

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados da Cyrela Brazil Realty S.A., referente aos resultados do 1T25.

Estão presentes hoje conosco Raphael Horn, CEO, e Miguel Mickelberg, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a conferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*. Adicionalmente, para aqueles que desejam acessar a apresentação em inglês, a mesma pode ser encontrada no site de Relações com Investidores da Companhia ri.cyrela.com.br.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A e digite o seu nome e a Companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela, e então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência relativas às perspectivas de negócios da Cyrela, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais, podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a teleconferência de resultados do 1T25, passo a palavra para o Raphael Horn, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Raphael, o Sr. pode prosseguir com a apresentação.

Raphael Horn:

Bom dia a todos. Iniciamos o ano de 2025 em meio a um ambiente global de incertezas. Os desdobramentos geopolíticos recentes adicionaram volatilidade ao cenário econômico internacional. No Brasil, o ambiente permanece desafiador, com taxas de juros em patamar elevado e restritivo, exigindo maior prudência e seletividade por parte dos agentes econômicos.

Inserida nesse contexto, a Cyrela apresentou um desempenho positivo no 1T, com evolução nas principais métricas operacionais em relação ao mesmo período de 2024. Lançamos 18 empreendimentos no trimestre, com um VGV de 3,4 bilhões, representando um crescimento de 183% em relação ao 1T24. As vendas totalizaram 2,1 bilhões, aumento de 34% no 1T24. A velocidade de vendas se manteve em um patamar saudável de 52%, ratificando a boa aceitação dos clientes pelos produtos da Cyrela.

No campo financeiro, registramos neste trimestre receita líquida de 2 bilhões, margem bruta de 32,5 e lucro líquido de 328 milhões, sendo que todas as métricas de indicadores apresentaram um crescimento em relação ao mesmo período de 2024.

O ROE dos últimos 12 meses foi de 20,9%, refletindo a continuidade da trajetória de crescimento com rentabilidade e geração de valor para os nossos acionistas. Mesmo com o

aumento do tamanho das operações, a Companhia obteve geração de caixa positiva de 71 milhões, reduzindo o seu índice de endividamento líquido em relação ao patrimônio líquido para 9,3.

Dessa forma, a Cyrela ratifica a solidez de sua estrutura de capital e reforça seu compromisso com a manutenção desse índice em níveis saudáveis. Seguimos acompanhando atentamente a evolução do cenário. A Cyrela seguirá comprometida com a jornada do cliente, desenvolvendo empreendimentos que ofereçam experiências únicas e de alto valor para o nosso público.

Agradecemos profundamente o relacionamento construído por nossos clientes, acionistas e parceiros, que tornam possível a nossa trajetória de resultados sustentáveis. Agora, vamos comentar o nosso resultado operacional.

Miguel Mickelberg:

Obrigado, Rapha. Bom dia a todo mundo. Neste primeiro slide, nós falamos um pouco sobre os lançamentos. No trimestre nós tivemos 18 lançamentos. O VGV no percentual Cyrela e sem permuta foi de 3,4 bilhões, o que é um crescimento de 183% em relação ao 1T24, uma queda de 31% em relação ao 4T24.

No slide 5, nós damos destaque para o projeto Coupé Tower, lançado no Rio de Janeiro, com grande sucesso nesse 1T.

Bom, falando de vendas agora no slide 6. As vendas do trimestre no percentual Cyrela, e também excluindo permutas, foram de 2,1 bilhões. É um crescimento de 34% na comparação com o 1T24 e uma queda de 40% em relação ao 4T24.

Falando agora de velocidade de vendas, o nosso VSO dos últimos 12 meses foi de 52,6%. Nós vemos também no gráfico à direita a evolução das vendas por safra de lançamentos, e vemos que os lançamentos do 1T foram 33% vendidos, nesse 1T de lançamento.

Bom, no slide 8, nós falamos de estoques. O estoque a valor de mercado no percentual Cyrela foi de 9,3 bilhões. E olhando no gráfico abaixo, nós vemos a composição do nosso estoque na visão 100%. Ele finalizou o ano passado em 10,5 bilhões e subiu 18% para 12,4 bilhões no final do 1T deste ano.

