

Teleconferência Call 1T25 – EZTec

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T25 da EZTec.

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

Olá, Bom dia a todos. 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 EL tayar, 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 teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda através do site, através do suporte RI Eztec no nosso chat.

Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no site ri.eztec.com.br. Também no nosso site, vocês podem encontrar os slides utilizados nesta apresentação na nossa central de download. As informações estão disponíveis em reais e em BR GAAP e IFRS aplicável à entidade de corporação imobiliária no Brasil. Caso contrário, estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativa 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 informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, tais como condições de indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Eztec conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles descritos em tais considerações.

Agora, para iniciar a apresentação, gostaria de passar a palavra para o senhor Emílio Fugazza, diretor financeiro de RI. Senhor Emílio, pode prosseguir.

Emilio Fugazza:

Bom dia a todos e a todas. É um prazer enorme estar em um evento de divulgação de resultados do primeiro trimestre e do ano de 2025 da Eztec como um todo. Começamos falando da nossa performance de lançamentos, onde, conforme vocês podem notar, 616 milhões de reais no primeiro

trimestre de 2025 significa um crescimento de quase 32% em relação ao primeiro trimestre do ano passado.

Mas não é só isso. Se a gente observar aqui do lado direito, a gente também percebe que é o trimestre mais forte de lançamento que nós tivemos entre todos os primeiros trimestres da companhia. E não para por aí.

O segundo trimestre vem na mesma magnitude dado os empreendimentos que nós vamos mostrar para vocês que estamos lançando. Então, para falar desses empreendimentos, começamos com o próximo slide. O Agami Park Residences.

O Agami é um lançamento nosso aqui, próximo à nossa sede aqui na República do Líbano, no bairro de Moema. É na Rua Agami, aproximadamente uma quadra da República do Líbano, com 318 milhões de reais VGV. Apartamentos de 215 e 290 metros quadrados, um segmento de alto padrão.

Um lançamento com as características de um produto de alto padrão, de alta classe, desenvolvido pela companhia, pela Eztec. Também lançamos, nesse trimestre, o SP 360. O SP 360 é um projeto que originalmente vinha da EzInc, foi transformado em projeto residencial que está localizado praticamente na esquina da Avenida dos Bandeirantes com a Avenida Ibirapuera, muito próximo do metrô Eucaliptus Linha Lilás, muito próximo do shopping Ibirapuera, num lugar extremamente nobre, quase 300 milhões de VGV.

Já estamos com 52% vendido registrado no sistema até essa data, obviamente, mas já temos mais vendas desse empreendimento para registrar agora, nos próximos dias. Apartamentos estúdio, apartamentos de 24 a 35 metros quadrados. Na próxima página, eu ressalto aquilo que já estamos trabalhando e que vai acontecer, ou está acontecendo agora, no segundo trimestre de 2025.

Começamos pelo Lume House, Lume House à esquerda do vídeo. É um empreendimento nosso na Vila Prudente, próximo da Iaia Melo, muito próximo do nosso Dream view Vila Prudente, um terreno que terá mais dois lançamentos além desse. Projeto de 165 milhões de reais, já estamos com vendas abertas, apartamentos de 39 a 71 metros quadrados.

Também já estamos com vendas abertas no Alt Studios By Eztec, o nosso RI deve informar-los até a próxima semana. É um VGV de 106 milhões de reais, muito próximo de um sucesso que nós fizemos alguns anos atrás, chamado Sky House, na Chácara Santo Antônio, empreendimento que consiste também de apartamentos pequenos, estúdios de 28 a 35 metros quadrados, cuja venda já está se desenvolvendo e está se desenvolvendo muito bem. Ambos os empreendimentos que eu mencionei 100% Eztec.

Eu olho agora para o último empreendimento da direita, que deve ser o próximo lançamento da companhia, é o Pop Osasco. O Pop Osasco é desenvolvido através de uma parceria nossa, especializada em Minha Casa Minha Vida, é um terreno onde já tivemos lançamento com sucesso do Pin Osasco, terreno que se localiza à beira do Rodoanel, na cidade de Osasco. É um empreendimento que consiste de 3 fases, esta fase de 110 milhões de reais, com aproximadamente 500 unidades, será aberta para lançamento nas próximas semanas.

E, finalmente, ainda para esse trimestre, já preparado para lançamento, com plantão aberto, com meeting realizado, o Moved Osasco Residence, ele fica na Avenida Busso Caba, próximo, na verdade não é próximo, em frente à sede do Bradesco, na Cidade de Deus, lugar nobre da cidade de Osasco, empreendimento de classe média, de 56 a 72 m² cada apartamento. A primeira fase de um empreendimento terá mais uma fase a ser lançada assim em que comercialmente entendermos o bom desenvolvimento do Moved. Com isso, nós devemos atingir mais 600 milhões de reais de lançamento agora, no segundo trimestre, fazendo do primeiro semestre o recorde histórico da companhia a ser divulgado nos próximos meses.

Passo agora para a venda líquida, que teve um excelente desempenho comparado já com o primeiro trimestre do ano passado, é um crescimento significativo, um crescimento de quase 30%. Quero lembrar que as vendas brutas foram de 414 milhões de reais, que resultaram em 378 milhões de vendas líquidas. Quero lembrá-los também, como vocês poderão notar no release, um dos menores volumes de distratos entre todos os últimos trimestres que tivemos.

Isso eu acho que caracteriza bem a solidez de cada venda que a companhia tem realizado. É importante ressaltar que, quando eu comparo ao quarto trimestre de 2024, a diferença que nós estamos observando de vendas tem bastante a ver com venda de estoque pronto. A companhia caracterizou uma força bastante importante nos lançamentos, por isso também que ela conseguiu um sucesso importante nesses lançamentos, e campanhas para a venda de estoque pronto performar já começaram a ser empenhadas para melhorarmos esse nosso desempenho.

Para fechar, 1 bilhão e 800 é o volume de vendas líquidas anualizado que nós temos. Os 12 meses de vendas líquidas da companhia atinge 1 bilhão e 781, comparado com praticamente um ano antes, da ordem de 1 bilhão e 300. Vamos para o próximo slide.

Agora, o nosso último tópico do item operacional, tópico extremamente importante, é a entrega, são as nossas entregas que atingem no ano de 2025, 2,6 bilhões de reais. Do lado esquerdo do vídeo a gente consegue observar uma das nossas entregas, realizadas agora no primeiro trimestre de 2025, que é o Dream view Vila Prudente. Notem que esse é um empreendimento de classe média, 58% vendido, e bem do lado esquerdo do vídeo, pequenininho ali, é a torre do FIT Casa Oratório, participante do mesmo empreendimento e já entregue para os nossos clientes no ano passado.

Isso compõe aproximadamente 300 bilhões de reais de entrega para agora, acontecendo desde o segundo trimestre até o final do segundo semestre, teremos mais 2,3 bilhões de reais a serem entregues, onde 75% dessas unidades estão vendidas. O que significa, logicamente, que ainda venderemos um pouco dessas unidades ao longo de 2025, mas significa uma baixa formação de estoque pronto dentro deste que é o maior ano de entregas de toda a história da EZTEC. Vamos agora para os destaques financeiros, receita líquida.

Receita líquida de 311 milhões de reais, na comparação direta com o primeiro trimestre de 2024, temos um crescimento de 30%, que bate muito com o crescimento das vendas líquidas no mesmo período. Quero lembrar que quando a gente observa a comparação trimestre a trimestre, ou seja, eu venho ali do quarto trimestre com 427 bilhões para 311 no primeiro trimestre, a gente tem que considerar que a presença de férias coletivas, de feriados de carnaval, de chuvas no período, que naturalmente reduz a velocidade e a capacidade de execução das obras naquele período, reduzindo um pouco o POC, o

reconhecimento via POC que a gente faz. Historicamente, quando a gente olha com viés de uns dez anos aproximadamente, apenas dois ou três anos essa tendência não foi observada.

