

Transcrição – Webconferência 1T26 – 18/05/2026 – 11h (Brasília)

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

Está presente hoje conosco o senhor Maurício Tiso, Diretor Presidente e 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 PDG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções.

Dessa forma, agora passarei a palavra ao senhor Maurício Tiso, que fará a apresentação de hoje. Por favor, Maurício, pode prosseguir.

Maurício Tiso: Bom dia a todas e todos. Gostaria de começar agradecendo a presença de vocês nesta conferência de resultados da PDG Realty.

Antes de passarmos para a agenda da apresentação de hoje, destaco os principais marcos da companhia nesse primeiro trimestre de 2026. Tivemos um avanço expressivo na retomada operacional da companhia, impulsionado pelo bem-sucedido processo de entrega das chaves do empreendimento ix.Tatuapé, o primeiro lançado pela PDG desde a recuperação judicial.

Esse evento representa um divisor de águas para a estrutura financeira da companhia. A partir da entrega das chaves e do início do repasse, inauguramos o ciclo de amortização da dívida vinculada ao empreendimento, com impacto positivo direto sobre o endividamento corporativo.

Mantivemos o foco na eficiência operacional, com especial atenção à aceleração da obra do ix.Santana, que segue na fase de fundações. Com o sucesso na entrega do ix.Tatuapé e a aceleração das obras do ix.Santana, seguimos desenvolvendo nossa 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, inicio pelo slide 3, com os principais destaques do primeiro trimestre de 2026, que comentarei em mais detalhes ao longo da apresentação.

Aqui podemos observar que o VSO Total foi de 12% e o VSO de lançamentos foi de 5% no trimestre. Registramos aumento de 2% nas vendas comparáveis com o ano anterior, redução de 4% no SG&A, redução de 94% no prejuízo financeiro, lucro bruto de R\$ 1,5 milhão, com margem de 21% no acumulado do primeiro trimestre de 2026, redução de 85% no prejuízo líquido e aceleração das obras do ix.Santana.

No slide 6, demonstramos o estoque da companhia. Ao final do 1T26, o estoque pronto somado ao estoque de lançamentos totalizou R\$ 171,2 milhões, 10% abaixo do 4T25 e 25% abaixo do 1T25. Essa redução decorreu, principalmente, das vendas realizadas no período.

Sobre a composição do estoque, 35% 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. O G&A recuou 15% na comparação trimestral, principalmente em função das despesas com rescisões realizadas ao longo do ano. As despesas comerciais aumentaram 23% na comparação com o 1T25, 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 na eficiência operacional.

No slide 9, demonstramos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal se manteve estável no trimestre, devido ao equilíbrio de saldos entre a contabilização dos juros, o ajuste a valor justo da dívida, o AVJ, e os pagamentos realizados.

Agora, no slide 10, apresentamos a variação da dívida concursal. A dívida concursal foi reduzida em R\$ 20 milhões, ou 2%, no primeiro trimestre de 2026, devido ao ajuste a valor justo das dívidas. 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\$ 1,5 bilhão ao final do 1T26, com redução de 1 p.p. no 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 lucro bruto de R\$ 1,5 milhão no primeiro trimestre de 2026, com margem de 21%. O principal impacto positivo no resultado acumulado foi a reversão da provisão para distratos no período.

Registramos um resultado financeiro negativo de R\$ 8 milhões no primeiro trimestre de 2026, principalmente devido ao AVJ. Encerro aqui a apresentação dos resultados da PDG e abro para as perguntas.

Renato Barboza: Muito obrigado, Maurício. Para enviar uma pergunta, por favor, clique no botão de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma. Vamos coletar agora as perguntas enviadas.

A primeira pergunta vem da Ohana Sakamoto. Parabéns pela apresentação e pelos resultados. Em termos de estratégia, a companhia voltou a considerar o lançamento de produtos mais populares, como o Minha Casa, Minha Vida? A segunda pergunta é: qual a tendência para o SG&A durante este ano de 2026, considerando que houve queda no consolidado do primeiro trimestre?

