

Divulgação de Resultados



4T20

Teleconferência em Português

18 de março de 2021
10h30 (horário de Brasília)
08h30 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/89579781693#success>
ID: 895 7978 1693



Teleconferência em Inglês

18 de março de 2021
12h00 (horário de Brasília)
10h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/81531232866#success>
ID: 815 3123 2866



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\$31,91
No. de ações: 227.000.000
Valor de mercado: R\$7.244 MM
Data de fechamento: 17/03/2021



EZTEC encerra 2020 com margens bruta e líquida em 43%.

EZTEC reporta 4T20 com margem líquida de 53% e lucro líquido de R\$405 milhões, maior desde 2015*

RESULTADO. Em 2020 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$937 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$403 milhões (para uma Margem Bruta de 43,0%), e (iii) Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores, R\$405 milhões (Margem Líquida de 43,3%);

OPERAÇÃO. Em 2020 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$1.151 milhões, (ii) Vendas Líquidas de R\$1.197,9 milhões e (iii) Banco de Terrenos com VGV de R\$11,0 bi (além de R\$1,6 bi em aquisições efetivadas no 1T21 e R\$0,7 bi em opções);

LIQUIDEZ. Ao fim do 4T20, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.072 milhões (queima de R\$219 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.077 milhões (Dívida SFH de R\$4,6 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$571 milhões;

EZ INC. No dia 08/02 a Companhia protocolou a desistência do registro de IPO da EZ Inc, tendo se exaurido prazo de 60 dias úteis desde sua suspensão. Ainda assim, a EZ Inc já tem seu capital aberto junto à CVM e, para fins de transparência, passa a contar também com uma divulgação de resultado em separado, anexa a este documento.

*Desconsidera lucro líquido auferido com a venda da Torre B do EZ Towers no 4T17 (não recorrente)

São Paulo, 31 de dezembro de 2020 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 42 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade de o setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do quarto trimestre de 2020 (4T20). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

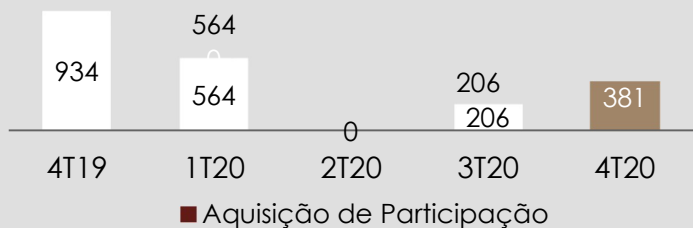
Destaques	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	289.914	326.466	-11,2%	1.023.238	872.489	17,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	262.219	308.598	-15%	936.628	804.390	16%
Lucro Bruto (R\$ '000)	104.854	122.693	-15%	403.115	328.229	23%
Margem Bruta	40,0%	39,8%	0,2 p.p.	43,0%	40,8%	2,2 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	139.651	107.632	30%	405.212	281.083	44%
Margem Líquida	53,3%	34,9%	18,4 p.p.	43,3%	34,9%	8,3 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,62	0,47	32%	1,79	1,24	44%
EBITDA (R\$ '000)	75.434	92.823	-19%	283.253	237.254	19%
Margem EBITDA	28,8%	30,1%	-1,3 p.p.	30,2%	29,5%	0,7 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	4	5	-20%	9	13	-31%
Área Útil Lançada (m ²)	74.866	129.086	-42%	153.499	235.168	-35%
Unidades Lançadas	1.908	2.286	-17%	3.635	3.672	-1%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	626.450	1.098.233	-43%	1.396.350	2.183.417	-36%
Participação EZTEC (%)	61%	85%	-0,3 p.p.	82%	87%	-0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	380.769	933.821	-59%	1.150.669	1.897.884	-39%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	282.954	539.921	-48%	1.200.597	1.559.062	-23%

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

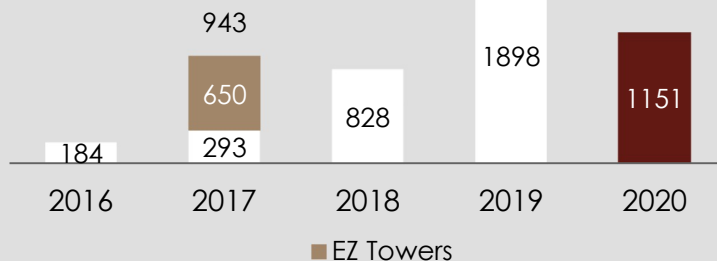
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

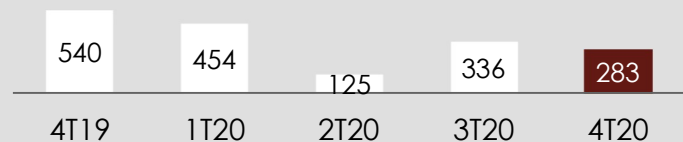
VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



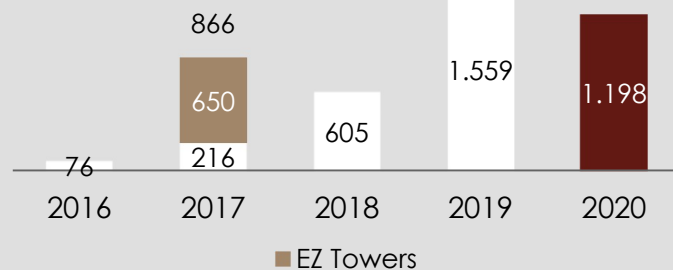
Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)



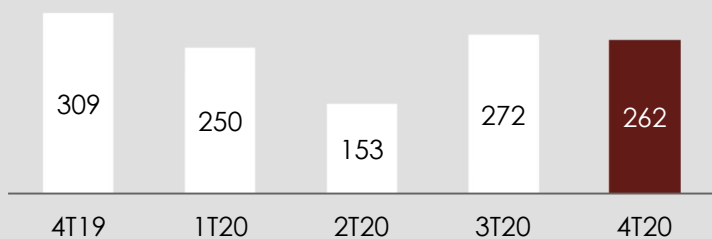
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



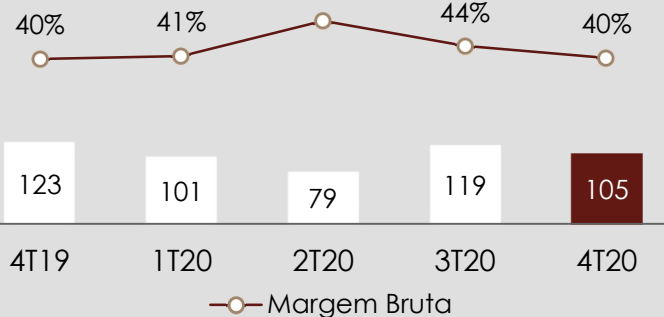
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



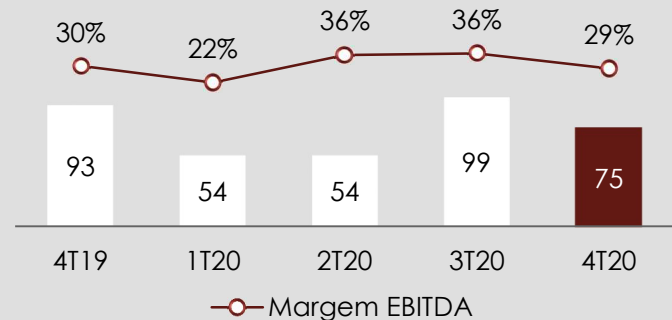
Receita Líquida
(R\$ MM)



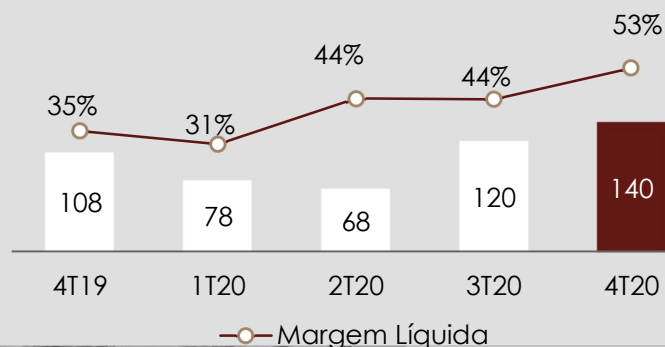
Lucro Bruto
(R\$ MM)



EBITDA
(R\$ MM)

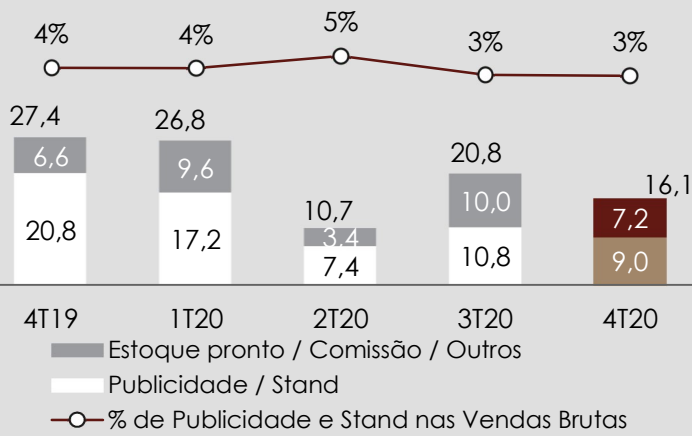


Lucro Líquido
(R\$ MM)

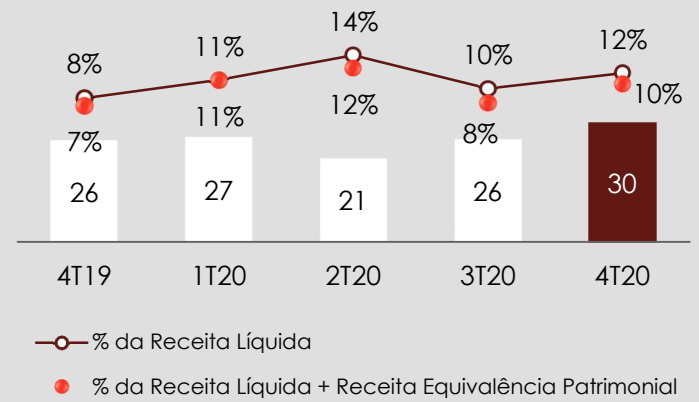


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

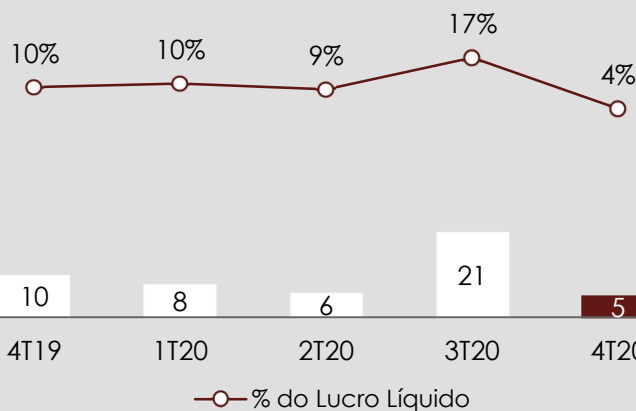
Despesas Comerciais (R\$ MM)



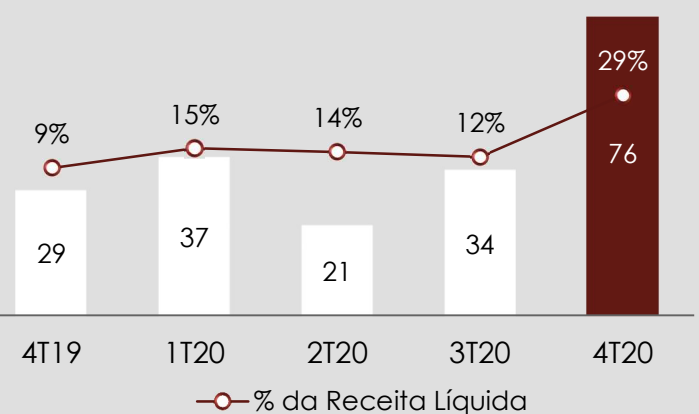
Despesas Administrativas (R\$ MM)



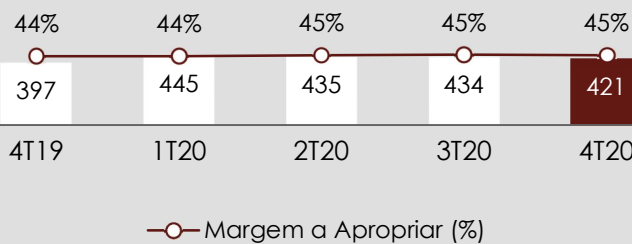
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



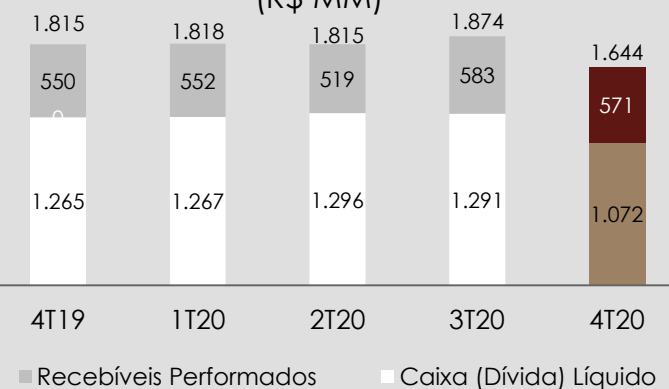
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	2
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	8
BALANÇO PATRIMONIAL	9
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	10
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida	12
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	13
Lucro Bruto	14
Despesas Comerciais e Administrativas	17
Despesas Comerciais	17
Despesas Administrativas	19
Outras Receitas e Despesas Operacionais	19
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	27
Caixa Líquido e Endividamento	29
INDICADORES OPERACIONAIS	31
Operações	31
Segmentação de renda	31
Estoque de Terrenos (Land Bank)	32
Lançamentos	35
Vendas e Distratos	37
Financiamento	42
Entregas	44
Unidades em Estoque	45
FIT CASA	48
Desempenho Operacional	48
Desempenho Econômico Financeiro	49
MERCADOS DE CAPITALIS	51
Composição Acionária	51
Retorno sobre Patrimônio Líquido	51
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	54
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	55
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	57
GLOSSÁRIO	59



COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 4T20, encerrando o exercício de 2020 com margens bruta de 43,0% e líquida de 43,3%. A despeito dos desafios impostos pela pandemia, a Companhia manteve suas atividades nos canteiros de obra de forma ininterrupta e, ainda, entregou uma retomada de vendas de estoque que, no 4T20, superou em 13% a performance do 1T20. O lucro líquido resultante para o ano é de R\$405,2 milhões, o maior marco desde 2015; o resultado do 4T20, por sua vez, também entregou recorde de R\$139,7 milhões (17% maior que o 3T20 e 30% maior que o 4T19). Os resultados da EZTEC atestam pela sua resiliência, escorados em [i] uma capacidade de originação contracíclica de terrenos diferenciados; [ii] uma carteira de recebíveis de rentabilidade perene; [iii] uma política comercial efetiva e diligente; e [iv] uma capacidade de execução notável que propicia oportunidades em todos os segmentos em que atua.

A performance obtida diante dos desafios de 2020 reforça a convicção na perspectiva de crescimento operacional adiante, como sublinhado pelo *guidance* de lançamentos do biênio: tendo lançado um VGV de R\$1,2 bilhão em 2020, a Companhia espera lançar outros R\$2,8 bilhões a R\$3,3 bilhões em projetos residenciais ao longo de 2021. Para tanto, a Companhia se debruça em [i] um *landbank* com VGV de R\$11,0 bilhões, considerando todas as aquisições definitivas até a data desta divulgação, além de outro R\$1,8 bilhão em terrenos opcionados. Mesmo considerando somente os R\$9,3 bilhões em terrenos com vocação residencial, esta disponibilidade de terrenos permitiria o cumprimento do ponto médio do *guidance* por 3 vezes. Apesar do ritmo de aprovações de projetos ter sido um gargalo nos últimos trimestres, os empreendimentos da EZTEC que estão tramitando na esteira de aprovação da Prefeitura já correspondem a mais de R\$6 bilhões em VGV. No segundo semestre, a Companhia chegou a acelerar novas aquisições, devido ao seu acesso diferenciado às oportunidades criadas pela pandemia – a preferência natural de terrenistas é negociar com *players* de renome, boa capilaridade, e capazes de pagamento à vista. Estas aquisições explicam a queima de caixa de R\$219 milhões no 4T20, restando ainda R\$573 milhões em parcelas pendentes de aquisições já contratadas à data desta divulgação. Cabe registrar que, com isso, a EZTEC cumpriu integralmente o mandato de seu *follow-on* de setembro de 2019, tendo destinado para novos negócios mais do que os R\$994 milhões que originou na oferta.

A liquidez característica do seu modelo de negócio também permite que a EZTEC financie diretamente seus clientes mesmo no pós-obra, tendo acumulado uma carteira com mais de 1.500 clientes sob alienação fiduciária, com retorno médio de 10,2%, mais inflação. [ii] O rendimento financeiro desta carteira contribuiu para que, historicamente, a margem líquida da Companhia não se distanciasse da sua margem bruta. Ao longo do exercício de 2020 – e, em especial, ao fim dele – este rendimento foi impulsionado pelo galope do IGP-DI, que indexa mais de 90% do seu saldo devedor. Com isso, o resultado financeiro respondeu sozinho por 41% do lucro líquido de 2020 e 55% do 4T20. Cabe ressaltar o comportamento financeiramente saudável da carteira de recebíveis da EZTEC, tanto para as alienações fiduciárias quanto para recebíveis pré-chaves: ao fim de um 2020 tumultuado, os recebíveis com mais de 30 dias de atraso representam somente 1,2% da carteira. A correção monetária sobre a carteira de alienação fiduciária levou o saldo encarteirado acima dos R\$500 milhões, muito embora os bancos já tenham retomado seu protagonismo natural para novas originações. Importante destacar que os grandes bancos privados seguem praticando as taxas mais baixas da história do setor, em até 6,7%+TR ou mesmo poupança+3,99%+TR, além de um LTV em até 90% -- uma contribuição determinante para o escoamento de estoque pronto.

Inevitavelmente, as pressões inflacionárias que incidem sobre a carteira de recebíveis alcançam também o custo de insumos. Neste contexto, os principais vetores para a inflação do orçamento de obra são INCC, IGP-DI e o fechamento do dólar, que variaram preocupantes 8,8%, 23,1% e 28,9% no ano, respectivamente. A depreciação do câmbio e o rali dos commodities acometem em especial mercados pouco pulverizados, onde os fornecedores conseguem repassar a variação do dólar e de commodities integralmente – pontos de pressão incluem aço, cimento, PVC, cobre, esquadrias de alumínio, entre outros. [iii] Se, por um lado, os preços pedidos e os prazos de entrega ainda não se estabilizaram, por outro, o preço praticado das vendas da EZTEC variou acima do INCC ao longo de 2020 (considerando a variação média do preço do m² nas vendas efetivamente realizadas, ponderado pela disponibilidade de cada projeto no estoque ao fim do ano). Em linha com seu modelo de negócio, a política comercial da EZTEC analisa as elasticidades de preço de cada projeto de forma individualizada, com um compromisso histórico com a maximização da margem bruta. No mais, é importante considerar que o INCC também indexa, por força de lei, todo o saldo de recebíveis de projetos em construção,

até a data do Habite-se. Isso gera um complemento de margem que é particularmente saliente nas fases mais maduras da obra, já que a base do orçamento a incorrer tende a ser cada vez menor que a do saldo devedor.

Internamente, o ano de 2020 deixa legados importantes para [iv] a consolidação da EZTEC enquanto grupo de incorporação imobiliária, tendo demonstrado desenvoltura no segmento de baixa renda, via Fit Casa, e no de incorporações comerciais, via EZ Inc. Ao longo do ano, estes dois braços operacionais do grupo foram constituídos enquanto empresas subsidiárias, hospedando as SPEs de projetos de seus respectivos segmentos. Mesmo que ainda reste à Fit Casa introduzir 3 projetos sob o guarda-chuva societário da empresa, a abertura proforma (na sessão Fit Casa neste documento) evidencia uma capacidade de entrega em linha com o patamar histórico da EZTEC: os 4 projetos já contabilizados reportaram margem bruta de 44,0% em 2020, com uma VSO ponderada em 68%. A EZ Inc, por sua vez, já acumula 7 terrenos em fase final de desenvolvimento ou início de obra, compondo uma ABL total de 183 mil m² e perfazendo um Patrimônio Líquido de R\$716 milhões. A EZ Inc inclusive já emitiu seu registro empresa de capital aberto (categoria A) perante a CVM, elevando seu patamar de governança, facilitando o processo de uma eventual oferta de capitais e passa a ter suas Demonstrações Financeiras auditadas em separado pela Ernst & Young.

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 da Ernst & Young Global Limited (ERNST & YOUNG Auditores Independentes S.S., "EY") prestaram serviços para emissão de carta conforto no processo de tentativa de abertura de capital e emissão de ações na B3 pela subsidiária EZ INC Incorporações Comerciais S.A, o que acabou não sendo materializado, todavia, parte dos serviços para emissão desta carta foi realizado pela EY, ademais não prestaram durante 2020 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 31.dezembro	4T20	4T19	Var. %	2020	2019	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	289.914	326.466	-11%	1.023.238	872.489	17%
(+) Receita de Venda Imóveis	286.471	319.309	-10%	1.004.737	848.286	18%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	3.443	7.158	-52%	18.501	24.202	-24%
Receita Bruta	289.914	326.466	-11%	1.023.238	872.489	17%
Deduções da Receita Bruta						
(-) Cancelamento de Vendas	(20.143)	(11.958)	68%	(61.971)	(46.832)	32%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(7.552)	(5.910)	28%	(24.639)	(21.267)	16%
Receita Líquida	262.219	308.598	-15%	936.628	804.390	16%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(157.365)	(185.905)	-15%	(533.513)	(476.161)	12%
Lucro Bruto	104.854	122.693	-15%	403.115	328.229	23%
Margem Bruta	40,0%	39,8%	0,2 p.p.	43,0%	40,8%	2,2 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais						
(-) Despesas Comerciais	(16.143)	(27.448)	-41%	(74.449)	(91.810)	-19%
(-) Despesas Administrativas	(24.188)	(22.510)	7%	(89.235)	(83.439)	7%
(-) Honorários da Administração	(6.234)	(3.409)	83%	(15.440)	(12.265)	26%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	11.448	8.710	31%	10.463	21.872	-52%
(-) Despesas Tributárias	(1.128)	(362)	212%	(8.174)	(5.955)	37%
(+) Equivalência Patrimonial	5.113	10.248	-50%	39.853	63.475	-37%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	73.722	87.922	-16%	266.133	220.107	21%
Margem Operacional	28,1%	28,5%	-0,4 p.p.	28,4%	27,4%	1,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido						
(-) Despesas Financeiras	(8.135)	(2.077)	292%	(18.349)	(9.733)	89%
(+) Receitas Financeiras	84.335	31.288	170%	186.396	102.809	81%
Resultado Operacional	149.922	117.133	28%	434.180	313.183	39%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	149.922	117.133	28%	434.180	313.183	39%
Imposto de Renda e Contribuição Social						
(-) Correntes	(6.177)	(6.898)	-10%	(20.289)	(17.350)	17%
(-) Diferidos	19	469	-96%	1.136	(5.372)	-121%
Lucro Líquido	143.764	110.704	30%	415.027	290.461	43%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(4.113)	(3.072)	34%	(9.815)	(9.378)	5%
Atribuível aos Acionistas Controladores	139.651	107.632	30%	405.212	281.083	44%
Margem Líquida	53,3%	34,9%	18,4 p.p.	43,3%	34,9%	8,3 p.p.

Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias nos resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

BALANÇO PATRIMONIAL

Balancos Patrimoniais Períodos encerrados em 31.dezembro Valores expressos em milhares de reais - R\$	4T20	4T19	Var. %	4T20	3T20	Var. %
ATIVO	4.716.450	4.275.916	10%	4.716.450	4.525.852	4%
CIRCULANTE	2.147.664	2.444.496	-12%	2.147.664	2.299.523	-7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	77.351	74.883	3%	77.351	318.953	-76%
Aplicações Financeiras	999.357	1.232.030	-19%	999.357	974.925	3%
Contas a Receber de Clientes	281.600	231.485	22%	281.600	291.191	-3%
Provisão para Devedores Duvidosos	-4.504	-4.471	1%	-4.504	-4.953	-9%
Imóveis a Comercializar	756.985	840.094	-10%	756.985	704.055	8%
Impostos a Compensar	3.060	2.912	5%	3.060	3.024	1%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	0	166	-100%	0	166	-100%
Outros Créditos	33.815	67.396	-50%	33.815	12.162	178%
NÃO CIRCULANTE	2.568.786	1.831.420	40%	2.568.786	2.226.329	15%
Contas a Receber de Clientes	893.092	741.132	21%	893.092	841.509	6%
Imóveis a Comercializar	1.112.290	638.895	74%	1.112.290	831.292	34%
Impostos a Compensar	34.959	35.313	-1%	34.959	34.523	1%
Partes Relacionadas	0	608	-100%	0	399	-100%
Títulos a receber	74.477	51.619	44%	74.477	67.907	10%
Outros Créditos	37.219	35.275	6%	37.219	39.651	-6%
Ágio em Investimentos	68.482	18.740	265%	68.482	60.653	13%
Investimentos	329.718	288.129	14%	329.718	331.344	0%
Imobilizado	17.745	20.497	-13%	17.745	18.396	-4%
Intangível	804	1.210	-34%	804	655	23%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.716.450	4.275.916	10%	4.716.450	4.525.852	4%
CIRCULANTE	390.291	330.108	18%	390.291	340.601	15%
Fornecedores	46.344	24.052	93%	46.344	29.323	58%
Obrigações Trabalhistas	5.917	6.862	-14%	5.917	8.354	-29%
Obrigações Fiscais	25.212	21.385	18%	25.212	23.790	6%
Empréstimos e Financiamentos	0	16.593	-100%	0	0	n.a.
Contas a Pagar	27.326	23.994	14%	27.326	23.673	15%
Provisão para Garantia	12.142	12.479	-3%	12.142	11.193	8%
Adiantamento de Clientes	96.316	54.374	77%	96.316	89.922	7%
Terrenos a Pagar	67.546	91.595	-26%	67.546	72.802	-7%
Dividendos a Pagar	96.238	66.757	44%	96.238	66.757	44%
Partes Relacionadas	613	899	-32%	613	2.024	-70%
Impostos com Recolhimento Diferido	10.089	8.346	21%	10.089	10.161	-1%
Direitos de uso a pagar	2.548	2.772	-8%	2.548	2.602	-2%
NÃO CIRCULANTE	190.133	136.264	40%	190.133	97.565	95%
Empréstimos e Financiamentos	4.562	24.944	-82%	4.562	2.556	78%
Terrenos a Pagar	116.952	43.890	166%	116.952	26.828	336%
Provisão para Garantia	2.881	1.451	99%	2.881	3.149	-9%
Provisão para Contingências	16.274	15.184	7%	16.274	16.094	1%
Impostos com Recolhimento Diferido	34.997	34.287	2%	34.997	33.941	3%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	5.622	0%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	8.845	10.886	-19%	8.845	9.375	-6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.136.026	3.809.544	9%	4.136.026	4.087.686	1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	4.071.013	3.762.039	8%	4.071.013	4.027.600	1%
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	828.675	924.913	-10%	828.675	924.914	-10%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	405.212	0	n.a.	405.212	265.561	53%
Ágio em transações com sócios	-49.413	-49.414	0%	-49.414	-49.415	0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	65.013	47.505	37%	65.013	60.086	8%

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

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	2020	2019	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Líquida	25.112	20.395	23,1%	911.516	783.995	16,3%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(15.737)	(7.321)	115,0%	(517.776)	(468.840)	10,4%
Lucro Bruto	9.375	13.074	-28,3%	393.740	315.155	24,9%
Margem Bruta (%)	37,3%	64,1%	-26,8 p.p.	43,2%	40,2%	3,0 p.p.
Despesas Comerciais	(3.236)	(5.350)	-39,5%	71.213	(86.460)	-182,4%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	2020	2019	Var.%	2020	2019	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	52.102	54.738	-4,8%	1.118.086	913.409	22,4%
Imóveis a Comercializar	723.458	370.157	95,4%	1.145.817	1.108.832	3,3%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		-4.562	41.537	-111,0%
Adiantamento de Clientes	0	0		-96.316	54.374	-277,1%

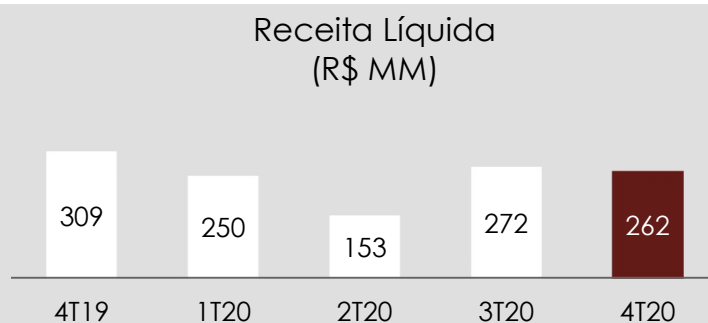
Informações Operacionais por Segmento	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	2020	2019	Var.%	2020	2019	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	0		9	15	-40,0%
VGv (R\$ '000)	-	-		1.396.350	2.183.417	-36,0%
Área Útil Lançada (m²)	0	0		162.782	235.168	-30,8%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		3.635	3.672	-1,0%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	0	0		384	595	-35,4%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		8.578	9.284	-7,6%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	82%	87%	-4,5 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		1.150.669	1.897.884	-39,4%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	21.670	22.625	-4,2%	1.169.771	1.536.741	-23,9%
Vendas Contratadas (unidades)	80	84	-4,8%	2.610	2.854	-8,5%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	289.914	326.466	-11,2%	1.023.238	872.489	17,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	262.219	308.598	-15,0%	936.628	804.390	16,4%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(157.365)	(185.905)	-15,4%	(533.513)	(476.161)	12,0%
Lucro Bruto (R\$ '000)	104.854	122.693	-14,5%	403.115	328.229	22,8%
Margem Bruta (%)	40,0%	39,8%	0,2 p.p.	43,0%	40,8%	2,2 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(16.143)	(27.448)	-41,2%	(74.449)	(91.810)	-18,9%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(30.422)	(25.919)	17,4%	(104.675)	(95.704)	9,4%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	11.448	8.710	31,4%	10.463	21.872	-52,2%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	5.113	10.248	-50,1%	39.853	63.475	-37,2%
EBITDA (R\$ '000)	75.434	92.823	-18,7%	283.253	237.254	19,4%
Margem EBITDA (%)	28,8%	30,1%	-1,3 p.p.	30,2%	29,5%	0,7 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	76.200	29.211	160,9%	168.047	93.076	80,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(6.158)	(6.429)	-4,2%	(19.153)	(22.722)	-15,7%
Lucro Líquido (R\$ '000)	139.651	107.632	29,7%	405.212	281.083	44,2%
Margem Líquida (%)	53,3%	34,9%	18,4 p.p.	43,3%	34,9%	8,3 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,62	0,47	32%	1,79	1,24	44,4%

Receita Líquida

No 4T20 a receita líquida da companhia foi de R\$ 262 milhões, estando inferior a receita do 3T20 em 4%. Para o 2020 o valor acumulado alcançado é de R\$ 937 milhões, 16,5% maior que o mesmo período do ano passado.



Conceitos-chave

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

Para cada lançamento, o início do seu reconhecimento contábil somente se dá a partir do trimestre em que é superada ao menos uma das cláusulas suspensivas do projeto. Estas cláusulas são especificadas na matrícula de cada empreendimento, mas, como regra geral, estão relacionadas [i] à venda de ao menos 50% das unidades do empreendimento e [ii] à passagem de 6 meses a partir da emissão da matrícula. A Companhia se reserva o direito contratual de sustar o lançamento do projeto como um todo enquanto nenhuma destas cláusulas for superada, restituindo os indivíduos que porventura 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 4T20.** Pelo lado da construção, a circunstância da cadeia de suprimentos (abordada na sessão de Custos) 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 84% vendida (na média ponderada pelo VGV de lançamentos de 2S18 e 2019). Pelo lado do escoamento do estoque, as vendas de imóveis prontos alcançaram R\$86 milhões no 4T20 (contra R\$120 milhões no 3T20) com parte crítica da estrutura de vendas mobilizada pelos lançamentos represados do fim do ano (abordado na sessão de Vendas). 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.

Contexto

- **Revisão dos orçamentos diante de inflação de custos contrai o PoC e distorce o reconhecimento de receita.** O orçamento utilizado como base contábil para o cálculo do PoC é revisado mensalmente, calibrando as premissas de custo de acordo com a realidade de mercado de insumos na ponta. Haja visto o galope do

INCC nos últimos meses – impulsionado por commodities e insumos referenciados ao dólar – a Companhia já reflete essa inflação no orçamento esperado de seus projetos no 4T20. Porém, no método PoC, a razão entre custos incorridos (numerador) e custo total orçado (denominador) limita o percentual que pode-se receber das unidades já vendidas; portanto, um choque no denominador desacelera o PoC e limita a receita acumulada permitida.

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$157 milhões, 2,8% maior que o trimestre anterior.

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(153.409)	(183.268)	-16,3%	(519.845)	(465.713)	11,6%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.223)	(2.105)	-41,9%	(7.972)	(7.607)	4,8%
Manutenção / Garantia	(2.733)	(532)	413,8%	(5.696)	(2.841)	100,5%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(157.365)	(185.905)	-15,4%	(533.513)	(476.161)	12,0%

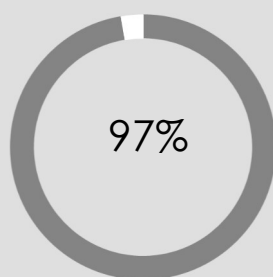
Conceitos-chave

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).

Contexto

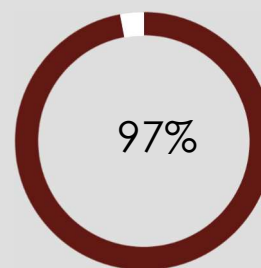
Pressão inflacionária é concentrada em insumos sensíveis ao dólar e ao IGP-DI, correspondendo a 1/3 da cesta total. Na atual conjuntura, a cadeia de suprimentos reage à violenta depreciação do real frente ao dólar, agravada pelo rali de commodities (capturado na inflação de preços por atacado, o principal 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 do ano, 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.

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

Custo Imóveis Vendidos por Padrão



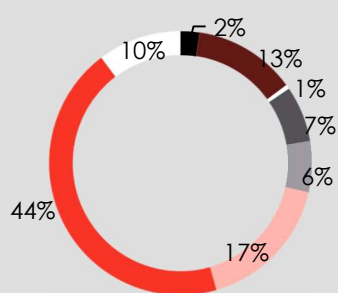
■ Residencial ■ Comercial

Dados Gerenciais 4T20

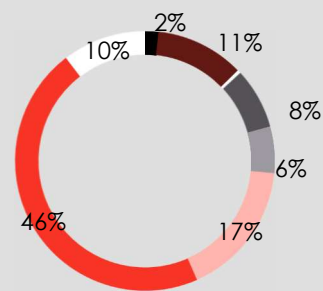
Receita Líquida por Ano de Lançamento

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento

Dados Gerenciais 4T20



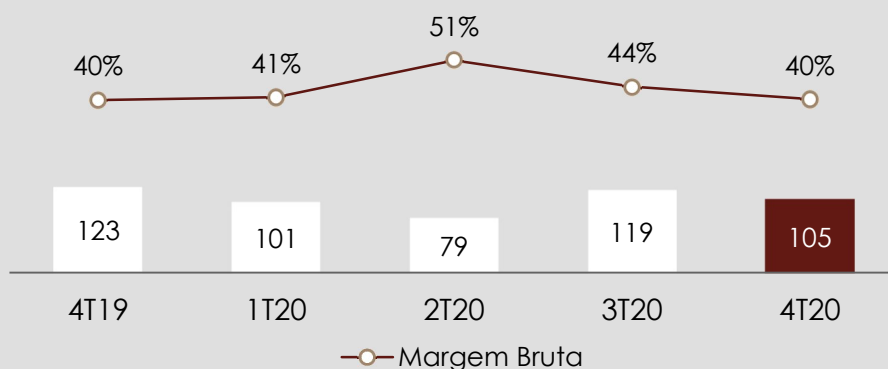
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020



Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$105 milhões no 4T20, para uma Margem Bruta de 40,1%.

Lucro Bruto (R\$ MM)



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

- Choque de inflação comprime a margem bruta transitoriamente e não necessariamente reflete rentabilidade recorrente.** Em primeira instância, o pico de inflação nos insumos no 2S20 aumenta a base de custos a incorrer e, naturalmente, gera pressão sobre a margem bruta dos projetos. Porém essa pressão de custos pode ser contraposta por ganhos de preço em vendas futuras, ou mesmo pela incidência do próprio INCC sobre o carteira de recebíveis (temas abordados nos próximos itens). Com isso, o efeito da inflação sobre a rentabilidade bruta de cada projeto depende de um equilíbrio dinâmico entre estágio de obra, velocidade de pré-pagamentos, crescimento de preço, etc. Uma vez que os preços estejam estabilizados, será possível estimar o saldo geral do impacto da inflação sobre as margens brutas de forma perene. Porém, de antemão, o trimestre incorpora distorções que fazem com que a margem bruta reportada no 4T20 não seja um proxy fidedigno da rentabilidade recorrente dos projetos. Isso porque o o choque de inflação afeta o PoC e contrai a receita líquida de forma específica e extraordinária ao trimestre em que a inflação incide (como abordado na sessão de *Receita Líquida*), enquanto os custos continuam sendo incorridos de forma regular. Tudo mais constante, a contribuição de receita tende a se normalizar novamente nos trimestres seguintes, a partir de um PoC já aderente à nova premissa de custos, revelando uma margem bruta

ancorada na realidade operacional dos projetos. Neste sentido, cabe destacar que a margem a apropriar do 4T20 está rigorosamente estável em 45% (abordado na sessão de *Resultados a Apropriar*).

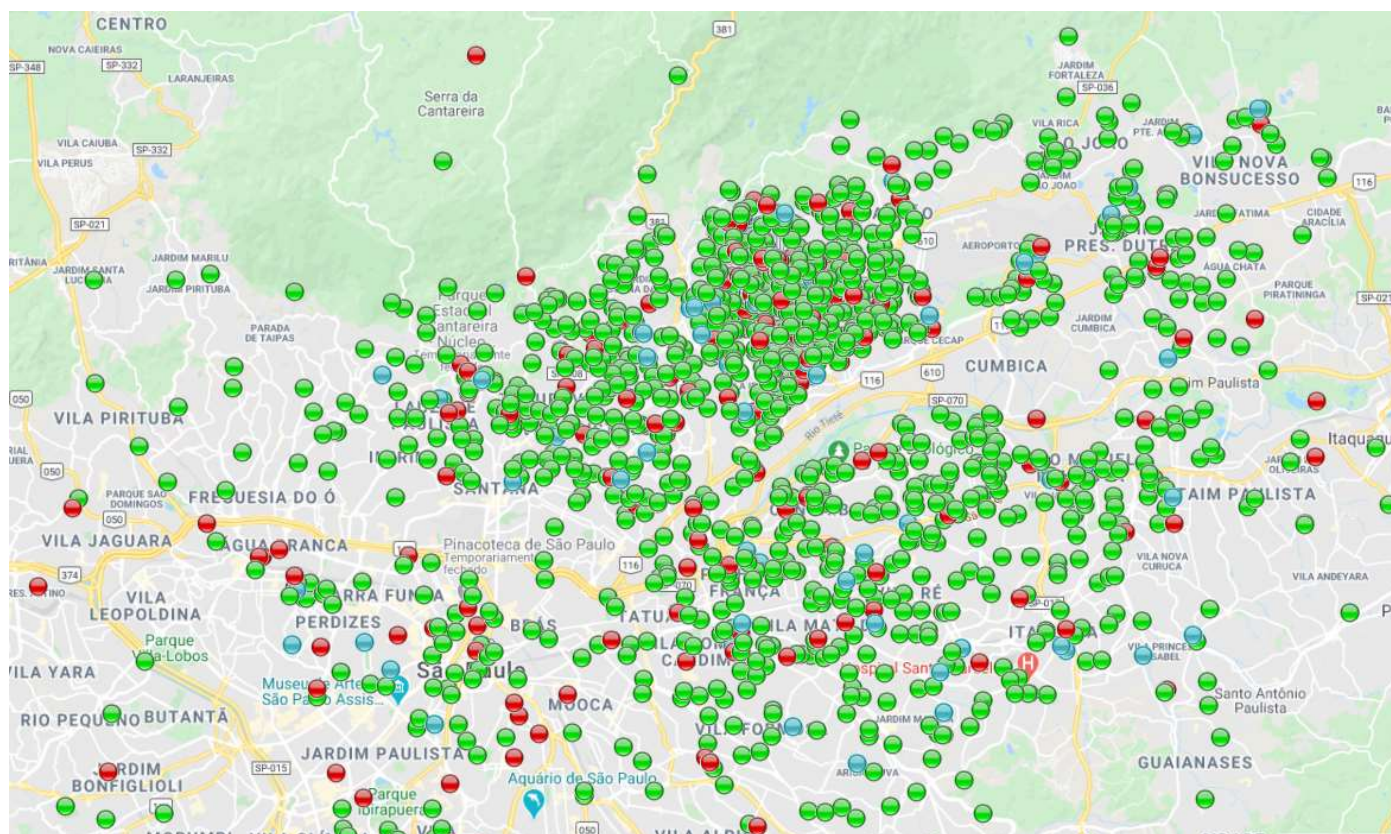
- **INCC contribui positivamente via ajuste monetário dos recebíveis não performados, com ~62% deste montante recebido no próprio trimestre.** Se por um lado um salto do INCC inflaciona os orçamentos de construção, ele também indexa, por força de lei, todos os contratos de recebíveis de todos os imóveis 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 62% deste montante já é reconhecido como receita de imediato (PoC médio dos projetos em construção no 4T20, 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\$592 milhões ao fim de 2020, enquanto o custo orçado a apropriar de unidades vendidas alcançou R\$519 milhões (além de outros R\$196 milhões a apropriar em unidades no estoque, sem reflexo de margem por ora).
- **Desde jan/20, preço dos imóveis em estoque avançou 11,1% (1,7 p.p. acima do INCC), na média ponderada.** Já que a margem bruta do 4T20 foi poluída pelo ajuste do PoC, cabe observar o comportamento do preço dos projetos em estoque como uma indicação da capacidade de rentabilidade perene. Neste sentido, analisamos a evolução dos preços efetivamente praticados em todos os projetos desde janeiro 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 10,3% (0,9 p.p. acima do INCC) e no estoque em obras em 11,7% (2,3 p.p. acima 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 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 20% (pago à vista) e custo de obra de 40% (inteiramente por incorrer): esta apreciação do preço nominal de 11,7% seria capaz de absorver uma inflação de insumos de obra de até 17,5% sem qualquer perda de margem.

Contexto

- **Alta renda é ponta de lança para crescimentos de preço, transbordando para a média-alta.** Como é característico do mercado imobiliário paulistano, o epicentro da cidade reage mais rapidamente às tendências seculares de preço. Este é um segmento em que, sob a ótica do incorporador, a possibilidade de reposição do terreno é absolutamente escassa e, pela ótica do cliente, há condições financeiras e visão de mercado para antecipar tendências de preço. Neste sentido, os projetos de alta renda no núcleo nobre da zona sul de São Paulo já foram sujeitos a uma ampla reprecificação ao longo de 2020, onde Moema e Itaim são casos emblemáticos. Já a partir do 4T20, a EZTEC vem galgando de forma pioneira um ganho de preço também em regiões ao redor desse centro. A Companhia vem tateando a fronteira de preços praticáveis no seu estoque em regiões como Brooklin, Chucrri Zaidan, Vila Mascote, Liberdade e Tatuapé, com um grau importante de sucesso. A performance dos lançamentos do 4T20 é especialmente alvissareira quanto a perspectiva de ganhos em projetos fora do eixo principal: o terreno do Signature by Ott, no bairro da Acimação, fora adquirido em abril de 2019 com uma premissa de venda viabilizada em R\$9,5 mil/m² e, em poucos meses desde lançado, já vendeu 42% de suas unidades a um preço médio de R\$12 mil/m² (ex-comissão). No caso do Eredità Parque da Mooca, o projeto fora viabilizado em novembro de 2020 com premissa de R\$8 mil/m² e, em 2021, está 33% vendido com suas últimas vendas a R\$9,5 mil/m². Dados de acordo com a performance de vendas observada ao final de fevereiro de 2021.
- **No longo prazo, lançamentos de média renda são veículo estratégico para surfar pressões inflacionárias.** Não só a média renda é o segmento em que a EZTEC encontra seu maior diferencial de execução, como também é o perfil mais promissor em um contexto de escalada de preços – tanto de construção quanto de venda. Primeiramente porque é característico do cliente de média renda fazer compras mais alavancadas, com um *downpayment* mais enxuto (condizente com suas reservas disponíveis) e, consequentemente, aproveitando o maior LTV que os bancos se dispõem a financiar. Ou seja, na medida em que a obra avança, o orçamento a incorrer tende a zero, mas o saldo de recebíveis ainda podendo corresponder a 90% do

ticket. Com isso, a incidência persistente de inflação tende a entregar um ganho significativo de margem bruta ao longo do ciclo de vida do empreendimento. Em relação à inflação de preços, a demanda tende a reagir positivamente aos projetos de média renda de grande porte tradicionais da EZTEC. São projetos com ampla economia de escala, onde a diluição dos gastos condominiais oferece facilidades de alta renda a um custo compatível com a média renda. Portanto, se os preços nas regiões mais aquecidas da cidade avançam, estes projetos podem representar um refúgio atraente e acessível. A Companhia tem em seu pipeline de lançamentos três mega-projetos com essa vocação: um deles na Represa de Guarapiranga, outro em Pirituba, e mais outro na Mooca. Projetos de grande porte também estão aptos a campanhas comerciais de alçada proporcionalmente maior, suscitando um movimento migratório entre bairros que é mais comum à média renda. O caso do condomínio-clubes Cidade Maia é emblemático, com propostas comerciais emanando de todas as flancos da Região Metropolitana de São Paulo (vide mapa abaixo), convergindo para Guarulhos. A dinâmica de preço de terrenos também é mais convidativa, já que são poucos os players dispostos e capazes a incorporar nesta escala. O perfil do incorporador mediano na média renda – e que ainda assim responde pela parte predominante do market share – tem uma atuação local, sem acesso ao mercado de capitais, e lança 1-2 torres por ano. De fato, a concorrência por terrenos deste perfil costuma vir de varejistas mais do que propriamente de pares. Além do que, a abrangência geográfica para incorporações de média renda é imensa, tal que quantidade de terrenos disponíveis e elegíveis também é mais farta. Em um mercado de terrenos super-aquecido, as possibilidades de investimento na média renda permanecem condizentes com a régua de rentabilidade da EZTEC, representando uma avenida de crescimento importante.

