

Tese de Investimento

*BTG Pactual CEO Conference New York
3 a 5 de Outubro de 2023*





CFO e Diretor de RI

Emílio Fugazza

*+25 anos de experiencia no mercado
16 anos de empresa*



Gerente de RI

Pedro Lourenço

*+5 anos de experiencia no mercado
4 anos de empresa*

Esta apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deverá ser interpretada como uma solicitação, um convite ou uma oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários de emissão da EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. (“Companhia”), ou tratada como um parecer de investimento, jurídico, tributário ou outro.

Considerações futuras, se contidas nessa apresentação, são exclusivamente relacionadas às perspectivas dos negócios da Companhia, estimativas de resultados financeiros e operacionais e às perspectivas de crescimento potencial da Companhia. Estas considerações constituem meras previsões e estão baseadas nas expectativas da Administração da Companhia com relação ao desempenho futuro.

Tais considerações futuras podem desviar materialmente do originalmente planejado em função de condições de mercado, mudanças em legislação ou políticas governamentais, mudanças em condições operacionais e custos, mudanças em cronogramas de projetos, performance operacional, demandas por partes de clientes e consumidores, mudanças em condições comerciais ou outros fatores técnicos e econômicos.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre as informações provindas de suas demonstrações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhadas e específica dos resultados da Companhia. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre o seu resultado. Para informações mais detalhadas, favor consultar nossas Informações Financeiras, Formulário de Referência e demais informações relevantes em nossos canais habituais de divulgação de informações periódicas e eventuais, quais sejam, o site da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>), o site da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (www.b3.com.br) e nosso site de Relações com Investidores, no endereço <https://ri.eztec.com.br/>, em conformidade com a legislação e regulamentação aplicável em vigor.

Ao fazer esta apresentação, nem a Companhia, nem qualquer de suas afiliadas, Administradores, agentes ou empregados assumem qualquer obrigação de fornecer qualquer informação adicional ou de atualizar esta apresentação ou quaisquer informações ou de corrigir quaisquer imprecisões em tais informações.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e a Companhia não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Index



- 1 A EZTEC: Quem Somos
- 2 EZTEC: Por que agora?

A EZTEC: Quem Somos



*Perspectiva do empreendimento
Lindenberg Alto de Pinheiros (3T23)

EZTEC | Uma construtora como nenhuma outra no Brasil



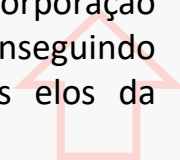
Uma das maiores

Com valor de mercado de R\$ 4,6 bilhões e volume médio diário de negociações de R\$ 43,7 milhões a EZTEC está no Ibovespa desde 2020.



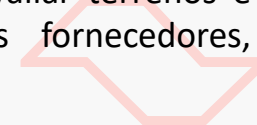
Verticalmente Integrado

A Companhia atua da aquisição e incorporação até o financiamento ao Cliente conseguindo maximizar o retorno em todos os elos da cadeia de valor.



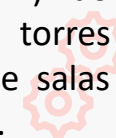
Foco Regional

Notório conhecimento do plano urbano, com uma exímia capacidade de avaliar terrenos e maior proximidade com os fornecedores, canteiros e clientes.



Versatilidade Operacional

Do Minha Casa Minha Vida (MCMV) ao Altíssimo padrão; de residenciais de torres únicas a complexos condominiais; e de salas comerciais a torres corporativas triple A.



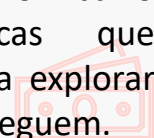
Parcerias Resilientes

Facilidade de negociação e a especializada presença regional se materializam em uma rede primorosa de fornecedores locais.



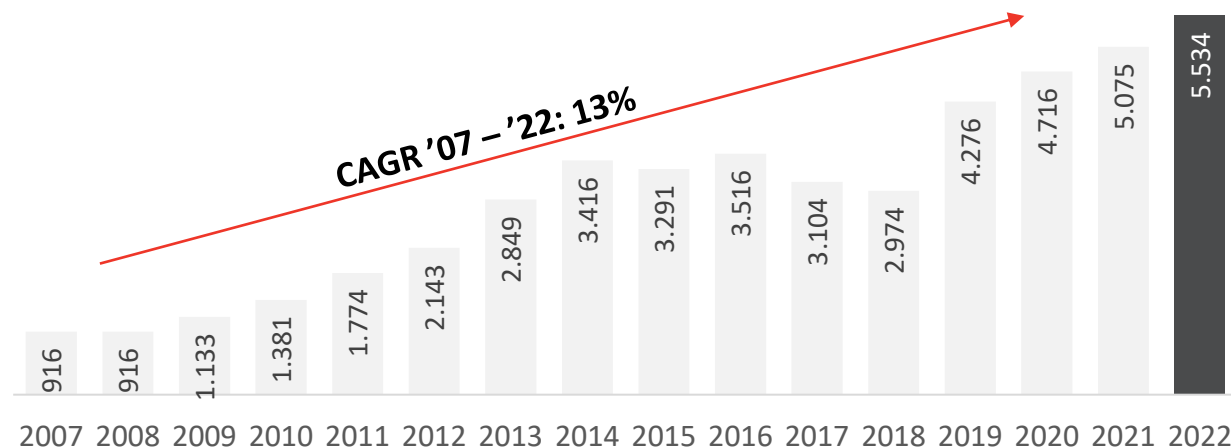
Liquidez Operacional

A forte posição de caixa e o baixo endividamento são características que permitem com que a EZTEC consiga explorar oportunidades onde outros não conseguem.



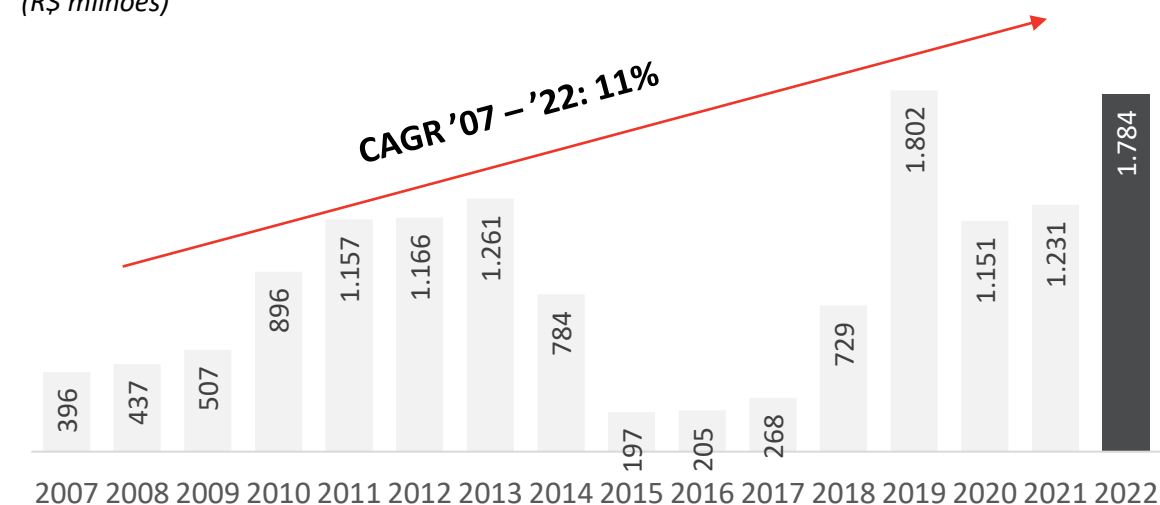
Evolução dos Ativos

(R\$ milhões)



Evolução do VGV Lançado

(R\$ milhões)

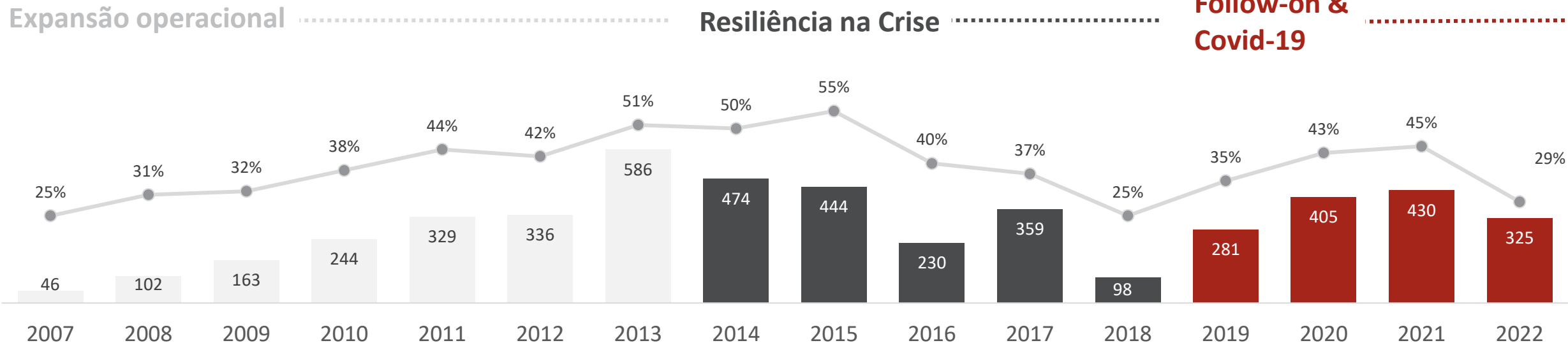


EZTEC | Resultado ininterrupto com eficiência e histórico



Evolução do Lucro Líquido e Margem Líquida

(R\$ milhões e %)



2007 - 2012 Expansão operacional com novos produtos em São Paulo e expansão dentro da Região Metropolitana. Início das obras do EZ Towers.

2012 - 2013 Início das obras do EZ Towers, primeira torre comercial AAA e início do desenvolvimento dos Mega condomínios

2014 - 2016 Mesmo com a forte recessão econômica impactando as vendas e distratos, a EZTEC não reportou nenhum trimestre de prejuízo.

2017-2019 Venda da 2ª torre do EZ Towers. Início da operação no padrão econômico com a marca FIT CASA. Follow-on (2019) de R\$ 979 mi.

2020 - 2022 Pandemia de COVID-19 reduz as vendas e eleva os custos. Criação da EZ INC, focada no desenvolvimento de projetos corporativos

2023 -> Após COVID-19 EZTEC surge com um forte landbank, adquirido pré-crise, e com robusto volume de entregas, incluindo o Esther Towers.



EZTEC | Atuação diversificada para um resultado diferenciado



A EZTEC conta com um portfólio diversificado de produtos para conseguir extrair valor em diferentes cenários

Projetos de Alta-renda

PÁTRIO IBIRAPUERA

2019
VGV: R\$ 282 milhões
Margem Bruta: 56,6% ^[1]
TIR: 44,0% ^[2]

Projetos de alta renda para lançamentos em todo tipo de cenário macro econômico

Projetos de Média-renda

CIDADE MAIA - JARDIM

2013
VGV: R\$ 116 milhões
Margem Bruta: 57,0% ^[1]
TIR: 17,5% ^[2]

Projetos de média renda garantem volume quando a economia está estável ou em crescimento

Projetos Apt. Pequenos (Studios)

Z. PINHEIROS

2018
VGV: R\$ 188 milhões
Margem Bruta: 51,0% ^[1]
TIR: 36,4% ^[2]

Studios são uma opção para investidores ou jovens

Projetos de Salas Comerciais

EZ MARK

2013
VGV: R\$ 334 milhões
Margem Bruta: 57,4%*
TIR: 15,7%**

Salas comerciais para retomada da economia e baixa tx. juros

Projetos Padrão Econômico (MCMV)

FIT CASA BRÁS

2018
VGV: R\$ 180 milhões
Margem Bruta: 51,1% ^[1]
TIR: 19,6% ^[2]

MCMV para receita recorrente até as chaves

Projetos Torres Corporativas

EZ TOWERS

2012
VGV: R\$ 1,2 bilhões
Margem Bruta: 52,8% ^[1]
TIR: 33,6% ^[2]

Torres Corporativas para grande volume de resultado e fonte de receita de locação

[1] Valor contábil relativo as vendas e custos até o Habite-se; [2] Valor projetado gerencialmente aplicando expectativa de venda do estoque

EZTEC | Administração alinhada com o acionista



A liderança da companhia é composta por profissionais de mercado experientes e acionistas controladores

Vice-presidente

Flávio Ernesto Zarzur

*Acionista Controlador
Presidente do Conselho de Administração
Diretor Vice-Presidente
Cofundador
44 anos de empresa*



CEO

Silvio Ernesto Zarzur

*Acionista Controlador
Membro do Conselho de Administração
Diretor de novos negócios e Incorporação
Cofundador
44 anos de empresa*



Vice-Presidente

Marcelo Ernesto Zarzur

*Acionista Controlador
Diretor Vice-Presidente
Diretor Comercial
34 anos de empresa*



