

Transcrição – Webconferência 3T25 – 17/11/2025 – 11h (Brasília)

Renato Barboza: Bom dia, senhoras e senhores, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG referente aos resultados do terceiro trimestre e dos nove meses de 2025. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da companhia e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

As perguntas podem ser enviadas durante a apresentação, clicando no ícone de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma.

Sou Renato, da área de Relações com Investidores. Está presente hoje conosco o senhor Mauricio Tiso, CEO da companhia, e antecipadamente já quero agradecer a participação de todos em nossa conferência de resultados.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência, relativas às perspectivas de negócios do Grupo PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, são crenças e premissas da administração da Companhia, com base em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e premissas, e dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da PDG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções.

Nesse momento, passarei a palavra ao presidente da empresa, o senhor Maurício Tiso, que fará a apresentação de hoje. Por favor, Maurício, pode prosseguir.

Mauricio Tiso: Bom dia a todas e todos. Gostaria de começar agradecendo a presença nessa conferência de Resultados da PDG Realty.

Antes de passarmos para a agenda da apresentação de hoje, gostaria de destacar os principais focos estratégicos da companhia neste semestre. Mantivemos como foco a eficiência operacional da companhia, com especial atenção na evolução dos lançamentos realizados: ix.Tatuapé e ix.Santana.

No final do 3T25, a obra do empreendimento ix.Tatuapé estava com 94,5% da execução física. Neste mês de novembro, foi expedido o Habite-se para esse empreendimento, uma etapa importantíssima na continuidade da retomada da empresa. O ix.Tatuapé já está com aproximadamente 82% de suas unidades vendidas.

Em relação ao empreendimento ix.Santana, já está contratada a construtora que será responsável pela execução da obra e as obras já foram iniciadas. Adicionalmente, seguimos em tratativas finais referentes ao fechamento do financiamento deste projeto. Seguimos desenvolvendo a nossa agenda de futuros lançamentos, buscando parcerias estratégicas e monitorando o mercado de perto para maximizar o sucesso dos nossos projetos.

Mantivemos também o foco na desalavancagem, no reforço de caixa e na redução dos custos operacionais da Companhia. Nesse sentido, em setembro, finalizamos o processo de aumento de capital para pagamento de dívidas contraídas após o ajuizamento do pedido de recuperação judicial do Grupo PDG, no montante de R\$ 345,3 milhões. Essa operação teve como objetivo viabilizar a quitação de dívidas, conforme acordo com os respectivos credores, preservando o caixa da companhia.

Adicionalmente, conforme divulgado em 13 de outubro, a Companhia deliberou em segunda convocação da Assembleia sobre a ratificação do novo fator de grupamento das ações PDGR3 em 200:1, sem modificação do valor do Capital Social. Lembramos que o grupamento em curso é uma ação que visa atender às exigências da B3 (Novo Mercado) em relação à regra de Penny Stock.

Começando com a nossa agenda da apresentação de hoje, iniciarei pelo slide 3, onde apresentamos os principais destaques do 3T25 e os nove meses consolidados de 2025, os quais comentarei mais detalhadamente ao longo dessa apresentação.

Alcançamos um VSO Total de 19,3% e VSO de lançamentos de 10,6% no trimestre. Registramos uma redução de 40% no volume de distratos na comparação acumulada nos nove meses de 2025 contra 2024. As despesas comerciais foram reduzidas em 36% na comparação dos nove meses de 2025.

No resultado financeiro da companhia, obtivemos uma redução de 57% no prejuízo acumulado. Registramos um lucro bruto de R\$ 28,8 milhões, com margem de 31% no acumulado dos nove meses de 2025. Solucionamos mais um empreendimento com obra parada, reforçando o compromisso da companhia com os empreendimentos que ainda não foram entregues.

Seguindo para o slide 5, apresentamos o desempenho de vendas da companhia. No 3T25, as vendas brutas somadas às dações totalizaram R\$ 34,2 milhões, 57% abaixo do 3T24. No acumulado de nove meses, as vendas brutas totalizaram R\$ 77,6 milhões, 33% abaixo do mesmo período. Excluindo o efeito das dações, as vendas brutas totalizaram R\$ 59,3 milhões no acumulado dos nove meses de 2025, 23% acima do mesmo período de 2024.

61% da venda total foi de produtos localizados em São Paulo, que é a principal praça de atuação da companhia. As vendas dos lançamentos representam 54% das vendas deste período.

Durante o 3T25, os distratos somaram R\$ 6,2 milhões, 50% abaixo do mesmo período de 2024. No acumulado dos nove meses de 2025, os distratos totalizaram R\$ 18,1 milhões, 40% abaixo do mesmo período do ano anterior.

