



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 1T20. 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 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, por favor, 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 Góes, pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês para falar sobre os resultados do 1T20 da São Carlos. Tivemos um excelente 1T, com resultados muito fortes em todas as métricas. E temos um momento muito especial que estamos vivendo, muito diferente de tudo que já vivemos no passado, que é a crise gerada pela COVID-19.

Primeiro, vou falar do nosso resultado no trimestre e depois comentar um pouco sobre os impactos da COVID-19 no nosso negócio e como estamos reagindo a essa situação. Depois, vou passar a palavra para o Fabio, que dará um pouco mais de detalhes sobre o nosso resultado.

Três mensagens principais estão resumidas no quadro número dois da apresentação. Primeiro, tivemos uma valorização expressiva do nosso portfólio nesse trimestre. Segundo, tivemos uma performance com uma rentabilidade bastante elevada. E terceiro, mantivemos uma estrutura de capital sólida.

A primeira mensagem, em relação ao nosso portfólio, nós alcançamos um NAV por ação de R\$63,1 no final do 1T20. Foi um crescimento de 11,5% em relação ao 1T19. Aqui, nos chama a atenção o crescimento que tivemos no nosso portfólio dos centros de conveniência, o nosso negócio voltado para conveniência no varejo. Tivemos um crescimento de 15% no valor desse portfólio e o NAV desse negócio alcança R\$530 milhões, um crescimento de 40% em 12 meses.

Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

As taxas de vacância física e financeira do nosso negócio ficaram em 16,3%, no caso da vacância física, e 13,8%, no caso da vacância financeira. Aqui, vale a pena ressaltar que a nossa vacância física, que é aquela que é comparável às médias de mercado, segue abaixo das médias do mercado, tanto em São Paulo quanto no Rio de Janeiro. Se separarmos essas vacâncias entre São Paulo e Rio de Janeiro, temos um desempenho superior à média de mercado, ou seja, com vacâncias abaixo das médias de mercado, tanto em São Paulo quanto no Rio de Janeiro.

Isso é uma consequência da força do nosso portfólio, da alta qualidade dos nossos imóveis e também da capacidade da nossa equipe comercial, que atua de forma proativa, buscando ocupação dos nossos prédios, sempre maximizando a receita nesses imóveis.

É importante notar que houve, sim, um pequeno crescimento em relação ao fim do ano passado, mas esse desempenho continua bem abaixo das médias de mercado e dos nossos pares, ou seja, a Companhia continua com níveis muito saudáveis de ocupação nos seus imóveis.

A segunda mensagem importante é em relação ao nosso desempenho. Tivemos um crescimento muito relevante em todas as métricas. No FFO, tivemos um crescimento de 60% em relação ao mesmo período do ano passado. Alcançamos uma margem FFO de quase 38%.

A receita bruta cresceu também, por dois motivos: por um lado, tivemos um crescimento na mesma base de ativos, na faixa de 8%, e também tivemos aquisições quando comparado ao 1T19, principalmente o Edifício João Bricola, no centro de São Paulo, o antigo Mappin, e o Morumbi Office Tower, na região do shopping Morumbi. Com isso, alcançamos esse crescimento expressivo de 13,6% na receita. Nosso negócio do centro de conveniência também cresceu de forma importante e nossa margem NOI nesse negócio alcançou 86%, uma margem bastante confortável, o que demonstra a rentabilidade desse negócio.

Nosso EBITDA recorrente cresceu bastante nesse trimestre e alcançou R\$53 milhões, e uma margem de quase 81%, também uma das maiores margens do mercado. O lucro líquido foi de R\$12,8 milhões e teve um crescimento bastante expressivo também, como o Fabio vai mostrar na apresentação.

Nossa posição de caixa no fim do 1T foi de R\$354 milhões. Vou falar um pouco mais sobre isso mais à frente. E mantemos um perfil de endividamento bastante saudável e adequado para o nosso negócio. Alcançamos uma dívida líquida de 24% do valor do nosso portfólio, ou 5,5x nosso EBITDA recorrente. Mas o mais importante é que é uma dívida de longuíssimo prazo, com um cronograma bastante alongado de amortização. Nosso prazo médio é de 9,7 anos e o Fabio vai explicar um pouco mais essa situação.