Diretor Administrativo

Mauro Alberto

*Acionista Controlador
36 anos de empresa*



CFO e Diretor de RI

Emílio Fugazza

*+25 anos de experiência no mercado
16 anos de empresa*



Diretor de Operações Imobiliárias e Novos Negócios

Silvio Hidemi Iamamura

*+25 anos de experiência no mercado
16 anos de empresa*



Diretor Jurídico

Roberto Maalouli

*Acionista Controlador
20 anos de empresa*



Diretor Técnico

Silvio Gava

*+30 anos de experiência no mercado
Entrou na EZTEC em ago.2023*



+ 1.080 Colaboradores
Em 3 sedes e 20 canteiros de obra ^[1]

EZTEC | Modelo de negócio estruturado



Possuímos uma cadeia de valor verticalmente integrada, maximizando o retorno em três frentes de negócio distintas

Geração de Valor

Construção e Venda de unidades residenciais e comerciais

R\$ 1.993 milhões

Últimos 12m ^[1]

R\$ 1.627 milhões em 2022

Volume financiado através da carteira de alienação fiduciária

R\$ 389 milhões

Financiados diretamente pela EZTEC ^[2]

R\$ 363 milhões em dezembro de 2022

VGV total alugado entre unidades residenciais e comerciais

R\$ 134 milhões

Em imóveis alugados ^[2]

R\$ 363 milhões em dezembro de 2022

Retorno constante para o acionista



Venda de uma das torres do EZ Towers permitiu a distribuição de R\$ 180 mi em dividendos extraordinários

Em todos os anos a Companhia distribuiu dividendos a seus acionistas

Cadeia de Valor Verticalmente Integrada

PROSPECÇÃO & AQUISIÇÃO DE TERRENOS

R\$ 8,5 bi

% EZTEC ^[2]

Adquiridos via caixa, sem o uso de permutas

DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS

R\$ 1,5 bi

De projetos lançados %EZ nos últimos 12m ^[1]

PLANEJAMENTO & CONSTRUÇÃO

R\$ 6,9 bi

Em construção ^[2]

MARKETING & VENDAS

+ 800

Corretores associados ^[4]

PÓS CHAVES & FINANCIAMENTO

1.058

Unidades financiadas diretamente ^[2]

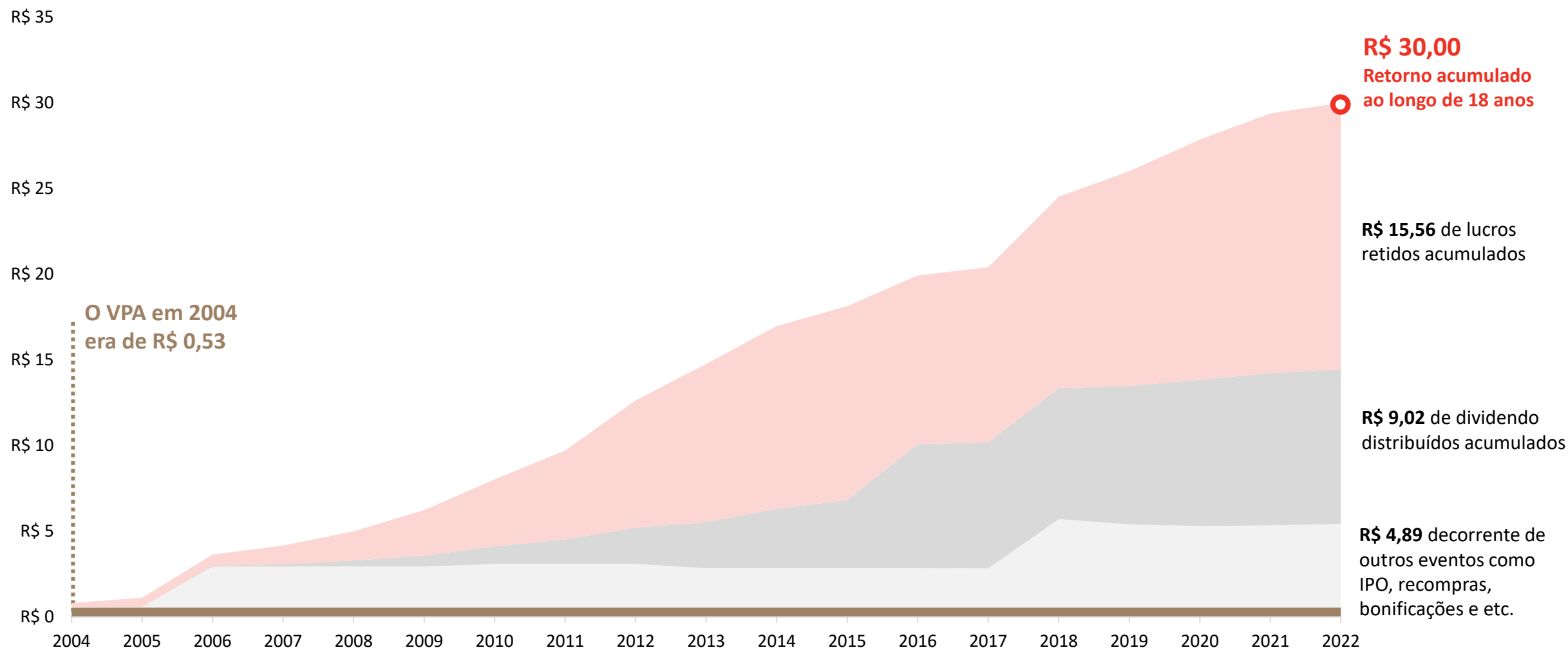
(=)
Maximização dos resultados capturando o valor em todos os elos da cadeia

EZTEC | Retorno real constante desde o início



Desde 2004 a EZTEC teve uma geração de valor a seus acionistas de 8x, um crescimento médio de 14,1% ao ano

Evolução do retorno do Valor patrimonial e Dividendos distribuídos acumulados por ação



EZTEC: Por que agora?

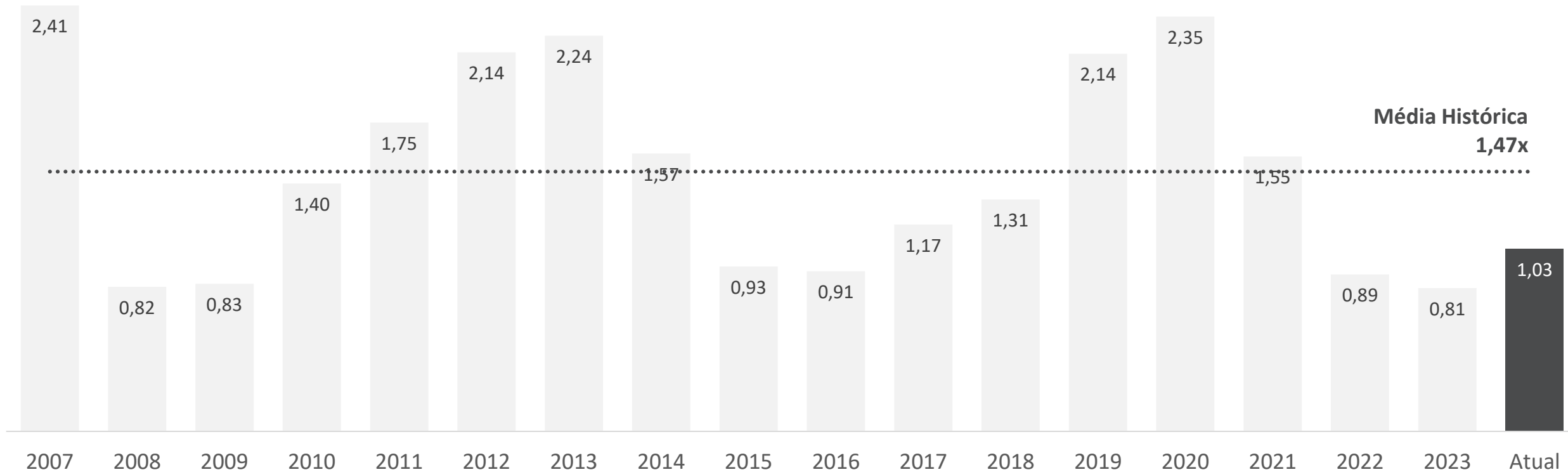

HOME STORE
BY EZTEC

Valor do P/B abaixo do múltiplo histórico



Historicamente a EZTC3 é negociada a um múltiplo de 1,47x, atualmente ele se encontra 30% abaixo da média histórica

Evolução do P/B médio por ano ^[1]



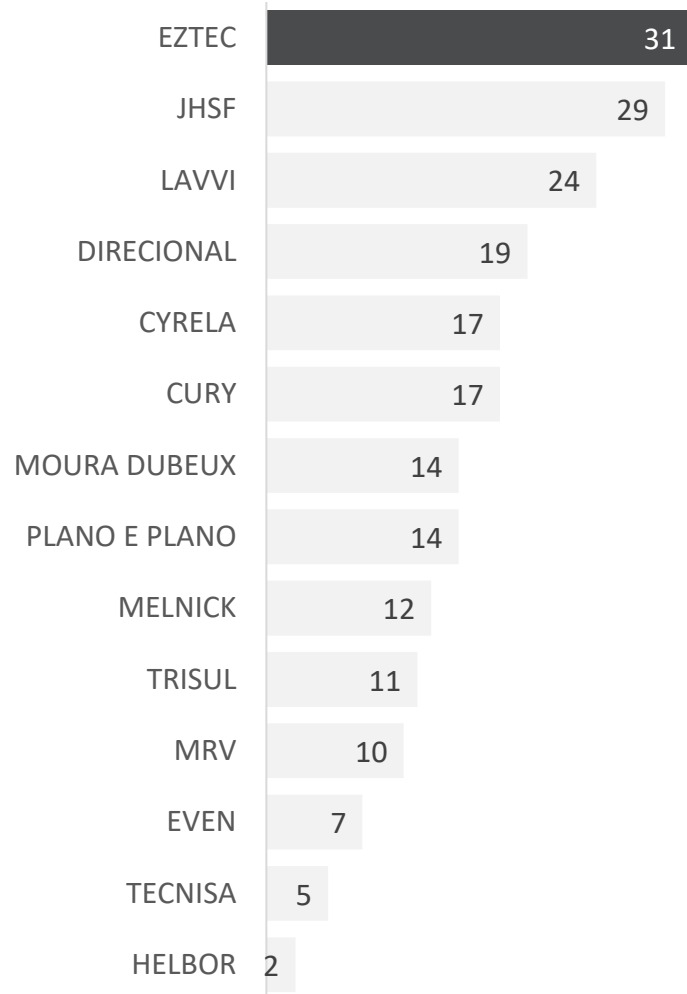
[1 Fonte Económica (19/09/2023)]

Valor do P/B abaixo do múltiplo do setor

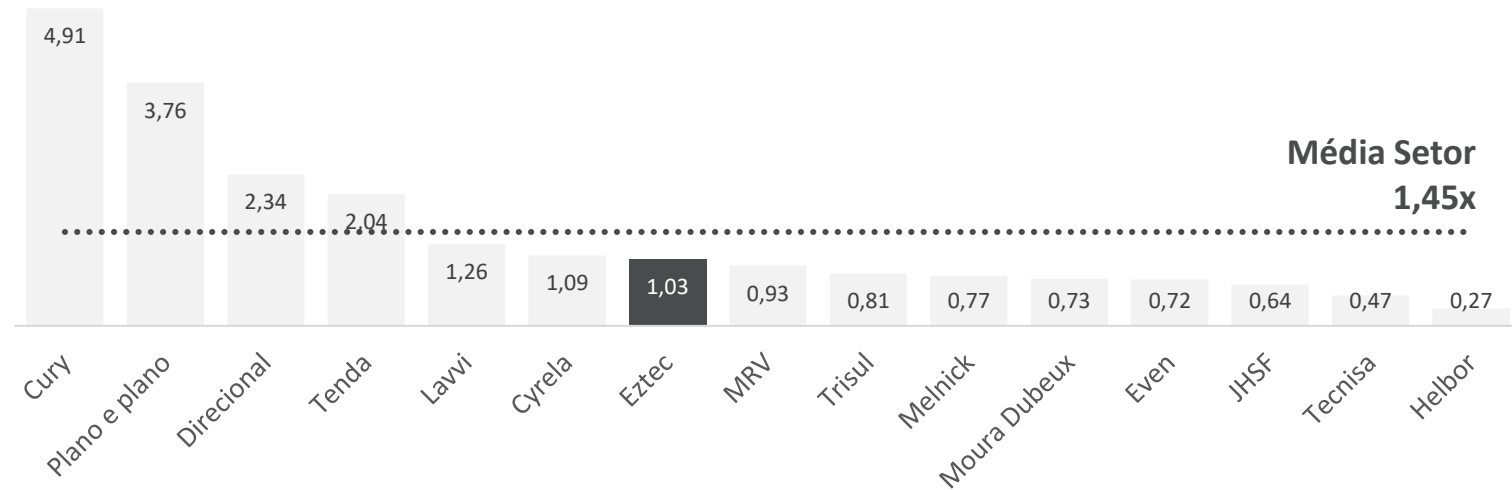
Sendo negociada a um múltiplo abaixo do setorial por estar sendo enquadrada como sendo do nicho de média-alta renda

Maior margem líquida do setor [1]

(Porcento %)



Comparação do múltiplo P/B com o setor [1]



Historicamente P/B da EZTC3 é superior ao do setor [2]



[1] Fonte Econômica (19/09/2023), seleção gerencial; [2] média histórica dos pares apresentados de 02/01/2008 até 18/09/2023

O mercado está dando sinais de mudanças...



