

Crescimento Operacional eleva Lucro Líquido da EZTEC para R\$252,0 milhões nos 9M12

Margem Bruta de 52,7% e Margem Líquida de 42,1%

São Paulo, 09 de novembro de 2012 - A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3), com 33 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 terceiro trimestre de 2012 (3T12). 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 FINANCEIROS E OPERACIONAIS

- A **Receita Líquida** da EZTEC atingiu R\$598,8 milhões nos 9M12, crescimento de 12,8% quando comparado aos 9M11.
- O **Lucro Bruto** nos 9M12 foi de R\$315,4 milhões, aumento de 18,8% no comparativo com o mesmo período do ano anterior, com **Margem Bruta** de 52,7%, 12,7 p.p acima do *Guidance* para o ano.
- O **EBITDA** atingiu R\$238,1 milhões nos 9M12, aumento de 18,5% com relação aos 9M11, com **Margem EBITDA** de 39,8%.
- O **Lucro Líquido** nos 9M12 totalizou R\$252,0 milhões, com **Margem Líquida** de 42,1%, 12,1 p.p. acima do *Guidance* projetado, representando um **Lucro por Ação** de R\$1,718 e **ROE Anualizado** de 24,7%.
- A EZTEC manteve solidez financeira no 3T12, período que encerrou com **Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras** de R\$165,6 milhões. Descontadas as dívidas de R\$139,0 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia soma um **Caixa Líquido** de R\$26,6 milhões, além de R\$232,6 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de securitização e remunerados a IGP-M + 12% a.a..
- No 3T12 foram **lançados 5 empreendimentos**: o residencial de padrão médio-alto *The View Nova Atlântica*, na zona sul da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$81,0 milhões; o comercial de salas *Green Work*, na zona sul da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$140,2; os residenciais de padrão médio-alto *Up Home Santana* e *Chácara Cantareira*, ambos na zona norte da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$49,0 milhões e R\$76,5 milhões respectivamente; e o residencial de médio padrão *Prime House São Bernardo*, na cidade de São Bernardo do Campo, na Região Metropolitana de São Paulo, com VGV próprio de R\$149,4 milhões. Estes lançamentos somam R\$496,1 milhões em VGV EZTEC, que somados aos lançamentos do 1S12, representam **68,5% do ponto mínimo do Guidance** de lançamentos previstos para o ano, totalizando **R\$822,5 milhões** nos 9M12.
- As **Vendas Contratadas**, participação EZTEC, atingiram **R\$665,4 milhões** nos 9M12, valor líquido de corretagem e distratos, crescimento de 4,8% em relação aos 9M11.
- Em 30 de setembro de 2012, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$4,3 bilhões** em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em **10,2%** do VGV.

Destaques	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Receita Líquida (R\$ '000)	212.637	169.294	25,6%	598.829	530.913	12,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	114.893	92.941	23,6%	315.354	265.386	18,8%
Margem Bruta	54,0%	54,9%	-0,9 p.p.	52,7%	50,0%	2,7 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	93.801	76.348	22,9%	252.006	233.413	8,0%
Margem Líquida	44,1%	45,1%	-1,0 p.p.	42,1%	44,0%	-1,9 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,639	0,520	22,9%	1,718	1,591	8,0%
EBITDA (R\$ '000)	88.935	67.333	32,1%	238.090	200.893	18,5%
Margem EBITDA	41,8%	39,8%	2,1 p.p.	39,8%	37,8%	1,9 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	5	1	400,0%	10	9	11,1%
Área Útil Lançada (em mil m ²)	92,4	13,7	572,1%	160,2	131,1	22,2%
Unidades Lançadas	1.465	50	2830,0%	2.585	1.632	58,4%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	572.610	108.490	427,8%	943.333	984.164	-4,1%
Participação EZTEC (%)	87%	100%	-13,4 p.p.	87%	79%	8,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	496.109	108.490	357,3%	822.496	778.420	5,7%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	276.188	161.495	71,0%	665.398	634.938	4,8%

(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.

EZTEC S.A.
ON (Bovespa: EZTC3)
R\$27,21/ação em
09 de novembro de 2012
Free Float: 33,6%

A. Emílio C. Fugazza
 Diretor Financeiro e de
 Relações com Investidores

Pedro Henrique R. Nocetti
 Coordenador de Relações com
 Investidores

Contatos RI:
 Fone: (+55 11) 5056-8313
 e-mail: ri@eztec.com.br
 site: www.eztec.com.br/ri

Teleconferências

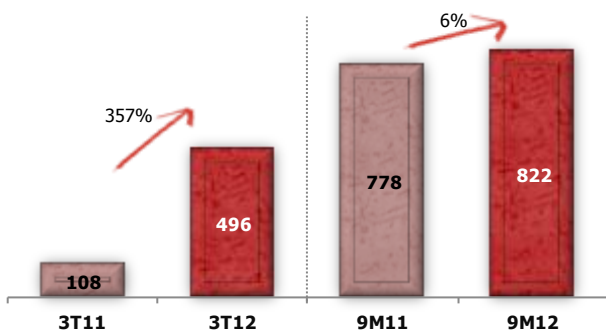
Português
 12.novembro.2012
 15h00 (horário de Brasília)
 Número: (+55 11) 3127-4971
 Código: EZTEC

Inglês
 12.novembro.2012
 13h30 (horário de Brasília)
 Número: (+1 412) 317-6776
 Código: EZTEC

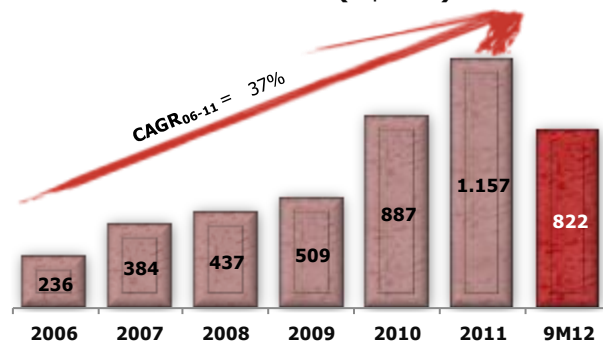
Para maiores informações vide
 página 25 deste documento.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

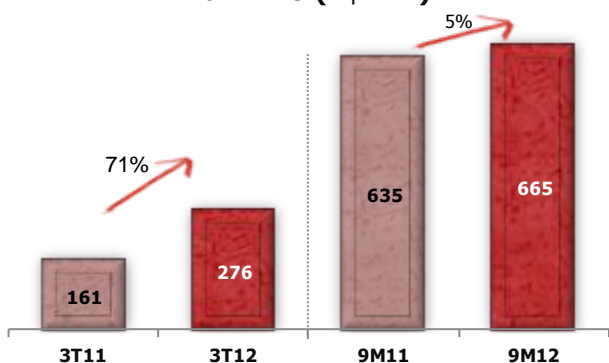
**Lançamentos
% EZTEC (R\$ MM)**



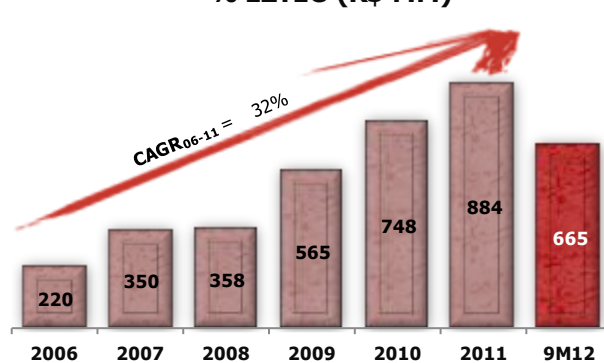
**Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



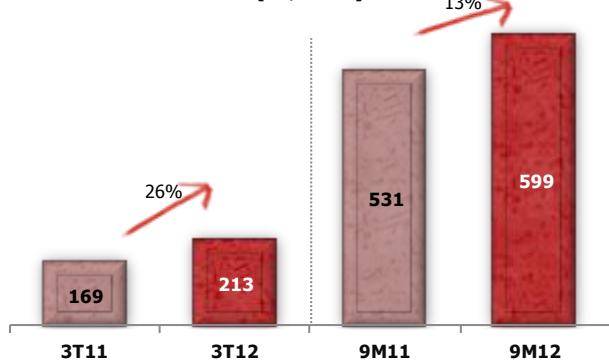
**Vendas Contratadas
% EZTEC (R\$ MM)**



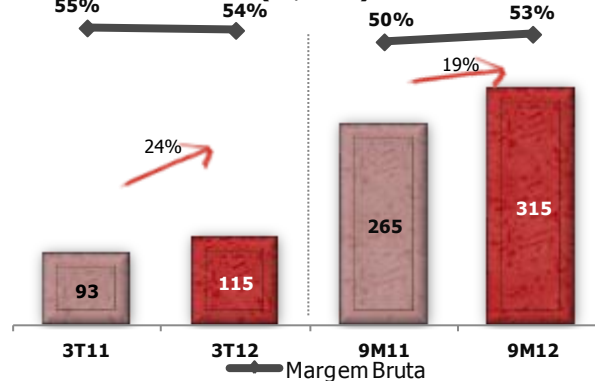
**Vendas Contratadas Acum.
% EZTEC (R\$ MM)**



