Lopes

Apresentação Institucional

Agenda

1. História da Lopes & Ganho de Eficiência
2. Modelo de Negócios Atual
3. Diferenciais da CrediPronto
4. Lopes Antes... e De Agora em Diante...

A Lopes é a líder do setor imobiliário brasileiro

a **marca mais reconhecida**
com **90 anos** de experiência...

... e a imobiliária com o maior volume de
Transações
envolvendo volume intermediado e volume financiado.

Diversificação Estratégica

Nos últimos anos, a Lopes elaborou estratégias adicionais para capturar valor no mercado imobiliário, reforçando sua **presença nacional** (em todos os estados do Brasil), focando na melhoria do *market share* no **financiamento imobiliário** e investindo em sua **relevância online**.

Assim, a Companhia aumentou significativamente sua capacidade de transação e, ao mesmo tempo, no **ganho de eficiência**.

1935- Liderança no Mercado Primário nas principais cidades do Brasil — Lopes

2016- Plena presença nacional no Mercado Primário e Secundário — Rede Lopes

2018- Financiamento Imobiliário (one-stop-shop) — CrediPronto

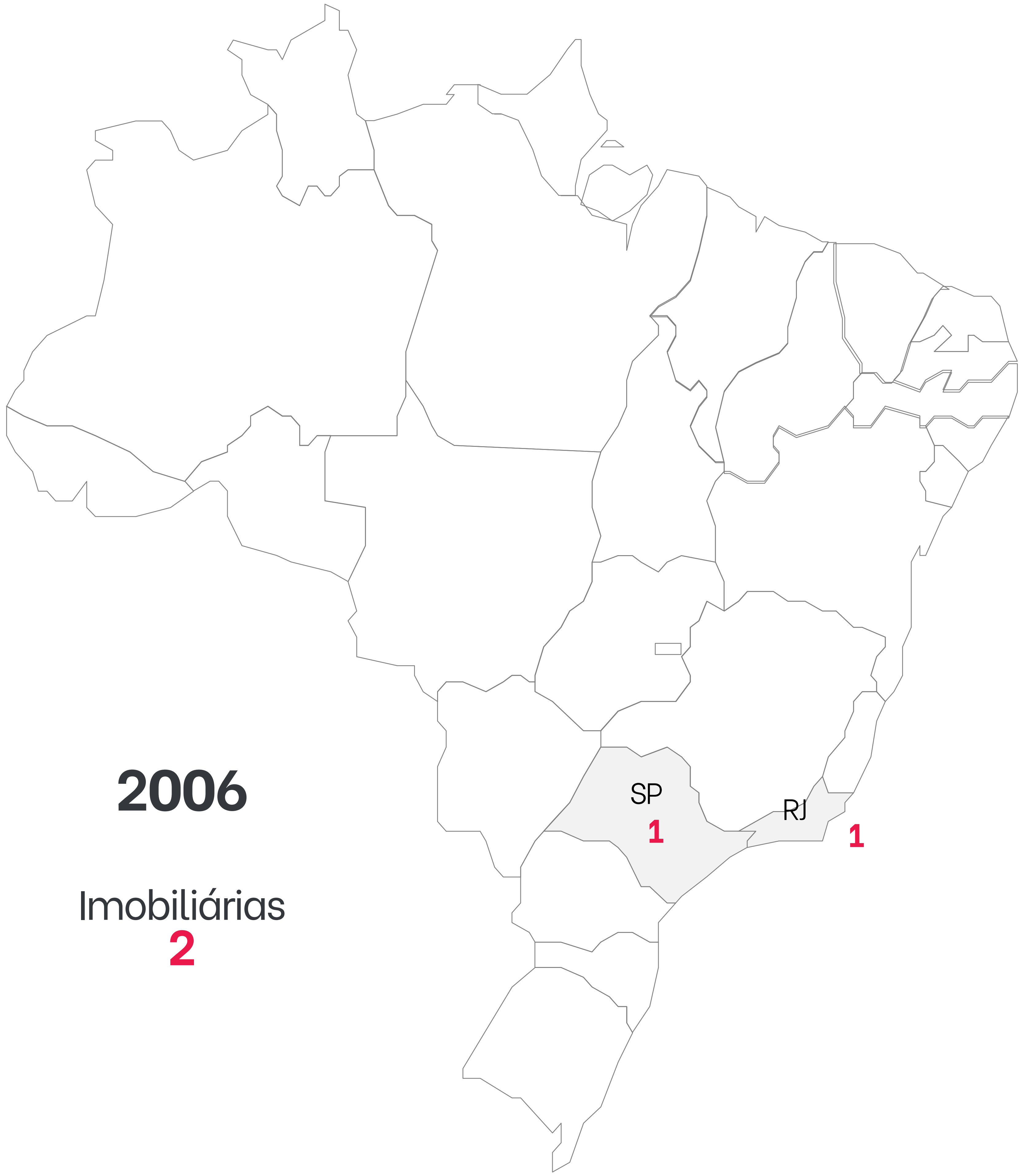
2019- Soluções Online para clientes — LopesLabs

Ganho de Eficiência: Aumento das transações & modelo *asset light*

Ao implementar sua rede de franquias, a Lopes se consolidou como a única companhia do mercado imobiliário a estar **presente em todo os estados do Brasil**...

2006

Imobiliárias
2

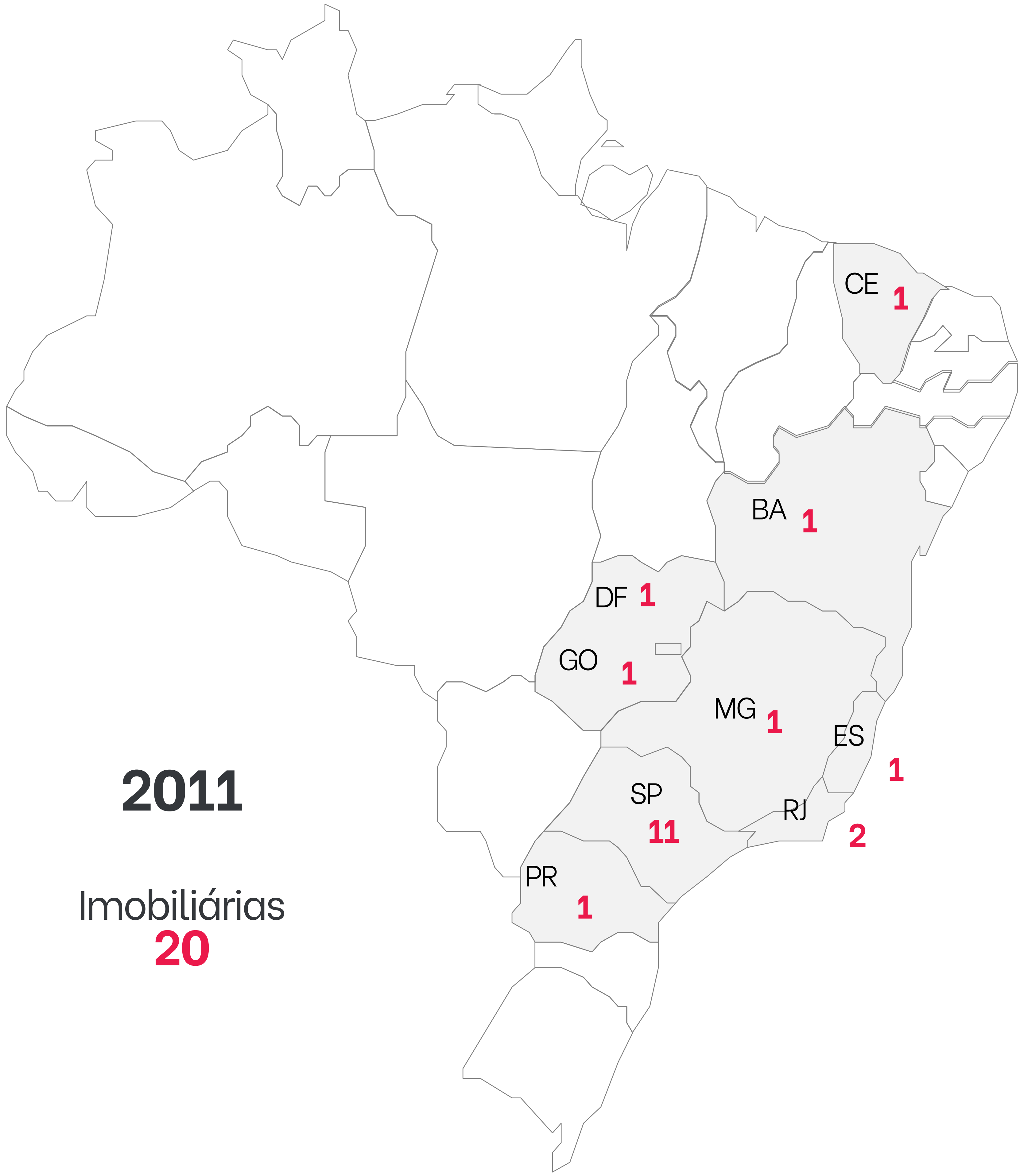


Ganho de Eficiência: Aumento das transações & modelo *asset light*

Ao implementar sua rede de franquias, a Lopes se consolidou como a única companhia do mercado imobiliário a estar **presente em todo os estados do Brasil**...

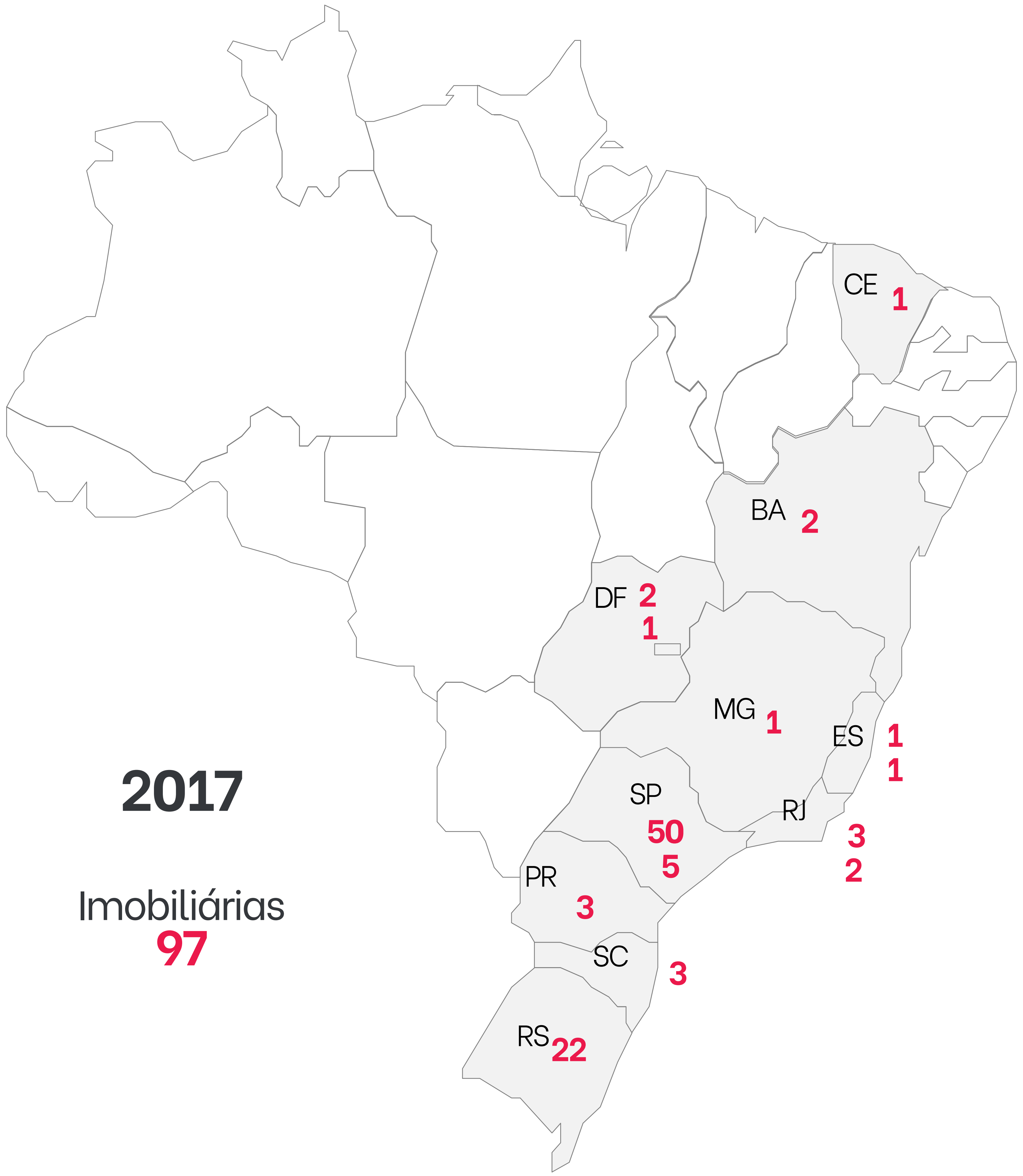
2011

Imobiliárias
20



Ganho de Eficiência: Aumento das transações & modelo *asset light*

Ao implementar sua rede de franquias, a Lopes se consolidou como a única companhia do mercado imobiliário a estar **presente em todo os estados do Brasil**...



