

SPEECH TELECONFERÊNCIA - SÃO CARLOS 3T19

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 3T19. 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.

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 o operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 senhor Felipe Góes, que iniciará a apresentação. Por favor, senhor Felipe, pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos, é um prazer estar aqui hoje com vocês dividindo esses resultados do nosso 3T19. Tivemos um trimestre muito bom em todas as métricas. De fato, é um trimestre em que já começamos a ver os resultados da recuperação do mercado e também da redução da taxa de juros. Eu destaco que, como a Companhia ao longo dos anos sempre focou em montar um portfólio de alta qualidade, no momento de recuperação os resultados voltam muito rápido, como podemos ver aqui nos resultados do terceiro trimestre.

As três mensagens para as quais eu queria chamar atenção estão descritas na página 2 da apresentação e são: em primeiro lugar, a valorização do nosso portfólio; em segundo, a nossa performance com elevada rentabilidade; e em terceiro, a nossa estrutura de capital sólida, que é uma base importante para o nosso crescimento futuro.

Em relação ao nosso portfólio, tivemos uma nova avaliação nesse terceiro trimestre feita pela CBRE. Essa avaliação é anual e foi feita anteriormente há um ano, em setembro de 2018, portanto esse trimestre é bastante importante para nós também porque é um trimestre em que vamos a mercado, dividir os resultados dessa avaliação.

Alcançamos um valor de portfólio total de R\$4,6 bilhões nesse trimestre, com crescimento de 10,3% em relação há um ano, e o mais importante: na base de ativos a valorização foi de 10,1%. Parte disso vem do crescimento da receita dos nossos imóveis, e parte vem da queda da taxa de juros, que afeta, naturalmente, o custo de capital da Companhia.

Eu destaco também que o NAV por ação da Companhia alcançou R\$63,30. Isso é um aumento de 12,6% em relação ao terceiro trimestre. Então parte do crescimento do NAV por ação vem do trabalho de valorização do

portfólio, resultado da valorização do portfólio, e parte vem da nossa gestão ativa da dívida da Companhia, o que gera um crescimento superior inclusive ao crescimento do portfólio como um todo.

Os novos contratos de locação totalizaram 7,6 mil metros quadrados e com isso tivemos uma queda na nossa vacância física nesse 3T19 em relação ao 2T19. Portanto, o desempenho operacional da Companhia foi muito bem no trimestre, o que retrata mais uma vez a qualidade do nosso portfólio e a excelência na execução da nossa atividade comercial pela nossa equipe comercial.

Adquirimos no trimestre o ativo João Brícola, conhecido como Mappin, no centro da cidade de São Paulo, por R\$70 milhões, 100% ocupado, um *cap rate* de entrada de 10,2%. Esse é um imóvel que acreditamos que terá uma valorização expressiva nos próximos anos, não só porque ali há uma tendência de aumento de locação no imóvel pela sua qualidade, mas também porque acreditamos na recuperação do centro da cidade de São Paulo ao longo dos próximos anos.

Em relação ao nosso desempenho, eu chamo atenção que o nosso FFO teve um salto de 63% em relação há um ano atrás, alcançou R\$22 milhões no trimestre. Parte disso vem pelo crescimento do EBITDA, que avançou quase 9% em relação ao 3T18, e parte vem da redução das nossas despesas financeiras, em função do trabalho que tem sido feito de reperfilamento das nossas dívidas, trocando dívidas mais caras em TR por dívidas mais baratas em CDI.

Por fim, eu chamo atenção em relação à nossa estrutura de capital. Alcançamos, no fim desse trimestre, uma dívida líquida de um bilhão, que equivale a 22% do valor do portfólio, e 5,2x o nosso EBITDA recorrente. Importante notar que esse é um nível de alavancagem bastante sadio, que nos dá força para novas aquisições e crescimento com caixa gerado na própria Companhia.