Então, o natural é observar essa tendência sempre no primeiro trimestre de cada ano. Obviamente que aqui também tem um pouco do efeito de menor venda de performados nesse trimestre que a gente espera reverter ao longo dos próximos trimestres. Falando de lucro bruto, a importante notícia do lucro bruto em relação ao primeiro trimestre de 2024 e também ao quarto trimestre de 2024 é o crescimento da margem bruta.

O crescimento da margem bruta, vamos dizer, de um ano para cá é um crescimento de quase nove pontos percentuais, de oito a nove pontos percentuais, bastante importante. Aqui há que se ressaltar também dois aspectos. Como a gente mencionou que é um ano de entregas, 2,6 bilhões de reais de entregas, nas entregas tem um efeito importante.

Em primeiro lugar, à medida que vamos entregando, vamos reconhecendo algumas economias de obra. Essas economias estão presentes nessa margem. Não obstante a isso, também temos o ajuste ao valor presente.

O ano de entrega é o ano em que a gente reverte o ajuste ao valor presente. Ao reverter o ajuste, nós temos um impacto na margem bruta, um impacto positivo. Obviamente que a margem que melhor reporta o que vai acontecer no futuro é a margem REF.

A margem REF, eu venho dizendo isso sempre para vocês, para todos ao longo do tempo, a margem REF da Eztec está na casa dos 40 reais e ela é bastante fidedigna daquilo que tende a acontecer com a companhia no médio e longo prazo. O próximo slide nos fala do resultado financeiro da companhia, um tópico bastante relevante, ele é praticamente um terço do nosso resultado. Notem a estabilidade, no gráfico de baixo da esquerda, a estabilidade do valor nominal do resultado financeiro da companhia.

Isso tem a ver logicamente com a aplicação de caixa, menos as dívidas que nós temos, mas tem a ver, sem dúvida nenhuma, com o nosso segmento de alienação fiduciária de financiamento ao cliente final. A gente tem mencionado aqui que existirá uma formação líquida, isso é uma tendência, não é uma projeção, não é um guidance, é uma tendência, dado o fato de que as taxas do financiamento bancário estão bastante elevadas no comparativo ao longo dos anos. Então, como vocês podem observar, houve um crescimento de aproximadamente 27 milhões líquido em alienações fiduciárias, mas oriundos de uma formação de 44 milhões de novas AFs ao longo desse primeiro trimestre.

Então, tanto quanto vocês percebem a formação líquida, percebem que o volume de pagamentos, o montante de pagamentos é bastante significativo. No release, é possível observar algo ainda mais interessante, o duration desses releases. O duration desses releases, de forma bem simplista, é possível observar lá que ele está por volta de 70 meses.

Em 70 meses eu tenho aí o recebimento de mais de 50% do montante dessa carteira. Por quê? Porque praticamos em larga escala a tabela SAC, isso é muito importante, e esses nossos recebimentos estão na taxa média de aproximadamente 10%. O próximo tópico é o nosso voto online, o nosso lucro líquido.

O lucro líquido atinge 94 milhões de reais. É importante ressaltar que há uma expansão em relação ao primeiro trimestre de 24, e há uma expansão anualizada também em relação a um ano atrás. Nós estamos falando que a companhia nos últimos 12 meses atingiu 442 milhões.

São passos, nós estamos dando passos de organização onde uma série de coisas estão contribuindo para esse lucro líquido. Não é só o aumento da margem, da margem bruta, é também uma melhora significativa ao longo dos anos, na eficiência da despesa comercial, na eficiência da despesa administrativa, isso pode ser observado inclusive com a redução de despesa administrativa trimestre a trimestre. Então, enfim, é uma construção de resultado que está nos levando a um lugar diferente, dada essa gestão que tem sido feita nesse momento.

Com isso, temos uma estrutura de capital composta da forma como podem observar neste slide, no gráfico da direita, onde a nossa holding hoje conta com 933 milhões de reais de caixa para uma dívida corporativa de 681 milhões. Então, a nossa holding é absolutamente de caixa líquida e se a gente fizer uma comparação de queima ou aquisição de caixa ao longo desse período, a gente vai perceber que na holding nós tivemos geração de caixa líquida. Na nossa composição geral foi queima.

Por quê? Porque nós estamos usando mais financiamento à produção, nós temos de fato uma execução de obras que está consumindo financiamento à produção, financiamento à produção que está a um custo bastante competitivo. Mas na holding está existindo uma geração de caixa. A dívida líquida é de 398 milhões e como vocês podem perceber, baseada em financiamento à produção.

Com isso, a gente fecha esta parte da apresentação falando de dividendos. A nossa tradição da distribuição do dividendo trimestral são mais 22 milhões de reais a serem distribuídos, aproximadamente 10 centavos por ação, onde a data ex-dividendo será 23 de maio e o pagamento em 30 de maio de 2025. Dessa forma, eu fecho a apresentação, passando para os comentários iniciais do nosso Diretor-presidente Silvio Ernesto Zarzur.

Silvio Ernesto Zarzur:

Queria agradecer a todos pela audiência. A todos e a todas, como o Emílio falou. Acho que a apresentação resume um pouco o que foi a operação da empresa.

Acho que a nossa receita não reflete exatamente em que ponto nós estamos. Acho que a gente recupera essa receita um pouco ao longo dos trimestres. E eu quero lembrar que dos lançamentos desse semestre projetado, já estamos todos ou lançados ou com o plantão aberto.

A gente não tem um risco de execução. Estou falando já do segundo trimestre. E pro próximo trimestre nós já temos alguma coisa como como R\$ 900 milhões de reais de projeto aprovado e já termos plantões prontos para ser aberto.

A gente não vai abrir agora por uma questão operacional. A gente vem bem firme em mudar o patamar de operação da empresa. Eu falo de volume de operação e de volume de resultado.

É uma estratégia que nós aqui juntos traçamos. Existe aqui, a gente olha esse resultado e ele não é ruim, mas tem uma combinação, um ajuste entre os diretores controladores e diretores profissionais que isso não satisfaz a nossa capacidade. A gente está alinhado, nós todos, em busca de conseguir mudar os patamares da empresa.

E o Emílio falou, a gente atuou aqui ao longo do ano em várias frentes. Como vocês veem aí, a despesa operacional diminuiu, nós atuamos em melhorias na empresa de vendas, em melhorias em tudo para a gente conseguir fazer frente ao desafio. Acho que o cenário surpreendentemente o mercado tem respondido.

Isso é uma coisa que não depende da gente, mas é surpreendente que ele tem respondido. Também é interessante, uma hora vende produto de estúdio, outra hora vende apartamento de 10 milhões, depois está vendendo o médio, o pequeno, cada hora, cada semana, cada mês vende uma coisa e acaba compondo tudo uma coisa, vamos falar, boa, no final de tudo. Isso é interessante, como a companhia atua em todas as áreas, a gente experimenta bons resultados e vamos falar, vales de demanda em todo tipo de mercadoria.

Acho que é isso. A gente está bem tranquilo com a operação e a gente acredita firmemente que a gente vai conseguir desempenhar melhor nos próximos semestres.

Emilio Fugazza:

Flávio, gostaria de dar uma palavra nesse começo para a gente liberar as perguntas.

