

**Teleconferência
em Português**

15 de maio de 2020
14h00 (horário de Brasília)
13h00 (US EST)
Telefone: +55 (11) 3181-8565
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 3193-1012
Senha: 8661706#

**Teleconferência
em Inglês**

15 de maio de 2020
16h00 (horário de Brasília)
15h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6380
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10143316

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Hugo G. B. Soares
Matheus C. P. Tubarão
Pedro Tadeu T. Lourenço

Tel.: +55 (11) 5056-8313
ri@eztec.com.br
www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$25,60
No. de ações: 227.000.000
Valor de mercado: R\$5,811 MM
Data de fechamento: 14/05/2020

Divulgação de
Resultados

1T20



Construindo qualidade de vida

No ciclo dos últimos 18 meses EZTEC lançou R\$ 3,0 bilhões e vendeu R\$ 2,3 bilhões.

No mesmo período, EZTEC apurou margem bruta de 40% e margem líquida de 34%.

RESULTADO. No 1T20 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$ 249,5 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$ 101,2 milhões (para uma Margem Bruta de 40,6%), e (iii) Lucro Líquido, R\$77,7 milhões (Margem Líquida de 31,1%);

OPERAÇÃO. No 1T20 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$ 564 milhões (do qual, R\$212,2 milhões vendidos), (ii) Vendas Líquidas de R\$ 460,1 milhões (18,5% de VSO) e (iii) Banco de Terrenos de R\$ 7,9 bi (R\$ 1,1 bi em Aquisições);

LIQUIDEZ. Ao fim do 1T20, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.267 milhões (geração de R\$1,2 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.267,2 milhões (Dívida SFH de R\$ 0,60 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$551,8 milhões;

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

GOVERNANÇA. A EZTEC aumenta a proporção de independentes na composição do Conselho de Administração (3/7), em aderência às melhores práticas. A RCA do dia 13 de maio elegeu o Luiz Pretti, ex-CEO Cargill e atual Presidente do Conselho de Administração da Votorantim. Cederam a cadeira os controladores Flávio Zarzur e Marcelo Zarzur, sem prejuízo ao vínculo que têm com a gestão operacional e estratégica da Companhia enquanto controladores participativos.

São Paulo, 19 de março de 2020- A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 41 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2020 (1T20). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

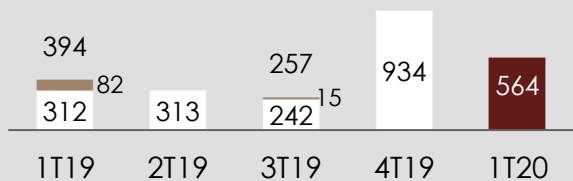
Destaques	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	267.896	161.619	65,8%	267.896	326.466	-17,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	249.514	146.370	70%	249.514	308.598	-19%
Lucro Bruto (R\$ '000)	101.203	54.401	86%	101.203	122.693	-18%
Margem Bruta	40,6%	37,2%	3,4 p.p.	40,6%	39,8%	0,8 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	77.687	17.303	349%	77.687	107.632	-28%
Margem Líquida	31,1%	11,8%	19,3 p.p.	31,1%	34,9%	-3,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,34	0,10	2,26	0,34	0,47	-28%
EBITDA (R\$ '000)	54.441	15.293	256%	54.441	92.824	-41%
Margem EBITDA	21,8%	10,4%	11,4 p.p.	21,8%	30,1%	-8,3 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	3	3	0%	3	5	-40%
Área Útil Lançada (m ²)	48.012	42.630	13%	48.012	129.086	-63%
Unidades Lançadas	1.213	750	62%	1.213	2.286	-47%
VGv (R\$ '000) ⁽¹⁾	564.100	393.955	43%	564.100	1.098.233	-49%
Participação EZTEC (%)	100%	100%	0,0 p.p.	100%	85%	0,2 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	564.100	393.955	43%	564.100	933.821	-40%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	460.122	303.497	52%	460.122	545.535	-16%

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

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

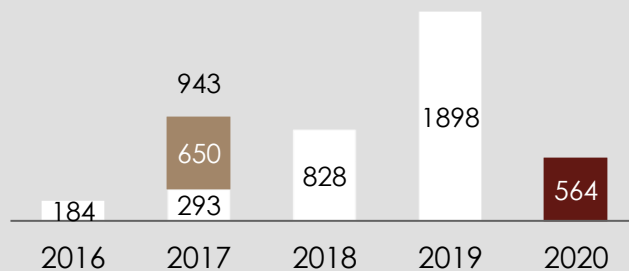
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



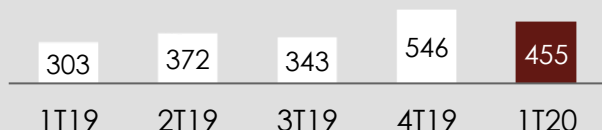
■ Aquisição de Participação

Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)

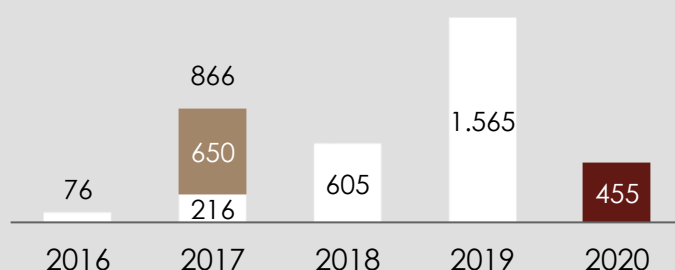


■ EZ Towers

Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)

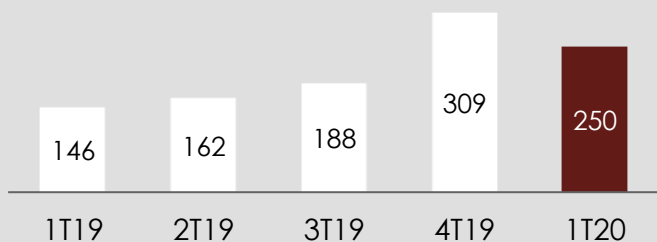


Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)

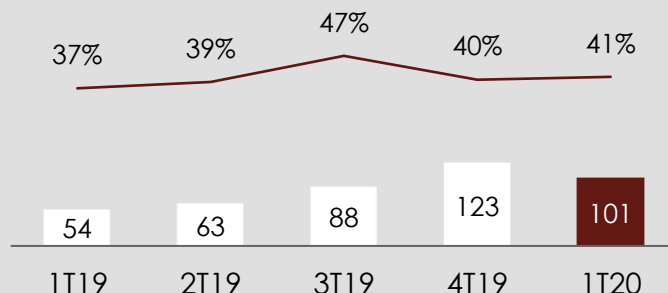


■ EZ Towers

Receita Líquida
(R\$ MM)

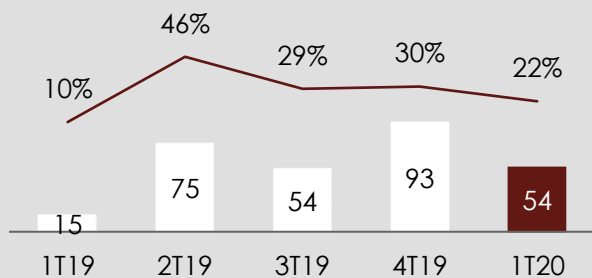


Lucro Bruto
(R\$ MM)



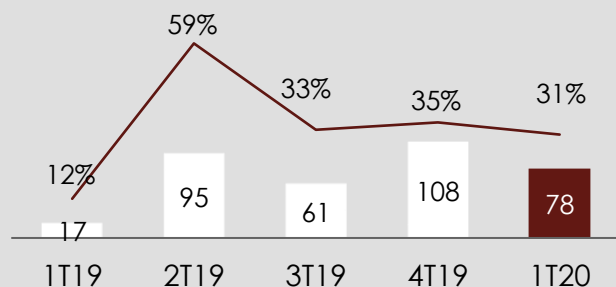
○ Margem Bruta

EBITDA
(R\$ MM)



○ Margem EBITDA

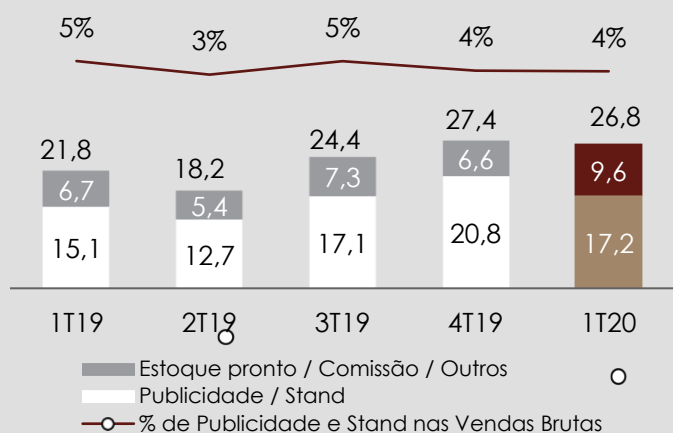
Lucro Líquido
(R\$ MM)



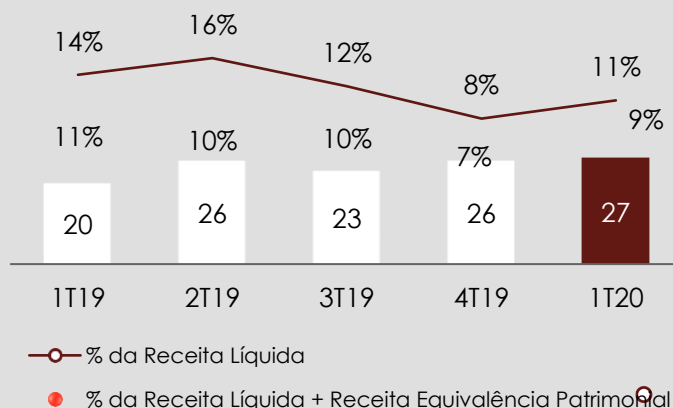
○ Margem Líquida

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

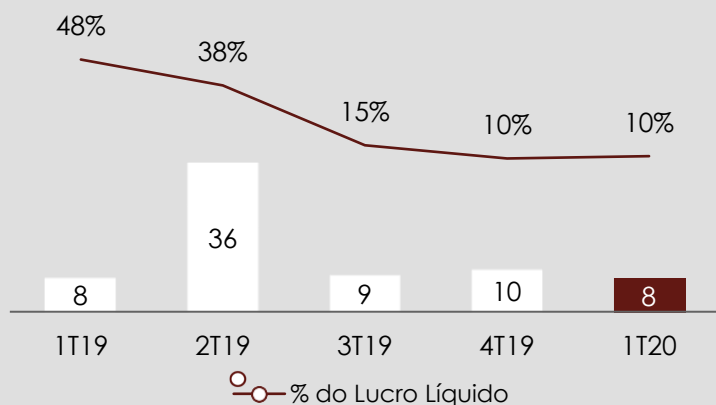
Despesas Comerciais (R\$ MM)



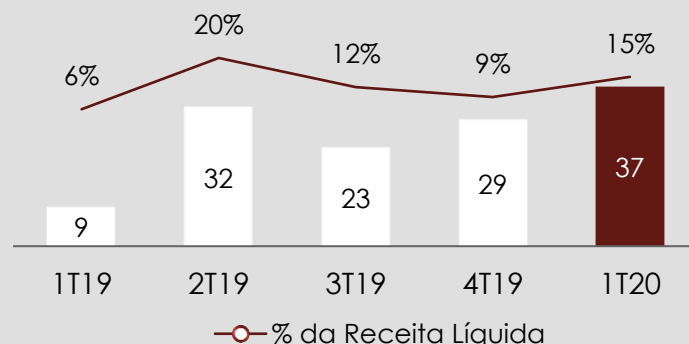
Despesas Administrativas (R\$ MM)



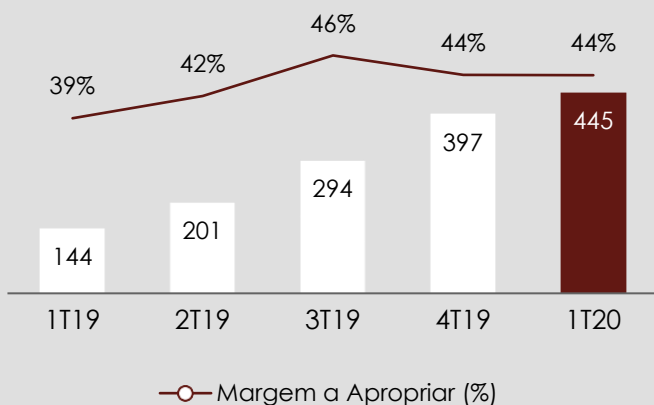
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



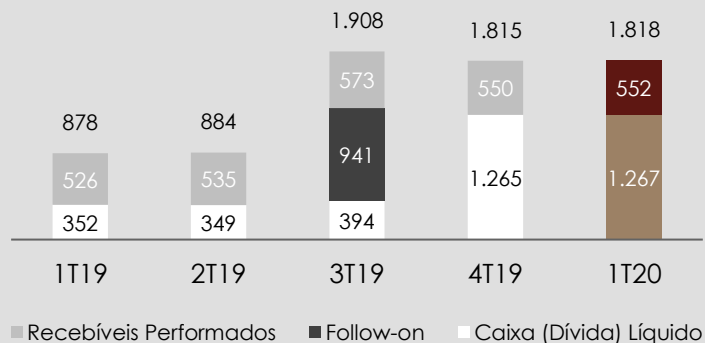
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	7
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	12
BALANÇO PATRIMONIAL	13
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	14
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	15
Receita Líquida	16
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	18
Lucro Bruto	19
Despesas Comerciais e Administrativas.....	21
Despesas Comerciais.....	21
Despesas Administrativas	23
Outras Receitas e Despesas Operacionais	24
Equivalência Patrimonial	25
EBITDA	27
Resultado Financeiro Líquido	28
Imposto de Renda e Contribuição Social	29
Lucro Líquido	30
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	31
Contas a Receber	32
Caixa Líquido e Endividamento.....	33
INDICADORES OPERACIONAIS	35
Operações.....	35
Segmentação de renda.....	35
Estoque de Terrenos (Land Bank)	36
Lançamentos.....	38
Vendas e Distratos	40
Financiamento	46
Entregas.....	47
Unidades em Estoque	48
GUIDANCE	51
MERCADOS DE CAPITAIS	52

Composição Acionária.....	52
Programa de Recompra.....	52
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	53
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	55
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	56
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	57
GLOSSÁRIO	58

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 1T20, trimestre em que registra lançamentos de R\$576 milhões, margem bruta de 40,6% e lucro líquido de R\$78 milhões. Com um passo atrás, é possível constatar um ciclo bem delineado de um ano e meio, desde o 4T18, em que a Companhia entou R\$3,0 bilhões de VGV lançados e R\$2,3 bilhões vendidos – respaldada por uma demanda represada volumosa, uma condição de financiamento inédita, e um influxo de liquidez que impulsionava tanto vendas quanto lançamentos. Este momentum operacional foi cerceado com a pandemia provocada pelo Covid-19, um fenômeno de caráter inédito e exógeno.

A frente de atuação mais impactada, de imediato, é a comercial. Desde o anúncio oficial da pandemia e o desenrolar das restrições impostas pelas autoridades, ainda no 1T20, plantões de vendas foram paralisados, impossibilitando o trabalho regular de corretores imobiliários. Enquanto as vendas semanais do ano até esse evento eram, na média, de R\$45 milhões, esse ritmo desacelerou para R\$4 milhões ao longo da segunda quinzena de março e o mês de abril. Embora preliminar, é promissor observar que, do final de abril até o momento, os últimos esforços de vendas via lives dobraram o ritmo semanal de vendas.

Este caminho envolve videoconferências voltadas para projetos específicos, reproduzindo digitalmente o ambiente do plantão de vendas e, por fim, permitindo que o corretor engaje o cliente em um chat privado para receber propostas de venda. Neste sentido, vale destacar que a Tec Vendas é um ativo imprescindível, além de ser a maior corretora da região metropolitana de São Paulo, com seus 1.577 corretores registrados. Mesmo que o plantão de vendas tenha um apelo importante no processo de conversão de vendas, cabe reforçar que a EZTEC disponibiliza o caminho para venda integralmente digital.

A julgar pelos primeiros sintomas, os demais pilares operacionais da Companhia – construção, repasse e gestão de recebíveis – vivem um enredo de normalidade. A construção civil foi definida como atividade essencial em todas as esferas em que a Companhia atua e, hoje, 100% dos seus canteiros de obra seguem em atividade. A Abrainc teve um papel vital nesse processo, intervindo ainda muito cedo através da padronização de um protocolo de atividade que é seguido à risca pela EZTEC: reforços de higiene, informativos de prevenção, escalonamento de horários de almoço e de vestiário, provisão de alternativas de transporte, medição de temperatura, máscaras para o trajeto e sobressalentes no canteiro, etc.

Como legado do ciclo próspero que vivia desde 2018, a EZTEC herda uma saúde operacional e financeiro excepcionalmente forte. A começar pelo fato que conseguiu atravessar o ciclo com uma formação bruta de estoque absolutamente contida; megaprojetos como o EZ Parque da Cidade ou Air Brooklin têm, respectivamente, 66% e 60% de suas unidades vendidas. Qualitativamente, também, foram vendas muito firmes, em que o cliente se dispunha a acelerar a tabela de pagamentos. Na média dos lançamentos realizados desde o início do ciclo, os clientes se comprometeram com uma média de 54% do ticket pago até a data da entrega das chaves. Este ritmo de pré-pagamento alivia a alavancagem sobre as construções, fazendo com que a maior parte dos projetos sejam efetivamente autofinanciáveis. Atualmente, a Companhia já quitou todas as suas dívidas SHF de construção e, com o legado do follow-on, está com um caixa líquido de R\$1,26 bilhão. Essa disponibilidade não inibe o dever fiduciária de uma gestão diligente do caixa na pandemia, mas certamente reconforta quanto a riscos estruturais.

Em um contexto em que a visibilidade é turva mesmo que no curto prazo, também é reconfortante observar no histórico operacional da EZTEC que ela é capaz de atuar com eficiências em diversos segmentos de renda e tipologias. Futuros lançamentos poderão contar com um banco de terreno residencial de R\$6,1 bilhões de VGV, cujo potencial de vendas pode ser dividido em três fatias: um terço na média renda e no segmento smart-living (perfil de metragem reduzida e com apelo para investidor); outro terço na média-alta e alta renda de viés familiar; e um último terço no econômico vocacionado para o programa Minha Casa Minha Vida. A análise de conjuntura deve evoluir um dia após o outro, mas o first deployment já será respaldado por matéria prima de qualidade.

Muito embora o newsflow da pandemia desalente a confiança do consumidor, qualquer análise de demanda deve levar em consideração o atual patamar de juros como um fator superveniente. Primeiro porque o financiamento imobiliário nunca foi tão acessível quanto o é – mesmo que ainda haja expectativa de redução diante de uma Selic de 3% ao ano. Mas também porque, neste contexto, investidores continuarão encontrando

no mercado imobiliário a alternativa à renda fixa. De fato, o choque da pandemia desnor-teia qualquer decisão de investimento. Mas também é um fato que, na quarentena, a **questão imobiliária está no centro do imaginário** de cada cidadão, enquanto convive mais intimamente do que nunca com os atributos e limitações do próprio imóvel.

