

LPSBrasil



Apresentação de Resultados 1T21

Apresentação

Marcos Lopes – CEO  Francisco Lopes Neto – COO  Robson Paim – CFO

Matheus Fabricio – DRI  Cyro Naufel – Diretor Institucional

Aviso importante

Esta apresentação não constitui uma oferta, convite ou pedido de qualquer forma, para a subscrição ou compra de ações ou qualquer outro instrumento financeiro, nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida formam a base de qualquer tipo de contrato ou compromisso.

O material que se segue contém informações gerais sobre os negócios da LPS Brasil – Consultoria de imóveis S.A. e controladas (“LPS”) datadas de 31 de março de 2021. Esta apresentação não deve ser entendida como aconselhamento a potenciais investidores. Estas informações não se propõem estarem completas e estão sob a forma de resumo. Nenhuma confiança deveria ser realizada na exatidão das informações aqui presentes e nenhuma representação ou garantia, expressa ou implícita, é feita em relação à exatidão da informação aqui presente.

Esta apresentação contém afirmações que podem contemplar previsões futuras e estas são somente previsões, não garantias de desempenho futuro. Os investidores são avisados de que tais previsões acerca do futuro estão e serão sujeitas a inúmeros riscos, incertezas e fatores relacionados às operações e aos ambientes de negócios da LPS, tais como: pressões concorrenciais, o desempenho da economia brasileira e da indústria, mudanças em condições de mercado, entre outros fatores presentes nos documentos divulgados pela LPS. Tais riscos podem fazer com que os resultados da LPS sejam materialmente diferentes de quaisquer resultados futuros expressos ou implícitos em tais afirmações acerca do futuro.

A LPS acredita que, baseada nas informações atualmente disponíveis para os seus Administradores, as expectativas e hipóteses refletidas nas afirmações acerca do futuro são razoáveis. Também, a LPS não pode garantir eventos ou resultados futuros, bem como expressamente nega qualquer obrigação de atualizar qualquer previsões futuras aqui presentes.

I. Destaques

II. Resultados Operacionais e Lopes Labs

III. CrediPronto

IV. Resultados Financeiros

I. Destaques


II. Resultados Operacionais e Lopes Labs

III. CrediPronto


IV. Resultados Financeiros

Destaques 1T21

VGV Total Lançado: R\$ 1,2 bilhão

 ↳ Considerando a participação Lopes nos empreendimentos, o VGV lançado foi de R\$ 765 milhões no 1T21. A Companhia mantém a expectativa de pipeline para o ano, de R\$ 7,3 bi, sendo que desse total, acreditamos que aproximadamente 1/3 deve se concretizar ainda no 1º semestre.

VGV Intermediado Total: R\$ 2,1 bilhões | **+99%** vs. 1T20

 ↳ As operações próprias (foco no mercado primário) tiveram aumento de 69% e as franquias (foco no mercado secundário) de 127%, em relação ao 1T20

Volume financiado CrediPronto: R\$ 1,4 bilhão | **+ 182%** vs. 1T20

EBITDA: R\$ 18,5 milhões | **+ 212%** vs. 1T20

 ↳ Receita líquida de R\$ 49,9 milhões no trimestre, + 68% vs. 1T20

Lopes Labs: 32.330 leads gerados | **+ 494%** vs. 1T20

 ↳ Conversão do total de visitantes do portal em leads atingiu 1,67% no 1T21, um aumento de 96% em relação ao 1T20

I. Destaques

II. Resultados Operacionais e Lopes Labs

III. CrediPronto

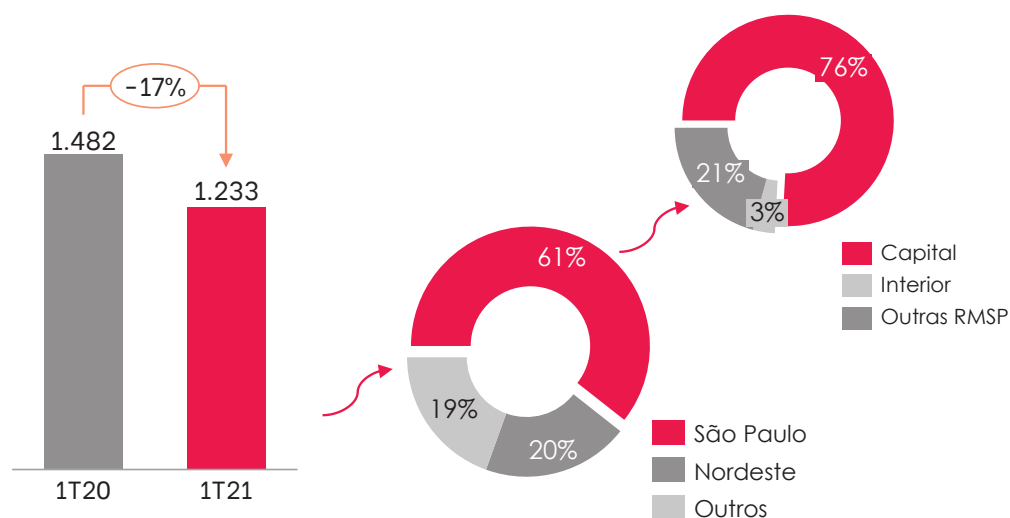
IV. Resultados Financeiros

Lançamentos 1T21

VGv Total Lançado e Segmentação por Região

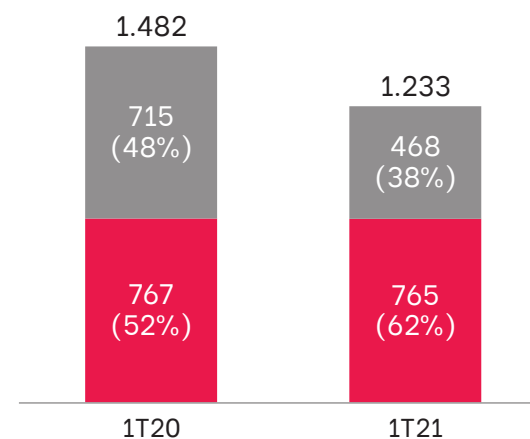
[R\$ mm]

[em %]



- O volume total lançado pela Companhia no 1T21 foi de R\$ 1,2 bilhão, apresentando uma queda de 17% em relação ao 1T20, devido ao retorno das restrições impostas pela pandemia do COVID-19, no mês de março. Do total lançado, 61% do VGv se concentrou no Estado de São Paulo, 20% em Fortaleza e 19% nos demais estados. Dentro de SP, a capital representou 76% dos lançamentos, as cidades da RMSP 21% e o interior 3%.

VGv Lançado Participação Lopes – 1T21

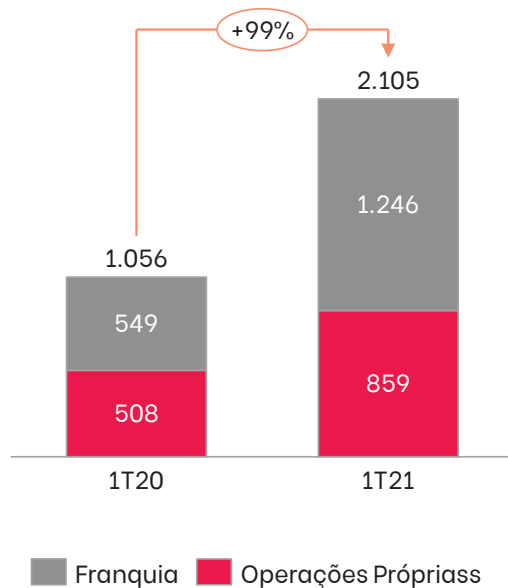


 Participação Lopes

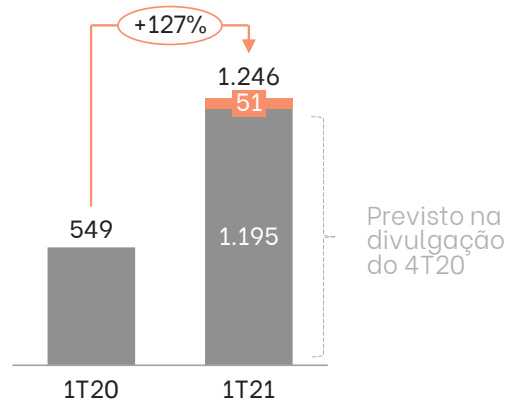
- O volume lançado no 1T21, considerando a participação Lopes nos empreendimentos, foi de R\$ 765 milhões. A Companhia mantém a expectativa de pipeline para o ano, de R\$ 7,3 bi, sendo que desse total, acreditamos que aproximadamente 1/3 deve se concretizar ainda no 1o semestre.