2017

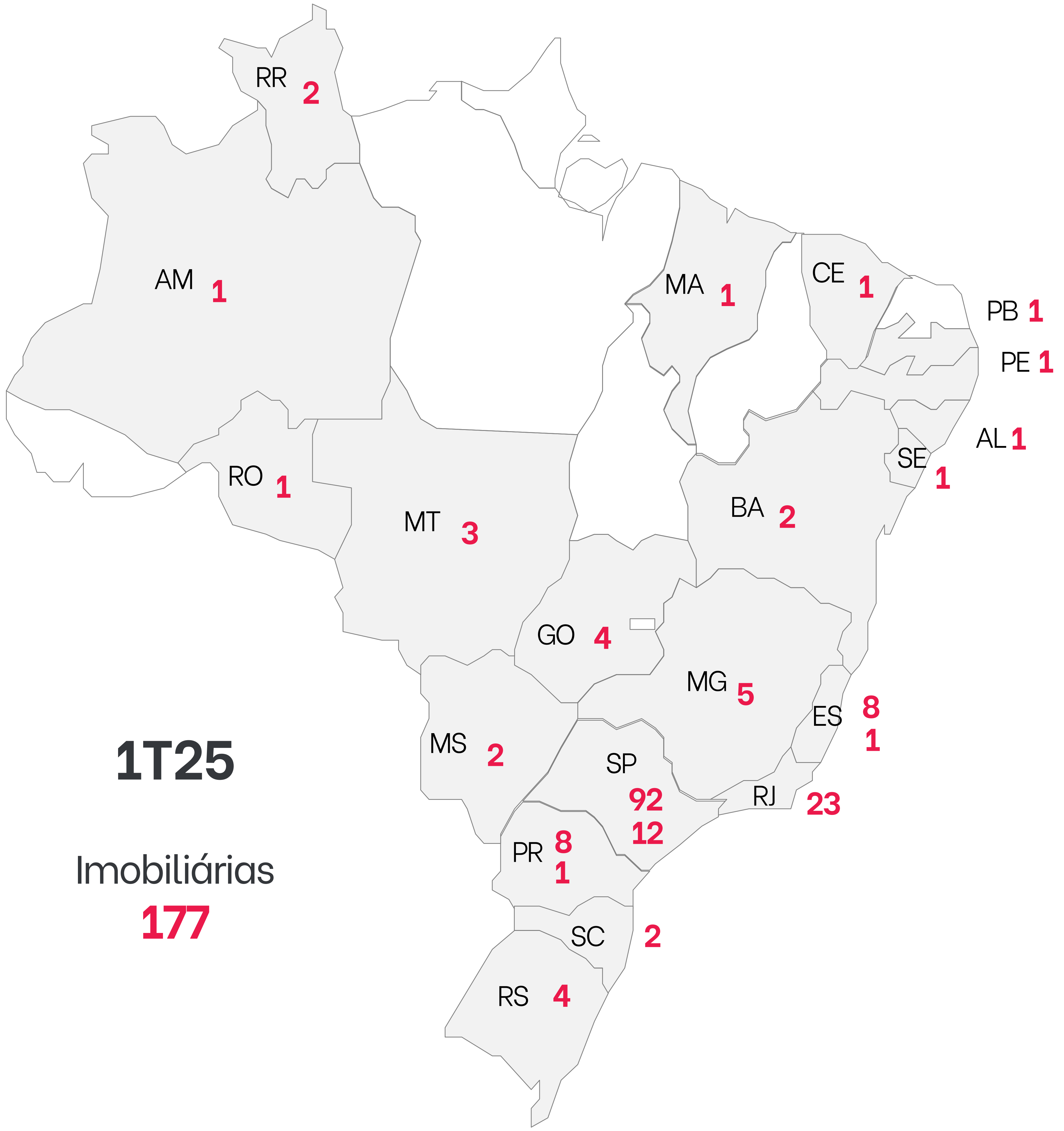
Imobiliárias
97

Ganho de Eficiência: Aumento das transações & modelo *asset light*

Ao implementar sua rede de franquias, a Lopes se consolidou como a única companhia do mercado imobiliário a estar **presente em todo os estados do Brasil**...

1T25

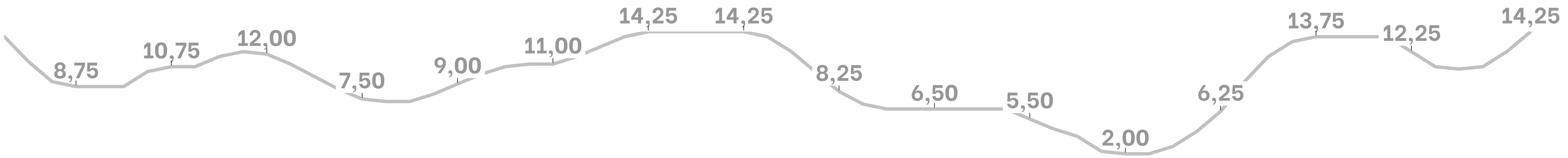
Imobiliárias
177



Ganho de Eficiência: Aumento das transações & modelo *asset light*

... ao mesmo tempo que **aumenta sua rentabilidade**.

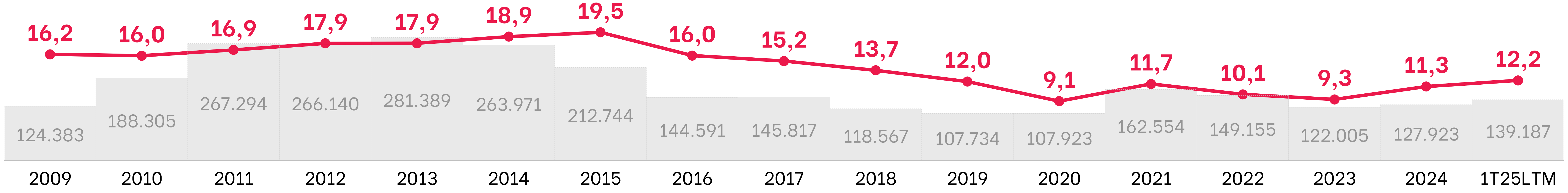
Taxa de Juros Selic*



Custos & Despesas

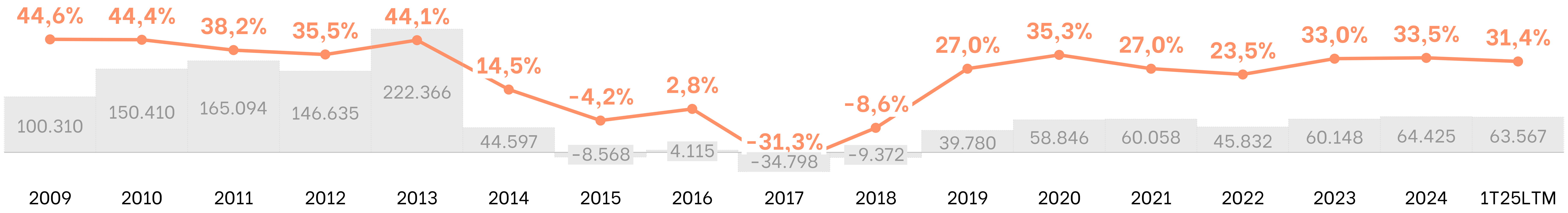
Por ccrretor
[R$mil]

Custos



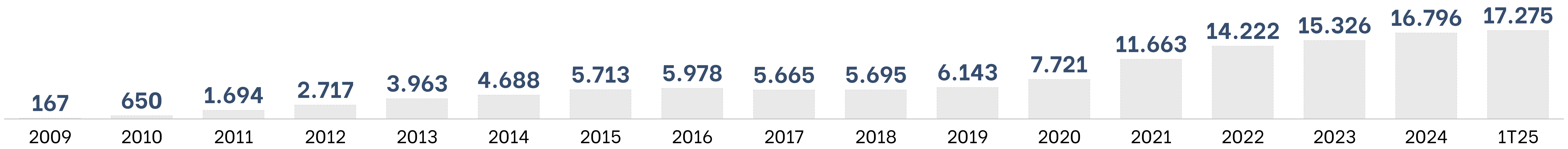
Margem EBITDA
[% e R$mil]

EBITDA (R$ Mil)



Saldo Médio da Carteira

De Financiamento
[R$milhões]



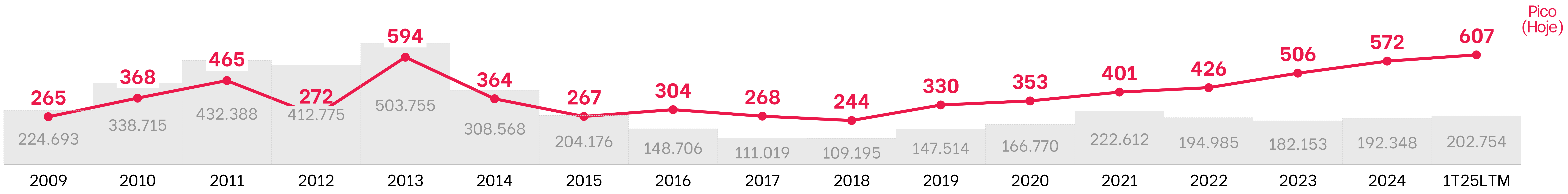
A Lopes **detém 50% do portfólio** da CrediPronto.

Fonte: Banco Central do Brasil (BCB)

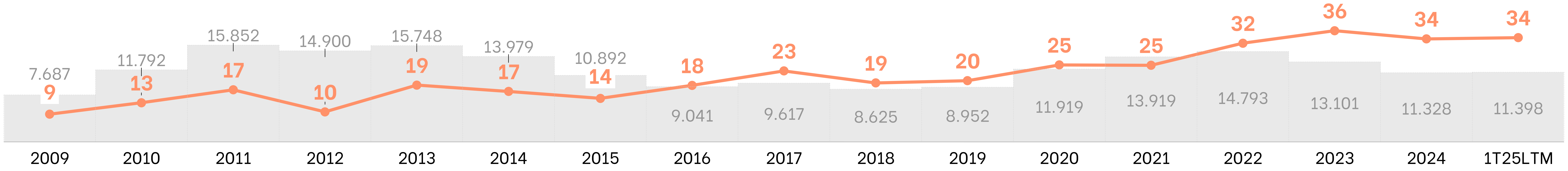
Ganho de Eficiência: 'Fazer mais, com menos'

Ano	2009	2012	2015	2018	2021	Hoje
# Empregados	848	1.518	765	447	555	334

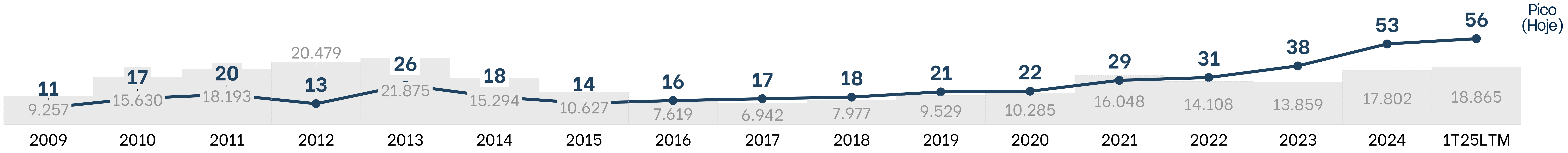
Receita Líquida
Por empregado
[R$mil]