Passando para o terceiro quadro, queria falar um pouco sobre os impactos da pandemia da COVID-19 no nosso negócio. Sem dúvida, é a maior crise que nós já enfrentamos na nossa história, é uma das maiores crises da história do país. E estamos atuando em três vertentes principais.

A primeira e mais importante é a preservação da saúde dos nossos colaboradores, dos nossos fornecedores e também dos nossos clientes. Nesse sentido, instalamos logo em meados de fevereiro, no início da crise, um Comitê de Crise, composto pela Diretoria e alguns dos nossos líderes, voltado para fazer toda a gestão de preservação de saúde, tanto na Empresa quanto nos nossos imóveis.

Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

Tivemos sucesso até agora nesse esforço. Temos os nossos colaboradores saudáveis, temos a Empresa funcionando em grande parte em *home office*, temos 100% dos nossos escritórios e imóveis abertos e em operação e temos hoje, nos nossos centros de conveniência na Best Center, 72% da área aberta e em operação, ao longo de todo o mês de abril.

É bastante relevante esse número porque mostra que o nosso negócio é muito voltado, de fato, para bens essenciais de conveniência: supermercados, farmácias, pet shops, que são essenciais para o dia a dia das comunidades e das pessoas que vivem ao redor desses centros comerciais.

São 40 centros espalhados por São Paulo e Rio de Janeiro e que estão funcionando como ponto de referência para essas pessoas que vivem ao redor desses centros. Não é 100% de ABL, porque temos um pouco de vacância também, e temos algumas atividades que não podem funcionar nessa fase, como, por exemplo, academias de ginástica, que precisam ficar fechadas.

Esse é um desempenho bastante relevante, porque olhamos para o setor de shopping center, por exemplo, ou mesmo lojas de rua, e a grande maioria está totalmente fechada, enquanto nós estamos operando, pela natureza, como eu disse, do nosso *mix* de locatários nesses centros de conveniência, que, eu volto a dizer, são essenciais para as pessoas que moram nessas regiões, mas também pela própria arquitetura dos centros. São centros abertos, nenhuma área é fechada. A pessoa que precisa comprar vai até o centro, ou de carro ou a pé, e não passa por nenhuma aglomeração, consegue fazer suas compras com segurança.

Implementamos novos processos de limpeza e segurança nos nossos imóveis. Estamos aprimorando esses processos todos os dias, buscando estar à frente das melhores práticas mundiais em relação a esse assunto. Tem muita coisa acontecendo. Podemos antecipar que a tendência é implantar, de fato, protocolos bastante diferentes dos protocolos que existiam no passado, tanto em relação à limpeza dos imóveis, mas também em relação ao fluxo de pessoas nos *halls* e elevadores.

Uma parte disso tudo já está sendo implantada, para garantir a saúde das pessoas que usam esses imóveis hoje, mas será incrementada ao longo das próximas semanas, na medida em que temos um afrouxamento do *lockdown* ou do período de quarentena que estamos vivendo. Aí poderemos dar a segurança às pessoas que frequentam nossos imóveis de que eles estarão seguros, do ponto de vista de saúde, dentro desses imóveis.

A segunda frente de atuação aqui é a preservação da liquidez da Companhia. Acho que é importante ressaltar o desempenho que tivemos em relação aos aluguéis de março. Na minha visão, é um desempenho muito forte e eu me orgulho muito do trabalho que a equipe da São Carlos fez ao longo de todo o mês de abril para garantir o recebimento de 93% dos nossos aluguéis de março, que venceram no mês de abril, e que foram recebidos dentro do mês de abril.

Uma parte importante dessa diferença dos 93% para os 100% vamos receber nos próximos dias e meses, que são prorrogações. Uma parte naturalmente é cobrança, é discussão. E uma pequena parte disso é desconto, mas é irrelevante o volume de desconto que demos nesse mês de março, dado que, como eu disse, os prédios estão em funcionamento e a grande maioria da ABL dos centros de conveniência também está em funcionamento.

