

**Teleconferência
em Português**

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

**Teleconferência
em Inglês**

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

Contate RI:

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

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$21,10
No. de ações: 165.001.783
Valor de mercado: R\$3.481MM
Data de fechamento: 10/05/2018

Divulgação de
Resultados

1T18

EZTEC
Construindo qualidade de vida

EZTEC atinge R\$122 milhões de vendas líquidas no 1T18

Crescimento de
1.320% em
relação ao 1T17

- A EZTEC encerrou o 1T18 com Geração de Caixa de R\$60,8 milhões, levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$547,7 milhões. Descontadas as dívidas de R\$161,1 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia encerrou o período com posição de Caixa Líquido, de R\$386,7 milhões, além de deter R\$585,8 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\$90,4 milhões em 1T18;
- O Lucro Bruto foi de R\$31,8 milhões, para uma Margem Bruta de 35,1% em 1T18;
- O Lucro Líquido atingiu R\$5,4 milhões, com Margem Líquida de 6,0% em 1T18;
- No 1T18, a EZTEC lançou um empreendimento de R\$105,5 milhões;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$121,6 milhões no 1T18, valor líquido de distratos; e
- Em 31 de março de 2018, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,1 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 13% do VGV.

São Paulo, 10 de maio de 2018 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 39 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2018 (1T18). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

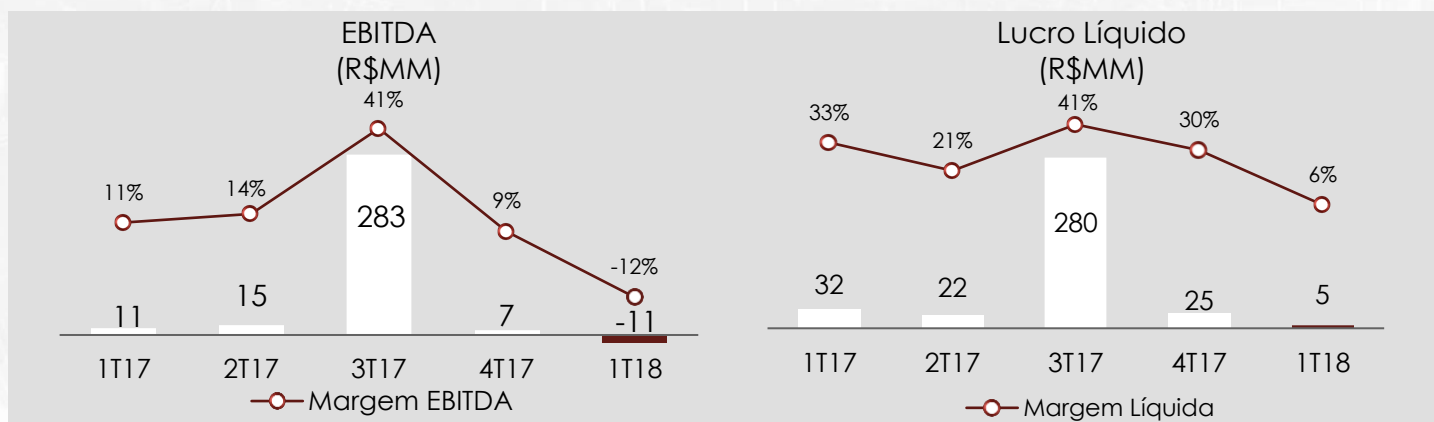
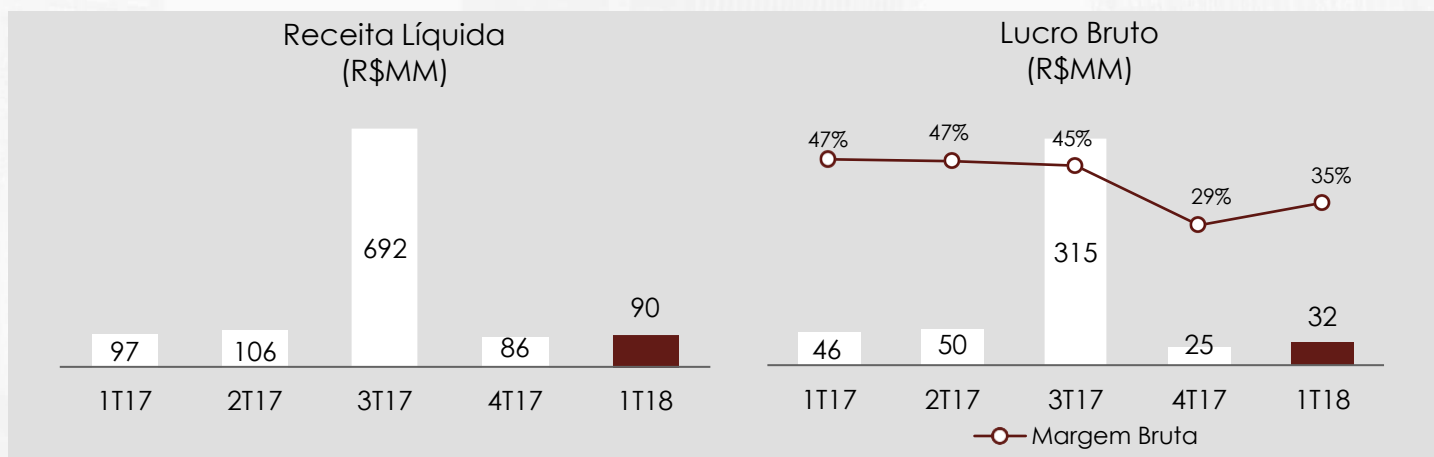
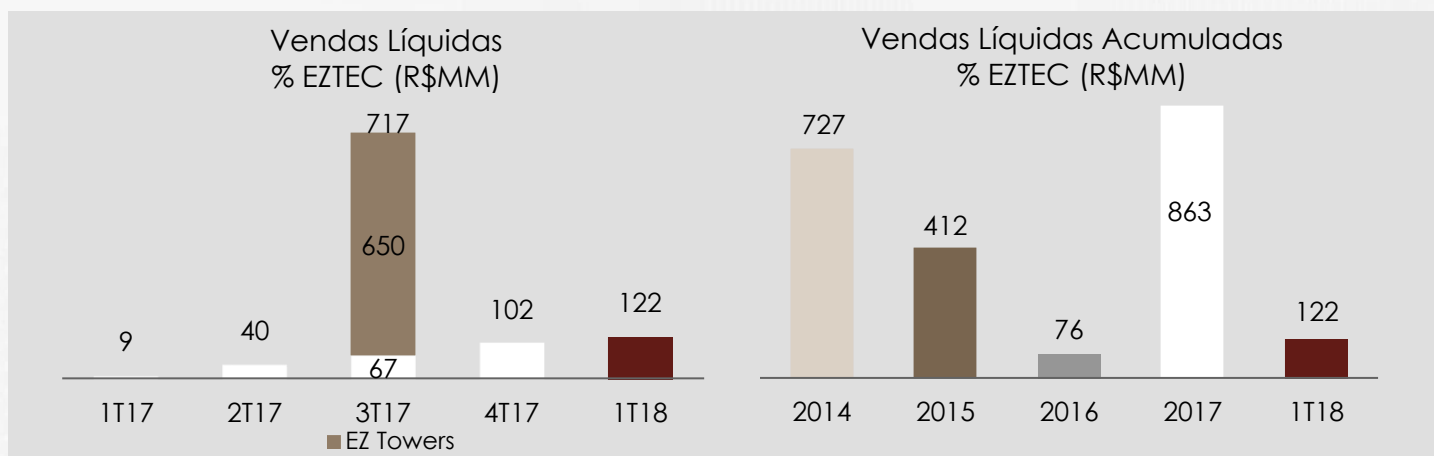
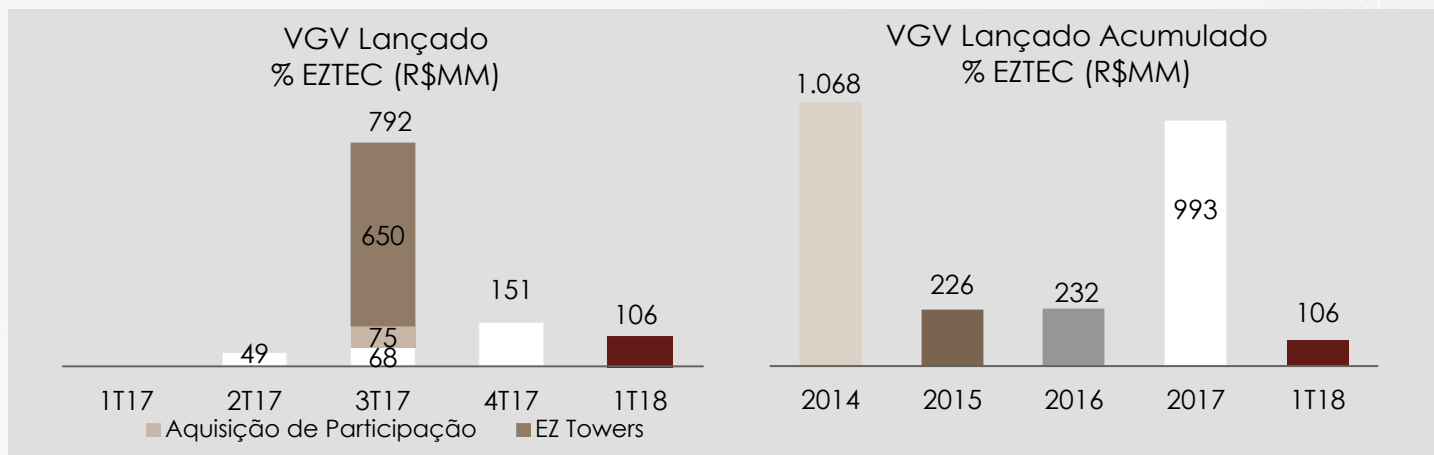
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido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

Destaques	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	155.639	180.971	-14,0%	155.639	146.014	6,6%
Receita Líquida (R\$ '000)	90.407	96.510	-6%	90.407	85.723	5%
Lucro Bruto (R\$ '000)	31.767	45.580	-30%	31.767	24.772	28%
Margem Bruta	35,1%	47,2%	-12,1 p.p.	35,1%	28,9%	6,2 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	5.428	31.565	-83%	5.428	25.288	-79%
Margem Líquida	6,0%	32,7%	-26,7 p.p.	6,0%	29,5%	-23,5 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,033	0,191	-83%	0,033	0,153	-79%
EBITDA (R\$ '000)	-10.923	10.910	-200%	-10.923	7.321	-249%
Margem EBITDA	-12,1%	11,3%	-23,4 p.p.	-12,1%	8,5%	-20,6 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	1		n.a.	1	2	-50%
Área Útil Lançada (m ²)	7.522		n.a.	7.522	18.216	-59%
Unidades Lançadas	200		n.a.	200	154	30%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	105.504		n.a.	105.504	151.031	-30%
Participação EZTEC (%)	100%		n.a.	100%	100%	
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	105.504		n.a.	105.504	151.031	-30%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	121.591	8.565	1320%	121.591	102.353	19%

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

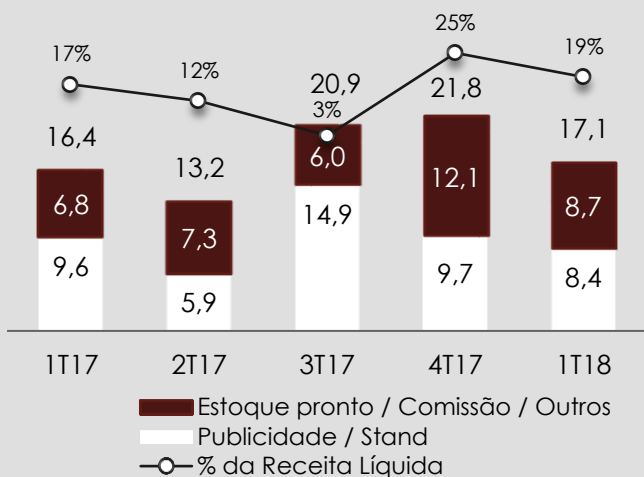
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

