

Transcrição – Webconferência 4T22 – 27/03/2023 – 11h (Brasília) – 10h (NY)

Renato Barboza: Bom dia a todos e obrigado por aguardarem, sejam bem-vindos a conferência referente aos resultados do 4º Trimestre do ano de 2022 da PDG Realty. Está presente conosco hoje o senhor Augusto Alves dos Reis diretor presidente, diretor vice-presidente, diretor de Relações com Investidores. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas que já podem ser enviadas desde já por meio do site que se encontra na plataforma desta conferência. Gostaria de informar que perguntas também poderão ser enviadas diretamente para a equipe de Relações com Investidores da PGG por meio do e-mail ri@pdg.br.

Antes de prosseguir, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência relativas das perspectivas de negócio da PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem crenças e premissas da diretoria da companhia bem como informações atualmente disponíveis e considerações futuras não são garantias de desempenho pois envolvem riscos, incertezas e premissas pois se refere a eventos futuros, e portanto dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da PDG Realty e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora eu passo a palavra para o senhor Augusto Reis Neto que fará a apresentação. Senhor Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis Neto: Olá bom dia a todos e todas, espero que todos estejam bem. Quero agradecer a participação de vocês aqui mais uma vez, dessa vez para falar um pouco dos resultados da PDG referentes ao 4º Trimestre e ao ano completo de 2022. Bom, para iniciar vamos passar para nossa agenda de apresentação de hoje, eu gostaria de comentar brevemente sobre os principais focos de trabalho do ano que se encerrou em dezembro do ano de 22. Encerramos o ano de 2022 com importantes revoluções na nossa agenda de transformação digital na agenda de ESG, diversidade e foco no cliente. Esses avanços trouxeram reflexos diretos nos nossos índices de satisfação interno e externo da companhia.

Na comparação anual, nós fomos capazes de evoluir na satisfação dos nossos clientes com medidas tanto por meio do CSAT – *Customer Satisfaction Score* e o Reclame Aqui. Além disso, temos aumentado dia após dia a diversidade do time, fato que tem agregado para uma melhoria do nosso ambiente de trabalho, e no aumento da qualidade das atividades. Em relação a agenda de ESG, também nós finalizamos o nosso relatório de sustentabilidade no final do ano, que servirá como guia para as nossas próximas ações, principalmente as serem iniciadas agora no ano de 23. Na frente da transformação digital, nós encerramos o ano com importantes avanços no projeto da jornada digital e com a Vernny conquistando os seus primeiros clientes

principalmente aí na frente de inteligência condominial. Apesar dos grandes desafios enfrentados ao longo do ano, onde a economia mundial sofreu com os reflexos da pandemia com os conflitos principalmente geopolíticos, mais precisamente da Ucrânia, além de ao longo do período pré-eleição presidencial e o que nos trouxe aí um aumento de inflação, um aumento de taxa de juros e ainda assim vivemos um momento extremamente importante mesmo com essas dificuldades no momento extremamente importante na nossa trajetória recente nós retomamos nossos lançamentos com o lançamento do ix. Tatuapé e o fizemos também o lançamento da nossa nova marca a ix. Incorporadora, o que representou o nosso novo posicionamento no mercado. Foram sete anos sem lançamentos, enfrentamos diversas adversidades, incluindo aí o longo processo da recuperação judicial. Mas enfim, em 2022 nós conseguimos retomar essa parte essencial da operação da companhia que são os nossos lançamentos. Falando um pouco sobre o nosso novo posicionamento a nossa nova marca reflete uma nova forma de atuar no mercado, onde vamos utilizar todo o nosso conhecimento adquirido no ciclo de negócio e tudo o que a gente aprendeu e o que a gente errou e acertou para construir melhores experiências para os nossos clientes. A mudança da marca foi necessária para que pudéssemos comunicar de forma efetiva esse processo de transformação e os nossos novos atributos a nossa nova visão de futuro por meio dos intensivos da tecnologia. Nós queremos transformar a jornada de compra desde o início do processo na escolha, e em todo o processo de aquisição, e o processo de manutenção do imóvel.

