

**Teleconferência
em Português**

9 de novembro de 2018
10h30 (horário de Brasília)
7h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 2188-0155
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 2188-0400
Senha: EZTEC

**Teleconferência
em Inglês**

9 de novembro de 2018
12h00 (horário de Brasília)
9h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-5450
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10124422

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Hugo G. B. Soares
Matheus C. P. Tubarão

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

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$21,50
No. de ações: 165.001.783
Valor de mercado: R\$3.547 MM
Data de fechamento: 08/11/2018

Divulgação de
Resultados

3T18

EZTEC
Construindo qualidade de vida

EZTEC encerra 3T18 com lucro líquido de R\$34 milhões

Resultado 122% superior ao do 2T18 é o maior desde 2016, ex-EZ Towers

- A EZTEC encerrou o 3T18 com Geração de Caixa de R\$10,1 milhões, ex-dividendos levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$439,1 milhões. Descontadas as dívidas de R\$102,7 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia encerrou o período com posição de Caixa Líquido, de R\$336,4 milhões, além de deter R\$549,1 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de repasse ou de securitização e parte remunerados a IGP-DI+10 a 12% a.a.;
- A Receita Líquida atingiu R\$246,3 milhões no 9M18;
- O Lucro Bruto foi de R\$87,5 milhões, para uma Margem Bruta de 35,5% no 9M18;
- O Lucro Líquido atingiu R\$54,0 milhões, com Margem Líquida de 21,9% no 9M18;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$320,1 milhões no 9M18, valor líquido de distratos; e
- Em 30 de setembro de 2018, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,6 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 13% do VGV.

São Paulo, 8 de novembro de 2018 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 39 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2018 (3T18). 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).