Corretores
Por empregado
[#]

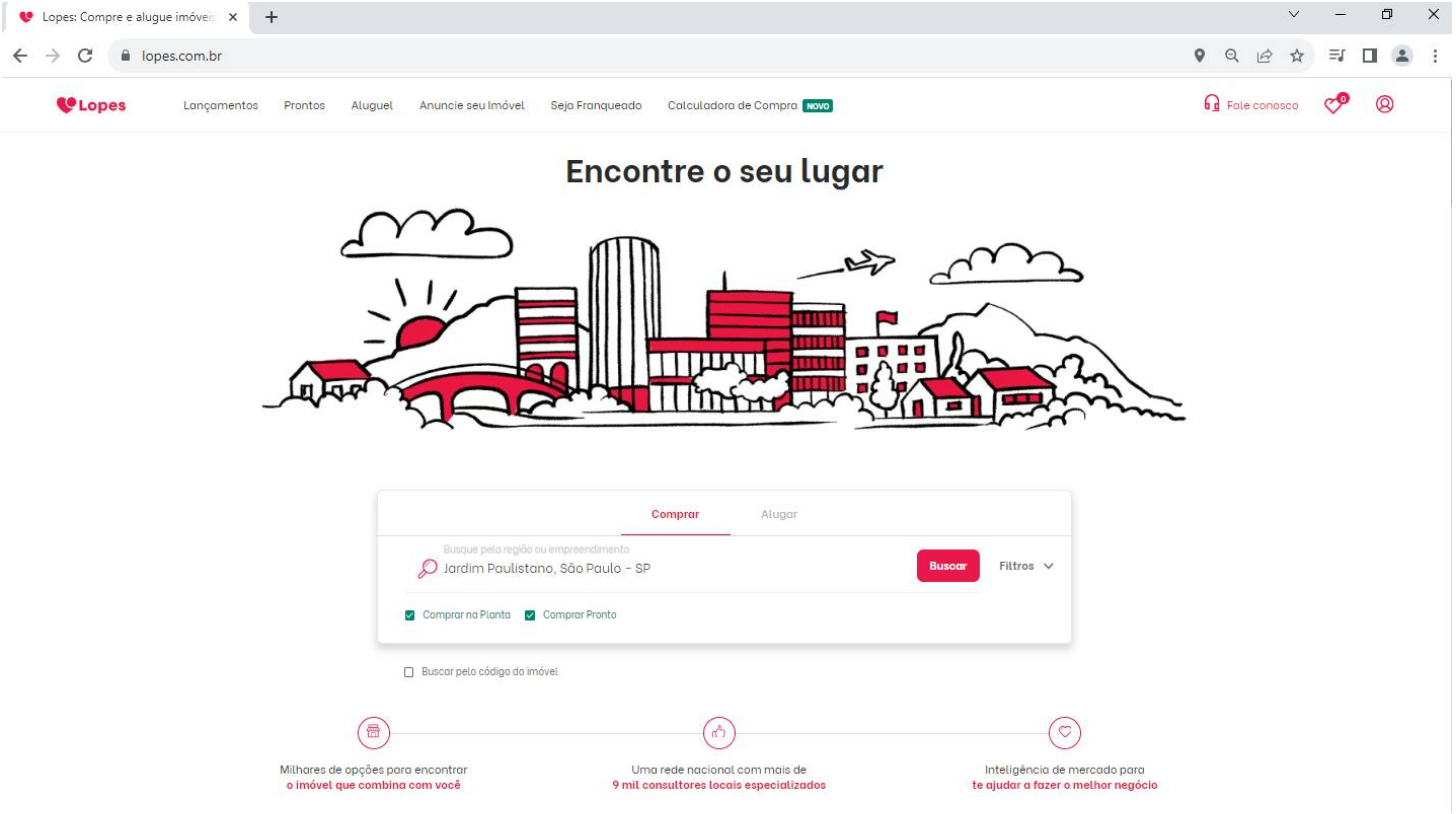


Transações
Por empregado
[R$milhões]



Ganho de Eficiência: Aumento do Tráfego Orgânico & CRM

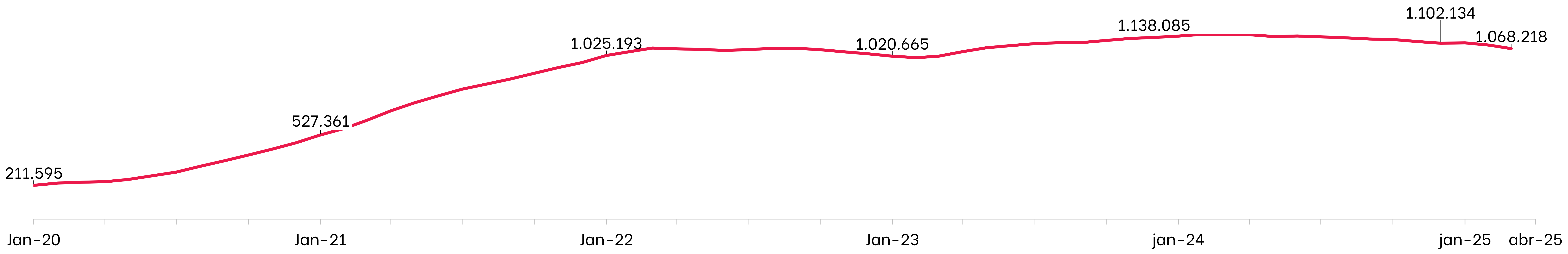
Após o follow-on de 2019, a Companhia investiu em tecnologia e presença online, o que aprimorou significativamente o website da Lopes e o CRM, assumindo uma **estratégia com foco em SEO/orgânico**.



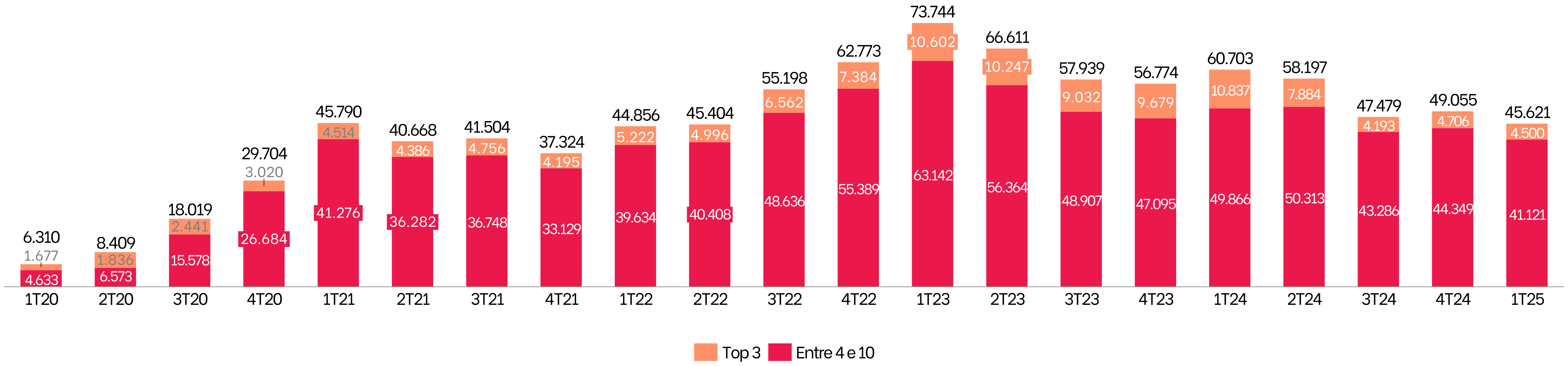
Ganho de Eficiência: Aumento do Tráfego Orgânico & CRM

Após o follow-on de 2019, a Companhia investiu em tecnologia e presença online, o que aprimorou significativamente o website da Lopes e o CRM, assumindo uma **estratégia com foco em SEO/orgânico**.

Média Mensal Visitas ao Portal
[12M]



Posição de Palavras-Chave
[Fonte: Google]



Modelo de Negócios Atual

Métricas-chave

- **~220.000** propriedades cadastradas (sem duplicação)
- **+3 milhões** clientes ativos na base do CRM
- **~11.300** corretores associados
- **177** imobiliárias
- **~20.000** novos leads por mês
- **+9.000** imóveis adicionados por mês

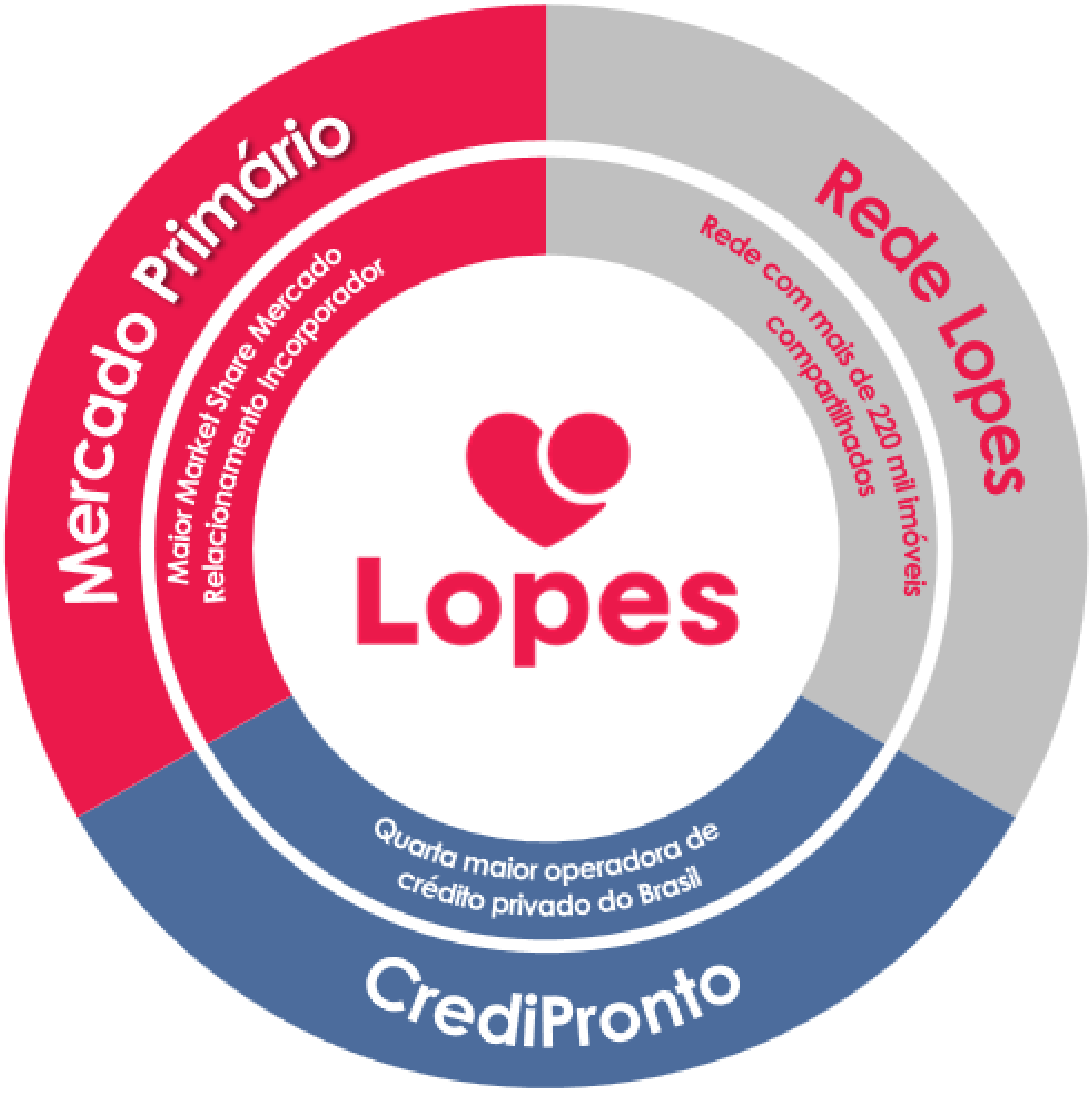
Desde o IPO

- **R$ 205 bilhões** VGV intermediado
- **R$ 32,4 bilhões** volume financiado pela CrediPronto
- **~531.800** imóveis vendidos
- **~90.900** financiamentos contratados

Outros Destaques

- **~R$ 14.0 bilhões** VGV intermediado (1T25LTM)
- **~R$ 4,9 bilhões** volume financiado pela CrediPronto (1T25LTM)
- **16.762** unidades vendidas & **10.299** contratos financiados (1T25LTM)
- **~R$ 17,3 bilhões** Saldo Médio da Carteira da CrediPronto
- **~58.600** contratos ativos na carteira da CrediPronto

Modelo de Negócios Atual



Lopes

Única empresa do setor que possui proxy do mercado imobiliário (primário e secundário), aliada ao financiamento imobiliário.

