

Divulgação de Resultados



3T20

Teleconferência em Português

13 de novembro de 2020

10h30 (horário de Brasília)

08h30 (US EST)

Zoom:

[https://us02web.zoom.us/j/8957](https://us02web.zoom.us/j/89579781693#success)

9781693#success

ID: 895 7978 1693

Teleconferência em Inglês

13 de novembro de 2020

12h00 (horário de Brasília)

10h00 (US EST)

Zoom:

[https://us02web.zoom.us/j/8153](https://us02web.zoom.us/j/81531232866#success)

1232866#success

ID: 815 3123 2866

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)

Cotação: R\$37,69

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$8,556 MM

Data de fechamento:

12/11/2020



Lucro Líquido trimestral de R\$ 120 milhões é o maior desde 2015.*

Expectativa de lançamento de R\$ 4 bi a R\$ 4,5 bi de VGV residencial para o biênio reflete retomada em "V".

* Excetuando o 3T17, com a venda da torre B do EZ Towers

RESULTADO. No 9M20 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$ 674,4 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$ 298,3 milhões (para uma Margem Bruta de 44,2%), e (iii) Lucro Líquido, R\$265,6 milhões (Margem Líquida de 39,4%);

OPERAÇÃO. No 9M20 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$ 770 milhões (do qual, R\$335 milhões vendidos), (ii) Vendas Líquidas de R\$ 915,0 milhões (35% de VSO) e (iii) Banco de Terrenos de R\$ 9,4 bi (além de R\$1,5 bi em aquisições efetivadas no 4T20 e R\$1,8 bi em opções);

LIQUIDEZ. Ao fim do 3T20, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.291,3 milhões (queima de R\$ 4,5 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.293,9 milhões (Dívida SFH de R\$ 2,6 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$ 582,6 milhões;

PANDEMIA. Na pandemia, (i) 100% dos canteiros de obra seguem em atividade, conforme protocolos sanitários padronizados pela Abrainc; e (ii) frentes de entrega, repasse, recebíveis ainda em ritmo de normalidade; e

EZ INC. Ao longo dos últimos meses a subsidiária vinha desenvolvendo uma oferta de capitais, mas protocolou no dia 10/11 seu pedido à B3 de suspensão temporária -- válido por 60 dias úteis -- do prazo de análise da oferta, bem como de seu processo de adesão no segmento de Novo Mercado. Mesmo assim, a Companhia já deu entrada na documentação para registro de capital aberto junto à CVM, podendo assim aproveitar de forma célere e efetiva a próxima janela de oportunidade que precifique seu valor inerente. A título de transparência e assimilação do case, este documento conta com um segmento apartado tratando em específico da EZ Inc,

São Paulo, 30 de setembro de 2020 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 41 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2020 (3T20). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

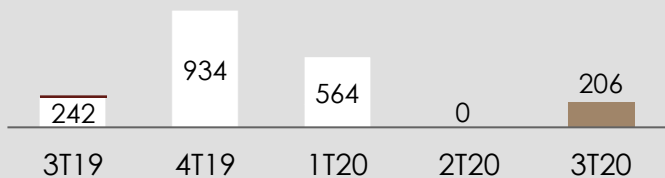
Destaques	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	297.773	206.038	44,5%	733.324	546.023	34,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	271.609	187.589	45%	674.409	495.792	36%
Lucro Bruto (R\$ '000)	118.513	87.935	35%	298.261	205.536	45%
Margem Bruta	43,6%	46,9%	-3,2 p.p.	44,2%	41,5%	2,8 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	119.800	61.239	96%	265.561	173.451	53%
Margem Líquida	44,1%	32,6%	11,5 p.p.	39,4%	35,0%	4,4 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,53	0,27	0,96	1,17	0,76	53%
EBITDA (R\$ '000)	93.609	54.007	73%	202.536	144.431	40%
Margem EBITDA	34,5%	28,8%	5,7 p.p.	30,0%	29,1%	0,9 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	2	2	0%	5	8	-38%
Área Útil Lançada (m ²)	30.621	34.419	-11%	78.633	106.082	-26%
Unidades Lançadas	514	388	32%	1.727	1.386	25%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	205.800	294.471	-30%	769.900	1.085.184	-29%
Participação EZTEC (%)	100%	87%	0,1 p.p.	100%	89%	0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	205.800	256.740	-20%	769.900	964.064	-20%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	336.673	343.440	-2%	916.000	1.019.140	-10%

(1) É o VGV total, independentemente do percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

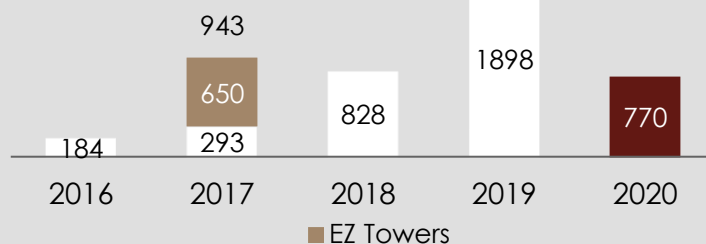
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)

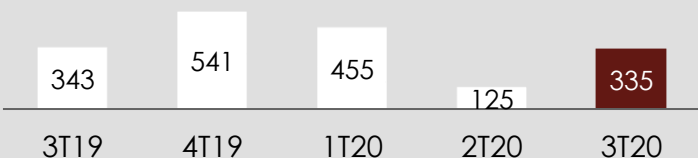


■ Aquisição de Participação

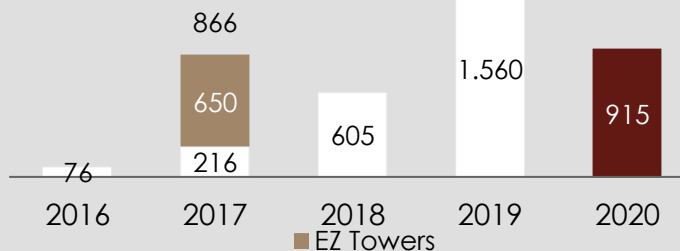
Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)



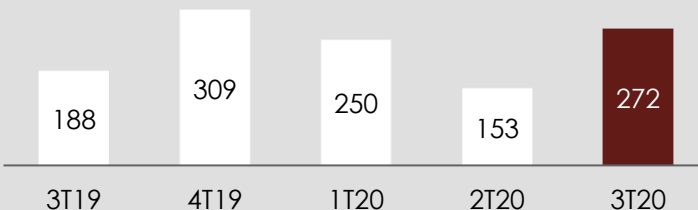
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



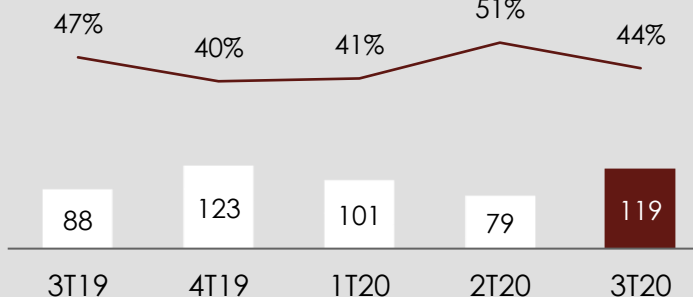
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



Receita Líquida
(R\$ MM)

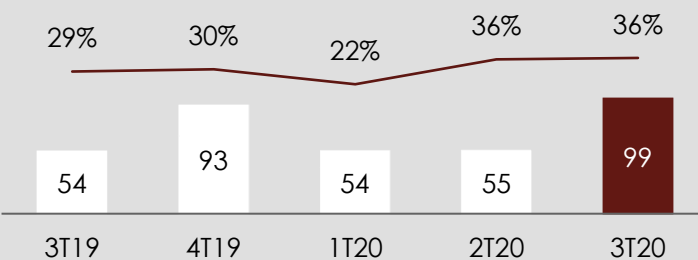


Lucro Bruto
(R\$ MM)



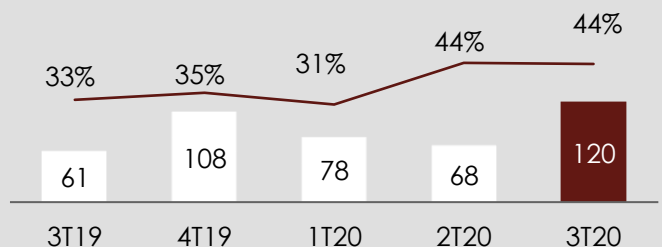
—○— Margem Bruta

EBITDA
(R\$ MM)



—○— Margem EBITDA

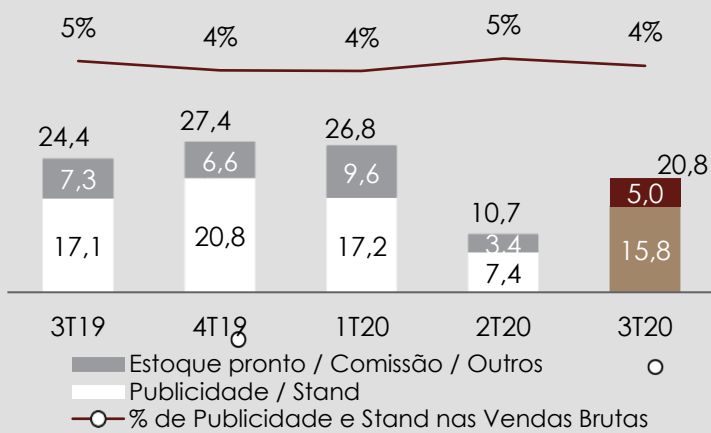
Lucro Líquido
(R\$ MM)



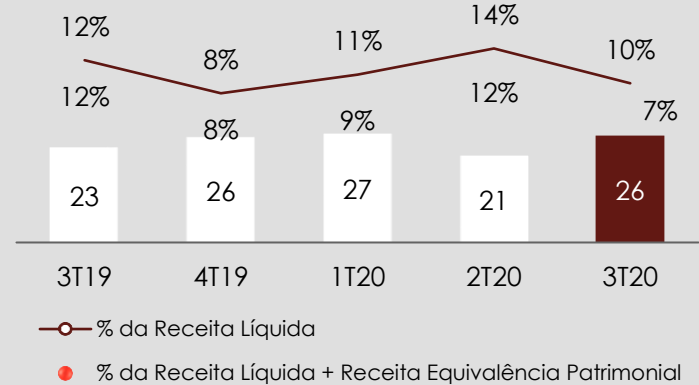
—○— Margem Líquida

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

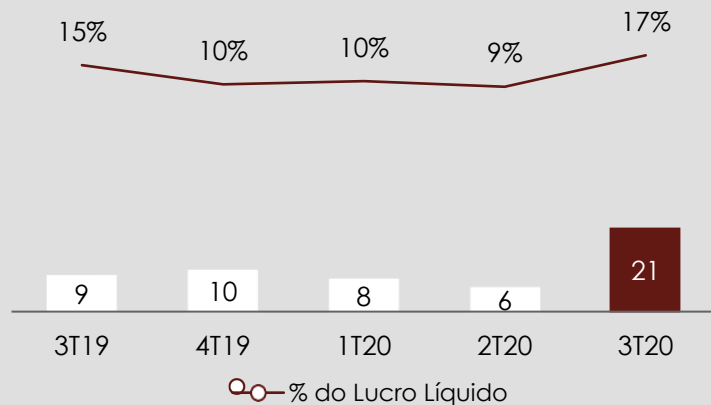
Despesas Comerciais (R\$ MM)



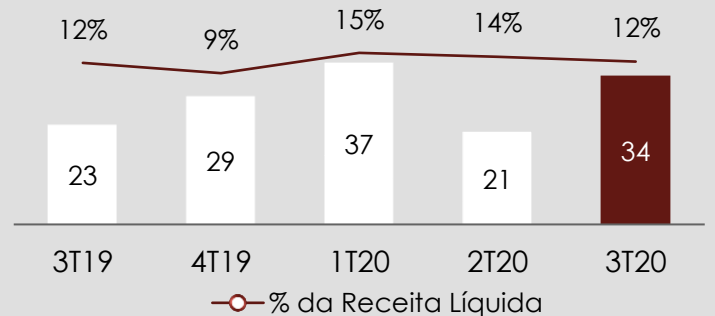
Despesas Administrativas (R\$ MM)



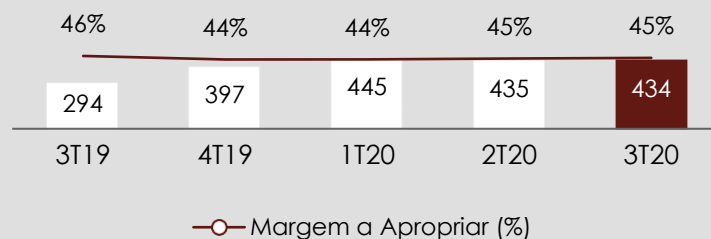
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



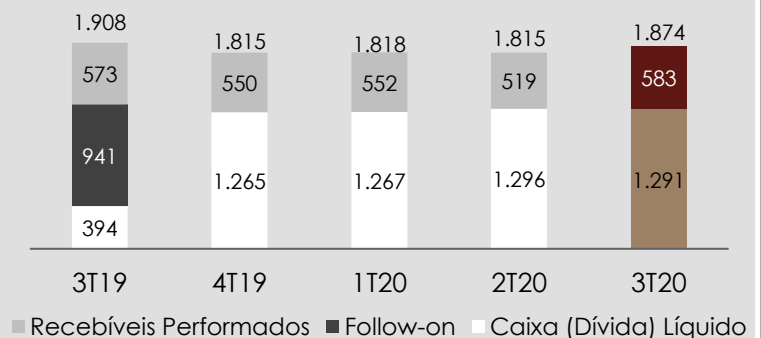
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	7
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
BALANÇO PATRIMONIAL	10
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	11
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	12
Receita Líquida	13
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	15
Lucro Bruto	17
Despesas Comerciais e Administrativas	18
Despesas Comerciais	18
Despesas Administrativas	20
Outras Receitas e Despesas Operacionais	21
Equivalência Patrimonial	21
EBITDA	24
Resultado Financeiro Líquido	25
Imposto de Renda e Contribuição Social	26
Lucro Líquido	26
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	26
Contas a Receber	28
Caixa Líquido e Endividamento	29
INDICADORES OPERACIONAIS	31
Operações	31
Segmentação de renda	31
Estoque de Terrenos (Land Bank)	32
Lançamentos	35
Vendas e Distratos	37
Financiamento	41
Entregas	43
Unidades em Estoque	44
FIT CASA	47
Desempenho Operacional	47
Desempenho Econômico Financeiro	48
EZ INCORPORAÇÕES COMERCIAIS (EZ Inc)	50
MERCADOS DE CAPITALIS	53

Composição Acionária.....	53
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	53
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	55
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	56
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	58
GLOSSÁRIO	58



COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 3T20, trimestre em que registra lançamentos de R\$206 milhões, margem bruta de 43,6% e lucro líquido de R\$120 milhões. Vale registrar que este é o maior volume de lucro líquido trimestral auferido desde 2015 (salvo pelo trimestre da venda da torre B do EZ Towers); é uma guinada ilustrativa da retomada em “V” que o setor experimentou desde junho de 2020. Também no trimestre, a Companhia ainda celebra, pela primeira vez em sua história, a **entrada efetiva no índice do IBOVESPA** – além de já figurar em outros índices relevantes da B3, seja por decorrência do seu volume negociado (IBRA, IBXX), pela qualidade de sua governança (IGCT, IGCX, IGMN, ITAG), ou pela natureza da sua operação (ICON, IMOB, SMLL).

Pelo lado operacional, o bom momento da Companhia fica demarcado de forma expressa com o anúncio do **guidance de lançamentos residenciais para o biênio de 2020 e 2021**, de R\$4 bilhões a R\$4,5 bilhões de VGV. Essa expectativa é fruto de uma demanda consistente e convidativa, sustentada por uma migração de recursos da renda fixa, por um lado, e por melhoras sucessivas das condições de financiamento, pelo outro.

Aqui cabe destacar que os recentes movimentos do Itaú e do Bradesco em inovar com uma **modalidade de financiamento atrelado à poupança** pouco se refletiu no 3T20, mas que já ganharam tração em outubro e representam um potencial *upside* adiante – no 4T20, 26% dos contratos originados junto ao Itaú foram na nova modalidade. Mais recentemente ainda, a Caixa Econômica anunciou uma alternativa de 6,75%+TR, sinalizando uma virada importante para o banco que historicamente teve market share dominante entre projetos de média renda.

Este fato acena para um enfoque estratégico renovado na média renda, onde a EZTEC historicamente demonstrou suas principais vantagens comparativas. O segmento de média renda tradicionalmente tem uma **predisposição à alavancar até o limite de sua capacidade de crédito**. Em um **contexto de melhora radical de *affordability***, isso não só implica em uma ampliação da demanda endereçável, mas também de demanda por unidades maiores ou mesmo mais caras. Para projetos de média renda, a EZTEC inclusive já conta com um VGV de R\$2,1 bilhões no *landbank*.

A expectativa de aceleração de lançamentos também está escorada pelo lado da oferta, contando com um banco de terrenos total de R\$11,0 bilhões já adquiridos em definitivo até a data desta divulgação, além de outros R\$1,8 bilhão em aquisições opcionadas. Importante destacar que, neste *landbank*, há um pipeline recorde em projetos que já estão, à esta data, efetivamente em desenvolvimento, já contando com uma perspectiva visível de lançamento. Mesmo que a tração dos últimos dois trimestres tenha sido limitada pela capacidade de aprovação de novos projeto, esse *pipeline* sinaliza a superação desse gargalo. Com isso, a Companhia confia em um **guidance de lançamentos que, na prática, indica um VGV para os próximos 5 trimestres de R\$3,3 bilhões a R\$3,7 bilhões – um ritmo 21% a 40% maior que a sua máxima histórica** entre o 3T12 e o 3T13, mesmo ajustando por inflação.

As aquisições de terrenos realizadas nos últimos trimestres, como de costume, foram feitas em caixa, com as principais parcelas por vencer nos próximos meses. Enquanto a Companhia já dedicou R\$75 milhões para aquisições no 3T20, ele pode alcançar mais de 4,5x este montante nos próximos dois trimestres, só com aquisições já realizadas ou opcionadas. Em um tempo de pandemia, em que diversos terrenistas precisam de caixa, a EZTEC consegue usufruir de um **acesso diferenciado para oportunidades de aquisições**, por virtude do seu modelo de negócio, marcado por sua envergadura em São Paulo e renome entre terrenistas como boa pagadora.

A Administração aproveita para repercutir os últimos movimentos em relação à EZ Inc, sua controlada de incorporações comerciais que, ao longo dos últimos meses, esteve sujeita a um processo de oferta de capitais. A título de transparência e assimilação do case, este documento conta com um segmento apartado tratando em específico da EZ Inc, de seu modelo de negócio, seus ativos e planejamento estratégico. Quanto a oferta, a Companhia emitiu um **Fato Relevante no dia 10/11 anunciando o pedido de suspensão** – válido por 60 dias úteis –, tanto para a oferta, quanto para a listagem na B3. Mesmo assim, ainda no dia 10, deu entrada nas documentações necessárias para o **registro de companhia aberta junto à CVM**.

Estes movimentos refletem o entendimento que a janela do mercado de capitais entre setembro e novembro não conseguiria precificar o valor intrínseco dos ativos da Companhia. Mas que, ainda assim, cabe a

Companhia estar em posição para aproveitar de forma tempestiva uma eventual janela de oportunidade. Resta a convicção de que, apesar das turbulências exógenas destes últimos meses, o case da EZ Inc em si é sólido. Mais do que nunca, essa percepção é reforçada pela recente venda da Torre B do EZ Towers, pela Brookfield, para quem a Companhia havia vendido a torre por R\$14,5 mil/m² em 2017, mas que hoje arrematou R\$21,5 mil/m². A possibilidade de vender ativos estabilizados e com flexibilidade para surfar ciclos está no cerne da proposta de valor agregado da EZ Inc.

A Administração da EZTEC reforça o compromisso de serenidade e racionalidade em suas decisões, para atravessar o momento atual com discernimento, protegendo seus colaboradores e fornecedores, rediscutindo suas premissas de investimento, observando o setor de maneira ampla e irrestrita, para aproveitar oportunidades e entregar a seus acionistas a rentabilidade condizente com sua estrutura de capital.

A ADMINISTRAÇÃO

Câmara de Arbitragem

Em conformidade com o Artigo 41 do Estatuto Social da EZTEC, a Companhia, seus acionistas, Administradores e membros do Conselho Fiscal obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada com ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, neste Estatuto, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil ou pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento do Novo Mercado, do Regulamento de Arbitragem, do Regulamento de Sanções e do Contrato de Participação no Novo Mercado.

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Ernst & Young Global Limited não prestaram durante 2020 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado Períodos findos em 30.setembro Valores expressos em milhares de reais - R\$	3T20	3T19	Var. %	9M20	9M19	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	297.773	206.038	45%	733.324	546.023	34%
(+) Receita de Venda Imóveis	292.617	198.629	47%	718.266	528.978	36%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	5.156	7.410	-30%	15.057	17.045	-12%
Receita Bruta	297.773	206.038	45%	733.324	546.023	34%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-26.164	-18.449	42%	-58.914	-50.230	17%
(-) Cancelamento de Vendas	(19.540)	(12.907)	51%	(41.828)	(34.873)	20%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(6.624)	(5.542)	20%	(17.087)	(15.357)	11%
Receita Líquida	271.609	187.589	45%	674.409	495.792	36%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(153.096)	(99.654)	54%	(376.148)	(290.256)	30%
Lucro Bruto	118.513	87.935	35%	298.261	205.536	45%
<i>Margem Bruta</i>	43,6%	46,9%	-3,2 p.p.	44,2%	41,5%	2,8 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-24.877	-47.474	-48%	-105.850	-75.126	41%
(-) Despesas Comerciais	(20.780)	(24.410)	-15%	(58.306)	(64.362)	-9%
(-) Despesas Administrativas	(23.400)	(20.387)	15%	(65.047)	(60.929)	7%
(-) Honorários da Administração	(2.787)	(3.045)	-8%	(9.206)	(8.856)	4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.862	(3.021)	-162%	(985)	11.387	-109%
(-) Despesas Tributárias	(339)	(5.565)	-94%	(7.046)	(5.593)	26%
(+) Equivalência Patrimonial	20.567	8.954	130%	34.740	53.227	-35%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	93.636	40.461	131%	192.411	130.410	48%
<i>Margem Operacional</i>	34,5%	21,6%	12,9 p.p.	28,5%	26,3%	2,2 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	33.923	22.737	49%	91.847	63.865	44%
(-) Despesas Financeiras	(5.696)	(2.610)	118%	(10.214)	(7.656)	33%
(+) Receitas Financeiras	39.619	25.347	56%	102.061	71.521	43%
Resultado Operacional	127.559	63.198	102%	284.258	194.275	46%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	127.559	63.198	102%	284.258	194.275	46%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-5.563	-4.071	37%	-12.995	-16.293	-20%
(-) Correntes	(5.093)	(4.069)	25%	(14.112)	(10.452)	35%
(-) Diferidos	(470)	(2)	24025%	1.117	(5.841)	-119%
Lucro Líquido	121.996	59.127	106%	271.263	177.982	52%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(2.196)	(5.393)	-59%	(5.702)	(6.306)	-10%
Atribuível aos Acionistas Controladores	119.800	53.734	123%	265.561	171.676	55%
<i>Margem Líquida</i>	44,1%	28,6%	15,5 p.p.	39,4%	34,6%	4,8 p.p.

Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias nos resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

BALANÇO PATRIMONIAL

Balancos Patrimoniais

Períodos encerrados em 30.setembro

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	3T20	3T19	Var. %	3T20	2T20	Var. %
ATIVO	4.525.852	4.183.302	8%	4.525.852	4.426.395	2%
CIRCULANTE	2.299.523	2.606.799	-12%	2.299.523	2.147.044	7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	318.953	129.085	147%	318.953	64.574	394%
Aplicações Financeiras	974.925	1.273.034	-23%	974.925	1.231.807	-21%
Contas a Receber de Clientes	291.191	220.041	32%	291.191	236.771	23%
Provisão para Devedores Duvidosos	-4.953	-5.568	-11%	-4.953	-4.953	0%
Imóveis a Comercializar	704.055	972.510	-28%	704.055	608.643	16%
Impostos a Compensar	3.024	2.801	8%	3.024	3.005	1%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	166	0%	166	166	0%
Outros Créditos	12.162	14.730	-17%	12.162	7.031	73%
NÃO CIRCULANTE	2.226.329	1.576.503	41%	2.226.329	2.279.351	-2%
Contas a Receber de Clientes	841.509	661.057	27%	841.509	807.555	4%
Imóveis a Comercializar	831.292	419.551	98%	831.292	934.119	-11%
Impostos a Compensar	34.523	32.591	6%	34.523	31.826	8%
Partes Relacionadas	399	3.523	-89%	399	677	-41%
Títulos a receber	67.907	63.179	7%	67.907	84.468	-20%
Outros Créditos	39.651	37.896	5%	39.651	38.661	3%
Ágio em Investimentos	60.653	20.711	193%	60.653	62.665	-3%
Investimentos	331.344	316.616	5%	331.344	299.386	11%
Imobilizado	18.396	19.978	-8%	18.396	19.164	-4%
Intangível	655	1.401	-53%	655	830	-21%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.525.852	4.183.302	8%	4.525.852	4.426.395	2%
CIRCULANTE	340.601	279.769	22%	340.601	366.986	-7%
Fornecedores	29.323	27.072	8%	29.323	39.140	-25%
Obrigações Trabalhistas	8.354	7.982	5%	8.354	5.748	45%
Obrigações Fiscais	23.790	17.820	34%	23.790	23.373	2%
Empréstimos e Financiamentos	0	29.071	-100%	0	0	n.a.
Contas a Pagar	23.673	49.749	-52%	23.673	39.656	-40%
Provisão para Garantia	11.193	13.824	-19%	11.193	12.201	-8%
Adiantamento de Clientes	89.922	51.694	74%	89.922	82.177	9%
Terrenos a Pagar	72.802	41.821	74%	72.802	83.498	-13%
Dividendos a Pagar	66.757	23.166	188%	66.757	66.757	0%
Partes Relacionadas	2.024	6.134	-67%	2.024	3.733	-46%
Impostos com Recolhimento Diferido	10.161	8.605	18%	10.161	8.047	26%
Direitos de uso a pagar	2.602	2.831	-8%	2.602	2.658	-2%
NÃO CIRCULANTE	97.565	125.807	-22%	97.565	101.037	-3%
Empréstimos e Financiamentos	2.556	37.171	-93%	2.556	554	361%
Terrenos a Pagar	26.828	26.426	2%	26.828	32.515	-17%
Provisão para Garantia	3.149	884	256%	3.149	2.453	28%
Provisão para Contingências	16.094	9.424	71%	16.094	16.119	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	33.941	34.923	-3%	33.941	33.880	0%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	5.623	0%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	9.375	11.356	-17%	9.375	9.894	-5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.087.686	3.777.726	8%	4.087.686	3.958.372	3%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	4.027.600	3.721.168	8%	4.027.600	3.907.800	3%
Capital Social	2.888.997	2.888.997	0%	2.888.997	2.888.997	0%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0%	38.297	38.297	0%
Custo com Emissão de Ações	-40.754	-40.750	0%	-40.754	-40.754	0%
Reservas de Lucros	924.914	710.587	30%	924.914	924.913	0%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	265.561	173.451	53%	265.561	145.761	82%
Ágio em transações com sócios	-49.414	-49.414	0%	-49.415	-49.414	0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	60.086	56.558	6%	60.086	50.571	19%

* A linha de "Títulos a Receber" e "Outros Títulos" se misturam ao longo do tempo

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	9M20	9M19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receita Líquida	14.179	18.090	-21,6%	660.230	477.702	38,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(2.456)	(6.951)	-64,7%	(373.792)	(283.305)	31,9%
Lucro Bruto	11.723	11.139	5,2%	286.538	194.397	47,4%
Margem Bruta (%)	82,7%	61,6%	21,1 p.p.	43,4%	40,7%	2,7 p.p.
Despesas Comerciais	(3.689)	(3.449)	7,0%	(54.617)	(60.913)	-10,3%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	9M20	9M19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	53.271	54.738	-2,7%	1.074.476	913.409	17,6%
Imóveis a Comercializar	452.929	370.157	22,4%	1.082.418	1.108.832	-2,4%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		2.556	66.242	-96,1%
Adiantamento de Clientes	0	0		89.922	51.694	74,0%

Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	9M20	9M19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	0		5	10	-50,0%
VGv (R\$ '000)	-	-		769.900	1.085.184	-29,1%
Área Útil Lançada (m²)	0	0		79.764	106.082	-24,8%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		1.727	1.386	24,6%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	0	0		446	783	-43,1%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		9.652	10.230	-5,6%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	100%	89%	11,2 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		769.900	964.064	-20,1%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	10.820	18.962	-42,9%	905.180	1.000.178	-9,5%
Vendas Contratadas (unidades)	42	55	-23,6%	1.444	2.267	-36,3%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

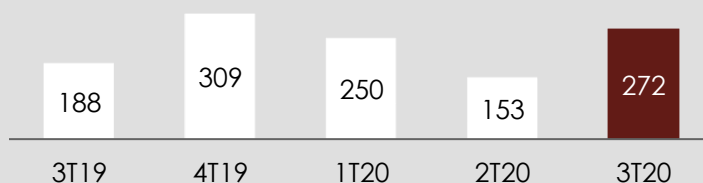
Destaques Financeiros	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	297.773	206.038	44,5%	733.324	546.023	34,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	271.609	187.589	44,8%	674.409	495.792	36,0%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(153.096)	(99.654)	53,6%	(376.148)	(290.256)	29,6%
Lucro Bruto (R\$ '000)	118.513	87.935	34,8%	298.261	205.536	45,1%
Margem Bruta (%)	43,6%	46,9%	-3,2 p.p.	44,2%	41,5%	2,8 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(20.780)	(24.410)	-14,9%	(58.306)	(64.362)	-9,4%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(26.187)	(23.432)	11,8%	(74.253)	(69.785)	6,4%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	1.862	(3.021)	-161,6%	(985)	11.387	-108,7%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	20.567	8.954	129,7%	34.740	53.227	-34,7%
EBITDA (R\$ '000)	98.893	54.007	83,1%	207.910	144.431	44,0%
Margem EBITDA (%)	36,4%	28,8%	7,6 p.p.	30,8%	29,1%	1,7 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	33.923	22.737	49,2%	91.847	63.865	43,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(5.563)	(4.071)	36,6%	(12.995)	(16.293)	-20,2%
Lucro Líquido (R\$ '000)	119.800	61.239	95,6%	265.561	173.451	53,1%
Margem Líquida (%)	44,1%	32,6%	11,5 p.p.	39,4%	35,0%	4,4 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,66	0,27	145%	0,94	0,94	0,0%

(1) Devido a variação no número de ações no período foi adotado uma média ponderada levando em consideração a quantidade de dias transcorridos relativo a cada período em que houve a específica quantidade de ações disponíveis.

Receita Líquida

No 3T20 a receita líquida da companhia foi de R\$ 272 milhões, superando a receita do 2T20 em 77%. Para o 9M20 o valor acumulado alcançado é de R\$ 674 milhões, 36% maior que o mesmo período do ano passado.

Receita Líquida
(R\$ MM)



Conceitos-chave

Em relação ao método de reconhecimento contábil, cabe lembrar que a receita de vendas relativa às incorporações, para cada empreendimento, é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha com o procedimento previsto na OCPC 04, e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12. É importante notar que no cálculo do custo total orçado, está contemplado não somente o orçamento de construção, mas também o custo do terreno e das contrapartidas relacionadas. Uma vez que o custo do terreno é incorrido anteriormente ao próprio lançamento do projeto, o primeiro reconhecimento contábil das unidades vendidas já conta com um ponto de partida expressivo, em especial nos casos de empreendimentos corporativos ou de alta renda, em que o terreno tende a ter um peso relevante em relação ao orçamento total do projeto.

Para cada lançamento, o início do seu reconhecimento contábil somente se dá a partir do trimestre em que é superada ao menos uma das cláusulas suspensivas do projeto. Estas cláusulas são especificadas na matrícula de cada empreendimento, mas, como regra geral, estão relacionadas [i] à venda de ao menos 50% das unidades do empreendimento e [ii] à passagem de 6 meses a partir da emissão da matrícula. A Companhia se resguarda o direito contratual de sustar o lançamento do projeto como um todo enquanto nenhuma destas cláusulas for superada, restituindo os indivíduos que por ventura já tivessem adquirido unidades. Esse mecanismo assegura a flexibilidade de, eventualmente, fazer adaptações ao projeto à luz da sua receptividade de mercado. Assim sendo, enquanto não for superada ao menos uma das cláusulas, o terreno do projeto segue sendo contabilizado somente sob a linha de Terrenos para Novas Obras, desconsiderando qualquer efeito de receita e custo de unidades vendidas como imóveis a comercializar.

Uma das implicações desse método é que, no primeiro trimestre do reconhecimento de um lançamento, a sua contribuição de receitas e custos tende a ser excepcionalmente volumosa, já que captura todas as vendas realizadas desde o lançamento até a superação de cláusulas suspensivas, e por meio de um PoC que já contempla a proporção do custo do terreno perante o orçamento total do projeto.

Em relação ao tratamento contábil apartado de projetos compartilhados, vide o segmento de Equivalência Patrimonial.

Nosso Trimestre

- **Maior participação de estoque pronto nas vendas do trimestre impulsionam o recebimento.** As vendas de estoque performado, que são integralmente reconhecidas no resultado no próprio trimestre em que acontecem, alcançaram R\$120 milhões no 3T20, ou 35% das vendas do período. Para comparação, essa fatia era de 21% em 2019 e de 14% no 1T20. Esse aumento se dá, em parte, pela ausência de lançamentos expressivos nos últimos 6 meses, mas também por ter se beneficiado de sucessivas melhoras no *affordability*, em especial dado ao fato do Itaú e Bradesco liberarem opções de financiamento com LTV de 90%. Como um todo, o volume de vendas de imóveis residenciais performados no 3T20 é 82% da máxima histórica, no 4T16, já ajustando pela inflação. Em termos de vendas líquidas, o 3T20 já é efetivamente o maior de toda a trajetória da Companhia, 13% superior ao marco do 2T19. Por si só, o Cidade Maia contribuiu com R\$34 milhões para a receita do trimestre. Já o Up Home Vila Mascote, que emitiu seu Habite-se neste último trimestre, teve sua entrega acompanhada de uma campanha comercial incisiva, que fez com que convertesse outros R\$20 milhões de receita no 3T20.
- **Contribuições notáveis de receita de projetos mais recentes inclui EZ Parque da Cidade e Z.Ibirapuera, que teve seu primeiro reconhecimento.** Projetos como o EZ Parque da Cidade e o Air Brooklin, em obras, já contam com aproximadamente dois terços do projeto vendido e, ainda assim, continuam com forte tração

de vendas. Haja visto que são projetos volumosos e com um terreno “pesado” (levando a um PoC relevante desde a partida), contribuíram com R\$25 milhões e R\$12 milhões, respectivamente. No caso do Z.Ibirapuera, também, o custo do terreno representa 42% dos custos orçados. No 3T20 o projeto alcança 6 meses desde a emissão da sua matrícula, superando cláusulas suspensivas e iniciando o reconhecimento de receita, de R\$17 milhões. O projeto PIN Internacional também teve sua superação de cláusulas no trimestre. No entanto, como este é um projeto compartilhado, esse impacto é absorvido na linha de equivalência patrimonial, sem tramitar no *top line*.

Contexto

- **Projetos lançados desde o início do ciclo em out/18 já entram na fase vertical – e mais acelerada – da construção.** Este ciclo operacional mais recente tem um início bem demarcado em outubro de 2018, quando a Companhia realizou 3 lançamentos em rápida sucessão. Desde então, ela seguiu uma toada consistente de lançamentos. Ao longo dos últimos trimestres, estes projetos estiveram em construção, mas ainda percorrendo a fase inicial de fundação do projeto. Essa fase tradicionalmente é mais intensiva em maquinário e envolve relativamente pouca mão de obra. Esse cenário se inverte na medida em que a obra avança para a fase vertical da construção, passando a ser mais intensiva na mão de obra. Além disso, a parte vertical da obra permite que sejam realizadas diversas atividades concomitantemente, enquanto times diferentes trabalham em andares diferentes de forma sequencializada. A **evolução de custos em uma obra padrão descreve um formato em “S”**, conforme detalhado na planilha *Dados para Valuation* disponível no site de RI.



Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$ 153,1 milhões, 104,8% maior que o trimestre anterior.

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(149.908)	(96.312)	55,6%	(366.436)	(282.445)	29,7%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.274)	(2.107)	7,9%	(6.749)	(5.502)	22,7%
Manutenção / Garantia	(914)	(1.235)	-26,0%	(2.963)	(2.309)	28,3%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(153.096)	(99.654)	53,6%	(376.148)	(290.256)	29,6%

Conceitos-chave

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelos: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH).

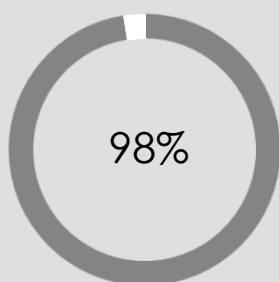
Contexto

- Depreciação do real impacta insumos sensíveis ao dólar, mas exposição do orçamento de obra é limitado.** Dentre os insumos mais relevantes cujos preços são ao menos em parte correlatos ao dólar, pode-se elencar esquadrias de alumínio (que representa ~10% do orçamento de obra de um projeto padrão), aço (~8%), elevadores (~5%) e materiais hidráulicos (~3%). Ainda assim, mesmo entre estes componentes, a fatia do orçamento total de obra que efetivamente acompanha a cotação do dólar é de aproximadamente 20%. De toda forma, a Companhia foi capaz de minimizar essa exposição, por exemplo, tendo pré-comprado toda a demanda de aço do ano de 2020 ainda em fevereiro – desde então o preço do aço já aumentou em ~40%. Neste sentido, a EZTEC consegue mitigar eventuais perturbações tendo uma política consolidada de gerenciamento de fornecedores, bem como a devida antecedência no cronograma de entregas.
- Em nível sistêmico, ainda há colchão antes do setor exaurir seus fatores de produção e gerar pressão de preços.** Atualmente, a Companhia conta com 20 canteiros de obra em atividade, sendo que, na máxima histórica, chegou a alcançar 38 canteiros. A EZTEC, neste sentido, é um microcosmo do setor: o ciclo de construção de um projeto demora em torno de 3 anos, e, ao longo dos últimos 3 anos, o setor lançou de forma intermitente – basicamente entre o 4T18 e o 1T20. Assim sendo, ainda resta tempo até que o setor atinja sua capacidade de carregamento. Esse pulmão fica ainda mais evidenciado pela ausência de obras relevantes de infraestrutura, que têm demanda cruzada pelos mesmos insumos que a construção civil, e que em ciclos passados foram responsáveis por gerar pressão de preço de insumos. Aqui cabe dar ênfase aos custos de mão de obra, que representam aproximadamente metade do orçamento de construção; diante do atual nível de desemprego, as empreiteiras têm facilidade de reposição de mão de obra, aliviando qualquer pressão de salários no futuro previsível.
- Hedge de contratos ajustados por INCC historicamente implicaram em ganho de margem em período inflacionário.** A Companhia sempre se mobiliza para minimizar custos, mas uma eventual escalada da inflação de custos de construção ainda assim não se traduziria em perda de margem bruta para a incorporadora. Isso porque, por força de lei, todos os contratos de recebíveis para projetos não performados são indexados ao INCC (excetuando para projetos dentro do MCMV). No caso específico da EZTEC isso produz uma dinâmica que, de forma contraintuitiva, joga a favor da margem bruta da Companhia. Isso porque, a grosso modo, a Companhia historicamente atuou com margem bruta a partir de 40%, custo de terreno de 10-20% e orçamento de construção de 40-50%; e, destas três fatias, somente a última de fato segue o INCC (o custo de terreno é pago adiantado em caixa e travado em custo histórico). Ou seja, enquanto a totalidade dos recebíveis estão indexados ao INCC, menos da metade do ticket de fato corresponde a custos sujeitos à inflação. É um contexto em que o numerador é maior que o denominador, onde a contribuição agregada do INCC é positiva para a margem bruta. Mesmo levando em conta – pelo

lado do numerador – que parte do ticket é paga como adiantamento já nos primeiros meses do lançamento (e portanto está isenta da correção do INCC), na prática esse *downpayment* não é grande o bastante pra reverter a dinâmica positiva de margem em um projeto bem vendido. Na média dos contratos vigentes de recebíveis não performados (ex-MCMV), o cliente ainda deve 74% do ticket – ainda bem abaixo dos 40-50% atribuíveis à construção. Além do que, na medida em que a obra avança, parte desses 40-50% também são incorridos e ficam isentos de inflação.

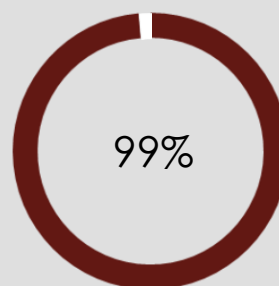
Dados Gerenciais 3T20

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

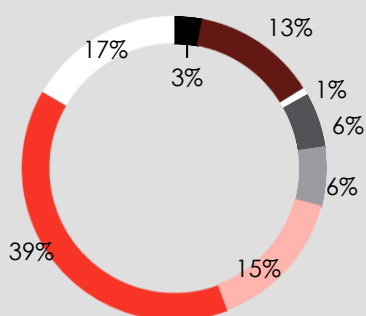
Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

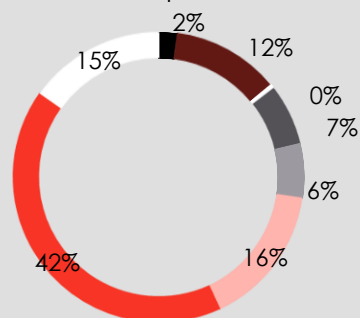
Dados Gerenciais 3T20

Receita Líquida por Ano de Lançamento



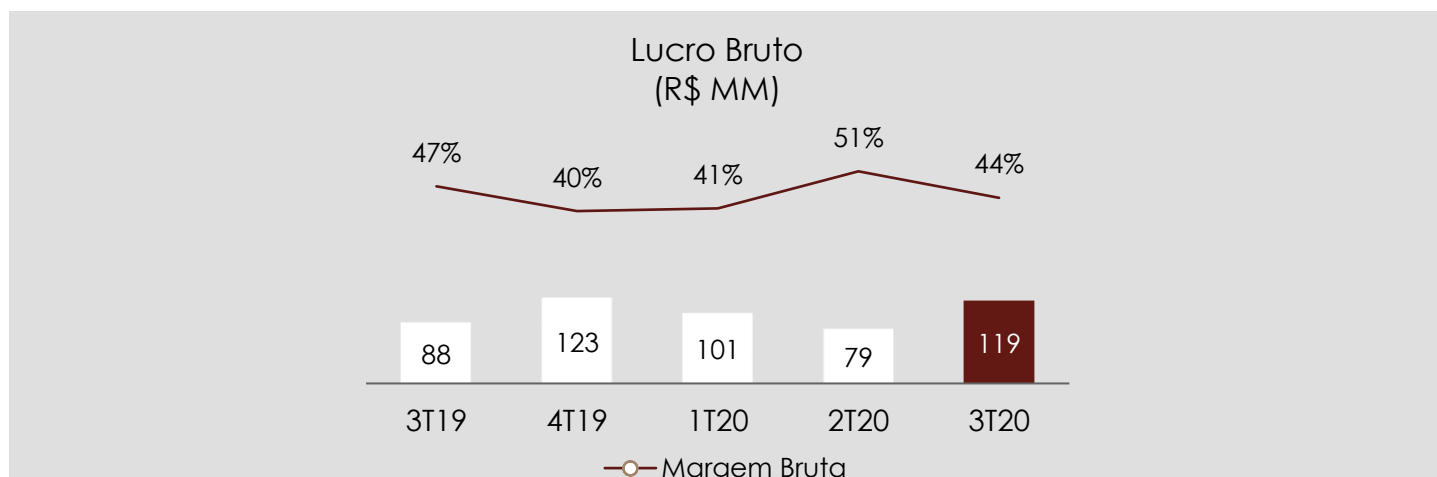
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$118,5 milhões no 3T20, para uma Margem Bruta de 43,6%.



Conceitos-chave

Em um contexto de escalada de lançamentos, vale atentar a variáveis que podem, pelo menos em um primeiro momento, atenuar a sua margem bruta auferida vis a vis a viabilizada: [i] a escolha do incorporador entre fazer maior velocidade de vendas em detrimento da maximização da rentabilidade – e a atenuar formação bruta de estoque; [ii] a escolha do comprador de praticar uma tabela longa (com maior incidência de INCC) ou uma tabela curta (com maior formação de caixa para a incorporação); e [iii] o ajuste a valor presente das unidades vendidas – requisito de norma contábil que retira receita do momento inicial de reconhecimento, reformando-a via amortização conforme o ciclo de execução de obra.