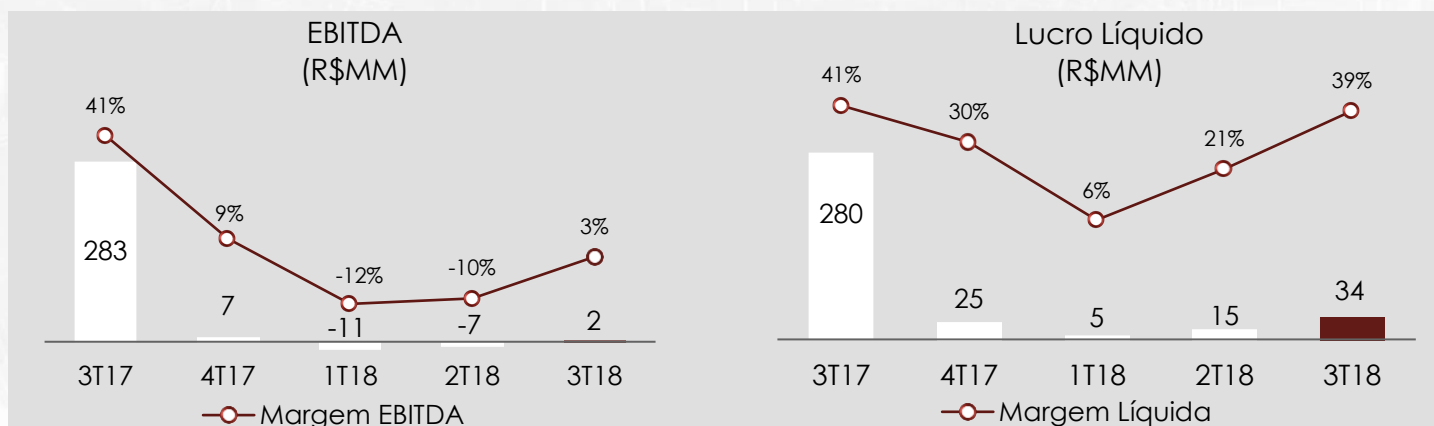
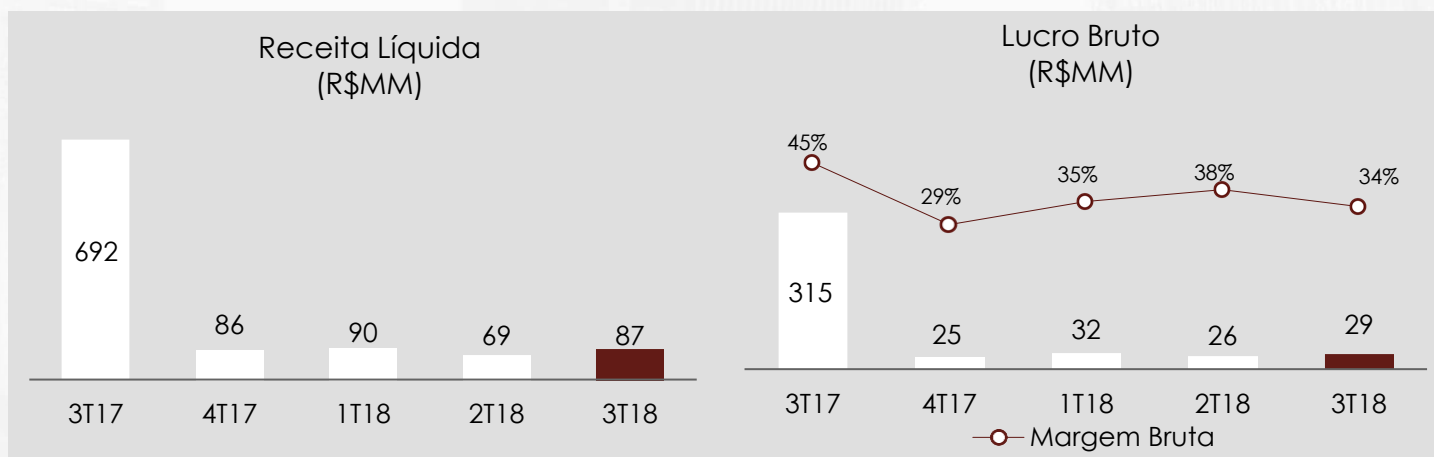
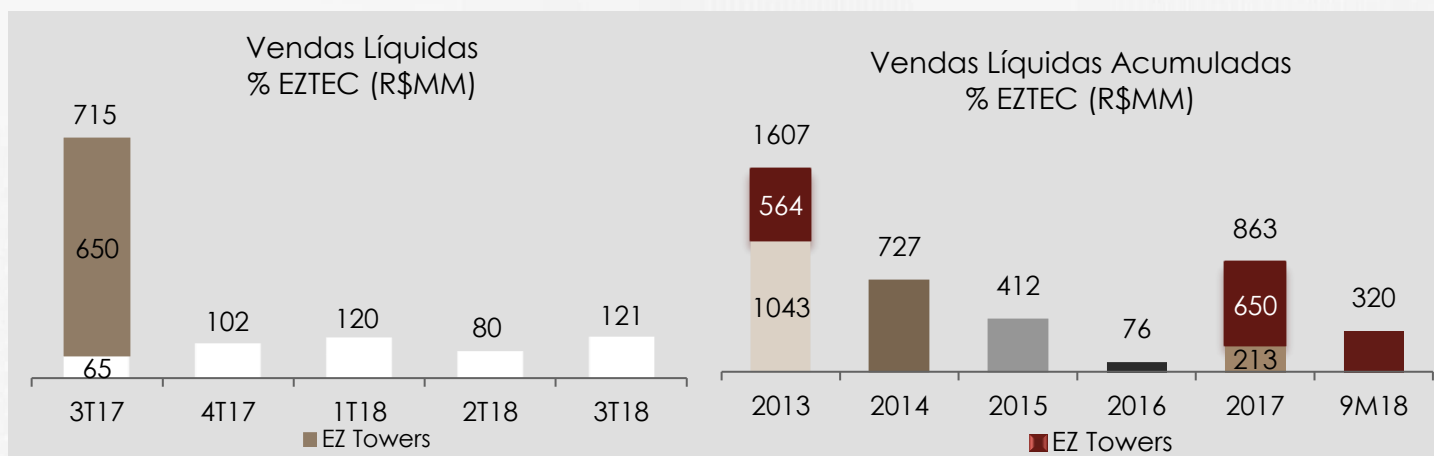
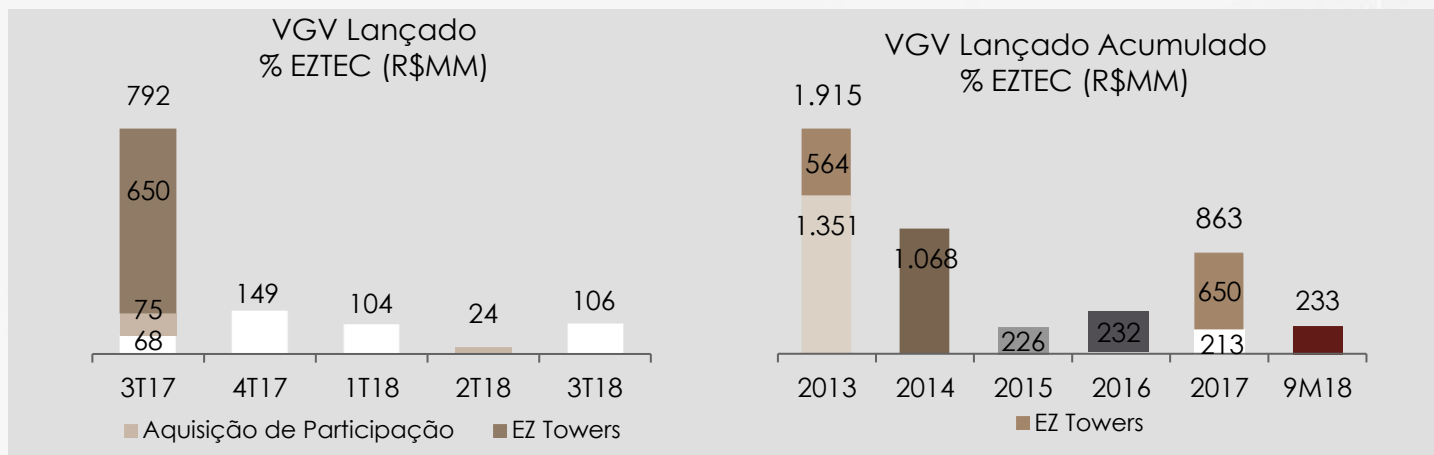
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido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