Quanto à EZTEC, estará posicionada para aproveitar as oportunidades onde quer que estejam. Seu **modelo de negócio já foi testado em outras crises** e, reiteradamente, se prova ao mesmo tempo sólido e leve. Sólido pela sua liquidez financeira, mas também pela sua operação verticalmente integrada, com todos os processos operacionais acontecendo de forma eficiente sob as rédeas estreitas dos controladores e administradores. E apoiada nessa base sólida, consegue aproveitar as oportunidades de forma contracíclica e diligente, manobrando conforme as circunstâncias com versatilidade.

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

A ADMINISTRAÇÃO

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

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

RECEITA LÍQUIDA

Nosso Trimestre: R\$ 250 MM no 1T20 (-19% vs. 4T19 | +70% vs. 1T19)

- Sucesso do **lçto. do Air Brooklin** **ança a receita** do tri da mesma forma que, em escala maior, o já EZ PDC o fizera no 4T19
 - (Apesar da queda frente ao 4T19, a receita do tri reitera uma trajetória crescente que se desenhava desde o 4T18)
- Air Brooklin e EZ PDC têm 1ª contribuição particularmente proeminente dado o **peso dos terrenos frente ao custo orçado**
 - (Terreno do Air Brooklin é em região nobre e comprado em 2014, ainda no boom; PoC de 35% e receita de R\$61 mi)

Contexto: R\$ 988 MM de receita a apropriar no 1T20 (32% vs. 4T19 | 210% vs. 1T19)

- Apesar do Covid-19, todas as **obras seguem ritmo normal** e contribuem via PoC com receita sobre unidades já vendidas
 - (Estudo da Abbrainc envolvendo 36 empresas aponta 94% dos canteiros em andamento e 87% do efetivo trabalhando)
- Projetos lançados desde o início do ciclo em out/18 **já entram na fase vertical** – e mais acelerada – da construção
 - (Erguer a torre envolve maior intensidade de trabalho e concomitância de tarefas do que fase inicial de fundação)

MARGEM BRUTA

Nosso Trimestre: 41% no 1T20 (+1 p.p. vs. 4T19 | +4 p.p. vs. 1T19)

- Maior lançamento, **Air Brooklin**, reporta margem bruta de **39,2%**, mesmo com maior demanda vinda de investidores
 - (Trade-off entre margem e giro quando cliente acelera tabela: vendas embutem pré-pagamento médio de 63%)

Contexto: 44% de margem a apropriar (+4 p.p. vs. 4T19 | +10 p.p. vs. 1T19)

- É típico do perfil de investidores visar unidades mais baixas da torre e **acelerar a amortização mediante desconto AVP**
 - (Os últimos ~R\$25 mi vendidos no Z.Cotovia e Z.Pinheiros tiveram margem 3-6 p.p maior que os primeiros ~R\$25 mi)
- Com a pandemia, a **evolução do PoC e a margem a apropriar** ditam o reconhecimento futuro de receita e margem
 - (A margem a apropriar contempla unidades já vendidas e é um balizador em um cenário inercial)

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Nosso Trimestre: R\$54 MM no 1T20 (+2% vs. 4T19 | +29% vs. 1T19)

- SG&A estável no tri reflete realidade pré-Covid-19; depois se contrai via **diminuição operacional e medidas proativas**
 - (1T20 destoa do 4T19 somente por despesas tributárias, dado o adiantamento do IPTU de terrenos pago em janeiro)

Contexto: 22% da receita líquida no 1T20 (+5 p.p. vs. 4T19 | -7 p.p. vs. 1T19)

- Despesas com **estande e publicidade cedem automaticamente** junto à paralisação, salvo uma linha de mídia online
 - (Persistem as desp. Comerciais de carregamento de estoque pronto: foram ~3% do VGV em estoque pronto entre 2016-19)
- Ciclo forte já vinha refletindo ajustes de salários, mas **contratações ainda eram esporádicas**
 - (Quadro de colaboradores cresceu pouco mais que 9% desde jan/2019, principalmente em cargos de suporte)

LANÇAMENTOS

Nosso Trimestre: R\$564 MM de VGV lançado no 1T20 (R\$934 MM no 4T19 | R\$394 MM no 1T19)

- Air Brooklin (VGV de R\$365 mi) repete no 1T20 o êxito do EZ PDC (R\$576 mi) no 4T19 e deu a tônica operacional do trimestre
 - (Apesar do terreno ser de '14, o projeto Air Brooklin foi reconcebido no novo Plano Diretor dentro do perfil smart-living)
- Ciclo operacional virtuoso de out/18 até mar/20 rendeu R\$3,0 bilhões de VGV lançados e R\$2,3 bilhões em novas vendas
 - (À luz da história, lçtos.do último ano e meio só equiparam com período entre jun/12 e dez/13, se corrigido por INCC)

Contexto: Antigo guidance de lançamento de R\$ 2 bi a 2,5 bi de VGV para 2020 (ex-torres corporativas)

- Descontinuidade do guidance reflete as paralisações de plantões e a morosidade na obtenção de novas aprovações
 - (Novos projetos exigem o aval de diversos órgãos públicos, dentro e fora da prefeitura, afetados pela quarentena)
- A despeito da imprevisibilidade, Cia deixa pipeline engatilhado para agir na medida em que circunstâncias evoluem
 - (Cia avança com concepção de projetos, de campanhas de marketing e projeto de plantão com antecedência)

VENDA

Nosso Trimestre: R\$ 455 milhões de venda líquida no 1T20 (-17% vs. 4T19 | +50% vs. 1T19)

- Projetos Air Brooklin (VGV de R\$365 mi) e EZ PDC (VGV de R\$576 mi) contam com 60% e 66% de unidades já vendidas
 - (Só no 1T20, o Air Brooklin vendeu R\$187 mi e o EZ PDC R\$53 mi, agregando 52% das vendas líquidas do trimestre)
- Com a pandemia, a média de vendas semanais de 2020 caiu de R\$45 milhões até 15/03 para R\$4 milhões desde então
 - (Para além do colapso da confiança do consumidor, a suspensão dos estandes constrange a geração de vendas)
- Nova dinâmica de lives remonta a experiência do plantão, dá gatilho para venda, e dobra a média semanal em maio
 - (Lives 2x por semana tangibilizam o projeto e dão condições especiais para que o corretor converta leads quentes)
- Eventuais medidas chamariz buscam resguardar a liquidez de curto prazo do cliente
 - (Ex.: entrada de 1%, ITBI, escritura e um ano de condomínio grátis aliviam 1º desembolso do cliente)

Contexto: 105% de VSO bruta no 1T20 (+83 p.p. vs. 4T19 | +87 p.p. vs. 1T19)

- Campanha EZ Digital reforça o processo de conversão online, desde a captação do cliente à assinatura de contrato
 - (Publicidade online já ajudava sobremaneira a esquentar o lead e 'criar o clima'; a conversão remota é o desafio)
- Sistema CRM customizado e já maduro é um diferencial, facilitando o home office do corretor e a gestão dos leads
 - (Corretor acessa a plataforma via celular ou desktop, que alimenta dados para a cadeia de supervisores e gestores)

OBRAS

Nosso Trimestre: Dívida SFH de construção de R\$ 557 mil no 1T20 (-98% vs. 4T19 | -99% vs. 1T19)

- 100% das obras da EZTEC seguem em atividade; cronogramas com 2-3 meses de pulmão
 - (EZTEC já adquiriu toda a necessidade de aço do ano)

Contexto: 20 canteiros de obra em atividade (+43% vs. 4T19 | 122% vs. 1T19)

- Definição da construção civil como atividade essencial assegurou que não houvesse fissuras na cadeia de fornecedores
 - (Desde cedo, Abrainc mobilizou consultoria sanitária e padronizou protocolo de atividade em canteiros de obras)

GERAÇÃO DE CAIXA

Nosso Trimestre: R\$1 milhão de geração no 1T20 (-R\$ 70 MM no 4T19 | -R\$ 51 MM no 1T19)

- Repasses prosseguem com **cartórios sub-demandados e bancos em home office**, mas taxa na PF é inflexível em ~7-8%
 - (Entregas do 1T20 repassam R\$34 milhões sem atrito; mas condições de financ. à PF não acomoda nova realidade)
- **Desembolso no trimestre** (i) de R\$46 mi com novas aquisições, (ii) de R\$36 mi com CEPACs, e (iii) de R\$13 mi com outorgas
 - (Doravante, há saldo aberto de R\$146 mi de aquisições realizadas)
- **Contexto:** R\$1.267 milhões de caixa líquido e R\$552 milhões em recebíveis performados
- Ambiente de Selic baixa acelera tabela nos lançamentos desde 2018, com **pré-pagamento médio de 54% até às chaves**
 - (Caso do Air Brooklin supera a média com 63%; velocidade da entrada do caixa custeia a obra sem alavancagem)
- Safra de lançamentos do 4T18 segue as obras em ritmo normal, renunciando **reinício das entregas e repasses no 2S21**
 - (Fim da obra é o gatilho para o repasse do saldo aberto; previsão contratual de entrega no 2S21 é VGV de R\$568 mi)
- Embora a gestão de caixa seja absolutamente diligente na crise, o **balanço resguarda à Cia possibilidade de escolhas**
 - (Conta com caixa herdado do follow-on, dívida de construção irrelevante e sinais de obrigações futuras enxutas)

LANDBANK

Nosso Trimestre: R\$1.058 milhões de VGV potencial adquiridos no 1T20

- **Aquisições de terrenos efetivadas** adicionam R\$1,1 bilhão em VGV no 1T20 (além de aquisições de CEPACs da OUCAE)
 - (Foram o estacionamento da IBM no Paraíso, lotes na Vila Clementino, e terrenos na Zona Norte e Zona Leste)

Contexto: R\$7,9 bi de VGV potencial no banco de terrenos (R\$7,4 bi no 4T19 | R\$6,2 bi no 1T19)

- Cia vinha adquirindo na esteira do follow-on e o **landbank residencial disponível já é de 3,2x** os lançamentos de 2019
 - (Ainda assim, é do modelo de negócio da EZTEC atentar a aquisições oportunistas em circunstâncias de estresse)
- Dentre os R\$6,1 bi residenciais, há **matéria prima para qualquer segmento** que seja oportuno na saída da quarentena
 - (Média renda e smart-living compõe ~1/3; média-alta e alta de viés familiar compõe ~1/3; e MCMV outro ~1/3)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 31.março						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
	1T20	1T19	Var. %	1T20	4T19	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	267.896	161.619	66%	267.896	326.466	-18%
(+) Receita de Venda Imóveis	261.882	157.519	66%	261.882	319.309	-18%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	6.014	4.100	47%	6.014	7.158	-16%
Receita Bruta	267.896	161.619	66%	267.896	326.466	-18%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-18.382	-15.249	21%	-18.382	-17.868	3%
(-) Cancelamento de Vendas	(11.080)	(10.190)	9%	(11.080)	(11.958)	-7%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.302)	(5.059)	44%	(7.302)	(5.910)	24%
Receita Líquida	249.514	146.370	70%	249.514	308.598	-19%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(148.311)	(91.969)	61%	(148.311)	(185.905)	-20%
Lucro Bruto	101.203	54.401	86%	101.203	122.693	-18%
<i>Margem Bruta</i>	40,6%	37,2%	3,4 p.p.	40,6%	39,8%	0,8 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-53.427	-42.080	27%	-53.427	-34.769	54%
(-) Despesas Comerciais	(26.808)	(21.800)	23%	(26.808)	(27.448)	-2%
(-) Despesas Administrativas	(23.951)	(17.767)	35%	(23.951)	(22.510)	6%
(-) Honorários da Administração	(2.779)	(2.617)	6%	(2.779)	(3.410)	-18%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(1.282)	(2.627)	-51%	(1.282)	8.547	-115%
(-) Despesas Tributárias	(6.704)	(5.565)	20%	(6.704)	(197)	3297%
(+) Equivalência Patrimonial	8.097	8.296	-2%	8.097	10.248	-21%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	47.776	12.321	288%	47.776	87.924	-46%
<i>Margem Operacional</i>	19,1%	8,4%	10,7 p.p.	19,1%	28,5%	-9,3 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	36.835	9.116	304%	36.835	29.212	26%
(-) Despesas Financeiras	(2.368)	(2.521)	-6%	(2.368)	(2.077)	14%
(+) Receitas Financeiras	39.203	11.637	237%	39.203	31.289	25%
Resultado Operacional	84.611	21.437	295%	84.611	117.135	-28%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	84.611	21.437	295%	84.611	117.135	-28%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-5.229	-4.037	30%	-5.229	-6.429	-19%
(-) Correntes	(5.662)	(3.240)	75%	(5.662)	(6.898)	-18%
(-) Diferidos	433	(797)	-154%	433	469	-8%
Lucro Líquido	79.382	17.400	356%	79.382	110.705	-28%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.693)	(97)	1646%	(1.693)	(3.074)	-45%
Atribuível aos Acionistas Controladores	77.689	17.303	349%	77.688	107.632	-28%
<i>Margem Líquida</i>	31,1%	11,8%	19,3 p.p.	31,1%	34,9%	-3,7 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.março Valores expressos em milhares de reais - R\$	1T20	1T19	Var. %	1T20	4T19	Var. %
ATIVO	4.354.424	2.992.783	45%	4.354.425	4.275.916	2%
CIRCULANTE	2.197.030	1.531.679	43%	2.197.031	2.444.496	-10%
Caixa e Equivalentes de Caixa	34.153	27.043	26%	34.153	74.883	-54%
Aplicações Financeiras	1.233.000	400.562	208%	1.233.000	1.232.030	0%
Contas a Receber de Clientes	234.386	175.779	33%	234.386	231.485	1%
Provisão para Devedores Duvidosos	-4.471	0	n.a.	-4.471	-4.471	0%
Imóveis a Comercializar	629.449	896.933	-30%	629.449	840.094	-25%
Impostos a Compensar	3.002	2.519	19%	3.002	2.912	3%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	0	n.a.	166	166	0%
Outros Créditos	67.345	28.843	133%	67.345	67.396	0%
NÃO CIRCULANTE	2.157.394	1.461.104	48%	2.157.394	1.831.420	18%
Contas a Receber de Clientes	807.449	523.911	54%	807.449	741.132	9%
Imóveis a Comercializar	869.068	496.320	75%	869.068	638.895	36%
Impostos a Compensar	36.836	30.557	21%	36.836	35.313	4%
Partes Relacionadas	670	2.002	-67%	670	608	10%
Títulos a receber	89.546	14.618	513%	89.546	51.619	73%
Outros Créditos	37.010	44.687	-17%	37.010	35.275	5%
Ágio em Investimentos	16.594	0	n.a.	16.594	18.740	-11%
Investimentos	279.274	328.579	-15%	279.274	288.129	-3%
Imobilizado	19.930	18.611	7%	19.930	20.497	-3%
Intangível	1.017	1.819	-44%	1.017	1.210	-16%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.354.424	2.992.783	45%	4.354.420	4.275.916	2%
CIRCULANTE	355.301	210.941	68%	355.294	263.352	35%
Fornecedores	29.721	21.058	41%	29.721	24.052	24%
Obrigações Trabalhistas	7.060	5.618	26%	7.060	6.862	3%
Obrigações Fiscais	22.428	13.270	69%	22.428	21.385	5%
Empréstimos e Financiamentos	0	30.035	-100%	0	16.593	-100%
Contas a Pagar	24.534	40.751	-40%	24.551	26.745	-8%
Provisão para Garantia	11.927	14.358	-17%	11.927	12.479	-4%
Adiantamento de Clientes	76.027	24.937	205%	76.027	54.374	40%
Terrenos a Pagar	103.213	23.724	335%	103.213	91.595	13%
Dividendos a Pagar	66.757	23.166	188%	66.734	22	296871%
Partes Relacionadas	2.532	2.923	-13%	2.532	899	182%
Impostos com Recolhimento Diferido	8.388	7.072	19%	8.388	8.346	1%
Direitos de uso a pagar	2.714	4.029	-33%	2.714	0	n.a.
NÃO CIRCULANTE	110.852	126.698	-13%	110.852	136.263	-19%
Empréstimos e Financiamentos	557	45.582	-99%	557	24.944	-98%
Terrenos a Pagar	41.803	29.930	40%	41.803	43.890	-5%
Provisão para Garantia	1.925	529	264%	1.925	1.451	33%
Provisão para Contingências	15.184	10.392	46%	15.184	15.184	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	35.358	25.047	41%	35.358	34.287	3%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	3.783	49%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	10.403	11.435	-9%	10.403	10.886	-4%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.888.270	2.655.144	46%	3.888.273	3.876.301	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	3.839.728	2.627.021	46%	3.839.731	3.828.797	0%
Capital Social	2.888.997	1.356.704	113%	2.888.997	2.848.243	1%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0%	38.297	38.297	0%
Custo com Emissão de Ações	-40.754	0	n.a.	-40.754	0	n.a.
Reservas de Lucros	924.914	1.264.130	-27%	924.914	710.589	30%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	77.689	17.303	349%	77.689	281.082	-72%
Ágio em transações com sócios	-49.413	-49.414	0%	-49.413	-49.415	0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	48.543	28.123	73%	48.543	47.505	2%

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

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	Comercial			Residencial		
	1T20	1T19	Var.%	1T20	1T19	Var.%
Receita Líquida	6.166	2.553	141,5%	243.348	143.817	69,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(2.060)	(126)	1534,9%	(146.251)	(91.843)	59,2%
Lucro Bruto	4.106	2.427	69,2%	97.097	51.974	86,8%
Margem Bruta (%)	66,6%	95,1%	-28,5 p.p.	39,9%	36,1%	3,8 p.p.
Despesas Comerciais	(777)	(1.405)	-44,7%	(26.031)	(20.395)	27,6%

Balço Patrimonial por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	Comercial			Residencial		
	1T20	1T19	Var.%	1T20	1T19	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	51.019	65.239	-21,8%	986.345	634.451	55,5%
Imóveis a Comercializar	388.914	312.246	24,6%	1.109.346	1.081.007	2,6%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		557	75.617	-99,3%
Adiantamento de Clientes	0	0		76.027	24.937	204,9%

Informações Operacionais por Segmento

	Comercial			Residencial		
	1T20	1T19	Var.%	1T20	1T19	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	0		3	4	-25,0%
GVV (R\$ '000)	-	-		564.100	393.955	43,2%
Área Útil Lançada (m²)	0	0		49.143	42.630	15,3%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		1.213	750	61,7%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	0	0		465	525	-11,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		11.479	9.241	24,2%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	100%	100%	0,0 p.p.
GVV EZTEC (R\$ '000)	-	-		564.100	393.955	43,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	6.305	1.486	324,4%	453.817	302.011	50,3%
Vendas Contratadas (unidades)	24	8	200,0%	985	752	31,0%

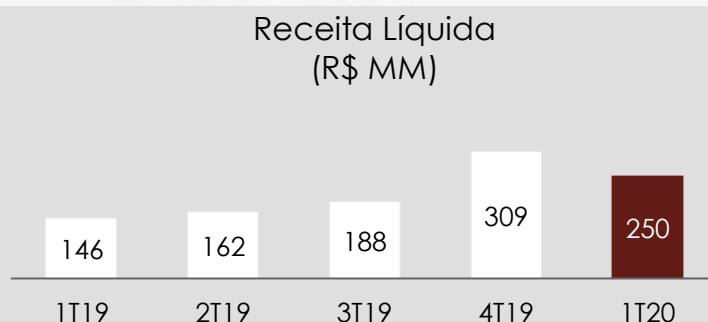
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	267.896	161.619	65,8%	267.896	326.466	-17,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	249.514	146.370	70,5%	249.514	308.598	-19,1%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(148.311)	(91.969)	61,3%	(148.311)	(185.905)	-20,2%
Lucro Bruto (R\$ '000)	101.203	54.401	86,0%	101.203	122.693	-17,5%
Margem Bruta (%)	40,6%	37,2%	3,4 p.p.	40,6%	39,8%	0,8 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(26.808)	(21.800)	23,0%	(26.808)	(27.448)	-2,3%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(26.730)	(20.384)	31,1%	(26.730)	(25.919)	3,1%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	(1.282)	(2.627)	-51,2%	(1.282)	8.547	-115,0%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	8.097	8.296	-2,4%	8.097	10.248	-21,0%
EBITDA (R\$ '000)	54.441	15.293	256,0%	54.441	92.824	-41,3%
Margem EBITDA (%)	21,8%	10,4%	11,4 p.p.	21,8%	30,1%	-8,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	36.836	9.116	304,1%	36.836	29.212	26,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(5.230)	(4.037)	29,6%	(5.230)	(6.429)	-18,7%
Lucro Líquido (R\$ '000)	77.687	17.303	349,0%	77.687	107.632	-27,8%
Margem Líquida (%)	31,1%	11,8%	19,3 p.p.	31,1%	34,9%	-3,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,43	0,10	309%	0,94	0,32	193,8%

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

Receita Líquida

No 1T20 a receita líquida da companhia foi de R\$ 250 milhões, estando inferior a receita do 4T19 em 19%. Para o 1T20 o valor acumulado alcançado é de R\$ 250 milhões, 71% maior que o mesmo período do ano passado.