Chamo a atenção também que esse trabalho de reperfilamento que foi feito ao longo desse trimestre, permitiu também o alongamento da nossa dívida, que sai de uma média de 8,2 anos há um ano, para 9,5 anos, portanto não só o custo se reduz, mas também o próprio fluxo de pagamento fica mais interessante, o que dá mais espaço para crescer.

Esse trabalho de reperfilamento é um trabalho contínuo. Já fizemos um volume importante, expressivo, ao longo desse ano, mas o nosso objetivo é continuar a fazer esse trabalho ao longo das próximas semanas e meses, sempre buscando reduzir a nossa despesa financeira e aumentar o nosso resultado.

Eu gostaria agora de passar a palavra para a Fabiana Lawant, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados nesse 3T19.

Fabiana Lawant:

Obrigada, Felipe. Bom dia a todos. Eu vou começar no slide 3. Como o Felipe comentou, fizemos a reavaliação do portfólio da São Carlos, foi um trabalho conduzido pela CBRE, com data-base de setembro de 2019. O nosso portfólio foi avaliado em R\$4,568 bilhões. Quando consideramos o crescimento versus o portfólio em setembro de 2018, esse é um crescimento de 10,3%.

Desconsiderando a atividade de M&A que tivemos no período, que está mostrada na página 3, temos um crescimento na mesma base de 10,1%. Acho que é importante entender esse crescimento na mesma base porque ele ocorreu nos dois segmentos. No nosso segmento de Centro de Conveniência, ele foi de 13,6%, e no segmento Office ele foi de 9,5%, e esse crescimento no segmento Office ocorreu nas duas cidades onde a Companhia opera.

Então mesmo numa cidade com um cenário desafiador como é o Rio de Janeiro, a qualidade do portfólio da Companhia fez com que o valor do portfólio crescesse de forma substancial. Esse crescimento, como o Felipe comentou, veio da melhora dos indicadores dos ativos, com recuperação dos preços de locação e com a redução dos descontos escalonados que foram dados em anos anteriores.

Quando olhamos aqui na parte de baixo então, encerramos o trimestre com 399 mil metros quadrados de área, sendo que a alteração em relação ao último trimestre é a adição da área do João Brícola de 12.359 metros quadrados no segmento Office, e em Centros de Conveniência tivemos a inauguração do Centro de Conveniência Campinas Parque Prado, que aumentou a ABL do segmento para 79.387 metros.

Seguindo agora para o slide 4, nos principais indicadores financeiros, a receita bruta com locações no trimestre foi de R\$65,2 milhões, um aumento de 9% em relação ao 3T18. E no acumulado do ano, a receita bruta foi de R\$188,4 milhões, um aumento de 4,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA no trimestre foi de R\$47,1 milhões, com margem de 76,5%, e o acumulado do ano, R\$135,4 milhões, com margem de 76,1%. Aqui o destaque dos resultados financeiros continua sendo o FFO, como resultado do reperfilamento de dívida que já vimos fazendo há algum tempo. Então o FFO atingiu R\$22,3 milhões, com margem de 36,2%, e no ano, o FFO foi de R\$54,8 milhões, com margem de 30,8%. O lucro líquido recorrente também foi expressivo esse trimestre, de R\$11,2 milhões, com margem de 18,2%.

Como impacto da reavaliação do portfólio, o NAV no trimestre foi de R\$3,6 bilhões, e como o Felipe comentou, o NAV por ação chegou a R\$63,30, que é um aumento de 12,6% em relação ao 3T18.

No slide seguinte, em que olhamos a vacância da Companhia, foram locados 7,6 mil metros quadrados nesse trimestre. Aqui os destaques foram: em São Paulo, o Centro Administrativo Santo Amaro, e no Rio de Janeiro, o Centro Empresarial Arcos da Lapa.

Passando agora para o slide 6, com a evolução da receita, como eu comentei a receita cresceu 9%, mas quando fazemos a análise na mesma base, o crescimento foi de 8,2% entre o 3T18 e o 3T19, e esse crescimento é explicado pelo maior preço por metro quadrado nas novas locações e também pela redução dos descontos escalonados. Olhando o crescimento da mesma base no acumulado de nove meses, ele foi de 7,3%.

