



Prévia Operacional

# 3T20

**Teleconferência  
em Português**

13 de novembro de 2020

**Teleconferência  
em Inglês**

13 de novembro de 2020

**Contate RI:**

A. Emílio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Rodrigo Sousa

Giovanna Dias

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

**EZTEC S.A.**

ON (B3: EZTC3)

Cotação: R\$38,00

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$8,626 MM

Data de fechamento: 15/10/2020



## Média semanal de vendas de estoque no 3T20 já supera em 15% o período pré-pandemia

Nos últimos 12 meses, EZTEC teve R\$1,7 bilhão em lançamentos e R\$1,5 bilhão em vendas líquidas

São Paulo, 15 de outubro de 2020 – A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3; Bloomberg: EZTC3:BZ), anuncia a prévia dos resultados operacionais do terceiro trimestre de 2020 (3T20). Os resultados aqui apresentados são gerenciais e estão sujeitos à revisão da auditoria externa. Os resultados do 3T20 têm divulgação programada para 12 de novembro de 2020, após o fechamento do mercado

## Lançamentos

No terceiro trimestre do ano a Companhia lançou o complexo Gran Maia, composto pela torre Giardino, com unidades de metragens de 39 a 57 m<sup>2</sup>, e pela torre Piazza, de 69 a 110 m<sup>2</sup>, ambas lançadas já na penúltima semana do trimestre. O complexo Gran Maia está situado em Guarulhos, com acesso rápido à Rodovia Presidente Dutra, a 10 minutos do aeroporto de Guarulhos. O projeto já contou com plantão de vendas físico, respeitando o protocolo sanitário padronizado pela Abrainc, além do esforço comercial via *lives*.



### Gran Maia Giardino (Guarulhos)

**Localização:** Guarulhos/SP  
**Segmento:** Residencial  
**Padrão:** Médio Padrão  
**VGW EZTEC:** R\$101,6 MM  
**% Área vendida:** 13%\*  
**Unids. vendidas:** 49\*/322

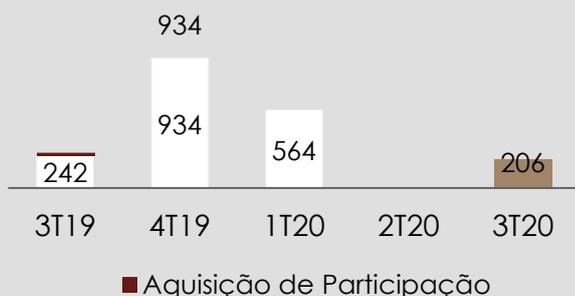


### Gran Maia Piazza (Guarulhos)

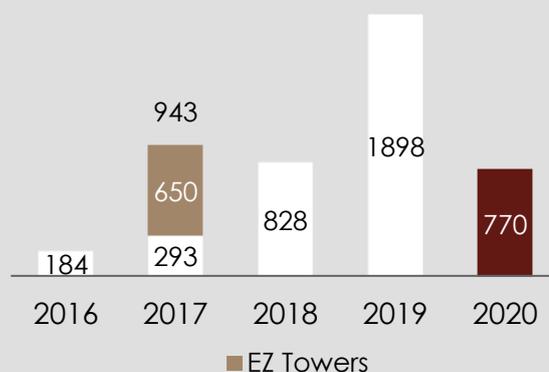
**Localização:** Guarulhos/SP  
**Segmento:** Residencial  
**Padrão:** Médio Padrão  
**VGW EZTEC:** R\$104,2 MM  
**% Área vendida:** 39%\*  
**Unids. vendidas:** 73\*/192

\*Dados gerenciais atualizados em 14/10

### VGW Lançado % EZTEC (R\$ MM)



### Lançamentos Acumulados % EZTEC (R\$ MM)



## Vendas e Distratos

A performance de vendas desde a pandemia se recuperou em “V”, começando já em junho, mas ainda mais acentuadamente ao longo do 3T20, resultando em vendas brutas de R\$375,1 milhões no trimestre. A comparação com o início do ano é poluída pelos lançamentos relevantes que ocorreram no 1T20; no entanto, o recorte da venda de estoque (desconsiderando os lançamentos ocorridos no trimestre) revela uma performance melhor no 3T20 do que no próprio 1T20.

