

**Teleconferência  
em Português**

22 de março de 2019  
10h30 (horário de Brasília)  
9h30 (US EST)  
Telefone: +55 (11) 3181-8565  
Senha: EZTEC  
Replay: +55 (11) 3191-1012  
Senha: 8661706#

**Teleconferência  
em Inglês**

22 de março de 2019  
12h00 (horário de Brasília)  
11h00 (US EST)  
Telefone: +1 (412) 317-6380  
Senha: EZTEC  
Replay: +1 (412) 317-0088  
Senha: 10128166

**Contate RI:**

A. Emílio C. Fugazza  
Hugo G. B. Soares  
Matheus C. P. Tubarão  
  
Tel.: +55 (11) 5056-8313  
ri@eztec.com.br  
www.eztec.com.br/ri

**EZTEC S.A.**  
ON (B3: EZTC3)  
Cotação: R\$27,40  
No. de ações: 165.001.783  
Valor de mercado: R\$4.521 MM  
Data de fechamento: 21/03/2019

Divulgação de  
Resultados

4T18

**EZTEC**  
Construindo qualidade de vida

## EZTEC encerra 2018 com Lucro Líquido de R\$98 MM e Margem Líquida de 25%

Venda Líquida de R\$605 milhões é a maior desde 2014

- A EZTEC encerrou o 4T18 com Geração de Caixa de R\$66,7 milhões, ex-dividendos levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$494,5 milhões. Descontadas as dívidas de R\$91,3 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia encerrou o período com posição de Caixa Líquido, de R\$403,1 milhões, além de deter R\$556,1 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\$390,8 milhões em 2018;
- O Lucro Bruto foi de R\$141,9 milhões, para uma Margem Bruta de 36,3% em 2018;
- O Lucro Líquido atingiu R\$97,5 milhões, com Margem Líquida de 25,0% em 2018;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$605 milhões em 2018, valor líquido de díratros; e
- Em 31 de dezembro de 2018, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,0 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, 21 de março de 2019 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 40 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 quarto trimestre de 2018 (4T18). 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).

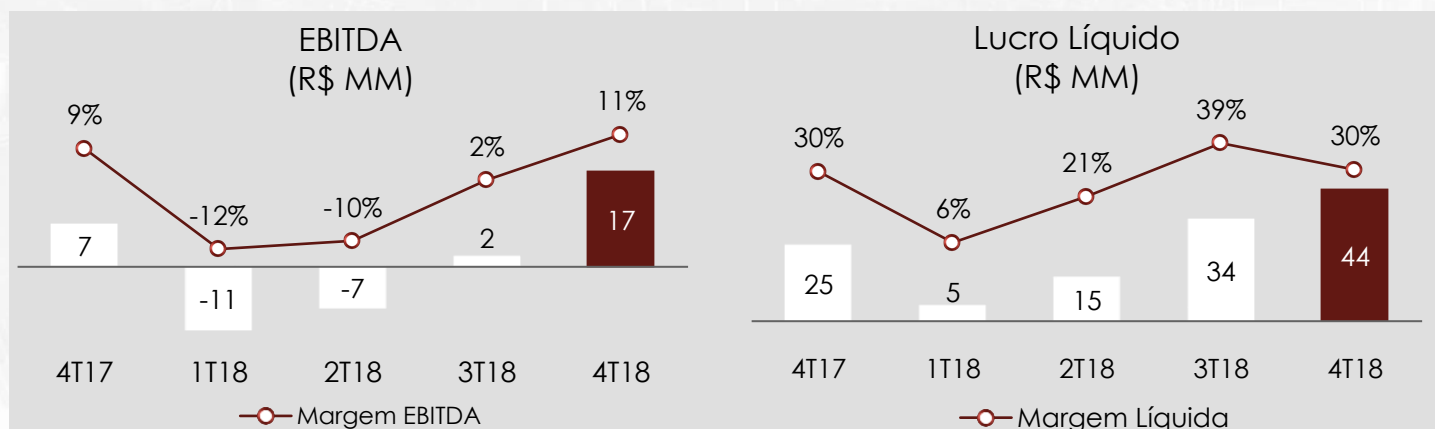
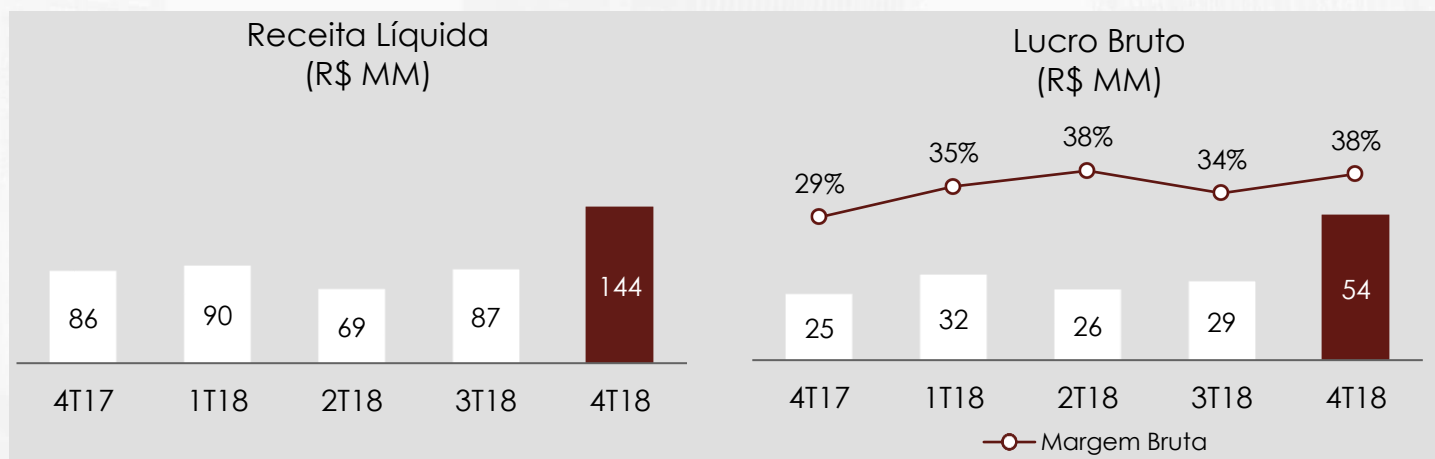
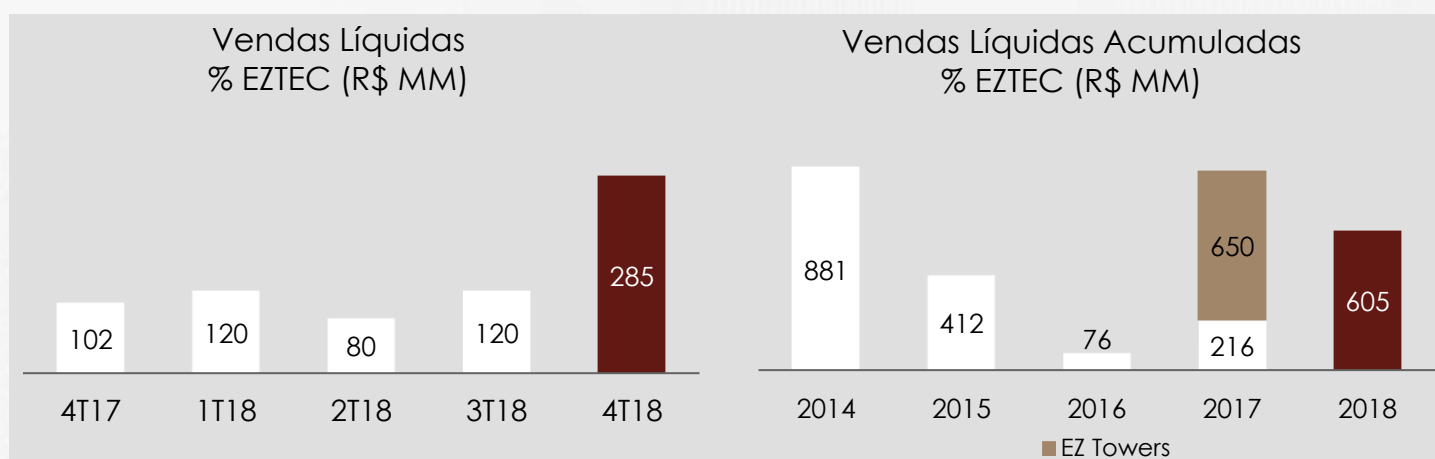
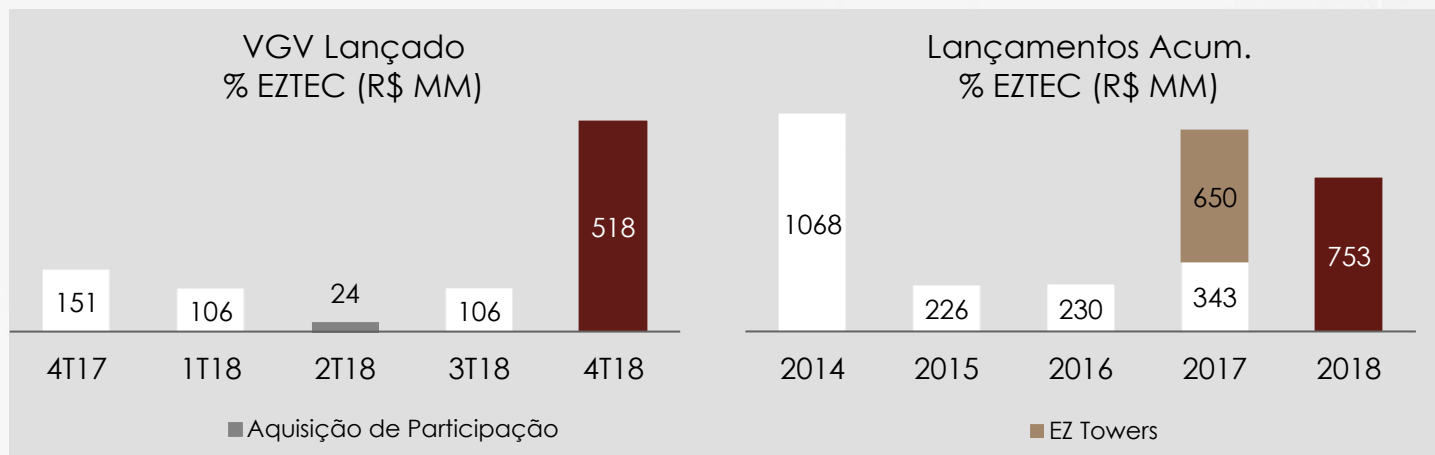
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido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

<b>Destaques</b>	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
Receita Bruta (R\$ '000)	157.012	146.014	7,5%	553.956	1.323.905	-58,2%
Receita Líquida (R\$ '000)	144.475	85.723	69%	390.762	980.323	-60%
Lucro Bruto (R\$ '000)	54.346	24.772	119%	141.856	434.644	-67%
<i>Margem Bruta</i>	<b>37,6%</b>	<b>28,9%</b>	<b>8,7 p.p.</b>	<b>36,3%</b>	<b>44,3%</b>	<b>-8,0 p.p.</b>
Lucro Líquido (R\$ '000)	43.540	25.288	72%	97.541	358.828	-73%
<i>Margem Líquida</i>	<b>30,1%</b>	<b>29,5%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>25,0%</b>	<b>36,6%</b>	<b>-11,6 p.p.</b>
Lucro por Ação (R\$)	0,264	0,153	72%	0,591	2,175	-73%
EBITDA (R\$ '000)	15.221	7.321	108%	-1.033	315.920	-100%
<i>Margem EBITDA</i>	<b>10,5%</b>	<b>8,5%</b>	<b>2,0 p.p.</b>	<b>-0,3%</b>	<b>32,2%</b>	<b>-32,5 p.p.</b>
Número de Empreendim. Lançados	4	2	100%	7	4	75%
Área Útil Lançada (m <sup>2</sup> )	67.481	18.334	268%	90.350	31.961	183%
Unidades Lançadas	1.615	154	949%	2.015	322	526%
VGV (R\$ '000) <sup>(1)</sup>	571.980	151.031	279%	783.328	268.310	192%
Participação EZTEC (%)	91%	100%	-0,1 p.p.	96%	100%	0,0 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) <sup>(2)</sup>	518.010	151.031	243%	753.359	268.310	181%
<b>Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)</b>	<b>285.467</b>	<b>102.423</b>	<b>179%</b>	<b>604.619</b>	<b>216.439</b>	<b>179%</b>

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

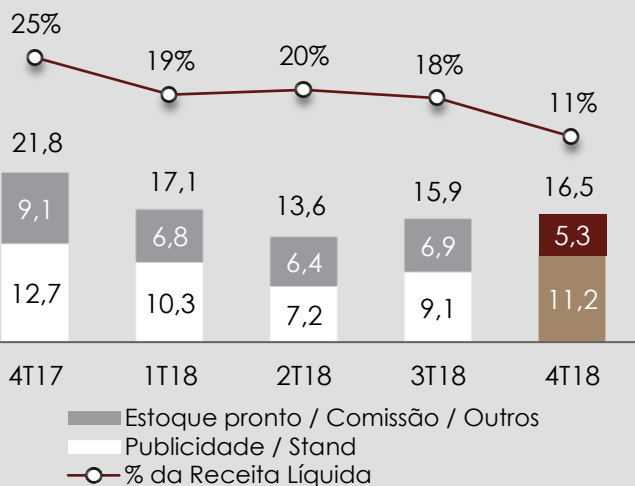
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

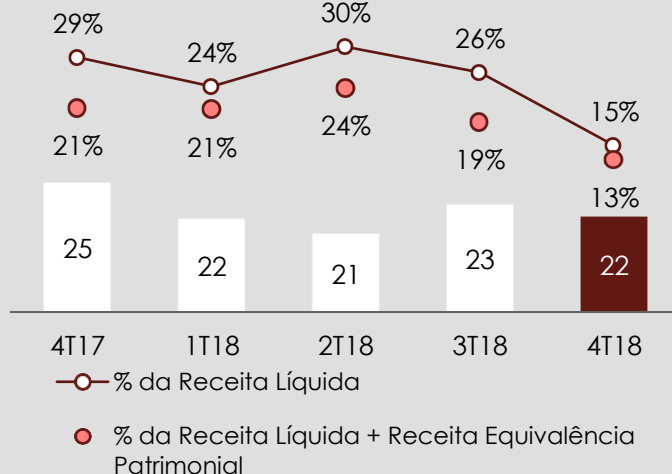


# INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

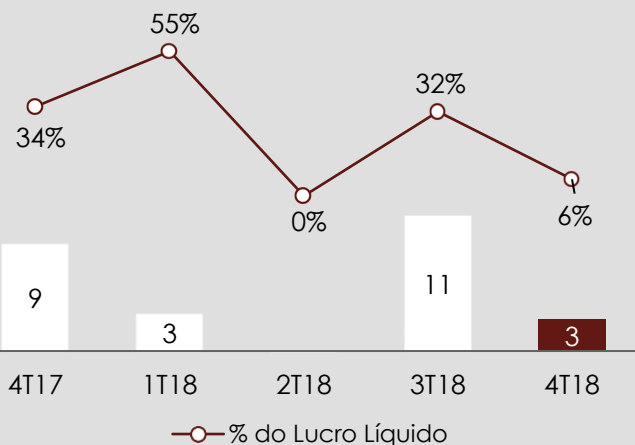
### Despesas Comerciais (R\$ MM)



