



## **Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Iguatemi Empresa de Shopping Centers S.A. para discussão dos resultados referentes ao 2T09. Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Jereissati Filho, Diretor-Presidente, e a Sra. Cristina Betts, Vice-Presidente de Finanças e Diretora de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Iguatemi. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente via *webcast*, podendo ser acessado no site de Relações com Investidores da Iguatemi, no endereço [www.iguatemi.com.br](http://www.iguatemi.com.br), onde a apresentação está disponível para download. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Iguatemi, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Iguatemi e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Jereissati Filho, que iniciará a apresentação de hoje. Por favor, Sr. Carlos, pode prosseguir.

## **Carlos Jereissati Filho:**

Bom dia a todos. É um prazer tê-los aqui de novo na nossa teleconferência agora falando sobre os resultados da Iguatemi do 2T09. A gente, então, inicia no slide dois, falando sobre as vendas, que atingiram R\$1,284 bilhão em 2009, um crescimento de quase 4% em relação a 2008, com uma receita bruta que cresceu próxima a 15,2% e atingiu R\$58,7 milhões; um crescimento expressivo do lucro líquido, 70% em relação ao mesmo trimestre ano passado, perfazendo R\$22 milhões, com uma margem líquida de 42,1%.



Tivemos também um crescimento de aluguéis nas mesmas lojas de 8,6%, e aluguéis da mesma área de 8,4%; um crescimento acima da inflação, e um crescimento de vendas nas mesmas lojas e vendas nas mesmas áreas de 0,3% e 3,2%, respectivamente.

Tivemos também uma vitória expressiva na liberação para a construção das obras do Iguatemi São Paulo, que há cerca de 15 dias já estão com concretagem de novas lajes, e a liberação com alvará para dar início à segunda fase e completar, digamos assim, dentro de 15 meses a obra do JK. Então, a gente segue com esses dois projetos de forma forte agora.

A comercialização do Iguatemi Brasília e do Alphaville vão muito bem, a gente já tem 90% do shopping de Brasília comercializado, com as melhores operações do País, inclusive com a ida das primeiras marcas internacionais, como Louis Vuitton, Ferragamo e outras, por isso que o shopping, o que torna ele um shopping único, com a perspectiva de aluguéis bastante superiores às médias de mercado. Assim também como Alphaville, que vai com a comercialização muito bem, com o desempenho também superior ao nosso *business plan*. Tivemos um NOI dos shoppings que atingiu uma margem de 89,3%, o que representa um crescimento de 2,3% em relação ao 2T08.

No slide seguinte, slide três, a gente reforça o portfólio da Iguatemi, mostrando os 16 shoppings que nós temos hoje no portfólio, dos quais três deles, o JK, Iguatemi Alphaville e Brasília, se encontram em construção, e os outros dois, Iguatemi Ribeirão Preto e Jundiaí, são projetos que estão em fase final de aprovação nos seus mercados para então entrarem na parte também de lançamento comercial e construção.

É bom lembrar que a Iguatemi está em um ciclo muito forte de projetos *greenfield*, com grande entrega desses projetos a partir do ano que vem, com a inauguração de Brasília em 2010, e depois a gente tem a sequência com esses dois projetos, e provavelmente vamos ter um a dois novos projetos por ano a partir já de 2010.

Os projetos em expansão, como eu falei, Iguatemi São Paulo, com a retomada das obras, a conclusão desse projeto vai se dar em abril de 2010. Vale lembrar que o Iguatemi tem crescido, ainda nesse mês cresceu eu diria que quase 5%; um shopping que já é bastante consolidado continua crescendo, tem nessa área nova 600 novas lojas, então abre uma perspectiva bastante grande para ter um crescimento que está represado por falta de acesso. Teremos dois novos restaurantes e áreas de escritório também com renda expressiva.

Praia de Belas segue na mesma linha, no slide quatro, que nós temos propriedade considerada de padrão Premium, o que permite que ela se torne ao longo do tempo propriedade de uso misto, o que é um ganho expressivo porque não só você tem o



varejo, que tem uma produtividade maior. Basta ver as nossas vendas por m<sup>2</sup> comparadas às outras empresas do mercado, como também permite a adesão de escritórios, o que reforça não só o público cativo, de alto poder aquisitivo, e um fluxo constante, mas também reforça a possibilidade de receitas futuras.