CrediPronto

CrediPronto: ‘Diamante bruto’

Brazil Journal Vídeos ▶ Daytrade Negócios Economia Tecnologia ESG Weekend Podcasts Menu

Negócios

Na Lopes, um ‘diamante bruto’ mal precificado

Quem faz o PIB lê.
Receba o Brazil Journal no seu email

Geraldo Samor e Pedro Arbex

AA

Com sua ação perto da mínima histórica, a Lopes tem um ativo subavaliado pelo mercado que poderia valer mais que a empresa toda.

A CrediPronto, a financeira da Lopes em uma joint venture 50-50 com o Itaú, já responde por mais de um terço da receita da companhia e cresce a taxas de startup.

De apenas uma promessa, a CrediPronto se tornou a grande aposta da Lopes com uma fórmula que torna o processo de tomar um financiamento mais ágil e sem fricções.

Aplicando um múltiplo preço/lucro de apenas 10 vezes, a CrediPronto já valeria mais que a Lopes toda, que negocia por R$ 520 milhões na B3.

Mas como a JV quase dobrou seu resultado de 2019 para 2020 e não usa capital, a CrediPronto poderia merecer um múltiplo ainda maior se negociasse separadamente. (Não há sinais de que a Lopes planeje um *spinoff* num futuro próximo.)

“A CrediPronto é um negócio *asset light* e quase sem nenhum risco de crédito para a Lopes,” diz um gestor comprado no papel. “É um diamante bruto avaliado como brita de cimento.”

Source: Brazil Journal (2021) https://braziljournal.com/na-lopes-um-diamante-bruto-mal-precificado/

CrediPronto: Início & Conceito

Jan/07 – Out/07

Lopes teve a ideia de criar uma operação de financiamento imobiliário – *stop-shop solution*

Piloto (jan), MVP (out) e aporte inicial (R$4 mm)

Out/07 – Dez/07

MVP foi um sucesso: 3.000 cartas de crédito em um curto período

Processo competitivo entre 17 instituições financeiras

Itaú é selecionado e contrato é assinado

Dez/07: Início

Upfront: **R$ 1 bilhão***

JV : 50%-50%

LPS & Itaú

Mai/11 – Mai/14

1º & 2º earn-outs:

R$ 78 & **R$ 117 milhões***

Pagamento Total da Transação: R$ 1,2 bilhão*

Set/18 – Hoje

Set/18: Custo de Capital é atualizado

Jan/19: JV atinge o ponto de equilíbrio

1T25 LTM: R$ 4,9 bilhões originados

Definições de negócio

- **20 anos** de duração do contrato (até Novembro/28);
- Operação **white-label**;
- **1% Comissionamento** para Lopes em todos os contratos (independente do corretor de origem);
- Upfront dá exclusividade na promoção de financiamento da Lopes, mas não limita opções ao cliente final;
- Lopes assume esforços comerciais e de originação;
- Itaú contribui com análise de risco e crédito;
- **Negociação livre de risco** para Lopes (sem exposição a inadimplência ou prejuízo)

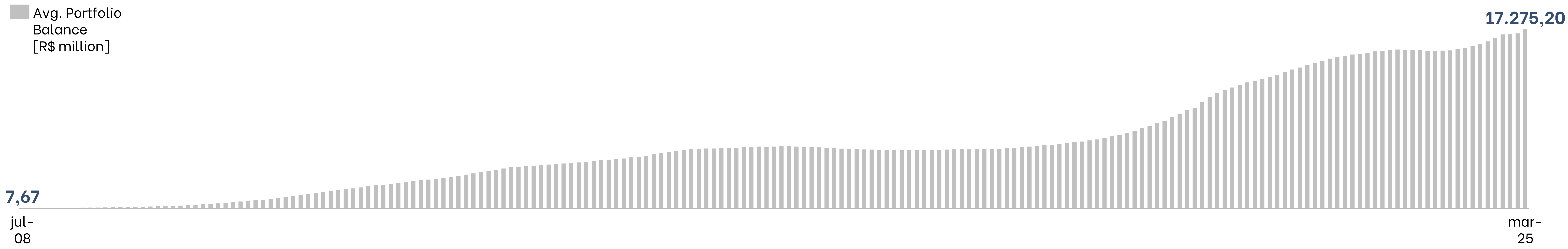
Contribuição atual da JV para o EBITDA da LPS

	Reconhecimento Upfront	1% Comissionamento	Profit Sharing
Receitas	**R$ 290 milhões** apropriado em 20 anos	De toda a originação mensal da CrediPronto	50% P&L da JV (Se prejuízo, sem pagamento)
	Regime de competência (valor de 2007)	Base de caixa	Base de caixa
Despesas	**-R$ 19 milhões** apropriado em 20 anos	Parte distribuída para rede parceira	-

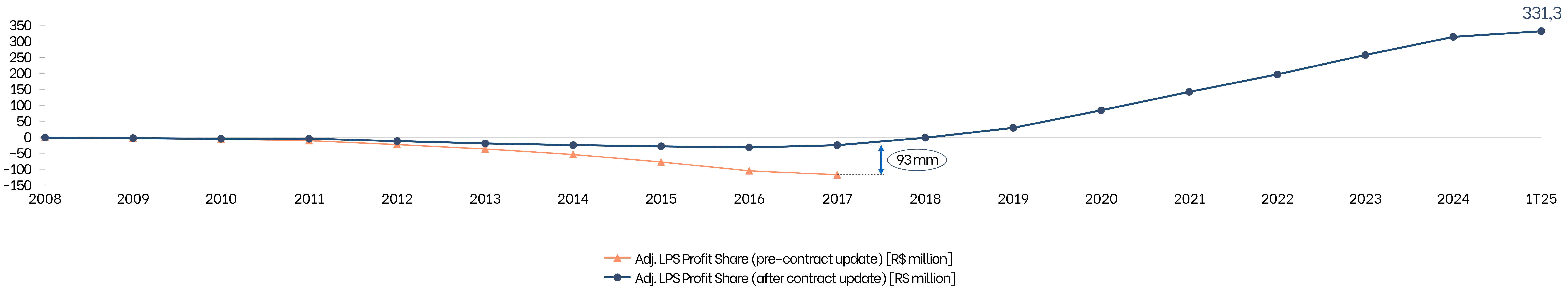
Os valores das transações são atualizados pelo CDI (Certificado de Depósito Interbancário)

CrediPronto: Potencial de Mercado

Um equilíbrio de portfólio crescente em ritmo acelerado...

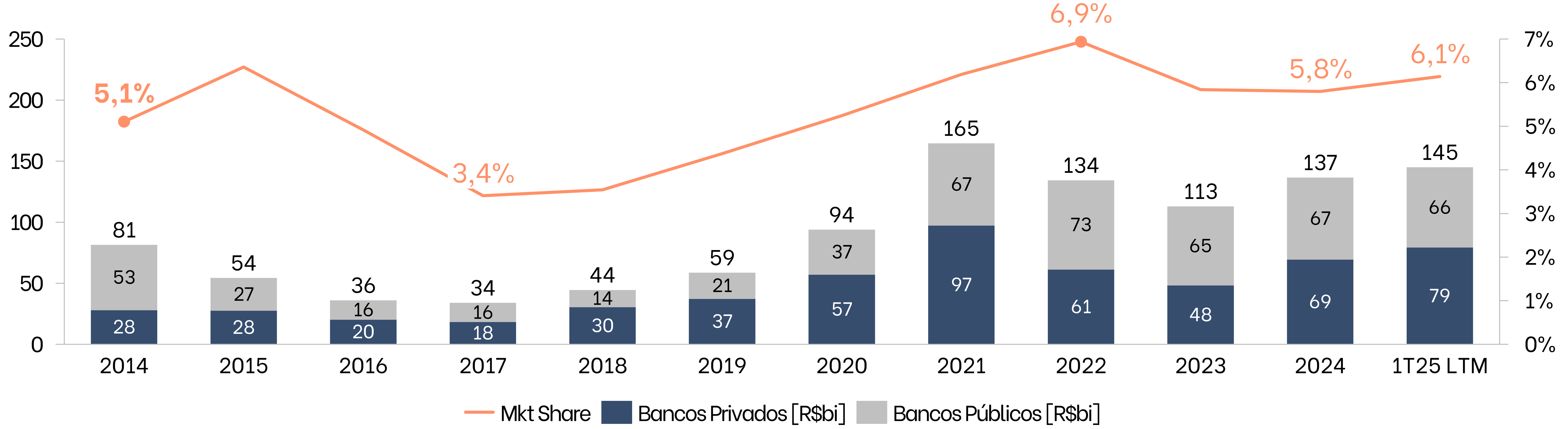


...na única imobiliária com benefícios cumulativos de participação nos lucros...



CrediPronto: Potencial de Mercado

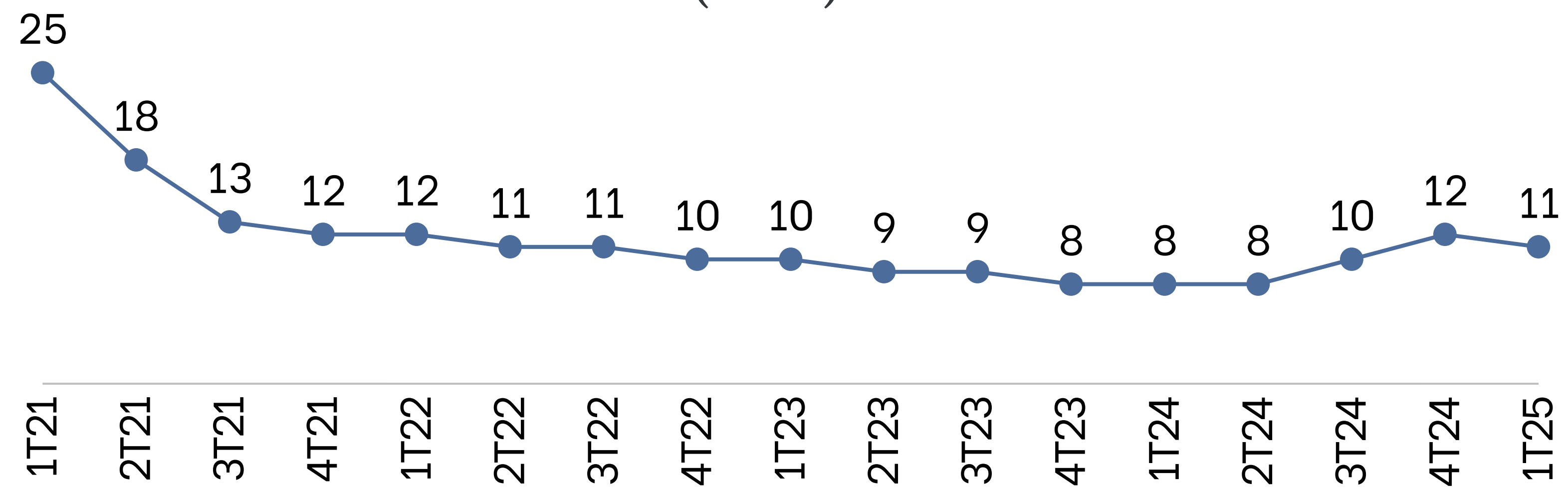
...com alto potencial para aumentar a participação de mercado entre os bancos privados...



...e vantagem competitiva com o cliente final.

- **Distribuição B2B**, referência em atendimento e rapidez nos processos;
- **Alta capilaridade** conquistada com parcerias e os diversos players do mercado (imobiliárias, consultorias, incorporadoras, corretores, etc.);
- Financiamento mais ágil do mercado: **esteira 100% digital proprietária**, desde a 1ª análise até a assinatura.