Conceitos-chave

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

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

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

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

Nosso Trimestre

- **Sucesso do lançamento do Air Brooklin iça a receita líquida do trimestre da mesma forma que, em escala maior, o já EZ Parque da Cidade o fizera no 4T19.** Ao longo de todo o ano de 2019, a receita líquida vinha em um crescente, na esteira do maior volume de lançamentos do ano. O lançamento do EZ PDC, com VGV de R\$576 milhões e reconhecido no próprio trimestre, fez com que o 4T19 desse um salto de receita frente aos demais. Na prática, o Air Brooklin repetiu esse fenômeno, mas como o VGV é significativamente menor, com R\$365 milhões, isso ainda implicou em uma queda trimestral – embora reste clara a trajetória normalizada de crescimento do último ano e meio.
- **Air Brooklin e EZ PDC têm 1ª contribuição particularmente proeminente dado o peso dos terrenos frente ao custo orçado.** A magnitude da contribuição de receita dos dois projetos – cada um em seu respectivo trimestre de lançamento – é resultado de (i) serem projetos muito grandes (EZ PDC foi o maior residencial lançado em São Paulo em 2019), (ii) muito bem vendidos desde a largada (atualmente 60% das unidades vendidas no Air Brooklin e 66% no EZ PDC), (iii) e com um fator de evolução de custos relativamente avançado (PoC de 35% no Air Brooklin e 40% no EZ PDC). O PoC avançado desde o lançamento é característico de projetos muito bem localizados em que, naturalmente, o terreno é relativamente caro, tomando uma proporção maior em relação ao custo orçado total.

Contexto

- **Apesar do Covid-19, todas as obras seguem ritmo normal e contribuem via PoC com receita sobre unidades já vendidas.** Em virtude da definição da construção civil como atividade essencial, tanto no âmbito estadual quanto nos municipais, cada um dos canteiros de obra da EZTEC continua em funcionamento normal. A manutenção dos canteiros de obra implica que – independentemente do ritmo de vendas que a Companhia consiga desenvolver na quarentena – ela ainda vai contar com uma base de recebimento decorrente da evolução do PoC. Essa base de receita vai contribuir para cobrir as despesas (que, por sua vez, tendem a se contrair na quarentena) e proteger a rentabilidade líquida.
- **Projetos lançados desde o início do ciclo em out/18 já entram na fase vertical – e mais acelerada – da construção.** Este ciclo operacional mais recente tem um início bem demarcado em outubro de 2018, quando a Companhia realizou 3 lançamentos em rápida sucessão. Desde então, ela seguiu uma toada consistente de lançamentos. Ao longo dos últimos trimestres, estes projetos estiveram em construção, mas ainda percorrendo a fase inicial de fundação do projeto. Essa fase tradicionalmente é mais intensiva em maquinário e envolve relativamente pouca mão de obra. Esse cenário se inverte na medida em que a obra avança para a fase vertical da construção, passando a ser mais intensiva na mão de obra. Além disso, a parte vertical da obra permite que sejam realizadas diversas atividades concomitantemente, enquanto times diferentes trabalham em andares diferentes de forma sequencializada. A evolução de custos em uma obra padrão descreve um formato em “S”, conforme detalhado na planilha *Dados para Valuation* disponível no site de RI

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$ 148,3 milhões, 20,2% menor que o trimestre anterior.

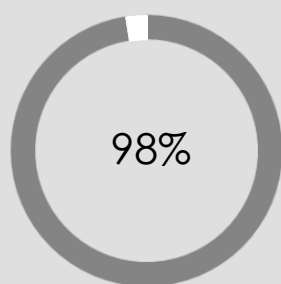
Custos por Natureza	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
(Em milhares de reais - R\$)						
Custo de Obra / Terrenos	(143.612)	(90.207)	59,2%	(143.612)	(183.268)	-21,6%
Encargos Financeiros Capitalizados	(3.539)	(1.512)	134,1%	(3.539)	(2.105)	68,1%
Manutenção / Garantia	(1.160)	(250)	363,8%	(1.160)	(532)	118,0%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(148.311)	(91.969)	61,3%	(148.311)	(185.905)	-20,2%

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).

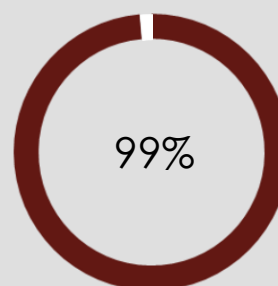
Dados Gerenciais 1T20

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

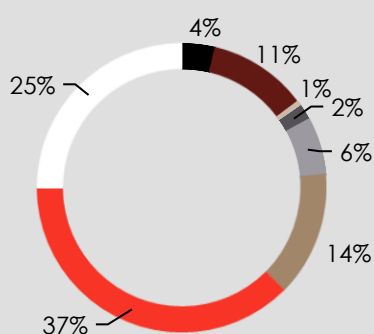
Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

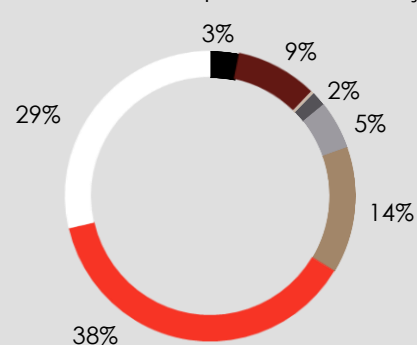
Dados Gerenciais 1T20

Receita Líquida por Ano de Lançamento



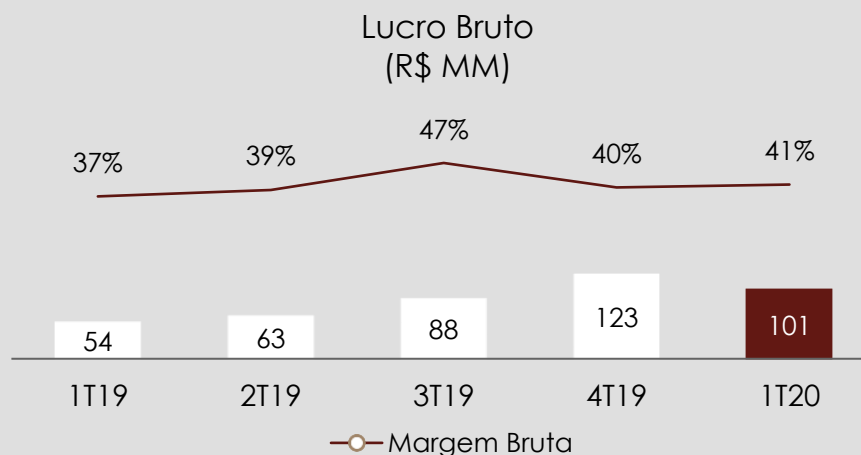
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$101,2 milhões no 1T20, para uma Margem Bruta de 40,6%.



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Maior lançamento, Air Brooklin, reporta margem bruta de 39,2%, mesmo com maior demanda vinda de investidores.** Mais até do que o EZ PDC, o Air Brooklin é o projeto tipicamente capaz de mobilizar a atenção de investidores. A começar pelas unidades de metragem relativamente pequena, de 29 m² a 82 m², que fazem do ticket total ainda acessível para investidores de pequeno e médio porte. Além disso, o projeto está em uma região *trendy*, com acesso rápido ao metrô Brooklin e aos principais *hubs* corporativos da cidade. Esses atributos reconfortam o investidor com a percepção que, adiante, poderá contar com a demanda de jovens, que tipicamente dependem do aluguel. Complementarmente, o Air Brooklin conta com uma fachada sofisticada e imponente, com conceptual design assinado por um arquiteto estrangeiro renomado (Carlos Ott). Essa proeminência estética, de novo, confere segurança ao investidor que o imóvel terá muita visibilidade com futuros locatários e facilitará o processo de captação. Essa demanda de investidores tem sido correlacionada com uma pressão de margem, pelo seguinte motivo: em um contexto em que os instrumentos de renda fixa perderam seu apelo relativo, estes investidores trouxeram uma liquidez excepcional ao plantão de vendas. Assim, se dispuseram a acelerar a tabela de pagamentos bem acima do que é a praxe do setor, se comprometendo, na média, com a amortização de 54% do ticket até a data da entrega. No caso do Air Brooklin, esse pré-pagamento contratado é de 63%. A contrapartida desta aceleração, naturalmente, é um desconto no saldo ajustado a valor presente, de forma que a margem bruta seja pressionada, muito embora o giro financeiro seja atipicamente acelerado. No caso do Air Brooklin, a capacidade notável de manter a margem próxima de 40% é fruto do evidente apelo comercial do projeto, que deu segurança para aumentar o preço sem prejuízo da velocidade de vendas.

Contexto

- **É típico do perfil de investidores visar unidades mais baixas da torre e acelerar a amortização mediante desconto AVP.** No momento em que um empreendimento é lançado, é comum que haja preferência pelas unidades mais próximas do térreo, onde o preço por m² é marginalmente mais barato – é um padrão característico de investidores, que são mais sensíveis ao ticket da unidade. A torre Epic do EZ Parque da Cidade, no caso do 4T19, vendeu mais de 90% das unidades até o 20º andar, mas menos de 50% das

unidades do 30º em diante. O projeto como um todo vendeu 91% das unidades de 134 m² e somente 42% das unidades de 227 m². Assim sendo, é usual que a **margem bruta reportada no trimestre inicial do lançamento subestime a sua margem média**. Exemplos desse fenômeno incluem o Z.Cotovia, que avançou de 38% no 1T18 para 46% no 4T19, ou mesmo do Z. Pinheiros, que reportou 42% no 1T19 e 49% no 4T19 e, agora, o EZ Parque da Cidade. A metade de cima do projeto, por sua vez, recai principalmente sobre o cliente final, que costuma ser atraído por um projeto na medida em que a torre é içada e o projeto é efetivamente visível no seu cotidiano. Não raro, o **cliente final valora o produto acima do que o investidor se dispõe no primeiro momento**, de forma que esse hiato de margem é preenchido.

- **Com a pandemia, a evolução do PoC e a margem a apropriar ditam o reconhecimento futuro de receita e margem.** O impacto econômico mais notório da pandemia e do distanciamento social no setor de incorporadoras imobiliárias é que o colapso da confiança do consumidor e a paralisação dos plantões de vendas. É natural que essa fase imponha um ônus a novas vendas. Nesse sentido, como já fora mencionado no segmento de Receita Líquida, a base da receita líquida passa a ser àquela reconhecida via evolução de custos. E, portanto, a **margem bruta se referênciam nas unidades já vendidas**, conforme expresso no cálculo da Margem a Apropriar – são valores de venda já contratados, mas, em parte, ainda não reconhecidos. Nesse cenário inercial, onde não há uma reposição expressiva de vendas, este valor tende a ser um balizador razoável.

--

Despesas Comerciais e Administrativas

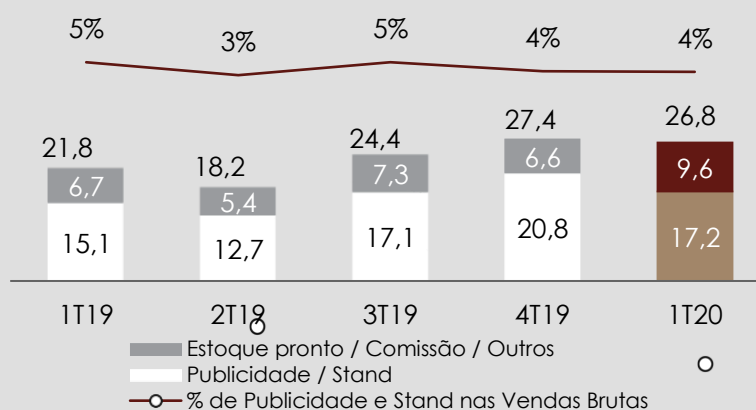
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Despesas Comerciais	(26.808)	(21.800)	23,0%	(26.808)	(27.448)	-2,3%
% da Receita Líquida	-10,7%	-14,9%	4,1 p.p.	-10,7%	-8,9%	-1,8 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(26.730)	(20.384)	31,1%	(26.730)	(25.919)	3,1%
% da Receita Líquida	-10,7%	-13,9%	3,2 p.p.	-10,7%	-8,4%	-2,3 p.p.
Despesas Administrativas	(23.951)	(17.767)	34,8%	(23.951)	(22.510)	6,4%
Honorários da Administração	(2.779)	(2.617)	6,2%	(2.779)	(3.410)	-18,5%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(53.538)	(42.184)	26,9%	(53.539)	(53.368)	0,3%
% da Receita Líquida	21,5%	28,8%	-7,4 p.p.	21,5%	-17,3%	38,8 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$ 26,8 milhões. Destes, os gastos vinculados a realização de novos lançamentos representaram 64,3%, enquanto a comercialização do estoque levou aos demais 35,7%.

Despesas Comerciais (R\$ MM)



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.

Nosso Trimestre

- SG&A estável no tri reflete realidade pré-Covid-19; depois se contrai via diminuição operacional e medidas proativas.** Os dados do 1T20 não se distanciam significativamente daqueles reportados no 4T20. Até certo ponto, os dois trimestres, de fato, foram parecidos: em especial por conta da centralidade das despesas de estande e de publicidade decorrentes de lançamentos massivos. Evidentemente, qualquer semelhança

dissipa rapidamente diante da pandemia, a partir da 2ª quinzena de março. Ela resultou em uma retração das despesas comerciais: primeiramente, de forma autônoma, visto que a pandemia sustou vendas e lançamentos, que, por sua vez, deixaram de mobilizar novos gastos e campanhas; mas, secundamente, a retração se deu de forma deliberada, já que a Companhia agiu de forma tempestiva e diligente em conter projetos que, com a pandemia, passaram a ser excessivos – em um processo que envolveu uma série de negociação de descontos com fornecedores.

Contexto

- **Despesas com estande e publicidade cedem automaticamente junto à paralisação, salvo uma linha de mídia online.** Como mencionado acima, as despesas comerciais se retraem de forma autônoma na medida em que não há mais condições para vendas e lançamentos que justifiquem campanhas direcionadas. Nesse sentido, desde a segunda quinzena de março, a publicidade se atém unicamente ao canal de mídia online. Isso se dá principalmente através da campanha EZ Digital, que busca o cliente onde ele é atualmente encontrável: através de propagandas segmentadas em redes sociais e ferramentas de pesquisa online. Em paralelo às despesas comerciais "ativas" (que buscam o cliente e tentam vender o produto), é importante notar que há uma linha "passiva" de despesas de carregamento de estoque pronto. Essa linha consiste, em síntese, em despesas de IPTU e manutenção de unidades prontas, bem como em despesas de segurança do condomínio. Essa fatia das despesas comerciais segue amplamente intacta na quarentena. Para referência de cálculo, essa linha representou uma média anual de 3% do VGV de estoque pronto entre 2016 e 2019.

--

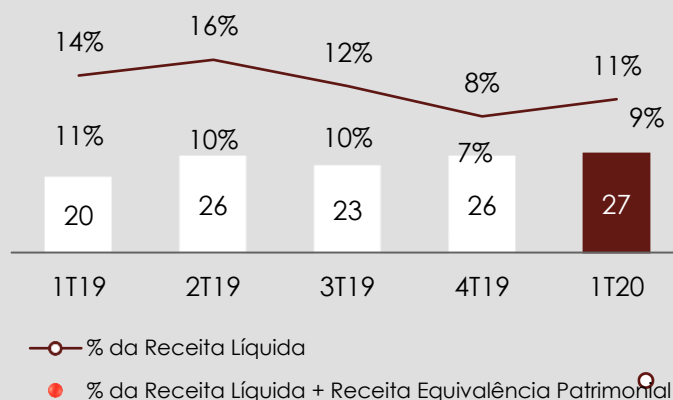
Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Despesas com Publicidade	(7.912)	(5.845)	35,4%	(7.912)	(11.596)	-31,8%
Despesas com "Stand"	(9.336)	(9.292)	0,5%	(9.336)	(9.239)	1,0%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.563)	(4.923)	-7,3%	(4.563)	(2.881)	58,4%
Comissões e Outras Despesas	(4.998)	(1.741)	187,1%	(4.998)	(3.731)	33,9%
Total Despesas Comerciais	(26.808)	(21.800)	23,0%	(26.808)	(27.448)	-2,3%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$26,7 milhões no 1T20. Esse montante representa 11% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 8% considerando a contribuição de projetos compartilhados.

Despesas Administrativas (R\$ MM)



Conceitos-chave

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

Trimestre Subsequente

- G&A é rígido no curto prazo, salvo as renegociações com fornecedores e o jurídico terceirizado de suporte à operação.** Enquanto muito das despesas comerciais se ajusta de forma praticamente automática, as despesas administrativas requerem um esforço deliberado e consequente e, logo, são menos maleáveis no curtíssimo prazo. Pelo lado da folha, que representa aproximadamente 50% do G&A, a primeira reação ao advento da pandemia e à paralisação dos plantões foi, imediatamente, a de instituir férias coletivas para ~50% do quadro administrativo – essas férias se dão hoje em substituição às férias coletivas que geralmente aconteceriam ao fim do ano. Naturalmente, esta imposição recai especialmente (mas não somente) sobre funcionários envolvidos com a incorporação de novos projetos, lançamentos e vendas; e poupa aqueles voltados à construção. Em um segundo momento, a Companhia também lança mão da possibilidade de redução temporária de jornada de trabalho com redução proporcional de remuneração para estes quadros que, pelas atuais circunstâncias, têm sua produção obstruída. Já pelo lado das demais despesas, que não folha, há uma série de frentes inflexíveis: gastos com licenças de TI, por exemplo, são contratadas por longos períodos, vinculadas ao dólar, e são inteiramente independentes do volume operacional. O principal componente efetivamente atrelado à operação é o de serviços jurídicos terceirizados, geralmente relacionados à aquisição de novos negócios (desde o due diligence a todo o trâmite societário) ou ao funcionamento da Tec Vendas, no trimestre isso representou aproximadamente 5% das despesas com G&A. No mais, o esforço para acomodar a nova realidade passa por negociações de descontos com fornecedores de todos os tipos.