Notícias quanto a melhora na perspectiva de juros futuros, estabilidade de INCC, novo MCMV animam indústria



01/08/2023

[Leia Aqui](#)

Plano Diretor de SP deve impulsionar as ações de três construtoras, avalia Citi.

Relatório destaca que o Plano Diretor e a expansão do teto do Minha Casa Minha Vida serão os principais gatilhos do setor de construção de média e alta renda neste próximo ciclo que está para começar.



04/09/2023

[Leia Aqui](#)

EZTEC põe um pé na alta renda e outro no Minha Casa, Minha Vida

O banco espanhol eleva o preço-alvo da incorporadora ao citar pilares como a aceleração dos lançamentos. O segmento de baixa renda será o principal motor de crescimento da incorporadora em um futuro próximo



23/08/2023

[Leia Aqui](#)

Empresas voltadas para média e alta renda resistem a juro alto e têm perspectiva positiva

As incorporadoras que atuam no segmento de média e alta renda mostraram balanços no segundo trimestre mais resilientes do que o esperado pelos analistas do setor. [...] o desempenho das empresas, em geral, foi positivo e com uma perspectiva mais animadora após o início do ciclo de cortes da Selic



03/08/2023

[Leia Aqui](#)

Mercado imobiliário comemora a queda da Selic

Segundo o presidente da Abrainc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias), Luiz França, a queda na taxa básica de juros é fundamental para a incorporação imobiliária e a construção civil, já que os financiamentos habitacionais de imóveis de médio e alto padrão são os mais impactados pela Selic.



25/08/2023

[Leia Aqui](#)

Setor imobiliário vive 'otimismo moderado' com Selic em queda, novo MCMV e PDE

O primeiro corte na Selic e a perspectiva de novas reduções nas próximas reuniões do Copom (Comitê de Política Monetária) se somaram à queda da inflação, à taxa de desemprego menor e às novas regras para o programa habitacional Minha Casa, Minha Vida. Esses fatores deram fôlego ao setor



18/07/2023

[Leia Aqui](#)

Reforma do INCC foi importante para adequá-lo a mudanças macro e setoriais

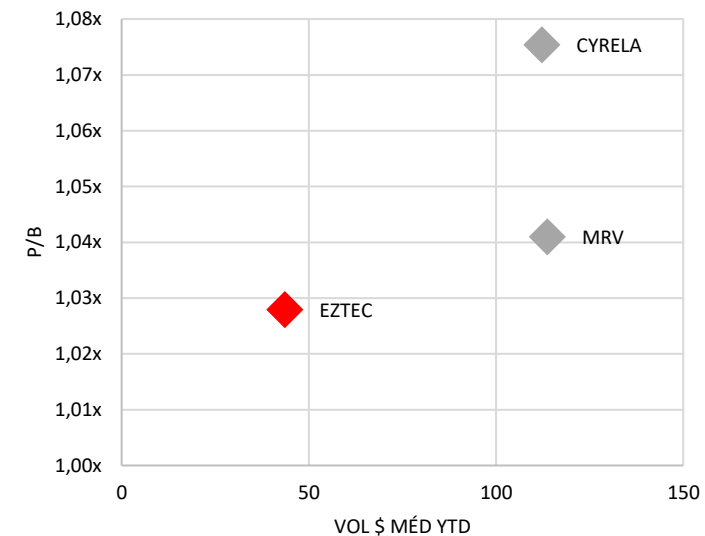
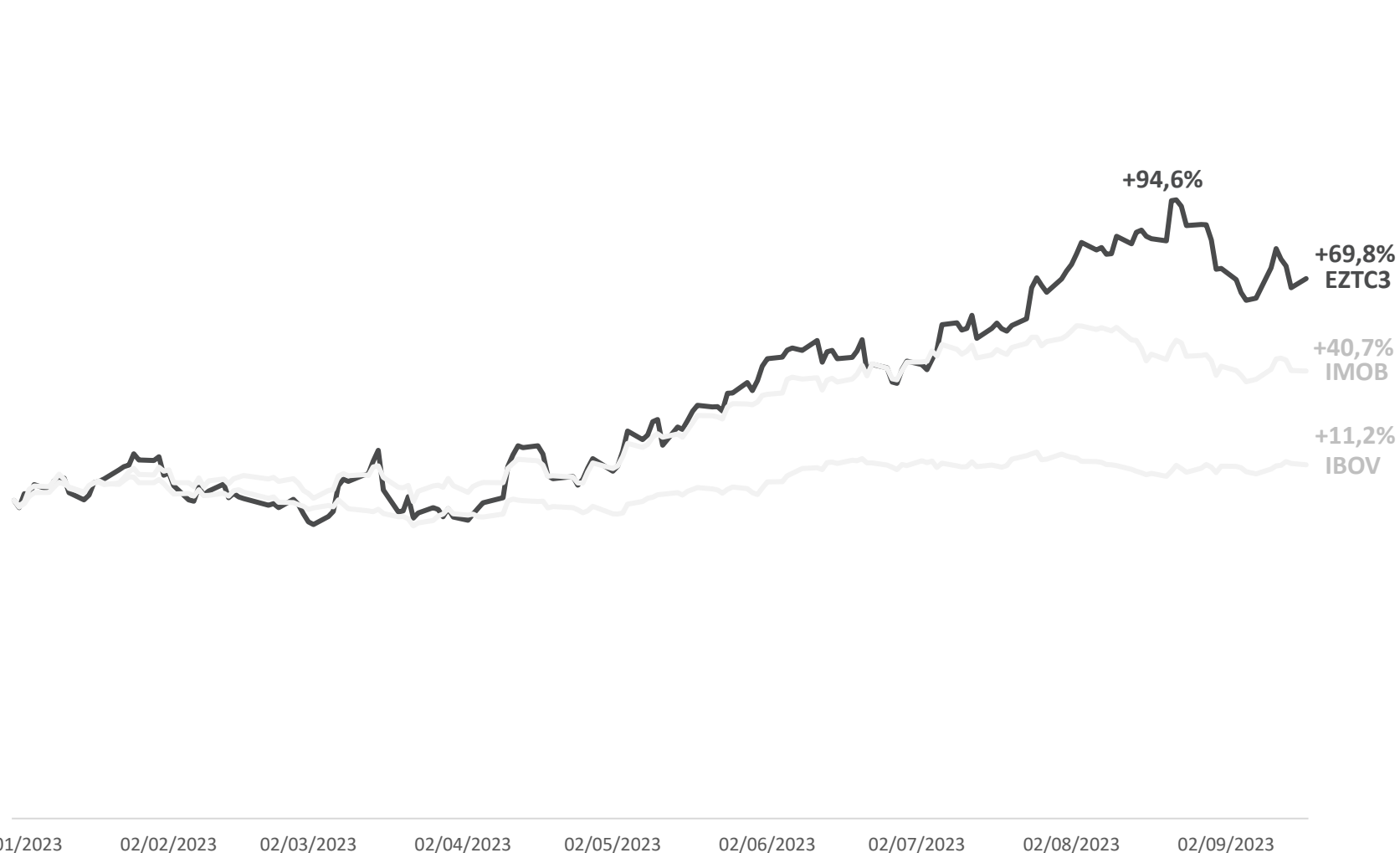
Estefan celebrou a mudança do INCC e avaliou que ela deve torná-lo mais aderente ao status atual da construção civil. "Ter um índice aderente torna nosso mercado mais atrativo para investimentos e capitais", complementou.

... e investidores começaram a se movimentar



Em cima de uma expectativa de queda na taxa de juros, investidores têm optado por ampliar a exposição no papel

Rendimento Year-to-date do papel e Benchmarks



Recomendações Sell-sides ^[1]

Top Pick	Itaú
Buy	BTG
Buy	Safra
Buy	Santander

[1] Recomendações presentes até a data da 20/09/2023; [2] P/B do dia 19/09/2023

Ativos que podem estar passando despercebidos

Esther Towers é o par de torres corporativas, localizada na av. Chucri Zaidan cujas obras iniciaram em 2020

Projeto do Esther Towers

Detalhes do Projeto

- Arquitetura internacional assinada por Carlos Ott
- 2 torres triple A
- 26 andares, 140 m de altura
- 90 mil m² de ABL
- 1.787 vagas de estacionamento
- Heliponto Compartilhado de 24 x 24 m
- 33 elevadores com velocidade de até 8m/s com chamada antecipada
- Pretende receber a Certificação LEED, padrão LEED Gold já pré-aprovado
- A 1ª torre está prevista para ser concluída no início de 2024 e a 2ª em 2025

VGTV Esperado

~R\$ 1,9 bilhões

FOLHA DE S.PAULO

19/09/2023

[Leia Aqui](#)

**O home office vai acabar?
Entenda por que empresas estão
voltando aos escritórios**

Queda de produtividade explica declínio do trabalho remoto no mercado pós-pandemia

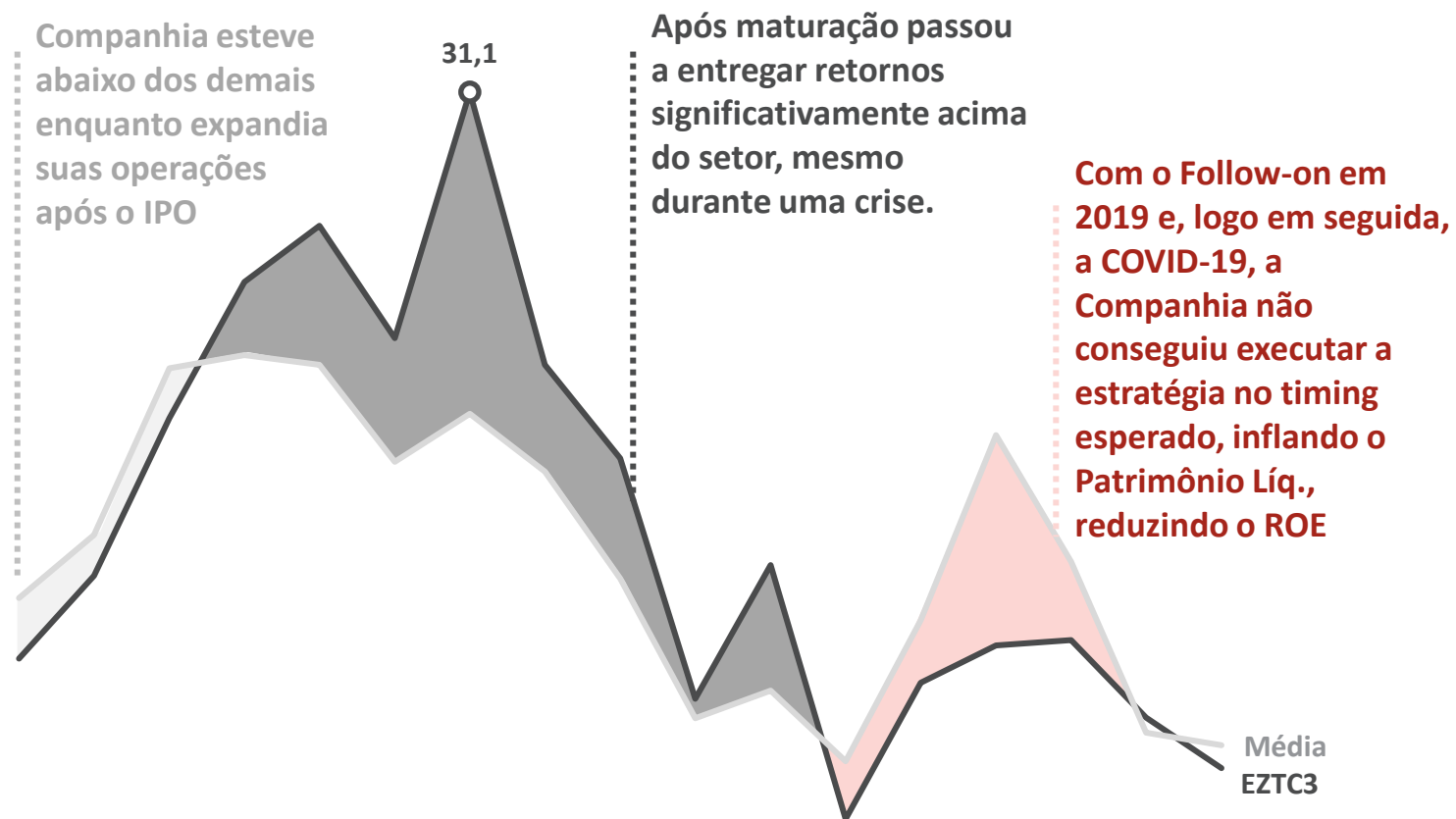


ROE em foco com estratégias para recuperação



ROE ^[1] historicamente superior as empresas de Construção no Ibovespa

(Porcentagem %)



Aumento do Giro de Estoque

Desde 2022 foi iniciada a estratégia de vendas do estoque dentro de grandes stands, chamados de homes stores, que facilitam a venda de estoque em construção. Assim como o incremento de campanhas de marketing e de financiamento.

