

Divulgação de Resultados



2T21

Teleconferência Português

13 de agosto de 2021

10h00 (horário de Brasília)

09h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/88270273260>

ID: 882 7027 3260



Teleconferência Inglês

13 de agosto de 2021

12h00 (horário de Brasília)

11h00 (US EST)

Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/85637845919>

ID: 856 3784 5919



Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Bittencourt

Ronan Aley

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)

Cotação: R\$26,11

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$ 5.927 MM

Data de fechamento: 12/08/2021



Lucro Líquido cresce 46% na comparação anual e 91% frente trimestre anterior

2T21 registra Margem Bruta de 45,6% e líquida de 48,3%

RESULTADO. Em 1S21 a EZTEC atingiu (i) Receita Líquida de R\$484 milhões, (ii) Lucro Bruto, R\$214 milhões (para uma Margem Bruta de 44,3%), e (iii) Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores de R\$212 milhões (Margem Líquida de 43,9%);

OPERAÇÃO. No 1S21 a EZTEC atingiu (i) Lançamentos de R\$956 milhões, (ii) Vendas Líquidas de R\$521 milhões e (iii) Banco de Terrenos com VGV de R\$11,5 bi (além de R\$2,3 bi em opções);

LIQUIDEZ. Ao fim do 2T21, a EZTEC atingiu (i) Caixa Líquido de R\$1.049 milhões (queima de R\$11 milhões), (ii) Caixa Bruto de R\$1.061 milhões (Dívida SFH de R\$11,1 milhões), e (iii) Recebíveis Performados de R\$501 milhões;

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

São Paulo 12 de agosto de 2021 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 42 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do segundo trimestre de 2021 (2T21). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

Destaques	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	310.057	209.704	47,9%	519.761	435.551	19,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	288.747	194.969	48%	483.716	402.800	20%
Lucro Bruto (R\$ '000)	131.547	82.792	59%	214.339	179.748	19%
Margem Bruta	45,6%	42,5%	3,1 p.p.	44,3%	44,6%	-0,3 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	139.490	72.910	91%	212.400	145.761	46%
Margem Líquida	48,3%	37,4%	10,9 p.p.	43,9%	36,2%	7,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,61	0,32	91%	0,94	0,64	47%
EBITDA (R\$ '000)	109.413	38.937	181%	148.350	109.018	36%
Margem EBITDA	37,9%	20,0%	17,9 p.p.	30,7%	27,1%	3,6 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	2	1	100%	3	3	0%
Área Útil Lançada (m ²)	57.444	5.369	970%	62.813	49.085	28%
Unidades Lançadas	508	231	120%	739	1.213	-39%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	927.800	56.200	1551%	984.000	564.100	74%
Participação EZTEC (%)	100%	50%	1,0 p.p.	97%	100%	-2,9 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	927.800	28.100	3202%	955.900	564.100	69%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	285.512	235.787	21%	521.299	581.305	-10%

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

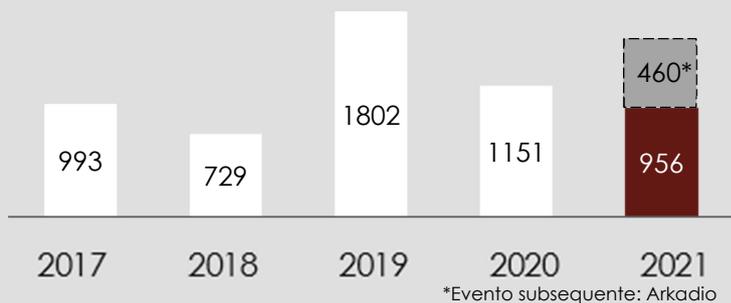
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

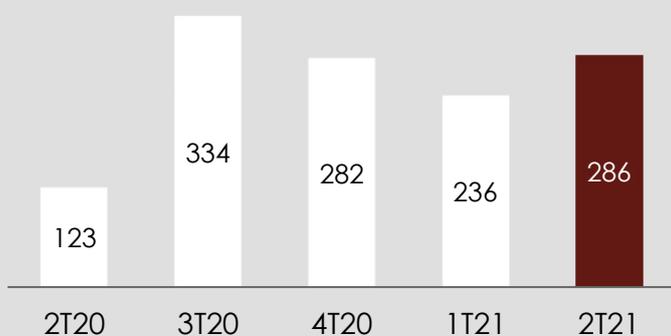
VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



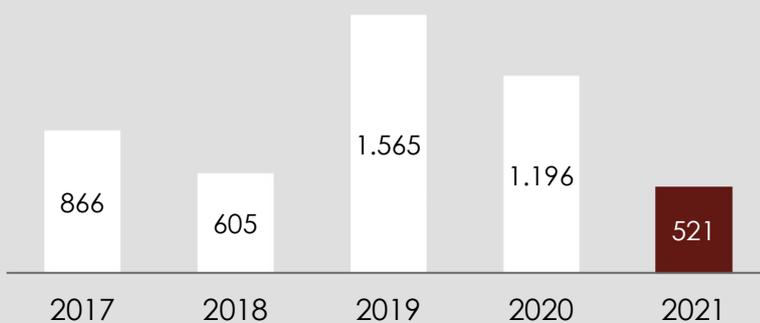
Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)



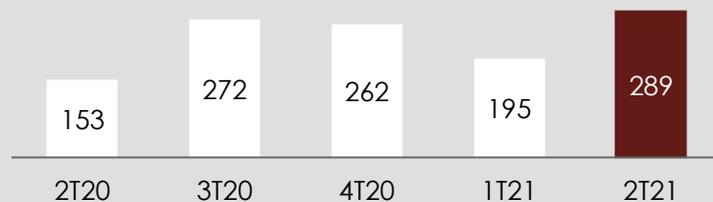
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



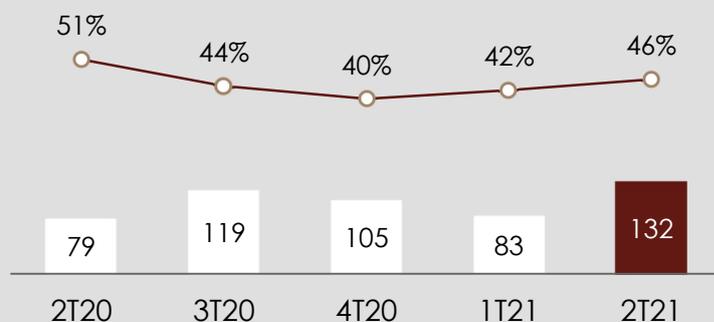
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



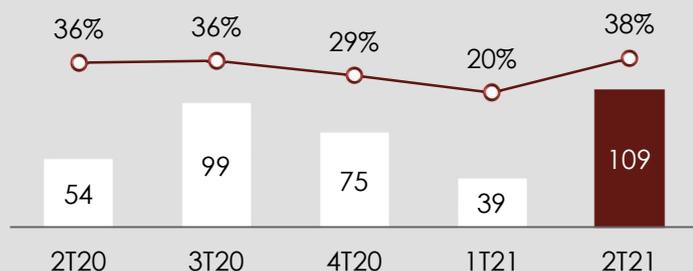
Receita Líquida
(R\$ MM)



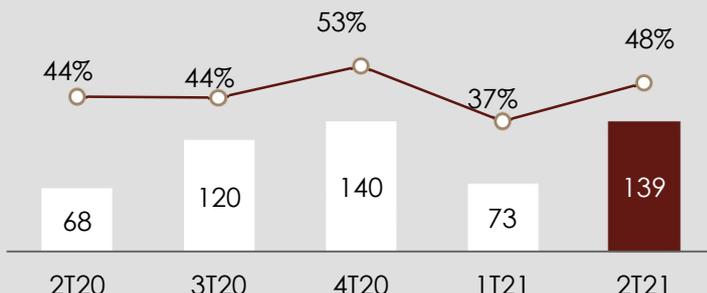
Lucro Bruto
(R\$ MM)



EBITDA
(R\$ MM)



Lucro Líquido
(R\$ MM)

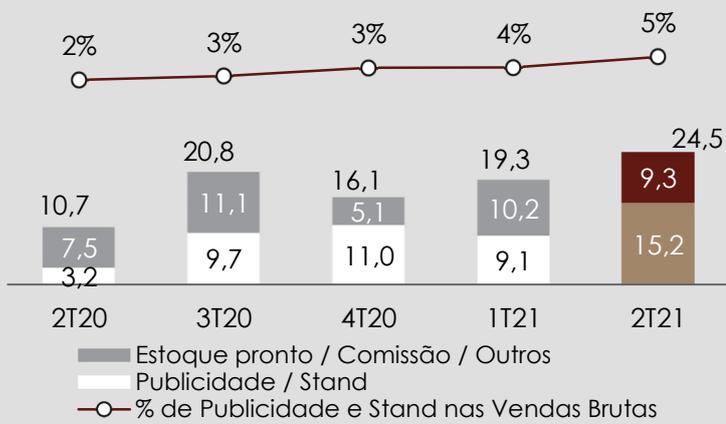


—○— Margem EBITDA

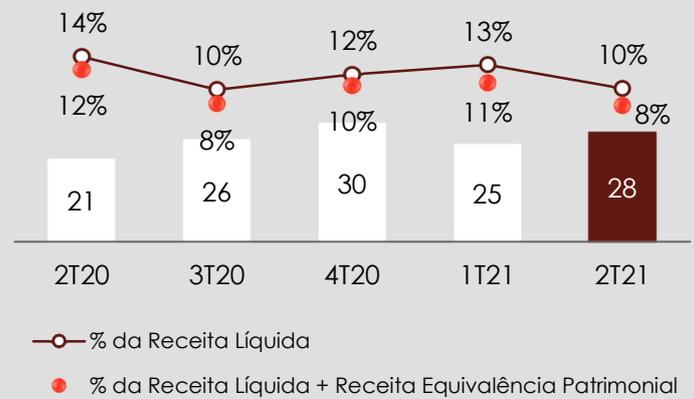
—○— Margem Líquida

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

Despesas Comerciais (R\$ MM)



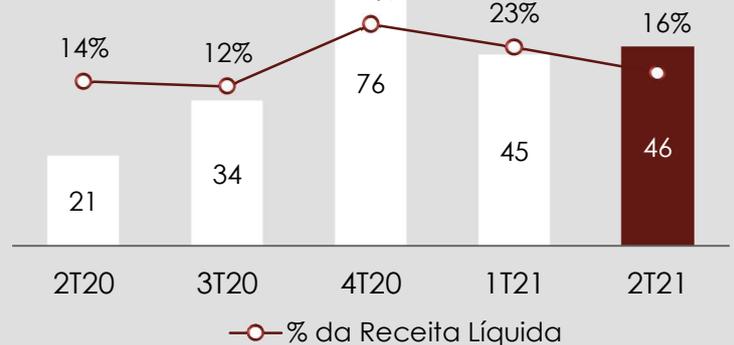
Despesas Administrativas (R\$ MM)



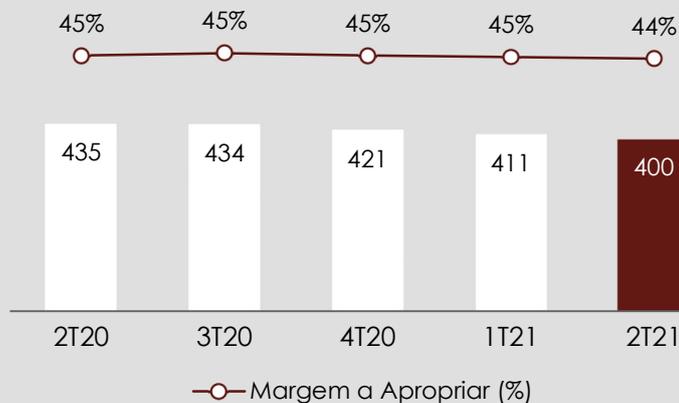
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



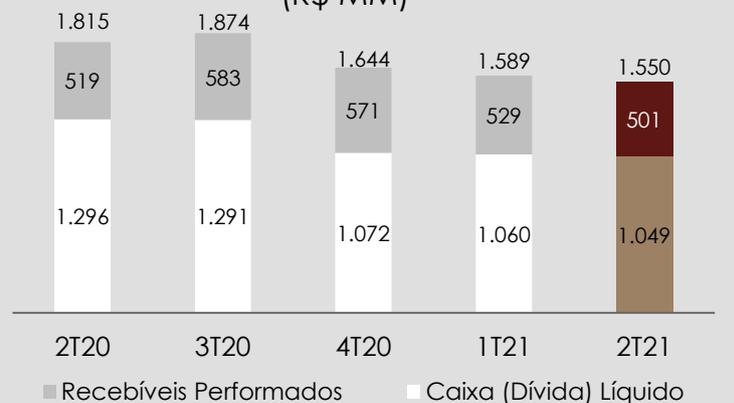
Resultado Financeiro (R\$ MM)



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	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	7
BALANÇO PATRIMONIAL.....	8
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO.....	9
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO.....	10
Receita Líquida	11
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	13
Lucro Bruto	14
Despesas Comerciais e Administrativas	15
Despesas Comerciais.....	15
Despesas Administrativas	16
Outras Receitas e Despesas Operacionais	17
Equivalência Patrimonial.....	18
EBITDA.....	20
Resultado Financeiro Líquido	21
Imposto de Renda e Contribuição Social.....	22
Lucro Líquido	22
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	23
Contas a Receber.....	24
Caixa Líquido e Endividamento	25
Retorno sobre Patrimônio Líquido	26
INDICADORES OPERACIONAIS	27
Operações.....	27
Segmentação de renda	27
Estoque de Terrenos (Land Bank)	28
Lançamentos.....	31
Vendas e Distratos	33
MERCADOS DE CAPITAIS.....	42
Composição Acionária	42
Ativo Líquido	42
ANEXO: EZ Inc.....	43
ANEXO: FIT CASA.....	47
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO.....	49
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	50
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	52
GLOSSÁRIO	55

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 2T21, fechando o primeiro semestre do ano com margens bruta de 44,3% e líquida de 43,9%. O resultado foi incrementado, em parte, pelo reconhecimento das receitas dos empreendimentos lançados no final do ano passado e pelo aumento das vendas oriundas de unidades performadas. A Carteira de Alienação Fiduciária da Companhia cumpre importante papel na contribuição do resultado financeiro, mas está perdendo espaço para um resultado operacional esperado e crescente.

Neste semestre a Companhia conseguiu demonstrar a eficiência de sua estrutura operacional e a sua capacidade de multiplicar rentabilidade mesmo em cenários desafiadores. O que pode ser constatado em seu Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social que cresceu 49% na comparação anual atingindo R\$234 milhões e cuja composição é de 61% do seu Lucro Operacional. Além disso, é observado incrementos de 3,1 p.p. na Margens Bruta trimestral e 10,9 p.p. na Margem Líquida, alcançando valores de 45,6% e 48,3%, respectivamente.

Estes resultados derivam da capacidade ímpar da Companhia em, não apenas realizar lançamentos com margens brutas próximas ao patamar histórico apresentado, mas também em saber comercializar seus empreendimentos ao longo do tempo extraindo o máximo de valor. Esta característica é fundamental para a concretização dos resultados reportados, uma vez que os projetos performados corresponderam a aproximadamente 30% das vendas do semestre e contam com projetos como o Cidade Maia que, atualmente, entrega margens superiores a 50%.

O segundo trimestre de 2021 também foi marcado pela aprovação do pagamento de R\$96 milhões em dividendos relativos ao exercício social de 2020, equivalente a R\$0,423955132 por ação e, posterior distribuição realizada no dia 21 de maio de 2021. O que corrobora a segurança advinda de um balanço saudável, capaz de operacionalizar suas atividades atuais, e a eficiente gestão de recursos para a elaboração de projetos futuros. Soma-se a isso o aumento do ROE que atinge o valor de 10,7% anualizado o que reafirma o compromisso da Companhia em buscar entregar a maior rentabilidade possível aos seus acionistas.

Como evento subsequente a data de fechamento do 2T21 a Companhia anunciou o lançamento do projeto Arkadio EZ by Ott, empreendimento de alto padrão de R\$ 460 milhões de VGV estimado, localizado no Brooklin próximo ao Eixo Berrini – Chucuri Zaidan – Nações Unidas. Mais um projeto em parceria de Art Design com o renomado arquiteto internacional Carlos Ott, o primeiro residencial de classe mundial em São Paulo que mescla unidades convencionais e unidades long stay, já mobiliadas para ocupação imediata de locadores. Com isso, a Companhia avança nos seus esforços para cumprimento do guidance proposto passando a marca dos 50% necessários para o atingimento dos R\$ 2,8 bilhões implícitos para o ano de 2021.

É sob este cenário que a Companhia se posiciona competitivamente, uma vez que possui um banco de terrenos diversificado, sem presença de permutas, possibilitando explorar margens mais atrativas e posicionar seus lançamentos de maneira assertiva, enquanto faz uso de uma posição de caixa favorável e uma estrutura operacional que lhe permite explorar a melhor rentabilidade de seus ativos sob os mais diversos cenários.

