

Operador:

Bom dia a todos, e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 1T26 da Even.

Destaco que, àqueles que precisarem de tradução simultânea, temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão 'Interpretation' através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em 'Mute Original Áudio'.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, ri.even.com.br, onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados. É possível fazer download da apresentação também no ícone de chat, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A, ou 'levantar a mão', na parte inferior de sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Even constituem-se crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em 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, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Even e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Hoje contamos com as presenças dos executivos da Companhia, Sr. Marcelo Dzik, CFO, e Sr. Marcio Moraes, CEO.

Passarei a palavra ao Sr. Marcelo Dzik.

Marcelo Dzik:

Bom dia a todos. É com satisfação que apresentamos os resultados da Even no 1T26. Começamos pelos principais indicadores do período.

As vendas líquidas de estoque totalizaram 252 milhões de reais, 3% acima na comparação anual, em um trimestre sem lançamentos. Entregamos no trimestre um empreendimento, totalizando o VGV de R\$468 milhões, 45% superior em relação ao 1T25. Adquirimos quatro terrenos em localizações nobres de São Paulo no trimestre, somando um land bank de R\$5,6 bilhões no percentual Even ao fim do período.

Sobre os indicadores financeiros, o lucro bruto do período foi de R\$85 milhões, configurando margem bruta ajustada de 35,6%, que representa uma importante

evolução de 6,2 p.p. na comparação anual. As margens REF e de estoque são 38,7% e 33,1%, respectivamente.

O lucro líquido abrangente, isto é, quando considerados os efeitos da venda de participações societárias em SPEs controladas, foi de R\$47 milhões no trimestre. A seguir, apresentamos a conciliação deste número.

O lucro líquido consolidado da Even foi de R\$33 milhões no trimestre. Quando considerado o resultado de R\$14 milhões, referente à alienação de participação societária em SPE controlada, o qual é reconhecido diretamente na variação do PL e não é transitado no DRE, o lucro líquido abrangente da Even no período foi de R\$47 milhões. Consideramos o valor no resultado do trimestre por se tratar de ganho com efeito caixa ou acionista.

No próximo slide, apresentamos o histórico de lucro líquido da operação em São Paulo nos últimos 13 trimestres. Observamos consistência na geração de lucro trimestre a trimestre e elevação do patamar de rentabilidade, impulsionados especialmente pela recuperação gradual das margens e pelos ganhos de eficácia operacional e de alocação de capital.

Para o próximo trimestre, estamos preparando dois projetos de alto padrão em localizações nobres do bairro do Itaim, o Renato410 e o Janô via RFM, com VGV aproximado no percentual Even de R\$231 milhões e R\$159 milhões, respectivamente.

Agora apresentamos a performance de vendas. O volume de vendas líquidas de estoque no trimestre foi de R\$252 milhões, com VSO consolidada de 7%. Sobre os distratos, encerramos o trimestre com R\$43 milhões. Continuamos com a carteira de recebíveis bastante saudável e cada vez mais concentrada em empreendimentos de alto padrão.

Passando para o slide seguinte, entregamos no trimestre o projeto Mairin Ibirapuera, que conta com três fases e representa R\$468 milhões em VGV e 529 unidades no total. A seguir, algumas imagens que destacam a qualidade da nossa entrega.

Fechamos o período com estoque de R\$3,3 bilhões, composto majoritariamente dos segmentos de alto padrão e luxo, produtos bem localizados e de alta liquidez. Destaque para o nosso estoque concluído, que representa apenas 9,2% do volume total, sendo que, do estoque em construção, 62% têm entrega programada para 2029 em diante.

Os empreendimentos a serem entregues em 2026 encontravam-se 80% vendidos no final do 1T, como podemos observar no gráfico do canto inferior direito do slide, junto à abertura dos percentuais vendidos por ano de entrega.

Compramos quatro terrenos neste trimestre, com VGV potencial de R\$2,1 bilhões, sendo R\$1,3 bilhão na participação Even. Nosso banco de terrenos totaliza VGV de R\$5,6 bilhões, localizados majoritariamente em bairros nobres da Zona Sul e Oeste da cidade de São Paulo, concentrados nos segmentos de alto padrão ao luxo.

No próximo slide, apresentamos nossa sólida estrutura de capital. Encerramos o período com R\$924 milhões em caixa, a dívida líquida totalizou R\$571 milhões, o que representa 25% do PL da Companhia. Neste trimestre, a queima de caixa operacional foi de R\$56 milhões.

Com isso, passo agora a palavra ao presidente da Even, Marcio Moraes.