Tivemos um trabalho de adiamento e suspensão do CAPEX. Eu diria que a grande maioria dos projetos estão suspensos. É natural fazermos isso para preservar caixa em um momento como esse. Revisamos todo o



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

nosso orçamento, utilizando a nossa metodologia de OBZ, Orçamento Base Zero, e estamos já implantando a partir do início de abril reduções substanciais de G&A e também nas despesas dos nossos condomínios, o que vai impactar positivamente o resultado da Companhia nesses próximos meses.

Aqui é importante também chamar a atenção que é natural que esse desempenho que nós tivemos no mês de março seja diferente nos próximos meses. As companhias estão entrando em dificuldade, é natural que algumas companhias tenham mais dificuldade de caixa do que outras e é natural, portanto, que esse desempenho seja diferente.

É difícil prever, acho que existe muita incerteza. Nesse momento, seria inadequado prevermos como será esse desempenho nos próximos meses. Mas o que estamos fazendo é focar, em primeiro lugar, em garantir um trabalho de excelência na gestão do nosso contas a receber e, em segundo lugar, cortar custos e cortar CAPEX para preservar ao máximo o caixa da Companhia.

Por fim, a terceira frente de trabalho relacionada à crise foi fortalecer o caixa da Companhia. Tivemos captações no volume de R\$200 milhões, R\$100 milhões em março e R\$100 milhões em abril, para fortalecer o caixa no sentido de ter espaço para fazer novos negócios, independentemente da existência de disponibilidade de crédito no mercado.

Aproveitamos que o mercado de crédito estava aberto e disponível e tivemos essas captações. Não precisamos desses recursos para a gestão do dia a dia e para a operação da Companhia no dia a dia. Temos uma posição de caixa bastante confortável, mas achamos que seria prudente aproveitar o momento em que o mercado estava aberto e fazer essas captações.

E lançamos um projeto que estamos chamando de Projeto 2025, cujo objetivo é mapear as oportunidades e ameaças que nascem a partir dessa crise. Toda crise gera oportunidades e estamos nos preparando para aproveitar essas oportunidades. E também ameaças, estamos tomando ações de curto, médio e longo prazo voltadas para reduzir os impactos dessas ameaças.

Com isso, passo a palavra então ao Fabio, que dará mais detalhes sobre os nossos resultados nesse 1T20.

Fabio Itikawa:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês novamente para apresentar os resultados do 1T20 da São Carlos. Eu começo a apresentação no slide quatro, onde comento um pouco o resultado da Companhia na gestão ativa do nosso portfólio.

O crescimento do NAV nos últimos 12 meses foi de 11%, alcançando R\$3,5 bilhões, o que corresponde a um NAV por ação de R\$63,10. O crescimento do NAV é em função da apreciação do portfólio da Companhia e também as aquisições que a Companhia fez nos últimos 12 meses, principalmente as duas grandes transações que a Companhia fez de aquisição do Edifício João Bricola e o Morumbi Office Tower.

Ressalto também o crescimento do NAV do centro de conveniência, que cresceu 41% nos últimos 12 meses, alavancado também não só pela valorização do portfólio desses centros de conveniência, mas também pela redução de alavancagem do negócio.

Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

No gráfico ao lado, apresento o retorno para os acionistas, utilizando a métrica do *total accounting return*. Esse retorno nos últimos 12 meses foi de 13% ao ano. Basicamente esse indicador mede o crescimento do NAV, ajustado pelos proventos distribuídos ao longo desse período.

No slide cinco, temos os principais indicadores financeiros e de performance da São Carlos no 1T. Conforme o Felipe comentou, o 1T veio com um crescimento expressivo em todas as métricas de resultado. Ressalto que, no 1T também, não tivemos nenhum impacto causado pela crise. Dessa forma, vemos a receita de locação crescendo 14% no trimestre, alcançando R\$69 milhões. Esse crescimento é alavancado não só pela aquisição de ativos nos últimos 12 meses, mas também pelo aumento do preço de locação que vínhamos verificando antes da crise.

