

CYRELA

Relações com Investidores

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2T21

AGENDA

Visão Geral

Destaques

Histórico da Companhia

Nossas Marcas

Foco em Rentabilidade

Ciclo do Negócio e Econômico

Histórico Operacional e Landbank

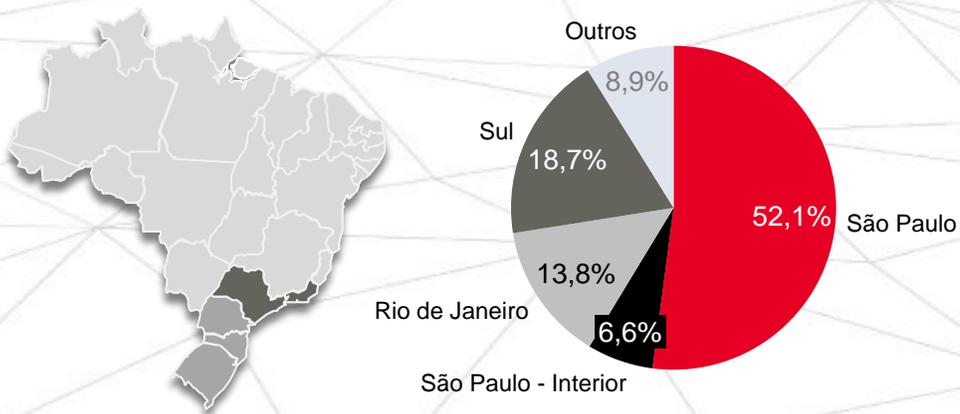
Histórico Financeiro

Resumo Resultados 2T21

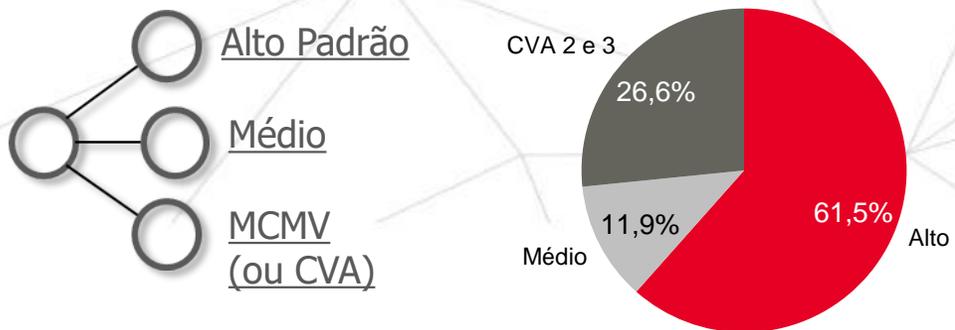
Portfólio

VISÃO GERAL

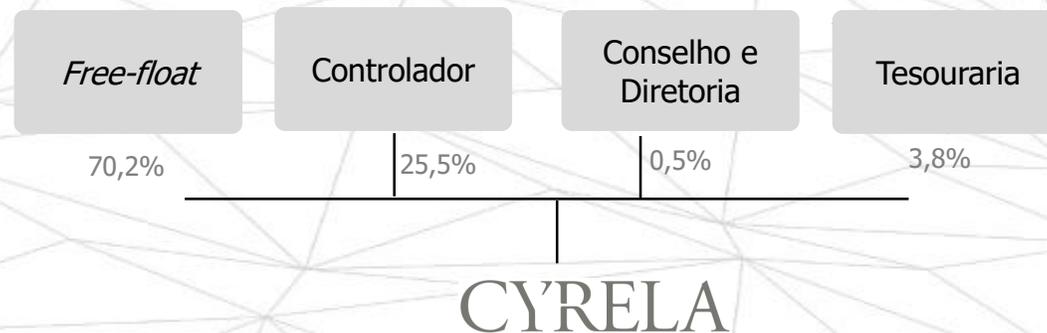
Área de atuação – Lançamentos (100%) – 2T21



Segmento de atuação – Lançamentos (100%) – 2T21



Composição acionária



Rating

S&P Global

MOODY'S

- Rating Nacional: brAAA
- Escala Global: BB-
- Perspectiva: Estável
- Rating Nacional: Aa3.br
- Escala Global: Ba2
- Perspectiva: Estável

DESTAQUES

Solidez e profundo conhecimento no setor



Posição de liderança na indústria;



Mais de 50 anos de história;



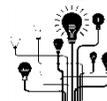
~ 3.200 funcionários (obra + administrativo);



Mais de 200.000 clientes;



Recebíveis – R\$ 6.0 bilhões (Junho, 2021);



Expertise em design e projetos inovadores.



Foco em São Paulo, Rio de Janeiro e Sul;



Operação integrada desde a aquisição do terreno até a construção;



Cobertura de todas as categorias de clientes;



Forte Marca: Top Imobiliário 2020 (Incorporação e Construção);



Sólida situação financeira e relacionamentos firmados com os principais bancos.

SÓLIDO HISTÓRICO

Fundação

Anos 60

- ✓ Fundação da Cyrela na cidade de São Paulo.

Integração

Anos 80-90

- ✓ Integração vertical:
 - Compradora de terrenos;
 - Desenvolvimento de produto;
- ✓ Brazil Realty se torna companhia listada em bolsa.

Expansão

Anos 00-10

- ✓ Expansão para RJ e outros estados;
- ✓ IPO da Cyrela Brazil Realty em 2005;
- ✓ Spin-off da CCP (Cyrela Commercial Properties);
- ✓ 1ª emissão de debentures (de uma série de 12 emissões);
- ✓ 1º emissão de CRI (de uma série de 11 CRIs, sendo 8 da Cyrela e 3 de JVs).

Consolidação

Anos 11-21

- ✓ 12ª emissão de debentures da Companhia, que serviram como lastro da 212ª série da 1ª emissão da RB Capital Cia de Securitização;
- ✓ Foco e redução geográfica;
- ✓ Planejamento Estratégico com foco em Rentabilidade vs. Volume;
- ✓ Lançamento da marca Vivaz;
- ✓ Criação da CashMe.

CYRELA

Relações com Investidores

NOSSAS MARCAS

CYRELA



Solidez financeira, credibilidade e visão empreendedora

CYRELA
Relações com Investidores

NOSSAS MARCAS POR SEGMENTO DE ATUAÇÃO

Luxo / Alto



Médio



Econômico



CYRELA

Relações com Investidores

NOSSAS MARCAS – SEGMENTO HOME EQUITY



- Lançada em 2018, a CashMe é uma *fintech* do grupo Cyrela que oferece empréstimos com imóveis em garantia (Home Equity);
- Taxas a partir de 12,0% a.a. + IPCA;
- R\$ 839 milhões em carteira. (Junho, 2021);
- Processo simplificado, totalmente online e em poucos passos:
- Atuando em mais de 40 cidades brasileiras, nas regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste.



