

**Teleconferência
em Português**

14 de agosto de 2020
10h30 (horário de Brasília)
09h30 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/84297802049>

ID: 842 9780 2049

**Teleconferência
em Inglês**

14 de agosto de 2020
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/84845065828>

ID: 848 4506 5828

Número local:

<https://us02web.zoom.us/u/kdKpQuIED2>

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo G. 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\$ 36,24

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$8.226MM

Data de fechamento: 13/08/2020

Divulgação de
Resultados

2T20



Construindo qualidade de vida

Lucro Líquido do 1S20 cresce 30% em relação ao 1S19.

Performance de vendas em 40 dias do 3T20 já supera a de todo o 2T20

RESULTADO. No 1S20 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$ 402,8 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$ 179,7 milhões (para uma Margem Bruta de 44,6%), e (iii) Lucro Líquido, R\$145,8 milhões (Margem Líquida de 36,2%);

OPERAÇÃO. No 1S20 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$ 564,1 milhões, (ii) Vendas Líquidas de R\$ 581,3 milhões (18,6% de VSO) e (iii) Banco de Terrenos de R\$ 9 bi (R\$ 1,0 bi em Aquisições);

LIQUIDEZ. Ao fim do 2T20, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.295,8 milhões (geração de R\$29,2 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.296,4 milhões (Dívida SFH de R\$ 0,6 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$519,4 milhões;

São Paulo, 13 de agosto de 2020 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 41 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do segundo trimestre de 2020 (2T20). 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).

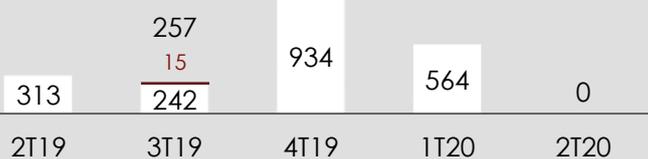
Destques	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	167.654	178.366	-6,0%	435.551	339.984	28,1%
Receita Líquida (R\$ '000)	153.286	161.833	-5%	402.800	308.203	31%
Lucro Bruto (R\$ '000)	78.546	63.200	24%	179.748	117.601	53%
Margem Bruta	51,2%	39,1%	12,2 p.p.	44,6%	38,2%	6,5 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	68.072	94.910	-28%	145.761	112.212	30%
Margem Líquida	44,4%	58,6%	-14,2 p.p.	36,2%	36,4%	-0,2 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,30	0,47	-0,37	0,64	0,56	14%
EBITDA (R\$ '000)	54.575	75.131	-27%	109.017	90.424	21%
Margem EBITDA	35,6%	46,4%	-10,8 p.p.	27,1%	29,3%	-2,3 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	0	3	-100%	3	6	-50%
Área Útil Lançada (m ²)	0	29.032	-100%	48.012	71.663	-33%
Unidades Lançadas	0	248	-100%	1.213	998	22%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	0	396.759	-100%	564.100	790.713	-29%
Participação EZTEC (%)	0%	79%	-1,0 p.p.	100%	89%	0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	0	313.370	-100%	564.100	707.324	-20%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	124.369	372.204	-67%	581.305	675.700	-14%

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

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

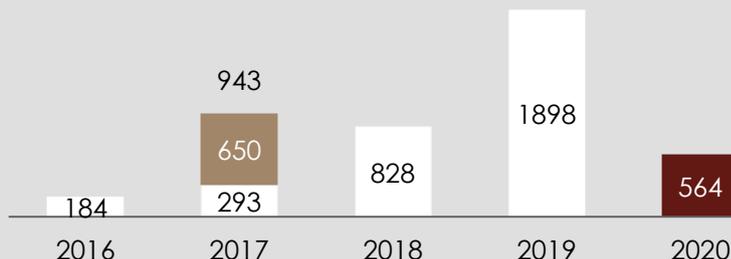
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



■ Aquisição de Participação

Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)

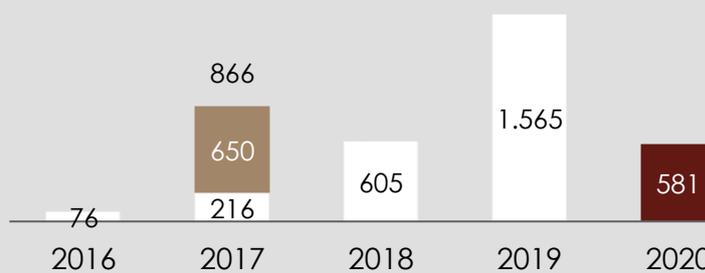


■ EZ Towers

Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)

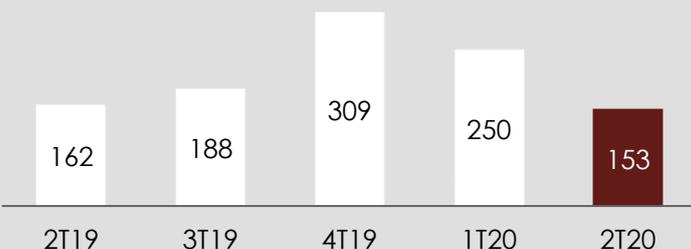


Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)

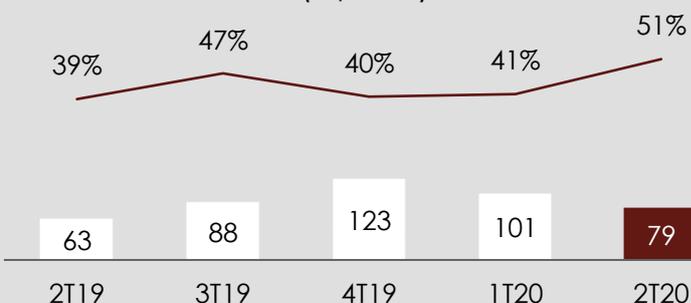


■ EZ Towers

Receita Líquida
(R\$ MM)

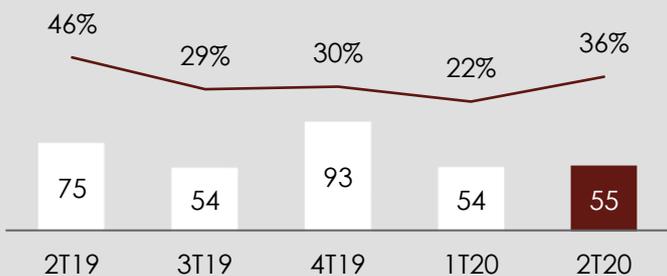


Lucro Bruto
(R\$ MM)



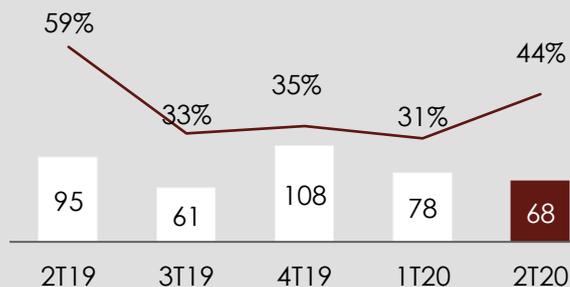
○ Margem Bruta

EBITDA
(R\$ MM)



○ Margem EBITDA

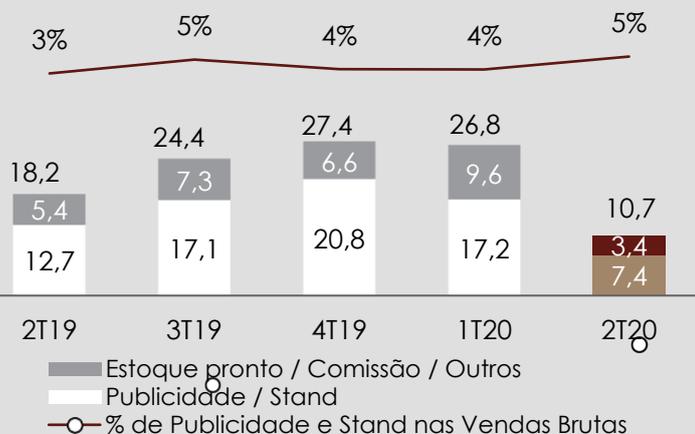
Lucro Líquido
(R\$ MM)



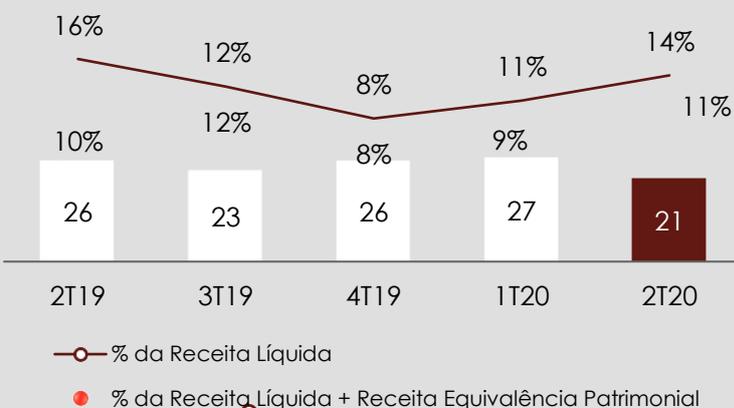
○ Margem Líquida

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

Despesas Comerciais (R\$ MM)



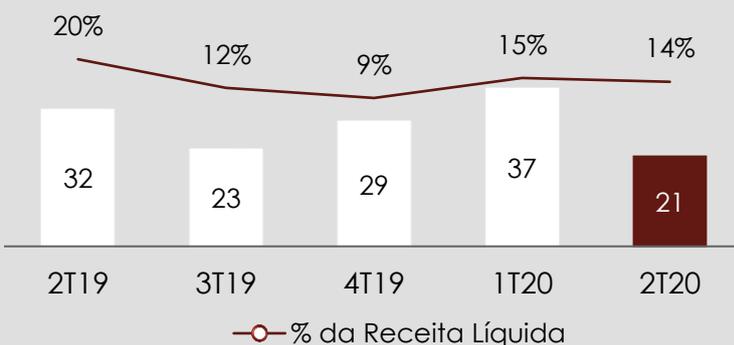
Despesas Administrativas (R\$ MM)



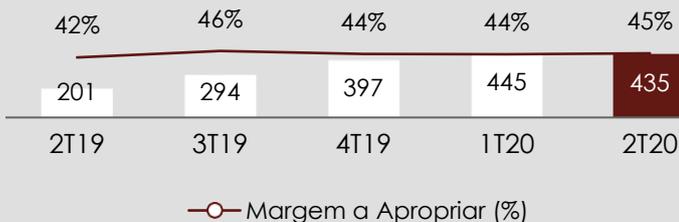
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



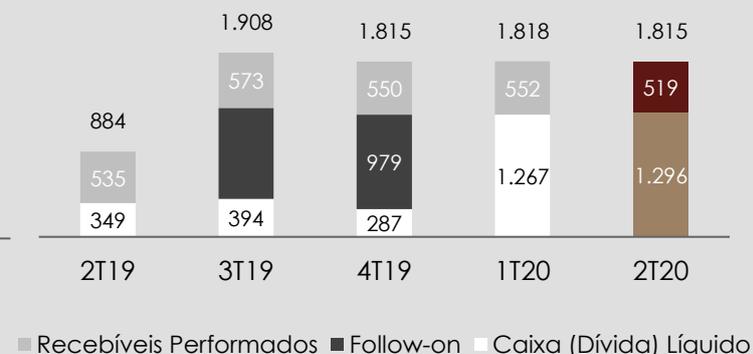
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	7
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
BALANÇO PATRIMONIAL	10
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	11
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	12
Receita Líquida	13
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	15
Lucro Bruto	16
Despesas Comerciais e Administrativas.....	18
Despesas Comerciais.....	18
Despesas Administrativas	20
Outras Receitas e Despesas Operacionais	21
Equivalência Patrimonial	22
EBITDA	24
Resultado Financeiro Líquido	25
Imposto de Renda e Contribuição Social	26
Lucro Líquido	27
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	28
Contas a Receber	29
Caixa Líquido e Endividamento.....	30
INDICADORES OPERACIONAIS	32
Operações.....	32
Segmentação de renda.....	32
Estoque de Terrenos (Land Bank)	33
Lançamentos.....	35
Vendas e Distratos	37
Financiamento	40
Entregas.....	41
Unidades em Estoque	43
GUIDANCE	45
MERCADOS DE CAPITAIS	49

Composição Acionária.....	49
Programa de Recompra.....	Erro! Indicador não definido.
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	49
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	51
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	52
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	53
GLOSSÁRIO	55

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 2T20 e 1S20, período em que atravessou os meses mais emblemáticos da quarentena, auferindo incremento de receita líquida de 31% sobre o 1S19, com margem bruta de 44,6% e lucro líquido acumulado de R\$145 milhões com margem líquida de 36,2%, um incremento de 29% em relação ao 1S19. Comercialmente, os meses de abril e maio sofreram o impacto da pandemia, com a paralisação temporária dos plantões de venda e a queda da confiança do consumidor. As circunstâncias da pandemia inviabilizaram que houvesse qualquer lançamento no período, o que implicou em um vácuo depois de trimestres consecutivos coroados pelo EZ Parque da Cidade e Air Brooklin. É aparente que, não fosse o Covid-19, este seria um trimestre importante de ganho de tração de vendas. Ainda assim, já em julho, resta claro que os pilares estruturais que sustentavam a pujança do mercado imobiliário permanecem firmes, e o *aftertaste* do 2T20 surpreende positivamente.

O impacto da pandemia no saldo agregado do trimestre foi mitigado pela contração de despesas administrativas e, principalmente, despesas comerciais, contribuindo para a manutenção da margem líquida entre o 1S19 e o 1S20. O alívio mais relevante foi sobre as despesas de publicidade que, em parte, foram suspensas estrategicamente e, em outra parte, acompanharam automaticamente a falta de plantões e lançamentos. Houve uma curva de aprendizado acentuada ao longo de maio rumo a uma nova dinâmica de engajamento entre o corretor e o cliente, em que o "Zoom" substituiu provisoriamente o ambiente físico do plantão. Esse arranjo permitiu um ganho notável de eficiência nas vendas sobre as despesas de publicidade.

A Companhia esteve excepcionalmente bem preparada para absorver os impactos da pandemia, sem ter que recorrer a descontos no estoque para assegurar sua liquidez. Mesmo que a pandemia tenha arrefecido transitoriamente as vendas, a trajetória dos preços não chegou a inflexionar em qualquer momento. Incluindo um efeito contábil one-off de baixa relevância, a margem bruta do trimestre alcançou 51%. Já no mês de julho houve virada de tabela em todo o estoque em proporção mais de 2 vezes o INCC. Isso porque de junho em diante o ritmo de vendas retornou a um patamar pré-pandêmico, ex-lançamentos: a média semanal de vendas brutas atingiu R\$24,5 milhões em junho, R\$26,5 milhões em julho e já supera ambos estes marcos na 1ª semana de agosto. **À data desta divulgação, as vendas preliminares do 3T20 já superam o saldo total do 2T20, contando com a contribuição difusa de toda a gama de projetos da Companhia.**

As vendas reconhecidas desde o início do 2T20 até a data desta divulgação são divididas da seguinte forma: 25% lançamentos (Z.Ibirapuera, Air Brooklin, Pin Internacional, etc.), 45% em obras (Reserva JB, EZ Parque da Cidade, Fit Casa Brás, etc.) e 30% de performados (Cidade Maia, Parque Ventura, Prime House Bussocaba, etc.). Também podem ser decompostas entre: 15% de alto padrão, 13% de médio-alto, 24% smart-living, 35% médio-padrão e 13% MCMV. Esse recorte revela que há um impulso comprador amplo por detrás da recuperação de vendas: seja o pequeno investidor afugentado pelas oscilações da bolsa e encontrando no mercado imobiliário a alternativa à renda fixa; ou mesmo o cidadão de classe média beneficiado pelos ganhos de *affordability*, cuja parcela do financiamento já se aproxima do valor do aluguel. Enfim, tão logo as pessoas puderam ter um mínimo de visibilidade quanto a sua própria sorte, voltaram a comprar; e o patamar inédito da taxa de juros se sobrepôs às interdições da quarentena.

Pelo lado da oferta, concretamente, a consistência das vendas a cada semana inspira uma retomada na estratégia de lançamentos. No curto prazo, porém, esse ímpeto colide com a produtividade de prefeituras que foram constrangidas pela quarentena. Em especial quando se trata de projetos minimamente complexos, que exigem a aprovação de comissões temáticas, mais difíceis de operar sob distanciamento social. A Companhia conta um produto em Guarulhos de mais de R\$204 milhões de VGV já aprovado e à disposição para o lançamento ainda no trimestre, bem como outros três em etapa avançada de aprovação que se encaminham para lançamento até o fim do ano. Do 4T20 para além, no entanto, há um longo pipeline de projetos disponíveis e rentáveis; onde todas as etapas preliminares de elaboração de projeto estiveram em franco desenvolvimento internamente e hoje se encontram na antevéspera da aprovação.

