

# Divulgação de Resultados



# 1T21

## Teleconferência em Português

14 de maio de 2021

10h15 (hordeário de Brasília)

09h15 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/81035102989#success>

ID: 810 3510 2989



## Teleconferência em Inglês

14 de maio de 2021

12h00 (hordeário de Brasília)

11h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/84933701033#success>

ID: 849 3370 1033



## Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares - CNPI

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

## EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)

Cotação: R\$30,92

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$ 7.019 MM

Data de fechamento: 13/05/2021



## EZTEC inicia 2021 com margens bruta em 42,5% e líquida em 37,4%

Margem a apropriar se sustenta em 44,5% mesmo considerando inflação de custos

**RESULTADO.** Em 1T21 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$195 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$83 milhões (para uma Margem Bruta de 42,5%), e (iii) Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores, R\$73 milhões (Margem Líquida de 37,4%);

**OPERAÇÃO.** No 1T21 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$28 milhões, (ii) Vendas Líquidas de R\$236 milhões e (iii) Banco de Terrenos com VGV de R\$11,8 bi (além de R\$2,3 bi em opções);

**LIQUIDEZ.** Ao fim do 1T21, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.060 milhões (queima de R\$12 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.069 milhões (Dívida SFH de R\$8,2 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$529 milhões;

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

São Paulo, 31 de março de 2021 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 42 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 2021 (1T21). 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).

<b>Destques</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
Receita Bruta (R\$ '000)	209.704	267.896	-21,7%	209.704	289.914	-27,7%
Receita Líquida (R\$ '000)	194.969	249.514	-22%	194.969	262.219	-26%
Lucro Bruto (R\$ '000)	82.792	101.203	-18%	82.792	104.854	-21%
Margem Bruta	42,5%	40,6%	1,9 p.p.	42,5%	40,0%	2,5 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	72.910	77.689	-6%	72.910	139.651	-48%
Margem Líquida	37,4%	31,1%	6,3 p.p.	37,4%	53,3%	-15,9 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,32	0,34	-6%	0,32	0,62	-48%
EBITDA (R\$ '000)	38.937	54.443	-28%	38.937	75.434	-48%
Margem EBITDA	20,0%	21,8%	-1,8 p.p.	20,0%	28,8%	-8,8 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	1	3	-67%	1	4	-75%
Área Útil Lançada (m <sup>2</sup> )	9.194	48.012	-81%	9.194	74.866	-88%
Unidades Lançadas	231	1.213	-81%	231	1.908	-88%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	56.200	564.100	-90%	56.200	626.450	-91%
Participação EZTEC (%)	50%	100%	-0,5 p.p.	50%	61%	-0,2 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	28.100	564.100	-95%	28.100	380.769	-93%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	235.876	457.615	-48%	235.876	281.902	-16%

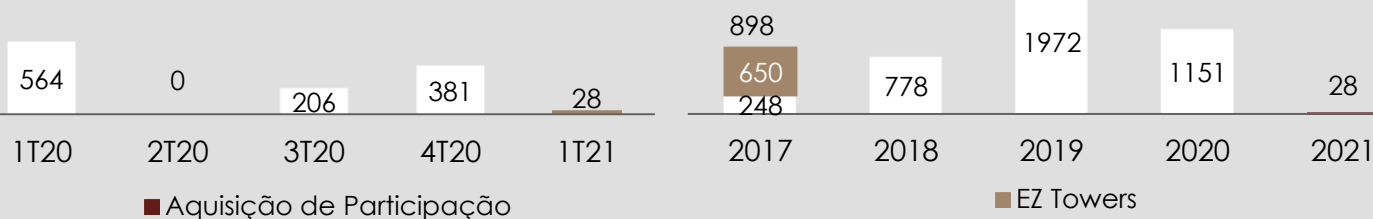
(1) É o VGV total, independentemente do percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

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

# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

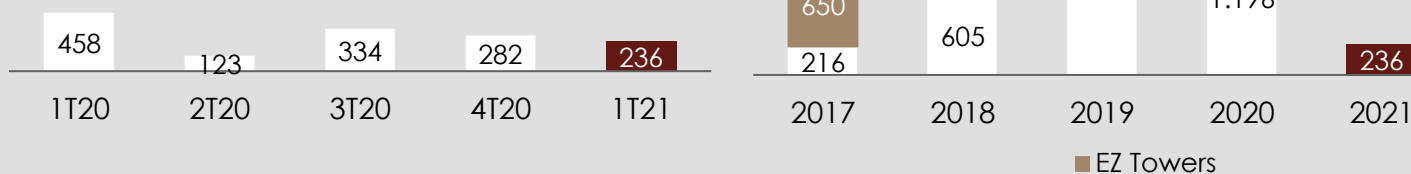
VGV Lançado  
% EZTEC (R\$ MM)

Lançamentos Acumulados  
% EZTEC (R\$ MM)



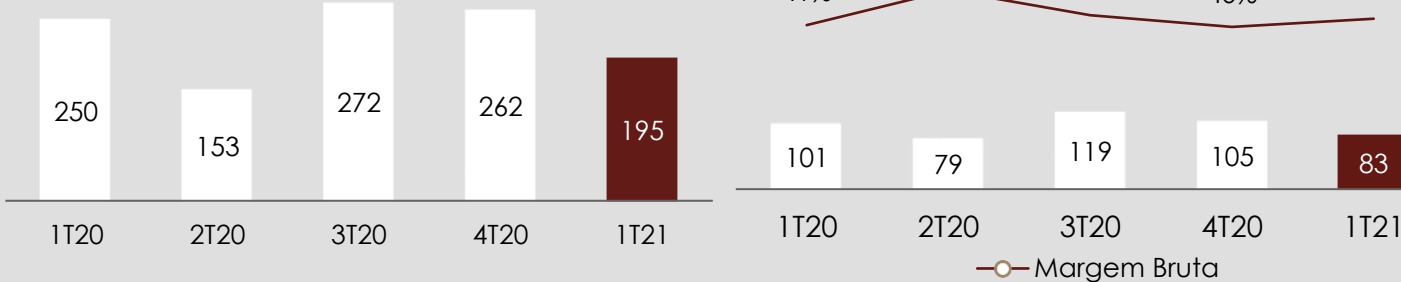
Vendas Líquidas  
% EZTEC (R\$ MM)

Vendas Líquidas Acumuladas  
% EZTEC (R\$ MM)



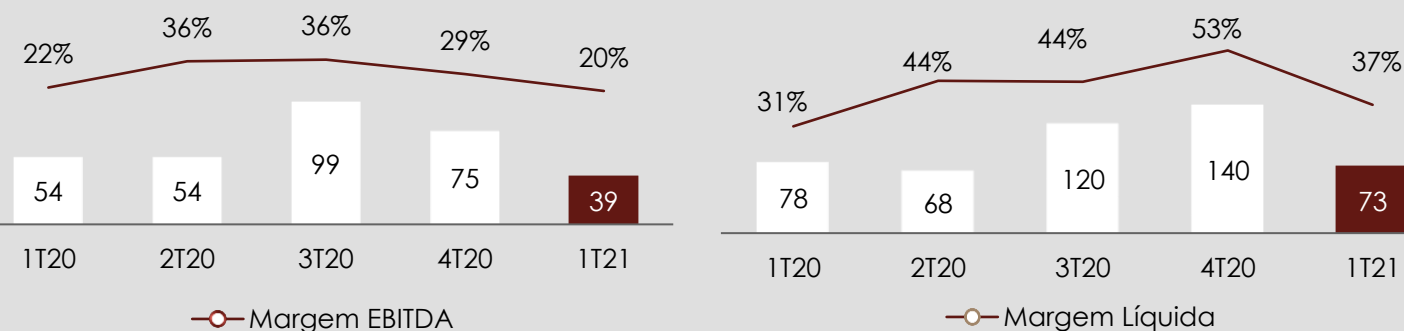
Receita Líquida  
(R\$ MM)

Lucro Bruto  
(R\$ MM)



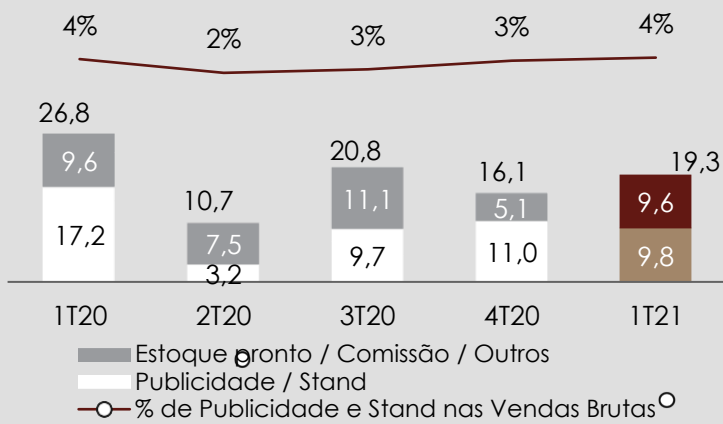
EBITDA  
(R\$ MM)

Lucro Líquido  
(R\$ MM)

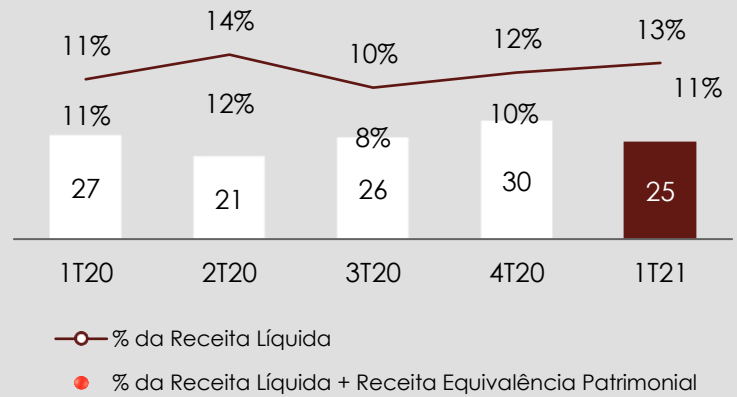


# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

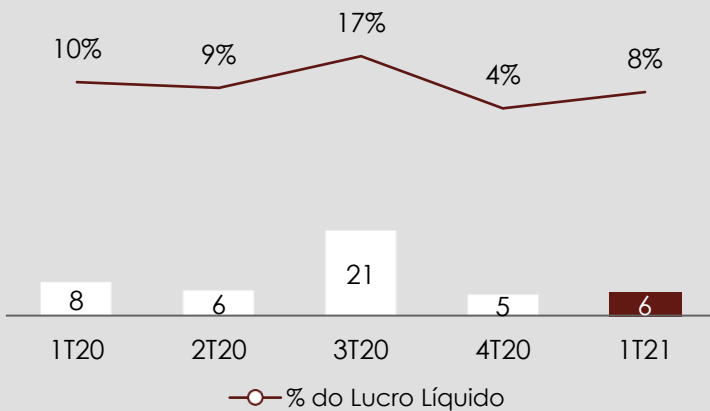
### Despesas Comerciais (R\$ MM)



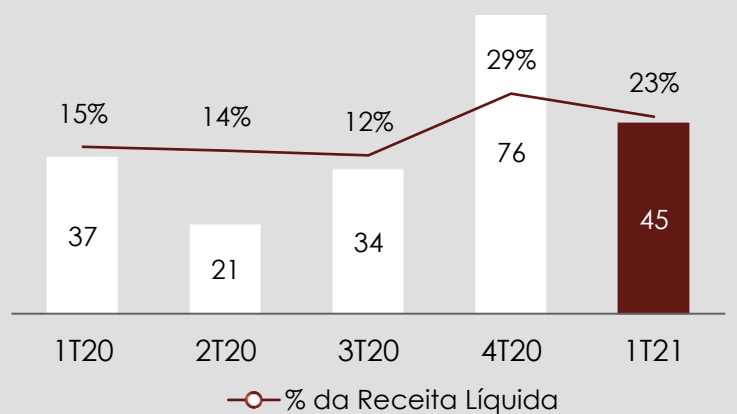
### Despesas Administrativas (R\$ MM)



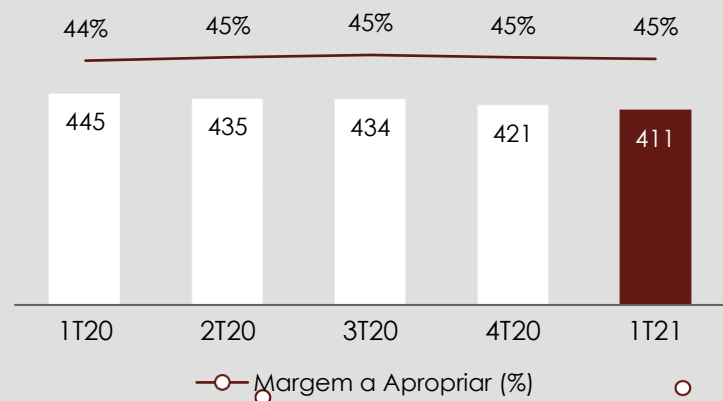
### Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



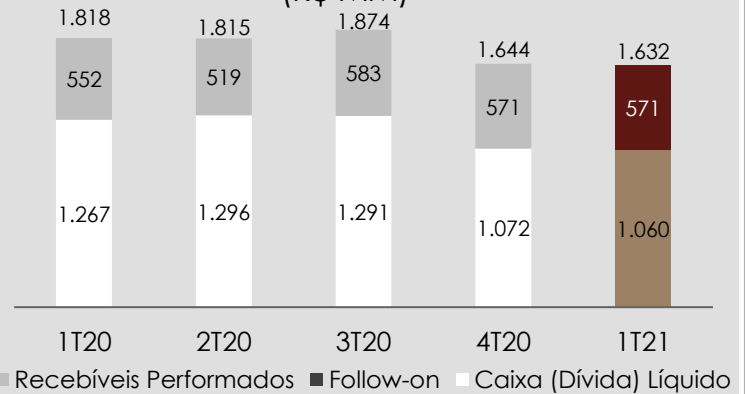
### Resultado Financeiro (R\$ MM)



### Resultado a Apropriar (R\$ MM)



### Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



## Sumário

<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I</b> .....	<b>3</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II</b> .....	<b>4</b>
<b>COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>7</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> .....	<b>9</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>10</b>
<b>INFORMAÇÕES POR SEGMENTO</b> .....	<b>11</b>
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO</b> .....	<b>12</b>
Receita Líquida .....	13
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados .....	14
Lucro Bruto .....	16
Despesas Comerciais e Administrativas .....	17
Despesas Comerciais.....	18
Despesas Administrativas .....	19
Outras Receitas e Despesas Operacionais .....	20
Equivalência Patrimonial .....	21
EBITDA .....	23
Resultado Financeiro Líquido .....	24
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	25
Lucro Líquido .....	25
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	26
Contas a Receber .....	28
Caixa Líquido e Endividamento.....	29
<b>INDICADORES OPERACIONAIS</b> .....	<b>30</b>
Operações.....	30
Segmentação de renda.....	30
Estoque de Terrenos (Land Bank) .....	31
Lançamentos.....	34
Vendas e Distratos .....	36
Financiamento .....	41
Entregas.....	43
Unidades em Estoque .....	44
<b>MERCADOS DE CAPITAIS</b> .....	<b>47</b>
Composição Acionária.....	47
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	47
Ativo Líquido .....	48
<b>ANEXO: EZ Inc</b> .....	<b>49</b>

<b>ANEXO: FIT CASA.....</b>	<b>53</b>
<b>ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO .....</b>	<b>55</b>
<b>ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO .....</b>	<b>56</b>
<b>ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO .....</b>	<b>58</b>
<b>GLOSSÁRIO .....</b>	<b>61</b>



## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 1T21, iniciando o ano com margens bruta de 42,5% e líquida de 37,4%. A resiliência das métricas relativas de rentabilidade atestam pela solidez do modelo de negócio, quando a pandemia ainda impõe camadas cumulativas de adversidades ao incorporador. A obtenção de aprovações, abertura de plantões, absorção de inflação de custos e a gestão de prazos para execução de obra são desafios que mantiveram a Administração atenta no trimestre. Os indicadores operacionais do 1T21 tiveram desgaste, com reflexos negativos para a receita líquida – são atritos naturais à fase inicial de uma retomada que ainda tem lastro para render um super-ciclo operacional.

As restrições associadas à fase vermelha da pandemia em São Paulo implicaram em plantões de vendas fechados por mais de um terço do trimestre. Além do represamento de lançamentos, as restrições sanitárias afetaram em especial as vendas de estoque pronto, onde o cliente compreensivelmente preferiu postergar a decisão de compra para quando pudesse visitar fisicamente a unidade em que moraria. Entre clientes de alta renda, também houve perceptível desconforto com a escalada do INCC e da curva longa de juros, inflacionando o saldo pré-chaves e deteriorando a expectativa de affordability do financiamento pós-chaves.

Ainda assim, a motivação da demanda não esmoreceu, como fica evidenciado pela aceleração da média semanal de vendas em 40% desde a reabertura dos plantões, atingindo uma média de R\$31 milhões desde a semana do dia 19/04, também 26% superior à média semanal realizada no 4T20. O estoque disponível em toda a grande São Paulo está muito aquém da demanda represada, em especial no segmento de média renda; ele não recebeu lançamentos significativos há mais de 6 anos, quando taxas de financiamento ainda estavam em 2 dígitos. Nesse sentido, os recentes esforços de marketing do Bradesco e do Itaú sobre a linha de financiamento de 3,99%+poupança contribuem para finalmente engajar os flancos da média renda que não perderam renda com a pandemia.

Para além das preocupações macro, os indícios concretos de confiança do consumidor revigoram a disposição de envidar os melhores esforços para atingir o guidance de lançamentos. Dentre os projetos elegíveis para cumprir o bordo inferior do guidance, aproximadamente metade é composta por projetos multi-faseados de grande porte. Os projetos mais expressivos estão em Pirituba, na represa da Guarapiranga e na Mooca, cada um com VGV superior a R\$1 bilhão. Mesmo que venham a ser lançados por inteiro ao longo de 2-3 anos, a aprovação na prefeitura já vale de forma unitária para todo o projeto, permitindo o lançamento em cadeia das primeiras fases ainda em 2021 (R\$150 milhões de VGV por fase, na média), dentro de uma campanha comercial continuada. A outra metade do pipeline é composta por projetos de fase única, mas também de grande porte (R\$250 milhões de VGV, na média). Exemplos de destaque são o projeto EZ Infinity, no atual estacionamento da IBM, no Paraíso (R\$564 milhões), o projeto Arkadio (R\$423 milhões), e o Alta Vista Residence Resort (R\$165,4 milhões), ambos na Chácara Santo Antonio, todos estes com lançamentos previstos ainda para os próximos meses. Por serem projetos de grande escala, a Companhia é capaz de encadear uma série de poucos plantões para um volume de VGV importante.

O tamanho médio elevado dos projetos da EZTEC garante ganhos de eficiência derivados da escala, mas também agrava dificuldades sensíveis neste período. A própria aprovação dos projetos mediante a prefeitura requer etapas adicionais de análise de impacto ambiental e de transporte, por exemplo. Implica também em uma gestão de custos e de prazos mais cuidadosa, até porque o cálculo do INCC conduzido pela FGV se referencia em projetos muito menores. Em sua metodologia, a FGV acompanha cestas de custos para três perfis de projetos: [i] desenvolvimentos horizontais (casas), [ii] prédios de até 8 andares, e [iii] prédios maiores do que 8 andares (mas com uma área privativa média ainda 3x menor do que a média do pipeline do ano). Como era de se esperar, quanto maior o projeto, maior tende a ser o peso de aço, cimento e alumínio, entre outras commodities cujos preços dispararam. Com isso, a inflação efetiva interna auferida nas incorporações da EZTEC vem, por enquanto, caminhado persistentemente acima do cálculo do INCC desde 2019, com descolamento de até 50% acima da métrica oficial para novos projetos.

É importante reiterar que as premissas mais atuais de custos de construção já estão refletidas, inclusive para fins de contabilidade, no cálculo do orçamento de custos a incorrer. Este acompanhamento é particularmente preciso na EZTEC, haja visto que seus canteiros de obras estão contidos dentro de uma geografia única junto à fornecedores confiáveis, ancorando um referencial de preços coeso. Portanto, a margem a apropriar de 44,5% reportada no trimestre tende a ser um retrato fidedigno da rentabilidade bruta dos projetos vendidos ainda assim.

A margem bruta de 42,5% reportada no 1T21 é bastante satisfatória à luz do contexto, mas cabe destacar que a margem ainda poderia ser acrescida de aproximadamente 1,25 p.p. se realinhássemos o timing da correção dos recebíveis (que é feita com defasagem de 2 meses, como esclarecido na sessão *Lucro Bruto*). Já os novos lançamentos não estão hedgeados na escalada do INCC dos últimos trimestres, e passam a ter que se viabilizar dentro dessa premissa revisada de orçamento, exigindo compensação via ganhos de preço. Ainda assim, a inflação reportada em 12,2% nos últimos 12 meses já seria predominantemente absorvida pela apreciação média de 10,4% nos preços de venda realizados pela EZTEC no mesmo período (sessão *Lucro Bruto*). Cabe reforçar que a EZTEC conta com uma margem bruta estruturalmente elevada, onde o orçamento de construção responde por uma fatia minoritária do VGV, e ainda paga seus terrenos em caixa; a inflação de construção incide sobre uma base menor do que a apreciação do preço de venda.

