



**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da Even Construtora e Incorporadora referente aos resultados do 1T18.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas somente para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço [www.even.com.br/ri](http://www.even.com.br/ri). O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, baseiam-se em crenças e premissas da Diretoria da Even, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros dependentes de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Os slides da apresentação estão disponíveis na Internet para download, no endereço [www.even.com.br/ri](http://www.even.com.br/ri).

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Dany Muszkat, CEO. Por favor, Sr. Dany, pode prosseguir.

**Dany Muszkat:**

Boa tarde a todos e obrigado pela presença em mais um *call* de resultados.

Vamos começar nossa apresentação pelo slide de número dois, onde apresentamos o único lançamento que realizamos no 1T18, que totalizou R\$51 milhões em VGV parte Even. Hoje, esse projeto já se encontra 85% vendido. Esperamos, para este ano, um volume de lançamentos maior do que o do ano passado; claro, como sempre, dependendo da continuidade da boa velocidade de vendas ao longo do ano.

Passando para o slide de número três, apresentamos as vendas da Companhia nos últimos trimestres. O volume bruto de vendas no trimestre foi de R\$314 milhões, com volume líquido de distratos de R\$197 milhões, parte Even, atingindo R\$1,6 bilhão nos últimos 12 meses.

As vendas líquidas continuam sendo fortemente impactadas pelos distratos que, neste trimestre, totalizaram R\$117 milhões. Eu chamo a atenção para as vendas deste 1T com preços levemente superiores em relação ao final do ano passado.



No slide cinco, vocês podem ver que, no 1T18, vendemos R\$314 milhões, ou seja, o patamar de vendas brutas se manteve saudável e em linha com o 1T17, em que vendemos um pouco menos, R\$302 milhões, mesmo com um estoque 20% menor. Portanto, a velocidade de vendas no nosso estoque bruto de distrato está bem melhor neste ano do que no ano passado.

Com a expectativa da queda no volume de distratos e de recuperação do ambiente macroeconômico, devemos ver, naturalmente, uma recuperação mais forte nas vendas líquidas.

Passando para o próximo slide, número cinco, apresentamos os detalhes do nosso estoque. Encerramos o 1T com estoque de R\$2 bilhões em VGV. É importante frisar que o estoque de unidades prontas, atualmente em R\$840 milhões, encontra-se em patamar acima do que consideramos ideal e isso tem ocorrido ainda por causa do alto volume de distratos, concentrado no momento da entrega das chaves.

Para fazer uma análise melhor, vamos para o slide de número seis, onde podemos ver que o nosso volume de vendas brutas de estoque pronto continua muito forte, ou seja, mais de R\$200 milhões em um único trimestre, mostrando a resiliência da demanda pelo nosso produto, que é rapidamente vendido após retornar ao nosso estoque.

Há duas análises importantes aqui: mesmo com um volume de distratos de R\$117 milhões, uma redução de estoque pronto da ordem de R\$100 milhões, e uma velocidade de estoque pronto de venda de R\$221 milhões que, se nós anualizássemos, daria algo próximo a R\$900 milhões, o que é superior, inclusive, à totalidade do nosso estoque pronto hoje.

No slide de número sete, mostramos as principais características do nosso *land bank*. Durante o 1T, adquirimos cinco novos terrenos, com um valor potencial de vendas de R\$545 milhões, parte Even, todos localizados no Rio de Janeiro, sendo três deles na modalidade de loteamento no Rio Grande do Sul.

É importante mencionar que temos adquirido mais de 90% dos terrenos em permuta, com prazo de lançamento estendido e com boa rentabilidade, já levando em consideração os preços de venda do mercado atual. Com isso, nosso *land bank*, ao final do 1T18, era de R\$6,5 bilhões em VGV potencial parte Even, composto por 65 diferentes projetos ou fases.