Com o objetivo de transformar toda essa jornada em uma jornada simples, agradável, inovadora e transparente. 2022 também foi um ano onde nós nos comprometemos com diversos projetos dentro da ix. nós mantivemos o foco na execução do nosso planejamento estratégico de curto, médio e longo prazo e os reflexos desse planejamento já podem ser observados no progresso dos nossos resultados financeiros e nas nossas operações. Nós seguimos com o máximo de atenção ao controle da gestão do caixa, buscando opções para solucionar as obras que ainda estão paralisadas e o principal, que nós voltamos a lançar, através do nosso lançamento do ix. Tatuapé, como eu já comentei. Através dele nós vamos continuar trabalhando fortemente para construir as melhores experiências para os nossos clientes. No escopo de governança corporativa, ao longo de 22 nós fizemos as adequações necessárias previstas no regulamento do mercado, em relação as estruturas de fiscalização e controle com pais controles externos internos e fiscalização, implementamos o comitê de auditoria e fizemos também a contratação da BDO para a realização da auditoria interna. O aprimoramento contínuo nos nossos padrões de governança e controle de riscos são pilares essenciais para companhia sempre buscando minimizar esses riscos e melhorar a nossa governança corporativa. Bom, passando para o nosso slide dois a gente vê a agenda indo para os quatro nós temos o sumário executivo, onde apresentamos os destaques de 2022 e os eventos subsequentes.

Primeiro falando dos destaques do período como já mencionado nós lançamos no quarto trimestre do empreendimento o ix. Tatuapé, empreendimento na zona leste de São Paulo, que traz muita tecnologia, segurança, lazer e inovação. É um projeto

Residencial com uma torre única. São 147 andares de média renda e tem um VDG de potencial de 60 milhões. O lançamento foi pensado buscando proporcionar a melhor experiência ao nosso cliente, iniciando no processo de vendas com uma preocupação especial com o time comercial, um estande de vendas com ambientação e utilização de recursos tecnológicos e funcionais, e principalmente na concepção e no desenvolvimento do empreendimento. Dessa forma, eu queria convidar todos para visitar o nosso estande dentro e conhecer o nosso decorado. Ele está localizado na Rua Adelino de Almeida Castilho 214, no bairro Tatuapé, aqui em São Paulo capital. Durante o quarto trimestre registramos uma VSO do nosso lançamento de 9.2%, o que acompanhou as nossas projeções internas previstas inicialmente para o empreendimento. Nós tivemos uma redução de 422 milhões no passivo total da companhia ao longo do ano de 22, e registramos uma redução de 33% nas despesas Gerais e administrativas quando comparadas entre os anos de 22 e 21. Uma redução de 29% nas despesas comerciais, também no comparativo do comparativo anual. Reflexo importante da alavancagem que seguimos promovendo na companhia, nós atingimos uma redução de 531 milhões na linha de outras obrigações ao longo de 2022. Concluímos também o aumento de capital, uma conversão de 409 milhões de dívidas em déficit, conforme previsto no nosso plano de recuperação, o que representa mais precisamente uma redução dos riscos das nossas obrigações. No total, nós já amortizamos um bilhão em dívidas concursais, e em relação aos eventos subsequentes, agora no início de março nós concluímos o processo de grupamento das nossas ações na proporção de 100 para 1. O agrupamento veio para atender uma exigência da do regulamento da B3 e assim visando atender essas normas a companhia propôs agrupamento das ações da proporção de 100 ações para 1 ação o que não modificou o capital social da companhia. O processo de grupamento seguiu todos os processos previstos na legislação e as melhores práticas de governança corporativa. Corre o comunicado no mercado em atendimento às normas, a companhia contratou a Grant Thornton para dar continuidade, anteriormente prestados serviços prestados pela PTIC Auditores Independentes, que nos ajudou ao longo dos últimos anos na prestação de serviços de auditoria.

