

Divulgação de Resultados

1T22



Teleconferência Português

13 de maio de 2022

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/87891059410>

878 9105 9410



Teleconferência Inglês

13 de maio de 2022

12h00 (horário de Brasília)

11h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/82633999699>

826 3399 9699



Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Bittencourt

Ronan Aley

Vitor Hashimoto

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTC

B3 LISTED NM



1T22 registra Lucro Líquido de R\$105 MM, 44% maior se comparado ao 1T21 e 4T21.

1T22 registra Margens Bruta e Líquida encerradas em 39,3% e 36,4% respectivamente

RESULTADO. No 1T22 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$ 287 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$ 113 milhões (para uma Margem Bruta de 39,3%), e (iii) Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores de R\$ 105 milhões (Margem Líquida de 36,4%);

OPERAÇÃO. Em 1T22 a EZTEC atingiu (%EZTEC) (i) Lançamentos e aquisições de R\$ 489 milhões, (ii) Vendas Líquidas de R\$ 303 milhões e (iii) Banco de Terrenos com VGV de R\$ 11 bi (além de R\$ 2,6 bi em opções);

LIQUIDEZ. No 1T22, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$ 793 milhões (ii) Caixa Bruto de R\$ 831 milhões (Dívida SFH de R\$ 38 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$ 532 milhões;

SUBSIDIÁRIAS. Para fins de segregação das informações das diferentes operações, as informações operacionais e demonstrações financeiras da EZ Inc (incorporações comerciais de giro longo) e do Fit Casa (incorporações residenciais de baixa renda) estão destacadas como um anexo a esta divulgação.

São Paulo 12 de maio de 2022 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 43 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 exercício social do 1T22. 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).

Principais Indicadores Financeiros	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receita Bruta	325.033	203.048	60,1%	209.704	55,0%
Receita Líquida	287.160	176.398	62,8%	194.969	47,3%
Lucro Bruto	112.863	77.170	46,3%	82.792	36,3%
Margem Bruta (%)	39,3%	43,7%	-4,44 p.p.	42,5%	-3,16 p.p.
Despesas Comerciais	(21.658)	(20.091)	7,8%	-19.344	12,0%
Despesas Administrativas	(29.451)	(30.363)	-3,0%	(25.040)	17,6%
Resultado Financeiro	41.402	34.109	21,4%	44.630	-7,2%
Lucro Líquido	104.649	72.480	44,4%	72.910	43,5%
Margem Líquida	36,4%	41,1%	-4,65 p.p.	37,4%	-0,95 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,47	0,33	42,4%	0,32	46,9%
EBITDA	79.961	53.213	50,3%	38.937	105,4%
Margem EBITDA (%)	27,8%	30,2%	-2,32 p.p.	20,0%	7,87 p.p.
Equivalência Patrimonial	20.933	23.349	-10,3%	5.722	265,8%
Caixa Líquido	792.755	868.331	-8,7%	1.060.346	-25,2%
Recebíveis performados	531.680	579.491	-8,3%	528.753	0,6%
Principais Indicadores Operacionais	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	3	4	-25,0%	1	200,0%
Área Útil Lançada (m ²)	57.967	65.412	-11,4%	9.194	530,5%
Unidades Lançadas	1.237	1.023	20,9%	231	435,5%
VGV (R\$ Mil) ⁽¹⁾	596.900	518.000	15,2%	56.200	962,1%
Participação EZTEC (%)	82%	95%	-12,71 p.p.	50%	31,98 p.p.
VGV EZTEC (R\$ Mil) ⁽²⁾	489.360	490.500	-0,2%	28.100	1641,5%
Vendas Contratadas (Líquidas) EZTEC	303.126	364.737	-16,9%	235.787	28,6%

(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.

Certas porcentagens e outros valores incluídos neste documento foram arredondados para facilitar a sua apresentação. Dessa forma, os números apresentados como totais em algumas tabelas podem não representar a soma aritmética dos números que os precedem e podem diferir daqueles apresentados nas demonstrações financeiras. Os dados não financeiros e não contábeis são dados não auditados/revisados, pois consistem em medidas não reconhecidas sob IFRS ou outros padrões contábeis. Este comunicado contém projeções e expectativas futuras da Companhia que se baseiam exclusivamente nas expectativas da administração da EZTEC sobre a realidade atual e conhecida de suas operações e, portanto, estão sujeitas a riscos e incertezas

SUMÁRIO

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	4
ESG – Governança Ambiental, Social e Corporativa	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
BALANÇO PATRIMONIAL	10
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	11
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	12
Receita Líquida	12
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	13
Lucro Bruto	14
Despesas Comerciais e Administrativas	15
Despesas Comerciais	15
Despesas Administrativas	16
Outras Receitas e Despesas Operacionais.....	16
Equivalência Patrimonial	17
EBITDA	18
Resultado Financeiro Líquido	19
Imposto de Renda e Contribuição Social	20
Lucro Líquido	20
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	21
Contas a Receber	22
Caixa Líquido e Endividamento	23
INDICADORES OPERACIONAIS	24
Operações.....	24
Segmentação de renda.....	24
Banco de Terrenos (<i>Land Bank</i>)	24
Lançamentos.....	26
Vendas e Distratos	27
Financiamento	30
Entregas.....	31
Estoque.....	32
MERCADOS DE CAPITALIS	33
Ativo Líquido	33
EVENTOS SUBSEQUENTES	34
ANEXO: EZ Inc	35
ANEXO: FIT CASA	39
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	41
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	42
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	43
ANEXO IV: ESTOQUE POR EMPREENDIMENTO	45
GLOSSÁRIO	47

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2022 (1T22), encerrado com margens bruta de 39,3% e líquida de 36,4% e um resultado de R\$ 105 milhões. Como destaque na receita líquida da Companhia que avançou 62,8% na comparação com o trimestre anterior. Iniciando um ano desafiador com números operacionais e financeiros superiores aos reportados no primeiro trimestre do ano passado e com importantes ações de governança realizadas.

Dentro do aspecto financeiro convém pontuar que, a despeito dos maiores volumes de Receita e Lucro Líquido, a Companhia vêm observando sucessivos incrementos nos custos de construção oriundos do atual ambiente econômico fortemente inflacionário. Tais incrementos realizam efeitos de compressão nas margens brutas dos projetos em execução e dificulta que novos lançamentos apresentem margens mais elevadas, com isso, a Companhia observou uma oscilação de 4,44 p.p. na margem bruta neste trimestre em comparação com o trimestre anterior.

Na parte operacional o 1T22 contou com o lançamento dos projetos Exalt Ibirapuera (R\$ 228,4MM) e Expression Ibirapuera (R\$176,9MM), ambos na Vila Clementino sob a mesma SPE, além da aquisição de participação de 60% do projeto Vila Nova Fazendinha, parceria com a BP8, com parte EZTEC de R\$ 84,1 milhões. Tais movimentos resultaram na manutenção do patamar de lançamentos apresentado no trimestre anterior (R\$489M no 1T22 e R\$ 491MM no 4T21). Cabe ressaltar o cuidado da Companhia em selecionar os projetos mais adequados para lançamento que resultem tanto em: velocidade de vendas de lançamento atrativas, como é o caso do Exalt e Expression que se encontram 43% e 51% vendidos, respectivamente; e margens próximas aos patamares históricos da Companhia.

Para além dos lançamentos a EZTEC também obteve o Habite-se de dois empreendimentos, o Z. Pinheiros e o Vivid Perdizes totalizando 410 unidades entregues e um VGV atrelado a elas de R\$254,1 milhões, estando 79% e 68% vendidos, respectivamente. Neste trimestre a Companhia também dedicou esforços de propaganda e publicidade para o escoamento do estoque pronto através da campanha "A Hora é Agora EZTEC". Nela oferecemos condições especiais para a aquisição de produtos específicos com entrada facilitada, taxas que variam de 7,99% a 12% + IPCA para financiamento direto com a Companhia e outros benefícios. Tais esforços auxiliaram para que a performance de vendas líquidas do estoque pronto chegasse a R\$50,6 milhões, superior em 87,4% a performance do trimestre anterior.

Os esforços de vendas adotados foram eficientes e demonstram sinais da resiliência do mercado mesmo sob um contexto desafiador. Em especial, destaque para a semana de lançamento dos projetos Exalt e Expression Ibirapuera que atingiu patamar de R\$116 milhões de vendas brutas!

Cientes de que tais efeitos não indicam, ainda, perspectiva de melhora do cenário econômico, nos mantemos cautelosos com os próximos lançamentos e ativos na elaboração de estratégias para o escoamento do estoque, em particular, do estoque em construção. Assim, nos preparamos para: o lançamento no segundo trimestre de 2022 (2T22) dos projetos Takeda e a 2ª fase do Unique Green; a execução dos dois Showrooms de venda nas avenidas 23 de maio e Roque Petroni jr. previstos para abertura no segundo semestre do ano e; o relançamento comercial do EZ Infinity.

O EZ Infinity contará com uma nova estratégia de venda e adequações na fachada, visando incrementar seu apelo comercial. Por isso, ocorrerão os distratos de suas unidades previamente vendidas e as novas vendas de unidades estão suspensas, devendo retornar somente após a conclusão dos Showrooms. Os efeitos financeiros deste movimento já podem ser observados nas demonstrações financeiras deste trimestre, com um incremento na linha de cancelamentos em nossa receita líquida, redução do saldo de resultado a apropriar e com um aumento na provisão para distratos no balanço. Cabe ressaltar que a despeito desta adequação as operações no canteiro não serão paralisadas.

Observado a dinâmica dos preços dos papéis de emissão da Companhia ao longo do período, realizamos a recompra de 975.000 ações de emissão da Companhia, a um preço de médio de R\$16,55 por ação, totalizado um saldo em tesouraria de 6.010.897 ações. O encerramento do 2º Programa de Recompra ocorreu no dia 25 de abril de 2022 e o Conselho de Administração aprovou em reunião realizada na data desta divulgação, conforme Fato Relevante publicado, o cancelamento dessas 6.010.897 ações e o início de um novo programa de recompra de 9.472.253 ações que passa a vigorar a partir desta dada.

Ainda neste trimestre o Conselho de Administração da Companhia aprovou *ad referendum* da AGO (já realizada e ratificado em 28 de abril de 2022) o pagamento dos dividendos obrigatórios associados ao resultado de 2021 no montante de R\$102 milhões, pagos em 31 de março de 2022 o valor de R\$ 0,46 (quarenta e seis centavos) por ação. É intenção da Companhia para exercício de 2022, exercitar o pagamento de dividendos trimestralmente após as divulgações de resultados seguindo as mesmas regras imputadas ao pagamento dos dividendos obrigatórios, tendo como início já o primeiro trimestre de 2022.

No âmbito da governança a Companhia se orgulha de ter aprovado em sua AGE, realizada em 28 de abril de 2022, as adequações de seu Estatuto para contemplar as novas exigências do Novo Mercado da B3, mantendo sua participação no mais relevante e exigente índice de Governança Corporativa da B3. Atrrelado a este movimento também estiveram as criações dos Comitês de Auditoria e de Ética e Conduta e o desenvolvimento de novas políticas internas. Para além das exigências, a Companhia também instalou em fevereiro o Comitê de Environmental, Social and Governance ("ESG") e divulgou em abril o seu primeiro Relatório de Sustentabilidade GRI referente ao ano de 2021. Todos os materiais apontados acima podem ser encontrados no nosso novo site de Relações com Investidores (ri.eztec.com.br). Assim, reforçamos nossas intenções em trazer maior transparência as ações e impactos das atividades da Companhia, além de reafirmarmos o nosso compromisso com os acionistas minoritários através das adequações e aplicações das melhores práticas de Governança Corporativa.

Aproveitamos esse momento de mudanças para alinharmos o compromisso do nosso Grupo de Controle com a perenidade da Companhia. Os acionistas pertencentes ao Grupo de controle, através das empresas signatárias, celebraram no dia 05 de maio de 2022 o 5º aditamento do Acordo de Acionistas. Atualmente, 57,1% das ações em circulação estão sob posse do Grupo de Controle, administradores e pessoas a eles relacionadas. Comprometidos com o futuro da Companhia este novo acordo celebrado manter-se-á de forma irrevogável e irretroatável até julho de 2029, assegurando aos acionistas minoritários a união e as características da EZTEC que sempre nos acompanharam.

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 Ernst & Young Auditores Independentes S.S. não prestaram em 2022 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.

ESG – Governança Ambiental, Social e Corporativa

“EZTEC, construindo à frente do seu tempo”. Mais do que uma frase o posicionamento expressa o conceito que consolidou o sucesso e a reputação da Companhia. A competência da gestão familiar, que permite antecipar-se às tendências do mercado, o portfólio diversificado, a solidez, a pontualidade e a qualidade marcam a sua longa trajetória e apontam para um futuro ainda mais promissor. Neste caminho para o amanhã, os objetivos do negócio se aliam à estratégia ESG, no sentido de tornar a Companhia cada vez mais sustentável ambientalmente, responsável socialmente e fortalecida em sua governança.

Relatório de Sustentabilidade

A Companhia divulgou em 28 de abril de 2022 seu primeiro relatório de ESG. O relatório seguiu as Normas GRI para assegurar a qualidade de conteúdo e da narrativa, conectando as práticas às formas de gestão, retratando as práticas de uma das maiores empresas brasileiras de incorporação e construção e as metas a serem alcançadas.

Para esta elaboração, a incorporadora formou uma comissão especial para o levantamento de dados e entrevistas, envolvendo toda a Companhia e seus stakeholders, especialmente a alta administração, fator decisivo para a geração de um relato consistente sobre as suas práticas e metas.

O conteúdo do Relatório está relacionado aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) condizentes com a atuação da incorporadora e os respectivos indicadores de desempenho, posicionando a EZTEC no contexto dos compromissos e metas globais firmadas pelas Organizações das Nações Unidas (ONU).

Os tópicos priorizados na materialidade do relatório foram organizados em três Eixos ESG, resumidos abaixo:



Convidamos você a acessar na íntegra nosso Relatório de Sustentabilidade, além de conhecer nossos relatórios de Gases do Efeito Estufa, disponíveis no novo site de Relações com Investidores da Companhia, seção ESG:



<https://ri.eztec.com.br/esg/>

Adequação da Companhia ao Regulamento do Novo Mercado

Em reunião do Conselho de Administração realizada em 8 de abril de 2022, com o objetivo de adequação da Companhia ao Regulamento do Novo Mercado da B3 S.A. (Brasil, Bolsa, Balcão), as seguintes políticas, regimentos e adequações foram aprovados:

- Política de Transações com Partes Relacionadas e Demais Situações Envolvendo Conflito de Interesse;
- Política de Remuneração dos Executivos;
- Política de Gerenciamento de Riscos;
- Política de Indicação de Membros do Conselho de Administração, Comitês e Diretoria Estatutária;
- Atualização do Código de Conduta Ética;
- Atualização da Política de Negociação de Valores Mobiliários;
- Atualização da Política de Divulgação de Ato ou Fato Relevante;
- Política Anticorrupção;
- Política de Contratação de Terceiros;
- Política de Doações e Patrocínios;
- Política de Brindes, Presentes, Hospitalidades e Entretenimento;
- Política do Canal de Ética;
- Regimento Interno do Conselho de Administração;
- Regimento Interno do Comitê de Auditoria;
- Regimento Interno do Comitê de Ética e Conduta; e
- Regimento Interno do Conselho Fiscal.

Na mesma reunião houve também a provação da contratação do auditor interno da Companhia e o exame da adequação da área de auditoria interna da Companhia. As seguintes atualizações realizadas no Estatuto Social da Companhia foram aprovadas em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 28 de abril de 2022.

Todos os documentos foram disponibilizados na CVM e no site de Relações com Investidores da Companhia, acessíveis através dos links



<https://ri.eztec.com.br/esg/>



<https://sistemas.cvm.gov.br/>

Comitê de ESG

Com o objetivo de assessoramento a Conselho de Administração nas tomadas de decisões quanto à busca e adoção das melhores práticas de governança corporativa, em reunião realizada em 03 de fevereiro de 2022, foi aprovado a instalação do comitê de ESG.

De modo geral, os comitês de ESG são órgãos de assessoramento fundamentais para a boa administração, são canais de exercício do pensamento integrado. Abrangem a discussão sobre temas de interesses coletivo e trazem o foco dos impactos sociais e ambientais que podem interferir nos resultados da empresa. Na EZETC o Comitê ESG, estará preparado a:

- Auxiliar o estabelecimento da cultura de sustentabilidade como valor fundamental para a Companhia e seus acionistas;
- Incentivar a integração dos aspectos econômicos, ambientais, sociais e suas implicações para o modelo de negócios; e
- Recomendar ações e metas estratégicas para a mitigação dos riscos sociais, ambientais e climáticos.

Comitê de Auditoria e Comitê de Ética e Conduta

Buscando as melhores práticas do mercado quanto sua Governança Corporativa, foi aprovado, em reunião do CAE em 27 de abril de 2022 a instalação do Comitê de Auditoria e do Comitê de Ética e Conduta.

Dentre suas funções, Comitê de Auditoria deve constantemente monitorar a eficácia dos controles internos relacionados a conflitos de interesse, fraudes e quaisquer desvios de conduta que impactem a organização. O Comitê é composto com 3 membros, indicados pelo Conselho de Administração, e dispõe de autonomia operacional e dotação orçamentária destinada a cobrir despesas com seu funcionamento. Os membros são eleitos com mandatos unificados de 2 anos e podem ser reeleitos.

O comitê de Ética e Conduta tem como função orientar e zelar pelo cumprimento de princípios éticos na conduta dos integrantes do quadro corporativo e parceiros da Companhia. O Comitê reporta-se diretamente à Diretoria e, em caso de impedimento da Diretoria, ao Conselho de Administração, devendo atuar com independência. Composto por 3 membros, eleitos e destituíveis a qualquer tempo pelo Conselho de Administração, os membros são eleitos com mandatos unificados de 3 anos e podem ser reeleitos.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado Períodos findos em 31 de março de 2022 Valores expressos em milhares de reais - R\$	1T22	4T21	Var. %	1T21	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	325.033	203.048	60,1%	209.704	55,0%
(+) Receita de Venda Imóveis	319.460	197.447	61,8%	204.639	56,1%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	5.573	5.601	-0,5%	5.065	10,0%
Receita Bruta	325.033	203.048	60,1%	209.704	55,0%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	(37.873)	(26.651)	42,1%	(14.735)	157,0%
(-) Cancelamento de Vendas	(30.783)	(22.280)	38,2%	(9.416)	226,9%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.090)	(4.371)	62,2%	(5.319)	33,3%
Receita Líquida	287.160	176.397	62,8%	194.969	47,3%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(174.297)	(99.228)	75,7%	(112.177)	55,4%
Lucro Bruto	112.863	77.169	46,3%	82.792	36,3%
<i>Margem Bruta</i>	39,3%	43,7%	-4,4 p.p.	42,5%	3,2 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	(35.865)	(26.823)	33,7%	(46.148)	-22,3%
(-) Despesas Comerciais	(21.658)	(20.091)	7,8%	(19.344)	12,0%
(-) Despesas Administrativas	(25.589)	(26.122)	-2,0%	(21.230)	20,5%
(-) Honorários da Administração	(3.862)	(4.240)	-8,9%	(3.810)	1,4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(469)	(128)	266,4%	(304)	54,3%
(-) Despesas Tributárias	(5.220)	409	-1376,3%	(7.182)	-27,3%
(+) Equivalência Patrimonial	20.933	23.349	-10,3%	5.722	265,8%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	76.998	50.346	52,9%	36.644	110,1%
<i>Margem Operacional</i>	26,8%	28,5%	-1,7 p.p.	18,8%	-8,0 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	41.402	34.109	21,4%	44.630	7,8%
(-) Despesas Financeiras	(2.711)	(1.929)	40,5%	(7.685)	-64,7%
(+) Receitas Financeiras	44.113	36.038	22,4%	52.315	-15,7%
Resultado Operacional	118.400	84.455	40,2%	81.274	45,7%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	118.400	84.455	40,2%	81.274	45,7%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	(8.133)	(6.555)	24,1%	(5.069)	60,4%
(-) Correntes	(8.877)	(8.027)	10,6%	(6.759)	31,3%
(-) Diferidos	744	1.472	-49,5%	1.690	-56,0%
Lucro Líquido	110.267	77.900	41,5%	76.205	44,7%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(5.618)	(5.420)	3,7%	(3.295)	70,5%
Atribuível aos Acionistas Controladores	104.649	72.480	44,4%	72.910	43,5%
<i>Margem Líquida</i>	36,4%	41,1%	-4,6 p.p.	37,4%	1,0 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 31 de março de 2022 Valores expressos em milhares de reais - R\$	1T22	4T21	Var. %	1T21	Var. %
ATIVO	5.067.339	5.075.498	-0,2%	4.798.961	5,6%
CIRCULANTE	2.219.960	2.203.071	0,8%	2.263.672	-1,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	58.846	62.045	-5,2%	57.307	2,7%
Aplicações Financeiras	772.168	835.645	-7,6%	1.011.275	-23,6%
Contas a Receber de Clientes	315.053	348.093	-9,5%	282.388	11,6%
Provisão para Devedores Duvidosos	(13.526)	(11.560)	17,0%	(4.504)	200,3%
Imóveis a Comercializar	1.039.859	923.318	12,6%	878.033	18,4%
Impostos a Compensar	8.161	8.127	0,4%	3.070	165,8%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	874	-	n.a.	485	80,2%
Outros Créditos	38.525	37.403	3,0%	35.618	8,2%
NÃO CIRCULANTE	2.847.379	2.872.427	-0,9%	2.535.289	12,3%
Contas a Receber de Clientes	743.957	737.439	0,9%	838.484	-11,3%
Imóveis a Comercializar	1.496.466	1.551.955	-3,6%	1.154.368	29,6%
Impostos a Compensar	26.074	34.934	-25,4%	27.522	-5,3%
Partes Relacionadas	164	384	-57,3%	165	-0,6%
Títulos a receber	19.744	16.727	18,0%	90.437	-78,2%
Outros Créditos	35.894	40.088	-10,5%	39.545	-9,2%
Ágio em Investimentos	75.005	75.285	-0,4%	68.139	10,1%
Investimentos	402.105	369.096	8,9%	298.775	34,6%
Imobilizado	45.943	45.342	1,3%	17.047	169,5%
Intangível	2.027	1.177	72,2%	807	151,2%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.067.339	5.075.498	-0,2%	4.798.961	5,6%
CIRCULANTE	360.083	470.140	-23,4%	363.277	-0,9%
Fornecedores	62.804	49.483	26,9%	31.177	101,4%
Obrigações Trabalhistas	10.534	8.643	21,9%	7.728	36,3%
Obrigações Fiscais	26.814	26.149	2,5%	24.682	8,6%
Empréstimos e Financiamentos	12.545	6.214	101,9%	-	n.a.
Contas a Pagar	34.459	31.949	7,9%	21.444	60,7%
Provisão para Garantia	8.725	9.067	-3,8%	12.041	-27,5%
Adiantamento de Clientes	151.714	170.072	-10,8%	109.796	38,2%
Terrenos a Pagar	37.218	50.106	-25,7%	46.840	-20,5%
Dividendos a Pagar	-	102.155	-100,0%	96.238	-100,0%
Partes Relacionadas	725	725	0,0%	677	7,1%
Impostos com Recolhimento Diferido	11.291	12.254	-7,9%	10.159	11,1%
Direitos de uso a pagar	3.254	3.323	-2,1%	2.495	30,4%
NÃO CIRCULANTE	233.345	236.297	-1,2%	224.440	4,0%
Empréstimos e Financiamentos	25.714	23.145	11,1%	8.236	212,2%
Terrenos a Pagar	148.280	153.522	-3,4%	150.730	-1,6%
Provisão para Garantia	4.203	3.932	6,9%	3.539	18,8%
Provisão para Contingências	15.930	15.930	0,0%	16.274	-2,1%
Impostos com Recolhimento Diferido	27.108	27.229	-0,4%	31.763	-14,7%
Outros Débitos com Terceiros	2.389	2.389	0,0%	5.622	-57,5%
Direitos de uso a pagar	9.721	10.150	-4,2%	8.276	17,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.473.911	4.369.061	2,4%	4.211.244	6,2%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	4.387.209	4.283.453	2,4%	4.143.923	5,9%
Capital Social	2.888.997	2.888.997	0,0%	2.888.997	0,0%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0,0%	38.297	0,0%
Custo com Emissão de Ações	(40.754)	(40.754)	0,0%	(40.754)	0,0%
Ações em Tesouraria	(116.426)	(115.533)	0,8%	-	n.a.
Reservas de Lucros	1.561.860	1.131.732	38,0%	1.233.887	26,6%
Resultado do Período	104.649	430.128	-75,7%	72.910	43,5%
Ágio em transações com sócios	(49.414)	(49.414)	0,0%	(49.414)	0,0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	86.702	85.608	1,3%	67.321	28,8%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de Reais)	Comercial			Residencial		
	1T22	1T21	Var.%	1T22	1T21	Var.%
Receita Líquida	6.424	4.699	36,7%	280.736	190.270	47,5%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(2.969)	(2.559)	16,0%	(171.328)	(109.618)	56,3%
Lucro Bruto	3.455	2.140	61,4%	109.408	80.652	35,7%
Margem Bruta (%)	53,8%	45,5%	8,2 p.p.	39,0%	42,4%	-3,4 p.p.
Despesas Comerciais	(789)	(873)	-9,6%	(20.869)	(18.470)	13,0%

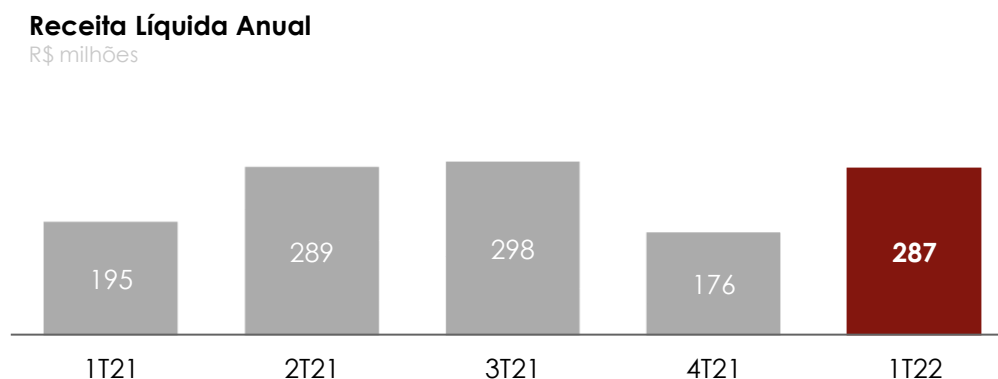
Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de Reais)	Comercial			Residencial		
	1T22	1T21	Var.%	1T22	1T21	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	38.221	49.096	-22,2%	1.007.263	1.067.272	-5,6%
Imóveis a Comercializar	1.042.945	783.997	33,0%	1.493.380	1.248.404	19,6%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	(9.805)	-	n.a.	(28.454)	(8.236)	245,5%
Adiantamento de Clientes	-	-	n.a.	151.714	109.796	38,2%

Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1T22	1T21	Var.%	1T22	1T21	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	0	n.a.	3	1	200,0%
VGv (R\$ '000)	-	-	n.a.	596.900	56.200	962,1%
Área Útil Lançada (m²)	0	0	n.a.	57.967	9.194	530,5%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-	n.a.	1.237	231	435,5%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	0	0	n.a.	483	243	98,3%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-	n.a.	10.297	6.112	68,5%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	82%	50%	32,0 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-	n.a.	489.360	28.100	1641,5%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	1.556	6.303	-75,3%	301.570	229.033	31,7%
Vendas Contratadas (unidades)	7	31	-77,4%	771	618	24,8%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Receita Líquida

No 1T22 a receita líquida da Companhia alcançou R\$ 287 milhões, superando a receita do 4T21 e a do 1T21 em 63% e 47%, respectivamente.



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 reserva 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*.

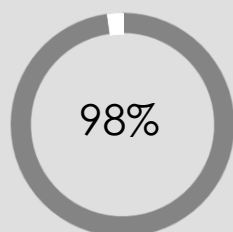
Superação de cláusula suspensiva de lançamentos elevam a linha de Receita Líquida da Companhia. Parte da receita da Companhia desse trimestre é composta das vendas dos lançamentos Exalt e Expression Ibirapuera. Sucesso de vendas no trimestre, a Companhia optou pela superação de cláusula suspensiva dos lançamentos em questão, que passaram a compor imediatamente a receita da Companhia, no limite da evolução financeira de suas obras (PoC). Além disso, o empreendimento Arkadio superou cláusula suspensiva após seis meses de seu Lançamento, e agora compõe a receita reconhecida da Companhia.

Campanha “A Hora é Agora! EZTEC” impulsiona vendas de performados. Impulsionado pelas condições especiais da campanha promocional, as vendas contratadas de performados no trimestre atingiram R\$ 51 milhões, 89% maiores se comparadas as vendas observadas no 4T21. Cabe ressaltar que os projetos performados já se encontram com 100% de PoC, ou seja, sua venda é diretamente integrada a receita do período.

Mais dados de apoio:

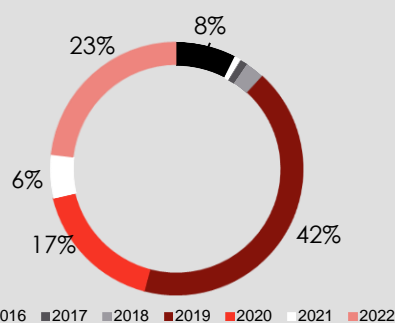
Dados Gerenciais 1T22

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

Receita Bruta por Ano de Lançamento



■ Até 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$ 174 milhões, 76% maior do que o trimestre anterior.

Custos por Natureza (Em milhares de Reais)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(171.942)	(99.979)	72,0%	(109.190)	57,5%
Encargos Financeiros Capitalizados	(849)	(1.335)	-36,4%	(1.212)	-30,0%
Manutenção / Garantia	(1.506)	2.086	172,2%	(1.775)	-15,2%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(174.297)	(99.228)	75,7%	(112.177)	55,4%

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).

À medida que projetos lançados durante e após pandemia ganham relevância nos resultados da Companhia, maiores se tornam os custos reconhecidos. A pressão da inflação sobre os custos de construção reconhecidos se torna mais evidentes à medida que os projetos lançados durante e após pandemia integram os resultados da Companhia, suportados pelo cenário inflacionário vivenciado pela indústria, em especial decorridos dos aumentos nos preços dos insumos. Por conseguinte, os custos reportados neste trimestre evoluíram 75,7% com comparação ao 4T21, 12,9 p.p. maior que a evolução da receita líquida, de 62,8%.

Inflação interna efetiva da EZTEC descola em até 50% acima do INCC em novos projetos. Um projeto mediano da EZTEC tem um porte muito maior do que o projeto mediano construído no Brasil. Porém no cálculo oficial do INCC, a FGV toma por referência os projetos menores, distantes do perfil das incorporações da EZTEC. Em sua metodologia, a FGV acompanha cestas de custos para três perfis de projetos: [i] desenvolvimentos horizontais (casas), [ii] prédios de até 8 andares, e [iii] prédios maiores do que 8 andares (mas com uma área privativa média ainda 3x menor do que a média do pipeline do ano). Como era de se esperar, quanto maior o projeto, maior tende a ser o peso de aço, cimento, alumínio, entre outros – commodities cujos preços dispararam nos últimos trimestres. No último boom, o INCC também se desgarrou do referencial interno de inflação, mas no sentido contrário, poluído pelo efeito das grandes obras de infraestrutura sobre o mercado de insumos.

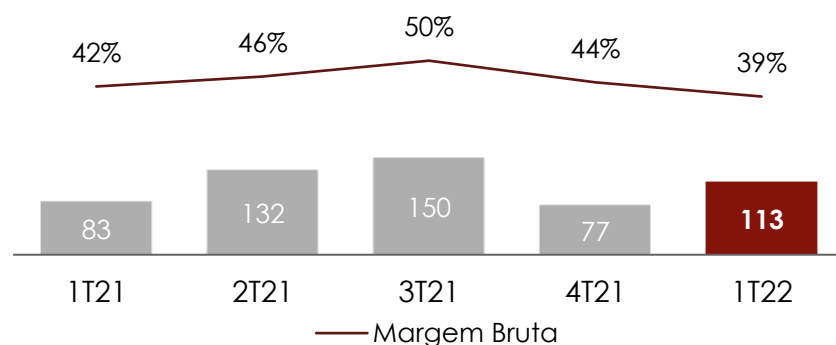
Ausência do efeito de reversão das provisões de manutenção e garantia relativas ao EZ TOWERS normalizaram esta linha no 1T22; No 4T21 observou-se uma reversão na rubrica de Manutenção/Garantia relativo ao empreendimento EZ TOWERS. No 1T22, devido a ausência deste efeito, a rubrica variou +172%. As provisões buscam antecipar os efeitos financeiros das garantias providas pela Companhia sobre seus empreendimentos. Após decorrido o tempo de 5 anos, a parcela não efetivada dessa provisão é revertida.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$ 113 milhões no 1T22, superando o 1T21 em 36% e o 4T21 em 47%. Margem Bruta no trimestre foi de 39,3%, contra os 43,7% reportados no 4T21.

Lucro Bruto Trimestral

R\$ milhões



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, retornando-a via amortização conforme o ciclo de execução de obra.

Superação de cláusula suspensiva dos projetos Exalt e Expression Ibirapuera elevam lucro bruto da Companhia; Margens sofrem pressões do INCC. Parte do incremento no Lucro Bruto foi devido à superação de cláusula suspensiva dos projetos Exalt e Expression Ibirapuera, que foram reconhecidos contabilmente em seu trimestre de lançamento. A queda na margem é explicada majoritariamente pela inflação dos custos da construção civil e maior participação de projetos recentemente lançados no reconhecimento do período. No mais, vale pontuar (i) cancelamento das vendas do EZ Infinity, (ii) a queda de 2,6 p.p na margem bruta nos projetos Exalt e Expression em decorrência do ajuste AVP vinculado a maiores taxas de juros e o (iii) efeito derivado do adiantamento do habite-se nos projetos Vivid Perdizes e Z. Pinheiros, em que a parcela de correção do saldo devedor até a entrega das chaves passa a ser reconhecida como Resultado Financeiro, e não como receita do empreendimento. Todos estes efeitos impactaram a margem bruta do período que recuou 4,4 pontos percentuais.