Simulação
e
Proposta



Vamos nos
conhecer
melhor

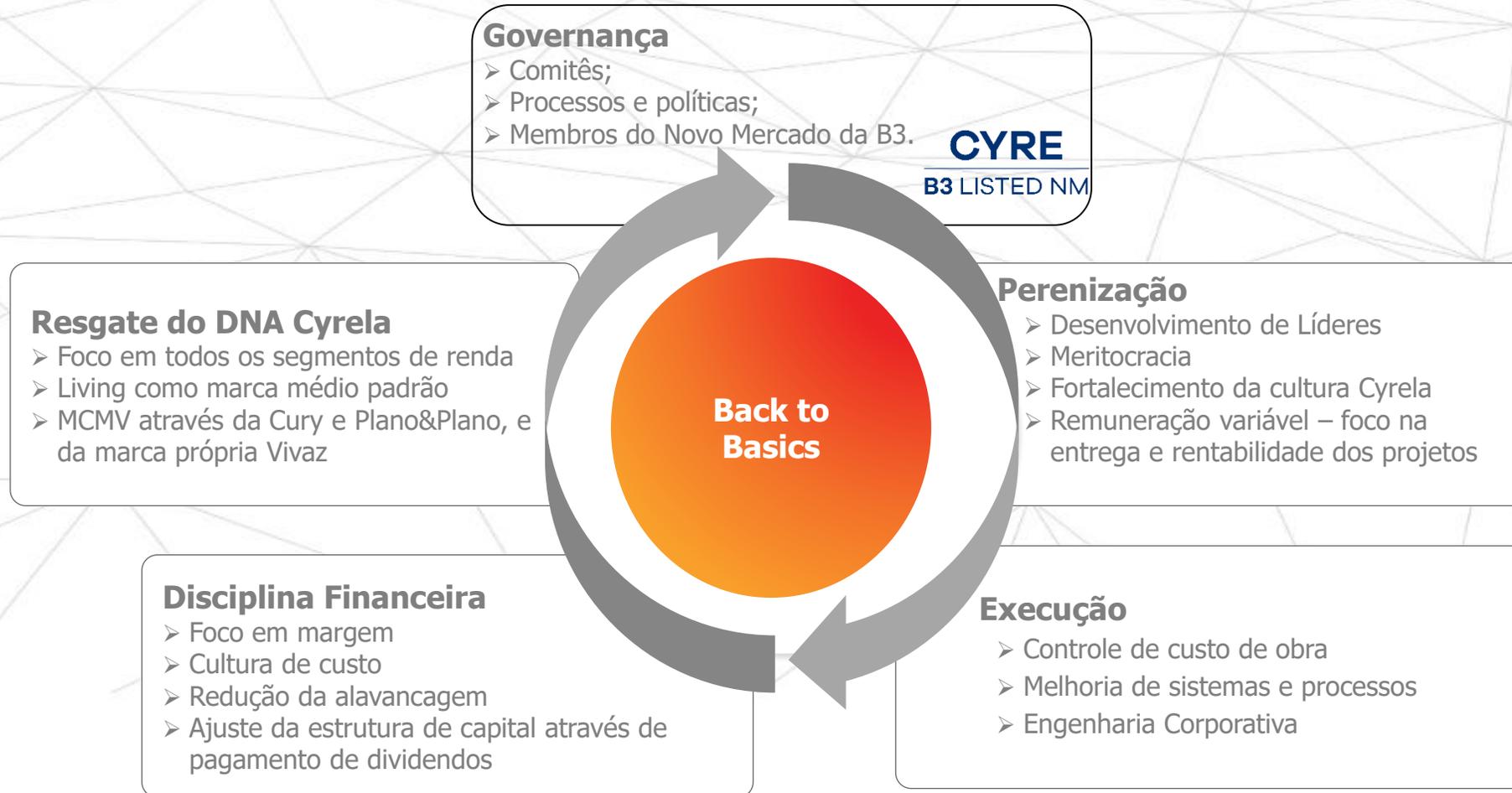


Assinatura
do contrato

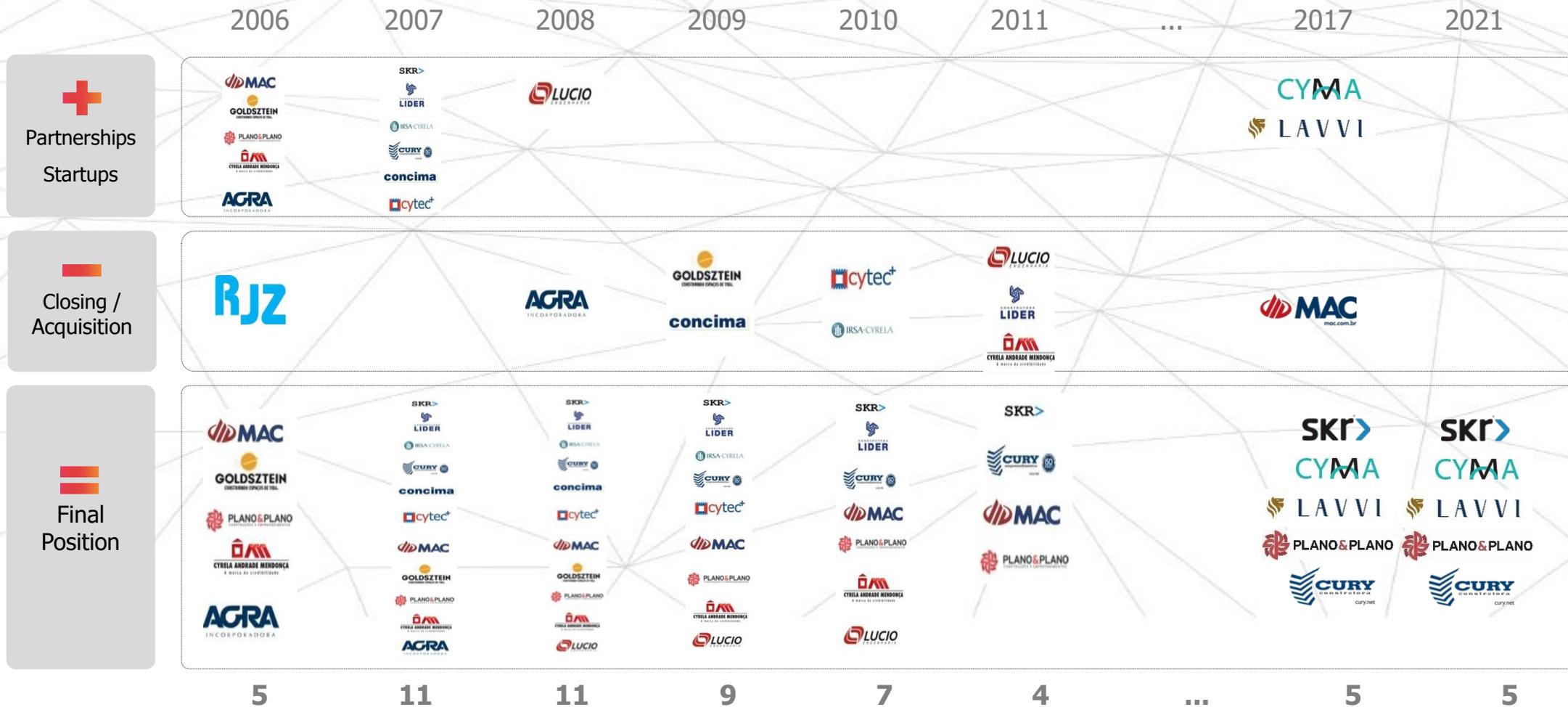


Crédito na
conta

FOCO EM RENTABILIDADE

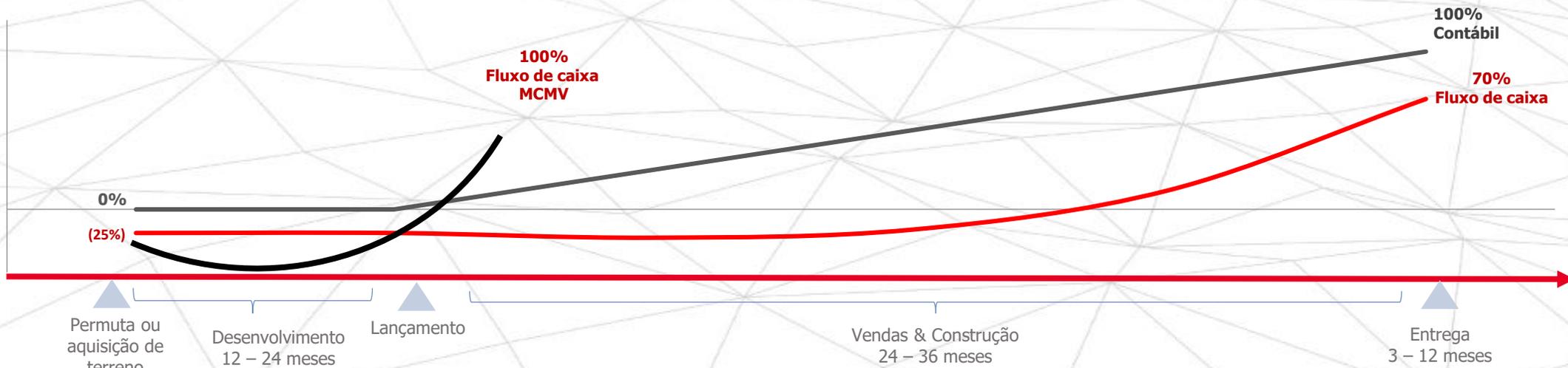


REESTRUTURAÇÃO DO MODELO ESTRATÉGICO – FOCO EM CRESCIMENTO ORGÂNICO



CICLO DO NEGÓCIO E FLUXO DE CAIXA

Ciclo do Negócio



Fluxo de Caixa



Contábil



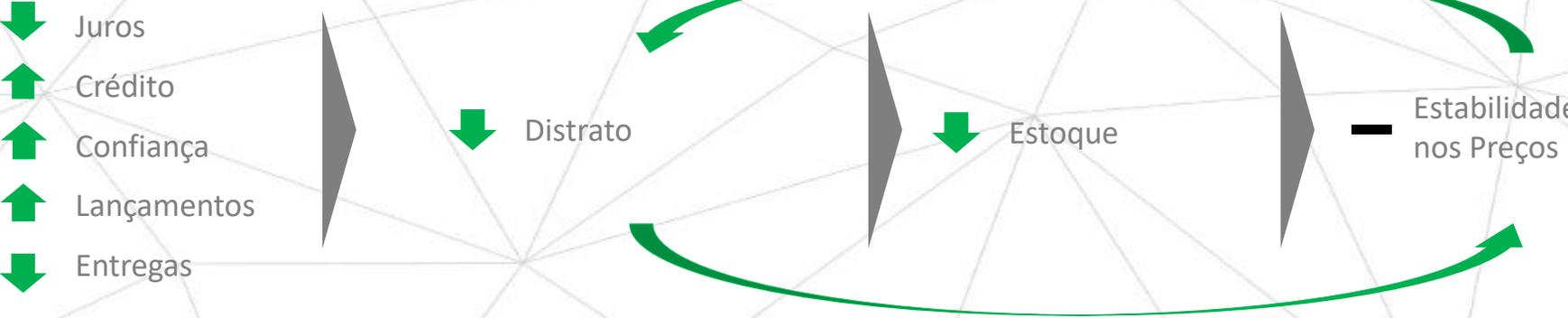
1 Fonte: Cyrela 2 Nota: (1) Ciclo I: Em relação ao VGV de um projeto; Ciclo II Em relação ao % de receita de um projeto

CICLOS ECONÔMICOS

2014 - 2017



2018-2021



Início de uma retomada

TAXA DE JUROS E COMPROMETIMENTO DE RENDA

	2014		2016		2021
Custo por Unidade (R\$)	R\$400.000	→	R\$400.000	→	R\$400.000
Taxa de Juros	9,0% a.a	+ 2,5 p.p. →	11,5% a.a.	- 4,5 p.p. →	7,0% a.a.
Prazo do Financiamento	30 anos	→	30 anos	→	30 anos
1ª Parcela Mensal (R\$)	R\$ 3.195	→	R\$ 3.805	→	R\$ 2.698
Renda Mensal (R\$)	R\$ 10.651	+ 19% →	R\$ 12.683	- 29% →	R\$ 8.994
Comprometimento de Renda	30,0%	→	30,0%	→	30,0%

Premissas

LTV: 80%

Modalidade: TR+

TR = 0,0% a.a.

Tabela: SAC

Para cada 1% de aumento (redução) na taxa de juros, a renda mensal deve subir (cair) aproximadamente 8%.