A ADMINISTRAÇÃO

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

Relacionamento com os Auditores Independentes. Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes Ernst & Young Auditores Independentes S.S não prestaram em 2021 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado Períodos findos em 30.junho Valores expressos em milhares de reais - R\$	2T21	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	310.056	209.704	48%	519.760	435.551	19%
(+) Receita de Venda Imóveis	305.602	204.639	49%	510.241	425.649	20%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.454	5.065	-12%	9.519	9.902	-4%
Receita Bruta	310.056	209.704	48%	519.760	435.551	19%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-21.309	-14.735	45%	-36.044	-32.750	10%
(-) Cancelamento de Vendas	(14.399)	(9.416)	53%	(23.815)	(22.288)	7%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(6.910)	(5.319)	30%	(12.229)	(10.462)	17%
Receita Líquida	288.747	194.969	48%	483.716	402.800	20%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(157.200)	(112.177)	40%	(269.377)	(223.052)	21%
Lucro Bruto	131.547	82.792	59%	214.339	179.748	19%
<i>Margem Bruta</i>	45,6%	42,5%	3,1 p.p.	44,3%	44,6%	-0,3 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-25.352	-46.148	-45%	-71.500	-80.973	-12%
(-) Despesas Comerciais	(24.487)	(19.344)	27%	(43.831)	(37.526)	17%
(-) Despesas Administrativas	(24.479)	(21.230)	15%	(45.709)	(41.647)	10%
(-) Honorários da Administração	(3.836)	(3.810)	1%	(7.646)	(6.419)	19%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.529	(304)	-603%	1.225	(2.847)	-143%
(-) Despesas Tributárias	(352)	(7.182)	-95%	(7.534)	(6.707)	12%
(+) Equivalência Patrimonial	26.273	5.722	359%	31.995	14.173	126%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	106.195	36.644	190%	142.839	98.775	45%
<i>Margem Operacional</i>	36,8%	18,8%	18,0 p.p.	29,5%	24,5%	5,0 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	46.367	44.630	4%	90.997	57.924	57%
(-) Despesas Financeiras	(5.783)	(7.685)	-25%	(13.468)	(4.518)	198%
(+) Receitas Financeiras	52.150	52.315	0%	104.465	62.442	67%
Resultado Operacional	152.562	81.274	88%	233.836	156.699	49%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	152.562	81.274	88%	233.836	156.699	49%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-6.754	-5.069	33%	-11.823	-7.432	59%
(-) Correntes	(6.725)	(6.759)	-1%	(13.484)	(9.019)	50%
(-) Diferidos	(29)	1.690	-102%	1.661	1.587	5%
Lucro Líquido	145.808	76.205	91%	222.013	149.267	49%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(6.318)	(3.295)	92%	(9.613)	(3.506)	174%
Atribuível aos Acionistas Controladores	139.490	72.910	91%	212.400	145.761	46%
<i>Margem Líquida</i>	48,3%	37,4%	10,9 p.p.	43,9%	36,2%	7,7 p.p.

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

BALANÇO PATRIMONIAL

Balanços Patrimoniais Períodos encerrados em 30.junho Valores expressos em milhares de reais - R\$	2T21	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
ATIVO	4.888.118	4.798.961	2%	4.888.118	4.426.395	10%
CIRCULANTE	2.325.359	2.263.672	3%	2.325.359	2.147.044	8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	77.252	57.307	35%	77.252	64.574	20%
Aplicações Financeiras	983.283	1.011.275	-3%	983.283	1.231.807	-20%
Contas a Receber de Clientes	287.916	282.388	2%	287.916	236.771	22%
Provisão para Devedores Duvidosos	-2.934	-4.504	-35%	-2.934	-4.953	-41%
Imóveis a Comercializar	929.895	878.033	6%	929.895	608.643	53%
Impostos a Compensar	3.087	3.070	1%	3.087	3.005	3%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	0	485	-100%	0	166	-100%
Outros Créditos	46.860	35.618	32%	46.860	7.031	566%
NÃO CIRCULANTE	2.562.759	2.535.289	1%	2.562.759	2.279.351	12%
Contas a Receber de Clientes	857.735	838.484	2%	857.735	807.555	6%
Imóveis a Comercializar	1.128.171	1.154.368	-2%	1.128.171	934.119	21%
Impostos a Compensar	30.085	27.522	9%	30.085	31.826	-5%
Partes Relacionadas	0	165	-100%	0	677	-100%
Títulos a receber	15.051	90.437	-83%	15.051	84.468	-82%
Outros Créditos	100.723	39.545	155%	100.723	38.661	161%
Ágio em Investimentos	71.087	68.139	4%	71.087	62.665	13%
Investimentos	342.678	298.775	15%	342.678	299.386	14%
Imobilizado	16.325	17.047	-4%	16.325	19.164	-15%
Intangível	904	807	12%	904	830	9%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.888.118	4.798.961	2%	4.888.118	4.426.395	10%
CIRCULANTE	315.209	363.277	-13%	315.209	366.986	-14%
Fornecedores	57.313	31.177	84%	57.313	39.140	46%
Obrigações Trabalhistas	8.011	7.728	4%	8.011	5.748	39%
Obrigações Fiscais	24.200	24.682	-2%	24.200	23.373	4%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Contas a Pagar	31.361	21.444	46%	31.361	39.656	-21%
Provisão para Garantia	11.877	12.041	-1%	11.877	12.201	-3%
Adiantamento de Clientes	131.865	109.796	20%	131.865	82.177	60%
Terrenos a Pagar	37.586	46.840	-20%	37.586	83.498	-55%
Dividendos a Pagar	0	96.238	-100%	0	66.757	-100%
Partes Relacionadas	409	677	-40%	409	3.733	-89%
Impostos com Recolhimento Diferido	10.144	10.159	0%	10.144	8.047	26%
Direitos de uso a pagar	2.443	2.495	-2%	2.443	2.658	-8%
NÃO CIRCULANTE	218.070	224.440	-3%	218.070	101.037	116%
Empréstimos e Financiamentos	11.144	8.236	35%	11.144	554	1912%
Terrenos a Pagar	141.732	150.730	-6%	141.732	32.515	336%
Provisão para Garantia	4.480	3.539	27%	4.480	2.453	83%
Provisão para Contingências	15.595	16.274	-4%	15.595	16.119	-3%
Impostos com Recolhimento Diferido	31.991	31.763	1%	31.991	33.880	-6%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	5.622	0%	5.622	5.622	0%
Direitos de uso a pagar	7.506	8.276	-9%	7.506	9.894	-24%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.354.839	4.211.244	3%	4.354.839	3.958.372	10%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	4.283.413	4.143.923	3%	4.283.413	3.907.800	10%
Capital Social	2.888.997	2.888.997	0%	2.888.997	2.888.997	0%
Reservas de Capital	38.297	38.297	0%	38.297	38.297	0%
Custo com Emissão de Ações	-40.754	-40.754	0%	-40.754	-40.754	0%
Reservas de Lucros	1.233.887	1.233.887	0%	1.233.887	924.913	33%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Resultado do Período	212.400	72.910	191%	212.400	145.761	46%
Ágio em transações com sócios	-49.413	-49.414	0%	-49.414	-49.414	0%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	71.426	67.321	6%	71.426	50.571	41%

* 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		
	1S21	1S20	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receita Líquida	8.494	9.478	-10,4%	475.222	393.322	20,8%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(3.528)	(2.367)	49,0%	(265.849)	(220.685)	20,5%
Lucro Bruto	4.966	7.111	-30,2%	209.373	172.637	21,3%
Margem Bruta (%)	58,5%	75,0%	-16,5 p.p.	44,1%	43,9%	0,2 p.p.
Despesas Comerciais	(1.576)	(1.395)	13,0%	(42.255)	(36.131)	16,9%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S21	1S20	Var.%	1S21	1S20	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	49.064	50.101	-2,1%	1.093.653	989.272	10,6%
Imóveis a Comercializar	813.441	439.655	85,0%	1.244.625	1.103.108	12,8%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	11.144	554	1911,6%
Adiantamento de Clientes	0	0	n.a.	131.865	82.177	60,5%

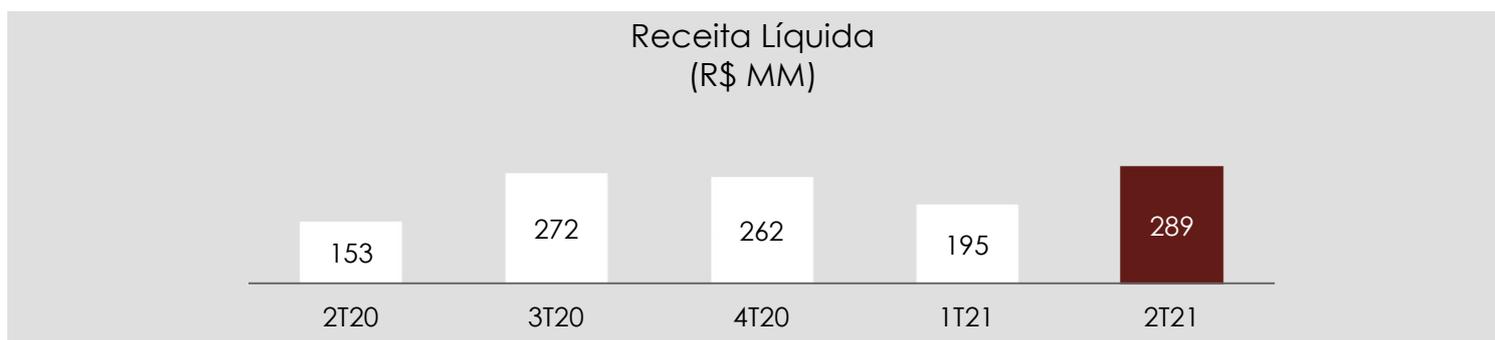
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S21	1S20	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	-	n.a.	3	3	0,0%
VGv (R\$ '000)	-	-	n.a.	984.000	564.100	74,4%
Área Útil Lançada (m²)	-	-	n.a.	62.813	49.085	27,9%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-	n.a.	739	1.213	-39,1%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	-	-	n.a.	1.332	465	186,3%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-	n.a.	107.023	11.479	832,4%
Participação EZTEC	0%	0%	0,0 p.p.	97%	100%	-2,9 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-	n.a.	955.900	564.100	69,5%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	13.033	8.140	60,1%	508.266	572.336	-11,2%
Vendas Contratadas (unidades)	67	36	86,1%	1.201	1.281	-6,2%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	310.057	209.704	47,9%	519.761	435.551	19,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	288.747	194.969	48,1%	483.716	402.800	20,1%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(157.200)	(112.177)	40,1%	(269.377)	(223.052)	20,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	131.547	82.792	58,9%	214.339	179.748	19,2%
Margem Bruta (%)	45,6%	42,5%	3,1 p.p.	44,3%	44,6%	-0,3 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(24.487)	(19.344)	26,6%	(43.831)	(37.526)	16,8%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(28.315)	(25.040)	13,1%	(53.355)	(48.066)	11,0%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	1.529	(304)	-603,0%	1.225	(2.847)	-143,0%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	26.273	5.722	359,2%	31.995	14.173	125,7%
EBITDA (R\$ '000)	109.413	38.937	181,0%	148.350	109.018	36,1%
Margem EBITDA (%)	37,9%	20,0%	17,9 p.p.	30,7%	27,1%	3,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	46.367	44.630	3,9%	90.997	57.924	57,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(6.754)	(5.069)	33,2%	(11.823)	(7.432)	59,1%
Lucro Líquido (R\$ '000)	139.490	72.910	91,3%	212.400	145.761	45,7%
Margem Líquida (%)	48,3%	37,4%	10,9 p.p.	43,9%	36,2%	7,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,61	0,32	91%	0,94	0,64	46,9%

Receita Líquida

No 2T21 a receita líquida da companhia foi de R\$ 289 milhões, superando a receita do 1T21 em 48%.



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*.

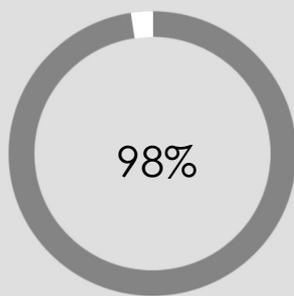
Nosso Trimestre

- **Aumento no volume de vendas de estoque pronto e a superação das cláusulas suspensivas dos lançamentos do 4T20 contribuem para aumento da receita no 2T21.** Dentro da composição da receita neste trimestre vemos a contribuição da venda de unidades performadas que correspondeu a 32% do total. Em especial podemos apontar o volume expressivo de R\$43 milhões de vendas no Cidade Maia que fizeram com que este fosse o trimestre com maior volume de venda deste empreendimento desde o 2T15. Não obstante, é possível pontuar uma pequena contribuição derivada do fim das cláusulas suspensiva e início do reconhecimento do PoC do projeto Fit Casa Estação Jose Bonifácio lançado no 4T20.

Mais dados de apoio:

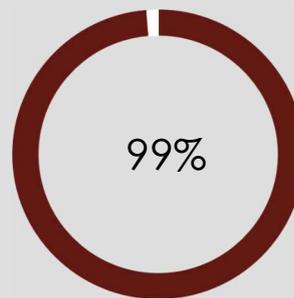
Dados Gerenciais 2T21

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

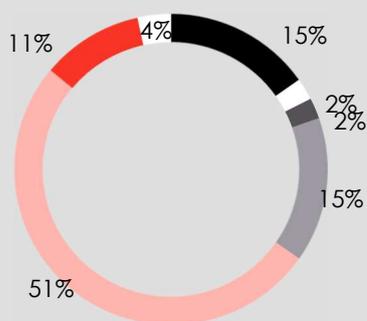
Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

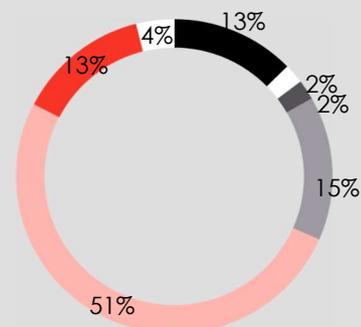
Dados Gerenciais 2T21

Receita Líquida por Ano de Lançamento



■ Até 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



■ Até 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$157 milhões, 40,1% maior que o trimestre anterior.

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(152.596)	(109.190)	39,8%	(261.786)	(216.528)	20,9%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.144)	(1.212)	76,9%	(3.356)	(4.475)	-25,0%
Manutenção / Garantia	(2.460)	(1.775)	38,6%	(4.235)	(2.049)	106,7%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(157.200)	(112.177)	40,1%	(269.377)	(223.052)	20,8%

Conceitos-chave

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelos: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH).

Trimestre

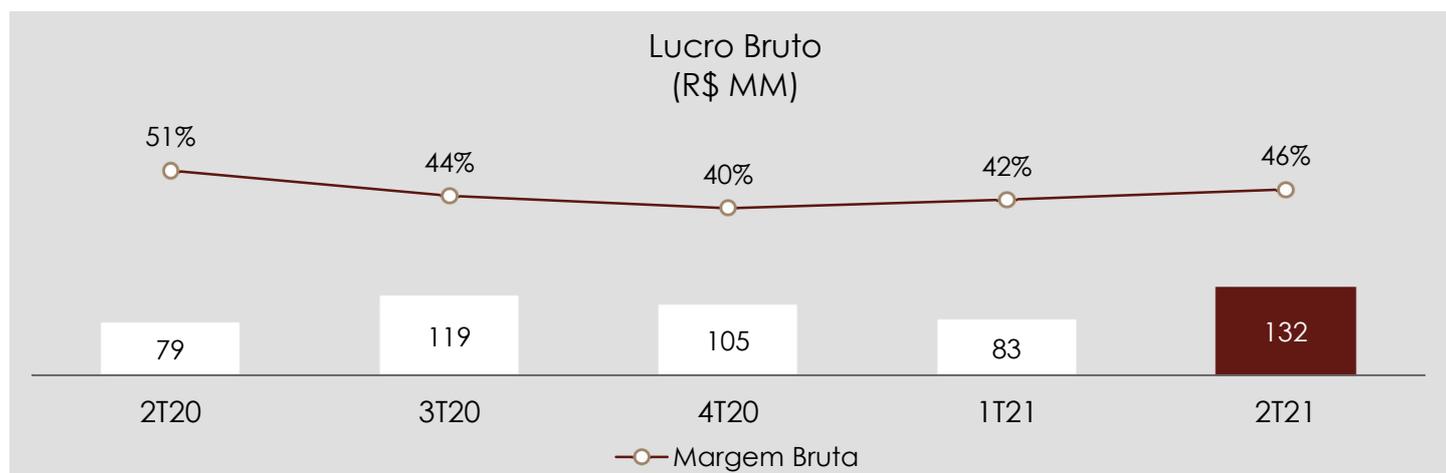
- Ritmo de execução de obra é aquém do cronograma previsto, com implicações para reconhecimento de receita.** As atividades nos canteiros de obra têm sofrido com os atritos pertinentes a esse momento do setor, com prazos dilatados para entrega de insumos e afastamentos de colaboradores com suspeitas de contaminação. A despeito dos contratemplos, cabe reforçar que os prazos para as entregas de 2021 não estão comprometidos; pelo contrário, as duas próximas obras do Fit Casa trabalham com projeção de antecipação.

Contexto

- Pressão inflacionária é concentrada em insumos sensíveis ao dólar e ao IGP-DI, correspondendo a 1/3 da cesta total.** No referencial histórico de orçamentos de projetos da Companhia, os insumos que reagem ao dólar e ao IGP-DI não representam mais do que um terço do orçamento, porém, no acumulado de 2020, eles variaram em 28,9% e 23,1%. Além do aço e do cimento, os principais pontos de pressão foram PVC, cobre, esquadrias de alumínio, vidro, entre outros. Em casos importantes, são mercados pouco pulverizados em que o fornecedor consegue repassar a variação do dólar integralmente. Cabe reforçar que, como um todo, o referencial de preço destes insumos ainda não está estabilizado; alguns fornecedores continuam exercendo pressão à data desta divulgação, com preços pedidos maiores e prazos de entregas mais amplos.
- Inflação interna efetiva da EZTEC descola em até 50% acima do INCC em novos projetos.** Um projeto mediano da EZTEC tem um porte muito maior do que o projeto mediano construído no Brasil. Porém no cálculo oficial do INCC, a FGV toma por referência os projetos menores, distantes do perfil das incorporações da EZTEC. Em sua metodologia, a FGV acompanha cestas de custos para três perfis de projetos: [i] desenvolvimentos horizontais (casas), [ii] prédios de até 8 andares, e [iii] prédios maiores do que 8 andares (mas com uma área privativa média ainda 3x menor do que a média do pipeline do ano). Como era de se esperar, quanto maior o projeto, maior tende a ser o peso de aço, cimento, alumínio, entre outros – commodities cujos preços dispararam nos últimos trimestres. No último boom, o INCC também se desgarrou do referencial interno de inflação, mas no sentido contrário, poluído pelo efeito das grandes obras de infraestrutura sobre o mercado de insumos.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$132 milhões no 2T21, para uma Margem Bruta de 45,6%.