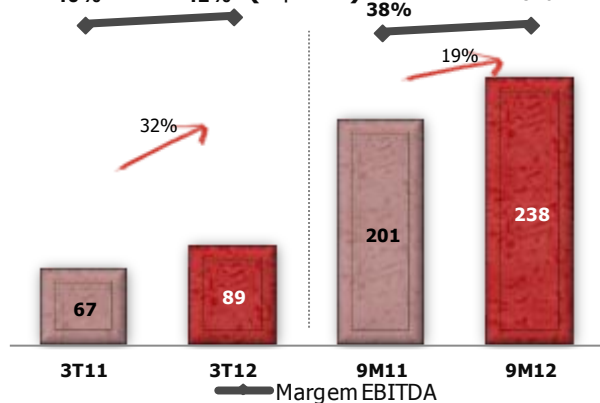
**Receita Líquida
(R\$ MM)**



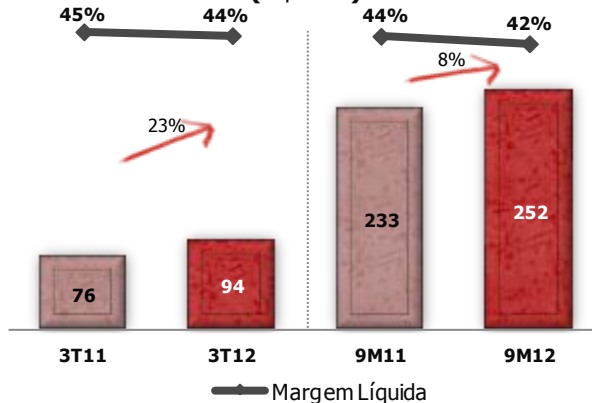
**Lucro Bruto
(R\$ MM)**



**EBITDA
(R\$ MM)**

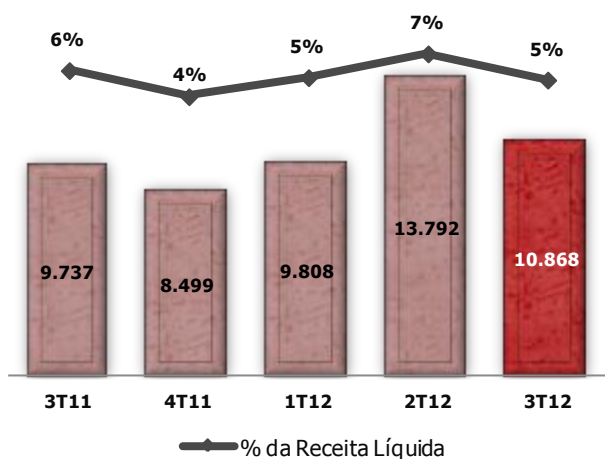


**Lucro Líquido
(R\$ MM)**

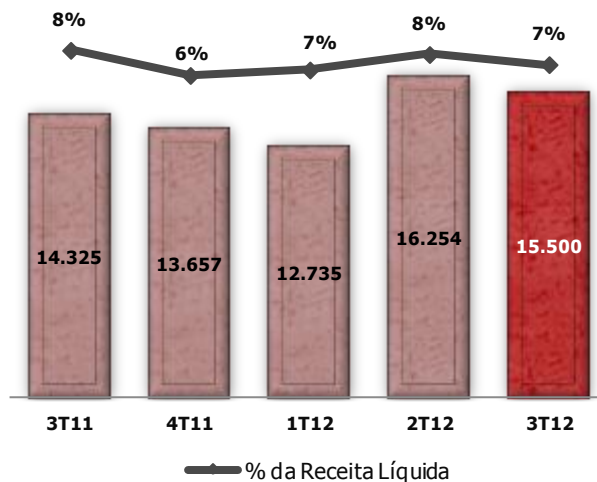


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

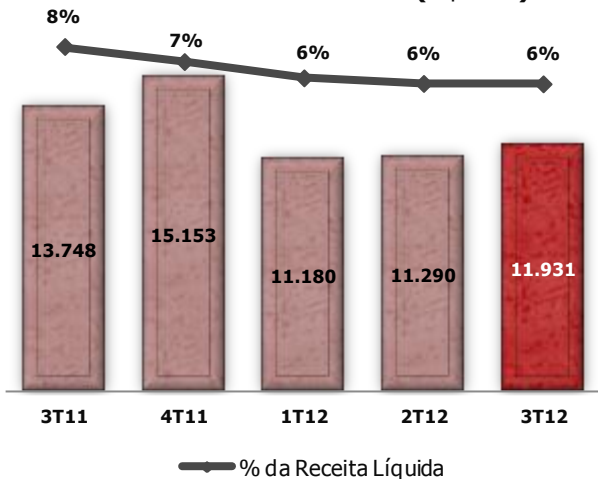
Despesas Comerciais (R\$ MM)



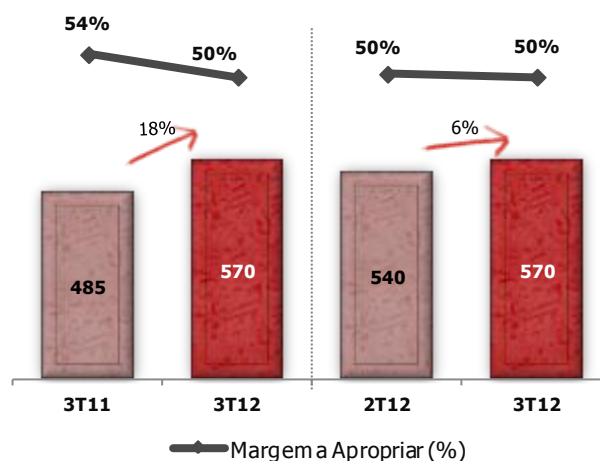
Despesas Administrativas (R\$ MM)



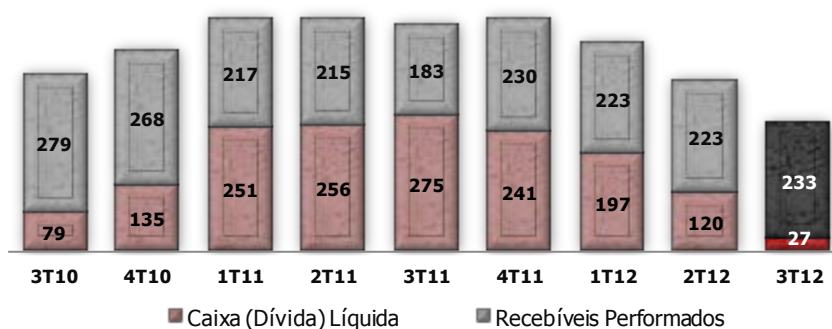
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	2
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	3
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	5
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	6
BALANÇO PATRIMONIAL	7
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	8
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	9
Receita Líquida	9
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados.....	10
Lucro Bruto.....	10
Despesas Comerciais e Administrativas	11
Outras Receitas e Despesas Operacionais	12
EBITDA	12
Resultado Financeiro Líquido.....	13
Imposto de Renda e Contribuição Social	13
Lucro Líquido	13
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	14
Contas a Receber	14
Caixa Líquido e Endividamento	16
INDICADORES OPERACIONAIS	17
Operações	17
Estoque de Terrenos (Land bank).....	18
Lançamentos	19
Vendas.....	19
Unidades em Estoque.....	21
PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS	22
MERCADO DE CAPITAIS	23
Composição Acionária.....	23
Ativo Líquido.....	23
EVENTOS SUBSEQUENTES	24
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	25
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	26
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	27
GLOSSÁRIO	28

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do 3T12 e dos 9M12, destacando novamente a rentabilidade da operação, resultado da consistência da estratégia e do modelo de negócio adotados, que consolidam a Companhia neste novo patamar operacional.

No terceiro trimestre de 2012, foram lançados **R\$496,1 milhões** (% EZTEC), acumulando **R\$822,5 milhões** até setembro, crescimento de 5,7% contra o mesmo período do ano anterior. Até o dia 09 de novembro de 2012, data desta divulgação, foram lançados ainda mais quatro projetos no 4T12, que somam **R\$316,7 milhões**, totalizando **R\$1,1 bilhão** em lançamentos em 2012 até o momento.

As vendas acompanharam a evolução no volume lançado, encerrando os 9M12 em **R\$665,4 milhões**, líquidos de distratos e corretagem, crescimento de 4,8% contra o mesmo período do ano anterior. Destaca-se que o foco da Companhia é lançar produtos diferenciados, com liquidez e rentabilidade. Esta liquidez pôde ser observada através do VSO, pois mesmo com 60% dos lançamentos concentrados no 3T12, o índice atingiu 48,9% no acumulado do ano.

O ritmo mais forte das obras em andamento, aliado à forte performance de venda destes produtos, permitiu que a Companhia atingisse, no trimestre, o segundo maior volume de receita reconhecida desde o IPO, com R\$212,6 milhões, acumulando **R\$598,8 milhões** nos 9M12, **crescimento de 12,8%** em relação aos 9M11. Cabe ressaltar que este incremento na base de receita deverá ser superior nos próximos trimestres, a partir da contabilização da receita dos últimos projetos lançados.

O Lucro Bruto teve aumento de 18,8% no acumulado do ano, atingindo **R\$315,4 milhões**, com Margem Bruta de **52,7%**, 12,7 p.p. acima do patamar divulgado para o ano de 2012. Este crescimento deve-se à: [i] crescimento da receita, conforme citado anteriormente; [ii] variação do INCC, superior a 7% nos últimos 12 meses, que reajusta a carteira de recebíveis da Companhia; e [iii] forte participação do segmento comercial, que permite obter margens maiores e que foi responsável por 24% da receita nos 9M12.

A racionalização das despesas comerciais e administrativas, aliadas a um maior volume de receita reconhecida no trimestre, permitiu atingir o segundo maior lucro líquido da EZTEC desde a abertura de capital, R\$93,8 milhões, para uma margem líquida de 44,1%. Nos 9M12, totalizou **R\$252,0 milhões**, com margem de **42,1%**, 12,1 p.p. acima do Guidance divulgado. Desta forma, a Companhia obteve um ROE anualizado de **24,7%** nos 9M12.

Em linha com a sua estratégia de manter em *landbank* potencial, o suficiente para 3 anos de lançamentos, a Companhia encerrou o trimestre com **R\$4,3 bilhões** em VGV próprio, com custo de aquisição de **10,2%**, já considerando custos com o aumento de potencial construtivo.

Em termos de posição de caixa, a EZTEC, mesmo após o pagamento dos dividendos no mês de julho e desembolsos relacionados à aquisições de novos terrenos, encerrou o período com saldo de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$165,6 milhões. Se descontado o Endividamento de R\$139,0 milhões (exclusivamente de linhas do SFH aplicados à produção) do final do 3T12, o Caixa Líquido atingiu R\$26,6 milhões. A posição de Caixa Líquido somado aos R\$232,6 milhões de Recebíveis Performados são uma clara demonstração da solidez do patamar atual da operação.

Desta forma, a administração da EZTEC reforça sua confiança no modelo de negócio adotado e na sustentabilidade da operação, com foco em seus clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores.