Falando agora do estoque pronto. O estoque pronto no final do período foi de 1,5 bilhão, 1,3 bilhão no percentual Cyrela. Teve um crescimento na visão 100% de 2%, de 1,515 bilhão para 1,540 bilhão aproximadamente no final do trimestre.

Falando agora das entregas. Nesse trimestre nós entregamos seis projetos. O VGV total de entrega foi de R\$700 milhões, muito semelhante ao 1T24, e uma queda grande em relação ao 4T24, onde nós entregamos 2,3 bilhões. Então uma redução de 70% aqui na comparação.

Bom, agora entramos nos resultados financeiros, começando falando de receita, lucro bruto e margem bruta. A nossa receita no trimestre foi 1,9 bilhão. É um crescimento de 24% na comparação com a receita do 1T24, e uma queda de 22% na comparação com a receita do 4T24. O lucro bruto foi de 634 milhões, com uma margem bruta de 32,5, que é 1,1p.p. acima da margem do 1T24 e 60 bps, 0,6p.p. acima da margem do 4T24.

Falando agora de lucro líquido e de rentabilidade, o lucro líquido do trimestre foi 328 milhões. É um crescimento de 23% na comparação com o 1T24, e uma queda de 34% na comparação com o 4T24. Já o nosso ROE, o nosso *return on equity*, que é medido considerando o lucro

líquido dos últimos 12 meses dividido pelo PL médio desse período, foi de 20,9%, que é igual ao que nós tínhamos divulgado no 4T24.

Falando agora de liquidez e endividamento, no slide 14, a nossa alavancagem, que é medida pela dívida líquida dividida pelo nosso patrimônio líquido, foi de 9,3% no período e isso representa 5,9 bilhões de dívida bruta, com uma posição de caixa de 5 bilhões. Então, endividamento líquido de R\$917 milhões. Vale destacar que da nossa dívida, 86% dela é de longo prazo, acima de 12 meses.

Falando agora da geração de caixa, nós tivemos uma geração de caixa positiva no trimestre de R\$71 milhões. Ela se compara com R\$130 milhões no primeiro 1T24 e com R\$61 milhões no 4T24.

Com isso, nós encerramos aqui a apresentação dos slides e agora vamos para as perguntas e respostas. Obrigado a todos.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Oi, bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas aqui. A primeira, se vocês poderiam comentar um pouco como é que está sendo a performance de vendas agora no 2T. No 1T vocês tiveram lançamentos e vendas bem fortes. Eu queria entender um pouco se, enfim, estão vendo algum tipo de desaceleração de vendas ou se vocês continuam indo bem, tanto em estoque quanto em lançamento nesses dois meses do 2T.

E a minha segunda pergunta é quase que um *follow up* disso. Como é que vocês estão de expectativa de lançamentos para 2025? Quando vocês olham, talvez, tanto a Companhia quanto os concorrentes, o *pipeline* que vocês têm, se ainda é vamos dizer, uma expectativa de crescer lançamentos em relação a 2024. Se de alguma maneira vocês estão começando a rever isso, sendo um pouco mais cautelosos ou não. Enfim, entender um pouco a expectativa de lançamentos para o ano. Obrigado, bom dia.

Raphael Horn:

Camba, tudo bem? É o Rapha falando. Isso aqui é futurologia, mas eu acho que nós vamos lançar toda a nossa grade para esse ano. E isso significa um crescimento em relação ao ano passado. Eu acho que o nosso cenário base é esse.

Eu acho que nós vamos seguir esse cronograma. E tudo indica que as condições são boas para isso. Ou seja, o mercado é sempre difícil, o mercado é sempre duro, os juros estão altos, etc., mas até na verdade, com um mercado mais duro nós gostamos de operar.

Às vezes é até mais fácil. Às vezes é um contexto mais desafiador, um Cyrela às vezes é mais reconhecido. A qualidade que nós temos no cliente, nossa força de vendas. Então, em um mercado até mais difícil acho que nós conseguimos nos destacar mais.

Então, eu diria que o cenário base é que nós vamos lançar o que nós prevíamos. Isso que eu acredito. Obviamente, nós podemos mudar de ideia. E se mudar, nós mudamos de ideia e cortamos lançamento, mas eu não acho que isso é o que vai acontecer.