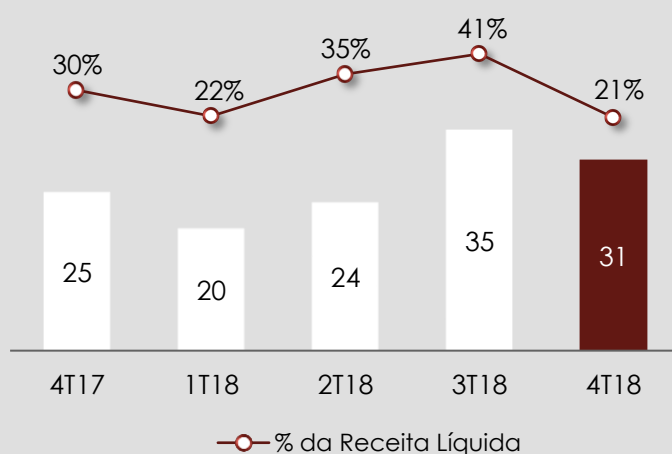
### Despesas Administrativas (R\$ MM)



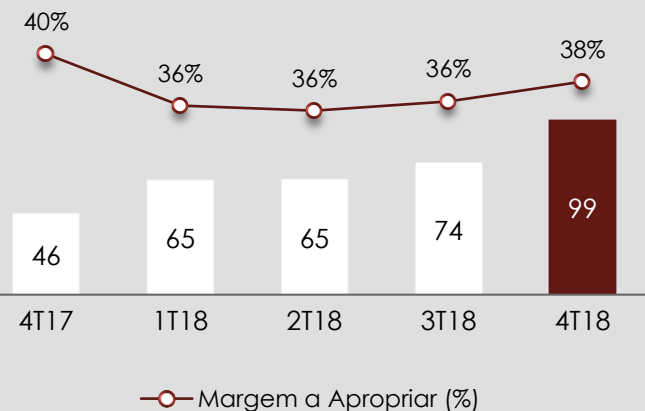
### Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



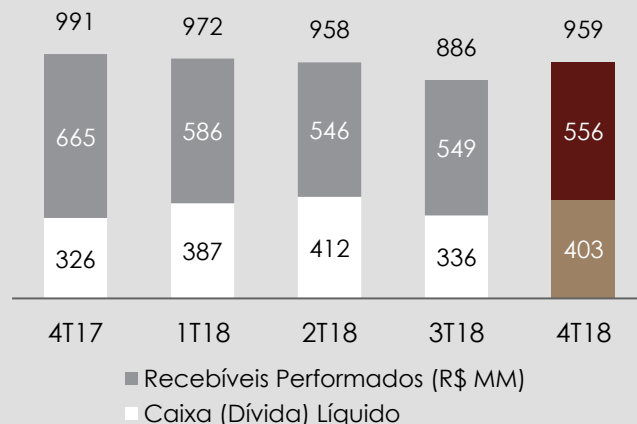
### Resultado Financeiro (R\$ MM)



### Resultado a Apropriar (R\$ MM)



### Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



# ÍNDICE

<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I</b> .....	<b>3</b>
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II</b> .....	<b>4</b>
<b>COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO</b> .....	<b>6</b>
<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b> .....	<b>8</b>
<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	<b>9</b>
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO .....	10
<b>DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO</b> .....	<b>11</b>
Receita Líquida .....	11
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados .....	12
Lucro Bruto .....	14
Despesas Comerciais e Administrativas .....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais .....	15
Equivalência Patrimonial .....	16
EBITDA .....	17
Resultado Financeiro Líquido .....	18
Imposto de Renda e Contribuição Social .....	19
Lucro Líquido .....	19
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas .....	19
Contas a Receber .....	20
Caixa Líquido e Endividamento .....	22
<b>INDICADORES OPERACIONAIS</b> .....	<b>23</b>
Operações .....	23
Estoque de Terrenos (Land Bank) .....	23
Lançamentos .....	265
Vendas e Distratos .....	299
Entregas .....	33
Unidades em Estoque .....	36
<b>MERCADO DE CAPITAIS</b> .....	<b>38</b>
Composição Acionária .....	348
Ativo Líquido .....	348
Retorno sobre Patrimônio Líquido .....	39
<b>ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO</b> .....	<b>41</b>
<b>ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO</b> .....	<b>42</b>
<b>ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO</b> .....	<b>43</b>
<b>GLOSSÁRIO</b> .....	<b>44</b>

## COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do quarto trimestre de 2018 em que reporta o melhor lucro líquido desde 2016 (desconsiderando o EZ Towers), um resultado que captura os primeiros reflexos contábeis da retomada operacional que deflagrou em 2018. Por detrás do progresso na receita e na rentabilidade, há o retorno da Companhia a um ciclo de escalada de lançamentos que, ao fim do 4T18, já é palpável. Neste ciclo, a EZTEC corresponde à disposição regenerada da demanda paulistana com um *pipeline* de lançamentos já engatilhado, em grande parte derivado de aquisições oportunas feitas nos últimos anos de crise. Neste *pipeline*, inclusive, já conta com mais de R\$1,5 bilhão de VGV em projetos já aprovados, desde já habilitando a Companhia a cumprir com a intenção de lançamento que formalizou em *guidance*. Já tendo superado os desafios latentes de outrora – tais quais a alta incidência de distratos e a dificuldade na obtenção de aprovações –, a EZTEC consolida a transição de ciclos em 2018 com ganhos de margem, escalada de lançamentos, geração de caixa e avanço de vendas líquidas.

**VENDA BRUTA:** Em 2018, a EZTEC vendeu R\$805 milhões (30% a mais do que em 2017) e R\$309 milhões no 4T18 (85% a mais que no 3T18). Os lançamentos mais numerosos do ano foram o cerne da aceleração comercial, respondendo por dois quintos das vendas. Casos notáveis incluem os empreendimentos Z.Cotovia, Vértiz Tatuapé e Diogo Ibirapuera, que já venderam mais de 80% de suas unidades até a data desta divulgação. No entanto, mesmo atendo a análise às regiões de Guarulhos e Osasco – os pontos focais do estoque da Companhia – a quantidade de unidades vendidas em 2018 acelerou em 62% na comparação com o ano anterior. Com isso, pela primeira vez em sua história, a EZTEC ultrapassou em 2018 a marca de 1.000 unidades de estoque pronto vendidas; um marco que, se considerar ainda o consistente declínio dos distratos, implica em uma aceleração já constatável no escoamento de estoque.

**DISTRATOS E ENTREGAS:** Em 2018, a EZTEC distratou R\$197 milhões (51% a menos do que em 2017) e somente R\$24 milhões no 4T18 (49% a menos que no 3T18). Trimestre a trimestre, os distratos já vêm traçando uma trajetória ininterrupta de declínio desde 2016, quando atingiram seu auge. No limite, o 4T18 reporta 60 unidades distratadas, um patamar distante da média de 2016, de 414 distratos trimestrais. Parte expressiva do declínio do distrato decorre do desfecho do ciclo de entregas, em torno das quais os cancelamentos tendem a se concentrar. A Companhia entregou 349 unidades em 2018, contra as 3.029 do ano anterior – estas ainda refletiam a última grande safra de lançamentos de 2014, anterior à crise. Dada a privação de lançamentos entre 2015 e 2017, há um consequente hiato de entregas entre 2018 e 2020, tal que o espaço para o surgimento de novos distratos é proporcionalmente reduzido. Já em relação à incidência de cancelamentos em ciclos operacionais futuros, passa a vigorar plenamente a lei dos distratos sancionada ao fim de 2018.

**GESTÃO DE CAIXA, ESTOQUE E RECEBÍVEIS:** Em 2018, a EZTEC gerou R\$162 milhões de caixa líquido, ex-dividendos, dos quais R\$67 milhões se deram no 4T18. Já superado o ciclo de entregas e de repasses, a Companhia pôde manejar o estoque pronto com mais flexibilidade, lastreando geração de caixa. Este estoque fora preservado enquanto esteve em fase de construção – no intuito de conter os distratos das unidades vendidas ainda no lançamento –, mas, uma vez entregue, fora ajustado para a realidade atual do mercado. Isto posto, a EZTEC conta com seus produtos na prateleira justamente no momento em que vende-los é mais propício: quando a sua condição de venda é mais sadia e, ainda, quando essa entrada de caixa é mais proveitosa, já que abate os gastos vinculados ao início de ciclo (como stands para novos lançamentos). Da mesma maneira, a estratégia de ampliar o financiamento direto da EZTEC para seus clientes – que predominou desde 2015 – foi uma alternativa conveniente de aplicação de seus recursos, constituindo uma carteira de recebíveis de R\$514 milhões, preponderantemente remunerada a 10%+IGP-DI. Ainda assim, houve geração de caixa o suficiente para suprir uma leva considerável de novas aquisições.

**AQUISIÇÕES:** Em 2018, a EZTEC adquiriu 5 terrenos, correspondendo a um acréscimo ao banco de terrenos que supera R\$900 milhões de VGV. Considerando ainda outros 8 terrenos adquiridos em 2017, o saldo adicional é maior do que R\$2 bilhões de VGV. São aquisições preponderantemente localizadas na Zona Sul da Cidade de São Paulo e direcionadas para os padrões médio-alto e alto. O *timing* destas aquisições é vantajoso, uma vez que a Companhia usufrui da sua posição de caixa líquido em um momento em que o mercado concede oportunidades. Essa mesma lógica motivou as aquisições incrementais de participação de 5% no Jardins do Brasil, somando R\$24 milhões em termo de acréscimo de estoque e recebíveis em 2018. Essa janela de oportunidade perdura em 2019, de forma que, como evento subsequente, a Companhia tenha feito nova adição de 30% à sua participação no Jardins do Brasil (acréscimo de R\$82 milhões de estoque e recebíveis, além de R\$97 milhões de VGV agregado ao *landbank*), bem como está em aquisição de novas participações

e terrenos ainda no primeiro trimestre de 2019. Esse ímpeto de aquisições contra-cíclicas não só acelera o reconhecimento de receita, como também, sobremaneira, abastece o *pipeline* para novos lançamentos.

**LANÇAMENTOS:** Em 2018, a EZTEC lançou R\$752 milhões de VGV, dos quais R\$518 milhões foram concentrados no 4T18. Com isso, não somente cumpre com o compromisso formalizado no guidance emitido ao fim de 2017 – de lançar entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão de VGV –, mas também projeta o ritmo de lançamentos da Companhia para um patamar distante do que vigorara na crise: o volume lançado em 2018 se nivela com o que havia sido lançado nos 3 anos anteriores somados. Inclusive, cabe notar que em 2019 já houve 2 novos lançamentos e que, até então, restam outros 8 terrenos com projetos já aprovados. Estes hão de suprir parte relevante do guidance estipulado para 2019, entre R\$1 bilhão e R\$1,5 bilhão de VGV (não computando torres corporativas), o que, no seu bordo superior, dobra o volume lançado em 2018, precipitando o ritmo de lançamentos da Companhia para um patamar mais condizente com a sua capacidade instalada. Cabe demarcar a divergência entre a safra lançada ao longo da crise e a inaugurada em 2018: mesmo que o perfil dos lançamentos se assemelhe, a nova safra é predominantemente oriunda de aquisições recentes, cujas viabilidades partiram de premissas condizentes com a atual realidade do mercado. Logo, como evidenciado pela ascensão da margem a apropriar no trimestre de 36% para 38%, têm uma colocação de mercado adequada.

**RENTABILIDADE:** Em 2018, a EZTEC auferiu lucro líquido de R\$ 98 milhões, dos quais R\$44 milhões se deram no 4T18. O quarto trimestre destoa dos anteriores em parte porque já captura o impacto das vendas de lançamentos, que, tendo ultrapassado 50% de unidades vendidas, superam suas cláusulas suspensivas e iniciam o reconhecimento contábil. Este primeiro reconhecimento é ainda mais saliente para este perfil de lançamentos bem localizados, pois tendem a ter um custo de terreno relativamente pesado. O custo do terreno – que já fora incorrido à data do lançamento – é computado no cálculo do PoC, permitindo um primeiro reconhecimento expressivo a despeito da obra em si sequer ter iniciado: dos R\$85 milhões vendidos do Diogo Ibirapuera no 4T18, R\$36 milhões já transitam na DRE. No atual contexto de hiato contábil (em que a ausência de massa crítica de canteiros de obra em execução inibe o reconhecimento de receita), o peso dos terrenos já no primeiro reconhecimento contribui para que a receita consolidada também reflita parte da já visível escalada operacional – e para que essa safra de lançamentos oportunamente adquirida tenha uma participação mais expressiva no resultado do ano.

A Administração da EZTEC reforça seu compromisso com clientes e acionistas, com foco na utilização plena de sua estrutura operacional, de modo a pavimentar um novo ciclo de geração de valor. Neste princípio de ciclo, ainda propõe a ampliação do horizonte de análise de seu investidor, contemplando o que a presente escalada operacional, nos ditames do PoC, proporcionará para a receita da Companhia; alçando um volume de lucro líquido adequado à sua estatura, e um patamar de retorno condizente com a sua 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 2018 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

<b>Demonstração de Resultado Consolidado</b>	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var. %</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var. %</b>
Períodos findos em 31.dezembro						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<i>Receita Operacional Bruta</i>	157.012	146.014	8%	553.956	1.323.905	-58%
(+) Receita de Venda Imóveis	146.486	141.777	3%	524.459	1.289.936	-59%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	10.526	4.237	148%	29.497	33.969	-13%
<b>Receita Bruta</b>	<b>157.012</b>	<b>146.014</b>	<b>8%</b>	<b>553.956</b>	<b>1.323.905</b>	<b>-58%</b>
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	(12.536)	(60.291)	-79%	(163.194)	(343.582)	-53%
(-) Cancelamento de Vendas	(8.208)	(43.125)	-81%	(150.558)	(320.445)	-53%
(-) Cancelamento de Locação		(14.769)	-100%			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(4.328)	(2.397)	81%	(12.636)	(23.137)	-45%
<b>Receita Líquida</b>	<b>144.475</b>	<b>85.723</b>	<b>69%</b>	<b>390.762</b>	<b>980.323</b>	<b>-60%</b>
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(90.130)	(60.951)	48%	(248.906)	(545.679)	-54%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54.346</b>	<b>24.772</b>	<b>119%</b>	<b>141.856</b>	<b>434.644</b>	<b>-67%</b>
<i>Margem Bruta</i>	37,6%	28,9%	8,7 p.p.	36,3%	44,3%	-8,0 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(36.687)	(15.456)	137%	(139.207)	(117.932)	18%
(-) Despesas Comerciais	(16.510)	(21.838)	-24%	(63.183)	(72.292)	-13%
(-) Despesas Administrativas	(18.775)	(21.390)	-12%	(76.602)	(76.257)	0%
(-) Honorários da Administração	(3.242)	(3.121)	4%	(10.990)	(10.550)	4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(739)	22.341	-103%	(4.890)	16.986	-129%
(+) Equivalência Patrimonial	2.581	8.552	-70%	16.457	24.181	-32%
<b>Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros</b>	<b>17.659</b>	<b>9.316</b>	<b>90%</b>	<b>2.649</b>	<b>316.712</b>	<b>-99%</b>
<i>Margem Operacional</i>	12,2%	10,9%	1,4 p.p.	0,7%	32,3%	-31,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	30.674	25.414	21%	109.489	67.487	62%
(-) Despesas Financeiras	(3.033)	(5.008)	-39%	(18.610)	(23.780)	-22%
(+) Receitas Financeiras	33.707	30.422	11%	128.099	91.267	40%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>48.332</b>	<b>34.730</b>	<b>39%</b>	<b>112.138</b>	<b>384.199</b>	<b>-71%</b>
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	48.332	34.730	39%	112.138	384.199	-71%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(3.689)	(8.467)	-56%	(9.978)	(22.734)	-56%
(-) Correntes	(3.647)	(3.975)	-8%	(14.384)	(27.684)	-48%
(-) Diferidos	(42)	(4.492)	-99%	4.406	4.950	-11%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>44.642</b>	<b>26.263</b>	<b>70%</b>	<b>102.160</b>	<b>361.465</b>	<b>-72%</b>
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.102)	(975)	13%	(4.619)	(2.637)	75%
Atribuível aos Acionistas Controladores	43.540	25.288	72%	97.541	358.828	-73%
<b>Margem Líquida</b>	<b>30,1%</b>	<b>29,5%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>25,0%</b>	<b>36,6%</b>	<b>-11,6 p.p.</b>