Administração EZTEC.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 30.setembro						
	3T12	3T11	Var. %	9M12	9M11	Var. %
<i>Valores expressos em milhares de reais - R\$</i>						
Receita Operacional Bruta	242.033	183.932	31,6%	667.788	583.396	14,5%
(+) Receita de Venda Imóveis	240.820	183.035	31,6%	662.438	579.736	14,3%
(+) Receita de Prestação de Serviços	1.016	750	35,5%	4.547	3.342	36,1%
(+) Receita de Locações	197	147	34,0%	803	318	152,5%
Receita Bruta	242.033	183.932	31,6%	667.788	583.396	14,5%
Deduções da Receita Bruta	(29.396)	(14.638)	100,8%	(68.959)	(52.483)	31,4%
(-) Cancelamento de Vendas	(22.414)	(9.971)	124,8%	(48.752)	(35.911)	35,8%
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(6.982)	(4.667)	49,6%	(20.207)	(16.572)	21,9%
Receita Líquida	212.637	169.294	25,6%	598.829	530.913	12,8%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(97.744)	(76.353)	28,0%	(283.475)	(265.527)	6,8%
Lucro Bruto	114.893	92.941	23,6%	315.354	265.386	18,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>54,0%</i>	<i>54,9%</i>	<i>-0,9 p.p.</i>	<i>52,7%</i>	<i>50,0%</i>	<i>2,7 p.p.</i>
(Despesas) / Receitas Operacionais	(25.975)	(25.166)	3,2%	(77.450)	(64.269)	20,5%
(-) Despesas Comerciais	(10.868)	(9.737)	11,6%	(34.468)	(24.329)	41,7%
(-) Despesas Administrativas	(13.885)	(12.300)	12,9%	(39.804)	(33.759)	17,9%
(-) Honorários da Administração	(1.615)	(2.025)	-20,2%	(4.685)	(4.635)	1,1%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	393	(1.104)	-135,6%	1.507	(1.546)	-197,5%
(+/-) Eventos Não Recorrentes	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	88.918	67.775	31,2%	237.904	201.117	18,3%
<i>Margem Operacional</i>	<i>41,8%</i>	<i>40,0%</i>	<i>1,8 p.p.</i>	<i>39,7%</i>	<i>37,9%</i>	<i>1,8 p.p.</i>
Resultado Financeiro Líquido	11.931	13.748	-13,2%	34.401	49.436	-30,4%
(-) Despesas Financeiras	(594)	(3.841)	-84,5%	(1.965)	(7.760)	-74,7%
(+) Receitas Financeiras	12.525	17.589	-28,8%	36.366	57.196	-36,4%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	100.849	81.523	23,7%	272.305	250.553	8,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.596)	(4.733)	39,4%	(19.069)	(16.075)	18,6%
(-) Correntes	(4.969)	(5.226)	-4,9%	(12.872)	(16.184)	-20,5%
(-) Diferidos	(1.627)	493	-430,0%	(6.197)	109	-5785,3%
Lucro Líquido	94.253	76.790	22,7%	253.236	234.478	8,0%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(452)	(442)	2,3%	(1.230)	(1.065)	15,5%
Atribuível aos Acionistas Controladores	93.801	76.348	22,9%	252.006	233.413	8,0%
<i>Margem Líquida</i>	<i>44,1%</i>	<i>45,1%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>42,1%</i>	<i>44,0%</i>	<i>-1,9 p.p.</i>

*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 no resultados das sociedades controladas.

BALANÇO PATRIMONIAL

Balancos Patrimoniais			
Períodos encerrados em 30.setembro	3T12	2T12	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
ATIVO	2.081.744	2.043.706	1,9%
CIRCULANTE	1.167.421	1.172.957	-0,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	57.293	93.405	-38,7%
Aplicações Financeiras	108.278	148.832	-27,2%
Contas a Receber de Clientes	474.982	440.063	7,9%
Provisão para Devedores Duvidosos	-2.231	-2.231	0,0%
Imóveis a Comercializar	503.636	470.470	7,0%
Impostos a Compensar	1.567	1.647	-4,9%
CEPAC	16.055	16.055	0,0%
Despesas Antecipadas	0	0	n.a.
Outros Créditos	7.841	4.716	66,3%
NÃO CIRCULANTE	914.323	870.749	5,0%
Contas a Receber de Clientes	616.822	572.929	7,7%
Imóveis a Comercializar	222.077	222.803	-0,3%
Impostos a Compensar	20.680	19.983	3,5%
Partes Relacionadas	3.010	2.917	3,2%
Outros Créditos	2.379	2.642	-10,0%
Imobilizado	5.742	5.902	-2,7%
Intangível	5.153	5.113	0,8%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.081.744	2.043.706	1,9%
CIRCULANTE	225.524	270.456	-16,6%
Fornecedores	28.427	26.263	8,2%
Obrigações Trabalhistas	11.085	8.906	24,5%
Obrigações Fiscais	5.540	4.928	12,4%
Empréstimos e Financiamentos	20.886	1.382	1411,3%
Contas a Pagar	14.597	9.766	49,5%
Adiantamento de Clientes	39.087	33.365	17,1%
Terrenos a Pagar	75.505	79.223	-4,7%
Dividendos a Pagar	0	78.130	-100,0%
Partes Relacionadas	2.445	2.438	0,3%
Impostos com Recolhimento Diferido	27.952	26.055	7,3%
NÃO CIRCULANTE	185.585	189.298	-2,0%
Empréstimos e Financiamentos	118.095	121.069	-2,5%
Terrenos a Pagar	24.449	22.707	7,7%
Provisão para Contingências	4.755	4.755	0,0%
Impostos com Recolhimento Diferido	36.186	34.679	4,3%
Outros Débitos com Terceiros	2.100	6.088	-65,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.670.635	1.583.952	5,5%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	1.650.341	1.556.540	6,0%
Capital Social	1.050.000	1.050.000	0,0%
Reserva de Capital	38.297	38.297	0,0%
Reservas de Lucros	310.038	310.038	0,0%
Resultado do Período	252.006	158.205	59,3%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	20.294	27.412	-26,0%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	9M12	9M11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Receita Líquida	146.244	166.781	-12,3%	452.585	364.132	24,3%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(45.927)	(73.041)	-37,1%	(237.548)	(192.486)	23,4%
Lucro Bruto	100.317	93.740	7,0%	215.037	171.646	25,3%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>68,6%</i>	<i>56,2%</i>	<i>12,4 p.p.</i>	<i>47,5%</i>	<i>47,1%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Despesas Comerciais	(6.910)	(5.483)	26,0%	(27.558)	(18.846)	46,2%

Balço Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	3T12	3T11	Var.%	3T12	3T11	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	259.887	204.779	26,9%	829.686	554.847	49,5%
Imóveis a Comercializar	154.085	62.027	148,4%	571.628	401.263	42,5%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	-	-	n.a.	138.981	39.329	253,4%
Adiantamento de Clientes	21.853	7.169	204,8%	17.234	16.003	7,7%

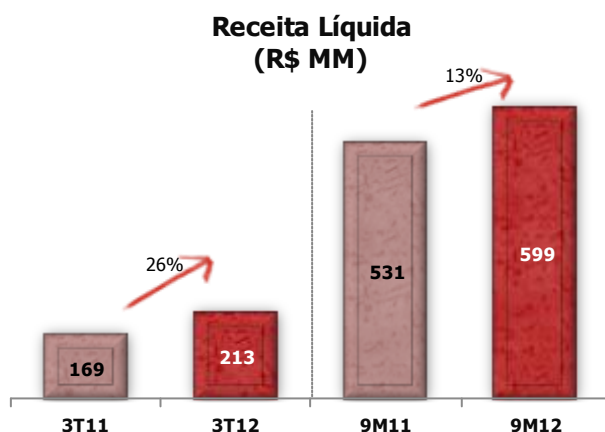
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	9M12	9M11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	2	3	-33,3%	8	6	33,3%
VGv (R\$ '000)	180.975	427.506	-57,7%	762.357	556.658	37,0%
Área Útil Lançada (mil m ²)	20,7	35,8	-42,2%	139,5	95,3	46,3%
Unidades Lançadas (unidades)	465	657	-29,2%	2.120	975	117,4%
Valor Médio da Unidade Vendida (R\$ '000)	389,2	650,7	-40,2%	359,6	570,9	-37,0%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m ²)	8.757	11.954	-26,7%	5.465	5.840	-6,4%
Participação EZTEC (%)	100,0%	79,1%	20,9 p.p.	84,1%	79,1%	5,1 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	180.975	338.256	-46,5%	641.521	440.164	45,7%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	38.536	195.252	-80,3%	350.674	278.191	26,1%
Vendas Contratadas (unidades)	95	475	-80,0%	1.227	825	48,7%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	242.033	183.932	31,6%	667.788	583.396	14,5%
Receita Líquida (R\$ '000)	<i>pág. 9</i>	212.637	169.294	25,6%	598.829	530.913	12,8%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	<i>pág. 10</i>	(97.744)	(76.353)	28,0%	(283.475)	(265.527)	6,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	<i>pág. 10</i>	114.893	92.941	23,6%	315.354	265.386	18,8%
Margem Bruta (%)		54,0%	54,9%	-0,9 p.p.	52,7%	50,0%	2,7 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	<i>pág. 11</i>	(10.868)	(9.737)	11,6%	(34.468)	(24.329)	41,7%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	(15.500)	(14.325)	8,2%	(44.489)	(38.394)	15,9%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	393	(1.104)	-135,6%	1.507	(1.546)	-197,5%
EBITDA (R\$ '000)	<i>pág. 12</i>	88.935	67.333	32,1%	238.090	200.893	18,5%
Margem EBITDA (%)		41,8%	39,8%	2,1 p.p.	39,8%	37,8%	1,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	11.931	13.748	-13,2%	34.401	49.436	-30,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	<i>pág. 13</i>	(6.596)	(4.733)	39,4%	(19.069)	(16.075)	18,6%
Lucro Líquido (R\$ '000)	<i>pág. 13</i>	93.801	76.348	22,9%	252.006	233.413	8,0%
Margem Líquida (%)		44,1%	45,1%	-1,0 p.p.	42,1%	44,0%	-1,9 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,639	0,520	22,9%	1,718	1,591	8,0%

Receita Líquida

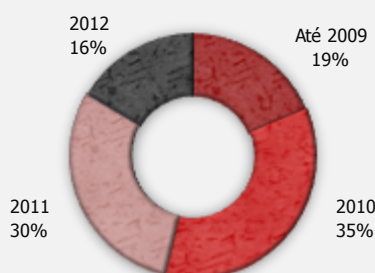
A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha ao procedimento previsto na OCPC 04 e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12.



A Receita Líquida no 3T12 atingiu R\$212,6 milhões, crescimento de 25,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, a receita líquida totalizou R\$598,8 milhões, obtendo crescimento de 12,8% em relação aos 9M11, resultado do [i] maior volume de obras em execução e da [ii] reversão de ajuste à valor presente, da ordem de R\$5,4 milhões. Cabe ressaltar que os empreendimentos *Up Home Santana*, *Chácara Cantareira* e *Prime House São Bernardo* não tiveram receita reconhecida no período, devendo ser contabilizado a partir dos resultados do 4T12 ou do vencimento das cláusulas suspensivas.

