

Índice

Dados da Empresa

Composição do Capital	1
-----------------------	---

DFs Individuais

Balanço Patrimonial Ativo	2
---------------------------	---

Balanço Patrimonial Passivo	3
-----------------------------	---

Demonstração do Resultado	4
---------------------------	---

Demonstração do Resultado Abrangente	5
--------------------------------------	---

Demonstração do Fluxo de Caixa	6
--------------------------------	---

Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido

DMPL - 01/01/2018 à 30/06/2018	7
--------------------------------	---

DMPL - 01/01/2017 à 30/06/2017	8
--------------------------------	---

Demonstração do Valor Adicionado	9
----------------------------------	---

DFs Consolidadas

Balanço Patrimonial Ativo	10
---------------------------	----

Balanço Patrimonial Passivo	11
-----------------------------	----

Demonstração do Resultado	12
---------------------------	----

Demonstração do Resultado Abrangente	14
--------------------------------------	----

Demonstração do Fluxo de Caixa	15
--------------------------------	----

Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido

DMPL - 01/01/2018 à 30/06/2018	16
--------------------------------	----

DMPL - 01/01/2017 à 30/06/2017	17
--------------------------------	----

Demonstração do Valor Adicionado	18
----------------------------------	----

Comentário do Desempenho	19
--------------------------	----

Notas Explicativas	95
--------------------	----

Comentário Sobre o Comportamento das Projeções Empresariais	120
---	-----

Outras Informações que a Companhia Entenda Relevantes	121
---	-----

Pareceres e Declarações

Relatório da Revisão Especial - Sem Ressalva	124
--	-----

Declaração dos Diretores sobre as Demonstrações Financeiras	126
---	-----

Declaração dos Diretores sobre o Relatório do Auditor Independente	127
--	-----

Dados da Empresa / Composição do Capital

Número de Ações (Unidades)	Trimestre Atual 30/06/2018
Do Capital Integralizado	
Ordinárias	165.001.783
Preferenciais	0
Total	165.001.783
Em Tesouraria	
Ordinárias	0
Preferenciais	0
Total	0

DFs Individuais / Balanço Patrimonial Ativo**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 30/06/2018	Exercício Anterior 31/12/2017
1	Ativo Total	3.447.382	3.357.261
1.01	Ativo Circulante	465.007	458.365
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	2.401	19.287
1.01.02	Aplicações Financeiras	461.645	434.259
1.01.02.03	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado	461.645	434.259
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	961	4.819
1.01.08.03	Outros	961	4.819
1.01.08.03.01	Outros créditos	795	593
1.01.08.03.02	Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	4.226
1.02	Ativo Não Circulante	2.982.375	2.898.896
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	58.348	66.820
1.02.01.04	Contas a Receber	14.618	14.618
1.02.01.04.02	Outras Contas a Receber	14.618	14.618
1.02.01.09	Créditos com Partes Relacionadas	1.063	1.162
1.02.01.09.02	Créditos com Controladas	1.063	1.162
1.02.01.10	Outros Ativos Não Circulantes	42.667	51.040
1.02.01.10.03	Impostos a compensar	27.077	29.486
1.02.01.10.04	Outros Ativos não circulantes	15.590	21.554
1.02.02	Investimentos	2.921.311	2.828.928
1.02.03	Imobilizado	264	236
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	264	236
1.02.04	Intangível	2.452	2.912
1.02.04.01	Intangíveis	2.452	2.912

DFs Individuais / Balanço Patrimonial Passivo**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 30/06/2018	Exercício Anterior 31/12/2017
2	Passivo Total	3.447.382	3.357.261
2.01	Passivo Circulante	882.299	810.763
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	2.438	1.240
2.01.02	Fornecedores	1.408	2.174
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais	1.408	2.174
2.01.03	Obrigações Fiscais	7.903	7.196
2.01.05	Outras Obrigações	870.370	799.427
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	784.361	713.419
2.01.05.02	Outros	86.009	86.008
2.01.05.02.02	Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar	85.222	85.222
2.01.05.02.04	Contas a pagar	787	786
2.01.06	Provisões	180	726
2.01.06.02	Outras Provisões	180	726
2.01.06.02.04	Provisão para perdas com investimentos	180	726
2.02	Passivo Não Circulante	9.598	11.156
2.02.03	Tributos Diferidos	4.366	5.761
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	4.366	5.761
2.02.04	Provisões	5.232	5.395
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	5.232	5.395
2.02.04.01.05	Provisão para riscos e processos judiciais	5.232	5.395
2.03	Patrimônio Líquido	2.555.485	2.535.342
2.03.01	Capital Social Realizado	1.356.704	1.356.704
2.03.02	Reservas de Capital	-11.117	-11.117
2.03.02.07	Ganho na venda de ações em tesouraria	38.297	38.297
2.03.02.08	Transações com socios	-49.414	-49.414
2.03.04	Reservas de Lucros	1.209.898	1.189.755
2.03.04.01	Reserva Legal	164.383	164.383
2.03.04.02	Reserva Estatutária	1.025.372	1.025.372
2.03.04.11	Resultado do exercicio	20.143	0

DFs Individuais / Demonstração do Resultado**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 01/04/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Igual Trimestre do Exercício Anterior 01/04/2017 à 30/06/2017	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	7.333	4.977	6.445	21.301
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-14.263	-29.283	-13.937	-27.942
3.04.02.01	Gerais e administrativas	-11.966	-24.690	-11.591	-23.496
3.04.02.02	Honorários da administração	-2.297	-4.593	-2.346	-4.446
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	-834	-6.080	-10.538	-22.703
3.04.05.01	Provisão de demandas judiciais	163	163	0	0
3.04.05.02	Despesas tributárias	-34	-344	-44	-55
3.04.05.03	Outras despesas	-963	-5.899	-10.494	-22.648
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	22.430	40.340	30.920	71.946
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	7.333	4.977	6.445	21.301
3.06	Resultado Financeiro	6.795	13.772	13.384	27.809
3.06.01	Receitas Financeiras	6.808	13.792	13.386	27.814
3.06.02	Despesas Financeiras	-13	-20	-2	-5
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	14.128	18.749	19.829	49.110
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	587	1.394	2.088	4.372
3.08.01	Corrente	0	0	-88	-396
3.08.02	Diferido	587	1.394	2.176	4.768
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	14.715	20.143	21.917	53.482
3.11	Lucro/Prejuízo do Período	14.715	20.143	21.917	53.482
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)				
3.99.01	Lucro Básico por Ação				
3.99.01.01	ON	0,09000	0,12000	0,13000	0,32000
3.99.02	Lucro Diluído por Ação				
3.99.02.01	ON	0,09000	0,12000	0,13000	0,32000

DFs Individuais / Demonstração do Resultado Abrangente**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 01/04/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Igual Trimestre do Exercício Anterior 01/04/2017 à 30/06/2017	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
4.01	Lucro Líquido do Período	14.715	20.143	21.917	53.482
4.03	Resultado Abrangente do Período	14.715	20.143	21.917	53.482

DFs Individuais / Demonstração do Fluxo de Caixa - Método Indireto**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
6.01	Caixa Líquido Atividades Operacionais	67.050	35.915
6.01.01	Caixa Gerado nas Operações	-29.920	-27.100
6.01.01.01	Lucro líquido do período	20.143	53.482
6.01.01.02	Variação monetária e juros líquidos	-14.318	-27.972
6.01.01.03	Depreciações e amortizações	6.153	23.708
6.01.01.04	Equivalência patrimonial	-40.340	-71.946
6.01.01.05	Provisão para riscos e demandas judiciais	-163	0
6.01.01.06	Imposto de renda e Contribuição Social diferido	-1.395	-4.372
6.01.02	Variações nos Ativos e Passivos	96.970	63.015
6.01.02.01	Outros ativos	13.237	8.459
6.01.02.02	Fornecedores	-766	1.264
6.01.02.03	Outros passivos	1.908	1.824
6.01.02.04	Dividendos recebidos de controladas	82.591	51.864
6.01.02.05	Imposto de renda e contribuição social pagos	0	-396
6.02	Caixa Líquido Atividades de Investimento	-172.729	-137.903
6.02.01	Aquisição de títulos financeiros	-60.235	-76.499
6.02.02	Resgate de títulos financeiros	46.419	4.149
6.02.03	Aportes e aquisição de investimentos	-158.860	-65.441
6.02.04	Aquisição de bens do imobilizado e intangível	-53	-112
6.03	Caixa Líquido Atividades de Financiamento	88.793	100.379
6.03.01	Partes relacionadas	88.793	100.379
6.05	Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	-16.886	-1.609
6.05.01	Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	19.287	24.141
6.05.02	Saldo Final de Caixa e Equivalentes	2.401	22.532

DFs Individuais / Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido / DMPL - 01/01/2018 à 30/06/2018**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Capital Social Integralizado	Reservas de Capital, Opções Outorgadas e Ações em Tesouraria	Reservas de Lucro	Lucros ou Prejuízos Acumulados	Outros Resultados Abrangentes	Patrimônio Líquido
5.01	Saldos Iniciais	1.356.704	-11.117	1.189.755	0	0	2.535.342
5.03	Saldos Iniciais Ajustados	1.356.704	-11.117	1.189.755	0	0	2.535.342
5.05	Resultado Abrangente Total	0	0	0	20.143	0	20.143
5.05.01	Lucro Líquido do Período	0	0	0	20.143	0	20.143
5.07	Saldos Finais	1.356.704	-11.117	1.189.755	20.143	0	2.555.485

DFs Individuais / Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido / DMPL - 01/01/2017 à 30/06/2017**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Capital Social Integralizado	Reservas de Capital, Opções Outorgadas e Ações em Tesouraria	Reservas de Lucro	Lucros ou Prejuízos Acumulados	Outros Resultados Abrangentes	Patrimônio Líquido
5.01	Saldos Iniciais	1.356.704	-11.117	1.482.242	0	0	2.827.829
5.03	Saldos Iniciais Ajustados	1.356.704	-11.117	1.482.242	0	0	2.827.829
5.04	Transações de Capital com os Sócios	0	0	-125.538	0	0	-125.538
5.04.08	Dividendos adicionais	0	0	-125.538	0	0	-125.538
5.05	Resultado Abrangente Total	0	0	0	53.482	0	53.482
5.05.01	Lucro Líquido do Período	0	0	0	53.482	0	53.482
5.07	Saldos Finais	1.356.704	-11.117	1.356.704	53.482	0	2.755.773

DFs Individuais / Demonstração do Valor Adicionado**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
7.01	Receitas	1.169	0
7.01.02	Outras Receitas	1.169	0
7.02	Insumos Adquiridos de Terceiros	-10.346	-4.256
7.02.02	Materiais, Energia, Servs. de Terceiros e Outros	-10.509	-4.256
7.02.04	Outros	163	0
7.03	Valor Adicionado Bruto	-9.177	-4.256
7.04	Retenções	-6.153	-23.708
7.04.01	Depreciação, Amortização e Exaustão	-6.153	-23.708
7.05	Valor Adicionado Líquido Produzido	-15.330	-27.964
7.06	Vlr Adicionado Recebido em Transferência	54.132	99.760
7.06.01	Resultado de Equivalência Patrimonial	40.340	71.946
7.06.02	Receitas Financeiras	13.792	27.814
7.07	Valor Adicionado Total a Distribuir	38.802	71.796
7.08	Distribuição do Valor Adicionado	38.802	71.796
7.08.01	Pessoal	14.247	13.831
7.08.01.01	Remuneração Direta	11.867	11.364
7.08.01.02	Benefícios	1.888	1.865
7.08.01.03	F.G.T.S.	492	602
7.08.02	Impostos, Taxas e Contribuições	2.827	2.515
7.08.02.01	Federais	2.492	2.479
7.08.02.03	Municipais	335	36
7.08.03	Remuneração de Capitais de Terceiros	1.585	1.968
7.08.03.01	Juros	20	4
7.08.03.02	Aluguéis	1.565	1.964
7.08.04	Remuneração de Capitais Próprios	20.143	53.482
7.08.04.03	Lucros Retidos / Prejuízo do Período	20.143	53.482

DFs Consolidadas / Balanço Patrimonial Ativo**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 30/06/2018	Exercício Anterior 31/12/2017
1	Ativo Total	2.968.654	3.103.748
1.01	Ativo Circulante	1.644.389	1.713.909
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	15.246	70.849
1.01.02	Aplicações Financeiras	521.197	490.664
1.01.02.03	Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado	521.197	490.664
1.01.03	Contas a Receber	194.687	347.542
1.01.03.01	Clientes	194.687	347.542
1.01.04	Estoques	889.045	781.341
1.01.04.01	Imóveis a comercializar	889.045	781.341
1.01.06	Tributos a Recuperar	2.683	3.288
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar	2.683	3.288
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	21.531	20.225
1.01.08.03	Outros	21.531	20.225
1.01.08.03.01	Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	4.226
1.01.08.03.02	Outros créditos	21.365	15.999
1.02	Ativo Não Circulante	1.324.265	1.389.839
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	1.004.154	1.086.502
1.02.01.04	Contas a Receber	444.245	387.776
1.02.01.04.01	Clientes	444.245	387.776
1.02.01.05	Estoques	471.909	606.748
1.02.01.05.01	Imoveis a comercializar	471.909	606.748
1.02.01.09	Créditos com Partes Relacionadas	0	100
1.02.01.09.04	Créditos com Outras Partes Relacionadas	0	100
1.02.01.10	Outros Ativos Não Circulantes	88.000	91.878
1.02.01.10.03	Impostos a compensar	27.078	29.528
1.02.01.10.04	Outros créditos	60.922	62.350
1.02.02	Investimentos	314.301	297.038
1.02.02.01	Participações Societárias	314.301	297.038
1.02.03	Imobilizado	3.350	3.377
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	3.350	3.377
1.02.04	Intangível	2.460	2.922
1.02.04.01	Intangíveis	2.460	2.922

DFs Consolidadas / Balanço Patrimonial Passivo**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 30/06/2018	Exercício Anterior 31/12/2017
2	Passivo Total	2.968.654	3.103.748
2.01	Passivo Circulante	318.387	388.734
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	5.051	4.028
2.01.02	Fornecedores	14.837	16.407
2.01.02.01	Fornecedores Nacionais	14.837	16.407
2.01.03	Obrigações Fiscais	23.493	29.358
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	23.493	29.358
2.01.03.01.02	Impostos com recolhimento diferido	8.427	14.346
2.01.03.01.03	Obrigações fiscais	15.066	15.012
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	98.314	125.789
2.01.04.01	Empréstimos e Financiamentos	98.314	125.789
2.01.04.01.01	Em Moeda Nacional	98.314	125.789
2.01.05	Outras Obrigações	176.692	213.152
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	2.035	18.684
2.01.05.01.04	Débitos com Outras Partes Relacionadas	2.035	18.684
2.01.05.02	Outros	174.657	194.468
2.01.05.02.02	Dividendo Mínimo Obrigatório a Pagar	85.222	85.222
2.01.05.02.04	Contas a pagar	54.474	48.095
2.01.05.02.05	Adiantamento de clientes	13.070	14.411
2.01.05.02.06	Terrenos a pagar	3.832	27.028
2.01.05.02.07	Provisão para Garantia	18.059	19.712
2.02	Passivo Não Circulante	67.322	150.612
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	26.585	109.862
2.02.01.01	Empréstimos e Financiamentos	26.585	109.862
2.02.01.01.01	Em Moeda Nacional	26.585	109.862
2.02.02	Outras Obrigações	30.345	28.969
2.02.02.02	Outros	30.345	28.969
2.02.02.02.03	Terrenos a pagar	5.000	5.000
2.02.02.02.04	Impostos com recolhimento diferido	21.618	21.606
2.02.02.02.05	Outros débitos com terceiros	3.602	2.037
2.02.02.02.07	Provisão de Garantia	125	326
2.02.04	Provisões	10.392	11.781
2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	10.392	11.781
2.02.04.01.05	Provisão para riscos e processos judiciais	10.392	11.781
2.03	Patrimônio Líquido Consolidado	2.582.945	2.564.402
2.03.01	Capital Social Realizado	1.356.704	1.356.704
2.03.02	Reservas de Capital	-11.117	-11.117
2.03.02.07	Ganho na venda de ações em tesouraria	38.297	38.297
2.03.02.08	Transações com socios	-49.414	-49.414
2.03.04	Reservas de Lucros	1.209.898	1.189.755
2.03.04.01	Reserva Legal	164.383	164.383
2.03.04.02	Reserva Estatutária	1.025.372	1.025.372
2.03.04.11	Resultado do exercicio	20.143	0
2.03.09	Participação dos Acionistas Não Controladores	27.460	29.060

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 01/04/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Igual Trimestre do Exercício Anterior 01/04/2017 à 30/06/2017	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	68.873	159.280	106.407	202.917
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-42.489	-101.129	-56.681	-107.610
3.03	Resultado Bruto	26.384	58.151	49.726	95.307
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-32.743	-75.570	-34.071	-68.985
3.04.01	Despesas com Vendas	-13.620	-30.739	-13.191	-29.551
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-20.788	-42.664	-21.963	-42.224
3.04.02.01	Gerais e administrativas	-18.214	-37.480	-19.339	-37.221
3.04.02.02	Honorários da administração	-2.574	-5.184	-2.624	-5.003
3.04.05	Outras Despesas Operacionais	1.731	-5.263	-2.582	-5.383
3.04.05.01	Despesas tributárias	-766	-5.747	-2.133	-4.547
3.04.05.02	Outras receitas	2.497	1.390	-449	-836
3.04.05.03	Outras despesas	0	-906	0	0
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	-66	3.096	3.665	8.173
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	-6.359	-17.419	15.655	26.322
3.06	Resultado Financeiro	23.787	43.398	8.120	30.676
3.06.01	Receitas Financeiras	28.488	54.819	14.317	41.123
3.06.02	Despesas Financeiras	-4.701	-11.421	-6.197	-10.447
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	17.428	25.979	23.775	56.998
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	-1.548	-3.659	-1.087	-1.999
3.08.01	Corrente	-3.009	-7.211	-3.772	-7.163
3.08.02	Diferido	1.461	3.552	2.685	5.164
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	15.880	22.320	22.688	54.999
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	15.880	22.320	22.688	54.999
3.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	14.715	20.143	21.917	53.482
3.11.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	1.165	2.177	771	1.517
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)				
3.99.01	Lucro Básico por Ação				
3.99.01.01	ON	0,09000	0,12000	0,13000	0,32000

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 01/04/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Igual Trimestre do Exercício Anterior 01/04/2017 à 30/06/2017	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
3.99.02	Lucro Diluído por Ação				
3.99.02.01	ON	0,09000	0,12000	0,13000	0,32000

DFs Consolidadas / Demonstração do Resultado Abrangente**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Trimestre Atual 01/04/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Igual Trimestre do Exercício Anterior 01/04/2017 à 30/06/2017	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
4.01	Lucro Líquido Consolidado do Período	15.880	22.320	22.688	54.999
4.03	Resultado Abrangente Consolidado do Período	15.880	22.320	22.688	54.999
4.03.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	14.715	20.143	21.917	53.482
4.03.02	Atribuído a Sócios Não Controladores	1.165	2.177	771	1.517

DFs Consolidadas / Demonstração do Fluxo de Caixa - Método Indireto**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
6.01	Caixa Líquido Atividades Operacionais	74.669	65.978
6.01.01	Caixa Gerado nas Operações	-19.503	1.553
6.01.01.01	Lucro líquido do período	22.320	54.999
6.01.01.02	Ajuste a valor presente de clientes	1.003	-13.937
6.01.01.03	Variação monetária e juros líquidos	-47.066	-35.273
6.01.01.04	Depreciações e amortizações	1.514	1.938
6.01.01.05	Imposto de renda e contribuição social	7.211	1.999
6.01.01.06	Equivalência patrimonial	-3.096	-8.173
6.01.01.07	Provisão para riscos e demandas judiciais	-1.389	0
6.01.02	Variações nos Ativos e Passivos	94.172	64.425
6.01.02.01	Contas a receber de clientes	133.625	85.609
6.01.02.02	Imoveis a comercializar	-65.107	16.008
6.01.02.03	Outros Ativos	3.655	-12.057
6.01.02.04	Adiantamento de clientes	-1.341	-3.012
6.01.02.05	Fornecedores	-1.580	368
6.01.02.06	Imposto de renda e contribuição social pagos	-7.095	-6.706
6.01.02.07	Juros pagos	-11.271	-21.618
6.01.02.08	Outros passivos	19.981	-6.234
6.01.02.09	Despesas antecipadas	198	857
6.01.02.10	Dividendos recebidos de investidas	23.107	11.210
6.02	Caixa Líquido Atividades de Investimento	-34.658	-85.037
6.02.01	Aquisição de títulos financeiros	-158.077	-118.699
6.02.02	Resgate de títulos financeiros	142.984	38.345
6.02.03	Aquisição de bens do imobilizado e intangível	-21	-3.377
6.02.04	Aportes e aquisição de investimentos	-19.544	-1.306
6.03	Caixa Líquido Atividades de Financiamento	-95.614	-14.386
6.03.01	Captação de empréstimos e financiamentos	7.119	304.984
6.03.02	Amortização de empréstimos e financiamentos	-117.906	-314.350
6.03.03	Efeitos de participação de acionistas não controladores	-3.779	-5.020
6.03.05	Partes relacionadas	18.952	0
6.05	Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes	-55.603	-33.445
6.05.01	Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	70.849	103.875
6.05.02	Saldo Final de Caixa e Equivalentes	15.246	70.430

DFs Consolidadas / Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido / DMPL - 01/01/2018 à 30/06/2018**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Capital Social Integralizado	Reservas de Capital, Opções Outorgadas e Ações em Tesouraria	Reservas de Lucro	Lucros ou Prejuízos Acumulados	Outros Resultados Abrangentes	Patrimônio Líquido	Participação dos Não Controladores	Patrimônio Líquido Consolidado
5.01	Saldos Iniciais	1.356.704	-11.117	1.189.755	0	0	2.535.342	29.060	2.564.402
5.03	Saldos Iniciais Ajustados	1.356.704	-11.117	1.189.755	0	0	2.535.342	29.060	2.564.402
5.05	Resultado Abrangente Total	0	0	0	20.143	0	20.143	-1.600	18.543
5.05.01	Lucro Líquido do Período	0	0	0	20.143	0	20.143	2.177	22.320
5.05.02	Outros Resultados Abrangentes	0	0	0	0	0	0	-3.777	-3.777
5.05.02.06	Participação de não controladores	0	0	0	0	0	0	-3.777	-3.777
5.07	Saldos Finais	1.356.704	-11.117	1.189.755	20.143	0	2.555.485	27.460	2.582.945

DFs Consolidadas / Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido / DMPL - 01/01/2017 à 30/06/2017**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Capital Social Integralizado	Reservas de Capital, Opções Outorgadas e Ações em Tesouraria	Reservas de Lucro	Lucros ou Prejuízos Acumulados	Outros Resultados Abrangentes	Patrimônio Líquido	Participação dos Não Controladores	Patrimônio Líquido Consolidado
5.01	Saldos Iniciais	1.356.704	-11.117	1.482.242	0	0	2.827.829	16.584	2.844.413
5.03	Saldos Iniciais Ajustados	1.356.704	-11.117	1.482.242	0	0	2.827.829	16.584	2.844.413
5.04	Transações de Capital com os Sócios	0	0	-125.538	0	0	-125.538	0	-125.538
5.04.09	Dividendos adicionais	0	0	-125.538	0	0	-125.538	0	-125.538
5.05	Resultado Abrangente Total	0	0	0	53.482	0	53.482	-3.503	49.979
5.05.01	Lucro Líquido do Período	0	0	0	53.482	0	53.482	1.517	54.999
5.05.02	Outros Resultados Abrangentes	0	0	0	0	0	0	-5.020	-5.020
5.05.02.06	Participação de não controladores	0	0	0	0	0	0	-5.020	-5.020
5.07	Saldos Finais	1.356.704	-11.117	1.356.704	53.482	0	2.755.773	13.081	2.768.854

DFs Consolidadas / Demonstração do Valor Adicionado**(Reais Mil)**

Código da Conta	Descrição da Conta	Acumulado do Atual Exercício 01/01/2018 à 30/06/2018	Acumulado do Exercício Anterior 01/01/2017 à 30/06/2017
7.01	Receitas	165.435	208.431
7.01.01	Vendas de Mercadorias, Produtos e Serviços	164.266	208.431
7.01.02	Outras Receitas	1.169	0
7.02	Insumos Adquiridos de Terceiros	-137.798	-138.899
7.02.01	Custos Prods., Mercs. e Servs. Vendidos	-101.129	-107.610
7.02.02	Materiais, Energia, Servs. de Terceiros e Outros	-34.595	-30.450
7.02.04	Outros	-2.074	-839
7.03	Valor Adicionado Bruto	27.637	69.532
7.04	Retenções	-1.514	-1.938
7.04.01	Depreciação, Amortização e Exaustão	-1.514	-1.938
7.05	Valor Adicionado Líquido Produzido	26.123	67.594
7.06	Vlr Adicionado Recebido em Transferência	57.915	49.296
7.06.01	Resultado de Equivalência Patrimonial	3.096	8.173
7.06.02	Receitas Financeiras	54.819	41.123
7.07	Valor Adicionado Total a Distribuir	84.038	116.890
7.08	Distribuição do Valor Adicionado	84.038	116.890
7.08.01	Pessoal	25.366	30.602
7.08.01.01	Remuneração Direta	19.729	23.846
7.08.01.02	Benefícios	4.321	5.018
7.08.01.03	F.G.T.S.	1.316	1.738
7.08.02	Impostos, Taxas e Contribuições	23.365	18.878
7.08.02.01	Federais	16.123	12.338
7.08.02.03	Municipais	7.242	6.540
7.08.03	Remuneração de Capitais de Terceiros	12.987	12.411
7.08.03.01	Juros	11.422	10.447
7.08.03.02	Aluguéis	1.565	1.964
7.08.04	Remuneração de Capitais Próprios	22.320	54.999
7.08.04.03	Lucros Retidos / Prejuízo do Período	20.143	53.482
7.08.04.04	Part. Não Controladores nos Lucros Retidos	2.177	1.517

**Teleconferência
em Português**

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

**Teleconferência
em Inglês**

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

Contate RI:

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

EZTEC S.A.

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

Divulgação de
Resultados

2T18

EZTEC
Construindo qualidade de vida

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

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

São Paulo, 14 de agosto de 2018 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 39 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do segundo trimestre de 2018 (2T18). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

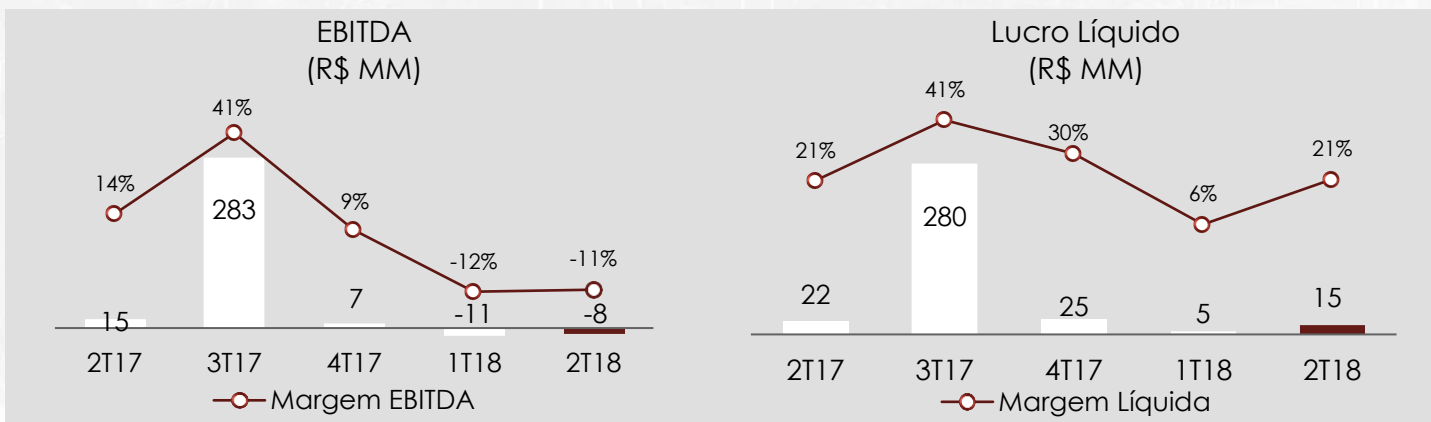
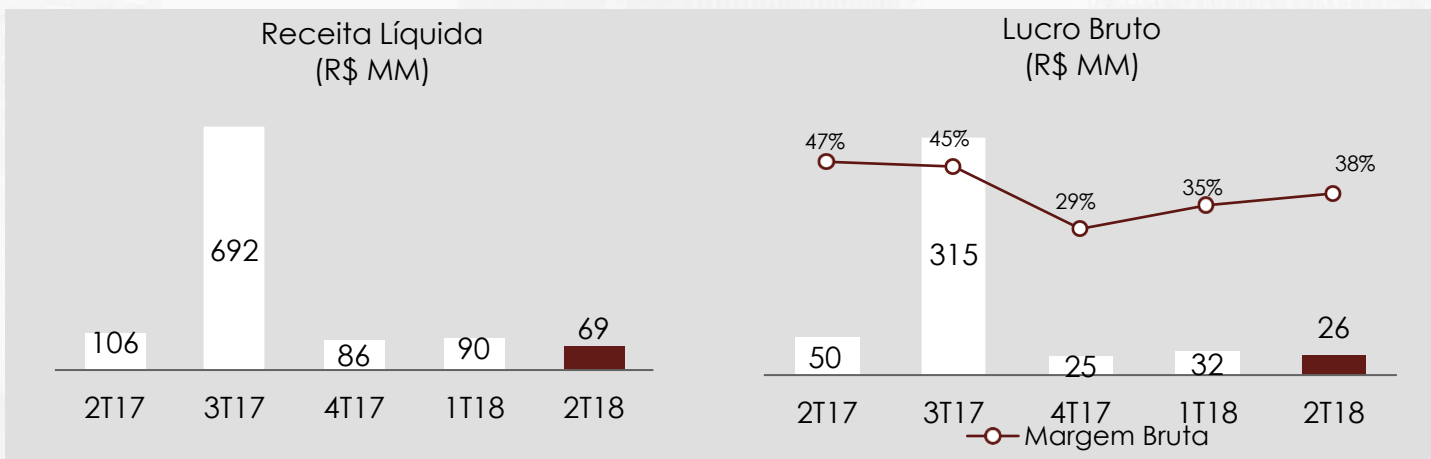
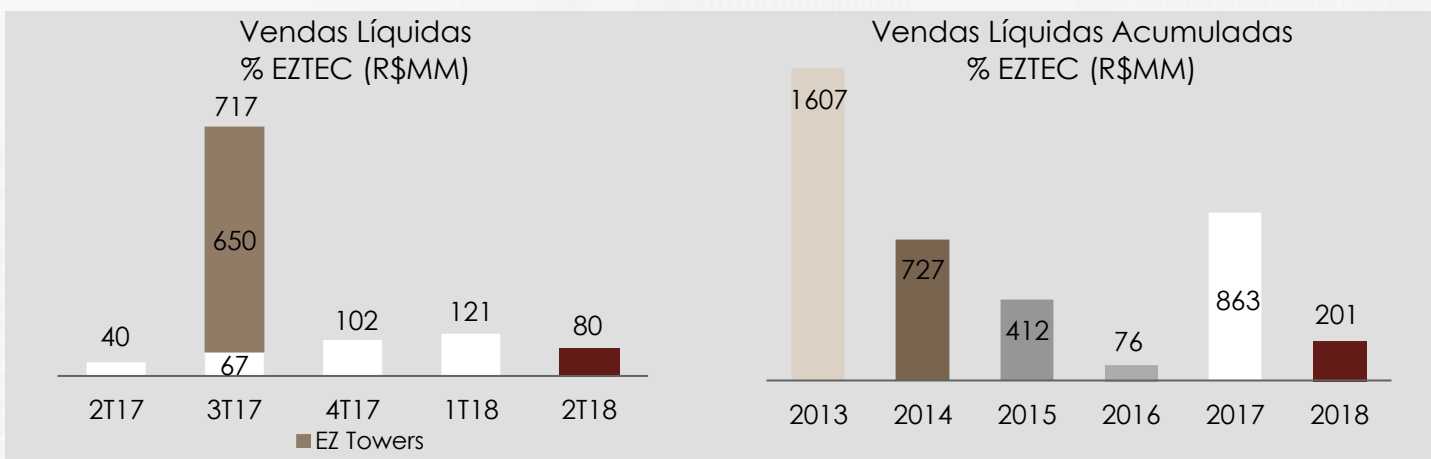
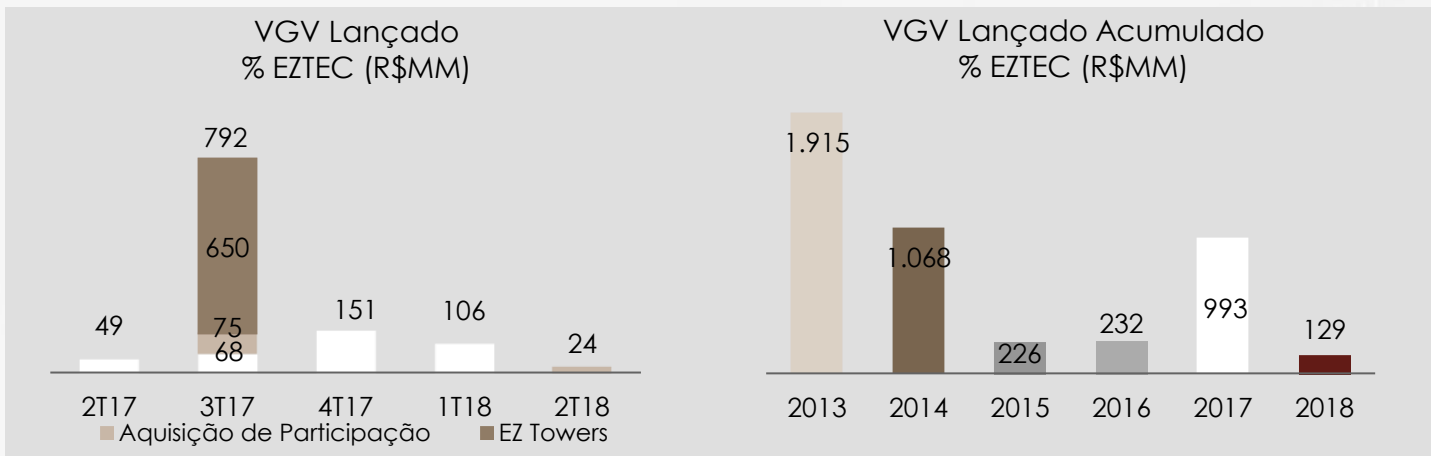
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido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

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

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

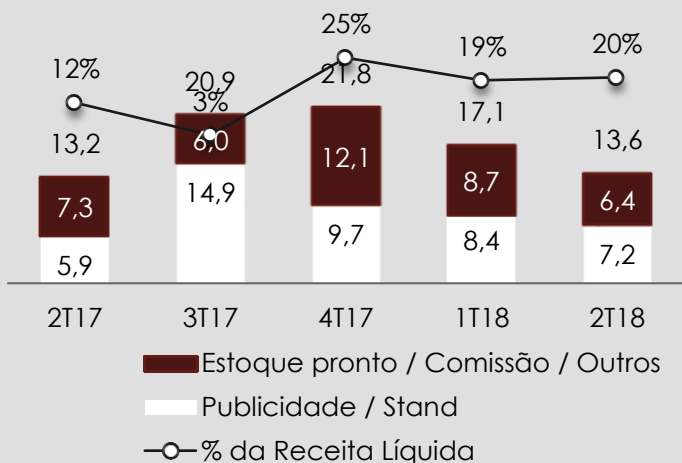
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

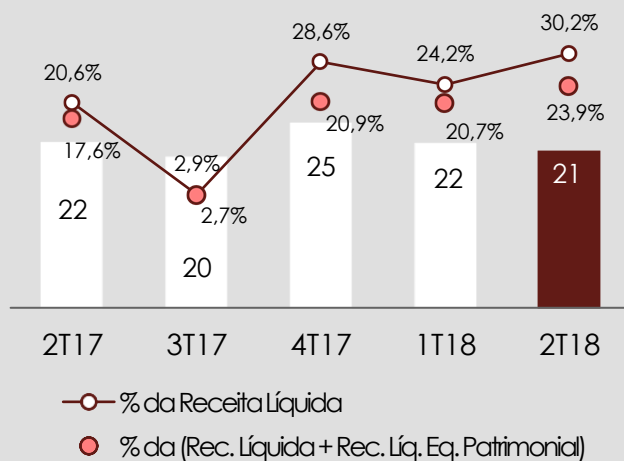


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

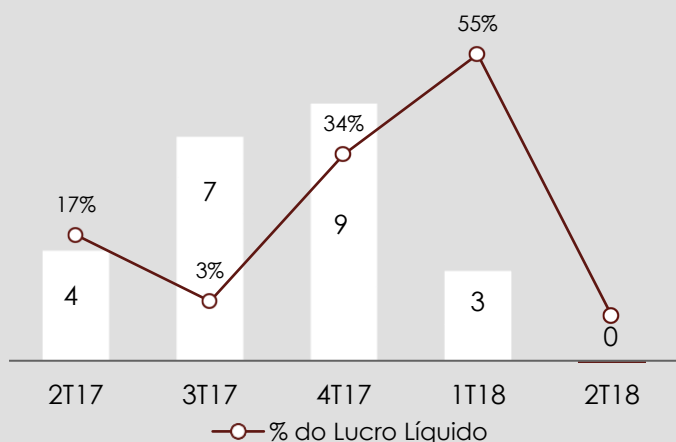
Despesas Comerciais (R\$ MM)



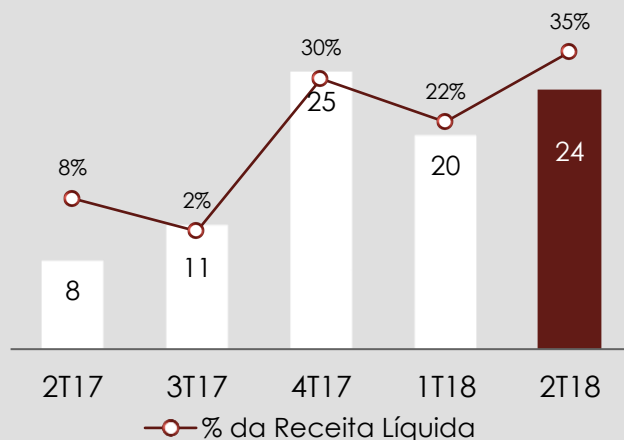
Despesas Administrativas (R\$ MM)



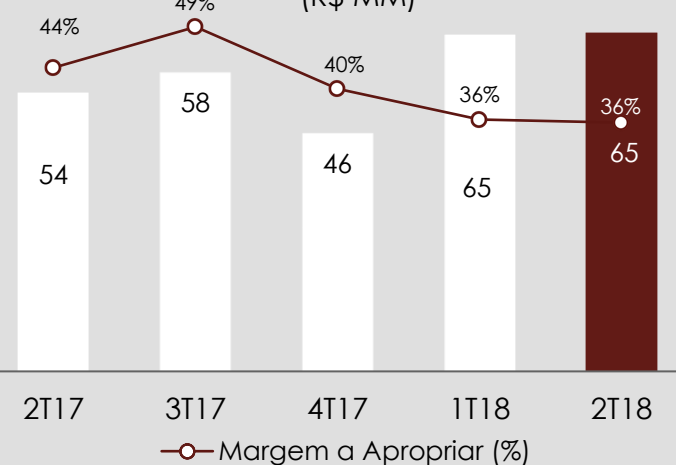
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



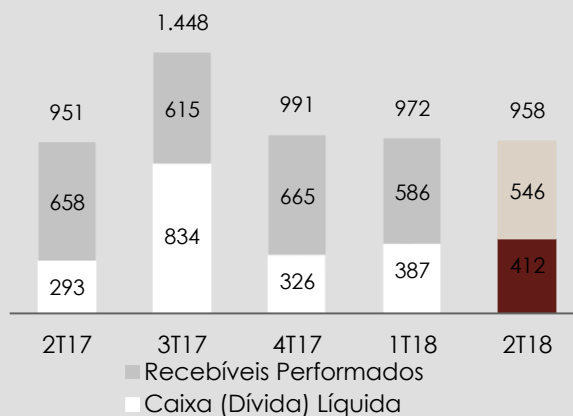
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



ÍNDICE

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

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Administração EZTEC.