A Grant Thornton iniciará suas atividades a partir da revisão das informações trimestrais relativas ao primeiro trimestre de 23. Queria aproveitar aqui com você a participação da PTIC Auditores Independentes pelos anos de trabalho conosco, toda parceria trabalho sempre feito com muita seriedade, qualidade, transparência e compromisso. Desejamos as boas-vindas para todo o time da Grant Thornton. Seguindo agora para os resultados operacionais e financeiros nos slides 6 nós apresentamos o desenvolvimento de vendas e companhia. No quarto trimestre de 2022 as vendas brutas somaram 26 milhões 27% abaixo do último trimestre de 2021. No acumulado do ano as regras brutas somaram 107 milhões 45% abaixo de 2021. Olhando para as vendas efetivas, isto é, quando a gente exclui os eventos não recorrentes de pagamento, o resultado das vendas brutas de 22 foi de 92 milhões 115 em 2021, o que registra na verdade uma redução de 20%, ou seja, uma queda bem inferior quando os eventos não recorrentes dado que muito porque em 2021 nós tivemos um volume de ações bem maior do que em 2022. Isso acaba de torcendo um pouco esse comparativo. Apesar da redução de 20% nas vendas

brutas, o resultado atingido estar em linha com o que a meta que nós estabelecemos no início do ano de 22. O foco de venda das unidades geradoras de caixa livre continua inalterado. Da mesma forma que o VSO das unidades entregues atingiu 7,6% no último trimestre. O VSO das unidades do lançamento como eu já falei atingiu 9,2% no último trimestre de 22. Durante esse último trimestre também os extratos tomaram oito milhões, 10% abaixo do quarto de 21.

Os distratos totalizaram 87 milhões ao longo do ano o que representa um aumento de 15% em relação a 21. Lembrando como eu venho falando recorrentemente nos nossos *calls*, o distrato é importante alavanca para aumentar o volume de vendas de unidades disponíveis para venda na companhia. Em função da retração das vendas brutas as vendas líquidas totalizaram 20 milhões e 22, 84% em 2022. Vale ressaltar aqui né também que o nosso principal indicador de vendas, para a gente poder fazer uma avaliação operacional da companhia, são as vendas brutas, considerando que parte da matéria-prima pra venda vem dos nossos distratos, e esses distratos que a gente realiza ao longo do ano eles não trazem impacto no fluxo de caixa, e por outro lado geram matéria-prima para as vendas. De toda forma isso acaba implicando no nosso indicador de vendas líquidas. Comentando brevemente sobre o repasse ao longo de 22, nós repassamos 63 milhões são 496 unidades uma redução de 15% na quantidade de unidades repassadas em comparação com 2021. O volume de repasse registrou um resultado superior ao projetado pro ano principalmente devido a uma maior eficiência em nosso processo operacional, com a redução de prazos de processos junto tanto aos bancos quanto aos cartórios. Continuamos realizando repasse através de um processo rápido estreitamente alinhado a nossa estratégia comercial focada no reforço do caixa. Falando sobre estoque no slide 7 no final do quarto tri de 22 o estoque é o valor de mercado totalizou 1,3 milhão registrando um aumento de 4% em relação ao valor registrado ao final do quarto tri de 21.

O estoque concluído registrou redução de 26% na comparação entre o quarto tri de 22 e de 21 mais uma vez refletindo foco em vendas nas unidades prontas. E nosso estoque representava 4% do nosso estoque total ao final do ano de 22. No encerramento do quarto trimestre, 18% do estoque estava concluído um pouquinho sobre esse estoque ele totaliza 200 totalizou ao final do ano 239 milhões divididos 35% na cidade de São Paulo que a nossa principal praça de atuação atualmente, mas e 48% desse estoque concentrado em produtos residenciais. No slide 8 nós apresentamos as despesas Gerais administrativas e comerciais administrativas foram reduzidas em 33% na comparação anual e essa redução ela decorreu principalmente do menor volume de despesas com consultorias jurídicas e financeiras. As despesas comerciais foram reduzidas em 79% na comparação trimestral e 29% na comparação anual, e essa redução ela decorreu principalmente do menor custo de carreira das unidades em estoque. Com isso, as nossas despesas Gerais administrativas somadas as despesas comerciais registrar uma importante redução de 27% na comparação trimestral e 31% da comparação anual. Nós encerramos o quarto tri no total de 144 colaboradores, seguimos avaliando a nossa estrutura nossos processos fizemos reforços importantes do time, buscando além de fortalecer também alinhados aí com a nossa agenda de retomada dos lançamentos, e corrigir eventuais ineficiências identificadas. No slide

seguinte, 9 nós apresentamos a variação da dívida extra concursal. Essa dívida aumentou 133 milhões, 5% durante o quarto trimestre, e 436 milhões, 20% ao longo de 22.