A disponibilidade de projetos em trabalho para aprovação e lançamento é absolutamente abundante, mesmo para patamares históricos. Este pipeline deriva de um landbank farto de R\$9,0 bilhões de VGV e que está encorpando ainda mais ao longo do 3T20. Como evento subsequente, a Companhia já adquiriu no 3T20 2 projetos, sendo 1 na cidade de Osasco e, 1 projeto imponente na região da Chácara Santo Antônio em São

Paulo. Além disso, já há mais de 2 projetos opcionados na Zona Sul de R\$2,1 bilhões de VGV para serem ratificados no 3T20. Um deles é um projeto residencial de alto padrão de VGV estimado em R\$367 milhões, inserido no complexo multifuncional em torno do 1º supermercado do Carrefour do Brasil, ao lado da Estação Granja Julieta na Marginal Pinheiros. Também comprou um terreno na mesma região com VGV estimado de R\$626 milhões com o intuito de fazer uma nova incorporação comercial.

Desde seu follow-on, a EZTEC vem cumprindo o mandato de aquisições estratégicas: entre setembro de 2019 e o encerramento do 2T20, foram R\$239 milhões de caixa dispendido com aquisições e outorgas. Mas contando com todas as aquisições contratadas até a data desta divulgação, bem como opções já assinadas, incluindo parcelas remanescentes de aquisições dos últimos trimestres, são outros R\$762 milhões que já estão destinados para novas aquisições e outorgas. Na soma, já são R\$1,0 bilhão de caixa contratualmente compromissado para novos negócios desde o follow-on. São aquisições que acontecem em todas das as zonas da cidade de São Paulo ou RMSP, não se limitando a locais de predominância de lançamentos nos últimos anos.

Neste release de resultados, também incorporamos nova sessão que visa informar com transparências, os resultados que a Companhia vem obtendo no seu segmento de imóveis de padrão econômico, como por exemplo, o FIT CASA. Segmento este, que com lançamentos desde 2018, já auferiu R\$ 46,6 milhões de lucro bruto, com margem bruta acumulada de 45,1% e margem líquida acumulada de 25,4%.

Seja na composição da diretoria, do conselho de administração, dos seus colaboradores e fornecedores, contamos com uma equipe que desenvolveu, durante 13 anos de capital aberto, recorrência na identificação das melhores estratégias de investimento para a Companhia; a capacidade de aproveitamento de sua reputação para acessar as mais relevantes ofertas de negócios no mercado e; tão importante quanto, a obsessão pela busca constante de oportunidades de criação de valor para seus acionistas.

A ADMINISTRAÇÃO

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 30.junho						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
	2T20	2T19	Var. %	1S20	1S19	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	167.654	178.366	-6%	435.551	339.984	28%
(+) Receita de Venda Imóveis	163.766	172.830	-5%	425.649	330.349	29%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	3.888	5.535	-30%	9.902	9.635	3%
Receita Bruta	167.654	178.366	-6%	435.551	339.984	28%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-14.368	-16.532	-13%	-32.750	-31.781	3%
(-) Cancelamento de Vendas	(11.208)	(11.777)	-5%	(22.288)	(21.966)	1%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(3.160)	(4.756)	-34%	(10.462)	(9.815)	7%
Receita Líquida	153.286	161.833	-5%	402.800	308.203	31%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(74.741)	(98.633)	-24%	(223.052)	(190.602)	17%
Lucro Bruto	78.546	63.200	24%	179.748	117.601	53%
<i>Margem Bruta</i>	51,2%	39,1%	12,2 p.p.	44,6%	38,2%	6,5 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-27.546	3.327	-928%	-80.972	-33.382	143%
(-) Despesas Comerciais	(10.718)	(18.152)	-41%	(37.526)	(39.952)	-6%
(-) Despesas Administrativas	(17.696)	(22.775)	-22%	(41.647)	(40.542)	3%
(-) Honorários da Administração	(3.640)	(3.194)	14%	(6.419)	(5.811)	10%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(1.565)	17.035	-109%	(2.847)	14.408	-120%
(-) Despesas Tributárias	(3)	(5.565)	-100%	(6.707)	(5.758)	16%
(+) Equivalência Patrimonial	6.076	35.977	-83%	14.173	44.273	-68%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	51.000	66.526	-23%	98.776	84.219	17%
<i>Margem Operacional</i>	33,3%	41,1%	-7,8 p.p.	24,5%	27,3%	-2,8 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	21.090	32.012	-34%	57.923	41.128	41%
(-) Despesas Financeiras	(2.150)	(2.525)	-15%	(4.518)	(5.046)	-10%
(+) Receitas Financeiras	23.239	34.537	-33%	62.442	46.174	35%
Resultado Operacional	72.089	98.538	-27%	156.699	125.347	25%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	72.089	98.538	-27%	156.699	125.347	25%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-2.202	-8.185	-73%	-7.432	-12.222	-39%
(-) Correntes	(3.357)	(3.143)	7%	(9.019)	(6.383)	41%
(-) Diferidos	1.154	(5.042)	-123%	1.587	(5.839)	-127%
Lucro Líquido	69.887	90.353	-23%	149.267	113.125	32%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.812)	(816)	122%	(3.506)	(913)	284%
Atribuível aos Acionistas Controladores	68.075	89.537	-24%	145.762	112.212	30%
<i>Margem Líquida</i>	44,4%	55,3%	-10,9 p.p.	36,2%	36,4%	-0,2 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 30.junho	2T20	2T19	Var. %	2T20	1T20	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
ATIVO	4.426.395	3.093.779	43%	4.426.395	4.275.916	4%
CIRCULANTE	2.147.044	1.530.626	40%	2.147.044	2.444.496	-12%
Caixa e Equivalentes de Caixa	64.574	26.227	146%	64.574	74.883	-14%
Aplicações Financeiras	1.231.807	394.578	212%	1.231.807	1.232.030	0%
Contas a Receber de Clientes	236.771	183.117	29%	236.771	231.485	2%
Provisão para Devedores Duvidosos	-4.953	0	n.a.	-4.953	-4.471	11%
Imóveis a Comercializar	608.643	897.047	-32%	608.643	840.094	-28%
Impostos a Compensar	3.005	2.773	8%	3.005	2.912	3%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	12.238	-99%	166	166	0%
Outros Créditos	7.031	14.646	-52%	7.031	67.396	-90%
NÃO CIRCULANTE	2.279.351	1.563.153	46%	2.279.351	1.831.420	24%
Contas a Receber de Clientes	807.555	572.675	41%	807.555	741.132	9%
Imóveis a Comercializar	934.119	472.090	98%	934.119	638.895	46%
Impostos a Compensar	31.826	32.039	-1%	31.826	35.313	-10%
Partes Relacionadas	677	2.658	-75%	677	608	11%
Títulos a receber	84.468	0	n.a.	84.468	51.619	64%
Outros Créditos	38.661	60.214	-36%	38.661	35.275	10%
Ágio em Investimentos	62.665	0	n.a.	62.665	18.740	234%
Investimentos	299.386	402.499	-26%	299.386	288.129	4%
Imobilizado	19.164	19.370	-1%	19.164	20.497	-7%
Intangível	830	1.608	-48%	830	1.210	-31%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.426.396	3.093.779	43%	4.426.395	4.275.916	4%
CIRCULANTE	366.988	219.551	67%	366.987	263.352	39%
Fornecedores	39.140	24.431	60%	39.140	24.052	63%
Obrigações Trabalhistas	5.748	5.098	13%	5.748	6.862	-16%
Obrigações Fiscais	23.373	16.196	44%	23.373	21.385	9%
Empréstimos e Financiamentos	0	32.591	-100%	0	16.593	-100%
Contas a Pagar	39.656	41.061	-3%	39.656	26.745	48%
Provisão para Garantia	12.201	14.062	-13%	12.201	12.479	-2%
Adiantamento de Clientes	82.177	30.274	171%	82.177	54.374	51%
Terrenos a Pagar	83.498	16.610	403%	83.498	91.595	-9%
Dividendos a Pagar	66.757	23.166	188%	66.757	22	296973%
Partes Relacionadas	3.733	5.873	-36%	3.733	899	315%
Impostos com Recolhimento Diferido	8.047	7.298	10%	8.047	8.346	-4%
Direitos de uso a pagar	2.658	2.891	-8%	2.658	0	n.a.
NÃO CIRCULANTE	101.037	122.915	-18%	101.038	136.263	-26%
Empréstimos e Financiamentos	554	39.237	-99%	554	24.944	-98%
Terrenos a Pagar	32.515	25.943	25%	32.515	43.890	-26%
Provisão para Garantia	2.453	737	233%	2.453	1.451	69%
Provisão para Contingências	16.119	10.392	55%	16.119	15.184	6%
Impostos com Recolhimento Diferido	33.880	30.788	10%	33.880	34.287	-1%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	3.784	49%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	9.894	12.034	-18%	9.894	10.886	-9%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.958.371	2.751.313	44%	3.958.371	3.876.301	2%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	3.907.800	2.721.929	44%	3.907.800	3.828.797	2%
Capital Social	2.888.997	1.910.247	51%	2.888.997	2.848.243	1%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0%	38.297	38.297	0%
Custo com Emissão de Ações	-40.754	0	n.a.	-40.754	0	n.a.
Reservas de Lucros	924.913	822.799	12%	924.913	710.589	30%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	145.761	0	n.a.	145.761	281.082	-48%
Ágio em transações com sócios	-49.413	-49.414	0%	-49.414	-49.415	0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	50.571	29.384	72%	50.571	47.505	6%

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

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S20	1S19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receita Líquida	9.478	10.238	-7,4%	393.322	297.965	32,0%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(2.367)	(3.332)	-29,0%	(220.685)	(187.270)	17,8%
Lucro Bruto	11.845	6.906	71,5%	172.637	110.695	56,0%
Margem Bruta (%)	125,0%	67,5%	57,5 p.p.	43,9%	37,2%	6,7 p.p.
Despesas Comerciais	(1.395)	(2.607)	-46,5%	(36.131)	(37.345)	-3,3%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S20	1S19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	50.101	61.415	-18,4%	989.272	694.377	42,5%
Imóveis a Comercializar	439.655	308.321	42,6%	1.103.108	1.060.816	4,0%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		0	71.828	-100,0%
Adiantamento de Clientes	0	0		0	30.274	-100,0%

Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S20	1S19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	-	n.a.	3	7	-57,1%
VGv (R\$ '000)	-	-	n.a.	564.100	790.713	-28,7%
Área Útil Lançada (m²)	-	-	n.a.	49.143	71.663	-31,4%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-	n.a.	1.213	998	21,5%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	-	-	n.a.	465	792	-41,3%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-	n.a.	11.479	11.034	4,0%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	100%	89%	10,5 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-	n.a.	564.100	707.324	-20,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	8.140	9.957	-18,3%	573.165	665.743	-13,9%
Vendas Contratadas (unidades)	36	30	20,0%	1.300	1.464	-11,2%

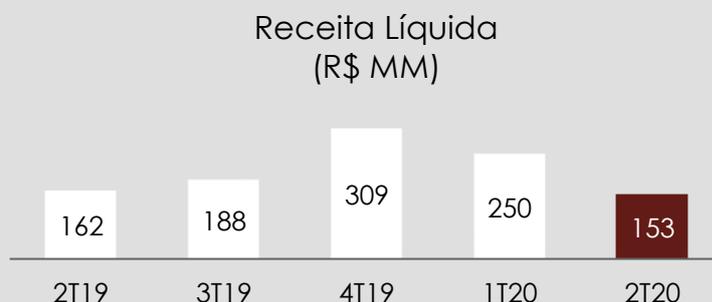
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	167.654	178.366	-6,0%	435.551	339.984	28,1%
Receita Líquida (R\$ '000)	153.286	161.833	-5,3%	402.800	308.203	30,7%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(74.741)	(98.633)	-24,2%	(223.052)	(190.602)	17,0%
Lucro Bruto (R\$ '000)	78.546	63.200	24,3%	179.748	117.601	52,8%
Margem Bruta (%)	51,2%	39,1%	12,2 p.p.	44,6%	38,2%	6,5 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(10.718)	(18.152)	-41,0%	(37.526)	(39.952)	-6,1%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(21.335)	(25.969)	-17,8%	(48.066)	(46.353)	3,7%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	(1.565)	17.035	-109,2%	(2.847)	14.408	-119,8%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	6.076	35.977	-83,1%	14.173	44.273	-68,0%
EBITDA (R\$ '000)	54.575	75.131	-27,4%	109.017	90.424	20,6%
Margem EBITDA (%)	35,6%	46,4%	-10,8 p.p.	27,1%	29,3%	-2,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	21.089	32.012	-34,1%	57.923	41.128	40,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	(2.203)	(8.185)	-73,1%	(7.432)	(12.222)	-39,2%
Lucro Líquido (R\$ '000)	68.072	94.910	-28,3%	145.761	112.212	29,9%
Margem Líquida (%)	44,4%	58,6%	-14,2 p.p.	36,2%	36,4%	-0,2 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,38	0,09	334,5%	0,94	0,94	0,0%

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

Receita Líquida

No 2T20 a receita líquida da companhia foi de R\$ 153 milhões, estando inferior a receita do 1T20 em 39%. Para o 1S20 o valor acumulado alcançado é de R\$ 403 milhões, 31% maior que o mesmo período do ano passado.



Conceitos-chave

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

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

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

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

Nosso Trimestre

- **Retração da receita líquida reflete a suspensão de vendas a ausência de lançamentos associados à pandemia.** Enquanto a receita líquida do 4T19 fora marcada pelo primeiro reconhecimento contábil do EZ Parque da Cidade e, no 1T20, pelo do Air Brooklin, não houve qualquer novo lançamento no 2T20 que repusesse essa contribuição. Lembrando que o lançamento, quando supera suas cláusulas suspensivas, tende a ter um reconhecimento de receita excepcionalmente avantajado, já que reconhece de uma vez só o PoC referente ao terreno. Nesse sentido, não houve qualquer superação de cláusula suspensiva no trimestre. No mais, a queda no patamar de receita acontece na proporção da interrupção de vendas nos meses de abril e março.

Contexto

- **Apesar do Covid-19, todas as obras seguem ritmo normal e contribuem via PoC com receita sobre unidades já vendidas.** Em virtude da definição da construção civil como atividade essencial, tanto no âmbito estadual quanto nos municipais, cada um dos canteiros de obra da EZTEC continua em funcionamento normal. A manutenção dos canteiros de obra implica que – independentemente do ritmo de vendas que a Companhia consiga desenvolver na quarentena – ela ainda vai contar com uma base de recebimento

decorrente da evolução do PoC. Essa base de receita vai contribuir para cobrir as despesas (que, por sua vez, tendem a se contrair na quarentena) e **proteger a rentabilidade líquida**.

- **Projetos lançados desde o início do ciclo em out/18 já entram na fase vertical – e mais acelerada – da construção.** Este ciclo operacional mais recente tem um início bem demarcado em outubro de 2018, quando a Companhia realizou 3 lançamentos em rápida sucessão. Desde então, ela seguiu uma toada consistente de lançamentos. Ao longo dos últimos trimestres, estes projetos estiveram em construção, mas ainda percorrendo a fase inicial de fundação do projeto. Essa fase tradicionalmente é mais intensiva em maquinário e envolve relativamente pouca mão de obra. Esse cenário se inverte na medida em que a obra avança para a fase vertical da construção, passando a ser mais intensiva na mão de obra. Além disso, a parte vertical da obra permite que sejam realizadas diversas atividades concomitantemente, enquanto times diferentes trabalham em andares diferentes de forma sequencializada. A **evolução de custos em uma obra padrão descreve um formato em “S”**, conforme detalhado na planilha *Dados para Valuation* disponível no site de RI

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$ 74,7 milhões, 49,6% menor que o trimestre anterior.

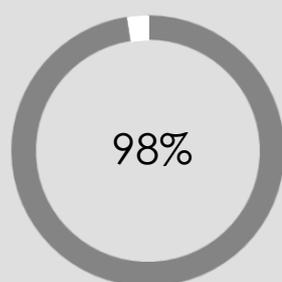
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(72.916)	(95.926)	-24,0%	(216.528)	(186.133)	16,3%
Encargos Financeiros Capitalizados	(936)	(1.883)	-50,3%	(4.475)	(3.395)	31,8%
Manutenção / Garantia	(889)	(824)	7,9%	(2.049)	(1.074)	90,7%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(74.741)	(98.633)	-24,2%	(223.052)	(190.602)	17,0%

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).