No lado direito do slide, a composição entre os dois segmentos de atuação continua estável ao que era no trimestre anterior, então 90% da receita vindo do segmento Office e 10% do segmento de Centro de Conveniência.

Na parte de baixo de slide, a gente atualiza a receita recorrente anualizada. Ela foi calculada em R\$272 milhões, com base nos contratos vigentes em setembro de 2019, e a receita potencial, que seria a receita da Companhia com portfólio sem vacância, foi de R\$311,1 milhões.

Passando agora para o slide 7, no perfil dos clientes, a diferença que temos com relação ao trimestre anterior é a entrada do segmento de varejo aqui no perfil de clientes no segmento Office, que não aparecia nesse gráfico antes. Aqui muito pela entrada do João Brícola e outras locações que fizemos para clientes desse segmento. O perfil dos clientes de Centro de Conveniência continua o mesmo que era no trimestre anterior, muito semelhante, em linha com a estratégia de *mix* do segmento.

Passando agora para o NOI, o NOI consolidado da Companhia foi de R\$59,9 milhões no trimestre, com margem de 91,9%. Aqui o destaque é o crescimento do NOI do Centro de Conveniência, que cresceu 32,6%, puxado por um aumento de 17,5% na receita, e uma redução de 28,6% nas despesas. Com isso, o NOI do segmento foi de R\$5,7 milhões, com margem de 85,1%. Olhando o acumulado no ano, o NOI consolidado da Companhia foi de R\$171,9 milhões, com margem de 91,2%.

Olhando agora, no slide 9, o EBITDA da Companhia cresceu 8,8% entre os dois trimestres, 3T18 e 3T19, atingiu R\$47,1 milhões e foi explicado pelo aumento das receitas recorrentes no período. Olhando o acumulado do ano, o EBITDA foi de R\$135,4 milhões, com margem de 76,1%.

Do lado direito, olhando a receita recorrente anualizada, calculada em R\$272 milhões, e o G&A dos últimos doze meses, chegamos num EBITDA anualizado de R\$194,4 milhões, com margem de 76%.

Passando agora para o slide 10, aqui como destaque dos resultados operacionais, o FFO da Companhia. Então com o aumento de 8,8% no EBITDA entre os dois trimestres, 3T18 e 3T19, e uma redução de 25,5% do resultado financeiro, temos que o FFO entre os dois períodos aumentou 62,8%, atingiu R\$22,3 milhões, com margem 36,2%.

Quando olhamos o acumulado do ano, temos o impacto de 19% de redução no resultado financeiro, que fez com que o FFO também tivesse um aumento expressivo no ano, de próximo de 60%, atingindo R\$54,8 milhões.

Na parte de baixo do slide temos o lucro líquido, o lucro líquido contábil foi de R\$5,4 milhões no trimestre, e o acumulado do ano R\$71,3 milhões. Lembrando que aqui temos o impacto de R\$56,7 milhões de ganho na venda dos terrenos do Jardim Tietê.

No lado direito, o lucro líquido recorrente, que no trimestre foi de R\$11,2 milhões, no acumulado do ano, R\$23 milhões.

No slide 11, acho que temos uma mensagem importante aqui. Seguindo a nossa estratégia de reposicionamento da dívida, concluímos, como o Felipe comentou, uma nova captação de R\$200 milhões, a CDI + 1,09% e pré-pagamos R\$115,5 milhões em dívidas, atrelados à TR, mas com custo equivalente a CDI + 3,3%.

Com isso, temos uma dívida líquida no trimestre de R\$1 bilhão, que equivale a 5,2x o EBITDA anualizado ou 22% do valor do portfólio. Mas aqui acho que a mensagem mais importante é olharmos a diferença de alguns indicadores dessa dívida. Então o custo médio nominal é de 8,5%, lembrando que ele era 9,7% há doze meses. E olhando a parte de baixo do slide, temos a dívida com prazo médio de 9,5 anos, lembrando que ela era de 8,2 anos no 3T18. E aí com cronograma muito mais alongado.