Vocês veem que isso é verdade tanto no Praia de Belas, no Iguatemi, no Alphaville, JK, e outras propriedades que no futuro também terão esse conjunto de escritórios sendo adicionados à receita da nossa Companhia.

No slide cinco, a gente demonstra o fim das obras da fundação do Iguatemi Alphaville. Nós já estamos em processo de licitação das concorrências agora para os outros quatro blocos de estrutura, instalações que devem ultimar no próximo mês, para dar início já no próximo trimestre o seguimento da obra de Alphaville.

Temos, no slide seis, o projeto de Brasília já bastante adiantado, uma obra que já está 70% concluída no seu cronograma, já entrando na parte de instalações de *sky light*, metálica, quer dizer, de acordo, como a gente falava anteriormente, a previsão de abertura para março de 2010.

Na sequência, no slide sete, a gente tem a parte concluída já de garagem do JK, e agora com o alvará que tivemos a liberação há 20 dias, nós iniciamos as obras e prevemos o lançamento comercial para o final do ano ou início do ano que vem. A gente está estudando, mas as obras já começam agora este mês.

No slide oito, a gente tem os dois projetos, como eu falei, que estão em aprovação final em Prefeitura, e na sequência de aprovação serão levados a lançamento comercial e construção.

No slide nove, a gente tem a demonstração da ABL total que a Empresa já tem programada até 2011, de 333.000, e os projetos que tem anunciados, 67.000, que perfazem os 400.000 m<sup>2</sup> de ABL que a gente tem dado como *guidance* até 2013. Vale lembrar que a Companhia tem bastante espaço para crescimento, não só através desses projetos novos como também de futuras expansões.

Como a gente tem comentado, o ciclo de projetos *greenfield* estão dados, e na sequência a gente vai iniciar fortemente o ciclo de expansões dos projetos existentes.

Eu passo a palavra agora para a Cristina Betts.

**Cristina Betts:**

Bom dia a todos, e obrigada pela presença de vocês no nosso *conference call*. Já partindo para o slide número dez, vou falar um pouco dos nossos principais



indicadores de performance. Então, ABL total dos nossos empreendimentos crescendo 5,5% trimestre contra trimestre, basicamente com a inauguração da expansão de Caxias.

Nossa ABL própria chegando a 214.000 m<sup>2</sup>, quase 215.000 m<sup>2</sup>, também aumentando em 4,3% basicamente também por causa da nossa expansão aqui de Caxias. Com 11 shoppings em operação, nossas vendas, como o Carlos já comentou, aumentando praticamente 4%; vendas mesmas lojas crescendo 0,3% e R\$1.225 por m<sup>2</sup>, quer dizer, mantendo praticamente estável o nosso valor de aluguel que, comparado com 2008, é um número expressivo. Nossa venda mesmas áreas crescendo 3,2% e nossos alugueis mesmas lojas, mesmas áreas, em torno de 2,3%, 2,4%.

Nosso custo de ocupação 2T08 contra 2T09 crescendo 1 p.p. para 11,4%, mas sequencialmente caindo. De novo aqui, sempre com a preocupação de manter um custo de ocupação que seja adequado à operação dos nossos lojistas.

Nossa taxa de ocupação caindo levemente, 0.7 p.p., basicamente devido à recompra de pontos para a readequação desses pontos. O grosso desse número ligado à recompra de pontos de cinema, onde a gente deve futuramente estar satelitizando a área e, portanto, aumentando o aluguel por m<sup>2</sup> daquela mesma área.

Nossa inadimplência no trimestre caindo ano contra ano 4,6% no trimestre, um indicador também bastante forte no cenário econômico atual.

Passando já para o slide 11, nossos principais indicadores financeiros, então nossa DRE consolidada aqui, como o Carlos já havia comentado, nossa receita total crescendo 15%, trimestre contra trimestre, nossa margem crescendo 17%, um EBITDA de R\$34.792, 66,6% de margem; um acréscimo da nossa margem, então, em 1,1 p.p., também um número expressivo dado o cenário econômico atual.

