

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 2T26 da Even.

Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea, que 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. E para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Informamos que essa 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. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A 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 as perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Ressaltamos que as informações contidas nessa apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios e projeções e metas operacionais e financeiras da Even, constituem-se em 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, Marcelo Dzik, CFO, e Márcio Moraes, CEO.

Agora, passarei a palavra ao Sr. Marcelo Dzik.

Marcelo Dzik:

Bom dia a todos. É com satisfação que apresentamos os resultados da Even no 2T e 1S26.

Começamos pelos principais indicadores do semestre. Os lançamentos somaram R\$ 281 milhões no período, as vendas líquidas totalizaram R\$ 408 milhões, entregamos no trimestre um empreendimento com duas fases, totalizando VGV de R\$ 122 milhões na participação Even e, no semestre, foram entregues dois projetos, totalizando R\$ 590 milhões de VGV.

Sobre os indicadores financeiros, o lucro bruto do período foi de R\$ 112 milhões, configurando margem bruta ajustada de 33,4%, que representa uma importante evolução de 7,5 p.p. na comparação anual. As margens REF de estoque são 38,8% e 32%, respectivamente. O lucro líquido da Even no 2T foi de R\$ 31 milhões, com ROE dos últimos 12 meses de 11,1%. No semestre, o lucro líquido abrangente, isto é, quando considerados os efeitos de vendas de participações societárias em SPEs controladas, foi de R\$ 77 milhões.

No próximo slide, apresentamos o histórico de lucro líquido da operação em São Paulo nos últimos 14 trimestres. Observamos consistência na geração de lucro trimestre a trimestre e elevação do patamar de rentabilidade, impulsionados principalmente pela recuperação gradual das margens e pelos ganhos de eficiência operacional e de alocação de capital.

Neste slide, algumas imagens dos lançamentos do trimestre: Renato 410, empreendimento de alto luxo localizado no Itaim, com VGV de R\$ 231 milhões na participação Even.

Agora, apresentamos a performance de vendas. O volume de vendas líquidas no trimestre foi de R\$ 156 milhões, com VSO consolidado de 4%. No semestre, o volume de vendas líquidas foi de R\$ 408 milhões. Sobre os distratos, encerramos o trimestre com R\$ 69 milhões. No semestre, o volume de distratos foi de R\$ 118 milhões. Continuamos com uma 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 Joaquim, no Brooklyn, com R\$ 122 milhões em VGV e 153 unidades no total. A seguir, algumas imagens que destacam a qualidade da nossa entrega.

Fechamos o período com estoque de R\$ 3,5 bilhões, composto majoritariamente dos segmentos de alto padrão e luxo, produtos bem localizados e de boa liquidez. Destaque

o nosso estoque concluído, que representa apenas 8,3% do volume total, sendo que, do estoque em construção, 67% têm entrega programada de 2029 em diante.

Os empreendimentos a serem entregues em 2026 encontravam-se 80% vendidos no final do 2T, como podemos observar no gráfico no canto inferior direito do slide, junto à abertura dos percentuais vendidos por ano de entrega.

Nosso banco de terrenos totaliza VGV de R\$ 5,3 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\$ 787 milhões em caixa, a dívida líquida totalizou R\$ 699 milhões, que representa 30% do PL da Companhia. Neste trimestre, a queima de caixa operacional foi de R\$ 95 milhões, impulsionada pelos reembolsos referentes à aquisição de um terreno exclusivo na Vila Nova Conceição. Também neste trimestre, distribuímos R\$ 30 milhões em dividendos.

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

Márcio Moraes:

Bom dia a todos. Agradeço a presença de investidores, analistas e colaboradores.