Mauricio Tiso: Bom dia, Ohana. Muito obrigado pela pergunta. A companhia monitora com muito cuidado os cenários de juros futuros, porque o desafio está exatamente no desligamento do produto, no momento da entrega e do repasse. A companhia já possui um bom estoque de landbank, com projetos aprovados, e monitora o decorrer do ano eleitoral para avaliar as expectativas de movimento dos juros para o ano que vem e, então, posicionar seus produtos no Minha Casa, Minha Vida ou no médio/alto padrão.

A companhia não descarta nenhum desses dois canais. O que vai determinar para onde a companhia seguirá é exatamente a expectativa do mercado como um todo sobre o cenário de juros futuros.

Quanto ao SG&A, a companhia fez sua lição de casa, fez os ajustes necessários nos anos anteriores e a equipe e a estrutura que temos hoje são adequadas para dar continuidade

à companhia. Planejamos e executamos uma gestão bastante austera dos nossos gastos, mas sem grandes alterações esperadas na linha de SG&A.

Renato Barboza: Muito obrigado pelas perguntas. Vamos agora para a pergunta da Clara Camargo de Oliveira. A primeira pergunta é: como está a equipe da PDG hoje? Ela se encaixa para a situação atual e para os próximos lançamentos? A segunda pergunta é: por que houve mudança no Conselho de Administração da PDG recentemente e se há previsão para novas mudanças?

Mauricio Tiso: Bom dia, Clara. Muito obrigado pelas perguntas. Complementando o que já foi falado para a Ohana, a estrutura que temos hoje, com a equipe e todos os colaboradores, é a estrutura que segue conosco no processo de retomada da companhia e é mais do que suficiente para atender ao nosso planejamento.

Quanto à mudança no Conselho de Administração, é algo inerente a uma empresa de capital aberto. Não houve nenhum fato atípico, nada que justificasse qualquer tipo de preocupação por parte da administração. O Conselho é independente, tem essa relação com os acionistas, e a administração acata as mudanças definidas no âmbito do Conselho de Administração.

Renato Barboza: A próxima pergunta vem do Roberto Ozias. Roberto mandou quatro questões. A primeira é: antes do plano de recuperação, a PDG atuava como incorporadora e como construtora. Há planos para a companhia voltar a atuar na área de construção em seus próximos lançamentos? A segunda pergunta é: como a empresa está enxergando o cenário econômico atual e a expectativa para as vendas nos próximos trimestres?

A terceira pergunta é: em quanto tempo a administração imagina que a PDG estará rodando em velocidade de cruzeiro, em termos de VGV, com um nível médio para continuidade da empresa? A quarta pergunta é: qual será o tamanho futuro da companhia? Vamos nos ater inicialmente a essas quatro perguntas e, em seguida, passamos para as próximas.

Mauricio Tiso: Bom dia, Roberto. Muito obrigado pelas perguntas. Respondendo à primeira pergunta, sobre a atuação da companhia como incorporadora e construtora, o core da companhia é realmente a incorporação. A companhia não descarta, dentro do seu processo de retomada, nenhuma linha de negócio atrelada ao seu negócio principal, que é a incorporação. Mas, no momento, a companhia atua especificamente como incorporadora.

Complementando a resposta anterior, este é um ano definidor para o mercado de incorporação como um todo, porque será importante para a definição da política econômica do Brasil nos próximos anos. Como um projeto de incorporação é sempre um ciclo de longo prazo, a parte mais crítica é realmente o desligamento. Acompanhamos o desenrolar deste ano e do processo eleitoral para termos uma noção mais clara de como ficarão as expectativas de taxa de juros para os promitentes compradores.

No momento atual, a parte mais crítica acaba sendo realmente o momento do desligamento. Fizemos a entrega, no final do ano passado e início deste ano, do ix.Tatuapé, que está na fase de desligamento. Esses desligamentos vêm ocorrendo muito acima do que esperávamos e estão correndo muito bem. Era uma preocupação da companhia como ficariam esses desligamentos, mas eles têm se mostrado muito fluidos, com pouquíssimos problemas de enquadramento e de distrato. Esse é um ponto crítico, mas muito mais para a entrega dos produtos do que para a fase inicial de vendas em obra.