VG Total Intermediado

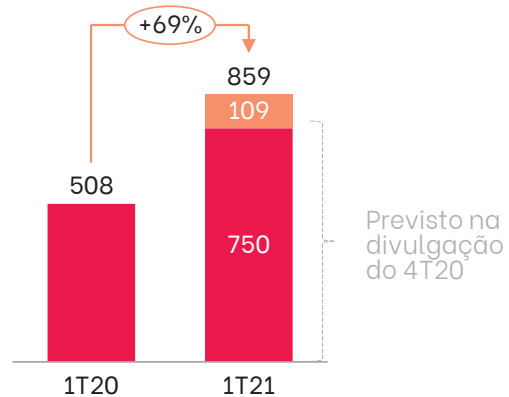
[R\$ mm]



Franquias [R\$ mm]



Operações Próprias [R\$ mm]

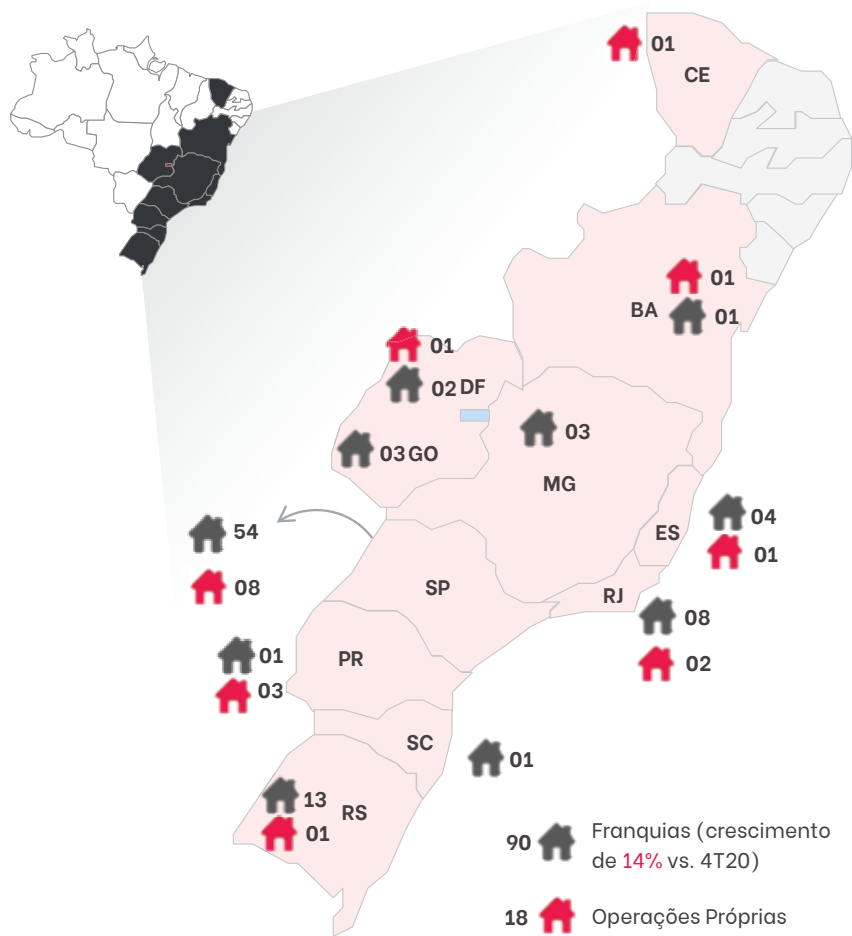


As Franquias, que atuam majoritariamente no mercado secundário (usados), obtiveram recorde operacional no 1T21, com um VGV intermediado de R\$ 1,2 bilhão, um aumento de 127% frente ao 1T20, e de 4% em relação às prévias operacionais divulgadas. O modelo de vendas integradas da Rede Lopes continua contribuindo para crescimento sustentável nas intermediações, mesmo no cenário desafiador imposto pela pandemia.

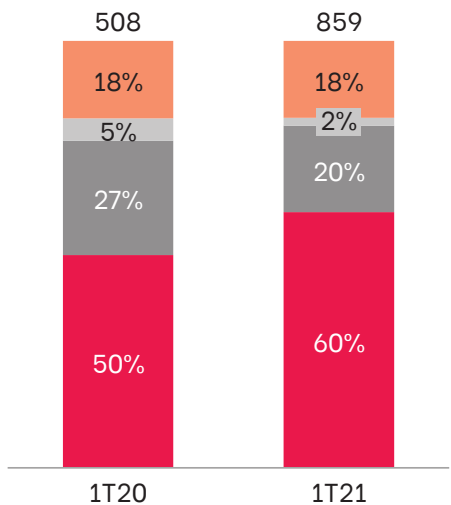
As Operações Próprias, que atuam prioritariamente no mercado primário (lançamentos), totalizaram um VGV intermediado de R\$ 859 milhões, um crescimento de 69% em relação ao 1T20, e de 15% em relação ao previsto.

Intermediações 1T21 por Região

Número de lojas

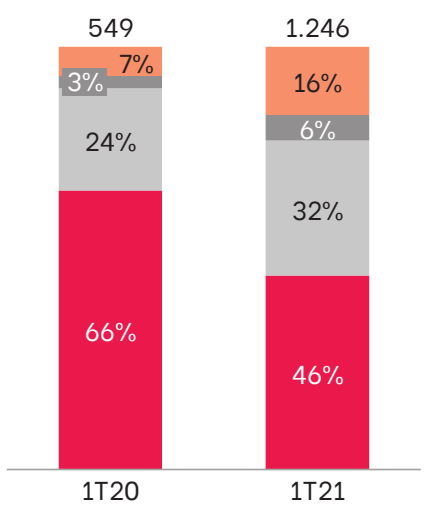


Operações Próprias [R\$ mm e %]



Outros Rio de Janeiro Sul São Paulo

Franquias [R\$ mm e %]

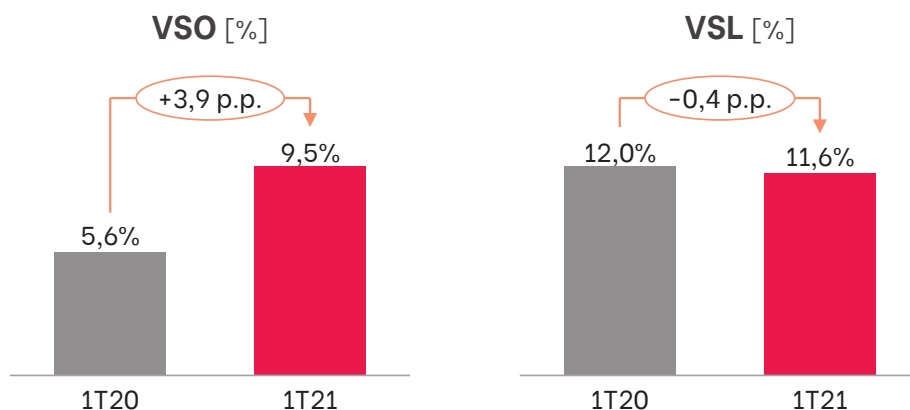


O Estado de SP representou 60% do VGV Intermediado das Operações Próprias no 1T21, continuando como o mercado de maior representatividade na Companhia. O Sul representou 20% do VGV intermediado, Fortaleza e Espírito Santo 18% e o Rio de Janeiro 2%, respectivamente.

O Estado de São Paulo também liderou as intermediações das franquias, totalizando 46% do VGV no 1T21. O mercado do Rio de Janeiro manteve-se como o segundo mais relevante, com 32% do VGV intermediado no período. As demais regiões representaram 22% do VGV intermediado, com destaque para as unidades do Centro-Oeste, que representaram 8% do VGV total.

📍 Operações Próprias | Velocidade de vendas sobre a oferta e sobre lançamentos

Velocidade de Vendas - São Paulo Capital



➤ Cidade de São Paulo

- A Velocidade de Vendas Sobre Oferta (VSO) na capital aumentou frente ao 1T20, com 9,5% no período.
- A Velocidade de Vendas Sobre Lançamentos (VSL) manteve-se estável no 1T20, com leve retração de 0,4 p.p. frente ao 1T20.

➤ Concentração das Intermediações 1T21

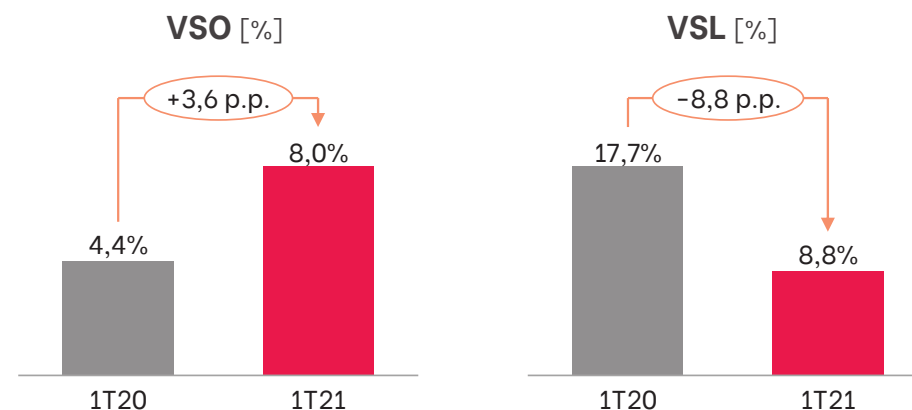
Projetos lançados antes do 4T20 ("estoque")

60% do VGV Interm.

Projetos lançados 4T20 e 1T21

40% VGV Intermediado

Velocidade de Vendas - Brasil



➤ Brasil

- A VSO da Companhia apresentou uma alta de 3,6 p.p, mostrando uma aceleração na procura por imóveis também nas praças fora do estado de São Paulo, encerrando o 1T21 em 8,0%.
- A VSL apresentou uma redução de 8,8 p.p. em relação ao 1T20, encerrando o trimestre em 8,8%, novamente impactada pelo fechamento dos estandes de vendas.