Neste semestre, observamos um mercado mais desafiador, onde reduzimos nosso volume de lançamentos, tendo maior seletividade das vendas e atenção sobre o custo de construção uma vez que o ambiente internacional ainda gera incerteza sobre os custos e insumos. Neste contexto, a Even está protegida em três frentes: a primeira é a carteira de recebíveis, saudável, indexada ao INCC e dá ordem de 1,5x ao custo a incorrer para a conclusão de todas as nossas obras; a segunda é a nossa construtora, experiente e com capacidade de entrega reconhecida com a manutenção de prazos e custos sob controle; e a terceira é a estrutura de capital, com cerca de R\$ 800 milhões em caixa e alavancagem de 30%.

Esta combinação nos permite atravessar o ciclo enfrentando os desafios e, ao mesmo tempo, aproveitar as oportunidades geradas no período. Um exemplo disso foi a aquisição, neste semestre, de um edifício para demolição na Vila Nova Conceição, próximo à Praça Pereira Coutinho, onde será desenvolvido um projeto com VGV potencial estimado em R\$ 225 milhões na participação Even, além de outros quatro terrenos, em Pinheiros e Jardins, que somam R\$ 1,3 bilhão de VGV na participação Even.

Para o 2S, estamos preparando lançamentos especiais, projetos de alto padrão e de arquitetura de ponta, mais resilientes às oscilações de mercado e com demanda comprovada. Dentre eles, destaco duas localizações exclusivas: um projeto na Avenida República do Líbano; e outro nas proximidades do Esporte Clube Pinheiros.

Nossos resultados financeiros continuam consistentes e permanecem em evolução. Contamos com uma posição de caixa robusta, ampla capacidade operacional e um *pipeline* de projetos de alta qualidade para os próximos ciclos.

Agradeço novamente a presença de todos e estamos à disposição para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Agora começaremos a sessão de perguntas e respostas.

Herman Lee, Bradesco BBI: Bom dia, Márcio, Dzik. Obrigado pelo espaço para fazer perguntas. São duas aqui do nosso lado. Primeiro, um destaque do trimestre foi o ganho de R\$ 55 milhões da monetização da SPE. Só queria entender um pouco do racional atrás dessa operação, se foi mais monetização de valor ou redução de risco, e se nós podemos ver transações semelhantes olhando mais para frente.

E a segunda pergunta é em relação à margem bruta. Nós vimos que a margem bruta ajustada permanece em um patamar bastante saudável, mas a margem bruta contábil caiu em relação ao trimestre passado. Então, entender um pouco mais o que explica essa queda e o que nós podemos esperar olhando mais para frente. Obrigado.

Marcelo Dzik: Oi, Herman. Obrigado pela pergunta. Dzik aqui. Dois pontos: Primeiro, da venda de participação, ela segue o racional que nós vimos aplicando em outras operações do tipo, que nós fizemos ao longo dos últimos anos. A ideia é aproveitar a nossa capacidade de geração de negócios sem aumentar demais o nosso volume de negócios e, conseqüentemente, o risco da Empresa. Então, é um projeto de grande volume. Nós vendemos uma parte dele e geramos um bom resultado com essa operação.

Quanto às margens, ou às conseqüências da nossa margem bruta sem ajuste, foram causadas pela diminuição da nossa receita líquida e a manutenção das nossas despesas financeiras e também do volume de extrato no trimestre. Então, quando nós pegamos o carregamento da despesa financeira e o efeito do distrato, que veio em linha com uma receita líquida menor, nós olhamos uma margem bruta bastante reduzida, mas a nossa ajustada segue em linha. E, mais importante do que isso também, quando nós olhamos a nossa REF de estoque, ela tem mantido bons patamares, e quando nós olhamos uma janela mais longa, nós temos mostrado um bom crescimento, de 24% e 25%, e a intenção é continuar com essa evolução.

Herman Lee: Muito claro. Obrigado.

Matheus Meloni, Santander: Opa, bom dia pessoal. Tudo bom? Obrigado pelo espaço aqui para fazer perguntas. A minha primeira é mais entender como vocês estão enxergando a competição aqui no mercado de São Paulo e também entender se tem alguma alavanca específica que vocês podem mexer para tentar acelerar um pouco a venda nesse mercado aqui, que na margem está um pouco mais difícil.

