

CS Real Estate Conference 2019

16 de Outubro de 2019



TECNISA

Mais construtora por m²



Algumas das afirmações aqui contidas se baseiam nas hipóteses e perspectivas atuais da administração da Companhia que poderiam ocasionar variações materiais entre os resultados, performance e eventos futuros. Os resultados reais, desempenho e eventos podem diferir significativamente daqueles expressos ou implicados por essas afirmações, como um resultado de diversos fatores, tais como condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, renegociações futuras ou pré-pagamento de obrigações ou créditos denominados em moeda estrangeira, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em base global, regional ou nacional).

AGENDA

A TECNISA

Desempenho Operacional



Posição Financeira



Financiamento IPCA vs. TR

PERFIL DA COMPANHIA

- ◆ **Modelo de negócios integrado**, incluindo aquisição de terrenos, incorporação, construção e vendas
- ◆ **42 anos de experiência** no mercado imobiliário brasileiro. Uma empresa com *expertise* em diferentes segmentos: residenciais de médio-baixo a alto padrão, salas comerciais, lajes corporativas, unidades hoteleiras e flats
- ◆ **Reconhecimento de marca e integridade** com todos os *stakeholders*, incluindo clientes, funcionários, parceiros, credores, fornecedores e acionistas
- ◆ **Capacidades digitais e de inovação**: acreditamos que somos uma das empresas mais premiadas e experientes do setor imobiliário brasileiro ¹



Nota: ¹ A Companhia foi reconhecida pelo Google, Facebook, Valor Econômico / PwC e A.T. Kearney como referência regional no mercado imobiliário, destacando sua maturidade digital, estratégias e práticas.

TRACK RECORD

Principais Números

7 m +
m² construídos 

Em 43 anos, a Companhia construiu mais de 7 milhões de m² em projetos de baixa, média e alta renda

265
produtos lançados 

Ao longo de sua história, a Companhia lançou 265 produtos. Após o IPO, a Companhia cresceu o volume de lançamentos, com uma média de 14 projetos por ano

44 k +
unidades entregues 

A Companhia é reconhecida pela qualidade construtiva e pelo pioneirismo em diversas iniciativas de mercado

14 b +
em VGV lançado (R\$) 

Desde o IPO, a Companhia lançou mais de R\$ 14 bilhões em apartamentos, salas comerciais, lajes corporativas, unidades hoteleiras e flats

50 +
prêmios 

Prêmios em relacionamento com clientes, inovação digital, responsabilidade social, sustentabilidade, engenharia e desenvolvimento imobiliário

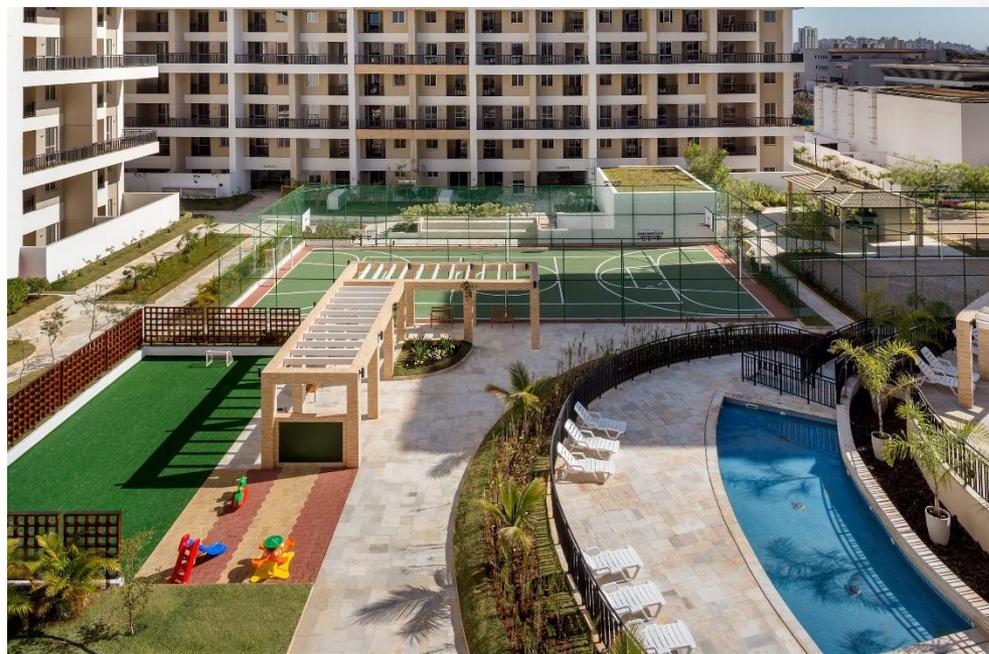


Em 2013 a Companhia lançou o Jardim das Perdizes, um completo bairro planejado em uma área nobre de São Paulo

AUMENTO DE CAPITAL

Destinação dos Recursos

- ◆ Em jul-19, foi concluída a oferta pública primária com a emissão de 405 milhões de ações ordinárias a R\$1,10, perfazendo R\$445,5 milhões.
- ◆ Aproximadamente 50% dos recursos serão destinados para **promover o crescimento** das operações, incluindo a **aquisição de terrenos**; e
- ◆ O restante será destinado à **melhoria da estrutura de capital**, com pagamento de dívidas e reforço de capital de giro.



Taguá Life Center

NOVO CICLO

Foco de Atuação

SÃO PAULO

Região Metropolitana



▶ 2-4 dormitórios ¹

Empreendimentos residenciais



▶ R\$ 60-140 milhões ¹

VGV por produto

R\$ 1 BILHÃO

 VGV/ANO

Capacidade operacional da Companhia com o G&A atual ²

- ▶ Serão priorizados terrenos de ciclo curto, na Região Metropolitana de São Paulo e em bairros consolidados e dotados de boa infraestrutura. Já na cidade de São Paulo, o foco de atuação prioritário serão os eixos de mobilidade urbana (próximos a corredores de ônibus e estações de metrô), onde o potencial máximo construtivo chega a 4 vezes a área do terreno.
- ▶ Banco de terrenos atual garante um tamanho operacional mínimo, com baixo risco de execução: apenas no Jardim das Perdizes, a Companhia possui um VGV potencial de R\$ 2,1 bilhões, parte TECNISA.

