

**Teleconferência
em Português**

15 de agosto de 2019
15h00 (horário de Brasília)
14h00 (US EST)
Telefone: +55 (11) 3181-8565
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 3193-1012
Senha: 8661706#

**Teleconferência
em Inglês**

15 de agosto de 2019
16h30 (horário de Brasília)
15h30 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6380
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10128200

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Hugo G. B. Soares
Matheus C. P. Tubarão
Pedro Tadeu T. Lourenço

Tel.: +55 (11) 5056-8313
ri@eztec.com.br

EZTEC S.A.
ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$ 34,48
No. de ações: 200.000.000
Valor de mercado: R\$ 6.896 MM
Data de fechamento: 14/08/2019

Divulgação de
Resultados

2T19



Construindo qualidade de vida

EZTEC entrega Lucro Líquido de R\$ 94,9 milhões e Margem Líquida de 58,6% no 2T19

Lucro Líquido do primeiro semestre de 2019 já supera o reportado em 2018 como um todo

- A EZTEC encerrou o 2T19 com posição de Caixa Líquido, de R\$ 349,0 milhões, além de deter R\$ 534,8 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados. No período, houve Queima de Caixa de R\$ 3,0 milhões, levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$ 420,8 milhões e dívidas de R\$ 71,8 milhões, provenientes de financiamento SFH;
- A Receita Líquida atingiu R\$ 308,2 milhões em 1S19;
- O Lucro Bruto foi de R\$ 117,6 milhões, para uma Margem Bruta de 38,2% em 1S19;
- O Lucro Líquido atingiu R\$ 112,2 milhões, com Margem Líquida de 36,4% em 1S19;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$ 675,7 milhões em 1S19, valor líquido de distratos; e
- Em 30 de junho de 2019, o Estoque de Terrenos totalizou R\$ 5,8 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 2019 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 40 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do segundo trimestre de 2019 (2T19). 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.

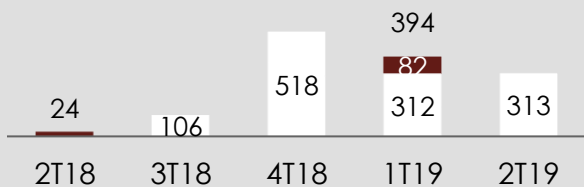
Destaques	2T19	2T18	Var. %	1S19	1S18	Var. %
Receita Bruta (R\$ '000)	178.366	116.187	53,5%	339.984	271.826	25,1%
Receita Líquida (R\$ '000)	161.833	68.873	135%	308.203	159.280	93%
Lucro Bruto (R\$ '000)	63.200	26.384	140%	117.601	58.151	102%
Margem Bruta	39,1%	38,3%	0,7 p.p.	38,2%	36,5%	1,6 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	94.910	14.543	553%	112.212	20.142	457%
Margem Líquida	58,6%	21,1%	37,5 p.p.	36,4%	12,6%	23,8 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,475	0,088	438%	0,561	0,122	360%
EBITDA (R\$ '000)	71.083	-7.332	-1070%	83.306	-18.083	-561%
Margem EBITDA	43,9%	-10,6%	54,6 p.p.	27,0%	-11,4%	38,4 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	3		n.a.	6	1	500%
Área Útil Lançada (m ²)	29.032		n.a.	84.617	15.402	449%
Unidades Lançadas	248		n.a.	998	2.014	-50%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	396.780		n.a.	708.470	105.504	572%
Participação EZTEC (%)	79%		n.a.	88%	100%	-0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	313.392		n.a.	625.081	105.504	492%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	372.204	79.737	367%	675.700	199.516	239%

(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.

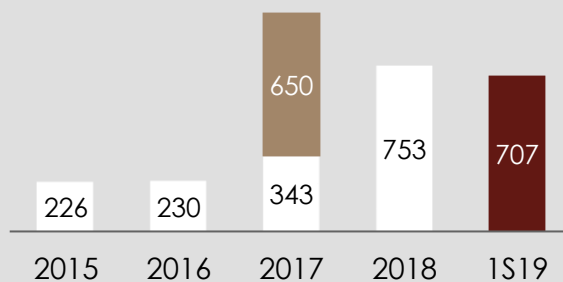
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



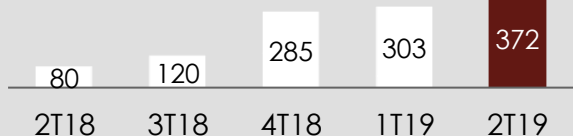
■ Aquisição de Participação

Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)

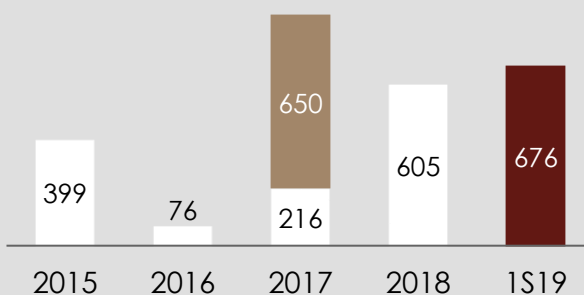


■ EZ Towers

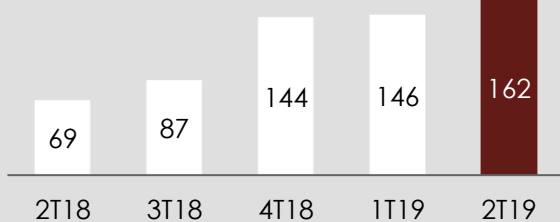
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



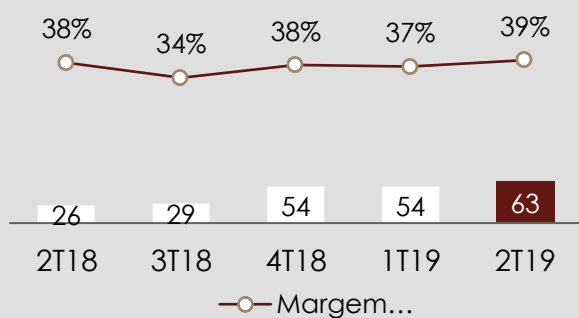
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



Receita Líquida
(R\$ MM)

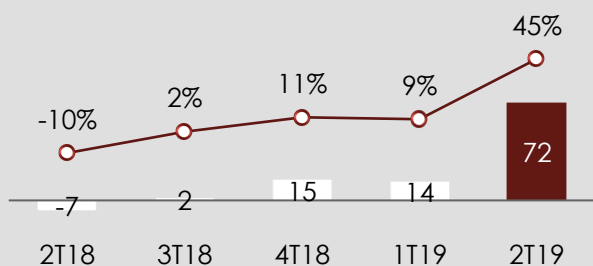


Lucro Bruto
(R\$ MM)



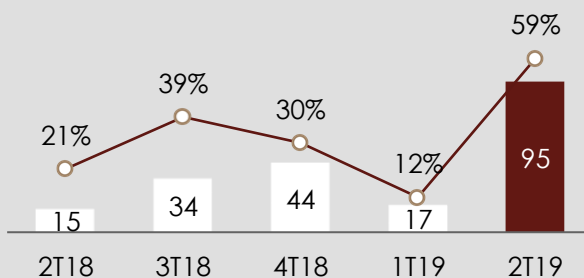
○ Margem...

EBITDA
(R\$ MM)



○ Margem EBITDA

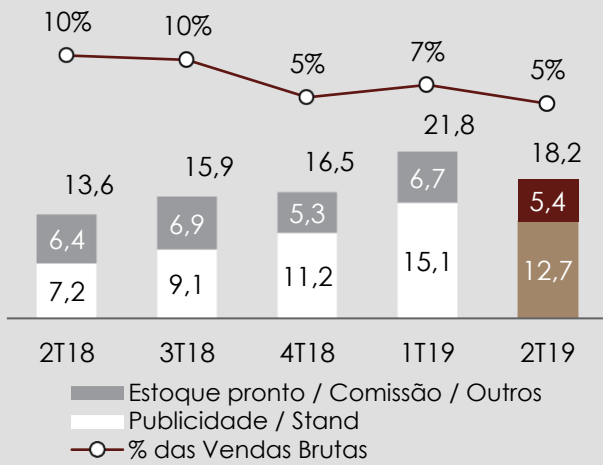
Lucro Líquido
(R\$ MM)



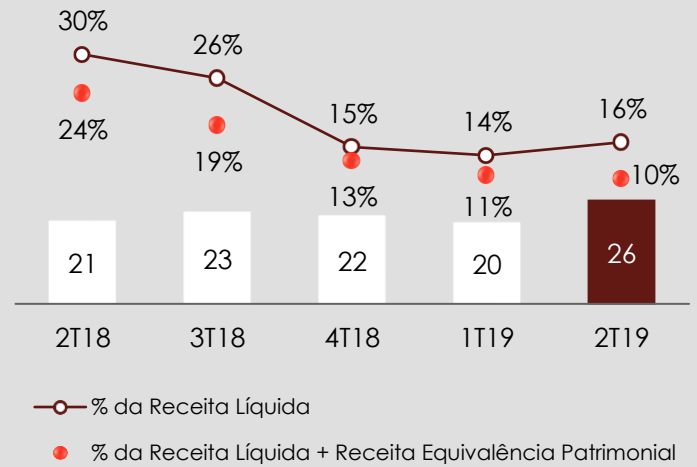
○ Margem Líquida

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

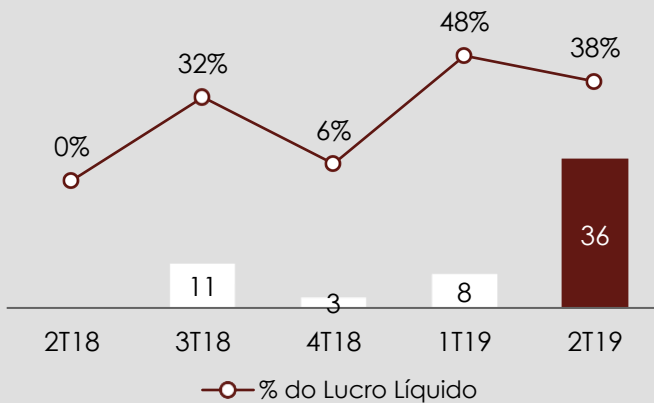
Despesas Comerciais (R\$ MM)



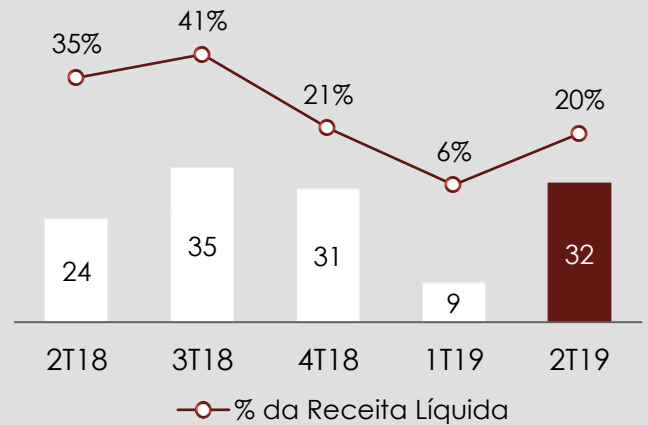
Despesas Administrativas (R\$ MM)



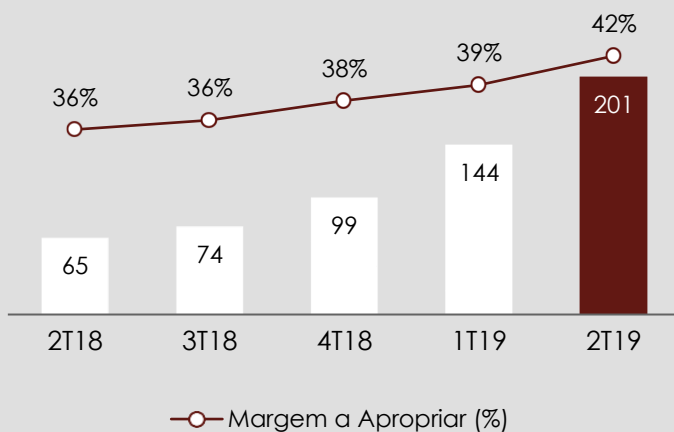
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



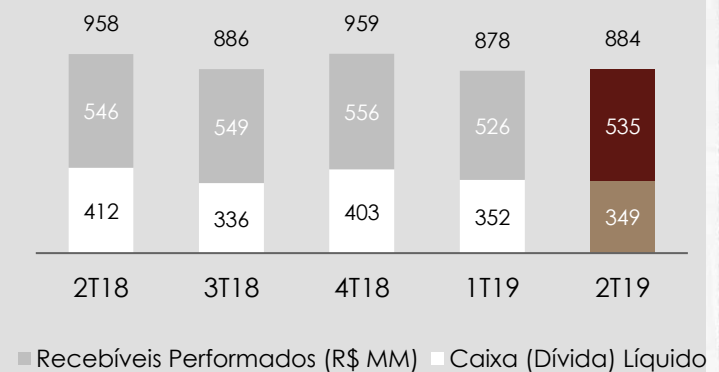
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO E GUIA SINTÉTICO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	10
BALANÇO PATRIMONIAL	11
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	12
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	13
Receita Líquida	13
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados.....	14
Lucro Bruto.....	16
Despesas Comerciais e Administrativas	18
Outras Receitas e Despesas Operacionais	20
EBITDA	22
Resultado Financeiro Líquido	23
Imposto de Renda e Contribuição Social	23
Lucro Líquido.....	24
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	24
Contas a Receber	26
Caixa Líquido e Endividamento.....	27
INDICADORES OPERACIONAIS	28
Operações	28
Segmentação de renda	28
Estoque de Terrenos (Land Bank)	29
Lançamentos.....	31
Lançamentos 2T19	32
Vendas e Distratos	33
Financiamento	38
Unidades em Estoque	39
GUIDANCE (EVENTO SUBSEQUENTE)	41
MERCADOS DE CAPITAIS	41
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	42
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	44
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	45
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	46
GLOSSÁRIO	47

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO E GUIA SINTÉTICO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 2T19, trimestre em que entrega um lucro líquido de R\$ 95 milhões, representando um salto de 548% em relação ao do trimestre anterior. O resultado líquido do semestre como um todo, por sua vez, já supera o auferido ao longo de todo o ano de 2018. Tanto o patamar do lucro líquido quanto o da margem líquida do 2T19, reconhecida em 59%, só encontram precedente nos resultados reportados há pelo menos três anos e meio atrás, quando o reflexo do boom imobiliário ainda atravessava a DRE da Companhia. A rentabilidade líquida do trimestre epitomiza uma série de êxitos operacionais, que em confluência refletem o controle e eficiência que a EZTEC demonstra em manobrar um momento promissor do mercado imobiliário paulistano.

Dentre os êxitos está [i] a qualidade de seus lançamentos, tipificado no trimestre pela tração comercial do Pátrio Ibirapuera, um projeto oriundo de uma safra de aquisições que, desde 2017, agregou R\$ 2,3 bilhões de VGV ao landbank, a partir de projetos que arbitram sobre os benefícios conferidas pelo novo Plano Diretor da cidade, e com apelo que, no caso do Pátrio Ibirapuera, converteu 60% de vendas no mesmo mês de lançado, entregando margem bruta superior a 50%; [ii] a gestão eficiente e tenaz de seus ativos, o que se vê tanto pela trajetória de aceleração do escoamento líquido do seu estoque pronto, como pela sucesso na monetização de 3 lotes do terreno na Praia Grande; [iii] a sobriedade de seus gastos, dado um SG&A que absorveu o aquecimento operacional via uma folha resiliente e uma estrutura comercial ordenada e eficiente, permitindo uma melhor diluição mediante uma receita alastrada; [iv] e o legado financeiro da uma carteira de recebíveis performados com 2.005 e unidades financiadas, constituída de forma contra cíclica ao longo dos anos da crise, resguardando um rendimento perene que, no trimestre, levou a um resultado financeiro de R\$ 41 milhões guinado pela inflação.

Estes fatores determinantes do lucro líquido – bem como as demais variáveis que tenham sido influentes no trimestre – estão concisamente elencados no segmento abaixo, categorizados como efeitos específicos ao 2T19 (“momento”) ou como tendências mais longas e que reverberam também sobre o trimestre (“conjuntura”). Este segmento visa sintetizar de maneira clara e objetiva os principais temas abordados mais extensamente ao longo do documento e, assim, promover uma assimilação direcionada e mais eficiente das dinâmicas que afetam a realidade da Companhia. É à luz destes fatores que a Companhia opta por, como um fato subsequente, expandir o seu guidance de lançamentos para o ano de 2019, como descrito ao fim deste segmento.

