Oreng:

Só um follow up aqui hoje: hoje, sabemos que a demanda por fundos imobiliários para comprar carteira de recebíveis está muito alta, e a carteira da EZTec é uma carteira muito atraente, até pelo nível de retorno. Vocês têm recebido muita proposta de venda de compra de carteira de vocês?

Emilio Fugazza:

Fanny, sim. Recebemos propostas aqui. Eu diria para você que, quinzenalmente, nós temos os agentes financeiros nos fazendo propostas de CRI, cada um com a sua estrutura, operações com mezanino, com o com coparticipação ou não. Sim, recebemos.

Silvio Ernesto Zarzur:

E eu quero lembrar uma coisa Fanny: nós somos muito mais eficientes do que um fundo ou um banco para administrar essa carteira. Porque a retomada do imóvel, na eventualidade da retomada, a revenda dele, tudo isso é parte do dia a dia da Companhia, o que fazemos, inclusive, com lucro.

Então, tem isso que o Emílio falou, e tem mais uma coisa: nós vamos ter essa carteira daqui por diante preparada em um modelo que vai dar mais liquidez ainda a ela e dar um valor maior a ela. Vamos fazê-la dentro de parâmetros que vão nos permitir termos uma liquidez e um valor maior para pegar no final do negócio.

Fanny Oreg:

Está ótimo. E vocês não podem dividir conosco qual seria a taxa que hoje a turma fica oferecendo para vocês?

Emilio Fugazza:

Fanny, em essência, é uma carteira que teria condições de ser securitizada ao par, tranquilamente. É que hoje, na verdade, as ofertas que vêm são ofertas para ganharmos alguma coisa a mais, obviamente mantendo algum tipo de risco. Ou seja, o que é o valor pela qual ela está contabilizada é o valor pelo qual conseguiríamos levá-la aos veículos oferecidos pelos bancos. Ou seja, esse nosso IGP ou IPCA+10%, ele está dentro da expectativa.

Silvio Ernesto Zarzur:

E o risco que ele fala também é o risco de ganho. Porque essa administração de carteira, quando o Emílio fala do risco, temos que ver que ele pode ser de duas mãos. Eu acho que se administrarmos uma carteira dessa dentro do modelo e com a experiência e estrutura que nós temos, o risco vai se converter em lucro.

Tainan Costa, UBS:

Bom dia. A primeira pergunta é um follow-up da pergunta anterior. Eu queria entender quanto por cento desse volume de entrega que vocês têm próximo ano, quanto vocês pretendem encartear e quantos por cento repassar para bancos, considerando esse cenário um pouco mais desafiador de escassez de recursos e aumento de taxas.

E, dado isso, como está a expectativa de geração de caixa para 2025? Se conseguimos esperar um dividendo extraordinário, dado todo esse repasse que tem para o próximo ano.

Emilio Fugazza:

Tainan, a segunda, você estava falando da despesa comercial. Não é isso?

Tainan Costa:

Perfeito. Outro ponto que chamou nossa atenção aqui no trimestre, talvez uma surpresa positiva, foram as despesas com vendas. Vocês, em um passado recente, rodavam as vendas em torno de R\$300 milhões, R\$400 milhões por trimestre, e nesses últimos dois trimestres teve um salto para pouco mais perto de R\$500 milhões, tem certo crescimento, o 2T ainda teve alguns *outliers* de despesas com marketing e vendas não recorrentes, mas este trimestre foi mais eficiente no controle de custos,

mesmo com essas vendas nesse patamar, vocês conseguiram manter as despesas um pouco mais baixas, o que acabou diluindo o percentual de despesa com venda em relação às vendas ali mais perto de 5%. Se teve alguma estratégia específica, se podemos esperar a Empresa rodando nesse patamar para frente.

Silvio Ernesto Zarzur:

Tainan, a nossa preferência é repasse bancário. Então, se o cliente tem a possibilidade e o crédito dele é aprovado, ele vai para o repasse bancário. Nós estamos preparados para aumentar um pouco. Podemos fazer mais R\$200 milhões, por exemplo, ano que vem, de aumentar nossa carteira de alienação fiduciária. Mas não depende daquilo que queremos fazer. Depende de eles não conseguirem e se encaixarem no nosso.