O ambiente de execução de obra acumula dificuldades que vão para além do custo dos insumos. Embora efetivamente não faltem insumos, os prazos de entrega permanecem dilatados. A Companhia vem antecipando as solicitações com antecedência correspondente, no entanto para uma série de insumos esse espaço é limitado. A relação dos insumos mais desafiadores contém aço, louça, cerâmica, alumínio, PVC, sistema hidráulico, drywall e chapas de madeira. Quanto à mão de obra, em tempos de Covid o ritmo de trabalho é truncado pelas próprias medidas de afastamento de colaboradores com suspeita de contaminação, envolvendo também a sua equipe sempre que for confirmada. Portanto, o volume de execução de obra resultante é significativamente aquém do cronograma previsto, tendo implicações já no 1T21 em desaceleração do reconhecimento de receita.

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 a 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 Ernst & Young Auditores Independentes S.S não prestaram em 2021 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.



# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

<b>Demonstração de Resultado Consolidado</b>						
Períodos findos em 31.março						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var. %</b>
<i>Receita Operacional Bruta</i>	209.704	267.896	-22%	209.704	289.914	-28%
(+) Receita de Venda Imóveis	204.639	261.882	-22%	204.639	286.471	-29%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	5.065	6.014	-16%	5.065	3.443	47%
<b>Receita Bruta</b>	<b>209.704</b>	<b>267.896</b>	<b>-22%</b>	<b>209.704</b>	<b>289.914</b>	<b>-28%</b>
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-14.735	-18.382	-20%	-14.735	-27.695	-47%
(-) Cancelamento de Vendas	(9.416)	(11.080)	-15%	(9.416)	(20.143)	-53%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(5.319)	(7.302)	-27%	(5.319)	(7.552)	-30%
<b>Receita Líquida</b>	<b>194.969</b>	<b>249.514</b>	<b>-22%</b>	<b>194.969</b>	<b>262.219</b>	<b>-26%</b>
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(112.177)	(148.311)	-24%	(112.177)	(157.365)	-29%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>82.792</b>	<b>101.203</b>	<b>-18%</b>	<b>82.792</b>	<b>104.854</b>	<b>-21%</b>
<i>Margem Bruta</i>	42,5%	40,6%	1,9 p.p.	42,5%	40,0%	2,5 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-46.148	-53.427	-14%	-46.148	-31.132	48%
(-) Despesas Comerciais	(19.344)	(26.808)	-28%	(19.344)	(16.143)	20%
(-) Despesas Administrativas	(21.230)	(23.951)	-11%	(21.230)	(24.188)	-12%
(-) Honorários da Administração	(3.810)	(2.779)	37%	(3.810)	(6.234)	-39%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(304)	(1.282)	-76%	(304)	11.448	-103%
(-) Despesas Tributárias	(7.182)	(6.704)	7%	(7.182)	(1.128)	537%
(+) Equivalência Patrimonial	5.722	8.097	-29%	5.722	5.113	12%
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>36.644</b>	<b>47.776</b>	<b>-23%</b>	<b>36.644</b>	<b>73.722</b>	<b>-50%</b>
<i>Margem Operacional</i>	18,8%	19,1%	-0,4 p.p.	18,8%	28,1%	-9,3 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	44.630	36.836	21%	44.630	76.200	-41%
(-) Despesas Financeiras	(7.685)	(2.368)	225%	(7.685)	(8.135)	-6%
(+) Receitas Financeiras	52.315	39.203	33%	52.315	84.335	-38%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>81.274</b>	<b>84.612</b>	<b>-4%</b>	<b>81.274</b>	<b>149.922</b>	<b>-46%</b>
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	81.274	84.612	-4%	81.274	149.922	-46%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-5.069	-5.229	-3%	-5.069	-6.158	-18%
(-) Correntes	(6.759)	(5.662)	19%	(6.759)	(6.177)	9%
(-) Diferidos	1.690	433	290%	1.690	19	8795%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>76.205</b>	<b>79.383</b>	<b>-4%</b>	<b>76.205</b>	<b>143.764</b>	<b>-47%</b>
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(3.295)	(1.693)	95%	(3.295)	(4.113)	-20%
<b>Atribuível aos Acionistas Controladores</b>	<b>72.910</b>	<b>77.690</b>	<b>-6%</b>	<b>72.910</b>	<b>139.651</b>	<b>-48%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>37,4%</b>	<b>31,1%</b>	<b>6,3 p.p.</b>	<b>37,4%</b>	<b>53,3%</b>	<b>-15,9 p.p.</b>

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

<b>Balancos Patrimoniais</b> <b>Períodos encerrados em 31.março</b> Valores expressos em milhares de reais - R\$	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var. %</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var. %</b>
<b>ATIVO</b>	<b>4.798.961</b>	<b>4.354.425</b>	<b>10%</b>	<b>4.798.961</b>	<b>4.716.450</b>	<b>2%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.263.672</b>	<b>2.197.030</b>	<b>3%</b>	<b>2.263.672</b>	<b>2.147.664</b>	<b>5%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	57.307	34.153	68%	57.307	77.351	-26%
Aplicações Financeiras	1.011.275	1.233.000	-18%	1.011.275	999.357	1%
Contas a Receber de Clientes	282.388	234.385	20%	282.388	281.600	0%
Provisão para Devedores Duvidosos	-4.504	-4.471	1%	-4.504	-4.504	0%
Imóveis a Comercializar	878.033	629.449	39%	878.033	756.985	16%
Impostos a Compensar	3.070	3.002	2%	3.070	3.060	0%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	485	166	192%	485	0	n.a.
Outros Créditos	35.618	67.345	-47%	35.618	33.815	5%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>2.535.289</b>	<b>2.157.394</b>	<b>18%</b>	<b>2.535.289</b>	<b>2.568.786</b>	<b>-1%</b>
Contas a Receber de Clientes	838.484	807.449	4%	838.484	893.092	-6%
Imóveis a Comercializar	1.154.368	869.068	33%	1.154.368	1.112.290	4%
Impostos a Compensar	27.522	36.836	-25%	27.522	34.959	-21%
Partes Relacionadas	165	670	-75%	165	0	n.a.
Títulos a receber	90.437	22.447	303%	90.437	74.477	21%
Outros Créditos	39.545	104.109	-62%	39.545	37.219	6%
Ágio em Investimentos	68.139	16.594	311%	68.139	68.482	-1%
Investimentos	298.775	279.274	7%	298.775	329.718	-9%
Imobilizado	17.047	19.930	-14%	17.047	17.745	-4%
Intangível	807	1.017	-21%	807	804	0%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.798.961</b>	<b>4.354.424</b>	<b>10%</b>	<b>4.798.961</b>	<b>4.716.450</b>	<b>2%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>363.277</b>	<b>355.301</b>	<b>2%</b>	<b>363.277</b>	<b>390.291</b>	<b>-7%</b>
Fornecedores	31.177	29.721	5%	31.177	46.344	-33%
Obrigações Trabalhistas	7.728	7.060	9%	7.728	5.917	31%
Obrigações Fiscais	24.682	22.428	10%	24.682	25.212	-2%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Contas a Pagar	21.444	24.534	-13%	21.444	27.326	-22%
Provisão para Garantia	12.041	11.927	1%	12.041	12.142	-1%
Adiantamento de Clientes	109.796	76.027	44%	109.796	96.316	14%
Terrenos a Pagar	46.840	103.213	-55%	46.840	67.546	-31%
Dividendos a Pagar	96.238	66.757	44%	96.238	96.238	0%
Partes Relacionadas	677	2.532	-73%	677	613	10%
Impostos com Recolhimento Diferido	10.159	8.388	21%	10.159	10.089	1%
Direitos de uso a pagar	2.495	2.714	-8%	2.495	2.548	-2%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>224.440</b>	<b>110.852</b>	<b>102%</b>	<b>224.440</b>	<b>190.133</b>	<b>18%</b>
Empréstimos e Financiamentos	8.236	557	1379%	8.236	4.562	81%
Terrenos a Pagar	150.730	41.803	261%	150.730	116.952	29%
Provisão para Garantia	3.539	1.925	84%	3.539	2.881	23%
Provisão para Contingências	16.274	15.184	7%	16.274	16.274	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	31.763	35.358	-10%	31.763	34.997	-9%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	5.622	0%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	8.276	10.403	-20%	8.276	8.845	-6%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.211.244</b>	<b>3.888.271</b>	<b>8%</b>	<b>4.211.244</b>	<b>4.136.026</b>	<b>2%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>4.143.923</b>	<b>3.839.728</b>	<b>8%</b>	<b>4.143.923</b>	<b>4.071.013</b>	<b>2%</b>
Capital Social	2.888.997	2.888.997	0%	2.888.997	2.888.997	0%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0%	38.297	38.297	0%
Custo com Emissão de Ações	-40.754	-40.754	0%	-40.754	-40.754	0%
Reservas de Lucros	1.233.887	924.913	33%	1.233.887	828.675	49%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	72.910	77.689	-6%	72.910	405.212	-82%
Ágio em transações com sócios	-49.413	-49.414	0%	-49.414	-49.414	0%
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>67.321</b>	<b>48.543</b>	<b>39%</b>	<b>67.321</b>	<b>65.013</b>	<b>4%</b>

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

# INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

<b>Demonstração de Resultado por Segmento</b> (Em milhares de reais - R\$)	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T21	1T20	Var.%	1T21	1T20	Var.%
Receita Líquida	4.699	6.166	-23,8%	190.270	243.348	-21,8%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(2.559)	(2.060)	24,2%	(109.618)	(146.251)	-25,0%
Lucro Bruto	2.140	4.106	-47,9%	80.652	97.097	-16,9%
Margem Bruta (%)	45,5%	66,6%	-21,0 p.p.	42,4%	39,9%	2,5 p.p.
Despesas Comerciais	(874)	(777)	12,5%	18.470	(26.031)	-171,0%

<b>Balço Patrimonial por Segmento</b> (Em milhares de reais - R\$)	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T21	1T20	Var.%	1T21	1T20	Var.%
<b>ATIVO</b>						
Contas a Receber de Clientes	49.096	51.019	-3,8%	1.067.272	986.345	8,2%
Imóveis a Comercializar	783.997	388.914	101,6%	1.248.404	1.109.346	12,5%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		-8.236	557	-1578,6%
Adiantamento de Clientes	0	0		-109.796	76.027	-244,4%

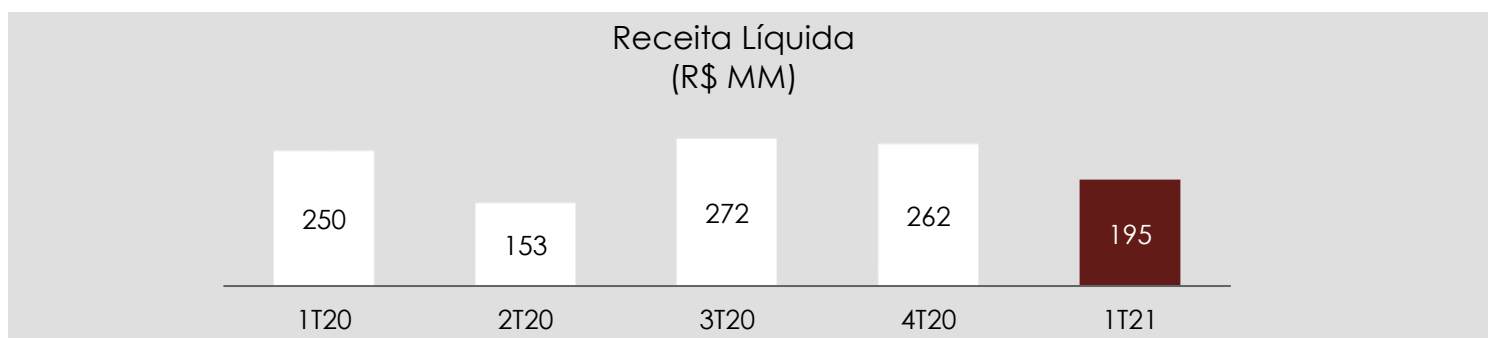
<b>Informações Operacionais por Segmento</b>	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	1T21	1T20	Var.%	1T21	1T20	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	0		1	3	-66,7%
VGv (R\$ '000)	-	-		56.200	564.100	-90,0%
Área Útil Lançada (m²)	0	0		9.194	49.143	-81,3%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		231	1.213	-81,0%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	0	0		243	465	-47,7%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		6.112	11.479	-46,7%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	50%	100%	-50,0 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		28.100	564.100	-95,0%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	6.303	6.305	0,0%	229.573	451.310	-49,1%
Vendas Contratadas (unidades)	31	24	29,2%	621	991	-37,3%

## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

<b>Destaques Financeiros</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
Receita Bruta (R\$ '000)	209.704	267.896	-21,7%	209.704	289.914	-27,7%
Receita Líquida (R\$ '000)	194.969	249.514	-21,9%	194.969	262.219	-25,6%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(112.177)	(148.311)	-24,4%	(112.177)	(157.365)	-28,7%
Lucro Bruto (R\$ '000)	82.792	101.203	-18,2%	82.792	104.854	-21,0%
Margem Bruta (%)	42,5%	40,6%	1,9 p.p.	42,5%	40,0%	2,5 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(19.344)	(26.808)	-27,8%	(19.344)	(16.143)	19,8%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(25.040)	(26.730)	-6,3%	(25.040)	(30.422)	-17,7%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	(304)	(1.282)	-76,3%	(304)	11.448	-102,7%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	5.722	8.097	-29,3%	5.722	5.113	11,9%
EBITDA (R\$ '000)	38.937	54.443	-28,5%	38.937	75.434	-48,4%
Margem EBITDA (%)	20,0%	21,8%	-1,8 p.p.	20,0%	28,8%	-8,8 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	44.630	36.835	21,2%	44.630	76.200	-41,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(5.069)	(5.229)	-3,1%	(5.069)	(6.158)	-17,7%
Lucro Líquido (R\$ '000)	72.910	77.689	-6,2%	72.910	139.651	-47,8%
Margem Líquida (%)	37,4%	31,1%	6,3 p.p.	37,4%	53,3%	-15,9 p.p.
Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup>	0,32	0,34	-6%	0,32	0,62	-48,4%

## Receita Líquida

No 1T21 a receita líquida da companhia foi de R\$ 195 milhões, estando inferior a receita do 4T20 em 26%.



### 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

- **Diminuição marginal no ritmo de obras e de vendas de estoque pronto contribuem para recuo da receita no 1T21.** Pelo lado da construção, a circunstância da cadeia de suprimentos **direciona as obras para um volume de execução menor do que originalmente projetado**, implicando em um avanço contido do PoC. A geração de receita é particularmente sensível à progressão do PoC, haja visto que a safra em fase vertical de construção já está 88% vendida (na média ponderada pelo VGV de lançamentos de 2S18 e 2019). Pelo lado do escoamento do estoque pronto, este segmento foi particularmente prejudicado pela fase vermelha da pandemia, em que os condomínios vedaram o trânsito de clientes e corretores. Naturalmente, muitos clientes preferiram postergar a decisão de investimento em benefício de poder visitar o próprio imóvel em que vão morar. **Dessa forma, as vendas de pronto retraíram para R\$60 milhões no 1T21, contra R\$86 milhões no 4T20 e R\$120 milhões no 3T20**. Por sua vez, a venda de estoque pronto é determinante para a geração de receita, já que, nos ditames do PoC, acarreta no reconhecimento integral de receita no próprio trimestre da venda.

## Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$112 milhões, 28,8% menor que o trimestre anterior.

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(109.190)	(143.612)	-24,0%	(109.190)	(153.409)	-28,8%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.212)	(3.539)	-65,8%	(1.212)	(1.223)	-0,9%
Manutenção / Garantia	(1.775)	(1.160)	53,1%	(1.775)	(2.733)	-35,1%
<b>Total Custos Mercadorias Vendidas</b>	<b>(112.177)</b>	<b>(148.311)</b>	<b>-24,4%</b>	<b>(112.177)</b>	<b>(157.365)</b>	<b>-28,7%</b>

### 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).

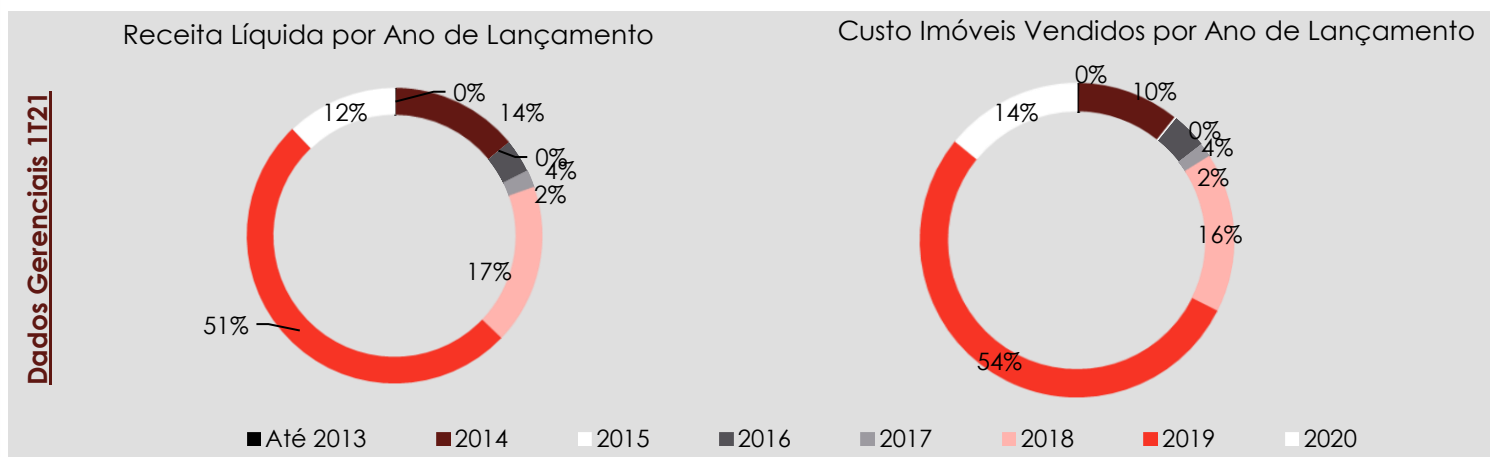
### Trimestre

- Orçamentos a incorrer corrigidos em linha com o INCC no 1T21, depois de choque extraordinário no 4T20.** Na divulgação de resultados do 4T20 a Companhia apontou distorções na receita líquida e, por consequência, na margem bruta, que eram derivadas de um reajuste do PoC. Em síntese, o cálculo do orçamento a incorrer tinha absorvido no trimestre um salto no preço dos insumos, ampliando abruptamente o denominador no cálculo do PoC (custo incorrido sobre orçamento total). Já no 1T21 esse efeito foi muito mais contido, uma vez que uma parte muito significativa da reprecificação de insumos já havia sido capturada no 4T20, apurado em março de 2021.
- Ritmo de execução de obra é aquém do cronograma previsto, com implicações para reconhecimento de receita.** Como foi citado nos Comentários da Administração, as atividades nos canteiros de obra têm sofrido com os atritos pertinentes à essa momento do setor, com prazos dilatados para entrega de insumos e afastamentos recorrentes de colaboradores com suspeitas de contaminação. No caso do EZ Parque da Cidade a condição é agravada pelas dificuldades associadas a uma engenharia de vanguarda, com formas de concreto trepante. Um sintoma disso é a alta rotatividade de empreiteiros, que se afastam pela complexidade do projeto acoplada à inflação de custos, estreitando sua margem operacional. A Companhia já pré-comprou o correspondente a ~70% dos custos de construção a incorrer no EZ PDC, como forma de hedge inflacionário e também de agilidade de execução, mas a morosidade ainda pode transbordar para os próximos trimestres. Apesar dos contratempos, cabe reforçar que os prazos para as entregas de 2021 não estão comprometidos; pelo contrário, as duas próximas obras do Fit Casa trabalham com projeção de antecipação.

### Contexto

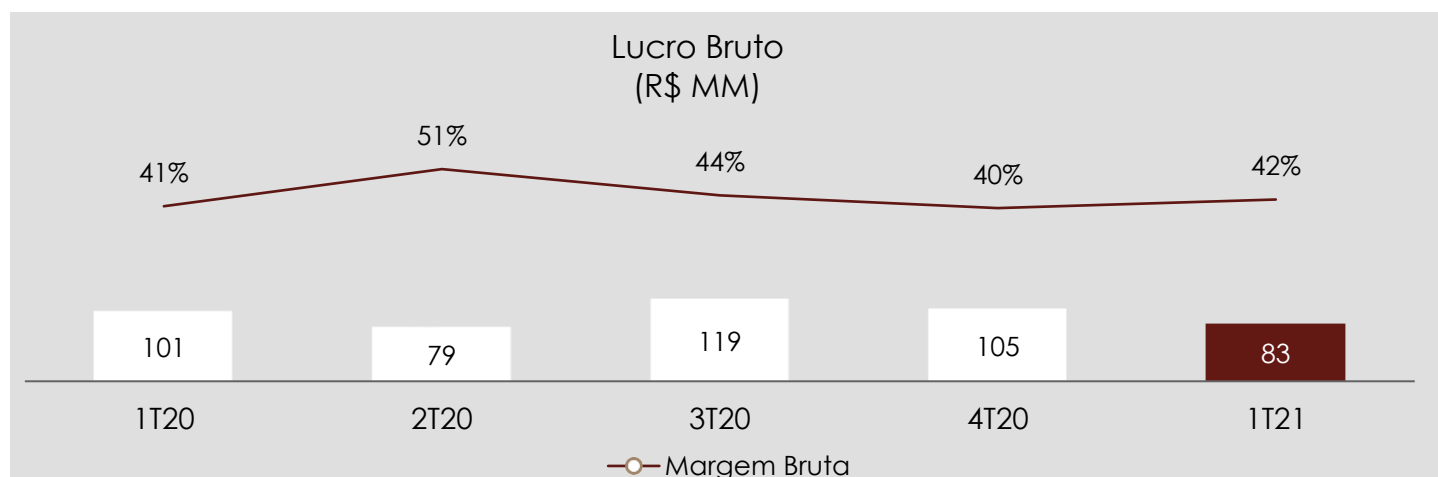
- Pressão inflacionária é concentrada em insumos sensíveis ao dólar e ao IGP-DI, correspondendo a 1/3 da cesta total.** Na atual conjuntura, a cadeia de suprimentos reage à violenta depreciação do real frente ao dólar, agravada pelo rali de commodities (capturado na inflação de preços por atacado, o principal determinante no cálculo do IGP-DI). No referencial histórico de orçamentos de projetos da Companhia, os insumos que reagem ao dólar e ao IGP-DI não representam mais do que um terço do orçamento, porém, no acumulado de 2020, eles variaram em 28,9% e 23,1%. Além do aço e do cimento, os principais pontos de pressão foram PVC, cobre, esquadrias de alumínio, vidro, elevadores, entre outros. Em casos importantes, são mercados pouco pulverizados em que o fornecedor consegue repassar a variação do dólar integralmente. Cabe reforçar que, como um todo, o referencial de preço destes insumos ainda não está estabilizado; alguns fornecedores continuam exercendo pressão à data desta divulgação, com preços pedidos maiores e prazos de entregas mais amplos.
- Inflação interna efetiva da EZTEC descola em até 50% acima do INCC em novos projetos.** Como já foi citado nos Comentários da Administração, o projeto mediano da EZTEC tem um porte maior do que o projeto

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



## Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$83 milhões no 1T21, para uma Margem Bruta de 42,5%.