VENDAS

Momento: R\$ 372 milhões de venda líquida no 2T19 (+23% vs. 1T19 | +367% vs. 2T18)

- Venda bruta trimestral equivale a média das de 2012-13 corrigida por inflação, com protagonismo de lançamentos
 - (Vazão comercial é atestado da recomposição da capacidade de vendas da Tec Vendas, passada a crise)
- Aceleração de vendas no Cidade Maia e no EZ Mark impulsionaram ganhos no escoamento líquido do estoque pronto
 - (VSO trimestral líquida entre unidades performadas avançou de 5,0% no 2T18, 10,9% no 1T19 para 12,4% no 2T19)

Conjuntura: 20% de VSO bruta no 2T19 (+3 p.p. vs. 1T19 | +10 p.p. vs. 2T18)

- Demanda por lançamentos na Cidade de São Paulo fora represada ao longo de 4 anos sem reposição de lançamentos
 - (Embora haja estoque pronto, compra exige poupança prévia; já na planta a entrada é diluída até a entrega)
- Sucessivas quedas na taxa de juros suscitaram migração de pequenos investidores da renda fixa para a economia real
 - (Investimento voltado para rentabilizar via aluguel; diferente do flipper de outrora, voltado para a revenda)
- Escoamento líquido do estoque de R\$ 91 milhões para R\$ 1,4 bilhão no 2T19, a despeito dos R\$ 313 milhões lançados
 - (Coordenação comercial busca mitigar formação de estoque; VSO de 59% dos lançamentos de 2018)
- Affordability facilitado por taxa de financiamento imobiliário em sua mínima histórica, dos ~14% de 2016 para ~8% hoje
 - (Cada ponto percentual a menos na taxa do financiamento, representa uma parcela de entrada ~7% menor)

LANÇAMENTOS

Momento: R\$ 313 MM de VGV lançado no 2T19 (R\$ 394 MM no 1T19 | 24MM no 2T18)

- **Pátrio Ibirapuera concatena atributos típicos da safra:** aquisição recente que explora região nobre e de "eixo" da ZS
 - (Só em Moema, o bairro de sua sede, a EZTEC lançou 4 projetos desde 2018, além de outros 3 hoje no landbank)
- **Plantão aberto para início de vendas** já no 3T19 no Haute Ibirapuera, na 1ª torre do Reserva JB e no Parque da Cidade
 - (VGV de R\$ 146 MM na Vila Clementino; R\$ 129 MM no Jardins do Brasil em Osasco; +R\$ 550 MM na Chucrri Zaidan)

Conjuntura: Antigo guidance de lançamento de R\$ 1 bi a 1,5 bi de VGV em 2019 (ex-torres corporativas)

- Reserva de **projetos aprovados extrapola antigo guidance** em R\$ 719 milhões; R\$ 1,5 bi de VGV aprovado e não lançado
 - (Sem gargalos burocráticos, lançamentos são sujeitos só à estratégia comercial, resguardando flexibilidade)
- Passada a crise, esforço de remobilização comercial via **grande convenções** já **reintegrou 741 corretores** desde 2018
 - (Protagonista de vendas, TEC Vendas já conta com 1.373 cadastrados, incluindo times em Guarulhos e Osasco)

LANDBANK

Momento: R\$ 256 milhões de VGV potencial adquiridos no 2T19

- Inclui 1 aquisição em Moema, **arbitrando sobre ganhos de coeficiente de aproveitamento** conferidos pelo novo PDE
 - (Dado o domínio geográfico na região, a EZTEC foi a 1ª a mapear os ganhos de potencial e opcionar terrenos)

Conjuntura: R\$ 5,8 bi de VGV potencial no banco de terrenos (R\$ 6,1 bi no 1T19 | R\$ 6,7 bi no 2T18)

- **R\$ 2,3 bilhões de VGV adquiridos desde 2017** com viés de suprir início de ciclo; destes, R\$ 777 milhões já foram lançados
 - (Usufruindo de caixa líquido em oportunidade contra cíclica, com principais pares estressados digerindo a crise)
- Há ainda **reserva de terrenos de 2014** voltados para a média renda, viabilizáveis pela retomada do emprego e da renda
 - (Projetos de engenharia de grande porte com economia de escala; custo de aquisição é pouco determinante)

GERAÇÃO DE CAIXA

Momento: R\$ 3 milhões de queima no 2T19 (-R\$ 51 MM no 1T19 | +R\$ 25 MM no 2T18)

- **Construção do Esther Towers e do Parque da Cidade**, ainda em fase inicial, desembolso acumulado soma R\$ 18 milhões
 - (Fase de escavação e contenção traz baixo custo, com muito maquinário e pouca concomitância de tarefas)
- Desembolso com **parcela de R\$ 20 milhões** da aquisição do Parque da Cidade; R\$ 25 milhões a serem pagos após 1 ano
 - (Fluxo diluído contribui para TIR do projeto, com giro rápido e volume para remunerar estrutura administrativa)
- **Conjuntura:** R\$ 349 milhões de caixa líquido e R\$ 535 milhões em recebíveis performados
- **Venda de estoque pronto é a principal motriz** de geração de caixa, mas ~40% postergada pelo financiamento direto
 - (A carteira de alienação fiduciária, no entanto, é passível de securitização e representa colchão de liquidez)
- Ciclos operacionais iniciam com fase de desembolso, enquanto **geração se concentra no repasse** mediante entrega
 - (1ºs grandes lançamentos têm entrega contratual prevista a partir do 2S21, com R\$ 568 milhões concentrados)

RECEITA LÍQUIDA

Momento: R\$ 162 MM no 2T19 (+11% vs. 1T19 | +235% vs. 2T18)

- O Pátrio Ibirapuera protagonizou o 2T19 com R\$ 116 milhões vendidos, mas reflete somente na equivalência patrimonial
 - (Em torno de um terço do pipeline é composto de projetos compartilhados e que não transitam no top-line)
- Venda de terreno da Praia Grande, adquirido em 2007, gerou R\$ 18 milhões de receita e margem acima de 50%
 - (Terreno estava entre outros 14 que, embora reconhecidos contabilmente a custo, não são atribuídos VGV)

Conjuntura: R\$ 468 MM de receita a apropriar no 2T19 (+40% vs. 1T19 | +174% vs. 2T18)

- Venda de estoque pronto segue sendo o cerne, já que POC posterga o recebimento da escalada de lançamentos
 - (Lançamento contribui 1º na superação de cláusula suspensiva e, depois, gradativamente ao longo da obra)
- Custo do terreno é proporcionalmente pesado em lançamentos de regiões nobres, logo o 1º recebimento colabora
 - (No 2T19, foram reconhecidos Fit Casa Rio Bonito, Le Jardin e Pátrio Ibirapuera, com POC médio de 37%)
- Mas contribuição dos lançamentos só **escalona na medida em que canteiros de obra se acumulam** e evoluem custos
 - (Há 15 projetos em obra e outros 6 já lançados e ainda no stand; máxima histórica de 35 canteiros em 2013)

MARGEM BRUTA

Momento: 39% no 2T19 (+2 p.p. vs. 1T19 | +1 p.p. vs. 2T18)

- Contribuição relevante dos lançamentos de 2018, que mantém boas vendas e com margem ponderada de 43%
 - (Embora repitam o perfil conservador dos da crise, são os primeiros oriundos da safra de aquisições de 2017-19)
- Há ainda valorização da rentabilidade nos lançamentos sob equivalência patrimonial, com margem acima de 50%
 - (Fit Casa Brás e Pátrio Ibirapuera reportaram 52% e 51% no 2T19, no entanto não são contabilizados no top-line)

Conjuntura: 42% de margem a apropriar (+3 p.p. vs. 1T19 | +6 p.p. vs. 2T18)

- Pipeline de lançamentos constituído a partir de safra oportuna com R\$ 2,3 bilhões em VGV adquiridos desde 2017
 - (Caixa líquido propiciava oportunidades descontadas diante de pares estressados; aquisições contra-cíclicas)
- Venda de pronto ainda é determinante e, agora, amplamente composta de Cidade Maia, de margem superior a 40%
 - (Exaustão do estoque na Cidade de São Paulo e em Osasco faz de Guarulhos 73% do residencial pronto)

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Momento: R\$ 44 MM no 2T19 (+5% vs. 1T19 | +28% vs. 2T18)

- Menores gastos com stands de vendas, já que parte dos do Parque da Cidade e do Haute Ibirapuera incidira no 1T19
 - (Parte relevante incide na construção de estrutura física do stand, muitos meses antes da data do lançamento)
- Resiliência na folha de pagamentos dado o **offset** entre o início de ciclo de lançamentos e o fim do ciclo de entregas
 - (Aumento de 27% do G&A no trimestre protagonizado por gastos pontuais de jurídicos e assessoria de aquisição)
- Reconhecimento de compra vantajosa com recente aquisição incremental de participação de 30% no Jardins do Brasil
 - (Outras Receitas Operacionais retrata ágio/deságio acumulado de eventuais aquisições; R\$ 14 milhões no 2T19)

Conjuntura: 27% da receita líquida no 2T19 (-2 p.p. vs. 1T19 | -16 p.p. vs. 2T18)

- Maior eficiência na publicidade dados os lançamentos mais numerosos (4,6% das vendas de lançamento no 1S19)
 - (No 1S18 era 10,5%, quando gastos eram concentrados e saturavam produto; lei dos rendimentos decrescentes)
- Redução das despesas de carregamento de unidades prontas (manutenção e IPTU), seguindo escoamento do estoque
 - (Despesas com estoque representam 18% das comerciais e não se movimentam em função direta das vendas)
- Estrutura administrativa preservou principais quadros técnicos ao longo da crise, absorvendo crescimento operacional
 - (Com números de canteiros aquém do normalizado, contratações tem sido pontuais e de cargos de suporte)

FINANCIAMENTO DIRETO

Momento: R\$ 32 milhões de resultado financeiro no 2T19 (+356% vs. 1T19 | +33% vs. 2T18)

- Mesmo com o montante encarteirado estável, o resultado financeiro foi **icado pela alta do IGP-DI** em fevereiro e março
 - (Taxa média de 10,5% além de ajuste de inflação com 2 meses de defasagem: 3,3% no 2T19 vs. -1,5% no 1T19)
- Ritmo de **amortizações ultrapassou o de originações** desde o 4T18, mas a **inflação mantém o saldo devedor estático**
 - (Amortizações aceleraram e originações retraíram diante de facilitação de condições de crédito bancário)

Conjuntura: 2.005 unidades em carteira (+2% vs. 2018 | +21% vs. 2017)

- Carteira foi **central no escoamento de estoque** na crise, suprimindo a indisposição dos bancos; ferramenta contra cíclica
 - (No 1S18 a EZTEC chegou a encarteirar ~70% das vendas de estoque pronto; hoje ainda há resiliência em ~40%)

ACORDO DE ACIONISTAS

- 4º aditamento ao texto de 2007 foi assinado pelo mesmo grupo de controladores e **renova acordo por mais 10 anos**
 - (Salvo a holding da família Tayar, SMM Participações Ltda., sujeita a um prazo base mais exiguo de 5 anos)
- Reestruturação societária encaminha herança de Sr. Ernesto Zarzur, **cindindo sua holding (32%) em 6 partes iguais (5,3%)**
 - (Propriedade passa aos filhos e netos, mas Sr. Ernesto preserva consigo direito aos rendimentos e poder de voto)
- Controladores detém 63% das ações; **13% pode ser desvinculado do acordo**, permitindo eventual liquidação individual
 - (Cada holding é sujeita a um percentual mínimo de ações vinculadas, resguardando a composição societária)

A EZTEC está em um momento e diante de uma conjuntura que respaldam o ímpeto de aceleração operacional. Seja pela velocidade absorção dos lançamentos que já foram colocados, com uma formação bruta de estoque contida; pela disponibilidade de um pipeline bem delineado e desobstruído, a partir de uma safra robusta de aquisições que conta com uma reserva de projetos já devidamente aprovados; ou seja pela eficiência da gestão que vem entoando nestes primeiros meses do ciclo. Este ímpeto se traduz no Fato Relevante emitido no mesmo dia da emissão deste documento, que eleva o guidance de lançamentos de 2019 para o **novo range de R\$ 1,5 bilhão a R\$ 2 bilhões de VGV lançados** – desconsiderando deste cálculo o efeito de torres corporativas como o Esther Towers, já em construção. Desta forma, a Companhia converge ao volume operacional que já havia entregado entre 2010 e 2013, uma vez que, se corrigido por inflação, o VGV lançado em cada um destes anos estaria contido dentro deste guidance, com uma média anual de R\$ 1,8 bilhão. Esta revisão do guidance, portanto, remete a um volume operacional que a EZTEC já provou ser capaz de entregar.

Mais fundamentalmente, a Companhia se respalda no legado que herda de seus acertos ao longo da crise – fruto do seu modelo de negócio sóbrio assentado na manutenção do caixa líquido. Ao longo dos últimos anos a EZTEC desenvolveu uma série de medidas contra cíclicas que, enquanto mitigavam o ônus da crise, também constituíam os alicerces sólidos para o ciclo seguinte. Constituiu reservas de valor em seu estoque pronto preservado e na sua carteira de recebíveis performados, que conferem um fôlego financeiro importante na medida em que se monetizam. Aliados à sua tradicional posição de caixa líquido, a EZTEC está devidamente amparada para imprimir um ritmo operacional condizente com seu porte de outrora.

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 2019 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						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
	2T19	2T18	Var. %	1S19	1S18	Var. %
<i>Receita Operacional Bruta</i>	178.366	116.187	54%	339.984	271.826	25%
(+) Receita de Venda Imóveis	172.830	111.569	55%	330.349	262.995	26%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	5.535	4.618	20%	9.635	8.831	9%
Receita Bruta	178.366	116.187	54%	339.984	271.826	25%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	(16.532)	(47.314)	-65%	(31.781)	(112.546)	-72%
(-) Cancelamento de Vendas	(11.777)	(30.365)	-61%	(21.966)	(107.559)	-80%
(-) Cancelamento de Locação		(14.769)	-100%			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(4.756)	(2.181)	118%	(9.815)	(4.986)	97%
Receita Líquida	161.833	68.873	135%	308.203	159.280	93%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(98.633)	(42.489)	132%	(190.602)	(101.129)	88%
Lucro Bruto	63.200	26.384	140%	117.601	58.151	102%
<i>Margem Bruta</i>	39,1%	38,3%	0,7 p.p.	38,2%	36,5%	1,6 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	8.700	(32.916)	-126%	(33.382)	(75.570)	-56%
(-) Despesas Comerciais	(18.152)	(13.620)	33%	(39.952)	(30.739)	30%
(-) Despesas Administrativas	(22.775)	(18.214)	25%	(40.542)	(37.480)	8%
(-) Honorários da Administração	(3.194)	(2.574)	24%	(5.811)	(5.184)	12%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	17.035	2.497	582%	14.407	483	2883%
(-) Despesas Tributárias	(192)	(766)	-75%	(5.757)	(5.746)	0%
(+) Equivalência Patrimonial	35.977	(239)	-15156%	44.273	3.096	1330%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	71.899	-6.532	-1201%	84.219	-17.419	-583%
<i>Margem Operacional</i>	44,4%	-9,5%	53,9 p.p.	27,3%	-10,9%	38,3 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	32.012	23.787	35%	41.128	43.398	-5%
(-) Despesas Financeiras	(2.525)	(4.701)	-46%	(5.046)	(11.422)	-56%
(+) Receitas Financeiras	34.537	28.488	21%	46.174	54.819	-16%
Resultado Operacional	103.911	17.255	502%	125.347	25.977	383%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	103.911	17.255	502%	125.347	25.979	382%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(8.185)	(1.547)	429%	(12.222)	(3.658)	234%
(-) Correntes	(3.143)	(3.009)	4%	(6.383)	(7.211)	-11%
(-) Diferidos	(5.042)	1.461	-445%	(5.839)	3.552	-264%
Lucro Líquido	95.726	15.708	509%	113.125	22.320	407%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(816)	(1.164)	-30%	(913)	(2.178)	-58%
Atribuível aos Acionistas Controladores	94.910	14.543	553%	112.212	20.143	457%
Margem Líquida	58,6%	21,1%	37,5 p.p.	36,4%	12,6%	23,8 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