É importante também mencionar que nosso *pipeline* de novos terrenos continua bastante aquecido e devemos ver novos fechamentos ao longo do ano de 2018, de bons terrenos bem localizados e com preços de venda bastante compatíveis com o mercado atual.

No slide oito, falamos sobre nossa capacidade operacional. No 1T, entregamos um empreendimento equivalente a R\$50 milhões de VGV parte Even. Nos últimos 12 meses, esse volume foi de R\$2 bilhões. Continuamos entregando nossas obras pontualmente, inclusive algumas antecipadamente, e todas com economia de custo. Além disso, destaco a qualidade da construção e das áreas comuns dos nossos empreendimentos, fator fundamental para alavancar as vendas de estoque pronto.

Eu gostaria agora de passar a palavra ao Vinicius, para que ele comente as informações financeiras da Companhia.



**Vinicius Mastrorosa:**

Obrigado, Dany. No slide de número nove, podemos ver a estrutura de capital da Even. Neste 1T, geramos R\$99 milhões de caixa, totalizando R\$418 milhões nos últimos 12 meses. Com isso, continuamos desalavancando a Companhia, terminando o 1T com índice de dívida líquida/PL de 47% e com uma posição de caixa de R\$656 milhões; reforçando que a expectativa para os próximos nove meses do ano é de manutenção e geração de caixa.

No slide dez, o próximo slide, podemos ver a situação atual do cronograma de vencimento das nossas dívidas corporativas no gráfico abaixo.

Como vocês podem ver, em abril, nós pré-pagamos os vencimentos do 2T e 3T, diminuindo os vencimentos totais do ano de 2018 para R\$91 milhões e, de hoje até o final do 3T19, temos apenas R\$123 milhões de dívidas corporativas vencendo. Ou seja, nosso fluxo de caixa para o ano e para grande parte do ano que vem está muito bem equacionado já.

No próximo slide, número 11, na parte superior, podemos observar o volume de recebíveis, que no final do trimestre totalizava R\$2,2 bilhões, e o cronograma de recebimentos e, no gráfico à direita, podemos ver que o recebimento total de clientes no 1T foi de R\$434 milhões, mantendo a média do ano passado.

Temos sentido melhoras da frente dos bancos para o repasse, o que tem se refletido já em taxas menores, como vocês vêm acompanhando, e isso deve se refletir em melhora também no prazo do repasse ao longo dos próximos trimestres, dado que isso facilita todo o processo do nosso cliente.

No gráfico inferior, temos a abertura dos nossos ativos e passivos gerenciais, mostrando que nosso NAV hoje é 2x o valor do nosso *market cap*.

No último slide, número 12, estão os principais indicadores financeiros da Companhia. No primeiro gráfico, temos a evolução da receita líquida e, ao lado, o lucro bruto e a margem bruta. Na parte inferior, vocês podem observar que, no 1T, nós apresentamos um prejuízo contábil de R\$26 milhões.

Gostaria de devolver a palavra para o Dany para as considerações finais.

**Dany Muszkat:**

Falando um pouco, o ano de 2018 começou mais movimentado que os últimos três anos. As vendas em janeiro sazonalmente mais brandas, melhorando consistentemente ao longo dos meses até hoje. No 1T, mesmo com R\$117 milhões de distratos, reduzimos nosso estoque pronto em R\$100 milhões e, conforme eu falei na apresentação, tivemos vendas de estoque pronto no 1T de R\$220 milhões, o que anualizado daria R\$900 milhões.

A consistência das vendas brutas, principalmente do estoque pronto, e as entregas dentro do prazo têm contribuído para o cumprimento da nossa expectativa de geração de caixa. Geramos, neste trimestre, R\$99 milhões e, nos últimos 12 meses, esse volume foi de R\$418 milhões, reduzindo nossa alavancagem para 46% de dívida líquida sobre patrimônio.