Passando agora para o slide 12, na análise de NAV de Total Accounting Return, com o crescimento de 10,3% no valor do portfólio de setembro de 2018 até setembro de 2019, e de um aumento de 1,9% na dívida líquida entre os dois períodos, o NAV totalizou R\$3,562 bilhões, um aumento de 12,9% entre os dois períodos, com destaque para o NAV do Centro de Conveniência, que atingiu R\$479 milhões, um aumento expressivo de 27,1%.

O NAV por ação no final de setembro 2019, foi de R\$63,30, um aumento de 12,6%. No lado direito do slide temos a atualização da métrica de Total Accounting Return, que foi de 13,2% de 2009 até o 3T19.

Para concluir, no slide 13, considerando o valor de fechamento da ação em 30 de setembro de 2019, que era de R\$36,29, a Companhia tem um market cap de R\$2,043 bilhões, que significa um valor implícito de ativos de R\$3,049 bilhões. Considerando isso pela ABL do portfólio, temos que os nossos ativos estavam valorizados a R\$7.634 por metro quadrado.

Acho que essas são as mensagens principais, eu vou voltar para a operadora, que vai abrir a sessão de perguntas. Obrigada.

Gabriel Simões, Itaú BBA:

Felipe, Fabiana, bom dia. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas aqui. A primeira é relativa a esse esforço que temos visto da Companhia no sentido de fazer esse reperfilamento de dívida, e então aumentar um pouco a exposição ao CDI.

Vimos aí, durante o trimestre, como vocês comentaram na apresentação, essa captação de R\$200 milhões, o pré-pagamento de R\$115 milhões, tem mais essa debênture que já tem alguns *headlines* aqui na Bloomberg, de R\$400 milhões que vocês estão aprovando, captando. Queria saber se tem mais pré-pagamentos no pipeline ou mais captações à frente que vocês já consigam dar abertura para nós.

E minha segunda pergunta é em relação aos Centros de Conveniência. Vimos a receita deles subindo bastante ano contra ano, e cada vez contribuindo mais com a receita total da Empresa. Queria saber se vocês podem abrir um pouco mais o *breakdown* de vacância da empresa entre Office e Centro de Conveniência. Isso mais para entender assim, caso vocês tenham um cenário de vacância baixando rápido para esse Centro de Conveniência, ou pelo menos em linha com o que a Empresa tem entregue no portfólio consolidado, se podemos esperar uma aceleração na entrega desses centros comerciais no desenvolvimento desse portfólio aí para frente. Obrigado.

Felipe Góes:

Gabriel, obrigado pelas perguntas, eu vou passar a palavra aqui para o Fábio para ele falar primeiro sobre a questão de dívida, de reperfilamento das nossas dívidas.

Fabio Itikawa:

Gabriel, bom dia. De fato, é um trabalho que começamos desde o início do ano, esse reperfilamento de dívida, com o objetivo não só de reduzir o nosso custo de endividamento, mas também alongar o perfil e reduzir um pouco a pressão que tínhamos no cronograma de amortização nos próximos três anos.

Estamos sim, de fato, olhando o mercado, temos já uma operação em curso, que deve ser concluída nas próximas semanas, e no volume que você comentou. Com isso, de fato, devemos endereçar boa parte das dívidas que temos hoje em TR no nosso balanço, com custo hoje, mais ou menos, de TR + 9,8%, com prazo de vencimento em torno de seis, sete anos.

Com isso, esses R\$400 milhões não só serão utilizados para pré-pagar essas dívidas que temos hoje em TR, mas também eventualmente dar um reforço no caixa da Companhia para futuros investimentos, que vão gerar valor aos nossos acionistas não só em termos de investimento com retorno alto, mas também reduzir o custo de endividamento da Companhia.