Destaques	3T18	3T17	Var. %	9M18	9M17	Var. %
Receita Bruta (R\$ '000)	125.119	800.819	-84,4%	396.944	1.177.892	-66,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	87.007	691.683	-87%	246.287	894.600	-72%
Lucro Bruto (R\$ '000)	29.360	314.566	-91%	87.510	409.872	-79%
<i>Margem Bruta</i>	33,7%	45,5%	<i>-11,7 p.p.</i>	35,5%	45,8%	<i>-10,3 p.p.</i>
Lucro Líquido (R\$ '000)	33.877	280.349	-88%	54.000	333.540	-84%
<i>Margem Líquida</i>	38,9%	40,5%	<i>-1,6 p.p.</i>	21,9%	37,3%	<i>-15,4 p.p.</i>
Lucro por Ação (R\$)	0,205	1,699	-88%	0,327	2,021	-84%
EBITDA (R\$ '000)	2.441	283.025	-99%	-15.662	308.599	-105%
<i>Margem EBITDA</i>	2,8%	40,9%	<i>-38,1 p.p.</i>	-6,4%	34,5%	<i>-40,9 p.p.</i>
Número de Empreendim. Lançados	1	1		2	2	
Área Útil Lançada (m ²)	15.168	7.950	91%	22.869	13.627	68%
Unidades Lançadas	200	114	75%	399	168	138%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	105.845	67.800	56%	211.349	117.279	80%
Participação EZTEC (%)	100%	100%		100%	100%	
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	105.845	67.800	56%	211.349	117.279	80%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	120.614	65.060	85%	320.130	114.016	181%

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

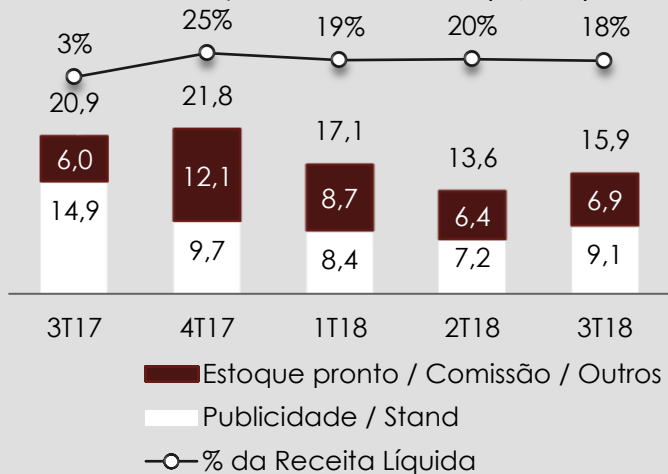
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