NOVAS MODALIDADES DE FINANCIAMENTO

Premissas

LTV: 80%

Comparação: dados 2021

Tabela: SAC

Custo por Unidade (R\$)

TR/IPCA - Ano

Taxa de Juros

Prazo do Financiamento

1ª Parcela Mensal (R\$)

Renda Mensal (R\$)

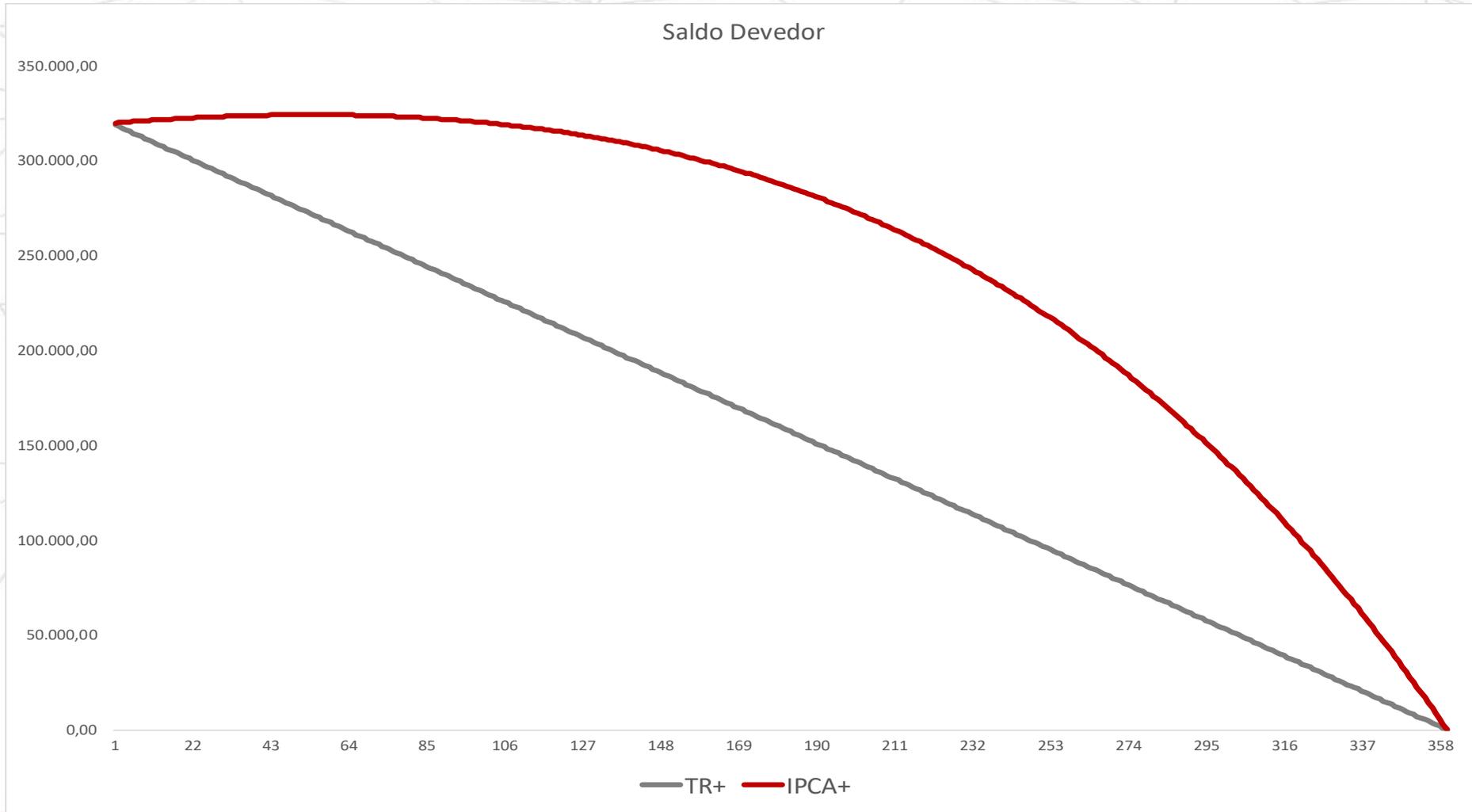
Comprometimento de Renda

TR+		IPCA
R\$400.000	→	R\$400.000
0,0% a.a	→	4,0% a.a.
7,0% a.a	→	4,0% a.a.
30 anos	→	30 anos
R\$ 2.698	- 28% →	R\$ 1.943
R\$ 8.994	+ 8% →	R\$ 9.714
30,0%	→	20,0%

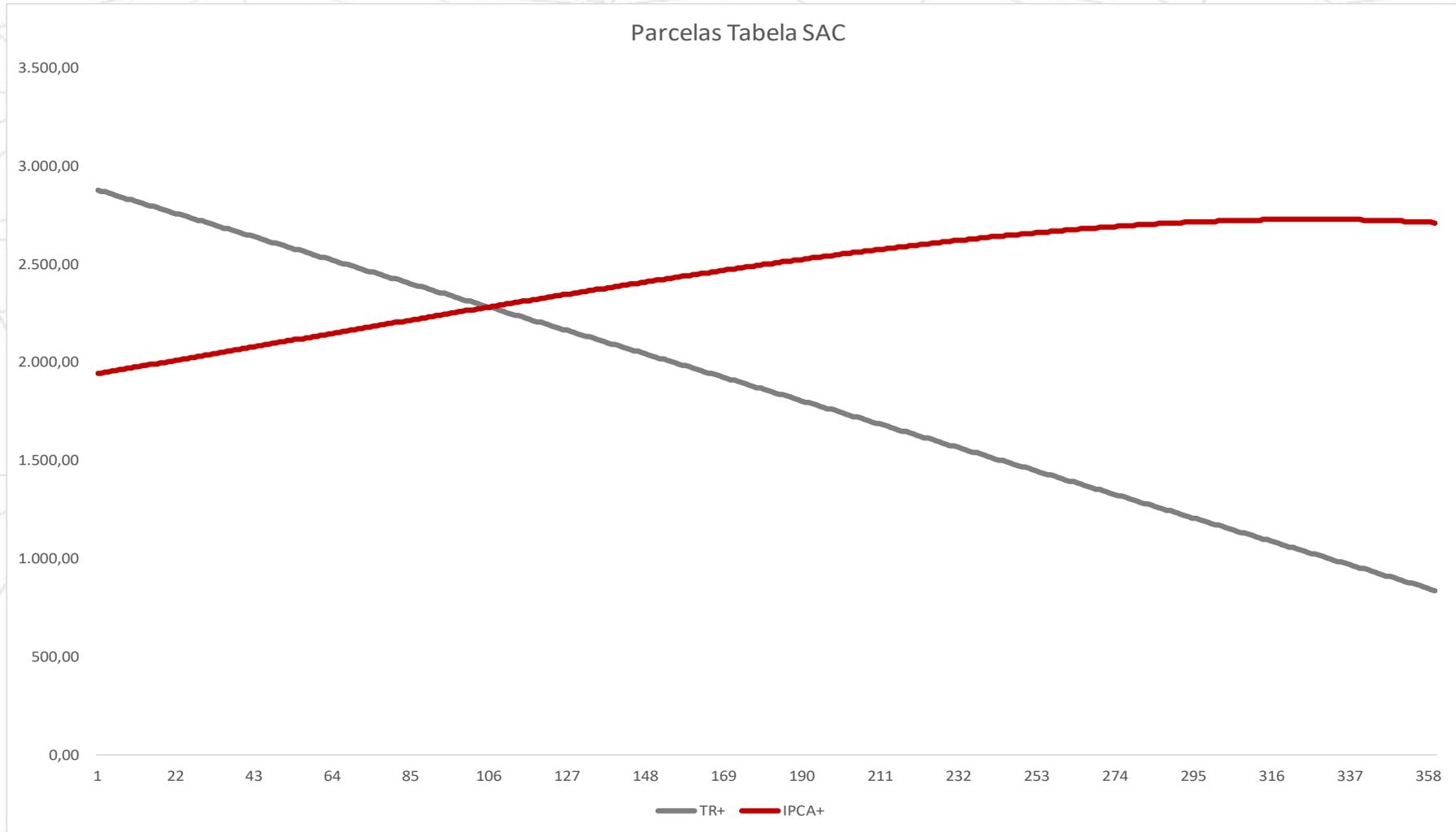
Vantagem: 1ª parcela aproximadamente 30% menor

Desvantagem: saldo devedor aumenta com o tempo (próximo slide)