Para referência, a média de vendas brutas semanais de estoque no 1T20 (até a primeira quinzena de março) foi de R\$23,8 milhões. Se desconsiderássemos ainda o EZ Parque da Cidade, mega-lançamento do final de 2019, a média semanal do período seria de R\$18,8 milhões. Depois do período inicial da pandemia, marcado por incertezas e pelo colapso da confiança do consumidor, as vendas retomaram já em junho com média semanal de R\$22,1 milhões. Já no 3T20, avançaram ainda mais para R\$25,6 milhões, desconsiderando o efeito do Gran Maia.

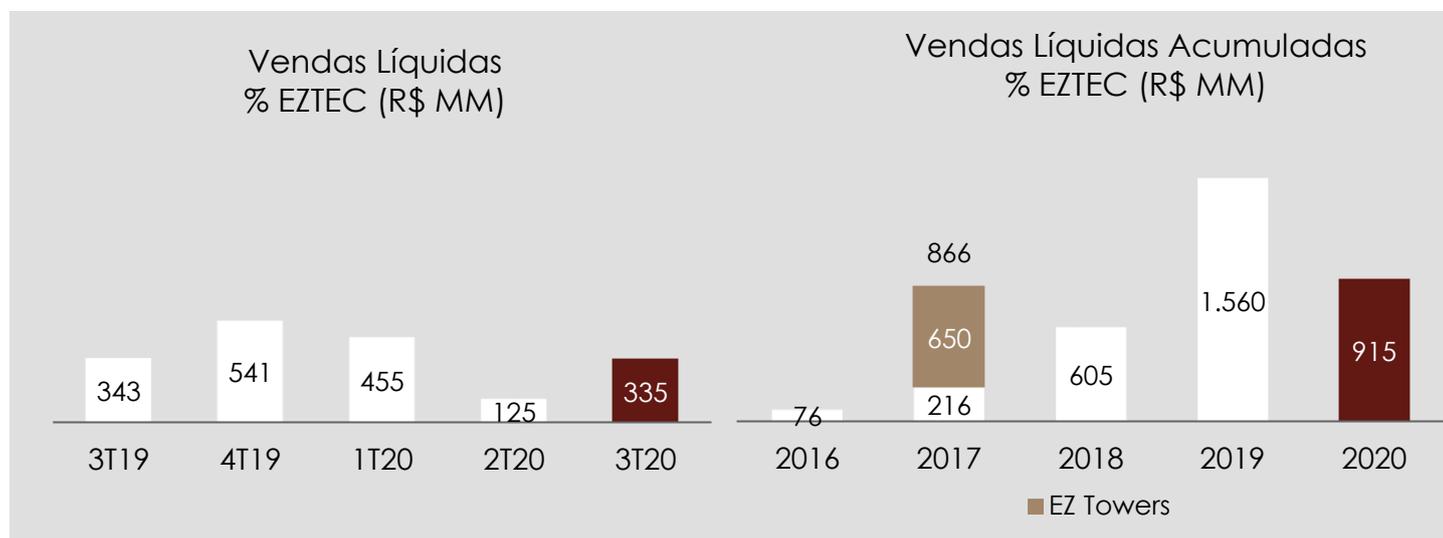
Apesar do *momentum* positivo desde junho, o ritmo de vendas retraiu marginalmente em setembro, na esteira de uma desaceleração entre projetos de alto padrão e smart-living. Este perfil de cliente é mais sensível ao humor do mercado diante das turbulências políticas e econômicas a nível nacional, haja visto que os segmentos de alto padrão e smart-living entregaram vendas de R\$42 milhões em setembro contra R\$59 milhões em agosto.