As vendas líquidas totalizaram R\$ 28 milhões no 3T25, 59% abaixo do mesmo período de 2024. No acumulado de nove meses de 2025, as vendas líquidas totalizaram R\$ 59,6 milhões, 31% abaixo dos nove meses acumulados de 2024.

Nesse período de nove meses acumulados deste ano, foram registrados R\$ 4 milhões em repasses. Ao longo do 3T25, não foram realizados repasses. A redução no ritmo das vendas é reflexo, principalmente, da elevada taxa de juros atual, reduzindo o acesso ao crédito para aquisição de imóveis prontos.

Falando agora sobre estoque da companhia, no slide 6, apresentamos a composição deste estoque. Ao final do 3T25, o estoque pronto somado ao estoque de lançamento totalizou R\$ 190,5 milhões, 27% abaixo do 3T24 e 9% abaixo do 2T25. Essa redução decorreu principalmente das vendas realizadas no período.

Sobre a composição desse estoque: 42% refere-se a lançamentos; 63% está localizado em São Paulo, que é a principal praça de atuação da companhia atualmente; e 85% são produtos residenciais. Como já mencionei, seguiremos nossa agenda de lançamentos para reforçar o estoque da companhia.

No slide 8, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 36% na comparação trimestral. Na comparação dos nove meses de 2025, o G&A aumentou em 6% em comparação ao mesmo período de 2024, principalmente devido às despesas com ajuste de quadro realizadas ao longo deste ano, além de despesas com assessores estratégicos e jurídicos.

As Despesas Comerciais foram reduzidas em 17% na comparação trimestral e 36% nos 9 primeiros meses de 2025, devido à menor despesa com unidades em estoque no período, que oscila mediante vendas e distratos das unidades.

A companhia segue uma prática rigorosa de gestão das despesas e controle de caixa, buscando melhorar a eficiência operacional e reduzir os custos. Dessa forma, o aumento nas despesas administrativas, registradas em sua maior parte no 3T25, não reflete uma tendência de alta para os próximos trimestres.

No slide seguinte, de número 9, apresentamos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal aumentou R\$ 7 milhões (1%) no trimestre e R\$ 28 milhões (7%) nos nove meses acumulados de 2025, devido basicamente à liberação das parcelas de financiamento da obra do empreendimento ix.Tatuapé.

Passando para o slide 10, apresento a variação da dívida concursal. A dívida concursal foi reduzida em R\$ 98 milhões (8%) durante o trimestre e aumentada em R\$ 35 milhões (3%) nos nove meses acumulados de 2025, devido ao aumento da taxa projetada para o IPCA, que impactou o ajuste a valor justo das dívidas. No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores e as dações realizadas, a companhia já amortizou R\$ 2,3 bilhões em dívidas concursais. Essa redução irá aumentar ainda mais no 4T25, quando será contabilizado o aumento de capital no valor de R\$ 345 milhões, homologado em outubro deste ano.

Seguindo para slide 11, apresentamos a desalavancagem da companhia. Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e o custo a incorrer, no final do 3T25, a alavancagem estendida da companhia totalizou R\$ 1,8 bilhão, uma redução de 5% ao longo do trimestre.

Sobre o montante de alavancagem, destaco que:

As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo. As dívidas concursais têm vencimentos até 2042 e poderão ser amortizadas por meio de dações em pagamento e por meio da conversão em ações.

Novamente, reforço que teremos uma maior desalavancagem da companhia ainda no 4T25, quando será contabilizado o aumento de capital no valor de R\$ 345 milhões homologado em outubro deste ano, mesmo considerando o início das liberações do financiamento do empreendimento ix.Santana.

No slide 12, apresentamos a demonstração dos resultados, na qual vou destacar as principais variações e impactos do período. Registramos um lucro bruto de R\$ 8,4 milhões no trimestre, com margem de 22%, e nos nove meses acumulados de 2025, R\$ 28,8 milhões, com margem de 31%. No acumulado do ano, registramos um aumento

significativo na linha "outras receitas operacionais", devido à reversão da provisão para distratos no período.

Registramos um resultado financeiro positivo de R\$ 60,5 milhões no trimestre e um prejuízo financeiro de R\$ 154 milhões nos nove meses acumulados de 2025, principalmente devido ao ajuste a valor justo das dívidas. Nesse trimestre, a companhia conseguiu reverter o prejuízo dos trimestres anteriores, registrando um lucro líquido de R\$ 24,5 milhões e, no acumulado dos nove meses de 2025, o prejuízo líquido reduziu para R\$ 158,6 milhões.