Dados Gerenciais – 9M12

Receita Líquida por Ano de Lançamento



Receita Líquida por Padrão



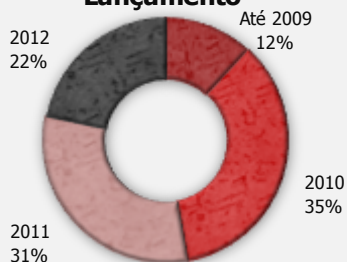
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados é composto, basicamente, pelo: [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). O custo dos imóveis vendidos totalizou R\$283,5 milhões nos 9M12, contra R\$265,5 milhões nos 9M11. É importante ressaltar que a EZTEC tem como foco de atuação a cidade e a Região Metropolitana de São Paulo região para a qual o INCC vem se mostrando um bom indexador da inflação dos custos. Além disso, a Companhia possui um departamento especializado em realizar o planejamento e o controle dos custos, prazos e qualidade dos empreendimentos, sendo que todas as obras são fiscalizadas de forma independente com frequência quinzenal a mensal. As eventuais diferenças orçamentárias identificadas são imediatamente ajustadas na contabilidade, sendo que as economias são consideradas somente no ano de término da obra. Segue abaixo abertura dos custos por natureza:

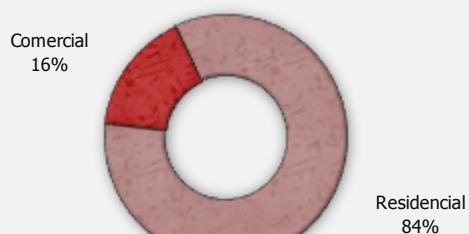
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(94.173)	(74.167)	27,0%	(274.493)	(258.997)	6,0%
Encargos Financeiros Capitalizados	(3.227)	(1.459)	121,2%	(8.009)	(3.884)	106,2%
Manutenção / Garantia	(344)	(727)	-52,7%	(973)	(2.646)	-63,2%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(97.744)	(76.353)	28,0%	(283.475)	(265.527)	6,8%

Dados Gerenciais – 9M12

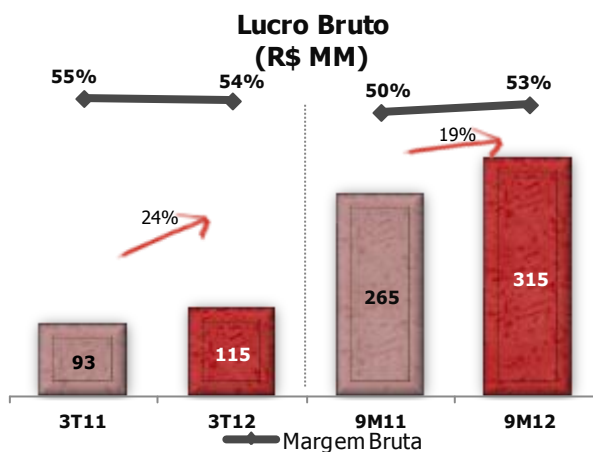
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Custo Imóveis Vendidos por Padrão



Lucro Bruto



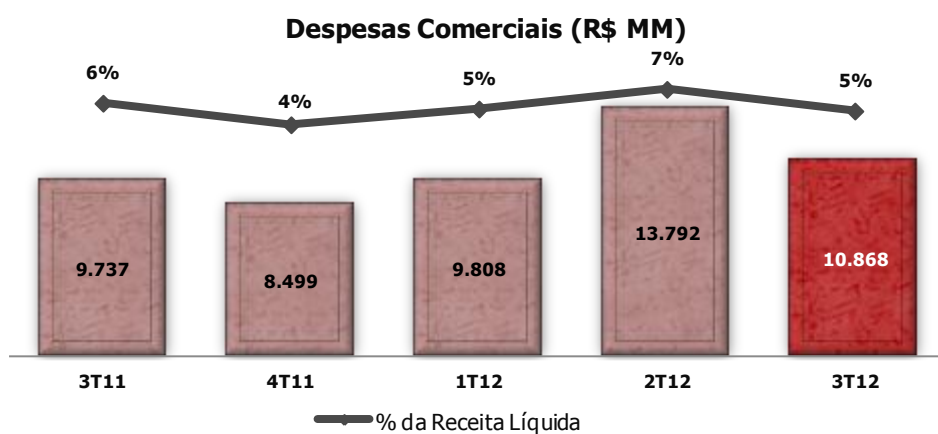
O Lucro Bruto no 3T12 alcançou R\$114,9 milhões, aumento de 23,6% em relação ao 3T11, para uma Margem Bruta de 54,0%. No acumulado do ano, a Companhia atingiu R\$315,4 milhões, com margem de 52,7% e 12,7 p.p. acima do *Guidance* para o exercício de 2012, com patamar mínimo em 40%. A manutenção da Margem Bruta em níveis elevados deve-se à: [i] precisão nos orçamentos e rígido controle de custos, permitindo que o resultado seja reconhecido em linha com o REF ao longo do andamento da obra; [ii] ao benefício do ajuste do INCC sobre a totalidade da carteira de recebíveis de unidades em construção sendo que, nos últimos 12 meses, a variação foi de 7%; e [iii] venda de unidades de empreendimentos comerciais e residenciais lançados no 3T12 cujas margens estão em linha com os projetos anteriores. Juntos esses fatores permitiram reconhecer margens maiores.

Despesas Comerciais e Administrativas

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

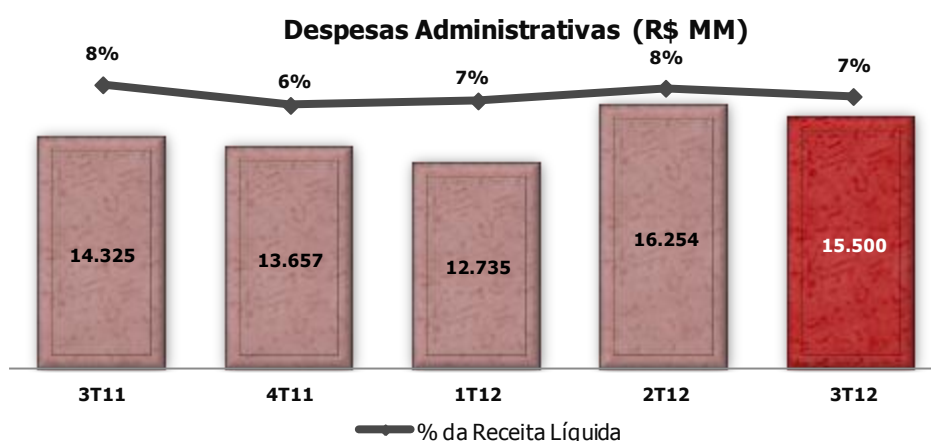
Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Despesas Comerciais	(10.868)	(9.737)	11,6%	(34.468)	(24.329)	41,7%
% da Receita Líquida	5,1%	5,8%	-0,6 p.p.	5,8%	4,6%	1,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(15.500)	(14.325)	8,2%	(44.489)	(38.394)	15,9%
% da Receita Líquida	7,3%	8,5%	-1,2 p.p.	7,4%	7,2%	0,2 p.p.
Despesas Administrativas	(13.885)	(12.300)	12,9%	(39.804)	(33.759)	17,9%
Honorários da Administração	(1.615)	(2.025)	-20,2%	(4.685)	(4.635)	1,1%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(26.368)	(24.062)	9,6%	(78.957)	(62.723)	25,9%
% da Receita Líquida	12,4%	14,2%	-1,8 p.p.	13,2%	11,8%	1,4 p.p.

As **Despesas Comerciais** representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva mobília), custos com publicidade e outros gastos referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos. Cabe ressaltar que a Receita Bruta já é reconhecida líquida de despesas de corretagem. **A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.**



Ao longo do 3T12 a Despesa Comercial totalizou R\$10,9 milhões, redução de 21,2% em relação ao trimestre anterior. A relação Despesa Comercial / Receita Líquida representou 5,1% no período, diminuição de 1,8 p.p. em relação ao 2T12. A redução do volume de Despesas Comerciais na sua relação com a Receita Líquida deve-se: [i] ao maior volume de Receita Líquida do 3T12; e [ii] ao fato que as Despesas Comerciais com estandes dos empreendimentos *Up Home Santana*, *Chácara Cantareira* e *Prime House São Bernardo*, lançamentos do 3T12, já terem sido reconhecidas no trimestre anterior. Cabe ressaltar que parte das Despesas Comerciais dos empreendimentos *Parque Ventura* e *Jardins do Brasil*, lançamentos do 4T12, também foram reconhecidas no 2T12 e 3T12.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Despesas com Publicidade e Outros	(7.089)	(5.595)	26,7%	(21.952)	(15.431)	42,3%
Despesas com "Stand"	(3.779)	(4.142)	-8,8%	(12.516)	(8.898)	40,7%
Total Despesas Comerciais	(10.868)	(9.737)	11,6%	(34.468)	(24.329)	41,7%



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$15,5 milhões no terceiro trimestre de 2012, redução de 4,6% em relação ao 2T12. O índice Despesa Administrativa / Receita Líquida ficou em 7,3%, diminuição de 0,8 p.p. em relação ao 2T12, reflexo do aumento da receita da EZTEC, a partir do maior volume de obras em execução, diluindo o percentual do índice.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 3T12, a unidade de negócio de **engenharia** foi responsável por 17,5% das despesas administrativas ao passo que a **incorporadora**, conjuntamente com a **imobiliária**, pelos demais 82,5%.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(7.168)	(6.234)	15,0%	(20.408)	(17.512)	16,5%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.103)	(1.832)	14,8%	(4.042)	(4.033)	0,2%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(464)	(439)	5,7%	(1.412)	(1.272)	11,0%
Despesas com Serviços Prestados	(3.472)	(3.547)	-2,1%	(11.754)	(9.642)	21,9%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(514)	(539)	-4,6%	(1.570)	(1.451)	8,2%
Despesas com Conservação de imóveis	(27)	(34)	-20,6%	(295)	(195)	51,3%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(309)	(278)	11,2%	(631)	(815)	-22,6%
Demais Despesas	(1.443)	(1.422)	1,5%	(4.377)	(3.474)	26,0%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(15.500)	(14.325)	8,2%	(44.489)	(38.394)	15,9%

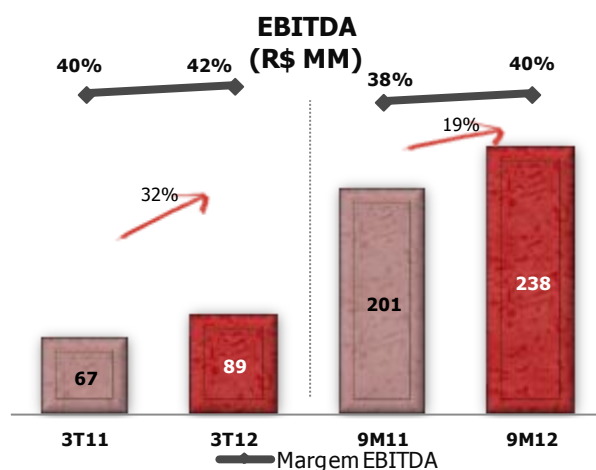
Outras Receitas e Despesas Operacionais

A conta "Outras Despesas e Receitas Operacionais" em relação à Receita Líquida é apresentada na tabela abaixo:

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	393	(1.104)	-135,6%	1.507	(1.546)	-197,5%
<i>% da Receita Líquida</i>	<i>-0,2%</i>	<i>0,7%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>-0,3%</i>	<i>0,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
Despesas Tributárias	115	(955)	-112,0%	(2.934)	(2.884)	1,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	278	(149)	-286,6%	4.441	1.338	231,9%

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes à terrenos ou a unidades em estoque.

