

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Brasil Brokers para apresentação dos resultados do 1T20.

Informamos a todos os participantes que essa teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site www.brbrokers.com.br/ri, onde a apresentação está disponível para download.

Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Empresa, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@brbrokers.com.br

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, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Brasil Brokers, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As 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 futuras.

Primeiramente, o Sr. Claudio Hermolin, CEO da Companhia, fará a apresentação dos resultados operacionais. Em seguida, o Sr. Arthur Azevedo, Diretor Financeiro, apresentará os resultados financeiros. Portanto, por favor, Sr. Hermolin, pode prosseguir.

Claudio Hermolin:

Bom dia a todos. Daremos início agora à nossa teleconferência sobre os resultados do 1T20. Antes de começarmos a apresentação, precisamos falar sobre a pandemia provocada pela COVID-19 que vem afetando a população e a economia em escala global.

Na Brasil Brokers, não poderia ser diferente. Temos tratado o assunto sempre colocando como prioridade a segurança e a saúde de nossos colaboradores, corretores, parceiros e clientes. Dessa forma, adotamos todas as medidas necessárias para manter as nossas operações funcionando mesmo de forma remota, fortalecendo as ferramentas e canais que permitam a nossos clientes e parceiros a seguirem suas jornadas de compra, venda, locação ou crédito imobiliário de maneira segura, seguindo as orientações das autoridades de saúde pública.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

O setor imobiliário foi severamente impactado nas principais praças onde atuamos com o fechamento de lojas e plantões de venda de nossos clientes e incorporadores, impedindo assim os corretores de desempenhar suas atividades de forma presencial, além das restrições de visitas a imóveis prontos por regras determinadas pelos condomínios.

Da mesma forma, em nota vertical de locação, percebermos um forte movimento de renegociação de contratos, especialmente no segmento comercial.

Dada a retração econômica abrupta e profunda, partimos para ações rápidas e imediatas na Companhia, no sentido de torná-la mais ágil, produtiva, leve e, ao mesmo tempo, preservar a nossa liquidez.

Entre as ações prontamente executadas, destaco a redução de *headcount* na estrutura da *holding* e nas verticais de negócios, a interrupção das novas contratações já programadas no orçamento de 2020, a redução do custo de pessoal através de desligamentos, redução de salários e benefícios, e a adoção de férias compulsórias.

Realocamos equipes entre verticais de negócio; revisamos os custos de ocupação através de renegociação de contratos de aluguéis e suspensão de contratos de *facilities*; suspensão de projetos e investimentos em marketing e tecnologia; e, com base nas medidas aprovadas pelo governo federal, suspendemos parcialmente os pagamentos de impostos quando aplicável.

Adotamos também medidas focadas no treinamento e aperfeiçoamento da nossa força de vendas, tendo em vista os desafios apresentados pela pandemia que estamos vivenciando.

Todas as medidas tiveram como foco manter a equipe próxima, mesmo com o distanciamento social, e, principalmente, engajada. Realizamos *lives* com a força de vendas endereçando motivação, produtividade e *cross-selling* dos nossos produtos. Reforçamos o treinamento para corretores utilizando a nossa ferramenta online. Realizamos feirão online e aperfeiçoamos as ferramentas de *people intelligence*.

Acompanhamento do funil nas verticais de secundário e locação para melhor entendimento da situação, e foco em produtos de maior probabilidade de giro.

Em resumo, nossa liderança foi rápida na execução dos ajustes e tem monitorado continuamente a evolução do mercado e a performance das nossas operações, realizando as correções de rota necessárias. Acredito que estamos preparados para enfrentar os desafios atuais e futuros do nosso ambiente de negócios.

Passando ao slide três, falarei rapidamente sobre os principais destaques do período. A Brasil Brokers continua reforçando a estratégia de diversificação de receitas com o objetivo de ampliar as oportunidades de negócios e explorar o nosso potencial. Esse modelo já se provou eficaz em momentos de crise, possibilitando a captura de diferentes ciclos econômicos, além de permitir aos nossos clientes uma experiência completa em transações imobiliárias.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Essa pandemia pela qual estamos passando e o cenário econômico instável reforçam a necessidade de termos cada vez mais uma visão global do portfólio que a Empresa pode oferecer de forma a nos diferenciarmos. Estamos sempre buscando reforçar nossas ações no sentido de termos, na Brasil Brokers, uma plataforma única no mercado imobiliário, capaz de oferecer um leque amplo de produtos e serviços no conceito *one-stop shop*.

Nossa receita bruta teve uma redução de 6% quando comparada ao 4T19. Essa redução de receita foi impactada severamente pelo resultado mês de março, quando tivemos os decretos de quarentena nas principais praças onde atuamos, determinando, então, o fechamento de lojas e plantões de venda.