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

# BALANÇO PATRIMONIAL

## Balanços Patrimoniais

Períodos encerrados em 31.dezembro

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	2018	2017	Var. %
<b>ATIVO</b>	<b>2.974.076</b>	<b>3.103.748</b>	<b>-4%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.644.936</b>	<b>1.713.909</b>	<b>-4%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	29.357	70.849	-59%
Aplicações Financeiras	465.117	490.664	-5%
Contas a Receber de Clientes	172.395	347.542	-50%
Imóveis a Comercializar	945.521	781.341	21%
Impostos a Compensar	2.507	3.288	-24%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	17.247	4.226	308%
Outros Créditos	12.792	15.999	-20%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>1.329.140</b>	<b>1.389.839</b>	<b>-4%</b>
Contas a Receber de Clientes	503.153	387.776	30%
Imóveis a Comercializar	460.625	606.748	-24%
Impostos a Compensar	29.616	29.528	0%
Partes Relacionadas	1.700	100	1600%
Títulos a receber	14.618	14.618	
Outros Créditos	44.585	47.732	-7%
Investimentos	269.495	297.038	-9%
Imobilizado	3.334	3.377	-1%
Intangível	2.014	2.922	-31%
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.974.076</b>	<b>3.103.748</b>	<b>-4%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>204.388</b>	<b>388.734</b>	<b>-47%</b>
Fornecedores	14.882	16.407	-9%
Obrigações Trabalhistas	4.592	4.028	14%
Obrigações Fiscais	16.825	15.012	12%
Empréstimos e Financiamentos	25.827	125.789	-79%
Contas a Pagar	41.784	48.095	-13%
Provisão para Garantia	15.267	19.712	-23%
Adiantamento de Clientes	27.016	14.411	87%
Terrenos a Pagar	26.221	27.028	-3%
Dividendos a Pagar	23.166	85.222	-73%
Partes Relacionadas	1.965	18.684	-89%
Impostos com Recolhimento Diferido	6.843	14.346	-52%
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>132.676</b>	<b>150.612</b>	<b>-12%</b>
Empréstimos e Financiamentos	65.511	109.862	-40%
Terrenos a Pagar	29.653	5.000	493%
Provisão para Garantia	368	326	13%
Provisão para Contingências	10.392	11.781	-12%
Impostos com Recolhimento Diferido	22.969	21.606	6%
Outros Débitos com Terceiros	3.783	2.037	86%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.637.012</b>	<b>2.564.402</b>	<b>3%</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES</b>	<b>2.609.717</b>	<b>2.535.342</b>	<b>3%</b>
Capital Social	1.356.704	1.356.704	0%
Reservas de Capital	-11.117	-11.117	0%
Reservas de Lucros	1.166.590	830.927	40%
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio			n.a.
Resultado do Período	97.541	358.828	-73%
<b>PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES</b>	<b>27.295</b>	<b>29.060</b>	<b>-6%</b>

# INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

<b>Demonstração de Resultado por Segmento</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>Comercial</b>			<b>Residencial</b>		
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
Receita Líquida	27.095	675.367	-96,0%	363.667	304.956	19,3%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(12.829)	(351.411)	-96,3%	(236.077)	(194.268)	21,5%
Lucro Bruto	14.266	323.956	-95,6%	127.590	110.688	15,3%
Margem Bruta (%)	52,7%	48,0%	4,7 p.p.	35,1%	36,3%	-1,2 p.p.
Despesas Comerciais	(3.802)	(13.549)	-71,9%	(59.381)	(58.743)	1,1%

<b>Balço Patrimonial por Segmento</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>Comercial</b>			<b>Residencial</b>		
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
<b>ATIVO</b>						
Contas a Receber de Clientes	66.442	71.680	-7,3%	609.106	663.638	-8,2%
Imóveis a Comercializar	275.237	109.853	150,6%	1.130.909	1.278.236	-11,5%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos				91.338	235.651	-61,2%
Adiantamento de Clientes				27.016	14.411	87,5%

<b>Informações Operacionais por Segmento</b>	<b>Comercial</b>			<b>Residencial</b>		
	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
Número de Empreendimentos Lançados				7	4	75,0%
GVV (R\$ '000)	-	-		783.328	268.310	191,9%
Área Útil Lançada (m²)				90.350	31.961	182,7%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		2.015	322	525,8%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)				460	838	-45,1%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		8.690	7.715	12,6%
Participação EZTEC				96%	100%	-3,8 p.p.
GVV EZTEC (R\$ '000)	-	-		753.359	268.310	180,8%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	25.059	30.016	-16,5%	579.559	186.423	210,9%
Vendas Contratadas (unidades)	103	53	94,3%	1.348	194	594,8%

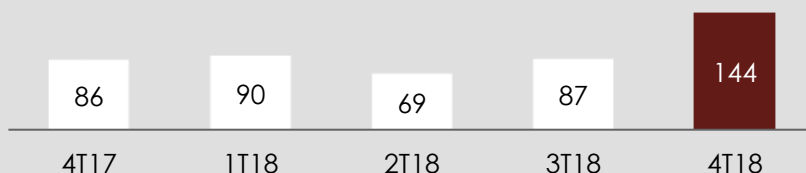
## DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	157.012	146.014	7,5%	553.956	1.323.905	-58,2%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág.10	144.475	85.723	68,5%	390.762	980.323	-60,1%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág.11	(90.130)	(60.950)	47,9%	(248.906)	(545.679)	-54,4%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág.11	54.346	24.772	119,4%	141.856	434.644	-67,4%
Margem Bruta (%)		37,6%	28,9%	8,7 p.p.	36,3%	44,3%	-8,0 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág.12	(16.510)	(21.838)	-24,4%	(63.183)	(72.292)	-12,6%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág.12	(22.018)	(24.511)	-10,2%	(87.591)	(86.807)	0,9%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág.13	(739)	22.341	-103,3%	(4.890)	16.986	-128,8%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág.13	2.581	8.552	-69,8%	16.457	24.181	-31,9%
EBITDA (R\$ '000)	pág.14	15.221	7.321	107,9%	(1.033)	315.920	-100,3%
Margem EBITDA (%)		10,5%	8,5%	2,0 p.p.	-0,3%	32,2%	-32,5 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág.14	30.674	25.414	20,7%	109.489	67.487	62,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	pág.14	(3.689)	(8.467)	-56,4%	(9.978)	(22.734)	-56,1%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág.15	43.540	25.288	72,2%	97.541	358.828	-72,8%
Margem Líquida (%)		30,1%	29,5%	0,6 p.p.	25,0%	36,6%	-11,6 p.p.
<b>Lucro por Ação (R\$) <sup>(1)</sup></b>		<b>0,264</b>	<b>0,153</b>	<b>72,2%</b>	<b>0,591</b>	<b>2,175</b>	<b>-72,8%</b>

### 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.

### Receita Líquida (R\$ MM)



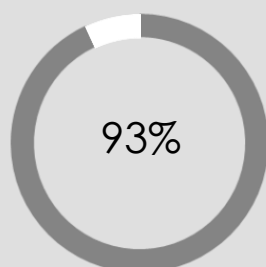
A trajetória da receita líquida ao longo dos últimos trimestres vinha refletindo a redução operacional pela qual a Companhia passou devido a distratos, bem como a entrega de empreendimentos até então sem lançamentos na mesma proporção para compor novas receitas. Já no 4T18, o significativo incremento na base de receita líquida reflete, primeiramente, o reconhecimento de receita no lançamento do Diogo Ibirapuera, que superou suas cláusulas suspensivas devido a boa velocidade de vendas 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 pode ser relativamente 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.

Subsidiariamente, tanto no terceiro quanto no quarto trimestre, há a contribuição de uma bonificação prevista no contrato da EZTEC com a suas parceiras no empreendimento Jardins do Brasil, que teve sua quinta fase entregue no 3T18: como a EZTEC é a responsável pela realização da obra do projeto, ela é intitulada a uma bonificação das demais partes mediante qualquer economia de obra que consiga auferir. Já que a Companhia detinha 46,25% das participações no empreendimento, a reversão de custos associada a essa

economia vem contida na linha de equivalência patrimonial. De toda forma, a bonificação é reconhecida como Receita de Prestações de Serviços. No mais, salvo a receita pontual derivada de eventuais superações de cláusulas suspensivas, neste primeiro momento, o cerne da receita do ano depende da venda de unidades do estoque pronto, que são reconhecidas integralmente no momento da venda. Já a retomada de patamares históricos de receita acontece na medida em que a ainda incipiente escalada de lançamentos se materialize em um acúmulo de canteiros em construção, que, por sua vez, aglutina receita ao longo da evolução de obra.

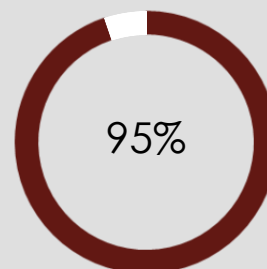
Dados Gerenciais  
2018

### Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

### Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ 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).

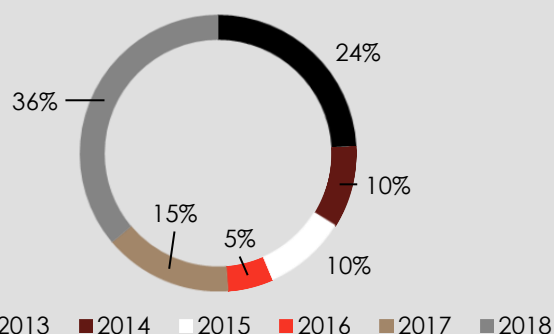
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$248,9 milhões** em 2018, contra R\$545,7 milhões em 2017. Após um período em que os custos de imóveis estiveram reprimidos pelo fim do ciclo de entrega, a linha passa a apresentar tendência positiva na medida em que os lançamentos do novo ciclo superam suas cláusulas suspensivas. Os custos com manutenção e garantia positivos ocorrem pelo fim do prazo de garantia dos produtos sem que o valor provisionado fosse utilizado, fazendo com que haja reversão do montante não despendido.

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

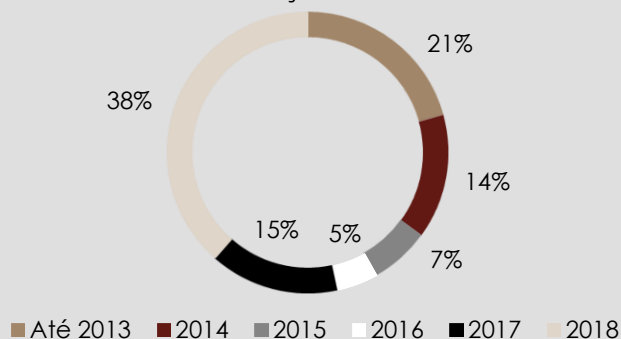
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(89.199)	(61.019)	46,2%	(244.990)	(507.664)	-51,7%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.954)	(368)	430,3%	(5.620)	(35.778)	-84,3%
Manutenção / Garantia	1.023	436	134,6%	1.704	(2.237)	-176,2%
<b>Total Custos Mercadorias Vendidas</b>	<b>(90.130)</b>	<b>(60.951)</b>	<b>47,9%</b>	<b>(248.906)</b>	<b>(545.679)</b>	<b>-54,4%</b>

Dados Gerenciais – 2018

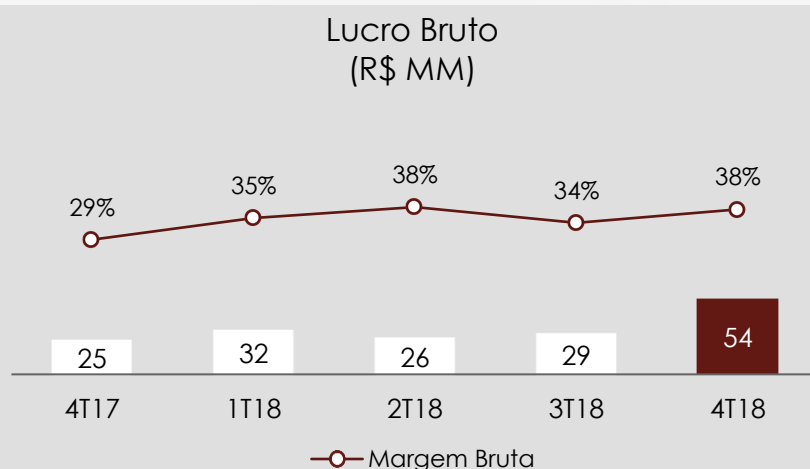
### Receita Líquida por Ano de Lançamento



### Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



## Lucro Bruto



O Lucro Bruto foi de R\$54,3 milhões no 4T18, para uma Margem Bruta de 37,6%. 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 (que responde por 42% do VGV distratado em 2018 e carrega margem original superior a 50%), é de se esperar um ônus pontual à margem bruta. No quarto trimestre, por sua vez, esse fenômeno foi concentrado na quinta fase do Jardins do Brasil, Atlântica, que fora entregue no 3T18, mas cujos distratos transbordaram para o 4T18. No entanto, como o Jardins do Brasil é um empreendimento compartilhado, este impacto é capturado na linha de equivalência patrimonial, sem surtir efeito sobre a margem bruta.

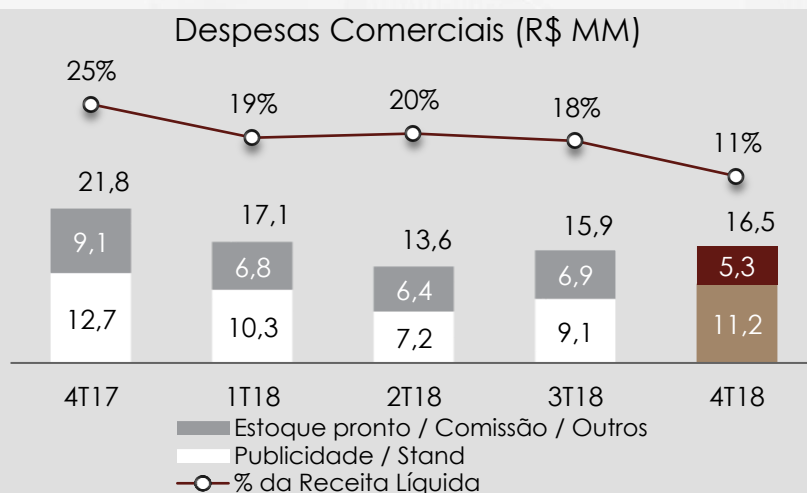
Cabe mencionar novamente que no 4T18 houve também o primeiro reconhecimento contábil das vendas do lançamento do Diogo Ibirapuera. Este é um projeto cujo terreno foi adquirido recentemente e em condições oportunas, contribuindo para o crescimento da margem bruta. Embora ele ainda não esteja em construção, o seu primeiro reconhecimento de receita é volumoso, como consequência do peso relativo de seu terreno e da sua alta performance de vendas ainda no trimestre do lançamento.