O 2T está indo bem. Não vamos aqui entrar no micro de um lançamento ou outro, mas no macro, de novo, eu acho que as condições são compatíveis com o nosso *pipeline* de lançamentos do ano, e eu sigo moderadamente animado para fazer isso acontecer. Se eu te falar que eu tenho 1,000% de certeza que isso vai acontecer eu estou mentindo. Mas esse no meu cenário base, o cenário base da Empresa, eu acredito com uma boa razoabilidade que isso vai acontecer.

Mas, de novo, nós somos bastante flexíveis. Nós não temos *guidance* para nada. A Companhia é Companhia de donos, todo mundo aqui, os acionistas e nós somos donos da Companhia. O que for melhor para a Companhia, nós vamos fazer. E se nós acharmos que é para cortar, nós cortamos. Mas eu não acho que esse é o cenário.

André Mazini, Citibank:

Oi, Rapha e Miguel. Obrigado pelo *call*. Duas perguntas também. A primeira é sobre os terrenos que vocês têm comprado do grupo Safra. Nós sabemos que não tem nenhum tipo de exclusividade, mas já são, talvez, o terceiro terreno bem grande, um terreno *high profile* que vocês compraram deles, pensando no Jockey, no Bela Cintra e agora no Rebouças da Joaquim Antunes.

Então, nós poderíamos esperar mais terrenos vindo dessa parceria para frente, dado que são terrenos que até agora têm funcionado muito bem em termos de lançamento? Essa é a primeira.

E a segunda é sobre repasse de cliente para banco com esses juros bem mais altos. Se os clientes estão tendo mais dificuldade de serem repassados, em pegar um *launch value* mais alto, ou então um *launch value* que todo mundo quer baixar, dado que os juros estão, enfim, talvez em um platô agora, mas em um nível muito alto. Obrigado.

Raphael Horn:

André, tudo bem? Acho que parcerias específicas, seja de terreno, sejam parcerias comerciais, acho que não é o local para nós ficarmos debatendo. Temos uma ótima relação com o grupo e vamos ver., Mas, de novo, não tem nada para ficar aqui fofocando em praça pública.

Sobre a segunda resposta, o Miguel vai falar.

Miguel Mickelberg:

Bom dia, André. Com relação a repasses, o comportamento do 1T foi saudável. Nós não tivemos aumento de distratos. De fato, o time de repasse tem reportado que tem levado mais tempo, os clientes têm olhado mais opções, mais bancos, porque a taxa, de fato, subiu bastante.

Em relação ao nível de LTV, nós vimos ligeiras reduções dos projetos que foram repassados, LTVs um pouco mais baixos. Nós continuamos em um nível bem abaixo da nossa tabela de vendas. É um nível que agora ficou, nesse trimestre específico, abaixo de 50% de LTV. No ano passado, na média, foi 55% do LTV das unidades repassadas. Então, continua bastante saudável.

Não é porque o cliente, especificamente, está tendo que pagar mais na hora do repasse para conseguir repassar, é porque, de fato, os clientes enxergam a oportunidade de antecipar valores quando eles compram ou após a compra. Então, eles chegam no momento do repasse com um valor de dívida muito inferior ao valor da unidade e ao que nós prevíamos na tabela.

Então, isso é o que faz, acho que reflete uma carteira saudável de clientes que nós temos. Continuamos acreditando que, para o ano, nós vamos conseguir manter essa performance que nós temos tido nos repasses.

Fanny Oreng, Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, uma pergunta com relação ao comportamento de custos. Como é que vocês estão vendo a tendência de custos, material, serviços em geral? Também queria ver se vocês já têm uma noção de quanto vai fechar o dissídio para a cidade de São Paulo. Se eu não me engano, é em maio que fecha esse dissídio. Então, essa seria a primeira pergunta.

Segundo, com relação ao impacto de AVP. Vocês podiam dividir conosco quanto foi o impacto de AVP este trimestre e o que vocês estão vendo, para frente, em termos de impacto de AVP? Seriam essas minhas perguntas. Obrigada.