Ainda assim, continuamos a observar um equilíbrio saudável na distribuição da origem da nossa receita, mostrando a acertada estratégia de diversificação iniciada em 2017, com a mudança na estrutura da Companhia e verticais e negócios, onde 23% da receita foram gerados pela nossa vertical tradicional de compra e venda no mercado primário, outros 28% obtidos a partir da nossa vertical de serviços financeiros, 28% vieram da performance da nossa vertical de negócios corporativos, 14% da nossa vertical de compra e venda do mercado de prontos, e 7% da nossa fiscal de locação.

Falando sobre o mercado primário, tivemos uma redução de 36% no valor geral de vendas neste 1T20 quando comparamos ao 4T19, reflexo da desaceleração no crescimento ocorrida principalmente em São Paulo, onde tivemos grandes impactos, principalmente causados pela postergação de lançamentos de sete empreendimentos que estavam previstos em nosso pipeline para março.

Mesmo nesse ambiente, experimentamos um crescimento importante no mercado do Rio de Janeiro e uma elevação do VGV vendido em nossas operações nessa praça de 14% contra o 1T19.

Outro ponto bastante relevante em nosso resultado foi a performance do nosso segmento corporativo, que, por mais um trimestre, apresentou uma destacada receita de intermediação e consultoria.

Por fim ao tratar da nossa vertical de serviços financeiro, gostaria de destacar que avançamos na agenda de expansão de canais e produtos, principalmente o canal online, que já começa a mostrar relevante na receita deste trimestre na Credimorar.

Passando ao slide quatro, começamos a detalhar cada uma das verticais de negócios, a começar pela compra e venda, demonstrando a dinâmica deste mercado. O volume de lançamentos com a nossa participação reduziu em 39% neste 1T20, impulsionado pela desaceleração de lançamentos no mercado de São Paulo, como já comentado.

Quando observamos a praça placa do Rio de Janeiro, obtivemos um resultado 90% superior quando comparamos ao mesmo período do ano anterior. Importante notar que, neste trimestre, tivemos 34% de participação no Rio de Janeiro no volume de lançamentos, quando no mesmo período do ano anterior essa participação era de apenas 11%.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Como já foi dito, o segmento primário foi severamente impactado, principalmente pelo fechamento total dos plantões de venda dos incorporadores. Contudo, buscamos manter a nossa força de vendas próxima e engajada através da utilização de ferramentas de trabalho remoto, como *lives* e feirões online.

Passando ao slide cinco, fruto da manutenção do apetite dos bancos na concessão de crédito e a consequente redução de taxa de juros cobrada, continuamos notando a retomada na comercialização de imóveis no mercado secundário.

É importante mencionar também que a expansão do ticket médio dos imóveis comercializados pela Brasil Brokers vem se mantendo trimestre após trimestre, refletindo nossa mudança de posicionamento estratégico ao concentrar esforços no segmento de mais alta renda.

Assim, no 1T20, o valor geral de vendas foi 26% superior ao valor alcançado no mesmo período de 2019. Falando comparativamente ao 4T19, o valor geral de vendas cresceu 6%.

Mesmo com toda a dificuldade enfrentada nas visitas físicas, que foram suspensas nos condomínios, buscando continuar a jornada de compra e venda dos nossos clientes nesse segmento, desenvolvemos um tutorial para auxiliar os proprietários interessados em vender suas unidades a utilizar seus aparelhos celulares para realização de visitas virtuais às unidades.

Falando um pouco sobre a nossa operação de locação, passando agora ao slide seis, percebemos no final do trimestre, na nossa vertical, um aumento nas renegociações de aluguel e nas condições de pagamento, primeiramente na esfera comercial e, logo na sequência, na residencial, em virtude do fechamento de estabelecimentos e as consequências econômicas para as famílias decorrentes da pandemia.

De maneira proativa, deslocamos uma parcela relevante do nosso efetivo comercial dessa vertical para a célula de negociação, visando assim facilitar e agilizar todas as demandas de renegociação de contratos, atendendo aos anseios dos nossos clientes.

Continuando no slide sete, nossas vendas no segmento corporativo somaram R\$357 milhões no 1T20, e nossa receita apurada foi de R\$10 milhões, em linha com o último trimestre. Esta vertical continua mostrando a relevância em nossos resultados, à medida que agrega um volume financeiro transacionado muito expressivo. Desta forma, destaco a consistência na performance observada nos últimos nove trimestres nessa vertical de negócios.

Na atual conjuntura de pandemia que estamos vivendo, observamos que vários dos nossos clientes dessa vertical têm colocado suas negociações temporariamente *on hold*, aguardando uma maior clareza no cenário futuro.