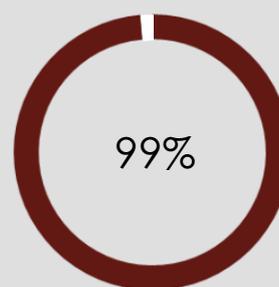
Dados Gerenciais 2T20

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

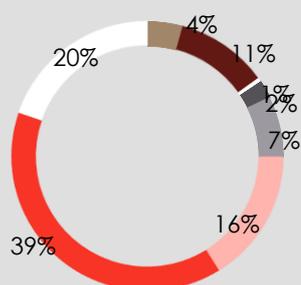
Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

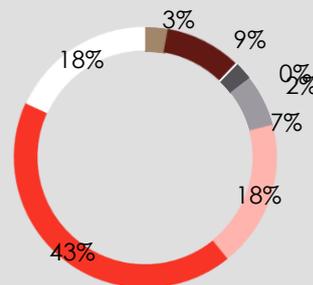
Dados Gerenciais 2T20

Receita Líquida por Ano de Lançamento



■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017

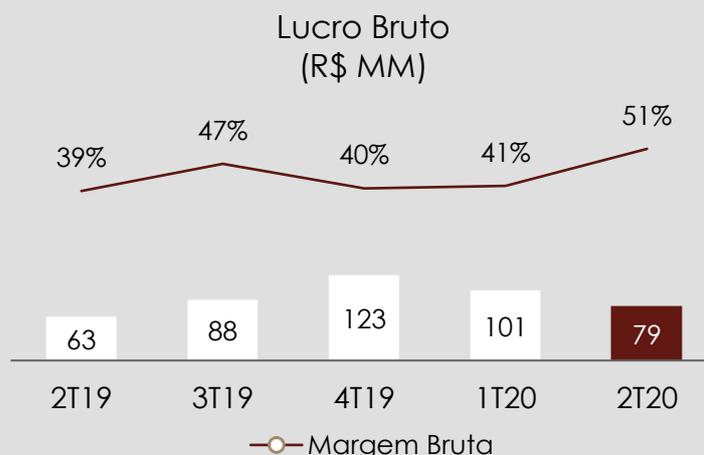
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



■ 2018 ■ 2019 ■ 2020

Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$78,5 milhões no 2T20, para uma Margem Bruta de 51,2%.



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, reformando-a via amortização conforme o ciclo de execução de obra.

Nosso Trimestre

- **Mesmo na pandemia, não houve necessidade de concessões sistêmicas de descontos que onerassem a margem bruta.** O patamar de preços das vendas ficou efetivamente estável ao longo do ano. Salvo em julho, em que houve uma virada de tabela positiva de pouco mais de 2x a inflação em todo o portfólio da Companhia, como evento subsequente. As medidas comerciais de estímulo que aconteceram ao longo da pandemia tinham por finalidade resguardar a liquidez de curto prazo do cliente, e não descontar o ticket. Medidas incluíam, por exemplo, o pagamento do ITBI e do registro por parte da incorporadora, o que é contabilizado como despesa comercial, que por sua vez também foi contida no trimestre.
- **A margem bruta contou com uma colaboração acima do usual de receitas diferidas, dada a queda nas vendas.** A pandemia impôs ao trimestre uma diminuição nas novas vendas realizadas, que naturalmente derrubou a receita líquida. No entanto a receita líquida gerada via PoC não foram impactadas. A quarentena não impactou significativamente a evolução das obras, de forma que o reconhecimento da receita diferida no 2T20 teve uma participação maior na receita consolidada do que de costume. Isso posto, a margem diferida da Companhia vinha superior às margens consolidadas nos últimos trimestres, portanto tendo efeito positivo no 2T20.
- **A margem bruta também foi favorecida por um mix com maior participação projetos mais resilientes e de melhor margem.** No 4T19 e no 1T20 as principais contribuições de receita tinham vindo do EZ Parque da Cidade e, depois, do Air Brooklin, que tinham acabado de serem lançados. Embora tivessem vendas absolutamente pujantes no lançamento, suas margens vinham ligeiramente abaixo de 40%. Já no 2T20, passado o lançamento, eles contam com uma presença relativa de vendas mais estreita, dando vez para projetos que contam com boa resiliência de vendas na pandemia, que também contam com um premium de margem. É o caso dos empreendimentos de Guarulhos (Cidade Maia, Parque Ventura e Bosque Ventura), mas também do mais recente Fit Casa Alto do Ipiranga.
- **Eventos pontuais não vinculados à operação regular de vendas também contribuíram para a margem bruta.** Houve uma reversão significativa de provisão para distratos de unidades imobiliária no mega-condomínio Cidade Maia, que implicou em um ganho de receita sem contrapartida de custos. Com isso, o Cidade Maia

foi o produto com o maior volume de receita do trimestre e com uma margem bruta de 57%. Além disso, a cisão da torre comercial do projeto Air Brooklin também produziu um impacto positivo na margem bruta consolidada. Os dois projetos estavam sob a mesma SPE, mas a fração comercial tinha um custo orçado maior que a da residencial. No momento em que ela foi cindida, o recálculo do PoC implicou em um estorno de custos na SPE, acompanhada da devolução da porção comercial para o estoque.

Contexto

- **É típico do perfil de investidores visar unidades mais baixas da torre e acelerar a amortização mediante desconto AVP.** No momento em que um empreendimento é lançado, é comum que haja preferência pelas unidades mais próximas do térreo, onde o preço por m² é marginalmente mais barato – é um padrão característico de investidores, que são mais sensíveis ao ticket da unidade. A torre Epic do EZ Parque da Cidade, no caso do 4T19, vendeu mais de 90% das unidades até o 20º andar, mas menos de 50% das unidades do 30º em diante. O projeto como um todo vendeu 91% das unidades de 134 m² e somente 42% das unidades de 227 m². Assim sendo, é usual que a **margem bruta reportada no trimestre inicial do lançamento subestime a sua margem média**. Exemplos desse fenômeno incluem o Z.Cotovia, que avançou de 38% no 1T18 para 46% no 4T19, ou mesmo do Z. Pinheiros, que reportou 42% no 1T19 e 49% no 4T19 e, agora, o EZ Parque da Cidade. A metade de cima do projeto, por sua vez, recai principalmente sobre o cliente final, que costuma ser atraído por um projeto na medida em que a torre é içada e o projeto é efetivamente visível no seu cotidiano. Não raro, o **cliente final valora o produto acima do que o investidor se dispõe no primeiro momento**, de forma que esse hiato de margem é preenchido.
- **Com a pandemia, a evolução do PoC e a margem a apropriar ditam o reconhecimento futuro de receita e margem.** O impacto econômico mais notório da pandemia e do distanciamento social no setor de incorporadoras imobiliárias é que o colapso da confiança do consumidor e a paralisação dos plantões de vendas. É natural que essa fase imponha um ônus a novas vendas. Nesse sentido, como já fora mencionado no segmento de Receita Líquida, a base da receita líquida passa a ser àquela reconhecida via evolução de custos. E, portanto, a **margem bruta se refere às unidades já vendidas**, conforme expresso no cálculo da Margem a Apropriar – são valores de venda já contratados, mas, em parte, ainda não reconhecidos. Nesse cenário inercial, onde não há uma reposição expressiva de vendas, este valor tende a ser um balizador razoável.

--

Despesas Comerciais e Administrativas

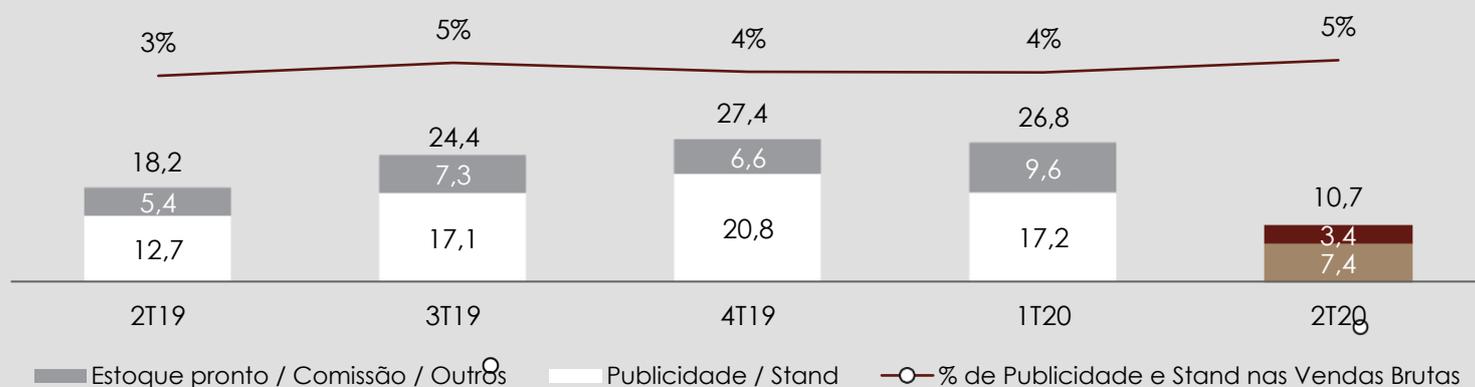
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Despesas Comerciais	(10.718)	(18.152)	-41,0%	(37.526)	(39.952)	-6,1%
% da Receita Líquida	-7,0%	-11,2%	4,2 p.p.	-9,3%	-13,0%	3,6 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(21.335)	(25.969)	-17,8%	(48.066)	(46.353)	3,7%
% da Receita Líquida	-13,9%	-16,0%	2,1 p.p.	-11,9%	-15,0%	3,1 p.p.
Despesas Administrativas	(17.696)	(22.775)	-22,3%	(41.647)	(40.542)	2,7%
Honorários da Administração	(3.640)	(3.194)	14,0%	(6.419)	(5.811)	10,5%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(32.054)	(44.120)	-27,3%	(85.592)	(86.305)	-0,8%
% da Receita Líquida	20,9%	27,3%	-6,4 p.p.	21,2%	28,0%	-6,8 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$ 10,7 milhões. Destes, os gastos vinculados a realização de novos lançamentos representaram 68,7%, enquanto a comercialização do estoque levou aos demais 31,3%.

Despesas Comerciais (R\$ MM)



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- Despesas com estande e publicidade cedem automaticamente junto à paralisação, salvo uma linha de mídia online.** Como mencionado acima, as despesas comerciais se retraem de forma autônoma na medida em que não há mais condições para vendas e lançamentos que justifiquem campanhas direcionadas. Nesse sentido, desde a segunda quinzena de março, a publicidade se atém unicamente ao canal de mídia

online. Isso se dá principalmente através da campanha EZ Digital, que busca o cliente onde ele é atualmente encontrável: através de propagandas segmentadas em redes sociais e ferramentas de pesquisa online. Em paralelo às despesas comerciais "ativas" (que buscam o cliente e tentam vender o produto), é importante notar que há uma linha "passiva" de despesas de carregamento de estoque pronto. Essa linha consiste, em síntese, em despesas de IPTU e manutenção de unidades prontas, bem como em despesas de segurança do condomínio. Essa fatia das despesas comerciais segue amplamente intacta na quarentena. Para referência de cálculo, essa linha representou uma média anual de 3% do VGV de estoque pronto entre 2016 e 2019.

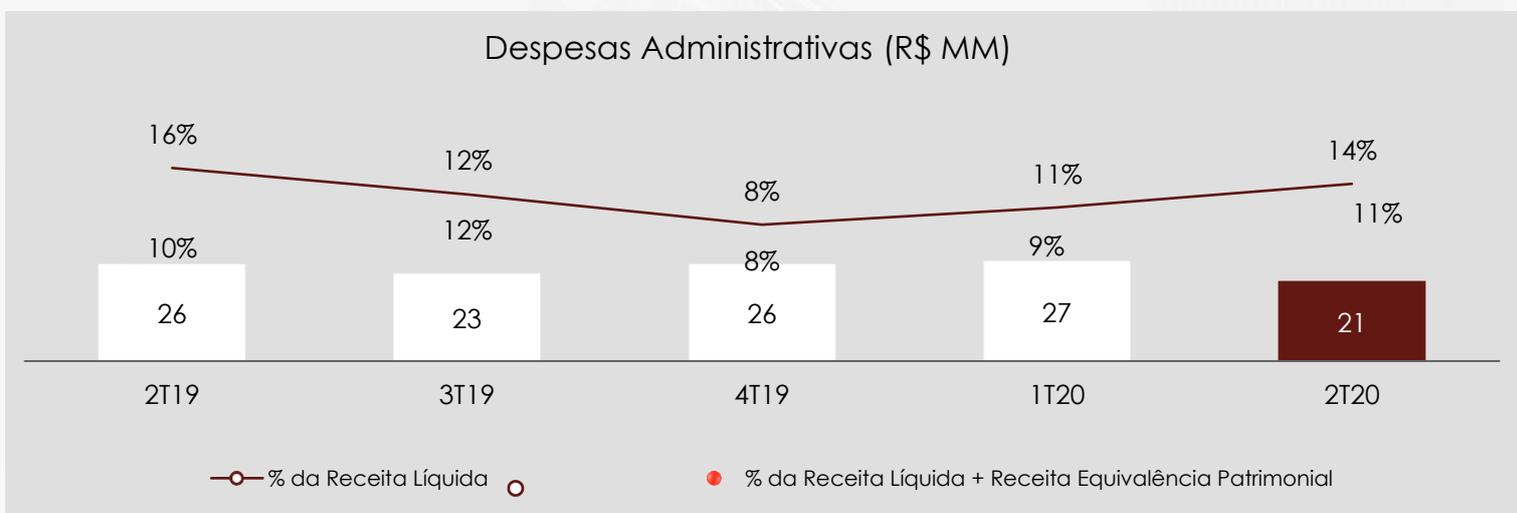
--

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

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Despesas com Publicidade	(5.387)	(6.656)	-19,1%	(13.299)	(12.302)	8,1%
Despesas com "Stand"	(1.979)	(6.078)	-67,4%	(11.315)	(15.370)	-26,4%
Despesas com Manutenção de Estoque	(3.146)	(3.261)	-3,5%	(7.709)	(8.200)	-6,0%
Comissões e Outras Despesas	(206)	(2.156)	-90,4%	(5.204)	(4.080)	27,6%
Total Despesas Comerciais	(10.718)	(18.152)	-41,0%	(37.526)	(39.952)	-6,1%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$21,3 milhões no 2T20. Esse montante representa 14% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 11% considerando a contribuição de projetos compartilhados.



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

Contexto

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

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

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

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(6.780)	(8.529)	-20,5%	(16.099)	(15.139)	6,3%
Despesas com Honorários da Administração	(3.640)	(3.194)	14,0%	(6.419)	(5.811)	10,5%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.157)	(1.575)	37,0%	(4.349)	(3.932)	10,6%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(983)	(892)	10,2%	(1.964)	(1.785)	10,0%
Despesas com Serviços Prestados	(4.635)	(7.533)	-38,5%	(11.953)	(11.872)	0,7%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(124)	-	n.a.	(124)	-	n.a.
Despesas com Conservação de imóveis	(125)	(111)	12,6%	(394)	(176)	123,9%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(137)	(1.100)	-87,5%	(536)	(1.498)	-64,2%
Despesas com Licenças e Softwares	(1.140)	(1.127)	1,2%	(1.834)	(1.647)	11,4%
Demais Despesas	(1.615)	(1.908)	-15,4%	(4.394)	(4.493)	-2,2%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(21.336)	(25.969)	-17,8%	(48.066)	(46.353)	3,7%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	(2.503)	11.470	-122%	(10.489)	8.650	-221,3%
% da Receita Líquida	-1,6%	7,1%	-8,7 p.p.	-2,6%	2,8%	-5,4 p.p.
Despesas Tributárias	(3)	(5.565)	-100,0%	(6.707)	(5.758)	16,5%
Provisão para Contingências	(936)	-	n.a.	(936)	-	n.a.
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1.565)	17.035	-109,2%	(2.847)	14.408	-119,8%
Equivalência Patrimonial	6.076	35.977	-83%	14.173	44.273	-68,0%
% da Receita Líquida	4,0%	22,2%	-18,3 p.p.	3,5%	14,4%	-10,8 p.p.