### 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

- Defasagem de 2 meses na incidência do INCC sobre a carteira explica 1,25 p.p. de perda na margem bruta do 1T21.** A inflação de construção atinge orçamento de construção a incorrer bem como a carteira de recebíveis de projetos em obra, que são indexados ao INCC por força de lei. Porém essa indexação se dá com 2 meses de defasagem, sem abranger no 1T21 os meses de fevereiro e março, que tiveram pico de inflação (vide tabela). A variação do INCC no período relevante de incidência (nov-jan) foi de 2,90%, contra 4,14% que seria se a inflação fosse reconhecida em tempo real. Em um exercício hipotético, se multiplicarmos essa diferença de 1,24% pelo volume de recebíveis não performados sob gestão (R\$580 milhões), considerando também a média ponderada do PoC destes projetos (60%), chegamos a R\$4,4 milhões de acréscimo de lucro bruto, ou 1,25 p.p. de margem bruta no trimestre. Na prática, essa diferença tende a ser apurado no trimestre seguinte, na medida em que a incidência defasada do INCC alcançar fevereiro e março. No entanto este realinhamento sugere uma convergência para a margem a aprioriar de 44,5%, sinalizando uma rentabilidade resiliente ao ciclo de inflação de custos.
- Preço dos imóveis em estoque avançou 10,4% em 12 meses (1,8 p.p. abaixo do INCC), na média ponderada.** Analisando a evolução dos preços efetivamente praticados em todos os projetos desde março de 2020, e ponderamos essa variação pela representatividade de cada projeto frente ao estoque total (buscando mitigar o peso de projetos que se apreciaram, mas que já não importam por terem sido inteiramente vendidos). Enfim, o preço de venda ponderado do estoque apreciou no estoque pronto em 9,1% (3,1 p.p. abaixo do INCC) e no estoque em obras em 11,1% (1,1 p.p. abaixo do INCC), apontando para a resiliência da margem bruta. Cabe lembrar que, para fins de margem bruta, a apreciação percentual do preço de venda é mais determinante que a inflação de custos. Isso porque a inflação em questão só incide sobre os custos de obra, que historicamente corresponderam a uma fatia de 40-50% do VGV nos projetos

Mês	INCC-DI	Variação em 12 meses	Variação Mensal
jun-20	790,331	3,68%	0,34%
jul-20	799,589	4,29%	1,17%
ago-20	805,356	4,60%	0,72%
set-20	814,701	5,32%	1,16%
out-20	828,778	6,95%	1,73%
nov-20	839,382	8,28%	1,28%
dez-20	845,268	8,81%	0,70%
jan-21	852,809	9,37%	0,89%
fev-21	868,929	11,07%	1,89%
mar-21	880,265	12,23%	1,30%



da EZTEC. Mais especificamente, essa inflação incide somente sobre os custos ainda por incorrer, sem qualquer ônus à margem do estoque pronto. Em uma simulação simplificada, utilizando um projeto de referência com custo de terreno de 15% (pago à vista) e custo de obra de 40% (inteiramente por incorrer) e, portanto, uma margem bruta original de 45%. Caso o orçamento de construção seja inflacionado em 18,3% (levando em conta ajuste extra-INCC de até 50% para novos lançamentos) e os preços apreciem por 10,4%, a margem bruta resultante ainda está mantida em 43,5%.

## Contexto

- INCC contribui positivamente via ajuste monetário dos recebíveis não performados, com ~60% deste montante recebido no próprio trimestre.** Se por um lado um salto do INCC inflaciona os orçamentos de construção, ele também indexa, por força de lei, todos os contratos de recebíveis de todos os imóveis ainda sob construção. Até a data do Habite-se, esse ajuste monetário é agregado à receita de venda do imóvel, já podendo ser reconhecido na proporção do PoC. Mesmo que esse ajuste só vá gerar caixa de forma diluída ao longo do calendário de amortização, aproximadamente 60% deste montante já é reconhecido como receita de imediato (PoC médio dos projetos em construção no 1T21, ponderado pela saldo encarteirado em cada um). Este fenômeno traz uma resiliência indispensável ao modelo de negócio diante de pressões sobre os custos, contrapondo o ônus sobre o custo de construção. Como referencial, a carteira de recebíveis não performados totalizou R\$580 milhões ao fim do 1T21, enquanto o custo orçado a apropriar de unidades vendidas alcançou R\$511 milhões (além de outros R\$212 milhões a apropriar em unidades no estoque, sem reflexo de margem por ora).

## Despesas Comerciais e Administrativas

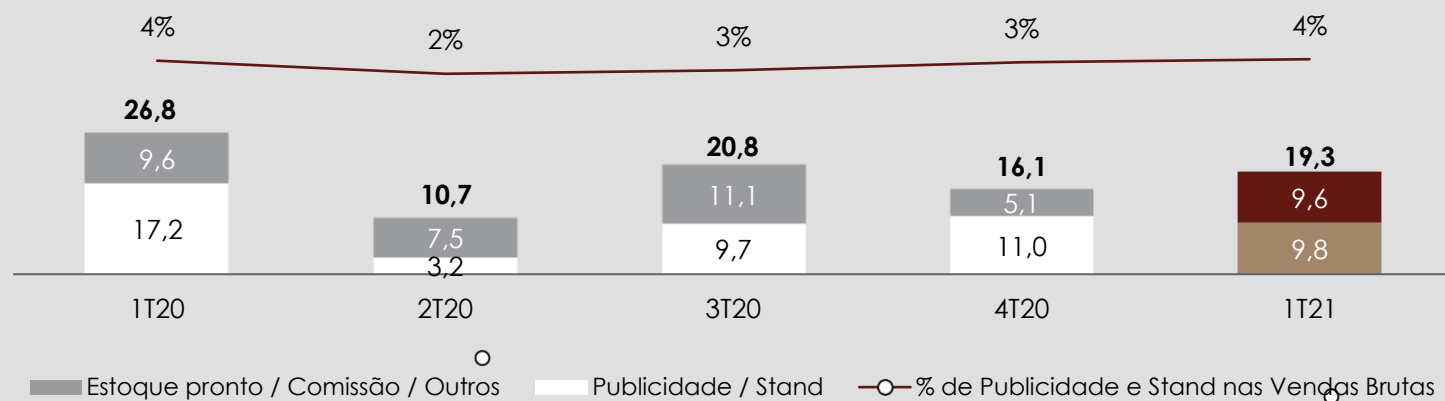
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

<b>Despesas Comerciais e Administrativas</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
<i>Despesas Comerciais</i>	(19.344)	(26.808)	-27,8%	(19.344)	(16.143)	19,8%
% da Receita Líquida	-9,9%	-10,7%	0,8 p.p.	-9,9%	-6,2%	-3,8 p.p.
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	(25.040)	(26.730)	-6,3%	(25.040)	(30.422)	-17,7%
% da Receita Líquida	-12,8%	-10,7%	-2,1 p.p.	-12,8%	-11,6%	-1,2 p.p.
<i>Despesas Administrativas</i>	(21.230)	(23.951)	-11,4%	(21.230)	(24.188)	-12,2%
Honorários da Administração	(3.810)	(2.779)	37,1%	(3.810)	(6.234)	-38,9%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>	<b>(44.384)</b>	<b>(53.538)</b>	<b>-17,1%</b>	<b>(44.384)</b>	<b>(46.565)</b>	<b>-4,7%</b>
% da Receita Líquida	22,8%	21,5%	1,3 p.p.	22,8%	17,8%	5,0 p.p.

## Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$19 milhões. Este valor é 22,3% inferior ao trimestre passado e 41,8% inferior ao mesmo trimestre do ano passado.

Despesas Comerciais (R\$ MM)



## Nosso Trimestre

**Mesmo sem lançamentos expressivos, crescimento reflete maiores gastos com construção de plantões para futuros lançamentos.** Por regra, as despesas comerciais são sempre reconhecidas no próprio trimestre em que os gastos incidem, portanto os dados do 1T21 já absorvem os gastos com a construção de plantão do Dream View Sky Resort (já lançado no 2T21, como evento subsequente), bem como do projeto Arkadio (lançamento futuro). Somente estes dois já respondem por R\$3,2 milhões, explicando a variação do trimestre. Complementarmente, os gastos de publicidade também teriam alta significativa associada ao esforço comercial junto ao lançamento dos projetos Signature by Ott e Eredità, que são capturados sob equivalência patrimonial por serem projetos compartilhados. Os dois projetos foram lançamentos de dezembro/20, mas o marketing naturalmente transborda para o 1T21.

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

### Conceitos-chave

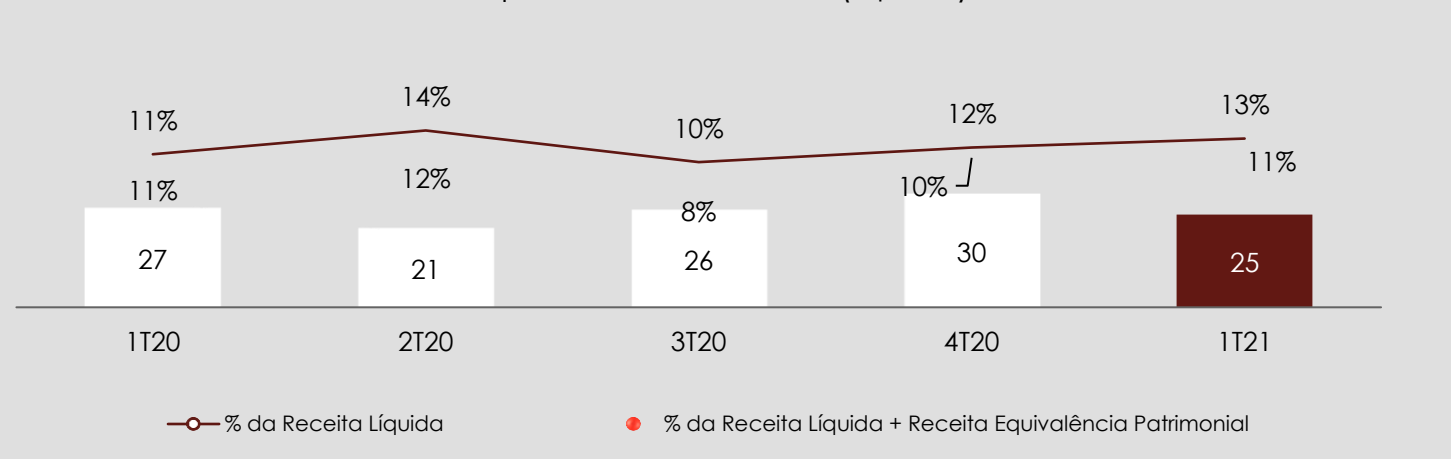
A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem. As Despesas Comerciais representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração),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

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
Despesas com Publicidade	(3.979)	(9.336)	-57,4%	(3.979)	(5.773)	-31,1%
Despesas com "Stand"	(5.118)	(7.912)	-35,3%	(5.118)	(5.273)	-2,9%
Despesas com Manutenção de Estoque	(3.508)	(4.563)	-23,1%	(3.508)	(1.351)	159,7%
Comissões e Outras Despesas	(6.739)	(4.997)	34,9%	(6.739)	(3.746)	79,9%
<b>Total Despesas Comerciais</b>	<b>(19.344)</b>	<b>(26.808)</b>	<b>-27,8%</b>	<b>(19.344)</b>	<b>(16.143)</b>	<b>19,8%</b>

## Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$25 milhões no 1T21. Esse montante representa 12,8% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 11% considerando a contribuição de projetos compartilhados.

Despesas Administrativas (R\$ MM)



### Conceitos-chave

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

## Nosso Trimestre

- Estrutura de gastos administrativos se mantém estável ao longo da pandemia, fora efeitos sazonais.** Como é costumeiro, o quarto trimestre do ano absorve despesas que incidem de uma vez só ao fim do ano, com destaque para gastos com licenças de software. Essa sazonalidade ficou mais pronunciada em 2020 uma vez que, em sua maior parte, são despesas cotadas em dólar. Superado isso, o 1T21 se manteve em linha com o patamar de 2020. Foram 20 colaboradores contratados e outros 17 desligados no trimestre, levando a um total de 360 colaboradores vinculados ao administrativo no 1T21 – contra 362 no início de 2020.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(8.676)	(9.319)	-6,9%	(8.676)	(8.558)	1,4%
Despesas com Honorários da Administração	(3.810)	(2.779)	37,1%	(3.810)	(6.234)	-38,9%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.113)	(2.192)	-3,6%	(2.113)	(3.119)	-32,3%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(822)	(981)	-16,2%	(822)	(932)	-11,8%
Despesas com Serviços Prestados	(5.833)	(7.318)	-20,3%	(5.833)	(5.827)	0,1%
Despesas com Conservação de imóveis	(281)	(269)	4,5%	(281)	(824)	-65,9%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(814)	(399)	104,0%	(814)	(629)	29,4%
Despesas com Licenças e Softwares	(678)	(694)	-2,3%	(678)	(1.692)	-59,9%
Demais Despesas	(2.013)	(2.779)	-27,6%	(2.013)	(2.607)	-22,8%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(25.040)</b>	<b>(26.730)</b>	<b>-6,3%</b>	<b>(25.040)</b>	<b>(30.422)</b>	<b>-17,7%</b>

## Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	(7.486)	(7.986)	-6%	(7.486)	10.140	-173,8%
% da Receita Líquida	-3,8%	-3,2%	-0,6 p.p.	-3,8%	3,9%	-7,7 p.p.
Despesas Tributárias	(7.182)	(6.704)	7,1%	(7.182)	(1.128)	536,7%
Provisão para Contingências	-	-		-	(180)	-100,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(304)	(1.282)	-76,3%	(304)	11.448	-102,7%
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>5.722</b>	<b>8.097</b>	<b>-29%</b>	<b>5.722</b>	<b>5.113</b>	<b>11,9%</b>
% da Receita Líquida	2,9%	3,2%	-0,3 p.p.	2,9%	1,9%	1,0 p.p.

### Conceitos-chave

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

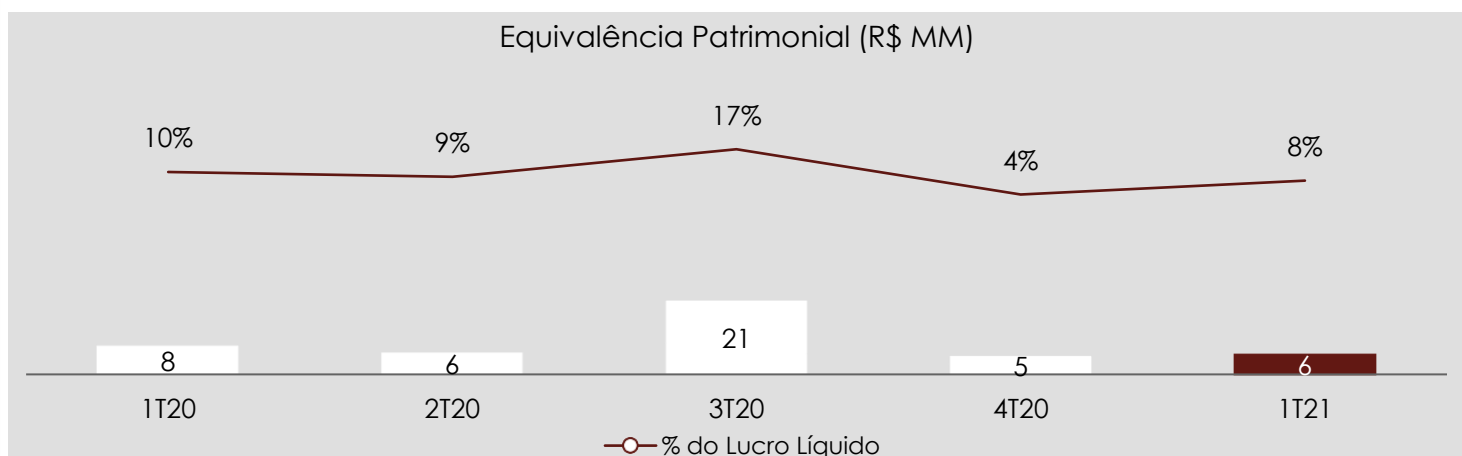
A linha de outras despesas reflete os efeitos contábeis das reiteradas aquisições de participação incremental que a Companhia fez em projetos em que tem sócios.

## Nosso Trimestre

- **Pré-pagamento de IPTU de terreno no primeiro trimestre é expressivo dado landbank robusto.** Como de costume, a Companhia optou por realizar o pré-pagamento do IPTU referente a seus terrenos à vista em janeiro. Essa despesa não é diferida ao longo do ano e, sim, incide de imediato no 1T21. Esse pagamento também abrangeu as diversas aquisições que aconteceram ao longo de 2020, como aqueles da EZ Inc. O terreno da Av. Roque Petroni junior, por exemplo, tem 19,8 mil metros de extensão, engendrando pagamento à vista de R\$1,4 milhões de IPTU.

## Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$6 milhões no trimestre, respondendo por 8,2% do lucro líquido consolidado.



### Conceitos-chave

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

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

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

## Nosso Trimestre

- Vendas sob cláusulas suspensivas já superam R\$106 milhões e pipeline disponível para lançamentos é de até R\$1,1 bilhão.** A rubrica de equivalência patrimonial foi pouco expressiva no 1T21, também devido a despesa de IPTU, que impactaram em R\$5 milhões no trimestre. No entanto, a Companhia ainda possui três empreendimentos compartilhados que ainda não foram reconhecidos contabilmente até o 1T21: *Signature by Ott*, *Eredità Parque da Mooca* e *Meu Mundo Estação Mooca*. Até a data desta divulgação, estes projetos já acumularam mais de R\$106 milhões (sempre na participação da EZTEC), que deverão encorpar a receita de futuros trimestres na proporção do PoC. Mais relevante talvez seja a **presença de uma safra recorde de projetos compartilhados dentro do banco de terrenos** da Companhia – sendo que o VGV de até R\$1,1 bilhão está elegível para lançamento ainda em 2021.

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:

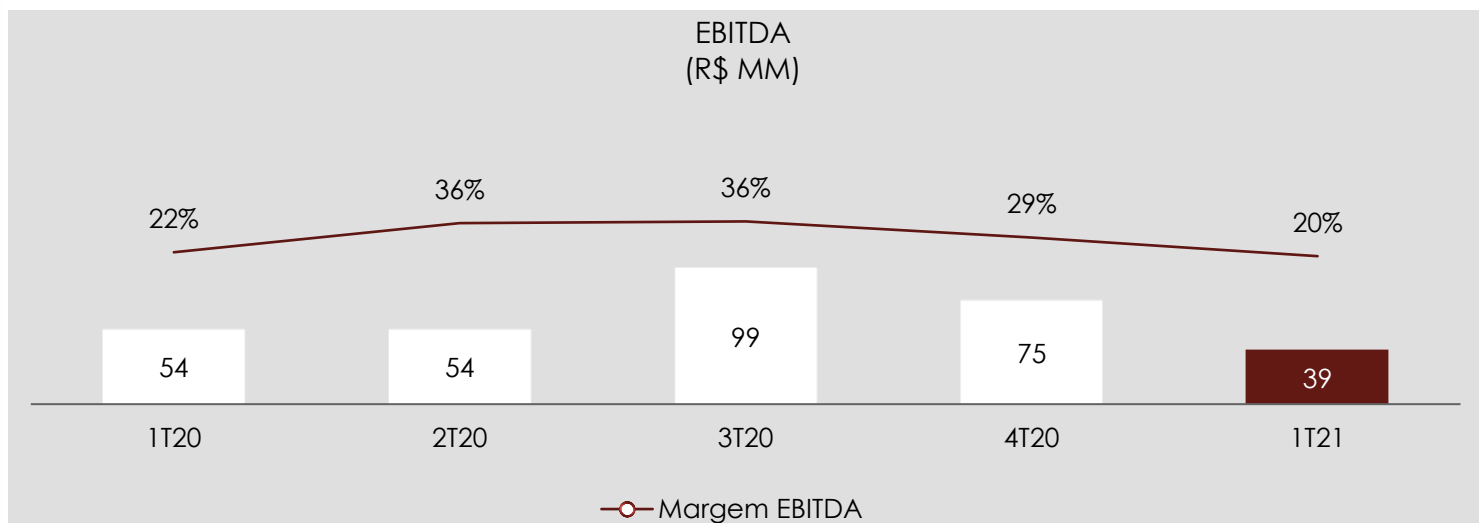
<b>Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receita Bruta</b>	44,4	34,6	28,2%	44,4	40,1	10,6%
(-) Cancelamento de vendas	(1,8)	(1,5)	22,4%	(1,8)	(3,9)	-53,5%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,0)	(0,7)	44,6%	(1,0)	(1,0)	8,1%
<b>Receita Líquida</b>	41,5	32,4	28,1%	41,5	35,3	17,8%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(26,8)	(20,7)	29,8%	(26,8)	(23,5)	14,4%
<b>Lucro Bruto</b>	14,7	11,8	25,0%	14,7	11,8	24,6%
Margem Bruta (%)	35,4%	36,2%	0,0 p.p.	35,4%	33,4%	1,9 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(5,4)	(5,0)	9,6%	(5,4)	(9,0)	-39,5%
Receitas Financeiras	4,3	2,5	68,7%	4,3	6,6	-35,2%
Despesas Financeiras	(0,4)	(0,4)	1,1%	(0,4)	(1,0)	-62,6%
<b>Lucro Líquido</b>	5,7	7,3	-21,5%	5,7	5,1	11,9%
Margem Líquida (%)	13,8%	22,5%	-8,7 p.p.	13,8%	14,5%	-0,7 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) <sup>(1)</sup>	2,93%	2,78%	0,2 p.p.	2,93%	1,95%	1,0 p.p.