Esse aumento basicamente ele ocorre basicamente dos juros aprovados no período. De 10 a gente mostra para variação da dívida com o sal e a dívida tão reestruturadas dentro do plano de recuperação. Essa dívida concursada no quarto trimestre e essa redução ela decorreu por meio da conversão de dívidas em que aconteceu nesse último trimestre também. Na comparação com o quarto tri de 21 a dívida concursal aumentou 138 milhões e esse aumento decorreu principalmente da habilitação de novos créditos na recuperação judicial. No total, considerando realmente capital realizados o pagamento dá aos nossos credores e as nossas nações realizadas a companhia de amortizou até hoje 1,1 bilhão das nossas dívidas concursais. Nós seguimos trabalhando aí para acelerar esse processo de alavancagem na companhia, tanto nas dívidas extraconcursais como nas concursais, conforme a gente vai expor no próximo slide número 15. Então no 15 a gente falando um pouco sobre alavancagem somando as dívidas extras as dívidas concursais e o custo a correr no final do quarto 3 de 22 a nossa alavancagem estendida da companhia totalizou 4,5 bilhões e alguns pontos importantes sobre esse valor. O saldo remanescente da dívida com o sal que o que se trata de 1,2 bilhão tem vencimento e 20 anos e pode ser amortizado também por meio de da ação e pagamento e também por meio de conversão em época que através dos processos de aumento de Capital que a gente vem fazendo ao longo do tempo as dívidas extraconcursais elas continuam sendo renegociadas e também podem ser habilitadas no nosso processo de recuperação ao longo do tempo o que gera efeitos positivos no resultado da companhia como a gente já observou aí ao longo do principalmente do ano de 2022 nós continua concluídas e dessa forma na medida em que isso vai acontecendo o nosso custo a incorrer também vai sendo reduzido. A gente pode notar que todo o trabalho que vem sendo realizado para desalavancar a companhia e equalizar os passivos venha apresentando resultados desde o final do ano de 16 período imediatamente anterior ao pedido de recuperação judicial, nós conseguimos reduzir a alavancagens estendida da companhia em quase 2 bilhões. Além de uma redução de 2 Bilhões nos passivos totais também destaque para os anos de 20 e 22 onde nós percebemos uma redução significativa de 1 Milhão do encerramento do processo de recuperação judicial e das conversas de dívida em ações da companhia. Esse dado demonstra operar, embora ainda tenhamos muito a fazer a gente observa que o aumento de ativos e uma possível desalavancagem. Por fim, no slide 12 a gente apresenta a nossa demonstração de resultados, e eu vou destacar aqui as principais variações e impactos na nossa DRL do período. Nós registramos um lucro bruto de 29 milhões no quarto trimestre e 31 milhões no acumulado do ano. Registramos também o prejuízo financeiro de 468 milhões no quarto trimestre e de 368 milhões no acumulado do ano. Esse resultado ele decorre principalmente da reversão do AVJ aplicado nas dívidas que foram habilitadas dentro do plano de recuperação. Com isso nós registramos um prejuízo líquido de 78 milhões no ano de 2022 e quando comparado ao prejuízo de 127 milhões de 2021, nós tivemos uma redução de 32% no nosso prejuízo anual.

Finalizando a minha apresentação antes de abrir para as perguntas dos que estiverem interesse em fazê-las, gostaria de dizer que a gente continua com planejamento de um novo lançamento para esse ano, em breve a gente traz aí mais novidades com relação a isso. Além disso a gente continua prospectando e analisando a compra de novos terrenos sempre em linha com a nossa estratégia de mercado de atuação. Lembrando que a nossa estratégia de retomada passa também, e principalmente pelo nosso *winback* atual, somado as aquisições de terreno que estão em andamento e as projetadas que vão alimentar os nossos futuros lançamentos. Essa estratégia ela reflete o momento de transição que a companhia vive. Nossa agenda de lançamento de prospecção de negócios de novos negócios desenvolvimento de produtos dia a dia vai ganhando cada vez mais peso na nossa agenda alinhando a companhia aquilo que é o nosso negócio principal incorporar, construir e vender os nossos produtos. A gente sabe que 2023 não vai ser um ano fácil, ainda vamos conviver com um cenário econômico adverso. Porém, esse cenário já foi considerado no nosso planejamento de curto e de médio prazo de maneira que acreditamos estar preparados para ele. Ao fim do ano de 22 nós completamos 5 anos da aprovação do nosso plano de recuperação judicial. Foi um período longo e de muitas dificuldades financeiras operacionais de imagem. Mas além de todo aprendizado e superação que se confirmou com a saída do RJ em 2021, nós acreditamos que conseguimos utilizar esse período também para preparar a companhia para esse processo de retomada.