Então, isso é uma coisa que nos preparamos para uma demanda, depende muito de como os bancos se comportam, como os bancos facilitam ou não o financiamento para entendermos a demanda que temos. Estamos preparados para fazer, o que não quer dizer que vamos fazer. Esse é um ponto, planejamos uma quantidade, mas não depende de nós para atingir.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Sobre a despesa comercial de venda, o fixo de venda, conforme aumentamos, diluímos. Isso é óbvio. Mas nós a monitoramos semana a semana, produto a produto, para podermos fazer a melhor matemática para a firma.

Muitas vezes temos que ser um pouco mais agressivos, daí o percentual aumenta um pouco, e é lógico que você vai ver isso nas semanas seguintes. E como vimos em uma crescente de venda, por isso o resultado melhorou um pouco, diluindo mais as despesas comerciais.

Emilio Fugazza:

Só fazendo um complemento técnico aqui, o Tainan perguntou a respeito do que tem de capacidade de gerar de caixa para o próximo ano o volume de entregas que nós temos. Tainan, obviamente que temos as incertezas a respeito do que vai ser feito, de AF e do que vai ser repassado. Então, eu acho que você pode fazer uma conta direta com base nos R\$2,5 bilhões que vamos entregar.

Eu já falei para a Fanny que 40% estão pagos, então eu tenho 60% a receber, e vamos dizer que eu chegue lá com 80% disso vendido. O que eu tenho que tirar daí é o financiamento imobiliário, que eu deve ser 1/3 do total que vai ser gerado.

Então, a geração de caixa é bastante positiva, mas devo lembrá-lo que ela começa de fato com força no 2S. Sem dúvida alguma, é um ano muito importante de geração, mas a partir do 2S, Tainan.

Silvio Ernesto Zarzur:

E nós temos um pipeline de lançamento que consome um caixa também importante. Eu acho que, nessa equação, o ponto positivo, no final de tudo, falando a respeito de geração de caixa, é a não necessidade de compra de terreno.

Quando eu olho a operação da Empresa, tem a geração de caixa que o Emilio está falando, tem o consumo nos lançamentos, tudo o que fazemos, tem que chegar no percentual de início de obra para você alcançar o financiamento. Então, tem uma série de coisas. Então, o ponto da geração, acho que é a compra menor de terrenos. Acho que esse é o ponto mais relevante.

Kiepher Kennedy, Citibank:

Bom dia. Eu tenho duas aqui do meu lado. A primeira, a Empresa entregou uma margem bruta forte, saudável, resiliente, mas minha pergunta vai na direção dos custos. Temos visto uma evolução do INCC rodando a quase 6% ano contra ano no último dado disponível. Acho que mão-de-obra materiais são os itens que chamam mais a atenção para nós. Eu queria ouvir de vocês o que vocês têm visto na ponta, discussão de custos e de repasse para o ano que vem. Enfim, no que puderem ajudar aqui, vai ser ótimo.

E a segunda pergunta, talvez um tema um pouco mais delicado, mas acho que é importante ouvir de vocês ali o que vocês puderem compartilhar no tema da CAL, na entender melhor esse tema. Vocês comentaram que a integralização das ações a serem emitidas pela CAL deveria acontecer por meio da conferência da participação da EZCAL para a CAL e, se necessário, valores eventualmente faltantes via conversão dos mútuos entre as empresas. Hoje, a participação da EZTec na EZCAL é um patrimônio próximo de R\$130 milhões, se não estiver enganado, e o mútuo entre as empresas, pelo que consta do balanço também, perto de R\$75 milhões.

Eu queria entender se faz sentido pensar nesses valores como ponto de partida para uma eventual operação entre as empresas e, do ponto de vista estratégico dessa operação, entender o que motivaria a antecipação do evento, que foi objeto do comunicado da Empresa. Se deveríamos pensar que, por exemplo, eventualmente esse evento está motivado por uma característica dos terrenos da CAL serem de mais alta renda que os da EZTec atualmente, eventualmente melhores para esse ciclo de lançamentos. Então, entender um pouco do ponto de vista de valores e a motivação estratégica para antecipação do evento, e a primeira, INCC.

