



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 4T19. Estão presentes hoje conosco os senhores Felipe Góes, Diretor-Presidente da São Carlos; e Fabio Itikawa, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

O áudio e os slides estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet e no site de RI da Companhia, www.scsa.com.br/ri. Informamos que a apresentação será gravada e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa.

Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a conferência, chame um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da São Carlos constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Alterações na política macroeconômica ou na legislação e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da São Carlos e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Felipe Góes, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês para falar sobre os resultados do 4T19. Eu tenho aqui comigo, hoje, também, o Fabio Itikawa, que é nosso CFO e Diretor de RI, e passaremos para vocês um resumo de como foi o trimestre, e também o ano de 2019 para a São Carlos.

Iniciarei com três mensagens principais, que estão resumidas na página dois. Primeiro, falar sobre a valorização do nosso portfólio, dos negócios que fizemos; segundo, performance com alta rentabilidade, como foi o nosso desempenho no ano do ponto de vista de performance; e, por fim, falar um pouco da nossa estrutura de capital.

Queria começar chamando a atenção sobre como encerrou o valor do nosso portfólio em dezembro de 2019. Encerramos com um portfólio de R\$4,7 bilhões. É um crescimento de 12% em 12 meses. Portanto, um crescimento bastante relevante em 12 meses.

Mas o mais importante é o NAV, o valor líquido dos nossos ativos, que, por ação, alcançou R\$72,8, um aumento de 10,8% em relação ao 4T18. É importante chamar a atenção que essa avaliação é feita sempre por uma consultoria internacional, nesse caso a CBRE, uma das maiores do mundo, e, com isso, temos sempre valores muito próximos da realidade, do ponto de vista do nosso portfólio.

Chamo a atenção para duas transações que realizamos no ano passado, especificamente no 4T19, que estão detalhadas na página três da apresentação. Uma foi a aquisição do Morumbi Office Tower, em novembro de 2019. É um negócio que achamos que trará muita rentabilidade para a Companhia, porque foi comprado em condições bastante vantajosas para a São Carlos. Compramos 62% do imóvel, portanto, o controle do imóvel, o que sempre tem sido nossa estratégia, por R\$147 milhões. Isso dá um pouco mais de R\$10.000/m².



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

Portanto, um valor com uma atratividade muito boa para a Companhia, muito abaixo do custo de reposição, e abaixo dos negócios que têm saído com imóveis semelhantes.

Chamo a atenção para esse imóvel porque é um imóvel extremamente bem localizado, ao lado do Shopping Morumbi, com uma passagem de pedestres que liga diretamente o edifício ao Shopping Morumbi, e que foi 100% financiado, com uma dívida de 12 anos e juros de CDI+1,1%. O *cap rate* desse negócio foi de 9,2%.

Chamo a atenção também para uma venda que realizamos bem no fim do ano, dia 26 de dezembro, a venda de um edifício já estabilizado no Rio de Janeiro, em linha com a nossa estratégia, que é comprar imóveis estabilizados, em que não enxergamos mais *upside*; a venda de imóveis estabilizados. Nesse caso, vendemos o imóvel por R\$39 milhões, um *cap* de 7,8%.

Este imóvel foi comprado em setembro de 2009, a R\$6,5 milhões. Fizemos investimentos, fizemos o retrofit completo do imóvel, alugamos para uma instituição de ensino e, agora que ele está estabilizado, o vendemos. Acho que essa transação é pequena, mas é importante, porque reduz um pouco nossa exposição ao Rio e consolida nossa estratégia de vender imóveis consolidados e, com esses recursos, reinvestir em projetos de alta rentabilidade.

Queria retornar à página dois, para seguir com as mensagens principais e falar da nossa performance. Tivemos no ano um crescimento muito expressivo do nosso FFO. Se compararmos o ano de 2019 com 2018, vocês verão um crescimento no FFO de 68%. Encerramos o ano com uma margem de 30,4%.

Isso é explicado, principalmente, pela redução do endividamento da Companhia, do custo de dívida da Companhia a partir das operações que nós fizemos de gestão dos nossos passivos financeiros. O Fabio falará mais sobre isso ao longo da apresentação, mas isso tem sido uma alavanca importantíssima para melhorar os resultados da Companhia.