Conceitos-chave

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

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

Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$ 6,1 milhões no trimestre, respondendo por 8,9% do lucro líquido consolidado.



Conceitos-chave

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

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

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

Contexto

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

A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles. Não foram considerados os projetos compartilhados não gerenciados pela EzTec.

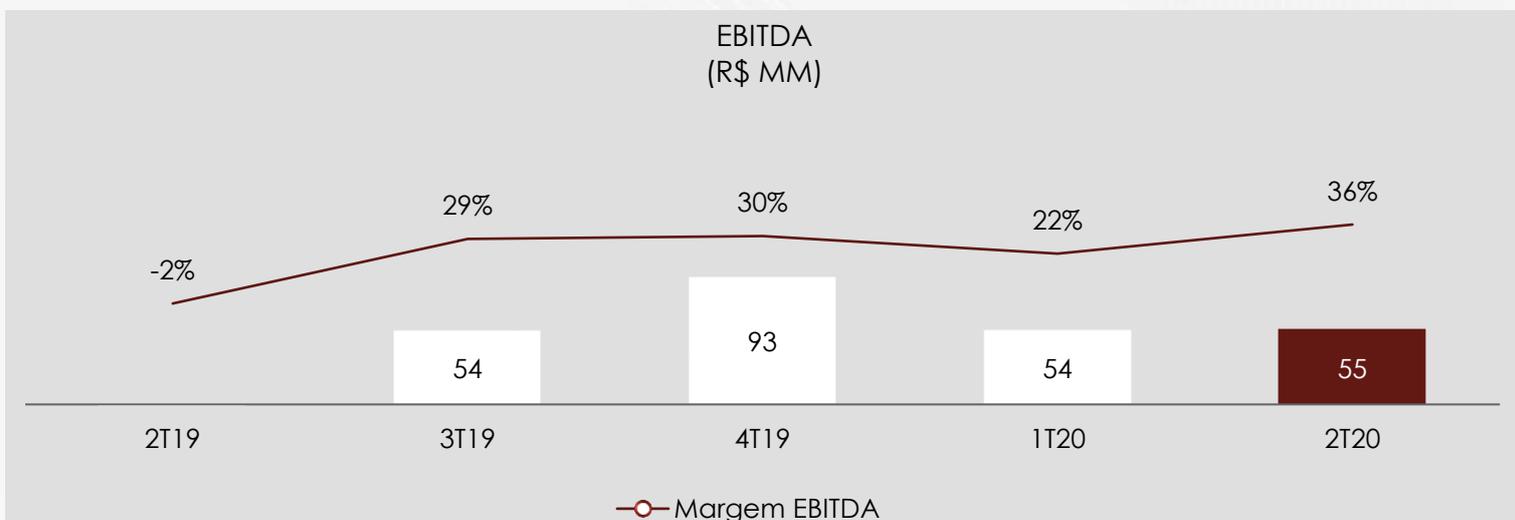
Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receita Bruta	23,2	104,6	-77,8%	57,8	156,3	-63,0%
(-) Cancelamento de vendas	(2,0)	(8,2)	-75,2%	(3,6)	(15,3)	-76,2%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,5)	(2,7)	-82,7%	(1,2)	(3,7)	-67,6%
Receita Líquida	20,7	93,6	-77,9%	53,0	-	n.a
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(12,4)	(48,4)	-74,5%	(33,0)	-	n.a
Lucro Bruto	8,3	45,2	-81,5%	20,0	-	n.a
Margem Bruta (%)	40,3%	48,3%	-8,0 p.p.	37,8%	0,0%	37,8 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(2,3)	(117,7)	-98,1%	(7,0)	-	n.a
Receitas Financeiras	1,8	4,6	-60,7%	4,4	-	n.a
Despesas Financeiras	(0,2)	(1,0)	-76,6%	(0,7)	-	n.a
Lucro Líquido	6,9	(72,6)	-109,5%	14,5	-	n.a
Margem Líquida (%)	33,3%	-77,6%	110,8 p.p.	27,4%	0,0%	27,4 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	4,49%	-44,89%	49,4 p.p.	3,61%	0,00%	3,6 p.p.

Balanco Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T20	1T20	Var.%	1S20	1S19	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	20,4	5,9	246,9%	20,4	35,4	-42,2%
Contas a Receber de Clientes	19,5	21,8	-10,5%	19,5	134,3	-85,5%
Imóveis a Comercializar	44,4	31,8	39,7%	44,4	228,6	-80,6%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	-	2,3	-100,0%	-	2,3	-100,0%
Outros Passivos não Circulantes	16,2	9,1	77,1%	16,2	9,1	77,1%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$47,735 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$ 54,6 milhões no 2T20, frente aos R\$54,4 milhões observados no 1T20. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 3,9% no 1S19 para 27,1% no 1S20.



Conceitos-chave

O EBITDA é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução da CVM nº 527, de 4 de outubro de 2012, conciliada com suas demonstrações financeiras. Esta medição consiste no lucro líquido antes do resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro e pelas despesas de depreciação e amortização

No mercado imobiliário, contabilmente, os juros do financiamento de construção são capitalizados ao custo do produto, ao invés de tidos como despesa financeira, já que são decorrentes do processo produtivo. Todavia, estes juros passam a ser despesas sob a linha de Juros e Variações Monetárias Passivas uma vez que o empreendimento é entregue. Ainda assim, para fins da tabela abaixo, os encargos financeiros capitalizados são deduzidos do lucro líquido conforme esclarecido no item 3.2 do Formulário de Referência da Companhia.

O quadro abaixo detalha o cálculo do EBITDA adotado pela EZTEC:

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	1T20	1T19	Var.%	1T20	4T19	Var.%
Lucro Líquido	69.885	17.400	301,6%	149.266	34.799	328,9%
Imposto de Renda e Contrib. Social	2.203	8.185	-73,1%	7.433	12.222	-39,2%
Resultado Financeiro Líquido	(21.089)	(32.012)	-34,1%	(57.924)	(41.128)	40,8%
Depreciação e Amortização	2.639	1.349	95,6%	5.767	2.810	105,2%
Encargos Financeiros Capitalizados	936	1.883	-50,3%	4.475	3.395	31,8%
EBITDA ⁽¹⁾	54.575	-3.195	-1808,3%	109.017	12.098	801,1%
Margem EBITDA (%)	35,6%	-2,0%	37,6 p.p.	27,1%	3,9%	23,1 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 2T20 com Resultado Financeiro Líquido de R\$ 21,0 milhões. Das receitas financeiras, 38,3% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 61,7% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	8.896	6.118	45,4%	20.999	13.133	59,9%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	13.611	27.514	-50,5%	39.537	31.130	27,0%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	732	905	-19,1%	1.907	1.911	-0,2%
Total Receitas Financeiras	23.239	34.537	-32,7%	62.442	46.174	35,2%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(589)	(1.939)	-69,6%	(1.186)	(4.070)	-70,9%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.521)	(523)	190,8%	(3.229)	(810)	298,6%
Outras	(40)	(63)	-36,5%	(103)	(166)	-38,2%
Total Despesas Financeiras	(2.150)	(2.525)	-14,9%	(4.518)	(5.046)	-10,5%
Resultado Financeiro Líquido	21.089	32.012	-34,1%	57.925	41.128	40,8%

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.

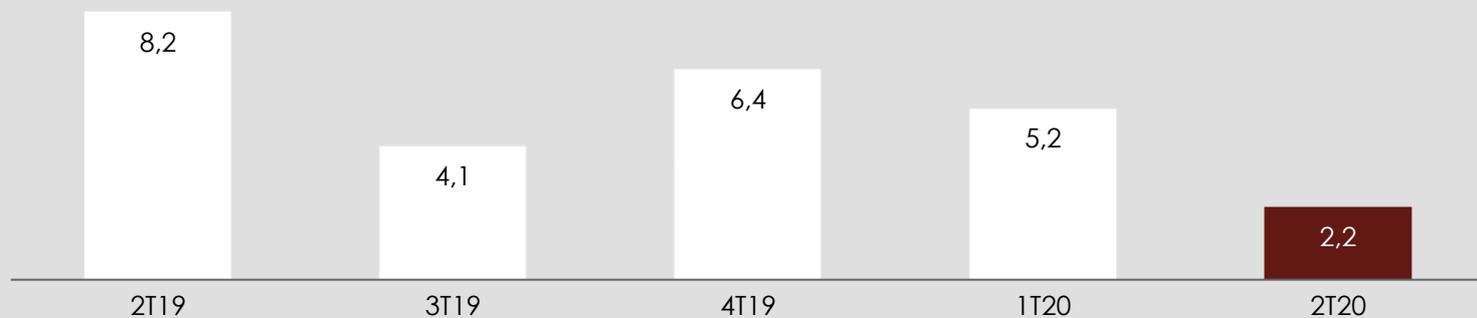
Contexto

- **A partir da captação do follow-on, resultado financeiro passa a ser impactado por rendimento de aplicações relevantes.** Tendo distribuído mais de R\$1 bilhão em dividendos ao longo da crise de 2015-2018, o rendimento das aplicações financeiras da Companhia vinha sendo meramente subsidiário. No entanto, ao fim de setembro de 2019, a companhia captou os R\$941 milhões levantados no follow-on, constituindo uma massa crítica com rendimentos relevantes.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$2,2 milhões no 2T20. O acumulado do ano contribuiu com R\$7,4 milhões, contra os R\$12,2 milhões de 1S19.

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

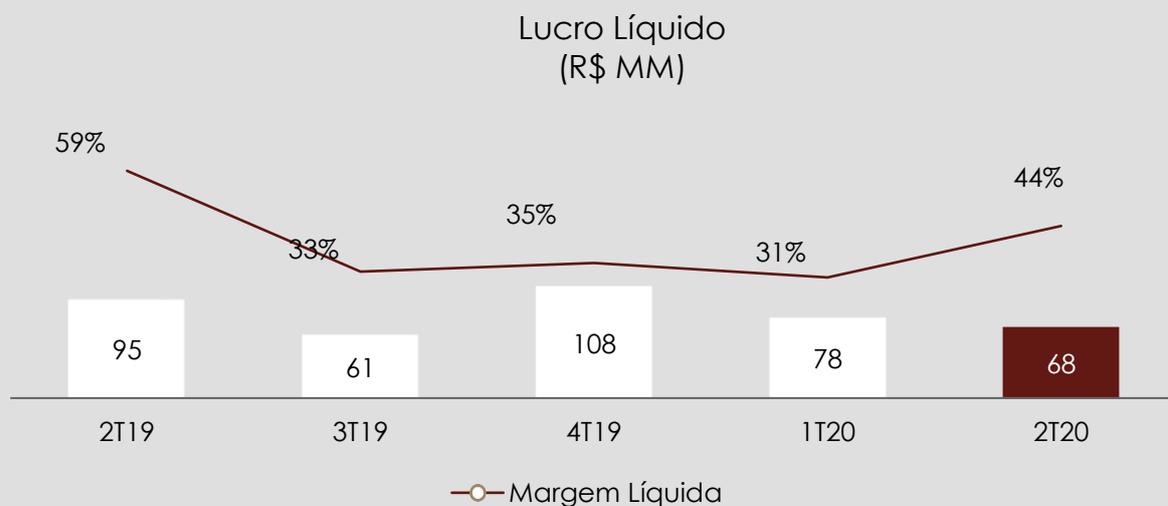


Conceitos-chave

A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido no 2T20 totalizou R\$ 68,1 milhões e uma Margem Líquida de 44,4%.



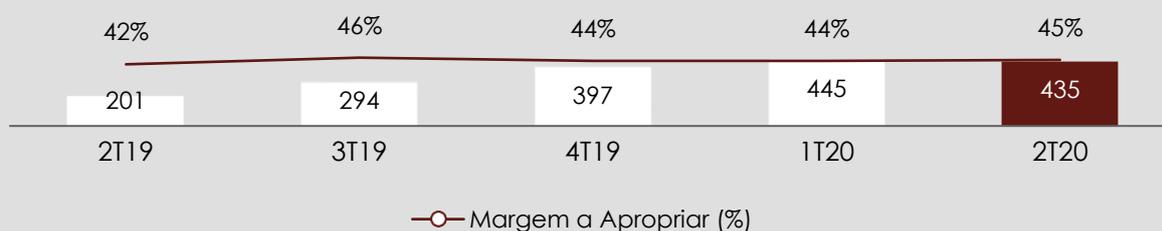
Nosso Trimestre

- **A combinação da queda da receita líquida, do aumento da margem bruta e da retração do SG&A erguem a margem líquida.** O efeito da pandemia nas vendas surtiu efeito no volume de lucro líquido gerado, caindo do 1T20 para o 2T20. Mas essa queda é mitigada pelos efeitos já discutidos da margem bruta e SG&A. Em última instância, tendo um denominador menor, a margem líquida é favorecida.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$434,8 milhões no 2T20. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 44,8%, 6,5 p.p. inferior 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.

Contexto

- **A queda das vendas frente a uma continuidade de evolução de custos diminui o resultado a apropriar.** Nos últimos trimestres a Companhia vinha em uma aceleração forte de vendas em cima de projetos ainda em etapa inicial de construção. Esse fato contribuía para uma geração de receita diferida muito mais rápida do que a evolução de obras. No 2T20, em decorrência da pandemia, as vendas sofreram, enquanto as obras seguiram avançando, o que acabou consumindo o estoque de resultado a apropriar. Todavia, a margem a apropriar mantém o patamar condizente com a rentabilidade dos projetos desta safra mais recente de lançamentos.

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

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	952.416	442.680	115,1%	952.416	442.680	115,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	18.525	11.494	61,2%	18.525	11.494	61,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	-	25.348	-100,0%	-	25.348	-100,0%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(536.114)	(278.689)	92,4%	(536.114)	(278.689)	92,4%
Resultado a Apropriar	434.827	200.833	116,5%	434.827	200.833	116,5%
Margem a Apropriar (%)	44,8%	41,9%	2,9 p.p.	44,8%	41,9%	2,9 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 2T20 registramos um total de R\$ 1.906,0 milhões de contas a receber. Destes, 27% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 73%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	2T20	1T20	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.035.789	1.033.101	0,3%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	519.424	551.822	-5,9%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	516.365	481.279	7,3%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	952.416	986.747	-0,3%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(82.177)	(76.027)	8,1%
Total Contas a Receber	1.906.028	1.399.754	36,2%

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.

Nosso Trimestre

- **Mesmo com a pandemia, não houve necessidade de renegociações de saldos com clientes, somente a postergação parcial de algumas parcelas.** Por mais que a pandemia levantasse preocupações quanto a resiliência dos recebíveis, a única medida tomada de forma sistêmica foi a de postergar fatias das parcelas dos primeiros meses da pandemia, as diluindo ao longo do resto do calendário de amortização. Ainda assim, isso foi feito de forma seletiva, quando comprovada a perda de capacidade de renda, e a grande maioria destes clientes, à essa altura, já retornou o pagamento normalizado destas parcelas sem maiores sequelas.

Contexto

- **Em 30 de junho de 2020, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1035,8 milhões.** Parte destes recebíveis que totalizaram R\$519,4 milhões são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$503,6 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 2T20 com Caixa Bruto de R\$1296 milhões e Dívida Bruta de R\$ 0,6 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$ 1296,0 milhões implica em geração de R\$ 29,2 milhões no 2T20.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T20	1T20	Var. %
Endividamento de Curto Prazo	-	-	n.a.
Endividamento de Longo Prazo	554	557	-0,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(64.574)	(34.153)	89,1%
Aplicações Financeiras	(1.231.807)	(1.233.000)	-0,1%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.295.827)	(1.266.596)	2,3%
Geração de Caixa	29.231	1.220	2.296,8%
Dividendos Pagos	-	-	n.a.
Geração de Caixa Ex Dividendos	29.231	1.220	2.296,8%

Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Desde o seu follow-on e até a data desta divulgação, a Companhia já dedicou R\$1 bilhão em caixa contratualmente compromissado para novos negócios.** Entre setembro de 2019 e o encerramento do 2T20, foram R\$239 milhões de caixa dispendido com aquisições e outorgas. Mas contando com todas as aquisições contratadas até a data desta divulgação, incluindo parcelas remanescentes de aquisições dos últimos trimestres, são outros R\$726 milhões que já estão destinados para novas aquisições e outorgas. São aquisições que acontecem desde regiões onde a EZTEC é dominante, em regiões imediatamente fora da "Pequena Manhattan", que escapam à vista de parte relevante da concorrência e em regiões limítrofes da cidade ou até mesmo na região metropolitana, fora do alcance de concorrentes tradicionais.
- **Desembolso de R\$68,3 milhões com aquisições no trimestre ainda é um mix de safras antigas e recentes.** A Companhia ainda arca com algumas parcelas pendentes de aquisições antigas, com a do EZ Parque da Cidade, que nesse trimestre quita sua última parcela de R\$26,5 milhões. Fora ela, a parte mais significativa de R\$30 milhões no trimestre já é referente a uma série de aquisições feitas depois do follow-on.
- **Ambiente de Selic baixa acelera tabela nos lançamentos desde 2018, com pré-pagamento médio de 54% até às chaves.** Mesmo que seja possível encontrar condições de financiar até 90% do ticket da unidade, o cliente tem se disposto a **acelerar a tabela de pagamentos até a entrega das chaves**. Esta preferência acaba acentuada em um contexto de taxa de juros em queda, em que há a percepção de um custo de oportunidade baixo em aplicar suas reservas em outros investimentos. Por um lado, esse fenômeno comprime marginalmente a rentabilidade bruta, já que suscita um desconto no saldo ajustado a valor presente, mas por outro acarreta uma **necessidade diminuta de financiamento à construção**: dos lançamentos deste ciclo, somente 20% vão exigir a contratação de financiamento como um todo. Novamente, a implicação prática é mitigar o comprometimento de caixa em uma fase de baixas entregas.