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Maior participação da venda dos projetos performados e a correção do INCC nos saldos a incorrer dos clientes contribuíram para incremento na margem bruta.** Conforme exposto acima, neste trimestre a Companhia pode contar com uma participação considerável das vendas do Cidade Maia, além disso, é importante pontuar que neste empreendimento suas unidades operam, em média, com margem bruta acima dos 51%. Soma-se o efeito da correção do INCC que incide não apenas sob os custos a incorrer das obras mas também sobre o saldo devedor dos clientes. Na prática, como o saldo em aberto representa um volume expressivamente maior que os custos a incorrer sobre aquela unidade a inflação acaba promovendo incremento de margem sobre as unidades vendidas que estão em construção.
- **Repasse de inflação nos preços de vendas tem sido parcialmente possível em unidades de alta renda.** Analisando a capacidade de endividamento de cada cliente e sua capacidade de aproveitar diferentes ciclos econômico, é perceptível que o movimento de inflação nos preços tem sido melhor apreciado pelos clientes da média-alta e alta renda, enquanto o padrão econômico vem enfrentando dificuldades para encontrar rentabilidades atrativas, seja pela limitação do bolso do cliente, pela imposição do teto do programa Casa Verde e Amarela (CVA) ou por uma maior presença do custo de construção na composição global de custos de um projeto econômico. Sendo assim, é possível esperar que o mix de produtos da Companhia passe a contar com uma maior presença de projetos de médio-alto e alto padrão do que era inicialmente previsto.

Despesas Comerciais e Administrativas

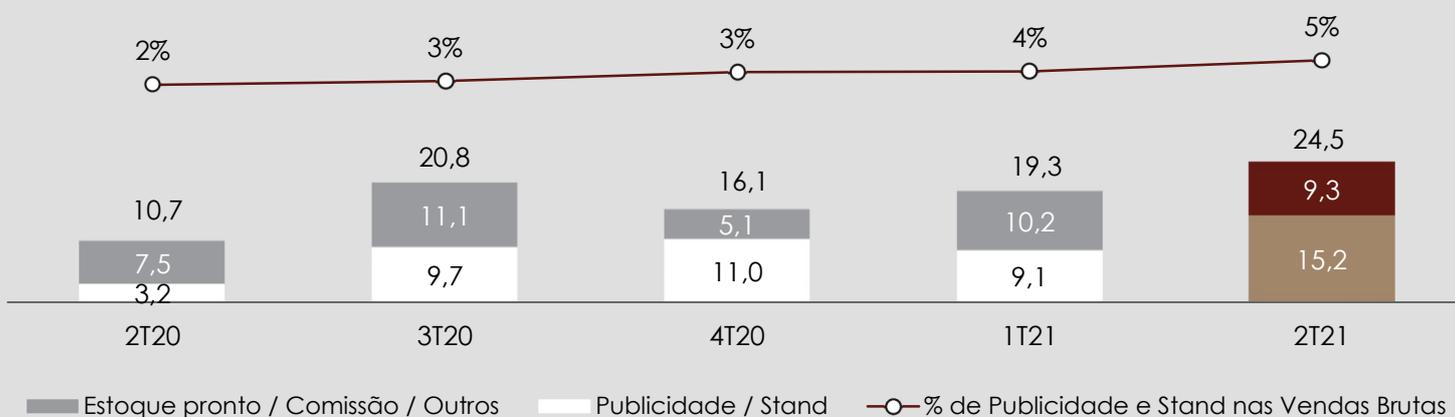
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Despesas Comerciais	(24.487)	(19.344)	26,6%	(43.831)	(37.526)	16,8%
% da Receita Líquida	-8,5%	-9,9%	1,4 p.p.	-9,1%	-9,3%	0,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(28.315)	(25.040)	13,1%	(53.355)	(48.066)	11,0%
% da Receita Líquida	-9,8%	-12,8%	3,0 p.p.	-11,0%	-11,9%	0,9 p.p.
Despesas Administrativas	(24.479)	(21.230)	15,3%	(45.709)	(41.647)	9,8%
Honorários da Administração	(3.836)	(3.810)	0,7%	(7.646)	(6.419)	19,1%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(52.802)	(44.384)	19,0%	(97.186)	(85.592)	13,5%
% da Receita Líquida	18,3%	22,8%	-4,5 p.p.	20,1%	21,2%	-1,1 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$24 milhões. Este valor é 26,9% superior ao trimestre passado.

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

Construção de novos stands de venda e decorados, refletem maiores gastos com lançamentos futuros. Com o incremento na quantidade de lançamentos no trimestre a companhia despendeu um volume mais significativo de recursos para a elaboração dos stands dos projetos do Dream View Sky Resort e do EZ Infinity, bem como do projeto Arkadio (evento subsequente já lançado). Além destes projetos a Companhia começou a mobilizar esforços para a elaboração dos plantões dos projetos Unique Garden e Alta Vista Residence Resort, este último já concluído a data desta divulgação.

--

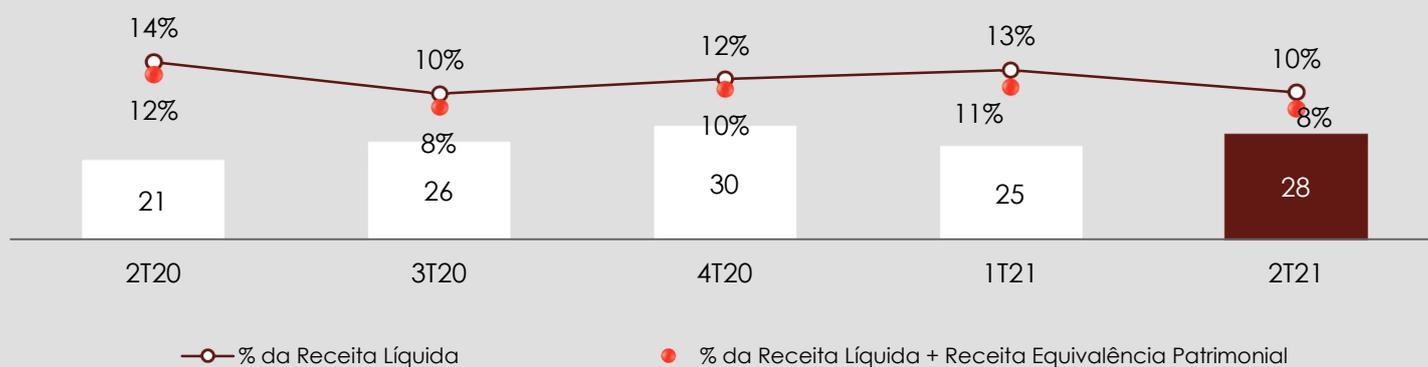
Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento, para poucos produtos, o ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Despesas com Publicidade	(6.136)	(3.979)	54,2%	(10.115)	(10.567)	-4,3%
Despesas com "Stand"	(9.028)	(5.118)	76,4%	(14.146)	(9.891)	43,0%
Despesas com Manutenção de Estoque	(2.696)	(3.508)	-23,1%	(6.204)	(7.709)	-19,5%
Comissões e Outras Despesas	(6.627)	(6.739)	-1,7%	(13.366)	(9.359)	42,8%
Total Despesas Comerciais	(24.487)	(19.344)	26,6%	(43.831)	(37.526)	16,8%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$28 milhões no 2T21. Esse montante representa 9,7% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 8% considerando a contribuição de projetos compartilhados.

Despesas Administrativas (R\$ MM)



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Estrutura de gastos administrativos se mantém estável ao longo da pandemia, fora efeitos sazonais.** O 1S21 se manteve em linha com o patamar de 2020, corrigido pelos ajustes. Como é costumeiro, as diferenças trimestrais podem ser explicadas por efeitos sazonais como, por exemplo, o incremento observado no quarto trimestre onde ocorrerem despesas que incidem de uma vez só no fim do ano, com destaque para gastos com licenças de software. Superado isso, a Companhia conta com um total de 369 colaboradores vinculados ao administrativo no 2T21 – contra 362 no início de 2020.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(9.122)	(8.676)	5,1%	(17.798)	(16.099)	10,6%
Despesas com Honorários da Administração	(3.836)	(3.810)	0,7%	(7.646)	(6.419)	19,1%
Despesas com Benefícios e Empregados	(3.101)	(2.113)	46,8%	(5.214)	(4.349)	19,9%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(827)	(822)	0,6%	(1.649)	(1.964)	-16,0%
Despesas com Serviços Prestados	(6.989)	(5.833)	19,8%	(12.822)	(11.953)	7,3%
Despesas com Conservação de imóveis	(131)	(281)	-53,4%	(412)	(394)	4,6%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(1.079)	(814)	32,6%	(1.893)	(536)	253,2%
Despesas com Licenças e Softwares	(1.664)	(678)	145,4%	(2.342)	(1.834)	27,7%
Demais Despesas	(1.566)	(2.013)	-22,2%	(3.579)	(4.518)	-20,8%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(28.315)	(25.040)	13,1%	(53.355)	(48.066)	11,0%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	1.177	(7.486)	-116%	(6.350)	(9.554)	-33,5%
% da Receita Líquida	0,4%	-3,8%	4,2 p.p.	-1,3%	-2,4%	1,1 p.p.
Despesas Tributárias	(352)	(7.182)	-95,1%	(7.534)	(6.707)	12,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.529	(304)	-603,0%	1.184	(2.847)	-141,6%
Equivalência Patrimonial	26.273	5.722	359%	31.995	14.173	125,7%
% da Receita Líquida	9,1%	2,9%	6,2 p.p.	6,6%	3,5%	3,1 p.p.

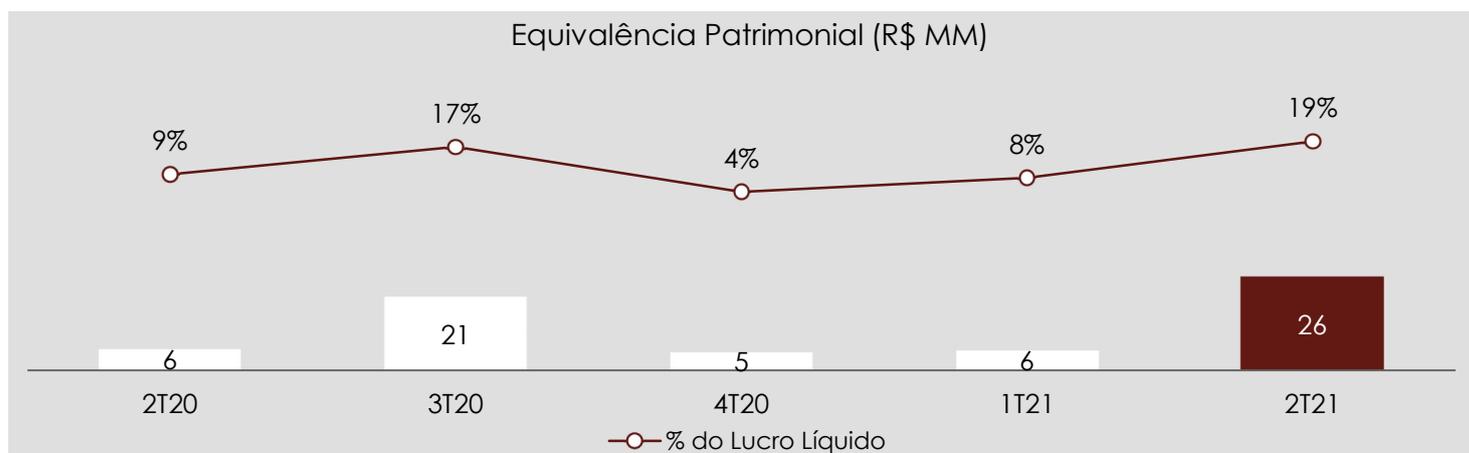
Conceitos-chave

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

A linha de outras despesas reflete 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\$26 milhões no trimestre, respondendo por 18,7% 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.

Nosso Trimestre

- **Superação das cláusulas suspensivas dos projetos em equivalência lançados no 4T20 passam a elevar resultados desta linha.** A rubrica de equivalência patrimonial foi significativamente superior este trimestre uma vez que foram completados seis meses dos Registros de Incorporação dos projetos Ereditá, Signature by Ott e Meu Mundo Estação Mooca, lançados no final do ano de 2020. Assim, dado o efeito do PoC estes projetos reconhecem, minimamente, os gastos com terrenos. Este reconhecimento faz com que num primeiro momento aproximadamente 20% da receita de vendas destes projetos também fossem reconhecidas. Até a data desta divulgação, estes projetos já acumularam mais de R\$129 milhões de vendas (sempre na participação da EZTEC), que passarão a serem reconhecidos na proporção que o PoC for avançando.

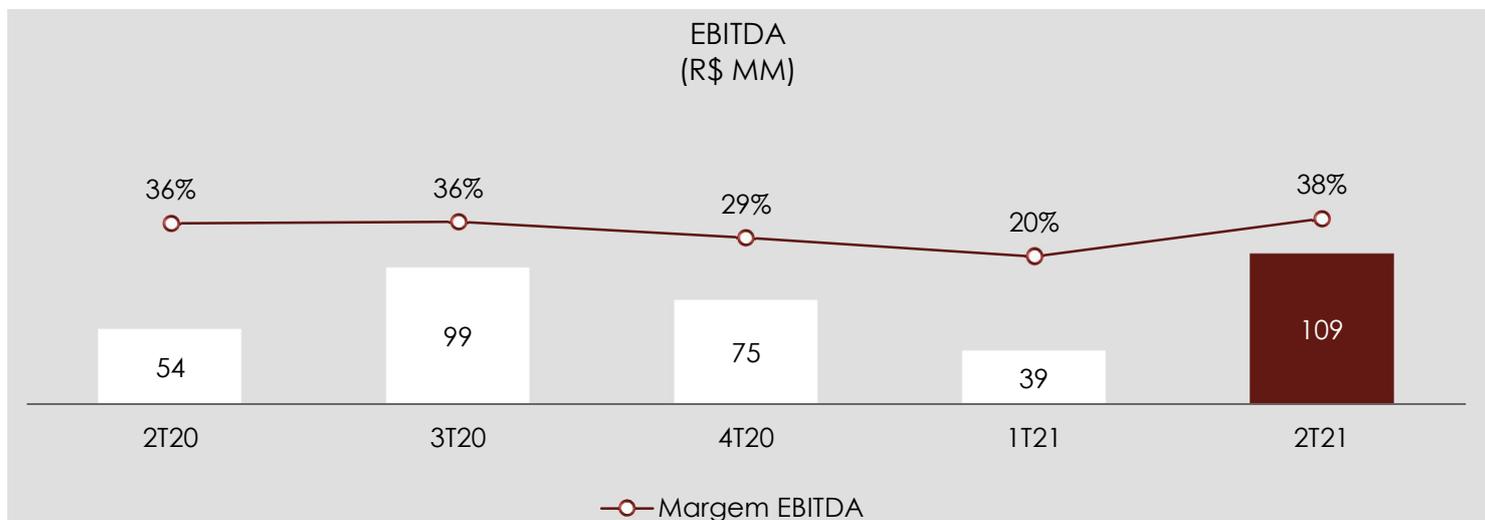
A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles:

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receita Bruta	85,4	44,4	92,3%	129,7	57,8	124,3%
(-) Cancelamento de vendas	(2,2)	(1,8)	22,8%	(4,0)	(3,5)	14,7%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(1,8)	(1,0)	77,6%	(2,9)	(1,2)	142,0%
Receita Líquida	81,3	41,5	95,7%	122,8	53,1	131,2%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(51,0)	(26,8)	90,1%	(77,9)	(33,0)	135,8%
Lucro Bruto	30,3	14,7	106,0%	44,9	20,1	123,6%
Margem Bruta (%)	37,2%	35,4%	0,1 p.p.	36,6%	37,8%	-1,2 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(5,5)	(5,4)	1,1%	(11,0)	(7,3)	51,1%
(-) Cancelamento de vendas	(1,1)	(11,1)	-89,7%	(12,2)	(1,1)	1052,7%
(+) Outras Receitas(Despesas) Operacionais	0,3	4,5	-93,1%	4,9	-	n.a.
Resultado Financeiro	3,9	3,9	-1,7%	7,8	3,8	106,8%
Receitas Financeiras	4,4	4,3	3,1%	8,7	4,4	100,1%
Despesas Financeiras	(0,6)	(0,4)	52,2%	(1,0)	(0,6)	58,8%
Provisões Sociais	(1,7)	(0,9)	88,2%	(2,5)	(1,2)	113,6%
Participação de Acionistas não controladores	0,2	(0,0)	-1862,8%	0,1	0,2	-35,2%
Lucro Líquido	26,3	5,7	359,2%	32,0	14,2	125,7%
Margem Líquida (%)	32,32%	13,77%	18,5 p.p.	26,05%	26,67%	-0,6 p.p.

Balanco Patrimonial - Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
ATIVO	431,0	431,0	0,0%	431,0	289,8	48,7%
Circulante	235,1	235,1	0,0%	235,1	179,3	31,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	22,0	18,3	20,5%	22,0	5,9	271,5%
Contas a Receber de Clientes	29,0	27,5	5,5%	29,0	19,5	48,4%
Imóveis a Comercializar	62,4	53,6	16,5%	62,4	85,4	-26,9%
Outros Ativos Circulantes	121,7	135,7	-10,4%	121,7	68,5	77,7%
Não Circulante	195,9	195,9	0,0%	195,9	110,5	77,3%
Contas a Receber de Clientes	89,1	89,1	0,0%	89,1	60,7	46,8%
Imóveis a Comercializar	98,7	98,7	0,0%	98,7	39,9	147,4%
Outros Ativos não Circulantes	8,1	8,1	0,0%	8,1	9,9	-17,9%
PASSIVO	88,8	98,2	-10%	88,8	49,2	81%
Circulante	73,0	73,0	0%	73,0	33,5	118%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Adiantamento de Clientes	50,8	50,8	0%	50,8	17,4	192%
Outros Passivos Circulantes	22,2	22,2	0%	22,2	16,1	38%
Não Circulante	15,8	15,8	0%	15,8	15,7	1%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Outros Passivos não Circulantes	15,8	15,8	0%	15,8	15,7	1%

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$109 milhões no 2T21, frente aos R\$39 milhões observados no 1T21. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de 27,1% no 1S20 para 30,7% no 1S21.



