

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

**Operador:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados da Brasil Brokers para apresentação dos resultados do 4T19.

Informamos a todos os participantes que essa teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site [www.brbrokers.com.br/ri](http://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](mailto: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. Pedro Alvarenga, 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 4T e do acumulado do ano de 2019.

Antes de avançarmos à apresentação, não podemos deixar de citar a pandemia de COVID-19 que vem afetando a população e a economia em escala global. Na Brasil Brokers, sabemos que o mais importante é a saúde e a segurança de nossos colaboradores, corretores, parceiros e clientes.

Dessa forma, adotamos todas as medidas necessárias de forma a manter nossas operações funcionando, dentro do possível, de forma remota, fortalecendo ferramentas e canais e que permitem nossos clientes e parceiros a seguirem suas

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

jornadas de compra, venda, locação e crédito imobiliário, de forma segura, seguindo as orientações das autoridades de saúde pública.

No slide dois, falarei rapidamente sobre os principais destaques do período. O último ano ficou marcada para a Brasil Brokers pela consolidação da nossa estratégia de diversificação de receitas, traçada com o objetivo de ampliar as oportunidades de negócios que temos, fortalecendo a Companhia em momentos de crise, possibilitando a captura de diferentes ciclos econômicos e, principalmente, permitindo aos nossos clientes uma experiência completa em transações imobiliárias.

O cenário econômico e as ferramentas da competição entre os *players* do mercado reforçam a necessidade de termos, cada vez mais, uma visão global do portfólio que a Empresa pode oferecer, de forma a nos diferenciarmos.

Hoje, entendemos que criamos na Brasil Brokers uma plataforma única no mercado imobiliário brasileiro, capaz de oferecer um leque amplo de produtos e serviços. Essa estratégia já nos permitiu alcançar melhores resultados em 2018, e agora, em 2019, fica evidente a assertividade dessa decisão.

Nossa receita bruta cresceu 21% quando comparada a 2018. Esse aumento expressivo de receita foi, em grande parte, resultado do crescimento de nossas verticais de negócios corporativos e crédito imobiliário.

Atualmente, 27% das nossas receitas são originados em nossa vertical tradicional de compra e venda no mercado primário, outros 31% são obtidos a partir de nossa vertical de serviços financeiros, 23% vieram da performance de nossa vertical de negócios corporativos, 12% de nossa vertical de compra e venda de mercado secundário, de prontos; e 8% da nossa vertical de locação.

Tal evolução na receita, somada à grande redução de despesas realizada nos últimos anos, levou a Companhia a alcançar seu *breakeven* operacional, excluindo os dispêndios com passivos judiciais. Esse, inclusive, é um tema que teve bastante evolução no último ano, e do qual falaremos mais adiante em detalhes.

Falando rapidamente sobre o mercado primário, o ano de 2019 ficou marcado pela confirmação da tendência de crescimento gradual e consistente no número de transações no mercado de compra e venda de imóveis em São Paulo, em todos os segmentos de renda, e pelo crescimento da demanda no mercado de alto padrão no Rio de Janeiro, elevando o ticket médio.

Concretizamos no 2S a fusão de nossas operações de lançamentos no mercado paulista, que agora atendem todas pela nossa marca mais valiosa na principal praça do país, a Abyara, mirando o fortalecimento de nosso time de vendas e a melhor utilização de nossos investimentos em marketing.

Gostaria de dar destaque à expansão de nossa plataforma digital de negócios imobiliários, a Desenrola, que utiliza a tecnologia como meio para simplificar e desburocratizar o processo de locação e compra de imóveis residências e comerciais.

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

Inicialmente, a atuação começou na cidade de Goiânia, já expandimos para Cuiabá e, e, em janeiro deste ano, levamos essa plataforma para São Paulo.

Outro ponto relevante em nossos resultados foi a performance do nosso segmento corporativo, que, por mais um trimestre, apresentou destacada receita de intermediação.

Por fim, ao tratar de nossa vertical de serviços financeiros, gostaria de destacar que alcançamos a marca de R\$2 bilhões em valores financiados em 2019, nos tornando a maior assessoria independente no mercado imobiliário do país.

Renovamos nossa parceria com o Banco Bradesco para comercialização e distribuição de crédito imobiliário por mais dez anos; avançamos na agenda de expansão de canais de produtos, principalmente o canal online, com parcerias com a OLX e o ZAP, e no lançamento do Imóvel Cash, nosso produto de *home equity* com o Banco Inter.

Passando ao slide três, começamos a detalhar cada uma dessas verticais de negócios, a começar pela compra e venda, demonstrando a dinâmica do mercado primário.

