

Teleconferência Call 4T25 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

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

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

Olá, eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo departamento de Relações com Investidores da companhia, e conosco para esta apresentação estão presentes os senhores Flávio Ernesto Zarzur, vice-presidente e presidente do conselho de administração da Empresa; Silvio Ernesto Zarzur, CEO da Companhia e membro do conselho de administração; Samir El-Tayar, vice-presidente do conselho de administração; assim como Emílio Fugazza, diretor financeiro e DRI.

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 essa teleconferência, queiram, por favor solicitar a ajuda do suporte RI que está presente no chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br. Também para o 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, será 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 em 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 iniciarmos, gostaria de passar a palavra ao Sr. Silvio Ernesto Zarzur, Presidente da Companhia, que trará uma mensagem inicial para a gente.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria dar bom dia para todos, agradecer a presença de todos, eu queria dar um panorama geral do que a gente teve esse ano. Então, não é de forma tão organizada, mas eu acho que passa uma ideia geral do que a gente teve esse ano. Eu vou falar primeiro de vendas, a Eztec Vendas bateu o recorde de vendas do ano passado, ela está vendendo esse ano 30% acima do ano passado, então o desempenho da Eztec Vendas é extraordinário. Ainda assim, em conjunto com a diretoria e o conselho, nós vimos por bem abrir a Eztec Brokers. Então nós temos hoje uma segunda empresa de vendas, para fazer uma marcação junto com a Eztec Vendas. Apesar da Eztec Vendas tendo tão bem, a gente quer mais. Então, a gente trouxe também a Eztec Brokers, uma segunda empresa de vendas, que vai ser a nossa segunda house. E ela foi montada lá numa franchise junto com a Biara, mas ela vai ser exclusivamente para vender nossas mercadorias. É uma empresa 100% controlada pela Eztec.

Aí eu queria falar que esse ano, nós devemos atingir, ainda no primeiro trimestre, alguma coisa de VGV próximo a R\$1 bilhão. Então, nós já temos plantão, entre lançado e plantão aberto, nós já vamos atingir R\$950 milhões, mais ou menos isso. Então, e o ritmo de venda tem sido fortíssimo, nós já estamos beirando os R\$600 milhões de venda no ano, nos dois primeiros meses, o que é muito forte para a gente, então tem um desempenho e o mercado tem ido muito bem.

Eu queria falar um pouco também dos negócios não recorrentes, eu acho que o Emílio separou na apresentação, eu não tenho certeza, mas apesar desse nome “não recorrente”, ele tem sido uma constante em nossos balanços, e eu queria falar que a gente tem no pipeline desse tipo de resultado, uma quantia muito expressiva que está no pipeline para esse ano de novo. Então isso faz parte da forma como a companhia opera. Outra coisa, a engenharia se organizou, nós tivemos uma economia de obra relevante que contribuiu para o nosso resultado e vai contribuir para os resultados futuros através da margem REF que vai melhorar a nossa

margem de crédito ao longo do tempo. E a gente deve bater o recorde de venda do trimestre passado de novo. Isso ainda não aconteceu, mas tem uma boa chance de acontecer.

Fazia muitos anos que a gente não divulgava guidance de Lançamentos, então isso foi muito discutido com o Flávio, com o resto do conselho, com a diretoria. Quando a gente se comprometeu com esse guidance, a gente está muito empenhado em cumprir ele o quanto antes. Então, nós estamos numa corrida para conseguir cumprir esse guidance que a gente deu para vocês da melhor forma possível. A prova disso é o que a gente vai conseguir realizar no primeiro trimestre.

Queria falar também que a Companhia está bem, muito bem empenhada como um todo, os diretores têm trabalhado em conjunto, cada um tem contribuído de forma relevante para o resultado, acho que esse resultado não é uma coisa individual, nós não temos aqui um “Pelé”, o que nós temos é um time jogando entrosado junto com o conselho, junto com os controladores. Para mim, que dirijo a companhia, eu tenho muita tranquilidade para dirigir, muito apoio para dirigir e isso tem tornado a tarefa de dirigir pouco difícil, tendo em vista os quadros que a gente tem na companhia.

Queria falar que o cenário dentro da companhia é muito bom, traz muita preocupação, acho que principalmente o conselho é mais responsável por isso do que a diretoria, mas no cenário geral traz bastante preocupação. A gente tem uma gestão muito conservadora do caixa, apesar de a gente estar aí mirando esse VGV acima de R\$3 bilhões, o que seria um crescimento de quase 100% em relação ao ano retrasado, mas ainda assim a gente tem uma gestão de caixa cuidadosa, a forma como o dinheiro é cuidado pelo Emílio na companhia, como o Flávio acompanha as aplicações através do conselho, tudo isso traz bastante tranquilidade.

Queria falar também que a empresa atingiu outros níveis de governança, então posso falar que a companhia tem um nível de governança e segurança administrativa de grandes empresas. Eu estou falando isso porque muitas vezes vocês não vão ver no resultado, nem no balanço, isso é uma coisa de dentro da companhia, a controladoria, a gente tem uma auditoria interna praticamente trabalhando como se fosse banco, com uma segurança administrativa, de cuidados financeiros, muito grande. Nós temos aqui também uma gama de controles da companhia, relatórios, que eu acredito que só bancos tem. Nós temos aqui uma facilidade muito grande de dados, tudo compilado, tudo muito bem-organizado e

que dá para a gente uma previsibilidade da gestão. Eu falo porque para mim é importante ter isso, né? Você ter toda essa visão, ter todos esses controles, facilita muito para a gente estar gerindo a companhia com segurança.

Quando vocês veem o resultado, o resultado é bom, mas isso tudo foi obtido com segurança, sem pôr a companhia em risco, sem correr riscos exagerados, eu acho que isso é primordial, entender que não é só o valor, é como ele foi obtido. Ele foi obtido sem correr risco. Então, acho isso muito importante e a gente aqui, como ao longo do tempo a gente tem feito, a gente está preparado também para eventuais problemas que tenha na economia em geral, que está preocupante para a gente, tudo que está acontecendo. Eu acho que era isso que eu queria falar e agradecer a audiência.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia, para todos. Eu tenho dois olhares, eu tenho o olhar do conselho, eu tenho o olhar da diretoria e tenho também o olhar de acionista, né? Então, assim eu queria dizer e deixar claro que esses dois últimos, o último trimestre do ano passado e esse primeiro trimestre que está em andamento esse ano, foram dois trimestres em que estamos tendo desempenho acima do que eu imaginava anteriormente. E quero dizer também que o Silvio dentro da gestão tem tomado decisões corretas. Tem algumas coisas que nós estamos fazendo um pouco diferente do que fazíamos antes e isso tem trazido resultados. Tanto vale a questão da EZ Brokers, até a maneira da aquisição do terreno de São Caetano, tudo isso são conceitos que a gente adaptou, aprendeu e está colocando para dentro da companhia.

Aqui nós temos como meta de estratégia, e a gente tem perseguido isso, é uma meta do conselho que está para toda a diretoria, melhorar o ROE da empresa, então isso para a gente, também, é um objetivo que nós temos a convicção de que no médio prazo a gente vai atingir o que a gente imagina, tá bom? Então parabéns para todos e obrigado pela audiência.

Início da apresentação de resultados

Emilio Fugazza:

Senhores, bom dia. É um prazer estar aqui para a divulgação de resultados do quarto trimestre de 2025. Agradeço ao presidente Silvio Zarzur e ao presidente do conselho, Flávio Zarzur, pela introdução. Então passamos a comentar os dados, propriamente ditos das ocorrências, para logo na sequência também os nossos presidente e vice-presidente, presidente do Conselho, responderem às perguntas.