FINANCIAMENTO TR+ VS. IPCA



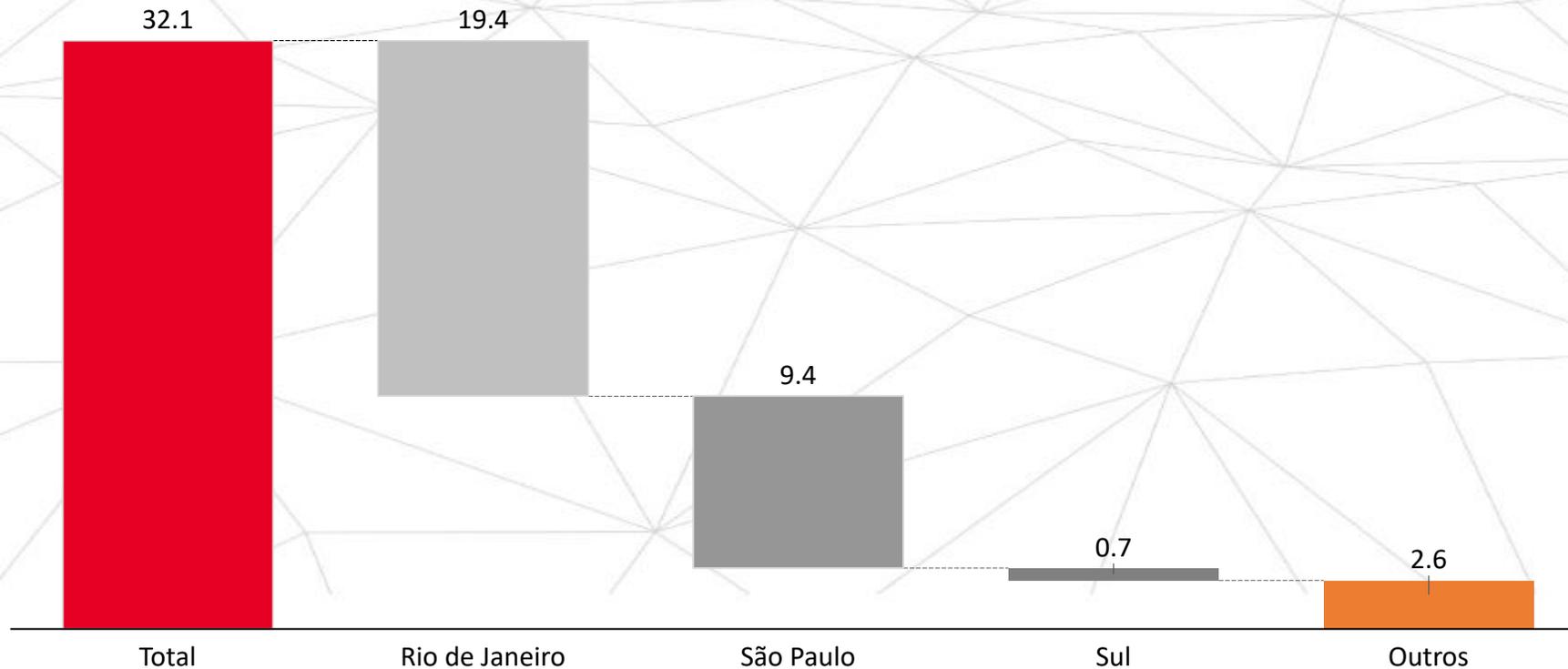
FINANCIAMENTO TR+ VS. IPCA



TERRENOS

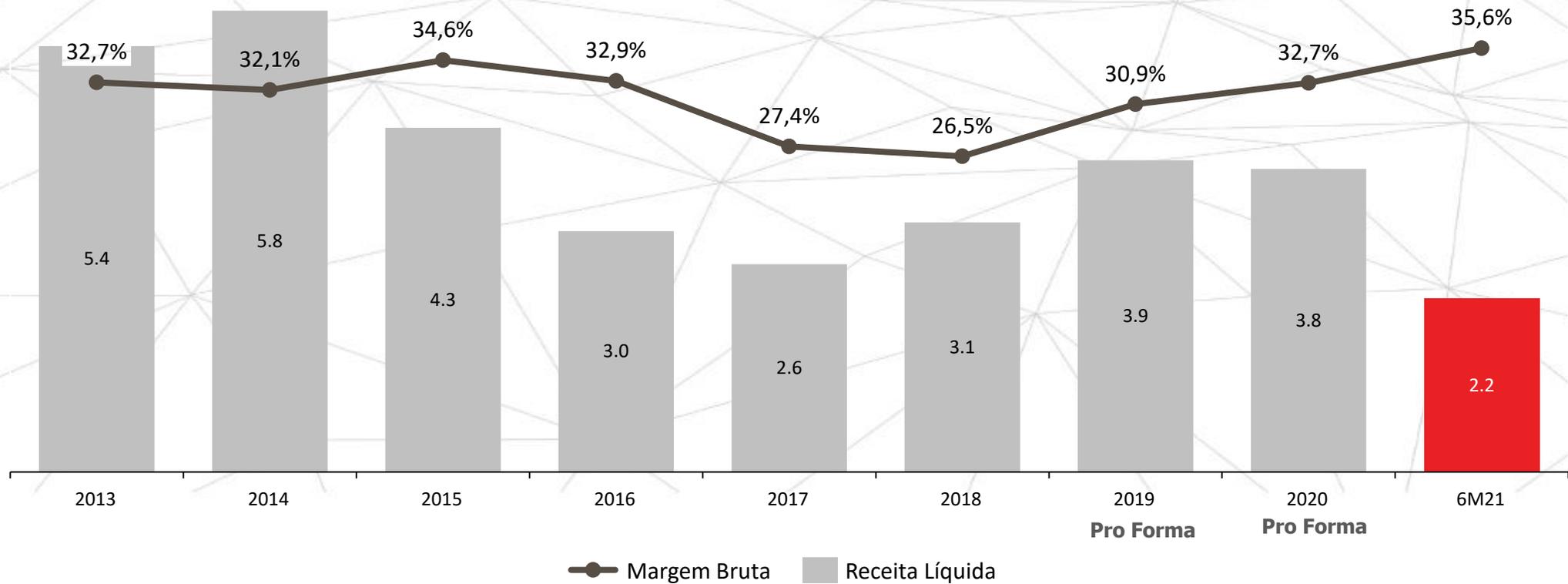
Landbank - VGV 100% (R\$ bilhões)

➤ 68% deste valor adquirido por meio de permutas.