Contexto

- Ciclo forte entre 2019-20 porém contratações ainda eram esporádicas.** Mesmo tendo percorrido um ano e meio com lançamentos vigorosos, a etapa inicial do ciclo permitiu que contratações fossem ainda

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

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

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(9.319)	(6.610)	41,0%	(9.319)	(7.842)	18,8%
Despesas com Honorários da Administração	(2.779)	(2.617)	6,2%	(2.779)	(3.409)	-18,5%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.192)	(2.357)	-7,0%	(2.192)	(3.864)	-43,3%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(981)	(893)	9,9%	(981)	(834)	17,6%
Despesas com Serviços Prestados	(7.318)	(4.339)	68,7%	(7.318)	(4.339)	68,7%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	-	-	-	-	-	-
Despesas com Conservação de imóveis	(269)	(65)	313,8%	(269)	(646)	-58,4%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(399)	(398)	0,3%	(399)	(258)	54,7%
Despesas com Licenças e Softwares	(694)	(520)	33,5%	(694)	(1.491)	-53,5%
Demais Despesas	(2.779)	(2.585)	7,5%	(2.779)	(3.236)	-14,1%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(26.730)	(20.384)	31,1%	(26.730)	(25.919)	3,1%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	(7.986)	(8.192)	-3%	(7.986)	2.590	-408,4%
% da Receita Líquida	-3,2%	-5,6%	2,4 p.p.	-3,2%	0,8%	-4,0 p.p.
Despesas Tributárias	(6.704)	(5.565)	20,5%	(6.704)	(197)	3297,3%
Provisão para Contingências	-	-	-	-	(5.760)	-100,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1.282)	(2.627)	-51,2%	(1.282)	8.547	-115,0%
Equivalência Patrimonial	8.097	8.296	-2%	8.097	10.248	-21,0%
% da Receita Líquida	3,2%	5,7%	-2,4 p.p.	3,2%	3,3%	-0,1 p.p.

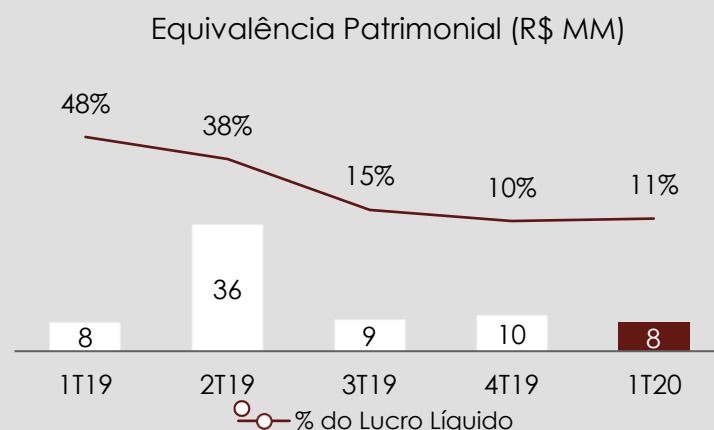
Conceitos-chave

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

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

Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$ 8,1 milhões no trimestre, respondendo por 10,4% do lucro líquido consolidado.



Conceitos-chave

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

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

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

Contexto

- **Baixa incidência de lançamentos compartilhados relevantes, por ora, mantém a equivalência inexpressiva.** Os projetos não-controlados com impacto significativo nessa linha são, em ordem de contribuição de receita, o Jardins do Brasil (tanto o lançamento Reserva JB quanto o estoque pronto), o Fit Casa Brás e o Prime House Bussocaba.

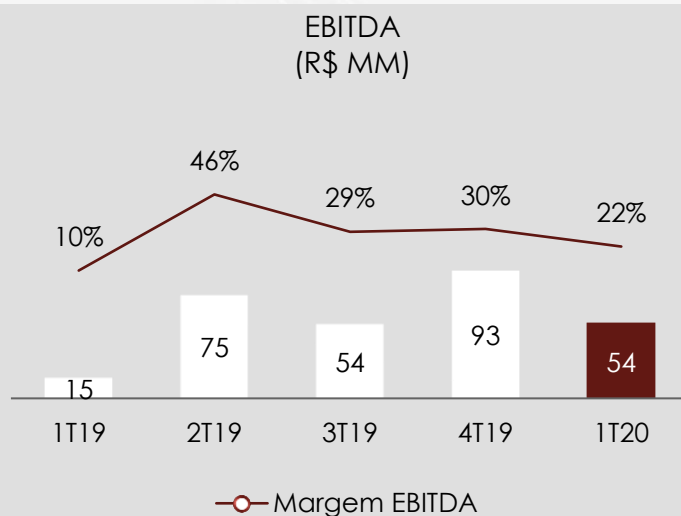
A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles:

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	1T20	1T19	Var. %	1T20	4T19	Var. %
Receita Bruta	34,6	51,7	-33,0%	34,6	41,5	-16,6%
(-) Cancelamento de vendas	(1,6)	(7,1)	-77,4%	(1,6)	(1,1)	48,7%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,7)	(0,9)	-24,6%	(0,7)	(0,9)	-17,9%
Receita Líquida	32,3	43,7	-26,0%	32,3	39,6	-18,3%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(20,6)	(28,8)	-28,4%	(20,6)	(24,8)	-16,7%
Lucro Bruto	11,7	14,8	-21,2%	11,7	14,8	-21,0%
<i>Margem Bruta (%)</i>	36,2%	34,0%	2,2 p.p.	36,2%	37,4%	-1,2 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(3,9)	(5,3)	-25,5%	(3,9)	(5,3)	-26,2%
Receitas Financeiras	2,6	1,5	79,7%	2,6	2,5	6,5%
Despesas Financeiras	(0,4)	(0,7)	-48,8%	(0,4)	(0,4)	-3,7%
Lucro Líquido	8,5	8,3	2,6%	8,5	10,6	-19,9%
<i>Margem Líquida (%)</i>	26,4%	19,0%	7,4 p.p.	26,4%	26,9%	-0,5 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	3,42%	5,67%	-2,3 p.p.	3,42%	3,45%	0,0 p.p.
Balço Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)						
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	5,9	31,9	-81,5%	5,9	10,7	-45,0%
Contas a Receber de Clientes	21,8	121,1	-82,0%	21,8	24,7	-11,6%
Imóveis a Comercializar	31,8	214,0	-85,1%	31,8	10,8	195,0%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	-	8,7	-100,0%	-	0,6	-100,0%
Adiantamento de Clientes	15,0	2,2	577,8%	15,0	13,0	15,2%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$48,1 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$ 54,4 milhões no 1T20, frente aos R\$92,8 milhões observados no 4T19. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 10,5% no 4T19 para 21,8% no 1T20.



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\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Lucro Líquido	79.382	17.400	356,2%	79.380	110.705	-28,3%
Imposto de Renda e Contrib. Social	5.229	4.037	29,6%	5.230	6.429	-18,7%
Resultado Financeiro Líquido	(36.835)	(9.116)	304,1%	(36.836)	(29.212)	26,1%
Depreciação e Amortização	3.128	1.461	114,1%	3.128	2.796	11,9%
Encargos Financeiros Capitalizados	3.539	1.512	134,1%	3.539	2.105	68,1%
EBITDA ⁽¹⁾	54.441	15.293	256,0%	54.441	92.824	-41,3%
Margem EBITDA (%)	21,8%	10,4%	11,4 p.p.	21,8%	30,1%	-8,3 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1T20 com Resultado Financeiro Líquido de R\$ 37,0 milhões. Das receitas financeiras, 30,9% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 69,1% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	12.103	7.015	72,5%	12.103	14.560	-16,9%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	25.926	3.616	617,0%	25.926	15.787	64,2%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.174	1.006	16,8%	1.175	941	24,8%
Total Receitas Financeiras	39.203	11.637	236,9%	39.203	31.288	25,3%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(597)	(2.131)	-72,0%	(597)	(995)	-40,0%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.708)	(287)	495,1%	(1.708)	(1.008)	69,4%
Outras	(63)	(103)	-39,3%	(63)	(74)	-15,5%
Total Despesas Financeiras	(2.368)	(2.521)	-6,1%	(2.368)	(2.077)	14,0%
Resultado Financeiro Líquido	36.835	9.116	304,1%	36.836	29.211	26,1%

Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Carteira financiada mantém o porte ao longo de 2019 e do 1T20, rigorosa mesmo em período de baixo volume entregue.** Dada a ausência de entregas relevantes, o principal vetor de originação para novos contratos de alienação fiduciária são as vendas de estoque pronto, que, por sua vez, tem retraído sensivelmente nos últimos trimestres. Esse contexto, as amortizações vêm consistentemente ultrapassando o ritmo de originações. No entanto, essa amortização líquida é diminuta o suficiente para que o próprio juro e correção monetária mantenha a estabilidade do saldo encarteirado. Em última instância, essa manutenção é reflexo de uma **resiliência notável do ritmo de encarteiramento**, mantendo uma taxa vegetativa de originações mesmo diante de sucessivas melhoras nas condições de *affordability* do cliente.
- **Apesar do crescimento marginal do saldo encarteirado, o IGP-DI não suscitou um resultado financeiro relevante advindo do financiamento direto.** Ao longo dos últimos anos, em especial na crise, o rendimento financeiro da carteira sob alienação fiduciária vinha reiteradamente subsidiado o resultado da Companhia, com uma **taxa de juros média hoje em 10,4%**. Em alguns trimestres específicos, como foi o caso do 1T19 e, ainda mais agudamente, no 2T19, esse rendimento foi excepcionalmente forte, na esteira de picos do IGP-DI, rendendo um resultado financeiro de R\$32 milhões. No caso do 1T20, a inflação acumulada entre outubro a janeiro foi de 3,26% (lembrando que a **incidência da correção monetária se dá com dois meses de defasagem**), impulsionando o resultado financeiro do trimestre. Para mais informações sobre a carteira de financiamento direto, vide o segmento de Financiamento sob a pasta de Indicadores Operacionais.

Contexto

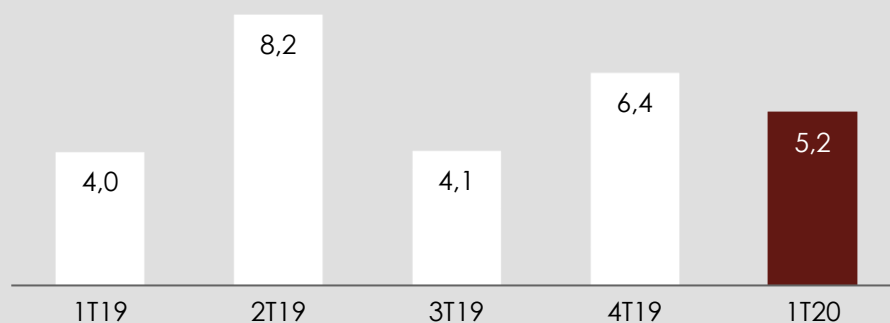
- **A partir da captação do follow-on, resultado financeiro passa a ser impactado por rendimento de aplicações relevantes.** Tendo distribuído mais de R\$1 bilhão em dividendos ao longo da crise de 2015-2018,

o rendimento das aplicações financeiras da Companhia vinha sendo meramente subsidiário. No entanto, ao fim de setembro de 2019, a companhia captou os R\$941 milhões levantados no follow-on, constituindo uma massa crítica com rendimentos relevantes.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$5 milhões no 1T20. O acumulado do ano contribuiu com R\$5,2 milhões, contra os R\$6,4 milhões de 4T19.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ MM)

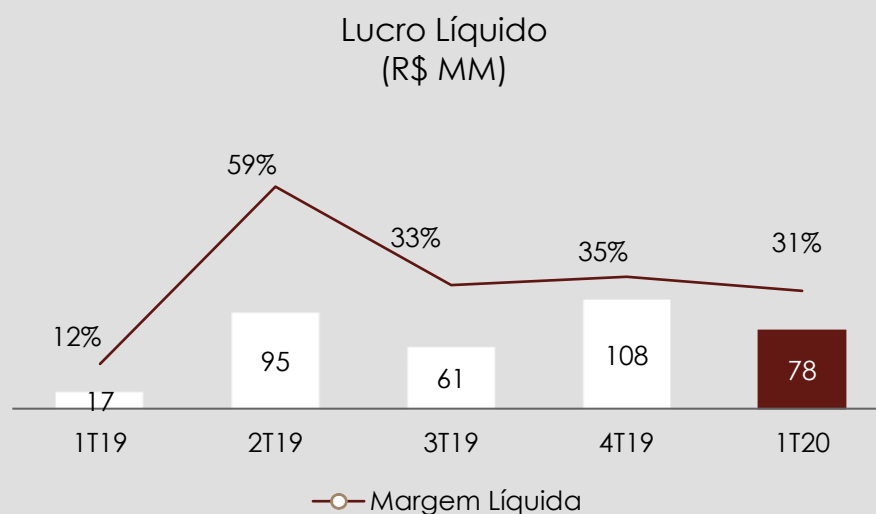


Conceitos-chave

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 1T20 totalizou R\$ 77,7 milhões e uma Margem Líquida de 31,1%.

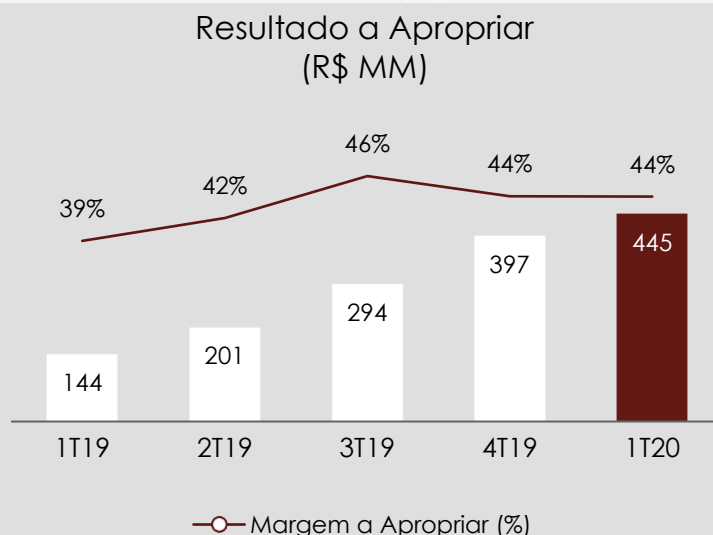


Nosso Trimestre

- **Resultado líquido do 4T19 é içado pelo reconhecimento de lançamentos relevantes.** Como já abordado, o Air Brooklin foi lançado e já teve seu reconhecimento contábil no próprio 1T20, tendo superado cláusulas suspensivas. Este movimento, por si só, já contribuiu com R\$16 milhões de lucro líquido no trimestre. No mais, é um trimestre isento de efeitos 'one-offs', movido à realidade operacional da Companhia. Como legado, ainda, fica uma fatia da receita de lançamentos passados que, na medida em que as obras avançam e o PoC evolui, vai ser reconhecida na DRE, diluindo as despesas intermediárias e resguardando a rentabilidade líquida. Cabe destacar a contribuição do resultado financeiro, que contribuiu com R\$37 milhões ao lucro líquido. Essa contribuição é predominantemente decorrente da carteira de 1.910 unidades financiadas pela EZTEC, sob alienação fiduciária. Conforme descrito no segmento de Financiamento, esta carteira é indexada ao IGP-DI, que impulsionou a receita no período de referência

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$444,9 milhões no 1T20. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 44,2%, 3,6 p.p. superior a Margem Bruta consolidada.



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.

Contexto

- **O volume do resultado a apropriar avança enquanto o ritmo de vendas de lançamentos supera o de evolução de obra.** O resultado a apropriar havia atingido um vale com o fim do ciclo de entregas em meados de 2018. Desde então, a cada novo lançamento que supera cláusulas suspensivas, é ampliado o patamar do resultado a apropriar. No 4T19, particularmente, houve a contribuição expressiva do EZ Parque da Cidade, Haute Ibirapuera e Vivid Perdizes, que superaram no trimestre suas cláusulas suspensivas. Já no 1T20, esse efeito ficou por conta do Air Brooklin. Dada a recência destes lançamentos, eles ainda não iniciaram obras ou estão em fases incipientes de construção, como escavação e contenção de terrenos. Já em um contexto de pandemia, em que os lançamentos sustam e as obras avançam, essa base de resultado a apropriar passa a ser consumida, servindo de lastro para o resultado líquido consolidado.

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

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	951.218	333.769	185,0%	951.218	846.674	12,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	18.908	10.189	85,6%	18.908	18.136	4,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	36.614	20.164	81,6%	36.614	33.381	9,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(561.797)	(220.552)	154,7%	(561.797)	(500.937)	12,1%
Resultado a Apropriar	444.943	143.570	209,9%	444.943	397.254	12,0%
Margem a Apropriar (%)	44,2%	39,4%	4,8 p.p.	44,2%	44,2%	0,0 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 1T20 registramos um total de R\$ 1.913,0 milhões de contas a receber. Destes, 29,0% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 71,0%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	4T19	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.033.101	963.997	7,2%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	551.822	549.722	0,4%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	481.279	414.275	16,2%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	956.384	846.674	13,0%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(76.027)	(54.374)	39,8%
Total Contas a Receber	1.913.458	1.756.297	8,9%

Conceitos-chave

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

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

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

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

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

Contexto

- **Em 31 de março de 2020, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1033,1 milhões.** Parte destes recebíveis que totalizaram R\$551,8 milhões são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$514,0 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 1T20 com Caixa Bruto de R\$1267 milhões e Dívida Bruta de R\$ 0,6 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$ 1267,0 milhões implica em geração de R\$ 1,2 milhões no 1T20.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	4T19	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	0	16.593	-100,0%
Endividamento de Longo Prazo	557	24.944	-97,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(34.153)	(74.883)	-54,4%
Aplicações Financeiras	(1.233.000)	(1.232.030)	0,1%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.266.596)	(1.265.376)	0,1%
Geração de Caixa	1.220	-70.500	-101,7%
Dividendos Pagos	-	23.166	-100,0%
Geração de Caixa Ex Dividendos	1.220	(47.334)	-102,6%

Conceitos-chave

A Dívida Bruta da EZTEC é, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) com taxas de 8,0% a.a. +TR

Nosso Trimestre

- **Repases prosseguem com cartórios sub-demandados e bancos em home office, mas taxa na PF é inflexível em ~7-8%.** No 1T20 a Companhia entregou os empreendimentos Legítimo Vila Romana e Up Home Vila Mascote. A partir da emissão do Habite-se, a Companhia consegue desmembrar a matrícula de cada unidade e, por fim, transferir o saldo devedor do cliente para o banco através do repasse. **A despeito dos atritos da quarentena, esse processo permanece funcional** e com velocidade surpreendente de adaptação. Desde os órgãos públicos envolvidos para que a prefeitura emita o Habite-se; até os cartórios, que nesse tempo de paralisação geral estão com demanda muito abaixo do ritmo normal e conseguem realizar o registro das unidades, por vezes, mais rápido do que de costume; e os bancos, que transacionaram de pronto para uma nova dinâmica de home office, da mesma forma que parte do time de repasse da EZTEC. A amostra desse êxito logístico é que a Companhia pôde **gerar R\$34 milhões em repases no 1T20**. No entanto, se espera dos bancos que, além de acomodar a nova realidade operacional, acomode também a nova base de juros através de uma redução generosa da taxa de financiamento ao cliente na pessoa física – seria um motor imprescindível para revigorar a demanda imobiliária.
- **Desembolso no trimestre (i) de R\$46 mi com novas aquisições, (ii) de R\$36 mi com CEPACs, e (iii) de R\$13 mi com outorgas.** Desde a captação do follow-on, a Companhia vinha em uma esteira de aquisições relevantes, o que continuou acontecendo ao longo do 1T20. No trimestre, houve a efetivação do estacionamento da IBM, a aquisição de 2 novos terrenos, e a aquisição de lotes complementarem em um terceiro terreno que já vinha em formação. Essas aquisições já implicaram em um desembolso de R\$46 milhões, além de outros R\$2 milhões decorrentes de parcelas subseqüentes de aquisições antigas. A Companhia também adquiriu novas CEPACs da Operação Urbana Consorciada Água Espreada. Adicionalmente, há R\$145 milhões de saldo a pagar de aquisições de terrenos.
- **Ambiente de Selic baixa acelera tabela nos lançamentos desde 2018, com pré-pagamento médio de 54% até às chaves.** Mesmo que seja possível encontrar condições de financiar até 80% do ticket da unidade, o cliente tem se disposto a **acelerar a tabela de pagamentos até a entrega das chaves**. Esta preferência acaba acentuada em um contexto de taxa de juros em queda, em que há a percepção de um custo de oportunidade baixo em aplicar suas reservas em outros investimentos. Por um lado, esse fenômeno

comprime marginalmente a rentabilidade bruta, já que suscita um desconto no saldo ajustado a valor presente, mas por outro acarreta uma **necessidade diminuta de financiamento à construção**: dos lançamentos deste ciclo, somente 20% vão exigir a contratação de financiamento como um todo. Novamente, a implicação prática é mitigar o comprometimento de caixa em uma fase de baixas entregas.