Enquanto isso, os projetos de médio e médio-alto padrão mantiveram o patamar de vendas de R\$56 e R\$53 milhões em agosto e setembro, desconsiderando o efeito do lançamento do Gran Maia. Se por um lado os clientes de alta renda se comportam como investidores, sensíveis a expectativas, a média renda reage a condições objetivas de *affordability*, se beneficiando com sucessivas quedas de taxa de financiamento sujeitas a LTV convidativos. Na medida em que os bancos melhoraram as condições de financiamento do cliente, uma parcela relevante da demografia paulista é inserida na demanda endereçável e, mesmo os clientes que já poderiam financiar um imóvel, passam a poder contemplar imóveis maiores e mais compatíveis com as suas aspirações.

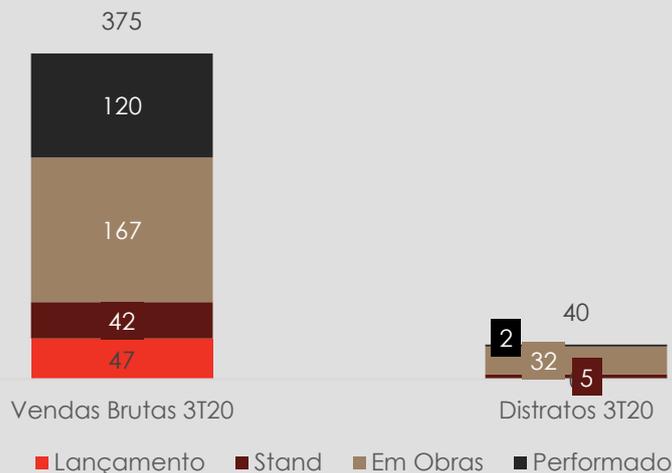
Quanto aos distratos, que encerraram em R\$40,0 milhões no 3T20, apresentaram um repique concentrado especificamente em julho, mas já tendo se normalizado em agosto e setembro. Para referência, a média mensal de distratos do primeiro semestre de 2020 foi de R\$7,1 milhões; em julho pontualmente foi de R\$22,8 milhões; enquanto em agosto e setembro já foi de R\$8,6 milhões.

No entanto, cabe esclarecer que 53,5% do VGV distratado no trimestre é na realidade 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.

Cabe ainda destacar que somente 6% dos distratos foi referente a empreendimentos prontos, tal que o distrato incidiu predominantemente sobre projetos lançados há pouco tempo, ainda na fase inicial de obras. Aliás, mais da metade dos distratos se deram entre projetos de alta renda e smart-living. Tipicamente, foi o distrato do cliente de perfil de investidor, que ainda tinha pouca exposição de caixa, e cuja confiança retraiu com o início da pandemia. Ainda assim, este também é o perfil de projeto sobre o qual já houve repiques significativos de preço desde o lançamento, de forma que a revenda implicará também em um ganho de margem bruta.