<b>Balço Patrimonial - Compartilhadas (Em R\$ MM)</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
<b>ATIVO</b>	<b>396,4</b>	<b>277,6</b>	<b>42,8%</b>	<b>396,4</b>	<b>360,0</b>	<b>10,1%</b>
<b>Circulante</b>	<b>267,3</b>	<b>179,9</b>	<b>48,6%</b>	<b>267,3</b>	<b>248,5</b>	<b>7,5%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	18,3	6,1	197,8%	18,3	17,6	3,7%
Contas a Receber de Clientes	27,5	22,0	24,9%	27,5	33,8	-18,7%
Imóveis a Comercializar	53,6	128,3	-58,2%	53,6	59,6	-10,1%
Outros Ativos Circulantes	168,0	23,5	616,1%	168,0	137,5	22,2%
<b>Não Circulante</b>	<b>129,0</b>	<b>97,7</b>	<b>32,0%</b>	<b>129,0</b>	<b>111,4</b>	<b>15,8%</b>
Contas a Receber de Clientes	73,1	59,1	23,7%	73,1	61,1	19,7%
Imóveis a Comercializar	47,8	31,8	50,4%	47,8	41,6	14,9%
Outros Ativos não Circulantes	8,1	6,8	18,7%	8,1	8,7	-7,3%
<b>PASSIVO</b>	<b>98,2</b>	<b>47,7</b>	<b>106%</b>	<b>98,2</b>	<b>59,9</b>	<b>64%</b>
<b>Circulante</b>	<b>82,6</b>	<b>32,1</b>	<b>157%</b>	<b>82,6</b>	<b>44,6</b>	<b>85%</b>
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	52,2	15,1	245%	52,2	32,0	63%
Outros Passivos Circulantes	30,4	16,9	79%	30,4	12,6	141%
<b>Não Circulante</b>	<b>15,7</b>	<b>15,6</b>	<b>0%</b>	<b>15,7</b>	<b>15,3</b>	<b>2%</b>
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Outros Passivos não Circulantes	15,7	15,6	0%	15,7	15,3	2%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$65,6 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

## EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$39 milhões no 1T21, frente aos R\$75 milhões observados no 4T20. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 21,8% no 4T20 para 20,0% no 1T21.



### 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\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
Lucro Líquido	76.205	79.383	-4,0%	76.205	143.764	-47,0%
Imposto de Renda e Contrib. Social	5.069	5.229	-3,1%	5.069	6.158	-17,7%
Resultado Financeiro Líquido	(44.630)	(36.835)	21,2%	(44.630)	(76.200)	-41,4%
Depreciação e Amortização	1.081	3.128	-65,4%	1.081	489	121,1%
Encargos Financeiros Capitalizados	1.212	3.539	-65,8%	1.212	1.223	-0,9%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>38.937</b>	<b>54.443</b>	<b>-28,5%</b>	<b>38.937</b>	<b>75.434</b>	<b>-48,4%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>20,0%</b>	<b>21,8%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>	<b>20,0%</b>	<b>28,8%</b>	<b>-8,8 p.p.</b>

## Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1T21 com Resultado Financeiro Líquido de R\$45 milhões. Das receitas financeiras, 9,4% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 90,6% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
<b>Receitas Financeiras</b>						
Rendimento de Aplicações Financeiras	5.003	12.103	-58,7%	5.003	5.084	-1,6%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	46.190	25.926	78,2%	46.190	78.292	-41,0%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.122	1.175	-4,5%	1.122	958	17,1%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>52.315</b>	<b>39.203</b>	<b>33,4%</b>	<b>52.315</b>	<b>84.335</b>	<b>-38,0%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(365)	(597)	-38,9%	(365)	(334)	9,4%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(7.278)	(1.708)	326,2%	(7.278)	(7.760)	-6,2%
Outras	(42)	(63)	-32,8%	(42)	(41)	1,3%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(7.685)</b>	<b>(2.368)</b>	<b>224,6%</b>	<b>(7.685)</b>	<b>(8.135)</b>	<b>-5,5%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>44.630</b>	<b>36.836</b>	<b>21,2%</b>	<b>44.630</b>	<b>76.199</b>	<b>-41,4%</b>

### 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.

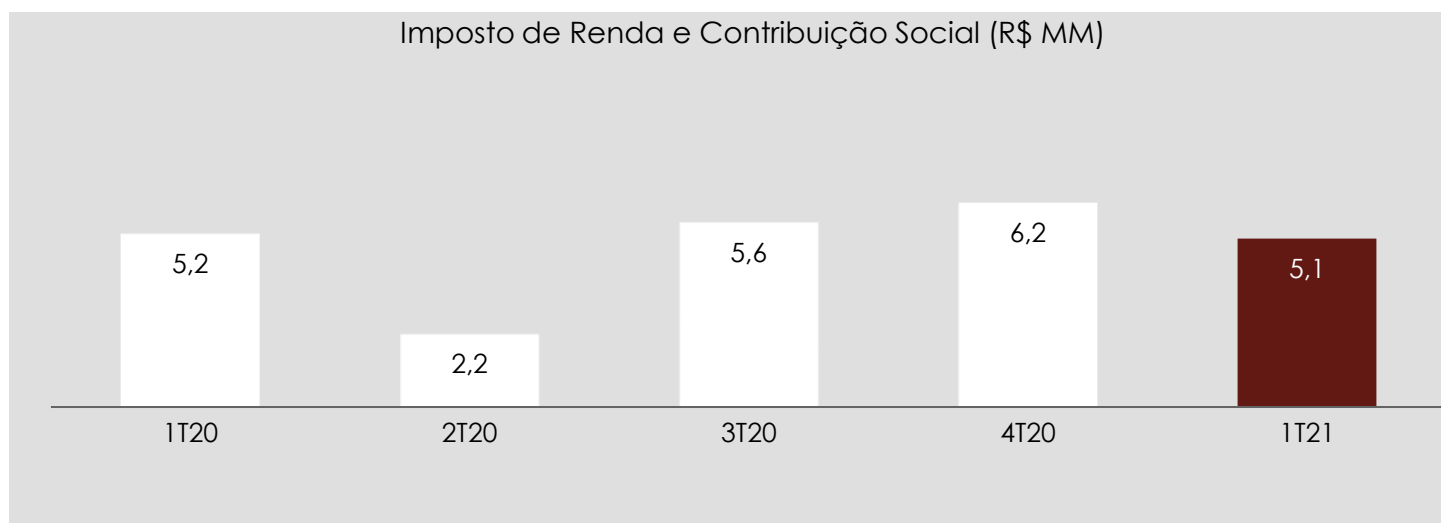
## Nosso Trimestre

- Resultado financeiro retrocede junto ao IGP-DI defasado em 2 meses, ainda muito acima de média histórica.** Como mencionado na sessão de *Financiamento*, o resultado financeiro deriva principalmente da carteira de financiamento direto sob alienação fiduciária, remunerado a uma taxa média de 10,2%+IGP-DI. Porém essa incidência da inflação ocorre com defasagem de 2 meses. O período de referência para a incidência no 1T21 foi de novembro/20 a janeiro/21, com IGP-DI tendo variado 6,4%. Esse patamar é menor do que o referente ao 4T20, de agosto/20 a outubro/20, que variou 11,2%.



## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$5 milhões no 1T21.

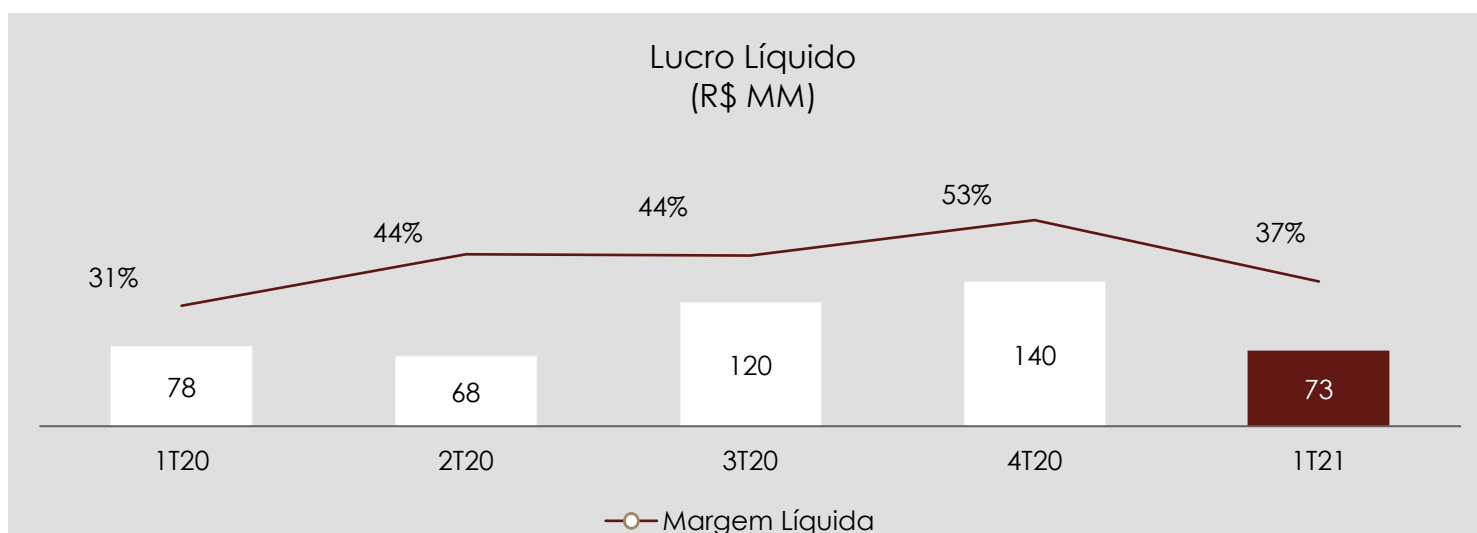


### Conceitos-chave

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 1T21 totalizou R\$73 milhões e uma Margem Líquida de 37,4%.



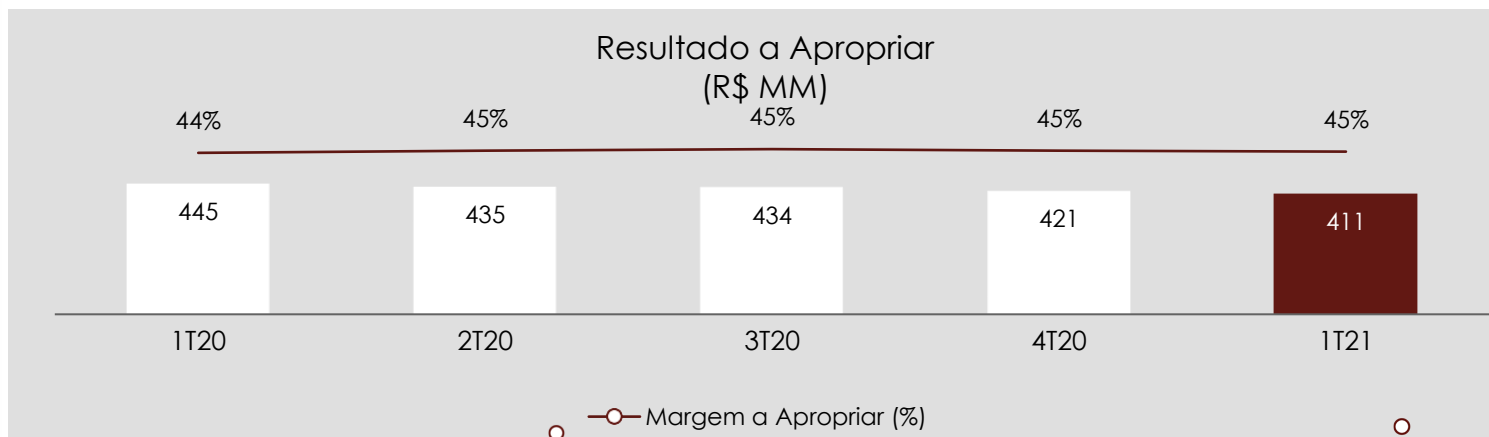
## Nosso Trimestre

- **Queda no lucro líquido trimestral refletiu principalmente queda da receita líquida e gastos comerciais e tributários.** Como já foi mencionado em suas respectivas sessões, a retração de 47% do lucro líquido está diretamente associado a uma retração da receita líquida, na esteira de piores vendas de estoque pronto e ritmo mais lento de execução de obra. Uma vez tendo um patamar de receita líquida menor, as despesas intermediárias ficaram pior diluídas, agravadas em especial por uma repique nas despesas comerciais

(acompanhando os lançamentos de dezembro de 2020 e a construção dos plantões para os próximos), bem como o pagamento à vista do IPTU dos terrenos na linha de despesas tributárias.

## Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$411 milhões no 1T21. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 44,5%, 2,0p.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.

## Nosso Trimestre

- **Manutenção da margem a apropriar em 44,5% diante de pressão inflacionária é testemunho da resiliência do modelo de negócio.** A escalada da inflação de custos perante a cadeia de suprimentos perturba a margem bruta consolidada (abordado nas sessões de *Receita Líquida* e de *Lucro Bruto*). A partir das discussões já desenvolvidas, cabe estressar que, no cálculo da margem a apropriar, a Companhia **já reflete suas melhores estimativas de inflação de custos com base no 1T21, sobre o orçamento a incorrer das unidades vendidas até o 1T21.** Em contrapartida, ela **também reflete o INCC sobre a carteira de recebíveis não performados,** gerando um ajuste monetário na forma de receita. Aqui cabe reiterar o que foi colocado na sessão de *Lucro Bruto*: a incidência do INCC sobre a carteira se dá com defasagem de 2 meses, enquanto os insumos de construção são inflacionados em tempo real, indicando que ainda há uma arbitragem de margem por acontecer.

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

### Consolidado:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
Receitas a Apropriar - final do período	887.149	968.924	-8,4%	887.149	907.921	-2,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	14.429	18.908	-23,7%	14.429	16.421	-12,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	20.582	40.845	-49,6%	20.582	24.156	-14,8%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(511.446)	(561.797)	-9,0%	(511.446)	(519.500)	-1,6%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>410.714</b>	<b>466.880</b>	<b>-12,0%</b>	<b>410.714</b>	<b>428.998</b>	<b>-4,3%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>44,5%</b>	<b>45,4%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>44,5%</b>	<b>45,2%</b>	<b>-0,7 p.p.</b>

### Equivalência:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Equivalência</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
Receitas a Apropriar - final do período	374.258	183.732	103,7%	374.258	361.151	3,6%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	1.195	1.011	18,2%	1.195	933	28,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	4.555	4.833	-5,8%	4.555	4.077	11,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(234.723)	(107.634)	118,1%	(234.723)	(207.409)	13,2%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>145.286</b>	<b>81.942</b>	<b>77,3%</b>	<b>145.286</b>	<b>158.752</b>	<b>-8,5%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>38,2%</b>	<b>43,2%</b>	<b>-5,0 p.p.</b>	<b>38,2%</b>	<b>43,4%</b>	<b>-5,1 p.p.</b>

## Contas a Receber

Ao final do 1T21 registramos um total de R\$1.886 milhões de contas a receber. Destes, 28% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 72%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	1T21	4T20	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.109.112	1.033.101	7,4%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	528.753	551.822	-4,2%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	580.359	481.279	20,6%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	887.149	968.924	-8,4%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	(109.796)	(76.027)	44,4%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>1.886.465</b>	<b>1.925.998</b>	<b>-2,1%</b>

### 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 2021, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1109,0 milhões.** Parte destes recebíveis referentes a obras concluídas são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$482 milhões e é remunerada a IGP-DI ou IPCA +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

## Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 1T21 com Caixa Bruto de R\$1.068 milhões e Dívida Bruta de R\$8,2 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$1.060 milhões implica em queima de R\$12 milhões no 1T21.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	1T21	4T20	Var. %
Endividamento de Curto Prazo	0	0	
Endividamento de Longo Prazo	8.236	4.562	80,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(57.307)	(77.351)	-25,9%
Aplicações Financeiras	(1.011.275)	(999.357)	1,2%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(1.060.346)</b>	<b>(1.072.146)</b>	<b>-1,1%</b>
Geração de Caixa	(11.800)	219.176	-105,4%
Dividendos Pagos	-	66.757	-100,0%

### Conceitos-chave

A Dívida Bruta da EZTEC é, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) com taxas de 3,73% a.a. com vencimento previsto para até dezembro de 2023.

## Nosso Trimestre

- **Não fosse os R\$75 milhões em pagamento de parcelas pendentes de terrenos já adquiridos/opcionados, EZTEC geraria caixa no 1T21.** Ao longo de 2020, a Companhia se dedicou às aquisições de terreno para quais fora mandatada no follow-on de setembro de 2019. No 1T21, o principal desembolso de caixa está vinculado justamente às parcelas remanescentes destas aquisições. No trimestre, a Companhia desembolsou um total de R\$75 milhões em 12 terrenos diferentes, sendo que nenhum foi adquirido no próprio 1T21.

## Contexto

- **Safra de lançamentos do 4T18 segue as obras em ritmo normal ao longo de toda a pandemia, renunciando reinício das entregas e repasses no 2S21.** Para cada projeto, o momento da entrega é defasado em 3 anos em relação ao do lançamentos, considerando o tempo médio de duração do lançamento e obra. É somente na ocasião da entrega, com a emissão do certificado de Habite-se, que a Companhia consegue desmembrar as matrículas de cada unidade e iniciar o repasse do saldo devedor aberto de cada cliente. Uma vez repassado, o banco, por sua vez, quita o saldo do cliente com a incorporadora, representando uma injeção imediata de caixa. É o caso, porém, que as próximas entregas relevantes se darão somente no 2S21, referentes aos lançamentos que iniciaram contundentemente o ciclo a partir de outubro de 2018.

# INDICADORES OPERACIONAIS

## Operações

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

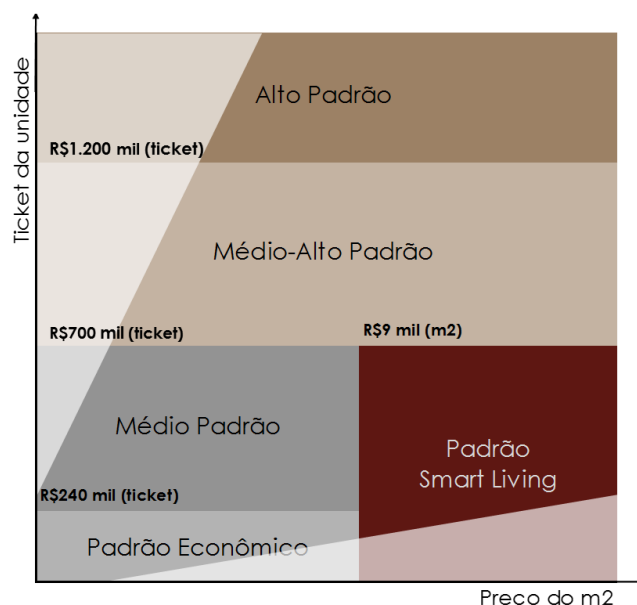
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos operacionais.

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 360 funcionários administrativos, além de 2.118 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 2021, a EZTEC possuía 21 obras em andamento (contando o Esther Towers), todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 6.932 unidades em construção.

## Segmentação de renda

A EZTEC adota critérios próprios para a definição de padrão de empreendimentos em suas divulgações. Contemplando não somente o preço do metro quadrado, mas também o valor total da unidade (ticket), conforme ilustrado na figura ao lado 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.

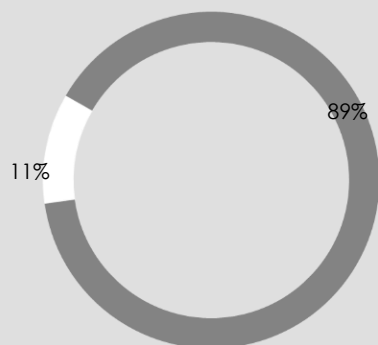


## Estoque de Terrenos (Land Bank)

Ao fim do 1T21, a Companhia contava com 57 terrenos com R\$14,1 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 12,7% do VGV.

