

Transcrição – Webconferência 2T26 – 17/08/2026 – 11h (Brasília)

Renato Barboza: Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG referente aos resultados do segundo trimestre de 2026. 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 desde já, durante a apresentação, clicando no ícone de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma.

Está presente conosco o senhor Roberto Giarelli, Diretor Presidente, Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores.

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 companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções.

Agora, gostaria de passar a palavra ao senhor Roberto Giarelli, que fará a apresentação da companhia. Por favor, Roberto, pode prosseguir.

Roberto Giarelli: Obrigado, Renato. Bom dia. Gostaria de começar agradecendo a presença de todos nesta conferência de resultados da PDG Realty.

Antes de passarmos para a agenda da apresentação de hoje, destaco os principais marcos da companhia neste segundo trimestre de 2026. O trimestre foi marcado por um importante período na retomada operacional da companhia, com a evolução do repasse do empreendimento ix.Tatuapé, totalizando R\$ 25,1 milhões no trimestre. O repasse deu início ao ciclo de amortização da dívida vinculada ao empreendimento, com impacto positivo direto sobre o endividamento corporativo.

Adicionalmente, no dia 6 de agosto, o Conselho de Administração aprovou, dentro do limite do capital autorizado, o aumento de capital no montante de R\$ 38,7 milhões, mediante a emissão privada de 23.907.429 ações ordinárias, com preço de emissão de R\$ 1,62 por ação. Com isso, em consonância com os procedimentos legais, será

concedido o prazo de 30 dias para que os atuais acionistas possam exercer o direito de preferência na subscrição das novas ações.

Na última sexta-feira, dia 14 de agosto, recebemos a confirmação da integral quitação do CRI do empreendimento ix.Tatuapé, marco que simboliza a conclusão exitosa de uma relevante etapa da trajetória financeira da companhia. Com isso, consolidamos o cumprimento de uma obrigação relevante, refletindo a disciplina na gestão de passivos e reforçando o contínuo compromisso da companhia com a solidez financeira, com a geração de valor e a execução diligente de sua estratégia de capital.

Com o êxito no repasse do ix.Tatuapé, a continuidade da construção do ix.Santana e a revisão do banco de terrenos, a companhia avança de forma consistente no desenvolvimento de sua agenda de futuros lançamentos, buscando parcerias estratégicas, prospectando novos terrenos e monitorando o mercado para maximizar os resultados dos nossos projetos.

Passando para a agenda da apresentação, início pelo slide 3, com os principais destaques do segundo trimestre de 2026, que comentarei com mais detalhes ao longo da apresentação: evolução no repasse do ix.Tatuapé, avanço das obras do ix.Santana, VSO Total de 7% e VSO de lançamentos de 5% no trimestre, redução dos distratos em 9%, redução de 14% no SG&A, redução de 41% no prejuízo do resultado financeiro, lucro bruto de R\$ 0,2 milhão e redução da dívida extraconcursal em 17%.

No slide 5, apresentamos o desempenho de vendas da companhia. No 2T26, as vendas brutas totalizaram R\$ 11,8 milhões, 44% abaixo do 2T25. 51% das vendas totais foram de produtos localizados em São Paulo, principal praça de atuação da companhia, e os lançamentos representaram 18% das vendas do período.

Durante o 2T26, os distratos somaram R\$ 5,9 milhões, 9% abaixo do 2T25. As vendas líquidas totalizaram R\$ 5,9 milhões no 2T26, 60% abaixo do 2T25.

No slide 6, abordamos o estoque da companhia. Ao final do 2T26, o estoque pronto somado ao estoque de lançamentos totalizou R\$ 168,0 milhões, 2% abaixo do 1T26 e 20% abaixo do 2T25. Essa redução decorreu, principalmente, das vendas realizadas no período e da venda de 20% da participação nas SPEs donas do terreno DOV.

Sobre a composição do estoque, 37% referem-se a lançamentos, 62% estão localizados em São Paulo, principal praça de atuação da companhia, e 87% são produtos residenciais.

No slide 8, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas reduziram 34% na comparação trimestral, principalmente em função de despesas com prestação de serviços ao longo do ano. As despesas comerciais aumentaram 23% na comparação com o 2T25, reflexo da despesa com

unidades em estoque, que oscila naturalmente em função de vendas e distratos. A companhia mantém uma gestão rigorosa de custos e caixa, com foco em eficiência operacional.

No slide 9, apresentamos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal reduziu R\$ 71,9 milhões no 2T26, devido aos juros, ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas e aos pagamentos realizados.

No slide 10, apresentamos a variação da dívida concursal. A dívida concursal aumentou em R\$ 74,3 milhões, ou 8%, no 2T26, devido à habilitação de dívidas extraconcursais. No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores e as dações efetuadas, a companhia já amortizou R\$ 2,3 bilhões em dívidas concursais.

No slide 11, apresentamos a evolução da desalavancagem da companhia. Somando as dívidas extraconcursais, as dívidas concursais e o custo a incorrer, a alavancagem estendida totalizou R\$ 1,51 bilhão ao final do 2T26, mantendo-se estável ao longo do trimestre.