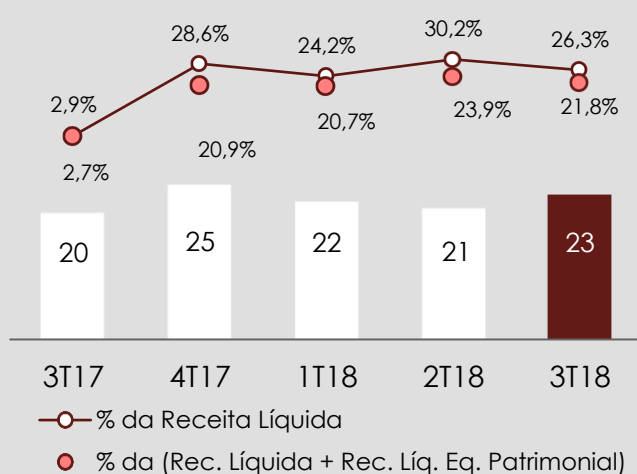


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

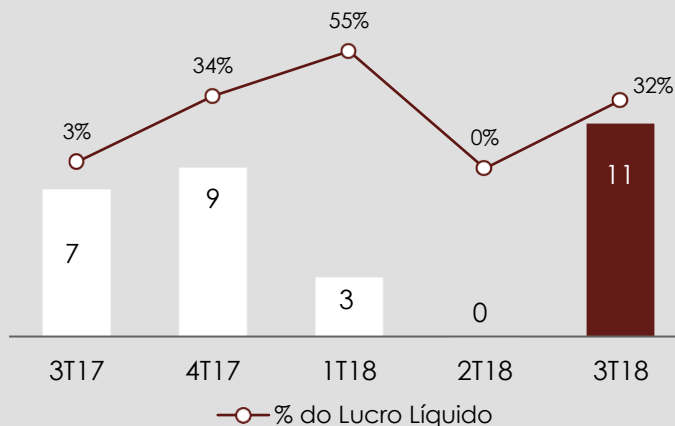
Despesas Comerciais (R\$MM)



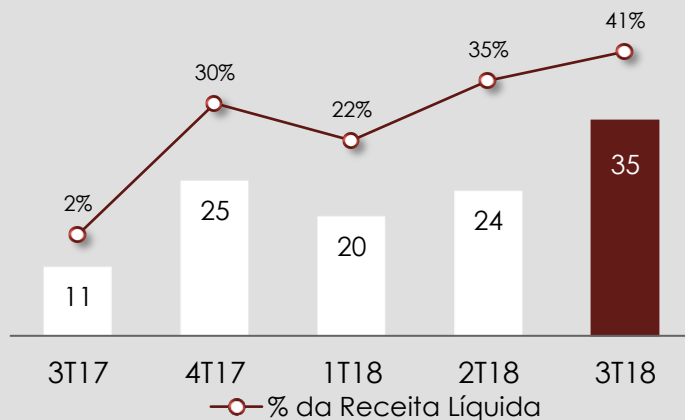
Despesas Administrativas (R\$MM)



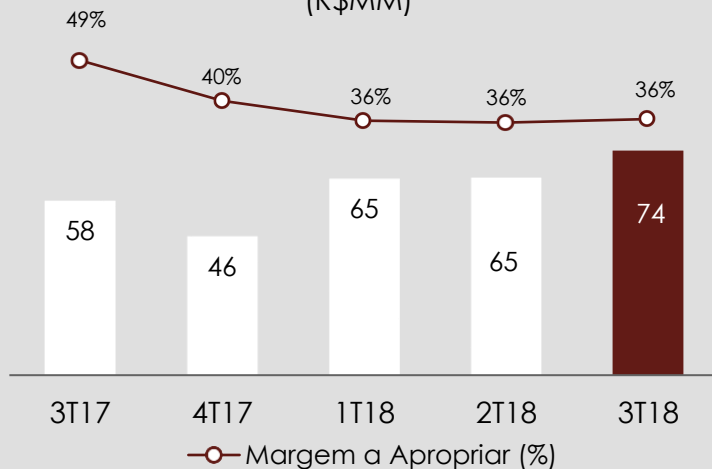
Equivalência Patrimonial (R\$MM)



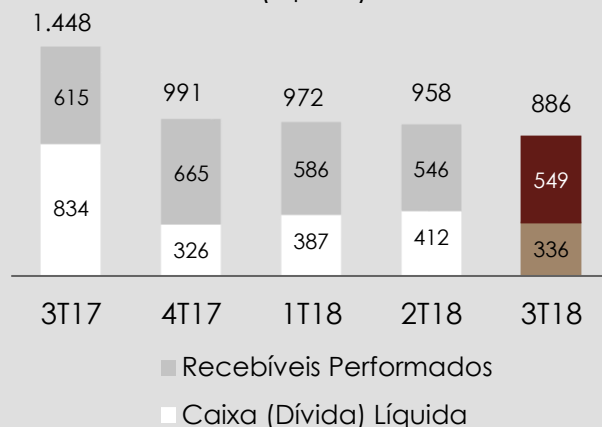
Resultado Financeiro (R\$MM)



