



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 1T18. Estão presentes hoje conosco os senhores: Felipe Góes, Diretor Presidente da São Carlos; Fabio Itikawa, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e Fabiana Lawant, Gerente 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](http://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, solicite o operador, digitando \*0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante a 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, o senhor pode prosseguir.

**Felipe Góes:**

Obrigado. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês novamente para falar sobre os resultados da São Carlos, agora sobre o 1T18.

Como sempre, começarei falando sobre as mensagens principais dos nossos resultados, que estão resumidas na página dois da apresentação. Três mensagens principais: primeiro em relação à valorização do nosso portfólio, segundo sobre a nossa performance, e terceiro sobre nossa estrutura de capital.

Sobre a valorização do portfólio, eu gostaria de enfatizar que, em uma base anual, obtivemos uma valorização de 4,7% no valor do nosso portfólio. Isso é especialmente relevante em um cenário de inflação muito baixa. Se pegarmos o IGP-M, que é o indexador dos principais contratos de locação no Brasil, nesse período de 12 meses ele foi próximo de zero, e nós tivemos uma valorização de 4,7% do nosso portfólio, o que indica a qualidade e o perfil dos nossos imóveis.

Destaco também a venda da participação de 63% no edifício Morumbi Park, por R\$137 milhões, o que representa um *cap rate* médio de 7,5%. Sem dúvida, um excelente negócio para a Companhia e para os nossos acionistas.

O valor de mercado do nosso portfólio alcançou no fim do trimestre R\$4 bilhões, sendo que 89% desse valor vêm do segmento de escritórios, *offices*, e 11% de centros de conveniência. Nosso NAV foi de R\$3 bilhões, o que corresponde a R\$53 por ação, um crescimento de 2,7% em relação há um ano.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

Nossas taxas de vacância física e financeira ficaram em 14,7%. É importante ressaltar que, em uma comparação anual, tivemos uma redução em relação ao ano passado, se tomarmos como base a mesma base de ativos. Nossa vacância naquele momento era de aproximadamente 15%, e hoje é de 14,7%.

É natural que haja um aumento nas taxas de vacância nesse período, porque a Companhia vendeu alguns imóveis absolutamente consolidados, com ocupação elevada, todos próximos de 100%. Portanto, a vacância média da Companhia aumenta no portfólio como um todo, na medida em que fazemos essas vendas.

A segunda mensagem é em relação à nossa performance. Alcançamos um lucro líquido no período de quase R\$15 milhões, e isso é impulsionado pela própria venda do Morumbi Park. Nossa receita bruta com locações alcançou R\$60 milhões neste 1T. E em uma mesma base de imóveis, comparando com o mesmo período do ano passado, nossa receita recorrente ficou constante.

De novo, se olharmos a inflação no período medida pelo IGP-M acumulada, ela foi próxima de zero até o fim de março. Portanto, vocês já podem notar que não houve, do ponto de revisonais e renegociações, um impacto na receita da Companhia. A Companhia conseguiu seguir o desempenho da inflação nos seus ativos ao longo desse período de um ano.

Nosso EBTIDA recorrente ficou em aproximadamente R\$43 milhões, e nosso FFO em R\$9 milhões.

Por fim, a terceira mensagem, ainda na página dois, diz respeito à nossa posição de caixa. Encerramos nossa estrutura de capital com uma posição de caixa em R\$421 milhões. O que conseguimos fazer ao longo desses últimos meses foi um movimento importante de redução de alavancagem da Companhia. Nós reduzimos nossa alavancagem, que há um ano era de 6,2x EBITDA para 5,5x EBITDA e, mais relevante ainda, o valor da nossa dívida sobre o valor do nosso portfólio hoje é 24%, também uma redução importante nesse indicador.

Ou seja, a Companhia conseguiu vender, de forma muito rentável, imóveis já consolidados, a preços muito bons, com ótimos retornos e, com isso, reduziu bastante sua alavancagem, mesmo em um cenário de receitas comprimidas, que obviamente impactam o EBITDA, que é o denominador desse índice de endividamento.

Com isso, passarei a palavra à Fabiana, nossa Gerente de RI, que dará mais detalhes sobre os nossos resultados.

**Fabiana Lawant:**

Obrigada, Felipe. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês hoje.