Contexto

- **Safra de lançamentos do 4T18 segue as obras em ritmo normal, prenunciando reinício das entregas e repasses no 2S21.** No que tange aos lançamentos do último ano e meio, a operação da EZTEC já está em ritmo superior ao praticado em qualquer momento de sua história – o que, naturalmente, é associado a despesas comerciais e custos de aquisição. Porém o **ritmo de entrega é defasado em 3 anos em relação ao de lançamentos**, considerando o tempo médio de duração do lançamento e obra. É somente na ocasião da entrega, com a emissão do certificado de Habite-se, que a Companhia consegue desmembrar as matrículas de cada unidade e iniciar o repasse do saldo devedor aberto de cada cliente. Uma vez repassado, o banco, por sua vez, quita o saldo do cliente com a incorporadora, representando uma injeção imediata de caixa. É o caso, porém, que as **próximas entregas relevantes se darão somente no 2S21**, referentes aos lançamentos que iniciaram contundentemente o ciclo a partir de outubro de 2018. Este é um ponto de inflexão relevante na trajetória do caixa e planejamento estratégico da Companhia.
- **Embora a gestão de caixa seja absolutamente diligente na crise, o balanço resguarda à Cia possibilidade de escolhas.** Evidentemente, o contexto de pandemia exige um cuidado especial e diligente com o caixa. Isso se dá, primeiramente, com o esforço proativo de gestão de gastos descrita no segmento de Despesas Comerciais e Administrativas. Ainda assim, é uma realidade que a **EZTEC está posicionada para lidar para atravessar a crise com a cabeça para fora d'água**. Seja pelo fato que herda o caixa captado no follow-on, ou porque o ritmo contratado de pré-pagamentos reduz a perspectiva de alavancagem de construção, ou mesmo porque as obrigações pendentes de aquisições passadas são contidas. O balanço da Cia é saudável, especialmente se observado à luz do contexto do setor pré-pandemia: existia uma percepção bem fundamentada que os preços iriam subir, o que incitava incorporadores a adquirirem terrenos antes que os terrenistas precificassem esse upside. Esse movimento foi aprofundado devido a um influxo contundente de liquidez, seja via mercado de capitais ou via aportes de private equities estrangeiros. Em suma, não foram poucos os **players que vinham antecipando aquisições expressivas, pressupondo uma realidade que, infelizmente, não existe mais**. Nesse contexto, cabe à Companhia permanecer alerta às oportunidades que podem eventualmente surgir, ciente de que seu balanço lhe confere possibilidade de escolhas.

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

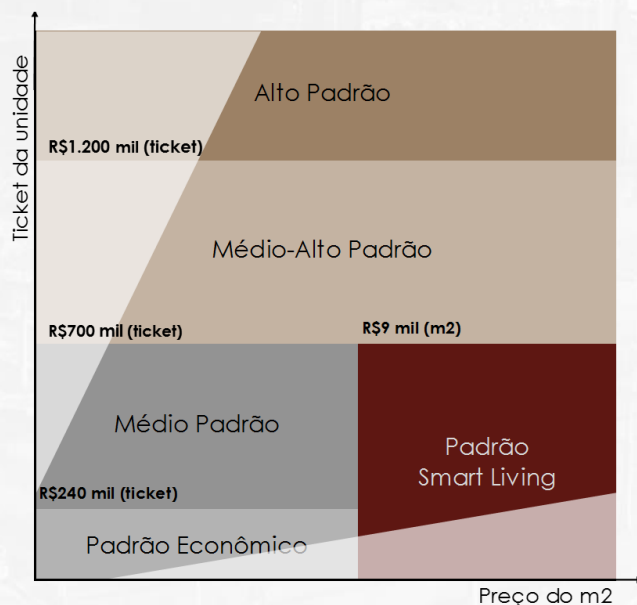
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos de incorporação e construção.

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 380 funcionários administrativos, além de 1.668 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, o que permite a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, fato esse que não só auxilia na manutenção dos prazos, como também reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção. Em 31 de março de 2020, a EZTEC possuía 20 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 4.485 unidades em construção.

Segmentação de renda

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

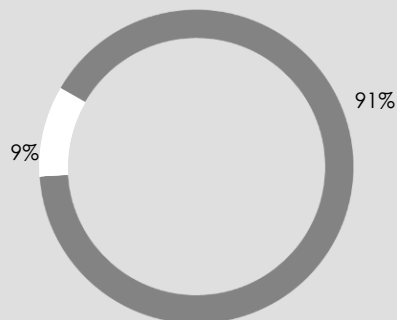


Estoque de Terrenos (Land Bank)

Ao fim do 1T20, a Companhia contava com 44 terrenos com R\$7,9 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 14% do VGV.

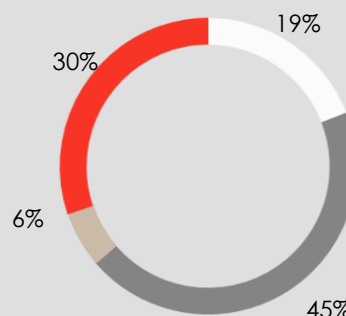
Dados Gerenciais – 1T20

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



■ Cidade SP (29 terrenos) ■ RMSP (6 terrenos) ■ Litoral (9 terrenos)

Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio

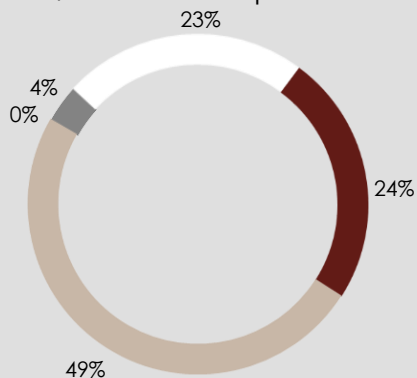


■ Pré/Pós IPO (15 terrenos) ■ Boom setorial (12 terrenos) ■ Atual (15 terrenos)

Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO											2019	2020
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2018			
% VGV EZTEC	0%	0%	16%	2%	0%	2%	4%	27%	14%	6%	26%	4%	
Nº de terrenos	1	1	10	1	1	1	2	7	3	2	14	1	

Dados Gerenciais – 1T20

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio

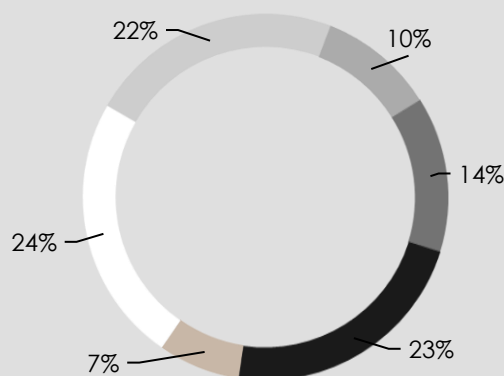


■ Em desenvolvimento (15 terrenos) ■ < R\$50 milhões (0 terrenos) ■ Sem VGV atribuído (14 terrenos)

■ R\$50 - R\$100 milhões (4 terrenos) ■ R\$100 - R\$200 milhões (14 terrenos) ■ Alto (3 terrenos)

■ R\$200 - R\$500 milhões (6 terrenos) ■ > R\$500 milhões (5 terrenos) ■ Econômico (7 terrenos)

Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



■ Médio (9 terrenos) ■ Médio-Alto (3 terrenos) ■ Smart Living (2 terrenos)

■ Comercial (6 terrenos)

Conceitos-chave

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

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

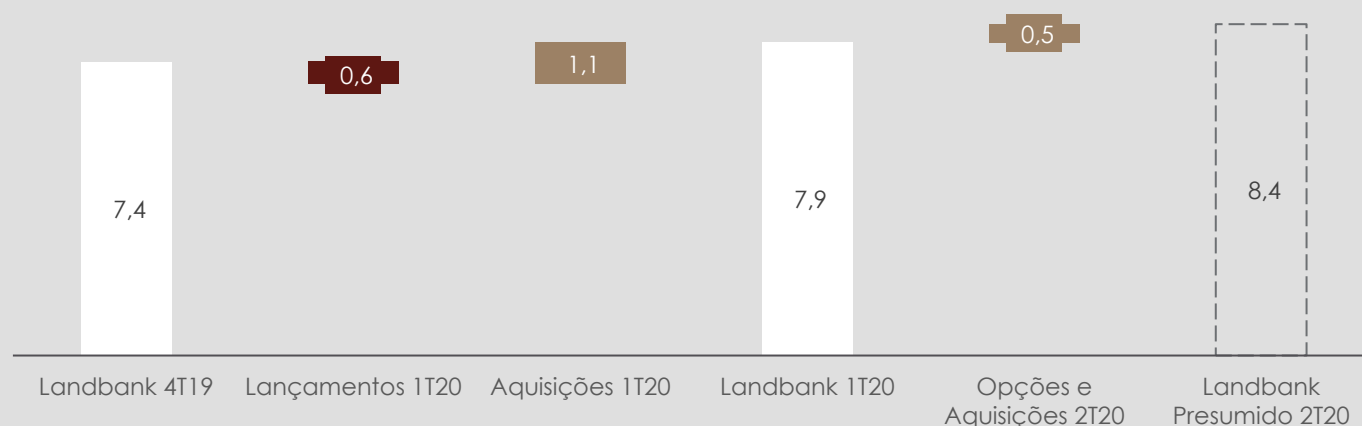
Nosso Trimestre

- **Aquisições de terrenos efetivadas adicionam R\$1,1 bilhão em VGV no 1T20 (além de aquisições de CEPACs da OUCAE).** Dentre os terrenos adquiridos nesta leva, há um na Parada Inglesa, na Zona Norte, um outro na Anhaia Melo, na Zona Leste, bem como lotes incrementais a um terreno na Vila Clementino que já vinha em formação. Além destes houve a aquisição do estacionamento da IBM, que já havia sido reportado como terreno opcionado e que, a essa altura, superou todas as cláusulas. Este terreno, de frente à emblemática torre da IBM, no bairro do Paraíso, hoje serve como estacionamento para seus funcionários, e é vocacionado para uma torre residencial de alta renda, de porte similar ao do EZ PDC. Cabe mencionar que, com a aquisição do projeto, há o compromisso de construir um novo estacionamento para uso da IBM sob o prédio. Em paralelo, a Companhia adquiriu CEPACs da Operação Urbana Consorciada Água Espraiada.

Contexto

- **Cia vinha adquirindo na esteira do follow-on e o landbank residencial disponível já é de 3,2x os lançamentos de 2019.** Desde que captou R\$941 milhões no seu follow-on, em setembro de 2019, a Companhia buscava munir seu landbank para que comportasse a continuidade do ritmo de lançamentos, inclusive se antecipando a um crescimento de preço previsto. Uma vez tendo eclodido a pandemia do Covid-19, resta claro que o banco de terrenos disponível é confortável, de forma que não há um imperativo pela compra de terrenos. Ainda assim, é do histórico da EZTEC tomar proveito de circunstâncias de mercado em que surgem oportunidades descontadas. Esse movimento já havia acontecido de forma vigorosa em 2017 e 2018, o que vinha munindo os lançamentos desde então. A capacidade para atuar de forma contracíclica está escorada em um balanço deliberadamente confortável.
- **Dentre os R\$6,1 bilhões de VGV residencial, há matéria prima para qualquer segmento que seja oportuno na saída da quarentena.** Por princípio filosófico do modelo de negócio, a EZTEC é uma Companhia grande e que atua em uma região só. Para tanto, é imprescindível que ela tenha a capacidade de se esticar na direção onde estão as oportunidades. Nas circunstâncias de pandemia, em que a visibilidade é turva mesmo no curto prazo, é importante poder se escorar em um landbank que contém projetos com uma variedade ampla de segmentos e tipologias. Em uma divisão grosseira do VGV disponível no banco de terrenos, um terço do landbank está no segmento de média renda e smart-living (metragem baixa, localização premium e com viés de investidor); um terço está no perfil de média-alta e alta renda com viés familiar; e o último terço está em projetos econômicos vocacionados para o programa MCMV.

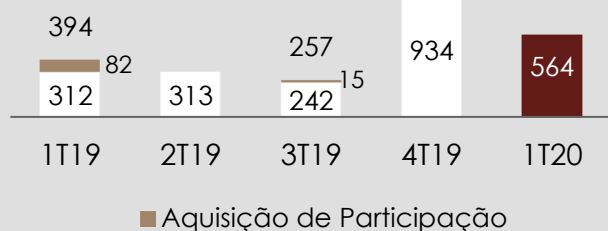
Evolução do Landbank (R\$ bi)



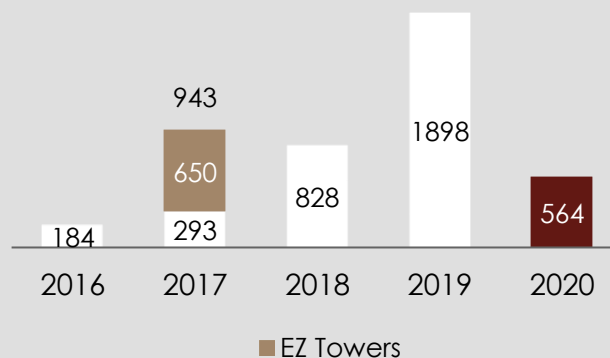
Lançamentos

No 1T20 a companhia lançou 3 projetos compostos de 1.213 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$ 564,1 milhões. Dos 54.261 m² de área privativa parte EZTEC lançados, 38,5% já foi vendido.

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)



Nosso Trimestre

- Air Brooklin (VGV de R\$365 mi) repete no 1T20 o êxito do EZ PDC (R\$576 mi) no 4T19 e deu a tônica operacional do trimestre.** O fenômeno Air Brooklin repete o seu antecessor em diversos níveis: primeiramente, por ser um projeto objetivamente muito volumoso, que acaba atravessando todas as métricas operacionais e contábeis do trimestre (R\$187 milhões em vendas e R\$61 milhões em receita líquida); segundo, por ter sido vendido de forma muito acelerada e resultando em baixa formação de estoque bruto (60% das unidades vendidas); e, terceiro, por ter mobilizado a atenção de investidores, que estiveram especialmente dispostos a acelerar a tabela de pagamentos, de forma que, na média, tivessem se comprometido contratualmente com o pagamento de 63% do ticket até às chaves. Mesmo com essa incidência de pré-pagamento, o Air Brooklin ainda conseguiu reportar margem de 39% no trimestre, maior que a do EZ PDC. Os demais lançamentos do trimestre agregaram um VGV de R\$200 milhões. O **Fit Casa Alto do Ipiranga**, lançado ao fim de janeiro com contribuição de R\$81 milhões, segue com vendas cadenciadas (sem um salto de vendas significativo na largada), como é de se esperar do perfil de projetos Fit Casa – a demanda é vasta para os projetos de MCMV dentro da cidade de São Paulo, mas o rito processual para efetivar a venda dificulta grandes movimentos de uma vez só. Já o **Z.Ibirapuera**, com VGV de R\$119 milhões, é um produto de alta qualidade, da mesma linha “Z.” de projetos que teve êxito expressivo nos casos do Z.Cotovia e Z.Pinheiros. Mas que teve um *timing* de lançamento inoportuno, em março, já na semana anterior aos fechamentos de plantão – o dia do lançamento foi um dos dias em que a bolsa de valores apresentou *circuit breaker*. Nesse sentido, há mérito no fato que, ainda assim, o projeto reportou vendas de R\$10 milhões no trimestre. Quanto ao **Vero Ipiranga**, com R\$51 milhões de VGV, o projeto havia sido lançado em fevereiro, mas, por decisão estratégica, foi suspenso (através da ativação de suas cláusulas suspensivas) para relançamento posterior. Na ocasião do lançamento, a Companhia optou por não fazer um plantão de lançamento – já que o porte do projeto dificilmente justifica uma campanha direcionada – de forma que seria escoado de forma orgânica no tempo. Nesse sentido, é baixo o custo de reverter o lançamento e relançá-lo em circunstâncias mais propícias.
- Ciclo operacional virtuoso de out/18 até mar/20 rendeu R\$3,0 bilhões de VGV lançados e R\$2,3 bilhões em novas vendas.** Embora o ciclo tenha encontrado uma interrupção precoce com o advento da pandemia – simbolizado pela descontinuidade do guidance de lançamentos de 2020 – ele teve uma passagem intensa, fundamentada em atributos que, em algum nível, ainda existem. O lançamento do Vertiz Tatuapé,

ainda em setembro de 2018, teve plantões lotados como não estiveram desde o último boom, sendo a primeira sinalização contundente do vigor do ciclo. Era um projeto de média-alto padrão na zona leste, fora do arquétipo de projetos smart-living que ganharam visibilidade no ciclo (projetos de baixa metragem, próximos dos principais centros comerciais, e com forte apelo a investidores). Mas era indicativo das seguintes forças motivadoras que lastrearam o ciclo: [i] a demanda represada que se acumulou ao longo do período de crise (2015-1S18); [ii] as condições de financiamento progressivamente mais favoráveis, atingindo taxas de financiamento em patamares inéditos (7-8%); [iii] a procura de alternativas de investimentos para suplantar a renda fixa, encontrando no mercado imobiliário uma modalidade que se aproximasse do dinâmica passiva da renda fixa. Os lançamentos de perfil smart-living ainda contaram com um apoio complementar, que foi [iv] as modificação do Plano Diretor Estratégico da cidade de São Paulo, que concedeu estímulos (via aumento de área privativa potencial) para incorporações nos eixos de transporte da cidade, contanto que respeitassem alguns critérios de metragem e disponibilidade de vaga (que contribuíssem para o adensamento urbano dessas regiões).