Flávio Ernesto Zarzur:

Não tenho estado mais na ponta, mas eu tenho acompanhado o Gava. Esperamos que o INCC acompanhe, sim, o nosso custo de obra, que não estouemos mais. Estamos investindo em projetos mais racionalizados, em processos de construção mais rápidos, fechando parcerias para garantir isso, como sempre tivemos parcerias para trás.

É lógico que a mão-de-obra eu acho que é o principal desafio. Materiais, eu não me preocupo tanto, mas com esses processos de padronização e industrialização que já estamos desenvolvendo aqui junto da engenharia e da equipe de projeto, eu espero que o INCC cubra os nossos custos de obra, sim.

Silvio Ernesto Zarzur:

Como temos feito projetos mais adequados para cada tipo de terreno, independentemente de o custo estar aumentando pelo INCC, temos sido mais eficientes na forma como projetamos e isso tem trazido economia. Não é uma economia, eu não sei explicar exatamente, onde podemos fazer alvenaria estrutural, é alvenaria estrutura; onde temos um parceiro que faz, por exemplo, parede de concreto, vamos lá e fazemos parede de concreto. Então, temos usado vários instrumentos para adequar o custo para o preço de venda que queremos atingir. Então, acho que estamos indo muito bem nisso.

Sobre a associação com a Lindenberg, ela tem trazido frutos bons para ela mesmo. Você vê que, desde que nos associamos, é uma companhia que tem tido um desempenho muito bom, e quando olhamos, como eles atuam junto conosco nas vendas etc., tem sido muito positivo.

Aí, era uma Companhia que está com um patrimônio hoje de 30. Então, você vê, é uma Companhia sem condições de se financiar, uma Companhia sem condições de crescer. E quando olhamos aquilo que pretendemos atingir na sociedade com eles, é muito positivo fazermos esse movimento e eles terem uma estrutura de capital que permita um crescimento mais rápido deles.

E vamos lembrar que nós vamos ter mais ou menos 40%, , imagino eu, na conclusão disso. E esse próximo período de mercado, eu acho que vai ser favorável para eles. E não é sempre que o mercado é favorável no Brasil, que você fala “deixa, eu vou fazer isso daqui a três anos”. Daqui a três anos, pode ser que mudou tudo e você não faz mais nada.

Então, aqui o entendimento geral foi de que o momento é positivo. O momento quando investimos vai da capacidade deles de fazerem. Essa capacidade de fazer daqui três anos, ela podia não encontrar um mercado favorável que estamos vendo que que encontraria agora.

Então, é essa a motivação de colocar ela rodando mais forte agora, porque estamos vendo um cenário positivo. De novo, daqui a três anos, não sabemos. Podia não haver um cenário positivo para eles. Esperamos que os próximos anos sejam bons, e estamos junto com eles tanto lá na Lindenberg, como quando a Lindenberg se associa com a EZTec. Então, são dois canais de negócios importantes para nós.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio. Só complementando, Kiepher, e ratificando, porque essa também é uma questão importante que você mencionou, nesta operação, onde nós solicitamos a antecipação, nós vamos capitalizá-los através da participação da EZCAL, da nossa na EZCAL, e o complemento faremos com parte dos mútuos que foram feitos com a CAL. Nós ainda teremos conosco uma parcela significativa dos mútuos que permanecerão nas EZTec. Então, eu terei essa operação com partes relacionadas aqui, que renderá algum tipo de remuneração para a Companhia até que a CAL consiga, através da sua própria estrutura, um custo de capital mais baixo, um custo de dívida um pouco mais baixo. Esse é o passo a passo que pretendemos fomentar junto à CAL nos próximos anos.

Kiepher Kennedy:

Respondido. Tem algum prazo de próximos passos para discussão com a CAL? Vocês comentaram sobre o CADE, mas o que seria o timing, para entendermos?