Acho que um dado importante nesse crescimento da receita de locação é o crescimento da receita na mesma base de ativos, que foi 7,6% no período, acima da inflação apurada nos últimos 12 meses. O EBITDA recorrente também cresce, 20% em relação ao 1T19, em função do aumento da receita, alcançando R\$53 milhões. O principal destaque no 1T é o crescimento do FFO de 62% no trimestre, alcançando R\$25 milhões, em função do aumento da receita e também de um resultado da gestão dos passivos financeiros realizada nos últimos 12 meses. Já apuramos o reflexo desse resultado nesse 1T.

Acho que o 1T também veio com uma melhora da nossa rentabilidade da operação, então entregamos uma margem EBITDA no trimestre de 81%, uma das maiores margens do setor. A margem FFO também teve uma melhora expressiva, alcançando 38% no trimestre contra 27% no trimestre do ano anterior, muito em função, como já comentei, do aumento de receita e redução de despesa financeira. E o lucro líquido teve um crescimento expressivo de 168% no trimestre, alcançando R\$13 milhões.

Por fim, no slide seis, temos um resumo da estrutura de capital da Companhia. Temos uma posição de caixa forte, encerrando no final de março com R\$355 milhões. Em abril, fizemos um reforço de caixa de mais R\$100 milhões. Como o Felipe comentou, não precisamos desse caixa. É muito mais preparar a Companhia para aproveitar as oportunidades de negócio.

Também, embaixo, demonstramos o nosso cronograma de amortização de dívida. Temos uma posição de caixa suficiente para fazer frente às amortizações que temos de dívida nos próximos anos. Ressalto também que não temos nenhum vencimento de dívida que precisamos rolar. Então, estamos bem preparados com uma dívida líquida baixa, com um nível de alavancagem baixo, que corresponde a 24% do nosso portfólio.

Encerro aqui a apresentação e podemos passar para a sessão de Q&A.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Queria perguntar, vocês falaram um pouco que os escritórios estão com 100% da ABL operante e os centros de conveniência com 72%. Queria que vocês comentassem um pouco do lado de cobrança e pagamento de aluguel. Como está nesses dois segmentos?

Primeiro, no escritório, vocês até falaram do recebimento bem alto dos aluguéis de março, mas como vocês têm feito para algumas operações de empresas que são um pouco mais impactadas nesse momento? Vocês estão dando algum tipo de desconto, renegociação, ou até carência ou parcelamento eventualmente desses



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

meses que são mais duros, março e abril? Ou vocês estão cobrando o aluguel cheio e eventualmente vão tentar ver lá na frente como faz para receber, eventualmente entrar na justiça? Como está um pouco isso.

E a mesma dúvida para os *strip malls*. Vemos que os shoppings tiveram uma estratégia muito parecida de não cobrar aluguel das operações fechadas. Queria saber se vocês estão seguindo essa mesma linha ou, se no seu caso, vocês tomaram alguma medida diferente para os lojistas que tiveram que ficar fechados por conta de algum decreto, etc. Obrigado.

Felipe Góes:

Obrigado, Gustavo. Acho que você colocou bem. Realmente, são duas situações bem diferentes, a situação do escritório e a situação do varejo. No caso dos escritórios, a nossa política foi de manter a cobrança normal, porque os escritórios estão funcionando, os prédios estão funcionando. Existe, obviamente, uma redução muito grande no fluxo de pessoas. Essa redução varia muito de prédio para prédio, mas eu diria que, nos prédios em que a redução foi mais significativa, ela chega a 95% de queda no movimento de pessoas. E alguns prédios têm algum tipo de operação que se mantém e essa queda é muito menor.

Mas a nossa política em relação a escritórios foi manter a cobrança normal e não dar descontos. O máximo que aconteceu foi algum prazo adicional dentro do mês e algum caso pontual em que o locatário está em uma dificuldade financeira de caixa muito grande, e aí foi tratado de forma bem pontual com as empresas que estão realmente sem conseguir pagar seus fornecedores, e com as quais tomamos decisões distintas.