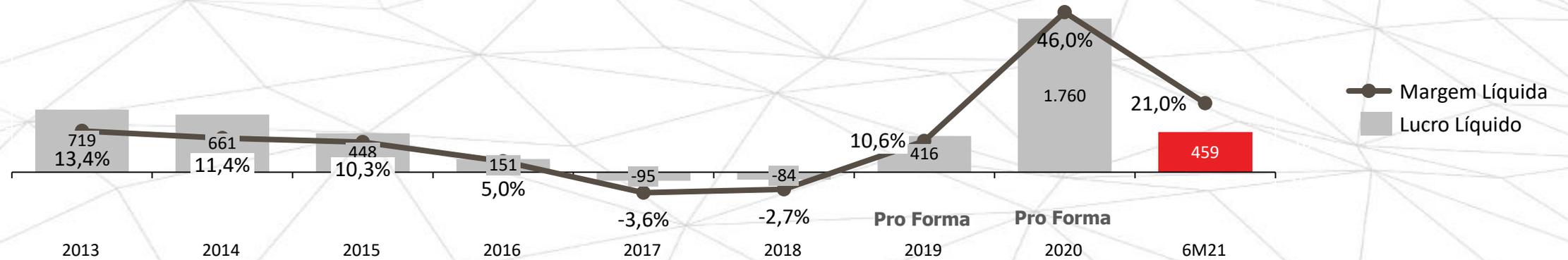
HISTÓRICO FINANCEIRO

Receita Líquida (R\$ bilhões) e Margem Bruta

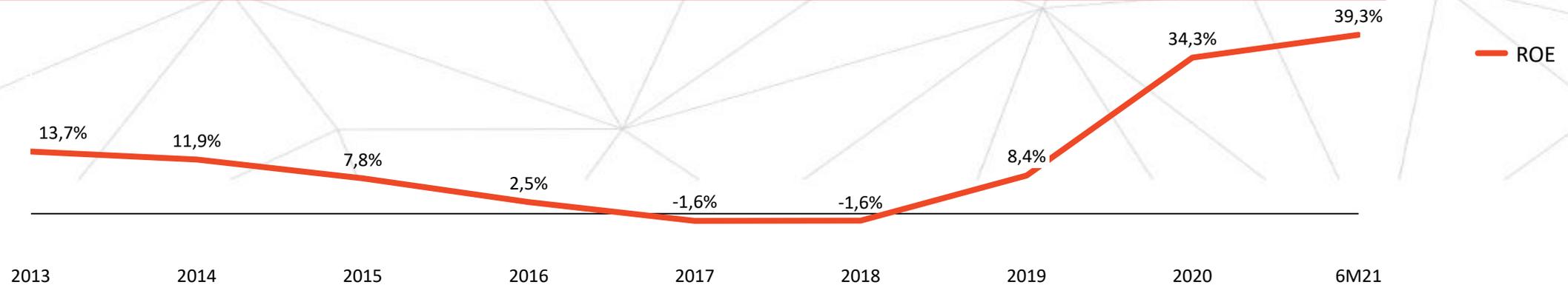


HISTÓRICO FINANCEIRO

Lucro Líquido (R\$ milhões) e Margem Líquida

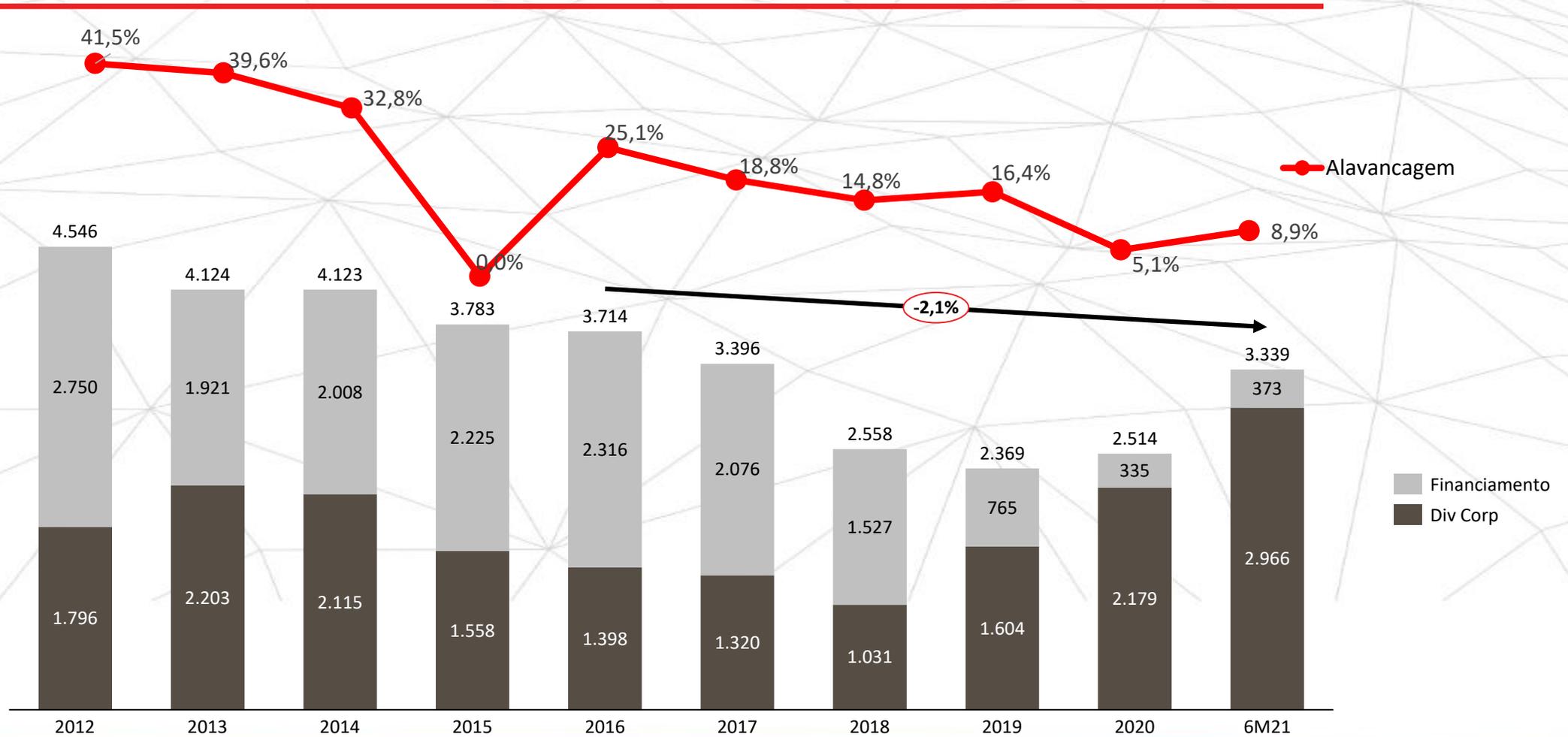


ROE – Return on Equity



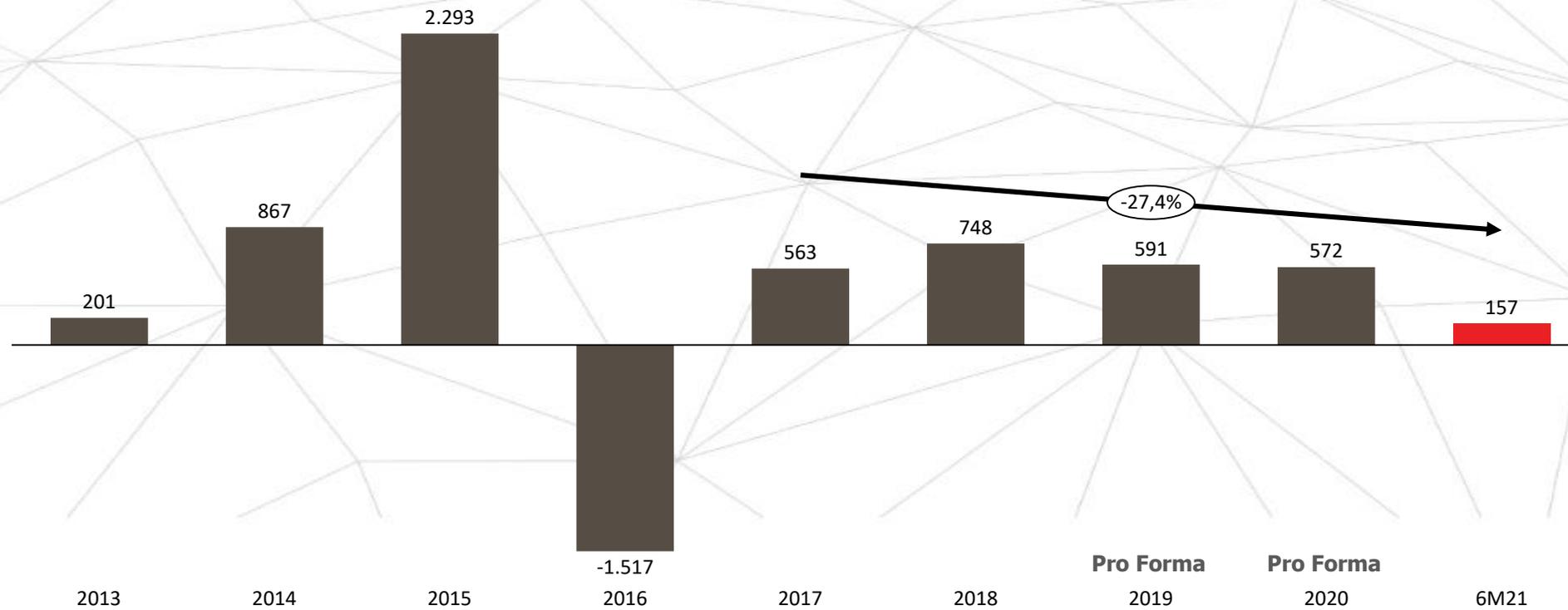
HISTÓRICO FINANCEIRO

Endividamento (R\$ milhões)



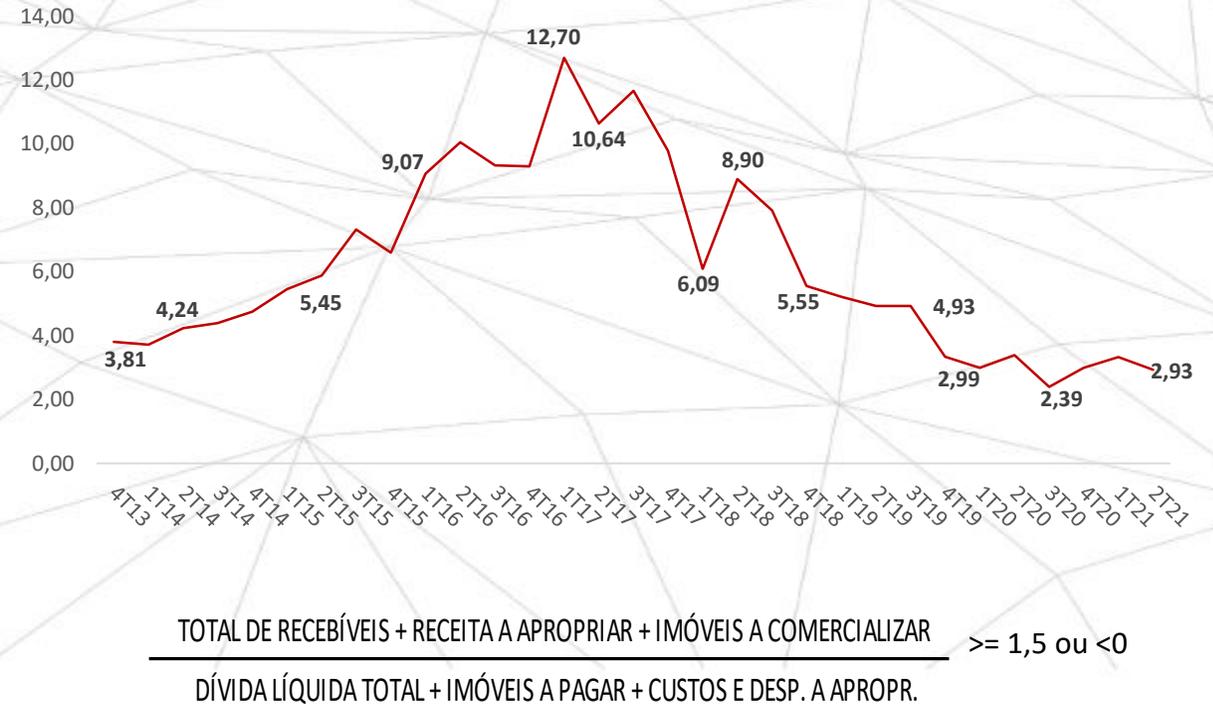
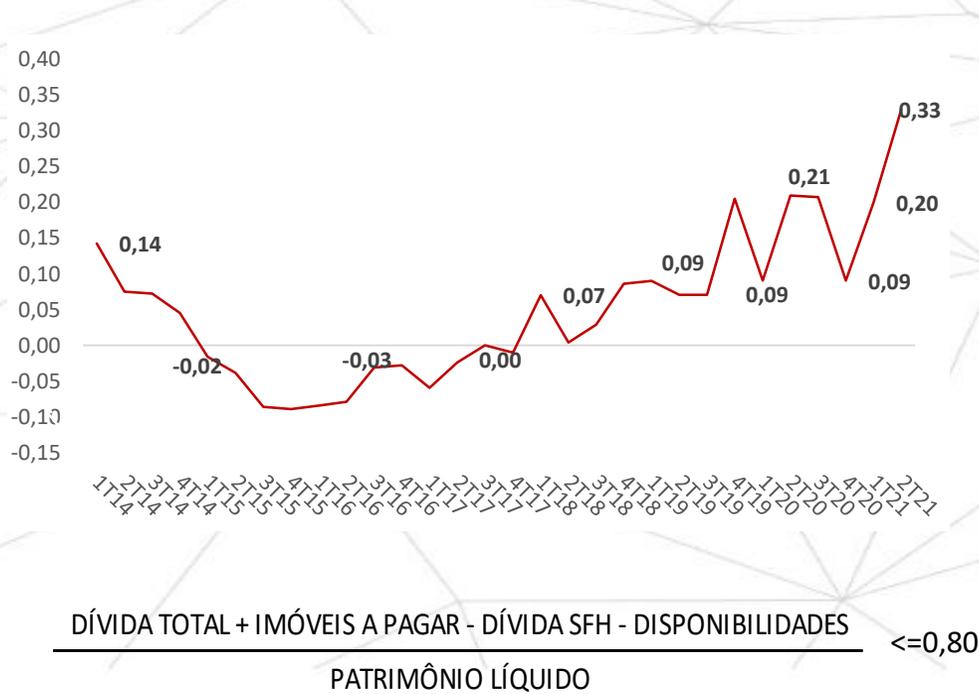
HISTÓRICO FINANCEIRO

Geração/Consumo de Caixa (R\$ milhões)



