

**Teleconferência
em Português**

11 de maio de 2018
10h30 (horário de Brasília)
9h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 2188-0155
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 2188-0400
Senha: EZTEC

**Teleconferência
em Inglês**

11 de maio de 2018
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-5450
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10119052

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores
Tel.: +55 (11) 5056-8313
ri@eztec.com.br

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$16,61
No. de ações: 165.001.783
Valor de mercado: R\$2.740 MM
Data de fechamento: 13/08/2018

Divulgação de
Resultados

2T18

EZTEC
Construindo qualidade de vida

Recuperação de margens, geração de caixa e aquisição de oportunidades foram síntese do 2T18

- A EZTEC encerrou o 2T18 com Geração de Caixa de R\$24,9 milhões, levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$536,4 milhões. Descontadas as dívidas de R\$124,9 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia encerrou o período com posição de Caixa Líquido, de R\$411,5 milhões, além de deter R\$546,4 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de repasse ou de securitização e parte remunerados a IGP-DI+10 a 12% a.a.;
- A Receita Líquida atingiu R\$159,3 milhões no 1S18;
- O Lucro Bruto foi de R\$58,2 milhões, para uma Margem Bruta de 36,5% no 1S18;
- O Lucro Líquido atingiu R\$20,1 milhões, com Margem Líquida de 12,6% no 1S18;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$201,3 milhões no 1S18, valor líquido de distratos; e
- Em 30 de junho de 2018, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,7 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 14% do VGV.

São Paulo, 14 de agosto de 2018 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 39 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 2018 (2T18). 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).

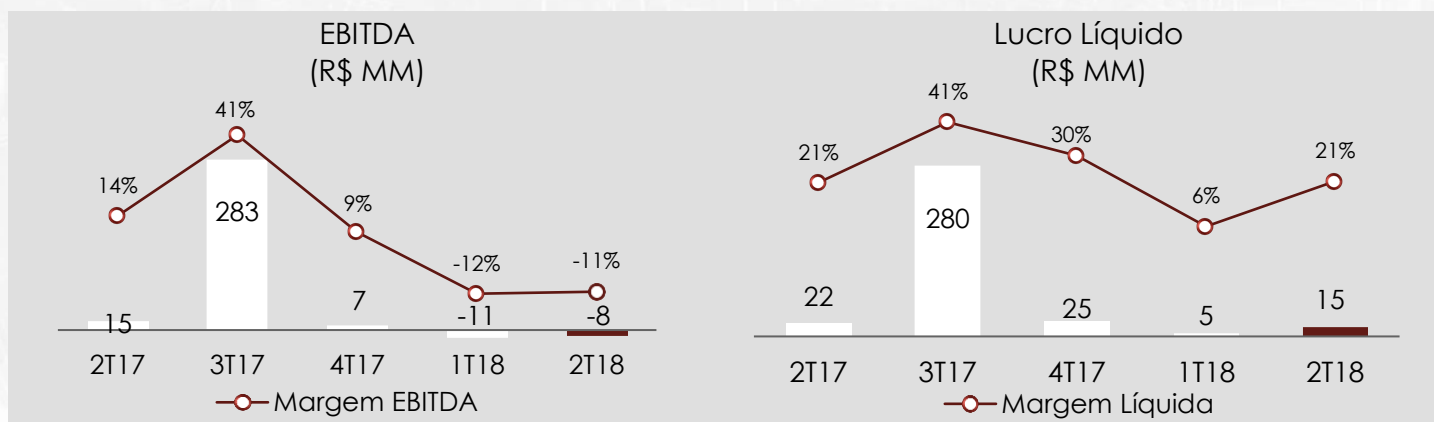
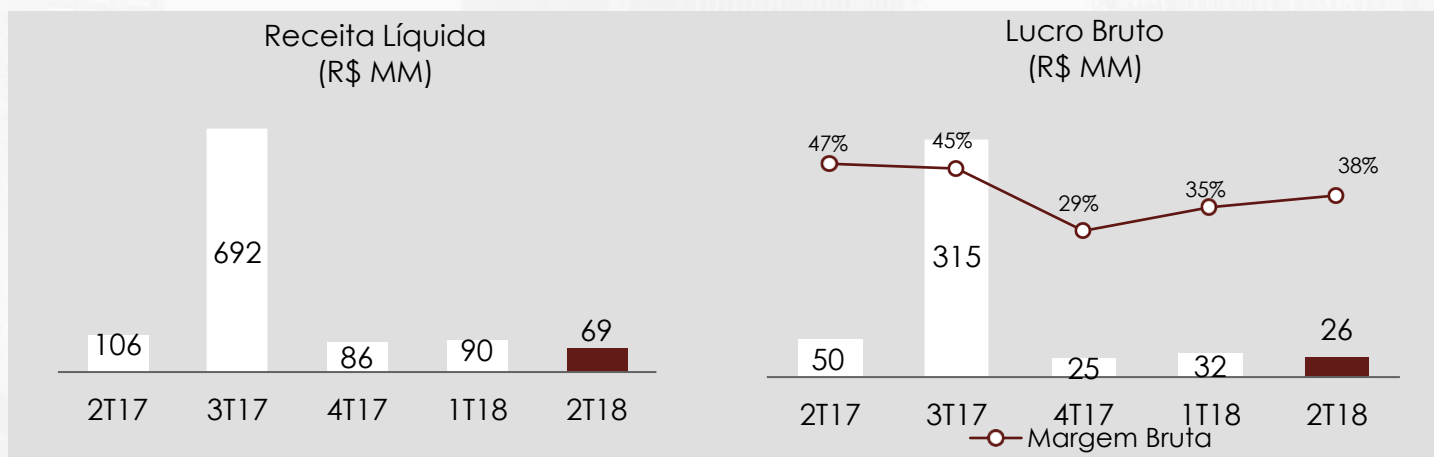
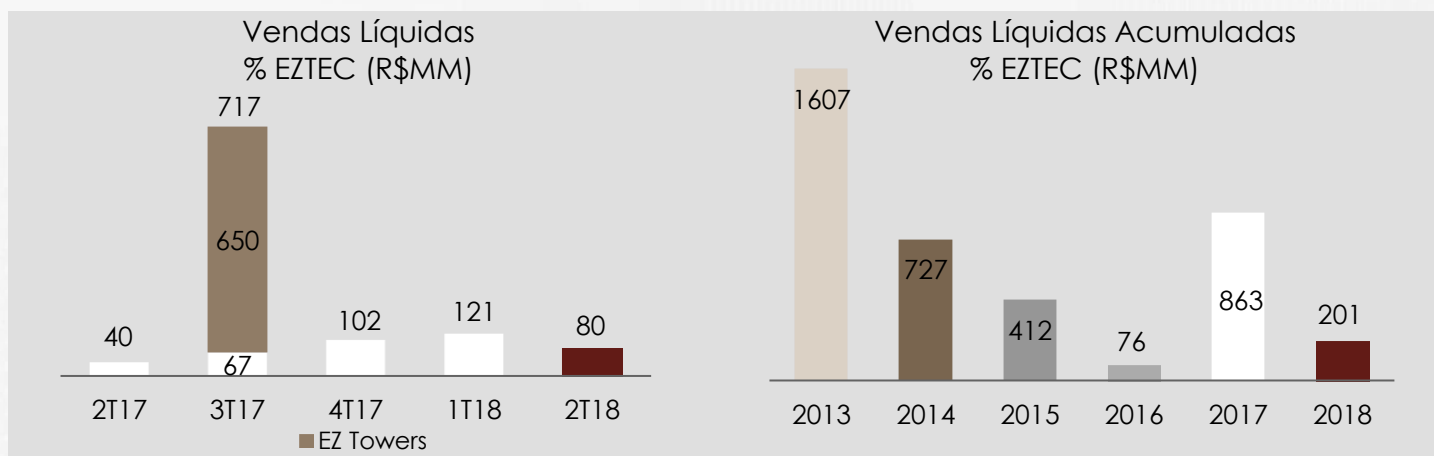
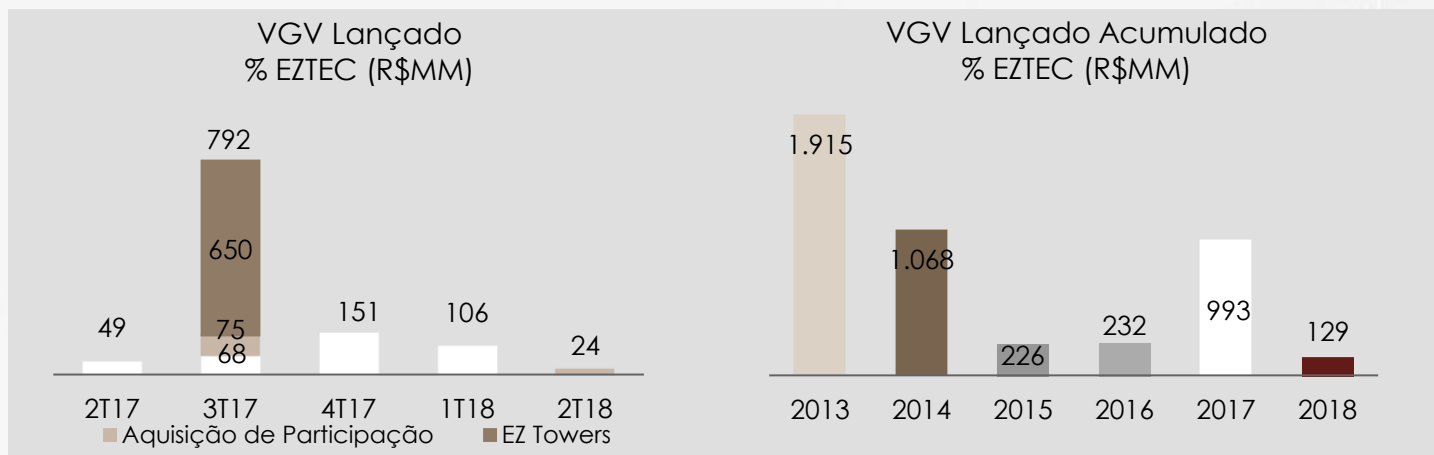
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido e Resultado da Companhia.

Destaques	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	116.187	196.102	-40,8%	271.826	377.073	-27,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	68.873	106.407	-35%	159.280	202.917	-22%
Lucro Bruto (R\$ '000)	26.384	49.727	-47%	58.151	95.307	-39%
Margem Bruta	38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	14.716	21.919	-33%	20.142	53.482	-62%
Margem Líquida	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,089	0,133	-33%	0,122	0,324	-62%
EBITDA (R\$ '000)	-7.159	14.962	-148%	-18.083	25.872	-170%
Margem EBITDA	-10,4%	14,1%	-24,5 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.
Número de Empreendim. Lançados		1	-100%	1		
Área Útil Lançada (m ²)		5.677	-100%	7.522		
Unidades Lançadas		54	-100%	200		
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾		49.479	-100%	105.504		
Participação EZTEC (%)		100%	-1,0 p.p.	10%		
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾		49.479	-100%	105.504		
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	79.719	40.392	97%	223.878	115.598	94%

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

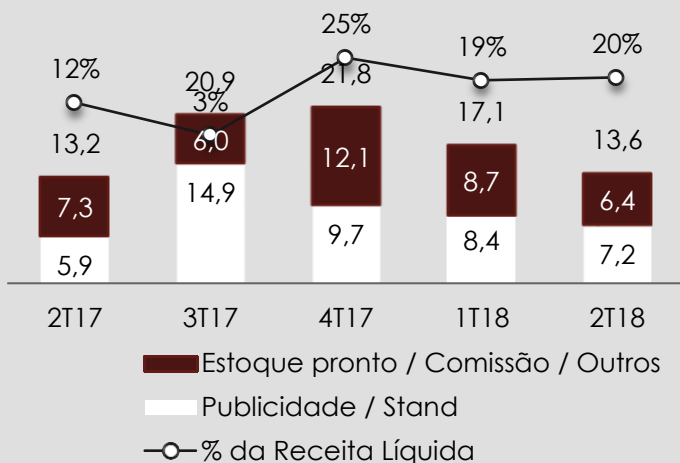
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

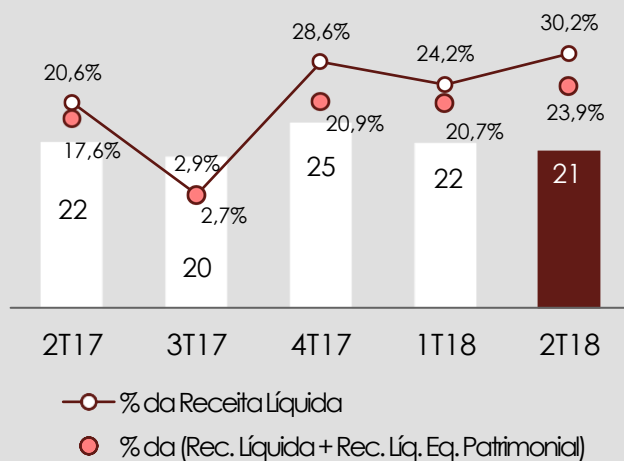


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

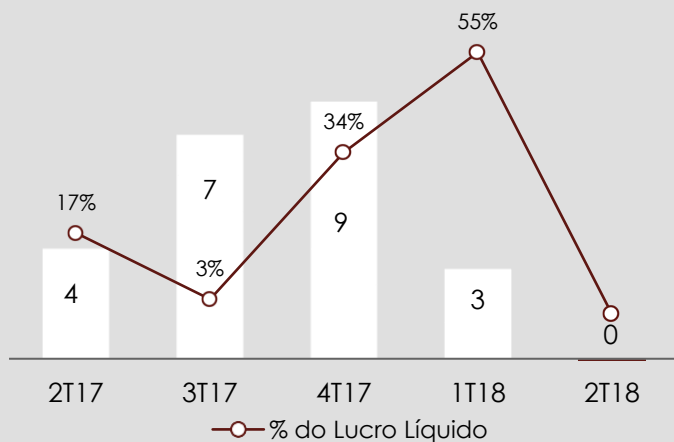
Despesas Comerciais (R\$ MM)