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 30.junho	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
(+) Receita de Venda Imóveis	111.569	185.581	-40%	262.995	356.386	-26%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.618	10.521	-56%	8.831	20.687	-57%
Receita Bruta	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
Deduções da Receita Bruta	(47.314)	(89.695)	-47%	(112.546)	(174.155)	-35%
(-) Cancelamento de Vendas	(45.134)	(87.000)	-48%	(107.559)	(168.641)	-36%
(-) Cancelamento de Locação			n.a.			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(2.181)	(2.695)	-19%	(4.986)	(5.514)	-10%
Receita Líquida	68.873	106.407	-35%	159.280	202.917	-22%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(42.489)	(56.681)	-25%	(101.129)	(107.610)	-6%
Lucro Bruto	26.384	49.727	-47%	58.151	95.307	-39%
Margem Bruta	38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(32.743)	(34.072)	-4%	(75.570)	(68.985)	10%
(-) Despesas Comerciais	(13.620)	(13.192)	3%	(30.739)	(29.551)	4%
(-) Despesas Administrativas	(18.214)	(19.340)	-6%	(37.480)	(37.221)	1%
(-) Honorários da Administração	(2.574)	(2.624)	-2%	(5.184)	(5.003)	4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.731	(2.580)	-167%	(5.263)	(5.383)	-2%
(+) Equivalência Patrimonial	(66)	3.664	-102%	3.096	8.173	-62%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	-6.359	15.655	-141%	-17.419	26.322	-166%
Margem Operacional	-9,2%	14,7%	-23,9 p.p.	-10,9%	13,0%	-23,9 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	23.787	8.119	193%	43.398	30.676	41%
(-) Despesas Financeiras	(4.701)	(6.198)	-24%	(11.422)	(10.447)	9%
(+) Receitas Financeiras	28.488	14.317	99%	54.819	41.123	33%
Resultado Operacional	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.547)	(1.085)	43%	(3.658)	(1.997)	83%
(-) Correntes	(3.009)	(3.770)	-20%	(7.211)	(7.161)	1%
(-) Diferidos	1.461	2.685	-46%	3.552	5.164	-31%
Lucro Líquido	15.881	22.689	-30%	22.320	55.001	-59%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.164)	(770)	51%	(2.178)	(1.517)	44%
Atribuível aos Acionistas Controladores	14.716	21.919	-33%	20.142	53.484	-62%
Margem Líquida	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 p.p.

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

BALANÇO PATRIMONIAL

Balanços Patrimoniais			
Períodos encerrados em 30.junho	2T18	1T18	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$			
ATIVO	2.968.723	3.016.695	-2%
CIRCULANTE	1.644.389	1.674.455	-2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	15.246	42.754	-64%
Aplicações Financeiras	521.197	504.960	3%
Contas a Receber de Clientes	194.687	245.849	-21%
Imóveis a Comercializar	889.045	850.863	4%
Impostos a Compensar	2.683	3.293	-19%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	4.226	-96%
Outros Créditos	21.365	22.510	-5%
NÃO CIRCULANTE	1.324.334	1.342.240	-1%
Contas a Receber de Clientes	444.245	429.910	3%
Imóveis a Comercializar	471.909	526.516	-10%
Impostos a Compensar	27.078	24.947	9%
Impostos Antecipados			n.a.
Partes Relacionadas			n.a.
Títulos a receber			n.a.
Dividendos a receber de controladas em conjunto			n.a.
Outros Créditos	60.992	61.943	-2%
Ágio em Investimentos	6.687	6.882	-3%
Investimentos	307.613	285.944	8%
Imobilizado	3.350	3.397	-1%
Intangível	2.460	2.701	-9%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.968.654	3.011.267	-1%
CIRCULANTE	318.386	350.540	-9%
Fornecedores	14.837	15.781	-6%
Obrigações Trabalhistas	5.050	4.661	8%
Obrigações Fiscais	15.066	15.775	-4%
Empréstimos e Financiamentos	98.314	106.957	-8%
Contas a Pagar	54.474	49.361	10%
Provisão para Garantia	18.059	18.163	-1%
Adiantamento de Clientes	13.070	9.775	34%
Terrenos a Pagar	3.832	15.650	-76%
Dividendos a Pagar	85.222	85.222	
Partes Relacionadas	2.035	18.684	-89%
Impostos com Recolhimento Diferido	8.427	10.511	-20%
NÃO CIRCULANTE	67.322	95.188	-29%
Empréstimos e Financiamentos	26.585	54.106	-51%
Terrenos a Pagar	5.000	5.000	
Provisão para Garantia	125	415	-70%
Provisão para Contingências	10.392	11.781	-12%
Impostos com Recolhimento Diferido	21.618	21.968	-2%
Outros Débitos com Terceiros	3.603	1.918	88%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.582.945	2.565.539	1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.555.485	2.535.342	1%
Capital Social	1.356.704	1.356.704	0%
Reservas de Capital	-11.117	-11.117	
Reservas de Lucros	1.189.756	1.184.327	0%
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio			n.a.
Resultado do Período	20.142	5.428	271%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	27.460	30.197	-9%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

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

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

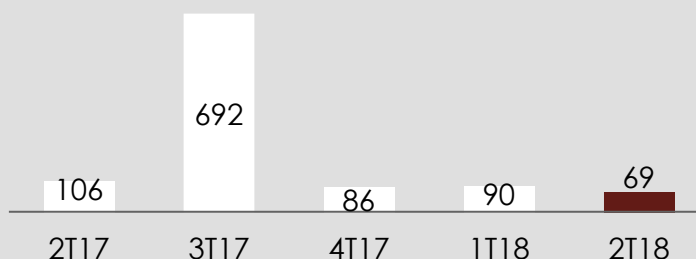
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S18	1S17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados				1	1	
VGv (R\$ '000)	-	-		105.504	49.479	113,2%
Área Útil Lançada (m²)				7.701	31.961	-75,9%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		199	54	268,5%
Valor Médio dos Lançamentos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

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

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

Receita Líquida

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

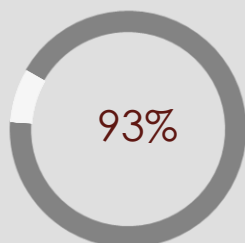
Receita Líquida
(R\$ MM)

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

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

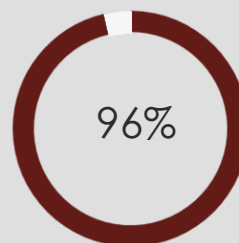
Dados Gerenciais
1S18

Receita Líquida por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo Imóveis Vendidos por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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

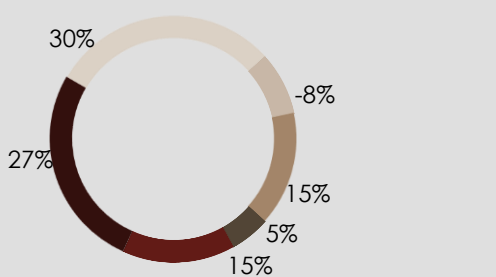
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$101,1 milhões** no 1S18, contra R\$107,6 milhões no 1S17. Os custos de imóveis vem apresentado tendência de declínio, devido a diminuição do volume de construção associado ao encerramento do ciclo de entregas.

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

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

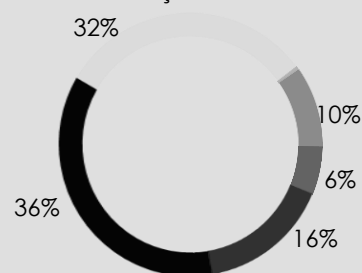
Dados Gerenciais – 1S18

Receita Líquida por Ano de Lançamento



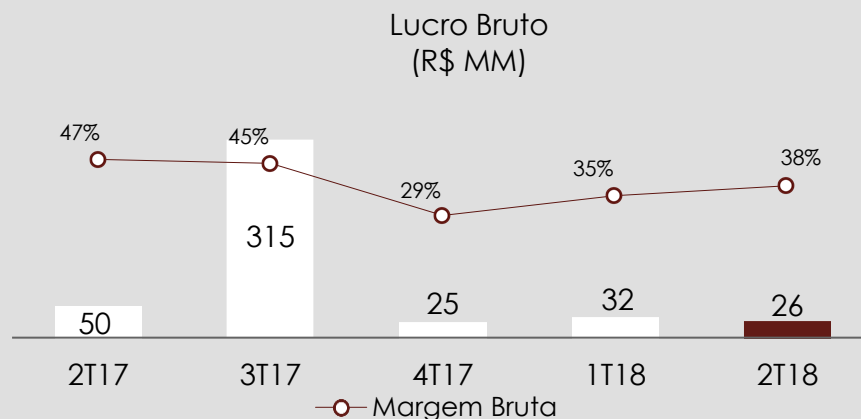
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



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

Lucro Bruto



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

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

Despesas Comerciais e Administrativas

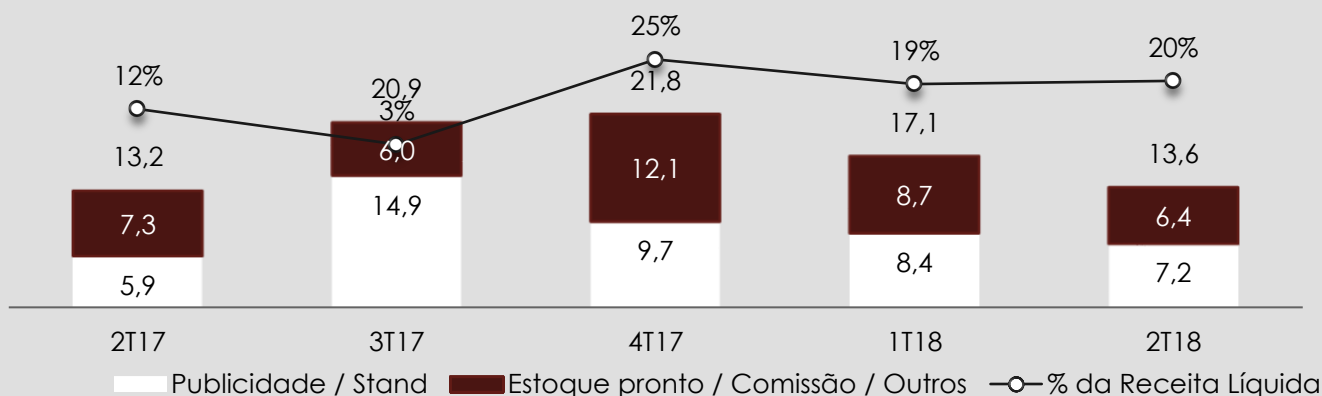
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

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

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

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

Despesas Comerciais (R\$ MM)



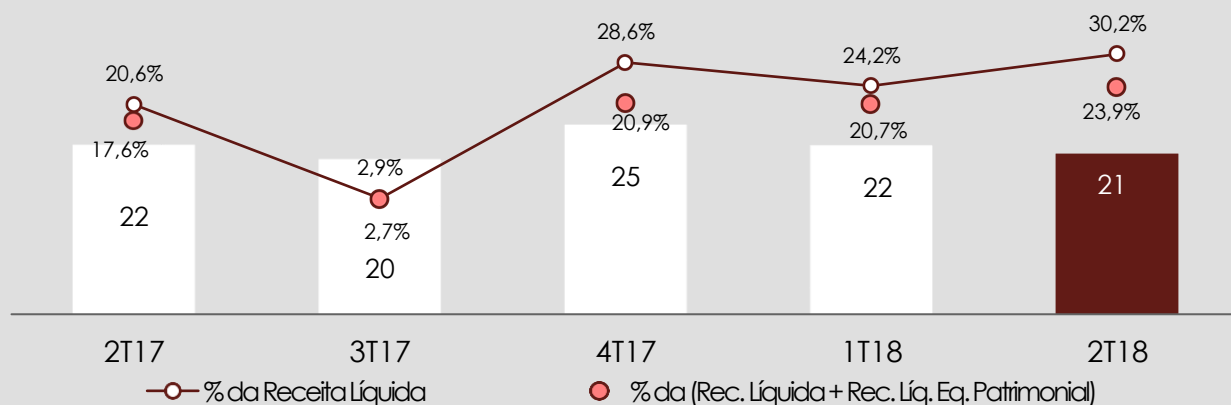
Podemos notar um continuada retração nas Despesas Comerciais no 2T18, em parte decorrente do fato de ter havido somente um lançamento no semestre. Os gastos residuais dentro de "outras despesas" refletem o pagamento de ITBI e registro pela Incorporadora, associados ao recente ciclo de entregas.

Despesas Comerciais por Natureza

(Em milhares de reais - R\$)

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

Despesas Administrativas (R\$ MM)



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

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

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

Outras Receitas e Despesas Operacionais

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

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

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

Equivalência Patrimonial

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

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

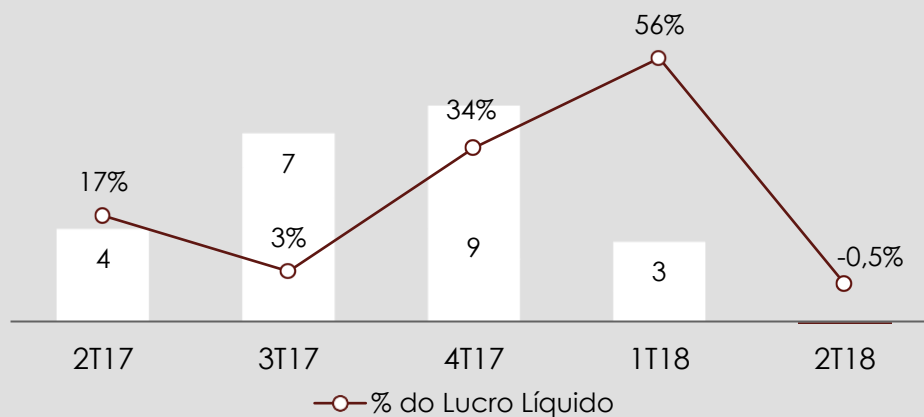
A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos "não-controlados" pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial. É importante ressaltar que a maioria dos projetos de controle compartilhado já foram entregues, de forma que seu resultado passa a depender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

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

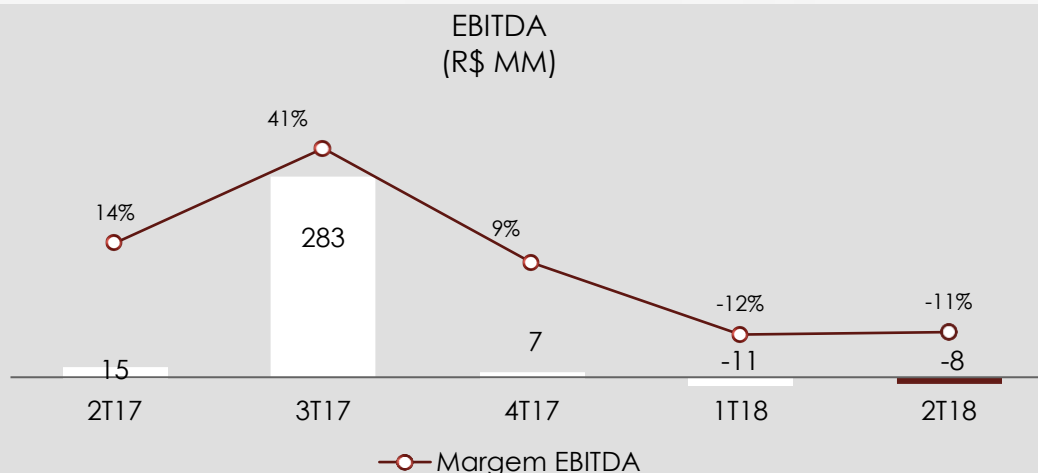
Balanco Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T18	2T17	Var.%	2T18	1T18	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	20,9	13,9	50,1%	20,9	29,5	-29,1%
Contas a Receber de Clientes	120,8	168,6	-28,4%	120,8	134,6	-10,3%
Imóveis a Comercializar	216,3	204,0	6,0%	216,3	210,3	2,8%
PASSIVO						
Empréstimos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

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

Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



EBITDA



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

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

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

Resultado Financeiro Líquido

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

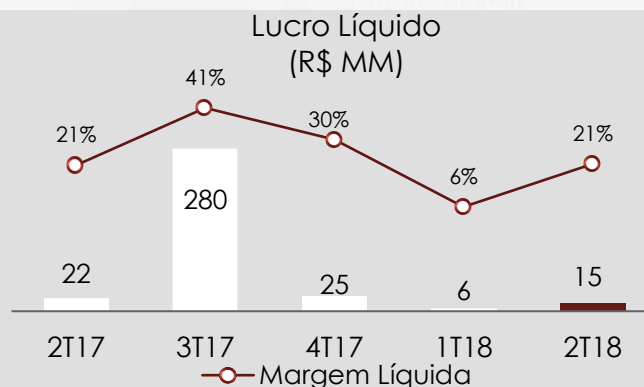
Em relação à receita financeira, por um lado, o consistente crescimento da carteira de financiamento direto vem contribuído positivamente, sobretudo no 2T18 com o aumento do IGP-DI, que indexa estes contratos. Esta receita contrapôs o efeito do menor rendimento das aplicações financeiras: a posição de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

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

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$1,5 milhões no 1T18 contra R\$1,1 milhões no 1T17. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido

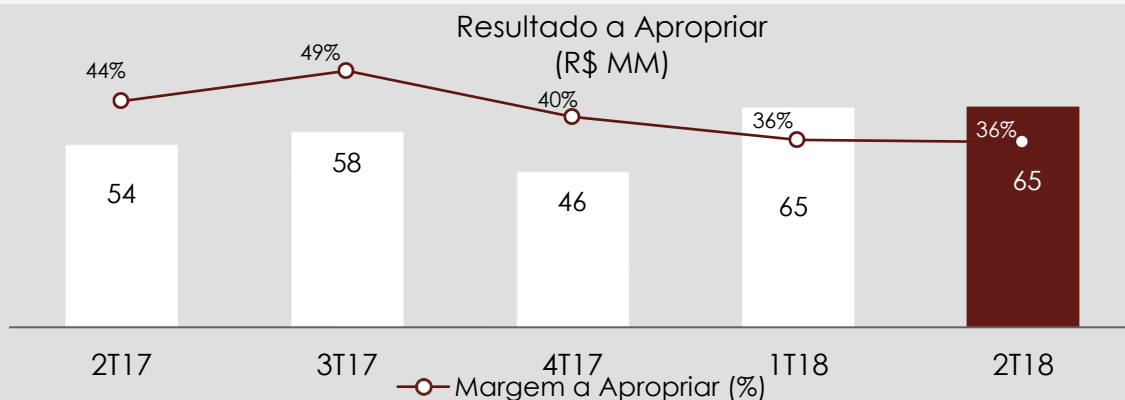


O Lucro Líquido, no 2T18, totalizou R\$14,7 milhões, com Margem Líquida de 21,4%. O patamar de lucro líquido auferido é sobremaneira consequência do vale de lançamentos dos últimos três anos que, por sua vez, gera um vale de receita incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia. Contudo, mesmo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

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

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

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



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

Contas a Receber

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Caixa Líquido e Endividamento

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

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

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

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

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

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

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 133 colaboradores, além de 557 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, o que permite a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, fato esse que não só auxilia na manutenção dos prazos, como também reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 30 de junho de 2018, a EZTEC possuía 7 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 863 unidades em construção.

Estoque de Terrenos (Land Bank)

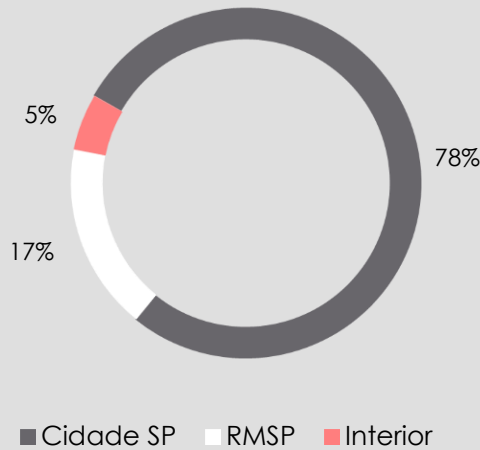
Em 30 de junho de 2018, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,7 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **14%** do VGV. Já inclusos nesse cálculo, estão as 11 aquisições de terrenos realizadas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

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

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

Dados Gerenciais – 2T18

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

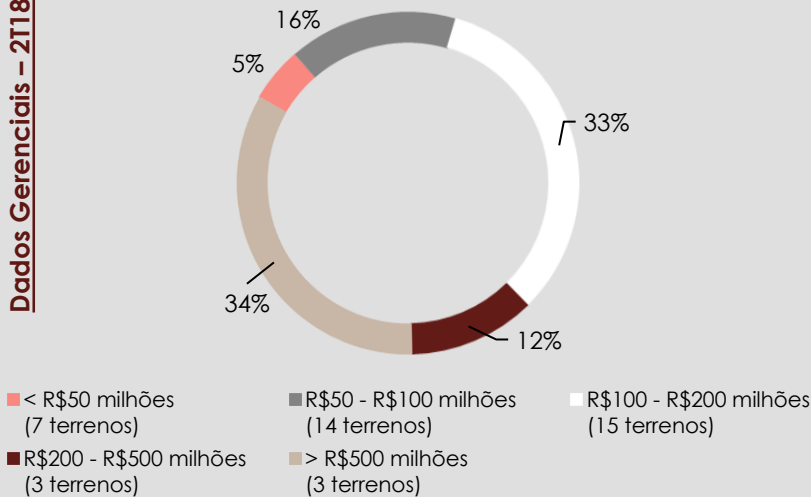


**Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio**

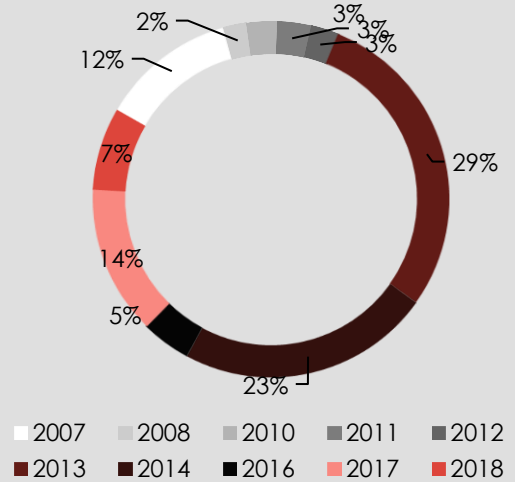


Dados Gerenciais – 2T18

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



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



*Além de 14 terrenos em formação e sem VGV atribuído

Lançamentos

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

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



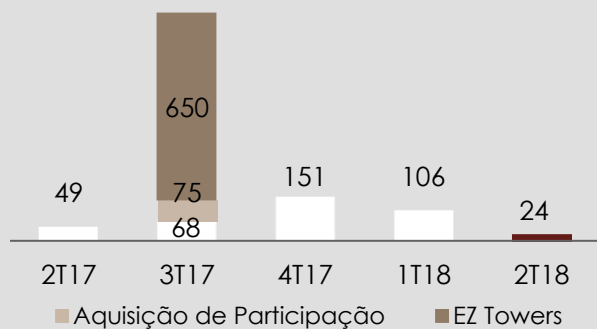
**Megaempreendimento Jardins do Brasil, com 2.554 unidades, localizado em Osasco*

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

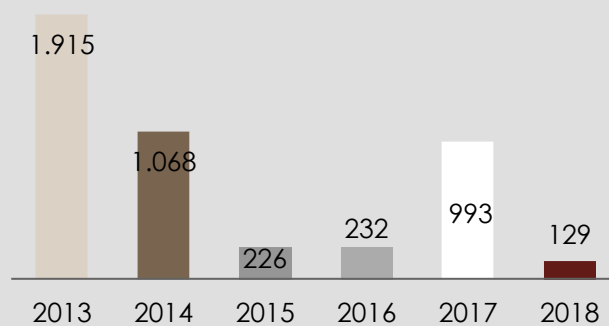
Tendo emitido um guidance ao mercado ao fim de 2017, a EZTEC se comprometeu com um patamar de lançamento entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão para o ano de 2018. Enquanto reafirmando o compromisso com o guidance, é válido destacar que, para além do Parque da Cidade, o foco dos lançamentos segue atendo-

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

VGV Lançado
% EZTEC (R\$MM)



VGV Lançado Acumulado
% EZTEC (R\$MM)



Vendas e Distratos

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

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

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

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

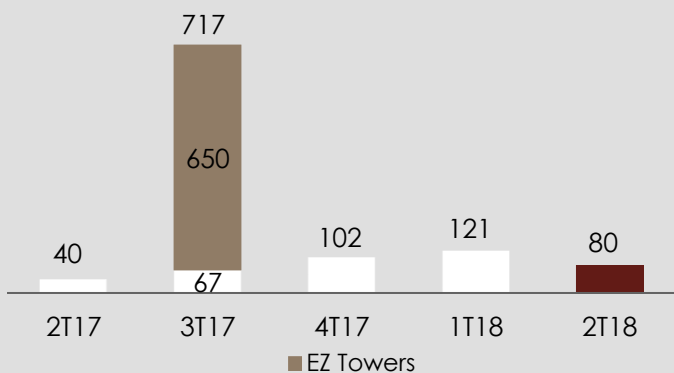
mas cujos preços refletem a realidade da crise dos últimos anos. Por mais que demonstre ser instigável, entretanto, ainda cabe ao corretor o trabalho insistente de localizar este cliente e mobilizá-lo para o produto. Com isso, é reafirmado o diagnóstico de que se trata de um estoque de digestão consistente,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



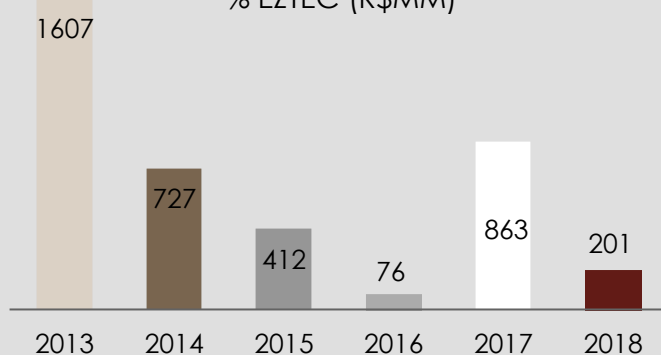
*Megaempreendimento Cidade Maia, com 1.969 unidades, localizado em Guarulhos

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

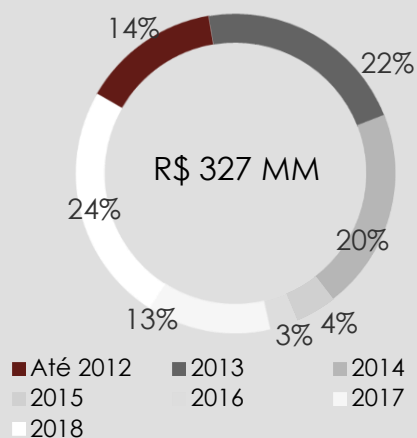
Vendas Líquidas % EZTEC (R\$MM)



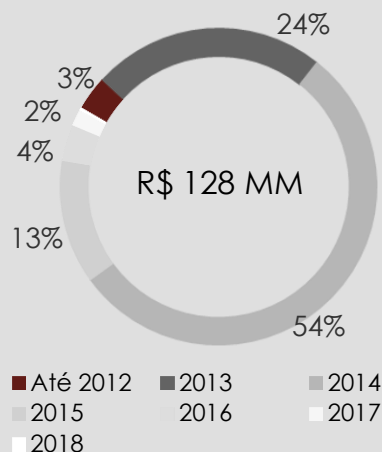
Vendas Líquidas Acumuladas % EZTEC (R\$MM)