➤ Concentração das Intermediações 1T21

Projetos lançados antes do 4T20 ("estoque")

61% VGV Intermediado

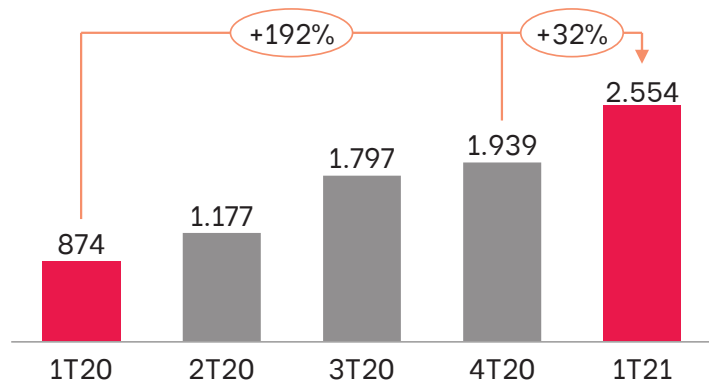
Projetos lançados 4T20 e 1T21

39% VGV Intermediado

Lopes Labs | Visitas Portal Lopes, conversão e originação de leads

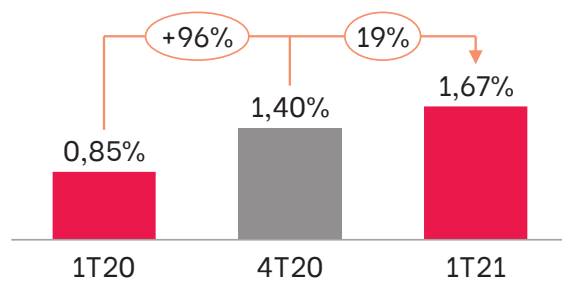
Visitas Blog e Portal

[milhares]



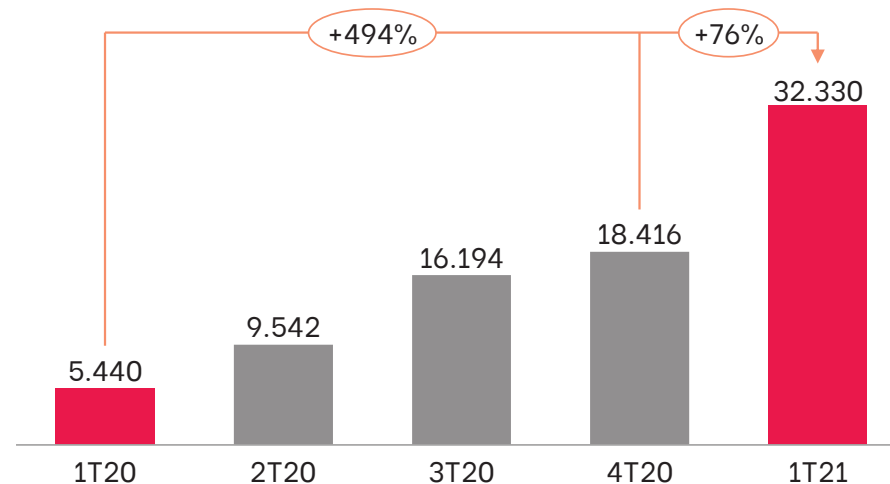
Conversão Leads¹

[%]



Total Leads Originados – Portal Lopes

[unidades]



¹ São considerados leads convertidos aqueles que geram um contato para falar com nossos corretores associados.

Conteúdo

I. Destaques

II. Resultados Operacionais e Lopes Labs

III. CrediPronto

IV. Resultados Financeiros

Principais Indicadores

💰 R\$ 1.429 MM de volume financiado
+182% vs. 1T20

📄 4.385 novos contratos
+176% vs. 1T20

📊 LTV médio de 65%
Taxa média de 6,3%

📅 Prazo médio de 327 meses

Composição da Receita Bruta | 1T21

[R\$ MM]

Reconhecimento Profit Sharing

Dez/20 R\$ 5,6 mm
Jan/21 R\$ 5,8 mm
Fev/21 R\$ 5,6 mm

17,0

Profit Sharing

12,2

Correspondente Bancário

29,2

Receita Total

Volume Financiado | CrediPronto

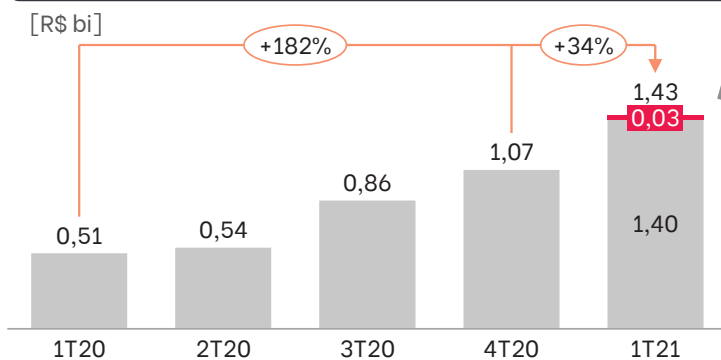
[R\$ bi]

+182%

+34%

- 6,1% Market share²
- 13% penetração Itaú

Previsto na divulgação do 4T20

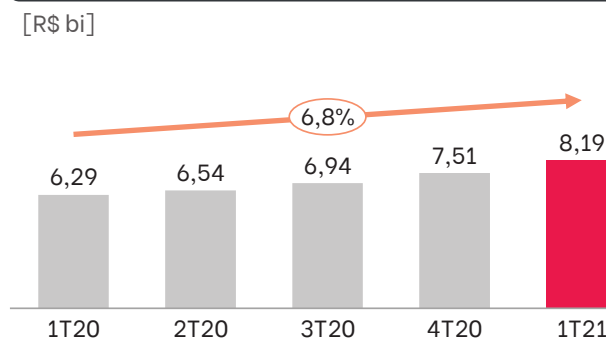


Evolução da Carteira | Saldo Médio

[R\$ bi]

6,8%

- Crescimento de 30% no saldo médio da carteira em 12 meses;
- Aceleração no 1T21 frente ao 4T20, com crescimento de 9,1%, enquanto a média ponderada trimestral é de 6,8%.



¹ Fonte: valores relativos à aquisição, ABECIP

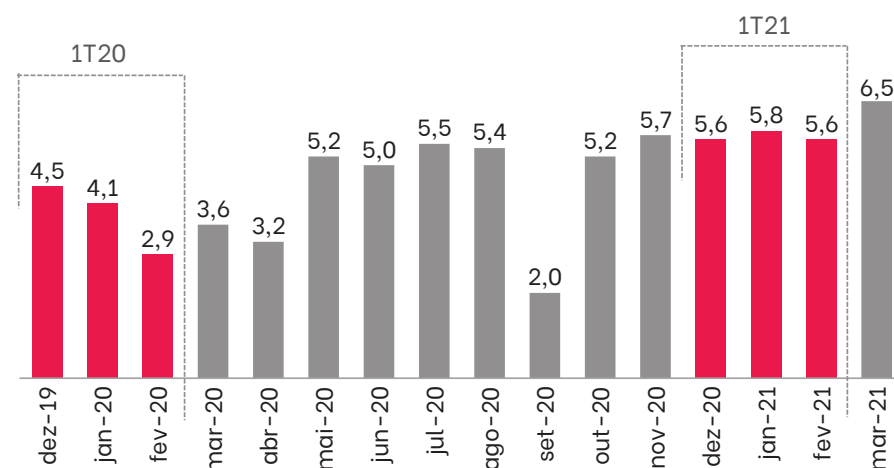
P&L Virtual – Evolução do Profit Sharing

[R\$ MM]

P&L Virtual	1T20	1T21
Margem Financeira	82,6	126,9
(+) Receita Financeira	157,7	187,7
(-) Despesa Financeira	(75,1)	(60,8)
(-) Tributos sobre Vendas	(4,0)	(6,7)
Custos e Despesas	(29,1)	(41,3)
(-) Despesas Itaú	(11,0)	(15,4)
(-) Despesas Olímpia	(9,0)	(11,4)
(-) Comissões Pagas	(5,0)	(14,3)
(-) Seguros e Sinistros	(0,2)	(3,7)
(-) PDD e Bens Não de Uso (BNDU)	(3,9)	3,5
(-) IRPJ/CSLL (Alíquota de Instituições Financeiras)	(20,7)	(35,5)
(-) Custo de Capital	(7,5)	(7,7)
(=) Resultado Líquido	21,3	35,7
% Margem Líquida	26%	28%
50% Profit Sharing ¹	10,6	17,9
Reconhecimento dos Lucros por período	11,5	17,0

Resultado Líquido Mensal CrediPronto & Reconhecimento nos resultados da LPS Brasil

[R\$ MM]



Conteúdo

I. Destaques

II. Resultados Operacionais e Lopes Labs

III. CrediPronto

IV. Resultados Financeiros

Reconciliação da Receita Bruta

Tabela 1 - Reconciliação Receita Bruta [R\$ mm]		1T21
VGV Faturado Operações Próprias (a)		859
Taxa Líquida Intermediação (b)		1,97%
Receita Bruta com Intermediação (a) x (b)		17,0
Apropriação de Receita da operação Itaú		3,6
Outras Receitas		33,8
Receita Bruta		54,4

Comissão Líquida Operações Próprias	
	1T21
BRASIL	1,97%
São Paulo	2,04%
Capital	2,32%
Demais Cidades	1,77%
Rio de Janeiro	1,55%
Outros	1,89%

CRITÉRIO PARA VGV INTERMEDIADO

O VGV divulgado como VGV intermediado do trimestre considera as intermediações faturadas pelas operações próprias.