EBITDA



No 3T12 o EBITDA atingiu R\$88,9 milhões, aumento de 32,1% em relação ao 3T11, com margem EBITDA de 41,8%, 2,1 p.p. superior ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, o EBITDA totalizou R\$238,1 milhões, com margem de 39,8%, 1,9 p.p. superior aos 9M11, resultado, essencialmente, do crescimento do Lucro Bruto e de Despesas Comerciais e Administrativas adequadas ao tamanho da operação. O quadro abaixo detalha o cálculo de EBITDA adotado pela EZTEC:

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Lucro Líquido	93.801	76.348	22,9%	252.006	233.413	8,0%
IR/CSLL	6.596	4.733	39,4%	19.069	16.075	18,6%
Resultado Financeiro Líquido	(11.931)	(13.748)	-13,2%	(34.401)	(49.436)	-30,4%
Depreciação	469	0	n.a.	1.416	841	68,4%
EBITDA ⁽¹⁾	88.935	67.333	32,1%	238.090	200.893	18,5%
Margem EBITDA (%)	41,8%	39,8%	2,1 p.p.	39,8%	37,8%	1,9 p.p.

(1) O EBITDA é igual ao lucro líquido antes do imposto de renda e contribuição social, do resultado financeiro líquido, das despesas de depreciação e amortização. O EBITDA não é linha de demonstrações financeiras pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados. O EBITDA não tem significado padronizado e a definição de EBITDA da EZTEC pode não ser comparável à utilizada por outras companhias.

Resultado Financeiro Líquido

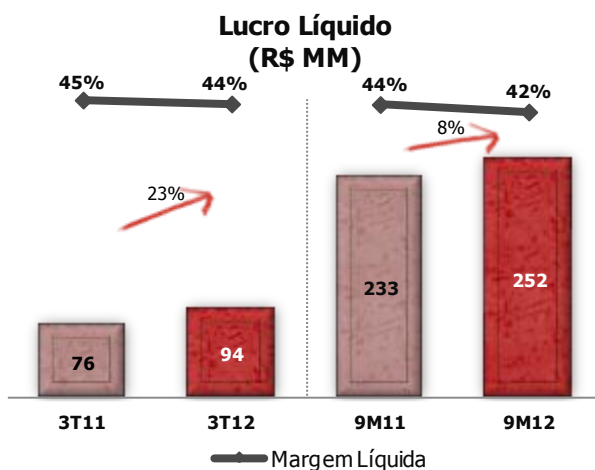
No 3T12 o Resultado Financeiro Líquido totalizou R\$11,9 milhões, sendo R\$8,9 milhões referentes aos juros sobre a carteira de Recebíveis Performados. Para o mesmo período do ano anterior o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$13,7 milhões. Deve-se destacar o maior volume de receita proveniente desta carteira (reajustada pelo IGP-M juntamente a juros de 12% a.a.). O impacto do IGP-M no 3T12 foi de 3,04%; enquanto, no 3T11, o impacto foi de 0,01%.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Receitas Financeiras						
Receita Financeira	2.743	9.977	-72,5%	12.832	23.029	-44,3%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	8.852	5.081	74,2%	21.344	28.528	-25,2%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	930	2.531	-63,3%	2.190	5.639	-61,2%
Total Receitas Financeiras	12.525	17.589	-28,8%	36.366	57.196	-36,4%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(190)	(1.692)	-88,8%	(215)	(2.172)	-90,1%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(487)	(2.010)	-75,8%	(904)	(5.174)	-82,5%
Outras	83	(139)	-159,7%	(846)	(414)	104,3%
Total Despesas Financeiras	(594)	(3.841)	-84,5%	(1.965)	(7.760)	-74,7%
Resultado Financeiro Líquido	11.931	13.748	-13,2%	34.401	49.436	-30,4%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$6,6 milhões no 3T12 contra R\$4,7 milhões no 3T11 e R\$6,9 milhões no 2T12. 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 6,0% 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

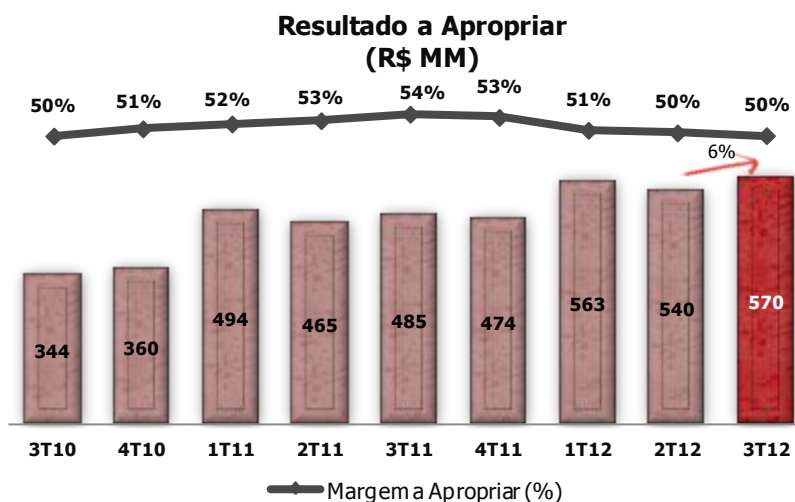


O Lucro Líquido no 3T12 totalizou R\$93,8 milhões, crescimento de 22,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultando uma Margem Líquida de 44,1%. No acumulado do ano, o Lucro Líquido totalizou R\$252,0 milhões, com margem de 42,1%, 12,1 p.p acima da projeção para o exercício de 2012, divulgada em fato relevante no dia 13 de fevereiro de 2012. A manutenção das margens nos 9M12 deve-se principalmente à boa performance operacional da Companhia. Além disso, pode-se apontar: [i] o controle de Despesas Comerciais e Administrativas; e [ii] o benefício do Resultado Financeiro proveniente das Aplicações do Caixa e da Carteira de Recebíveis Performados como fatores que contribuíram para a manutenção desse resultado. O índice de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE - *Return on Equity*) anualizado atingiu 24,7%, um dos mais elevados do setor.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$570,3 milhões no 3T12 em comparação a R\$540,1 milhões reportados no 2T12, função do crescimento do volume lançado e vendido no terceiro trimestre de 2012. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar, além da margem esperada em 50,0%, demonstrando sustentação para a Margem Bruta futura da Companhia:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	2T12	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	1.019.010	939.831	8,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	36.817	42.253	-12,9%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	84.369	87.528	-3,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(569.927)	(529.489)	7,6%
Resultado a Apropriar	570.269	540.123	5,6%
<i>Margem a Apropriar (%)</i>	<i>50,0%</i>	<i>50,5%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>



No gráfico acima, a variação trimestral da margem decorre do mix de produtos (residencial e comercial) em cada período. Portanto, o atual patamar de margem REF indica tendência da margem bruta futura da Companhia no patamar de 50%, podendo variar conforme a participação dos segmentos lançados em cada período.

Contas a Receber

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 e a provisão para créditos de liquidação duvidosa é constituída considerando os riscos envolvidos e avaliação criteriosa da Administração.

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.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	2T12	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	1.089.573	1.010.761	7,8%
Circulante	472.751	437.832	8,0%
Não-Circulante	616.822	572.929	7,7%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	1.019.010	939.831	8,4%
Circulante	182.138	177.258	2,8%
Não-Circulante	836.872	762.573	9,7%
Total Contas a Receber	2.108.583	1.950.592	8,1%

Em 30 de setembro de 2012 a Carteira de Recebíveis, excluídas Receitas de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$2.071,4 milhões e a taxa de inadimplência, superior a 90 dias de atraso, representava 0,4% da carteira. Dos valores vencidos ao final do 3T12, aproximadamente 72,8% referem-se a clientes que estão na tradicional fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

O total de Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização, totalizaram R\$232,6 milhões, remunerados a IGP-M +12% ao ano.

A seguir é demonstrado o cálculo da nossa conta de recebíveis:

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	2T12	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	1.091.436	931.041	17,2%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	232.631	222.790	4,4%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	858.805	708.251	21,3%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	1.019.010	974.308	4,6%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(39.087)	(30.444)	28,4%
Total Recebíveis	2.071.359	1.874.905	10,5%

(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 de Mercado divulgado pela Fundação Getúlio Vargas - IGP-M, acrescido de juros de 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.

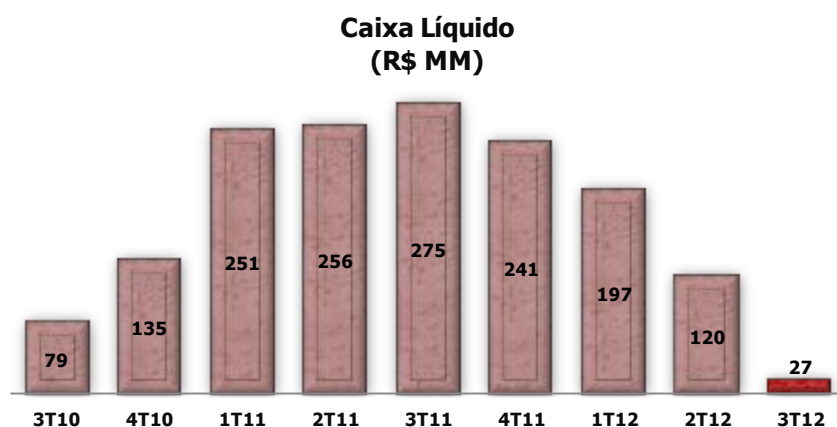
Caixa Líquido e Endividamento

O Caixa Líquido da Companhia ao final do 3T12 totalizou R\$26,6 milhões, uma redução de 77,8% comparado aos R\$119,8 milhões no 2T12, resultado: [i] do pagamento, em dinheiro, dos dividendos do exercício de 2011 no montante de R\$78,1 milhões no dia 31 de julho de 2012; [ii] aos desembolsos feitos nas obras do EZ Tower, até então pagas com Caixa da Companhia; [iii] aos desembolsos relacionados ao pagamento de terrenos; e [iv] de um maior volume de empréstimos SFH, que encerraram o período em R\$139,0 milhões, resultado do maior volume de obras em andamento. O saldo de disponibilidades no 3T12 totalizou R\$165,6 milhões, uma redução de 31,6% comparado aos R\$242,2 milhões do 2T12.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 9,5%+TR ao ano até 10,5%+TR ao ano.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	2T12	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	20.886	1.382	1411,3%
Endividamento de Longo Prazo	118.095	121.069	-2,5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(57.293)	(93.405)	-38,7%
Aplicações Financeiras	(108.278)	(148.832)	-27,2%
Dívida (Caixa) Líquido	(26.590)	(119.786)	-77,8%

O histórico de Caixa Líquido no gráfico abaixo demonstra a capacidade da EZTEC em gerar caixa suficiente e planejar seu fluxo de forma a sustentar suas operações e seu forte crescimento, sem necessidade de dívida corporativa ou de diluição de seus acionistas com novas captações no mercado.



INDICADORES OPERACIONAIS

Desempenho Operacional	3T12	3T11	Var.%	9M12	9M11	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	5	1	400,0%	10	9	11,1%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	572.610	108.490	427,8%	943.333	984.164	-4,1%
Área Útil Lançada (mil m ²)	92,4	13,7	572,1%	160,2	131,1	22,2%
Unidades Lançadas (unidades)	1.465	50	2830,0%	2.585	1.632	58,4%
Valor Médio da Unidade Lançada (R\$ '000)	390,9	2.169,8	-82,0%	364,9	603,0	-39,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m ²)	6.198	7.893	-21,5%	5.890	7.508	-21,6%
Participação EZTEC (%)	87%	100%	-13,4 p.p.	87%	79%	8,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	496.109	108.490	357,3%	822.496	778.420	5,7%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	276.188	161.495	71,0%	665.398	634.938	4,8%
Vendas Contratadas (unidades)	885	315	181,0%	2.207	1.615	36,7%

(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.

