

Transcrição – Webconferência 1T24 – 13/05/2024 – 11h (Brasília) – 10h (NY)

Renato Barboza: Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência de resultados da PDG Realty S.A., referente aos resultados do primeiro trimestre do ano de 2024. Está presente conosco o senhor Augusto Reis, Diretor Presidente, Diretor Vice-presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. 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. Antes de prosseguir, gostaríamos 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 nas informações atualmente disponíveis. Considerações sobre o futuro não são garantia de desempenho, pois, elas 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 e financeiros podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções. Passo a palavra agora ao Augusto Reis que fará a apresentação de hoje. Por favor, senhor Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis: Obrigado Renato, bom dia a todos e todas, espero que estejam bem. Quero agradecer a participação de vocês na nossa conferência de resultados da PDG referentes ao 1T24. Antes de passar para a agenda do dia, quero comentar um pouco sobre os nossos últimos lançamentos. Começando pelo lançamento do ix.Tatuapé, esse nosso empreendimento está em fase inicial de estrutura, com a laje do primeiro pavimento já executada, o que representa 11% de execução física. Seguimos com a execução da obra dentro do cronograma, reforçando nosso compromisso com os clientes, parceiros e investidores da Companhia.

Relembrando, no 4T23 a Companhia lançou o empreendimento ix.Santana, que é um produto voltado para média-alta renda, situado no bairro de Santana, zona norte de São Paulo, com VGV de R\$116 milhões. A obra desse empreendimento está prevista para ser iniciada no segundo semestre deste ano. Adicionalmente, estamos trabalhando na agenda dos próximos lançamentos, sendo que um deles deverá ser realizado no segundo semestre deste ano.

Seguimos com nossa agenda de aprimoramento e crescimento, com atenção especial a todos os aspectos que envolvem os lançamentos atuais e dos próximos, para gerar cada vez mais insumo para venda.

Começando com a nossa agenda da apresentação de hoje, iniciarei pelo slide 4, onde apresentamos os principais destaques do período, dos quais comentarei mais detalhes ao longo dessa apresentação. Tivemos um lucro bruto de R\$1,3 milhão no 1T24, 76% acima do lucro registrado no 1T23. E com isso, registramos um aumento de 5 pontos percentuais na margem bruta na comparação com o 1T23, que totalizou 16,8% no 1T24. Registramos uma redução de 73% no prejuízo financeiro na comparação trimestral e registramos uma redução de 68% no prejuízo líquido também na comparação trimestral.

Em abril, estreamos o PERSONALix., que é o nosso programa de personalização de unidades, nesse momento, exclusivo atualmente para os clientes do ix.Tatuapé. Com o PERSONALix oferecemos algumas opções de kits de acabamentos para que os clientes possam escolher a que mais lhe agradam. Junto com o benefício de personalização, buscamos oferecer também aos nossos clientes preços especiais e flexibilidade de pagamento, para que assim consigam, de acordo com a sua capacidade financeira, receberem sua unidade já pronta para morar.

Esse programa foi elaborado com o objetivo de melhorar a experiências dos clientes e de diversificar a fonte de receitas da Companhia, agregando valor para os clientes e para a Companhia. Em breve outros projetos da ix. também contarão com o PERSONALix.

Passando para o slide 5, comentarei sobre mais um destaque desse trimestre. No 1T24, fruto de todo nosso trabalho no âmbito da jornada digital, lançamos o aplicativo da ix.Incorporadora, que foi pensado e desenvolvido para cobrir, de forma 100% digital, toda a jornada dos nossos clientes. Com diversas funcionalidades, o aplicativo vai além de um Portal do Cliente, como geralmente vemos no mercado. Ele é o único do setor que abrange toda a jornada do nosso cliente conosco, desde a busca pela unidade até o pós compra, passando pela escolha da unidade, proposta de compra, envio de documentos, assinatura de contrato, gestão financeira ao longo da obra, contato com a equipe de Experiencia do Cliente, acompanhamento da obra, agendamento de vistoria para entrega, realização do repasse, recebimento das chaves e atendimento e solicitação de assistência técnica.

O lançamento do aplicativo da ix. reforça nosso compromisso contínuo em fornecer soluções inovadoras que aprimoram a experiência de compra de imóveis e gestão imobiliária. Continuamos desenvolvendo o aplicativo para gerar mais utilidades e valor para nossos clientes.