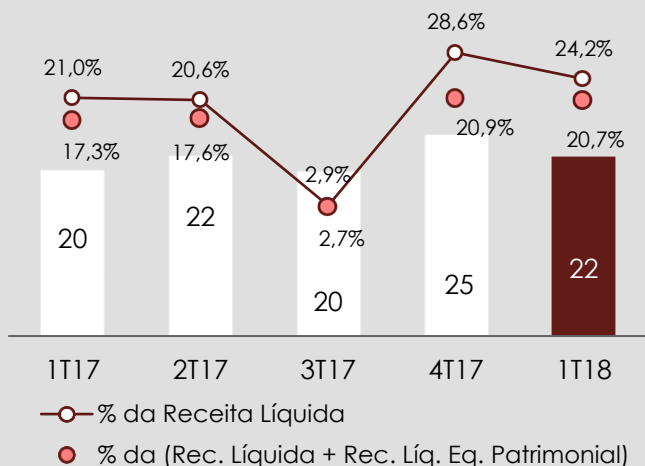


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

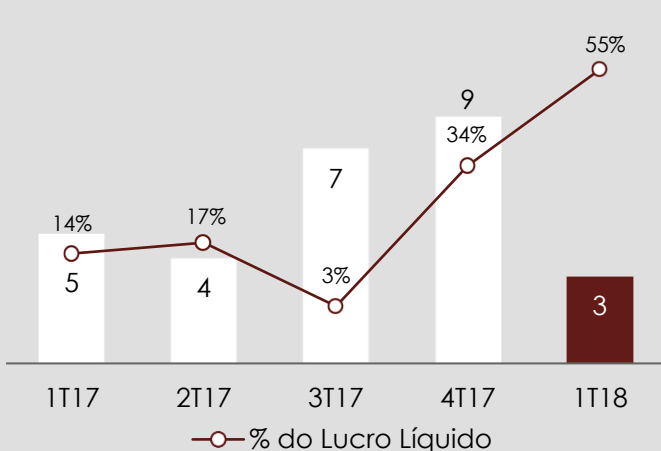
Despesas Comerciais (R\$MM)



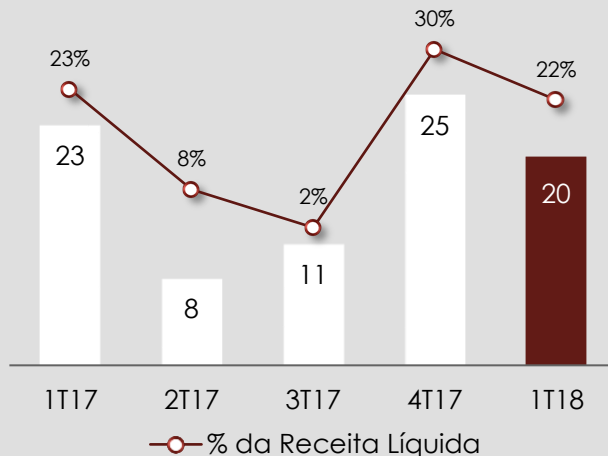
Despesas Administrativas (R\$MM)



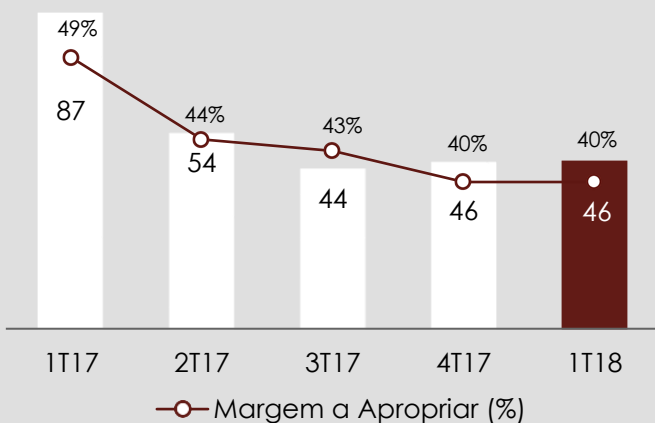
Equivalência Patrimonial (R\$MM)



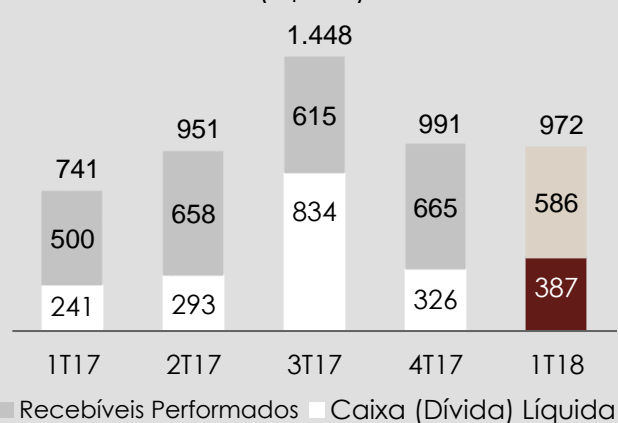
Resultado Financeiro (R\$MM)



Resultado a Apropriar (R\$MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
BALANÇO PATRIMONIAL	10
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	11
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida	12
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	13
Lucro Bruto	13
Despesas Comerciais e Administrativas.....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais	16
Equivalência Patrimonial.....	167
EBITDA	18
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	21
INDICADORES OPERACIONAIS	21
Operações	21
Estoque de Terrenos (Land Bank)	22
Lançamentos.....	223
Vendas e Distratos.....	24
Entregas	26
Unidades em Estoque	27
MERCADO DE CAPITAIS	28
Composição Acionária	278
Ativo Líquido	279
Retorno sobre Patrimônio Líquido	30
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	30
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	31
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	33
GLOSSÁRIO	34

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2018 com lucro líquido positivo e geração de caixa. No período, a Companhia apresentou continuidade em sua retomada operacional, com vendas brutas reaquescendo, na esteira de vendas vigorosas de lançamentos, e distratos consistentemente minguantes. O contexto do trimestre é de transição, na medida em que a Companhia digere o encerramento de um longo ciclo operacional – com o repasse das últimas entregas de 2017 e a monetização do estoque pronto remanescente –, e na medida em que prepara os alicerces para o princípio de um novo ciclo, com robustez financeira, fôlego aquisitivo, banco de terrenos farto e versátil, e projetos icônicos propiciando forte escalada de lançamentos.

LANÇAMENTOS: Tendo emitido um *guidance* ao mercado ao fim de 2017, a EZTEC se comprometeu com um patamar de lançamento entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão para o ano de 2018. Já no 1T18, realizou o primeiro lançamento com o empreendimento Z.Cotovia, projeto residencial em Moema com VGV de R\$105 milhões. Enquanto reafirmando o compromisso com o *guidance*, é válido destacar que o foco dos lançamentos segue atendo-se ao perfil conservador de empreendimentos voltados para o segmento de média-alta e alta renda, bem localizados na Cidade de São Paulo, além de inserções oportunísticas no Minha Casa Minha Vida. Diferentemente do segmento de média renda e de regiões afastadas, este perfil se mostra resiliente ao desemprego, que é a variável macroeconômica que mais tarda a reagir. Ainda sobre o perfil da demanda, nas vendas dos últimos lançamentos, foi nítido o reingresso de investidores no mercado imobiliário, motivado, primeiramente, pela queda na rentabilidade de aplicações financeiras, suscitando interesse renovado por aquisições patrimoniais; adicionalmente, devido à percepção de que a trajetória de preços na Cidade de São Paulo já superou seu ponto de inflexão, possibilitando *upside* via locação ou revenda futura. Essa performance de vendas escora a intenção de escalar os lançamentos subjacente à emissão do *guidance*. Para tal, a EZTEC conta com um banco de terrenos robusto e versátil, destacando-se as aquisições de terrenos realizadas ao longo dos últimos 18 meses: elas se enquadram no perfil conservador citado e contam com perspectiva de giro rápido, a serem lançados no curto ao médio prazo. Complementarmente, lança mão de outros recursos para ampliar o volume operacional – e, portanto, volume a ser receitaado –, como o da aquisição de participação adicional em projetos nos quais a EZTEC já está presente, ou mesmo o da aquisição de projeto já aprovado, ainda por ser lançado.

ENTREGAS E DISTRATOS: No 1T18 foi feita a primeira entrega do ano, o Massimo Vila Carrão – de médio-alto padrão, 42% vendido e com VGV de R\$53 milhões –, empreendimento esse que inaugura uma safra de entregas que diverge daquela realizada ao longo de 2017. Na comparação, sob o ponto de vista quantitativo, o VGV entregue ao longo de 2017 fora de R\$1,4 bilhão, contra os R\$233 milhões de entregas previstas para 2018. Tendo em vista a nítida correlação entre entregas e distratos, o menor volume das entregas sugerem que a questão do distrato tende a ser menos onerosa para o ano da Companhia. No entanto, é importante a ressalva de que, naturalmente, há um intervalo de até 6 meses entre a entrega de um empreendimento e a incidência de todos os distratos em potencial. Por consequência, a Companhia ainda vive no 1S18 o resíduo dos cancelamentos que emanam das últimas entregas de 2017, mesmo que a trajetória descendente dos cancelamentos já esteja consolidada.

GESTÃO DE ESTOQUE E CARTEIRA DE RECEBÍVEIS: Tendo em vista que as entregas dos últimos dois anos foram as mais sujeitas a distratos, são justamente as regiões destas entregas que hoje concentram a parte preponderante do estoque da Companhia: é o caso de Guarulhos, Osasco e Zona Leste, que carregam, respectivamente, 45%, 11% e 10% do estoque residencial já performado da Companhia. Uma vez findado o ciclo de entregas de 2017, já no primeiro semestre, há flexibilização da estratégia de comercialização deste estoque pronto, que se encontra em condições para aceleração das vendas. Uma ferramenta que tem sido efetiva no escoamento do estoque pronto é a alienação fiduciária – o financiamento direto da EZTEC para seus clientes. Primeiramente, porque permite usufruir da sua robusta posição de caixa para fazer contraponto aos clientes que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadram nas formalidades inerentes à aprovação de crédito de bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais. Adicionalmente, é uma forma de financiamento menos burocrática do que o repasse bancário, 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. Além de corroborar com a aceleração das vendas de estoque pronto, é uma ferramenta de rentabilidade atrativa, com novos financiamentos sujeitos à taxa de 10%+IGP-DI.

A carteira de recebíveis diretos apresentou evolução de R\$150 milhões, ao fim de 2015, para R\$442 milhões atualmente, tendo cumprido uma função estratégica na digestão do estoque recentemente entregue.

RECEITA E RENTABILIDADE: A receita líquida e a margem bruta do trimestre, reportadas em R\$90 milhões e 35%, devem ser interpretadas à luz de três fatores: [i] o impacto declinante dos distratos, que, subtraíram R\$65 milhões da receita líquida, causa ônus na margem bruta: isso porque os distratos em questão são referentes a vendas de margem média original superior a 50%, pertinentes ao contexto de *boom* econômico. Ainda sobre pressões na margem bruta, [ii] a diferença que há no patamar estrutural de rentabilidade que foi auferido nos mega-projetos lançados até 2014, contra a rentabilidade potencial dos projetos mais conservadores lançados até 2017. Já que o foco de lançamentos durante o *boom* era voltado para grandes condomínios-clubes na região metropolitana, a rentabilidade era realçada, por um lado, devido a aquisições de terrenos menos custosas, e por outro, pela possibilidade de extrair economias de escala representativas. Quanto às obras em execução de lançamentos dos últimos três anos, que se tratam comumente de projetos de torre única, além de sofrerem pressão de preços estagnados no período, requerem engenharia em que não permite espaço para que a EZTEC manifeste plenamente a sua vantagem competitiva. No entanto, cabe salientar a manutenção da margem bruta em níveis ainda assim diferenciados, excedendo amplamente a média do setor. Ademais, há plena capacidade de restaurar o patamar de rentabilidade, na medida em que o maior vigor de lançamentos dê vazão a projetos de maior potencial de lucratividade. O momento do ciclo também traz implicações relevantes – e, também, temporárias – para a receita: [iii] a capacidade de recebimento da Companhia é restringida devido ao vale de lançamentos ocorrido nos últimos três anos, sendo que, com a conclusão de suas obras, é drenada a receita diferida. Mesmo em um contexto de escalada de lançamentos e vendas, a receita oriunda destas vendas iniciais é diluída ao longo de todo o período de obras, gerando um hiato na receita da Companhia. A superação desse vale, por ora, dependerá predominantemente de performance da venda do estoque pronto, cujo reconhecimento de receita é imediato. A EZTEC deverá voltar a deter massa crítica de receita na medida em que os lançamentos se acumularem, gerando receita ao longo do reconhecimento de progressão de obra.