Slides 3 (Performance dos Lançamentos)

Começamos com os nossos lançamentos. Lançamentos esses que em 2025 atingiram aproximadamente R\$ 2,4 bilhões, sendo o componente essencial os R\$ 783 milhões lançados no final do ano de 2025, ou seja, no quarto trimestre, que foi o maior volume tanto anual quanto trimestral, os maiores volumes atingidos pela companhia até então. Quero lembrar que, no dia 23 de janeiro de 2026, nós formalizamos oficialmente o guidance, depois de tantos anos sem realizá-lo, ou seja, desde 2019 a 2020 sem realizá-lo, um guidance de R\$ 2,5 bilhões a R\$ 3,5 bilhões. Isso corrobora as palavras do Silvio, que, atingido o guidance, ele vai significar aproximadamente 100% de crescimento em relação ao que fizemos em 2024. Não obstante, logo na sequência vamos comentar o que nós já fizemos agora no primeiro trimestre.

Slide 4 e 5 (Lançamentos do Trimestre)

Mas antes, no quarto trimestre de 2025, fizemos o lançamento da primeira fase do empreendimento de São Caetano. Quero lembrar a todos e a todas que o empreendimento de São Caetano é o empreendimento de quatro grandes condomínios. Esses condomínios têm aproximadamente esses R\$600 milhões de VGV que os senhores observam. São quatro, o primeiro foi lançado no quarto trimestre e já se encontra 63% vendido.

Por conta desse sucesso, nós lançamos o segundo condomínio, esse com apartamentos um pouco menores, mas ao invés de fazer o lançamento completo desse condomínio, nós faseamos. Faseamos para dar justamente o tempo, tanto pelo tempo final que nós tínhamos ali em dezembro para fazer as vendas, quanto também para que as imobiliárias pudessem, na verdade, criar movimento de escassez em relação à mercadoria. E esta primeira fase lançada já está 61% vendida. Na sequência, lançamos o Mocca Città Torino. Torino é a terceira fase do nosso empreendimento da Mooca, empreendimentos da Mooca esses que estão sendo alavancados e lastreados em cima de um parque que nós estamos construindo bem na frente, bem ao lado dos empreendimentos. E tem essa

velocidade de vendas que é o passo a passo, é o natural daquela região, tem uma sofisticação ali e nós temos absoluta certeza que vai dar muito certo. Essa terceira fase, o lançamento foi agora, nós temos duas fases vendidas cuja construção já está em andamento.

Slide 6 (Lançamentos 1T26 Realizados)

Aproveito já para encaminhar o primeiro trimestre de 2026 e para vocês observarem o quanto isso já está sendo produtivo. No primeiro trimestre nós já temos então a segunda fase do empreendimento de São Caetano, do segundo condomínio lançado, já com início de vendas e já 38% vendido. Então de tudo lançado em São Caetano nós já temos mais de 50% de vendas atingido em relação a esse empreendimento, faltando ainda dois condomínios, cujos condomínios, um deles pelo menos, deverá ter seu lançamento ocorrendo dentro do ano de 2026.

Na sequência eu já comento sucesso absoluto que nós tivemos no primeiro trimestre, que é o Metropolitan by Lindenberg. O Metropolitan é empreendimento que a Eztec detém 70% dele. A nossa co-controlada, a construtora Adolfo Lindenberg detém 30% dele.

Nós já estamos, na apresentação consta 57% vendidos e de unidades a entrarem no sistema, se entrassem todas essas unidades, quando entrarem totalizará quase 74% de unidades vendidas, demonstrando sucesso absoluto e aqui já também demonstrando a assertividade da estratégia da presença da Eztec Vendas e da Eztec Brokers, onde a Eztec Brokers começa de fato a funcionar dentro desse empreendimento.

Na sequência, aqui já menciono algo que o Silvio também ressaltou em relação aos eventos que são operacionais, mas não necessariamente recorrentes. No quarto trimestre de 2025, nós tivemos a transação auferida ao resultado da companhia com a Cury, uma transação de venda de 50% de participação em uma SPE que detém terreno brilhante na represa de Guarapiranga, próxima à represa de Guarapiranga, aqui na Zona Sul de São Paulo, onde este terreno terá o seu desenvolvimento de empreendimento realizado pela Cury e a Eztec permanecerá como investidora e gerenciadora desse negócio nos seus 50% remanescentes. A primeira fase foi lançada, nos últimos dias. Essa fase conta com R\$ 146 milhões de VGV da Eztec e já se encontra com 60% vendido, mais sucesso de vendas acontecendo agora pra nós nesse primeiro trimestre e corroborando as

informações de volume de vendas muito forte observado durante o trimestre até agora, ou seja, até o dia 13 de março, do primeiro trimestre.

Slides 7 e 8 (Próximos Lançamentos)

Retomando a apresentação agora do próximo lançamento para a ocorrência da companhia, é o Casa Nacional Brooklin, aqui já também tranquilizando a todos, Casa Nacional Brooklin já está com registro de incorporação realizado, inclusive com informação recebida na data de ontem. O Casa Nacional, ele será lançado dentro daquele terreno em que muitos de vocês, muitos dos senhores e senhoras conheceram a Home Store da Eztec, a Home Store ali na Roque Petroni, Zona Sul de São Paulo, próximo ao Shopping Morumbi, próximo à Chucri Zaidan. O Casa Nacional é o primeiro lançamento desse terreno, ocorrerão outros lançamentos ali. Esse lançamento ocorrerá ainda dentro do mês de março, final de março, totaliza R\$393 milhões. E, com o lançamento do Casa Nacional, nós já atingiremos, no primeiro trimestre, um total de pouco mais de R\$ 900 milhões de empreendimentos lançados apenas no primeiro trimestre de 2026.

Então, é quase R\$1 bilhão do total de R\$ 2,5 a R\$ 3,5 que nós informamos no nosso guidance. Então isso significa que estamos absolutamente em linha de completar as metas que nos propusermos. Eu passaria direto para vendas líquidas, Pedro, e depois a gente volta para entregas.

Slide 9 (Vendas Líquidas)

As vendas líquidas, então, já demonstram, no gráfico de baixo e da esquerda, o crescimento que vem ali dos R\$ 394 milhões no quarto tri de 24 para R\$ 556 milhões no quarto tri de 25. E também, obviamente, se os senhores fizerem as contas do que já está vendido só dos lançamentos do primeiro trimestre, os senhores vão chegar a números que indicam que nós temos uma chance muito positiva de já estar ultrapassando o quarto tri de 2025 em vendas.

Então, a gente caminha para crescimento de vendas, não só em relação ao primeiro tri de 25, mas também em relação ao quarto tri de 25, agora no primeiro tri de 26. Nos 12 meses o crescimento foi de R\$1.700 bilhão de venda para R\$1.950 bilhão praticamente, demonstrando aí uma trajetória em ascensão das vendas líquidas da companhia.

Slide 10 (Entregas)

Para não me alongar nesse assunto e ficarmos no operacional ainda, eu volto então para as entregas essas que de fato cumprimos R\$ 2,6 bilhões em entregas de empreendimentos feitos dentro do seu prazo contratual, feitos com economia de obra na sua maioria, empreendimentos esses que estão 76% vendidos. Então a criação de o estoque pronto ela ocorreu, mas ela ocorreu dentro de 24% do total que a gente tinha dentro do maior ano de entregas da companhia. Não será assim para 2026.

Notem vocês que o gráfico de baixo e da direita já demonstra que nós temos R\$1.163.000.000 para entregar no ano de 2026 com 80% vendido. Então grande chance de a gente atingir números maiores de percentual vendido esse ano de 2026. Significando que nós não temos uma formação de estoque bruto em ascensão para o ano de 2026. Muito importante mencionar isso.