Passando ao slide oito, gostaria de comentar os resultados alcançados em nossa operação de serviços financeiros, a Credimorar. Destaco o volume total de produção

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

de novos contratos, que obteve um resultado de R\$473 milhões neste trimestre, 7% superior ao trimestre anterior.

Dentro do nosso plano estratégico, estamos atuando na oferta de novos produtos, como, por exemplo, o *home equity*, e ampliando o número de canais de venda para alavancar a performance em nossa operação online, já com resultados apurados neste trimestre.

Gostaria de passar agora a palavra ao nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Arthur Azevedo, que apresentará maiores detalhes dos nossos principais indicadores de resultados deste 1T.

Arthur Azevedo:

Obrigado, Claudio. Bom dia a todos. Darei continuidade à apresentação, agora no slide nove, onde detalharemos um pouco mais a evolução dos passivos contingentes trabalhistas.

A cada trimestre, a entrada de novas ações movidas por corretores autônomos tem se reduzido expressivamente. No 1T20, tivemos o ingresso de apenas uma nova ação, enquanto a média mensal dos trimestres anteriores era de quatro novos processos.

Desde o início do ano, a Companhia já conseguiu reduzir em 9% seu estoque de processos trabalhistas, estando agora fortemente concentrada na fase recursal, com baixo volume na fase inicial, o que mostra que a Companhia tem se esforçado para endereçar, de maneira consistente e definitiva, esse desafio.

Percebemos também uma melhora de performance nos resultados favoráveis em segunda instância, que aumentaram em mais de 20%, com 56% de êxito nos processos.

Passando ao slide dez, seguindo com o plano da captação de recursos através da emissão de debêntures, mantemos a estratégia de ampliar o número de acordos judiciais para redução de nosso passivo. Vale lembrar que 84% do valor captado destinava-se a suportar os dispêndios jurídicos.

Assim, fizemos 22 novos acordos no 1T20, levando a uma redução de quase 22% no valor em discussão, e gerando uma economia de R\$2 milhões para a Companhia.

No próximo slide, número 11, gostaria de sinalizar os principais avanços do nosso resultado. Nossa receita bruta alcançou aproximadamente R\$37 milhões em 2020, uma redução de 6% quando comparado ao trimestre anterior, influenciada pela desaceleração econômica abrupta e profunda no mês de março.

É importante observar que, até fevereiro, nossa receita bruta crescia a uma taxa de 40% versus o 1T19, demonstrando o quão impactante foi a performance de março para nossa receita e, conseqüentemente, o EBITDA ajustado.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Apenas no mês de março, tivemos sete lançamentos postergados em São Paulo, com um VGV equivalente a R\$700 milhões. Apesar de tudo, o ticket médio da vertical Primaz teve crescimento de 20% no trimestre.

Com tantos desafios, como destacado pelo Claudio, vale observar que temos, hoje, uma Companhia muito mais balanceada financeiramente, com inúmeras alavancas de crescimento, o que reflete o sucesso de nossa estratégia de diversificação.

No cenário de redução de despesa, não deixamos de manter o foco em buscar ganhos de eficiência, com forte controle e despesas administrativas. A combinação do equilíbrio entre investir em crescimento, novos produtos e novos canais que nos levam à originação de receitas e margens em novos negócios, e reduzir os custos de baixo valor agregado, torna-se uma máxima para permitir a alavancagem dos nossos resultados.

Nesse sentido, destaco as inúmeras ações já citadas, que foram rapidamente adotadas em março, buscando a redução dos custos estruturais e redimensionando a organização para enfrentar o desafio do mercado pós COVID-19.

Nem todas essas ações podem ser percebidas no resultado do trimestre, mas já nos conferem uma taxa de saída mais saudável. Sendo assim, posicionam a Companhia para capturar integralmente os ganhos que virão da retomada do setor imobiliário.

Passando ao slide 12, nosso consumo de caixa no trimestre, no montante de R\$2,7 milhões, foi decorrente principalmente do impacto da retração em nossas operações, como já detalhado anteriormente. Ainda assim, a Companhia apresenta um bom cenário de liquidez, encerrando o 1T com R\$65 milhões em caixa.

Adicionalmente, a Companhia possuía, em 30 de março de 2020, outros R\$11 milhões em recebíveis, com média de recebimento de 90 dias. Mesmo com os desafios econômicos, não temos observado aumento relevante na inadimplência.

Em resumo, como a maioria das empresas no Brasil e em nosso setor, tivemos um 1T fortemente impactado pela pandemia do COVID-19. Ainda assim, a diversificação dos nossos negócios ajudou a amenizar o impacto potencial em nossos resultados, e fomos capazes de realizar ajustes na estrutura de custos e caixa de maneira rápida e assertiva. Acreditamos no acerto de nossa estratégia, e estamos confiantes de que a estrutura resultante de todos os ajustes que fizemos está apta a capturar os efeitos da retomada dos negócios em seus resultados de forma imediata.

