

BTG Pactual 21º CEO Conference Brasil 2020

19 de Fevereiro de 2020





Algumas das afirmações aqui contidas se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que poderiam ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, renegociações futuras ou pré-pagamento de obrigações ou créditos denominados em moeda estrangeira, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em base global, regional ou nacional).

AGENDA

Aumento de Capital / Estratégia

Desempenho Operacional

Desempenho Econômico - Financeiro

Posição Financeira

AUMENTO DE CAPITAL | ESTRATÉGIA

Destinação dos Recursos

- ◆ Em jul-19, foi concluída a oferta pública primária com a emissão de 405 milhões de ações ordinárias a R\$1,10, perfazendo **R\$445,5 milhões**.
- ◆ Com isso, o capital social da Companhia passou a ser representado por 736.192.307 ações ordinárias.
- ◆ Aproximadamente 50% dos recursos serão destinados para **promover o crescimento** das operações, incluindo a **aquisição de terrenos**; e
- ◆ O restante será destinado à **melhoria da estrutura de capital**, com pagamento de dívidas e reforço de capital de giro.



Timelife – São Paulo

AUMENTO DE CAPITAL | ESTRATÉGIA

Foco de Atuação

SÃO PAULO



Região Metropolitana



▶ **2-4 dormitórios**

Empreendimentos residenciais



▶ **R\$ 60-140 milhões**

VGV por produto

R\$ 1 BILHÃO

 VGV/ANO

Capacidade operacional da Companhia com o G&A atual

▶ Serão priorizados terrenos de ciclo curto, na Região Metropolitana de São Paulo e em bairros consolidados e dotados de boa infraestrutura. Já na cidade de São Paulo, o foco de atuação prioritário serão os eixos de mobilidade urbana (próximos a corredores de ônibus e estações de metrô), onde o potencial máximo construtivo chega a 4 vezes a área do terreno.

▶ Banco de terrenos atual garante um tamanho operacional mínimo, com baixo risco de execução: apenas no Jardim das Perdizes, a Companhia possui um VGV potencial de R\$ 2,1 bilhões, parte TECNISA.

1 Em linha com seu histórico de lançamentos bem-sucedidos, a estratégia é priorizar a aquisição de terrenos para o desenvolvimento de empreendimento residenciais, de 2 a 4 dormitórios, em bairros consolidados e com boa infraestrutura, onde a Companhia acredita ser mais factível atuar com imóveis de VGV entre R\$60 milhões e R\$140 milhões por empreendimento.

2 Essa informação NÃO representa uma projeção de lançamentos, mas sim a capacidade operacional de lançamentos por ano da Companhia considerando a atual estrutura administrativa.

JARDIM DAS PERDIZES

AUDACIOSO¹
SINGULAR²
LUCRATIVO

VGV Lançado⁶
R\$ 2,5 Bi

Pipeline⁶
R\$ 3,7 Bi

Área Privativa
616k m²
(Pipeline: 329k m²)

VGV Vendido³
87%

Unidades
5.803
(Pipeline: 3.864 unidades)

Torres
29
(Pipeline: 16 Torres)

Margem Bruta^{4,5}
49%

Notas: ¹O projeto envolveu o desenvolvimento de um bairro completamente novo no meio da cidade de São Paulo com o propósito de integrar apartamentos residenciais, conjuntos comerciais, lajes corporativas, long stay, hotel, centro comercial e um parque com 44k m² de área verde; ²O Jardim das Perdizes foi o primeiro projeto da América Latina a receber a Certificação ACQUA (práticas socioambientais), o projeto Corporate Time recebeu as certificações LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) e PROCEL EDIFICA, que enfatiza a excelência energética e sustentabilidade; ³ Percentual de VGV lançado, data base 30 de junho de 2019; ⁴ Margem Bruta não considera: (a) Receita com serviço de gerenciamento de obra; (b) Prêmio por economia de obra; e (c) Promote fee; ⁵ De 1º de Janeiro 2019 a 30 de junho de 2019; ⁶ Desde 2015, a Companhia possui 57,5% de participação no projeto Jardim das Perdizes, enquanto a Hines possui 42,5%.

AUMENTO DE CAPITAL | ESTRATÉGIA

Terrenos Adquiridos / em Negociação



¹ Data base: 17 de Fevereiro de 2020. VGV com permuta, parte TECNISA. Terrenos com Compromisso de Venda e Compra assinados, em processo de *due diligence* e com cláusulas resolutivas.

7 Apresentação BTG Pactual 21º CEO Conference Brasil 2020 | 19 de Fevereiro de 2020

ESTRATÉGIA DA COMPANHIA

Renegociação de Dívidas

- ◆ Pré-pagamento de **R\$ 223 milhões** em dívidas ao custo **12% aa**¹
- ◆ Repactuação de **R\$ 47 milhões** em dívidas, com queda no respectivo custo de **4 p.p.**
- ◆ Reemissão de CRIs que totalizam **R\$ 117 milhões**, com redução no custo de **3 p.p.**
- ◆ Elevação do **rating corporativo** pela S&P de 'brA' para '**brAA-**', com perspectiva positiva
- ◆ Primeira operação pós follow on, em Dezembro 2019, precificada a **CDI + 2,30 %**

Melhoria de 36% no resultado financeiro no 3T19 em comparação do 2T19, um ganho de **R\$ 5,7 milhões** no trimestre

¹ Para o cálculo do custo, foi considerado CDI de 6,00% e IPCA de 3,89%

AGENDA

Aumento de Capital / Estratégia

Desempenho Operacional

Desempenho Econômico - Financeiro

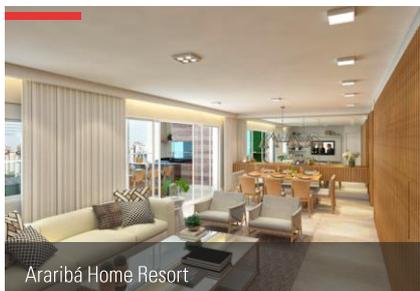
Posição Financeira

DESEMPENHO OPERACIONAL

Lançamentos 2019 | Expertise no desenvolvimento de produtos em segmentos diversos