POSIÇÃO DE CAIXA: No trimestre, a Companhia gerou R\$60,8 milhões em caixa, alcançando, portanto, uma posição de caixa líquido de R\$386,7 milhões. A contínua geração de caixa que a EZTEC vivencia é também reflexo da sua conjuntura: não havendo lançado expressivamente nos últimos anos, a Companhia carrega obrigações de construção e dívidas enxutas. A venda de estoque pronto também é fonte robusta de geração, por mais que esta seja atenuada pela alta incidência de alienações fiduciárias já citada. Vale lembrar que parte da geração decorrente desta fase do ciclo já fora distribuída ao longo do último exercício – em 2017, foram distribuídos R\$620.768.422,79 milhões, que representaram 24,2% do patrimônio líquido do ano. Em recente Assembleia Geral, foi aprovada ainda a distribuição mínima obrigatória de R\$85.221.679,14, ainda referente ao lucro de 2017 e, portanto, ao lucro auferido na venda da Torre B do EZ Towers.

EVENTOS SUBSEQUENTES: A sua posição de caixa permitiu que a EZTEC realizasse, como eventos subsequentes, duas atrativas aquisições já no segundo trimestre: [i] a ampliação de 5% na sua participação no megaprojeto Jardins do Brasil, perfazendo a participação final de 46,25%. Considerando que o projeto em questão possui 5 fases lançadas, 4 concluídas e 1 por lançar, a aquisição contribui com participação adicional no estoque e na carteira de recebíveis, correspondendo a um incremento de R\$24 milhões em VGV lançado e R\$19 milhões a lançar. A EZTEC tem realizado o negócio de aquisições de participação em projetos dos quais ela já faz parte de maneira recorrente desde 2012, motivado pelo fato de ter rentabilidade segura: a Companhia realizou a obra e faz a gestão da carteira destes projetos, logo consegue precificar risco e retorno com facilidade. No entanto, o mais notável negócio a ser mencionado, ainda como evento subsequente, é [ii] a aprovação da compra do projeto residencial do Parque da Cidade da OR Empreendimentos e Participações por R\$90 milhões, a serem pagos em parcelas. A aquisição – sujeita à cláusula resolutiva de *due diligence* – contempla dois edifícios residenciais de alto padrão com projeto aprovado. Situados na Chácara Santo Antônio, um importante centro financeiro e de negócios, é imediatamente vizinho às torres do EZ Towers, bem como ao terreno onde deverá ser erguido o EZ Esther Towers – os mais imponentes projetos concebidos pela EZTEC. É, portanto, uma região em que a EZTEC tem vasta familiaridade e segurança, onde outrora também construiu o Capital Corporate Offices e o NeoCorporate Offices, projetos comerciais então pioneiros para a Companhia. A Companhia herda da região a *expertise* auferida com estes projetos – *expertise* essa que fora recentemente coroadada pelo Prêmio Prix d'Excellence em Dubi, graças à excelência imobiliária da Torre A do EZ Towers –, e devolve para a região um legado arquitetônico e econômico visível a todos que lá frequentam.

A Administração da EZTEC reforça seu compromisso com clientes e acionistas, galgando as melhores oportunidades para preservação de capital e geração de valor. Na medida que desenvolve um novo ciclo

operacional – guiado pela entrega de produtos de qualidade e gestão transparente – a Companhia busca corresponder a confiança de seus investidores, tornando à geração de receita e lucratividade compatíveis com a sua estatura e história.

Administração EZTEC.

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independente não prestaram durante 2017 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado

Períodos findos em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T18	1T17	Var. %	1T18	4T17	Var. %
Receita Operacional Bruta	155.639	180.971	-14%	155.639	146.014	7%
(+) Receita de Venda Imóveis	151.425	170.805	-11%	151.425	141.777	7%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.213	10.165	-59%	4.213	4.237	-1%
Receita Bruta	155.639	180.971	-14%	155.639	146.014	7%
Deduções da Receita Bruta	(65.231)	(84.460)	-23%	(65.231)	(60.291)	8%
(-) Cancelamento de Vendas	(62.426)	(81.641)	-24%	(62.426)	(57.894)	8%
(-) Cancelamento de Locação			n.a.			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(2.805)	(2.819)	0%	(2.805)	(2.397)	17%
Receita Líquida	90.407	96.510	-6%	90.407	85.723	5%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(58.640)	(50.930)	15%	(58.640)	(60.951)	-4%
Lucro Bruto	31.767	45.580	-30%	31.767	24.772	28%
Margem Bruta	35,1%	47,2%	-12,1 p.p.	35,1%	28,9%	6,2 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(42.825)	(34.913)	23%	(42.825)	(15.456)	177%
(-) Despesas Comerciais	(17.119)	(16.359)	5%	(17.119)	(21.838)	-22%
(-) Despesas Administrativas	(19.267)	(17.881)	8%	(19.267)	(21.390)	-10%
(-) Honorários da Administração	(2.610)	(2.379)	10%	(2.610)	(3.121)	-16%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(6.818)	(2.803)	143%	(6.818)	22.341	-131%
(+) Equivalência Patrimonial	2.989	4.509	-34%	2.989	8.552	-65%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	-11.058	10.667	-204%	-11.058	9.316	-219%
Margem Operacional	-12,2%	11,1%	-23,3 p.p.	-12,2%	10,9%	-23,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	19.610	22.557	-13%	19.610	25.414	-23%
(-) Despesas Financeiras	(6.721)	(4.249)	58%	(6.721)	(5.008)	34%
(+) Receitas Financeiras	26.331	26.806	-2%	26.331	30.422	-13%
Resultado Operacional	8.552	33.224	-74%	8.552	34.730	-75%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	8.552	33.224	-74%	8.552	34.730	-75%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.111)	(912)	131%	(2.111)	(8.467)	-75%
(-) Correntes	(4.202)	(3.391)	24%	(4.202)	(3.975)	6%
(-) Diferidos	2.091	2.479	-16%	2.091	(4.492)	-147%
Lucro Líquido	6.441	32.312	-80%	6.441	26.263	-75%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.013)	(747)	36%	(1.013)	(975)	4%
Atribuível aos Acionistas Controladores	5.428	31.565	-83%	5.428	25.288	-79%
Margem Líquida	6,0%	32,7%	-26,7 p.p.	6,0%	29,5%	-23,5 p.p.

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

BALANÇO PATRIMONIAL

Balanços Patrimoniais

Períodos encerrados em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	1T18	2017	Var. %
ATIVO	3.016.695	3.103.748	-3%
CIRCULANTE	1.674.455	1.713.909	-2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	42.754	70.849	-40%
Aplicações Financeiras	504.960	490.664	3%
Contas a Receber de Clientes	245.849	347.542	-29%
Imóveis a Comercializar	850.863	781.341	9%
Impostos a Compensar	3.293	3.288	0%
Dividendos a receber de controladas em conjunto		4.226	-100%
Outros Créditos	26.736	15.999	67%
NÃO CIRCULANTE	1.342.240	1.389.839	-3%
Contas a Receber de Clientes	429.910	387.776	11%
Imóveis a Comercializar	526.516	606.748	-13%
Impostos a Compensar	24.947	29.528	-16%
Impostos Antecipados			n.a.
Partes Relacionadas		100	-100%
Títulos a receber		14.618	-100%
Dividendos a receber de controladas em conjunto			n.a.
Outros Créditos	61.943	47.732	30%
Ágio em Investimentos	6.882		n.a.
Investimentos	285.944	297.038	-4%
Imobilizado	3.397	3.377	1%
Intangível	2.701	2.922	-8%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.016.696	3.103.748	-3%
CIRCULANTE	350.540	388.734	-10%
Fornecedores	15.781	16.407	-4%
Obrigações Trabalhistas	4.661	4.028	16%
Obrigações Fiscais	15.775	15.012	5%
Empréstimos e Financiamentos	106.957	125.789	-15%
Contas a Pagar	49.361	48.095	3%
Provisão para Garantia	18.163	19.712	-8%
Adiantamento de Clientes	9.775	14.411	-32%
Terrenos a Pagar	15.650	27.028	-42%
Dividendos a Pagar	85.222	85.222	
Partes Relacionadas	18.684	18.684	
Impostos com Recolhimento Diferido	10.511	14.346	-27%
NÃO CIRCULANTE	95.188	150.612	-37%
Empréstimos e Financiamentos	54.106	109.862	-51%
Terrenos a Pagar	5.000	5.000	
Provisão para Garantia	415	326	27%
Provisão para Contingências	11.781	11.781	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	21.968	21.606	2%
Outros Débitos com Terceiros	1.918	2.037	-6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.570.967	2.564.402	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.540.770	2.535.342	0%
Capital Social	1.356.704	1.356.704	
Reservas de Capital	-11.117	38.297	-129%
Reservas de Lucros	1.189.755	1.189.755	
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio		-49.414	-100%
Resultado do Período	5.428		n.a.
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	30.197	29.060	4%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T18	1T17	Var.%	1T18	1T17	Var.%
Receita Líquida	4.662	8.084	-42,3%	85.745	88.426	-3,0%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(1.238)	166	-845,8%	(57.402)	(51.096)	12,3%
Lucro Bruto	3.424	8.250	-58,5%	28.343	37.330	-24,1%
Margem Bruta (%)	73,4%	102,1%	-28,6 p.p.	33,1%	42,2%	-9,2 p.p.
Despesas Comerciais	(1.488)	(3.032)	-50,9%	(15.631)	(13.327)	17,3%

Balanco Patrimonial por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1T18	1T17	Var.%	1T18	1T17	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	83.517	71.680	16,5%	592.242	663.368	-10,7%
Imóveis a Comercializar	99.366	109.853	-9,5%	1.277.161	1.278.236	-0,1%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos				161.063	235.651	-31,7%
Adiantamento de Clientes				9.774	14.411	-32,2%

Informações Operacionais por Segmento

	Comercial			Residencial		
	1T18	1T17	Var.%	1T18	1T17	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados				1		
VGv (R\$ '000)	-	-		105.504	-	
Área Útil Lançada (m²)				7.522		
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		200	-	
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)				438		
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		12.105	-	
Participação EZTEC				100%		100,0 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		105.504	-	
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	5.776	-		115.815	9.621	1103,7%
Vendas Contratadas (unidades)	37	-		238	(4)	-6050,0%

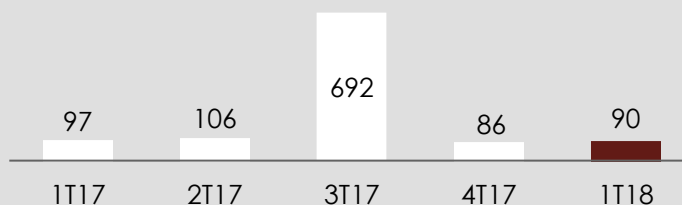
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	155.639	180.971	-14,0%	155.639	146.014	6,6%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág.10	90.407	96.510	-6,3%	90.407	85.723	5,5%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág.11	(58.640)	(50.930)	15,1%	(58.640)	(60.950)	-3,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág.11	31.767	45.580	-30,3%	31.767	24.772	28,2%
Margem Bruta (%)		35,1%	47,2%	-12,1 p.p.	35,1%	28,9%	6,2 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág.12	(17.119)	(16.359)	4,6%	(17.119)	(21.838)	-21,6%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág.12	(21.877)	(20.260)	8,0%	(21.877)	(24.511)	-10,7%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág.13	(6.819)	(2.803)	143,3%	(6.819)	22.341	-130,5%
Equiv. alônc. Patrimonial (R\$ '000)	pág.13	2.989	4.509	-33,7%	2.989	8.552	-65,0%
EBITDA (R\$ '000)	pág.14	(10.923)	10.910	-200,1%	(10.923)	7.321	-249,2%
Margem EBITDA (%)		-12,1%	11,3%	-23,4 p.p.	-12,1%	8,5%	-20,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág.14	19.611	22.557	-13,1%	19.611	25.414	-22,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	pág.14	(2.111)	(912)	131,5%	(2.111)	(8.467)	-75,1%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág.15	6.442	32.313	-80,1%	6.442	26.263	-75,5%
Margem Líquida (%)		7,1%	33,5%	-26,4 p.p.	7,1%	30,6%	-23,5 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,033	0,191	-82,8%	0,033	0,153	-78,5%

Receita Líquida

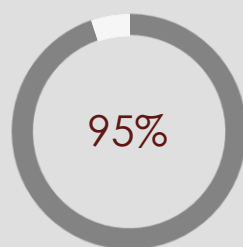
A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha com o procedimento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

Receita Líquida (R\$ MM)



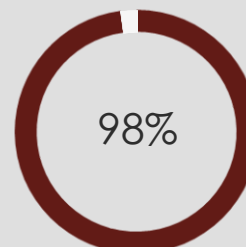
A trajetória da receita líquida ao longo dos últimos trimestres – desconsiderando a venda da Torre B do EZ Towers no 3T17 – reflete a redução operacional pela qual a Companhia passou devido a distratos, bem como entrega de empreendimentos sem lançamentos na mesma proporção para compor novas receitas. Assim, um cenário de recuperação da receita para 2018 dependerá amplamente da venda de unidades em estoque, bem como da retomada dos lançamentos. No entanto, o 1T18 teve contribuição do início de reconhecimento de receita nos lançamentos In Design Liberdade, Verace Brooklin, Clima São Francisco e Z.Cotovia, que superaram suas cláusulas suspensivas – reconhecimento esse que se dá na proporção estipulada pelo método POC de reconhecimento contábil.