Resultado a Apropriar (R\$MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	8
BALANÇO PATRIMONIAL	9
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	10
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida	11
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	12
Lucro Bruto	14
Despesas Comerciais e Administrativas.....	15
Outras Receitas e Despesas Operacionais	15
Equivalência Patrimonial.....	16
EBITDA	17
Resultado Financeiro Líquido	18
Imposto de Renda e Contribuição Social.....	18
Lucro Líquido	19
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	19
Contas a Receber	20
Caixa Líquido e Endividamento	21
INDICADORES OPERACIONAIS	23
Operações.....	23
Estoque de Terrenos (Land Bank)	23
Lançamentos.....	245
Vendas e Distratos.....	289
Entregas.....	33
Unidades em Estoque.....	36
MERCADO DE CAPITAIS	38
Composição Acionária	348
Ativo Líquido	348
Retorno sobre Patrimônio Líquido	39
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	41
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	42
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	43
GLOSSÁRIO	44

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da EZTEC anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2018 em que, desconsiderando o EZ Towers, reporta o melhor lucro líquido desde 2016. O trimestre demarca concretamente a superação dos entraves que cercaram a operação da Companhia, dando vez para o princípio efetivo de um novo ciclo, com robustez financeira, banco de terrenos farto e versátil, e projetos icônicos propiciando forte escalda de lançamentos.

DEMANDA IMOBILIÁRIA: Tendo em vista a cidade de São Paulo – para onde a Companhia tem destinado seus lançamentos desde 2015, com foco na média-alta e alta renda –, vigora o diagnóstico de que já existe uma demanda espessa e resiliente, apta para absorver uma escalada de lançamentos. Empiricamente, esta observação é corroborada pela safra dos últimos seis lançamentos, que, na média ponderada, foram 65% vendidos dentro dos primeiros seis meses. Inclusive, essa capacidade de absorção já se comprovou consistente mesmo em face de indefinição política, como ilustrado pelo caso do Vértiz Tatuapé: o empreendimento foi lançado a menos de uma semana do atentado contra o então presidente Jair Bolsonaro e, não obstante, obteve 35% de unidades vendidas ainda no primeiro dia. Já superado o ciclo eleitoral, há um acúmulo de circunstâncias que apontam para a iminência de um possível boom imobiliário na cidade de São Paulo. Em parte, isso se dá pelo represamento da demanda por lançamentos ao longo dos últimos anos morosos de crise. Embora neste período houvesse abundância de estoque pronto, existe uma parcela desatendida da demanda que, por falta de poupança, se restringe a lançamentos; o pagamento de entrada no lançamento é diluído ao longo dos anos de construção, fazendo desta uma aquisição mais acessível. Mesmo investidores retomam sua atenção ao mercado imobiliário, motivados fundamentalmente pela queda da rentabilidade de aplicações financeiras e pela percepção de bom negócio quanto ao valor da aquisição. Na medida em que a paralisia vigente em um ano turbulento cede espaço para um senso de otimismo renovado, esta percepção de bom negócio tende a ser aguçada. É previsível também que essa demanda seja adensada por um senso de urgência, uma vez que adicionamos a este contexto um primeiro ímpeto por apreciação de preços.

LANÇAMENTOS: Embora já existisse na Companhia a flagrante intenção de retomar lançamentos, interdições pontuais à operação postergaram o início deste movimento para os meses finais do ano – o exemplo mais agudo sendo a dificuldade de aprovação de projetos diante da prefeitura. Cabe o paralelo com 2008, quando, logo na sequência do IPO, entraves exógenos impuseram à Companhia o represamento de suas operações. Colocada em posição introspectiva, nesta e na última década, a Companhia pôde sedimentar os alicerces para o princípio de um ciclo operacional sólido. Hoje estas obstruções foram efetivamente superadas, de modo que a Companhia aprovou junto à prefeitura nove novos projetos ao longo de 2018, portanto constituindo massa crítica de projetos já aprovados para suprir um início de ciclo robusto, contando com mais de R\$1,4 bilhão de VGV desobstruído, com lançamento à disposição do planejamento comercial da Companhia. Destes, como fatos subsequentes, já foram lançados no 4T18 os empreendimentos Sky House Chácara St. Antônio, Fit Casa Brás, Diogo Ibirapuera e ID Ibirapuera, que já agregam com aproximadamente R\$90 milhões às vendas do trimestre. Além da escalda quantitativa – que ainda se aprofunda no quarto trimestre – também é esperado desta safra uma forte performance qualitativa, com aceleração de vendas e início de apreciação de preço, com possível reflexo positivo em margens. Essa expectativa se dá, em parte, por se tratar de um pipeline preponderantemente composto por terrenos adquiridos oportunamente a partir de 2017, – quando já era visível o início de um novo ciclo, mas pares ainda viviam a ressaca do anterior –, de forma que usufruímos de uma posição de caixa sadia para propiciar aquisições vantajosas. Sendo recentes, estas aquisições derivam de análises de viabilidade contemporâneas, alinhadas com os atuais nuances do mercado paulistano, logo melhor adequados que os lançamentos dos últimos anos, comprados em 2013-14 e lançados na crise.