Felipe Góes:

E sobre a questão dos Centros de Conveniência, nós não abrimos, por enquanto, essa informação sobre a vacância por segmento. O que eu posso te dizer é que hoje essa média que divulgamos aqui de vacância é muito próxima nos dois segmentos. O número do segmento de Office e o número do segmento de Centros de Conveniência, do ponto de vista de vacância hoje, eles são relativamente próximos.

E é importante também chamar a atenção para o peso hoje do segmento de Centros de Conveniência. Ele é relativamente baixo dentro do nosso portfólio, então do ponto de vista de ABL, de vacância, ainda é uma participação pequena. Nós temos isso detalhado no nosso release, você pode olhar o perfil do nosso portfólio na página 16 do release, e lá você consegue verificar que a participação hoje, em ABL, do Centro de Conveniência é de apenas 17%.

O que eu posso falar um pouco mais sobre essa questão dos centros é que você vê que o crescimento na receita é bastante forte e houve uma valorização expressiva do portfólio em relação ao terceiro trimestre do ano

passado. Esse crescimento na receita acontece fundamentalmente em função do crescimento de vendas dos nossos lojistas.

A maioria dos nossos Centros de Conveniência, e temos hoje 39 centros em operação, são centros que foram desenvolvidos pela Companhia, e esses pontos comerciais estão em fase de consolidação. Então as pessoas se acostumam a comprar lá, são centros de bairro, em que as pessoas passam para fazer as suas compras, necessidades imediatas, e essas vendas estão aumentando trimestre após trimestre, e temos uma participação nessas vendas através dos nossos contratos de locação.

Então por isso o crescimento é tão expressivo e houve essa valorização também expressiva de 27% no NAV desse negócio de Centros de Conveniência.

Como eu tenho dito, esse é um negócio com um crescimento mais acelerado do que o negócio de Office na São Carlos. Isso porque está partindo de uma base mais baixa e temos espaço de crescimento muito grande, não só no estado de São Paulo, onde estamos focados hoje, mas no Brasil todo. Então a expectativa é que essa participação que mencionei, no nosso negócio como um todo, cresça ao longo dos próximos meses e anos, porque vemos aqui, sim, uma oportunidade de criar um negócio muito rentável e com pouca concorrência. Então é isso, obrigado pela pergunta.

Gabriel Simões:

Perfeito, Felipe, obrigado. Obrigado, Fabio.

Roberto Waissmann, Bradesco BBI:

Oi, gente, bom dia. Obrigado pelo call. A primeira pergunta é até um follow-up da última, da primeira pergunta, na verdade, em relação à dívida. Realmente temos visto uma melhora extremamente grande no resultado de vocês, do reperfilamento da dívida, e vocês conseguiriam dar um cheiro para nós, assim, esses 8,5% de custo de dívida, até onde pode chegar no curto prazo, dado que vocês têm abertura aí do que é ou não pré-pagável das dívidas, tendo 58% exposto à TR, se conseguissem dar um cheiro de que níveis de custo de dívida poderíamos ver no curto e médio prazo.

E a segunda pergunta é em relação a M&A. Temos visto o mercado muito aquecido, então se pudessem falar como está a estratégia de vocês para potenciais aquisições, regiões, tipos de ativo etc. e até também reciclagem, dado esse mercado aquecido com fundos imobiliários, se vocês estão enxergando espaço para reciclar alguns ativos. Obrigado.

Felipe Góes:

Roberto, muito obrigado pelas perguntas eu vou passar a palavra para o Fabio para ele comentar um pouco mais sobre dívida e o impacto desse trabalho que a gente vem fazendo e eu volto para falar sobre M&A.

Fabio Itikawa:

Roberto, bom dia. Em relação ao nosso perfil de dívida, se for olhar no 3T18 e agora, de fato, devemos reduzir a nossa exposição à TR e aumentar de forma expressiva a nossa exposição a CDI. Então dado esse cenário, incluindo aí a eventual captação que já comentei na pergunta anterior, dado esse cenário, devemos ter um custo nominal, considerando o CDI que o mercado vem projetando para 2020, seria um custo nominal ao redor de 7% a.a.