Lançamentos do 1T20



Fit Casa Alto do Ipiranga

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: MCMV
VGv EZTEC: R\$ 80.9 MM
Unds. vendidas: 92/370
% m². vendidos: 25%



Air Brooklin Residences

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart-living
VGv EZTEC: R\$ 364.6 MM
Unds. vendidas: 398/663
% m². vendidos: 56%



Z.Ibirapuera

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart-living
VGv EZTEC: R\$118.6 MM
Unds. vendidas: 19/172
% m². vendidos: 9%

*Dados gerenciais de venda até a data desta divulgação

Contexto

- **Descontinuidade do guidance reflete as paralisações de plantões e a morosidade na obtenção de novas aprovações.** Com o advento da pandemia, as condições de visibilidade turvam muito rapidamente com variáveis soltas no ambiente macro. Mas já no ambiente micro das incorporadoras, há alguns fatores concretos que tornam o guidance emitido ao fim de 2019 inatingível (de R\$2 bilhões a R\$2,5 bilhões de VGv residencial lançado). Primeiramente, a paralisação dos plantões de lançamento imposta pelas autoridades do estado de São Paulo, que rompe com o modo de trabalho dos corretores de imóveis. Mesmo que hoje, muito rapidamente, a Tec Vendas tenha produzido dinâmicas alternativas de contato com o cliente via videoconferências (que, no limite, buscam reproduzir o ambiente do plantão), o componente presencial do plantão de lançamentos traz segurança ao comprador. A capacidade de visitar o apartamento decorado tangibiliza o produto para o cliente e, na ausência dessa dinâmica, há certamente um *penalty* na capacidade de conversão de vendas. Mas mesmo que a demanda se viabilizasse na quarentena, ainda haveria a variável logístico-burocrática da obtenção das devidas licenças dos órgãos públicos para liberar o lançamento. O Registro de Incorporação depende, anteriormente, de uma série de aprovações vindas

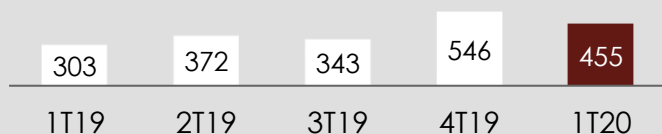
de secretarias diferentes da prefeitura, corpo de bombeiros, CETESB, e demais órgãos públicos. Naturalmente, este fluxo de trabalho fica obstruído ao longo da quarentena.

- **A despeito da imprevisibilidade, Cia deixa pipeline engatilhado para agir na medida em que circunstâncias evoluem.** Mesmo que o cenário externo possa ser hostil quanto à viabilidade de novos lançamentos ou mesmo quanto a sua logística operacional, a EZTEC faz a sua parte de adiantar o possível os processos internos. Nesse sentido, a Companhia já antecipa a concepção dos projetos que submeterá para análise dos órgãos públicos, buscando minimizar a triagem que ainda terá de percorrer antes da aprovação. Aos projetos que a Companhia imagina poderem ser lançados ao longo dos próximos trimestres, já antecipa também a campanha de marketing (desde o conceito do produto até os detalhes dos folhetos a ser distribuídos), bem como o projeto de plantão.

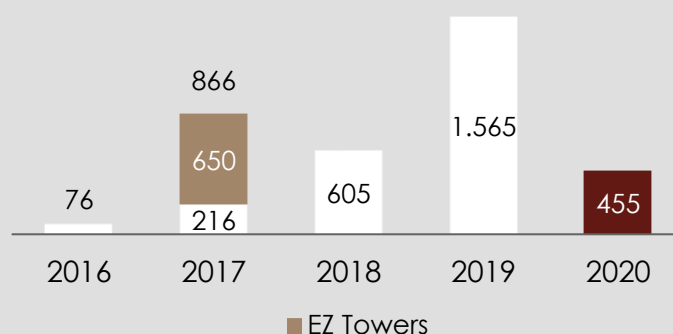
Vendas e Distratos

No 1T20, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 455,3 milhões – decompostas entre R\$ 474,5 milhões de vendas brutas e R\$ 19,2 milhões de distratos.

Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T20	1T19
+ Estoque Inicial (m²)	222.201	202.822
+ Lançamentos no período (m²)	47.137	52.990
Lançamentos no período (m²)	47.136	42.631
Aquisição de Participação (m²)	0	10.360
= Estoque + Lançamento (m²)	269.338	255.813
- Vendas Contratadas no período (m²)	49.703	42.991
- Vendas Brutas no período (m²)	52.336	46.149
- Distratos no período (m²)	-2.633	-3.158
= Estoque Final (m²)	219.634	212.822
VSO Líquida (%)	18,5%	16,8%
VSO Bruta (%)	19,4%	18,0%

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$474,5 milhões (com retração de 16,6% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$19,2 milhões (redução de 17,5%) Essa performance líquida implica em um redução de 16,6% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

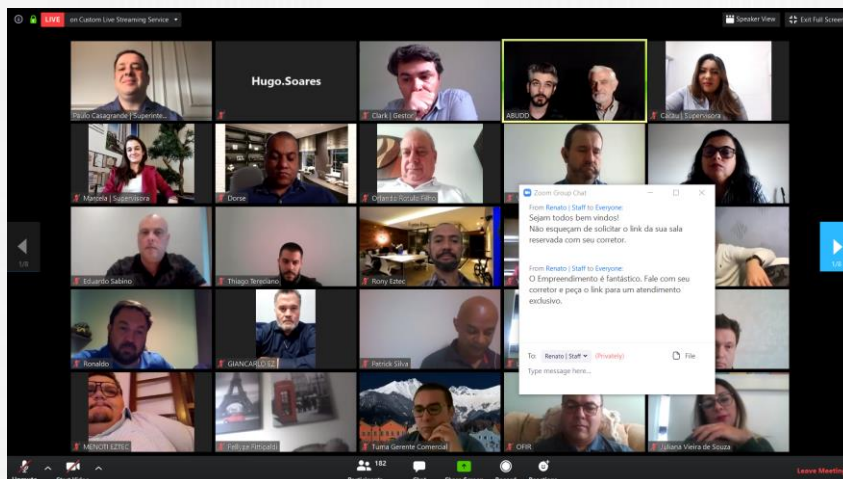
Nosso Trimestre

- **Projetos Air Brooklin (de R\$365 mi) e EZ PDC (VGV de R\$576 mi) contam com 60% e 66% de unidades já vendidas.** Conforme descrito na parte de Nosso Trimestre do segmento de Lançamentos, o êxito de vendas dos dois megaprojetos foi absolutamente marcante, em seus respectivos trimestres de lançamento. São

projetos que, naturalmente, suscitam alguma apreensão na véspera do lançamento, já que uma performance aquém do esperado pode representar uma formação bruta de estoque volumosa. Por isso, nos dois casos, houve uma mobilização comercial absolutamente assertiva, cumprindo com todas as etapas do marketing do produto. No caso do Air Brooklin, o clima comprador já era palpável desde o aquecimento do plantão de vendas, o que permitiu virar a tabela do produto ainda nos dias anteriores ao lançamento e, ainda assim, converter uma curva de vendas até mais acelerada do que tinha sido a do EZ PDC.

- **Com a pandemia, a média de vendas semanais de 2020 caiu de R\$45 milhões até 15/03 para R\$4 milhões desde então.** Conforme descrito na parte de Contexto do segmento de Lançamentos, a ausência do plantão de lançamentos é um fator que impõe um *penalty* significativo na capacidade de conversão de vendas. Evidentemente, esse aspecto logístico apenas agravou o problema mais amplo de falta de confiança do consumidor. Ainda mais nas primeiras semanas desde o início da pandemia, a evolução acelerada do *newsflow* pegou o cidadão desprevenido, e mesmo quem eventualmente ainda poderia ser um comprador reteve a decisão de compra.

- **Nova dinâmica de lives remonta a experiência do plantão, dá gatilho para venda, e dobra a média semanal em maio.** Mesmo que o fator presencial do plantão de vendas tenha aspectos insubstituíveis, a Tec Vendas conseguiu desenvolver uma dinâmica virtual que reproduz a dinâmica de uma visita a um plantão presencial. Nesta dinâmica, a Tec Vendas organiza um evento em torno do produto e, estrategicamente, dispõe algumas condições especiais que ajudem o corretor a capturar a atenção do cliente para esse evento em específico. Uma vez tendo conseguido mobilizar o cliente, é ideal que ele sinta o movimento das dezenas de corretores e centenas de clientes em potencial em torno do produto. O cliente então é apresentado aos atributos do produto, com atenção especial às nuances que dão corpo ao sonho de morar em determinado apartamento. Uma vez tendo apresentado o produto, o corretor chama o cliente para uma sala digital particular. Nessa conversa ele apresenta os benefícios da live, para qualquer dúvida e, idealmente, já negocia uma proposta de compra associada a um fluxo de pagamento adequado para as condições específicas do cliente. Se o cliente já tiver sido devidamente preparado pelo corretor e, portanto, já tiver produzido a pasta de documentos necessária, é possível que o cliente já assine o contrato no ato, enquanto a experiência da visita guiada ainda está palpável na memória. Efetivamente, a descrição dessa dinâmica aplica-se tanto para o plantão presencial quanto para o plantão via videoconferência – as imagens ao lado são da live do Cidade Maia, no dia 08/05, mostrando os corretores autônomos de plantão, acima, e o decorado da unidade abaixo. No formato virtual, o cliente é convidado a acessar um link da



videoconferência, onde estão conectados simultaneamente outros corretores e clientes. Parte do tour acontece através do material publicitário pré-gravado, mas os principais trechos são gravados ao vivo por um corretor in loco. Na videoconferência, excepcionalmente, ainda é possível mobilizar a participação especial de figuras de relevo -- como o arquiteto paisagista do Cidade Maia, Benedito Abbud, em destaque na primeira imagem. Através de um chat, o moderador da live conecta o cliente com o seu corretor, que conversam em um chat particular. Por fim, essa gravação ainda fica disponível no canal da Companhia no Youtube para consultas futuras. Mesmo que nada substitua o olho no olho para transmitir a confiança necessária para a conversão da venda, a estratégia de fazer lives temáticas 2 vezes na semana tem corroborado para que as vendas das 2 primeiras semanas de maio tenham alcançado R\$10 e 7 milhões, frente a média anterior de R\$4 milhões.

- **Eventuais medidas chamariz buscam resguardar a liquidez de curto prazo do cliente.** Como mencionado na descrição acima, a Tec Vendas faz uma série de investidas para tentar mobilizar o cliente para participar de alguma videoconferência. Geralmente são condições especiais destinadas especialmente às pessoas que participaram do evento, ou mesmo para as poucas primeiras que converterem compras. Ainda assim, nesse contexto de pandemia, as medidas chamariz tem buscado atrair o cliente a partir da perspectiva que ele vá ter de ter um desembolso inicial pouco representativo, que não vá comprometer suas reservas neste momento atípico. Exemplos de medidas são a venda mediante o pagamento de sinal de somente 1%, no caso de lançamentos na planta. No caso de projetos já prontos – em que o aporte inicial é necessariamente mais elevado – o leque de medidas inclui o pagamento por parte da Companhia do ITBI, do registro em cartório, ou mesmo do primeiro ano de condomínio da unidade. Mesmo que essas medidas não alterem dramaticamente o ticket, elas fazem uma diferença genuína para o cliente: são pagamentos que o cliente teria de fazer de largada, em um momento em que provavelmente preferiria dedicar seus recursos para mobiliar o apartamento.

Contexto

- **Campanha EZ Digital reforça o processo de conversão online, desde a captação do cliente à assinatura de contrato.** Como descrito na parte Contexto do segmento de Despesas Comerciais, a única linha de publicidade que a Companhia aposta ao longo da quarentena é a mídia online. Nesse sentido, a campanha EZ Digital tem sido o carro-chefe dos esforços publicitários da Companhia. A Campanha reforçar a mensagem que, ao longo da quarentena, o cliente ainda conta com um caminho integralmente virtual para tramitar o seu processo de busca de um novo imóvel. No limite, os clientes podem chegar até a assinatura online do contrato sem ter saído de casa. Historicamente a publicidade online já cumpria uma função estratégica importante na captação do cliente. No entanto, geralmente, a sua principal função era a de “criar o clima”: por exemplo, fazer com que o cliente se familiarizasse com o produto através de inserções breves e recorrentes de vídeos em redes sociais, de forma que ele depois pudesse ser acionado – via mala direta ou algum ponto de prospecção – a visitar o plantão. Em um contexto em que não existe mais a opção da visita presencial, o marketing online passa a ter o desafio de efetivamente converter a venda.

6 PASSOS PARA COMPRAR SEU EZTEC.

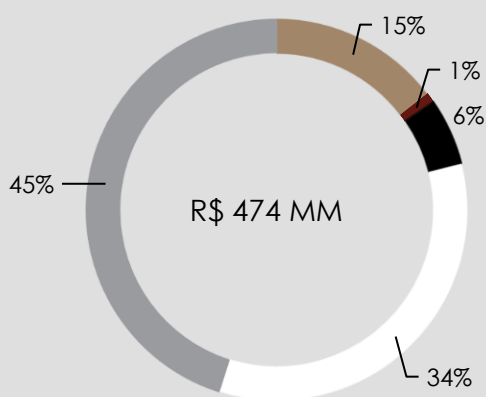
- Atendimento via chamada de vídeo (Whatsapp ou Skype).
- Apresentação completa dos produtos (vídeos e materiais em PDF).
- Vídeo dos decorados (Youtube).
- Simulações de fluxo de pagamento (Whatsapp ou e-mail).
- Envio de documentos (Whatsapp ou e-mail).
- Análise de crédito e assinatura do contrato sem sair de casa.

CONDIÇÕES IMPERDÍVEIS E TUDO 100% ONLINE.
EZ Digital é o jeito fácil e seguro de comprar seu EZTEC com apenas alguns cliques.

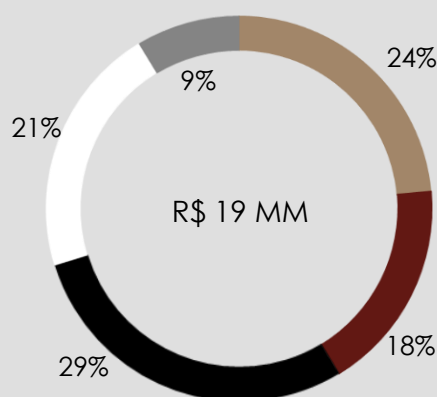
- Sistema CRM customizado e já maduro é um diferencial, facilitando o home office do corretor e a gestão dos leads.** Quando se trata da capacidade de converter vendas online, não é suficiente disponibilizar o caminho virtual para o cliente tramitar o processo. É igualmente importante, primeiramente, que o corretor consiga encontrar o cliente e, uma vez, prospectado, ainda consiga acompanhar esse cliente no seu processo de decisão. Para isso, a EZTEC conta com o Seviz, o seu sistema de CRM próprio, customizado pelos times envolvidos no processo de gestão do corretor e análise de propostas. Mesmo antes da quarentena, o corretor já podia contar com essa plataforma disponível tanto no seu desktop quanto no seu celular, via app. Neste sentido, a transição do corretor ao homeoffice se deu sem qualquer atrito, com uma ferramenta que ele já estava acostumado a manejar. Mais do que o corretor, os supervisores e gestores de projeto têm acessos diferenciados a esta plataforma, tal que conseguem acompanhar não só os leads, mas também a performance dos corretores na gestão desses leads. Essa estrutura de produção de inteligência estatística corrobora para que a Tec Vendas seja a maior imobiliária de toda a Região Metropolitana de São Paulo.

Dados Gerenciais – 1T20

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



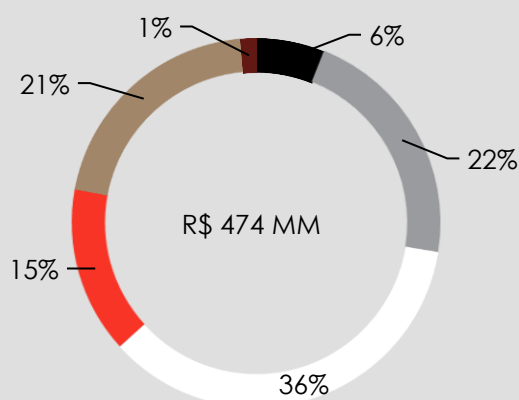
Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)



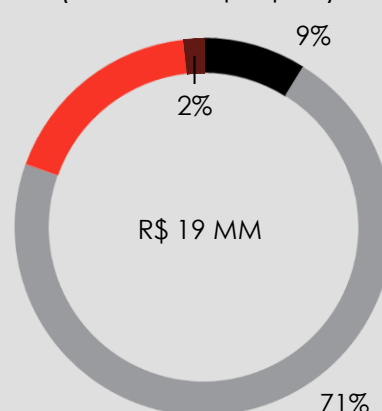
■ Até 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020

Dados Gerenciais – 1T20

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)