E a minha segunda também é meio que uma continuação disso, é entender também o que vocês estão esperando de lançamento para o resto do ano e até para o começo do ano que vem. Então, entender se faz parte da estratégia, talvez, reduzir um pouco o volume de lançamento, tentar focar um pouco na venda dos estoques, enfim, entender um pouco a cabeça de vocês olhando para frente. Obrigado.

Márcio Moraes: Oi, Matheus. Márcio aqui. Obrigado pela pergunta. Bom, primeiro, competição de mercado, o que nós tivemos, que nós acompanhamos dos *peers*, no ano passado foi o maior volume de lançamento da cidade, teve muitos lançamentos, mas este ano nós já sentimos uma diminuição nisso, inclusive da competição por novas áreas, por compra de terrenos. Nós não atuamos no setor Minha Casa Minha Vida, então muitos dos competidores têm um foco maior lá nesse ano e nós estamos sentindo que, para o próximo ano, a competição deve diminuir em função do que nós já estamos vendo no mercado de aquisição de terreno.

Isso não dá nenhuma folga, mas mostra que o mercado está se ajustando ao tamanho da demanda e nós vamos continuar no nosso ciclo.

Em relação à segunda pergunta de lançamentos, nós tínhamos mais um lançamento para este semestre, que nós prorrogamos em função de aguardar uma visão mais clara do mercado, como é que está a demanda de captação disso. Nós temos tido muita visita nos nossos projetos para aquisição, mas uma demora na decisão de aquisição. Hoje, a demora média entre a primeira visita, negociação e assinatura de contrato está em torno de 90 dias, o que é longo para o que nós tínhamos de padrão ano passado.

A intenção de compra ainda continua forte, mas a decisão hoje está muito mais focada em como vai ser o Brasil de 27, taxa de juros e se é melhor deixar o dinheiro aplicado ou já investir no sonho do imóvel próprio. Eu acho que são as pontas de mercado.

E o Dzik pode completar um pouquinho mais sobre lançamentos.

Marcelo Dzik: Matheus, algumas informações em cima do que o Márcio colocou do volume de lançamentos este ano, nós fechamos agora o mapeamento do mercado, então se nós olharmos para a nossa atuação aqui, Even e RFM, de maneira simplificada para unidades com ticket acima de R\$ 2,5 milhões, que é onde nós basicamente

estamos concentrados, em relação ao 1S do ano passado, a diminuição do volume de lançamentos foi brutal, mais de 50% de redução. Então, isso também começa a diminuir a concorrência e facilitar um pouco a decisão e a colocação da venda dos nossos projetos para lançamentos para o ano, como o Márcio colocou.

Vou dar algumas referências aqui. Nós lançamos no ano passado R\$ 2,5 bilhões, nos dois anos anteriores, mais ou menos R\$ 2 bilhões na nossa participação. Nós ainda enxergamos um ano com um lançamento próximo de R\$ 2 bilhões. Nós estamos, obviamente, mais seletivos, estamos falando de projetos de alto padrão, com demanda comprovada, que devemos colocar na rua no 2S. Vou dar duas referências aqui: um próximo ao Pinheiros, que tem um potencial bastante grande; e outro projeto na República do Líbano. Dois projetos de altíssimo padrão que devemos lançar no 2S.

Nós tínhamos potencial, nós temos um bom *Land Bank* para lançar até um pouco mais que isso, mas dadas as circunstâncias do mercado, hoje o cenário é de um lançamento de R\$ 2 bilhões, e não acima disso.

Matheus Meloni: Perfeito. Ficou bem claro. Muito obrigado.

João Pedro Rodrigues, XP: Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. A primeira, eu queria perguntar sobre o cenário de inadimplência das carteiras e como é que vocês estão vendo a concessão de pré-absoluto e os dados de inadimplência dos empréstimos tomados pelos clientes da Even.

