



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 4T18. 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 esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da São Carlos, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Alterações na política macroeconômica ou na legislação e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da São Carlos e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês falando sobre os resultados da Companhia. Hoje vamos falar sobre o 4T18, bem como de todo o ano de 2018. Estou com o Fabio Itikawa, nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e com a Fabiana Lawant, Gerente de Relações com Investidores.

Eu vou iniciar fazendo um breve resumo dos resultados, que está na página dois da apresentação. São três as mensagens principais: primeira, uma boa valorização do nosso portfólio no ano; segunda, a nossa performance com elevada rentabilidade; terceira, a estrutura de capital da Companhia, que continua sólida e cada vez mais bem preparada para um novo ciclo de crescimento que vemos pela frente.

Sobre o primeiro ponto, a valorização do nosso portfólio, eu gostaria de começar destacando o crescimento do NAV por ação. Nós achamos essa métrica muito importante para quem quer acompanhar o desempenho da Companhia. É uma métrica fácil de medir: é o valor de avaliação da Companhia reduzido da dívida líquida dividido pelo número de ações. Chegamos ao NAV por ação de R\$56,7 em dezembro de 2018, um crescimento de 5,6% em relação a 2017.

Essa é uma retomada do crescimento do NAV por ação e da valorização do nosso portfólio. Mesmo com todas as vendas que foram feitas no ano passado, nós tivemos uma valorização do NAV por ação, o que indica que a Companhia está fazendo o caminho e a estratégia certa: vender ativos consolidados e investir em ativos com potencial de valorização.

No trimestre, destaco em particular a venda de um terreno no Centro Empresarial Tietê, que foi um negócio excelente para a Companhia, porque é um terreno que não gerava receita nenhuma, não impactava o nosso DRE e gerou caixa para novos investimentos; e um investimento pequeno – mas com alta rentabilidade – que



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

foi a compra de dois andares já alugados no Centro Empresarial Visconde de Ouro Preto, na Praia de Botafogo, no Rio de Janeiro, por R\$12,5 milhões.

Também com relação ao nosso portfólio, destaco que encerramos o ano com uma vacância física e financeira de 12,5%, bastante abaixo, portanto, das médias de mercado, que hoje estão ao redor de 18% a 20% em São Paulo e entre 27% e 30% no Rio de Janeiro, dependendo da consultoria que você utilizar. Então, mais uma vez, a Companhia tem um desempenho de ocupação dos seus empreendimentos muito superior às médias de mercado, em função da qualidade do nosso portfólio e da excelência do nosso time comercial.

Segunda mensagem, com relação ao nosso desempenho: começo destacando o FFO da Companhia, de R\$44 milhões no ano, com margem de 19%. Aqui, acho importante fazer uma comparação desse número com o ano de 2017: em 2017, a nossa margem foi de 16%. Portanto, já há uma melhora importante na margem FFO da Companhia, de 16% para 19,2%. Mais ainda, o valor absoluto cresce um pouco em relação a 2017, de R\$42,7 milhões para R\$44,0 milhões, mesmo com uma base de ativos muito menor, porque vendemos diversos ativos ao longo de 2017 e 2018 que geravam receita.

Portanto, essas operações de venda foram capazes de reduzir a alavancagem da Companhia e fazer com que geremos, no final, lucro depois de pagamento de juros ainda maior que o do ano passado, com balanço muito mais desalavancado e pronto para novas aquisições. Portanto, isso mostra mais uma vez o caminho correto em que está a Companhia, se preparando para um novo ciclo de crescimento.

A nossa receita bruta recorrente com locações cresceu 5,5% na comparação com o 4T17 e em linha com a inflação. Nós vimos falando sobre isso: o mercado já repassa a inflação nos contratos e demonstra uma recuperação, de forma mais acelerada em São Paulo e é o início de um processo de recuperação no Rio de Janeiro. A resultante disso no nosso portfólio é um crescimento de 5,5% nas receitas com locações.

O nosso EBITDA recorrente foi de R\$168 milhões, e reduzimos a alavancagem, impulsionando o nosso FFO, como eu disse no início.

Por fim, com relação à nossa estrutura de capital, resalto que encerramos o ano com um *ratio* de dívida líquida sobre EBITDA de 5,4x, saindo de 5,9x no fim do ano passado. Portanto, houve uma redução importante no nosso nível de endividamento. Mais ainda, a dívida líquida dividida pelo valor do portfólio representa apenas 23,5%, e, portanto, hoje temos uma posição de dívida bastante adequada para o tamanho da Companhia.