## Despesas Comerciais e Administrativas

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

<b>Despesas Comerciais e Administrativas</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
<i>Despesas Comerciais</i>	(16.510)	(21.838)	-24,4%	(63.183)	(72.292)	-12,6%
% da Receita Líquida	11,4%	25,5%	-14,0 p.p.	16,2%	7,4%	8,8 p.p.
<i>Despesas Gerais e Administrativas</i>	(22.018)	(24.511)	-10,2%	(87.592)	(86.807)	0,9%
% da Receita Líquida	15,2%	28,6%	-13,4 p.p.	22,4%	8,9%	13,6 p.p.
<i>Despesas Administrativas</i>	(18.775)	(21.390)	-12,2%	(76.602)	(76.257)	0,5%
Honorários da Administração	(3.242)	(3.121)	3,9%	(10.990)	(10.550)	4,2%
<b>Total de Despesas Comerciais e Administrativas</b>	<b>(38.528)</b>	<b>(46.349)</b>	<b>-16,9%</b>	<b>(150.775)</b>	<b>(159.099)</b>	<b>-5,2%</b>
% da Receita Líquida	26,7%	54,1%	-27,4 p.p.	38,6%	16,2%	22,4 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.**

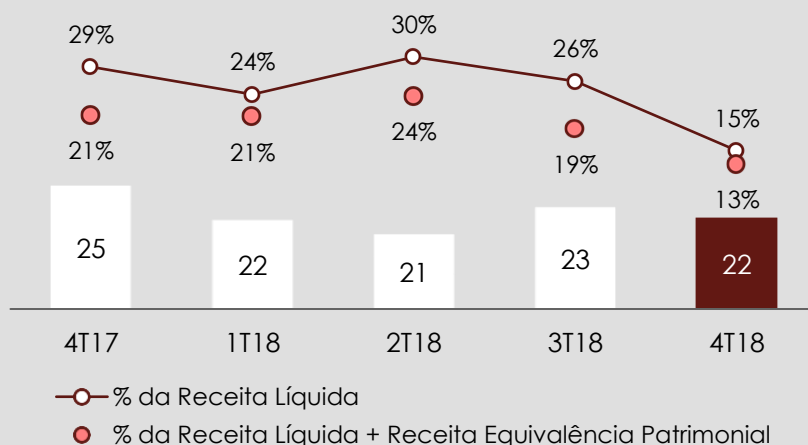


Pode-se notar uma ascensão nas Despesas Comerciais já no 3T18, decorrente não só do lançamento ocorrido no trimestre, mas também dos plantões dos lançamentos que aconteceram como evento subsequente na virada do trimestre. O 4T18, por sua vez, é um trimestre que concentra 4 lançamentos, correspondidos por um incremento nos gastos com publicidade e stand. Cabe ênfase ao fato que, neste momento de retomada operacional, a receita líquida vem ascendendo em uma velocidade superior à das despesas comerciais, como ilustrado pela evolução da razão entre elas, que retraiu de 25% no 4T17 para 11% no 4T18. Tamaña diluição de despesas reflete o controle judicioso sobre os custos da Companhia e, como consequência, traz espaço para um aprofundamento da sua rentabilidade líquida.

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

<b>Despesas Comerciais por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
Despesas com Publicidade	(5.655)	(6.430)	-12,1%	(18.667)	(26.284)	-29,0%
Despesas com "Stand"	(5.566)	(6.295)	-11,6%	(19.207)	(11.426)	68,1%
Despesas com Manutenção de Estoque	(3.165)	(5.188)	-39,0%	(16.512)	(19.359)	-14,7%
Comissões e Outras Despesas	(2.124)	(3.925)	-45,9%	(8.797)	(15.223)	-42,2%
<b>Total Despesas Comerciais</b>	<b>(16.510)</b>	<b>(21.838)</b>	<b>-24,4%</b>	<b>(63.183)</b>	<b>(72.292)</b>	<b>-12,6%</b>

## Despesas Administrativas (R\$ MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$87,6 milhões em 2018, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Novamente, é nítida a eficiência no controle de gastos da Companhia, que vem praticamente preservando o montante nominal de seus gastos ao longo do ano. Em parte, essa manutenção é resultado do *offset* entre, por um lado, os novos gastos vinculados ao início do ciclo de lançamentos e, pelo outro, a exaustão dos gastos associados ao ciclo de entregas. No saldo final, na medida em que os novos lançamentos se traduzem em uma tendência de crescimento de receita, surge uma melhor diluição de despesas (de 29% no 4T17 para 15% no 4T18) como indício de aprimoramento da margem líquida.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(6.579)	(7.104)	-7,4%	(27.345)	(27.763)	-1,5%
Despesas com Honorários da Administração	(3.242)	(3.121)	3,9%	(10.990)	(10.550)	4,2%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.091)	(1.324)	57,9%	(7.863)	(5.654)	39,1%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(232)	(318)	-27,1%	(975)	(1.845)	-47,2%
Despesas com Serviços Prestados	(3.740)	(5.778)	-35,3%	(17.652)	(18.002)	-1,9%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(265)	(857)	-69,0%	(3.317)	(3.675)	-9,7%
Despesas com Conservação de imóveis	(62)	(84)	-26,7%	(276)	(396)	-30,3%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(809)	(241)	235,8%	(1.880)	(1.416)	32,8%
Demais Despesas	(4.998)	(5.684)	-12,1%	(17.294)	(17.506)	-1,2%
<b>Total Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(22.018)</b>	<b>(24.511)</b>	<b>-10,2%</b>	<b>(87.592)</b>	<b>(86.807)</b>	<b>0,9%</b>

## 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\$)	4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	(739)	22.341	-103%	(4.890)	16.986	-128,8%
% da Receita Líquida	-0,5%	26,1%	-26,6 p.p.	-1,3%	1,7%	-3,0 p.p.
Despesas Tributárias	(60)	(441)	-86,5%	(5.798)	(5.312)	9,1%
Provisão para Contingências	-	-	-	1.390	-	-
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(680)	22.782	-103,0%	(482)	22.298	-102,2%
<i>Equivalência Patrimonial</i>	2.581	8.552	-70%	16.457	24.181	-31,9%
% da Receita Líquida	1,8%	10,0%	-8,2 p.p.	4,2%	2,5%	1,7 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. A inexpressividade desta linha no 4T18 é decorrência da opção pelo pagamento à vista, já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. No que tange às outras despesas operacionais presentes no ano, tratam-se da amortização da mais-valia que se deu com a compra vantajosa de participações adicionais no Jardins do Brasil – onde a EZTEC vem recorrentemente incrementando sua participação, inclusive com 30% adicionais no 1T19, como evento subsequente.

## 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.

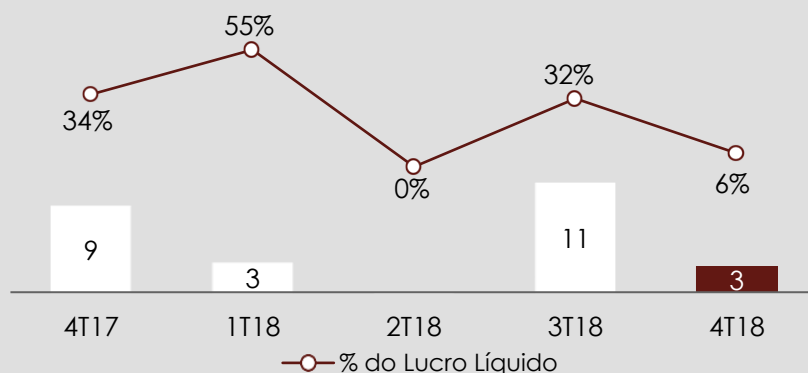
O volume alto de cancelamentos em relação a receita bruta no ano de 2018 se dá pelo momento dos empreendimentos Prime House Bussocaba e Jardins do Brasil, ambos compartilhados e, portanto, sob equivalência: o Prime House Bussocaba foi entregue ao fim de 2017, de forma que parte expressiva dos distratos associados a essa entrega se deram já em 2018. Da mesma forma, a quinta fase do Jardins do Brasil foi entregue já no 3T18. Levando em consideração que o patamar de receita já está contido por conta da ausência de evolução de obra, a incidência desse cancelamento traz um ônus desproporcional à receita líquida, bem como à margem bruta. O impacto na margem, cabe elucidar, se dá porque as unidades sendo distratadas são referentes a vendas de margem original muito elevada (em grande parte realizadas durante o boom imobiliário); quando distratadas implicam na reversão de uma receita relativamente alta e um custo relativamente baixo, portanto onerando a margem do trimestre em que incidem.

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
<b>Receita Bruta</b>	31,0	74,3	-58,3%	147,0	247,6	-40,6%
(-) Cancelamento de vendas	(6,8)	(42,1)	-83,9%	(52,6)	(125,9)	-58,2%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,4)	0,6	-171,0%	(2,0)	(1,4)	49,2%
<b>Receita Líquida</b>	23,8	31,6	-24,7%	92,4	119,1	-22,5%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(17,1)	(42,8)	-60,1%	(60,2)	(69,4)	-13,3%
<b>Lucro Bruto</b>	6,7	13,9	-51,8%	32,2	49,7	-35,3%
Margem Bruta (%)	28,1%	44,0%	-15,8 p.p.	34,8%	41,7%	-6,9 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(4,3)	(5,4)	-20,6%	(15,5)	(17,6)	-12,1%
Receitas Financeiras	2,9	3,9	-25,8%	11,2	9,5	17,7%
Despesas Financeiras	(1,1)	(2,1)	-46,8%	(5,2)	(5,6)	-6,7%
<b>Lucro Líquido</b>	2,6	9,2	-71,9%	16,5	29,5	-44,2%
Margem Líquida (%)	10,8%	29,1%	-18,3 p.p.	17,8%	24,8%	-6,9 p.p.
<b>Participação Média (% Receita Líquida) <sup>(1)</sup></b>	50,6%	41,7%	8,9 p.p.	46,7%	53,6%	-6,8 p.p.

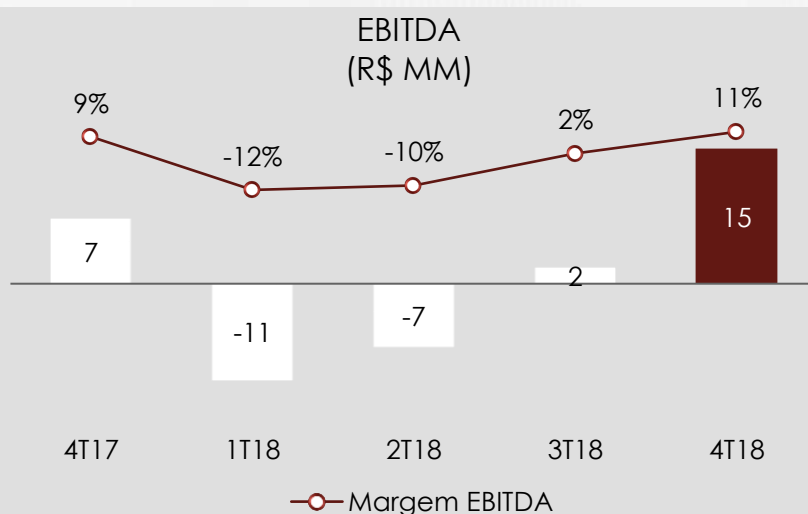
Balço Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T18	4T17	Var.%	4T18	3T18	Var.%
<b>ATIVO</b>						
Caixa e Equivalentes de Caixa	24,6	33,0	-25,6%	24,6	21,1	16,3%
Contas a Receber de Clientes	76,9	197,3	-61,0%	76,9	114,2	-32,6%
Imóveis a Comercializar	224,4	243,7	-7,9%	224,4	240,7	-6,8%
<b>PASSIVO</b>						
Empréstimos e Financiamentos	18,2	87,2	-79,2%	18,2	43,2	-57,9%
Adiantamento de Clientes	2,3	2,8	-17,4%	2,3	1,3	79,9%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$43 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

### Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



### EBITDA



Em 2018, o EBITDA atingiu -R\$1,0 milhões, com uma Margem EBITDA de -0,3%. A inexpressividade do EBITDA no ano é reflexo da diminuição de receita ocasionada pela retração nos números operacionais da Companhia, acarretando em uma menor diluição nas despesas administrativas e comerciais. Entretanto, no 4Q18, a ampliação da receita líquida – escorada pela retração contínua dos distratos, o reconhecimento dos lançamentos recentes, bem como a bonificação de parceiros decorrentes de economia de obra – contribuiu para que esta linha retomasse tração e alcançasse uma margem EBITDA acima de 10%. O incremento da receita líquida e a manutenção das despesas administrativas provê potencial para aumento do EBITDA.

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	4T18	4T17	Var.%	2018	2017	Var.%
Lucro Líquido	43.541	25.288	72,2%	97.541	358.828	-72,8%
IR/CSLL	3.689	8.467	-56,4%	9.978	22.734	-56,1%
Resultado Financeiro Líquido	(30.674)	(25.414)	20,7%	(109.489)	(67.487)	62,2%
Depreciação	(1.335)	(1.020)	30,9%	938	1.845	-49,2%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>15.221</b>	<b>7.321</b>	<b>107,9%</b>	<b>-1.033</b>	<b>315.920</b>	<b>-100,3%</b>
Margem EBITDA (%)	10,5%	8,5%	2,0 p.p.	-0,3%	32,2%	-32,5 p.p.

## Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 2018 com Resultado Financeiro Líquido de R\$109,5 milhões, sendo R\$128 milhões pelo lado da receita, e R\$19 milhões pelo lado das despesas.

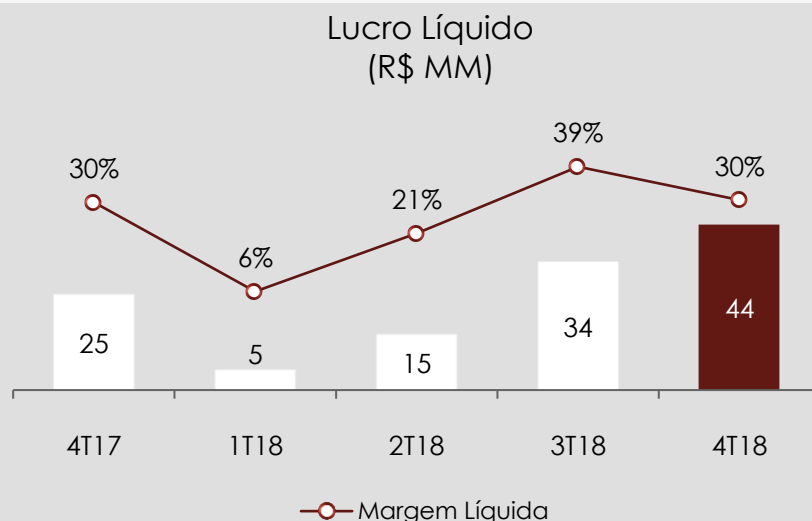
Em relação à receita financeira, por um lado, o recorrente crescimento da carteira de financiamento direto ao longo dos últimos anos vem contribuindo positivamente, sobretudo no 3T18 com o aumento do principal índice de inflação (IGP-DI) atrelado a estes contratos, que variou 3,6% entre maio e julho (considerando o lag de dois meses previsto na indexação da carteira), na esteira da greve dos caminhoneiros. Em referência ao 4T18, especificamente, a variação pertinente do IGP-DI foi de 2,1%, aquém do trimestre anterior, mas ainda assim relevante, logo permitindo um volume de juros expressivo. Como efeito atenuante, o pagamento dos R\$85,2 milhões de dividendos ocorridos no ano corroe parte do rendimento de aplicações financeiras, já moderada 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 sendo reconhecido como despesa. Consequentemente, passado o ciclo de entregas, ainda há resiliência na linha de Juros e Variações Monetárias Passivas.