Seguindo para o slide 7, apresentamos o desempenho de vendas da Companhia. No 1T24, as vendas brutas somaram R\$15,1 milhões, 21% abaixo do 1T23 e, ligeiramente abaixo da projeção da Companhia para o período. As vendas dos lançamentos representam 48%

dos resultados de vendas do 1T24 e, à medida que os lançamentos avançam, o montante de novos estoques se tornará progressivamente mais relevante no resultado das vendas.

Durante o 1T24, os distratos somaram R\$11,0 milhões, 23% abaixo do valor registrado no 1T23. O distrato segue sendo uma importante alavanca para aumentar o volume de unidades disponíveis para venda.

No 1T24 foram repassadas 47 unidades, equivalentes a um VGV de R\$2,3 milhões, uma redução de 24% na quantidade de unidades repassadas na comparação com o 1T23. O volume repassado foi impactado pela redução das vendas, contudo, o resultado obtido ficou em linha com as vendas realizadas, reforçando a eficiência operacional da equipe nessa atividade

Falando agora sobre o estoque da companhia, no slide 8, apresentamos a composição do estoque efetivamente disponível para venda, isto é, estoque pronto e lançamentos. Ao final do trimestre, o estoque somava R\$381 milhões, registrando uma redução de 3% em relação ao 4T23 e um aumento de 29% em relação do 1T23. Esse aumento decorreu, principalmente, do lançamento do ix.Santana no 4T23 e da correção monetária aplicada ao estoque.

Sobre a composição desse estoque, 37% referem-se a lançamentos, 57% está localizado em São Paulo, que é a principal praça de atuação da Companhia atualmente e 67% está concentrado em produtos residenciais

No slide 10, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 25% na comparação trimestral, principalmente, devido a menor despesa com prestações de serviços de assessores jurídicos.

As Despesas Comerciais aumentaram 31% na comparação trimestral, devido a maior despesa com custo de carregamento das unidades prontas em estoque. Com isso, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, foram reduzidas em 7% na comparação trimestral. Avaliamos constantemente a estrutura e os processos da Companhia, de forma a mantê-los alinhados com nossa estratégia financeira.

No slide seguinte, de número 11, apresentamos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal aumentou R\$12 milhões (3%) durante o 1T24, principalmente devido ao acruo de juros no período e à liberação da terceira parcela do financiamento para construção do empreendimento ix.Tatuapé.

Passando para o slide 12, apresento a variação da dívida concursal. A dívida concursal aumentou R\$38 milhões (3%) durante o 1T24, principalmente devido ao acruo de juros

no período. No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$1,5 bilhão em dívidas concursais.

Seguindo para o slide 13, apresentamos a desalavancagem da Companhia. Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e custo a incorrer, no final do 1T24, a alavancagem estendida da companhia totalizou R\$1,84 bilhão, um aumento de 6% acima em relação ao 4T23.

Sobre o montante de alavancagem, destaco que as dívidas concursais têm vencimentos até 2042 e poderão ser amortizadas por meio de dações em pagamento e por meio de conversão em ações, as dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas, e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo.

No slide 14, apresentamos a demonstração dos resultados, na qual vou destacar as principais variações e impactos do período. Conforme comentei na parte dos Destaques, registramos um lucro bruto de R\$1,3 milhão no 1T24, 76% acima do 1T23. Com isso, a margem bruta totalizou de 16,8% no 1T24, 5 pontos acima do 1T23. No 1T24, o prejuízo financeiro de R\$41,3 milhões no 1T24, 73% abaixo do registrado no 1T23, devido à redução da dívida extraconcursal, resultante do recálculo da dívida realizado no 4T23.

O prejuízo líquido do 1T24 ficou 68% abaixo do 1T23, totalizando R\$66,9 milhões no 1T24. Em função da redução da dívida extraconcursal, resultante do recálculo da dívida realizado no 4T23, daqui em diante, os resultados da Companhia devem sofrer menor volatilidade, além disso, o impacto do prejuízo financeiro será muito menos relevante, conforme podemos já observar na demonstração de resultados deste primeiro trimestre. Encerro aqui a apresentação dos Resultados da PDG e abro agora para as perguntas.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, lembrando que basta acessar o ícone na lateral direita inferior para enviar perguntas.

Primeira pergunta, da Carla, da Grow Invest “Parabéns pelo Resultados. Sobre a Despesa Financeira, o valor registrado no 1T24 deve ser recorrente? Ou seja, sem aquela volatilidade que sempre ocorria nos resultados anteriores?” e a segunda pergunta, “Como ficam as dívidas de curto prazo da Companhia?”