Ao longo de 2018, aproveitamos os movimentos de venda que fizemos em 2017 e 2018 para pré-pagar financiamentos, sobretudo aqueles que têm custo mais alto e prazo mais curto, e, com isso, conseguimos reduzir o endividamento e também realizamos, pontualmente, recompra de ações, dada a oportunidade que se apresentou ao longo do ano, que alcançou quase R\$25 milhões ao longo do ano de 2018.

Portanto, essas são as três mensagens principais, que vamos detalhar ao longo da apresentação, mas, sem dúvida, foi um ano de resultados muito bons para a Companhia, e, mais uma vez, a Companhia demonstra a sua capacidade e excelência na gestão do seu portfólio.

Antes de passar a palavra para a Fabiana, eu queria destacar, na página três, a venda desse terreno que realizamos em 2018, que é o terreno um destacado nessa página três, de 19.551 m². Esse é um terreno que gerava pouca receita – praticamente nenhuma receita – em que não víamos espaço para um desenvolvimento comercial na linha dos nossos negócios, seja um edifício comercial, seja um centro de conveniência. Em função disso, chegamos à conclusão de que o melhor negócio seria vender o imóvel.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Recebemos uma proposta muito boa, com pagamento em dinheiro, e fechamos esse negócio no 4T18. Na data da venda, recebemos R\$14 milhões do preço e vamos receber o saldo corrigido pelo IPCA, até o início do maio de 2019.

Aproveito também para comunicar que em fevereiro, já neste ano de 2019, realizamos a venda do outro terreno de 15 mil m² por aproximadamente R\$30 milhões. Já recebemos R\$10 milhões no mês de fevereiro e receberemos o saldo dessa venda, corrigido pelo IPCA, até o início de maio.

Portanto, realizamos o mesmo tipo de operação, inclusive com o mesmo comprador que tinha a opção de compra no terreno dois – anunciamos isso quando comunicamos ao mercado a venda do primeiro terreno. Com isso, desmobilizamos esses dois imóveis que, como eu disse, praticamente não geravam receita para a Companhia. Não víamos vocação nesses dois terrenos para o desenvolvimento dos negócios que a Companhia faz bem. Portanto, isso é caixa para novos negócios, novos investimentos, que a Companhia fará no futuro.

Depois da venda desses dois terrenos, o nosso Centro Empresarial Tietê continua em operação. Mantemos o nosso prédio lá, que tem seis pavimentos, 22 mil m² de área locável e um terreno de 15,6 mil m². Consideramos esse imóvel muito interessante e atrativo porque ele fica em frente à estação de metrô e ao terminal de ônibus da cidade, na Marginal Tietê, e, portanto, tem muito transporte de massa. Achamos que ele tem um *fit* muito bom para empresas que buscam esse tipo de localização na cidade de São Paulo. Então estamos também animados com o desenvolvimento desse empreendimento no futuro e nos próximos anos. Esse foi um resumo do que foi a alienação desses dois terrenos do Centro Empresarial Tietê.

Agora, passarei a palavra para a Fabiana, que dará mais detalhes sobre o resultado da Companhia neste 4T.

Fabiana Lawant:

Obrigada, Felipe, e bom dia a todos. É um prazer estar aqui de novo com vocês. Eu queria só fazer um comentário sobre essa transação dos dois terrenos que vendemos no Centro Tietê: eles ainda não estão refletidos nas demonstrações financeiras. Então, todos os números de 2018 que falarmos ainda não têm esse efeito. Eles serão refletidos nas demonstrações quando passarmos de fato a escritura para o comprador, o que está previsto para maio de 2019.

Vamos começar falando dos principais indicadores financeiros, no slide quatro. Vocês podem ver que a receita bruta com locações no trimestre foi de R\$62,9 milhões e no ano foi de R\$242,5 milhões. Só lembrando que a comparabilidade desses números com tanto o trimestre quanto o ano anterior fica prejudicada por conta da compra e venda de ativos – principalmente da venda de ativos que tivemos entre os dois períodos.

Quando olhamos o EBITDA do trimestre, ele ficou em R\$40,4 milhões, com uma margem de 68,5%. No ano, fechamos um EBITDA de R\$168,4 milhões, com uma margem de 73,5%. Aqui também tem a questão da comparabilidade com o ano anterior, mas já conseguimos ver que a margem está se aproximando um pouco do que tivemos em 2017, com um desvio de 2 p.p.