O nosso lucro líquido também, como já foi comentado, aumentando 70%, chegando a R\$22 milhões, basicamente em função da nossa receita líquida financeira, que vem também substancialmente do nosso ajuste a valor presente em cima das nossas dívidas, lembrando que a nossa dívida principal do balanço ainda são as debêntures, que pagam 110% do CDI, então com a queda do CDI, então um ajuste positivo na nossa linha de receita, neste caso. Nossa *classical* chegando a R\$29 milhões, quase R\$30 milhões, então uma margem de 56%, também 8,2% superior ao trimestre anterior.

Passando para o slide 12, dando um pouco o *breakdown* do nosso aumento de receitas, a gente tem aqui um crescimento de receita de aluguel, como a gente tinha já mencionado, de 9%, mas o nosso estacionamento também acompanhando esse



crescimento de receita, chegando a 8%, taxa de administração também crescendo em 14%, e nossa parte de outras receitas crescendo precisamente 202%.

O foco maior que eu queria dar aqui é no lado direito deste slide, olhando o *breakdown* da receita de aluguel, que mostra que apesar de o nosso *overage* ter caído 14% no trimestre contra trimestre, tem uma contrapartida grande na parte de locação temporária. Então, o nosso crescimento tem sido compensado pela locação temporária, que vem crescendo a um ritmo bastante expressivo, e a gente acredita que tem muito mais espaço ainda para o desenvolvimento dessa atividade em locação temporária dentro do nosso shopping.

Passando agora para o slide seguinte, número 13, a gente teve um aumento de custos no ano. Olhando no total de quase 40%, isso vem na realidade também no mesmo ritmo que a gente tem visto em trimestres anteriores. O grosso desse aumento de despesas é basicamente dado pelo aumento da nossa estrutura de pessoal.

A gente, como tem comentado em trimestres anteriores, já implantou a estrutura que deve ser a estrutura que vai gerenciar esse próximo ciclo de crescimento. A gente tem, então, todo mundo já no seu lugar e, apesar de os *greenfield* estarem em construção, já geram um trabalho substancial para a nossa equipe. Então, o pessoal contratado já está trabalhando.

Na parte de serviço de terceiros também, a gente tem um aumento grande nesse trimestre, e isso vem no custo de corretagem, onde a gente, pela comercialização dos projetos, tem uma corretagem a pagar, e, portanto, esse aumento no serviço de terceiros.

Passando já para o slide 14, apesar desse crescimento de custos, ele vem também sendo balanceado pelo aumento de receitas, então a gente tem o aumento do nosso NOI, chegando a R\$44,8 milhões, aumento de quase 7%. Nosso EBITDA de R\$34,8 milhões, um aumento de 17,6%, e nosso lucro líquido, como a gente já havia comentado, está chegando em R\$22 milhões, um aumento de 70% no ano contra ano.

Saltando para o slide 15, vou falar um pouco de nosso plano de balanço e de disponibilidade. Então, a gente tem a disponibilidade na sequência do 1T para o 2T caindo um pouco para R\$204 milhões, na medida em que a gente vai consumindo o nosso caixa nesse tipo de investimento.

Nossa dívida levemente aumentando, já também com a entrada do crédito imobiliário que a gente tem tomado, nesse caso, no fechamento do trimestre, com o Santander, financiando o empreendimento de Brasília. Então, chegando a uma dívida líquida de R\$73 milhões, uma das mais baixas do setor, demonstrando a nossa prudência e a



nossa disciplina de tomada de dívida, sempre buscando a otimização, do que a gente tem no nosso balanço vis-à-vis o que a gente tem de carteira de investimento.

A nossa amortização de dívida embaixo, no gráfico abaixo, é basicamente a amortização da debênture, que a gente vê aqui começando em 2002, também dando um respiro bastante grande para o início das nossas novas operações.

Olhando para o slide 16, então, o nosso *breakdown* de como está a nossa composição acionária, também não uma grande mudança do trimestre passado; a gente teve controlador com quase 36% do total da Companhia, a Petros continua com 10%, o Fidelity continua também com seus quase 6%, e os demais acionistas com quase 19%.

Aqui é importante dizer que a gente continua bastante comprometidos com a nossa presença de mercado, então a gente tem participado de todas as conferências, cafés-da-manhã, a gente tem constantemente atendido investidores e analistas aqui, tanto no nosso escritório quanto em conferências e mesmo em eventos.

