

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Brasil Brokers para apresentação dos resultados do 2T18.

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

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência 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.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Claudio Hermolin, CEO da Companhia. Por favor, Sr. Hermolin, pode prosseguir.

Claudio Hermolin:

Bom dia a todos. Daremos início agora à nossa teleconferência de resultados, e gostaria de abrir esta apresentação falando um pouco mais sobre a nossa visão dos resultados dessa primeira metade do ano e as perspectivas para os demais períodos.

O primeiro ponto que eu gostaria de destacar é o nosso posicionamento em São Paulo, maior mercado do país, com as nossas cinco marcas, que se encontra em uma dinâmica de mercado bem diferente do restante do país em termos de lançamentos e vendas, nos permitindo crescer trimestre após trimestre em termos de unidades vendidas.

Importante destacar que há uma grande expectativa por parte dos nossos clientes em relação ao pipeline de lançamentos deste 2S, que esperamos que se confirme ao longo dos próximos meses.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

Adicionalmente, vale comentar que nossas vendas foram alavancadas no 2T18 pela conclusão de uma transação no segmento corporativo que somou um VGV de R\$104 milhões.

Outro ponto importante, é que temos dedicado grandes esforços à estruturação da nossa plataforma de produtos e serviços financeiros imobiliários de forma a transformá-la em um grande veículo de distribuição no mercado.

As mudanças realizadas já nos levaram a expandir significativamente a nossa produção de crédito imobiliário em nossas operações próprias e em nossos parceiros comerciais. Dobramos quando comparado ao início de 2017. A produção do 1S18 já supera todo o ano de 2017, e ainda temos muitas mudanças por vir.

Cada uma das mudanças realizadas de posicionamento estratégico foi fundamental para alcançarmos um crescimento de 28% em nossa receita bruta, mesmo diante de um cenário ainda desafiador do mercado tradicional de compra e venda de imóveis.

Fica claro que nossa estratégia de diversificação de negócios já vem mostrando resultados. Aproximadamente 50% do nosso faturamento neste começo do ano foram originados em nossos negócios considerados complementares.

Nosso objetivo principal é nos tornar a única plataforma no Brasil com capacidade de atuar em diversos segmentos, provendo uma experiência cada vez mais completa para os nossos clientes, além de expandir nosso potencial de originação de receitas.

Mesmo com maiores investimentos na expansão e transformação dos nossos negócios, a Companhia continua dedicada ao plano de redução de despesas operacionais. Temos investido na customização e implantação de sistemas de apoio e em nosso *back office*, que trarão ganhos de produtividade. Renegociamos a totalidade de nossos contratos de aluguel e realizamos algumas rodadas de renegociação com fornecedores. Tais medidas nos levaram a uma melhora representativa em nossos resultados operacionais e de caixa neste 2T.

Gostaria de aproveitar essa oportunidade para reafirmar nosso guidance de R\$100 milhões de despesas administrativas para 2018, divulgado ao mercado ao final do 4T17.

Por fim, não podemos deixar de falar dos melhores resultados alcançados nas demandas judiciais trabalhistas após ampla reformulação de nossa atuação frente a esse passivo, e após a aprovação da reforma trabalhista, que trouxe uma nova dinâmica aos processos no Brasil.

Tivemos expressiva melhora em nossa taxa de êxito desde o começo do ano passado, e a quantidade média de novas reclamações ajuizadas por mês apresentaram uma queda de 53% em relação à média do ano de 2017, trazendo, então, melhores perspectivas para este tema.

Passando ao slide dois da nossa apresentação, iremos detalhar um pouco mais dos nossos indicadores operacionais. O 1S18 ficou marcado para a Brasil Brokers pelo

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

crescimento de 9% das unidades vendidas no estado de São Paulo, mercado que vem se recuperando tanto no segmento de venda de imóveis novos como no de usados. As vendas nessa região já representam quase 56% do tal da Companhia.

