

# INVESTOR DAY

**even**  
relações com  
investidores

20 DE MAIO DE 2021

- 1** —● Planejamento 16-20
- 2** —● Planejamento 21-25
  - 2.1** —● Land Bank
  - 2.2** —● Capacidade Operacional
  - 2.3** —● Pessoas
- 3** —● Q&A

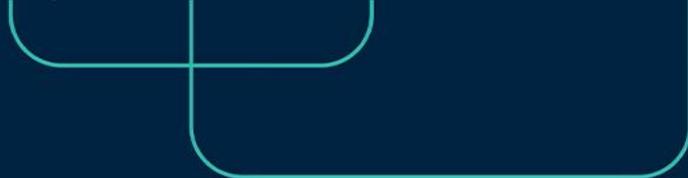
PRODUTO FANTÁSTICO

even

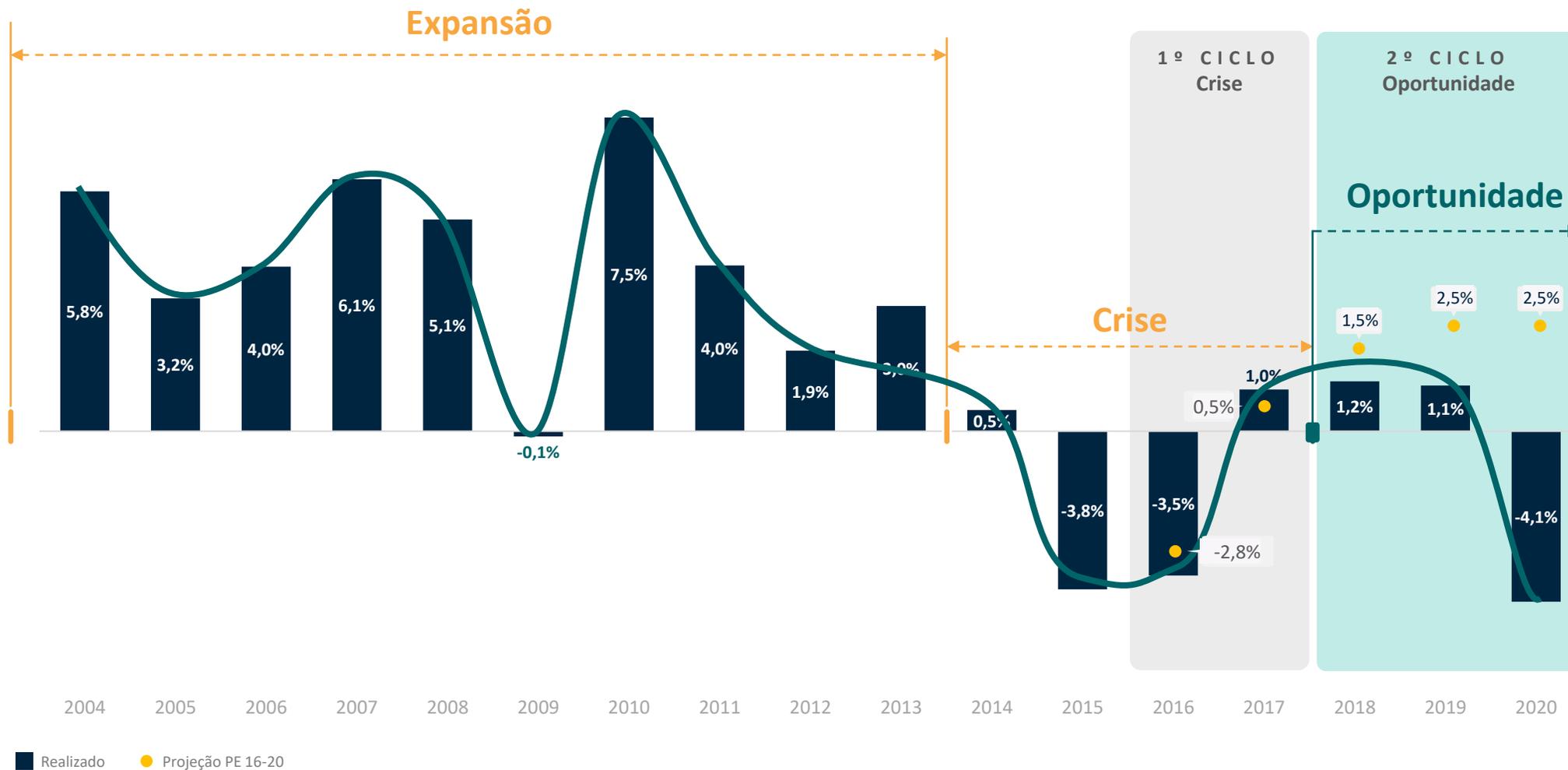




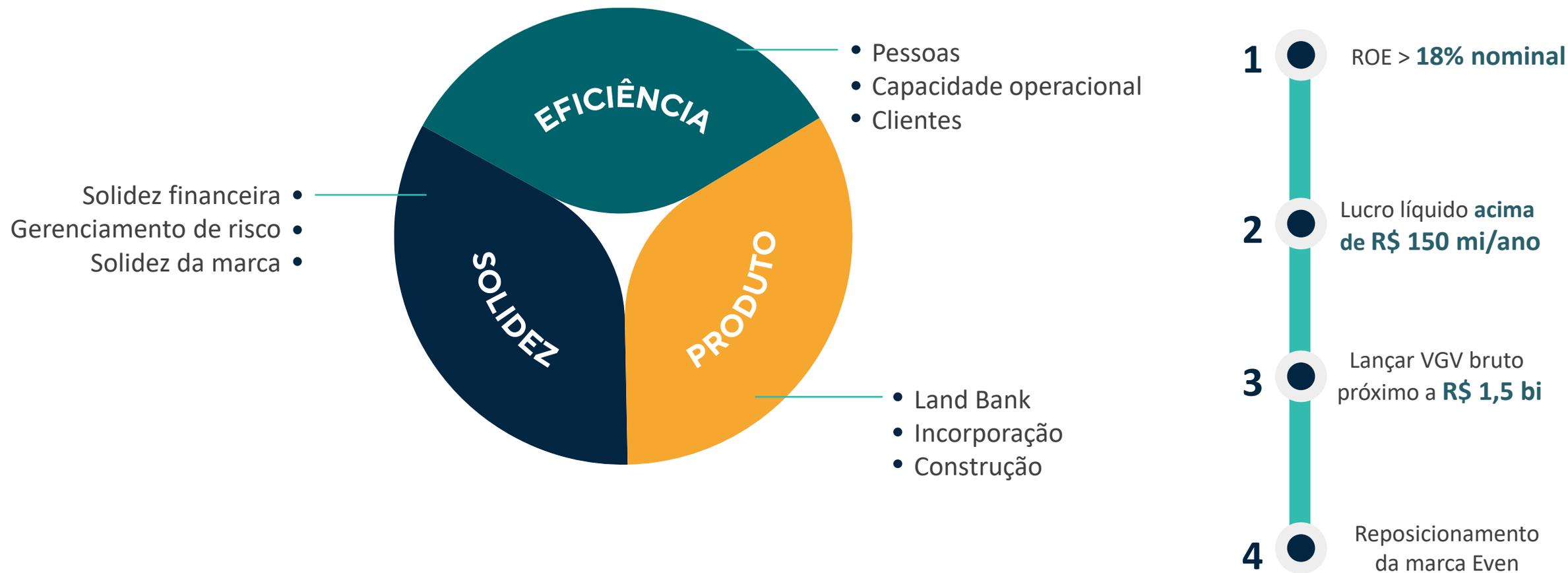
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 16-20



**CENÁRIO MACROECONÔMICO  
DO CICLO 16-20**



BASE DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 16-20





## Nosso Propósito

Nós queremos transformar o jeito de morar, trabalhar e conviver das pessoas.

- **Produto fantástico.**

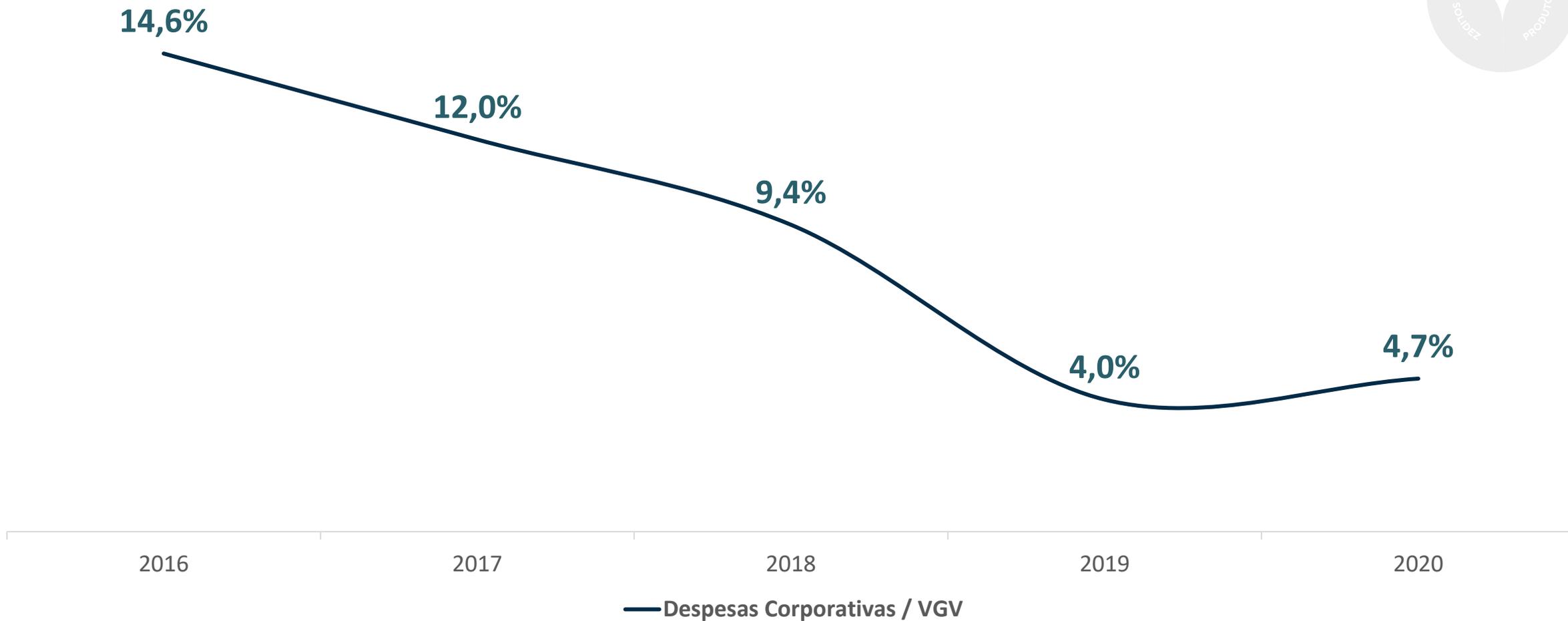
## Nossa Visão

Faremos juntos a empresa mais rentável do Brasil e relevante na região em que atuamos.