Flávio Ernesto Zarzur:

É assim, acompanhando aqui o que o Silvio está falando, eu quero dar boas-vindas a todos, traduzir também nós, além do alinhamento na diretoria, nós temos um alinhamento no Conselho com 100% da estratégia colocada, nós estamos com uma estratégia, nós temos um banco de terrenos grande que nós temos botado ele em utilização e com isso gerando capital para no futuro a gente ter uma estrutura de capital mais adequada para o momento que a gente vive. E sem dúvida, o Silvio falou tudo da linha de incorporação, também a gente tem aquela nossa parte de corporativos que no dia a dia parece que cada vez mais está se ajustando, a gente acredita que nos próximos, durante esse ano, a gente consegue colocar uma das torres do Esther Tower.

E aquilo, isso tudo vai dando uma dinâmica que a gente vai ficando mais confortável com toda essa, com a utilização do patrimônio que a gente tem. É isso.

Emilio Fugazza:

Pedro, vamos liberar para perguntas. Obrigado

Pedro Lourenço:

Obrigado.

Obrigado Diretores. Agora, abriremos a sessão de perguntas e respostas.

Iniciaremos com as perguntas do Sell-sides, que cobra a companhia, seguindo a ordem previamente estabelecida, desde que o representante esteja com a funcionalidade Raise Hand ativa.

Na medida em que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat.

Caso não seja possível responder o tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com um contato de e-mail para o contato de R.I. disponível no nosso site de R.I. Dessa forma, nosso time de relações com os investidores conseguirá atendê-los.

A primeira pergunta veio Nossa primeira pergunta, ela vem do Banco Bank of America, da senhora Carla Graça.

Será que a senhora pode prosseguir?

Carla Graça, Bank Of America:

Bom dia, pessoal.

Muito obrigada pela oportunidade de fazer uma pergunta. Eu tenho duas do meu lado. A gente viu que nesse trimestre teve um aumento considerável da margem bruta, chegando perto dos 40%, como vocês comentaram, e que esse crescimento vem muito da reversão de AVP nos projetos próximos à conclusão.

Vocês podiam dar uma cor de quanto essa reversão impactou na margem do trimestre? E quanto dessa margem também vem de um maior controle de custos e aumento de preço que vem ajudando também a margem REF? E a minha segunda pergunta é, como vocês comentaram, nesse primeiro semestre do ano vai ser um recorde histórico para a companhia de lançamentos. Eu queria entender se vocês pretendem continuar lançando esse mesmo volume também no segundo semestre do ano. Se a gente analisa só esse primeiro trimestre, vocês chegam a praticamente 2,5 bilhões de lançamentos no ano.

É isso mesmo que a gente pode esperar? Obrigada.

Silvio Ernesto Zarzur:

O que você está falando, eu vou responder a segunda pergunta. E é mais ou menos assim, que é sobre o volume de lançamento.

Nós temos um volume grande de banco de terreno. Nós temos um volume grande de projetos eu vou falar prontos para serem lançados. Então, a resposta é que se o mercado absorver aquilo que a gente quer vender, a gente conseguir desempenhar vendas, a gente continua.

E tem um combinado aqui também entre nós, que nós ao fim de cada trimestre, porque nós estamos avançando bastante naquela operação que a gente costuma ter, a gente vai sentar e vai liberar a continuidade daquilo que a gente vai fazer no outro trimestre, de acordo com o que aconteceu nesse. Então, em julho, vai ter uma reunião aqui e nós vamos, de acordo com o que aconteceu com a gente até o final de junho, resolver se a gente continua lançando o mesmo vítima ou se a gente diminui um pouco. Então, eu acho que está bem claro e transparente o que eu estou falando e como nós vamos fazer.

Acho que a segunda parte o Emílio pode... A primeira parte, o Emílio pode falar melhor. Obrigado.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio.

Carla, muito obrigado pela pergunta e pela oportunidade de falar sobre a margem. Carla, tem um gráfico na página 8 do Realese, que o Pedro sempre coloca, onde ele fala um pouco da composição da margem. E nesse gráfico, ele conta uma história interessante onde produtos, por exemplo, ali do ano de 2021, 2022, 2023, eles estavam mostrando margem bruta há um ano atrás, ou seja, no primeiro trimestre, de 31% a 38%.

Ou seja, então, nós estávamos vendo, na média, um 30% abaixo de margem bruta na companhia e é exatamente o que a gente estava reportando. Aí ele mostra a composição da barrinha no primeiro trimestre de 25, praticamente tudo na casa de 40%, só os lançamentos de 2024, vamos dizer, um pouco abaixo de 30%, em torno de 28%. O que que está querendo dizer isso? Está querendo dizer algumas coisas.

A primeira delas, nós temos uma componente de INCC. INCC, nos patamares em que ele começou a chegar, ele começa a recompor a margem. É isso que a gente via muito no passado acontecendo e nós estamos vendo de novo isso acontecer, dada a maneira como a gente cobra do cliente, a quantidade de dinheiro que o cliente nos paga até a chave.

A segunda questão tem a ver com um controle muito mais apurado ou muito apurado dos nossos fornecedores e das nossas execuções de obra. Então isso está nos levando ao fato de que as obras que nós estamos executando e entregando neste momento estão absolutamente em dia com os seus orçamentos. E a terceira questão é a reversão do AVP.

Então você nota que a reversão do AVP também trouxe para obras que eu estou falando aqui de 2021 e 2022, ela trouxe a margem de volta para 40%. Então, por que eu conto toda essa história? Porque quando você olha o 28% dos lançamentos reconhecidos em 2024 agora no primeiro trimestre de 25, ele tem a ver com o fato de que eu pus um AVP enorme ali, porque o AVP é calculado em cima da NTN daquele período. A NTN daquele período foi de 8%, então tem um AVP enorme nessa consideração.

E eu tenho obras que ainda não estão impactadas pelo INSS, ou seja, carteiras, desculpa, que não estão impactadas pelo INSS. Então, paulatinamente, a margem vai sendo recomposta, mas o AVP isoladamente, para te responder, é menos de um ponto percentual na margem ou em torno de um ponto percentual na margem.

Respondemos a sua pergunta, Carla, tanto eu quanto Silvio?

Carla Graça, Bank Of America:

Responderam sim, pessoal, muito obrigada, ficou super claro.

Emilio Fugazza:

Bom dia, Carla. Obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Carla. Nossa próxima pergunta vem do senhor Herman Lee, do Banco do Bradesco. Senhor Herman, o senhor pode prosseguir.

Herman lee, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal.

Obrigado pelo espaço aqui, duas do nosso lado também.

A primeira é sobre os Studios, os lançamentos, vocês têm lançado bastante nos últimos trimestres, e alguns no pipeline, como vocês mostraram no slide anterior. Só queria entender se esses terrenos foram comprados no plano diretor antigo, ou é mais uma estratégia da empresa em focar nesse tipo de produto?

E a minha segunda pergunta é sobre o Esther Tower, só uma atualização rápida de como está o cronograma da obra, se houveram algumas mudanças, e como vocês estão vendo a dinâmica de preços que estão sendo praticados na região atualmente. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu vou falar sobre os estúdios, acho que depois o Flávio e o Marcelo podem falar sobre o Esther. O Studio, a gente é uma empresa oportunista, a gente trabalha no mercado imobiliário de São Paulo de A a Z. Então, a gente quer estar presente em todo o segmento, e isso o estúdio é mais uma consequência de a gente estar ocupando todo o espaço possível no mercado.