Em alguns casos onde houve um acordo sobre um prazo adicional para fazer esse pagamento, aceitamos receber um percentual elevado da locação dentro do mês e postergar um percentual reduzido – quando digo reduzido, é no máximo de 30% do aluguel – um pouco mais na frente, dois ou três meses na frente. Mas essa postergação no negócio de escritórios foi feita como uma exceção mesmo para situações de clientes que têm muita dificuldade.

Não aplicamos descontos a clientes de escritórios, achamos que não é cabível. É assim que vamos atuar nos próximos meses também. Eventualmente o que vai acontecer é que vamos ter mais empresas em dificuldade e talvez as postergações terão que ser um pouco maiores.

E eventualmente poderá ter alguma negociação em que dar o desconto poderá parecer para nós, do ponto de vista de valor presente do caixa, melhor. Podemos eventualmente dar algum desconto pequeno, de novo, para clientes que estejam com dificuldade comprovada de caixa para fazer pagamentos. Essa é a realidade de escritórios. Não preciso dizer que, nessa média de 93% que nós divulgamos, o escritórios puxa essa média para cima.

A realidade do varejo, como vocês sabem bem, é bastante diferente e mais difícil. No caso do varejo, segmentamos a nossa base de clientes em três grandes segmentos. Aqueles que chamamos de críticos, que são basicamente segmentos em que houve a ordem de fechamento por parte da autoridade pública e não há possibilidade de oferecer aquele serviço através de delivery ou através de algum tipo de esforço que o lojista



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

possa fazer. O caso clássico é a academia. Nesse caso das academias e de alguns poucos locatários que se encontram dentro desse grupo, optamos por dar descontos elevados.

Não foram descontos de 100% ou uma isenção de aluguel. Isso porque as taxas de condomínio nos centros de conveniência são muito baixas. Condomínios variam entre R\$20 e R\$25 por metro quadrado. O custo de ocupação em um centro de conveniência da Best Center é bastante mais baixo do que um custo de ocupação em shopping centers. Então, dando um desconto elevado para esse tipo de cliente que chamamos de crítico, conseguimos obter o pagamento da maior parte desses clientes, além do pagamento do condomínio.

Depois, temos um segundo grupo, que chamamos de alto impacto, que são aqueles que tiveram que fechar a porta de seus estabelecimentos, mas conseguem operar através de delivery e drive-thru. Nós operamos esse tipo de cliente com um patamar de desconto um pouco menor, na faixa dos 30%, mas recebendo a locação dentro do mês e naturalmente recendo 100% do condomínio.

Por fim, temos aqueles que são os não impactados que, no nosso caso, representam uma parcela muito importante do nosso negócio. Esses não impactados são lojistas como supermercados, farmácias e pet shops. Eles estão operando, estão vendendo, muitas vezes até vendendo mais do que vendiam no ano passado na mesma época. Esses estão pagando a locação normalmente, não tem desconto e não tem prazo. Esse é um pouco do resumo.

Estamos privilegiando nessas conversas, me referindo especificamente ao varejo, a questão do desconto versus a questão do prazo, porque dar seis meses ou oito meses de prazo para um varejista de um setor altamente impactado, daqui a seis ou oito meses, o problema volta, porque ele vai ter uma soma da locação que vai vencer naquele período, com essa locação que está sendo postergada. Achamos que isso viraria uma bola de neve.

Como eu disse, o importante aqui é tratar os segmentos de forma muito diferente, porque os impactos são bastante diferentes. Como eu disse, uma parte relevante do nosso negócio nos centros de conveniência permaneceu aberta e em operação. Muito pelo contrário, eles passaram a ser essenciais para as pessoas que moram nessas regiões e que precisam comprar os seus bens essenciais em seus supermercados, farmácias e pet shops. Então, esse é o resumo da nossa política referente ao vencimento do mês de março, que venceu no mês de abril.

Gustavo Cambauva:

Está certo. Ficou super claro. Só um ponto, me corrija se eu estiver incorreto, pelo que eu entendi, em escritórios vocês viram um impacto muito pequeno nesse primeiro momento agora. Minha dúvida é se já chegou a vocês algum tipo de conversa inicial ou de alguém eventualmente cogitando reduzir área por conta desse momento, ou eventualmente até pensando em fechar a operação, do lado de escritório. Ou por enquanto, ainda não teve nada ou muito pouco nesse sentido?