Miguel Mickelberg:

Legal, Fanny. Obrigado pelas perguntas. Em primeiro lugar, com relação ao cenário de custos, mão de obra, nós já sabemos, é uma dificuldade crônica que nós temos, mas nós temos conseguido navegar bem. Eu acho que com o tempo, acho que a parte mais aguda dessa dificuldade já passou, e nós temos conseguido navegar bem.

Nós não temos visto desvios nas obras causados pela situação de mão de obra. Nós temos conseguido, já ajustamos a nossa produtividade, temos conseguido manter os nossos patamares de custo e de prazo atualmente.

Com relação à parte materiais, nós tivemos uma certa apreciação no câmbio neste trimestre, acho que isso ajuda a evitar a pressão em materiais. Então, nós também não estamos vendo.

Com relação ao dissídio, o dissídio ainda não está fechado. O INPC dos últimos 12 meses, que é sempre o balizador, foi 5,3%. E eu acredito que esse ano o dissídio deve ficar um pouco acima desse 5,3%, em função deste cenário de mão de obra que nós comentamos. Mas ainda não tem nenhuma formalização, não está fechado ainda. Os dois sindicatos, o dos trabalhadores e patronal, ainda estão discutindo.

Com relação ao AVP, nesse trimestre o que transitou em resultado foi R\$28 milhões, que causou impacto de aproximadamente 100 bps na margem. No trimestre passado, nós tínhamos dito que o impacto foi de 190 bps na margem bruta. E nós também falamos no *call* que os sete trimestres de janeiro de 2023 até setembro de 2024 tiveram impacto médio de AVP de 40 bps na margem bruta.

Olhando para frente, é muito difícil prever, porque são dois fatores basicamente. É o crescimento da carteira de recebíveis e é a NTN-B, basicamente, que tem sido há muito tempo a taxa de desconto que nós utilizamos. Quanto à NTN-B, obviamente não vou arriscar fazer uma previsão.

Com relação à carteira, eu acho que como nós temos essa possibilidade de crescer lançamentos no ano, ela pode crescer um pouco. Mas eu diria que esse 40 bps, que foi essa média que nós falamos, provavelmente não deveria fugir tanto, claro, podendo ter volatilidade a cada trimestre.

Pedro Lobato, Bradesco:

Bom dia, Rapha e Miguel. Obrigado pelo espaço. Duas perguntas aqui. A primeira, eu queria entender a cabeça de vocês em relação à Faixa 4. Vocês entendem que os projetos que já estão no *pipe* da Vivaz estão elegíveis a ter algum ganho de preço, sem ter que ter alguma grande mudança, enfim, alguma reaprovação, uma mudança muito grande no projeto? O Faixa 4 pode ser um *upside* de preço e eventualmente margem para a Vivaz?

E a segunda pergunta, olhando para a linha de equivalência. Eu acho que ficou bem interessante a tabela agora que vocês abriram no trimestre. Quando nós olhamos nessa linha de outros projetos e sociedades, teve uma queda bem relevante ano contra ano.

Dado que essa linha está bem relevante no resultado da Companhia, eu queria entender se, enfim, tem projetos no *pipe* que a Cyrela só está na sociedade como minoritária, e essa linha pode voltar a crescer com um pouco mais de força, ou se essa deve ser a tendência, pensando no ano. Obrigado.

Miguel Mickelberg:

Bom dia, Pedro. Obrigado pelas perguntas. Com relação ao Faixa 4, nós achamos, sim, que é uma notícia bem positiva, melhora bastante o *affordability* do cliente, tanto por conta da redução da taxa de juros quanto por conta da utilização da Price. Então, para os clientes que estão enquadrados nessa faixa, o impacto é bem positivo em termos do poder de compra.

Nós temos que sempre lembrar que em São Paulo nós temos as restrições de zoneamento, que reduzem bastante o universo de unidades onde nós podemos ter esse benefício, mas com certeza é positivo. Nós não temos qualquer quantificação desse impacto, mas nós achamos que é uma notícia que com certeza ajuda o segmento.