Contexto

- **Safra de lançamentos do 4T18 segue as obras em ritmo normal, renunciando reinício das entregas e repasses no 2S21.** No que tange aos lançamentos do último ano e meio, a operação da EZTEC já está em

ritmo superior ao praticado em qualquer momento de sua história – o que, naturalmente, é associado a despesas comerciais e custos de aquisição. Porém o ritmo de entrega é defasado em 3 anos em relação ao de lançamentos, considerando o tempo médio de duração do lançamento e obra. É somente na ocasião da entrega, com a emissão do certificado de Habite-se, que a Companhia consegue desmembrar as matrículas de cada unidade e iniciar o repasse do saldo devedor aberto de cada cliente. Uma vez repassado, o banco, por sua vez, quita o saldo do cliente com a incorporadora, representando uma injeção imediata de caixa. É o caso, porém, que as próximas entregas relevantes se darão somente no 2S21, referentes aos lançamentos que iniciaram contundentemente o ciclo a partir de outubro de 2018. Este é um ponto de inflexão relevante na trajetória do caixa e planejamento estratégico da Companhia.

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

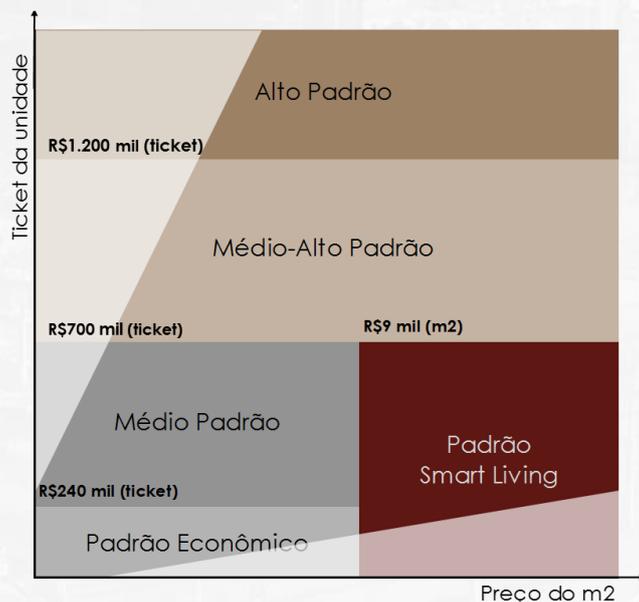
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos de incorporação e construção.

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 338 funcionários administrativos, além de 1.844 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 30 de junho de 2020, a EZTEC possuía 19 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 4.485 unidades em construção.

Segmentação de renda

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

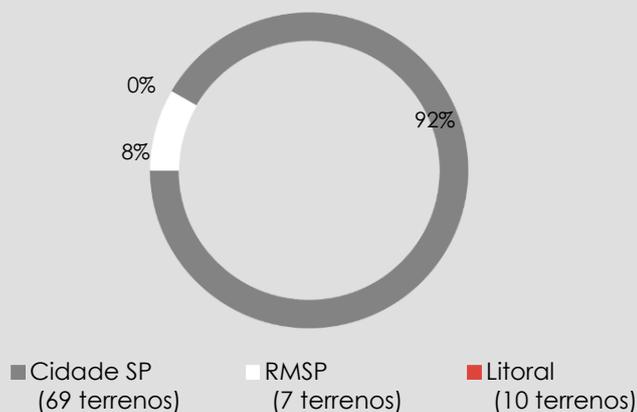


Estoque de Terrenos (Land Bank)

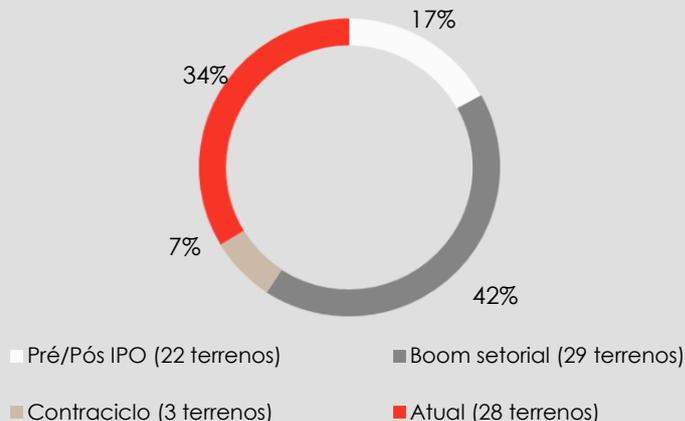
Ao fim do 2T20, a Companhia contava com 44 terrenos com R\$9,0 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 12% do VGV.

Dados Gerenciais – 2T20

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



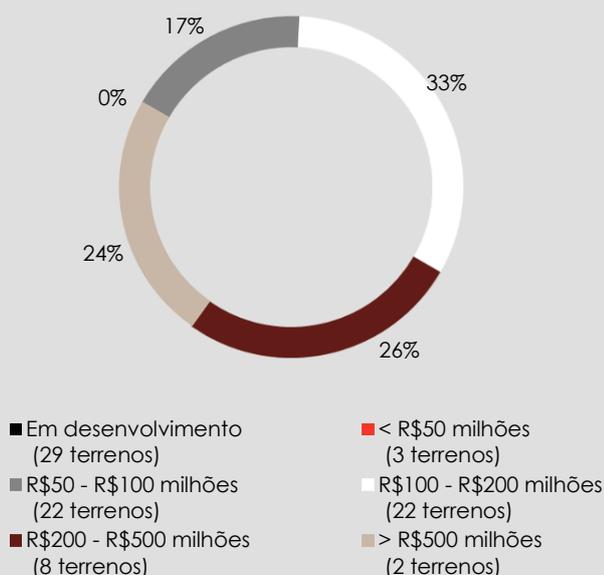
Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



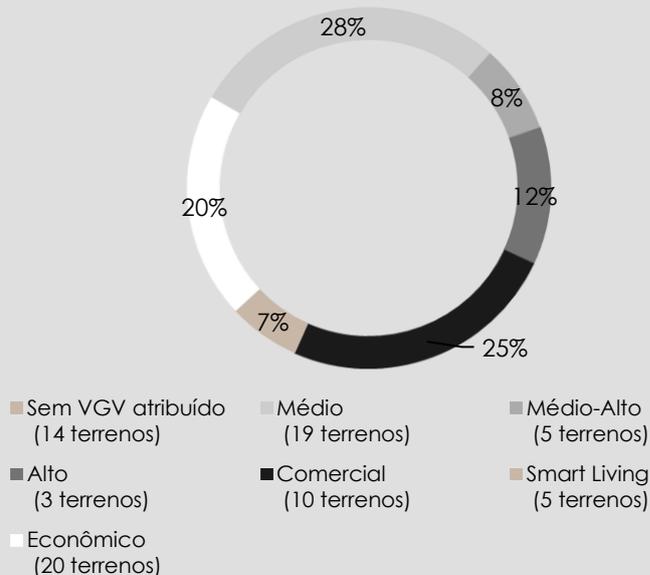
Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO						Boom setorial			Contraciclo	Atual	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2013	2014	2018	2019	2020
% VGV EZTEC	0%	0%	14%	1%	0%	2%	3%	26%	13%	7%	30%	4%
Nº de terrenos	1	0	12	4	1	4	6	10	12	3	26	2

Dados Gerenciais – 2T20

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



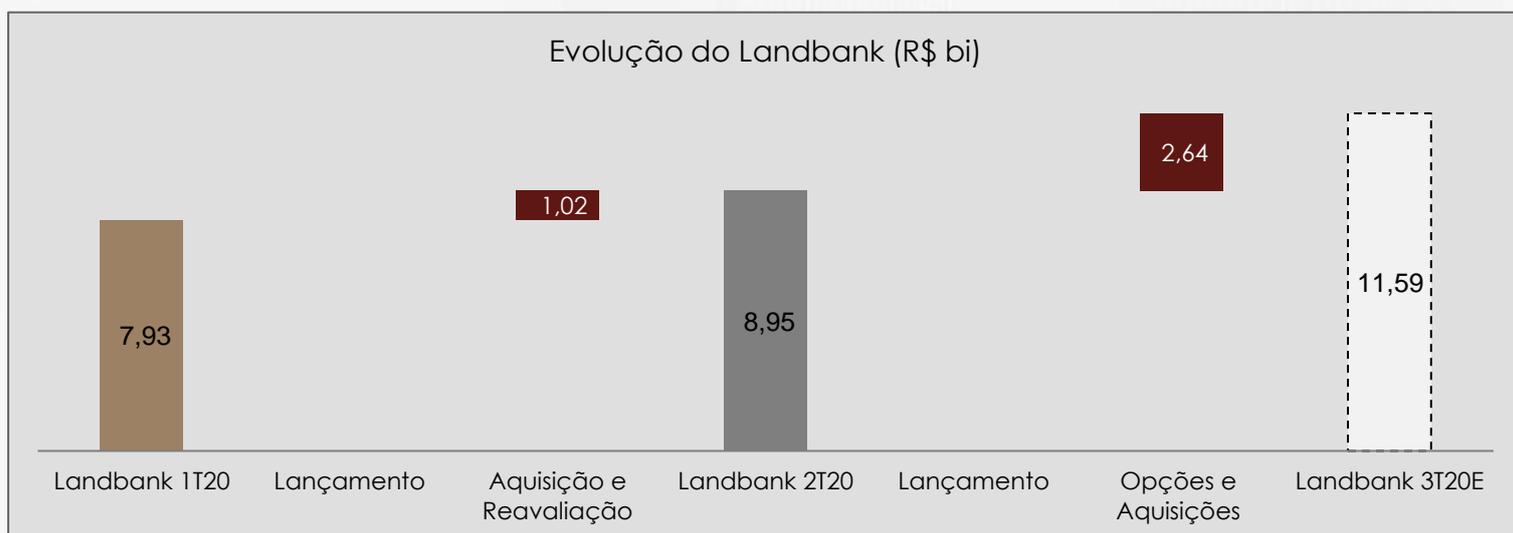
Conceitos-chave

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

- **Após um hiato nos primeiros meses da pandemia, EZTEC volta a comprar terreno com contundência.** Já no 2T20 a Companhia comprou dois terrenos relevantes na Mooca de R\$580 milhões. Já no 3T20, como fato subsequente, a Companhia também adquiriu uma série de terrenos, que no saldo agregado já somam R\$1 bilhão adicional já contratado, especialmente na região da Chácara St. Antônio, onde a EZTEC tem uma capacidade de originação dominante. Considerando ainda todos os terrenos que foram opcionados, sob cláusula de sigilo e atravessando o processo de *due diligence*, o VGV adquirido no 3T20 já soma R\$2.64 bilhões.

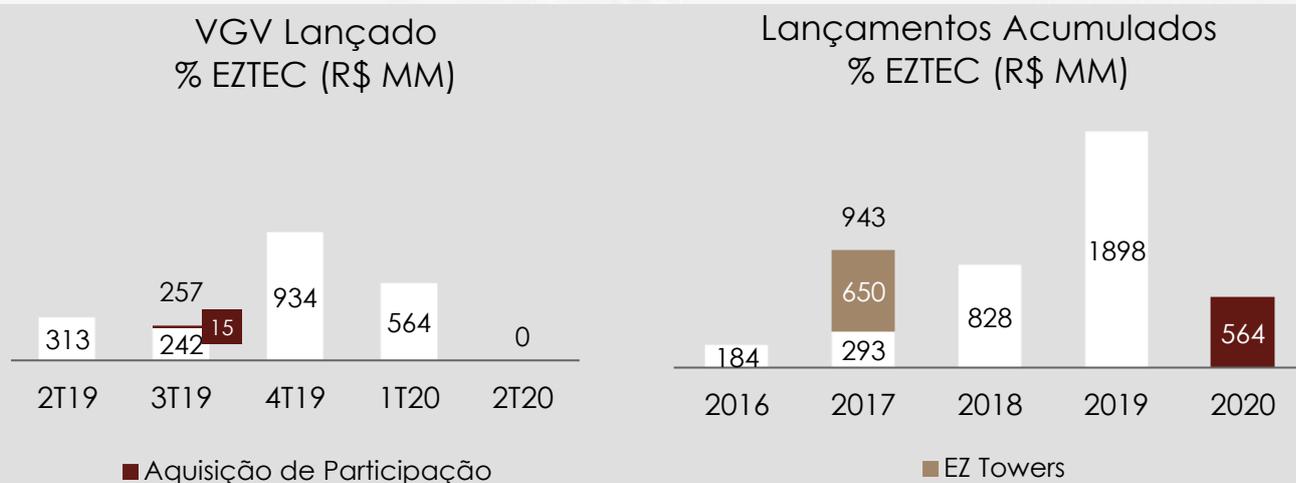


Contexto

- **Por detrás deste ímpeto comprador está um entendimento de que há uma janela de oportunidade a ser aproveitada.** Esta janela se abriu, primeiramente, a partir de ativos que acabam indo à venda por imposição das circunstâncias da pandemia, ao passo que proprietários nas mais diversas regiões de São Paulo perdem capacidade de renda. Aqui a EZTEC conta com o benefício ímpar de sua reputação no mercado e do networking de seus administradores; cada terreno que vai à venda em São Paulo passa cedo pelo crivo da Companhia. Ela também conta com a expertise necessária de garimpar terrenos em leilões, por exemplo, que têm oferecido oportunidades recorrentes.
- **Dentre os R\$9 bilhões de VGV, há matéria prima para qualquer segmento que seja oportuno na saída da quarentena.** Por princípio filosófico do modelo de negócio, a EZTEC é uma Companhia grande e que atua em uma região só. Para tanto, é imprescindível que ela tenha a capacidade de se esticar na direção onde estão as oportunidades. Nas circunstâncias de pandemia, em que a visibilidade é turva mesmo no curto prazo, é importante poder se **escorar em um landbank que contém projetos com uma variedade ampla de segmentos e tipologias.** Em uma divisão grosseira do VGV homogeneamente distribuído entre projetos de alta renda (26% na alta, média-alta e smart-living); na média renda (28%) no econômico (20%) e no comercial (25%).

Lançamentos

No 1S20 a companhia lançou 3 projetos compostos de 1.213 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$ 564,1 milhões. Dos 48.012 m2 de área privativa parte EZTEC lançados, 49,7% já foi vendido.



Contexto

- **A vontade estratégica de lançar novos projetos, no curto prazo, sendo limitada pela disponibilidade de projetos aprovados.** A consistência das vendas a cada semana colide com a improdutividade de prefeituras que foram constrangidas pela quarentena. Em especial quando se trata de projetos minimamente complexos, que exigem a aprovação de comissões temáticas, mais difíceis de operar sob distanciamento social. A Companhia conta um produto em Guarulhos de mais de R\$200milhões de VGV já aprovado e à disposição para o lançamento ainda no trimestre, bem como outros três em etapa avançada de aprovação que se encaminham para lançamento até o fim do ano. Do 4T20 para além, no entanto, há um longo pipeline de projetos disponíveis e rentáveis; onde todas as etapas preliminares de elaboração de projeto estiveram em franco desenvolvimento internamente e hoje se encontram na antevéspera da aprovação.