Felipe Góes:

Gustavo, não tivemos até o momento pedido de redução de área relacionado à crise. Não estou vendo isso acontecendo até agora. Acho que é natural que algumas empresas com maior dificuldade que precisem



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

reduzir custo de forma muito rápida vão precisar fazer algum tipo de ação nesse sentido. O que eu posso adiantar sobre esse aspecto é que, na minha visão, o que deve acontecer é um redesenho dos escritórios.

No nosso caso, já estamos fazendo esse trabalho de redesenhar exposições, as localizações das pessoas dentro do escritório. Redesenhar também a copa e a cozinha do nosso escritório. Esse redesenho demanda um aumento de espaço. Essa é a realidade com a qual vamos conviver nos próximos anos, em função da pandemia.

Na nossa visão, mesmo que uma empresa migre uma parte dos seus funcionários para o *home office*, as pessoas que precisam ir ao escritório e que vão continuar indo ao escritório vão precisar de mais espaço. A tendência é que o resultado disso seja um crescimento de demanda. Pontualmente, acho que algumas empresas vão passar por dificuldade e vão precisar fazer redução. Acho que isso vai acontecer no mercado como um todo. Até agora, não aconteceu no nosso portfólio.

Gustavo Cambauva:

Está ótimo. Obrigado e bom dia.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia, Fabio e Felipe. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas também. A primeira é um pouco mais aberta. Queria entender, na cabeça de vocês, como vocês estão imaginando que essas duas classes de ativos que vocês têm no portfólio – não digo nem tanto em região, mas ativos Triple A, como também ativos Class A e B – vão se comportar nesse cenário. O Triple A deve ser mais resiliente, porque se tiver uma sensibilidade maior com preço, é um pouco mais fácil encaixar absorção? Class A deve sofrer mais? Como vocês estão vendo essa dinâmica?

A segunda pergunta é um pouco mais específica, em relação à vacância, que teve um pequeno aumento no trimestre. Vocês mencionam que teve uma saída no EZ Towers. Foi algo muito pontual? Era um contrato que estava acabando e ele não queria renovar e vocês já têm algum *tenant* para inserir no ativo? Ou foi alguma coisa que pegou de surpresa? Só para entender, porque era um ativo que estava performando super bem do lado da ocupação.

Felipe Góes:

Obrigado, Alex. Em relação à primeira pergunta, nós achamos que o comportamento nos dois segmentos, tanto Triple A quanto A, ou seja, prédios de alta qualidade e bem localizados, será semelhante ao longo dos próximos anos. A tendência do mercado de escritórios em São Paulo era bastante positiva até o início dessa crise, com as vacâncias bastante reduzidas em todas as regiões da cidade.

Naturalmente, o que vai acontecer na crise no curto prazo é um aumento da vacância e isso vai se dar em todos os segmentos. No segmento do Triple A, vamos ter muitas empresas reduzindo espaço, vamos ter empresas quebrando, vamos ter empresas que vão buscar talvez imóveis mais baratos para reduzir custos. Então, esse impacto acontecerá no Triple A. No A, a mesma coisa, imagino que caminhe na mesma direção.



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

Acho que os imóveis mais antigos, B e C, imóveis em grandes localizações, mas antigos, vão sofrer mais porque acho que essas são atividades que tendem a migrar eventualmente com mais velocidade para *home office*. Mas nos prédios bem localizados e 'retrofitados', ou prédios novos, esses vão passar pela crise, em um primeiro momento, com crescimentos da vacância, mas em um segundo momento, com recuperação em função da demanda que eu mencionei que ocorrerá com certeza em função da nova configuração dos escritórios a partir dessa crise.

É importante ressaltar que nós chegamos a níveis de densidade de escritórios que nunca ocorreram no passado. As pessoas estavam quase que amontoadas umas em cima das outras, com mesas grudadas. Acho que a tendência é que isso mude bastante, bem como, como eu disse, os espaços para alimentação e convivência dentro dos escritórios. Isso terá um efeito positivo no setor e em todas as classes de ativo.