Um ponto relevante é que a demanda por produtos de menor metragem quadrada e por produtos populares continua aquecida na região, modificando claramente o perfil do ticket de produtos comercializados este ano pela Brasil Brokers em relação ao passado, saindo de em torno de R\$368.000 de ticket médio em 2017 para R\$338.000 em 2018.

Por fim, dos R\$977 milhões de vendas realizadas no 2T18, R\$104 milhões foram originadas em nosso segmento corporativo, conforme já dito anteriormente.

No slide três, detalharemos um pouco mais a dinâmica dos lançamentos. O VGV dos lançamentos que a Companhia participou no 2T18 foi 68% inferior ao observado no 2T17. Grande parte dessa redução se deu em função do adiamento de alguns lançamentos previstos para esse período em função de liminar obtida pelo Ministério Público de São Paulo que suspendia a aprovação de mais de 80 empreendimentos na cidade para discussão sobre o direito de protocolo.

Tal liminar já foi suspensa, trazendo então perspectivas de retomada desses lançamentos para os próximos trimestres.

No slide quatro, vemos que apesar da redução nesse VGV lançado, a velocidade de venda desses projetos cresceu de forma expressiva neste começo de ano, quando comparada à média de 2017.

Essa mudança de patamar de mercado tem incentivado a retomada dos lançamentos, mas, principalmente, evidencia a nossa melhora de performance nos lançamentos que participamos.

No slide cinco, gostaria de destacar que a venda de imóveis em estoque dos incorporadores representou 55% do total das vendas do mercado primário no 2T18. Apesar do maior volume quando comparado aos lançamentos propriamente ditos, a velocidade de vendas desses produtos tem sido cada vez menor, dado o *aging* desses estoques.

Passando ao slide seis, o segmento de usados como um todo tem sido afetado pela baixa velocidade de vendas. Para muitos, o imóvel é considerado uma reserva de valor, mesmo que em termos reais haja alguma perda financeira. Assim, o volume médio trimestral de vendas vem se mantendo praticamente estável, entre R\$200 milhões e R\$250 milhões nos últimos dois anos.

Gostaria de passar a palavra agora ao Andreas, nosso CFO, que apresentará maiores detalhes sobre nossa operação de crédito imobiliário e trará dos nossos principais indicadores de resultados ao longo deste começo de ano.

Andreas Yamagata:

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

Obrigado, Claudio. Bom dia a todos. Dando continuidade à nossa apresentação, vamos agora ao slide sete. O volume de crédito imobiliário faturado através de nossa empresa Credimorar, em parceria com o Bradesco, foi 334% superior na comparação anual e 46% superior ao 1T18, evidenciando crescimento constante de nossa plataforma de financiamentos.

O volume de contratos assinados alcançou R\$141,9 milhões em junho, e somente no 1S18 já ultrapassou todo o volume produzido no ano passado, quando originamos pouco mais de R\$500 milhões.

Passando ao slide oito, nossa receita bruta vem crescendo de forma repetida, e no 2T18 somou R\$33,7 milhões, um crescimento de 28% quando comparado ao mesmo período de 2017.

Vale destacar que este crescimento foi influenciado pelo maior volume de vendas de lançamentos em São Paulo, pela venda no nosso segmento corporativo e pelo forte crescimento em nosso segmento de crédito imobiliário, já mencionado anteriormente.

Gostaria de destacar que o ticket médio das unidades comercializadas neste começo de ano está abaixo da média histórica em função do perfil dos lançamentos, compostos por produtos de menor metragem e econômicos dentro do Minha Casa Minha Vida.

Passando ao slide nove, mais uma vez a Companhia manteve seu foco em buscar ganhos de eficiência. Assim, nossas despesas administrativas recorrentes no 1S tiveram redução nominal de R\$2 milhões, ou 4% quando comparadas ao 1S17.

Estamos na fase de implementação das ações definidas em nosso orçamento base zero em todas as unidades de negócio, que deverão trazer uma redução de despesas administrativas recorrentes de forma a ficarmos dentro do *guidance* de R\$100 milhões.