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 120 meses, com índice de correção a IGPM + 12% ao ano após chaves.

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

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 77 colaboradores, além de 2.967 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, que permitem 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, o que não só auxilia na manutenção dos prazos, como reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 30 de setembro de 2012, a EZTEC possuía 28 obras em andamento, sendo 24 obras próprias e 4 obras terceirizadas com nossos parceiros, totalizando 5.978 unidades em construção.



Quality House Jd. Prudência



Massimo Residence

A EZTEC entregou, no 3T12, os empreendimentos *Quality House Jardim Prudência* e *Massimo Residence*. Lançados em Novembro de 2009 e Março de 2010 respectivamente, os empreendimentos possuem, VGV combinado de R\$85,4 milhões (%EZTEC), distribuídos em 274 unidades. Para o ano de 2012, a Companhia programa a entrega de 7 empreendimentos, totalizando R\$582,7 milhões em VGV próprio, distribuídos em 1.537 unidades. Até o momento já foram entregues 320 unidades nos 9M12, com VGV EZTEC de R\$156,9 milhões.

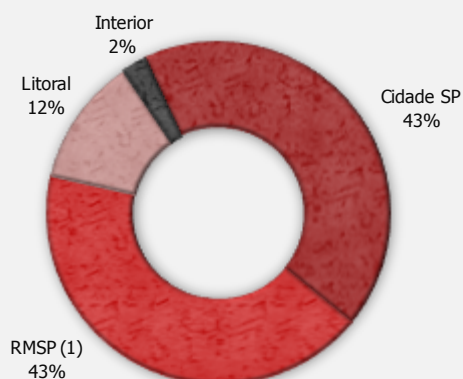
Estoque de Terrenos (Land bank)

Em 30 de setembro de 2012, o **Estoque de Terrenos** (ex-EZ Tower) totalizou R\$4,3 bilhões em VGV próprio. O custo médio do *Land Bank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de 10,2% do VGV, sendo que 78,3% dos custos de aquisição dos terrenos da Companhia já foram pagos.

Para maiores detalhes sobre a localização dos terrenos e empreendimentos da EZTEC pode ser obtido no site www.eztec.com.br/ri, na seção "Mapa de Empreendimentos".

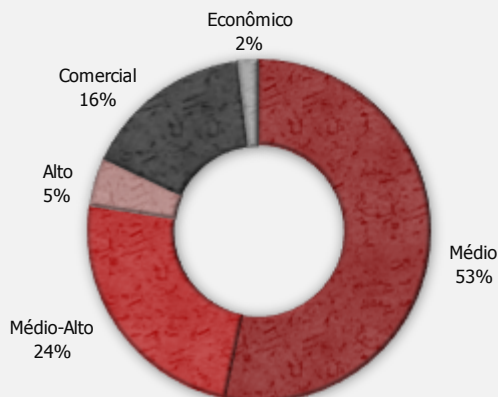
Dados Gerenciais

Alocação de Terrenos por Região % do VGV Próprio

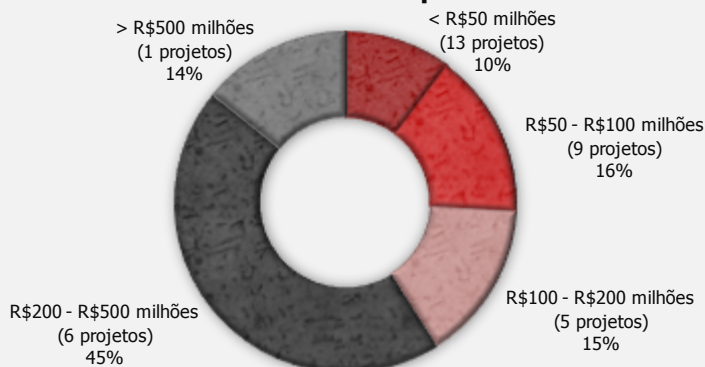


(1) Excluída a Cidade de São Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

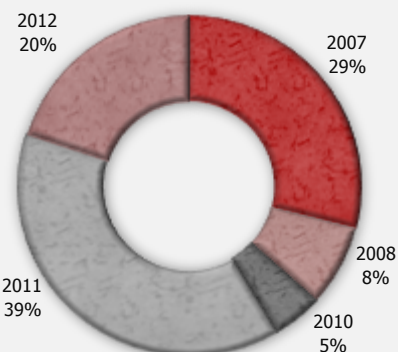
Alocação de Terrenos por Padrão % do VGV Próprio



Alocação dos Projetos por Tamanho % do VGV Próprio

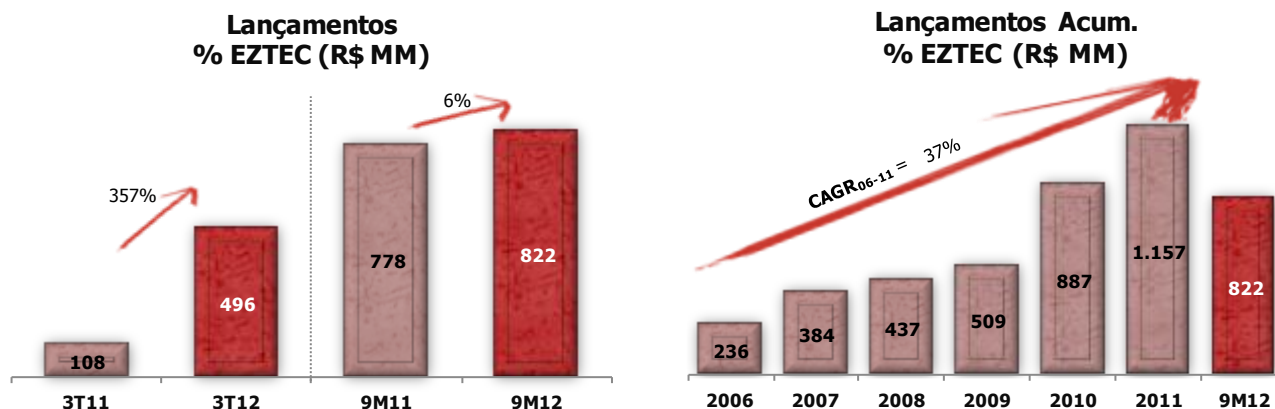


Alocação de Terrenos por Idade % do VGV Próprio



Lançamentos

No 3T12, foram lançados 5 empreendimentos: o residencial de padrão médio-alto *The View Nova Atlântica*, na zona sul da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$81,0 milhões; o comercial de salas Green Work, na zona sul da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$140,2; os residenciais de padrão médio-alto Up Home Santana e Chácara Cantareira, ambos na zona norte da cidade de São Paulo, com VGV próprio de R\$49,0 milhões e R\$76,5 milhões respectivamente; e o residencial de médio padrão Prime House São Bernardo, na cidade de São Bernardo do Campo, na Região Metropolitana de São Paulo, com VGV próprio de R\$149,4 milhões.



Conforme divulgado em fato relevante no dia 13 de fevereiro de 2012 ("Guidance"), a EZTEC projeta o volume de lançamentos, para 2012, na faixa de R\$1,2 bilhão a R\$1,4 bilhão. Desta forma, o volume lançado nos 9M12, de R\$822,5 milhões, representa 68,5% do ponto mínimo *Guidance*.

A tabela abaixo fornece informações dos empreendimentos imobiliários lançados nos 9M12:

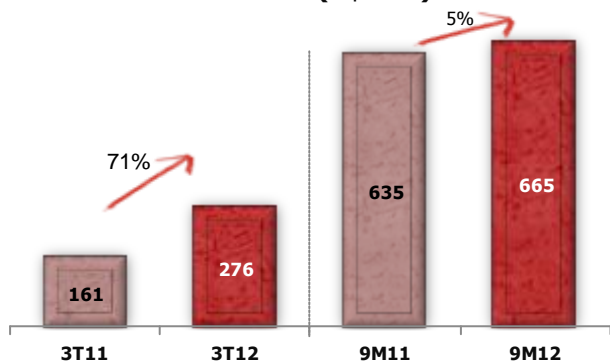
Empreendimento	Terreno	Região	Unid.	VGV Total (R\$MM)	% EZTEC	VGV EZTEC (R\$MM)	% Vendido	Segmento	Padrão
1T12									
Neo Offices	Adolfo Pinheiro	Cidade SP	96	40,8	100%	40,8	95%	Comercial	Comercial
Bosque Ventura	Guarulhos	RMSP	450	147,8	70%	103,4	95%	Residencial	Médio
2T12									
Terraço do Horto	Horto II	Cidade SP	44	14,2	100%	14,2	50%	Residencial	Médio
Massimo Nova Saúde	Cel. Pires de Andrade	Cidade SP	108	59,1	100%	59,1	81%	Residencial	Médio-Alto
In Design	Jundiaí IV	Jundiaí	422	108,9	100%	108,9	42%	Residencial	Médio-Alto
3T12									
The View Nova Atlântica	Pinedo	Cidade SP	200	81,0	100%	81,0	71%	Residencial	Médio-Alto
Green Work	Jabaquara	Cidade SP	369	140,2	100%	140,2	86%	Comercial	Comercial
Up Home Santana	Conselheiro Moreira de Barros	Cidade SP	96	49,0	100%	49,0	32%	Residencial	Médio-Alto
Chácara Cantareira	Sezefredo Fagundes II	Cidade SP	292	153,0	50%	76,5	34%	Residencial	Médio-Alto
Prime House São Bernardo	Moinho Fabrini II	RMSP	508	149,4	100%	149,4	23%	Residencial	Médio
Total			2.585	943,3	87%	822,5	58%		

A EZTEC disponibiliza em seu site de Relações com Investidores (www.eztec.com.br/ri), seção Histórico de Lançamentos, informações sobre os lançamentos realizados desde 2005. Com esta iniciativa a Companhia busca manter seus investidores e clientes informados sobre as características de cada empreendimento lançado.