Esse é o patamar que, concluindo essa operação e eventualmente outros passivos que já estamos em processo de negociação, devemos rodar num patamar de 7% a.a. de custo nominal.

Felipe Góes:

Em relação à questão de M&A, Roberto, nós estamos bastante ativos no mercado. Temos aqui uma tradição de ser muito seletivos em compra de imóveis, buscando sempre imóveis com muita rentabilidade, e muita disciplina na aplicação de capital.

E agora, o momento é o mesmo. O que eu chamo a atenção aqui é o seguinte: estamos animados para fazer novos negócios, acho que o que tem de diferente nesse momento é que o custo de financiamento caiu bastante, então a conta está fechando mais rápido, e nesse sentido o que eu posso dizer é que estamos bastante ativos e trabalhando para fazer novos negócios, que devem acontecer nos próximos meses.

Também do ponto de vista de região, o que posso dizer é o seguinte: Rio e São Paulo continuam cidades que temos o foco total no segmento de Office. Não temos interesse em sair dessas duas cidades, queremos conhecer sempre muito bem onde investimos os nossos recursos e nesse sentido o foco geográfico é muito importante.

Em São Paulo temos interesse, em particular, pelas regiões do centro, região da Faria Lima, Itaim, Berrini e Chucrri Zaidan indo até a Chácara Santo Antônio, quer dizer, as principais regiões de escritórios de São Paulo, mas incluindo aí o centro que é uma região um pouco, vamos dizer, fora da caixa em relação ao tradicional que temos visto no mercado nos últimos anos.

Em relação ao Rio de Janeiro, continuamos muito interessados pelo mercado, vemos oportunidade de negócios lá. Eu diria que hoje estamos mais próximos de fazer negócios em São Paulo do que no Rio, mas estamos atentos a oportunidades no Rio de Janeiro e aí nosso foco de atuação é centro da cidade e zona sul. Então estamos restritos a essas regiões, não temos interesse na Barra da Tijuca ou em outras regiões mais distantes, como na zona norte da cidade.

Então M&A é, vamos dizer, parte importante do nosso dia-a-dia aqui. Como disse, estamos animados e trabalhando para fazer negócios em breve na frente de compra de imóveis. Na frente de venda, estamos sendo abordados o tempo todo por fundos imobiliários. Estamos com algumas conversas em andamento. Faremos, sim, desmobilizações, é parte do nosso negócio, como sempre temos feito, mas fazer no preço certo, no momento certo e o ativo certo, quer dizer, eu costumo dizer que tem determinados ativos que tem sempre espaço para crescer, espaço para valorização, e quando encontramos esse espaço, seguramos mais o imóvel porque o nosso conceito é vender imóveis consolidados, então fazer isso com paciência, no momento certo, é fundamental para criar valor para os nossos acionistas.

Por fim, quero dizer que essa marca da disciplina de capital é uma marca tradicional da Companhia. Em função disso, temos uma evolução do nosso NAV por ação ao longo dos anos bastante forte, e com isso conseguimos crescer gerando valor para os nossos acionistas. Crescer por crescer, fazer negócios grandes, volumes grandes, mas com baixa rentabilidade não é o perfil da São Carlos, e não vai ser o perfil da São Carlos.

Nós, sim, ficamos atentos a oportunidades e estamos animados com o momento atual em função, sobretudo, do novo custo de dívida que estamos encontrando no mercado. Roberto, obrigado pelas perguntas.

Roberto Weissmann:

Muito claro, obrigado, gente.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Bom dia, Felipe, Fabio, Fabiana. Tenho duas perguntas aqui do meu lado. A primeira é com relação ao aumento dos alugueis, a retirada dos descontos que vocês comentaram no release, que ajudou a receita de locação. Queria entender desses pontos, primeiro, se vocês pudessem comentar onde vocês estão crescendo esses alugueis, e onde vocês retirando esses descontos. E se puder me dar um pouco mais de cor também sobre o

volume descontos que ainda vocês possuem, e uma expectativa de redução para os próximos trimestres também seria bom.