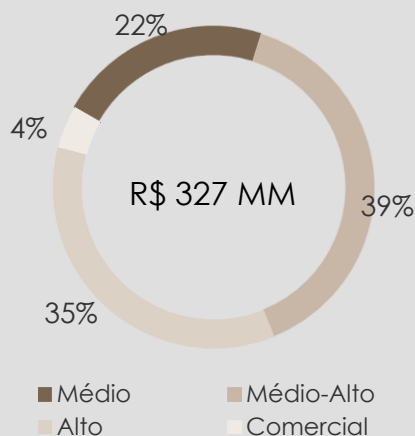
Vendas Brutas por Lançamento



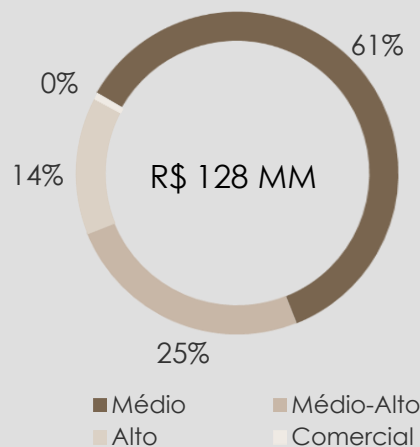
Distratos por Lançamento



Vendas Brutas por Segmento



Distratos por Segmento

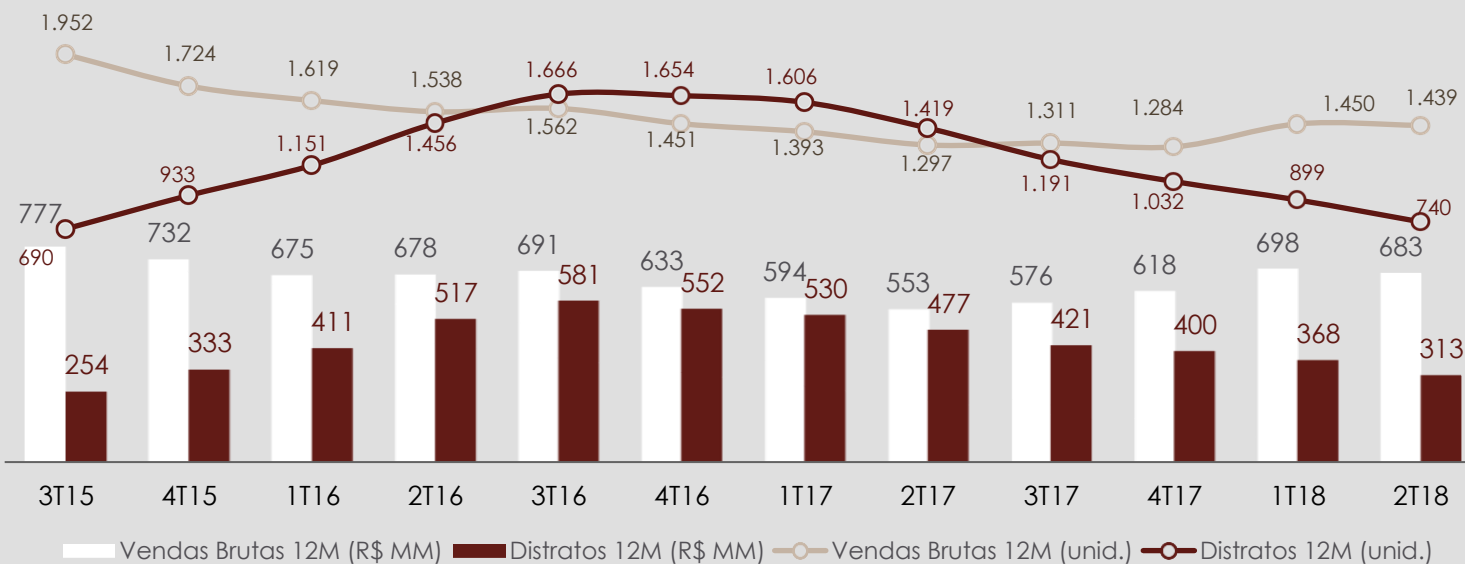


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

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

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

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

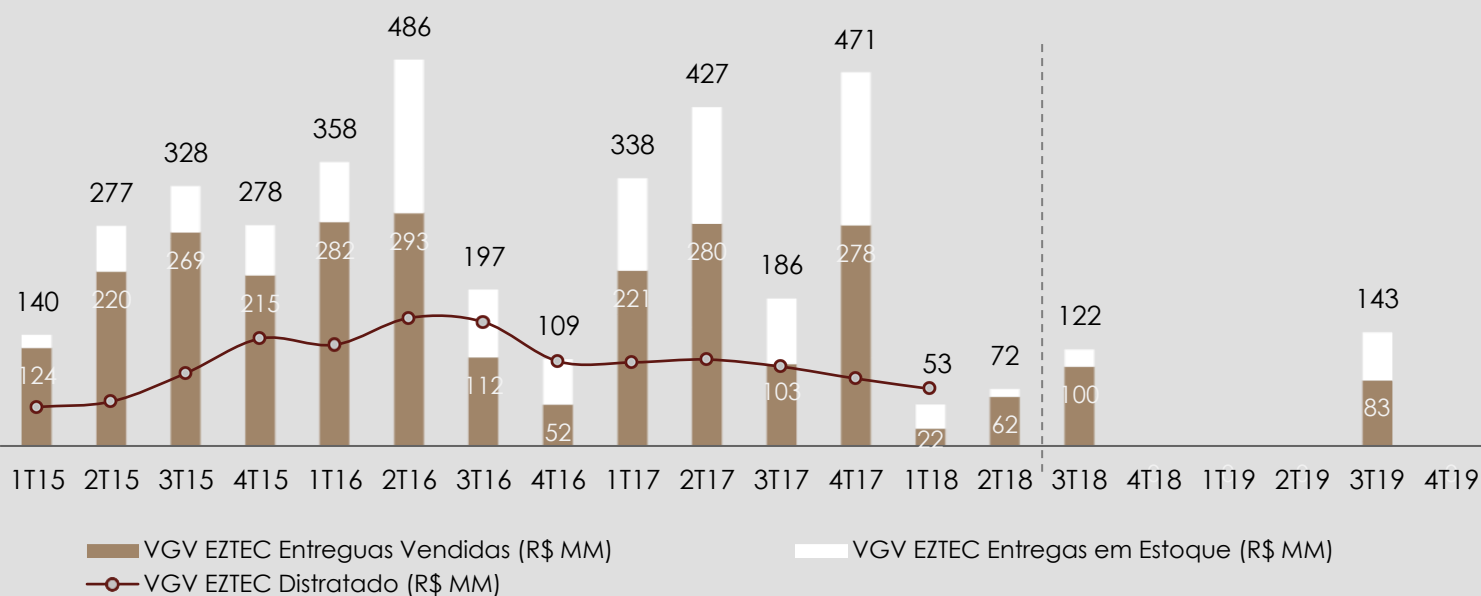


Entregas

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

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

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



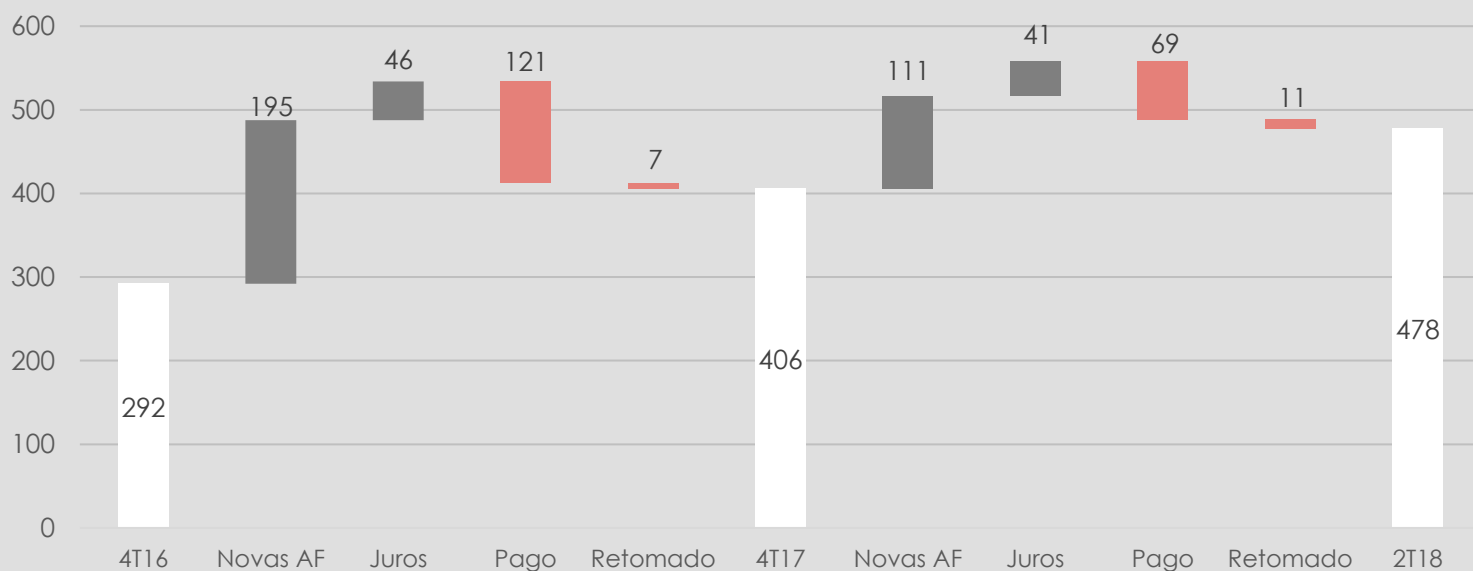
Financiamento

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

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

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

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



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

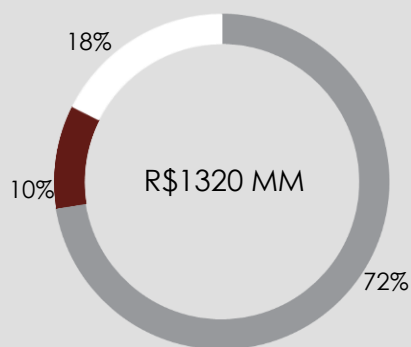
Para além do impacto alegado na quantidade de recursos disponíveis, estas medidas também promovem alterações em como eles seriam alocados entre unidades em faixas de ticket distintas. Primeiramente, pela maior flexibilização do financiamento para unidades mais caras: dos 65% obrigatoriamente destinados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

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

Unidades em Estoque

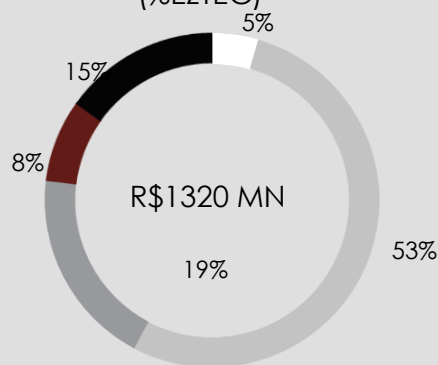
No segundo trimestre de 2018, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014 – que atingiu volume recorde na história da Companhia – já encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 79% de empreendimentos performados. Mas é justamente em torno desses projetos da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

Estoque por Status de Obra (%EZTEC)



- Performado
- Em Obras
- Lançamento

Estoque por Padrão (%EZTEC)



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

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

GUIDANCE

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

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

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

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

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

Ativo Líquido

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

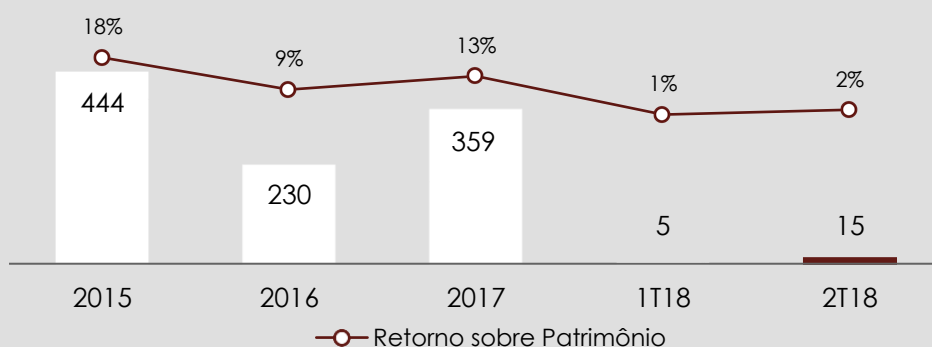
Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T18	1T18
Contabilidade - Controladora	1.728.550	1.772.982
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	536.443	547.714
(-) Dívida Bruta	(124.899)	(161.063)
(-) Dividendos a Pagar	-85.222	
(+) Recebíveis Não Performados	261.125	236.123
(+) Recebíveis Performados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

Importante ressaltar que os terrenos em estoque estão considerados a **valor contábil**, ou seja, valor efetivamente pago no momento da transação, desconsiderando a valorização real que ocorreu no período. Além disso, o cálculo de Ativo Líquido desconsidera o VGV potencial de R\$6,7 bilhões que estes terrenos podem gerar.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

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

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



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de RI

Augusto T. Yokoyama

Gerente de Controladoria e de RI

Hugo G. B. Soares

Analista de RI

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

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

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 30.junho

1S18

Valores expressos em milhares de reais - R\$

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

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatio Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	83%	86%	100%	100%	100%
Magnifico Mooca	79%	83%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	88%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	89%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	74%	85%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	93%	96%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	89%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	70%	74%	78%	87%	100%
Massimo Vila Carrão	69%	76%	82%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	64%	71%	74%	81%	86%
2016					
Le Premier Moema	46%	50%	56%	63%	69%
Splendor Brooklin	40%	43%	47%	56%	63%
Up Home Vila Mascote	30%	31%	35%	40%	49%
2017					
Legittimo Vila Romana	42%	42%	43%	48%	52%
In Design Liberdade	0%	0%	0%	37%	37%
Verace Brooklin	0%	0%	44%	44%	44%
Clima São Francisco	0%	0%	0%	27%	28%
2018					
Z.Cotovía	0%	0%	0%	33%	34%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada(1)
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.252
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.299
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.489
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.139
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	150.932
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	44.457
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.777
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.836
Premiatio	jun/08	jul/11	50%	100%	75.785
Mundoao	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.589
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	100%	72.790
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	322.135
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	64.795
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	73.868
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.006
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.029
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.739
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.634
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	79.883
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.361
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	165.898
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.816
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	115.962
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	169.992
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.520
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.516
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	176.502
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.242
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	100%	89.726
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.524
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	130.061
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.073
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	137.668
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.235
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	119.385
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	114.792
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	29.756
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	84.528
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.054
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	191.536
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.705
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	94%	147.572
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nov a Saúde	jun/12	mar/15	100%	98%	65.821
In Design	jun/12	jul/15	100%	89%	100.344
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	94.393
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	122.705
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	46.461
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	164.548
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	153.448
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	79%	155.973
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	46%	84%	99.726
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	46%	87%	120.913
Brasilião	nov/12	set/15	90%	100%	75.213
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	92.008
Premiatio Sacomã	fev/13	jan/16	100%	88%	49.751
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	97%	69.983
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	55%	181.737
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	46%	80%	93.971
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	46%	61%	73.486
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	121.934
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	74%	82.077
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	59%	80.871
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	49%	93.720
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	50%	114.547
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar/14	ago/17	100%	49%	145.097
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	50%	96.551
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	69%	36.675
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	54%	27.215
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	61%	60.024
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	54%	71.946
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	75%	102.243
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	83%	40.961
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	86%	69.055
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	44%	25.016
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	46%	82%	90.864
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	63%	21.782
Splendor Brooklin	mai/16	set/19	100%	55%	31.556
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	8.822
2017					
Legítimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	80%	20.016
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	46%	10.942
Verace Brooklin	out/17	set/20	100%	75%	0
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	68%	11.313
2018					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	87%	26.635

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

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Conference Call
in English**

May 11th, 2018

9h30 (US EST)

10h30 (Brasilia time)

Phone: +55 (11) 2188-0155

Code: EZTEC

Replay: +55 (11) 2188-0400

Code: EZTEC

**Conference Call
in Portuguese**

May 11th, 2018

11h00 (US EST)

12h00 (Brasilia time)

Phone: +1 (412) 317-5450

Code: EZTEC

Replay: +1 (412) 317-0088

Code: 10116160

Contact IR:

A. Emílio C. Fugazza

Chief Financial Officer and
Investor Relations Officer

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

EZTEC S.A.

ON (Bovespa: EZTC3)

Closing Price: R\$16.61

shares: 165.001.783

Market Cap: R\$2.740 MN

Date: 13/08/2018

Quarterly
Results

2Q18



Construindo qualidade de vida

Margin recovery, cash generation, and opportunity acquisitions were the synthesis of 2Q18

- By the end of the second quarter of 2018, EZTEC reported Cash Generation of R\$24.9 million, leading to Cash Equivalents and Financial Investments position of R\$536.4 million. By excluding the Gross Debt of R\$124.9 million (exclusively composed of SFH financing), the Company's Net Cash stands at R\$411.5 million. This is complemented by Performed Receivables from real estate projects of R\$546.4 million, which is available for securitization and yields IGP-M + 10 to 12% p.a.;
- Net Revenue reached R\$159.3 million in 1Q18;
- Gross Profit totaled R\$58.2 million, with Gross Margin of 36.5% in 1Q18;
- Net Income reached R\$20.1 million, with Net Margin of 36.5% in 1Q18;
- In 1Q18, EZTEC launched a project of R\$105.5 million;
- EZTEC's Contracted Sales, net of cancellations, reached R\$201.3 million in 1Q18, net of cancellations; and
- On June 30th, 2018, the Company's Landbank totaled R\$6.7 billion in own PSV. The average acquisition cost for these plots, including costs regarding increases in constructive potential, is 14% of the PSV.

São Paulo, August 13th, 2018 - EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3) celebrates its 39th anniversary as one of the most profitable builders and developers in Brazil. The Company announces its results for the second quarter of 2018 (2Q18). Except where stated otherwise, EZTEC's operating and financial information is presented on a consolidated basis and in Brazilian real (R\$), in accordance with Generally Accepted Accounting Principles in Brazil ("BR GAAP") and the International Financial Reporting Standards (IFRS) applicable to real estate developers in Brazil, as approved by the Accounting Pronouncement Committee (CPC), Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM) and Federal Accounting Board (CFC).

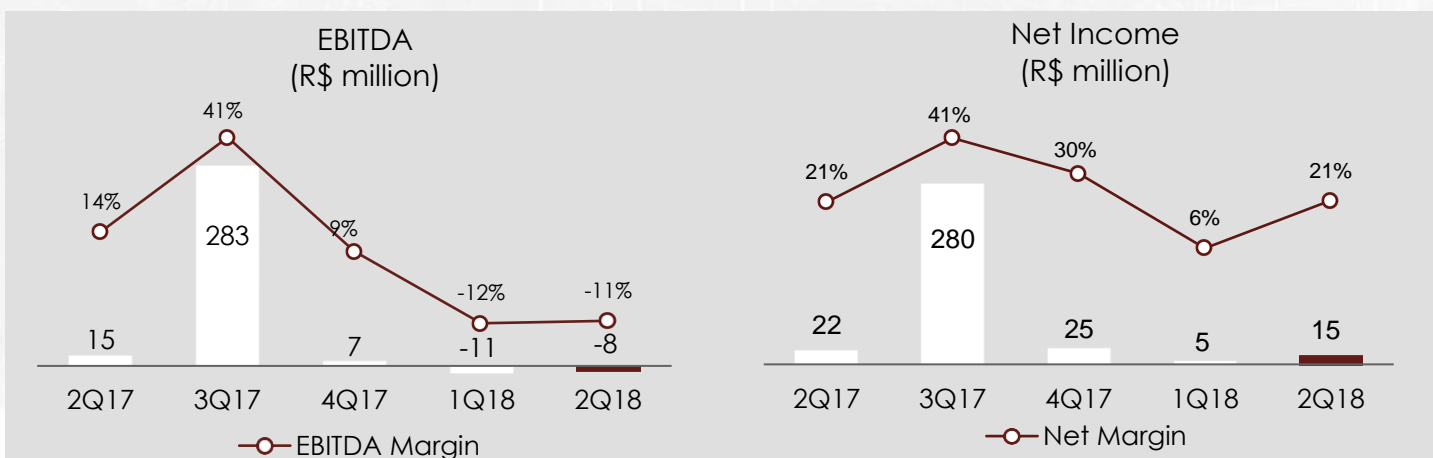
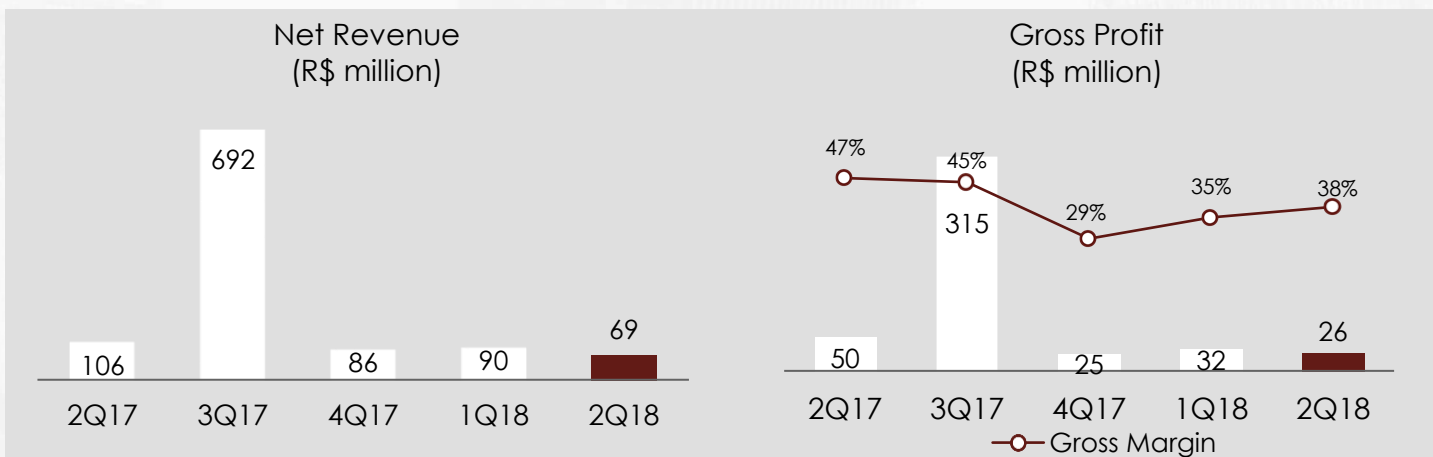
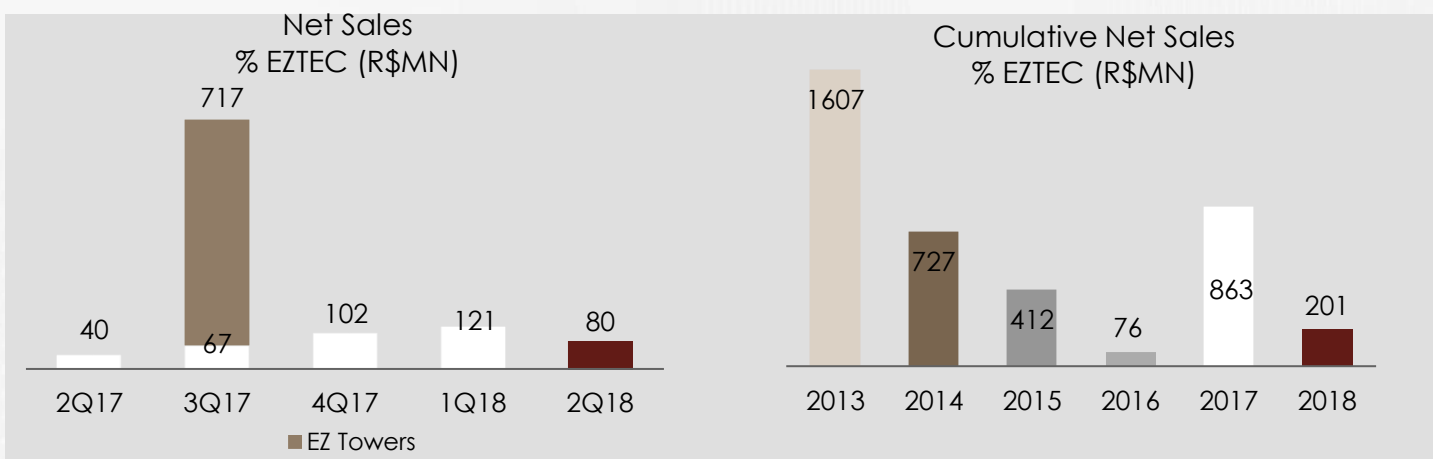
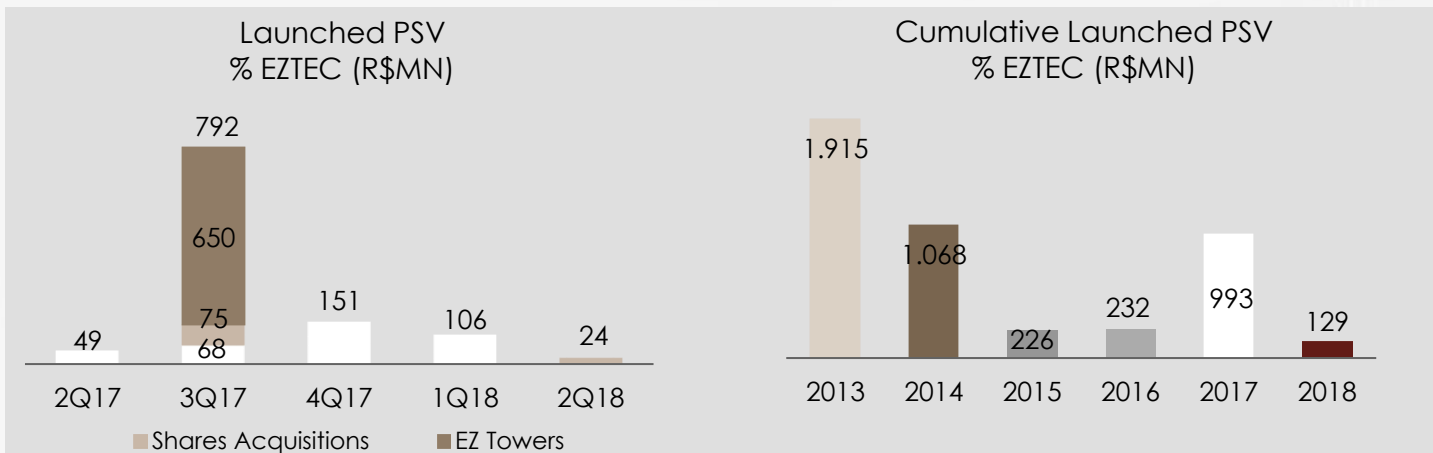
Since January 1st, 2013, the rules of the IFRS 10 and IFRS 11 were taken into effect. These rules regard the projects with shared control. When adopting the norms of the CPC 19, a share of the Assets and Liabilities, Revenues and Expenses stop being consolidated proportionally to the Company's stake. These changes will affect neither the Shareholder's Equity nor the Company's Net Income.

Highlights	2Q18	2Q17	Var. %	1H18	1H17	Var. %
Gross Profit (R\$MM)	116.187	196.102	-40,8%	271.826	377.073	-27,9%
Net Revenue (R\$ '000)	68.873	106.407	-35%	159.280	202.917	-22%
Gross Profit (R\$ '000)	26.384	49.727	-47%	58.151	95.307	-39%
Gross Margin	38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
Net Income (R\$ '000)	14.716	21.919	-33%	20.142	53.482	-62%
Net Margin	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 p.p.
EPS (R\$ '000)	0,089	0,133	-33%	0,122	0,324	-62%
EBITDA (R\$ '000)	-7.159	14.962	-148%	-18.083	25.872	-170%
EBITDA Margin	-10,4%	14,1%	-24,5 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.
Number of Launched Developments		1	-100%			
Launched Usable Area (in '000 sq.m)		5.677,3	-100%			
Launched Units		54	-100%			
PSV (R\$ '000) ⁽¹⁾		49.479	-100%			
EZTEC's Stake total Launches (%)		100%	-1,0 p.p.			
EZTEC's PVS (R\$ '000) ⁽²⁾		49.479	-100%			
EZTEC's Contracted Sales (R\$ '000)	79.719	40.392	97%	223.878	115.598	94%

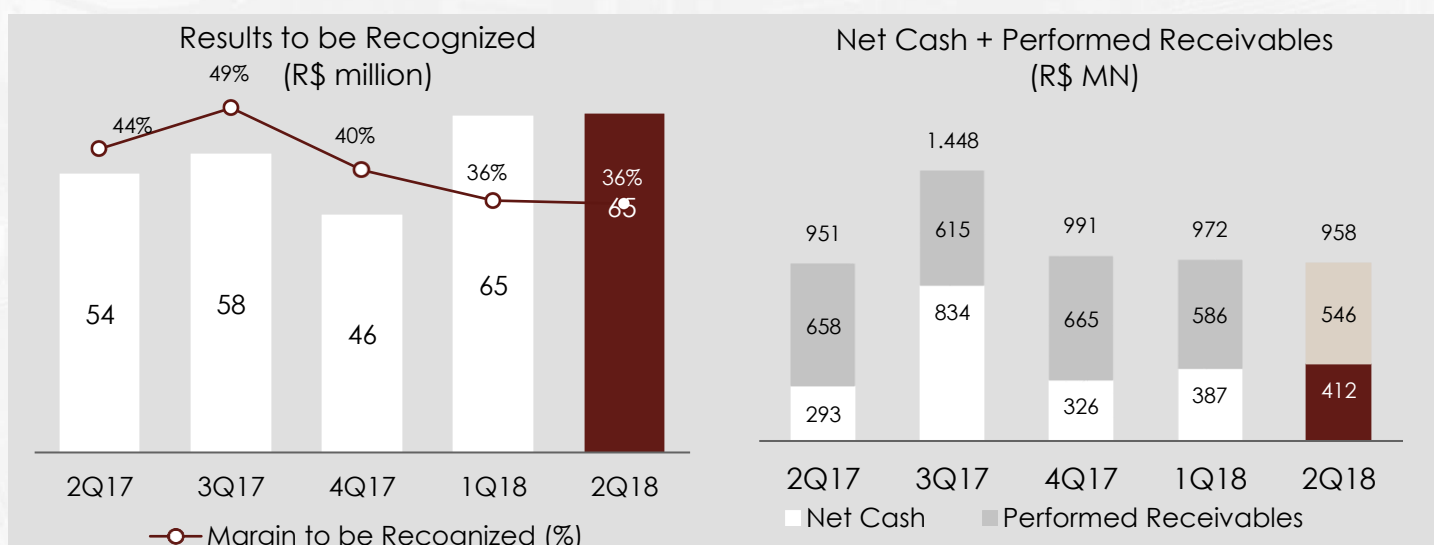
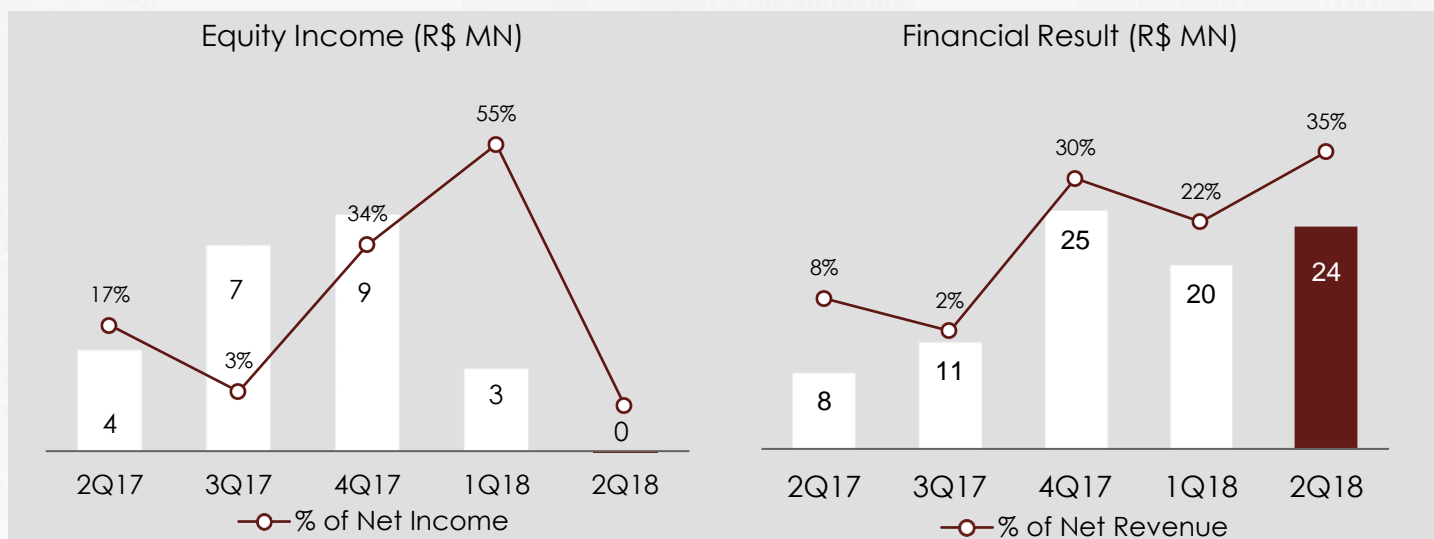
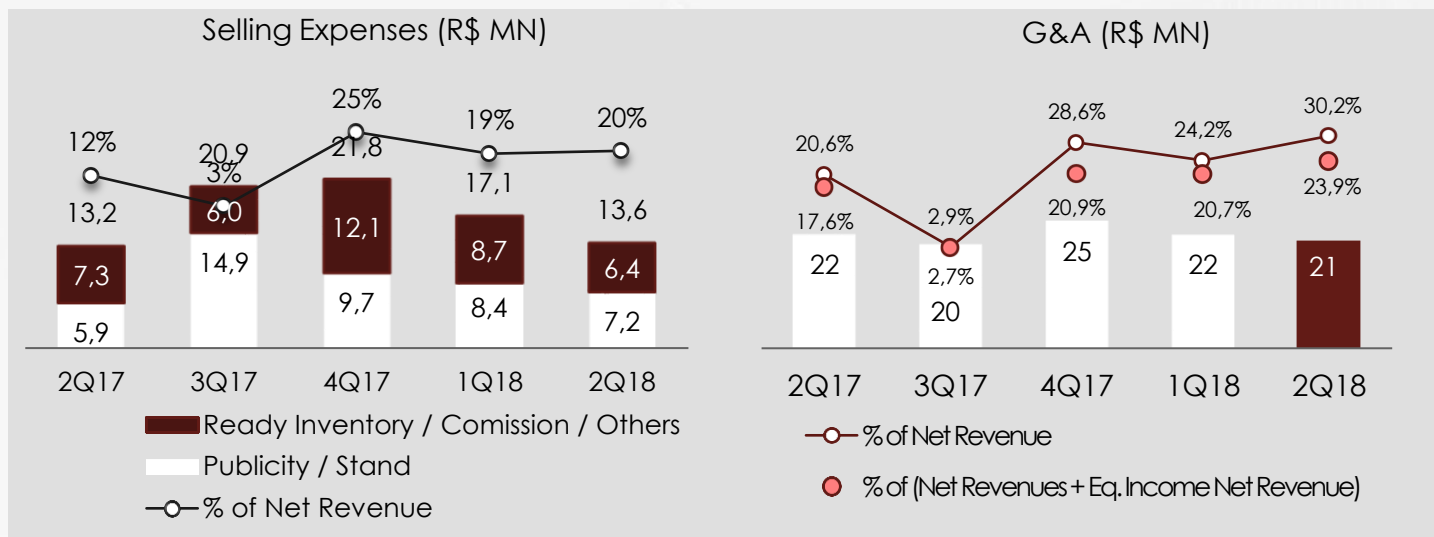
(1) Total PSV, regardless of the Company's share in the projects.

(2) Calculated by multiplying total PSV by the Company's share in the projects.

INDICATORS OF FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE I



INDICATORS OF FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE II



CONTENTS

INDICATORS OF FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE I	3
INDICATORS OF FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE II	4
MANAGEMENT'S COMMENTS	6
INCOME STATEMENT	9
BALANCE SHEET	10
INFORMATION BY SEGMENT	11
FINANCIAL PERFORMANCE	11
Net Revenue	112
Cost of Properties Sold and Services Rendered	13
Gross Profit	13
Selling and Administrative Expenses	15
Other Operating Revenue and Exepenses	156
Equity Income	157
EBITDA	18
Net Financial Result	18
Income and Social Contribution Taxes	19
Net Income	19
Deferred Revenues and Income	19
Accounts Receivable	20
Net Cash and Indebtedness	21
OPERATIONAL INDICATORS	21
Operations	21
Land Bank	22
Launches	21
Sales and Cancellations	24
Units in Inventory	25
CAPITAL MARKETS	26
Ownership Structure	306
Net Asset Value	306
Return on Shareholders' Equity	27
ANNEX I: CONSOLIDATED CASH FLOW	28
ANNEX II: REVENUE BY PROJECT	29
GLOSSARY	30

MANAGEMENT'S COMMENTS

EZTEC's management announces the 2018 second quarter results with positive net income and cash generation. Despite the accumulation of external constraints – such as the occurrences of the construction union's and the truck drivers' strikes, the soccer world cup, as well as the injunction that suspended the right of protocol in the city of São Paulo –, the Company presented consistent inventory sales and acceleration in the reduction in cancellations. Internally, the conjuncture can be paralleled to that of 2008, when unfavorable external circumstances dammed up its growth potential, but which was subsequently unchained in 2009, generating a record-breaking operational and financial cycle. In today's parallel, the Company has already overcome the handful of obstacles to its operations and consolidate the foundations for the beginning of a new cycle, marked by financial robustness, a strong yet flexible landbank, and iconic projects that will allow a sharp escalation in launches.

LAUNCHES: The Company has not carried out launches in 2Q18, although it did have both the projects and the predisposition for it. In the second semester of the year, however, there is a critical mass of unobstructed projects to be launched: projects like Fit casa Brás, Diogo Ibirapuera, Z.Pinheiros, Flechas and Alba already count with the city hall's approval. In the face of this increased supply-side capacity, there is a corresponding demand-side abundance; there is depth to the demand in the high- and mid-high-income segments in the City of São Paulo, particularly, where launches from EZTEC and its peers have had better traction. The outlook for today's demand in the real estate market bears signs of an influx of long-term investors, fundamentally driven by the decreased profitability in financial appliances and by a perception of improving prices.

ACQUISITIONS: The Company has acquired additional stakes in projects which it already had a share of, as it has done in a recurring fashion – motivated by the fact that, in incremental acquisitions, it is possible to price in risk and return with precision, since it is the Company itself that carried out the construction and that is responsible for the management of receivables: in the 2Q18, it acquired 5% additional stakes in the megaproject Jardins do Brasil (realizing a total participation of 46.25%), which corresponds to an increment of R\$23.8 million, in the form of increased inventory and portfolio of receivables – added to an increase participation in the project's sixth phase that is still to be launched. Yet, the most relevant addition to the Company's launching potential is the acquisition of the residential project Parque da Cidade, the most daring residential project in the Company's history, contributing with an approximate PSV of R\$500 million. The product has a standard of sophistication that is unparalleled by its Brazilian residential counterparts, with attributes that include its structure, wholly made of concrete; a vacuum-driven trash collection system, centralized for the whole complex; and a broad usage of the towers' area for shared use, counting with restaurants, spa, winery, among others. Despite the fact that the contract was signed in the 2Q18, it has only overcome its due diligence cancellations, as a subsequent event, by the beginning of July, therefore postponing its accounting recognition to the 3Q18.