FIT CASA (MCMV): Com o lançamento do Fit Casa Brás, a EZTEC inaugura no 4T18 a linha de produtos Fit Casa, que conta com até cinco projetos originalmente concebidos para a média renda e com vocação dupla no MCMV. Embora seja na média renda em que a Companhia encontra o seu maior volume potencial de geração de valor, em um contexto de sobreoferta, ela pode buscar no MCMV uma alocação alternativa mais viável para estes terrenos. Nele, a dinâmica do repasse na planta concede um giro financeiro mais rápido e previsível, além de insular a Companhia do risco oneroso de distratos, efetivamente preservando sua rentabilidade com margens em par com as tradicionalmente auferidas. No entanto, a linha Fit Casa diverge da concepção tradicional de um projeto de MCMV, uma vez que se trata de projetos de média renda sujeitos a adequações de engenharia e mercadológicas que permitem o encaixe no programa – sintetizadas em um texto explicativo contido no Comunicado ao Mercado de lançamento do Fit Casa Brás. Uma vez tendo lançado estes projetos

com sucesso, a Companhia passa a tomar o atributo da dupla-vocação como um input relevante para futuras aquisições, já que resguarda a viabilidade destes terrenos de oscilações características do mercado de média renda.

ESCOAMENTO DE ESTOQUE: Enquanto a EZTEC inicia um novo ciclo operacional, é somente no volume de seu estoque pronto que ainda carrega resquícios do ciclo anterior. Isto posto, cabe a ressalva enfática de que o estoque e os lançamentos não concorrem entre si, sendo segmentados por perfil de renda e por geografia. Os nódulos de estoque encontram-se concentrados nas regiões de Guarulhos e Osasco, em mega-condomínios de média renda lançados em 2013-14 que, recentemente entregues, já se encontram de novo integralmente em condições de venda. Inclusive, embora tenham o desemprego como principal gatilho para aceleração de vendas, hoje já apresentam venda líquida firme. A recente aceleração no escoamento em Guarulhos e Osasco está escorada em um esforço comercial proativo que mobiliza corretores locais para acessar os bolsões de riqueza da própria região, cuja demanda apresenta profundidade surpreendente. Já consistentes, as vendas de estoque pronto também têm fontes visíveis para aceleração futura, o que envolve de novo, como fora o caso até 2014, o protagonismo do cliente da cidade de São Paulo que migra para a região metropolitana. Por exemplo, o apelo por Guarulhos se dá na comparação com as zonas norte e leste da cidade de São Paulo; e na medida em que um melhor momento do setor imobiliário se traduz em apreciação de preço nessas zonas, aumenta também a liquidez do estoque metropolitano. Em paralelo, esta velocidade de venda pode ser alavancada por um eventual barateamento das taxas de financiamento bancárias, incorporando os efeitos do recente decreto do Banco Central, favorável ao financiamento de unidades com ticket de até R\$500 mil, predominantes neste estoque. Cabe pontuar também que a aceleração das vendas de estoque tende a se retroalimentar: parte do desafio comercial de hoje é o de instigar no cliente a sensação de urgência para a compra de um produto onde resta estoque concentrado, mas na medida em que este estoque contrai, a urgência rompe. Até porque, em méritos de qualidade, os empreendimentos Cidade Maia em Guarulhos e Jardins do Brasil em Osasco não encontram paralelo nas suas respectivas regiões, bastando alívios circunstanciais para precipitar a aceleração das vendas.

PRINCÍPIO DE RETOMADA: Tendo se comprometido com um guidance de lançamento entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão, a EZTEC acumulou R\$235 milhões lançados no 9M18. Não obstante, a sequência de lançamentos já na virada do terceiro para o quarto trimestre agregou outros R\$330 milhões à conta, portanto alcançando R\$565 milhões lançados no ano – já equiparando o VGV acumulado de 2018, por si só, com o agregado dos dois anos anteriores, ex-EZ Towers. Ainda no 3T18, na comparação com o trimestre anterior, há uma aceleração das vendas líquidas para R\$121 milhões (crescimento de 52%), alcançando uma receita líquida de R\$87 milhões (crescimento de 26%). O reconhecimento de mais uma economia de obra na entrega da quinta fase do Jardins do Brasil – em que a EZTEC acumula 46,25% de participação –, impulsiona a equivalência patrimonial para R\$11 milhões (contra zero no 2T18). No mais, a carteira de financiamento direto se mantém em expansão, alcançando R\$506 milhões (crescimento de 6%), que, atrelada à alta de inflação dos meses anteriores, permite um resultado financeiro de R\$35 milhões (crescimento de 49%). Com isso, a despeito do hiato de evolução de obra, a EZTEC auferiu um resultado de R\$35 milhões (crescimento de 122%), encerrando o ciclo de crise sem ter reportado um trimestre sequer de prejuízo líquido.

