

Prezado Acionista,

Em linha com nosso compromisso por maior transparência na relação com nossos Acionistas, reportamos abaixo a evolução do trabalho ao longo do mês de janeiro, **o quarto mês da nova gestão da Companhia**, com base nos quatro pilares de suporte à estratégia de *turnaround* e recuperação de valor da Companhia.

Redução de Custos

Dando continuidade à racionalização de processos, mapeamos novas oportunidades de ganho de eficiência ao longo deste mês, o que gerou uma economia adicional de **R\$1,3 milhões**. O quadro de pessoal ativo foi reduzido de 359 colaboradores em dezembro/18 para 340 no final de janeiro.

Os resultados do trabalho de revisão de contratos também já começaram a se materializar com a revisão, o cancelamento e a negociação dos contratos da área de Marketing e TI, cujos gastos contratados no ano de 2018 pela antiga administração somaram aprox. **R\$44 milhões**, na área de marketing, e **R\$32 milhões**, na área de TI.

Em suma, todas as ações de otimização de custos já implementadas desde o início da nossa gestão apontam uma **economia total da ordem de cerca de R\$110 milhões no ano**.

Venda de Estoques

Com o intuito de direcionar nossos esforços de vendas, optamos por reestruturar a área, com a criação de sete divisões e o agrupamento dos empreendimentos tendo por base a região e a similaridade de perfil. Além disso, a CEO da Companhia acompanha diariamente a execução da estratégia e a performance de cada grupo, assegurando uma maior proximidade e suporte à área de vendas e melhor entendimento de cada projeto.

Atualmente nosso VGV em estoque é de R\$1,2 bilhão, com maior concentração em unidades residenciais localizadas no estado de São Paulo e com maior liquidez de mercado (73% do VGV total em estoque).

Importante mencionar ainda que na última semana de dezembro foi aprovada a lei que regulamentou distratos – problema este que, por vários anos, limitou o desenvolvimento do mercado imobiliário e causou o desequilíbrio econômico de vários projetos.

De acordo com a nova legislação, as incorporadoras podem reter até 50% dos valores pagos pelo consumidor em caso de desistência da compra, conferindo maior segurança jurídica ao setor.

Inovação

Iniciamos em janeiro as ações de marketing para a divulgação da Gafisa Serviços. Foram enviados comunicados a clientes e colaboradores para apresentar esta nova unidade de negócio da Companhia e detalhar os serviços prestados. Também realizamos campanha digital no Google e em redes sociais.

Os serviços de customização de unidades (*house up*) foram segmentados em três ondas:

- Pronta para mudar: customização dos acabamentos;
- Pronta para morar: customização dos acabamentos, móveis e decoração;
- *House Up* pós chave: customização de unidades prontas;

O serviço pós-garantia será implementado também em três fases de acordo com a data de entrega dos empreendimentos da Companhia e, como acima, também já apresentamos aos nossos clientes.

Complementando a estratégia de vendas, os serviços de locação devem desempenhar uma função importante na direção de diferenciação e fidelização, monetizar estoques e elevar a margem de contribuição dos empreendimentos, sem contar que consiste também em uma tendência do mercado.

Funding

Seguimos trabalhando em alternativas de *funding* para a execução da estratégia de *turnaround*, como securitização de carteira de recebíveis, monetização de ativos, avaliação de parcerias e estruturação de fundo imobiliário. Também iniciamos a avaliação de alternativas para a reestruturação do perfil de endividamento de longo prazo da Companhia.

Além de fortalecer os quatro pilares da nossa estratégia, temos como diretriz o desenvolvimento de pessoas, com o objetivo formar uma equipe diferenciada e que acelere a criação de valor na Companhia. Já estamos na etapa final do processo de seleção dos candidatos ao nosso programa de trainee. Serão selecionados aproximadamente 10 candidatos, que se juntarão à equipe da Gafisa no mês de fevereiro de 2019.

Como também adiantado e visando reforçar o time, contratamos o Sr. Rafael Castello Branco, que assumiu a posição de Diretor Adjunto Financeiro e de Relações com Investidores, desde 22 de janeiro de 2019. Ele é formado em Engenharia de Computação pelo Instituto Militar de Engenharia (IME), com MBA pela The University of Chicago Booth School of Business. Além disso,

possui certificação CFA e mais de 15 anos de experiência profissional, tanto no Brasil quanto no exterior, no mercado financeiro e em empresas dos setores de tecnologia e telecomunicações, tais como Samsung, Vivo e Brasil Telecom.

Notícia do Estadão de 29/1/2019

Com relação à matéria veiculada pela Agência Estado – Broadcast, em 29/1/2019, sob o título “Gafisa vai parar obras de 10 dos 15 canteiros por falta de caixa”, esclarecemos que a Companhia não tomou qualquer decisão relacionada à paralisação de obras, como divulgado pelo Broadcast da Agência Estado às 16h52min, durante o pregão da B3 do dia 29/1/2019.

Informamos ainda que, desde que a nova administração assumiu a gestão da Companhia, em 28/9/2018, a Gafisa entregou 5 obras no último trimestre de 2018, em cumprimento ao cronograma estabelecido.

Relacionamento com o Mercado

Sempre com foco em manter proximidade com os investidores e dar maior visibilidade para a Gafisa, ao longo do mês de janeiro participamos de conferências locais e visitamos analistas do *sell side* e do *buy side*, além de investidores locais. Ainda no primeiro semestre deste ano, temos como planejamento um *roadshow* pela Ásia e uma conferência em Londres. Aproveitaremos estas oportunidades para apresentar a nova gestão e a evolução do plano de *turnaround* a estes investidores.

Desempenho das Ações

Destacamos, por fim, o desempenho da ação da Gafisa (GFSA3), que registrou valorização de **23,14%** de 01.10.2018 (ingresso da nova administração) até 31.01.2019, quando a ação foi cotada em **R\$14,10** (preço de fechamento).



Mu Hak You

Presidente do Conselho de Administração



Ana Recart

Diretora Presidente, Diretora Financeira
e de Relações com Investidores