Receita Líquida por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo Imóveis Vendidos por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Dados Gerenciais
1T18

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).

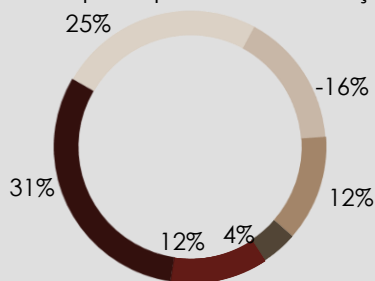
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$58,6 milhões** no 1T18, contra R\$61,0 milhões no 4T17. Os custos de imóveis vem apresentado tendência de declínio, devido a diminuição do volume de construção associado ao encerramento do ciclo de entregas. No entanto, o aumento em relação ao custo do 1T17 decorre do peso relativamente alto dos terrenos dos recentes lançamentos – bem localizados dentro da Cidade de São Paulo –, que passam a ser reconhecidos na medida que superam as cláusulas suspensivas de lançamento.

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

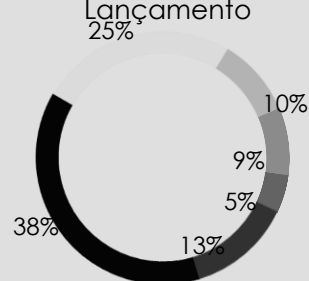
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(59.074)	(45.710)	29,2%	(59.074)	(61.019)	-3,2%
Encargos Financeiros Capitalizados	(508)	(4.983)	-89,8%	(508)	(368)	37,9%
Manutenção / Garantia	942	(237)	-497,5%	942	436	116,1%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(58.640)	(50.930)	15,1%	(58.640)	(60.951)	-3,8%

Dados Gerenciais – 1T18

Receita Líquida por Ano de Lançamento

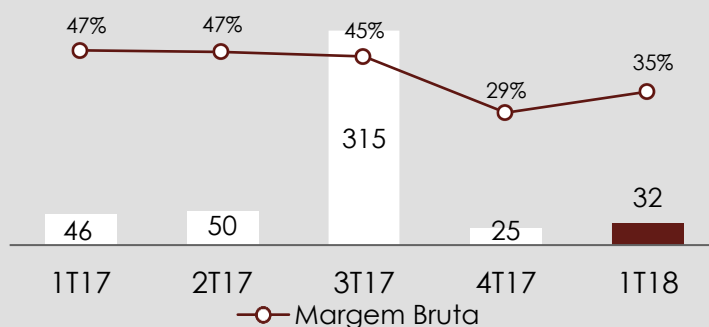


Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



Lucro Bruto

Lucro Bruto
(R\$ MM)



O Lucro Bruto do 1T18 foi de R\$31,8 milhões no 1T18, para uma Margem Bruta de 35,1%. 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, além de ainda representativos, são concentrados em torno do recém-entregue Cidade Maia (de margem original superior a 50%), é de se esperar um ônus pontual à margem bruta. A título de ilustrar esse impacto, em um cenário hipotético em que o empreendimento de

Guarulhos fosse inteiramente desconsiderado do resultado do trimestre, a sua margem apresentaria variação positiva de 6,3 p.p..

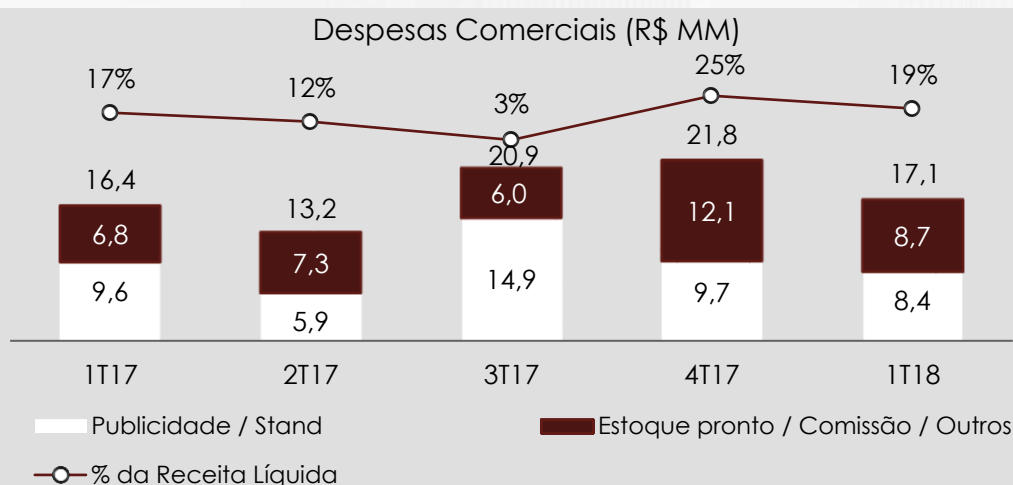
Adicionalmente, os lançamentos que passaram a ser recebidos no primeiro trimestre de 2018 provém de uma safra de aquisição de terrenos iniciada em 2013. Parte da rentabilidade foi perdida por serem menos adequadas às atuais circunstâncias do mercado imobiliário da cidade de São Paulo: a análise de viabilidade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

Despesas Comerciais e Administrativas

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

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Despesas Comerciais	(17.119)	(16.359)	4,6%	(17.119)	(21.838)	-21,6%
% da Receita Líquida	18,9%	17,0%	2,0 p.p.	18,9%	25,5%	-6,5 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(21.877)	(20.260)	8,0%	(21.877)	(24.511)	-10,7%
% da Receita Líquida	24,2%	21,0%	3,2 p.p.	24,2%	28,6%	-4,4 p.p.
Despesas Administrativas	(19.267)	(17.881)	7,7%	(19.267)	(21.390)	-9,9%
Honorários da Administração	(2.610)	(2.379)	9,7%	(2.610)	(3.121)	-16,4%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(38.996)	(36.619)	6,5%	(38.996)	(46.349)	-15,9%
% da Receita Líquida	43,1%	37,9%	5,2 p.p.	43,1%	54,1%	-10,9 p.p.

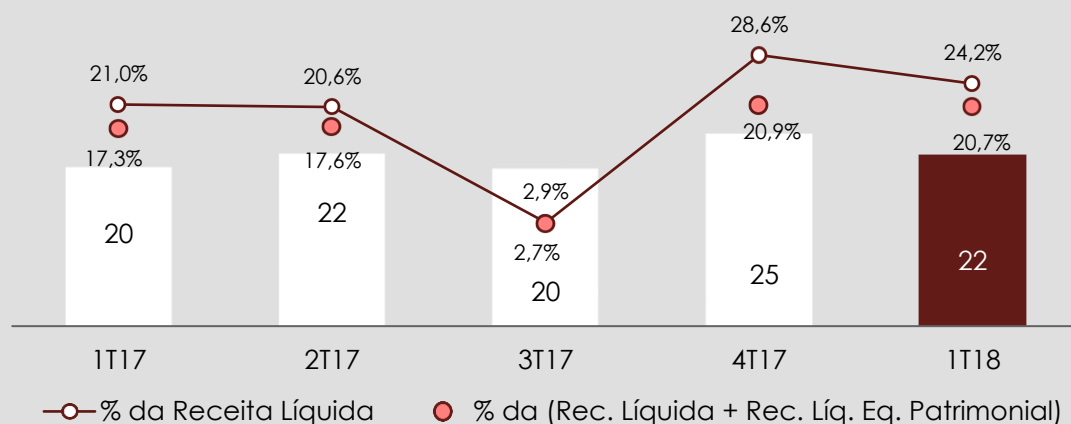
As **Despesas Comerciais** representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem 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.**



Podemos notar um retração nas Despesas Comerciais no 1T18, em parte decorrente do fato de ter havido somente um lançamento no trimestre. A redução expressiva dentro de "outras despesas" decorre do esgotamento de campanhas associadas ao ciclo de entregas, como o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora.

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Despesas com Publicidade	(4.505)	(6.424)	-29,9%	(4.505)	(7.073)	-36,3%
Despesas com "Stand"	(5.829)	(2.583)	125,7%	(5.829)	(6.295)	-7,4%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.973)	(5.339)	-6,9%	(4.973)	(5.188)	-4,1%
Comissões e Outras Despesas	(1.812)	(2.193)	-17,4%	(1.812)	(3.282)	-44,8%
Total Despesas Comerciais	(17.119)	(16.539)	3,5%	(17.119)	(21.838)	-21,6%

Despesas Administrativas (R\$ MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$21,9 milhões em 1T18, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Gastos de manutenção com o banco de terrenos são reconhecidos dentro do G&A, o que teve impacto concentrado no trimestre: a Companhia pagou o IPTU de seus terrenos à vista já em janeiro. Lembrando que a Companhia é responsável pela administração integral de todos seus projetos, independentemente do controle ser ou não da EZTEC. Assim, considerando as normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros são reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial enquanto as Despesas relativas com esses empreendimentos são reconhecidas de forma integral no resultado da Companhia.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 1T18, a unidade de negócio de engenharia foi responsável por 12,1% das despesas administrativas ao passo que a incorporadora, conjuntamente com a imobiliária, pelos demais 87,9%.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(6.768)	(6.761)	0,1%	(6.768)	(7.104)	-4,7%
Despesas com Honorários da Administração	(2.610)	(2.379)	9,7%	(2.610)	(3.121)	-16,4%
Despesas com Benefícios e Empregados	(1.347)	(1.281)	5,2%	(1.347)	(1.324)	1,7%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(303)	(592)	-48,8%	(303)	(318)	-4,7%
Despesas com Serviços Prestados	(6.050)	(3.934)	53,8%	(6.050)	(5.778)	4,7%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(778)	(1.110)	-29,9%	(778)	(857)	-9,2%
Despesas com Conservação de imóveis	(70)	(130)	-46,2%	(70)	(84)	-16,7%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(235)	(240)	-2,1%	(235)	(241)	-2,5%
Demais Despesas	(3.716)	(3.833)	-3,1%	(3.716)	(5.684)	-34,6%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(21.877)	(20.260)	8,0%	(21.877)	(24.511)	-10,7%

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\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	(6.819)	(2.803)	143%	(6.819)	22.341	-130,5%
% da Receita Líquida	7,5%	2,9%	4,6 p.p.	7,5%	26,1%	-18,5 p.p.
Despesas Tributárias	(4.980)	(2.414)	106,3%	(4.980)	(441)	1029,3%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1.839)	(389)	372,7%	(1.839)	22.782	-108,1%
Equivalência Patrimonial	2.989	4.509	-34%	2.989	8.552	-65,0%
% da Receita Líquida	3,3%	4,7%	-1,4 p.p.	3,3%	10,0%	-6,7 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. O aumento expressivo desta linha se explica como decorrência da opção pelo pagamento à vista,

já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. Já a variação negativa da linha de outras despesas representa o retorno à normalidade, uma vez reconhecidas as compras vantajosas, no 4T17, associada às aquisições realizadas em projetos com parceiros: o incremento de 15% de participação na sociedade Ares da Praça (referente aos empreendimentos Bosque e Parque Ventura, em Guarulhos), bem como os 13,75% adicionais na participação da Phaser (referente ao Jardins do Brasil, em Osasco). Mediante a aquisição do controle do investimento da Ares da Praça, seus ativos e passivos foram avaliados a valor justo, inclusive na participação detida anteriormente pela Companhia, gerando um excedente a ser amortizado ao longo da progressão das vendas dos empreendimentos com o tempo.