Localização das propostas comerciais realizadas no condomínio Cidade Maia, localizado em Guarulhos



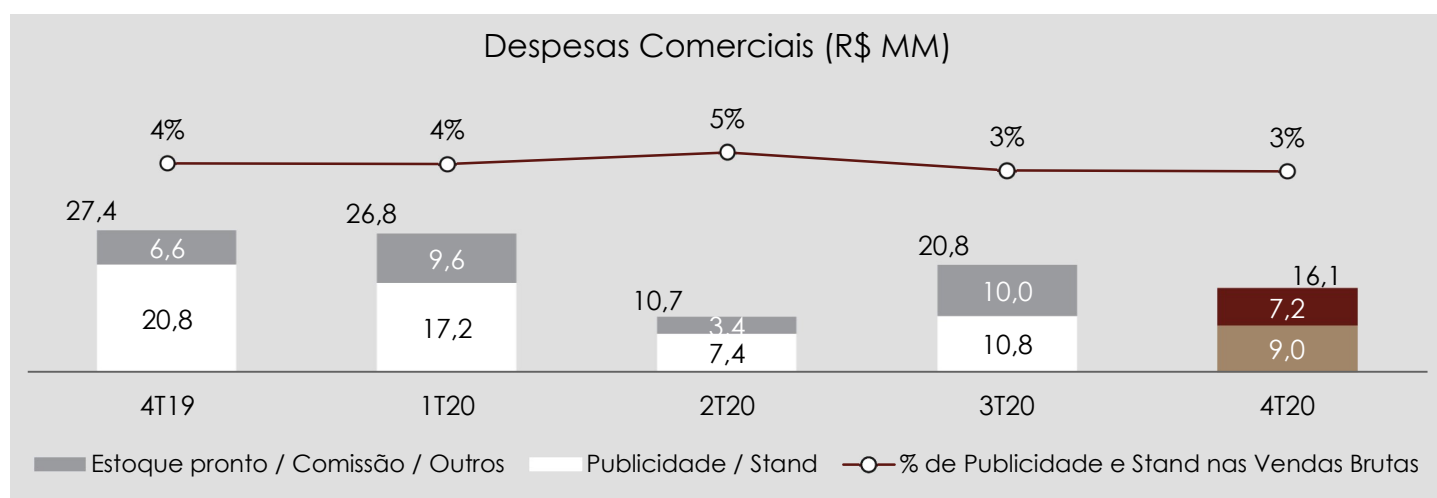
Despesas Comerciais e Administrativas

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

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Despesas Comerciais	(16.143)	(27.448)	-41,2%	(74.449)	(91.810)	-18,9%
% da Receita Líquida	-6,2%	-8,9%	2,7 p.p.	-7,9%	-11,4%	3,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(30.422)	(25.919)	17,4%	(104.675)	(95.704)	9,4%
% da Receita Líquida	-11,6%	-8,4%	-3,2 p.p.	-11,2%	-11,9%	0,7 p.p.
Despesas Administrativas	(24.188)	(22.510)	7,5%	(89.235)	(83.439)	6,9%
Honorários da Administração	(6.234)	(3.410)	82,8%	(15.440)	(12.265)	25,9%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(46.565)	(53.367)	-12,7%	(179.124)	(187.514)	-4,5%
% da Receita Líquida	17,8%	17,3%	0,5 p.p.	19,1%	23,3%	-4,2 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$16 milhões. Este valor é 22,3% inferior ao trimestre passado e 41,8% inferior ao mesmo trimestre do ano passado.



Nosso Trimestre

- Pandemia contrai despesas comerciais via redução da atividade, mas também via ganho de eficiência.** As despesas de publicidade e com "stands" são vetores de impulsionamento de vendas, sendo acionadas em maior volume na medida em que há campanhas de vendas, especialmente em torno de lançamentos. Com isso a queda de 2020 frente a 2019 reflete a retração dos lançamentos de R\$1.898 milhões para R\$1.151 milhões em VGV lançado. Na comparação do 4T20 com o 3T20, a Companhia chegou a lançar mais (de R\$206 milhões para R\$381 milhões), mas como todos os 4 lançamentos decorreram já em dezembro, parte importante deste esforço transbordou para o 1T21, surtindo efeito similar de queda. Ainda assim, a Companhia foi pioneira no setor com um *modus operandi* de lives temáticas recorrentes, reagindo às restrições sanitárias do ano. Essa nova modalidade entregou vendas a um "custo" de publicidade/stand de 3,4%, contra 4,0% no ano anterior. Já a redução nas despesas de carregamento de estoque pronto (IPTU, manutenção e segurança) reflete o sucesso no escoamento de estoque pronto, tendo iniciado 2019 com 2.005 unidades disponíveis, restando 977 ao fim de 2020.

Contexto

- **Modalidade de venda remota adotada na pandemia reintroduz comissionamento “por dentro”.** Antes da pandemia, no tratamento convencional da corretagem o cliente paga em separado à Companhia e ao corretor, de forma que a receita de venda é reconhecida já líquida de corretagem. Com a pandemia, as soluções adotadas para operacionalizar vendas remotas acabaram internalizando a comissão, com pagamentos do cliente para o corretor via a Companhia. Cabe esclarecer que o **reporte de dados operacionais permanecem líquidos de corretagem, tanto para vendas quanto para lançamentos**, mas que o reconhecimento de receita é acrescido de comissões. Este acréscimo de receita – bem como a receita de venda no geral – é reconhecido de forma diluída ao longo da evolução da obra, mediante evolução do PoC. Em números, ~R\$950 milhões das vendas do ano foram comissionadas por dentro (~90% das unidades vendidas desde abril). Para fins de receita, esse montante é acrescido de 4,7% (percentual médio de corretagem, incluindo eventuais premiações), resultando em um montante de comissão no ano de ~R\$45 milhões, a ser diluído no resultado via PoC. Importante deixar claro que, na Demonstração de Resultados, **qualquer acréscimo de receita é sempre imediatamente correspondido por um valor equivalente de despesas comerciais**, de forma que o impacto é nulo para o lucro líquido e pouco representativo para a margem bruta. Em tempo, é possível que esta dinâmica de comissionamento interno suste já em 2021, seja pelo retorno às vendas presenciais, ou mesmo pela implementação de uma solução terceirizada, já em negociação.

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

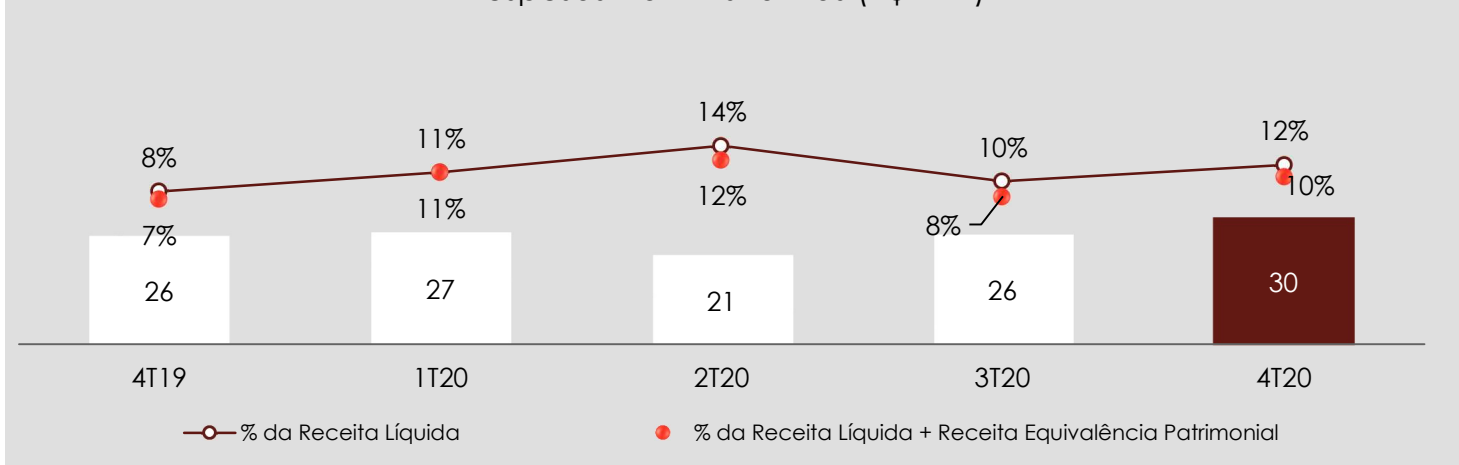
A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem. As Despesas Comerciais representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), 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\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Despesas com Publicidade	(5.104)	(11.596)	-56,0%	(24.107)	(31.766)	-24,1%
Despesas com "Stand"	(3.849)	(9.225)	-58,3%	(20.286)	(33.885)	-40,1%
Despesas com Manutenção de Estoque	(1.351)	(2.929)	-53,9%	(14.037)	(13.985)	0,4%
Comissões e Outras Despesas	(5.839)	(3.698)	57,9%	(16.019)	(12.174)	31,6%
Total Despesas Comerciais	(16.143)	(27.448)	-41,2%	(74.449)	(91.810)	-18,9%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$30 milhões no 4T20. Esse montante representa 11,5% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 7% 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

- **G&A de 2020 somente marginalmente superior ao de 2019, com contratações para o ciclo incidindo no 4T20.** De forma geral, os incrementos à folha da Companhia – considerando tanto salários e encargos de funcionários CLT quanto de terceirizados, sob serviços prestados – foram na ordem de 10% entre 2019 e 2020, representando uma profunda diluição frente à receita líquida, à quantidade de canteiros em atividade, e ao momento do ciclo. Passada a fase inicial de maiores incertezas da pandemia, a Companhia vem realizando contratações tendo em vista o cumprimento do guidance para 2021. As 26 contratações efetivadas no 4T20 priorizaram a etapa inicial do ciclo do projeto, em departamentos como os de desenvolvimento de produtos e projetos executivos. Importante levar em consideração a despesa de R\$4,8 milhões associada à tentativa de IPO da EZ Inc que incidiu no 4T20. No mais, algumas despesas sazonais também incidem ao fim do ano, como licenças e softwares.

Contexto

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

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(8.558)	(7.842)	9,1%	(32.502)	(31.037)	4,7%
Despesas com Honorários da Administração	(6.234)	(3.409)	82,9%	(15.440)	(12.265)	25,9%
Despesas com Benefícios e Empregados	(3.119)	(3.864)	-19,3%	(11.874)	(11.346)	4,7%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(932)	(834)	11,8%	(3.866)	(3.503)	10,4%
Despesas com Serviços Prestados	(5.827)	(4.339)	34,3%	(23.763)	(19.993)	18,9%
Despesas com Conservação de imóveis	(824)	(646)	27,6%	(1.382)	(882)	56,7%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(233)	(258)	-9,7%	(937)	(2.333)	-59,8%
Despesas com Licenças e Softwares	(1.692)	(1.491)	13,5%	(4.262)	(3.802)	12,1%
Demais Despesas	(3.003)	(3.236)	-7,2%	(10.649)	(10.543)	1,0%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(30.422)	(25.919)	17,4%	(104.675)	(95.704)	9,4%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	10.140	2.589	292%	1.198	11.933	-90,0%
% da Receita Líquida	3,9%	0,8%	3,0 p.p.	0,1%	1,5%	-1,4 p.p.
Despesas Tributárias	(1.128)	(362)	211,6%	(8.174)	(5.955)	37,3%
Provisão para Contingências	(180)	(5.759)	-96,9%	(1.091)	(3.984)	-72,6%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	11.448	8.710	31,4%	10.463	21.872	-52,2%
Equivalência Patrimonial	5.113	10.248	-50%	39.853	63.475	-37,2%
% da Receita Líquida	1,9%	3,3%	-1,4 p.p.	4,3%	7,9%	-3,6 p.p.

Conceitos-chave

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

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

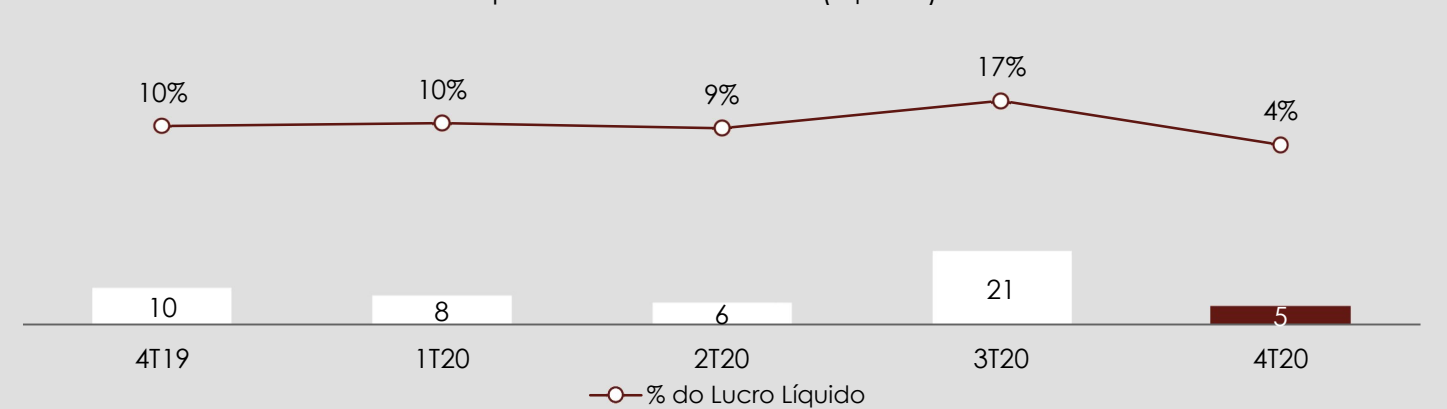
Nosso Trimestre

- Venda de terreno e aquisição de participação geram ganho de capital e efeito de compra vantajosa.** No 4T20 a Companhia realizou dois negócios junto a outras companhias: [i] a venda de um terreno vocacionado para uma incorporação de baixa renda em Poá, junto à Direcional, com perfil periférico às competências core da Companhia; e [ii] a compra de 50% de participação sobre a empresa Participações Imobiliárias Mooca S.A. ("PIM"), junto à Construtora São José, entrando em um empreendimento de média renda e de grande porte na região da Mooca. As duas transações foram efetivadas no mesmo trimestre, mas são operações societária e negocialmente desvinculadas entre si. A primeira operação gerou um ganho de capital de R\$8,2 milhões (a diferença entre o valor de venda e o custo do terreno) e a segunda uma mais-valia de R\$8,7 milhões (a diferença entre o valor pago e o valor justo laudado por especialistas independentes). No mais, a Companhia ainda amortiza a mais-valia ativada no balanço referente a aquisições passadas; essa amortização se dá de forma gradativa, por via de regra, na medida em que o estoque é vendido.

Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$5 milhões no trimestre, respondendo por 3,6% do lucro líquido consolidado.

Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



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\$80 milhões e pipeline disponível para lançamentos é de até R\$1,1 bilhão.** A rubrica de equivalência patrimonial foi pouco expressiva no 4T20. O projeto de maior contribuição de receita no 4T20 é o Reserva JB, que ainda assim teve performance mais tímida que no 3T20. No entanto, a Companhia até o 4T20 possui três empreendimentos compartilhados que ainda não foram reconhecidos contabilmente neste trimestre: Signature by Ott, Eredità Parque da Mooca e Meu Mundo Estação Mooca. Até a data desta divulgação, estes projetos já acumularam mais de R\$80 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.
- **Margem bruta sob equivalência sofre impacto similar à consolidada mediante inflação e revisão do PoC.** A margem bruta em projetos compartilhados caiu 0,89 ponto percentual no 4T20 em relação ao 3T20, em decorrência dos mesmos motivos que já foram citados nas sessões de Custos e de Lucro Bruto acima. Considerando que o volume de lucro bruto em si é pouco expressivo, a margem chegou a ser impactada pela venda de 24 unidades no Centro Empresarial Jardins do Brasil (o dobro da média trimestral do ano). Se trata de um estoque de salas comerciais, um mercado que nunca se recuperou integralmente da crise de 2015-18.

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

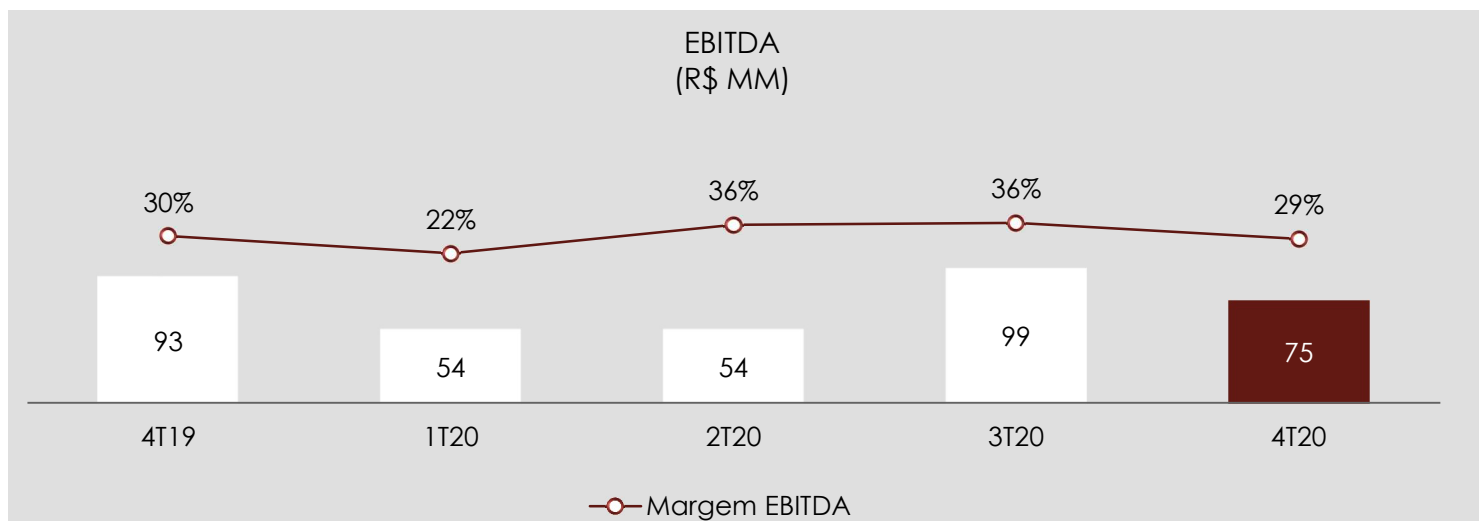
Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Bruta	40,1	41,4	-3,0%	161,8	175,7	-7,9%
(-) Cancelamento de vendas	(3,9)	(1,1)	262,4%	(9,1)	(17,1)	-47,1%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,0)	(0,9)	10,0%	(3,5)	(3,4)	3,5%
Receita Líquida	36,2	39,4	-8,1%	152,7	155,2	-1,6%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(23,5)	(24,7)	-4,9%	(91,1)	(97,5)	-6,5%
Lucro Bruto	11,8	14,7	-20,0%	58,1	57,7	0,7%
Margem Bruta (%)	32,5%	37,4%	-0,1 p.p.	38,0%	37,2%	0,9 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(9,0)	(5,0)	79,8%	(20,5)	(19,8)	3,6%
Receitas Financeiras	6,6	2,5	171,1%	13,5	9,7	39,0%
Despesas Financeiras	(1,0)	(0,4)	162,3%	(3,2)	(2,2)	48,3%
Lucro Líquido	5,1	6,0	-15,0%	39,9	63,5	-37,2%
Margem Líquida (%)	14,1%	15,3%	-1,1 p.p.	26,1%	40,9%	-14,8 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	1,95%	1,95%	0,0 p.p.	4,25%	7,89%	-3,6 p.p.

Balanco Patrimonial - Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T20	3T20	Var.%	2020	2019	Var.%
ATIVO	360,0	351,6	2,4%	360,0	283,5	27,0%
Circulante	248,5	220,0	13,0%	248,5	210,7	18,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	17,6	11,8	48,9%	17,6	10,7	64,8%
Contas a Receber de Clientes	33,8	38,0	-11,0%	33,8	24,7	36,9%
Imóveis a Comercializar	59,6	70,0	-14,9%	59,6	156,6	-61,9%
Outros Ativos Circulantes	137,5	100,2	37,3%	137,5	18,7	635,3%
Não Circulante	111,4	131,6	-15,3%	111,4	72,8	53,0%
Contas a Receber de Clientes	61,1	61,2	-0,2%	61,1	54,6	11,9%
Imóveis a Comercializar	41,6	62,7	-33,7%	41,6	10,8	285,3%
Outros Ativos não Circulantes	8,7	7,7	13,5%	8,7	7,4	17,8%
PASSIVO	59,9	50,6	18%	59,9	44,0	36%
Circulante	44,6	34,8	28%	44,6	27,5	62%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	0,6	-100%
Adiantamento de Clientes	32,0	19,6	63%	32,0	13,0	146%
Outros Passivos Circulantes	12,6	15,2	-17%	12,6	13,9	-10%
Não Circulante	15,3	15,8	-3%	15,3	16,5	-7%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	1,1	-100%
Outros Passivos não Circulantes	15,3	15,8	-3%	15,3	15,4	-1%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$45,4 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$75 milhões no 4T20, frente aos R\$99 milhões observados no 3T20. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 29,5% no 2019 para 30,2% no 2020.



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\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Lucro Líquido	143.764	110.704	29,9%	415.027	290.461	42,9%
Imposto de Renda e Contrib. Social	6.158	6.429	-4,2%	19.154	22.722	-15,7%
Resultado Financeiro Líquido	(76.200)	(29.211)	160,9%	(168.047)	(93.076)	80,5%
Depreciação e Amortização	489	2.796	-82,5%	9.239	9.540	-3,2%
Encargos Financeiros Capitalizados	1.223	2.105	-41,9%	7.972	7.607	4,8%
EBITDA ⁽¹⁾	75.434	92.823	-18,7%	283.345	237.254	19,4%
Margem EBITDA (%)	28,8%	30,1%	-1,3 p.p.	30,3%	29,5%	0,8 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 4T20 com Resultado Financeiro Líquido de R\$76 milhões. Das receitas financeiras, 6,1% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 93,9% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	5.084	14.560	-65,1%	32.257	34.143	-5,5%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	78.292	15.787	395,9%	150.477	64.803	132,2%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	958	941	1,8%	3.662	3.863	-5,2%
Total Receitas Financeiras	84.335	31.288	169,5%	186.396	102.809	81,3%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(334)	(995)	-66,5%	(1.925)	(6.615)	-70,9%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(7.760)	(1.008)	669,9%	(16.217)	(2.808)	477,5%
Outras	(41)	(74)	-44,0%	(207)	(310)	-33,2%
Total Despesas Financeiras	(8.135)	(2.077)	291,7%	(18.349)	(9.733)	88,5%
Resultado Financeiro Líquido	76.199	29.211	160,9%	168.047	93.076	80,5%

Conceitos-chave

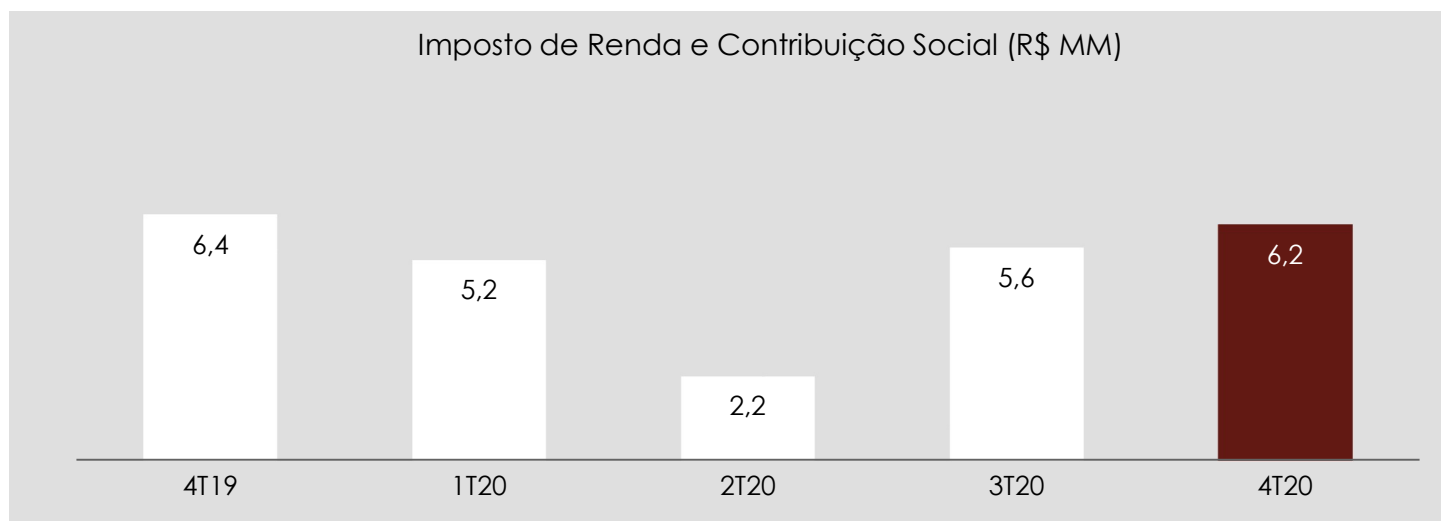
A linha de Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes captura, sobremaneira, o rendimento da carteira de recebíveis performados sob alienação fiduciária, onde a própria Companhia financia o saldo devedor do cliente após a entrega, através de um financiamento atrelado ao IGP-DI. Cabe a consideração 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

- **Salto nas receitas financeiras reflete impacto do escada do IGP-DI incidindo sobre carteira de alienação fiduciária.** Como descrito em maior detalhe nos *Comentários da Administração* e na sessão de *Financiamento*, o crescimento de receita é determinado pela incidência do IGP-DI sobre a carteira de alienação fiduciária, tendo variado em 23,1% ao longo de 2020. Na esteira deste rendimento, o resultado financeiro líquido respondeu sozinho por 41% do lucro líquido de 2020 e 55% do 4T20.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$6 milhões no 4T20. O acumulado do ano contribuiu com R\$19 milhões, contra os R\$23 milhões de 2019.