Melhora na Margem Bruta

Com a inflação dos insumos normalizando reduções na taxa de juros é possível observar um incremento nas vendas no 1S23, especialmente em lançamentos, permitindo que a Companhia faça novos lançamentos com margens menos pressionadas.

Maior alavancagem na Estrutura de Capital

Com a possibilidade da tomada de dívida para o financiamento a construção no SFH a taxas de Poupança + 2,5% a.a., a Companhia tem alavancado sua estrutura de capital, optando por usar dívida a caixa, podendo vir a ser dívida líquida até o fim de 2023.

Parcerias Estratégicas de alta rentabilidade

Em 2022 a Companhia vem ampliando sua participação em lançamentos com parceiros, geralmente, construtoras especializadas em segmentos específicos. Assim, os recursos podem ser aplicados seletivamente ampliando a rentabilidade.

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

[1] Fonte Econômica (19/09/2023), "Empresas de Construção no Ibovespa" é média aritmética de EZTC3, CYRE3 e MRVE3 e ROE é calculado pela razão entre o Lucro Líquido do exercício dividido pela média do patrimônio líquido do exercício vigente com o do exercício anterior

Um novo momento para a EZTEC...




Os novos lançamentos (1S23) apresentaram VSOs maiores que a observada para os lançamentos dos últimos anos

R\$ 900 milhões De Vendas brutas


45% maior que 1S22



Fev.2023
Jota by Lindenberg – PSV R\$ 127 milhões
48,4% vendido ^[1]



Jun.2023
Lindenberg Ibirapuera – PSV R\$ 300 milhões
34,8% vendido ^[1]



Jun.2023
East Blue Tatuapé –
PSV R\$ 300 milhões
47,3% vendido ^[1]

Lançamentos

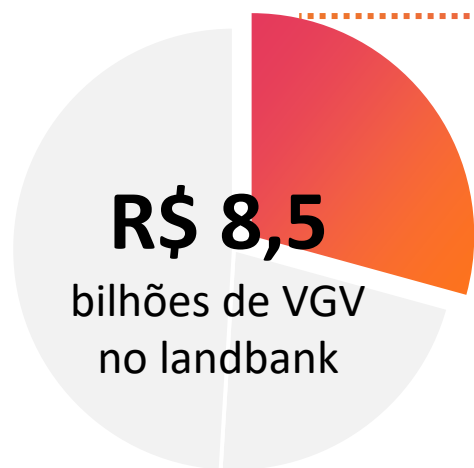
1º Semestre

2023

Com para explorar as oportunidades no MCMV...



FIT Casa, nossa subsidiária para projetos de padrão econômico, possui uma volumosa quantidade de terrenos e alta rentabilidade histórica



R\$ 2,5 bilhões

Em terrenos para Padrão Econômico

Performance dos projetos anteriores

Projeto	Margem bruta
Fit Casa Alto do Ipiranga	44,1%
Fit Casa Brás	51,1%
Fit Casa José Bonifácio	24,9%
Fit Casa Rio Bonito	52,7%



Foco no
Padrão Econômico

E no médio e alto padrão...



Além da expertise histórica na média renda a companhia vem explorando oportunidades com sua Joint-venture



45 ANOS NO MERCADO

R\$ 4,6 bilhões de Valor de Mercado ^[1]

R\$ 4,6 bilhões de Patrimônio Líquido ^[2]

176 projetos lançados



Adolpho Lindenberg

CONSTRUTORA

68 ANOS NO MERCADO

R\$ 52,4 milhões de Valor de Mercado ^[1]

R\$ 30,4 milhões de Patrimônio Líquido ^[2]

+500 projetos entregues



Jota by Lindenberg (1T23)

R\$ 254 milhões (50% Eztec)



Lindenberg Ibirapuera (2T23)

R\$ 333 milhões (90% Eztec)



Lindenberg Alto de Pinheiros (3T23)

R\$ 170 milhões (50% Eztec)

EZCAL – Joint Venture

É esperado que esta Joint Venture dure 6 anos e desenvolva empreendimentos cujo VGV total seja de R\$ 1.750 milhões



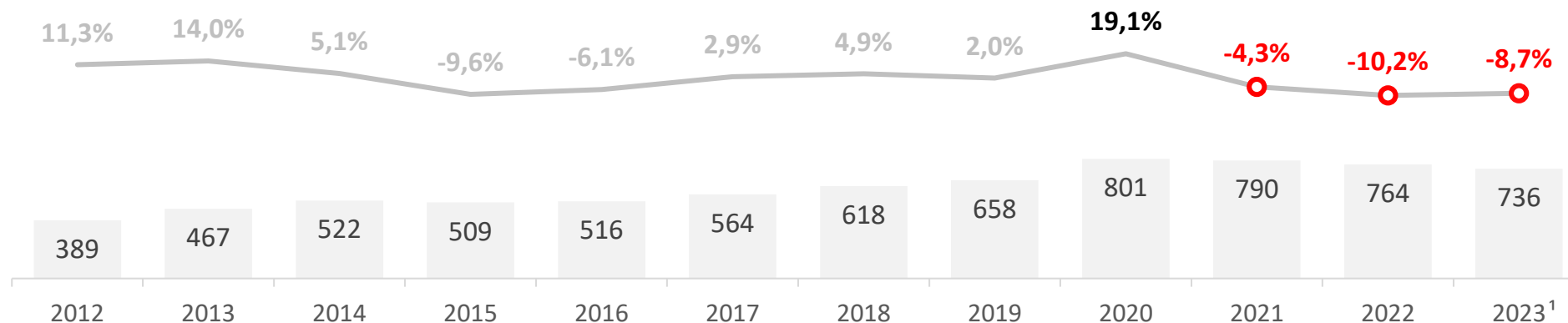
Novos projetos a serem lançados

Estudo de Caso | Funding do setor via SBPE

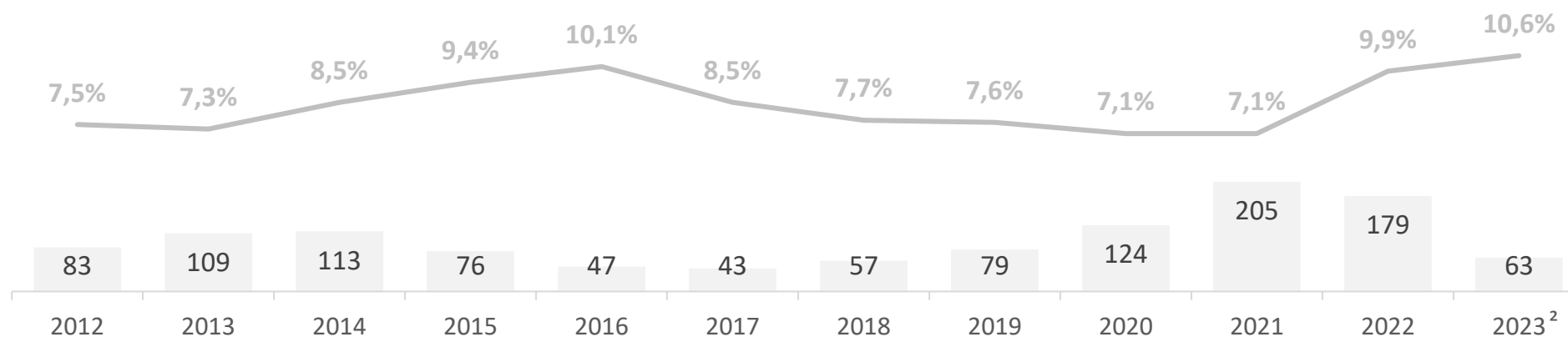


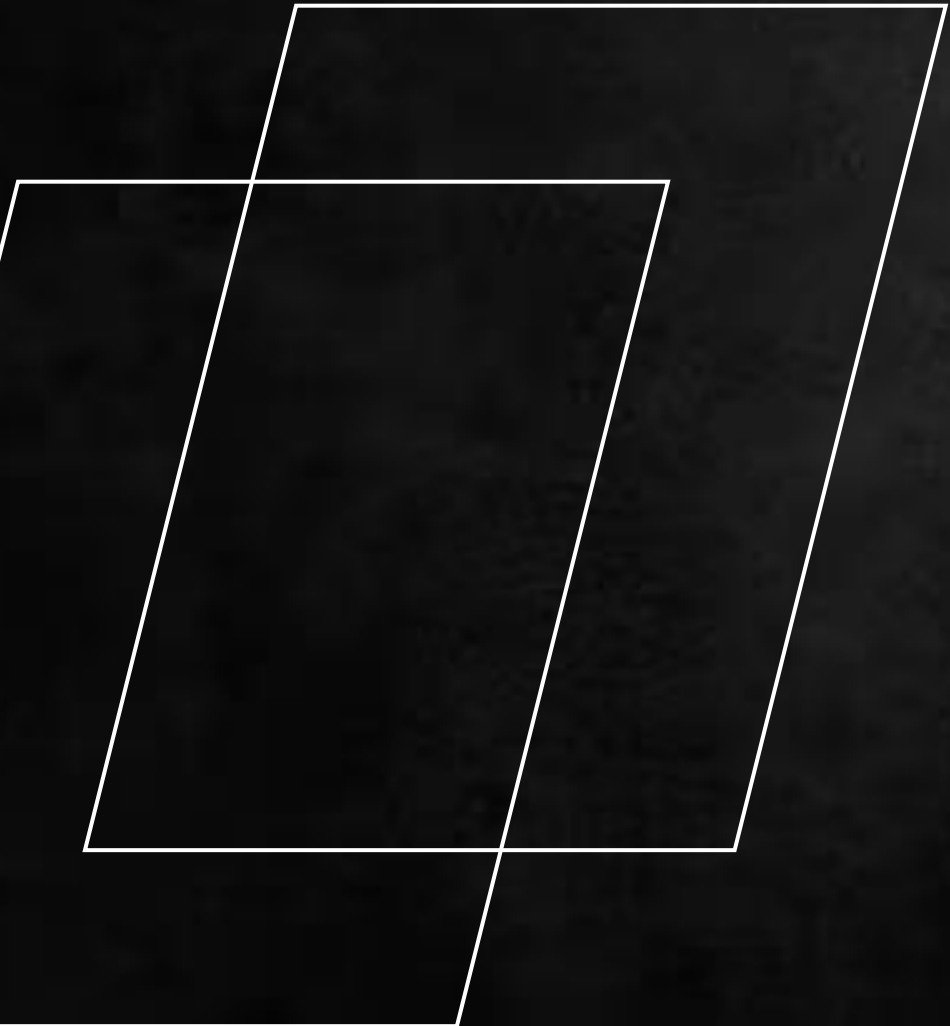
Apesar dos recentes saques na poupança o brasileiro tem o veículo como principal opção para rentabilização patrimonial

SBPE – Saldo de Poupança em 2023 (R\$ MM) x Variação na Captação Líquida (%)



Volume do Financiamento Imobiliário (R\$ Milhões) x Taxa Média de Juros do Financiamento Imobiliário (%)





Investment Thesis

*BTG Pactual CEO Conference New York
October 3rd - 5th, 2023*



Representatives



CFO & IRO

Emílio Fugazza

+25 years of experience
16 Years at EZTEC



IR Manager

Pedro Lourenço

+5 years of experience
4 years at EZTEC

Disclaimer

This presentation has been prepared solely for informational purposes and shall not be construed as a solicitation, an invitation or an offer to buy or sell any securities issued by EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. (“Company”), or treated as giving investment, legal, tax or other advice.

Forward-looking statements, if provided in this presentation, are exclusively related to the Company's business perspectives, estimates of financial and operating results and the Company's potential growth perspectives. These considerations constitute mere forecasts and are based on the expectations of the Company's management regarding future performance.

Such forward-looking statements may differ materially due to market conditions, changes in laws or government policies, changes in operational conditions and costs, changes in project schedules, operating performance, demands by clients and consumers, changes in commercial terms or other technical and economic factors.

Additional unaudited or reviewed information presented herein reflects the interpretation of the Company's management regarding the information provided in its financial statements and their respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the sole purpose of a more detailed and specific analysis of the Company's results. No data or interpretative analysis carried out by the Company's Management should be treated as a guarantee of future performance or results and are merely illustrative of the Company's Management's view of its results. For more detailed information, please refer to our Financial Statements, Reference Form (Formulário de Referência) and other material information in our usual channels for disclosing periodic and occasional information, namely, the CVM website (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>), the B3 SA – Brasil, Bolsa, Balcão website (www.b3.com.br) and our investor relations website <https://ri.eztec.com.br/>, pursuant to applicable laws and regulations in force.