Menor volatilidade do INCC ameniza efeitos sobre correção do saldo do cliente. O efeito da correção do INCC incide não apenas sob os custos a incorrer das obras, mas também sobre o saldo devedor dos clientes. Na prática, como o saldo em aberto representa um volume expressivamente maior que os custos a incorrer sobre aquela unidade, além de ser corrigido com um gap de 2 meses, a inflação pode promover um incremento ou redução de margem sobre as unidades vendidas que estão em construção. Devido a um menor incremento do INCC em relação aos incrementos dos custos, estes efeitos foram observados nos resultados deste trimestre, sobretudo quando comparado ao seu efeito observado em trimestres anteriores.



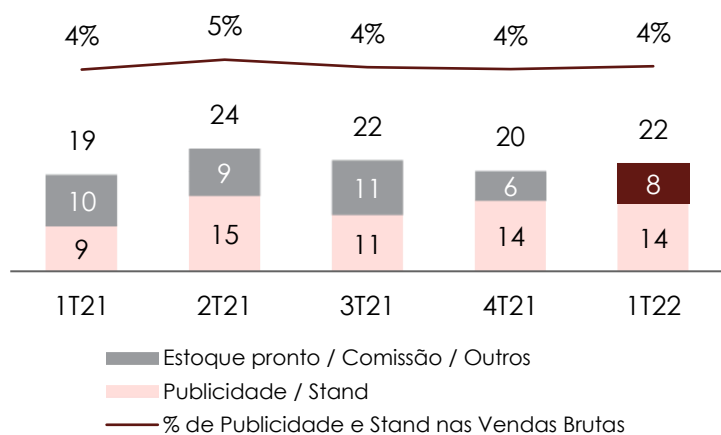
Imagem das obras do EZ Infinity

Despesas Comerciais e Administrativas

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

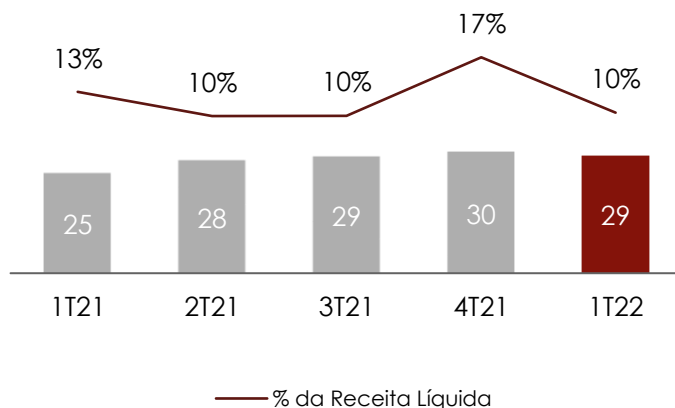
Despesas Comerciais

R\$ milhões



Despesas Administrativas

R\$ milhões



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 coretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Despesas Comerciais	(21.658)	(20.091)	7,8%	(19.344)	12,0%
% da Receita Líquida	-7,5%	-11,4%	3,8 p.p.	-9,9%	2,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(29.451)	(30.363)	-3,0%	(25.040)	17,6%
% da Receita Líquida	-10,3%	-17,2%	7,0 p.p.	-12,8%	2,5 p.p.
Despesas Administrativas	(25.589)	(26.122)	-2,0%	(21.230)	20,5%
Honorários da Administração	(3.862)	(4.240)	-8,9%	(3.810)	1,4%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(51.109)	(50.454)	1,3%	(44.384)	15,2%
% da Receita Líquida	17,8%	28,6%	-10,8 p.p.	22,8%	-5,0 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste 1T22 foram de R\$ 21 milhões. Este valor é 7,8% superior ao último trimestre.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Despesas com Publicidade	(7.554)	(9.609)	-21,4%	(3.979)	89,8%
Despesas com "Stand"	(6.106)	(4.587)	33,1%	(5.118)	19,3%
Despesas com Manutenção de Estoque	(3.014)	(2.877)	4,8%	(3.508)	-14,1%
Comissões e Outras Despesas	(4.984)	(3.018)	65,1%	(6.739)	-26,0%
Total Despesas Comerciais	(21.658)	(20.091)	7,8%	(19.344)	12,0%

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

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 29 milhões no 1T22, 3% menor se comparado ao 4T21.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de Reais)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(10.120)	(9.289)	8,9%	(8.676)	16,6%
Despesas com Honorários da Administração	(3.862)	(4.240)	-8,9%	(3.810)	1,4%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.308)	(2.868)	-19,5%	(2.113)	9,2%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(1.161)	(1.084)	7,1%	(822)	41,2%
Despesas com Serviços Prestados	(7.486)	(7.688)	-2,6%	(5.833)	28,3%
Despesas com Conservação de imóveis	(135)	(162)	-16,7%	(281)	-52,0%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(1.117)	(517)	116,1%	(814)	37,2%
Despesas com Licenças e Softwares	(1.084)	(854)	26,9%	(678)	59,9%
Demais Despesas	(2.178)	(3.660)	-40,5%	(2.013)	8,2%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(29.451)	(30.363)	-3,0%	(25.040)	17,6%

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.

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	(5.689)	281	-2125%	(7.526)	-24,4%
% da Receita Líquida	-2,0%	0,2%	-2,1 p.p.	-3,9%	1,9 p.p.
Despesas Tributárias	(5.220)	409	-1376,3%	(7.182)	-27,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(469)	(128)	266,4%	(344)	36,6%
Equivalência Patrimonial	20.933	23.349	-10%	5.722	265,8%
% da Receita Líquida	7,3%	13,2%	-5,9 p.p.	2,9%	4,4 p.p.

Conceitos-chave

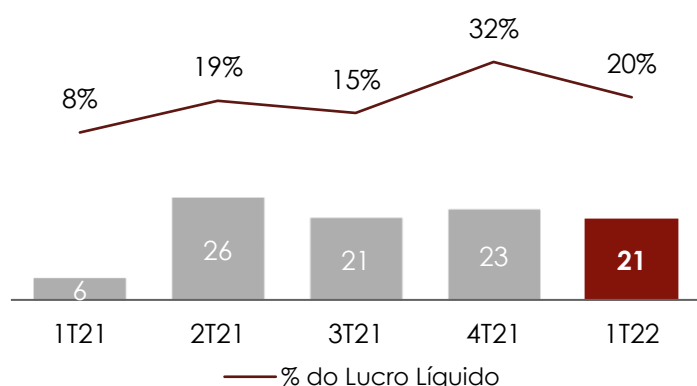
As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. Cabe notar que, por opção, o pagamento do IPTU tende a ser dar à vista, já em janeiro, sem repercutir sobre os trimestres subsequentes. A linha de outras despesas reflete os efeitos contábeis 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\$ 21 milhões no, 10% menor se comparado ao 4T21,

Equivalência Patrimonial

R\$ milhões



SPE	Projeto	%	Empresa
SINCO SAO PAULO	Fit Casa Brás	70,00%	Fit Casa
J J RODRIGUES	Arte Residence	50,00%	Eztec
GENOVA	Vidabella	60,00%	Eztec
BONNEVILLE	Reserva do Bosque	50,00%	Eztec
AK 14	Alta Vista Residence	60,00%	Eztec
SOLIDAIRE	Still Vila Mascote	50,00%	Eztec
AUSTRIA	Le Premier Moema	50,00%	Eztec
FLORIANOPOLIS	Magnifico Mooca	62,50%	Eztec
PHASER	Jardins do Brasil	76,25%	Eztec
DAKOTA	Eredità	50,00%	Eztec
ITATIAIA	Signature	50,00%	Eztec
Cabreúva	Pin Internacional	60,00%	Fit Casa
Criciúma	Pin Osasco	80,00%	Fit Casa
Granja Viana 1	Villa Nova Fazendinha	60,00%	Fit Casa
Iracema	Meu mundo estação Mooca	50,00%	Fit Casa

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 em 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.

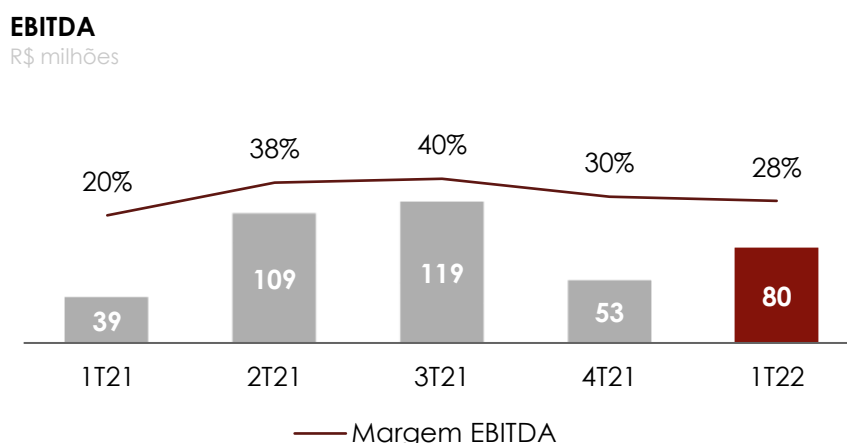
A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles:

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receita Bruta	71,0	71,0	0,0%	44,4	60,0%
(-) Cancelamento de vendas	(4,6)	(4,0)	15,0%	(1,8)	152,6%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,4)	(1,4)	-1,1%	(1,0)	37,8%
Receita Líquida	65,0	65,6	-0,9%	41,5	56,5%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(40,5)	(36,5)	11,0%	(26,8)	50,9%
Lucro Bruto	24,5	29,1	-15,8%	14,7	66,8%
Margem Bruta (%)	37,7%	44,4%	-0,2 p.p.	35,4%	2,3 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(4,0)	(3,9)	1,5%	(5,4)	-26,7%
(-) Cancelamento de vendas	(1,5)	(1,2)	23,9%	(11,1)	-86,5%
(+) Outras Receitas(Despesas) Operacionais	0,3	(0,3)	-218,8%	4,5	-93,1%
Resultado Financeiro	3,2	2,8	16,6%	3,9	-17,5%
Receitas Financeiras	3,5	2,9	19,8%	4,3	-19,7%
Despesas Financeiras	(0,2)	(0,1)	99,8%	(0,4)	-41,7%
Provisões Sociais	(1,5)	(1,6)	-9,2%	(0,9)	69,2%
Participação de Acionistas não controladores	(0,1)	(1,5)	-90,3%	(0,0)	1501,1%
Lucro Líquido	20,9	23,3	-10,4%	5,7	265,8%
Margem Líquida (%)	32,19%	35,60%	-3,4 p.p.	13,77%	18,4 p.p.

Balço Patrimonial - Compartilhadas (Em milhes de reais)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
ATIVO	511,5	478,9	6,8%	431,0	18,7%
Circulante	274,8	250,9	9,5%	235,1	16,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	15,3	17,2	-11,0%	18,3	-16,4%
Contas a Receber de Clientes	40,7	39,3	3,7%	27,5	48,2%
Imoveis a Comercializar	66,0	59,0	11,8%	53,6	23,1%
Outros Ativos Circulantes	152,8	135,5	12,8%	135,7	12,6%
Não Circulante	236,7	228,0	3,8%	195,9	20,8%
Contas a Receber de Clientes	127,2	108,4	17,4%	89,1	42,7%
Imoveis a Comercializar	102,0	112,2	-9,1%	98,7	3,4%
Outros Ativos não Circulantes	7,5	7,3	1,6%	8,1	-8,0%
PASSIVO	110,8	108,9	2%	88,8	25%
Circulante	74,8	80,5	-7%	73,0	2%
Empréstimos e Financiamentos	1,5	0,6	174%	-	n.a
Adiantamento de Clientes	51,3	52,2	-2%	50,8	1%
Outros Passivos Circulantes	22,0	27,7	-21%	22,2	-1%
Não Circulante	36,0	28,4	27%	15,8	128%
Empréstimos e Financiamentos	18,2	11,5	59%	-	n.a
Outros Passivos não Circulantes	17,8	16,9	5%	15,8	13%

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$ 80 milhes no 1T22, superando em 50% os R\$ 53 milhes reportados no 4T21.



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 tidos 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\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Lucro Líquido	110.267	77.900	41,5%	76.205	44,7%
Imposto de Renda e Contrib. Social	8.133	6.555	24,1%	5.069	60,4%
Resultado Financeiro Líquido	(41.402)	(34.109)	21,4%	(44.630)	-7,2%
Depreciação e Amortização	2.114	1.532	38,0%	1.081	95,6%
Encargos Financeiros Capitalizados	849	1.335	-36,4%	1.212	-30,0%
EBITDA ⁽¹⁾	79.961	53.213	50,3%	38.937	105,4%
Margem EBITDA (%)	27,8%	30,2%	-2,3 p.p.	20,0%	7,9 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

No 1T22 a Companhia apresentou Resultado Financeiro Líquido de R\$ 41 milhões. Das receitas financeiras, 49,6% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto os demais 50,4% advêm da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receitas Financeiras					
Rendimento de Aplicações Financeiras	21.879	17.116	27,8%	5.003	337,3%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	19.795	17.250	14,8%	46.190	-57,1%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	2.439	1.672	45,9%	1.122	117,4%
Total Receitas Financeiras	44.113	36.038	22,4%	52.315	-15,7%
Despesas Financeiras					
Juros e Variações Monetárias Passivas	(1.316)	(661)	99,1%	(365)	260,5%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.372)	(1.205)	13,9%	(7.278)	-81,1%
Outras	(23)	(63)	-63,5%	(42)	-45,2%
Total Despesas Financeiras	(2.711)	(1.929)	40,5%	(7.685)	-64,7%
Resultado Financeiro Líquido	41.402	34.109	21,4%	44.630	-7,2%

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.

Rendimento de aplicações financeiras vêm ganhando mais relevância à medida que o CDI valoriza; Companhia movimenta seus ativos aplicados para fundos de investimento mais rentáveis. Ainda que grande parcela do resultado financeiro da Companhia derive de sua carteira de alienação fiduciária, seu caixa aplicado é majoritariamente vinculado a performance do CDI. Sendo assim, à medida que o índice avança, o resultado financeiro oriundo das aplicações também avança. No mais, durante o 4T21, a Companhia movimentou suas aplicações financeiras para fundos de investimentos não exclusivos, cuja taxa de remuneração varia de 97,5% a 116,4% do CDI, ocasionando um maior volume do rendimento de aplicações no 1T22. A variação trimestral do CDI foi de 2,43%, contra os 1,85% observados no 4T21.

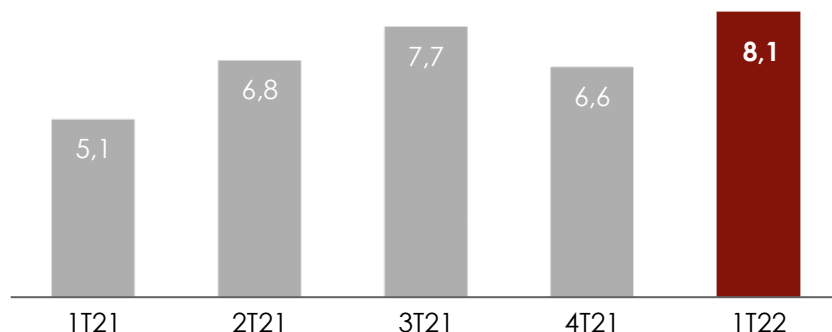
Maior volume de Empréstimos e Financiamentos acarretam maiores despesas financeiras. À medida que a Companhia busca alternativas para financiamento de capital, maiores despesas de juros relativos a este movimento são observadas no seu resultado financeiro. O volume de empréstimos da Companhia no 1T22 foi de R\$ 38 milhões, contra os R\$ 29 milhões no 4T21, incremento de 30%.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido no 1T22 foi de R\$ 8,1 milhões.

Imposto de Renda e Contribuição Social

R\$ milhões



Conceitos-chave

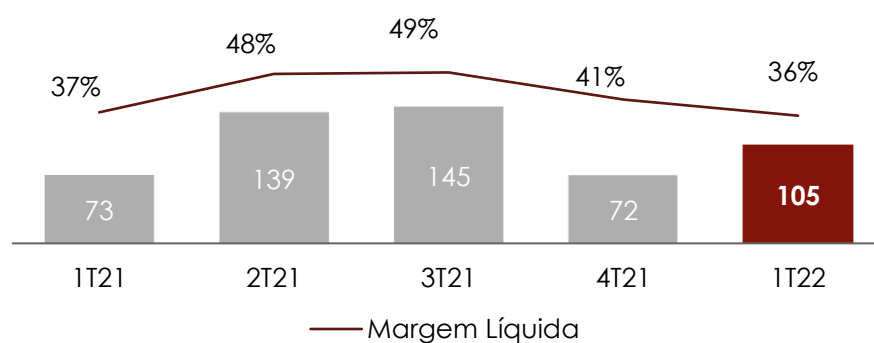
A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor 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 1T22 totalizou R\$ 105 milhões e a Margem Líquida foi de 36%.

Lucro Líquido Trimestral

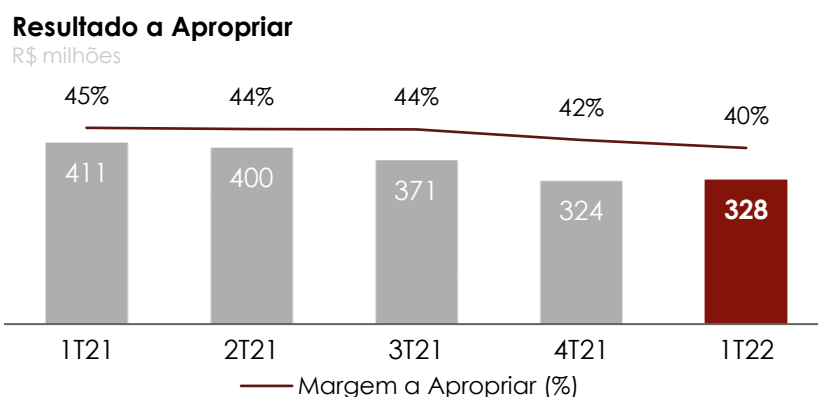
R\$ milhões



Lucro líquido do trimestre é majoritariamente composto pelos resultados operacionais da Companhia, porém com forte participação do Resultado Financeiro. A companhia fechou o 1T22 com uma Margem Líquida de 36%, contra os 41% de 4T21. Tal redução se deve a pressão dos custos sobre a margem bruta da Companhia, uma vez que seu resultado financeiro tenha sido maior neste trimestre.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$ 328 milhões no 1T22. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 40%.



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.

Margem a apropriar em 40% mesmo diante de pressão inflacionária é testamento da resiliência do modelo de negócio. A escalada da inflação de custos perante a cadeia de suprimentos tende a perturbar a margem bruta consolidada. Cabe ressaltar que, no cálculo da margem a apropriar, a Companhia já reflete suas melhores estimativas de inflação de custos com base no 1T22, sobre o orçamento a incorrer das unidades vendidas até o 4T21. Em contrapartida, ela também reflete o INCC sobre a carteira de recebíveis não performados, gerando um ajuste monetário na forma de receita.

Efeitos pontuais no trimestre favorecem a queda da margem a apropriar apurada pela Companhia. Dado as provisões sobre os distratos das unidades do EZ Infinity e seu futuro relançamento, este empreendimento não está mais presente no resultado a apropriar das unidades vendidas da Companhia. Sendo um projeto com margens superiores ao histórico da Companhia, sua remoção auxilia na redução na margem a apropriar.

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

Consolidado:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	792.249	749.115	5,8%	887.149	-10,7%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	11.482	10.138	13,3%	14.429	-20,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	15.718	16.849	-6,7%	20.585	-23,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(491.911)	(451.980)	8,8%	(511.446)	-3,8%
Resultado a Apropriar	327.538	324.122	1,1%	410.717	-20,3%
Margem a Apropriar (%)	40,0%	41,8%	-1,8 p.p.	44,5%	-4,6 p.p.

Equivalência:

Receitas e Resultados a Apropriar de Equivalência (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	580.005	622.441	-6,8%	374.258	55,0%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	3.186	2.892	10,2%	1.195	166,5%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	6.858	7.991	-14,2%	4.552	50,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(367.326)	(393.195)	-6,6%	(234.723)	56,5%
Resultado a Apropriar	222.723	240.129	-7,2%	145.283	53,3%
Margem a Apropriar (%)	38,4%	38,6%	-0,2 p.p.	38,8%	-0,4 p.p.

Contas a Receber

No 1T22 a Companhia possuía um total de R\$ 1.679 milhões de contas a receber. Destes, 32% advêm de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 68%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.038.921	1.067.515	-2,7%	1.109.112	-6,3%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	531.680	579.491	-8,3%	528.753	0,6%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	507.241	488.024	3,9%	580.359	-12,6%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	792.249	749.115	5,8%	887.149	-10,7%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(151.714)	(170.072)	-10,8%	(109.796)	38,2%
Total Contas a Receber	1.679.456	1.646.558	2,0%	1.886.465	-11,0%

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.

A Carteira de Recebíveis de obras concluídas totalizou R\$ 532 milhões no 1T22. Parte destes recebíveis referentes a obras concluídas são oriundos de clientes que efetivamente assinaram Alienação Fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$ 382 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 finalizou o 1T22 com Caixa Bruto de R\$ 831 milhões e Dívida Bruta de R\$ 38,3 milhões. O Caixa Líquido resultante foi de R\$ 792 milhões no trimestre.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	12.545	6.214	101,9%	-	-
Endividamento de Longo Prazo	25.714	23.145	11,1%	8.236	212,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(58.846)	(62.045)	-5,2%	(57.307)	2,7%
Aplicações Financeiras	(772.168)	(835.645)	-7,6%	(1.011.275)	-23,6%
Dívida (Caixa) Líquido	(792.755)	(868.331)	-8,7%	(1.060.346)	-25,2%
Geração(Queima) de Caixa	(75.576)	(143.230)	-47,2%	(11.800)	540,5%
Dividendos Pagos	102.155	-	-	-	-
Recuperação de Ações	893	115.533	-99,2%	-	-
Geração de Caixa Ex Dividendos/Recuperação	27.472	(143.230)	-119,2%	(11.800)	-332,8%

Caixa e aplicações financeiras	1T22	4T21	Var.%
EZTEC (Disponível)	493.547	514.683	-4,1%
SPE (Patrimônio de Afetação)	337.467	383.007	-11,9%
Caixa e aplicações financeiras	831.014	897.690	-7,4%

Programa de Recuperação de Ações gerou um desembolso de R\$ 893 mil para a Companhia neste trimestre. Com o objetivo de aplicar recursos disponíveis para maximizar a geração de valor para os acionistas, a Companhia já lançou um Programa de Recuperação de Ações e, para concluí-lo, desembolsou R\$ 116 milhões. **Excluídos os efeitos dos dividendos pagos e recuperação de ações, a Companhia geraria operacionalmente caixa de aproximadamente R\$ 27 milhões.**

Aceleração de execução de obras associado a maior evolução de custos gera maior desembolso. A Companhia opera com um maior número de canteiros de obras em atividade desde 2020. Mantendo sua estratégia de financiar a maioria de seus projetos com Capital Próprio, naturalmente houve um maior desembolso por parte da Companhia na gestão de suas obras.

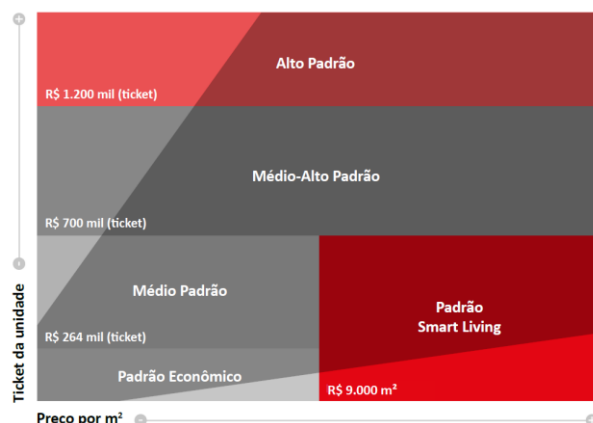
INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

A EZTEC possui 344 funcionários administrativos, além de 3.125 operários, próprios e terceirizados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a Companhia 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 31 de dezembro de 2021, a EZTEC possuía 25 obras em andamento (contando o Esther Towers).

Segmentação de renda

A EZTEC adota 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. Assim, passa a delimitar com mais precisão a tendência de consumo smart living: empreendimentos cujas unidades geralmente estão localizadas em bairros nobres, com metragens reduzidas, tornado o ticket mais acessível.

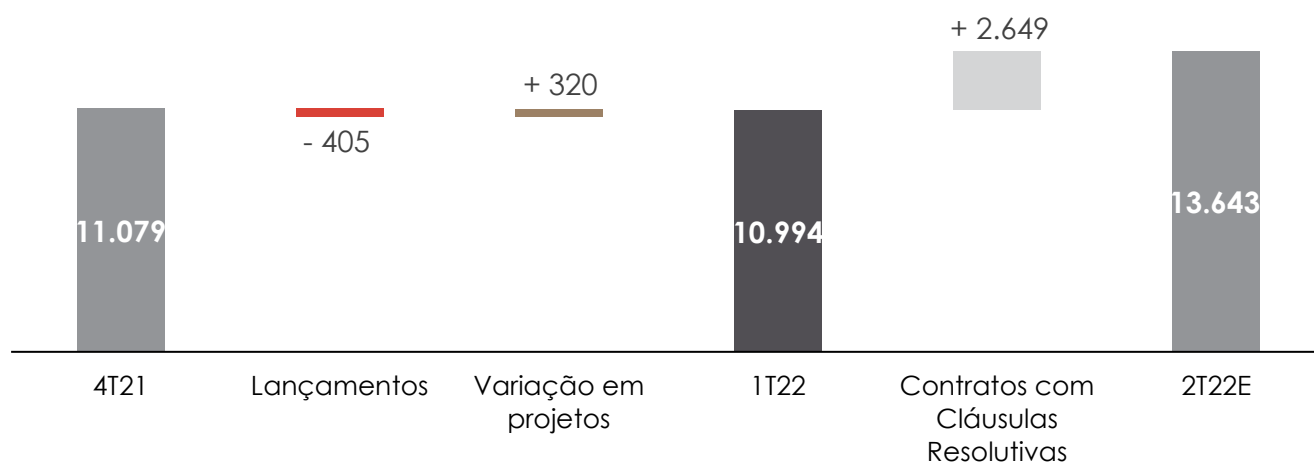


Banco de Terrenos (Land Bank)

A Companhia possui R\$ 10,9 bilhões em VGV atribuído em 52 terrenos para futuras incorporações.

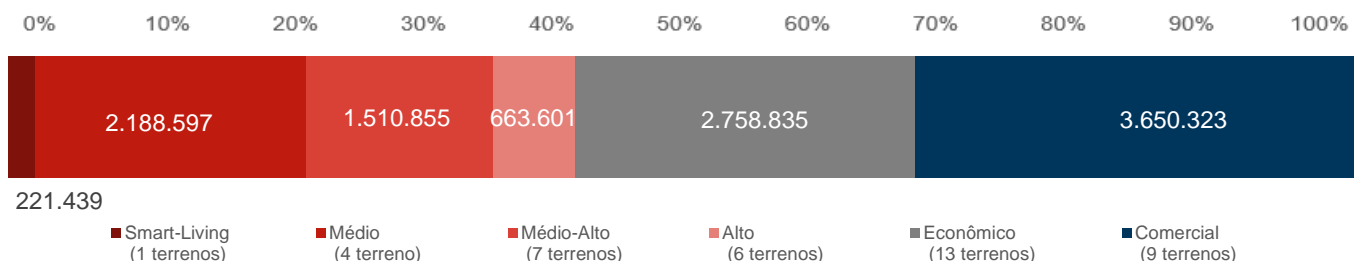
Evolução do Banco de Terrenos

R\$ milhões



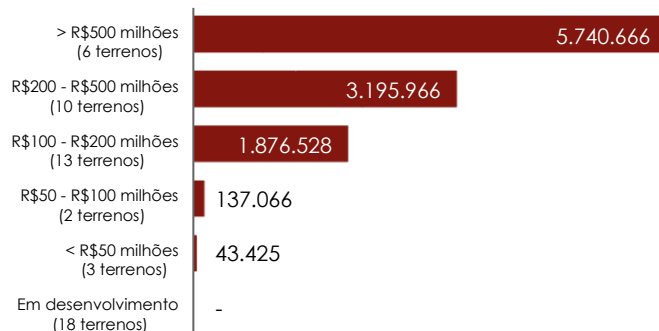
Terrenos por padrão

R\$



Terrenos por tamanho

R\$



Sem aquisições, manutenção de VGV se dá por calibragem de premissas de preço devido a inflação. A Companhia está confortável com seu banco de terrenos atual, não havendo nenhuma aquisição relevante no 1T22. Parte do decréscimo esperado pelos R\$405 milhões lançados foi amenizado por um ganho de VGV nos projetos, associado a uma correção dos preços oriunda da inflação (INCC) no período.

Manutenção de um Landbank residencial equivalente a mais de 3 anos de lançamentos em R\$2 bilhões. A soma total do VGV dos terrenos residenciais da Companhia está em aproximadamente R\$7,2 bilhões à data desta divulgação. Esse volume traz conforto para companhia, uma vez que remove a urgência de realizar novas aquisições para formação de landbank. Assim, a política de aquisições da EZTEC pode se limitar à reposição de lançamentos – logicamente, sem prejuízo a eventuais aquisições oportunísticas cuja viabilidade se justifique. Tal volume permite mais tempo e maior segurança para avaliar e negociar aqueles projetos que melhor se adequem aos objetivos estratégicos, permitindo a manutenção das margens da Companhia.

	Comercial	Alto	Médio-Alto	Smart-Living	Médio	Econômico	TOTAL
Guarulhos						324	324
Osasco			318		233	453	1.004
Zona Leste			164		637	651	1.452
Zona Oeste					1.319		1.483
Zona Sul	3.486	664	1.029	221		1.229	6.630
Zona Norte						101	101
Total	3.650 (33%)	664 (6%)	1.511 (14%)	221 (2%)	2.189 (20%)	2.759 (25%)	10.994
2T22E	0	0	2.649	0	0	0	13.643

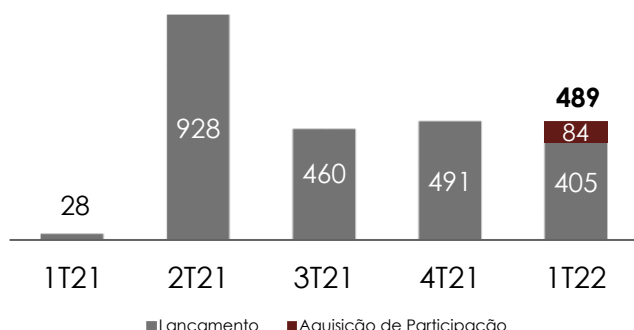
Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO						Boom setorial				Contraciclo		Atual	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019	2020	2021
Nº de terrenos	4	1	2	2	1	2	2	1	6	3	2	11	13	2

Lançamentos

R\$ 405 milhões de VGV lançados no 1T22 e aquisição de R\$ 85 milhões, totalizando 489 milhões.

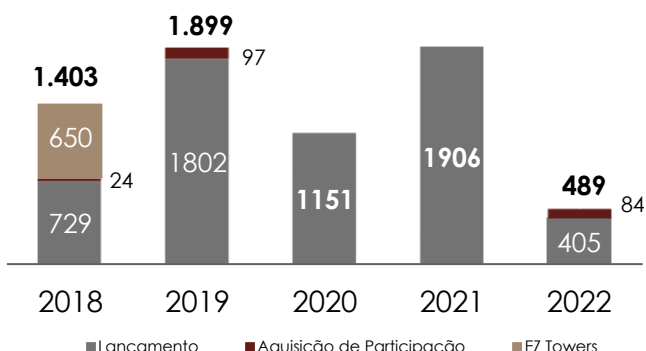
Lançamentos trimestrais - % EZTEC

R\$ milhões



Lançamentos acumulados - % EZTEC

R\$ milhões



Lançados neste trimestre, os projetos Exalt Ibirapuera e Expression Ibirapuera são um sucesso de vendas. Localizados na Vila Clementino, Zona Sul da cidade de São Paulo, com fácil acesso ao Parque Ibirapuera e Avenida Paulista, entre duas estações de metrô Santa Cruz (Linha Azul) e Hospital São Paulo (Linha Lilás), os projetos Exalt e Expression Ibirapuera se afirmaram como um verdadeiro sucesso da Companhia, atingindo notáveis 43 e 51% de vendas totais de suas unidades residenciais.

Companhia adquire de 60% no projeto Villa Nova Fazendinha, projeto 46% vendido. A Companhia adquiriu participação no projeto Villa Nova Fazendinha, restando 40% com a BP8. Localizado em Carapicuíba, na região metropolitana de São Paulo, ao lado do centro comercial (Praça da Vila Dirce), com fácil acesso para o Rodoanel e da Rodovia Raposo Tavares. Conta com 830 unidades residenciais de padrão econômico, com áreas que variam de 28 a 36 m² gerando um VGV total de R\$ 140,1 milhões, R\$ 84,1 milhões para a Companhia.