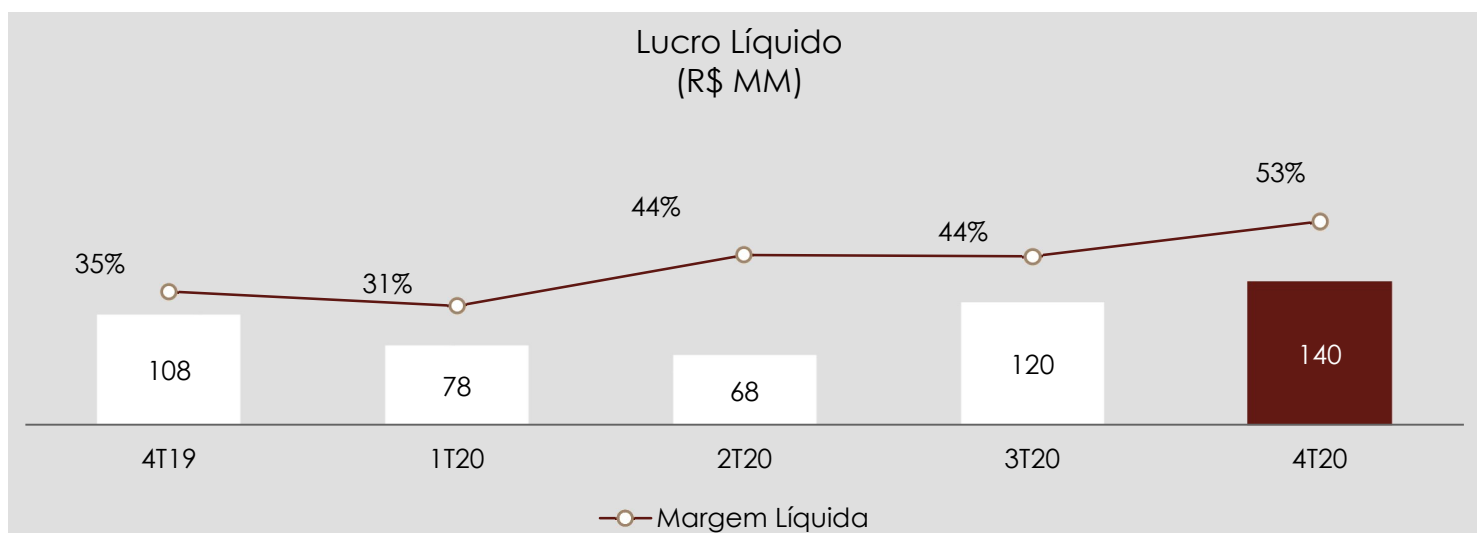


Conceitos-chave

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 4T20 totalizou R\$140 milhões e uma Margem Líquida de 53,4%.



Nosso Trimestre

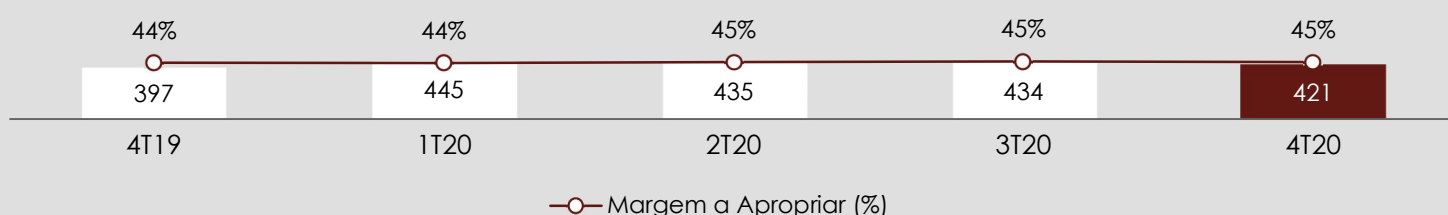
- Lucro líquido de 2020 é 44% maior que o de 2019, pressupondo uma distribuição de dividendos obrigatório proporcionalmente superior.** Conforme política estabelecida pela Companhia para a distribuição de seus dividendos anuais, 5% do Lucro líquido auferido no final do exercício é destinado à Reserva legal e, sob o

montante restante, 25% é distribuído em forma de dividendos a seus acionistas. Assim, a distribuição mínima obrigatória de dividendos a ser pago em 2021 é de R\$96.238 mil, frente aos R\$66.757 mil 1242

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$420 milhões no 4T20. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 44,7%, 4,6p.p. superior a Margem Bruta consolidada.

Resultado a Apropriar (R\$ MM)



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 45% diante de pressão inflacionária é testamento 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 4T20, sobre o orçamento a incorrer das unidades vendidas até o 4T20. Em contrapartida, ela também reflete o INCC sobre a carteira de recebíveis não performados, gerando um ajuste monetário na forma de receita – considerando a média ponderada do PoC dos projetos em construção, ainda resta 38% deste montante como receita a apropriar.

Contexto

- **O volume do resultado a apropriar se mantém enquanto o ritmo de vendas de lançamentos se equipara ao de evolução de obra.** De antemão, cabe enfatizar a margem a apropriar elevada, uma vez que reflete o patamar de rentabilidade dos projetos lançados desde o fim de 2018, servindo de âncora para a margem bruta consolidada na medida em que são construídos. Quanto ao saldo de resultado a apropriar, ele havia atingido um vale com o fim do ciclo de entregas em meados de 2018. Desde então, a cada novo lançamento que supera cláusulas suspensivas, é ampliado o patamar do resultado a apropriar. No 4T19, particularmente, houve a contribuição expressiva do EZ Parque da Cidade, Haute Ibirapuera e Vivid Perdizes; no 1T20, esse efeito ficou por conta do Air Brooklin; no 3T20, o único projeto adicional a contribuir para essa linha é o Z.Ibirapuera (já que o PIN Internacional é um projeto compartilhado, que portanto não transita nesse cálculo); no 4T20 o reconhecimento do Gran Maia colabora com a manutenção do volume do resultado a apropriar em um contexto em que o avanço das obras consomem esse saldo.

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

Consolidado:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	3T20	Var.%	2020	2019	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	907.921	923.865	-1,7%	907.921	861.919	5,3%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	16.421	17.742	-7,4%	16.421	18.136	-9,5%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	24.156	31.607	-23,6%	24.156	33.381	-27,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(519.500)	(525.495)	-1,1%	(519.500)	(500.937)	3,7%
Resultado a Apropriar	428.998	447.719	-4,2%	428.998	412.499	4,0%
Margem a Apropriar (%)	45,2%	46,0%	-0,8 p.p.	45,2%	45,2%	0,1 p.p.

Equivalência:

Receitas e Resultados a Apropriar de Equivalência (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	3T20	Var.%	2020	2019	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	361.151	228.856	57,8%	361.151	140.940	156,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	2.592	1.028	152,1%	2.592	569	355,5%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(207.409)	(136.140)	52,4%	(207.409)	(80.091)	159,0%
Resultado a Apropriar	156.334	93.744	66,8%	156.334	61.418	154,5%
Margem a Apropriar (%)	43,3%	41,0%	2,3 p.p.	43,3%	43,6%	-0,3 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 4T20 registramos um total de R\$1.967 milhões de contas a receber. Destes, 29% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 71%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	3T20	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.163.113	1.119.112	3,9%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	571.457	582.643	-1,9%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	591.656	536.469	10,3%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	900.186	910.000	-1,1%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(96.316)	(89.922)	7,1%
Total Contas a Receber	1.966.983	1.939.190	1,4%

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 dezembro de 2020, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1163,0 milhões.** Parte destes recebíveis que totalizaram R\$571,0 milhões são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$509,0 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 4T20 com Caixa Bruto de R\$1.077 milhões e Dívida Bruta de R\$4,6 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$1.072 milhões implica em queima de R\$219 milhões no 4T20.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	4T20	3T20	Var. %
Endividamento de Curto Prazo	0	0	
Endividamento de Longo Prazo	4.562	2.556	78,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(77.351)	(318.953)	-75,7%
Aplicações Financeiras	(999.357)	(974.925)	2,5%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.072.146)	(1.291.322)	-17,0%
Geração de Caixa	(219.176)	4.505	-4965,2%
Dividendos Pagos	66.757	-	

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 o pagamento de parcelas pendentes de terrenos já adquiridos, EZTEC geraria caixa no 4T20.** Ao longo de 2020, a Companhia se dedicou às aquisições de terreno para quais fora mandatada no follow-on de setembro de 2019. No 4T20, o principal desembolso de caixa está vinculado justamente às parcelas remanescentes destas aquisições. No trimestre, a Companhia desembolsou um total de R\$238 milhões em 19 terrenos diferentes, sendo que somente 4 foram adquiridos no próprio 4T20. Ao fim do ano, ainda **resta à Companhia R\$645 milhões com parcelas referentes a contratos já firmados.**

Contexto

- **Ambiente de Selic baixa acelera tabela nos lançamentos desde 2018, com pré-pagamento médio acima de 50% até às chaves.** Mesmo que seja possível encontrar condições de financiar até 90% do ticket da unidade, o cliente tem se disposto a **acelerar a tabela de pagamentos até a entrega das chaves.** Esta preferência se instalou diante de um cenário de juro baixo, em que há a percepção de um custo de oportunidade baixo em aplicar suas reservas em outros investimentos. Ela é **aprofundada ainda mais pelos picos de INCC** que acometem ao setor, que também incidem sobre o saldo a pagar dos clientes. Por um lado, esse fenômeno comprime marginalmente a rentabilidade bruta, já que suscita um desconto no saldo ajustado a valor presente, mas por outro acarreta uma **necessidade inexpressiva de financiamento à construção.** Com isso, somente uma minoria dos lançamentos do ciclo sequer exigirão a contratação de financiamento como um todo. Novamente, a implicação prática é mitigar o comprometimento de caixa em uma fase de baixas entregas.
- **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.

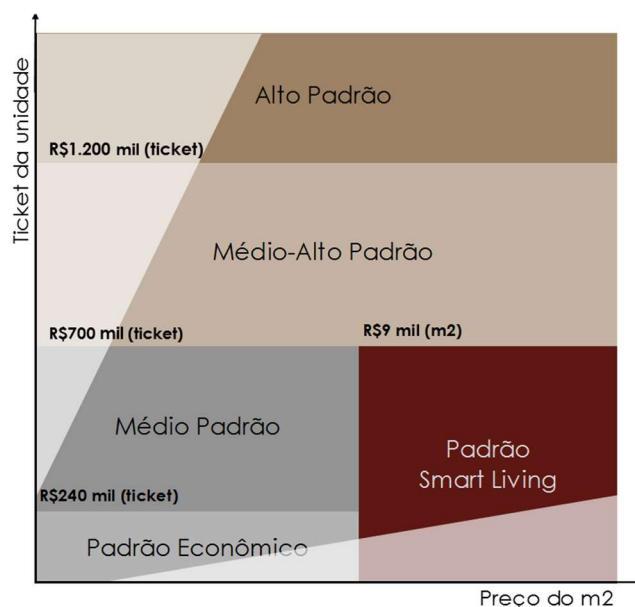
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos operacionais.

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 376 funcionários administrativos, além de 2.047 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 dezembro de 2020, a EZTEC possuía 21 obras em andamento (contando o Esther Towers), todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 6.809 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.

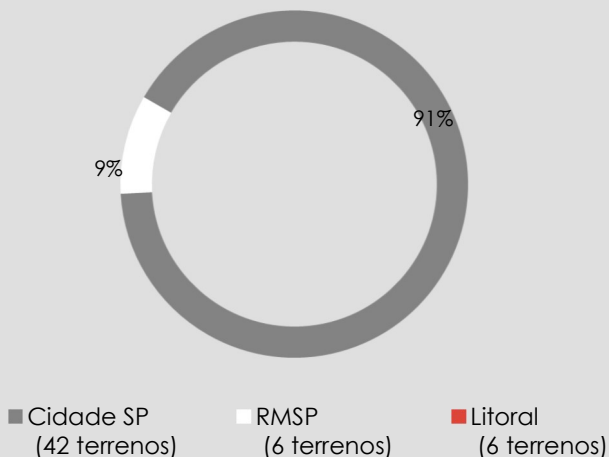


Estoque de Terrenos (Land Bank)

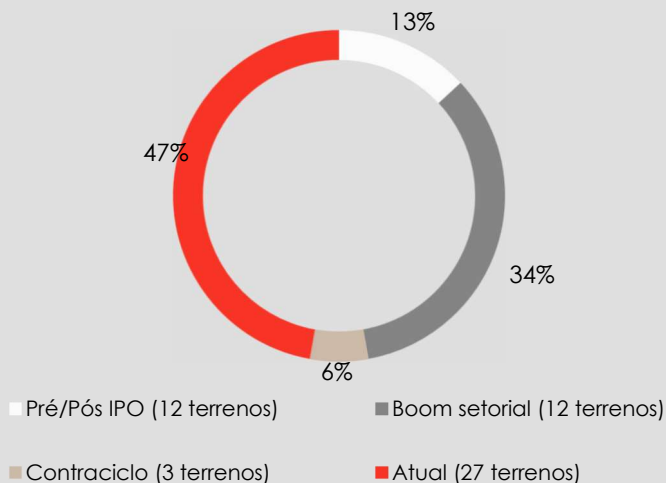
Ao fim do 4T20, a Companhia contava com 44 terrenos com R\$0,0 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 12,7% do VGV.

Dados Gerenciais – 4T20

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



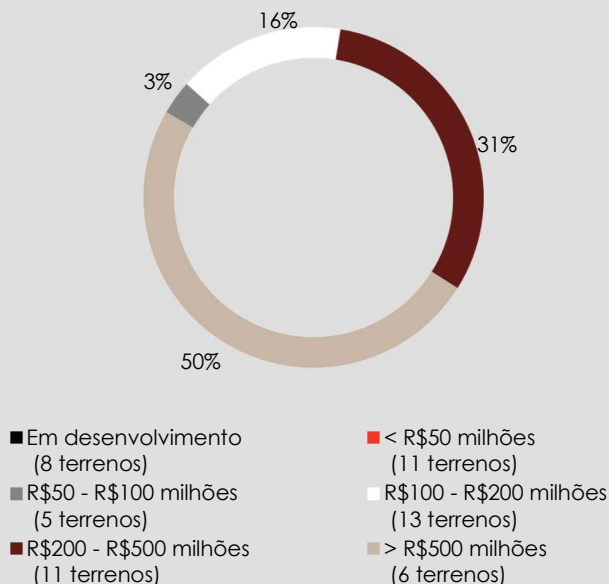
Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



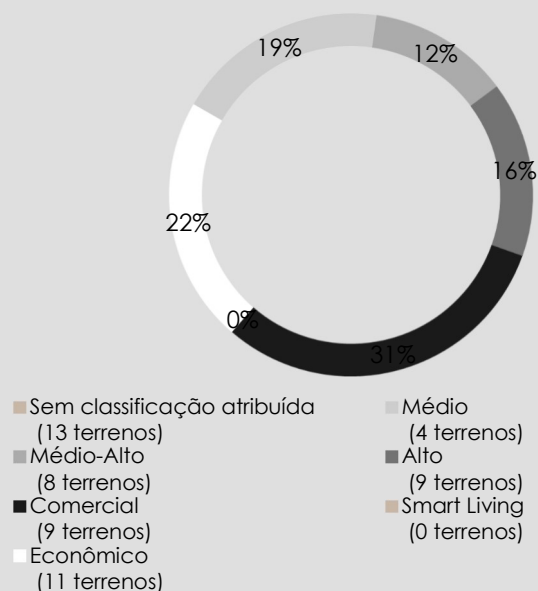
Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO						Boom setorial				Contraciclo	Atual	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019	2020
% VGV EZTEC	0%	0%	12%	0%	0%	1%	2%	0%	21%	11%	6%	21%	26%
Nº de terrenos	4	1	2	2	0	3	2	1	6	3	3	16	11

Dados Gerenciais – 4T20

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



Conceitos-chave

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

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

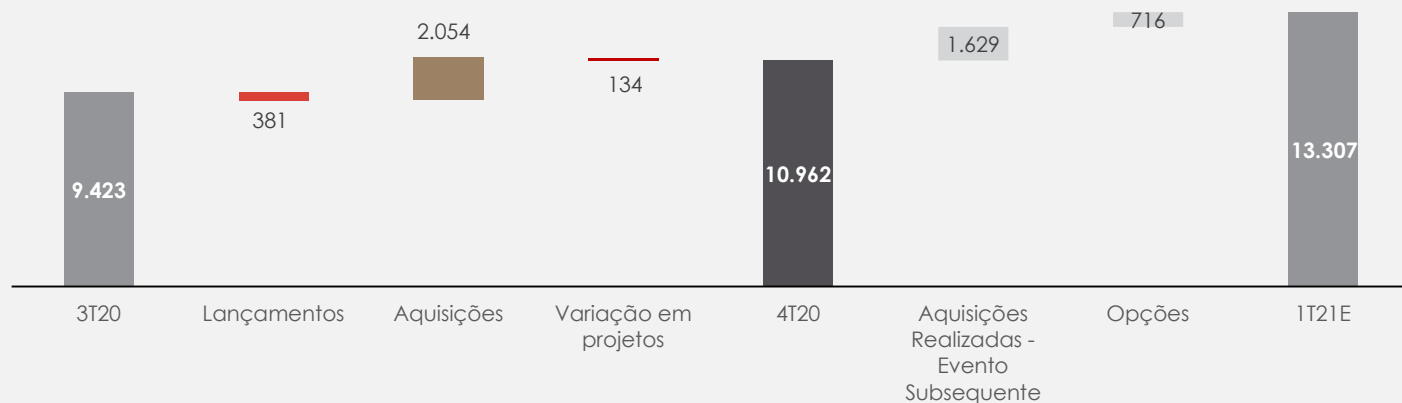
Nosso Trimestre

- **Aquisições efetivas em definitivo no 4T20 somam VGV de R\$2,0 bilhões.** Tendo superado todas as suas cláusulas suspensivas, estes terrenos passam a ser contabilizadas no balanço do 4T20. Dentre eles, estão os projetos comerciais da Av. Verbo Divino (36 mil m² de ABL e VGV de R\$706 milhões) e da Av. Roque Petroni (22 mil m² de ABL e VGV de R\$426 milhões). Os demais terrenos que perfazem os R\$922 milhões restantes são divididos em três terrenos com vocação para projetos de médio-alto padrão, Takeda (área privativa de 32 mil m² e VGV de R\$349 milhões), Narciso Sturline (área privativa de 35 mil m² e VGV de R\$227 milhões) e Serra do Botucatu (área privativa de 13 mil m² e VGV de R\$102 milhões) e; um com vocação para o padrão econômico – Sarah Veloso (área privativa de 83 mil m² e VGV de R\$243 milhões).

Contexto

- **Landbank residencial da companhia, já considerando eventos subsequentes, equivale a aproximadamente quatro anos de lançamentos em torno dos R\$2,5 bilhões .** A soma total do VGV dos terrenos residenciais da Companhia chegou aproximadamente a R\$9,3 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 oportunistas 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 comprometeu em R\$994,3 milhões em novas aquisições, dos quais R\$573,5 milhões restam ser efetivamente desembolsados.
- **Contexto de pandemia concede à EZTEC acesso diferenciado a terrenistas e projetos relevantes e estratégicos.** Em um contexto de turbulência econômica, terrenistas (bem como investidores no geral) tendem a buscar maior segurança para seus ativos na forma de rentabilizá-los. Na realidade do mercado imobiliário, os *players* com renome no mercado, resiliência e com maior *track-record* de execução têm um diferencial competitivo também aos olhos do terrenista. Neste sentido, o incorporador ganha espaço quando consegue inspirar confiança no terrenista da sua capacidade de executar o projeto conforme as premissas de viabilidade. Ao longo de 2020, a EZTEC teve acesso privilegiado a terrenos diferenciados, por vezes, sendo a escolha preferencial do terrenista que busca não somente a máxima rentabilidade de seu ativo, mas também a segurança de execução e qualidade de projeto que a EZTEC oferece. Exemplos notáveis deste fenômeno incluem as aquisições de terrenos da IBM, Carrefour e Verbo Divino, ativos estratégicos no *landbank* da Companhia.

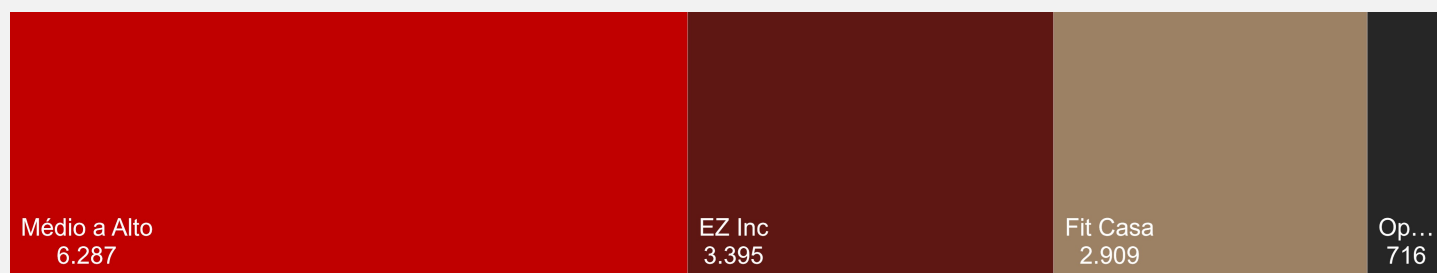
Evolução do Banco de Terrenos (R\$ MM)



(1) Aquisições definitivas do 4T20 Verbo Divino, Roque Petroni, Takeda, Serra de Botucatu, Narciso Sturlini, Sarah Veloso

(2) Aquisições definitivas no 1T21: Extra Marginal (com cláusula resolutiva), Bussocaba GTSI

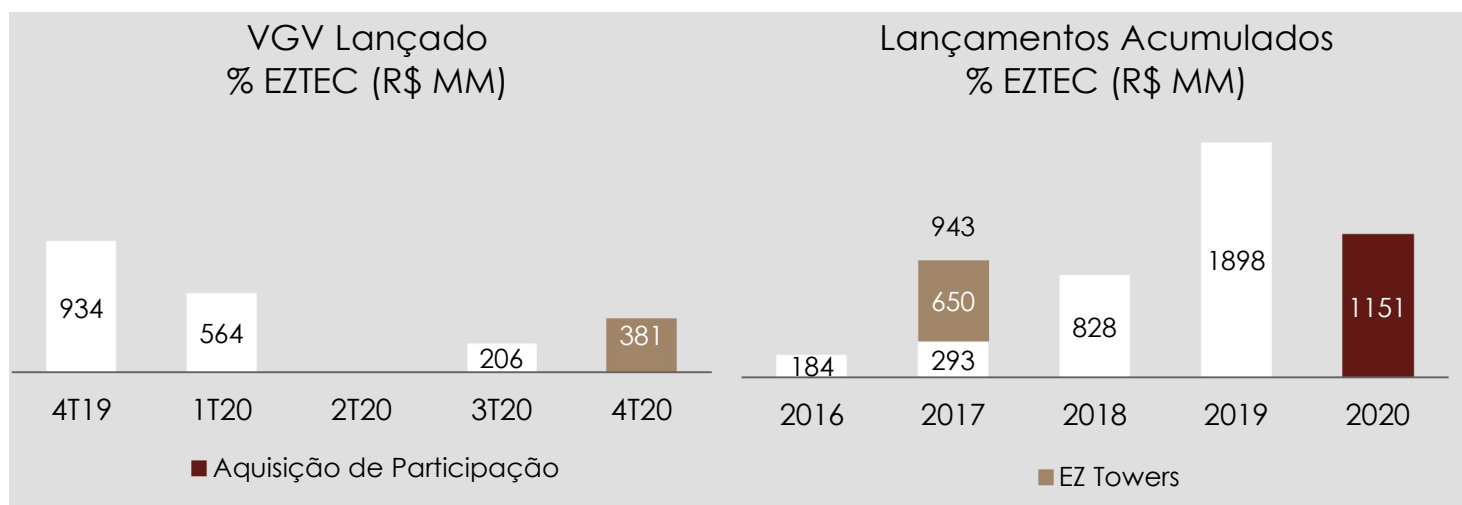
Landbank com opções e aquisições (R\$ MM)



	Comercial	Alto	Médio-Alto	Smart Living	Médio	Econômico	TOTAL
Guarulhos						263.848	263.848 (1%)
Litoral							0 (%)
Interior							0 (%)
Osasco			226.936			375.556	602.492 (3%)
SBC						141.008	141.008 (1%)
Zona Leste			102.400		741.098	629.375	1.472.873 (7%)
Zona Oeste	128.735				1.277.931		1.406.666 (6%)
Zona Sul	3.265.892	1.715.288	1.045.814		53.738	896.919	6.977.651 (32%)
Zona Norte						97.499	97.499 (%)
Centro							0 (%)
Total	3.394.627 (15%)	1.715.288 (8%)	1.375.151 (6%)	0 (%)	2.072.767 (9%)	2.404.205 (11%)	10.962.037
1T21E	0	0	1.669.473	0	171.172	504.724	13.307.407

Lançamentos

No 2020 a companhia lançou 9 projetos compostos de 3.635 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$1.151 milhões.