INVENTORY AND PORTFOLIO MANAGEMENT: Throughout the last quarter, the ready inventory in the South Zone of São Paulo, which was otherwise the central axis of sales, was effectively exhausted. Subsequently, with the conclusion of the delivery cycle and the flexibilization of the commercial strategy, the metropolitan region of São Paulo becomes the spotlight for inventory monetization, where, amid ready residential projects, it represents 83% of the inventory and 64% of sales in the quarter. EZTEC's direct financing of its clients has facilitated inventory liquidation – making use of the Company's abundant cash position to off-set credit restrictions that banks may eventually impose – also because it shortens months from the process' bureaucracy, thus ensuring a reduction in the rate at which clients give up on the purchase, which may occur naturally while the project is not delivered. This resource was marginally less effective in 2Q18, as a consequence of the inflationary spike that worried a portion of new clients, but that, on the other hand, generates an escalation in financial revenues.

REVENUES AND PROFITABILITY: In the face of the quarter's net revenue and gross margin, reported at R\$68.9 million and 38.3%, it is worthwhile to contextualize that cancellations have caused a reversal in revenues and costs that burdens the current gross margin, once they regard sales that originally happened with an average margin above 50%, pertinent to a context of a booming real estate market – a phenomenon that is estimated

to have weighted on the 2Q18 gross margin with at least 5 percentage points. Also, the launches carried out between 2015 and 2017, even though they had a conservative profile – usually a single tower well-positioned in the City of São Paulo –, were launched at a time of recession, disturbed by the loss in value for certain regions, few opportunities for economies of scale, and pressured prices. However, from then on, launches benefit from the recovery in price and a better product adequacy – largely derived from plot acquisitions that took place within the past 18 months in noble regions of the City of São Paulo – capable of enabling a strong sales speed and gross margin recovery.

CASH POSITION: In the quarter, the Company generated R\$25 million in cash and, thus, a net cash position of R\$412 million. This generation would have been greater had it not been for payments for recently-acquired plots – R\$10 million as down payment for Parque da Cidade and another R\$20 million for remaining payments for the past 18 months' acquisitions. The steady cash generation cycle reflects diminishing construction obligations and debt (in its turn, a consequence of the lack of recent launches), against inventory sales composed predominantly of ready inventory – albeit attenuated by the high incidence of direct financing.

REAL ESTATE FINANCING: As a subsequent event, the Central Bank decreed a group of amendments to the structure through which resources are allocated from financial institutions to the real estate sector. On the aggregate, these measures culminate in a greater availability of resources, which may translate into a welcome structural reduction in mortgage rates. These measures, effective on 2019, will generate a variety of benefits for the Company's products, but it is especially the case for units up to R\$500 thousand, which have so far received little attention from banks, considering that, on the one side, they surpass the MCMV ceiling and, on the other, it had a slimmer spread than units closer to the SFH limit. Eventual reductions in rates for units up to R\$500 thousand will also have a much more sensible impact for the Company, since this segment concentrates the preponderant portion of its inventory and landbank – encompassing 43% of the current inventory and an even greater proportion of its landbank. The latter, ultimately, will rip the most benefits, given that the impact for these changes will take form in the long run.

The Company's Management reaffirms its commitment to clients and shareholders, striving for the best opportunities to preserve capital and generate value. As it develops a new operational cycle – guided by the delivery of high quality products and transparent management – the Company seeks to correspond to its investors trust, returning to revenue generation and profitability levels compatible to its stature and history.

EZTEC's Management

INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement						
Periods ended in June 30	2Q18	2Q17	Var. %	1H18	1H17	Var. %
In thousands of Brazilian Reals (R\$)						
Gross Operating Revenue	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
Revenue from Sale of Real Estate	111.569	185.581	-40%	262.995	356.386	-26%
Revenue from Services and Rental	4.618	10.521	-56%	8.831	20.687	-57%
Gross Revenue	116.187	196.102	-41%	271.826	377.073	-28%
Deductions from Gross Revenue	(47.314)	(89.695)	-47%	(112.546)	(174.155)	-35%
Cancelled Sales	(45.134)	(87.000)	-48%	(107.559)	(168.641)	-36%
Cancelled Rental	-	-	n.a.	-	-	n.a.
Taxes on Sales, including Deferred Taxes	(2.181)	(2.695)	-19%	(4.986)	(5.514)	-10%
Net Revenue	68.873	106.407	-35%	159.280	202.917	-22%
Cost of Real Estate Sold, Rentals and Services	(42.489)	(56.681)	-25%	(101.129)	(107.610)	-6%
Gross Profit	26.384	49.727	-47%	58.151	95.307	-39%
Gross Margin	38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
(Expenses) / Operational Revenues	(32.743)	(34.072)	-4%	(75.570)	(68.985)	10%
Selling Expenses	(13.620)	(13.192)	3%	(30.739)	(29.551)	4%
Administrative Expenses	(18.214)	(19.340)	-6%	(37.480)	(37.221)	1%
Management Fees	(2.574)	(2.624)	-2%	(5.184)	(5.003)	4%
Other Operating (Expenses) / Revenues	1.731	(2.580)	-167%	(5.263)	(5.383)	-2%
Equity Income	(66)	3.664	-102%	3.096	8.173	-62%
Income from Operations before Financial Income	-6.359	15.655	-141%	-17.419	26.322	-166%
Operational Margin	-9,2%	14,7%	-23,9 p.p.	-10,9%	13,0%	-23,9 p.p.
Financial Income (Expenses)	23.787	8.119	193%	43.398	30.676	41%
Financial Expenses	(4.701)	(6.198)	-24%	(11.422)	(10.447)	9%
Financial Income	28.488	14.317	99%	54.819	41.123	33%
Operational Result	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Income Before Income Tax & Soc. Contrib.	17.428	23.774	-27%	25.978	56.998	-54%
Income Tax and Social Contribution	(1.547)	(1.085)	43%	(3.658)	(1.997)	83%
(-) Current	(3.009)	(3.770)	-20%	(7.211)	(7.161)	1%
(-) Deferred	1.461	2.685	-46%	3.552	5.164	-31%
Net Income	15.881	22.689	-30%	22.320	55.001	-59%
Attributable to Non-Controlling Interests	(1.164)	(770)	51%	(2.178)	(1.517)	44%
Attributable to Controlling Interests	14.716	21.919	-33%	20.142	53.484	-62%
Net Margin	21,4%	20,6%	0,8 p.p.	12,6%	26,4%	-13,7 p.p.

*Throughout this release, the expression Net Income refers to the Net Income Attributable to the Controlling Shareholders. This line excludes the interest of minority developers from the results of subsidiaries.

BALANCE SHEET

Balance Sheets	2Q18	1Q18	Var. %
Periods ended in June 30th			
In thousands of Brazilian Reais (R\$)			
Assets	2.968.723	3.016.695	-2%
Current Assets	1.644.389	1.674.455	-2%
Cash and Cash Equivalents	15.246	42.754	-64%
Financial Investments	521.197	504.960	3%
Trade Accounts Receivable	194.687	245.849	-21%
Real Estate Held for Sale	889.045	850.863	4%
Recoverable Taxes	2.683	3.293	-19%
Dividends Receivables from Investments	166	4.226	-96%
Other Receivables	21.365	22.510	-5%
Non-Current Assets	1.324.334	1.342.240	-1%
Trade Accounts Receivable	444.245	429.910	3%
Real Estate Held for Sale	471.909	526.516	-10%
Recoverable Taxes	27.078	24.947	9%
Prepaid Taxes			n.a.
Due from Related Parties			n.a.
Notes receivable			n.a.
Dividends Receivables from Investments			n.a.
Other Receivables	60.992	61.943	-2%
Goodwill over Investments	6.687	6.882	-3%
Investments	307.613	285.944	8%
Property and Equipment	3.350	3.397	-1%
Intangible	2.460	2.701	-9%
Liabilities & Shareholder's Equity	2.968.654	3.011.267	-1%
Current Liabilities	318.386	350.540	-9%
Suppliers	14.837	15.781	-6%
Payroll Obligations	5.050	4.661	8%
Tax Obligations	15.066	15.775	-4%
Loans and Financing	98.314	106.957	-8%
Trade Accounts Payable	54.474	49.361	10%
Reserve for Guarantee	18.059	18.163	-1%
Advances from Customers	13.070	9.775	34%
Land Payable	3.832	15.650	-76%
Dividends Payable	85.222	85.222	
Due to Related Parties	2.035	18.684	-89%
Deferred Taxes	8.427	10.511	-20%
Non-Current Liabilities	67.322	95.188	-29%
Loans and Financing	26.585	54.106	-51%
Land Payable	5.000	5.000	
Reserve for Guarantee	125	415	-70%
Reserve for Contingencies	10.392	11.781	-12%
Deferred Taxes	21.618	21.968	-2%
Other Debts to Third Parties	3.603	1.918	88%
Shareholder's Equity	2.582.945	2.565.539	1%
Controlling Interests	2.555.485	2.535.342	1%
Capital	1.356.704	1.356.704	0%
Capital Reserve	-11.117	-11.117	
Earnings Reserves	1.189.756	1.184.327	0%
Accumulated Profits			n.a.
Special Goodwill Reserve			n.a.
Income for the Period	20.142	5.428	271%
Non-Controlling Interests	27.460	30.197	-9%

INFORMATION BY SEGMENT

Results by Segment (Amount expressed in thousands of Brazilian Reais - R\$)	<u>Commercial</u>			<u>Residential</u>		
	1H18	1H17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Net Revenue	11.527	16.730	-31,1%	147.753	186.187	-20,6%
Cost of Real Estate Sold and Services	(3.699)	(1.389)	166,3%	(97.430)	(106.221)	-8,3%
Gross Profit	7.828	15.341	-49,0%	50.323	79.966	-37,1%
Gross Margin (%)	67,9%	91,7%	-23,8 p.p.	34,1%	42,9%	-8,9 p.p.
Selling Expenses	(2.662)	(5.164)	-48,5%	(28.077)	(24.432)	14,9%

Assets and Liabilities by Segment (Amount expressed in thousands of Brazilian Reais - R\$)	<u>Commercial</u>			<u>Residential</u>		
	1H18	1H17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
ASSETS						
Accounts Receivable	72.776	92.353	-21,2%	566.156	766.015	-26,1%
Real Estate Held for Sale	100.577	466.817	-78,5%	1.260.377	1.113.222	13,2%
LIABILITIES						
Loans and Financing		2.520	-100,0%	124.899	342.785	-63,6%
Advances from Customers				13.070	9.242	41,4%

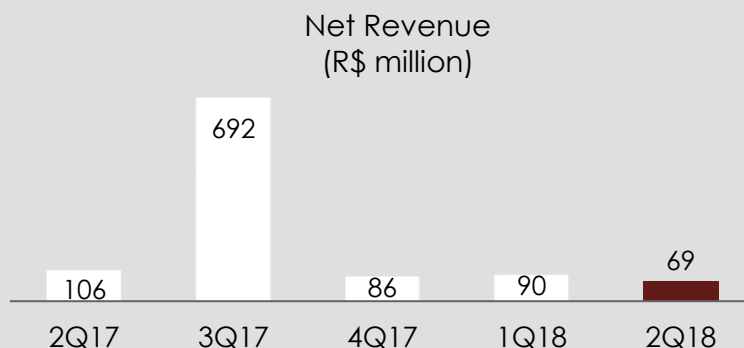
Operational Results by Segment	<u>Commercial</u>			<u>Residential</u>		
	1H18	1H17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Number of Launched Developments				1	1	
PSV (R\$ '000)	-	-		105.504	49.479	113,2%
Launched Usable Area (in thousands of sq.m)				7.701	31.961	-75,9%
Launched Units (Units)	-	-		199	54	268,5%
Launched Units' Average Price (R\$ '000)				438	850	-48,4%
Developments' Average Price (R\$/sq.m)	-	-		12.343	7.779	58,7%
EZTEC's Stake Total Launches (%)				100%	100%	
EZTEC's PSV (R\$ '000)	-	-		105.504	49.479	113,2%
EZTEC's Contracted Sales (R\$ '000)	12.745			186.840	49.213	279,7%
Contracted Sales (Units)	59	-		386	17	2170,6%

FINANCIAL PERFORMANCE

Financial Highlights		2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Gross Revenue (R\$ '000)	-	116.187	196.102	-40,8%	271.826	377.073	-27,9%
Net Revenue (R\$ '000)	page 10	68.873	106.407	-35,3%	159.280	202.917	-21,5%
Cost of Real Estate Sold and Services (R\$ '000)	page 11	(42.489)	(56.681)	-25,0%	(101.129)	(107.610)	-6,0%
Gross Profit (R\$ '000)	page 11	26.384	49.727	-46,9%	58.151	95.307	-39,0%
Gross Margin (%)		38,3%	46,7%	-8,4 p.p.	36,5%	47,0%	-10,5 p.p.
Selling Expenses (R\$ '000)	page 12	(13.620)	(13.192)	3,2%	(30.739)	(29.551)	4,0%
General and Administrative Expenses (R\$ '000)	page 12	(20.788)	(21.964)	-5,4%	(42.665)	(42.224)	1,0%
Other Operating (Expenses) / Revenues (R\$ '00)	page 13	1.728	(2.580)	-167,0%	(5.263)	(5.383)	-2,2%
Equity Income (R\$ '000)	page 13	(66)	3.664	-101,8%	3.096	8.173	-62,1%
EBITDA (R\$ '000)	page 14	(7.526)	14.962	-150,3%	(18.083)	25.872	-169,9%
EBITDA Margin (%)		-10,9%	14,1%	-25,0 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.
Financial Income (R\$'000)	page 14	23.788	8.119	193,0%	43.398	30.676	41,5%
Income Tax and Social Contribution (R\$'000)	page 14	(1.547)	(1.085)	42,6%	(3.658)	(1.997)	83,2%
Net Income (R\$ '000)	page 15	15.878	22.689	-30,0%	22.320	54.999	-59,4%
Net Margin (%)		23,1%	21,3%	1,7 p.p.	14,0%	27,1%	-13,1 p.p.
EPS (R\$) ⁽¹⁾		0,089	0,133	-32,9%	0,122	0,324	-62,3%

NET REVENUE

Revenues from the sale of real estate projects are accounted for according to the percentage of completion (PoC) method, which is measured based on the costs incurred as a proportion of the total budgeted cost of the units sold in the projects, in line with the procedure stipulated by OCPC 04/12, discounting for the "Adjustments to Present Value" (AVP), in accordance with CPC 12



The net revenue evolution over the past quarters – not accounting for the sale of EZ Tower B in 3Q17 – reflects the operational reduction through which it has undergone, due to cancellations, as well as due to the volume delivered, not matched by a sufficient volume of launches to constitute new revenues. In this conjuncture, a scenario of revenue recovery for 2018 will depend largely on the sale of inventory units and on an escalation of launches. Yet, in 1Q18 it had the contribution from the initial recognition of revenues from the In Design Liberdade, Verace Brooklin, Clima São Francisco, and Z.Cotovia launches, which overcame their condition precedent clauses – such recognition unfolds in proportion stipulated by the Percentage of Completion accounting method.

Cost of Properties Sold and Services Rendered

The Cost of properties sold and Services Rendered is essentially comprise of the following costs: [i] lot acquisition; [ii] project development; [iii] construction; [iv] maintenance (including provisions); and [v] financial charges related to production financing (SFH).

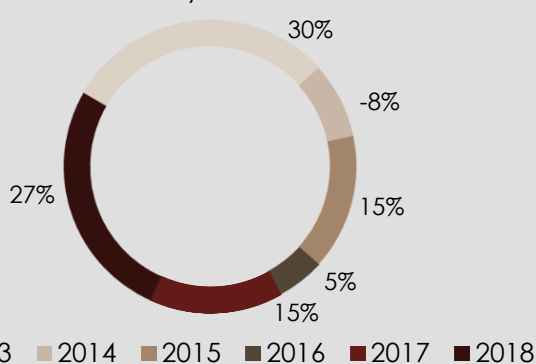
The Cost of Properties Sold totaled **R\$101 million** in 1Q18; versus R\$61 million in 4Q17. Costs of properties have presented a downward tendency, driven by the reduction in volume constructed associated with the conclusion of the delivery cycle.

A breakdown of costs by type is presented below:

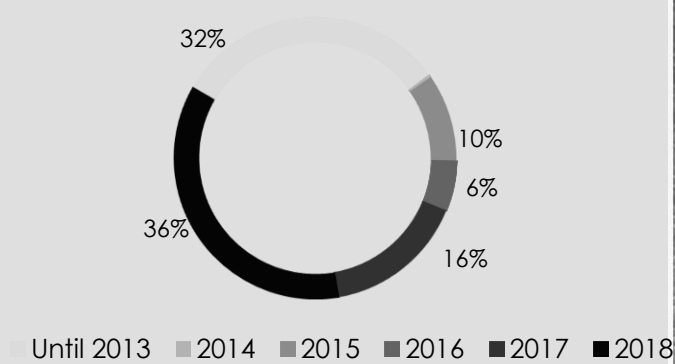
Cost by Nature (Amount expressed in thousands of Brazilian Reals - R\$)	2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Cost of Construction / land	(40.837)	(53.609)	-23,8%	(99.911)	(99.319)	0,6%
Capitalized Financial Charges	(1.358)	(3.465)	-60,8%	(1.866)	(8.448)	-77,9%
Maintenance / Guarantee	(294)	80	-469,0%	648	(157)	-511,9%
Total Costs	(42.489)	(56.995)	-25,5%	(101.129)	(107.925)	-6,3%

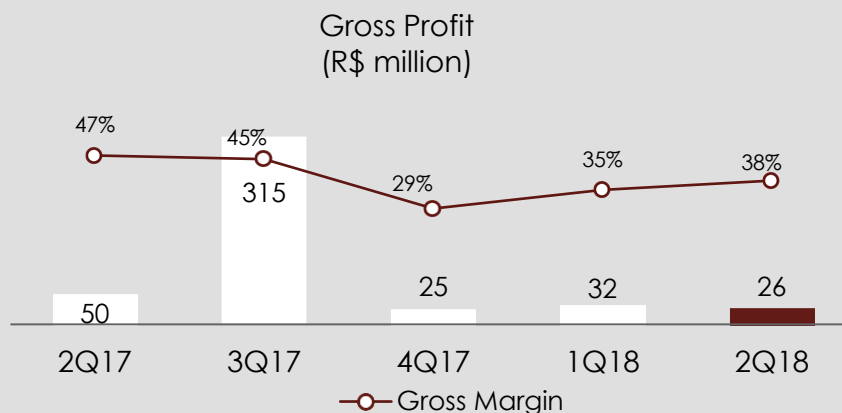
Managerial Data - 1H18

Net Revenue by Launch's Year



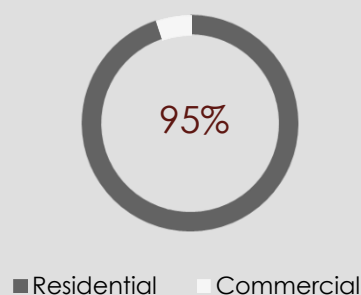
Cost of Properties Sold by Launch's Year



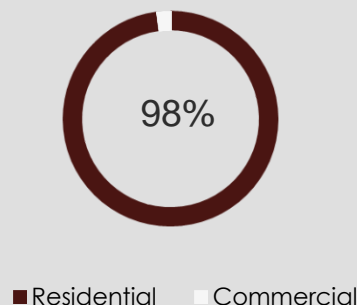


Managerial Data - 1Q18

Net Revenue by Standard



Cost of Properties Solds by Standard



Gross profit was R\$26,4 milhões in the 2Q18 for a gross margin of 38.3%. The performance of the gross margin of the last quarters should be interpreted under the light to the impact of cancellations that refer to sales that originally associated with high margins: the resulting reversion of a relatively high revenue, against the reversion of a relatively low cost, negatively impacts the quarter's margin on which the cancellation occurs. Considering that the cancellations of the period, although in a declining volume, are concentrated around the recently-delivered Cidade Maia (whose original margin averages above 50%), it weighs on the quarter's gross margin. As a way to illustrate this impact, in a hypothetical exercise in which the Guarulho's project was wholly removed in the quarter's result calculation, the gross margin of the 2Q18 would present a positive variation of 5.2 p.p.

Additionally, the launches whose revenues started to get accrued in the first quarter of 2018 come from a harvest of plot acquisition that started back in 2013. Part of the profitability was lost because they are less proper to São Paulo's current real estate market's circumstances: the viability analysis that motivated the purchase of these plots in 2013, naturally, did not consider the possibility of a devaluation of prices of units in certain regions, as well the decrease of the selling's velocity with the reversion of the real estate boom. On the other hand, in regard to the harvest of acquisitions occurred in 2017 – that added R\$1.1 billion of potential PSV to the landbank – even though it still is a part of the same profile of projects (projects relatively small well-positioned within the city of São Paulo), relies on conservative assumptions that are fittings to the current context. Given the perspective of a fast turnover, they count with gross margin of a similar level to EZTEC historical standards.

Selling and Administrative Expenses

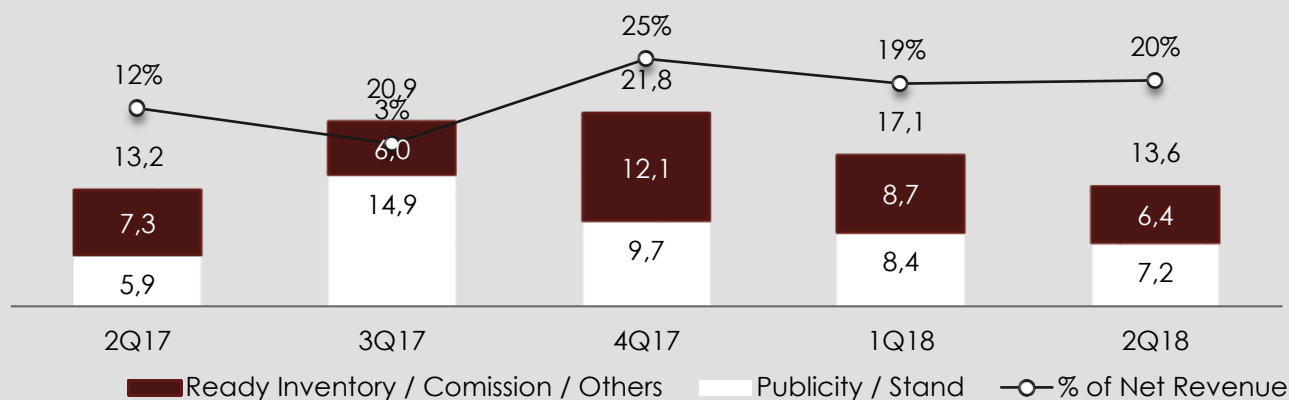
The following table presents a breakdown of Selling and Administrative Expenses as a percentage of Net Revenue:

Selling, General and Administrative Expenses (In thousand of Brazilian Reals - R\$)	2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Selling Expenses	(13.620)	(13.192)	3,2%	(30.739)	(29.551)	4,0%
% of Net Revenue	19,8%	12,4%	7,4 p.p.	19,3%	14,6%	4,7 p.p.
General and Administrative Expenses (G&A)	(20.788)	(21.964)	-5,4%	(42.665)	(42.224)	1,0%
% of Net Revenue	30,2%	20,6%	9,5 p.p.	26,8%	20,8%	6,0 p.p.
Administrative Expenses	(18.214)	(19.340)	-5,8%	(37.480)	(37.221)	0,7%
Management Fees	(2.574)	(2.624)	-1,9%	(5.184)	(5.003)	3,6%
Total SG&A	(34.408)	(35.156)	-2,1%	(73.404)	(71.775)	2,3%
% of Net Revenue	50,0%	33,0%	16,9 p.p.	46,1%	35,4%	10,7 p.p.

Commercial expenses include all expenses related to tangible assets (sales stands, model apartments and their related furniture), advertising costs and other expenses related to the marketing efforts of developments, besides expenses related to brokerage fees (when applicable), and those related to the maintenance of ready inventory (as condominium fees and real estate tax).

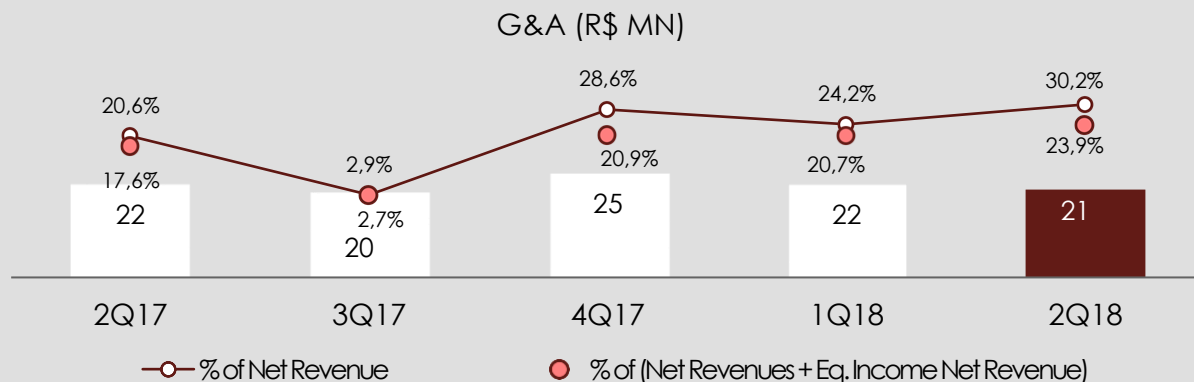
EZTEC recognizes integrally all of the Commercial Expenses directly in its income statement at the moment that they are realized.

Selling Expenses (R\$ MN)



There has been a retraction in Commercial Expenses in 1Q18, partly the result of there being a single project launched in the quarter. The significant reduction in "other expenses" results from the exhaustion of the campaigns associated with the cycle of deliveries, as is the case for transfer tax (ITBI) and registration fees being covered by the Company.

Selling Expenses by Nature	2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
(Amount expressed in thousands of Brazilian Reals - R\$)						
Advertising Expenses and Others	(4.029)	(7.324)	-45,0%	(8.534)	(13.767)	-38,0%
expenses for property tax and condominium	(4.331)	(4.152)	4,3%	(9.304)	(9.492)	-2,0%
Expenses with stand	(3.211)	88	-3757,0%	(9.040)	(2.495)	262,3%
Others	(2.049)	(1.848)	10,8%	(3.861)	(3.842)	0,5%
Total Selling Expenses	(13.620)	(13.238)	2,9%	(30.739)	(29.597)	3,9%



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$42,7 milhões em 1S18, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Gastos de manutenção com o banco de terrenos são reconhecidos dentro do despesas administrativas. Lembrando que a Companhia é responsável pela administração integral de todos seus projetos, independentemente do controle ser ou não da EZTEC. Assim, considerando as normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros são reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial enquanto as Despesas relativas com esses empreendimentos são reconhecidas de forma integral no resultado da Companhia. Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado.

G&A by Nature

(Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)

	2Q18	2Q17	Var. %	1H18	1H17	Var. %
Payroll and related taxes ⁽¹⁾	(6.919)	(6.830)	1,3%	(13.687)	(13.591)	0,7%
Board's Fees	(2.574)	(2.624)	-1,9%	(5.184)	(5.003)	3,6%
Employee Benefits	(1.559)	(1.638)	-4,8%	(2.906)	(2.919)	-0,4%
Depreciation and Amortization	(202)	(471)	-57,1%	(505)	(1.063)	-52,5%
Service expenses	(3.607)	(4.226)	-14,7%	(9.657)	(8.160)	18,3%
Rentals and common area maintenance fees	(787)	(854)	-7,8%	(1.565)	(1.964)	-20,3%
Maintenance of properties	(81)	(107)	-24,3%	(151)	(237)	-36,3%
Taxes and Fees	(545)	(554)	-1,7%	(780)	(794)	-1,8%
Other expenses	(4.513)	(4.612)	-2,2%	(8.229)	(8.492)	-3,1%
Total G&A	(20.787)	(21.917)	-5,2%	(42.664)	(42.223)	1,0%

(1) Including Board's

Other Operating Revenue and Expenses

The following table presents a breakdown of Other Operating Revenue Expenses as a percentage of Net Revenue:

Other Operating Revenue and Expenses	2Q18	2Q17	Var. %	1H18	1H17	Var. %
(Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)						
Total Other Operating Revenue and Expenses	1.731	(2.580)	-167%	(5.263)	(5.383)	-2,2%
% of Net Revenue	2,5%	2,4%	0,1 p.p.	3,3%	2,7%	0,7 p.p.
Tax Expenses	(766)	(2.133)	-64,1%	(5.747)	(4.547)	26,4%
Provision for contingence	1.390	-		1.390	-	
Other Operating Revenue and Expenses	1.107	(447)	-347,6%	(906)	(836)	8,3%
Equity Income	(66)	3.664	-102%	3.096	8.173	-62,1%
% of Net Revenue	-0,1%	3,4%	-3,5 p.p.	1,9%	4,0%	-2,1 p.p.

Tax Expenses include basically expenses with the urban real estate tax (IPTU) and other taxes related to EZTEC's lots and units in inventory. The significant decrease in this line, in the 2Q18, reflects the option to make a lump sum payment for the real estate tax over the Company's landbank. Regarding the positive variation in the line for other expenses, it represents the reinstatement of normalcy once the negative goodwill, in the 2Q18 (as

well as it had been done in the 4Q17), related to the acquisition realized in projects with partners: the increment of 5% of participation in the Phaser (regarding to jardins do Brasil, in Osasco)

Equity Income

The IFRS 10 and IFRS 11 rules, which regard projects with shared control, were taken into effect in 2013. In adopting the CPC 19 norms, the share of Assets and Liabilities, Revenues and Expenses in projects that are “not controlled” by EZTEC cease being consolidated proportionally to EZTEC’s stake in them.

The Company understands as “non-controlled” projects those whose operational and financial decisions are not taken exclusively by EZTEC.

The table below shows the sum of the net results of “non-controlled projects”, subject to the Equity Income method, in proportion to the Company’s stake in them. It is important to note that most shared-control projects have already been delivered, so their result becomes dependent on the sale of inventory units. It is worth highlighting that there has been a 5% additional stakes acquisition in the megaproject Jardins do Brasil, thus reaching 46,25% participation over it. Considering that the project consists of five launched phases, four concluded ones, and another still to be launched, such acquisition contributes with an additional stake on inventory and portfolio of receivables that corresponds to an increment of R\$24 million in launched PSV, as well as another R\$19 million addition relative to the phase still to be launched.

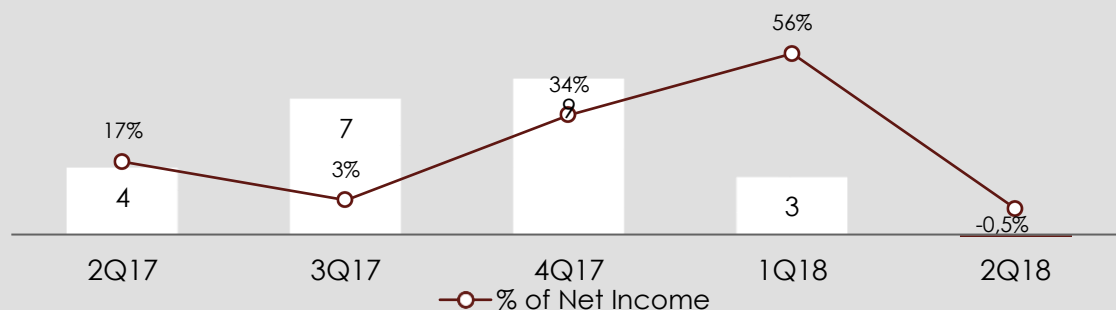
Results for Shared Control projects (in R\$ MN)	2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Gross Revenues	32,4	38,8	-16,4%	65,4	82,9	-21,1%
Sales Cancellations	(13,9)	20,2	-169,0%	(31,0)	(42,9)	-27,6%
Taxes from Sales	(0,4)	0,3	-228,1%	(0,8)	(0,8)	-5,1%
Net Revenues	18,1	18,3	-1,1%	33,6	39,2	-14,3%
Cost of Real Estate Sold and Services	(11,9)	35,4	-133,7%	(21,0)	(22,8)	-8,0%
Gross Profit	6,2	8,0	-22,6%	12,5	16,3	-23,2%
Gross Margin (%)	34,2%	-43,7%	78,0 p.p.	37,4%	44,0%	-6,6 p.p.
Commercial Expenses	(4,5)	2,9	-255,0%	(7,3)	(6,0)	21,4%
Net Revenues	(0,1)	3,7	-101,9%	3,1	8,3	-62,5%
Cost of Real Estate Sold and Services	(0,0)	0,2	-2063,7%	0,1	0,3	-1988,8%
Net Income	(0,1)	3,7	-101,9%	3,1	8,3	-62,5%
Net Margin (%)	-0,4%	20,3%	-20,6 p.p.	9,2%	29,1%	-19,9 p.p.
Average Control (as % Revenue)	44,4%	57,9%	-13,5 p.p.	41,7%	59,6%	-17,9 p.p.

Balance Sheet for Shared Control projects (in R\$ MN)	2Q18	2Q17	Var.%	2Q18	1Q18	Var.%
Assets						
Cash and Equivalents	20,9	13,9	50,1%	20,9	29,5	-29,1%
Trade Accounts Receivable	120,8	168,6	-28,4%	120,8	134,6	-10,3%
Real Estate held for Sale	216,3	204,0	6,0%	216,3	210,3	2,8%
Liabilities						
Loans and Financing	54,4	64,7	-16,0%	54,4	64,8	-16,1%
Advances from Customers	2,3	3,8	-40,3%	2,3	2,4	-6,4%

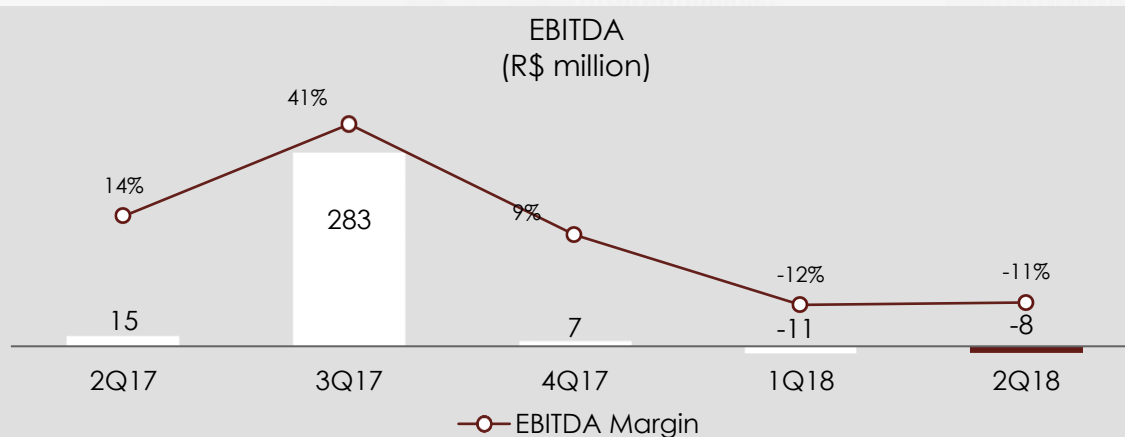
(1) Averages the stakes that EZTEC has among all projects in which it has a shared control, weighted for each project's revenue contribution.

From the table above, it is worth pointing out that, out of the total of receivables, R\$39 million correspond to clients who have signed a statutory lien agreement, having its outstanding balance financed directly by the company.

Equity Income (R\$ MN)



EBITDA



In 1Q18, EBITDA reached -R\$18,1 million with an EBITDA Margin of -11.4%. The negative EBITDA is a product of the revenue reduction caused by the Company's operational retraction, leading to a lower SG&A dilution.