In giving this presentation, none of the Company, any of its affiliates, directors, officers, agents or employees undertake any obligation to provide any additional information or to update this presentation or any information or to correct any inaccuracies in any such information.

This presentation is current as of the date hereof and the Company does not undertake any obligation to update it in light of new information and/or future developments.

Index



- 1 EZTEC: Who We Are
- 2 EZTEC: Why Now?

EZTEC: Who We Are



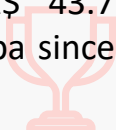
*Lindenberg Alto de Pinheiros (3Q23)
project perspective

EZTEC | A construction company like no other in Brazil



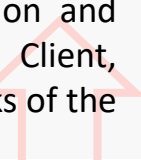
One of the biggest

With a market cap of R\$ 4.6 billion and an average daily trading volume of R\$ 43.7 million, EZTEC has been on the Ibovespa since 2020.



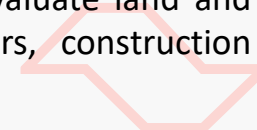
Vertically Integrated

The Company operates from acquisition and incorporation to financing for the Client, managing to maximize returns in all links of the value chain.



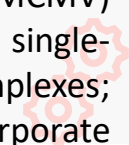
Regional Focus

Remarkable knowledge of urban planning, with an excellent ability to evaluate land and greater proximity to suppliers, construction sites and customers.



Operational Versatility

From Minha Casa Minha Vida (MCMV) program to the High-end units; from single-tower residential to condominium complexes; and from office spaces to AAA corporate towers.



Resilient Partnerships

Ease of negotiation and specialized regional presence materialize in an exquisite network of local suppliers.



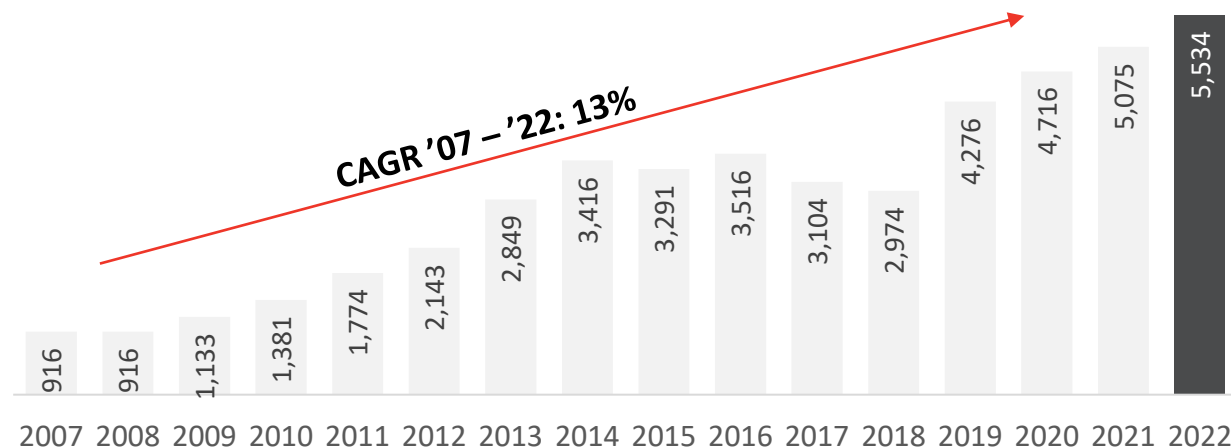
Operational Liquidity

The strong cash position and low debt are characteristics that allow EZTEC to explore opportunities where others cannot.



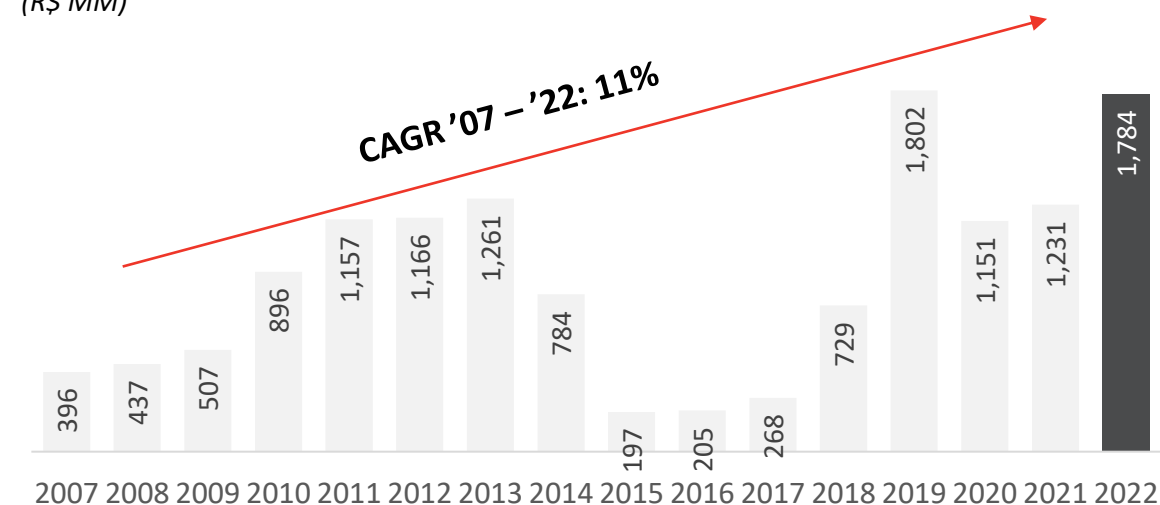
Evolution of Assets

(R\$ MM)



Evolution of PSV Launched

(R\$ MM)

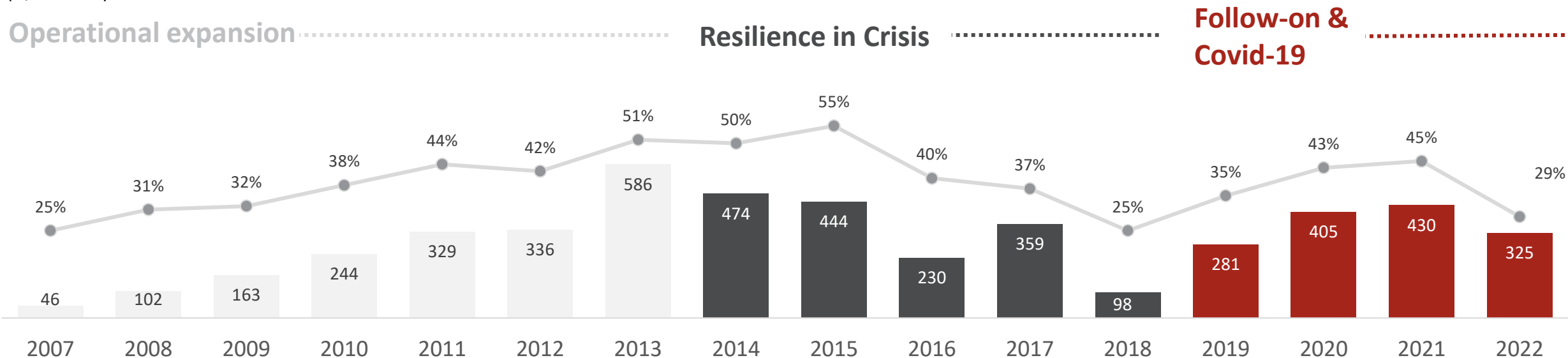


EZTEC | Uninterrupted results with efficiency and track record



Evolution of Net Profit and Net Margin

(R\$ MM & %)



Operational expansion with new products in São Paulo and expansion within the Metropolitan Region. Start of work on EZ Towers.

EZ Tower is delivered, the first AAA commercial tower and start the development of Mega condominiums.

Even with the strong economic recession impacting sales and cancellations, EZTEC did not report any quarter of losses.

Sale of the 2nd tower of EZ Towers. Start of operation in the economic segment with the FIT CASA brand. Follow-on (2019) of R\$ 979 million.

COVID-19 pandemic reduces sales and increases costs. EZ INC's foundation, focused on the development of corporate projects.

After COVID-19, EZTEC emerges with a strong landbank, acquired pre-crisis, and with a robust volume of deliveries, including Esther Towers.



EZTEC | Diversified action for a unique result



EZTEC has a diversified portfolio of products to extract value in different scenarios

High-income Projects

PÁTRIO IBIRAPUERA

2019
PSV: R\$ 282 MM
Gross Margin: 56.6% ^[1]
IRR: 44.0% ^[2]

High-income projects for launches in all types of macro economic scenarios

Medium-income Projects

CIDADE MAIA - JARDIM

2013
PSV: R\$ 116 MM
Gross Margin: 57.0% ^[1]
IRR: 17.5% ^[2]

Medium-income projects guarantee volume when the economy is stable or growing

Small Apt Projects (Studios)

Z. PINHEIROS

2018
PSV: R\$ 188 MM
Gross Margin: 51.0% ^[1]
IRR: 36.4% ^[2]

Studios are an option for investors or young people

Commercial Room Projects

EZ MARK

2013
PSV: R\$ 334 MM
Gross Margin: 57.4% ^[1]
IRR: 15.7% ^[2]

Commercial spaces for economic recovery and low interest rate

Economic Standard Projects (MCMV projects)

FIT CASA BRÁS

2018
PSV: R\$ 180 MM
Margem Bruta: 51.1% ^[1]
IRR: 19.6% ^[2]

MCMV projects for recurring revenue up to the keys

Corporate Tower Projects

EZ TOWERS

2012
PSV: R\$ 1.2 B
Gross Margin: 52.8% ^[1]
IRR: 33.6% ^[2]

Corporate Towers for large volume of results and source of rental income

[1] Book value relating to sales and costs up to The Certificate of Occupancy (Habite-se); [2] Managerially projected value applying stock sales expectations

EZTEC | Management aligned with the shareholder



The company's leadership is made up of experienced market professionals and controlling shareholders

VP

Flávio Ernesto Zarzur

*Controlling shareholder
President of the Board of Directors
VP Director
Co-founder
44 years at EZTEC*



CEO

Silvio Ernesto Zarzur

*Controlling shareholder
Member of the Board of Directors
New Business and Incorporation Director
Co-founder
44 years at EZTEC*



VP

Marcelo Ernesto Zarzur

*Controlling shareholder
VP Director
Commercial Director
34 Years at EZTEC*



CAO

Mauro Alberto

*Controlling shareholder
36 Years at EZTEC*



CFO & IRO

Emílio Fugazza

*+25 years of experience
16 Years at EZTEC*



**Real Estate Operations Officer
and New Business Director**

Silvio Hidemi Iamamura

*+25 years of experience
16 Years at EZTEC*



Legal Officer

Roberto Maalouli

*Controlling shareholder
20 Years at EZTEC*



Technical Director

Silvio Gava

*+30 years of experience
Joined EZTEC in Aug.2023*



+ 1,080 Employees
In 3 headquarters and 20 construction sites ^[1]

[1] 2023 EZTEC Sustainability Report

EZTEC | Structured business model



We have a vertically integrated value chain, maximizing return on three distinct business fronts

Value Generation

Construction and Sale of residential and commercial units

R\$ 1,993 MM

LTM ^[1]

R\$ 1,627 MM in 2022

Volume financed through the direct receivables portfolio

R\$ 389 MM

Financed directly by EZTEC ^[2]