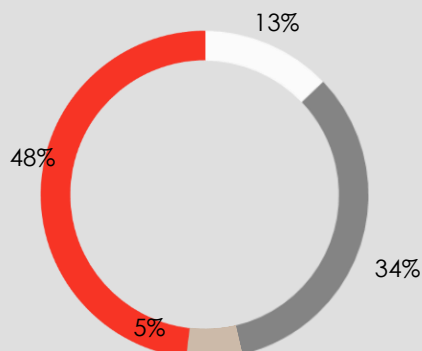
Dados Gerenciais – 1T21

Alocação de Terrenos por Região  
% do VGV Próprio



■ Cidade SP (44 terrenos) ■ RMSP (7 terrenos) ■ Litoral (6 terrenos)

Alocação de Terrenos por Idade  
% do VGV Próprio

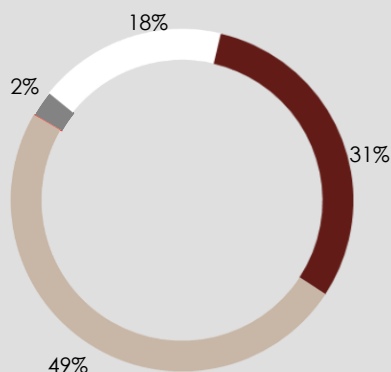


■ Pré/Pós IPO (14 terrenos) ■ Boom setorial (12 terrenos) ■ Contraciclo (3 terrenos) ■ Atual (28 terrenos)

Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO											Boom setorial			Contraciclo	Atual	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019	2020	2021			
% VGV EZTEC	0%	0%	11%	0%	0%	1%	2%	0%	21%	10%	5%	21%	27%	0%			
Nº de terrenos	4	1	4	2	0	3	2	1	6	3	3	16	12	0			

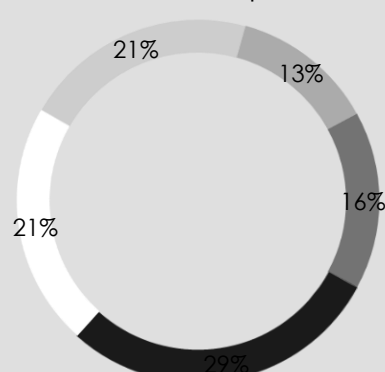
Dados Gerenciais – 1T21

Alocação dos Projetos por Tamanho  
% do VGV Próprio



■ Em desenvolvimento (18 terrenos) ■ < R\$50 milhões (2 terrenos) ■ R\$50 - R\$100 milhões (4 terrenos) ■ R\$100 - R\$200 milhões (15 terrenos) ■ R\$200 - R\$500 milhões (11 terrenos) ■ > R\$500 milhões (7 terrenos)

Alocação de Terrenos por Padrão  
% do VGV Próprio



■ Sem classificação atribuída (13 terrenos) ■ Médio (7 terrenos) ■ Médio-Alto (8 terrenos) ■ Alto (9 terrenos) ■ Comercial (9 terrenos) ■ Econômico (11 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

- **Em trimestre sem aquisições relevantes, crescimento de VGV se dá por calibragem de premissas de preço.** Dado que Companhia já está suficientemente munida com a matéria prima para essa etapa do ciclo, não houve aquisições relevantes no 1T21. Ainda assim houve um ganho de VGV associado a um crescimento médio de 13,6% no referencial de preço dos projetos. Esta recalibragem parte de uma análise individualizada de cada projeto, alguns dos quais não tiveram premissas revisitados em muitos trimestres. A variação média do VGV não está distante da apreciação dos preços nas vendas efetivamente realizadas ao longo dos últimos 12 meses, com valorização média de 10,4% (como discutido na sessão de *Lucro Bruto*).

## Contexto

- **Landbank residencial da companhia equivale a aproximadamente 4,3 anos de lançamentos em torno de R\$2,5 bilhões**. A soma total do VGV dos terrenos residenciais da Companhia chegou aproximadamente a R\$10,7 bilhões à data desta divulgação. Esse volume é traduzido em conforto para companhia uma vez que remove a urgência de realizar novas aquisições para formação de *landbank*. Assim, a política de aquisições da EZTEC pode se limitar à reposição de lançamentos – logicamente, sem prejuízo a eventuais aquisições oportunísticas cuja viabilidade se justifique. Tal volume permite mais tempo e maior segurança para avaliar e negociar aqueles projetos que melhor se adequem aos objetivos estratégicos.
- **A Companhia já comprometeu R\$994,3 milhões em novas aquisições desde seu Follow-on, cumprindo assim o compromisso firmado com a oferta.** Na época da oferta, em setembro de 2019, os recursos levantados foram mandatados para novas aquisições visando a formação de um *landbank* capaz de suprir a Companhia neste novo ciclo. Cabe ressaltar que desde o seu *Follow-on*, onde foram originados R\$941 milhões, a EZTEC já se compeuteu em R\$994,3 milhões em novas aquisições.





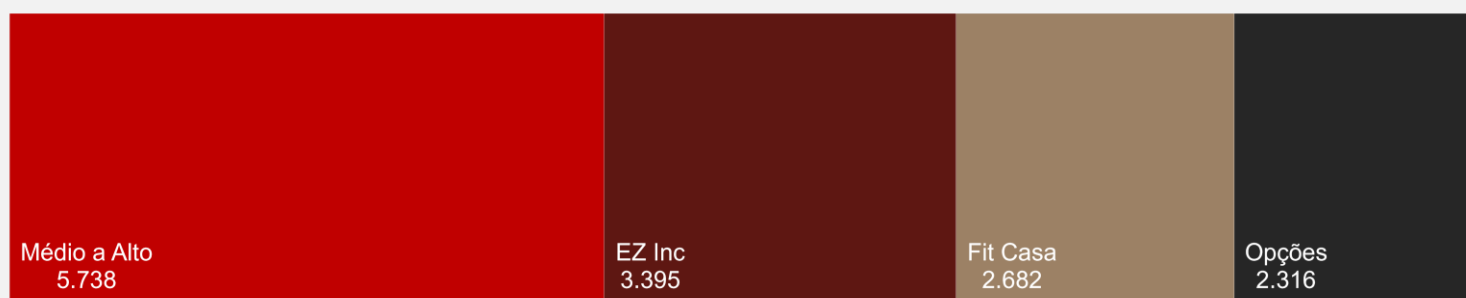
## Evolução do Banco de Terrenos (R\$ MM)



(1) Aquisições/ opções no 1T21: Extra Marginal (com cláusula resolutiva), Bussocaba GTSI

(2) Aquisições definitivas no 2T21:

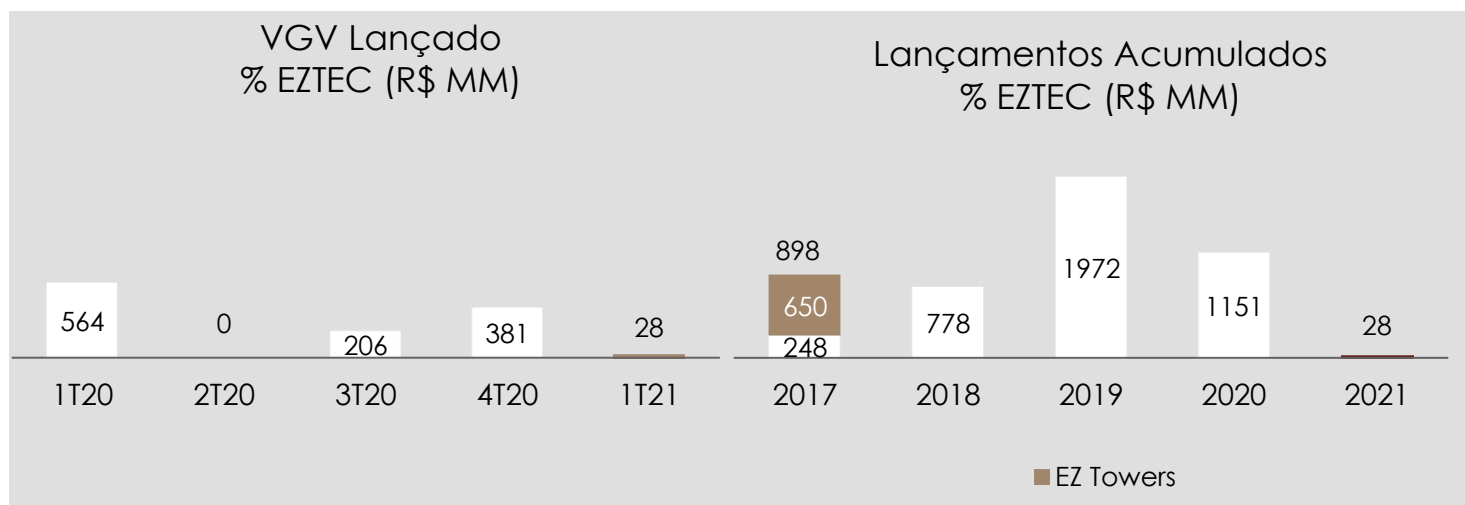
## Landbank com opções e aquisições (R\$ MM)



	Comercial	Alto	Médio-Alto	Smart Living	Médio	Econômico	TOTAL
Guarulhos						287	287 (2%)
Litoral Interior							-
Osasco SBC			247		189	395	830 (7%)
Zona Leste			108		839	666	1.613 (14%)
Zona Oeste	129		15		1.392		1.536 (13%)
Zona Sul	3.266	1.870	1.137		60	953	7.286 (62%)
Zona Norte Centro						97	97 (1%)
<b>Total</b>	<b>3.395 (29%)</b>	<b>1.870 (16%)</b>	<b>1.507 (13%)</b>	<b>-</b>	<b>2.480 (21%)</b>	<b>2.562 (22%)</b>	<b>11.815</b>
<b>2T21E</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.197</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>119</b>	<b>14.131</b>

## Lançamentos

No 1T21 a companhia lançou 1 projeto composto de 231 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$28 milhões.



## Nosso Trimestre

- **Período de fase vermelha postergou lançamento do Dream View (VGV de R\$253 milhões) para 2T21, mas aprovações ainda são gargalo.** O sucesso comercial de qualquer lançamento depende da presença do cliente no plantão – de forma organizada e aderente aos protocolos sanitários – acompanhado de um corretor, simulando condições de financiamento e conhecendo o apartamento decorado. Esta experiência é imperativa para que o cliente se disponha a um investimento de longo prazo sobre algo tão sensível; e o sucesso já na largada é determinante para o clima de vendas nos meses subsequentes. Apesar da expertise acumulada na venda online de estoque, ela dificilmente constitui uma base sólida que justifique um novo lançamento. Tão logo os plantões foram liberados, no dia 18 de abril, a Companhia já oficializou o lançamento do Dream View Sky Resort, projeto de médio padrão na Vila Prudente. À data desta publicação, a Companhia também já conta com o plantão de lançamento inteiramente preparado para mais dois projetos – o Arkadio e o Alta Vista, somando mais de R\$600 milhões na Chácara St. Antônio –, embora estes ainda não estejam aprovados.

## Contexto

- **Ainda assim, condições comerciais promissoras e capacidade de compactar o pipeline permitem reiterar o guidance de 2021.** Fundamentalmente, as condições estruturais da demanda que motivaram o anúncio do guidance continuam postas. Isso posto, o principal termômetro que norteia a decisão de continuar lançando, é justamente a performance dos lançamentos anteriores, suscitando um monitoramento permanente ao longo do ano. Como já abordado na sessão Vendas, a última safra foi positiva tanto em velocidade de vendas quanto em preços praticados. Dito isso, a Companhia mantém sua expectativa de lançamentos dentro do guidance. Para tanto, ela conta com uma imobiliária interna reforçada, com poderio comercial comprovado para digerir lançamentos em rápida sucessão. Por fim, os lançamentos do ano devem ser bem distribuídos entre as três faixas de renda, permitindo que a Companhia intercale projetos de diferentes perfis. Dessa forma, ela pode manejar sua força de vendas de forma coordenada, sem que o lançamento de um projeto canibalize a performance do anterior.

## Lançamentos do 1T21



### **ID Paraíso**

**Localização:** Av. Fernando Ferrentini, Aclimação /SP  
**Segmento:** Residencial  
**Padrão:** Smart Living  
**VG V EZTEC:** R\$28,1 MM  
**% Área vendida:** 47%\*  
**Unids. vendidas:** 109\*/231

\*Dados gerenciais atualizados em 13/05/21

## Eventos subsequentes



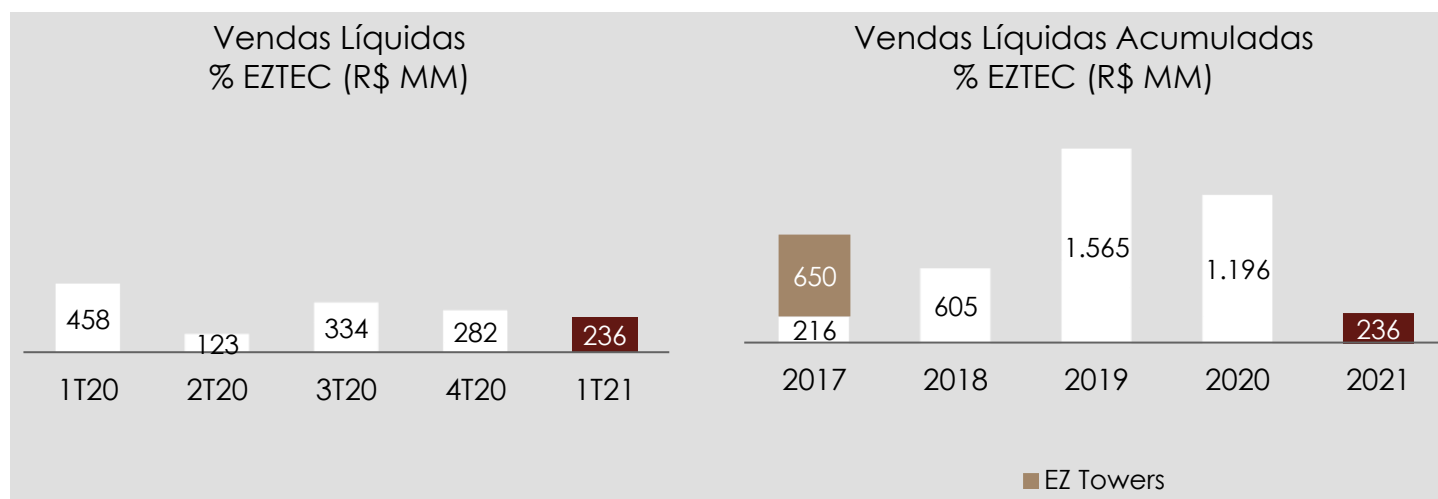
### **Dream View**

**Localização:** Alberto Ramos, 89 Vila Prudente/SP  
**Segmento:** Residencial  
**Padrão:** Médio Padrão  
**VG V EZTEC:** R\$252,7 MM  
**% Área vendida:** 9%\*  
**Unids. vendidas:** 40\*/420

\*Dados gerenciais atualizados em 19/04/21

## Vendas e Distratos

No 1T21, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 236,0 milhões – decompostas entre R\$ 258,0 milhões de vendas brutas e R\$ 23,0 milhões de distratos.



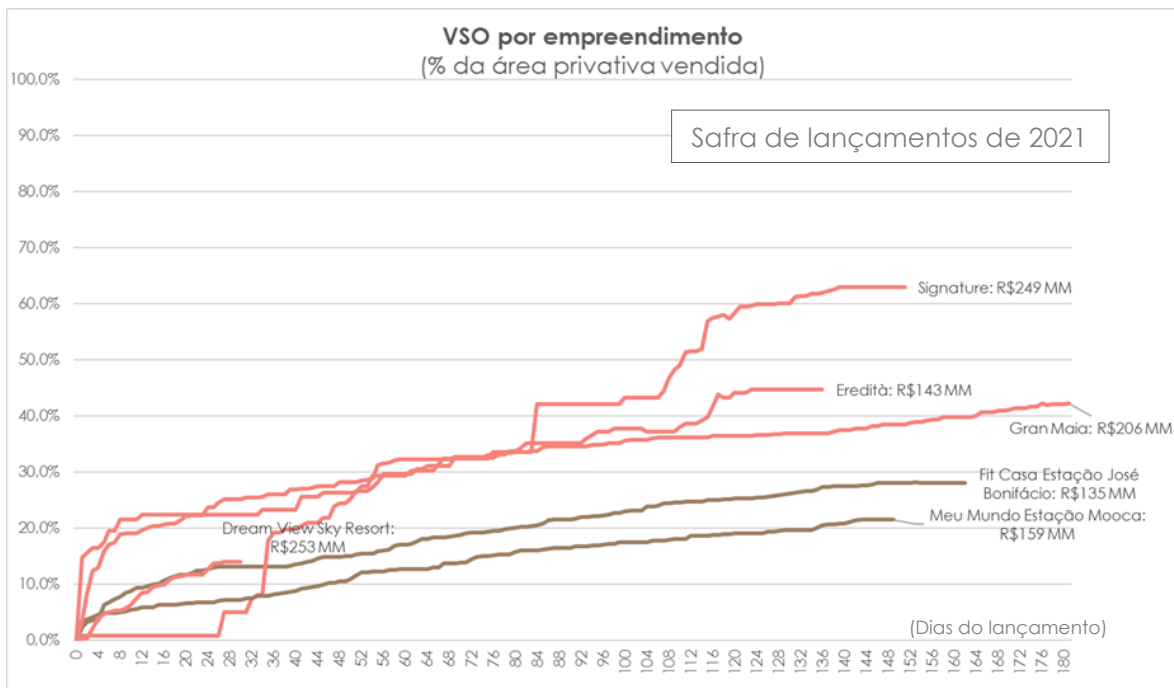
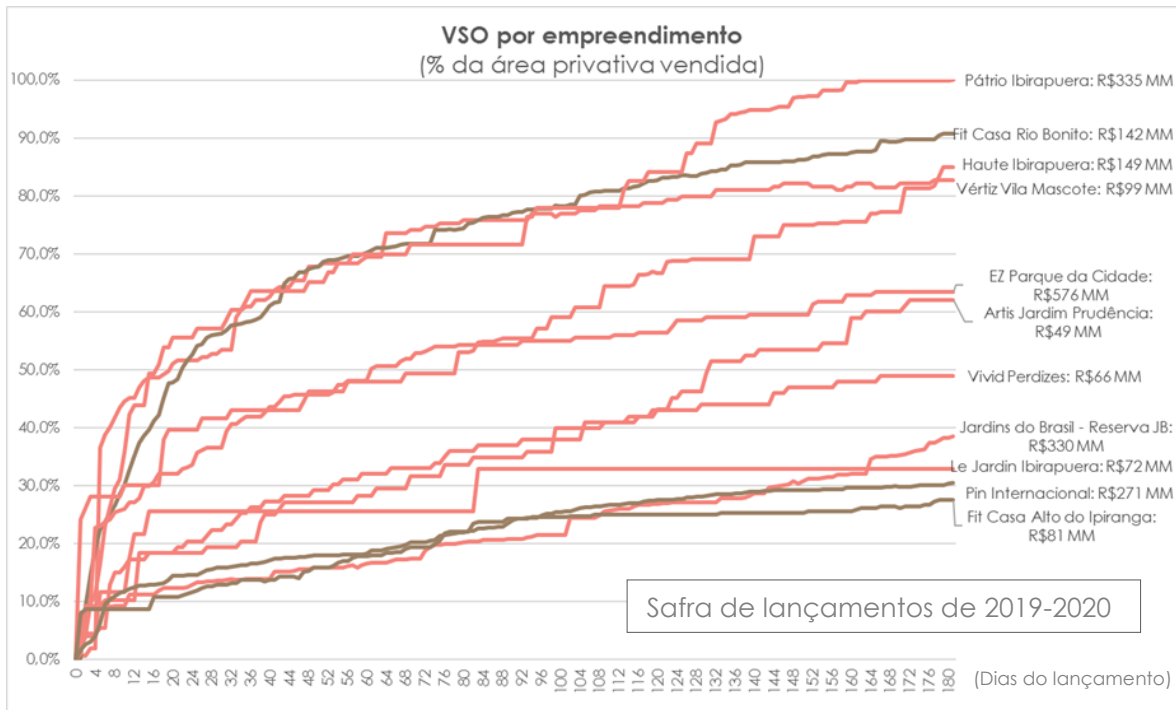
VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T21	1T20
+ Estoque Inicial (m <sup>2</sup> )	215.774	223.250
+ Lançamentos no período (m <sup>2</sup> )	0*	47.137
Lançamentos no período (m <sup>2</sup> )	0*	48.012
Aquisição de Participação (m <sup>2</sup> )	0	-875
<b>= Estoque + Lançamento (m<sup>2</sup>)</b>	<b>215.774</b>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

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$258,0 milhões (com retração de 19,1% em relação ao trimestre anterior), em contexto de restrições sanitárias no acesso aos plantões e projetos; e distratos de R\$23,0 milhões (redução de 37,8%) Essa performance líquida implica em um redução de 16,3% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

## Nosso Trimestre

- Lançamentos mais recentes têm vendas fortes em 2021, acompanhadas de ganhos significativos de preço.** Os lançamentos de baixa renda atingiram VSO bastante adequada acima de 25% no Fit Casa Estação José Bonifácio e no Meu Mundo Estação Mooca. Cabe lembrar (como é abordado na sessão Fit Casa) que a curva de vendas esperada em lançamentos de baixa renda é tipicamente mais achatada – vide a amostra dos 3 primeiros projetos Fit Casa, que foram 23% vendidos no trimestre do lançamento, mas que entregaram outros 44% diluídos ao longo dos 12 meses subsequentes. Já os projetos Signature by Ott e Eredità surpreenderam positivamente, porque não só entregaram um ritmo de vendas muito satisfatório – tendo sido 57% e 49% vendidos até a data desta divulgação, respectivamente –, como também venderam com um spread importante frente aos preços de viabilidade. O preço usado como premissa na análise de viabilidade na aquisição do terreno do Signature by Ott em abril de 2019 foi de R\$9,5 mil/m<sup>2</sup>, mas o preço médio de venda foi efetivamente de R\$12 mil/m<sup>2</sup>. No Eredità, por sua vez, o projeto fora lançado em novembro de 2020 com a premissa de R\$8 mil/m<sup>2</sup>, mas suas últimas vendas

foram a R\$9,5 mil/m<sup>2</sup>. São demonstrações de força importantes em regiões fora do eixo mais nobre da cidade onde os preços já vinham despontando ao longo de 2020.