Tivemos também um crescimento relevante das nossas receitas. Na mesma base de ativos, nossa receita cresceu 8,7% no ano, portanto bem acima da inflação acumulada no ano, o que demonstra que os ativos estão tendo correção acima da inflação; os novos contratos estão vindo em valores acima da inflação. Portanto, mais uma vez, é uma demonstração da alta capacidade da Companhia de fazer boas escolhas na compra dos seus imóveis, e fazer, sobretudo, uma gestão comercial de excelência.

Obtivemos um EBITDA recorrente de R\$181 milhões no ano, com uma margem de 74%, melhorando também nossa margem EBITDA neste ano. O lucro líquido recorrente sai de R\$3,4 milhões em 2018 para, em 2019, R\$30,8 milhões. As duas explicações fundamentais para isso foram o crescimento da receita, por um lado, e por outro, a redução do custo da nossa dívida.

E aí, já entrando na terceira e última mensagem, que é nossa estrutura de capital, encerramos o ano com uma dívida líquida de R\$1,1 bilhões, equivalente a 24% do valor do portfólio, ou 5,4x o EBITDA recorrente da Companhia.

Interessante ver aqui todo o trabalho que foi realizado ao longo do ano, de novas captações a custos muito inferiores aos que tínhamos anteriormente, e, com isso, uma redução bem importante no nosso custo de dívida, em nossas despesas financeiras. Além disso, um alongamento bastante importante dos nossos cronogramas de amortização, já que essas novas dívidas têm prazo médio de 10,4 anos.

Vou deixar o Fabio entrar em detalhes sobre essas operações ao longo da apresentação, mas acho que a mensagem fundamental é que, a partir desse novo custo de dívida, a Companhia passa a estar muito bem



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

posicionada para fazer mais negócios, em volumes superiores aos negócios que foram feitos no ano passado, que já foi um ano bastante interessante de aquisições para a Companhia. E, com isso, estamos muito bem posicionados para acelerar o crescimento da São Carlos.

Com isso, passo a palavra para o Fabio, para que ele dê mais detalhes sobre os resultados da Companhia no trimestre e no ano.

Fabio Itikawa:

Obrigado, Felipe. Bom dia a todos. É um prazer estrar aqui com vocês para apresentar os resultados da São Carlos do 4T19.

Começo a apresentação no slide quatro, onde damos um detalhe dos principais indicadores de performance da São Carlos no 4T e no ano de 2019. A grande mensagem neste slide é de que a Companhia entrega crescimento em todos os indicadores financeiros. Entregamos crescimento de receita com locações, crescendo 10% no trimestre, atingindo R\$69 milhões; o EBITDA cresce 12% no trimestre, alcançando R\$45 milhões; e, conforme o Felipe falou, o destaque é o crescimento do FFO, que foi de 99% no 4T.

Outro ponto a destacar é a evolução das margens da nossa operação. Também melhoramos o nível de rentabilidade, com margem EBITDA atingindo 74,2% no ano, contra 73,5% no ano passado. E a margem FFO também, atingiu 30% no ano contra 19% em 2019. Essa margem, conforme o Felipe falou, é em função de crescimento de receita e também do resultado da reestruturação dos passivos financeiros, com redução dos nossos custos de financiamento.

O lucro líquido recorrente também teve crescimento expressivo em 2019, alcançando R\$31 milhões, o que é 8x o lucro líquido recorrente apurado em 2018.

Outro destaque positivo foi o aumento do NAV por ação, que cresceu 11% em 2019, e atingiu aproximadamente R\$63 por ação.

Passando para o slide cinco, trazemos uma análise da receita bruta com locações. A principal mensagem neste slide é o crescimento da receita sob a ótica da mesma base de ativos, que apresentou um crescimento anual de 9,3% no trimestre. É um crescimento, conforme o Felipe falou, acima da inflação, que demonstra que a Companhia vem conseguindo renovar os contratos com preços acima de inflação, ou, nas novas locações, temos conseguido aumentos reais.