R\$ 363 MM in December 2022

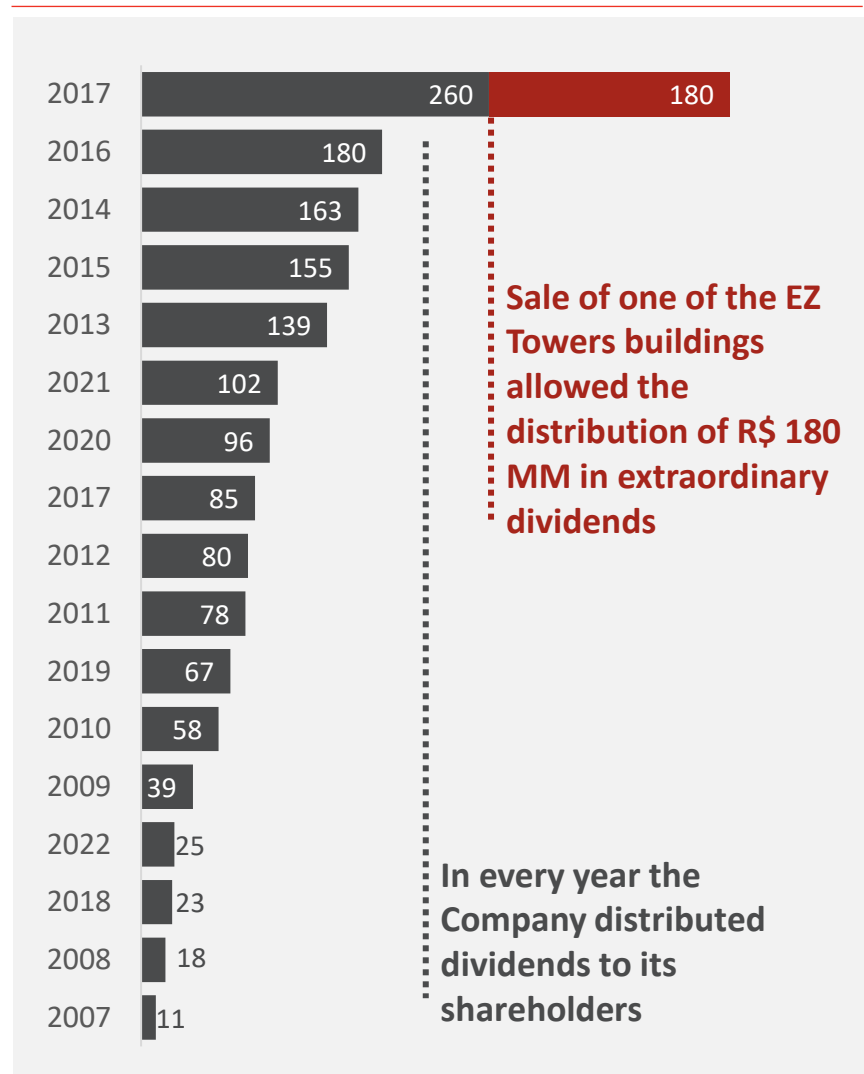
Total PSV rented between residential and commercial units

R\$ 134 MM

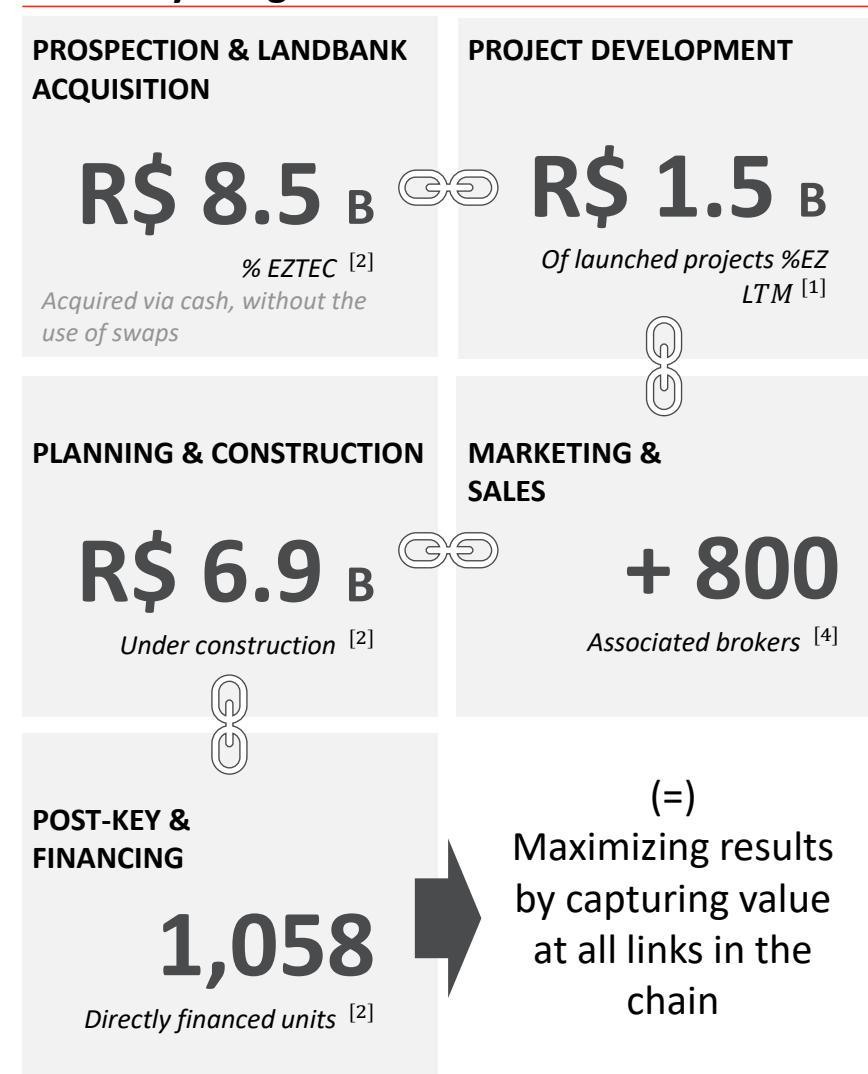
In rented properties ^[2]

R\$ 363 MM in December 2022

Constant return for shareholders



Vertically Integrated Value Chain



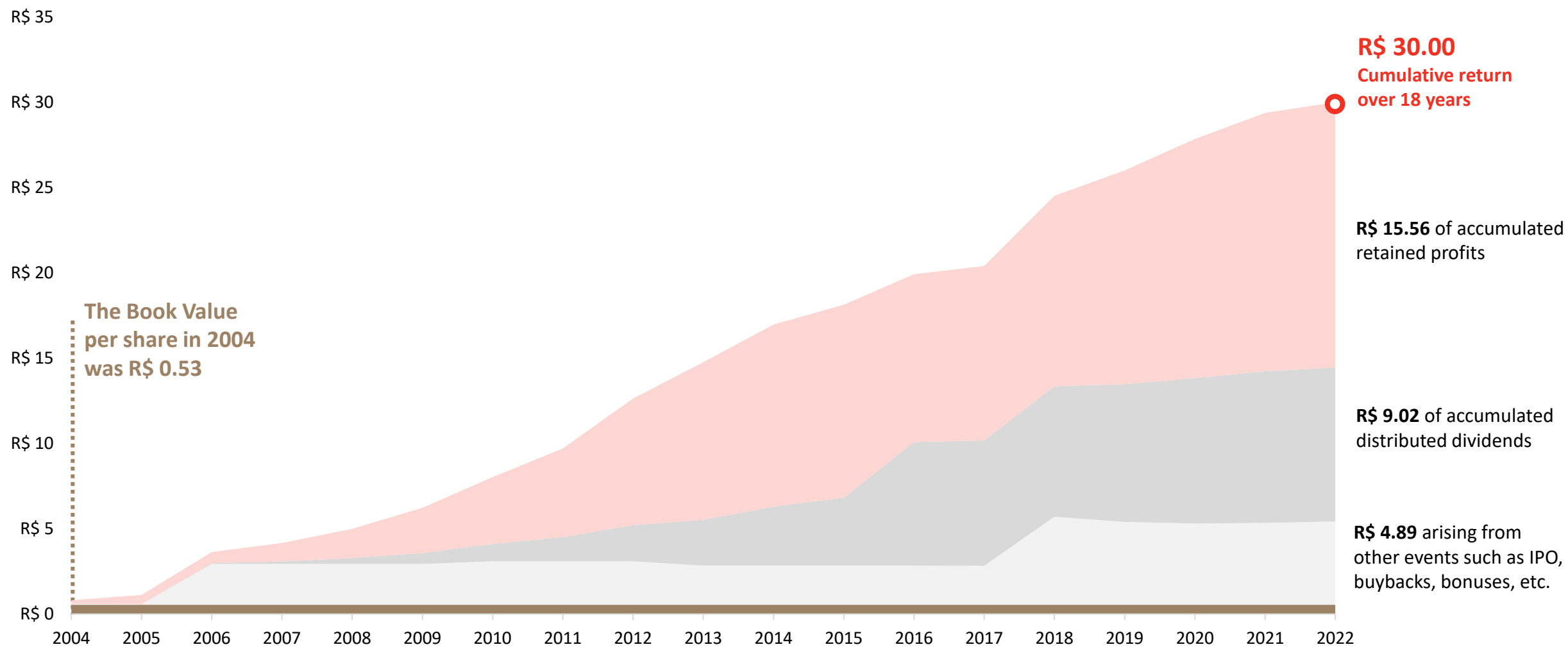
[1] From August 1, 2022 to June 30, 2023, 100% stake of the units sold; [2] Data from June 30, 2023; [3] Quarterly Net Margin for 2Q23, Económica data; [4] 2023 EZTEC Sustainability Report.

EZTEC | Constant real return since the beginning



Since 2007, EZTEC has generated value for its shareholders of 8x, an average growth of 14.1% per year

Evolution of Book Value return and accumulated Dividends distributed per share



EZTEC: Why Now?

A large sign for 'HOME STORE BY EZTEC' is mounted on a vertical green wall. The sign features a stylized 'H' logo above the text 'HOME STORE' and 'BY EZTEC'. The building facade is modern with large glass windows and a prominent overhang with recessed lighting.

HOME STORE
BY EZTEC

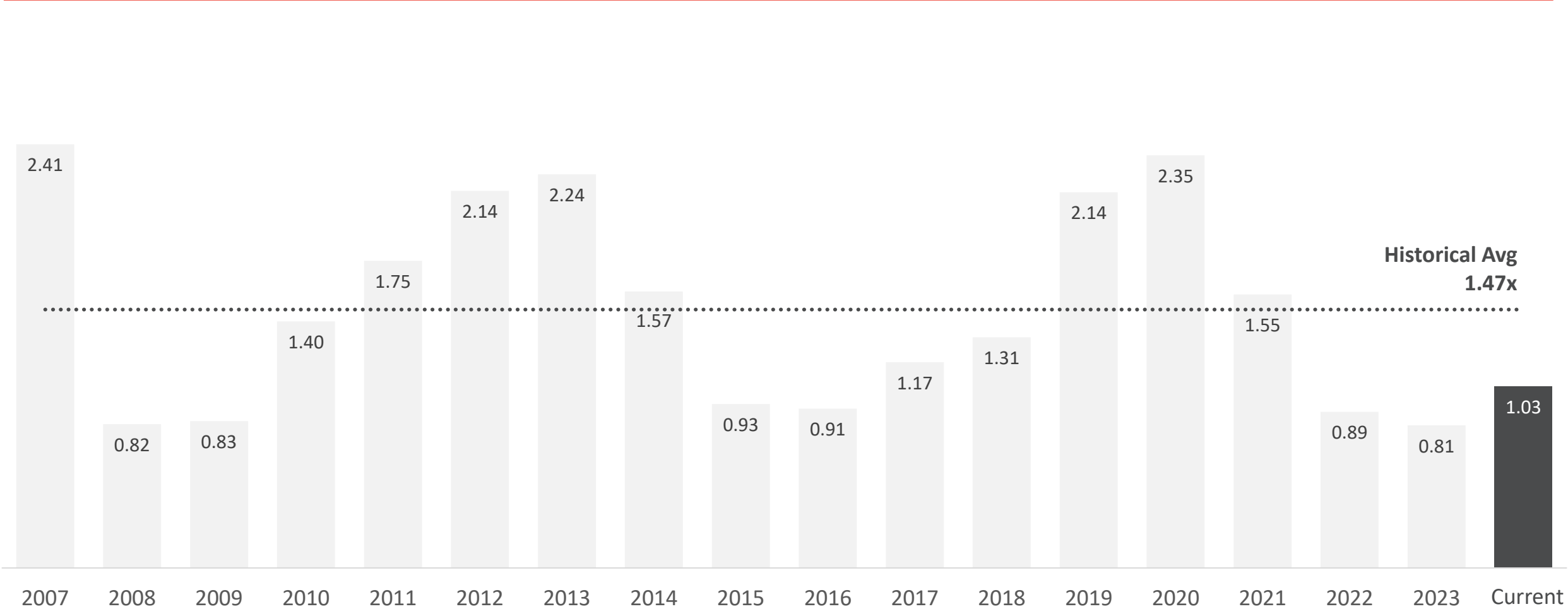
* Perspective of the EZTEC Home Store
on Av. Roque Petroni

P/B value below historical multiple



Historically EZTC3 is traded at a multiple of 1.47x and currently is 30% below the historical average

Evolution of average P/B per year ^[1]



[1] Source: Economática (09/19/2023)