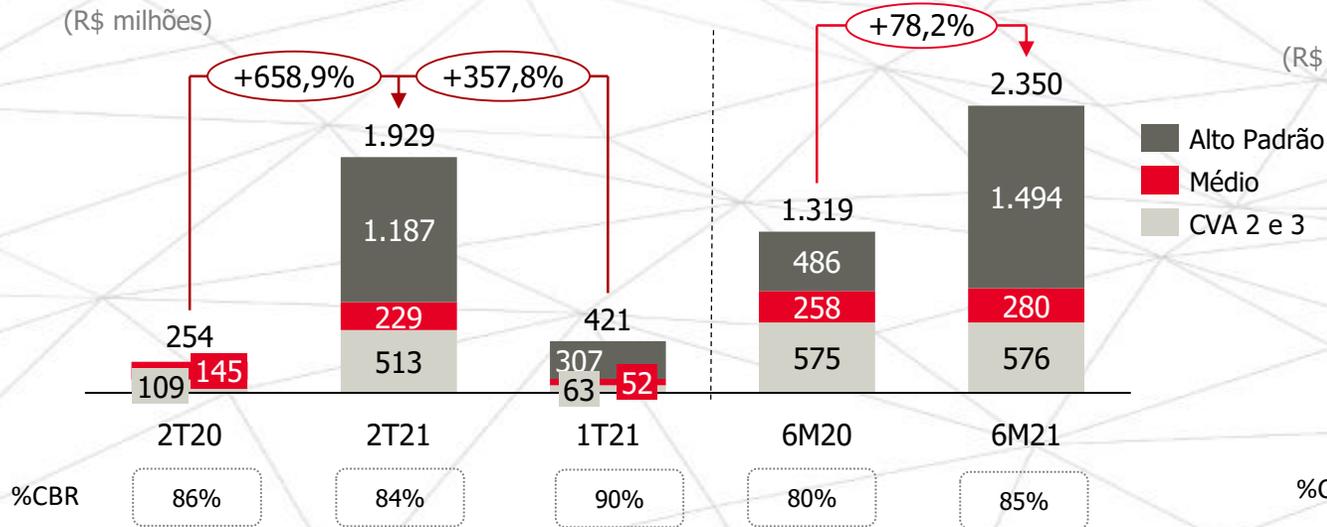
HISTÓRICO FINANCEIRO

Covenants

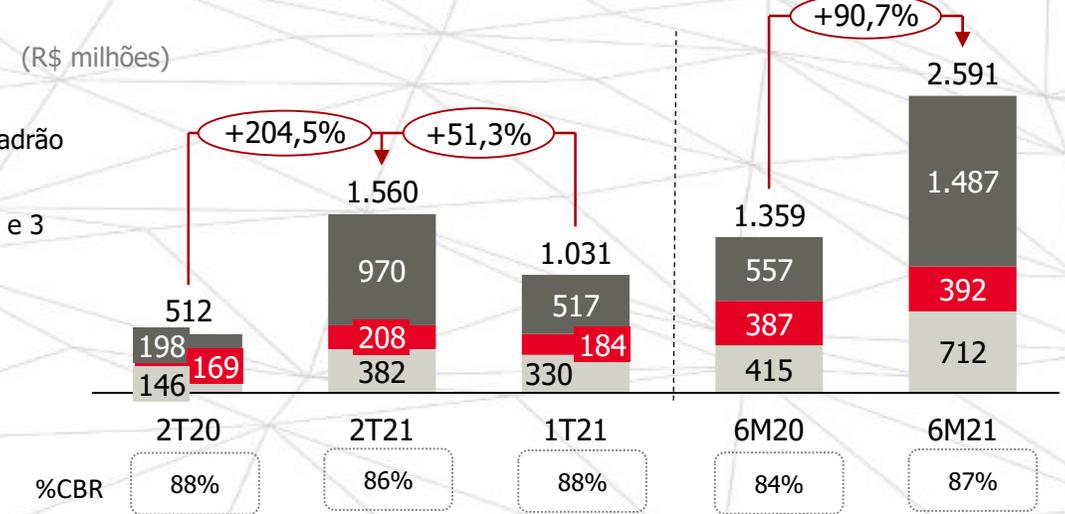


RESUMO RESULTADOS 2T21 - OPERACIONAL

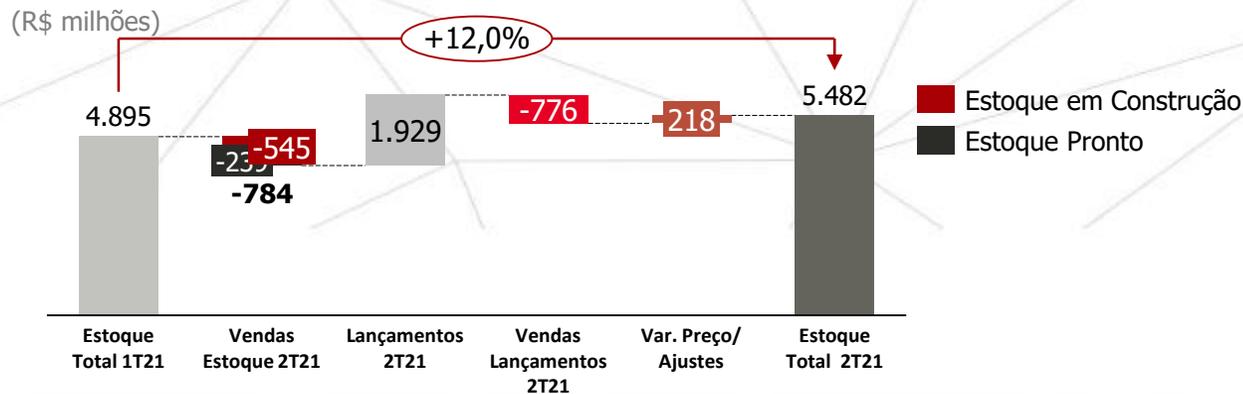
Lançamento – VGV 100%



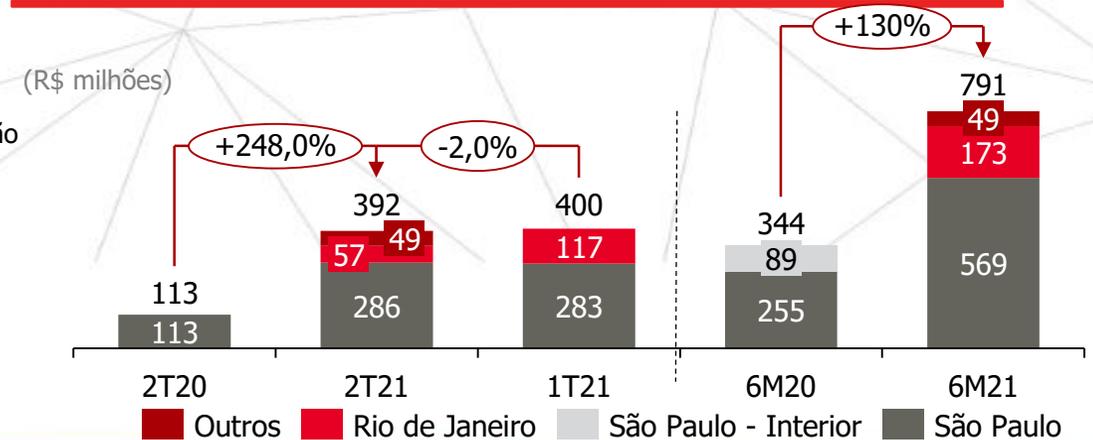
Venda Líquida – VGV 100%



Estoque – VGV 100%

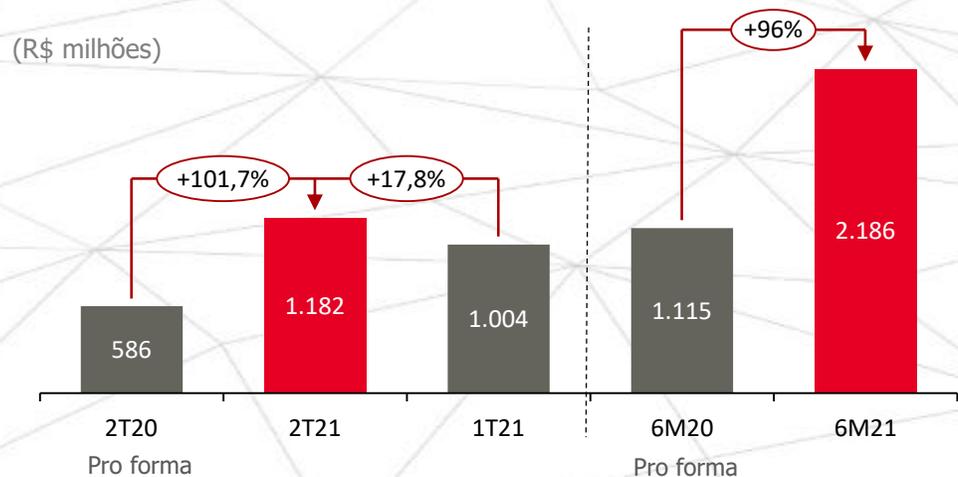


Entregas – VGV 100%

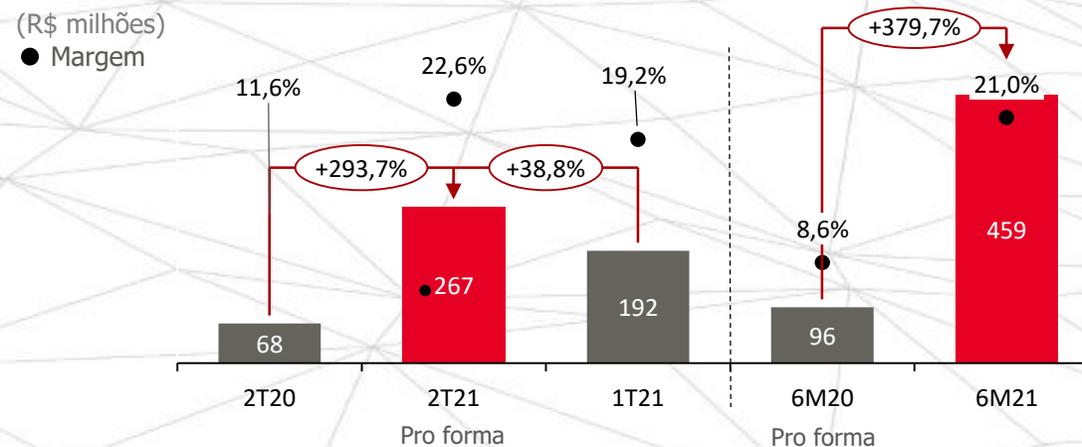


RESUMO RESULTADOS 2T21 - FINANCEIRO

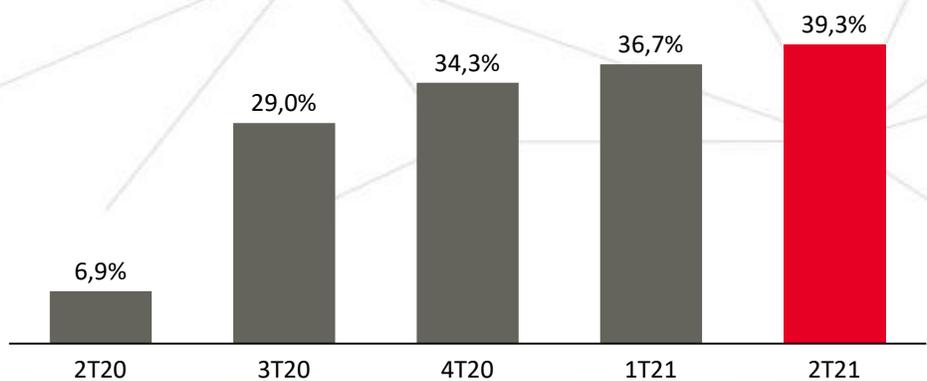
Receita Líquida



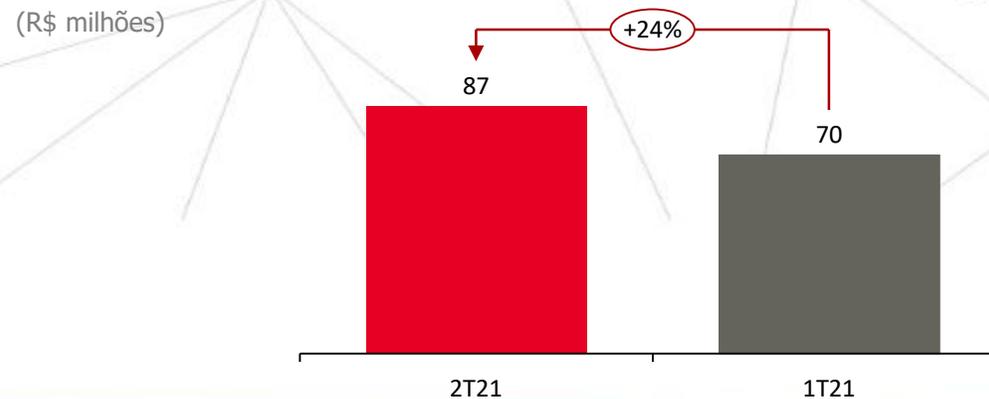
Lucro Líquido e Margem Líquida



ROE – Return on Equity



Geração/Consumo de Caixa

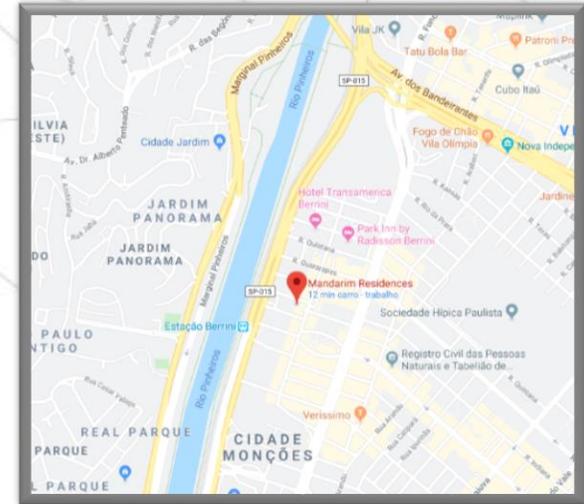


CLIQUE AQUI PARA CONFERIR O
RELATÓRIO COMPLETO COM OS
RESULTADOS DO 2T21

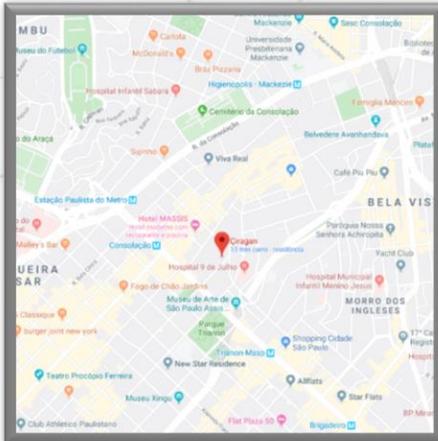
MANDARIM São Paulo (2006)



- Prédio residencial mais alto da América Latina (2006);
- Salão de festas no 41º andar;