Vamos passar agora para o slide três. Comentarei um pouco sobre a transação de venda de 63% do Morumbi Park. Em março, concluímos a venda da nossa participação remanescente no empreendimento. O valor pela participação vendida foi de R\$137,4 milhões. Adicionado à transação em que vendemos 37% para um fundo imobiliário, o preço total da venda foi de R\$211,7 milhões.

A negociação teve um *cap rate* de 7,5%, como o Felipe comentou, quando consideramos a receita média de locação dos três primeiros anos após o período de carência.

Gostaria de ressaltar que essa transação é parte do modelo de negócios da São Carlos, que inclui a venda de ativos consolidados para maximizar o valor para os nossos acionistas.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

Vamos passar agora para o slide quatro, em que olharemos os principais indicadores financeiros, e depois entraremos em mais detalhes. A receita bruta com locações foi de R\$60,3 milhões no trimestre, com impacto da ausência de receita de locação dos imóveis que foram vendidos no período. A margem NOI se manteve estável, no elevado patamar de 90%.

O EBITDA recorrente no trimestre foi de R\$42,9 milhões, com margem de 75,3%. O FFO foi de R\$9,2 milhões, com elevada margem de 16%. O lucro líquido do trimestre, com impacto da venda do Morumbi Park, foi de R\$14,7 milhões, e o NAV foi de R\$3 bilhões, o que equivale a R\$53 por ação.

Seguindo agora para o slide seguinte, apresentarei a evolução das taxas de vacância física e financeira da Companhia, que, como vocês podem ver, encerraram o trimestre em 14,7%. O que eu gostaria de ressaltar aqui é que a taxa de vacância dos imóveis da São Carlos foi impactada pela venda de ativos já consolidados, que, portanto, tinham um alto nível de ocupação.

Fazendo o exercício retroativo na mesma base de imóveis, a taxa de vacância em março de 2017 teria sido de 15%, em linha, portanto, com o valor do trimestre atual.

Falando agora da receita da São Carlos, no slide seis, vocês podem ver que a receita bruta com locações no trimestre totalizou R\$60,3 milhões. O valor é 17% inferior ao registrado no mesmo período do ano anterior. Quando expurgamos o efeito dos imóveis vendidos, no entanto, a receita bruta com locações ficou em linha com o 1T17.

Em termos de receita de locação por unidade de negócio, vocês podem ver que 91% da receita foram provenientes do segmento *office* e 9% vieram dos nossos centros de conveniência.

Por último, calculamos a receita anual recorrente, ou seja, aquela que é proveniente de contratos em vigor em março de 2018, em R\$244,4 milhões, e a receita potencial, ou sem vacância física no portfólio, em R\$286,6 milhões.

Passando agora para o slide seguinte, o EBITDA no trimestre foi de R\$42,9 milhões, com margem de 75,3%. A redução em relação ao ano anterior é consequência da ausência de receita dos imóveis vendidos. Calculamos o EBITDA anual recorrente em R\$173,1 milhões, com margem de 74,2%, o que corresponde à receita recorrente anualizada, conforme apresentei anteriormente, e ao G&A médio dos últimos 12 meses.

No slide oito, apresentamos o lucro líquido e o FFO da Companhia. Impulsionada pela venda de 63% do Morumbi Park, o lucro líquido da São Carlos atingiu R\$14,7 milhões no trimestre. Quando olhamos o FFO recorrente, percebemos que mantivemos uma margem elevada, em 16%, totalizando R\$9,2 milhões. O FFO no trimestre foi impactado pela redução do EBITDA e pela melhora do resultado financeiro.

Seguindo agora para o slide nove, percebemos a continuação do processo de desalavancagem da Companhia, que encerrou o trimestre com uma dívida líquida de R\$956,6 milhões, o que corresponde a 5,5x EBITDA, ou 24,2% do valor do portfólio.

Nesse tema, é importante ressaltar que a São Carlos fez o pré-pagamento de R\$70 milhões em dívida no trimestre, e que o nosso cronograma de vencimento é bem extenso. Portanto, não temos pressão de curto prazo sobre os financiamentos.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

No slide dez, trazemos a análise de NAV e *total accounting return*. Como vocês podem ver, o NAV da São Carlos encerrou o ano em R\$3 bilhões, ou R\$53 por ação. Esse valor é 2,7% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.