Com relação à equivalência patrimonial. Obrigado, que bom vocês gostaram da tabela. Na verdade, o 1T24 é que estava mais atípico ali, estava bem mais alto do que o histórico dessa linha. São dois principais efeitos. Um, é a nossa JV da SKR que tinha tido um resultado mais extraordinário ali, não recorrente naquele 1T. Em segundo, projetos em parceria que nós temos em Goiânia com uma empresa local, que também tinham tido um resultado ali maior.

Mas o esperado acho que é mais para o nível que nós vimos no 1T, no 4T. É claro que quando nós lançamos projetos grandes com equivalência patrimonial, já aconteceram alguns casos. Ou quando o sócio lança, nós podemos ter variação maior nessa linha. Então ela tem volatilidade, mas o mais atípico era o 1T do ano passado e não o trimestre desse ano.

Rafael Rehder, Safra:

Pessoal, obrigado aqui pelo espaço. A primeira pergunta, eu queria pegar até um *follow up* nessa questão do Faixa 4 do Vivaz. Entender mais com vocês, agora com as condições do Minha Casa Minha Vida que estão muito positivas, se vocês pensam em até alterar talvez um pouco o mix de lançamentos, olhando para frente. Vocês têm falado bastante que Vivaz deve ficar perto de 1/3 dos lançamentos do ano, entender se poderia ter algum *upside* para esse número.

E a segunda pergunta, só queria pegar uma atualização no que vocês estão vendo de entregas agora para 2025, e como isso deve convergir para a geração de caixa para o ano. Obrigado.

Miguel Mickelberg:

Bom dia, Rafael. Obrigado pelas perguntas. Primeiro com relação ao Minha Casa Minha Vida, não muda a nossa estratégia. Nós gostamos de crescer devagar. Então nós devemos, sim, ter um crescimento esse ano. Nós sinalizamos que o Minha Casa Minha Vida vai representar um volume que deve ser próximo a 30% do ano. Isso já é um crescimento importante.

E nós vamos passo a passo aqui. Mas sim, nós também estamos bastante animados com o segmento e com a Vivaz. A Vivaz tem um time muito bom e está fazendo um excelente trabalho aqui.

Com relação às entregas, esse ano nós vamos, sim, ter um crescimento grande nas entregas em relação ao ano passado. Isso pode eventualmente ajudar na geração de caixa. Até por isso, nós mencionamos no último *call* principalmente, que nós temos uma estimativa de que para o ano nós temos geração de caixa.

Agora, nesse 2T, nós estamos tendo mais desembolsos com terrenos. Então deu uma acelerada. E vamos ver como termina esse trimestre, para poder dar uma previsão um pouco melhor no fechamento do 2T. No próximo *call*, talvez nós já tenhamos mais visibilidade quanto a isso.

Rafael Rehder:

Está ótimo, Miguel. Se eu puder fazer um *follow up*. Como está o LTV da carteira para o ano?

Miguel Mickelberg:

O LTV da carteira do ano está parecido com aquele mais ou menos 50%.

Tainan Costa, UBS:

Bom dia, pessoal. Eu queria começar explorando aqui o tema de provisão. Vocês provisionaram nesse trimestre quase o mesmo montante que foi provisionado no ano passado. Claro que se nós olharmos no 1T24, ele concentrou a maior parte disso.

Então a minha primeira pergunta é entender o efeito sazonal aqui, se nós sempre deveríamos esperar um 1T mais forte, o porquê disso. E na sequência, ver se teve algo mais estrutural nessa linha de provisão, se tem alguma mudança contábil. O que nós conseguimos esperar para frente?

E paralelamente, nas linhas de outros resultados nos investimentos e outras despesas operacionais, eu queria entender o porquê. Ela veio também um pouco maior do que estava vindo nestes últimos trimestres. Claro que em um passado recente ele teve Cury, que acabou influenciando positivamente nessas linhas. Mas também entender se teve algo pontual. E olhando para frente, esse nível que nós vimos nessas duas linhas deveria ser o recorrente? Obrigado, pessoal.

Miguel Mickelberg:

Bom dia, Tainan. Com relação às provisões, você está se referindo às indenizações?

Tainan Costa:

Não, provisão de distrato.