No próximo slide, ao longo do 2T18 incorremos em perdas trabalhistas da ordem de R\$4,3 milhões, dos quais R\$3,8 milhões já previstos na provisão realizada no final de 2017.

Melhoramos nossa taxa de êxito, tanto na primeira quanto na segunda instância, e o número de novas ações reduziu de forma significativa este ano após a reforma trabalhista.

Passando ao slide 11, a Companhia ainda apresentou EBITDA negativo no 2T18, R\$-6,7 milhões, já desconsiderando os efeitos não-recorrentes, e um prejuízo ajustado de R\$9,6 milhões. Ambos os indicadores tiveram melhoras em relação aos valores alcançados nos trimestres anteriores, fruto da expansão de nossa receita e da redução de despesas.

No último slide, a Companhia encerrou o 2T18 com R\$46 milhões em caixa. O caixa gerado nas atividades operacionais da Companhia no 2T18 foi negativo em apenas R\$1,4 milhão, já deduzido o capital de giro e impostos, se aproximando do *breakeven* operacional.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

O impacto sobre o nosso caixa no trimestre relacionado às perdas em processos trabalhistas foi da ordem de R\$7 milhões, e outros R\$3 milhões foram dispendidos com perdas nas demais esferas, com consultorias jurídicas e honorários advocatícios para atender todas as demandas processuais.

Por fim, tivemos duas boas notícias no período, que foram a reversão do bloqueio ocorrido no 1T de nossas contas bancárias, no valor total de R\$7,3 milhões, decorrente de processo de natureza cível na 5ª Vara da Comarca de Manaus; e concluímos o processo de aumento de capital privado, tendo recebido o aporte de R\$22,1 milhões neste trimestre e de outros R\$30,1 milhões que irão beneficiar o caixa do 3T18.

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

Roberto Weissmann, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira, com relação ao crédito imobiliário da parceria com o Bradesco, ele teve um crescimento expressivo, enquanto, quando olhamos o resultado do próprio Banco Bradesco, o crescimento de financiamento imobiliário pessoa física foi de aproximadamente 4%.

Eu sei que não estamos comparando exatamente bananas com bananas, mas, com certeza, o seu crescimento foi bem superior. Gostaria que vocês pudessem explicar um pouco mais a fundo a que se deveu isso.

E a segunda pergunta é em relação às despesas administrativas, o seu *guidance* de R\$100 milhões. Gostaria de entender em que linhas há espaço para uma redução expressiva, quais são as iniciativas que vocês farão a respeito disso. É isso. Obrigado.

Andreas Yamagata:

O primeiro ponto, sobre o crédito imobiliário, já temos dado *disclosure* sobre nossa pressão de crédito imobiliário, junto com essa parceria com o Bradesco. Temos dado ampla visão, tanto em nossas apresentações quando em nossas reuniões com cada *research*.

Já estamos nesse segmento de crédito imobiliário desde 2011, e no dia em que chegamos aqui, o Claudio e eu, vimos que era uma linha de negócio muito importante. Uma vez que o crédito imobiliário tinha retraído muito depois dos anos de 2013 e 2014, víamos espaço para uma melhora, depois de três a quatro anos de recessão.

Como temos uma parceria com o Bradesco, é um banco privado, um dos principais bancos do nosso país, e também uma estratégia do banco, de querer ampliar o seu espaço no crédito imobiliário pessoa física, dado que o Bradesco sempre foi muito focado no crédito imobiliário pessoa jurídica, para as empresas, e que essas empresas, dado o cenário macroeconômico, pararam de lançar, ou reduziram seu

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

nível de atividade, houve espaço para ele começar a migrar para a pessoa física, e nós já estávamos com a plataforma montada.