- **ROE, São Paulo.**

## Nossos Valores

- Somos orientados pelo cliente
- Somos disciplinados
- Somos focados em resultado
- Somos feitos de pessoas
- Somos um time de alta performance



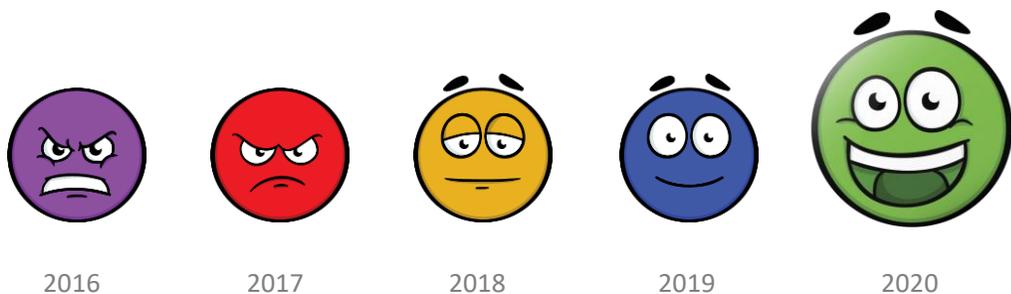
- Mais de **9 mil unidades** entregues em **41 empreendimentos**
- Mais de 90% das obras **entregues no prazo**
- **11,6% de economia de obra** (economia de R\$ 80,9 milhões)





## Site Reclame Aqui

Busque por uma empresa, produto ou serviço 



### Evolução NPS (acompanhamento interno)



**42 mil**  
acessos na página  
da Even em 2020



**41,5 mil**  
formaram opinião





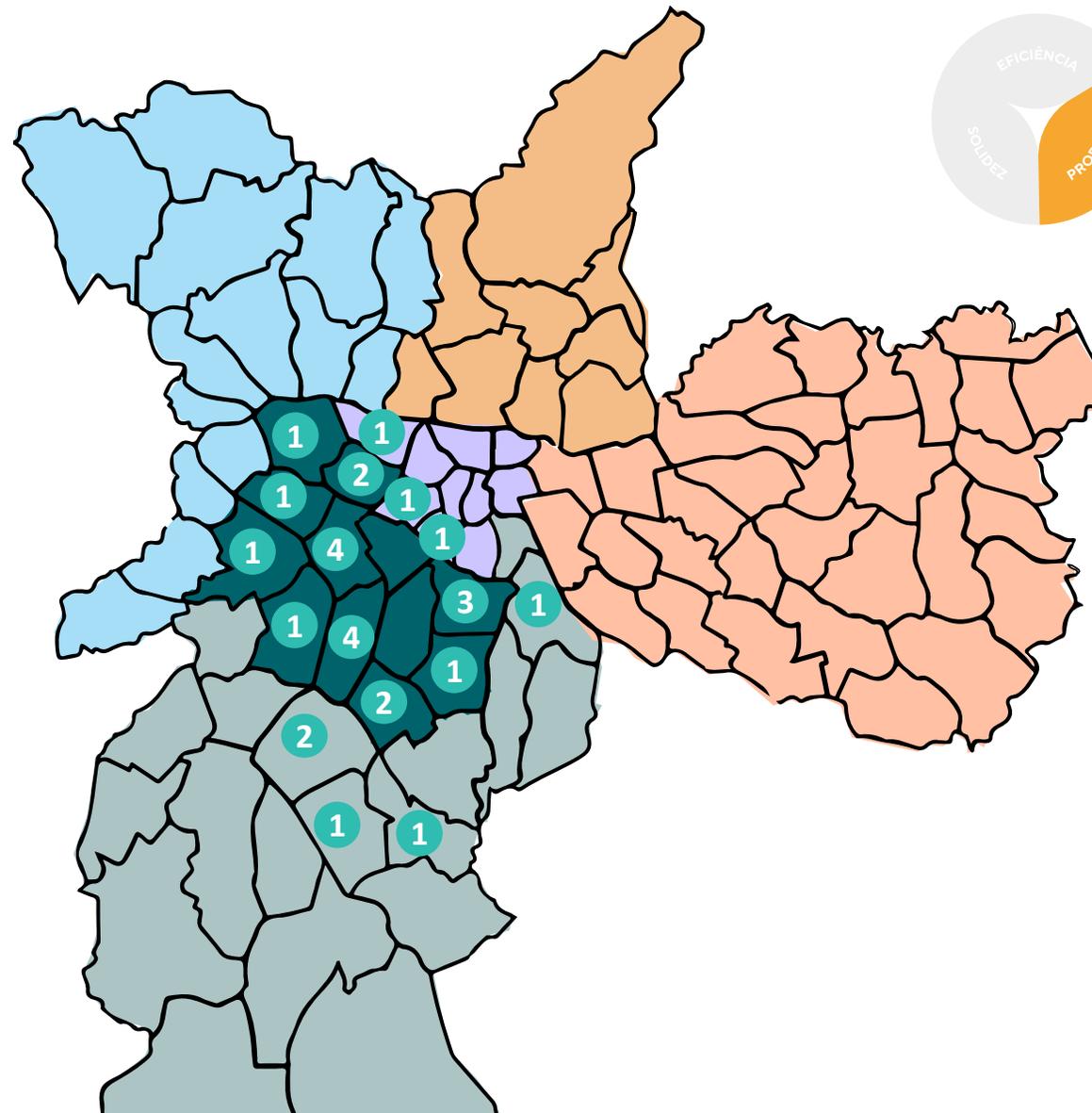


**R\$ 7,6 bi de VGV**  
(% Even)

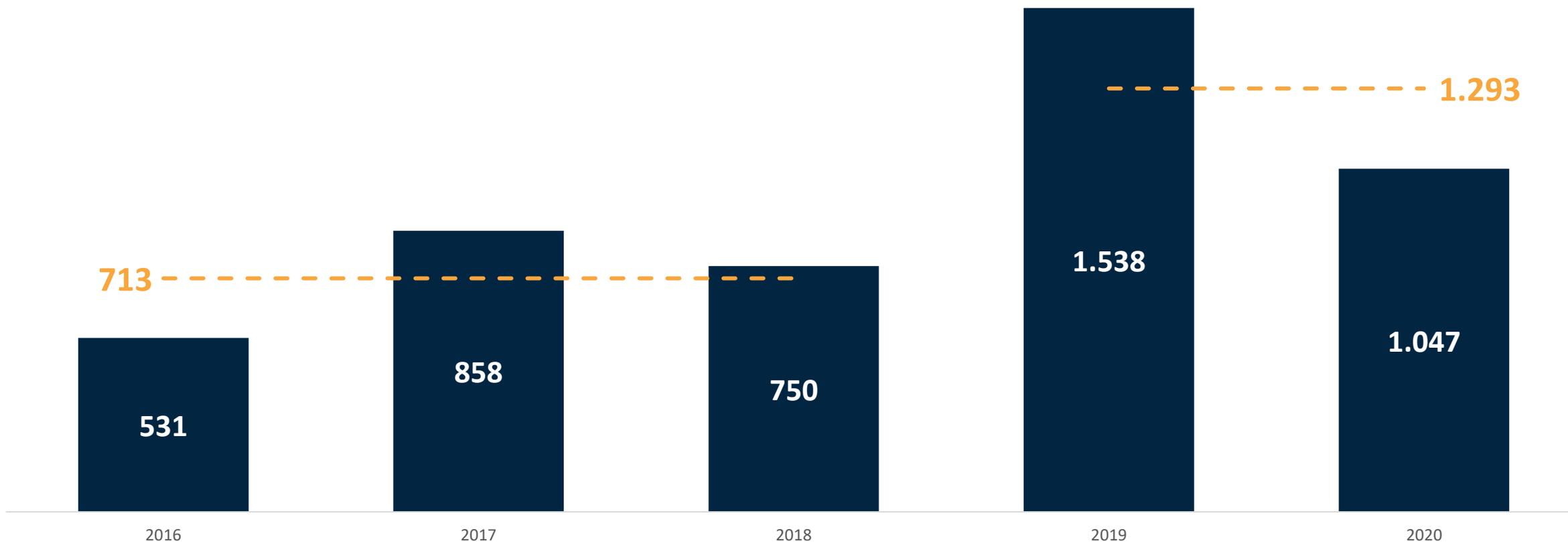
**28 terrenos adquiridos**  
nas melhores regiões da cidade

**+ 8 mil**  
unidades

**100%**  
com permuta



● **VGV de lançamento de São Paulo** (participação Even e líquido de permuta e comissão)

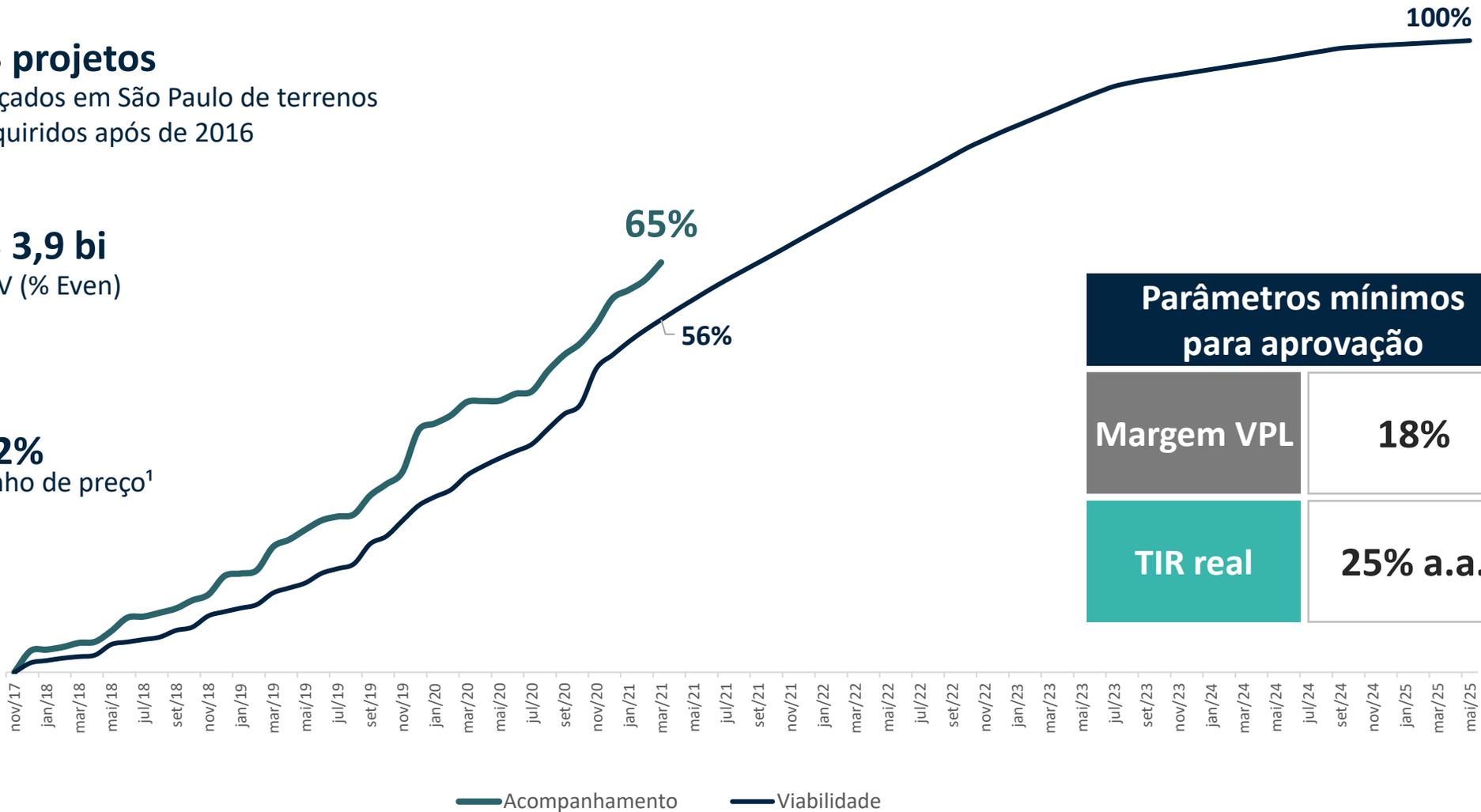


PRODUTO

**23 projetos**  
lançados em São Paulo de terrenos adquiridos após de 2016

**R\$ 3,9 bi**  
VGV (% Even)

**5,2%**  
ganho de preço<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.

PRODUTO



**Alto Vila Madalena**

2T18  
**100% vendido**  
↑ preço<sup>1</sup>: 5,3%



**Facto Paulista**

4T18  
**76% vendido**  
↑ preço<sup>1</sup>: 3,0%



**Fasano Itaim**

1T19  
**84% vendido**  
↑ preço<sup>1</sup>: 11,2%



**Lume Alto da Boa Vista**

3T19  
**64% vendido**  
↑ preço<sup>1</sup>: 1,9%

<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.