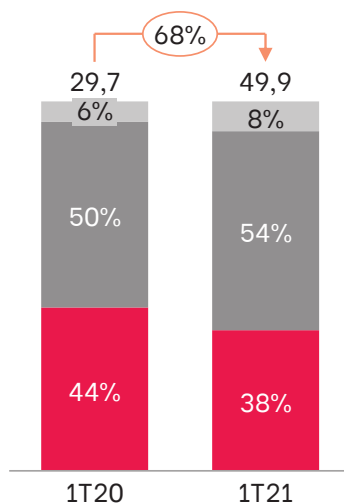
O VGV faturado das operações próprias tem por critério reconhecer somente o VGV faturado que multiplicado pela comissão líquida foram reconhecidos como receita bruta no trimestre.

Sendo assim, o VGV intermediado reportado no trimestre representa todos os critérios para a contabilização da receita bruta da companhia, que incluem inclusive a aprovação do contrato da intermediação pelo incorporador. O VGV intermediado adicionalmente que foi gerado dentro do período e que não tenha atingido todos os critérios para a sua contabilização não foi considerado como VGV intermediado neste mesmo período.

Receita Líquida e Custos e Despesas

Receita Líquida

[R\$ mm]



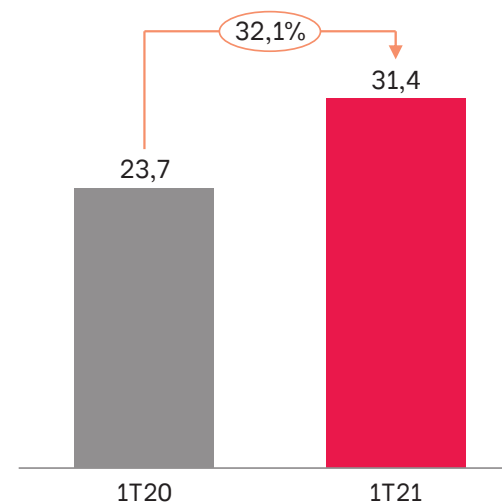
Franquia
 CrediPronto
 Intermediação

[R\$ mil]

Segmentação Receita Líquida	1T20	1T21
Intermediação	13.124	19.004
Franquia	1.644	4.006
CrediPronto ¹	14.912	26.902
Total	29.680	49.912

Total de Custos e Despesas²

[R\$ mm]

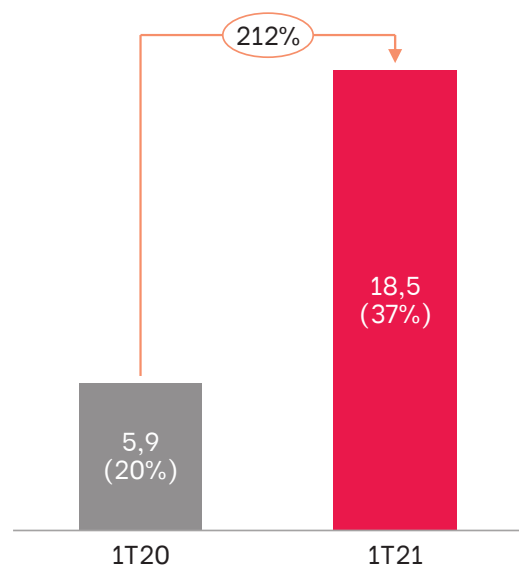


1. Comissão de 1% sobre o valor financiado + profit sharing | 2. Total de custos e despesas sem efeitos de IFRS

EBITDA e Lucro Líquido antes do IFRS

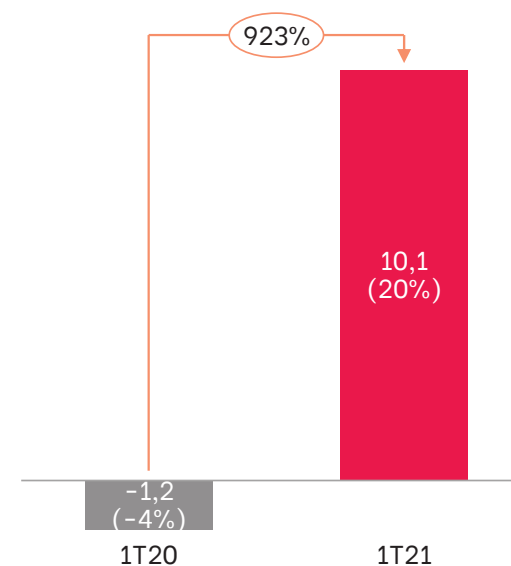
EBITDA¹ e Margem EBITDA

[R\$ mm e %]



Lucro Líquido² e Margem Líquida Controladores

[R\$ mm e %]



1) Contempla o resultado de empresas controladas e com controle compartilhado de acordo com o método da equivalência patrimonial e resultado dos não controladores.

Obs.: O EBITDA não é uma medida utilizada nas práticas contábeis e também não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados, não devendo ser considerado como uma alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez;

2) Consideramos o Lucro Líquido ajustado por efeitos não caixa com IFRS 3 (Combinação de Negócios) o indicador de Lucro mais apurado para medir a performance da Companhia.

Resultado 1T21 por Segmento

Resultado 1T21 Antes do IFRS e por Segmento

(R\$ milhares)	Intermediação	Franquia	CrediPronto	Consolidado
Receita Bruta de Serviços	20.821	4.375	29.209	54.405
Receita de Serviços Prestados	17.196	4.375	12.236	33.807
Apropriação de Receita da Operação Itaú	3.625	-	-	3.625
Profit Sharing CrediPronto	-	-	16.972	16.972
Receita Operacional Líquida	19.004	4.006	26.902	49.912
(-) Custos e Despesas	(11.922)	(1.748)	(3.588)	(17.258)
(-) Serviços Compartilhados	(5.950)	-	(6.956)	(12.905)
(-) Despesas de Stock Option CPC10	(1.373)	-	-	(1.373)
(-) Apropriação de Despesas do Itaú	(238)	-	-	(238)
(+/-) Equivalência Patrimonial	214	-	183	397
(=) EBITDA	(266)	2.258	16.541	18.534
Margem EBITDA	-1,4%	56,4%	61,5%	37,1%
(-) Depreciações e amortizações	(2.662)	(85)	-	(2.747)
(+/-) Resultado Financeiro	407	31	(0)	437
(-) Imposto de renda e contribuição social	754	(486)	(3.178)	(2.910)
(=) Lucro Líquido Antes do IFRS	(1.768)	1.718	13.363	13.314
Margem Líquida Antes IFRS	-9,3%	42,9%	49,7%	26,7%
Sócios não controladores				(3.203)
(=) Lucro Líquido Atribuível aos Controladores Antes IFRS				10.111
Margem Líquida Controladores Antes IFRS				20,3%

* Consideramos o Lucro Líquido ajustado por efeitos não caixa com IFRS 3 (Combinação de Negócios) o indicador de Lucro mais apurado para medir a performance da Companhia.

[R\$ mil]

Descrição	Antes do IFRS	1T21	
		Efeitos do IFRS	Após IFRS
Receita Operacional Líquida	49.912	-	49.912
Depreciação e amortização	(2.747)	(1.889)	(4.636) (1)
Resultado Financeiro	437	(7.262)	(6.825) (2)
Lucro Operacional	16.224	(9.151)	7.073
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.910)	1.933	(977) (3)
Lucro Líquido	13.314	(7.218)	6.096
Acionistas não controladores	(3.203)	564	(2.639) (4)
Lucro Líquido Controladora	10.111	(6.654)	3.457

(1) Amortização de intangíveis;

(2) Ganhos e Perdas com efeitos líquidos não caixa das contabilizações de earn outs e das opções de call e put das empresas controladas, baseado em valor justo conforme estimativas futuras;

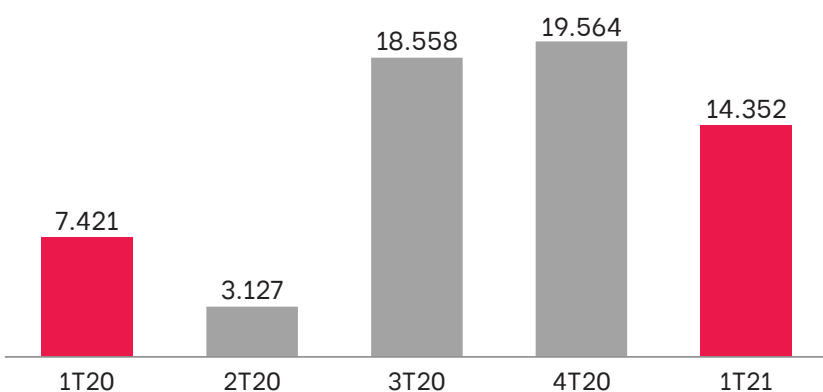
(3) IR Diferido sobre ativos intangíveis, calls e puts da LPS Brasil;

(4) Efeitos relacionados com IR diferido e amortização de intangíveis nos acionistas não controladores.