Lançamentos do trimestre



Exalt

Localização: Rua Borges Lagoa, 232 – Vila Clementino
Segmento: Residencial
Padrão: Smart-living
VGV EZTEC: R\$ 228,4 MM
% vendido: 43%*
Unids. vendidas: *139/327



Expression

Localização: Rua Coronel Lisboa, 713 – Vila Clementino – SP
Segmento: Residencial
Padrão: Alto
VGV EZTEC: R\$ 176,9 MM
% vendido: 51%*
Unids. vendidas: 41*/80



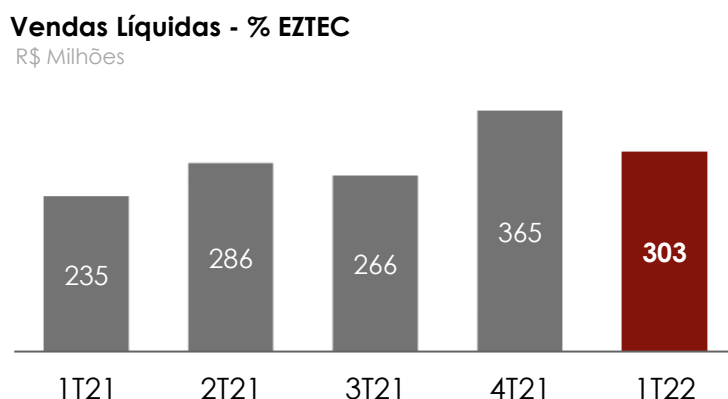
Villa Nova Fazendinha

Localização: Estrada da Fazendinha 2158 - Jardim Ana Estela – Carapicuíba – SP
Segmento: Residencial
Padrão: Econômico
VGV EZTEC: R\$ 84,1 MM
% vendido: 46%*
Unids. vendidas: 378*/830

Dados atualizados em 10/05/2022

Vendas e Distratos

Com R\$ 303 milhões de vendas líquidas, 1T22 supera em 29% as vendas de 1T21; Vendas Brutas de R\$351 milhões e distratos de R\$ 48 milhões



Os dados do fechamento podem divergir daqueles apresentados nas Prévias Operacionais

Com mais de R\$ 137 milhões em vendas, os projetos Exalt e Expression Ibirapuera são destaques do trimestre. As vendas de lançamentos são o componente de maior relevância no volume total do 1T22. Tal fato se deve, especialmente, ao desempenho dos projetos Exalt e Expression Ibirapuera. Cabe ressaltar também o volume de R\$ 36 milhões relativo à aquisição do projeto Villa Nova Fazendinha, parceria com a BP8.

Vendas de estoque pronto superaram em 89% as vendas do 4T21. Devido a um extraordinário esforço de vendas através da Campanha “A hora é agora – EZTEC”, oferecendo financiamento com taxas a partir de 7,99% ao ano, entrada a partir de 15%, entre outras vantagens, as vendas líquidas de estoque pronto totalizaram R\$ 51 milhões, um aumento de R\$ 27 milhões se comparado ao 4T21, ou 89%.

A Companhia trabalha no relançamento comercial do empreendimento EZ Infinity. Devido a adequação da estratégia de vendas e da fachada, as vendas do projeto foram suspensas e suas unidades não estão mais no estoque disponível. Cabe ressaltar que, devido as particularidades em seu lançamento como pandemia e a construção de um estacionamento para a IBM, o projeto não pôde contar com ferramentas-chave de vendas, como estandes e decorados.

Construção de showrooms para relançamento do EZ Infinity e venda de estoque em construção. A Companhia prepara um showroom de mais de 1.000 m² para o relançamento do EZ Infinity. Tal espaço contará com diversos decorados, não somente deste projeto, como de outros no qual a Companhia, estrategicamente, deseja dar destaque. A Companhia também prepara um segundo espaço, na Roque Petroni, reforçando sua nova estratégia de vendas focadas na venda de estoque em construção, em especial aqueles que tiveram sua VSO prejudicada durante a pandemia.

Maior volume de downgrades e a aquisição de participação incrementaram os distratos neste trimestre. O volume de distratos apresentado no trimestre foi de R\$ 48 milhões, 47% maior se comparado a 4T21. Conforme ilustrado na tabela abaixo, observou-se um aumento de R\$ 10,3 milhões em downgrades de unidades, ou seja, o cliente opta por trocar seu imóvel por unidades com metragens menores, ou em projetos com menor preço por m². Acreditamos que esse efeito se dá devido ao ônus do distrato que se torna extremamente custoso para o cliente devido a Lei 13.786/18 (Lei do Distrato). No mais, cerca de R\$ 6 milhões correspondem a aquisição do projeto Villa Nova Fazendinha, que teve todo volume de vendas e distratos desde seu lançamento reconhecidos gerencialmente a partir do 1T22.

Abertura de distratos*:

Motivo do distrato	1T22	4T21	3T21	2T21
Downgrades	-13.716	-3.419	-4.280	-6.497
Upgrades	-1.525	-1.357	-3.937	-8.360
Transferências	-816	-	-2.680	-678
Aquisição de Participação	-5.896	-	-	-
Outros	-25.958	-27.846	-21.521	-23.250
Total de distratos	-47.910	-32.622	-32.419	-38.785

* O projeto EZ Infinity não está contemplado nos distratos gerenciais do trimestre, mas seu efeito já foi provisionado nas demonstrações financeiras da Companhia

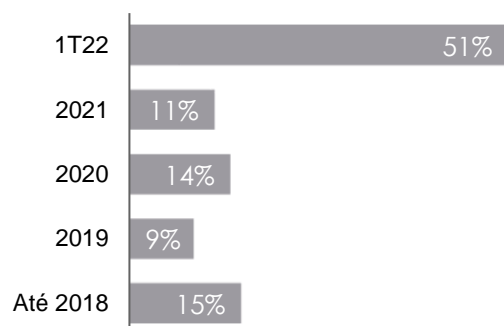
Venda sobre oferta:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T22	1T21
Vendas Líquidas (R\$ mil)	303.126	235.337
Vendas Brutas (R\$ mil)	351.036	258.161
Estoque (R\$ mil)	2.431.847	1.790.900
VSO Líquida	11,1%	11,6%
VSO Bruta	12,6%	12,6%

* Projetos como Esther Towers e EZ Infinity não estão considerados no estoque disponível para vendas.

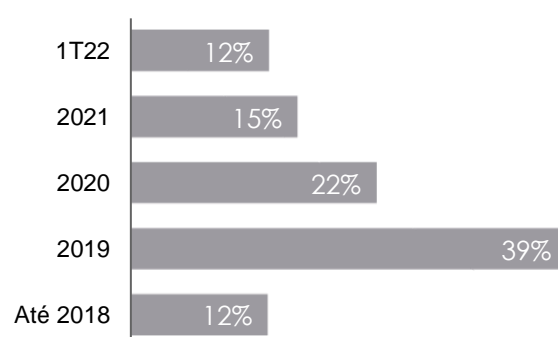
Vendas Brutas por Ano de Lançamento

% EZTEC



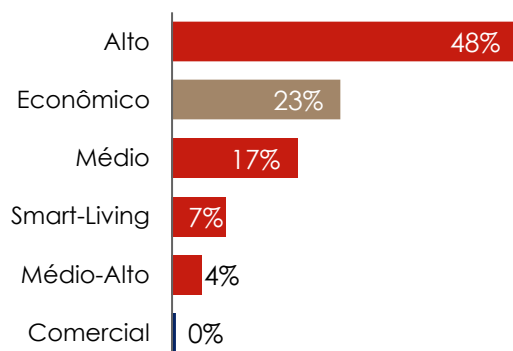
Distratos por Ano de Lançamento

% EZTEC



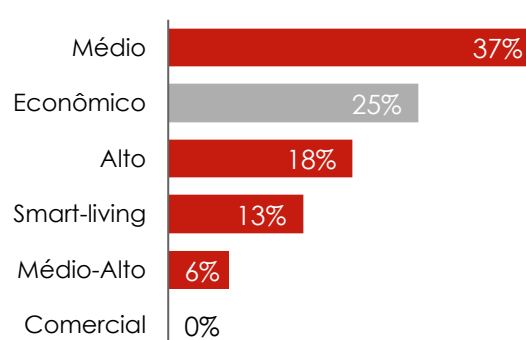
Vendas Brutas por Padrão

% EZTEC



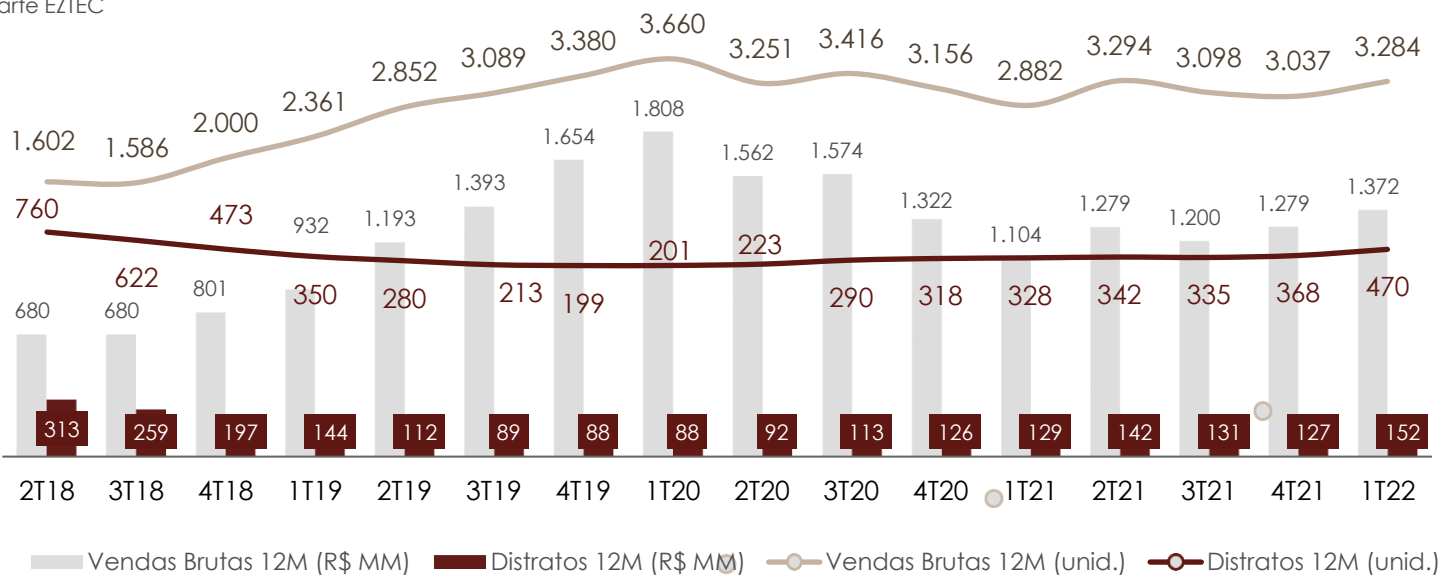
Distratos por Padrão

% EZTEC



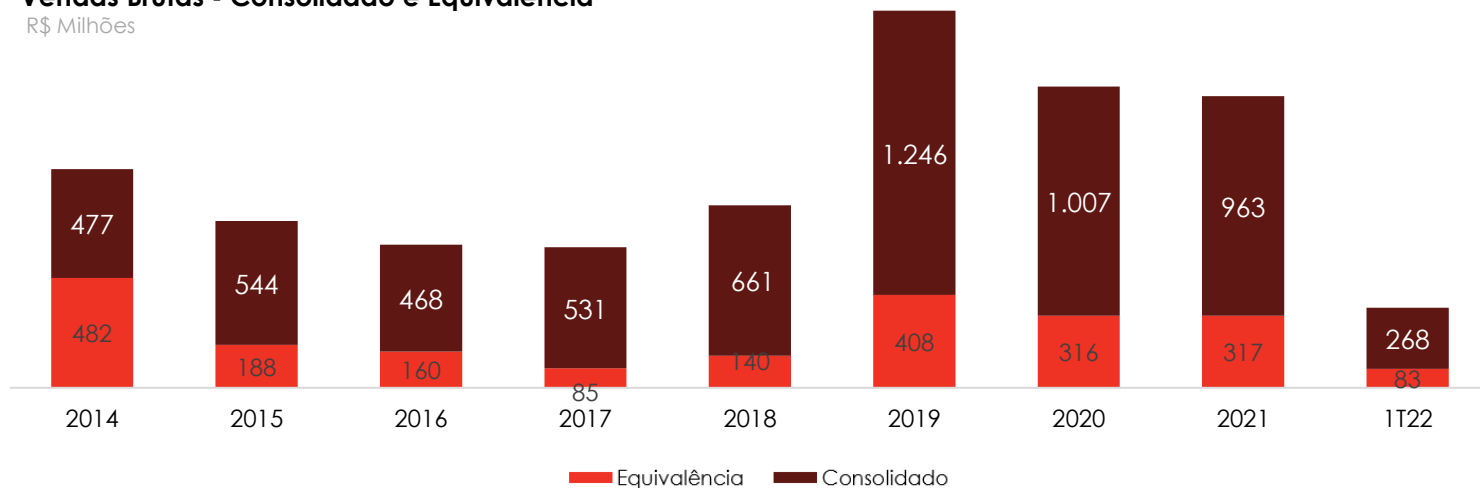
Vendas e Distratos - Acumulados 12 meses

Parte EZTEC



Vendas Brutas - Consolidado e Equivalência

R\$ Milhões



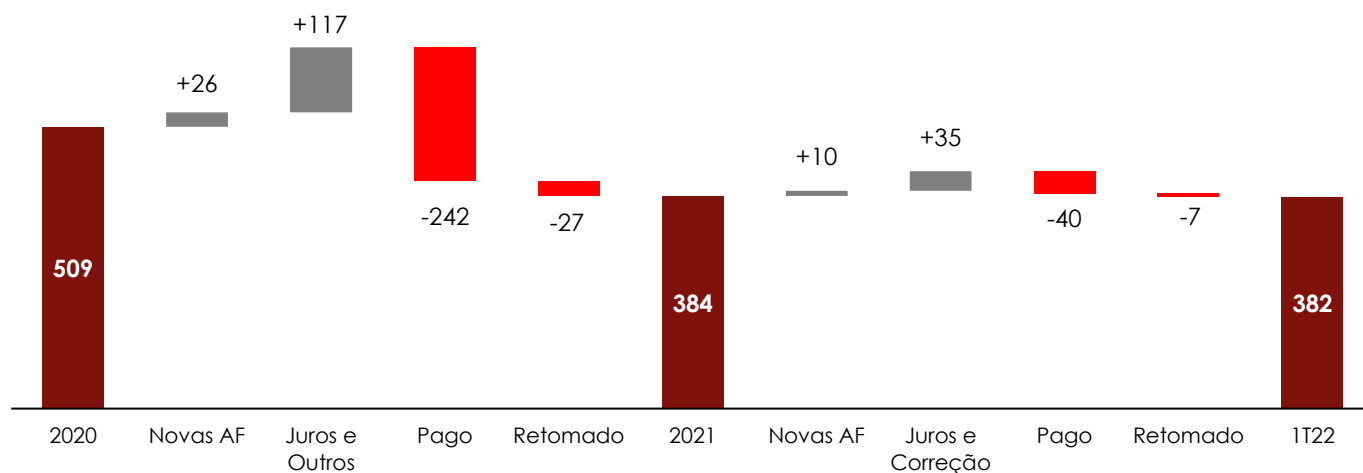
Equivalência	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	1T22
Lançamento	70%	27%	15%	2%	20%	52%	26%	38%	57%
Performado	10%	38%	51%	78%	70%	30%	17%	7%	8%
Em obras	21%	35%	34%	20%	10%	18%	57%	56%	35%
Consolidado	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	1T22
Lançamento	49%	20%	11%	25%	50%	65%	40%	46%	57%
Performado	24%	31%	64%	65%	45%	20%	26%	23%	19%
Em obras	27%	48%	25%	10%	5%	15%	34%	31%	23%

Financiamento

No 1T22, o saldo devedor de clientes sob Alienação Fiduciária (AF) foi de R\$382 milhões (R\$ 384 milhões no 4T21), correspondente a 1.034 unid. financiadas diretamente e com saldo em aberto (1.055 no 4T21)

Evolução da Carteira de Recebíveis Diretos

R\$ milhões



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.

IGP-DI mantém carteira de Alienação Fiduciária em linha com o volume observado no 4T21. Durante o ano de 2021, observou-se trimestralmente quedas no número de clientes financiados pela própria Companhia. Esse efeito ocorreu devido aos sucessivos incrementos do IGP-DI, que estimulou os clientes, com condições, a quitarem seu saldo devedor. No entanto, à medida que o IGP-DI deu sinais de arrefecimento, o volume de quitações diminuiu, o que manteve o saldo de AF no 1T22 em linha com o que foi apresentado no 4T21, assim como o número total de clientes financiados. A inadimplência da Carteira fechou o trimestre em 3,44% (3,67% no 4T21). O IGP-DI aplicado sobre a carteira de AF, considerando o lag de dois meses, foi de 2,69%, contra os 0,89% observados no 4T21.

Entregas

No 1T22, a Companhia entregou o correspondente ao VGV de R\$ 254 milhões, ou um total de 410 unidades. Entregas, em média, 75% vendidas.

Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Entrega	Região	Tipo	# Unidades Lançadas	% Vendido	VGV Total 100% (R\$ MM)	VGV EZTEC
Z.Pinheiros	100%	1T22	Zona Oeste	Residencial	308	79%	188,2	188,2
Vivid Perdizes	100%	1T22	Zona Oeste	Residencial	102	68%	65,9	65,9
Total 1T22					410		254,1	254,1

Conceitos-chave

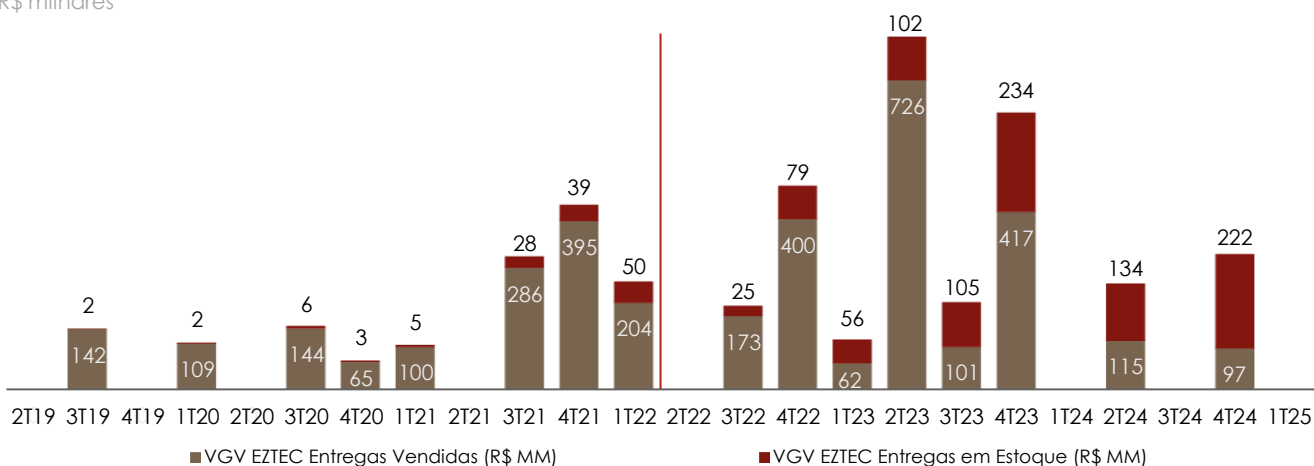
A entrega de um empreendimento se refere ao momento em que a sua construção é finalizada. Este momento é formalizado com a emissão do Habite-se, o ato administrativo por parte da prefeitura que autoriza a edificação à habitação. Para os fins deste acompanhamento gerencial, as entregas passadas serão 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.

Entrega de dois projetos totalizam R\$ 254 milhões de VGV neste trimestre. Dando continuidade ao novo ciclo de entregas dos lançamentos realizados no segundo semestre de 2018 em diante, a Companhia entregou o correspondente ao VGV de R\$ 254 milhões no 1T22 (R\$ 101 milhões no 1T21), ou um total de 410 unidades (200 unidades no 1T21). Cabe ressaltar que das 410 unidades entregues, estão 75% vendidas.

Entregas vs. Distratos (Acumulado)

R\$ milhares

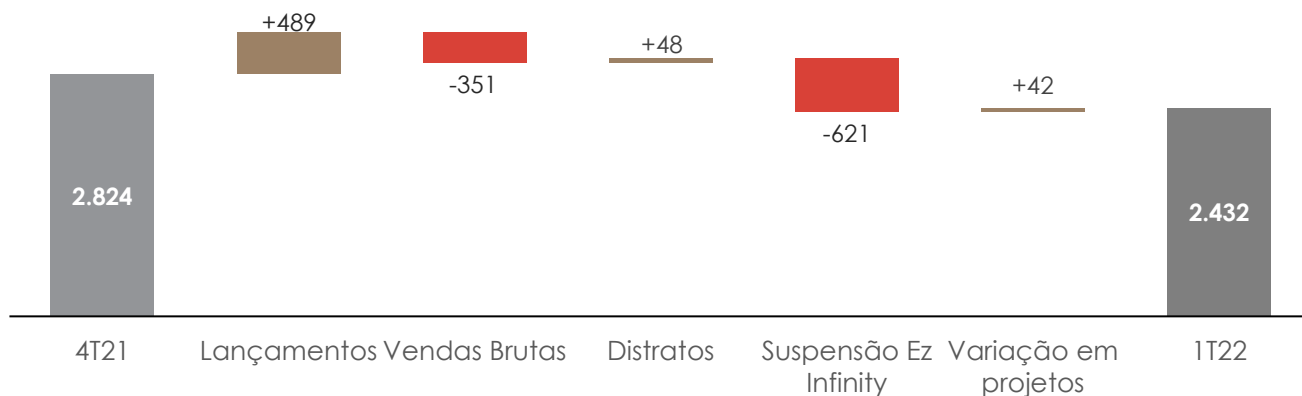


Estoque

A Companhia fechou o trimestre com um valor de estoque disponível para venda na ordem de R\$ 2.432 milhões.

Evolução do Estoque

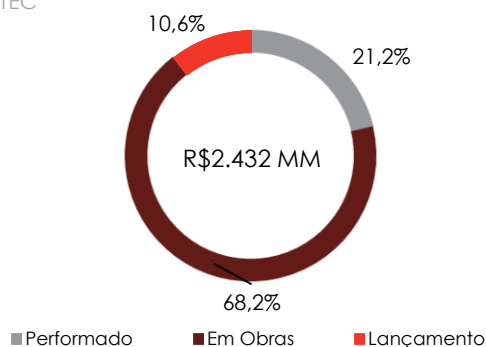
R\$ milhões



Estoque do EZ Infinity não está mais disponível para venda. Conforme explicado a seção de Vendas, dado o relançamento do projeto, as unidades do EZ Infinity não se encontram mais disponíveis para venda. O Estoque da Companhia também não contempla as torres do Esther Towers, uma vez que a negociação desse empreendimento aconteça sobre critérios específicos.

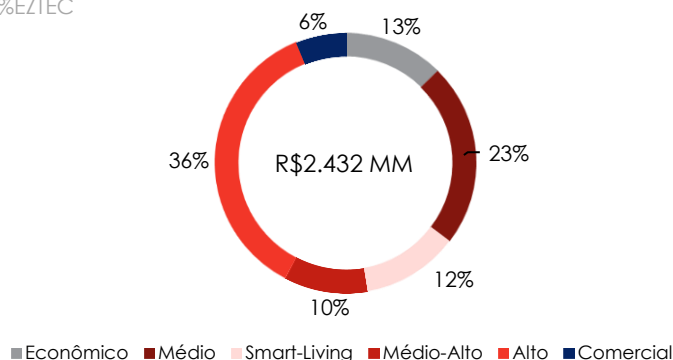
Estoque por status de obra

% EZTEC



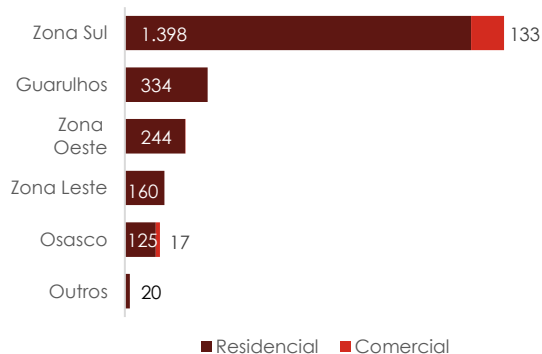
Estoque por Padrão

%EZTEC



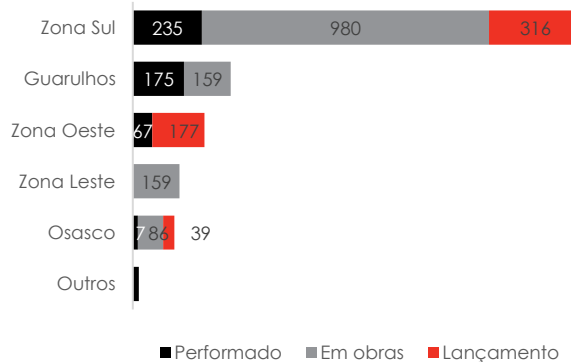
Dispersão do estoque por segmento

R\$ milhões



Dispersão de estoque por status de obra

R\$ milhões



Para informações sobre o estoque por empreendimento, consulte o Anexo IV

MERCADOS DE CAPITAIS

Ativo Líquido

A Companhia demonstra o cálculo de seus ativos líquidos, com objetivo de ressaltar, através de uma síntese das informações contábeis auditadas e gerenciais, o valor patrimonial intrínseco da Companhia e da EZ INC, sua controlada, ainda não refletido completamente nas demonstrações contábeis:

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	EZTEC 1T22	EZTEC (ex-EZ Inc) 1T22	EZ Inc 1T22
Valor de Face no Balanço	4.046.079	3.098.594	946.593
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	831.014	805.845	25.169
(-) Dívida Bruta	38.259	28.453	9.805
(-) Dividendos a Pagar	-	-	893
(-) Adiantamento de Clientes	151.714	151.663	51
(-) Terrenos a Pagar (Ex- ajustes AVP)	185.497	64.698	120.799
(+) Outros Títulos a Receber	20.207	20.207	-
(+) Recebíveis Circulantes	301.527	295.288	6.239
(+) Recebíveis Não Circulantes (ex-ajuste AVP)	732.475	715.275	17.201
(+) Imóveis a Comercializar (Estoque e Terrenos)	2.536.325	1.506.793	1.029.532
Valor por Ação (a)	R\$ 18,23	R\$ 13,96	R\$ 4,73
Ajustes Off-Balance (Consolidado)	339.020	339.020	-
(+) Receita a apropriar	803.731	803.731	-
(+) Ajustes AVP - Realizado	11.482	11.482	-
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	15.718	15.718	-
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	491.911	491.911	-
Valor por Ação (b)	R\$ 1,53	R\$ 1,53	R\$ 0,00
Valor por Ação (a+b)	R\$ 19,76	R\$ 15,49	R\$ 4,73
Ajustes Off-Balance (Equivalência)	222.723	222.723	-
(+) Receita a apropriar	580.005	580.005	-
(+) Ajustes AVP - Realizado	3.186	3.186	-
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	6.858	6.858	-
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	367.326	367.326	-
Valor por Ação (c)	R\$ 1,53	R\$ 1,53	R\$ 0,00
Valor por Ação (a+b+c)	R\$ 19,76	R\$ 15,49	R\$ 4,73
Valor Adicionado do Estoque	1.562.644	1.734.360	64.978
(+) VGV do Estoque Pronto	515.376	364.711	150.665
(+) VGV do Estoque em Construção/Lançamento*	2.537.016	2.537.016	-
(+) Vendas sob Efeito de Cláusula Suspensiva (não contabilizadas)	211.642	211.642	-
(-) Imóveis a comercializar (concluídos, construção e encargos)	802.509	724.204	78.305
(-) Custo orçado a incorrer do estoque (c/ provisão garantia)	526.356	525.678	678
(-) Custo orçado total de projetos sob cláusula suspensiva	236.693	236.693	-
(-) Outras despesas (RET)	135.831	129.127	6.705
Valor por Ação (d)	R\$ 7,04	R\$ 7,82	R\$ 0,32
Valor por Ação (a+b+c+d)	R\$ 27,81	R\$ 24,31	R\$ 5,06
Valor Adicionado do Landbank	3.045.958	2.016.297	1.029.661
(+) VGV do landbank	10.993.651	7.343.327	3.650.323
(-) Terrenos para novas obras	1.647.611	742.170	905.441
(-) Orçamento de construção estimado (c/ provisão garantia)	5.479.858	4.031.693	1.448.164
(-) Contrapartidas estimadas	124.956	113.422	11.535
(-) Outras despesas (RET e comissão p/ corporativos)	695.269	439.746	255.523
Valor por Ação (e)	R\$ 13,73	R\$ 9,09	R\$ 5,15
NAV básico	9.216.424	7.175.193	2.041.231
Qtde de Ações Emitidas	227.000.000	227.000.000	200.000.000
(-) Qtde de ações em Tesouraria	5.085.897	5.085.897	-
NAV básico/ação (a+b+c+d+e)	R\$ 41,53	R\$ 32,33	R\$ 10,21

*Importante ressaltar que os valores utilizados, relativos às perspectivas de negócios da EZTEC, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Abertura de um novo Programa de Recompra de Ações.

O Conselho de Administração aprovou em 23 de agosto de 2021 a abertura de um Programa de Recompra de até 5.035.897 ações (1º Programa de Recompra). Em nova reunião realizada em 22 de outubro de 2021, após recompra de 100% das ações anunciadas, um 2º Programa de Recompra de até 5.035.726 foi lançado, com término previsto para 25 de abril de 2022. Até a data de término do 2º programa, foram adquiridas 975.000 ações, cerca de 13% do volume total.

Em uma nova reunião realizada em 12 de maio de 2022, conforme Fato Relevante divulgado na mesma data, foi aprovado:

- (a) O cancelamento integral das ações de sua própria emissão em tesouraria (6.010.897 ações);
- (b) Abertura de um novo Programa de Recompra de até 9.472.253 ações, com até 6 meses de duração, com início em 13 de maio de 2022, e término previsto em 13 de novembro de 2022.

5º Aditamento do Acordo de Acionistas

Os acionistas pertencentes ao Grupo de controle, através das empresas signatárias, celebraram, no dia 05 de maio de 2022, o 5º aditamento do Acordo de Acionistas, mantendo uma vinculação mínima 104.409.227 ações correspondente a aproximadamente 46% do Capital Social atual da Companhia. Comprometidos com o futuro da Companhia este novo acordo celebrado manter-se-á de forma irrevogável e irretroatável até julho de 2029.

Emissão de Debêntures

As Debêntures constituem a 1ª (primeira) emissão de debêntures da Companhia. O valor total da emissão será de R\$ 300.000.000,00 (em série única de 300.000 mil debêntures). Esses recursos serão destinados para o reforço de caixa da companhia.

As Debêntures serão simples, não conversíveis em ações de emissão da Companhia e nem permutáveis em ações de outra sociedade. As Debêntures terão prazo de vencimento de 36 (trinta e seis) meses contados da Data de Emissão, realizada no dia 12 de maio de 2022.

Dividendos intermediários/Intercalares


Em Reunião do Conselho de Administração da Companhia, realizada em 12 de maio de 2022, foi aprovada a distribuição de dividendos intermediários aos acionistas da Companhia à conta de reserva de lucros verificada nas Demonstrações Financeiras com data base de 31 de março de 2022, conforme detalhado abaixo:

- Farão jus aos dividendos os detentores de ações de emissão da Companhia em 17/05/2022;
- Montante total dos dividendos: R\$ 24.854.121,14 correspondentes a 0,112467632 por ação;
- Data do Pagamento: 31/05/2022;
- As ações da Companhia serão negociadas ex-direito a dividendos a partir de 18/05/2022 (inclusive).

- Os acionistas terão seus créditos disponíveis de acordo com o domicílio bancário fornecido ao Itaú Unibanco S.A., instituição escrituradora das ações de emissão da Companhia, na data de pagamento indicada acima.
- Para os acionistas que possuem suas ações depositadas na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, receberão através de seus agentes de custódia (corretoras de valores).

Parceria entre EZTEC (Companhia) e Construtora Adolpho Lindenberg S.A. (“CAL”) – EZCAL

Em 23 de fevereiro de 2022, a aprovação referente à parceria entre CAL e EZTEC pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), após o decurso do prazo de 15 dias contado da publicação da referida decisão no Diário Oficial da União, tornou-se final e definitiva. Com isso, a condição precedente relativa à aprovação do CADE foi obtida. Em 28 de abril de 2022, os acionistas da CAL aprovaram a operação em Assembleia.

<p>Contate RI:</p> <p>A. Emilio C. Fugazza</p> <p>Pedro Tadeu T. Lourenço</p> <p>Giovanna Biffencourt</p> <p>Ronan Aley</p> <p>Vítor Hashimoto</p>		<p>EZTC</p> <p>B3 LISTED NM</p>
		<p>IBOVESPA B3 IGC-NM B3</p>
		<p>IBRA B3 IBRX100 B3 ICON B3</p>
		<p>IGC B3 IGCT B3 IMOB B3</p>
		<p>INDX B3 ITAG B3 SMLL B3</p>



Nosso modelo de negócio consiste em incorporações comerciais de ciclo longo e em uma estrutura verticalmente integrada. Nossa atuação começa com a aquisição de terrenos, passando pelo desenvolvimento do projeto arquitetônico e de engenharia e contratação da construção. O ciclo compreende desde a incorporação, o gerenciamento da locação do empreendimento, até a venda. Após a venda, reciclamos o nosso capital por meio do investimento em novos terrenos, reiniciando o ciclo.

Em se tratando de uma incorporadora, todos os projetos da EZ Inc estão à venda. Diante desta situação, é parte da atividade de Companhia permanecer com empresas de mercado avaliando eventuais oportunidades de transações e negócios com seus ativos.

Informações do Portifólio

A EZINC possui atualmente 3 empreendimentos performados: EZ Mark, Neo Corporate Office e Atacadão. Os projetos EZ Mark e Neo Corporate Office estão aproximadamente 87% e 95% vendidos, respectivamente, e 22% e 2% alugados. O projeto Atacadão se encontra 100% alugado.

A EZINC possui em desenvolvimento os projetos Esther Towers e Air Brooklin Comercial, além de outros 5 terrenos em fase de projeto e aprovação, sendo eles: Alves Guimarães, Fernandes Moreira, Pamaris, Verbo Divino e Roque Petroni. Em 31 de março de 2022, a EZINC possuía um ativo total de R\$ 1.083.836 mil.