Fizemos apenas um lançamento no 1T, conforme planejado, que já atingiu, até o final de abril, 85% de vendas, o que mostra a resiliência e aceitação do nosso produto e mostra, também, a volta do mercado imobiliário. Temos sentido os plantões mais cheios, os interesses pelos compradores e a percepção dos nossos compradores de que agora é um bom momento para a aquisição do imóvel, principalmente a casa própria.

Para o ano, continuamos trabalhando para lançar tudo o que havíamos programado, mesmo com atraso em um empreendimento causado pela liminar do direito de protocolo que foi realizada no final de fevereiro. Os distratos continuam vindo em linha com o esperado e, conforme temos falado, devem reduzir, gradualmente, a partir do 2S18.

Continuamos bastante ativos nas compras de terrenos, tanto em São Paulo quanto em Porto Alegre. As aquisições têm sido feitas majoritariamente em permuta, com prazo de lançamento estendido e com rentabilidade acima do exigido, já levando em consideração o preço e a velocidade de vendas do mercado atual. Por outro lado, nossa DRE neste ano, principalmente no 1S, deve continuar pressionada por três razões, principalmente.

A primeira é a margem dos distratos que, por exemplo, neste trimestre foi de 36,4%, impactando negativamente nosso lucro bruto e margem bruta. O segundo ponto é o hiato de receita pelo menor volume de lançamentos dentre 2015 e 2016. E o terceiro é a margem bruta pressionada pelo estoque, que sofreu re-precificação durante a crise. Esses três fatores devem perder relevância já a partir do final do ano, quando esperamos a recuperação dos resultados.

Continuamos com a previsão de crescer o volume de lançamentos este ano em relação a 2017, mas só vamos fazer isso se mantivermos a boa performance de vendas, tanto de remanescentes, principalmente os estoques prontos, quanto dos produtos lançados no próprio ano. Seguimos focados, tendo como principal objetivo retomar o patamar desejado de ROE da Companhia, gerando valor para os nossos acionistas.

Por último, gostaria de agradecer cada um dos nossos colaboradores, que sempre trabalham empenhados para gerar esses resultados. Muito obrigado e estamos abertos às perguntas.

**Enrico Trotta, Itaú BBA:**

Boa tarde, Dany e Vinicius. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas, na verdade. Primeiro, queria falar um pouco de G&A. Vocês até mencionam no release que o G&A deve cair em 2018, de fato, pelo ajuste de estrutura que foi feito no final do ano passado.

Queria entender o que deveríamos entender de G&A recorrente para os próximos trimestres, se de fato, pegando o nível do 1T, há mais algum espaço para queda ou é de fato esse nível de 1T anualizado para o resto do ano. Há alguma outra área que poderia, com o ajuste que já foi feito, levar o G&A para baixo?

E sobre a segunda pergunta, o Dany falou da venda de estoque pronto, acho que se anualizarmos e virmos esse volume de estoque pronto que foi vendido no 1T, é um volume bem forte. Queria entender o que vocês estão vendo no 2T de estoque pronto



para o restante do ano. E a geração de caixa já veio forte no 1T. Como vocês veem a estrutura de capital em um cenário que vende mais estoque pronto e gera caixa? Queria entender um pouco esse ponto também. Obrigado.

**Vinicius Mastroso:**

De fato, o G&A teve essa redução comparado ao ano passado, mas agora, ao longo do ano, a expectativa é que ele se mantenha nesse patamar do 1T. Quando você anualiza isso, vai haver uma redução em relação ao ano passado, mas não necessariamente em relação ao patamar do 1T.

Sobre a geração de caixa – pulando a pergunta do estoque, porque o Dany já vai falar sobre isso – tivemos um recebimento melhor no 1T. Isso basicamente é um adiantamento de recebimentos, então, provavelmente ao longo do ano, isso vai ser compensado.