A gente tem mais, nós devemos ter mais dois mil para lançar no prazo de 12 meses, eu acho que tem um número, até o pessoal que pode estar estranhando um pouco, mas é que a gente tem vários, só para lembrar, nós temos vários projetos que têm estúdios dentro do mix de produtos deles, eles não são prédios exclusivos de estúdio, eles vêm, por exemplo, um apartamento desde 70, passa por 60, 50,

30 e chega nos estúdios de 22. Então, a gente procurou fazer um mix de mercadoria que tem dado muito sucesso para a gente, esse tipo de venda, vamos falar, conjunto de vários tipos de mercadoria. Então, não é uma estratégia especial da empresa, mas a estratégia da empresa é, sim, ocupar todos os segmentos de cima e embaixo na região metropolitana de São Paulo. É isso.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom dia para todo mundo, minha primeira fala é agora, e sobre o Esther, a gente está animado, que agora começou uma procura realmente real e grande para o aluguel lá na região. Nosso prédio já foi procurado por 4 ou 5 players grandes para aluguel.

O preço não é o preço que a gente sonhou no início do lançamento de aluguel, mas é o que tem por momento e a gente está disposto a alugar e esperar o tempo para buscar o melhor retorno para o empreendimento. E o cronograma de obra, a primeira torre a gente está planejando terminar no final desse ano, começo do ano que vem, e a segunda torre a gente também vai, vamos fazer a fachada e vamos esperar a oportunidade da procura para a gente determinar uma data real. Se tiver mais alguma dúvida...

Emilio Fugazza:

Herman, respondemos a sua pergunta?

Herman lee, Bradesco BBI:

Muito claro. Obrigado e bom final de semana.

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do Banco BTG Factual, através do senhor Gustavo Cambauva.

Gustavo, você pode prosseguir.

Gustavo Cambauva, Btg Pactual:

Oi, pessoal.

Bom dia. Eu queria perguntar aqui para vocês um pouco sobre esse volume grande de entregas que vocês têm para esse ano e aí se vocês pudessem comentar em cima de dois tópicos aqui, o primeiro é como é que vocês veem esse volume de estoque pronto da companhia potencialmente crescendo bastante?

Vocês mostraram que 75% das entregas estão vendidas hoje, mas enfim, obviamente vão vender mais alguma coisa até a data da entrega, mas o estoque pronto potencialmente poderia quase que dobrar se a gente considerar o volume de entregas grande. Então como é que vocês pensam em trabalhar esse estoque pronto ao longo do ano?

E a minha segunda pergunta também referente a isso, o Emílio falou bastante da carteira de financiamento próprio como é que você imagina essa carteira evoluindo junto dessas entregas? Emílio, a gente está num cenário mais difícil de financiamento, com juros bem mais alto você acha que a conversão do financiamento próprio fica muito mais alta do que ela era historicamente?

Tem sido já assim, talvez nessas, vocês entregaram pouco agora nesse primeiro tri, mas você já tem visto talvez uma conversão maior de encarteiramento próprio da Eztec ou você acha que fica parecido com patamares históricos e se tem algum uma espécie de guidance aí do tamanho que essa carteira pode chegar?

Obrigado, bom dia.

Slivio Ernesto Zarzur:

Obrigado, bom dia.

Bem, obrigado pela pergunta, Gustavo. Olha, para vender o estoque pronto, tem um momento correto de vender ele, que tem que ser, vamos falar, depois que a gente acaba de repassar as unidades para o banco, então a gente tem intervalo entre a entrega do prédio e efetivamente a gente entrar forte na venda. Nós temos já no ar uma campanha de venda de imóveis prontos uma campanha exclusiva com a Mariana Weickert, a respeito de venda de imóvel pronto, nós temos um comissionamento, eu estou no detalhe mesmo, o comissionamento de corretora, a comissão do corretor que vende imóvel pronto é diferente, maior, tem uma premiação maior para a venda de imóvel pronto e a gente tem uma equipe focada nisso.

Além disso tudo, nós temos uma, nós usamos financiamento direto, de uma forma muito forte para vender o imóvel pronto. Então, a gente olha esses três, e tem mais uma coisa que eu vou falar para vocês também, que é assim, nós temos aí essa margem líquida, que foi de quanto a nossa margem líquida? De 30, né? Eu dei desconto para a venda do imóvel pronto, eu vendi 3, 4, 5% a menos do preço da concorrência, então é assim, mesmo vendendo a menos, a gente consegue manter a nossa margem líquida em 30.

Eu vou vender um pouco mais barato do que a concorrência, eu vou pagar mais o corretor, eu vou investir um monte em marketing, e eu tenho financiamento próprio.

Com essas quatro coisas, eu tenho certeza de que nós vamos sair bem e vamos conseguir vender isso numa boa velocidade. É lógico que tem uma evolução muito grande, nunca, nunca antes na empresa, assim, da carteira de alienação, mas o Emílio pode falar melhor sobre isso.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio, e obrigado, Gustavo, sobre a pergunta.

Olha, eu vou te dar uma coisa a respeito do que aconteceu no primeiro TRI. No primeiro TRI, embora o Pedro tenha colocado aquele volume de entregas no primeiro TRI, de aproximadamente 300 milhões de reais, nós já estamos trabalhando metade do Unique Green no primeiro TRI também, então nós estamos trabalhando um pouco mais de 600 milhões de reais. E o que está acontecendo, o primeiro cheiro que nós estamos tendo de tudo isso é de aproximadamente 8% de conversão em alienação fiduciária.

Então, isso significa que, por exemplo, nesses 600 milhões, eu estou trabalhando algo como 50 milhões de formação de carteira. Então, veja, a primeira questão é, a formação de carteira, ela deve acontecer talvez em um nível até maior do que esse, mas por outro lado, Gustavo, nota que o volume de recebimento, ele é significativo. Então, a nossa pergunta é qual é de fato a carteira líquida que nós vamos ter no final do ano.

A nossa expectativa, o Pedro também coloca para 2025, em três trimestres nós devemos receber mais 76 milhões de reais de carteira. Então, isso dá de receita no ano só dessa carteira mais de 100 milhões de reais. Então, a formação líquida, ela deve ser significativa, dado o volume de entregas a gente já conversa de maneira aberta o aspecto que devemos ter algo de pelo menos 50% a mais de carteira do que a gente tem hoje, dados os números que nós já falamos para vocês, o quanto está convertendo e o quanto está entregando.

Essa, então, fica uma cor sobre a nossa expectativa, Gustavo.

Conseguimos responder sua pergunta?

Gustavo Cambauva, Btg Pactual:

Está respondido, sim. Pessoal, muito obrigado.

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do senhor André Mazini, do Banco Citi.

Então, André pode prosseguir.

André Mazini, Citi Bank:

Olá, time. Bom dia, obrigado pelo call. Duas perguntas também.

A primeira sobre esse contexto que a gente está vendo em São Paulo, dos branded residences. Então, esses empreendimentos com nome, de marca de luxo, etc. Eu olho para vocês e acho que vocês têm uma marca super forte, com a Ezcal, a marca da Lindenberg.

Acho que é um tipo de branded residence também, em certo sentido. Então, a pergunta é quanto é que vocês acham que vocês ganham de preço em botar uma marca Lindenberg num empreendimento, num bairro nobre, Jardim, Itaim, o que seja, versus não colocar essa marca.

Você tem algo tangível que a gente pode imaginar.

Essa é a primeira.

E a segunda é um follow-up do que vocês estavam falando agora mesmo das entregas. Muita entrega, então, para a segunda metade do ano, 6.3 bi de entrega, 75% já vendido.

Dá para ter uma ideia de quanto desses clientes estão pré-aprovados com bancos. Existe essa figura de um financiamento já pré-aprovado e quanto é que seria desses clientes nessas entregas que vocês vão ter para a segunda metade do ano. E dado que está 75% vendido, qual é a ideia para o caixa que essas entregas vão estar gerando? O que vocês iriam fazer com esse caixa?

Obrigado.