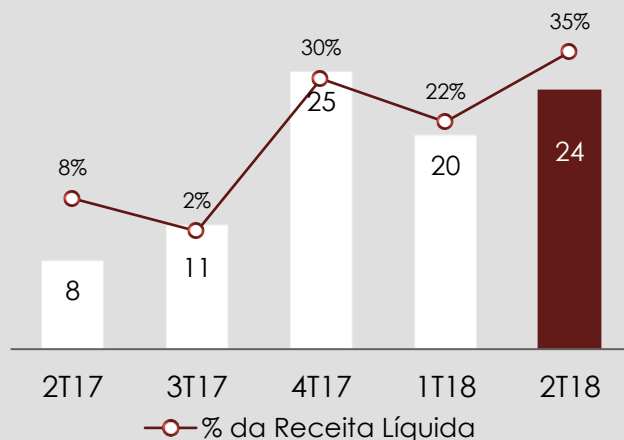
Despesas Administrativas (R\$ MM)



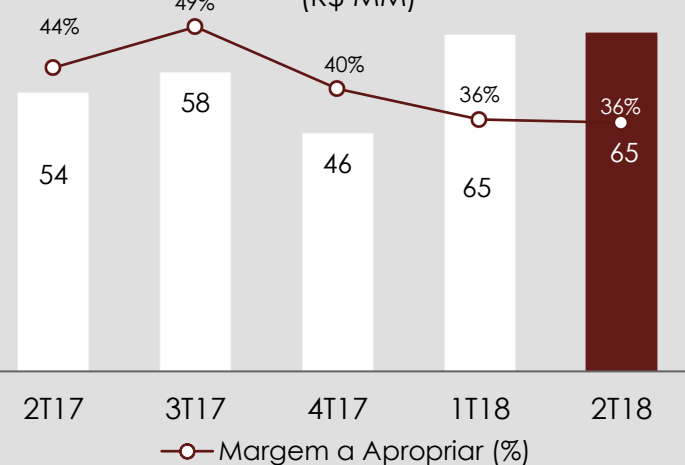
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



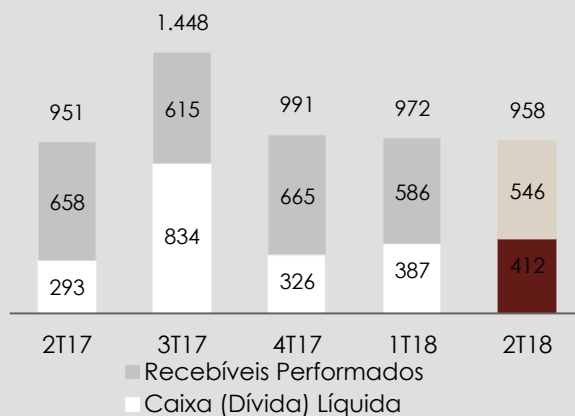
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
BALANÇO PATRIMONIAL	10
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	11
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida	11
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	13
Lucro Bruto	13
Despesas Comerciais e Administrativas.....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais	15
Equivalência Patrimonial.....	157
EBITDA	18
Resultado Financeiro Líquido	18
Imposto de Renda e Contribuição Social.....	18
Lucro Líquido	19
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	19
Contas a Receber	20
Caixa Líquido e Endividamento	20
INDICADORES OPERACIONAIS	21
Operações.....	21
Estoque de Terrenos (Land Bank)	22
Lançamentos.....	223
Vendas e Distratos.....	25
Entregas.....	26
Unidades em Estoque.....	27
MERCADO DE CAPITAIS	28
Composição Acionária	298
Ativo Líquido	299
Retorno sobre Patrimônio Líquido	30
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	30
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	31
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	33
GLOSSÁRIO	34

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do segundo trimestre de 2018 com lucro líquido e geração de caixa. Apesar do acúmulo de entraves externos – como o advento das greves do sindicato da construção e dos caminhoneiros, a ocorrência da copa do mundo, e a liminar de suspensão do direito de protocolo na cidade de São Paulo –, a Companhia apresentou vendas de estoque consistentes e aceleração na queda dos distratos. Internamente, a conjuntura se desenha de forma semelhante à de 2008, quando a Companhia teve seu potencial represado pela imposição de circunstâncias externas desfavoráveis, mas sendo subsequentemente desencadeado em 2009, gerando um ciclo de recordes operacionais e financeiros. No paralelo de hoje, já superadas as interdições pontuais à operação, a Companhia consolida os alicerces para o princípio de um novo ciclo, com robustez financeira, banco de terrenos farto e versátil, e projetos icônicos propiciando forte escalada de lançamentos.

LANÇAMENTOS: A Companhia não realizou lançamentos no 2T18, embora houvesse projetos encaminhados e apetite para tal. Já no segundo semestre do ano, porém, há massa crítica de projetos desobstruídos para lançamento; projetos como Fit Casa Brás, Diogo Ibirapuera, Z.Pinheiros, Flechas e Alba já contam, inclusive, com aprovação da prefeitura. Diante desta disponibilidade pelo lado da oferta, vigora a percepção de que há fartura correspondente pelo lado da demanda; há profundidade particularmente no segmento de alta e média-alta renda da cidade de São Paulo, onde os lançamentos da Companhia e de suas concorrentes têm encontrado melhor tração. O panorama da demanda hoje também traz sinais do reingresso de compradores investidores de longo prazo no mercado imobiliário, motivados fundamentalmente pela queda na rentabilidade de aplicações financeiras e percepção de bom negócio quanto ao valor de aquisição.

AQUISIÇÕES: A Companhia realizou aquisição adicional de participação em empreendimentos dos quais já detém parte, como o tem feito de maneira reiterada – motivado pelo fato de ser possível precificar risco e retorno com precisão em aquisições incrementais, já que ela própria realizou a construção e já é responsável pela gestão: no 2T18, adquiriu 5% adicionais no megaempreendimento Jardins do Brasil (perfazendo a participação final de 46,25%), representando um incremento correspondente a R\$23,8 milhões, na forma de estoque e carteira de recebíveis – além do incremento na participação na sua última fase ainda por ser lançada. O mais expressivo incremento nas perspectivas de lançamento futuro, no entanto, está na aquisição do projeto residencial do Parque da Cidade, aprovado pela Prefeitura Municipal de São Paulo e com registro de incorporação, sendo o mais arrojado projeto residencial da história da Companhia, contribuindo com VGV aproximado de R\$500 milhões. O produto conta com um patamar de sofisticação de difícil paralelo dentre residenciais no Brasil, cujos atributos incluem sua estrutura inteiramente de concreto; sistema de coleta de lixo à vácuo centralizado para todo o complexo; e ampla utilização de espaços ao longo das torres para uso comum, com restaurante, spa, enoteca, entre outros. Embora o contrato de compra e venda tenha sido assinado no 2T18, a superação de suas cláusulas resolutivas se deu, como fato subsequente, no começo de julho, portanto postergando seu reconhecimento contábil para o 3T18.

GESTÃO DE ESTOQUE DE CARTEIRA DE RECEBÍVEIS: Ao longo dos últimos trimestres, foi efetivamente exaurido o estoque performado na Zona Sul de São Paulo, outrora o principal eixo de vendas. Subsequentemente, com a conclusão do ciclo de entregas e a flexibilização da estratégia de comercialização, recaí sobre a região metropolitana de São Paulo o foco da monetização do estoque, onde, dentre os performados residenciais, há 83% do estoque e 64% das vendas no trimestre. Este escoamento vem sendo facilitado pelo recurso do financiamento direto da Companhia para o cliente – que faz uso de sua farta posição de caixa para contrapor eventuais restrições de crédito por parte dos bancos – até por encurtar em meses o processo burocrático, assegurando uma redução da taxa de desistência que naturalmente incide antes do cliente ter a chave em mãos. Este recurso foi marginalmente menos eficaz no 2T18, já que o salto inflacionário preocupou uma parcela dos novos contratantes, mas gera em contrapartida uma escalada da receita financeira.

RECEITA E RENTABILIDADE: Diante da receita líquida e margem bruta do trimestre, reportadas em R\$68,9 milhões e 38,3%, cabe contextualizar que os distratos causam reversões de receita e custo onerosas à margem bruta atual, uma vez que são referentes a vendas originalmente com margem média superior a 50%, pertinentes ao contexto de boom imobiliário – fenômeno esse com peso estimado em mais de 5 pontos percentuais na margem bruta do 2T18. Também, os lançamentos praticados entre 2015 e 2017, embora de perfil conservador – comumente bem localizados na Cidade de São Paulo e de torre única –, foram praticados em período de recessão, defrontados com a desvalorização de certas regiões, poucas oportunidades de economias de escala e valores pressionados. No entanto, os lançamentos realizados a partir de então, e projetados para

ocorrer em 2018 e 2019, já se beneficiam de recuperação de preços e melhor adequação de produto – foco, em parte, de aquisições de terrenos dos últimos 18 meses em áreas nobres da cidade de São Paulo – capazes de propiciar velocidade de vendas recuperação de margens.

POSIÇÃO DE CAIXA: No trimestre, a Companhia gerou R\$25 milhões em caixa e, portanto, uma posição de caixa líquido de R\$412 milhões. Essa geração seria potencializada não fossem pagamentos pontuais de parcelas de terrenos – R\$10 milhões de sinal do Parque da Cidade e outros R\$20 milhões de parcelas remanescentes de aquisições dos últimos 18 meses. O firme ciclo de geração reflete as exíguas obrigações de construção e dívida (por sua vez, reflexo do hiato de lançamentos), contra uma venda de estoque majoritariamente performado – embora atenuada pela alta incidência do financiamento direto.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO: Como evento subsequente, o Banco Central decretou um conjunto de alterações à estrutura de alocação dos recursos de instituições financeiras ao setor imobiliário. No seu saldo agregado, as medidas culminam em uma maior disponibilidade de recursos, podendo se traduzir em um bem-vindo barateamento estrutural das taxas de financiamento. Estas medidas, a partir de 2019, gerarão benefícios diversos em todas as faixas de trabalho da Companhia, em especial nas unidades de até R\$500 mil, até então desatentadas pelos bancos, já que, por um lado, ultrapassam o teto do MCMV e, pelo outro, contam com spread inferior às mais próximas do limite do SFH. Para essas, eventuais reduções na taxa de financiamento terão impacto positivo mais sensível para a Companhia, uma vez que nesta faixa está concentrada parte preponderante do estoque e do banco de terrenos – abrangendo 43% do estoque atual e proporção ainda maior do landbank que, afinal, é o principal beneficiado, posto que o impacto destas alterações se concretiza no longo prazo.

A Administração da EZTEC reforça seu compromisso com clientes e acionistas, galgando as melhores oportunidades para preservação de capital e geração de valor. Na medida que desenvolve um novo ciclo operacional – guiado pela entrega de produtos de qualidade e gestão transparente – a Companhia busca corresponder à confiança de seus investidores, tornando à geração de receita e lucratividade compatíveis com a sua estatura e história.

Administração EZTEC.

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independente não prestaram durante 2017 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	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<i>Receita Operacional Bruta</i>	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
(+) Receita de Venda Imóveis	111.569	185.581	-40%	262.995	356.386	-26%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.618	10.521	-56%	8.831	20.687	-57%
Receita Bruta	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	(47.314)	(89.695)	-47%	(112.546)	(174.155)	-35%
(-) Cancelamento de Vendas	(45.134)	(87.000)	-48%	(107.559)	(168.641)	-36%
(-) Cancelamento de Locação			n.a.			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(2.181)	(2.695)	-19%	(4.986)	(5.514)	-10%
Receita Líquida	68.873	106.407	-35%	159.280	202.917	-22%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(42.489)	(56.681)	-25%	(101.129)	(107.610)	-6%
Lucro Bruto	26.384	49.727	-47%	58.151	95.307	-39%
<i>Margem Bruta</i>	38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(32.743)	(34.072)	-4%	(75.570)	(68.985)	10%
(-) Despesas Comerciais	(13.620)	(13.192)	3%	(30.739)	(29.551)	4%
(-) Despesas Administrativas	(18.214)	(19.340)	-6%	(37.480)	(37.221)	1%
(-) Honorários da Administração	(2.574)	(2.624)	-2%	(5.184)	(5.003)	4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.731	(2.580)	-167%	(5.263)	(5.383)	-2%
(+) Equivalência Patrimonial	(66)	3.664	-102%	3.096	8.173	-62%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	-6.359	15.655	-141%	-17.419	26.322	-166%
<i>Margem Operacional</i>	-9,2%	14,7%	-23,9 p.p.	-10,9%	13,0%	-23,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	23.787	8.119	193%	43.398	30.676	41%
(-) Despesas Financeiras	(4.701)	(6.198)	-24%	(11.422)	(10.447)	9%
(+) Receitas Financeiras	28.488	14.317	99%	54.819	41.123	33%
Resultado Operacional	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.547)	(1.085)	43%	(3.658)	(1.997)	83%
(-) Correntes	(3.009)	(3.770)	-20%	(7.211)	(7.161)	1%
(-) Diferidos	1.461	2.685	-46%	3.552	5.164	-31%
Lucro Líquido	15.881	22.689	-30%	22.320	55.001	-59%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.164)	(770)	51%	(2.178)	(1.517)	44%
Atribuível aos Acionistas Controladores	14.716	21.919	-33%	20.142	53.484	-62%
Margem Líquida	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 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