Miguel Mickelberg:

Perfeito. Provisão de distrato. Sim, a provisão de distrato esse ano foi um pouco maior no 1T. Nós costumamos revisar sempre que nós fazemos os PAs do trimestre. E aí nós fizemos essa revisão. Esse ano, como eu falei na pergunta anterior, nós temos um volume grande de entregas, e nós colocamos para caso a caso o que nós estamos vendo na carteira. Esse ano foi um pouco maior.

De fato, o 1T tem essa sazonalidade, sim, por causa dessa revisão que nós fazemos, o planejamento, que nós paramos de olhar para uma média histórica em cada produto e olhamos para a carteira especificamente. E esse ano teve esse crescimento. Além disso, também teve por conta de lançamentos. Os lançamentos também nós fazemos a provisão para distrato.

Com relação a sua segunda pergunta, dos outros resultados de investimento. Nessa linha, nesse trimestre, nós tivemos amortização de ágio, principalmente relacionado à evolução da obra do Éden. Do nosso projeto Éden, nós temos um ágio registrado por conta do formato de aquisição desse terreno. E aí, conforme a obra evolui, nós vamos ter, sim, um ágio que dá essa linha um pouco negativa.

E o outro grande efeito, que na verdade é o maior na comparação com o 1T do ano passado, é que nós não tivemos venda de ações de Cury. No trimestre passado, nós tínhamos tido 30 milhões aproximadamente de resultado positivo por venda de ações de Cury nessa linha.

Carla Graça, Bank of America:

Bom dia, pessoal. Muito obrigada pela oportunidade de fazer uma pergunta. Eu tenho duas do meu lado. Eu queria saber se vocês podem comentar um pouco como vocês estão vendo a concorrência por terrenos. Nós estamos vendo alguns concorrentes acelerando lançamentos. Vocês estão vendo algum impacto nessa frente?

E também a minha segunda pergunta é sobre as despesas de vendas que subiram no trimestre. Eles estão representando agora quase 7% das vendas versus 4% no trimestre anterior. Vocês podem dar uma cor se teve algum efeito pontual ou se esse efeito está mais relacionado ao aumento de lançamentos mesmo? Obrigada.

Raphael Horn:

Oi, Carla. Tudo bem? Acho que a concorrência por terrenos já esteve pior. A concorrência por terrenos, ou ela está muito forte ou ela está razoável. Eu diria que ela está razoável. Quando está muito forte é ruim.

Quando começa o *boom*, começa a ter muito IPO, começa a entrar fundo estrangeiro, é pior, todo mundo está bidando todos terrenos. Agora acho que está razoável e é um cenário que dá para operar bem.

Miguel Mickelberg:

Carla, tudo bom? Miguel aqui. Com relação às despesas comerciais, é normal nós termos no 1T um volume um pouco maior. O que acontece normalmente é que nós temos bastante lançamento no 4T, e aí nós acabamos tendo mais despesas com estandes, eventualmente algumas baixas também. Então o número da despesa comercial do 1T costuma ser mais alto do que a proporção de vendas. Esse efeito acontece em vários 1Ts.

No ano passado, a despesa comercial sobre a receita líquida ficou bem próxima a 10%, que foi o número deste trimestre. E aí o 4T foi 4. No final do ano, ficamos em aproximadamente 8% de despesas comerciais sobre a receita líquida. Eu acho que nesse ano nós devemos ficar em um patamar parecido. Então acho que é mais uma questão de sazonalidade do que alguma mudança mais específica.

Mariangela Castro, Itaú BBA:

Bom dia, pessoal. Obrigada pela apresentação. Eu queria pedir para vocês explorarem um pouco a queda de receita líquida, que nós vimos nesse trimestre. Foi relacionado a um avanço de POC de algum projeto específico, ou alguma justificativa específica nesse sentido, ou apenas a evolução de obra?

E como vocês pensam em crescer essa receita líquida nos próximos trimestres até o final do ano? Qual é a cabeça de vocês para a evolução desse indicador?

Miguel Mickelberg:

Bom dia, Mariangela. Miguel aqui. Na verdade, o POC deste trimestre, a usinagem de obras, foi bem positivo. Foi o nosso maior valor histórico em um trimestre. Se você olhar a receita líquida do 1T que já tinha sido 1,5 bilhão para desse trimestre, quase toda a diferença é aumento de usinagem.