Flavio Ernesto Zarzur:

André, é assim, na questão da Lindenberg, é uma marca como você mesmo falou que ela tem. Ela não é só uma marca, um nome, ela também tem conteúdo por dentro.

Então, todos os projetos deles são desenvolvidos por eles, eles têm alguns atributos que eles colocam nos produtos deles que a gente muitas vezes num apartamento médio a gente não coloca.

Além disso, parte, além de ter os atributos deles, parte deles são construídos por eles e eles têm uma estrutura de personalização também com um cuidado maior eles conseguem ter um olho mais próximo ao empreendimento que a gente muitas vezes não consegue aqui dar esse cuidado todo. Para nós, a marca Lindenberg está acima, ela não é só a marca, ela é conteúdo.

Então, no caso de Lindenberg, é isso que eu tinha para dizer.

Silvio Ernesto Zarzur:

E eu queria falar uma coisa, falando já de preço, de precificação, um produto Lindenberg, ele costuma vender, eu vou falar um sobrepreço, na faixa de 8%. Então, acho que 8% é um número razoável para quanto se cobra mais ou se paga mais quando você tem a marca deles.

E é engraçado, eu vou falar uma coisa que é engraçada, eu costumo falar que eles não vendem apartamento, eles não vendem apartamento, compram um apartamento Lindenberg. Então, o pessoal liga lá, eles vão comprar apartamento da Lindenberg e tem uma coisa meio tradicional em São Paulo, você ter eles associados a imóvel de alto padrão e o cliente procura a marca deles. E você sabe que eles construíram um prédio para nós.

Nós fizemos um prédio para nós, para a nossa família, os controladores dos nossos apartamentos. A gente tinha um terreno e nós construímos um prédio inteiro para nós morarmos, nossa mãe e nossos filhos. Então, nós fomos clientes, nós não quisemos contratar a Eztec para não ter conflito, esse prédio foi feito ele foi entregue há um ano, um ano e meio, foi feito há uns 5 anos e ser cliente da Lindenberg foi uma experiência diferente, também foi uma experiência muito boa.

Então, tudo isso para a gente tem um significado muito importante, eles têm também uma capacidade de vender os imóveis deles bem forte. Então, a nossa associação com eles tem sido muito boa para eles e para nós também. Mas, independente disso, nós vamos trabalhar a nossa marca individualmente no alto padrão.

Então, não é que nós vamos sair agora e só ter empreendimento de alto padrão com Lindenberg, não. A gente apoia eles, eles apoiam a gente. A gente tem a nossa marca própria também, trabalhando com bastante força.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio.

André, respondendo a sua pergunta, então, da entrega e geração de caixa que pode ser obtida através dessa entrega, os números que eu sempre faço aqui, não me pegue exatamente pela palavra, pela vírgula, mas é da seguinte forma. Nós temos dois robôs 6B de VGV a ser entregue, sendo que 75% está vendido.

Historicamente, nós temos 40% de pagamento em cima desses recebíveis, André. Então, falta receber 60% disso. Diante desses 60%, eu terei, ao final de cada um desses empreendimentos, aproximadamente 600 milhões de reais de financiamento à produção tomada, de dívidas tomadas.

Então, quando eu quito esses 600 milhões, me sobra aproximadamente 600 milhões de reais de parte pronta, ou seja, sobra 600, mais os 25% de sobre. Nesses 600, a nossa dívida sempre será o quanto eu vou gerar de alienação fiduciária em cima. Eu dei uma luz que é aproximadamente um número entre 250 e 300 milhões de reais, dado que já está acontecendo.

Então, nós temos uma formação líquida de caixa, em torno de 300 milhões originados por essa entrega, porque o restante será originado para as alienações fiduciárias. Essa é a geração de caixa. Então, se for isso, dessa magnitude, à medida que a gente for gerando, o Conselho de Administração vai avaliar a melhor forma de investir, distribuir ou o que fazer, de fato, com esses recursos, André.

Consegui te dar uma ideia?

André Mazini, Citi Bank:

Muito claro, era exatamente isso. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Obrigado, André. Bom dia, Pedro.

Pedro Lourenço:

Obrigado, André.

Nossa próxima pergunta é do Goldman Sachs, através do Jorel.

Jorel, você pode prosseguir

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Bom dia a todos.

Obrigado pela oportunidade. Então, eu queria voltar aqui a falar sobre a Esther Tower. Se bem entendi mais cedo, estava falando sobre o processo de alugar a Esther Tower, mas queria entender um pouco mais sobre as conversas de uma possível venda.

Então, tem aí uma visão de que a gente pode ver uma queda de juros, seja em segundo semestre, seja ano próximo. Eu queria entender se as conversas pelo Esther Tower têm mudado, estão esquentando, fiquem iguais. Seria isso.

Obrigado.

Flavio Ernesto Zarzur:

Jorel, obrigado pela pergunta. Só para comentar com você.

Nesse momento, nosso foco de estratégia da Esther Tower não é venda. Nosso foco é, primeiro, alugar, ancorar o prédio nesse mesmo tempo. A gente vai terminar a primeira torre e depois, na sequência, vir com a segunda torre.

Depois de alugado, vamos esperar e temos certeza, porque nós vivemos no Brasil. Um dia os juros está lá em cima, outro dia o juros vai acomodar numa época com juros mais baixos, com um retorno mais adequado para os juros que a gente tenha no futuro. Nesse momento, não é um retorno que a gente consegue, que a gente acha adequado para colocar um prédio desse tamanho.

A nossa linha é essa.

Emilio Fugazza:

Jorel, respondemos à sua pergunta?

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Sim, responderam. Obrigado.

Pedro Lourenço:

A nossa pergunta vem do banco Itaú BBA, através da senhora Mariângela Castro. Mariangela, pode prosseguir.

Mariangela Castro, Banco Itaú BBA:

Bom dia, pessoal.

Tive um problema aqui ativando o meu microfone, mas deu tudo certo. Obrigada pela apresentação e pela oportunidade de fazer uma pergunta. Do meu lado, são duas.

Um pouco mais recentemente, muito de mercado de vocês. Queria saber como vocês estão vendo a evolução de vendas nesse segundo trimestre e se vocês têm algum receio para esse ano. A gente já está há alguns bons trimestres, assim, considera a macro um pouco mais difícil, taxa de juros mais desafiadora.

O quanto vocês têm visto isso impactar em as vendas no Estande? Talvez diminuir um pouco a velocidade. Quais são as preocupações de vocês nesse sentido?

E a segunda pergunta também é se vocês estão vendo alguma tendência de atraso de obra na cidade. A gente está partindo aí para um ano forte em entregas entre todas as companhias de média e alto padrão.

Há uns dois anos atrás, as empresas falavam muito de atraso, principalmente para material de elevador. Queria saber se tem alguma coisa parecida que pode acontecer agora em 2025 atrasando as obras na capital. É isso. Muito obrigada.

Marcelo Ernesto Zarzur:

O cenário, assim, a gente ainda está com umas entregas atrasadas, ainda no começo desse ano. A gente está regularizando tudo isso.

Para a gente, o problema não é elevador. Elevador, a gente tem uma parceria muito forte e a gente não vem atrasando as obras por causa de elevador. O grande problema ainda é a mão de obra, mas a gente também já está equalizando esse problema e a gente acredita que com as próximas entregas, a gente vai se acertar também agora os prazos, porque os recursos a gente já conseguiu enquadrar e os prazos a gente está trabalhando para obter, mas não estamos ultrapassando seis meses de multa.

A gente está ainda na carência do contrato. Se tiver mais alguma dúvida...

Emilio Fugazza:

A outra pergunta é sobre evolução das vendas no segundo trimestre e os desafios com juros altos.