¹ Em linha com seu histórico de lançamentos bem-sucedidos, a estratégia é priorizar a aquisição de terrenos para o desenvolvimento de empreendimento residenciais, de 2 a 4 dormitórios, em bairros consolidados e com boa infraestrutura, onde a Companhia acredita ser mais factível atuar com imóveis de VGV entre R\$60 milhões e R\$140 milhões por empreendimento.

² Essa informação NÃO representa uma projeção de lançamentos, mas sim a capacidade operacional de lançamentos por ano da Companhia considerando a atual estrutura administrativa.

JARDIM DAS PERDIZES

AUDACIOSO¹ SINGULAR² LUCRATIVO

VGV Lançado⁶
R\$ 2,5 Bi

Pipeline⁶
R\$ 3,7 Bi

Área Privativa
616k m²
(Pipeline: 329k m²)

VGV Vendido³
87%

Unidades
5.803
(Pipeline: 3.864 unidades)

Torres
29
(Pipeline: 16 Torres)

Margem Bruta^{4,5}
49%

Notas: ¹O projeto envolveu o desenvolvimento de um bairro completamente novo no meio da cidade de São Paulo com o propósito de integrar apartamentos residenciais, conjuntos comerciais, lajes corporativas, long stay, hotel, centro comercial e um parque com 44k m² de área verde; ²O Jardim das Perdizes foi o primeiro projeto da América Latina a receber a Certificação ACQUA (práticas socioambientais), o projeto Corporate Time recebeu as certificações LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) e PROCEL EDIFICA, que enfatiza a excelência energética e sustentabilidade; ³Percentual de VGV lançado, data base 30 de junho de 2019; ⁴Margem Bruta não considera: (a) Receita com serviço de gerenciamento de obra; (b) Prêmio por economia de obra; e (c) Promote fee; ⁵De 1º de Janeiro 2019 a 30 de junho de 2019; ⁶Desde 2015, a Companhia possui 57,5% de participação no projeto Jardim das Perdizes, enquanto a Hines possui 42,5%.

AGENDA

A TECNISA

Desempenho Operacional

Posição Financeira

Financiamento IPCA vs. TR

DESEMPENHO OPERACIONAL

Lançamentos 2019 | Expertise no desenvolvimento de produtos em segmentos diversos

SÃO PAULO

Vila Regente Feijó



Arará Home Resort

 Torres: 1

 Unidades: 88

 Área privativa média: 165 m²

 Preço Médio: R\$ 1,32 Mm

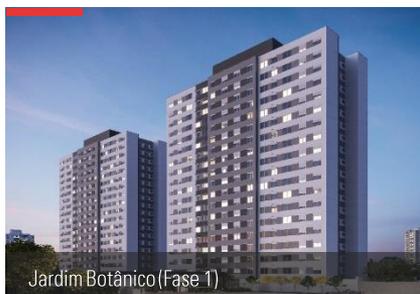
 VGV: R\$ 116 Mm

 Vendas: 78% ¹

 Participação: 20%

SÃO PAULO

Santo Amaro



Jardim Botânico (Fase 1)

 Torres: 1 ²

 Unidades: 150

 Área privativa média: 43 m²

 Preço Médio: R\$ 220 k

 VGV: R\$ 33 Mm

 Vendas: 56% ¹

 Participação: 20%

SÃO PAULO

Santo Amaro



Jardim Vista Bella

 Torres: 2

 Unidades: 306

 Área privativa média: 55 e 71 m²

 Preço Médio: R\$ 363 k

 VGV: R\$ 111 Mm

 Vendas: 59% ¹

 Participação: 20%

SÃO PAULO

Pinheiros



HOUX Pinheiros

 Torres: 1

 Unidades: 312

 Área privativa média: 27 m²

 Preço Médio: R\$ 268 k

 VGV: R\$ 84 Mm

 Vendas: 100% ³

 Participação: 20%

¹ Base 30 de Setembro de 2019

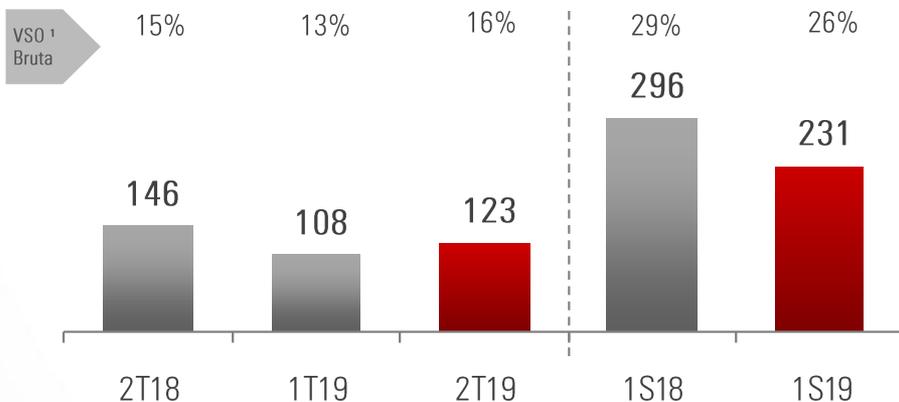
² O projeto possui duas torres, tendo sido dividida em duas fases comerciais onde apenas a primeira foi lançada.

³ Prévia base 15 de Outubro de 2019. Considera unidades em formalização da venda, tendo em vista que o projeto foi lançado em 12 de outubro de 2019.