PRODUTO



**VM 303**

4T19

**61% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 1,9%



**ByWay**

3T19

**100% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 2,7%



**Stella Campo Belo**

4T19

**64% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 0,8%



**Arbo**

4T19

**100% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 4,0%

<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.

PRODUTO



### Clári Pinheiros

3T20

**34% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 6,1%



### Go Campo Belo

1T20

**64% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 5,1%

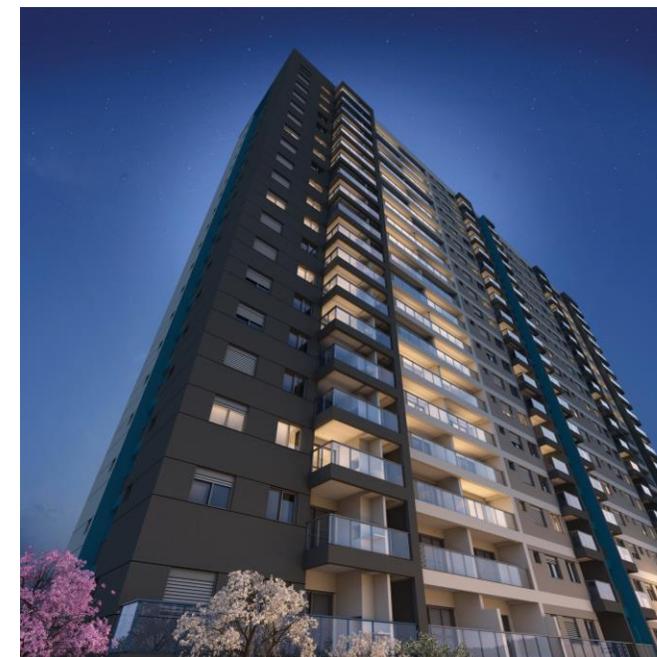


### Go Vila Mariana

1T20

**55% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 4,3%



### Modo Saúde

3T20

**47% vendido**

↑ preço<sup>1</sup>: 2,2%

<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.

PRODUTO



### Platô Perdizes

4T20

51% vendido

↑ preço<sup>1</sup>: 6,8%



### Balkon Campo Belo

4T20

61% vendido

↑ preço<sup>1</sup>: 5,1%



### Arcos Itaim

1T21

21% vendido

↑ preço<sup>1</sup>: 8,1%



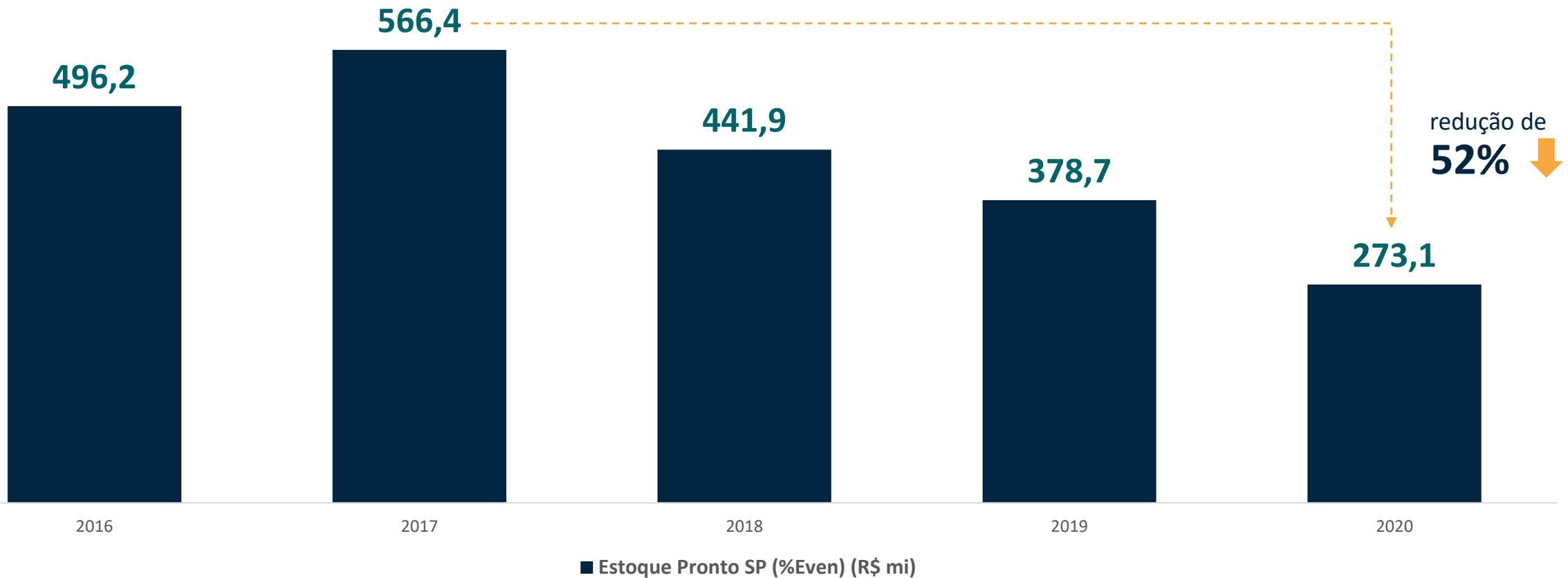
### Modo Ipiranga

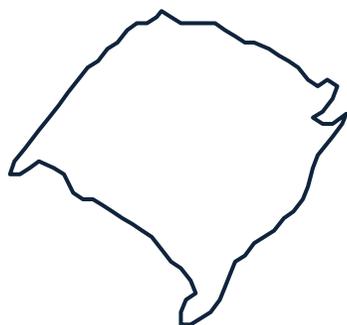
1T21

34% vendido

↑ preço<sup>1</sup>: 0,5%

<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.





## Rio Grande do Sul

IPO da Melnick em setembro,  
captando **R\$ 600 milhões**.

**MELNICK,**  
SEJA BEM-VINDA  
À BOLSA DO BRASIL.

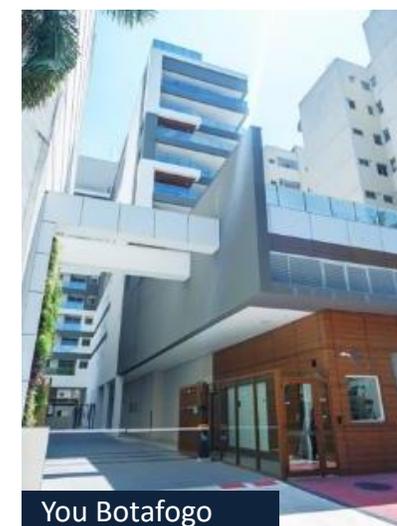
A B3 dá os parabéns à Melnick pelo seu IPO. Temos muito orgulho de fazer parte da história de uma das maiores incorporadoras do Rio Grande do Sul. Juntas, vamos trabalhar para fortalecer ainda mais o mercado de capitais e o Brasil.

[B]<sup>3</sup> melnick



## Rio de Janeiro

Estruturação de um fundo imobiliário, com a venda de todo o estoque pronto, com geração de **R\$ 238 milhões** de caixa.

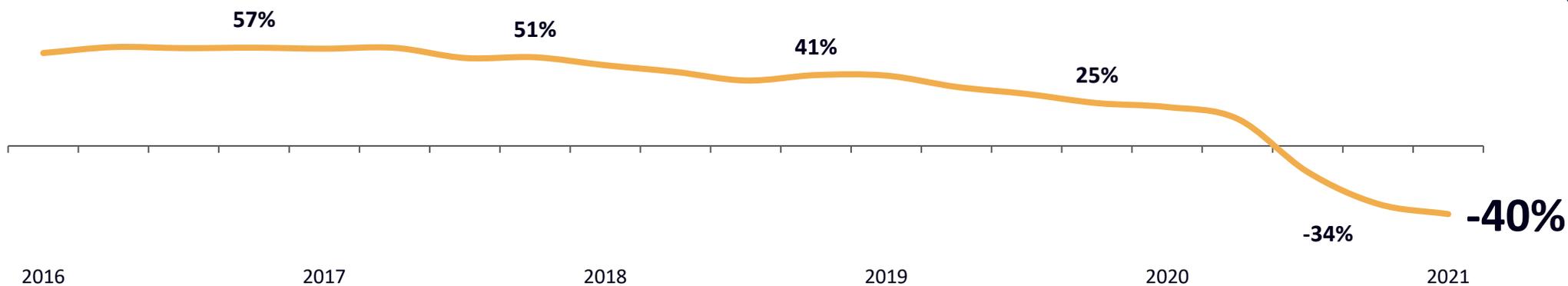




## São Paulo

Venda do Hotel Fasano, restaurantes e 32 studios por **R\$ 310 milhões**.





**-40%**

menor alavancagem da história



**R\$ 971 MI**

geração de caixa operacional nos últimos 12 meses



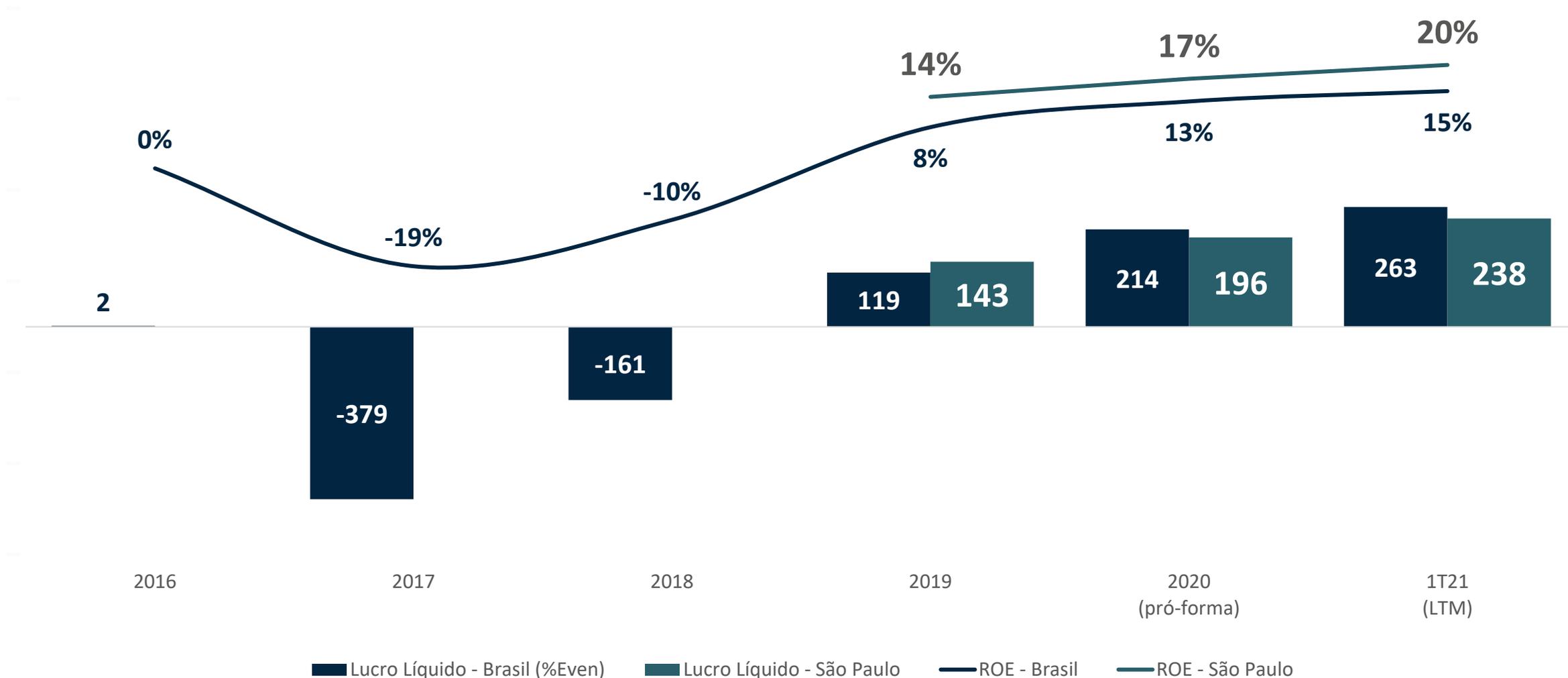
**R\$ 1,5 BI**

posição de caixa (1T21)