Silvio Ernesto Zarzur:

Vou falar assim, é desafiador, ouviu o Mariangela? É desafiador, bastante, mas tem ido bem.

É meio que uma coisa assim, não dá para fazer uma previsão do que vai acontecer, porque se você olha de fora, parece pior do que está. Então, se você fizesse uma análise e me contasse como está a economia etc., eu ia falar, não vou lançar porque não vai vender. E, na verdade, está vendendo de um jeito ou de outro.

Eu quero lembrar também uma coisa que tem aqui, que é importante. Assim, a nossa margem pode ser usada a nosso favor. Numa situação de maior dificuldade, a gente pode usar a nossa margem a nosso favor para a gente não perder todo o volume.

Eu não sei se você está lá numa situação em que você tem uma margem mais comprimida, você não tem espaço para manobra. Isso não é uma coisa que a gente deve usá-la, tem isso como uma... Mas, na verdade, é que no mercado pior, eu posso vender um pouco mais barato e manter a margem. Eu tenho uma vantagem de ter essa margem e poder ser mais competitivo em caso de necessidade.

Qual é o preço de venda que a gente determina? É o preço que eles pagam. Então, eu vou para o mercado, a gente tenta testar o mercado e solta pelo preço que eles pagam. Se o preço tiver que ser um pouquinho mais baixo, a gente ainda tem escopo para vender.

Se der para vender um pouco mais caro, a gente vende também mais caro, botamos mais margem em cima, não tem problema nenhum. Mas, de qualquer forma, o cenário é muito incerto. Por isso que nós vamos olhando trimestre a trimestre.

A gente não pode parar na expectativa de que vai dar errado. Nós não vamos fazer isso. Nós vamos parar um trimestre... Se esse trimestre acabar bem, nós vamos até o fim do terceiro.

Depois, se o terceiro for bem, nós vamos até o fim do quarto. Se o quarto for mal, aí a gente exclui o que faz em diante. Mas nós não vamos parar na expectativa de ficar ruim, não.

Nós vamos viver um trimestre, pelo menos, a realidade dele, para a gente entender o que ele fez.

Se a companhia é grande, a gente está há muito tempo, a gente pode fazer isso.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio e Marcelo.

Mariangela, respondemos sua pergunta?

Mariangela Castro, Banco Itaú BBA:

Responderam sim. Só um follow-up bem rapidinho. A dificuldade em relação a mão de obra é alguma mão de obra específica ou no geral?

Marcelo Ernesto Zarzur:

Desculpa, no geral.

Silvio Ernesto Zarzur:

Mariangela, é um pouco mudança de estilo de vida. A pessoa não quer mais trabalhar na obra. A engenharia aqui da empresa... As pessoas querem ser influencer ou querem ser... Motorista de Uber.

Elas não querem trabalhar na obra. E a gente está trabalhando bastante aqui... Para reduzir o número de pessoas necessárias na obra, a gente trabalhar com coisas mais industrializadas. É uma coisa que eu vejo aqui, a engenharia, o Marcelo apoiando muito, o Flávio também, a gente buscando isso aqui para diminuir a necessidade nossa no canteiro.

Flavio Ernesto Zarzur:

E viu, Mariangela, também, só entrando nessa conversa, no último um ano e meio, nós trouxemos um novo diretor de engenharia, que é o Silvio Gaia, um cara experimentado e colocado e reconhecido pelo mercado. E a gente tem feito as mudanças, ele tem ajustado alguns sistemas, tem mudado a nossa composição de... de escoras, de guias e tudo mais, para que a gente possa ter um diferencial. E, no tempo, a gente acredita que nas próximas obras que estão se iniciando agora, a gente não vai ter esse problema recorrente, porque a gente está se antecipando. É isso.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Mariangela.

Seguindo agora, para o Banco J.P. Morgan, através do representante Marcelo Motta.

Motta, pode prosseguir.

Marcelo Motta, Banco J.P. Morgan:

Obrigado, Pedro. Dois pontos rápidos.

O primeiro, só no release, vocês falam que a evolução do Esther Tower foi 67%, que é o mesmo volume de construção que estava no release do quarto TRI. Então, só pensar se, de fato, a obra não evoluiu, vocês tiraram um pouco o pé mesmo, só entender se é isso ou se é algum outro motivo.

E a segunda pergunta é sobre como é que vocês estão vendo as condições de financiamento na ponta, nesses últimos lançamentos, no primeiro TRI, e agora no segundo TRI, nesse que vocês abriram, se vocês percebem algum aumento nos que os bancos estão pedindo, ou na régua de vocês, quando vocês estão fazendo essa pré-seleção dos clientes nesses eventos?

Obrigado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Marcelo, assim, sobre o Esther Tower, 67%, lembrando que uma torre, são duas torres, e uma torre está bem mais adiantada que a outra, e é essa que a gente está trabalhando para concluir no final do ano. Essa evolução, ela nunca ficou parada, a torre, mas sempre estava andando bem, lentamente, concluindo lá o heliponto em cima, que é uma obra mais complexa, e a gente acaba agora nesse trimestre.

E a procura pelo nosso imóvel, começou no início desse ano, e para você acelerar uma obra dessa, você tem um tempo de recontração, para ativar todos os fornecedores. E esse foi o período de fazer isso, e agora a gente vai correr com tudo, para terminar a primeira torre, e volto a falar, 67% de um todo, sendo que a primeira torre já está muito mais adiantada, e por isso a gente acredita que deve entregar ela no final do ano, se tiver algum locatário expressivo.

Emilio Fugazza:

Marcelo, aqui a situação é a seguinte, o nosso modelo de fazer a venda, é um modelo que embute no plantão de vendas a certeza para o cliente que ele pode ter o financiamento próprio no final, se ele não tiver a disponibilidade ou crédito dentro do sistema dos bancos comerciais. O que ocorreu é que nos últimos, vamos chamar assim 12 meses, as taxas chegaram a 13, 14% ao ano.

Então o que acontece é que a renda das pessoas não evoluiu no mesmo patamar, então há uma dificuldade natural para tomar o crédito, e ele já tem o crédito da Eztec aprovado. Não obstante isso, a gente já conhece o comportamento de crédito. Nós temos um volume de inadimplência bastante baixo, e além do fato de nós tratarmos as taxas da conta, esse trimestre a gente ter conseguido fazer um volume de distratos muito baixo demonstra o quanto essa carteira está ajustada à situação do cliente atual.

Então, no final das contas, o crescimento da carteira não é porque ele realmente, vamos dizer, não consegui. É porque conosco já está tudo aprovado, o seguro é mais barato, ele sente que ele simplesmente tem uma continuidade e muito provavelmente, se as taxas diminuem lá na frente, ele consegue fazer essa migração sem esforço nenhum. Aliás, é o que ele fez ao longo do período de 2021 até 2023.

Silvio Ernesto Zarzur:

Exatamente o que o Emílio falou, a gente está financiando em média o cliente em 180 meses, com tabela Price ou SAC, mas também com tabela Price que diminui a exigibilidade com 12% de juros em IPCA ou IGP depende do caso e está indo muito bem. Eu acho que o pessoal gosta da segurança para ele assinar o contrato com a gente, saber o valor da prestação que ele vai pagar, já ter isso garantido para ele.

Depois ele busca uma coisa menor. É isso.

Emilio Fugazza:

Marcelo, respondemos a sua pergunta?

Marcelo Motta, Banco J.P. Morgan:

Super claro, gente.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Marcelo.

Dando continuidade, um pouco safra agora. Senhor Rafael Rehder.

Pode prosseguir.

Rafael Rehder, Banco Safra:

Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pelo espaço.