Nosso Trimestre

- **Projetos de alta renda já em construção precificam um premium para o último terço do estoque disponível.** Parte relevante da safra de lançamentos feitos entre o 4T18 e o 1T20 foi muito bem vendida já no lançamento e, à esta altura, está conseguindo converter preço. No Z.Pinheiros, a margem evoluiu de 44% no 2T20 para 53%. Nos exemplos mais recentes do EZ Parque da Cidade e do Air Brooklin, as margens avançaram, respectivamente, de 30% e 39% no 1T20, para 39% e 51% no 3T20. Esta diferença é, em parte, atribuível ao perfil dos clientes que compraram à data do lançamento; eram tipicamente investidores, interessados em unidades menores e mais próximas do térreo, puxando a margem para baixo. Portanto, parte do crescimento relativo de preço reflete a qualidade diferenciada das unidades que restaram. Ainda assim, outra parte do **crescimento de margem está diretamente atribuída a viradas de tabela**, aumentando o preço do estoque disponível em resposta à demanda. Esse movimento é mais elástico entre projetos de alta renda, onde a demanda reage de forma mais imediata a melhora de expectativas, em especial em regiões nobres da cidade.
- **Para além de eventual upside de preço e oscilações por mix de vendas, a margem a apropriar de 45,2% segue dando a tônica do ciclo.** Especificamente no 3T20, o Up Home Vila Mascote pesou negativamente sobre a margem bruta consolidada. Este é um projeto que, ao fim do 2T20, ainda contava com 71% de unidades em estoque, mas que foi sujeito à uma campanha comercial mais incisiva mediante a emissão do seu Habite-se (aproveitando com isso a mobilização que naturalmente incide no momento da entrega do empreendimento). Com isso, a margem do projeto decaiu de 37% para 30%, mas também liquidando o seu estoque de 71% para 24% na data desta divulgação. Este foi um fenômeno isolado, particular a este projeto, já que, como um todo, os projetos performados contam com uma **tendência positiva de preços, impulsionados por condições inéditas de financiamento**. Haja visto o **Cidade Maia, que ainda concentra pouco mais de 500 unidades em estoque, e que reportou margem bruta de 52% no trimestre**.

Contexto

- **Mesmo na pandemia, não houve necessidade de concessões sistêmicas de descontos que onerassem a margem bruta.** O patamar de preços das vendas ficou efetivamente estável ao longo do ano. Salvo em julho e agosto, em que houve **uma virada de tabela acima da inflação em parte expressiva do portfólio** da Companhia. As medidas comerciais de estímulo que aconteceram ao longo da pandemia tinham por finalidade resguardar a liquidez de curto prazo do cliente, e não descontar o ticket. Medidas incluíam, por exemplo, o pagamento do ITBI e do registro por parte da incorporadora, o que é contabilizado como despesa comercial, que por sua vez também foi contida no trimestre.

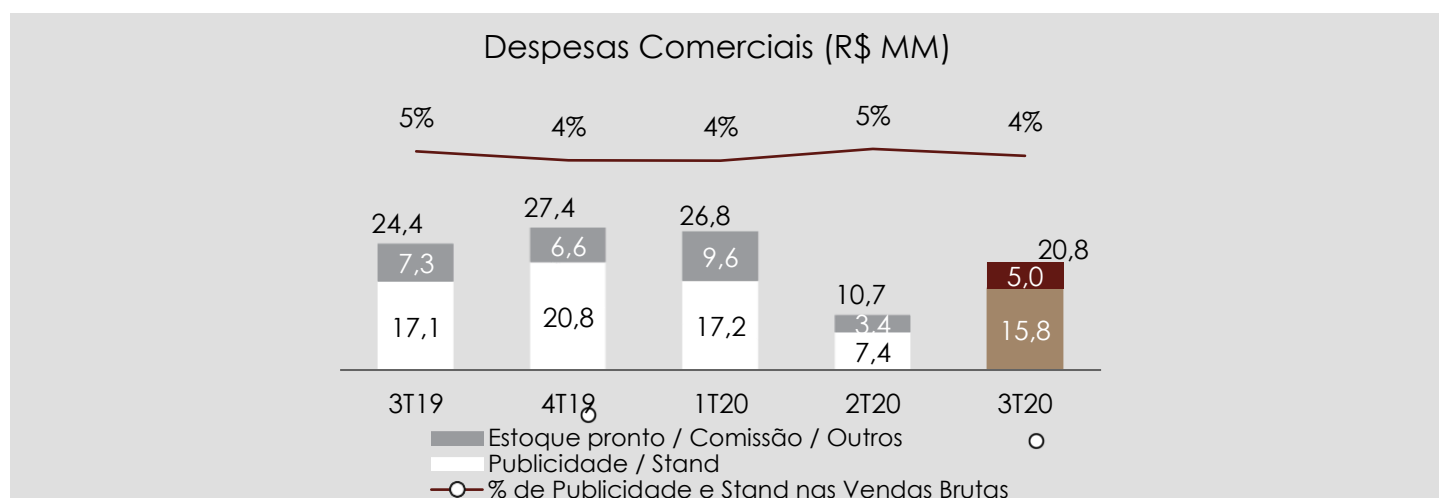
Despesas Comerciais e Administrativas

A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Despesas Comerciais	(20.780)	(24.410)	-14,9%	(58.306)	(64.362)	-9,4%
% da Receita Líquida	-7,7%	-13,0%	5,4 p.p.	-8,6%	-13,0%	4,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(26.187)	(23.432)	11,8%	(74.253)	(69.785)	6,4%
% da Receita Líquida	-9,6%	-12,5%	2,8 p.p.	-11,0%	-14,1%	3,1 p.p.
Despesas Administrativas	(23.400)	(20.387)	14,8%	(65.047)	(60.929)	6,8%
Honorários da Administração	(2.787)	(3.045)	-8,5%	(9.206)	(8.856)	4,0%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(46.967)	(47.842)	-1,8%	(132.559)	(134.147)	-1,2%
% da Receita Líquida	17,3%	25,5%	-8,2 p.p.	19,7%	27,1%	-7,4 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$ 20,8 milhões. Este valor é 94,4% superior ao trimestre passado e 14,8% inferior ao mesmo trimestre do ano passado.



Nosso Trimestre

- **Parte das despesas com construção de stands para próximos 5 lançamentos já está sendo incorrida no 3T20.** Mesmo que, como um todo, a despesa comercial guarde correlação com a performance de vendas e volume de lançamentos, as despesas com construção de stands, em específico, tendem a incidir já nos trimestres anteriores ao lançamento. Neste sentido, à data desta divulgação, os stands para os seguintes projetos já estão inteiramente construídos e abertos para visita: Signature by Ott (Aclimação), Fit Casa Estação José Bonifácio (Jardim Botânico) e Meu Mundo Estação Mooca (Mooca). Além disso, os stands para o Hereditá Parque da Mooca (Mooca) e Alta Vista Residence Resort (Chácara St. Antônio) estiveram sob construção já no 3T20.

Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

Conceitos-chave

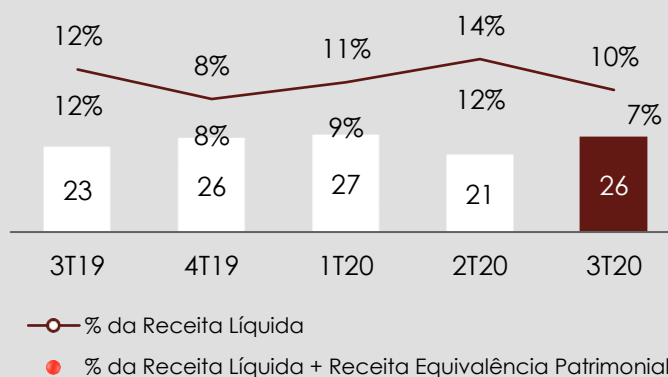
A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem. As Despesas Comerciais representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Despesas com Publicidade	(5.704)	(7.867)	-27,5%	(19.003)	(20.169)	-5,8%
Despesas com "Stand"	(5.122)	(9.276)	-44,8%	(16.437)	(24.646)	-33,3%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.977)	(2.904)	71,4%	(12.686)	(11.104)	14,2%
Comissões e Outras Despesas	(4.977)	(4.363)	14,1%	(10.181)	(8.442)	20,6%
Total Despesas Comerciais	(20.780)	(24.410)	-14,9%	(58.306)	(64.362)	-9,4%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$26,2 milhões no 3T20. Esse montante representa 10% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 7% considerando a contribuição de projetos compartilhados.

Despesas Administrativas (R\$ MM)



Conceitos-chave

Por conta de norma do IFRS 16, a partir do 1T19, as despesas com aluguéis e condomínio passam a ser contabilizadas como depreciação do direito de uso, tendo seu montante transferido de uma linha para a outra na comparação entre os trimestres.

Nosso Trimestre

- Maior número de aquisição e prospecção de terrenos gera maior pagamento de escritórios de advocacia.** As despesas administrativas no 2T20 haviam sofrido uma contração natural que acompanhava a paralisação geral da atividade operacional. Então mesmo que não tenha havido uma redução significativa do quadro de funcionários, havia um componente do G&A, em especial na linha de serviços prestados, que foi maleável no curto prazo. Já no 3T20, a retomada das despesas administrativas no mesmo patamar do 1T20 reflete a normalização da maior parte destas atividades. Ainda assim, cabe notar que **ainda há espaço para readequações do quadro de funcionários** que acomodem uma perspectiva de lançamentos mais agressiva, como a sinalizada pelo guidance do biênio, mesmo que parte destas contratações já tenha se iniciado no 3T20.

Contexto

- Ciclo forte entre 2019-20 porém contratações ainda eram esporádicas.** Mesmo tendo percorrido um ano e meio com lançamentos vigorosos, a etapa inicial do ciclo permitiu que contratações fossem ainda esporádicas, com uma **ampliação de somente 9% do quadro administrativo desde jan/19**. Afinal, os 20 canteiros atualmente ativos ainda são poucos diante dos 36 da máxima histórica em 2013 (tendo em vista que a construção de uma torre costuma demorar 3 anos, o atingimento da capacidade de carga da Companhia se atingiria com 3 anos em ritmo de lançamento normalizado). No entanto, é uma realidade que o período próspero entre o 4T18 e o 1T20 suscitou em uma valorização dos salários da linha de gerência, inclusive visando a retenção desses quadros diante de um mercado mais aquecido. Os gerentes em funções mais proeminentes chegaram a ser **alçados a uma linha nova de superintendentes**, atuando mais próximos da diretoria.

- **Estrutura administrativa preservou seus principais quadros técnicos ao longo da crise de 2015-18, absorvendo o crescimento operacional.** Ao longo da crise, a Companhia se permitiu carregar uma estrutura administrativa que, efetivamente, era desproporcional ao volume de lançamentos que realizava à época. Nela, estavam resguardados os principais quadros técnicos que protagonizaram o último boom operacional, visando a **manutenção da capacidade de execução** com a chegada de um novo ciclo. Esse esforço reteve gerentes e coordenadores, preservando a sinergia que já existia originalmente entre eles, de forma que, neste princípio de ciclo, as **contratações que se fizeram necessárias se ativeram a equipe de suporte** – analistas, especialistas e estagiários –, para compor esforços com os cabeças-de-chave. Essa opção estratégica explica a ausência de movimentos abruptos na linha de G&A ao longo da crise e na retomada do ciclo.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(7.845)	(8.056)	-2,6%	(23.944)	(23.195)	3,2%
Despesas com Honorários da Administração	(2.787)	(3.045)	-8,5%	(9.206)	(8.856)	4,0%
Despesas com Benefícios e Empregados	(4.406)	(3.550)	24,1%	(8.755)	(7.482)	17,0%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(970)	(884)	9,7%	(2.934)	(2.669)	9,9%
Despesas com Serviços Prestados	(5.983)	(3.782)	58,2%	(17.936)	(15.654)	14,6%
Despesas com seguros, Comunicação e Estádias	(247)	(367)	-32,7%	(1.118)	(1.393)	-19,7%
Despesas com Conservação de imóveis	(164)	(60)	173,3%	(558)	(236)	136,4%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(168)	(577)	-70,9%	(704)	(2.075)	-66,1%
Despesas com Licenças e Softwares	(736)	(664)	10,8%	(2.570)	(2.311)	11,2%
Demais Despesas	(2.881)	(2.447)	17,7%	(7.275)	(5.914)	23,0%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(26.187)	(23.432)	11,8%	(74.253)	(69.785)	6,4%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.548	(6.811)	-123%	(8.942)	7.569	-218,1%
% da Receita Líquida	0,6%	-3,6%	4,2 p.p.	-1,3%	1,5%	-2,9 p.p.
Despesas Tributárias	(339)	(5.565)	-93,9%	(7.046)	(5.593)	26,0%
Provisão para Contingências	25	1.775	-98,6%	(911)	1.775	-151,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.862	(3.021)	-161,6%	(985)	11.387	-108,7%
Equivalência Patrimonial	20.567	8.954	130%	34.740	53.227	-34,7%
% da Receita Líquida	7,6%	4,8%	2,8 p.p.	5,2%	10,7%	-5,6 p.p.

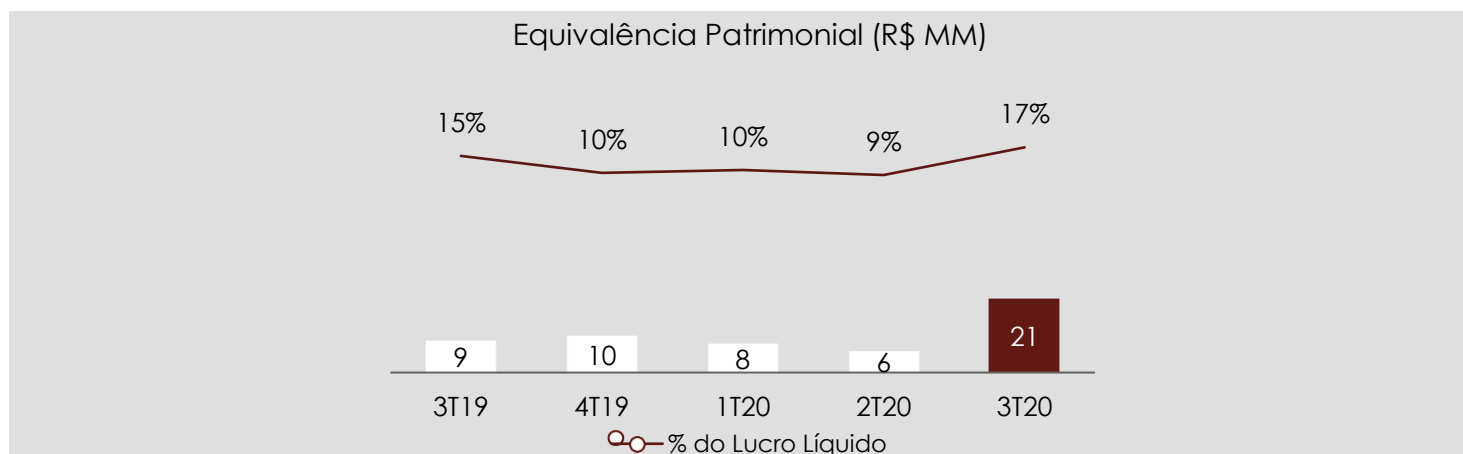
Conceitos-chave

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. Cabe notar que, por opção, o pagamento do IPTU tende a ser dar à vista, já em janeiro, sem repercutir sobre os trimestres subsequentes.

A linha de outras despesas repete os efeitos contábeis das reiteradas aquisições de participação incremental que a Companhia fez em projetos em que tem sócios.

Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$ 20,6 milhões no trimestre, respondendo por 17,2% do lucro líquido consolidado.



Conceitos-chave

Em 2013, as normas do IFRS 10 e 11, que tratam de operações controladas em conjunto, entraram em vigor. Adotando-se o normativo CPC 19, a parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixa de ser consolidada proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

Seguindo a norma contábil pertinente, os empreendimentos não-controlados são aqueles em que a Companhia tem algum sócio que, por sua vez, detenha alguma ingerência sobre as decisões executivas e financeiras do projeto. Desta forma, não se trata tão somente da participação da EZTEC no projeto, mas, sim, do que os termos contratuais determinam em relação a quem cabe a administração do projeto. Em qualquer circunstância em que a Companhia não monopolize a administração do projeto, o resultado de suas vendas deixa de ser consolidado junto a dos demais projetos controlados. Ele passa a ser encapsulado na linha de Equivalência Patrimonial que, a rigor, representa a participação da EZTEC sobre o lucro líquido dos projetos não-controlados.

Cabe notar que o impacto contábil na venda de projetos compartilhados não reflete na Receita Líquida, mas que ainda alcança o Lucro Líquido por meio da Equivalência Patrimonial. A implicação deste fato é que o top line é subestimado em relação ao bottom line, causando distorções no cálculo simples da Margem Líquida.

Contexto

- Vendas fortes no Reserva JB e 1º reconhecimento de receita do PIN Internacional eleva linha que trazia pouca expressividade.** O projeto PIN Internacional superou a cláusula suspensiva de 6 meses transcorridos desde a data da matrícula, sendo o gatilho para o primeiro reconhecimento de receita do projeto, já considerando todo o avanço do PoC associado ao custo do terreno. No mais, a **baixa incidência de lançamentos compartilhados relevantes**, por ora, ainda mantém a linha de equivalência pouco impactante. Os únicos projetos não-controlados com impacto significativo nessa linha são, em ordem de contribuição de receita, somente o Jardins do Brasil (tanto o mais recente Reserva JB quanto o estoque pronto), PIN Internacional e Fit Casa Brás.

A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles:

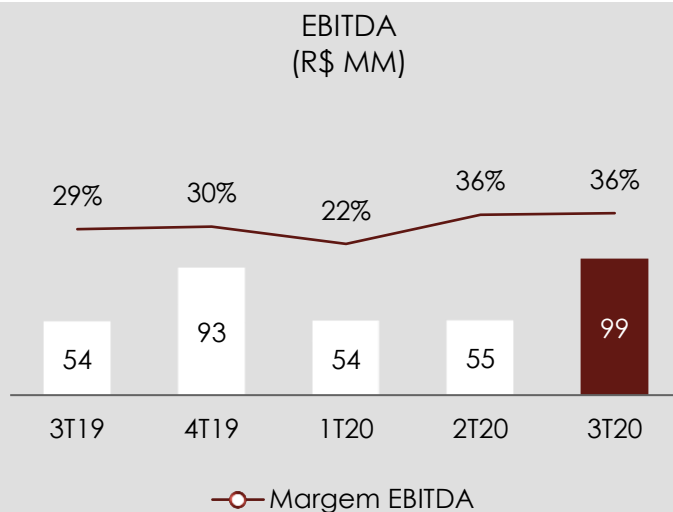
Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receita Bruta	63,8	39,9	59,9%	121,6	196,2	-38,0%
(-) Cancelamento de vendas	(1,7)	(2,4)	-31,2%	(5,2)	(17,7)	-70,8%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,3)	(0,8)	67,5%	(2,5)	(4,5)	-43,9%
Receita Líquida	63,3	36,6	73,1%	116,5	173,9	-33,0%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(34,6)	(22,8)	51,8%	(67,6)	(100,1)	-32,4%
Lucro Bruto	26,2	13,8	89,9%	46,3	73,9	-37,3%
Margem Bruta (%)	41,4%	37,7%	3,7 p.p.	39,8%	42,5%	-2,7 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(4,3)	(5,7)	-25,1%	(11,5)	(20,0)	-42,4%
Receitas Financeiras	2,5	2,9	-13,1%	6,9	8,8	-21,7%
Despesas Financeiras	(1,6)	(0,6)	163,0%	(2,2)	(2,2)	-0,5%
Lucro Líquido	20,6	9,0	128,5%	34,7	53,2	-34,7%
Margem Líquida (%)	32,5%	24,6%	7,9 p.p.	29,8%	30,6%	-0,8 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	7,57%	4,80%	2,8 p.p.	5,15%	10,73%	-5,6 p.p.

Balanco Patrimonial - Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T20	2T20	Var.%	9M20	9M19	Var.%
ATIVO	351,6	289,8	21,3%	351,6	333,0	5,6%
Circulante	220,0	179,3	22,7%	220,0	251,2	-12,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	11,8	5,9	99,7%	11,8	7,2	63,9%
Contas a Receber de Clientes	38,0	19,5	94,5%	38,0	27,5	37,9%
Imóveis a Comercializar	70,0	85,4	-18,0%	70,0	79,6	-12,0%
Outros Ativos Circulantes	100,2	68,5	46,3%	100,2	136,8	-26,8%
Não Circulante	131,6	110,5	19,1%	131,6	81,8	60,8%
Contas a Receber de Clientes	61,2	60,7	0,8%	61,2	50,1	22,2%
Imóveis a Comercializar	62,7	39,9	57,3%	62,7	18,5	238,3%
Outros Ativos não Circulantes	7,7	9,9	-22,1%	7,7	13,2	-41,8%
PASSIVO	50,6	49,2	3%	50,6	57,9	-13%
Circulante	34,8	33,5	4%	34,8	40,7	-14%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	1,5	-100%
Adiantamento de Clientes	19,6	17,4	13%	19,6	8,6	129%
Outros Passivos Circulantes	15,2	16,1	-5%	15,2	30,6	-50%
Não Circulante	15,8	15,7	1%	15,8	17,1	-8%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	2,4	-100%
Outros Passivos não Circulantes	15,8	15,7	1%	15,8	14,7	7%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$43,6 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$ 98,9 milhões no 3T20, frente aos R\$54,5 milhões observados no 2T20. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 29,1% no 9M19 para 30,8% no 9M20.



Conceitos-chave

O EBITDA é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução da CVM nº 527, de 4 de outubro de 2012, conciliada com suas demonstrações financeiras. Esta medição consiste no lucro líquido antes do resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro e pelas despesas de depreciação e amortização

No mercado imobiliário, contabilmente, os juros do financiamento de construção são capitalizados ao custo do produto, ao invés de fidos como despesa financeira, já que são decorrentes do processo produtivo. Todavia, estes juros passam a ser despesas sob a linha de Juros e Variações Monetárias Passivas uma vez que o empreendimento é entregue. Ainda assim, para fins da tabela abaixo, os encargos financeiros capitalizados são deduzidos do lucro líquido conforme esclarecido no item 3.2 do Formulário de Referência da Companhia.

O quadro abaixo detalha o cálculo do EBITDA adotado pela EZTEC:

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Lucro Líquido	121.996	66.632	83,1%	271.263	179.757	50,9%
Imposto de Renda e Contrib. Social	5.563	4.071	36,6%	12.995	16.293	-20,2%
Resultado Financeiro Líquido	(33.923)	(22.737)	49,2%	(91.847)	(63.865)	43,8%
Depreciação e Amortização	2.983	3.934	-24,2%	8.750	6.744	29,7%
Encargos Financeiros Capitalizados	2.274	2.107	7,9%	6.749	5.502	22,7%
EBITDA ⁽¹⁾	98.893	54.007	83,1%	207.910	144.431	44,0%
Margem EBITDA (%)	36,4%	28,8%	7,6 p.p.	30,8%	29,1%	1,7 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 3T20 com Resultado Financeiro Líquido de R\$ 34,0 milhões. Das receitas financeiras, 15,6% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 84,4% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	6.174	6.450	-4,3%	27.173	19.583	38,8%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	32.648	17.886	82,5%	72.185	49.016	47,3%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	797	1.011	-21,2%	2.704	2.922	-7,5%
Total Receitas Financeiras	39.619	25.347	56,3%	102.061	71.521	42,7%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(405)	(1.550)	-73,9%	(1.591)	(5.620)	-71,7%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(5.228)	(990)	428,1%	(8.457)	(1.800)	369,8%
Outras	(63)	(70)	-10,0%	(166)	(236)	-29,9%
Total Despesas Financeiras	(5.696)	(2.610)	118,2%	(10.214)	(7.656)	33,4%
Resultado Financeiro Líquido	33.923	22.737	49,2%	91.848	63.865	43,8%

Conceitos-chave

A linha de Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes captura, sobremaneira, o rendimento da carteira de recebíveis performados sob alienação fiduciária, onde a própria Companhia financia o saldo devedor do cliente após a entrega, através de um financiamento atrelado ao IGP-DI. Cabe a consideração metodológica que, para o cálculo da correção monetária, aplica-se sobre o saldo devedor de cada mês a variação do IGP-DI com dois meses de defasagem.