Próximos Lançamentos



Gran Maia Giardino e Palazzo (Guarulhos)

Localização: Guarulhos/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio
VGZ EZTEC: R\$ 204 MM
Unidades: 514
Landbank: Bom Jesus I e II



República do Líbano (Moema)

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Alto e Smart Living
VGZ EZTEC: R\$ 196 MM
Unidades alto padrão: 52
Unidades smart living: 52
Unidades comerciais: 3
Landbank: Rep.do Líbano



Fit Casa Estação José Bonifácio (Jardim Bonifácio)

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Econômico
VGZ EZTEC: R\$ 140 MM
Unidades: 787
Landbank: Nagib Farah Maluf



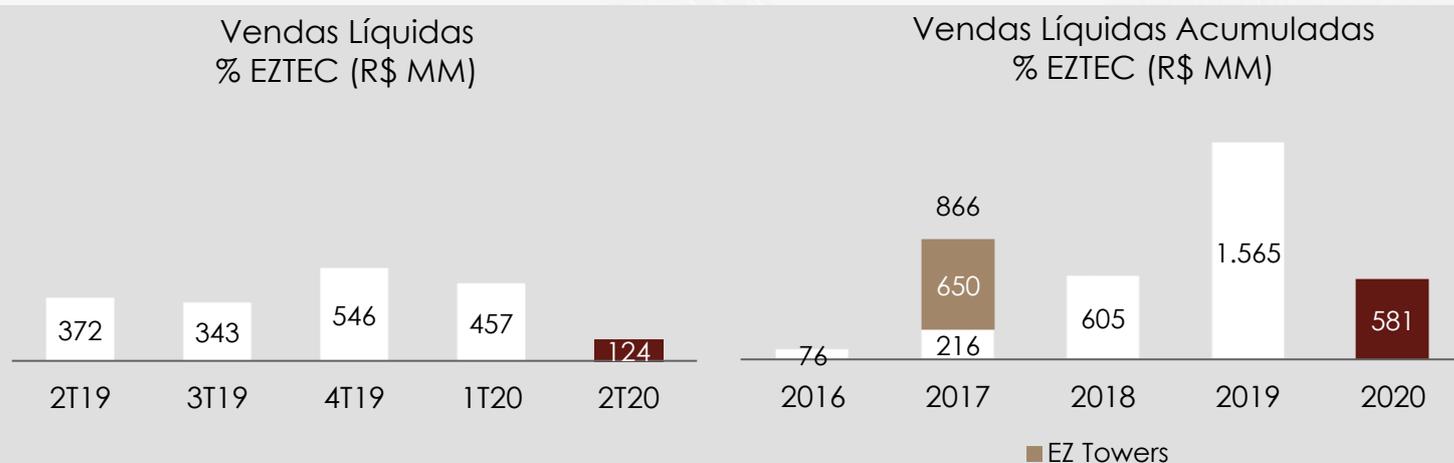
Armando Ferrentini (Aclimação)

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Alto e Smart Living
VGZ EZTEC: R\$ 106 MM
Unidades alto padrão: 104
Unidades smart living: 231
Unidade Comercial: 1
Landbank: Armando Ferrentini

*Dados gerenciais de venda até a data desta divulgação

Vendas e Distratos

No 2T20, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 124,4 milhões – decompostas entre R\$ 147,8 milhões de vendas brutas e R\$ 23,4 milhões de distratos.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	2T20	2T19	1S20	1S19
+ Estoque Inicial (m²)	219.219	212.822	222.201	202.822
+ Lançamentos no período (m²)	0	24.358	47.137	77.348
Lançamentos no período (m²)		24.358	48.012	66.988
Aquisição de Participação (m²)	0	0	-875	10.360
= Estoque + Lançamento (m²)	219.219	237.179	269.338	280.170
- Vendas Contratadas no período (m²)	14.823	44.262	50.118	87.253
Vendas Brutas no período (m²)	17.715	47.432	52.751	93.581
Distratos no período (m²)	-2.892	-3.170	-2.633	-6.328
= Estoque Final (m²)	204.396	192.917	219.219	192.917
VSO Líquida (%)	6,8%	18,7%	18,6%	31,1%
VSO Bruta (%)	8,1%	20,0%	19,6%	33,4%

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$147,8 milhões (com retração de 69,0% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$23,4 milhões (incremento de 21,8%) Essa performance líquida implica em uma redução de 72,8% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

Nosso Trimestre

- **À data desta divulgação, as vendas preliminares do 3T20 já superam marginalmente o saldo total do 2T20.** A confiança do consumidor esteve absolutamente paralisada nos primeiros meses da pandemia, de forma que a média semanal de vendas brutas entre a segunda semana de março e a segunda semana de maio era de somente R\$6 milhões. Da terceira semana de maio até o fim do trimestre houve uma aceleração muito evidente, que se formou tão logo as pessoas conseguiram ter visibilidade sobre impactos diretos da pandemia em suas finanças. Já como evento subsequente, a média semanal de julho a agosto já se encontra em R\$29 milhões, mesmo que não tenha havido qualquer lançamento desde o fim do 1T20 que impulsionasse essa performance. No saldo agregado do 3T20 até a data desta divulgação já são mais de R\$160 milhões de vendas brutas.

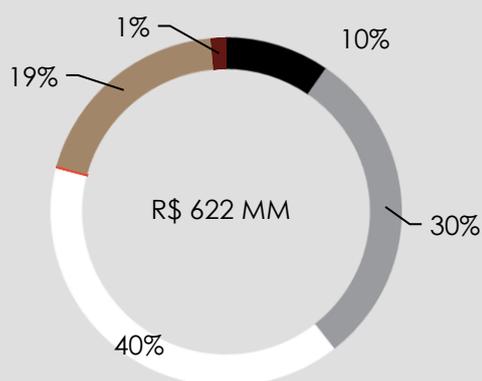
Contexto

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

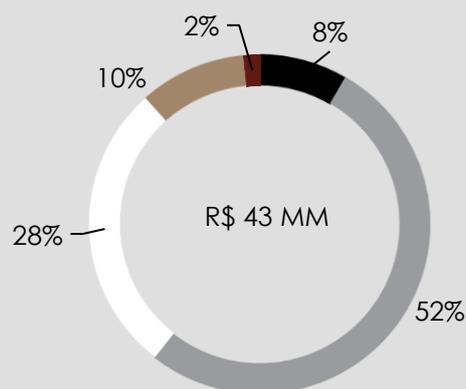
Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$147,8 milhões (com retração de 69,0% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$23,4 milhões (incremento de 21,8%).

Dados Gerenciais – 1S20

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



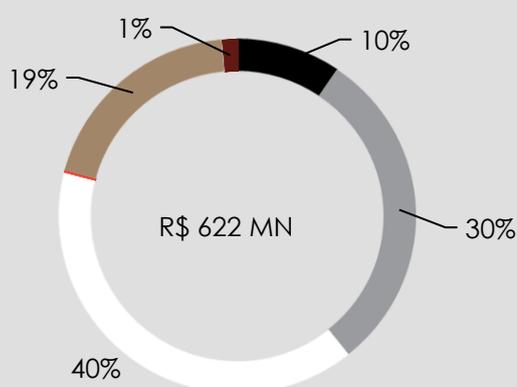
Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



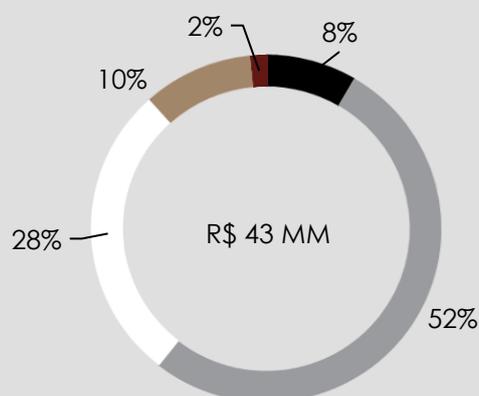
■ Econômico ■ Médio ■ Smart Living ■ Médio-Alto ■ Alto ■ Comercial

Dados Gerenciais – 1S20

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)

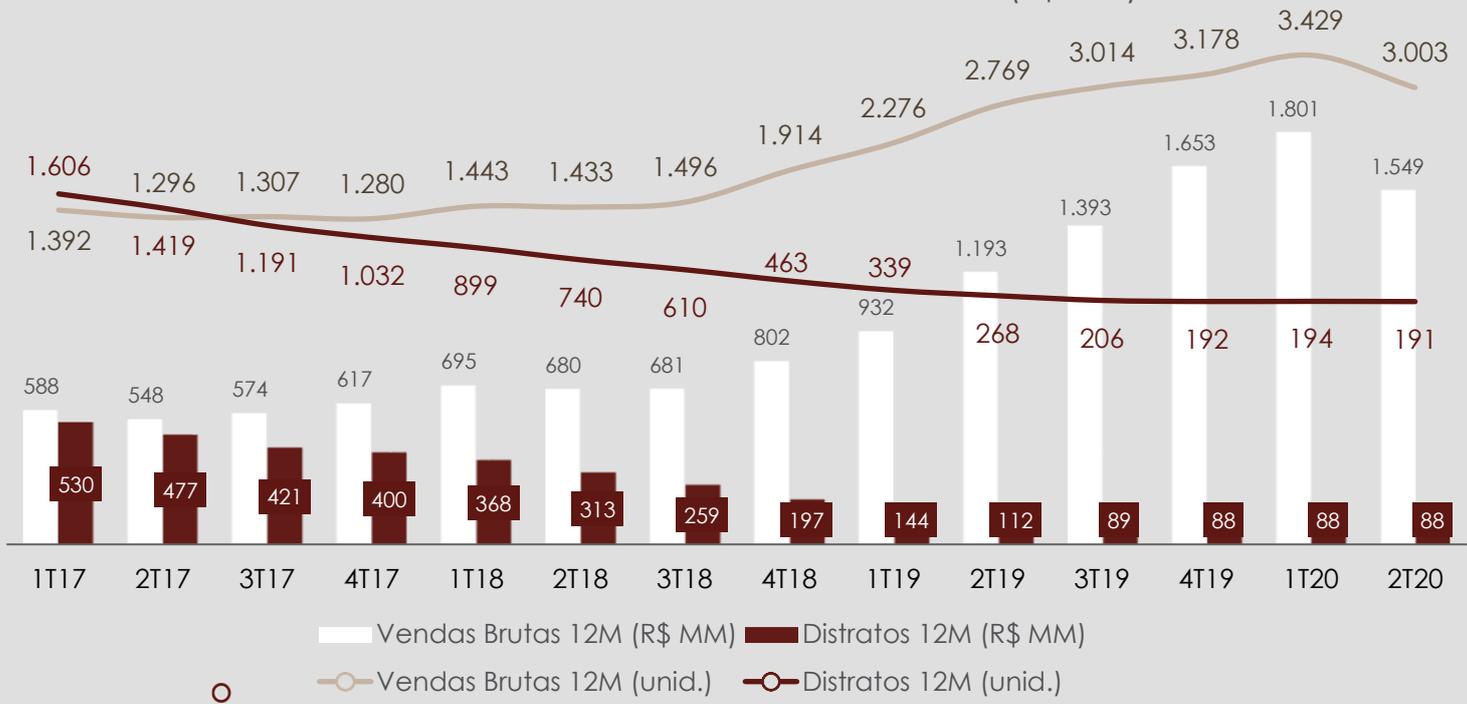


Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



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

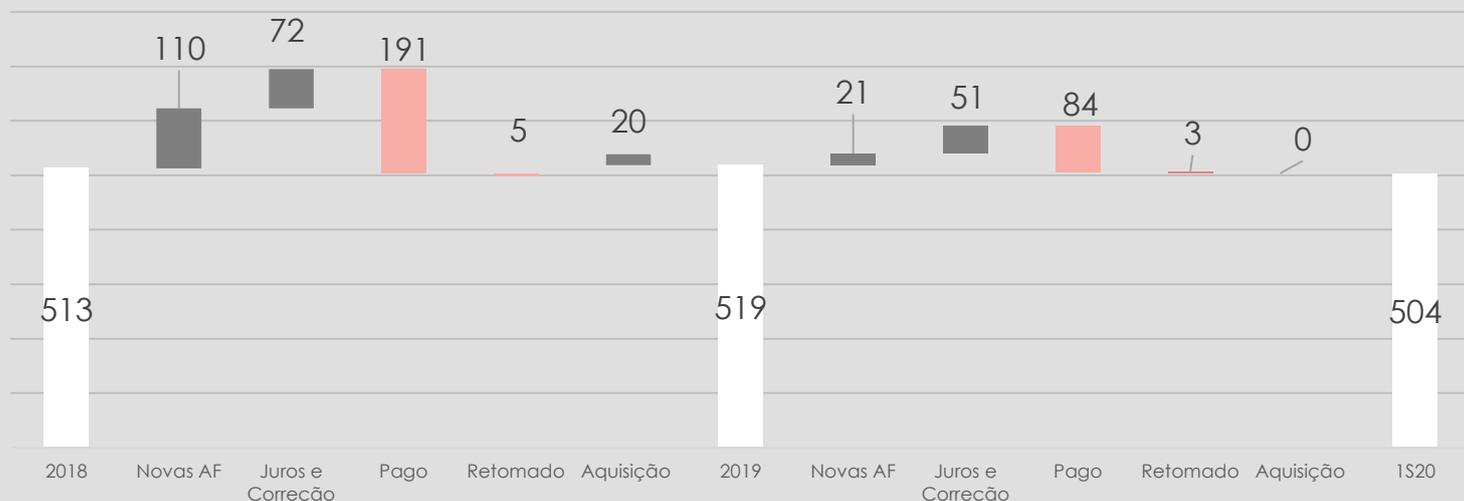
Vendas e Distratos Acumulados - 12 meses (R\$ MM)



Financiamento

Ao fim do 2T20, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$ 503,6 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.861 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

- **A Companhia iniciou no trimestre originações com taxas de IGP-DI+7,99%, mesmo que ainda seletivamente.** Na medida em que a taxa de juros segue diminuindo e os bancos facilitam suas condições de financiamento, a Companhia se permite estender novos financiamentos com uma taxa mais convidativa em projetos estratégicos, como é o caso do Cidade Maia. Mesmo que ainda haja um *spread* relevante frente ao ~8%+TR que os principais bancos comerciais já praticam, é uma redução significativa frente aos IGP-DI+10% que ainda são cobrados em outros produtos da Companhia. Mesmo que o intuito deste movimento tenha sido facilitar as condições de escoamento de estoque mediante a pandemia, a aceleração contundente nas vendas de estoque entre junho e agosto foi principalmente promovida pelo financiamento bancário, que têm estendido as melhores condições que já ofereceram.
- **Houve uma rigorosa manutenção do saldo encareteirado o IGP-DI também não suscitou um resultado financeiro relevante sobre o financiamento direto.** Ao longo dos últimos anos, em especial na crise, o rendimento financeiro da carteira sob alienação fiduciária vinha reiteradamente subsidiado o resultado da Companhia, com uma taxa de juros média hoje em 10,4%. Mesmo com algumas originações com taxas de IGP-DI+7,99%, a taxa média da carteira permanece nos mesmos 10,4%, de forma que o principal componente de variação é realmente a inflação. Em alguns trimestres específicos, como foi o caso do 1T19 e, ainda mais agudamente, no 2T19, esse rendimento foi excepcionalmente forte, na esteira de picos do IGP-DI, rendendo um resultado financeiro de R\$32 milhões. Nos últimos trimestres esse efeito não tem se reproduzido por conta da estabilidade da inflação. A alta dos meses de maio a julho só vai ser refletida no

carteira no próximo trimestre, visto que há uma defasagem de dois meses na incidência da inflação sobre a carteira. Para mais informações sobre a carteira de financiamento, vide o segmento *Financiamento* sob a pasta *Indicadores Operacionais*.

Contexto

- **Carteira financiada mantém o porte ao longo de 2019 e do 1S20, rigorosa mesmo em período de baixo volume entregue.** Dada a ausência de entregas relevantes, o principal vetor de originação para novos contratos de alienação fiduciária são as vendas de estoque pronto, que, por sua vez, tem retraído sensivelmente nos últimos trimestres. Em última instância, essa manutenção é reflexo de uma **resiliência notável do ritmo de encarteiramento**, mantendo uma taxa vegetativa de originações mesmo diante de sucessivas melhoras nas condições de *affordability* do cliente.
- **A resiliência está associada à maior flexibilidade na concessão de crédito e à simplicidade do rito burocrático.** Embora os bancos venham sistematicamente melhorando suas taxas de financiamento imobiliário, por vezes ainda são restritivos em relação ao cliente em si, **especialmente se tiver dificuldade de formalizar sua renda** – comumente, é o caso de microempreendedores e profissionais liberais. A EZTEC se dispõe a financiar esses clientes que, mesmo que apresentem maior oscilação nas movimentações bancárias, apresentam um comportamento sadio e um baixíssimo histórico de retomada. Em paralelo, o rito do financiamento junto da EZTEC é facilitado, já que desde o momento do contrato de compra e venda, ainda na planta, o **cliente pode opcionar um financiamento direto com a construtora** e, mediante a entrega, consegue efetivar o financiamento em poucas semanas. É uma taxa de encarteiramento bastante inferior aos ~70% financiados na máxima histórica, no 1S18, mas que ainda assim carrega resiliência.