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\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Lucro Líquido	145.808	76.205	91,3%	222.013	149.267	48,7%
Imposto de Renda e Contrib. Social	6.754	5.069	33,2%	11.823	7.433	59,1%
Resultado Financeiro Líquido	(46.367)	(44.630)	3,9%	(90.997)	(57.924)	57,1%
Depreciação e Amortização	1.074	1.081	-0,6%	2.155	5.767	-62,6%
Encargos Financeiros Capitalizados	2.144	1.212	76,9%	3.356	4.475	-25,0%
EBITDA ⁽¹⁾	109.413	38.937	181,0%	148.350	109.018	36,1%
Margem EBITDA (%)	37,9%	20,0%	17,9 p.p.	30,7%	27,1%	3,6 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 2T21 com Resultado Financeiro Líquido de R\$46 milhões. Das receitas financeiras, 15,2% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 84,8% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	7.910	5.003	58,1%	12.913	20.999	-38,5%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	42.919	46.190	-7,1%	89.109	39.537	125,4%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.321	1.122	17,7%	2.443	1.907	28,1%
Total Receitas Financeiras	52.150	52.315	-0,3%	104.465	62.442	67,3%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(677)	(365)	85,5%	(1.042)	(1.186)	-12,2%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(5.058)	(7.278)	-30,5%	(12.336)	(3.229)	282,1%
Outras	(48)	(42)	14,3%	(90)	(103)	-12,2%
Total Despesas Financeiras	(5.783)	(7.685)	-24,7%	(13.468)	(4.518)	198,1%
Resultado Financeiro Líquido	46.367	44.630	3,9%	90.997	57.925	57,1%

Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

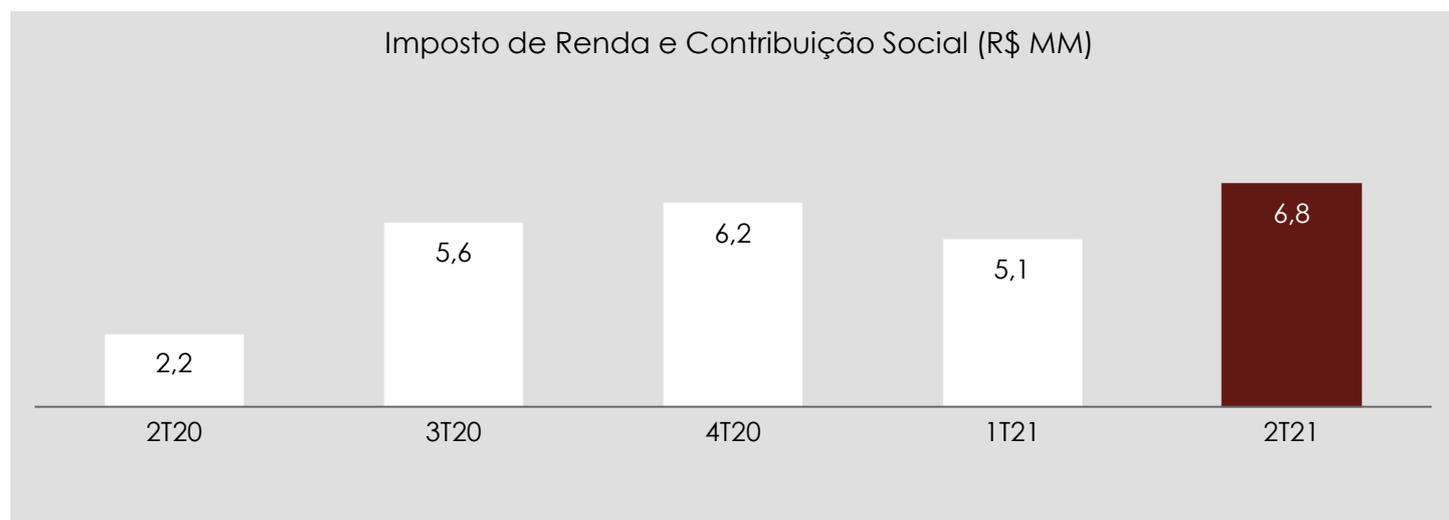
- Resultado financeiro retrocede junto ao IGP-DI defasado em 2 meses, ainda muito acima da média histórica.** O resultado financeiro da Companhia deriva principalmente da carteira de financiamento direto sob Alienação Fiduciária, remunerado a uma taxa média de 10,2%+IGP-DI. Porém essa incidência da inflação ocorre com defasagem de 2 meses. O período de referência para a incidência no 2T21 foi de fevereiro/21 a abril/21, com IGP-DI tendo variado 7,3%. Esse patamar é maior do que o referente ao 1T21, de novembro/20 a janeiro/21, que variou 6,4%.

Contexto

- Incremento na linha de descontos concedidos deriva principalmente das taxas de correções incidentes sobre o período de contratação do financiamento até a efetiva transferência.** A linha de descontos concedidos engloba em larga escala dois tipos de situação: [i] das unidades em Alienação Fiduciária que migram para os agentes financeiros tradicionais, cujas taxas são mais competitivas, e dentro o período em que ocorre a assinatura do contrato de financiamento até o efetivo recebimento dos recursos o saldo devedor é atualizado, gerando um desconto quando consolidado com os recursos que serão de fato recebidos pelos bancos; [ii] as vendas de imóveis performados onde ocorre financiamento próprio de IPCA ou IGP-DI + 10% a.a. que, é opção do cliente fazer o repasse para os agentes financeiros tradicionais, gerando um desconto comercial de aproximadamente um mês, advindo do período de registro de contrato e do recebimento dos recursos. Finalmente, há em menor escala um terceiro fator que envolve os imóveis na fase de entrega pois, há a transição do INCC para IGP-DI que, em alguns casos onde a data contratual e a data do habite-se são distintas, a diretoria pode optar por uma transição de índices mais favorável ao cliente.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social corrente e diferido de R\$7 milhões no 2T21.

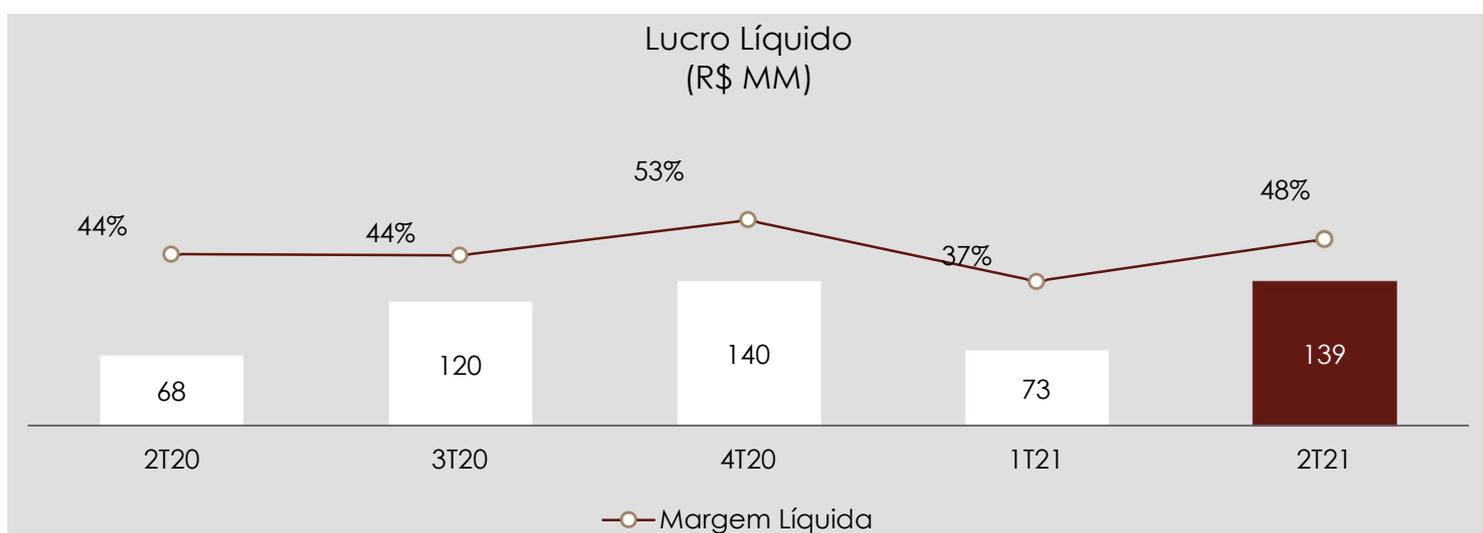


Conceitos-chave

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 2T21 totalizou R\$139 milhões e uma Margem Líquida de 48%.



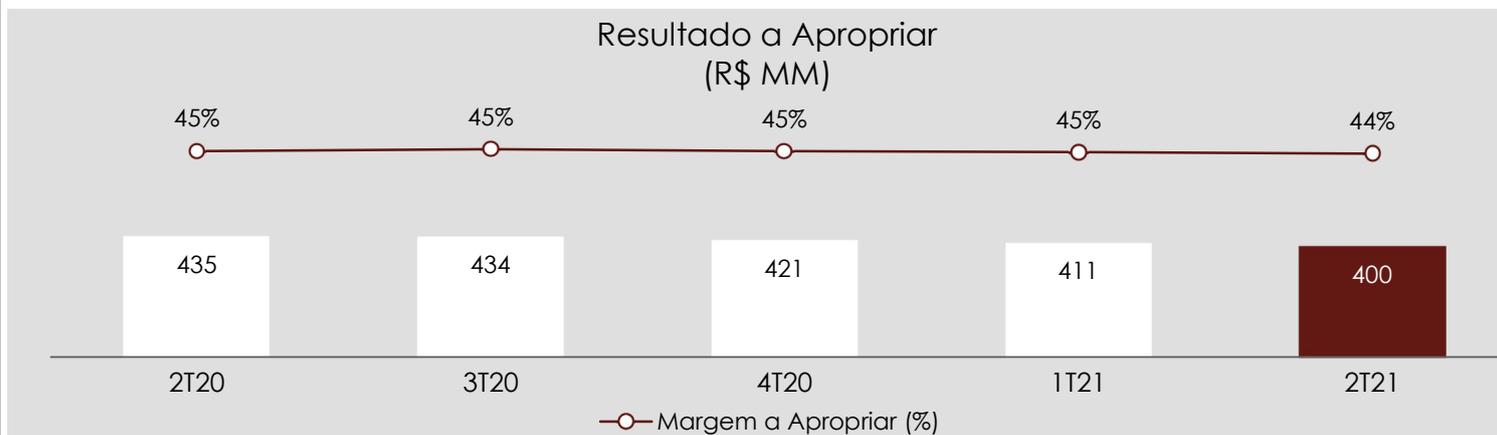
Nosso Trimestre

- **Lucro líquido do trimestre é majoritariamente composto pelos resultados operacionais da Companhia.** Como observado na seção de EBITDA a Companhia contou neste trimestre com uma maior escalada nos resultados de sua operação. Este efeito permitiu que o lucro líquido estivesse no mesmo patamar que o reportado no 4T20, entretanto, retirados os efeitos do imposto de renda e contribuição social, o lucro do

4T20 havia sido majoritariamente decorrente do seu resultado financeiro da Companhia, enquanto neste trimestre 70% deste resultado é oriundo de sua operação.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$400 milhões no 2T21. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 44,3%, 1,3p.p. inferior a Margem Bruta consolidada.



Conceitos-chave

As nossas demonstrações financeiras são elaboradas em conformidade com as diretrizes determinadas pela Orientação Técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras. Reconhecemos a receita referente aos contratos de construção utilizando a metodologia do POC (Percentage of Completion), que consiste no reconhecimento da receita com base no custo de construção incorrido ao longo da execução da obra. Essa metodologia gera, portanto, um resultado que irá ser apropriado enquanto a obra se desenvolve.

Nosso Trimestre

- Manutenção da margem a apropriar em 44,3% diante de pressão inflacionária é testamento da resiliência do modelo de negócio.** A escalada da inflação de custos perante a cadeia de suprimentos tende a perturbar a margem bruta consolidada. Cabe ressaltar que, no cálculo da margem a apropriar, a Companhia já reflete suas melhores estimativas de inflação de custos com base no 2T21, sobre o orçamento a incorrer das unidades vendidas até o 2T21. Em contrapartida, ela também reflete o INCC sobre a carteira de recebíveis não performados, gerando um ajuste monetário na forma de receita.

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

Consolidado:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	870.818	887.149	-1,8%	870.818	933.891	-6,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	12.957	14.429	-10,2%	12.957	18.525	-30,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	19.365	20.585	-5,9%	19.365	33.190	-41,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(503.282)	(511.446)	-1,6%	(503.282)	(536.114)	-6,1%
Resultado a Apropriar	399.858	410.717	-2,6%	399.858	449.492	-11,0%
Margem a Apropriar (%)	44,3%	44,5%	-0,3 p.p.	44,3%	45,6%	-1,3 p.p.

Equivalência:

Receitas e Resultados a Apropriar de Equivalência (Em milhares de Reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	573.980	374.258	53,4%	573.980	193.369	196,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	1.895	1.195	58,5%	1.895	997	90,0%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	7.845	4.552	72,4%	7.845	4.762	64,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(358.273)	(234.723)	52,6%	(358.273)	(114.761)	212,2%
Resultado a Apropriar	225.448	145.283	55,2%	225.448	84.368	167,2%
Margem a Apropriar (%)	39,3%	38,8%	0,5 p.p.	39,3%	43,6%	-4,4 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 2T21 registramos um total de R\$1.875 milhões de contas a receber. Destes, 27% advêm 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\$)	1S21	1S20	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.135.690	1.035.789	9,6%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	501.010	519.424	-3,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	634.680	516.365	22,9%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	870.818	933.891	-6,8%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(131.865)	(82.177)	60,5%
Total Contas a Receber	1.874.643	1.887.503	-0,7%

Conceitos-chave

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

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

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

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

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

Contexto

- Em 30 de junho de 2021, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$1136,0 milhões. Parte destes recebíveis referentes a obras concluídas são oriundos de clientes que efetivamente assinaram Alienação Fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$451,0 milhões e é remunerada a IGP-DI ou IPCA +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com Alienação Fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 2T21 com Caixa Bruto de R\$1.060 milhões e Dívida Bruta de R\$11,1 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$1.049 milhões implica em queima de R\$11 milhões no 2T21.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T21	1T21	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	0	0	
Endividamento de Longo Prazo	11.144	8.236	35,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(77.252)	(57.307)	34,8%
Aplicações Financeiras	(983.283)	(1.011.275)	-2,8%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.049.391)	(1.060.346)	-1,0%
Geração de Caixa	(10.955)	(11.800)	-7,2%
Dividendos Pagos	96.238	-	

Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Não fosse os R\$96 milhões em pagamento de dividendos ocorrido no segundo trimestre, EZTEC geraria caixa no 2T21.** Superadas as vultuosas parcelas referentes às aquisições de terreno para os quais fora mandatada no follow-on de setembro de 2019, e com um estoque de terrenos já significativo, a Companhia pode contar com um menor direcionamento de caixa a esta atividade. No 2T21, se não fosse o desembolso de R\$96 milhões a variação de caixa reportado de R\$11 milhões teria sido, na verdade uma geração de R\$85 milhões.

Contexto

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

Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 1S21 é de 10,7%.



Contexto

Ciclo operacional iniciado no segundo semestre de 2018 reflete progressivamente sobre o reconhecimento de lucro líquido da Companhia. Os resultados obtidos em 13 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, a Companhia reiniciou um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que foi atingido nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, a EZTEC incrementou em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguido de um incremento de 152% em 2019 em relação a 2018. Muito embora o ano de 2020 se encaminhava para dar sequência nesse patamar operacional, o advento da pandemia do Covid-19 impôs um hiato a essa progressão de lançamentos. Desde então, a retomada em “V” da demanda imobiliária propiciou uma perspectiva de continuidade, formalizada em um guidance de R\$4,0 bilhões a R\$4,5 bilhões em lançamentos residenciais no biênio de 2020-2021. De toda forma, o resultado dos lançamentos já observados até então ainda se refletirá em receita nos próximos trimestres e anos (através do reconhecimento contábil via PoC) resguardando o reconhecimento de um volume de lucro líquido independentemente das circunstâncias de lançamentos.

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

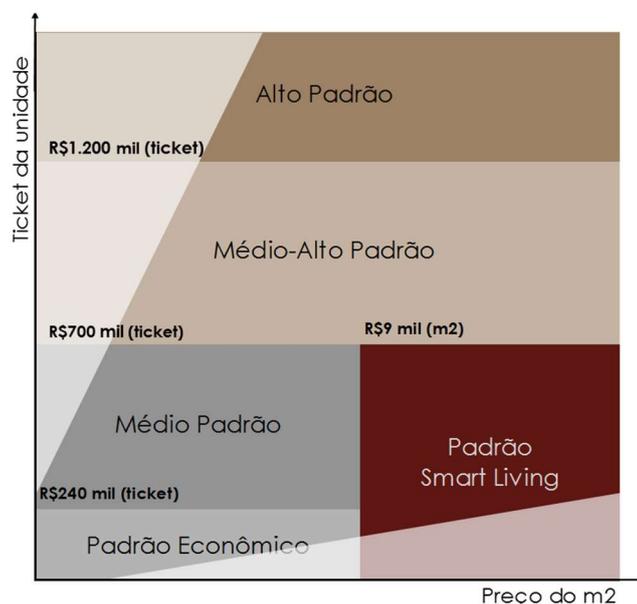
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos operacionais.

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 369 funcionários administrativos, além de 2.463 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 2021, a EZTEC possuía 25 obras em andamento (contando o Esther Towers), todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 6.249 unidades em construção.

Segmentação de renda

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



Estoque de Terrenos (Land Bank)

Ao fim do 2T21, a Companhia contava com 64 terrenos com R\$13,7 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 10,3% do VGV.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ MM)



Nosso Trimestre

- **Sem aquisições relevantes, manutenção de VGV se dá por calibragem de premissas de preço devido a inflação.** Dado que Companhia já está suficientemente munida com a matéria prima para essa etapa do ciclo, não houve aquisições relevantes no 2T21. Ainda assim o acentuado decréscimo que poderia ser esperado devido aos R\$928MM lançados foi amenizado por um ganho de VGV nos projetos associado a uma correção dos preços oriunda da inflação (INCC) no período.