Emilio Fugazza:

Kiepher, a partir de agora não existe mais a discussão com a CAL. Ou seja, a discussão foi feita através do pedido de antecipação. O passo a passo realmente é um passo a passo legal. Ou seja, por parte da CAL, tem duas assembleias para serem feitas, tem reuniões, conselho e CADE. Por isso o Sílvia mencionou uma expectativa de conclusão do processo em quatro meses, dados esses prazos legais.

Mariângela Castro, Itaú:

Bom dia. Muito obrigada pela pergunta, e também parabéns pelos resultados. Do meu lado, são duas. Primeiro, queria explorar um pouco esse patamar de lucro líquido com a Companhia atingiu neste trimestre. Faz sentido pensarmos nisso como recorrente para os trimestre seguintes? Qual é a cabeça de vocês para essa evolução de lucro da Companhia?

E a minha segunda pergunta, voltando ao tema de funding, queria entender isso da perspectiva da EZTEC, como tem sido para vocês conseguirem financiamento para projetos com os bancos? Vocês têm sentido alguma pressão nas taxas ou mais dificuldade em relação a isso recentemente? É isso. Muito obrigada.

Silvio Ernesto Zarzur:

É recorrente. Tem uma série de fatores que afetam o lucro líquido. O que eu posso falar é que, dentro do plano da Companhia, é irmos aumentando isso. Quando você olha ao longo de 12 meses, tem aspectos que são pontuais e eles mudam um pouco a evolução. Mas a nossa ideia é, sobre o nosso lucro, aumentar para o outro ano. Pretendemos aumentar para outro ano e pretendemos aumentar para outro ano.

Queremos atingir um ROI melhor do que o ROI que nós temos. O que nós temos não é bom. Nós ficamos girando entre 7 e 8 por ano. Queríamos atingir o ROI de 12 e primeiro, depois queríamos atingir 16, queríamos atingir 20, voltar a rodar a 20, que era aquilo que rodávamos tradicionalmente.

Nós temos um plano traçado de longo prazo para atingir isso. Isso não acontece de um dia para o outro, a menos que tenhamos algum movimento dentro do Esther, o que não está configurado. Não temos uma negociação importante, não temos nada disso acontecendo, mas o mercado de corporativo tem melhorado.

O aumento é lento e gradual para seguirmos em um plano, para vocês poderem, eventualmente, fazer uma previsão.

Flávio Ernesto Zarzur:

E falando sobre o funding e para as EZTEC, que, como todo mundo sabe, é uma Empresa bem ranqueada nos bancos, eles têm vindo muito em linha com os últimos financiamentos que temos feito.

Inclusive, estamos em processo de cotação do financiamento para produção até junho do ano que vem, e as taxas estão vindo nos mesmos patamares anteriores. E é um recurso considerável, em torno de R\$1 bilhão, e está vindo ou não nas mesmas taxas que praticávamos anteriormente.

Se o Emilio quiser completar. Mas é mais ou menos isso, não é, Emilio?

Emilio Fugazza:

Claro. A nossa preocupação maior, honestamente, Mariângela, é com o cliente final, porque a Companhia está bem protegida através do seu próprio balanço e através da qualidade da administração e dos resultados.

O cliente final é uma preocupação para nós, e obviamente que gostaríamos de manter sempre a proximidade com os bancos, que têm a condição de fazer uma taxa competitiva para esses clientes, porque no final, 60% desse crédito vai ficar com eles.

Igor Machado, Goldman Sachs:

Bom dia. Obrigado pelo espaço para fazer perguntas. Do meu lado, são duas. A primeira seria sobre estoques. Vimos um aumento de 9% sequencialmente, e 56% são do alto padrão. Queria ver como vocês estão vendo daqui para frente, se vocês estão esperando uma queda, dado que vimos uma maior liquidez nos produtos de alto padrão.