E a minha segunda pergunta é com relação ao aluguel ali no Rio. Primeiro ponto, sobre os *leasing spreads* dessas novas locações que vocês estão fazendo nos ativos ali no Rio. E o segundo, com relação aos alugueis que os seus inquilinos estão pagando hoje, se vocês veem algum espaço de conceder um pouco mais de desconto ou acham que ali os alugueis já atingiram um *bottom*. É isso, obrigado.

Felipe Góes:

Elvis, muito obrigado pelas perguntas. Vou endereçar primeiro a questão dos descontos. De fato, o que está acontecendo é que em alguns contratos nossos nós tínhamos, vamos dizer, uma escada de descontos e ao longo do tempo essas escadas estão acabando, e os novos contratos que estamos fechando agora, quer dizer, toda vez que há uma vacância, trazemos um novo cliente, então estamos alugando com pouquíssimo desconto ou nenhum desconto.

Isso é o famoso escalonamento que existe no mercado. Então num contrato você pode ter ali três meses de vacância, depois você pode ter seis meses ou nove meses com um preço um pouco abaixo e depois esse preço sobe. Então o que estamos vendo nos novos contratos é não só preços superiores aos anteriores, como a inexistência de descontos. Em alguns contratos em andamento estamos conseguindo renegociar o contrato para retirar esses descontos.

Para te dar uma ideia de volume, se somarmos todos os descontos existentes em contratos da Companhia em um ano, hoje temos aproximadamente um volume de treze a quinze milhões de reais em receita líquida que não está no *rent roll*, que não está na receita da Companhia em função de descontos que fazem parte desses escalonamentos que mencionei.

Esse é o tamanho dessa conta que, como eu disse, ao longo do tempo tende a ser zero. Esse processo de redução de descontos está acontecendo fundamentalmente em São Paulo. Não estamos vendo isso no Rio ainda e em São Paulo estamos vendo em todas as regiões da cidade, então já é uma realidade em todas as regiões da cidade.

Respondendo à sua pergunta sobre Rio de Janeiro e *leasing spreads* no Rio de Janeiro. Hoje estamos vendo os novos contratos de locação saindo a preços, no caso do Rio de Janeiro, similares aos contratos anteriores existentes num prédio, então é uma realidade que demonstra que não está havendo mais queda de preço no Rio. Por outro lado, não vemos, de forma alguma, espaço hoje para revisional para cima dos contratos, assim como não estamos vendo revisional para baixo também dos contratos.

Então entendemos que o mercado hoje deve estar muito próximo, ou já passou ou está muito próximo do que seria o *bottom* do mercado de locação no caso do Rio de Janeiro. Como eu mencionei e tenho dito, achamos que o ano que vem ainda não é um ano de recuperação, é um ano de estabilidade em preços, provavelmente preços andando com a inflação no Rio de Janeiro, mas 2021 tende a ser já um ano de recuperação do mercado, com a ocupação subindo e já uma expectativa de recuperação, sobretudo, eu diria, no centro consolidado da cidade e na zona sul da cidade.

Recuperação primeiro na zona sul e depois no centro, e depois no Porto Maravilha e, por fim, na Barra da Tijuca. Essa é mais ou menos a ordem que vemos como as coisas devem acontecer no Rio. Elvis, obrigado pelas suas perguntas.

Elvis Credendio:

Obrigado, Felipe.

Operador:

Obrigado. 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:

Gostaria de agradecer a todos pela participação no nosso call referente aos resultados do 3T19, dizer que nós estamos animados com a retomada do setor imobiliário e com o novo perfil de negócios que temos pela frente. Vislumbramos um crescimento expressivo tanto no negócio de Office quanto no negócio de Centro de Conveniência nos próximos anos e a São Carlos vai seguir na sua estratégia de foco total em criação de valor para os seus acionistas. Muito obrigado a todos e tenham todos um bom dia.

Operador:

Obrigado, a teleconferência dos resultados da São Carlos está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas e tenham um bom dia.