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

Administração EZTEC.

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado

Períodos findos em 30.setembro

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	3T18	3T17	Var. %	9M18	9M17	Var. %
Receita Operacional Bruta	125.119	800.819	-84%	396.944	1.177.892	-66%
(+) Receita de Venda Imóveis	114.978	791.773	-85%	377.973	1.148.159	-67%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	10.140	9.046	12%	18.972	29.732	-36%
Receita Bruta	125.119	800.819	-84%	396.944	1.177.892	-66%
Deduções da Receita Bruta	(38.112)	(109.136)	-65%	(150.658)	(283.291)	-47%
(-) Cancelamento de Vendas	(34.790)	(79.141)	-56%	(142.350)	(262.551)	-46%
(-) Cancelamento de Locação		(14.769)	-100%			n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(3.322)	(15.226)	-78%	(8.308)	(20.740)	-60%
Receita Líquida	87.007	691.683	-87%	246.287	894.600	-72%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(57.647)	(377.118)	-85%	(158.776)	(484.728)	-67%
Lucro Bruto	29.360	314.565	-91%	87.510	409.872	-79%
Margem Bruta	33,7%	45,5%	-11,7 p.p.	35,5%	45,8%	-10,3 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(26.951)	(33.491)	-20%	(102.521)	(102.476)	0%
(-) Despesas Comerciais	(15.934)	(20.903)	-24%	(46.673)	(50.454)	-7%
(-) Despesas Administrativas	(20.346)	(17.646)	15%	(57.827)	(54.867)	5%
(-) Honorários da Administração	(2.563)	(2.426)	6%	(7.747)	(7.429)	4%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	1.112	28	3871%	(4.151)	(5.355)	-22%
(+) Equivalência Patrimonial	10.780	7.456	45%	13.876	15.629	-11%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	2.409	281.074	-99%	-15.011	307.396	-105%
Margem Operacional	2,8%	40,6%	-37,9 p.p.	-6,1%	34,4%	-40,5 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	35.418	11.397	211%	78.815	42.073	87%
(-) Despesas Financeiras	(4.155)	(8.325)	-50%	(15.576)	(18.772)	-17%
(+) Receitas Financeiras	39.572	19.722	101%	94.392	60.845	55%
Resultado Operacional	37.827	292.471	-87%	63.805	349.469	-82%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	37.827	292.471	-87%	63.805	349.469	-82%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.630)	(12.270)	-79%	(6.288)	(14.267)	-56%
(-) Correntes	(3.526)	(16.548)	-79%	(10.737)	(23.709)	-55%
(-) Diferidos	896	4.278	-79%	4.449	9.442	-53%
Lucro Líquido	35.197	280.201	-87%	57.516	335.202	-83%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(1.339)	146	-1017%	(3.517)	(1.662)	112%
Atribuível aos Acionistas Controladores	33.858	280.347	-88%	53.999	333.540	-84%
Margem Líquida	38,9%	40,5%	-1,6 p.p.	21,9%	37,3%	-15,4 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.setembro