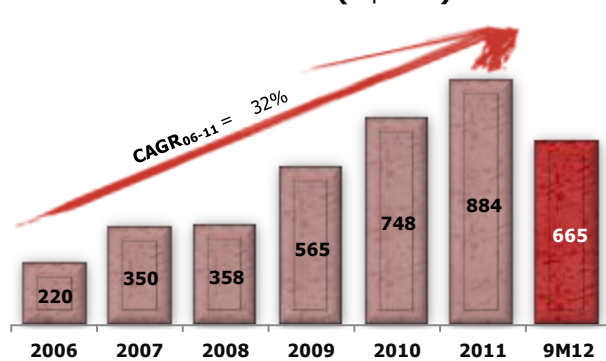
Vendas

As Vendas Contratadas, participação EZTEC (líquidas de distrato e corretagem), atingiram R\$665,4 milhões no 9M12, crescimento de 4,8% em relação ao 9M11, sendo R\$276,2 milhões nos 3T12. O crescimento da performance de vendas no comparativo trimestre a trimestre é resultado do: [i] maior volume de lançamentos do trimestre; [ii] esforço da equipe de vendas na venda dos estoques; e [iii] à boa velocidade de vendas dos empreendimentos lançados em 2012. Cabe destacar que as vendas das unidades lançadas nos trimestres anteriores responderam por 66,1% do total de vendas do ano, fruto do esforço da equipe de vendas da EZTEC. Desta forma, a Companhia obteve forte velocidade de vendas sobre a oferta (VSO), sendo ela, 48,9% no acumulado do ano.

Vendas Contratadas % EZTEC (R\$ MM)



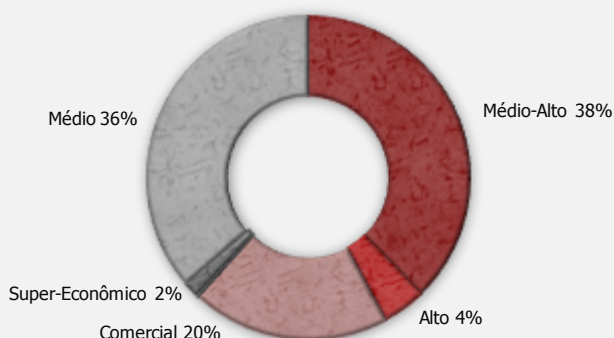
Vendas Contratadas Acum. % EZTEC (R\$ MM)



Dados Gerenciais 9M12

Período Lançamento	Vendas % EZTEC	% Total
3T12	225.520.672	33,9%
2T12	89.533.966	13,5%
1T12	128.411.183	19,3%
4T11	136.183.581	20,5%
3T11	19.061.473	2,9%
2T11	13.350.283	2,0%
1T11	3.756.184	0,6%
2010	40.105.973	6,0%
2009	-580.226	-0,1%
2008	8.291.689	1,2%
2007	2.157.110	0,3%
2006	-490.963	-0,1%
Até 2005	97.050	0,0%

Vendas Contratadas por Padrão % do VGV Próprio

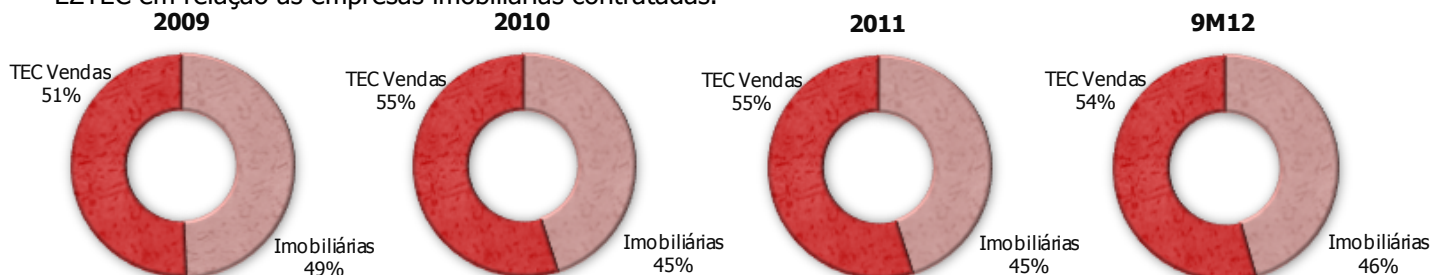


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice que reflete a liquidez dos produtos originados. Com objetivo de eliminar o efeito da valorização do preço de venda no tempo, que ocasiona distorções entre o estoque inicial e as vendas contratadas, a EZTEC adota o metro quadrado como medida de estudo do índice VSO.

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	9M12	9M11	3T12	3T11
+ Estoque Inicial (m ²)	116.099	84.786	96.294	93.403
+ Lançamentos no período (m ²)	138.084	103.607	80.434	13.745
= Estoque + Lançamento (m²)	254.184	188.393	176.728	107.148
- Vendas no período (m ²)	124.279	107.541	46.823	26.290
= Estoque Final (m²)	129.905	80.853	129.905	80.858
VSO (%)	48,9%	57,1%	26,5%	24,5%

Observando o índice de 48,9% nos 9M12, comparado aos 57,1% dos 9M11, deve-se considerar que 60,3% dos lançamentos de 2012 ocorram no 3T12, diferentemente do período anterior em que a maior parte dos lançamentos estava concentrada nos dois primeiros trimestres do ano. Desta forma, foi possível trabalhar as vendas destes produtos por um período maior de tempo, o que explica a aparente redução de VSO nos 9M12 vs. 9M11.

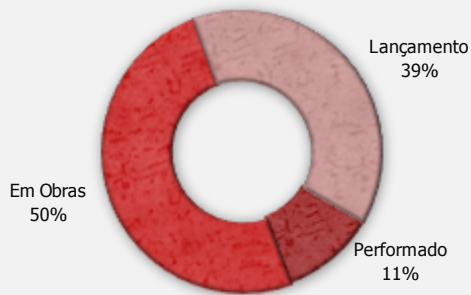
Buscando fortalecer a marca e garantir qualidade no serviço prestado, a Companhia vem fortalecendo a sua equipe interna de vendas, que atualmente conta com 450 colaboradores. Esta força de vendas exclusiva é responsável por 54,4% das vendas realizadas em 9M12. É importante destacar que, mais do que o ganho da corretagem, a equipe de vendas gera: [i] maior liquidez ao estoque, sendo responsável por 83,3% dos R\$13,0 milhões de vendas de unidades concluídas que a EZTEC obteve nos 9M12; [ii] inteligência de mercado, por captar informações de tendências de consumo para Companhia; e [iii] melhor precificação dos produtos, ao conseguir comunicar aos clientes os diferenciais produzidos pela EZTEC. Abaixo, a evolução da participação da equipe exclusiva de vendas EZTEC em relação às empresas imobiliárias contratadas.



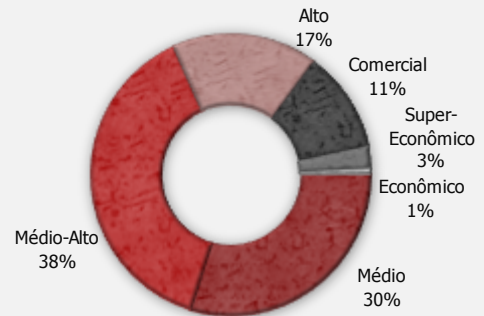
Unidades em Estoque

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$)	Estoque Vagas (R\$)
2004 e Anteriores							
Prime House Ipiranga	jun/99	216	97%	6	100%	1.035.508	0
2005							
2006							
Splendor Tatuapé	ago/06	108	99%	1	100%	1.134.566	44.937
Collori	nov/06	312	99%	3	50%	1.139.129	0
Terraco Anália Franco	nov/06	46	98%	1	100%	739.400	0
2007							
Evidence	mar/07	144	99%	1	50%	292.600	0
Vert	mar/07	6	33%	4	100%	52.202.266	0
Sports Village Ipiranga	set/07	276	100%	1	100%	563.767	0
Quality House Lapa	out/07	288	99%	3	100%	1.977.520	180.816
Ville de France	abr/06	216	99%	2	50%	227.046	0
2008							
Clima do Parque	mar/08	336	99%	2	100%	1.572.660	0
Bell'Acqua	abr/08	152	97%	4	100%	2.176.128	0
Prime House Vila Mascote	jun/08	176	99%	2	100%	1.191.887	0
Splendor Square	jun/08	112	98%	2	100%	2.094.771	33.744
Premiatto	jun/08	424	96%	16	50%	3.617.726	38.928
Mundeo	jun/08	84	99%	1	100%	707.983	41.383
Splendor Klabin	set/08	48	96%	2	90%	3.054.804	0
Chácara Sant'Anna	nov/08	140	99%	1	50%	616.476	0
2009							
Supéria Moema	mar/09	153	99%	1	100%	802.192	0
Capital Corporate Office	out/07	450	98%	9	100%	10.187.120	1.034.476
Vidabella 2	jul/09	96	99%	1	60%	94.799	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	99%	2	100%	1.328.112	281.585
Vidabella 3	out/09	96	99%	1	60%	94.799	0
Vidabella 4	out/09	96	99%	1	60%	94.799	0
Vidabella 5	out/09	96	99%	1	60%	94.799	0
Reserva do Bosque	out/09	267	85%	41	50%	5.685.502	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	98%	3	100%	1.866.777	607.192
2010							
Gran Village Club	jan/10	324	97%	10	100%	5.193.179	164.680
Clima Mascote	fev/10	176	97%	6	100%	5.088.070	229.193
Massimo Residence	mar/10	108	87%	14	50%	5.188.863	333.888
Up Home	abr/10	156	94%	10	100%	5.957.489	236.208
Quinta do Horto	mai/10	119	80%	24	100%	20.084.706	1.008.990
Prime House Sacomã	mai/10	184	99%	1	100%	299.551	67.488
Sky	jun/10	314	90%	32	90%	17.872.777	287.718
Varanda Tremembé	jun/10	192	93%	13	100%	6.428.120	269.952
Sophis	set/10	26	96%	1	100%	4.884.808	0
Royale Prestige	out/10	240	83%	42	40%	21.458.820	373.092
Art'E	out/10	162	86%	22	50%	11.715.179	455.544
Gran Village Vila Formosa	nov/10	308	90%	30	100%	10.424.532	294.872
2011							
NeoCorporate Offices	jan/11	297	84%	47	100%	35.970.413	2.789.325
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	96%	6	100%	3.184.338	444.000
Trend Paulista Offices	fev/11	252	94%	16	50%	6.405.263	234.003
Quality House Sacomã	fev/11	216	88%	25	100%	8.154.323	164.280
Royale Tresor	mar/11	240	80%	47	40%	12.990.234	220.339
Supéria Pinheiros	jun/11	108	89%	12	100%	7.593.000	0
Chateau Monet	jun/11	163	71%	47	100%	34.717.960	466.200
Still Vila Mascote	jun/11	150	50%	75	50%	17.640.000	843.600
Sophis Santana	set/11	50	54%	23	100%	47.167.067	0
Royale Merit	nov/11	160	49%	81	40%	26.349.030	177.156
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	42%	279	60%	21.534.336	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	83%	27	100%	12.453.210	331.335
Vivart Tremembé	dez/11	158	79%	33	100%	12.591.751	399.600
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	79%	98	100%	34.707.856	3.108.000
2012							
Neo Offices	fev/12	96	95%	5	100%	2.586.642	0
Bosque Ventura	mar/12	450	95%	23	70%	6.659.020	94.918
Terraço do Horto	mai/12	44	50%	22	100%	6.572.005	0
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	81%	21	100%	11.384.445	224.504
In Design	jun/12	422	42%	244	100%	58.968.070	945.000
The View Nova Atlântica	jul/12	200	71%	59	100%	26.293.472	913.563
Green Work	jul/12	369	86%	50	100%	19.528.869	7.350.877
Up Home Santana	ago/12	96	32%	65	100%	32.017.044	0
Chácara Cantareira	set/12	292	34%	192	50%	48.338.426	337.500
Prime House São Bernardo	set/12	508	23%	393	100%	109.732.423	0
Total		12.618		2.207		812.728.429	25.407.062

Estoque por Status da Obra



Estoque por Padrão



PROJETO CORPORATIVO EZ TOWERS

As obras do EZTowers foram iniciadas em 2012 e estão avançando conforme o planejado. Até o momento, já foram concluídas com sucesso as etapas de Escavação, Contenção e Fundação. A primeira torre já está com a estrutura para o andar térreo em execução, dado que as lajes dos três primeiros subsolos já foram concretadas. A segunda torre está com a estrutura dos subsolos em execução. Até o final do 3T12, o custo total incorrido do projeto era de R\$115,8 milhões. A programação atual contempla a entrega do empreendimento em 2015.