Entregas

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

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$MM)
1T20						
Up Home Vila Mascote	100%	Zona Sul	Residencial	129	61,3	61,3
Legítimo Vila Romana	100%	Zona Oeste	Residencial	54	49,5	49,5
Total 1S20				183	110,8	110,8

Conceitos-chave

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

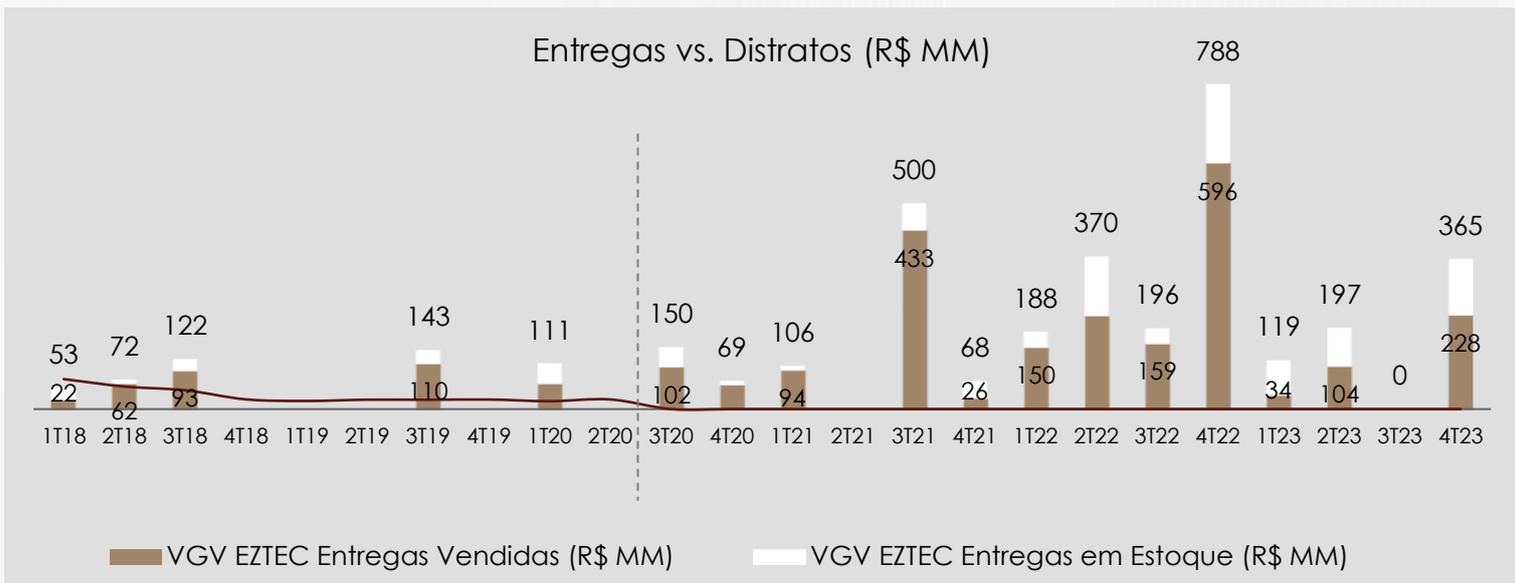
Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere o contrato do cliente para o banco. Portanto, mesmo que a EZTEC acabe financiando 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.

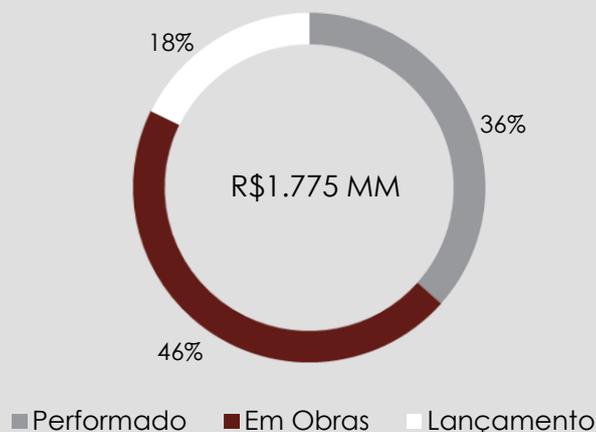
O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia. É válido ressaltar que a quebra exibida, entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:



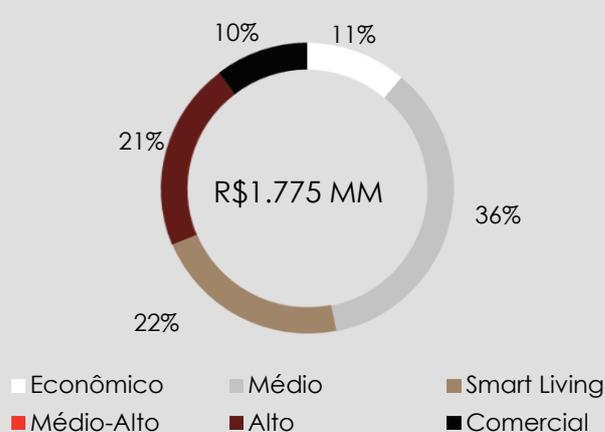
Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 1.775,0 milhões

Estoque por Status de Obra (%EZTEC)



Estoque por Padrão (%EZTEC)



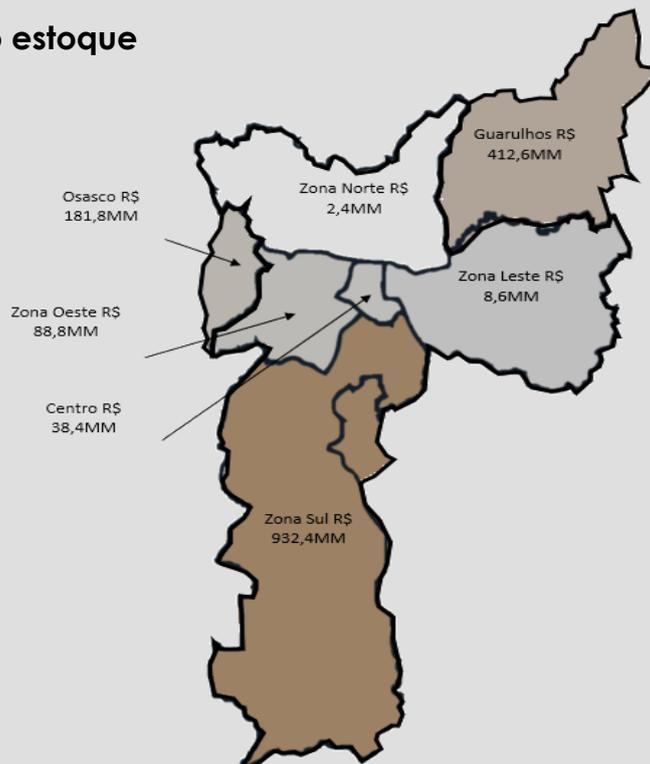
Nosso Trimestre

- **Ausência de lançamentos imposta pela pandemia permite período prolongado de digestão de estoque.** As vendas líquidas que se deram ao longo do 1T20 removeram R\$150 milhões do estoque sem que houvesse qualquer reposição com novos lançamentos. Essa tendência se aprofunda ainda mais na medida em que, por um lado, as vendas estão de fato acontecendo com um ritmo crescente já no 3T20 e, pelo outro, que a ausência de aprovações restringe a possibilidade de lançamentos.

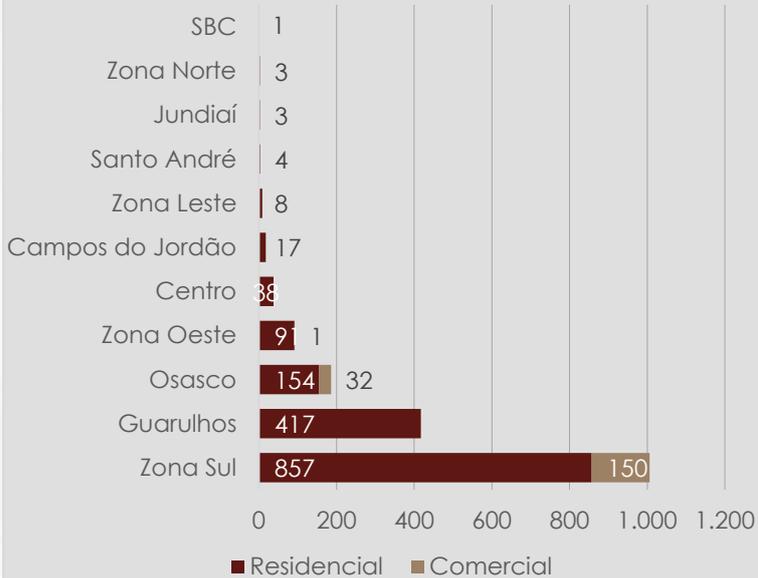
Contexto

- **As vendas homogêneas em todo o estoque fazem com que distribuição do estoque entre diferentes segmentos permaneça estável.** A distribuição das vendas entre os segmentos de obra desde o começo do 2T20 até a data desta divulgação são de 31% de performado, 44% de obras e 25% de lançamento, respeitando muito proximamente a própria disponibilidade do estoque. Com isso, a Companhia continua com uma disponibilidade confortável de todos os tipos de projeto em todas as fases para complementar os esforços de vendas.
- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** Conforme descrito no segmento de vendas, os ganhos de affordability no financiamento têm conferido ganho de tração às vendas do estoque pronto, o que levou ao enxugamento dos principais polos de estoque pronto da Companhia, como Osasco, Zona Leste e Zona Sul. No 1T20 ainda houve a entrega dos projetos Up Home Vila Mascote e Legittimo Vila Romana, representando R\$55 milhões do estoque pronto. Assim sendo, ao fim do trimestre, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera R\$310 milhões em estoque, ou 63% do estoque residencial performado. Ainda assim, a base disponível de estoque do Cidade Maia segue retraindo sistematicamente.

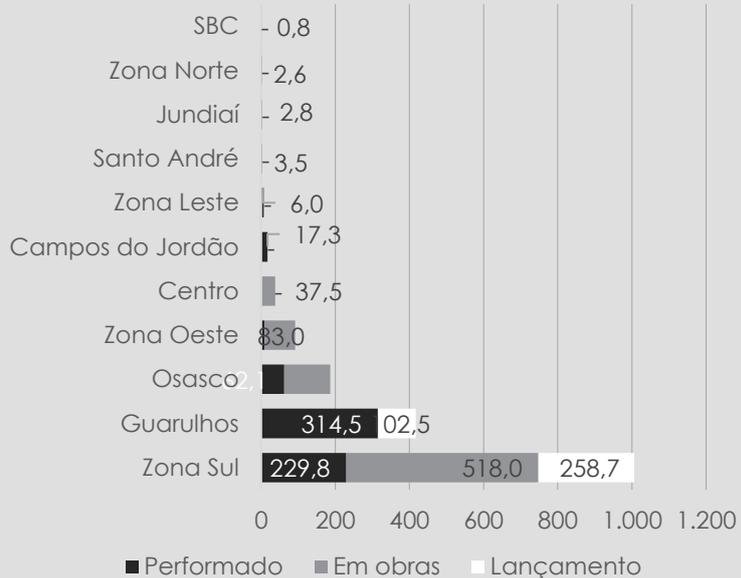
Disposição Geográfica do estoque



Dispersão por segmento (R\$ MM)



Dispersão por status de obra (R\$ MM)



Estoque por empreendimento

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoqu e (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	2.260	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	506	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	2.937	322
Capital Corporate Office	mai-09	450	100%	0	100%	1.539	405
Premiatto	jun-08	424	100%	0	50%	14	0
Massimo Residence	mar-10	108	100%	0	50%	0	32
Clima do Parque	mar-08	336	100%	0	100%	815	0
Clima Mascote	fev-10	176	100%	0	100%	705	0
Splendor Square	jun-08	112	100%	0	100%	1.370	0
Vert	mar-07	6	100%	0	100%	0	0
Quality House Tatuapé	jun-04	349	100%	0	100%	37	0
Quality House Jd. Prudência	nov-09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar-09	153	100%	0	100%	1.031	193
Up Home	abr-10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun-10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out-10	240	100%	0	80%	1.837	30
NeoCorporate Offices	jan-11	297	92%	24	100%	18.245	3.170
Trend Paulista Offices	fev-11	252	100%	1	100%	546	1.914
Up Home Jd. Prudência	fev-11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tesor	mar-11	240	100%	0	80%	989	14
Still Vila Mascote	jun-11	150	100%	0	50%	0	110
Chateau Monet	jun-11	163	100%	0	100%	1.817	161
Supéria Pinheiros	jun-11	108	100%	0	100%	446	248
Royale Merit	nov-11	160	100%	0	80%	636	0
Up Home Vila Carrão	dez-11	156	100%	0	100%	521	0
Gran Village São Bernardo	dez-11	474	100%	2	100%	764	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	1	60%	110	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	588	97
Bosque Ventura	mar-12	450	98%	9	85%	3.469	70
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun-12	422	98%	9	100%	1.829	936
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	439	0
Green Work	jul-12	378	96%	14	100%	5.286	2.544
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	554	0
Parque Ventura	out-12	508	94%	28	85%	9.362	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	98%	8	76%	6.487	0
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	498	99%	5	76%	1.858	0
Brasilião	nov-12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	366	258
EZ Mark	mai-13	323	63%	120	100%	104.645	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	76%	204	76%	30.364	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	2	76%	1.372	21
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	124
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	94%	28	100%	9.520	185
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	74%	118	100%	56.098	1.332
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	62%	106	100%	60.529	1.073
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	55%	257	100%	123.290	1.258
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	71%	64	100%	47.849	333
Magnífico Mooca	mai-14	162	99%	2	63%	628	55
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	94%	3	100%	2.666	0
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	108	84%	17	100%	17.212	92
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	95%	28	100%	8.413	0
Legítimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	92
Splendor Ipiranga	fev-15	44	98%	1	100%	1.405	110
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	98%	1	100%	634	64
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	95%	19	76%	11.962	168
Le Premier Moema	mar-16	38	87%	5	50%	8.215	46
Splendor Brooklin	mai-16	42	71%	12	100%	26.395	83
Up Home Vila Mascote	out-16	129	32%	88	100%	38.123	55
Legítimo Vila Romana	abr-17	54	85%	8	100%	8.203	83
Sub-Total Performado		14.888		1.091		624.886	23.739
Em Construção							
In Design Liberdade	ago-17	114	47%	60	100%	36.829	553
Verace Brooklin	out-17	48	85%	7	100%	15.712	294
Clima São Francisco	nov-17	106	86%	15	100%	10.480	5.281
Z.Cotovia	mar-18	199	89%	21	100%	16.007	0
Fit Casa Brás	out-18	979	72%	277	70%	37.530	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	98%	4	100%	2.356	161
Sky House	out-18	115	38%	71	100%	47.085	60
Diogo Ibirapuera	out-18	136	97%	4	100%	10.281	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	80%	79	100%	37.272	960
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	94%	35	100%	6.335	280
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	22	55%	10	100%	32.691	60
Vértiz Vila Mascote	jan-19	168	97%	5	100%	3.246	300
Vivid Perdizes	mai-19	102	58%	43	100%	28.985	0
Pátrio Ibirapuera	jun-19	54	96%	2	70%	7.177	18.783
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	71%	27	100%	15.013	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	84%	9	100%	20.401	23.047
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	53%	323	76%	119.895	4.214
EZ Parque da Cidade	set-19	244	68%	78	100%	206.137	1.200
Pin Internacional	nov-19	1.416	34%	932	60%	102.542	0
Sub-Total em Obras		5.680		2.002		755.974	55.194
Lançamentos							
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	370	31%	255	100%	56.507	0
Air Brooklin	fev-20	663	63%	248	100%	159.557	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	28%	123	100%	89.086	1.823
Sub-Total Lançamentos		1.205		626		305.149	10.013
Total		21.773		3.719		1.686.009	88.946

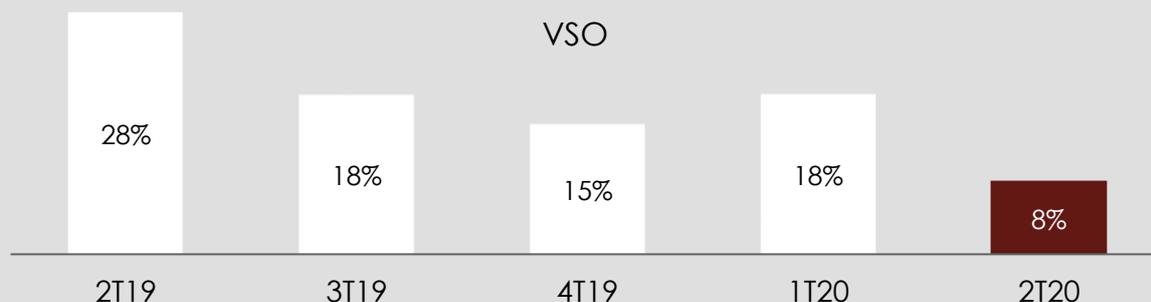
FIT CASA

A marca Fit Casa abarca os empreendimentos de padrão econômico cuja composição é, majoritariamente, de unidades enquadradas no Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). A marca conta com um site próprio ([http:// fitcasa.com.br/](http://fitcasa.com.br/)), corretores especializados e uma estratégia de vendas voltada a venda deste tipo produto específico.