E a segunda pergunta, continuando aqui no pipeline de terrenos, vocês mencionaram que para os próximos três anos você já tem o pipeline pronto. Queria entender melhor, se possível, qual a disposição desse terreno dentre os segmentos que vocês vão lançar. É isso. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Igor, obrigado pela pergunta. Esse crescimento de estoque, essa posição de estoque de alto padrão é momentânea e circunstancial. Trabalhamos uma coisa de cada vez, e neste trimestre trabalhamos para diminuir o estoque de alto padrão, e conseguimos diminuí-lo.

Eu vou falar um pouco de estoque geral. Então, em alto padrão, não vejo um empocamento de mercadoria para nós. Vamos trabalhar pontualmente, dentro dos produtos, como trabalhamos agora no Lindenberg Ibirapuera para diminuir e tivemos muito sucesso nisso. Trabalhamos de forma discricionária nos produtos. Conforme temos capacidade, vemos a necessidade. Isso é uma coisa,

Outra coisa, o estoque geral da Companhia vai acompanhar o volume de lançamento. O nosso estoque. Ele não vai crescer de forma desproporcional ao volume de lançamento. Vamos manter ele. E crescendo de acordo com o volume de lançamento ou menos.

Neste exato momento agora, eu até peguei aqueles aqui, acho que estamos com 2,200 de estoque de nossa parte no gerencial, que não deve ser isso que ainda está no balanço. Mas, se eu lançar três, quatro prédios, naquele trimestre eu vou ter um aumento do estoque, porque você não consegue dar fluidez para tudo aquilo que você lançou e vai ajustando isso ao longo do ano. Mas, percentualmente,

em relação ao volume que lançamos, o estoque vai estar ou no volume que está, ou abaixo disso. É isso que vamos gerenciar para ser.

É aquilo que eu falei, é o nosso land bank. O nosso land bank está distribuído por vários segmentos de renda, inclusive na baixa renda, de forma importante no Minha Casa Minha Vida, através de parcerias. Nós devemos ter alguma coisa beirando R\$1,5 bilhão, não sei se eu estou certo, o Emílio pode precisar melhor, mas alguma coisa nessa faixa de valor, onde nenhum deles nós vamos operar diretamente.

Nós temos uma distribuição geográfica na Grande São Paulo e na Zona Leste, na Zona Sul. Estou falando de baixa renda. Nós estamos bem distribuídos. Nós temos alguma coisa, agora estamos lançando aqui no Paraíso com a Lindenberg, nós temos coisa na Zona Sul de alto padrão, temos aqui em Moema, temos aqui na região da Chucuri Zaidan, perto de onde é o Alto das Nações, nós temos terrenos na Roque Petroni.

Então, nós estamos bem distribuídos. O nosso land bank é variado no aspecto geográfico e de padrão, todo ele muito bem comprado, todo ele muito bem-posicionado e todo ele com um preço de venda final muito competitivo para a região onde estamos.

Gustavo Cambaúva, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas aqui também. A primeira, vocês poderiam comentar um pouco em relação a esses dois terrenos grandes que vocês falaram, do São Caetano e o terreno do Extra também? Entender um pouco se de fato são só esses dois que tem no pipeline. O Sílvio deu a entender que que boa parte da geração de caixa no ano que vem deve se dar o fato de que tem pouca compra de terreno. Então, entender mais se de fato é só isso. E no caso do Extra especificamente, vocês estão cogitando trazer algum parceiro para eventualmente dividir o risco e o tamanho do projeto, dado que é muito grande, ou se a EZTec deve ir sozinha no projeto.

E a minha segunda pergunta, talvez até um pouco mais para o Emílio, para entender um pouco endividamento, estrutura de capital e dividendo. A Companhia está hoje com uma dívida líquida superbaixa, mas o histórico é de *net cash*, e vocês anunciaram esse dividendo extraordinário agora. Então, eu queria entender um pouco para frente, como é que deveríamos pensar, se de fato esse dividendo já foi uma antecipação dessa expectativa de geração de caixa no ano que vem, ou se de fato vocês vão eventualmente trabalhar um pouco mais alavancados no curto prazo, dado que tem os recebíveis, tem a torre, enfim, se vão trabalhar um pouco mais alavancado para eventualmente entregar um ROI um pouco mais alto, e se esse dividendo deve acompanhar a geração de caixa ao longo do ano que vem, ou se boa parte disso já está antecipada agora. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Gustavo, obrigado pela pergunta. São Caetano é um terreno que está em uma cidade que tinha um problema urbanístico a respeito de leis, e que foi superado. Então, nós compramos esse terreno, nós vamos começar a pagá-lo semana que vem. Ele já está aprovado, e ele está dividido em quatro terrenos. Então, na verdade, eu estou falando em um terreno que são quatro lotes, divididos cada um com a sua matrícula, o seu projeto aprovado e nós vamos pagar isso agora em 24 meses, se não me