Do lado direito, trazemos o cálculo do *total accounting return*, que mede a evolução do NAV por ação ajustada pelos proventos distribuídos no período. Entendemos essa métrica como uma forma importante de medir a criação de valor da São Carlos para os seus acionistas, e o crescimento do indicador desde 2009, como vocês podem ver, é de 13,2% ao ano.

Passando agora para o último slide antes da sessão de perguntas, trazemos a análise do valor implícito dos ativos da São Carlos por m<sup>2</sup>, com base no valor do fechamento da ação em março de 2018, comparando com março de 2017. Considerando o último trimestre, portanto, o valor implícito era de aproximadamente R\$8.300 por m<sup>2</sup>.

Agradeço a atenção de vocês, e passo agora a palavra à operadora para iniciarmos a sessão de perguntas e respostas.

**Gustavo Cambaúva, BTG Pactual:**

Bom dia. Eu tenho uma pergunta em relação a M&A. Eu sei que vocês fizeram uma série de vendas de ativos nos últimos anos, e hoje vocês até estão com esse caixa bem mais elevado do que normalmente vocês rodavam. Minha dúvida é se vocês já estão vendo algum cenário para talvez fazer algumas aquisições, eventualmente reinvestindo esse caixa das vendas recentes de ativo.

E, nessa linha, se vocês poderiam comentar um pouco sobre como está o mercado de M&A, se vocês têm visto oportunidades interessantes no mercado para fazer aquisição, ou se os preços ainda não estão muito atrativos. O que vocês têm olhado de alternativa? É isso. Obrigado, e bom dia.

**Felipe Góes:**

Gustavo, muito obrigado pela sua pergunta. Esse é, sem dúvida, um tema central para a São Carlos e, de fato, a nossa posição de caixa atual abre oportunidades muito interessantes para voltarmos às compras. Estamos, sim, olhando diversas oportunidades no mercado, e existem, sim, transações atrativas que estamos trabalhando.

O perfil das aquisições que a São Carlos faz, como vocês sabem, é um perfil de compras oportunísticas. Buscamos sempre situações em que o valor a ser criado venha da nossa capacidade de gestão, e não do ciclo imobiliário ou da situação da economia no país, e achamos que a todo o momento há, sim, oportunidades para fazer esse tipo de negócio.

O que eu gostaria de ressaltar, Gustavo, falando um pouco do ciclo, eu entendo que sua pergunta tem um pouco de dúvida sobre como estão os preços etc., e o que temos dito, e vou mais uma vez reforçar esse ponto de vista, é que não houve, nessa crise toda pela qual o setor passou, e ainda passa – estamos em um cenário de recuperação, mas foi uma crise longa –, uma queda substancial dos preços dos ativos. E também não vemos um cenário para isso acontecer olhando para frente.

Como vocês sabem bem, há pouca alavancagem no setor, há uma percepção dos *players* de que não faz sentido vender em um momento do ciclo de baixa, então não houve um processo de queda de preço significativa nos ativos.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

Houve, sim, uma compressão de *cap rate* por dois motivos: por um lado, porque os valores de locação caíram muito, como vocês sabem, e por outro, houve uma redução importante nas taxas de juros.

Olhando os preços atuais, não vemos nenhum motivo para uma queda mais para frente. Então, do ponto de vista de estratégia de M&A da São Carlos, permanecemos com a nossa estratégia de sempre, que é olhar oportunidades em que possamos agregar valor ao ativo. É assim que continuaremos a atuar.

E eu acho que o cenário de compra permanecerá muito semelhante ao atual; ou seja, não estamos imaginando, não estamos vendo para frente um ciclo de queda de preço, onde as oportunidades serão mais interessantes do que as que existem hoje no mercado.

De fato, há poucos negócios saindo, como vocês estão vendo. Eu atribuo muito mais a uma questão de instabilidade política e econômica no país, o que deixa os investidores mais retraídos e, em função disso, há menos negócios acontecendo.

Dito isso, eu acho que as oportunidades estão aí, e estamos bastante ativos olhando possíveis compras para continuar a fazer nosso modelo girar.