- **Esforço pela captura de preço justifica curvas de vendas mais tênues que as de 2020, ainda assim atingindo para 40% de VSO em 6 meses.** O departamento de incorporação se faz valer de uma diretoria com mais de 40 anos de experiência, com capacidade de atuação tática diferenciada. Com isso, a Companhia constantemente sensibiliza o espaço para crescimento de preços, perseguindo a fronteira de preços praticáveis em cada região de atuação. Este movimento é em parte precipitado pela inflação de custos, justificando que a Companhia abduque de uma VSO mais arrojada, em benefício de

uma manutenção do patamar de rentabilidade. Isso é visível na comparação das curvas de vendas da safra de 2019-2020 e de 2021 (ao longo dos primeiros 180 dias, a partir do lançamento). A safra de 2019-2020 ainda contava com um predomínio de projetos voltados para investidores, que reagem de forma acelerada desde a partida, enquanto a safra de 2021 se debruça especialmente sobre o cliente final. De toda forma, os lançamentos de média a alta renda continuam sendo capazes de entregar mais de 40% do projeto vendido dentro de 6 meses, sinalizando que as elasticidades de demanda ainda estiveram condutivas para crescimento de preço.

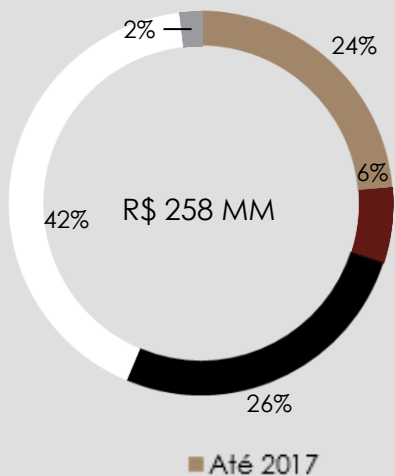
- **Distratos retornaram a patamar normalizado, e ainda amplamente composto por clientes remanejados.** Quanto aos R\$22,6 milhões distratados no trimestre (39% inferior ao 4T20 e 48% inferior ao 3T20), cabe reforçar que 44% dos distratos se refere na realidade a downgrades, upgrades ou transferências.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

## Contexto

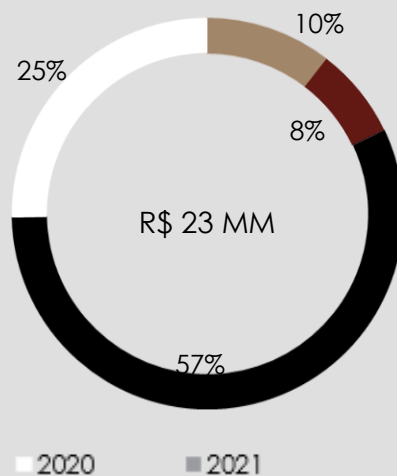
- **Estoque pronto de projetos de média renda são os principais beneficiários do cenário de crédito inédito.** As condições de financiamento do cliente hoje são as melhores que o mercado imobiliário brasileiro já testemunhou. O Bradesco e o Itaú protagonizam as novas originações, oferecendo taxas de 6,7%+TR e 6,9%+TR, respectivamente, além de uma linha de financiamento de poupança+3,99%+TR inaugurada em 2020 e já com alta adesão. O LTV de 90% oferecido também é sem precedentes, tornando a compra de imóveis prontos acessível à média renda que, com reservas limitadas, tinha o downpayment como principal gargalo. O financiamento atrelado à poupança também destrava o *affordability* da média renda, implicando em uma primeira parcela mais enxuta que, por sua vez, empurra o cliente para apartamentos maiores e mais condizentes com as suas aspirações.

Dados Gerenciais - 2021

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

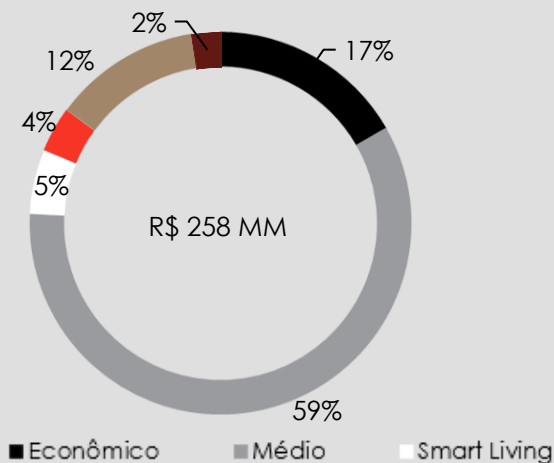


Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

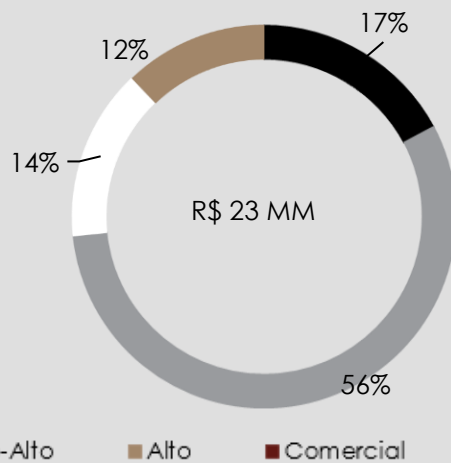


Dados Gerenciais - 2021

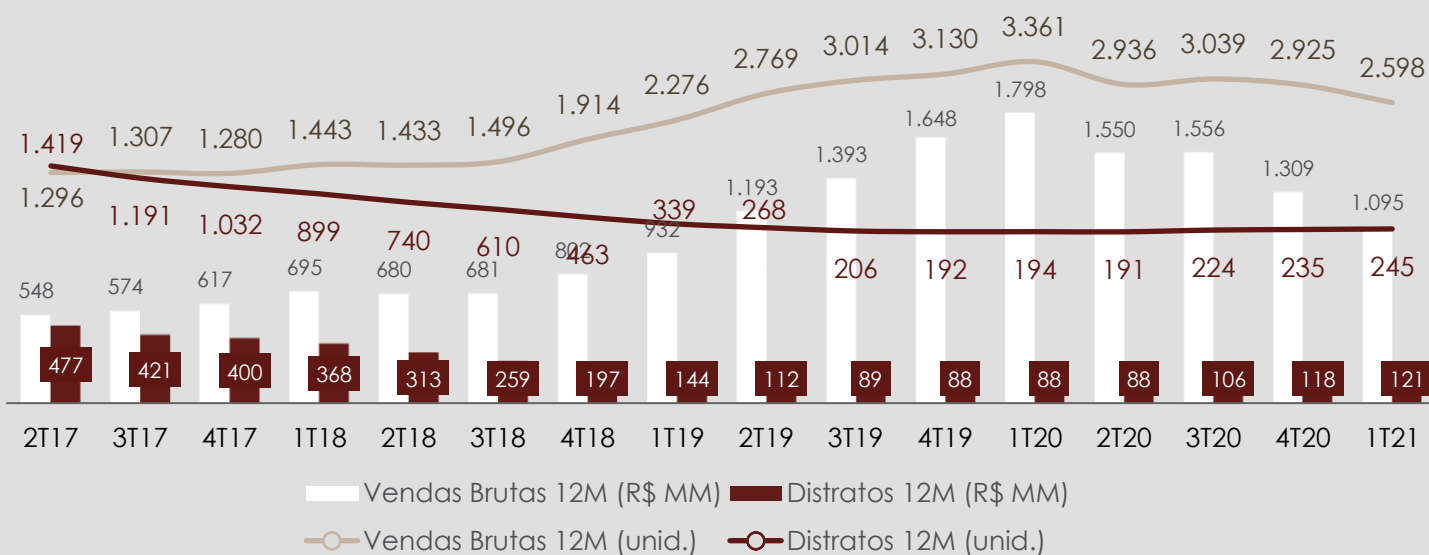
Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



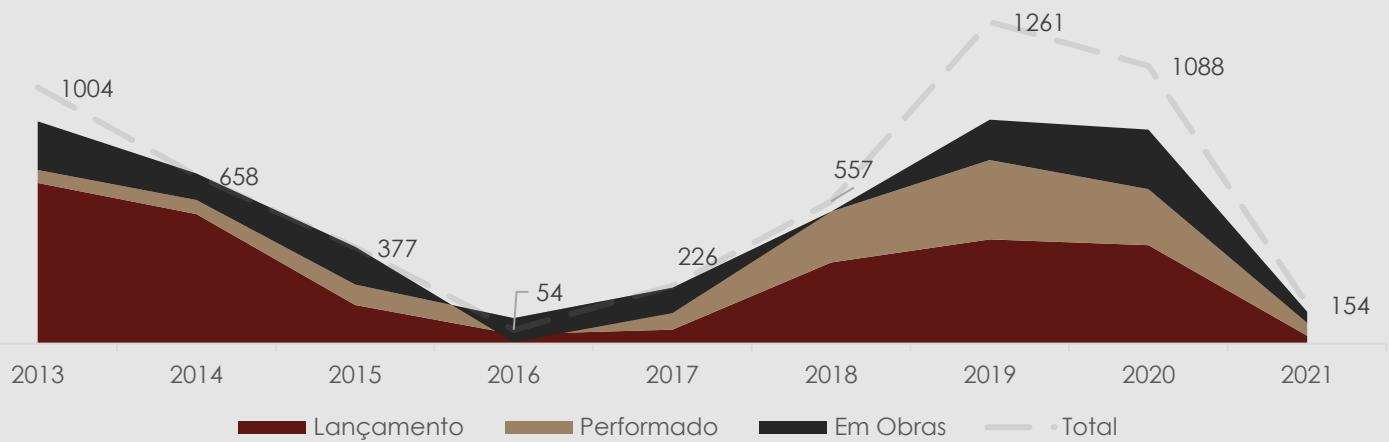
Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



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



## Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Lançamento	72%	76%	40%	648%	45%	61%	47%	46%	25%
Performado	6%	8%	21%	1133%	138%	39%	35%	26%	40%
Em Obras	22%	16%	39%	-1681%	-83%	0%	18%	28%	35%

## Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)



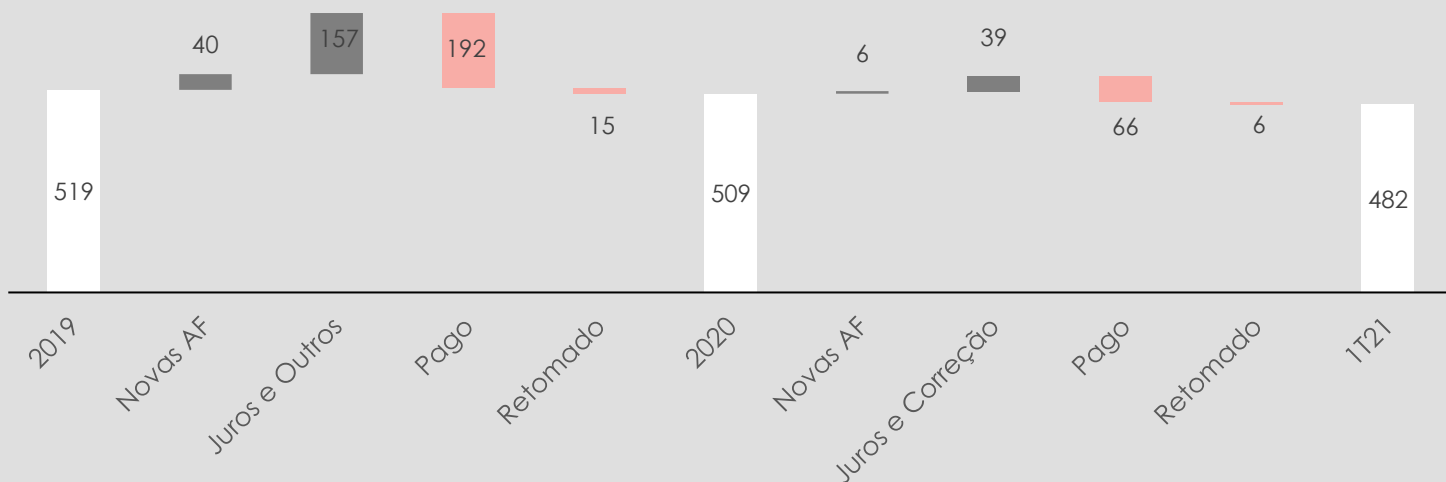
Consolidado	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Lançamento	46%	0%	0%	28%	72%	29%	96%	10%	5%
Performado	4%	10%	-313%	72%	24%	49%	3%	28%	25%
Em Obras	50%	90%	413%	0%	4%	22%	2%	62%	70%



## Financiamento

Ao fim do 1T21, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$482 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.622 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

- **Escalada do IGP-DI conserva o saldo em R\$482 milhões, apesar de originações corresponderem a só 9% do valor pago.** A carteira de alienação fiduciária historicamente cumpriu uma função fundamental no escoamento comercial de unidades de estoque pronto, especialmente nos momentos de crise em que os bancos se abstiveram do financiamento ao cliente final. Entretanto, diante de um cenário de *affordability* inédito, os bancos naturalmente retomam esse seu protagonismo, minando a participação da EZTEC a menos de 10% das originações. Quanto aos clientes já encarteirados, estes mantiveram um ritmo de pagamentos acelerado ao longo do 1T21, típico do perfil desta carteira de baixa *duration*. Ainda assim, a incidência de inflação e juros sobre a carteira estancou a queda do saldo devedor, refletindo o IGP-DI em 30,6% no acumulado de 12 meses, além do componente pré-fixado com taxa média de 10,2% ao ano. Nos momentos de pico de IGP-DI, a Companhia chega a estender uma alternativa de indexação via IPCA para novos financiamentos, mas com uma participação que representa somente 6% dos recebíveis. Em projetos específicos, a Companhia também tem oferecido uma taxa mais amena de IGP-DI+8%, ainda representando menos de 6% do saldo. Independentemente, esta carteira guinou o resultado financeiro para a máxima histórica nos últimos trimestres, tendo respondido por 61% do lucro líquido no 1T21.
- **Enquanto clientes com condições buscam quitação, a inadimplência da carteira se concentra em pouco mais de 100 contratos.** As circunstâncias do ano testam a resiliência da carteira de alienação fiduciária, exposta à redução de renda, por um lado, e à inflação da parcela, pelo outro. Ainda assim, a inadimplência de parcelas com 90 ou mais dias de atraso ainda responde por somente 2,2% do saldo e, das 1.622 unidades

sob financiamento no início do ano, somente 12 foram retomadas no 1T21. Isso posto, o impacto na parcela é flagrante: se incidíssemos desde janeiro/20 uma taxa de 10,2% a.a. e uma inflação de 23,1% a.a. sobre um valor de R\$1.000, ele alcançaria R\$1.406 ao fim do ano, tudo mais constante. Diante disso, muitos clientes apressaram a quitação do saldo afrente do calendário contratado, levando à redução de unidades financiadas de 1.622 no início de janeiro, para 1.445 ao fim de março. Logicamente, esta evasão se deu ao longo dos últimos vários trimestres e se concentrou nos clientes em melhores condições financeiras, em uma seleção adversa que polui a carteira remanescente, prejudicando as métricas relativas de inadimplência. De toda forma, em termos absolutos, a quantidade de contratos com 90 ou mais dias de atraso continua basicamente estável em pouco mais de 100 unidades, no mesmo montante do ano de todo o ano de 2019. Quanto aos demais clientes, mantiveram um *behavior* absolutamente saudável ao longo da pandemia – sob a rédea estreita do departamento de recuperação de crédito, que reforçou o acompanhamento individualizado e proativo desde março/20.

## Contexto

- **Unidades retomadas e revendidas têm ganho frente o saldo devedor, mas com margens distorcidas por particularidade contábil.** Juridicamente, a assinatura do financiamento sob alienação fiduciária transfere a propriedade da unidade para o cliente (diferentemente do financiamento na planta, que funciona quase como um “adiantamento” por parte do cliente, enquanto o incorporador retém a propriedade). Sendo assim, quando o incorporador retoma a unidade de um cliente inadimplente – resgatando o colateral daquela dívida –, ele tem de transferir a propriedade de volta para si, inclusive mediante pagamento de ITBI. Contabilmente, a terminologia usada para endereçar estas unidades é *Bens de Terceiros*, e o reconhecimento da retomada é bastante diferente de um distrato na planta: ao invés de estornar as receitas e custos reconhecidos, a Companhia simplesmente abona o saldo devedor e retorna a unidade ao ativo, como *Imóveis a Comercializar*. Entretanto, esta unidade é devolvida ao estoque a custo de dívida, que geralmente é significativamente maior que seu custo de desenvolvimento original. Logo, a margem bruta é bastante penalizada quando esta unidade é revendida – vide os R\$18,5 milhões em *Bens de Terceiros* vendidos pela Companhia nos últimos 5 trimestres, contabilizados a uma margem média de 4%.

## Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$105,5 milhões parte EZTEC, ou um total de 200 unidades.

Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Entrega	Região	Segmento	# Unidades Lançadas	VGW Total 100% (R\$ MM)	VGW EZTEC (R\$ MM)
Z. Cotovia	100,00%	1T21	Zona Sul	Alto Padrão	200	105,5	105,5
<b>Total 1T21</b>					<b>200</b>	<b>105,5</b>	<b>105,5</b>

### 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.

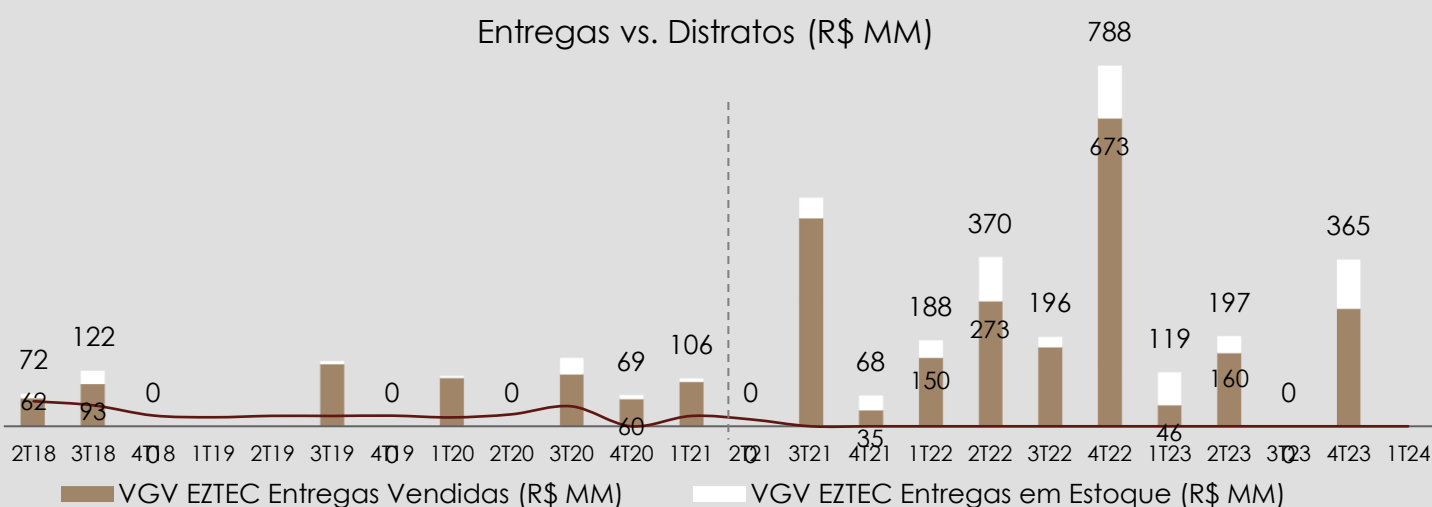
Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere 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 realizadas ao longo dos últimos dois anos foram 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. Cabe mencionar que as entregas de dois projetos do Fit Casa, previstas para o 2S21, trabalham com projeção de antecipação.