engano. Então, vamos começar a lançá-lo ele, e antes de pagar 30% do terreno, já vamos lançar, no 1S25.

É uma cidade que tem uma alta demanda por causa desse problema urbanístico que tinha, uma cidade que tem um dos maiores IDHs da região, e é uma cidade que tem muito desejo de moradia. Nós compramos esse terreno em um preço que eu julgo adequado e acreditamos muito nele.

E estamos sozinhos nele. Um VGV de R\$1,8 bilhão, ele é da EZTec, com produtos variados. Imagine que vai ter desde apartamento de quatro dormitórios, com 140, 150 m², até apartamentos sem vaga de garagem de um dormitório, com 35 m². Nós temos vários empreendimentos em sequência para fazer isso em um tempo não tão longo. Como temos uma diversidade de empreendimentos, acreditamos que vamos conseguir converter isso em vendas em um prazo menor do que aquele que se espera em um terreno desse tamanho.

Do Extra, eu vou deixar para falar quando superarmos a cláusula de aquisição. Nós não superamos a cláusula de aquisição do Extra. Como fala, Emilio, o que ele é? Ele não é uma compra.

Emilio Fugazza:

Ele está em uma cláusula suspensiva.

Silvio Ernesto Zarzur:

Está em uma cláusula suspensiva. Nós estamos lá analisando, eu acho que é um excelente negócio, mas todo esse tipo de análise, de parceria etc., em um momento em que executarmos essa compra. E tem mais uma coisa: quando eu falo do land bank, do tempo dele, eu não estou contando com o Extra. O Extra seria fora isso que eu falei, dos dois anos, dos três anos que eu tenho de terreno para lançar.

E, fora esses terrenos, nós temos um terreno, que é o terreno da Bandeirantes, que é maior também. O VGV dele é R\$1,5 bilhão, um que está no pipeline que tem, o único terreno que seria um terreno extraordinário dentro do nosso pipeline. Porque São Caetano, dividido da forma como está, ele não é mais um terreno extraordinário. São lançamentos de R\$500 milhões, um de R\$400 milhões, outro de R\$500 milhões. Então, são coisas mais dentro do meu dia a dia da Companhia.

Emilio Fugazza:

Gustavo, respondendo um pouco da sua pergunta sobre a estrutura de capital, eu começo dizendo o seguinte: não, esse dividendo extraordinário não é uma antecipação de nada futuro que estejamos observando sob o aspecto de geração de caixa. Ele é a conta daquilo que é possível, tranquilo e saudável para a Companhia realizar hoje.

Quero lembrar a você que nós temos utilizado tudo o que podemos do financiamento imobiliário. Os custos de financiamento imobiliário para nós estão abaixo de CDI. Isso é muito importante. O custo do endividamento, hoje, ele é um custo baixo, o que significa que os empreendimentos estão utilizando na sua total potencialidade isso.

Diante disso, diante do planejamento do que são os lançamentos do ano que vem, diante da colocação do Sílvio a respeito de não existir a necessidade de compras de novos terrenos, a Companhia, com base naquilo que ela se planejou para fazer, e sabendo que ela tem os terrenos; a não ser o São Caetano, que será pago parceladamente, os demais terrenos estão todos pagos, inclusive com os CPACs que sejam necessários, só ficando faltando outorgas, então a Companhia entende que esses R\$150 milhões eles estão adicionais à necessidade de caixa que a Companhia terá para os próximos 12 ou 18 meses.