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	2T19	2T18	Var. %
ATIVO	3.093.779	2.968.653	4%
CIRCULANTE	1.530.626	1.644.389	-7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	26.227	15.246	72%
Aplicações Financeiras	394.578	521.197	-24%
Contas a Receber de Clientes	183.117	206.415	-11%
Provisão para Dev edores Duv idosos		-11.728	-100%
Imóv eis a Comercializar	897.047	889.045	1%
Impostos a Compensar	2.773	2.683	3%
Div idendos a receber de controladas em conjunto	12.238	166	7272%
Outros Créditos	14.646	21.365	-31%
NÃO CIRCULANTE	1.563.153	1.324.264	18%
Contas a Receber de Clientes	572.675	444.245	29%
Imóv eis a Comercializar	472.090	471.909	0%
Impostos a Compensar	32.039	27.078	18%
Partes Relacionadas	2.658		n.a.
Títulos a receber			n.a.
Outros Créditos	60.214	60.922	-1%
Ágio em Inv estimentos		6.687	-100%
Inv estimentos	402.499	307.613	31%
Imobilizado	19.370	3.350	478%
Intangív el	1.608	2.460	-35%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.093.779	2.968.653	4%
CIRCULANTE	219.551	318.386	-31%
Fornecedores	24.431	14.837	65%
Obrigações Trabalhistas	5.098	5.050	1%
Obrigações Fiscais	16.196	15.066	7%
Empréstimos e Financiamentos	32.591	98.314	-67%
Contas a Pagar	41.061	54.474	-25%
Provisão para Garantia	14.062	18.059	-22%
Adiantamento de Clientes	30.274	13.070	132%
Terrenos a Pagar	16.610	3.832	333%
Div idendos a Pagar	23.166	85.222	-73%
Partes Relacionadas	5.873	2.035	189%
Impostos com Recolhimento Diferido	7.298	8.427	-13%
Direitos de uso a pagar	2.891		n.a.
NÃO CIRCULANTE	122.915	67.322	83%
Empréstimos e Financiamentos	39.237	26.585	48%
Terrenos a Pagar	25.943	5.000	419%
Provisão para Garantia	737	125	491%
Provisão para Contingências	10.392	10.392	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	30.788	21.618	42%
Outros Débitos com Terceiros	3.784	3.603	5%
Direitos de uso a pagar	12.034		n.a.
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.751.313	2.582.945	7%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.721.929	2.555.485	7%
Capital Social	1.910.247	1.356.704	41%
Reservas de Capital	38.297	-11.117	-444%
Reservas de Lucros	822.799	1.189.756	-31%
Lucros Acumulados			n.a.
Resultado do Período		20.142	-100%
Ágio em transações com sócios	-49.414		n.a.
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	29.384	27.460	7%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S19	1S18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Receita Líquida	10.238	11.527	-11,2%	297.965	147.753	101,7%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(3.332)	(3.699)	-9,9%	(187.270)	(97.430)	92,2%
Lucro Bruto	6.906	7.828	-11,8%	110.695	50.323	120,0%
Margem Bruta (%)	67,5%	67,9%	-0,5 p.p.	37,2%	34,1%	3,1 p.p.
Despesas Comerciais	(2.607)	(2.662)	-2,1%	(37.345)	(28.077)	33,0%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	1S19	1S18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	61.415	72.776	-15,6%	694.377	566.156	22,6%
Imóveis a Comercializar	308.321	100.577	206,6%	1.060.816	1.260.377	-15,8%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos				71.828	124.899	-42,5%
Adiantamento de Clientes				30.274	13.070	131,6%

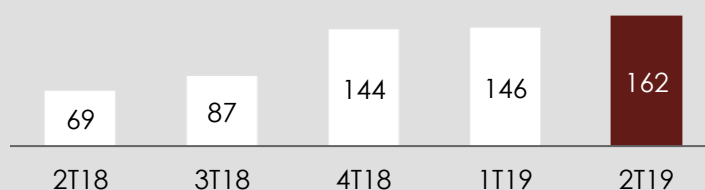
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	1S19	1S18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	-		7	2	250,0%
VGv (R\$ '000)	-	-		708.470	105.504	571,5%
Área Útil Lançada (m²)	-	-		71.341	7.701	826,4%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		998	199	401,5%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	-	-		710	530	33,9%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		9.931	13.700	-27,5%
Participação EZTEC	-	-		100%	123%	-22,9 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		707.081	129.504	446,0%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	9.957	13.126	-24,1%	665.743	186.390	257,2%
Vendas Contratadas (unidades)	30	60	-50,0%	1.464	384	281,3%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	178.366	116.187	53,5%	339.984	271.826	25,1%
Receita Líquida (R\$ '000)	161.833	68.873	135,0%	308.203	159.280	93,5%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(98.633)	(42.489)	132,1%	(190.602)	(101.129)	88,5%
Lucro Bruto (R\$ '000)	63.200	26.384	139,5%	117.601	58.151	102,2%
Margem Bruta (%)	39,1%	38,3%	0,7 p.p.	38,2%	36,5%	1,6 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(18.152)	(13.620)	33,3%	(39.952)	(30.739)	30,0%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(25.969)	(20.788)	24,9%	(46.353)	(42.665)	8,6%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	16.843	1.731	873,2%	8.650	(5.263)	-264,4%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	35.977	(239)	-15156,3%	44.273	3.096	1330,0%
EBITDA (R\$ '000)	71.416	(7.332)	-1074,1%	85.100	(18.083)	-570,6%
Margem EBITDA (%)	44,1%	-10,6%	54,8 p.p.	27,6%	-11,4%	39,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	32.012	23.787	34,6%	41.128	43.398	-5,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	(8.185)	(1.547)	429,0%	(12.222)	(3.658)	234,1%
Lucro Líquido (R\$ '000)	94.909	14.543	552,6%	112.212	20.142	457,1%
Margem Líquida (%)	58,6%	21,1%	37,5 p.p.	36,4%	12,6%	23,8 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,475	0,088	438,4%	0,561	0,122	359,6%

Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ MM)



Em um contexto de lançamentos frequentes, a linha de receita líquida é sensivelmente impactada pelo *timing* de superação de cláusulas suspensivas de cada lançamento. Bem como fora o caso nos últimos dois trimestres, a linha de receita líquida no 2T19 conta com o primeiro reconhecimento contábil de lançamentos: é o caso do Fit Casa Rio Bonito e do Le Jardin Ibirapuera. Os demais lançamentos do trimestre – Vivid Perdizes e Artis Jardim Prudência – ainda não foram reconhecidos contabilmente, embora sejam contemplados nos dados gerenciais de lançamento e vendas. A superação destas cláusulas efetivamente inicia o reconhecimento contábil das vendas de cada lançamento (e, portanto, a sua primeira contribuição para a DRE), o que se dá, como regra geral, mediante a venda de 50% das unidades do empreendimento ou 6 meses a partir da data da matrícula (o que vier primeiro). Esse primeiro reconhecimento de receita dos lançamentos é ainda mais saliente dado o perfil de custos de terrenos relativamente pesados, característico dos lançamentos de regiões nobres que predominam neste início de ciclo – de forma que o custo de terrenos represente 37% do total do custo estimado do produto, na média ponderada dos lançamentos reconhecidos no 2T19.

Outra variável que passa a ser relevante para o acompanhamento da receita líquida é a crescente presença de empreendimentos compartilhados no *pipeline*, já que sua receita não é reportada de maneira consolidada no *top line*. O saldo das receitas e dos custos dos projetos compartilhados é capturado somente na linha de equivalência patrimonial. Essa questão já ganha expressividade em 2019, dados os lançamentos do Fit Casa Brás (70% parte EZTEC) e, ainda mais notavelmente, o Pátrio Ibirapuera (70% parte EZTEC). Cabe salientar que não basta que a EZTEC detenha mais de 50% de participação para consolidar um empreendimento. Segundo a norma contábil, a consolidação exige que, contratualmente, a Companhia detenha o monopólio sobre as decisões executivas e financeiras do projeto.

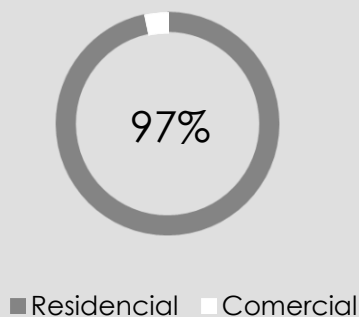
Em uma análise de escopo mais abrangente, a trajetória da receita líquida superou um ponto de inflexão importante no último ano: até então, ela vinha em uma retração persistente, na medida em que os lançamentos volumosos de 2013 e 2014 eram concluídos e entregues, fazendo reduzir o ritmo de evolução de obra que assegurava o receitamento mesmo na ausência de novos lançamentos. Com essas entregas o resultado diferido atingiu seu *bottom* ao fim de 2017 e, desde então, a receita vem gradativamente se restituindo a partir do acúmulo de novos lançamentos. Ainda assim, considerando o pouco que foi lançado anos anteriores a 2018, também são poucos os canteiros gerando receita via evolução de obra. Portanto, a receita líquida só deve ser capaz de resumir seu patamar ótimo a partir do acúmulo de três anos de lançamentos em volume normalizado – três anos é a duração média de construção de um empreendimento padrão. Enquanto isso, cabe às vendas de unidades do estoque pronto o cerne da geração de receita, pois têm sua receita integralmente reconhecida no momento da venda.

Dado que ainda não há evolução de obra expressiva que escalone a contribuição dos lançamentos, a estrutura da receita líquida do 2T19 segue efetivamente em linha com a do trimestre anterior. Isso posto, o incremento de 11% se dá na esteira das venda de três lotes do terreno de Praia Grande, contribuindo com R\$ 18 milhões à receita. Este terreno deriva de uma aquisição de 2007 que não pôde ser lançado, mas que hoje é monetizado com uma margem bruta acima de 50%.

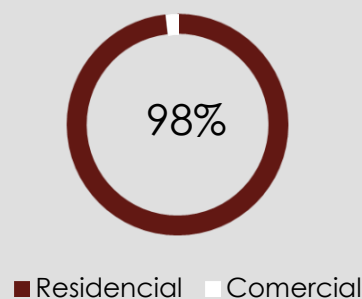
Em relação ao método de reconhecimento contábil, cabe lembrar que a receita de vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao 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.

Dados Gerenciais
1S19

Receita Líquida por Padrão



Custo Imóveis Vendidos por Padrão



Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

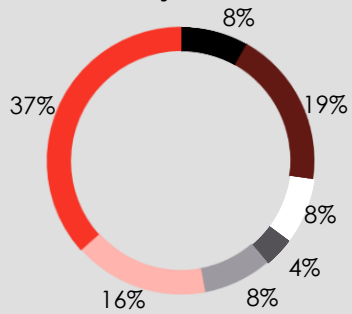
O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelos: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH).

O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou R\$ 190,6 milhões no 1S19, contra R\$ 101,1 milhões no 1S18. Após um período em que os custos de imóveis estiveram reprimidos pelo fim do ciclo de entrega, passa a haver uma tendência de crescimento nos custos reconhecidos na medida em que os lançamentos do novo ciclo superam suas cláusulas suspensivas.

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

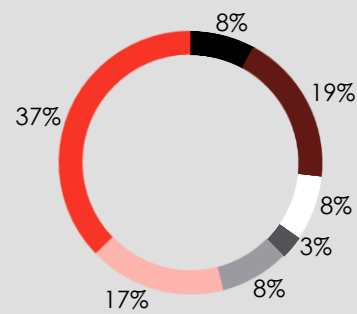
Custos por Natureza	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
(Em milhares de reais - R\$)						
Custo de Obra / Terrenos	(95.926)	(40.837)	134,9%	(186.133)	(99.911)	86,3%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.883)	(1.358)	38,7%	(3.395)	(1.866)	81,9%
Manutenção / Garantia	(824)	(294)	180,3%	(1.074)	648	-265,7%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(98.633)	(42.489)	132,1%	(190.602)	(101.129)	88,5%

Receita Líquida por Ano de Lançamento

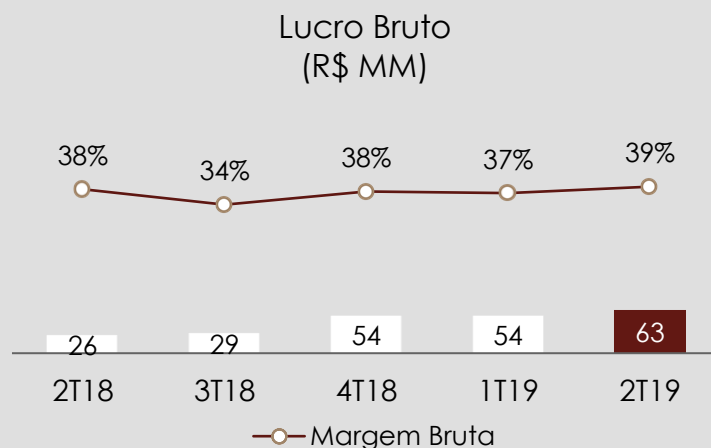


■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019



O Lucro Bruto foi de R\$ 63,2 milhões no 2T19, para uma Margem Bruta de 39,1%. A performance da margem bruta é escorada majoritariamente pela venda de estoque pronto. Em especial pelas vendas do megaempreendimento Cidade Maia que, cuja margem acima de 40% gera impacto positivo para o indicador. A centralidade da sua contribuição para a margem bruta é ainda mais notável neste contexto em que, por um lado, a venda líquida de suas unidades acelerou em 51% em relação ao 1T19 e, pelo outro, a gradativa exaustão do estoque pronto (em especial de Osasco e da Zona Leste de São Paulo) torna o estoque de Guarulhos 73% do estoque performado total.

O projeto de performance mais contundente do trimestre inequivocamente foi o Pátrio Ibirapuera, com margem bruta superior a 50%, todavia não é contabilizado no resultado consolidado, somente sob a linha de equivalência patrimonial. Se, alternativamente, o Pátrio Ibirapuera fosse incorporado no resultado consolidado, a margem bruta resultante do 2T19 seria erguida em 2,5 p.p., para 41,6%. Esse arrojo se dá porque o projeto concatena uma série de atributos positivos que são típicos da safra: é um projeto que [i] foi adquirido em momento oportuno, no princípio de 2017, quando a posição de caixa líquido da Companhia permitiu acessar o mercado de terrenos que, na ressaca da crise, esteve pouco disputado; [ii] explora regiões nobres da cidade, com viés de média-alta a alta renda, como é o caso da região de Moema, onde fica a sede administrativa da Companhia, em que lançou 4 projetos desde 2018 e guarda outros 3 em seu banco de terrenos.

Ainda sobre projetos da safra do Pátrio Ibirapuera, estão [iii] em localizações próximas de entroncamentos de transporte público (categorizadas como regiões de “eixo”), onde o novo Plano Diretor Estratégico da Cidade de São Paulo conferiu um incremento ao coeficiente de aproveitamento (a relação entre a área privativa vendável de um projeto e a do terreno subjacente). No caso do Pátrio Ibirapuera – tal qual já havia sido recentemente feito no Diogo e ID Ibirapuera – o lançamento otimizou o proveito do Plano Diretor a partir de um projeto que, embora aprovado unitariamente, é, na prática, dividido em duas torres comercialmente distintas: a torre lançada do Pátrio Ibirapuera, com apartamentos a partir de 280 m² e 4 vagas por unidade, e o ID Jauaperi, ainda não lançado, com apartamentos studio e sem vagas de garagem. Neste arranjo, a Companhia se submete às imposições do Plano Diretor, que, visando a mobilidade urbana, exige para projetos de “eixo” uma quantidade mínima de unidades para dado terreno (implicando em uma redução na metragem média) e coloca a restrição de uma vaga por unidade. Desta forma, com as duas torres pertencendo à mesma aprovação, o ID Jauaperi confere ao Pátrio Ibirapuera o direito de unidades maiores e com mais vagas, de forma que possa acessar ao segmento de demanda mais rentável da região, de famílias de alta renda – até por conta da escassez na oferta desta tipologia. Enquanto isso, a metragem reduzida do ID implica em um ticket confido, que permite o acesso a jovens que aspiram morar próximo da sua região de trabalho e que, dada a proximidade do metrô, não fazem questão de automóveis. A disposição desse projeto é um marco da versatilidade de incorporação da Companhia, voltada para a otimização da rentabilidade de cada empreendimento.

Cabe mencionar ainda a colaboração continuada de projetos que haviam sido lançados em trimestres anteriores, como o Z.Pinheiros, que contribuiu com 48 unidades vendidas no trimestre, representando R\$ 26 milhões em vendas a uma margem bruta de 47%. Adquirido ao fim de 2017, também é um produto em região de “eixo”, explorando os incentivos colocados pelo Plano Diretor a partir da inclusão de um componente “NR” (não residencial) em um projeto predominantemente residencial.

Em um contexto de escalada de lançamentos, vale atentar a variáveis que podem, pelo menos em um primeiro momento, atenuar a sua margem bruta auferida vis a vis a viabilizada: [i] a escolha do incorporador entre fazer maior velocidade de vendas em detrimento da maximização da rentabilidade – e a atenuar formação bruta de estoque; [ii] a escolha do comprador de praticar uma tabela longa (com maior incidência de INCC) ou uma tabela curta (com maior formação de caixa para a incorporação); e [iii] o ajuste a valor presente das unidades vendidas – requisito de norma contábil que retira receita do momento inicial de reconhecimento, retornando-a via amortização conforme o ciclo de execução de obra.