Foi um 1T um pouco melhor, mas apenas repasses que tínhamos uma expectativa de que fossem levar um determinado número de meses, levaram um pouco menos. Mas a expectativa é que, nos próximos 9M, continuemos gerando caixa e desalavancando a Empresa. Nosso objetivo é levar o patamar de dívida líquida/PL para abaixo do que está hoje.

**Dany Muszkat:**

Com relação a estoque pronto, dividindo um pouco o Brasil, tivemos o Melnick Even Day em abril, que foi muito bem. O Rio de Janeiro continua um mercado um pouco mais difícil, mas estamos conseguindo realizar boas vendas dos nossos estoques, principalmente o pronto.

Em São Paulo, só lembrando que faz alguns anos que sempre fazemos o Even Day, mas não tivemos Even Day e não vamos ter. E tivemos o lançamento de uma campanha nova que tem muito mais a ver com ter um Even sempre próximo de você, com as duas imobiliárias em que estamos tentando, de fato, conseguir pegar um pouco mais de preço e isso tem sido atingido.

Nosso volume de vendas, que acompanhamos semanalmente desde o lançamento desta campanha há três semanas, está bastante satisfatório. Então, obviamente que tudo isso, ajudado pelos bancos abaixando um pouco a taxa de juros – vem um banco primeiro, depois o segundo, depois o terceiro – nos ajuda a ter a percepção de que é um bom momento para compra do imóvel.

**Enrico Trotta:**

Perfeito. Obrigado, Dany e Vinicius.

**Dany Muszkat:**

Gostaria de aproveitar, como estamos falando de um bom momento para compra de imóvel e sempre temos muito orgulho dos nossos produtos, para quem mora em São Paulo e para quem não mora e estiver em São Paulo, devemos fazer um próximo lançamento na Vila Madalena, na Rua Harmonia, que deve estar programado para daqui a mais ou menos uma semana. Para quem puder visitar o plantão, é uma boa oportunidade de ver um produto Even que está bem bacana.



**Luiz Mauricio Garcia, Bradesco:**

Boa tarde, pessoal. A primeira pergunta é relacionada ao IFRS 9. Há dois pontos que seria legal entender. Primeiro, o que tem gerado, de fato, a necessidade de vocês de constituir essa provisão? Não foi grande. Outros *players* tiveram um impacto via patrimônio até maior, mas é mais entender a origem.

O que foi identificado, diante dessa metodologia, como o risco eventual que 'triggou' esse impacto negativo do IFRS 9 no patrimônio da Companhia? Vocês abriram no ITR, mostrando também 2017. Queria entender o que está sendo identificado pela metodologia da IFRS 9 como risco.

A segunda é relacionada a provisões. Mesmo depois das provisões fortes que vocês constituíram no 4T, principalmente contingências e de distratos, vimos que o patamar reduziu, mas vocês continuaram constituindo mais provisões, aumentando ainda mais o saldo provisionado, tanto de contingência quanto de distrato. Vocês podem explicar por que, mesmo os distratos estando em queda, o saldo de provisão ainda está aumentando? Em que momento podemos ver essa provisão estabilizando?

**Vinicius Mastroso:**

Falando de IFRS 9 e também da provisão de distrato, que mistura um pouco, na verdade a mudança do IFRS 9 foi que, na regra de provisão de distrato, não somente aqueles em que você tinha uma evidência muito grande de distrato, que para nós sempre foram os contratos inadimplentes, além disso, no IFRS 9, tínhamos que acrescentar também um histórico de distrato mesmo naqueles contratos que não necessariamente apresentavam nenhuma característica que mostrasse evidência de distrato.

Isso fez com que voltássemos para 2017, olhássemos nossa base histórica e uma estatística, e aplicasse isso em cima dos nossos recebíveis. Chegamos no 1T18 com parte Even de R\$16 milhões dessa provisão de distrato nova do IFRS.

A provisão de distrato antiga, que continua em cima dos contratos inadimplentes, aumentou, mas não é nenhuma novidade. É apenas um adiantamento. Digamos que é um adiantamento de reconhecimento de um distrato que provavelmente vai acontecer nos próximos trimestres.