Tempo para emissão de contrato (dias)



Próximos Passos

Lopes Antes... Agora e no Futuro...

Mercado Potencial Total : R$ 300 bilhões (estimado)

50 mil imobiliárias **400 mil** corretores **300** cidades potenciais

Antes	Agora	Futuro
LOPES	Lopes	Rede Lopes
Não escalável	Parcialmente escalável	Altamente escalável
Asset heavy (somente lojas próprias)	Estrutura mista (lojas próprias e franquias)	Asset light
Ação individualizada por loja	Networking para franqueados	Efeito de rede completo
Origem das vendas principalmente por offline	Origem das vendas online > offline	Origem das vendas principalmente online
Foco no mercado primário	Atuando no mercado primário e secundário	Atuando no mercado primário e secundário
Expansão lenta (orgânica e societária)	Expansão acelerada (franquia)	Expansão exponencial (novos modelos)
Monetização (comissão) única e exclusiva vinda da intermediação	Dupla monetização (comissionamento e royalties) excluisva na intermediação	Monetização diversificada em todos os serviços imobiliários
Solução para intermediação de imóveis	*One-stop-shop* com financiamentos	One-stop-shop com serviços complementares

Lopes

Obrigado

Lopes

Institutional Presentation

Topics

1. Lopes History & Growth Efficiency
2. Current Business Model
3. CrediPronto Differentials
4. Lopes Then... and From Now On...

We are the leaders of the Brazilian Real Estate Market

The **most recognized brand** with **90 years** of experience ...

... and the Broker Company with the highest volume of **Transactions** involving intermediation and mortgage.

Strategy Diversification

Over the last years, Lopes have structured additional strategies to capture value in the Real Estate market, reinforcing its **national presence** (all states in Brazil), focusing on improving market share on **mortgage origination** and investing in its **online relevance**.

By doing so, The Company significantly increased its transaction capacity while **gaining efficiency**.

1935- Leadership in Primary Market on Brazil's main cities — Lopes

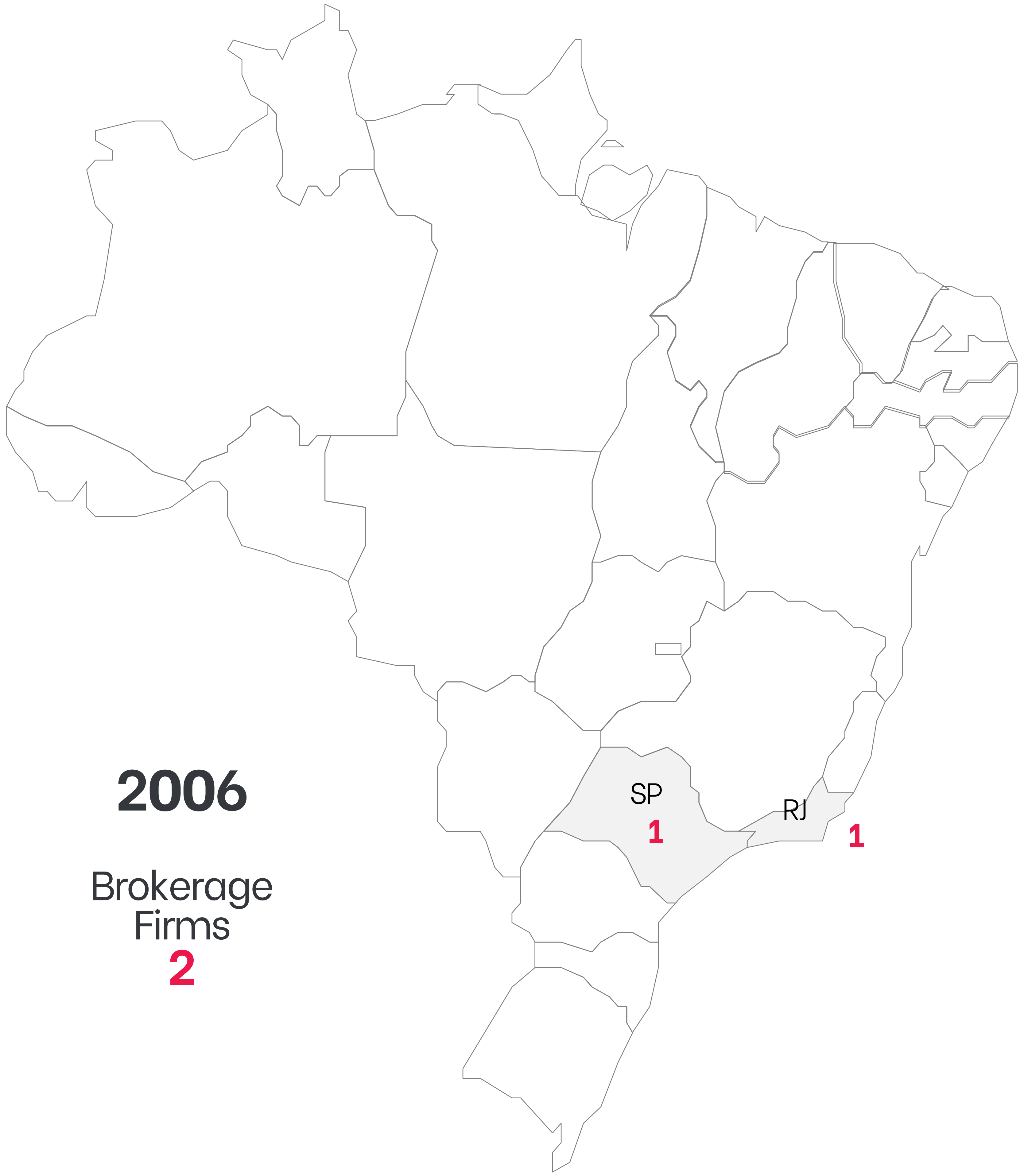
2016- Full national presence in Primary & Secondary Market — Rede Lopes

2018- Mortgage origination (one-stop-shop solution) — CrediPronto

2019- Online-AI Intel for customers — LopesLabs

Growth Efficiency: Increasing transactions & being asset light

By establishing its franchise network, Lopes consolidates itself as the only Brazilian Real Estate company to be **present in all states of Brazil**...

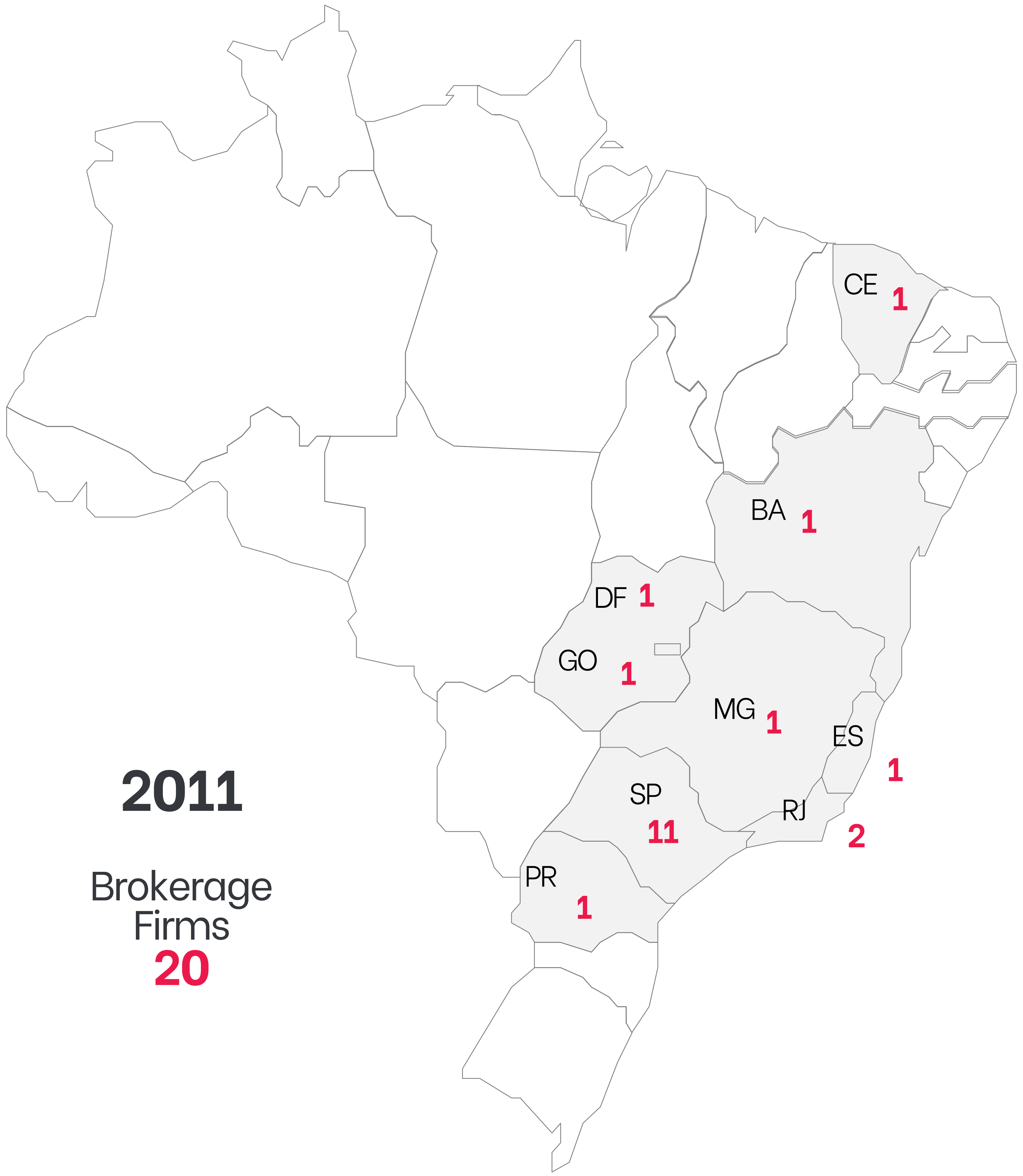


2006

Brokerage Firms
2

Growth Efficiency: Increasing transactions & being asset light

By establishing its franchise network, Lopes consolidates itself as the only Brazilian Real Estate company to be **present in all states of Brazil**...