Eu queria voltar no ponto dos lançamentos. Como vocês falaram, vocês estão com bastante volume de lançamento esperado para o ano, mas eu queria entender melhor os drivers que fariam, talvez, vocês repensem a estratégia. Se é mais a velocidade desses lançamentos, se a VSO vai ficar um pouco mais baixa do que vocês estão esperando, se talvez atrasem alguns projetos, ou se vocês estariam olhando mais a performance de estoques, de venda no ano, para não aumentar.

Entender se tem alguma regra de ouro que determinaria o quanto vocês estão querendo lançar no ano.

Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Rafael, o nosso estoque geral não pode aumentar de forma desproporcional.

Agora, o que tem é uma coisa bem simples. Nós lançamos ano passado 1,6 BI, quem lança 1,6 BI tem um estoque que é, vamos falar, aceitável. Quem lança, por exemplo, vamos falar que a gente lançasse mais, 2,5, pronto, tem um estoque bem proporcional que a gente vai aceitar.

A gente não vai aceitar um aumento grande de estoque que a gente enxergue algum risco ou desconforto para a companhia. É isso. O que nós vamos fazer? Nós vamos atuar, pode ser que, por exemplo, vamos falar que o estoque ele amplia.

A gente atua no trimestre reduzindo esse estoque para voltar a lançar depois. Eu acho que é bem tranquilo. Se o cenário econômico piorar, se eles pararem de comprar por qualquer motivo, a gente tem que parar e focar na venda do estoque para depois voltar a lançar.

É isso. Nós não temos um compromisso de guidance, uma obrigação, nós não temos isso. Nós queremos dar bom resultado para a companhia sem pôr a companhia em risco.

Nós não vamos ser conservadores, mas também não vamos ser... Nós não vamos pôr a companhia em risco de gerir. É isso.

Emilio Fugazza:

Rafael, respondendo sua pergunta?

Rafael Rehder, Banco Safra:

Acho que tinha travado aqui o áudio, desculpa.

Mas ficou super claro. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Rafael. Pedro?

Pedro Lourenço:

Seguindo agora para o Banco Santander, senhor Antônio Castrucci, pode prosseguir, por favor.

Antônio Castrucci, Banco Santander:

Bom dia, pessoal.

Obrigado por pegar a minha pergunta. Do meu lado, seria referente à margem dos próximos lançamentos previstos para 2025. Como que a margem esperada desse projeto se compara com essa REF acima de 40% que vocês têm reportado? E o segundo ponto também, como que fica a cabeça de vocês já com esse nível de margem bem robusto? O trade-off entre margem e VSO daqui para frente? Se eventualmente faria sentido sacrificar um pouquinho dessa margem ou não?

Emilio Fugazza:

Antônio, obrigado pela pergunta.

Vamos começar com a sua pergunta de margem futura. Eu vou construir uma resposta em cima até de questões que o Silvio sempre fala aqui, que nós temos realmente uma preocupação com a velocidade de vendas. De nada adianta você lançar um projeto e ter formação de estoque bruto é desnecessário.

Se você notar, nós trabalhamos com estoque ao longo dos últimos anos criando um estoque muito semelhante do ponto de vista nominal, até porque o que a gente lança também é muito semelhante

na média. Então, a preocupação com formação de estoque é uma verdade porque ele destrói no futuro o preço do teu próprio lançamento. Então, a margem tem a seguinte componente.

Ela é uma margem que ela é construída ao longo do tempo. Então, a gente começa vendendo de um determinado jeito e aí quando a gente reconhece esse jeito que a gente vende, a gente vê duas coisas importantes. As primeiras unidades são vendidas por um preço um pouco mais baixo.

É uma oportunidade para o cliente. Ele tem que saber que ele fez um bom negócio comprando na partida. Aí o que acontece? A margem é impactada também pelo AVP.

AVP que é, hoje ele se dá um AVP de mais de 40 meses. Na média, entre o lançamento e a entrega final daquele negócio, é de mais de 40 meses. O que ocorre? Numa NTNBN hoje de 7 a 8%, a destruição de margem é gigante.

Só que o que vai acontecendo? Nós vivemos num país que tem inflação. Ela é uma inflação regular da ordem do INCC da ordem de uns 5%, ele vai variar sempre de 4 a 6%. Se eu estou com um custo controlado, o que ocorre? O cliente me paga 30 a 40% até as chaves e os outros 60 a 70% pós as chaves.

Esses 60 a 70% vai sendo todo corrigido por INCC. Então eu vou abrindo a margem ao longo desses 3 anos e meio. E é por isso que eu vou atingindo uma margem de 40%.

Então você vê uma margem mais baixa na partida e vê uma margem mais alta na entrega, desde que tudo seja controlado. Então aquele gráfico do Pedro lá da página 8 do release, ele demonstra a realidade da companhia para o passado e para o futuro também. Alguns melhores, outros vamos dizer, naquela média, mas é a realidade da companhia.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu só quero falar assim, vai ter uma mistura de novo quando a gente virar nossa marca. Nós vamos vender de novo um monte de prontos antigos, vai aumentar tudo.

Eu acredito que a margem vai variar de acordo com o mercado. Se esse mercado voltar, o mercado não está bom, nós vamos vender com margem comprimida. Se o mercado melhorar, nós vamos aumentar nossa margem.

Se o mercado piorar, nós vamos diminuir um pouquinho porque nós vamos correr atrás de vender pelo preço que eles compram. Se eles pagarem mais, nós vamos aumentar um pouquinho a margem. Se eles pagarem menos, nós vamos diminuir um pouquinho.

Acho que é isso.

Emilio Fugazza:

Antônio, conseguimos te dar uma cor nesse assunto?

Pedro Lourenço:

Seguindo, nossa próxima pergunta é do banco UBS, pela senhora Ana Julia.

Senhora Ana, pode prosseguir.

Ana Julia Zerkowski, Banco UBS:

Oi, pessoal. Bom dia, tudo bem?

A gente queria explorar um pouco mais em relação à geração de caixa e dividendo, pensando nesses 2,6 bi de entrega para 2025.

Ontem vocês anunciaram a aprovação desses 22 milhões. Se vocês puderem compartilhar com a gente como está a cabeça da companhia em relação à geração de caixa e dividendo para o ano, se a gente pode esperar alguma aceleração, dividendo extraordinário.

Obrigada.

Emilio Fugazza:

Ana, bom dia. Obrigado pela pergunta.

Ana, eu vou recapitular a nossa conta aqui, a respeito dessas entregas.

Nós temos 2,6 bi de entregas com 75% vendido. Esse 75% vendido está, em média, 40% pago. Então, eu tenho uma geração possível de 60% em relação a tudo que está entregue.

Desse 60%, nessa continha do 60%, eu tenho 600 milhões de financiamento imobiliário para quitar. Não é o que eu tenho agora, mas até eu acabar essas obras no final do ano, eu vou ter aproximadamente 600 milhões de reais. Diante disso, deve, a geração de caixa possível é de 600 milhões de reais.

Então, é 600 de dívida com 600 de geração. Nos 600 da geração, nós temos uma expectativa dado o que está acontecendo agora. Não é um guidance, é simplesmente o que já está acontecendo desde o primeiro trimestre.

Nós temos uns 300 milhões de geração de AF. Líquida. Então, 300 milhões de geração de AF remanesce 300 milhões de geração extraordinária de caixa dada a essas entregas mais históricas, obviamente.

À medida em que isso for acontecendo, obviamente o Conselho de Administração vai avaliar se vai fazer uma distribuição extraordinária, se vai fazer novos investimentos, se vai fazer uma recompra ou se vai deixar o dinheiro no caixa. Mas isso precisa acontecer primeiro.