Também temos, nesse crescimento, a questão dos descontos nos contratos de locação existentes, que vem caindo ao longo do tempo e contribuindo para esse crescimento.

É importante ressaltar, no gráfico superior à direita, que nos últimos trimestres a receita de locação vem subindo acima de inflação, o que reflete a recuperação dos preços de locação do mercado.

No gráfico inferior à direita, calculamos a receita recorrente em R\$289 milhões. Essa receita é calculada com base nos contratos de locação vigentes em dezembro, e com receita potencial de R\$327 milhões, que seria a receita da Companhia sem vacância.

No slide seis, apresentamos o NOI gerado no trimestre e no ano de 2019, seja no segmento de *office*, seja no negócio de centros de conveniência. O NOI consolidado no trimestre alcança R\$65 milhões, com crescimento de 11% e margem de quase 94%.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

O destaque neste indicador é o crescimento do NOI do negócio de centros de conveniência. No ano, o NOI desse *business* cresceu 22%, atingindo R\$23 milhões, e esse crescimento vem principalmente pelo aumento de receita de locação, em função do aumento do portfólio; ou seja, por aquisição de novos centros, ou novos centros desenvolvidos ao longo do período, e também pela maturação dos pontos comerciais dos centros em operação. Chamo a atenção também para a melhora significativa da margem NOI do *business* de centros de conveniência, que atingiu 84% em 2019, contra 79% em 2018.

Seguindo para o slide sete, o EBITDA da Companhia alcança R\$181 milhões em 2019, com margem de 74% acumulada no ano, que é superior à margem EBITDA do ano anterior. Estamos cada vez mais melhorando a rentabilidade da nossa operação trimestre a trimestre.

Calculando o EBITDA recorrente anualizado, que é o quadro à direita, atingimos uma margem de 77% de EBITDA, com EBITDA potencial de R\$207 milhões. Este valor leva em consideração a receita anualizada recorrente, conforme comentei anteriormente, os impostos sobre a receita, PIS/COFINS, que giram na faixa de 6% ao ano, e as despesas de G&A dos últimos 12 meses.

Passando para o slide oito, apresentamos o FFO e lucro líquido. Conforme comentei, temos um crescimento expressivo no FFO, de 99% no trimestre, que foi alavancado pelo crescimento de EBITDA em função de aumento de receita de locação, e também pelas despesas financeiras, como resultado do trabalho da reestruturação dos passivos que a Companhia realizou em 2019. O FFO do trimestre alcança R\$19 milhões, e no ano foi de R\$74 milhões.

Outro ponto a ressaltar é a melhora da margem FFO, alcançando 30% em 2019, quando comparada a uma margem de 19% em 2018.

O lucro líquido recorrente também teve evolução expressiva, saiu de R\$3 milhões em 2018 para alcançar R\$31 milhões em 2019. É um crescimento superior a 8x o lucro de 2018.

No slide nove, demonstramos a estrutura de capital sólida da Companhia. A dívida líquida encerrou o ano em aproximadamente R\$1 bilhão, o que corresponde a 24% do valor do nosso portfólio, com uma alavancagem baixa da Companhia, que abre espaço para futuros investimentos com alta rentabilidade.

Reduzimos também, em 2019, nosso custo de dívida para 8,1% ao ano, é um custo nominal, mas temos potencial para reduzir cada vez mais esse custo financeiro, e estamos ativamente trabalhando para buscar oportunidades para trazer esse custo de dívida para baixo do patamar encerrado em 2019.

Na parte de baixo da página, demonstramos o cronograma da dívida do nosso passivo financeiro, onde o fluxo de amortização das dívidas nos próximos anos é bem confortável, e temos uma posição de caixa suficiente para fazer frente a essas amortizações.

Seguindo para o slide dez, apresentamos um resumo do que foi esse trabalho de reestruturação de dívidas em 2019. Tivemos um pré-pagamento no volume de R\$528 milhões, com custo nominal de 9,7% ao ano, e captamos novos financiamentos no montante de R\$770 milhões. Esses financiamentos foram para aquisições no ano, e boa parte para fazer frente a esse pré-pagamento de R\$528 milhões.