Nós tivemos uma grande preocupação com o nosso time replantamos ferramentas de gestão, metas individuais, modelamos a nossa área de clientes, digitalizamos e simplificamos nosso processo, desenvolvemos o nosso braço de prestação de serviço imobiliário onde nós desenvolvemos uma plataforma de gestão e inteligência para condomínios buscando diversificar as nossas fontes de receita. Mapeamos as necessidades e diretrizes para agenda de ESG, voltamos a desenvolver os nossos novos projetos para lançamento. Voltamos a prospectar novos terrenos para lançamento. E por último, encontramos uma marca que pudesse refletir todo esse processo de transformação, que é a ix. Incorporadora. Estamos vivendo uma nova forma de pensar, de decidir, de agir para cada dia construir melhores experiências. Temos um time experiente, comprometido e estamos prontos para continuar essa transformação. Focada em experiência do nosso cliente, e com muita inovação. Trimestre após trimestre temos alcançado resultados importantes na recuperação da companhia, e como nós já retomamos nossos lançamentos estamos bastante confiantes de que traremos ainda mais resultados positivos para o mercado e para companhia. Bom, encerro aqui a apresentação de resultados do ano e abro aí para as perguntas dos que tiverem interesse em fazer.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, lembrando que para fazer uma pergunta basta enviar pelo chat tem um quadro na lateral direita inferior. Eu vou começar aqui com uma pergunta do Renan. O Renan pergunta o seguinte: 'O impacto no resultado financeiro no quarto trimestre de 22, pode ser visto como não recorrente?'.

Augusto Reis Neto: Oi Renan, obrigado aí pela pergunta. Renan todo esse processo de conversão de dívidas, toda vez que a gente tem uma mudança da nossa dívida extraconcursal para a não concursal, a gente acaba com isso impactos positivos no primeiro momento, mas depois a gente acaba tendo um impacto negativo toda vez que a gente faz aí a correção desse valor a habilitação no plano, isso traz um impacto na AVJ da companhia, foi basicamente o que aconteceu no nosso último trimestre né. A gente percebeu ao longo do primeiro semestre mais precisamente no segundo trimestre do ano um resultado positivo, fruto do início dessa movimentação. E aí no último trimestre em função da conclusão do processamento de aumento de capital a gente tem um impacto que contrapõe ali essa primeira etapa do primeiro semestre. Então, de certa forma são sim movimentos não recorrentes porque eles pendem são dimensões que de mudança da dívida de pagamento da dívida né, mas de transição de extraconcursal para concursal, por outro lado a gente acredita que esse tende a ser um processo que deve continuar acontecendo na companhia. Então se a gente for considerado um longo prazo, dá para se entender que sim deve da gente deve ter outros movimentos como esse. Que comparado se a gente for comparar com meu Como Eu mencionei aqui o resultado ao longo do ano consolidado do ano com ano por mais que tenhamos aí números diferentes propositivo quanto para o negativo ao longo de 22, quando a gente compara a 22 com 21 o nosso resultado consolidado foi melhor. Então além de todo o processo de alavancagem para o balanço. Então eu acho que olhando para a companhia no médio e longo prazo sim, eles devem voltar a acontecer consequentemente passam a ser eventos recorrentes olhando aí mais para o longo prazo.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, é com essa pergunta do Ricardo, tinha feito a pergunta sobre o impacto no resultado financeiro também foi respondido. Então Ricardo obrigado pela sua pergunta, Renan também. Eu vou passar agora para pergunta do senhor Davi, e o Davi pergunta o seguinte: "Qual é o posicionamento da empresa com respeito aos programas habitacionais. ela pode entrar no programa Minha Casa Minha Vida, A casa verde amarela."