Nosso Trimestre

- **Mesmo com projetos aprovados, fase vermelha constrange a probabilidade de lançamento no 1T21.** À data desta divulgação, a Companhia já obteve a aprovação da Prefeitura para 5 projetos que, juntos, perfazem um VGV de ~R\$550 milhões: Alberto Ramos (R\$251 milhões), 3 fases da Barão de Monte Santo (R\$176 milhões), ID Paraíso (R\$26 milhões) e Fernandes Moreira (R\$129 milhões, destinado à EZ Inc). Este foi um passo importante para desencadear o pipeline do ano, que ainda assim esbarra em considerações logísticas. A Companhia se prepara para otimizar o *deployment* destes lançamentos desde já, finalizando plantões e alinhando campanhas comerciais. Vide os projetos da Av. Santo Arcádio e da Rua Laguna, que juntos representam outros ~R\$600 milhões. Estes 2 ainda aguardam a aprovação da Prefeitura, mas já tem seus plantões de lançamento prontos para abertura. Isso posto, 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.
- **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. Naturalmente, quanto mais longa for a fase vermelha, mais rápida deverá ser a cadência dos lançamentos nos trimestres seguintes. Dito isso, a Companhia mantém sua expectativa de lançamentos dentro do guidance – VGV residencial de ao menos R\$2,8 bilhões em 2021. Para tanto, ela conta com uma imobiliária interna reforçada, com poderio comercial comprovado para digerir lançamentos em rápida sucessão. Cabe lembrar que no trimestre anterior à crise, a Tec Vendas foi a imobiliária com o maior número de vendas assinadas de toda a Região Metropolitana de São Paulo. São mais de 1.500 corretores registrados, tendo dobrado de tamanho desde o início do ciclo, ao fim de 2018. 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.

Contexto

- **Disponibilidade de projetos aprovados foi o gargalo que evitou acelerar lançamentos nos últimos trimestres.** Desde junho de 2020, já restava claro para a Companhia o bom momento para lançamentos, a partir de uma recuperação em “V” de demanda em São Paulo. Ainda assim, a Companhia não contava com projetos já aprovados pela prefeitura para cumprir essa intenção de lançamento. O fato de ter acelerado lançamentos entre o 4T19 e o 1T20 fez com que esgotasse a sua reserva estratégica. A Companhia também fez **revisões pontuais de projetos, que agregaram valor ao empreendimento**, mas postergaram a emissão do Registro de Incorporação. Esse gargalo se explica, também, por uma dificuldade na adaptação da Secretaria Municipal de Licenciamento Imobiliário ao ambiente de trabalho remoto, **em especial perante projetos grandes e complexos**, que exigem a aprovação de comissões temáticas.
- **Guidance para o biênio indica ano com ritmo 13%-33% maior que máxima histórica.** Considerando que em 2020 a Companhia já havia lançado um VGV acumulado de R\$1,2 bilhão, na prática, o guidance de R\$4 bilhões a R\$4,5 bilhões implica em uma expectativa de lançamentos até o final de 2021 de R\$2,8 bilhões, no limite inferior da meta, ou de R\$3,2 bilhões, no superior. Em análise retrospectiva, os 4 trimestres consecutivos em que a Companhia teve seu maior volume de lançamento foram entre o 3T12 e o 2T13, quando lançou R\$2,5 bilhões (corrigido por INCC). Para sustentar esse novo patamar operacional, a Companhia retém dentro de seu quadro administrativo os principais profissionais que conduziram este último boom imobiliário à época, mesmo ao longo de um período de operação muito mais enxuta – em tempos de baixa, puderam focar esforços no aprimoramento de processos. Desde então, diversos destes profissionais foram alçados à posição de superintendência, em uma **nova linha administrativa que atua próxima à diretoria**. Outro sinal de amadurecimento administrativo é a recente **destinação de duas cadeiras do conselho de administração para membros independentes**, profissionais de mercado, com uma destas já ocupada pelo Luiz Pretti, presidente do conselho da Votorantim Cimentos S.A. No mais, sob o ponto de vista de projetos, a Companhia **mirou suas aquisições dos últimos anos em projetos de maior porte**, que ajudam a otimizar a eficiência da operação. Isso porque [i] permitem encaixar um volume maior de VGV dentro do calendário logístico do ano, com melhor aproveitamento de cada campanha comercial e plantão de lançamento; [ii] projetos como o Bandeirantes, no Parque São Domingos, rendem várias fases de lançamentos a partir de uma única aprovação de projeto, minimizando o desgaste burocrático; e [iii] sua administração é sujeitas à economia de escala, com uma maior diluição das despesas que são fixas para cada projeto, bem como uma menor quantidade de canteiros de obra em atividade que possam dispersar o foco da operação.

Lançamentos do 4T20



Fit Casa Estação José Bonifácio

Localização: Av. Nagib Farah Maluf/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Padrão Econômico
VGW EZTEC: R\$135,1 MM
% Área vendida: 23%*
Unids. vendidas: 195*/894



Signature by Ott

Localização: Av. Armando Ferrentini/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Alto Padrão
VGW EZTEC: R\$97,3 MM
% Área vendida: 42%*
Unids. vendidas: 44*/104



Meu Mundo Estação Mooca

Localização: Av. Presidente Wilson/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Padrão Econômico
VGW EZTEC: R\$77,5 MM
Área vendida: 17%*
Unids. vendidas: 133*/774



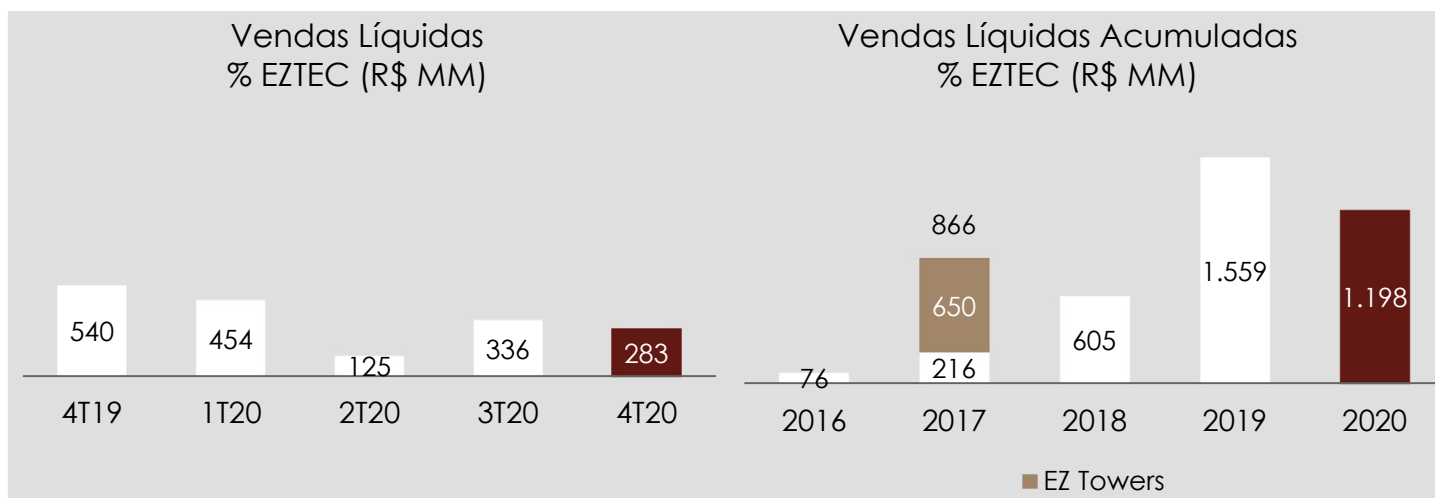
Erediva Parque da Mooca

Localização: Rua Barão de Monte Santo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio-Alto
VGW EZTEC: R\$70,9 MM
Área vendida: 33%*
Unids. vendidas: 48*/136

* Dados gerenciais considerando performance acumulada até o fim de fevereiro de 2021, como evento subsequente.

Vendas e Distratos

No 4T20, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 283,0 milhões – decompostas entre R\$ 318,0 milhões de vendas brutas e R\$ 35,0 milhões de distratos.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	4T20	4T19	2020	2019
+ Estoque Inicial (m ²)	195.119	248.559	223.250	202.822
+ Lançamentos no período (m ²)	71.110	31.389	148.889	204.506
Lançamentos no período (m ²)	71.110	30.513	149.743	191.565
Aquisição de Participação (m ²)	0	875	-854	12.941
= Estoque + Lançamento (m²)	266.229	279.947	372.139	407.328
- Vendas Contratadas no período (m ²)	34.545	56.697	140.455	184.078
Vendas Brutas no período (m ²)	38.285	59.685	154.214	196.423
Distratos no período (m ²)	-3.740	-2.987	-13.758	-12.345
= Estoque Final (m²)	231.684	223.250	231.684	223.250
VSO Líquida (%)	13,0%	20,3%	37,7%	45,2%
VSO Bruta (%)	14,4%	21,3%	41,4%	48,2%

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$318,0 milhões (com avanço de 15,5% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$35,0 milhões (incremento de 12,5%) Essa performance líquida implica em um crescimento de 15,9% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

Nosso Trimestre

- **Represamento de lançamentos impactaram o 4T20, embora vendas do ano, bem como dos 2 primeiros meses de 2021 sejam auspiciosas.** Mesmo que os lançamentos só tenham acontecido já no último mês do ano – quando a secretaria municipal de licenciamento liberou suas aprovações – os plantões de vendas para estes projetos estiveram abertos ao longo da maior parte do trimestre. Naturalmente, este pipeline de lançamentos gerou uma mobilização por parte dos corretores e da estrutura da Tec Vendas. A **preparação para pipeline de novos projetos dividiu o foco comercial** que estivera unicamente debruçado sobre vendas de estoque pronto no 3T20. Isso fez com que as vendas brutas de estoque pronto atingissem R\$85,5 milhões, 29% aquém do que fora no trimestre anterior; em termos de VSO essa queda foi relativamente contida (de 17,1% para 14,2%). De toda forma, esse **impacto negativo é pertinente somente ao período de antecipação de lançamentos**, como foi o caso no 4T20. Na medida em que a Companhia efetiva seu pipeline de lançamentos, o esforço de publicidade em torno dos novos projetos gera uma mobilização de clientes que tende a transbordar para todo o portfólio da empresa, impulsionando também o estoque pronto. Ainda assim, o saldo geral da performance comercial do período é inequivocamente promissora, com vendas brutas em 2020 em R\$1.315,5 milhões, um marco 64% superior ao de 2018 e somente 20% aquém do de 2019, mesmo em um contexto de pandemia e lançamentos limitados. Se desconsiderarmos o efeito dos últimos lançamentos, como evento subsequente, **as vendas de estoque de janeiro e fevereiro de 2021 já atingem R\$127 milhões**, um marco 132% superior ao mesmo recorte de 2018, 50% superior ao de 2019 e em linha com o cenário de 2020 pré-pandemia.
- **Lançamentos mais recentes têm vendas fortes em 2021, acompanhadas de ganhos significativos de preço.** No recorte do 4T20, o VSO reportada dos lançamentos retrata um cenário bastante aquém do boa performance que apresentaram. Isso porque os 4 lançamentos do trimestre foram concentradas nas últimas semanas do ano, de forma que **nenhum deles individualmente teve mais do que 1 mês de vendas continuadas antes do início das férias coletivas** da EZTEC (que se estendeu à sua imobiliária interna além do time administrativo). Abrangendo também as vendas acumuladas até o fim de fevereiro, como evento subsequente, **os lançamentos de baixa renda atingiram VSO bastante adequada de 23% e 17%** no 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 uma ritmo de vendas muito satisfatório, respectivamente em 42% e 33% em menos de três meses, 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/m², mas o preço médio de venda foi efetivamente de R\$12 mil/m². No Eredità, por sua vez, o projeto fora viabilizado em novembro de 2020 com a premissa de R\$8 mil/m², mas suas últimas vendas foram a R\$9,5 mil/m². **São demonstrações de força importantes em regiões fora do eixo mais nobre da cidade onde os preços já vinham despontando** ao longo de 2020.

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

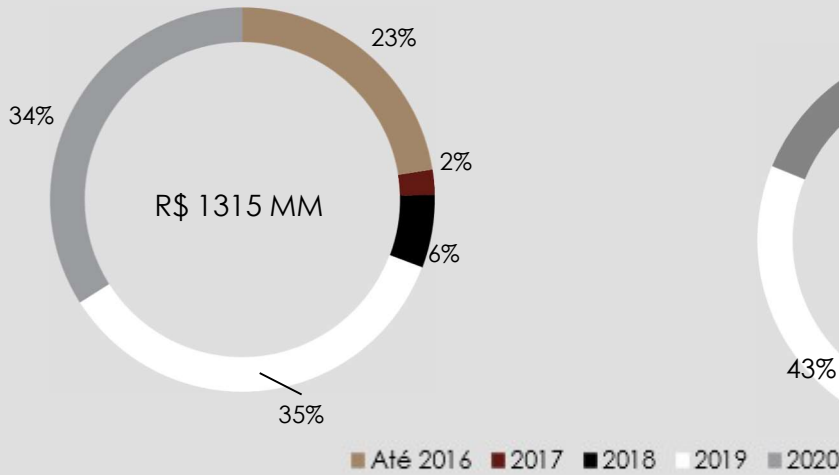


2020 e já com alta adesão. O LTV de 90% oferecido também é sem precedentes, tornando a compra de imóveis prontos acessível à média renda que, com reservas limitadas, tinha o downpayment como principal gargalo. O financiamento atrelado à poupança também destrava a *affordability* da média renda, implicando em uma primeira parcela mais enxuta que, por sua vez, empurra o cliente para apartamentos maiores e mais condizentes com as suas aspirações. Por exemplo, uma família de renda mensal de R\$11 mil já poderia comprar um apartamento de ~R\$300 mil com uma taxa de 7%+TR; e passa a poder comprar um de ~R\$350 mil dado o mesmo comprometimento de renda. As vendas de estoque pronto reagiram bem às condições de crédito disponíveis, tendo alcançado uma VSO anual de 42%, mesmo em um ano marcado pela pandemia (contra 44% em 2019). Cabe reforçar que o setor imobiliário brasileiro está habituado a atuar em um cenário de taxas de dois dígitos, e vive um momento precioso de *affordability*, mesmo que a curva longa de juros tenha estado inclinada ao longo de todo o ano. O crédito farto é reforçado por uma captação líquida da poupança em volume recorde em 2020, com alocação para o mercado imobiliário exigido por decreto do Banco Central. Para além do estoque pronto, vale lembrar que foram muito poucos os lançamentos destinados à média renda ao longo dos últimos 6 anos, o que gerou uma demanda represada palpável. Mesmo com crédito disponível, a publicidade que os próprios bancos fazem para engajar esse público ainda é relativamente tímida, de forma que parte dessa nova demanda endereçável ainda vai ser ativada na medida em que a publicidade de novos lançamentos a alcance.

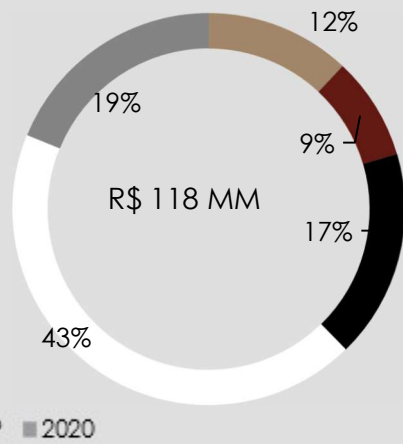
- **Repique inofensivo nos distratos reflete proatividade do time de recuperação de crédito e, também, da gestão comercial.** Desde a Lei que regulamentou os distratos (sancionada ao fim de 2018) e o início deste ciclo mais recente, os distratos têm se comportado em uma toada basicamente constante e inofensiva. Para referência, a média mensal de distratos do 1S20 foi de R\$7,1 milhões, mas desde então atingiu picos de R\$19,5 milhões em julho e R\$ 16,7 milhões em outubro. Em um primeiro momento, no 3T20, os distratos acompanharam o ápice das incertezas na pandemia e o colapso da confiança do consumidor. Aqui já cabe esclarecer que, dos R\$40 milhões distratados no 3T20, 53,5% 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 do 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 atípico de julho reflete, também, a proatividade da atuação de recuperação de crédito da Companhia em reenquadrar seus clientes de forma mutuamente vantajosa. Em um segundo momento, no 4T20, a Companhia foi maleável quanto a distrato em projetos onde teria facilidade de revender com ganho de preço – concedendo multas inferiores à de 50% prevista em lei. Importante contextualizar que 41% dos distratos do 4T20 incidiram em projetos de alta renda, e outros 13% em unidades smart-living; especialmente os projetos EZ Parque da Cidade, Pátrio Ibirapuera e Air Brooklin, cujas tabelas de preço caminharam muito desde o lançamento. De forma geral, o perfil dos distratos do ano não é sintomático de uma dificuldade sistêmica do cliente de arcar com as parcelas. Somente 15% do VGV distratado se refere a unidades performadas, contra 85% dos distratos de 2018. Por via de regra, são distratos em lançamentos recentes, onde o cliente teve uma exposição de caixa contida e, por consequência, um custo baixo de desistência diante do choque da pandemia.

Dados Gerenciais - 2020

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

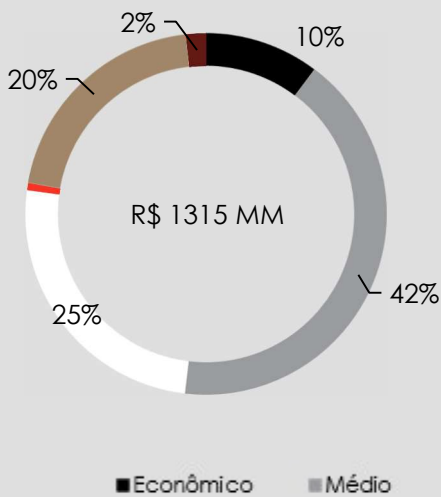


Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

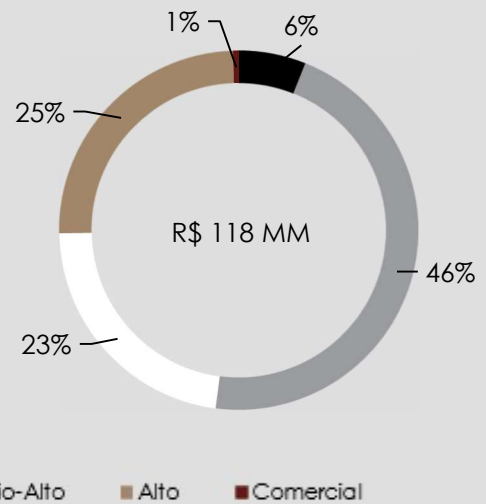


Dados Gerenciais - 2020

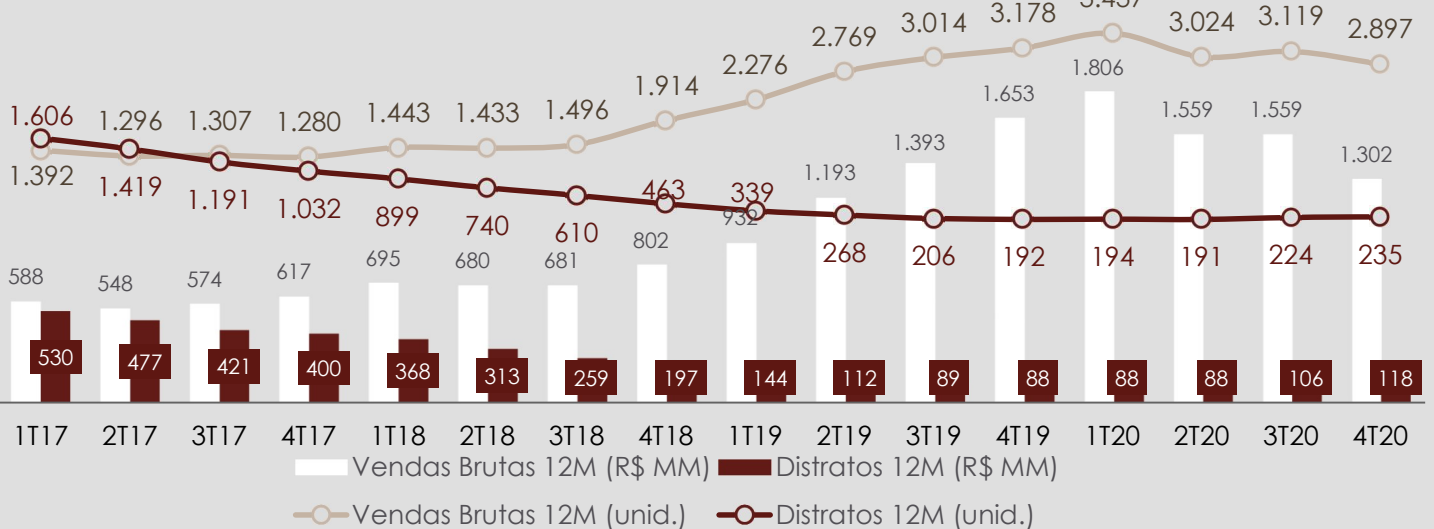
Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



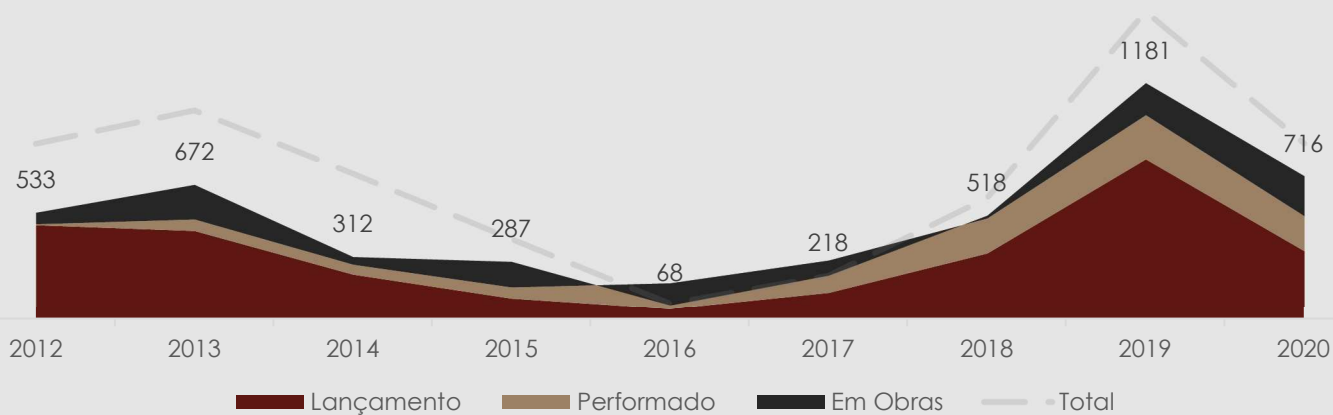
Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