ATIVO	2.968.654	3.016.695	-2%
CIRCULANTE	1.644.389	1.674.455	-2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	15.246	42.754	-64%
Aplicações Financeiras	521.197	504.960	3%
Contas a Receber de Clientes	194.687	245.849	-21%
Imóveis a Comercializar	889.045	850.863	4%
Impostos a Compensar	2.683	3.293	-19%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	4.226	-96%
Outros Créditos	21.365	22.510	-5%
NÃO CIRCULANTE	1.324.264	1.342.240	-1%
Contas a Receber de Clientes	444.245	429.910	3%
Imóveis a Comercializar	471.909	526.516	-10%
Impostos a Compensar	27.078	24.947	9%
Impostos Antecipados			n.a.
Partes Relacionadas			n.a.
Títulos a receber			n.a.
Dividendos a receber de controladas em conjunto			n.a.
Outros Créditos	60.922	61.943	-2%
Ágio em Investimentos	6.687	6.882	-3%
Investimentos	307.613	285.944	8%
Imobilizado	3.350	3.397	-1%
Intangível	2.460	2.701	-9%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.968.654	3.016.695	-2%
CIRCULANTE	318.386	350.540	-9%
Fornecedores	14.837	15.781	-6%
Obrigações Trabalhistas	5.050	4.661	8%
Obrigações Fiscais	15.066	15.775	-4%
Empréstimos e Financiamentos	98.314	106.957	-8%
Contas a Pagar	54.474	49.361	10%
Provisão para Garantia	18.059	18.163	-1%
Adiantamento de Clientes	13.070	9.775	34%
Terrenos a Pagar	3.832	15.650	-76%
Dividendos a Pagar	85.222	85.222	
Partes Relacionadas	2.035	18.684	-89%
Impostos com Recolhimento Diferido	8.427	10.511	-20%
NÃO CIRCULANTE	67.322	95.188	-29%
Empréstimos e Financiamentos	26.585	54.106	-51%
Terrenos a Pagar	5.000	5.000	
Provisão para Garantia	125	415	-70%
Provisão para Contingências	10.392	11.781	-12%
Impostos com Recolhimento Diferido	21.618	21.968	-2%
Outros Débitos com Terceiros	3.603	1.917	88%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.582.945	2.570.967	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.555.485	2.540.770	1%
Capital Social	1.356.704	1.356.704	0%
Reservas de Capital	-11.117	-11.117	
Reservas de Lucros	1.189.756	1.189.755	0%
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio			n.a.
Resultado do Período	20.142	5.428	271%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	27.460	30.197	-9%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S18	1S17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Receita Líquida	11.527	16.730	-31,1%	147.753	186.187	-20,6%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(3.699)	(1.389)	166,3%	(97.430)	(106.221)	-8,3%
Lucro Bruto	7.828	15.341	-49,0%	50.323	79.966	-37,1%
Margem Bruta (%)	67,9%	91,7%	-23,8 p.p.	34,1%	42,9%	-8,9 p.p.
Despesas Comerciais	(2.662)	(5.164)	-48,5%	(28.077)	(24.432)	14,9%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S18	1S17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	72.776	92.353	-21,2%	566.156	766.015	-26,1%
Imóveis a Comercializar	100.577	466.817	-78,5%	1.260.377	1.113.222	13,2%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos		2.520	-100,0%	124.899	342.785	-63,6%
Adiantamento de Clientes				13.070	9.242	41,4%

Comercial

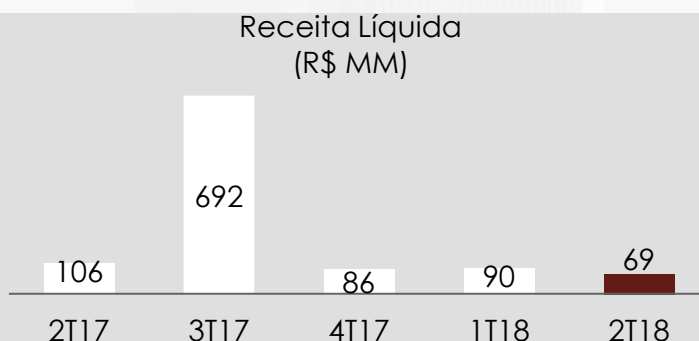
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S18	1S17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados				1	1	
VGv (R\$ '000)	-	-		105.504	49.479	113,2%
Área Útil Lançada (m²)				7.701	31.961	-75,9%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		199	54	268,5%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)				438	850	-48,4%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		12.343	7.779	58,7%
Participação EZTEC				100%	100%	
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		105.504	49.479	113,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	12.745	-		186.840	49.213	279,7%
Vendas Contratadas (unidades)	59	-		386	17	2170,6%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaque Financeiros		2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	116.187	196.102	-40,8%	271.826	377.073	-27,9%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág.10	68.873	106.407	-35,3%	159.280	202.917	-21,5%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág.11	(42.489)	(56.681)	-25,0%	(101.129)	(107.610)	-6,0%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág.11	26.384	49.727	-46,9%	58.151	95.307	-39,0%
Margem Bruta (%)		38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág.12	(13.620)	(13.192)	3,2%	(30.739)	(29.551)	4,0%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág.12	(20.788)	(21.964)	-5,4%	(42.665)	(42.224)	1,0%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág.13	1.731	(2.580)	-167,1%	(5.263)	(5.383)	-2,2%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág.13	(66)	3.664	-101,8%	3.096	8.173	-62,1%
EBITDA (R\$ '000)	pág.14	(7.159)	14.962	-147,8%	(18.083)	25.872	-169,9%
Margem EBITDA (%)		-10,4%	14,1%	-24,5 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág.14	23.787	8.119	193,0%	43.398	30.676	41,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	pág.14	(1.547)	(1.085)	42,6%	(3.658)	(1.997)	83,2%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág.15	14.716	21.919	-32,9%	20.142	53.482	-62,3%
Margem Líquida (%)		21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,089	0,133	-32,9%	0,122	0,324	-62,3%

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 com o procedimento previsto na OCPC 04, e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12.

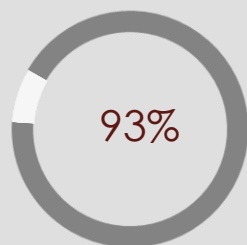


A trajetória da receita líquida ao longo dos últimos trimestres – desconsiderando a venda da Torre B do EZ Towers no 3T17 – reflete a redução operacional pela qual a Companhia passou devido a distratos, bem como entrega de empreendimentos sem lançamentos na mesma proporção para compor novas receitas. O 1T18, particularmente, teve contribuição do início de reconhecimento de receita nos lançamentos In Design Liberdade, Verace Brooklin, Clima São Francisco e Z.Cotovia, que superaram suas cláusulas suspensivas no trimestre – reconhecimento esse que se dá na proporção estipulada pelo método POC de reconhecimento contábil. Cabe contextualizar que o primeiro reconhecimento de receita de um lançamento tende a ser excepcionalmente volumoso, já que corresponde à proporção do custo do terreno sobre o orçamento total – custo este que é particularmente relevante nesta safra de lançamentos de projetos bem localizados –, seguido pelo reconhecimento mais gradual correspondente ao avanço de obras subsequente. Na ausência de lançamentos no 2T18, o patamar de reconhecimento retraiu, agravado pelo impacto das greves do sindicato da construção e dos caminhoneiros. Estas greves comprimiram a receita na medida em que retardaram o avanço de obras, o que decorreu principalmente das obstruções ao abastecimento de concreto, em um contexto em que parte das obras estavam em fase de concretagem. No entanto, tendo em vista que se tratam de 7 canteiros de obras somente, este impacto na receita é meramente marginal – o cerne do receitamento do ano depende da venda de unidades em estoque, que são reconhecidas integralmente no momento da venda. Já a retomada de patamares históricos de receita depende não só da continuada venda de estoque,

mas também da retomada de lançamentos e do consequente acúmulo de canteiros em construção, que, por sua vez, aglutinará receita ao longo da evolução de obra.

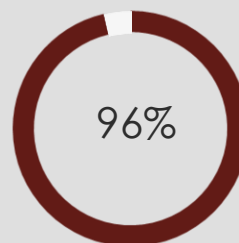
Dados Gerenciais
1S18

Receita Líquida por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo Imóveis Vendidos por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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).

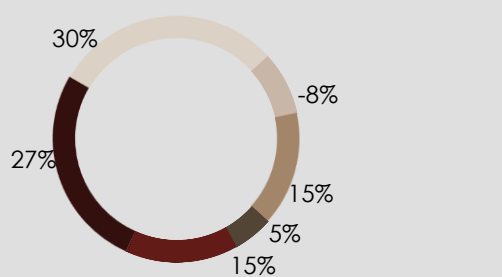
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$101,1 milhões** no 1S18, contra R\$107,6 milhões no 1S17. Os custos de imóveis vem apresentado tendência de declínio, devido a diminuição do volume de construção associado ao encerramento do ciclo de entregas.

A descrição detalhada dos Custos dos Imóveis vendidos pode ser vista abaixo:

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(40.837)	(53.609)	-23,8%	(99.911)	(99.319)	0,6%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.358)	(3.465)	-60,8%	(1.866)	(8.448)	-77,9%
Manutenção / Garantia	(294)	80	-469,0%	648	(157)	-511,9%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(42.489)	(56.995)	-25,5%	(101.129)	(107.925)	-6,3%

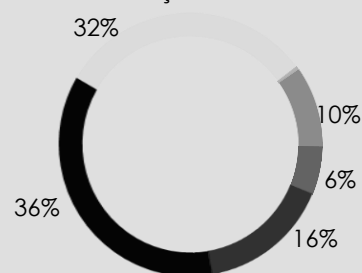
Dados Gerenciais – 1S18

Receita Líquida por Ano de Lançamento



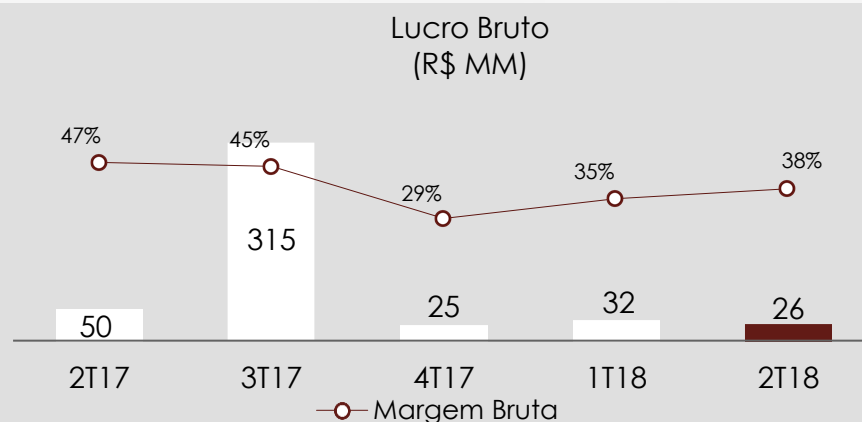
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



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

Lucro Bruto



O Lucro Bruto foi de R\$26,4 milhões no 2T18, para uma Margem Bruta de 38,3%. A performance de margem bruta dos últimos trimestres deve ser interpretada à luz do impacto do distrato referentes a vendas que originalmente detinham margens elevadas: a reversão de uma receita relativamente alta, contra a reversão de um custo relativamente baixo, acaba por impactar negativamente a margem do trimestre em que o distrato incide. Tendo em vista que os distratos do período, por mais que com volume declinante, são concentrados em torno do recém-entregue Cidade Maia (de margem original superior a 50%), é de se esperar um ônus pontual à margem bruta. A título de ilustrar esse impacto, em um exercício hipotético em que o empreendimento de Guarulhos fosse inteiramente desconsiderado do resultado do trimestre, a margem do 2T18 apresentaria variação positiva de 5,2 p.p..

Adicionalmente, os lançamentos que passaram a ser recebidos no primeiro trimestre de 2018 provêm de uma safra de aquisição de terrenos iniciada em 2013. Parte da rentabilidade foi perdida por serem menos adequadas às atuais circunstâncias do mercado imobiliário da cidade de São Paulo: a análise de viabilidade que motivou a compra destes terrenos em 2013, naturalmente, não capturava a possibilidade de desvalorização de preço de vendas de unidades em certas regiões, bem como da diminuição da velocidade de vendas com a reversão do boom imobiliário. Já a safra de aquisições ocorrida em 2017 – que adicionou R\$1,1 bilhão de VGV potencial ao banco de terrenos –, mesmo que parta do mesmo perfil de empreendimento (projetos relativamente pequenos dentro da cidade de São Paulo), se embasa em premissas conservadoras e condizentes com o contexto atual. Dada a perspectiva de giro rápido, contam com margem bruta de nível semelhante ao histórico.

Despesas Comerciais e Administrativas

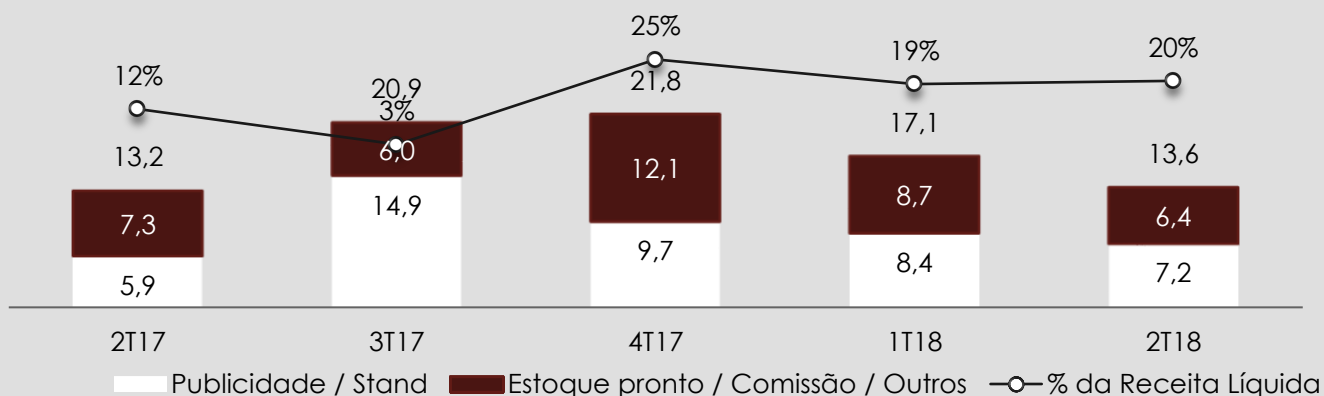
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
<i>Despesas Comerciais</i>	(13.620)	(13.192)	3,2%	(30.739)	(29.551)	4,0%
% da Receita Líquida	19,8%	12,4%	7,4 p.p.	19,3%	14,6%	4,7 p.p.
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	(20.788)	(21.964)	-5,4%	(42.665)	(42.224)	1,0%
% da Receita Líquida	30,2%	20,6%	9,5 p.p.	26,8%	20,8%	6,0 p.p.
Despesas Administrativas	(18.214)	(19.340)	-5,8%	(37.480)	(37.221)	0,7%
Honorários da Administração	(2.574)	(2.624)	-1,9%	(5.184)	(5.003)	3,6%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(34.408)	(35.156)	-2,1%	(73.404)	(71.775)	2,3%
% da Receita Líquida	50,0%	33,0%	16,9 p.p.	46,1%	35,4%	10,7 p.p.