Slide 12 (Receita Líquida)

Vamos agora para os destaques financeiros, Pedro. Os destaques financeiros, nós vamos começar pela receita, muito comentada nos relatórios do Sell Sides que nós apreciamos e observamos hoje. Muito obrigado a todos e a todas pela dedicação e pelas palavras sempre dirigidas à companhia, com muito cuidado. O que a gente observa é algo simples do ponto de vista da operação da companhia. Nós entregamos os empreendimentos. Então acaba ocorrendo que nós perdemos a geração do PoC, empreendimentos bem vendidos, que estão entregues.

No entanto, todos os lançamentos e as vendas realizadas, o forte volume de vendas realizadas, indica que nós estamos numa trajetória de criação de riqueza futura. Ou seja, vai existir o momento em que essas obras começam, essas obras entregaram PoC, este PoC representará o crescimento do lucro líquido ou o crescimento da receita da companhia nos próximos anos. Quando isso deve acontecer? A partir do segundo semestre. A partir do segundo semestre nós veremos o grosso desses empreendimentos lançados no segundo semestre de 2025 acontecendo e, portanto, começando a entregar receita PoC para a companhia.

Slide 13 (Lucro Bruto)

Logo na sequência, o lucro bruto. O lucro bruto, que ao longo do ano de 2025, ele teve o benefício do reconhecimento das economias. As economias são

reconhecidas, pouco a pouco, à medida em que os empreendimentos são entregues.

E, de fato, a gente tem a segurança de que essas economias são, de fato, economias e, portanto, não mais necessárias nossos orçamentos. E elas entregaram crescimento de margem bruta, crescimento de 37,5% no ano passado para 40,5% neste ano. Não obstante, quero lembrar a todos e a todas que essa margem bruta entregue, por conta das economias de obra, ela beneficiou o resultado desse ano, mas ela beneficiará o resultado futuro da companhia, porque esses 26% de estoque de imóveis prontos que será vendido ao longo do tempo, será vendido com margem maior, porque essa margem maior está estocada dentro do balanço da companhia e, portanto, o estoque pronto está com uma margem relativamente maior em relação ao período em que ele estava em construção. Logo na sequência, o resultado financeiro.

Slide 14 (Resultado Financeiro)

O resultado financeiro é impactado essencialmente por duas questões:

O caixa da companhia, que naturalmente cresceu por conta das emissões que todos sabem bem que fizemos ao longo dos últimos, pelo menos dos últimos 18 meses, foi uma renovação debênture e duas emissões de CRI. Este caixa está aplicado. Nós temos caixa líquido na holding, vamos comentar mais a esse respeito. Mas algo que continua trazendo excelentes resultados para a companhia, não só como resultado financeiro, mas como resultado de vendas, é uma ferramenta extremamente importante para a incorporação e o comercial, incrementarem a velocidade e o volume de vendas é a carteira de alienação fiduciária. Carteira essa que finalizou 2024 com quase R\$500 milhões e finalizou 2025 com R\$615 milhões. Mas o detalhe importante consiste neste meio de caminho mencionado aqui pelo Pedro no gráfico. Nós criamos R\$205 milhões de novas AFs ao longo de 2025.

Com mais incremento de R\$ 78 milhões de juros de correção. Notem que o pagamento e amortização dessa carteira foi de R\$ 151 milhões. Isso demonstra o quanto essa carteira está saudável e o quanto o prazo de pagamento dessa carteira está se tornando curto, por mais que financemos a prazos que atingem 20 anos. Foi aproximadamente 30% da carteira, com relação aos números finais de 2024, 30% dessa carteira amortizada e uma inadimplência extremamente baixa considerando esse total.

Slide 15 (Lucro Líquido e ROE)

Então, o resultado financeiro contribui com quase 160 milhões de reais para o lucro líquido, que atinge 535 milhões de reais. 535 milhões de reais formatado por 118 milhões de reais entregues no último trimestre de 2025. Esses 535 milhões de reais correspondem ao ROE de aproximadamente 11%. Quero lembrar, é crescimento, nós temos patrimônio muito alto, é crescimento sólido e consistente que está sendo entregue, ainda aquém das nossas expectativas, mas com a solidez de uma operação, como mencionado pelo Silvio, que entrega resultados em todas as suas frentes.

Slide 16 (Dividendos)

Quando eu falo sobre isso, já imediatamente falo sobre a questão dos dividendos que foram pagos ao longo de 2025, que atingiram 309 milhões de reais, representando aproximadamente 58% do lucro líquido da companhia, incremento ainda em relação ao ano de 2024.

Slide 17 (Estrutura de Capital)

Para fechar a nossa apresentação e já encaminhar para perguntas dos senhores e senhoras, estrutura de capital da companhia. Estrutura de capital da companhia representada no gráfico da direita em 2025.

Ele é composto de R\$ 1,1 bilhão de dívida corporativa, mas praticamente R\$ 1,3 bilhão de disponibilidade na holding, indicando que a companhia está trabalhando com caixa líquido na holding e esse é o motivo pelo qual inclusive foram tomadas as decisões a respeito da distribuição de dividendos. Então notem, nós fizemos distribuição de dividendos em 2025 com geração de caixa. Isso é muito importante mencionar. Ou seja, nós não estamos distribuindo dividendos com base em dívida. A dívida está para assegurar a operação. Isso é mais uma característica da solidez com que esta companhia é administrada. E quando eu olho do ponto de vista do endividamento na produção e, portanto, o endividamento nas SPEs da companhia, as SPEs carregam R\$ 286 milhões em caixa para R\$ 609 milhões em dívidas.

Dívidas essas que, na sua maior parte, na data de hoje, são dívidas vinculadas ao Esther Towers, que soma aproximadamente 450 milhões de reais. Então mais uma característica de como os empreendimentos da Eztec têm uma boa geração de

caixa por si só, bom volume de pagamentos, uma boa antecipação de pagamentos. Finaliza isso com uma companhia com dívida líquida de apenas 147 milhões de reais para patrimônio líquido de mais de 5 bilhões de reais. Fazendo toda essa menção a respeito da solidez da companhia, eu encerro a apresentação passando, então, às perguntas e respostas dos nossos ouvintes. Pedro, por favor.

Abertura do Q&A

Pedro Lourenço:

Obrigado, senhores, pela apresentação. Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas. Iniciaremos com as perguntas do seu site, que cobra a companhia, seguindo a ordem que está presente na tela de vocês. Desde que o representante esteja com a funcionalidade “*Raise Your Hand*” ativa. Na medida em que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat. Caso não seja possível responder a todos dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com contato de e-mail para o contato diário disponível no nosso site. Dessa forma, o nosso time de Relações com Investidores conseguirá atendê-lo. A nossa primeira pergunta vem do Sr. André Mazini, do Banco Citi. Sr. André, o senhor pode prosseguir.

Citibank

André Mazini, Citi:

Olá, bom dia a todo o time Eztec. Então, duas perguntas aqui.

A primeira, se vocês puderem falar sobre redução de custos nas próximas safras a reconhecer no balanço, se a safra que vocês terminaram de entregar agora tinha maiores economias ou se as próximas possuem economias semelhantes a essas que a gente está vendo agora.

Nesse sentido, se vocês puderem lembrar quais os fatores que levaram essas economias, se foi projeção de orçamento mais conservadora lá atrás, para algum tipo de componente, algum tipo de insumo, ou se foi mais generalizado o ganho de eficiência da engenharia como todo. Essa é a primeira. E a segunda é pouco mais de cor nessa performance forte na venda de lançamento e lançamento em geral na média renda, mesmo com juros ainda muito altos e a affordability desafiador. Então, a que vocês atribuem? Esse desempenho bom, se foi talvez falta de oferta

na região ali, onde foi lançado, preço público, se é preço competitivo porque vocês pagaram terreno barato lá atrás.