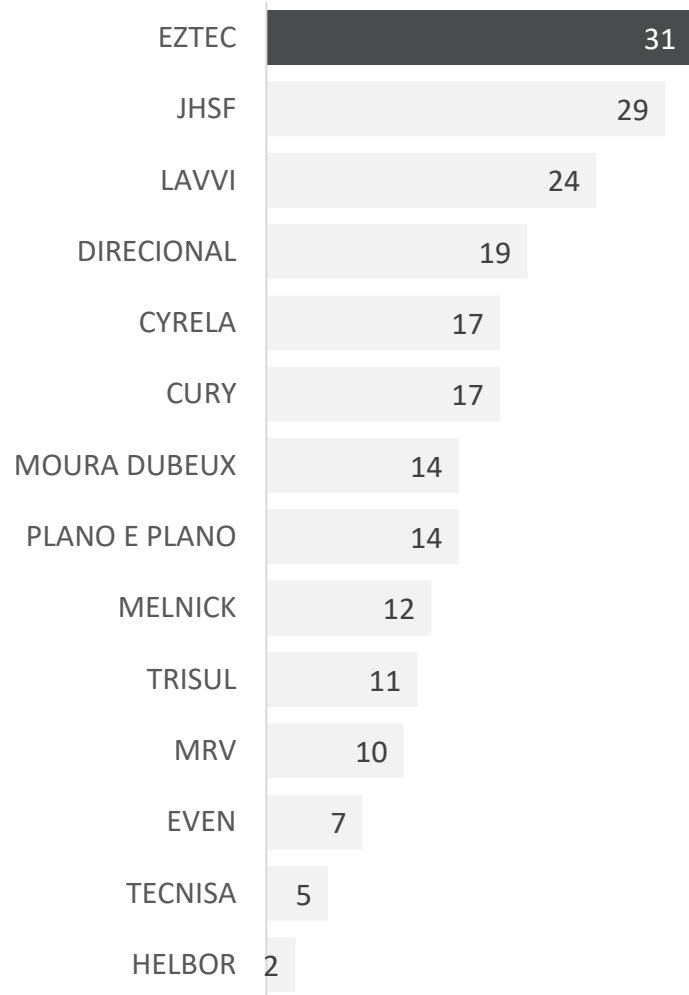
P/B value below the sector multiple



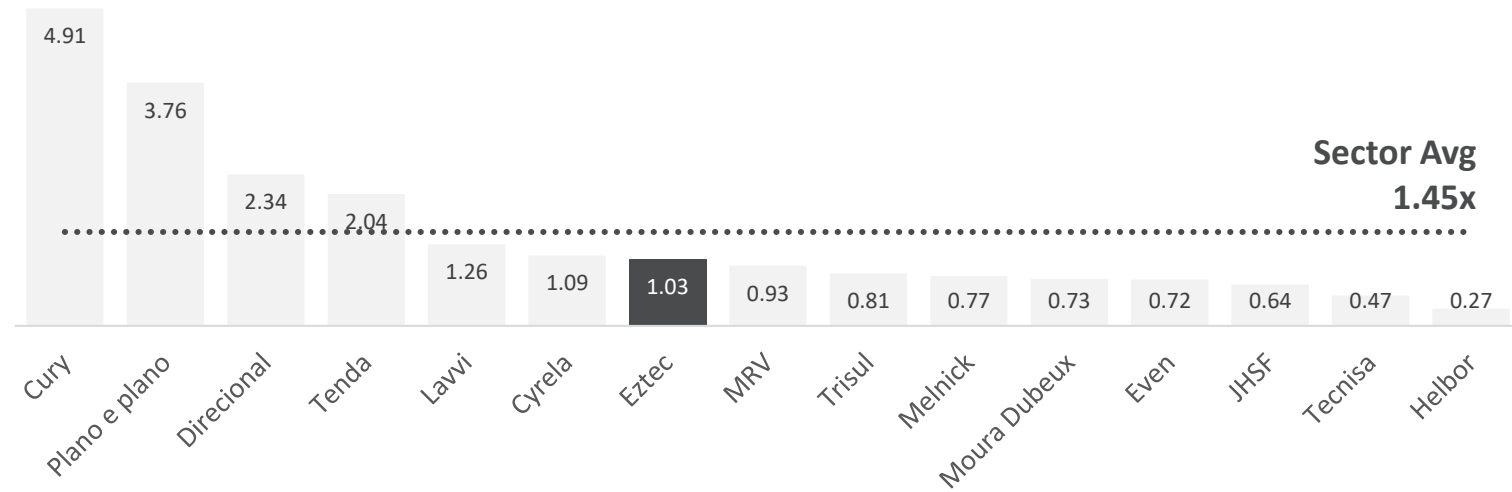
Being traded at a multiple below the sector because it is being classified as being in the medium-high income niche

Highest net margin in the sector ^[1]

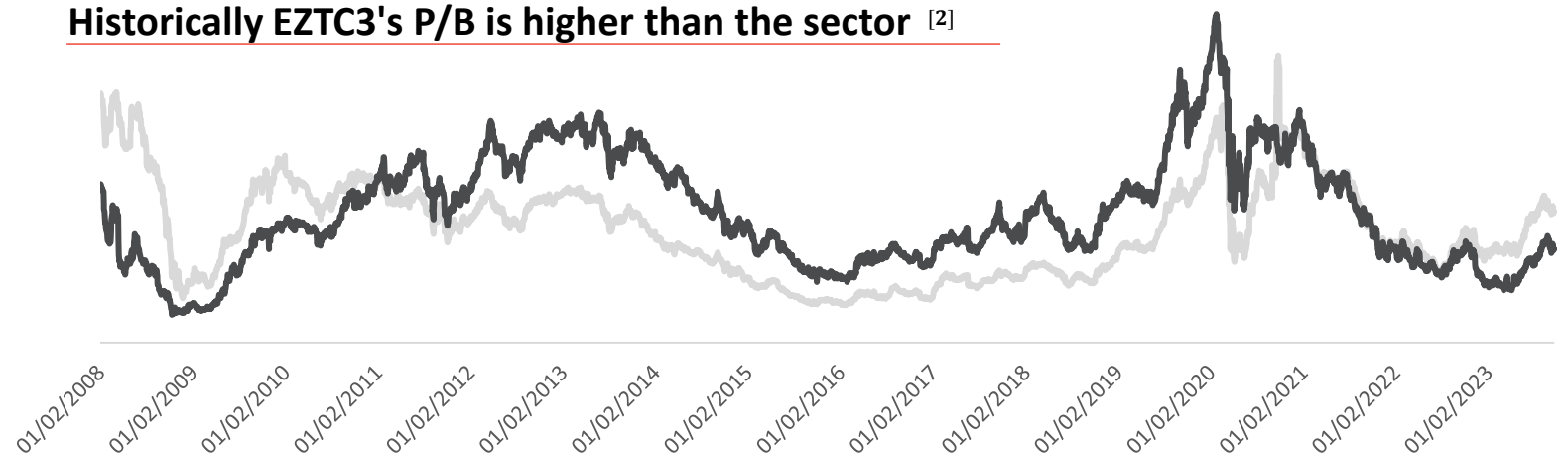
(%)



Comparison of the P/B multiple with the sector ^[1]



Historically EZTC3's P/B is higher than the sector ^[2]



[1] Source: Economática (09/19/2023), management selection; [2] historical average of peers presented from 01/02/2008 to 09/18/2023

The market is showing signs of change...



News regarding the improvement in the outlook for future interest rates, INCC stability and the new MCMV encourages the industry



08/01/2023

[Click Here](#)

SP Master Plan should boost the actions of three construction companies, assesses Citi.

The report highlights that the Master Plan and the expansion of the Minha Casa Minha Vida ceiling will be the main triggers for the medium and high-income construction sector in this next cycle that is about to begin.



09/04/2023

[Click Here](#)

EZTEC puts one foot in high income and the other in Minha Casa, Minha Vida

The Spanish bank raises the developer's target price by citing pillars such as the acceleration of launches. The low-income segment will be the developer's main growth engine in the near future.



08/23/2023

[Click Here](#)

Companies aimed at medium and high income resist high interest rates and have a positive outlook

Developers operating in the middle and high income segment showed balance sheets in the second quarter that were more resilient than expected by sector analysts. [...] the performance of companies, in general, was positive and with a more encouraging outlook after the start of the Selic cutting cycle.



08/03/2023

[Click Here](#)

Real estate market celebrates the fall of the Selic

According to the president of Abrainc (Brazilian Association of Real Estate Developers), Luiz França, the drop in the basic interest rate is fundamental for real estate development and civil construction, since housing financing for medium and high standard properties is the most impacted by Selic.



08/25/2023

[Click Here](#)

Real estate sector experiences 'moderate optimism' with Selic falling, new MCMV and PDE

The first cut in the Selic and the prospect of further reductions in the next Copom (Monetary Policy Committee) meetings were added to the fall in inflation, the lower unemployment rate and the new rules for the Minha Casa, Minha Vida housing program. These factors gave impetus to the sector.



07/18/2023

[Click Here](#)

INCC reform was important to adapt it to macro and sectoral changes

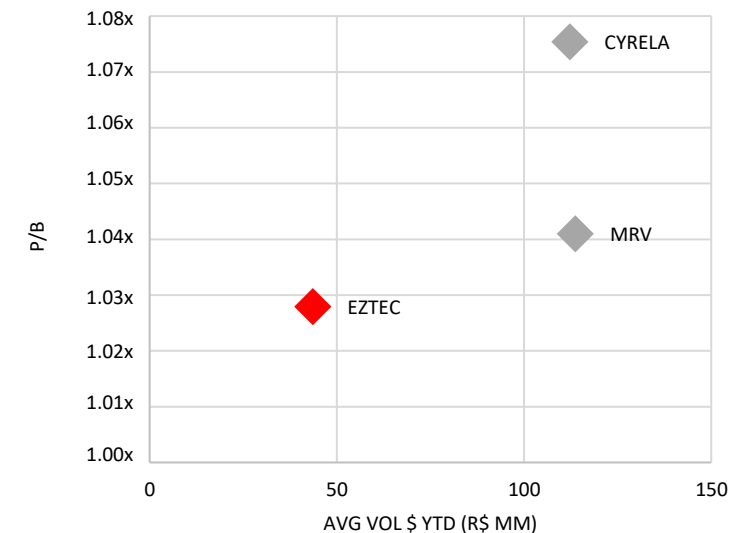
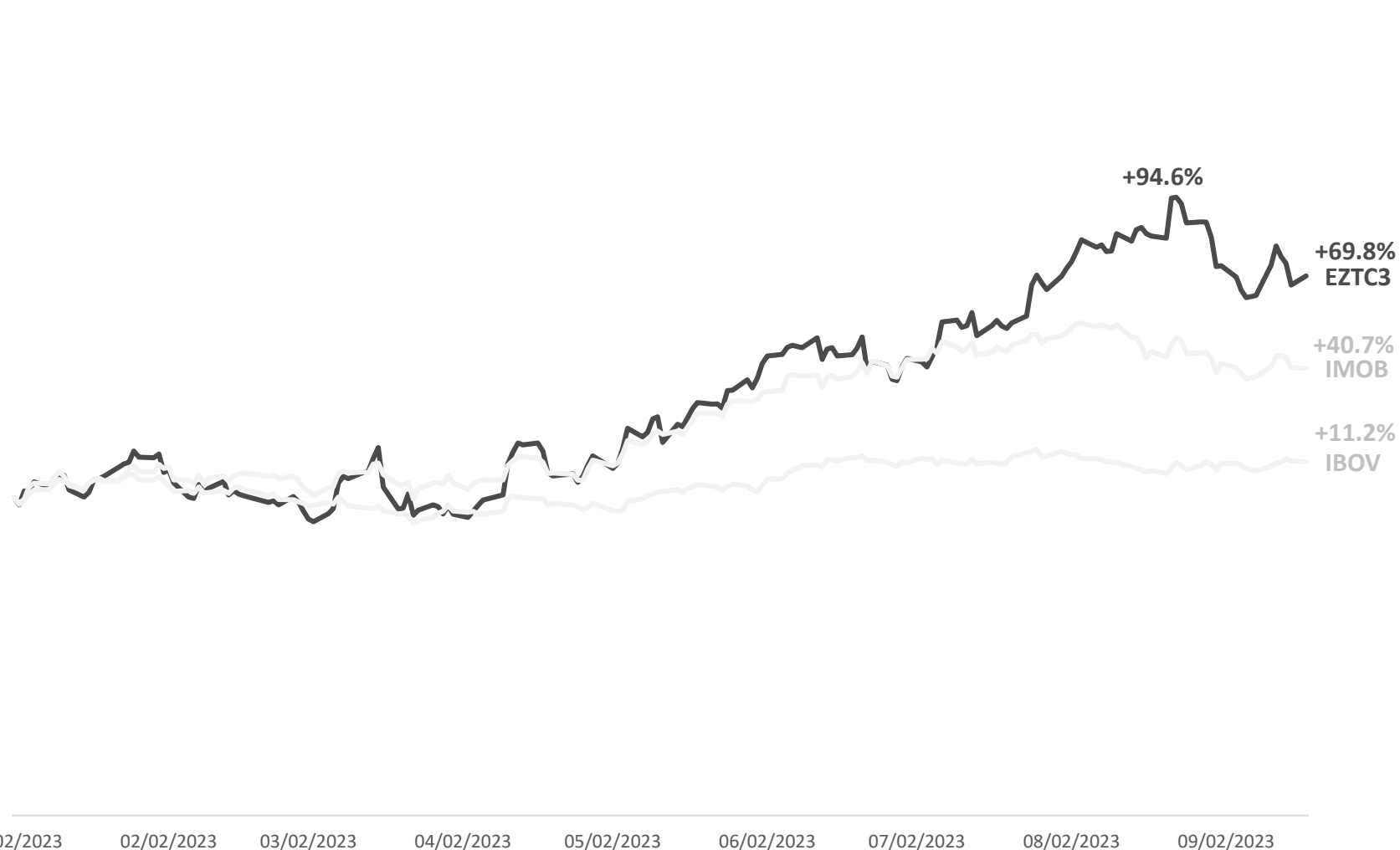
Estefan celebrated the change in the INCC and assessed that it should make it more in line with the current status of civil construction. "Having an adherent index makes our market more attractive for investments and capital", he added.