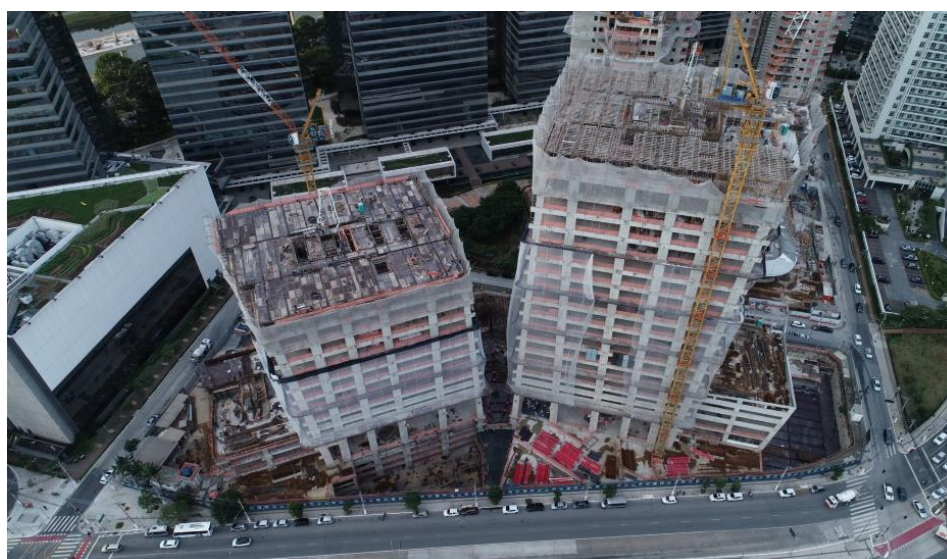


Imagem das obras do Esther Towers

Demonstração do Resultado

Demonstração de Resultado Consolidado

Períodos findos em março.2022

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T22	4T21	Var. %	1T21	Var. %
Receita Operacional Bruta	3.289	15.524	-78,8%	3.769	-12,7%
(+) Receita de Venda Imóveis	9	8.116	-99,9%	765	-98,8%
(+) Receita de Locações	3.280	7.408	-55,7%	3.004	9,2%
(+) Outras Receitas	-	-	n.a.	-	n.a.
Receita Bruta	3.289	15.524	-78,8%	3.769	-12,7%
Deduções da Receita Bruta	(142)	(476)	-70,2%	(345)	-58,8%
(-) Cancelamento de Vendas	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(142)	(476)	-70,2%	(345)	-58,8%
Receita Líquida	3.147	15.048	-79,1%	3.424	-8,1%
Custos Gerais	-	(4.096)	-100,0%	(916)	-100,0%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos	-	(4.096)	-100,0%	(916)	-100,0%
(-) Custo das Locações	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Outros Custos	-	-	n.a.	-	n.a.
Lucro Bruto	3.147	10.952	-71,3%	2.508	25,5%
Margem Bruta	100,0%	72,8%	27,2 p.p.	73,2%	26,8 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(5.250)	(8.950)	-41,3%	(5.413)	-3,0%
(-) Despesas Comerciais	(20)	(370)	-94,6%	(113)	-82,3%
(-) Despesas com Estoque	(486)	(787)	-38,2%	(438)	11,0%
(-) Despesas Administrativas	(2.899)	(5.533)	-47,6%	(1.317)	120,1%
(-) Honorários da Administração	(796)	(1.767)	-55,0%	(1.203)	-33,8%
(-) Despesas Tributárias	(1.023)	(499)	105,0%	(2.342)	-56,3%
(-) Provisões para perdas em investimentos	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(26)	6	-533,3%	-	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	-	-	n.a.	-	n.a.
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	(2.103)	2.002	-205,0%	(2.905)	-27,6%
Margem Operacional	-66,8%	13,3%	-80,1 p.p.	-84,8%	18 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	1.857	3.905	-52,4%	2.583	-28,1%
(+) Receitas Financeiras	1.937	3.971	-51,2%	2.626	-26,2%
(-) Despesas Financeiras	-80	-66	21,2%	-43	86,0%
Resultado Operacional	(246)	5.907	-104,2%	(322)	-23,6%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	(246)	5.907	-104,2%	(322)	-23,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(367)	(999)	-63,3%	(497)	-26,2%
(-) Correntes	(415)	(1.100)	-62,3%	(417)	-0,5%
(-) Diferidos	48	101	-52,5%	(80)	-160,0%
Lucro Líquido	(613)	4.908	-112,5%	(819)	-25,2%
(-) Lucro Atribuível aos Acionistas Não Controladores	0	0	n.a.	0	n.a.
Lucro Atribuível aos Acionistas Controladores	(613)	4.908	-112,5%	(819)	-25,2%
Margem Líquida	-19,5%	32,6%	-52,1 p.p.	-23,9%	4,4 p.p.

Balanço Patrimonial

Balancos Patrimonial

Períodos findos em março.2022

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T22	4T21	Var. %	1T21	Var. %
ATIVO	1.083.836	1.058.396	2,4%	861.729	25,8%
<i>CIRCULANTE</i>	158.070	196.671	-19,6%	168.717	-6,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.385	3.794	-10,8%	3.674	-7,9%
Aplicações Financeiras	21.784	64.064	-66,0%	45.485	-52,1%
Contas a Receber	6.239	7.887	-20,9%	6.468	-3,5%
Imóveis a Comercializar	124.121	120.518	3,0%	111.085	11,7%
Tributos a Compensar	352	352	0,0%	351	0,3%
Outros Créditos	2.189	56	3808,9%	1.654	32,3%
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	925.766	861.725	7,4%	693.012	33,6%
Contas a Receber	17.201	18.004	-4,5%	21.781	-21,0%
Imóveis a Comercializar	905.411	840.814	7,7%	658.253	37,5%
Certificado de Potencial Adicional de Construção e outros créditos	-	10.730	-100,0%	12.978	-
Outros Créditos	3.154	2.907	8,5%	-	n.a.
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.083.836	1.058.396	2,4%	861.729	25,8%
<i>CIRCULANTE</i>	58.718	50.836	15,5%	32.789	79,1%
Empréstimos e Financiamentos	9.805	-	n.a.	-	n.a.
Fornecedores	16.746	6.364	163,1%	2.718	516,1%
Obrigações Trabalhistas	888	640	38,8%	363	144,6%
Obrigações Fiscais	2.402	2.666	-9,9%	2.670	-10,0%
Contas a Pagar	756	756	0,0%	1.088	-30,5%
Provisão para Garantia	-	-	n.a.	147	-
Terrenos a Pagar	26.938	39.151	-31,2%	24.808	8,6%
Dividendos a Pagar	893	893	0,0%	495	80,4%
Tributos com Recolhimento Diferido	290	366	-20,8%	500	-42,0%
Outros Débitos	-	-	n.a.	-	n.a.
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	96.835	100.664	-3,8%	114.164	-15,2%
Empréstimos e Financiamentos	-	6.583	-100,0%	-	n.a.
Terrenos a Pagar	93.861	91.073	3,1%	111.096	-15,5%
Impostos com Recolhimento Diferido	974	1.008	-3,4%	1.068	-8,8%
Outros Débitos com Terceiros	2.000	2.000	0,0%	2.000	0,0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	928.283	906.896	2,4%	714.776	29,9%
<i>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</i>	928.283	906.896	2,4%	714.776	29,9%
Capital Social	902.440	902.440	0,0%	714.005	0,0%
Reserva Legal	22.000	-	n.a.	-	n.a.
Reserva de Expansão	292	292	0,0%	104	180,8%
Lucros Acumulados	3.551	4.164	-14,7%	1.486	139,0%
<i>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</i>	-	-	n.a.	-	n.a.

ANEXO: FIT CASA



A Fit Casa foi inaugurada ainda em 2018 como a marca que abarcasse projetos de padrão econômico da EZTEC, cuja composição é, majoritariamente, de unidades enquadradas no Programa Casa Verde Amarela (CVA) – o antigo programa Minha Casa Minha Vida. A marca conta com um site próprio ([http:// fitcasa.com.br/](http://fitcasa.com.br/)), corretores especializados e uma estratégia de vendas voltada para este produto.

Já no quarto trimestre de 2020, o grupo EZTEC fundou a Fit Casa também enquanto empresa, constituída como uma sociedade por ações. Essa empresa permanece uma subsidiária integral da EZTEC, mas já hospeda algumas SPEs dos projetos da linha econômica. Em tempo, todos os projetos contabilizados deverão estar sob o guarda-chuva da empresa Fit Casa; mas, desde já, os dados desta sessão já contemplam todos os projetos da linha Fit Casa, de maneira pró-forma.

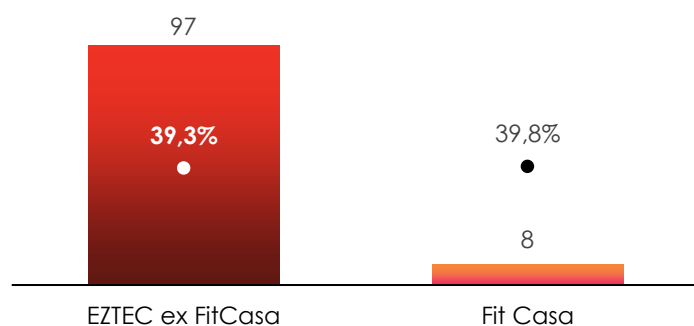
Essa sessão abrange os seguintes lançamentos, em ordem cronológica: [i] Fit Casa Brás (sob a SPE Sinco), [ii] Fit Casa Rio Bonito (Tupy) [iii] PIN Internacional (Cabreúva), [iv] Fit Casa Alto do Ipiranga (Arizona) [v], Fit Casa José Bonifácio (Bartira) e [vi] Meu Mundo Estação Mooca (Iracema).

Balço Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ milhões)	1T22	4T21	Var. %	1T21	Var. %
ATIVO	420,0	435,8	-3,6%	394,4	6,5%
Circulante	178,9	200,0	-10,6%	199,1	-10,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	31,0	43,0	-28,0%	42,4	-27,0%
Contas a Receber de Clientes	53,0	45,1	17,4%	17,4	204,9%
Imóveis a Comercializar	85,0	102,9	-17,4%	134,3	-36,7%
Outros Ativos Circulantes	9,9	8,9	11,6%	5,1	95,4%
Não Circulante	241,2	235,8	2,3%	195,3	23,5%
Contas a Receber de Clientes	36,6	56,6	-35,4%	55,5	-34,1%
Imóveis a Comercializar	199,9	175,5	13,9%	136,0	46,9%
Outros Ativos não Circulantes	4,7	3,7	25,1%	3,7	25,4%
PASSIVO	32,2	36,4	-12%	13,6	136%
Circulante	28,3	33,7	-16%	11,4	147%
Empréstimos e Financiamentos	1,7	0,6	198%	-	n.a
Adiantamento de Clientes	7,3	8,6	-16%	6,5	11%
Outros Passivos Circulantes	19,4	24,5	-21%	4,9	295%
Não Circulante	3,9	2,7	44%	2,2	78%
Empréstimos e Financiamentos	2,0	0,0	137236%	0,0	n.a.
Outros Passivos não Circulantes	1,9	2,7	-30%	2,2	-14%

Demonstração de Resultado - Fit Casa (Em R\$ milhões)	1T22	4T21	Var.%	1T21	Var.%
Receita Bruta	13,3	26,2	-49,3%	19,5	-31,8%
(-) Cancelamento de vendas	(1,1)	(1,1)	5,2%	(0,7)	51,9%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,3)	(0,5)	-49,9%	(0,4)	-34,5%
Receita Líquida	11,9	24,7	-51,6%	18,4	-35,0%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(7,2)	(10,8)	-33,4%	(9,1)	-21,3%
Lucro Bruto	4,8	13,9	-65,7%	9,3	-48,6%
Margem Bruta (%)	39,8%	56,3%	-16,5 p.p.	50,4%	-10,5 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(1,8)	(1,9)	-0,8%	(1,7)	11,5%
(-) Despesas Administrativas	(1,4)	(0,6)	154,8%	(1,5)	-2,8%
Equivalencia Patrimonial	6,6	14,5	-54,5%	2,0	234,1%
Outras Receitas (Despesas)	0,0	-	n/a	-	#DIV/0!
Resultado Operacional antes dos Efeitos Financeiros	8,1	26,0	-68,9%	8,1	-0,3%
Margem Operacional (%)	67,7%	56,3%	11,5 p.p.	50,4%	-10,5 p.p.
Resultado Financeiro	0,27	0,27	-0,2%	(0,05)	-650,6%
Receitas Financeiras	0,29	0,28	3,5%	0,04	707,0%
Despesas Financeiras	(0,02)	(0,01)	98,8%	(0,09)	-75,6%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contr. Social	8,4	0,8	902,7%	0,5	47,0%
Provisões Sociais	(0,3)	(0,5)	-40,2%	(0,4)	-10,7%
Participação de Acionistas não controladores	0,0	0,0	944,4%	0,0	94,1%
Lucro Líquido	8,1	25,7	-68,6%	7,7	4,6%
Margem Líquida (%)	67,6%	10,5%	57,1 p.p.	42,0%	25,6 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	2,81%	14,56%	-11,8 p.p.	3,95%	-1,1 p.p.

Lucro Líquido e Margem Bruta Aj.

R\$ milhões



Cálculo do Retorno Sobre o Patrimônio (ROE)

R\$ milhões e %

Patrimônio Líquido (2021)	388
Resultado (2022)	8
ROE	9%

Empreendimento	% FITCASA
Arizona Incorporadora Ltda	99,99%
Bartira Incorporadora Ltda.	99,99%
Belem Incorporadora Ltda	99,99%
Belo Vale Incorporadora Ltda	99,99%
Bergamo Incorporadora Ltda	99,99%
Banco de Projetos Granja Viana Ltda.	60,00%
Hannover Incorporadora Ltda	99,99%
Itabaiana Incorporadora Ltda	99,99%
Lagoa Grande Incorporadora Ltda	99,99%
Montes Claros Incorporadora Ltda	99,99%
Pirassununga Incorporadora Ltda	99,99%
Pirituba Incorporadora Ltda	75,00%
Sarandi Incorporadora Ltda	99,99%
Sinco S.P. Empreend. E Part. Ltda	70,00%
Tupi Incorporadora Ltda	99,99%
Cabreuva Incorporadora Ltda	60,00%
Iracema Incorporadora Ltda	50,00%
Criciuma Incorporadora Ltda	80,00%
Normandia Incorporadora Ltda	80,00%

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

1T22

<i>Lucro Líquido</i>	110.267
<i>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</i>	(49.711)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	1.344
Variação Monetária e juros, líquidos	(43.610)
Provisão de crédito duvidoso e provisão de distratos	3.240
Amortizações de ágio mais valia	281
Depreciações e Amortizações	1.833
Equivalência Patrimonial	(20.933)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	8.133
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
<i>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</i>	(2.171)
Adiantamento de Clientes	(18.358)
Juros Pagos	(1.118)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(8.633)
Fornecedores	13.321
Dividendo Recebido de controladas	6.766
Outros Passivos	5.851
<i>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</i>	32.580
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</i>	63.875
Aplicações Financeiras	(400.324)
Resgate de títulos financeiros	486.326
Ágio na Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Investimentos	(18.843)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(3.284)
Redução de capital ecebida de controladas e controladas em conjunto	-
<i>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</i>	63.875
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</i>	(99.654)
Partes relacionadas	(220)
Dividendos Pagos	(102.155)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	15.900
Aumento de capital social com emissão de ações	-
Caixa recebido de aquisição de controle	-
Recompra de ações de própria emissão	(893)
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(4.524)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(7.762)
<i>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</i>	(99.654)
<i>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	(3.199)
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</i>	62.045
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</i>	58.846

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	03/2021	06/2021	09/2021	12/2021	03/2022
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	100%	100%	100%	100%	100%
2017					
Legittimo Vila Romana	100%	100%	100%	100%	0%
In Design Liberdade	100%	100%	100%	100%	100%
Verace Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Clima São Francisco	100%	100%	100%	100%	100%
2018					
Z.Cotovia	100%	100%	100%	100%	100%
Vértiz Tatuapé	89%	94%	100%	100%	100%
Diogo & ID Ibirapuera	84%	90%	100%	100%	100%
Sky House	78%	87%	95%	100%	100%
Fit Casa Brás	78%	85%	90%	100%	100%
Z.Pinheiros	74%	81%	87%	92%	100%
2019					
Vértiz Vila Mascote	79%	89%	97%	100%	100%
Le Jardin Ibirapuera	90%	94%	100%	100%	100%
Fit Casa Rio Bonito	77%	84%	92%	100%	100%
Pátrio Ibirapuera	58%	63%	72%	80%	87%
Artis Jardim Prudência	58%	68%	78%	83%	92%
Haute Ibirapuera	51%	55%	63%	70%	79%
Vivid Perdizes	63%	73%	82%	90%	100%
EZ Parque da Cidade	49%	54%	59%	60%	69%
Jardins do Brasil - Reserva JB	30%	37%	45%	52%	62%
2020					
Air Brooklin	42%	43%	47%	50%	55%
Fit Casa Alto do Ipiranga	50%	58%	65%	73%	79%
Z Ibirapuera	47%	51%	61%	69%	78%
Piazza Gran Maia	21%	25%	31%	41%	52%
Giardino Gran Maia	20%	26%	34%	44%	55%
Signature	0%	26%	26%	29%	32%
Ereditã	0%	23%	23%	26%	30%
Fit Casa Estação José Bonifácio	0%	14%	17%	21%	27%
2021					
Dream View Sky Resort e Fit Estação Oratório	0%	0%	18%	19%	22%
Ez Infinity	0%	0%	0%	45%	50%
2022					
Arkadio	0%	0%	0%	0%	28%
Expression e Exalt	0%	0%	0%	0%	29%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada ¹
2009					
Supéria Moema	mar-09	set-11	100%	100%	73.265
Capital Corporate Office	mai-09	nov-12	100%	100%	330.640
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun-10	50%	100%	33.860
Supéria Paraíso	ago-09	nov-11	100%	100%	66.076
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%	74.424
2010					
Gran Village Club	jan-10	dez-12	100%	100%	118.396
Clima Mascote	fev-10	dez-12	100%	100%	105.572
Massimo Residence	mar-10	set-12	50%	100%	34.881
Up Home	abr-10	jan-13	100%	100%	77.770
Quinta do Horto	mai-10	fev-13	100%	100%	81.533
Prime House Sacomã	mai-10	mai-13	100%	100%	51.381
Sky	jun-10	out-13	90%	100%	169.753
Varanda Tremembé	jun-10	abr-13	100%	100%	77.855
Sophis	set-10	out-13	100%	100%	119.317
Royale Prestige	out-10	set-13	60%	100%	175.892
Art'E	out-10	nov-13	50%	100%	71.820
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez-13	100%	100%	122.182
2011					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev-14	100%	94%	187.153
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan-14	100%	100%	74.746
Trend Paulista Offices	fev-11	dez-13	100%	100%	184.320
Quality House Sacomã	fev-11	fev-14	100%	100%	76.589
Royale Tresor	mar-11	mar-14	80%	100%	133.886
Supéria Pinheiros	jun-11	ago-14	100%	100%	59.738
Chateau Monet	jun-11	ago-14	100%	100%	145.571
Still Vila Mascote	jun-11	nov-14	50%	100%	40.010
Sophis Santana	set-11	set-14	100%	100%	136.685
Royale Merit	nov-11	mar-15	80%	100%	122.176
Vidabella 6 a 10	dez-11	set-13 e set-14	60%	100%	40.632
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan-15	100%	100%	89.190
Vivart Tremembé	dez-11	ago-14	100%	100%	69.771
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez-14	100%	100%	199.071
2012					
Neo Offices	fev-12	mar-14	100%	98%	39.736
Bosque Ventura	mar-12	ago-15	85%	99%	169.134
Terraço do Horto	mai-12	ago-12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun-12	mar-15	100%	100%	68.301
In Design	jun-12	jul-15	100%	100%	116.432
The View	jul-12	abr-12	100%	100%	98.136
Green Work	jul-12	abr-15	100%	97%	132.595
Up Home Santana	ago-12	ago-15	100%	100%	50.811
Chácara Cantareira	set-12	jan-16	100%	100%	178.061
Prime House São Bernardo	set-12	out-15	100%	100%	167.568
Parque Ventura	out-12	jan-16	85%	99%	215.287
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan-16	76%	100%	197.621
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan-16	76%	100%	237.636
Brasilião	nov-12	set-15	90%	100%	76.362
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%	94.808
Premiatto Sacomã	fev-13	jan-16	100%	100%	62.555
Splendor Vila Mariana	mar-13	out-15	100%	100%	72.447
EZ Mark	mai-13	fev-16	100%	65%	218.567
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov-16	76%	100%	196.207

Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set-16	76%	90%	172.966
Massimo Vila Mascote	set-13	set-16	100%	100%	140.829
Quality House Ana Costa	set-13	fev-17	100%	100%	123.542
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar-17	100%	97%	144.765
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar-17	100%	74%	155.332
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar-17	100%	92%	241.107
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar-14	ago-17	100%	77%	263.327
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov-17	100%	92%	199.255
Magnifico Mooca	mai-14	set-17	63%	100%	67.333
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago-17	100%	100%	53.665
San Felipe - Giardino	jun-14	ago-17	100%	100%	103.910
Prime House Bussocaba	out-14	nov-17	100%	100%	198.649
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan-18	100%	96%	128.984
Legítimo Santana	dez-14	set-17	100%	100%	60.350
2015					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr-18	100%	100%	81.859
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr-18	100%	100%	53.805
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set-18	76%	100%	220.297
2016					
Le Premier Moema	mar-16	ago-19	50%	97%	52.913
Splendor Brooklin	mai-16	set-19	100%	100%	99.187
Up Home vila Mascote	out-16	jan-20	100%	97%	63.082
2017					
Legítimo Vila Romana	abr-17	mar-20	100%	100%	55.146
In Design Liberdade	ago-17	jul-20	100%	92%	68.622
Verace Brooklin	out-17	set-20	100%	100%	95.562
Clima São Francisco	nov-17	out-20	100%	99%	72.821
2018					
Z.Cotovia	mar-18	jan-21	100%	95%	103.726
Vertiz Tatuapé	set-18	ago-21	100%	100%	129.219
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set-21	100%	58%	49.955
Fit Casa Brás	out-18	set-19	70%	95%	138.278
Diogo & ID Ibirapuera	out-18	ago-21	100%	99%	152.174
Z.Pinheiros	nov-18	mar-22	100%	79%	179.829
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	64%	50.618
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	98%	119.627
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	98%	159.597
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	69%	53.188
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	98%	218.572
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	86%	45.803
Haute Ibirapuera	ago-19	set-22	100%	95%	117.507
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	jun-23	76%	90%	171.889
EZ Parque da Cidade	set-19	abr-23	100%	87%	395.695
2020					
Air Brooklin	fev-20	dez-23	100%	77%	166.001
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	nov-22	100%	68%	51.514
Z.Ibirapuera	mar-20	jan-23	100%	51%	56.321
Giardino Gran Maia	set-20	set-23	100%	26%	15.813
Piazza Gran Maia	set-20	set-23	100%	70%	47.670
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	nov-23	100%	34%	16.604
Signature	dez-20	abr-24	50%	65%	28.389
Eredità	dez-20	nov-23	50%	86%	20.553
2021					
Dream View Sky Resort	abr-21	dez-24	100%	40%	23.265
2022					
Arkadio	ago-21	jul-25	100%	26%	33.455
Expression e Exalt	fev-22	jun-25	100%	46%	39.759

ANEXO IV: ESTOQUE POR EMPREENDIMENTO

Performado	Data	Total Unidades Lançadas	Unidades em Estoque (Unid.)	Vagas e outros em estoque (Unid.)	Estoque total (R\$ MIL)
Bell'Acqua	abr/08	152	1	0	R\$ 618
Premiatto	jun/08	424	0	1	R\$ 20
Supéria Moema	mar/09	153	0	6	R\$ 180
Capital Corporate Office	mai/09	450	2	8	R\$ 2.090
Supéria Paraíso	ago/09	160	0	10	R\$ 300
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	0	3	R\$ 120
Massimo Residence	mar/10	108	0	1	R\$ 20
Up Home	abr/10	156	0	1	R\$ 28
Sky	jun/10	314	0	1	R\$ 36
NeoCorporate Offices	jan/11	297	18	122	R\$ 15.910
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	0	1	R\$ 40
Trend Paulista Offices	fev/11	252	0	52	R\$ 1.560
Royale Tresor	mar/11	240	0	1	R\$ 32
Supéria Pinheiros	jun/11	108	0	6	R\$ 180
Chateau Monet	jun/11	163	1	1	R\$ 1.366
Still Vila Mascote	jun/11	150	0	5	R\$ 100
Royale Merit	nov/11	160	1	0	R\$ 1.233
Vivart Tremembé	dez/11	158	1	1	R\$ 644
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	1	0	R\$ 499
Neo Offices	fev/12	96	2	3	R\$ 712
Bosque Ventura	mar/12	450	10	1	R\$ 4.217
In Design	jun/12	422	4	16	R\$ 1.707
Green Work	jul/12	378	11	79	R\$ 5.531
Parque Ventura	out/12	508	8	0	R\$ 3.308
Brasiliano	nov/12	162	0	2	R\$ 72
Premiatto Sacomã	fev/13	138	1	6	R\$ 665
EZ Mark	mai/13	323	112	127	R\$ 107.080
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	86	23	R\$ 17.113
Quality House Ana Costa	set/13	238	1	3	R\$ 672
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	18	1	R\$ 7.062
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	39	22	R\$ 20.952
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	76	21	R\$ 47.980
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	138	10	R\$ 71.440
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	18	5	R\$ 19.871
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	4	2	R\$ 6.176
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	1	0	R\$ 378
Legítimo Santana	dez/14	70	0	1	R\$ 50
Splendor Ipiranga	fev/15	44	0	3	R\$ 150
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	0	1	R\$ 40
Le Premier Moema	mar/16	38	1	1	R\$ 1.500
Splendor Brooklin	mai/16	42	0	2	R\$ 100
Up Home Vila Mascote	out/16	129	4	1	R\$ 2.310
In Design Liberdade	ago/17	114	9	4	R\$ 7.812

Verace Brooklin	out/17	48	0	6	R\$ 300
Clima São Francisco	nov/17	106	1	7	R\$ 5.951
Z.Cotovia	mar/18	199	9	0	R\$ 6.183
Vertiz Tatuapé	set/18	200	1	4	R\$ 744
Sky House	out/18	115	48	1	R\$ 37.294
Fit Casa Brás	out/18	979	48	0	R\$ 7.719
Diogo Ibirapuera	out/18	136	2	0	R\$ 4.637
Vértiz Vila Mascote	jan/19	168	3	3	R\$ 2.222
Le Jardin Ibirapuera	jan/19	22	8	1	R\$ 34.850
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	560	9	7	R\$ 2.796
Z.Pinheiros	nov/18	386	81	34	R\$ 34.356
Vivid Perdizes	mai/19	102	32	0	R\$ 26.451

Em Obras

Pátrio Ibirapuera	jun/19	54	1	53	R\$ 20.324
Artis Jardim Prudência	jun/19	92	13	0	R\$ 8.774
Haute Ibirapuera	ago/19	57	3	32	R\$ 19.737
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago/19	682	69	17	R\$ 40.176
EZ Parque da Cidade	set/19	244	31	21	R\$ 113.355
Pin Internacional	nov/19	1416	299	0	R\$ 37.117
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan/20	370	119	0	R\$ 30.038
Air Brooklin	fev/20	663	150	6	R\$ 128.943
Z.Ibirapuera	mar/20	172	84	30	R\$ 62.228
Giardino Gran Maia	set/20	322	237	3	R\$ 86.974
Piazza Gran Maia	set/20	192	58	7	R\$ 35.134
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez/20	894	586	0	R\$ 101.463
Signature	dez/20	104	36	90	R\$ 55.380
Meu Mundo Estação Mooca	dez/20	774	334	41	R\$ 40.567
Eredità	dez/20	136	19	3	R\$ 16.720
Dream View Sky Resort	abr/21	420	252	81	R\$ 176.127
Arkadio	ago/21	276	205	39	R\$ 364.950
Villa Nova Fazendinha	jan/22	830	452	0	R\$ 46.021

Lançamento

Unique Green	dez/21	442	214	49	R\$ 177.453
In Design Ipiranga	dez/21	150	142	0	R\$ 58.661
Pin Osasco	dez/21	351	279	0	R\$ 38.589
Expression e Exalt	fev/22	80	43	324	R\$ 257.741

Total		22.694	4.436	1.413	R\$ 2.431.847
--------------	--	---------------	--------------	--------------	----------------------

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\$264.000,00.

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.

VG (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.

VG 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.



Quarterly Results

1Q22

Conference Call in English

May 13th, 2022

12h00 (Brasília time)

11h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/82633999699>

826 3399 9699



Conference Call in Portuguese

May 13th, 2022

10h00 (Brasília time)

09h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/87891059410>

878 9105 9410



Contact IR:

A. Emílio C. Fugazza

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Bittencourt

Ronan Aley

Vítor Hashimoto

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTC

B3 LISTED NM



Net Income in 1Q22 of R\$ 105 million is 44% higher when compared to 1Q21 and 4Q21

1Q22 records Gross and Net Margins reaching 39.3% and 36.4% respectively

RESULTS. In 1Q22 EZTEC reached (i) Net Revenues of R\$287million, (ii) Gross Profit of R\$113million (Gross Margin of 39.3%), and (iii) Net Income Attributable to Controlling Interests of R\$105 million (Net Margin of 36.4%);

OPERATIONS. In 1Q22 EZTEC reached (i) Launches of R\$489 million, (ii) Net Sales of R\$303 million, and (iii) Landbank of R\$11 billion (plus another R\$2.6 billion in options);

LIQUIDITY. In 1Q22 EZTEC reached (i) Net Cash position of R\$793 million (ii) Cash Equivalent and Appliances of R\$831 million (R\$38 million in SFH financing), and (iii) Performed Receivables of R\$ 532 million;

SUBSIDIARIES. For the sake of better segregating the information from different operational tangents, the financial statements and operational data from EZ Inc (commercial developments with low turnover) and from Fit Casa (low-income residential developments) are delivered separately as an attachment to this document.

São Paulo, May 12 - EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3) celebrates its 43rd anniversary as one of the most profitable builders and developers in Brazil. The Company announces its results for the first quarter of 2022). Except where stated otherwise, EZTEC's operating and financial information is presented on a consolidated basis and in Brazilian real (R\$), in accordance with Generally Accepted Accounting Principles in Brazil ("BR GAAP") and the International Financial Reporting Standards (IFRS) applicable to real estate developers in Brazil, as approved by the Accounting Pronouncement Committee (CPC), Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM) and Federal Accounting Board (CFC).

Mainly Financial Indicators	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Gross Revenue	325,033	203,048	60.1%	209,704	55,0%
Net Revenue	287,160	176,398	62.8%	194,969	47,3%
Gross Profit	112,863	77,170	46.3%	82,792	36,3%
Gross Margin (%)	39,3%	43,7%	-4.44 p.p.	42,5%	-3,16 p.p.
Selling Expenses	(21,658)	(20,091)	7.8%	-19,344	12,0%
Administrative Expenses	(29,451)	(30,363)	-3.0%	(25,040)	17,6%
Net Financial Results	41,402	34,109	21.4%	44,630	-7,2%
Net Income	104,649	72,480	44.4%	72,910	43,5%
Net Margin (%)	36,4%	41,1%	-4.65 p.p.	37%	-0,95 p.p.
Earningsper share	0,47	0,33	42.4%	0,32	46,9%
EBITDA	79,961	53,213	50.3%	38,937	105,4%
EBITDA Margin (%)	27,8%	30,2%	-2.32 p.p.	20,0%	7,87 p.p.
Equity Income	20,933	23,349	-10.3%	5,722	265,8%
Net cash position	792,755	868,331	-8.7%	1,060,346	-25,2%
Performed Receivables	531,680	579,491	-8.3%	528,753	0,6%
Mainly Operational Indicators	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
# of projects Launched	3	4	-25.0%	1	200,0%
Launched Usable Area (in thousands of sq.m)	57,967	65,412	-11.4%	9,194	530,5%
Units Launched	1,237	1,023	20.9%	231	435,5%
PSV (In thousand of R\$) ⁽¹⁾	596,900	518,000	15.2%	56,200	962,1%
EZTEC's share (%)	82%	95%	-12.71 p.p.	50%	31,98 p.p.
EZTEC's PSV (In thousand of R\$) ⁽²⁾	489,360	490,500	-0.2%	28,100	1641,5%
Net Sales (EZTEC)	303,126	364,737	-16.9%	235,787	28,6%

(1) Total PSV launched, regardless of EZTEC's stake in projects.

(2) PSV launched taking into considerations EZTEC's stake in projects.

Certain values included in this document are designed and other values included to allow for their presentation. Thus, some numbers presented as in tables may represent an arithmetic sum of the numbers that can be deferred from those that cannot be presented as mentioned in financial terms. Non-financial and non-accounting data are unaudited/reviewed data as they consist of measures not recognized under IFRS or other accounting standards. This is known and likely future of the Company that is based exclusively on the perspectives of EZTEC's management on reality and, therefore, its operations and, therefore, are considered current risks and uncertainties.

SUMMARY

MANAGEMENT'S COMMENTS.....	4
ESG – Environmental Governance, Social and Corporate.....	6
INCOME STATEMENT.....	9
BALANCE SHEET	10
INFORMATION BY SEGMENT	11
ECONOMIC FINANCIAL PERFORMANCE	12
Net Revenue	12
Cost of Properties Sold and Services Rendered.....	13
Gross Profit	14
General & Administrative Expenses	15
Selling Expenses	15
General & Administrative Expenses.....	16
Other Operating Revenue and Expenses	16
Equity Income	17
EBITDA	19
Net Financial Result	20
Income and Social Contribution Taxes.....	21
Net Income	21
Deferred Revenues and Income.....	22
Accounts Receivable.....	23
Net cash and Indebtedness	24
OPERATIONAL INDICATORS	25
Operations.....	25
Income segmentation.....	25
Land Bank.....	25
Launches	27
Sales and Cancellations.....	28
Financing	32
Deliveries.....	32
Inventory.....	33
CAPITAL MARKETS.....	35
Net Assets	35
SUBSEQUENT EVENTS	36
ANNEX: EZ Inc.....	38
ANNEX: FIT CASA	41
ANNEX I: CONSOLIDATED CASH FLOW	43
ANNEX II: COST FINANCIAL EVOLUTION	44
ANNEX III: REVENUE BY PROJECT	45
ANNEX IV: STOCK BY PROJECT	47
GLOSSARY	49

MANAGEMENT'S COMMENTS

EZTEC Management announces the results of 1Q22, reaching gross margins of 39.3% and net margins of 36.4% and a net income of R\$ 105 million. As a highlight, the Company's net revenue advanced 62.8% in comparison to the previous quarter. We started a challenging year with higher operational and financial numbers than those reported in the 1Q21 and with important governance actions that taken.