Como o Felipe comentou, de fato, o destaque no ano, em termos de rentabilidade, foi o FFO: tivemos R\$44 milhões de FFO no ano, com margem de 19,2%, e, como já comentamos nas divulgações anteriores, estamos capturando o resultado positivo que tivemos com a nossa estratégia de desalavancagem da Companhia.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Esse resultado positivo também é carregado para lucro líquido. Tivemos um lucro líquido recorrente de R\$3,4 milhões, que é muito expressivo quando comparamos com os R\$500 mil que tivemos em 2017.

Olhando o lucro líquido contábil, que carrega o resultado de venda de ativos, o resultado no ano foi de R\$15,7 milhões. Comparando, no ano de 2017, em que tivemos vendas muito expressivas, ele foi de R\$119,2 milhões.

Outro destaque que eu queria fazer aqui nesse quadro – como o Felipe comentou também – é o NAV por ação, que ficou em R\$56,7. Aqui nós temos uma mistura do efeito da valorização do portfólio a preço de mercado e a nossa estratégia de recompra de ações, aproveitando o momento de mercado que tivemos no ano passado.

Passamos agora para o slide seguinte, para falar da vacância. A vacância física e a financeira do nosso portfólio se mantiveram em um patamar estável ao que tivemos na divulgação anterior. No ano, fizemos locações que somaram 30 mil m² de ABL. Cito como destaques em termos de ocupação, em São Paulo, o Centro Administrativo Santo Amaro e o Itaim Center; no Rio de Janeiro, destacamos o Centro Empresarial Botafogo e o Edifício Passeio.

Passando, no slide seguinte, para a análise da receita, a mensagem é que, muito embora as receitas com locação tenham reduzido tanto na comparação trimestral quanto anual, conseguimos perceber um crescimento nas últimas divulgações, quando olhamos a mesma base de ativos, e, cada vez mais, isso está se solidificando. Então, temos um crescimento na mesma base de 5,5% na comparação trimestral e 3,7% na comparação anual.

Olhando do lado direito do slide, permanecemos com aquele mesmo perfil de divisão da receita: 90% *office* e 10% em centros de conveniência – não houve alteração aqui. E na parte de baixo do slide vemos aquele nosso cálculo de receita recorrente. Então, com base nos contratos que estavam vigentes em dezembro de 2018, temos uma receita anual recorrente de R\$256,7 milhões e uma receita potencial, que seria a receita sem vacância no portfólio, de R\$292,7 milhões.

No slide sete, olhamos o EBITDA da Companhia: tivemos um EBITDA de R\$40,4 milhões, com margem de 68,5%, no trimestre e, no ano, R\$168,5 milhões, com margem de 73,5%.

Do lado direito, temos o cálculo do EBITDA recorrente anualizado: com base naquela receita anualizada de R\$256,7 milhões – que comentei – e a despesa de G&A dos últimos doze meses, temos um EBITDA recorrente anualizado de R\$180,7 milhões, com uma margem de 74,9%, semelhante à margem que apresentamos na divulgação anterior.

Passamos agora para o slide seguinte, do FFO e do lucro líquido. Eu queria destacar aqui que, começando com um EBITDA de R\$168,4 milhões no ano, vocês conseguem ver um efeito expressivo da melhora do resultado financeiro que, se compararmos anualmente, aumentou de R\$138 milhões para R\$108,5 milhões. Lembrando que isso é consequência da estratégia de desalavancagem que temos seguido nos últimos trimestres. De fato, esse foi o impacto mais influente para que cheguemos a um FFO de R\$44 milhões, com margem de 19,2%.

Quando olhamos o lucro líquido recorrente, ele também teve um resultado muito positivo no ano: tivemos um lucro líquido recorrente de R\$3,4 milhões, comparando, R\$500 mil em 2017.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Passando agora para o nosso cenário de endividamento, fechamos o ano com dívida bruta de R\$1,238 bilhão e dívida líquida de R\$976 milhões. Aqui, incluímos no cálculo da dívida líquida os R\$2,5 milhões que temos a receber pelo terreno do Centro de Conveniência que foi vendido, como o Felipe comentou; e R\$12 milhões que ainda temos a pagar da aquisição do Centro Empresarial de Visconde de Ouro Preto no Rio de Janeiro.