O primeiro lançamento da linha foi o Fit Casa Brás em outubro de 2018. Desde então já foram lançados mais dois projetos com um VGV acumulado R\$ 348,4 MM.



Desempenho Operacional



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 com a estruturalmente idênticos 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	2T20	2T19	Var.%	1S20	1S19	Var.%
(Em R\$ MM)						
Receita Bruta	37,5	30,0	25,2%	64,2	30,0	114,3%
(-) Cancelamento de vendas	(0,6)	(0,6)	-4,5%	(1,4)	(0,6)	135,8%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,8)	(0,5)	42,6%	(1,3)	(0,5)	142,0%
Receita Líquida	36,2	28,8	25,5%	61,4	28,8	113,3%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(19,9)	(15,8)	25,7%	(33,8)	(15,8)	113,8%
Lucro Bruto	16,3	13,0	25,4%	27,6	13,0	112,7%
<i>Margem Bruta (%)</i>	45,0%	45,1%	-0,1 p.p.	45,0%	45,1%	-0,1 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(1,4)	(4,4)	-67,7%	(3,3)	(4,4)	-26,2%
(-) Despesas Administrativas	(0,2)	(0,5)	-70,5%	(2,0)	(0,5)	282,0%
Outras Receitas (Despesas)	(0,1)	2,7	-103,7%	1,9	2,7	-27,2%
Resultado Financeiro	(1,0)	(4,1)	-75,7%	(2,4)	(4,1)	-41,2%
Receitas Financeiras	(1,0)	(4,0)	-75,4%	(2,4)	(4,0)	-40,5%
Despesas Financeiras	(0,0)	(0,1)	-85,9%	(0,0)	(0,1)	-64,2%
Lucro Líquido	13,6	6,7	104,7%	21,9	6,7	229,5%
<i>Margem Líquida (%)</i>	37,7%	23,1%	14,6 p.p.	35,7%	23,1%	12,6 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	8,89%	4,11%	4,8 p.p.	5,44%	2,16%	3,3 p.p.

Balço Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ MM)	2T20	1T20	Var.%	1S20	1S19	Var.%
ATIVO	104,6	133,1	-21,5%	104,6	101,5	3,0%
Circulante	26,2	54,4	-51,9%	26,2	92,9	-71,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	7,0	16,0	-56,3%	7,0	13,2	-46,9%
Contas a Receber de Clientes	3,7	5,1	-26,3%	3,7	4,5	-17,3%
Imóveis a Comercializar	14,2	30,5	-53,4%	14,2	73,0	-80,6%
Outros Ativos Circulantes	1,2	2,8	-56,2%	1,2	2,1	-42,1%
Não Circulante	78,4	78,8	-0,4%	78,4	8,7	803,8%
Contas a Receber de Clientes	31,5	32,1	-1,9%	31,5	8,7	262,7%
Imóveis a Comercializar	46,9	46,7	0,5%	46,9	-	n.a
Outros Ativos não Circulantes	-	-	n.a	-	-	n.a
PASSIVO	6,9	14,6	-53%	6,9	8,1	-15%
Circulante	5,5	13,2	-58%	5,5	7,9	-31%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	3,3	7,8	-58%	3,3	5,5	-41%
Outros Passivos Circulantes	2,3	5,3	-58%	2,3	2,4	-6%
Não Circulante	1,4	1,5	-3%	1,4	0,2	723%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Outros Passivos não Circulantes	1,4	1,5	-3%	1,4	0,2	723%

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 30 de junho de 2020, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 44,8%, que corresponde a 101.715.029 ações.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 1S20 é de 7,8%.

Lucro Líquido (R\$ MM) e Retorno sobre Patrimônio (%)



Contexto

Ciclo operacional iniciado no segundo semestre de 2018 reflete progressivamente sobre o reconhecimento de lucro líquido da Companhia. Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2019, obteve lucro líquido de R\$3,84 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$1,45 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%. Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, a Companhia reiniciou um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que foi atingido nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, a EZTEC incrementou em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguido de um incremento de 152% em 2019 em relação a 2018. Muito embora o ano de 2020 se encaminhava para dar sequência nesse patamar operacional, o advento da pandemia do Covid-19 interrompeu essa progressão. Ainda assim, o resultado dos lançamentos observados até então ainda se refletirá em receita nos próximos trimestres e anos (através do reconhecimento contábil via PoC) resguardando o reconhecimento de um volume de lucro líquido a despeito das circunstâncias impostas.



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Pedro Tadeu T. Lourenço

Rodrigo Sousa

Giovanna Dias

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

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

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 30.junho

Valores expressos em milhares de reais - R\$

1S20

<i>Lucro Líquido</i>	149.267
<i>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</i>	-72.275
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	389
Varição Monetária e juros, líquidos	(63.606)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	3.803
Depreciações e Amortizações	1.964
Equivalência Patrimonial	(14.173)
Provisão para Contingências	935
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	(1.587)
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
<i>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</i>	-86.884
Contas a Receber de Clientes	(32.078)
Imóveis a Comercializar	(49.687)
Aquisição CEPAC	(35.646)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	30.527
<i>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</i>	83.918
Adiantamento de Clientes	27.803
Juros Pagos	(1.102)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(10.647)
Fornecedores	15.088
Dividendo Recebido de controladas	22.046
Outros Passivos	30.730
<i>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</i>	74.027
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</i>	-56.281
Aplicações Financeiras	(1.333.451)
Resgate de títulos financeiros	1.356.528
Ágio na Aquisição de Investimentos	(46.533)
Aquisição de Investimentos	(32.574)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(251)
<i>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</i>	-56.281
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</i>	-28.054
Partes relacionadas	15.013
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	34.147
Aumento de capital social com emissão de ações	-
Caixa recebido de aquisição de controle	-
Custos com emissão de ações pagos	-
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(440)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(76.774)
<i>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</i>	-28.054
<i>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	-10.309
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</i>	74.883
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</i>	64.574

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	06/2019	09/2019	12/2019	03/2020	06/2020
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 Monei	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%
Brasilião	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%
Magnifico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
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	92%	100%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	86%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Mascote	82%	86%	95%	100%	100%
2017					
Legittimo Vila Romana	80%	86%	91%	100%	100%
In Design Liberdade	66%	74%	81%	88%	94%
Verace Brooklin	66%	73%	82%	88%	94%
Clima São Francisco	50%	60%	69%	76%	84%
2018					
Z.Cotovia	49%	53%	59%	65%	74%
Vértiz Tatuapé	39%	43%	49%	57%	65%
Diogo & ID Ibirapuera	49%	52%	55%	60%	65%
Sky House	39%	44%	48%	51%	56%
Fit Casa Brás	28%	36%	44%	52%	59%
Z.Pinheiros	41%	43%	47%	53%	57%
2019					
Vértiz Vila Mascote	29%	29%	33%	39%	44%
Le Jardim Ibirapuera	49%	50%	57%	62%	69%
Fit Casa Rio Bonito	14%	19%	30%	42%	51%
Pátrio Ibirapuera	41%	42%	44%	45%	47%
Artis Jardim Prudência	0%	0%	26%	28%	32%
Haute Ibirapuera	0%	0%	39%	39%	41%
Vivid Perdizes	0%	0%	35%	36%	40%
EZ Parque da Cidade	0%	0%	38%	40%	43%
Jardins do Brasil - Reserva JB	0%	0%	16%	17%	20%
2020					
Air Brooklin	0%	0%	0%	35%	36%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada ¹
2007					
Evidence	Mar-07	Sep-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	Mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.535
Vert	Mar-07	Feb-10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	Jun-07	Mar-10	100%	100%	85.354
Sports Village Ipiranga	Sep-07	Jul-10	100%	100%	93.520
Quality House Lapa	Oct-07	Nov-10	100%	100%	101.269
Ville de France	Oct-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	Mar-08	Sep-10	100%	100%	151.238
Bell'Acqua	Apr-08	Oct-10	99%	100%	44.789
Prime House Vila Mascote	Jun-08	Apr-11	100%	100%	57.815
Splendor Square	Jun-08	Feb-11	100%	100%	82.958
Premiatto	Jun-08	Jul-11	50%	100%	75.887
Mundo	Jun-08	Oct-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	Sep-08	Mar-11	90%	100%	47.850
Vidabella 1	Oct-08	Jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	Nov-08	Aug-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	Mar-09	Sep-11	100%	100%	72.999
Capital Corporate Office	May-09	Nov-12	100%	100%	326.360
Le Premier Ibirapuera Parc	Jun-09	Jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	Jul-09	Jun-10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	Aug-09	Nov-11	100%	100%	65.582
Vidabella 3	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	Oct-09	May-12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	Nov-09	Sep-12	100%	100%	74.136
2010					
Gran Village Club	Jan-10	Dec-12	100%	100%	118.265
Clima Mascote	Feb-10	Dec-12	100%	100%	105.390
Massimo Residence	Mar-10	Sep-12	50%	100%	34.820
Up Home	Apr-10	Jan-13	100%	100%	77.725
Quinta do Horto	May-10	Feb-13	100%	100%	80.743
Prime House Sacomã	May-10	May-13	100%	100%	51.376
Sky	Jun-10	Oct-13	90%	100%	168.901
Varanda Tremembé	Jun-10	Apr-13	100%	100%	0
Sophis	Sep-10	Oct-13	100%	100%	117.472
Royale Prestige	Oct-10	Sep-13	60%	100%	172.973
Art'E	Oct-10	Nov-13	50%	100%	71.231
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	Dec-13	100%	100%	121.829
2011					
NeoCorporate Offices	Jan-11	Feb-14	100%	92%	179.993
Up Home Jd. Prudência	Feb-11	Jan-14	100%	100%	74.415
Trend Paulista Offices	Feb-11	Dec-13	100%	100%	181.533
Quality House Sacomã	Feb-11	Feb-14	100%	100%	76.585
Royale Tresor	Mar-11	Mar-14	80%	100%	132.161
Supéria Pinheiros	Jun-11	Aug-14	100%	100%	59.360
Chateau Monet	Jun-11	Aug-14	100%	100%	141.426
Still Vila Mascote	Jun-11	Nov-14	50%	100%	39.616
Sophis Santana	Sep-11	Sep-14	100%	100%	127.873
Royale Merit	Nov-11	Mar-15	80%	100%	118.116
Vidabella 6 a 10	Dec-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	Dec-11	Jan-15	100%	100%	86.985
Vivart Tremembé	Dec-11	Aug-14	100%	100%	69.074
Gran Village São Bernardo	Dec-11	Dec-14	100%	100%	195.129
2012					
Neo Offices	Feb-12	Mar-14	100%	98%	39.180
Bosque Ventura	Mar-12	Aug-15	85%	98%	159.743
Terraço do Horto	May-12	Aug-12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	Jun-12	Mar-15	100%	100%	66.981
In Design	Jun-12	Jul-15	100%	98%	108.407
The View	Jul-12	Apr-12	100%	100%	96.556
Green Work	Jul-12	Apr-15	100%	96%	127.503
Up Home Santana	Aug-12	Aug-15	100%	100%	48.941
Chácara Cantareira	Sep-12	Jan-16	100%	100%	170.694
Prime House São Bernardo	Sep-12	Oct-15	100%	100%	160.240
Parque Ventura	Oct-12	Jan-16	85%	94%	191.467
Jardins do Brasil - Abrohos	Oct-12	Jan-16	76%	99%	192.719
Jardins do Brasil - Amazônia	Oct-12	Jan-16	76%	98%	225.978
Brasilião	Nov-12	Sep-15	90%	100%	75.787
Dez Cantareira	Dec-12	Apr-15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	Jan-00	Dec-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	Mar-13	Feb-16	100%	100%	93.328
Premiatto Sacomã	Feb-13	Jan-16	100%	100%	59.008
Splendor Vila Mariana	Mar-13	Oct-15	100%	100%	72.390
EZ Mark	May-13	Feb-16	100%	63%	205.031
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jun-13	Nov-16	76%	100%	191.957
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	Jun-13	Sep-16	76%	100%	143.159
Massimo Vila Mascote	Sep-13	Sep-16	100%	100%	133.921

Quality House Ana Costa	Sep-13	Feb-17	100%	100%	116.356
Cidade Maia - Alameda	Dec-13	Mar-17	100%	94%	127.716
Cidade Maia - Jardim	Dec-13	Mar-17	100%	62%	120.901
Cidade Maia - Praça	Dec-13	Mar-17	100%	74%	175.996
2014					
Cidade Maia - Botanica	Mar-14	Aug-17	100%	55%	169.532
Cidade Maia - Reserva	Mar-14	Nov-17	100%	71%	142.354
Magnifico Mooca	May-14	Sep-17	63%	99%	65.454
San Felipe - Palazzo	Jun-14	Aug-17	100%	94%	47.286
San Felipe - Giardino	Jun-14	Aug-17	100%	100%	98.234
Prime House Bussocaba	Oct-14	Nov-17	100%	95%	179.575
Le Premier Flat Campos do Jordão	Jul-14	Jan-18	100%	84%	110.029
Legítimo Santana	Dec-14	Sep-17	100%	100%	56.650
2015					
Splendor Ipiranga	Feb-15	Apr-18	100%	98%	78.877
Massimo Vila Carrão	Apr-15	Apr-18	100%	98%	49.084
Jardins do Brasil - Atlântica	Jun-15	Sep-18	76%	95%	202.085
2016					
Le Premier Moema	Mar-16	Aug-19	50%	87%	46.163
Splendor Brooklin	May-16	Sep-19	100%	71%	68.007
Up Home vila Mascote	Oct-16	Jan-20	100%	32%	18.469
2017					
Legítimo Vila Romana	Apr-17	Mar-20	100%	85%	44.186
In Design Liberdade	Aug-17	Jul-20	100%	47%	30.163
Verace Brooklin	Oct-17	Sep-20	100%	85%	69.175
Clima São Francisco	Nov-17	Oct-20	100%	86%	45.995
2018					
Z.Cotovia	Mar-18	Jan-21	100%	89%	64.515
Vertiz Tatupapé	Sep-18	Aug-21	100%	98%	69.664
Sky House Chácara Santo Antônio	Oct-18	Sep-21	100%	38%	14.447
Fit Casa Brás	Oct-18	Sep-19	70%	72%	58.315
Diogo & ID Ibirapuera	Oct-18	Aug-21	100%	97%	85.124
Z.Pinheiros	Nov-18	Mar-22	100%	80%	90.445
2019					
Le Jardim Ibirapuera	Jan-19	Aug-21	100%	55%	28.074
Vértiz Vila Mascote	Jan-19	Sep-21	100%	97%	42.735
Fit Casa Rio Bonito	Mar-19	May-22	100%	94%	70.667
Vivid Perdizes	May-19	Jun-22	100%	58%	14.720
Pátrio Ibirapuera	Jun-19	Nov-22	70%	96%	98.394
Artis Jardim Prudência	Jun-19	Jul-22	100%	71%	10.767
Haute Ibirapuera	Aug-19	Sep-22	100%	84%	43.197
Jardins do Brasil - Reserva JB	Aug-19	Jun-23	76%	53%	25.260
EZ Parque da Cidade	Sep-19	Nov-22	100%	68%	155.438
2020					
Air Brooklin	Feb-20	Dec-23	100%	63%	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.

GVV (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.

GVV 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.