As **Despesas Comerciais** representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio.

A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.

Despesas Comerciais (R\$ MM)



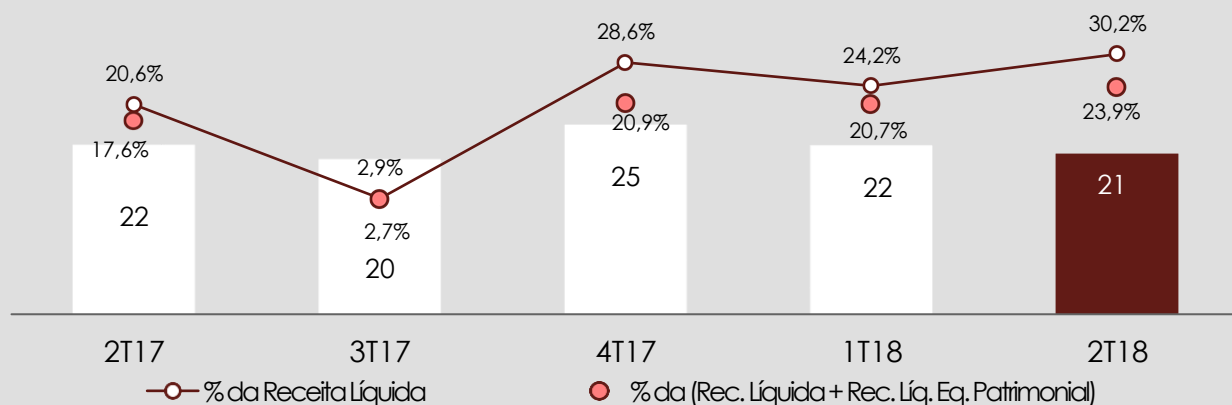
Podemos notar um continuada retração nas Despesas Comerciais no 2T18, em parte decorrente do fato de ter havido somente um lançamento no semestre. Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

Despesas Comerciais por Natureza

(Em milhares de reais - R\$)

	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Despesas com Publicidade	(4.029)	(7.324)	-45,0%	(8.534)	(13.767)	-38,0%
Despesas com "Stand"	(3.211)	88	-3757,0%	(9.040)	(2.495)	262,3%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.331)	(4.152)	4,3%	(9.304)	(9.492)	-2,0%
Comissões e Outras Despesas	(2.049)	(1.848)	10,8%	(3.861)	(3.842)	0,5%
Total Despesas Comerciais	(13.620)	(13.238)	2,9%	(30.739)	(29.597)	3,9%

Despesas Administrativas (R\$ MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$42,7 milhões em 1S18, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Gastos de manutenção com o banco de terrenos são reconhecidos dentro do despesas administrativas. Lembrando que a Companhia é responsável pela administração integral de todos seus projetos, independentemente do controle ser ou não da EZTEC. Assim, considerando as normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros são reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial enquanto as Despesas relativas com esses

empreendimentos são reconhecidas de forma integral no resultado da Companhia. Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(6.919)	(6.830)	1,3%	(13.687)	(13.591)	0,7%
Despesas com Honorários da Administração	(2.574)	(2.624)	-1,9%	(5.184)	(5.003)	3,6%
Despesas com Benefícios e Empregados	(1.559)	(1.638)	-4,8%	(2.906)	(2.919)	-0,4%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(202)	(471)	-57,1%	(505)	(1.063)	-52,5%
Despesas com Serviços Prestados	(3.607)	(4.226)	-14,7%	(9.657)	(8.160)	18,3%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(787)	(854)	-7,8%	(1.565)	(1.964)	-20,3%
Despesas com Conservação de imóveis	(81)	(107)	-24,3%	(151)	(237)	-36,3%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(545)	(554)	-1,7%	(780)	(794)	-1,8%
Demais Despesas	(4.513)	(4.612)	-2,2%	(8.229)	(8.492)	-3,1%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(20.787)	(21.917)	-5,2%	(42.664)	(42.223)	1,0%

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\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.731	(2.580)	-167%	(5.263)	(5.383)	-2,2%
% da Receita Líquida	2,5%	2,4%	0,1 p.p.	3,3%	2,7%	0,7 p.p.
Despesas Tributárias	(766)	(2.133)	-64,1%	(5.747)	(4.547)	26,4%
Provisão para Contingências	1.390	-		1.390	-	
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.107	(447)	-347,6%	(906)	(836)	8,3%
Equivalência Patrimonial	(66)	3.664	-102%	3.096	8.173	-62,1%
% da Receita Líquida	-0,1%	3,4%	-3,5 p.p.	1,9%	4,0%	-2,1 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. A redução expressiva desta linha, no 2T18, se explica como decorrência da opção pelo pagamento à vista, já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. Houve no trimestre a reversão de provisões para contingências cíveis e trabalhistas. Já a variação positiva da linha de outras despesas representa o reconhecimento de compra vantajosa, no 2T18 (bem como já havia sido o caso no 4T17), associada às aquisições realizadas em projetos com parceiros: o incremento de 5% de participação na sociedade Phaser (referente ao Jardins do Brasil, em Osasco).

Equivalência Patrimonial

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 deixam de ser consolidadas proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

A Companhia entende como empreendimento não-controlado, aquele empreendimento cujas decisões operacionais e financeiras não são tomadas de forma exclusiva pela EZTEC.

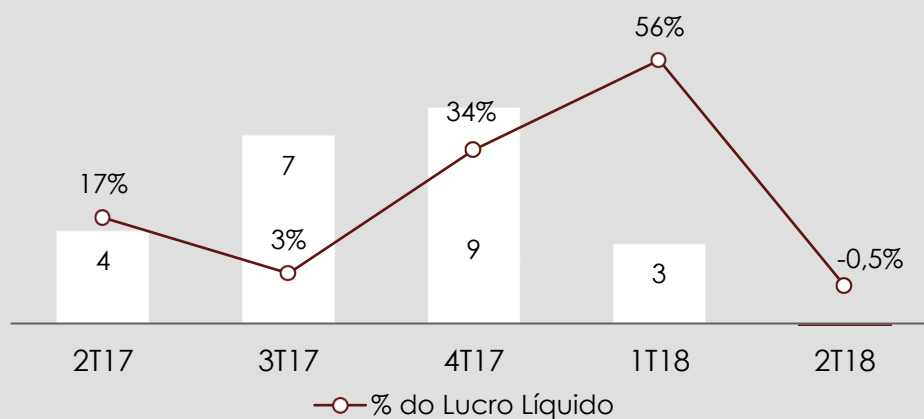
A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos "não-controlados" pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial. É importante ressaltar que a maioria dos projetos de controle compartilhado já foram entregues, de forma que seu resultado passa a depender da comercialização das unidades em estoque. Vale lembrar que houve a aquisição de participação adicional referente a 5% do projeto Jardins do Brasil, perfazendo a participação final de 46,25% -- não alterando o reconhecimento do resultado do projeto via equivalência patrimonial. Considerando que o projeto em questão possui 5 fases lançadas, 4 concluídas e 1 por lançar, a aquisição contribui com participação adicional no estoque e na carteira de recebíveis, correspondendo a um incremento de R\$24 milhões em VGV lançado e R\$19 milhões a lançar.

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Receita Bruta	32,4	38,8	-16,4%	65,4	82,9	-21,1%
(-) Cancelamento de vendas	(13,9)	20,2	-169,0%	(31,0)	(42,9)	-27,6%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,4)	0,3	-228,1%	(0,8)	(0,8)	-5,1%
Receita Líquida	18,1	18,3	-1,1%	33,6	39,2	-14,3%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(11,9)	35,4	-133,7%	(21,0)	(22,8)	-8,0%
Lucro Bruto	6,2	8,0	-22,6%	12,5	16,3	-23,2%
Margem Bruta (%)	34,2%	-43,7%	78,0 p.p.	37,4%	44,0%	-6,6 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(4,5)	2,9	-255,0%	(7,3)	(6,0)	21,4%
Receitas Financeiras	2,3	0,5	404,5%	4,7	2,1	122,3%
Despesas Financeiras	(1,2)	0,7	-265,8%	(2,9)	(1,8)	61,7%
Lucro Líquido	(0,1)	3,7	-101,9%	3,1	8,3	-62,5%
Margem Líquida (%)	-0,4%	20,3%	-20,6 p.p.	9,2%	29,1%	-19,9 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	44,4%	57,9%	-13,5 p.p.	41,7%	59,6%	-17,9 p.p.

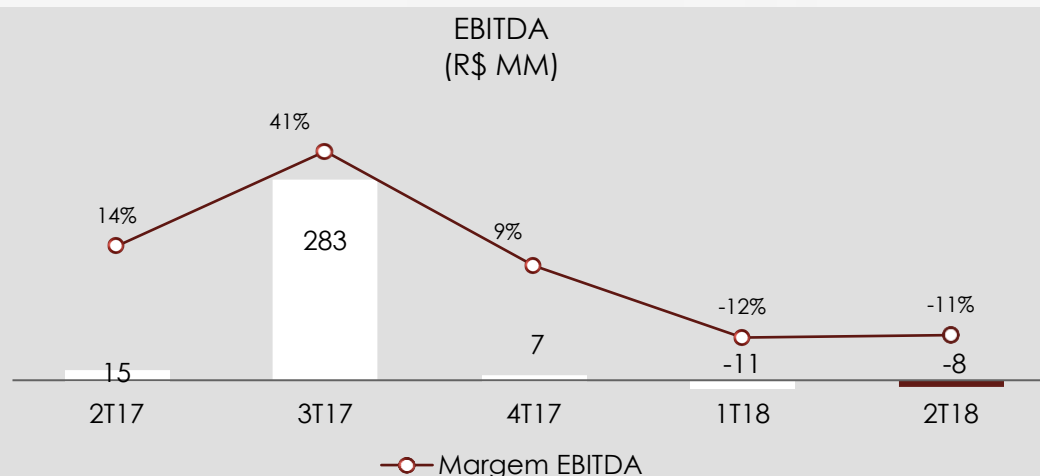
Balço Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T18	2T17	Var.%	2T18	1T18	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	20,9	13,9	50,1%	20,9	29,5	-29,1%
Contas a Receber de Clientes	120,8	168,6	-28,4%	120,8	134,6	-10,3%
Imóveis a Comercializar	216,3	204,0	6,0%	216,3	210,3	2,8%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	54,4	64,7	-16,0%	54,4	64,8	-16,1%
Adiantamento de Clientes	2,3	3,8	-40,3%	2,3	2,4	-6,4%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$39 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



EBITDA



Em 1S18, o EBITDA atingiu -R\$-18,1 milhões, com uma Margem EBITDA de -11,4%. O EBITDA negativo é reflexo da diminuição de receita ocasionada pela retração nos números operacionais da Companhia, acarretando em uma menor diluição nas despesas administrativas e comerciais.

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Lucro Líquido	14.714	21.922	-32,9%	20.142	53.487	-62,3%
IR/CSLL	1.547	1.087	42,3%	3.658	1.999	83,0%
Resultado Financeiro Líquido	(23.788)	(8.119)	193,0%	(43.398)	(30.676)	41,5%
Depreciação	-	72	-100,0%	1.514	1.062	42,6%
EBITDA ⁽¹⁾	-7.526	14.962	-150,3%	-18.083	25.872	-169,9%
Margem EBITDA (%)	-10,9%	14,1%	-25,0 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1S18 com Resultado Financeiro Líquido de R\$43,4 milhões, sendo R\$28,5 milhões pelo lado da receita, e R\$4,7 milhões pelo lado das despesas.