**BR.AA**

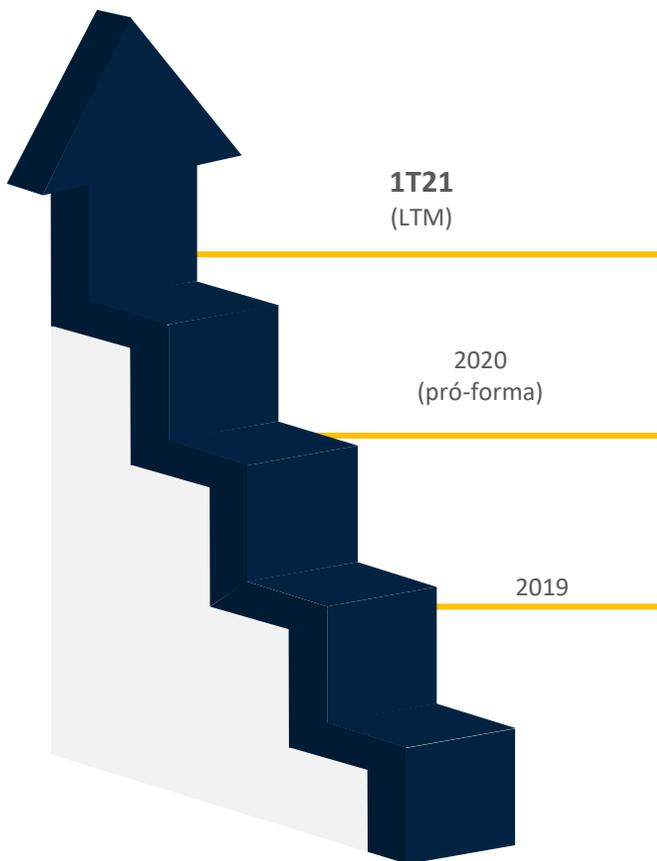
S&P Atribuído Rating para a Even



■ Lucro Líquido - Brasil (%Even)   
 ■ Lucro Líquido - São Paulo   
 — ROE - Brasil   
 — ROE - São Paulo

Pró-forma: desconsidera o impacto das Operações Descontinuadas (RJ). | ROE e lucro líquido de São Paulo consideram valores gerenciais, não auditados.

● Caixa Líquido/PL de 40%

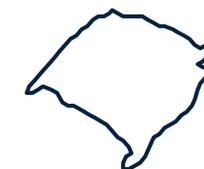


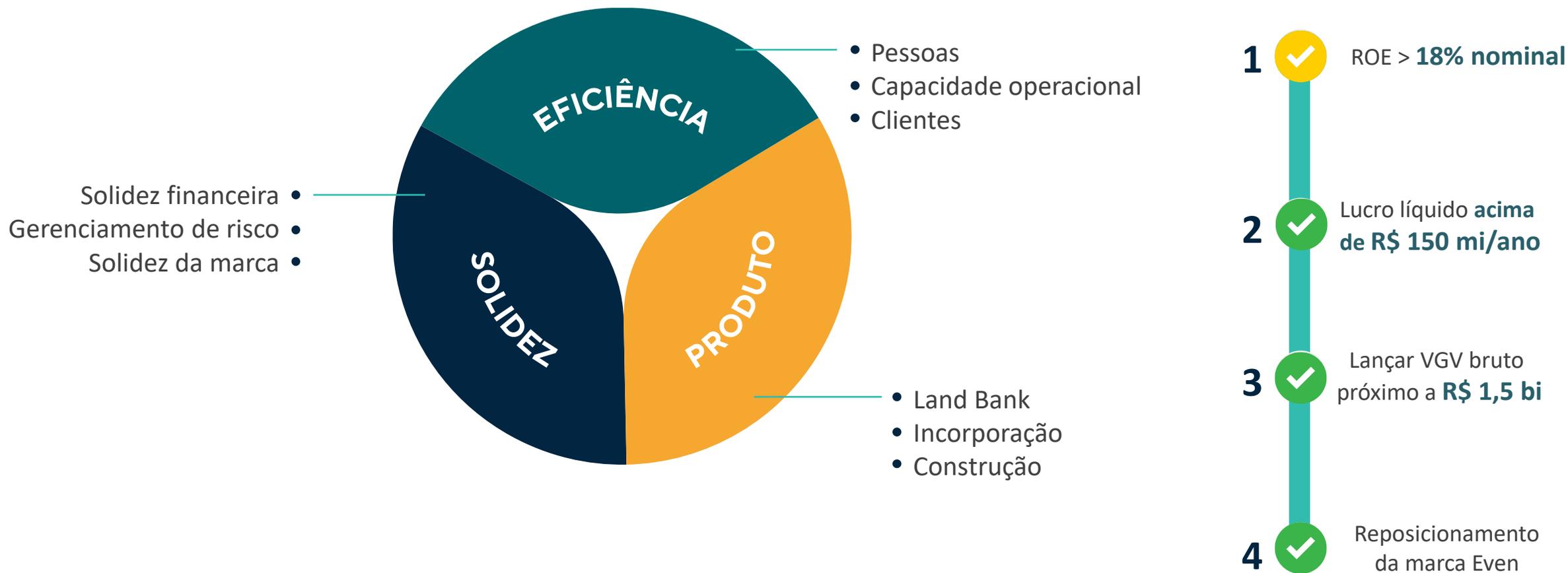
	Brasil	São Paulo
1T21 (LTM)	ROE: 15%	ROE: 20%
2020 (pró-forma)	ROE: 13%	ROE: 17%
2019	ROE: 8%	ROE: 14%

Marca Even com foco em São Paulo (capital).

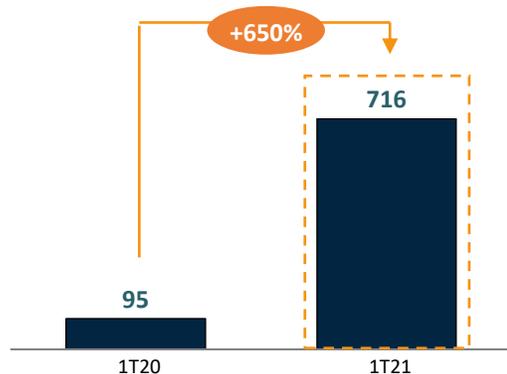


Marca Melnick com foco no Rio Grande do Sul (participação de 44%).

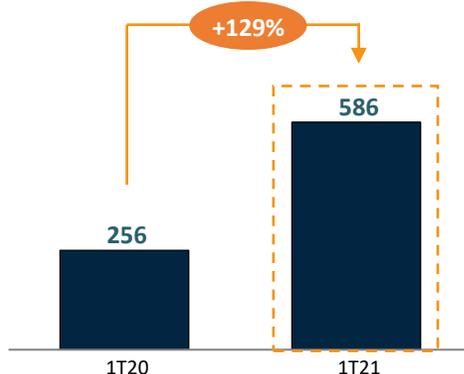




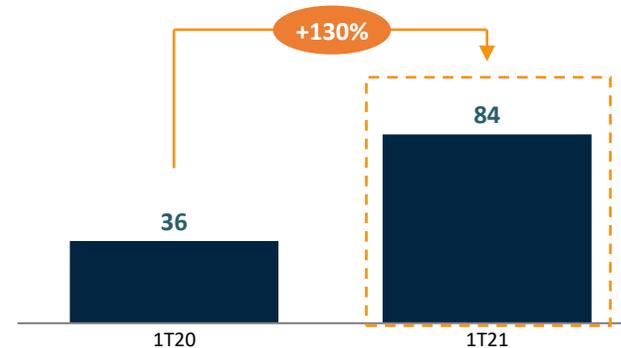
• **Lançamentos**  
(VGV % Even - R\$ Milhões)



• **Vendas Líquidas**  
(VGV % Even - R\$ milhões)



• **Expansão do Lucro Líquido**  
(R\$ Milhões)



ROE LTM  
15% a.a.

ROE anualizado  
18% a.a.

• **Sólida Posição de Caixa**  
**R\$ 1,5 BI**



Geração Operacional de Caixa de  
**R\$ 971 milhões** nos últimos 12 meses.

• **Menor Índice de Alavancagem da História da Even**  
(Sobre PL)



• **Redução de Estoque Concluído**  
(VGV% Even - R\$ Milhões)





PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO 21-25

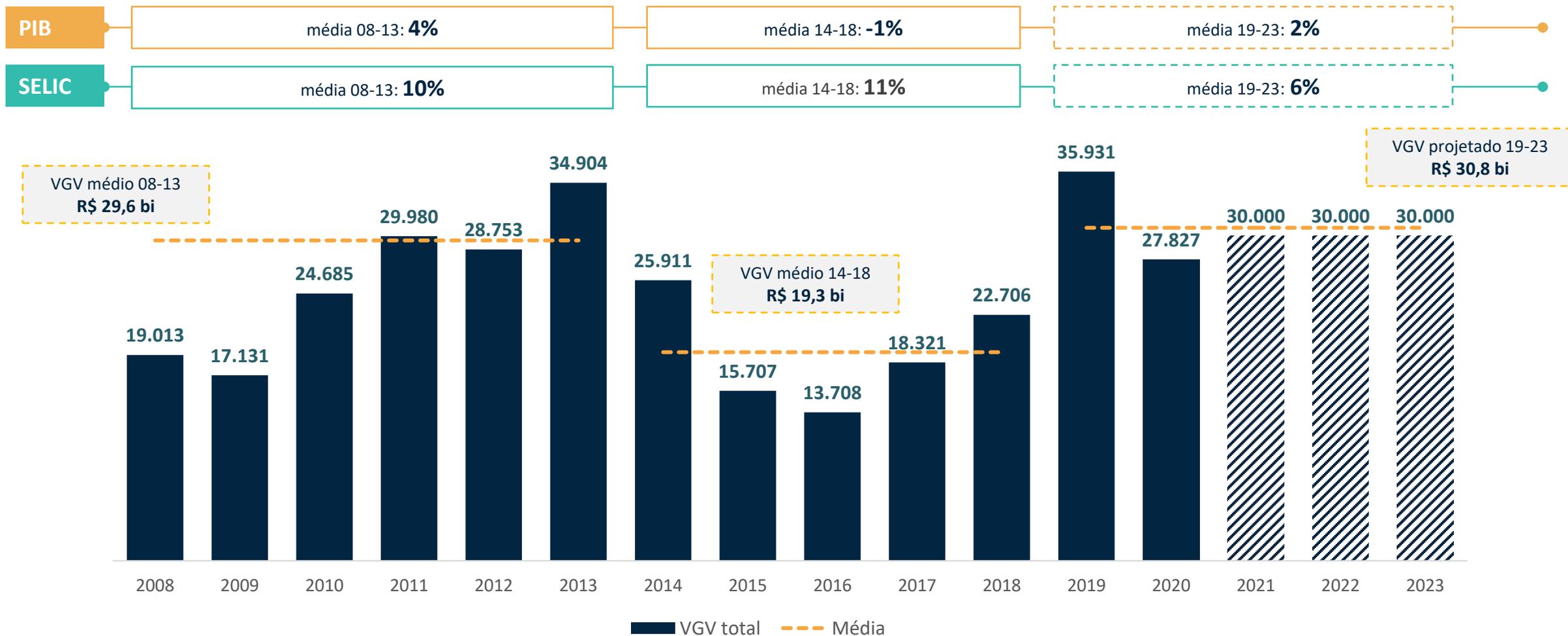


CENÁRIO **MACROECONÔMICO**



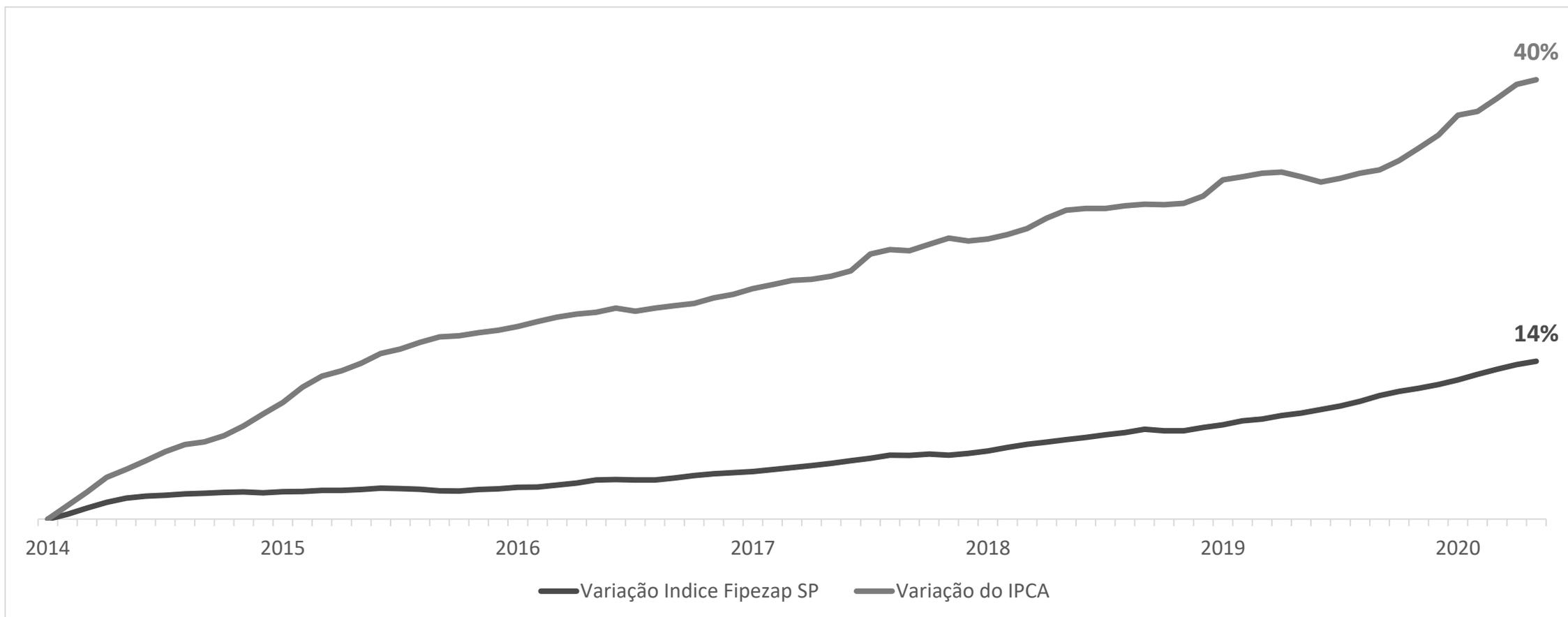
**even**

● VGV SP



● **Preço dos Imóveis**

**Varição nominal** do preço dos imóveis menor que a **variação do IPCA**.





● **Financeiro**

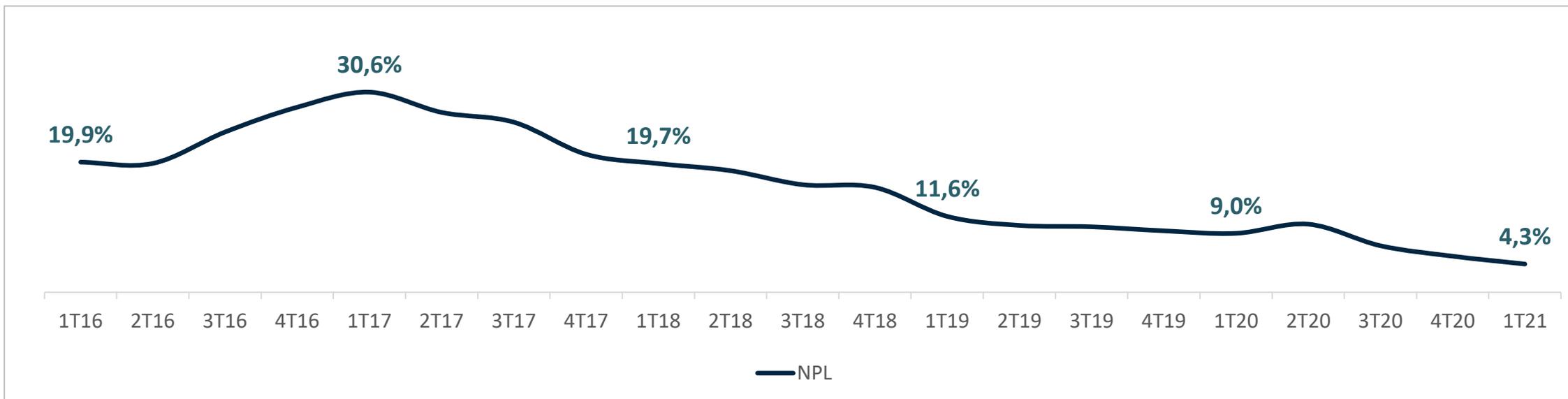
Contas a receber **maior** que o custo a incorrer:

Contas a receber:  
**R\$ 1,6 bilhões**  
 (reajustado a INCC)



Custo a incorrer:  
**R\$ 981 milhões<sup>1</sup>**  
 (reajustado a INCC)

Apesar do aumento do INCC, a **inadimplência** está no menor patamar dos últimos anos:



Base 1T21. | <sup>1</sup>Expurgando custo das unidades não lançadas de empreendimentos faseados.



# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



**even**

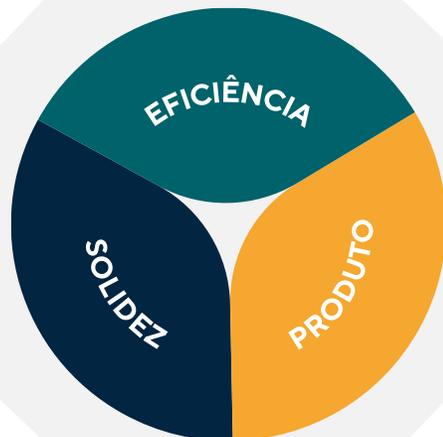
**Cenário Macroeconômico**

Aponta oportunidades com a evolução do PIB.