E aí a queda desse trimestre comparada com o 4T do ano passado está muito nos reconhecimentos de lançamento. Nós tivemos muito reconhecimento de lançamento no 4T, porque foi um trimestre muito forte de lançamentos.

Agora, tentando olhar um pouco para frente, se nós olhamos nos últimos 12 meses, as nossas vendas, que vão ser reconhecidas via consolidação, foram 10,6 bilhões, e a nossa receita contábil reconhecida nos últimos 12 meses foi de 8,4 bilhões. Por que tem essa diferença? Porque nós crescemos bastante lançamento, então o nosso POC médio acabou caindo. Então é um sintoma, entre aspas, do crescimento que nós tivemos.

Com o tempo, naturalmente a receita vai crescer. Você pode ver que a nossa linha de receita a apropriar cresceu mais de 2 bilhões em 12 meses, na comparação do 1T24 com agora. E é basicamente isso. Nós fizemos um volume grande de vendas, um volume grande de lançamentos, e essa receita ainda não fluiu para o resultado, vai acontecer ao longo do ano.

Então, dentro do trimestre, nós entendemos que a receita está bem em linha com o que seria esperado. Tem, de fato, essa provisão para distratos de R\$113 milhões, que foi um pouco mais alta que o normal, e reduz um pouco a receita líquida do trimestre.

Essa é uma conta que os 113 milhões não é o impacto na DRE. O impacto na DRE foi 31 milhões, mas tem esses 113 milhões que transitam na receita, e depois tem a parte do custo que volta para o estoque. Então, isso reduziu um pouco a receita. Tirando isso, ela está bastante em linha com o que nós esperávamos.

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade aqui. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, eu queria perguntar sobre a Cashme. Vocês destacaram aqui que foi uma parte importante de seus resultados financeiros. Acho que foi, basicamente a maioria, 58 milhões e 59.

Então, eu queria entender se o destaque foi para alguma coisa em particular. A Cashme está performando melhor do que o esperado? E o que vocês esperam para a Cashme nos próximos 12, 18 meses?

E a segunda pergunta é sobre a ROE. ROE, vocês destacaram que chegou a 20,9% usando os últimos 12 meses, mas para o trimestre estava em 14%. Então, o que queria entender é: quando vocês pensam sobre esse número de ROE, vocês acreditam que essa tendência de 20% é a tendência que deveria continuar até o final de 2025? Seria isso. Obrigado.

Raphael Horn:

Jorel, tudo bem? A Cashme está em linha. O lucro da Cashme, mais ou menos, é de uns R\$100 milhões por ano e está em linha para fazer isso. Então, não é que não tenha um grande crescimento, deve ser por aí. De novo, é um mercado pequeno, é um mercado de nicho.

Não estamos prevendo dobrar o lucro da Cashme no curto prazo. Dá para crescer 10% ao ano, alguma coisa assim, 10, 15, mas não é para se esperar grandes crescimentos ali. É uma ROE de uns 17, 18 para esse ano e uns 100 milhões de lucro da Cashme.

Sobre a ROE da Cyrela, Jorel, nós torcemos e trabalhamos para que dê esses 20, mais ou menos. Eu acho que se nós mantivermos o nosso *pipeline* de lançamentos e vendermos de acordo com o que nós esperamos, acho que o patamar deve ser por aí. Não é para ser perto dos 14, 15, é para ser perto dos 20.

Mas, de novo, precisamos girar o ano todo, precisamos lançar, precisamos vender e ver o que acontece. Mas nós chegamos lá nesse patamar dos 18, 19 e queremos ficar por aí. Não queremos voltar para os 15, mas de novo, vamos fazer o que nós podemos. Se nós lançarmos e vendermos bem, acho que nós chegamos lá.

Marcelo Motta, JP Morgan:

Bom dia, obrigado. Dois pontos. O primeiro, quão melhor vocês acham que a baixa renda pode ficar no Brasil? Nós viemos de uma série de anúncios muito bons, como já foram comentados, mas só para entender se vocês acham que tem mais muita coisa boa para vir ou não, ou talvez nós já estejamos no melhor momento em termos de *new flow* para esse setor.