SÃO PAULO

2T19 | Vila Regente Feijó



Araribá Home Resort

Torres: 1

Unidades: 88

Área privativa média: 165 m²

Preço Médio: R\$ 1,32 Mm

VGV: R\$ 116 Mm

Vendas: 89% ¹

Participação: 20%

SÃO PAULO

2T19 | Santo Amaro



Jardim Botânico (Fase 1)

Torres: 1 ²

Unidades: 150

Área privativa média: 43 m²

Preço Médio: R\$ 220 k

VGV: R\$ 33 Mm

Vendas: 67% ¹

Participação: 20%

SÃO PAULO

2T19 | Santo Amaro



Jardim Vista Bella

Torres: 2

Unidades: 306

Área privativa média: 55 e 71 m²

Preço Médio: R\$ 363 k

VGV: R\$ 111 Mm

Vendas: 76% ¹

Participação: 20%

SÃO PAULO

4T19 | Pinheiros



HOUX Pinheiros

Torres: 1

Unidades: 312

Área privativa média: 27 m²

Preço Médio: R\$ 268 k

VGV: R\$ 84 Mm

Vendas: 100% ¹

Participação: 20%

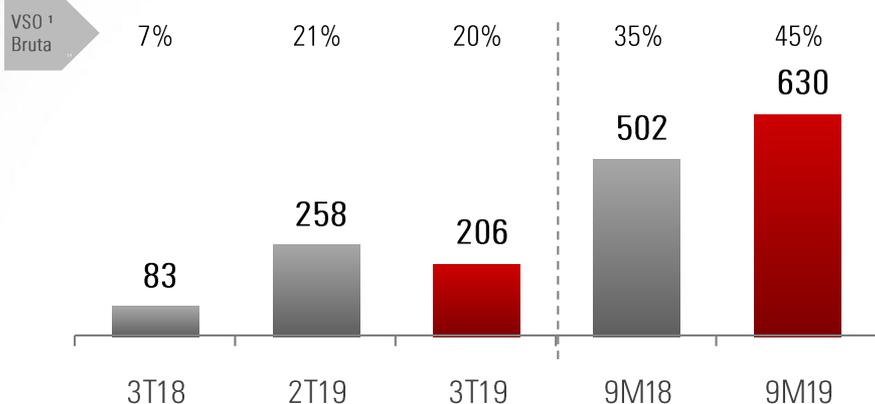
¹ Base 31 de Dezembro de 2019

² O projeto possui duas torres, tendo sido dividida em duas fases comerciais onde apenas a primeira foi lançada.