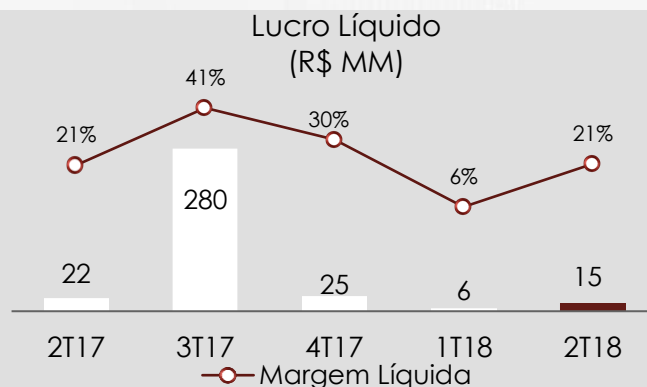
Em relação à receita financeira, por um lado, o consistente crescimento da carteira de financiamento direto vem contribuído positivamente, sobretudo no 2T18 com o aumento do IGP-DI, que indexa estes contratos. Esta receita contrapôs o efeito do menor rendimento das aplicações financeiras: a posição de caixa aplicada foi subtraída pela expressiva distribuição de dividendos ao fim de 2017, agravada pelas reiteradas quedas na taxa de juros básica da economia. Já em relação à despesa financeira, vale mencionar que, contabilmente, o reconhecimento do juro sobre as dívidas de construção deixam de ser reconhecidas como custo uma vez que o empreendimento é entregue. Subsequentemente, passado o ciclo de entregas, houve crescimento na linha de juros e variações monetárias passivas.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	8.228	14.191	-42,0%	15.830	29.452	-46,3%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	19.805	-1.329	-1590,2%	36.331	8.820	311,9%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	455	1.455	-68,7%	2.658	2.851	-6,8%
Total Receitas Financeiras	28.488	14.317	99,0%	54.819	41.123	33,3%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(3.055)	(2.372)	28,8%	(8.083)	(3.723)	117,1%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.492)	(3.746)	-60,2%	(3.109)	(6.087)	-48,9%
Outras	(153)	(80)	91,3%	(229)	(637)	-64,1%
Total Despesas Financeiras	(4.700)	(6.198)	-24,2%	(11.421)	(10.447)	9,3%
Resultado Financeiro Líquido	23.788	8.119	193,0%	43.398	30.676	41,5%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$1,5 milhões no 1T18 contra R\$1,1 milhões no 1T17. 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

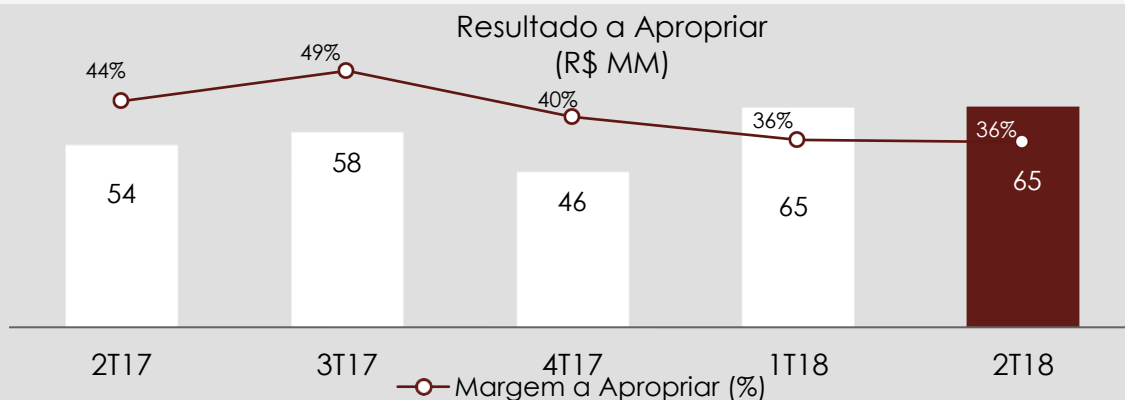


O Lucro Líquido, no 2T18, totalizou R\$14,7 milhões, com Margem Líquida de 21,4%. O patamar de lucro líquido auferido é sobremaneira consequência do vale de lançamentos dos últimos três anos que, por sua vez, gera um vale de receita incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia. Contudo, mesmo que no 2T18 haja uma receita líquida menor que no trimestre anterior – lembrando que no 1T18 houve a superação de cláusula suspensiva em múltiplos lançamentos, o que então contribuiu com a receita –, o lucro líquido do 2T18 é mais expressivo. Isso reflete não só a recuperação significativa da margem bruta, mas também a presença de uma receita financeira mais robusta, na esteira de uma crescente carteira de alienação fiduciária e salto do IGP-DI. Esses efeitos, conjuntamente, se traduzem em uma regeneração da margem líquida.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$65,1 milhões no 2T18, com retração de 49,8% em relação ao trimestre anterior. Esta queda está associada a um avanço na evolução de obra mais rápido que a velocidade de lançamentos no primeiro semestre. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	2T17	Var.%	2T18	1T18	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	170.671	114.069	49,6%	170.671	167.622	1,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	3.534	4.708	-24,9%	3.534	3.528	0,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	8.414	4.662	80,5%	8.414	8.239	2,1%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(117.515)	(69.738)	68,5%	(117.515)	(114.636)	2,5%
Resultado a Apropriar	65.104	53.701	21,2%	65.104	64.753	0,5%
Margem a Apropriar (%)	35,7%	43,5%	-7,9 p.p.	35,7%	36,1%	-0,4 p.p.



O guidance divulgado no quarto trimestre de 2017 para lançamentos em 2018, entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão em VGV, demonstra expectativa de incremento de resultados a apropriar como consequência da venda destes novos produtos.

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.

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\$)	2T18	1T18	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	638.932	675.759	-5,4%
Circulante	194.687	245.849	-20,8%
Não-Circulante	444.245	429.910	3,3%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	157.602	157.848	-0,2%
Circulante	26.831	35.547	-24,5%
Não-Circulante	130.771	122.301	6,9%
Total Contas a Receber	796.534	833.607	-4,4%

Em 30 de junho de 2018, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$625,1 milhões. Dos R\$73,5 milhões vencidos ao final do 2T18, aproximadamente 69,8% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$546,4 milhões (considerando somente empreendimentos consolidados). Parte destes recebíveis são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$477,6 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

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

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	1T18	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	636.810	673.874	-5,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	546.357	585.824	-6,7%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	90.453	88.050	2,7%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	157.602	157.848	-0,2%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	13.070	(9.775)	-233,7%
Total Recebíveis	807.482	821.947	-1,8%

(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.

Caixa Líquido e Endividamento

A Dívida Bruta da EZTEC é composta, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2018 com posição de **Caixa Líquido de R\$411,5 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$536,4 milhões**. Desta forma, no 2T18, houve **Geração de Caixa de R\$24,9 milhões**.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 9,0% + TR ao ano até 10,5% + TR ao ano.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	1T18	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	98.314	106.957	-8,1%
Endividamento de Longo Prazo	26.585	54.106	-50,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(15.246)	(42.754)	-64,3%
Aplicações Financeiras	(521.197)	(504.960)	3,2%
Dívida (Caixa) Líquido	(411.544)	(386.651)	6,4%
Geração de Caixa	24.893	60.789	-59,1%
Dividendos Pagos	-	-	-
Geração de Caixa Ex Dividendos	24.893	60.789	-59,1%

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

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

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 133 colaboradores, além de 557 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 2018, a EZTEC possuía 7 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 863 unidades em construção.

Estoque de Terrenos (Land Bank)

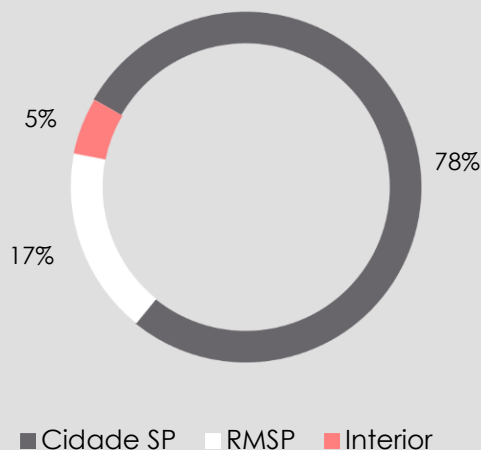
Em 30 de junho de 2018, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,7 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **14%** do VGV. Já inclusos nesse cálculo, estão as 11 aquisições de terrenos realizadas ao longo do ano de 2017, que contribuem com um VGV potencial de R\$1,1 bilhão, para um custo médio sobre VGV de 16,5%. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o caso das aquisições do ano –, o que pode ser contraposto com o perfil dos projetos que predominaram no período anterior à crise: projetos volumosos, contando com múltiplas torres, por vezes lançados de maneira faseada. Esse perfil de projetos, que fora foco da Companhia em um contexto de mercado imobiliário aquecido, contemplava terrenos distantes do centro de São Paulo, alcançando as cidades satélite na Região Metropolitana de São Paulo. A distância do centro da cidade era compatível com custos de aquisição relativamente baixos; e o tamanho dos projetos permitia ganhos de eficiência via economia de escala, na medida em que era possível alocar os mesmos recursos para a construção de múltiplas torres, por exemplo, culminando em patamares de rentabilidade estruturalmente superiores.

Este tipo de aquisição, principalmente voltado para o padrão de média-renda, perdeu espaço na estratégia da Companhia uma vez que a crise se instalou no setor em 2015. Com ela, o mercado de média renda foi sensivelmente o mais fragilizado, impossibilitando o lançamento de uma série de terrenos neste perfil que já haviam sido adquiridos nas vésperas da crise – alguns dos quais ainda compõe o atual banco de terrenos da Companhia. Desde então, vale notar, medidas foram tomadas visando uma maior oxigenação do banco de terrenos. Dentre elas, a venda ou locação por período estendido de terrenos sem perspectiva concreta de lançamento no médio prazo. Ainda sob o intuito de prover liquidez ao *landbank*, em casos específicos, terrenos originalmente concebidos para lançamentos na média renda tiveram seus projetos readequados para

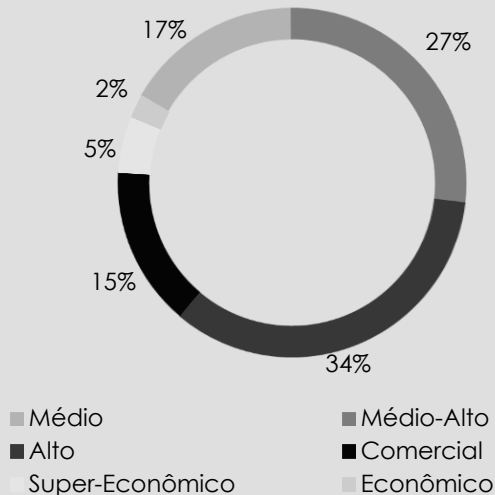
eventuais lançamentos dentro do programa Minha Casa Minha Vida, onde são melhor insulados do risco do distrato e contam com perspectiva de maior velocidade de vendas.

Dados Gerenciais – 2T18

**Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio**

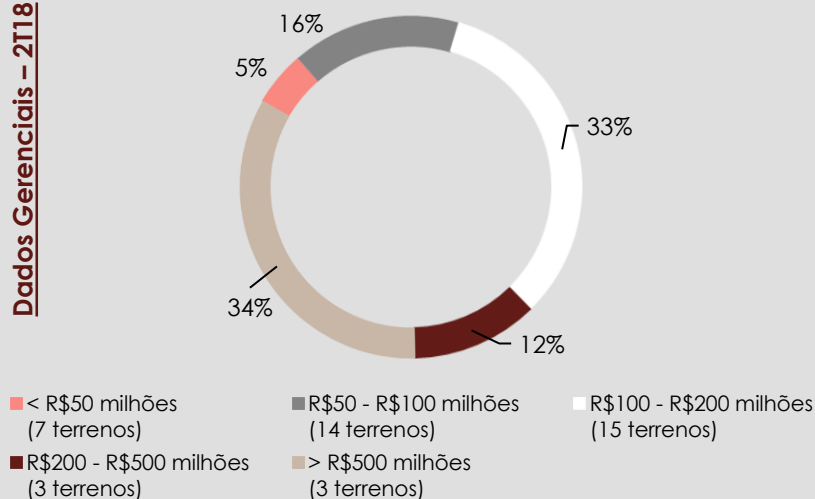


**Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio**

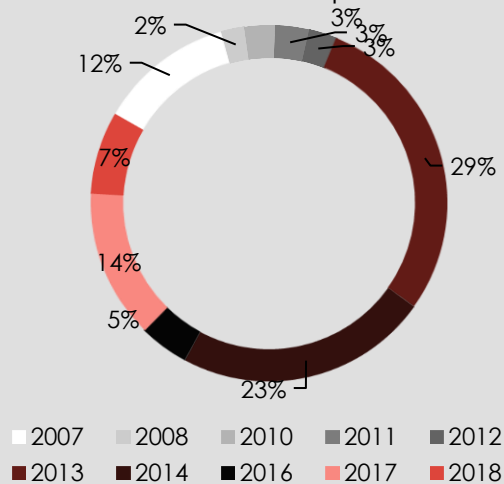


Dados Gerenciais – 2T18

**Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio**



**Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio**



*Além de 14 terrenos em formação e sem VGV atribuído

Lançamentos

No segundo trimestre a EZTEC não realizou lançamentos. Deve-se considerar, porém, o impacto da aquisição de participação incremental no empreendimento Jardins do Brasil, onde a EZTEC adquiriu 5% adicionais, perfazendo a participação final de 46,25%. O negócio de aquisição de cotas adicionais em projetos dos quais a Companhia já faz parte tem sido feito de maneira reiterada ao longo dos anos. Esta estratégia é motivada pelo fato de, nestes empreendimentos, ser possível precificar risco e retorno com grau elevado de precisão, dado que a EZTEC foi a própria responsável pela sua engenharia, bem como realiza a gestão de carteira. Ainda no caso do Jardins do Brasil, considerando que conta com 5 de 6 fases já lançadas, a aquisição contribui com estoque e carteira de recebíveis referentes às fases já lançadas – representando um incremento correspondente a R\$23,8 milhões, a serem agregados ao saldo de lançamento do semestre. Além das fases já lançadas do Jardins do Brasil (das quais, apenas uma ainda está por ser entregue, com previsão contratual já

para o terceiro trimestre), há também uma última ainda a ser lançada. Considerando o proporcional dos 5% recentemente adquiridos, existe um ganho de VGV potencial ao banco de terrenos de R\$18,8 milhões. O mais expressivo incremento nas perspectivas de lançamento futuro, no entanto, está na aquisição do projeto residencial do Parque da Cidade, o mais arrojado projeto residencial da história da Companhia: duas torres de alto padrão inseridas no complexo do Parque da Cidade. A composição do complexo, desenvolvida pela OR (empresa do grupo Odebrecht), inclui desde torres comerciais – algumas das quais já concluídas –, a um hotel 5 estrelas e um shopping. A aquisição em questão, por sua vez, refere-se somente ao segmento residencial inserido neste complexo mais amplo. Por mais que a aquisição tenha se dado com o projeto já aprovado e com registro de incorporação, ele segue na planta – o seu lançamento e construção, logo, cabem à EZTEC. O produto conta com um patamar de sofisticação de difícil paralelo dentre residenciais no Brasil, cujos atributos incluem sua estrutura inteiramente de concreto; sistema de coleta de lixo à vácuo centralizado para todo o complexo; e ampla utilização de espaços ao longo das torres para uso comum, com restaurante, spa, enoteca, entre outros. A Companhia acredita na localização do produto – situado na Chácara Santo Antônio, na Zona Sul de São Paulo – onde destinou outros projetos emblemáticos, como o EZ Towers e o ainda por construir EZ Esther Towers.