Marcio Moraes:

Bom dia a todos. É uma satisfação apresentar os resultados do 1T26, e agradeço a presença de investidores, analistas e colaboradores.

Nos últimos anos, concentramos nossa atuação no desenvolvimento de projetos de alto padrão em localizações nobres de São Paulo, e já colhemos os resultados dessa estratégia, evidenciados pelo desempenho consistente dos últimos três anos e pela evolução de margem e rentabilidade apresentadas pelo Dzik.

O início de 2026 foi marcado por desafios relevantes: pressão de custos decorrente do conflito do Irã, juros elevados, crédito restritivo. A Even está bem-preparada para esse cenário, com caixa robusto, disciplina financeira e uma construtora com mais de 40 anos de experiência. Nossa carteira de recebíveis indexada ao INCC, dá ordem de 1,5x o custo das obras a incorrer, oferece proteção significativa frente às variações de custo.

Neste trimestre, realizamos um volume expressivo de vendas, de estoque e adquirimos quatro terrenos nos desejados bairros de Pinheiros, Jardins e Vila Nova Conceição. Para o ano, preparamos lançamentos especiais de luxo com arquitetura de ponta. Seguimos em trajetória de evolução, com pipeline sólido e capacidade financeira e operacional para aproveitar as oportunidades do mercado.

Agradeço a presença de todos, e ficamos à disposição para as perguntas.

Gustavo Fabris, BTG:

Bom dia. Tenho dois pontos aqui do meu lado. O primeiro é mais para ver como vocês esperam o comportamento da margem bruta, olhando para frente. Acho que ainda temos uma contribuição menor dos projetos recentes, que provavelmente têm margem maior no resultado, mas enfim, pegar mesmo como vocês estão vendo a evolução da margem bruta ao longo do ano. Esse seria o primeiro ponto.

E o segundo, vocês têm feito um esforço grande, até passado durante a apresentação, de recomposição de land bank ao longo dos últimos trimestres. A minha dúvida é mais para pegar o que vocês têm visto dentro desse processo de compra de terreno em três frentes. Primeiro, em termos de disponibilidade de terrenos; segundo, de preço; e terceiro, de competição. Se vocês pudessem dar uma cor de como vocês têm sentido esses três pontos nesse processo de compra de terrenos, seria ótimo. Obrigado.

Marcelo Dzik:

Gustavo, obrigado pelas perguntas. Eu vou falar um pouco da primeira e depois o Marcio fala do land bank. Na margem bruta, temos visto, e temos falado isso desde 2023, uma reconstrução gradual, uma recomposição. A nossa margem tem crescido, obviamente, com oscilações de trimestre a trimestre por causa do mix, mas quando olhamos períodos mais longos, amostragens maiores, vemos uma tendência clara, e ela continua com essa tendência de crescimento.

Podemos ver isso claramente, temos dado destaque para a nossa margem REF, especialmente, e para a nossa margem de estoque, além dos novos lançamentos,

terrenos de alto padrão comprados em dinheiro, que estão no nosso land bank também com margens mais altas do que as praticadas hoje.

Então, para os próximos trimestres, respeitando essas oscilações de mix que eu falei, enxergamos ainda caminho para esse crescimento.

Marcio Moraes:

Gustavo, sobre land bank, nos três pontos aqui que você perguntou, a disponibilidade continua um pouco melhor agora, porque está tendo menos competição, já entrando na sua terceira pergunta. Eu acho que diminui o volume de aquisição de terrenos do mercado em si, os terrenos não estão tendo uma disputa.

Em alguns casos, temos rejeitado preços altos e, quando voltamos, os preços estão reduzindo um pouco, inclusive por diminuição de apetite do mercado. Eu acho que não está tendo muita disputa.

O formato de terreno em São Paulo sempre é muito difícil, sabemos, são várias casas para comprar, às vezes comprando prédios inteiros, mas estamos conseguindo desenvolver bons terrenos. Neste 1S, conseguimos fechar um lote bom de terrenos.

Luiz, Santander:

Bom dia. Eu queria perguntar também sobre banco de terreno. Vocês têm comprado bastantes terrenos já faz três trimestres, e eu queria entender do lado de vocês até que ponto vocês vão continuar comprando terreno, qual é a expectativa de tamanho para o land bank, e se isso muda, talvez, o que podemos esperar de nível de lançamento nesses próximos poucos anos, nos próximos dois, três anos.