Caixa e Disponibilidades

Caixa Gerado Atividades Operacionais Evolução Trimestral

[R\$ mil]



Disponibilidades

[R\$ mil]

Fluxo de Caixa [R\$ mm]	4T20	1T21	Variação
Saldo de Disponibilidades Inicial	109.657	32.116	-71%
Das Operações	19.564	14.352	-27%
Das Atividades de Investimento	(85.460)	(2.257)	97%
Das Atividades de Financiamento	(11.645)	(9.909)	15%
Saldo de Disponibilidades Final	32.116	34.302	7%
Contas a Receber (C/R)	24.223	22.120	-9%
Aplicações Financeiras (AF)	108.636	102.927	-5%
Saldo de Disponibilidades Após AF	140.752	137.229	-3%

LPSBrasil

Equipe de Relações com Investidores

- Matheus Fabricio DRI
 - Bruna Lourenço
 - Gabriel Carvalho
- Coordenadores de RI

Telefone: (11) 3067-0520 • (11) 3067- 0691

E-mail: ri@lopes.com.br

Site: ri.lopes.com.br

LPSBrasil



1Q21 Results Presentation

Presenters

Marcos Lopes – CEO  Francisco Lopes Neto – COO  Robson Paim – CFO

Matheus Fabricio – DRI  Cyro Naufel – Institutional Director

Disclaimer

This presentation does not constitute or form part of any offer, or invitation or solicitation of any offer to purchase, sell or subscribe for shares or other securities of the Company, nor shall this presentation or any information contained herein form the basis of, or act as inducement to enter into, any contract or commitment whatsoever.

This presentation contains financial and other information related to the business operations of Lopes - LPS Brasil Consultoria de Imóveis S.A and its subsidiaries ("LPS" or the "Company") as of and for the period ended in March 31st 2021. It should not be considered as a recommendation for prospective investors to sell, purchase or subscribe for securities of the Company. The information presented herein is in summary form and does not purport to be complete. No reliance should be placed on the accuracy completeness of the information contained herein, and no representation or warranty, express or implied, is given on behalf of the Company or its subsidiaries as to the accuracy completeness of the information presented herein.

This presentation contains forward-looking statements. Investors are advised that whilst the Company believes they are based on reasonable assumptions by Management, forward-looking statements rely on current expectations and projections about future events and financial trends, and are not a guarantee of future results. Forward-looking statements are subject to risks and uncertainties that affect or may affect business conditions and results of operations, which therefore could materially differ from those anticipated in forward-looking statements due to several factors, including competitive pressures, Brazilian macroeconomic conditions, performance of the industry, changes in market conditions, and other factors expressed or implied in these forward-looking statements or disclosed by the Company elsewhere, factors currently deemed immaterial.

The forward-looking statements contained herein speak only as of the date they are made and neither Management, nor the Company or its subsidiaries undertake any obligation to release publicly any revision to these forward-looking statements after the date of this presentation or to reflect the occurrence of unanticipated events.

I. Highlights

II. Operating Results and Lopes Labs

III. CrediPronto

IV. Financial Results


I. Highlights


II. Operating Results and Lopes Labs

III. CrediPronto


IV. Financial Results


Highlights 1Q21

 **Launches:** R\$ 1.2 billion
↳ Considering only the Lopes share in the projects, the volume launched was R\$ 765 million. The Company maintains its pipeline expectation for the year, of R\$ 7.3 billion, of which, we believe approximately 1/3 should materialize in the first semester.

 **Transactions Closed:** R\$ 2.1 billion | **+99%**, considering own operations and franchises
↳ Gross Sales Volume (GSV) of own operations (main focus on the primary market) increased by 69% and franchises (main focus on the secondary market) increased by 127%, compared to 1Q20.

 **Mortgage volume of CrediPronto:** R\$ 1.4 billion | **+ 182%** vs. 1Q20

 **EBITDA:** R\$ 18.5 million | **+ 212%** vs. 1Q20
↳ Net revenue of R\$ 49.9 million in quarter | + 68% vs. 1Q20

 **Lopes Digital:** 32.330 generated leads | **+ 494%** vs. 1T20
↳ Conversion of total portal visitors to leads reached 1.67% in 1Q21, an increase of 96% compared to 1Q20

I. Highlights

II. Operational Results and Lopes Digital

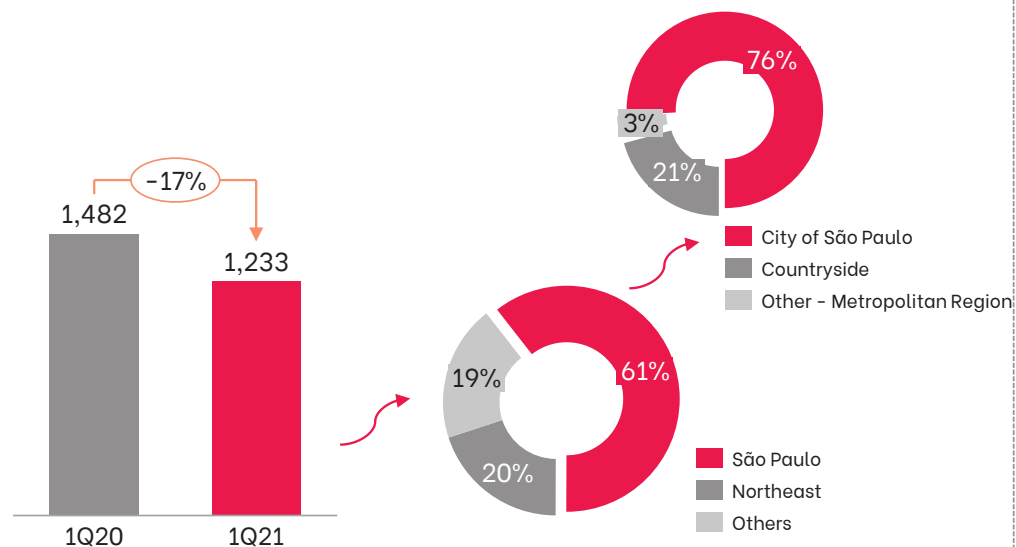
III. CrediPronto

IV. Financial Results

1Q21 Launches

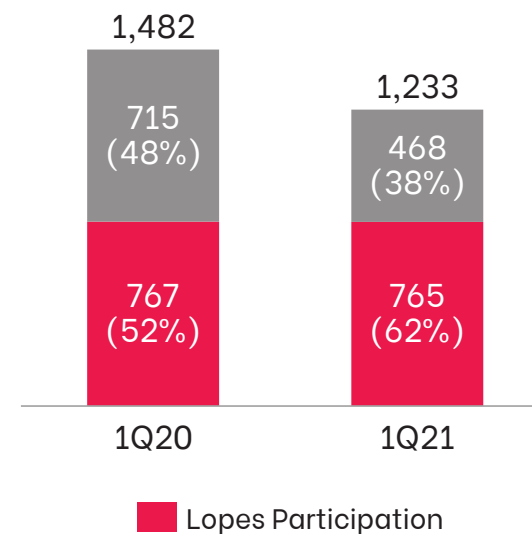
Launches and Segmentation by Region

[R\$ mn]



- The Company launched R\$ 1.2 billion in the 1Q21, representing a decrease of 17% in comparison to the 1Q20, due to the return of restrictions imposed by the pandemic, in march. In total, 61% of the transactions closed were in the state of São Paulo, 20% in Fortaleza and 19% in other states. Within São Paulo state, the city of São Paulo represented 76% of the launches, the Metropolitan Region 21% and the countryside 3%.

Launches Lopes Participation

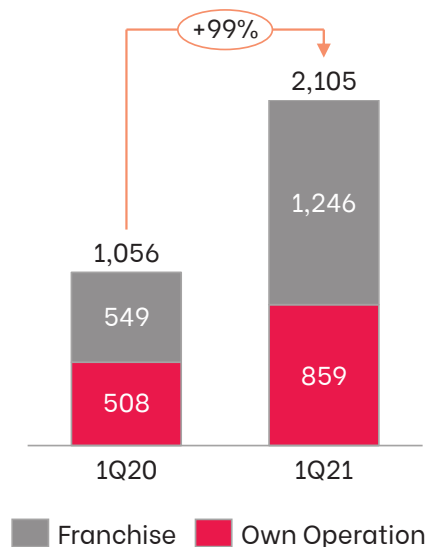


- The volume launched in 1Q21, considering Lopes' participation in the projects, was R\$ 765 million. The Company maintains the expectation of a pipeline for the year, of R\$ 7.3 billion, of which, we believe approximately 1/3 should materialize in the first semester.

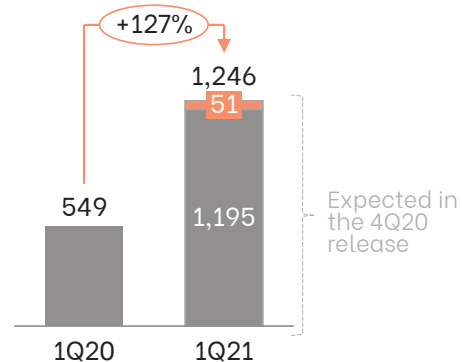
Transactions Closed

Transactions Closed

[R\$ mn]

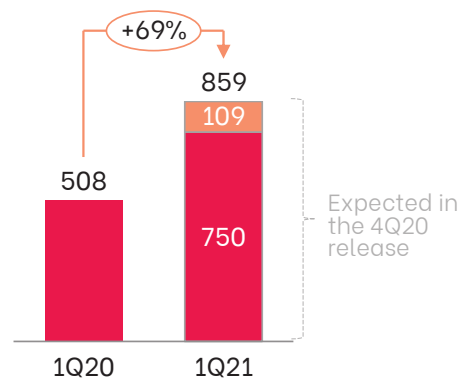


Franchises [R\$ mn]



Franchises, which operate mainly in the secondary market, achieved an operating record in 1Q21, with transactions closed of R\$ 1.2 billion, an increase of 127% compared to 1Q20, and 4% in relation to the operational previews disclosed. Rede Lopes' integrated sales model continues to contribute to sustainable growth in intermediation, even in the challenging scenario imposed by the pandemic.

