



Prévia Operacional

1T21

Divulgação de resultados

13 de maio de 2021

Teleconferências:

Português e Inglês

14 de maio de 2021

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)

Cotação: R\$ 33,2

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$ 7.536MM

Data de fechamento: 22/04/2021

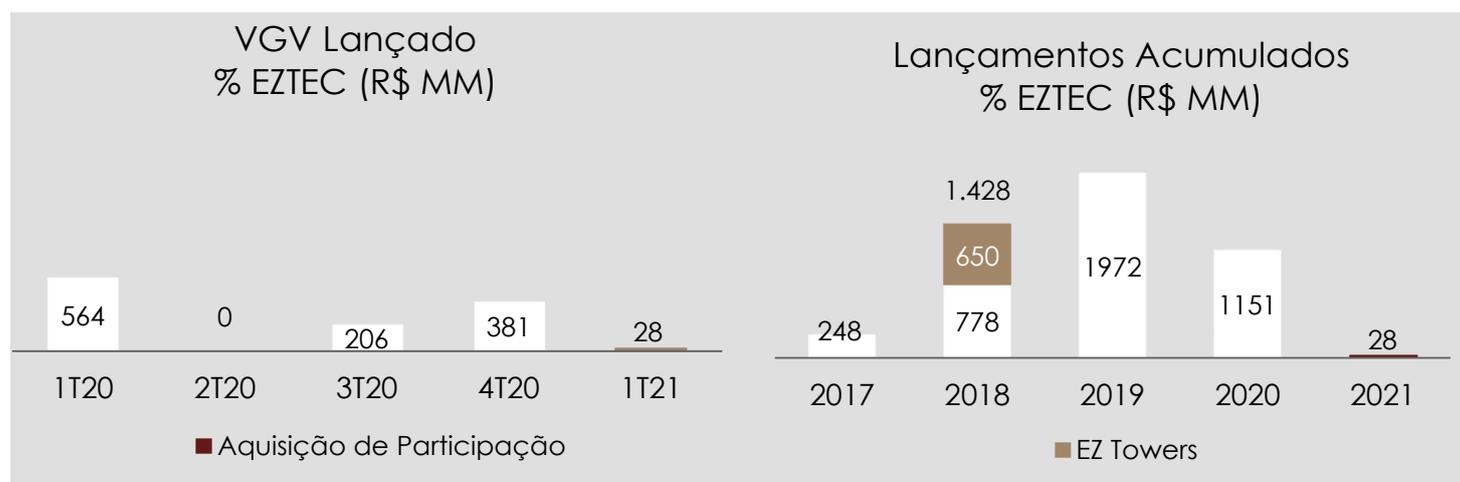


EZTEC apresenta vendas brutas de R\$259 milhões no 1T21

Demanda resiliente mesmo em tempos de restrição de locomoção

São Paulo, 22 de abril de 2021 – A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3; Bloomberg; EZTC3:BZ), anuncia a prévia dos resultados operacionais do primeiro trimestre de 2021 (1T21). Os resultados aqui apresentados são gerenciais e estão sujeitos à revisão da auditoria externa. Os resultados do 1T21 têm divulgação programada para 13 de maio de 2021, após o fechamento do mercado

Lançamentos



Em março de 2021 a Companhia realizou seu único lançamento do trimestre: o ID Paraíso, empreendimento anexo ao Signature by Ott. Considerando que a fase vermelha da pandemia em São Paulo proibiu a abertura de plantões de lançamento, a Companhia optou por lançar o ID Paraíso de forma inteiramente remota. Essa decisão se justifica pela necessidade de imóveis diante da situação de pandemia, e também por seu apelo especial para investidores, que são facilmente acessíveis por meios virtuais. À data desta divulgação, como evento subsequente, o projeto já conta com 91 de suas 231 unidades vendidas, indicando o êxito desta estratégia.