E também, só um complemento, vimos que vocês compraram um terreno com preço médio de unidade ali na casa dos R\$350.000. Eu sei que é pequeno, mas só para entender o que é isso. Vocês pretendem entrar um pouco mais, colocar um pé em baixa renda, tentar entrar um pouco mais nesse segmento, ou é só o que vocês já têm hoje?

Marcio Moraes:

Luiz, em relação à compra de terreno e à continuidade de compra, sempre fazemos uma projeção de compra para dois a três anos de lançamento. Temos uma meta de R\$2 bilhões, R\$2,5 bilhões de lançamento no ano, e vamos adquirindo.

Não paramos de ver terreno. Os terrenos demoram para serem adquiridos, levamos quase um, dois anos para fechar os terrenos, então estamos vendo terrenos já para 2028. Então, em termos de tamanho de land bank, devemos manter um pouco do que já temos hoje, talvez crescer um pouco mais.

E em relação a esse detalhe que você falou de unidades menores, deve ser uma fase de um projeto nosso. Não temos intenção de pôr o pé nas faixas menores, muito menos Minha Casa Minha Vida, por enquanto. Não temos essa visão ainda. Isso deve estar acontecendo porque tem alguns terrenos que são grandes e que eu tenho fases de lançamento dos produtos menores que fazem parte do mesmo projeto.

Mas nossa intenção é manter na faixa em que estamos hoje, alto padrão e alto luxo, e ter um estoque de terreno para no mínimo dois, três anos.

Herman Lee, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pelo espaço de fazer uma pergunta. Só uma aqui do nosso lado. Eu queria entender um pouco como vocês têm visto o comportamento de clientes de vocês, mais especificamente o cliente de luxo, que tradicionalmente é menos sensível a juros, mas cada vez mais vemos um cenário macro mais desafiador. Então, só entender se vocês já estão observando algum alongamento no ciclo de decisão, ou se esse cliente continua mais resiliente, principalmente diante de um cenário que vocês estão com um pipe de lançamentos bem interessantes no alto padrão. Só para entender um pouco de como está a cabeça do consumidor. Obrigado.

Marcio Moraes:

Herman, o cliente de alto padrão tem a sazonalidade. Você vê que não lançamos nada no 1T, porque o 1T tem uma sazonalidade de o cliente não estar no país. Em termos de decisão, realmente, você tocou no ponto principal, que é a extensão do prazo da decisão.

Não está diminuindo o interesse. Eles têm verificado bastante, visitando. E também, no passado, até o fim do ano passado tinha mais oferta de produtos, então eles estavam escolhendo mais. O timing de decisão foi prorrogado um pouco, demoramos hoje uns 60 dias para fechar uma venda completa, o que antes era menor, mas continua o interesse.

O comentário que você fez de disponibilidade, esse cliente também estava prevendo queda de juros, e os juros estão ainda remunerando o capital dele, e ele está diversificando, colocando um pouco mais de unidades.

Temos bons lançamentos aqui para o 2S26 e esperamos que consigamos manter o nosso ritmo.

Juliana Veiga, Itaú BBA:

Bom dia. Do nosso lado, são duas perguntas também. A primeira, eu queria questionar um pouco mais sobre o nível de provisionamento da Companhia, e aí eu vejo dois pontos. Quando olhamos a receita líquida, vemos no detalhamento da nota explicativa uma provisão de distratos maior neste trimestre e, ao mesmo tempo, uma provisão de contingência impactando a linha de outras despesas aqui no nosso P&L. Se vocês puderem dar um pouco mais de cor sobre esse assunto, se é por um posicionamento mais conservador da Companhia mesmo, ou se vocês estão vendo algum problema adicional na ponta.

E a minha segunda pergunta é mais geral, sobre a expectativa de geração de caixa para o ano. Como vocês estão vendo a dinâmica impactando a alavancagem para 2026 e 2027?

Marcelo Dzik:

Juliana, obrigado pelas perguntas. Eu vou começar pela segunda, da alavancagem. Estamos levantando algumas informações para a primeira. O que temos dito, o que temos praticado, enxergamos um ponto ótimo de alavancagem por volta dos 30%, mais

ou menos. Obviamente, isso depende de qualidade da dívida, vencimento, prazo alongado de vencimento para as dívidas e confortável em relação ao caixa.

Mas, seguindo nessa linha, estamos com mais ou menos 25% agora, esse é um ano em que devemos ter alguma queima de caixa adicional. A nossa previsão para o ano todo, cenário base, que pode oscilar um pouco, dependendo de aquisição e lançamento, na casa de R\$100 milhões e R\$200 milhões. Então, devemos terminar o ano um pouco acima do que estamos agora, mas muito próximo a esse valor que eu dei como referência.