Nosso Trimestre

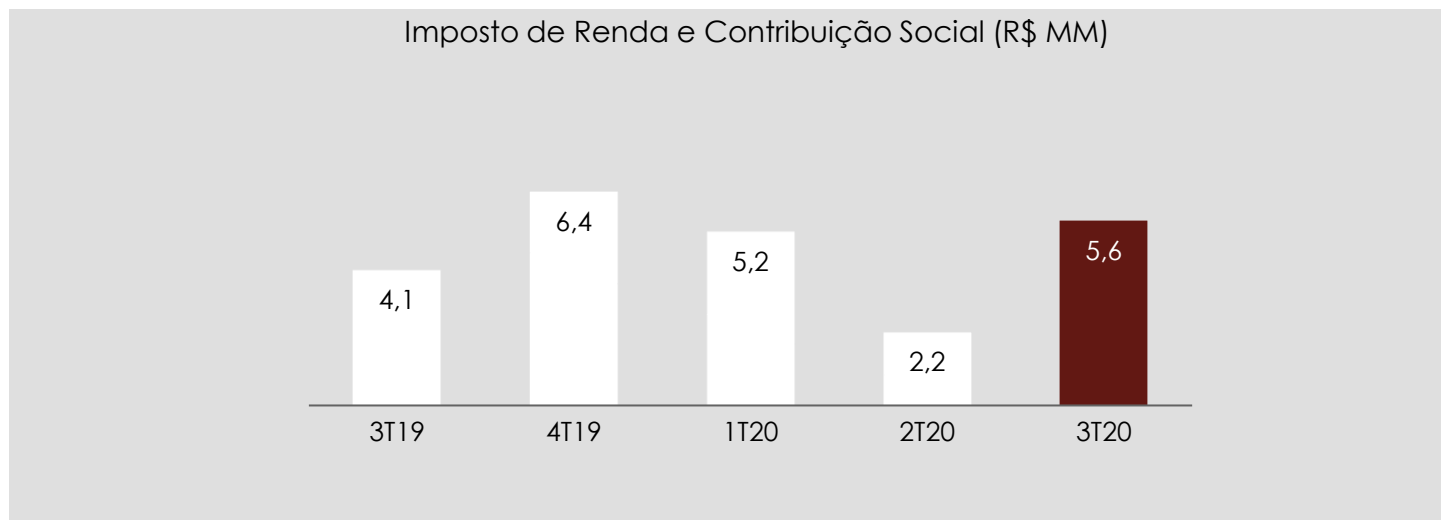
- **Salto nas receitas financeiras reflete impacto do escada do IGP-DI incidindo sobre carteira de alienação fiduciária.** Como descrito em maior detalhe na sessão de *Financiamento*, não houve um alteração estrutural no porte da carteira de recebíveis performados, de forma que o crescimento de receita é determinado pelo impacto da escalada da inflação.

Contexto

- **A partir da captação do follow-on, resultado financeiro passa a ser impactado por rendimento de aplicações relevantes.** Tendo distribuído mais de R\$1 bilhão em dividendos ao longo da crise de 2015-2018, o rendimento das aplicações financeiras da Companhia vinha sendo meramente subsidiário. No entanto, ao fim de setembro de 2019, a companhia captou os R\$941 milhões levantados no follow-on, constituindo uma massa crítica com rendimentos relevantes.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$6 milhões no 3T20. O acumulado do ano contribuiu com R\$13,0 milhões, contra os R\$2,2 milhões de 9M19.

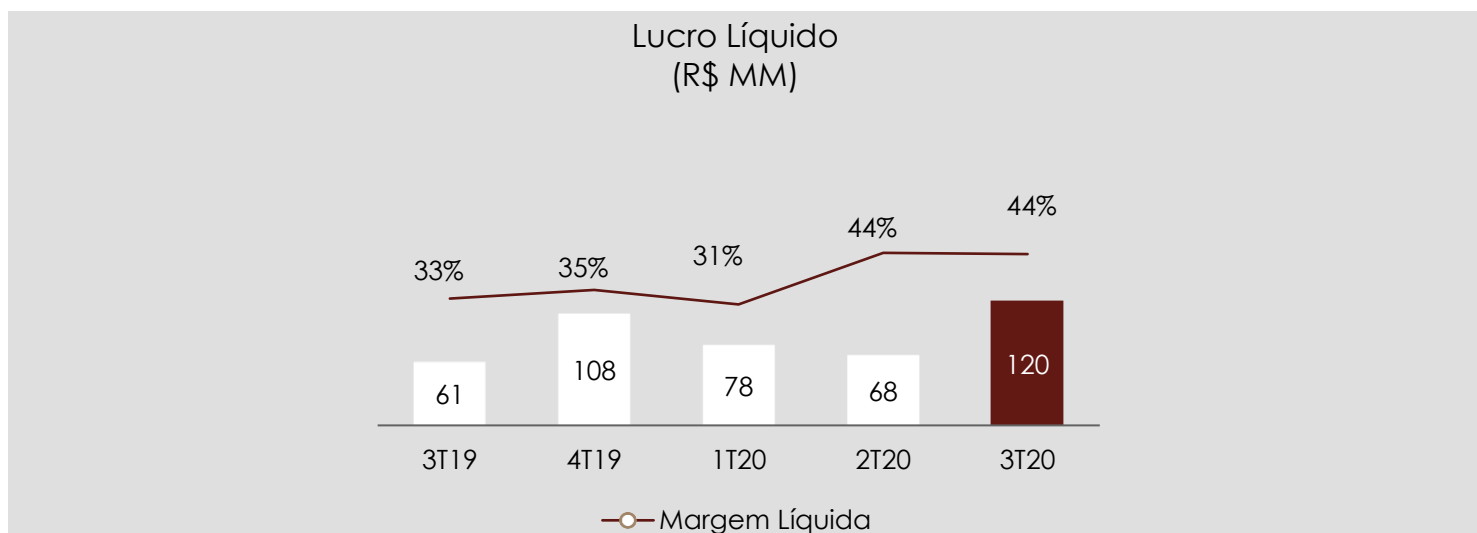


Conceitos-chave

A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido no 3T20 totalizou R\$ 119,8 milhões e uma Margem Líquida de 44,1%.



Nosso Trimestre

- Lucro líquido trimestral recorde desde 2015 (ex-venda do EZ Towers) reflete saldo na receita líquida, bem como na financeira.** Como já detalhado nas sessões específicas, o trimestre apresentou uma escalada relevante de receita líquida, empurrada pelo galope nas vendas de estoque pronto, bem como no salto da receita financeira, atrelada à incidência dos picos de IGP-DI sobre a carteira de alienação fiduciária.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$433,9 milhões no 3T20. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 45,2%, 1,6 p.p. superior a Margem Bruta consolidada.

Resultado a Apropriar (R\$ MM)

46%	44%	44%	45%	45%
294	397	445	435	434
3T19	4T19	1T20	2T20	3T20

—○— Margem a Apropriar (%)

Contexto

- O volume do resultado a apropriar se mantém enquanto o ritmo de vendas de lançamentos se equipara ao de evolução de obra.** De antemão, cabe enfatizar a margem a apropriar elevada, uma vez que reflete o patamar de rentabilidade dos projetos lançados desde o fim de 2018, servindo de âncora para a margem bruta consolidada na medida em que são construídos. Quanto ao saldo de resultado a apropriar, ele havia atingido um vale com o fim do ciclo de entregas em meados de 2018. Desde então, a cada novo lançamento que supera cláusulas suspensivas, é ampliado o patamar do resultado a apropriar. No 4T19, particularmente, houve a contribuição expressiva do EZ Parque da Cidade, Haute Ibirapuera e Vivid Perdizes. Já no 1T20, esse efeito ficou por conta do Air Brooklin. Já no 3T20, o único projeto adicional a contribuir para essa linha é o Z.Ibirapuera (já que o PIN Internacional é um projeto compartilhado, que portanto não transita nesse cálculo), que ajuda a manter o volume do resultado a apropriar em um contexto em que o avanço das obras consomem esse saldo.

Conceitos-chave

As nossas demonstrações financeiras são elaboradas em conformidade com as diretrizes determinadas pela Orientação Técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras. Reconhecemos a receita referente aos contratos de construção utilizando a metodologia do POC (Percentage of Completion), que consiste no reconhecimento da receita com base no custo de construção incorrido ao longo da execução da obra. Essa metodologia gera, portanto, um resultado que irá ser apropriado enquanto a obra se desenvolve.

A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	910.000	598.353	52,1%	910.000	598.353	52,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	17.742	15.014	18,2%	17.742	15.014	18,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	31.607	20.043	57,7%	31.607	20.043	57,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(525.495)	(339.515)	54,8%	(525.495)	(339.515)	54,8%
Resultado a Apropriar	433.854	293.895	47,6%	433.854	293.895	47,6%
Margem a Apropriar (%)	45,2%	46,4%	-1,2 p.p.	45,2%	46,4%	-1,2 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 3T20 registramos um total de R\$ 1.939,0 milhões de contas a receber. Destes, 30,0% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 70,0%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	2T20	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.119.292	1.035.789	8,1%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	582.643	519.424	12,2%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	536.649	516.365	3,9%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	941.607	952.416	-1,1%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(89.922)	(82.177)	9,4%
Total Contas a Receber	1.970.977	1.906.028	3,4%

Conceitos-chave

Os Créditos a Receber de Clientes são provenientes das vendas de unidades dos empreendimentos residenciais e comerciais, sendo que o valor do saldo devedor dos contratos é atualizado em conformidade com suas respectivas cláusulas. Os montantes referentes à atualização monetária dos valores a receber são registrados no resultado do período na rubrica de receita de venda de imóveis até a entrega das chaves, e como receita financeira (juros ativos) após a entrega das chaves.

(1) A Companhia financia até 80% do preço da unidade para seus clientes quando o empreendimento é entregue. O contas a receber de unidades concluídas é atualizado monetariamente pela variação do Índice Geral de Preços-Disponibilidade Interna divulgado pela Fundação Getúlio Vargas - IGP-DI, acrescido de juros de 10% a 12% ao ano e contabilizadas no resultado do período na rubrica "Receitas Financeiras".

(2) Representado pelos valores a receber das vendas em função da evolução financeira da obra (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "Receita de Venda de Imóveis", até a entrega das chaves.

(3) Representado pelos valores a receber das vendas ainda não reconhecidas no balanço em virtude do critério de reconhecimento de receita pela evolução financeira (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "receita de venda de imóveis", até a entrega das chaves.

(4) Os valores a receber de clientes, decorrentes das vendas de unidades em construção, são apresentados em virtude do mesmo percentual de realização, sendo os recebimentos superiores ao reconhecimento da receita, metodologia PoC, registrados no passivo circulante como adiantamento de clientes.

Contexto

- **Em 30 de setembro de 2020, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1119,1 milhões.** Parte destes recebíveis que totalizaram R\$582,6 milhões são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$494,4 milhões e é remunerada a IGP-DI ou IPCA +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 3T20 com Caixa Bruto de R\$1294 milhões e Dívida Bruta de R\$ 2,6 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$ 1291,3 milhões implica em queima de R\$ 0,0 milhões no 3T20.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T20	2T20	Var. %
Endividamento de Curto Prazo	0	0	
Endividamento de Longo Prazo	2.556	554	361,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(318.953)	(64.574)	393,9%
Aplicações Financeiras	(974.925)	(1.231.807)	-20,9%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.291.322)	(1.295.827)	-0,3%
Geração de Caixa	(4.505)	29.231	-115,4%
Dividendos Pagos	-	-	
Geração de Caixa Ex Dividendos	(4.505)	29.231	-115,4%

Conceitos-chave

A Dívida Bruta da EZTEC é, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) com taxas de 2,4% a.a. +poupança

Nosso Trimestre

- Safra volumosa de aquisições começa a suscitar desembolso de caixa no 3T20, mas em especial no 4T20.** Ao longo dos últimos trimestres a Companhia vem anunciando uma safra importante de aquisições de terrenos. Como é de costume, a EZTEC opta por realizar estas aquisições em caixa, mas é comum que o desembolso aconteça ao longo dos dois trimestres seguintes à aquisição. Com isso, no 3T20 já houve o desembolso do montante de R\$75 milhões com aquisições de terrenos, sem o qual a Companhia ainda teria gerado caixa significativamente. Porém é no 4T20 que há o desembolso mais expressivo derivado destas últimas aquisições, podendo representar mais de 2x o montante do 3T20, ou mesmo mais de 3x se efetivadas as opções de aquisições. Além destes, cabe lembrar o pagamento de dividendos de R\$66,8 milhões que já foi realizado, como evento subsequente, no começo de outubro, ainda referente ao exercício de 2019.
- Ambiente de Selic baixa acelera tabela nos lançamentos desde 2018, com pré-pagamento médio acima de 50% até às chaves.** Mesmo que seja possível encontrar condições de financiar até 90% do ticket da unidade, o cliente tem se disposto a **acelerar a tabela de pagamentos até a entrega das chaves**. Esta preferência acaba acentuada em um contexto de taxa de juros em queda, em que há a percepção de um custo de oportunidade baixo em aplicar suas reservas em outros investimentos. Por um lado, esse fenômeno comprime marginalmente a rentabilidade bruta, já que suscita um desconto no saldo ajustado a valor presente, mas por outro acarreta uma **necessidade diminuta de financiamento à construção**. Com isso, somente uma minoria dos lançamentos do ciclo sequer exigirão a contratação de financiamento como um todo. Novamente, a implicação prática é mitigar o comprometimento de caixa em uma fase de baixas entregas.

Contexto

- Safra de lançamentos do 4T18 segue as obras em ritmo normal ao longo de toda a pandemia, prenunciando reinício das entregas e repasses no 2S21.** Para cada projeto, o momento da entrega é defasado em 3 anos em relação ao do lançamentos, considerando o tempo médio de duração do lançamento e obra. É somente na ocasião da entrega, com a emissão do certificado de Habite-se, que a Companhia consegue

desmembrar as matrículas de cada unidade e iniciar o repasse do saldo devedor aberto de cada cliente. Uma vez repassado, o banco, por sua vez, quita o saldo do cliente com a incorporadora, representando uma injeção imediata de caixa. É o caso, porém, que as próximas entregas relevantes se darão somente no 2S21, referentes aos lançamentos que iniciaram contundentemente o ciclo a partir de outubro de 2018. É uma realidade que neste ciclo a incidência de pré-pagamento ainda esteja acentuada, mesmo depois do início da pandemia. Entre clientes de alta renda, em especial, este movimento é motivado pela tentativa de migrar recursos da renda fixa, e implica que projetos comumente os contratos de compra e venda comprometem mais de 50% do ticket da unidade até a data da entrega. Mesmo que esse fenômeno tenha adiantado parte do saldo que se esperaria receber mediante a entrega, este período do 2S21 ainda representa um ponto de inflexão relevante na trajetória do caixa e planejamento estratégico da Companhia.

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

A EZTEC adota um modelo de negócio totalmente integrado, sendo dividida em 3 unidades: Incorporação, que prospecta, idealiza, projeta e aprova empreendimentos que atendam aos critérios de rentabilidade da Companhia; Engenharia e Construção, que garante a qualidade na execução dos empreendimentos, a entrega no prazo e o controle dos custos; e imobiliária, cuja equipe de corretores é responsável pela manutenção das fortes velocidades de venda dos empreendimentos da Companhia. A EZTEC também disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento direto em prazos de até 240 meses, com índice de correção a IGP-DI ou IPCA +10 a 12% ao ano após chaves.

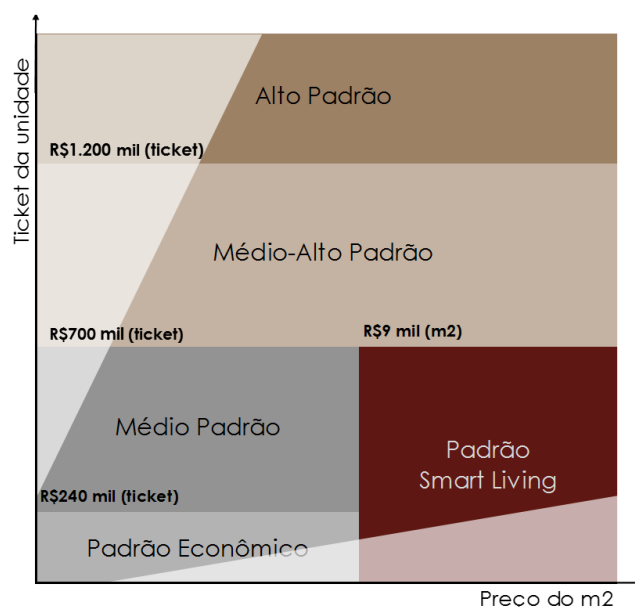
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos operacionais.

A Companhia possui uma equipe interna de desenvolvimento que cria os produtos EZTEC, atendendo às necessidades de seus clientes e trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação. Antecipando tendências, aproveitando ao máximo a área disponível à construção, com responsabilidade social e ambiental, a equipe própria gera valor ao empreendimento e permite uma melhor precificação dos produtos. Além disso, a equipe própria de desenvolvimento de produtos permite economia de custos, uma vez que reduz gastos com a contratação de escritórios terceiros.

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 365 funcionários administrativos, além de 2.021 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, o que permite a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, fato esse que não só auxilia na manutenção dos prazos, como também reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção. Em 30 de setembro de 2020, a EZTEC possuía 21 obras em andamento (contando o Esther Towers), todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 6.723 unidades em construção.

Segmentação de renda

A EZTEC critérios próprios para a definição de padrão de empreendimentos em suas divulgações. Contemplando não somente o preço do metro quadrado, mas também o valor total da unidade (ticket), conforme ilustrado na figura ao lado e descrito no glossário. Assim, passa a delimitar com mais precisão a tendência de consumo smart living: empreendimentos cujas unidades têm o metro quadrado relativamente caro – até por geralmente estarem localizadas em bairros nobres –, com metragens reduzidas, tornado o ticket mais acessível. Este perfil ganha espaço na Cidade de São Paulo a partir da atual configuração da Lei de Zoneamento que baliza a incorporação na cidade, motivando esta nova taxonomia. A base de cálculo para esta segmentação é a unidade e, no que se refere ao empreendimento como um todo, passa a ser classificado tal qual o padrão mais recorrente dentre suas unidades.

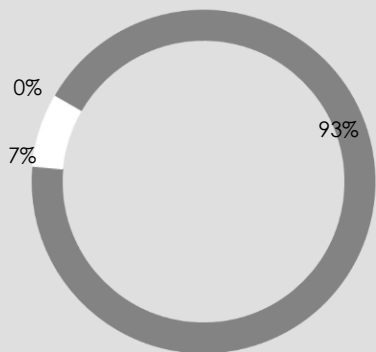


Estoque de Terrenos (Land Bank)

Ao fim do 3T20, a Companhia contava com 33 terrenos com R\$9,4 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 11,8% do VGV.

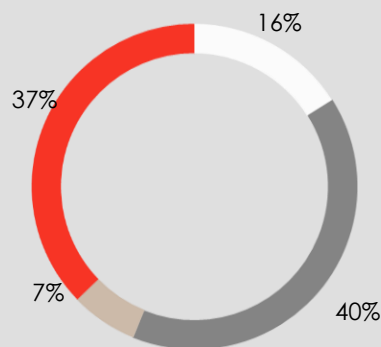
Dados Gerenciais – 3T20

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



■ Cidade SP (44 terrenos) ■ RMSP (5 terrenos) ■ Litoral (6 terrenos)

Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio

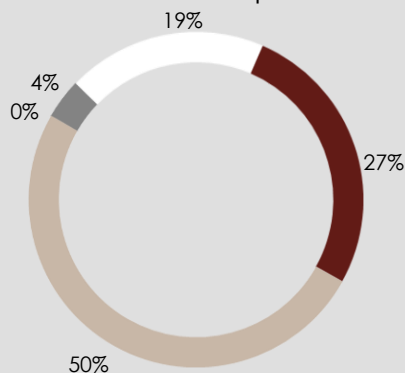


■ Pré/Pós IPO (14 terrenos) ■ Boom setorial (14 terrenos) ■ Contraciclo (3 terrenos) ■ Atual (24 terrenos)

Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO												Contraciclo	Atual
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019		
% VGV EZTEC	0%	0%	13%	1%	0%	2%	3%	0%	24%	12%	7%	29%	9%	
Nº de terrenos	5	1	2	3	0	3	2	1	7	4	3	20	4	

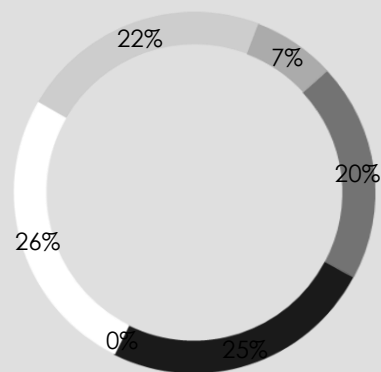
Dados Gerenciais – 3T20

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



■ Em desenvolvimento (22 terrenos) ■ < R\$50 milhões (2 terrenos) ■ R\$50 - R\$100 milhões (5 terrenos) ■ R\$100 - R\$200 milhões (13 terrenos) ■ R\$200 - R\$500 milhões (8 terrenos) ■ > R\$500 milhões (5 terrenos)

Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



■ Sem classificação atribuída (17 terrenos) ■ Médio (5 terrenos) ■ Médio-Alto (5 terrenos) ■ Alto (10 terrenos) ■ Comercial (7 terrenos) ■ Econômico (11 terrenos) ■ Smart Living (0 terrenos)

Conceitos-chave

No cálculo do custo estão sendo consideradas as despesas relativas a ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo tais como CEPACs, outorgas onerosas e demais contrapartidas.

Na lógica do cálculo do custo dos terrenos não estão sendo considerados os custos relativos dos terrenos sem VGV mapeado.