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

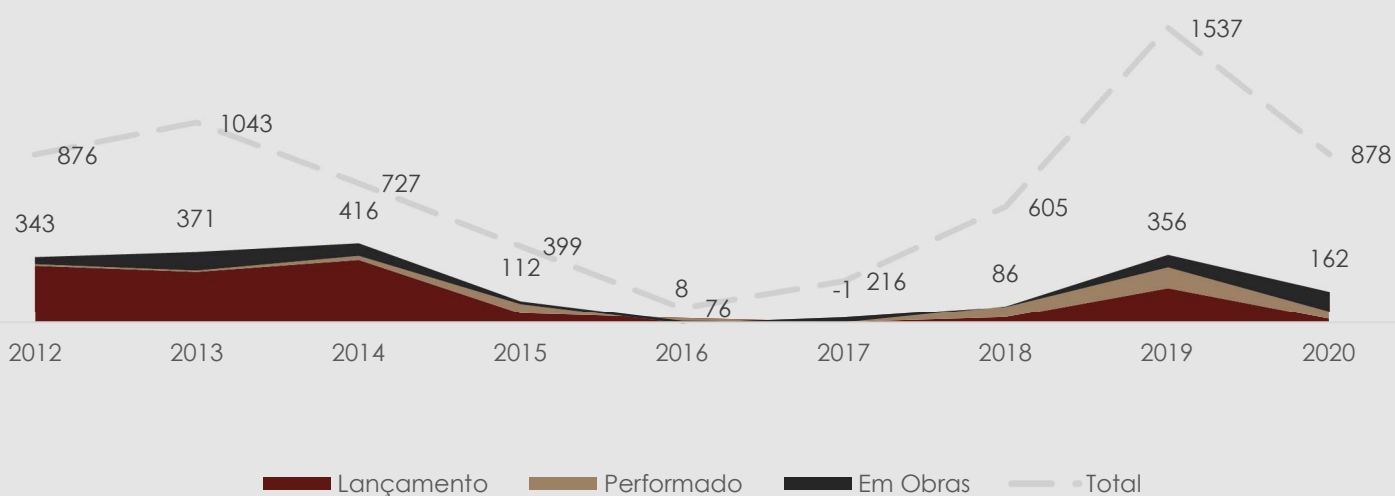


Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	88%	66%	71%	36%	74%	60%	63%	68%	47%
Performado	1%	9%	16%	19%	191%	75%	34%	19%	25%
Em Obras	11%	26%	13%	45%	-164%	-35%	3%	14%	28%

Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)

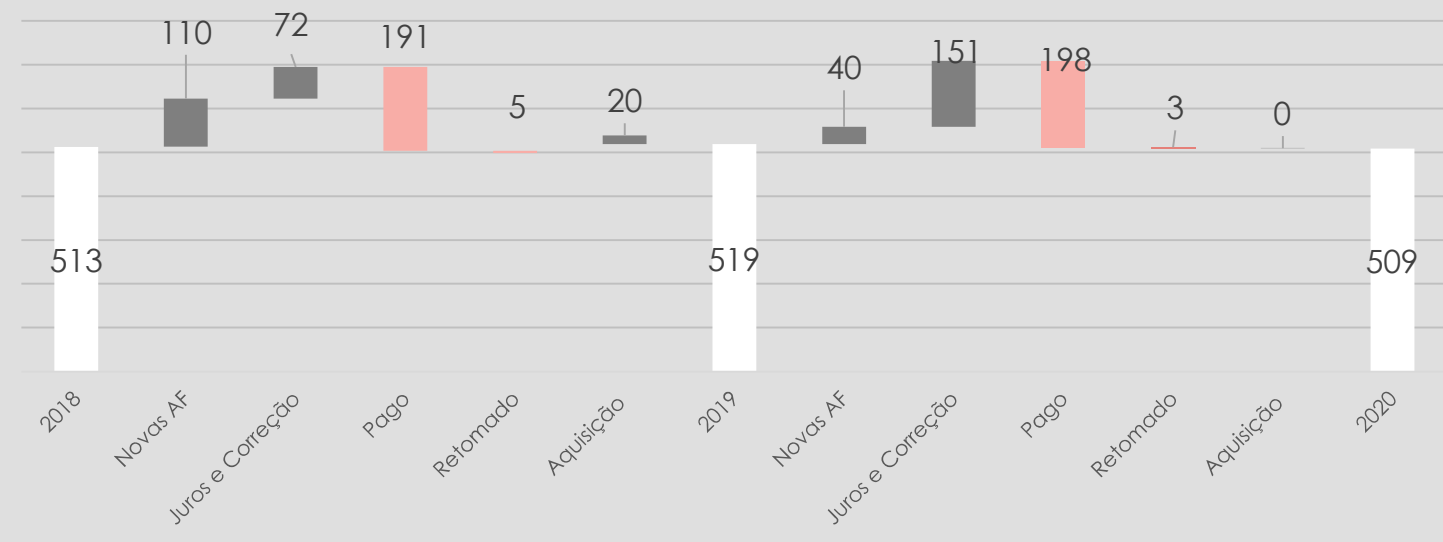


Consolidado	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Lançamento	87%	72%	79%	43%	295%	-93%	33%	51%	12%
Performado	3%	2%	5%	44%	-351%	-1705%	63%	31%	24%
Em Obras	10%	26%	16%	13%	156%	1897%	4%	18%	64%

Financiamento

Ao fim do 4T20, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$ 509,0 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\$509 milhões, apesar de originações serem um quinto do valor pago em 2020.** 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, minguando a participação da EZTEC a menos de 10% das originações. Quanto aos clientes já encarteirados, estes mantiveram um ritmo de pagamentos acelerado ao longo de 2020, 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 23,1% no acumulado do ano, 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 3% do saldo. Independentemente, esta carteira guinou o resultado financeiro para a máxima histórica, tanto anual quanto trimestral, tendo respondido por 41% do lucro líquido do ano e 55% do 4T20.
- **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 1,7% do saldo e, das 1.952 unidades sob financiamento no início do ano, somente 27 foram retomadas em 2020. Isso posto, o impacto na parcela é flagrante: se incidíssemos desde janeiro 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 de dezembro, tudo mais constante. Diante disso, muitos clientes apressaram a quitação do saldo afrente do calendário contratado, levando à redução de unidades financiadas de 1.952, em janeiro, para 1.622, em dezembro. Logicamente, esta evasão 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.

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\$13,6 milhões em Bens de Terceiros vendidos pela Companhia em 2020, contabilizados a uma margem média de 6%.

Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$329,6 milhões parte EZTEC, ou um total de 451 unidades.

Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Entrega	Região	Segmento	# Unidades Lançadas	VGV Total 100% (R\$ MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
Up Home Vila Mascote	100,00%	1T20	Zona Sul	Residencial	129	61,3	61,3
Legittimo Vila Romana	100,00%	1T20	Zona Oeste	Residencial	54	49,5	49,5
Total 1T20					183	110,8	110,8
In Design Liberdade	100,00%	3T20	Zona Sul	Residencial	114	67,8	67,8
Verace Brooklin	100,00%	3T20	Zona Sul	Residencial	48	82,3	82,3
Total 3T20					162	150,1	150,1
Clima São Francisco	100,00%	4T20	Zona Oeste	Residencial	106	68,7	82,3
Total 4T20					106	68,7	82,3

Conceitos-chave

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

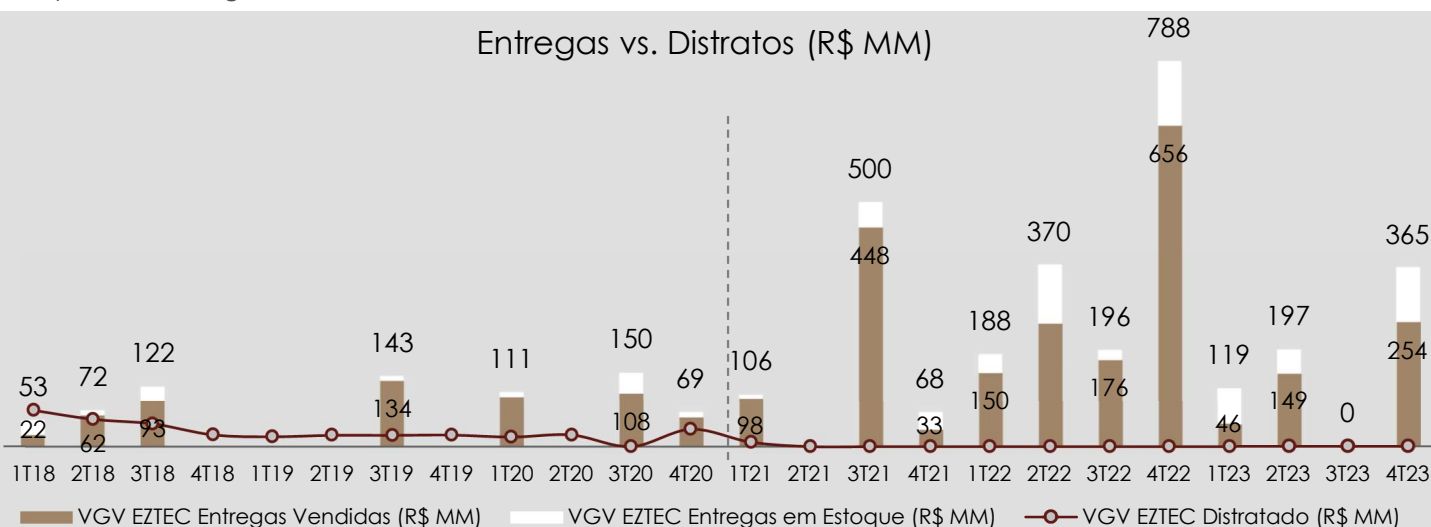
Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere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

Contexto

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

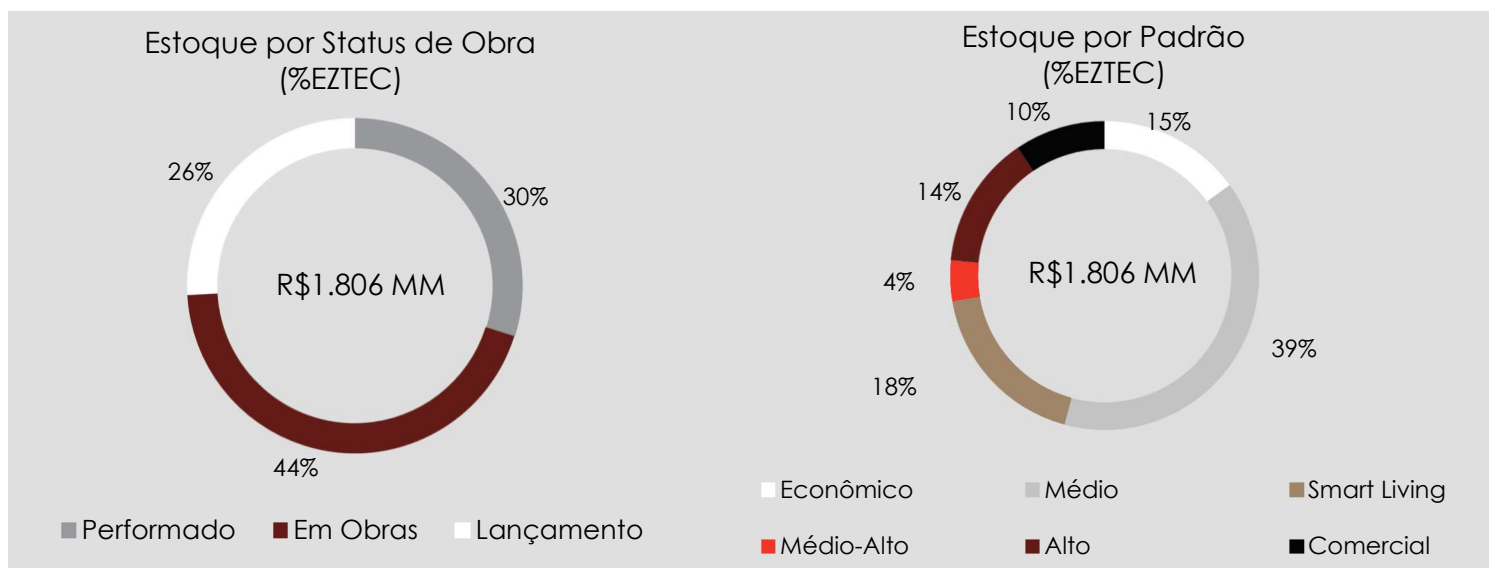
O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia. É válido ressaltar que a quebra exibida, entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 1.666,9 milhões



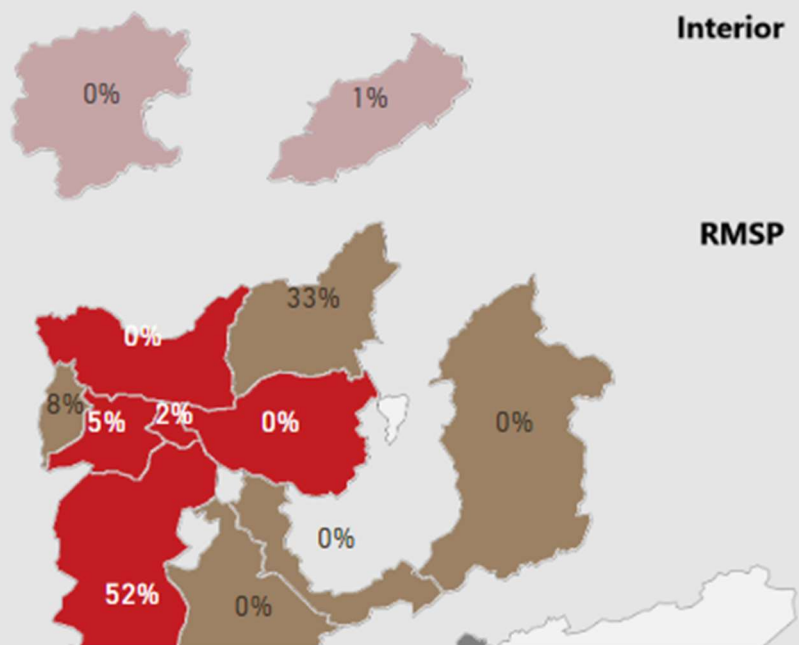
Nosso Trimestre

- **Consumo de Estoque bruto superior a lançamentos em 2020.** As vendas líquidas de R\$1,2 bilhões no ano se deram sem que houvesse reposição suficiente em novos lançamentos. 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.

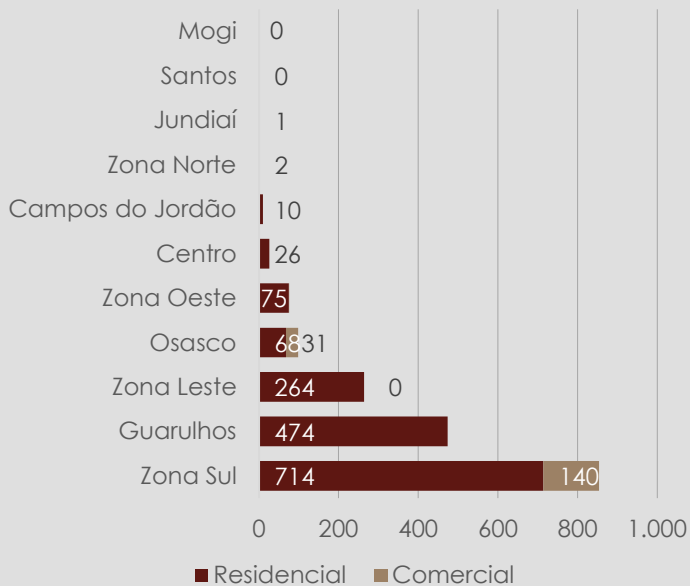
Contexto

- **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\$252 milhões em estoque, ou 68% do estoque residencial performado

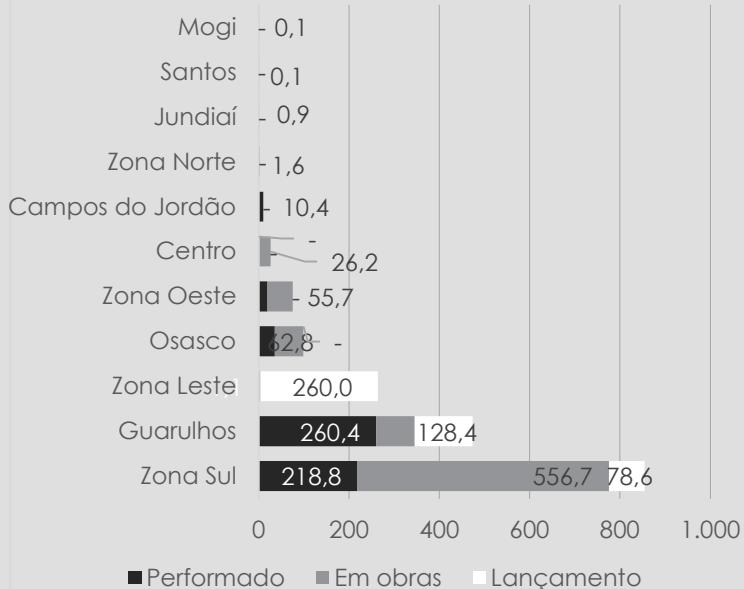
Disposição Geográfica do estoque (% VGV)



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
Performado							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	0	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	506	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	1.772	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%	1.000	0
Vivart Tremembé	dez-11	158	100%	0	100%	438	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%	544	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%	17.807	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%	905	129
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%	0	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	1	60%	110	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	621	97
Bosque Ventura	mar-12	450	99%	5	85%	2.419	23
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun-12	422	100%	1	100%	349	547
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	0	0
Green Work	jul-12	378	97%	12	100%	5.120	2.544
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	0	0
Parque Ventura	out-12	508	97%	15	85%	5.061	94
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	100%	1	76%	774	0
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	498	100%	2	76%	678	0
Brasiliano	nov-12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	700	225
EZ Mark	mai-13	323	64%	116	100%	99.196	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	79%	174	76%	29.109	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	1	76%	360	21
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	124
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	95%	24	100%	9.024	185
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	80%	88	100%	41.470	1.147
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	67%	93	100%	53.187	1.073
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	59%	234	100%	109.678	1.184
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	79%	47	100%	35.486	333
Magnifico Mooca	mai-14	162	100%	0	63%	0	0
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	100%	0	100%	0	0
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	108	92%	9	100%	10.352	92
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	99%	7	100%	1.998	0
Legittimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	92
Splendor Ipiranga	fev-15	44	100%	0	100%	0	110
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	100%	0	100%	0	64
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	99%	2	76%	1.477	126
Le Premier Moema	mar-16	38	95%	2	50%	3.103	46
Splendor Brooklin	mai-16	42	93%	3	100%	6.438	83
Up Home Vila Mascote	out-16	129	87%	17	100%	7.437	55
Legittimo Vila Romana	abr-17	54	96%	2	100%	2.166	41
In Design Liberdade	ago-17	114	47%	60	100%	39.572	553
Verace Brooklin	out-17	48	92%	4	100%	9.481	294
Clima São Francisco	nov-17	106	84%	17	100%	11.692	5.281
Sub-Total Performado		15.603		964		510.058	28.919
Em Construção							
Z.Cotovia	mar-18	199	92%	15	100%	9.967	0
Fit Casa Brás	out-18	979	81%	190	70%	26.199	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	98%	4	100%	2.623	202
Sky House	out-18	115	49%	59	100%	39.149	60
Diogo Ibirapuera	out-18	136	97%	4	100%	10.506	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	80%	79	100%	27.513	960
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	97%	18	100%	3.428	280
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	22	64%	8	100%	27.616	60
Vertiz Vila Mascote	jan-19	168	98%	4	100%	2.742	300
Vivid Perizes	mai-19	102	63%	38	100%	27.191	0
Pátrio Ibirapuera	jun-19	54	94%	3	70%	12.085	17.841
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	85%	14	100%	7.788	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	91%	5	100%	9.917	14.237
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	75%	168	76%	61.073	1.752
EZ Parque da Cidade	set-19	244	79%	51	100%	139.015	1.300
Pin Internacional	nov-19	1.416	48%	740	60%	85.071	0
Air Brooklin	fev-20	663	70%	202	100%	137.926	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	38%	106	100%	73.446	2.998
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	370	42%	215	100%	47.780	0
Sub-Total em Obras		6.617		1.923		751.036	48.179
Lançamentos							
Giardino Gran Maia	set-20	322	19%	262	100%	80.632	90
Piazza Gran Maia	set-20	192	53%	90	100%	47.506	210
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	894	13%	782	100%	112.222	0
Signature	dez-20	104	23%	80	50%	73.335	5.225
Ereditã	dez-20	136	1%	135	50%	67.569	3.686
Meu Mundo Estação Mooca	dez-20	774	7%	719	50%	74.966	1.603
Sub-Total Lançamentos		2.422		2.068		456.230	10.813
Total		24.642		4.955		1.717.324	87.912

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 a venda deste tipo produto específico.

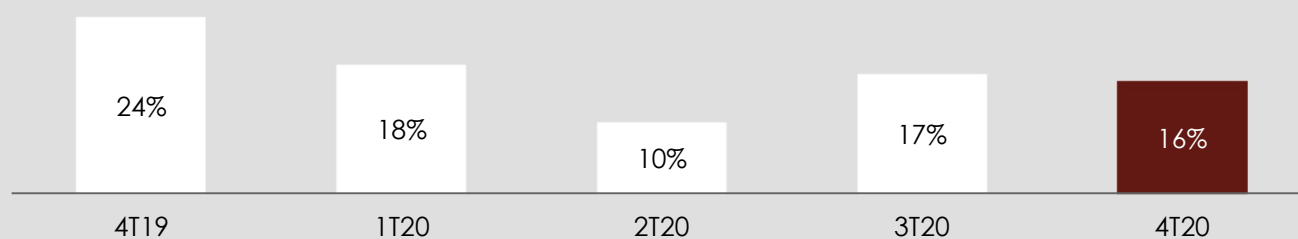
Já no quarto trimestre de 2020, o grupo EZTEC fundou a Fit Casa também enquanto empresa, constituída como uma sociedade por ações. Essa empresa permanece uma subsidiária integral da EZTEC, mas já hospeda 3 das SPEs dos projetos da linha econômica. Em tempo, todos os projetos contabilizados deverão estar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

Essa sessão abrange os seguintes lançamentos, em ordem cronológica: [i] Fit Casa Brás, [ii] Fit Casa Rio Bonito [iii] PIN Internacional, [iv] Fit Casa Alto do Ipiranga [v], Fit Casa José Bonifácio e [vi] Meu Mundo Estação Mooca. 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.



Desempenho Operacional

VSO



Contexto

- **Vendas da linha Fit Casa tende a ser resiliente, com performance quase linearizadas desde o lançamento.** A demanda potencial disponível para produtos Minha Casa Minha Vida relativamente bem posicionados dentro da região metropolitana de São Paulo é vastamente maior do que a oferta que o programa é capaz de comportar, dado a realidade demográfica estrutural do país. Sendo assim, para o incorporador, não há a necessidade mobilizar esforços para entregar uma VSO de 50% já na ocasião do lançamento, porque essa demanda ocorrerá espontaneamente e de forma mais barata. Além disso, é uma venda que exige um acompanhamento burocrático mais completo, já que envolve o repasse na planta. Esse processo demanda corretores e acompanhamento jurídico para uma quantidade grande de unidades relativamente pequenas. Dessa forma, tentar aprofundar as vendas desde a largada iria rapidamente

gerar gargalos às vendas. Mais convém que os projetos sejam digerido de forma orgânica e consistente, eficiente e rentável, como tem sido o caso dos Fit Casa lançados.