Importante salientar que, até o momento, a Margem a Apropriar (mencionada em tópico específico deste material) é de 41,9%, número este que indica a expectativa atual da margem bruta da Companhia.

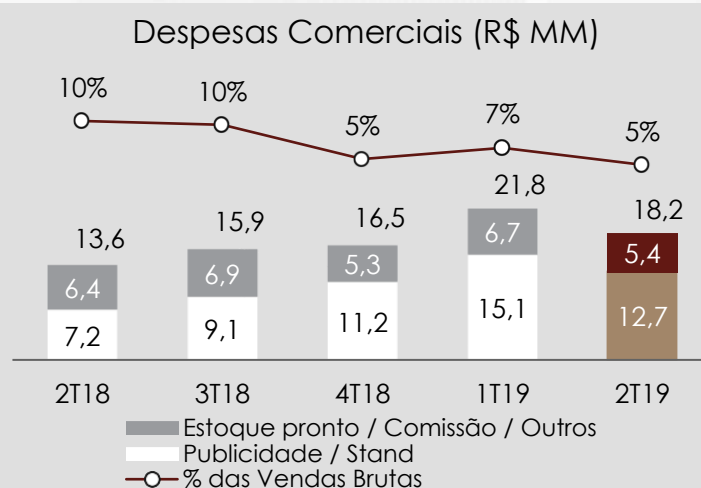
Despesas Comerciais e Administrativas

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\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Despesas Comerciais	(18.152)	(13.620)	33,3%	(39.952)	(30.739)	30,0%
% da Receita Líquida	11,2%	19,8%	-8,6 p.p.	13,0%	19,3%	-6,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(25.969)	(20.788)	24,9%	(46.354)	(42.665)	8,6%
% da Receita Líquida	16,0%	30,2%	-14,1 p.p.	15,0%	26,8%	-11,7 p.p.
Despesas Administrativas	(22.775)	(18.214)	25,0%	(40.542)	(37.480)	8,2%
Honorários da Administração	(3.194)	(2.574)	24,1%	(5.811)	(5.184)	12,1%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(44.120)	(34.408)	28,2%	(86.306)	(73.404)	17,6%
% da Receita Líquida	27,3%	50,0%	-22,7 p.p.	28,0%	46,1%	-18,1 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.



O incremento no patamar das despesas comerciais observado no princípio de 2019 é associado à retomada dos lançamentos iniciada desde o 4T18. Este crescimento é protagonizado pela concentração dos lançamentos, que demandam gastos com stand, plantões e publicidade em geral. Quanto aos gastos de stand, em particular, cabe a consideração que parte relevante destes gastos incide muitos meses antes das primeiras assinaturas de contratos de compra e venda. Assim sendo, o 1T19 já capturava gastos expressivos vinculados ao lançamento de projetos que sequer foram lançados, como o Haute Ibirapuera e o Parque da Cidade, que são projetos de volume muito relevante. Estes gastos precoces contemplam principalmente a construção da estrutura física do plantão de lançamento. Essa antecipação de despesas é parcialmente responsável pelo enxugamento das despesas no 2T19.

Ainda assim, outros motivos explicam o ganho de eficiência dos esforços comerciais, mensurado pela relação entre despesas comerciais e montante vendido. Dentre eles, há as Iniciativas mais latentes em marketing digital, que auxiliaram a companhia a obter melhores resultados sobre o capital alocado, tendo, por exemplo,

dobrado a participação de anúncios online dentro do orçamento destinado à publicidade nos últimos períodos.

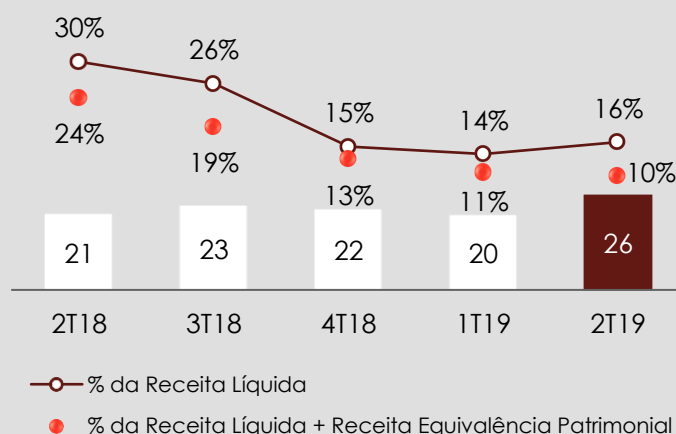
Talvez o principal se instaure a partir da própria retomada dos lançamentos, que reverte a dinâmico dos anos de crise onde os esforços de publicidade eram concentrados em uma quantidade relativamente pequena de produtos. Na ausência de produtos “frescos”, para os quais ainda há uma primeira camada de clientes com fácil potencial de conversão (“low hanging fruits”), os esforços comerciais sobre os produtos disponíveis mirava em uma segunda camada de clientes, de mais difícil acesso. Essa dinâmica saturava o produto, de forma que – conforme a lei dos rendimentos decrescentes –, cada incremento marginal nas despesas comerciais surtia um efeito menor em vendas. Em contrapartida, por essa lógica, uma vez lançando em ritmo mais acelerado, a Companhia conta com múltiplos projetos sobre os quais debruçar seus esforços comerciais, permitindo despesas de publicidade mais eficientes e efetivas.

Em paralelo, é importante observar que parte significativa das despesas comerciais está vinculada à manutenção do estoque, e não aos lançamentos. Despesas estritamente ligadas ao estoque pronto, como o pagamento do IPTU e manutenção, compõe em torno de 18% das comerciais no 2T19. Embora não haja especificamente ganhos de eficiência nesta linha, a trajetória de escoamento líquido que o estoque pronto da Companhia vem entoando nos últimos trimestres vem promovendo uma retração gradual do seu volume absoluto.

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\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Despesas com Publicidade	(6.656)	(4.029)	65,2%	(6.656)	(8.534)	-22,0%
Despesas com "Stand"	(6.092)	(3.210)	89,8%	(6.092)	(9.039)	-32,6%
Despesas com Manutenção de Estoque	(3.229)	(4.325)	-25,3%	(3.229)	(9.298)	-65,3%
Comissões e Outras Despesas	(2.175)	(2.056)	5,8%	(23.975)	(3.868)	519,8%
Total Despesas Comerciais	(18.152)	(13.620)	33,3%	(39.952)	(30.739)	30,0%

Despesas Administrativas (R\$ MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 46,4 milhões em 1S19, avançando em relação a média dos últimos trimestres. Embora este reinício de ciclo operacional suscite a necessidade de novas contratações, cabe contextualizar que as principais fontes de incremento no trimestre foram de assessorias jurídicas pontuais, em

parte vinculadas a aquisições de terrenos mais elaboradas. No mais, é nítida a eficiência no controle de gastos da Companhia, em parte resultado do *offset* entre, por um lado, os novos gastos vinculados ao início do ciclo de lançamentos e, pelo outro, a exaustão dos gastos associados ao ciclo de entregas. Diante de um contexto em que o seu volume operacional expande rapidamente, a Companhia traz preservados do boom os seus principais quadros técnicos, capazes de absorver as novas demandas de trabalho. Sob o ponto de vista de engenharia, os 15 canteiros de obra em atividade hoje seguem distantes dos 35 da máxima histórica em 2013, tal que as contratações cabíveis têm sido para cargos de suporte para estes quadros mais centrais e longevos.

No saldo final, na medida em que os novos lançamentos se traduzem em uma tendência de crescimento de receita, surge uma melhor diluição de despesas (de 30% no 2T18 para 16% no 2T19), sendo um dos motivadores para o galope da margem líquida.

Por conta de norma do IFRS 16, a partir do 1T19, as despesas com aluguéis e condomínio passam a ser contabilizadas como depreciação do direto de uso, tendo seu montante transferido de uma linha para a outra na comparação entre os trimestres.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(8.529)	(6.919)	23,3%	(15.139)	(13.687)	10,6%
Despesas com Honorários da Administração	(3.194)	(2.574)	24,1%	(5.811)	(5.184)	12,1%
Despesas com Benefícios e Empregados	(1.575)	(1.559)	1,0%	(3.932)	(2.906)	35,3%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(892)	(202)	341,6%	(1.785)	(505)	253,5%
Despesas com Serviços Prestados	(7.533)	(3.607)	108,8%	(11.872)	(9.657)	22,9%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(49)	(787)	-93,8%	(49)	(1.565)	-96,9%
Despesas com Conservação de imóveis	(111)	(82)	35,4%	(176)	(151)	16,6%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(940)	(545)	72,5%	(1.338)	(780)	71,5%
Despesas com Licenças e Softwares	(1.127)	-	-	(1.647)	-	-
Demais Despesas	(2.019)	(4.513)	-55,3%	(4.604)	(8.229)	-44,1%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(25.969)	(20.788)	24,9%	(46.353)	(42.664)	8,6%

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\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	16.843	1.731	873%	8.650	(5.263)	-264,4%
% da Receita Líquida	10,4%	2,5%	7,9 p.p.	2,8%	-3,3%	6,1 p.p.
Despesas Tributárias	(192)	(766)	-74,9%	(5.758)	(5.747)	0,2%
Provisão para Contingências	-	1.390	-100,0%	-	1.390	-100,0%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	17.035	1.107	1439,0%	14.408	(906)	-1690,7%
Equivalência Patrimonial	35.977	(239)	-15156%	44.273	3.096	1330,0%
% da Receita Líquida	22,2%	-0,3%	22,6 p.p.	14,4%	1,9%	12,4 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. No primeiro trimestre de 2019, bem como havia sido o caso em 2018, o salto das despesas tributárias decorreu da opção pelo pagamento à vista, já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. Subsequentemente, no 2T19, cessa esse efeito.

A linha de outras despesas já vinha repercutindo os efeitos contábeis das reiteradas aquisições de participação incremental que a Companhia fez em projetos em que tem sócios. A protuberância dessa linha no 2T19 está vinculada ao laudo que reconhece, no 2T19, a compra vantajosa na recente aquisição de 30% de participação no Jardins do Brasil.

Equivalência Patrimonial

Após um período sem expressividade, a linha de equivalência ganhou importância já no início de 2019 a partir do lançamento do Fit Casa Brás (70% parte EZTEC), além do efeito da aquisição de 30% no empreendimento Jardins do Brasil, que ainda conta com 108 unidades residenciais em estoque (e outros 281 escritórios comerciais). Essa aquisição reflete também sobre o terreno remanescente do projeto de Osasco, cujo plantão de lançamento já está aberto para vendas no 3T19.

No entanto, a linha de equivalência patrimonial tem o projeto Pátrio Ibirapuera como estrela do trimestre e do ano até o momento. Ele é um empreendimento realizado de forma compartilhada com a AMY, do qual a EZTEC possui 70,44%. A VSO do projeto foi surpreendente, fazendo com que fosse superada a cláusula suspensiva do empreendimento ainda no primeiro mês de lançado. A magnitude relevante deste impacto na linha se dá pela confluência dos seguintes fatores: o porte do projeto (R\$ 199 milhões de VGV), da rápida velocidade de vendas (63% no trimestre), da grande proporção do custo do terreno sobre o POC (41%) e da elevada margem bruta (51%). Os fatores que explicam esta rentabilidade foram detalhados no segmento de Margem Bruta deste documento.

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.

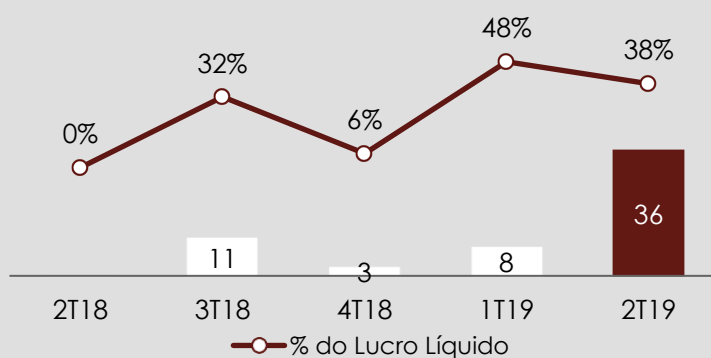
A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles, resultando no lucro líquido ponderados das compartilhadas que, por definição, constitui a linha de Equivalência Patrimonial:

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Receita Bruta	104,6	32,4	222,4%	156,3	65,4	139,1%
(-) Cancelamento de vendas	(8,2)	(13,9)	-41,0%	(15,3)	(31,0)	-50,6%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(2,7)	(0,4)	544,6%	(3,7)	(0,8)	361,0%
Receita Líquida	93,6	18,1	417,2%	137,3	33,6	309,2%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(48,4)	(11,9)	306,6%	(77,2)	(21,0)	267,5%
Lucro Bruto	45,2	6,2	629,8%	60,1	12,5	379,1%
Margem Bruta (%)	48,3%	34,2%	14,1 p.p.	43,7%	0,0%	43,7 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(9,1)	(4,5)	101,2%	(14,4)	(7,3)	97,1%
Receitas Financeiras	4,4	2,3	87,3%	5,8	4,7	25,1%
Despesas Financeiras	(0,8)	(1,2)	-32,2%	(1,6)	(2,9)	-45,7%
Lucro Líquido	36,0	(0,1)	-52107,8%	44,3	3,1	1330,1%
Margem Líquida (%)	38,4%	-0,4%	38,8 p.p.	32,2%	0,0%	32,2 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾		44,4%	-44,4 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.

Balanco Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	2T19	2T18	Var.%	2T19	4T18	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	35,4	20,9	69,0%	35,4	20,9	69,0%
Contas a Receber de Clientes	134,3	120,8	11,2%	134,3	120,8	11,2%
Imóveis a Comercializar	228,6	216,3	5,7%	228,6	216,3	5,7%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	2,3	54,4	-95,7%	2,3	54,4	-95,7%
Adiantamento de Clientes	9,1	2,3	303,9%	9,1	2,3	303,9%

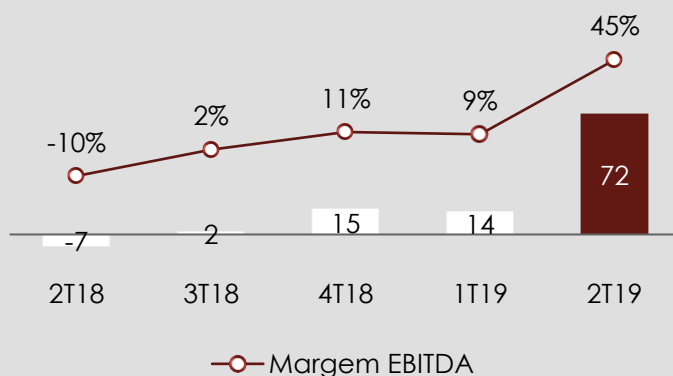
Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$ 64 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



EBITDA

EBITDA (R\$ MM)



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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Lucro Líquido	94.910	14.543	552,6%	112.212	20.142	457,1%
IR/CSLL	8.185	1.547	429,0%	12.222	3.658	234,1%
Resultado Financeiro Líquido	(32.012)	(23.787)	34,6%	(41.128)	(43.398)	-5,2%
Amortização de Mais Valia e Depreciação	1.349	365	269,6%	2.810	1.514	85,6%
EBITDA ⁽¹⁾	72.432	-7.332	-1087,9%	86.116	-18.083	-576,2%
Margem EBITDA (%)	44,8%	-10,6%	55,4 p.p.	27,9%	-11,4%	39,3 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 1S19 com Resultado Financeiro Líquido de R\$ 41,1 milhões, sendo R\$ 46,1 milhões pelo lado da receita, e R\$ 5,0 milhões pelo lado das despesas.

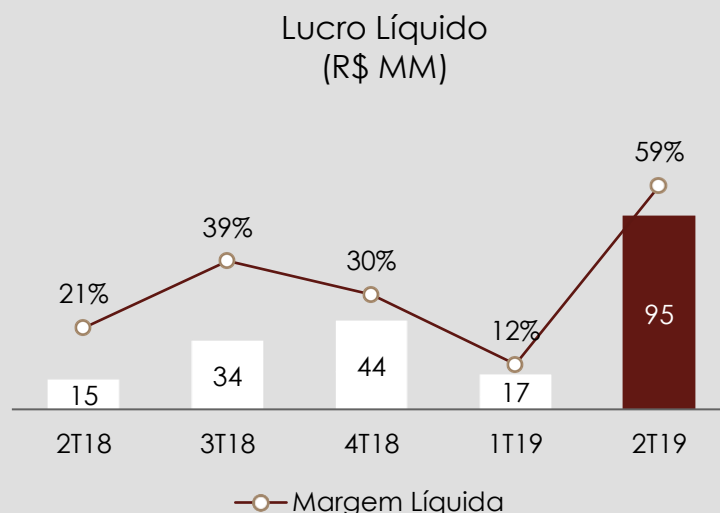
É importante enfatizar que o principal determinante da linha de resultado financeiro é o rendimento da carteira de recebíveis performados, carteira está atrelado ao IGP-DI, tal que – mesmo que o saldo total encarteirado tenha permanecido relativamente estático ao longo dos últimos trimestres – as fortes oscilações na inflação do período protagonizaram variações acentuadas no resultado financeiro, para cima e para baixo. Cabe a consideração metodológica que, para o cálculo dessa correção monetária, aplica-se sobre o saldo devedor de cada mês a variação do IGP-DI com dois meses de defasagem. Ou seja, a correção do 2T19 foi calculada sobre a variação do IGP-DI de fevereiro a abril, reportada em 3,3%. Desta forma, atingiu um resultado financeiro em linha com os que haviam sido reportados no 3T18 e 4T18. Por sua vez, o 1T19, isoladamente, contrastou com um resultado financeiro retraído, decorrente da deflação de 1,5% reportada no período de referência. Embora o principal do financiamento seja inviolável, a deflação correu o rendimento do primeiro trimestre do ano.