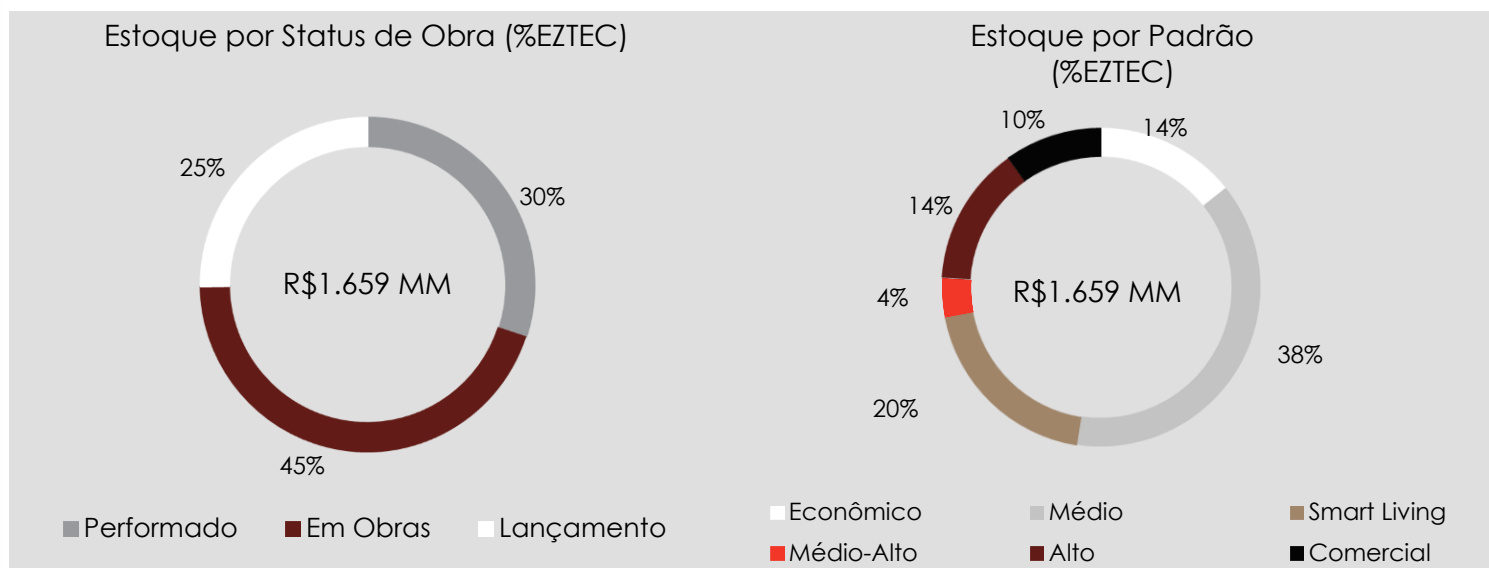
O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia. É válido ressaltar que a quebra exibida, entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



## Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 1.658,8 milhões



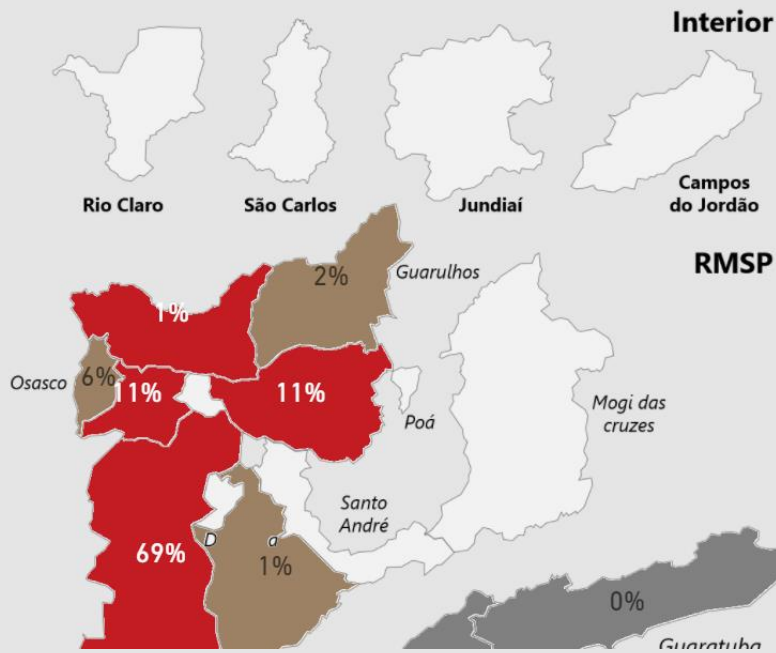
### Nosso Trimestre

- **Consumo de Estoque bruto superior a lançamentos no 1T21.** As vendas líquidas de R\$236 milhões no trimestre se deram sem que houvesse reposição suficiente em novos lançamentos, de forma que o estoque decaiu de R\$1,81 bilhões para R\$1,66 bilhões. Esta digestão do estoque confere mais segurança diante de um ano com uma expectativa recorde de lançamentos. No limite, a Companhia **pode mirar que seus lançamentos tenham uma curva de vendas menos agressiva, mas que maximize o preço praticado e a margem auferida, mesmo que isto represente em uma formação bruta de estoque sadia ao longo do ano.**

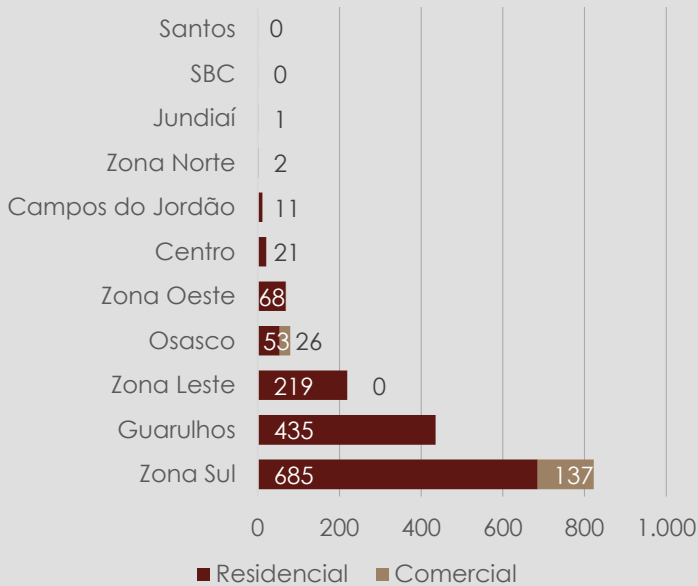
### Contexto

- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** As condições de financiamento inéditas deste ciclo permitiu que a Companhia enxugasse os seus principais polos de estoque pronto, como Osasco, Zona Leste e Zona Sul. Com isso, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera R\$240 milhões em estoque, ou 71% do estoque residencial performado

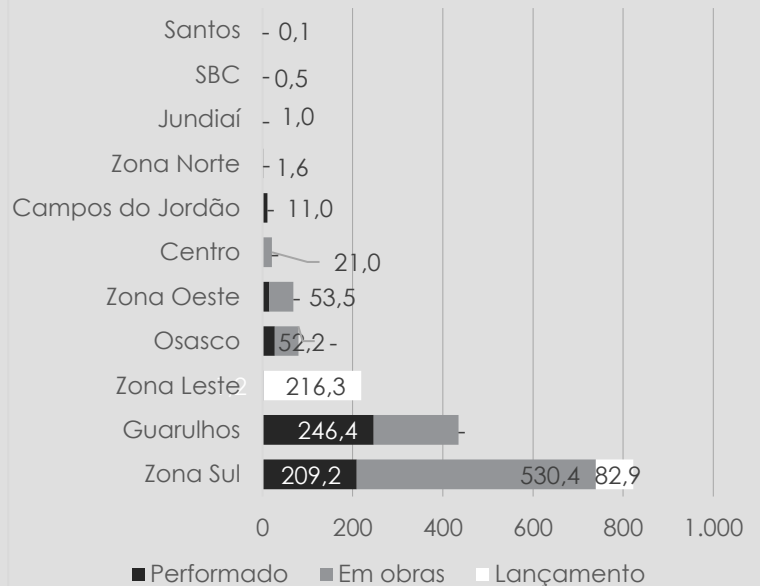
## Disposição Geográfica do estoque (% VGV)



### Dispersão por segmento



### Dispersão por status de obra



## Estoque por empreendimento

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
<b>Performado</b>							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	0	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	549	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	1.808	322
Capital Corporate Office	mai-09	450	100%	0	100%	0	405
Premiatto	jun-08	424	100%	0	50%	14	0
Massimo Residence	mar-10	108	100%	0	50%	0	32
Dream View Tatuapé	nov-04	106	100%	0	100%	1.209	0
Vivart Tremembé	dez-11	158	100%	0	100%	565	0
Clima do Parque	mar-08	336	100%	0	100%	0	0
Clima Mascote	fev-10	176	100%	0	100%	0	0
Splendor Square	jun-08	112	100%	0	100%	0	0
Vert	mar-07	6	100%	0	100%	0	0
Quality House Tatuapé	jun-04	349	100%	0	100%	0	0
Quality House Jd. Prudência	nov-09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar-09	153	100%	0	100%	551	193
Up Home	abr-10	156	100%	0	100%	0	28
Sky	jun-10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out-10	240	100%	0	80%	0	30
NeoCorporate Offices	jan-11	297	92%	24	100%	18.197	3.170
Trend Paulista Offices	fev-11	252	100%	0	100%	0	1.914
Up Home Jd. Prudência	fev-11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar-11	240	100%	0	80%	14	14
Still Vila Mascote	jun-11	150	100%	0	50%	0	110
Chateau Monét	jun-11	163	100%	0	100%	876	64
Supéria Pinheiros	jun-11	108	100%	0	100%	0	248
Royale Merit	nov-11	160	100%	0	80%	0	0
Up Home Vila Carrão	dez-11	156	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez-11	474	100%	0	100%	466	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	0	60%	0	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	634	97
Bosque Ventura	mar-12	450	99%	4	85%	2.505	23
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun-12	422	100%	1	100%	384	547
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	0	0
Green Work	jul-12	378	97%	11	100%	5.001	2.544
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	0	0
Parque Ventura	out-12	508	98%	10	85%	3.688	0
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	100%	0	76%	0	0
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	498	100%	0	76%	0	0
Brasilião	nov-12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	1.387	193
EZ Mark	mai-13	323	64%	116	100%	96.349	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	83%	147	76%	24.515	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	1	76%	383	0
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	0
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	124
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	95%	24	100%	9.367	37
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	83%	75	100%	36.914	999
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	69%	88	100%	52.020	888
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	61%	221	100%	107.565	666
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	82%	40	100%	31.517	259
Magnífico Mooca	mai-14	162	100%	0	63%	0	0
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	100%	0	100%	0	0
Le Premier Fiat Campos do Jordão	jul-14	108	93%	8	100%	10.957	92
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	99%	3	100%	909	0
Legítimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	46
Splendor Ipiranga	fev-15	44	100%	0	100%	0	110
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	100%	0	100%	0	32
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	100%	0	76%	0	0
Le Premier Moema	mar-16	38	95%	2	50%	3.189	23
Splendor Brooklin	mai-16	42	95%	2	100%	5.241	83
Up Home Vila Mascote	out-16	129	94%	8	100%	3.813	55
Legittimo Vila Romana	abr-17	54	98%	1	100%	1.175	41
In Design Liberdade	ago-17	114	56%	50	100%	31.350	553
Verace Brooklin	out-17	48	92%	4	100%	9.729	294
Clima São Francisco	nov-17	106	87%	14	100%	9.300	4.351
<b>Sub-Total Performado</b>		<b>15.603</b>		<b>857</b>		<b>472.138</b>	<b>26.440</b>
<b>Em Construção</b>							
Z.Catovia	mar-18	199	92%	15	100%	14.289	0
Fit Casa Brás	out-18	979	85%	151	70%	20.990	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	99%	2	100%	1.084	161
Sky House	out-18	115	51%	56	100%	40.309	60
Diogo Ibirapuera	out-18	136	99%	2	100%	6.712	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	80%	78	100%	27.553	960
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	99%	8	100%	2.200	280
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	22	64%	8	100%	29.619	60
Vertiz Vila Mascote	jan-19	168	97%	5	100%	3.569	300
Vivid Perizes	mai-19	102	66%	35	100%	24.691	0
Pátio Ibirapuera	jun-19	54	94%	3	70%	14.160	15.605
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	85%	14	100%	8.236	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	89%	6	100%	12.789	11.719
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	81%	128	76%	50.536	1.645
EZ Parque da Cidade	set-19	244	82%	44	100%	124.379	1.250
Pin Internacional	nov-19	1.416	55%	631	60%	68.952	0
Air Brooklin	fev-20	663	71%	195	100%	133.307	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	39%	105	100%	71.393	2.998
Fit Casa Alto da Ipiranga	jan-20	370	46%	198	100%	43.259	0
<b>Sub-Total em Obras</b>		<b>6.617</b>		<b>1.684</b>		<b>698.329</b>	<b>43.229</b>
<b>Lançamentos</b>							
Giardino Gran Maia	set-20	322	24%	245	100%	79.662	90
Piazza Gran Maia	set-20	192	61%	74	100%	39.503	210
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	894	24%	676	100%	103.778	0
Signature	dez-20	104	46%	56	50%	51.294	31.626
Ereditã	dez-20	136	40%	81	50%	43.237	3.686
Meu Mundo Estação Mooca	dez-20	774	19%	626	50%	63.981	1.577
<b>Sub-Total Lançamentos</b>		<b>2.422</b>		<b>1.758</b>		<b>381.454</b>	<b>37.189</b>
<b>Total</b>		<b>24.642</b>		<b>4.299</b>		<b>1.551.921</b>	<b>106.858</b>

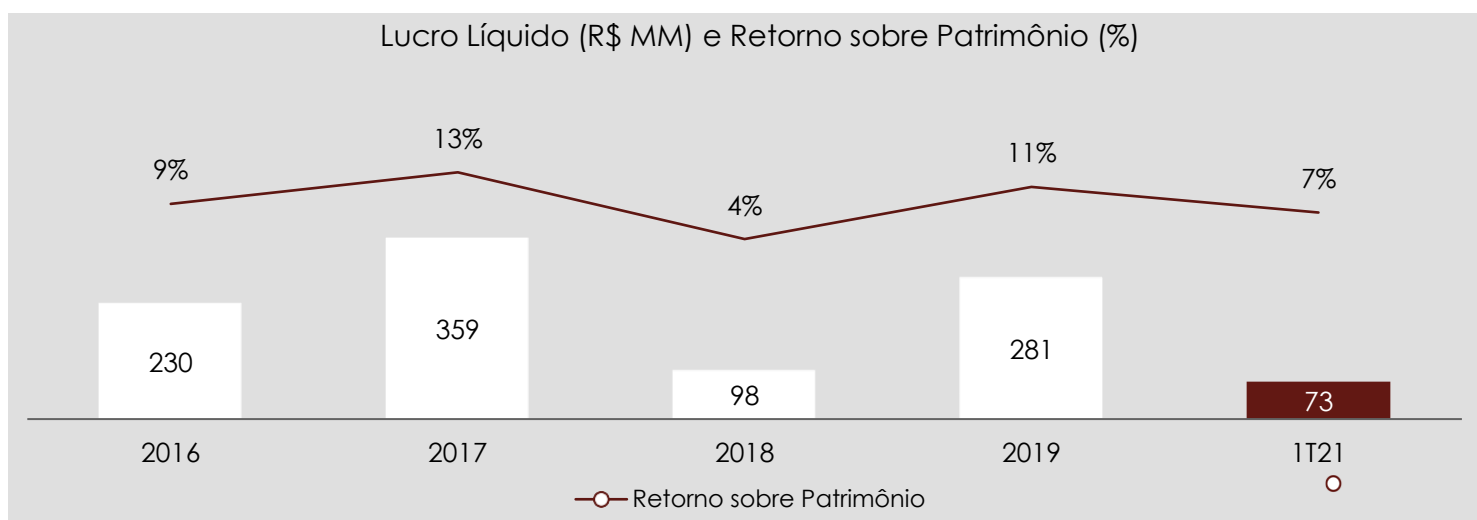
## MERCADOS DE CAPITAIS

### Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de março de 2021, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 44,8%, que corresponde a 101.696.000 ações.

### Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 1T21 é de 7,4%.



### 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 2020, obteve lucro líquido de R\$4,24 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$1,52 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 10,0%. Os resultados obtidos em 13 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, a Companhia reiniciou um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que foi atingido nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, a EZTEC incrementou em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguido de um incremento de 152% em 2019 em relação a 2018. Muito embora o ano de 2020 se encaminhava para dar sequência nesse patamar operacional, o advento da pandemia do Covid-19 impôs um hiato a essa progressão de lançamentos. Desde então, a retomada em “V” da demanda imobiliária propiciou uma perspectiva de continuidade, formalizada em um guidance de R\$4,0 bilhões a R\$4,5 bilhões em lançamentos residenciais no biênio de 2020-2021. As circunstâncias da pandemia ainda fizeram com que a Companhia chegasse à data desta divulgação com R\$2,6 bilhões a R\$3,1 bilhões ainda por lançar. De toda forma, o resultado dos lançamentos já 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 independentemente das circunstâncias de lançamentos.

## Ativo Líquido

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

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	EZTEC	EZTEC (ex-EZ Inc)	EZ Inc
	1T21	1T21	1T21
Valor de Face no Balanço	3.880.999	3.160.304	720.695
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	1.068.581	1.019.753	48.828
(-) Dívida Bruta	8.236	8.236	0
(-) Dividendos a Pagar	96.757	96.262	495
(-) Adiantamento de Clientes	109.796	109.745	51
(-) Terrenos a Pagar (Ex- ajustes AVP)	197.571	61.667	135.904
(+) CEPACs	51.121	40.391	10.730
(+) Outros Títulos a Receber	39.316	39.316	0
(+) Recebíveis Circulantes	277.884	271.416	6.468
(+) Recebíveis Não Circulantes (ex-ajuste AVP)	824.055	802.274	21.781
(+) Imóveis a Comercializar	2.032.401	1.263.063	769.338
<b>Ajustes Off-Balance (Consolidado)</b>	<b>410.714</b>	<b>410.714</b>	<b>0</b>
(+) Receita a apropriar	887.149	887.149	0
(+) Ajustes AVP - Realizado	14.429	14.429	0
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	20.582	20.582	0
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	511.446	511.446	0
<b>Ajustes Off-Balance (Equivalência)</b>	<b>141.185</b>	<b>141.185</b>	<b>0</b>
(+) Receita a apropriar	374.258	374.258	0
(+) Ajustes AVP - Realizado	1.195	1.195	0
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	455	455	0
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	234.723	234.723	0
<b>Valor Adicionado do Estoque</b>	<b>803.832</b>	<b>966.513</b>	<b>43.167</b>
(+) VGV do Estoque Pronto	513.487	391.665	121.822
(+) VGV do Estoque em Construção/Lançamento	1.145.798	1.145.798	0
(+) Vendas sob Efeito de Cláusula Suspensiva (não contabilizadas)	128.495	128.495	0
(-) Imóveis a comercializar (concluídos, construção e encargos)	484.486	411.801	72.686
(-) Custo orçado a incorrer do estoque (c/ provisão garantia)	219.776	219.228	548
(-) Custo orçado total de projetos sob cláusula suspensiva	205.848	205.848	
(-) Outras despesas (RET)	73.838	68.417	5.421
<b>Valor Adicionado do Landbank</b>	<b>4.512.471</b>	<b>3.238.010</b>	<b>1.274.461</b>
(+) VGV do landbank	11.814.720	8.420.093	3.394.627
(-) Terrenos para novas obras	1.467.642	809.579	658.063
(-) Orçamento de construção estimado (c/ provisão garantia)	4.886.395	3.673.915	1.212.480
(-) Contrapartidas estimadas	238.000	226.000	12.000
(-) Outras despesas (RET e comissão p/ corporativos)	710.213	472.589	237.624
<b>NAV básico</b>	<b>9.749.201</b>	<b>7.916.725</b>	<b>2.038.323</b>
Qtde de Ações Emitidas	227.000.000	227.000.000	200.000.000
NAV básico/ação	R\$ 42,95	R\$ 34,88	R\$ 10,19

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





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares - CNPI

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Dias

[ri@eztec.com.br](mailto:ri@eztec.com.br)

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

IGC-NM B3

IBOVESPA B3

IBRA B3

IGC B3

INDX B3

# EZTC

**B3 LISTED NM**

IBRX100 B3

IGCT B3

ITAG B3

ICON B3

IMOB B3

SMLL B3



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

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

### Informações do Portfólio

Portfólio	Status	% Concluído	% Vendido	% Locado	ABL	VGV Lançamento
EZ Mark	Operacional	100%	64,1%	25%	19.437 metros <sup>2</sup>	R\$ 333,8 milhões
Neo Corporate Office	Operacional	100%	91,9%	3%	17.758 metros <sup>2</sup>	R\$ 182 milhões
Atacadão	Operacional	100%	0%	100%	20.000 metros <sup>2</sup>	R\$ 66 milhões
Esther Towers	Em Obras	0%	0%	0%	82.608 metros <sup>2</sup>	R\$ 1.617 Milhões
Air Brooklin Comercial	Em Obras	0%	0%	0%	7.503 metros <sup>2</sup>	R\$ 101 Milhões
Alves Guimaraes	Banco de Terrenos	0%	0%	0%	11.127 metros <sup>2</sup>	R\$ 129 Milhões
Fernandes Moreira	Banco de Terrenos	0%	0%	0%	7.997 metros <sup>2</sup>	R\$ 117 Milhões
Pamaris	Banco de Terrenos	0%	0%	0%	15.800 metros <sup>2</sup>	R\$ 232 Milhões
Verbo Divino	Banco de Terrenos	0%	0%	0%	36.044 metros <sup>2</sup>	R\$ 705 Milhões
Roque Petroni	Banco de Terrenos	0%	0%	0%	21.776 metros <sup>2</sup>	R\$ 426 Milhões

## Demonstração do Resultado

### Demonstração de Resultado Consolidado

Períodos findos em março.2021

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T21	4T20	Var. %	1T21	1T20	Var. %
<b>Receita Operacional Bruta</b>	3.769	6.737	-44,1%	3.769	5.410	-30,3%
(+) Receita de Venda Imóveis	765	4.938	-84,5%	765	3.473	-78,0%
(+) Receita de Locações	3.004	1.799	67,0%	3.004	1.937	55,1%
(+) Outras Receitas	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>Receita Bruta</b>	3.769	6.737	-44,1%	3.769	5.410	-30,3%
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	-345	-274	25,9%	-345	-185	86,5%
(-) Cancelamento de Vendas	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Cancelamento de Locação	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	-345	-274	25,9%	-345	-185	86,5%
<b>Receita Líquida</b>	3.424	6.463	-47,0%	3.424	5.225	-34,5%
<b>Custos Gerais</b>	-916	-2.897	-68,4%	-916	-1.718	-46,7%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos	-916	-2.897	-68,4%	-916	-1.718	-46,7%
(-) Custo das Locações	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Outros Custos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>Lucro Bruto</b>	2.508	3.566	-29,7%	2.508	3.507	-28,5%
<b>Margem Bruta</b>	73,2%	55,18%	18,1 p.p.	73,2%	67,12%	6,1 p.p.
<b>(Despesas) / Receitas Operacionais</b>	-5.413	-7.059	-23,3%	-5.413	-1.075	403,5%
(-) Despesas Comerciais	-113	-155	-27,1%	-113	-128	-11,7%
(-) Despesas com Estoque	-438	-199	120,1%	-438	-426	2,8%
(-) Despesas Administrativas	-1.317	-519	153,8%	-1.317	-93	1316,1%
(-) Honorários da Administração	-1.203	-1.099	9,5%	-1.203	-20	5915,0%
(-) Despesas Tributárias	-2342	-80	2827,5%	-2342	-428	447,2%
(-) Provisões para perdas em investimentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	0	-5.007	-100,0%	0	20	-100,0%
(+) Equivalência Patrimonial	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	-2.905	-3.493	-16,8%	-2.905	2.432	-219,4%
<b>Margem Operacional</b>	-84,8%	-54,0%	-30,8 p.p.	-84,8%	46,5%	-131,4 p.p.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	2.583	3.655	-29,3%	2.583	1.056	144,6%
(+) Receitas Financeiras	2.626	3.722	-29,4%	2.626	1.061	147,5%
(-) Despesas Financeiras	-43	-67	-35,8%	-43	-5	760,0%
<b>Resultado Operacional</b>	-322	162	-298,8%	-322	3.488	-109,2%
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</b>	-322	162	-298,8%	-322	3.488	-109,2%
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	-497	-304	63,5%	-497	-306	62,4%
(-) Correntes	-417	-454	-8,1%	-417	-324	28,7%
(-) Diferidos	-80	150	-153,3%	-80	18	-544,4%
<b>Lucro Líquido</b>	-819	-142	476,8%	-819	3.182	-125,7%
(-) Lucro Atribuível aos Acionistas Não Controladores	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<b>Lucro Atribuível aos Acionistas Controladores</b>	-819	-142	476,8%	-819	3.182	-125,7%
<b>Margem Líquida</b>	-23,9%	-2,2%	-21,7 p.p.	-23,9%	60,9%	-84,8 p.p.