Com isso, o nosso endividamento está em 5,4x EBITDA recorrente e 23,5% do valor do portfólio. O perfil da dívida se mantém muito semelhante: temos 85% atrelado à TR e um custo médio nominal de 9,5%. Na parte inferior do slide, vocês podem olhar o cronograma de amortização da dívida, e temos aproximadamente R\$109 milhões a serem amortizados em 2019.

Passamos agora para o slide dez, de NAV e *total accounting return*. Só retomando, no trimestre anterior apresentamos a reavaliação anual do portfólio que foi realizada pela CBRE e tivemos uma apreciação de 4,8% na mesma base de ativos.

Quando temos esse efeito da apreciação do portfólio somado à redução da dívida líquida e à atuação de recompra de ações que foi feita pela tesouraria, temos um NAV por ação com um aumento expressivo de 5,6% na comparação com 2017, fechando 2018 em R\$56,70.

No lado direito, trazemos a atualização daquela nossa análise de *total accounting return*, que é uma métrica que mede a valorização do NAV com o ajuste dos proventos no período. Então, quando ajustamos para o fechamento do ano de 2018, temos um crescimento de 13% ao ano, desde 2009 até o último trimestre de 2018.

Para finalizar, no slide onze, trazemos o valor implícito dos ativos, considerando o valor de fechamento da ação em dezembro de 2018. Então, a R\$32,48 – que era o valor da ação nesse dia – temos a avaliação dos ativos da São Carlos com um valor implícito de R\$7.372, uma redução de 18% comparando com o valor de dezembro de 2017.

Acho que esses são os pontos principais. Agradeço a atenção de vocês e passo para o operador.

Gabriel Simões, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas bem rápidas. Primeiro, dada a dinâmica de aluguéis que temos visto, principalmente o cenário do Rio de Janeiro, e esse *same-asset rent* que vocês apresentaram de 5,5% no período, eu queria saber se esse crescimento de aluguel está distribuído de forma minimante próxima entre os ativos da Empresa ou se tem algumas regiões concentrando os aumentos de aluguel e apresentando um aumento real de aluguel no período.

A segunda é bem rápida. Eu queria saber se existe, hoje, no portfólio da Empresa, algum outro terreno como esses adjacentes ao Centro Empresarial Tietê que vocês venderam no período e que possa vir a ser vendido ou se foi uma situação isolada desse ativo. Obrigado.

Felipe Góes:

Gabriel, obrigado pelas suas perguntas. Com relação ao nosso crescimento em 2018, se compararmos o 4T17 com o 4T18, o crescimento das nossas receitas com locação de imóveis foi de 5,5%, como você notou. Esse crescimento tem um peso maior, é mais elevado, em São Paulo do que no Rio de Janeiro; ele fica acima da inflação no caso de São Paulo e abaixo da inflação no caso do Rio.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Não abrimos esse *breakdown* em detalhes, mas o que posso dizer para você é que, no caso de São Paulo, estamos vendo essa recuperação em todas as regiões. Na nossa leitura, já há uma recuperação de receita em todas as regiões nas quais estamos presentes, e estamos presentes nas principais regiões de escritórios de São Paulo.

Esse crescimento tem acontecido, principalmente nos casos nos quais há troca de ocupante. Então, temos um ocupante que está saindo e trazemos outro ocupante; este ocupante chegará pagando um pouco mais do que o anterior, corrigido pela inflação.

Então, ainda não estamos vendo casos de revisionais acima da inflação em São Paulo; ou seja, dentro do mesmo contrato de locação, passado o período de três anos em que você pode 'resetar' o contrato ou redefinir preços no contrato e buscar um ganho acima da inflação. Não estamos vendo isso ainda. Esse ganho que observamos em São Paulo foi, sobretudo, em troca de clientes e locatários.

No caso do Rio de Janeiro, acontece o oposto: muitas vezes, perdemos um cliente, perdemos um locatário, e entra um novo que pagará menos do que o anterior, e, portanto, isso leva a um *leasing spread* negativo em relação à correção da inflação.

A média, no 4T, foi a inflação. Acho que, olhando para o ano de 2019, é bem razoável imaginar um crescimento em linha ou um pouco acima do IGP-M para o nosso portfólio, dada, mais uma vez, a qualidade do portfólio e o perfil defensivo que temos. Acho que é a mesma dinâmica: São Paulo recuperando mais, com mais potência, e Rio de Janeiro ainda com resultados abaixo da inflação.