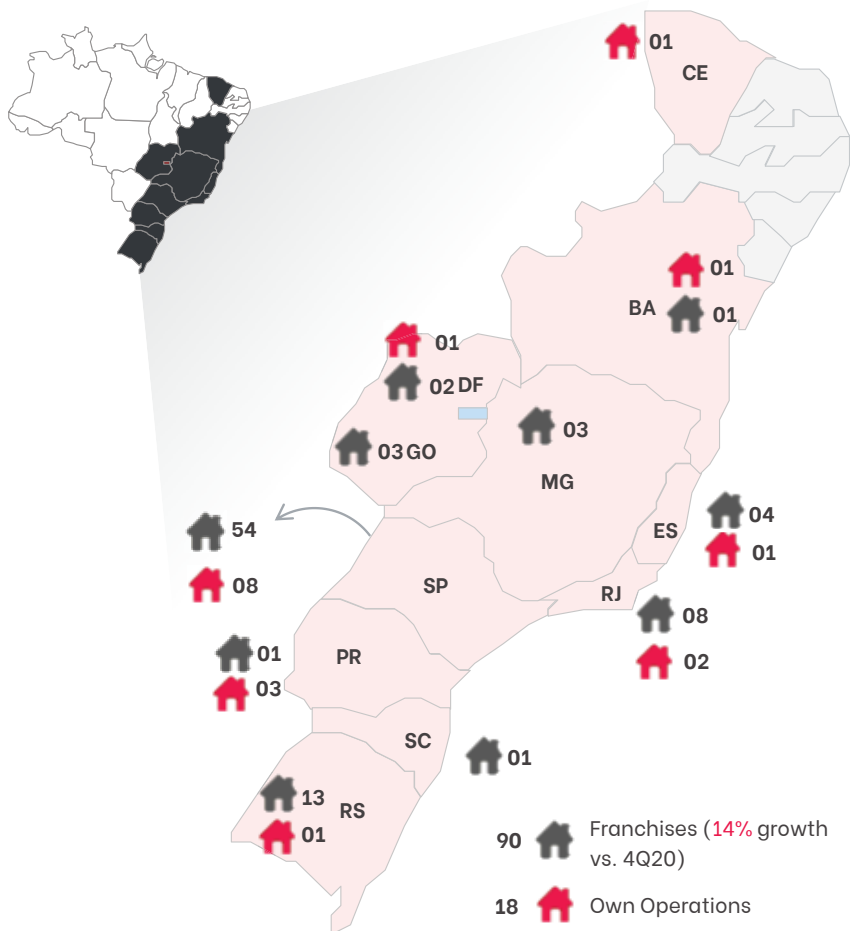
Own Operations [R\$ mn]



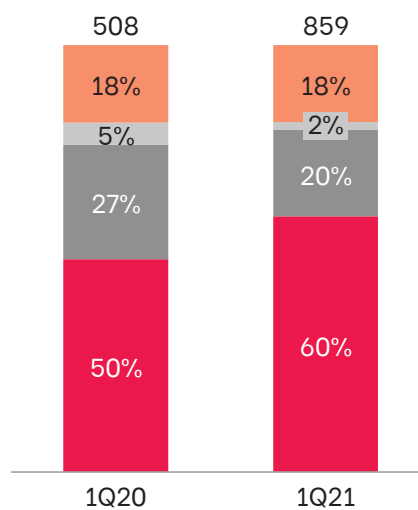
Own Operations, which operate primarily in the primary market (launches), totaled R\$ 859 million in intermediation, an increase of 69% in relation to 1Q20, and 15% in relation to the operational previews disclosed.

♥ Transactions Closed 1Q20 by Region

Number of Stores



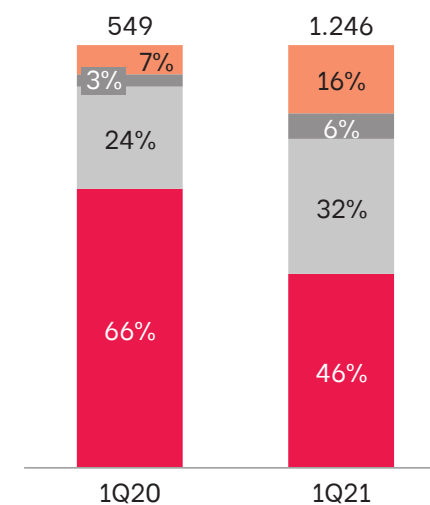
Own Operations [R\$ mn and %]



Other Rio de Janeiro South Region São Paulo

The state of SP represented 60% of the Intermediation of own operations in 1Q21, continuing to be the most representative market for the Company. The South Region represented 20%, Fortaleza and Espírito Santo 18% and Rio de Janeiro 2%, respectively.

Franchises [R\$ mn and %]

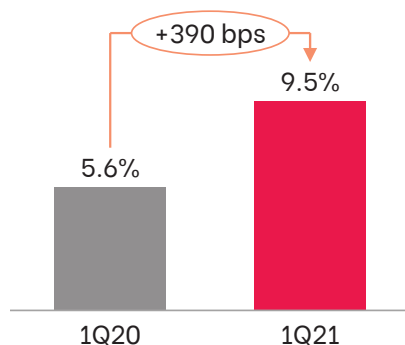


The State of São Paulo also led the intermediation of franchises, totaling 46% of transactions closed in 1Q21. The Rio de Janeiro market remained the second most relevant, with 32% of transactions closed in the period. The other regions represented 22%.

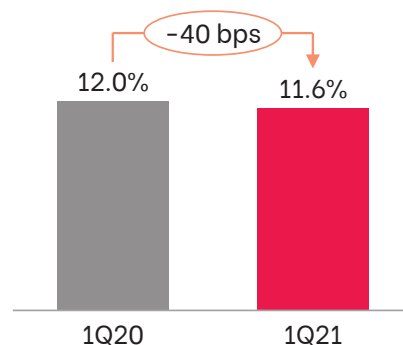
Own Operations | Sales Speed

Sales Speed – City of São Paulo

Speed over Supply [%]

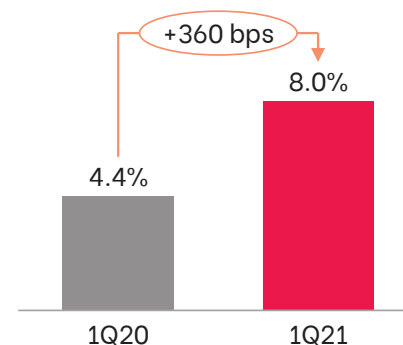


Speed over Launches [%]

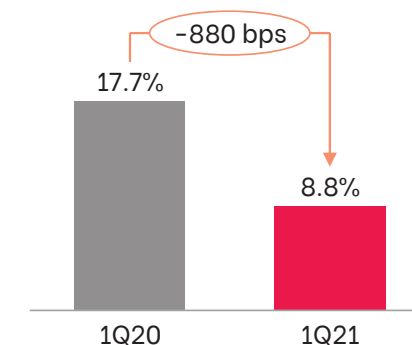


Sales Speed – Brazil

Speed over Supply [%]



Speed over Launches [%]



➤ City of São Paulo

- The speed of sales over supply in the city of São Paulo increased compared to 1Q20, reaching 9.5% in the period.
- The speed of sales over launches remained stable in 1Q20, with a slight decrease of 0.4 pp compared to 1Q20.

➤ Transactions Concentration 1Q21

Projects launched before 4Q20 ("inventory")

60% Transactions Closed

Projects launched 1Q20 and 1Q21

40% Transactions Closed

➤ Brazil

- The speed of sales over supply in Brazil increased 360 bps, showing an acceleration in the demand for properties in regions outside the state of São Paulo, closing the 1Q21 in 8.0%.
- The speed of sales over launches decreased 8.8 pp compared to 1Q20, ending the quarter at 8.8%, again impacted by the closing of sales stands due to pandemic.

➤ Transactions Concentration 1Q21

Projects launched before 1Q20 ("inventory")

61% Transactions Closed

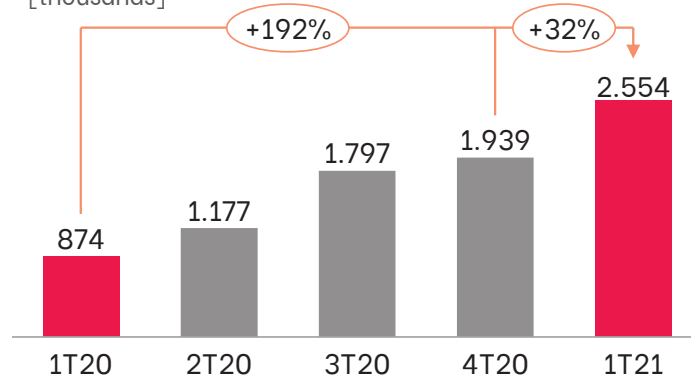
Projects launched 1Q20 and 1Q21

39% Transactions Closed

♥ Lopes Labs | Portal Lopes, conversion and leads' origination

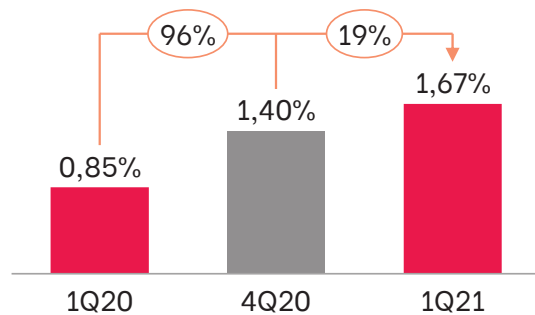
Portal Lopes Visits

[thousands]