Rafael Rehder, Banco Safra:

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Eu tenho duas perguntas aqui. A primeira é até um pouco mais pontual, em relação ao Esther Towers. Eu reparei que, olhando na comparação trimestral, vocês aumentaram a ABL total, que agora está em 94.000. Antes, eu tinha na cabeça que estava em 86.000. Queria entender se foi alguma mudança no projeto ou alguma coisa mais pontual mesmo, e perguntar se poderiam nos dar um *catchup* de, no balanço hoje da Companhia, quanto mais vocês já incorreram de custo no Esther Towers, e quanto ainda falta para incorrer até o fim da entrega da segunda torre?

E a segunda pergunta, eu queria fazer um follow up também na questão da carteira de alienação fiduciária. Acho que vocês já foram bem claros no tamanho que ela poderia chegar ano que vem. Eu queria mais perguntar se tem alguma 'regra de dedo' de um tamanho ideal da carteira ou algum tamanho que vocês não gostariam de passar que aumentaria o risco para vocês. Seriam essas duas. Obrigado.

Flávio Ernesto Zarzur:

No particular do Esther Tower, é o seguinte: o ABL não teve mudanças. Nos últimos quatro, três anos, ele é 94.000 m² de ABL. Aqui, estrategicamente, na questão do Esther Tower, em função da melhora da demanda por escritórios corporativos, estamos nos programando para, até o final de 2025, concluir a primeira torre. É isso. Nesse período, devemos fazer investimentos nessa linha, e estamos sentindo que já tem alguma demanda, mas nada que ancore o prédio, que é o que estamos buscando. Então, estamos tranquilos a respeito disso.

Silvio Ernesto Zarzur:

Especulativamente, vamos acabar essa torre dentro do ano de 2025. É isso que o Flávio está falando. Estamos entendendo que tem uma demanda que devemos conseguir fazer uma locação, algum movimento dentro dela. Não temos as coisas na mão ainda, mas resolvemos acabar a torre, e vamos acabar também dentro do 1S25 uma torre muito menor, que a o comercial do Air Brooklin, que vamos acabar também dentro do 1S25. Também porque entendemos que é o momento correto de acabar e buscar a locação ou a venda desses ativos.

Emilio Fugazza:

E também, complementando o Flávio, quando ele falou que nós vamos fazer o investimento, quero lembrar que temos financiamento contratado para este empreendimento. Então, significa que esse investimento virá do crédito imobiliário normalmente.

E a segunda pergunta que você fez, que é a respeito do tamanho da carteira de alienação fiduciária que consideramos ideal, a primeira coisa importante é mencionar que a carteira de alienação é um instrumento de venda. Então, não é uma questão que estejamos fazendo isso de forma oportunista. Ela é parte da operação porque ela enseja a oportunidade de vendas no preço adequado. E, de certa maneira, dadas as condições que analisamos, essa carteira analisamos o crédito, ela é um instrumento importante de geração de resultados para a Companhia.

Considerando que o cenário pode ser um pouco mais desafiador do ponto de vista de repasse para os clientes e possa aumentar essa carteira, se houver um aumento que entendamos inadequado para o tamanho, ou que necessitemos desses recursos, enxergar uma boa oportunidade de colocação através de instrumentos de mercado, como os próprios CRIs que estão sendo oferecidos hoje na pergunta que respondemos para a Fanny, nós vamos fazer.

Mas, hoje, não existe a preocupação de admitirmos um determinado nível para a carteira. Ela está crescendo muito pouco a pouco, então isso nos deixa bastante tranquilos.

Silvio?

Silvio Ernesto Zarzur:

O Emílio falou das vendas, é verdade, é um instrumento importante de vendas. Mas você imagina que você vende um empreendimento, você aprova o crédito da pessoa, a pessoa se fia, a que vai financiar o imóvel lá no banco, três, quatro anos antes dele receber, com uma taxa de juros X. E na hora que ele vai chegar lá, ele paga os 30%, 40% para nós, aí chega na hora de buscar o financiamento e ele pode encontrar uma taxa muito diferente daquela que ele projetou e que nós projetamos para ele efetivar a compra.