### Vendas e Distratos por Status (R\$ MM)

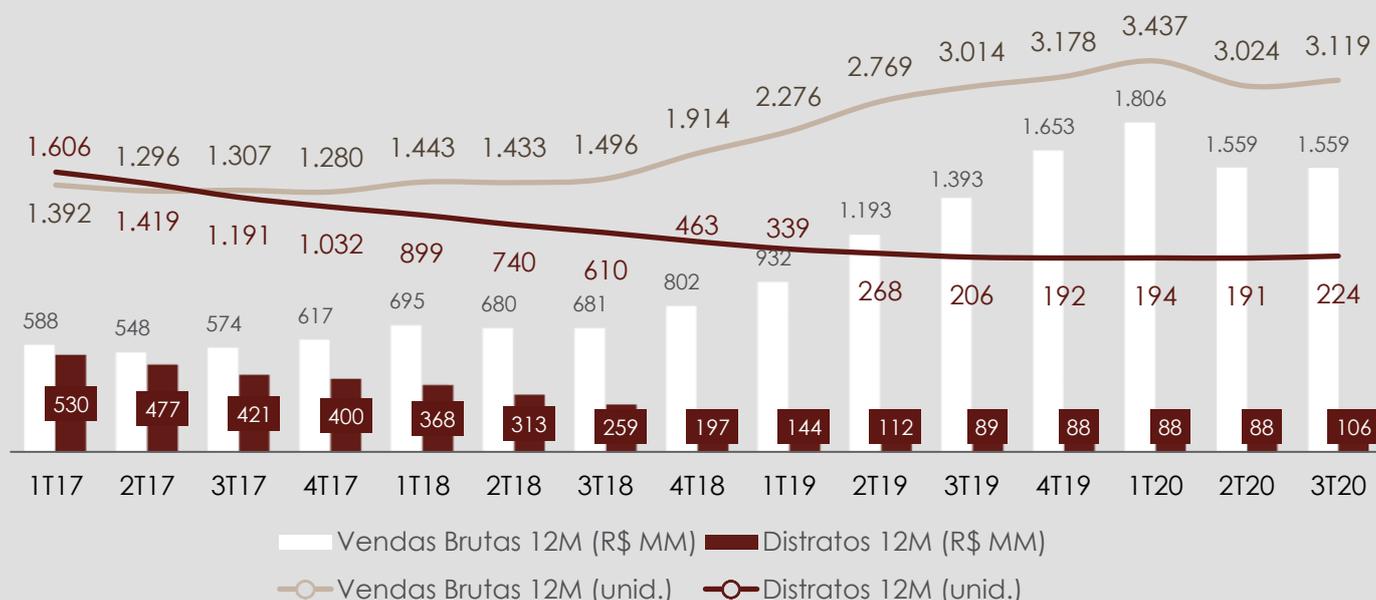


Note que a categoria *lançamentos* foi subdividida entre lançamentos do 3T20 e *stand*. Esta segmentação se dá a partir das premissas abaixo (com os exemplos de maior destaque comercial no trimestre):

- **Lançamentos 3T20:** empreendimentos lançados no trimestre;  
(*Gran Maia Giardino e Gran Maia Piazza*)
- **Stand:** empreendimentos lançados em trimestres anteriores, com construção não iniciada ou iniciada durante o trimestre;  
(*Air Brooklin, PIN Internacional e Z Ibirapuera*)
- **Em Obras:** empreendimentos com obras iniciadas;  
(*Reserva JB, EZ Parque da Cidade, Haute Ibirapuera, Fit Casa Brás, etc.*)
- **Performado:** empreendimentos concluídos, a partir da emissão do *Habite-se*.  
(*Cidade Maia, Up Home Vila Mascote, Jardins do Brasil, Splendor Brooklin, etc.*)

Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se **distratos em patamar comprimido, frente a vendas brutas em escalada, permitindo ganho de amplitude nas vendas líquidas:**

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



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

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	3T20	3T19	9M20	9M19
+ Estoque Inicial (m²)	205.548	192.917	232.343	202.822
+ Lançamentos no período (m²)	30.642	95.769	68.487	173.118
Lançamentos no período (m²)	30.621	94.064	68.465	161.052
Aquisição de Participação (m²)	21	1.706	21	12.066
<b>= Estoque + Lançamento (m²)</b>	<b>236.190</b>	<b>288.687</b>	<b>300.830</b>	<b>375.940</b>
- Vendas Contratadas no período (m²)	40.871	40.128	105.510	127.381
Vendas Brutas no período (m²)	45.365	43.157	115.529	136.738
Distratos no período (m²)	-4.494	-3.029	-10.018	-9.357
<b>= Estoque Final (m²)</b>	<b>195.319</b>	<b>248.559</b>	<b>195.319</b>	<b>248.559</b>
VSO Líquida (%)	17,3%	13,9%	35,1%	33,9%
VSO Bruta (%)	19,2%	14,9%	38,4%	36,4%

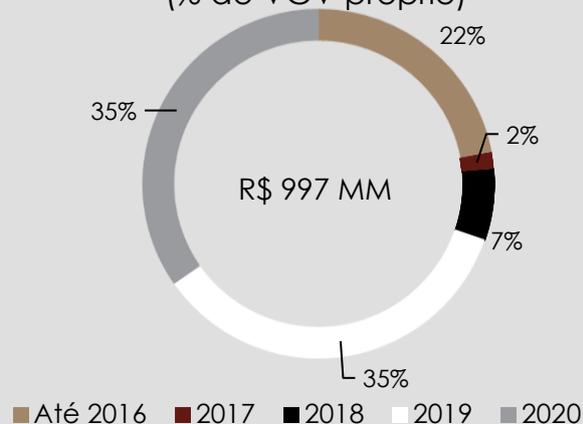
## Entregas (9M20)