## Balanço Patrimonial

### Balancos Patrimonial

Períodos findos em março.2021

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T21	4T20	Var. %	1T21	1T20	Var. %
<b>ATIVO</b>	<b>861.729</b>	<b>863.529</b>	<b>-0,2%</b>	<b>861.729</b>	<b>418.189</b>	<b>106,1%</b>
<i>CIRCULANTE</i>	168.717	198.015	-14,8%	168.717	91.360	84,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.674	7.158	-48,7%	3.674	1.966	86,9%
Aplicações Financeiras	45.485	101.054	-55,0%	45.485	301	15011,3%
Contas a Receber	6.468	9.693	-33,3%	6.468	3.026	113,7%
Imóveis a Comercializar	111.085	79.302	40,1%	111.085	85.715	29,6%
Tributos a Compensar	351	351	0,0%	351	351	0,0%
Outros Créditos	1.654	457	261,9%	1.654	1	165300,0%
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	693.012	665.514	4,1%	693.012	326.829	112,0%
Contas a Receber	21.781	20.268	7,5%	21.781	24.298	-10,4%
Imóveis a Comercializar	658.253	632.260	4,1%	658.253	298.739	120,3%
Certificado de Potencial Adicional de Construção e outros créditos	12.978	12.986	-0,1%	12.978	0	n.a.
Investimentos	0	0	n.a.	0	860	-100,0%
Outros Créditos	0	0	n.a.	0	2.932	-100,0%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>861.729</b>	<b>863.529</b>	<b>-0,2%</b>	<b>861.729</b>	<b>415.007</b>	<b>107,6%</b>
<i>CIRCULANTE</i>	32.789	34.734	-5,6%	32.789	6.073	439,9%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Fornecedores	2.718	5.531	-50,9%	2.718	1.936	40,4%
Obrigações Trabalhistas	363	342	6,1%	363	326	11,3%
Obrigações Fiscais	2.670	2.623	1,8%	2.670	1.973	35,3%
Contas a Pagar	1.088	756	43,9%	1.088	603	80,4%
Provisão para Garantia	147	150	-2,0%	147	198	-25,8%
Terrenos a Pagar	24.808	24.580	0,9%	24.808	756	3181,5%
Dividendos a Pagar	495	495	0,0%	495	0	n.a.
Tributos com Recolhimento Diferido	500	257	94,6%	500	280	78,6%
Outros Débitos	0	0	n.a.	0	1	-100,0%
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	114.164	113.200	0,9%	114.164	6.703	1603,2%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Terrenos a Pagar	111.096	110.070	0,9%	111.096	3.600	2986,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	1.068	1.130	-5,5%	1.068	1.078	-0,9%
Outros Débitos com Terceiros	2.000	2.000	0,0%	2.000	2.025	-1,2%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>714.776</b>	<b>715.595</b>	<b>-0,11%</b>	<b>714.776</b>	<b>402.231</b>	<b>77,70%</b>
<i>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</i>	714.776	715.595	-0,1%	714.776	402.231	77,7%
Capital Social	714.005	714.005	0,0%	714.005	338.085	111,2%
Reserva Legal	104	104	0,0%	104	3.383	-96,9%
Reserva de Expansão	1.486	1.486	0,0%	1.486	49.804	-97,0%
Lucros Acumulados	-819	0	n.a.	-819	10.959	-107,5%
<i>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</i>	0	0	n.a.	0	0	n.a.

## ANEXO: FIT CASA



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

Já no quarto trimestre de 2020, o grupo EZTEC fundou a Fit Casa também enquanto empresa, constituída como uma sociedade por ações. Essa empresa permanece uma subsidiária integral da EZTEC, mas já hospeda 3 das SPEs dos projetos da linha econômica. Em tempo, todos os projetos contabilizados deverão estar sob o guarda-chuva da empresa Fit Casa; mas, desde já, os dados desta sessão já contemplam todos os projeto da linha Fit Casa, seguindo o IFRS 10 de maneira pró-forma.

Essa sessão abrange os seguintes lançamentos, em ordem cronológica: [i] Fit Casa Brás (sob a SPE Sinco), [ii] Fit Casa Rio Bonito (Tupy) [iii] PIN Internacional (Cabreúva), [iv] Fit Casa Alto do Ipiranga (Arizona) [v], Fit Casa José Bonifácio (Bartira) e [vi] Meu Mundo Estação Mooca (Iracema). Os 3 primeiros foram contabilizados já sob a Fit Casa S/A, o 4º ainda está sendo reportado diretamente sob a EZTEC S/A, enquanto os últimos 2 ainda não superaram cláusulas suspensivas e, portanto, não foram contabilizados como um todo.

Balanco Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ MM)	1T21	1T20	Var.%	1T21	4T20	Var.%
<b>ATIVO</b>	<b>357,6</b>	<b>133,1</b>	<b>168,6%</b>	<b>357,6</b>	<b>351,6</b>	<b>1,7%</b>
<b>Circulante</b>	<b>114,8</b>	<b>54,4</b>	<b>111,1%</b>	<b>114,8</b>	<b>170,6</b>	<b>-32,7%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	20,2	16,0	25,9%	20,2	32,1	-37,1%
Contas a Receber de Clientes	7,1	5,1	41,5%	7,1	23,3	-69,3%
Imóveis a Comercializar	85,5	30,5	180,7%	85,5	110,2	-22,5%
Outros Ativos Circulantes	2,0	2,8	-29,9%	2,0	4,9	-59,6%
<b>Não Circulante</b>	<b>242,8</b>	<b>78,8</b>	<b>208,3%</b>	<b>242,8</b>	<b>181,1</b>	<b>34,1%</b>
Contas a Receber de Clientes	44,9	32,1	39,9%	44,9	46,2	-2,9%
Imóveis a Comercializar	104,3	46,7	123,4%	104,3	131,1	-20,4%
Outros Ativos não Circulantes	93,7	-	n.a	93,7	3,8	2360,7%
<b>PASSIVO</b>	<b>10,3</b>	<b>14,6</b>	<b>-29%</b>	<b>10,3</b>	<b>28,2</b>	<b>-63%</b>
<b>Circulante</b>	<b>8,0</b>	<b>13,2</b>	<b>-39%</b>	<b>8,0</b>	<b>20,9</b>	<b>-62%</b>
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	4,7	7,8	-40%	4,7	12,2	-61%
Outros Passivos Circulantes	3,3	5,3	-38%	3,3	8,8	-62%
<b>Não Circulante</b>	<b>2,4</b>	<b>1,5</b>	<b>61%</b>	<b>2,4</b>	<b>7,3</b>	<b>-68%</b>
Empréstimos e Financiamentos	0,2	-	n.a	0,2	-	n.a
Outros Passivos não Circulantes	2,2	1,5	48%	2,2	7,3	-70%

<b>Demonstração de Resultado - Fit Casa (Em R\$ MM)</b>	<b>1T21</b>	<b>1T20</b>	<b>Var.%</b>	<b>1T21</b>	<b>4T20</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receita Bruta</b>	19,5	16,2	20,1%	19,5	18,2	6,9%
(-) Cancelamento de vendas	(0,7)	-	-	(0,7)	(1,0)	-24,4%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,4)	(0,3)	14,4%	(0,4)	(0,4)	5,4%
<b>Receita Líquida</b>	18,4	15,9	15,6%	18,4	16,9	8,7%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(9,1)	(8,8)	3,2%	(9,1)	(8,7)	5,2%
<b>Lucro Bruto</b>	9,3	7,1	31,1%	9,3	8,2	12,4%
Margem Bruta (%)	50,4%	44,4%	6,0 p.p.	50,4%	48,7%	1,6 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(1,7)	(1,1)	53,6%	(1,7)	(1,4)	17,7%
(-) Despesas Administrativas	(1,5)	(1,2)	18,5%	(1,5)	(0,8)	86,6%
Equivalência Patrimonial	2,1	3,6	-40,5%	2,1	0,5	318,6%
Outras Receitas (Despesas)	-	0,0	-100,0%	-	0,0	-100,0%
<b>Resultado Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	8,3	8,3	-0,8%	8,3	6,6	26,2%
Margem Operacional (%)	45,0%	44,4%	0,6 p.p.	50,4%	48,7%	1,6 p.p.
<b>Resultado Financeiro</b>	(0,05)	0,19	-125,6%	(0,05)	0,49	-110,0%
Receitas Financeiras	0,04	0,20	-82,2%	0,04	0,52	-93,1%
Despesas Financeiras	(0,09)	(0,01)	751,2%	(0,09)	(0,03)	166,0%
<b>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contr. Social</b>	8,2	0,6	1193,3%	0,5	1,0	-53,4%
Provisões Sociais	(0,4)	(0,3)	12,0%	(0,4)	(0,3)	6,1%
Participação de Acionistas não controladores	0,0	-	-	0,0	0,1	-82,1%
<b>Lucro Líquido</b>	7,9	8,2	-4,0%	7,9	6,8	16,0%
Margem Líquida (%)	42,9%	51,6%	-8,8 p.p.	42,9%	40,2%	2,7 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) <sup>(1)</sup>	4,04%	3,29%	0,8 p.p.	4,04%	2,59%	1,4 p.p.

# ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

## Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

1T21

<i>Lucro Líquido</i>	76.205
<i>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</i>	-53.418
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(1.992)
Variação Monetária e juros, líquidos	(51.854)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	344
Depreciações e Amortizações	737
Equivalência Patrimonial	(5.722)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	5.069
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
<i>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</i>	-21.685
Contas a Receber de Clientes	102.002
Imóveis a Comercializar	(149.996)
Aquisição CEPAC	-
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	26.309
<i>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</i>	-12.208
Adiantamento de Clientes	13.480
Juros Pagos	(356)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(6.368)
Fornecedores	(15.167)
Dividendo Recebido de controladas	1.203
Outros Passivos	(4.999)
<i>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</i>	-11.105
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</i>	-10.595
Aplicações Financeiras	(233.623)
Resgate de títulos financeiros	226.881
Ágio na Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Investimentos	(3.811)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(42)
<i>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</i>	-10.595
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</i>	1.656
Partes relacionadas	(101)
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	3.969
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	(987)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(1.225)
<i>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</i>	1.656
<i>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	-20.044
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</i>	77.351
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</i>	57.307

## ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	03/2020	06/2020	09/2020	12/2020	03/2021
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2012</b>					
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%
<b>2013</b>					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnifico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%



<b>2017</b>					
Legittimo Vila Romana	100%	100%	100%	100%	100%
In Design Liberdade	88%	94%	100%	100%	100%
Verace Brooklin	88%	94%	100%	100%	100%
Clima São Francisco	76%	84%	90%	100%	100%
<b>2018</b>					
Z.Cotovia	65%	74%	84%	100%	100%
Vértiz Tatuapé	57%	65%	74%	82%	89%
Diogo & ID Ibirapuera	60%	65%	71%	78%	84%
Sky House	51%	56%	64%	70%	78%
Fit Casa Brás	52%	59%	67%	72%	78%
Z.Pinheiros	53%	57%	62%	68%	74%
<b>2019</b>					
Vértiz Vila Mascote	39%	44%	55%	69%	79%
Le Jardim Ibirapuera	62%	69%	75%	82%	90%
Fit Casa Rio Bonito	42%	51%	61%	69%	77%
Pátrio Ibirapuera	45%	47%	50%	54%	58%
Artis Jardim Prudência	28%	32%	40%	49%	58%
Haute Ibirapuera	39%	41%	45%	49%	51%
Vivid Perdizes	36%	40%	45%	55%	63%
EZ Parque da Cidade	40%	43%	45%	48%	49%
Jardins do Brasil - Reserva JB	17%	20%	22%	24%	30%
<b>2020</b>					
Air Brooklin	35%	36%	38%	39%	42%
Fit Casa Alto do Ipiranga	0%	34%	37%	43%	50%
Z Ibirapuera	0%	0%	42%	43%	47%
Piazza Gran Maia	0%	0%	0%	21%	21%
Fit Casa Estação José Bonifácio	0%	0%	0%	0%	0%
Signature	0%	0%	0%	0%	0%
Ereditá	0%	0%	0%	0%	0%
Meu Mundo Estação Mooca	0%	0%	0%	0%	0%

## ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada¹
<b>2007</b>					
Evidence	mar-07	set-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.699
Vert	mar-07	fev-10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun-07	mar-10	100%	100%	85.355
Sports Village Ipiranga	set-07	jul-10	100%	100%	93.520
Quality House Lapa	out-07	nov-10	100%	100%	101.277
Ville de France	out-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
<b>2008</b>					
Clima do Parque	mar-08	set-10	100%	100%	151.362
Bell'Acqua	abr-08	out-10	100%	99%	45.001
Prime House Vila Mascote	jun-08	abr-11	100%	100%	57.815
Splendor Square	jun-08	fev-11	100%	100%	82.958
Premiatto	jun-08	jul-11	50%	100%	75.917
Mundeo	jun-08	out-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set-08	mar-11	90%	100%	48.022
Vidabella 1	out-08	jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov-08	ago-11	50%	100%	77.487
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar-09	set-11	100%	100%	73.130
Capital Corporate Office	mai-09	nov-12	100%	100%	328.633
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun-10	50%	100%	33.860
Supéria Paraíso	ago-09	nov-11	100%	100%	65.917
Vidabella 3	out-09	mar-11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out-09	mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out-09	mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out-09	mai-12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov-09	set-12	100%	100%	74.290
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan-10	dez-12	100%	100%	118.354
Clima Mascote	fev-10	dez-12	100%	100%	105.505
Massimo Residence	mar-10	set-12	50%	100%	34.854
Up Home	abr-10	jan-13	100%	100%	77.770
Quinta do Horto	mai-10	fev-13	100%	100%	81.125
Prime House Sacomã	mai-10	mai-13	100%	100%	51.380
Sky	jun-10	out-13	90%	100%	169.409
Varanda Tremembé	jun-10	abr-13	100%	100%	77.849
Sophis	set-10	out-13	100%	100%	118.545
Royale Prestige	out-10	set-13	60%	100%	174.669
Art'E	out-10	nov-13	50%	100%	71.529
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez-13	100%	100%	122.021
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev-14	100%	92%	182.158
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan-14	100%	100%	74.563
Trend Paulista Offices	fev-11	dez-13	100%	100%	183.580
Quality House Sacomã	fev-11	fev-14	100%	100%	76.589
Royale Tresor	mar-11	mar-14	80%	100%	133.286
Supéria Pinheiros	jun-11	ago-14	100%	100%	59.607
Chateau Monet	jun-11	ago-14	100%	100%	143.636
Still Vila Mascote	jun-11	nov-14	50%	100%	39.788
Sophis Santana	set-11	set-14	100%	100%	132.602
Royale Merit	nov-11	mar-15	80%	100%	120.476
Vidabella 6 a 10	dez-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.631
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan-15	100%	100%	88.212
Vivart Tremembé	dez-11	ago-14	100%	100%	69.574
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez-14	100%	100%	197.964
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev-12	mar-14	100%	98%	39.466
Bosque Ventura	mar-12	ago-15	85%	99%	166.009
Terraço do Horto	mai-12	ago-12	100%	100%	11.994

Massimo Nova Saúde	jun-12	mar-15	100%	100%	67.757
In Design	jun-12	jul-15	100%	100%	114.207
The View	jul-12	abr-12	100%	100%	97.527
Green Work	jul-12	abr-15	100%	97%	130.427
Up Home Santana	ago-12	ago-15	100%	100%	50.042
Chácara Cantareira	set-12	jan-16	100%	100%	175.401
Prime House São Bernardo	set-12	out-15	100%	100%	164.580
Parque Ventura	out-12	jan-16	85%	98%	207.368
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan-16	76%	100%	196.296
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan-16	76%	100%	236.339
Brasilião	nov-12	set-15	90%	100%	76.092
Dez Cantareira	dez-12	abr-15	50%	100%	23.201
<b>2013</b>					
EZ Towers	jan-00	dez-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar-13	fev-16	100%	100%	94.402
Premiatto Sacomã	fev-13	jan-16	100%	100%	61.173
Splendor Vila Mariana	mar-13	out-15	100%	100%	72.436
EZ Mark	mai-13	fev-16	100%	64%	212.078
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov-16	76%	100%	194.451
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set-16	76%	83%	157.518
Massimo Vila Mascote	set-13	set-16	100%	100%	137.962
Quality House Ana Costa	set-13	fev-17	100%	100%	120.580
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar-17	100%	95%	135.353
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar-17	100%	69%	139.742
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar-17	100%	83%	208.858
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botanica	mar-14	#N/D	100%	61%	201.002
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov-17	100%	82%	171.486
Magnifico Mooca	mai-14	#N/D	63%	100%	67.030
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago-17	100%	100%	52.119
San Felipe - Giardino	jun-14	ago-17	100%	100%	101.743
Prime House Bussocaba	out-14	#N/D	100%	99%	193.577
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan-18	100%	93%	121.885
Legitimo Santana	dez-14	set-17	100%	100%	58.834
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr-18	100%	100%	81.457
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr-18	100%	100%	52.582
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set-18	76%	100%	218.433
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	mar-16	ago-19	50%	95%	51.263
Splendor Brooklin	mai-16	set-19	100%	95%	91.899
Up Home vila Mascote	out-16	jan-20	100%	94%	59.992
<b>2017</b>					
Legittimo Vila Romana	abr-17	mar-20	100%	98%	53.890
In Design Liberdade	ago-17	jul-20	100%	56%	42.010
Verace Brooklin	out-17	set-20	100%	92%	85.827
Clima São Francisco	nov-17	out-20	100%	87%	62.649
<b>2018</b>					
Z.Cotovia	mar-18	jan-21	100%	92%	97.101
Vertiz Tatuapé	set-18	ago-21	100%	99%	103.410
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set-21	100%	51%	30.786
Fit Casa Brás	out-18	set-19	70%	85%	93.777
Diogo & ID Ibirapuera	out-18	ago-21	100%	99%	117.872
Z.Pinheiros	nov-18	mar-22	100%	80%	125.297
<b>2019</b>					
Le Jardin Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	64%	44.022
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	97%	82.493
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	99%	115.393
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	66%	29.238
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	94%	127.713
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	85%	26.124
Haute Ibirapuera	ago-19	set-22	100%	89%	65.219
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	jun-23	76%	81%	68.486
EZ Parque da Cidade	set-19	nov-22	100%	82%	235.944
<b>2020</b>					

Air Brooklin	fev-20	dez-23	100%	71%	105.496
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	nov-22	100%	46%	21.854
Z.lbirapuera	mar-20	jan-23	100%	39%	21.942
Giardino Gran Maia	set-20	set-23	100%	24%	4.690
Piazza Gran Maia	set-20	set-23	100%	61%	14.955
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	nov-23	100%	24%	0
Signature	dez-20	abr-24	50%	46%	0
Eredità	dez-20	nov-23	50%	40%	0
Meu Mundo Estação Mooca	dez-20	out-23	50%	19%	0

## 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.

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

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