Claro, a companhia carrega muito terreno pago in cash, em custo histórico, que provavelmente está mais barato do que o terreno valeria hoje, marcado a mercado, ou se foi algum outro fator.

Obrigado, pessoal.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia, André. Obrigado pela pergunta. Quanto à redução de custos pela engenharia, a safra que vem agora em 2026 e para frente não será igual à safra anterior, mas ainda assim haverá economias a serem colocadas, mas não serão na mesma ordem. O Emílio pode, eventualmente, especificar.

Emílio Fugazza:

André, aqui nós estamos falando sobre o seguinte, em relação a 2026 nós temos alguma coisa para esperar, mas nada na mesma dimensão de 2025. O ponto é que houve uma mudança de eficiência, sim, na engenharia, então parte nós temos redução de custo vinculada aos orçamentos passados realizados durante a pandemia, mas parte também é uma mudança de eficiência que leva a uma redução de custo do ponto dos orçamentos. Então são orçamentos mais assertivos para uma nova realidade que estão sendo contabilizados.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Mas eu quero fazer uma colocação, porque concordo, mas vamos falar de previsão para frente. Nós temos pouca entrega esse ano, então o Emílio só reconhece economia de obra quando o prédio está acabado e é definitivo a economia. Então isso, a gente não vai ter chance de ter tantas, como falar, obras sendo entregues, então isso que o Flavio falou de ter uma economia menor é presente. Agora, para frente, nós vamos falar em 2027, eu acho que a nossa engenharia tem muito para ganhar, eles estão ganhando em eficiência, em tecnologia, e a gente pode talvez, isso não está claro, porque você tem que desenvolver a obra para enxergar, mas eu acho que a gente tem uma chance de voltar a ter economias relevantes em 2027, 2028.

mas isso já é o olhar que eu tenho a respeito de como estão sendo desenvolvidas as coisas lá na engenharia. O acerto de vendas é uma combinação de tudo. Eu quero lembrar que uma parte importante do resultado de vendas desse trimestre, do trimestre passado, é no terreno de São Caetano, que nem acabamos de pagar. Então, a história do terreno antigo, ela existe, mas o terreno de São Caetano, nós estamos pagando ele ainda. Então, o terreno adquirido recentemente, numa nova modalidade que nós estabelecemos de compra de terreno, então, ele nem está pago. Agora, quando eu olho o todo, o que acontece? Nós temos uma estrutura financeira muito forte, que me permite ter custo financeiro menor e eu posso vender pouquinho mais barato, sou pouco mais competitivo por isso.

Aí, nós temos uma máquina de vendas, que é a TecVendas (Eztec Vendas), agora implementada pela Eztec Brokers. Nós temos uma vantagem competitiva também nesse aspecto, nós temos mil corretores trabalhando, eles têm poder de captar clientes gigante. Aí tem o nome da empresa, nós estamos trabalhando há 45 anos, tem o nome da empresa, que também contribui para isso. Tudo isso junto permite que a gente venda pouco mais barato, que a concorrência com margem e isso implementa uma velocidade de venda muito grande. Quero lembrar a história do financiamento direto, quando a pessoa vai comprar o apartamento nosso, ela assina já contrato de financiamento com a gente. O cara já não tem mais a preocupação se o banco vai ou não dar dinheiro para ele. Ele já está contratado. Depois ele vai lá procurar o banco. Lá, daqui três anos, ele vai procurar o banco.

Agora, não. E quando você junta tudo isso, nós temos uma vantagem competitiva e como você falou, também nós compramos terreno pouco mais barato. Alguma coisa desses terrenos mais baratos nós temos e continuamos comprando terrenos fora do mercado. Dificilmente você vê a empresa disputar terreno com outras companheiras. A gente tem uma característica de comprar coisa fora do mercado e tem funcionado e continua funcionando. Eu acho que essas componentes permitem que a gente tenha uma velocidade de venda pouco maior que a dos outros. Agora, que o mercado como todo, ele está positivo, ele está positivo. Então, nós estamos vendendo muito bem e tem outras empresas vendendo também bem. Então, é mercado bom e a gente está tirando o máximo proveito disso. Eu acho que é isso.

Emílio Fugazza:

Obrigado, André. Respondemos a sua pergunta?

André Mazini:

Sim, time, claro e bom dia. Obrigado.

Goldman Sachs

Pedro Lourenço:

Obrigado, André. Nossa próxima pergunta vem do senhor Igor Machado, do banco Goldman Sachs. Senhor Igor, pode prosseguir.

Igor Machado, Goldman Sachs:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui para fazer as perguntas. O primeiro ponto que eu queria abordar é em relação ao Guidance aqui, então, aprofundar pouco nas duas pontas do Guidance e entender como vocês avaliam a possibilidade de atingir cada uma das pontas e quais as condições necessárias para isso. Também se vocês puderem dar alguma cor em termos de concentração dos lançamentos nos trimestres no ano e se esse guidance pode ser impactado pela suspensão de alvarás aqui em São Paulo

O segundo ponto seria no Land Bank. Então aqui a gente vê no release que tem R\$3.2 bi em cláusulas resolutivas, né? Então eu queria entender pouco se essa parcela do Land Bank pode impactar ou de alguma forma mudar o que vocês planejam de lançamentos para esse ano. É isso. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Igor, obrigado pela pergunta. Eu queria falar assim, falar a respeito de Guidance. Nós já lançamos, desse ano, R\$521 milhões. Nós temos aprovado R\$2,45 bilhões do Guidance. Já está aprovado, não depende mais de aprovação. Eu vou aprovar fora de São Paulo, em Osasco, R\$232 milhões. Então, essa parte do Guidance, para mim, ela está garantida. Já lancei, já aprovei. Qual é a aprovação fora de São Paulo e Osasco que não pega a liminar? O que está em questão sobre a liminar? R\$664 milhões. Me preocupa? Me preocupa, mas não preocupa tanto. Nós temos outros produtos que a gente pode, eventualmente, trazer para dentro do Guidance e substituir eles. Então, primeiro isso. Aí, qual que foi o pensamento da companhia? Não está vendendo bem? Está vendendo bem. Nós estamos correndo para fazer a missão o mais rápido possível. Agora que tem cliente comprando, a gente quer lançar tudo rápido. Então, nós devemos estar acelerando ao máximo no primeiro

semestre. A ideia é cumprir a maior parte do guidance dentro do primeiro semestre. Nós já vamos para 1 bilhão no primeiro trimestre e a gente vai correr para lançar tudo o mais rápido possível.

Estamos mirando na faixa superior do guidance. A nossa mira não é nos 2,5, é nos 3,5. A nossa mira é nos 3,5 e nós estamos trabalhando para cumprir isso.

Aí eu vou falar o que mais preocupa a respeito da gente cumprir. Se eu tenho os projetos aprovados, nós temos uma capacidade de venda, nós temos uma capacidade de construção, nós temos uma capacidade financeira. O que me preocupa? Mercado. Então, mercado geral no Brasil, a gente tem impacto de alguma forma na economia que prejudique as vendas, alguma notícia, alguma coisa que atrapalhe o ânimo dos clientes. Ainda não aconteceu, por isso que a gente está correndo quando a gente olha essa instabilidade que tem. E eu queria falar também uma coisa, assim, nós temos muito. Assim distribuídos em tipos de mercadoria, nós temos bastante, o que a gente não tem dentro do Guidance é altíssimo padrão, altíssimo padrão está fora do nosso Guidance. O que a gente tem é mais alguma exposição a Minha Casa Minha Vida, a gente vai ter fora esse lançamento da Cury, estamos voltando esse ano com alguma coisa direta no Minha Casa Minha Vida para contribuir. Não é muita coisa, mas alguma coisa como 200, 250 milhões. A gente deve vir entrando de novo no Minha Casa Minha Vida. Nós temos uma faixa grande de coisa no Média Renda, onde a gente está muito confortável com a venda. A gente está muito confortável com os nossos custos e preços de venda. Põe a gente em vantagem competitiva com a concorrência.