Com a melhora da nossa carteira, com a melhora do mercado, com a melhora da taxa de juros, o que provavelmente vai acontecer é que o montante de contratos em NPL deve cair bastante e essa provisão de distratos vai começar a ser revertida.

Lembrando que, no 4T17, entregamos R\$1,4 bilhão, que foi o recorde de entrega da história da Empresa e, obviamente, toda essa entrega está sendo digerida ao longo desses primeiros meses do ano.

Sobre as provisões de contingências, agora é a vida como ela é. Fizemos todo aquele ajuste no 4T que todos acompanharam e isso não significa que, daqui para frente, vamos reverter provisões. Obviamente, nosso objetivo é que as contingências sejam zero, mas conhecemos como funciona o país e o nosso *business*. Sempre vai acabar tendo uma coisa aqui e outra ali, dependendo do tamanho da Companhia.



A expectativa é de manutenção de despesa nessa linha, que hoje está totalmente dentro da nossa viabilidade, mas uma manutenção pequena, que vai passar no balanço, que faz parte do *business*, um número baixo. Não necessariamente vamos levar essas provisões para baixo ou para próximo de zero. Isso faz parte do nosso *business* e agora acreditamos que estamos em um patamar de provisão adequado.

**Luiz Mauricio Garcia:**

Obrigado.

**Marcelo Motta, JPMorgan:**

Boa tarde. Duas perguntas rápidas também. A primeira, durante a apresentação, o Dany comentou sobre uma melhora de preço de venda ao longo do trimestre, versus o que foi o 4T, parece que relacionado a algumas campanhas.

Queria saber como vocês estão vendo o *outlook* de preços para os próximos trimestres. Isso é mais por um *mix* de venda, algum produto específico? Ou se dá para pensar que, em geral, o mercado já está melhorando e veremos isso para cima? Até procurei no Fipezap e outros links e não parece que essa é a realidade geral do mercado.

A segunda pergunta é sobre *land bank*. A Empresa continua adquirindo bastantes terrenos via *swap*, sem desembolso de caixa. Queria saber se essa potencial melhora de mercado, com um mercado mais aquecido, não poderia gerar uma pressão para desembolso de caixa na compra do terreno também, dada a melhora. São essas duas perguntas. Obrigado.

**Dany Muszkat:**

Em relação ao que eu comentei do preço, isso tem muito mais a ver com a postura interna da Companhia, a forma de motivação da equipe de vendas, conforme eu falei, de não ter campanhas ligadas apenas aos descontos, não ter mais o Even Day. Nossos produtos, de fato, são produtos que estão pulverizados. Uma parte da campanha é ter um Even em qualquer lugar. E temos tido um sucesso em relação a isso.

Obviamente, conseguimos atingir esse sucesso porque o mercado está mais propício para poder pagar um pouco mais. Estamos falando de alguma coisa de 1% ou 2%, às vezes 3% e em alguns lugares 4%, mas eu brinco que começamos uma maratona e estamos no quinto ou sexto quilômetro. Estamos muito bem, mas ainda temos muitos quilômetros pela frente. Mas tivemos um bom início.

Em relação ao *land bank*, normalmente um terreno que compramos está sendo negociado em uma média de um ano. Temos vários terrenos no nosso *pipeline*; muitos deles são uma junção de casinhas e fazemos a permuta ou diretamente com o dono do terreno, ou às vezes também usamos a figura de um investidor que pode comprar o terreno e permutar conosco.

Obviamente, com o mercado ficando um pouco mais competitivo, pode haver alguma oscilação em relação a isso, mas acreditamos que a nossa estratégia vai continuar tendo essas oportunidades ao longo do ano, pelo menos.



**Marcelo Motta:**

Perfeito, obrigado.

**Operadora:**

A teleconferência da Even está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.