O custo desses novos financiamentos é de 5,4% ao ano, um custo nominal, e o ganho dessa reestruturação de passivos trazido a valor presente foi de R\$48 milhões.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

No slide 11, apresentamos a evolução do portfólio em 2019, que cresceu 12% no ano, atingindo R\$4,7 bilhões. Chamo a atenção neste slide para nossa estratégia de reciclagem de ativos, onde realizamos vendas de ativos consolidados, que geraram lucro expressivo nessas transações, de aproximadamente R\$73 milhões. E adquirimos imóveis, adquirimos ativos no montante de R\$238 milhões, com *cap rate* médio de 9,7%. Encerramos o ano com 77 propriedades, e uma área locável de 406.000 m².

No slide 12, apresentamos a taxa de vacância do nosso portfólio. Mais uma vez, encerramos o trimestre com taxas de vacância inferiores às médias de mercado, sejam de São Paulo ou de Rio de Janeiro. A vacância física encerrou o trimestre com 14,9%.

Tivemos um impacto neste trimestre com a aquisição do Morumbi Office Tower, que tem área disponível para locação, e também o impacto da venda do Centro Empresarial Região Portuária, que estava 100% ocupado. No ano, as novas locações totalizaram 34.000 m² em nosso portfólio.

Passando para o slide 13, apresentamos o NAV e a nossa métrica de rentabilidade, de análise do *total accounting return*. O NAV cresce 11% no ano, atingindo R\$3,5 bilhões, que correspondem a um NAV por ação de aproximadamente R\$63.

O crescimento do NAV foi em função da apreciação do portfólio, como resultado da avaliação da CBRE, realizada em setembro do ano passado.

Do lado direito do slide, no *chart*, trazemos a atualização do indicador do *total accounting return*. Esse indicador mede o crescimento do NAV ajustado pelos proventos distribuídos no período. Encerramos 2019 com o indicador de 13% ao ano, quando comparado desde 2009.

Por fim, no slide 14, apresentamos o valor implícito dos ativos da São Carlos, considerando o valor da ação no fechamento do final do ano de 2019, e também uma métrica de *cap rate* implícito com base no valor da ação encerrada no ano.

A ação encerrou ao preço de R\$47. Com isso, os ativos da São Carlos estavam sendo avaliados pelo mercado em aproximadamente R\$9.300/m², e o *cap rate* implícito do nosso portfólio de aproximadamente 9%, que considera a receita potencial do nosso portfólio sem vacância, conforme comentei anteriormente.

Agradeço a atenção de vocês, e passo a palavra para a operadora.

Enrico Trotta, Itaú:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. Na primeira, queria entender um pouco a sua cabeça para a perspectiva de taxa de vacância em 2020. Quando olhamos 2019, quebrando pela vacância financeira e a física, a financeira caiu bem, enquanto a física ficou relativamente *flat*, caiu um pouco. Então, queria entender se, de fato, olhando para 2020, deve continuar mais ou menos nessa tendência, e também o que vocês estão vendo por mercado.

E a segunda pergunta, vocês destacaram bem a renegociação de dívida, um trabalho importante que já foi feito de pré-pagar algumas dívidas de TR, mas quando olhamos o relativo do setor, tem outros *peers* que já estão com um custo de dívida muito menor. Queria entender qual é o *timing* de fato para diminuir um pouco mais essa dívida de TR. A dívida de TR ainda é representativa, quase 40% da dívida bruta. Queria entender se tem algum *penalty*, como funciona para pré-pagar essas dívidas e, eventualmente, até acelerar essa redução no custo de dívida da Empresa. São esses dois pontos que eu queria tocar. Obrigado.



Felipe Góes:

Obrigado pelas perguntas, Enrico. Eu vou falar sobre vacância e o Fabio falará sobre dívida. Sobre vacância, esperamos no ano uma redução da vacância, tanto no resultado da Companhia, quanto para o mercado como um todo.