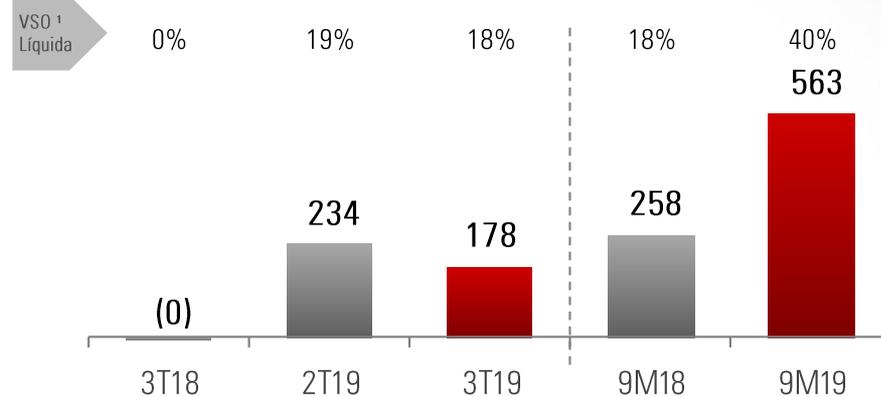
DESEMPENHO OPERACIONAL

Vendas Contratadas - R\$ Milhões

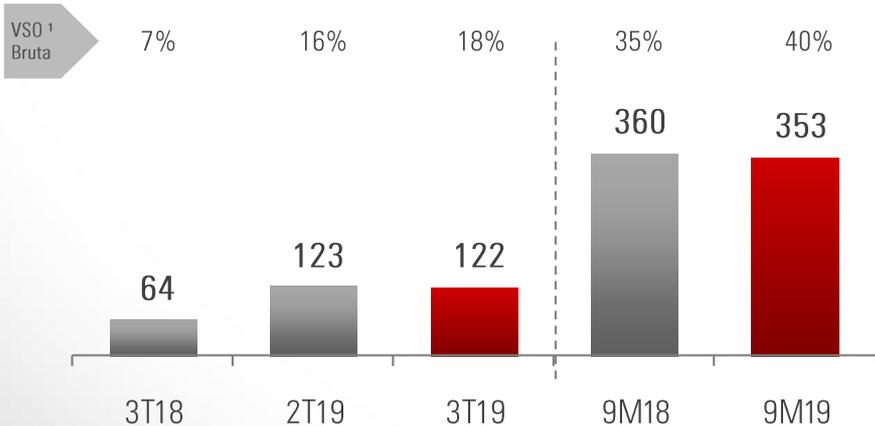
Vendas Brutas - 100%



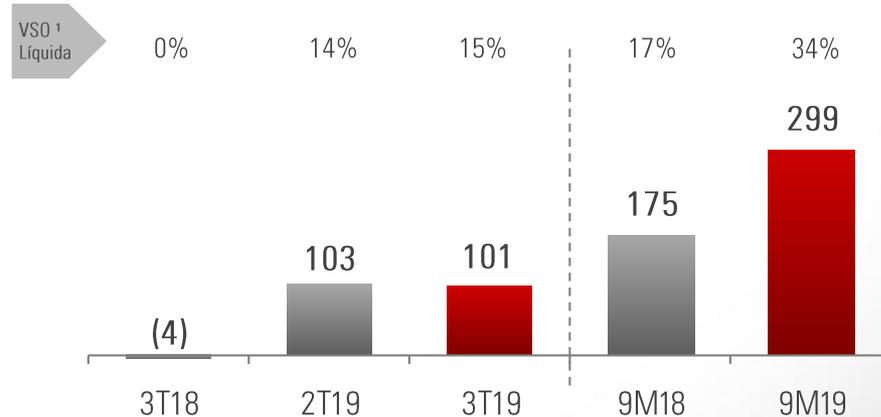
Vendas Líquidas - 100%



Vendas Brutas - % TECNISA



Vendas Líquidas - % TECNISA

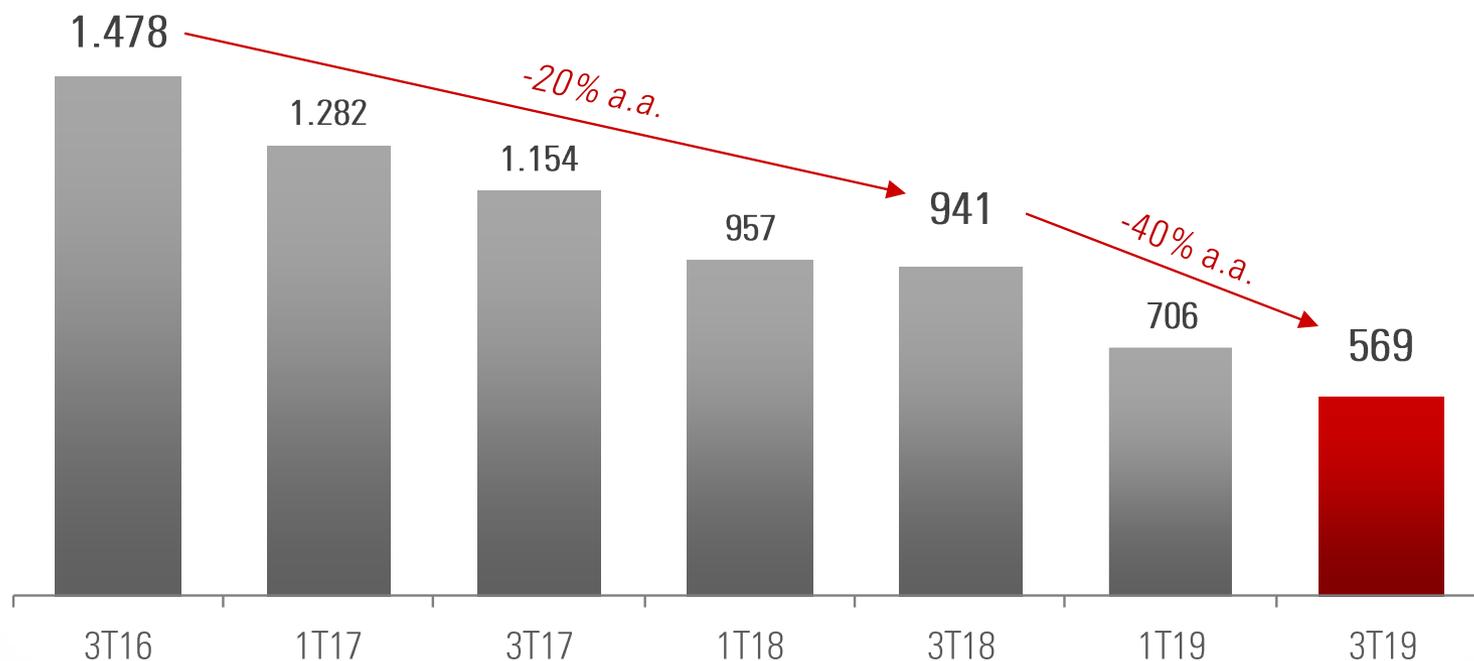


¹ VSO – Vendas sobre oferta

DESEMPENHO OPERACIONAL

Estoque

Aumento da velocidade de realização dos estoques nos últimos 12 meses

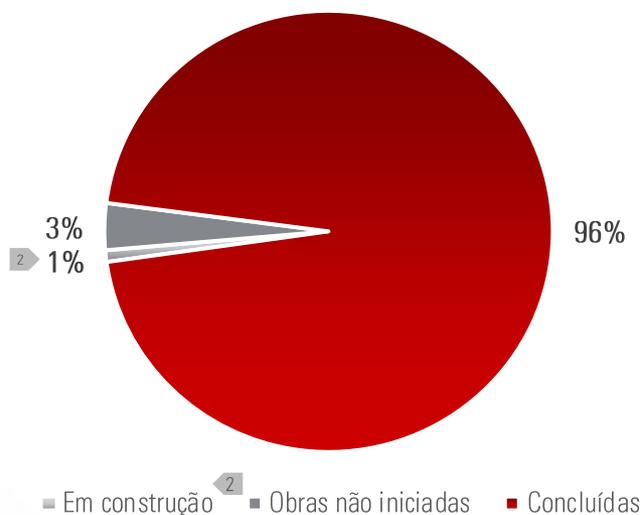


DESEMPENHO OPERACIONAL

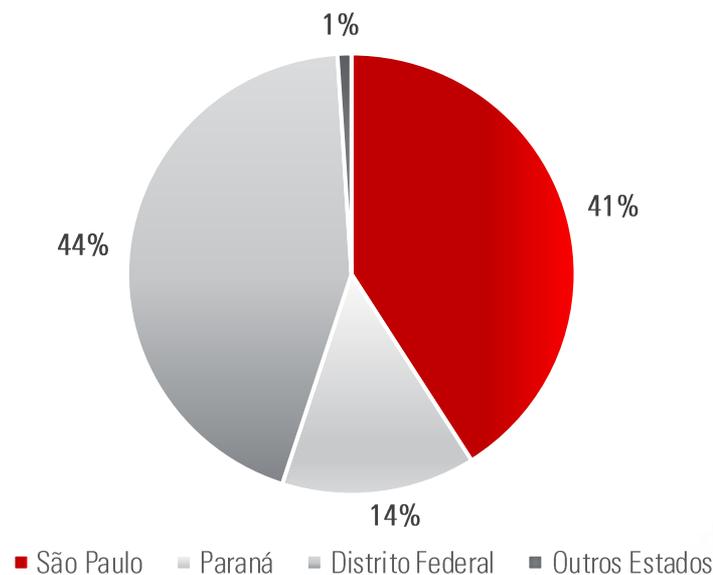
Estoque

Estoque a valor de mercado de **R\$ 569 milhões** ¹

Distribuição por Estágio de Obra



Distribuição Geográfica

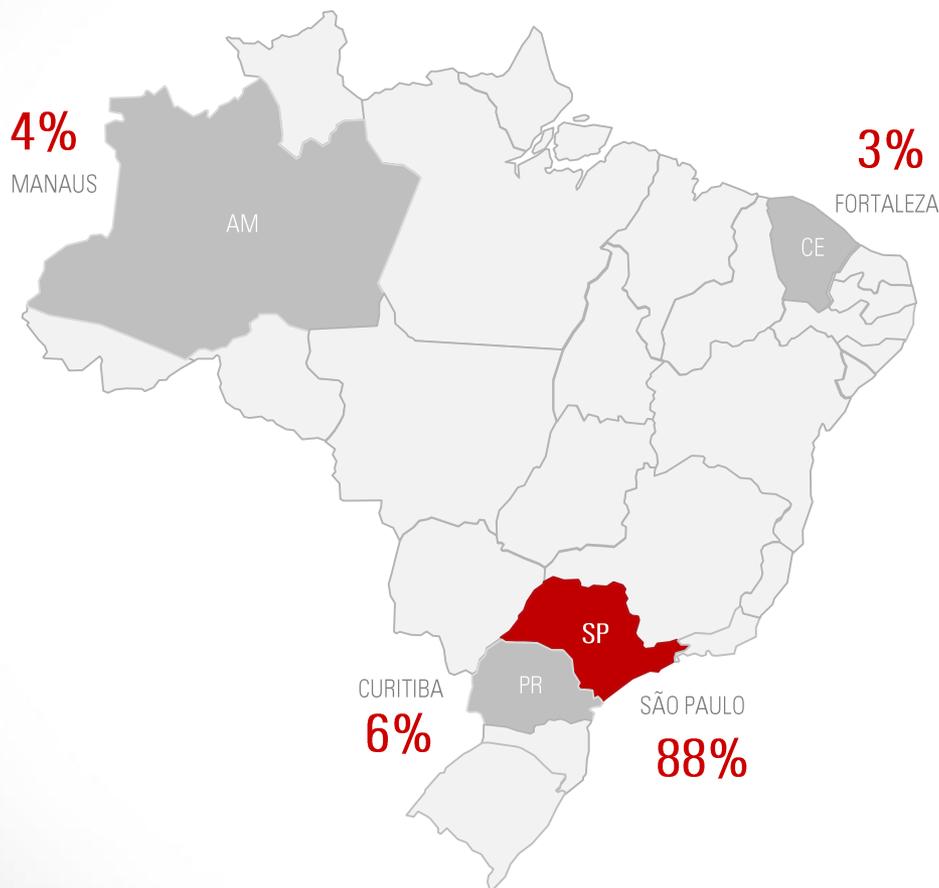


¹ Parcela TECNISA. Data base: 30 de Setembro de 2019. Não considera unidades em provisão para distrato, com VGV de R\$ 101 milhões.