Então, termos essa carteira aqui, colocar esse homem dentro da carteira, ele traz uma aderência nesse repasse – e eu vou chamar de ‘repasse’, juntando o repasse bancário – conosco muito maior. Eu não posso deixar de ter. E se precisar, se esse volume for excessivo, é isso que o Emílio falou, repassamos uma parte.

Mas eu não vou perder venda e deixar de colocar na carteira, e vou lembrar aqui, administramos carteira imobiliária há mais de 40 anos. Então, a nossa experiência é muito grande. A nossa segurança nessa administração é muito grande. Ela nunca gera prejuízo.

Então, é uma retomada. Um banco, ele não tem a agilidade que temos de pegar o apartamento, reformar o apartamento e colocar no mercado de novo. Para ele, tudo isso é um problema. Para nós, é dia a dia, é muito fácil de fazer.

Então, continuamos. Vamos usá-la dentro do volume que for necessário e vamos repassar o excedente, o que entendermos que não é bom para nós, nós repassamos e ficamos aqui administrando o todo.

Flávio Ernesto Zarzur:

Lembrando só um ponto a mais, que grande parte dos clientes entra na carteira de alienação fiduciária de maneira transitória. Eles ficam lá um ou dois anos e depois eles vão para o banco, se eles conseguiram um financiamento melhor. Então, também é uma maneira dele conseguir se colocar melhor e conseguir adquirir seu apartamento.

Rafael Rehder:

Perfeito, ficou super claro. Se eu puder fazer um follow-up na questão do Esther Towers, caso se sinta confortáveis em falar, mais ou menos quanto por cento vocês acham que já incorreram dos custos totais?

Emilio Fugazza:

Rafael, no release nós temos essa informação. Nós estamos com um POC de 67%. Quero lembrar a você que, quando o Flávio menciona esse término da torre, estamos falando da primeira torre do Esther, que está mais próxima de término, e obviamente que teremos a segunda para acontecer após o término da primeira. Então, são 67%, aproximadamente.

Pedro Lourenço:

Senhores, aproveitando que não houve mais manifestações de perguntas, se houver perguntas adicionais, por favor encaminhar para o nosso site de RI. Eu passo a palavra para os nossos diretores fazerem as considerações finais.

Silvio Ernesto Zarzur:

Estamos trabalhando. Estamos trabalhando de forma coordenada, procurando trabalhar da melhor maneira possível. Temos um apoio importante, o nosso Conselho com Samir, com o Marcos. Com os conselheiros externos, o Anis, o Nelson Bastos, a Juliana Salvador, eles têm nos ajudado a tomar decisões estratégicas importantes.

Acho que a Empresa atinge outro nível de maturidade, muito diferente do que era essa empresa há quatro anos. Independentemente de o resultado ter melhorado, a Empresa atinge um nível de maturidade muito diferente em todo o aspecto corporativo, de governança. Sempre procuramos agir de forma correta e transparente, mas estamos atingindo níveis de governança mais importantes, que nos permitem ter mais tranquilidade na perenidade, na continuidade e no crescimento da Empresa. Acho que isso é um ponto muito, muito importante. Acho que atingimos realmente um patamar diferente ao longo dos últimos tempo.

Acho que é isso. E ficamos à disposição para perguntas. O Flávio, como Presidente do Conselho, ele tem que fechar o release e vai falar aqui para nós.

Flávio Ernesto Zarzur:

Hoje, o Sílvio foi muito conciso, foi objetivo, e tudo o que ele colocou é o que estamos sentindo. Falo aqui por mim, pelo Samir, por todos os outros. Estamos muito confortáveis.

Obrigado pela audiência. Contem conosco. O Emílio e o Pedro estarão sempre disponíveis. Qualquer coisa, nós também estamos disponíveis para qualquer dúvida. E estamos juntos, sempre. Obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado, diretores. Obrigados a todos que acompanharam a teleconferência. A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Não deixe de conferir os demais materiais disponíveis no nosso site de Relações com Investidores. Agradecemos a participação de todos, e desejamos um ótimo dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”