Já em relação à despesa financeira, vale mencionar que, contabilmente, o reconhecimento do juro sobre as dívidas de construção deixam de ser reconhecidas como custo uma vez que o empreendimento é entregue, subsequentemente sendo reconhecido como despesa. Consequentemente, passado o ciclo de entregas, ainda há resiliência na linha de Juros e Variações Monetárias Passivas.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	2T19	2T18	Var.%	1S19	1S18	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	6.118	7.543	-18,9%	13.133	15.145	-13,3%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	27.514	19.805	38,9%	31.130	36.331	-14,3%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	905	455	98,9%	1.911	2.658	-28,1%
Total Receitas Financeiras	34.537	27.803	24,2%	46.174	54.134	-14,7%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(1.939)	(3.055)	-36,5%	(4.070)	(8.083)	-49,6%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(523)	(1.492)	-64,9%	(810)	(3.109)	-73,9%
Outras	(63)	(153)	-58,8%	(166)	(229)	-27,5%
Total Despesas Financeiras	(2.525)	(4.700)	-46,3%	(5.046)	(11.421)	-55,8%
Resultado Financeiro Líquido	32.012	23.103	38,6%	41.128	42.713	-3,7%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 8,2 milhões no 2T19 contra R\$ 1,5 milhões no 2T18. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.



O Lucro Líquido no 2T19 totalizou R\$ 94,9 milhões, com Margem Líquida de 58,6%. O salto no patamar do lucro líquido no trimestre está escorado nos seguintes fatores: [i] o crescimento da linha de equivalência patrimonial, propulsionada pela superação de cláusula suspensiva do empreendimento Pátrio Ibirapuera; [ii] a compra vantajosa auferida no laudo de aquisição referente aos 30% adicionados à participação do Jardins do Brasil; [iii] a retomada do resultado financeiro derivado da carteira de recebíveis diretos, que havia sido corroído no 1T19 pela deflação do IGP-DI, o indexador da carteira; [iv] R\$ 9 milhões de lucro auferidos na venda de lotes de um terreno antigo na Praia Grande; [v] continuidade nas vendas dos lançamentos dos últimos trimestres, como Z.Pinheiros e Vertiz Tatuapé; [vi] e margem bruta do estoque pronto vendido.

Embora o 2T19 já tenha promovido uma evolução da rentabilidade líquida da Companhia, o seu patamar de receita líquida ainda reflete o vale de lançamentos de 2015-2017, incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia. No entanto, a recente retomada dos lançamentos gradativamente surte efeito sobre os resultados, seja através da superação de suas cláusulas suspensivas, ou pelo acúmulo de canteiros de obra em evolução. Na medida em que o *top line* cresce, são diluídas as linhas dedutoras (custos e despesas), possibilitando ganhos de margem.

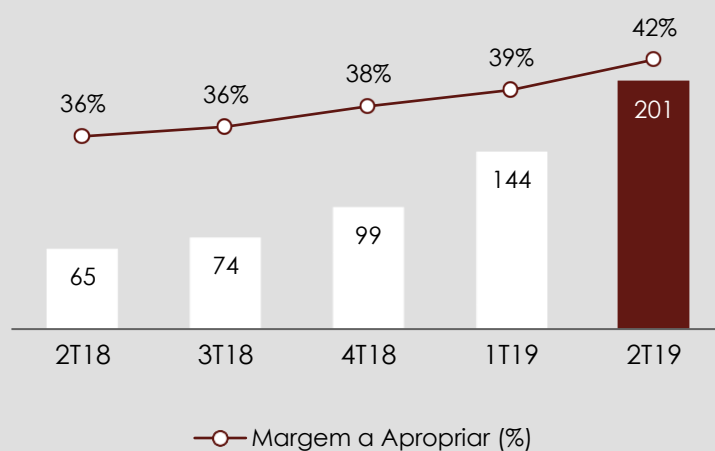
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$ 200,8 milhões no 2T19, com crescimento de 39,9% em relação ao trimestre anterior. Este crescimento está vinculado, em parte, à performance continuada de vendas dos lançamentos realizados nos últimos trimestres que, por ainda estarem em fase inicial de construção, têm mais da metade de sua receita diferida. Complementarmente, este incremento está escorado na **superação das cláusulas suspensivas dos empreendimentos Le Jardin Ibirapuera e Fit Casa Rio Bonito**, permitindo o início dos respectivos reconhecimentos contábeis. Dentre estes, o Fit Casa Rio Bonito foi particularmente relevante, uma vez que teve 84% do seu resultado diferido, já que o custo de seu terreno é relativamente pequeno diante do custo orçado total. Cabe mencionar a ausência notável do lançamento Pátrio Ibirapuera, que, embora tenha superado cláusula suspensiva, é um projeto compartilhado que cujo resultado é contabilizado somente sob a linha de equivalência patrimonial.

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\$)	2T19	2T18	Var.%	2T19	1T19	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	442.680	170.671	159,4%	442.680	333.769	32,6%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	11.494	3.534	225,2%	11.494	10.189	12,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	25.348	8.414	201,3%	25.348	20.164	25,7%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(278.689)	(117.515)	137,2%	(278.689)	(220.552)	26,4%
Resultado a Apropriar	200.833	65.104	208,5%	200.833	143.570	39,9%
Margem a Apropriar (%)	41,9%	35,7%	6,2 p.p.	41,9%	39,4%	2,5 p.p.

Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Quanto à margem a apropriar, o crescimento observado no 2T19 se explica tanto pelo perfil diferenciado dos produtos que compõe o pipeline para o atual ciclo operacional, se comparados com os lançamentos realizados entre 2015 e 2017 quanto pela digestão do montante a apropriar de lançamentos antigos. Em síntese, enquanto os lançamentos da safra anterior partiam de terrenos adquiridos ao longo do boom imobiliário – e que portanto tinham custos compatíveis com a realidade de uma economia aquecida –, a safra atual provém de aquisições realizadas de forma contra cíclica entre 2017 e 2018, usufruindo de oportunidades favoráveis.

Contas a Receber

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

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

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	2T19	1T19	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	733.615	696.536	5,3%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	534.755	525.704	1,7%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	198.860	170.832	16,4%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	442.680	333.769	32,6%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(30.274)	(24.937)	21,4%
Total Contas a Receber	1.146.021	1.005.368	14,0%

(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.

Em 30 de junho de 2019, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$ 727,4 milhões. Dos R\$ 20,3 milhões vencidos ao final do 2T19, aproximadamente 34% referem-se a vendas recentes de clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto, elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$ 534,8 milhões (considerando somente empreendimentos consolidados). Parte destes recebíveis são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$ 527 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.

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 2019 com posição de Caixa Líquido de R\$ 349,0 milhões e com Disponibilidades de Caixa de R\$ 420,8 milhões. Desta forma, no 2T19, houve Queima de Caixa de R\$ 3,0 milhões.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	2T19	1T19	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	32.591	30.035	8,5%
Endividamento de Longo Prazo	39.237	45.582	-13,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(26.227)	(27.043)	-3,0%
Aplicações Financeiras	(394.578)	(400.562)	-1,5%
Dívida (Caixa) Líquido	(348.977)	(351.989)	-0,9%
Geração de Caixa	(3.012)	-51.148	-94,1%
Dividendos Pagos	-	-	
Geração de Caixa Ex Dividendos	(3.012)	(51.148)	-94,1%

Observando a evolução de um ciclo operacional, é de se esperar que o início de um novo ciclo comprometa a geração de caixa da companhia, por conta de dispêndios com lançamentos, aquisições e canteiros de obras – enquanto o momento de mais pujante geração é em torno das entregas, quando os clientes são repassados. Vislumbrando o ano de 2019 em particular, a geração de caixa deverá ser impactada pela necessidade de sustentar tanto o andamento das operações quanto eventuais oportunidades que a Companhia venha a avaliar.

O Parque da Cidade foi fruto de desembolso relevante no trimestre, já que a Companhia pagou uma parcela de R\$ 20 milhões referente à aquisição do projeto, iniciada ainda no 2T18. Dos R\$ 90 milhões acordados na compra, restam somente R\$ 25 milhões, a serem desembolsados em 12 meses a contar desta última parcela. A diluição do fluxo de caixa da aquisição deste projeto implica que o aporte inicial foi relativamente pequeno, colaborando para a TIR do projeto, que já se prepara para iniciar vendas no 3T19.

Já considerando o pagamento desta parcela do Parque da Cidade, a Companhia desembolsou R\$ 73 milhões com gastos relativos a aquisições no 2T19, incluindo dois novos terrenos.

Desde já, cabe mencionar o desembolso decorrente da fase inicial de construção do Esther Towers e do Parque da Cidade, que, inclusive, são canteiros de obra imediatamente vizinhos entre si, na região da Chácara St. Antônio. Mesmo ainda não lançados, a Companhia já deu início aos trabalhos, particularmente no preparo do terreno, com as etapas de escavação e contenção, que, até o primeiro semestre de 2019, culminaram no desembolso de R\$ 18 milhões. No entanto, o início do ciclo de construção é associado a um desembolso ainda contido, uma vez que envolve relativamente poucos funcionários situados, já que os processos são protagonizados via maquinário. Também não há grandes atividades na obra passíveis de serem realizadas concomitantemente enquanto o terreno é tratado; diferentemente do momento em que a torre está sendo propriamente erguida, quando etapas estruturais e de acabamento acontecem simultaneamente.

A principal fonte de geração de caixa é a venda de estoque pronto, porém esta ainda é atenuada pela taxa de conversão da carteira de alienação fiduciária de aproximadamente 40%. A adesão de compradores de unidades prontas ao financiamento próprio da companhia acaba postergando o recebimento do montante que, caso fosse repassado ao banco, acarretaria em uma injeção de caixa mais ágil. A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,6% + TR ao ano até 10,2% + TR ao ano.

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

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

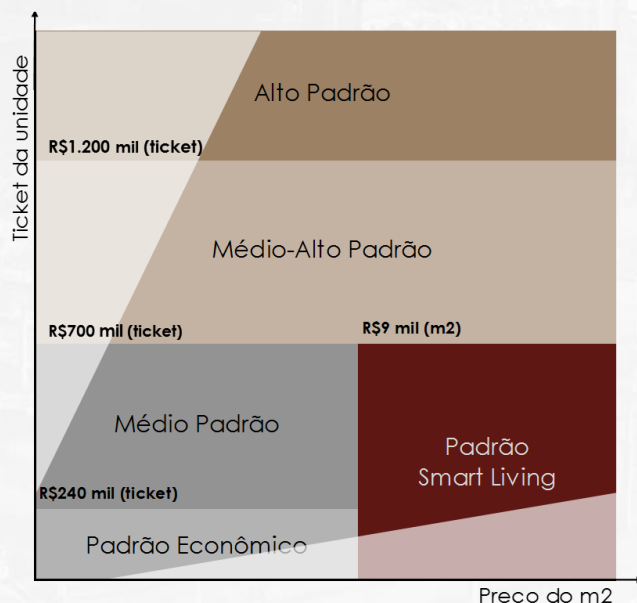
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos de incorporação e construção.

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

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 356 funcionários administrativos, além de 969 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 2019, a EZTEC possuía 15 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 3.480 unidades em construção.

Segmentação de renda

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



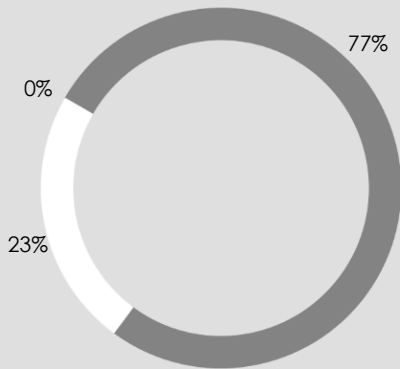
Estoque de Terrenos (Land Bank)

Em 30 de junho de 2019, o Estoque de Terrenos totalizou R\$ 5,8 bilhões em VGV próprio. O custo médio do landbank, incluindo despesas relativas a ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo, é de 14% do VGV.

No 2T19, a Companhia realizou a aquisição de dois novos terrenos, um dos quais no bairro de Moema, onde é sediada a sua sede administrativa. Bem como já vinha sendo o perfil de aquisições anteriores da safra, são terrenos de "eixo" que se beneficiam dos incentivos colocados pelo novo Plano Diretor Estratégico da cidade para regiões próximas de entroncamentos de transporte público. A partir do objetivo de modernizar a mobilidade urbana, o PDE estimula o adensamento populacional nas localizações vizinhas a corredores, linhas de ônibus e de metrô. Para tal, ele expande o coeficiente de aproveitamento (a relação entre o a área privativa vendável do projeto e a do terreno subjacente), de forma que é permitido ao incorporador conceber projetos maiores para o mesmo terreno. Como contrapartida, o PDE exige uma quantidade mínima de unidades lançadas vis a vis a área do terreno, bem como uma restrição rígida à quantidade de vagas de garagem disponíveis. Ainda assim, os incentivos colocados pelo PDE viabilizou projetos em terrenos que até então não mobilizavam o interesse dos incorporadores. Estes ganhos de potencial, inclusive, não foram imediatamente precificados pelos terrenistas, de forma que houve uma janela de oportunidade muito clara para a Companhia arbitrar sobre estes ganhos através das aquisições realizadas entre 2017 e 2019. Isso tem se dado, em particular, na Zona Sul de São Paulo, região em que a EZTEC tem vasta tradição e, por consequência, foi capaz de mapear com agilidade o surgimento de oportunidades. Isso se deu mais intensamente em Moema, onde, desde 2017, a Companhia fez 7 aquisições, das quais já lançou 4 (Z.Cotovia, Diogo Ibirapuera, Le Jardin Ibirapuera e Pátrio Ibirapuera). A janela de oportunidade para estas aquisições era ainda mais atrativa uma vez que os principais pares da Companhia estiveram em processo de digestão da crise dos anos anteriores, com pouco apetite para novas aquisições.

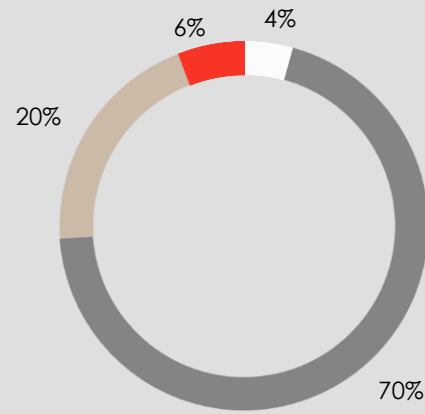
A safra de aquisições que a EZTEC iniciou em 2017 acumula 17 novos terrenos, que contribuem com um VGV potencial superior a R\$ 2 bilhões (incluindo a aquisição do Parque da Cidade), para um custo médio sobre VGV de 20%. – esta safra vem suprindo os lançamentos deste início de ciclo, com 6 destes terrenos já tendo sido lançados. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o padrão preponderante das aquisições do período –, 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.

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



■ Cidade SP (20 terrenos) ■ RMSP (8 terrenos) ■ Litoral (9 terrenos)

Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio

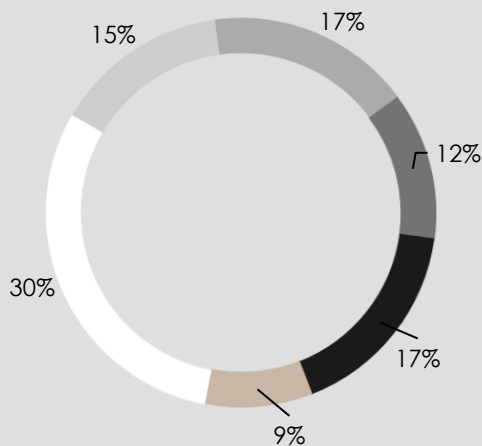


■ Pré/Pós IPO (13 terrenos) ■ Boom setorial (13 terrenos)
■ Contraciclo (6 terrenos) ■ Atual (5 terrenos)

*Contém 14 terrenos com VGV a ser atribuído.