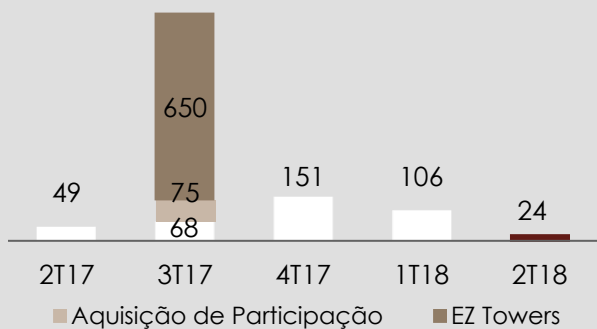
**Megaempreendimento Jardins do Brasil, com 2.554 unidades, localizado em Osasco*

Embora o contrato de compra e venda tenha sido assinado no 2T18, a superação de suas cláusulas resolutivas se deu, como fato subsequente, no começo de julho, portanto postergando seu reconhecimento contábil para o 3T18. O custo da aquisição totaliza R\$90 milhões, dos quais R\$10 milhões já foram pagos na forma de sinal ainda no 2T18. Os outros R\$35 milhões necessários para cobrir a primeira metade do custo também já foram pagos, embora pagos mediante a superação da cláusula resolutiva de due diligence, que se deu, como evento subsequente, já em julho de 2018. Uma vez lançado, este projeto contribuirá com um VGV de aproximadamente R\$500 milhões – que poderá variar em função de estudo comercial a ser feito de maneira aprofundada nos próximos meses.

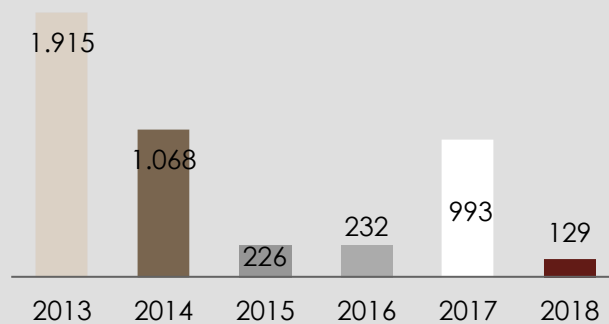
Tendo emitido um guidance ao mercado ao fim de 2017, a EZTEC se comprometeu com um patamar de lançamento entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão para o ano de 2018. Enquanto reafirmando o compromisso com o guidance, é válido destacar que, para além do Parque da Cidade, o foco dos lançamentos segue atendo-

se ao perfil conservador de empreendimentos voltados para o segmento de média-alta e alta renda, bem localizados na Cidade de São Paulo, bem como inserções oportunísticas no Minha Casa Minha Vida. Diferentemente do segmento de média renda e de regiões afastadas, este perfil se mostra resiliente ao desemprego, que é a variável macroeconômica que mais tarda a reagir. Para tal, a EZTEC conta com um banco de terrenos robusto e versátil, destacando-se as aquisições de terrenos realizadas ao longo dos últimos 18 meses: elas se enquadram no perfil conservador citado e contam com perspectiva de giro rápido, a serem lançados no curto ao médio prazo.

VGW Lançado
% EZTEC (R\$MM)



VGW Lançado Acumulado
% EZTEC (R\$MM)



Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 2T18 vendas líquidas inferiores às do trimestre anterior, finalizando o segundo trimestre do ano com R\$ 79,3 milhões. Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$ 134,1 milhões, com retração de 31% em relação ao trimestre anterior, na esteira da ausência de lançamentos; e distratos de R\$ 54,8 milhões, com queda de 25%, devida ao tempo decorrido desde o fim do ciclo de entregas.

Em relação aos distratos, cabe destacar que não só tem apresentado consistente trajetória de declínio desde a metade de 2017, mas também que este declínio se dá em velocidade crescente, com uma retração de 15% entre o 4T17 e o 1T18, seguida da ainda mais expressiva retração de 25% entre o 1T18 e o 2T18. Essa tendência é fundamentada na ausência de entregas relevantes no ano – que está prevista em volume inferior a R\$250 milhões em 2018, contra os mais de R\$1,4 bilhão do ano anterior – tendo em vista a comprovada correlação entre entregas e cancelamentos. O volume ainda expressivo reportado, no entanto, ainda é residual da safra de entregas de 2017, essencialmente decorrente dos cancelamentos que eclodem por via judicial (e não acordada), que têm um prazo de maturação mais alongado. Por mais que contabilmente estes distratos onerem a receita líquida e a margem bruta, já contam com depósito judicial correspondente, implicando um impacto de caixa já digerido. De todo modo, na medida em que se distancia a safra de entregas de 2017, é cada vez mais concreta a resolução do distrato como questão grave para a Companhia – até porque as poucas entregas de 2018 já são referentes a vendas de 2015 em diante, portanto com preços compatíveis à realidade de mercado imposta pela crise, não suscitando a impressão de “mau negócio” que pelos últimos anos motivara a massificação dos distratos, bem como em situação de desemprego no país em relativa estabilidade.

Quanto às vendas, vale ressaltar que, a despeito da contração na comparação com o trimestre anterior, ela se deu exclusivamente na esteira das vendas de lançamento, enquanto as vendas de estoque repetiram o patamar do 1T18. A ausência de lançamentos, inclusive, impacta negativamente as vendas brutas tanto diretamente quanto indiretamente, já que a escassez de plantões operando implica, conseqüentemente, em uma escassez de pontos de captação de clientes – clientes que, uma vez tendo feito contato, são recorrentemente canalizados para as demais unidades da região, facilitando o escoamento dos performados. O trânsito de clientes também foi contido no trimestre ao longo da greve de caminhoneiros. Não obstante, o cessar das visitas foi mais latente entre clientes que ainda não tinham perspectivas concretas de compra, com impacto mais tênue entre clientes que de fato converteriam vendas. O dano mais grave decorrente da greve, todavia, não foi ocasionado pelo entrave logístico momentâneo que, represado, pode ser mitigado na semana seguinte; mas, sim, pela narrativa de insegurança político-econômica que se sucedeu, onerando a confiança de clientes em potencial diante de um investimento de longo prazo.

O panorama das vendas de estoque pronto ainda assim superou um entrave relevante nos últimos meses: na medida em que o ciclo de entregas encerrado em 2017 se distancia, pode-se readequar a estratégia de comercialização destes empreendimentos recém-entregues, possibilitando maior liquidez no estoque remanescente. É o caso particularmente do megaempreendimento Cidade Maia, que reportou 58 unidades vendidas no trimestre, e torna a apresentar vendas líquidas positivas pela primeira vez em 9 trimestres. Desta forma, as entregas recentes – predominantemente de região metropolitana e voltadas à média renda – tornam a ser o principal eixo de monetização de estoque da Companhia, contrapondo a recente exaustão do estoque residencial performado da Zona Sul de São Paulo, que outrora foi o foco central de vendas. Cabe ressaltar, porém, que o escoamento deste estoque se dá de forma inevitavelmente gradual. No exemplo mais extremo do Cidade Maia, de Guarulhos, em que restam 950 unidades disponíveis, a aceleração da velocidade de vendas é contida pela simples magnitude do estoque sobressalente, que dificilmente inspira no cliente a percepção de urgência que o motivaria a efetivar uma compra no curto prazo. Pela mesma lógica, é um fenômeno que tende a se reverter na medida em que esse estoque rarear. O caso do Cidade Maia também incitava preocupações por estar inserido em uma cidade cuja renda e empregabilidade foram feridas pela crise dos últimos anos. Para superar a fragilidade da demanda local, seria necessário um esforço proativo de mobilização de clientes das zonas norte e leste da cidade de São Paulo. Não obstante, a profundidade da demanda local surpreendeu positivamente, uma vez que existem em Guarulhos indivíduos com renda e poupança preservadas e dispostos a comprar. A natureza desta disposição, por sua vez, pode ser delineada por um estudo comercial realizado nos estandes do Cidade Maia e do Jardins do Brasil (em Osasco), que levantou o motivo da visita destes clientes em potencial: o opção com destaque evidente foi a de “oportunidade”, sugerindo que o cliente local percebe que se tratam de projetos com qualidade eminente,

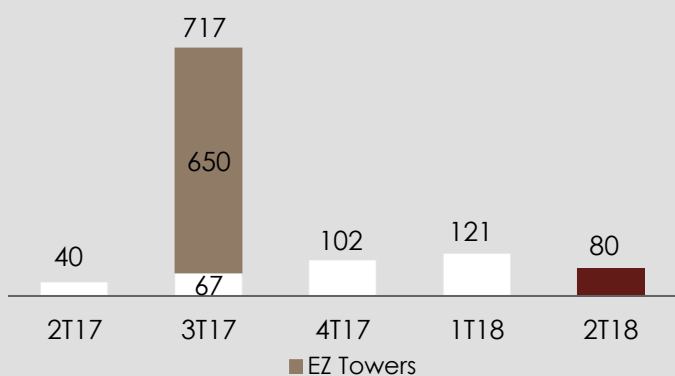
mas cujos preços refletem a realidade da crise dos últimos anos. Por mais que demonstre ser instigável, entretanto, ainda cabe ao corretor o trabalho insistente de localizar este cliente e mobilizá-lo para o produto. Com isso, é reafirmado o diagnóstico de que se trata de um estoque de digestão consistente, mas progressiva – o que em Guarulhos atualmente se traduz em uma VSO bruta trimestral de 6,0%, embora já fartamente superior aos 2,0% do 2T17.



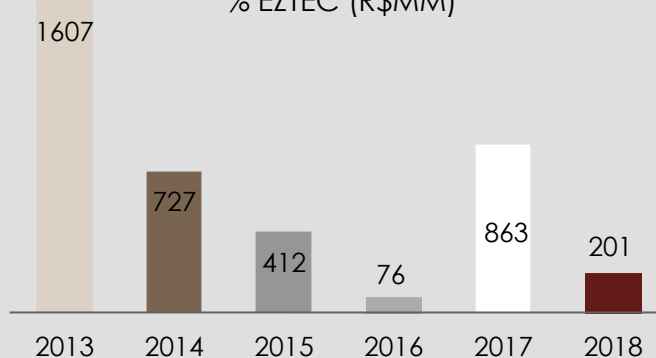
*Megaempreendimento Cidade Maia, com 1.969 unidades, localizado em Guarulhos

No saldo agregado, por mais que coibida no 2T18 pela ausência de lançamentos, a perspectiva da venda líquida ganha contornos cada vez mais positivos. Essa percepção é fundamentada na iminência do esgotamento dos distratos represados das entregas de 2017; na desobstrução irrestrita do estoque pronto remanescente; e, principalmente, na forte escalada de lançamentos prevista para o segundo semestre do ano.

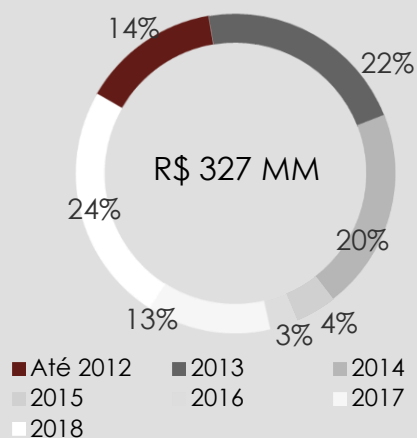
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$MM)



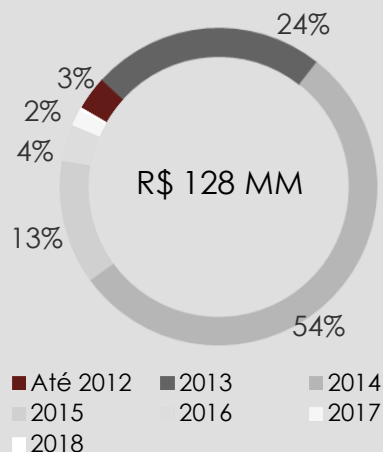
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$MM)