O volume de lançamentos com a nossa participação cresceu 42% em 2019, impulsionado pelo crescimento sólido do mercado de São Paulo como um todo, e pela retomada de lançamentos de alto padrão no Rio de Janeiro.

Apesar do resultado acumulado de vendas no ano ter ficado 6% abaixo de 2018, fruto de distintos momentos do mercado imobiliário nas diferentes praças onde atuamos, tivemos a captação vista nas expansões nas vendas, de 6% ao comprarmos bases anuais, enquanto na capital do Rio de Janeiro registramos expansão de 20% no volume de vendas no mercado primário com relação a 2018, nos levando, nessa praça, à posição de liderança.

O impacto negativo no somatório desses estados levou a essa lenta reação do mercado primário nas cidades do interior de São Paulo e do interior do Rio de Janeiro.

Importante notar que, no 4T, já é possível notar a evolução do nosso negócio quando o volume geral de vendas aumentou 38% com relação ao trimestre imediatamente anterior, acompanhando o maior volume de lançamentos nos principais mercados em que atuamos, especialmente nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro.

Passando ao slide quatro, fruto do maior apetite dos bancos na concessão de crédito, com consequente redução das taxas de juros cobradas, vimos sinais fortes de retomada na comercialização de imóveis no mercado secundário.

Importante mencionar também a expansão do ticket médio dos imóveis comercializados pela Brasil Brokers em 2019 nesse segmento, refletindo nossa mudança de posicionamento estratégico ao concentrar esforços nos segmentos de mais alta renda.

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

Assim, em 2019, o valor geral de vendas foi 5% superior ao valor alcançado em 2018. Falando especificamente do 4T19, o valor geral de vendas cresceu 24% em relação ao mesmo período do ano passado, e 5% em relação ao 3T19, mostrando nitidamente uma evolução.

Por fim, iniciamos os primeiros testes de nossa plataforma digital, a Desenrola, para negócios também ligados à venda de imóveis prontos para morar em Goiânia. Acreditamos que o modelo desenvolvido para locação é altamente replicável para o modelo de compra e venda de imóveis prontos, pela similaridade na jornada do cliente.

Falamos um pouco mais sobre essa nossa plataforma, no slide cinco. Tomada como uma das prioridades estratégicas da Companhia, a vertical de locação vem recebendo investimentos em tecnologia e dedicado bastante tempo à reestruturação de processos como forma de alavancar resultados. Acreditamos que a combinação do uso da melhor tecnologia disponível no mercado, com a humanização e personalização de atendimento, permitem melhores resultados que o modelo tradicional em termos de conversão e percepção de qualidade de atendimento pelos clientes.

Assim nasceu a nossa nova marca, Desenrola, com o intuito de criar uma identidade para a nossa plataforma que se propõe a ser simples, ágil e sem burocracia.

Terminamos o 4T com 2.331 imóveis sob administração, e tivemos um aumento de 51% no número de imóveis intermediados em 2019. No 4T, o volume de intermediação chegou a 268, número 62% superior a igual período de 2018. Iniciamos um movimento de expansão dessa vertical para outras praças, começando por Cuiabá, no Mato Grosso, e passando para São Paulo, capital, em janeiro de 2020.

No slide seis, nossas vendas no segmento corporativo somaram a impressionante marca de R\$1,3 bilhão no ano de 2019, e nossa receita ultrapassou R\$30 milhões, mais que o dobro do patamar alcançado em 2018, evidenciando os benefícios de uma atuação ampla, em vários segmentos desse setor, que foi construída a partir da chegada de novos executivos ao time da Primaz.

Essa vertical torna-se cada vez mais importante em nossos resultados, à medida que agrega um volume financeiro transacionado muito expressivo, com uma margem operacional elevada.

No slide sete, gostaria de comentar os resultados alcançados em nossa operação de serviços financeiros com a Credimorar. Gostaria de destacar que o volume total de produção de novos contratos ultrapassou a marca de R\$2 milhões nos últimos 12 meses, consolidando a Credimorar como o maior agente independente de crédito imobiliário do Brasil.

Desde sua reestruturação, há aproximadamente dois anos, a Credimorar cresceu 700%, dada sua forte presença nacional, através de uma rede ampla de parceiros de crédito e de imobiliárias parceiras, além de nossa operação orgânica de lojas próprias, compondo assim seus canais comerciais.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

Dentro de nosso plano estratégico, estamos incluindo a oferta de novos produtos, como, por exemplo, o *home equity*, e ampliando o número de canais em que atuamos para alavancar nossos resultados em nossa operação online.

Gostaria de passar agora a palavra ao nosso Diretor Financeiro, Pedro Alvarenga, que apresentará maiores detalhes de nossos principais indicadores de resultado ao longo do ano de 2019.