E o segundo ponto, o Miguel até tocou nesse assunto da questão de mão de obra, de vocês estarem com tudo em dia, mas só entender aqui se esse é um em dia dentro daquele prazo dos seis meses que está no contrato para entrega, ou se vocês não estão nem chegando a usar esses seis meses. Como é que está essa produtividade do trabalho? Obrigado.

Raphael Horn:

Motta, tudo bem? Você pergunta se está no melhor momento da baixa renda. Isso aí pergunta para os *players* só de baixa renda, que eles sabem melhor do que nós. Nós somos pequenos na baixa renda, estamos crescendo pouco a pouco.

Nós achamos que é um muito bom mercado, mas se vai piorar um pouco, vai melhorar um pouco, acho que para nós, nós estamos aí pelo médio e longo prazo, não sei se muda alguma coisa. Nós gostamos do MAP, gostamos da Living, gostamos da baixa renda e pouco a pouco vamos crescendo nesse segmento. Então, não sei, acho que está bastante bom e deve continuar bom, eu acho.

A segunda pergunta é sobre mão de obra. Nós não estamos usando os seis meses, obviamente que um prédio ou outro, eventualmente pode até usar, mas acho que a nossa média é bastante abaixo disso.

O Miguel disse aqui, mão de obra no Brasil é um problema crônico, e nós estamos acostumados a trabalhar com essa dor crônica e esse problema crônico. O nosso atraso médio é bem baixo e vai continuar sendo assim.

Ou seja, o problema crônico não é para usar os seis meses, o problema crônico é para não usar nada, que é o que nós pretendemos e nós achamos que está para fazer. De novo, o cenário mais difícil, inclusive de mão de obra, uma empresa com reputação, com empreiteiros

de longa data, etc., você consegue se qualificar melhor. Nós estamos bastante acostumados a trabalhar nesse contexto e não achamos que será caótico. Então, aqui é um cenário de dor crônica, mas muito controlado.

Igor Altero, XP:

Oi, pessoal. Bom dia. A minha primeira aqui é mais para entender como é que vocês estão vendo o financiamento à produção, dado a escassez de *funding* que nós estamos vendo na poupança, taxas subindo. Então, entender se vocês estão vendo, de fato, os bancos mais seletivos e até escolhendo *players* como a Cyrela nesse tipo de seleção. Esse é o primeiro ponto.

E o segundo é entender como vocês estão vendo a segunda fase do projeto do Jockey e a demanda. Obrigado.

Raphael Horn:

Igor, tudo bem? O projeto do Jockey foi muito acima da nossa expectativa, e estamos muito felizes com ele, com o resultado. Eu não vou ficar dando muito mix entre quanto é da primeira torre e quanto é da segunda torre, mas a soma dos dois é bastante acima do que nós esperávamos. Estamos muito animados, felizes e satisfeitos com o desempenho do conjunto.

Miguel Mickelberg:

Igor, tudo bem? Miguel aqui para falar a respeito do financiamento à produção. De fato, as taxas para o financiamento da produção subiram muito a partir do início deste ano. Nós vimos mais bancos mudando ali a estratégia e priorizando mais o PF em detrimento do PJ.

Eu acredito que, de fato, a Cyrela por ter uma combinação, letra A de um risco de crédito bastante melhor do que a maioria dos competidores, e letra B, uma performance dos projetos na média também bastante acima da competição, eu acho que nós estamos muito bem posicionados para termos sempre as melhores condições que o mercado vai oferecer. E isso pode ser um fator positivo para nós do ponto de vista de competição. Mas, com certeza, as taxas subiram e isso, no tempo, vai ter um impacto de resultado para nós.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Rafael Horn para as considerações finais.

Raphael Horn:

Obrigado a todos por assistirem o *call*. E vamos trabalhar duro para ver se nós conseguimos ter um ano bastante bom, igual que foi em 2024. Obrigado e até breve.

Operadora:

A conferência de resultados da Cyrela está encerrada. Em caso de dúvidas, enviar a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail ri@cyrela.com.br. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

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