**Gustavo Cambaúva:**

Obrigado. Felipe, só fazendo um *follow-up* nessa questão, você comentou que tem poucos negócios saindo. Vocês veem alguma movimentação maior, seja de algum tipo de competidor, seja fundo imobiliário se estruturando nesse ambiente de taxa de juros mais baixa, que poderiam, eventualmente, competir nessas aquisições? Ou mesmo investidor estrangeiro, em um cenário potencial de mais estabilidade econômica no Brasil, estrangeiros vindo para o Brasil? Existe alguma movimentação de competidores que vocês estejam vendo mais recente, ou não mudou muito?

**Felipe Góes:**

Gustavo, a nossa visão da dinâmica do setor atual é a seguinte: os investidores estrangeiros que estão atuantes no mercado são os mesmo que estavam há dois ou três anos. Não estamos vendo uma entrada de novos *players*.

Quem já conhece o Brasil, quem entende o país, quem já faz negócio aqui, continua a fazer e continua a buscar alternativas de investimento, e eu acho que essa é a tendência, pelo menos até o fim do ano. Então não há novos *players* de fora atuando no mercado.

Isso é natural, porque estamos vivendo um momento de incerteza política. Acho que um *player* internacional que vá entrar em um mercado emergente terá menos apetite para entrar em um momento como este. Ao contrário daquele que já está aqui, que já conhece o mercado e que até aproveita este momento para tentar fazer mais negócios.

Em relação a fundos imobiliários, estamos vendo uma retomada do setor. Claramente, há uma nova demanda de investidores de varejo por esse produto. Temos visto a captação de fundos, tanto para o segmento de shoppings, quanto, em uma escala menor, para o segmento de *office*, e eu acho que isso veio para ficar, porque há juros baixos, poucas alternativas de alocação de capital para esse investidor que busca um retorno mais estável e, nesse sentido, o fundo imobiliário é uma excelente alternativa.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

Eles não competem diretamente com a São Carlos no momento da aquisição, porque o que buscamos é exatamente ativos que tenham mais incerteza, que tenham uma necessidade de atuação por parte do comprador muito mais ativa; enquanto esses fundos normalmente buscam ativos que já estejam consolidados, estabilizados, exatamente para dar ao investidor a garantia de dividendos estáveis ao longo do tempo.

Então, eu diria que os fundos imobiliários têm um modelo complementar ao modelo da São Carlos, e têm sido, inclusive, compradores de ativos nossos. Uma vez que consolidamos o ativo, é natural que um fundo imobiliário possa comprar esses imóveis da São Carlos.

**Gustavo Cambaúva:**

Está ótimo. Obrigado, e bom dia.

**André Mazini, Bradesco BBI:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Minha pergunta é sobre o G&A. Nós vimos que, apesar de a vacância ter aumentado um pouco no ano contra ano, a linha de manutenção de imóveis e áreas vagas caiu 15%. Eu gostaria de entender esse ganho de eficiência, de onde ele veio. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta, na verdade, é sobre o programa de recompra. Ele está aberto, com milhões de ações potencialmente para serem compradas, o que daria uns R\$35 milhões. Eu gostaria de entender um pouco do *trade-off* na sua cabeça entre fazer o programa de recompra ou continuar desalavancando a Companhia, como tem sido o caso, com R\$50 milhões de pré-pagamento. Se não seria melhor desalavancar um pouco mais rápido do que continuar com o programa de recompra. Obrigado.

**Felipe Góes:**

André, muito obrigado pelas suas perguntas. Primeiro, sobre G&A: de fato, conseguimos uma redução expressiva do nosso custo de manutenção de imóvel e de área vaga nesse período de 15%.

Se compararmos o 1T17 com o 1T18, dois fatores impactam e contribuem para essa redução de aproximadamente 15%: primeiro, a venda de imóveis. Apesar de termos vendido imóveis que estavam basicamente todos locados, e aí eu me refiro ao Morumbi Park, ao Mykonos e ao Centro Empresarial do Aço, o impacto que eles têm nessa conta é menor, mas existe, sim, um impacto, especialmente o Centro Empresarial do Aço.

Lá, tínhamos um pouco de vacância quando vendemos o imóvel, era uma vacância baixa, mas aquele imóvel em especial tem algumas despesas que, naquela ocasião, eram responsabilidade do proprietário, sobretudo de áreas comuns, que tinham que ser mantidas pelo proprietário e, portanto, impactavam nosso G&A. Então, parte dessa redução vem da venda de imóveis, especificamente do Centro Empresarial do Aço.