In the financial aspect, despite of bigger volumes in Revenue and Net Income, the Company has been observing successive increases in costs of construction due to the present heavily inflationary economic environment. These increases compress the gross margins of projects under construction and difficult high margins for new launches. The result of this scenario is the oscillation of 4.44 p.p. in the gross margin in the presente quarter when compared to the previous one.

In the operational figures, 1Q22 saw the launch of projects Exalt Ibirapuera (R\$ 228.4 MM) and Expression Ibirapuera (R\$ 176.9 MM), both in Vila Clementino under the same SPE, and the acquisition of 60% of the participation in the Vila Nova Fazendinha project, a partnership with BP8 with a R\$ 84.1 million participation of EZTEC. These movements maintained the level of launches presented in 4Q21 (R\$ 489MM in 1Q22 and R\$ 491 MM in 4Q21). It is worth mentioning the care the Company have when selecting the most adequate projects to launch that results in: speed of sales of attractive launches (as is the case of both Exalt and Expression, respectively 43% and 51% sold) and margins close to historic levels of the Company.

Beyond the launches, EZTEC obtained Habite-se (a construction completion certificate) of two projects (Z. Pinheiros and Vivid Perdizes) that totals 410 units delivered and a PSV attached to them of R\$ 254.1 million, besides being 79% and 68% sold, respectively. In this quarter the Company dedicated efforts with advertising and publicity with the campaign "A Hora é Agora EZTEC", to the disposal of stock. It was offered special conditions to the acquisition of specific products with fees ranging from 7.99% to 12% + IPCA for financing directly with the Company and other benefits. These efforts helped the performance of net sales of performed stock to reach R\$ 50.6 million, 87.4% higher than the previous quarter.

The sales efforts were efficient and demonstrated signs of the market resilience even under a challenging contexto. A highlight is due to the week of the launch of projects Exalt and Expression Ibirapuera that reached R\$ 116 million in gross sales!

With the understanding that these effects does not indicate a perspective of improvement in the economic scenario, we remained cautious with the next launches and assets when developing strategies for the disposal of stock, in particular the "under construction" stock. Thus we prepare to: launch in 2Q22 the project Takeda and the second fase of Unique Green; the execution of two Showrooms of sales in 23 de maio avenue and Roque Petroni Jr., scheduled to open in the second semester of the year; commercial relaunch of EZ Infinity.

EZ Infinity will have a new sales strategy and facade suitability to increase its commercial appeal. Due to this it will occur the cancellations of previously sold units and the suspension of sales of new units, returning only after the conclusion of the Showrooms. The financial effects of this movement can already be seen in the income statements of this quarter, with an increase in the cancellations line in our net revenue, reduction of results to be recognized balance and an increase in the cancellations provisions in the balance. Despite these adequations, the operations in the construction site will not stop.

Having observed the dynamic of the price of the Company's stock throughout the quarter, we repurchase 975,000 EZTEC's stock, totaling a treasury balance of 6,010,897 shares at an average price per share of R\$ 16.55. With termination of the 2nd Buyback Program on April 25, 2022, the Board of Directors approved at a meeting held on the date of this disclosure, according to the Material Fact published, the complete cancellation of these 6,010,897 shares and the start of a new stock buyback program of 9,472,253 shares that will take effect as of this date.

Still in this quarter, the Company's Board of Directors approved *ad referendum* of the OGM (already held and ratified on April 28, 2022) the payment of mandatory dividends associated to the 2021 result in the amount of R\$102 million, paid on March 31, 2022, in the amount of R\$ 0.46 (forty-six cents) per share. The Company intend

to pay dividends quarterly after the results are announced for 2022, following the same rules attributed to the payment of mandatory dividends, starting in the first quarter of 2022.

In the governance scope, the Company is proud to have approved in its EGM, held on April 28, 2022, the adjustments of its Bylaw to contemplate the new requirements of B3's Novo Mercado, maintaining EZTEC's participation in the most relevant and demanding index of B3's Corporate Governance. Attached to this movement were the creation of the Audit Committee and the Ethics and Conduct Committee and the development of new internal politics. Beyond the demands, the Company installed the Environmental, Social and Governance ("ESG") Committee on February and released the first GRI Sustainability Report for 2021 on April. All the materials mentioned above can be found on our new Investor Relations website (ri.eztec.com.br/en). We reinforce our intentions in bringing greater transparency in our actions and impact of the Company's activities, besides reaffirming our commitment to minority shareholders by adjusting and applying the best Corporate Governance practices.

We align the commitment of our Controlling Group with the Company's perpetuity. Shareholders belonging to the Controlling Group, through the signatory companies, signed on May 5, 2022, the 5th amendment to the Shareholders' Agreement. Currently 58.3% of the shares issued by the Company are held by the Controlling Group, managers and persons related to them. This new agreement will remain irrevocably and irreversibly until July, 2029, assuring to the minority shareholders the union and characteristics of EZTEC that have always accompanied us.

THE MANAGEMENT

Arbitration Chambers: Pursuant to Article 41 from EZTEC's Bylaws, the Company, its shareholders, Management, and members of the Audit Committee are obliged to resolve each and every of dispute and controversy that may arise among them through arbitration towards The Chamber of Arbitration of the Market (Câmara de Arbitragem do Mercado), especially in regard to the application, the validity, the efficacy, interpretation, and violation of its effects, of the the Corporation Law (Lei das Sociedades por Ações), of the Company's Bylaws, of the norms edited by the National Monetary Council, by the Central Bank of Brazil or by CVM, as well as of the remaining norms applicable to the functioning of the capital market in general, and of the Novo Mercado Regulation, the Arbitration Regulation, the Sanction Regulation, and the Participation Contract in Novo Mercado.

Relationship to Independent Auditors: Pursuant to CVM Instructions CVM nº 381/03, EZTEC informs that the independent auditors Ernst & Young Auditores Independentes S.S. did not provide, in 2021, other services than those related to external audit. The company's policy on contracting the services of independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of independence or objectivity.

ESG – Environmental Governance, Social and Corporative

“EZTEC, construindo à frente do seu tempo”. More than a phrase, this positioning expresses the concept that consolidated the success and reputation of the Company. The competence of family management that allows the anticipation to the market tendencies, diversified portfolio, solidity, punctuality and quality mark its long journey and point to an even more promising future. In this road to tomorrow, the business objectives align with the ESG strategy in the sense of making the Company increasingly environmentally sustainable, socially responsible and strengthened in its governance.

Sustainability Report

Company released on April 28, 2022, its first ESG Report. The report followed GRI standards to assure the quality of content and narrative, connecting the practices to the forms of management, depicting the practices of one of the largest Brazilian development and construction companies and the goals to be achieved

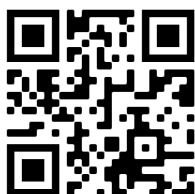
For this elaboration, the Company formed a special commission for data collection and interviews, involving all the Company and its stakeholders, specially the high administration (decisive factor for the generation of a consistent report about its practices and goals).

The contents of the Report are related to the Sustainable Development Goals (SDG) consistent with the Company's performance and the respective performance indicators, positioning EZTEC in the context of global commitments and goals signed by the United Nation (UN).

The topics prioritized in the report's materiality were organized into three ESG axes, summarized below:



We invite you to access the full Sustainability Report, as well as our Greenhouse Gas reports, available on our new Investor Relations website, in the ESG section:



<https://ri.eztec.com.br/en/esg/>

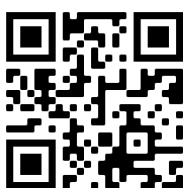
Adaptation of the Company to the Listing Rules of Novo Mercado

In a meeting of the Board of Directors held on April 8, 2022, for the purpose of adapting the Company to B3's Novo Mercado Regulations, the following policies, regulations and adjustments were approved:

- Policy on Transactions with Related Parties and Other Situations involving Conflicts of Interest;
- Executive Compensation Policy;
- Risk Management Policy;
- Nomination Policy for Members of the Board of Directors, Committees and Statutory Management;
- Update of the Code of Ethical Conduct;
- Update of the Securities Trading Policy;
- Update of the Disclosure Policy of Relevant Act or Material Fact;
- Anti-Corruption Policy;
- Third-Party Hiring Policy;
- Donations and Sponsorship Policy;
- Policy on Gifts, Gifts, Hospitalities and Entertainment;
- Ethics Channel Policy;
- Internal Regulation of the Board of Directors;
- Internal Regulation of the Audit Committee;
- Internal Regulation of the Ethics and Conduct Committee; and
- Internal Regulation of the Fiscal Council.

At the same meeting the hiring of the Company's internal auditor was approved and the examination of the adequacy of the Company's internal audit area. The consequent updates to the Company's Social Bylaws were approved at the EGM held on April 28, 2022.

All of the documents were made available at the CVM and on the Company's Investor Relations website, accessible through the following links:



<https://ri.eztec.com.br/en/esg/>



<https://sistemas.cvm.gov.br/>

ESG Committee

With the objective of advising the Board of Directors in its decision-making regarding the search and adoption of the best corporate governance practices, the installation of the ESG committee was approved at a meeting held on February 3, 2022.

In general, ESG committees are fundamental advisory bodies for good management, being channels for the exercise of integrated thinking. They cover the discussion of issues of collective interest and bring into focus the social and environmental impacts that may interfere in the company's results. At EZETC, the ESG Committee will be prepared:

- To help establish the culture of sustainability as a core value for the Company and its shareholders;
- To encourage the integration of economic, environmental, social aspects and their implications for the business model; and
- To recommend strategic actions and targets for the mitigation of social, environmental, and climate risks.

Audit Committee and Ethics and Conduct Committee

Seeking the best market practices regarding its Corporate Governance, the installation of the Audit Committee and of the Ethics and Conduct Committee was approved at a meeting of the Board of Directors on April 27, 2022.

Among its functions, the Audit Committee must constantly monitor the effectiveness of internal controls related to conflicts of interest, fraud and any misconduct that impact the organization. The Committee is composed of 3 members, appointed by the Board of Directors, and has operational autonomy and a budget allocation to cover its operating expenses. The members are elected for unified 2-year terms and may be re-elected.

The Ethics and Conduct Committee's function is to guide and ensure compliance with ethical principles in the conduct of the Company's corporate officers and partners. The Committee reports directly to the Executive Board and, in case of an impediment to the Executive Board, to the Board of Directors, and must act independently. Composed of 3 members, elected and dismissible at any time by the Board of Directors, the members are elected for unified terms of 3 years and may be re-elected.



INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement					
Periods ended in March.31	1Q22	4Q21	Var. %	1Q21	Var. %
In thousands of Brazilian Reals (R\$)					
Gross Operating Revenue	325,033	203,048	60.1%	209,704	55.0%
Revenue from Sale of Real Estate	319,460	197,447	61.8%	204,639	56.1%
Revenue from Services and Rental	5,573	5,601	-0.5%	5,065	10.0%
Gross Revenue	325,033	203,048	60.1%	209,704	55.0%
Deductions from Gross Revenue	(37,873)	(26,651)	42.1%	(14,735)	157.0%
Cancelled Sales	(30,783)	(22,280)	38.2%	(9,416)	226.9%
Cancelled Rental	-	-	n.a.	-	n.a.
Taxes on Sales, including Deferred Taxes	(7,090)	(4,371)	62.2%	(5,319)	33.3%
Net Revenue	287,160	176,397	62.8%	194,969	47.3%
Cost of Real Estate Sold, Rentals and Services	(174,297)	(99,228)	75.7%	(112,177)	55.4%
Gross Profit	112,863	77,169	46.3%	82,792	36.3%
Gross Margin	39.3%	43.7%	-4.4 p.p.	42.5%	3.2 p.p.
(Expenses) / Operational Revenues	(35,865)	(26,823)	33.7%	(46,148)	-22.3%
Selling Expenses	(21,658)	(20,091)	7.8%	(19,344)	12.0%
Administrative Expenses	(25,589)	(26,122)	-2.0%	(21,230)	20.5%
Management Fees	(3,862)	(4,240)	-8.9%	(3,810)	1.4%
Other Operating (Expenses) / Revenues	(469)	(128)	266.4%	(304)	54.3%
Tax Expenses	(5,220)	409	-1,376.3%	(7,182)	-27.3%
Equity Income	20,933	23,349	-10.3%	5,722	265.8%
Income from Operations before Financial Income	76,998	50,346	52.9%	36,644	110.1%
Operational Margin	26.8%	28.5%	-1.7 p.p.	18.8%	-8.0 p.p.
Financial Income (Expenses)	41,402	34,109	21.4%	44,630	7.8%
Financial Expenses	(2,711)	(1,929)	40.5%	(7,685)	-64.7%
Financial Income	44,113	36,038	22.4%	52,315	-15.7%
Operational Result	118,400	84,455	40.2%	81,274	45.7%
Income Before Income Tax & Soc. Contrib.	118,400	84,455	40.2%	81,274	45.7%
Income Tax and Social Contribution	(8,133)	(6,555)	24.1%	(5,069)	60.4%
(-) Current	(8,877)	(8,027)	10.6%	(6,759)	31.3%
(-) Deferred	744	1,472	-49.5%	1,690	-56.0%
Net Income	110,267	77,900	41.5%	76,205	44.7%
Attributable to Non-Controlling Interests	(5,618)	(5,420)	3.7%	(3,295)	70.5%
Attributable to Controlling Interests	104,649	72,480	44.4%	72,910	43.5%
Net Margin	36.4%	41.1%	-4.6 p.p.	37.4%	1.0 p.p.

*Throughout this release, the expression **Net Income** refers to the **Net Income Attributable to the Controlling Shareholders**. This line excludes the interest of minority developers from the results of subsidiaries. The line **Equity Income** refers to the net income from projects whose control is shared with other developers, proportionate to EZTEC's stakes in each of them.

BALANCE SHEET

Balance Sheets Periods ended in March.31 In thousands of Brazilian Reais (R\$)	1Q22	4Q21	Var. %	1Q21	Var. %
Assets	5,067,339	5,075,498	-0.2%	4,798,961	5.6%
<i>Current Assets</i>	<i>2,219,960</i>	<i>2,203,071</i>	<i>0.8%</i>	<i>2,263,672</i>	<i>-1.9%</i>
Cash and Cash Equivalents	58,846	62,045	-5.2%	57,307	2.7%
Financial Investments	772,168	835,645	-7.6%	1,011,275	-23.6%
Trade Accounts Receivable	315,053	348,093	-9.5%	282,388	11.6%
Provision for Doubtful Accounts	(13,526)	(11,560)	17.0%	(4,504)	200.3%
Real Estate Held for Sale	1,039,859	923,318	12.6%	878,033	18.4%
Recoverable Taxes	8,161	8,127	0.4%	3,070	165.8%
Dividends Receivables from Investments	874	-	n.a.	485	80.2%
Other Receivables	38,525	37,403	3.0%	35,618	8.2%
<i>Non-Current Assets</i>	<i>2,847,379</i>	<i>2,872,427</i>	<i>-0.9%</i>	<i>2,535,289</i>	<i>12.3%</i>
Trade Accounts Receivable	743,957	737,439	0.9%	838,484	-11.3%
Real Estate Held for Sale	1,496,466	1,551,955	-3.6%	1,154,368	29.6%
Recoverable Taxes	26,074	34,934	-25.4%	27,522	-5.3%
Due from Related Parties	164	384	-57.3%	165	-0.6%
Notes receivable	19,744	16,727	18.0%	90,437	-78.2%
Other Receivables	35,894	40,088	-10.5%	39,545	-9.2%
Goodwill over Investments	75,005	75,285	-0.4%	68,139	10.1%
Investments	402,105	369,096	8.9%	298,775	34.6%
Property and Equipment	45,943	45,342	1.3%	17,047	169.5%
Intangible	2,027	1,177	72.2%	807	151.2%
Liabilities & Shareholder's Equity	5,067,339	5,075,498	-0.2%	4,798,961	5.6%
<i>Current Liabilities</i>	<i>360,083</i>	<i>470,140</i>	<i>-23.4%</i>	<i>363,277</i>	<i>-0.9%</i>
Suppliers	62,804	49,483	26.9%	31,177	101.4%
Payroll Obligations	10,534	8,643	21.9%	7,728	36.3%
Tax Obligations	26,814	26,149	2.5%	24,682	8.6%
Loans and Financing	12,545	6,214	101.9%	-	n.a.
Trade Accounts Payable	34,459	31,949	7.9%	21,444	60.7%
Reserve for Guarantee	8,725	9,067	-3.8%	12,041	-27.5%
Advances from Customers	151,714	170,072	-10.8%	109,796	38.2%
Land Payable	37,218	50,106	-25.7%	46,840	-20.5%
Dividends Payable	-	102,155	-100.0%	96,238	-100.0%
Due to Related Parties	725	725	0.0%	677	7.1%
Deferred Taxes	11,291	12,254	-7.9%	10,159	11.1%
Use rights payable	3,254	3,323	-2.1%	2,495	30.4%
<i>Non-Current Liabilities</i>	<i>233,345</i>	<i>236,297</i>	<i>-1.2%</i>	<i>224,440</i>	<i>4.0%</i>
Loans and Financing	25,714	23,145	11.1%	8,236	212.2%
Land Payable	148,280	153,522	-3.4%	150,730	-1.6%
Reserve for Guarantee	4,203	3,932	6.9%	3,539	18.8%
Reserve for Contingencies	15,930	15,930	0.0%	16,274	-2.1%
Deferred Taxes	27,108	27,229	-0.4%	31,763	-14.7%
Other Debts to Third Parties	2,389	2,389	0.0%	5,622	-57.5%
Use rights payable	9,721	10,150	-4.2%	8,276	17.5%
Shareholder's Equity	4,473,911	4,369,061	2.4%	4,211,244	6.2%
<i>Controlling Interests</i>	<i>4,387,209</i>	<i>4,283,453</i>	<i>2.4%</i>	<i>4,143,923</i>	<i>5.9%</i>
Capital	2,888,997	2,888,997	0.0%	2,888,997	0.0%
Capital Reserve	38,297	38,297	0.0%	38,297	0.0%
Cost with emission of new shares	(40,754)	(40,754)	0.0%	(40,754)	0.0%
Treasury stock	(116,426)	(115,533)	0.8%	-	n.a.
Earnings Reserves	1,561,860	1,131,732	38.0%	1,233,887	26.6%
Accumulated Profits	104,649	430,128	-75.7%	72,910	43.5%
Goodwill on transactions with partners	(49,414)	(49,414)	0.0%	(49,414)	0.0%
<i>Non-Controlling Interests</i>	<i>86,702</i>	<i>85,608</i>	<i>1.3%</i>	<i>67,321</i>	<i>28.8%</i>

INFORMATION BY SEGMENT

Results by Segment (Amount expressed in thousands of Brazilian Reals - R\$)	Commercial			Residential		
	1Q22	1Q21	Var.%	1Q22	1Q21	Var.%
Net Revenue	6,424	4,699	36.7%	280,736	190,270	47.5%
Cost of Real Estate Sold and Services	(2,969)	(2,559)	16.0%	(171,328)	(109,618)	56.3%
Gross Profit	3,455	2,140	61.4%	109,408	80,652	35.7%
Gross Margin (%)	53.8%	45.5%	8.2 p.p.	39.0%	42.4%	-3.4 p.p.
Selling Expenses	(789)	(873)	-9.6%	(20,869)	(18,470)	13.0%

Assets and Liabilities by Segment (Amount expressed in thousands of Brazilian Reals - R\$)	Commercial			Residential		
	1Q22	1Q21	Var.%	1Q22	1Q21	Var.%
ASSETS						
Accounts Receivable	38,221	49,096	-22.2%	1,007,263	1,067,272	-5.6%
Real Estate Held for Sale	1,042,945	783,997	33.0%	1,493,380	1,248,404	19.6%
LIABILITIES						
Loans and Financing	(9,805)	-	n.a.	(28,454)	(8,236)	245.5%
Advances from Customers	-	-	n.a.	151,714	109,796	38.2%

Operational Results by Segment	Commercial			Residential		
	1Q22	1Q21	Var.%	1Q22	1Q21	Var.%
Number of Launched Developments	-	-	n.a.	3	1	200.0%
PSV (R\$ '000)	-	-	n.a.	596,900	56,200	962.1%
Launched Usable Area (in thousands of sq.m)	-	-	n.a.	57,967	9,194	530.5%
Launched Units (Units)	-	-	n.a.	1,237	231	435.5%
Launched Units' Average Price (R\$ '000)	-	-	n.a.	483	243	98.3%
Developments' Average Price (R\$/sq.m)	-	-	n.a.	10,297	6,112	68.5%
EZTEC's Stake Total Launches (%)	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	82.0%	50.0%	32.0 p.p.
EZTEC's PSV (R\$ '000)	-	-	n.a.	489,360	28,100	1641.5%
EZTEC's Contracted Sales (R\$ '000)	1,556	6,303	-75.3%	301,570	229,033	31.7%
Contracted Sales (Units)	7	31	-77.4%	771	618	24.8%

ECONOMIC FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

In 1Q22, the Company's net revenue was R\$ 287 million, surpassing 1Q21 and 4Q21 revenue by 47% and 63%, respectively.

Quarterly Net Revenue

In millions of R\$



Key concepts

In relation to the accounting method, it is worth reminding that revenues and costs relative to real estate developments, for each individual project, is recognized through the Percentage of Completion method (PoC), such that PoC refers to the ratio between the project's incurred costs in relation to the overall budget cost for all units sold, in line with the procedures set forth in OCPC 04, and discounting the Present Value Adjustment (PVA) according to CPC 12. It is worth pointing out that the calculation for the overall budgeted cost takes into account not only the construction cost, but also the land costs, as well as any cost associated with it. Given that land costs are incurred before the project's launch, the PoC for a project's first revenue and cost recognition has an advanced starting point, especially for corporate and high-end projects, where land costs tend to weight heavily in relation to the project's overall budgeted costs.

For each project launched, the initial recognition is triggered in the quarter when one of its suspensive clauses are surpassed. These clauses are specific in the project's registration, but, as a general rule, are related to [i] the sale of at least 50% of the project's units and [ii] to the passage of 6 months from the time of registration. The Company reserves the contractual right to stop the project's launch while none of those clauses are overcome, reimbursing any buyer that may have already acquired units. This mechanism assures the Company with the flexibility that, eventually, it may be able to make adaptations to the project in the face of its market reception. While none of the clauses are overcome, the plot remains being accounted for as a Plot for New Developments, not considering any revenue or cost effect from sales that may have taken place.

One of the implications from this method is that, in the first quarter for a project's recognition, its revenue and cost contribution tends to be exceptionally large, as it captures all of the sales that have taken place prior to the surpassing of such clauses, and as the PoC factor already counts in the land costs in relation to the remaining costs.

In regards to the how projects with shared control are treated, see the Equity Income segment.

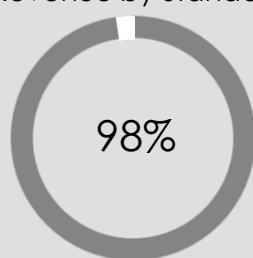
Overcoming of suspensive clauses of launches raises the Company's Net Revenue. Part of the Company's revenue this quarter is composed of the sales of the Exalt and Expression Ibirapuera launches. Both being success of sales, the Company opted to overcome the suspensive clause of the launches in question, which immediately became part of the Company's revenue within the limit of the percentage of conclusion of construction (PoC). In addition, the Arkadio project has overcome the suspension clause six months after its launching and is now part of the Company's recognized revenue.

"A Hora é Agora! EZTEC" campaign boosts sales of performed products. Driven by the special conditions of the promotional campaign, contracted sales of performed projects in the quarter reached R\$ 51 million, 89% higher than in 4Q21. It is worth mentioning that the performed projects are already at 100% PoC, meaning their sales are directly integrated to the revenue of the period.

More Supportive data:

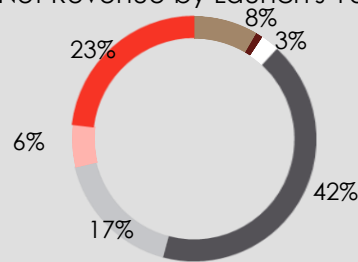
Managerial Data 1Q22

Net Revenue by Standard



■ Residential ■ Commercial

Net Revenue by Launch's Year



■ Until 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022

Cost of Properties Sold and Services Rendered

The cost of properties sold for the quarter reached R\$ 174 million, 55% higher than 1Q21.

Cost by Nature (Amount expressed in thousands of R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Cost of Construction / land	(171,942)	(99,979)	72.0%	(109,190)	57.5%
Capitalized Financial Charges	(849)	(1,335)	-36.4%	(1,212)	-30.0%
Maintenance / Guarantee	(1,506)	2,086	-172.2%	(1,775)	-15.2%
Total Costs	(174,297)	(99,228)	75.7%	(112,177)	55.4%

Key Concepts

The Cost of properties sold and Services Rendered is essentially comprise of the following costs: [i] plot acquisition; [ii] project development; [iii] construction; [iv] maintenance (including provisions); and [v] financial charges related to production financing (SFH).

As projects launched during and after the pandemic gain relevance in the Company's results, the higher the recognized costs become. Inflationary pressure on recognized construction costs becomes more evident as projects launched during and after the pandemic integrate the Company's results, supported by the inflationary scenario experienced by the industry, especially as a result of increases in input prices. Therefore, the costs reported in this quarter evolved 75.7% in comparison to 4Q21, 12.9 p.p. higher than the evolution of net revenue, of 62.8%.

EZTEC's effective internal inflation takes off at up to 50% above the INCC on new projects. An average EZTEC project is much larger in size than the average project built in Brazil. But in the official calculation of the INCC, FGV takes as a reference the smaller projects, far from the profile of EZTEC's projects. In its methodology, FGV tracks cost baskets for three project profiles: [i] horizontal developments (houses), [ii] buildings up to 8 stories tall, and [iii] buildings higher than 8 stories (but with an average private area still 3x smaller than the average pipeline for the year). As expected, the larger the project, the greater tends to be the weight of steel, cement, aluminum, among others - commodities whose prices have skyrocketed in recent quarters. In the last boom, the INCC also deviated from the internal inflation benchmark, but in the opposite direction, polluted by the effect of large infrastructure works on the input market.

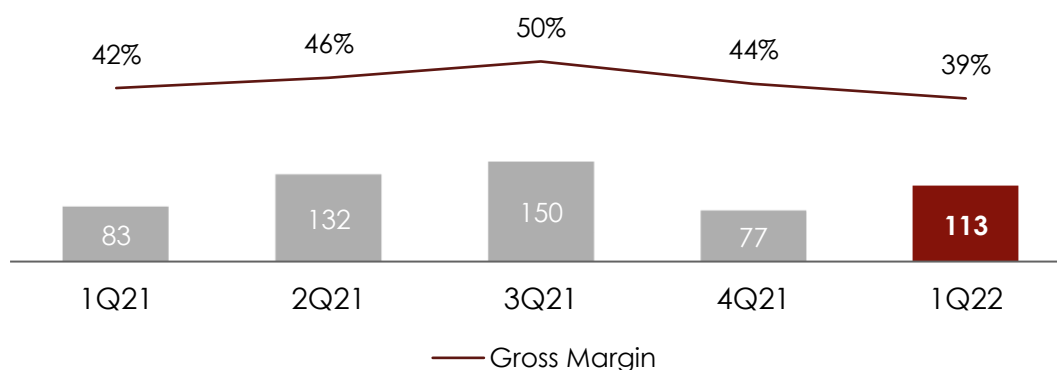
Absence of the reversal effect of the maintenance and warranty provisions related to EZ TOWERS normalized this line in 1Q22. In the 4Q21 there was a reversal in the Maintenance/Guarantee item related to the EZ TOWERS development. In 1Q22, due to the absence of this effect, the item varied +172%. The provisions aim to anticipate the financial effects of the guarantees provided by the Company on its developments. After 5 years, the unrealized portion of this provision is reversed.

Gross Profit

Gross profit reached R\$ 113 million in 1Q22, surpassing 1Q21 by 36% and 4Q21 by 47%. Gross margin for the quarter was of 39.3%, lower than the 43.7% of 4Q21.

Quarterly Gross Profit

In millions of R\$



Key-concepts

In a context of escalating launches, it is worth noticing the variables that may, at first, lessen the gross margin recognized vis a vis the profitability indicated in the feasibility analysis: [i] the developer may choose to accelerate the sales speed to alleviate gross inventory formation, to the detriment of margin optimization; [ii] the buyer may choose a longer or shorter amortization schedule (with a tradeoff between a greater incidence of INCC, on the one hand, and a faster cash generation, on the other); and [iii] the net present value adjustments to units sold – an accounting requisite that deducts the revenue recognized at the initial stages of the project, returning that revenue via amortization throughout the construction cycle.

Overcoming of the suspension clauses of the Exalt and Expression Ibirapuera projects raises the Company's gross profit; Margins suffer pressure from INCC. Part of the increase in Gross Profit was due to the overcoming of the suspension clauses of the Exalt and Expression Ibirapuera projects, which were recognized in their launching quarter. The drop in margin is mostly explained by inflation of construction costs and the higher share of recently launched projects in period recognition. Furthermore, it is worth pointing out (i) the cancellation of the sales of EZ Infinity, (ii) the 2.6 p.p. drop in gross margin on the Exalt and Expression projects as a result of the APV adjustment linked to higher interest rates and (iii) the effect of the advancement of the *Habite-se* on the projects Vivid Perdizes and Z. Pinheiros projects, in which the portion of the debt balance adjustment until the keys are delivered is now recognized as Financial Result, and not as project revenue. All these effects impacted the gross margin of the period, which decreased 4.4 percentage points.

Lower volatility of the INCC mitigates effects on the correction of the client's balance. The effect of the INCC correction is not only on the costs to be incurred for the construction work, but also on the client's outstanding balance. In practice, as the outstanding balance represents a volume significantly higher than the costs to be incurred on that unit, in addition to being corrected with a 2-month gap, inflation can promote an increase or reduction of the margin on the units sold that are under construction. Due to a smaller increase in the INCC in relation to cost increases, these effects were observed in this quarter's results, especially when compared to their effect observed in previous quarters.



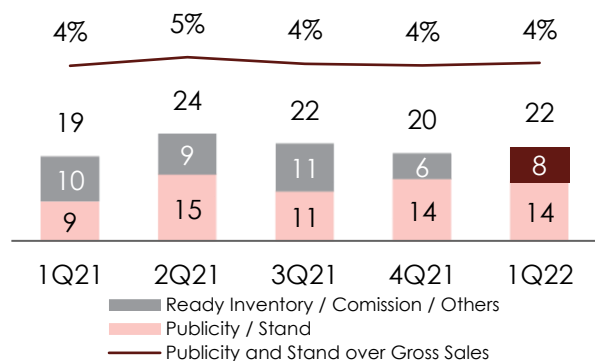
Picture of EZ Infinity's construction site

General & Administrative Expenses

The table and charts below presents details to Selling, General & Administrative Expenses in relation to Net Revenues.

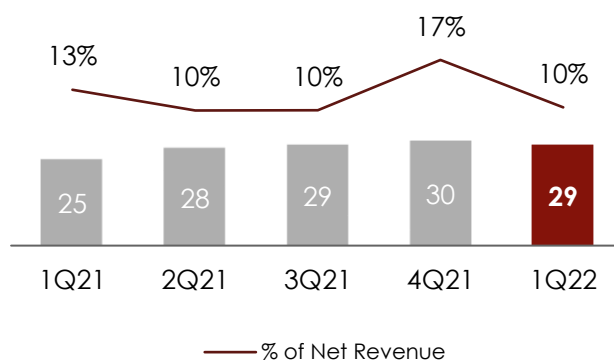
Selling Expenses

In millions of R\$



G&A

In millions of R\$



Key concepts

EZTEC fully recognizes all selling expenses, including sales stands, directly in the income statement at the time they occur. Selling expenses represent all the Company's expenses related to tangible assets (costs with the stands, model apartment and respective decoration), advertising costs, not only related to the effort to publicize the projects, but also expenses related to brokerage fees (when applicable), as well as maintenance of ready stock, including condominium fees and real estate tax.

Selling, General and Administrative Expenses (Amount expressed in thousands of R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Selling Expenses	(21,658)	(20,091)	7.8%	(19,344)	12.0%
% of Net Revenue	-7.5%	-11.4%	3.8 p.p.	-9.9%	2.4 p.p.
General and Administrative Expenses (G&A)	(29,451)	(30,363)	-3.0%	(25,040)	17.6%
% of Net Revenue	-10.3%	-17.2%	7.0 p.p.	-12.8%	2.5 p.p.
Administrative Expenses	(25,589)	(26,122)	-2.0%	(21,230)	20.5%
Management Fees	(3,862)	(4,240)	-8.9%	(3,810)	1.4%
Total SG&A	(51,109)	(50,454)	1.3%	(44,384)	15.2%
% of Net Revenue	17.8%	28.6%	-10.8 p.p.	22.8%	-5.0 p.p.

Selling Expenses

Selling expenses in 1Q22 reached R\$21 million. This amount is 7.8% higher than the last quarter.

Selling Expenses by Nature (Amount expressed in thousands of R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	4Q21	Var.%
Advertising Expenses	(7,554)	(9,609)	-21.4%	(3,979)	89.8%
Expenses with stand	(6,106)	(4,587)	33.1%	(5,118)	19.3%
Expenses for property tax and condominium	(3,014)	(2,877)	4.8%	(3,508)	-14.1%
Brokerage Fees & Others*	(4,984)	(3,018)	65.1%	(6,739)	-26.0%
Total Selling Expenses	(21,658)	(20,091)	7.8%	(19,344)	12.0%

*Residual expenses under "other expenses" reflect the payment of ITBI and developer registration, associated to the recent delivery cycle.

General & Administrative Expenses

General and Administrative Expenses were R\$ 29 million in 1Q22, 3% lower when compared to 4Q21.