Acho que, talvez, pela faixa de renda que vocês se focam a atender, talvez seja um problema menor para vocês, mas acho que virou um tema mais recorrente no setor, a deterioração das carteiras e o aumento na inadimplência. Então, eu queria ter um pouquinho de visão de vocês sobre esse ponto.

E a segunda pergunta, já teve um pouquinho da resposta, eu ia perguntar se a competição pelo terreno no médio-alto padrão estava reduzindo, porque tem muita gente focada no baixo padrão. Acho que já foi respondido, mas, em linha com esse assunto, eu queria perguntar como é que vocês estão vendo a melhoria da compra do terreno, se vocês estão conseguindo pagar menos, se estão conseguindo pagar com mais permutas, se estão conseguindo pagar com mais prazo, se vocês esperam que essas melhorias nas condições de compra poderiam se refletir em margem brutas na REF subindo eventualmente e, potencialmente, ao longo do tempo se traduzir em margem brutas maiores reportadas? Essas duas. Obrigado, pessoal.

Marcelo Dzik: Oi, João Pedro, obrigado pela pergunta. Eu vou fazer a primeira parte aqui, depois o Márcio fala aí de concorrência e terrenos. Quanto à carteira – e aí acho que muito pelo perfil dos nossos projetos, eu falei um pouco aí de tickets acima de R\$

2,5 milhões na maioria, nosso ticket médio é até razoavelmente acima disso –, nós continuamos com uma carteira bastante saudável.

Nós divulgamos e temos falado aqui dos números dos distratos, eles seguem estabilizados, condizentes, em um volume baixo, condizente com a nossa operação, e a nossa carteira não tem nenhum sinal de mudança de ambiente e inadimplência. Apesar de estarmos vendo notícias pipocando no mercado, bancos, nós trabalhamos em um segmento com uma condição de pagamento que punem bastante o cliente e a nossa situação atual é de bastante conforto.

Especificamente do Pró-Soluto, que você mencionou, nós basicamente não trabalhamos, aí é a exceção da exceção nós precisarmos de alguma situação, talvez com alguma unidade emergente, remanescente dos nossos ciclos mais antigos, mas na venda do alto padrão nós não trabalhamos com Pró-Soluto.

Márcio Moraes: João Pedro, é o Márcio aqui. Sobre a competição de terreno, bom, eu já falei um pouco na outra questão, isso facilita realmente a compra. Antes nós tínhamos um dispêndio maior de capital para comprar os terrenos em função da competição que tinha, principalmente no alto padrão. Hoje nós conseguimos fazer mais projetos em permuta, e está tendo muita volta de terrenos que não foram vendidos, então nós estamos com bastante oportunidade para olhar.

Obviamente, nós tomamos muito cuidado nesse período agora, a retenção de caixa é o foco principal para nós hoje, mas está melhorando a performance disso, o que provavelmente pode se refletir em margem maior ali na frente. Tem também nos bairros mais adensados, nós temos a compra de prédios inteiros, então tem projetos aqui que demandam às vezes um pouquinho mais de tempo, como esse caso da Vila Nova Conceição, que são 12 apartamentos comprados e vai ser demolido. Demanda tempo, mas está mais fácil um pouco hoje nesse setor nosso de médio-alto padrão.

Já na parte de terrenos maiores, que São Paulo é mais difícil achar terrenos grandes, tem pouca oferta para que possamos olhar. Mas eu acho que pode refletir em margem mais para frente, sim.

João Pedro Rodrigues: Ótimo, pessoal, muito obrigado.

Juliana Veiga, Itaú BBA: Bom dia, pessoal. Obrigada pelo espaço. São duas perguntas do meu lado também. Primeiro, eu queria entender as estratégias que vocês estão traçando por agora para a maior venda de estoque. Então, quando nós olhamos daqui para frente, se tem algum esforço comercial específico para a venda dos estoques e se isso pode refletir até em preço e descontos no preço das unidades.