Lançamento 1T21



ID Paraíso

Localização: Av. Fernando Ferrentini, Aclimação /SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart Living
VGV EZTEC: R\$28,1 MM
% Área vendida: 40%*
Unids. vendidas: 91*/231

*Dados gerenciais atualizados em 19/04/21

Lançamentos 2021

A Companhia iniciou o ano de 2021 tendo lançado o seguinte projeto:

Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Lançamento	Previsão Conclusão	Região	Padrão	# Unidades Lançadas	VGV Total 100% (R\$ MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
ID Paraíso	50,00%	1T20	Mai/24	Zona Sul	Smart Living	231	56,2	28,1
Total 1T21						231	56,2	28,1
Total 2021						231	56,2	28,1

Guidance de Lançamentos

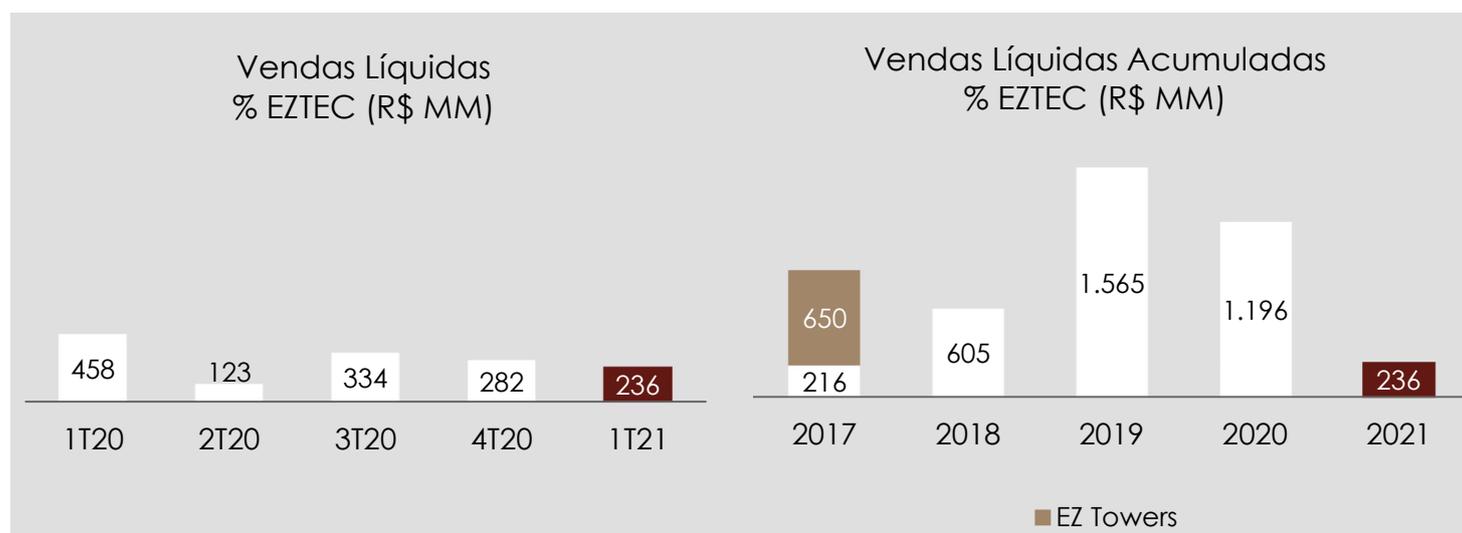
Ainda no começo do 4T20 a EZTEC emitiu Fato Relevante anunciando um guidance de lançamentos para o biênio 2020-2021, com expectativa de VGV de R\$4 bilhões a R\$4,5 bilhões, considerando somente lançamentos residenciais. Uma vez encerrado os primeiros 5 trimestres com R\$1,2 bilhões lançados, este mesmo guidance implica em uma expectativa de R\$2,8 bilhões a R\$3,3 bilhões para os próximos 3 trimestres de 2021.