Renato Barboza: Roberto, sobre as duas últimas perguntas, que são correlacionadas — em quanto tempo a companhia estará rodando em velocidade de cruzeiro e qual será o tamanho futuro da companhia — essa é uma pergunta frequente entre os investidores. O ponto importante hoje para a companhia, como vimos nos últimos anos, é a equalização dos passivos, dentro das regras definidas no plano de recuperação.

Provavelmente, o foco da administração hoje é trabalhar para equalizar esses passivos e, novamente, realizar lançamentos estratégicos como o ix.Santana e outros que possam surgir ao longo do tempo, antes de pensar em tamanho e prazo. Obviamente, a companhia está trabalhando para equalizar os passivos o mais rápido possível, mas sabemos que não é uma questão simples.

Já houve alguns aumentos de capital para conversão de dívida em capital. Estamos falando de praticamente sete anos de aumentos de capital e mais de R\$ 2 bilhões em dívidas amortizadas. A companhia tem sido muito resiliente desde 2017, quando iniciou o plano, e continua trabalhando para equalizar esses passivos, conforme também demonstrado nos materiais da companhia.

Hoje, o foco da companhia é muito mais reduzir os passivos e equalizar as dívidas do que definir tamanho ou prazo para o futuro, para que ela esteja preparada para dar continuidade à retomada no longo prazo. Esse será um bom problema para resolver mais à frente, quando os passivos estiverem equalizados. Obrigado, Roberto.

Passando agora para outra pergunta, do Emílio Chagas: qual a visão da gestão em relação aos parceiros? Como funcionará daqui para frente? A companhia pretende trabalhar com

parcerias, como trabalhou no passado, e como isso vai funcionar daqui para frente? A segunda pergunta é se a companhia espera, no futuro, expandir novamente para uma atuação nacional, em outras praças, como a PDG fazia no passado.

Maurício Tiso: Bom dia, Emílio. Muito obrigado pelas perguntas. Começando pela segunda: se a companhia espera, no futuro, expandir novamente sua atuação nacionalmente e em quais praças. Na verdade, não. A companhia foca em atender à sua estratégia, que é o mercado de São Paulo, da Grande São Paulo e de todo o entorno, porque é aqui que está a nossa maior concentração de landbank e onde há maior demanda para os nossos produtos. Portanto, é um mercado muito mais sob nosso controle.

Expandir nacionalmente implica crescer estrutura e montar estrutura em outras praças, e isso não é necessariamente o ponto mais lucrativo para a companhia neste momento, uma vez que ela já está alocada em uma região com demanda crescente e bastante adequada.

Com relação às parcerias, complemento a resposta anterior: a companhia não descarta nenhuma oportunidade que seja lucrativa para seus acionistas e que ajude a consolidar esse processo de retomada. A companhia olha tanto desenvolvimentos solo, proprietários da companhia, quanto desenvolvimentos em parceria, mas, no momento, não temos nenhuma informação a anunciar ao mercado.

Renato Barboza: Faremos uma última chamada para envio de perguntas. Para enviar uma pergunta, por favor, clique no ícone de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma desta conferência.

Não havendo mais perguntas, gostaria de agradecer ao Maurício Tiso pela apresentação e a todos pela participação. Até a próxima conferência, referente ao segundo trimestre de 2026. Vamos encerrar a teleconferência. Maurício, suas considerações finais, por favor.

Maurício Tiso: Agradeço a todos e todas pela presença. A companhia continua diligente em seu processo de gestão de custos, avaliando as melhores oportunidades para a retomada dos seus lançamentos e executando um trabalho que aumente o retorno aos nossos investidores, às pessoas que detêm nossas ações. Além disso, continua também diligente na questão da desalavancagem. Esses são os pilares atuais da companhia. Muito obrigado a todos.

Renato Barboza: Se houver mais alguma pergunta, peço que, por favor, envie para o e-mail ri@pdg.com.br. A conferência de resultados da PDG está encerrada. Tenham todos um ótimo dia e uma ótima semana.