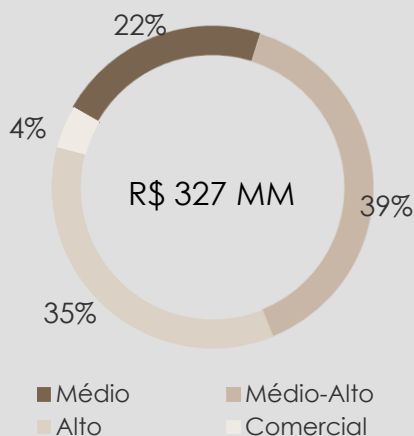
Vendas Brutas por Lançamento



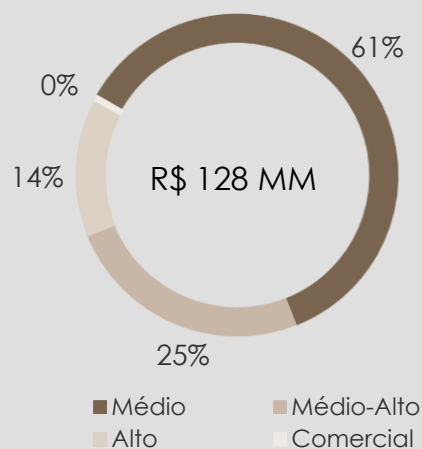
Distratos por Lançamento



Vendas Brutas por Segmento



Distratos por Segmento

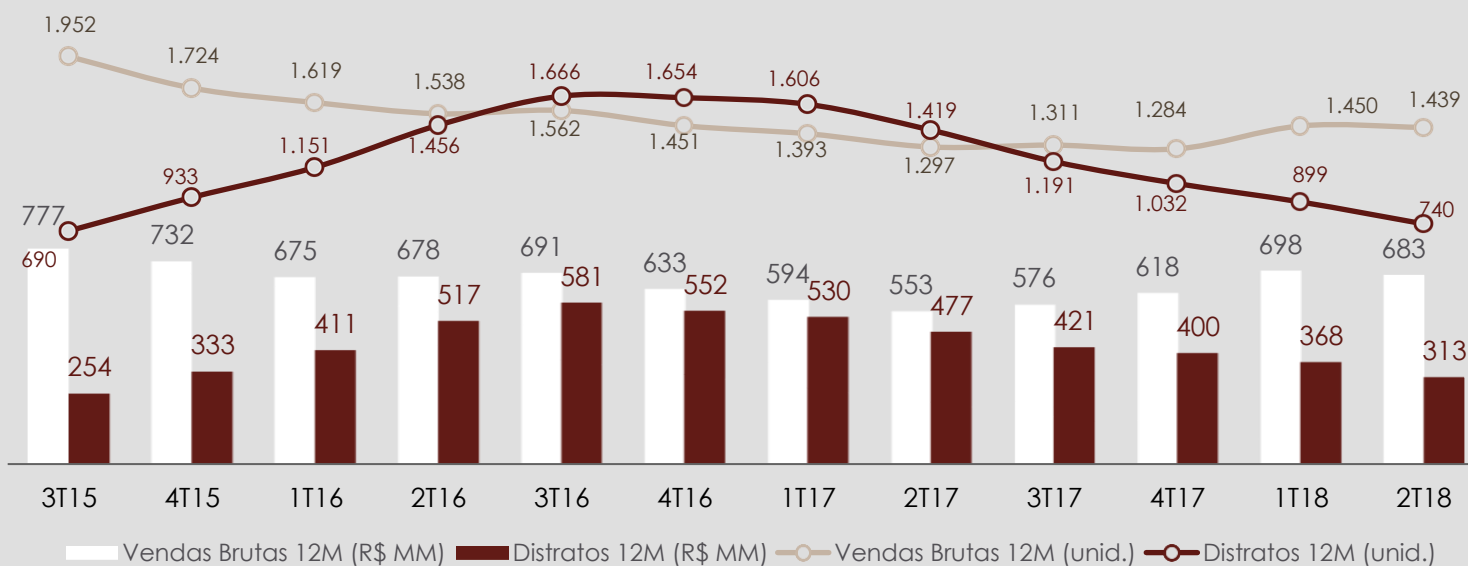


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	2T18	2T17	1S18	1S17
+ Estoque Inicial (m²)	191.403	180.974	197.142	182.427
+ Lançamentos no período (m²)	2.198	5.677	9.705	5.677
= Estoque + Lançamento (m²)	193.600	186.652	206.847	188.105
- Vendas Contratadas no período (m²)	10.839	4.830	24.085	6.284
Vendas Brutas no período (m²)	19.564	22.921	44.894	41.893
Distratos no período (m²)	-8.725	-18.091	-20.808	-35.609
= Estoque Final (m²)	182.762	181.821	182.762	181.821
VSO Líquida (%)	5,6%	2,6%	11,6%	3,3%
VSO Bruta (%)	10,1%	12,3%	21,7%	22,3%

Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se distratos com tendência consistente de declínio desde o 3T16, frente a consistência nas vendas brutas, sinalizando uma melhora gradativa nas vendas líquidas, associado à finalização do ciclo de entregas:

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

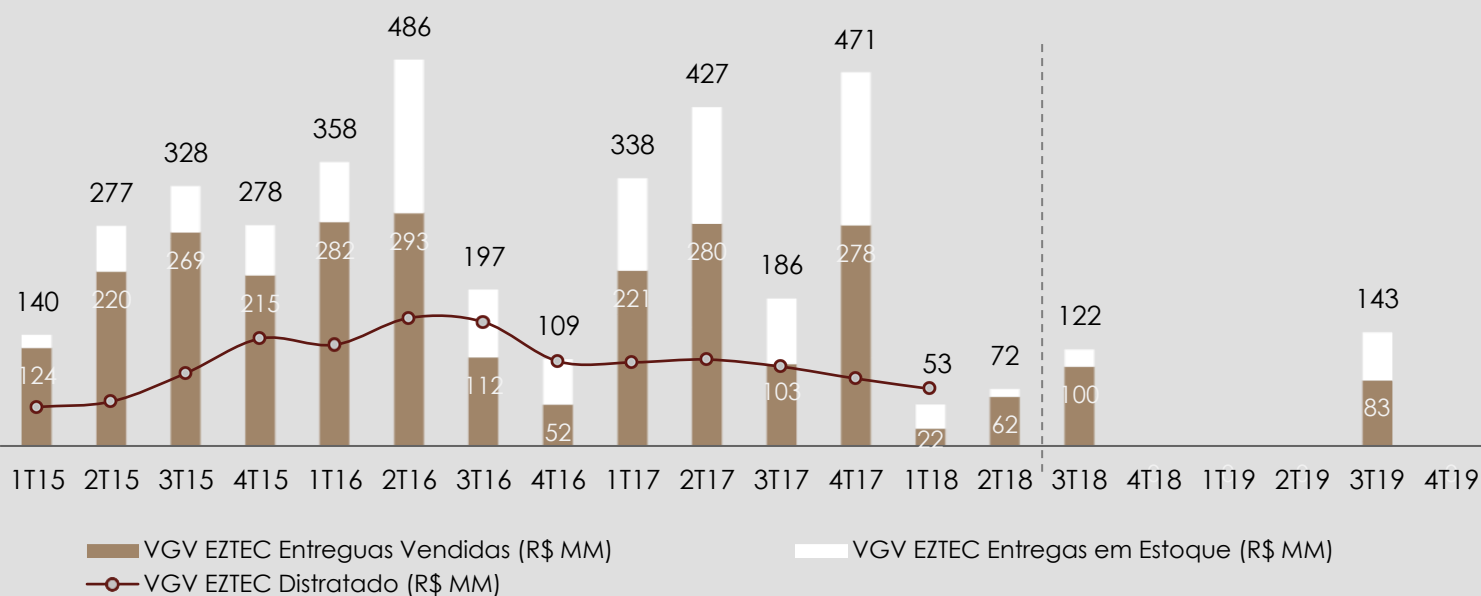


Entregas

No segundo trimestre de 2018, a EZTEC realizou a entrega do Splendor Ipiranga. O projeto consiste de 44 unidades lançadas e VGV de lançamento de R\$72,0 milhões, integralmente pertencentes à EZTEC. Ao fim do trimestre, ele encontrava-se 86% vendido. Para o restante do ano de 2018, está prevista a entrega de somente um outro empreendimento, totalizando um VGV de R\$121,8 milhões, chegando à entrega agregada do ano de R\$233 milhões – um volume 86% inferior ao de 2017, reflexo da retração aguda dos lançamentos efetuados entre 2015 e 2016.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
1T18						
Massimo Vila Carrão	100%	Zona Leste	Residencial	66	53	53
2T18						
Splendor Ipiranga	100%	Zona Sul	Residencial	44	72	72
Total 2018				110	125	125

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



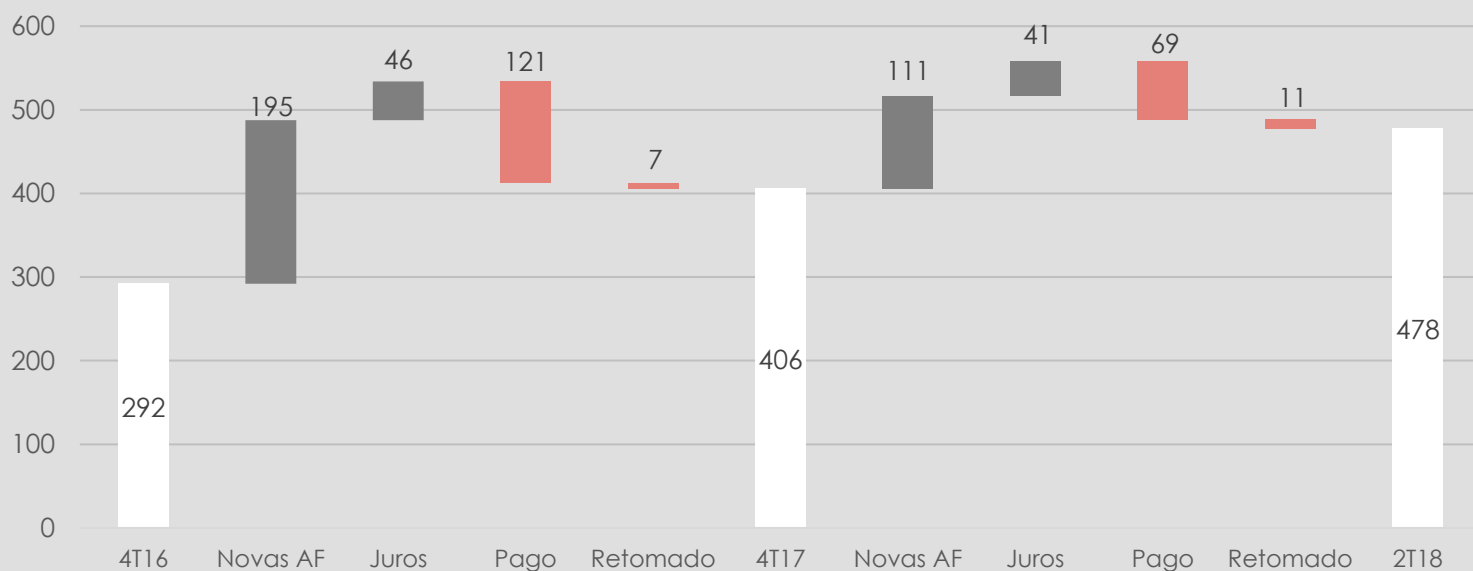
Financiamento

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 – o que à sua época era a premissa, em um contexto anterior à instituição de um marco regulatório que conferisse a segurança necessária para que bancos comerciais assumissem esse financiamento. Já na última década, a parte preponderante deste financiamento coube aos bancos, por mais que a estratégia da Companhia de manutenção de caixa líquido conferisse a ela espaço para uma participação ainda representativa. A partir de 2015, no entanto, com o alastramento da crise imobiliária coibindo a disponibilidade dos bancos, a EZTEC esteve na dianteira do financiamento de seus clientes, abarcando particularmente aqueles que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadrassem nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. Ao fim do 2T18, a carteira derivada destas alienações fiduciárias representa R\$478 milhões – contemplando também a participação da EZTEC em empreendimentos compartilhados com parceiras – com novos financiamentos sujeitos à taxa de 10%+IGP-DI.

A estratégia contracíclica adotada – de usufruir da robusta posição de caixa da Companhia para contrapor eventuais restrições de crédito por parte dos bancos – é primordial para a manutenção de margem bruta e escoamento de estoque. Na sua ausência, uma parcela ainda mais expressiva dos clientes que compraram na planta, nas safras recorde de lançamentos de 2013 e 2014, teriam recorrido aos distratos mediante a entrega, obrigando a recomercialização deste estoque a preços já descontados. Ademais, para novas vendas de estoque pronto, o recurso da alienação fiduciária assegura uma maior concretização de vendas até mesmo na comparação com a alternativa do repasse. Isso se dá por ser uma forma de financiamento menos burocrática, permitindo que o cliente tenha sua chave em mãos com meses de antecedência. Esse encurtamento reduz a taxa de desistência natural que incide antes da entrada do cliente em sua nova moradia; e, também, estimula o corretor imobiliário, que conta com o recebimento mais expresso de sua corretagem.

Embora a incidência de financiamento direto ainda supere a de financiamento bancário para as vendas de estoque pronto, no 2T18 houve uma retração marginal da predisposição do cliente à alienação fiduciária, mediante o salto de 4,10% do IGP-DI no 2T18, acumulando 7,8% em 12 meses. Como recurso para atenuar esta hesitação, passou a ser oferecido desde julho, como evento subsequente, a alternativa de substituir o índice pelo menos agressivo IPCA para novos contratantes, acumulando 4,4% em 12 meses. De toda forma, a alta pontual da inflação, na esteira da greve dos caminhoneiros, já se traduz em uma mais vultuosa receita financeira no trimestre.

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



Em relação ao financiamento por via bancária, foram instituídas, por via de decreto do Banco Central, uma série de alterações à estrutura de alocação dos recursos de bancos ao setor imobiliário. Divulgadas já no terceiro trimestre, como fato subsequente, essas medidas passam a vigorar a partir do princípio de 2019. Em síntese, as medidas preservam a obrigatoriedade de destinação de 65% dos depósitos de poupança ao setor imobiliário, mas estipulam que LCIs e CRIs passam a não qualificar para esse cálculo, de modo que restariam mais recursos disponíveis propriamente para o repasse do cliente – o que, na conta do próprio Banco Central, incitaria a injeção de R\$80 bilhões em recursos adicionais nos próximos 6 anos. Complementarmente, passa a ser permitida uma maior flexibilidade na indexação dos financiamentos, introduzindo opções outras que não a TR – como o IPCA, por exemplo – como indexadores permitidos. Como consequência, existe a possibilidade de tornar estes financiamentos mais atrativos para securitização, o que aceleraria o giro deste capital e, subsequentemente, o interesse dos bancos de alocar recursos a eles. Esta presumida ampliação da disponibilidade dos recursos da poupança sugere que pode haver um barateamento estrutural das taxas de financiamento bancários, o que, por sua vez, se traduziria em um estímulo à demanda imobiliária.

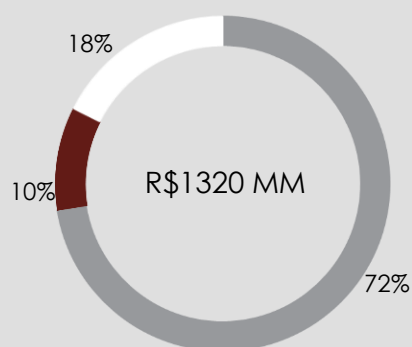
Para além do impacto alegado na quantidade de recursos disponíveis, estas medidas também promovem alterações em como eles seriam alocados entre unidades em faixas de ticket distintas. Primeiramente, pela maior flexibilização do financiamento para unidades mais caras: dos 65% obrigatoriamente destinados ao setor, era previsto que 80% seguiria para o SFH e os demais 20% para o SFI; este requerimento deixa de existir, sendo substituído pelo mais brando requerimento que um mínimo de 80% seja destinado a unidades residenciais. Ademais, o próprio teto do SFH e FGTS é erguido do antigo limite de R\$800-950 mil, passando a abarcar unidades de até R\$1,5 milhão. Essa maior flexibilidade permite que instituições financeiras utilizem dos recursos da poupança para perseguir spreads maiores em unidades mais caras. Como contrapartida, dentre as medidas, há um ajuste que busca resguardar o financiamento de unidades de até R\$500 mil – até então desatendidas pelos bancos, já que, por um lado, ultrapassam o teto do MCMV e, pelo outro, contam com spread inferior às unidades mais próximas do limite do SFH. O ajuste em questão consiste de um bônus de 1,2x no cômputo do valor financiado para unidades de até R\$500 mil, de tal maneira que, com maior foco neste segmento, os bancos seriam capazes de atingir mais facilmente a alocação obrigatória de 65% dos recursos de poupança para o setor – o que, portanto, serviria de estímulo para promoção de taxas menores.