O 3T20 entregou dois empreendimentos: o In Design Liberdade e o Verace Brooklin. Os projetos totalizaram 345 unidades e um VGV de lançamento de R\$ 260,9 milhões, tal qual explicitado na tabela abaixo:

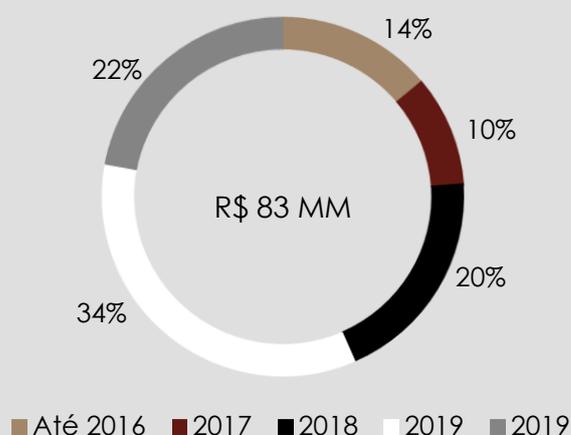
Empreendimento	% EZ Atual	Trimestre Entrega	Região	Segmento	# Unidades Lançadas	VGV Total 100% (R\$ MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
Up Home Vila Mascote	100,00%	1T20	Zona Sul	Residencial	129	61,3	61,3
Legittimo Vila Romana	100,00%	1T20	Zona Oeste	Residencial	54	49,5	49,5
<b>Total 1T20</b>					<b>183</b>	<b>110,8</b>	<b>110,8</b>
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
<b>Total 3T20</b>					<b>162</b>	<b>150,1</b>	<b>150,1</b>
<b>Total 2020</b>					<b>345</b>	<b>260,9</b>	<b>260,9</b>

## Dados Gerenciais (9M20)

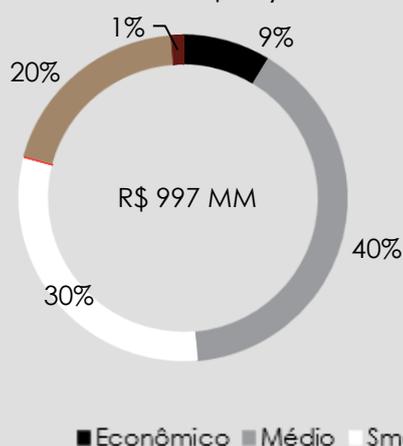
Vendas Brutas por Ano de Lançamento  
(% do VGV próprio)



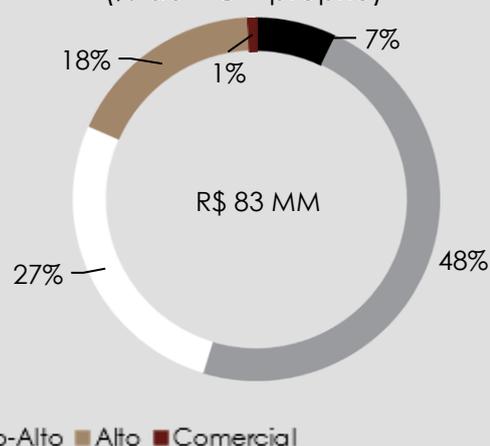
Distratos por Ano de Lançamento  
(% do VGV próprio)



Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



**Contate RI:**

**A. Emilio C. Fugazza**  
**Hugo Grassi B. Soares**  
**Pedro Tadeu T. Lourenço**  
**Rodrigo S. de Sousa**  
**Giovanna Dias**  
[ri@eztec.com.br](mailto:ri@eztec.com.br)  
 Tel.: (55) (11) 5056-8313



**IGC-NM B3**

**IBOVESPA B3**

**IBRA B3**

**IBRX100 B3**

**ICON B3**

**IGC B3**

**IGCT B3**

**IMOB B3**

**INDX B3**

**ITAG B3**

**SMLL B3**