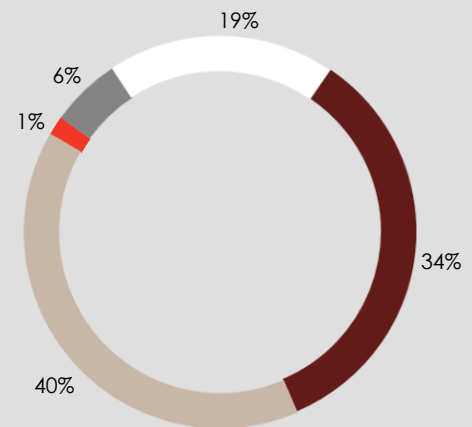
Terrenos por ano	Pré/Pós - IPO					Boom setorial				Contraciclo	Atual	
	Ano de Aquisição	2000	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2017	2018
% VGV EZTEC	0%	0%	0%	2%	2%	6%	4%	34%	25%	4%	16%	6%
Nº de terrenos	1	1	9	1	1	1	1	8	3	2	4	5

Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



■ Sem VGV atribuído (14 terrenos) ■ Médio (5 terrenos) ■ Médio-Alto (6 terrenos)
■ Alto (2 terrenos) ■ Comercial (1 terreno) ■ Smart Living (3 terrenos)
■ Econômico (6 terrenos)

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



■ Em desenvolvimento (14 terrenos) ■ < R\$50 milhões (2 terrenos)
■ R\$50 - R\$100 milhões (4 terrenos) ■ R\$100 - R\$200 milhões (8 terrenos)
■ R\$200 - R\$500 milhões (6 terrenos) ■ > R\$500 milhões (3 terrenos)

Lançamentos

A estratégia de lançamentos para 2019 foi inicial parametrada por um guidance, emitido ainda no fim de 2018, que abrangia um VGV lançado de R\$ 1 bilhão até R\$ 1,5 bilhão. Na data deste documento, a Companhia emitiu ainda um Fato Relevante que revisa para cima este guidance para um novo range de R\$ 1,5 bilhão até R\$ 2 bilhões. Atingir o limite superior do atual guidance implica, objetivamente, em dobrar o volume de lançamentos de 2018

Já tendo alcançado R\$ 707 milhões somente no 1S19. Deste volume, R\$ 313 milhões foram lançados no 2T19 e contemplam, em ordem cronológica, os produtos [i] Vivid Perdizes, um projeto de padrão smart living e de torre única em Perdizes, com 102 unidades e um VGV de R\$ 65,1 milhões; [ii] a torre Pátrio Ibirapuera se trata de um projeto de alto padrão situado na Zona Sul da cidade, no bairro de Moema. A torre possui 54 unidades para um VGV total de R\$ 282,1, sendo que R\$ 198,1 correspondem à participação EZTEC; [iii] Artis Jardim Prudência, empreendimento de média renda lançado ao final do trimestre, possui 92 unidades para um VGV EZTEC de R\$ 48,8 milhões.

No saldo agregado daquilo que já foi lançado neste início de ciclo – cujo início fica demarcado pela rápida sucessão de lançamentos do 4T18 –, resta clara a percepção de que há profundidade de demanda para absorver uma escalada operacional pujante. Uma amostra dessa capacidade de absorção é que os lançamentos dos últimos dois trimestres já alcançaram a marca de 57% de unidades vendidas, em uma média ponderada pelo VGV. Esta vultuosidade não é necessariamente homogênea entre os lançamentos, vide o Vivid Perdizes, que acaba de superar 30% de unidades vendidas com 3 meses de lançado. Ele é um lançamento da Zona Oeste, onde a tradição e capacidade de penetração da EZTEC é menor do que a que tem na Zona Sul. Além disso, dada a fartura de lançamentos na região, o cliente local é acostumado a frequentar diversos plantões antes de efetivar a compra, de forma que o momento do lançamento não é tão efusivo, mas sem comprometer a perenidade das vendas. Ainda assim, mesmo os lançamentos mais morosos demonstram uma performance confortavelmente satisfatória, indicando um ímpeto comprador que atravessa todo o mercado imobiliário de São Paulo. Este ímpeto é ainda mais nítido em lançamentos como o do Pátrio Ibirapuera, que superou o marco de 60% vendido no primeiro mês de lançado, onde inclusive houve espaço para ganho de preço ao longo das vendas. O perfil do Pátrio Ibirapuera – que em muito é indicativo do perfil da safra – é detalhado no segmento de Margem Bruta deste documento.

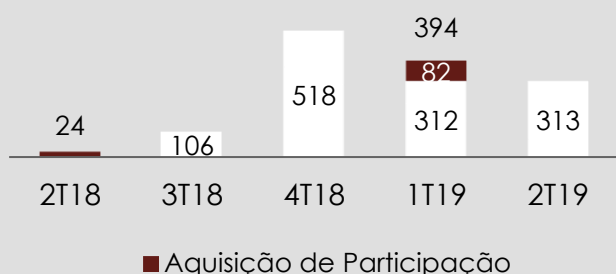
Em um contexto em que a demanda por lançamentos tem protagonizado um ganho de otimismo por parte dos incorporadores e do mercado, é importante enfatizar que a EZTEC tem uma disponibilidade de oferta capaz de corresponder, assegurada pelo seu pipeline amplamente desobstruído, que já conta com mais VGV aprovado do que o teto do seu guidance: são R\$ 1,5 bilhão em projetos já aprovados e ainda não lançados, extrapolando em R\$ 719 milhões o teto do guidance. Enquanto historicamente o ritmo de aprovações de novos projetos representou um gargalo operacional, neste início de ciclo o timing dos lançamentos é sujeito exclusivamente à estratégia comercial da Companhia. Dessa forma, a EZTEC resguarda a flexibilidade de escolher quantos e quais lançamentos são mais pertinentes em cada momento, a partir de uma coordenação estratégica que visa minimizar a formação bruta de estoque.

Uma variável importante na coordenação dos lançamentos é a capacidade de mobilização de corretores. Ao longo dos anos da crise, o setor viu os corretores que outrora deram vazão nos lançamentos do boom migrarem para outras atividades profissionais. Neste contexto em que retoma o ritmo operacional, a EZTEC faz esforços proativos para mobilizar novos corretores e disputar os corretores existentes. Para tal, vem realizado uma série de grandes convenções de corretores, seja localizadas em projetos específicos, ou mesmo para apresentar o pipeline disponível. Estas convenções atraem centenas de corretores, que gradativamente se incorporam como autônomos às fileiras da Tec Vendas, que desde 2018 adicionou 741 novos corretores cadastrados, totalizando 1.373 atualmente. No primeiro semestre do ano a Tec Vendas demonstrou seu poderio, tendo respondido por 68% das vendas de lançamento, além de ter mediado 14% de vendas por meio de imobiliárias locais. Ainda assim, a disponibilidade de múltiplos projetos aprovados

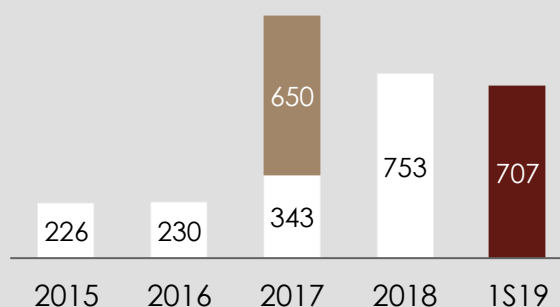
permite que a Companhia alterne perfis de lançamentos, de forma que um não canibalize o outro. Por exemplo, lançou o Vértiz Vila Mascote entre o Le Jardin Ibirapuera e o Pátrio Ibirapuera, que caso contrário mobilizariam o mesmo perfil de corretor. Isso posto, lançamentos na região metropolitana surtem pouco impacto em lançamentos da Zona Sul de São Paulo, já que Osasco e Guarulhos contam com times de corretores locais.

Já no 3T19, a Companhia intensifica os preparativos para o lançamento de 3 projetos expressivos, conjuntamente compostos de 747 unidades, para um VGV superior a R\$ 800 milhões: são o Haute Ibirapuera, (na Vila Clementino), o Reserva JB (uma das torres da sexta fase do Jardins do Brasil, em Osasco) e o Parque da Cidade (na Chácara St. Antônio, imediatamente vizinho do Esther Towers). Estes projetos já contam com seus plantões encaminhados para início de vendas ainda no 3T19, catapultando o patamar de lançamentos do ano para o topo antigo do guidance.

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)

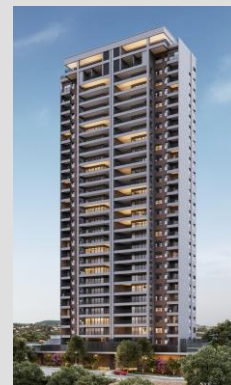


Lançamentos 2T19



Vivid Perdizes (Perdizes)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: Maio/19
Segmento: Residencial
Padrão: Smart Living
VGV EZTEC: R\$ 65,1 MM
Unidades vendidas: 27/102



Pátrio Ibirapuera (Moema)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: Junho/19
Segmento: Residencial
Padrão: Alto
VGV EZTEC: R\$ 198,7 MM
Unidades vendidas: 34/54



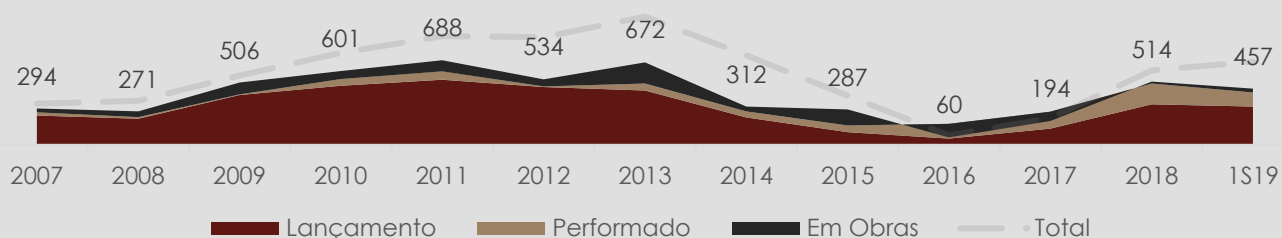
Artis Jardim Prudência (Jardim Prudência)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: Junho/19
Segmento: Residencial
Padrão: Médio
VGV EZTEC: R\$ 48,8 MM
Unidades vendidas: 9/92

Vendas e Distratos

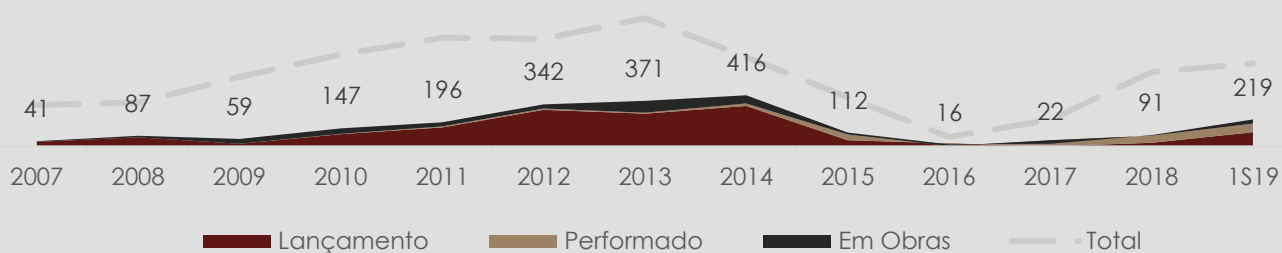
Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 2T19 vendas líquidas superiores às do trimestre anterior, finalizando o segundo trimestre do ano com R\$ 372 milhões vendidos. Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$ 395 milhões (com avanço de 22% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$ 23 milhões (incremento de 15%) Essa performance líquida implica em um crescimento de 23% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior. **Contabilizando a performance do 1S19 como um todo, inclusive representa uma aceleração de 37% em relação à totalidade do ano de 2018.** Mesmo em termos de venda bruta, a Companhia já superou o saldo de 2018 se considerarmos as vendas realizadas no ano até a data desta divulgação. Em perspectiva, o ritmo de comercialização que a Companhia desenvolve atualmente, com quase R\$ 400 milhões em vendas brutas no 2T19, equivale a média trimestral dos anos de 2012-2013 quando corrigidos por inflação.

Vendas Líquidas Consolidadas (R\$ MM)



Consolidado	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	1S19
Lançamento	81%	78%	80%	80%	77%	88%	66%	71%	36%	83%	67%	64%	68%
Performado	8%	5%	1%	9%	10%	1%	9%	16%	19%	202%	72%	33%	25%
Em Obras	11%	17%	19%	11%	13%	11%	26%	13%	45%	-186%	-39%	3%	7%

Vendas Líquidas Equivalência (R\$ MM)



Equivalência	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	1S19
Lançamento	89%	85%	36%	68%	79%	87%	72%	79%	43%	149%	6%	31%	53%
Performado	0%	0%	0%	2%	4%	3%	2%	5%	44%	-128%	215%	65%	32%
Em Obras	11%	15%	64%	31%	17%	10%	26%	16%	13%	79%	-120%	4%	15%

Embora o trimestre tenha contado com o protagonismo do Pátrio Ibirapuera (detalhado no segmento de Lançamentos e, mais profundamente, no de Margem Bruta), a performance de vendas contou com indícios positivos de forma pervasiva. A começar pela performance continuada de vendas nos empreendimentos que foram lançados na primeira etapa deste novo ciclo operacional – iniciado em outubro de 2018 com uma rápida sucessão de 3 lançamentos. Os lançamentos do 4T18 compuseram 12% das vendas líquidas do 2T19, com contribuição de R\$ 25 milhões do Z.Pinheiros e de outros R\$ 13 milhões do Fit Casa Brás. Ainda mais contundentes, os lançamentos do 1T19 agregaram com 20% do vendido no 2T19, em especial com o Fit Casa Rio Bonito, que havia sido lançado em meados de março, e, portanto, ainda contribuiu com R\$ 61 milhões para o trimestre. Este legado continuado dos lançamentos passados é um retrato do sucesso da coordenação de vendas da EZTEC, que tem visado minimizar a formação de estoque deste início de ciclo.

Mesmo o estoque pronto da Companhia compartilha deste momento de aceleração operacional. As vendas brutas de estoque pronto vem entoadado uma cadência consistente próxima a R\$ 100 milhões trimestrais já desde o 2T16. No entanto, estas vendas se davam em um contexto em que os distratos do período aumentavam progressivamente a base de estoque pronto disponível. Ou seja, enquanto os R\$ 383 milhões de venda bruta em 2016 representavam 89% do estoque disponível no começo do ano, os R\$ 409 milhões vendidos em 2017 representavam 56%, e os R\$ 397 milhões de 2018 somente 36%. Desta forma, a capacidade de absorção do estoque pronto se dava em um volume nominal resiliente, que implicava fundamentalmente em uma perda de VSO. Em contrapartida, o ciclo de distratos cedeu ao longo de 2018, tal que a Companhia consegue enfim desenvolver em 2019 um escoamento líquido do seu estoque. No entanto, ainda assim consegue entregar uma venda bruta que chega a superar a marca dos R\$ 100 milhões trimestrais. Assim sendo, mantido o mesmo patamar de vendas brutas, consegue acelerar a VSO de seu estoque, sem que para isso fosse necessário qualquer esforço comercial adicional. Na margem, a VSO líquida trimestral de unidades prontas da Companhia evoluiu de 5,0% no 2T18, 10,9% no 1T19, para 12,4% no 2T19.

Na medida em que o estoque residencial performado de Osasco e da Zona Leste é liquidado – restando R\$ 76 milhões e R\$ 33 milhões, respectivamente –, recai ao projeto Cidade Maia a centralidade das vendas, de forma que Guarulhos representa 73% do estoque pronto disponível. E o projeto correspondeu no 2T19 com uma aceleração de 28% nas suas unidades vendidas. Nota-se que a demanda de Guarulhos é suscetível à comparação com as Zonas Leste e Norte da cidade de São Paulo, em uma dinâmica de produtos substitutos. Na medida em que o mercado imobiliário destas regiões aquece e inflaciona, o apelo relativo de Guarulhos é acentuado. Cabe menção ao EZ Mark, o projeto que concentra o maior estoque comercial da Companhia, que vendeu 9 unidades no trimestre – reflexo do mercado comprador que vigora no mercado imobiliário paulistano.