G&A by Nature (Amount expressed in thousands of Reais)	1Q22	4Q21	Var.%	4Q21	Var.%
Payroll and related taxes ⁽¹⁾	(10,120)	(9,289)	8.9%	(8,676)	16.6%
Board's Fees	(3,862)	(4,240)	-8.9%	(3,810)	1.4%
Employee Benefits	(2,308)	(2,868)	-19.5%	(2,113)	9.2%
Depreciation and Amortization	(1,161)	(1,084)	7.1%	(822)	41.2%
Service expenses	(7,486)	(7,688)	-2.6%	(5,833)	28.3%
Maintenance of properties	(135)	(162)	-16.7%	(281)	-52.0%
Taxes and Fees	(1,117)	(517)	116.1%	(814)	37.2%
Software and licenses expenses	(678)	(854)	-20.6%	(678)	0.0%
Other expenses	(2,178)	(3,660)	-40.5%	(2,013)	8.2%
Total G&A	(29,451)	(30,363)	-3.0%	(25,040)	17.6%

Key concepts

In accordance with IFRS 16, from 1Q19 onwards, rental and condominium expenses are accounted for as depreciation of utilization rights, having the amount transferred from one line to the other in the comparison between quarters.

Other Operating Revenue and Expenses

Other Operating Revenue and Expenses (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Total Other Operating Revenue and Expenses	(5,689)	281	-2,125%	(7,526)	-24.4%
% of Net Revenue	-2.0%	0.2%	-2.1 p.p.	-3.9%	1.9 p.p.
Tax Expenses	(5,220)	409	-1,376.3%	(7,182)	-27.3%
Other Operating Revenue and Expenses	(469)	(128)	266.4%	(344)	36.6%
Equity Income	20,933	23,349	-10.3%	5,722	265.8%
% of Net Revenue	7.3%	13.2%	-5.9 p.p.	2.9%	4.4 p.p.

Key concepts

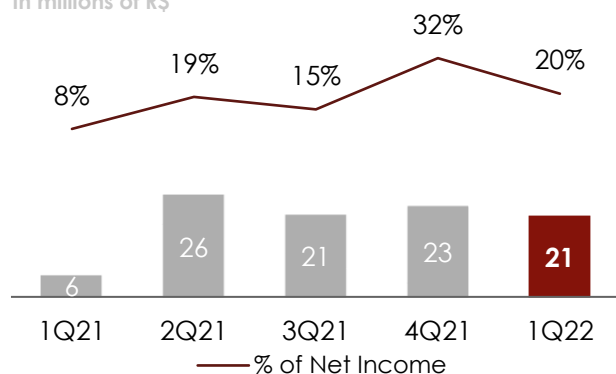
The Tax Expenses include, basically, expenses with IPTU (property tax), besides other taxes related to Land. It is worth noting that, by choice, the IPTU payment tends to be made in cash, in January, without repercussions on the subsequent quarters. The other expenses line reflects the accounting effects of the repeated acquisitions of incremental interest that the Company made in projects in which it has partners.

Equity Income

The Net Income contribution coming from non-controlled projects reached R\$ 21 million in the quarter, 10% lower than 4Q21.

Equity Income

In millions of R\$



SPE	Project	%	Enterprise
SINCO SAO PAULO	Fit Casa Brás	70,00%	Fit Casa
J J RODRIGUES	Arte Residence	50,00%	Eztec
GENOVA	Vidabella	60,00%	Eztec
BONNEVILLE	Reserva do Bosque	50,00%	Eztec
AK 14	Alta Vista Residence	60,00%	Eztec
SOLIDAIRE	Still Vila Mascote	50,00%	Eztec
AUSTRIA	Le Premier Moema	50,00%	Eztec
FLORIANOPOLIS	Magnífico Mooca	62,50%	Eztec
PHASER	Jardins do Brasil	76,25%	Eztec
DAKOTA	Eredità	50,00%	Eztec
ITATIAIA	Signature	50,00%	Eztec
Cabreúva	Pin Internacional	60,00%	Fit Casa
Criciúma	Pin Osasco	80,00%	Fit Casa
Granja Viana 1	Villa Nova Fazendinha	60,00%	Fit Casa
Iracema	Meu mundo estação Mooca	50,00%	Fit Casa

Key Concepts

In 2013, the IFRS 10 and 11 standards, which deal with jointly controlled operations, came into force. Adopting CPC 19, the portion of assets and liabilities, revenues and expenses are no longer proportionally consolidated in projects not controlled by EZTEC.

Pursuant to the pertinent accounting standard, non-controlled enterprises are the ones in which the Company has a partner who, in its turn, holds decision-making power over the project's executive and financial prospects. Thus, it is not just about EZTEC's sheer participation in the project, but rather what the contractual terms determine regarding who is responsible for managing the project. In the event that EZTEC does not monopolize the management over a given project, the result derived from its sales is no longer consolidated among the controlled projects. It is to be encapsulated in the Equity Income line, which strictly represents EZTEC's share of the net income over non-controlled projects.

It is worth pointing to the fact that, while non-controlled projects may have no effect over the Net Revenues, they do reach the Net Income line (via the Equity Income line). The implication being that the top line is underestimated in relation to the bottom line, causing a distortion in the Net Margin calculation.

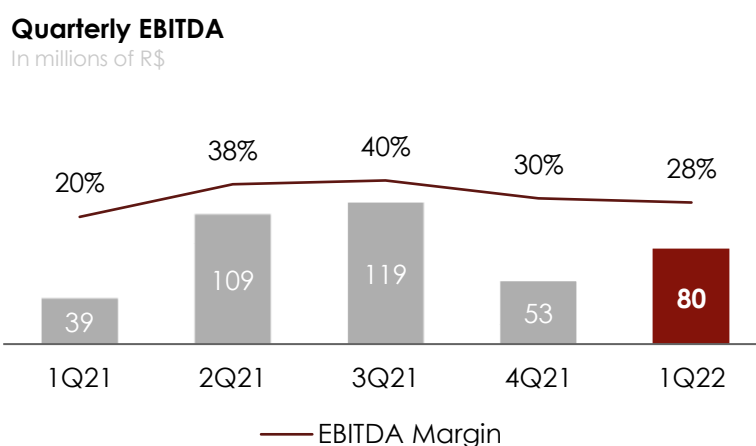
The table below details the specific income statement for shared projects, calculating the revenue and cost contributions weighted by the share of EZTEC in each of them.

Results for Shared Control projects (in millions of R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Gross Revenues	71.0	71.0	0.0%	44.4	60.0%
(-) Sales Cancellations	(4.6)	(4.0)	15.0%	(1.8)	152.6%
(-) Taxes from Sales	(1.4)	(1.4)	-1.1%	(1.0)	37.8%
Net Revenues	65.0	65.6	-0.9%	41.5	56.5%
(-) Cost of Real Estate Sold and Services	(40.5)	(36.5)	11.0%	(26.8)	50.9%
Gross Profit	24.5	29.1	-15.8%	14.7	66.8%
Gross Margin (%)	37.7%	44.4%	-0.2 p.p.	35.4%	2.3 p.p.
(-) Commercial Expenses	(4.0)	(3.9)	1.5%	(5.4)	-26.7%
(-) Sales Cancellations	(1.5)	(1.2)	23.9%	(11.1)	-86.5%
(+) Commercial Expenses	0.3	(0.3)	-218.8%	4.5	-93.1%
Gross Profit	3.2	2.8	16.6%	3.9	-17.5%
Net Revenues	3.5	2.9	19.8%	4.3	-19.7%
Cost of Real Estate Sold and Services	(0.2)	(0.1)	99.8%	(0.4)	-41.7%
Net Revenues	(1.5)	(1.6)	-9.2%	(0.9)	69.2%
Cost of Real Estate Sold and Services	(0.1)	(1.5)	-90.3%	(0.0)	1501.1%
Net Income	20.9	23.3	-10.4%	5.7	265.8%
Net Margin (%)	32.19%	35.60%	-3.4 p.p.	13.77%	18.4 p.p.

Balance Sheet - Shared Control projects In millions of R\$	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Assets	511.5	478.9	6.8%	431.0	18.7%
Current Assets	274.8	250.9	9.5%	235.1	16.9%
Cash and Cash Equivalents	15.3	17.2	-11.0%	18.3	-16.4%
Trade Accounts Receivable	40.7	39.3	3.7%	27.5	48.2%
Real Estate Held for Sale	66.0	59.0	11.8%	53.6	23.1%
Others Current Assets	152.8	135.5	12.8%	135.7	12.6%
Non-Current Assets	236.7	228.0	3.8%	195.9	20.8%
Trade Accounts Receivable	127.2	108.4	17.4%	89.1	42.7%
Real Estate Held for Sale	102.0	112.2	-9.1%	98.7	3.4%
Others Non-Current Assets	7.5	7.3	1.6%	8.1	-8.0%
Liabilities	110.8	108.9	1.8%	88.8	24.8%
Current Liabilities	74.8	80.5	-7.0%	73.0	2.5%
Loans and Financing	1.5	0.6	173.8%	-	n.a
Adiantamento de Clientes	51.3	52.2	-1.7%	50.8	0.9%
Others Current Liabilities	22.0	27.7	-20.7%	22.2	-0.9%
Non-Current Liabilities	36.0	28.4	26.7%	15.8	128.1%
Loans and Financing	18.2	11.5	58.6%	-	n.a
Others Non-Current Liabilities	17.8	16.9	5.1%	15.8	12.8%

EBITDA

The Company reported EBITDA of R\$ 80 million in 1Q22, compared to R\$ 53 million in the last quarter.



Key concepts

EBITDA is a non-accounting measurement disclosed by the Company in accordance with CVM Instruction 527, of October 4, 2012, reconciled with its financial statements. This measurement consists of net income before net financial result, income tax and social contribution and depreciation and amortization expenses.

In the real estate market, interest accrued on construction financing is capitalized at the cost of the product, rather than as a financial expense, as it arises from the production process. However, this interest becomes expenses under Interest and Passive Monetary Variations once the project is delivered. Even so, for the purposes of the table below, capitalized financial charges are deducted from net income as explained in item 3.2 of the Company's Reference Form.

The table below details the calculation of EBITDA adopted by EZTEC:

EBITDA (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Net Income	110,267	77,900	41.5%	76,205	44.7%
Income Tax and Social Contribution	8,133	6,555	24.1%	5,069	60.4%
Net Financial Result	(41,402)	(34,109)	21.4%	(44,630)	-7.2%
Depreciation and Amortization of Goodwill	2,114	1,532	38.0%	1,081	95.6%
Encargos Financeiros Capitalizados	849	1,335	-36.4%	1,212	-30.0%
EBITDA ⁽¹⁾	79,961	53,213	50.3%	38,937	105.4%
EBITDA Margin (%)	27.8%	30.2%	-2.3 p.p.	20.0%	7.9 p.p.

Net Financial Result

We ended the quarter with a Net Financial Result of R\$41 million. Of the financial revenues, 49.6% derive from the yield of the cash investments, while the remaining 50.4% come from the receivables portfolio.

Financial Result by Nature (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Financial Revenues					
Proceeds from Financial Appliances	21,879	17,116	27.8%	5,003	337.3%
Interest Income on Trade Accounts Receivable	19,795	17,250	14.8%	46,190	-57.1%
Other	2,439	1,672	45.9%	1,122	117.4%
Total Revenues	44,113	36,038	22.4%	52,315	-15.7%
Financial Expenses					
Interest and Inflation Adjustments Losses	(1,316)	(661)	99.1%	(365)	260.5%
Discounts on Trade Accounts Receivable	(1,372)	(1,205)	13.9%	(7,278)	-81.1%
Other	(23)	(63)	-63.5%	(42)	-45.2%
Total Expenses	(2,711)	(1,929)	40.5%	(7,685)	-64.7%
Net Financial Result	41,402	34,109	21.4%	44,630	-7.2%

Key concepts

Interest on Trade Accounts Receivable line mainly captures the income from the portfolio of receivables carried out under statutory lien agreement lien, where the Company itself finances the customer's outstanding balance after delivery, through financing linked to IGP-DI. The methodological consideration is that, for the calculation of monetary restatement, the IGP-DI variation with two months of lag is applied to the outstanding balance of each month.

Income from financial investments has been gaining more relevance as the CDI appreciates; the Company moves its invested assets to more profitable investment funds. Although a large part of the Company's financial result derives from its fiduciary alienation portfolio, its cash invested is mostly linked to the CDI performance. Thus, as the index advances, the financial result from investments also advances. Furthermore, during 4Q21, the Company moved its financial investments to non-exclusive investment funds, whose remuneration rate varies between 97.5% and 116.4% of the CDI, leading to a higher volume of investment income in 1Q22. The quarterly variation of the CDI (interest rate) was 2.43%, against the 1.85% observed in 4Q21.

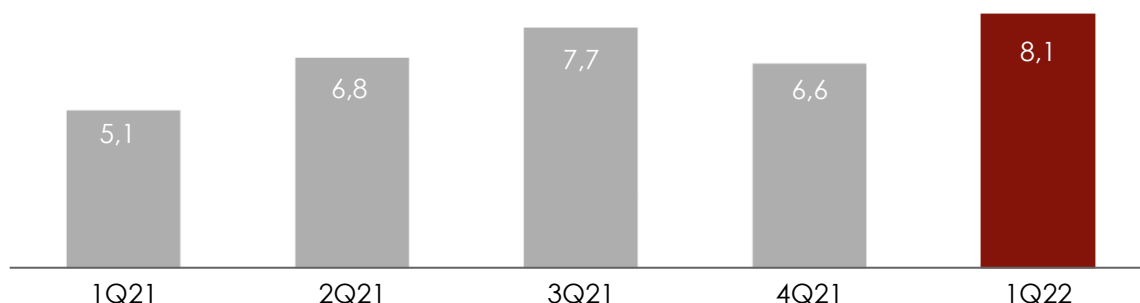
Higher volume of Loans and Financing lead to higher financial expenses. Higher interest expenses related to the pursuit of alternatives for capital financing are observed in the Company's financial results. The Company's loan volume in 1Q22 was R\$ 38 million, against R\$ 29 million in 4Q21, an increase of 30%.

Income and Social Contribution Taxes

Current and deferred Income Tax and Social Contribution was of R\$ 8.1 million in 1Q22.

Income Tax and Social Contribution

In millions of R\$



Key concepts

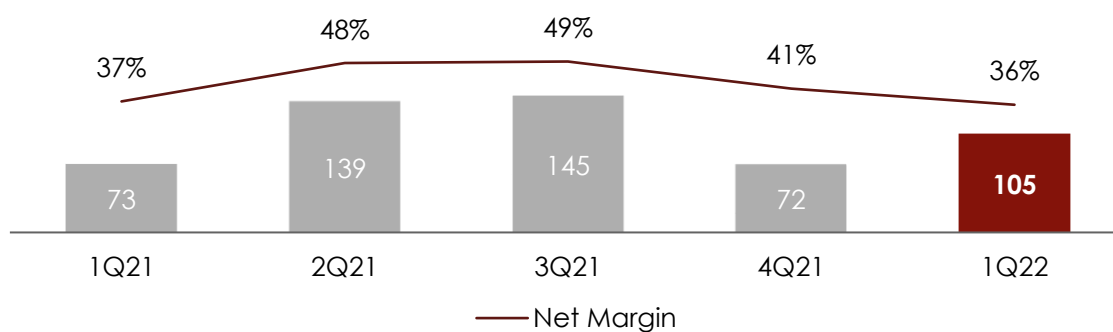
EZTEC utilizes the Earmarked Asset concept in its projects because it understands that, in addition to the tax benefit provided by the consolidated tax rate (PIS + COFINS + IR + CSLL) of 4.0% on Revenue, the mechanism of segregating, necessarily, the cash from its projects, reflects the lower use of production financing, improving the Company's margin and, above all, generating indirect benefits by providing clients, banks and suppliers with confidence in the management of construction resources.

Net Income

Net Income in 1Q22 totaled R\$ 105 million with Net Margin of 36%.

Quarterly Net Income

In millions of R\$



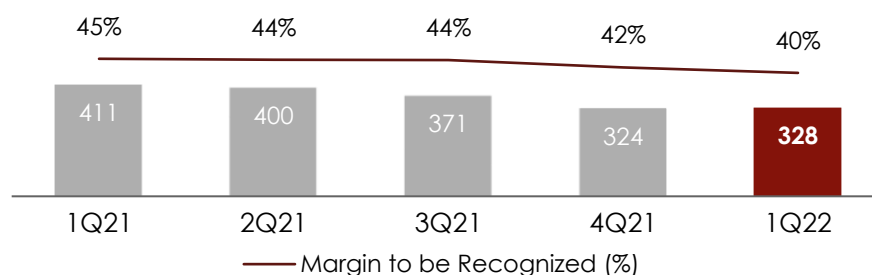
1Q22 net income is mostly composed of the Company's operational results, but with a strong participation of the Financial Result. The company closed 1Q22 with a Net Margin of 36%, against 41% in 4Q21. This reduction is due to the pressure of costs on the Company's gross margin, since its financial result was higher this quarter

Deferred Revenues and Income

Results to be recognized by the percentage completion method (PoC) reached R\$ 328 million in 1Q22. Margin to be Recognized in the quarter was of 40%.

Results to be Recognized

In millions of R\$



Key concepts

Our financial statements are prepared in accordance with the guidelines established by Technical Guidance OCPC 04 - Application of Technical Interpretation ICPC 02 to Brazilian Real Estate Development Entities. We recognize revenue related to construction contracts using the POC (Percentage of Completion) methodology, which consists of recognizing revenue based on the construction cost incurred during the execution of the work. This methodology therefore generates a result that will be appropriate while the work develops.

Margin to be recognized at 40% even in the face of inflationary pressure is testament of the business model's resilience. The increment of costs in the supply chain due the inflation tends to disturb the consolidated gross margin. It is worth emphasizing that the calculation of the margin to be recognized already takes into account the Company's best estimate of the inflation effect over construction inputs by 1Q22, regarding the budgeted costs still to be incurred for units sold in 4Q21. On the other hand, it also accounts for the INCC effect over the portfolio of non-performed receivables, generating a monetary adjustment in the form of revenues.

Punctual effects in the quarter favor the decrease of the margin to be appropriated calculated by the Company. Given the provisions for the cancellation of the units of EZ Infinity and its future relaunch, this project is no longer present in the result to be appropriated of the units sold of the Company. As it is a project with higher margins than the Company's history, its removal tends to generate a reduction in the margin to appropriate.

The table below shows the Company's revenues, costs and results to be recognized based on the portion of products sold and not yet built:

Consolidated:

Revenues and Results to be Recognized (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Revenues to be Recognized - end of the period	792,249	749,115	5.8%	887,149	-10.7%
Present Value Adjustment - On-Balance	11,482	10,138	13.3%	14,429	-20.4%
Present Value Adjustment - Off-Balance	15,718	16,849	-6.7%	20,585	-23.6%
Cost of Units Sold to be Recognized - end of the period	(491,911)	(451,980)	8.8%	(511,446)	-3.8%
Result to be Recognized	327,538	324,122	1.1%	410,717	-20.3%
Margin to be Recognized (%)	40.0%	41.8%	-1.8 p.p.	44.5%	-4.6 p.p.

Equity Income:

Revenues and Results to be Recognized - Equity Income (Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Revenues to be Recognized - end of the period	580,005	622,441	-6.8%	374,258	55.0%
Present Value Adjustment - Balance	3,186	2,892	10.2%	1,195	166.5%
Present Value Adjustment - Off-Balance	6,858	7,991	-14.2%	4,552	50.7%
Cost of Units Sold to be Recognized - end of the period	(367,326)	(393,195)	-6.6%	(234,723)	56.5%
Result to be Recognized	222,723	240,129	-7.2%	145,283	53.3%
Margin to be Recognized (%)	38.4%	38.6%	-0.2 p.p.	38.8%	-0.4 p.p.

Accounts Receivable

The Company recorded a total of R\$ 1,679 million in accounts receivable in the quarter. Of those, 32% derives from projects with a Certificate of occupancy issued; for the remaining 68%, construction has not been finished yet.

Accounts Receivable (Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Total Account Receivables of Developments (Concluded)	1,038,921	1,067,515	-2.7%	1,109,112	-6.3%
Receivables for Property Development - Completed Construction ⁽¹⁾	531,680	579,491	-8.3%	528,753	0.6%
Receivables for Property Development - Construction in Progress ⁽²⁾	507,241	488,024	3.9%	580,359	-12.6%
Total Accounts Receivable (Non-Concluded) ⁽³⁾	792,249	749,115	5.8%	887,149	-100.0%
Advance from Customers ⁽⁴⁾	(151,714)	(170,072)	-10.8%	(109,796)	38.2%
Total Accounts Receivable	1,679,456	1,646,558	2.0%	1,886,465	-53.0%

Key concepts

Accounts Receivable from Clients are derived from the sale of units of residential and commercial projects, and the amount of the outstanding balance of the agreements is updated in accordance with their respective clauses. The amounts related to the monetary restatement of receivables are recorded in the period's income statement under revenue from property sales until delivery, and as financial income (interest) after delivery.

(1) The Company finances up to 80% of the unit price to its customers when the project is delivered. Accounts receivable from ready units are monetarily restated by the variation of Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna disclosed by Fundação Getúlio Vargas - IGP-DI, plus interest of 10% to 12% per year and recorded in the statement of income under "Financial income".

(2) Represented by amounts receivable from sales due to the project's percentage of completion (PoC). The amounts related to the monetary restatement are recorded in the period's income statement under "Property Sales Revenue", until delivery.

(3) Represented by amounts receivable from sales not yet recognized in the balance sheet due to the recognition of revenue by financial evolution (PoC) criterion. The amounts related to the monetary restatement are recorded in the period's income statement under the caption "Property sales revenue", until delivery.

(4) Trade receivables arising from sales of units under construction are presented by virtue of the same percentage of completion, and receipts in excess of revenue recognition, PoC methodology, are recorded in current liabilities as advances from customers.

The Portfolio of Receivables from completed projects totaled R\$ 532 million in 1Q22. Part of these accounts receivables comes from clients who have effectively signed a direct financing agreement with EZTEC. Recognizing unconsolidated projects, this portfolio totals R\$ 382 million and is remunerated at IGP-DI or IPCA +10 to 12% per year and it is subject to securitization. It is important to highlight that direct receivables agreement are not subject to unilateral cancellation.

Net cash and Indebtedness

The Company ended the quarter with Cash, Cash Equivalents and Financial Investments of R\$831 million and sold Debt of R\$38.3 million. The resulting Net Cash was of R\$ 792 million in the quarter.

Financial Debt (Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Short-Term Debt	12,545	6,214	101.9%	-	n.a.
Long-Term Debt	25,714	23,145	11.1%	8,236	212.2%
Cash and Cash Equivalents	(58,846)	(62,045)	-5.2%	(57,307)	2.7%
Financial Investments	(772,168)	(835,645)	-7.6%	(1,011,275)	-23.6%
Net (Cash) Debt					
Cash (Burn) Generation	(75,576)	(143,230)	-47.2%	(11,800)	540.5%
Dividendos Paid	102,155	-	n.a.	-	n.a.
Recompra de Ações	893	115,533	-99.2%	-	n.a.
Cash (Burn) Generation Ex Dividends	27,472	(143,230)	-119.2%	(11,800)	-332.8%

Cash and financial investments	1Q22	4Q21	Var.%
EZTEC (Available)	493,547	514,683	-4.1%
SPEs	337,467	383,007	-11.9%
Cash and financial investments	831,014	897,690	-7.4%

Key concepts

EZTEC's Gross Debt is exclusively from Sistema Financeiro da Habitação (SFH) real estate financing lines with rates ranging from 3.73% per year, due in December of 2023.

Stock Buyback Program generated a disbursement of R\$ 893 thousands for the Company in the quarter. In order to apply available resources to maximize the generation of value for its shareholders, the Company launched a Stock Buyback Program and, to conclude it, disbursed R\$ 116 million. Excluded the dividends paid and Stock Buyback disbursement, the Company would generate cash close to R\$ 27 million.

Accelerated execution of works associated with higher cost evolution generates higher disbursement. The Company operates with a greater number of active work sites since 2020. Keeping its strategy of financing most of its projects with Equity, naturally there was a greater disbursement by the Company in the management of its works.

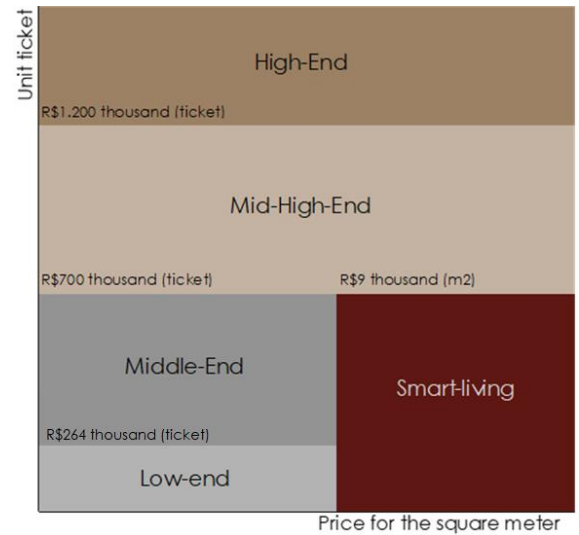
OPERATIONAL INDICATORS

Operations

EZTEC has 344 administrative employees, in addition to 3,125 workers, both own and outsourced. By focusing on the Metropolitan Region of São Paulo, the Company maintains long-term partnerships with its suppliers of materials and services, a fact that not only helps to maintain deadlines, but also reduces the effects of labor shortages, construction costs and inflation in construction costs. As of December 31, 2021, EZTEC had 25 constructions in progress (including Esther Towers).

Income segmentation

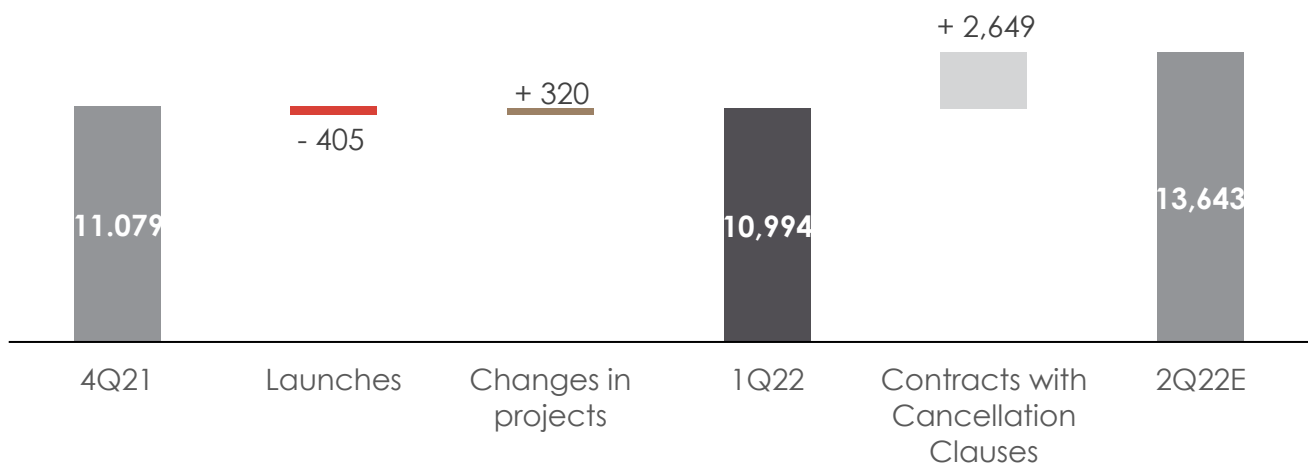
EZTEC renews its criteria for defining its projects standards for the material it publishes, contemplating not only the price of the square meter, but also the overall value of the unit (ticket), as illustrated on the figure to the right. Thus, it draws boundaries for a new pattern of consumption denominated smart-living: projects whose units have relatively expensive meters squared – as they tend to be located in noble neighborhoods –, but where the unit itself is relatively small, making it a more accessible purchase



Land Bank

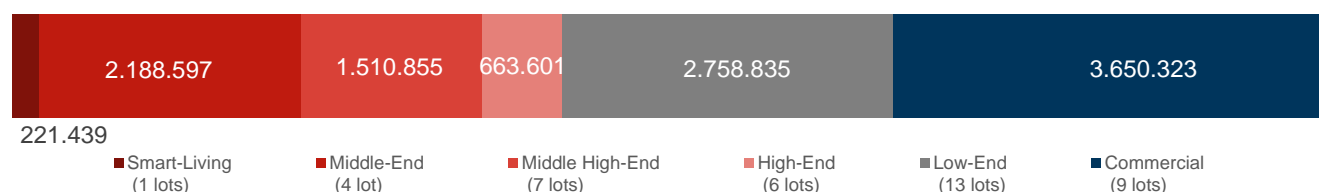
The Company held 52 plots totaling R\$ 10.9 billion in attributed PSV.

Landbank evolution (R\$ MN)



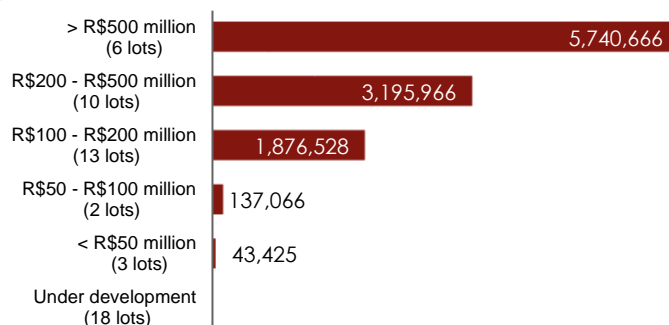
Projects by Standard

R\$



Land Size Breakdown

EZ%



Without acquisitions, PSV is maintained due to calibration of price assumptions due to inflation. The Company is comfortable with its current landbank, with no relevant acquisitions in 1Q22. Part of the decrease expected from the R\$ 405 million launched was mitigated by a VGV gain in the projects, associated with a price correction arising from inflation (INCC) in the period.

Maintenance of a residential Landbank equivalent to more than 3 years of launches in R\$2 billion. The total sum of the PSV of the Company's residential land stands at approximately R\$7.2 billion as of the date of this release. This volume brings comfort to the company as it removes the urgency of making new acquisitions to build a landbank. Thus, EZTEC's acquisition policy can be limited to the replacement of launches – of course, without prejudice to possible opportunistic acquisitions whose feasibility is justified. This volume allows more time and greater security to evaluate and negotiate those projects that best fit the strategic objectives, allowing the maintenance of the Company's margins.

	Commercial	High	Mid-High	Smart Living	Middle	Economic	TOTAL
SPMR			318		233	777	1,328 (12%)
East Zone			164		637	651	1,452 (13%)
West Zone	164				1,319		1,483 (13%)
South Zone	3,486	664	1,029	221		1,229	6,630 (60%)
North Zone						101	101 (1%)
Total	3,650 (33%)	664 (6%)	1,511 (14%)	221 (2%)	2,189 (20%)	2,759 (25%)	10,994
2Q22E	0	0	2,649	0	0	0	13,643

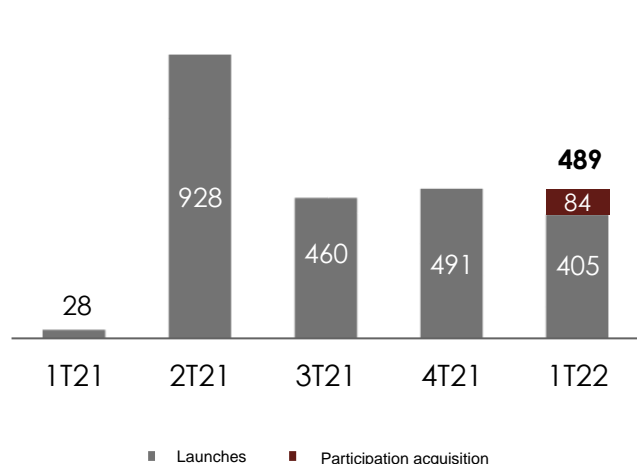
Landbank per year	Pre/Post IPO						Sectorial Boom				Countercycle		Current	
Acquisition Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019	2020	2021
# of plots	4	1	2	2	1	2	2	1	6	3	2	11	13	2

Launches

R\$ 405 million PSV were launched in 1Q22 and R\$ 85 million were acquired, totaling R\$ 489 million.

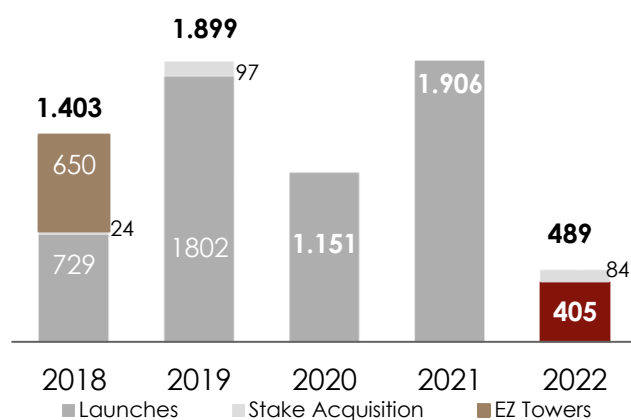
Quarterly launches - % EZTEC

R\$ million



Yearly Launches

In millions of R\$



Launched this quarter, the Exalt Ibirapuera and Expression Ibirapuera projects are a sales success Located in Vila Clementino, South Zone of the city of São Paulo, with easy access to Ibirapuera Park and Paulista Avenue, between two subway stations (namely Santa Cruz in Blue Line and São Paulo Hospital in Lilac Line), the Exalt and Expression Ibirapuera projects have established themselves as a true success for the Company, reaching the remarkable marks of 35% and 46% of total sales of their residential units.

Company has bought 60% of Vila Nova Fazendinha project, already 46% sold. The other 40% of the project is with BP8. Located in Carapicuíba, in the metropolitan region of São Paulo, next to a commercial center (Praça da Vila Dirce) and with easy access to the Rodoanel and the Raposo Tavares Highway. It has 830 low-income residential units, with areas ranging from 28 to 36 m², generating a total PSV of R\$ 140.1 million, R\$ 84.1 million for the Company.