² Em julho de 2019, foi emitido o Habite-se do Flex Santana, marcando oficialmente a conclusão de todos os projetos lançados antes de 2019, permitindo que a Companhia foque integralmente seus esforços de engenharia no novo ciclo operacional.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Banco de Terrenos



Landbank atual de **R\$ 3,9 bilhões** ¹

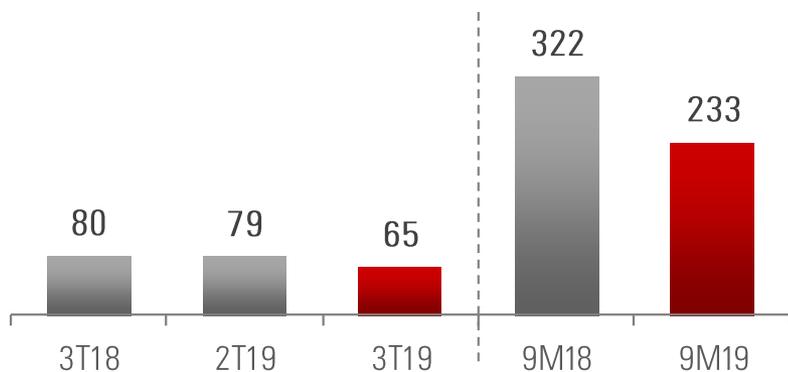
- ◆ 76% da carteira de terrenos foi adquirida em dinheiro e o saldo via permuta ou estruturas híbridas.
- ◆ O projeto Jardim das Perdizes representa R\$ 2,1 bilhões, parte TECNISA
- ◆ Os ativos localizados em regiões não estratégicas serão monetizados
- ◆ Nos últimos 5 meses, a Companhia adquiriu terrenos nos bairros da Mooca, Vila Romana, Brooklin Novo, Jardins, Pinheiros e Saúde, todos na cidade de São Paulo-SP, com um VGV potencial de R\$ 688 milhões.

¹ Parcela TECNISA. Data base: 30 de Setembro de 2019.

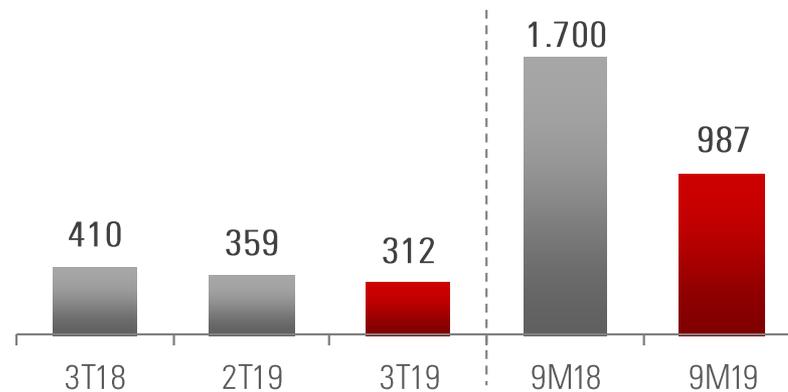
DESEMPENHO OPERACIONAL

Repasse do Financiamento à Instituições Financeiras

Volume Repassado (R\$ Milhões)