- Primeiro projeto com diferentes tipologias no mesmo empreendimento.

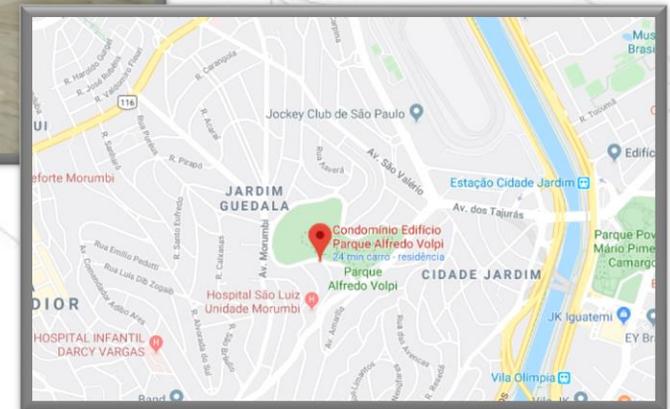


CIRAGAN São Paulo (2007)



➤ Primeiro projeto a integrar residencial e comercial no mesmo empreendimento.

PARQUE ALFREDO VOLPI São Paulo (2007)



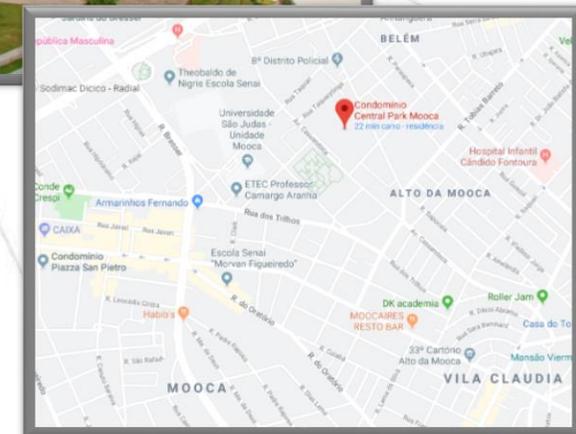
LE PALAIS Rio de Janeiro (2010)



- Arquitetura inspirada em prédios históricos;
- Os prédios foram restaurados e adaptados com áreas de lazer.

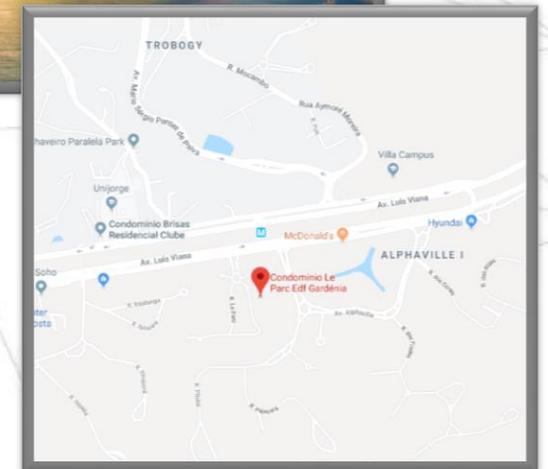


CENTRAL PARK MOOCA São Paulo (2010)

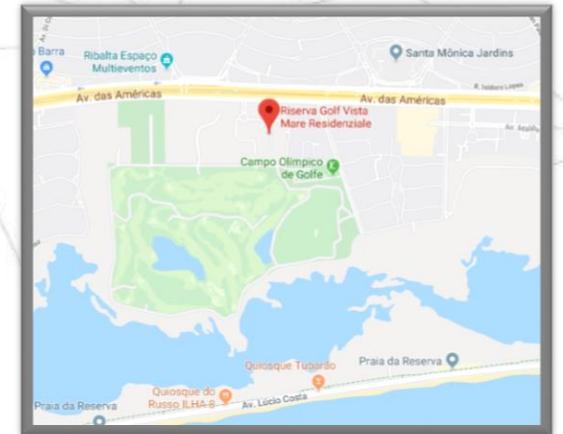


- Primeiro projeto em uma área industrial de SP (Mooca);
- Inovador, com um parque interno;
- 560 unidades vendidas em 10 dias.

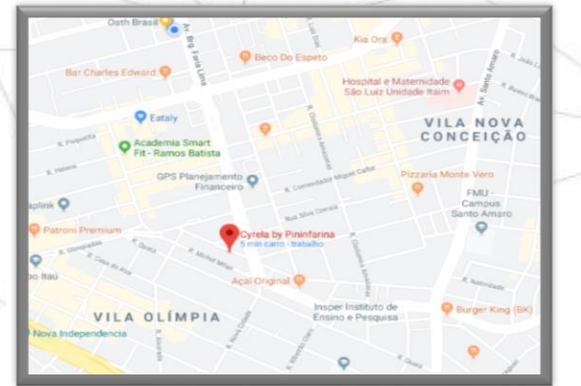
LE PARC Salvador/BA (2012)



RISERVA GOLF Rio de Janeiro (2014)

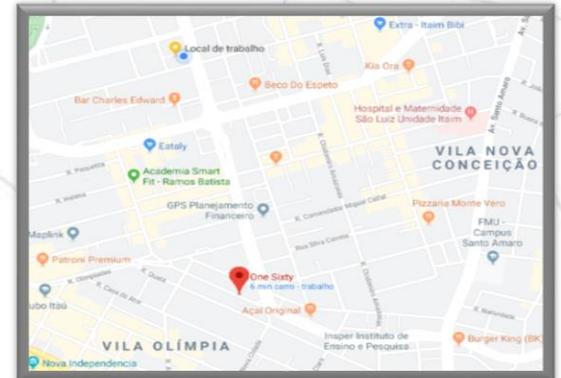
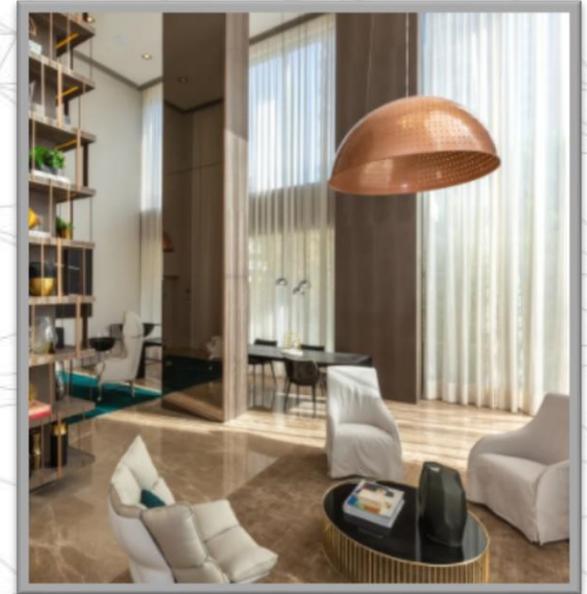
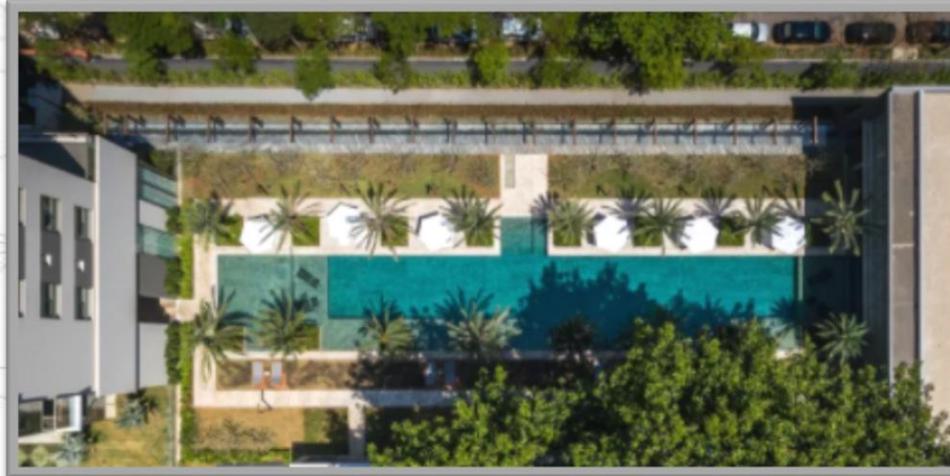


CYRELA BY PININFARINA São Paulo (2014)