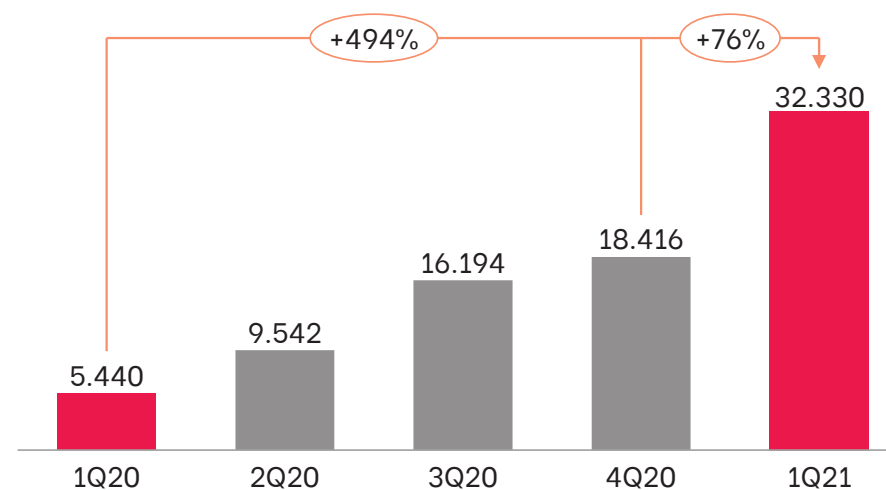


Conversion Rate¹

[%]



Originated Leads



¹ Conversion between visitors and generated leads.

I. Highlights

II. Operational Results and Lopes Digital

III. CrediPronto

IV. Financial Results

Key Indicators

1Q21

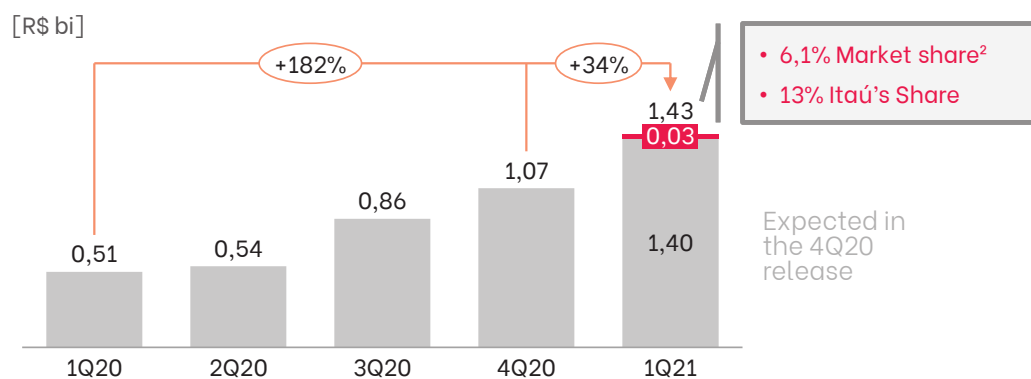
💰 R\$ 1.429 million of mortgage volume
+182% vs. 4Q19

📄 4.385 new contracts
+176% vs. 4Q19

📊 Average LTV 65%
Average rate of 6,3%

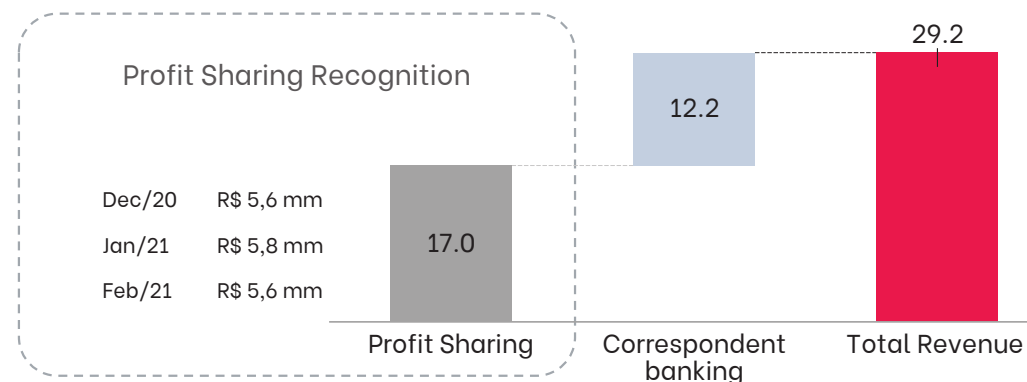
📅 Average term of 327 months

Mortgage Volume



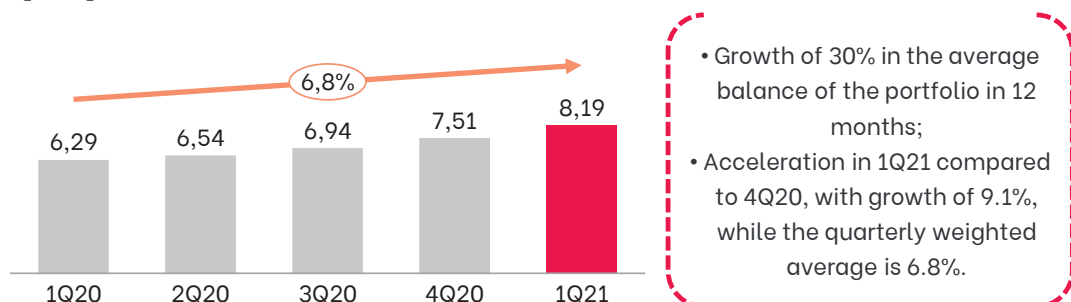
Gross Revenue Composition | 1T21

[R\$ mn]



Average portfolio balance

[R\$ bi]



¹ Source ABECIP | ² Market share between private banks

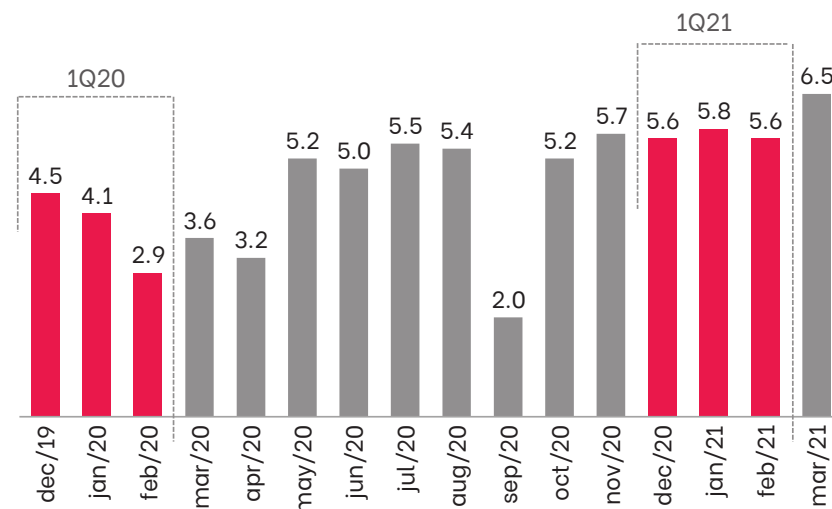
Virtual P&L – Profit Sharing Evolution

[R\$ MN]

Virtual P&L	1Q20	1Q21
Financial Margin	82.6	126.9
(+) Financial Revenue	157.7	187.7
(-) Financial Expenses	(75.1)	(60.8)
(-) Sales taxes	(4.0)	(6.7)
Costs and Expenses	(29.1)	(41.3)
(-) Backoffice Expenses	(11.0)	(15.4)
(-) Sales Expenses	(9.0)	(11.4)
(-) Commissions paid	(5.0)	(14.3)
(-) Insurance and claims (+/-)	(0.2)	(3.7)
(-) ADA	(3.9)	3.5
(-) Income and Social Contribution Taxes	(20.7)	(35.5)
(-) Cost of Capital	(7.5)	(7.7)
(=) Net Result	21.3	35.7
% Net Margin	26%	28%
50% Profit Sharing ¹	10.6	17.9
Profit recognition by period	11.5	17.0

CrediPronto Net Profit Monthly & Recognition in LPS Brasil Results (R\$ mn)

[R\$ MN]



The recognition of Lopes' participation in the profit-sharing from CrediPronto has a mismatch of date, around 40 days approximately, respecting the contractual deadlines of calculation and receipt.

I. Highlights

II. Operational Results and Lopes Digital

III. CrediPronto

IV. Financial Results

Gross Revenue Reconciliation

Gross Revenue Reconciliation [R\$ mn]		1Q21	Net Comission Fee	
				1Q21
Transactions Closed (a)		859		
Net Comission (b)		1,97%	BRAZIL	1.97%
Gross Brokerage Revenue (a) x (b)		17.0	São Paulo	2.04%
Revenue to Accrue from Itaú Operations		3.6	City of São Paulo	2.32%
Other revenues ¹		29.4	Other Cities	1.77%
Gross Revenue		54.4	Rio de Janeiro	1.55%
			Others	1.89%

IMPORTANT CRITERIA FOR TRANSACTIONS CLOSED

The value of transactions closed informed in both quarter and year analysis considers the transactions closed by own operations and franchises.