...and investors started to move in



Given an expectation of a fall in interest rates, investors have chosen to increase exposure to the stock

Year-to-date stock returns and benchmarks



Sell-side Recommendations ^[1]

Top Pick	Itaú
Buy	BTG
Buy	Safra
Buy	Santander

[1] Recommendations present until 09/20/2023; [2] P/B of 09/19/2023

Assets that may be going unnoticed

Esther Towers is a pair of corporate towers, located on Av. Chucri Zaidan whose works began in 2020

Esther Tower's project

Project Details

- International architecture signed by Carlos Ott
- 2 AAA Towers
- 26 floors, 460 ft high
- 978.0k ft² of GLA
- 1,787 parking Spaces
- Shared Helipad 79 x 79 ft
- 33 elevators with a speed of up to 8m/s with advance call
- Intend to receive LEED Certification, already pre-approved LEED Gold standard
- The 1st towers is expected to be concluded at the begin of 2024 and the 2nd in 2025

Expected PSV

~R\$ 1.9 B

FOLHA DE S.PAULO

19/09/2023
[Click Here](#)

**Will the work-from-home end up?
Understand why companies are
returning to offices**

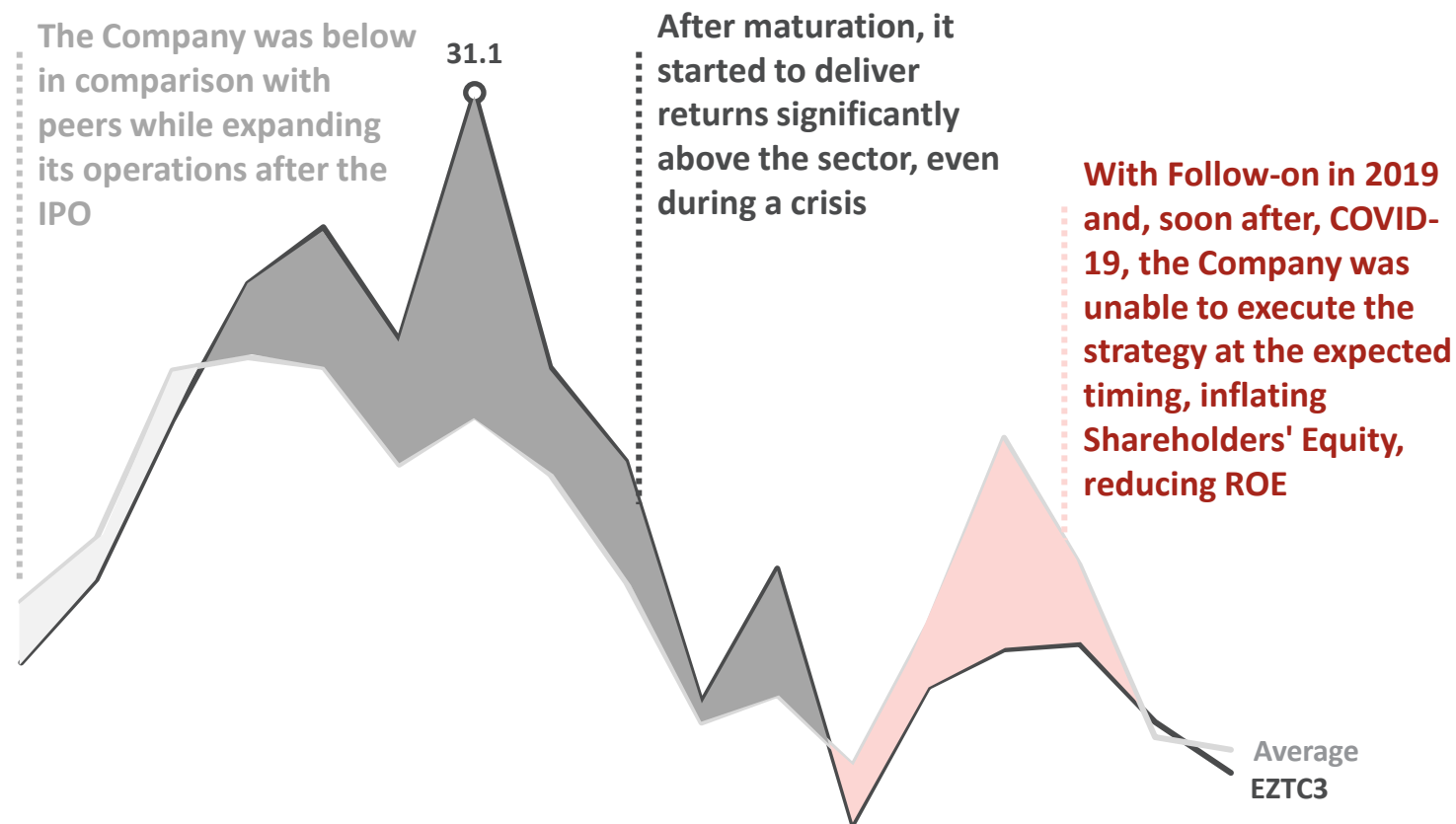
Drop in productivity explains decline
in remote work in the post-pandemic
market



ROE in focus with strategies for recovery

ROE ^[1] historically higher than Construction companies on the Ibovespa

(%)



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

Increase in Stock Turnover

Since 2022, the strategy of selling stock within large stands, called home stores, has begun, which facilitate the sale of inventory under construction. As well as the increase in marketing and campaigns.

Improvement in Gross Margin

With supply's inflation normalizing and interest rate reductions, it is possible to observe an increase in sales in 1H23, especially in launches, allowing the Company to launch new projects with less pressured margins.

Greater leverage in the Capital Structure

With the possibility of taking on debt to finance construction in the SFH at Savings rates + 2.5% p.a., the Company has leveraged its capital structure, opting to use cash debt, which could let it to become net debt until the end 2023.

Highly profitable strategic partnerships

In 2022, the Company has been expanding its participation in launches with partners, generally construction companies specialized in specific segments. Thus, resources can be applied selectively, increasing profitability.

[1] Source: Economática (09/19/2023), "Construction Companies on Ibovespa" is the arithmetic average of EZTC3, CYRE3 and MRVE3 and ROE is calculated by the ratio between the Net Profit for the year divided by the average net equity for the current year with that of the previous year

A new moment for EZTEC...



The new launches (1H23) presented higher VSOs than those observed for launches in recent years



R\$ 900 MM In Gross Sales

45% higher than 1H22

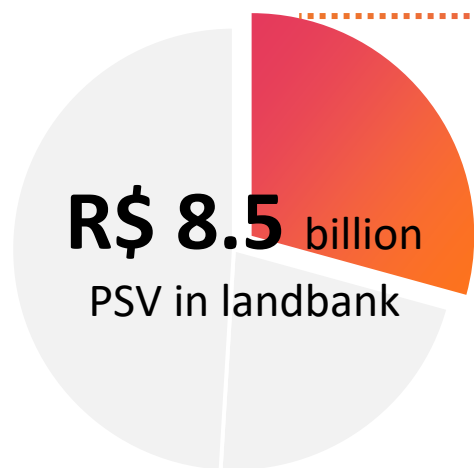
Launches
1st Semester
2023

[1] Until 06/30/2023

With a large landbank to explore MCMV opportunities...



FIT Casa, our subsidiary for economic segment projects, has a large amount of landbank and high historical profitability



R\$ 2.5 B

In landbank for Economic Segment

Performance of previous projects

Project	Gross margin
Fit Casa Alto do Ipiranga	44.1%
Fit Casa Brás	51.1%
Fit Casa José Bonifácio	24.9%
Fit Casa Rio Bonito	52.7%



Focus on
Economic Segment

And at medium and high segments...



In addition to its historical expertise in middle income, the company has been exploring opportunities with its Joint-Venture



45 YEARS ON THE MARKET
R\$ 4.6 billion in Market Cap ^[1]
R\$ 4.6 billion in Shareholders' Equity ^[2]
176 projects launched



68 YEARS ON THE MARKET
R\$ 52,4 million in Market Cap ^[1]
R\$ 30,4 million in Shareholders' Equity ^[2]
+500 projects delivered



Jota by Lindenberg (1Q23)
R\$ 254 MM (50% Eztec)



Lindenberg Ibirapuera (2Q23)
R\$ 333 MM (90% Eztec)



Lindenberg Alto de Pinheiros (3Q23)
R\$ 170 MM (50% Eztec)

EZCAL – Joint Venture

This Joint Venture is expected to last 6 years and develop projects with a total PSV of R\$ 1,750 million.



New projects to be launched

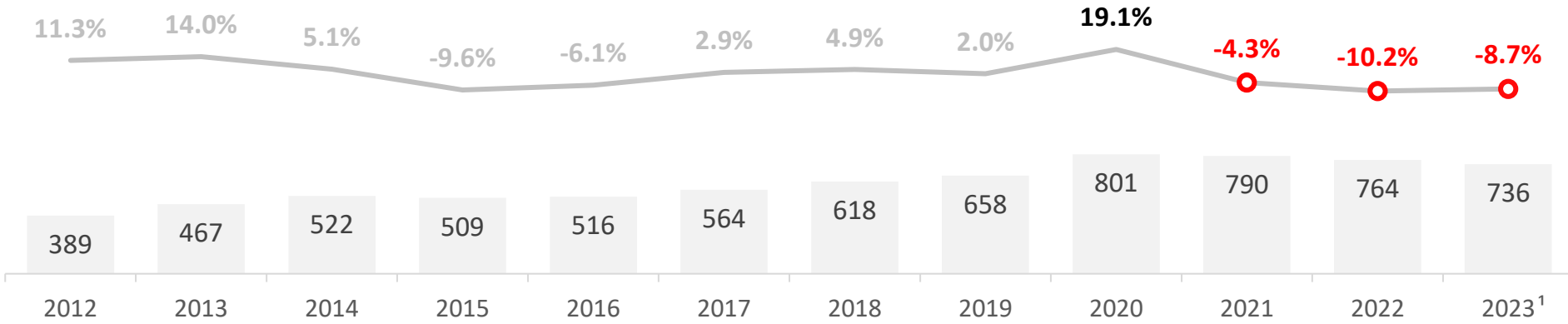
[1] Source: Economática (09/19/2023); Referring to June 30, 2023

Case Study | Sector funding via SBPE

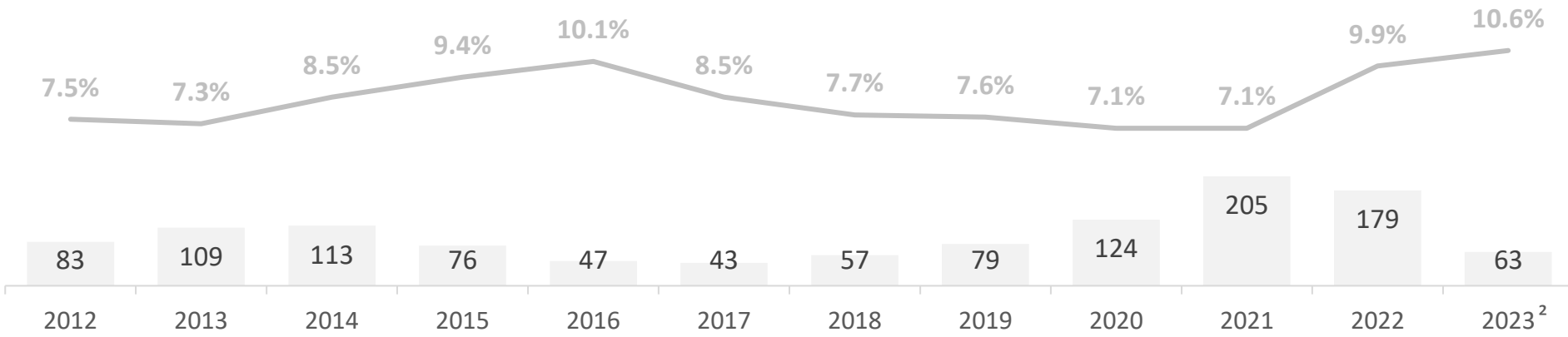


Despite the recent withdrawals from savings, brazilians have the instrument as their main option for asset profitability

SBPE - Savings Balance in 2023 (R\$ MM) x Variation in Net Funding (%)



Real Estate Financing Volume (R\$ MM) x Average Real Estate Financing Interest Rate (%)



Source: Central Bank of Brazil - BACEN and Brazilian Association of Real Estate Credit and Savings Entities - ABECIP; [1] Values until August/2023 [2] Values until May/2023