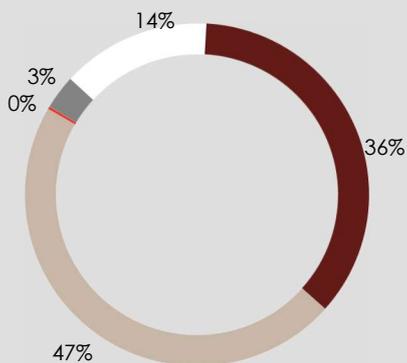
Contexto

- **Manutenção de um Landbank residencial equivalente a mais de 3 anos de lançamentos em R\$2,5 bilhões .** A soma total do VGV dos terrenos residenciais da Companhia está em aproximadamente R\$7,8 bilhões à data desta divulgação. Esse volume é traz em conforto para companhia uma vez que remove a urgência de realizar novas aquisições para formação de landbank. Assim, a política de aquisições da EZTEC pode se limitar à reposição de lançamentos – logicamente, sem prejuízo a eventuais aquisições oportunísticas cuja viabilidade se justifique. Tal volume permite mais tempo e maior segurança para avaliar e negociar aqueles projetos que melhor se adequem aos objetivos estratégicos.

Mais dados de apoio:

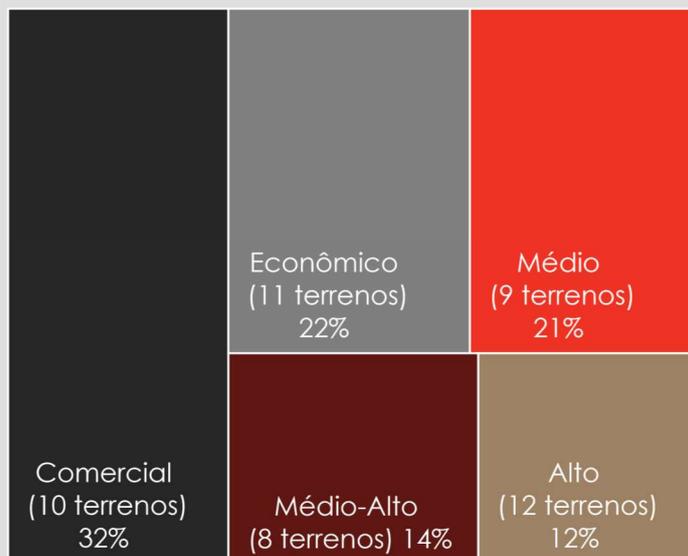
Dados Gerenciais - 2T21

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



- Em desenvolvimento (26 terrenos)
- R\$50 - R\$100 milhões (5 terrenos)
- R\$200 - R\$500 milhões (13 terrenos)
- < R\$50 milhões (3 terrenos)
- R\$100 - R\$200 milhões (11 terrenos)
- > R\$500 milhões (6 terrenos)

Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio

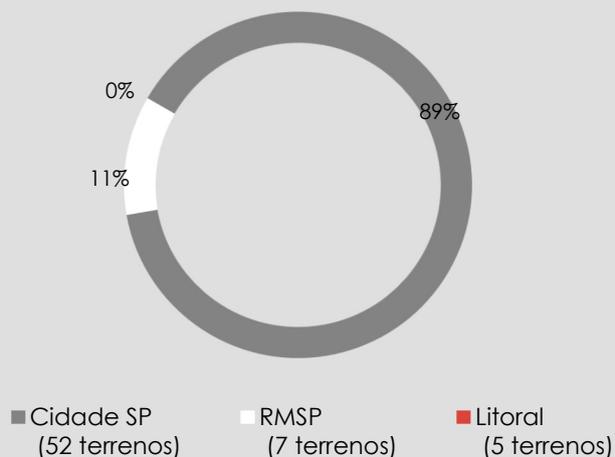


	Comercial	Alto	Médio-Alto	Smart Living	Médio	Econômico	TOTAL
Guarulhos						277	277 (2%)
Litoral Interior							-
Osasco SBC			257		205	365	827 (7%)
Zona Leste			130		587	648	1.365 (12%)
Zona Oeste	158		16		1.519		1.694 (15%)
Zona Sul	3.513	1.387	1.169		60	943	7.072 (61%)
Zona Norte						99	99 (1%)
Centro							-
Total	3.671 (32%)	1.387 (12%)	1.571 (14%)	-	2.372 (21%)	2.502 (22%)	11.504
3T21E	0	0	2.109	0	0	124	13.737

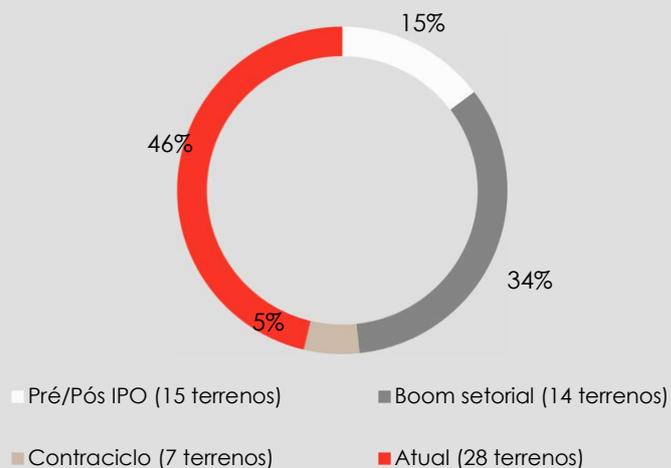
Landbank com opções e aquisições (R\$ MM)



Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



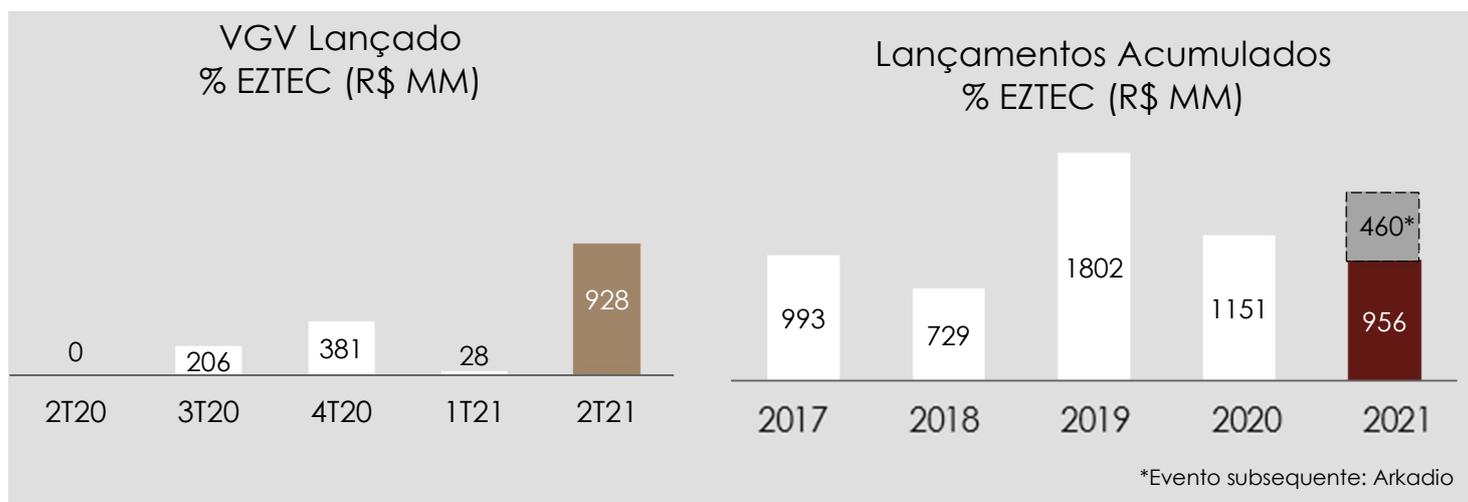
Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO						Boom setorial				Contraciclo	Atual		
Ano de Aquisição	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	2019	2020	2021
% VGV EZTEC	0%	0%	13%	0%	0%	2%	2%	0%	21%	11%	5%	16%	30%	0%
Nº de terrenos	4	1	4	2	2	2	2	1	8	3	4	15	13	0

Lançamentos

No 2T21 a companhia lançou 2 projetos perfazendo 508 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$928 milhões.



Nosso Trimestre

- **A Companhia atinge aproximadamente R\$1Bi em lançamentos no 1S21, volume importante e que reforça a intenção de cumprimento dos R\$2,8bi para 2021, como proposto pelo Guidance.** O primeiro semestre deste ano foi negativamente marcado por plantões de vendas fechados em boa parte do período e as dificuldades enfrentadas pela prefeitura de São Paulo com as aprovações dos projetos e as adaptações oriundas da troca do comando. Porém, superadas estas dificuldades e observada a tendência de crescimento nas vendas em todo o setor, sobre tudo no médio-alto padrão, a Companhia conseguiu posicionar dois lançamentos relevantes - Dream View e o EZ Infinity - que agregaram um volume significativo para a manutenção da perspectiva de atingimento do Guidance.

Contexto

- **A inflação nos custos de construção tem contribuído para a redução dos lançamentos no Padrão Econômico.** Naturalmente, a parcela derivada dos custos de construção tendem a ser mais relevantes na composição das margens de produtos do padrão econômico frente os outros padrões onde os custos de aquisições de terrenos são mais expressivos. Além disso o teto de preços para as unidades econômicas imposto pelo programa Casa Verde e Amarela(CVA), limitam o repasse no preço o que gera, necessariamente, uma redução na margem destes projetos. Assim, a Companhia entende como estratégico a redução da exposição no segmento neste momento, buscando realizar lançamentos no padrão econômico fora do programa CVA.

Lançamentos do 1S21



ID Paraíso

Localização: Av. Fernando Ferrentini, Aclimação /SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart Living
VGZ EZTEC: R\$28,1 MM
% Área vendida: 52%*
Unids. vendidas: 119*/231



Dream View Vila Prudente

Localização: Alberto Ramos, Vila Prudente/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio
VGZ EZTEC: R\$252,7 MM
% Área vendida: 22,4%*
Unids. vendidas: 94/420



EZ Infinity

Localização: Rua Achilles Masetti, Paraíso /SP
Segmento: Residencial
Padrão: Alto
VGZ EZTEC: R\$675,1 MM
% Área vendida: 2,3%*
Unids. vendidas: 2/88

*Dados gerenciais atualizados em 12/08/21

Eventos subsequentes



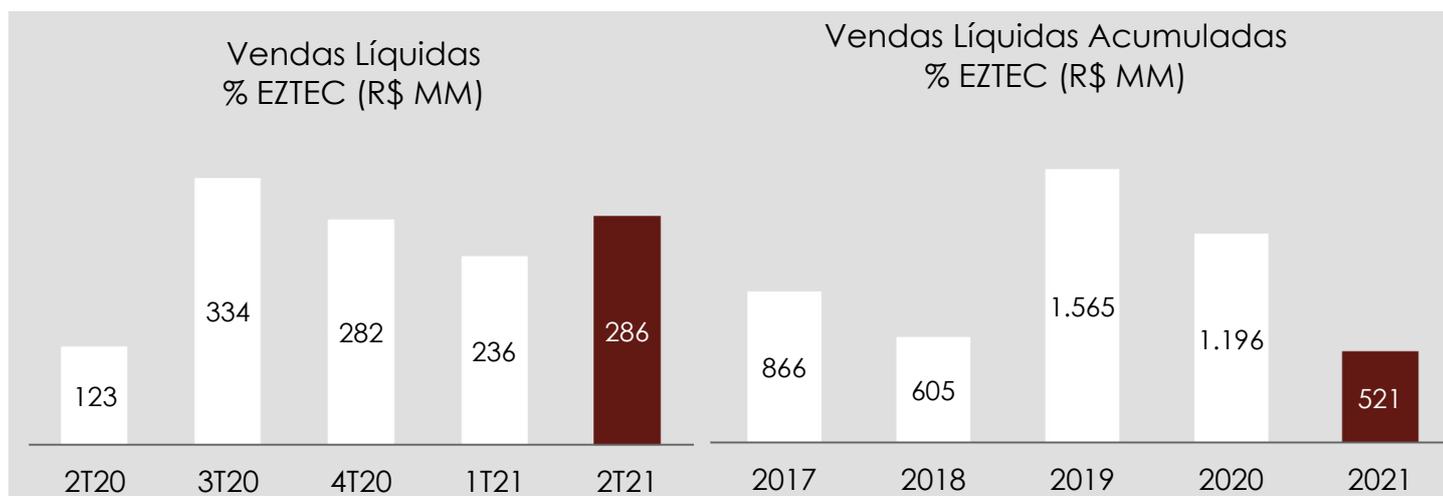
Arkadio* **(Chácara Sto Antonio)**

Localização: Rua Santo Arcádio, Brooklin/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Médio Alto
VGZ EZTEC: R\$459,9 MM
% Área vendida: 4,7%*
Unids. vendidas: 13/277

*Dados gerenciais atualizados em 12/08/21

Vendas e Distratos

No 2T21, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 286,0 milhões – decompostas entre R\$ 325,0 milhões de vendas brutas e R\$39 milhões de distratos.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	2T21	2T20	1S21	1S20
+ Estoque Inicial (m ²)	187.877	220.875	215.791	223.250
+ Lançamentos no período (m ²)	56.923	0	56.923	47.137
Lançamentos no período (m ²)	56.923	0	56.923	47.137
Aquisição de Participação (m ²)	0	0	0	0
= Estoque + Lançamento (m²)	244.800	220.875	272.714	270.387
- Vendas Contratadas no período (m ²)	31.435	14.699	59.349	64.211
Vendas Brutas no período (m ²)	35.893	17.591	66.879	69.735
Distratos no período (m ²)	-4.458	-2.892	-7.530	-5.525
= Estoque Final (m²)	213.365	206.176	213.365	206.176
VSO Líquida (%)	12,8%	6,7%	21,8%	23,7%
VSO Bruta (%)	14,7%	8,0%	24,5%	25,8%

Nosso Trimestre

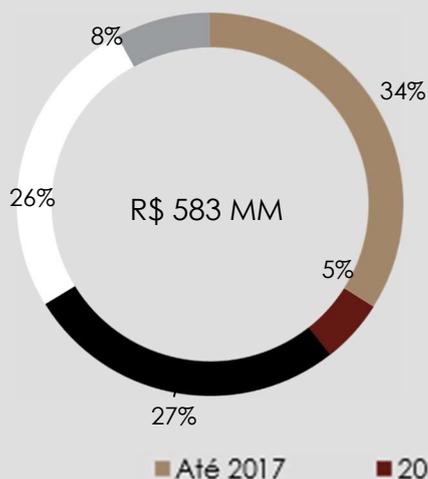
- Volume de vendas de unidades performadas representam 32% das vendas do 2T21; 47% delas são de unidades do Cidade Maia.** A venda expressiva de estoque pronto auxiliou a Companhia a obter uma maior receita no trimestre devido ao reconhecimento integral do PoC nestas unidades. Soma-se a isso o fato das vendas de unidades prontas serem majoritariamente representadas por unidades do Cidade Maia, cujas Margens Brutas se mantêm entre 50 e 55% (a depender da torre), assim vemos um incremento significativo deste indicador no período.
- Distratos voltam a crescer mas ainda é amplamente composto por clientes remanejados.** Quanto aos R\$39 milhões distratados no trimestre, cabe reforçar que 40% referem na realidade a downgrades, upgrades ou transferências. Ou seja, o ato do distrato foi vinculado a uma compra de outra unidade, ou mesmo a transferência dos saldo já pago para outro imóvel em financiamento, de forma que fossem computados simultaneamente um distrato e uma compra. Com isso, o volume de distratos reflete, também, a proatividade de atuação de recuperação de crédito da Companhia em que reenquadra seus clientes de forma mutuamente vantajosa.

Contexto

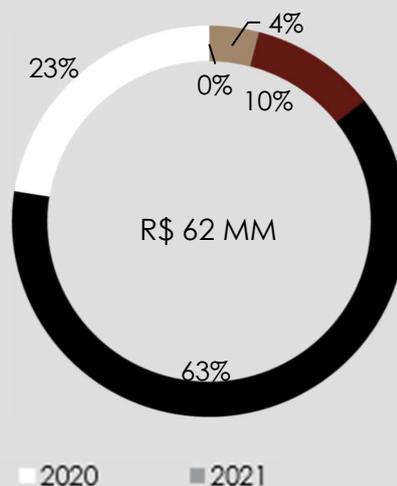
- VSO dos lançamentos devem ser mais comedidas em relação as performances apresentadas em 2019 e 2020.** Enfrentado um momento distinto do cenário de 2019 e 2020 com inflação nos custos de construção, incremento nos preços dos imóveis e a aceleração da SELIC, sente-se um impacto no apetite do cliente pelo imóvel na planta. A inflação nos custo de construção, próxima dos 17% nos últimos 12 meses, tem gerado um maior receio nos clientes em se comprometerem com uma dívida vinculada a esta métrica, isso tem contribuído para uma preferência por unidades performadas e em construção frente aos lançamentos. Visando a manutenção da rentabilidade o aumento nos custos, consquentemente, gera um aumento dos preços dos imóveis, outro fator relevante que afeta mais fortemente as obras que ainda irão iniciar do que aquelas já iniciadas que possuem parte significativa de seus custos já contabilizados. Finalmente, o crescimento da taxa básica de juros também reduz o ímpeto observado nos anos passados de migração de recursos dos investidores da renda fixa para o mercado imobiliário, este perfil de cliente é muitas vezes responsável por uma maior celeridade nas vendas iniciais dos projetos e, se tornam mais escasso uma vez que os ativos de renda fixa voltam a apresentar taxas mais aceitáveis.