E a segunda pergunta que eu tenho, ela é em relação a entregas. Então, o *pipeline* de entregas de vocês daqui para frente, e aí incluem alguns pontos: então qual é a carteira LTV dessas entregas que vocês têm hoje e, conseqüentemente, qual a expectativa de geração de caixa da Companhia que possamos olhar para 2026 e 2027 e a que nível de alavancagem ideal vocês esperam chegar ao longo desses próximos anos?

Márcio Moraes: Juliana, bom dia. Márcio aqui. Vou falar um pouco da primeira parte da pergunta. Nós temos dois setores distintos: imóveis prontos, que são do ciclo mais antigo, nós estamos fazendo estratégias de evento em todos esses projetos que já estão prontos. Isso está refletindo algum efeito ainda, mas, obviamente, dependendo um pouco da situação do país para isso melhorar; e os imóveis em produção, nós temos segurado o preço, nós não temos mexido em descontos muito grandes até agora em função do nosso volume de entrega de imóveis prontos estar muito concentrado a partir de 2029.

Então, temos aí mais um ou dois anos de tempo para poder manter nosso preço, manter nossas margens e talvez melhorar se nós tivermos uma melhora de mercado. Então, nós não temos trabalhado muito em volume de descontos, e sim em mostrar os produtos que nós estamos entregando, que têm boa qualidade, bom preço e estão prontos para morar. Então, o foco nosso está nos imóveis prontos por enquanto.

Em relação a carteira, acho que o Dzik pode complementar.

Marcelo Dzik: Oi, Juliana, é o Dzik aqui. Só um complemento aqui do Márcio antes de falarmos de carteira e caixa, que os assuntos até se ligam, nós tivemos um trimestre mais duro, mas nós também respeitamos muito o ciclo macro dos projetos. Trabalhando no alto padrão, isso é muito importante. Lançamento é um momento de oportunidade de venda, um produto de boa qualidade pronto também vende muito bem, e nós passamos por um período aí de lançamento de grandes projetos de alto padrão com ciclo mais longo.

Então, quando olhamos o trimestre, nós de fato tivemos menos vendas, mas quando olhamos para o nosso estoque pronto, ele tem ficado abaixo de 10%, 8% nesse trimestre e, como o Márcio reforçou, 67% do estoque não pronto fica pronto a partir de 2029, então é importante manter o ritmo de vendas. Mas nós estamos muito atentos aqui com a qualidade dos projetos e nós temos bastante prazo até a entrega dos produtos.

Falei um pouquinho de carteira. Você perguntou do LTV, hoje o nosso LTV médio é de mais ou menos 50%, então temos uma carteira forte, uma carteira de mercado de alto padrão. Sobre queima de caixa, vinculado com a questão dos projetos lançados nesses últimos dois anos de ciclo mais longo, são projetos de três, quatro anos de construção, então as entregas acontecem na maior parte a partir de 2029.

Nós tínhamos uma queima de caixa planejada para esse ano por volta de R\$ 200 milhões, nós já queimamos boa parte, a maior parte desse volume, então nós esperamos alguma queima no 2S. E para 27 ainda tem algumas incertezas sobre volumes de aquisição, dado o cenário atual, e o volume de lançamento em si desse ano e do ano que vem pode variar bastante, mas na prática, o nosso planejamento macro era de alguma queima de caixa nesses anos até 2029, quando nós temos uma reversão e uma geração forte de caixa dado o ciclo dos nossos projetos.

Juliana Veiga: Perfeito, muito obrigada pessoal.

Operador: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. E agora gostaríamos de passar a palavra para as considerações finais da Companhia.

Marcelo Dzik: Agradeço a todos pela presença, nos encontramos na nossa próxima divulgação. Obrigado.

Operador: A videoconferência de resultados referentes ao 2T26 da Even está encerrada. O departamento de Relações com Investidores está à disposição para responder as demais dúvidas e questões. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente 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"