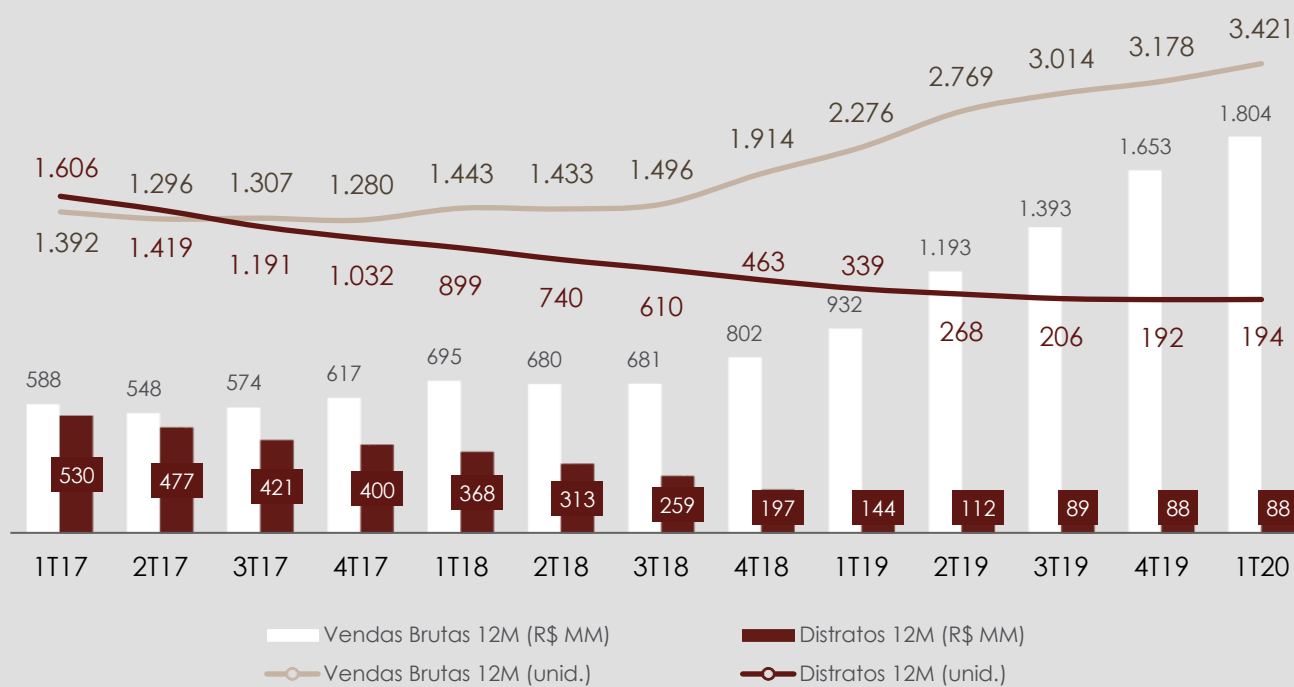


Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



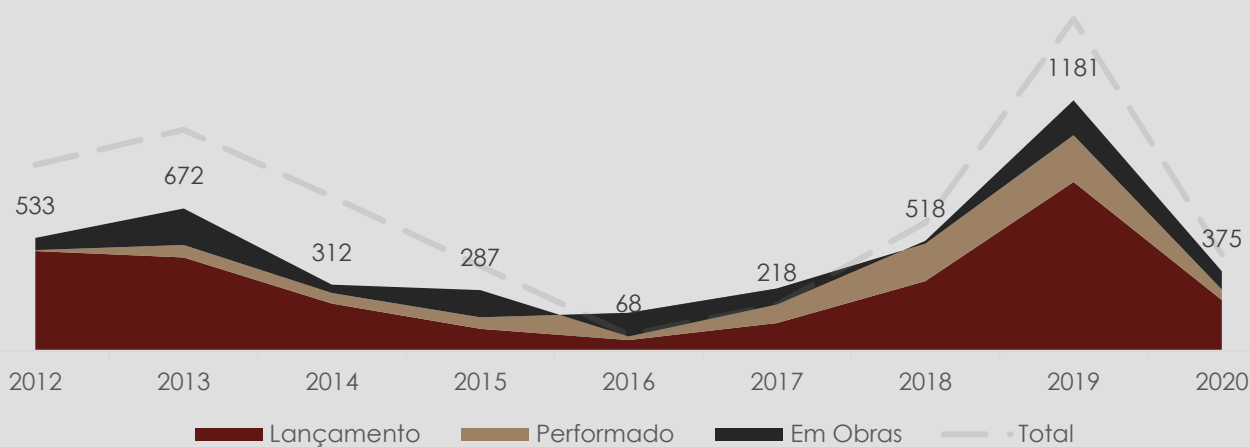
■ Econômico ■ Médio ■ Smart-Living
 ■ Médio-Alto ■ Alto ■ Comercial

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



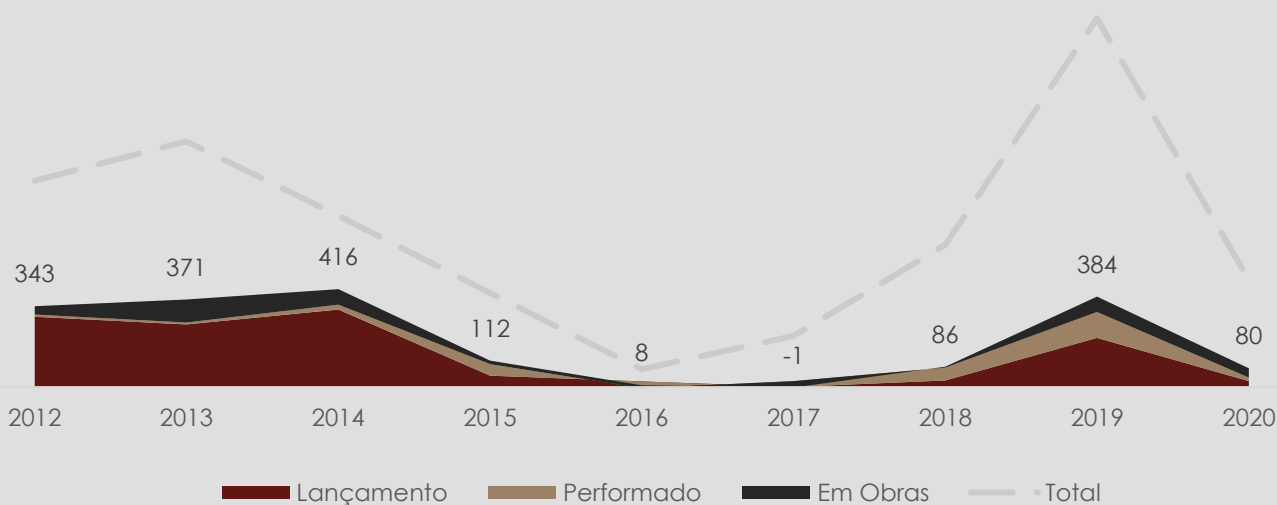
Ex-EZ Towers

Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	88%	66%	71%	36%	74%	60%	63%	67%	64%
Performado	1%	9%	16%	19%	191%	75%	34%	19%	13%
Em Obras	11%	26%	13%	45%	-164%	-35%	3%	14%	23%

Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)



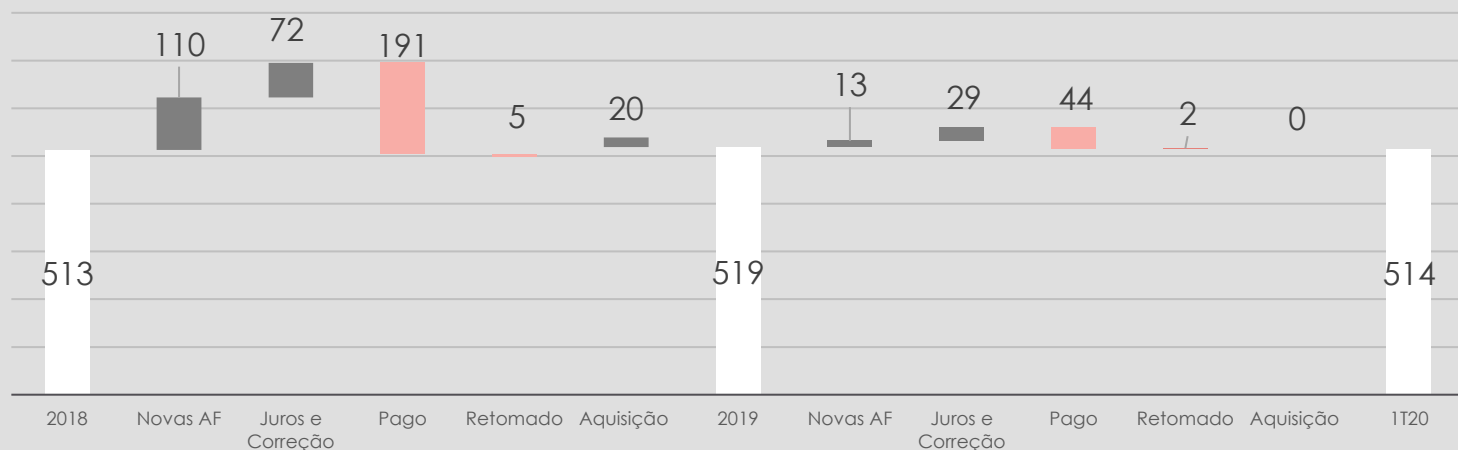
Equivalência	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	87%	72%	79%	43%	295%	-93%	33%	55%	31%
Performado	3%	2%	5%	44%	-351%	-1705%	63%	29%	19%
Em Obras	10%	26%	16%	13%	156%	1897%	4%	17%	50%

Ex-EZ Towers

Financiamento

Ao fim do 1T20, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$ 514,0 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.910 unidades financiadas diretamente e com saldo em aberto.

Evolução da Carteira de Recebíveis Diretos (R\$MM)



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Saldo da carteira de alienação fiduciária tem primeira variação trimestral negativa dos últimos 5 anos, mesmo que marginal.** Nos últimos anos, o patamar de unidades na carteira evoluiu vigorosamente, passando de 1.663 ao fim de 2017 e 1.942 em 2018. Na passagem para 2019, o ritmo já havia desacelerado de forma bem demarcada, mas ainda encerrou em 1.979. Nesse período as originações já haviam retraído 40% e as amortizações acelerado 14%. Ainda assim, esta diferença não foi ampla o bastante para reduzir o saldo encarteirado até 2019, apesar de já ter interrompido a trajetória de crescimento. Já no 1T20, a quantidade de unidades encarteiradas reduziu marginalmente para 1.910, na medida em que os bancos paulatinamente retomam seu protagonismo natural no financiamento imobiliário.

Contexto

- **A resiliência está associada à maior flexibilidade na concessão de crédito e à simplicidade do rito burocrático.** Embora os bancos venham sistematicamente melhorando suas taxas de financiamento imobiliário, por vezes ainda são restritivos em relação ao cliente em si, especialmente se tiver dificuldade de formalizar sua renda – comumente, é o caso de microempreendedores e profissionais liberais. A EZTEC se dispõe a financiar esses clientes que, mesmo que apresentem maior oscilação nas movimentações bancárias, apresentam um comportamento sadio e um baixíssimo histórico de retomada. Em paralelo, o rito do financiamento junto da EZTEC é facilitado, já que desde o momento do contrato de compra e venda, ainda na planta, o cliente pode optar um financiamento direto com a construtora e, mediante a

entrega, consegue efetivar o financiamento em poucas semanas. É uma taxa de encarteiramento bastante inferior aos ~70% financiados na máxima histórica, no 1S18, mas que ainda assim carrega resiliência.

Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$110,8 milhões parte EZTEC, ou um total de 183 unidades.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$MM)
1T20						
Up Home Vila Mascote	100%	Zona Sul	Residencial	129	61,3	61,3
Legittimo Vila Romana	100%	Zona Oeste	Residencial	54	49,5	49,5
Total 1T20				183	110,8	110,8

Conceitos-chave

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

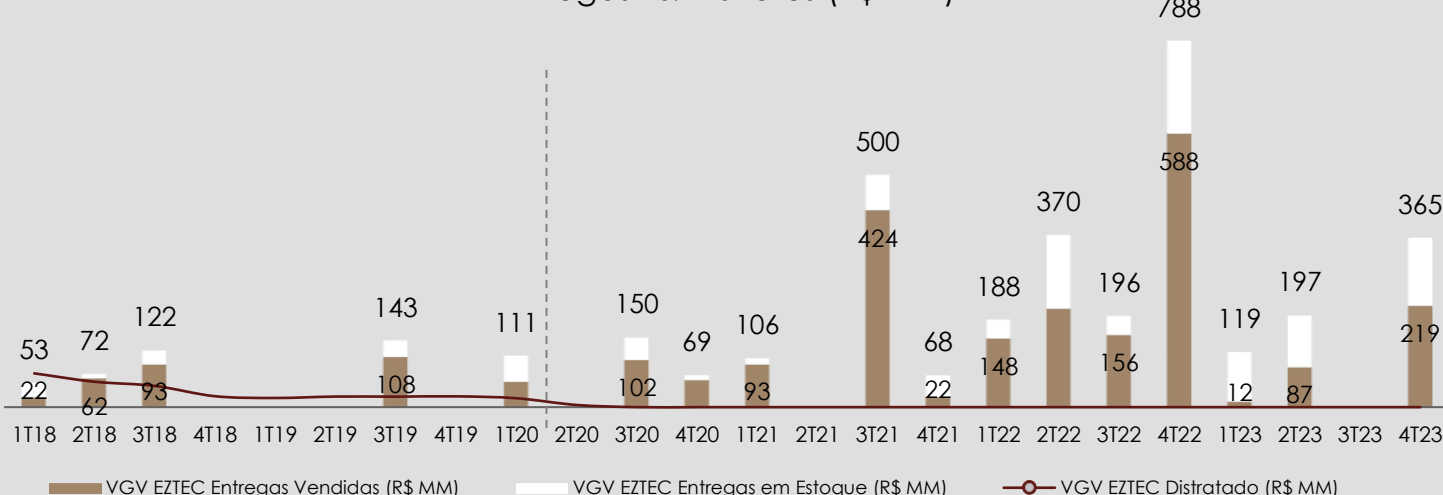
Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere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

Contexto

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

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

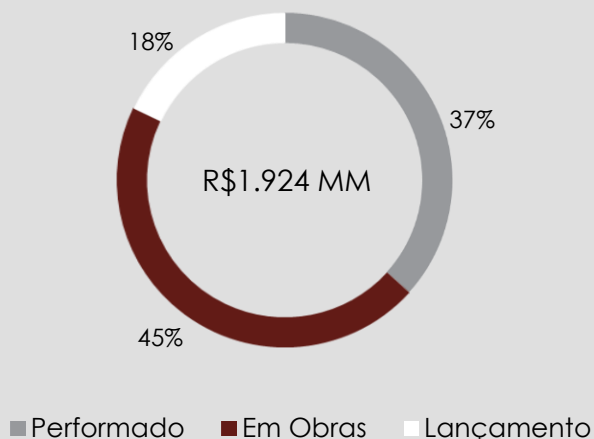
Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



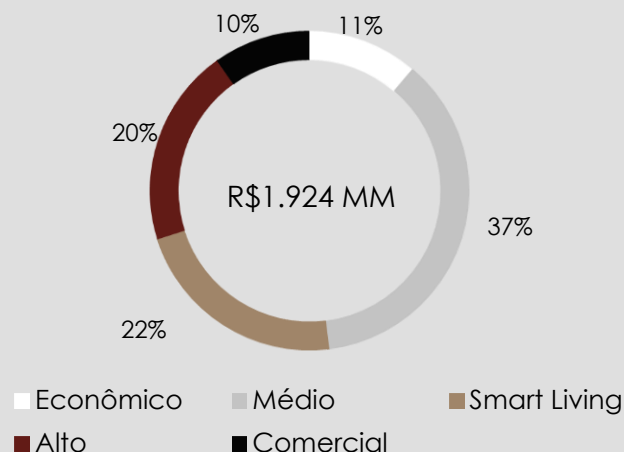
Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 1.923,8 milhões

Estoque por Status de Obra
(%EZTEC)



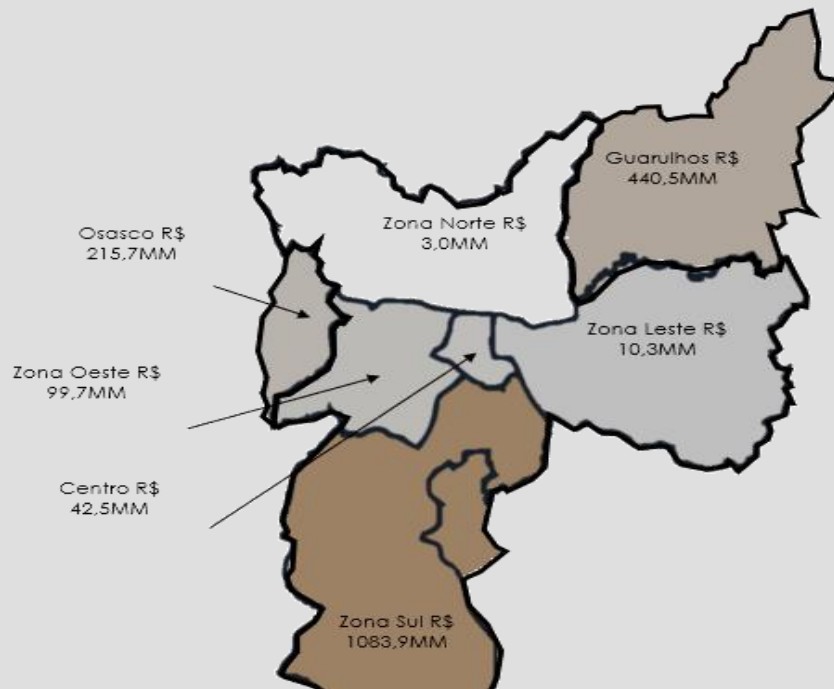
Estoque por Padrão
(%EZTEC)



Contexto

- **Performance de vendas de lançamentos, seja no plantão ou mesmo nos trimestres seguintes, vem contendo a formação bruta de estoque.** A onda de lançamentos iniciada no fim de 2018 tenderia a inchar o montante em estoque, porém isto se dá de forma proporcionalmente muito limitada por conta da forte performance de vendas destes projetos. É notável que a participação do estoque performado vem decaindo trimestre a trimestre com o ritmo consistente de vendas no Cidade Maia, em Guarulhos. O incremento do valor em estoque neste trimestre foi resultado do lançamento do Air Brooklin que contribuiu significativamente mesmo com vendas de 60% no trimestre do lançamento, devido ao seu porte de R\$365 mm em VGV. Este aumento no estoque foi de R\$190 milhões em relação ao 4T19 apesar de R\$564 milhões em lançamentos no período. Mais impressionante, talvez, tenha sido a variação anual, de 2018 para 2019, com formação líquida de estoque de apenas R\$294 milhões, contra um volume de lançamentos de R\$1.898 milhões.
- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** Conforme descrito no segmento de vendas, os ganhos de affordability no financiamento têm conferido ganho de tração às vendas do estoque pronto, o que levou ao enxugamento dos principais polos de estoque pronto da Companhia, como Osasco, Zona Leste e Zona Sul. No 1T20 ainda houve a entrega dos projetos Up Home Vila Mascote e Legittimo Vila Romana, representando R\$55 milhões do estoque pronto. Assim sendo, ao fim do trimestre, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera R\$310 milhões em estoque, ou 63% do estoque residencial performado. Ainda assim, a base disponível de estoque do Cidade Maia segue retraindo sistematicamente.