1



2



**Pilares Estratégicos**

**Eficiência**

Pessoas | Capacidade Operacional | Clientes

**Produto**

Land Bank | Incorporação | Construção

**Solidez**

Solidez financeira | Gerenciamento de risco | Solidez de Marca

**Propósito**

Nós queremos transformar o jeito de morar, trabalhar e conviver das pessoas

3



ROE

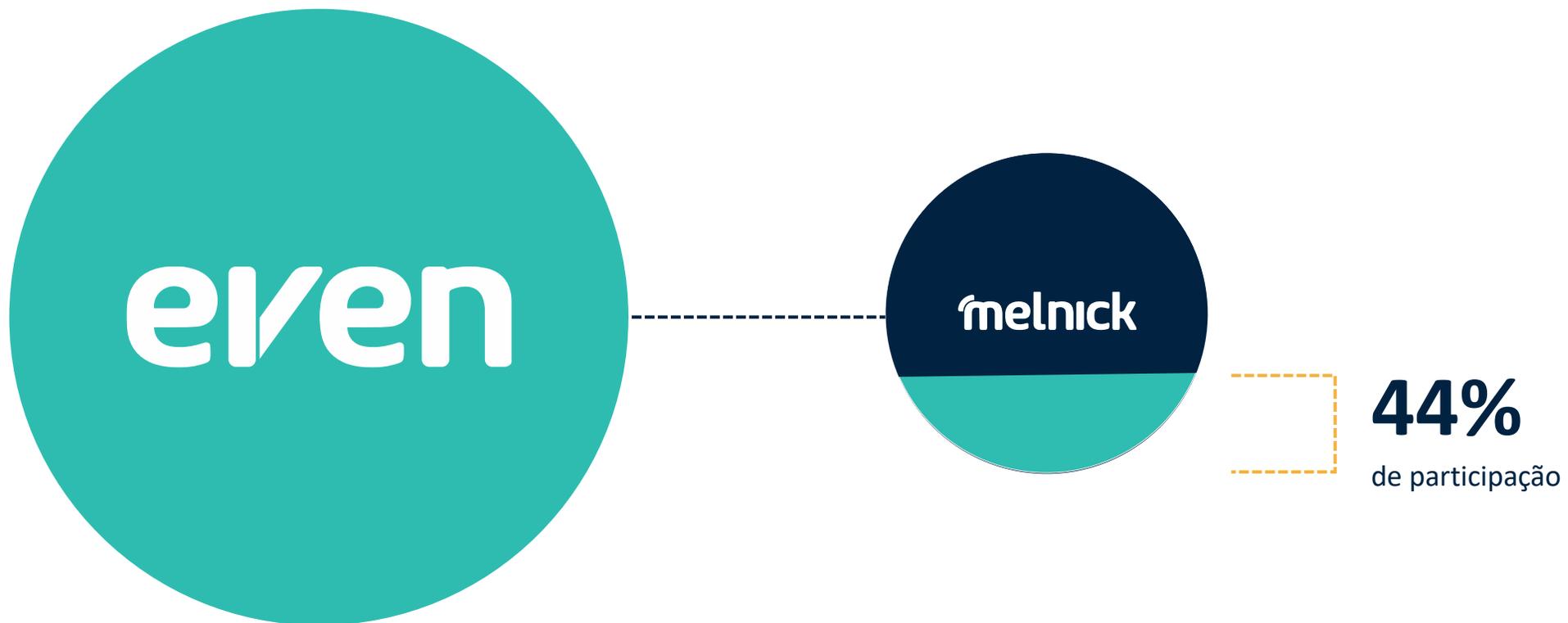
Lucro Líquido

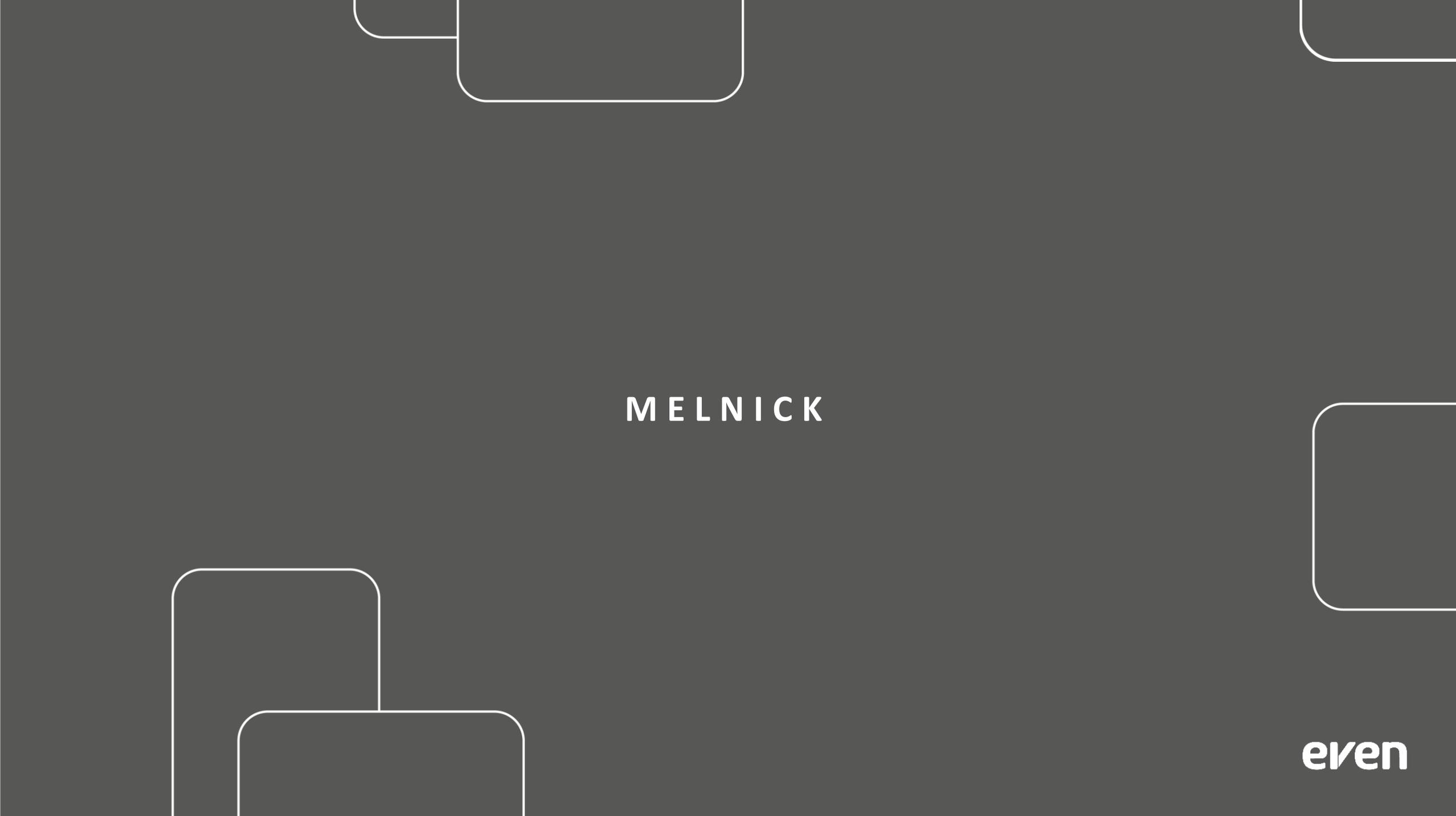
Macrometas

4

**Visão**

Faremos juntos a empresa mais rentável do Brasil e relevante na região em que atuamos.





MELNICK

even



Há 10 anos com práticas de Governança Corporativas e Auditoria.

Conselho de Administração enxuto, com 2 conselheiros independentes e 3 comitês de assessoramento.

Maior incorporadora, líder em lançamentos no RS e com poucos concorrentes <sup>(5)</sup>.

Versatilidade e know-how para operar com diferentes segmentos e presente em 10 cidades do Estado.

~ 25 mil clientes nos últimos 10 anos <sup>(6)</sup>.

Marca Top of Mind, reconhecimento de marca único.



50 anos de história.



+200 torres <sup>(2)</sup>.



~R\$ 683 mi VGV médio lançados nos últimos 10 anos <sup>(8)</sup>.



~20% é o ROAE <sup>(3)</sup> médio nos últimos 10 anos <sup>(8)</sup>.



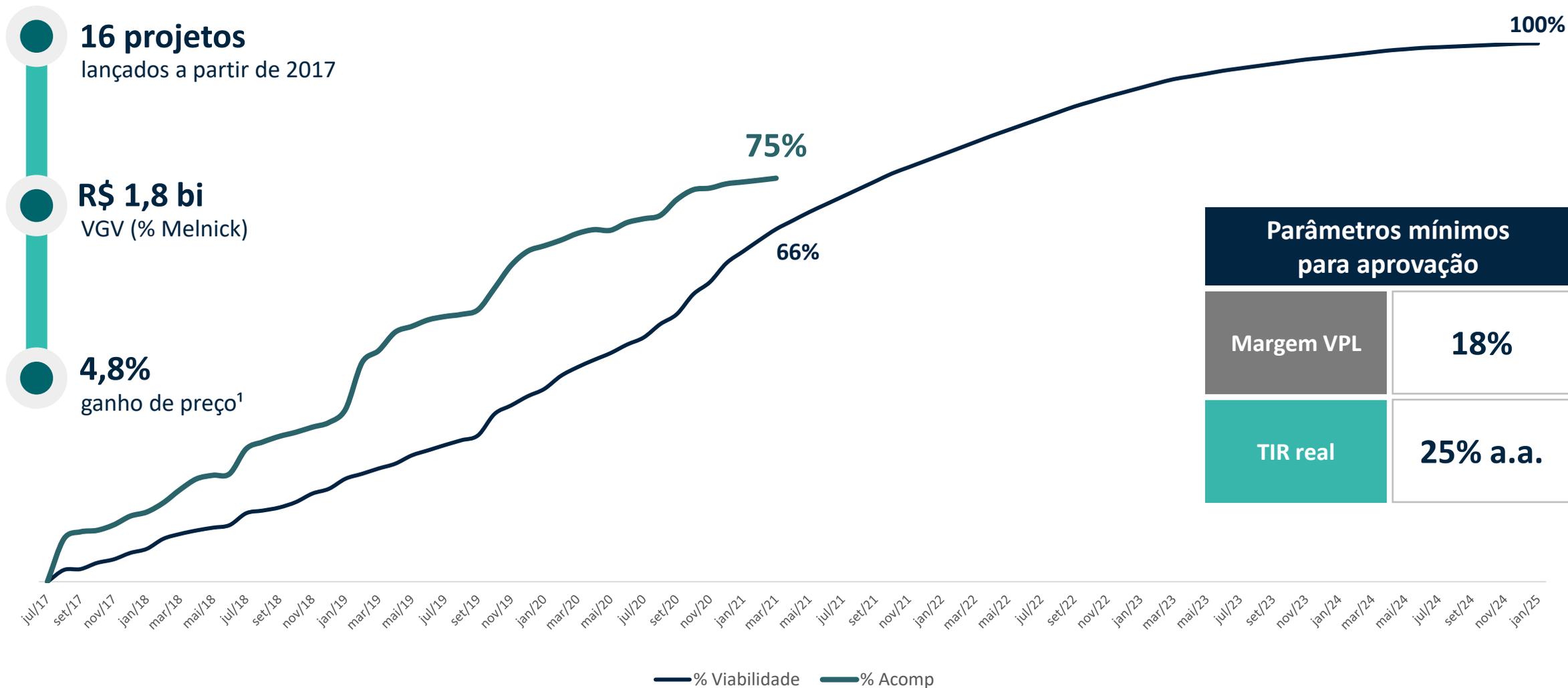
~R\$ 570 mi de patrimônio líquido <sup>(4)</sup> pré-IPO  
~R\$ 1,2 bi de patrimônio líquido <sup>(4)</sup> no 1T21.



~R\$ 72 mi de lucro líquido anual médio <sup>(3,7)</sup> nos últimos 5 anos.



~R\$ 3,4 bi de VGV em Land bank + volume significativo de contratos opçionados.



<sup>1</sup>Ganho de preço em relação à viabilidade. | Base: 1T21.

● O Land Bank de **R\$3,4 bilhões** em VGV potencial no 1T21, sendo **R\$ 1 bilhão** já aprovado.

**R\$1 BI**  
em projetos  
aprovados



Clube



Canoas



José do Patrocínio



Nilo Brossard



Nilópolis



Hillside



GO Carlos Gomes



Moreno Loureiro Lima



Ginásio da Brigada



Grécia



San Marino



Seen

Observação: algumas imagens referem-se a projetos opcionados, que são projetos não aprovados pelo Comitê Interno de compras de terreno da Melnick. São terrenos opcionados e em pré escritura, cuja clausula resolutive do terreno está atrelada a aprovação do projeto na prefeitura e condições mercadológicas.

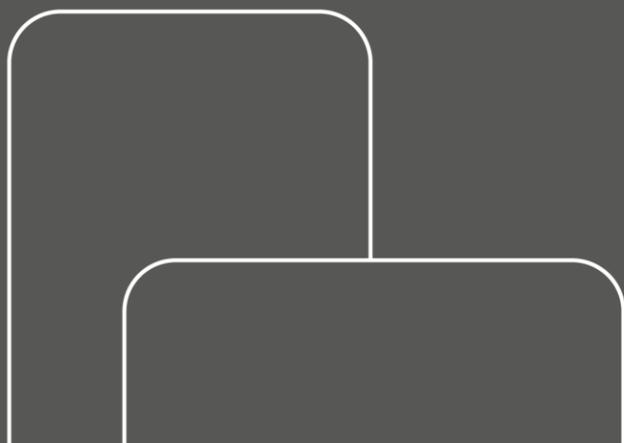
- Cinco maiores **ROAE médios** apresentado pelas companhias de capital aberto que atuam no segmento Alto/Alto-Médio Padrão entre **2010 – 2T20**

Companhia	ROAE Médio (%)	VGV Lançado (R\$ bi)
 Muito mais que morar	20%	5,7
<b>Empresa A</b>	17%	8,8
<b>Empresa B</b>	10%	49,1
<b>Empresa C</b>	8%	12,5
<b>Empresa D</b>	7%	6,1

Fonte: divulgação de resultados das companhias.