E, por fim, queria chegar na página 17, lembrando que foi lá atrás, em novembro de 2008, quando a gente fez o nosso Iguatemi Day, que a gente soltou esse *guidance* de mercado falando do nosso compromisso de receita líquida para 2009 e a nossa margem EBITDA, na realidade. Então, a gente continua reiterando nosso *guidance*, a gente está bastante tranquilo em atingir o nosso crescimento de receita líquida aqui de 9% a 12%, a nossa margem EBITDA de 70%, e já cumprindo o *pay out* de mais de 50%, chegando a quase 80%, na realidade, sobre os resultados de 2008, a gente ainda está tendo os resultados de 2009 e 2010 com um compromisso de distribuição de no mínimo 50% do lucro líquido.

É isso que a gente tem de apresentação, e eu acho que vou abrir agora para perguntas e respostas. Obrigada.

**Marcelo Telles, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu queria entender um pouco a razão para o adiamento da inauguração do Praia de Belas. Parece que foi adiado do final deste ano para julho de 2010. E queria saber também se, em função desse adiamento e também do adiamento do Iguatemi São Paulo, como isso impactaria o CAPEX esperado, no caso de expansão, para 2010.

E a outra pergunta que eu tenho é em relação às linhas de financiamento. Vocês fecharam uma linha de financiamento com o ABN Amro, com o Santander, e eu queria saber o que vocês têm mais no *pipeline* para fechar financiamento para aquilo que vocês vão ter que investir de CAPEX para frente. Obrigado.



## **Carlos Jereissati Filho:**

Bom dia, Marcelo. Tivemos diversas razões de adiamento, eu vou falar um pouco, até adiantando, sobre outros projetos, Brasília que nós já tínhamos falado. Nós resolvemos fazer o que originalmente era para outubro, acabou tendo a inauguração confirmada agora para março. O adiamento se deveu fundamentalmente a — e aí a gente vai falar também de Alphaville e JK. No meio de 2009, a base de logística está preocupada com a realidade econômica no Brasil de que ia acontecer uma incerteza sobre se deveria ou não investir, a gente achou prudente, então, fazer com que esses projetos todos escorregassem seis meses para frente, com pouco impacto nos nossos resultados, porque já tínhamos uma previsão de poder fazer isso, inclusive em contrato com a base de lojistas.

Acho que foi bastante acertado esse adiamento, em função não só de que a gente conseguiu passar esse período e termos mais tempo para comercializar os nossos projetos e por preços melhores, uma vez que rapidamente a gente viu que quase no final do 1T a gente já estava vendo que o Brasil tinha um cenário interno, principalmente a parte de consumo, muito melhor do que o resto do País. E a gente, por ter projetos considerados os melhores projetos hoje no mercado, e eu falo pelos três, Brasília, JK e Alphaville, eu acho que a gente foi bastante feliz e não teve nenhum problema maior, nem na comercialização nem na parte de produção.

A Cris também vai comentar sobre a parte de financiamento, também foi um momento importante porque a gente, ao atrasar esses projetos seis meses, conseguiu, e ela vai mencionar taxas bastante melhores, a taxa de financiamento inclusive do Santander, que você mencionou. Então, esse adiamento foi muito feliz.

No caso do Iguatemi São Paulo, o adiamento foi involuntário, ele não foi feito por razão nossa, foi resultado de uma discussão com a Prefeitura de São Paulo, que nós conseguimos ganhar essa discussão em juízo, e acordamos com a Prefeitura a conclusão das obras. Então ela segue, não vai ter maiores impactos no nosso CAPEX.

Assim como também como Praia de Belas, que foi uma decisão também de a gente atrasar um pouco em função da entrada do Barra Sul. A gente preferiu deixar que o ciclo de novidade do projeto acontecesse para que a gente, em seguida, viesse com a nossa comercialização, o que também tem se mostrado bastante acertado, uma vez que o Praia de Belas não tem sofrido uma redução menor do que a gente esperava, já vem absorvendo a entrada do Barra Sul, e a gente percebe que a construção iniciada com as torres vai facilitar a comercialização do terceiro andar do Shopping.

Então, essas têm sido as estratégias adotadas, elas se mostraram até aqui acertadas. E eu deixo a Cris para comentar sobre as taxas do Santander.