Dados Gerenciais – 2021

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

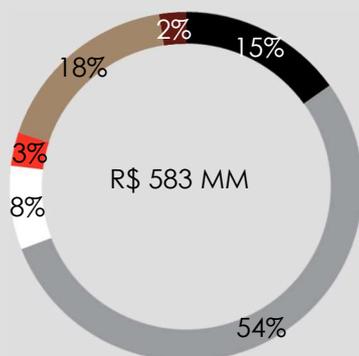


Distratos por Ano de Lançamento
(% do VGV próprio)

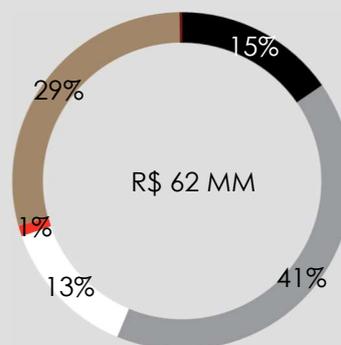


Dados Gerenciais – 2021

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)

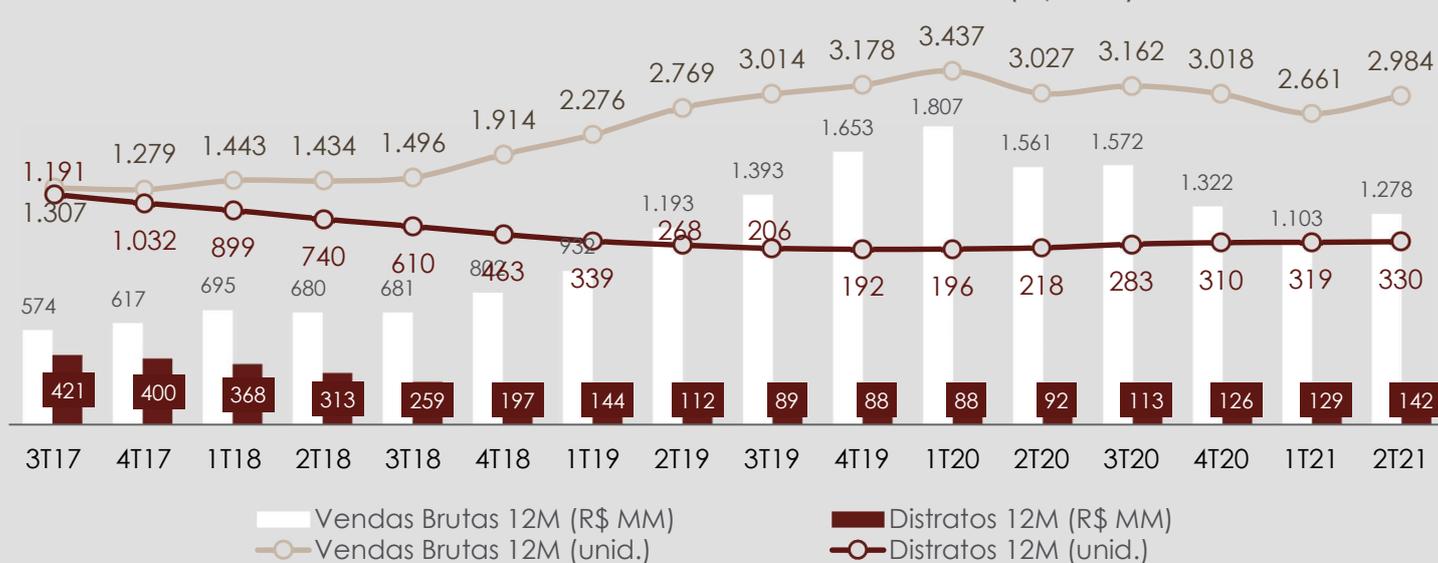


Distratos por Padrão (% do VGV próprio)

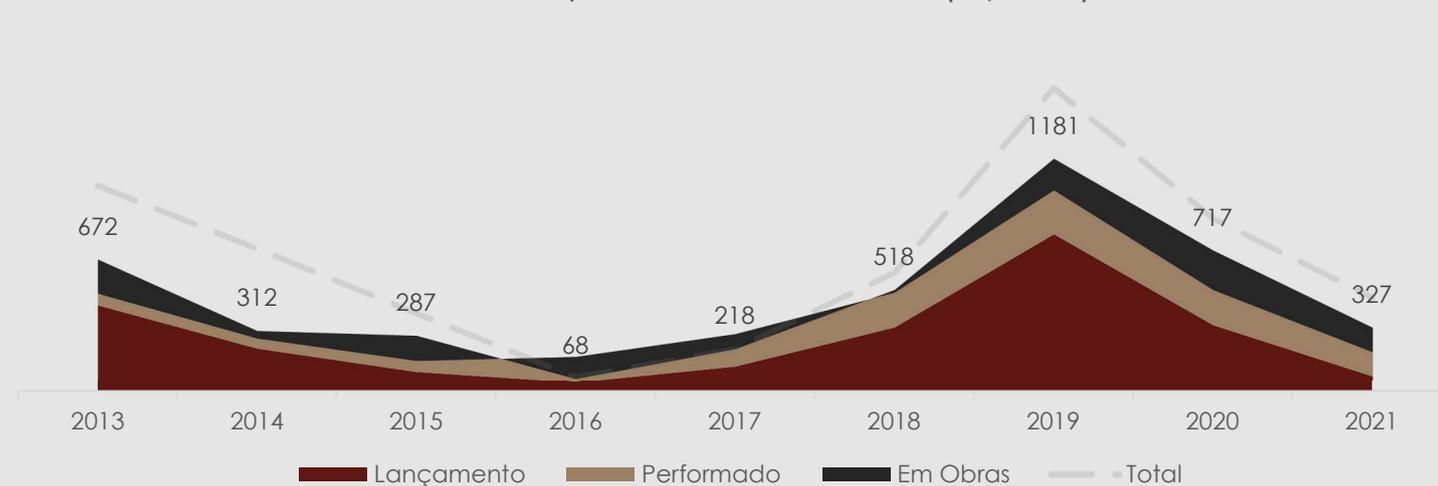


Econômico
 Médio
 Smart Living
 Médio-Alto
 Alto
 Comercial

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

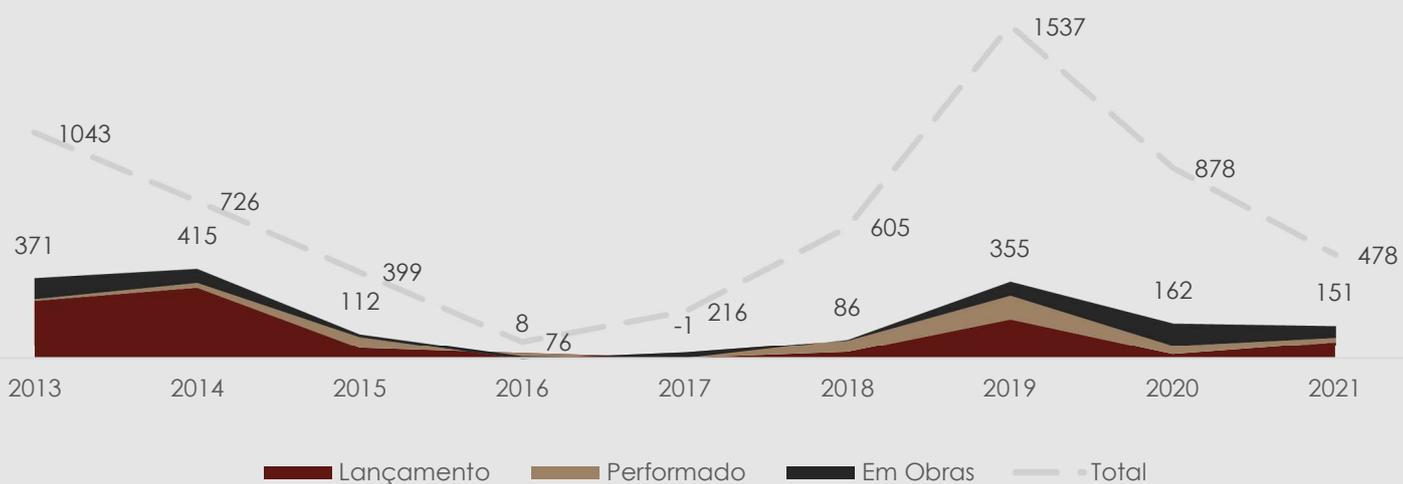


Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Lançamento	66%	71%	36%	74%	60%	63%	68%	48%	24%
Performado	9%	16%	19%	191%	75%	34%	19%	25%	37%
Em Obras	26%	13%	45%	-164%	-35%	3%	14%	28%	38%

Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)

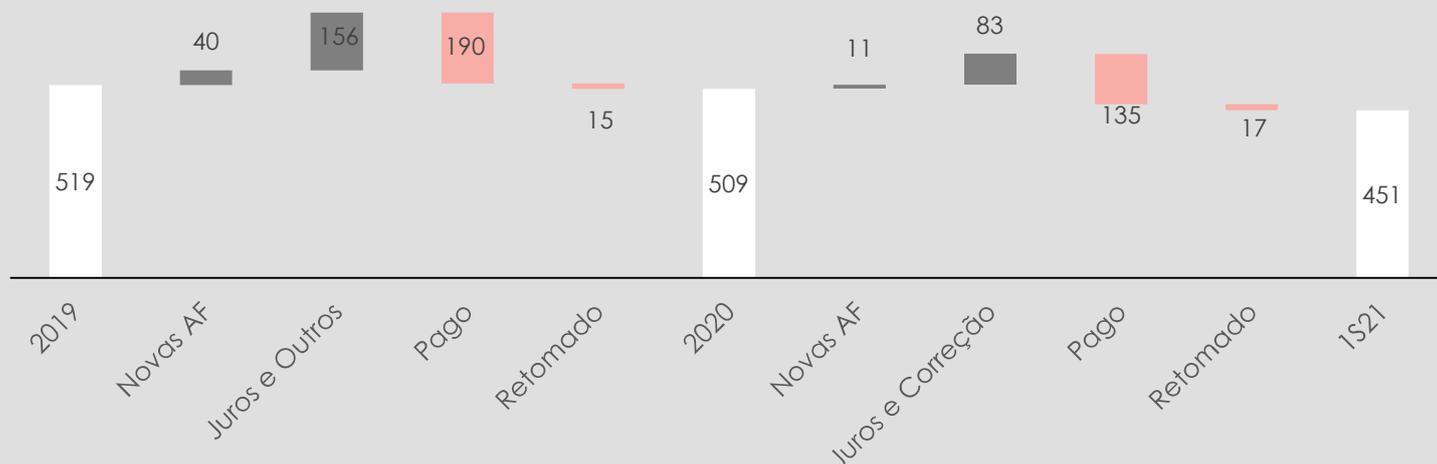


Consolidado	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Lançamento	72%	79%	43%	295%	-93%	33%	51%	12%	50%
Performado	2%	5%	44%	-351%	-1705%	63%	31%	23%	13%
Em Obras	26%	16%	13%	156%	1897%	4%	18%	65%	37%

Financiamento

Ao fim do 2T21, o saldo devedor de clientes sob Alienação Fiduciária foi de R\$ 451,0 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.289 unidades financiadas diretamente e com saldo em aberto.

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



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Escalada do IGP-DI conserva o saldo em R\$451 milhões, apesar de originações corresponderem a só 8% do valor pago.** A carteira de Alienação Fiduciária historicamente cumpriu uma função fundamental no escoamento comercial de unidades de estoque pronto, especialmente nos momentos de crise em que os bancos se abstiveram do financiamento ao cliente final. Entretanto, diante de um cenário de *affordability* inédito, os bancos naturalmente retomam esse seu protagonismo, minguando a participação da EZTEC a menos de 10% das originações. Quanto aos clientes já encarteirados, estes mantiveram um ritmo de pagamentos acelerado ao longo do 1S21, típico do perfil desta carteira de baixa *duration*. Ainda assim, a incidência de inflação e juros sobre a carteira estancou parcialmente a queda do saldo devedor, refletindo o IGP-DI em 34,5% no acumulado de 12 meses, além do componente pré-fixado com taxa média de 10,2% ao ano.
- **Enquanto clientes com condições buscam quitação, a inadimplência da carteira se mantém estável.** As circunstâncias do ano testam a resiliência da carteira de Alienação Fiduciária, exposta à redução de renda, por um lado, e à inflação da parcela, pelo outro. Ainda assim, a inadimplência de parcelas com 90 ou mais dias de atraso ainda responde por somente 2,6% do saldo e, das 1.622 unidades sob financiamento no início do ano, somente 25 foram retomadas até o 2T21. Muitos clientes apressaram a quitação do saldo a frente do calendário contratado, levando à redução de unidades financiadas de 1.622 no início de janeiro, para 1.289 ao fim de junho. Logicamente, esta evasão se deu ao longo dos últimos vários trimestres e se concentrou nos clientes em melhores condições financeiras, em uma seleção adversa que polui a carteira

remanescente, prejudicando as métricas relativas de inadimplência. De toda forma, em termos absolutos, a quantidade de contratos com 90 ou mais dias de atraso continua basicamente estável em pouco mais de 100 unidades, no mesmo montante do ano de 2019. Quanto aos demais clientes, mantiveram um behavior absolutamente saudável ao longo da pandemia – sob a rédea estreita do departamento de recuperação de crédito, que reforçou o acompanhamento individualizado e proativo desde março/20.

Entregas

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

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

Conceitos-chave

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

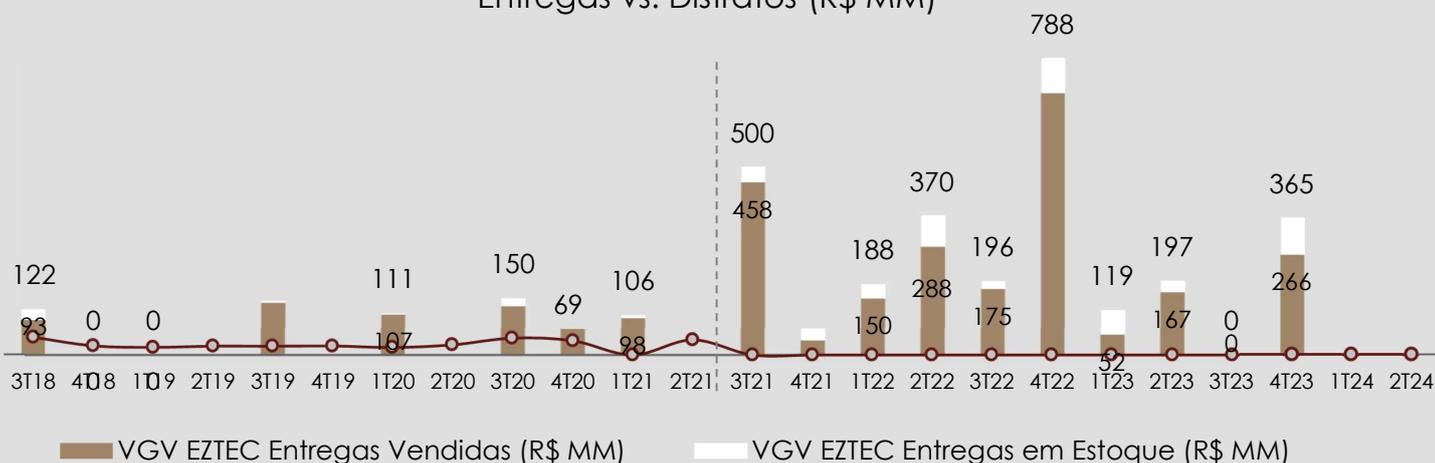
Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere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

Contexto

- As entregas realizadas ao longo dos últimos dois anos foram esporádicas, mas ganham volume rapidamente a partir do 3T21. O timing das entregas está diretamente vinculado com os ciclos de lançamentos que as antecederam. Considerando que, entre o momento do lançamento e o da entrega, como regra geral, se passam em torno de 3 anos, as entregas de 2019-20 sucedem os lançamentos de 2016-17, no auge do período de crise. Em contrapartida, a Companhia tem uma série volumosa com entrega prevista contratualmente a partir da segunda metade de 2021, refletindo a escalada de lançamentos que se iniciou na segunda metade de 2018, junto a uma maior previsibilidade do cenário eleitoral. Cabe mencionar que as entregas de dois projetos do Fit Casa, previstas para o 2S21, trabalham com projeção de antecipação.

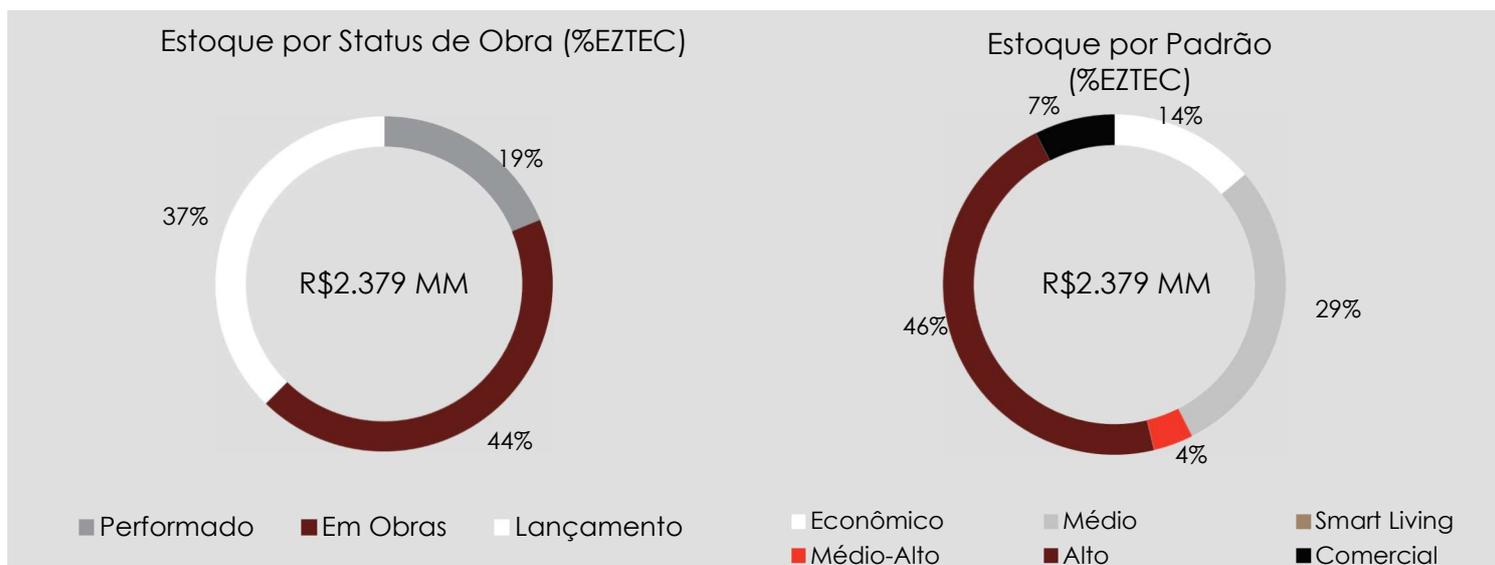
O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia.