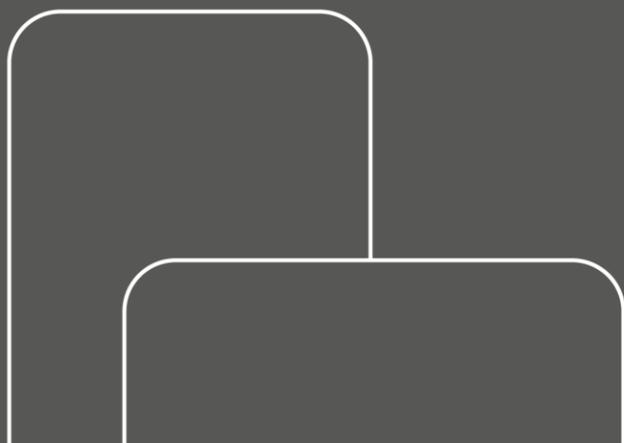
EVEN



even

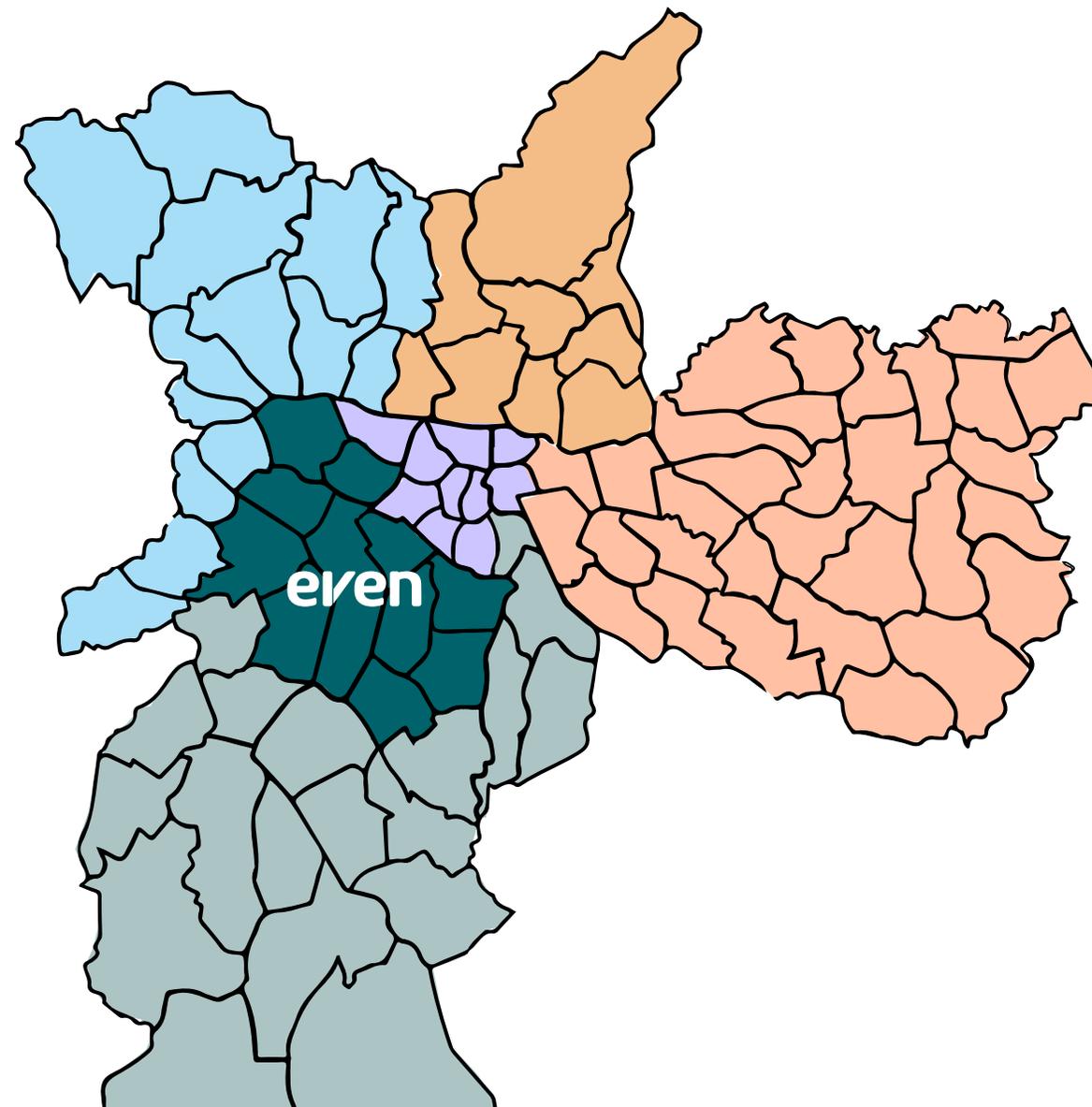


LAND BANK



even

Atuaremos em projetos com **VGV médio de R\$ 250 milhões**, preferencialmente nos **segmentos médio, médio-alto, alto e luxo**, nos melhores bairros das zonas **sul e oeste** da cidade de **São Paulo**.

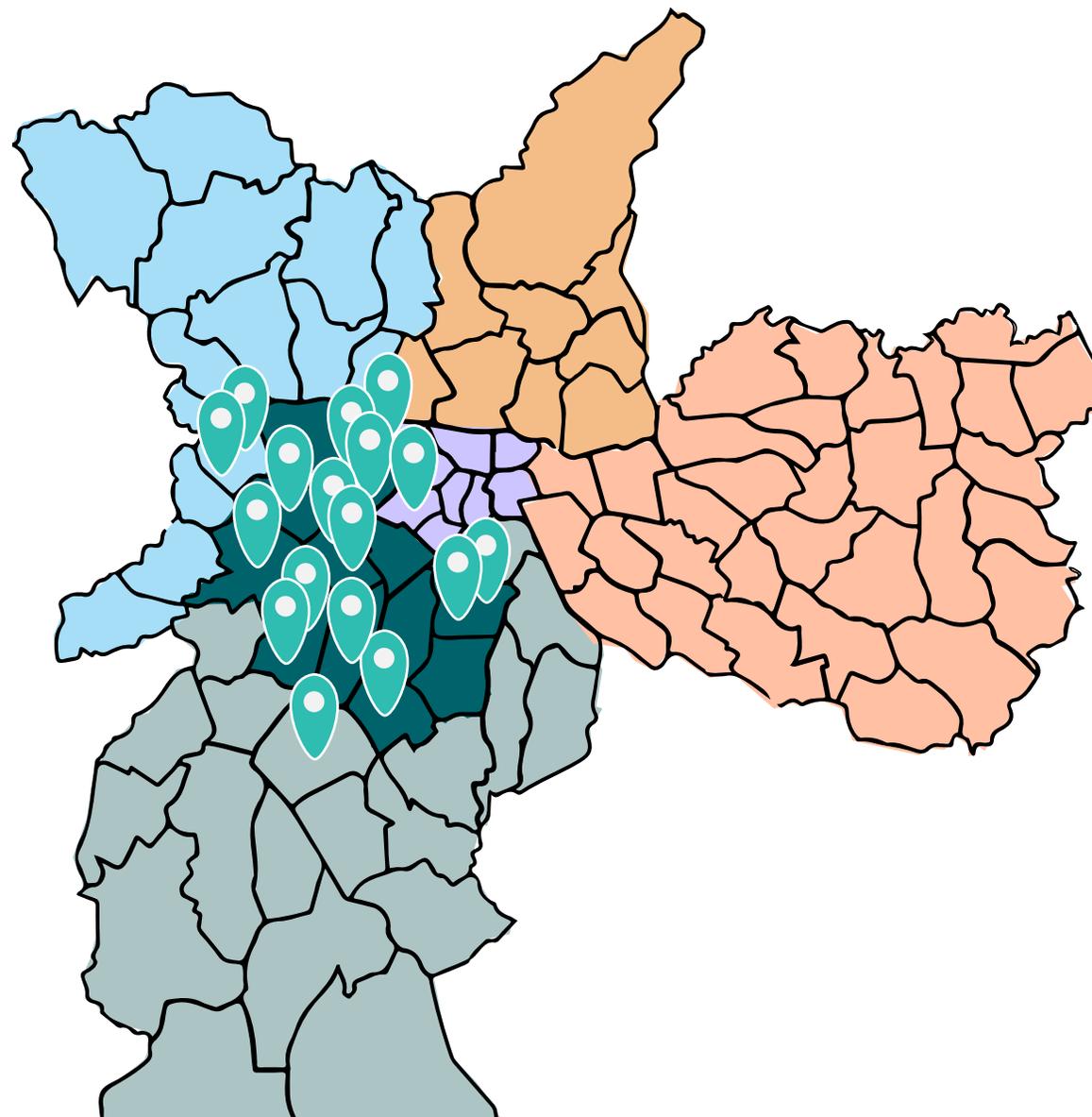




PE 21-25

**R\$ 4,2 bi**  
VGV Potencial (% Even)

**17 terrenos**  
#terrenos



LAND BANK

# Portugal



**R\$ 351 mi**  
VGV (%Even)

**4 dorms.** (80% do VGV)  
**studios** (20% do VGV)

**5.024 m<sup>2</sup>**  
de terreno

Home office, quadra de  
tênis e piscina aquecida  
com raia de 25 m



**Brooklin**

# Mairinque

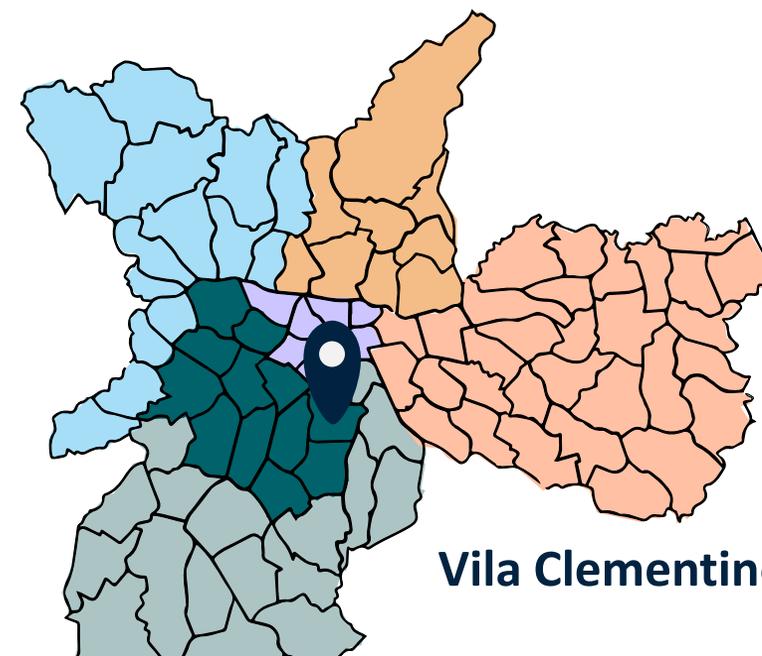


**R\$ 398 mi**  
VGV (%Even)

**4 dorms.** (51% do VGV)  
**1 e 2 dorm. + studios**

**6.114 m<sup>2</sup>**  
de terreno

Quadra de tênis e  
piscina aquecida  
com raia de 25 m



**Vila Clementino**

# GPA



**R\$ 738 mi**  
VGV (%Even)

**3 e 4 dorms.**

**14.121 m<sup>2</sup>**  
de terreno

SPA, quadra de tênis  
e piscina aquecida  
com raia de 25 m



ARBO

## Arbo | Alto de Pinheiros



**R\$ 316 mi**  
VGV (%Even)

**4 dorms.** (93% do VGV)  
**studios** (7% do VGV)

**8.278 m<sup>2</sup>**  
de terreno

SPA, home office, quadra  
de tênis e piscina aquecida com  
raia de 25 m



**Alto de Pinheiros**

MALZONI

# Malzoni



**R\$ 694 mi**  
VGV  
(%Even)

**R\$ 1,4 bi**  
VGV (100%)

**4 suítes**

**17.677 m<sup>2</sup>**  
de terreno

SPA, quadra de tênis  
e piscina aquecida  
com raia de 25 m



**Pinheiros**



# CAPACIDADE OPERACIONAL

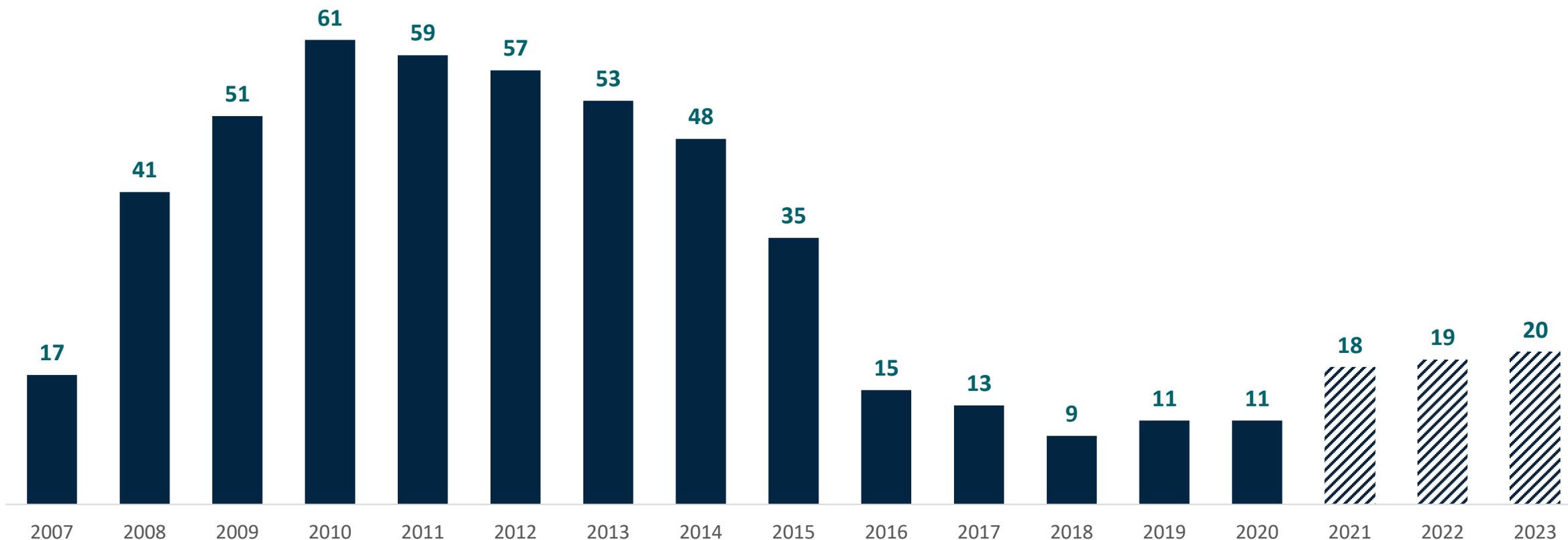


**even**



● **Volume de obras**

Já atingimos um pico de aproximadamente **60 canteiros ativos**, o que comprova que estamos preparados para **dobrar o número de canteiros** nos próximos anos.