Nosso Trimestre

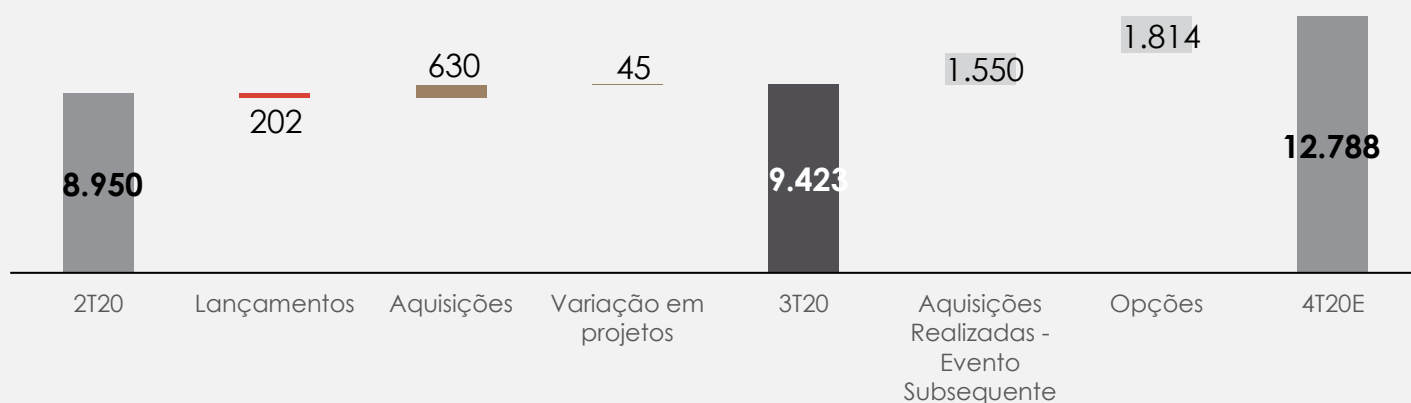
- **Aquisições efetivas em definitivo em outubro somam VGV de R\$1,5 bilhão, além de aquisições ainda sob cláusulas com outros R\$1,8 bilhão.** Dentre as aquisições recentes que vinham tramitando, quatro delas já superaram todas as suas cláusulas já em outubro e passam a ser contabilizadas no balanço do 4T20. Dentre elas, estão os projetos comerciais da Av. Verbo Divino (área privativa de 36 mil m² e VGV de R\$734 milhões) e da Av. Roque Petroni (área privativa de 22 mil m² e VGV de R\$436 milhões). Estes dois projetos já são adquiridos sob a EZ Inc e foram mencionados nas atas de Reunião do Conselho de Administração submetidas à CVM nos dias 13/10 e 14/08.
- **Aquisições do Verbo Divino e da Roque Petroni compõe portfolio da EZ Inc com previsão de entrega em 2024.** No terreno da Av. Verbo Divino atualmente se encontra uma torre corporativa em atuação, comprada de um fundo imobiliário do Credit Suisse. O intuito da aquisição é demolir esta torre e, no seu lugar, incorporar uma torre que usufrua de um maior coeficiente de aproveitamento. Imediatamente vizinho a este projeto está o mega complexo, onde está o primeiro hipermercado Carrefour do Brasil. Como parte deste desenvolvimento, o Carrefour terá uma loja *flagship* com malls e serviços, cercada de 2 torres residenciais, 1 torre de *offices*, 1 corporativo, além de um praça aberta de 30 mil m², valorizando todo a região. Inclusive, uma das aquisições da EZTEC no trimestre é justamente a maior torre residencial do complexo, com VGV de R\$355 milhões e perfil que se assemelha ao do EZ Parque da Cidade. Por sua vez, o terreno na Av. Roque Petroni fica no atual Rivellino Sport Center, sendo um terreno com mais de 20 mil m² com uma longa interface com a avenida. É uma incorporação que se viabiliza mesmo que usufrua do coeficiente mínimo de aproveitamento de 1x a área do terreno.

Contexto

- **Contexto de pandemia concede à EZTEC acesso diferenciado a terrenistas geograficamente dispersos e com necessidade de caixa.** As maiores oportunidades de aquisição não se dão com terrenistas profissionais, que costumam ter terrenos muito centrais e que, diante de um mercado aquecido, visam fazer permutas ou ter participação no negócio para surfar uma perspectiva de crescimento de preços. No caminho contrário, a EZTEC consegue ser oportunista com terrenistas que precisam monetizar seus ativos devido a ressaca econômica da pandemia. A EZTEC tem uma atuação abrangente e capilarizada o suficiente para encontrar essas oportunidades onde quer que elas surjam. Além disso, é típico deste perfil de terrenistas preferir fazer negócio com uma empresa que tem o renome da EZTEC, que sabem que tem um histórico de boa pagadora, além de poderem tratar diretamente com os donos do negócio.



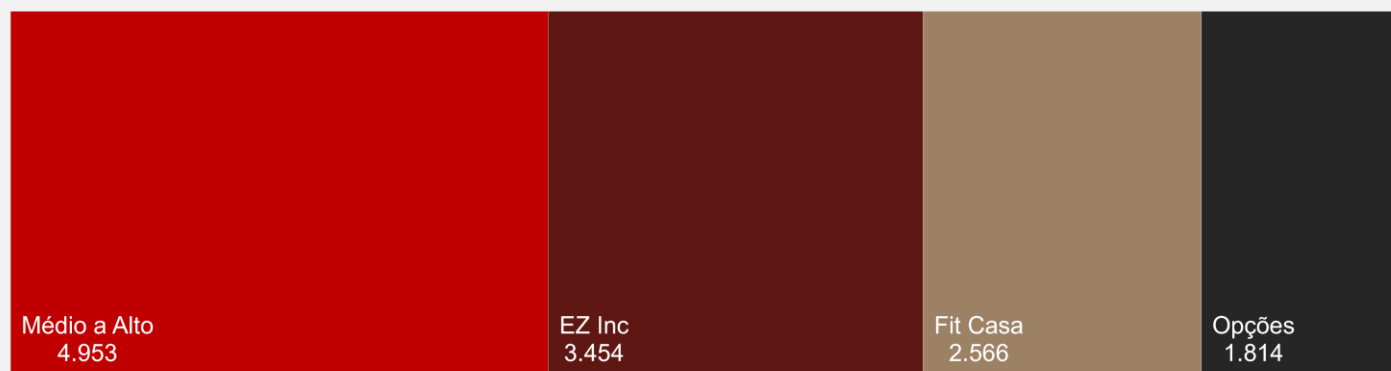
Evolução do Banco de Terrenos (R\$ MM)



(1) Aquisições definitivas do 3T20: Carrefour Residencial, Chanés e Franz Voegli

(2) Aquisições definitivas no 4T20: Verbo Divino, Roque Petroni, Takeda, Serra de Botucatu

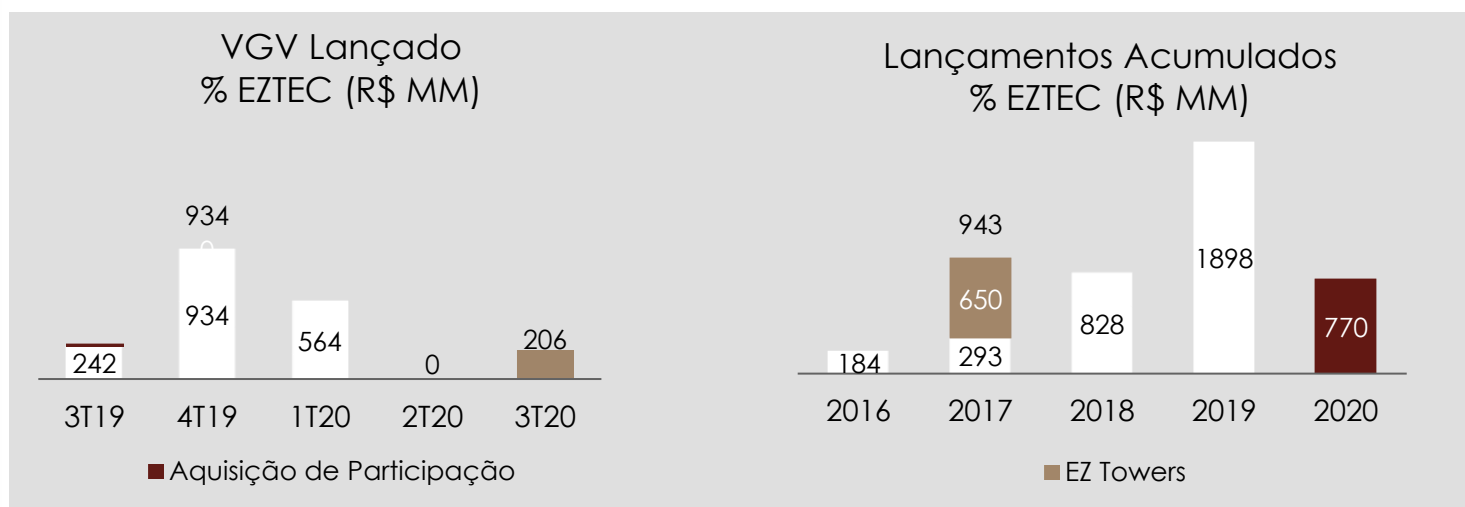
Landbank com opções e aquisições (R\$ MM)



R\$ MM	Comercial	Alto	Médio-Alto	Smart Living	Médio	Econômico	Total
RMSP Litoral						646,4	646,4 (7%)
Zona Leste					815,5	814,5	1.629,9 (17%)
Zona Oeste	168,5		0,010		1.247,9		1.416,5 (15%)
Zona Sul	2.140,5	1.847,9	697,8		53,0	892,5	5.631,6 (60%)
Zona Norte Centro						98,6	98,6 (1%)
Total	2.309,0 (25%)	1.847,9 (20%)	697,8 (7%)	0 (0%)	2.116,4 (22%)	2.452,0 (26%)	9.423
Total 4T20E	1.145,3	0	2.105,1	0	0	114,2	12.788

Lançamentos

No 9M20 a companhia lançou 5 projetos compostos de 1.727 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$ 769,9 milhões.



Contexto

- **EZTEC emite guidance para o biênio de 2020/2021 com VGV de lançamentos residenciais de R\$4 bilhões a R\$4,5 bilhões.** Em fato relevante emitido no dia 20/10, a Companhia deu sinalização de aceleração contundente de lançamentos, incitada por [i] uma demanda consistente que entregou no 3T20 uma média semanal de vendas de estoque 15% superior à do 1T20, antes mesmo do anúncio da pandemia; [ii] um cenário de juros baixos que suscita, por um lado, uma migração continuada de investimentos da renda fixa para o mercado imobiliário e, pelo outro, condições de financiamento inéditas para o cliente (como discutido no segmento de Vendas); e [iii] uma disponibilidade de landbank de R\$12,8 bilhões em VGV (incluindo opções) com um perfil diversificado que permite atuação em todos os segmentos. Vale qualificar que, deste banco de terrenos, a Companhia conta com um VGV recorde em projetos que já estão em desenvolvimento. Ou seja, são projetos desembarçados e em diferentes estágios do pipeline de aprovação, mas já com um horizonte de lançamento visível.
- **Gargalo de retomada limita lançamentos do trimestre ao Gran Maia, porém já são 3 stands abertos e outros 2 em construção.** Desde junho deste ano, já restava claro para a Companhia o bom momento para lançamentos, a partir de uma recuperação em “V” de demanda em São Paulo. Ainda assim, a Companhia não contava com projetos já aprovados pela prefeitura para cumprir essa intenção de lançamento. O fato de ter acelerado lançamentos entre o 4T19 e o 1T20 fez com que esgotasse a sua reserva estratégica. A Companhia também fez revisões pontuais de projetos, que agregaram valor ao empreendimento, mas postergaram a emissão do Registro de Incorporação. Esse gargalo se explica, também, por uma dificuldade na adaptação da Secretaria Municipal de Licenciamento Imobiliário ao ambiente de trabalho remoto, em especial perante projetos grandes e complexos, que exigem a aprovação de comissões temáticas. Ainda assim, a Companhia conta com projetos tramitando em diferentes etapas do processo de aprovação, alguns já em véspera de aprovação. Em preparação para estes lançamentos, a Companhia já abriu o plantão do Fit Casa José Bonifácio (VGV de R\$132 milhões no Jardim Botânico), do Signature by Ott (R\$ 113 milhões na Aclimação) e do Meu Mundo Estação Mooca (R\$74 milhões na Mooca), além disso de já contar com os stands para o Hereditá Parque da Mooca (R\$69 milhões, Mooca) e Alta Vista Residence Resort (R\$155 milhões, Chácara St. Antônio) em construção avançada.
- **Guidance para o biênio indica próximos 5 trimestres com ritmo 21%-40% maior que máxima histórica.** Considerando que no 9M20 a Companhia já havia lançado um VGV acumulado de R\$770 milhões, na

prática, o guidance acima implica em uma expectativa de lançamentos até o final de 2021 de R\$3,3 bilhões, no limite inferior da meta, ou de R\$3,7 bilhões, no superior. Em análise retrospectiva, os 5 trimestres consecutivos em que a Companhia teve seu maior volume de lançamento foram entre o 3T12 e o 3T13, quando lançou R\$2,7 bilhões (corrigido por INCC). Para sustentar esse novo patamar operacional, a Companhia retém dentro de seu quadro administrativo os principais profissionais que conduziram este último boom imobiliário à época, mesmo ao longo de um período de operação muito mais enxuta – em tempos de baixa, puderam focar esforços no aprimoramento de processos. Desde então, diversos destes profissionais foram alçados à posição de superintendência, em uma nova linha administrativa que atua próxima à diretoria. Outro sinal de amadurecimento administrativo é a recente destinação de duas cadeiras do conselho de administração para membros independentes, profissionais de mercado, com uma destas já ocupada pelo Luiz Pretti, presidente do conselho da Votorantim Cimentos S.A. No mais, sob o ponto de vista de projetos, a Companhia mirou suas aquisições dos últimos anos em projetos de maior porte, que ajudam a otimizar a eficiência da operação. Isso porque [i] permitem que o timing dos lançamentos seja mais espaçado, de forma que os corretores e a equipe de marketing consigam focar seus esforços em um projeto por vez; [ii] projetos como o Bandeirantes, no Parque São Domingos, rendem várias fases de lançamentos a partir de uma única aprovação de projeto, minimizando o desgaste burocrático; e [iii] sua administração é sujeitas à economia de escala, com uma maior diluição das despesas que são fixas para cada projeto, bem como uma menor quantidade de canteiros de obra em atividade que possam dispersar o foco da operação.

Lançamentos do 3T20



Gran Maia Giardino

Localização: Guarulhos/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio Padrão
VGW EZTEC: R\$ 101,6 MM
Unds. vendidas: 49/322
% m². vendidos: 15%



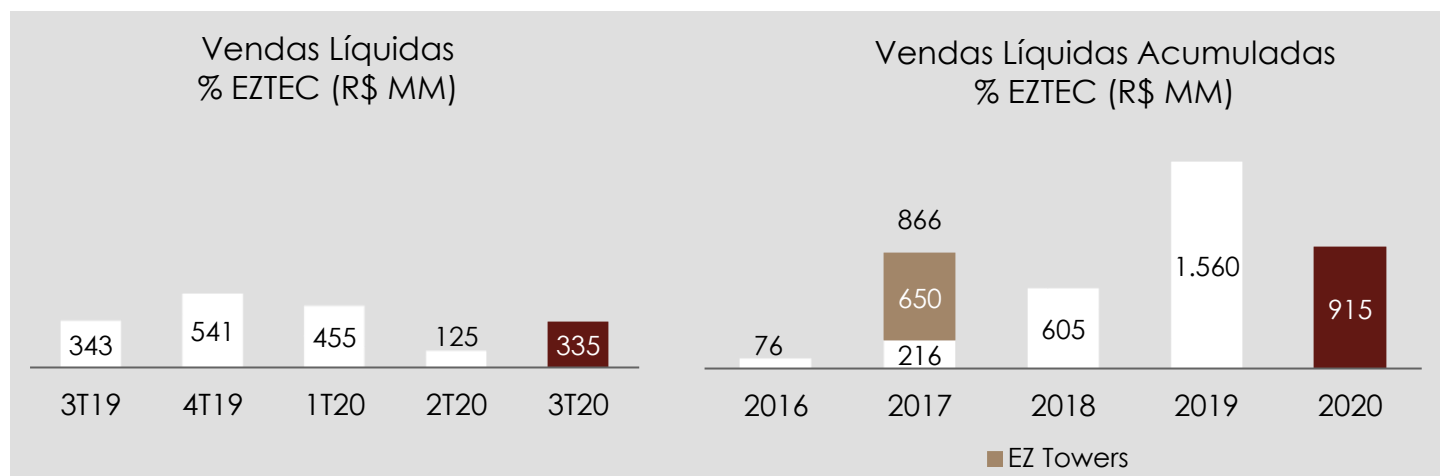
Gran Maia Piazza

Localização: Guarulhos/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio Padrão
VGW EZTEC: R\$ 104,2 MM
Unds. vendidas: 75/192
% m². vendidos: 39%

*Dados gerenciais de venda até a data desta divulgação

Vendas e Distratos

No 3T20, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 336,7 milhões – decompostas entre R\$ 376,7 milhões de vendas brutas e R\$ 40,0 milhões de distratos.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	3T20	3T19	9M20	9M19
+ Estoque Inicial (m²)	205.548	192.917	232.343	202.822
+ Lançamentos no período (m²)	30.642	95.769	37.844	173.118
Lançamentos no período (m²)	30.621	94.064	37.844	161.052
Aquisição de Participação (m²)	21	1.706	0	12.066
= Estoque + Lançamento (m²)	236.190	288.687	270.187	375.940
- Vendas Contratadas no período (m²)	40.871	40.128	49.686	127.381
Vendas Brutas no período (m²)	45.365	43.157	52.319	136.738
Distratos no período (m²)	-4.494	-3.029	-2.633	-9.357
= Estoque Final (m²)	195.319	248.559	220.501	248.559
VSO Líquida (%)	17,3%	13,9%	18,4%	33,9%
VSO Bruta (%)	19,2%	14,9%	19,4%	36,4%

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$376,7 milhões (com avanço de 154,9% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$40,0 milhões (incremento de 71,1%) Essa performance líquida implica em um crescimento de 170,7% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

Nosso Trimestre

- Média semanal de vendas de estoque no 3T20 supera em 15% a do 1T20 anteriormente ao início da pandemia.** Ao longo do 1T20, até a primeira quinzena de março, a média de vendas de estoque (desconsiderando os lançamentos ocorridos no trimestre) era de R\$23,8 milhões. Já no primeiros meses da pandemia a confiança do consumidor esteve absolutamente paralisada, de forma que a média semanal de vendas brutas entre a segunda semana de março e a segunda semana de maio era de somente R\$6 milhões. Da terceira semana de maio até o fim do trimestre houve uma aceleração muito evidente, que se formou tão logo as pessoas conseguiram ter visibilidade sobre impactos diretos da pandemia em suas finanças. Este retomada em “V” resultou em uma média semanal de R\$25,6 milhões, desconsiderando também o efeito do lançamento do Gran Maia. O próprio complexo Gran Maia foi lançado já ao fim do trimestre, mas, com dados gerenciais atualizados para a data desta divulgação, já vendeu 34% da sua área. Na performance relativas de cada torre, o Piazza (de unidades menores) destoou com 49% da área vendida, enquanto a performance do Giardino de 16% suscita uma

readequação da estratégia de marketing, muito embora não reste dúvida quanto à qualidade do projeto em si.

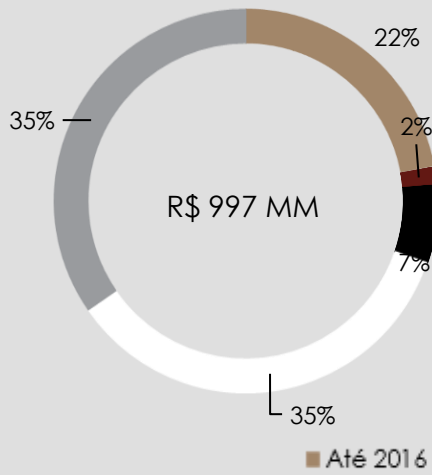
- **Distratos tiveram repique em julho (já normalizando a partir de agosto), mas 53,5% foi downgrades, upgrades ou transferências.** Desde a Lei que regulamentou os distratos (sancionada ao fim de 2018) e o início deste ciclo mais recente, os distratos têm se comportado em uma toada basicamente constante e inofensiva. Para referência, a média mensal de distratos do 1S20 foi de R\$7,1 milhões, mas em julho, excepcionalmente, atingiu R\$22,8 milhões. Cabe reforçar que já em agosto e setembro essa média mensal foi de R\$8,6 milhões. Naturalmente, este ponto fora da curva reflete a realidade de pandemia no ápice das incertezas, resultando em um colapso da confiança do consumidor. Mas vale reforçar que, dos R\$40 milhões distratados no 3T20, 53,5% se refere na realidade a downgrades, upgrades ou transferências. Ou seja, o ato do distrato foi vinculado a uma compra de outra unidade, ou mesmo a transferência do saldo já pago para outro imóvel em financiamento, de forma que fossem computados simultaneamente um distrato e uma compra. Com isso, o volume de distratos atípico de julho reflete, também, a proatividade da atuação de recuperação de crédito da Companhia em reenquadrar seus clientes de forma mutuamente vantajosa. Cabe ainda destacar que somente 6% dos distratos foi referente a empreendimentos prontos, tal que o distrato incidiu predominantemente sobre projetos lançados há pouco tempo, ainda na fase inicial de obras. Aliás, mais da metade dos distratos se deram entre projetos de alta renda e smart-living. Tipicamente, foi o distrato do cliente de perfil de investidor, que ainda tinha pouca exposição de caixa, e cuja confiança retraiu com o início da pandemia. Ainda assim, este também é o perfil de projeto sobre o qual já houve repiques significativos de preço desde o lançamento, de forma que a revenda implicará também em um ganho de margem bruta.