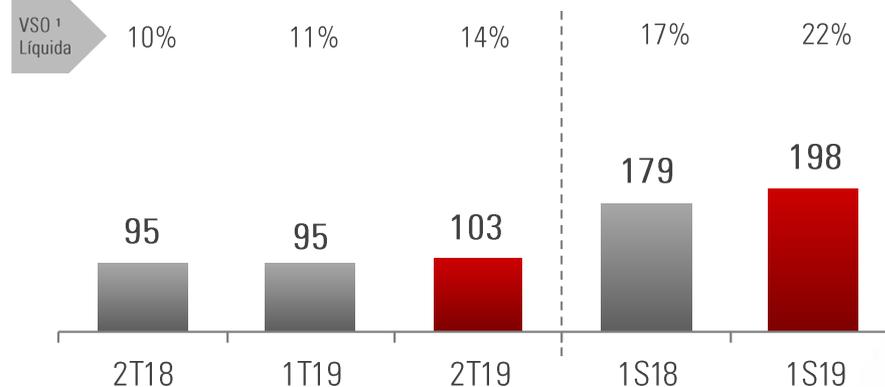
DESEMPENHO OPERACIONAL

Vendas Contratadas - R\$ Milhões

Vendas Brutas - % TECNISA



Vendas Líquidas - % TECNISA



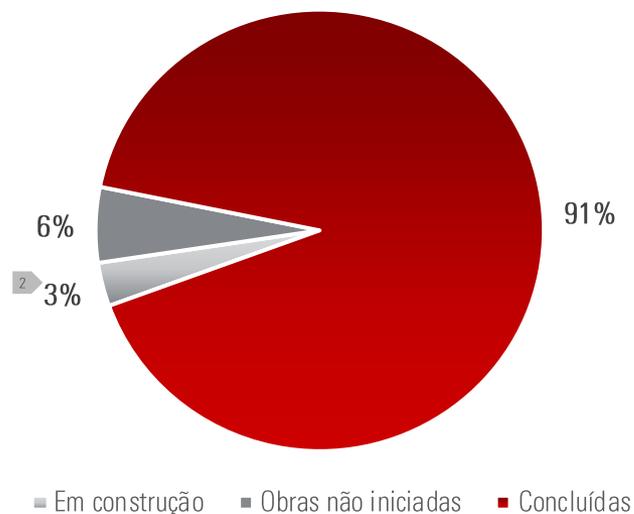
1 VSO – Vendas sobre oferta

DESEMPENHO OPERACIONAL

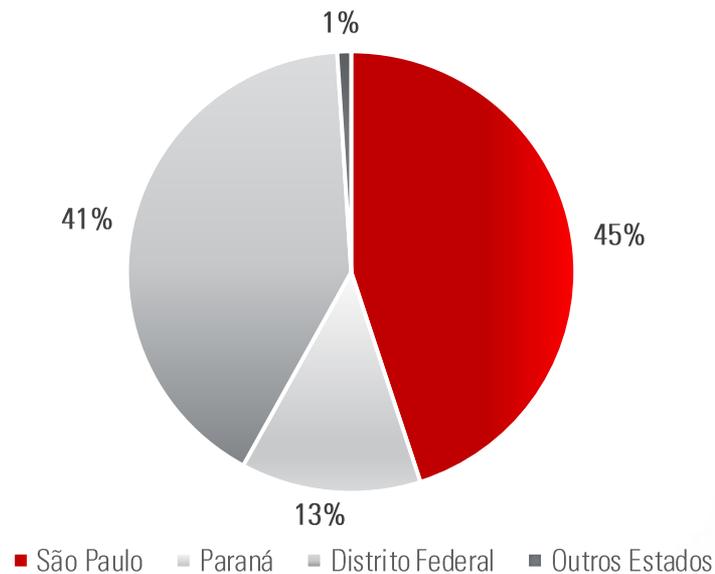
Estoque

Estoque a valor de mercado de **R\$ 672 milhões** ¹

Distribuição por Estágio de Obra



Distribuição Geográfica

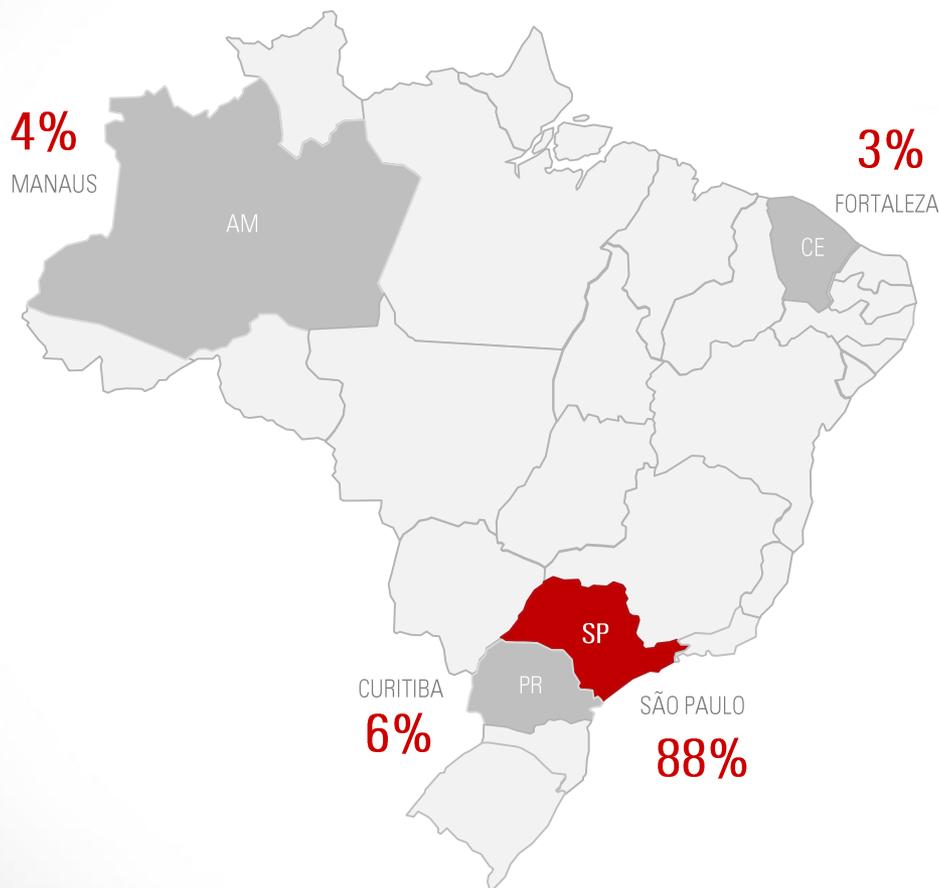


¹ Parcela TECNISA. Data base: 30 de Junho de 2019.