Em relação especificamente à vacância do EZ Towers, foram dois andares do prédio que já esperávamos, já tinha sido comunicado a nós há mais de seis meses. Já sabíamos que ficariam vagos. É bem pontual, não tem nenhuma relação com a crise, é algo que já era esperado.

A maior parte desse crescimento da vacância, na realidade, vem da própria aquisição do Morumbi Office Tower, que foi comprado com vacância, como divulgamos no momento da aquisição. O *deal* em si tem uma componente oportunista, exatamente porque o prédio tinha vacância e estamos trabalhando para alugar esse espaço, tanto no Morumbi Office Tower, quanto no EZ Towers.

A demanda atual por locação, como vocês podem imaginar, é muito fraca. As empresas não estão nesse momento buscando expansão, mas acreditamos que, na medida em que a quarentena vai acabando, teremos uma mudança nessa demanda. A demanda vai voltar pouco a pouco e estaremos posicionados para aproveitar esse crescimento e essa retomada.

Alex Ferraz:

Perfeito, Felipe. Ficou bem claro, obrigado.

Pedro Hajnal, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo *call*. Do meu lado, é uma pergunta rápida em relação à dívida. Acho que já faz um tempo que vocês vêm trabalhando na renegociação e na diminuição do custo de dívida. Como vocês comentaram no resultado, acho que vocês ainda têm 33% da dívida atrelada à TR. Minha pergunta é se vocês poderiam dar um pouco de cor em relação ao que vocês esperam da dívida, se ainda tem espaço para renegociação no futuro e se vocês pretendem aumentar ainda mais a exposição ao CDI.

Fabio Itikawa:

Bom dia, Pedro. De fato, é uma das prioridades da Companhia trabalhar esse percentual de dívida em TR que hoje temos no nosso balanço. Antes da crise, estávamos em conversas bem avançadas com potenciais credores para podermos reestruturar essa dívida. Agora, dada a situação de mercado, hoje não temos conversas um pouco mais avançadas porque o mercado de crédito fechou para dívida de longo prazo.

Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

Mas estamos avaliando formas de reestruturar esse passivo, principalmente em TR, e também estamos avaliando qual é a melhor combinação do nosso passivo, seja aumentar a exposição a CDI ou ficar um pouco mais pré-fixado, dada a incerteza e a curva de juros que estamos olhando para frente. É uma dívida de longo prazo, então é sempre bom olhar na ótica de longo prazo, porque o nosso negócio também é de longo prazo. Então, estamos analisando qual seria a melhor combinação do nosso passivo entre pré-fixado e pós-fixado, que seria o CDI.

Pedro Hajnal:

Está ótimo, obrigado.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia. Eu queria fazer mais duas perguntas. Primeiro, se vocês podiam falar um pouco, vocês comentaram da questão de revisar o orçamento da Companhia e que vocês estão esperando alguns cortes, tanto de custo condominial quanto de G&A. Queria saber se vocês podem quantificar mais ou menos para nós. Não sei se vocês estão passando algum tipo de informação, talvez do percentual que poderia ser cortado em relação ao ano passado, ou se tem algum número que vocês podem compartilhar do lado de custos.

Sobre minha segunda pergunta, ficou claro que vocês estão suspendendo qualquer CAPEX nesse momento para de alguma forma preservar caixa na Companhia, mas é uma dúvida até mais em relação às negociações que vocês tinham em andamento do lado de M&A e um pouco da sua percepção se já começou a ter algum tipo de ajuste de preço de algum potencial vendedor com o qual vocês estavam negociando alguma aquisição. Se já começaram a falar de alguns termos melhores de aquisição ou se por enquanto ainda é muito cedo para ver qualquer tipo de correção no mercado de M&A. Obrigado.

Felipe Góes:

Gustavo, obrigado pelas perguntas. Em relação à questão do orçamento, nós mantemos uma política aqui na São Carlos de não dar *guidance* em relação a resultados futuros e permanecemos com essa posição. É nossa forma de atuar, buscamos sempre ter os melhores resultados do mercado, buscamos sempre um alto nível de rentabilidade para os nossos acionistas e, historicamente, tem sido assim, como pode ser observado na métrica de *total accounting return*, a evolução do nosso portfólio por ação. Acho que isso demonstra bem a capacidade da Companhia de entregar resultado. Nossa política continua sendo essa.