Contexto

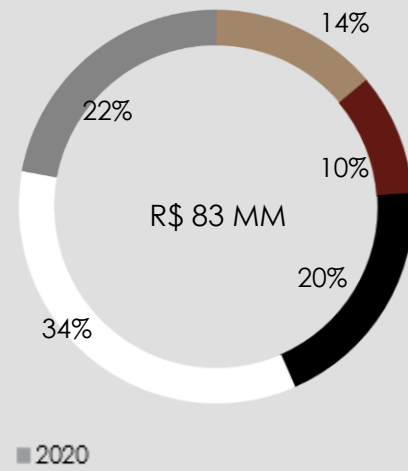
- **Performance da média e média-alta renda surpreende positivamente, lastreada em condições de financiamento inéditas e melhorando.** Os vetores que impulsionam as vendas na média e média-alta renda divergem substancialmente dos que movem o segmento smart-living (de compactos em regiões nobres), por exemplo. O smart-living tipicamente conta com o perfil de cliente investidor, que já costuma ter uma poupança expressiva e reage de forma sensível às oscilações das expectativas econômicas. No smart-living, as vendas de setembro (um mês de *newsflow* poluído a nível nacional) vieram 29% abaixo das vendas de agosto. Em contrapartida, as vendas da média-alta e, principalmente, da média renda são predominantemente influenciadas pelas condições objetivas de acesso ao crédito. Neste sentido, é um segmento que tem se beneficiado com sucessivas diminuições das taxas de financiamento exigidas pelos principais bancos, e vem desenhando uma escalada de vendas consistente ao longo dos últimos anos. Atualmente, o Itaú e o Bradesco oferecem uma taxa de 6,9%+TR e 6,7%+TR, respectivamente. Mas o movimento mais importante para o segmento talvez seja terem inovado com uma modalidade vinculada à remuneração da poupança, entregando uma taxa efetiva em torno de 170 bps menor. O Itaú foi pioneiro com uma taxa de 3,99%+poupança+TR e, já em novembro, foi acompanhado pelo Bradesco. O efeito prático desta melhora no *affordability* (associado a uma menor exigência salarial para o financiamento do mesmo valor) é, primeiramente, um crescimento na demanda endereçável, estendendo o acesso ao mercado imobiliário a uma fatia ampla da pirâmide demográfica brasileira. Além disso, implica também que os clientes se predisponham a comprar um apartamento ainda maior ou mais caro, já que é típico da média renda que se alavanque até o limite da sua condição de crédito. A migração do aluguel para o financiamento fica ainda mais apelativo dado o LTV de 90% que Itaú e Bradesco estendem para estas linhas de crédito, facilitando o acesso para uma clientela com poucas reservas acumuladas.

Dados Gerenciais - 9M20

Vendas Brutas por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

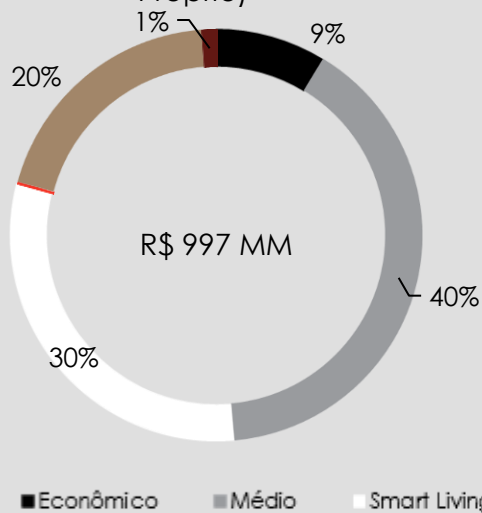


Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

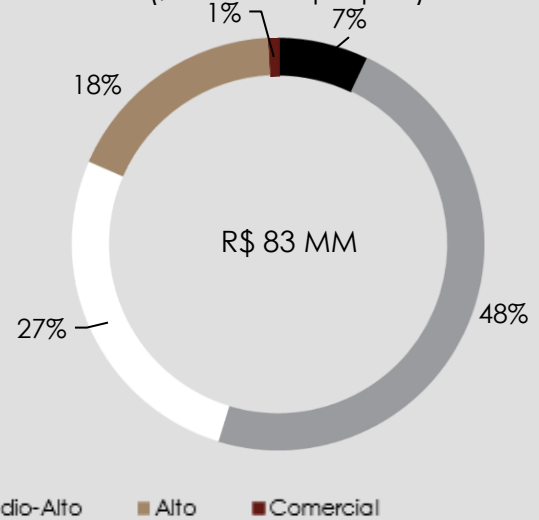


Dados Gerenciais - 9M20

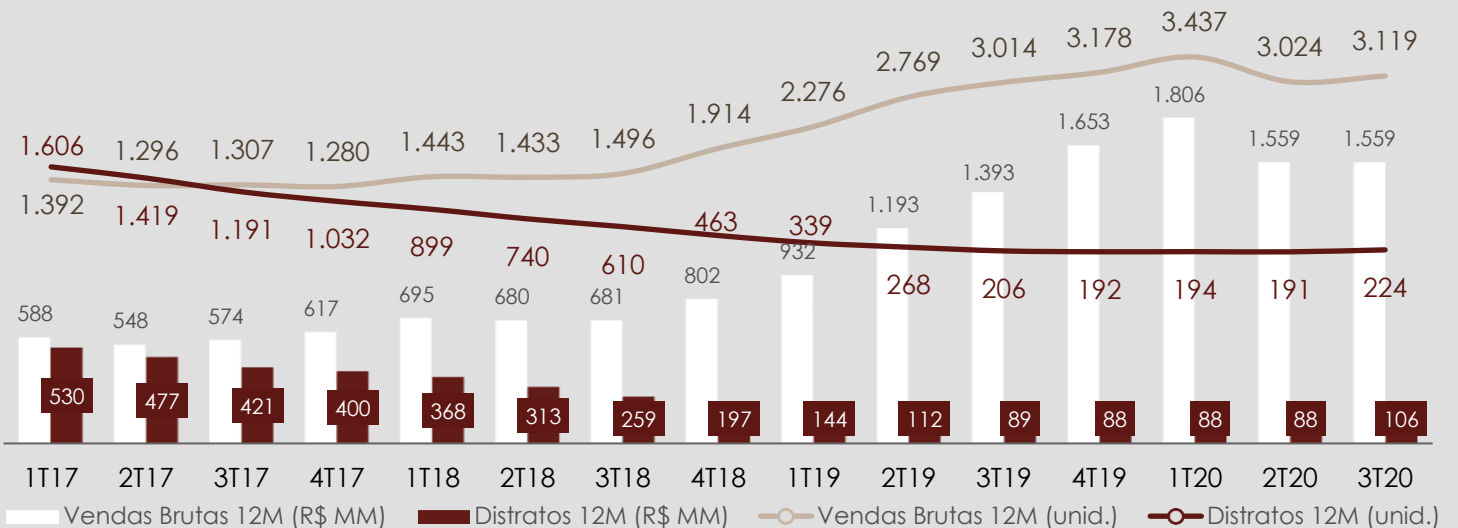
Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



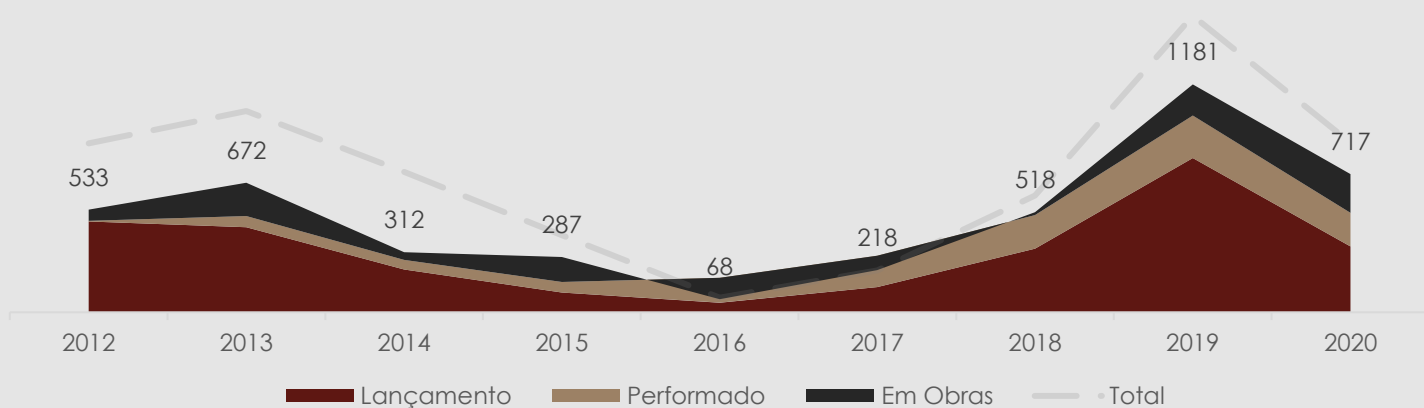
Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



Vendas e Distratos Acumulados - 12 meses (R\$ MM)

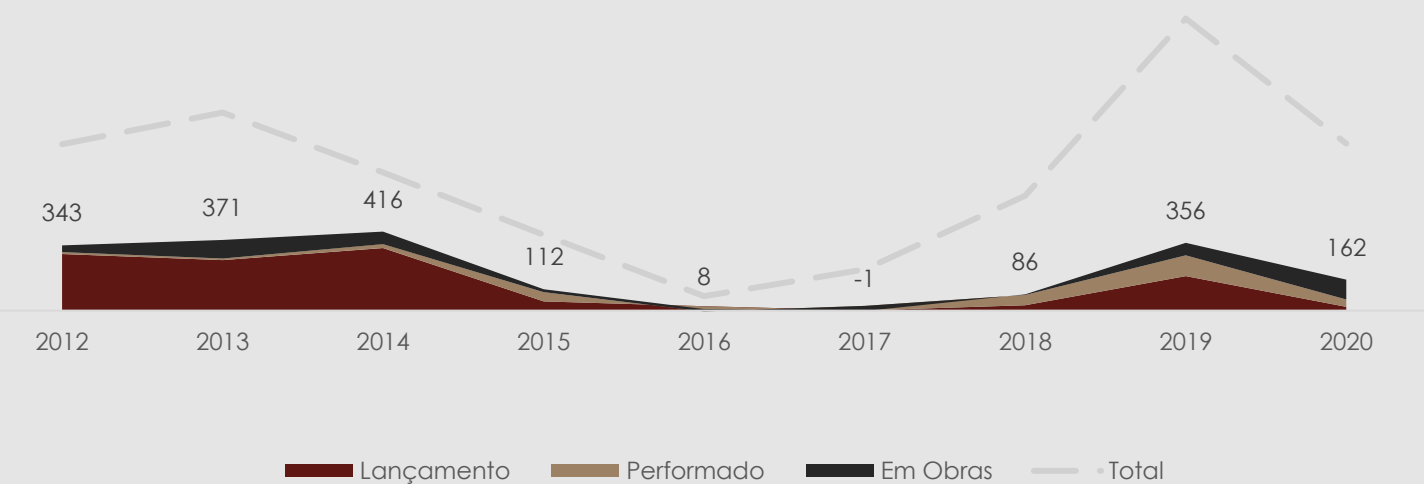


Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	88%	66%	71%	36%	74%	60%	63%	68%	48%
Performado	1%	9%	16%	19%	191%	75%	34%	19%	25%
Em Obras	11%	26%	13%	45%	-164%	-35%	3%	14%	28%

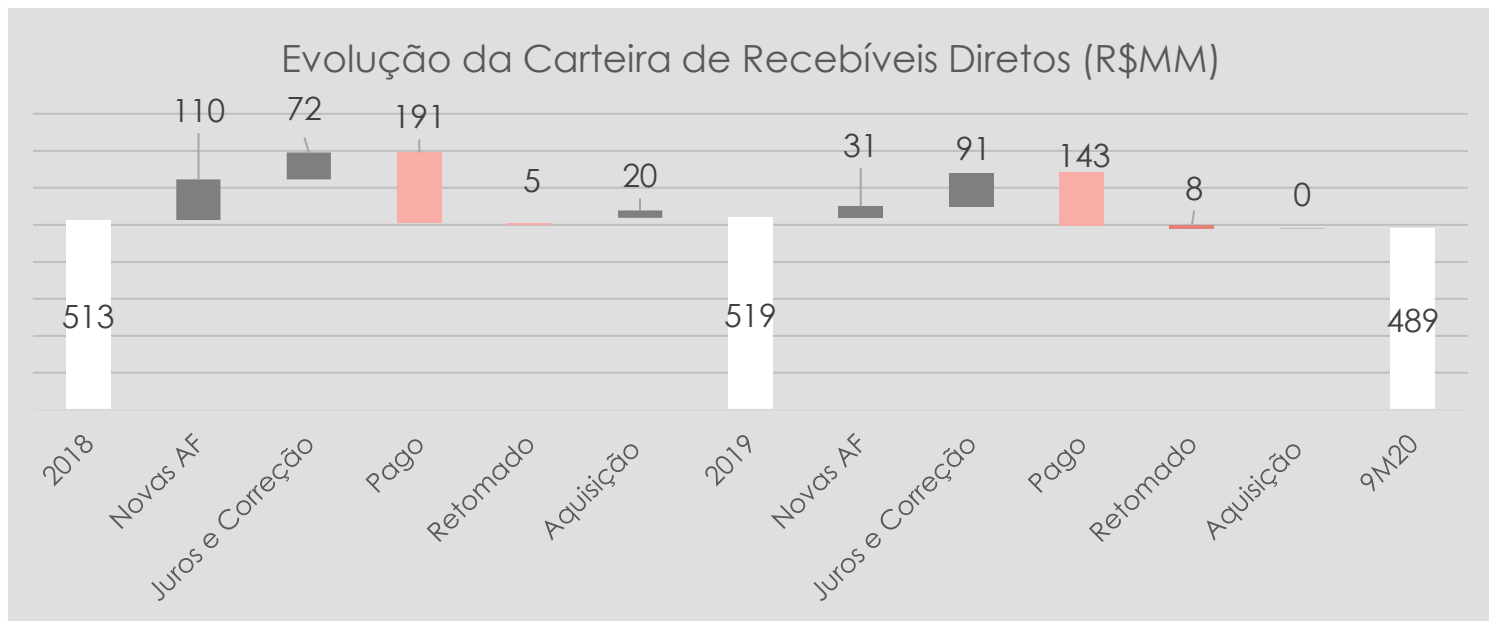
Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)



Consolidado	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	87%	72%	79%	43%	295%	-93%	33%	51%	12%
Performado	3%	2%	5%	44%	-351%	-1705%	63%	31%	24%
Em Obras	10%	26%	16%	13%	156%	1897%	4%	18%	64%

Financiamento

Ao fim do 3T20, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$ 494,4 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.745 unidades financiadas diretamente e com saldo em aberto.



Conceitos-chave

Uma vez concluída a construção de um projeto, há dois destinos possíveis para o financiamento do saldo devedor remanescente de seus clientes: o financiamento por via bancária (repasse) e o financiamento por parte da própria incorporadora diretamente para seus clientes (alienação fiduciária). O financiamento direto já é uma prática para a EZTEC desde a sua origem, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Hoje, disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento, de até 80% do valor do imóvel, direto em prazos de até 240 meses, com índice de correção a IGP-DI +10% ao ano após chaves. No passado esta correção já foi de 12% ao ano. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Nosso Trimestre

- **Rendimento da carteira de alienação fiduciária praticamente dobra devido aos picos de IGP-DI desde maio.** Ao longo dos últimos anos, em especial na crise, o rendimento financeiro da carteira sob alienação fiduciária vinha reiteradamente subsidiando o resultado da Companhia, com uma taxa de juros média hoje em 10,4%. Mesmo com algumas originações seletivas com taxas de IGP-DI+7,99% em projetos específicos, a taxa média da carteira permanece nos mesmos 10,4%, de forma que o principal componente de variação é realmente a inflação. Nesse sentido, cabe destacar que a incidência da inflação sobre a carteira se dá com uma defasagem de dois meses, de forma que no 3T20 (e também no 4T20) está refletida a alta aguda do IGP-DI desde maio. Em momentos de pico é natural que o IGP-DI acabe intimidando potenciais novos clientes, e a Companhia responde disponibilizando novas originações vinculados ao IPCA, como também já o fizera em maior ou menor intensidade no passado. Mas cabe reforçar que 94% do saldo devedor vigente é vinculado ao IGP-DI.

Contexto

- **Carteira financiada mantém o porte ao longo de 2019 e do 1S20, rigorosa mesmo em período de baixo volume entregue.** Dada a ausência de entregas relevantes, o principal vetor de originação para novos contratos de alienação fiduciária são as vendas de estoque pronto. Em última instância, essa manutenção é reflexo de uma resiliência notável do ritmo de encarteiramento, mantendo uma taxa vegetativa de originações mesmo diante de sucessivas melhoras nas condições de *affordability* do cliente.

- **A resiliência está associada à maior flexibilidade na concessão de crédito e à simplicidade do rito burocrático.** Embora os bancos venham sistematicamente melhorando suas taxas de financiamento imobiliário, por vezes ainda são restritivos em relação ao cliente em si, especialmente se tiver dificuldade de formalizar sua renda – comumente, é o caso de microempreendedores e profissionais liberais. A EZTEC se dispõe a financiar esses clientes que, mesmo que apresentem maior oscilação nas movimentações bancárias, apresentam um comportamento sadio e um baixíssimo histórico de retomada. Em paralelo, o rito do financiamento junto da EZTEC é facilitado, já que desde o momento do contrato de compra e venda, ainda na planta, o cliente pode optar um financiamento direto com a construtora e, mediante a entrega, consegue efetivar o financiamento em poucas semanas. É uma taxa de encarteiramento bastante inferior aos ~70% financiados na máxima histórica, no IS18, mas que ainda assim carrega resiliência.



Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$260,9 milhões parte EZTEC, ou um total de 345 unidades.

Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Entrega	Região	Segmento	# Unidades Lançadas	VGV Total 100% (R\$ MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
Up Home Vila Mascote	100,00%	1T20	Zona Sul	Residencial	129	61,3	61,3
Legittimo Vila Romana	100,00%	1T20	Zona Oeste	Residencial	54	49,5	49,5
Total 1T20					183	110,8	110,8
In Design Liberdade	100,00%	3T20	Zona Sul	Residencial	114	67,8	67,8
Verace Brooklin	100,00%	3T20	Zona Sul	Residencial	48	82,3	82,3
Total 3T20					162	150,1	150,1
Total 2020					345	260,9	260,9

Conceitos-chave

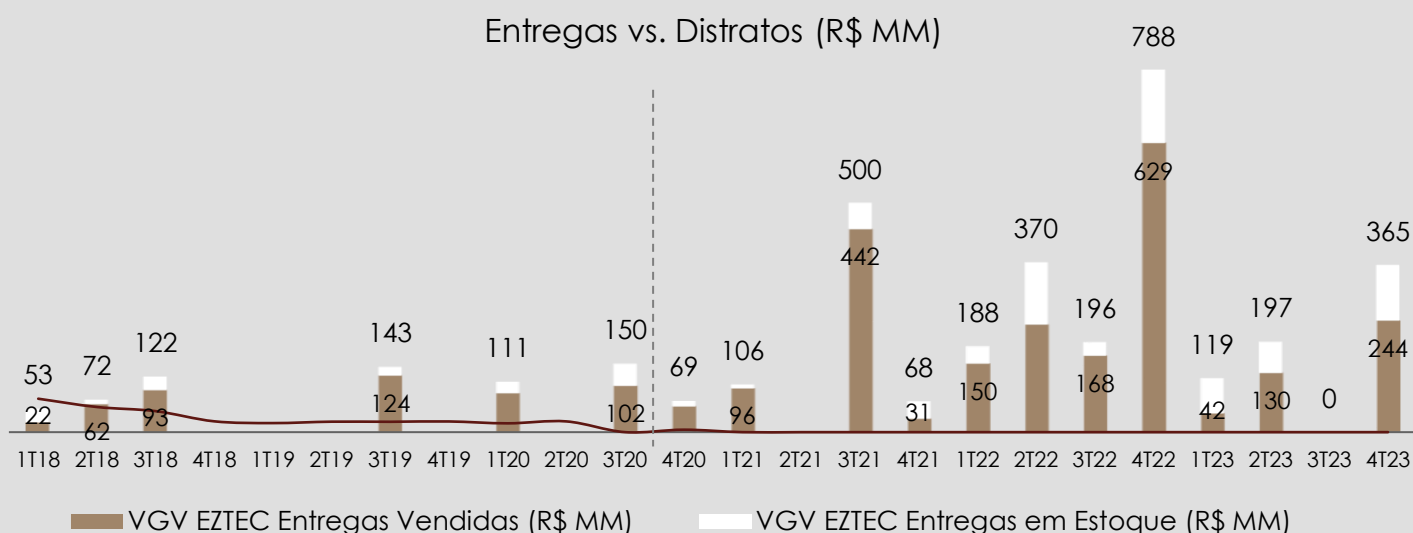
A entrega de um empreendimento se refere ao momento em que a sua construção é finalizada. Este momento é formalizado com a emissão do Habite-se, o ato administrativo por parte da prefeitura que autoriza a edificação à habitação. Para os fins deste acompanhamento gerencial, as entregas passadas serão sempre reconhecidas no trimestre da emissão do Habite-se, enquanto as futuras seguem a data prevista para a conclusão da obra na matrícula do empreendimento.

Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere o contrato do cliente para o banco. Portanto, mesmo que a EZTEC acabe financiamento diretamente parte de seus clientes, o momento da entrega tende a concentrar uma geração de caixa significativa para a Companhia.

Contexto

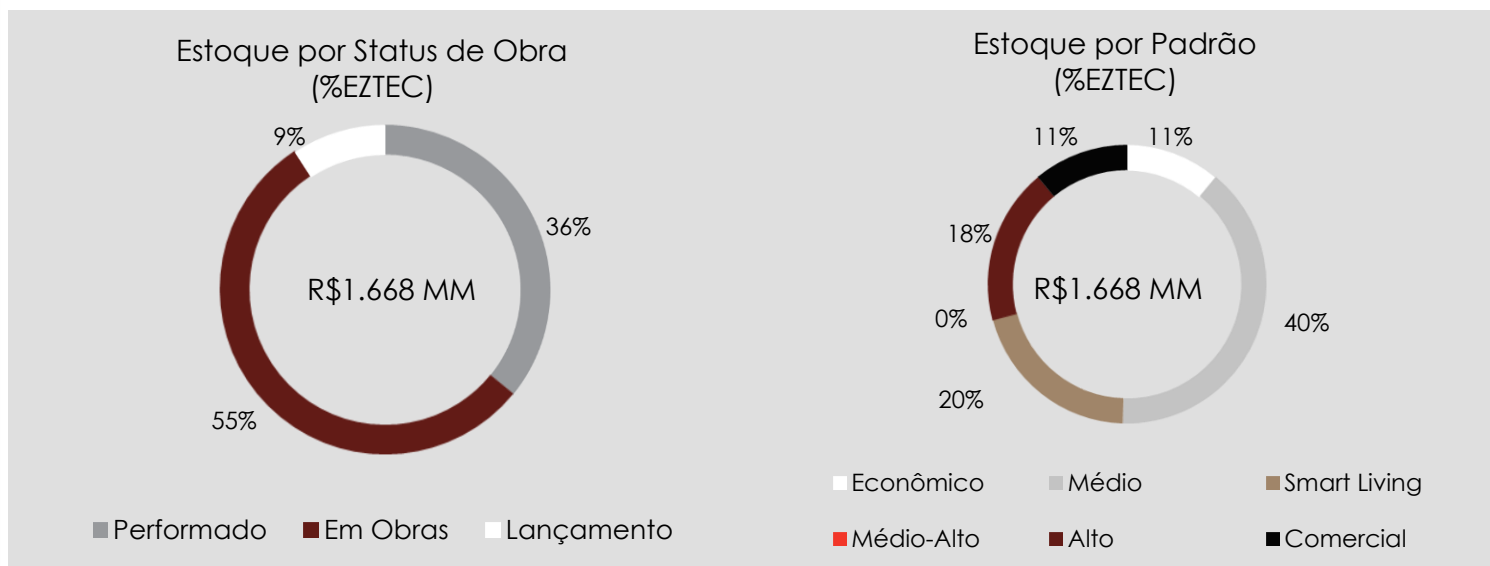
- As entregas previstas para ao longo dos próximos dois anos são esporádicas, mas ganham volume rapidamente a partir do 3T21. O timing das entregas está diretamente vinculado com os ciclos de lançamentos que as antecederam. Considerando que, entre o momento do lançamento e o da entrega, como regra geral, se passam em torno de 3 anos, as entregas de 2019-20 sucedem os lançamentos de 2016-17, no auge do período de crise. Em contrapartida, a Companhia tem uma série volumosa com entrega prevista contratualmente para a partir da segunda metade de 2021, refletindo a escalada de lançamentos que se iniciou na segunda metade de 2018, junto a uma maior previsibilidade do cenário eleitoral.