Porque quando a gente vai para lugar que nem São Caetano, que nós temos lá terreno de 50 mil metros, com 230 mil de área privativa, é uma coisa que para a venda da cidade. A cidade parou de comprar para gente vender nosso empreendimento. Vem todo mundo, aquilo causa, quase que um furor na cidade, sabe? A cidade está se movendo em volta do nosso empreendimento. Vamos fazer isso também de novo em Osasco, a gente está um pouco fora dessa concorrência tão concentrada que tem aqui no Alto Padrão. Vamos ter exposição aí também, não tem jeito. A gente vai ter exposição no Alto Padrão, aqui na Zona Sul, esse Casa Nacional, depois nós temos outro lançamento lá. Fomos bem no Metropolitan, que está na região. Nós temos uma força muito grande, um renome muito grande na região onde a gente está lançando.

O Extra... Essa cláusula se refere unicamente a um empreendimento que é empreendimento emblemático. Eu não queria adiantar tudo sobre ele, é uma

coisapara 2028. Então, nem para 26 e nem para 27. Então, é para 2028. 26 e 27 está fora dessa cláusula suspensiva, esse empreendimento, é para guidance futuro.

Emílio Fugazza:

Igor, respondemos a sua pergunta?

Igor Machado, Goldman Sachs:

Ficou claro, pessoal. Obrigado. Bom dia.

Itaú BBA

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem da senhora Mariangela Castro, do Banco Itaú BBA. Mariangela, pode seguir aqui.

Mariangela Castro, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Obrigada pela apresentação. São duas perguntas também do meu lado. A primeira é sobre receitamento. Sei que vocês já falaram pouco na apresentação inicial que o PoC, ele prejudicou, de certa forma, o receitamento de vocês, tiveram muitas entregas nesse trimestre, mas queria entender quais que são as expectativas de receitamento ao longo dos trimestres de 2026. Sei que vocês não dão guidance de receita, mas já faz uns dois anos que a Eztec tem vendido na casa de R\$ 2,0 bi, queria saber se a gente pode esperar uma receita mais próximo disso ao longo desse ano, no ano fechado, e, enfim, como é que esse receitamento vai evoluir nesse primeiro trimestre e nos próximos também, se ele deve recuperar?

E a minha segunda pergunta é sobre venda de estoque, principalmente de estoque pronto. Se as nossas contas estão certas, o estoque pronto é 40% do estoque da companhia hoje. Queria saber quais são as estratégias de vocês, na verdade, para conseguir colocar esse estoque, tirar esse estoque dentro de casa. Se vocês podem ser mais agressivos na carteira de alienação fiduciária ou talvez a gente tenha uma despesa de selling pouco maior nos próximos trimestres por conta disso. Quais que são as estratégias da companhia? Muito obrigada.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Mariangela, obrigado pela pergunta, eu vou responder sobre o estoque e pronto. É assim, nós lançamos muita coisa de uma vez, eu preciso ter concentração para vender o estoque. Então agora, nós estamos, não sei se você acompanhou pela mídia etc. Nós temos uma campanha fortíssima de venda, onde nós estamos chamando a atenção do cliente com condomínio IPTU pago. Então, a gente vende o apartamento, dá o condomínio IPTU pago por período, que isso chama a atenção do cliente. Nós temos uma campanha de mídia muito forte, uma premiação extra para corretor. A gente entende que nós vamos vender esse estoque da forma como os clientes aceitarem comprar. É assim, nós vamos buscar o cliente onde ele está para vender esse estoque.

O cliente tem dificuldade de pagar essa entrada, ele tem dificuldade de conseguir o financiamento, ele tem uma série de dificuldades e dúvidas. É diferente de quando o cara compra uma coisa, ele vai pagando parceladinho, a hora que chega, daqui 30, 36 meses, ele está com a poupança feita e ele já tem o financiamento contratado com a gente, é diferente. Mas o que nós estamos fazendo é esforço muito grande e eu tenho certeza que a gente vai resolver esse estoque. Agora, como coisa adicional, o que nós estamos fazendo? Nós adotamos uma política que nós não vamos mais fazer estoque. Então, se você for ver, a média de venda dos nossos empreendimentos hoje é muito maior do que era antes. Nós estamos adotando políticas de venda no lançamento muito mais agressivas de forma a não formar mais estoque.

A hora que chegar a próxima safra de lançamento que a gente fez o ano passado ele vai formar estoque pronto muito menor porque nós temos política muito mais agressiva de vendas e a gente não deixa. Você sabe antes você manter pouco de mercadoria para vender depois você apreciava valor. Então o estoque não era ruim. Há 3, 4 anos atrás. Isso mudou. Hoje o estoque é ruim para a companhia. Então a gente entende que nós vamos fazer um esforço muito grande, estamos conseguindo se desfazer dele e a gente vai tomar providência para não o formar mais como formava antes. Até segundo momento, onde a gente vê que ele vai valorizar, a gente pode mudar de política, mas a política agora é não deixar formar estoque e vender esse estoque que está aí.

Eu lembro, nós temos até a EZtec Vendas, nós temos a EZtec Brokers, nós temos financiamento direto, nós temos uma margem grande dentro dos empreendimentos que permite a gente trabalhar com preços pouco mais reduzidos e ainda assim dar lucro. Não é que nem uma companhia que vende pouco mais

barato e está perdendo dinheiro. Nós vamos vender, se a gente vender pouco mais barato, comporta isso dentro do balanço e está sendo levado em consideração. Nós somos muito agressivos para a venda de estoque pronto.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio. Mariangela, respondendo a tua pergunta então de receita. Mariangela, você mesmo mencionou, nós não temos guidance para receita, então, portanto, eu não posso falar em números de receita, eu posso simplesmente fazer uma conta e alguns raciocínios lógicos que te dão a indicação do que está acontecendo por pura lógica. O que eu tinha em 2025? Eu tinha uma entrada, desculpa, uma entrega de obras e, portanto, uma execução de obras em fase final. Essa situação me deu uma receita ao longo de 2025, próximo de bilhão e meio de reais, a receita IFRS da companhia. Para 2026, o que eu tenho? Eu tenho menos obras em andamento, as obras de fato começam a ganhar alguma tração a partir do segundo semestre. Então, eu tenho menos volume acontecendo aqui.

E eu tenho uma compensação, que é o seguinte, dentro dessas políticas comerciais mais agressivas, dentro desse sucesso que as vendas estão representando, nós vamos ter antecipação de reconhecimento de resultado de empreendimentos. Então, por exemplo, agora no primeiro trimestre eu não esperava ter o reconhecimento já do Metropolitan para acontecer. Nós temos uma possibilidade real do reconhecimento do Metropolitan. Há antecipações de receita. Então se eu pensar assim, eu tenho compensações que me levam a patamares muito semelhantes. O que fará a diferença ao longo de 2026, sem dúvida nenhuma, é esta colocação mencionada pelo Silvio, que é a colocação do estoque pronto. O estoque pronto, ele é um milhão de reais de venda, é milhão de reais de receita e ele pode fazer a diferença para crescimento real de receita em relação a 2025. Essa é a situação, Mariangela. Conseguimos explicar para você?

Mariangela Castro, Itaú BBA:

Conseguiram sim, pessoal. Muito obrigada.

J.P Morgan

Pedro Lourenço:

Obrigado Mariangela. Nossa próxima pergunta vem do senhor Jonathan Koutras, do banco J.P Morgan. Senhor Jonathan, pode prosseguir.