Equivalência Patrimonial

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

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

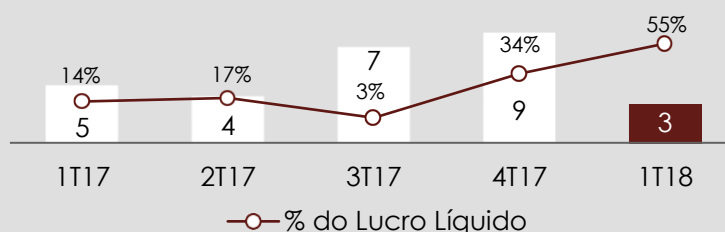
A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos "não-controlados" pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial. É importante ressaltar que a maioria dos projetos de controle compartilhado já foram entregues, de forma que seu resultado passa a depender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

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Receita Bruta	32,9	44,1	-25,3%	32,9	74,3	-55,7%
(-) Cancelamento de vendas	(17,1)	22,7	-175,4%	(17,1)	(42,1)	-59,4%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,4)	0,5	-173,4%	(0,4)	0,6	-162,3%
Receita Líquida	15,5	20,9	-25,9%	15,5	31,6	-51,1%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(9,1)	(12,5)	-27,4%	(9,1)	(42,8)	-78,7%
Lucro Bruto	6,3	8,3	-23,8%	6,3	13,9	-54,4%
Margem Bruta (%)	41,0%	-39,9%	80,9 p.p.	41,0%	44,0%	-3,0 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(2,8)	3,1	-189,8%	(2,8)	(5,4)	-48,6%
Receitas Financeiras	2,3	1,6	42,4%	2,3	3,9	-40,5%
Despesas Financeiras	(1,7)	1,0	-258,8%	(1,7)	(2,1)	-20,9%
Lucro Líquido	3,0	4,5	-34,3%	3,0	9,2	-67,5%
Margem Líquida (%)	19,3%	21,8%	-2,5 p.p.	19,3%	29,1%	-9,8 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	32,2%	61,1%	-28,9 p.p.	32,2%	32,2%	0,0 p.p.

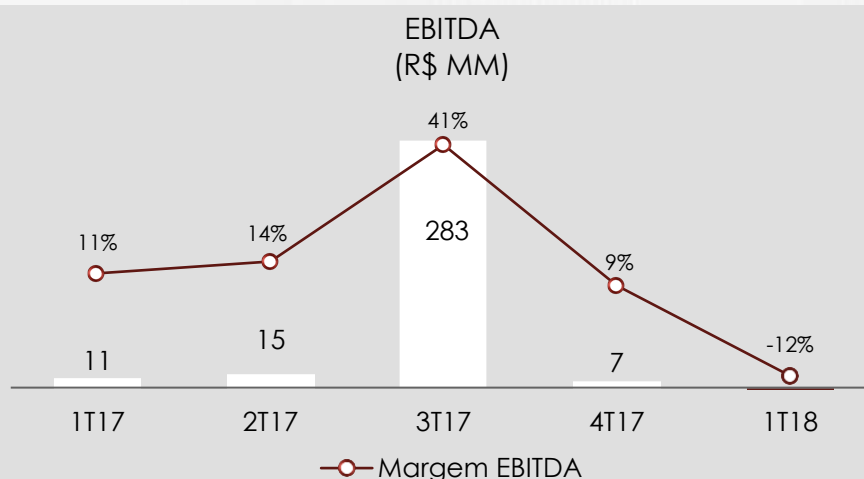
Balanco Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	29,5	19,8	49,1%	29,5	33,0	-10,5%
Contas a Receber de Clientes	134,6	168,9	-20,3%	134,6	197,3	-31,8%
Imóveis a Comercializar	210,3	201,1	4,6%	210,3	243,7	0,0%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	64,8	60,3	7,6%	64,8	87,2	-25,7%
Adiantamento de Clientes	2,4	3,9	-38,2%	2,4	2,8	-13,8%

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

Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



EBITDA



Em 1T18, o EBITDA atingiu -R\$10,9 milhões, com uma Margem EBITDA de -12,1%. O EBITDA negativo é reflexo da diminuição de receita ocasionada pela retração nos números operacionais da Companhia, acarretando em uma menor diluição nas despesas administrativas e comerciais.

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Lucro Líquido	5.428	31.565	-82,8%	5.428	25.288	-78,5%
IR/CSLL	2.111	912	131,5%	2.111	8.467	-75,1%
Resultado Financeiro Líquido	(19.611)	(22.557)	-13,1%	(19.611)	(25.414)	-22,8%
Depreciação	1.149	990	16,1%	1.149	(1.020)	-212,6%
EBITDA ⁽¹⁾	-10.923	10.910	-200,1%	-10.923	7.321	-249,2%
Margem EBITDA (%)	-12,1%	11,3%	-23,4 p.p.	-12,1%	8,5%	-20,6 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1T18 com Resultado Financeiro Líquido de R\$19,6 milhões, sendo R\$26,3 milhões pelo lado da receita, e R\$6,7 pelo lado das despesas.

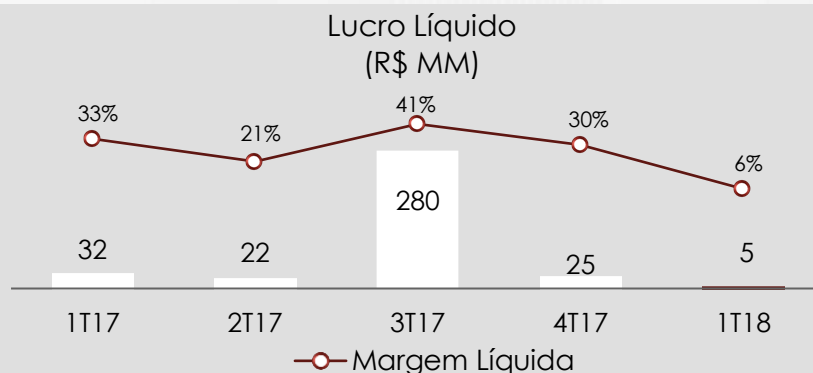
Em relação à receita financeira, por um lado, o consistente crescimento da carteira de financiamento direto vem contribuído positivamente, sobretudo no 1T18 com o aumento do IGP-DI, que indexa estes contratos. Não obstante, este não contrapôs o efeito do menor rendimento das aplicações financeiras: a posição de caixa aplicada foi subtraída pela expressiva distribuição de dividendos ao fim de 2017, agravada pelas reiteradas quedas na taxa de juros básica da economia. Já em relação à despesa financeira, vale mencionar que, contabilmente, o reconhecimento do juro sobre as dívidas de construção deixam de ser reconhecidas como custo uma vez que o empreendimento é entregue. Subsequentemente, passado o ciclo de entregas, houve crescimento na linha de juros e variações monetárias passivas.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	7.602	15.261	-50,2%	7.602	15.637	-51,4%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	16.526	10.149	62,8%	16.526	13.487	22,5%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	2.203	1.396	57,8%	2.203	1.297	69,9%
Total Receitas Financeiras	26.331	26.806	-1,8%	26.331	30.421	-13,4%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(5.028)	(1.351)	272,2%	(5.028)	(4.046)	24,3%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.617)	(2.341)	-30,9%	(1.617)	(816)	98,2%
Outras	(76)	(557)	-86,4%	(76)	(146)	-47,9%
Total Despesas Financeiras	(6.721)	(4.249)	58,2%	(6.721)	(5.008)	34,2%
Resultado Financeiro Líquido	19.610	22.557	-13,1%	19.610	25.413	-22,8%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$2,1 milhões no 1T18 contra R\$0,9 milhão no 1T17. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido

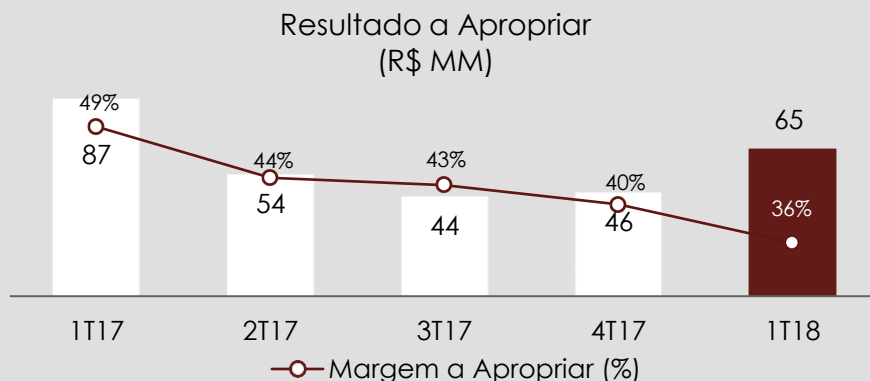


O Lucro Líquido, no 1T18, totalizou R\$5,4 milhões, com Margem Líquida de 6,0%. O patamar de lucro líquido auferido é sobremaneira consequência do vale de lançamentos dos últimos três anos que, por sua vez, gera um vale de receita incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$64,8 milhões no 1T18, com incremento de 41,3% em relação ao trimestre anterior. Esta ampliação está associada à já citada superação das cláusulas suspensivas dos lançamentos dos últimos trimestres, que passaram a ter seus resultados reconhecidos contabilmente, sujeitos ao método POC. Vale enfatizar que a recente ampliação da linha de resultado a apropriar marca uma inflexão de uma longa tendência negativa, reflexo do ciclo de entregas que se encerrou em 2017. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	1T17	Var.%	1T18	4T17	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	167.622	159.050	5,4%	167.622	105.993	58,1%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	3.528	10.648	-66,9%	3.528	2.531	39,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	8.239	5.726	43,9%	8.239	4.700	75,3%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	-114.636	(88.847)	29,0%	(114.636)	(67.403)	70,1%
Resultado a Apropriar	64.753	86.577	-25,2%	64.753	45.821	41,3%
Margem a Apropriar (%)	36,1%	49,4%	-13,3 p.p.	36,1%	40,5%	-4,4 p.p.



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

Contas a Receber

Os Créditos a Receber de Clientes são provenientes das vendas de unidades dos empreendimentos residenciais e comerciais, sendo que o valor do saldo devedor dos contratos é atualizado em conformidade com suas respectivas cláusulas.

Os montantes referentes à atualização monetária dos valores a receber são registrados no resultado do período na rubrica de receita de venda de imóveis até a entrega das chaves, e como receita financeira (juros ativos) após a entrega das chaves.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	4T17	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	675.759	735.318	-8,1%
Circulante	245.849	347.542	-29,3%
Não-Circulante	429.910	387.776	10,9%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	157.848	91.582	72,4%
Circulante	35.547	28.303	25,6%
Não-Circulante	122.301	63.279	93,3%
Total Contas a Receber	833.607	826.900	0,8%

Em 31 de março de 2018, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$660,5 milhões. Dos R\$108,7 milhões vencidos ao final do 1T18, aproximadamente 71% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repassse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$585,8 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\$441,7 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

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

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	4T17	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	673.874	733.790	-8,2%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	585.824	664.902	-11,9%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	88.050	68.887	27,8%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	157.848	91.582	72,4%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(9.775)	(14.411)	-32,2%
Total Recebíveis	821.947	810.961	1,4%

(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 primeiro trimestre de 2018 com posição de **Caixa Líquido de R\$386,7 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$547,7 milhões**. Desta forma, no 1T18, houve **Geração de Caixa de R\$60,1 milhões**.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,5% + TR ao ano até 9,2% + TR ao ano.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	4T17	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	106.957	125.789	-15,0%
Endividamento de Longo Prazo	54.106	109.862	-50,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(42.754)	(70.849)	-39,7%
Aplicações Financeiras	(504.960)	(490.664)	2,9%
Dívida (Caixa) Líquido	(386.652)	(325.862)	18,7%
Geração de Caixa	60.790	-507.671	-112,0%
Dividendos Pagos		440.555	-100,0%
Geração de Caixa Ex Dividendos	60.790	(67.117)	-190,6%

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 130 colaboradores, além de 591 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.