O outro impacto é um esforço que vimos fazendo, sobretudo no fim do ano passado e início deste ano, de redução de custo de condomínio, objetivando dois resultados: por um lado, naturalmente, impactar o nosso G&A, como vocês estão notando no próprio resultado deste trimestre; e por outro, reduzir a despesa para o nosso cliente, para o nosso locatário. Assim, sobra mais espaço para pagar aluguel, e aumenta também a satisfação e a retenção dos nossos clientes. Essa é a dinâmica.



**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

Então, nessa queda de 15%, parte tem a ver com a venda do Centro Empresarial do Aço, e outra parte é esforço de redução de despesa de condomínio feito na São Carlos, sobretudo no fim do ano passado e início deste ano.

Em relação à questão de recompra e redução de alavancagem, eu vou responder essa pergunta primeiro falando sobre alavancagem. Nós temos, sim, como prioridade reduzir o nosso custo de dívida. Temos feito um esforço de renegociação com os bancos, que são os nossos principais credores.

O nosso esforço é reduzir despesa e, portanto, melhorar resultado. Nós pré-pagamos neste último trimestre aproximadamente R\$70 milhões em dívidas mais caras de prazo curto. Temos alguns planos de realizar mais alguns pré-pagamentos, e sempre com uma lógica de olhar para as dívidas de mais curto prazo, que são as dívidas em TR, e buscar mais negociação ou pré-pagamento.

As dívidas de mais longo prazo em TR continuam em patamares bastante bons se olharmos a curva de CDI, a curva de juros de mais longo prazo,. Então, nosso foco é maior nas dívidas de mais curto prazo.

E quando a renegociação não caminha bem, nós vamos para o pré-pagamento. E o pré-pagamento tem uma vantagem adicional para nós, que, além de reduzir a nossa despesa financeira, ele libera imóveis para, no futuro, fazermos novas captações, novas alavancagens a custos mais interessantes.

Esse esforço é permanente, e o que eu posso lhe adiantar é que temos, sim, a previsão de utilizar parte desse caixa em novos pré-pagamentos de dívidas, sobretudo as dívidas de mais curto prazo que estão hoje em TR.

Em relação ao nosso programa de recompra de ações, temos uma estratégia aqui de atuação muito clara em relação ao preço da nossa ação e ao acompanhamento das oportunidades que podemos ter de recompra. Mas essa é uma estratégia da Companhia que não divulgamos, não explicamos, senão ela até deixa de ter a sua efetividade. Então, eu vou parar a minha resposta por aqui em relação a esse assunto.

**André Mazini:**

Está ótimo, Felipe. Obrigado.

**Enrico Trotta, Itaú BBA:**

Bom dia, Felipe. Eu tenho duas perguntas. A primeira, se você puder falar um pouco, na visão de vocês, sobre como está o mercado de São Paulo. Falando com alguns *players*, algumas consultorias, já começamos a ver que o mercado de São Paulo, em algumas regiões, começa a voltar, questão de redução de vacância, talvez um ou outro ativo já apresentando alguma recuperação de aluguel.

Eu queria entender como vocês estão vendo esse mercado em São Paulo e qual é o impacto para vocês no portfólio dessa volta de São Paulo. Na sua visão, o que voltaria primeiro? Se de fato seriam os ativos *triple A*, ou se existe algum *upside* vindo, com essa recuperação de São Paulo, para os ativos *class A* também em um primeiro momento.

E a segunda pergunta, mais falando sobre o *business* de *strip malls*, que vem ganhando um pouco de relevância dentro da São Carlos, como vocês estão vendo o desempenho do que já foi aberto, em termos de rentabilidade? E o que vocês esperam para frente de novos projetos? Como tem evoluído esse segmento de *strip malls* dentro da Empresa? Basicamente é isso. Obrigado.



**Felipe Góes:**

Obrigado, Enrico, pelas suas perguntas. Primeiro sobre o mercado de São Paulo, de fato há um processo de recuperação bastante claro no mercado de São Paulo. Acho que o indicador mais direto para comprovar isso é o desempenho da nossa receita na mesma base de ativos.