<b>Resultado Financeiro por Natureza</b> (Em milhares de reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.%</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>Var.%</b>
<b>Receitas Financeiras</b>						
Rendimento de Aplicações Financeiras	6.533	15.637	-58,2%	28.817	58.264	-50,5%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	28.624	13.487	112,2%	96.142	27.342	251,6%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	-1.450	1.297	-211,8%	3.140	5.661	-44,5%
<b>Total Receitas Financeiras</b>	<b>33.707</b>	<b>30.421</b>	<b>10,8%</b>	<b>128.099</b>	<b>91.267</b>	<b>40,4%</b>
<b>Despesas Financeiras</b>						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(2.426)	(4.046)	-40,0%	(12.756)	(14.499)	-12,0%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(549)	(816)	-32,7%	(5.476)	(8.810)	-37,8%
Outras	(59)	(146)	-59,6%	(378)	(471)	-19,7%
<b>Total Despesas Financeiras</b>	<b>(3.034)</b>	<b>(5.008)</b>	<b>-39,4%</b>	<b>(18.610)</b>	<b>(23.780)</b>	<b>-21,7%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>30.673</b>	<b>25.413</b>	<b>20,7%</b>	<b>109.489</b>	<b>67.487</b>	<b>62,2%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$3,7 milhões no 4T18 contra R\$8,5 milhões no 4T17. 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.



O Lucro Líquido em 2018 totalizou R\$97,5 milhões, com Margem Líquida de 25,0%. No 4T18 somente, alcançou R\$43,5 milhões, para uma Margem Líquida de 30,1%. O patamar ainda relativamente contido 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, desconsiderando o efeito da venda da Torre B do EZ Towers no 3T17, o 4T18 já reporta o melhor resultado líquido auferido em qualquer trimestre desde 2016, quando a Companhia carregava o dobro de canteiros de obra que tem, já tendo hoje esgotado toda a receita diferida proveniente da supersafra de lançamentos de 2013-14. Esse crescimento do lucro líquido nos últimos trimestres é indicativo do encorpamento da receita que se sucede à retomada operacional já iniciada.

O *bottom line* da Companhia é agregada por uma receita financeira mais robusta, na esteira de uma carteira de alienação fiduciária que foi crescente em 2018, além da alta do IGP-DI. Esses efeitos, diante de uma receita líquida ainda contida, se traduzem em uma margem líquida expressiva. O fato desta margem ter retraído do 3T18 para o 4T18 é primordialmente consequência de um efeito não recorrente de economia de obra no 3T18 (com a entrega da fase Atlântica do Jardins do Brasil). No mais, a trajetória crescente da receita líquida indica para uma melhor diluição das despesas e, conseqüentemente, um alastramento da rentabilidade líquida.

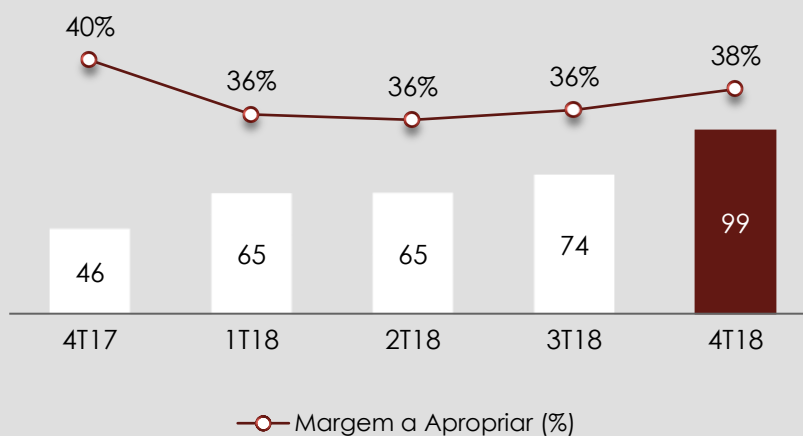
### Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$97,0 milhões no 4T18, com crescimento de 30% em relação ao trimestre anterior, vinculado à superação das cláusulas suspensivas do lançamento do Diogo Ibirapuera, permitindo o início do seu reconhecimento contábil.

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:

<b>Receitas e Resultados a Apropriar de Unid.</b>						
<b>Vendas</b>	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>	<b>Var.%</b>	<b>4T18</b>	<b>3T18</b>	<b>Var.%</b>
<i>(Em milhares de Reais - R\$)</i>						
Receitas a Apropriar - final do período	237.001	105.993	123,6%	237.001	189.066	25,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	7.420	2.531	193,2%	7.420	4.910	51,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	14.890	4.700	216,8%	14.890	10.300	44,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(160.430)	(67.403)	138,0%	(160.430)	(129.828)	23,6%
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>98.881</b>	<b>45.821</b>	<b>115,8%</b>	<b>98.881</b>	<b>74.448</b>	<b>32,8%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>38,1%</b>	<b>40,5%</b>	<b>-2,3 p.p.</b>	<b>38,1%</b>	<b>36,4%</b>	<b>1,7 p.p.</b>

### Resultado a Apropriar (R\$ MM)



O guidance divulgado no quarto trimestre de 2018 para lançamentos em 2019, entre R\$1 bilhão e R\$1,5 bilhão em VGV, sugere uma perspectiva de incremento na linha de resultados a apropriar como consequência da venda destes novos produtos – um movimento que já se fez sentir com o cumprimento do guidance de 2018.

Quanto à margem a apropriar, a ascensão auferida no 4T18 se explica pelo perfil diferenciado dos produtos que compõe o *pipeline* para o atual ciclo operacional, se comparados com os lançamentos realizados entre 2015 e 2017. Em síntese, enquanto os lançamentos da safra anterior partiam de terrenos adquiridos ao longo do *boom* imobiliário – e que portanto tinham custos compatíveis com a realidade de uma economia aquecida –, a safra atual provém de aquisições realizadas de forma contra-cíclica entre 2017 e 2018, usufruindo de oportunidades significativas favoráveis.

### 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.

<b>Contas a Receber</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>3T18</b>	<b>Var.%</b>
Cientes por Incorporação e Venda de Imóveis	675.548	635.783	6,3%
Circulante	172.395	166.403	3,6%
Não-Circulante	503.153	469.380	7,2%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	219.529	173.107	26,8%
Circulante	43.331	36.599	18,4%
Não-Circulante	176.198	136.508	29,1%
<b>Total Contas a Receber</b>	<b>895.077</b>	<b>808.890</b>	<b>10,7%</b>

Em 31 de dezembro de 2018, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$665,5 milhões. Dos R\$27,4 milhões vencidos ao final do 4T18, aproximadamente 60% referem-se a vendas recentes de 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\$556,1 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\$514 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:

<b>Recebíveis</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>3T18</b>	<b>Var.%</b>
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	672.678	633.463	6,2%
Cientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas <sup>(1)</sup>	556.071	549.097	1,3%
Cientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção <sup>(2)</sup>	116.607	84.366	38,2%
Contas a Receber (Não Realizado) <sup>(3)</sup>	219.529	173.107	26,8%
Adiantamento de Clientes <sup>(4)</sup>	27.016	14.959	80,6%
<b>Total Recebíveis</b>	<b>919.223</b>	<b>821.529</b>	<b>11,9%</b>

(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 quarto trimestre de 2018 com posição de **Caixa Líquido de R\$403,1 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$494,5 milhões**. Desta forma, no 4T18, houve **Geração de Caixa de R\$66,7 milhões**. Já no ano de 2018, cabe destacar o pagamento de R\$85,2 milhões de dividendos que já haviam sido aprovados na AGO de 27 de abril de 2018, ainda referente ao resultado auferido no exercício de 2017. Portanto houve **Geração de Caixa de R\$162,5 milhões, ex-dividendos** em 2018.

<b>Dívida (Caixa) Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>3T18</b>	<b>Var.%</b>
Endividamento de Curto Prazo	25.827	16.240	59,0%
Endividamento de Longo Prazo	65.511	86.432	-24,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(29.357)	(18.825)	55,9%
Aplicações Financeiras	(465.117)	(420.292)	10,7%
<b>Dívida (Caixa) Líquido</b>	<b>(403.137)</b>	<b>(336.445)</b>	<b>19,8%</b>
Geração de Caixa	66.692	-75.099	-188,8%
Dividendos Pagos		85.222	-100,0%
<b>Geração de Caixa Ex Dividendos</b>	<b>66.692</b>	<b>10.122</b>	<b>558,8%</b>

Fundamentalmente, o momento do ciclo operacional da Companhia ainda é associado a geração de caixa: já foram entregues as construções da megasafrá de lançamentos de 2013-14, e o subsequente hiato de lançamentos faz com que sejam poucos os canteiros de obra ativos atualmente, resultando em um volume baixo de dispêndio com obra. Ademais, contribui para a geração de caixa o volume do estoque pronto, que, uma vez vendido e repassada para bancos, representa uma injeção imediata de caixa. Não obstante, atualmente ainda há uma alta incidência de financiamento direto da Companhia para seus clientes (equiparável ao volume repassado), o que implica em uma postergação do recebimento deste caixa, ao passo que o cliente amortiza seu saldo devedor com a própria EZTEC. A resiliência da carteira de alienação fiduciária, portanto, dilui a geração de caixa pelos próximos anos, ainda servindo como colchão de liquidez no balanço da Companhia, tendo em vista que é passível de securitização.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,6% + TR ao ano até 10,2% + TR ao ano.

# 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.

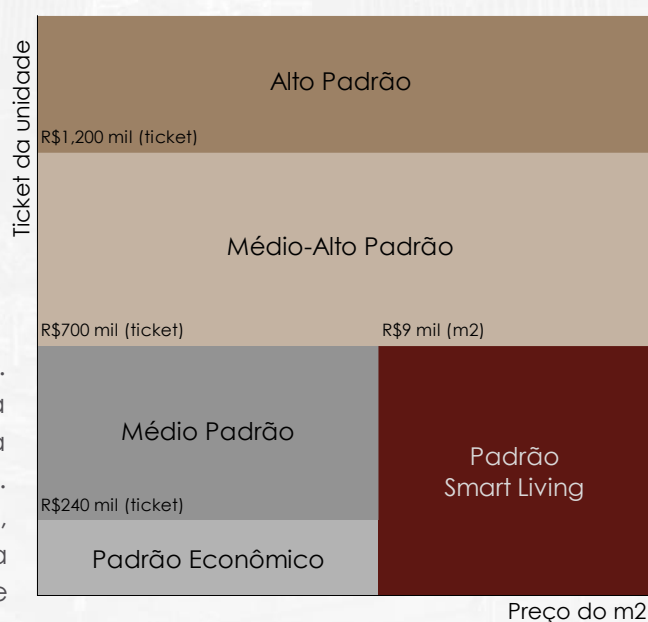
A Companhia possui uma equipe interna de desenvolvimento que cria os produtos EZTEC, atendendo às necessidades de seus clientes e trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação. Antecipando tendências, aproveitando ao máximo a área disponível à construção, com responsabilidade social 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 578 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 31 de dezembro de 2018, a EZTEC possuía 9 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 955 unidades em construção.

## Segmentação de renda

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

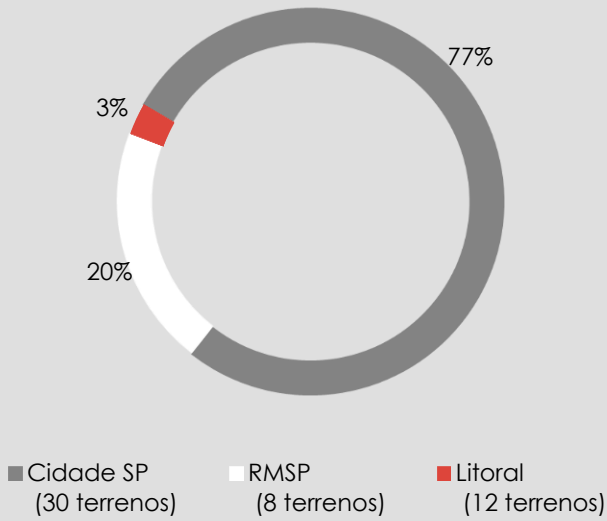


## Estoque de Terrenos (Land Bank)

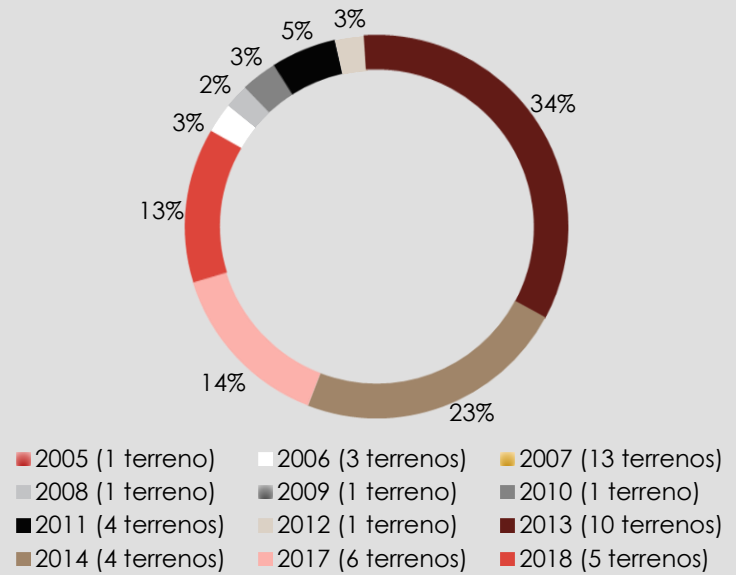
Em 31 de dezembro de 2018, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,0 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas a ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **14%** do VGV. Já inclusas nesse cálculo, estão as 13 aquisições de terrenos realizadas desde 2017, que contribuem com um VGV potencial superior a R\$2 bilhões (incluindo a aquisição do Parque da Cidade), para um custo médio sobre VGV de 19%. 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 padrão preponderante 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 projetos neste perfil cujos terrenos 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.

Alocação de Terrenos por Região  
% do VGV Próprio

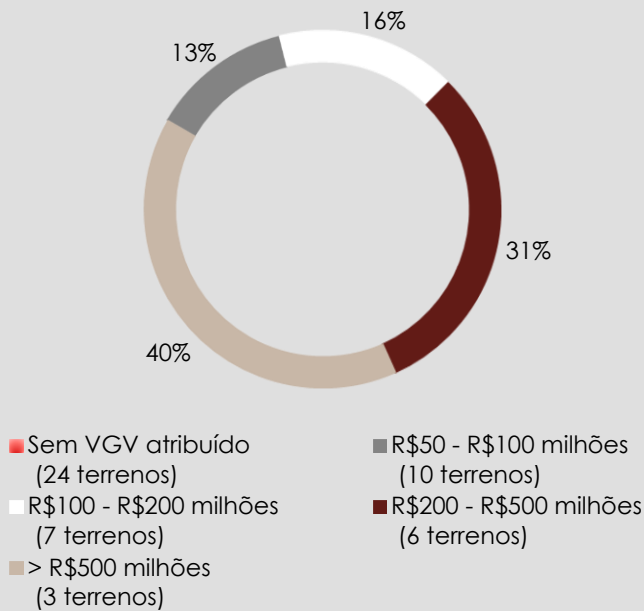


Alocação de Terrenos por Idade  
% do VGV Próprio

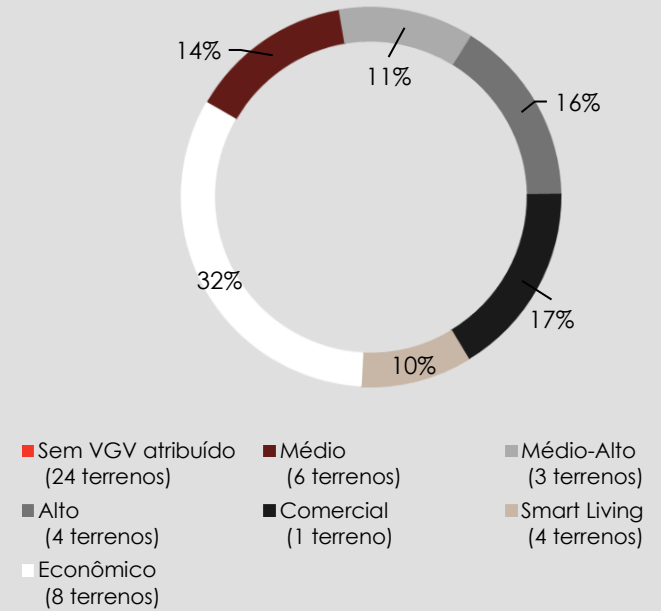


\*Contém 24 terrenos com VGV a ser atribuído.