Unidades Repassadas



AGENDA

Aumento de Capital / Estratégia



Desempenho Operacional

Desempenho Econômico - Financeiro

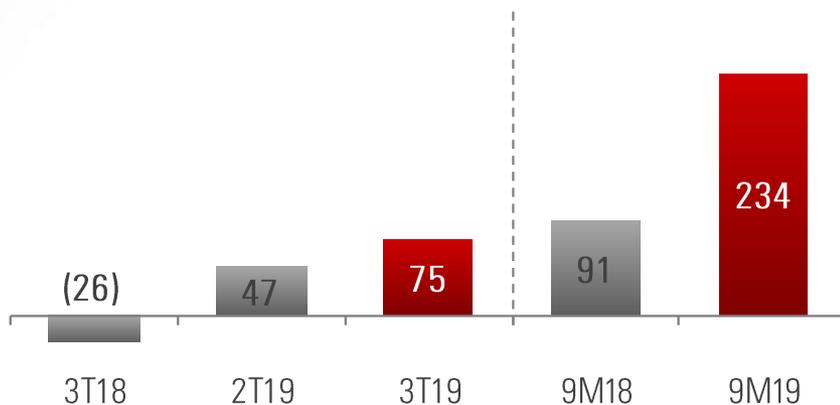
Posição Financeira



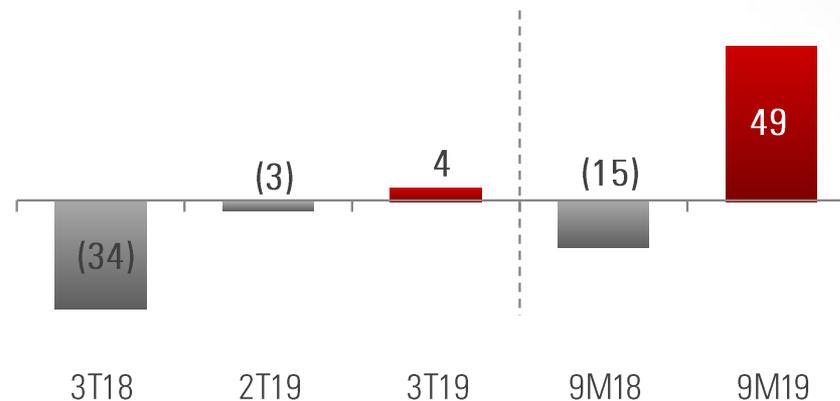
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

R\$ Milhões

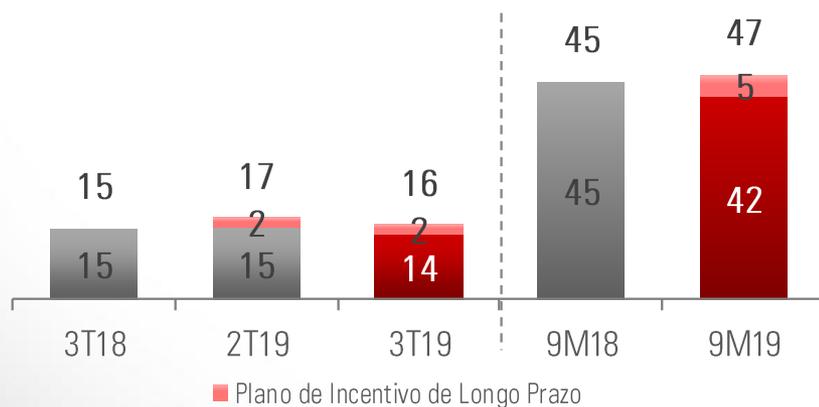
Receita Líquida



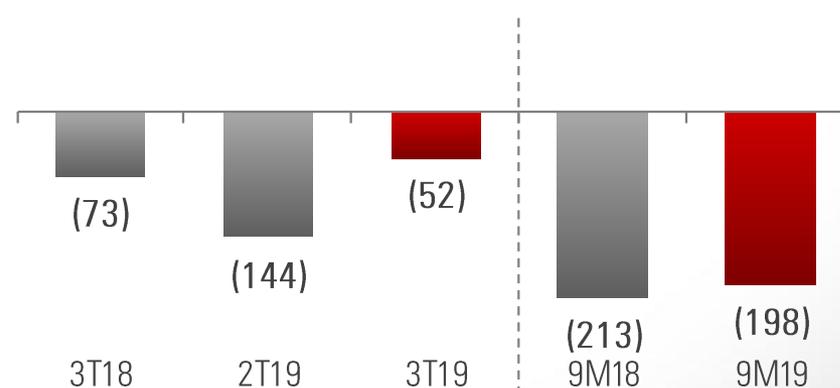
Resultado Bruto Ajustado



Despesas Gerais e Administrativas



Resultado Líquido



AGENDA

Estratégia



Desempenho Operacional



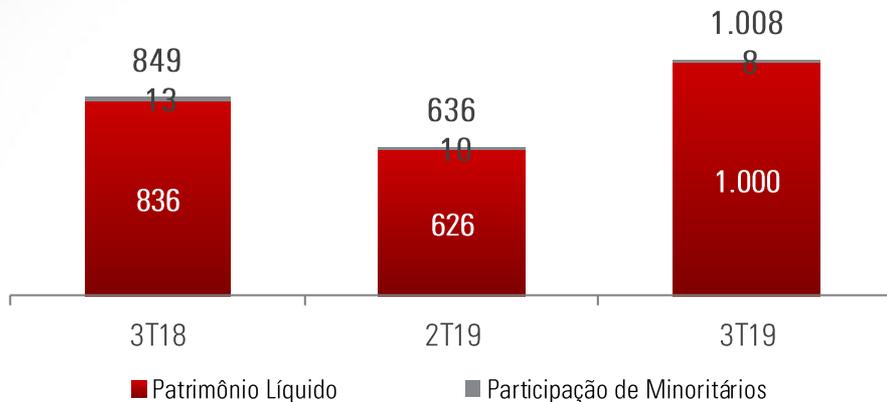
Desempenho Econômico - Financeiro

Posição Financeira

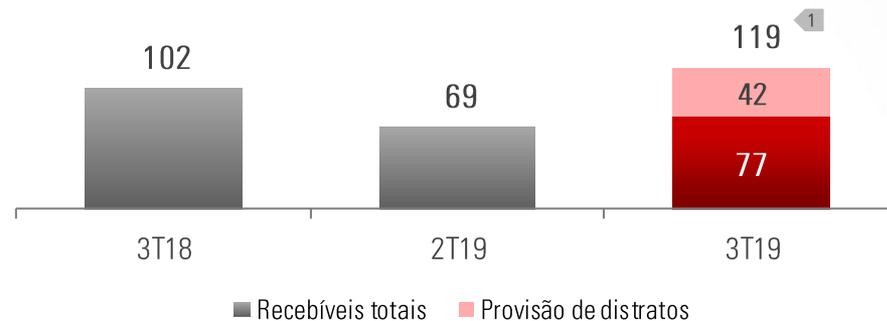
POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