² Em julho de 2019, foi emitido o Habite-se do Flex Santana, marcando oficialmente a conclusão de todos os projetos lançados antes de 2019, permitindo que a Companhia foque integralmente seus esforços de engenharia no novo ciclo operacional.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Banco de Terrenos



Landbank atual de **R\$ 3,9 bilhões** ¹

- ◆ 76% da carteira de terrenos foi adquirida em dinheiro e o saldo via permuta ou estruturas híbridas.
- ◆ O projeto Jardim das Perdizes representa R\$ 2,1 bilhões, parte TECNISA
- ◆ Os ativos localizados em regiões não estratégicas serão monetizados

¹ Parcela TECNISA. Data base: 30 de Junho de 2019.

AGENDA

A TECNISA



Desempenho Operacional

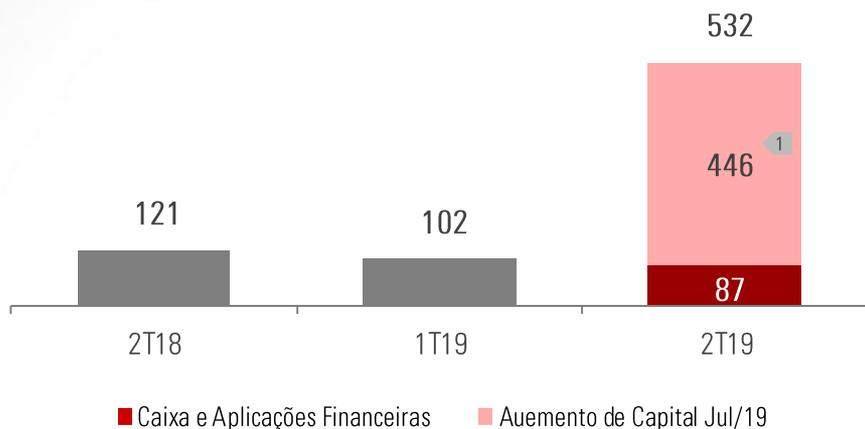
Posição Financeira

Financiamento IPCA vs. TR

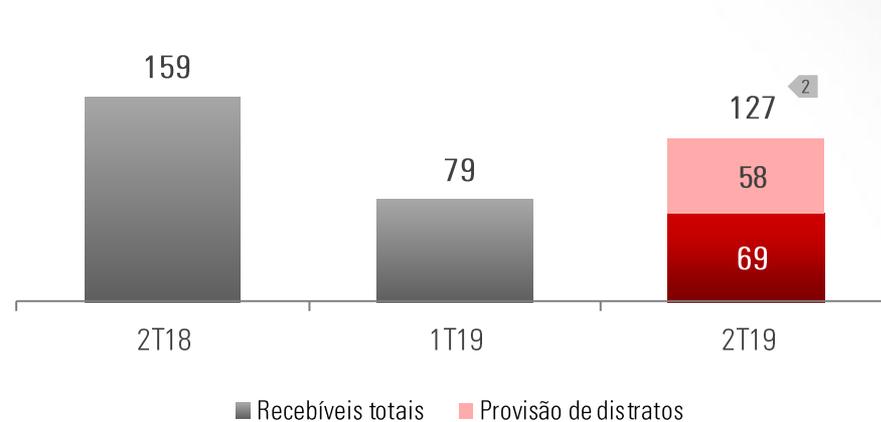
POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

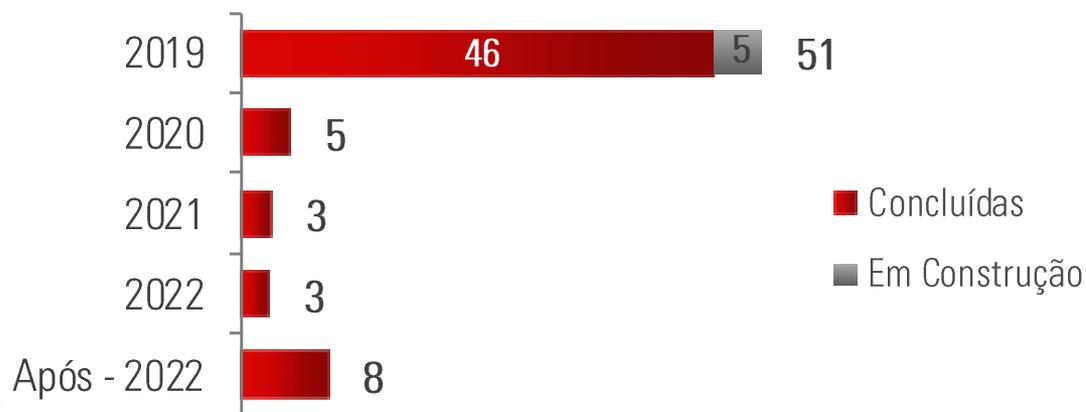
Caixa e Aplicações Financeiras



Recebíveis Totais



Cronograma de Recebimento



¹ Não considera as despesas da operação.

² Recebíveis Totais somam R\$ 190 milhões sem os efeitos do IFRS 10 e da provisão para distratos (inclui os recebíveis performados).

POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

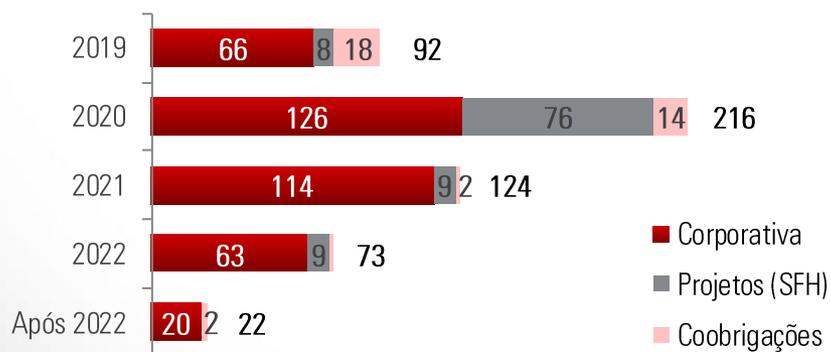
Patrimônio Líquido



Endividamento Total



Cronograma de Vencimento da Dívida 2T19



Como eventos subsequentes, destacamos:

- ◆ Pré-pagamento de **R\$ 85 milhões** em dívidas ao custo **13% aa**²
- ◆ Repactuação de **R\$ 47 milhões** em dívidas, com queda no respectivo custo de **4 p.p.**
- ◆ Reemissão de CRIs que totalizam **R\$ 117 milhões**, com redução no custo de **3 p.p.**
- ◆ Elevação do **rating corporativo** pela S&P de 'brA' para 'brAA-', com perspectiva positiva

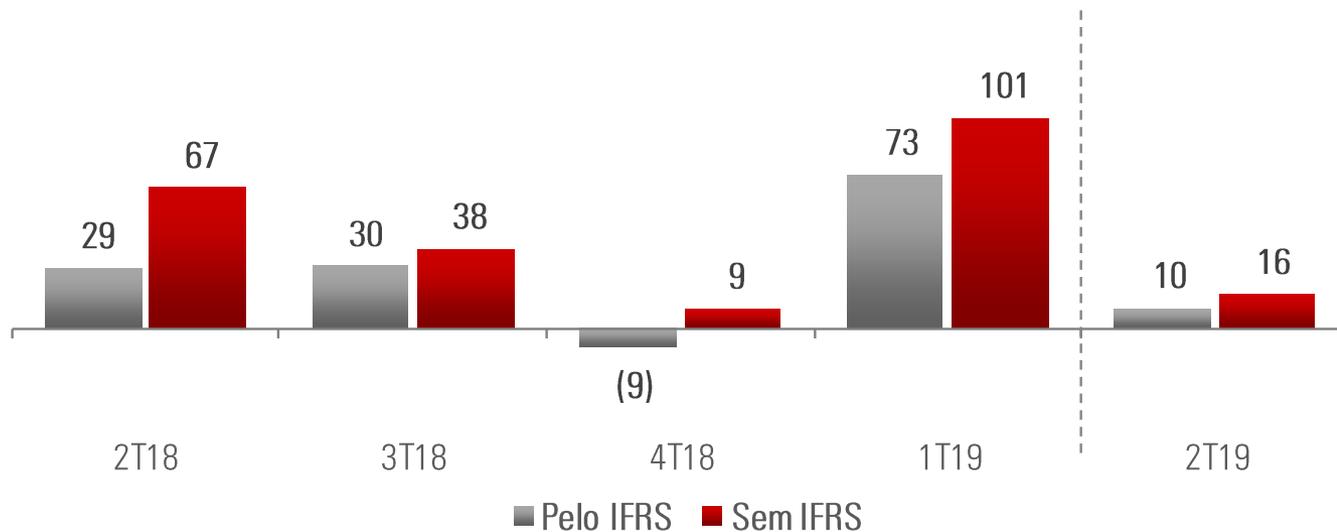
¹ Não considera as despesas da operação.

² Para o cálculo do custo, foi considerado CDI de 6,00% e IPCA de 3,89%

POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

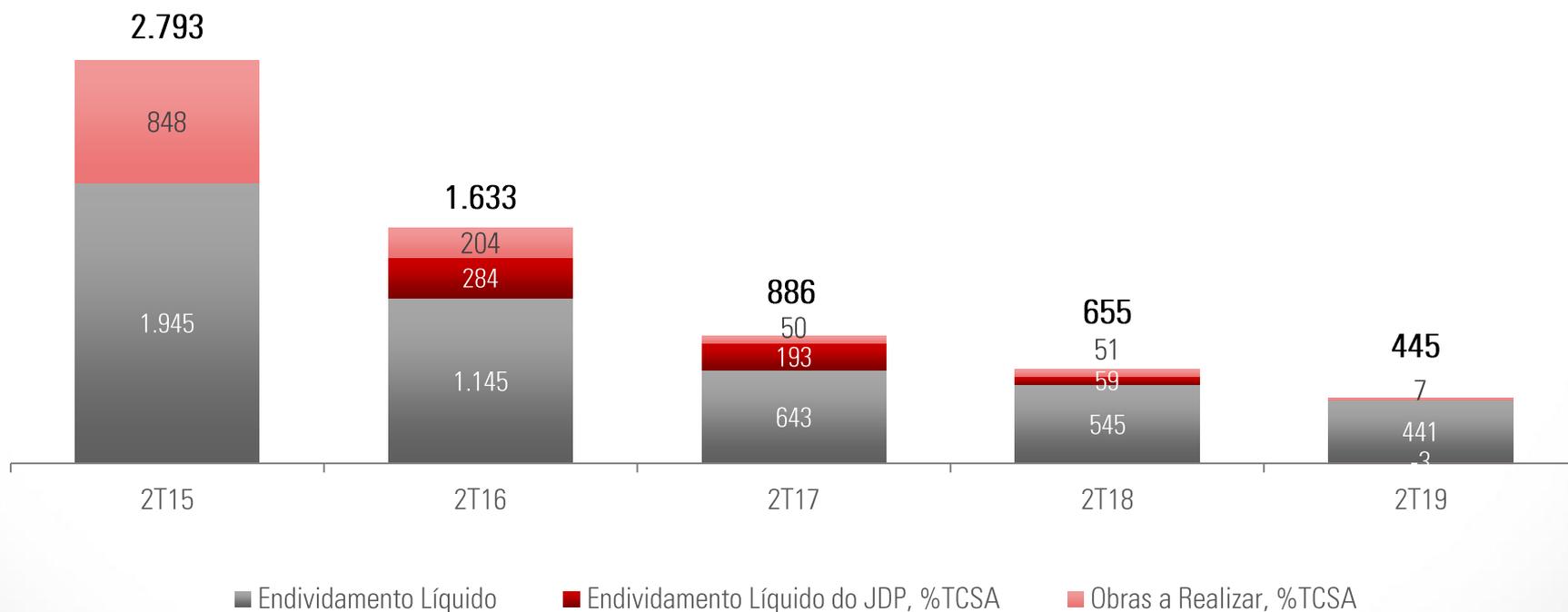
Geração de Caixa Ajustada de **R\$ 164 milhões**, sem os efeitos do IFRS, nos últimos 12 meses



POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

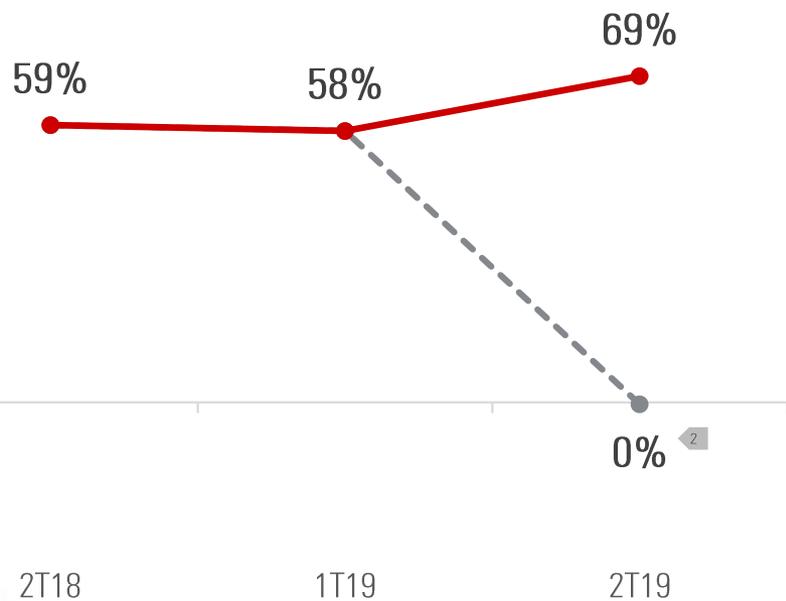
Redução de **R\$ 2,3 bilhões** da Alavancagem Operacional, incluindo JDP, nos últimos 4 anos



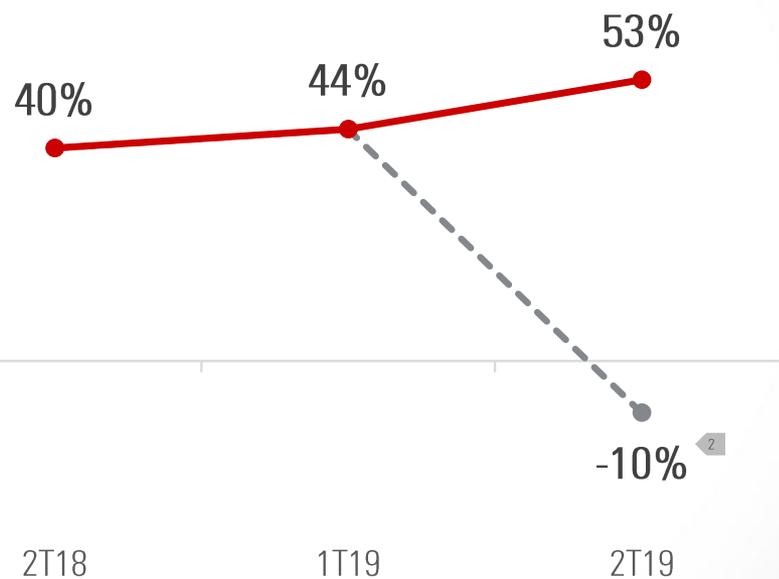
POSIÇÃO FINANCEIRA

R\$ Milhões

Endividamento Líquido / PL ¹



Endividamento Corporativo Líquido / PL ¹



¹ Patrimônio Líquido com minoritários
² Considerando um aumento de capital de R\$ 446 milhões, sem despesas da operação