Alocação dos Projetos por Tamanho  
% do VGV Próprio



Alocação de Terrenos por Padrão  
% do VGV Próprio



## Lançamentos

O ano de 2018 marcou o início de um novo ciclo operacional da companhia e para o setor imobiliário como um todo, embora o cerne dos lançamentos do ano tenha recaído sobre o último trimestre. Essa concentração se deu não pela falta de ímpeto para lançamentos nos trimestres anteriores, mas, sim, por conta da dificuldade na aprovação de projetos que então se vivia na Cidade de São Paulo – na esteira de uma liminar emitida pelo Ministério Público do Estado de São Paulo que vedava novos lançamentos protocolados na lei de zoneamento antiga. Mesmo que essa liminar iminentemente caísse, ela tardou o suficiente para obrigar o postergamento do lançamento de dois projetos que a Companhia havia engatilhado para serem lançados no 2T18. Já na segunda metade do ano, a Companhia conseguiu desobstruir seu *pipeline* com uma sequência de novas aprovações – parte da qual, inclusive, ainda mune o *pipeline* de 2019. Já no último trimestre, o ímpeto de lançamento ainda fora acentuado pelo bom clima de investimento em torno do encaminhamento que levava o panorama político. Foram 4 lançamentos somente no 4T18, adicionando R\$518 milhões de VGV ao saldo total de R\$752 milhões no ano. Com isso, a EZTEC cumpriu confortavelmente com o *guidance* que havia estipulado ao fim do ano anterior, se aproximando do *midpoint* do seu *range* de R\$500 milhões a R\$1 bilhão de VGV.

Os lançamentos do quarto trimestre foram [i] o Sky House Chácara St. Antônio, empreendimento de média renda da Zona Sul de São Paulo, com VGV de R\$68,3 milhões, aprovado ainda no antigo plano diretor, e que conta com 22% de suas unidades vendidas; [ii] o Fit Casa Brás, empreendimento de padrão econômico enquadrado no MCMV na Zona Central de São Paulo, com VGV de R\$125,9 milhões (considerando os 70% de parte EZTEC), o primeiro da linha de produtos Fit Casa, e hoje 31% vendido; [iii] o Diogo Ibirapuera e ID Ibirapuera, torres de alta renda na Zona Sul de São Paulo, com VGV agregado de R\$135,4 milhões, e hoje 84% vendido; e [iv] o Z.Pinheiros, empreendimento de padrão *smart living* na Zona Oeste de São Paulo, com VGV agregado de R\$188,2 milhões, e hoje 50% vendido ex-comercial (20% das unidades pertencem a um segmento comercial apartado). O Diogo e o ID Ibirapuera, embora pertencentes ao mesmo terreno – incorporados e lançados conjuntamente – atuam fundamentalmente como produtos comercialmente distintos, até mesmo com entradas apartadas: o Diogo Ibirapuera é uma torre com 69 unidades de 100m<sup>2</sup> a 170m<sup>2</sup> e que já conta com 87% de vendas; já o ID Ibirapuera contém 67 apartamentos de 18 e 21m<sup>2</sup> e, por sua vez, 82% vendido. Todavia faz-se necessário salientar o caráter gerencial dos percentuais vendidos de cada empreendimento.

Os destaques comerciais do trimestre são o Diogo & ID Ibirapuera e o Z.Pinheiros, que, respectivamente, acumularam vendas de 20,6% e 21,8% no próprio mês do lançamento. Como já vinha sendo o caso com o Z.Cotovia e o Vértiz Tatuapé, foram favorecidos pela sua localização privilegiada, com apelo para a demanda de investidores. Já os casos do Sky House Chácara St. Antônio e do Fit Casa Brás introduziram um componente de heterogeneidade à performance dos lançamentos do trimestre. Neste último, o fôlego relativamente baixo no momento do lançamento se explica em parte pelo desafio do repasse na planta. Enquanto o repasse nas chaves só exige o cumprimento dos ritos burocráticos junto à entrega do empreendimento, quando o cliente já está investido no negócio, o repasse na planta requer o enquadramento do cliente – tanto sob o ponto de vista financeiro quanto cadastral – já no momento da venda. Como efeito, o cliente apresenta um acanhamento adicional ao se comprometer com a compra; mas também, o próprio corretor hesita em se mobilizar por uma venda tão exigente sob o ponto de vista burocrático. Mesmo que a atuação incisiva dos corretores feito falta no rompante do lançamento, as vendas do Fit Casa Brás desde então vêm em uma toada consistente e constante: desde o início do ano vêm consolidando uma média semanal de 10 unidades vendidas, conferindo segurança à perene liquidez do empreendimento.

A rápida sucessão de lançamentos que se deu no quarto trimestre trouxe à luz uma variável que passa a permear a estratégia de lançamentos para 2019: a variável de mobilização de força de vendas – nominalmente, a capacidade de incitar corretores o suficiente para dar vazão na série de lançamentos por vir na retomada do ciclo operacional. Mesmo que nitidamente exista, por um lado, a capacidade de oferta por parte da EZTEC (assentada em um banco de terrenos farto e recentemente reabastecido); e, pelo outro lado, a profundidade de demanda do mercado (que vem promovido velocidades de venda muito satisfatória nos

lançamentos realizados desde 2017), ainda é necessária a presença do agente responsável pelo intermédio das duas.

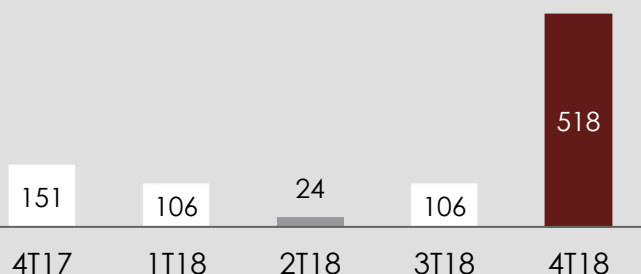
Há de se enfatizar que, na ausência de lançamentos entre 2015 e 2017, uma parte crítica dos corretores de então gravitaram para outras atuações profissionais. A perspectiva de reintegrá-los ao mercado imobiliário, no entanto, não se concretiza com a simples emissão de um *guidance* de lançamentos; o corretor constata a retomada do mercado imobiliário – e gradativamente reassume seu posto – a partir do acúmulo de evidências empíricas favoráveis, como lançamentos frequentes e plantões cheios. Nesse ínterim, enquanto houver uma relativa escassez de corretores, os que já estão disponíveis se apropriam de uma posição proeminente na dinâmica comercial, pois sua adesão pode ser o fiel da balança entre o sucesso e o fracasso de um lançamento: se compram o case de um projeto, capturam a demanda existente (que é latente) e propulsionam sua VSO. Alternativamente, procuram um outro projeto que possa lhes atrair, esvaziando o plantão de lançamento logo de partida, justamente no tempo mais crítico para o *momentum* de vendas.

Tendo em vista que, em última instância, tratam-se de profissionais autônomos, cabe ao incorporador a sensibilidade de entender as determinantes de sua adesão, bem como o juízo de reger sua estratégia de acordo. É natural que os corretores se mobilizem a partir de uma lógica de custo-benefício, visando maximizar a corretagem a ser auferida a partir de determinado esforço. Logo, em um contexto em que há múltiplas opções disponíveis, os corretores tenderão a se aglutinar em torno daquele onde a conta feche com mais facilidade. Segue dessa lógica que, ao lançar múltiplos projetos em um curto espaço de tempo, o incorporador arrisca que tenham uma performance de vendas subótima. Assim sendo, o *pipeline* de 2019 está sendo planejado de forma a evitar a aglomeração, cadenciando os lançamentos de forma espaçada ao longo do ano. Ao respeitar o tempo de maturação de cada lançamento, evita-se diluir a atenção do corretor, prevenindo assim o carregamento desnecessário de estoque ao fim do ciclo.



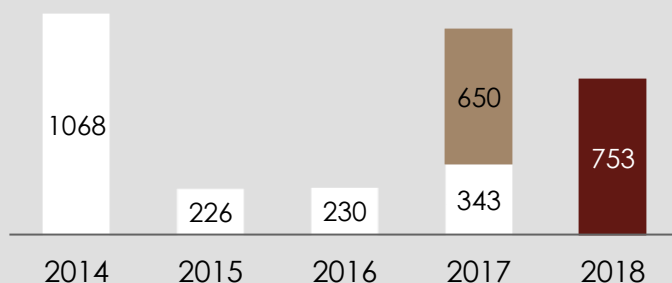
\*Megaempreendimento Jardins do Brasil, com 2.554 unidades, localizado em Osasco

VGV Lançado  
% EZTEC (R\$ MM)



■ Aquisição de Participação

Lançamentos Acum.  
% EZTEC (R\$ MM)



■ EZ Towers

Lançamentos 4T18



**Diogo Ibirapuera**

(Vila Clementino)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Alto

**VGV EZTEC:** R\$135,4,MM

**Unidades:** 136

**Landbank:** Diogo de Faria

**Fit Casa Brás**

(Brás)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Econômico

**VGV EZTEC:** R\$125,9 MM

**Unidades:** 979

**Landbank:** Brás



**Sky House**

(Chácara Santo Antônio)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Médio

**VGV EZTEC :** R\$68,3 MM

**Unidades:** 115

**Landbank:** Fernandes Moreira

**Z.Pinheiros**

(Pinheiros)

**Localização:** São Paulo/SP

**Segmento:** Residencial

**Padrão:** Smart Living

**VGV EZTEC :** R\$188,2 MN

**Unidades:** 386

**Landbank:** Pinheiros



## Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 4T18 vendas líquidas superiores às do trimestre anterior, finalizando o quarto trimestre do ano com R\$285 milhões vendidos. Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$309 milhões (com avanço de 87% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e leve aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$24 milhões (com queda de 49%).

Em relação aos distratos, cabe destacar que esta variável tem apresentado consistente trajetória de declínio desde a metade de 2017. Essa tendência é fundamentada na ausência de entregas relevantes no ano – totalizando R\$246 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 de distratos apurado em 2018 é de R\$197 milhões, montante 24% menor que o do ano anterior. Este volume ainda expressivo 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 em um impacto de caixa já digerido. Mais especificamente, metade dos distratos do trimestre vieram da fase Atlântica do empreendimento Jardins do Brasil, em Osasco. Esta concentração se dá pelo fato da entrega ter sido realizada no 3T18, estando mais suscetível ao cancelamento. O outro núcleo de distratos, ainda que mais tímido, foi a região de Guarulhos, responsável por aproximadamente 25% dos cancelamentos do período, ainda reflexo da entrega do empreendimento em 2017.

Para além dos lançamentos, que, em análise geral, apresentaram uma performance inequivocamente positiva, cabe destrinchar o contexto da venda de estoque pronto. No caso deste estoque, que encontra-se predominantemente concentrado em Guarulhos e Osasco (nos mega-condomínios Cidade Maia e Jardins do Brasil, respectivamente). Uma parte crítica da estratégia para a digestão do estoque nestas duas cidades resume-se a *boots on the ground*. Em um contexto em que as zonas norte e leste da Cidade de São Paulo ainda têm preços pressionados, o apelo pelo fluxo migratório de São Paulo para a região metropolitana é escasso. A alternativa – que tem rendido êxito surpreendente – é a procura do cliente local destas próprias regiões, mesmo que de cidades fragilizadas pela crise. É necessária a mobilização proativa de grandes contingentes de corretores para conseguir identificar os bolsões de riqueza e capturar indivíduos com emprego e renda preservados. Uma vez estimulados por estes corretores – em parte originários destas próprias regiões –, os clientes têm demonstrado boa predisposição a se interessar por estes projetos, que têm qualidade expoente em suas respectivas cidades. Essa percepção pode ser delineada por um estudo comercial realizado nos estandes do Cidade Maia e do Jardins do Brasil que levantou, dentre diversas opções, o fator que motivara a visita destes clientes ao empreendimento: a opção com destaque mais evidente foi a de “oportunidade”, sugerindo que o cliente local percebe que se tratam de projetos com qualidade eminente, e cujos preços ainda refletem a realidade da crise dos últimos anos.

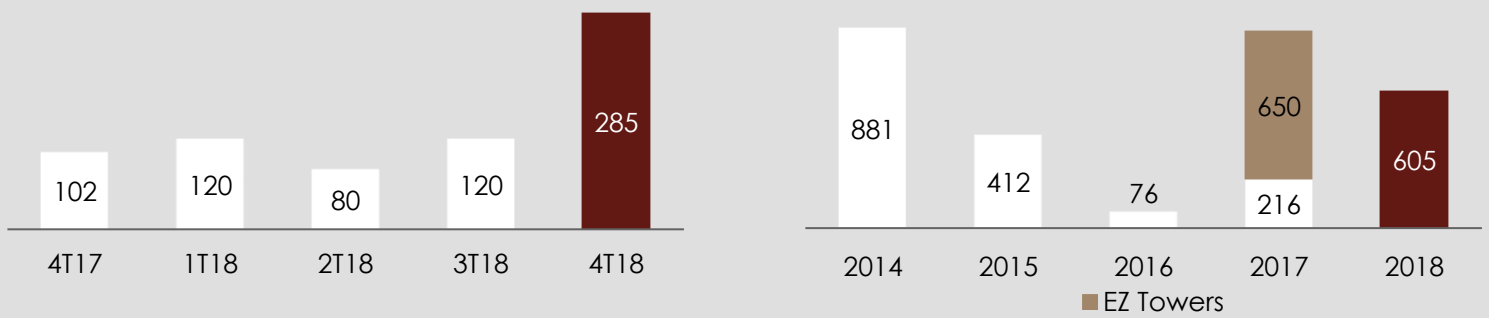
Em números, o efeito da mobilização proativa de corretores se traduz em 300 unidades vendidas em Guarulhos e outras 448 em Osasco em 2018 (respectivamente, um crescimento de 55% e 67% na comparação com 2017). Situando as vendas destes dois polos em perspectiva, foram 748 unidades vendidas em 2018, perante as 1.659 que encontram-se no estoque ao fim do ano. Se mantido esse ritmo de vendas – e negligenciado o distrato, cada vez menos latente –, a companhia seria capaz de liquidar este estoque pronto em pouco mais de dois anos.