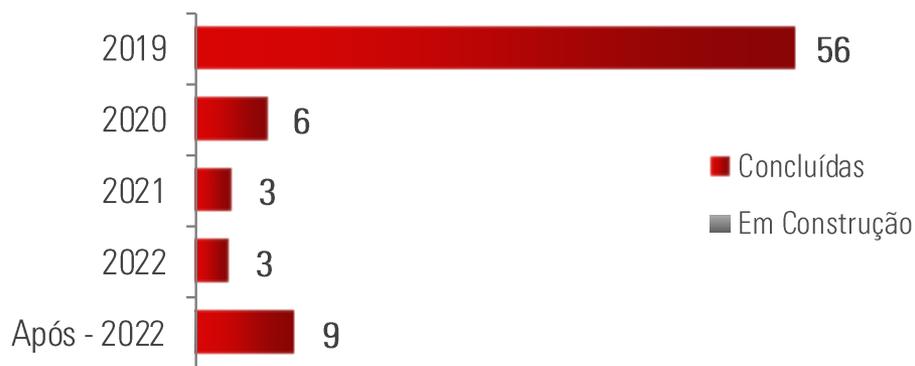
Patrimônio Líquido



Recebíveis Totais



Cronograma de Recebimento

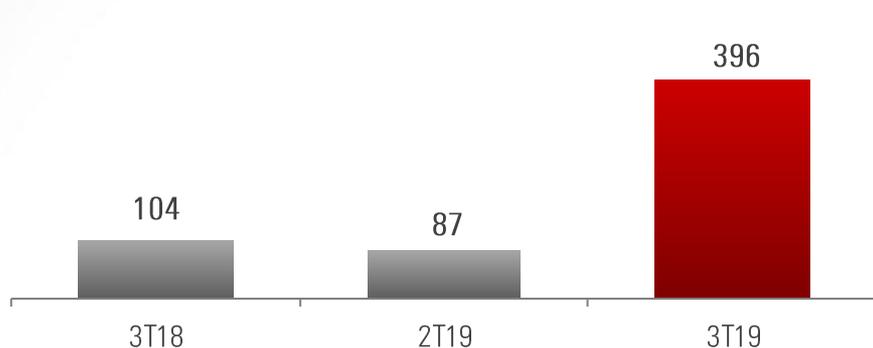


1 Recebíveis Totais somam R\$ 184 milhões sem os efeitos do IFRS 10 e da provisão para distratos (inclui os recebíveis performados).

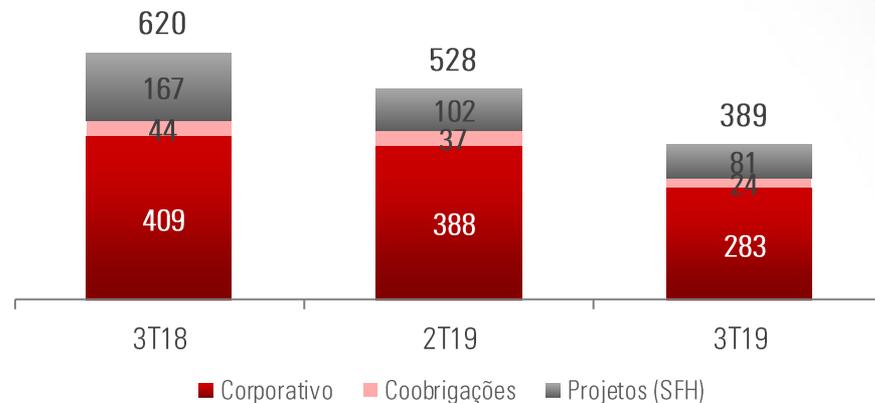
POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