Silvio Ernesto Zarzur:

E assim, conforme você aumenta o volume de lançamento, se a gente realmente cumprir o que nós temos na cabeça, o consumo de caixa para você fazer frente aos lançamentos, independente de compra de terreno, ele é importante.

Então, quando você acelera o lançamento, em mídia, plantão, emito de obra, outorga, tudo isso junto, ele leva a um consumo de caixa. Tem esse consumo de caixa, tem à disposição da companhia, que não está muito clara ainda, da gente ficar com essa carteira. Vamos falar que a carteira de alienação aumenta 250 milhões.

A gente tem pensado em talvez ficar ou não. A depender disso, a gente pode ou não ter um, vamos falar, um caixa relevante, mas se a gente resolver ficar com ela aqui rendendo esses 18% ao ano que ela tem rendido, a gente vai ter um consumo de caixa aqui também.

E tem uma combinação nossa também, esse dinheiro que nós pegamos, esses 670 milhões de reais que nós pegamos através de debênture e financiamento, que é, vou chamar corporativo, que não é de obra, o combinado é manter ele no caixa fazendo uma pequena arbitragem a nosso favor para usar um eventual negócio extraordinário que nós não estamos vendo.

Então, tudo isso junto, o Emílio falou bem, ao longo do ano nós vamos ter, nós temos uma aquisição importante que pode acontecer, que traz um consumo de caixa na companhia, talvez, em torno de 300 milhões, que é uma coisa importante, e temos muitas outras receitas fora essa, a gente está falando do repasse do que está vendido, nós vamos vender os apartamentos prontos, mas tem um monte de coisa acontecendo na companhia que gera muito mais caixa do que tudo isso, e tem uma série de despesas correntes que vão absorver outra parte disso. Na verdade, é uma análise do plano de negócio e a gente resolver isso ao longo do ano. Pronto.

Emilio Fugazza:

Ana, respondemos a sua pergunta?

Ana Julia Zerkowski, Banco UBS:

Responderam, sim. Muito obrigado, pessoal. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Ana.

Vamos a nossa última pergunta do dia, vindo do Banco XP Investimentos, através do Ruan Argenton. Pode prosseguir.

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Oi, pessoal. Bom dia.

São só dois temas que eu queria tocar aqui. Primeiro, é só um pouco de cenário de crédito, de financiamento à produção.

Queria entender um pouco se vocês têm visto, talvez, alguma mudança de cenário, se tem tido um pouco mais de dificuldade nesse cenário de financiamento à produção. E a gente sabe que vocês fizeram emissão do CRI, acho que vocês bem falaram agora que pode ser efetivamente para pagamento do terreno do Extra. Mas eu queria entender se isso poderia efetivamente virar alguma outra, virar uma fonte de funding para vocês em produção, se isso pode ser relevante em algum momento.

E a segunda pergunta é um pouco mais de cenário em relação a imobiliário e Esther Towers. A gente tem um pouco da impressão que, por mais que tenha reduzido efetivamente o nível de vacância na região da Chucre, no geral a ocupação tem sido bastante derivada por grandes locatários. E eu queria entender se efetivamente a demanda que vocês estão tendo, que já que o empreendimento de vocês no geral vai ser um dos remanescentes com grande área contínua, se essa demanda tem sido efetivamente por grandes locatários e facilita um pouco o processo e agiliza também esse processo de locação e ancoragem do empreendimento.

Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu só queria responder a respeito da história do Extra.

Nós não vamos usar a princípio o dinheiro do CRI para pagar o Extra.

A princípio o dinheiro do CRI, ele fica reservado no caixa da companhia e nós temos nós vamos pagar o Extra com outros recursos. Isso é o básico da estratégia da empresa. Esse dinheiro do CRI é para outra coisa que eventualmente acontecesse que hoje a gente não tem nenhum plano traçado para isso.

Eu acho que é só isso de detalhe, o Marcelo podia falar um pouquinho da demanda de locatários?

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu posso falar assim.

O Esther Towers, cada torre dela é 46 mil metros quadrados. Então não adianta para a gente começar procurando clientes para 2 mil metros de laje.

A gente realmente está procurando os primeiros, os âncoras, clientes grandes que venham com a demanda de 7, 10, 12 mil e são esses clientes que têm procurado a gente. E você tem razão, não é qualquer lugar que você vai encontrar 7 mil contínuos, 12 mil contínuos. Então é daí que vem vindo os nossos locatários interessados em números surpreendentemente positivos para a gente, em número de opções.

Então é bem o que você falou. São os grandes locatários que a gente está olhando e são eles que vêm olhar o nosso prédio.

Emilio Fugazza:

Ruan, complementando apenas a resposta do Silvio, só quando você pergunta do financiamento da produção, a gente faz um planejamento anual. Esse planejamento anual referente a 2025 foi em larga escala realizado em 2024. Esse planejamento já nos levou a resolver, a buscar resolver uma parte significativa de 2025 contratando os financiamentos para isso.

Então nós temos os financiamentos contratados para uma parte significativa dos lançamentos que nós estamos fazendo em 2025. É óbvio que a gente enxerga uma, não enxerga uma menor disponibilidade, enxerga uma menor disponibilidade nas taxas que a gente vinha praticando. Então, até porque os bancos têm essa dificuldade hoje dado o patamar da Selic.

Então, para os futuros lançamentos sim alguma coisa pode ser utilizada dos recursos que a gente pegou, mas hoje isso não está sendo necessário, porque nós temos contratado aquilo em larga escala e a gente precisa, Ruan. Ruan, entre nós três aqui nas quatro respostas, conseguimos fazer o que você precisava? Responder o que você precisava?

Ruan Argenton, XP Investimentos:

Sim, perfeito. Muito obrigado, pessoal.

Pedro Lourenço:

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

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom, da minha parte, assim, olha, a gente agradece a audiência.

Acho que nós tivemos um trimestre com um cenário que se apresenta muito bom. A gente está satisfeito com o comportamento da companhia e a gente, como o Silvio falou, a gente está trocando a empresa trimestre a trimestre.

Obrigado a todos.

A nossa disponibilidade continua. O Pedro e o Emílio estão sempre disponíveis e a gente vai sempre dando os inputs e a qualquer necessidade vocês podem procurar diretamente.

Silvio Ernesto Zarzur:

Estamos chegando no último minutos do segundo tempo.

Aqui o Silvio Yamamura é diretor aqui da empresa, um diretor importante que contribui bastante aqui com a operação da empresa. Vamos ver se nas próximas apresentações a gente traz um pouco os seus outros diretores para estarem conversando um pouco com vocês.

Flavio Ernesto Zarzur:

É ele que está colocando o Esther Tower.

O Esther Tower é ele que vai ter que alugar. Ele está alugando e além de alugar ele também projetou aquele heliponto. Coisa simples.

Um marco na cidade. Mas foi ele que projetou tudo isso e estamos sempre juntos. Ele é um cara que contribui muito para nós.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Não, eu só queria falar que expressar a nossa expectativa positiva pelo momento que a companhia vem passando. Sabemos que ainda estamos no processo de melhora. Sabemos que temos que melhorar em todas as caixinhas um pouco.

É isso que o Silvio cobra de todos nós e a gente, todos os diretores estão imbuídos nisso. Mas ficamos felizes, muito felizes com o início de procura pro Esther Tower, que é um projeto tão majestoso e icônico. A gente tem certeza de que vai ser um ícone em São Paulo e continuando acreditando no Brasil.

Estamos vivendo aqui e acreditando que tempos melhores virão pra todos nós. Obrigado, é só isso.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Marcelo.

Obrigado a todos e a todas. Um bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado a todos. A teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixe de conferir, como eu disse, os materiais disponíveis no nosso site. Agradecemos a participação de todos.

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”