Tiago Krall:

Juliana, provisões para contingência, o nível que tivemos neste trimestre aqui é mais ou menos o nível natural que vimos observando na média, algo como R\$8 milhões por trimestre. Não tivemos nenhum efeito particular one-off aqui.

E a questão dos distratos, continuamos observando uma carteira bastante saudável. O que pode acontecer é, como temos unidades com o ticket bastante elevado, o enquadramento de uma ou outra unidade no trimestre específico causa um maior provisionamento, mas não vimos observando nenhuma mudança significativa nos níveis de distrato, haja visto aí os volumes que apresentamos trimestre a trimestre.

Marcelo Dzik:

Só complementando o ponto do Thiago, ressaltamos isso, temos feito esse movimento em direção ao alto padrão, e cada vez mais a nossa carteira é uma carteira mais resiliente, com mais pagamento de entrada, com LTV mais baixo.

Então, apesar das oscilações macro que temos visto, muita coisa acontecendo, a verdade é que estamos seguindo um bom período com um nível de distrato baixo, condizente com a operação e inadimplência na carteira também baixa.

João Pedro, XP:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas aqui; A primeira, queria confirmar um entendimento. Imagino que as despesas comerciais neste trimestre tenham sido menores, muito por causa da ausência de lançamentos no trimestre. Queria só confirmar o entendimento de que foi isso mesmo e, voltando a lançar, ela deveria crescer um pouco mais nos próximos trimestres. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda vai um pouco de encontro à pergunta do Herman inicialmente, do comportamento do cliente, alongamento do prazo de decisão. Eu queria entender se, o cliente começa a mostrar algum sinal de alongamento maior na compra do lançamento por causa potencialmente do INCC começar a crescer, dados os impactos de guerra lá fora e aumento de custos de construção no reajuste da parcela, enquanto ele ainda não recebeu as chaves. Obrigado.

Marcelo Dzik:

João, obrigado pela pergunta. Sim, a despesa comercial acompanha o nosso fluxo de lançamentos. Obviamente, uma parte dela está linkada ao remanescente, mas como o

Marcio colocou e falamos bastante, o mercado imobiliário no geral tem uma sazonalidade grande, especialmente o altíssimo padrão.

Então, de fato, janeiro e fevereiro são meses com menos atividades. A turma resumidamente está fora, ou não está com cabeça para aquisição ainda. Então tivemos uma diminuição. No trimestre que vem retomamos os lançamentos, deve subir um pouco esse número, mas dentro do nosso planejamento.

Quanto às questões do INCC, falei um pouco aqui da carteira, do alto padrão, do LTV baixo, e o que percebemos muito claramente é que, mesmo com a taxa de juros mais alta, o INCC subindo um pouco, esse cliente tende a fazer pagamentos mais curtos e até antecipar a quitação.

Então, obviamente, INCC e custos têm sido um assunto. Não gostamos, não é bom para o mercado de maneira estrutural que esses custos subam, mas estamos bastante defendidos. Quando falamos de atuação concentrada no alto padrão, o nosso custo de construção em média é 40% do nosso VGV, os clientes pagam bastante no ato, então temos uma resiliência maior para destrato, e é uma turma também que antecipa bastante.

Não temos aquele acúmulo relevante no LTV para o financiamento, e eventualmente, com uma inflação mais alta, todo o desembolso e todo o encaixe do preço do apartamento pode não funcionar mais para o cliente.

Ainda não sentimos esses impactos. Estamos monitorando algumas coisas acontecendo neste momento com a turma de custo de construção, o pessoal está trabalhando para minimizar qualquer impacto maior inflacionário, e temos escala, temos parceiros, fornecedores e contratação antecipada durante a construção, então conseguimos minimizar esses efeitos.

Mas também é importante dizer, destacamos aqui nas nossas informações, temos 1,5x a carteira de INCC em relação ao nosso custo. Então, nesses impactos eventuais de curto prazo que vamos ter, estamos bem defendidos.

Operador:

Gostaríamos de informar que a sessão de perguntas e respostas está encerrada. E agora, passamos a palavra para as considerações finais da Companhia.

Marcelo Dzik:

Gostaria de agradecer novamente a presença de todos. Nos vemos novamente na divulgação do 2T26. Obrigado.

Operador:

A videoconferência de resultados referente ao 1T26 da Even está encerrada. O Departamento de Relações com Investidores está à disposição para responder às demais dúvidas e questões. Muito obrigado aos participantes, 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 da Teleconferência
Resultados do 1T26
Even (EVEN3 BZ)
15 de maio de 2026**

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”