AGENDA

A TECNISA



Desempenho Operacional



Posição Financeira

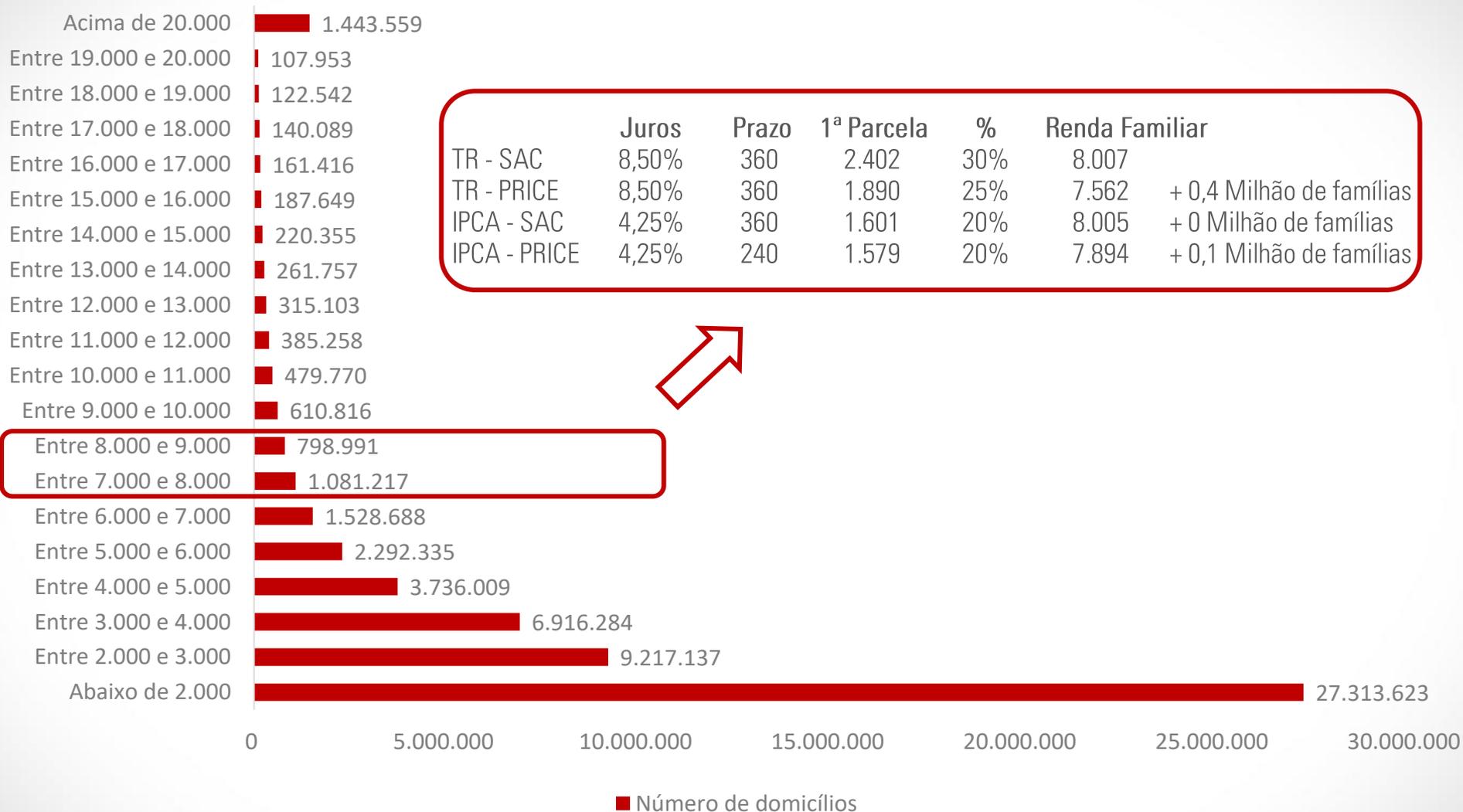
Financiamento IPCA vs. TR

NOVO MODELO DE FINANCIAMENTO

| | TR - SAC | TR - PRICE | IPCA - SAC | IPCA - PRICE |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Indexador | TR | TR | IPCA | IPCA |
| Juros (a.a.) | 8,50% | 8,50% | 4,25% | 4,25% |
| Prazo (meses) | 360 | 360 | 360 | 240 |
| Parcela VN | | | | |
| Primeira | 2.402 | 1.890 | 1.601 | 1.579 |
| Última | 726 | 1.848 | 2.225 | 3.289 |
| Parcela VP | | | | |
| Primeira | 2.402 | 1.890 | 1.601 | 1.579 |
| Última | 225 | 571 | 688 | 1.506 |

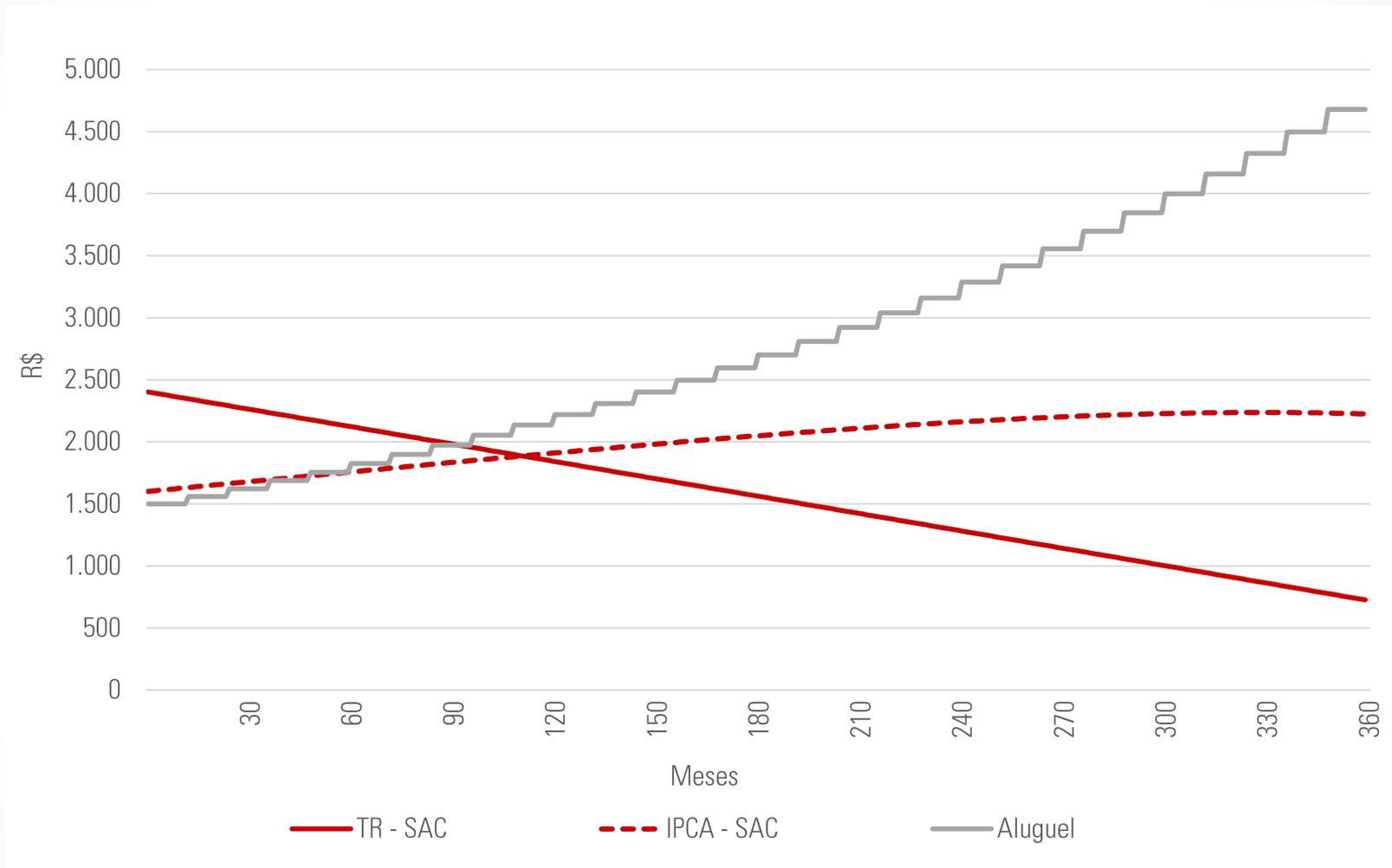
* Valor de financiamento igual a R\$ 240mil em 360 meses, projeção de TR igual a 0% a.a., projeção de IPCA igual a 4% a.a. e Valor Presente a 4% a.a..