## Cristina Betts:

Marcelo, bom dia. Eu vou falar um pouco aqui do nosso CAPEX. A gente sempre divulga o nosso design line, no CAPEX foram cinco empreendimentos. O que você deve ter reparado é que a gente desafogou, de certa forma, o CAPEX programado para 2009 e joga um pouco mais para frente em 2010.

Isso não teve nenhum efeito no total do que a gente pretende investir, é só um deslocamento no tempo. Mas como o Carlos também estava comentando, isso permitiu que a gente negociasse taxas melhores, então a gente justamente começou a conversar com os bancos para tomar o crédito imobiliário no ano passado, a gente conseguiu começar no auge da crise, em outubro. Então, os financiamentos que estavam sendo cotados de crédito imobiliário até em +17%, por exemplo, hoje a gente fechou uma segunda *tranche* com o Santander, e já repactuando também aquela *tranche* que tinha sido fechada em dezembro, a TR+13% no total de TR+12%, e a gente já vê taxas cotadas a TR+10,5%. Então, já estamos pegando uma queda substancial do que a gente viu no final do ano passado, o que permite obviamente a rentabilização do nosso projeto de maneira mais eficiente.

Então, o que a gente já tem tomado? Obviamente o crédito imobiliário de Brasília, porque a obra de Brasília estava praticamente 60% concluída, então a gente já tem duas *tranches* tomadas de crédito com o Santander, chegando a quase R\$100 milhões. A gente está em negociação para fechar crédito imobiliário tanto para JK como para Alphaville, e os bancos que estamos usando para cotar agora estão entre Bradesco, Santander e Itaú.

Então, três bancos já ofereceram linhas muito mais atrativas do que a gente tomou até ano passado. Acho que a gente só tem a ganhar com esse novo ciclo de financiamento.

A gente também está tomando partido da abertura da linha de crédito do BNDES para shoppings que antes estavam fechados. Então, há dois meses o BNDES levantou a restrição de financiamento para shoppings no Sul e Sudeste, que eles tinham imposto duas semanas atrás. Então, imediatamente a gente protocolou todos os nossos projetos aqui de São Paulo e dois do interior, de Ribeirão Preto e Jundiaí, e o JK e Alphaville a gente já está em conversas bastante avançadas na descrição dos projetos e na parte documental do processo.

E lembrando, o BNDES, então, estaria disposto a financiar 60% do total dos projetos a uma taxa muito mais atrativa. A gente fez o nosso *rating* recentemente no BNDES, o que permitiria um *rating* muito bom, permitiria a gente a tomar provavelmente a uma taxa nominal de um dígito. Então, isso é bastante vantajoso a gente poder seguir com o BNDES nesses empreendimentos.



**Carlos Jereissati Filho:**

Eu queria pegar o gancho da Cris. Eu acho que o único impacto maior no adiamento por seis meses desses projetos foi exatamente na linha de pessoal, uma vez que a cultura da Companhia é ter uma equipe preparada. Quer dizer, a abertura de um Iguatemi não é exatamente a abertura de um shopping qualquer, em qualquer mercado. A gente tem uma cultura de preparar equipes inteiras, com toda a nossa forma de operar, e que esse adiamento causou esse soluço na curva de pessoal, que eu tenho bastante tranquilidade que isso vai entrar dentro da normalidade com a abertura desses três grandes projetos que vêm pela frente, e a gente volta rapidamente, em um horizonte de seis meses a um ano, para dentro dessa curva histórica e acelera ainda mais, melhorando as taxas de EBITDA para o futuro, com a inclusão dos novos projetos e principalmente com o ciclo de expansões.

Então, eu acho que a gente está bastante tranquilo, acho que o único impacto maior que não estava no radar foi esse e que vai se normalizar nos próximos seis a 12 meses.

**Marcelo Telles:**

Excelente. Muito obrigado.

**Rodrigo Monteiro, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. A minha pergunta é mais em relação à estratégia de crescimento. Acho que o Carlos mencionou mais cedo no *call* que, olhando para frente, a partir do ano que vem, se não me engano, ele falou um número de dois projetos, a geração de novos *greenfields* a partir do ano que vem seriam de, na média, dois novos projetos ao ano.