Jonathan Koutras, Banco J.P Morgan:

Oi, bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço.

Eu tenho duas do meu lado também. A primeira sobre o Esther Towers, né? Se puder comentar pouco sobre a evolução do leasing, né? As últimas notícias de espaço AAA na cidade têm sido animadoras, né? Vocês têm aquele plano, se não me engano, de entregar a primeira torre agora no primeiro semestre, né? Só checando se isso continua em pé e como estão as conversas de monetização.

E a segunda pergunta, vocês mencionaram na abertura os resultados específicos, as vendas de terreno, as participações de SPE, se vocês imaginam que esse ano esses resultados ficam nessa magnitude, acho que na casa dos 90 milhões no ano, se o grosso, por assim dizer, que tinha para monetizar já foi, essa linha tende a voltar para os investimentos mais históricos aí ao longo dos próximos trimestres. Obrigado, pessoal.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur:

Quanto à locação do Esther Tower, o início da locação está muito adiantado. A gente não pode dizer qual é a empresa que está entrando lá. A gente deve estar ocupando o prédio, já começando a operação, a partir do segundo semestre. A parte da locação que vai começar a ancorar é 10 mil metros quadrados, mas tem outras locações que também estão sendo olhadas e não são da mesma magnitude, mas vão criar o todo para que durante esse ano de 2026 a gente deixe pelo menos essa primeira torre bem ancorada. Acho que é uma coisa importante até, não sei, acho que até o Pedro já deve ter colocado, mas se não colocar, porque o Pedro é muito criativo, colocar uma foto do nosso Esther Tower. Já está lá.

Então nós já concluímos lá o heliponto, realmente é uma coisa é um marco em São Paulo, acho que vai ter, acho que no futuro esse acesso para cobertura vai ter até um marco de visitação.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Obrigado pela pergunta, Jonathan. Eu entendo que sim. Acho que a gente deve ter, dentro do que a gente está entendendo no pipeline, resultado próximo ao que a gente teve esse ano. É por volta disso. Eu acho que é o que a gente espera. Pode não acontecer. Tem coisas que estão em andamento. Conforme forem sendo feitas, vão entrando em balanço. E tem coisas que a gente faz, e que não vão para o

balanço. Mas a gente até, vou pedir para o Emílio, aí no primeiro trimestre, divulgar alguma coisa que a gente teve e que não foi para o balanço, para vocês estarem acompanhando. Mas sim, o resultado deve ficar próximo ao desse ano, ao do ano passado esse ano.

Emilio Fugazza:

Jonathan, só uma menção aqui, o circuito está certo, só no aspecto não foi para o balanço, ele está mencionando, não foi para o resultado. Ele estará no balanço e em algum dia ele se transformará em resultado, mas não é resultado imediato.

É isso. Jonathan, conseguimos responder suas perguntas?

Jonathan Koutras, Banco J.P Morgan:

Conseguiram sim, obrigado pessoal, bom dia.

Santander

Pedro Lourenço:

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

Fanny Orenge, Santander:

Vamos lá. Bom dia, pessoal. Obrigada aí por tomar minha pergunta. Eu tenho duas perguntas. Primeira pergunta é com relação ao estoque pronto de vocês. Eu queria entender qual o percentual dele que está dentro do SFH. E aí teve essa mudança em outubro, o teto do SFH subindo aí para 2,250. Queria entender se vocês estão vendo alguma melhora da demanda por esse estoque por parte disso, uma vez que você pode usar FGTS para essa entrada justamente que o Silvío estava falando que o cliente geral não tem. Então essa seria a minha pergunta.

A segunda pergunta com relação às safras aí, com relação à margem das novas safras, a gente reparou também né, que se teve uma queda também na margem REF, queria entender se vocês acham que essas margens das safras mais novas, que se eu não me engano estão em torno de 32% segundo o release aqui, se vocês acham que elas podem estar conservadoras, que eu acho que até lá atrás a gente via as margens atuais mais ou menos nesse patamar de margem também. Então seriam essas perguntas, obrigada.

Silvio Ernesto Zarzur:

Fanny, obrigado pela pergunta. O estoque pronto, ele basicamente está dentro do SFH. Nós temos um empreendimento aqui na República do Líbano, aqui na frente do escritório, com vista aberta para o parque, e esse realmente está fora, mas eu acho que esse empreendimento é mais uma questão de ajuste. Vendemos uma unidade ontem. É mais uma questão de ajuste como sócio na faixa de preço. É estoque relevante que nós temos aí, não sei se o Emílio consegue me dar o número, é estoque relevante que nós temos aqui na frente do escritório, mas é uma questão de eu ajustar o preço com o sócio e vender, ele tem muita liquidez, ele está pronto, com vista aberta para o parque, é uma mercadoria diferenciada e esse cliente não sente falta do SFH, ele não está nesse apartamento de 12 milhões, então é outro tipo de cliente.

Esse cliente que está no meio do caminho, que ele precisa do SFH e não está enquadrado, a gente não o tem dentro do estoque. É isso. Mas de qualquer forma, o estoque de médio padrão não está fácil vender o estoque pronto. Nós vamos ter que dar, ser agressivos na política comercial, de preço, de parcelamento, de tudo para fazer essa venda. E estamos sendo.

Emílio Fugazza:

Nossa parte é R\$131 milhões.

Silvio Ernesto Zarzur:

O Emílio está falando que nesse empreendimento aqui na frente nós temos nossa parte de 130 milhões. Vamos ajustar e vamos tirar isso da frente.

Emílio Fugazza:

Fanny, falando pouco da margem das safras novas de entrega que nós temos aqui de empreendimentos. No release, você fez essa menção, eu gosto muito desse gráfico que o Pedro faz na página 8 do release, onde ele faz uma comparação da evolução da margem das safras da companhia e o que você mencionou é que do ano passado para cá essas margens melhoraram. E os lançamentos de 2025 aparecem nesse gráfico com uma margem média de 32%, uma margem bruta média de 32% e a sua pergunta é sobre se isso tem potencial de melhora ou não. A primeira coisa só que eu vou te comentar aqui é que nós temos os produtos muito bem vendidos, mas a taxa de juros está muito alta.

Então o AVP que a gente tem que fazer, ele está na faixa de, se eu não me engano, 7.9. Então eu estou trazendo a receita desses empreendimentos que são de entrega longa a valor presente por praticamente 8% ao ano. Então ele está comendo uma parte muito significativa e é por isso que o REF está aparecendo como 38%. A minha margem REF, hoje ela é totalmente vinculada ao que nós vamos entregar, porque grande parte dela está em cima de futuro mais distante. Ele está em 38, mas impactado por esse AVP de 8% ao ano praticamente aqui. Então sim, ele tem condições de aumentar só pelo AVP. Quando eu devolvo o AVP dele, eu devolver, acredito eu, uns 4 pontos percentuais de margem, pelo menos. A sequência disso é a natural evolução de preço ou o natural incremento do INCC que continua rodando a 6%.

Então quando eu chegar lá no terceiro trimestre, por exemplo, o terceiro trimestre vai me dar o incremento do INCC dos meses de junho, de maio e junho. Isso já deve ter ali pequeno incremento de margem. Então, sim, no fundo, o nosso objetivo é ver, é trabalho aqui, é uma operação de balanço e de vendas, mas para gente atingir alguma coisa sempre próximo dessa história da companhia, mais próximo de 40%, Fanny.

Conseguimos responder as suas perguntas, Fanny?

Fanny Oreg, Santander:

Conseguiu sim, Emílio. Super obrigada, viu.

XP Investimentos

Pedro Lourenço:

Obrigado, Fanny. Nossa próxima pergunta é do senhor João Pedro Rodrigues, do Banco XP. Senhor João, pode prosseguir.