Já como evento subsequente, no recorte do 2T21, a Companhia realizou o lançamento do Dream View Vila Prudente, projeto de média renda com VGV de R\$ 252 milhões, na Zona Leste de São Paulo. Embora os primeiros contratos tenham sido assinados de forma remota, em uma avant-première, este projeto conta com seu próprio plantão de lançamento e deverá ser relançado presencialmente em breve.

Uma vez que o governo do Estado de São Paulo retrocedeu da fase vermelha para a fase de transição, os plantões de vendas retornaram às suas atividades presenciais desde o dia 18 de abril, viabilizando a retomada de lançamentos. Para tanto, a Companhia já conta com a aprovação da Prefeitura Municipal de São Paulo para um lançamento na rua Barão de Monte Santo (VGV de R\$164 milhões), bem como plantões de lançamento já construídos para o Arkadio (R\$423 milhões, na Av. Santo Arcádio) e no Alta Vista Residence Resort (R\$165 milhões, na Rua Laguna).

Vendas e Distratos

As vendas líquidas do 1T21 foram de R\$236,1 milhões, decompostas em R\$ 258,7 milhões em vendas brutas e distratos de R\$22,6 milhões.

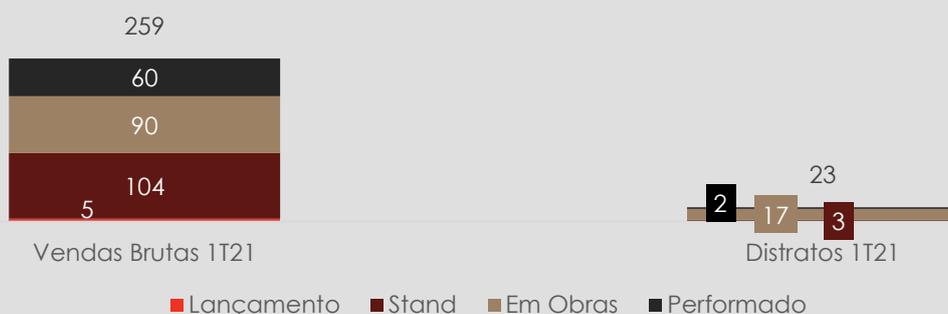


Desde o princípio de março, no dia 03, e até o final do 1T21 o Estado de São Paulo esteve sob fase vermelha, proibindo a abertura de plantões de vendas. Muito embora a EZTEC ofereça o caminho para vendas de forma inteiramente remota, a performance do trimestre ainda foi impactada negativamente (16% aquém do 4T20). Isso decorre em grande parte por um represamento da decisão de investimento por parte do cliente, sem que isso represente uma deterioração das condições estruturais da demanda. Esse impacto circunstancial é especialmente visível na performance das unidades já performadas (31% aquém do 4T20), em que o cliente prefere

aguardar a visita física à própria unidade antes de se comprometer com a compra, já que os condomínios vedaram o acesso de interessados ao longo da fase vermelha. O represamento da demanda na cidade de São Paulo é ainda reforçado pelo baixo ritmo de lançamentos que o setor vem entregando em 2021. Isso vem contribuindo para uma **melhora crescente da performance de vendas da Companhia desde a última semana de março** até a data desta divulgação, na contramão da situação sanitária.

Quanto aos R\$22,6 milhões distratados no trimestre (39% inferior ao 4T20 e 48% inferior ao 3T20), cabe reforçar que **44% dos distratos se refere na realidade a downgrades, upgrades ou transferências**. Ou seja, o ato do distrato foi vinculado a uma compra de outra unidade, ou mesmo a transferência dos saldo já pago para outro imóvel em financiamento, de forma que fossem computados simultaneamente um distrato e uma compra. Com isso, o volume de distratos reflete, também, a proatividade de atuação de recuperação de crédito da Companhia em reenquadra seus clientes de forma mutuamente vantajosa.