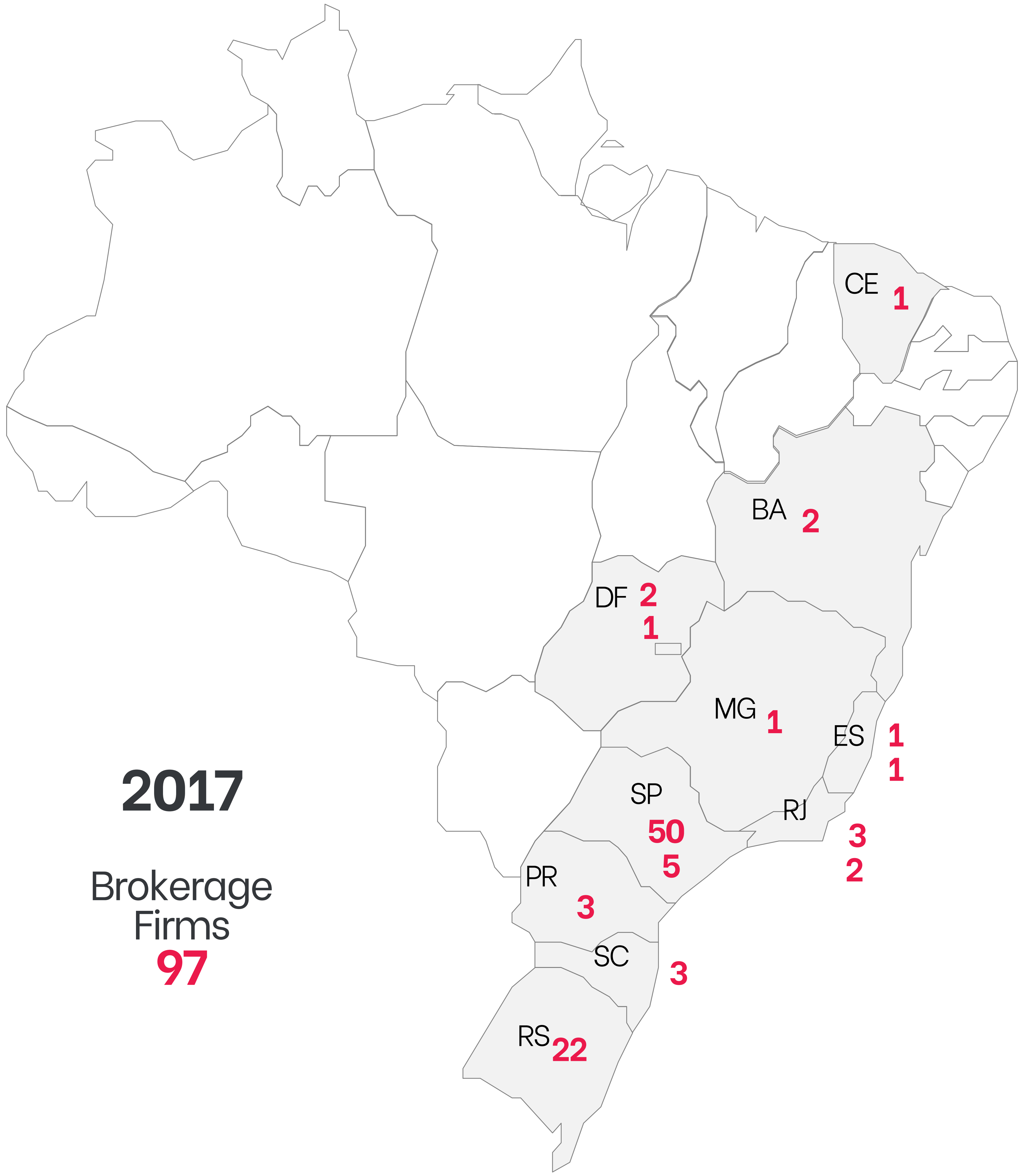


2011

Brokerage Firms
20

Growth Efficiency: Increasing transactions & being asset light

By establishing its franchise network, Lopes consolidates itself as the only Brazilian Real Estate company to be **present in all states of Brazil**...

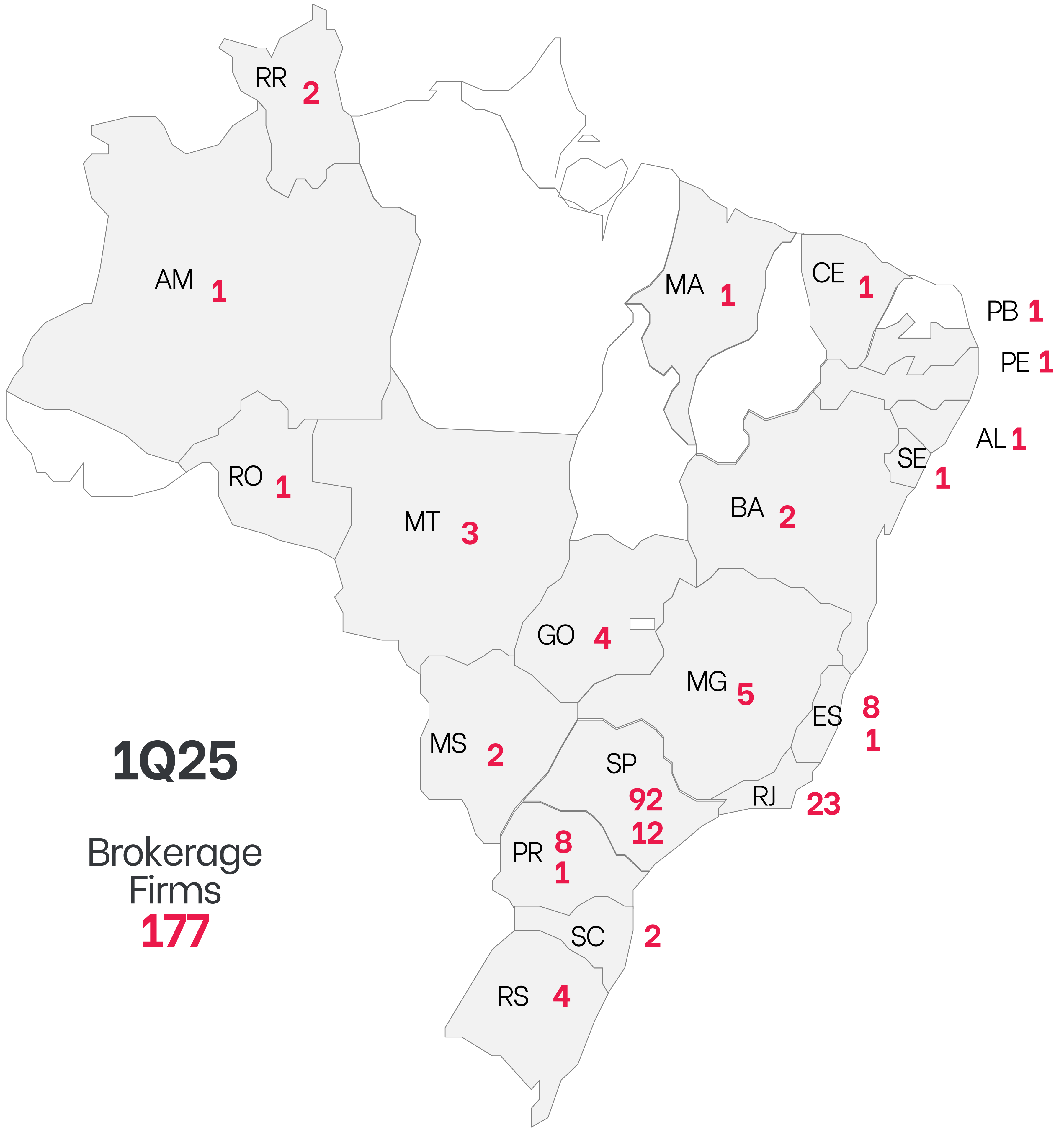


2017

Brokerage Firms
97

Growth Efficiency: Increasing transactions & being asset light

By establishing its franchise network, Lopes consolidates itself as the only Brazilian Real Estate company to be **present in all states of Brazil**...

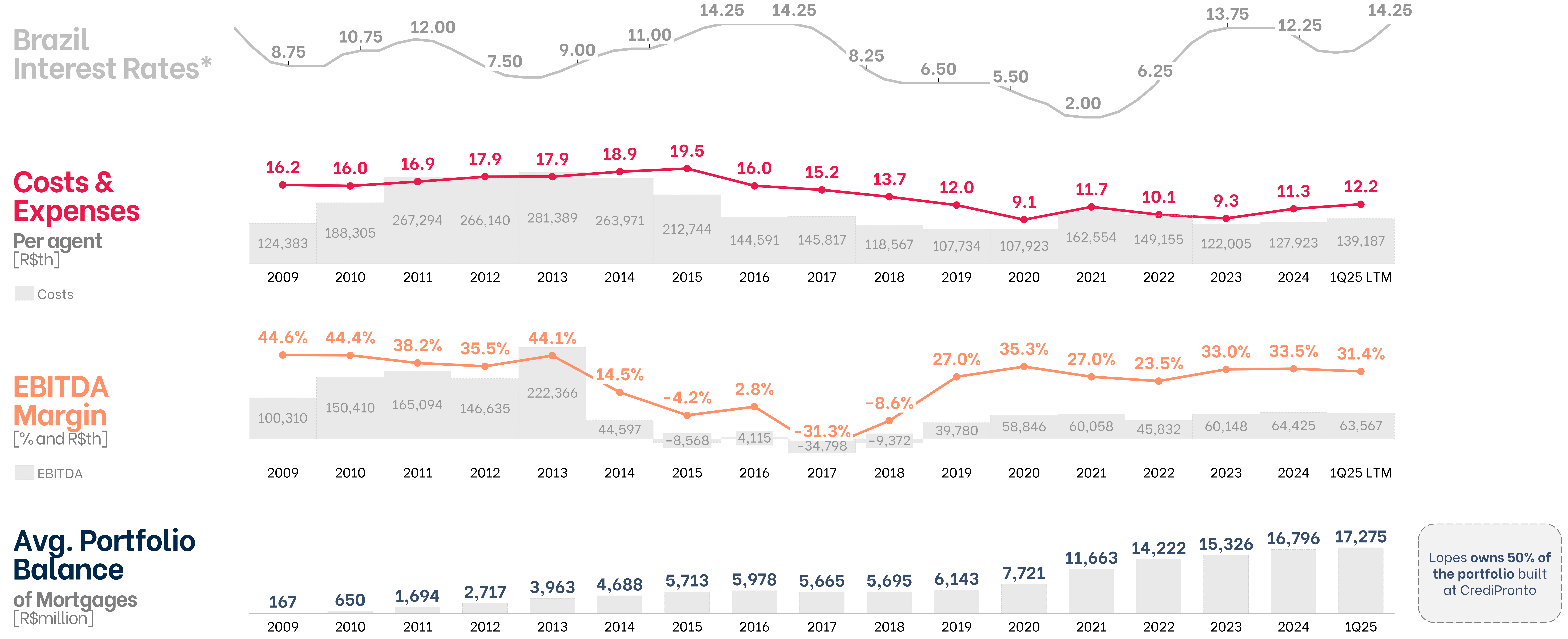


1Q25

Brokerage Firms
177

Growth Efficiency: Increasing transactions & being asset light

… while simultaneously **increasing its profitability**.



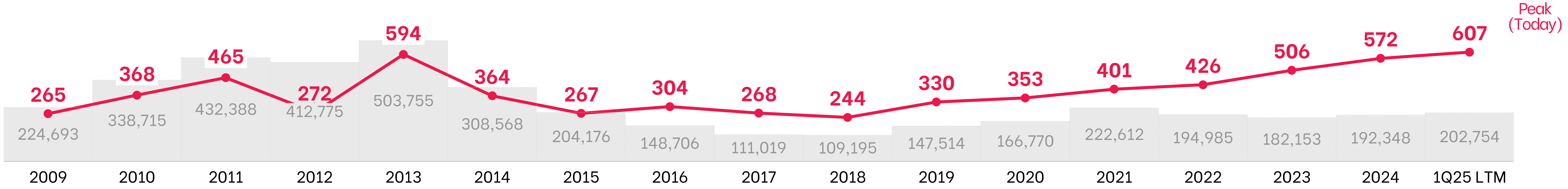
Source: Brazil's Central Bank

Growth Efficiency: ‘Do More, With Less’ Team

Year # Employees	2009 848	2012 1,518	2015 765	2018 447	2021 555	Today 334

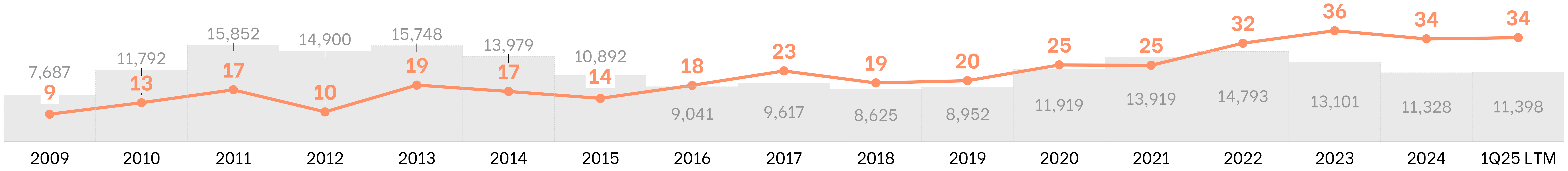
Net Revenue
Per employee
[R$th]

Net Revenue

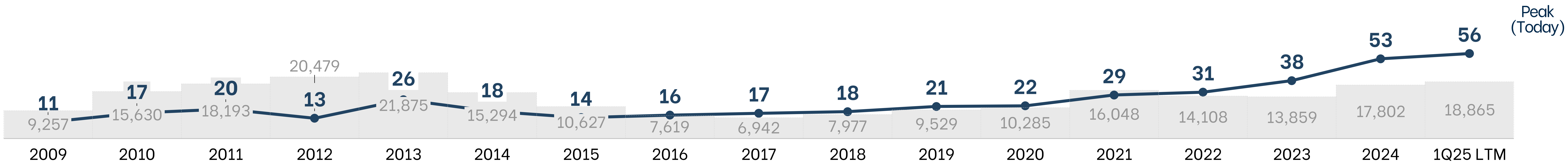


Agents
Per employee
[#]