João Rodrigues, XP Investimentos:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço para fazer perguntas.

Eu tenho duas aqui do meu lado. A primeira, no comentário da administração de vocês, vocês mencionam que na próxima assembleia vai ser proposto uma reforma do estatuto, né? Acho que talvez novas cadeiras no conselho e flexibilização da diretoria, eu não sei se vocês podem adiantar alguma coisa, mas queria que vocês discorressem pouco sobre o que são propostas para reforma de estatuto, se tem

novas diretorias sendo criadas, se tem membros independentes chegando ou se são membros somente da família. Se puderem dar pouquinho de cor no que está para ser proposto na AGE.

E a segunda...Eu queria só fazer um check no release de vocês. A gente viu pouquinho de crescimento no cancelamento de venda. Eu imagino que foi justamente pelo volume expressivo de entregas que vocês tiveram no último ano. Eu queria só verificar se o meu entendimento está certo ou se vocês viram algum efeito mais macro de mercado que aumentou o nível de cancelamento. Obrigado.

Emílio Fugazza:

João, obrigado pela pergunta. João, eu vou começar aqui com a questão do cancelamento de vendas e logo na sequência o Flávio já entra comentários a respeito do Estatuto. João, é o seguinte, do ponto de vista de cancelamento de vendas, o que a gente vê? Num ano onde nós entregamos 2 bilhões e 600 milhões de reais. É natural existir algum tipo de mudança de perspectivas do comprador. Ele realmente entendeu que ele não ficaria ali por uma mudança de questão social, por uma mudança geográfica na vida dele. Então o cancelamento é natural nesses momentos. Quando a gente olha agora o primeiro trimestre, por exemplo, eu não vejo essa mesma tendência, eu vejo o cancelamento andando a uma taxa média abaixo da taxa média que andou durante 2025.

Em 2025 nós tivemos, apenas para lembrar, grandes números para você, nós tivemos R\$ 2,2 bilhões de venda bruta para R\$ 276 milhões de cancelamento, então nós rodamos ali na casa de 13%, entre 12% e 13% de cancelamento. Não é isso que eu estou enxergando agora no ano de 2026, então isso me dá muita confiança de te dizer que a questão da entrega é fator preponderante para essa situação. Dito isso, eu passo para a questão da mudança do estatuto. Flávio, se você precisar que eu complemente, é só me dizer.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur:

É assim, nós estamos fazendo uma mudança de estatuto, que é a sequência de um movimento sucessório que nós estamos montando aqui na empresa. Basicamente assim, se vocês repararem, nós temos trazido novos diretores, capitaneados pelo Silvio, temos contemplado os funcionários da empresa também com novas dinâmicas de remuneração, desempenho, criado toda uma dinâmica assim, a gente está nesse processo e o que vai acontecer? No tempo, com calma, sem pressa, nós

não temos prazo, essa movimentação acontecendo, os acionistas vão para o Conselho e criando comitês para o Conselho estar controlando bem a empresa e que a empresa opere mesmo com a gente, eventualmente, daqui a alguns anos, ou no decorrer desse tempo, no conselho, a gente tem a toda a segurança de que ela vai se empenhar como a gente deseja. É isso. Isso tudo feito muito devagar, sem pressa, falando de uma coisa de longo prazo, viu? Não é de médio prazo, é de longo prazo. Assim, a gente tem muito tempo ainda, mas já estamos pensando.

Emílio Fugazza:

João, nós conseguimos responder suas perguntas?

João Rodrigues, XP Investimentos:

Conseguiram sim, pessoal. Muito obrigado.

Bradesco BBI

Pedro Lourenço

Muito obrigado, João. Dando prosseguimento aqui ao nosso Q&A, só um segundo... A nossa próxima pergunta vem do senhor Herman Lee, do banco Bradesco. Senhor Herman, pode prosseguir.

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui. Duas perguntas aqui também. A primeira sobre os dividendos, só queria entender pouco mais a cabeça da empresa em relação ao que vocês esperam sobre distribuição, se tem patamar ainda maior que 2025 ou talvez algo mais conservador. E pegando um pouco desse gancho aí de alocação de capital, queria entender pouco como a empresa pretende acelerar a aquisição de terreno em 2026 ou se deve manter uma postura mais seletiva, né, dadas as condições aí do mercado. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Herman, obrigado pela pergunta. Eu queria falar sobre a distribuição de dividendos. É assim, o dividendo do ano passado ele contempla o dividendo do primeiro trimestre desse ano. O dividendo do primeiro trimestre desse ano ele foi adiantado, se eu tiver errado eu me corrijo, mas eu acho que não. Então, nós fizemos movimento de distribuição extra. Por enquanto, o que pode se esperar isso pode

mudar, isso pode ser alterado, mas o que pode se esperar é uma distribuição de 25% do lucro do segundo, do terceiro e do quarto trimestre. É isso que está dentro do plano hoje, mas isso pode ser alterado para mais se a gente perceber aí volume muito grande de caixa ou a gente perceber uma folga, mas essa é a ideia. Aí eu vou falar da aquisição de terrenos, ela é feita como sempre foi, com muito cuidado, nós temos um Land Bank grande para a companhia operar. Nós estamos buscando aqui, como foi uma instrução do conselho para a gente, aumentar o ROE da companhia. Então, nós vamos mobilizar nosso dinheiro com muito cuidado nessa compra de terrenos e estamos buscando comprar o terreno de uma forma diferente daquela que a gente comprava anteriormente.

Eu só quero dar exemplo da compra de terrenos que a gente fez ultimamente, por exemplo, São Caetano, nós já lançamos dois empreendimentos e nós não acabamos de pagar o terreno. Então, nós compramos terreno, uma modalidade diferente daquela que a gente comprava anteriormente e a gente busca comprar de novo dessa forma. Não carregar o terreno por tempo excessivo dentro da companhia e fazer as coisas de forma mais dinâmica. Você sabe que o Emílio, Ele falou para mim, eu tenho que falar, que a gente não compra terreno, vendem terreno para nós. Então, realmente, a gente tem uma... Eu vou chamar de uma facilidade de comprar terreno pelo nosso network pessoal, que é gigante. Nós somos seis irmãos aqui trabalhando e nós temos bastante network, então a gente tem muito conhecimento, oferecem muitas coisas pra gente. E assim, eu acho que não tem terreno grande, de grande valor em São Paulo, que vá à venda sem passar aqui pelo escritório. Isso traz para a gente um cardápio grande de terrenos, a gente procura escolher os melhores, mas realmente nós estamos, assim, eu não posso falar que é conservador, porque vocês vão ver compras de terreno importantes acontecendo aí pra frente, mas bem seletivos na compra. Mas estamos conseguindo comprar ainda assim, nós vamos conseguir comprar volumes grandes, é isso que eu espero. Sem alocação de capital imediata.

Emílio Fugazza:

Herman, respondemos sua pergunta?

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bastante claro, pessoal. Muito obrigado.

BTG Pactual.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Herman. Nossa próxima pergunta é do senhor Gustavo Fabris, do Banco BTG Pactual. Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Fabris, BTG Pactual:

Oi, pessoal, bom dia. Tenho duas perguntas aqui do meu lado também. A primeira, talvez mais rápida, é aqui no SG&A, dado que o número de lançamentos de vocês para esse ano é mais alto e a dinâmica de receita por enquanto ainda é menor, à medida que você deixa de reconhecer os projetos entregues em 2025, se vocês pudessem passar pouco do que seria o nível esperado ali de SG&A como porcentagem da receita, talvez para 2026, seria ótimo. Esse é o primeiro ponto. E o segundo, eu queria pegar pouco da visão de vocês sobre o segmento de baixa renda. Dado que hoje você tem quase ali 2,5 bilhões de Land Bank dentro da marca FIT Casa, e acho que vocês chegaram a passar pouco durante o call a visão para esse ano, entre 200 e 250 de lançamento.