O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia. É válido ressaltar que a quebra exibida, entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:



Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 600,6 milhões



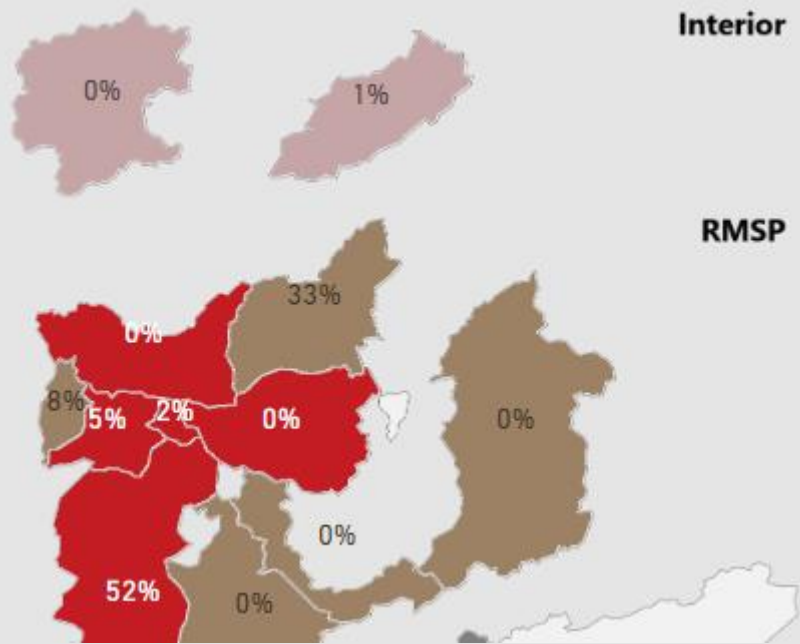
Nosso Trimestre

- **Limitação de lançamentos imposta pela pandemia permite período prolongado de digestão de estoque.** As vendas líquidas que se deram ao longo do 2T20 e 3T20 removeram R\$461 milhões do estoque sem que houvesse reposição suficiente em novos lançamentos (apenas o Gran Maia com VGV de R\$206 milhões). O fato do estoque atualmente disponível estar sob controle confere mais segurança na capacidade da Companhia de digerir o estoque que resultará dos lançamentos projetados no guidance do biênio.

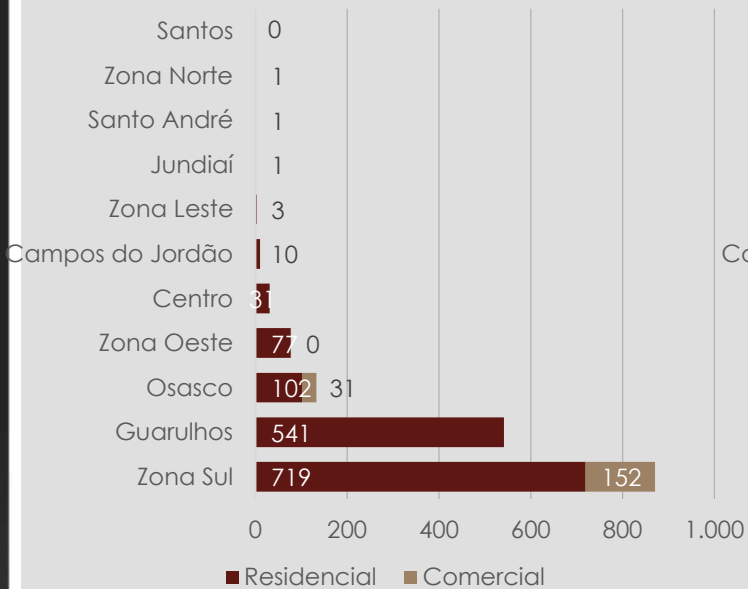
Contexto

- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** Conforme descrito no segmento de vendas, os ganhos de affordability no financiamento têm conferido ganho de tração às vendas do estoque pronto, o que levou ao enxugamento dos principais polos de estoque pronto da Companhia, como Osasco, Zona Leste e Zona Sul. No 3T20 ainda houve a entrega dos projetos In Design Liberdade e Verace Brooklin, representando R\$50 milhões do estoque pronto. Assim sendo, ao fim do trimestre, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera R\$263 milhões em estoque, ou 65% do estoque residencial performado. Ainda assim, a base disponível de estoque do Cidade Maia segue retraindo sistematicamente; no 3T20 foram R\$32 milhões em vendas líquidas.

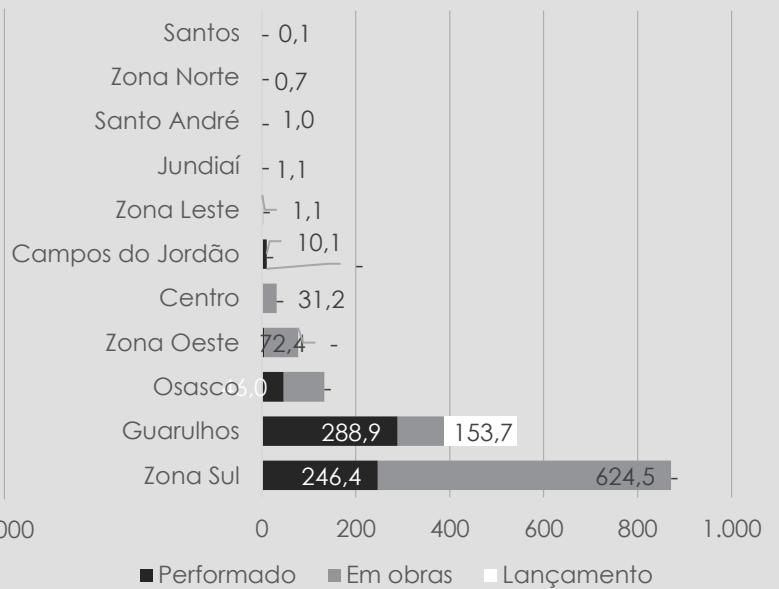
Disposição Geográfica do estoque (% VGV)



Dispersão por segmento (R\$ MM VGV)



Dispersão por status de obra (R\$ MM VGV)



Estoque por empreendimento

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	0	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	506	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	2.564	322
Capital Corporate Office	mai-09	450	100%	0	100%	1.568	405
Premiatto	jun-08	424	100%	0	50%	14	0
Massimo Residence	mar-10	108	100%	0	50%	0	32
Clima do Parque	mar-08	336	100%	0	100%	0	0
Clima Mascote	fev-10	176	100%	0	100%	0	0
Splendor Square	jun-08	112	100%	0	100%	0	0
Vert	mar-07	6	100%	0	100%	0	0
Quality House Tatuapé	jun-04	349	100%	0	100%	0	0
Quality House Jd. Prudência	nov-09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar-09	153	100%	0	100%	1.049	193
Up Home	abr-10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun-10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out-10	240	100%	0	80%	918	30
NeoCorporate Offices	jan-11	297	92%	24	100%	18.109	3.170
Trend Paulista Offices	fev-11	252	100%	1	100%	555	1.914
Up Home Jd. Prudência	fev-11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tesor	mar-11	240	100%	0	80%	14	14
Still Vila Mascote	jun-11	150	100%	0	50%	0	110
Chateau Monet	jun-11	163	100%	0	100%	0	161
Supéria Pinheiros	jun-11	108	100%	0	100%	0	248
Royale Merit	nov-11	160	100%	0	80%	0	0
Up Home Vila Carrão	dez-11	156	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez-11	474	100%	0	100%	0	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	1	60%	110	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	598	97
Bosque Ventura	mar-12	450	98%	7	85%	2.809	70
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun-12	422	100%	2	100%	460	547
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	0	0
Green Work	jul-12	378	97%	12	100%	4.937	2.544
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	0	0
Parque Ventura	out-12	508	95%	23	85%	7.844	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	100%	1	76%	1.179	0
Jardins do Brasil - Abrohos	out-12	498	99%	3	76%	1.117	0
Brasilião	nov-12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	366	225
EZ Mark	mai-13	323	63%	120	100%	107.404	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	77%	193	76%	29.751	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	2	76%	1.398	21
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	124
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	94%	26	100%	9.606	185
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	79%	95	100%	45.640	1.258
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	65%	99	100%	57.424	1.036
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	56%	247	100%	119.848	1.184
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	75%	55	100%	41.556	333
Magnífico Mooca	mai-14	162	100%	0	63%	0	23
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	100%	0	100%	0	0
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	108	92%	9	100%	9.983	92
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	98%	14	100%	4.746	0
Legítimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	92
Splendor Ipiranga	fev-15	44	100%	0	100%	0	110
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	100%	0	100%	0	64
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	97%	10	76%	6.252	126
Le Premier Moema	mar-16	38	92%	3	50%	4.488	46
Splendor Brooklin	mai-16	42	83%	7	100%	15.005	83
Up Home Vila Mascote	out-16	129	65%	45	100%	18.575	55
Legítimo Vila Romana	abr-17	54	93%	4	100%	4.176	83
In Design Liberdade	ago-17	114	46%	61	100%	38.039	553
Verace Brooklin	out-17	48	85%	7	100%	15.999	294
Sub-Total Performado		15.233		1.074		574.608	23.906
Em Construção							
Clima São Francisco	nov-17	106	83%	18	100%	11.968	5.281
Z.Cotovia	mar-18	199	91%	18	100%	13.805	0
Fit Casa Brás	out-18	979	77%	224	70%	31.235	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	99%	3	100%	1.765	202
Sky House	out-18	115	45%	63	100%	40.466	60
Diogo Ibirapuera	out-18	136	97%	4	100%	10.131	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	80%	78	100%	26.391	960
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	95%	27	100%	5.201	280
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	22	59%	9	100%	29.959	60
Vértiz Vila Mascote	jan-19	168	98%	4	100%	2.644	300
Vivid Perdizes	mai-19	102	59%	42	100%	27.821	0
Pátrio Ibirapuera	jun-19	54	96%	2	70%	8.193	18.583
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	78%	20	100%	11.120	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	88%	7	100%	13.977	15.186
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	66%	233	76%	84.932	1.805
EZ Parque da Cidade	set-19	244	74%	64	100%	170.129	1.150
Pin Internacional	nov-19	1.416	38%	882	60%	98.574	0
Air Brooklin	fev-20	663	67%	220	100%	145.447	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	35%	111	100%	74.484	1.870
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	370	36%	237	100%	53.225	0
Sub-Total em Obras		6.723		2.266		861.466	53.926
Lançamentos							
Giardino Gran Maia	set-20	322	14%	276	100%	85.192	90
Piazza Gran Maia	set-20	192	31%	133	100%	68.231	210
Sub-Total Lançamentos		514		409		153.423	300
Total		22.470		3.749		1.589.498	78.132

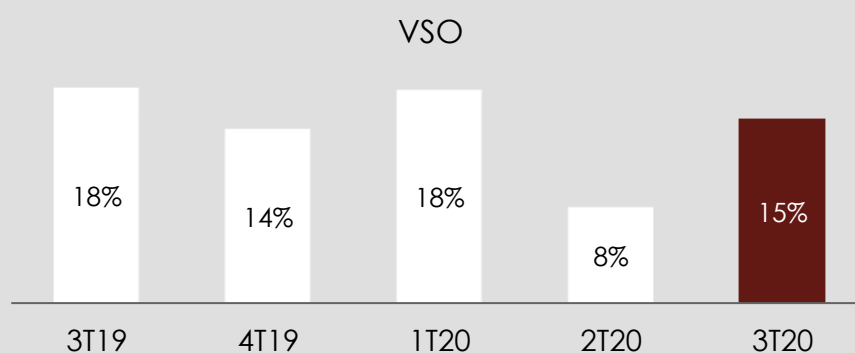
FIT CASA

A marca Fit Casa abarca os empreendimentos de padrão econômico cuja composição é, majoritariamente, de unidades enquadradas no Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). A marca conta com um site próprio ([http:// fitcasa.com.br/](http://fitcasa.com.br/)), corretores especializados e uma estratégia de vendas voltada a venda deste tipo produto específico.

O primeiro lançamento da linha foi o Fit Casa Brás em outubro de 2018. Desde então já foram lançados mais três projetos com um VGV acumulado R\$ 348,4 MM.



Desempenho Operacional



Contexto

- **Vendas da linha Fit Casa tende a ser resiliente, com performance quase linearizadas desde o lançamento.** A demanda potencial disponível para produtos Minha Casa Minha Vida relativamente bem posicionados dentro da região metropolitana de São Paulo é vastamente maior do que a oferta que o programa é capaz de comportar, dado a realidade demográfica estrutural do país. Sendo assim, para o incorporador, não há a necessidade mobilizar esforços para entregar uma VSO de 50% já na ocasião do lançamento, porque essa demanda ocorrerá espontaneamente e de forma mais barata. Além disso, é uma venda que exige um acompanhamento burocrático mais completo, já que envolve o repasse na planta. Esse processo demanda corretores e acompanhamento jurídico para uma quantidade grande de unidades relativamente pequenas. Dessa forma, tentar aprofundar as vendas desde a largada iria rapidamente gerar gargalos às vendas. Mais convém que os projetos sejam digerido de forma orgânica e consistente, eficiente e rentável, como tem sido o caso dos Fit Casa lançados.

Desempenho Econômico Financeiro

Contexto

- A Companhia consegue entregar um produto Fit Casa com a mesma eficiência que sempre entregou produtos de média renda.** Embora os produtos desta linha estejam enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida, a estrutura do produto em si em muito se assemelha que a EZTEC historicamente entregou, sujeitos a alguns ajustes pontuais. Sob o ponto de vista de engenharia, os produtos na Faixa 3 do programa não exigem engenharia industrial: são torres residenciais estruturalmente idênticas a um média renda, embora com acabamentos menos exigentes e metragem de unidades menores. O ticket da unidade necessariamente é menor, mas o preço do metro quadrado não. A restrição de espaço a nível da unidade é compensada por espaços coletivos maiores e melhor equipados no condomínio que servem de chamariz para jovens, ainda sem perspectivas de formar família. Por isso já conseguimos entregar margens consistentemente acima de 45% desde os primeiros produtos da linha. Por sua vez, os processos burocráticos que acompanham a contratação do financiamento junto à CEF foram facilmente absorvidos pela estrutura administrativa da Companhia, que sempre gozou de produtiva relação com o banco. A EZTEC já contava processos eficientes capazes de administrar as demandas e prazos da CEF, sem com isso onerar as despesa administrativas ou a rentabilidade líquida da Companhia.

Demonstração de Resultado - Fit Casa (Em R\$ MM)	3T20	3T19	Var.%	9M20	9M19	Var.%
Receita Bruta	46,8	23,4	100,2%	103,9	53,3	94,8%
(-) Cancelamento de vendas	(1,4)	(0,5)	174,6%	(3,2)	(1,1)	187,5%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,0)	(0,4)	122,2%	(2,1)	(1,0)	116,7%
Receita Líquida	44,4	22,4	98,0%	98,6	52,2	88,7%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(25,0)	(13,6)	83,7%	(54,6)	(29,4)	85,4%
Lucro Bruto	19,4	8,8	120,1%	44,0	21,8	101,7%
Margem Bruta (%)	43,7%	39,3%	4,4 p.p.	44,6%	41,8%	2,9 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(3,7)	(2,5)	45,8%	(6,4)	(6,9)	-7,3%
(-) Despesas Administrativas	(0,8)	(0,4)	101,3%	(2,5)	(2,4)	5,1%
Outras Receitas (Despesas)	(1,0)	(0,5)	87,5%	(2,1)	(1,0)	116,6%
Resultado Financeiro	0,3	0,2	65,2%	0,7	0,2	340,6%
Receitas Financeiras	0,4	0,2	59,5%	0,8	0,3	148,6%
Despesas Financeiras	(0,1)	(0,1)	45,5%	(0,1)	(0,2)	-19,2%
Lucro Líquido	14,2	5,5	156,8%	33,7	11,7	187,5%
Margem Líquida (%)	32,0%	24,7%	7,3 p.p.	34,2%	22,4%	11,7 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	5,23%	2,95%	2,3 p.p.	5,00%	2,36%	2,6 p.p.

Balço Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ MM)	3T20	2T20	Var.%	9M20	9M19	Var.%
ATIVO	333,8	304,1	9,8%	333,8	212,0	57,5%
Circulante	114,4	76,0	50,6%	114,4	121,1	-5,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	13,1	4,9	169,5%	13,1	3,2	313,7%
Contas a Receber de Clientes	19,9	6,1	225,4%	19,9	3,3	499,4%
Imóveis a Comercializar	35,8	36,9	-2,9%	35,8	13,1	174,2%
Outros Ativos Circulantes	45,6	28,1	62,1%	45,6	101,6	-55,1%
Não Circulante	219,4	228,1	-3,8%	219,4	90,8	141,5%
Contas a Receber de Clientes	45,9	42,8	7,3%	45,9	18,0	155,8%
Imóveis a Comercializar	170,4	182,0	-6,3%	170,4	70,2	142,7%
Outros Ativos não Circulantes	3,0	3,3	-8,4%	3,0	2,7	13,4%
PASSIVO	22,7	6,9	228%	17,7	21,1	-16%
Circulante	20,8	5,5	277%	15,5	18,3	-16%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	6,9	3,3	111%	6,4	6,3	1%
Outros Passivos Circulantes	13,9	2,3	518%	9,1	12,0	-24%
Não Circulante	1,9	1,4	35%	2,2	2,8	-19%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	2,2	-100%
Outros Passivos não Circulantes	1,9	1,4	35%	2,2	0,5	312%

EZ INC INCORPORAÇÕES COMERCIAIS (EZ Inc)

Em fato relevante emitido na semana da divulgação deste material, a Companhia anunciou a suspensão da oferta da EZ Inc perante a B3, entendendo que a janela hábil para acessar o mercado de capitais está estreita na atual conjuntura, dificultando a precificação do valor intrínseco dos seus ativos. A suspensão da oferta mantém aberta a possibilidade dela ser reinstituída a qualquer tempo dentro do prazo de 60 dias úteis.

A despeito da suspensão da oferta, a perspectiva de médio e longo prazo para a EZ Inc está mantida. Inclusive, o processo de abertura de capital junto à CVM segue adiante independentemente. Ela permanece sendo uma subsidiária controlada da EZTEC, contando apenas com um sócio minoritário embarcado com aproximadamente 2% de participação e, portanto, nenhum *free float*.

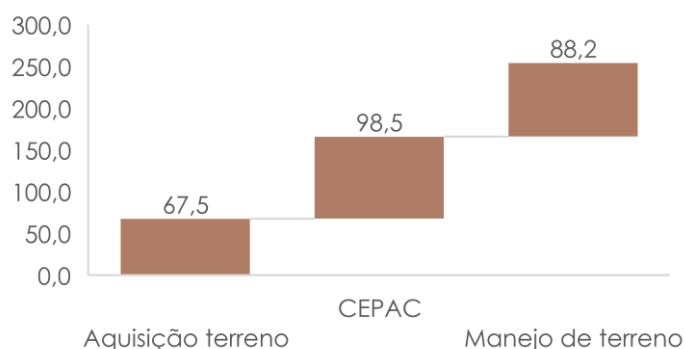
A EZ Inc mantém conforme descrito em seu prospecto preliminar a sua estrutura de governança corporativa e seu quadro administrativo. Neste rol estão dois diretores estatutários (Flavio Zarzur e Silvio Lamamura), o conselho de administração contando com a alta cúpula da administração da EZTEC (os 4 irmãos Zarzur e o Emilio Fugazza), além de 2 profissionais de mercado enquanto membros independentes (Anis Chacur e Márcio Utsch).

Em relação à sua operação, a EZ Inc já está munida com a matéria prima desejada para as safras de projetos de 2022 e 2023, além de parte da de 2024, já contando com o caixa disponível predestinada à quitação destes compromissos destas aquisições. Neste sentido, como fato novo – ainda não refletido no prospecto preliminar que fora divulgado – a EZTEC aportou no 3T20 o valor adicional de R\$200 milhões na EZ Inc, para respaldar a aquisição recente do terreno, bem como compromissos de obras. Contabilizando os últimos aportes e o resultado do último trimestre, a EZ Inc avança para um patrimônio líquido de R\$716,2 milhões.

A partir destes ativos, a EZ Inc ainda poderá dar sequência no desenvolvimento dos projetos, aprovações e andamento de obra, de forma que o manuseio da operação não esteja contingenciado a captação de recursos no curto prazo. Para isso, a EZ Inc ainda conta com os quadros da EZTEC para suporte técnico e administrativo da EZ Inc, com quem acordou um centro de serviços compartilhados. Neste sentido, a EZ Inc mantém suas opções abertas em relação a forma e ao *timing* da captação de recursos que sustente a sua perspectiva de crescimento operacional.



Custos incorridos Esther Tower (R\$ MM)



O Esther Towers é o principal ativo da EZ Inc, além de ser o projeto em etapa de desenvolvimento mais avançado. Na sua composição de custos, há um custo de aquisição de terreno de R\$67,5 milhões, outros R\$98,5 milhões destinados a CEPACs e demais contrapartidas, e outros R\$88,2 milhões em custos incorridos desde então, dos quais R\$11,1 milhões foram incorridos no próprio 3T20. Nesta relação já está contemplado o custo dos CEPACs adicionais que foram cravados já em 2020, que elevaram a área privativa do projeto para 82 mil m².

O projeto do Esther Towers repete o modelo de sucesso do EZ Towers, projeto de 94 mil m² que entregou um TIR de 33,6% ao longo de 10 anos, até a venda de sua última torre para a Brookfield ao fim de 2017. Ainda assim, a transação foi realizada a um preço de R\$14,5 mil/m² à época, em claro contraste com o patamar de R\$21,5 mil/m² que a Brookfield conseguiu converter em operação realizada já em novembro/20. Essa discrepância de valores sublinha o bom momento que vive o mercado de torres corporativas, bem como a importância estratégica de ter um estrutura apta para efetivar a venda somente no momento mais adequado.