Agents

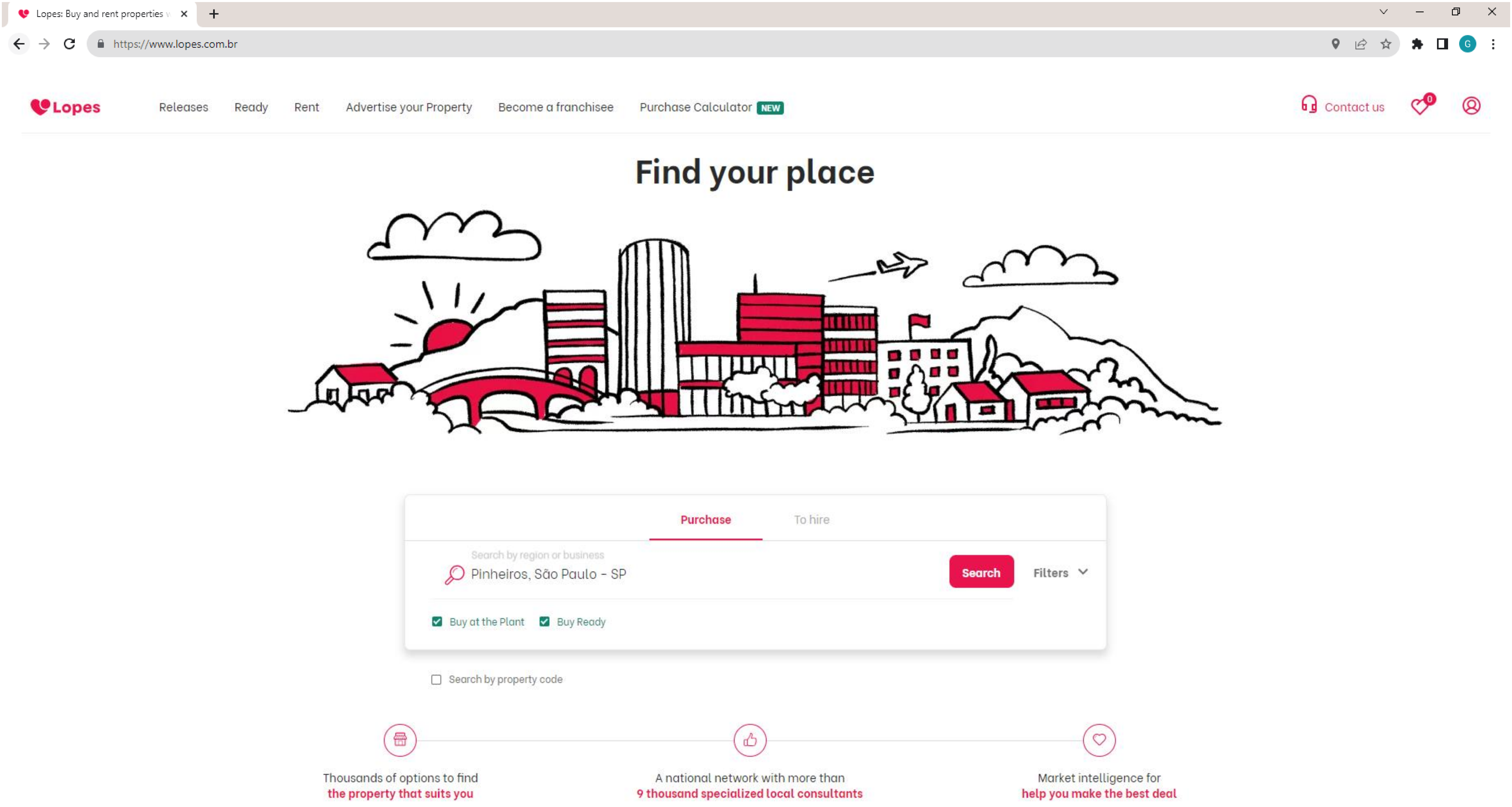


Transactions
Per employee
[R$million]



Growth Efficiency: Online Organic Growth & CRM

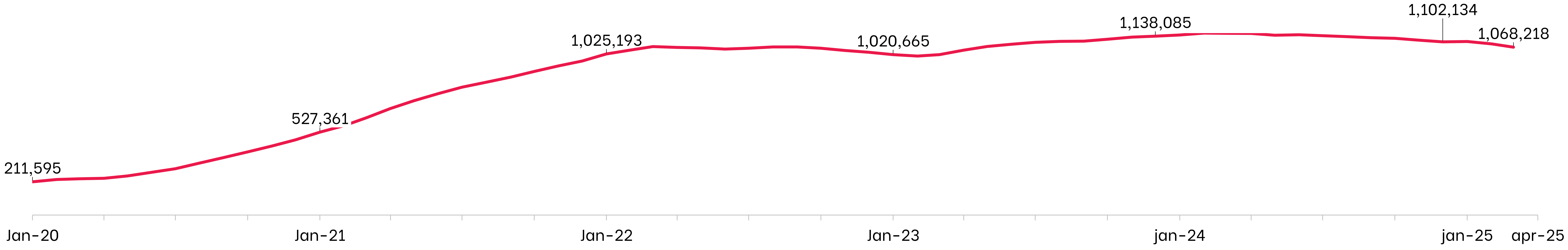
After a follow-on in 2019, the Company invested in technology and online presence, which significantly improved Lopes' Portal website and CRM, by assuming an **SEO/organic-focused strategy**.



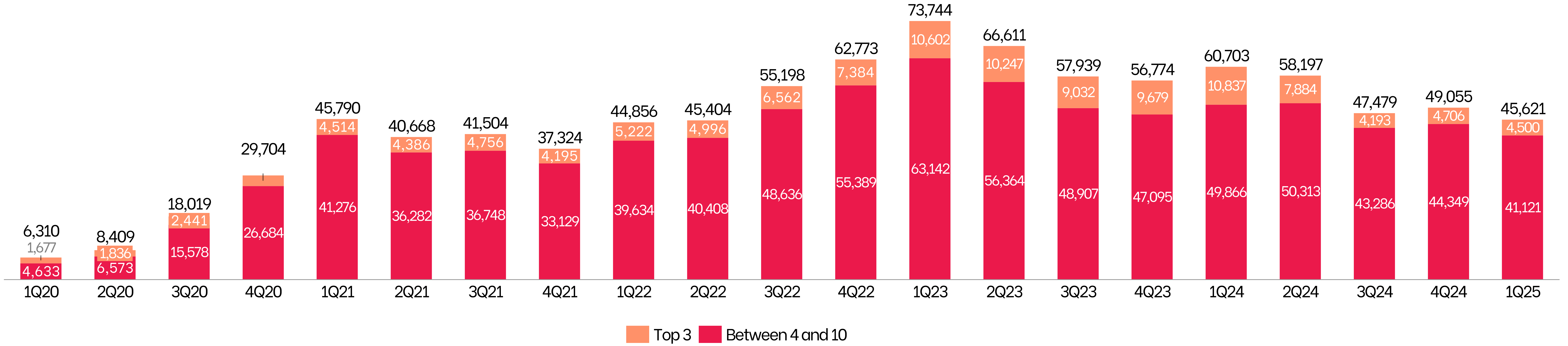
Growth Efficiency: Online Organic Growth & CRM

After a follow-on in 2019, the Company invested in technology and online presence, which significantly improved Lopes' Portal website and CRM, by assuming an **SEO/organic-focused strategy**.

Avg. Monthly Portal Visits
[12M]



Keyword Positioning
[Source: Google]



Current Business Model

Key Metrics

- **~220,000** registered properties (no duplicates)
- **+3 million** active clients in CRM database
- **~11,300** listed agents
- **177** brokerage firms
- **~20,000** new online leads monthly
- **+9,000** properties added monthly

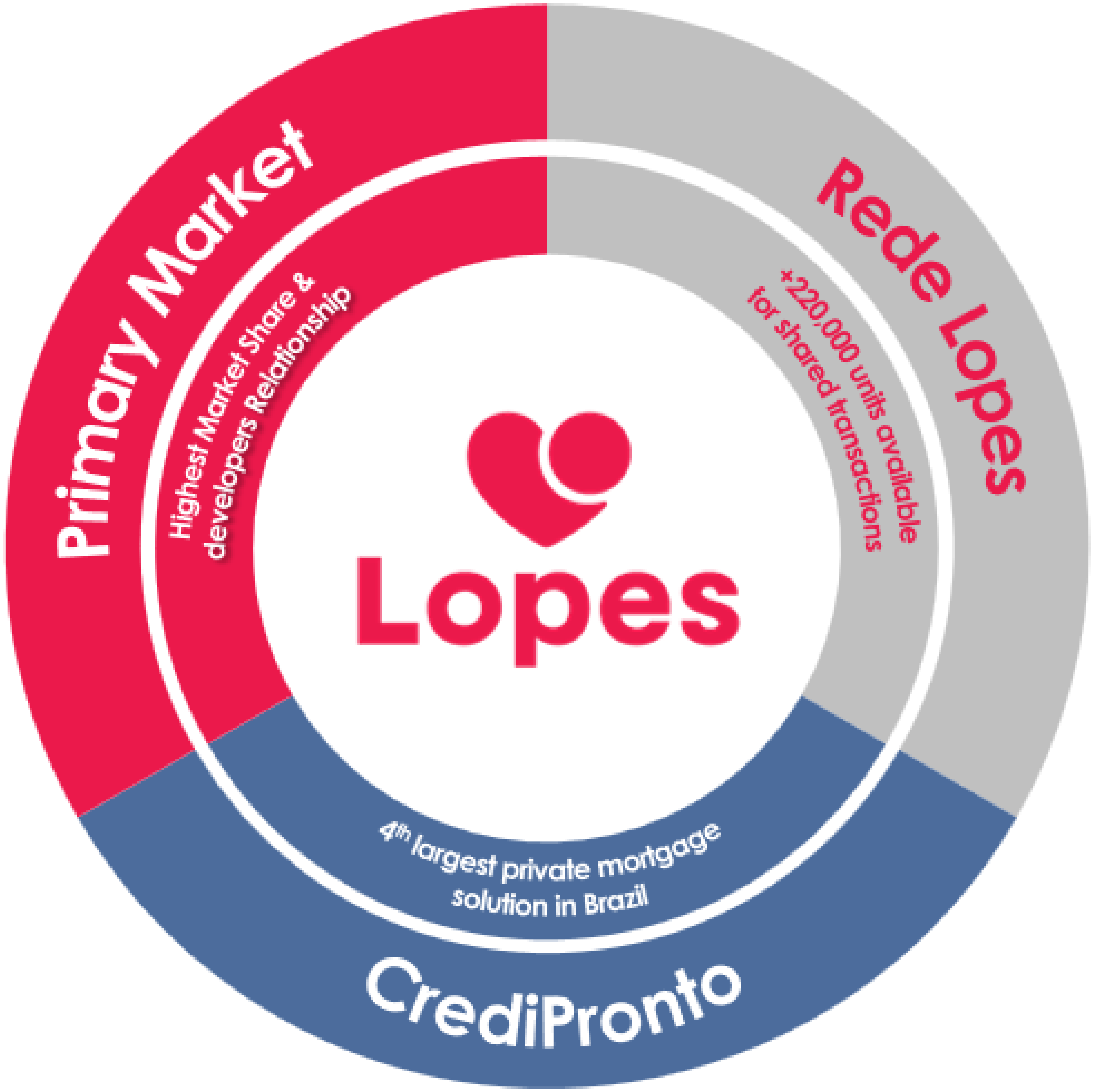
Since IPO

- **R$ 205 billion** transactions closed
- **R$ 32.4 billion** financed through CrediPronto
- **~531,800** properties sold
- **~90,900** signed mortgages

Other Highlights

- **~R$ 14.0 billion** transactions closed (1Q25 LTM)
- **~R$ 4.9 billion** mortgage originated at CrediPronto (1Q25 LTM)
- **16,762** sales transactions & **10,299** mortgage contracts (1Q25 LTM)
- **~R$ 17.3 billion** Avg. Portfolio Balance at CrediPronto
- **~58,600** active contracts at CrediPronto's portfolio

Current Business Model



Lopes

The **only company** with full proxy to Brazilian Real Estate market (primary & secondary), allied to Real Estate financing.