Launches of the quarter



Exalt

Location: Rua Borges Lagoa, 232 – Vila Clementino
Segment: Residential
Standard: Smart-living
PSV EZTEC: R\$ 228,4 MM
% sold: 43%*
Units sold: *139/327



Expression

Location: Rua Coronel Lisboa, 713 – Vila Clementino – SP
Segment: Residential
Standard: High-end
PSV EZTEC: R\$ 176,9 MM
% sold: 51%*
Units sold: 41*/80



Villa Nova Fazendinha

Location: Estrada da Fazendinha 2158 - Jardim Ana Estela – Carapicuíba – SP
Segment: Residential
Padrão: Low-end
PSV EZTEC: R\$ 84,1 MM
% sold: 46%*
Units sold: 378*/830

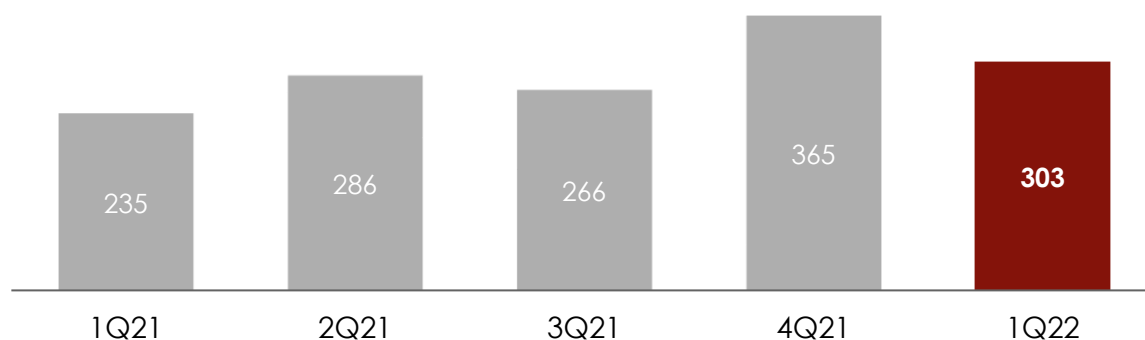
Last updated on 05/10/2022

Sales and Cancellations

With R\$ 303 million in sales (% EZTEC), 1Q22 is 29% higher than 1Q21. Gross sales of R\$ 351 million and cancellations of R\$ 48 million.

Quarterly Net Sales

In millions of R\$



With more than R\$137 million in sales, the Exalt and Expression Ibirapuera projects are the highlights of the quarter. Sales of launches are the most relevant component of the total volume in 1Q22. This fact is mainly due to the sales performance of the Exalt and Expression Ibirapuera projects. It is also worth mentioning the volume of R\$ 36 million related to the acquisition of the Villa Nova Fazendinha project, a partnership with BP8.

Ready stock sales exceed 4Q21 sales by 89%. Due to an extraordinary sales effort through the “A hora é agora – EZTEC” Campaign that offered financing at rates starting from 7.99% per year, down payment from 15%, among other advantages, net sales of ready stock totaled R\$51 million, an increase of R\$27 million compared to 4Q21, or 89%.

The Company is working on the commercial relaunch of the EZ Infinity project. Due to the adequacy of the sales strategy and the facade, sales of EZ Infinity were suspended and its units are no longer in stock available for disposal. It should be noted that, due to the particularities of its launch as a pandemic and the construction of a parking lot for IBM, the project could not rely on key sales tools such as stands and decorations.

Showrooms for EZ Infinity relaunch and sales of stock under construction. The Company is preparing a showroom of more than 1,000 m² for EZ Infinity relaunch. This space will have several decorations not only for this project but also for others in which the Company strategically wants to highlight. It is also being prepared a second showroom, at Roque Petroni, to reinforce the Company's new sales strategy focused on sales of under construction stock, specially those which had their sales over supply index negatively affected during the pandemic.

Higher volume of downgrades and participation acquisition increased cancellations in this quarter. The volume of cancellations presented in the quarter was R\$ 48 million, 47% higher compared to 4Q21. As illustrated in the table below, there was an increase of R\$ 10.3 million in unit downgrades, that is, the client chooses to exchange their property for units with smaller dimensions or in projects with a lower price per m². This effect is due to the onus of the cancellation that becomes extremely costly for the customer due to Law 13.786/18 (Law of Cancellation). In addition, approximately R\$ 6 million corresponds to the acquisition of the Villa Nova Fazendinha project, which had the entire volume of sales and cancellations since its launch managerially recognized as of 1Q22.



Cancellation details*:

Cancellation motives	1Q22	4Q21	3Q21	2Q21
Downgrades	(13,716)	(3,419)	(4,280)	(6,497)
Upgrades	(1,525)	(1,357)	(3,937)	(8,360)
Transferências	(816)	-	(2,680)	(678)
Aquisição de Participação	(5,896)	-	-	-
Outros	(25,958)	(27,846)	(21,521)	(23,250)
Total de distratos	(47,910)	(32,622)	(32,419)	(38,785)

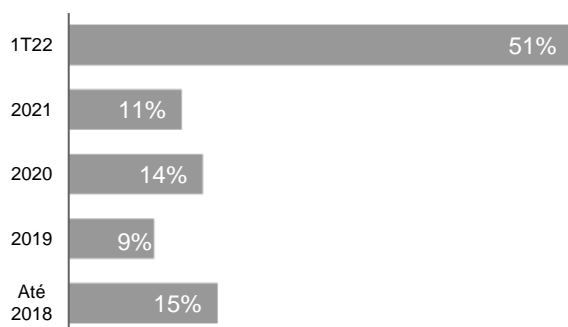
* EZ Infinity project is not included in the managerial terminations of the quarter, but its effect has already been provisioned in the Company's financial statements

Sales over supply*:

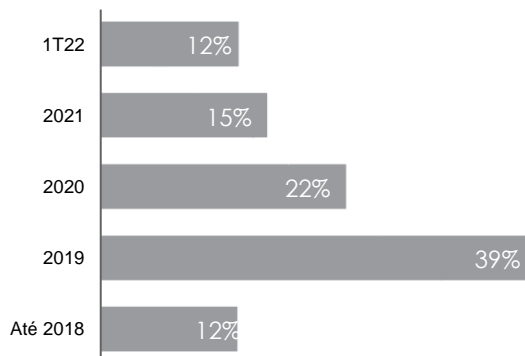
Sales Over Supply	1Q22	1Q21
Net Sales (R\$ thousand)	303,126	235,337
Vendas Brutas (R\$ thousand)	351,036	258,161
Inventory (R\$ thousand)	2,431,847	1,790,900
Net Sales Over Supply	11.1%	11.6%
Gross Sales Over Supply	12.6%	12.6%

* Projects such as Esther Towers and EZ Infinity are not considered in the stock available for sale

Gross Sales by Year of Launch

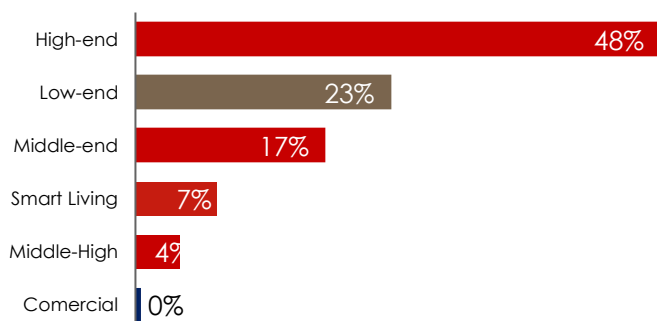


Cancellations by Year of Launch



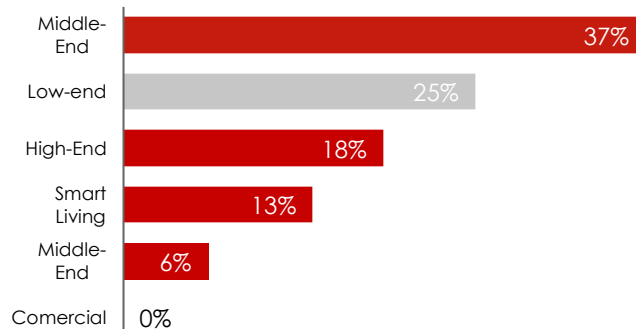
Gross Sales by Standard

From the R\$ 1.279 million



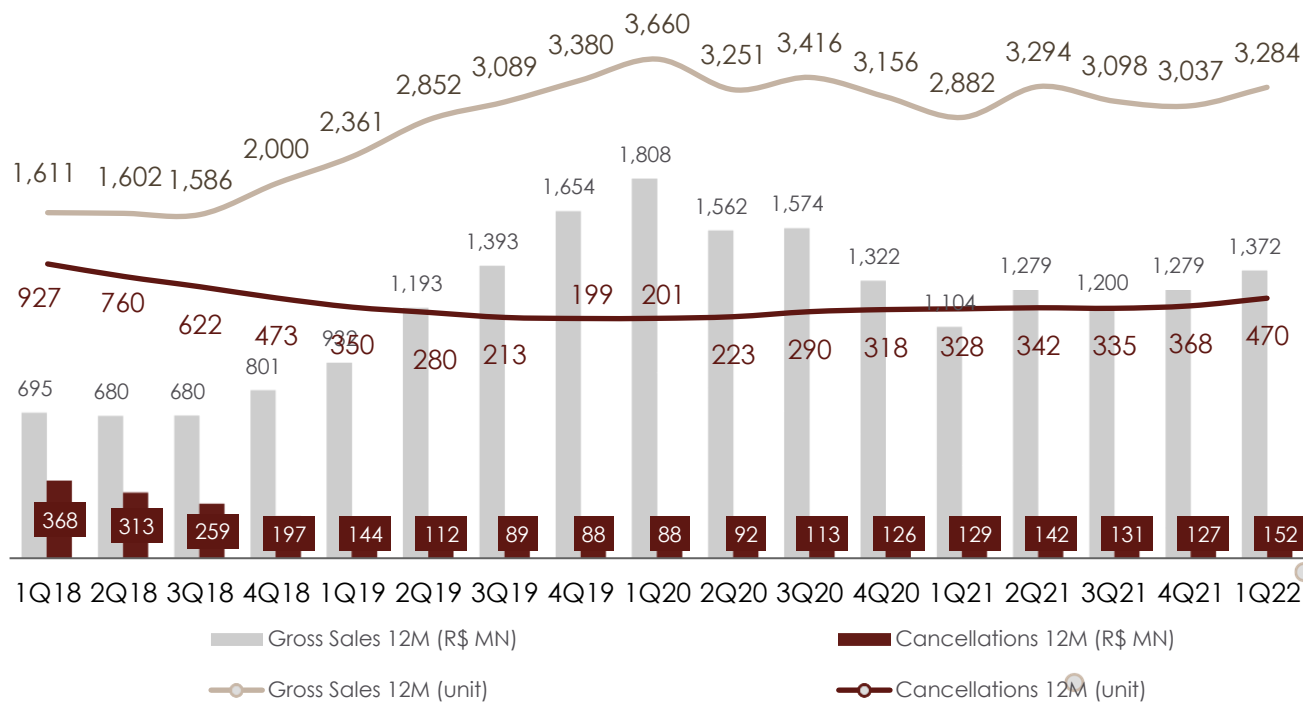
Cancellations by Standard

From the R\$ 127 million



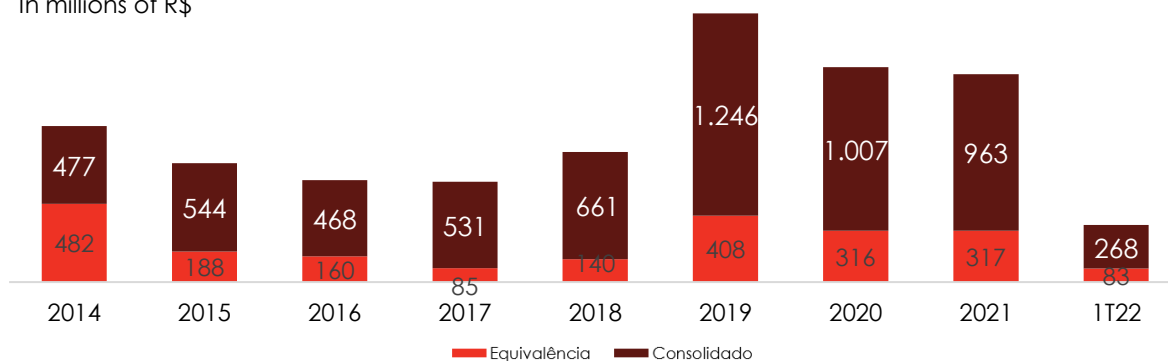
Sales and Cancellations - LTM

In millions of R\$



Gross Sales - Shared and Consolidated

In millions of R\$



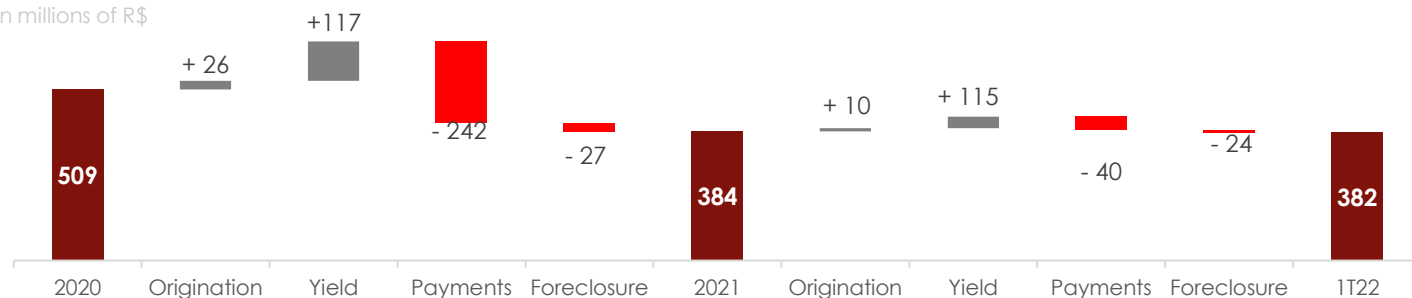
Shared	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	1Q22
Lauches	70%	27%	15%	2%	20%	52%	26%	38%	57%
Performed	10%	38%	51%	78%	70%	30%	17%	7%	8%
Under construction	21%	35%	34%	20%	10%	18%	57%	56%	35%
Consolidated	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	1Q22
Lauches	49%	20%	11%	25%	50%	65%	40%	46%	57%
Performed	24%	31%	64%	65%	45%	20%	26%	23%	19%
Under construction	27%	48%	25%	10%	5%	15%	34%	31%	23%

Financing

In the 1Q22, the outstanding balance of customers financed by the Company was R\$ 382 million. This amount corresponds to 1,034 units financed directly and with an outstanding balance (1,055 at 4Q21).

Direct Receivables Portfolio Evolution

In millions of R\$



Key concepts

Once the construction of a project is completed, there are two possible ways to finance the remaining outstanding balance of its clients: bank financing (on lending) and financing by the developer itself directly to its clients (statutory lien agreement). Direct financing is already a practice for EZTEC since its origin via financing from the Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Today, it offers its customers the alternative of financing up to 80% of the total value, with loan maturities of up to 240 months, outstanding balance being adjusted by IGP-DI + 10% per year after delivery. In the past this correction has been 12% per year. Importantly, receivables with statutory lien agreement are not subject to unilateral cancellation.

IGP-DI maintains the outstanding balance of customers financed by the Company in line with the volume observed in 4Q21. During 2021, quarterly declines were observed in the number of customers financed by the Company itself. This effect was due to successive increases in the IGP-DI, which encouraged customers, with financial conditions, to settle their outstanding balance. However, as the IGP-DI showed signs of cooling, the volume of settlements decreased, which kept the Direct Receivables balance in 1Q22 in line with what was presented in 4Q21, as well as the total number of clients financed. The delinquency of the Portfolio closed the quarter at 3.44% (3.67% in 4Q21). Considering the two-month lag, the IGP-DI applied on the outstanding balance of customers was 2.69%, against the 0.89% observed in 4Q21.

Deliveries

In 1Q22, the company delivered the corresponding PSV of R\$ 254 million (EZTEC's share), or a total of 410 units.

Project Delivered	Currently EZTEC %	Period	Region	Segment	# Units Released	Sold %	PSV 100% (R\$ MN)	EZTEC's PSV (R\$ MN)
Z.Pinheiros	100,00%	1Q22	West Zone	Residential	308	79%	188.2	188.2
Vivid Perdizes	100,00%	1Q22	West Zone	Residential	102	68%	65.9	65.9
Total 1Q22					410		254.1	254.1

Key concepts

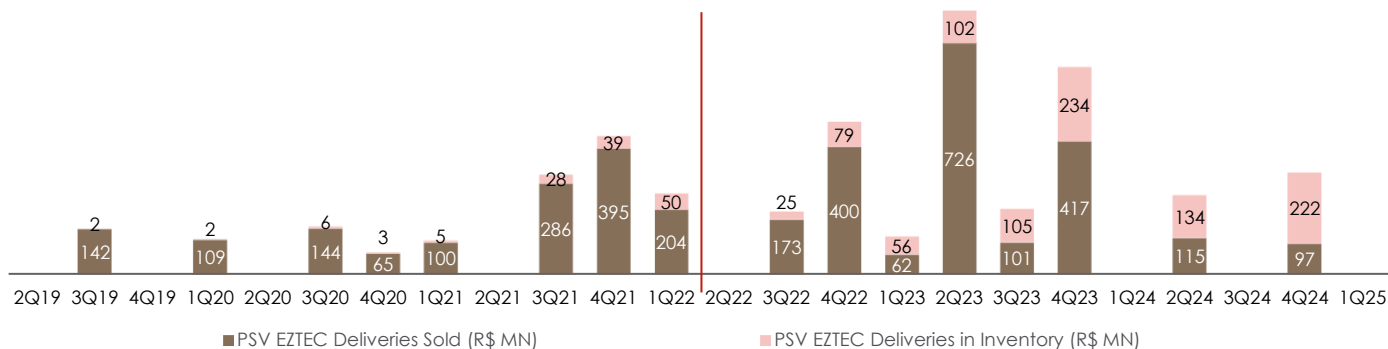
The delivery of a project refers to the moment which its construction is completed. This moment is formalized with the issuance of Habite-se (a construction completion certificate), the administrative act by the city government that authorizes the construction to be utilized by the end user. For the purposes of this managerial follow-up, past deliveries will always be recognized in the quarter of the issue of Habite-se, while future deliveries follow the expected date of completion of the project on the project registration.

It should be noted that it is only from the issuance of the Habite-se that the client is entitled to pass on his outstanding balance for financing with a banking institution. At the time the transfer takes place, the bank repays this remaining customer debt to the developer, which in turn transfers the customer's contract to the bank. Therefore, even if EZTEC ends up financing directly from its customers, the timing of delivery tends to concentrate significant cash generation for the Company.

Deliver of two projects totalled PSV of R\$ 254 million in this quarter. Continuing the new delivery cycle of launches carried out in the second half of 2018 onwards, the Company delivered the corresponding PSV of R\$ 254 million in 1Q22 (R\$ 101 million in 1Q21), or a total of 410 units (200 units in 1Q21). It should be noted that 75% of the 410 units delivered are sold.

Deliveries vs. Cancellations

In millions of R\$

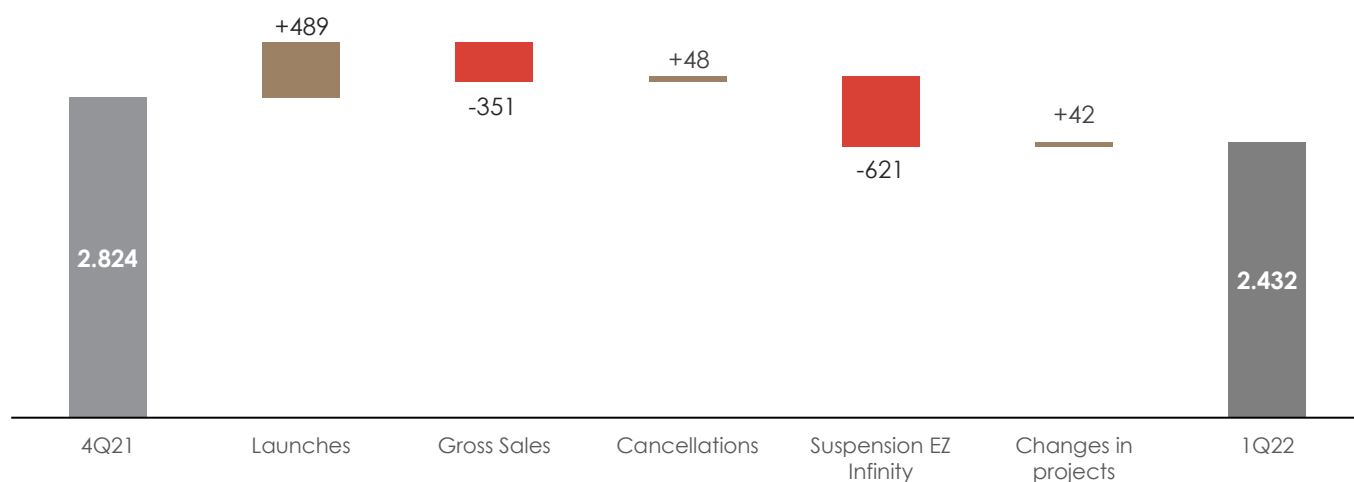


Inventory

By the end of the quarter the Company's inventory amounted for R\$ 2,432 million.

Inventory Evolution

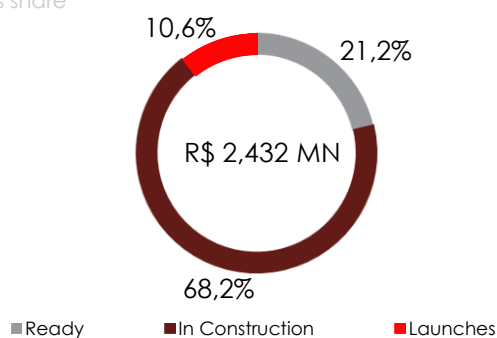
R\$ millions



EZ Infinity stock is no longer available for sale. As explained in the Sales section, given the relaunch of the project, the EZ Infinity units are no longer available for sale. The Company's Inventory also does not include the Esther Towers towers, since the negotiation of this project takes place under specific criteria.

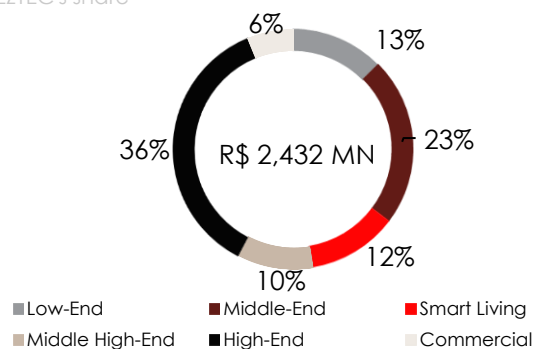
Inventory by building status

EZTEC's share



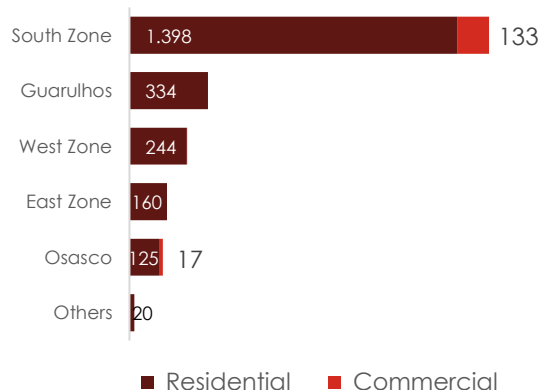
Inventory by Standard

EZTEC's share



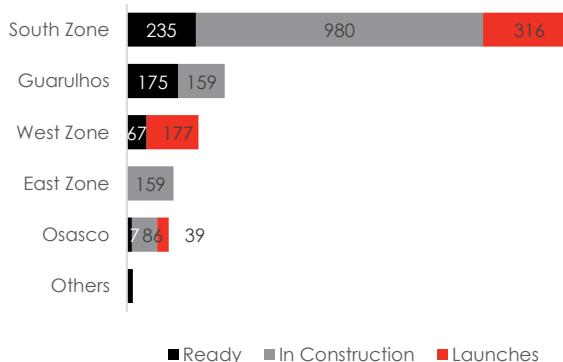
Dispersão do estoque por segmento

R\$ milhões



Dispersão de estoque por status de obra

R\$ milhões



For information on inventory by project, see Annex IV

CAPITAL MARKETS

Net Assets

The Company has demonstrated the calculation of its net assets, aiming to highlight, through a synthesis of the audited and managerial accounting information, the intrinsic equity value of the Company and of EZ INC, its subsidiary, not yet fully reflected in the financial statements:

Calculation of Net Assets (In thousands of Reals - R\$)	EZTEC		EZTEC (ex-EZ Inc)		EZ Inc	
	1Q22		1Q22		1Q22	
Face Value in the Balance Sheet	4,046,079	3,098,594	946,593			
(+) Cash and Short-term Investments	831,014	805,845	25,169			
(-) Gross Debt	38,259	28,453	9,805			
(-) Dividends Payable	-	-	893			
(-) Customer Advances	151,714	151,663	51			
(-) Land Payable (Ex- NPV adjustments)	185,497	64,698	120,799			
(+) Certificates for Increased Construction Area (CEPACs)	-	-	-			
(+) Other Securities Receivable	20,207	20,207	-			
(+) Current receivables	301,527	295,288	6,239			
(+) Non-Current Receivables (Ex- NPV adjustments)	732,475	715,275	17,201			
(+) Properties to be Sold (at cost)	2,536,325	1,506,793	1,029,532			
Value per Share (a)	R\$ 18.23	R\$ 13.96	R\$ 4.73			
Off-Balance Adjustments	339,020	339,020	-			
(+) Revenue to Recognized	803,731	803,731	-			
(+) Present Value Adjustment - On-Balance	11,482	11,482	-			
(+) Present Value Adjustment - Off-Balance	15,718	15,718	-			
(-) Budgeted Cost to be Incurred from Units Sold (includes warranty provision)	491,911	491,911	-			
Value per Share (b)	R\$ 1.53	R\$ 1.53	R\$ 0.00			
Value per Share (a+b)	R\$ 19.76	R\$ 15.49	R\$ 4.73			
Off-Balance Adjustments (Equity Income)	222,723	222,723	-			
(+) Revenue to Recognized	580,005	580,005	-			
(+) Present Value Adjustment - On-Balance	3,186	3,186	-			
(+) Present Value Adjustment - Off-Balance	6,858	6,858	-			
(-) Budgeted Cost to be Incurred from Units Sold (includes warranty provision)	367,326	367,326	-			
Valor por Ação (c)	R\$ 1.00	R\$ 1.00	R\$ 0.00			
Value per Share (a+b+c)	R\$ 20.76	R\$ 16.49	R\$ 4.73			
Added Value of Inventory	1,562,644	1,734,360	64,978			
(+) Potential Sales Value of Ready Inventory	515,376	364,711	150,665			
(+) Potential Sales Value of Inventory Under Construction/Launches	2,537,016	2,537,016	-			
(+) Sales under Suspensive Clauses (not booked)	211,642	211,642	-			
(-) Properties to be Sold (completed and under construction, with charges, at cost)	802,509	724,204	78,305			
(-) Budgeted Cost to be Incurred from Units in Inventory (includes warranty provision)	526,356	525,678	678			
(-) Total Budgeted Cost from Units under Suspensive Clauses	236,693	236,693	-			
(-) Other expenses (RET taxation)	135,831	129,127	6,705			
Value per Share (d)	R\$ 7.04	R\$ 7.82	R\$ 0.32			
Value per Share (a+b+c+d)	R\$ 27.81	R\$ 24.31	R\$ 5.06			
Landbank added value	3,045,958	2,016,297	1,029,661			
(+) Potential Sales Value of Landbank	10,993,651	7,343,327	3,650,323			
(-) Land for the Construction of New Projects (at cost)	1,647,611	742,170	905,441			
(-) Budgeted Cost to be Incurred (includes warranty provision)	5,479,858	4,031,693	1,448,164			
(-) Budgeted CEPACs, Grants, and Counterpart Expenses	124,956	113,422	11,535			
(-) Other Expenses (RET taxation and brokerage fee for corporate projects)	695,269	439,746	255,523			
Value per Share (e)	R\$ 13.73	R\$ 9.09	R\$ 5.15			
Basic NAV	9,216,424	7,175,193	2,041,231			
Qty of Shares Issued	227,000,000	227,000,000	200,000,000			
(-) Shares held in Treasury	5,085,897	5,085,897	-			
Base NAV/Share (a+b+c+d+e)	R\$ 41.53	R\$ 32.33	R\$ 10.21			

It is important to note that the amounts used, related to EZTec's business prospects, projections and operational and financial goals, are the beliefs and assumptions of the Company's management, as well as information currently available. Forward-looking statements are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions, as they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur.

SUBSEQUENT EVENTS

Closing of the current Share Buyback Program, and opening of a new Program.

The Board of Directors approved the opening of a Buyback Program of up to 5,035,897 shares (1st Buyback Program) on August 23, 2021. At a new meeting held on October 22, 2021, after repurchase of 100% of the announced shares, a 2nd Buyback Program of up to 5,035,726 was launched, scheduled to end on April 25, 2022. Until the end date of the 2nd program, 975,000 shares were acquired (around 13% of the total volume).

At a new meeting held on May 12, 2022, according to the Material Fact disclosed on the same date, the following was approved:

- (a) The complete cancellation of the shares of its own issue held in treasury (6,010,897 stocks);
- (b) Opening of a new Stock Buyback Program of up to 9,472,253 shares, with up to 6 months duration, starting on May 13, 2022, and expected to end on November 13, 2022.

5th Amendment to the Shareholders' Agreement

The shareholders belonging to the Controlling Group, through the signatory companies, celebrated on May 5, 2022, the 5th Amendment to the Shareholders' Agreement, maintaining a minimum bond of 104,409,227 shares, which corresponds to approximately 46% of the Company's current Capital Stock. Committed to the Company's future, this new agreement will be irrevocable and irreversible until July 2029.

Issuance of Debentures

The Debentures constitute the Company's first issue of debentures. The total amount of the issue will be R\$ 300,000,000.00 (in a single series of 300,000 thousand debentures). These funds will be used to strengthen the company's cash flow.

The Debentures will be simple, not convertible into shares issued by the Company and not exchangeable into shares of another company. The Debentures will mature in thirty-six (36) months as of the Issuing Date, on May 12, 2022.

Interim Dividends


At the Company's Board of Directors Meeting, held on May 12, 2022, the distribution of interim dividends to the Company's shareholders was approved to the account of profit reserve verified in the Financial Statements of the first quarter of 2022, as detailed below:

- Holders of shares issued by the Company on 05/17/2022 will be entitled to dividends;
- Total amount of dividends: R\$ 24,854,121.14, corresponding to R\$ 0.112467632 per share;
- Date of Payment: 05/31/2022;
- The Company's shares will be traded ex-right to dividends as from 05/18/2022 (inclusive);

- Shareholders will have their credits available according to the bank domicile provided to Itaú Unibanco S.A., the bookkeeping institution of the shares issued by the Company, on the payment date indicated above;
- For shareholders whose shares are deposited with B3 S.A. - *Brasil, Bolsa, Balcão* they will receive through their custody agents (stock brokers).

Partnership between EZTEC (Company) and Construtora Adolpho Lindenberg S.A. ("CAL") - EZCAL

On February 23, 2022, the approval regarding the partnership between CAL and EZTEC by the *Conselho Administrativo de Defesa Econômica* ("Administrative Council for Economic Defense"; CADE), after the expiration of the 15-day period counted from the publication of said decision in the *Diário Oficial da União* ("Federal Official Gazette"), became final and definitive. With this, the precedent condition regarding CADE's approval was obtained. On April 28, 2022, CAL's shareholders approved the operation in an Assembly.

<p>Contact IR:</p> <p>A. Emilio C. Fugazza</p> <p>Pedro Tadeu T. Lourenço</p> <p>Giovanna Bittencourt</p> <p>Ronan Aley</p> <p>Vítor Hashimoto</p>		<h1>EZTC</h1> <p>B3 LISTED NM</p>
		<p>IBOVESPA B3 IGC-NM B3</p>
		<p>IBRA B3 IBRX100 B3 ICON B3</p>
		<p>IGC B3 IGCT B3 IMOB B3</p>
		<p>INDX B3 ITAG B3 SMLL B3</p>



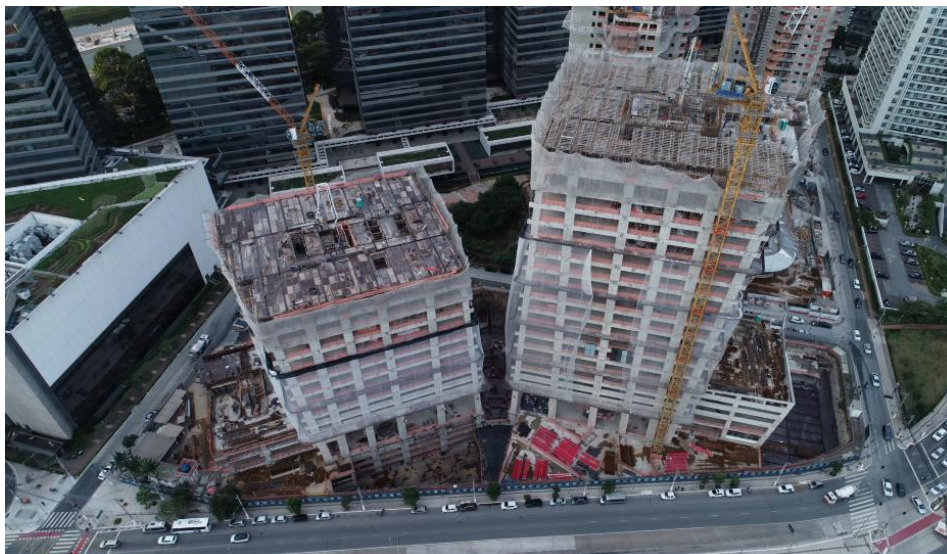
Our business model consists of long term commercial real estate developments within a vertically integrated structure. Our operations begin at the stage of plot acquisition, passing through the developing of architectonic and engineering project, and the contracting of construction. The cycle ranges from the time of development, the managing of leases, up to the sale of the tower. Upon the sale, we recycle our capital through investments in new plots, restarting the cycle.

Given that EZ Inc is a developer, all its projects are for sale. Therefore it is part of the EZ Inc's regular activities to maintain third-party companies evaluating opportunities for eventual transactions with its assets.