**Pedro Alvarenga:**

Obrigado, Claudio. Bom dia a todos. Darei continuidade à nossa apresentação, agora no slide oito, onde detalharemos um pouco mais a gestão dos passivos trabalhistas.

Um dos temas mais sensíveis do nosso negócio atualmente, decorrente de ações movidas por corretores autônomos, vem apresentando melhoras expressivas. Nossa taxa de êxito, tanto na primeira quanto na segunda instância, dobrou, e o número de novas ações ajustadas reduziu de forma significativa nos últimos dois anos, saindo de uma média mensal de 22 novos processos para uma média mensal de apenas quatro novos pedidos, trazendo, assim, melhores perspectivas para o futuro. Desde o início do ano, a Companhia já conseguiu reduzir em 36% seu estoque de processos trabalhistas.

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

Assim, fizemos 140 acordos ao longo de 2019, levando a uma redução de quase 30% no valor em discussão, e gerando economia de R\$16 milhões para a Companhia.

Assim, como consequência dessa aceleração do número de acordos, é possível notar também uma aceleração nos valores na linha de perdas em nosso DRE. Antecipamos a negociação de casos que se tornariam prováveis somente no futuro, conforme o avanço das fases processuais.

Como indicado em nosso relatório, as perdas com processos trabalhistas em 2019 somaram R\$42 milhões, valor 113% superior a 2018.

No próximo slide, gostaria de sinalizar os principais avanços em nosso resultado. Nossa receita bruta vem crescendo em bases anuais de forma contínua, e alcançou aproximadamente R\$159 milhões em 2019, um crescimento de 21% quando comparado a 2018, influenciado pelo maior volume de vendas de lançamentos propriamente ditos nas capitais de São Paulo e Rio de Janeiro, pelo ótimo resultado alcançado em nosso segmento corporativo, e pelo forte crescimento anual de nossa vertical de serviços financeiros.

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

Vale destacar que temos, hoje, uma Companhia muito mais balanceada financeiramente, com inúmeras alavancas de crescimento, que se refletem no sucesso de nossa estratégia de diversificação.

Mesmo em um cenário de crescimento, não deixamos de manter o foco em buscar ganhos de eficiência dentro de nossas estruturas, com forte controle de despesas administrativas.

A combinação, o equilíbrio entre investir no crescimento de novos produtos e canais que nos levam a aumentar custos diretos versus a redução de despesas fixas, despesas de apoio associadas a nossos negócios, tornam-se uma máxima para permitir a alavancagem dos nossos resultados.

Vale lembrar que, nos últimos anos, deixamos de operar diretamente em algumas regiões, reduzimos o número de lojas nas praças em que permanecemos, mudamos vários de nossos endereços para espaços compatíveis com a dinâmica atual do mercado, renegociamos 100% dos nossos contratos de aluguel, melhoramos a performance de nosso *back office* a partir da customização e atualização dos nossos sistemas de apoio, e realizamos um número de rodadas com fornecedores, especialmente de TI e telecom.

Combinados os efeitos mencionados anteriormente, ao desconsiderarmos os dispêndios com passivos judiciais, a Companhia se encontra em *breakeven* desde o final de 2018.

No slide 11, gostaria de destacar que continuamos focados em nossa principal meta, que é a geração positiva de caixa operacional. Alcançamos esse objetivo este ano ao apresentar um valor positivo, de quase R\$2 milhões nesse indicador. Encerramos o ano com R\$91 milhões em caixa, e a Companhia possuía, em 31 de dezembro, outros R\$17 milhões em recebíveis, com prazo médio estimado de 87 dias.

Mesmo com a melhora alcançada do ponto de vista operacional, ainda são grandes os desafios de caixa em função de nossa agenda trabalhista, que perdurará pelos próximos três anos, prazo médio de duração das ações judiciais, até que se zere o *backlog*.

Com isso, a atual posição de caixa alcançada a partir da última emissão de debêntures se torna relevante, no sentido que permitirá maior equalização desse tema, em um prazo mais curto, além de nos permitir a obtenção dos investimentos previstos para a transformação do nosso negócio.

Por fim, não podemos esquecer que, neste momento de incertezas, com a eclosão dessa recente pandemia, manter uma posição de caixa mais elevada é fundamental para enfrentar de frente esse período.

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

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 4T19  
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)  
31 de março de 2020**

**Operador:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Claudio Hermolin para suas considerações finais.

**Claudio Hermolin:**

Mais uma vez, queria agradecer a participação de todos em nossa audioconferência. Aproveito para reiterar que nossa equipe de Relações com Investidores encontra-se sempre à disposição para esclarecer eventuais dúvidas adicionais que possam surgir. Não hesitem, por favor, em entrar em contato.

Cuidem-se todos. Tenham um ótimo dia.

**Operador:**

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”