Agora, gostaria de trazer nossa visão sobre o momento atual da companhia. Mesmo com o cenário econômico atualmente mais adverso, conseguimos obter resultados muito positivos, como a obtenção do Habite-se do ix.Tatuapé (com entrega em breve), o início das obras do ix.Santana, além do planejamento e estruturação dos próximos lançamentos, entre outros. Esses são marcos importantes que indicam os avanços reais da companhia em direção à continuidade de sua retomada.

Dessa forma, para a continuidade da retomada da companhia, continuaremos mantendo os pilares de simplificação e maior eficiência operacional, disciplina e controle financeiro, busca por inovação, olhar para as oportunidades de mercado e melhorar a satisfação de nossos clientes.

Encerro a apresentação dos resultados da PDG. Agradeço pela participação de todos e aguardo vocês em nossa próxima conferência. Agora abro para as perguntas.

Renato Barboza: Antes de iniciar a sessão de perguntas e respostas, mostraremos apenas duas telas com o estágio atual de construção do ix.Tatuapé. Nessa primeira tela projetada, temos a foto da fachada na condição atual. É uma obra muito evoluída para entregar nos próximos meses, como o Maurício colocou. E na próxima tela, algumas áreas comuns que já estão ficando prontas e sendo concluídas nas próximas semanas.

Repetindo, para fazer uma pergunta, basta clicar no ícone na parte inferior da plataforma chamado Q&A.

A primeira pergunta vem do Mário Borges. A pergunta é: qual a tendência para o G&A que registrou um aumento nesse terceiro trimestre de 2025?

Mauricio Tiso: Bom, o que ocorreu nesse trimestre foi um evento pontual... [Nota: Áudio interrompido/Problema técnico na gravação original]

Renato Barboza: Próxima pergunta do Mário: qual é a previsão de lançamentos para 2026?

Maurício Tiso: Bom, a companhia estuda com muito cuidado o momento de mercado e o comportamento do consumidor para fazer o seu planejamento de novos lançamentos. Já estamos em fase final desses estudos, inclusive definindo a tipologia e qual segmento vamos atender.

Respondendo novamente à pergunta anterior, tivemos um probleminha no áudio. Sobre os lançamentos para o ano, isso está sendo assentado com muito cuidado, olhando com detalhe todo o comportamento do mercado, bem como as expectativas do repasse. Espero que nos nossos próximos encontros a gente já possa trazer essa novidade para vocês.

Renato Barboza: Muito bom. A próxima pergunta é sobre o custo a incorrer. Qual a expectativa para o custo a incorrer nos próximos meses?

Bom, como o Maurício colocou, nos próximos meses vamos iniciar a liberação de financiamento para o ix.Santana, após o fechamento do financiamento para o projeto. Então tem uma tendência de aumento, sim, na medida em que não haverá mais as liberações para o ix.Tatuapé, com posterior amortização desses empréstimos. Mas começa a entrar o financiamento para o ix.Santana, então deve ter uma tendência leve de alta ao longo dos próximos meses, mas nada que vá alterar demais a figura do que a gente está observando nos resultados agora do terceiro trimestre.

Reforço aqui: para fazer uma pergunta, só clicar no ícone Q&A na parte inferior da plataforma.

Vamos a mais uma última pergunta que surgiu, do Ricardo, sobre a expectativa de vendas para o quarto trimestre de 2025 e vendas de forma geral para 2026, em função do cenário atual que a empresa vem observando.

Ricardo, sobre a questão das vendas agora no quarto trimestre, a expectativa da companhia é que ela siga em linha com o que temos até hoje e que consigamos atender a meta dentro do esperado e projetado para o ano de 2025, com até eventualmente uma superação dessa meta na parte de vendas.

Obviamente, sabemos que para o setor as vendas estão um pouco mais difíceis em função do cenário econômico, taxa de juros e financiamento. Então, estamos bem atentos a isso para traçar os objetivos e as metas para 2026, junto com a diretoria comercial da companhia, para entendermos como vai se comportar esse quarto trimestre e planejar para 2026, considerando esse cenário de economia e de crédito um pouco mais restrito.

Obrigado, Ricardo, pela sua pergunta.

Renato Barboza: Bom, pessoal, não surgiu mais nenhuma pergunta aqui na plataforma. Vamos deixar o canal de Relações com Investidores aberto por meio do e-mail ri@pdg.com.br. Dúvidas a posteriori podem ser enviadas a qualquer tempo para o e-mail de RI.

Fica aqui o agradecimento de todo o time da PDG. Desejamos a todos uma boa semana e até a próxima conferência. Muito obrigado.