Portfolio information

EZINC currently has 3 performed projects: EZ Mark, Neo Corporate Office and Atacadão. The EZ Mark and Neo Corporate Office projects are approximately 87% and 95% sold, respectively, and 22% and 2% leased. The Atacadão project is 100% leased.

EZINC has the Esther Towers and Air Brooklin Comercial projects under development, in addition to 5 other lands in the development and approval phase, namely: Alves Guimarães, Fernandes Moreira, Pamaris, Verbo Divino and Roque Petroni. As of March 31, 2022, EZINC had total assets of R\$1,083,836 thousand.



Picture of Esther Towers' construction site

Income Statement

Consolidated Income Statement					
Periods ended in March 2022	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
In thousands of Brazilian Reais - R\$					
Gross Operating Revenue	3,289	15,524	-78.8%	3,769	-12.7%
(+) Revenue from Sale of Real Estate	9	8,116	-99.9%	765	-98.8%
(+) Revenue from Services and Rental	3,280	7,408	-55.7%	3,004	9.2%
(+) Other Revenues	-	-	n.a.	-	n.a.
Gross Revenue	3,289	15,524	-78.8%	3,769	-12.7%
Deductions from Gross Revenue	(142)	(476)	-70.2%	(345)	-58.8%
(-) Cancelled Sales	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Cancelled Rental	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Taxes on Sales, including Deferred Taxes	(142)	(476)	-70.2%	(345)	-58.8%
Net Revenue	3,147	15,048	-79.1%	3,424	-8.1%
Cost of Real Estate Sold, Rentals and Services	-	(4,096)	-100.0%	(916)	-100.0%
(-) Cost of Real Estate Sold	-	(4,096)	-100.0%	(916)	-100.0%
(-) Cost of Rentals	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Other Costs	-	-	n.a.	-	n.a.
Gross Profit	3,147	10,952	-71.3%	2,508	25.5%
Gross Margin	100.0%	72.78%	27.2 p.p.	73.25%	26.8 p.p.
(Expenses) / Operational Revenues	(5,250)	(8,950)	-41.3%	(5,413)	-3.0%
(-) Selling Expenses	(20)	(370)	-94.6%	(113)	-82.3%
(-) Inventory Expenses	(486)	(787)	-38.2%	(438)	11.0%
(-) Administrative Expenses	(2,899)	(5,533)	-47.6%	(1,317)	120.1%
(-) Management Fees	(796)	(1,767)	-55.0%	(1,203)	-33.8%
(-) Tax Expenses	(1,023)	(499)	105.0%	(2,342)	-56.3%
(-) Provisions for Losses on Investments	-	-	n.a.	-	n.a.
(-) Other (Expenses) / Operational Revenues	(26)	6	-533.3%	-	n.a.
(+) Equity Income	-	-	n.a.	-	n.a.
Income from Operations before Financial Income	(2,103)	2,002	-205.0%	(2,905)	-27.6%
Operational Margin	-66.8%	13.3%	-80.1 p.p.	-84.8%	18 p.p.
Financial Results	1,857	3,905	-52.4%	2,583	-28.1%
(+) Financial Income	1,937	3,971	-51.2%	2,626	-26.2%
(-) Financial Expenses	(80)	(66)	21.2%	(43)	86.0%
Operational Result	(246)	5,907	-104.2%	(322)	-23.6%
Income Before Income Tax & Soc. Contrib.	(246)	5,907	-104.2%	(322)	-23.6%
Income Tax and Social Contribution	(367)	(999)	-63.3%	(497)	-26.2%
(-) Current	(415)	(1,100)	-62.3%	(417)	-0.5%
(-) Deferred	48	101	-52.5%	(80)	-160.0%
Net Income	(613)	4,908	-112.5%	(819)	-25.2%
(-) Attributable to Non-Controlling Interests	-	-	n.a.	-	n.a.
Attributable to Controlling Interests	(613)	4,908	-112.5%	(819)	-25.2%
Net Margin	-19.5%	32.6%	-52.1 p.p.	-23.9%	4.4 p.p.

Balance Sheet

Balance Sheet

Periods ended in March 2022

In thousands of Brazilian Reals - R\$

	1Q22	4Q21	Var. %	1Q21	Var. %
Assets	1,083,836	1,058,396	2.4%	861,729	25.8%
<i>Current Assets</i>	158,070	196,671	-19.6%	168,717	-6.3%
Cash and Cash Equivalents	3,385	3,794	-10.8%	3,674	-7.9%
Financial Investments	21,784	64,064	-66.0%	45,485	-52.1%
Trade Accounts Receivable	6,239	7,887	-20.9%	6,468	-3.5%
Real Estate Held for Sale	124,121	120,518	3.0%	111,085	11.7%
Recoverable Taxes	352	352	0.0%	351	0.3%
Other Receivables	2,189	56	3808.9%	1,654	32.3%
<i>Non-Current Assets</i>	925,766	861,725	7.4%	693,012	33.6%
Trade Accounts Receivable	17,201	18,004	-4.5%	21,781	-21.0%
Real Estate Held for Sale	905,411	840,814	7.7%	658,253	37.5%
CEPACs and others	-	10,730	-100.0%	12,978	-100.0%
Other Receivables	3,154	2,907	8.5%	-	n.a.
Liabilities & Sharehold Equity	1,083,836	1,058,396	2.4%	861,729	25.8%
<i>Current Liabilities</i>	58,718	50,836	15.5%	32,789	79.1%
Loans and Financing	9,805	-	n.a.	-	n.a.
Suppliers	16,746	6,364	163.1%	2,718	516.1%
Payroll Obligations	888	640	38.8%	363	144.6%
Tax Obligations	2,402	2,666	-9.9%	2,670	-10.0%
Trade Accounts Payable	756	756	0.0%	1,088	-30.5%
Reserve for Guarantee	-	-	n.a.	147	-100.0%
Land Payable	26,938	39,151	-31.2%	24,808	8.6%
Dividends Payable	893	893	0.0%	495	80.4%
Deferred Taxes	290	366	-20.8%	500	-42.0%
Other Debts	-	-	n.a.	0	n.a.
<i>Non-Current Liabilities</i>	96,835	100,664	-3.8%	114,164	-15.2%
Loans and Financing	-	6,583	-100.0%	-	n.a.
Land Payable	93,861	91,073	3.1%	111,096	-15.5%
Deferred Taxes	974	1,008	-3.4%	1,068	-8.8%
Other Debts to Third Parties	2,000	2,000	0.0%	2,000	0.0%
Shareholder's Equity	928,283	906,896	2.36%	714,776	29.87%
<i>Controlling Interests</i>	928,283	906,896	2.4%	714,776	29.9%
Capital	902,440	902,440	0.0%	714,005	26.4%
Capital Reserve	22,000	-	n.a.	-	n.a.
Expansion Reserve	292	292	0.0%	104	180.8%
Accumulated Profits	3,551	4,164	-14.7%	1,486	139.0%
<i>Non-Controlling Interests</i>	-	-	n.a.	-	n.a.



Fit Casa was inaugurated still in 2018 as a brand that would encompass EZTEC's low-income projects, whose composition is mostly made up of units subject to federal government's social housing program Casa Verde Amarela (CVA) – the old Minha Casa Minha Vida. The brand has its own website (<http://fitcasa.com.br/>), specialized brokers and a sales strategy aimed at selling this specific product type.

By the fourth quarter of 2020, the EZTEC group founded Fit Casa also as a legal entity, constituted as a joint-stock company. This company remains an integral subsidiary to EZTEC, but already hosts 3 Specific-Purpose Enterprises (SPEs), each carrying individual projects. In time, all low-income projects should be accounted under that same Fit Casa corporate umbrella. Regardless, the figures in this session already contemplate all projects under the Fit Casa line, in a pro-forma disclosure along the IFRS 10 standards.

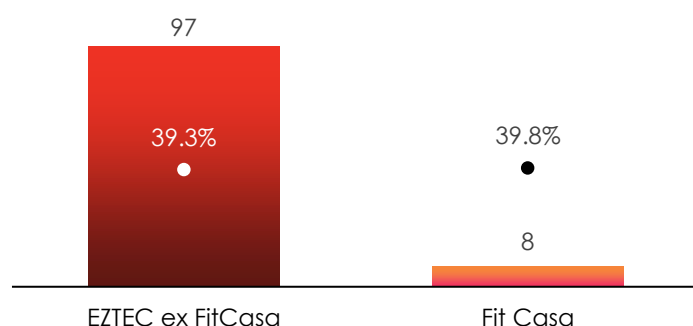
This session includes the following launches, in chronological order: [i] Fit Casa Brás (under the Specific Purpose Entity named Sinco), [ii] Fit Casa Rio Bonito (Tupy), [iii] PIN Internacional (Cabreúva), [iv] Fit Casa Alto do Ipiranga (Arizona), [v] Fit Casa José Bonifácio (Bartira), and [vi] Meu Mundo Estação Mooca (Iracema).

Balance Sheet - Fit Casa (R\$ MN)	1Q22	4Q21	Var. %	1Q21	Var. %
Assets	420.0	435.8	-3.6%	394.4	6.5%
Current Assets	178.9	200.0	-10.6%	199.1	-10.2%
Cash and Cash Equivalents	31.0	43.0	-28.0%	42.4	-27.0%
Trade Accounts Receivable	53.0	45.1	17.4%	17.4	204.9%
Real Estate Held for Sale	85.0	102.9	-17.4%	134.3	-36.7%
Others Current Assets	9.9	8.9	11.6%	5.1	95.4%
Non-Current Assets	241.2	235.8	2.3%	195.3	23.5%
Trade Accounts Receivable	36.6	56.6	-35.4%	55.5	-34.1%
Real Estate Held for Sale	199.9	175.5	13.9%	136.0	46.9%
Others Non-Current Assets	4.7	3.7	25.1%	3.7	25.4%
Liabilities	32.2	36.4	-12%	13.6	136%
Current Liabilities	28.3	33.7	-16%	11.4	147%
Loans and Financing	1.7	0.6	198%	-	n.a
Adiantamento de Clientes	7.3	8.6	-16%	6.5	11%
Others Current Liabilities	19.4	24.5	-21%	4.9	295%
Non-Current Liabilities	3.9	2.7	44%	2.2	78%
Loans and Financing	2.0	-	137,236%	-	n.a
Others Non-Current Liabilities	1.9	2.7	-30%	2.2	-14%

Consolidated Income Statement - Fit Casa					
(R\$ MN)	1Q22	4Q21	Var.%	1Q21	Var.%
Gross Operating Revenue	13.3	26.2	(0.5)	19.5	-31.8%
(-) Sales cancellations	(1.1)	(1.1)	5.2%	(0.7)	51.9%
(-) Sales Tax	(0.3)	(0.5)	-49.9%	(0.4)	-34.5%
Net Revenue	11.9	24.7	-51.6%	18.4	-35.0%
(-) Cost of Real Estate Sold, Rentals and Services	(7.2)	(10.8)	-33.4%	(9.1)	-21.3%
Gross Profit	4.8	13.9	-65.7%	9.3	-48.6%
Gross Margin (%)	39.8%	56.3%	-16.5 p.p.	50.4%	-10.5 p.p.
(-) Selling Expenses	(1.8)	(1.9)	-0.8%	(1.7)	11.5%
(-) Administrative Expenses	(1.4)	(0.6)	154.8%	(1.5)	-2.8%
Equity Income	6.6	14.5	-54.5%	2.0	234.1%
Other Operating Revenues (Expenses)	-	-	n.a.	-	n.a.
Gross Profit	8.1	26.0	-68.9%	8.1	-0.3%
Gross Margin (%)	67.7%	56.3%	11.5 p.p.	50.4%	-10.5 p.p.
Financial Income (Expenses)	0.27	0.27	-0.2%	(0.05)	-650.6%
Financial Incomes	0.29	0.28	3.5%	0.04	707.0%
Financial Expenses	(0.02)	(0.01)	98.8%	(0.09)	-75.6%
Gross Profit	8.4	0.8	902.7%	0.5	47.0%
Financial Incomes	(0.3)	(0.5)	-40.2%	(0.4)	-10.7%
Financial Expenses	0.0	0.0	944.4%	0.0	94.1%
Net Income	8.1	25.7	-68.6%	7.7	4.6%
Net Margin (%)	67.6%	10.5%	57.1 p.p.	42.0%	25.6 p.p.
Average Participation (% Net Revenue) ⁽¹⁾	2.8%	14.6%	-11.8 p.p.	4.0%	-1.1 p.p.

Net Income and Gross Margin Adj.

In millions of R\$



Return over equity (ROE)

In million of R\$ and %

Equity (2021)	387,8
Net Income (2022)	8,1
ROE	8,6%

Project	% FITCASA
Arizona Incorporadora Ltda	99.99%
Bartira Incorporadora Ltda.	99.99%
Belem Incorporadora Ltda	99.99%
Belo Vale Incorporadora Ltda	99.99%
Bergamo Incorporadora Ltda	99.99%
Banco de Projetos Granja Viana Ltda.	60.00%
Hannover Incorporadora Ltda	99.99%
Itabaiana Incorporadora Ltda	99.99%
Lagoa Grande Incorporadora Ltda	99.99%
Montes Claros Incorporadora Ltda	99.99%
Pirassununga Incorporadora Ltda	99.99%
Pirituba Incorporadora Ltda	75.00%
Sarandi Incorporadora Ltda	99.99%
Sinco S.P. Empreend. E Part. Ltda	70.00%
Tupi Incorporadora Ltda	99.99%
Cabreuva Incorporadora Ltda	60.00%
Iracema Incorporadora Ltda	50.00%
Criciuma Incorporadora Ltda	80.00%
Normandia Incorporadora Ltda	80.00%

ANNEX I: CONSOLIDATED CASH FLOW

Cash Flow	1Q22
Periods ended in March.31	
Amount expressed in thousand of Brazilian Reals - R\$	
Net Income	110,267
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by (used in) operating activities	(49,711)
Present Value Adjustment Value from Taxes	1,344
Monetary Variation and Interest, Net	(43,610)
Provision for contingencies	3,240
Depreciation and Amortization of Goodwill	281
Depreciation and Amortization	1,833
Equity Income	(20,933)
Reserve for Contingencies	-
Income Tax and Social Contribution, Current and Deferred	8,133
Write-off fixed assets	-
Minority Interest	-
Decrease (increase) in operating liabilities:	(2,171)
Advances from Customers	(18,358)
Interest Paid	(1,118)
Income Tax and Social Contribution Paid	(8,633)
Suppliers	13,321
Dividendo Received from Invested Enterprises	6,766
Other Liabilities	5,851
Net Cash provided by (used in) Operating Activities	32,580
Cash from operating activities	63,875
Short-Term Investments	(400,324)
Proceeds from Maturities	486,326
Goodwill on acquisition of investments	-
Acquisition of Investments	(18,843)
Purchase of Property and Equipment	(3,284)
Others	-
Net Cash used in Investing Activities	63,875
Cash Flows from Financing Activities:	(99,654)
Loans from Related Parties	(220)
Dividends Paid	(102,155)
New Loans and Financings	15,900
Stock Emissions	-
Noncontrolling Interests in Subsidiaries	-
Payment of Loans and Financings	(893)
Noncontrolling Interests in Subsidiaries	(4,524)
Payment of Loans and Financings	(7,762)
Net Cash Provided by Financing Activities	(99,654)
Dilution in cash and cash equivalents	(3,199)
Cash and Cash Equivalents at the beginning of the quarter	62,045
Cash and Cash Equivalents at the end of the quarter	58,846

ANNEX II: COST FINANCIAL EVOLUTION

Project	03/2021	06/2021	09/2021	12/2021	03/2022
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	100%	100%	100%	100%	100%
2017					
Legittimo Vila Romana	100%	100%	100%	100%	0%
In Design Liberdade	100%	100%	100%	100%	100%
Verace Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Clima São Francisco	100%	100%	100%	100%	100%
2018					
Z.Cotovia	100%	100%	100%	100%	100%
Vértiz Tatuapé	89%	94%	100%	100%	100%
Diogo & ID Ibirapuera	84%	90%	100%	100%	100%
Sky House	78%	87%	95%	100%	100%
Fit Casa Brás	78%	85%	90%	100%	100%
Z.Pinheiros	74%	81%	87%	92%	100%
2019					
Vértiz Vila Mascote	79%	89%	97%	100%	100%
Le Jardin Ibirapuera	90%	94%	100%	100%	100%
Fit Casa Rio Bonito	77%	84%	92%	100%	100%
Pátrio Ibirapuera	58%	63%	72%	80%	87%
Artis Jardim Prudência	58%	68%	78%	83%	92%
Haute Ibirapuera	51%	55%	63%	70%	79%
Vivid Perdizes	63%	73%	82%	90%	100%
EZ Parque da Cidade	49%	54%	59%	60%	69%
Jardins do Brasil - Reserva JB	30%	37%	45%	52%	62%
2020					
Air Brooklin	42%	43%	47%	50%	55%
Fit Casa Alto do Ipiranga	50%	58%	65%	73%	79%
Z Ibirapuera	47%	51%	61%	69%	78%
Piazza Gran Maia	21%	25%	31%	41%	52%
Giardino Gran Maia	20%	26%	34%	44%	55%
Signature	0%	26%	26%	29%	32%
Ereditã	0%	23%	23%	26%	30%
Fit Casa Estação José Bonifácio	0%	14%	17%	21%	27%
2021					
Dream View Sky Resort e Fit Estação Oratório	0%	0%	18%	19%	22%
Ez Infinity	0%	0%	0%	45%	50%
2022					
Arkadio	0%	0%	0%	0%	28%
Expression e Exalt	0%	0%	0%	0%	29%

ANNEX III: REVENUE BY PROJECT

Project	Launch Date	Delivery Date (Contract)	% EZTEC	% Units Sold	Cumulative Revenue ¹
2009					
Supéria Moema	Mar-09	Sep-11	100%	100%	73,265
Capital Corporate Office	May-09	Nov-12	100%	100%	330,640
Le Premier Ibirapuera Parc	Jun-09	Jun-12	100%	100%	88,443
Vidabella 2	Jul-09	Jun-10	50%	100%	33,860
Supéria Paraíso	Aug-09	Nov-11	100%	100%	66,076
Vidabella 3	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9,905
Vidabella 4	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9,951
Vidabella 5	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9,989
Reserva do Bosque	Oct-09	May-12	50%	100%	29,670
Quality House Jd. Prudência	Nov-09	Sep-12	100%	100%	74,424
2010					
Gran Village Club	Jan-10	Dec-12	100%	100%	118,396
Clima Mascote	Feb-10	Dec-12	100%	100%	105,572
Massimo Residence	Mar-10	Sep-12	50%	100%	34,881
Up Home	Apr-10	Jan-13	100%	100%	77,770
Quinta do Horto	May-10	Feb-13	100%	100%	81,533
Prime House Sacomã	May-10	May-13	100%	100%	51,381
Sky	Jun-10	Oct-13	90%	100%	169,753
Varanda Tremembé	Jun-10	Apr-13	100%	100%	77,855
Sophis	Sep-10	Oct-13	100%	100%	119,317
Royale Prestige	Oct-10	Sep-13	60%	100%	175,892
Art'E	Oct-10	Nov-13	50%	100%	71,820
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	Dec-13	100%	100%	122,182
2011					
NeoCorporate Offices	Jan-11	Feb-14	100%	94%	187,153
Up Home Jd. Prudência	Feb-11	Jan-14	100%	100%	74,746
Trend Paulista Offices	Feb-11	Dec-13	100%	100%	184,320
Quality House Sacomã	Feb-11	Feb-14	100%	100%	76,589
Royale Tresor	Mar-11	Mar-14	80%	100%	133,886
Supéria Pinheiros	Jun-11	Aug-14	100%	100%	59,738
Chateau Monet	Jun-11	Aug-14	100%	100%	145,571
Still Vila Mascote	Jun-11	Nov-14	50%	100%	40,010
Sophis Santana	Sep-11	Sep-14	100%	100%	136,685
Royale Merit	Nov-11	Mar-15	80%	100%	122,176
Vidabella 6 a 10	Dec-11	Sep-13 and Sep-14	60%	100%	40,632
Up Home Vila Carrão	Dec-11	Jan-15	100%	100%	89,190
Vivart Tremembé	Dec-11	Aug-14	100%	100%	69,771
Gran Village São Bernardo	Dec-11	Dec-14	100%	100%	199,071
2012					
Neo Offices	Feb-12	Mar-14	100%	98%	39,736
Bosque Ventura	Mar-12	Aug-15	85%	99%	169,134
Terraço do Horto	May-12	Aug-12	100%	100%	11,994
Massimo Nova Saúde	Jun-12	Mar-15	100%	100%	68,301
In Design	Jun-12	Jul-15	100%	100%	116,432
The View	Jul-12	Apr-12	100%	100%	98,136
Green Work	Jul-12	Apr-15	100%	97%	132,595
Up Home Santana	Aug-12	Aug-15	100%	100%	50,811
Chácara Cantareira	Sep-12	Jan-16	100%	100%	178,061
Prime House São Bernardo	Sep-12	Oct-15	100%	100%	167,568
Parque Ventura	Oct-12	Jan-16	85%	99%	215,287
Jardins do Brasil - Abrolhos	Oct-12	Jan-16	76%	100%	197,621
Jardins do Brasil - Amazônia	Oct-12	Jan-16	76%	100%	237,636
Brasiliano	Nov-12	Sep-15	90%	100%	76,362
Dez Cantareira	Dec-12	Apr-15	50%	100%	23,201
2013					
EZ Towers	Jan-00	Dec-15	100%	100%	1,320,830
Le Premier Paraíso	Mar-13	Feb-16	100%	100%	94,808
Premiatto Sacomã	Feb-13	Jan-16	100%	100%	62,555
Splendor Vila Mariana	Mar-13	Oct-15	100%	100%	72,447
EZ Mark	May-13	Feb-16	100%	65%	218,567
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jul-13	Nov-16	76%	100%	196,207
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	Jun-13	Sep-16	76%	90%	172,966
Massimo Vila Mascote	Sep-13	Sep-16	100%	100%	140,829

Quality House Ana Costa	Sep/13	Feb-17	100%	100%	123,542
Cidade Maia - Alameda	Dec/13	Mar-17	100%	97%	144,765
Cidade Maia - Jardim	Dec/13	Mar-17	100%	74%	155,332
Cidade Maia - Praça	Dec/13	Mar-17	100%	92%	241,107
2014					
Cidade Maia - Botânica	Mar-14	Aug-17	100%	77%	263,327
Cidade Maia - Reserva	Mar-14	Nov-17	100%	92%	199,255
Magnifico Mooca	May-14	Sep-17	63%	100%	67,333
San Felipe - Palazzo	Jun-14	Aug-17	100%	100%	53,665
San Felipe - Giardino	Jun-14	Aug-17	100%	100%	103,910
Prime House Bussocaba	Oct-14	Nov-17	100%	100%	198,649
Le Premier Flat Campos do Jordão	Jul-14	Jan-18	100%	96%	128,984
Legítimo Santana	Dec-14	Sep-17	100%	100%	60,350
2015					
Splendor Ipiranga	Feb-15	Apr-18	100%	100%	81,859
Massimo Vila Carrão	Apr-15	Apr-18	100%	100%	53,805
Jardins do Brasil - Atlântica	Jun-15	Sep-18	76%	100%	220,297
2016					
Le Premier Moema	Mar-16	Aug-19	50%	97%	52,913
Splendor Brooklin	May-16	Sep-19	100%	100%	99,187
Up Home vila Mascote	Oct-16	Jan-20	100%	97%	63,082
2017					
Legittimo Vila Romana	Apr-17	Mar-20	100%	100%	55,146
In Design Liberdade	Aug-17	Jul-20	100%	92%	68,622
Verace Brooklin	Oct-17	Sep-20	100%	100%	95,562
Clima São Francisco	Nov-17	Oct-20	100%	99%	72,821
2018					
Z.Cotovia	Mar-18	Jan-21	100%	95%	103,726
Vertiz Tatuapé	Sep-18	Aug-21	100%	100%	129,219
Sky House Chácara Santo Antônio	Oct-18	Sep-21	100%	58%	49,955
Fit Casa Brás	Oct-18	Sep-19	70%	95%	138,278
Diogo & ID Ibirapuera	Oct-18	Aug-21	100%	99%	152,174
Z.Pinheiros	Nov-18	Mar-22	100%	79%	179,829
2019					
Le Jardim Ibirapuera	Jan-19	Aug-21	100%	64%	50,618
Vértiz Vila Mascote	Jan-19	Sep-21	100%	98%	119,627
Fit Casa Rio Bonito	Mar-19	May-22	100%	98%	159,597
Vivid Perdizes	May-19	Jun-22	100%	69%	53,188
Pátrio Ibirapuera	Jun-19	Nov-22	70%	98%	218,572
Artis Jardim Prudência	Jun-19	Jul-22	100%	86%	45,803
Haute Ibirapuera	Aug-19	Sep-22	100%	95%	117,507
Jardins do Brasil - Reserva JB	Aug-19	Jun-23	76%	90%	171,889
EZ Parque da Cidade	Sep-19	Apr-23	100%	87%	395,695
2020					
Air Brooklin	Feb-20	Dec-23	100%	77%	166,001
Fit Casa Alto do Ipiranga	Jan-20	Nov-22	100%	68%	51,514
Z.Ibirapuera	Mar-20	Jan-23	100%	51%	56,321
Giardino Gran Maia	Sep-20	Sep-23	100%	26%	15,813
Piazza Gran Maia	Sep-20	Sep-23	100%	70%	47,670
Fit Casa Estação José Bonifácio	Dec-20	Nov-23	100%	34%	16,604
Signature	Dec-20	Apr-24	50%	65%	28,389
Eredità	Dec-20	Nov-23	50%	86%	20,553
2021					
Dream View Sky Resort	Apr-21	Dec-24	100%	40%	23,265
2022					
Arkadio	Aug-21	Jul-25	100%	26%	33,455
Expression e Exalt	Feb-22	Jun-25	100%	46%	39,759

ANNEX IV: STOCK BY PROJECT

Performed	Date	Total Units Launched	Units in Stock	Spots and others (units)	Stock (Thousands of R\$)
Bell'Acqua	Apr/08	152	1	0	R\$ 618
Premiatto	Jun/08	424	0	1	R\$ 20
Supéria Moema	Mar/09	153	0	6	R\$ 180
Capital Corporate Office	May/09	450	2	8	R\$ 2,090
Supéria Paraíso	Aug/09	160	0	10	R\$ 300
Quality House Jd. Prudência	Nov/09	166	0	3	R\$ 120
Massimo Residence	Mar/10	108	0	1	R\$ 20
Up Home	Apr/10	156	0	1	R\$ 28
Sky	Jun/10	314	0	1	R\$ 36
NeoCorporate Offices	Jan/11	297	18	122	R\$ 15,910
Up Home Jd. Prudência	Feb/11	156	0	1	R\$ 40
Trend Paulista Offices	Feb/11	252	0	52	R\$ 1,560
Royale Tresor	Mar/11	240	0	1	R\$ 32
Supéria Pinheiros	Jun/11	108	0	6	R\$ 180
Chateau Monet	Jun/11	163	1	1	R\$ 1,366
Still Vila Mascote	Jun/11	150	0	5	R\$ 100
Royale Merit	Nov/11	160	1	0	R\$ 1,233
Vivart Tremembé	Dec/11	158	1	1	R\$ 644
Gran Village São Bernardo	Dec/11	474	1	0	R\$ 499
Neo Offices	Feb/12	96	2	3	R\$ 712
Bosque Ventura	Mar/12	450	10	1	R\$ 4,217
In Design	Jun/12	422	4	16	R\$ 1,707
Green Work	Jul/12	378	11	79	R\$ 5,531
Parque Ventura	Oct/12	508	8	0	R\$ 3,308
Brasiliano	Nov/12	162	0	2	R\$ 72
Premiatto Sacomã	Feb/13	138	1	6	R\$ 665
EZ Mark	May/13	323	112	127	R\$ 107,080
Centro Empresarial Jardins do Brasil	Jun/13	848	86	23	R\$ 17,113
Quality House Ana Costa	Sep/13	238	1	3	R\$ 672
Cidade Maia - Alameda	Dec/13	448	18	1	R\$ 7,062
Cidade Maia - Praça	Dec/13	451	39	22	R\$ 20,952
Cidade Maia - Jardim	Dec/13	280	76	21	R\$ 47,980
Cidade Maia - Botânica	Mar/14	566	138	10	R\$ 71,440
Cidade Maia - Reserva	Mar/14	224	18	5	R\$ 19,871
Le Premier Flat Campos do Jordão	Jul/14	108	4	2	R\$ 6,176
Prime House Parque Bussocaba	Oct/14	568	1	0	R\$ 378
Legítimo Santana	Dec/14	70	0	1	R\$ 50
Splendor Ipiranga	Feb/15	44	0	3	R\$ 150
Massimo Vila Carão	Apr/15	66	0	1	R\$ 40
Le Premier Moema	Mar/16	38	1	1	R\$ 1,500
Splendor Brooklin	May/16	42	0	2	R\$ 100
Up Home Vila Mascote	Oct/16	129	4	1	R\$ 2,310
In Design Liberdade	Aug/17	114	9	4	R\$ 7,812

Verace Brooklin	Oct/17	48	0	6	R\$ 300
Clima São Francisco	Nov/17	106	1	7	R\$ 5,951
Z.Cotovia	Mar/18	199	9	0	R\$ 6,183
Vertiz Tatuapé	Sep/18	200	1	4	R\$ 744
Sky House	Oct/18	115	48	1	R\$ 37,294
Fit Casa Brás	Oct/18	979	48	0	R\$ 7,719
Diogo Ibirapuera	Oct/18	136	2	0	R\$ 4,637
Vértiz Vila Mascote	Jan/19	168	3	3	R\$ 2,222
Le Jardin Ibirapuera	Jan/19	22	8	1	R\$ 34,850
Fit Casa Rio Bonito	Mar/19	560	9	7	R\$ 2,796
Z.Pinheiros	Nov/18	386	81	34	R\$ 34,356
Vivid Perdizes	May/19	102	32	0	R\$ 26,451

Em Obras

Pátrio Ibirapuera	Jun/19	54	1	53	R\$ 20,324
Artis Jardim Prudência	Jun/19	92	13	0	R\$ 8,774
Haute Ibirapuera	Aug/19	57	3	32	R\$ 19,737
Jardins do Brasil - Reserva JB	Aug/19	682	69	17	R\$ 40,176
EZ Parque da Cidade	Sep/19	244	31	21	R\$ 113,355
Pin Internacional	Nov/19	1416	299	0	R\$ 37,117
Fit Casa Alto do Ipiranga	Jan/20	370	119	0	R\$ 30,038
Air Brooklin	Feb/20	663	150	6	R\$ 128,943
Z.Ibirapuera	Mar/20	172	84	30	R\$ 62,228
Giardino Gran Maia	Sep/20	322	237	3	R\$ 86,974
Piazza Gran Maia	Sep/20	192	58	7	R\$ 35,134
Fit Casa Estação José Bonifácio	Dec/20	894	586	0	R\$ 101,463
Signature	Dec/20	104	36	90	R\$ 55,380
Meu Mundo Estação Mooca	Dec/20	774	334	41	R\$ 40,567
Eredità	Dec/20	136	19	3	R\$ 16,720
Dream View Sky Resort	Apr/21	420	252	81	R\$ 176,127
Arkadio	Aug/21	276	205	39	R\$ 364,950
Villa Nova Fazendinha	Jan/22	830	452	0	R\$ 46,021

Lançamento

Unique Green	Dec/21	442	214	49	R\$ 177,453
In Design Ipiranga	Dec/21	150	142	0	R\$ 58,661
Pin Osasco	Dec/21	351	279	0	R\$ 38,589
Expression e Exalt	Feb/22	80	43	324	R\$ 257,741

Total		22,694	4,436	1,413	R\$ 2,431,847
--------------	--	---------------	--------------	--------------	----------------------

GLOSSARY

CEPACs: Instruments used by local governments to raise funds to finance public urbanization projects, which are acquired by companies interested in expanding the construction potential of an area. CEPACs are considered variable-income assets, since their return is associated with the value of urban areas and can be traded in the secondary market on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa).

Contracted Sales: The number of contracts executed with clients related to the sale of units delivered or for future delivery.

Cost of Properties Sold: Composed of the cost of lot acquisition, project development, construction as well as the expenses related to the financing of production (SFH).

Deferred Income: Given the recognition of revenue as a function of the percentage of conclusion of construction (PoC method), revenue from the incorporation of signed contracts is recognized in future periods. Therefore, Deferred Income corresponds to contracted sales less the budgeted construction cost of units to be recognized in future periods.

Deferred Revenue: The contracted sales for which revenue is allocated to future periods in accordance with the percentage of completion of construction.

Economic Standard: Unit price up to R\$ 264,000.00 and with R\$ 9,000.00 as maximum price per square meter.

High-End Standard: Unit price above R\$ 1,200,00,00.00

Land Bank: EZTEC maintains a land bank for future projects, with these properties acquired in cash or through agreements for the exchange of units in the same development.

Middle-End Standard: Unit price ranging from R\$ 240,000.00 to R\$ 700,000.00 and with R\$ 9,000.00 as maximum price per square meter.

Percentage of Completion (PoC) Method: According to Brazilian accounting policies, revenues are recognized based on the Percentage of Completion (PoC) accounting method, measuring the progress of the project until its conclusion in terms of the real costs incurred in relation to the total budgeted costs.

Performed Receivables: Receivables from clients whose units have been concluded.

Potential Sales Value (PSV): Amount obtained or to be potentially obtained from the sale of all units of a real estate project at a specific price predetermined on the launch date.

Return on Equity (ROE): Return on Equity is a financial indicator that measures the return on the capital invested by shareholders (shareholders' equity). To calculate ROE, simply divide the company's net income by its shareholders' equity.

Risk Segregation: Accounting regime through which the assets of a project remain segregated from the assets of the developer until construction is completed. The project's cash flow is also not appropriated in the event of the bankruptcy or insolvency of the developer. Developments submitted to this regime obtain a Special Tax Regime (RET), with the tax benefit of a consolidated tax rate (PIS+COFINS+IR+CSLL) of 4.0% of revenue.

Smart Living Standard: Unit price up to R\$ 700,000.00 and with R\$ 9,000.00 as minimum price per square meter.

Upper-Middle-End Standard: Unit price ranging from R\$ 700,000.00 to R\$ 1,200,000.00.