Considera a foto do mês de dezembro de cada ano de São Paulo.



Fechamentos realizados de forma antecipada e em pacotes, facilitando a negociação e diminuindo volatilidade de preço.



Time experiente e processos consolidados.

**gerentes**  
com média de  
**10 anos** de Even

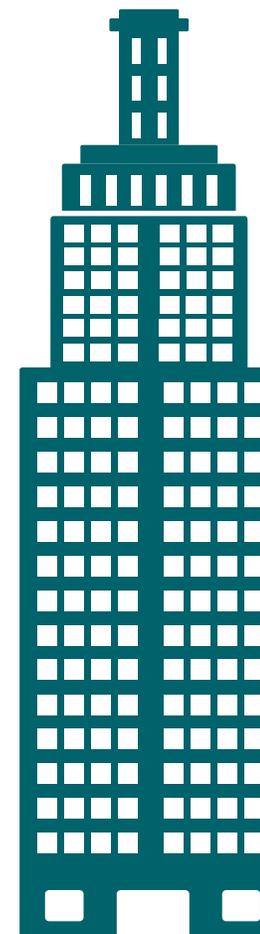


**coordenadores**  
com média de  
**6 anos** de Even

**engenheiros**  
com média de  
**4 anos** de Even



**mestres**  
com média de  
**12 anos** de Even



**80%**

das contratações realizadas com até **3 meses de obra**



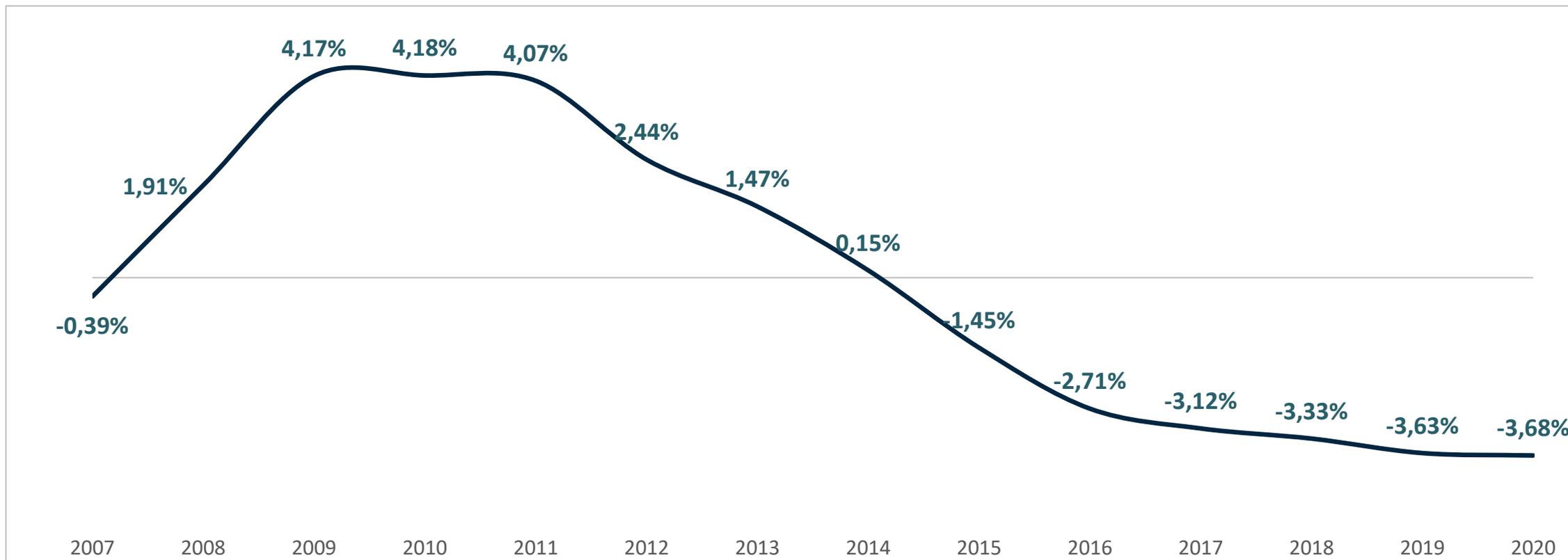
**95 a 100%**

dos projetos finalizados no **primeiro mês de obra**



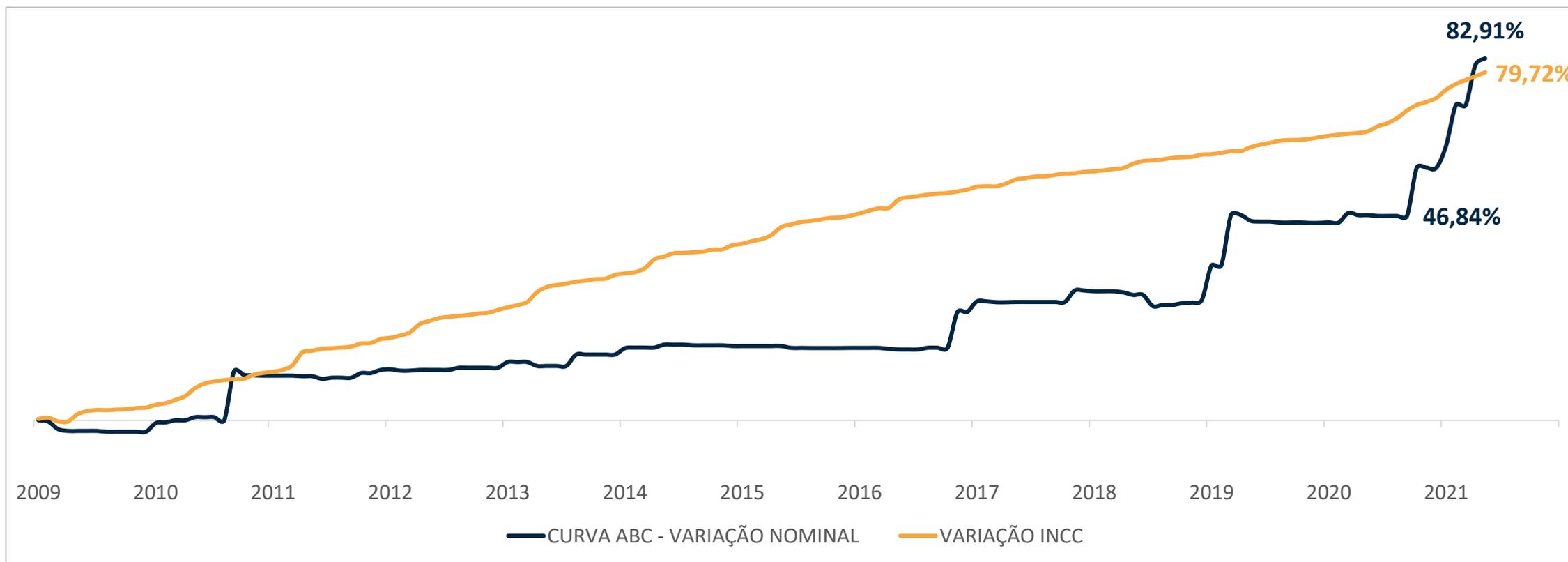
● **Custo Histórico Even**

Temos **mais experiência** que muitas empresas do mercado, **diminuindo o risco futuro**.



● **Variação de preço**

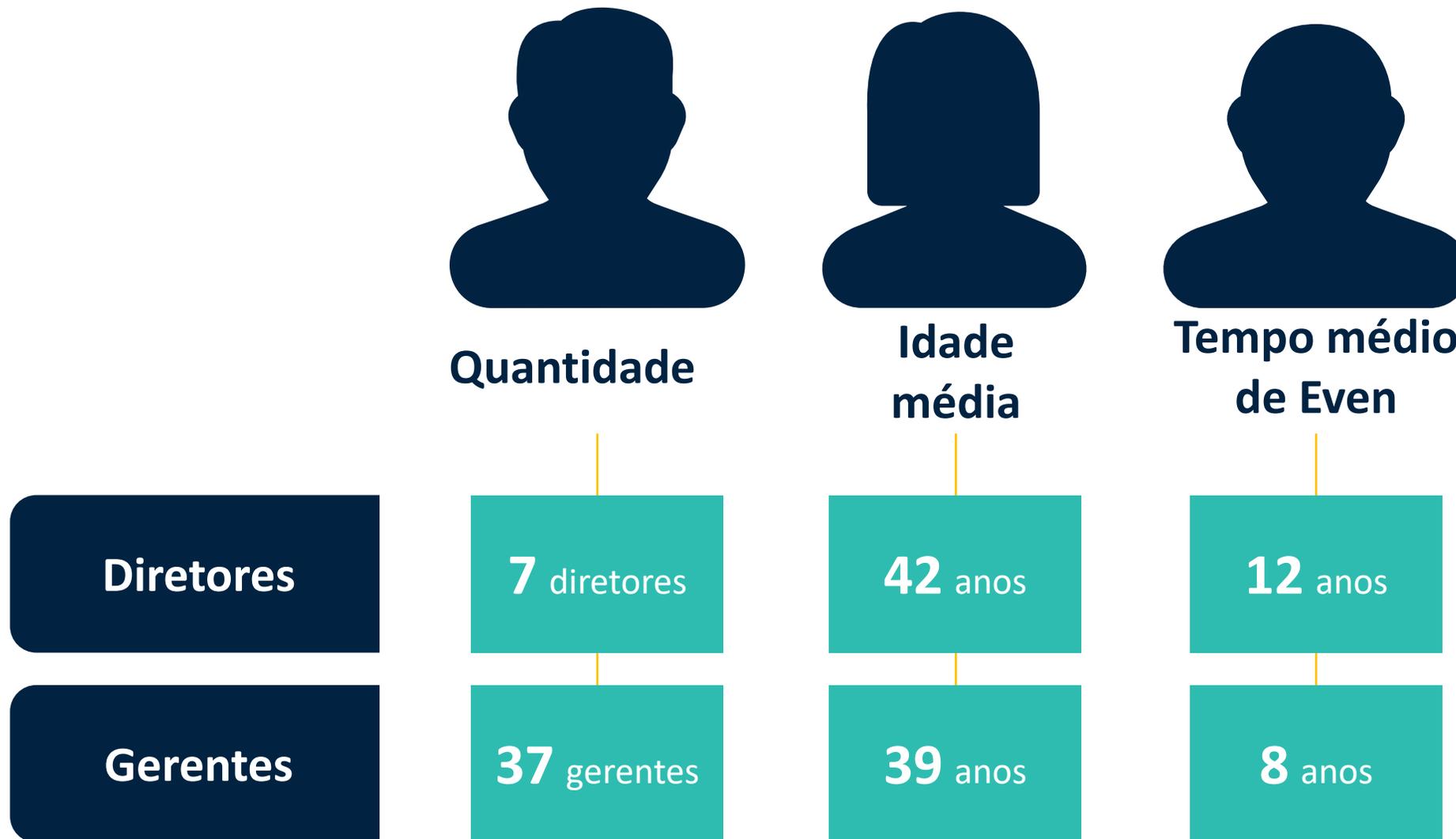
**Varição nominal da curva ABC de materiais** superou a **variação do INCC** pela primeira vez desde 2010.



Curva ABC histórica considera a média ponderada da variação dos preços do aço, bloco de concreto, cimento, areia, compensado, argamassa, brita e cuba.

PESSOAS

even



INSTITUCIONAL

# Q & A



Para informações adicionais  
contate a área de RI

**José Carlos Wollenweber Filho** [Diretor Financeiro e de Relações com Investidores]

**11 3377-3699** | **[ri@even.com.br](mailto:ri@even.com.br)**