Desempenho Econômico Financeiro

Contexto

- A Companhia consegue entregar um produto Fit Casa com a mesma eficiência que sempre entregou produtos de média renda.** Embora os produtos desta linha estejam enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida, a estrutura do produto em si em muito se assemelha que a EZTEC historicamente entregou, sujeitos a alguns ajustes pontuais. Sob o ponto de vista de engenharia, os produtos na Faixa 3 do programa não exigem engenharia industrial: são torres residenciais estruturalmente idênticas a um média renda, embora com acabamentos menos exigentes e metragem de unidades menores. O ticket da unidade necessariamente é menor, mas o preço do metro quadrado não. A restrição de espaço a nível da unidade é compensada por espaços coletivos maiores e melhor equipados no condomínio que servem de chamariz para jovens, ainda sem perspectivas de formar família. Por isso já conseguimos entregar margens consistentemente acima de 45% desde os primeiros produtos da linha. Por sua vez, os processos burocráticos que acompanham a contratação do financiamento junto à CEF foram facilmente absorvidos pela estrutura administrativa da Companhia, que sempre gozou de produtiva relação com o banco. A EZTEC já contava processos eficientes capazes de administrar as demandas e prazos da CEF, sem com isso onerar as despesa administrativas ou a rentabilidade líquida da Companhia.

Demonstração de Resultado - Fit Casa (Em R\$ MM)	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Bruta	33,3	49,0	-32,1%	137,2	102,3	34,1%
(-) Cancelamento de vendas	(2,3)	(1,1)	117,1%	(5,6)	(2,2)	153,0%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,7)	(1,0)	-33,4%	(2,8)	(2,0)	41,0%
Receita Líquida	30,3	46,9	-35,5%	128,8	99,1	30,0%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(17,6)	(25,9)	-32,0%	(72,2)	(55,3)	30,5%
Lucro Bruto	12,7	21,0	-39,8%	56,6	42,8	32,3%
Margem Bruta (%)	41,8%	44,8%	-3,0 p.p.	44,0%	43,2%	0,8 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(3,2)	(7,1)	-55,0%	(9,6)	(14,0)	-31,5%
(-) Despesas Administrativas	(1,4)	(0,7)	103,8%	(3,9)	(3,1)	27,7%
Outras Receitas (Despesas)	(0,5)	5,3	-109,5%	(2,6)	4,3	-160,1%
Resultado Financeiro	0,4	(6,8)	-106,3%	1,1	(6,6)	-117,0%
Receitas Financeiras	0,6	(6,7)	-109,2%	1,5	(6,3)	-123,1%
Despesas Financeiras	(0,2)	(0,1)	60,6%	(0,3)	(0,3)	11,9%
Lucro Líquido	7,9	11,7	-32,2%	41,6	23,4	77,7%
Margem Líquida (%)	26,3%	25,0%	1,3 p.p.	32,3%	23,6%	8,7 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	3,03%	3,80%	-0,8 p.p.	4,45%	2,91%	1,5 p.p.

Balço Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ MM)	4T20	3T20	Var.%	2020	2019	Var.%
ATIVO	351,6	333,8	5,3%	351,6	114,1	208,1%
Circulante	170,6	114,4	49,1%	170,6	47,1	262,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	32,1	13,1	145,4%	32,1	14,4	122,2%
Contas a Receber de Clientes	23,3	19,9	17,1%	23,3	3,6	548,2%
Imóveis a Comercializar	110,2	35,8	207,8%	110,2	26,6	315,2%
Outros Ativos Circulantes	4,9	45,6	-89,2%	4,9	2,5	97,2%
Não Circulante	181,1	219,4	-17,5%	181,1	67,1	170,0%
Contas a Receber de Clientes	46,2	45,9	0,5%	46,2	20,9	120,8%
Imóveis a Comercializar	131,1	170,4	-23,1%	131,1	46,1	184,1%
Outros Ativos não Circulantes	3,8	3,0	26,7%	3,8	-	n.a
PASSIVO	28,2	22,7	24%	28,2	10,1	180%
Circulante	20,9	20,8	1%	20,9	8,5	147%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	12,2	6,9	77%	12,2	5,1	138%
Outros Passivos Circulantes	8,8	13,9	-37%	8,8	3,4	160%
Não Circulante	7,3	1,9	281%	7,3	1,6	351%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	0,8	-100%
Outros Passivos não Circulantes	7,3	1,9	281%	7,3	0,8	761%

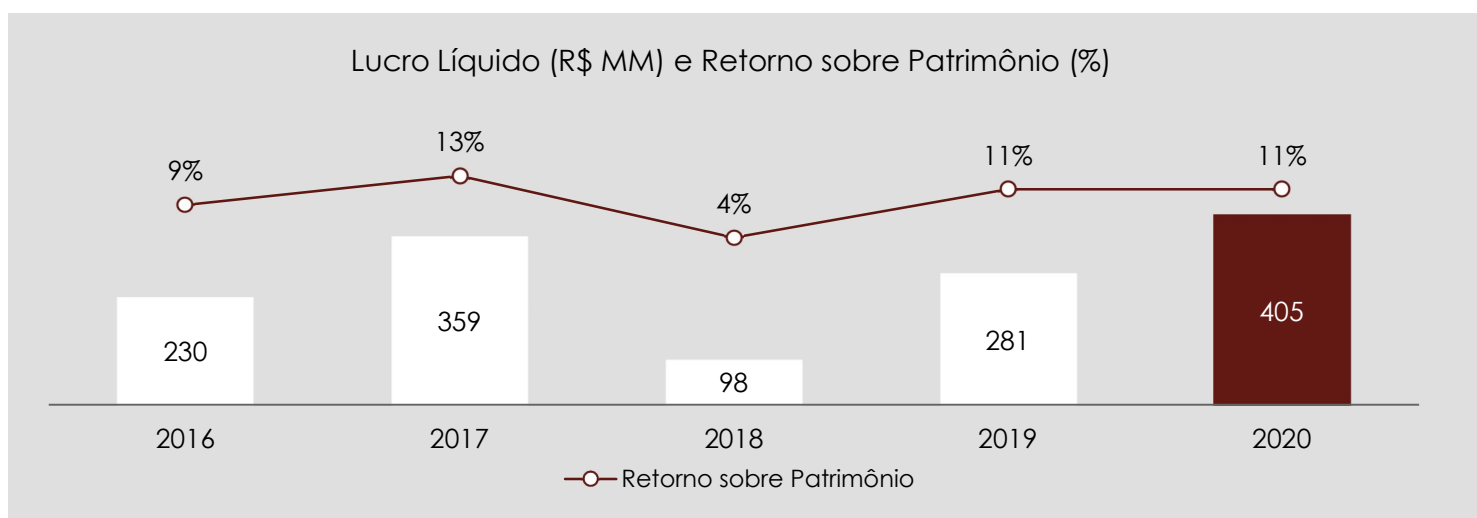
MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de dezembro de 2020, 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 2020 é de 10,8%.



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\$2,8 bilhões a R\$3,3 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
	4T20	4T20	4T20
Valor de Face no Balanço	3.888.825	3.163.062	725.763
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	1.076.708	968.496	108.212
(-) Dívida Bruta	4.562	4.562	0
(-) Dividendos a Pagar	24	24	0
(-) Adiantamento de Clientes	96.316	96.265	51
(-) Terrenos a Pagar (Ex- ajustes AVP)	184.499	49.848	134.650
(+) CEPACs	51.051	40.322	10.730
(+) Outros Títulos a Receber	23.425	23.425	0
(+) Recebíveis Circulantes	277.096	267.402	9.693
(+) Recebíveis Não Circulantes (ex-ajuste AVP)	876.671	856.402	20.268
(+) Imóveis a Comercializar	1.869.275	1.157.714	711.561
Ajustes Off-Balance	391.910	392.060	-150
(+) Receita a apropriar	923.552	923.552	0
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	531.642	531.492	150
Valor Adicionado do Estoque	1.064.912	1.019.070	45.842
(+) VGV do Estoque Pronto	537.303	413.059	124.244
(+) VGV do Estoque em Construção/Lançamento	1.256.292	1.256.292	0
(+) Vendas sob Efeito de Cláusula Suspensiva (não contabilizadas)	46.600	46.600	0
(-) Imóveis a comercializar (concluídos, construção e encargos)	491.066	418.752	72.314
(-) Custo orçado a incorrer do estoque (c/ provisão garantia)	204.402	203.843	559
(-) Outras despesas (RET)	79.815	74.286	5.529
Valor Adicionado do Landbank	4.652.271	3.247.672	1.404.600
(+) VGV do landbank	10.962.037	7.567.410	3.394.627
(-) Terrenos para novas obras	1.351.769	719.495	632.275
(-) Orçamento de construção estimado (c/ provisão garantia)	3.890.382	2.897.653	992.729
(-) Contrapartidas estimadas	391.509	264.109	127.400
(-) Outras despesas (RET e comissão p/ corporativos)	676.105	438.481	237.624
NAV básico	9.997.919	7.821.864	2.176.055
Qtde de Ações Emitidas	227.000.000	227.000.000	200.000.000
NAV básico/ação	R\$ 44,04	R\$ 34,46	R\$ 10,88

*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

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

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado	2020
Períodos findos em 31.dezembro Valores expressos em milhares de reais - R\$	
Lucro Líquido	415.027
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	-199.165
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(1.715)
Variação Monetária e juros, líquidos	(187.079)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	5.373
Depreciações e Amortizações	3.866
Equivalência Patrimonial	(39.853)
Provisão para Contingências	1.090
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	19.153
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	-380.756
Contas a Receber de Clientes	(49.849)
Imóveis a Comercializar	(304.877)
Aquisição CEPAC	(48.011)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	21.981
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	105.214
Adiantamento de Clientes	41.942
Juros Pagos	(1.785)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(20.971)
Fornecedores	22.292
Dividendo Recebido de controladas	48.299
Outros Passivos	15.437
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	-59.680
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	149.068
Aplicações Financeiras	(1.843.751)
Resgate de títulos financeiros	2.110.925
Ágio na Aquisição de Investimentos	(55.114)
Aquisição de Investimentos	(62.285)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(708)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	149.068
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	-86.919
Partes relacionadas	12.570
Dividendos Pagos	(66.757)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	38.147
Aumento de capital social com emissão de ações	-
Caixa recebido de aquisição de controle	-
Custos com emissão de ações pagos	-
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	7.693
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(78.572)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	-86.919
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	2.468
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	74.883
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	77.351

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	12/2019	03/2020	06/2020	09/2020	12/2020
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
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%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooça	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	100%	100%	100%	100%	100%
2016					
Le Premier Moema	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home vila Mascote	95%	100%	100%	100%	100%
2017					
Legittimo Vila Romana	91%	100%	100%	100%	100%
In Design Liberdade	81%	88%	94%	100%	100%
Verace Brooklin	82%	88%	94%	100%	100%
Clima São Francisco	69%	76%	84%	90%	100%
2018					
Z.Cotovia	59%	65%	74%	84%	100%
Vértiz Tatuapé	49%	57%	65%	74%	82%
Diogo & ID Ibirapuera	55%	60%	65%	71%	78%

Sky House	48%	51%	56%	64%	70%
Fit Casa Brás	44%	52%	59%	67%	72%
Z.Pinheiros	47%	53%	57%	62%	68%
2019					
Vértiz Vila Mascote	33%	39%	44%	55%	69%
Le Jardim Ibirapuera	57%	62%	69%	75%	82%
Fit Casa Rio Bonito	30%	42%	51%	61%	69%
Pátrio Ibirapuera	44%	45%	47%	50%	54%
Artis Jardim Prudência	26%	28%	32%	40%	49%
Haute Ibirapuera	39%	39%	41%	45%	49%
Vivid Perdizes	35%	36%	40%	45%	55%
EZ Parque da Cidade	38%	40%	43%	45%	48%
Jardins do Brasil - Reserva JB	16%	17%	20%	22%	24%
2020					
Air Brooklin	0%	35%	36%	38%	39%
Fit Casa Alto do Ipiranga	0%	0%	34%	37%	43%
Z Ibirapuera	0%	0%	0%	42%	43%
Piazza Gran Maia	0%	0%	0%	0%	21%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada¹
2007					
Evidence	mar-07	set-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.662
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
2008					
Clima do Parque	mar-08	set-10	100%	100%	151.346
Bell'Acqua	abr-08	out-10	100%	99%	44.944
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%	75.909
Mundeo	jun-08	out-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set-08	mar-11	90%	100%	47.969
Vidabella 1	out-08	jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov-08	ago-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar-09	set-11	100%	100%	73.088
Capital Corporate Office	mai-09	nov-12	100%	100%	327.971
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun-10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago-09	nov-11	100%	100%	65.827
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%	74.244
2010					
Gran Village Club	jan-10	dez-12	100%	100%	118.326
Clima Mascote	fev-10	dez-12	100%	100%	105.481
Massimo Residence	mar-10	set-12	50%	100%	34.844
Up Home	abr-10	jan-13	100%	100%	77.770
Quinta do Horto	mai-10	fev-13	100%	100%	80.997
Prime House Sacomã	mai-10	mai-13	100%	100%	51.379
Sky	jun-10	out-13	90%	100%	169.272
Varanda Tremembé	jun-10	abr-13	100%	100%	77.845
Sophis	set-10	out-13	100%	100%	118.214
Royale Prestige	out-10	set-13	60%	100%	174.174
Art'E	out-10	nov-13	50%	100%	71.435
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez-13	100%	100%	121.965
2011					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev-14	100%	92%	181.502
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan-14	100%	100%	74.521
Trend Paulista Offices	fev-11	dez-13	100%	100%	183.187
Quality House Sacomã	fev-11	fev-14	100%	100%	76.588
Royale Tresor	mar-11	mar-14	80%	100%	132.934
Supéria Pinheiros	jun-11	ago-14	100%	100%	59.542
Chateau Monet	jun-11	ago-14	100%	100%	142.952
Still Vila Mascote	jun-11	nov-14	50%	100%	39.738
Sophis Santana	set-11	set-14	100%	100%	131.200
Royale Merit	nov-11	mar-15	80%	100%	119.791
Vidabella 6 a 10	dez-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan-15	100%	100%	87.864
Vivart Tremembé	dez-11	ago-14	100%	100%	69.465
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez-14	100%	100%	197.430
2012					
Neo Offices	fev-12	mar-14	100%	98%	39.377
Bosque Ventura	mar-12	ago-15	85%	99%	164.415
Terraço do Horto	mai-12	ago-12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun-12	mar-15	100%	100%	67.508
In Design	jun-12	jul-15	100%	100%	113.397
The View	jul-12	abr-12	100%	100%	97.285
Green Work	jul-12	abr-15	100%	97%	129.559
Up Home Santana	ago-12	ago-15	100%	100%	49.739
Chácara Cantareira	set-12	jan-16	100%	100%	173.772

Prime House São Bernardo	set-12	out-15	100%	100%	163.164
Parque Ventura	out-12	jan-16	85%	97%	202.903
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan-16	76%	100%	194.964
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan-16	76%	100%	235.004
Brasiliano	nov-12	set-15	90%	100%	76.004
Dez Cantareira	dez-12	abr-15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan-00	dez-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar-13	fev-16	100%	100%	94.060
Premiatto Sacomã	fev-13	jan-16	100%	100%	60.502
Splendor Vila Mariana	mar-13	out-15	100%	100%	72.425
EZ Mark	mai-13	fev-16	100%	64%	210.962
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov-16	76%	100%	193.833
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set-16	76%	79%	151.837
Massimo Vila Mascote	set-13	set-16	100%	100%	136.740
Quality House Ana Costa	set-13	fev-17	100%	100%	119.356
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar-17	100%	95%	133.231
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar-17	100%	67%	134.783
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar-17	100%	81%	199.563
2014					
Cidade Maia - Botânica	mar-14	#N/D	100%	59%	189.590
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov-17	100%	79%	162.908
Magnífico Mooca	mai-14	#N/D	63%	100%	66.867
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago-17	100%	100%	51.481
San Felipe - Giardino	jun-14	ago-17	100%	100%	100.759
Prime House Bussocaba	out-14	#N/D	100%	99%	190.900
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan-18	100%	92%	121.121
Legítimo Santana	dez-14	set-17	100%	100%	58.157
2015					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr-18	100%	100%	81.012
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr-18	100%	100%	52.019
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set-18	76%	99%	216.011
2016					
Le Premier Moema	mar-16	ago-19	50%	95%	51.213
Splendor Brooklin	mai-16	set-19	100%	93%	88.865
Up Home vila Mascote	out-16	jan-20	100%	87%	54.593
2017					
Legítimo Vila Romana	abr-17	mar-20	100%	96%	52.746
In Design Liberdade	ago-17	jul-20	100%	47%	34.812
Verace Brooklin	out-17	set-20	100%	92%	84.823
Clima São Francisco	nov-17	out-20	100%	84%	57.965
2018					
Z.Cofovia	mar-18	jan-21	100%	92%	95.071
Vertiz Tatuapé	set-18	ago-21	100%	98%	91.729
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set-21	100%	49%	25.366
Fit Casa Brás	out-18	set-19	70%	81%	82.624
Diago & ID Ibirapuera	out-18	ago-21	100%	97%	104.126
Z.Pinheiros	nov-18	mar-22	100%	80%	114.193
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	64%	40.249
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	98%	71.378
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	97%	100.867
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	63%	23.655
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	94%	115.845
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	85%	21.439
Haute Ibirapuera	ago-19	set-22	100%	91%	61.240
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	jun-23	76%	75%	50.103
EZ Parque da Cidade	set-19	nov-22	100%	79%	215.637
2020					
Air Brooklin	fev-20	dez-23	100%	70%	93.005
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	nov-22	100%	42%	17.160
Z.Ibirapuera	mar-20	jan-23	100%	38%	19.670
Giardino Gran Maia	set-20	set-23	100%	19%	0
Piazza Gran Maia	set-20	set-23	100%	53%	12.889
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	nov-23	100%	13%	0
Signature	dez-20	abr-24	50%	23%	0
Ereditã	dez-20	nov-23	50%	1%	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.





EZ | INC

Anexo

—
4T20

SUMÁRIO

- 3 *Destaques*
- 4 *Comentários da Administração*
- 5 *Indicadores de Desempenho*
- 8 *Demonstração de Resultado*
- 9 *Balanço Patrimonial*
- 10 *Portifólio*
- 14 *Glossário*

Destaques



EZ Inc acumula Patrimônio Líquido de R\$716 milhões e ABL de 183 mil m² em desenvolvimento

A Companhia já emitiu registro de capital aberto perante a CVM, agilizando uma oferta de capital futura.

(R\$ milhões)

Destaques	4T20	3T20	2T20	1T20	2020	2019	2018
Receita de Venda	4.938	0	246	3.473	8.657	15.711	17.304
Receita de Locação	1.799	3.939	2.574	1.937	10.249	6.293	6.388
Despesas Admin	519	802	44	93	1.458	553	2.059
Lucro Líquido	-142	3.097	2.701	3.182	19.643	8.753	9.812

(R\$ milhões)

Caixa e Aplicações	108.212	242.297	21.242	2.267	108.212	1.735	1.529
Empréstimos e Financ.	0	0	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	716.443	716.233	479.537	402.231	716.443	401.334	364.927

Ativos sob Gestão (#)	3	3	3	3	3	3	3
Área Locada (m ²)	25.289	25.289	25.289	25.289	25.289	25.512	25.397
Área em Construção (m ²)	105.017	105.017	82.608	82.608	105.017	82.608	0



São Paulo, 17 de março de 2021 - A EZ INC INCORPORAÇÕES COMERCIAIS S.A., empresa pertencente ao Grupo de empresas da EZTEC e seu principal veículo para incorporação de empreendimentos comerciais, anuncia os resultados do quarto trimestre de 2020 (4T20). As informações operacionais e financeiras da EZ INC, 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).

Comentários da Administração

Em fato relevante emitido na no dia 08 de fevereiro, a Companhia anunciou a desistência do registro do seu IPO, muito embora este anúncio só tenha sido provocado pela exaustão do prazo regulamentar de 60 dias úteis desde a data da suspensão da oferta. As circunstâncias do mercado de capitais fizeram com que essa janela de oportunidade fosse muito estreitas para a precificação do valor intrínseco do ativo, mesmo que a administração permaneça absolutamente confiante na perspectiva da EZ Inc como veículo de incorporações comerciais de giro longo do grupo.

Desde o registro de sua tentativa de IPO, a Companhia seguiu adiante com seu registro de companhia aberta categoria “A” perante a CVM e recebeu aporte de R\$200 milhões de sua controladora. Este aporte confere o fôlego financeiro para dar sequência no desenvolvimento dos projetos, aprovações e andamento de obra, de forma que a manutenção da operação não esteja contingenciada à captação de recursos no curto prazo. O registro de capital aberto também assegura que, caso haja uma janela viável, a Companhia retome seu IPO com maior agilidade, em uma oferta 476.

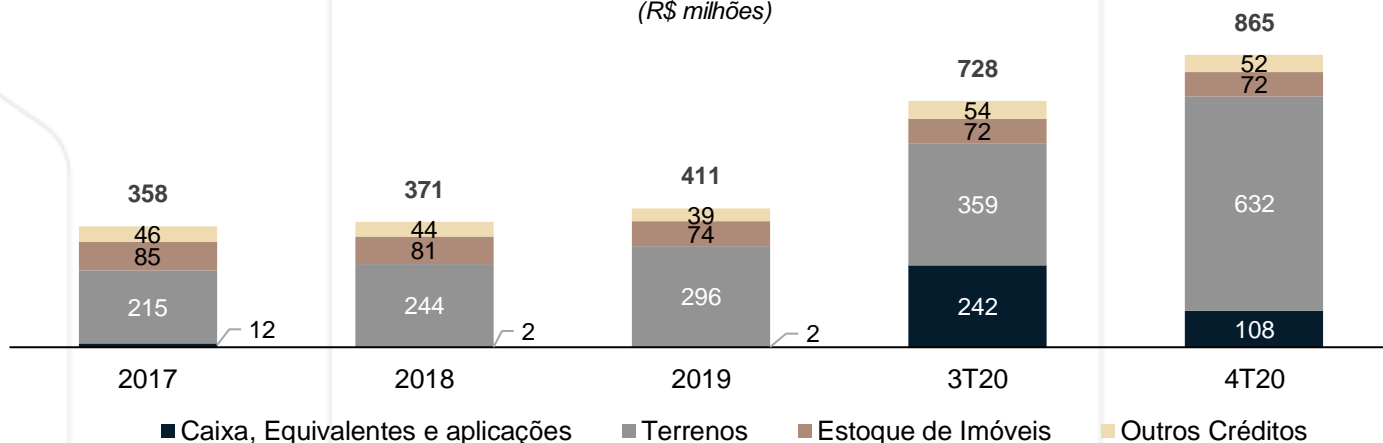
O registro de capital aberto garante também que as demonstrações financeiras da Companhia serão auditadas pela Ernst & Young, que – a começar por este documento – serão reproduzidas e complementadas trimestralmente nesta Divulgação de Resultado em separado. Ao fim de 2020, estas demonstrações apresentam Patrimônio Líquido de R\$716,4 milhões, que contemplam 7 terrenos em fase avançada de desenvolvimento de projeto ou princípio de construção (com ABL de 183 mil m²), além de 3 projetos menores já construídos e operacionais (com ABL locada de 25 mil m²).

Frente a seus pares, a Companhia está pouco exposta às perturbações de curto prazo associadas à quarentena, já que seus principais ativos iniciam suas operações entre o final de 2022 e início de 2024 – a partir de então passa a acumular uma massa crítica de área locada com remuneração crescente e perene. Mas a conjuntura turbulenta da pandemia possibilita um ponto de entrada promissor para a compra de novos terrenos, iniciando a escalada operacional à qual a EZ Inc tem vocação. Para além de qualquer choque momentâneo, o mercado mostra claros sinais de força, em especial quanto a torres de padrão AAA em regiões premium, como a Chucri Zaidan (onde a EZ Inc tem maior exposição). Fundos imobiliários extremamente capitalizados realizaram três aquisições de grande porte nesta região, todas elas com cap rate estimado abaixo de 7%: foram o Diamond Tower, a torre B do EZ Towers e duas torres do Rochaverá.