Agradeço a participação de todos, e podemos dar início à sessão de perguntas e respostas.

Leandro Piva, Condor Insider:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Parabéns. Eu gostaria de saber, com o 2T já enterrado, vocês podem nos entregar uma ordem de grandeza para a queda das receitas experimentada? Se conseguiram diminuir o controle de OPEX no 2T.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Claudio Hermolin:

Leandro, obrigado por participar do nosso *call* e pela pergunta. Obviamente, ainda não temos o fechamento do trimestre, mas, como eu coloquei durante o *call*, tivemos comportamentos diferentes em nossas verticais de negócios ao longo desses últimos meses. Comportamentos esses que fizeram com que tivéssemos resultados bastante díspares em relação a cada uma das suas operações, comparado ao período da pré-pandemia.

Como também foi colocado no *call*, agimos de forma rápida, tomando algumas atitudes no sentido de preservação de caixa. Com isso, sim, tivemos uma redução bastante relevante em nossos gastos, no controle deles, fazendo com que, como o Arthur colocou, estivéssemos em uma posição mais forte e mais leve para uma retomada do setor, que certamente virá no médio prazo, acreditamos.

Leandro Piva:

Se eu puder fazer mais uma pergunta, vocês poderiam entregar mais detalhe por trás desse *impairment* de R\$52 milhões no trimestre, se vem mais pela frente de alguns itens parecidos agora no 2T?

Arthur Azevedo:

Leandro, o grande direcionador aí foi, realmente, uma mudança de perspectiva futura do setor. É aí não é privilégio nosso ou do setor imobiliário. Com a questão da COVID, e até mesmo essa extensão de prazos que a CVM permitiu para as indústrias foi realmente para reavaliar esse tipo de coisa.

O (22:18) que víamos anteriormente, quando foi feito, por exemplo, o primeiro cálculo de *impairment* ano passado, ele, obviamente, foi atrasado. Isso trouxe agora uma necessidade de fazer mais um ajuste desses.

Quanto ao futuro, é difícil falar. Neste momento, a melhor avaliação que temos é essa, que levou a esse ajuste. Neste momento, não vemos mais nada com necessidade de ser feito. Mas, obviamente, o futuro nós não sabemos.

Leandro Piva:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra para o Sr. Arthur Azevedo para as considerações finais. Por favor, Sr. Arthur, pode prosseguir.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 1T20
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
30 de junho de 2020**

Arthur Azevedo:

Obrigado. Imagino que possa soar como surpresa para alguns, ou mesmo para a maioria, mas eu não posso perder a ocasião para comunicar minha saída da Brasil Brokers. De certa forma, para mim mesmo, esse movimento é uma surpresa. Afinal, quando, em abril, aceitei esse desafio, eu o fiz dentro de um plano de longo prazo, de tal forma que o dinamismo da vida e dos tempos atuais me apresentou uma situação exclusivamente pessoal, completamente fora dos planos.

Apesar de curta, minha passagem pela Brasil Brokers foi bastante intensa e proveitosa, onde fiz fortes laços com o Claudio, com (23:51) e com o time de liderança. Agradeço à ótima equipe de finanças, que me apoiou com muita competência e carinho desde o primeiro dia.

Entrando logo no início da crise calcada pelas medidas de combate à pandemia, eu encontrei líderes que tomaram ações duras, de maneira rápida e assertiva, sem hesitação e sempre buscando o melhor para a Companhia. Por esse motivo, acredito muito no potencial e nos planos da Brasil Brokers, bem como na qualidade da liderança para garantir sua execução e assegurar a posição de destaque que almeja e merece.

Agradeço, em especial, ao Claudio pela parceria, respeito, confiança e suporte em todas as questões, e desejo muito sucesso a esse time de vencedores. Obrigado.

Com isso, retorno a palavra para as considerações finais do Claudio.

Claudio Hermolin:

Obrigado, Arthur. Agradeço as palavras, e não poderia deixar de agradecer aqui o seu empenho, dedicação e serviços prestados à Brasil Brokers enquanto Diretor Financeiro, de Controle e Relações com Investidores.

Agradeço também, mais uma vez, a participação de todos os senhores em nossa audioconferência. Aproveito para reiterar que nossa equipe de Relações com Investidores encontra-se totalmente à disposição para esclarecer eventuais dúvidas adicionais. Não hesitem em entrar em contato conosco. Fiquem bem, fiquem com saúde, e tenham todos um excelente dia.

Operadora:

A teleconferência da Brasil Brokers está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“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”