Sobre o montante residual de alavancagem, destaco dois pontos importantes: as dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo; e as dívidas concursais têm vencimento até 2042 e poderão ser amortizadas por meio de dações em pagamento ou conversão em ações.

No slide 12, apresentamos a demonstração de resultados, com destaque para as principais variações do período. Registramos um resultado financeiro negativo de R\$ 46,2 milhões no 2T26, principalmente devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas. Encerro aqui a apresentação dos resultados da PDG e abro para as perguntas. Muito obrigado.

Renato Barboza: Obrigado, Roberto. Então, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, basta clicar no ícone de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma. Vamos iniciar aqui a leitura das perguntas.

Nossa primeira pergunta vem do Emílio Chagas, sobre as despesas comerciais e as despesas administrativas. A pergunta do Emílio é se o G&A continua a reduzir, qual a expectativa para o final do exercício, e também sobre as despesas comerciais.

Roberto Giarelli: Emílio, bom dia, obrigado pelas perguntas. A perspectiva da companhia é seguir reduzindo o G&A de forma responsável e constante. É o que vem acontecendo nos dois primeiros trimestres do ano, e a perspectiva é ainda de redução, sempre de uma forma muito concreta, sem traumas.

Quanto às despesas comerciais, a tendência para o fim do ano é seguir a tônica dos dois primeiros trimestres, uma vez que elas estão alocadas junto ao estoque principal da companhia, e essas despesas seguirão sendo reduzidas.

Renato Barboza: Próxima pergunta, de Alexandre Carvalho. Parabéns pela quitação do ix.Tatuapé. Obrigado, Alexandre. Como está o acesso da companhia ao financiamento PJ para os próximos lançamentos?

Roberto Giarelli: Bom dia, Alexandre. Obrigado pela pergunta e agradecemos os parabéns. Foi realmente um sucesso o empreendimento de retomada da companhia. Quanto ao acesso ao financiamento para os próximos lançamentos, a companhia segue trabalhando fortemente para que isso se realize dentro dos custos adequados, que viabilizem os nossos projetos. Estamos bastante otimistas em relação a isso.

Renato Barboza: Ainda do Alexandre Carvalho, ele deixa mais duas perguntas para finalizar. Se a companhia imagina uma redução no custo de captação em relação ao ix.Tatuapé, que, como mencionamos aqui na apresentação, teve o financiamento quitado agora neste mês. Então, a primeira pergunta é sobre o custo de captação futuro e, a segunda, em relação à margem que se imagina para esses próximos lançamentos.

Roberto Giarelli: Perdão, falhou aqui o som, desculpe. Alexandre, as duas perguntas têm relação direta. Sim, a companhia entende que é necessária uma redução do custo de captação em relação ao ix.Tatuapé. O momento é outro: naquela situação, era necessário um financiamento de custo um pouquinho mais elevado, mas, ainda assim, o resultado foi bastante positivo.

E nós pretendemos, sim, um aumento de margem para o ix.Santana e os demais empreendimentos. É o que a empresa busca constantemente.

Renato Barboza: A próxima pergunta vem da Ivone Camargo. Obrigado pela apresentação. Como a companhia avalia lançar em parceria com outros players? Essa é a primeira pergunta. Na sequência, ela pergunta em relação ao segmento: se há expectativa, neste momento, para a companhia atuar eventualmente no Minha Casa, Minha Vida, em loteamento ou em qualquer outro segmento, além do que a companhia atua hoje, que é focado na média renda.

Roberto Giarelli: Olá, Ivone, obrigado pela pergunta. Sim, a companhia segue avaliando todo tipo de possibilidade e todo tipo de segmento. Basicamente, a única restrição que nós temos é geográfica: definimos que a companhia vai atuar no raio de São Paulo.

Tirando isso, estamos avaliando todo e qualquer tipo de empreendimento, parceria ou segmento, como Minha Casa, Minha Vida e loteamento. Estão em avaliação e, em breve, vocês terão novidades.

Renato Barboza: Nossa próxima pergunta vem do Alan André dos Santos. O Alan pergunta o seguinte: em relação ao ix.Santana, qual é o percentual de andamento da obra e qual é a programação para os próximos lançamentos da companhia?

Roberto Giarelli: Olá, Alan, obrigado pela pergunta. O ix.Santana hoje está com o nível de obra próximo aos 10%; estamos com 9% e devemos atingir esses 10% nos próximos dias. Em relação aos novos empreendimentos, temos um banco de terrenos que nos permite avaliar, de forma bastante prudente e responsável, os próximos lançamentos. Por enquanto, ainda não temos como informar a data desses lançamentos, mas eles estão em análise e viabilidade.

Renato Barboza: Bom, não colhemos mais novas perguntas aqui, então encerramos a sessão de perguntas e respostas desta conferência. Agradecemos a participação de todos. Caso tenham alguma dúvida, por favor, enviem para a equipe de Relações com Investidores, que está à disposição de vocês, por meio do e-mail ri@pdg.com.br.

Dessa forma, desejo a todos uma ótima semana. A conferência de resultados da PDG está encerrada.