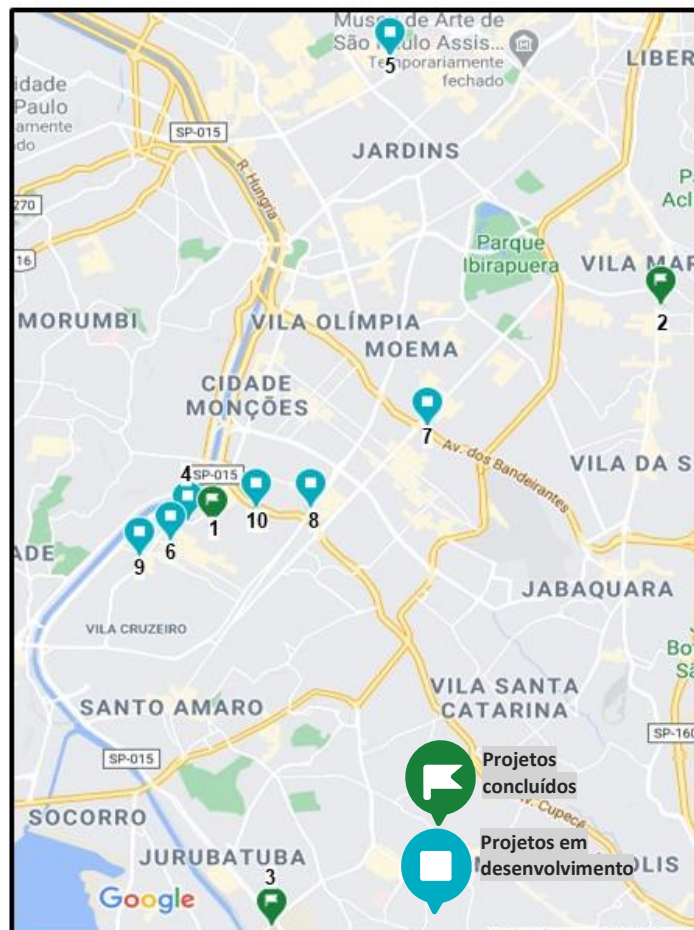
1 **Neocorporate Office**, uma torre, localizada na região da Berrini. **Lançamento:** 2011. **VGW:** R\$182 milhões. **ABL:** 17.758 m². **Ocupação:** 92% vendido e 3% locado.

2 **EZ Mark**, duas torres comerciais, localizada na Vila Mariana. **Lançamento:** 2013. **VGW:** R\$333,8 milhões. **ABL:** 19.437 m². **Ocupação:** 63% vendido e 22% locado.

3 **Atacado**, localizado na Av. Interlagos, próximo ao shopping SP Market, terreno com contrato de locação. **Prazo:** Até 2037. **ABL:** 20.000 m².

4 **Esther Towers**, fica localizado na Av. Dr. Chucuri Zaidan, próximo ao Shopping Morumbi e ao Shopping Market Place. **Início das operações:** 2022. **VGW:** R\$1.651 milhões. **ABL:** 82.608 m².

5 **Alves Guimaraes**, localizado em Pinheiros, somente 250m da Av. Rebouças e próximo a Rua Oscar Freire. **Início das operações:** 2023. **VGW:** R\$166 milhões. **ABL:** 11.127 m².



6 **Fernandes Moreira**, próximo do Shopping Morumbi e Shopping Market Place Shopping, com fácil acesso para a Av. das Nações Unidas. **Início das obras:** 2023. **VGW:** R\$123 milhões. **ABL:** 8.220 m².

7 **Pamaris**, localizado em Moema, 400m da estação de metrô Eucaliptos com fácil acesso à Av. Bandeirantes e Av. Ibirapuera. **Início das obras:** 2023. **VGW:** R\$236 milhões. **ABL:** 15.799 m².

8 **Air Brooklyn**, localizado no Brooklin, 200m até a estação de metrô Brooklin, próximo à Av. Chucuri Zaidan e Av. das Nações Unidas. **Início das operações:** 2023. **VGW:** R\$85 milhões. **ABL:** 22.409 m².

9 **Verbo Divino**, uma área em desenvolvimento para se tornar um grande empreendimento corporativa e residencial ao lado do Carrefour. **Início das operações:** 2024. **VGW:** R\$734 milhões. **ABL:** 36.044 m².

10 **Roque Petroni**, Terreno recém adquirido, localizado na Avenida Roque Petroni Jr. **Início das operações:** 2024. **VGW:** R\$436 milhões. **ABL:** 21.800 m².

Demonstração de Resultado - EZ Inc	3T20	9M20
(Em R\$ MM)		
Receita Bruta	3,07	12,17
(-) Cancelamento de vendas	0	0
(-) Impostos incidentes sobre vendas	0,14	0,36
Receita Líquida	2,93	11,81
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	0,00	1,73
Lucro Bruto	2,93	10,08
Margem Bruta (%)	100%	85%
(-) Despesas Comerciais	0,41	1,41
(-) Despesas Administrativas	1,39	0,94
Despesas Tributárias	0,04	-
Outras Receitas (Despesas)	0,03	-1,09
Resultado Financeiro	1,83	3,54
Receitas Financeiras	1,88	3,63
(-) Despesas Financeiras	0,05	0,09
Impostos correntes e diferidos	0,70	-1,22
Lucro Líquido	2,23	8,98
Margem Líquida (%)	76,14%	76,03%

Balço Patrimonial - EZ Inc

9M20

2019

2018

2017

(Em R\$ MM)

ATIVO	728,2	414,3	372,7	360,1
Circulante	336,2	90,0	92,5	108,0
Caixa e Equivalentes de Caixa	202,3	1,4	0,4	10,7
Aplicações Financeiras	40,0	0,3	1,1	0,9
Contas a Receber de Clientes	11,3	7,5	9,2	11,0
Estoque de imóveis	80,4	80,3	81,3	84,9
Tributos a Compensar	0,4	0,4	0,4	0,4
Outros Ativos Circulantes	1,9	0,1	0,1	0,1
Não Circulante	392,0	324,3	280,2	252,1
Contas a Receber de Clientes	19,7	25,0	28,1	31,3
Estoque de imóveis	359,3	296,4	244,5	215,5
Partes Relacionadas	-	0,9	6,4	4,0
Outros Ativos não Circulantes	13,1	2,1	1,3	1,3
PASSIVO	728,2	414,3	372,7	360,1
Circulante	8,7	6,3	4,2	5,2
Fornecedores	2,6	1,5	0,5	0,7
Obrigações Trabalhistas	0,4	0,2	0,1	0,1
Obrigações Fiscais	2,3	1,8	1,8	1,9
Contas a pagar	0,8	0,6	0,6	1,0
Provisão para garantia	0,2	0,2	0,9	0,9
Terrenos a pagar	2,2	1,7	-	0,1
Tributos diferidos	0,3	0,3	0,4	0,4
Não Circulante	3,3	3,1	1,4	1,4
Provisões	-	0,0	0,1	0,0
Tributos diferidos	1,3	1,1	1,3	1,4
Outros Passivos não Circulantes	2,0	2,0	-	-
Capital Social	716,2	404,9	367,1	353,5
Capital Social	714,0	-	-	-
Acervo Líquido combinado	-	404,9	367,2	353,5
Lucros acumulados	2,2	-	-	-

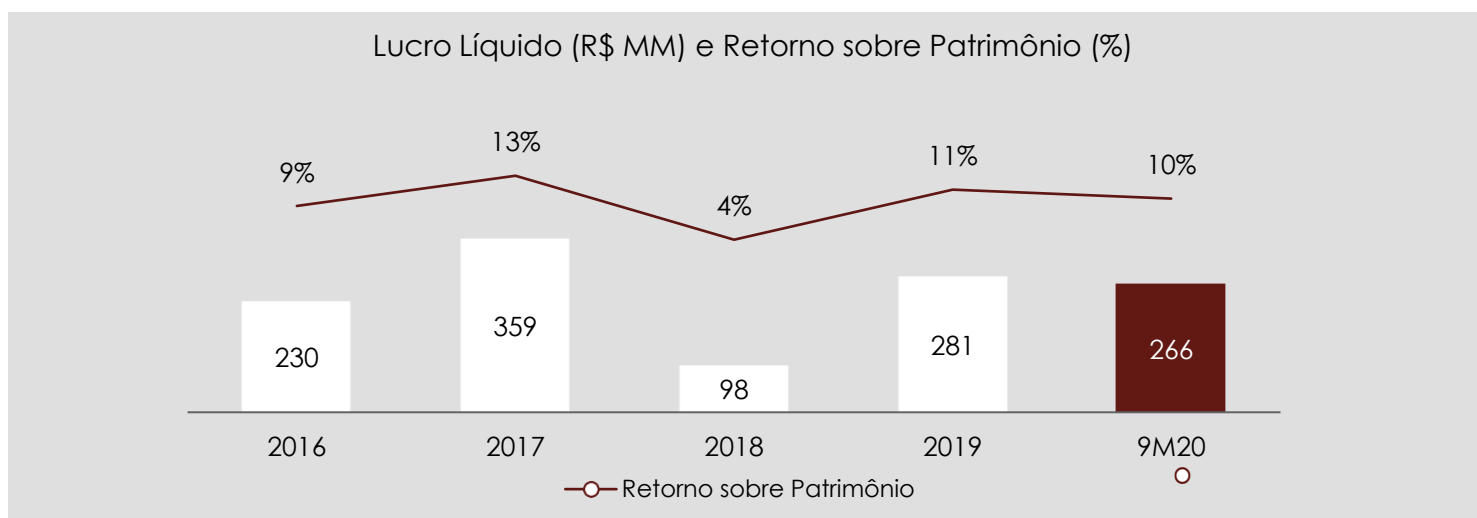
MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 30 de setembro de 2020, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 44,8%, que corresponde a 101.714.909 ações.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 9M20 é de 9,5%.



Contexto

Ciclo operacional iniciado no segundo semestre de 2018 reflete progressivamente sobre o reconhecimento de lucro líquido da Companhia. Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2019, obteve lucro líquido de R\$3,84 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$1,45 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%. Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, a Companhia reiniciou um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que foi atingido nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, a EZTEC incrementou em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguido de um incremento de 152% em 2019 em relação a 2018. Muito embora o ano de 2020 se encaminhava para dar sequência nesse patamar operacional, o advento da pandemia do Covid-19 impôs um hiato a essa progressão de lançamentos. Desde então, a retomada em “V” do mercado imobiliário propicia uma perspectiva de continuidade e, de toda forma, o resultado dos lançamentos observados até então ainda se refletirá em receita nos próximos trimestres e anos (através do reconhecimento contábil via PoC) resguardando o reconhecimento de um volume de lucro líquido a despeito das circunstâncias impostas.



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

ri@eztec.com.br

[Tel.: \(55\) \(11\) 5056-8313](tel:(55)(11)5056-8313)



IGC-NM B3

IBOVESPA B3

IBRA B3

IBRX100 B3

ICON B3

IGC B3

IGCT B3

IMOB B3

INDX B3

ITAG B3

SMLL B3

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado	9M20
Períodos findos em 30.setembro Valores expressos em milhares de reais - R\$	
Lucro Líquido	271.263
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	-129.984
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(664)
Varição Monetária e juros, líquidos	(103.123)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	5.816
Depreciações e Amortizações	2.934
Equivalência Patrimonial	(34.740)
Provisão para Contingências	910
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	(1.117)
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	-142.659
Contas a Receber de Clientes	(86.751)
Imóveis a Comercializar	(58.643)
Aquisição CEPAC	(39.578)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	42.313
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	74.782
Adiantamento de Clientes	35.548
Juros Pagos	(1.436)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(16.983)
Fornecedores	5.271
Dividendo Recebido de controladas	25.909
Outros Passivos	26.473
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	73.402
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	191.735
Aplicações Financeiras	(1.479.681)
Resgate de títulos financeiros	1.766.055
Ágio na Aquisição de Investimentos	(46.533)
Aquisição de Investimentos	(47.828)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(278)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	191.735
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	-21.066
Partes relacionadas	13.582
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	36.147
Aumento de capital social com emissão de ações	-
Caixa recebido de aquisição de controle	-
Custos com emissão de ações pagos	-
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	6.879
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(77.674)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	-21.066
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	244.070
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	74.883
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	318.953

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	09/2019	12/2019	03/2020	06/2020	09/2020
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abruços	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	100%	100%	100%	100%	100%
2016					
Le Premier Moema	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home vila Mascote	86%	95%	100%	100%	100%
2017					
Legittimo Vila Romana	86%	91%	100%	100%	100%
In Design Liberdade	74%	81%	88%	94%	100%
Verace Brooklin	73%	82%	88%	94%	100%
Clima São Francisco	60%	69%	76%	84%	90%

2018					
Z.Cotovia	53%	59%	65%	74%	84%
Vértiz Tatuapé	43%	49%	57%	65%	74%
Diogo & ID Ibirapuera	52%	55%	60%	65%	71%
Sky House	44%	48%	51%	56%	64%
Fit Casa Brás	36%	44%	52%	59%	67%
Z.Pinheiros	43%	47%	53%	57%	62%
2019					
Vértiz Vila Mascote	29%	33%	39%	44%	55%
Le Jardin Ibirapuera	50%	57%	62%	69%	75%
Fit Casa Rio Bonito	19%	30%	42%	51%	61%
Pátrio Ibirapuera	42%	44%	45%	47%	50%
Artis Jardim Prudência	0%	26%	28%	32%	40%
Haute Ibirapuera	0%	39%	39%	41%	45%
Vivid Perdizes	0%	35%	36%	40%	45%
EZ Parque da Cidade	0%	38%	40%	43%	45%
Jardins do Brasil - Reserva JB	0%	16%	17%	20%	22%
2020					
Air Brooklin	0%	0%	35%	36%	38%
Fit Casa Alto do Ipiranga	0%	0%	0%	34%	37%
Z Ibirapuera	0%	0%	0%	0%	42%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada¹
2007					
Evidence	mar-07	set-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.567
Vert	mar-07	fev-10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun-07	mar-10	100%	100%	85.355
Sports Village Ipiranga	set-07	jul-10	100%	100%	93.520
Quality House Lapa	out-07	nov-10	100%	100%	101.277
Ville de France	out-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar-08	set-10	100%	100%	151.277
Bell'Acqua	abr-08	out-10	100%	99%	44.848
Prime House Vila Mascote	jun-08	abr-11	100%	100%	57.815
Splendor Square	jun-08	fev-11	100%	100%	82.958
Premiatto	jun-08	jul-11	50%	100%	75.895
Mundeo	jun-08	out-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set-08	mar-11	90%	100%	47.893
Vidabella 1	out-08	jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov-08	ago-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar-09	set-11	100%	100%	73.030
Capital Corporate Office	mai-09	nov-12	100%	100%	327.032
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun-10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago-09	nov-11	100%	100%	65.677
Vidabella 3	out-09	mar-11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out-09	mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out-09	mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out-09	mai-12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov-09	set-12	100%	100%	74.176
2010					
Gran Village Club	jan-10	dez-12	100%	100%	118.289
Clima Mascote	fev-10	dez-12	100%	100%	105.427
Massimo Residence	mar-10	set-12	50%	100%	34.830
Up Home	abr-10	jan-13	100%	100%	77.732
Quinta do Horto	mai-10	fev-13	100%	100%	80.838
Prime House Sacomã	mai-10	mai-13	100%	100%	51.377
Sky	jun-10	out-13	90%	100%	169.045
Varanda Tremembé	jun-10	abr-13	100%	100%	77.840
Sophis	set-10	out-13	100%	100%	117.737
Royale Prestige	out-10	set-13	60%	100%	173.419
Art'E	out-10	nov-13	50%	100%	71.303
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez-13	100%	100%	121.881
2011					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev-14	100%	92%	180.529
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan-14	100%	100%	74.454
Trend Paulista Offices	fev-11	dez-13	100%	100%	181.960
Quality House Sacomã	fev-11	fev-14	100%	100%	76.586
Royale Tresor	mar-11	mar-14	80%	100%	132.466
Supéria Pinheiros	jun-11	ago-14	100%	100%	59.448
Chateau Monet	jun-11	ago-14	100%	100%	141.978
Still Vila Mascote	jun-11	nov-14	50%	100%	39.667
Sophis Santana	set-11	set-14	100%	100%	129.102
Royale Merit	nov-11	mar-15	80%	100%	118.704
Vidabella 6 a 10	dez-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan-15	100%	100%	87.324
Vivart Tremembé	dez-11	ago-14	100%	100%	69.261
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez-14	100%	100%	196.492
2012					
Neo Offices	fev-12	mar-14	100%	98%	39.250
Bosque Ventura	mar-12	ago-15	85%	98%	161.586
Terraço do Horto	mai-12	ago-12	100%	100%	11.994

Massimo Nova Saúde	jun-12	mar-15	100%	100%	67.159
In Design	jun-12	jul-15	100%	100%	111.747
The View	jul-12	abr-12	100%	100%	96.879
Green Work	jul-12	abr-15	100%	97%	128.535
Up Home Santana	ago-12	ago-15	100%	100%	49.236
Chácara Cantareira	set-12	jan-16	100%	100%	172.063
Prime House São Bernardo	set-12	out-15	100%	100%	161.330
Parque Ventura	out-12	jan-16	85%	95%	196.302
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan-16	76%	99%	193.864
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan-16	76%	100%	233.875
Brasiliano	nov-12	set-15	90%	100%	75.869
Dez Cantareira	dez-12	abr-15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan-00	dez-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar-13	fev-16	100%	100%	93.575
Premiatio Sacomã	fev-13	jan-16	100%	100%	59.581
Splendor Vila Mariana	mar-13	out-15	100%	100%	72.404
EZ Mark	mai-13	fev-16	100%	63%	206.086
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov-16	76%	100%	192.598
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set-16	76%	77%	146.058
Massimo Vila Mascote	set-13	set-16	100%	100%	134.911
Quality House Ana Costa	set-13	fev-17	100%	100%	117.472
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar-17	100%	94%	129.842
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar-17	100%	65%	127.866
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar-17	100%	79%	190.811
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar-14	ago-17	100%	56%	177.631
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov-17	100%	75%	152.728
Magnifico Mooca	mai-14	set-17	63%	100%	66.517
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago-17	100%	100%	50.532
San Felipe - Giardino	jun-14	ago-17	100%	100%	99.133
Prime House Bussocaba	out-14	nov-17	100%	98%	186.396
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan-18	100%	92%	119.594
Legítimo Santana	dez-14	set-17	100%	100%	57.209
2015					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr-18	100%	100%	80.598
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr-18	100%	100%	51.194
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set-18	76%	97%	209.201
2016					
Le Premier Moema	mar-16	ago-19	50%	92%	49.420
Splendor Brooklin	mai-16	set-19	100%	83%	79.111
Up Home vila Mascote	out-16	jan-20	100%	65%	39.800
2017					
Legittimo Vila Romana	abr-17	mar-20	100%	93%	49.453
In Design Liberdade	ago-17	jul-20	100%	46%	32.395
Verace Brooklin	out-17	set-20	100%	85%	74.161
Clima São Francisco	nov-17	out-20	100%	83%	49.614
2018					
Z.Cotovia	mar-18	jan-21	100%	91%	75.789
Vertiz Tatuapé	set-18	ago-21	100%	99%	79.997
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set-21	100%	45%	20.544
Fit Casa Brás	out-18	set-19	70%	77%	72.633
Diogo & ID Ibirapuera	out-18	ago-21	100%	97%	92.602
Z.Pinheiros	nov-18	mar-22	100%	80%	100.368
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	59%	33.656
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	98%	55.136
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	95%	87.113
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	59%	17.422
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	96%	104.450
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	78%	15.509
Haute Ibirapuera	ago-19	set-22	100%	88%	52.504
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	jun-23	76%	66%	37.380
EZ Parque da Cidade	set-19	nov-22	100%	74%	181.121
2020					

Air Brooklin	fev-20	dez-23	100%	67%	82.874
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	nov-22	100%	36%	12.354
Z.lbirapuera	mar-20	jan-23	100%	35%	16.907



GLOSSÁRIO

Alto Padrão: Unidade com ticket acima de R\$1.200.000,00.

CEPACs: Instrumentos de captação de recursos pelas prefeituras para financiar obras públicas de urbanização, são adquiridos por empresas interessadas em ampliar o potencial de construção de uma área. Os CEPACs são considerados ativos de renda variável, uma vez que sua rentabilidade está associada à valorização dos espaços urbanos e podem ser negociados no mercado secundário da B3.

Custo de Imóveis Vendidos: Composto pelo custo de terreno, desenvolvimento de projeto (incorporação), custo de construção e despesas relacionadas ao financiamento à produção (SFH).

Land bank: Banco de Terrenos que a EZTEC detém para futuros empreendimentos que poderão ser adquiridos em espécie, utilização do caixa ou através de permuta com unidades do próprio empreendimento.

Médio-Alto Padrão: Unidade com ticket entre R\$700.000,00 e R\$1.200.000,00.

Médio Padrão: Unidade com preço de venda por metro quadrado de até R\$9.000,00 e ticket entre R\$240.000,00 e R\$700.000,00.

Método POC (Percentage of Completion): De acordo com as práticas contábeis no Brasil, as receitas são reconhecidas através do método contábil de Evolução Financeira da Obra ("PoC"), medindo-se o andamento da obra até sua conclusão em termos de custos reais incorridos em relação ao total de custos orçados.

Padrão Econômico Unidade com preço de venda por metro quadrado de até R\$9.000,00 e ticket até R\$240.000,00.

Padrão Smart Living Unidade com preço de venda por metro quadrado a partir de R\$9.000,00 e ticket até R\$700.000,00.

Patrimônio de Afetação: Regime pelo qual o patrimônio do empreendimento permanece segregado do patrimônio do incorporador até a conclusão da obra. O caixa do empreendimento também não é afetado em caso de falência ou insolvência do incorporador. Os empreendimentos submetidos a este regime obtêm um RET (Regime Especial Tributário), com o benefício tributário de uma alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a receita.

Recebíveis Performados: Valores a receber de clientes referentes a unidades concluídas.

Receitas de Vendas a Apropriar: Corresponde às vendas contratadas cuja receita é apropriada em períodos futuros em função da evolução financeira da obra.

Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar: Em função do reconhecimento de receitas ser decorrente da evolução financeira da obra (Método PoC), as receitas de incorporação de contratos assinados são reconhecidas em períodos futuros. Sendo assim, o Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar corresponde às vendas contratadas menos o custo orçado de construção das unidades a serem reconhecidas em períodos futuros.

ROE (Return On Equity): Em português Retorno sobre o Patrimônio Líquido. Indicador financeiro que mede o retorno do capital investido pelos acionistas (patrimônio líquido). Para calculá-lo, basta dividir o lucro líquido da empresa pelo seu patrimônio líquido.

Vendas Contratadas: Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas de Unidades prontas ou para entrega futura.

GVV (Valor Geral de Vendas): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento.

GVV EZTEC (Valor Geral de Vendas EZTEC): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à sua participação no empreendimento.