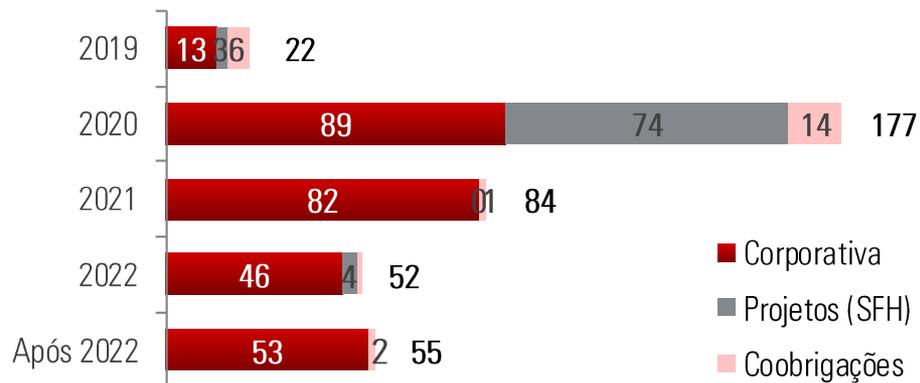
Caixa e Aplicações Financeiras



Endividamento Total



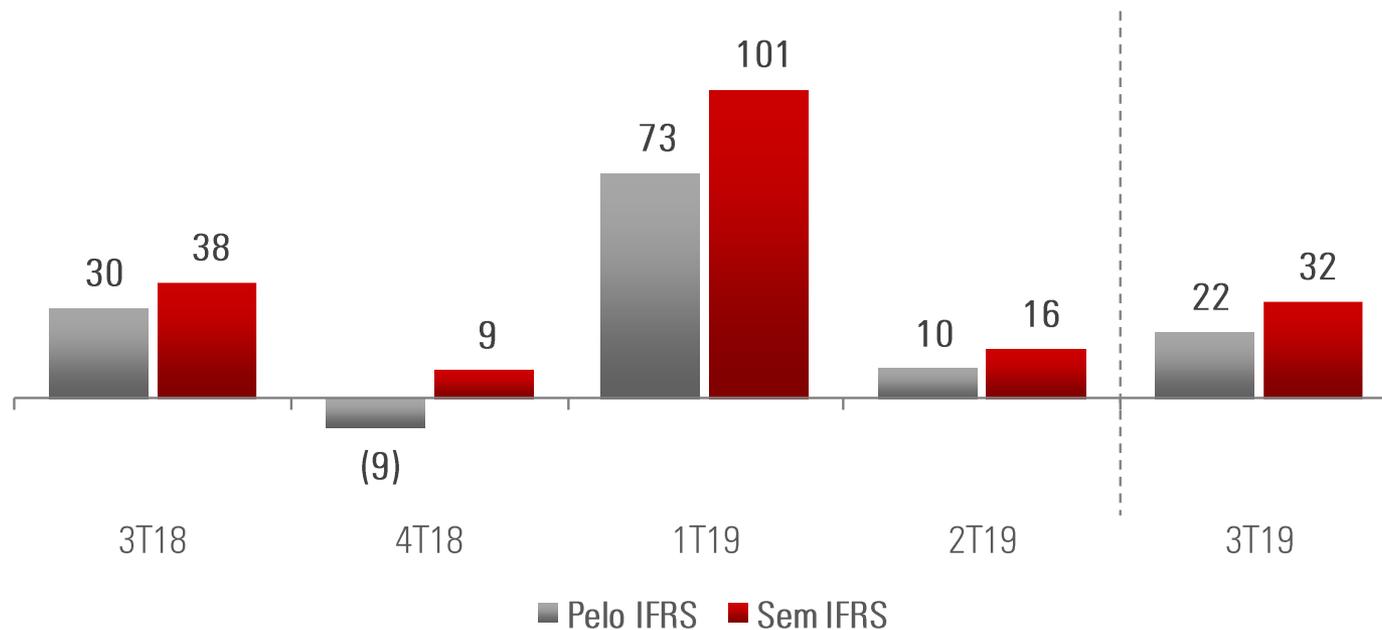
Cronograma de Vencimento da Dívida 3T19



POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

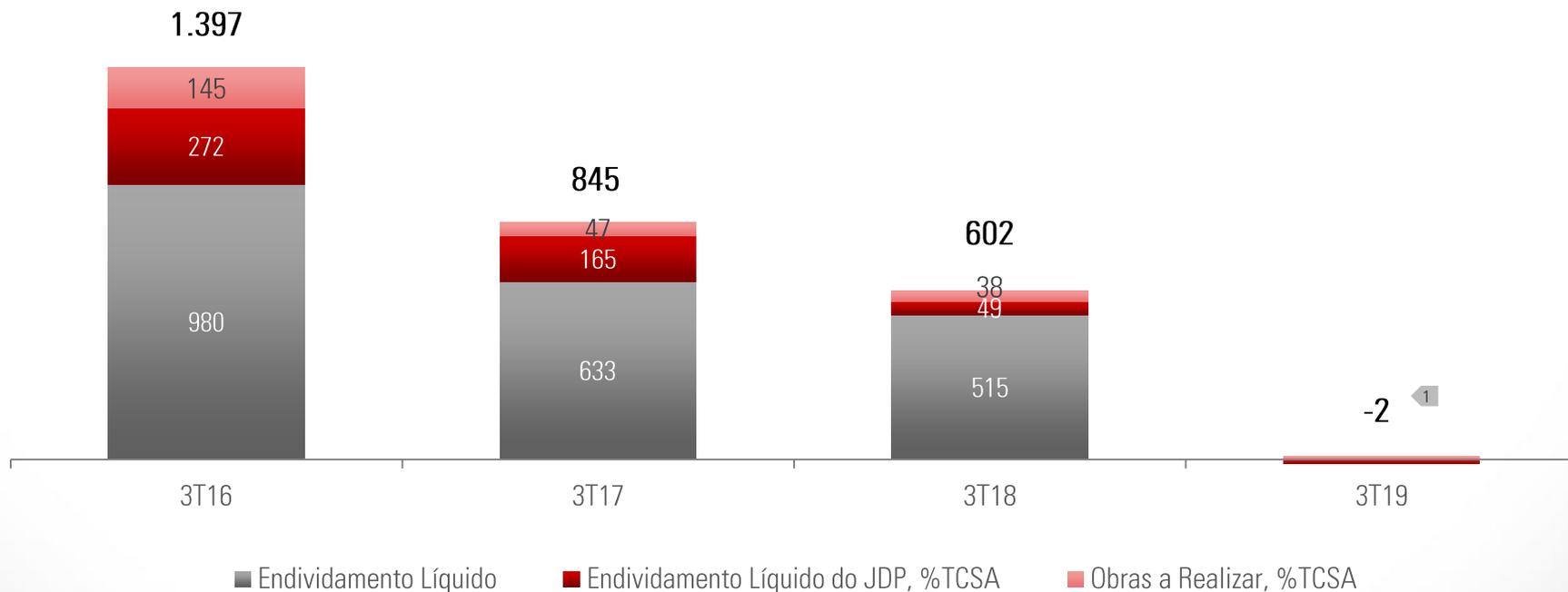
Geração de Caixa Ajustada de **R\$ 158 milhões**, sem os efeitos do IFRS, nos últimos 12 meses



POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

Redução de **R\$ 1,4 bilhão** da Alavancagem Operacional, incluindo JDP, nos últimos 3 anos