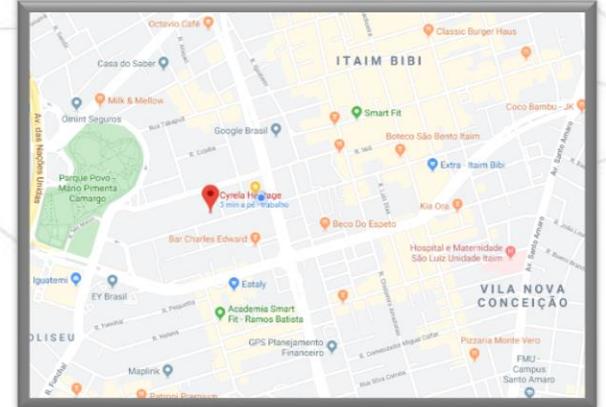
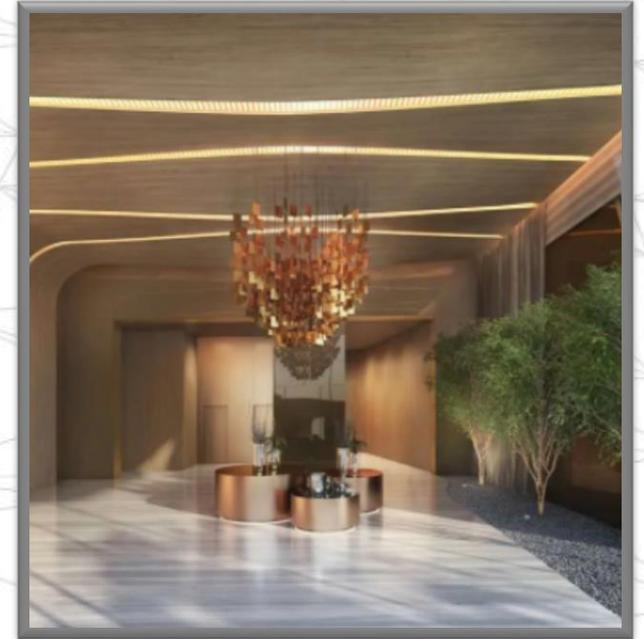


CYRELA
Relações com Investidores

ONE SIXTY São Paulo (2015)



HERITAGE São Paulo (2017)

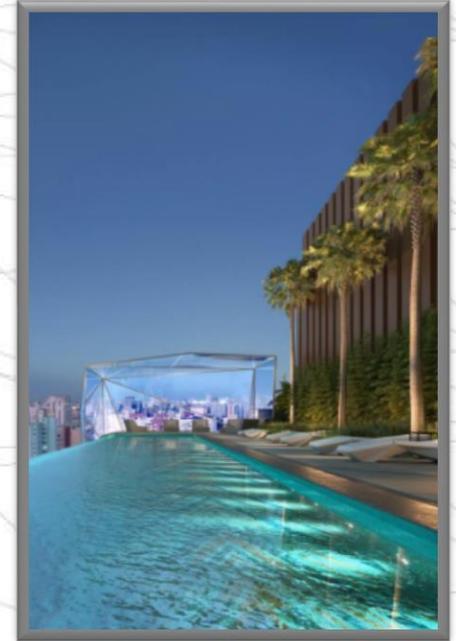


RIO BY YOO

Rio de Janeiro (2018)

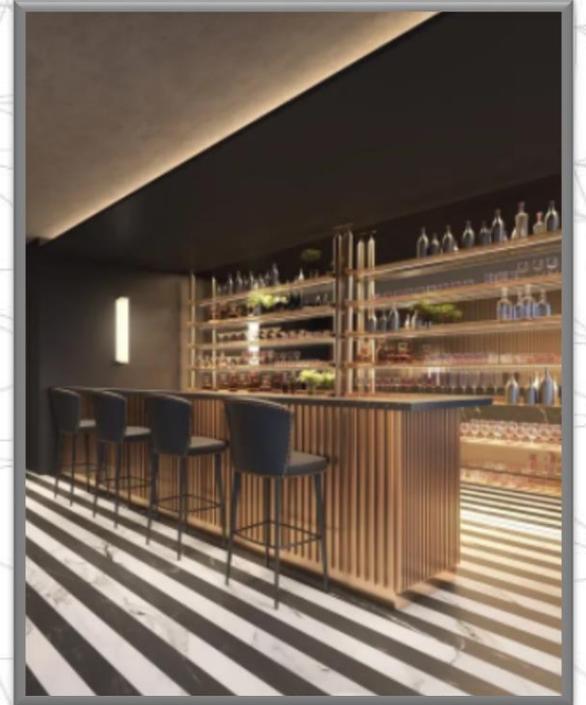
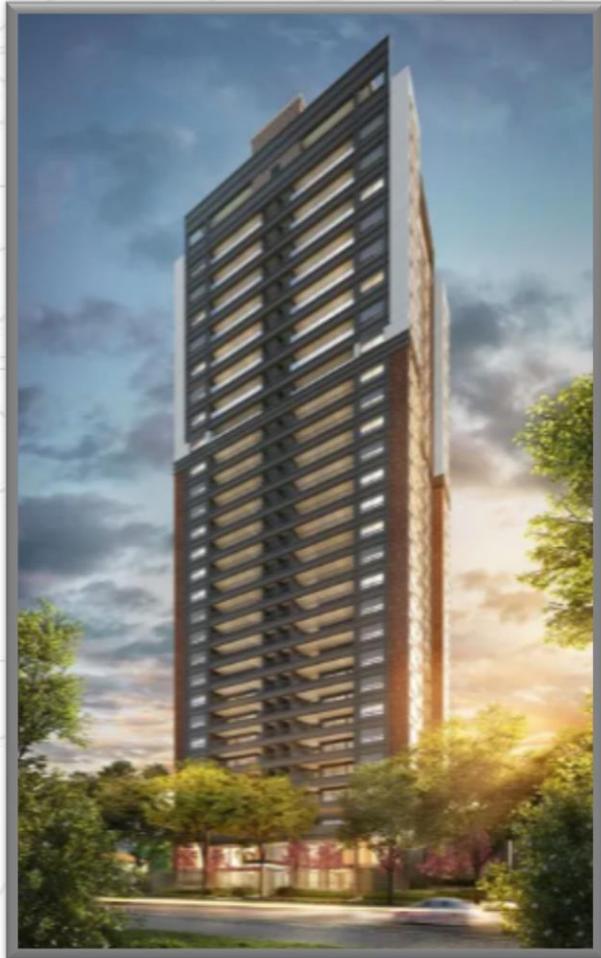


IBIRAPUERA BY YOO São Paulo (2018)

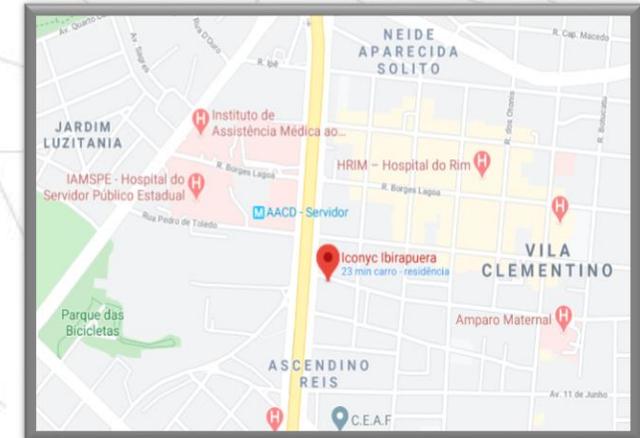
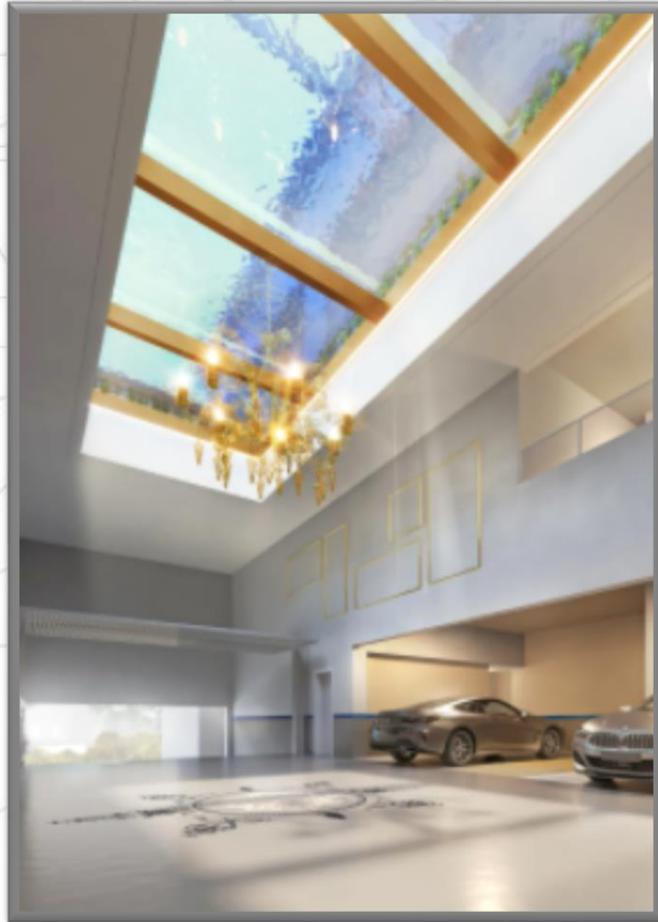


CYRELA
Relações com Investidores

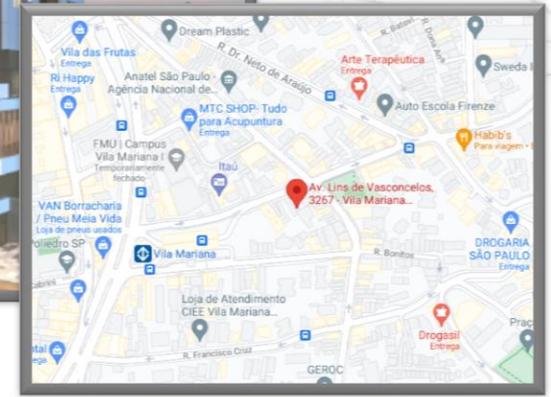
ICONYC São Paulo (2019)



ON THE PARC São Paulo (2020)



N.A.U São Paulo (2021)



CYRELA
Relações com Investidores

CONTATE RI

Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações

- Av. Brigadeiro Faria Lima, 3.600 – 12º andar
- São Paulo - SP – Brasil
- CEP 04538-132

Relações com Investidores

- Fone: (55 11) 4502-3153
- ri@cyrela.com.br
- <http://ri.cyrela.com.br/>

CYRE IBOVSPA B3 IMOB B3 IGCT B3 INDX B3 SMLL B3 IGC B3
B3 LISTED NM IBRX50 B3 ICON B3 IBRA B3 IVBX B3 IDIV B3 ITAG B3

Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Cyrela Brazil Realty. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Cyrela Brazil Realty em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Cyrela Brazil Realty e estão, portanto, sujeitas a mudança sem aviso prévio.