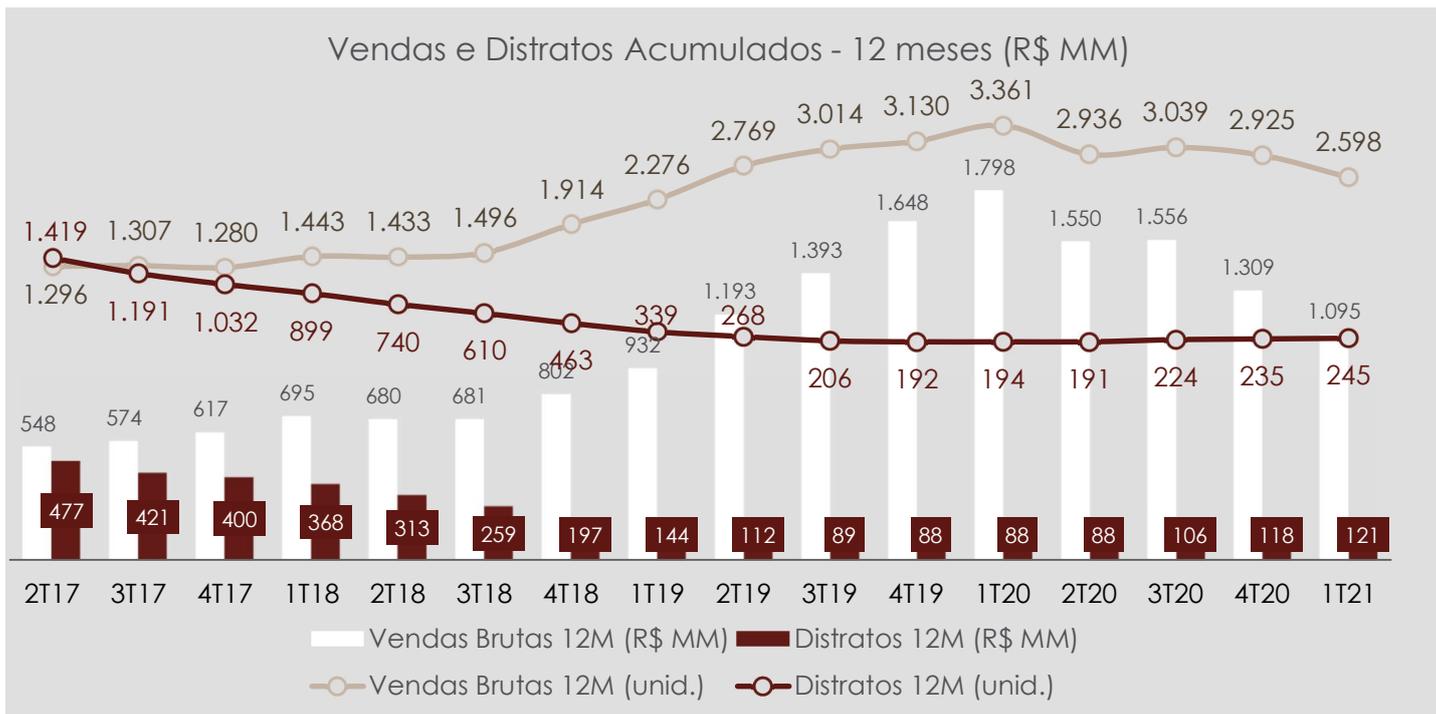
Vendas e Distratos por Status (R\$ MM)



Note que a categoria *lançamentos* foi subdividida entre lançamentos do 1T21 e *stand*. Esta segmentação se dá a partir das premissas abaixo (com os exemplos de maior destaque comercial no trimestre):