Augusto Reis: Bom dia Carla, obrigado pelas perguntas. Sim, a nossa despesa financeira tende agora a não ter mais a volatilidade que tinha, como falamos no último call, isso em função do recálculo das dívidas extraconcursais. Além de ter uma menor despesa financeira trimestral, essa volatilidade vai ser menor, dado que, à medida em que seguirmos com as negociações das dívidas extraconcursais, o impacto de reversão dessa

despesa financeira ao longo do tempo não vai mais incorrer, então, tendemos a ter uma menor volatilidade. Com relação às dívidas de curto prazo, na verdade a Companhia não possui dívidas de curto prazo, todo o nosso endividamento, com exceção do endividamento da obra do ix.Tatuapé, que tem vencimento vinculado à conclusão da obra, não possuímos endividamento de curto prazo. Todo nosso endividamento está previsto no plano.

Renato Barboza: Próxima pergunta vem do Alexandre, da Asset Norma “Bom dia, parabéns pela divulgação dos resultados. Como está o pipeline de lançamentos da Companhia para esse ano e ano que vem?” e uma segunda pergunta, que já foi abordada durante a apresentação, “Como estão as obras do lançamento do Tatuapé, e de Santana, quando devem iniciar?”

Augusto Reis: Bom dia Alexandre, obrigado pelas perguntas. Bom, nosso pipeline de lançamentos felizmente está bastante adiantado, posso dizer que estamos com a nossa parte técnica e legal de aprovação de projetos, não só do ano de 2024, mas também com o de 2025 praticamente já concluída, em timing com nosso planejamento. As obras do Tatuapé, como comentei na apresentação, estão fisicamente adiantadas, pois adiantamos o início das obras em dois meses no ano passado, e elas continuam em linha com nosso cronograma. Prevemos uma antecipação do final da obra, obviamente que estamos no começo, bastante coisa pode acontecer ao longo do caminho, imprevistos podem acontecer que possam eventualmente ter algum tipo de desvio nessa antecipação inicial, mas muito pouco provável que tenha algum tipo de desvio final, na data de conclusão com os clientes. A ideia é que a Companhia consiga de fato antecipar a data de entrega na linha de trazer melhores experiências para nossos clientes. O Santana, a expectativa é iniciar agora no segundo semestre, conforme o contrato de venda das unidades.

Renato Barboza: Mais duas perguntas do Alexandre: “Com o avanço dos lançamentos, o que devemos esperar do G&A da Companhia? Qual a estratégia para construção? Própria ou de terceiros?”

Augusto Reis: Então Alexandre, nosso G&A hoje, não temos grande expectativa que ele cresça no curto prazo. Acredito que para nosso pipe line de lançamentos desse ano e do próximo, estamos com a estrutura adequada, então temos grandes expectativas de incremento. Com relação à estratégia de construção, no primeiro lançamento do ix.Tatuapé, adotamos a estratégia de construir com um parceiro, porque entendemos que é um momento de retomada operacional e ter um parceiro nos ajudando nesse primeiro momento foi a melhor decisão, e de fato vem se demonstrando como uma decisão acertada. Para os próximos lançamentos, vamos analisar caso a caso, estamos analisando já o do ix.Santana, tanto a opção de seguir com a construção interna, ou,

também com a participação de parceiros. A decisão de realizar a construção internamente ou externamente dependerá do melhor resultado financeiro para o projeto, então se tivermos uma condição melhor com um parceiro que tenha capacitação técnica para conduzir a obra da melhor maneira, a decisão vai ser aquela que trouxer melhor benefício para o projeto, consequentemente para a Companhia.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, então encerramos aqui a seção de perguntas e respostas da conferência de resultados da PDG, eu volto a palavra para o Augusto para as considerações finais.

Augusto Reis: Obrigado Renato, obrigado a todos que participaram, reforçando que continuamos aqui firme, na busca de aumentar cada vez mais a eficiência da Companhia sem perder de vista a nossa estratégia de buscar oferecer melhores experiências para nossos clientes. Nosso canal de RI está à disposição também, caso tenham alguma dúvida que não nos foi perguntada, por favor, fiquem a vontade de procurar nossos canais de RI e, mais uma vez, obrigado pela participação de todos

Renato Barboza: Obrigado Augusto, complementando, o canal de ri é ri@pdg.com.br, as perguntas podem ser enviadas para lá, a equipe de RI terá um prazer de responder a todos. A conferência de resultados da PDG está encerrada, agradecemos a participação de todos, tenham um ótimo dia.