Se vocês pudessem falar um pouco mais desses projetos, a localização, alguma mudança no *mix* em termos de segmento de renda. E aí pegando o gancho ainda na estratégia de crescimento, se vocês pudessem falar também um pouco sobre aquisição, como vocês estão vendo esse mercado e onde o movimento recente dos *cap rates*, como é que isso encaixa na estratégia da Iguatemi, e olhando até um pouco também na própria participação média dos projetos do portfólio da Iguatemi, que é de 50%, queria que vocês comentassem também se existe a chance de a gente estar vendo aquisição de minoritário. Obrigado.

**Carlos Jereissati Filho:**

Obrigado, Rodrigo. A Iguatemi tem muito claro várias oportunidades de crescimento, como a gente tem demonstrado desde o início, aquelas cinco estratégias que a gente



foca. Uma delas é a gente continua tendo bastante oportunidade de crescimento dentro das nossas próprias propriedades com compra de minoritários. É o que a gente está sempre de olho. Essas estratégias continuam válidas.

Acho que o mercado teve uma correção das possibilidades de compras, de participação, agora com valores mais próximos da realidade. Eu mesmo me lembro lá atrás de ter comentado que quando os preços de aquisição saíram fora de mercado a Iguatemi foi feliz em todas as fases porque entrou primeiro na fase de aquisição, antes dos múltiplos darem aquela subida. Quando os múltiplos deram a subida, a gente foi o primeiro a ir para a parte de *greenfields*, com projetos relevantes que estão agora em produção e começando a ficar prontos.

A gente vê fortemente um ciclo de expansão, agora em uma próxima fase, que dão uma enormidade de crescimento para a gente. Nós temos bastante propriedades muito grandes, parrudas e com possibilidade de terreno para fazer com taxas bastante atrativas.

Então, aqueles cenários para gente estão bastante abertos. Quando se fala em segmento de renda, o Iguatemi São Paulo é sempre uma figura bastante, por ser o principal shopping do País, coloca a nossa marca sempre naquela lembrança de que nós somos exclusivamente um shopping dedicado a uma classe A. Não é verdade. A força da Iguatemi vem da construção de uma identidade única, onde você une dois segmentos. É o topo da pirâmide, que é o nosso operacional, mas ele é um segmento menor, mesmo na parcela total do empreendimento, e é no médio, e aí você pode identificar se você pegar as maiores vendas das cadeias de lojistas do País, e aí cadeias nacionais. Então, no médio elas são feitas através dos nossos shoppings e é isso que dá o diferencial e dá essa curva de produtividade e vendas por m<sup>2</sup> bastante superior à da concorrência.

E você vai ver que isso vai se reproduzir em Brasília, vai se reproduzir em Alphaville, vai se reproduzir também no JK e também nos demais shoppings que vão abrir na sequência, o que dá ganho para a gente. Quer dizer, cada propriedade que a gente faz equivale a quase dois, três shoppings que a concorrência precisa produzir em termos de aluguel por m<sup>2</sup>.

Então, acho que é verdade que estamos no segmento médio, forte, que a gente acredita que é onde o Brasil mais vai absorver população nos próximos anos, buscando essas propriedades que tenham um diferencial importante e uma proteção dos seus aluguéis futuros por esse diferencial construído.

Então, a gente está bastante tranquilo. Temos bastante oportunidade de crescimento, temos propriedades bem alinhadas, onde a população brasileira está crescendo, onde



a renda está crescendo, temos produtividade bastante forte nessas propriedades, vamos continuar absorvendo esse crescimento.

**Rodrigo Monteiro:**

Está ótimo. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. Senhoras e senhores, não havendo mais perguntas, retornamos a palavra ao Sr. Carlos Jereissati Filho, para as suas considerações finais. Sr. Carlos, pode prosseguir.

**Carlos Jereissati Filho:**

Agradeço, então, mais uma vez a participação de todos nesta teleconferência do 2T09 e coloco à disposição o pessoal de Relação com Investidores, caso tenham alguma dúvida adicional. Agradeço, obrigado, e até a próxima.

**Operadora:**

Concluimos, assim, a teleconferência da Iguatemi. Obrigada pela participação. Os senhores podem desconectar agora.

“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.”