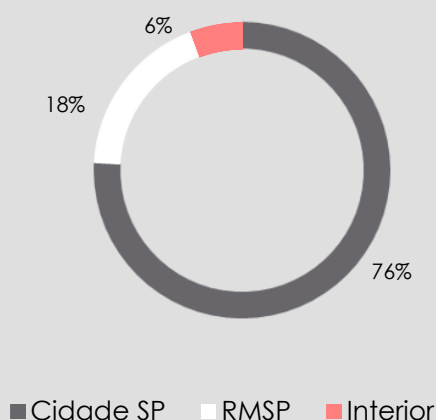
Em 31 de março de 2018, a EZTEC possuía 6 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 764 unidades em construção.

Estoque de Terrenos (Land Bank)

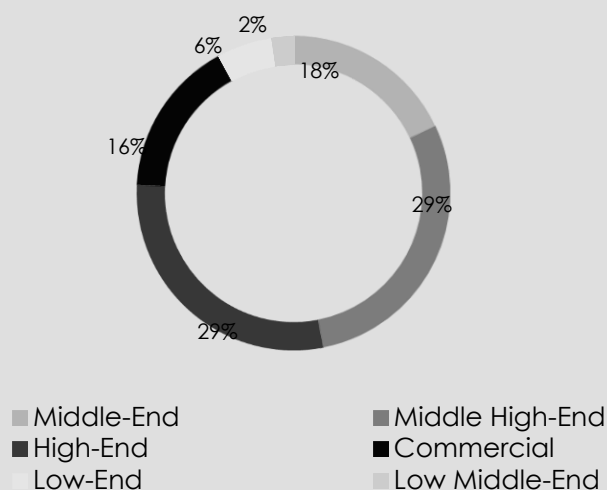
Em 31 de março de 2018, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,1 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **13%** do VGV. Já inclusos nesse cálculo, estão as 11 aquisições de terrenos realizadas ao longo do ano de 2017, que contribuem com um VGV potencial de R\$1,07 bilhão, para um custo médio sobre VGV de 16,5%. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o caso das aquisições do ano –, o que pode ser contraposto com o perfil dos projetos que predominaram no período anterior à crise: projetos volumosos, contando com múltiplas torres, por vezes lançados de maneira faseada. Esse perfil de projetos, que fora foco da Companhia em um contexto de mercado imobiliário aquecido, contemplava terrenos distantes do centro de São Paulo, alcançando as cidades satélite na Região Metropolitana de São Paulo. A distância do centro da cidade era compatível com custos de aquisição relativamente baixos; e o tamanho dos projetos permitia ganhos de eficiência via economia de escala, na medida em que era possível alocar os mesmos recursos para a construção de múltiplas torres, por exemplo, culminando em patamares de rentabilidade estruturalmente superiores.

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

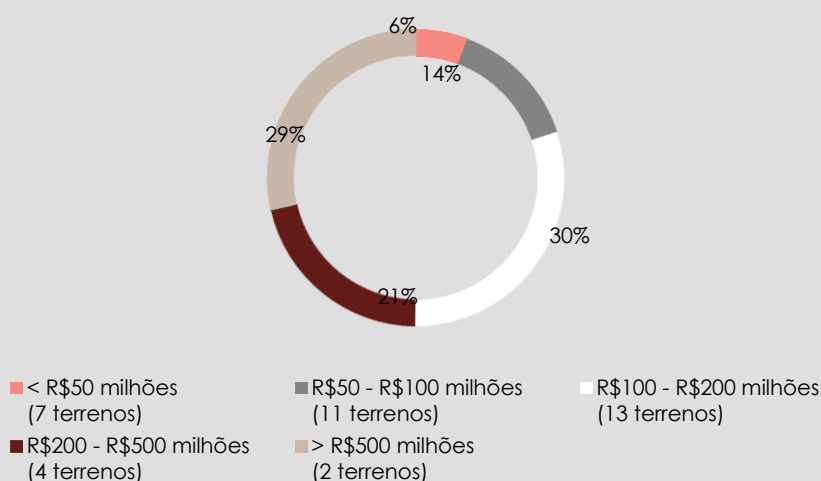
Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



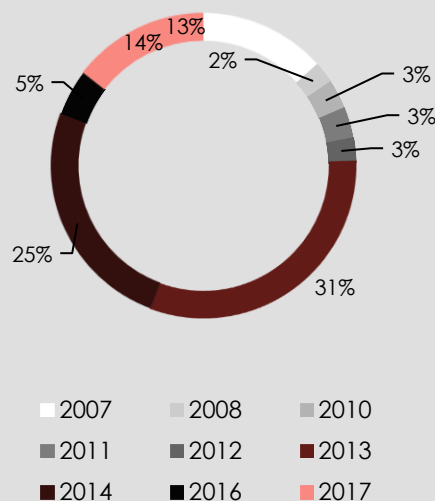
Allocation by Standard
% of EZTEC's PSV



Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio

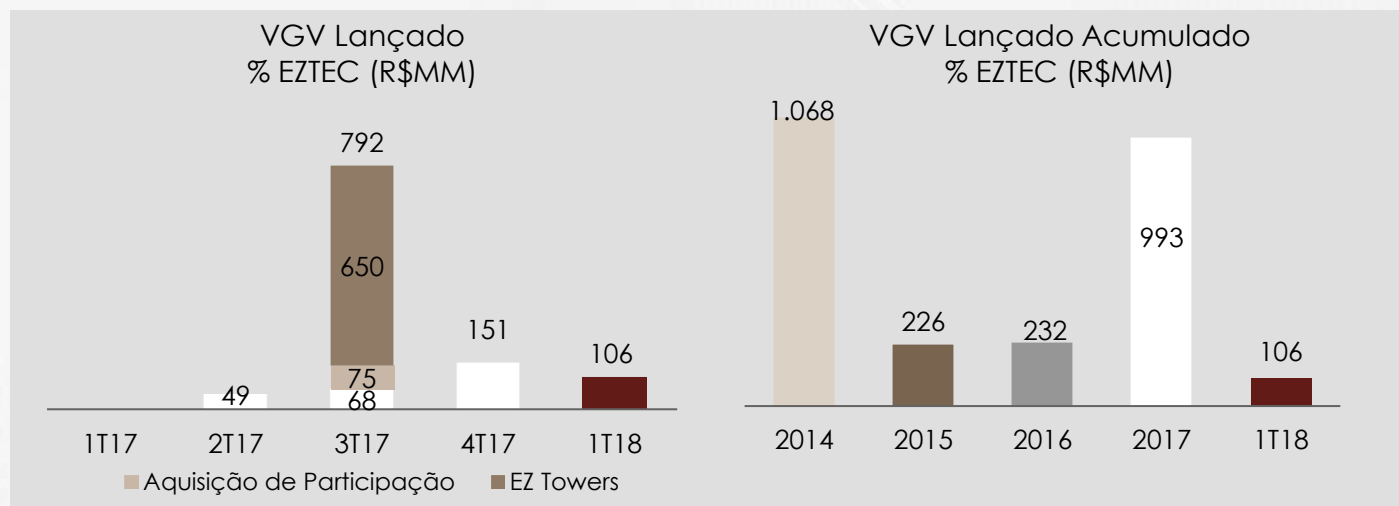


*Além de 14 terrenos em formação e sem VGV atribuído

Lançamentos

No primeiro trimestre a EZTEC realizou o lançamento do Z.Cotovia, empreendimento localizado em Moema, Zona Sul de São Paulo, voltado para o segmento de alta renda. O projeto contribui com VGV de lançamento de **R\$105,5 milhões**, contando com 200 unidades de metragem de 24m² a 52m². Adequado à nova configuração do Plano Diretor da cidade de São Paulo, o projeto Z.Cotovia contempla um componente não residencial de 20 unidades comerciais, além de 1 loja no térreo. Lançado no princípio de fevereiro, o empreendimento alcançou seu primeiro mês após o lançamento já atingindo mais de metade de suas unidades vendidas. Como já foi explicado nos Comentários da Administração, nas vendas de lançamentos do período foi perceptível o reingresso de investidores. Essa presença foi particularmente aparente no Z.Cotovia, de cujas 200 unidades, 20 são comerciais, tendo sido integralmente vendidas dentro da primeira semana após o lançamento. Como um todo, a performance de vendas do Z.Cotovia revigora a percepção de que há demanda para o seu perfil de lançamento, já que teve, ao final do primeiro trimestre, 74% de suas unidades vendidas dentro de dois meses (69,68% em fração ideal) – superando a já satisfatória velocidade média dos lançamentos de 2017, de metade das unidades vendidas dentro de 5 meses (na data da divulgação deste material, mais de 80% das unidades encontram-se vendidas).

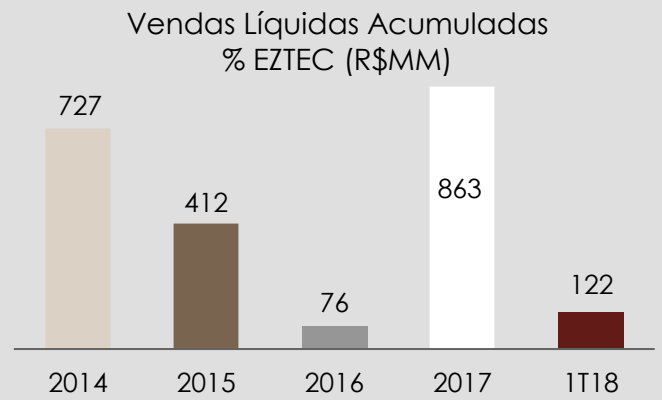
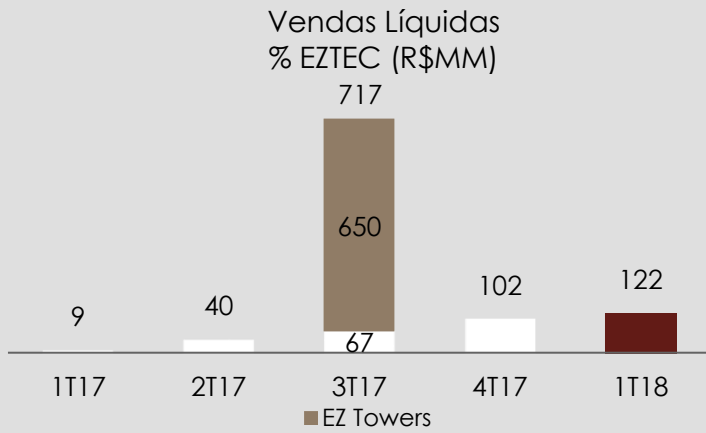
Como tem sido o caso dos lançamentos da EZTEC desde 2015, o Z.Cotovia se enquadra no seguinte perfil de lançamentos: [i] empreendimentos direcionados para os segmentos de média-alta e alta renda, uma vez que estes demonstram maior resiliência em período cuja renda e crédito imobiliário estão reduzidos; [ii] empreendimentos bem localizados dentro da Cidade de São Paulo, e [iii] empreendimentos de menor quantidade de unidades, de tal maneira que o risco associado aos lançamentos seja diluído. Na sequência do lançamento do Z.Cotovia, havia a perspectiva de serem lançados já em abril os projetos da Av. Celso Garcia e da Rua Fernandes Moreira, com VGV de lançamento aproximado de R\$180 milhões. Não obstante, por terem sido protocolados ainda na antiga Lei de Zoneamento, tiveram seus lançamentos sustados diante da liminar do Ministério Público que põe em questão a aplicação do Direito de Protocolo.



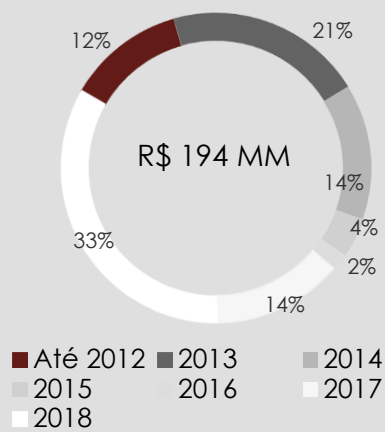
Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 1T18 aceleração em vendas líquidas, atingindo a melhor marca em onze trimestres (desconsiderando a venda da EZ Towers no 3T17), finalizando o primeiro trimestre do ano com **R\$122 milhões**. A melhora consistente na performance operacional da Companhia se dá tanto pelo lado das vendas brutas, de **R\$194 milhões**, quanto pelo lado dos distratos, de **R\$73 milhões**. Em ambos os casos, a EZTEC vem reportando melhoras significativas desde o princípio de 2017: a trajetória crescente das vendas brutas é descrita por um CAGR trimestral de 114%, já a tendência decrescente dos distratos, por um CAGR trimestral de 91%.