The following table shows in greater detail the EBITDA calculation adopted by EZTEC:

EBITDA (Amount expressed in the usand of Brazilian Reais – R\$)	2Q18	2Q17	Var.%	1H18	1H17	Var.%
Net Income	14.714	21.922	-32,9%	20.142	53.487	-62,3%
Income Tax and Social Contribution	1.547	1.087	42,3%	3.658	1.999	83,0%
Net Financial Result	(23.788)	(8.119)	193,0%	(43.398)	(30.676)	41,5%
Depreciation and Amortization	-	72	-100,0%	1.514	1.062	42,6%
EBITDA ⁽¹⁾	-7.526	14.962	-150,3%	-18.083	25.872	-169,9%
EBITDA Margin (%)	-10,9%	14,1%	-25,0 p.p.	-11,4%	12,8%	-24,1 p.p.

1) EBITDA corresponds to net income before income and social contribution taxes, net financial result and expenses with depreciation and amortization. EBITDA is not a financial statement line in accordance with BR GAAP and does not represent cash flow for the periods presented. EBITDA does not have a standardized meaning and the definition of EBITDA used by EZTEC may not be comparable with that used by other companies.

Net Financial Result

The Net Financial Result for the quarter was of R\$43.4 million – revenues of R\$28.5 million and expenses of R\$4.7 million.

Regarding the financial revenues, on the on hand, it has received the positive contribution from a consistent growth in the direct receivables portfolio, even more so on the 2Q18 due to greater inflation (IGP-DI), which the contracts are pegged to. However, it has not overcome the effect of the lower returns from financial appliances:

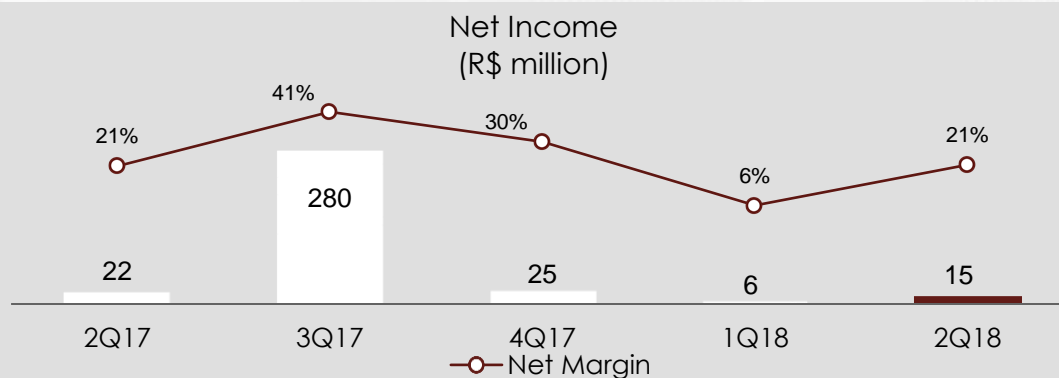
the applied cash position was subtracted by the expressive dividend distribution by the end of 2017, aggravated by the recurring drops in the economy's base interest rates. Regarding the financial expenses, it is worth mentioning that the accounting recognition of interest payments over construction obligations ceases to be recognized as a cost once the project is delivered, but instead under the line of Interest and Inflation Adjustment Losses, which increased with the end of the cycle of deliveries.

Financial Result by Nature (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	2Q18	2Q17	Var.%	1S18	1S17	Var.%
Financial Revenues						
Proceeds from Financial Appliances	8.228	14.191	-42,0%	15.830	29.452	-46,3%
Interest Income on Trade Accounts Receivable	19.805	-1.329	-1590,2%	36.331	8.820	311,9%
Other	455	1.455	-68,7%	2.658	2.851	-6,8%
Total Revenues	28.488	14.317	99,0%	54.819	41.123	33,3%
Financial Expenses						
Interest and Inflation Adjustments Losses	(3.055)	(2.372)	28,8%	(8.083)	(3.723)	117,1%
Discounts on Trade Accounts Receivable	(1.492)	(3.746)	-60,2%	(3.109)	(6.087)	-48,9%
Other	(153)	(80)	91,3%	(229)	(637)	-64,1%
Total Expenses	(4.700)	(6.198)	-24,2%	(11.421)	(10.447)	9,3%
Net Financial Result	23.788	8.119	193,0%	43.398	30.676	41,5%

Income and Social Contribution Taxes

Income and Social Contribution Taxes amounted to R\$1.5 million in 1Q18, versus R\$1.1 million in 1Q17. EZTEC adopts Risk Segregation structures for its projects. This is justified partially by the fact that it leads to tax benefits on Revenue generated, in the form of a 4% tax rate (PIS+COFINS+IR+CSLL). Complementarily, since the mechanism obligatorily segregates the cash from its projects, it leads to a lower use of production financing, better margins for the Company, and, most importantly, conveys to clients, banks and suppliers a sense of security regarding the project's financial resources management.

Net Income

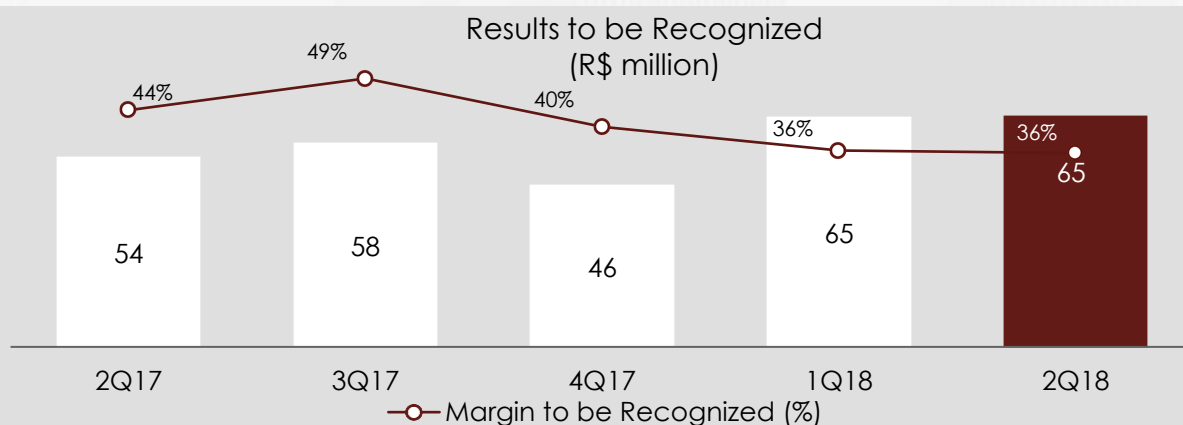


Net Income, in 2Q18, totaled R\$14.7 million, with a Net Margin at 21.4%. The level of net income earned is specially a consequence of the valley of launches of the last three years that, which, in its turn, generates a revenue valley that is unable to dilute the Company's expenditure structure. Yet, even though the 2Q18 generates a net revenue inferior than the previous quarter did – remembering that in the 1Q18 there was the overcoming of cancellation clauses in multiple launches, what so far has contributed with the revenue –, the net income of the 2Q18 is more expressive. It reflects not only the relevant recover of the gross margin, but also the presence of a more robust financial revenue, on the back of a growing direct receivables portfolio and peak of inflation. These effects, in a conjuncture, are translated in a net revenue regeneration.

Deferred Revenues and Income

Deferred Revenue, accounted for according to the percentage of conclusion (PoC) method, was R\$496.4 million in 2Q18, a 49.8% retraction relative to the previous quarter. This decrease is associated to the advance of construction evolution that is faster than the launching velocity in the first semester. The table below shows the revenues, costs and results of the company to be recognized over the portion of products sold and not yet constituted:

Revenues and Results to be Recognized (Amount expressed in thousand of Brazilian Reals – R\$)	2Q18	2Q17	Var.%	2Q18	1Q18	Var.%
Revenues to be Recognized - end of the period	170.671	114.069	49,6%	170.671	167.622	1,8%
Present Value Adjustment - On-Balance	3.534	4.708	-24,9%	3.534	3.528	0,2%
Present Value Adjustment - Off-Balance	8.414	4.662	80,5%	8.414	8.239	2,1%
Cost of Units Sold to be Recognized - end of the period	(117.515)	(69.738)	68,5%	(117.515)	(114.636)	2,5%
Result to be Recognized	65.104	53.701	21,2%	65.104	64.753	0,5%
Margin to be Recognized (%)	35,7%	43,5%	-7,9 p.p.	35,7%	36,1%	-0,4 p.p.



The small increment observed is explained by the increased launches in the past quarters. The launching guidance published in the fourth quarter of 2017 for launches in 2018, set within R\$500 million and R\$1 billion in PSV, demonstrates expectations for increased deferred results because of these products' sales.

Accounts Receivable

Accounts Receivable represent sales of residential and commercial development projects. The outstanding balance of the contracts is updated in accordance with their respective contractual clauses; and the provision for doubtful credit is created based on risk analyses and on Management's judicious evaluation.

Monetary restatement of accounts receivable is recorded on the income statement under revenue from property sales up to the delivery of keys, after which it is accounted for under financial income (interest).

Trade Accounts Receivable	2Q18	1Q18	Var.%
(Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)			
Clients by Sales and Property Developments	638.932	675.759	-5,4%
Short-Term	194.687	245.849	-20,8%
Long-Term	444.245	429.910	3,3%
Accounts Receivable Off-Balance Sheet	157.602	157.848	-0,2%
Short-Term	26.831	35.547	-24,5%
Long-Term	130.771	122.301	6,9%
Total Trade Accounts Receivable	796.534	833.607	-4,4%

By June 30st, 2018, the Accounts Receivables, ex-revenues from services and provisions, has totaled R\$625.1 million. From the R\$73.5 million expired by the end of the 2Q18, approximately 69.8% refers to clients in the stage prior to the “repassé”, when they may undergo credit analyses to get their outstanding balance with the company transferred to a bank.

Total Performed Receivables, which are qualified for securitization, came to R\$546.4 million (considering only projects fully controlled by EZTEC). Accounting for projects with shared control also, the Company has R\$477.6 million of receivables from clients who have effectively signed a statutory lien with EZTEC, which is adjusted by the IGP-DI index +10 to 12% p.a.. It is important to remark that receivables from statutory lien are not subject to unilateral cancellations.

Receivables	2Q18	1Q18	Var.%
(Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)			
Total Account Receivables of Developments (Concluded)	636.810	673.874	-5,5%
Receivables for Property Development - Completed Construction	546.357	585.824	-6,7%
Receivables for Property Development - Construction in Progress	90.453	88.050	2,7%
Total Accounts Receivable (Non-Concluded) ⁽³⁾	157.602	157.848	-0,2%
Advance from Customers ⁽⁴⁾	13.070	(9.775)	-233,7%
Total Accounts Receivable	807.482	821.947	-1,8%

(1) The company finances a maximum of 80% of the purchase price for its clients once the project is delivered. The accounts receivable of units delivered is subject to monetary restatement based on the variation in the IGP-M inflation index published by the Getúlio Vargas Foundation (FGV) plus annual interest of 12%, which is booked on the quarterly income statement under the item “financial income”.

(2) Represented by receivables from sales based on the percentage of completion (PoC) of projects. The amounts related to monetary restatement are booked on the quarterly income statement under the item “revenue from property sales” up to the delivery of keys.

(3) Represented by receivables from sales not recognized on the balance sheet due to the percentage of completion (PoC) criteria adopted for revenue recognition. The amounts related to monetary restatement are booked on the quarterly income statement under the item “revenue from property sales” up to the delivery of keys.

(4) Receivables from clients originating from the sales of units under construction are based on the percentage of completion (PoC), with amounts received exceeding the revenue recognized based on the POC method under current liabilities as advances from clients.

Net Cash and Indebtedness

The Company's Debt is composed exclusively of Homebuilding Financial System (SFH) financing lines.

EZTEC reported a **Net Cash position of R\$411.5 million** by the end of the second quarter of 2018, while **Cash, Cash Equivalents and Financial Investments reached R\$536.4 million**. Thus, there has been a **Cash Generation of R\$24.9 million** in 2Q18.

EZTEC's debt is composed exclusively of financing lines for production, with rates ranging from 9.0% + TR p.a. to 10.5% + TR p.a.

Financial Debt (Amount expressed in thousand of Brazilian Reais – R\$)	2Q18	1Q18	Var.%
Short-Term Debt	98.314	106.957	-8,1%
Long-Term Debt	26.585	54.106	-50,9%
Cash and Cash Equivalents	(15.246)	(42.754)	-64,3%
Financial Investments	(521.197)	(504.960)	3,2%
Net (Cash) Debt	(411.544)	(386.651)	6,4%
Cash (Burn) Generation	24.893	60.789	-59,1%
Dividendos Paid	-	-	
Cash (Burn) Generation Ex Dividends	24.893	60.789	-59,1%

OPERATIONAL INDICATORS

Operations

EZTEC adopts a fully integrated business model, divided into three business units: **Development**, which prospects and develops projects that meet the Company's returns criteria; **Engineering and Construction**, which assure quality during the execution of projects, timely delivery and the cost control; and **Brokerage**, whose team of brokers is responsible for maintaining the rapid pace of sales of the Company's developments. EZTEC also offers financing directly to its clients with terms of up to 240 months and interest of IGP DI inflation index + 10 to 12% p.a. after delivery of keys.

EZTEC firmly believes in its vertical model, which provides efficient negotiations with suppliers, flexibility in the creation of products and operational excellence in development and construction processes.

The company has an internal development team that creates new EZTEC products based on its clients' needs, working jointly with other development departments to anticipate trends and make the most of the area available, while maintaining its social and environmental responsibility, in order to create value to the enterprise and contribute to higher prices. The internal development team is also cost-saving, since it reduces expenses with the acquisition of third-party services.

EZTEC has over 133 employees in its engineering, budget, planning and supplying departments, as well as 557 workers, including employees and outsourced personnel at its construction sites, which ensures the execution and delivery of all projects with the required level of controls and quality, and within the established timetable. By focusing in the São Paulo Metropolitan Area, EZTEC is able to maintain long-term partnerships with its materials and services suppliers, which helps ensuring deadlines are met and reducing the effects from labor shortage and construction costs inflation.

As of June 30st, 2018, EZTEC had 7 sites under construction, all of which were constructed by EZTEC. Together, they represent 863 units under construction.

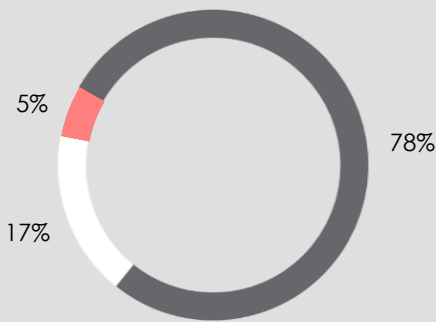
Land Bank

On June 30st, 2018, EZTEC's **Land Bank** totaled **R\$6.7 billion** in own PSV. The average cost of the land bank, **including expenses related to increasing the floor space to lot area ratio**, is equivalent to **14%** of PSV. This sum already accounts for the 11 plot acquisitions taken place over the course of 2017, which contribute with a potential sales value of R\$1.1 billion, for an average cost over PSV of 16.5%. The heavier weight of plot costs over PS characteristic of acquisitions that are well positioned within the city of São Paulo –the case for the year's acquisitions. Such profile of acquisition can be juxtaposed with the profile that predominated in the period prior to the crisis: larger products, often composed of multiple towers, at times launched in phases. This profile, which used to be the focus of the Company in a context of a heated real estate market, contemplated plots that were distant from the center of São Paulo, reaching the satellite cities in the Metropolitan Region of São Paulo. The further distance from the city center is compatible with relatively low acquisition costs; and the sheer magnitude of the projects permitted efficiency gains via economies of scale, to the extent that it was possible to allocated the same resources for the construction of multiple towers, for exemplo, culminating in structurally superior profitability standards.

This type of acquisition, mainly directed towards the mid-income segment, has lost space in the Company's strategy once the crisis was installed in the sector in 2015. The mid-income segment of the market was sensibly the most fragile in the face of it, which prevented a series of launches from happening – launches from plots originally acquired prior to the crisis, some of which remain within the Company's landbank. Ever since, it must be noted, measures have been taken to oxygenate EZTEC's landbank. Among them, the sale or extended leasing of plots that lack a concrete mid-term perspective of being launched. Again, aiming to provide liquidity to the landbank, in specific cases, plots that were originally conceived to be launched in the mid-income segment had had their projects adapted for eventual launches within the Minha Casa Minha Vida government program, where they are better insulated from the risk of cancellations, and count on a faster sales perspective.

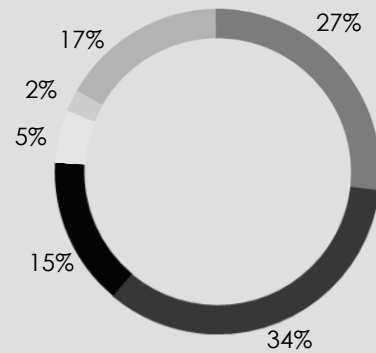
Managerial Data – 2Q18

Geographical Breakdown
% of EZTEC's PSV



■ City of São Paulo ■ SPMA ■ Contryside

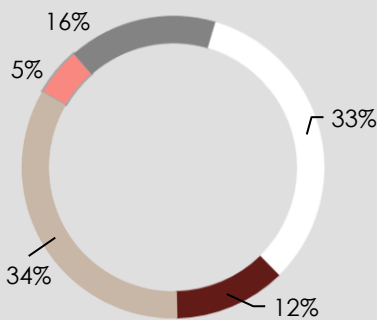
Allocation by Standard
% of EZTEC's PSV



■ Middle-End ■ Middle High-End ■ High-End
■ Commercial ■ Low-End ■ Low Middle-End

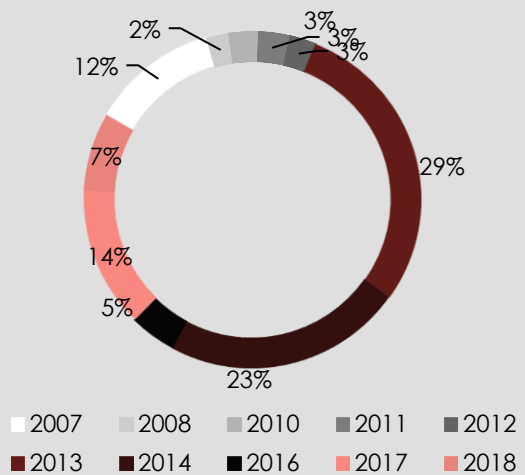
Managerial Data – 2Q18

Land Size Breakdown
% of EZTEC's PSV



■ < R\$50 million (7 lots) ■ R\$50 - R\$100 million (14 lots)
 ■ R\$100 - R\$200 million (15 lots) ■ > R\$500 million (3 lots)

Acquisition Period Breakdown
% of EZTEC's PSV



*As well as 14 plots in formation, not attributed a PSV

Launches

In the second quarter, EZTEC did not launch any Project. Yet, there is the impact of the incremental acquisition participation in the Jardins do Brasil project, in which EZTEC acquired additional 5%, performing the final participation of 46,25%. The business of acquiring additional quotes in projects, where the company is already a partaker has been done in a reiterated manner the past years. This strategy is motivated by the fact that, in these projects, it is possible to price risk and return with a high level of precision, given that EZTEC was the one responsible for its engineering, as well the management of the portfolio of receivables. Yet in the case of Jardins do Brasil, considering that it counts with 5 of 6 phases already launched, the acquisition contributes with inventory and portfolio of receivables corresponding to the already launched phases – representing an increment that corresponds to R\$23.8 million to be added to the semester's accumulated launches. Besides the phases already launched of the Jardins do Brasil project (of which only one stills to be delivered, with contractual prevision to the third quarter), there is also one yet to be launched. Considering the proportional of 5% recently acquired, there is a gain in potential PSV to the landbank of R\$18.8 million.

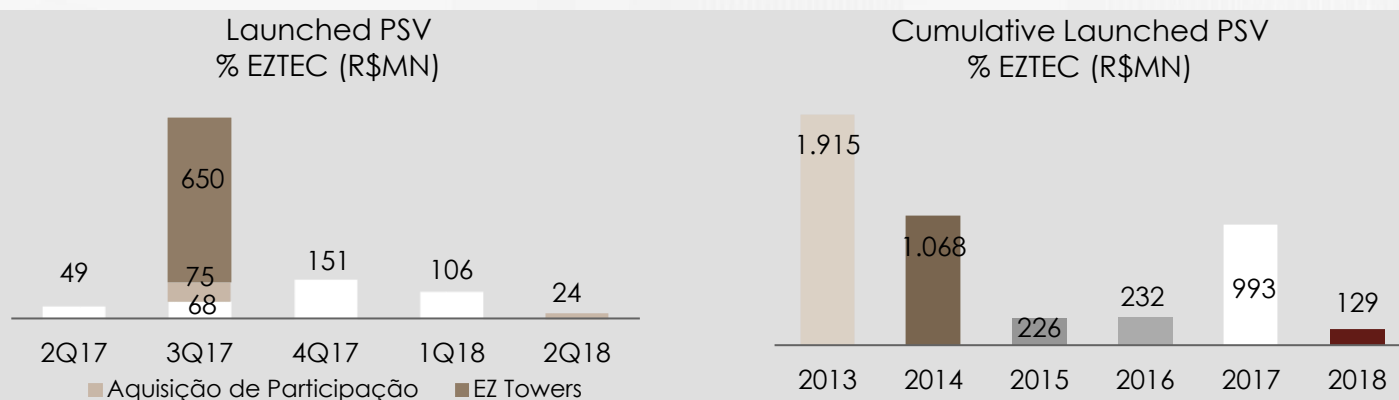
The more expressive increment in the perspectives of future launches, nonetheless, is in the acquisition of the residential project Parque da Cidade, the more audacious residential project in the Company's history: two high-end towers inserted in the complex Parque da Cidade. The composition of the complex, developed by OR (Odebrecht's group company), includes two corporate towers – some of which already concluded – a 5 stars hotel and a shopping mall. The acquisition in question, in its turn, refers only to the residential segment inserted in this wider complex. However, the acquisition had been given with the project already approved, while stills not launched – its launch and construction, thus, will be timed by EZTEC. The product counts with a level of sophistication that can hardly be paralleled among the residential projects in Brazil, whose attributes include its structure completely made of concrete; a centralized vacuum garbage collection system for all the complex; and large utilization of the areas in the towers for common use, with restaurants, spa, winery and others. The company believes in the product's location – in Chácara Santo Antônio, south zone of São Paulo – where it has destined other emblematic projects as EZ Towers and the yet to be constructed EZ Esther Towers.



**Megaempreendimento Jardins do Brasil, com X unidades, localizado em Guarulhos*

Although the contract had been signed by 2Q18, its cancellation clause was only overcome, as a subsequent fact, in the beginning of July; thus, delaying its accounting recognition to 3Q18. The cost of acquisition totaled R\$90 million of which R\$10 million had already been paid as a down payment yet in 2Q18. The other R\$35 million necessary to cover up the first half of the cost had also been paid, although paid, although the payment only took place once overcoming the due diligence cancellation clause, which took place, as a subsequent event, in July of 2018. Once launched, this project will contribute with a PSV of approximately R\$500 million – which can vary as a function of a deeper commercial study still to take place in the following months.

Having emitted a guidance to the market by the end of 2017, EZTEC has committed to a standard of launches from R\$500 million to R\$1 billion for the year of 2018. While reaffirming the commitment to this guidance, it is worth highlighting that, beyond Parque da Cidade, the focus for launches remains being the conservative profile of projects directed towards the high- and mid-high-income segment and that are well-positioned within the City of São Paulo, as well as opportunistic insertions into Minha Casa Minha Vida. This contrasts to the more distant mid-income segment, in the sense that it remains resilient to unemployment, which is a late macroeconomic variable to react. For that, EZTEC counts with a robust and versatile landbank, with noteworthy acquisitions that took place in the previous 18 months: they fit into the abovementioned conservative profile, and count with a quick turnover, as they are to be launched in the short- and mid-term future.



Sales and Cancellations

From the operational perspective, EZTEC presented net sales in 2Q18 that were inferior to the previous quarter, finishing the second quarter of the year with R\$79.3 million. This operational performance can be decomposed into gross sales of R\$134.1 million, with a 31% retraction relative to the 1Q18, on the back of the absence of launches; and cancellations of R\$54.8 million, with a 25% drop associated with the tie elapsed from the end of the delivery cycle.

Regarding cancellations, it is worth highlighting that it not only has presented a consistent downward trajectory since mid-2017, but also that this descent is accelerating, with a 15% retraction between 4Q17 and 1Q18, followed by and even more expressive 25% drop between 1Q18 and 2Q18. This tendency is underscored by the absence of relevant deliveries in the year – with an expected volume of deliveries lower than R\$250 million in 2018, against the more than R\$1.4 billion from the previous year. Yet there still is a significant volume of cancellations reported in the quarter, which is a residue still from the deliveries of the end of 2017, basically derived from cancellations that erupt via a judicial path (as opposed to via settlement), which has a mora prolonged maturity cycle. As though as these cancellations have an accounting impact on the net revenues and gross margin, they already count with corresponding judicial deposits, implying that the cash impact has already been digested. Regardless, as the 2017 deliveries fall behind, there is an increasingly concrete perspective of cancellations no longer being a salient matter for the Company – also because the few deliveries for 2018 already refer to 2015 sales, therefore originated from prices that that are compatible with the market reality of the economic crisis, and thus not generating the “bad deal” sensation that motivated the massification of cancellations over the past years.

Regarding sales, it is worth highlighting that, despite the contraction in comparison to the previous quarter, it is exclusively on the back of reduces sales from launches, while inventory sales repeated the same volume as in 1Q18. The lack of launches, also, negatively impacts the Company’s gross sales, both directly and indirectly: the

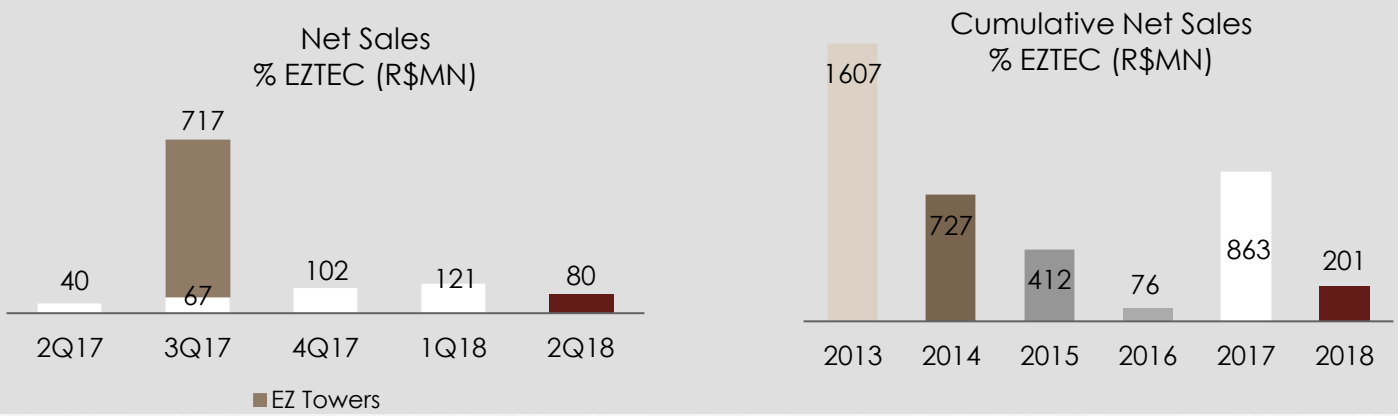
lack of launches implies a lack of stands, which can serve as focal points for receiving clients – these clients, upon having made contact, can be channeled to the remaining units in the region, facilitating the liquidation of the ready inventory. The transit of clients has been further contained in the quarter over the course of the truck drivers' strike. However, the fall in visits was more dramatic amid clients that still did not have a concrete intention of purchasing, with a more tenuous impact amid those clients that would convert sales. The most onerous consequence of the strike, nonetheless, is not associated with the temporary logistical lockdown, which, once dammed up, can be mitigated by stronger sales in the following week; its most burdensome impact is associated with the narrative of political-economic insecurity that followed, lowering the client's potential confidence in the face of a long-term investment.

In the past few months, the outlook for ready inventory sales has overcome an obstacle that had been dragging sales: as the Company distances itself from the 2017 deliveries, it can readjust its commercial strategy for such projects recently delivered, enabling further liquidity in the remaining inventory. It is particularly the case for the megaproject Cidade Maia, which reported 58 units sold in the quarter, and now presents positive net sales for the first time in 9 quarters. Thus, the recent deliveries – predominantly in the metropolitan region and directed towards the mid-income segment – become the Company's central axis for inventory monetization, off-setting the recent exhaustion in ready inventory in the South Zone of São Paulo. The caveat being, however, that the channeling of this inventory takes place in an inevitable gradual fashion. In the most extreme example of the megaproject Cidade Maia in Guarulhos, where there are 950 units remaining, the acceleration in sales is contained by the sheer magnitude of the outstanding inventory, which hardly inspires in its clients the perception of urgency that would motivate a short-term purchase. By that same logic, it is a phenomenon that should reverse to the extent that the its inventory shrinks. Cidade Maia's case had also cause concern because it is in a city where demand and employment have been badly harmed by the crisis in the past few years. Overcoming that matter would required a proactive sales mobilization effort to mobilize clients from the neighboring North and East of the City of São Paulo. However, the depth in local demand has been a positive surprise, since there still is a critical mass of individuals in Guarulhos whose income and savings have been preserved, and who are willing to purchase. The nature of this willingness can be delineated by a commercial study that took place in the stands in Cidade Maia and Jardins do Brasil (in Osasco) which tried to outline the reason why clients were visiting: the option that most evidently stood out was that of "opportunity", suggesting the local client perceives these projects to have eminent quality, as well as prices that still reflect the reality of a crisis market. As though as this demand can be incited, nonetheless, it is still up to the sales broker to do the insistent job of finding these clients and mobilizing them to the product. With that said, the standing diagnosis is that it is an inventory that is digested consistently, yet gradual –in Guarulhos it can currently be translated into a Sales Over Supply speed of 6.0%, which already largely surpasses the 2.0% mark of 2Q17.

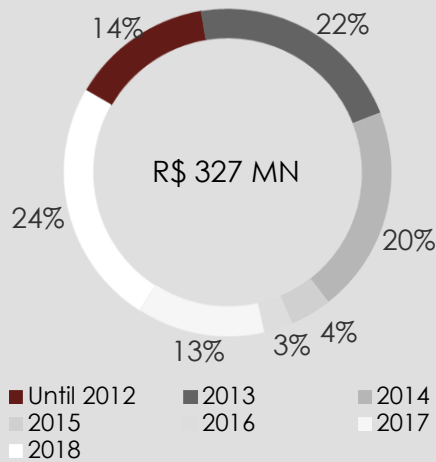
Overall, despite de fact that there was a marked lack of launches in the quarter, the perspective for net sales gets an increasingly positive outline. This perception is underscored by the proximity of the exhaustion of the 2017-delivery cancellations; by the currently unobstructed ready inventory available; and, mainly, the strong escalation in launches expected in the second half of the year.



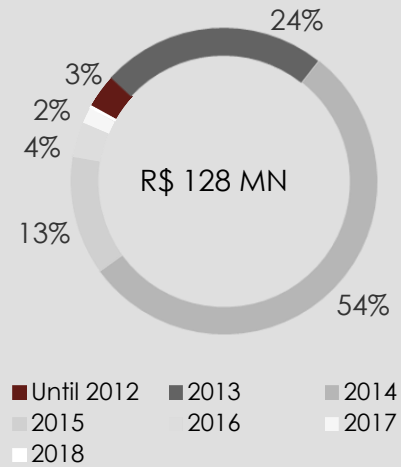
Megaempreendimento Cidade Maia, com X unidades, localizado em Guarulhos



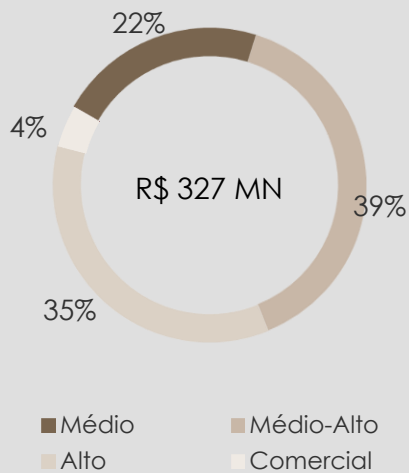
Gross Sales by Period of Launch



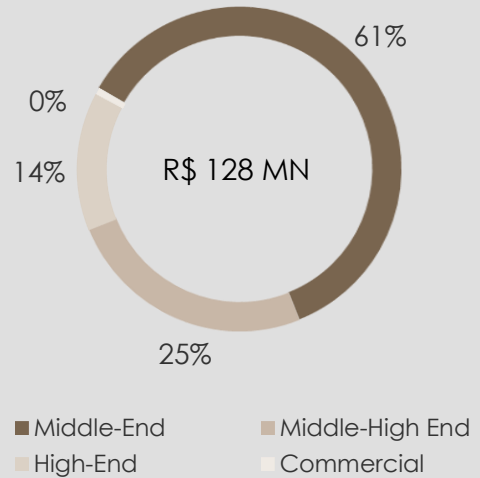
Cancellations by Period of Launch



Gross Sales by Segment

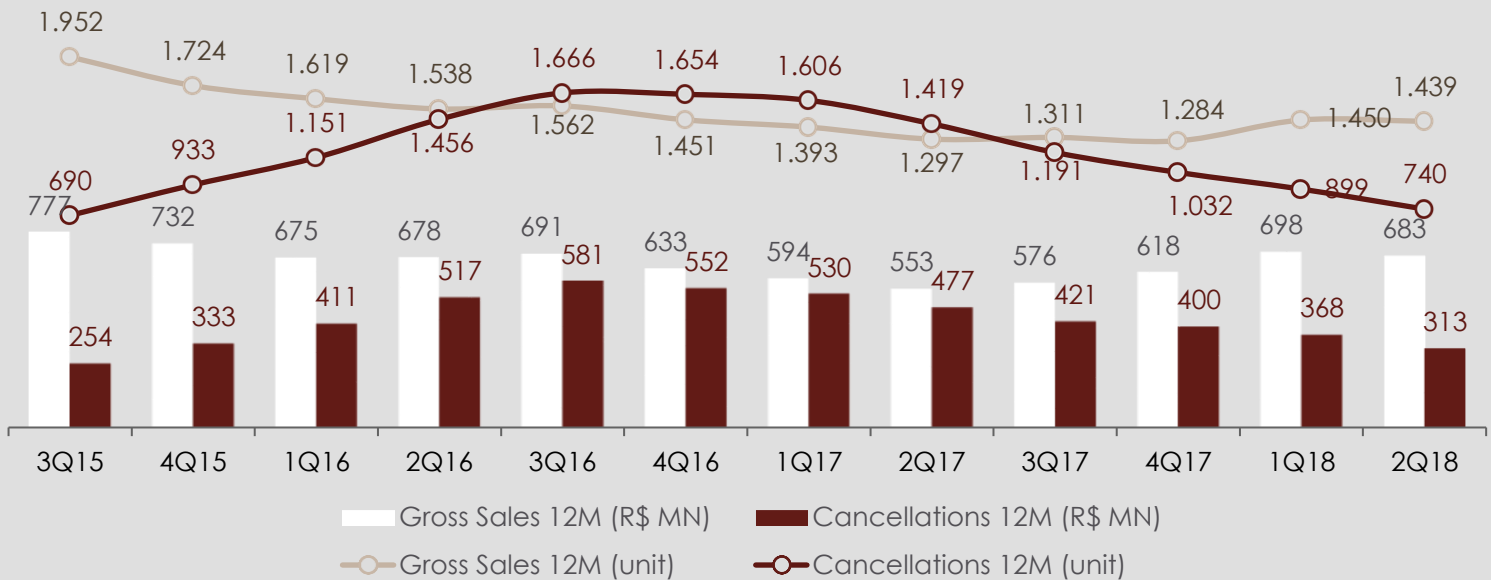


Cancellations by Segment



Guided by the transparency and continuity of information that had already been presented in the previous quarter, the graph below shows gross sales and 12-month accumulated cancellations for the previous 12 quarters, where one can observe cancellations exhibiting a consistent downward trajectory since 3Q16, against a perceptible advancement in gross sales, signaling to a gradual recovery in net sales, associated to the conclusion of the cycle of deliveries:

Sales and Cancellations - LTM (R\$ MN)



Below is the VSO calculation (Sales Over Supply) weighted by EZTEC's participation, reflecting the liquidity of the products originated:

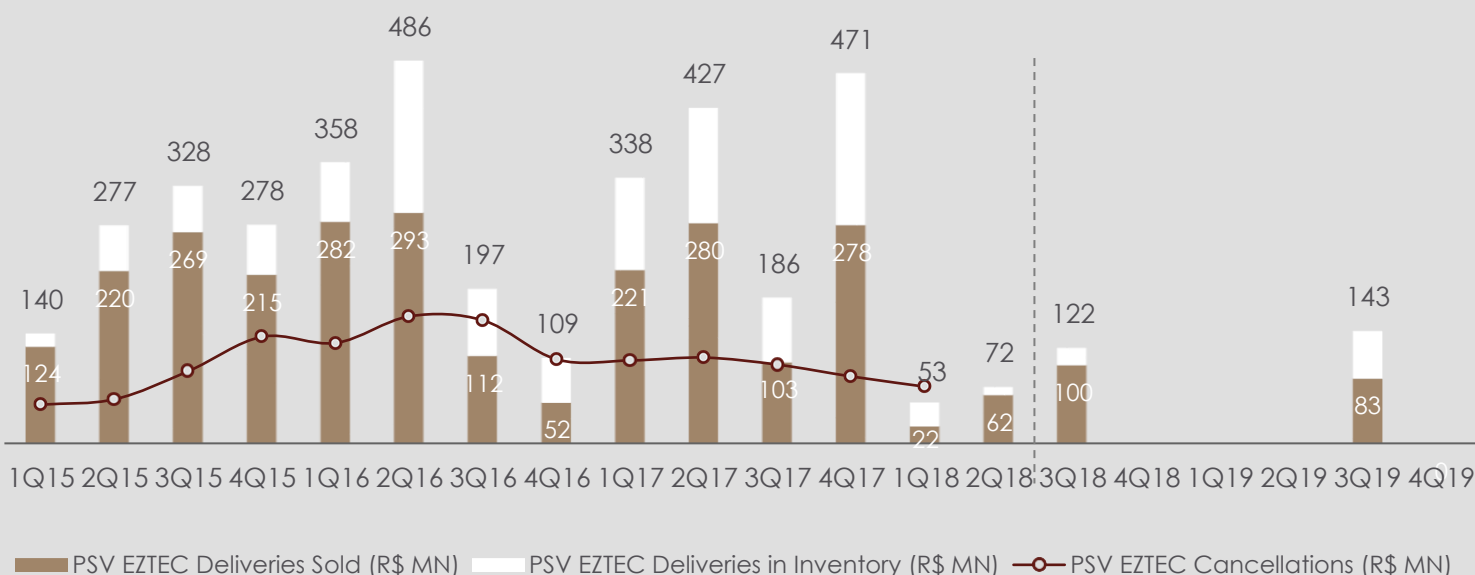
SALES OVER SUPPLY	2Q18	2Q17	1H18	1H17
+ Initial inventory (m ²)	191.403	180.974	197.142	182.427
+ Launches in the period (m ²)	2.198	5.677	9.705	5.677
= Inventory + Launches (m²)	193.600	186.652	206.847	188.105
- Net Sales in the period(m ²)	10.839	4.830	24.085	6.284
Gross Sales in the period(m ²)	19.564	22.921	44.894	41.893
Cancellations in the period (m ²)	-8.725	-18.091	-20.808	-35.609
= Final inventory (m²)	182.762	181.821	182.762	181.821
Net Sales Over Supply (%)	5,6%	2,6%	11,6%	3,3%
Gross Sales Over Supply (%)	10,1%	12,3%	21,7%	22,3%

Deliveries

In the second quarter of 2018, EZTEC carried out the delivery of Splendor Ipiranga. A project that consists of 44 launched units and a PSV of R\$72 million, wholly owned by EZTEC. By the end of the quarter, it was 86% sold. For the remaining of the year, there is only one expected delivery, totaling a PSV of R\$121.8 million, reaching the aggregate yearly delivery of R\$233 million – a volume 86% inferior to that of 2017, a reflection of the sharp retraction of launches carried out between 2015 and 2016.