O que fizemos foi foco, foi reestruturar toda a nossa operação, reaproximar o realinhamento estratégico com o Bradesco, repactuar nossos contratos mais de longo prazo, e pegamos realmente um cenário de crédito imobiliário favorável, dado que com o funding vindo da poupança houve muitos saques no passado, e esses saques já são supervitáveis.

Hoje, há mais funding para os empréstimos. A Caixa Econômica, que sempre foi o maior *player*, reduziu em função de enquadramento de balanço, e os bancos privados vieram ocupando esse espaço ao longo do ano passado.

E aí houve uma briga muito forte entre Bradesco, Itaú e Santander, e como nós tínhamos esse contrato com o Santander, aproveitamos e crescemos expressivamente, e não paramos por aí.

Se analisarmos, havíamos feito no 1S17 uma média de R\$30 milhões por mês de crédito imobiliário, e neste 1S18 nossa média já está em R\$80 milhões. E, como acabei de relatar, no mês de junho fizemos R\$140 milhões.

Estamos falando de uma operação de mais ou menos 15 a 20 contratos de crédito por dia, dando por volta de R\$6 milhões por dia de crédito. Então, com esse crescimento forte, temos grandes intenções de que a Credimorar seja uma das principais distribuidoras de crédito imobiliário em nosso país.

Sobre o segundo falando, falando agora sobre custos e despesas, a Companhia já vem passando por essa melhora de eficiência há bastante tempo. Há três anos ela vem cortando despesas.

E nós, quando chegamos aqui, contratamos uma consultoria, revisamos o que tinha, e o grosso já havia sido reduzido, então fica mais difícil; a Companhia rodava em torno de R\$300 milhões por ano no passado, e quando chegamos aqui estava rodando em torno de R\$145 milhões de custos e despesas recorrentes.

E vimos brigando, desafiando. Fizemos uma consultoria implantando um orçamento base zero em todas as unidades de negócio; melhoramos também a parte de arquitetura de sistemas, porque sem sistemas, sem melhoria de processos você não consegue grandes reduções de custo no nível em que já estamos. E se olharmos o nosso 1S, temos tudo para capturar bastante redução no 2S, dado que renegociamos aluguéis, fechamos algumas operações, fizemos algumas reestruturações de pessoa também.

Então, achamos que estamos dentro do *guidance* que declaramos no 4T17.

Roberto Weissmann:

Muito claro. Só aproveitando, uma pergunta rápida, se me permitirem: em relação às suas vendas contratadas, como está a relação de *players* listados e não listados, e

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

como vocês estão enxergando isso para frente? Estão vendo espaço para crescer nos *players* listados? Como está a sua cabeça?

Claudio Hermolin:

Roberto, obrigado novamente pela sua participação e pela pergunta. Hoje, o nosso share está em torno de 23%, 25% das vendas com as empresas listadas, e o restante, 75% a 77% de empresas não listadas.

Acho que isso mostra um pouco do movimento que o mercado vem tendo ao longo dos últimos anos, em função da crise, em função de diversas mudanças na estratégia e na forma de atuação das empresas maiores.

Mas o resultado que temos hoje é um resultado que mostra uma diversificação bem grande, e uma carteira bastante pulverizada entre pequenos e médios incorporadores. Obviamente, também tendo a importância dos grandes incorporadores, mas tendo um comportamento do próprio mercado em praças onde grandes empresas deixaram de atuar, ou estão atuando de forma menos relevante, como já foi no passado.

Acho que esse é o resultado final.

Roberto Weissmann:

Muito claro. Obrigado.

Operadora:

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, gostaria de agradecer a participação dos senhores em nossa audioconferência. Aproveitando mais uma vez para reiterar que a nossa equipe de Relações com Investidores encontra-se inteiramente à disposição para esclarecer eventuais dúvidas adicionais que porventura tenham. Não hesitem, por favor, em entrar em contato.

Tenham todos um ótimo dia.

Operadora:

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

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T18
BR Brokers (BBRK3 BZ)
14 de agosto de 2018**

“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”.