DISTRIBUIÇÃO DE DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA | R\$



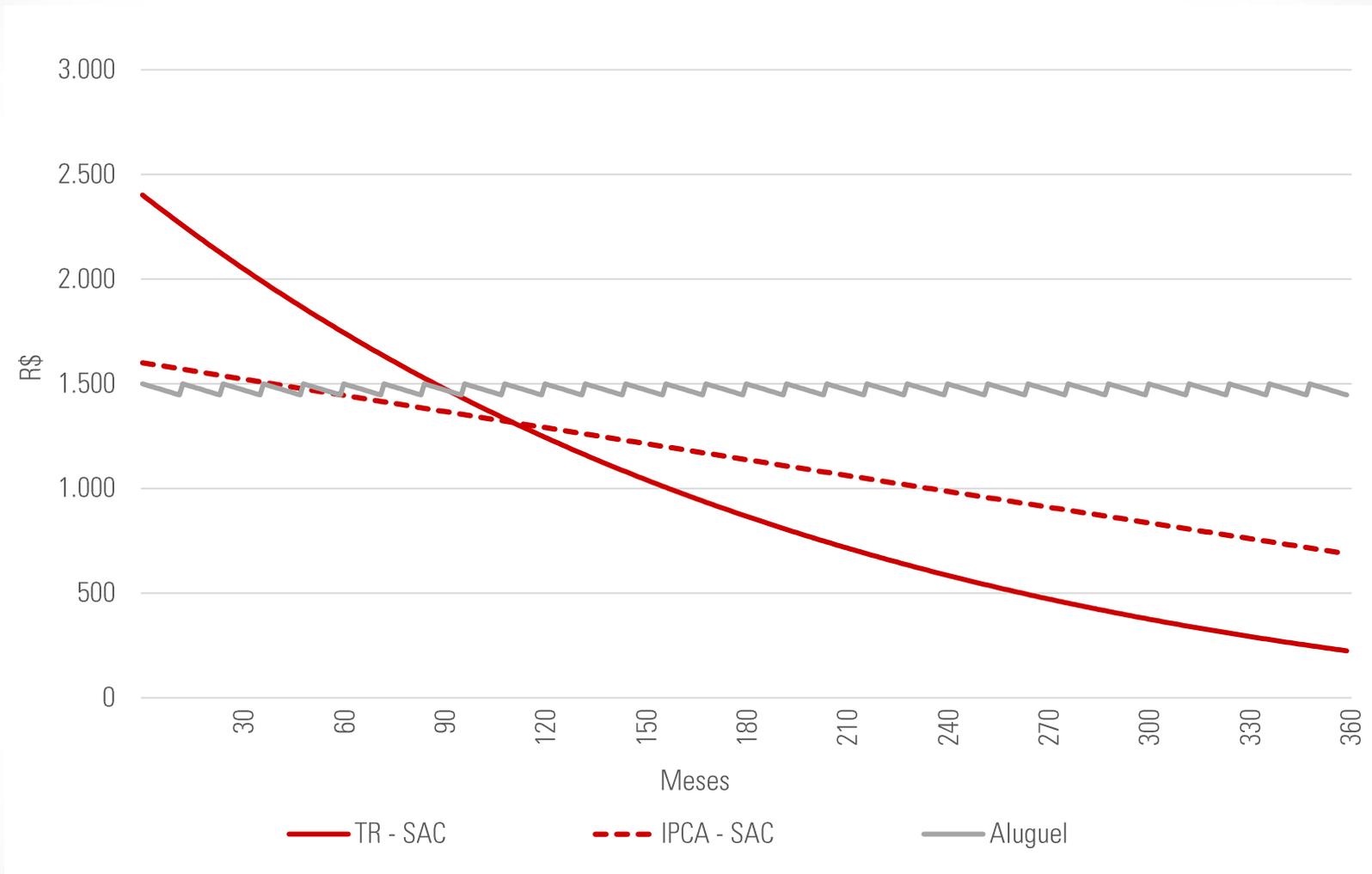
* 1ª parcela baseado num financiamento de R\$ 240.000

EVOLUÇÃO DA PARCELA TR, IPCA E ALUGUEL (VN)



* Valor de financiamento igual a R\$ 240mil em 360 meses, projeção de TR igual a 0% a.a., projeção de IPCA e Aluguel igual a 4% a.a. e Valor Presente a 4% a.a..

EVOLUÇÃO DA PARCELA TR, IPCA E ALUGUEL (VP)



* Valor de financiamento igual a R\$ 240mil em 360 meses, projeção de TR igual a 0% a.a., projeção de IPCA e Aluguel igual a 4% a.a. e Valor Presente a 4% a.a..

CS Real Estate Conference 2019

16 de Outubro de 2019