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 2.379 milhões.



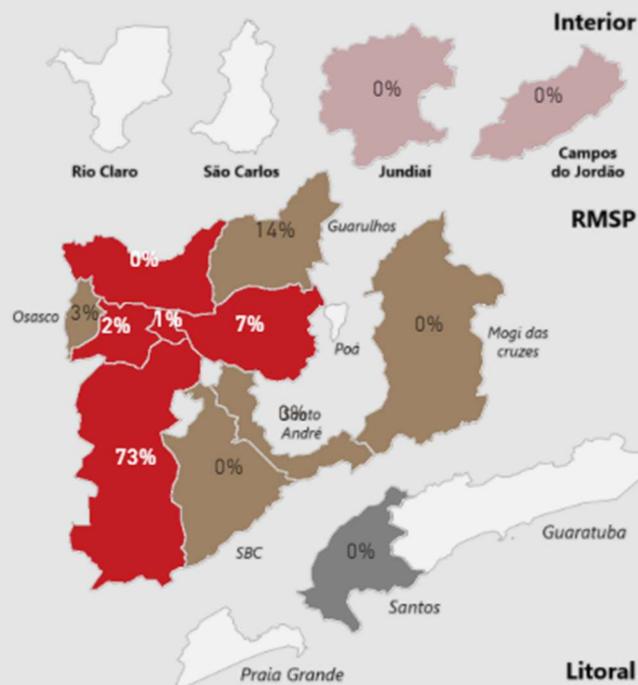
Nosso Trimestre

- **O volume do estoque em lançamento e em obras se tornam cada vez mais significativos uma vez que as VSOs tendem a ser mais tímidas.** Conforme exposto na de seção de vendas o incremento de preços dos imóveis e os sucessivos incrementos na taxa básica de juros tendem a reduzir a velocidade de venda nos primeiros meses dos projetos. Enquanto um efeito restringe a capacidade de compra do cliente **fazendo-o postergar a decisão de compra ou empurrando-o para unidades de menor metro quadrado**, o outro faz com que se **reduza a migração de capital que estava ocorrendo dos investimentos em renda fixa para o mercado imobiliário**, uma vez que a rentabilidade destes produtos financeiros voltam, aos poucos, a fazer sentido nas carteiras dos investidores.
- **O volume do estoque pronto representa hoje menos de 30% do estoque total da Companhia, devendo sofrer incrementos apenas em 2022.** Dada a natureza da atividade de construção civil o tempo médio de desenvolvimento de um projeto residencial orbita próximo dos 36 meses. Ao passo que a Companhia realiza novos lançamentos e inicia novas obras o volume nestas categorias se acumula e incrementa mais facilmente suas cifras frente ao estoque pronto que tarda a se avolumar e que depende da performance de vendas nas etapas passadas. Assim, **o incremento no estoque pronto deve ocorrer, mais significativamente, apenas em 2022 onde passarão a ser entregues projetos das safras de lançamentos mais volumosas dos anos de 2018 e 2019.**

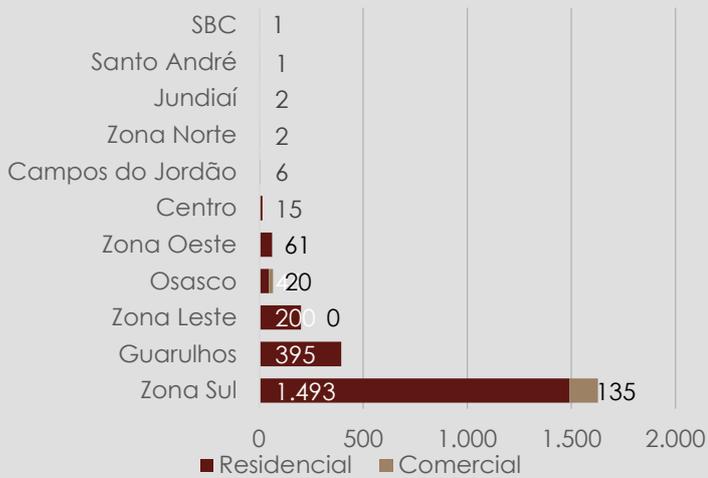
Contexto

- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** 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. No 1T21 ainda houve a entrega do projeto Z Cotovia, representando R\$12 milhões do estoque pronto. Assim sendo, ao fim do trimestre, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera R\$212 milhões em estoque, ou 73% do estoque residencial performado. **Ainda assim, a base disponível de estoque do Cidade Maia segue retraindo sistematicamente.**

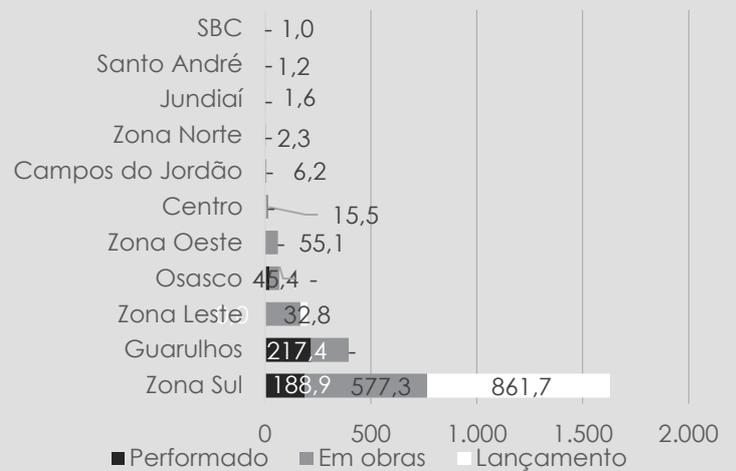
Disposição Geográfica do estoque (% VGV)



Dispersão por segmento



Dispersão por status de obra



Estoque por empreendimento

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Clima do Bosque	jun-07	208	100%	0	100%	0	0
Bell'Acqua	abr-08	152	99%	1	100%	572	0
Supéria Paraíso	ago-09	160	100%	0	100%	1.884	300
Capital Corporate Office	mai-09	450	100%	0	100%	0	330
Premiatto	jun-08	424	100%	0	50%	20	0
Massimo Residence	mar-10	108	100%	0	50%	639	40
Dream View Tatuapé	nov-04	106	100%	0	100%	0	0
Vivart Tremembé	dez-11	158	100%	0	100%	600	0
Clima do Parque	mar-08	336	100%	0	100%	0	0
Clima Mascote	fev-10	176	100%	0	100%	0	0
Splendor Square	jun-08	112	100%	0	100%	0	0
Vert	mar-07	6	100%	0	100%	0	0
Quality House Tatuapé	jun-04	349	100%	0	100%	0	0
Quality House Jd. Prudência	nov-09	166	100%	0	100%	0	120
Supéria Moema	mar-09	153	100%	0	100%	574	180
Up Home	abr-10	156	100%	0	100%	0	28
Sky	jun-10	314	100%	0	90%	0	36
Royale Prestige	out-10	240	100%	0	80%	0	0
NeoCorporate Offices	jan-11	297	92%	24	100%	18.963	2.440
Trend Paulista Offices	fev-11	252	100%	0	100%	0	1.560
Up Home Jd. Prudência	fev-11	156	100%	0	100%	0	40
Royale Tresor	mar-11	240	100%	0	80%	32	32
Still Vila Mascote	jun-11	150	100%	0	50%	0	160
Chateau Monét	jun-11	163	100%	0	100%	913	80
Supéria Pinheiros	jun-11	108	100%	0	100%	0	180
Royale Merit	nov-11	160	100%	0	80%	1.142	0
Up Home Vila Carrão	dez-11	156	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez-11	474	100%	0	100%	972	0
Vidabella 6 a 10	dez-11	480	100%	0	60%	0	0
Neo Offices	fev-12	96	98%	2	100%	660	90
Bosque Ventura	mar-12	450	99%	4	85%	2.610	34
Massimo Nova Saúde	jun-12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun-12	422	100%	1	100%	392	510
The View Nova Atlântica	jul-12	200	100%	0	100%	0	0
Green Work	jul-12	378	97%	11	100%	5.113	1.580
Up Home Santana	ago-12	96	100%	0	100%	0	0
Parque Ventura	out-12	508	99%	7	85%	3.095	0
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	324	100%	0	76%	0	0
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	498	100%	0	76%	0	0
Brasilião	nov-12	162	100%	0	90%	0	72
Premiatto Sacomã	fev-13	138	100%	0	100%	1.451	240
EZ Mark	mai-13	323	64%	115	100%	99.596	3.464
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun-13	848	87%	112	76%	19.053	1.428
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	498	100%	0	76%	0	0
Massimo Vila Mascote	set-13	162	100%	0	100%	0	0
Quality House Ana Costa	set-13	238	100%	0	100%	0	120
Cidade Maia - Alameda	dez-13	448	96%	19	100%	8.024	40
Cidade Maia - Praça	dez-13	451	86%	63	100%	33.729	1.000
Cidade Maia - Jardim	dez-13	280	70%	84	100%	50.988	920
Cidade Maia - Botânica	mar-14	566	67%	187	100%	93.932	720
Cidade Maia - Reserva	mar-14	224	88%	26	100%	22.040	240
Magnífico Mooca	mai-14	162	100%	0	63%	0	0
San Felipe - Palazzo	jun-14	48	100%	0	100%	0	0
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	108	96%	4	100%	6.051	100
Prime House Parque Bussocaba	out-14	568	99%	3	100%	1.013	0
Legítimo Santana	dez-14	70	100%	0	100%	0	50
Splendor Ipiranga	fev-15	44	100%	0	100%	0	150
Massimo Vila Carrão	abr-15	66	100%	0	100%	0	40
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	386	100%	0	76%	0	0
Le Premier Moema	mar-16	38	95%	2	50%	3.323	25
Splendor Brooklin	mai-16	42	98%	1	100%	2.731	100
Up Home Vila Mascote	out-16	129	95%	7	100%	3.467	40
Legittimo Vila Romana	abr-17	54	100%	0	100%	0	0
In Design Liberdade	ago-17	114	74%	30	100%	19.728	559
Verace Brooklin	out-17	48	96%	2	100%	4.973	350
Clima São Francisco	nov-17	106	97%	3	100%	1.883	4.287
Z.Cotovia	mar-18	199	92%	15	100%	12.038	0
Sub-Total Performado		16.666		723		424.868	21.684
Em Construção							
Fit Casa Brás	out-18	979	89%	106	70%	15.476	0
Vertiz Tatuapé	set-18	200	100%	1	100%	565	160
Sky House	out-18	115	54%	53	100%	39.860	40
Diogo Ibirapuera	out-18	136	99%	2	100%	7.137	0
Z.Pinheiros	nov-18	386	80%	79	100%	30.083	1.360
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	560	98%	9	100%	2.690	280
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	22	64%	8	100%	30.963	50
Vértiz Vila Mascote	jan-19	168	96%	6	100%	4.463	360
Vivid Peralizes	mai-19	102	69%	32	100%	23.645	0
Pátio Ibirapuera	jun-19	54	98%	1	70%	5.508	15.336
Artis Jardim Prudência	jun-19	92	88%	11	100%	7.067	0
Haute Ibirapuera	ago-19	57	89%	6	100%	13.677	13.703
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	682	84%	106	76%	43.764	1.652
EZ Parque da Cidade	set-19	244	84%	38	100%	109.494	1.100
Pin Internacional	nov-19	1.416	63%	519	60%	58.514	0
Air Brooklin	fev-20	663	73%	179	100%	133.811	8.190
Z.Ibirapuera	mar-20	172	44%	97	100%	67.211	2.802
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	370	52%	178	100%	40.779	0
Giardino Gran Maia	set-20	322	25%	243	100%	82.459	120
Piazza Gran Maia	set-20	192	66%	66	100%	35.881	280
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	894	29%	631	100%	104.264	0
Signature	dez-20	104	53%	49	50%	50.896	21.868
Meu Mundo Estação Mooca	dez-20	774	26%	571	50%	60.677	1.503
Sub-Total em Obras		8.704		2.991		968.883	68.805
Lançamentos							
Ereditã	dez-20	136	62%	52	50%	29.072	3.686
Dream View Sky Resort	abr-21	420	19%	342	100%	198.383	3.145
EZ Infinity	jun-21	88	0%	88	100%	660.092	100
Sub-Total Lançamentos		644		482		887.547	6.930
Total		26.014		4.196		2.281.299	97.419

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possui, em 30 de junho de 2021, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 44,4%, que corresponde a 100.788.000 ações.

Ativo Líquido

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

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	EZTEC	EZTEC (ex-EZ Inc)	EZ Inc
	2T21	2T21	2T21
Valor de Face no Balanço	4.001.411	3.260.228	741.183
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	1.060.535	1.031.941	28.594
(-) Dívida Bruta	11.144	11.144	0
(-) Dividendos a Pagar	25	25	0
(-) Adiantamento de Clientes	131.865	131.814	51
(-) Terrenos a Pagar (Ex- ajustes AVP)	179.318	54.195	125.123
(+) CEPACs	57.514	46.785	10.730
(+) Outros Títulos a Receber	17.888	17.888	0
(+) Recebíveis Circulantes	284.982	277.319	7.662
(+) Recebíveis Não Circulantes (ex-ajuste AVP)	844.778	824.761	20.017
(+) Imóveis a Comercializar	2.058.066	1.258.712	799.354
Ajustes Off-Balance (Consolidado)	412.815	412.815	0
(+) Receita a apropriar	883.775	883.775	0
(+) Ajustes AVP - Realizado	12.957	12.957	0
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	19.365	19.365	0
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	503.282	503.282	0
Ajustes Off-Balance (Equivalência)	225.448	225.448	0
(+) Receita a apropriar	573.980	573.980	0
(+) Ajustes AVP - Realizado	1.895	1.895	0
(+) Ajustes AVP - Não-Realizado	7.845	7.845	0
(-) Custo Orçado a Incurrir das unds. Vendidas (c/provisão para garantia)	358.273	358.273	0
Valor Adicionado do Estoque	1.337.395	1.525.988	74.249
(+) VGV do Estoque Pronto	446.552	290.780	155.772
(+) VGV do Estoque em Construção/Lançamento	1.932.167	1.932.167	0
(+) Vendas sob Efeito de Cláusula Suspensiva (não contabilizadas)	46.386	46.386	0
(-) Imóveis a comercializar (concluídos, construção e encargos)	468.935	395.044	73.890
(-) Custo orçado a incorrer do estoque (c/ provisão garantia)	250.080	249.379	701
(-) Custo orçado total de projetos sob cláusula suspensiva	262.842	262.842	0
(-) Outras despesas (RET)	105.853	98.921	6.932
Valor Adicionado do Landbank	3.720.253	2.455.965	1.264.289
(+) VGV do landbank	11.504.186	7.833.087	3.671.099
(-) Terrenos para novas obras	1.522.434	831.024	691.410
(-) Orçamento de construção estimado (c/ provisão garantia)	5.416.828	3.969.938	1.446.890
(-) Contrapartidas estimadas	127.526	115.993	11.532
(-) Outras despesas (RET e comissão p/ corporativos)	717.144	460.167	256.977
NAV básico	9.697.321	7.880.443	2.079.721
Qtde de Ações Emitidas	227.000.000	227.000.000	200.000.000
NAV básico/ação	R\$ 42,72	R\$ 34,72	R\$ 10,40

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



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Pedro Tadeu T. Lourenço

Giovanna Bittencourt

Ronan Aley

IGC-NM B3

IBOVESPA B3

IBRA B3

IGC B3

INDX B3

EZTC

B3 LISTED NM

IBRX100 B3

IGCT B3

ITAG B3

ICON B3

IMOB B3

SMLL B3



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

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

Informações do Portfólio

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

Demonstração do Resultado

Demonstração de Resultado Consolidado

Períodos findos em junho.2021

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	2T21	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
Receita Operacional Bruta	3.848	3.769	2,1%	7.617	8.230	-7,4%
(+) Receita de Venda Imóveis	1.000	765	30,7%	1.765	3.719	-52,5%
(+) Receita de Locações	2.848	3.004	-5,2%	5.852	4.511	29,7%
(+) Outras Receitas	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Receita Bruta	3.848	3.769	2,1%	7.617	8.230	-7,4%
Deduções da Receita Bruta	-187	-345	-45,8%	-532	-213	149,8%
(-) Cancelamento de Vendas	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Cancelamento de Locação	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	-187	-345	-45,8%	-532	-213	149,8%
Receita Líquida	3.661	3.424	6,9%	7.085	8.017	-11,6%
Custos Gerais	-362	-916	-60,5%	-1.278	-1.718	-25,6%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos	-362	-916	-60,5%	-1.278	-1.718	-25,6%
(-) Custo das Locações	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Outros Custos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Bruto	3.299	2.508	31,5%	5.807	6.299	-7,8%
Margem Bruta	90,1%	73,25%	16,9 p.p.	82,0%	78,57%	3,4 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	-5.664	-5.413	4,6%	-11.077	-1.615	585,9%
(-) Despesas Comerciais	-38	-113	-66,4%	-151	-181	-16,6%
(-) Despesas com Estoque	-477	-438	8,9%	-915	-816	12,1%
(-) Despesas Administrativas	-4.113	-1.317	212,3%	-5.430	-137	3863,5%
(-) Honorários da Administração	-809	-1.203	-32,8%	-2.012	-31	6390,3%
(-) Despesas Tributárias	-310	-2342	-86,8%	-2652	-430	516,7%
(-) Provisões para perdas em investimentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	83	0	n.a.	83	-20	-515,0%
(+) Equivalência Patrimonial	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	-2.365	-2.905	-18,6%	-5.270	4.684	-212,5%
Margem Operacional	-64,6%	-84,8%	20,2 p.p.	-74,4%	58,4%	-132,8 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	2.384	2.583	-7,7%	4.967	1.718	189,1%
(+) Receitas Financeiras	2.515	2.626	-4,2%	5.141	1.759	192,3%
(-) Despesas Financeiras	-131	-43	204,7%	-174	-41	324,4%
Resultado Operacional	19	-322	-105,9%	-303	6.402	-104,7%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	19	-322	-105,9%	-303	6.402	-104,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-349	-497	-29,8%	-846	-519	63,0%
(-) Correntes	-361	-417	-13,4%	-778	-614	26,7%
(-) Diferidos	12	-80	-115,0%	-68	95	-171,6%
Lucro Líquido	-330	-819	-59,7%	-1.149	5.883	-119,5%
(-) Lucro Atribuível aos Acionistas Não Controladores	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Lucro Atribuível aos Acionistas Controladores	-330	-819	-59,7%	-1.149	5.883	-119,5%
Margem Líquida	-9,0%	-23,9%	14,9 p.p.	-16,2%	73,4%	-89,6 p.p.