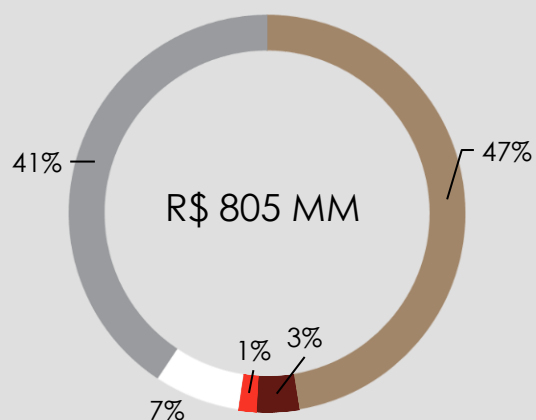
\*Megaempreendimento Cidade Maia, com 1.969 unidades, localizado em Guarulhos

Vendas Líquidas  
% EZTEC (R\$ MM)

Vendas Líquidas Acumuladas  
% EZTEC (R\$ MM)

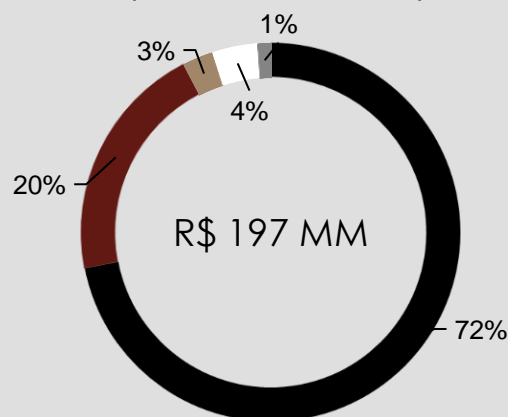


Vendas Brutas por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)



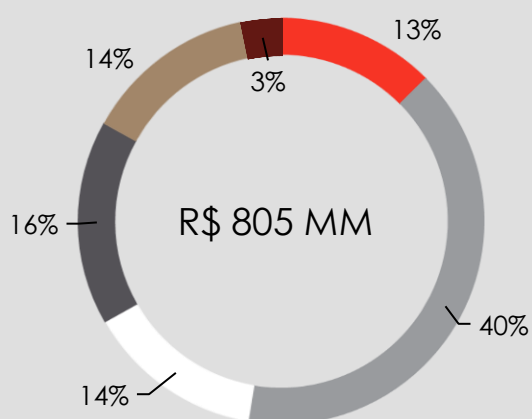
■ Até 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)



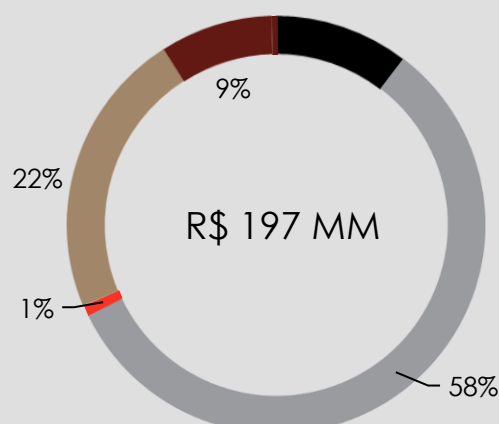
■ Até 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV próprio)



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

Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



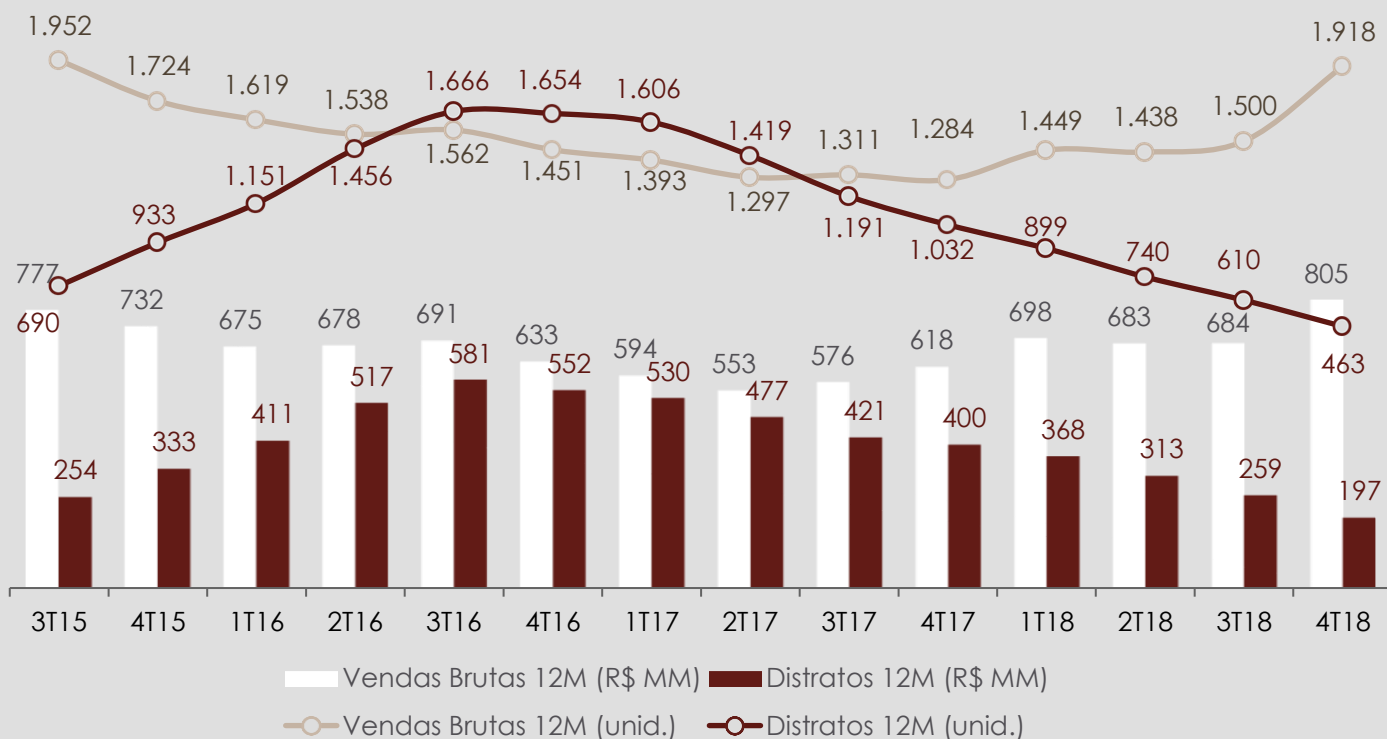
■ Econômico ■ Médio ■ Smart Living  
■ Médio-Alto ■ Alto

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

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	4T18	4T17	2018	2017
+ Estoque Inicial (m <sup>2</sup> )	179.812	191.962	197.868	182.557
+ Lançamentos no período (m <sup>2</sup> )	58.336	17.867	81.205	41.422
<b>= Estoque + Lançamento (m<sup>2</sup>)</b>	<b>238.148</b>	<b>209.830</b>	<b>279.073</b>	<b>223.979</b>
- Vendas Contratadas no período (m <sup>2</sup> )	34.582	11.962	77.735	26.111
- Vendas Brutas no período (m <sup>2</sup> )	38.345	26.131	109.441	92.299
- Distratos no período (m <sup>2</sup> )	-3.763	-14.170	-31.706	-66.189
<b>= Estoque Final (m<sup>2</sup>)</b>	<b>203.566</b>	<b>197.868</b>	<b>201.338</b>	<b>197.868</b>
VSO Líquida (%)	14,5%	5,7%	27,9%	11,7%
VSO Bruta (%)	16,1%	12,5%	39,2%	41,2%

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

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

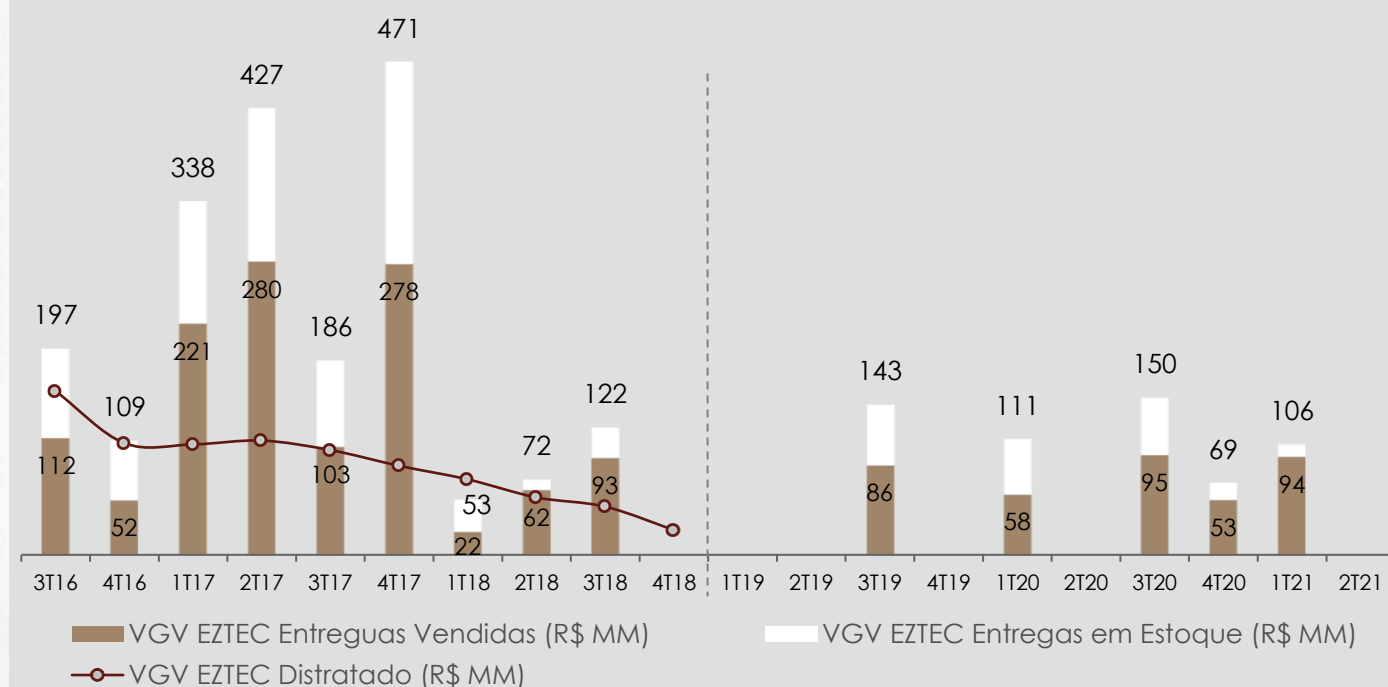


## Entregas

No quarto trimestre do ano não houve novas entregas, da mesma forma que também não há qualquer entrega prevista até o terceiro trimestre de 2019 – reflexo da retração aguda dos lançamentos efetuados entre 2015 e 2016, o que também sinaliza o esgotamento do ciclo de distratos massificados. O próprio volume de entregas de 2018 representa uma desaceleração evidente em relação ao que havia sido entregue em 2017 (que, por sua vez, ainda refletia a grande safra de lançamentos de 2014): foram R\$233 milhões de VGV entregues em 2018 – um número 86% inferior ao de 2017.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
<b>1T18</b>						
Massimo Vila Carrão	100%	Zona Leste	Residencial	66	53	53
<b>2T18</b>						
Splendor Ipiranga	100%	Zona Sul	Residencial	44	72	72
<b>3T18</b>						
Jardins do Brasil - Atlântica	46%	Osasco	Residencial	386	263	122
<b>Total 2018</b>				<b>496</b>	<b>388</b>	<b>246</b>

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



## Financiamento

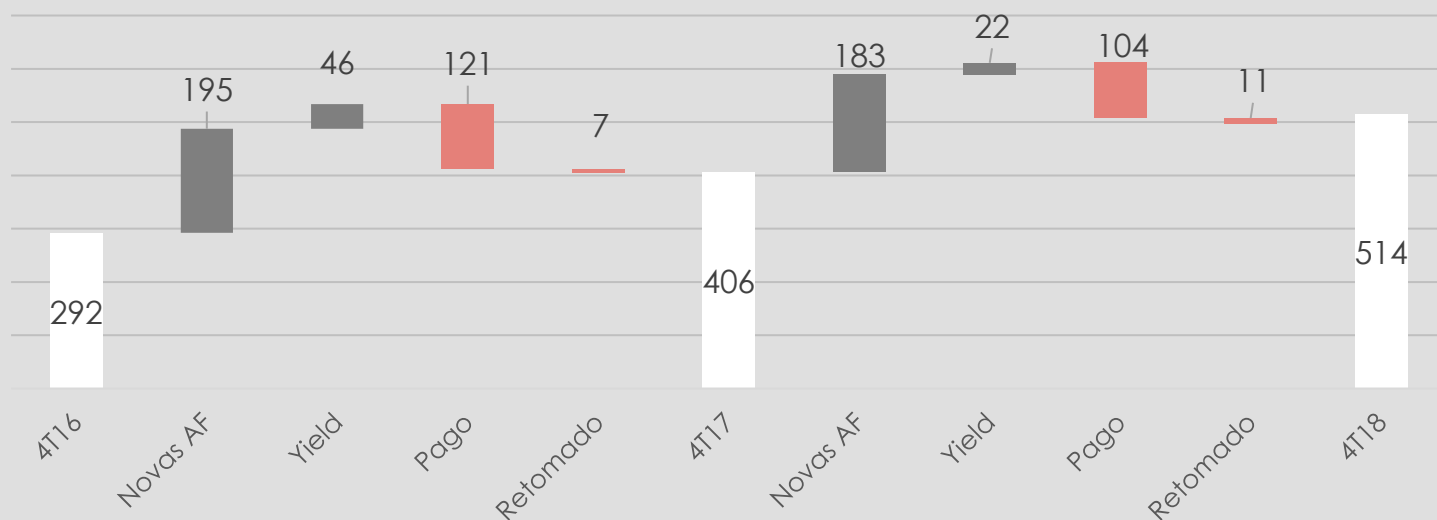
Uma vez concluída a construção de um projeto, há dois destinos possíveis para o financiamento do saldo devedor remanescente de seus clientes: o financiamento por via bancária (repasse) e o financiamento por parte da própria incorporadora diretamente para seus clientes (alienação fiduciária). O financiamento direto já é uma prática para a EZTEC desde a sua origem – o que à sua época era a premissa, em um período 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 enquadravam nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. Ao fim do 4T18, a carteira derivada destas alienações fiduciárias representa R\$514 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.

Atualmente, para as unidades de esoque pronto vendidas, a incidência de clientes que optam pelo financiamento direto está em uma retração gradativa, hoje estando marginalmente inferior a incidência dos que se encaminham para o repasse bancário. Em 2018, isso se traduziu em 649 contratos originados, 365 quitados e 22 retomados, em uma carteira que, ao fim do trimestre, alcança 1.919 unidades financiadas. Cabe a menção de que, no 4T18, a carteira de alienação fiduciária apresentou sua primeira retração desde 2016, na medida em que os bancos paulatinamente retomam seu protagonismo natural no financiamento imobiliário.

### 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 no terceiro trimestre de 2018, essas medidas passaram 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.

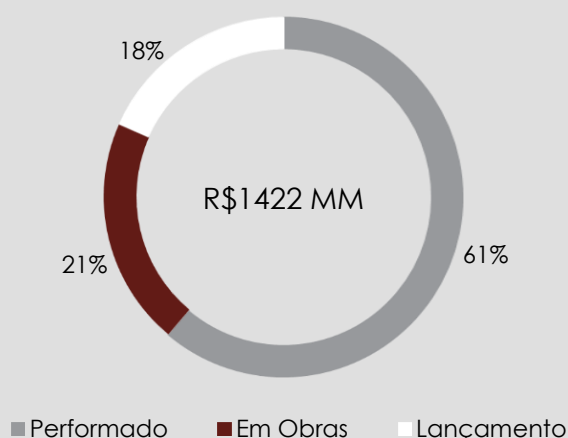
Para além do impacto alegado na quantidade de recursos disponíveis, estas medidas também promovem alterações em como eles seriam alocados entre unidades em faixas de ticket distintas. Primeiramente, pela maior flexibilização do financiamento para unidades mais caras: dos 65% obrigatoriamente destinados 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 desatentadas 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.