Project Delivered	EZTEC Participation	Region	Segment	Launched Units	Launched PSV (R\$MN)	EZTEC PSV (R\$MN)
1T18						
Massimo Vila Carrão	100%	Zona Leste	Residencial	66	53	53
2T18						
Splendor Ipiranga	100%	Zona Sul	Residencial	44	72	72
Total 2018				110	125	125

Deliveries vs. Cancellations (R\$ MN)



Financiamento

Once the construction of a project is concluded, there are two possible paths for the financing of clients' outstanding debt: financing it through a bank ("transfers" to banks) and the financing from the real estate developer directly to its clients (statutory lien agreements). The practice of direct financing has taken place in EZTEC ever since its origin – at its time it used to be the premise, in a context prior to the institutionalization of regulations safeguarding commercial banks from excessive consequences of delinquency, which enabled them to take on more clients. In the last decade, the preponderant portion of clients were destined to banks, as though as the Company's strategy of maintaining a net cash position allowed it to have a continued role. Yet, from 2015 on, as the spread of the real estate crisis deferred banks from ensuring credit, EZTEC has been taken a dominant role in financing its clients, encompassing particularly those that, despite exhibiting purchasing power, did not fit into the more restrictive formal requirements that are inherent to the banks' credit concession process – a common case, for example, amid liberal professionals and microentrepreneurs. By the end of 2Q18, the portfolio of receivables derived from statutory lien agreements represent R\$478 million – contemplating also EZTEC's stake in shared projects – with new originations subject to rates of 10% plus inflation.

The countercyclical strategy adopted – to make use of the Company's robust cash position to offset eventual restriction in banks' credit availability – is fundamental for the maintenance of gross margins and the liquidation of inventory. In its absence, an even more expressive portion of the clients that purchased recently-launched units in the record-breaking cycle of 2013 and 2014 would have ultimately cancelled by the time of delivery, as they would not have found a means of financing, coercing the Company to resell those inventory units at discounted prices. Moreover, for new ready inventory sales, statutory lien agreements also safeguard the realization of additional sales, even if compared to the bank transfer alternative. This is because financing directly through EZTEC is a much less bureaucratic process, enabling clients to have their keys in hand with months of anticipation. This shortened schedule also reduces that rate at which clients tend to give up on their purchase, which naturally occurs to some extent prior to the unit being delivered; and, also, it stimulated the real estate broker, who can rely on a quicker payment of its brokerage fee.

As though as the incidence of direct financing still surpasses transfers to banks for ready inventory sales, in 2Q18 there has been a marginal retraction in clients' predisposition for statutory lien agreements, as a reaction to the 4.10% hike in inflation levels (as measured by IGP-DI) over the course of 2Q18, leading to an accumulated 7.8% over the past 12 months. As a resource to alleviate this hesitancy, the Company started offering as of July, as a subsequent event, the alternative for clients to substitute that index for the less aggressive IPCA for new originations, accumulating 4.4% over 12 months. Regardless, the spike in inflation, on the back of the truck drivers' strike, already translates into a more voluptuous financial revenue for the quarter.

Direct Receivables Portfolio Evolution (R\$MN)



Regarding the financing via banks, the Brazilian Central Bank has decreed a series of amendments to the structure through which financial institutions allocate resources to the real estate sector. The changes were announced in the third quarter, as a subsequent event, and carries measures that should be effective starting on 2019. In synthesis, the measures preserve the mandatory allocation of 65% of SBPE saving funds to the real estate sector, yet they stipulate that LCIs and CRIs no longer qualify for this calculation, such that there are more resources available for the actual financing of the client – this measure, according to the Central Bank, would result in a R\$80 billion injection of resources over the next six years. Complementarily, there is a greater flexibility allowed for the indexing of financing agreements, introducing options other than TR – as is the case of IPCA, for example – as permitted indexes. This change will possibly make it a more attractive option to be securitized, which accelerates the capital turnover and, thus, banks' interest to allocate resources to real estate financing. The alleged broadening of SBPE resources suggest that there may be a structural reduction in mortgage rates from banks, which, in its turn, would translate into a further stimulus to real estate demand.

Beyond the impact coming from an increased pool of resources available, these measures also promote alterations in how these resources are distributed amid differently priced units. First of all, the changes allow more

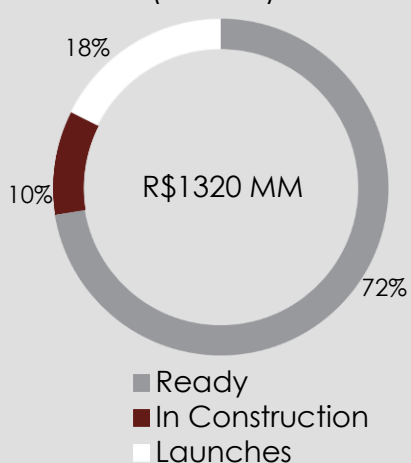
flexibility for the financing of more expensive units: from the 65% share mandatory for the sector, it used to be the case that 80% would have to follow to SFH contracts, while the remaining 20% to SFI; this requirement no longer stands, being replaced by the milder 80% minimum requirement for residential units. Moreover, the SFH and FGTS ceiling is raised from the previous R\$800-950 thousand limit, now encompassing units up to R\$1.5 million. This furthered flexibility allows financial institutions to utilize from the cheaper SBPE resources to pursue greater spreads in more expensive units. On the other hand, among the instituted measures, there is an adjustment that safeguards the financing of units up to R\$500 thousand – a segment that has been overlooked by the banks because, on the one side, it exceeds the MCMV ceiling and, on the other, has slimmer spreads than units closer to the SFH limit. Such adjustment consists of a 1.2x bonus to the calculation of the value being financed to units up to R\$500 thousand, such that, with the greater emphasis on this segment, banks would be capable to reach the minimum 65% allocation required more easily – which would stimulate that they offered lower rates in this segment.

There is no way to precise whether – and to what extent – banks would in fact go through with reduction in mortgage rates. Yet, it is worth signaling that improvements in the range of units up to R\$500 thousand would have a more perceptible positive impact for the Company, since this segment concentrates the preponderant portion of its inventory and landbank – encompassing 43% of units in inventory and an even larger portion of its landbank. It is the latter that reaps the most benefits, ultimately, given that the impact from these measures tend to materialize in the long run.

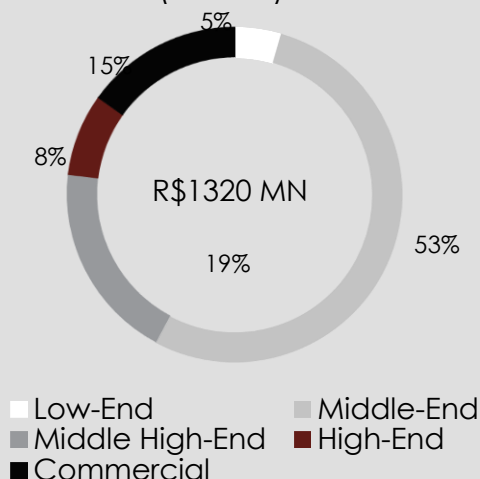
Units in Inventory

In the second quarter of 2018, with the conclusion of the cycle of deliveries that has marked recent years, the projects launched between 2013 and 2014, which reached a record-breaking launching volume in the Company's history, is fully constructed. With it, EZTEC's inventory composition is 79% made of ready units. And it is precisely those 2013-2014 launches that, currently, holds the highest inventory concentration for the Company, composing 67% of its total inventory. Such concentration is partially attributed to the highest incidence of cancellations that tends to happen at the moments surrounding a project's delivery, leading to the return of previously sold units back to the project's inventory. As it has been mentioned in the Management's Comments, it is worth highlighting the role played by statutory lien agreements – the direct financing of EZTEC to its clients – in challenging ready inventory sales.

Inventory Status Breakdown (%EZTEC)



Inventory Standard Breakdown (%EZTEC)



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

GUIDANCE

On December the 6th, 2017, EZTEC published a launching guidance for the year of 2018, which it had not done since 2013. In it, it committed to carrying out R\$500 million to R\$1 billion in launched PSV, which, at its mid-point, represents a 180% growth relative to what has been launched in 2017.

The Company's assurance that it can fulfill the guidance is founded on its R\$6.7 billion landbank potential sales value, located, not only in the city of São Paulo, but also in the metropolitan region, on a range of different income segments, allowing the Company to choose the most adequate launch relative to the future sales speed and profitability.

Until the first half of 2018 the Company launched in February 15th, 2018, the Z. Cotovia project, with a R\$105.5 million PSV, a project directed towards the high-income segment, and, at the time of this document's publishing, was above 87% sold – preliminary managerial figures.

CAPITAL MARKETS

Ownership Structure

EZTEC stock is listed on the Novo Mercado special corporate governance segment of the BM&FBovespa under the EZTC3 ticker symbol; in June 30st, 2018, its capital was composed of 165,001,783 common shares, 34.2% of which were free floating, an equivalent to 56,472,886 shares.

Net Asset Value

Since 2008, the Company has presented, on a quarterly basis, a calculation of its Net Asset Value, which serves to highlight, through a summary of its audited financial and managerial data, the Company's intrinsic book value that is still not fully reflected in its financial statements:

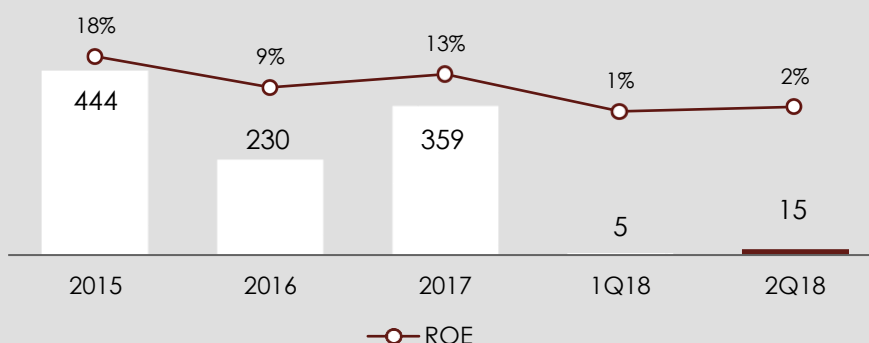
Calculation of the Net Asset Value (Amount expressed in thousands of Brazilian Reais - R\$)	2Q18	1Q18
Controller	1.746.214	1.687.760
(+) Cash	536.443	547.714
(-) Debt	(124.899)	(161.063)
(-) Dividends to be Paid	-85.222	-85.222
(+) Unperformed Receivables	261.125	236.123
(+) Performed Receivables	546.357	585.824
(-) Construction Obligation	(184.704)	(198.641)
(+) Land bank Inventory ⁽¹⁾	776.333	771.908
(-) Land bank / Project Quotas Payable ⁽²⁾	8.832	(20.650)
Present Value Adjustment - On-Balance	3.534	3.528
Present Value Adjustment - Off-Balance	8.414	8.239
Inventory - Managerial Data	1.319.581	1.273.653
(+) Ready Inventory	956.437	1.012.417
(+) Inventory in Construction / Launches		
(+) Sales to be Recognized		
Shared Control	170.631	164.686
Adjusted Net Asset Value	3.236.425	3.126.099
Total of Shares	165.002	165.002
Adjusted Net Asset Value per Share	19,61	18,95

Note that the land pieces in the land bank are considered at book value, i.e., the effective amount paid for the acquisition, not considering the intrinsic price appreciation occurred in the period. Moreover, the calculation of Net Asset Value does not consider the PSV of R\$6.7 billion that these land pieces could generate.

Return on Shareholders' Equity

In the graph below, one can note that the Company's Return on Equity has decreased between 2013 and 2016, as a reflection of its operational deceleration due to the diminished launches and sales, as well as a strong increase in cancellations through the crisis. In 2017, there had been a recuperation in ROE due to the sale of EZ Tower B in 3Q17. It is worth highlighting that over the course of 2017, the Board of Directors approved the additional dividend distribution of R\$566.1 million (R\$125.5 million approved in April, and the remaining R\$440.6 in December). Already in 2018, there is the added mandatory dividend distribution approved in a recent Shareholders Meeting, in the amount of R\$85.221.78,67, representing R\$0.516489 per share. These distributions caused an equivalent reduction in the Company's book value, permitting a relative improvement in the Company's return on equity for the following quarters.

Net Income (R\$ MN) and Return on Equity (%)



Contact IR:

A. Emilio C. Fugazza

Chief Financial Officer and
Investor Relations Officer

Augusto T. Yokoyama

Controllership and IR Manager

Hugo G. B. Soares

IR Analyst

ri@eztec.com.br

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



ANNEX I: CONSOLIDATED CASH FLOW

Cash Flow

Periods ended in June 30th

1H18

Amount expressed in thousand of Brazilian Reals - R\$

<i>Net Income</i>	22.320
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by (used in) operating activities	(41.823)
Present Value Adjustment Value from Taxes	1.003
Foreign Exchange Gains (Losses), Net	(47.066)
Depreciation and Amortization	1.514
Equity Income	(3.096)
Reserve for Contingencies	(1.389)
Income Tax and Social Contribution, Current and Deferred	7.211
Decrease (increase) in operating assets:	72.371
Trade Accounts Receivables	133.625
Real Estate Held for Sale	(65.107)
Prepaid Expenses	198
Other Assets	3.655
Decrease (increase) in operating liabilities:	21.801
Advances from Customers	(1.341)
Interest Paid	(11.271)
Dividends received from subsidiary	23.107
Income Tax and Social Contribution Paid	(7.095)
Suppliers	(1.580)
Other Liabilities	19.981
Net Cash provided by (used in) Operating Activities	74.669
Cash from operating activities	(34.658)
Short-Term Investments	(158.077)
Proceeds from Maturities	142.984
Acquisition of Investments	(19.544)
Purchase of Property and Equipment	(21)
Net Cash used in Investing Activities	(34.658)
Cash Flows from Financing Activities:	(95.614)
Loans from Related Parties	18.952
New Loans and Financings	7.119
Noncontrolling Interests in Subsidiaries	(3.779)
Payment of Loans and Financings	(117.906)
Net Cash Provided by Financing Activities	(95.614)
Dilution in cash and cash equivalents	(55.603)
Balance at Beginning of Period	70.849
Balance at End of Period	15.246

ANNEX II: COST FINANCIAL EVOLUTION

Project	6/30/17	9/30/17	12/31/17	3/31/18	6/30/18
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	83%	86%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	79%	83%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	88%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	89%	100%	100%	100%	100%
Prime House Busocaba	74%	85%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	93%	96%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	89%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	70%	74%	78%	87%	100%
Massimo Vila Carrão	69%	76%	82%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	64%	71%	74%	81%	86%
2016					
Le Premier Moema	46%	50%	56%	63%	69%
Splendor Brooklin	40%	43%	47%	56%	63%
Up Home vila Mascote	30%	31%	35%	40%	49%
2017					
Legittimo Vila Romana	42%	42%	43%	48%	52%
In Design Liberdade	0%	0%	0%	37%	37%
Verace Brooklin	0%	0%	44%	44%	44%
Clima São Francisco	0%	0%	0%	27%	28%
2018					
Z.Cotovia	0%	0%	0%	33%	34%

ANNEX III: REVENUE BY PROJECT

Project	Launch Date	Delivery Date (Contract)	% EZTEC	% Units Sold	Cumulativa Revenue
2007					
Evidence	Mar-07	Sep-10	50%	100%	41.637
Clima Bothanico	Mar-07	Dec/09 and Mar/10	100%	100%	148.252
Vert	Mar-07	Feb-10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	Jun-07	Mar-10	100%	100%	85.299
Sports Village Ipiranga	Sep-07	Jul-10	100%	100%	93.489
Quality House Lapa	Oct-07	Nov-10	100%	100%	101.139
Ville de France	Oct-07	Mar/09, May/09, Aug/10 and	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	Mar-08	Sep-10	100%	100%	150.932
Bell'Acqua	Apr-08	Oct-10	100%	99%	44.457
Prime House Vila Mascote	Jun-08	Apr-11	100%	100%	57.777
Splendor Square	Jun-08	Feb-11	100%	100%	82.836
Premiatto	Jun-08	Jul-11	50%	100%	75.785
Mundeco	Jun-08	Oct-10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	Sep-08	Mar-11	90%	100%	47.589
Vidabella 1	Oct-08	Jun-10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	Nov-08	Aug-11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	Mar-09	Sep-11	100%	100%	72.790
Capital Corporate Office	May-09	Nov-12	100%	100%	322.135
Le Premier Ibirapuera Parc	Jun-09	Jun-12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	Jul-09	Jun-10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	Aug-09	Nov-11	100%	100%	64.795
Vidabella 3	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	Oct-09	Mar-11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	Oct-09	May-12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	Nov-09	Sep-12	100%	100%	73.868
2010					
Gran Village Club	Jan-10	Dec-12	100%	100%	118.006
Clima Mascote	Feb-10	Dec-12	100%	100%	105.029
Massimo Residence	Mar-10	Sep-12	50%	100%	34.739
Up Home	Apr-10	Jan-13	100%	100%	77.634
Quinta do Horto	May-10	Feb-13	100%	100%	79.883
Prime House Sacomã	May-10	May-13	100%	100%	51.361
Sky	Jun-10	Oct-13	90%	100%	165.898
Varanda Tremembé	Jun-10	Apr-13	100%	100%	77.816
Sophis	Sep-10	Oct-13	100%	100%	115.962
Royale Prestige	Oct-10	Sep-13	60%	100%	169.992
Art'E	Oct-10	Nov-13	50%	100%	70.520
Gran Village Vila Formosa	Nov-10	Dec-13	100%	100%	121.516
2011					
NeoCorporate Offices	Jan-11	Feb-14	100%	92%	176.502
Up Home Jd. Prudência	Feb-11	Jan-14	100%	100%	74.242
Trend Paulista Offices	Feb-11	Dec-13	50%	100%	89.726
Quality House Sacomã	Feb-11	Feb-14	100%	100%	76.524
Royale Tresor	Mar-11	Mar-14	80%	100%	130.061
Supéria Pinheiros	Jun-11	Aug-14	100%	100%	59.073
Chateau Monet	Jun-11	Aug-14	100%	100%	137.668
Still Vila Mascote	Jun-11	Nov-14	50%	99%	39.235
Sophis Santana	Sep-11	Sep-14	100%	98%	119.385
Royale Merit	Nov-11	Mar-15	80%	100%	114.792
Vidabella 6 a 10	Dec-11	Sep-13 e Sep-14	60%	100%	29.756
Up Home Vila Carrão	Dec-11	Jan-15	100%	99%	84.528
Vivart Tremembé	Dec-11	Aug-14	100%	100%	68.054
Gran Village São Bernardo	Dec-11	Dec-14	100%	99%	191.536
2012					
Neo Offices	Feb-12	Mar-14	100%	98%	38.705
Bosque Ventura	Mar-12	Aug-15	85%	94%	147.572
Terraço do Horto	May-12	Aug-12	100%	100%	11.994
Massimo Nov a Saúde	Jun-12	Mar-15	100%	98%	65.821
In Design	Jun-12	Jul-15	100%	89%	100.344
The View	Jul-12	Apr-12	100%	100%	94.393
Green Work	Jul-12	Apr-15	100%	96%	122.705
Up Home Santana	Aug-12	Aug-15	100%	100%	46.461
Chácara Cantareira	Sep-12	Jan-16	100%	100%	164.548
Prime House São Bernardo	Sep-12	Oct-15	100%	100%	153.448
Parque Ventura	Oct-12	Jan-16	85%	79%	155.973
Jardins do Brasil - Abrolhos	Oct-12	Jan-16	46%	84%	99.726
Jardins do Brasil - Amazônia	Oct-12	Jan-16	46%	87%	120.913
Brasilião	Nov-12	Sep-15	90%	100%	75.213
Dez Cantareira	Dec-12	Apr-15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	Jan-13	Dec-15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	Mar-13	Feb-16	100%	100%	92.008
Premiatto Sacomã	Feb-13	Jan-16	100%	88%	49.751
Splendor Vila Mariana	Mar-13	Oct-15	100%	97%	69.983
EZ Mark	May-13	Feb-16	100%	55%	181.737
Jardins do Brasil - Mantiqueira	Jul-13	Nov-16	46%	80%	93.971
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	Jun-13	Sep-16	46%	61%	73.486
Massimo Vila Mascote	Sep-13	Sep-16	100%	100%	121.934
Quality House Ana Costa	Sep-13	Feb-17	100%	74%	82.077
Cidade Maia - Alameda	Dec-13	Mar-17	100%	59%	80.871
Cidade Maia - Jardim	Dec-13	Mar-17	100%	49%	93.720
Cidade Maia - Praça	Dec-13	Mar-17	100%	50%	114.547
2014					
Cidade Maia - Botanica	Mar-14	Aug-17	100%	49%	145.097
Cidade Maia - Reserva	Mar-14	Nov-17	100%	50%	96.551
Magnifico Mooca	May-14	Sep-17	50%	69%	36.675
San Felipe - Palazzo	Jun-14	Aug-17	100%	54%	27.215
San Felipe - Giardino	Jun-14	Aug-17	100%	61%	60.024
Prime House Bussocaba	Oct-14	Nov-17	65%	54%	71.946
Le Premier Flat Campos do Jordão	Jul-14	Jan-18	100%	75%	102.243
Legitimo Santana	Dec-14	Sep-17	100%	83%	40.961
2015					
Splendor Ipiranga	Feb-15	Apr-18	100%	86%	69.055
Massimo Vila Carrão	Apr-15	Apr-18	100%	44%	25.016
Jardins do Brasil - Atlântica	Jun-15	Sep-18	46%	82%	90.864
2016					
Le Premier Moema	Mar-16	Aug-19	50%	63%	21.782
Splendor Brooklin	May-16	Sep-19	100%	55%	31.556
Up Home Vila Mascote	Oct-16	Jan-20	100%	29%	8.822
2017					
Legitimo Vila Romana	Apr-17	Mar-20	100%	80%	20.016
In Design Liberdade	Aug-17	Jul-20	100%	46%	10.942
Verace Brooklin	Oct-17	Sep-20	100%	75%	0
Clima São Francisco	Nov-17	Oct-20	100%	68%	11.313
2018					
Z.Cotovia	Feb-18	Jan-21	100%	87%	26.635

(1) Includes revenue from the sale of properties (net of rescissions) and monetary and financial restatement, weighted according to the Company's share of the project.

GLOSSARY

High-Income Segment: Units priced above R\$8,000.01 per square meter on the launch date.

CEPACs: Instruments used by local governments to raise funds to finance public urbanization projects, which are acquired by companies interested in expanding the construction potential of an area. CEPACs are considered variable-income assets, since their return is associated with the value of urban areas and can be traded in the secondary market on the São Paulo Stock Exchange (Bovespa).

Cost of Properties Sold: Composed of the cost of lot acquisition, project development, construction as well as the expenses related to the financing of production (SFH).

Land Bank: EZTEC maintains a land bank for future projects, with these properties acquired in cash or through agreements for the exchange of units in the same development.

Upper-Middle-Income Segment: Units priced from R\$6,000.01 to R\$8,000.00 per square meter on the launch date.

Middle-Income Segment: Units priced from R\$4,500.01 to R\$6,000.00 per square meter on the launch date.

Percentage of Completion (PoC) Method: According to Brazilian accounting policies, revenues are recognized based on the Percentage of Completion (PoC) accounting method, measuring the progress of the project until its conclusion in terms of the real costs incurred in relation to the total budgeted costs.

Economic Segment: Units priced from R\$3,500.01 to R\$4,500.00 per square meter on the launch date.

Super Economic Segment: Units priced below R\$3,500.00 per square meter on the launch date.

Risk Segregation: Accounting regime through which the assets of a project remain segregated from the assets of the developer until construction is completed. The project's cash flow is also not appropriated in the event of the bankruptcy or insolvency of the developer. Developments submitted to this regime obtain a Special Tax Regime (RET), with the tax benefit of a consolidated tax rate (PIS+COFINS+IR+CSLL) of 4.0% of revenue.

Performed Receivables: Receivables from clients whose units have been concluded.

Deferred Revenue: The contracted sales for which revenue is allocated to future periods in accordance with the percentage of completion of construction.

Deferred Income: Given the recognition of revenue as a function of the percentage of conclusion of construction (PoC method), revenue from the incorporation of signed contracts is recognized in future periods. Therefore, Deferred Income corresponds to contracted sales less the budgeted construction cost of units to be recognized in future periods.

Return on Equity (ROE): Return on Equity is a financial indicator that measures the return on the capital invested by shareholders (shareholders' equity). To calculate ROE, simply divide the company's net income by its shareholders' equity.

Contracted Sales: The amount of contracts executed with clients related to the sale of units delivered or for future delivery.

Potential Sales Value (PSV): Amount obtained or to be potentially obtained from the sale of all units of a real estate project at a specific price predetermined on the launch date.

EZTEC Potential Sales Value (EZTEC PSV): Amount obtained or to be potentially obtained from the sale of all units of a real estate project at a specific price predetermined on the launch date, proportional to EZTEC's interest in the project.

Notas Explicativas

EZ TEC EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES S.A. E CONTROLADAS

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS INTERMEDIÁRIAS PARA O SEMESTRE FINDO EM 30 DE JUNHO DE 2018

(Valores expressos em milhares de reais - R\$, exceto quando mencionado de outra forma)

1. INFORMAÇÕES GERAIS

A EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. (“Companhia” ou “Controladora”), com sede na Avenida República do Líbano, 1.921, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, está listada no Novo Mercado desde 21 de junho de 2007, na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros – B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, sendo suas ações negociadas por meio do código “EZTC3”, atuando como “holding” das empresas mencionadas na Nota Explicativa nº 8.

A Companhia, por meio de suas controladas e controladas em conjunto, mantém preponderantemente caracterizados em seu objeto social: (a) a incorporação e comercialização de empreendimentos imobiliários de qualquer natureza, inclusive por meio de financiamento; (b) a administração e locação de imóveis próprios; (c) o loteamento de terrenos; (d) a construção de condomínios; (e) a prestação de serviços relativos a construção, supervisão, estudos e projetos e a execução de quaisquer obras e serviços de engenharia civil em todas as suas modalidades técnicas e econômicas; e (f) a participação em outras sociedades, empresárias ou não, na qualidade de sócia, cotista ou acionista.

2. SUMÁRIO DAS PRINCIPAIS PRÁTICAS E POLÍTICAS CONTÁBEIS

As informações financeiras intermediárias, individuais e consolidadas, foram elaboradas de maneira consistente com as práticas contábeis descritas na nota explicativa nº 2 às demonstrações financeiras anuais, individuais e consolidadas, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2017, e portanto, devem ser lidas em conjunto.

As informações financeiras intermediárias individuais e consolidadas estão em conformidade com o Pronunciamento Técnico CPC 21(R1) – Demonstração Intermediária e com a norma internacional IAS 34 – Interim Financial Reporting, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018, relacionada à aplicação da Orientação OCPC 04, emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e Conselho Federal de Contabilidade (CFC), sobre o reconhecimento de receitas ao longo do tempo, assim como apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais – ITR.

A preparação de informações financeiras intermediárias requer o uso de certas estimativas contábeis críticas e também o exercício de julgamento por parte da Administração da Companhia no processo de aplicação das práticas contábeis. As estimativas e premissas contábeis são continuamente avaliadas e baseiam-se na experiência histórica e em outros fatores, incluindo expectativas de eventos futuros considerados razoáveis para as circunstâncias. Tais estimativas e premissas podem diferir dos resultados efetivos.

Notas Explicativas

A administração da Companhia declara que todas as informações relevantes próprias das Informações Financeiras Intermediárias, e somente elas, estão sendo evidenciadas e que correspondem às utilizadas por ela na sua gestão.

2.1 ADOÇÃO DE NOVO PRONUNCIAMENTO CONTABIL

O CPC 48 / IFRS 9 – Instrumentos Financeiros, estabelece requerimentos para reconhecer, mensurar e classificar Ativos Financeiros, Passivos Financeiros e alguns contratos de compra ou venda de itens não financeiros. Os novos requerimentos de classificação e mensuração de Ativos Financeiros são baseados em fluxos de caixa contratuais e modelos de negócios, e Passivos Financeiros baseados no reconhecimento inicial destes instrumentos, conforme segue:

Ativos Financeiros

<u>Categoria</u>	<u>Definição da categoria</u>
Custo amortizado	Ativos Financeiros mantidos para receber fluxos de caixa contratuais em datas específicas, de acordo com o modelo de negócio da companhia.
Valor justo por meio de outros resultados abrangentes	Não há definição específica quanto à manutenção do Ativo Financeiro para receber os fluxos de caixa contratuais nas datas específicas ou realizar a vendas destes Ativos Financeiros no modelo de negócio da Companhia.

Passivos Financeiros

<u>Categoria</u>	<u>Definição da categoria</u>
Custo amortizado	Todos os Passivos Financeiros na categoria de mensuração pelo custo amortizado.
Valor justo por meio do resultado	Passivos Financeiros mantidos para negociação para evitar contraprestações contingentes em combinações de negócios.

O CPC 48 / IFRS 9 – Instrumentos Financeiros, substitui o CPC 38 / IAS 39 Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração.

A natureza da alteração e os principais impactos decorrentes da adoção do CPC 48 / IFRS 9 Instrumentos Financeiros, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2018, é:

Classificações de Ativos e Passivos Financeiros

O CPC 48 / IFRS 9 - Instrumentos financeiros elimina as antigas categorias do CPC 38 / IAS 39 para Ativos Financeiros: mantidos até o vencimento, empréstimos e recebíveis e disponíveis para venda e, no reconhecimento inicial, os Ativos Financeiros são classificados como mensurados a: custo amortizado, Valor justo em outros resultados abrangentes e valor justo por meio do resultado.

O referido pronunciamento não teve efeito significativo na classificação de Ativos Financeiros e Passivos Financeiros nas Informações Financeiras Intermediárias.

Notas Explicativas

Mensurações de Ativos e Passivos Financeiros

A Companhia entende que a principal diferença na mensuração de ativos e passivos financeiros decorrente da adoção do novo pronunciamento está relacionada com a alteração do conceito de redução no valor recuperável de contas a receber, que, além do conceito de perda verificada, incorpora também o conceito de perda esperada.

Desta forma, a Companhia analisou os efeitos de aplicação do CPC 48 / IFRS 9 – Instrumentos Financeiros, e concluiu que tais efeitos não são significativos nas Informações Financeiras Intermediárias e em suas respectivas bases de comparação.

3. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

São representados por:

	Controladora		Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Caixa e bancos	2.401	5.310	15.246	44.623
Aplicações financeiras - Operações compromissadas	-	<u>13.977</u>	-	<u>26.226</u>
	<u>2.401</u>	<u>19.287</u>	<u>15.246</u>	<u>70.849</u>

As aplicações financeiras em operações compromissadas possuíam remuneração que variavam de 96% a 100,5% do CDI em 31 de dezembro de 2017.

4. APLICAÇÕES FINANCEIRAS

Os montantes em 30 de junho de 2018 possuem vencimento de curto prazo e com alta liquidez, a serem utilizadas de acordo com as necessidades de caixa da Companhia.

Todas as aplicações financeiras estão mensuradas com base no custo amortizado com os seus efeitos reconhecidos no resultado.

	Taxa de Remuneração	Controladora		Consolidado		(*)
		<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	
Aplicações em CDB's	70% a 102% do CDI	73.462	71.167	76.383	78.722	
Aplicações em fundos de investimentos não exclusivos (*)	93,9% a 101,3% do CDI	<u>388.183</u>	<u>363.092</u>	<u>444.814</u>	<u>411.942</u>	
		<u>461.645</u>	<u>434.259</u>	<u>521.197</u>	<u>490.664</u>	

Composto por depósitos a prazo, operações compromissadas, debêntures, títulos públicos e outros investimentos.