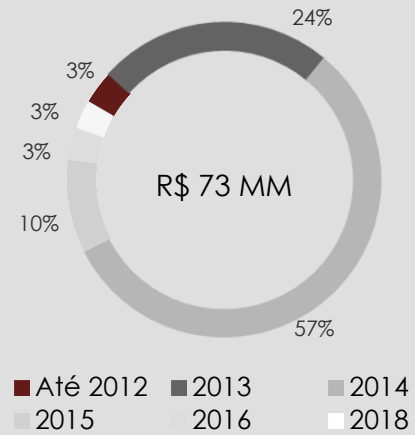
Para a melhor compreensão deste resultado, é válido destacar que sazonalmente os meses de janeiro e fevereiro são acometidos por menores velocidades de vendas, na medida que as férias e festividades características do período desaceleram o fluxo nos plantões de vendas. A performance operacional do período, portanto, é predominante fruto da segunda metade do trimestre. Em termos de unidades vendidas, fevereiro foi 89% mais forte do que janeiro; por sua vez, março foi 76% mais forte do que fevereiro, reflexo de uma readequação na política comercial dos empreendimentos recentemente entregues. Os destaques do trimestre, além do já citado Z.Cotovia, recaem sobre as regiões de Guarulhos, Osasco e Zona Leste – principais focos desta readequação – que reportaram em março de 2018 vendas brutas 119% superiores às reportadas no mesmo mês do ano anterior; particularmente, os empreendimentos Jardins do Brasil e Cidade Maia, responsáveis por 58 e 27 unidades vendidas, respectivamente.



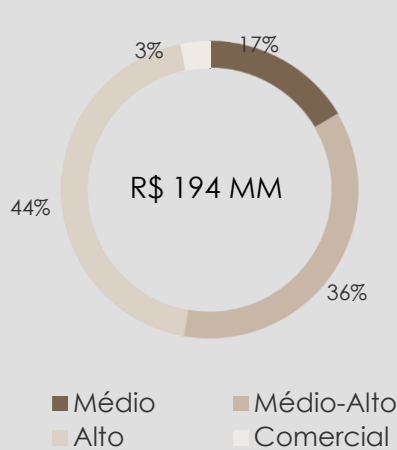
Vendas Brutas por Lançamento



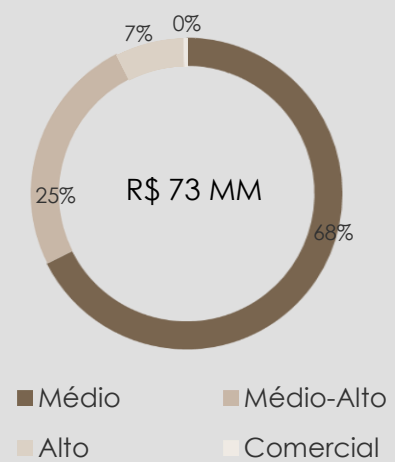
Distratos por Lançamento



Vendas Brutas por Segmento



Distratos por Segmento

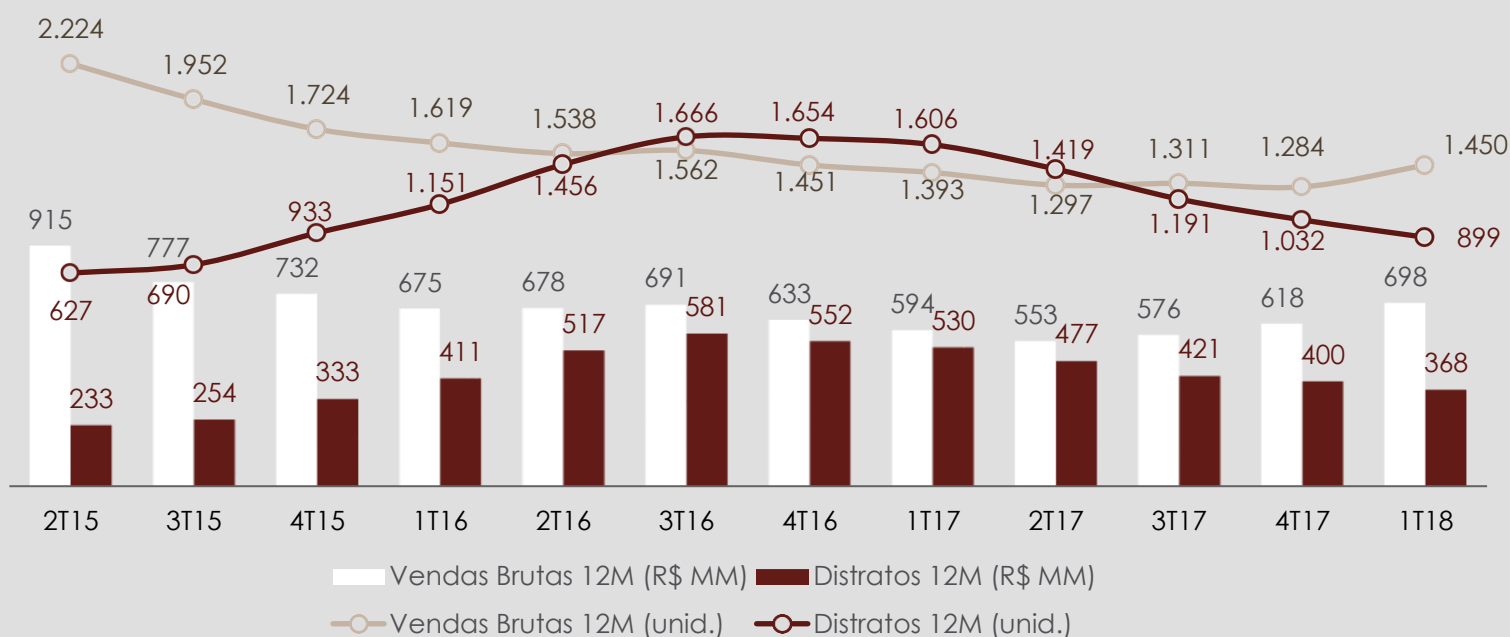


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T18	1T17
+ Estoque Inicial (m ²)	197.713	182.717
+ Lançamentos no período (m ²)	6.514	0
= Estoque + Lançamento (m²)	204.226	182.717
- Vendas Contratadas no período (m ²)	13.423	1.453
Vendas Brutas no período (m ²)	25.507	18.971
Distratos no período (m ²)	-12.083	-17.518
= Estoque Final (m²)	190.803	181.243
VSO Bruta (%)	6,6%	0,8%
VSO Líquida (%)	12,5%	10,4%

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

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

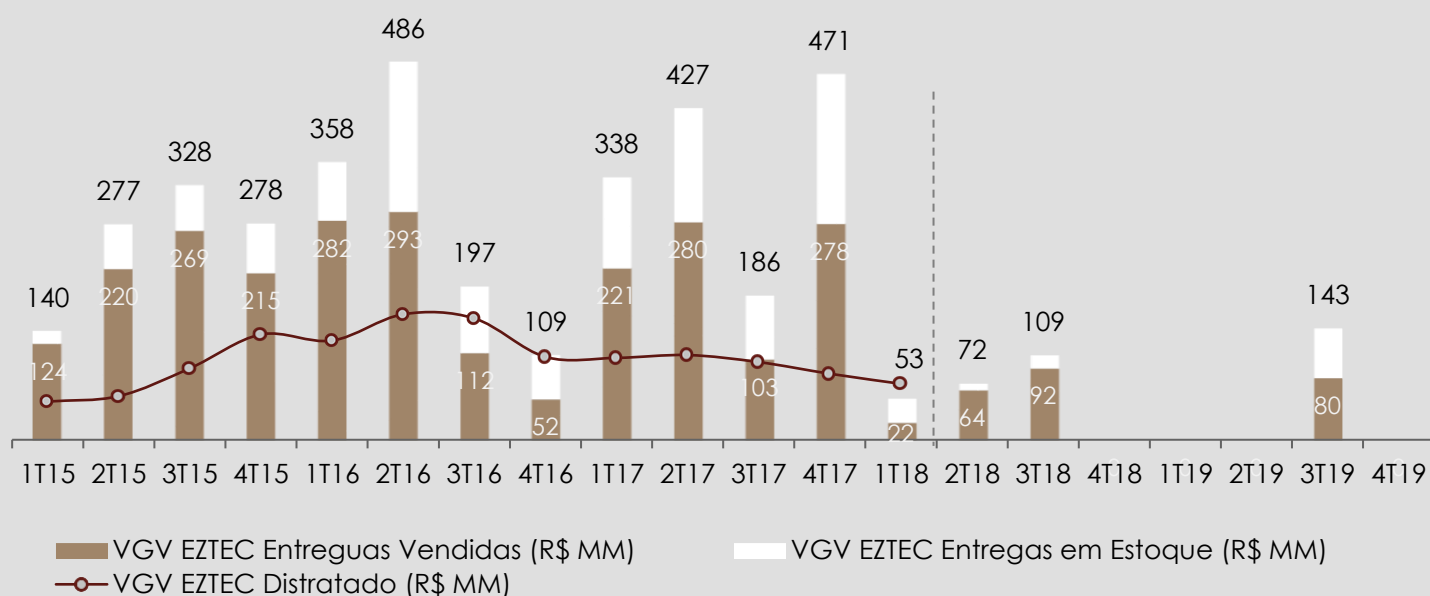


Entregas

No primeiro trimestre de 2018, a EZTEC realizou a entrega do Massimo Vila Carrão. O projeto consiste de 448 unidades lançadas e VGV de lançamento de R\$52,6 milhões, integralmente pertencentes à EZTEC. Ao fim do trimestre, ele encontrava-se 42% vendido. Para o restante do ano de 2018, está prevista a entrega de somente dois outros empreendimentos, totalizando um VGV de R\$181 milhões, chegando à entrega agregada do ano de R\$233 milhões– um volume 86% inferior ao de 2017, reflexo da retração aguda dos lançamentos efetuados entre 2015 e 2016.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
1T18						
Massimo Vila Carrão	100%	Zona Leste	Residencial	66	53	53
Total 1T18				66	53	53

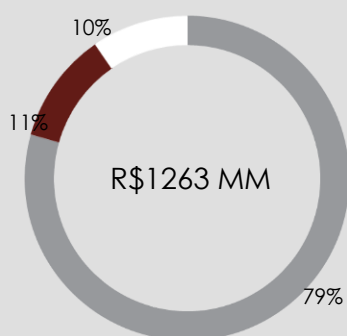
Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



Unidades em Estoque

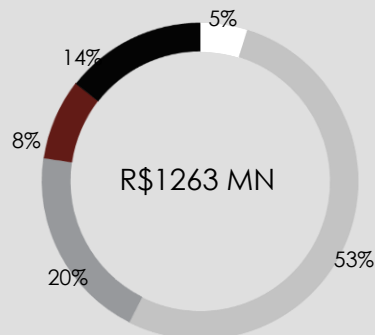
No primeiro trimestre de 2018, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014 – que atingiu volume recorde na história da Companhia – já encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 79% de empreendimentos performados. Mas é justamente em torno desses projetos da safra de 2013 e 2014 que, atualmente, há a maior concentração de estoque da Companhia, compondo 66% do estoque. Tal concentração decorre, em parte, da tendência de uma incidência do distrato mais incisiva em torno do momento da entrega, ensejando a retomada de unidades que se reintegram ao estoque. Como já mencionado nos Comentários da Administração, vale reiterar o papel cumprido por alienações fiduciárias no escoamento do estoque pronto.