Eu queria entender se dado o momento do programa muito bom, as mudanças que estão para vir agora em março, e o quanto demanda que tem nesse segmento, se olhando para frente, 27, 28, vocês considerariam acelerar esse braço da baixa renda dentro da companhia? Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Gustavo, obrigado pela pergunta, eu queria falar assim, Nós já atuamos no Minha Casa Minha Vida de uma forma mais relevante do que a gente atua agora. E nós resolvemos, há alguns anos, momentaneamente centrar as forças no nosso negócio. E o nosso negócio está indo muito bem, está muito bem organizado, a empresa está muito bem estruturada para atender o média renda e o alta renda. Agora, esse mercado, como você falou, ele é pujante e uma companhia do tamanho da nossa não pode ficar sem atuação direta nesse mercado. Então, sim, está dentro do plano da companhia aumentar a nossa exposição a isso, inclusive acontecendo, se tudo correr como a gente pensa, ainda começando esse ano, já atuando diretamente, e a gente tem ideia de incrementar isso ao longo dos próximos anos. Você sabe que a reforma tributária traz uma vantagem extra para esse segmento. E a gente não pode ficar, uma companhia do tamanho da nossa não pode e não vai

ficar de fora. A gente vem sim incrementando essa área. Pode esperar alguma coisa para esse ano ainda.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Silvio. Gustavo, em relação a tua pergunta sobre a despesa administrativa, sobre o SG&A, a despesa administrativa e comercial, nota que no ano de 2025 nós conseguimos incrementos muito significativos de lançamentos e vendas sem a gente ter incremento significativo nessa linha. Então, se você notar, inclusive, a variação, mesmo da despesa comercial, a variação de 2024 para 2025 foi entre 5% e 6%, ou seja, um pouquinho acima do IPCA, mas ela foi em linha com a inflação ao longo do ano. E é óbvio que na cabeça da companhia está que esses incrementos tenham essa vertente, ou seja, é o incremento que tem que significar eficiência para a companhia. Então, se você está me perguntando, a gente prevê algum aumento em percentual da receita? A resposta é não. Nós temos questões e evoluções naturalmente pontuais. Como, por exemplo, o Silvio mencionou, existe a Eztec Brokers. Eztec Brokers é uma nova imobiliária 100% da Eztec. Ela estará na despesa administrativa da companhia. Mas o cuidado e a forma que foram implementados nos últimos anos e que você percebe as despesas, tanto comerciais quanto administrativas contidas e oferecendo resultados, é isso que vai continuar acontecendo em 2026.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Vamos buscar eficiência, né? O Emílio não está falando que a gente vai conseguir manter os números absolutos iguais, mas a gente busca eficiência. Acho que a gente tem uma equipe super qualificada, tem vários investimentos que o Flávio fez no TI e em desenvolvimento de pessoas aqui, uma série de coisas que a gente está tentando implementar que deve trazer crescimento menor dessas despesas do que do faturamento da empresa.

Emílio Fugazza:

Gustavo, respondemos sua pergunta?

Gustavo Fabris, BTG Pactual:

Obrigado, pessoal. Está ótimo. Bom dia.

Considerações finais

Pedro Lourenço:

Não havendo mais perguntas e transcorrido nosso tempo previsto, passo agora a palavra para nossos diretores prosseguirem com as considerações finais.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur:

Bom, eu quero agradecer a todos. É assim, o que nós estamos fazendo aqui é apresentando o nosso desempenho no ano passado, que é assim, para nós também, vamos falar assim, é um ano de virada, nos preparamos em 2024, em 2025 nós viramos, e acho que a gente, nós no conselho, traçamos uma estratégia para 2025, ela foi atingida em 90% do que foi desenhada, então temos outras estratégias para 2026, ficou claro aqui parte delas que foram narradas pelo Silvio, alguma coisa por mim, reforço que a gente está olhando muito para o futuro, acredita muito na empresa, acredita muito mais na nossa equipe de colaboradores, que são pessoas muito preparadas, muito comprometidas, que estão conosco há muito tempo.

E principalmente nossos clientes, que são pessoas que vão repercutir as facilidades que eles têm aqui, tanto no financiamento, como no bom produto que a gente entrega. Então, conto com isso e o futuro se desenha positivamente e por muito tempo.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria falar assim, a gente está muito confiante no desempenho da companhia e o que a gente vai, desempenhar ao longo desse ano e dos próximos. Eu queria falar uma coisa que eu vi muitas perguntas a respeito de receita etc. Mas é uma coisa assim, o ano passado nós vendemos, tivemos venda líquida de R\$2 bilhões, 1.940, 1.950. Isso vem para receita. Essa história do PoC, a forma como é contabilizada, a característica dos nossos terrenos, que muitas vezes eles são mais baratos, então isso causa receitamento menor no princípio. Tudo isso, com o tempo, ele volta para a gente, né? Então, é natural.

Uma companhia que no ano passado, em 2024, lançou alguma coisa perto de R\$1 bilhão e meio. Ano passado, nós já viemos para quanto, Emílio?

Emílio Fugazza:

Para 2.400 (bilhões).

Sr. Silvio Ernesto Zarzur:

2.400. E nós vamos lançar esse ano, se tudo correr bem, acima de 3/3.200. Isso indica para a gente que a gente vai ter crescimento muito grande da receita. Então, essa receita deve vir ao longo dos anos muito grande. A gente deve atingir essa receita de 3 bilhões e 200. É questão de tempo, você vende, você vai receber. A gente vai construir. Então isso dá uma visão de futuro muito boa para a empresa. E assim, esse crescimento, ele está incorporado, ele é feito com segurança, ele é feito com cuidado, mas com ousadia. Então não é, “vocês são conservadores”, “vocês estão sentados em cima”, não é isso. Se a gente vem de 1,600 para 3,200, vamos crescer 100% num período de 24 meses, é ousadia. E a tendência é isso continuar. Então, eu falo assim, vocês podem esperar que essa receita vai acontecer. Vai acontecer.

E eu queria falar mais uma coisa. As obras aqui que nós estamos fazendo, elas estão sob controle da companhia. Então, a gente não tem desafios desconhecidos pela frente. São obras que nós conhecemos, nós sabemos fazer, está dentro do cotidiano da empresa, são lançamentos que estão dentro da nossa forma de trabalhar, nós não estamos fazendo experiência, não estamos fazendo coisas que a gente já não fez antes. Acho que isso também dá uma segurança operacional. Nós não temos prédio que ele é revolucionário etc. Não, nós temos coisas que estão sob controle, o que dá para a gente uma tranquilidade que a gente vai atingir os objetivos traçados com segurança. É isso que eu queria falar, queria agradecer a todos a presença e nós ficamos todos aqui à disposição.

Emílio Fugazza:

Senhores, agradecemos a todos pela audiência de hoje. Obrigado. Pedro?

Pedro Lourenço:

Antes de encerrar essa teleconferência, eu queria lembrar os ouvintes que, se vocês apreciam o trabalho dessa administração e desse programa de RI, não deixem de compartilhar esse apreço votando na gente no Extel. Nós estamos lá concorrendo. Seria muito importante para a gente também receber o apreço de vocês manifestado via esse voto. Não havendo mais o que comentar, a teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixem de conferir todos os materiais que nós disponibilizamos no site do RI para vocês. E sintam-se à vontade para procurar o nosso time de Relações com Investidores, assim a gente consegue fazer

o acompanhamento devido. Agradecemos a participação a todos e desejamos um ótimo final de semana.

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