Augusto Reis Neto: Davi, obrigado aí pela pergunta. Não são os nossos planos entrar no programa tanto pode entrar quanto Minha Casa Minha Vida, isso porque primeiro que o nosso *winkback* atual da companhia não tem esse perfil de produto, e a nossa estratégia passa muito mais aí por um produto de atuação no mercado de São Paulo com produtos aí de ticket mais alto, com foco maior na média para alta renda. Isso porque a gente entende que esse é o mercado que é mais resiliente né, menos suscetível a oscilações variações aí decorrentes de mudanças de política nacional, governamental e a gente entende que a companhia hoje não tá preparada para absorver essas oscilações. Então o foco tem sido tanto nas novas prospecções diárias quanto no desenvolvimento de produto de continuar atuando nesse segmento de de média renda para mais alta renda. Essa estratégia inicialmente a gente não tem nenhuma ideia de entrar nesses programas governamentais pelo menos por enquanto.

Renato Barboza: Próxima pergunta vem do Hercílio, da Bene Invest: “Bom dia, parabéns pelos resultados e pelo retorno dos lançamentos”. Hercílio tem duas perguntas, a primeira: “Como vocês estão sentindo o mercado com esse novo lançamento”. E eu leio a segunda na sequência.

Augusto Reis Neto: Obrigado Hercílio aí pela pergunta. Bom, primeiro para o próximo, primeiro falando do lançamento do ano passado. A gente fez o nosso lançamento nos meados de outubro de 2022, foi um momento de certa forma onde a gente estava ali entre o primeiro e segundo turno da eleição, então a gente acabou sofrendo um pouco com isso. Por outro lado e acho que vale ressaltar né que o mercado imobiliário como um todo sentiu aí na velocidade de absorção dos lançamentos no último trimestre foi o último trimestre mais duro naturalmente pelo mesmo motivo. Também impactado aí pela pelas altas das taxas de juros, já vinham altas mais se mantiveram ou acaba frustrando um pouco a expectativa. Então o último trimestre foi de fato no ano ao longo de 2022 foi o trimestre mais difícil. Por outro lado, a gente já imaginava né porque que isso vim pudesse acontecer, então a gente já fez um planejamento considerando uma velocidade de vendas mais não tão agressiva, mas conservadora. Então, ou seja, eu acho que respondendo mais objetivamente, poderia ter sido melhor se o mercado tivesse no momento melhor. Por outro lado, foi dentro daquilo que a companhia esperava.

Olhando para frente, a gente mantém sim a nossa expectativa de lançamento, então aí o nosso próximo lançamento já em aprovação, últimas etapas acho que a gente deve conseguir sair com a nosso alvará e agora no mês de abril. E aí vão ser os trâmites de lançamento, de preparação do empreendimento para colocar no mercado. Sem correria, com planejamento, com calma. Diferente do que foi no nosso último a gente espera conseguia aprovar esse com mais antecedência do que nós tivemos no ix. Tatuapé, então a gente deve ter um prazo maior aí para conseguir montar e preparar esse lançamento no mercado. Então continua mantido sim, até para não precisar o Renato refazer a pergunta, o complemento da sua pergunta aqui, com relações a velocidade dos lançamentos da companhia em cruzeiro, a gente só fechando 2023 a previsão é fazer um lançamento e a partir daí do ano de 2024, dependendo obviamente como vai estar o mercado a gente deve fazer dois ou três lançamentos, e a nossa velocidade de cruzeiro, que a gente imagina pelo menos hoje é que a gente tem ali perto de 600, 700 milhões/ano para depois de 2024. Essa é a nossa ideia por enquanto.

Renato Barboza: A próxima pergunta vem da Carla da Grow Invest: “Como está a estratégia da companhia em relação à região de lançamentos e o volume esperado”

Augusto Reis Neto: Oi Carla, obrigado pela pergunta. Bom, a nossa estratégia de retomada, como eu falei na ao longo da apresentação ela passa muito pelo nosso *winbank* hoje. Então, obviamente que a gente já está prospectando novos terrenos, esses novos sim são o foco são as regiões em que a gente quer atuar né. Então tem uma flexibilidade um pouco maior diferente do que a gente já tem em casa. Então no curtíssimo prazo a gente passa pelo perfil de terrenos que a gente tem hoje disponíveis

para lançamento e eles estão muito concentrados aqui na cidade de São Paulo. Isso já naturalmente foi ao longo do tempo, a gente a gente manteve no *winback* da companhia aqueles em que tem o nosso perfil da estratégia que a gente acredita, que são focos, é o foco em lançamentos residenciais na cidade de São Paulo com esse perfil de renda que eu comentei atrás. Então é o volume também que você pergunta por que já respondendo na pergunta anterior. Mas objetivamente é continuar com o volume da operação que é com foco na cidade de São Paulo, no máximo expandindo para Grande São Paulo.