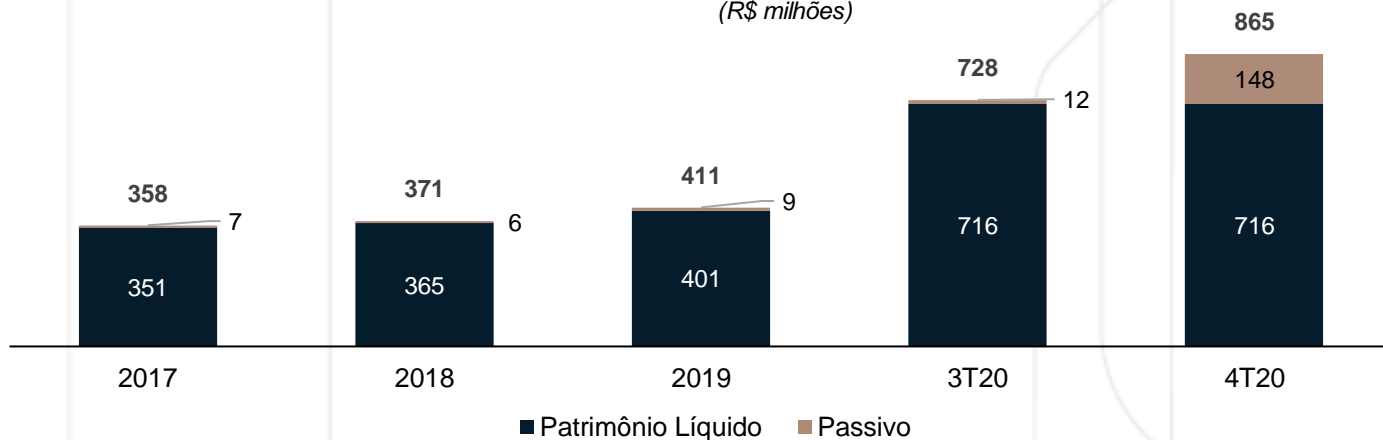
Qualquer aquisição significativa de novos terrenos, no entanto, pressupõe o levantamento de fundos, que poderá ser realizado através de operações em mercado de capitais, dívida, ou mesmo a venda de ativos. Por ora, os projetos em andamento já conferem a EZ Inc o potencial de se tornar uma das mais representativas incorporadoras comerciais de São Paulo.

Indicadores de Desempenho

Evolução do Ativo (R\$ milhões)



Evolução do Passivo & PL (R\$ milhões)



Diferenciais Estratégicos

Verticalização

Modelo de negócio verticalizado, voltado para maximizar o valor extraído ao longo de toda a cadeia produtiva. Atuando na aquisição, incorporação, desenvolvimento, construção, locação, gestão e posterior venda do ativo

Ciclos Longos

Modelo de negócio voltado para giro longo e rentabilidade perene, através da locação dos ativos até o momento de venda com retorno ótimo, espremendo o premium de um ativo maduro e estabilizado.

Histórico de Execução

Capacidade dominante de prospecção de terrenos em regiões premium; expertise comprovada no desenvolvimento de torres AAA; e benchmark de engenharia para projetos de larga escala.

Cálculo do Ativo Líquido
(Em milhares de Reais - R\$)

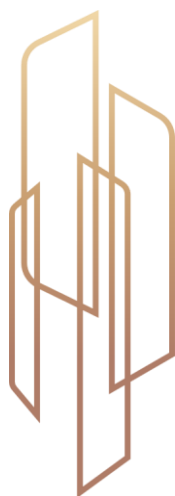
EZ Inc

4T20

Valor de Face no Balanço	725.763
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	108.212
(-) Dívida Bruta	0
(-) Dividendos a Pagar	0
(-) Adiantamento de Clientes	51
(-) Terrenos a Pagar (Ex- ajustes AVP)	134.650
(+) CEPACs	10.730
(+) Outros Títulos a Receber	0
(+) Recebíveis Circulantes	9.693
(+) Recebíveis Não Circulantes (ex-ajuste AVP)	20.268
(+) Imóveis a Comercializar	711.561
Ajustes Off-Balance	-150
(+) Receita a apropriar	0
(-) Custo Orçado a Incorrer das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	150
Valor Adicionado do Estoque	45.842
(+) VGV do Estoque Pronto	124.244
(+) VGV do Estoque em Construção/Lançamento	0
(+) Vendas sob Efeito de Cláusula Suspensiva (não contabilizadas)	0
(-) Imóveis a comercializar (concluídos, construção e encargos)	72.314
(-) Custo orçado a incorrer do estoque (c/ provisão garantia)	559
(-) Outras despesas (RET)	5.529
Valor Adicionado do Landbank	1.404.600
(+) VGV do landbank	3.394.627
(-) Terrenos para novas obras	632.275
(-) Orçamento de construção estimado (c/ provisão garantia)	992.729
(-) Contrapartidas estimadas	127.400
(-) Outras despesas (RET e comissão p/ corporativos)	237.624
NAV básico	2.176.055
Qtde de Ações Emitidas	200.000.000
NAV básico/ação	R\$ 10,88

Informações do Portfólio

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



Demonstração do Resultado

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em dezembro.2020	4T20	3T20	Var. %	2020	2019	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	6.737	3.939	71,0%	18.906	22.004	-14,1%
(+) Receita de Venda Imóveis	4.938	0	n.a.	8.657	15.711	-44,9%
(+) Receita de Locações	1.799	3.939	-54,3%	10.249	6.293	62,9%
(+) Outras Receitas	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Receita Bruta	6.737	3.939	71,0%	18.906	22.004	-14,1%
Deduções da Receita Bruta	-274	-145	89,0%	-632	-1.993	-68,3%
(-) Cancelamento de Vendas	0	0	n.a.	0	-1.427	-100,0%
(-) Cancelamento de Locação	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	-274	-145	89,0%	-632	-566	11,7%
Receita Líquida	6.463	3.794	70,3%	18.274	20.011	-8,7%
Custos Gerais	-2.897	-9	32088,9%	-4.624	-7.227	-36,0%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos	-2.897	-9	32088,9%	-4.624	-7.227	-36,0%
(-) Custo das Locações	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Outros Custos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Bruto	3.566	3.785	-5,8%	13.650	12.784	6,8%
Margem Bruta	55,2%	99,76%	-44,6 p.p.	74,7%	63,88%	10,8 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	-7.059	-1.818	288,3%	-10.492	-5.934	76,8%
(-) Despesas Comerciais	-155	-5	3000,0%	-341	-2.058	-83,4%
(-) Despesas com Estoque	-199	-405	-50,9%	-1.420	-1.904	-25,4%
(-) Despesas Administrativas	-519	-802	-35,3%	-1.458	-553	163,7%
(-) Honorários da Administração	-1.099	-591	86,0%	-1.721	-55	3029,1%
(-) Despesas Tributárias	-80	-40	100,0%	-550	-1412	-61,0%
(-) Provisões para perdas em investimentos	0	0	n.a.	0	48	-100,0%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	-5.007	25	-20128,0%	-5.002	0	n.a.
(+) Equivalência Patrimonial	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	-3.493	1.967	-277,6%	3.158	6.850	-53,9%
Margem Operacional	-54,0%	51,8%	-105,9 p.p.	17,3%	34,2%	-16,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	3.655	1.826	100,2%	7.199	2.904	147,9%
(+) Receitas Financeiras	3.722	1.875	98,5%	7.356	2.932	150,9%
(-) Despesas Financeiras	-67	-49	36,7%	-157	-28	460,7%
Resultado Operacional	162	3.793	-95,7%	10.357	9.754	6,2%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	162	3.793	-95,7%	10.357	9.754	6,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-304	-696	-56,3%	-1.519	-1.001	51,7%
(-) Correntes	-454	-307	47,9%	-1.375	-1.141	20,5%
(-) Diferidos	150	-389	-138,6%	-144	140	-202,9%
Lucro Líquido	-142	3.097	-104,6%	8.838	8.753	1,0%
(-) Lucro Atribuível aos Acionistas Não Controladores	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Atribuível aos Acionistas Controladores	-142	3.097	-104,6%	8.838	8.753	1,0%
Margem Líquida	-2,2%	81,6%	-83,8 p.p.	48,4%	43,7%	4,6 p.p.

Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias nos resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

Balanço Patrimônio

Balanços Patrimoniais						
Períodos findos em dezembro.2020	4T20	3T20	Var. %	4T20	4T19	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
ATIVO	863.529	728.189	18,6%	863.529	410.744	110,2%
<i>CIRCULANTE</i>	198.015	336.165	-41,1%	198.015	86.375	129,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	7.158	202.270	-96,5%	7.158	1.415	405,9%
Aplicações Financeiras	101.054	40.027	152,5%	101.054	320	31479,4%
Contas a Receber	9.693	11.257	-13,9%	9.693	3.887	149,4%
Imóveis a Comercializar	79.302	80.365	-1,3%	79.302	80.324	-1,3%
Tributos a Compensar	351	354	-0,8%	351	351	0,0%
Outros Créditos	1.158	1.892	-38,8%	1.158	78	1384,6%
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	665.514	392.024	69,8%	665.514	324.369	105,2%
Contas a Receber	20.268	19.691	2,9%	20.268	25.017	-19,0%
Imóveis a Comercializar	632.260	359.261	76,0%	632.260	296.362	113,3%
Certificado de Potencial Adicional de Construção e outros créditos	12.986	13.072	-0,7%	12.986	0	n.a.
Investimentos	0	0	n.a.	0	925	-100,0%
Outros Créditos	0	0	n.a.	0	2.065	-100,0%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	864.641	728.189	18,7%	864.641	410.744	110,5%
<i>CIRCULANTE</i>	34.998	8.647	304,7%	34.998	6.279	457,4%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Fornecedores	5.531	2.600	112,7%	5.531	1.485	272,5%
Obrigações Trabalhistas	342	365	-6,3%	342	238	43,7%
Obrigações Fiscais	2.623	2.217	18,3%	2.623	1.804	45,4%
Contas a Pagar	756	757	-0,1%	756	602	25,6%
Provisão para Garantia	150	191	-21,5%	150	209	-28,2%
Terrenos a Pagar	24.580	2.240	997,3%	24.580	1.650	1389,7%
Dividendos a Pagar	759	0	n.a.	759	0	n.a.
Tributos com Recolhimento Diferido	257	277	-7,2%	257	291	-11,7%
Outros Débitos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	113.200	3.309	3321,0%	113.200	3.131	3515,5%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Terrenos a Pagar	110.070	0	n.a.	110.070	0	n.a.
Impostos com Recolhimento Diferido	1.130	1.309	-13,7%	1.130	1.106	2,2%
Outros Débitos com Terceiros	2.000	2.000	0,0%	2.000	2.025	-1,2%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	716.443	716.233	0,03%	716.443	401.334	78,52%
<i>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</i>	716.443	716.233	0,0%	716.443	401.334	78,5%
Capital Social	714.005	714.005	0,0%	714.005	346.459	106,1%
Reserva Legal	160	0	n.a.	160	3.383	-95,3%
Reserva de Expansão	2.278	0	n.a.	2.278	34.257	-93,4%
Lucros Acumulados	0	2.228	-100,0%	0	17.235	-100,0%
<i>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</i>	0	0	n.a.	0	0	n.a.

Portfólio

Concluídos



EZ MARK



Operações iniciadas em abr/2016



Localizado na Vila Mariana o projeto se destaca por sua arquitetura moderna padrão diferenciado



Vencedor do Prêmio Master Imobiliário de 2017 – Categoria Empreendimento comercial



VGV Lançamento: R\$333,8 milhões
29% Locado, 63% Vendido – VGV Estoque: R\$ 108,4 milhões

Neo Corporate Offices

Operações iniciadas em abr/2014



Localizado na região da Berrini, próximo de onde futuramente foi desenvolvido o EZ Towers



VGV Lançamento: R\$182 milhões
3% Locado, 92% Vendido – VGV Estoque: R\$ 21,4 milhões



Em Construção



Esther Towers



Início de operação previsto para 2023



Localizado na Chucri Zaidan, próximo ao Complexo Parque da Cidade e a poucos metros do EZ Towers



Torre de lajes corporativas premium, padrão triple A com Art Design by Carlos Ott

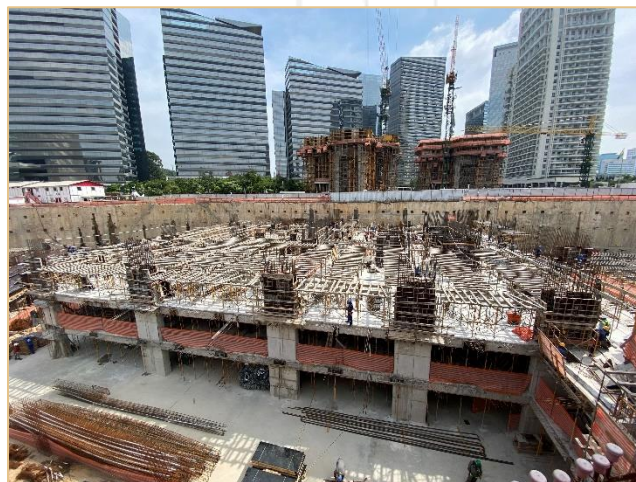


Início da Obra	VGW Estimado	Custo Incorrido	Área Bruta Locável
1T19	R\$1.617 Bilhões	R\$282 Milhões	82.651 m ²

Esther Towers

O Esther Towers é o principal ativo da EZ Inc, além de ser o projeto em etapa de desenvolvimento mais avançado. Na sua composição de custos, há um custo de aquisição de terreno de R\$67,5 milhões, outros R\$98,5 milhões destinados a CEPACs e demais contrapartidas, e outros R\$116,0 milhões em custos incorridos desde então, dos quais R\$27,8 milhões foram incorridos no próprio 4T20. Nesta relação já está contemplado o custo dos CEPACs adicionais que foram cravados já em 2020, que elevaram a área privativa do projeto para 82 mil m².

O projeto do Esther Towers repete o modelo de sucesso do EZ Towers, projeto de 94 mil m² que entregou um TIR de 33,6% ao longo de 10 anos, até a venda de sua última torre para a Brookfield ao fim de 2017. Ainda assim, a transação foi realizada a um preço de R\$14,5 mil/m² à época, em claro contraste com o patamar de R\$21,5 mil/m² que a Brookfield conseguiu converter em operação realizada já em novembro/20. Essa discrepância de valores sublinha o bom momento que vive o mercado de torres corporativas, bem como a importância estratégica de ter um estrutura apta para efetivar a venda somente no momento mais adequado.



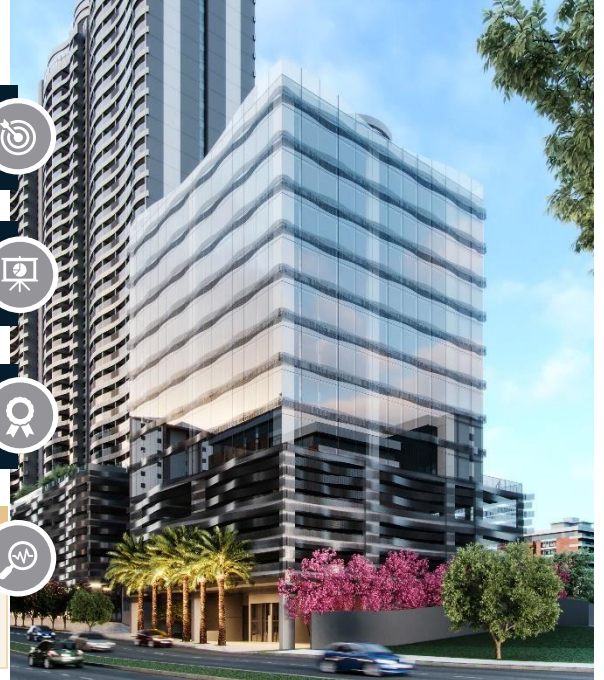
Air Brooklin Comercial

Início de Operação previsto para 2023

Localizado no Brooklin, junto ao empreendimento Air Brooklin da EZTEC, lançado em 2020

Torre de lajes corporativas premium com Art Design by Carlos Ott

Início da Obra	VGW Estimado	Custo Incorrido	Área Bruta Locável
4T20	R\$101 Milhões	R\$11,5 Milhões	22.409 m ²



Air Brooklin

O Air Brooklin comercial se junta ao Esther Towers como os dois primeiros ativos da EZ Inc já sob construção, ainda em etapa de fundação. O projeto consiste em 9 pavimentos de lajes corporativas com 840 m² cada – com tamanho e localização vocacionados para locação de monousuário.

O art design do projeto é do renomado arquiteto uruguaio Carlos Ott, o mesmo que assina o EZ Towers e o Esther Towers, bem como a Ópera da Bastilha em Paris – uma parceria que se estende a todas as incorporações da EZ Inc. O Carlos Ott traz sua contribuição ao desenho da fachada, confiando ao time de arquitetos da EZ Inc o desenvolvimento do projeto – o mesmo que entregou ao EZ Towers um padrão benchmark de eficiência energética e de uso do espaço.

O empreendimento conta com gerador de energia capaz de atender a 100% e sua carga elétrica. O pé direito livre dos escritórios é de 2,80 metros, com previsão de piso elevado, enquanto o lobby tem pé direito duplo. Traz também uma loja de 132 m² no andar do térreo, cuja recepção está a 200m da entrada do metrô Campo Belo.

Na sua origem, este projeto era anexo à incorporação residencial do Air Brooklin, se aproveitando dos incentivos do Plano Diretor Estratégico da cidade ao uso de elementos não residenciais. Desde então, a torre corporativa foi cindida e aderida pela EZ Inc.



Localização dos ativos



Neo Corporate Office



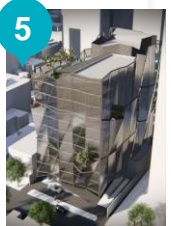
EZ Mark



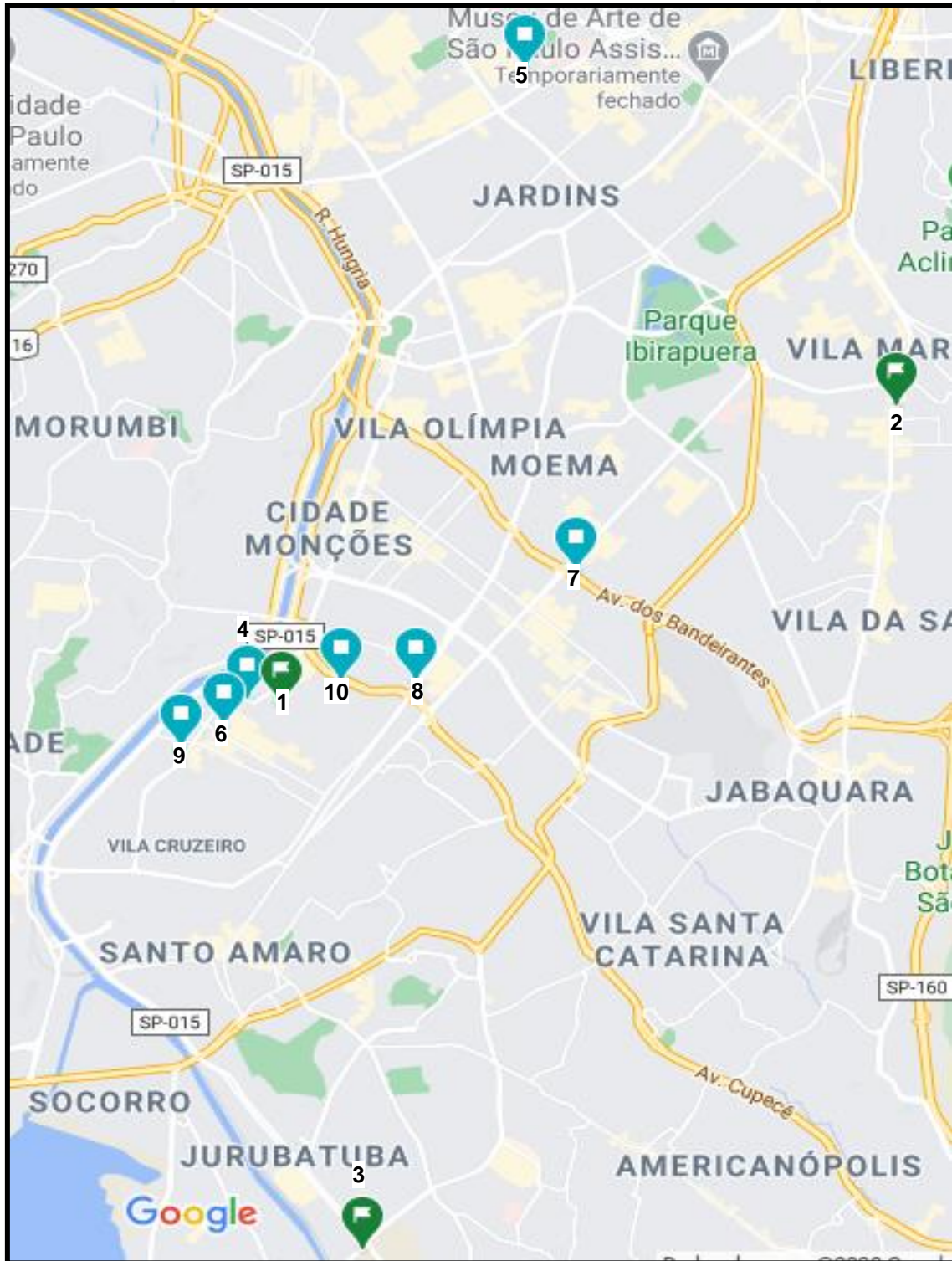
Atacadão



Esther Towers



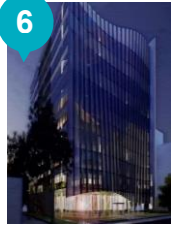
Alves Guimarães



Projetos concluídos



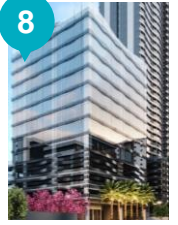
Projetos em desenvolvimento



Fernandes Moreira



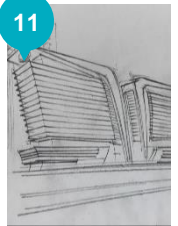
Pamaris



Air Brooklyn



Verbo Divino



Roque Petroni

Glossário

ABL Total: Área Bruta Locável, que corresponde à soma de todas as áreas disponíveis para locação em empreendimentos comerciais sob gestão e galpões logísticos.

ABL Própria: ABL total x participação da Companhia em cada prédio comercial e galpões.

Cap Rate: Receita bruta de um imóvel com locações nos próximos 12 meses, considerando os atuais valores nos contratos de locação e sem qualquer reajuste, dividido pelo valor do imóvel.

EBITDA (Earnings Before Income, Tax, Depreciation and Amortization) ou LAJIDA (Lucro antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização): Também utilizado no mercado Brasileiro como LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização), é o resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões, de acordo com a metodologia de cálculo determinada pela Instrução CVM 527/12. É uma medida não contábil que mensura a capacidade da Companhia de gerar receitas operacionais, sem considerar sua estrutura de capital.

FFO (Funds From Operations): medida não contábil dada pela soma das despesas de depreciação, amortização de ágios, ganhos/perdas não recorrentes, e resultado de plano de opções ao lucro líquido, de forma a medir, utilizando o demonstrativo de resultado, o caixa líquido gerado no período.

FFO Ajustado: Ajustes feitos ao número do FFO do período de forma a excluir o ganho obtido com as vendas de propriedades no período.

NAV (Net Asset Value): Valor de mercado do portfólio de imóveis menos a dívida líquida da empresa, em determinada data. O NAV por nós calculado pode não ser comparável ao NAV calculado por outras companhias

NOI (Net Operating Income): Receita bruta com o aluguel de imóveis menos as despesas alocadas às propriedades do portfólio, tais como os encargos sobre áreas vagas, manutenção de responsabilidade do proprietário e comissão de locação de áreas vagas, dentre outras. O NOI por nós calculado pode não ser comparável ao NOI calculado por outras Companhias.

Vacância/Ocupação Financeira: estimada multiplicando o valor de aluguel por m² que poderia ser cobrado pelas respectivas áreas vagas, e posteriormente dividindo este resultado pelo valor potencial de aluguel mensal da propriedade como um todo. Mensura-se então o percentual de receita mensal que foi perdida devida a vacância do portfólio.

Vacância/Ocupação Física: estimada utilizando o total de áreas vagas do portfólio dividido pela ABL total do portfólio.