Balanco Patrimonial

Balancos Patrimonial

Períodos findos em junho.2021

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	2T21	1T21	Var. %	1S21	1S20	Var. %
ATIVO	870.466	861.729	1,0%	870.466	490.202	77,6%
<i>CIRCULANTE</i>	146.234	168.717	-13,3%	146.234	112.761	29,7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.794	3.674	-24,0%	2.794	21.242	-86,8%
Aplicações Financeiras	25.800	45.485	-43,3%	25.800	0	n.a.
Contas a Receber	7.662	6.468	18,5%	7.662	6.819	12,4%
Imóveis a Comercializar	107.974	111.085	-2,8%	107.974	83.809	28,8%
Tributos a Compensar	597	351	70,1%	597	351	70,1%
Outros Créditos	1.407	1.654	-14,9%	1.407	540	160,6%
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	724.232	693.012	4,5%	724.232	377.441	91,9%
Contas a Receber	20.017	21.781	-8,1%	20.017	20.059	-0,2%
Imóveis a Comercializar	691.380	658.253	5,0%	691.380	342.311	102,0%
Certificado de Potencial Adicional de Construção e outros créditos	12.835	12.978	-1,1%	12.835	13.661	-6,0%
Investimentos	0	0	n.a.	0	1.410	-100,0%
Outros Créditos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	870.466	861.729	1,0%	870.466	490.202	77,6%
<i>CIRCULANTE</i>	37.845	32.789	15,4%	37.845	7.738	389,1%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Fornecedores	8.260	2.718	203,9%	8.260	1.793	360,7%
Obrigações Trabalhistas	534	363	47,1%	534	452	18,1%
Obrigações Fiscais	2.175	2.670	-18,5%	2.175	2.066	5,3%
Contas a Pagar	1.381	1.088	26,9%	1.381	603	129,0%
Provisão para Garantia	0	147	-100,0%	0	192	-100,0%
Terrenos a Pagar	25.121	24.808	1,3%	25.121	2.334	976,3%
Dividendos a Pagar	0	495	-100,0%	0	0	n.a.
Tributos com Recolhimento Diferido	374	500	-25,2%	374	298	25,5%
Outros Débitos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
<i>NÃO CIRCULANTE</i>	103.175	114.164	-9,6%	103.175	2.927	3424,9%
Empréstimos e Financiamentos	0	0	n.a.	0	0	n.a.
Terrenos a Pagar	100.002	111.096	-10,0%	100.002	0	n.a.
Impostos com Recolhimento Diferido	1.173	1.068	9,8%	1.173	902	30,0%
Outros Débitos com Terceiros	2.000	2.000	0,0%	2.000	2.025	-1,2%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	729.446	714.776	2,05%	729.446	479.537	52,11%
<i>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</i>	729.446	714.776	2,1%	729.446	479.537	52,1%
Capital Social	714.005	714.005	0,0%	714.005	359.860	98,4%
Adiantamento para Futuro Aumento de Capital	15.000	0	n.a.	15.000	0	n.a.
Reserva Legal	104	104	0,0%	104	3.383	-96,9%
Reserva de Expansão	1.486	1.486	0,0%	1.486	102.512	-98,6%
Lucros Acumulados	-1.149	-819	40,3%	-1.149	13.782	-108,3%
<i>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</i>	0	0	n.a.	0	0	n.a.

ANEXO: FIT CASA



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

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

Essa sessão abrange os seguintes lançamentos, em ordem cronológica: [i] Fit Casa Brás (sob a SPE Sinco), [ii] Fit Casa Rio Bonito (Tupy) [iii] PIN Internacional (Cabreúva), [iv] Fit Casa Alto do Ipiranga (Arizona) [v], Fit Casa José Bonifácio (Bartira) e [vi] Meu Mundo Estação Mooca (Iracema).

Balanco Patrimonial - Fit Casa (Em R\$ MM)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
ATIVO	390,9	394,4	-0,9%	390,9	251,4	55,5%
Circulante	222,5	199,1	11,7%	222,5	63,1	252,6%
Caixa e Equivalentes de Caixa	46,9	42,4	10,5%	46,9	17,5	167,9%
Contas a Receber de Clientes	25,1	17,4	44,5%	25,1	6,3	297,3%
Imóveis a Comercializar	144,1	134,3	7,3%	144,1	39,3	266,6%
Outros Ativos Circulantes	6,5	5,1	27,2%	6,5	0,0	2425623,9%
Não Circulante	168,4	195,3	-13,8%	168,4	188,3	-10,5%
Contas a Receber de Clientes	57,5	55,5	3,5%	57,5	43,7	31,5%
Imóveis a Comercializar	107,2	136,0	-21,2%	107,2	139,0	-22,9%
Outros Ativos não Circulantes	3,7	3,7	0,4%	3,7	5,5	-32,6%
PASSIVO	34,9	13,6	156%	34,9	18,0	94%
Circulante	32,1	11,4	181%	32,1	16,1	100%
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Adiantamento de Clientes	19,3	6,5	195%	19,3	5,8	232%
Outros Passivos Circulantes	12,8	4,9	162%	12,8	10,3	25%
Não Circulante	2,8	2,2	29%	2,8	2,0	45%
Empréstimos e Financiamentos	0,0	0,0	0%	0,0	-	n.a
Outros Passivos não Circulantes	2,8	2,2	29%	2,8	2,0	45%

Demonstração de Resultado - Fit Casa (Em R\$ MM)	2T21	1T21	Var.%	1S21	1S20	Var.%
Receita Bruta	27,3	19,5	39,9%	46,8	37,5	24,6%
(-) Cancelamento de vendas	(1,6)	(0,7)	113,4%	(2,3)	(0,6)	289,7%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,6)	(0,4)	40,8%	(0,9)	(0,8)	21,2%
Receita Líquida	25,2	18,4	37,0%	43,5	36,2	20,4%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(13,3)	(9,1)	46,1%	(22,4)	(19,9)	12,9%
Lucro Bruto	11,8	9,3	28,1%	21,1	16,3	29,5%
<i>Margem Bruta (%)</i>	47,1%	50,4%	-3,3 p.p.	48,5%	45,0%	3,4 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(1,3)	(1,7)	-21,2%	(3,0)	(2,6)	12,9%
(-) Despesas Administrativas	(0,5)	(1,5)	-62,5%	(2,0)	(1,7)	17,4%
Equivalência Patrimonial	7,5	2,0	278,3%	9,4	7,3	29,6%
Outras Receitas (Despesas)	0,0	-	n.a	0,0	0,0	-100,0%
Resultado Operacional antes dos Efeitos Financeiros	17,5	8,1	115,4%	25,6	19,2	32,9%
<i>Margem Operacional (%)</i>	69,4%	50,4%	19,0 p.p.	48,5%	45,0%	3,4 p.p.
Resultado Financeiro	0,05	(0,05)	-211,0%	0,01	0,40	-98,7%
Receitas Financeiras	0,10	0,04	166,4%	0,13	0,42	-68,5%
Despesas Financeiras	(0,04)	(0,09)	-51,1%	(0,13)	(0,02)	569,8%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contr. Social	17,5	0,5	3754,1%	0,5	0,9	-42,4%
Provisões Sociais	(0,5)	(0,4)	35,9%	(0,9)	(0,7)	16,9%
Participação de Acionistas não controladores	0,0	0,0	-62,6%	0,0	0,0	502,3%
Lucro Líquido	17,0	7,7	120,8%	24,7	18,9	30,8%
<i>Margem Líquida (%)</i>	67,6%	42,0%	25,7 p.p.	56,8%	52,3%	4,5 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	5,90%	3,95%	1,9 p.p.	5,11%	4,69%	0,4 p.p.

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado	1S21
Períodos findos em 30.junho	
Valores expressos em milhares de reais - R\$	
Lucro Líquido	222.013
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	-187.734
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(3.464)
Varição Monetária e juros, líquidos	(152.090)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	590
Depreciações e Amortizações	1.565
Equivalência Patrimonial	(31.995)
Provisão para Contingências	(679)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	(1.661)
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	-46.374
Contas a Receber de Clientes	120.044
Imóveis a Comercializar	(193.798)
Aquisição CEPAC	-
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	27.380
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	53.734
Adiantamento de Clientes	35.549
Juros Pagos	(775)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(16.106)
Fornecedores	10.969
Dividendo Recebido de controladas	2.215
Outros Passivos	21.882
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	41.639
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	53.391
Aplicações Financeiras	(603.541)
Resgate de títulos financeiros	682.824
Ágio na Aquisição de Investimentos	(3.195)
Aquisição de Investimentos	(22.453)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(245)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	53.391
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	-95.129
Partes relacionadas	(204)
Dividendos Pagos	(96.238)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	10.069
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	(3.200)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(5.556)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	-95.129
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	-99
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	77.351
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	77.252

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	06/2020	09/2020	12/2020	03/2021	06/2021
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico 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	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Brooklin	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%

2017					
Legítimo Vila Romana	100%	100%	100%	100%	100%
In Design Liberdade	94%	100%	100%	100%	100%
Verace Brooklin	94%	100%	100%	100%	100%
Clima São Francisco	84%	90%	100%	100%	100%
2018					
Z.Cotovia	74%	84%	100%	100%	100%
Vértiz Tatuapé	65%	74%	82%	89%	94%
Diogo & ID Ibirapuera	65%	71%	78%	84%	90%
Sky House	56%	64%	70%	78%	87%
Fit Casa Brás	59%	67%	72%	78%	85%
Z.Pinheiros	57%	62%	68%	74%	81%
2019					
Vértiz Vila Mascote	44%	55%	69%	79%	89%
Le Jardin Ibirapuera	69%	75%	82%	90%	94%
Fit Casa Rio Bonito	51%	61%	69%	77%	84%
Pátrio Ibirapuera	47%	50%	54%	58%	63%
Artis Jardim Prudência	32%	40%	49%	58%	68%
Haute Ibirapuera	41%	45%	49%	51%	55%
Vivid Perdizes	40%	45%	55%	63%	73%
EZ Parque da Cidade	43%	45%	48%	49%	54%
Jardins do Brasil - Reserva JB	20%	22%	24%	30%	37%
2020					
Air Brooklin	36%	38%	39%	42%	43%
Fit Casa Alto do Ipiranga	34%	37%	43%	50%	58%
Z Ibirapuera	0%	42%	43%	47%	51%
Piazza Gran Maia	0%	0%	21%	21%	25%
Giardino Gran Maia	0%	0%	0%	20%	26%
Signature	0%	0%	0%	0%	26%
Eredità	0%	0%	0%	0%	23%
Fit Casa Estação José Bonifácio	0%	0%	0%	0%	14%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada¹
2007					
Evidence	mar-07	set-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar-07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.740
Vert	mar-07	fev-10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun-07	mar-10	100%	100%	85.355
Sports Village Ipiranga	set-07	jul-10	100%	100%	93.520
Quality House Lapa	out-07	nov-10	100%	100%	101.277
Ville de France	out-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar-08	set-10	100%	100%	151.379
Bell'Acqua	abr-08	out-10	100%	99%	45.064
Prime House Vila Mascote	jun-08	abr-11	100%	100%	57.815
Splendor Square	jun-08	fev-11	100%	100%	82.958
Premiatto	jun-08	jul-11	50%	100%	75.928
Mundeo	jun-08	out-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set-08	mar-11	90%	100%	48.078
Vidabella 1	out-08	jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov-08	ago-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar-09	set-11	100%	100%	73.180
Capital Corporate Office	mai-09	nov-12	100%	100%	329.401
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun-10	50%	100%	33.860
Supéria Paraíso	ago-09	nov-11	100%	100%	65.994
Vidabella 3	out-09	mar-11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out-09	mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out-09	mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out-09	mai-12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov-09	set-12	100%	100%	74.341
2010					
Gran Village Club	jan-10	dez-12	100%	100%	118.376
Clima Mascote	fev-10	dez-12	100%	100%	105.528
Massimo Residence	mar-10	set-12	50%	100%	34.860
Up Home	abr-10	jan-13	100%	100%	77.770
Quinta do Horto	mai-10	fev-13	100%	100%	81.255
Prime House Sacomã	mai-10	mai-13	100%	100%	51.380
Sky	jun-10	out-13	90%	100%	169.549
Varanda Tremembé	jun-10	abr-13	100%	100%	77.852
Sophis	set-10	out-13	100%	100%	118.911
Royale Prestige	out-10	set-13	60%	100%	175.211
Art'E	out-10	nov-13	50%	100%	71.635
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez-13	100%	100%	122.082
2011					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev-14	100%	92%	182.814
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan-14	100%	100%	74.606
Trend Paulista Offices	fev-11	dez-13	100%	100%	183.861
Quality House Sacomã	fev-11	fev-14	100%	100%	76.589
Royale Tresor	mar-11	mar-14	80%	100%	133.551
Supéria Pinheiros	jun-11	ago-14	100%	100%	59.663
Chateau Monet	jun-11	ago-14	100%	100%	144.451
Still Vila Mascote	jun-11	nov-14	50%	100%	39.845
Sophis Santana	set-11	set-14	100%	100%	134.154
Royale Merit	nov-11	mar-15	80%	100%	121.131
Vidabella 6 a 10	dez-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.632
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan-15	100%	100%	88.600
Vivart Tremembé	dez-11	ago-14	100%	100%	69.650
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez-14	100%	100%	198.474
2012					
Neo Offices	fev-12	mar-14	100%	98%	39.563
Bosque Ventura	mar-12	ago-15	85%	99%	167.278
Terraço do Horto	mai-12	ago-12	100%	100%	11.994

Massimo Nova Saúde	jun-12	mar-15	100%	100%	68.011
In Design	jun-12	jul-15	100%	100%	115.077
The View	jul-12	abr-12	100%	100%	97.768
Green Work	jul-12	abr-15	100%	97%	131.138
Up Home Santana	ago-12	ago-15	100%	100%	50.401
Chácara Cantareira	set-12	jan-16	100%	100%	176.447
Prime House São Bernardo	set-12	out-15	100%	100%	165.682
Parque Ventura	out-12	jan-16	85%	99%	211.139
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan-16	76%	100%	196.834
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan-16	76%	100%	236.931
Brasilião	nov-12	set-15	90%	100%	76.192
Dez Cantareira	dez-12	abr-15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan-00	dez-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar-13	fev-16	100%	100%	94.727
Premiatto Sacomã	fev-13	jan-16	100%	100%	61.681
Splendor Vila Mariana	mar-13	out-15	100%	100%	72.444
EZ Mark	mai-13	fev-16	100%	64%	214.019
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov-16	76%	100%	195.529
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set-16	76%	87%	164.931
Massimo Vila Mascote	set-13	set-16	100%	100%	139.206
Quality House Ana Costa	set-13	fev-17	100%	100%	121.743
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar-17	100%	96%	139.271
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar-17	100%	70%	144.276
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar-17	100%	86%	218.874
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar-14	nov-17	100%	67%	225.042
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov-17	100%	88%	186.488
Magnifico Mooca	mai-14	set-17	63%	100%	67.143
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago-17	100%	100%	52.789
San Felipe - Giardino	jun-14	ago-17	100%	100%	102.673
Prime House Bussocaba	out-14	nov-17	100%	99%	195.051
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan-18	100%	96%	128.519
Legítimo Santana	dez-14	set-17	100%	100%	59.396
2015					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr-18	100%	100%	81.611
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr-18	100%	100%	53.089
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set-18	76%	100%	219.410
2016					
Le Premier Moema	mar-16	ago-19	50%	95%	51.263
Splendor Brooklin	mai-16	set-19	100%	98%	95.921
Up Home vila Mascote	out-16	jan-20	100%	95%	60.917
2017					
Legittimo Vila Romana	abr-17	mar-20	100%	100%	55.146
In Design Liberdade	ago-17	jul-20	100%	74%	54.483
Verace Brooklin	out-17	set-20	100%	96%	90.672
Clima São Francisco	nov-17	out-20	100%	97%	70.577
2018					
Z.Cotovia	mar-18	jan-21	100%	92%	97.903
Vertiz Tatuapé	set-18	ago-21	100%	100%	114.038
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set-21	100%	54%	37.306
Fit Casa Brás	out-18	set-19	70%	89%	108.599
Diogo & ID Ibirapuera	out-18	ago-21	100%	99%	129.559
Z.Pinheiros	nov-18	mar-22	100%	80%	140.549
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	64%	46.625
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	96%	97.049
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	98%	128.500
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	69%	36.355
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	98%	152.605
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	88%	32.611
Haute Ibirapuera	ago-19	set-22	100%	89%	72.784
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago-19	jun-23	76%	84%	89.611
EZ Parque da Cidade	set-19	nov-22	100%	84%	278.258

2020					
Air Brooklin	fev-20	dez-23	100%	73%	115.305
Fit Casa Alto do Ipiranga	jan-20	nov-22	100%	52%	28.368
Z.lbirapuera	mar-20	jan-23	100%	44%	28.707
Giardino Gran Maia	set-20	set-23	100%	25%	6.479
Piazza Gran Maia	set-20	set-23	100%	66%	20.073
Fit Casa Estação José Bonifácio	dez-20	nov-23	100%	29%	6.894
Signature	dez-20	abr-24	50%	53%	17.170
Eredità	dez-20	nov-23	50%	62%	10.527
2021					
Dream View Sky Resort	abr-21	dez-24	100%	19%	0
EZ Infinity	jun-21	mai-25	100%	0%	0



GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