A aceleração operacional entoada ao longo de 2019 está escorada no entendimento que e a demanda imobiliária paulistana tem os seguintes pilares de sustentação:

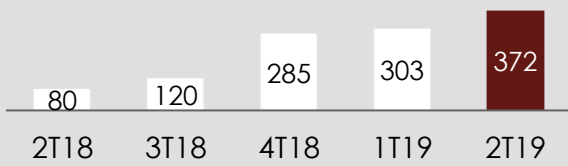
[i] O represamento da demanda por novos lançamentos, decorrente da escassez de novos produtos no mercado paulista ao longo dos anos da crise. Mesmo que houvesse na crise uma oferta abundante de estoque pronto, este envolve o pagamento de uma entrada expressiva no ato da compra que, por sua vez, exige uma poupança acumulada que não existe para uma faixa representativa da clientela potencial – novos lançamentos, em contrapartida, exigem somente um sinal no primeiro momento, permitindo um parcelamento da entrada ao longo dos anos de construção. Dada esta fração menos explorada da demanda, os lançamentos deste primeiro momento do novo ciclo operacional conseguem converter uma forte velocidade de vendas desde a largada.

[ii] O ingresso de investidores, reagindo à trajetória de quedas do juro e à percepção de espaço para crescimento de preços. O perfil deste grupo de compradores é emblemático da tradição patrimonialista do pequeno investidor brasileiro: é, no exemplo mais característico, o indivíduo de média-alta a alta renda que carregava alguma reserva relevante sendo remunerada a CDI, mas que perdeu sua atratividade relativa

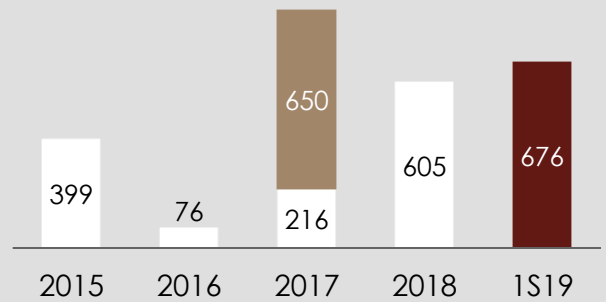
diante da queda nas taxas de juros, e que portanto busca aportar seus investimentos em um patrimônio físico. Este tipo de investidor faz poucas aquisições ao longo da vida e vislumbra render seu patrimônio via aluguel; diferente de um perfil de investidor que havia sido característico de outrora, predisposto a comprar múltiplas unidades em sucessão, especulando em uma expectativa de inflação de preço que o permitiria revender com ganho. Este último grupo não tem sido representativo desde o princípio da crise e, ainda, tende a ser espremido pela vigência recente da lei dos distratos, que o expõe a um risco efetivo de perda maior na eventualidade de um revés da trajetória de preços.

[iii] O novo Plano Diretor Estratégico da cidade, que viabiliza incorporações voltadas para o crescente segmento denominado smart-living – que consiste de produtos de metragem relativamente contida, mas inseridos em bairros nobres da cidade. Efetivamente, não é propriamente novidade que haja um amplo interesse por se morar em bairros tidos como nobres, mas o Plano Diretor antigo direcionava a incorporação para projetos com unidades grandes, que marginalizavam uma quantidade importante de clientes em potencial. Unidades de grande porte em regiões relativamente caras restringem a possibilidade de compra a famílias de alta renda, que é um segmento relativamente estreito da demanda paulistana. Portanto, visando um adensamento populacional nos ditos “eixos” da cidade, esta nova configuração regulatória flexibiliza a quantidade máxima de unidades que podem ser incorporadas em relação ao tamanho total do terreno, permitindo empreendimentos com um maior número de unidades e de menor metragem. Adicionalmente, em uma série de casos, permite ainda um aumento no tamanho efetivo do projeto – mensurado pelo coeficiente de aproveitamento entre a área vendável da incorporação e o tamanho do terreno –, expandindo ainda mais o acesso e a oferta nestas regiões.

Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)

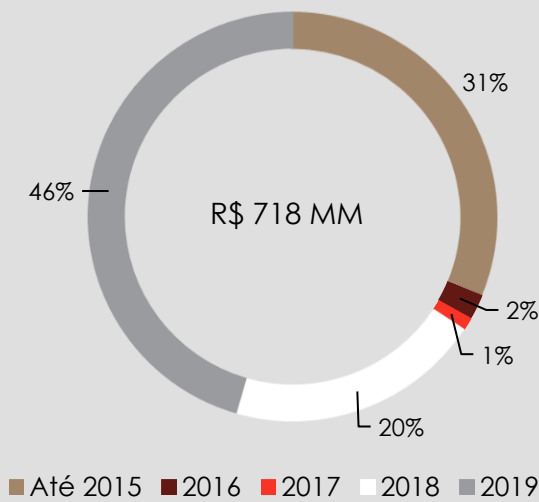


Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)

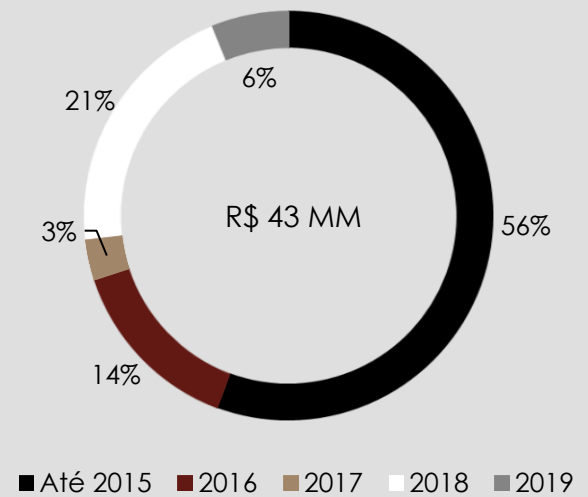


Vendas Brutas por Ano de Lançamento
(% do VGV próprio)

Dados Gerenciais - 1S19

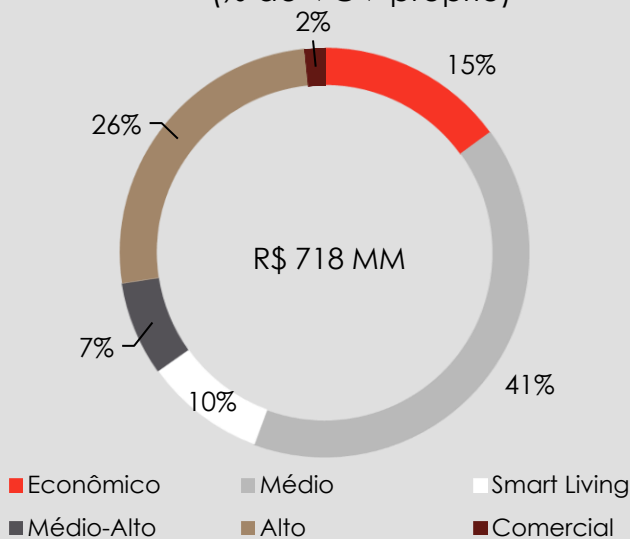


Distratos por Ano de Lançamento
(% do VGV próprio)

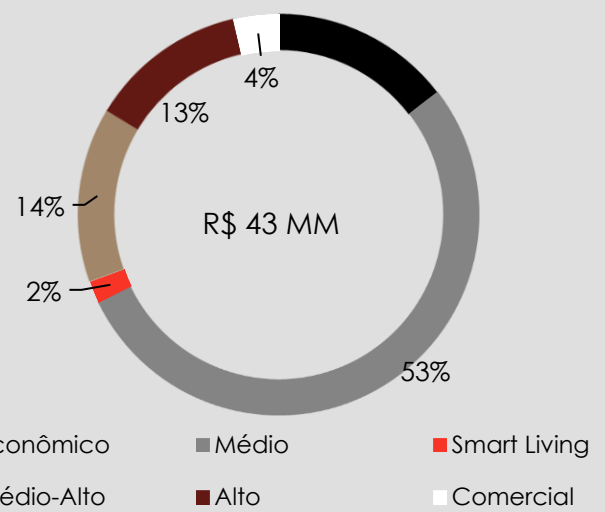


Vendas Brutas por Padrão
(% do VGV próprio)

Dados Gerenciais - 1S19



Distratos por Padrão
(% do VGV próprio)

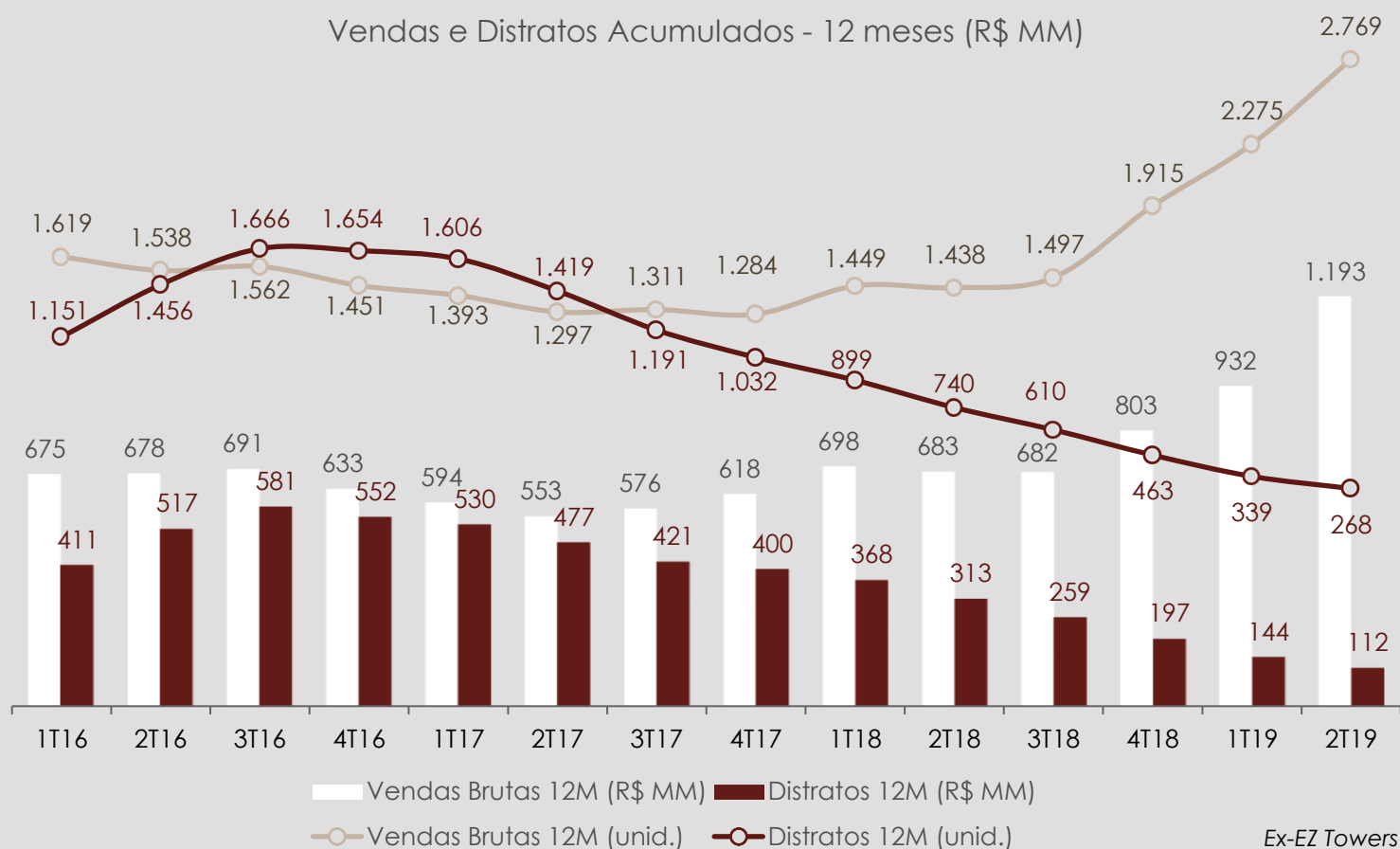


Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	2T19	2T18	1S19	1S18
+ Estoque Inicial (m ²)	213.045	192.320	202.834	197.868
+ Lançamentos no período (m ²)	24.358	2.201	52.990	9.902
= Estoque + Lançamento (m²)	237.403	194.521	255.824	207.770
- Vendas Contratadas no período (m ²)	44.262	10.813	42.779	24.063
- Vendas Brutas no período (m ²)	47.432	19.538	45.933	44.871
- Distratos no período (m ²)	-3.170	-8.725	-3.154	-20.808
= Estoque Final (m²)	193.141	183.708	213.045	183.708
VSO Líquida (%)	18,6%	5,6%	16,7%	11,6%
VSO Bruta (%)	20,0%	10,0%	18,0%	21,6%

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

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

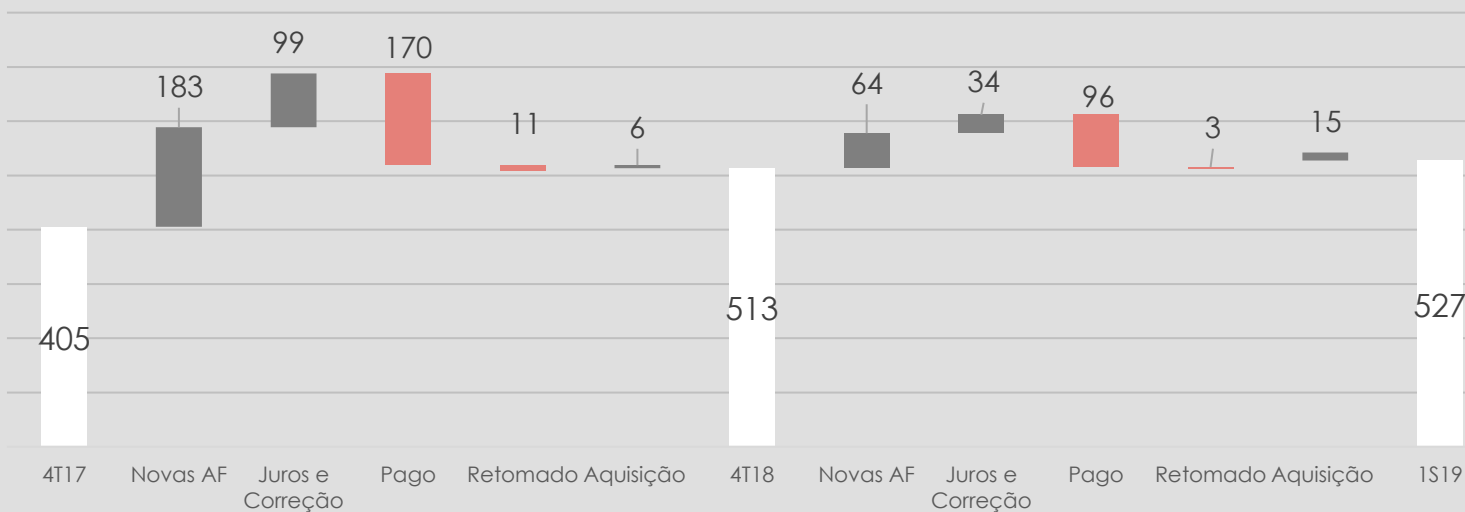


Financiamento

Uma vez concluída a construção de um projeto, há dois destinos possíveis para o financiamento do saldo devedor remanescente de seus clientes: o financiamento por via bancária (repasse) e o financiamento por parte da própria incorporadora diretamente para seus clientes (alienação fiduciária). O financiamento direto já é uma prática para a EZTEC desde a sua origem – o que à sua época era a premissa, em um período anterior à instituição de um marco regulatório que conferisse a segurança necessária para que bancos comerciais assumissem esse financiamento. Já na última década, a parte preponderante deste financiamento coube aos bancos, por mais que a estratégia da Companhia de manutenção de caixa líquido conferisse a ela espaço para uma participação ainda representativa. A partir de 2015, no entanto, com o alastramento da crise imobiliária coibindo a disponibilidade dos bancos, a EZTEC esteve na dianteira do financiamento de seus clientes, abarcando particularmente aqueles que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadravam nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. **Ao fim do 2T19, a carteira derivada destas alienações fiduciárias representa R\$ 527 milhões** – contemplando também a participação da EZTEC em empreendimentos compartilhados com parceiras – com novos financiamentos sujeitos à taxa de 10%+IGP-DI.

Nos últimos anos, o patamar de unidades na carteira evoluiu vigorosamente, passando de 1.652 ao fim de 2017, 1.914 em 2018 e 2.005 ao fim de junho. No entanto, nota-se que a trajetória de crescimento desta carteira desacelerou nos últimos trimestres, na medida em que os bancos paulatinamente retomam seu protagonismo natural no financiamento imobiliário. Esta tendência é indicada pelo fato que, desde o 4T18, o volume de originações supera o de amortizações. Ainda assim, o valor nominal encarteirado é sustentado pela incidência de inflação sobre o saldo.