Comportamentos diferentes entre São Paulo e Rio. Em São Paulo, o que estamos vendo é uma demanda maior pelos imóveis, uma quantidade de visitas grande, negociações em andamento, vacância caindo no nosso portfólio e também no mercado como um todo.

A região Faria Lima-Itaim-Vila Olímpia já com vacâncias bastante baixas, inclusive com dificuldade de encontrar espaços, e, aos poucos, vemos esse movimento crescendo para outras regiões da cidade, como Berrini, Chucri Zaidan e Chácara Santo Antônio. É um movimento claramente mais forte que o ano passado, nessa mesma época do ano.

Como você disse, 2019 foi um ano em que a vacância ficou mais ou menos estável; eu diria que uma menor vacância em São Paulo e uma estabilidade no Rio de Janeiro, mas uma melhora leve. O que esperamos em 2020 é uma melhora mais contundente em São Paulo, e no Rio de Janeiro, uma melhora leve.

Em relação especificamente ao mercado do Rio, vemos também um aumento no número de visitas. Não é comparável ao movimento que vemos hoje em São Paulo, nos nossos prédios, mas existe, sim, uma demanda de empresas de tecnologia, seguradoras e algumas empresas na área financeira buscando espaço no Rio de Janeiro.

Essa melhora no Rio, como eu mencionei, esperamos que seja lenta. A vacância do mercado como um todo, e do nosso portfólio, deve reduzir, mas de forma lenta no caso do Rio de Janeiro.

É assim que vemos o mercado. Eu diria que é um mercado claramente em recuperação, de forma bastante forte em São Paulo e de forma um pouco mais lenta no Rio de Janeiro, mas ela virá, com toda certeza, ao longo do ano e, principalmente, a partir do ano que vem.

É claro que esse movimento em que vivemos, de apreensão em relação ao impacto do coronavírus na economia, tem influência também na expectativas das empresas, mas, no nosso entendimento, isso é algo que traz mais volatilidade de curto prazo do que impacto substancial no médio e longo prazo. Por isso mantemos essa visão otimista do mercado.

Com isso, passo a palavra para o Fabio, para ele falar sobre a questão do nosso perfil de endividamento e nosso plano para o ano em relação aos nossos passivos financeiros.

Fabio Itikawa:

Bom dia, Enrico. Em relação aos passivos financeiros, como você comentou, de fato, temos algumas dívidas em TR. No início deste ano, 2020, fizemos um pré-pagamento de uma dívida que tinha um saldo devedor de R\$44 milhões. Hoje, o que resta no nosso balanço é uma única dívida em TR. De fato, ela tem um peso expressivo na composição da nossa dívida, mas vemos como uma oportunidade para trabalhar essa dívida,



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

reduzir o custo desse financiamento. É um financiamento que tem um prazo de vencimento de dez, 11 anos ainda.

Então, estamos trabalhando ativamente para buscar oportunidades de reduzir esse custo de dívida e trazer o custo de endividamento da Companhia a patamares inferiores do que encerramos o ano de 2019.

Estamos trabalhando. Temos oportunidades não só nessa dívida, mas em outras; mas, de fato, essa dívida em TR é a que tem impacto relevante nos nossos resultados.

Enrico Trotta:

Perfeito. Obrigado, Felipe e Fabio. Bom dia.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. Primeiro, queria explorar um pouco o tema da vacância física, o crescimento dela trimestre contra trimestre. Se puderem falar um pouco sobre a quebra desse crescimento de vacância. Vocês até falaram no release que foi devida ao Morumbi Office, porque ele tinha um pouco de vacância, e também a venda do Região Portuária, que estava 100% locado, e também alguma devolução de áreas. Se puderem quebrar o efeito desse crescimento de vacância no trimestre em cada um desses itens, seria muito bom.

E também, em termos de M&A, queria entender a sua cabeça para M&A este ano, se vocês têm muita coisa no pipeline, muita coisa em negociação, e qual seria o *firepower* que vocês têm hoje para eventualmente fazer frente a essas oportunidades. E até que patamar de alavancagem vocês se sentiriam confortáveis para fazer frente a essas oportunidades de M&A? São essas perguntas. Obrigado.