Com relação à geografia, no Rio de Janeiro – já falei um pouco de São Paulo –, nós enxergamos o centro da cidade e a zona sul como as regiões mais protegidas para esse mercado, e é onde estamos presentes. Destaco especialmente a zona sul. Botafogo, onde temos diversos ativos, é hoje uma região com vacância já muito baixa, e, inclusive, temos demanda superior aos espaços que temos disponíveis no bairro.

E o centro da cidade tem uma dinâmica um pouco diferente, um pouco mais lenta, naturalmente, mas, na nossa visão, uma dinâmica mais positiva e forte do que no ano de 2017, já com mais visita e mais demanda. Como temos dito sempre, na nossa visão, a região do centro consolidado é uma região mais atrativa do que a região portuária, dada a infraestrutura de transportes e serviços existentes nessa região.

As outras regiões da cidade (zona norte, Barra da Tijuca) são mercados bem menores, menos líquidos e com padrões de vacância muito superiores a essas regiões que eu já mencionei.

Falando sobre outros terrenos com potencial de criação de valor, como conseguimos fazer nesses dois terrenos da marginal, destaco que, especialmente nesse caso, acho que poucas pessoas tinham essa visibilidade da existência de ativos que não geravam receita e que geraram caixa para a Companhia, para novos investimentos.

Destaco a existência de um imóvel nosso em Campinas chamado GlobalTech., que tem um terreno bastante grande e eventualmente pode ter um valor desses imóveis que hoje não estão gerando receita. E temos alguns imóveis dentro do nosso portfólio de centros de conveniência – hoje são 15 projetos que estão em processo de desenvolvimento –, e entendemos que alguns deles podem ser mais interessantes em um processo de venda do que o desenvolvimento desses terrenos, e podemos encaminhar para um processo de venda.



Mas acho que, nesse caso, é pontualmente. São casos em que recebemos uma proposta muito boa e o valor em dinheiro é superior ao valor presente do desenvolvimento daquele empreendimento, e, do ponto de vista de impacto na Companhia, ele é bem menor.

Eu diria que, no geral, se olharmos o nosso portfólio de R\$4,150 bilhões, acho que temos poucos espaços como foi o caso desse terreno na marginal. Eu acho que esses casos que mencionei – como o de Campinas e alguns terrenos pontuais dentro do nosso portfólio de centros de conveniência – são casos muito pontuais e marginais, do ponto de vista de valor dentro do nosso portfólio.

Gabriel Simões:

Perfeito, Felipe. Obrigado.

Victor Tapia, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. O primeiro ponto que eu gostaria de abordar é com relação a M&A. Vocês anunciaram essa aquisição de duas lajes no Rio de Janeiro; mas, pelas últimas conversas que vínhamos tendo com vocês e, até agora, com o curso da recuperação acontecendo melhor em São Paulo, com a performance melhor em São Paulo, vocês podem dar um pouco mais de cor sobre algum *pipeline*, sobre o que está previsto para acontecer, em específico na cidade de São Paulo?

E o segundo ponto é com relação à dívida de vocês, que está com um custo de mais ou menos 9,5% ao ano. Quando olhamos para algumas curvas longas, já vemos taxas de 8,5% e 9,5%. Já não faz sentido, no cenário de hoje, vocês começarem a 'reperfilar' essa dívida, principalmente a indexada à TR, que tem um custo mais alto? São essas as minhas perguntas. Obrigado.

Felipe Góes:

Victor, obrigado pelas suas perguntas. Vou falar sobre M&A e passar a palavra ao Fabio para falar um pouco sobre perfil de dívida. Sobre M&A, primeiro acho que vale a pena colocar a nossa estratégia do ponto de vista de compra. Nós sempre buscamos oportunidade no mercado. Buscamos imóveis que tenham *upside*, em que possamos gerar valor a partir da nossa *expertise* e da nossa capacidade de executar as nossas estratégias de valor adicionado.

Tipicamente, são *retrofits*, melhoria no serviço e na locação dos imóveis, através da nossa capacidade comercial. Ou seja, muitas vezes é uma combinação desses três fatores. O que conseguimos fazer, de fato, é comprar imóveis que tenham, hoje, um problema de gestão ou um problema no seu próprio formato e, a partir da nossa gestão ativa, criar valor para os nossos acionistas. Essa é a história da Companhia.