Temos Rio de Janeiro dentro desse indicador, naturalmente, mas mesmo com o mercado do Rio de Janeiro estando em uma condição mais difícil que o de São Paulo, como vocês sabem bem, conseguimos entregar uma receita no trimestre equivalente à receita de um ano atrás, na mesma base de imóveis, o que indica que estamos basicamente andando com a inflação nesse período.

O que está por trás desse ponto? Uma redução significativa de renegociações de contrato. Eu diria que, hoje, é claramente exceção o cliente vir pedir uma renegociação de contrato, porque os preços já foram ajustados. E, em São Paulo em particular, já começa a haver uma percepção dos clientes locatários de que as oportunidades para se mudar e melhorar o seu custo de ocupação estão reduzindo substancialmente.

Se olharmos a região da Faria Lima, a maioria dos prédios já tem vacância muito reduzida hoje. As oportunidades de uma empresa maior, que está buscando áreas superiores a 3.000, 4.000 m<sup>2</sup> para uma realocação com um melhor custo de ocupação, na região da Faria Lima e no Itaim, já são bastante reduzidas hoje. Há pouquíssimas opções.

Então, o processo de recuperação, em primeiro lugar, impactou essa região; em segundo lugar, está impactando a região da Paulista, porque temos visto também naquela região uma reduzida vacância; e está impactando também as demais regiões. Eu diria que a terceira que já tem um impacto positivo de novas locações é a região da Chucri Zaidan e da Chácara Santo Antônio.

E, ali, acho que vale a pena enfatizar dois perfis diferentes de ocupação: na Chucri Zaidan em especial, os *front offices*, as sedes das empresas, e, um pouco mais à frente, os prédios A e B, que são prédios com perfil mais de *back office*, mas que já têm também uma movimentação muito mais forte do que víamos há um ano.

Portanto, o processo de recuperação, hoje, no mercado de São Paulo já é generalizado. Claramente, passou primeiro por essa região da Faria Lima e do Itaim, depois em grande parte pela Paulista, e está hoje acontecendo na região da Zona Sul.

Em relação à questão dos *strip centers*, Enrico, tem crescido bastante esse segmento dentro da São Carlos, como vocês têm visto trimestre após trimestre. Esse tem sido um projeto de crescimento bastante atrativo para a São Carlos, porque atuamos hoje nesse segmento praticamente sozinhos.

E o mais importante que eu gostaria de destacar é em relação ao desempenho dos nossos lojistas. Hoje, temos ocupação elevada nesses centros. Essa ocupação que divulgamos inclui, naturalmente, a ocupação dos nossos centros de conveniência, e esses *players* que já estão há algum tempo conosco têm tido crescimento de receita, de venda, bastante expressivo.

Não divulgamos esse dado, mas eu posso lhe assegurar que o crescimento de venda desses varejistas é bastante acima das médias que temos visto nos shoppings, nas divulgações de resultados dos shoppings. Isso reflete uma consolidação desses pontos comerciais, e, para nós, também um crescimento importante em nossas receitas desse segmento.





**Teleconferência  
De Resultados  
São Carlos (SCAR3 BZ)  
Resultados do 1T18  
10 de maio de 2018**

A rentabilidade desse investimento hoje é crescente. Estamos satisfeitos com esse resultado e, em função disso, seguimos investindo e crescendo com novos empreendimentos dentro dos nossos terrenos – como vocês sabem, temos um *land bank* que está em desenvolvimento –, e também com a compra oportunística de centros prontos que temos feito.

Então, a tendência é que esse segmento continue a ganhar importância nos resultados da Companhia nos próximos meses.

**Operadora:**

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

**Felipe Góes:**

Eu gostaria de agradecer a participação de todos, e dizer que nós na São Carlos, tanto eu como o Fabio, nosso CFO, e a Fabiana, nossa Gerente de RI, estamos à disposição para tirar dúvidas e esclarecer quaisquer questões que vocês possam ter.

Estamos otimistas com a retomada do nosso setor, do ciclo imobiliário no Brasil, e com as oportunidades que isso trará para a São Carlos.

Muito obrigado, e tenham um bom dia.

**Operadora:**

A teleconferência dos resultados da São Carlos está encerrada. Tenham um bom dia, e obrigada.

“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”.