Notas Explicativas**5. CONTAS A RECEBER**

	<u>Consolidado</u>	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Clientes por incorporação de imóveis - obras concluídas	546.357	664.903
Clientes por incorporação de imóveis - obras em construção (*)	90.453	68.887
Duplicatas a receber – serviços	<u>2.122</u>	<u>1.528</u>
	<u>638.932</u>	<u>735.318</u>
Circulante (Nota Explicativa nº 9)	<u>194.687</u>	<u>347.542</u>
Não circulante (Nota Explicativa nº 9)	<u>444.245</u>	<u>387.776</u>

(*) Valores líquidos de ajuste a valor presente, em 30 de junho de 2018, no montante de R\$3.534 (R\$2.531 em 31 de dezembro de 2017). A taxa média utilizada para o semestre findo em 30 de junho de 2018 foi de 4,7% ao ano (4,8% ao ano em 31 de dezembro de 2017) para as contas a receber das unidades não entregues.

A composição da parcela do ativo não circulante, em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017, por ano de recebimento, é demonstrada a seguir:

<u>Ano</u>	<u>Consolidado</u>	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
2019	59.795	90.284
2020	88.246	70.854
2021	65.817	53.043
A partir de 2022	<u>230.387</u>	<u>173.595</u>
	<u>444.245</u>	<u>387.776</u>

A seguir estão apresentados os vencimentos dos saldos de contas a receber em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017:

	<u>Consolidado</u>	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
A vencer	577.199	567.102
Vencidos:		
Até 30 dias	5.333	9.662
De 31 a 60 dias	2.753	46.001
De 61 a 90 dias	18.079	11.162
De 91 a 120 dias	643	14.178
Acima de 120 dias	<u>46.653</u>	<u>100.607</u>
	73.461	181.610
Provisão para distrato	<u>(11.728)</u>	<u>(13.394)</u>
	<u>638.932</u>	<u>735.318</u>

Notas Explicativas

Em 30 de junho de 2018, do total de títulos vencidos, 69,8% referem-se a clientes que estão em fase de análise e obtenção de financiamentos bancários (79,7% em 31 de dezembro de 2017). Sendo suas prováveis perdas já registradas nas Informações Financeiras Intermediárias. As referidas operações estão garantidas por alienação fiduciária dos imóveis financiados quando esta for a origem dos créditos imobiliários.

6. IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

	Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Imóveis concluídos	485.620	513.312
Imóveis em construção	71.723	57.528
Terrenos para novas obras	776.333	788.635
Encargos financeiros	26.754	28.441
Adiantamento para fornecedores	<u>524</u>	<u>173</u>
	<u>1.360.954</u>	<u>1.388.089</u>
Circulante	<u>889.045</u>	<u>781.341</u>
Não circulante	<u>471.909</u>	<u>606.748</u>

Os terrenos com lançamento previsto para julho de 2019 em diante foram classificados no ativo não circulante.

A Administração da Companhia avalia anualmente seus estoques de terrenos e unidades concluídas e em construção, a preço de mercado, e com base no resultado dessas avaliações verifica a necessidade de ajuste, por redução do valor recuperável. Para o fechamento destas Informações Financeiras Intermediárias, não foram identificados indícios de perda destes ativos.

7. TRIBUTOS A COMPENSAR

São representados por:

	Controladora		Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Imposto de Renda Retido na Fonte - IRRF (*)	27.077	29.486	28.875	31.142
Outros	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>886</u>	<u>1.674</u>
	<u>27.077</u>	<u>29.486</u>	<u>29.761</u>	<u>32.816</u>
Circulante	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>2.683</u>	<u>3.288</u>
Não circulante	<u>27.077</u>	<u>29.486</u>	<u>27.078</u>	<u>29.528</u>

(*) O valor do imposto de renda sobre aplicações financeiras representa retenções ocorridas, incluindo de anos anteriores, que, em consonância com o disposto no artigo 66 da Lei nº 8.383/91, com nova redação dada pelo artigo 58 da Lei nº 9.069/95, estabelece o direito de compensação com impostos de mesma natureza ou pedido de restituição, o que assegura à Companhia sua plena realização a valores atualizados. A Companhia entra com pedido de restituição, tendo recebido os valores solicitados, devidamente atualizados.

8. INVESTIMENTOS

Notas Explicativas

Sociedades controladas	Controladora							
	Participação	Patrimônio		Resultado	Equivalência	Investimentos		
		Direta - %	Ativo	Passivo		do	Patrimonial	30/06/2018
				Líquido	Exercício			
AK 14 Empreend. e Part. Ltda. (a)	60,00%	34.325	20.370	13.955	(197)	(118)	8.373	8.250
Alasca Incorporadora Ltda.	99,99%	702	1	701	(1)	(1)	701	2
Alessandra Incorporadora Ltda.	99,99%	18.790	3.262	15.528	403	403	15.528	12.036
Alexandria Incorporadora Ltda.	99,99%	28.924	1.236	27.688	1.311	1.311	27.688	28.692
Alfenas Incorporadora Ltda.	99,99%	31.086	1.029	30.057	124	124	30.057	29.934
Analisis Consultoria, Planej. e Part. S/S	99,99%	931	886	45	(133)	(133)	45	74
Arambaré Incorporadora Ltda.	99,99%	24.934	8	24.926	(472)	(472)	24.926	24.923
Arapanés Incorporadora Ltda.	99,99%	37.249	3.604	33.645	4.269	4.269	33.645	25.406
Ares da Praça Empreend. Imob. Ltda. (a)	85,00%	86.924	4.581	82.343	7.255	6.167	69.991	71.262
Arizona Incorporadora Ltda.	99,99%	13.259	1.427	11.832	(130)	(130)	11.832	10.731
Arpoador Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	1
Aurillac Incorporadora Ltda.	99,99%	22.323	68	22.255	(102)	(102)	22.255	22.357
Áustria Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	40.349	4.562	35.787	5.667	2.833	17.894	15.060
Barcelona Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	2
Bartira Incorporadora Ltda.	99,99%	5	-	5	-	-	5	5
Bergamo Incorporadora Ltda.	99,99%	16.105	11	16.094	(84)	(84)	16.094	16.085
Bonneville Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	5.211	244	4.967	290	145	2.483	2.528
Cabo Frio Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	61	11	50	112	56	25	17.719
Cabreuva Incorporadora Ltda.	99,99%	28.201	56	28.145	(161)	(161)	28.145	28.126
Camila Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	14.414	33	14.381	103	103	14.381	14.224
Campo Limpo Incorporadora Ltda.	99,99%	9.567	72	9.495	(66)	(66)	9.495	2.201
Catarina Incorporadora Ltda.	99,99%	21.774	909	20.865	841	841	20.865	20.025
Cayowaa Incorporadora Ltda.	99,99%	7.564	33	7.531	587	587	7.531	7.145
CCISA07 Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	254	62	192	(47)	(24)	96	120
Center Jabaquara Empreend. Ltda.	99,99%	23.468	1.176	22.292	1.555	1.555	22.292	22.578
Coimbra Incorporadora Ltda.	99,99%	1.954	-	1.954	(282)	(282)	1.954	1.932
Crown Incorporadora Ltda.	99,99%	37.871	1.514	36.357	1.172	1.172	36.357	35.275
Curupá Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	7.373	95	7.278	669	669	7.278	6.650
Dakota Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	2
E.Z.L.I. Empreend. Imobiliário Ltda.	70,00%	392.360	152.438	239.922	(29.203)	(20.442)	167.945	173.785
Elba Incorporadora Ltda.	99,99%	44.132	1.168	42.964	1.904	1.904	42.964	43.150
Esmirna Incorporadora Ltda.	99,99%	10.400	243	10.157	237	237	10.156	9.959
EZ Park Estacionamento Ltda.	99,99%	225	16	209	(69)	(69)	209	208
EZ TEC Técnica Eng. e Construção Ltda.	99,99%	6.423	1.820	4.603	(1.524)	(1.524)	4.603	6.128
Florença Incorporadora Ltda.	99,99%	25.251	471	24.780	535	535	24.780	24.489
Florianópolis Empreend. Imob. Ltda. (a)	50,00%	35.247	3.141	32.106	662	331	16.053	17.836
Galia Incorporadora Ltda.	99,99%	29.745	1.101	28.644	1.213	1.213	28.644	27.332
Garicema Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	189.049	15.356	173.693	1.867	1.867	173.693	171.866
Genova Incorporadora Ltda. (a)	60,00%	1.587	737	850	77	46	510	512
Giopris Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	52.092	2.507	49.585	783	783	49.585	50.717
Giovanna Incorporadora Ltda.	99,99%	23.963	414	23.549	280	280	23.549	23.270
Gol Incorporadora Ltda.	99,99%	34.903	(3)	34.906	131	131	34.906	34.408
Grauna Incorporadora Ltda.	99,99%	3.839	100	3.739	(64)	(64)	3.739	3.803
Guara Incorporadora Ltda.	99,99%	59.986	15	59.971	(235)	(235)	59.971	59.752
Hannover Incorporadora Ltda.	99,99%	8.582	7	8.575	(133)	(133)	8.575	8.576
Ibiuna Incorporadora Ltda.	99,99%	5.986	-	5.986	-	-	5.986	5.987
Ilha Bela Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	1
Iracema Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	57.898	331	57.567	(85)	(43)	28.784	28.535
Islandia Incorporadora Ltda.	99,99%	118	-	118	-	-	118	118
Itagi Incorporadora Ltda.	80,00%	2.348	7	2.341	22	17	1.873	1.856
J.J. Rodrigues Empr., Imob. Ltda (a)	50,00%	8.068	2.864	5.204	541	270	2.602	2.332
Jauaperi Incorporadora Ltda.	99,99%	60.392	2.654	57.738	13.360	13.360	57.738	44.628
Juquei Incorporadora Ltda.	75,00%	17.966	51	17.915	(80)	(60)	13.436	7.300
Juquitiba Incorporadora Ltda.	99,99%	20.987	58	20.929	(673)	(673)	20.929	20.882
Juriti Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	11.051	308	10.743	347	347	10.743	10.426
Lafaiete Incorporadora Ltda.	99,99%	29.236	664	28.572	550	550	28.572	28.238
Larissa Incorporadora Ltda.	99,99%	17.155	7.814	9.341	(41)	(41)	9.341	3.082
Lausane Incorporadora Ltda.	99,99%	13.420	66	13.354	71	71	13.354	13.283
Limoges Incorporadora Ltda.	99,99%	80.045	1.893	78.152	6.959	6.959	78.152	76.433
Livorno Incorporadora Ltda.	99,99%	39.504	4.958	34.546	(1.211)	(1.211)	34.546	31.077
London Incorporadora Ltda.	99,99%	24.276	915	23.361	(34)	(34)	23.361	6.124
Mairiporã Incorporadora Ltda.	99,99%	187.637	1.534	186.103	(1.128)	(1.128)	186.103	174.149
Marcella Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	39.040	845	38.195	105	105	38.195	38.090
Marina Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	70.057	4.496	65.561	(361)	(361)	65.561	75.739
Michigan Incorporadora Ltda.	99,99%	16.501	15	16.486	(94)	(94)	16.486	11.780
Mix Residencial Ltda.	99,99%	2	-	2	(1)	(1)	2	3
Miziara Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	35.673	2.150	33.523	1.847	1.847	33.523	33.446
Mônaco Incorporação Ltda. (c)	80,00%	54.109	4.977	49.132	5.214	4.171	39.306	42.655

Notas Explicativas

Controladora

Participação	Patrimônio		Resultado	Equivalência	Investimentos			
	Direta - %	Ativo	Passivo	Líquido	Exercício	Patrimonial	30/06/2018	31/12/2017
Sociedades controladas								
Monza Incorporadora Ltda.	99,99%	18.221	466	17.755	5	5	17.755	17.749
Otawa Incorporadora Ltda.	99,99%	17.280	602	16.678	(25)	(25)	16.678	16.703
Paraíso Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	35.824	2.230	33.594	(33)	(33)	33.594	33.628
Park Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	21.748	3.243	18.505	65	65	18.505	18.439
Phaser Incorporação SPE S.A. (a)	46,25%	399.045	99.150	299.895	17.962	7.591	138.701	134.695
Pinhal Incorporadora Ltda.	99,99%	25.683	108	25.575	(138)	(138)	25.575	25.592
Pirassununga Incorporadora Ltda.	99,99%	16.946	8	16.938	(299)	(299)	16.938	16.943
Pisa Incorporadora Ltda.	99,99%	26.754	747	26.007	(354)	(354)	26.007	23.207
Ponta da Praia Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	1
Priscilla Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	16.899	138	16.761	37	37	16.761	16.723
Puebla Incorporadora Ltda. (a)	65,00%	79.837	43.231	36.606	(11.788)	(7.662)	23.794	31.456
Reno Incorporadora Ltda.	99,99%	89.125	2.285	86.840	3.655	3.655	86.840	91.090
San Diego Incorporadora Ltda.	99,99%	20.433	1.841	18.592	472	472	18.592	18.270
Santa Laura Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	1
Santa Lidia Empr. e Part. SPE Ltda. (a)	50,00%	10.363	370	9.993	2.931	1.465	4.996	4.515
Santa Madalena Incorporadora Ltda.	99,99%	10.054	83	9.971	(81)	(81)	9.971	1
Santarém Incorporadora Ltda.	99,99%	15.431	97	15.334	(321)	(321)	15.334	14.526
Savona Incorporadora Ltda.	90,00%	1.585	641	944	89	80	850	815
Scipião Incorporadora Ltda.(c)	99,99%	18.083	1.854	16.229	741	741	16.229	15.488
Serra Azul Incorporadora Ltda. (c)	90,00%	2.907	322	2.585	177	159	2.326	2.779
Siena Incorporadora Ltda.	99,99%	14.619	32	14.587	(850)	(850)	14.587	14.544
Silvana Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	31.418	8.012	23.406	7.258	7.258	23.406	17.316
Sinco SP Empreend. Imob. Ltda (a)	76,87%	22.168	202	21.966	(2.083)	(1.587)	16.800	15.787
Solidaire Empreend. Imob. Ltda. (a)	50,00%	2.077	1.791	286	34	17	143	126
Suecia Incorporadora Ltda.	99,99%	2	-	2	-	-	2	1
Tatuapé Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	21.212	1.309	19.903	2.435	2.435	19.903	17.467
Tec Vendas Consultoria de Imóveis Ltda.	99,99%	2.203	1.033	1.170	(1.684)	(1.684)	1.170	-
Tirol Incorporadora Ltda.	99,99%	52.622	3.207	49.415	2.493	2.493	49.415	40.061
Torino Incorporadora Ltda.	99,99%	10.519	246	10.273	294	294	10.273	9.979
Toscana Incorporadora Ltda.	99,99%	34.349	4.550	29.799	2.884	2.884	29.799	27.690
Trento Incorporadora Ltda.	99,99%	27.011	950	26.061	1.408	1.408	26.061	24.692
Treviso Incorporadora Ltda.	90,00%	6.163	6.363	(200)	357	321	-	-
Tupi Incorporadora Ltda	99,99%	53.296	496	52.800	(1.281)	(1.281)	52.800	53.441
Vale do Paraíba Incorporadora Ltda.	99,99%	68.765	65	68.700	(643)	(643)	68.700	68.516
Valentina Empreend. Imobiliários Ltda.	99,99%	72.212	1	72.211	(8.712)	(8.712)	72.211	74.665
Vanguarda Incorporadora Ltda.	99,99%	4.999	2	4.997	(8)	(8)	4.997	4.984
Venezia Incorporadora Ltda.	70,44%	51.868	16	51.852	(125)	(106)	36.525	24.564
Vermont Incorporadora Ltda.	99,99%	30.409	272	30.137	(408)	(408)	30.137	30.033
Verona Incorporadora Ltda.	99,99%	21.728	415	21.313	37	37	21.312	21.205
Village of Kings Incorporadora Ltda.	99,99%	89.546	4.038	85.508	1.656	1.656	85.508	83.851
Vinhedo Incorporadora Ltda.	99,99%	16.123	1.708	14.415	2.233	2.233	14.415	12.135
Wanessa Incorporadora Ltda.	99,99%	9.810	253	9.557	(23)	(23)	9.557	9.580
Vip Consultoria Imobiliária Ltda.	99,99%	1.324	322	1.002	(1)	(1)	1.002	1.003
Windsor Incorporadora Ltda.	99,99%	30.200	893	29.307	1.679	1.679	29.307	28.148
Ype Incorporadora Ltda.	99,99%	455	1	454	(2)	(2)	454	451
Subtotal						40.340	2.896.471	2.798.160
“Mais-valia”							24.840	30.768
Total de investimentos							2.921.311	2.828.928

- (a) Empresas controladas em conjunto, não consolidadas nas Informações Financeiras Intermediárias;
- (b) Na “mais-valia” foram reconhecidos valores de ativos de imóveis a comercializar e contas a receber, que, na sua aquisição, tiveram sua avaliação a valor justo, sendo nos exercícios subsequentes testada sua recuperação por especialistas internos e externos;
- (c) Aquisição de controle da sociedade em 2017.
- (d) A participação no patrimônio líquido está classificada em provisão para perdas nos investimentos, no passivo circulante.

Notas Explicativas

Consolidado

Sociedades controladas em conjunto	Participação	Ativo	Passivo	Patrimônio		Resultado	Equivalência	Investimentos	
				Líquido	Exercício	do Exercício		30/06/2018	31/12/2017
Phaser Incorporação SPE S.A. (a)	46,25%	399.045	99.150	299.895	17.962	7.591	138.701	134.695	
Iracema Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	57.898	331	57.567	(85)	(43)	28.784	28.535	
Cabo Frio Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	61	11	50	112	56	25	17.719	
J.J. Rodrigues Empreend. Imob. Ltda (a)	50,00%	8.068	2.864	5.204	541	270	2.602	2.332	
Sinco São Paulo Empreend. Imob. Ltda	76,87%	22.168	202	21.966	(2.083)	(1.587)	16.800	15.816	
Bonneville Incorporadora Ltda.	50,00%	5.211	244	4.967	290	145	2.483	2.528	
Áustria Incorporadora Ltda.	50,00%	40.349	4.562	35.787	5.667	2.833	17.894	15.060	
Florianópolis Empreend. Imob. Ltda. (a)	50,00%	35.247	3.141	32.106	662	331	16.053	17.836	
Genova Incorporadora Ltda. (a)	60,00%	1.587	737	850	77	46	510	512	
AK 14 Empreend. e Part. Ltda. (a)	60,00%	34.325	20.370	13.955	(197)	(118)	8.373	8.250	
Solidaire Empreend. Imob. Ltda. (a)	50,00%	2.077	1.791	286	34	17	143	126	
CCISA07 Incorporadora Ltda. (a)	50,00%	254	62	192	(47)	(24)	96	120	
Puebla Incorporadora Ltda. (a)	65,00%	79.837	43.231	36.606	(11.788)	(7.662)	23.794	31.456	
Santa Lidia Empr. e Part SPE Ltda. (a)	50,00%	10.363	370	9.993	2.931	1.465	4.996	4.515	
Veneza Incorporadora Ltda.	70,44%	51.868	16	51.852	(125)	(106)	36.525	24.564	
Avignon Empreend. Imob. Ltda (a)	45,00%	21.850	58	21.792	(268)	(118)	9.835	9.806	
Subtotal						3.096	307.614	289.306	
“Mais-valia”							6.687	7.732	
Total de investimentos							314.301	297.038	

As movimentações dos investimentos permanentes podem ser assim demonstradas:

	Saldo final 31/12/2017	AFAC's e Aquisições	Equivalência Patrimonial	Dividendos	Outras Reclassificações	Saldo final 30/06/2018
Controladora	2.798.160	158.860	40.340	(82.591)	(18.298)	2.896.471
Consolidado	289.306	19.544	3.096	(23.107)	18.475	307.314

Composição da “mais-valia”:

“Mais-valia” de contas a receber e imóveis a comercializar adquiridos nas sociedades	Controladora		Consolidado	
	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2018	31/12/2017
Ares da Praça Empreendimentos Imobiliários Ltda (ii)	14.275	18.899	-	-
Phaser Incorporação SPE S.A. (i)	5.114	6.159	5.114	6.159
Florianópolis Empreendimentos Imobiliários Ltda. (i)	189	189	189	189
Iracema Incorporadora Ltda. (i)	336	336	336	336
Puebla Incorporadora Ltda. (i)	1.048	1.048	1.048	1.048
Pisa Incorporadora Ltda (i)	<u>3.878</u>	<u>4.137</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>24.840</u>	<u>30.768</u>	<u>6.687</u>	<u>7.732</u>

- (i) A mais-valia na aquisição destes investimentos foi baseada nos imóveis a comercializar (terrenos), sendo a sua realização efetuada de acordo com a realização dos estoques.
- (ii) Aquisição de controle da sociedade, baseado na avaliação ao valor justo, sendo seus efeitos alocados em contas a receber e estoques nas demonstrações consolidadas na data da aquisição.

9. OPERAÇÕES DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA E VENDA DE IMÓVEIS

Conforme descrito na Nota Explicativa nº 2.16., das demonstrações financeiras encerradas em 31 de dezembro de 2017, estão demonstrados a seguir os valores totais das operações de incorporação imobiliária de venda de unidades em construção, que incluem os montantes já realizados e apresentados nas contas patrimoniais e os montantes ainda não registrados, a seguir identificados como “não realizado”, em virtude do critério de reconhecimento da receita estabelecido conforme orientação técnica OCPC 04 aplicável às atividades imobiliárias:

Notas Explicativas

Notas Explicativas

a) Contas a receber e adiantamentos de clientes

	Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Ativo circulante:		
Contas a receber - % realizado (Nota Explicativa nº 5)	194.687	347.542
Contas a receber - % não realizado	<u>26.831</u>	<u>28.303</u>
	<u>221.518</u>	<u>375.845</u>
Não circulante:		
Contas a receber - % realizado (Nota Explicativa nº 5)	444.245	387.776
Contas a receber - % não realizado	<u>130.771</u>	<u>63.279</u>
	<u>575.016</u>	<u>451.055</u>
Passivo circulante:		
Adiantamento de clientes - % não realizado	<u>13.070</u>	<u>14.411</u>

b) Resultado a apropriar - estimativa

	Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Receita bruta vendas a apropriar	179.085	110.693
(-) Ajuste a valor presente a ser realizado	(8.414)	(4.700)
(-) Custos a incorrer das unidades vendidas (i)	<u>(117.515)</u>	<u>(67.403)</u>
Resultado de venda de imóveis a apropriar	<u>53.156</u>	<u>38.590</u>

- (i) Custos a incorrer das unidades vendidas: representam as estimativas dos custos a incorrer nas construções em andamento das unidades já vendidas, subtraídos dos custos já incorridos até 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017 e anos anteriores.

c) Resultado de venda de imóveis apropriados em construção

	Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2017</u>
Valores acumulados:		
Receita bruta de vendas apropriadas (ii)	138.715	394.246
(-) Ajuste a valor presente	(3.534)	(4.708)
(-) Custos incorridos das unidades vendidas (iii)	<u>(88.601)</u>	<u>(219.989)</u>
Resultado de venda de imóveis	<u>46.580</u>	<u>169.549</u>

- (ii) Receita bruta apropriada

Refere-se à receita apropriada acumulada, desde seu lançamento até 30 de junho de 2018 e 30 de junho de 2017, nesta receita não estão inclusos empreendimentos concluídos anteriormente a 30 de junho de 2018 e em 30 de junho de 2017.

- (iii) Custos incorridos das unidades vendidas

Os custos englobam gastos com terreno, construção, encargos financeiros provenientes de financiamentos imobiliários, provisão para garantia e outros gastos inerentes à respectiva incorporação imobiliária, desde o início do lançamento até 30 de junho de 2018.

Notas Explicativas

Notas Explicativas

d) Patrimônio de afetação

Os empreendimentos inseridos no “Patrimônio de Afetação” em observância à Lei 10.931/04 perfazem em 30 de junho de 2018, 75,0% do total do ativo consolidado (72,6% em 31 de dezembro de 2017).

10. EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS

Os empréstimos e financiamentos do Consolidado são representados por créditos imobiliários, com variação monetária pela “TR”, acrescida de juros que variam entre 9,0% a 10,5% a.a, com vencimento final previsto para até julho de 2020, no montante de R\$124.899 em 30 de junho de 2018, sendo R\$98.314 no circulante e R\$26.585 no não circulante (R\$235.651 sendo R\$125.789 no circulante e R\$109.862 no não circulante em 31 de dezembro de 2017).

Os empréstimos e financiamentos obtidos são atrelados ao desenvolvimento de obras, cuja garantia é a hipoteca do próprio imóvel, e direito sobre créditos de clientes.

Nos contratos destes financiamentos não estão previstas cláusulas de vencimento antecipado (“Covenants”) atreladas com índices financeiros da Companhia.

O saldo no passivo não circulante é representado pelos financiamentos a vencer a partir de julho de 2019.

A movimentação dos empréstimos e financiamentos consolidados estão assim demonstrados:

	<u>Saldo inicial</u> <u>31/12/2017</u>	<u>Captação</u>	<u>Amortização</u>	<u>Juros</u> <u>Pagos</u>	<u>Juros</u> <u>Incorridos</u>	<u>Saldo final</u> <u>30/06/2018</u>
Empréstimos e financiamentos	235.651	7.119	(117.906)	(11.271)	11.306	124.899

11. TERRENOS A PAGAR

<u>Sociedade controlada</u>	<u>Localização</u>	<u>Consolidado</u>	
		<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Crown Incorporadora Ltda.	Socorro	-	385
Larissa Incorporadora Ltda.	Moema	7.714	13.000
London Incorporadora Ltda.	Vila Mariana	903	1.260
Michigan Incorporadora Ltda.	Indianópolis	-	5.000
Vale do Paraíba Inc. Ltda.	Brooklin	-	852
Venezia Incorporadora Ltda.	Moema	-	11.000
Outras		<u>215</u>	<u>531</u>
		<u>8.832</u>	<u>32.028</u>
Circulante		<u>3.832</u>	<u>27.028</u>
Não circulante		<u>5.000</u>	<u>5.000</u>

Em 30 de junho de 2018, os valores relativos a terrenos a pagar representam terrenos adquiridos de terceiros pelas controladas mencionadas, para futuras incorporações, que ocorrerão a partir de julho de 2018. O vencimento das parcelas classificadas no não circulante está previsto para julho de 2019 em diante.

Notas Explicativas**12. TRIBUTOS COM RECOLHIMENTO DIFERIDO****a) Composição dos saldos registrados nos passivos circulantes e não circulantes**

	Controladora		Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Base para mensuração dos tributos de recolhimento diferidos passivos:				
IRPJ diferido	12.843	16.944	637.793	743.466
CSLL diferida	3.210	4.236	11.286	13.722
PIS e Cofins diferidos	1.156	1.525	5.389	6.500
	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>13.370</u>	<u>15.730</u>
	<u>4.366</u>	<u>5.761</u>	<u>30.045</u>	<u>35.952</u>
Circulante	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>8.427</u>	<u>14.346</u>
Não circulante	<u>4.366</u>	<u>5.761</u>	<u>21.618</u>	<u>21.606</u>

Os montantes classificados como não circulante serão realizados a partir de abril de 2019 e estão consistentes com a segregação das contas a receber.

b) Reconciliação do IRPJ e da CSLL - correntes e diferidos

	Controladora				Consolidado			
	<u>01/04/2018</u>	<u>01/01/2018</u>	<u>01/04/2017</u>	<u>01/01/2017</u>	<u>01/04/2018</u>	<u>01/01/2018</u>	<u>01/04/2017</u>	<u>01/01/2017</u>
	<u>a</u> <u>30/06/2018</u>	<u>a</u> <u>30/06/2018</u>	<u>a</u> <u>30/06/2017</u>	<u>a</u> <u>30/06/2017</u>	<u>a</u> <u>30/06/2018</u>	<u>a</u> <u>30/06/2018</u>	<u>a</u> <u>30/06/2017</u>	<u>a</u> <u>30/06/2017</u>
Lucro antes do IRPJ e da CSLL	<u>14.128</u>	<u>18.749</u>	<u>19.829</u>	<u>49.110</u>	<u>17.428</u>	<u>25.979</u>	<u>23.775</u>	<u>56.998</u>
Alíquota - 34%	(4.803)	(6.374)	(6.741)	(16.697)	(5.925)	(8.833)	(8.083)	(19.379)
Efeito sobre exclusões /adições (equivalência patrimonial e outras)	7.627	13.716	10.513	24.462	(22)	1.053	1.246	2.779
Efeito sobre adições / exclusões	(506)	(1.762)	(4.130)	(8.345)	(1.458)	(1.873)	(119)	(286)
Efeito do resultado de controladas tributadas pelo lucro presumido/ Regime Especial de Tributação	-	-	-	-	7.587	10.180	5.608	9.935
Crédito fiscal não constituído sobre prejuízos fiscais e diferenças temporárias (i)	<u>(1.730)</u>	<u>(4.185)</u>	<u>2.435</u>	<u>4.952</u>	<u>(1.730)</u>	<u>(4.185)</u>	<u>2.435</u>	<u>4.952</u>
Total dos impostos	<u>587</u>	<u>1.394</u>	<u>2.088</u>	<u>4.372</u>	<u>(1.548)</u>	<u>(3.659)</u>	<u>(1.087)</u>	<u>(1.999)</u>
Imposto de renda e contribuição social correntes	-	-	(87)	(396)	(3.009)	(7.211)	(3.772)	(7.163)
Imposto de renda e contribuição social com recolhimentos diferidos	<u>587</u>	<u>1.395</u>	<u>2.175</u>	<u>4.768</u>	<u>1.461</u>	<u>3.553</u>	<u>2.685</u>	<u>5.164</u>
Taxa efetiva	-	-	-	-	<u>(8,8%)</u>	<u>(14,1%)</u>	<u>(4,5%)</u>	<u>(3,5%)</u>

(i) A controladora optou pelo sistema de apuração pelo lucro real e não registra os créditos tributários, registrando-os apenas quando da realização de resultados tributáveis futuros.

Notas Explicativas**13. PARTES RELACIONADAS**

	<u>Controladora</u>		<u>Consolidado</u>	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Ativo não circulante (*):				
Analisis Consultoria, Planejamento e Participações S/S.	868	868	-	-
Outros	<u>195</u>	<u>294</u>	-	<u>100</u>
	<u>1.063</u>	<u>1.162</u>	-	<u>100</u>
Passivo circulante (*):				
Alfenas Incorporadora Ltda.	28.513	28.283	-	-
Aurillac Incorporadora Ltda.	14.958	14.933	-	-
Bonneville Incorporadora Ltda.	1.406	1.406	1.406	1.406
Cabo Frio Incorporadora Ltda.	-	15.315	-	15.315
Crown Incorporadora Ltda.	27.102	26.248	-	-
Elba Incorporadora Ltda.	22.220	21.355	-	-
Ez Tec Tecnica Engenharia e Construções Ltda.	5.775	7.505	-	-
Florença Incorporadora Ltda.	21.623	21.368	-	-
Garicema Empreendimentos Imobiliários Ltda.	169.039	155.859	-	-
Giopris Empreendimentos Imobiliários Ltda.	30.959	20.051	-	-
Giovanna Incorporadora Ltda.	19.818	19.523	-	-
Jauaperi Incorporadora Ltda.	26.620	11.485	-	-
Lafaiete Incorporadora Ltda.	19.665	18.675	-	-
Lausanne Incorporadora Ltda.	11.724	11.093	-	-
Limoges Incorporadora Ltda.	51.138	36.603	-	-
Marcella Empreendimentos Imobiliários Ltda.	34.708	34.193	-	-
Miziara Empreendimentos Imobiliários Ltda.	14.735	13.120	-	-
Monza Incorporadora Ltda.	18.072	18.075	-	-
Otawa Incorporadora Ltda.	16.692	16.492	-	-
Paraiso Empreend. Imob. Ltda.	25.258	23.649	-	-
Park Empreendimentos Imobiliários Ltda.	20.652	20.680	-	1.333
Priscila Empreendimentos Imobiliários Ltda.	15.816	15.726	-	-
San Diego Incorporadora Ltda.	14.177	13.927	-	-
Tatuapé Empreendimentos Imobiliários Ltda.	6.924	5.909	-	-
Torino Incorporadora Ltda.	9.631	9.141	-	-
Verona Incorporadora Ltda.	13.067	13.003	-	-
Village of Kings Incorporadora Ltda.	51.235	47.871	-	-
Wanessa Incorporadora Ltda.	9.400	9.195	-	-
Windsor Incorporadora Ltda.	15.420	14.630	-	-
Outros	<u>68.014</u>	<u>48.106</u>	<u>629</u>	<u>630</u>
	<u>784.361</u>	<u>713.419</u>	<u>2.035</u>	<u>18.684</u>

(*) Representa contratos de mútuo sem a incidência de encargos financeiros.

Nos períodos findos em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017, além das operações mencionadas, a Companhia efetuou ou mantém as seguintes operações:

- Contrato de aluguel com o acionista controlador, para o imóvel onde se situa parte de suas instalações, sendo o custo mensal de R\$216 em 30 de junho de 2018 (R\$210 em 30 de junho de 2017), reajustado anualmente pela variação positiva do IGP-DI-FGV. O prazo de locação é de cinco anos, renovado em agosto de 2015, e há multa no caso de rescisão correspondente ao valor de três meses de aluguel. As condições e valores de mercado são os mesmos que praticaria com terceiros;

Notas Explicativas

- Venda de 11.696 Certificados de Potencial Adicional de Construção - CEPAC à coligada AK14 Empreendimentos Imobiliários Ltda., no montante de R\$14.618 em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017, com o seu saldo a receber registrado em “Títulos a receber”. Nessa transação não estão previstas atualizações monetárias ou juros; e,
- Venda de uma loja pelo valor de R\$3.800, à empresa pertencente ao acionista controlador, totalmente paga, em condições e valores de mercado que seriam praticados com terceiros.

14. PROVISÃO PARA RISCOS E DEMANDAS JUDICIAIS

Em 30 de junho de 2018, a Companhia e suas controladas não possuem ativos contingentes com ganhos prováveis passíveis de divulgação.

Com base na análise individual de eventuais riscos de natureza tributária, cíveis e trabalhistas a Administração constituiu provisão em montante considerado suficiente para cobrir prováveis perdas, que totalizaram em 30 de junho de 2018 R\$5.232 e R\$10.392 na controladora e consolidado, respectivamente (R\$5.395 e R\$11.781 na controladora e consolidado respectivamente em 31 de dezembro de 2017).

A Companhia e suas controladas são parte em processos judiciais, cuja probabilidade de perda é possível, em 30 de junho de 2018 o total era de R\$33.400, sendo R\$26.896 cíveis e R\$6.504 trabalhistas (em 31 de dezembro de 2017 R\$34.008, sendo R\$25.381 cíveis e R\$8.627 trabalhistas).

15. PATRIMÔNIO LÍQUIDO

a) Capital social

Em 30 de junho de 2018 o capital social é de R\$1.356.704 (R\$1.356.704 em 31 de dezembro de 2017), dividido em 165.001.783 ações ordinárias sem valor nominal (165.001.783 ações ordinárias em 31 de dezembro de 2017).

A Companhia está autorizada a aumentar o seu capital social, independentemente de reforma estatutária, mediante deliberação do Conselho de Administração, até o limite de 200.000.000 (duzentos milhões) de ações ordinárias, incluídas as ações já emitidas.

b) Reserva de capital

A reserva de capital decorre do ganho na alienação de ações em tesouraria durante o exercício de 2011 e poderá ser utilizada em observância ao disposto no artigo 200 da Lei nº 6.404/76 e alterações.

Em 30 de junho de 2018 e em 31 de dezembro de 2017 o saldo é de R\$38.297.

c) Ágio em transações com sócios

Refere-se ao valor da mais-valia relativa à aquisição de participação de não controladores, no montante de R\$49.414.