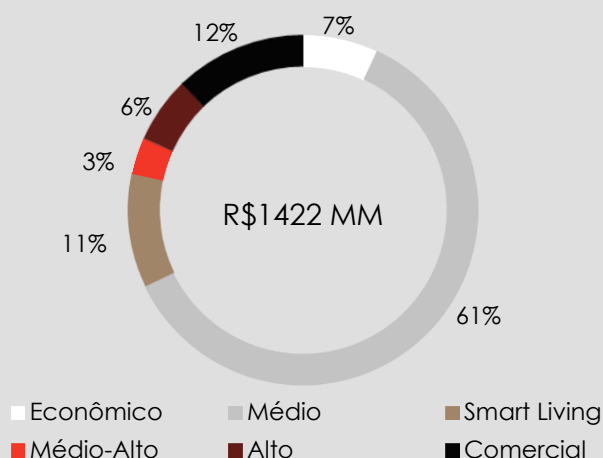
## Unidades em Estoque

No quarto trimestre de 2018, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014 – que atingiu volume recorde na história da Companhia – encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 61% 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 50% 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 no segmento de Financiamento, vale reiterar o papel cumprido por alienações fiduciárias no escoamento do estoque pronto. A escalada de lançamentos oriundos no novo ciclo, em conjunto com a gradual venda das unidades performadas, acarretará mudança na composição do estoque da companhia nos próximos anos. Cabe ressaltar também a presença da categoria *smart living* nos lançamentos – e consequentemente no estoque –, tendo em vista que 2 dos 7 lançamentos do ano se enquadram neste padrão (Z.Cotovia e Z.Pinheiros).

Estoque por Status de Obra  
(%EZTEC)



Estoque por Padrão  
(%EZTEC)



Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
<b>Performado</b>							
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	405
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%	0	90%	0	33
Quinta do Horto	mai/10	119	100%	0	100%	0	0
Varanda Tremembé	jun/10	192	100%	0	100%	0	0
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	89
Art'E	out/10	162	100%	0	50%	0	0
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	17.166	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	100%	1	100%	542	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%	319	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%	1.833	0
Royale Merit	nov/11	160	100%	0	80%	0	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	561	0
Viv art Tremembé	dez/11	158	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	1.020	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	100	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	630	97
Bosque Ventura	mar/12	450	96%	20	85%	6.545	188
Massimo Nov a Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	528	0
In Design	jun/12	422	90%	43	100%	5.973	1.032
The View Nov a Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	147
Green Work	jul/12	378	96%	15	100%	5.317	2.544
Up Home Santana	ago/12	96	100%	0	100%	0	0
Chácara Cantareira	set/12	292	100%	0	100%	0	0
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	304	0
Parque Ventura	out/12	508	84%	81	85%	25.776	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	89%	35	46%	15.175	21
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	95%	26	46%	5.315	0
Brasilião	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	100%	0	100%	0	258
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	97%	1	100%	1.970	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	100%	0	100%	0	0
EZ Mark	mai/13	323	57%	140	100%	105.086	6.119
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	64%	302	46%	27.942	880
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	90%	52	46%	10.172	38
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	86%	33	100%	15.431	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	69%	140	100%	37.169	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	57%	195	100%	91.886	1.362
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	47%	148	100%	90.290	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	49%	290	100%	139.160	1.251
Magnífico Mooca	mai/14	162	83%	27	50%	8.390	221
San Felipe - Giardino	jun/14	104	76%	25	100%	20.637	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	65%	17	100%	15.229	92
Legítimo Santana	dez/14	70	96%	3	100%	1.953	138
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	58%	94	100%	74.647	405
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	76%	26	100%	25.310	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	71%	163	65%	28.148	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	50%	33	100%	21.330	97
Splendor Ipiranga	fev/15	44	86%	6	100%	9.664	110
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	71%	113	46%	33.189	383
<b>Sub-Total Performado</b>		<b>15.248</b>		<b>2.065</b>		<b>845.136</b>	<b>24.059</b>
<b>Em Construção</b>							
Le Premier Moema	mar/16	38	68%	12	50%	17.351	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	55%	19	100%	40.755	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	92	100%	37.553	193
Legítimo Vila Romana	abr/17	54	81%	10	100%	9.640	124
In Design Liberdade	ago/17	114	45%	63	100%	33.200	553
Verace Brooklin	out/17	48	79%	10	100%	16.840	294
Clima São Francisco	nov/17	106	76%	25	100%	14.600	5.281
Z.Cotovía	mar/18	199	89%	22	100%	16.500	0
<b>Sub-Total em Obras</b>		<b>730</b>		<b>253</b>		<b>186.439</b>	<b>6.575</b>
<b>Lançamentos</b>							
Vertiz Tatuapé	set/18	200	71%	59	100%	27.133	363
Fit Casa Brás	out/18	979	21%	774	70%	98.161	0
Diogo Ibirapuera	out/18	136	65%	48	100%	47.512	0
Sky House	out/18	115	20%	92	100%	52.180	319
Z.Pinheiros	dez/18	386	25%	291	100%	131.580	2.000
<b>Sub-Total Lançamentos</b>		<b>1.816</b>		<b>1.264</b>		<b>356.566</b>	<b>2.682</b>
<b>Total</b>		<b>17.794</b>		<b>3.582</b>		<b>1.388.142</b>	<b>33.316</b>

## GUIDANCE

No dia 06 de dezembro de 2018, a EZTEC divulgou guidance de lançamentos para o ano de 2019, comprometendo-se com lançamentos entre R\$1 bilhão e R\$1,5 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 66% em relação ao montante lançado em 2018.

A confiança no cumprimento do guidance de lançamentos provém de um *landbank* de R\$6,0 bilhões em VGV potencial, disposto majoritariamente na cidade de São Paulo, mas também com propriedades na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda, permitindo à Companhia escolher o lançamento mais adequado em relação a velocidade de vendas e rentabilidade futura.

Ao longo do ano, a Companhia lançou em 10 de janeiro de 2019 o Le Jardin Ibirapuera, com VGV de R\$71,6 milhões, um empreendimento de alto padrão que encontra-se de 23% vendido; em 31 de janeiro o Vértiz Clube Home Vila Mascote, com VGV de R\$98,6 milhões, um empreendimento de médio padrão que encontra-se 68% vendido; e, em 21 de março o Fit Casa Rio Bonito, com VGV de R\$144,5 milhões, um empreendimento parte enquadrado no Minha Casa Minha Vida, parte de média renda. Fora isto, formalizou a aquisição de percentual adicional na sexta fase do projeto Jardins do Brasil, correspondente a R\$84,0 milhões em VGV. +Assim, a EZTEC acumula R\$396,7 milhões em VGV lançados até a data desta divulgação, tendo cumprido com 32% do ponto médio do *guidance* emitido.

## MERCADOS DE CAPITAIS

### Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de dezembro de 2018, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,3%, que corresponde a 56.546.314 ações.

### Ativo Líquido

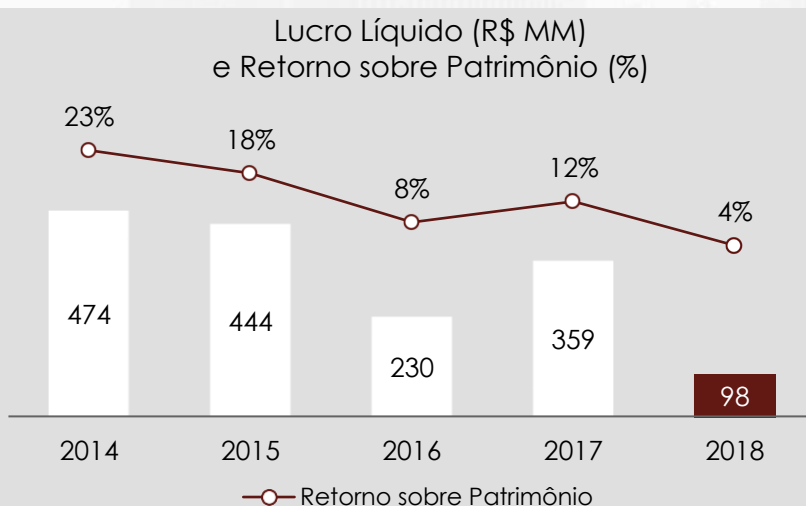
A Companhia tem demonstrado trimestralmente desde 2008, o cálculo de seus ativos líquidos, com objetivo de ressaltar, através de uma síntese das informações contábeis auditadas e gerenciais, o valor patrimonial intrínseco da Companhia, ainda não refletido, completamente, nas demonstrações contábeis:

<b>Cálculo do Ativo Líquido</b> (Em milhares de Reais - R\$)	<b>4T18</b>	<b>4T17</b>
Contabilidade - Controladora	1.870.746	1.707.846
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	494.474	561.513
(-) Dívida Bruta	(91.338)	(235.651)
(-) Dividendos a Pagar	(23.166)	(85.222)
(+) Recebíveis Não Performados	336.137	160.469
(+) Recebíveis Performados	556.071	664.902
(-) Obrigações de Construção	(235.897)	(122.003)
(+) Terrenos em Estoque	868.028	788.635
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar	(55.874)	(32.028)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	7.420	2.531
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	14.890	4.700
Estoque Gerencial	1.421.458	1.381.543
(+) Estoque Pronto	869.195	1.096.497
(+) Estoque em Construção / Lançamento	552.263	285.046
Eventos Subsequentes de Lançamentos e Vendas	(146.830)	(71.922)
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	84.941	46.178
(-) Reconciliação das Vendas em Cláusula Suspensiva	(231.771)	(118.100)
Ativo Líquido Compartilhado	180.904	240.513
Ativo Líquido Ajustado Total	3.326.277	3.257.980
Total de Ações	165.002	165.002
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	20,16	19,75

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\$6,0 bilhões que estes terrenos podem gerar. Os lançamentos sob cláusula suspensiva por definição não são levadas em consideração contabilmente. Portanto, ao considerar as vendas referentes a estes empreendimentos, se fazem necessárias as devidas contrapartidas contábeis: remoção do custo do estoque de terrenos (Imóveis a Comercializar) e a inclusão dos custos da obra (Obrigações de Construção).

## 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, pagos no dia 31 de agosto de 2018. Essas distribuições produziram uma redução de patrimônio líquido de mesma magnitude, que proporcionará melhora relativa no retorno sobre patrimônio dos próximos trimestres. Neste novo ciclo operacional, marcado desde já por uma escalada nos lançamentos, o patamar de retorno sobre o patrimônio é içado na medida em que os lançamentos acontecem e as suas construções progridem, constituindo portanto massa crítica de evolução de obra para gerar receita, nos ditames do método PoC de contabilidade. A existência de um banco de terrenos farto e versátil – do qual, como evento subsequente, já há traçado um *pipeline* com R\$1,1 bilhão de VGV de projetos já aprovados para 2019 – indica a perspectiva de uma melhor diluição do patrimônio em uma base de receita crescente.





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

[ri@eztec.com.br](mailto: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 31.dezembro

2018

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<b>Lucro Líquido</b>	102.160
<b>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</b>	(17.791)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	4.889
Variação Monetária e juros, líquidos	(120.701)
Provisão para Créditos de Liquidação Dúvidosa	247
Depreciações e Amortizações	938
Amortização de Mais Valia	2.462
Equivalência Patrimonial	(16.457)
Provisão para Contingências	(1.389)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	9.978
Baixa de Imobilizado	82
<b>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</b>	105.640
Contas a Receber de Clientes	151.632
Imóveis a Comercializar	(58.546)
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	12.554
<b>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</b>	51.790
Adiantamento de Clientes	12.605
Juros Pagos	(16.232)
Dividendos recebidos de controlada	60.941
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(12.952)
Fornecedores	(1.535)
Outros Passivos	8.963
<b>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</b>	139.639
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</b>	37.392
Aplicações Financeiras	(323.897)
Resgate de títulos financeiros	379.065
Aquisição de Investimentos	(17.709)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(67)
<b>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	37.392
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</b>	(218.523)
Partes relacionadas	17.182
Dividendos Pagos	(85.222)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	112.002
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(6.385)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(256.100)
<b>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</b>	(218.523)
<b>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	(41.492)
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</b>	70.849
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</b>	29.357

## ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	12/2017	03/2018	06/2018	09/2018	12/2018
<b>2011</b>					
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%
<b>2012</b>					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2013</b>					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	78%	87%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	82%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	74%	81%	86%	100%	100%
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	56%	63%	69%	74%	81%
Splendor Brooklin	47%	56%	63%	68%	74%
Up Home Vila Mascote	35%	40%	49%	59%	67%
<b>2017</b>					
Legittimo Vila Romana	43%	48%	52%	61%	67%
In Design Liberdade	0%	37%	37%	44%	48%
Verace Brooklin	44%	44%	44%	50%	53%
Clima São Francisco	0%	27%	28%	30%	34%
<b>2018</b>					
Z.Cotov ia	0%	33%	34%	36%	41%
Vértiz Tatuapé	0%	0%	0%	34%	34%
Diogo & ID Ibirapuera	0%	0%	0%	0%	45%

# ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada <sup>1</sup>
<b>2007</b>					
Evidência	mar/07	set/10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.377
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.336
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.505
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.218
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
<b>2008</b>					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	151.040
Bell'Acqua	abr/08	out/10	99%	100%	44.583
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.807
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.949
Premiatio	jun/08	jul/11	50%	100%	75.834
Mundeco	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.678
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	100%	77.487
<b>2009</b>					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	100%	72.884
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	323.889
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jun/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	65.128
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
Reserv a do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	73.976
<b>2010</b>					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.123
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.217
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.775
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.676
Quinta do Horto	mar/10	fev/13	100%	100%	80.198
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.368
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	168.300
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.824
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	116.533
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	171.262
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.893
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.641
<b>2011</b>					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	177.922
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.364
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	100%	100%	180.159
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.553
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	130.958
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.191
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	139.205
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.307
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	121.565
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	115.999
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	85.204
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.450
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	192.661
<b>2012</b>					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.898
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	96%	152.001
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nov a Saúde	jun/12	mar/15	100%	99%	66.014
In Design	jun/12	jul/15	100%	90%	101.730
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	95.278
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	125.042
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	47.413
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	167.198
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	155.880
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	84%	167.586
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	46%	95%	111.324
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	46%	89%	124.598
Brasiliano	nov/12	set/15	90%	100%	75.431
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
<b>2013</b>					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	92.603
Premiatio Sacomã	fev/13	jan/16	100%	100%	56.991
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	97%	70.150
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	57%	186.110
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	46%	90%	104.990
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	46%	64%	76.742
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	130.416
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	86%	96.157
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	69%	93.074
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	47%	91.063
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	57%	132.377
<b>2014</b>					
Cidade Maia - Botânica	mar/14	ago/17	100%	49%	146.514
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	58%	112.897
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	83%	43.576
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	65%	32.061
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	76%	74.049
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	71%	88.512
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	76%	100.194
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	96%	52.079
<b>2015</b>					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	86%	69.454
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	50%	26.604
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	46%	71%	92.683
<b>2016</b>					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	68%	28.344
Splendor Brooklyn	mai/16	set/19	100%	55%	37.404
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	11.992
<b>2017</b>					
Legítimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	81%	26.904
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	45%	14.123
Verace Brooklyn	out/17	set/20	100%	79%	33.419
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	76%	16.032
<b>2018</b>					
Z. Catavia	fev/18	jan/21	100%	89%	33.904
Vertiz Tatuapé	set/18	ago/21	100%	71%	25.138
Sky House Chácara Santo Antônio	out/18	set/21	100%	20%	0
Fit Casa Brás	out/18	set/19	100%	21%	0
Diogo & ID Ibirapuera	out/18	ago/21	100%	65%	38.597
Z. Pinheiros	dez/18	mar/22	100%	25%	0

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

# GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Patrimônio de Afetação:** Regime pelo qual o patrimônio do empreendimento permanece segregado do patrimônio do incorporador até a conclusão da obra. O caixa do empreendimento também não é afetado em caso de falência ou insolvência do incorporador. Os empreendimentos submetidos a este regime 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.