- **Lançamentos 1T21:** empreendimentos lançados no trimestre;
(*ID Paraíso*)
- **Stand:** empreendimentos lançados em trimestres anteriores, com construção não iniciada ou iniciada durante o trimestre;
(*Eredità Parque da Mooca, Signature by Ott, Fit Casa Estação José Bonifácio, Pin, Meu Mundo Estação Mooca, Gran Maia Giardino, e Gran Maia Piazza*)
- **Em Obras:** empreendimentos com obras iniciadas;
(*EZ Parque da Cidade, Jardins do Brasil – Reserva JB, Fit Casa Brás, Air Brooklin, Diogo Ibirapuera, Fit Casa Alto do Ipiranga, etc*)
- **Performado:** empreendimentos concluídos, a partir da emissão do *Habite-se*.
(*Cidade Maia, In Design Liberdade, Up Home Vila Mascote, Centro Empresarial Jardins do Brasil, Clima São Francisco, Jardins do Brasil residencial, Splendor Brooklin, etc.*)

Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se:



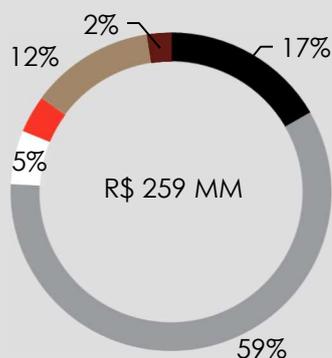
Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), ponderado pela participação da EZTEC, índice que reflete a liquidez dos produtos originados:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T21	1T20
+ Estoque Inicial (m ²)	215.774	223.250
+ Lançamentos no período (m ²)	0*	47.137
Lançamentos no período (m ²)	0*	48.012
Aquisição de Participação (m ²)	0	-875
= Estoque + Lançamento (m²)	215.774	270.387
- Vendas Contratadas no período (m ²)	27.963	49.512
Vendas Brutas no período (m ²)	31.016	52.145
Distratos no período (m ²)	-3.054	-2.633
= Estoque Final (m²)	187.811	220.875
VSO Líquida (%)	13,0%	18,3%
VSO Bruta (%)	14,4%	19,3%

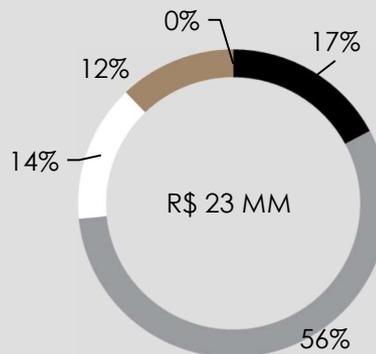
*Para fins deste cálculo, a área do ID Paraíso já havia sido computada no lançamento do Signature by Ott (4T20), sem impacto na VSO do 1T21.

Dados Gerenciais (1T21)

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)

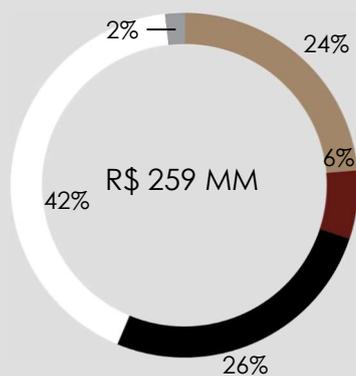


Distratos por Padrão (% do VGV próprio)

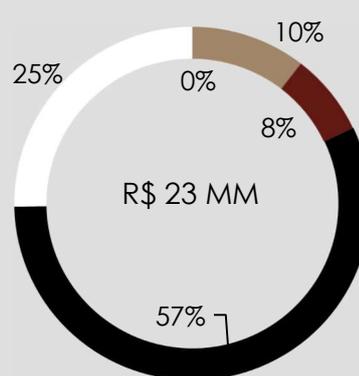


■ Econômico ■ Médio ■ Smart Living ■ Médio-Alto ■ Alto ■ Comercial

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



Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)



■ Até 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

ri@eztec.com.br

Tel.: (55) (11) 5056-8313

IGC-NM B3

IBOVESPA B3

IBRA B3

IGC B3

INDX B3

EZTC
B3 LISTED NM

IBRX100 B3

IGCT B3

ITAG B3

ICON B3

IMOB B3

SMLL B3