Ainda resta saber até que ponto, diante destas medidas, os bancos de fato concretizariam reduções das taxas de financiamento. De toda forma, cabe sinalizar que melhoras no segmento de unidades de até R\$500 mil têm o mais nítido potencial de beneficiar a Companhia, já que é nesta faixa que está concentrada a parte preponderante do estoque e do banco de terrenos – abrangendo 43% do estoque atual e proporção ainda maior do landbank. E é sobre este último, afinal, que as medidas teriam principal impacto, posto que seus efeitos tendem a se materializar no longo prazo.

Unidades em Estoque

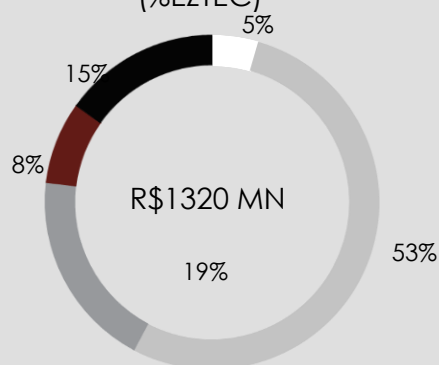
No segundo trimestre de 2018, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014 – que atingiu volume recorde na história da Companhia – já encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 79% de empreendimentos performados. Mas é justamente em torno desses projetos da safra de 2013 e 2014 que, atualmente, há a maior concentração de estoque da Companhia, compondo 67% do estoque. Tal concentração decorre, em parte, da tendência de uma incidência do distrato mais incisiva em torno do momento da entrega, ensejando a retomada de unidades que se reintegram ao estoque. Como já mencionado nos Comentários da Administração, vale reiterar o papel cumprido por alienações fiduciárias no escoamento do estoque pronto.

Estoque por Status de Obra
(%EZTEC)



■ Perfeito
■ Em Obras
■ Lançamento

Estoque por Padrão
(%EZTEC)



■ Econômico
■ Médio
■ Médio-Alto
■ Alto
■ Comercial

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	425	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	442
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	55
Prime House Sacomã	mai/10	184	100%	0	100%	0	0
Sky	jun/10	314	100%	1	90%	647	132
Quinta do Horto	mai/10	119	100%	0	100%	0	37
Varanda Tremembé	jun/10	192	100%	0	100%	0	0
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	122
Art'E	out/10	162	100%	0	50%	0	0
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	18.380	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	100%	1	100%	619	1.840
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar/11	240	100%	0	80%	0	14
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	348	110
Chateau Monet	jun/11	163	100%	0	100%	0	161
Supéria Pinheiros	jun/11	108	100%	0	100%	0	248
Sophis Santana	set/11	50	98%	1	100%	1.960	0
Royale Merit	nov/11	160	100%	0	80%	0	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	561	0
Vivart Tremembé	dez/11	158	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	1.072	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	100	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	663	97
Bosque Ventura	mar/12	450	94%	27	85%	8.625	211
Massimo Nov a Saúde	jun/12	108	98%	2	100%	1.138	0
In Design	jun/12	422	89%	48	100%	8.011	1.032
The View Nov a Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	147
Green Work	jul/12	378	96%	17	100%	6.155	2.544
Up Home Santana	ago/12	96	100%	0	100%	0	0
Chácara Cantareira	set/12	292	100%	1	100%	471	0
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	304	0
Parque Ventura	out/12	508	80%	103	85%	32.282	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	87%	41	46%	17.692	21
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	86%	70	46%	14.899	0
Brasilião	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	92%	11	100%	3.965	258
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	97%	1	100%	3.533	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	100%	0	100%	0	0
EZ Mark	mai/13	323	55%	144	100%	108.560	6.119
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	61%	329	46%	29.580	874
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	81%	94	46%	18.861	77
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	76%	56	100%	24.889	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	61%	173	100%	43.180	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	51%	220	100%	98.907	1.362
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	49%	143	100%	76.052	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	49%	289	100%	133.437	1.288
Magnífico Mooca	mai/14	162	71%	47	50%	13.863	258
San Felipe - Giardino	jun/14	104	62%	40	100%	35.385	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	56%	21	100%	20.118	276
Legítimo Santana	dez/14	70	86%	10	100%	6.926	276
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	50%	112	100%	81.573	442
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	74%	28	100%	34.363	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	56%	251	65%	48.759	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	47%	35	100%	26.407	64
Splendor Ipiranga	fev/15	44	86%	6	100%	9.350	147
Sub-Total Performado		14.862		2.356		932.062	24.375
Em Construção							
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	81%	73	46%	21.540	408
Le Premier Moema	mar/16	38	66%	13	50%	18.199	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	55%	19	100%	41.113	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	91	100%	38.998	193
Legítimo Vila Romana	abr/17	54	80%	11	100%	10.334	124
In Design Liberdade	ago/17	114	45%	63	100%	35.878	553
Verace Brooklin	out/17	48	77%	11	100%	20.045	294
Sub-Total em Obras		811		281		130.183	855
Lançamentos							
Clima São Francisco	nov/17	106	68%	34	100%	19.875	5.607
Z.Cotovía	fev/18	199	88%	24	100%	18.817	0
Sub-Total Lançamentos		1.278		413		224.797	7.309
Total		16.951		3.050		1.287.043	32.539

GUIDANCE

No dia 06 de dezembro de 2017, a EZTEC divulgou guidance de lançamentos para o ano de 2018, comprometendo-se de forma como não fazia desde 2013, com lançamentos entre R\$500 milhões até R\$1 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 180% em relação ao lançado 2017.

A confiança no cumprimento do guidance de lançamentos provém de um landbank de R\$6,7 bilhões em VGV potencial, disposto, não somente na cidade de São Paulo, mas também na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda, permitindo à Companhia escolher o lançamento mais adequado em relação à velocidade de vendas e a rentabilidade futura.

Até o fim do primeiro semestre, a Companhia lançou em 15 de fevereiro de 2018 o empreendimento Z. Cotovia, com VGV de R\$105,5 milhões, um empreendimento de alto-padrão que encontra-se de 87% vendido.

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 30 de junho de 2018, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,2%, que corresponde a 56.448.214 ações.

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:

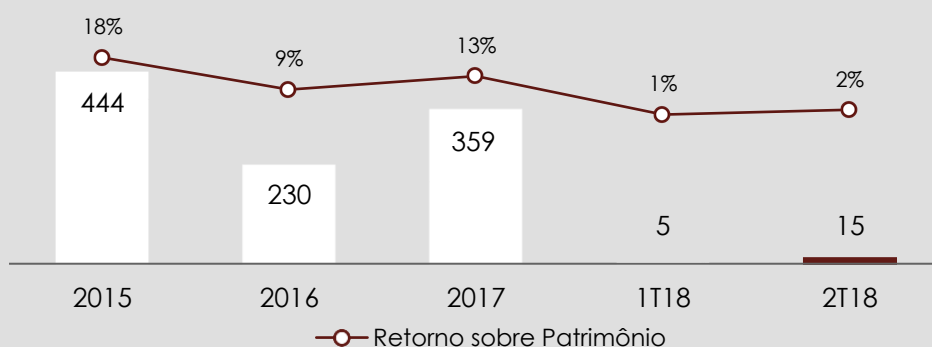
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	1T18
Contabilidade - Controladora	1.728.550	1.772.982
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	536.443	547.714
(-) Dívida Bruta	(124.899)	(161.063)
(-) Dividendos a Pagar	-85.222	
(+) Recebíveis Não Performados	261.125	236.123
(+) Recebíveis Performados	546.357	585.824
(-) Obrigações de Construção	(184.704)	(198.641)
(+) Terrenos em Estoque	776.333	771.908
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar	(8.832)	(20.650)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	3.534	3.528
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	8.414	8.239
Estoque Gerencial	1.319.581	1.261.714
(+) Estoque Pronto	956.437	1.001.281
(+) Estoque em Construção / Lançamento	363.144	260.433
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva		
Ativo Líquido Compartilhado	170.631	164.686
Ativo Líquido Ajustado Total	3.218.761	3.199.382
Total de Ações	165.002	165.002
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	19,51	19,39

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\$6,7 bilhões que estes terrenos podem gerar.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

Podemos observar, no gráfico abaixo, que o Retorno sobre o Patrimônio Líquido veio decrescendo entre os anos de 2013 e 2016, reflexo de uma desaceleração operacional pela diminuição dos lançamentos e das vendas, além de um forte aumento dos distratos durante a crise. Em 2017, houve recuperação do ROE devido à venda da Torre B do EZ Towers ocorrida no 3T17. Assim, vale ressaltar que em 2017 houve aprovação pelo Conselho de Administração e distribuição de dividendos que totalizaram R\$556,1 (R\$125,5 milhões aprovados em abril e os restantes R\$440,6 milhões em dezembro). Já em 2018, adiciona-se ainda a distribuição obrigatória aprovada em recente Assembleia Geral Ordinária, no valor de R\$85,221,678.67, representando R\$0,516489 por ação. Essas distribuições produziram uma redução de patrimônio líquido de mesma magnitude, que proporcionará melhora relativa no retorno sobre patrimônio dos próximos trimestres.

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



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de RI

Augusto T. Yokoyama

Gerente de Controladoria e de RI

Hugo G. B. Soares

Analista de RI

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

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

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 30.junho

1518

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<i>Lucro Líquido</i>	22.320
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(19.503)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	1.003
Variação Monetária e juros, líquidos	(47.066)
Depreciações e Amortizações	1.514
Equivalência Patrimonial	(3.096)
Provisão para Contingências	(1.389)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	7.211
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	72.371
Contas a Receber de Clientes	133.625
Imóveis a Comercializar	(65.107)
Despesas Antecipadas	198
Demais Ativos	3.655
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	21.801
Adiantamento de Clientes	(1.341)
Juros Pagos	(11.271)
Dividendos recebidos de controlada	23.107
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.095)
Fornecedores	(1.580)
Outros Passivos	19.981
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	74.669
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(34.658)
Aplicações Financeiras	(158.077)
Resgate de títulos financeiros	142.984
Aquisição de Investimentos	(19.544)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(21)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(34.658)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	(95.614)
Partes relacionadas	18.952
Captação de Empréstimos e Financiamentos	7.119
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(3.779)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(117.906)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	(95.614)
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	(55.603)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	70.849
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	15.246

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018
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%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasilião	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatio 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	83%	86%	100%	100%	100%
Magnifico Mooca	79%	83%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	88%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	89%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	74%	85%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	93%	96%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	89%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	70%	74%	78%	87%	100%
Massimo Vila Carrão	69%	76%	82%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	64%	71%	74%	81%	86%
2016					
Le Premier Moema	46%	50%	56%	63%	69%
Splendor Brooklin	40%	43%	47%	56%	63%
Up Home Vila Mascote	30%	31%	35%	40%	49%
2017					
Legittimo Vila Romana	42%	42%	43%	48%	52%
In Design Liberdade	0%	0%	0%	37%	37%
Verace Brooklin	0%	0%	44%	44%	44%
Clima São Francisco	0%	0%	0%	27%	28%
2018					
Z.Cotovía	0%	0%	0%	33%	34%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada(1)
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.252
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.299
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.489
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.139
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%	150.932
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	44.457
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.777
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.836
Premiatio	jun/08	jul/11	50%	100%	75.785
Mundo	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.589
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%	72.790
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	322.135
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	64.795
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%	73.868
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.006
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.029
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.739
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.634
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	79.883
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.361
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	165.898
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.816
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	115.962
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	169.992
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.520
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.516
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	176.502
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.242
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	100%	89.726
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.524
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	130.061
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.073
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	137.668
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.235
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	119.385
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	114.792
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	29.756
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	84.528
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.054
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	191.536
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.705
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	94%	147.572
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nov a Saúde	jun/12	mar/15	100%	98%	65.821
In Design	jun/12	jul/15	100%	89%	100.344
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	94.393
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	122.705
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	46.461
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	164.548
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	153.448
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	79%	155.973
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	46%	84%	99.726
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	46%	87%	120.913
Brasilião	nov/12	set/15	90%	100%	75.213
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	92.008
Premiatio Sacomã	fev/13	jan/16	100%	88%	49.751
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	97%	69.983
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	55%	181.737
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	46%	80%	93.971
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	46%	61%	73.486
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	121.934
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	74%	82.077
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	59%	80.871
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	49%	93.720
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	50%	114.547
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar/14	ago/17	100%	49%	145.097
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	50%	96.551
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	69%	36.675
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	54%	27.215
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	61%	60.024
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	54%	71.946
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	75%	102.243
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	83%	40.961
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	86%	69.055
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	44%	25.016
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	46%	82%	90.864
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	63%	21.782
Splendor Brooklin	mai/16	set/19	100%	55%	31.556
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	8.822
2017					
Legítimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	80%	20.016
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	46%	10.942
Verace Brooklin	out/17	set/20	100%	75%	0
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	68%	11.313
2018					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	87%	26.635

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\$8.000,01 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 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 preço de venda entre R\$6.000,01 e R\$8.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Médio Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$4.500,01 e R\$6.000,00 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\$3.500,01 até R\$4.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Padrão Super Econômico: Unidade com preço de venda inferior a R\$3.500,00 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 obtém 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 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.

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.