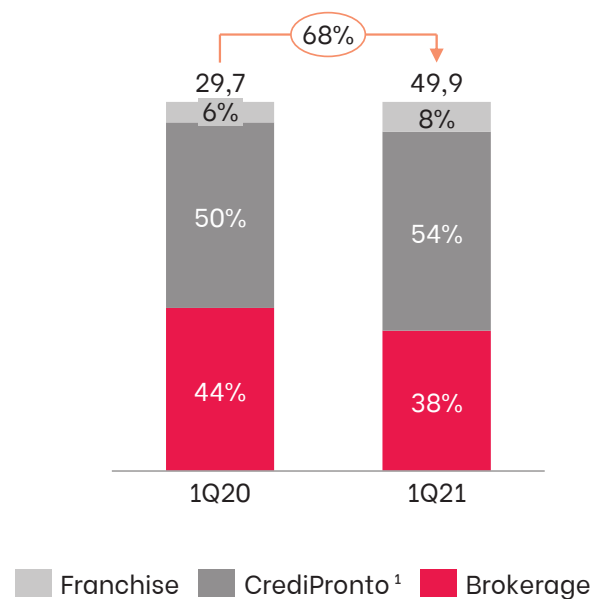
Transactions closed by own operations has the criterion to recognize only the transactions that generated gross revenue in the quarter, resulting in the multiplication of the net commission.

Therefore, the transactions closed reported in the quarter represents all the criteria for accounting the company's gross revenue, which includes the approval of the intermediation agreement by the homebuilder. Transactions closed that were generated within the period that did not meet all the criteria for their accounting were not considered in this same period.

Net Revenue and Costs and Expenses

Net Revenue

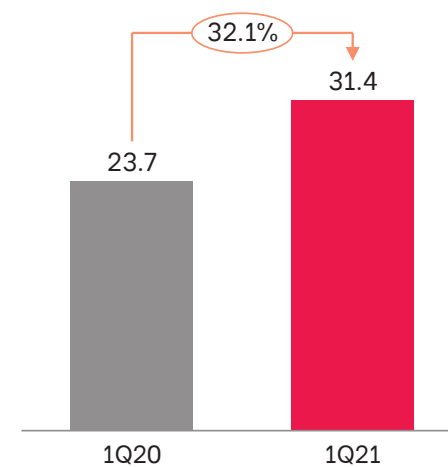
[R\$ mn]



Net Revenue by Segment [R\$ mn]	1Q20	1Q21	var. [%]
Brokerage	13.1	19	45%
Franchise	1.6	4	144%
CrediPronto ¹	14.9	26.9	80%
Total	29.7	49.9	68%

Costs and Expenses²

[R\$ mn]

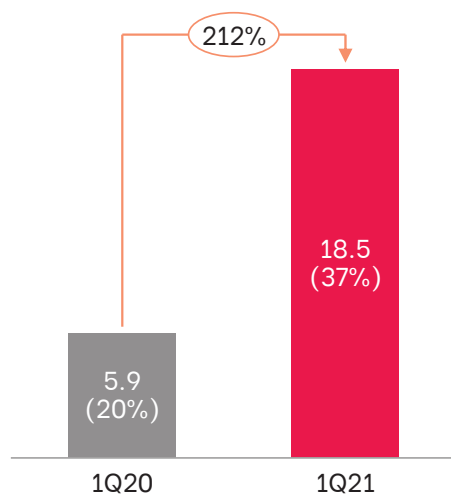


1. Commission of 1% on mortgage volume + profit-sharing | 2. Total costs and expenses before IFRS effects.

EBITDA and Net Income - Before IFRS

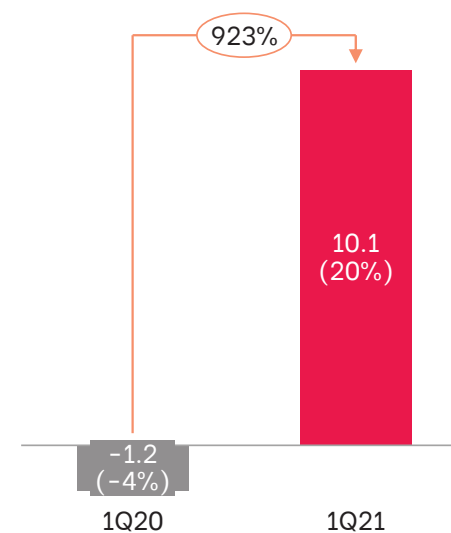
EBITDA¹ and EBITDA Margin

[R\$ mn and %]



Net Income² and Net Margin Attributable to Controlling Shareholders

[R\$ mn and %]



- 1) Includes the results of subsidiaries and the jointly-controlled companies in accordance with the equity method and the results of non-controlling shareholders. Obs.: EBITDA is not a measure used in accounting practices and also does not represent cash flow for the periods presented and should not be considered as an alternative to cash flow as a liquidity indicator.
- 2) We consider the Net Income adjusted by non-cash effects with IFRS 3 (Business Combination) the most accurate profit indicator to measure the company's performance.

1Q21 Results by Segment

1Q21 Results Before IFRS by Segment

(R\$ thousand)	Brokerage	Franchise	CrediPronto	Consolidated
Gross Service Revenue	20,821	4,375	29,209	54,405
Revenue from Services Rendered	17,196	4,375	12,236	33,807
Revenue to Accrue from Itaú Operations	3,625	-	-	3,625
Other non Operational Revenue (profit sharing)	-	-	16,972	16,972
Net Operating Revenue	19,004	4,006	26,902	49,912
(-)Costs and Expenses	(11,922)	(1,748)	(3,588)	(17,258)
(-)Shared Services	(5,950)	-	(6,956)	(12,905)
(-) Stock Option Expenses CPC10	(1,373)	-	-	(1,373)
(-) Expenses to Accrue from Itaú	(238)	-	-	(238)
(+/-) Equity Equivalence	214	-	183	397
(=)EBITDA	(266)	2,258	16,541	18,534
EBITDA Margin	-1.4%	56.40%	61.5%	37.10%
(-)Depreciation and amortization	(2,662)	(85)	-	(2,747)
(+/-) Financial Result	407	31	-26.8%	437
(-)Income tax and social contribution	754	(486)	(3,178)	(2,910)
(=)Net income before IFRS	(1,768)	1,718	13,363	13,314
Net Margin before IFRS	-9.3%	42.9%	49.7%	26.7%
(-) Non-controlling Shareholders				(3,203)
(=) Net Income Attributable to Controlling Shareholders				10,111
Net Margin Controlling Shareholders				20.3%

*We consider the net income adjusted by non cash IFRS 3 effects (Business Combination) the best net income indicator.

IFRS Impacts - Net Income before non-controlling shareholders

[R\$ thousand]

Description	Before IFRS	1Q21	After IFRS
		IFRS Effects*	
Net Revenue	49,912	-	49,912
Depreciation and Amortization	(2,747)	(1,889)	(4,636) ⁽¹⁾
Finance Result	437	(7,262)	(6,825) ⁽²⁾
Operational Profit	16,224	(9,151)	7,073
Income tax and social contribution	(2,910)	1,933	(977) ⁽³⁾
Net Income	13,314	(7,218)	6,096
Non-controlling Shareholders	(3,203)	564	(2,639) ⁽⁴⁾
Net Income Controlling Shareholders	10,111	(6,654)	3,457

(1) Amortization of Intangible Assets and CPC 06 (R2) (IFRS 16);

(2) Gains and Losses, with non-cash net effects, from the booking of earn outs and call and put options at subsidiaries, based on the fair value of future estimates;

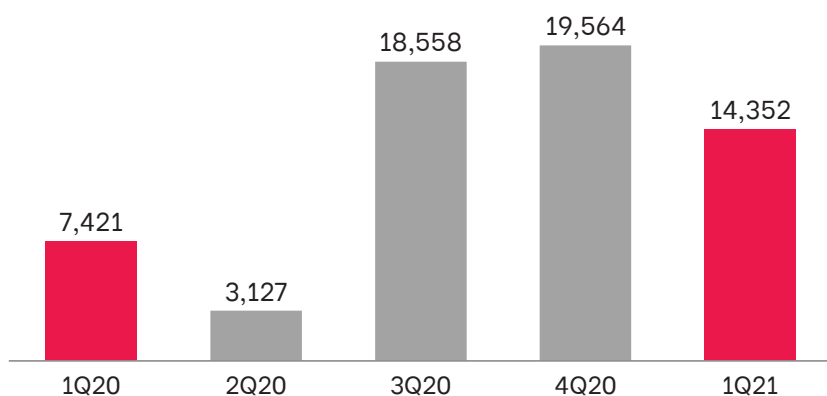
(3) Deferred income tax on intangible assets of LPS Brasil;

(4) Effects related to deferred income tax and amortization of intangible assets at non-controlling shareholders.

Cash Flow Generated and Cash Equivalents

Cash Flow Generated by Operating Activities Evolution QoQ

[R\$ thousand]



Cash Equivalents

[R\$ thousand]

Cash Flow [R\$ thousand]	4Q20	1Q21	Variation
Cash and Cash Equivalents (BoP)	109,657	32,116	-71%
From Operations	19,564	14,352	-27%
From Investment Activities	(85,460)	(2,257)	97%
From Financing Activities	(11,645)	(9,909)	15%
Cash and Cash Equivalents (EoP)	32,116	34,302	7%
Trade Accounts Receivable (A/R)	24,223	22,120	-9%
Financial Investments (FI)	108,636	102,927	-5%
Cash and Cash Equivalents After FI	140,752	137,229	-3%



Investors Relations Team - Contacts

- Matheus Fabricio - IRO
 - Bruna Lourenço
 - Gabriel Carvalho
- IR Coordinators

Phone: + 55 (11) 3067-0520 • +55 (11) 3067- 0691

E-mail: ri@lopes.com.br

Website: ri.lopes.com.br