CrediPronto

CrediPronto: 'A Rough Diamond'

Brazil Journal

videos ▶ Daytrade Business Economy Technology ESG Weekend Podcasts Menu

Business

At Lopes, a poorly priced 'rough diamond'

Whoever makes the GDP reads it.
Receive Brazil Journal in your email

Geraldo Samor and Pedro Arbex

With its share price close to historic lows, Lopes has an asset undervalued by the market that could be worth more than the entire company.

CrediPronto, Lopes' finance company in a 50-50 joint venture with Itaú, already accounts for more than a third of the company's revenue and is growing at startup rates.

From just a promise, CrediPronto became Lopes' big bet with a formula that makes the process of taking out financing more agile and frictionless.

Applying a price/earnings multiple of just 10 times, CrediPronto would already be worth more than the entire Lopes, which trades for R$520 million on B3.

But since the JV almost doubled its results from 2019 to 2020 and uses no capital, CrediPronto could deserve an even higher multiple if it traded separately. (There are no signs that Lopes is planning a *spinoff* in the near future.)

"CrediPronto is an *asset light* business with almost no credit risk for Lopes," says a manager bought into the paper. "It's a rough diamond valued like cement gravel."

Source: Brazil Journal (2021) https://braziljournal.com/na-lopes-um-diamante-bruto-mal-precificado/

CrediPronto: Beginning & Concept

Dec/07: Start

Jan/07 – Oct/07	Oct/07 – Dec/07	Dec/07: Start	May/11 – May/14	Sep/18 – Today
Lopes has the idea of creating a 'mortgage broker' one-stop-shop solution Pilot (jan), MVP (oct) and seed money (R$4 mn)	MVP was a success: 3,000 credit letters in a short period Competitive process between 17 financial institutions Itaú gets selected & contract is signed	Upfront: **R$ 1 billion*** JV is formed: 50%-50% LPS & Itaú	1st & 2nd earn-outs: **R$ 78 & R$ 117 million***	Sep/18: JV's cost of capital gets updated Jan/19: JV reaches break-even 1Q25 LTM: R$ 4.9 billion originated

Total Transaction Payment: R$ 1.2 billion*

Deal Definitions

- **20 Years** contract duration (up to November-28);
- **White-label** operation;
- **1% Commission** to Lopes for all contracts (regardless of origin broker);
- Upfront gives exclusivity to Lopes' promotion of financing, but doesn't limit options to final customer;
- Lopes assumes commercial & origination efforts;
- Itaú contributes with risk & credit analysis;
- **Risk free deal** for Lopes (no exposure to default or loss)

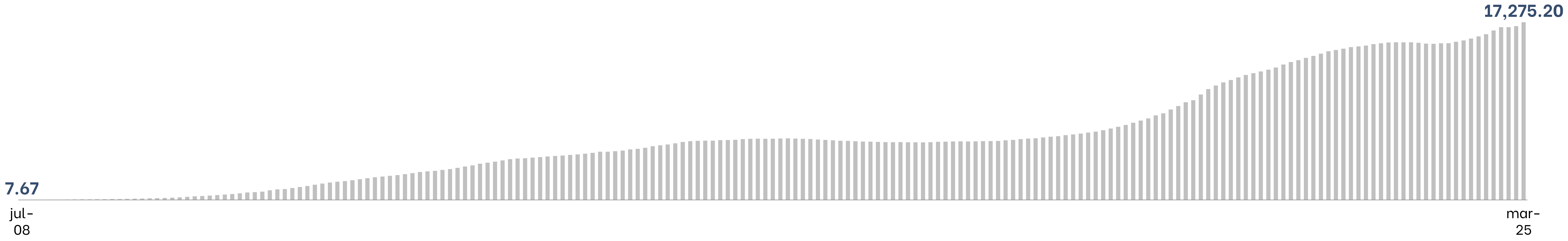
Current JV's Contribution to LPS' EBITDA

	Upfront Recognition	1% Commission	Profit Sharing
Revenues	**R$ 290 million** equally in 20 Years Accrual Basis (cash in 2007)	Of all Monthly CrediPronto's origination Cash Basis	50% of the JV's P&L (If loss, no payment) Cash Basis
Expenses	**-R$ 19 million** equally in 20 Years	Part of it distributed to partnership network	-

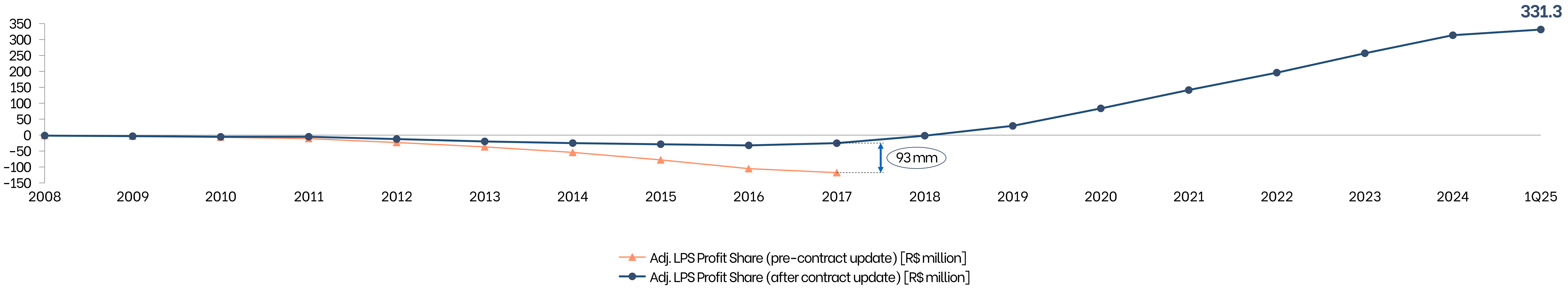
Transaction amounts are adjusted by Brazilian interbank deposit certificate (CDI)

CrediPronto: Market Potential

A fast-pace growing portfolio balance...

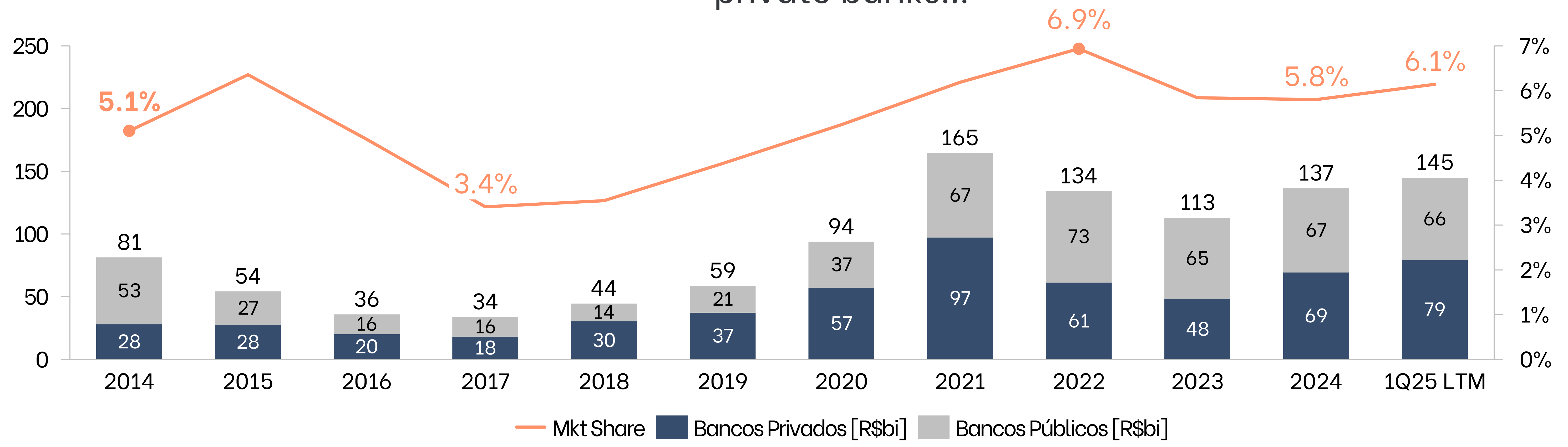


...at the only Real Estate Company with cumulative profit-sharing benefits...



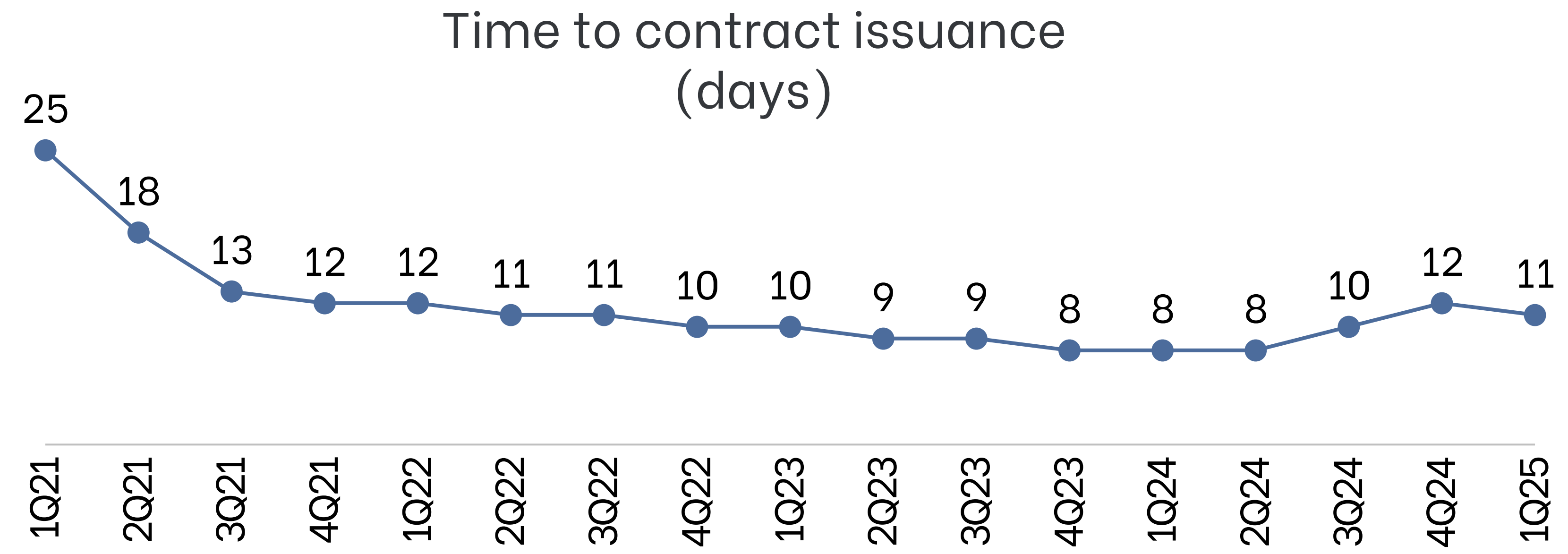
CrediPronto: Market Potential

...with high potential to increase market share among private banks...



...and competitive advantage with the final customer.

- **B2B distribution**, reference in service and speed;
- **High capillarity** achieved through partnerships and the most diverse market players (real estate companies, consultancies, developers, brokers, etc.);
- Most agile financing on the market: **100% proprietary digital process**, from the 1st analysis to signature.



Next Steps

Lopes Then... and From Now On...

Total Addressable Market: R$ 300 billion (estimate)

50 thousand brokerage firms | **400 thousand** agents | **300** potential cities

Then	Now	From Now On
LOPES	Lopes	Rede Lopes
Not scalable	Partially scalable	Highly scalable
Asset heavy (own stores only)	Mixed structure (own stores and franchises)	Asset light
Individualized action per store	Networking for franchisees	Full network effect
Origin of sales mostly offline	Origin of online > offline sales	Origin of sales mostly online
Focused on the primary market	Active in primary and secondary	Active in primary and secondary
Slow expansion (organic and societary)	Accelerated expansion (franchise)	Exponential expansion (new models)
Exclusive unique monetization (commission) in intermediation	Double monetization (commission and royalty) exclusive in intermediation	Diversified monetization within all services across Real Estate
Solution solely on intermediation	One-stop-shop with mortgages	One-stop-shop with complementary services

Lopes

Thank You.