Felipe Góes:

Muito obrigado, Elvis. Em relação à vacância, esses foram, de fato, os principais impactos na questão da evolução da vacância física. Como você comentou bem, a vacância física em relação ao 3T sai de 14,1% para 14,9%, comparando 3T19 com 4T19. Temos um aumento na nossa vacância de 80 bps. Não é tão expressivo. Na média da nossa carteira, isso dá 15%, comparado com um mercado que, em São Paulo, está rodando ao redor de 16%, 17%, e Rio ao redor de 26%, 27%. Portanto, na média entre São Paulo e Rio, o mercado deve estar ao redor de 20%, 21%. Continuamos bem abaixo do mercado.

O que explica essa evolução, fundamentalmente, é a aquisição do Morumbi Office Tower e a venda do Região Portuária. Fazendo as contas especificamente, o Morumbi Office Tower é um prédio que foi adquirido no 3T, um prédio de ABL total de 13.925 m². Isso é o que foi adquirido pela Companhia. Dessa área, aproximadamente 3.000 m² estavam vagos quando adquirimos, e estamos trabalhando nessas locações.

Isso foi parte, inclusive, da oportunidade para nós, de comprar um imóvel com vacância para fazer o trabalho de locação. Posso lhe dizer que a demanda no prédio é bastante boa, portanto acreditamos que isso irá muito bem ao longo do ano.

Mas esses 3.000 m², se dividimos os 3.000 m² pelos 13.925 m², dão uma vacância média superior ao que tínhamos. Portanto, puxa um pouco para cima a nossa vacância.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

Do outro lado, temos a venda do Região Portuária, que eram 4.500 m² 100% locados. Então, saem da base 4.500 m² 100% locados, entram na base praticamente 14.000 m² com uma vacância de 3.000 m³ desses 14.000 m². Esse efeito é a principal explicação, é a quebra que explica a maior parte dessa variação entre o 3T e o 4T19.

Em relação à alavancagem para novos negócios, encerramos o ano com um caixa de R\$290 milhões, aproximadamente. Fizemos um pré-pagamento no início do ano de uma dívida mais cara, em TR, e, tendo caixa, achamos que era o momento de fazer o pré-pagamento dessa dívida, de aproximadamente R\$40 milhões.

Então, temos um caixa, hoje, ao redor de R\$250 milhões. E, com esse caixa, entendemos que temos um *buying power*, hoje, ao redor de R\$700 milhões a R\$750 milhões.

Dado que temos hoje um custo de dívida muito baixo, o mercado de dívida está muito líquido e o custo está baixo, tomamos várias dívidas ao longo do ano passado a CDI+1%, a 102% do CDI com prazos longos, entendemos que podemos alavancar as próximas aquisições em um patamar médio de 70% *loan to price*. Ou seja, 70% do valor da aquisição alavancado.

Com esse tipo de alavancagem, acreditamos que podemos trabalhar até R\$700 milhões, R\$750 milhões em compra de ativos ao longo do ano. Adicionalmente, podemos trazer sócios para negócio; podemos, eventualmente, trabalhar com fundos imobiliários em parceria para aquisição de imóveis. Portanto, podemos fazer negócios até acima desse valor.

Mas fossemos usar exclusivamente o balanço da Companhia, esse é o *buying power* atual da Companhia, R\$750 milhões.

Elvis Credendio:

Perfeito, Felipe. Muito claro. Obrigado.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Felipe Góes:

Gostaria de agradecer a todos pela participação em nosso *conference call* de resultados do 4T19, e dizer que estamos bastante otimistas com as perspectivas do setor imobiliário brasileiro e com as oportunidades de crescimento nos segmentos em que a Companhia atua, tanto em *offices*, trabalhando valor adicionado, quando no setor de centros de conveniência, na construção do maior portfólio de centros de conveniência do Brasil.

Eu agradeço a participação, e ficamos à disposição, o Fabio e eu, para quaisquer questões que vocês possam ter em relação aos resultados da Companhia.

Um abraço. Tchau.

Operador:



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 4T19
06 de março de 2020**

Obrigado. A teleconferência dos resultados da São Carlos está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas. 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”