Disposição Geográfica do estoque

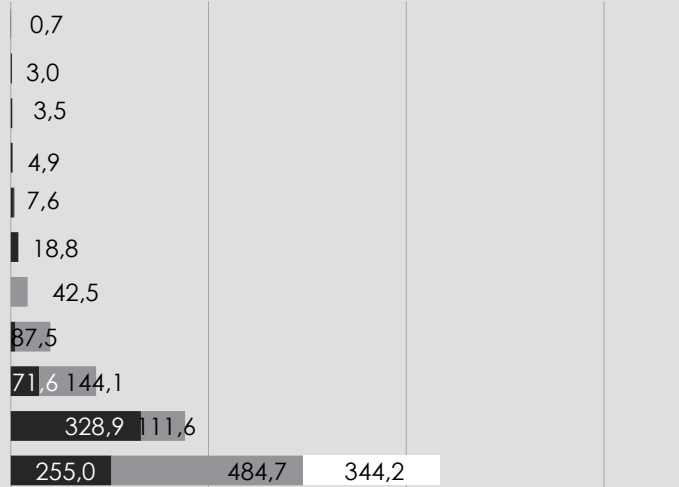


Dispersão por segmento



■ Residencial ■ Comercial

Por Status de Obra



■ Performado ■ Em obras ■ Lançamento

Estoque por empreendimento

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	2.255	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	505	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	3.047	322
Capital Corporate Office	mai-09	450	100%	0	100%	1.884	405
Premiatto	jun-08	424	100%	0	50%	14	0
Massimo Residence	mar-10	108	100%	0	50%	0	32
Clima do Parque	mar-08	336	100%	0	100%	813	0
Clima Mascote	fev-10	176	100%	0	100%	794	0
Splendor Square	jun-08	112	100%	0	100%	1.366	0
Vert	mar-07	6	100%	0	100%	9.471	0
Quality House Tatuapé	jun-04	349	100%	0	100%	37	0
Quality House Jd. Prudência	nov-09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar-09	153	100%	0	100%	1.176	193
Up Home	abr-10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun-10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out-10	240	100%	0	80%	1.832	30
NeoCorporate Offices	jan-11	297	92%	24	100%	20.585	3.170
Trend Paulista Offices	fev-11	252	100%	1	100%	597	1.914
Up Home Jd. Prudência	fev-11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tesor	mar-11	240	100%	0	80%	987	14
Still Vila Mascote	jun-11	150	100%	0	50%	0	110
Chateau Monet	jun-11	163	100%	0	100%	2.159	161
Supéria Pinheiros	jun-11	108	100%	0	100%	445	248
Royale Merit	nov-11	160	100%	0	80%	634	0
Up Home Vila Carrão	dez-11	156	100%	0	100%	520	0
Gran Village São Bernardo	dez-11	474	100%	2	100%	691	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	1	60%	110	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	644	97
Bosque Ventura	mar-12	450	97%	12	85%	4.032	94
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	99%	1	100%	567	0
In Design	jun-12	422	95%	21	100%	3.944	936
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	438	0
Green Work	jul-12	378	96%	15	100%	6.293	2.544
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	553	0
Parque Ventura	out-12	508	92%	39	85%	13.115	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	97%	11	76%	8.587	0
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	498	99%	5	76%	1.765	0
Brasilião	nov-12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	365	258
EZ Mark	mai-13	323	63%	120	100%	104.604	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	75%	216	76%	32.571	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	2	76%	1.471	21
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	124
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	94%	28	100%	8.372	184
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	72%	125	100%	59.730	1.325
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	58%	117	100%	63.556	1.067
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	55%	257	100%	124.121	1.251
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	70%	68	100%	51.651	331
Magnífico Mooca	mai-14	162	99%	2	50%	675	55
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	92%	4	100%	3.571	0
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	108	82%	19	100%	18.734	92
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	93%	39	100%	11.419	0
Legítimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	92
Splendor Ipiranga	fev-15	44	98%	1	100%	1.512	110
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	97%	2	100%	1.349	64
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	94%	22	76%	14.096	231
Le Premier Moema	mar-16	38	87%	5	50%	8.106	46
Splendor Brooklin	mai-16	42	69%	13	100%	32.184	83
Up Home Vila Mascote	out-16	129	26%	96	100%	43.323	110
Legítimo Vila Romana	abr-17	54	80%	11	100%	11.453	83
Sub-Total Performado		14.888		1.175		682.727	23.858
Em Construção							
In Design Liberdade	ago-17	114	47%	60	100%	36.736	553
Verace Brooklin	out-17	48	85%	7	100%	14.922	294
Clima São Francisco	nov-17	106	85%	16	100%	11.211	5.281
Z.Cotovia	mar-18	199	88%	24	100%	19.768	0
Fit Casa Brás	out-18	979	68%	318	70%	42.482	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	98%	5	100%	2.473	202
Sky House	out-18	115	32%	78	100%	50.051	60
Diogo Ibirapuera	out-18	136	98%	3	100%	7.725	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	79%	82	100%	38.432	990
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	93%	39	100%	7.045	280
Le Jardin Ibirapuera	jan-19	22	55%	10	100%	33.369	60
Vertiz Vila Mascote	jan-19	168	91%	15	100%	8.980	330
Vivid Perdizes	mai-19	102	54%	47	100%	31.593	0
Pátio Ibirapuera	jun-19	54	98%	1	70%	7.177	17.352
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	70%	28	100%	15.681	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	82%	10	100%	20.327	23.179
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	44%	383	76%	139.821	4.240
EZ Parque da Cidade	set-19	244	66%	83	100%	219.489	1.300
Pin Internacional	nov-19	1.416	28%	1.020	60%	111.578	0
Sub-Total em Obras		5.680		2.229		818.859	54.122
Lançamentos							
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	370	25%	278	100%	60.919	0
Air Brooklin	fev-20	663	60%	265	100%	164.881	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	10%	154	100%	108.147	2.105
Sub-Total Lançamentos		1.205		697		333.946	10.295
Total		21.773		4.101		1.835.532	88.275

GUIDANCE

Ano de 2020

- **A EZTEC está descontinuando o guidance de lançamentos de 2 bilhões a R\$2,5 bilhões em VGV para o ano de 2020.** Até poucas semanas antes da data desta divulgação, o panorama geral de lançamentos era extremamente positivo, escorada em fundamentos promissores. Na medida em que a fase aguda da crise do Covid-19 se dissipar, esses fundamentos podem prevalecer novamente. Porém, no prazo imediatamente previsível, a conjuntura de **pandemia impõe elementos proibitivos para o cumprimento do guidance** com o range proposto (entre R\$2 bilhões e R\$2,5 bilhões). Para além do mérito da sustentação da demanda, há um impedimento prático à originação de empreendimentos: a suspensão das atividades da Prefeitura de São Paulo no curto prazo, inviabiliza as aprovações de novos projetos, o que obstrui o pipeline de lançamentos. Cabe destacar que até a altura desta divulgação a Companhia já lançou R\$564 milhões em VGV no ano e, em tempo, **vai buscar aproveitar a primeira janela que permita um retorno oportunista**. Mas, em um primeiro momento, cabe à EZTEC se recolher e acompanhar a evolução das circunstâncias.

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

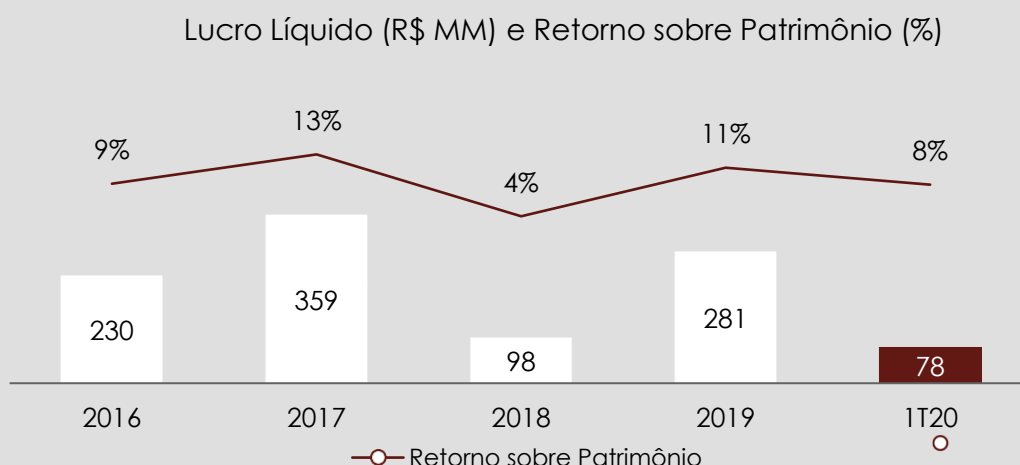
Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possui, em 31 de março de 2020, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 46,1%, que corresponde a 104.580.000 ações.

Programa de Recompra

Na data da divulgação do Resultado do 4T19 (19/03), o Conselho da Administração aprovou um programa de recompra de até 10% do free float. A decisão de instituir o programa com a opção de adquirir até 9.575.565 ações passa pela percepção de que, a recente desvalorização da ação está descasada com a realidade da Companhia, à luz da sua estrutura técnica, financeira e administrativa, ou mesmo da resiliência do seu modelo de negócio. Nos termos em que foi aprovada, a recompra será realizada em bolsa a valor de mercado. Esse montante mantém a condição financeira da Companhia, tampouco impacta a composição de controle. O programa conta com o intermédio das instituições financeiras Itaú e BTG, e tem prazo de liquidação de até 90 dias, a começar pela data desta divulgação (17/06). Até a data desta divulgação, a Companhia ainda não realizou qualquer aquisição de ações, mas reitera que a determinação da oportunidade e a quantidade por adquirir cabe à diretoria, conforme os termos aprovados em RCA.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 1T20 é de 8,4%.



Contexto

Ciclo operacional iniciado no segundo semestre de 2018 reflete progressivamente sobre o reconhecimento de lucro líquido da Companhia. Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2019, obteve lucro líquido de R\$3,69 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$1,45 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%. Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, a Companhia reiniciou um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que foi atingido nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, a EZTEC incrementou em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguido de um incremento de 152% em 2019 em relação a 2018. Muito embora o ano de 2020 se encaminhava para dar sequência nesse patamar operacional, o advento da pandemia do Covid-19 interrompeu essa progressão. Ainda assim, o resultado dos lançamentos observados até então ainda se refletirá em receita nos próximos trimestres e anos (através do reconhecimento contábil via PoC) resguardando o reconhecimento de um volume de lucro líquido a despeito das circunstâncias impostas.



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro Tadeu T. Lourenço

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

Índice de Ações com Tag Along Diferenciada **ITAG**

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

1T20

Lucro Líquido	79.382
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	-38.798
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	772
Varição Monetária e juros, líquidos	(39.830)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	2.147
Depreciações e Amortizações	981
Equivalência Patrimonial	(8.097)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	5.229
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	-94.739
Contas a Receber de Clientes	(44.063)
Imóveis a Comercializar	(9.765)
Aquisição CEPAC	(35.646)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	(5.265)
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	31.707
Adiantamento de Clientes	21.653
Juros Pagos	(767)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(6.057)
Fornecedores	5.669
Dividendo Recebido de controladas	6.606
Outros Passivos	4.603
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	-22.448
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	10.284
Aplicações Financeiras	(694.694)
Resgate de títulos financeiros	707.103
Ágio na Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Investimentos	(1.904)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(221)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	10.284
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	-28.567
Partes relacionadas	13.819
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	34.147
Aumento de capital social com emissão de ações	-
Caixa recebido de aquisição de controle	-
Custos com emissão de ações pagos	-
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(655)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(75.878)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	-28.567
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	-40.730
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	74.883
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	34.153

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	03/2019	06/2019	09/2019	12/2019	03/2020
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatio Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legítimo 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	86%	92%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	80%	86%	100%	100%	100%
Up Home Vila Mascote	75%	82%	86%	95%	100%
2017					
Legítimo Vila Romana	72%	80%	86%	91%	100%
In Design Liberdade	55%	66%	74%	81%	88%
Verace Brooklin	57%	66%	73%	82%	88%
Clima São Francisco	40%	50%	60%	69%	76%
2018					
Z. Cotovia	45%	49%	53%	59%	65%
Vértiz Tatuapé	38%	39%	43%	49%	57%
Diogo & ID Ibirapuera	48%	49%	52%	55%	60%
Sky House	39%	39%	44%	48%	51%
Fit Casa Brás	25%	28%	36%	44%	52%
Z. Pinheiros	40%	41%	43%	47%	53%
2019					
Vértiz Vila Mascote	29%	29%	29%	33%	39%
Le Jardim Ibirapuera	0%	49%	50%	57%	62%
Fit Casa Rio Bonito	0%	14%	19%	30%	42%
Pátio Ibirapuera	0%	41%	42%	44%	45%
Artis Jardim Prudência	0%	0%	0%	26%	28%
Haute Ibirapuera	0%	0%	0%	39%	39%
Viv id Perdizes	0%	0%	0%	35%	36%
EZ Parque da Cidade	0%	0%	0%	38%	40%
Jardins do Brasil - Reserva JB	0%	0%	0%	16%	17%
2020					
Air Brooklin	0%	0%	0%	0%	35%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada ¹
2007					
Evidencia	Mar-07	Sep-10	50%	100%	41.437
Címa Bothanico	Mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.515
Vert	Mar-07	Feb-10	100%	100%	51.772
Címa do Bosque	Jun-07	Mar-10	100%	100%	85.353
Sports Village Ipiranga	Sep-07	Jul-10	100%	100%	93.519
Quality House Lapa	Oct-07	Nov-10	100%	100%	101.262
Ville de France	Oct-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-	50%	100%	53.678
2008					
Címa do Parque	Mar-08	Sep-10	100%	100%	151.175
Bell'Acqua	Apr-08	Oct-10	100%	99%	44.748
Prime House Vila Mascote	Jun-08	Apr-11	100%	100%	57.815
Splendor Square	Jun-08	Feb-11	100%	100%	82.958
Premiatio	Jun-08	Jul-11	50%	100%	75.881
Mundeco	Jun-08	Oct-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	Sep-08	Mar-11	90%	100%	47.762
Vidabella 1	Oct-08	Jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	Nov-08	Aug-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	Mar-09	Sep-11	100%	100%	72.982
Capital Corporate Office	May-09	Nov-12	100%	100%	325.994
Le Premier Ibirapuera Parc	Jun-09	Jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	Jul-09	Jun-10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	Aug-09	Nov-11	100%	100%	65.521
Vidabella 3	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.903
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%	74.120
2010					
Gran Village Club	Jan-10	Dec-12	100%	100%	118.248
Címa Mascote	Feb-10	Dec-12	100%	100%	105.368
Massimo Residence	Mar-10	Sep-12	50%	100%	34.815
Up Home	Apr-10	Jan-13	100%	100%	77.720
Quinta do Horto	May-10	Feb-13	100%	100%	80.659
Prime House Sacomã	May-10	May-13	100%	100%	51.375
Sky	Jun-10	Oct-13	90%	100%	168.798
Varanda Tremembé	Jun-10	Apr-13	100%	100%	77.835
Sophis	Sep-10	Oct-13	100%	100%	117.316
Royale Prestige	Oct-10	Sep-13	60%	100%	172.692
ARTE	Oct-10	Nov-13	50%	100%	71.190
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	Dec-13	100%	100%	121.799
2011					
NeoCorporate Offices	Jan-11	Feb-14	100%	92%	179.679
Up Home Jd. Prudência	Feb-11	Jan-14	100%	100%	74.519
Trend Paulista Offices	Feb-11	Dec-13	100%	100%	181.319
Quality House Sacomã	Feb-11	Feb-14	100%	100%	76.585
Royale Tresor	Mar-11	Mar-14	80%	100%	131.982
Supéria Pinheiros	Jun-11	Aug-14	100%	100%	59.336
Chateau Monet	Jun-11	Aug-14	100%	100%	141.100
Still Vila Mascote	Jun-11	Nov-14	50%	100%	39.599
Sophis Santana	Sep-11	Sep-14	100%	100%	127.349
Royale Merit	Mar-11	Mar-15	80%	100%	117.801
Vidabella 6 a 10	Dec-11	Sep-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Camão	Dec-11	Jan-15	100%	100%	86.798
Vivart Tremembé	Dec-11	Aug-14	100%	100%	69.974
Gran Village São Bernardo	Dec-11	Dec-14	100%	100%	194.796
2012					
Neo Offices	Feb-12	Mar-14	100%	98%	39.132
Bosque Ventura	Mar-12	Aug-15	85%	97%	158.053
Terraço do Horto	May-12	Aug-12	100%	100%	11.994
Massimo Nov a Saúde	Jun-12	Mar-15	100%	99%	66.391
In Design	Jun-12	Jul-15	100%	95%	106.942
The View	Jul-12	Apr-12	100%	100%	95.368
Green Work	Jul-12	Apr-15	100%	96%	126.962
Up Home Santana	Aug-12	Aug-15	100%	100%	48.771
Chácara Cantareira	Sep-12	Jan-16	100%	100%	170.110
Prime House São Bernardo	Sep-12	Oct-15	100%	100%	159.609
Parque Ventura	Oct-12	Jan-16	85%	92%	187.296
Jardins do Brasil - Abrolhos	Nov-12	Jan-16	76%	99%	192.476
Jardins do Brasil - Amazônia	Oct-12	Jan-16	76%	97%	224.769
Brasilliano	Nov-12	Sep-15	90%	100%	75.729
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%	93.200
Premiatio Sacomã	Feb-13	Jan-16	100%	100%	58.691
Splendor Vila Mariana	Mar-13	Oct-15	100%	100%	72.360
EZ Mark	May-13	Feb-16	100%	63%	204.461
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jun-13	Nov-16	76%	100%	191.645
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	Jun-13	Sep-16	76%	75%	140.969
Massimo Vila Mascote	Sep-13	Sep-16	100%	100%	133.347
Quality House Ana Costa	Sep-13	Feb-17	100%	100%	115.623
Cidade Maia - Alameda	Dec-13	Mar-17	100%	94%	126.725
Cidade Maia - Jardim	Dec-13	Mar-17	100%	58%	114.023
Cidade Maia - Praça	Dec-13	Mar-17	100%	72%	171.500
2014					
Cidade Maia - Botanica	Mar-14	Aug-17	100%	55%	167.900
Cidade Maia - Reserva	Mar-14	Nov-17	100%	70%	138.828
Magnifico Mooca	May-14	Sep-17	50%	99%	52.282
San Felipe - Palazzo	Jun-14	Aug-17	100%	92%	45.952
San Felipe - Giardino	Jun-14	Aug-17	100%	90%	97.689
Prime House Bussacaba	Oct-14	Nov-17	100%	93%	176.344
Le Premier Flot Campos do Jordão	Jul-14	Jan-18	100%	82%	108.756
Legítimo Santana	Dec-14	Sep-17	100%	100%	56.331
2015					
Splendor Ipiranga	Feb-15	Apr-18	100%	98%	78.705
Massimo Vila Carrão	Apr-15	Apr-18	100%	97%	48.708
Jardins do Brasil - Atlântica	Jun-15	Sep-18	76%	94%	200.340
2016					
Le Premier Moema	Mar-16	Aug-19	50%	87%	46.113
Splendor Brooklin	May-16	Sep-19	100%	69%	65.502
Up Home Vila Mascote	Oct-16	Jan-20	100%	26%	16.126
2017					
Legítimo Vila Romana	Apr-17	Mar-20	100%	80%	41.741
In Design Liberdade	Aug-17	Jul-20	100%	47%	28.238
Verace Brooklin	Oct-17	Sep-20	100%	85%	63.909
Címa São Francisco	Nov-17	Oct-20	100%	85%	41.557
2018					
Z. Cotovia	Mar-18	Jan-21	100%	88%	55.645
Vertiz Tatuapé	Sep-18	Aug-21	100%	98%	60.374
Sky House Chácara Santa Antônio	Oct-18	Sep-21	100%	32%	11.126
Fit Casa Brás	Oct-18	Sep-19	70%	68%	48.768
Diogo & ID Ibirapuera	Oct-18	Aug-21	100%	98%	77.968
Z. Pinheiros	Nov-18	Mar-22	100%	79%	82.852
2019					
Le Jardim Ibirapuera	Jan-19	Aug-21	100%	55%	25.392
Vertiz Vila Mascote	Jan-19	Sep-21	100%	91%	35.043
Fit Casa Rio Bonito	Mar-19	May-22	100%	93%	58.095
Vivid Perdizes	May-19	Jun-22	100%	54%	12.515
Pátio Ibirapuera	Jun-19	Nov-22	70%	98%	93.521
Artis Jardim Prudência	Jun-19	Jul-22	100%	70%	9.017
Haute Ibirapuera	Aug-19	Sep-22	100%	82%	40.040
Jardins do Brasil - Reserv a JB	Aug-19	Jun-23	76%	44%	18.623
EZ Parque da Cidade	Sep-19	Nov-22	100%	66%	139.680
2020					
Air Brooklin	Feb-20	Dec-23	100%	60%	65.207

¹ Considera a receita de venda de imóveis (líquida de distratos), atualização monetária e financeira ponderada pela participação da Companhia.

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VGv (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.

VGv 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.