O que eu posso te falar em relação à questão de redução de despesa é que, no caso dos condomínios em particular, logo no início da quarentena, nossa área de operações fez um esforço de identificar, junto com uma consultoria especializada em consumo de energia, ações específicas para a redução do consumo de energia nos prédios, por exemplo, elevadores ligados. Na medida em que há uma queda de fluxo, você reduz o número de elevadores que ficam em funcionamento, mantendo sempre uma quantidade suficiente para as pessoas ficarem confortáveis em usar os elevadores.

Outro exemplo é o estacionamento. Tem andares de estacionamento que pudemos fechar completamente e desligar a energia. Esse tipo de ação leva a uma redução do custo dos condomínios substancial. Posso te falar que é uma redução de no mínimo 30% que dá para fazer através desse tipo de ação. Agora, cortes



Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ) 08 de maio de 2020

especificamente de G&A e de condomínio, estamos cortando. Prefiro não abrir, respeitando a nossa forma de divulgação de informações histórica e que vamos manter para frente.

Em relação à questão do M&A, eu diria que a situação atual é de completo congelamento do mercado. Acho que o nível de incerteza é tão grande que as pessoas vão ter ainda por algum tempo uma dificuldade enorme de definição de preço. O vendedor de imóveis vai estar com a cabeça no passado, vai estar ainda imaginando aqueles preços que existiam e tendo aquilo como referência. E os compradores vão ter muita dificuldade em fazer suas projeções em funções do grau de incerteza que estamos vivendo.

Esse grau de incerteza vai reduzir naturalmente ao longo dos próximos meses. Na medida em que começarmos a ver alguns países saindo da quarentena, na medida em que vamos começar a ter algumas regiões do país saindo da quarentena e o tipo de impacto que isso vai ter na retomada da atividade econômica, as pessoas vão começar a ter um pouco mais de clareza em relação a como o mercado de locação vai se comportar. Reduzindo esse grau de incerteza, acho que as pessoas vão começar a serem capazes de fazer projeções e aí os negócios vão começar a sair.

No momento, o grau de incerteza levou a um congelamento das atividades de M&A. O que eu posso te dizer é que quem estava vendendo saiu do mercado e quem está comprando hoje não está no mercado, ou tem pouquíssimos compradores no mercado. Então, a atividade de M&A hoje é próxima de zero. Comparativamente ao que existia, ela é insignificante. Vamos ver como isso vai mudar nas próximas semanas. Nós continuamos ativos, buscando negócios e oportunidades, mas só vamos, de fato, puxar o gatilho no momento em que também tivermos um pouco mais de clareza sobre o cenário que temos pela frente.

No momento, temos que ter humildade. O correto é ter humildade sobre o grau de incerteza que existe. Qualquer pessoa que disser que sabe para onde vai a economia e o futuro com certeza está errada. Então, estamos adotando essa postura mais conservadora no momento.

Gustavo Cambauva:

Está ótimo. Obrigado, Felipe. Bom dia.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos a palavra agora ao Sr. Felipe Góes, Diretor-Presidente da São Carlos, para suas considerações finais.

Felipe Góes:

Eu queria agradecer a todos que participaram da nossa conferência. Foi um prazer ter divulgado esses resultados. Foi um excelente 1T, e a Companhia está muito focada agora na gestão da crise e na captura das oportunidades que podem surgir a partir dessa crise.

Queria fazer um agradecimento especial a toda a equipe da São Carlos que está fazendo um trabalho excepcional em um momento extremamente difícil para todos. Mando aqui meu muito obrigado a todas as



**Teleconferência de Resultados 1T20 - São Carlos (SCAR3BZ)
08 de maio de 2020**

peçoas pelo excelente resultado que temos tido e tenho certeza de que sairemos mais fortes desse momento em função das ações que estamos tomando.

Muito obrigado e bom dia a todos.

Operadora:

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

“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”