Notas Explicativas

d) Reserva legal

Essa reserva é constituída obrigatoriamente pela Companhia à razão de 5% do lucro líquido do exercício, limitando-se a 20% do capital social integralizado. A reserva legal somente poderá ser utilizada para aumento do capital social e para compensar prejuízos acumulados. Em 30 de junho de 2018 o saldo é de R\$164.383 (e em 31 de dezembro de 2017 é de R\$164.383).

e) Reserva de expansão

Conforme disposto no artigo 25 letra “f” do estatuto da Companhia a reserva de lucros estatutária denominada “Reserva de Expansão” terá por fim financiar a expansão das atividades da Companhia e/ou de suas empresas controladas e coligadas, inclusive por meio da subscrição de aumentos de capital ou criação de novos empreendimentos, a qual será formada com até 100% (cem por cento) do lucro líquido que remanescer após as deduções legais e estatutárias e cujo saldo, somado aos saldos das demais reservas de lucros, excetuadas a reserva de lucros a realizar e a reserva para contingências, não poderá ultrapassar 100% (cem por cento) do capital social subscrito da Companhia.

Em 30 de junho de 2018, o saldo é de R\$1.025.372 (em 31 de dezembro de 2017 é de R\$1.025.372).

f) Dividendos

Aos acionistas é garantido estatutariamente um dividendo mínimo obrigatório correspondente a 25% do lucro líquido do exercício, calculado nos termos da Lei das Sociedades por Ações.

Em Assembleia Geral Ordinária de 28 de abril de 2017, foi aprovada a distribuição aos acionistas de dividendo referente ao exercício de 2016 de R\$ 180.214 (R\$54.676 dividendos mínimos obrigatórios e R\$ 125.538 de dividendos adicionais).

Em Assembleia Geral Ordinária de 27 de abril de 2018, foi aprovada a distribuição aos acionistas de dividendo mínimo obrigatório de R\$85.222 relativos ao resultado do exercício de 2017.

16. LUCRO BÁSICO E DILUÍDO POR AÇÃO

A seguir demonstramos o cálculo do lucro diluído e básico por ação:

	Controladora	
	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2017</u>
Lucro atribuível aos acionistas controladores	20.143	53.482
Média ponderada de ações ordinárias em circulação (em milhares)	<u>165.002</u>	<u>165.002</u>
Lucro básico e diluído por ação expresso em reais	<u>0,12</u>	<u>0,32</u>

A Companhia não possui instrumentos conversíveis em ações, por isso, não há diferenças entre o lucro básico e lucro diluído por ação.

Notas Explicativas**17. RECEITA LÍQUIDA**

A receita líquida para os exercícios possui a seguinte composição:

	Consolidado			
	01/04/2018 a	01/01/2018 a	01/04/2017 a	01/01/2017 a
	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2017</u>	<u>30/06/2017</u>
Receita operacional bruta:				
Receita de venda de imóveis	111.570	262.995	185.581	356.386
Receita de locações e de serviços prestados	<u>4.617</u>	<u>8.830</u>	<u>10.522</u>	<u>20.687</u>
Total da receita operacional bruta	<u>116.187</u>	<u>271.825</u>	<u>196.103</u>	<u>377.073</u>
Deduções da receita bruta:				
Cancelamento de vendas	(45.133)	(107.559)	(87.001)	(168.642)
Tributos incidentes sobre vendas incluindo tributos diferidos	<u>(2.181)</u>	<u>(4.986)</u>	<u>(2.695)</u>	<u>(5.514)</u>
Total das deduções da receita bruta	<u>(47.314)</u>	<u>(112.545)</u>	<u>(89.696)</u>	<u>(174.156)</u>
Receita líquida	<u>68.873</u>	<u>159.280</u>	<u>106.407</u>	<u>202.917</u>

18. CUSTOS E DESPESAS POR NATUREZA

	Controladora				Consolidado			
	01/04/2018 a	01/01/2018 a	01/04/2017 a	01/01/2017 a	01/04/2018 a	01/01/2018 a	01/04/2017 a	01/01/2017 a
	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2017</u>	<u>30/06/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2017</u>	<u>30/06/2017</u>
Custo dos imóveis vendidos e serviços prestados:								
Custo de obra/terrenos/locação	-	-	-	-	(40.837)	(99.911)	(53.609)	(99.319)
Encargos financeiros capitalizados	-	-	-	-	(1.358)	(1.866)	(3.466)	(8.448)
Manutenção/garantia	-	-	-	-	(294)	648	394	157
	-	-	-	-	<u>(42.489)</u>	<u>(101.129)</u>	<u>(56.681)</u>	<u>(107.610)</u>
Despesas com vendas:								
Despesas com publicidade, propaganda e comissões de vendas	-	-	-	-	(5.999)	(12.242)	(9.073)	(17.467)
Despesas com stands de vendas e decorado	-	-	-	-	(3.210)	(9.039)	88	(2.495)
Despesas com unidades em estoques	-	-	-	-	(4.325)	(9.298)	(4.152)	(9.492)
Outras despesas comerciais	-	-	-	-	(86)	(160)	(54)	(97)
	-	-	-	-	<u>(13.620)</u>	<u>(30.739)</u>	<u>(13.191)</u>	<u>(29.551)</u>
Despesas gerais e administrativas:								
Despesas com salários e encargos	(5.190)	(10.250)	(4.976)	(9.977)	(6.919)	(13.687)	(6.830)	(13.591)
Despesas com benefícios a empregados	(1.032)	(1.888)	(1.104)	(1.865)	(1.559)	(2.906)	(1.638)	(2.919)
Despesas de depreciações e amortizações	(193)	(485)	(458)	(1.036)	(202)	(505)	(472)	(1.064)
Despesas com serviços prestados	(2.072)	(5.823)	(2.419)	(4.421)	(3.607)	(9.657)	(4.226)	(8.160)
Despesas com aluguéis e condomínios	(787)	(1.565)	(854)	(1.964)	(787)	(1.565)	(854)	(1.964)
Despesas com conservação de imóveis	(67)	(125)	(93)	(187)	(82)	(151)	(107)	(237)
Despesas com taxas e emolumentos	(50)	(119)	(56)	(88)	(545)	(780)	(554)	(794)
Demais despesas	<u>(2.575)</u>	<u>(4.435)</u>	<u>(1.631)</u>	<u>(3.958)</u>	<u>(4.513)</u>	<u>(8.229)</u>	<u>(4.658)</u>	<u>(8.492)</u>
	<u>(11.966)</u>	<u>(24.690)</u>	<u>(11.591)</u>	<u>(23.496)</u>	<u>(18.214)</u>	<u>(37.480)</u>	<u>(19.339)</u>	<u>(37.221)</u>

19. HONORÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

Em 27 de abril de 2018, por meio de Assembleia Geral Ordinária, foi aprovado o limite de remuneração global anual dos administradores da Companhia no montante de R\$19.000.

Durante o semestre findo em 30 de junho de 2018, o montante de despesas a título de remuneração dos administradores no consolidado é de R\$5.184, sendo R\$4.973 fixos e R\$211 variáveis (R\$5.003 fixos em 30 de junho de 2017).

Notas Explicativas

Notas Explicativas**20. RESULTADO FINANCEIRO**

É composto por:

	Controladora				Consolidado			
	01/04/2018	01/01/2018	01/04/2017	01/01/2017	01/04/2018	01/01/2018	01/04/2017	01/01/2017
	a	a	a	a	a	a	a	a
	30/06/2018	30/06/2018	30/06/2017	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2018	30/06/2017	30/06/2017
Recargas:								
Rendimento de aplicação financeira	6.455	13.042	12.988	26.933	7.543	15.145	14.191	29.452
Juros ativos sobre contas a receber	-	-	-	-	19.805	36.331	(1.329)	8.820
Outras receitas	<u>353</u>	<u>750</u>	<u>398</u>	<u>881</u>	<u>1.140</u>	<u>3.343</u>	<u>1.455</u>	<u>2.851</u>
	<u>6.808</u>	<u>13.792</u>	<u>13.386</u>	<u>27.814</u>	<u>28.488</u>	<u>54.819</u>	<u>14.317</u>	<u>41.123</u>
Despesas:								
Juros e variações monetárias passivas	-	-	-	-	(3.055)	(8.083)	(2.372)	(3.723)
Descontos concedidos sobre contas a receber	-	-	-	-	(1.492)	(3.109)	(3.745)	(6.087)
Outras despesas	<u>(13)</u>	<u>(20)</u>	<u>(2)</u>	<u>(5)</u>	<u>(154)</u>	<u>(229)</u>	<u>(80)</u>	<u>(637)</u>
	<u>(13)</u>	<u>(20)</u>	<u>(2)</u>	<u>(5)</u>	<u>(4.701)</u>	<u>(11.421)</u>	<u>(6.197)</u>	<u>(10.447)</u>

21. INSTRUMENTOS FINANCEIROS**21.1 Gestão de risco de capital**

A Companhia e suas controladas administram seu capital, para assegurar a continuação de suas atividades normais, ao mesmo tempo em que maximizam o retorno a todas as partes interessadas ou envolvidas em suas operações, por meio da otimização do saldo das dívidas e do patrimônio.

A estrutura de capital da Companhia e de suas controladas é formada pelo endividamento líquido (empréstimos e financiamentos detalhados na Nota Explicativa nº 10, deduzidos pelo saldo de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras nas Notas Explicativas de nº 3 e nº 4, respectivamente) e pelo patrimônio líquido da Companhia (que inclui capital, reservas de lucros, reserva de capital e participações de acionistas não controladores).

A Companhia não está sujeita a nenhum requerimento externo sobre o capital.

21.2 Caixa líquido

O índice de caixa líquido no fim dos exercícios é conforme a seguir:

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2018	31/12/2017
Empréstimos e financiamentos	-	-	(124.899)	(235.651)
Caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras	<u>464.046</u>	<u>453.546</u>	<u>536.443</u>	<u>561.513</u>
Caixa líquido	<u>464.046</u>	<u>453.546</u>	<u>411.544</u>	<u>325.862</u>
Patrimônio líquido	<u>2.555.485</u>	<u>2.535.342</u>	<u>2.582.945</u>	<u>2.564.402</u>
Relação caixa líquido e patrimônio líquido	<u>0,18</u>	<u>0,18</u>	<u>0,16</u>	<u>0,13</u>

Notas Explicativas

21.3 Categorias de instrumentos financeiros

	Controladora		Consolidado	
	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Ativos financeiros				
Custo amortizado				
Caixa e equivalentes de caixa	2.401	19.287	15.246	70.849
Aplicações financeiras	461.645	434.259	521.197	490.664
Contas a receber	-	-	638.932	735.318
Títulos a receber	14.618	14.618	14.618	14.618
Partes relacionadas	1.063	1.162	-	100
Passivos financeiros				
Custo amortizado:				
Fornecedores	1.408	2.174	14.837	16.407
Empréstimos e financiamentos	-	-	124.899	235.651
Contas a pagar	967	1.512	54.474	48.095
Terrenos a pagar	-	-	8.832	32.028
Partes relacionadas	784.361	713.419	2.035	18.684

21.4 Objetivos da gestão do risco financeiro

A Companhia monitora e administra os riscos financeiros inerentes às operações. Entre esses riscos destacam-se risco de mercado (variação nas taxas de juros), risco de crédito e risco de liquidez. O principal objetivo é manter a exposição da Companhia a esses riscos em níveis mínimos, utilizando, para isso, instrumentos financeiros não derivativos e avaliando e controlando riscos de crédito e liquidez.

21.5 Gestão de risco de mercado

A Companhia dedica-se principalmente à incorporação, construção e venda de empreendimentos imobiliários. Além dos riscos que afetam de modo geral o mercado imobiliário, tais como interrupções de suprimentos e volatilidade do preço dos materiais e equipamentos de construção, mudanças na oferta e procura de empreendimentos em certas regiões, greves e regulamentos ambientais e de zoneamento, as atividades da Companhia são especificamente afetadas pelos seguintes riscos:

- A conjuntura econômica do Brasil, que pode prejudicar o crescimento do setor imobiliário como um todo, através da desaceleração da economia, aumento dos juros, flutuação da moeda e instabilidade política, além de outros fatores.
- Impedimento no futuro, em decorrência de nova regulamentação ou condições de mercado, de corrigir monetariamente os recebíveis, de acordo com certas taxas de inflação, conforme atualmente permitido, o que poderia tornar um projeto inviável financeira ou economicamente.
- O grau de interesse dos compradores em novo projeto lançado ou o preço de venda por unidade necessário para vender todas as unidades pode ficar abaixo do esperado, fazendo com que o projeto se torne menos lucrativo do que o esperado.

Notas Explicativas

- Na hipótese de falência ou dificuldades financeiras significativas de uma grande companhia do setor imobiliário, o setor como um todo pode ser prejudicado, o que poderia causar uma redução da confiança dos clientes em outras companhias que atuam no setor.
- Condições do mercado imobiliário local e regional, tais como excesso de oferta, escassez de terrenos em certas regiões ou aumento significativo do custo de aquisição de terrenos.
- Risco de compradores terem uma percepção negativa quanto à segurança, conveniência e atratividade das propriedades da Companhia, bem como à sua localização.
- As margens de lucro da Companhia podem ser afetadas em virtude de aumento dos custos operacionais, incluindo investimentos, prêmio de seguro, tributos imobiliários e tarifas públicas.
- As oportunidades de incorporação podem diminuir.
- A construção e a venda de unidades dos empreendimentos podem não ser concluídas dentro do cronograma, acarretando o aumento dos custos de construção ou a rescisão dos contratos de venda.
- Inadimplemento de pagamento após a entrega das unidades adquiridas a prazo. A Companhia tem o direito de promover ação de cobrança, tendo por objetivo os valores devidos e/ou a retomada da unidade do comprador inadimplente, não podendo assegurar que será capaz de reaver o valor total do saldo devedor ou, uma vez retomado o imóvel, a sua venda em condições satisfatórias.
- Eventual mudança nas políticas do Conselho Monetário Nacional (CMN) sobre a aplicação dos recursos destinados ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) pode reduzir a oferta de financiamentos aos clientes.
- A queda do valor de mercado dos terrenos mantidos em estoque, antes da incorporação do empreendimento ao qual se destina, e a incapacidade de preservar as margens anteriormente projetadas para as respectivas incorporações.

21.6 Exposição a riscos cambiais

A Companhia e suas controladas não estão diretamente expostas a riscos cambiais por não possuírem transações em moeda estrangeira.

21.7 Exposição a riscos de taxas de juros

A Companhia e suas controladas possuem empréstimos com terceiros, sujeitos às flutuações dos índices previstos nos referidos contratos, através de variação da Taxa Referencial (TR) e juros. Estão expostas a flutuações das taxas de juros a receber de clientes e saldos de aplicações financeiras, nesse caso, pela variação do CDI.

Notas Explicativas

Em 30 de junho de 2018, a Administração da Companhia e de suas controladas efetuou análise de sensibilidade para um cenário de 12 meses, conforme requerido pela Instrução CVM nº 475, de 17 de dezembro de 2008, não representando necessariamente as expectativas da Companhia. Foi considerado um decréscimo (ativo) e acréscimo (passivo) de 25% e de 50% nas taxas de juros, utilizando 8,00% (CDI), 0,0% (TR), 4,07% (IGPM), 3,66% (IPCA), 4,07% (IGP-DI) e 4,50% (INCC) esperadas sobre os saldos de aplicações financeiras, empréstimos e financiamentos e terrenos a pagar:

Indicadores	Controladora			Consolidado		
	Cenário I	Cenário II	Cenário III	Cenário I	Cenário II	Cenário III
	Provável	(25%)	(50%)	Provável	(25%)	(50%)
Ativo						
Aplicações financeiras (decréscimo do CDI)	36.932	27.699	18.466	41.696	31.272	20.848
Contas a receber	-	-	-	26.307	19.730	13.154
Passivo						
(*) Empréstimos e financiamentos (Acréscimo da TR)	-	-	-	-	-	-
(*) Devido a previsão de índice 0% não exposição a risco						

21.8 Gestão do risco de liquidez

A Companhia e suas controladas gerenciam o risco de liquidez mantendo reservas e linhas de crédito bancárias julgadas adequadas, através de acompanhamento contínuo das previsões e do fluxo de caixa real e da combinação dos prazos de vencimento dos ativos e passivos financeiros.

Em 30 de junho de 2018, a Companhia projetou o fluxo de caixa contratual não descontado das obrigações acrescendo as amortizações e os juros contratuais e os vencimentos destas obrigações:

	Consolidado			
	Fluxo de caixa contratual			Saldo contábil
	Até 1 ano	De 1 a 3 anos	Total	
Empréstimos e financiamentos	106.586	27.500	134.086	124.899
Fornecedores	14.837	-	14.837	14.837
Terrenos a pagar	3.832	5.000	8.832	8.832

Notas Explicativas

21.9 Concentração de risco

A Companhia e suas controladas mantêm contas correntes bancárias e aplicações financeiras em instituições financeiras aprovadas pela Administração de acordo com critérios objetivos para diversificação de riscos. O saldo de contas a receber está distribuído em diversos clientes e não existe um cliente que represente concentração de 10% ou mais do total da receita operacional líquida, nem do saldo a receber.

21.10 Valor justo dos instrumentos financeiros

Os valores contábeis dos principais instrumentos financeiros da Companhia e de suas controladas em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017, que se encontram registrados pelo custo amortizado, de acordo com a Nota Explicativa nº 21.3, aproximam-se do valor justo, uma vez que a natureza e a característica das condições contratadas se assemelham àquelas disponíveis no mercado nas datas das Informações Financeiras Intermediárias. O saldo de caixa e equivalentes de caixa, bem como as aplicações financeiras, é indexado ao CDI; portanto, os valores registrados aproximam-se do valor justo desses instrumentos financeiros.

Hierarquia de valor justo

A Companhia utiliza a seguinte hierarquia para determinar e divulgar o valor justo de instrumentos financeiros pela técnica de avaliação:

Nível 1: preços negociados (sem ajustes) em mercados ativos para ativos idênticos ou passivos;

Nível 2: inputs diferentes dos preços negociados em mercados ativos incluídos no Nível 1 que são observáveis para o ativo ou passivo, diretamente (como preços) ou indiretamente (derivados dos preços); e

Nível 3: inputs para o ativo ou passivo que não são baseados em variáveis observáveis de mercado (inputs não observáveis).

Em 30 de junho de 2018 e 31 de dezembro de 2017, os principais ativos e passivos financeiros que se aproximam do valor justo, estão enquadrados no Nível 2.

Durante o primeiro semestre de 2018 e exercício de 2017, a Companhia e suas controladas não possuíam instrumentos financeiros derivativos e/ou transações envolvendo derivativos embutidos.

22. SEGUROS

A Companhia e suas controladas mantêm, em 30 de junho de 2018, os seguintes contratos de seguros:

- a) Risco de engenharia - obras civis em construção - apólice “All Risks”, que oferece garantia contra todos os riscos envolvidos na construção de um empreendimento, tais como incêndio, roubo e danos de execução, entre outros. Esse tipo de apólice permite coberturas adicionais conforme riscos inerentes à obra, entre os quais se destacam: Responsabilidade civil geral e cruzada, despesas extraordinárias, tumultos, responsabilidade civil do empregador e danos morais.
- b) Seguro empresarial - cobertura para os “stands” de vendas e apartamentos-modelo, com garantia contra danos causados por incêndio, roubo, raio e explosão, entre outros.

Notas Explicativas

- c) Seguro de riscos diversos - equipamentos eletrônicos - garantia contra eventuais roubos ou danos elétricos.
- d) Seguro de responsabilidade civil geral de administradores.

23. COMPROMISSOS

A Companhia possui contratos de aluguel para dois imóveis onde se situam suas instalações, sendo o custo mensal de R\$30 reajustado pela variação do IGP-M/FGV. O prazo de locação é de cinco anos e há multa no caso de rescisão correspondente ao valor de três meses de aluguel.

A Companhia, em 30 de junho de 2018, por meio de suas controladas possui contratos de longo prazo no montante de R\$32.214 (R\$77.986 em 31 de dezembro de 2017), relacionados com o fornecimento de serviços e matéria-prima utilizada no desenvolvimento dos empreendimentos imobiliários.

24. INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

A Administração da Companhia foca seus negócios na atividade de incorporação imobiliária. As informações são analisadas através de relatórios gerenciais internos por empreendimento imobiliário, sendo a tomada de decisão de alocação de recursos e sua avaliação pela Diretoria Executiva da Companhia, definindo seus segmentos entre empreendimentos comerciais e residenciais:

a) Principais rubricas de resultado, por segmento:

	Consolidado					
	Comercial		Residencial		Total	Total
	01/04/2018 a 30/06/2018	01/04/2017 a 30/06/2017	01/04/2018 a 30/06/2018	01/04/2017 a 30/06/2017	01/04/2018 a 30/06/2018	01/04/2017 a 30/06/2017
Receita bruta (*)	6.943	11.384	109.244	184.718	116.187	196.102
Deduções da receita bruta	(78)	(2.738)	(47.236)	(86.957)	(47.314)	(89.695)
Receita líquida	6.865	8.646	62.008	97.761	68.873	106.407
Custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	(2.461)	(1.555)	(40.028)	(55.126)	(42.489)	(56.681)
Lucro bruto	4.404	7.091	21.980	42.635	26.384	49.726
Despesas com vendas	(1.174)	(2.132)	(12.446)	(11.105)	(13.620)	(13.237)

	Consolidado					
	Comercial		Residencial		Total	Total
	30/06/2018	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2017	30/06/2018	30/06/2017
Receita bruta (*)	11.636	22.273	260.189	354.799	271.825	377.072
Deduções da receita bruta	(109)	(5.543)	(112.436)	(168.612)	(112.545)	(174.155)
Receita líquida	11.527	16.730	147.753	186.187	159.280	202.917
Custo dos imóveis vendidos e dos serviços prestados	(3.699)	(1.389)	(97.430)	(106.221)	(101.129)	(107.610)
Lucro bruto	7.738	15.341	50.413	79.966	58.151	95.307
Despesas com vendas	(2.662)	(5.164)	(28.077)	(24.432)	(30.739)	(29.597)

(*) No segmento comercial estão inclusos os aluguéis de lajes/salas comerciais)

b) Principais ativos e passivos, por segmento:

	Consolidado			
	Comercial	Residencial	Total	Total

Notas Explicativas

	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>31/12/2017</u>
Ativos:						
Contas a receber	72.776	71.680	566.156	663.638	638.932	735.318
Imóveis a comercializar	100.577	109.853	1.260.377	1.278.236	1.360.954	1.388.089
Passivos:						
Empréstimos e financiamentos	-	-	124.899	235.651	124.899	235.651
Adiantamento de clientes	-	-	13.070	14.411	13.070	14.411

25. EVENTO SUBSEQUENTE

Em 03 de julho de 2018, a Companhia adquiriu 49,99% da sociedade controlada em conjunto Santa Lidia Empreendimentos e Participações SPE Ltda., pelo montante de R\$4.739, passando a deter o controle da sociedade.

Em 2 de maio de 2018 foi aprovada a compra do projeto residencial Parque da Cidade. Em São Paulo, pela sociedade controlada Santa Madalena Incorporadora Ltda, por R\$90.000, a serem pagos em parcelas. Em julho de 2018 a operação de compra foi concluída, após processo de “due diligence” e superação de cláusulas resolutivas.

26. APROVAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS INTERMEDIÁRIAS

As informações financeiras intermediárias, foram aprovadas pelo Conselho de Administração da Companhia e autorizadas para emissão em 13 de agosto de 2018.

Comentário Sobre o Comportamento das Projeções Empresariais

Projeções divulgadas e premissas

a. objeto da projeção

Para o exercício de 2018, a EZTEC possui a expectativa de lançamentos, em Valor Geral de Vendas ("VGV"), de R\$500 milhões a R\$1,0 bilhão, considerando somente a participação da Companhia.

b. período projetado e prazo de validade da projeção

As projeções indicadas pela Companhia foram divulgadas em 06 de Dezembro de 2017 e são válidas para o exercício social de 2018.

c. premissas da projeção, com indicação de quais podem ser influenciadas pela administração da Companhia

Estas projeções refletem somente a percepção da administração da Companhia, estando sujeitas a riscos e incertezas e não sendo, em nenhuma hipótese, uma promessa de desempenho. Tais projeções levam em conta fatores, tais como condições gerais da economia, do mercado, do setor imobiliário, e também operacionais. Qualquer alteração na percepção ou nos fatores supracitados pode fazer com que os resultados concretos divirjam das projeções efetuadas e divulgadas.

d. valores dos indicadores que são objeto da projeção

Indicadores	1S18	2017	2016	2015
VGV de Lançamento	R\$105,5 milhões	R\$993,2 milhões	R\$204,6 milhões	R\$225,8 milhões

No 1T18, a Companhia lançou 1 empreendimento de VGV de R\$105,5 milhões, portanto alcançando 14,1% do ponto médio do Guidance de lançamentos.

Outras Informações que a Companhia Entenda Relevantes**a. acionistas com mais de 5% das ações de cada espécie e classe.**

EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A.						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações Ordinárias		Ações Preferenc.		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
EZ Participações LTDA.	52.076.910	31,56	-	-	52.076.910	31,56
SMM Participações LTDA.	10.116.155	6,13	-	-	10.116.155	6,13
GAR Participações S.A	9.231.420	5,59	-	-	9.231.420	5,59
HPC Participações S.A	8.749.110	5,30	-	-	8.749.110	5,30
SZA Participações S.A	7.279.700	4,41	-	-	7.279.700	4,41
MAPECA Participações S.A	7.279.700	4,41	-	-	7.279.700	4,41
Barolo Participações S.A	7.279.700	4,41	-	-	7.279.700	4,41
Ações em Tesouraria	-	-	-	-	-	-
Outros	62.989.088	38,17	-	-	62.989.088	38,17
Total	165.001.783	100,00	-	-	165.001.783	100,00

b. distribuição do capital social da pessoa jurídica (acionista da Companhia) até o nível de pessoa física.

EZ Participações LTDA.						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações ON / Cotas		Ações PN / Cotas		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Ernesto Zarzur	518.718.948	99,99	-	-	518.718.948	99,99
Outros	144	0,01	-	-	144	0,01
Total	518.719.092	100,00	-	-	518.719.092	100,00

SMM Participações LTDA.						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações ON / Cotas		Ações PN / Cotas		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Samir Zakkhour El Tayar	2.554.778	99,99	-	-	2.554.778	99,99
Outros	2	0,01	-	-	2	0,01
Total	2.554.780	100,00	-	-	2.554.780	100,00

GAR Participações S.A						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações ON / Cotas		Ações PN / Cotas		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Flávio Ernesto Zarzur	91.329.396	99,99	-	-	91.329.396	99,99
Outros	18	0,01	-	-	18	0,01
Total	91.329.414	100,00	-	-	91.329.414	100,00

Outras Informações que a Companhia Entenda Relevantes

HPC Participações S.A						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações ON / Cotas		Ações PN / Cotas		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Silvio Ernesto Zarzur	73.886.557	85%	-	-	73.886.557	85%
Henrique Ernesto Gonçalves Zarzur	4.352.150	5%	-	-	4.352.150	5%
Priscilla Gonçalves Zarzur	4.352.150	5%	-	-	4.352.150	5%
Cesar Ernesto Gonçalves Zarzur	4.352.150	5%	-	-	4.352.150	5%
Marcelo Ernesto Zarzur	100.000	0%	-	-	100.000	0%
Total	87.043.007	100%	-	-	87.043.007	100%

Outras Informações que a Companhia Entenda Relevantes

c. posição dos Controladores, Administradores e Ações em Circulação.

Posição Acionária Consolidada dos Controladores e Administradores						
Posição em 30.junho.2018 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações Ordinárias		Ações Preferenc.		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Controlador	108.522.997	65,77	-	-	108.522.997	65,77
Conselho de Administração	103	0,00	-	-	103	0,00
Conselho Fiscal	-	-	-	-	-	-
Diretoria	469	0,00	-	-	469	0,00
Ações em Tesouraria	-	-	-	-	-	-
Ações em Circulação	56.478.214	34,23	-	-	56.478.214	34,23
Total	165.001.783	100,00	-	-	165.001.783	100,00

Posição Acionária Consolidada dos Controladores e Administradores						
Posição em 30.junho.2017 (em unidades de ações)						
Acionista	Ações Ordinárias		Ações Preferenc.		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Controlador	107.073.707	68,17	-	-	107.073.707	68,17
Conselho de Administração	4	0,00	-	-	4	0,00
Conselho Fiscal	-	-	-	-	-	-
Diretoria	469	0,00	-	-	469	0,00
Ações em Tesouraria	-	-	-	-	-	-
Ações em Circulação	49.984.286	31,83	-	-	49.984.286	31,83
Total	157.058.466	100,00	-	-	157.058.466	100,00

d. outras informações consideradas relevantes.

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.

Pareceres e Declarações / Relatório da Revisão Especial - Sem Ressalva

RELATÓRIO SOBRE A REVISÃO DE INFORMAÇÕES TRIMESTRAIS

Aos Acionistas, Conselheiros e Administradores da EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A.

São Paulo - SP

Introdução

Revisamos as informações financeiras intermediárias, individuais e consolidadas, da EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. ("Companhia"), contidas no Formulário de Informações Trimestrais - ITR referentes ao trimestre findo em 30 de junho de 2018, que compreendem os balanços patrimoniais em 30 de junho de 2018 e as respectivas demonstrações do resultado, do resultado abrangente para o período de três e seis meses findos naquela data e das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa para o semestre findo naquela data, incluindo as notas explicativas.

A administração da Companhia é responsável pela elaboração das informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 21(R1) – Demonstração Intermediária, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018 relacionado à aplicação da Orientação OCPC 04, sobre o reconhecimento de receitas ao longo do tempo, e das informações contábeis intermediárias consolidadas de acordo com o a norma internacional IAS 34 – Interim Financial Reporting, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018 relacionado à aplicação da Orientação OCPC 04, sobre o reconhecimento de receita ao longo do tempo, assim como a apresentação dessas informações de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais - ITR. Nossa responsabilidade é a de expressar uma conclusão sobre essas informações contábeis intermediárias com base em nossa revisão.

Alcance da revisão

Conduzimos nossa revisão de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 – Revisão de Informações Intermediárias Executada pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 – “Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity”, respectivamente). Uma revisão de informações intermediárias consiste na realização de indagações, principalmente às pessoas responsáveis pelos assuntos financeiros e contábeis e na aplicação de procedimentos analíticos e de outros procedimentos de revisão. O alcance de uma revisão é significativamente menor que o de uma auditoria conduzida de acordo com as normas de auditoria e, conseqüentemente, não nos permitiu obter segurança de que tomamos conhecimento de todos os assuntos significativos que poderiam ser identificados em uma auditoria. Portanto, não expressamos uma opinião de auditoria.

Conclusão sobre as informações intermediárias individuais e consolidadas elaboradas de acordo com o CPC 21 (R1), contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018

Com base em nossa revisão, não temos conhecimento de nenhum fato que nos leve a acreditar que as informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas incluídas nas informações trimestrais acima referidas não foram elaboradas, em todos os aspectos relevantes, de acordo o Pronunciamento Técnico CPC 21(R1) – Demonstração Intermediária, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018 relacionado à aplicação da Orientação OCPC 04, sobre o reconhecimento de receitas ao longo do tempo, assim como a apresentação dessas informações de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais - ITR.

Conclusão sobre as informações intermediárias consolidadas elaboradas de acordo com a norma internacional IAS 34 – Interim Financial Reporting, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018

Com base em nossa revisão, não temos conhecimento de nenhum fato que nos leve a acreditar que as informações contábeis intermediárias consolidadas incluídas nas informações trimestrais acima referidas não foram elaboradas, em todos os aspectos relevantes, de acordo com a norma internacional IAS 34 – Interim Financial Reporting, contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018 relacionada à aplicação da Orientação OCPC 04, sobre o reconhecimento de receitas ao longo do tempo, assim como a apresentação dessas informações de forma condizente com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais - ITR.

Ênfase

Conforme descrito na nota explicativa nº 2, as informações contábeis intermediárias foram elaboradas de acordo com as o CPC 21 (R1) (nas informações consolidadas e individuais) e IAS 34 (nas informações consolidadas) contemplando a orientação contida no Ofício Circular/CVM/SNC/SEP 01/2018 relacionado à aplicação da Orientação OCPC 04 ora vigente, sobre o reconhecimento de receitas ao longo do tempo, enquanto o processo de discussão da OCPC 04 não for concluído. Nossa conclusão não está ressalvada em função desse assunto.

Outros assuntos

Demonstrações do valor adicionado

As informações trimestrais acima referidas incluem as demonstrações do valor adicionado (DVA), individuais e consolidadas, referentes ao semestre findo em 30 de junho de 2018, elaboradas sob a responsabilidade da administração da Companhia e apresentadas como informação suplementar para fins de IAS 34. Essas demonstrações foram submetidas a procedimentos de revisão executados em conjunto com a revisão das informações trimestrais, com o objetivo de concluir se elas estão conciliadas com as informações contábeis intermediárias e registros contábeis, conforme aplicável, e se sua forma e conteúdo estão de acordo com os critérios definidos no Pronunciamento Técnico CPC 09 – “Demonstração do Valor Adicionado”. Com base em nossa revisão, não temos conhecimento de nenhum fato que nos leve a acreditar que não foram elaboradas, em todos os aspectos relevantes, segundo os critérios definidos nesse Pronunciamento Técnico e de forma consistente em relação às informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas tomadas em conjunto.

São Paulo, 13 de agosto de 2018

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU

Auditores Independentes

CRC nº 2 SP 011609/O-8

Alexandre Cassini Decourt

Contador

CRC nº 1 SP 276957/O-4

Pareceres e Declarações / Declaração dos Diretores sobre as Demonstrações Financeiras

DECLARAÇÃO PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM Nº 480/09

Declaramos, na qualidade de diretores da EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. ("Companhia"), sociedade por ações, com sede na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Av. República do Líbano, nº 1921 Ibirapuera, CEP 04501-002, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 08.312.229/0001-73, nos termos dos incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM nº 480, de 07 de dezembro de 2009, que revimos, discutimos e concordamos (i) com as informações financeiras intermediárias do período findo em 30 de junho de 2018; e (ii) com a opinião expressa no relatório dos auditores independentes da Companhia referente às informações financeiras intermediárias, mencionadas no item (i).

São Paulo, 13 de agosto de 2018.

Silvio Ernesto Zarzur	Flavio Ernesto Zarzur
Presidente e Diretor Incorporação	Diretor Vice-Presidente

Marcelo Ernesto Zarzur	Marcos Ernesto Zarzur
Diretor Técnico	Diretor Comercial

Mauro Alberto	A. Emilio C. Fugazza
Diretor Administrativo	Diretor Financeiro e de RI

Carlos Eduardo Monteiro	João Paulo Flaifel
Diretor de Planejamento	Diretor de Novos Negócios

Silvio H. Iamamura	Roberto Mounir Maaloui
Diretor de Operações Imobiliárias	Diretor Jurídico

Pareceres e Declarações / Declaração dos Diretores sobre o Relatório do Auditor Independente

DECLARAÇÃO PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM Nº 480/09

Declaramos, na qualidade de diretores da EZ TEC Empreendimentos e Participações S.A. ("Companhia"), sociedade por ações, com sede na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Av. República do Líbano, nº 1921 Ibirapuera, CEP 04501-002, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 08.312.229/0001-73, nos termos dos incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM nº 480, de 07 de dezembro de 2009, que revimos, discutimos e concordamos (i) com as informações financeiras intermediárias do período findo em 30 de junho de 2018; e (ii) com a opinião expressa no relatório dos auditores independentes da Companhia referente às informações financeiras intermediárias, mencionadas no item (i).

São Paulo, 13 de agosto de 2018.

Silvio Ernesto Zarzur	Flavio Ernesto Zarzur
Presidente e Diretor Incorporação	Diretor Vice-Presidente

Marcelo Ernesto Zarzur	Marcos Ernesto Zarzur
Diretor Técnico	Diretor Comercial

Mauro Alberto	A. Emilio C. Fugazza
Diretor Administrativo	Diretor Financeiro e de RI

Carlos Eduardo Monteiro	João Paulo Flaifel
Diretor de Planejamento	Diretor de Novos Negócios

Silvio H. Iamamura	Roberto Mounir Maaloui
Diretor de Operações Imobiliárias	Diretor Jurídico