Estoque por Status de Obra (%EZTEC)



■ Performado
■ Em Obras
■ Lançamento

Estoque por Padrão (%EZTEC)



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

Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	423	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	442
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	83
Prime House Sacomã	mai/10	184	100%	0	100%	0	0
Sky	jun/10	314	100%	1	90%	644	132
Quinta do Horto	mai/10	119	100%	0	100%	0	110
Varanda Tremembé	jun/10	192	100%	0	100%	0	0
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	122
Art'E	out/10	162	100%	0	50%	0	0
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	18.288	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	99%	3	50%	923	3.116
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%	346	124
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	96%	2	100%	5.258	0
Royale Merit	nov/11	160	99%	2	80%	1.340	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	558	0
Vivart Tremembé	dez/11	158	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	1.067	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	100	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	660	97
Bosque Ventura	mar/12	450	93%	30	85%	9.409	211
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	566	0
In Design	jun/12	422	87%	53	100%	8.856	1.032
The View Nova Atlântica	jul/12	200	100%	1	100%	549	184
Green Work	jul/12	378	92%	29	100%	9.287	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%	303	0
Parque Ventura	out/12	508	76%	122	85%	37.957	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	87%	43	41%	16.412	19
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	81%	93	41%	17.450	0
Brasiliano	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	82%	25	100%	8.962	419
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	97%	1	100%	3.516	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	100%	0	100%	0	0
EZ Mark	mai/13	323	55%	146	100%	109.166	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	60%	337	41%	26.782	784
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	76%	119	41%	21.161	125
Massimo Vila Mascote	set/13	162	96%	6	100%	4.451	110
Quality House Ana Costa	set/13	238	69%	73	100%	31.526	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	56%	199	100%	49.391	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	49%	230	100%	102.869	1.362
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	52%	134	100%	71.134	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	52%	270	100%	125.077	1.362
Magnífico Mooca	mai/14	162	64%	59	50%	16.896	276
San Felipe - Giardino	jun/14	104	55%	47	100%	41.307	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	48%	25	100%	23.831	276
Legítimo Santana	dez/14	70	74%	18	100%	12.453	460
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	44%	126	100%	91.315	442
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	78%	24	100%	29.266	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	57%	244	65%	47.116	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	42%	38	100%	28.499	64
Sub-Total Performado		14.818		2.535		975.117	26.164
Em Construção							
Splendor Ipiranga	fev/15	44	89%	5	100%	7.762	147
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	85%	59	41%	15.646	376
Le Premier Moema	mar/16	38	53%	18	50%	24.675	69
Splendor Brooklin	mai/16	42	57%	18	100%	38.756	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	92	100%	39.235	193
Legítimo Vila Romana	abr/17	54	74%	14	100%	13.086	166
Sub-Total em Obras		693		206		139.160	1.034
Lançamentos							
In Design Liberdade	ago/17	114	39%	69	100%	38.946	553
Verace Brooklin	out/17	48	73%	13	100%	23.571	294
Clima São Francisco	nov/17	106	58%	45	100%	25.002	5.607
Z.Cotovia	fev/18	200	84%	33	100%	16.398	9.877
Sub-Total Lançamentos		468		160		103.918	16.332
Total		15.979		2.901		1.218.194	43.530

GUIDANCE

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

A confiança no cumprimento do guidance de lançamentos provém de um landbank de R\$6,1 bilhões em VGV potencial, disposto, não somente na cidade de São Paulo, mas também na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda, permitindo à Companhia escolher o lançamento mais adequado em relação à velocidade de vendas e a rentabilidade futura.

Realizando a abertura dos trabalhos de 2018, a Companhia lançou em 15 de fevereiro de 2018 o empreendimento Z. Cotovia, com VGV de R\$105,5 milhões, um empreendimento de alto-padrão que, na data de divulgação deste material, encontra-se mais de 80% vendido – números gerenciais preliminares.

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de março de 2018, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,2%, que corresponde a 56.429.614 ações.

Ativo Líquido

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

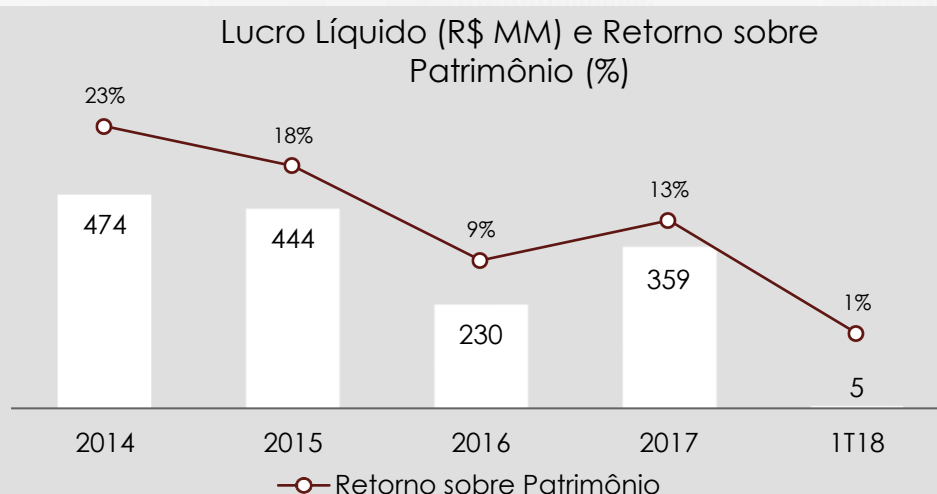
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	1T18	4T17
Contabilidade - Controladora	1.772.983	1.693.435
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	547.715	561.513
(-) Dívida Bruta	(161.063)	(235.651)
(+) Recebíveis Não Performados	236.123	146.058
(+) Recebíveis Performados	585.824	664.902
(-) Obrigações de Construção	(198.641)	(122.003)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	771.908	788.635
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar ⁽²⁾	(20.650)	(32.028)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	3.528	2.531
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	8.239	4.700
Estoque Gerencial	1.261.714	1.459.618
(+) Estoque Pronto	1.001.281	1.096.497
(+) Estoque em Construção / Lançamento	260.433	285.046
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva		78.075
Ativo Líquido Compartilhado	164.686	220.276
Ativo Líquido Ajustado Total	3.199.383	3.373.328
Total de Ações	165.002	165.002
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	19,39	20,44

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\$6,1 bilhões que estes terrenos podem gerar.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

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



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de RI

Augusto T. Yokoyama

Gerente de Controladoria e de RI

Hugo G. B. Soares

Analista de RI

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

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

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.março

Valores expressos em milhares de reais - R\$

1T18

<i>Lucro Líquido</i>	6.441
<i>Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</i>	(15.124)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	998
Variação Monetária e juros, líquidos	(18.484)
Depreciações e Amortizações	1.149
Baixa de Investimentos	-
Equivalência Patrimonial	(2.989)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	4.202
<i>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</i>	75.452
Contas a Receber de Clientes	76.403
Imóveis a Comercializar	182
Aquisição CEPAC	-
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	(1.133)
<i>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</i>	(12.796)
Adiantamento de Clientes	(4.636)
Juros Pagos	(7.956)
Dividendos recebidos de controlada	7.013
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3.385)
Fornecedores	(626)
Outros Passivos	(3.206)
<i>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</i>	53.973
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</i>	(7.444)
Aplicações Financeiras	(53.932)
Resgate de títulos financeiros	47.247
Ágio na Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Investimentos	(662)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(97)
Dividendo Recebido de Investida	-
Outros	-
<i>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</i>	(7.444)
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</i>	(74.624)
Partes relacionadas	100
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	3.415
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	122
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(78.261)
<i>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</i>	(74.624)
<i>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	(28.095)
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</i>	70.849
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</i>	42.754

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	POC				
	31/03/2017	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasilião	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	87%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	88%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	82%	83%	86%	100%	100%
Magnífico Mooca	76%	79%	83%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	86%	88%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	86%	89%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	65%	74%	85%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	85%	93%	96%	100%	100%
Legittimo Santana	82%	89%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	62%	70%	74%	78%	87%
Massimo Vila Carrão	59%	69%	76%	82%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	57%	64%	71%	74%	81%
2016					
Le Premier Moema	44%	46%	50%	56%	63%
Splendor Brooklin	38%	40%	43%	47%	56%
Up Home vila Mascote	29%	30%	31%	35%	40%
2017					
Legittimo Vila Romana	0%	42%	42%	43%	48%
In Design Liberdade	0%	0%	0%	0%	37%
Verace Brooklin	0%	0%	0%	44%	44%
Clima São Francisco	0%	0%	0%	0%	27%
2018					
Z.Cotovia	0%	0%	0%	0%	33%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada(1)
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	100%	0
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.200
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.284
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.479
Quality House Lagoa	out/07	nov/10	100%	100%	101.139
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	150.889
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	44.407
Prime House Vila Mar	jun/08	abr/11	100%	100%	57.765
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.796
Premiatio	jun/08	jul/11	50%	100%	75.765
Mundo	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.553
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Ana	nov/08	ago/11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	100%	72.743
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	321.414
Le Premier Ibirapuera	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	64.650
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Ipiranga	nov/09	set/12	100%	100%	73.825
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	117.959
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	104.951
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.724
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.575
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	79.697
Prime House Saco	mai/10	mai/13	100%	100%	51.361
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	165.727
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.813
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	115.739
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	169.501
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.394
Gran Village Vila Florida	nov/10	dez/13	100%	99%	120.791
2011					
NeoCorporate Office	jan/11	fev/14	100%	92%	175.896
Up Home Jd. Prudenciano	fev/11	jan/14	100%	100%	74.194
Trend Paulista Office	fev/11	dez/13	50%	99%	87.137
Quality House Saco	fev/11	fev/14	100%	100%	76.511
Royale Tresor	mar/11	mar/14	100%	100%	129.710
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.029
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	137.088
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.187
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	96%	116.398
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	99%	113.018
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	29.756
Up Home Vila Carolina	dez/11	jan/15	100%	99%	84.271
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	67.903
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	191.118
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.633
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	93%	146.101
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saco	jun/12	mar/15	100%	99%	65.821
In Design	jun/12	jul/15	100%	87%	98.993
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	93.612
Green Work	jul/12	abr/15	100%	94%	119.089
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	46.113
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	164.312
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	152.560
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	76%	149.931
Jardins do Brasil - Vila	out/12	jan/16	41%	81%	86.236
Jardins do Brasil - Vila	out/12	jan/16	41%	87%	107.197
Brasilião	nov/12	set/15	90%	100%	75.126
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	-	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	91.722
Premiatio Sacomê	fev/13	jan/16	82%	100%	46.699
Splendor Vila Mar	mar/13	out/15	100%	97%	69.871
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	55%	179.643
Jardins do Brasil - Vila	jul/13	nov/16	41%	76%	80.454
Jardins do Brasil - Vila	jun/13	set/16	41%	60%	65.135
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	97%	121.934
Quality House Andara	set/13	fev/17	100%	69%	75.901
Cidade Maia - Jd. Ipiranga	dez/13	mar/17	100%	55%	76.376
Cidade Maia - Jd. Ipiranga	dez/13	mar/17	100%	52%	98.521
Cidade Maia - Prudenciano	dez/13	mar/17	100%	49%	113.164
2014					
Cidade Maia - Boqueirão	mar/14	ago/17	100%	52%	151.511
Cidade Maia - República	mar/14	nov/17	100%	44%	86.367
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	64%	34.410
San Felipe - Palazzina	jun/14	ago/17	100%	48%	24.489
San Felipe - Jardim	jun/14	ago/17	100%	55%	54.818
Prime House Bussunda	out/14	nov/17	57%	65%	75.904
Le Premier Flat Cantareira	jul/14	jan/18	100%	76%	102.243
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	74%	40.961
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	86%	61.515
Massimo Vila Carolina	abr/15	abr/18	100%	41%	24.302
Jardins do Brasil - Vila	jun/15	set/18	28%	84%	52.463
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	53%	16.612
Splendor Brooklyn	mai/16	set/19	100%	57%	29.339
Up Home Vila Mar	out/16	jan/20	100%	29%	6.870
2017					
Legítimo Vila Romaria	abr/17	mar/20	100%	74%	17.082
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	39%	9.431
Verace Brooklyn	out/17	set/20	100%	73%	0
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	58%	9.320
2018					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	74%	21.553

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

GLOSSÁRIO

Alto Padrão: Unidade com preço de venda acima de R\$8.000,01 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

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

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

Médio-Alto Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$6.000,01 e R\$8.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

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

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

Padrão Super Econômico: Unidade com preço de venda inferior a R\$3.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

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

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

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

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

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

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

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