Nesse sentido, entendemos que tanto São Paulo como o Rio de Janeiro são mercados com excelentes oportunidades para esse tipo de estratégia, e, hoje, não temos um foco específico entre as duas cidades. Quer dizer, são as duas cidades onde nós, naturalmente, temos expertise e um histórico de muito sucesso, mas estamos olhando, sim, para as duas.

Muita gente fala: "São Paulo já está se recuperando e por isso é hora de focar em São Paulo". Nós temos uma visão distinta: nós vamos aonde tem oportunidade. Se tiver uma boa oportunidade de compra no Rio, vamos comprar, sim, no Rio de Janeiro, como foi o caso dessas duas lajes que compramos em um edifício no qual já tínhamos propriedades. Então, do ponto de vista geográfico, estamos presentes em São Paulo e no Rio e continuaremos a fazer compras nas duas cidades.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

Em relação, especificamente, ao mercado de São Paulo, sobre o qual você perguntou, estamos vendo ótimas oportunidades. Eu diria que há uma combinação de imóveis mais antigos precisando de *retrofit* e de um reposicionamento, e, nesse sentido, estamos, sim, avaliando alguns imóveis para aquisição, já fazendo algumas propostas e participando de processos de venda de imóveis.

Então, estamos, sim, muito ativos na ponta compradora de imóveis mais antigos. E estamos olhando também alguns casos de imóveis novos que estão ou em processo de desenvolvimento ou em uma fase final de entrega do imóvel, em que estudamos, sim, a compra de imóveis prontos, como foi o caso do EZ Towers.

Então, no preço certo e na condição de pagamento certa, nós vamos, sim, comprar imóveis prontos também; desde que a oportunidade seja correta e que tenha a rentabilidade que buscamos, vamos executar a nossa estratégia de M&A tanto em São Paulo como no Rio de Janeiro.

Passarei, então, a palavra ao Fabio para ele falar um pouco sobre o nosso perfil de dívida.

Fabio Itikawa:

Bom dia, Victor. Como você comentou, de fato, as curvas de longo prazo já estão precificadas, mais ou menos, em um patamar de 9%. Quer dizer, a nossa dívida, hoje, tem um perfil de longo prazo. O prazo de vencimento das nossas dívidas, hoje, é, mais ou menos, oito anos.

Então, ela está em linha com as condições de mercado. De fato, estamos fazendo um trabalho para as dívidas de curto prazo, que vencem nos próximos três anos. Até, no início deste ano, pré-pagamos uma dívida pequena que tínhamos, de curto prazo e taxa relativamente no patamar que temos hoje em nosso perfil de endividamento.

Mas, de fato, estamos discutindo com os bancos e vendo a melhor forma para fazer uma gestão desses passivos e, eventualmente, alongar o perfil e reduzir um pouco mais o nosso custo de endividamento. De maneira geral, o custo está em linha com o prazo de vencimento das dívidas, mas há alguma oportunidade, sim, de fazer uma gestão desses passivos e reduzir o custo da nossa dívida.

Victor Tapia:

OK. Obrigado. Só um *follow-up* na primeira pergunta, no ponto de M&A: você pode dar um pouco mais de detalhe sobre quais são as regiões de São Paulo em que vocês estão focando tanto para os prédios mais antigos quanto para esses desenvolvimentos ou prédios mais novos, por gentileza? Obrigado.

Felipe Góes:

Nós olhamos, em São Paulo, as regiões consolidadas de edifícios de escritórios. Na nossa visão, vai desde o centro da cidade, passando pela avenida Paulista, descendo para a Faria Lima, Itaim, Berrini, e indo até a Chácara Santo Antônio, passando pela Chucri Zaidan.

Então, eu diria que essas grandes regiões – centro, Paulista e toda a região da marginal Pinheiros – são as regiões foco da Companhia. Podemos olhar, pontualmente, algo fora dessas regiões, como na marginal Tietê e na Lapa, mas o foco principal são essas regiões que já mencionei.

Victor Tapia:



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 4T18
12 de março de 2019**

OK. Muito obrigado.

Operador:

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

Felipe Góes:

Gostaria de agradecer a todos pela participação no nosso *call* de hoje e dizer que nós estamos sempre à disposição para tirar todas as dúvidas a respeito da São Carlos e do mercado imobiliário. O Fabio, a Fabiana e eu estamos sempre à disposição. Muito obrigado e um bom dia a todos.

Operador:

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

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."