Representação Artística – Visão Noturna



Foto do Canteiro de Obra EZTower dia 08 de Novembro de 2012

MERCADO DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possui 146.724.120 ações ordinárias e um *free float* de 33,6%, que corresponde a 49.318.117 ações (09 de novembro de 2012).

Ativo Líquido

A Companhia tem demonstrado trimestralmente desde 2008, 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, ainda não refletido, completamente, nas demonstrações contábeis:

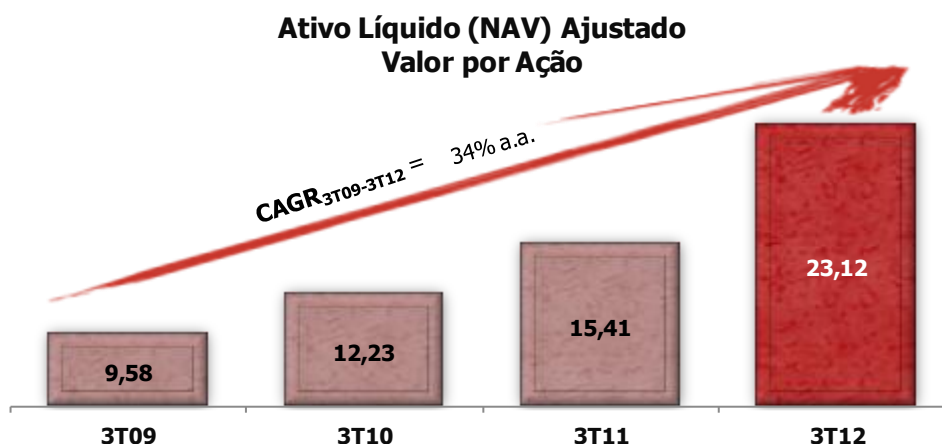
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T12	3T11
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	165.571	314.031
(-) Dívida Bruta	(138.981)	(39.329)
(+) CEPAC	54.515	63.844
(+) Recebíveis Não Performados	1.838.728	1.333.261
(+) Recebíveis Performados	232.631	183.401
(-) Obrigações de Construção	(1.345.093)	(592.315)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	459.699	348.340
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar ⁽²⁾	(99.854)	(75.708)
(+) Unidades em Estoque ⁽³⁾	838.135	567.021
(+) Projeto em Construção EZ Towers	1.200.000	-
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	66.368	33.480
Ativo Líquido	3.271.719	2.136.026
Total de Ações Considerando Recompra ⁽³⁾	146.724	146.724
Valor por Ação Estimado no Ativo Líquido	22,30	14,56
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	36.817	41.753
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	84.369	82.561
Ativo Líquido Ajustado	3.392.905	2.260.340
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	23,12	15,41

(1) Valor de terrenos a custo de aquisição.

(2) Contas a pagar pela aquisição de terrenos e aquisição de cotas de participação em projetos.

(3) Unidades em estoque em função da tabela de preço vigente.

Importante ressaltar que os terrenos em estoque estão considerados a valor contábil, ou seja, valor efetivamente pago no momento da transação, desconsiderando a valorização real que ocorreu no período. Além disso, o cálculo de Ativo Líquido desconsidera o VGV potencial de R\$4,3 bilhões que estes terrenos podem gerar.



EVENTOS SUBSEQUENTES

No quarto trimestre de 2012, foram lançados 4 empreendimentos: o residencial de médio padrão *Parque Ventura*, na cidade de Guarulhos, região metropolitana de São Paulo, com VGV próprio de R\$140,8 milhões; as fases *Abrinhos* e *Amazônia* do residencial *Jardins do Brasil*, empreendimento de médio-alto padrão localizado em Osasco, na Região Metropolitana de São Paulo, com VGV próprio de R\$142,2 milhões; além do residencial de alto padrão *Brasiliano*, na zona sul da cidade de São Paulo, com VGV EZTEC de R\$33,7 milhões. Estes projetos, somados aos lançamentos dos 9M12, representam um VGV próprio lançado de R\$1.139,2 milhões nos 11M12. Desta forma, até o momento, a EZTEC já lançou aproximadamente 94,9% do ponto mínimo do *Guidance* de lançamentos do ano.

A boa receptividade dos projetos lançados até o momento é uma demonstração clara que a demanda por produtos EZTEC se mantém ao longo de 2012.



Jardins do Brasil - Abrinhos



Parque Ventura



Brasiliano



Jardins do Brasil - Amazônia

TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS

Segue abaixo as informações de acesso para as teleconferências dos resultados do terceiro trimestre de 2012:

Teleconferência com Webcast (em português)

Data: 12 de novembro de 2012
Horário: 15h00 (horário de Brasília)
12h00 (horário de Nova Iorque)
Telefone: (+55 11) 3127-4971
Código: EZTEC

Replay: (+55 11) 3127-4999
Código: 30168669
Webcast: www.eztec.com.br/ri

Os links de acesso estarão disponíveis no *website* da Companhia (www.eztec.com.br/ri), na seção de Relações com Investidores.

Teleconferência com Webcast (em inglês)

Data: 12 de novembro de 2012
Horário: 13h30 (horário de Brasília)
10h30 (horário de Nova Iorque)
Telefone: (+1 412) 317-6776
Código: EZTEC

Replay: (+1 412) 317-0088
Código: 10019339
Webcast: www.eztec.com.br/ir

Os links de acesso estarão disponíveis no *website* da Companhia (www.eztec.com.br/ir), na seção de Relações com Investidores.

Relacionamento com os Auditores Independentes: Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Ernst Young Terco Auditores Independentes S/S não prestaram durante o terceiro trimestre de 2012 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.

Informações como o EBITDA, volume de vendas e VGV lançado não foram revisadas pelos auditores independentes.

Disclaimer: Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da EZTEC S.A.. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da EZTEC S.A. em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o plano de negócios da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela EZTEC S.A. e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Período findo em 30.Setembro.2012

9M12

Valores expressos em milhares de reais - R\$

Lucro Antes do IR e CSLL	272.305
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(35.360)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(8.033)
Variação Monetária e juros, líquidos	(28.743)
Depreciações e Amortizações	1.416
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	(369.700)
Contas a Receber de Clientes	(223.554)
Imóveis a Comercializar	(99.902)
Aquisição CEPAC	(42.243)
Demais Ativos	(4.001)
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	(6.265)
Adiantamento de Clientes	7.418
Juros Pagos	(7.403)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(12.182)
Fornecedores	8.733
Outros Passivos	(2.831)
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	(139.020)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(30.827)
Aplicações Financeiras	(27.201)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(3.626)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(30.827)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	(1.251)
Partes relacionadas	(404)
Dividendos Pagos	(78.130)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	90.369
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	38
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(13.124)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	(1.251)
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	(171.098)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	228.391
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	57.293

ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada ⁽¹⁾
2006					
Splendor Vila Mascote	mar/06	mai-09 e set-09	100%	100%	76.948
Splendor Santana	mai/06	nov/09	100%	100%	52.539
Splendor Tatuapé	ago/06	out-09 e fev-10	100%	99%	80.659
Collori	nov/06	nov/09	50%	99%	62.120
Terraço Anália Franco	nov/06	nov/09	100%	98%	29.263
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	99%	41.302
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	144.674
Vert	mar/07	fev/10	100%	33%	15.658
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	83.602
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	91.785
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	99%	98.191
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	99%	52.354
2008					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	99%	146.526
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	97%	41.492
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	99%	57.850
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	98%	78.854
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	96%	72.469
Mundeco	jun/08	out/10	100%	99%	25.943
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	96%	43.645
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.250
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	99%	77.415
2009					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	99%	67.598
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	98%	259.840
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	87.303
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	99%	7.014
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	99%	56.878
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	99%	9.805
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	99%	9.735
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	99%	9.932
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	85%	23.464
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	98%	69.297
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	97%	102.121
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	97%	83.757
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	87%	28.309
Up Home	abr/10	jan/13	100%	94%	60.470
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	80%	50.643
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	99%	43.098
Sky	jun/10	out/13	90%	90%	109.277
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	93%	33.668
Sophis	set/10	out/13	100%	96%	71.139
Royale Prestige	out/10	set/13	40%	83%	45.420
Art'E	out/10	nov/13	50%	86%	31.360
Gran Village V. Formosa	nov/10	dez/13	100%	90%	58.448
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	84%	80.270
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	96%	40.655
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	94%	46.090
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	88%	35.475
Royale Tresor	mar/11	mar/14	40%	80%	19.885
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	89%	18.523
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	71%	27.460
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	50%	5.854
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	54%	20.659
Royale Merit	nov/11	mar/15	40%	49%	3.187
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	50%	42%	5.329
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	83%	13.106
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	79%	7.012
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	79%	21.007
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	95%	16.157
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	70%	95%	8.217
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	50%	5.866
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	81%	5.853
In Design	jun/12	jul/15	100%	42%	5.549
The View	jul/12	abr/12	100%	71%	12.565
Green Work	jul/12	abr/15	100%	86%	8.966
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	32%	0
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	50%	34%	0
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	23%	0

(1) Considera a receita de venda de imóveis (líquida de distratos), atualização monetária e financeira ponderada pela participação da Companhia.

GLOSSÁRIO

Alto Padrão: Unidade com preço de venda acima de R\$7.000,01 por metro quadrado, na data do lançamento.

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 Bovespa.

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 preço de venda entre R\$5.000,01 e R\$7.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Médio Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$3.500,01 e R\$5.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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 entre R\$2.500,01 até R\$3.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Padrão Super Econômico: Unidade com preço de venda inferior a R\$2.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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 6,0% 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 é reconhecida em períodos futuros. Sendo assim, o Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar corresponde às vendas contratadas menos o custo orçado de construção das unidades a serem reconhecidas em períodos futuros.

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

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

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

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