Renato Barboza: Pergunto do Renan: "Vocês têm expectativa de aumentar a velocidade de desalavancagem da PDG ao longo de 2023".

Augusto Reis Neto: Renan, temos sim, eu acho que esse movimento de renegociação com os nossos credores tanto extra concursais, quanto concursais, a gente acredita que isso deve continuar acontecendo sim. Acho que é um movimento óbvio que à medida que a companhia melhora a sua operação, ela traz uma perspectiva positiva o que acaba também trazendo um ganho de valor para que a gente consiga fazer isso ao longo do tempo. Então para 2023 a expectativa que a gente consiga assim que a gente mantenha esse movimento de desalavancagem principalmente com foco no endividamento extraconcursal da companhia.

Renato Barboza: Legal, obrigado Renan pela pergunta. Tinha mais uma pergunta do Davi aqui, mas vai muito em linha com a pergunta da Carla né, que é sobre a expectativa de lançamentos, então Davi acho que foi respondida aí na pergunta anterior. E aí tem uma pergunta do Rubens da GMC: "A companhia pode atuar no mercado de aluguel? Obrigado Parabéns pela apresentação".

Augusto Reis Neto: Rubens Obrigado aí pela pergunta. O mercado de aluguel principalmente residencial, acho que tem um potencial grande, mas ainda está começando, né e assim a gente não pode perder muito a nossa o pé no chão aqui enquanto o nível de risco da companhia dado todo o nosso histórico. Então a gente tem sido muito cuidadoso aqui focando naquilo que a gente fez bastante ao longo do tempo, e principalmente aquilo que tá dentro do perfil do nosso portfólio né. Então eu acho que no curto prazo a gente não tem não pensa nisso de maneira isso não está no nosso plano de curto prazo. Por outro lado, eu acho que não é nada que não possa ser avaliado à medida que o mercado vai ganhando corpo nesse tipo nesse perfil de empreendimento eu acho que a gente não é algo que a gente não vai deixar de olhar. Mas no curto prazo a gente não tem essa expectativa não

Renato Barboza: Muito obrigado Augusto pelas perguntas aí, pelas respostas. Quem tiver mais perguntas pode fazer agora por meio do chat, ou como a gente diz posteriormente podem enviar aí para o nosso e-mail ri@pdg.com.br. Bom, a gente não recebeu mais perguntas aqui no chat então vamos deixar o canal aberto aí de RI no

nosso e-mail novamente ri@pdg.com.br. Vou passar para o Augusto para as considerações finais.

Augusto Reis Neto: Obrigado Renato. Bom, queria agradecer aí a todos a participação, companhia continua aí preparada para as dificuldades, estamos bastante ansiosos com o nosso próximo lançamento, acho que o movimento um momento importante para nós essa retomada, o time todo né quando a gente começa a fazer a nossa agenda de futuro, passa a ter um peso maior ou igual ao que a nossa agenda de presente passado, eu acho que esse é um grande indicativo e motivo time. Então acho que o momento é bastante especial aqui para nós. Obviamente que todo mundo atento ao mercado ao cenário externo, ou cenário internato. É um ano que tende a ser mais difícil, mas o nosso mercado imobiliário é resiliente né, ele sofre um pouquinho, mas não para tá sempre aí vivo então a gente tá otimista com cautela, mas otimista para o ano de 23 pro nosso próximo lançamento. E para continuidade do desempenho do nosso lançamento do ano passado do ix. Tatuapé. Então dessa forma encerro, agradeço a todos mais uma vez, e até o nosso próximo colo do primeiro trimestre do ano. Obrigado a todos.

Renato Barboza: Conferência da PDG relativo ao quarto semestre 2022 e ao ano de 2022 está encerrada. A companhia agradece a todos, e até uma próxima oportunidade.