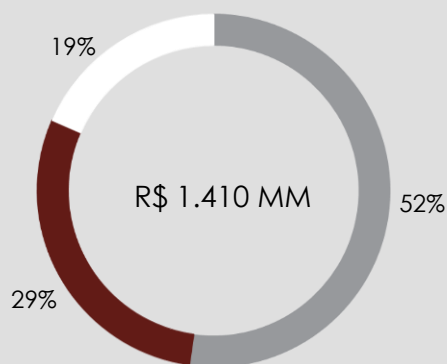
Evolução da Carteira de Recebíveis Diretos (R\$ MM)



Unidades em Estoque

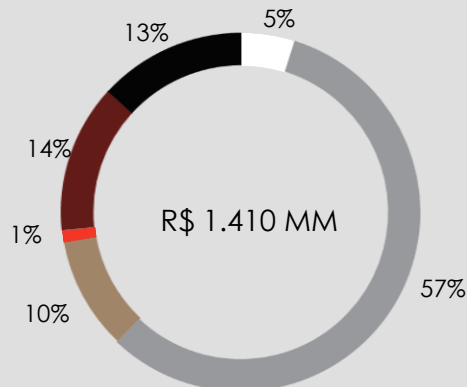
Neste trimestre foi apurada queda no montante em estoque da ordem de R\$ 110 milhões apesar de R\$ 303 milhões em lançamentos realizados. O estoque pronto apresentou queda de R\$ 110 milhões, majoritariamente causada pela diluição gradativa dos estoques localizados na Região Metropolitana de São Paulo. Neste momento o estoque pronto encontra-se localizado primariamente na cidade de Guarulhos (megaempreendimento Cidade Maia e Parque e Bosque Ventura).

Estoque por Status de Obra (%EZTEC)

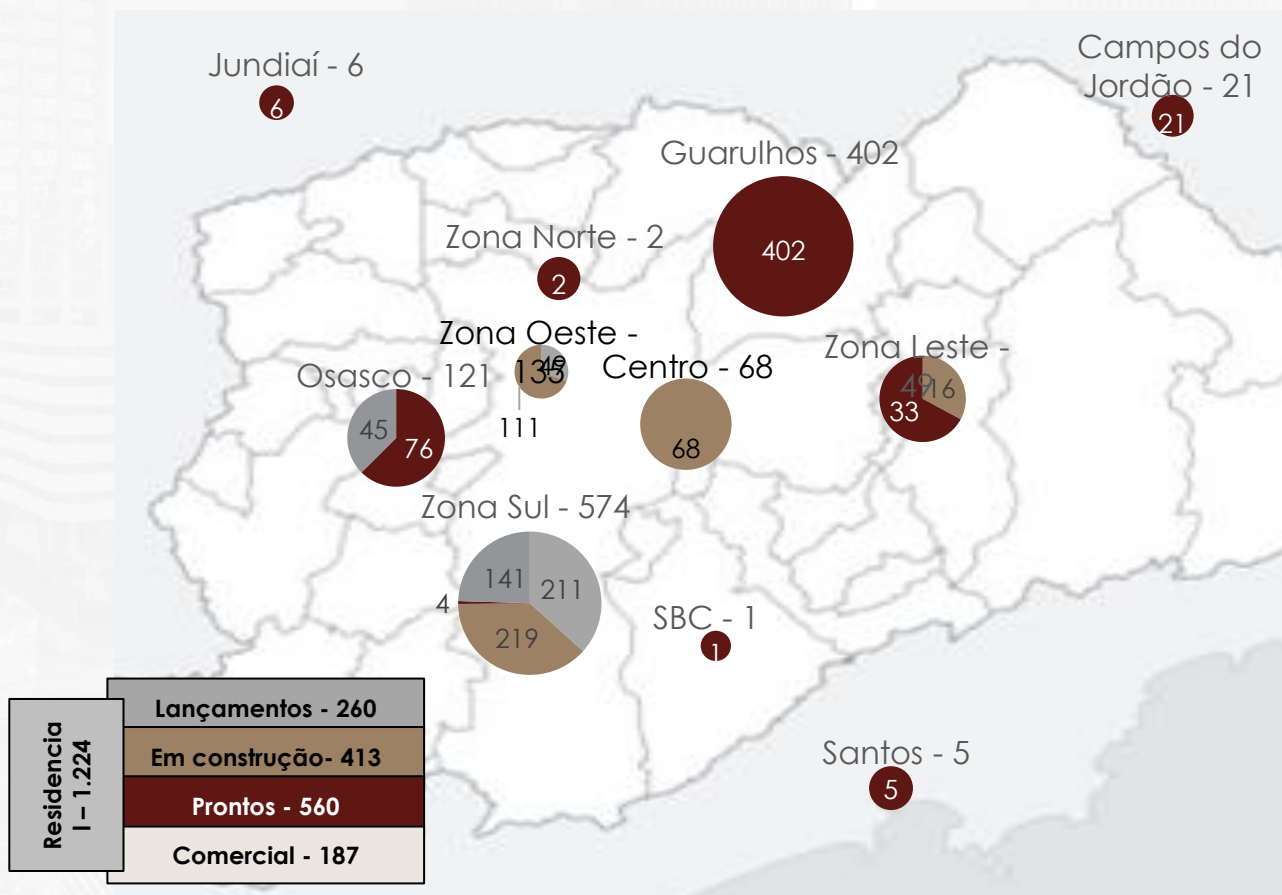


■ Perfeito ■ Em Obras ■ Lançamento

Estoque por Padrão (%EZTEC)



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



Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	496	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	405
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun/10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	30
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	17.218	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	100%	1	100%	543	1.877
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tesor	mar/11	240	100%	0	80%	0	14
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	341	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%	2.102	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	520	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	959	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	101	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	646	97
Bosque Ventura	mar/12	450	96%	19	85%	6.416	188
Massimo Nov a Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	541	0
In Design	jun/12	422	92%	34	100%	4.829	936
The View Nova Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	37
Green Work	jul/12	378	96%	15	100%	5.449	2.544
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	294	0
Parque Ventura	out/12	508	89%	58	85%	18.778	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	91%	30	76%	22.135	35
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	98%	9	76%	3.049	0
Brasilião	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatta Sacomã	fev/13	138	100%	0	100%	0	258
EZ Mark	mai/13	323	59%	131	100%	102.182	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	67%	280	76%	44.042	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	98%	9	76%	3.586	21
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	96%	10	100%	5.049	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	83%	77	100%	21.637	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	64%	162	100%	75.865	1.325
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	50%	141	100%	77.838	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	50%	285	100%	128.250	1.251
Magnífico Mooca	mai/14	162	96%	7	50%	2.657	147
San Felipe - Giardino	jun/14	104	92%	8	100%	8.915	92
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	69%	15	100%	13.303	92
Legítimo Santana	dez/14	70	100%	0	100%	0	92
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	61%	87	100%	68.309	405
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	81%	21	100%	20.891	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	85%	87	65%	15.597	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	85%	10	100%	7.146	64
Splendor Ipiranga	fev/15	44	98%	1	100%	1.558	110
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	85%	59	76%	31.045	442
Sub-Total Performado		13.811		1.592		712.287	24.262
Em Construção							
Le Premier Moema	mar/16	38	82%	7	50%	11.123	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	57%	18	100%	40.459	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	92	100%	38.483	138
Legittimo Vila Romana	abr/17	54	81%	10	100%	9.879	124
In Design Liberdade	ago/17	114	50%	57	100%	31.466	553
Verace Brooklin	out/17	48	81%	9	100%	16.707	294
Clima São Francisco	nov/17	106	78%	23	100%	14.966	5.281
Z.Cofovia	mar/18	199	90%	19	100%	14.674	0
Fit Casa Brás	out/18	979	43%	559	70%	67.722	0
Vertiz Tatuapé	set/18	200	84%	32	100%	15.738	363
Sky House	out/18	115	25%	86	100%	50.314	60
Diogo Ibirapuera	out/18	136	94%	8	100%	14.589	0
Z.Pinheiros	dez/18	386	55%	173	100%	78.301	2.000
Sub-Total em Obras		2.546		1.093		404.422	8.942
Lançamentos							
Le Jardin Ibirapuera	jan/19	22	27%	16	100%	49.152	60
Vertiz Vila Mascote	jan/19	168	80%	33	100%	17.561	390
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	560	80%	114	100%	30.229	280
Vivid Perdizes	mai/19	102	29%	72	100%	49.335	0
Pátrio Ibirapuera	jun/19	54	65%	19	70%	69.214	176
Artis Jardim Prudência	jun/19	92	18%	75	100%	43.798	0
Sub-Total Lançamentos		998		329		259.290	906
Total		17.355		3.014		1.375.999	34.111

GUIDANCE (EVENTO SUBSEQUENTE)

No dia 06 de dezembro de 2018, a EZTEC divulgou guidance de lançamentos para o ano de 2019, comprometendo-se com lançamentos entre R\$ 1 bilhão e R\$ 1,5 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 66% em relação ao montante lançado em 2018. Como um evento subsequente, no dia 14 de agosto de 2019, a Companhia revisou este guidance, elevando para um novo range de R\$ 1,5 bilhão a R\$ 2 bilhões de VGV lançados no ano.

A confiança no cumprimento do *guidance* de lançamentos provém de um *landbank* de R\$5,8 bilhões em VGV potencial – disposto majoritariamente na cidade de São Paulo, mas também com propriedades na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda – permitindo à Companhia escolher os lançamentos a serem realizados de forma organizada e cuidadosa, buscando lançar seus projetos no cronograma mais adequado em relação a velocidade de vendas e rentabilidade futura.

No segundo trimestre do ano a Companhia lançou três empreendimentos totalizando R\$ 313 milhões em VGV EZTEC. Em ordem cronológica, [i] o Vivid Perdizes, projeto de conceito smart-living na Zona Oeste de São Paulo, nas proximidades da Av. Pompéia e da Av. Sumaré; [ii] a torre Pátrio Ibirapuera, projeto de alta renda na Zona Sul da cidade, na quadra da antiga sede da Tec Vendas; e [iii] o Artis Jardim Prudência, projeto de médio padrão da Zona Sul de São Paulo, lançado nos últimos dois dias do trimestre. Assim, a EZTEC acumula R\$ 707 milhões em VGV lançados até a data desta divulgação, 47% do piso do guidance de lançamentos de 2019.

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 2019, 200.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 34,3%, que corresponde a 68.658.949 ações.

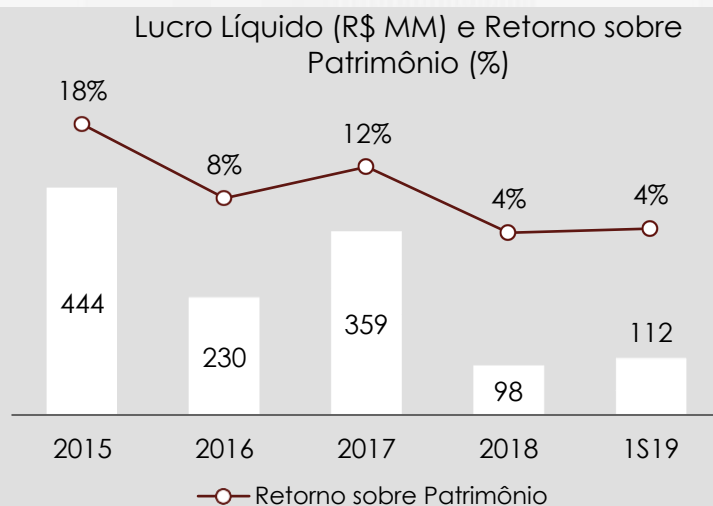
Retorno sobre Patrimônio Líquido

Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2018, obteve lucro líquido de R\$ 3,4 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$ 1,4 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%.

Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017.

No ano de 2018, reiniciamos um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que atingimos nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, incrementamos em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, e estamos com proposta de um incremento de 165% em 2019, como indicado pelo limite superior do guidance de lançamentos.

O resultado do incremento operacional será percebido nos próximos anos através do reconhecimento contábil das receitas auferidas, provocando o reconhecimento de um volume de lucro líquido melhor condizente com a estrutura de capital da Companhia.





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro Tadeu T. Lourenço

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 30/06/2019

1S19

Valores expressos em milhares de reais - R\$

Lucro Líquido	113.125
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(74.030)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	4.074
Variação Monetária e juros, líquidos	(42.480)
Provisão para Créditos de Liquidação Dúvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	-
Depreciações e Amortizações	2.810
Equiválência Patrimonial	(44.273)
Provisão para Contingências	-
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	5.839
Baixa de Imobilizado	-
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	(28.148)
Contas a Receber de Clientes	(53.190)
Imóveis a Comercializar	25.586
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	(544)
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	54.224
Adiantamento de Clientes	3.258
Juros Pagos	(3.427)
Dividendos recebidos de controlada	45.011
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(6.772)
Fornecedores	9.549
Outros Passivos	6.605
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	65.171
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(51.479)
Aplicações Financeiras	(144.260)
Resgate de títulos financeiros	228.317
Aquisição de Investimentos	(134.034)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(1.502)
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(51.479)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	(16.822)
Partes relacionadas	2.226
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	12.188
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	2.089
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(33.325)
Caixa Gerado pelas Atividades de Financiamentos	(16.822)
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	(3.130)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	29.357
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	26.227

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	06/2018	09/2018	12/2018	03/2019	06/2019
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	100%	100%	100%	100%	100%
Magnifico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	86%	100%	100%	100%	100%
2016					
Le Premier Moema	69%	74%	81%	86%	92%
Splendor Brooklin	63%	68%	74%	80%	86%
Up Home Vila Mascote	49%	59%	67%	75%	82%
2017					
Legittimo Vila Romana	52%	61%	67%	72%	80%
In Design Liberdade	37%	44%	48%	55%	66%
Verace Brooklin	44%	50%	53%	57%	66%
Clima São Francisco	28%	30%	34%	40%	50%
2018					
Z.Cotovía	34%	36%	41%	45%	49%
Vértiz Tatuapé	0%	34%	34%	38%	39%
Diogo & ID Ibirapuera	0%	0%	45%	48%	49%
Sky House	0%	0%	0%	39%	39%
Fit Casa Brás	0%	0%	0%	25%	28%
Z.Pinheiros	0%	0%	0%	40%	41%
2019					
Vértiz Vila Mascote	0%	0%	0%	29%	29%
Le Jardim Ibirapuera	0%	0%	0%	0%	49%
Fit Casa Rio Bonito	0%	0%	0%	0%	16%
Pátrio Ibirapuera	0%	0%	0%	0%	41%

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%	148.439
Vari	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.346
Sparts Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.511
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.235
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%	151.095
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	44.642
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.815
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.958
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	100%	75.857
Mundeo	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.715
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%	72.928
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	324.752
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/10	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jun/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	65.294
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
Reservá do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	74.034
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.182
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.283
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.792
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.695
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	80.371
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.371
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	168.500
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.828
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	116.837
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	171.835
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	71.073
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.707
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	178.654
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.424
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	100%	100%	180.793
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.569
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	131.417
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.253
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	140.013
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	39.337
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	123.004
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	116.886
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	99%	100%	85.608
Viv'art Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.656
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	193.313
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.988
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	96%	153.354
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	99%	66.164
In Design	jun/12	jul/15	100%	92%	103.883
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	95.754
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	125.840
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	48.003
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	168.348
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	157.226
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	89%	177.351
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	76%	98%	190.287
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	76%	91%	209.520
Brasillano	nov/12	set/15	90%	100%	75.557
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%	92.844
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	100%	100%	57.717
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	100%	72.214
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	59%	193.684
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	76%	98%	187.780
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	76%	67%	130.121
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	131.633
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	96%	108.300
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	82%	109.395
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	49%	95.016
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	63%	148.419
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar/14	ago/17	100%	49%	150.120
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	61%	119.773
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	95%	49.948
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	69%	34.371
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	89%	86.334
Prime House Busscabá	out/14	nov/17	65%	84%	103.461
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	81%	106.012
Legitimo Santana	dez/14	set/17	100%	100%	55.252
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	98%	77.914
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	83%	41.485
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	76%	85%	178.693
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	79%	37.893
Splendor Brooklin	mai/16	set/19	100%	57%	45.583
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	14.552
2017					
Legitimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	81%	32.589
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	50%	21.820
Verace Brooklin	out/17	set/20	100%	81%	43.682
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	77%	24.099
2018					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	90%	41.743
Vértiz Tatupé	set/18	ago/21	100%	84%	34.430
Sky House Chácara Santo Antônio	out/18	set/21	100%	25%	6.487
Fit Casa Brás	out/18	set/19	75%	41%	17.168
Diogo & ID Ibirapuera	out/18	ago/21	100%	93%	58.286
Z.Pinheiros	dez/18	mar/22	100%	53%	41.667
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan/19	ago/21	100%	27%	9.462
Vértiz Vila Mascote	jan/19	set/21	100%	81%	22.683
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	mai/22	100%	78%	15.536
Vivid Perdizes	jun/19	jun/22	100%	26%	0
Pátrio Ibirapuera	jun/19	nov/22	70%	63%	47.800
Artis Jardim Prudência	jun/19	jul/22	100%	5%	0

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

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VGv (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.

VGv 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.