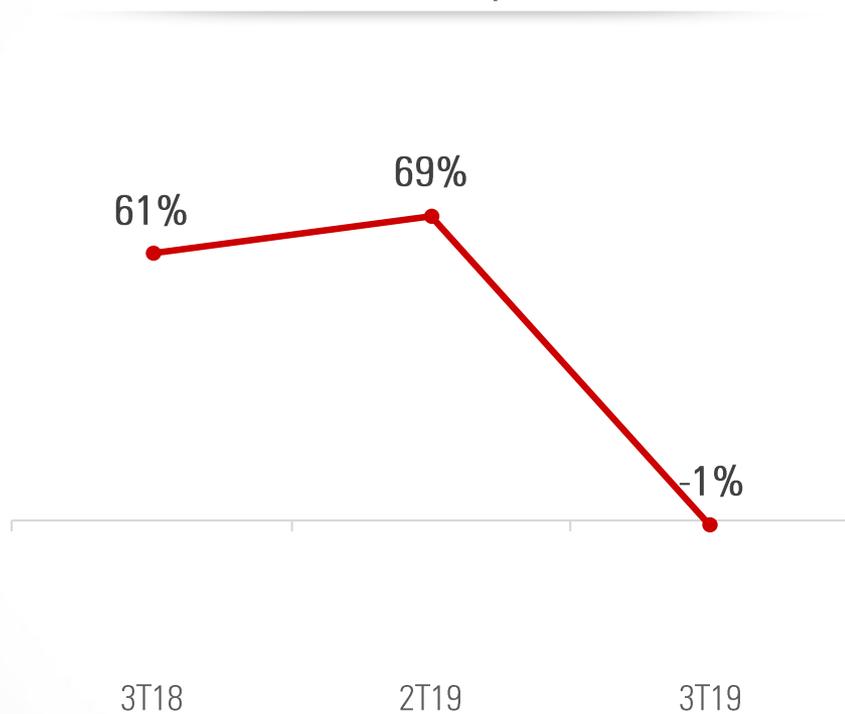


1 Compreende [i] R\$ 7 milhões de caixa líquido consolidado integralmente, R\$ 6 milhões de caixa líquido no JDP, na participação TECNISA; descontado de [iii] R\$ 11 milhões de obras a realizar, participação TECNISA.

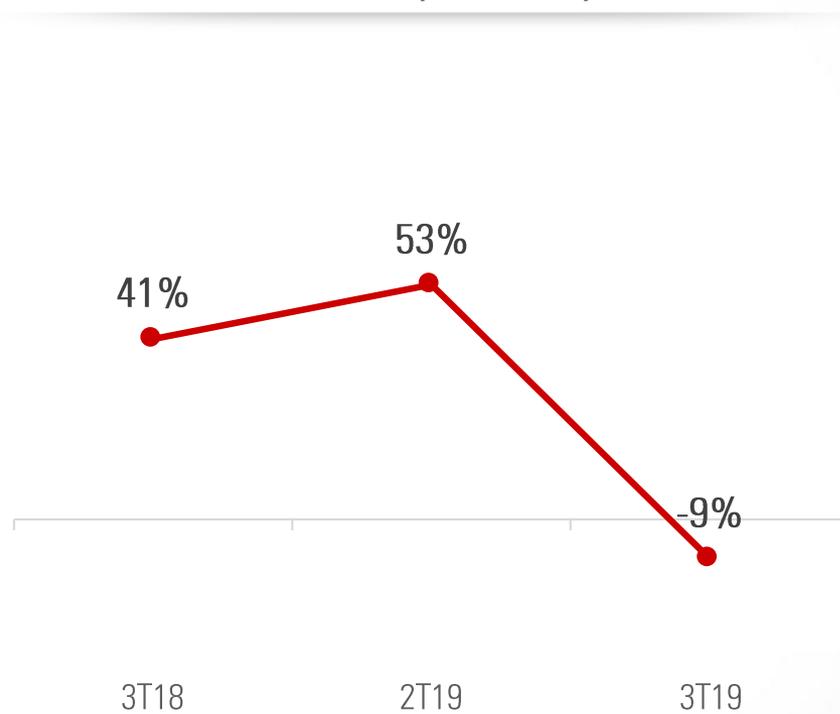
POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

Endividamento Líquido / PL ¹



Endividamento Corporativo Líquido / PL ¹

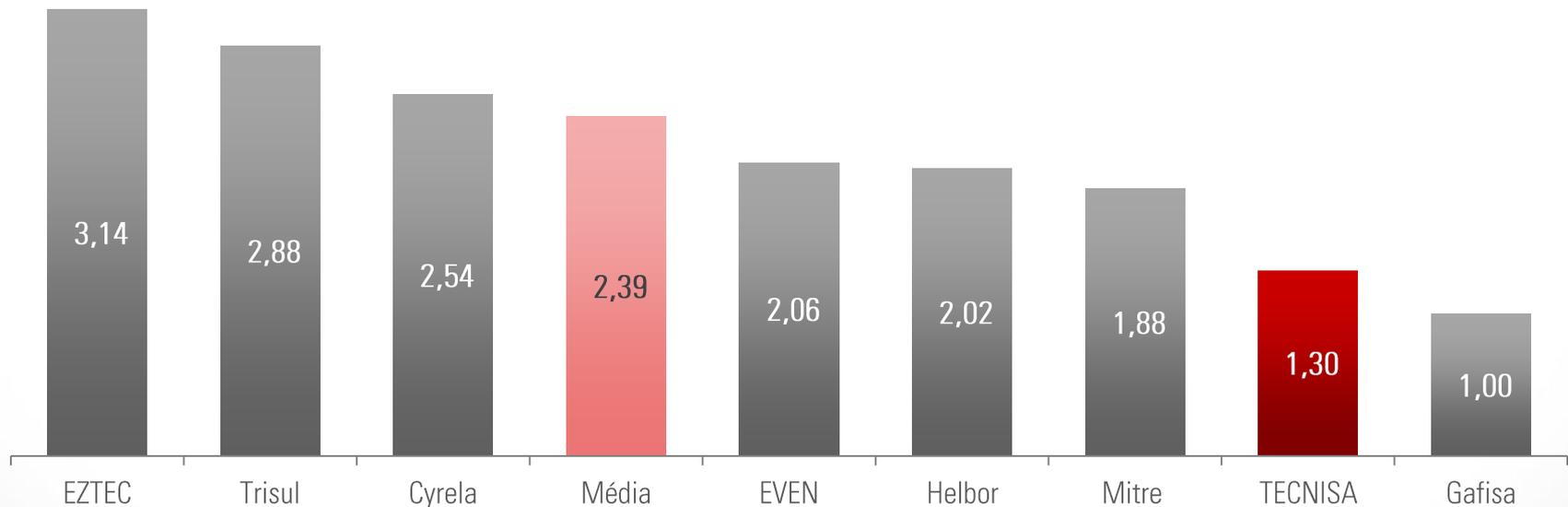


¹ Patrimônio Líquido com minoritários

MERCADO DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA DE MÉDIA RENDA

Indicador de Preço / Valor Patrimonial ¹

Ação está sendo negociada com um **desconto de 46%** em relação as demais empresas do setor.



¹ Data base 17 de Fevereiro de 2020, com o patrimônio líquido do 3T19 ajustado pelos aumentos de capital realizados após o fechamento do trimestre.

BTG Pactual 21º CEO Conference Brasil 2020

19 de Fevereiro de 2020