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	3T18	2T18	Var. %
ATIVO	2.948.344	2.968.653	-1%
CIRCULANTE	1.604.578	1.644.389	-2%
Caixa e Equivalentes de Caixa	18.825	15.246	23%
Aplicações Financeiras	420.292	521.197	-19%
Contas a Receber de Clientes	166.403	194.687	-15%
Imóveis a Comercializar	977.074	889.045	10%
Impostos a Compensar	2.433	2.683	-9%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	166	
Outros Créditos	19.385	21.365	-9%
NÃO CIRCULANTE	1.343.765	1.324.264	1%
Contas a Receber de Clientes	469.380	444.245	6%
Imóveis a Comercializar	482.282	471.909	2%
Impostos a Compensar	28.101	27.078	4%
Impostos Antecipados			n.a.
Partes Relacionadas			n.a.
Títulos a receber			n.a.
Dividendos a receber de controladas em conjunto			n.a.
Outros Créditos	59.792	60.922	-2%
Ágio em Investimentos		6.687	-100%
Investimentos	298.629	307.613	-3%
Imobilizado	3.342	3.350	0%
Intangível	2.239	2.460	-9%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.948.344	2.968.653	-1%
CIRCULANTE	204.511	318.386	-36%
Fornecedores	17.551	14.837	18%
Obrigações Trabalhistas	6.189	5.050	23%
Obrigações Fiscais	15.384	15.066	2%
Empréstimos e Financiamentos	16.240	98.314	-83%
Contas a Pagar	52.652	54.474	-3%
Provisão para Garantia	17.083	18.059	-5%
Adiantamento de Clientes	14.959	13.070	14%
Terrenos a Pagar	55.666	3.832	1353%
Dividendos a Pagar		85.222	-100%
Partes Relacionadas	1.965	2.035	-3%
Impostos com Recolhimento Diferido	6.821	8.427	-19%
NÃO CIRCULANTE	128.228	67.322	90%
Empréstimos e Financiamentos	86.432	26.585	225%
Terrenos a Pagar	5.000	5.000	
Provisão para Garantia	261	125	109%
Provisão para Contingências	10.392	10.392	0%
Impostos com Recolhimento Diferido	22.274	21.618	3%
Outros Débitos com Terceiros	3.870	3.603	7%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.615.604	2.582.945	1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.589.342	2.555.485	1%
Capital Social	1.356.704	1.356.704	
Reservas de Capital	-11.118	-11.117	0%
Reservas de Lucros	1.189.755	1.189.755	
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio			n.a.
Resultado do Período	54.000	20.142	168%
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	26.262	27.460	-4%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	9M18	9M17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Receita Líquida	15.263	658.476	-97,7%	231.024	236.124	-2,2%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(4.999)	(340.168)	-98,5%	(153.777)	(144.560)	6,4%
Lucro Bruto	10.264	318.308	-96,8%	77.247	91.564	-15,6%
Margem Bruta (%)	67,2%	48,3%	18,9 p.p.	33,4%	38,8%	-5,3 p.p.
Despesas Comerciais	(3.111)	(10.943)	-71,6%	(43.562)	(39.511)	10,3%

Balanco Patrimonial por Segmento

(Em milhares de reais - R\$)

	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	9M18	9M17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	63.352	70.144	-9,7%	572.431	676.290	-15,4%
Imóveis a Comercializar	281.554	455.303	-38,2%	1.177.802	1.150.864	2,3%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos				102.672	297.581	-65,5%
Adiantamento de Clientes				14.959	12.817	16,7%

Comercial

Informações Operacionais por Segmento

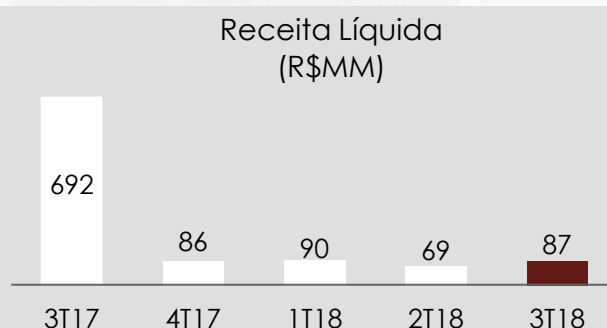
	<u>Comercial</u>			<u>Residencial</u>		
	9M18	9M17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados				2	2	
GVV (R\$ '000)	-	-		211.349	117.279	80,2%
Área Útil Lançada (m²)				22.869	13.627	67,8%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		399	168	137,5%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)				479	694	-31,0%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		9.498	8.117	17,0%
Participação EZTEC				100%	100%	
GVV EZTEC (R\$ '000)	-	-		211.349	117.279	80,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	16.353	12.337	32,5%	303.777	101.679	198,8%
Vendas Contratadas (unidades)	78	2	3800,0%	681	116	487,1%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros		3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	125.119	800.819	-84,4%	396.944	1.177.892	-66,3%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág.10	87.007	691.683	-87,4%	246.287	894.600	-72,5%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág.11	(57.647)	(377.117)	-84,7%	(158.776)	(484.728)	-67,2%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág.11	29.360	314.566	-90,7%	87.510	409.872	-78,6%
Margem Bruta (%)		33,7%	45,5%	-11,7 p.p.	35,5%	45,8%	-10,3 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág.12	(15.934)	(20.903)	-23,8%	(46.673)	(50.454)	-7,5%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág.12	(22.909)	(20.072)	14,1%	(65.593)	(62.296)	5,3%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág.13	1.112	29	3733,8%	(4.151)	(5.355)	-22,5%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág.13	10.780	7.456	44,6%	13.876	15.629	-11,2%
EBITDA (R\$ '000)	pág.14	1.828	283.025	-99,4%	(16.274)	308.599	-105,3%
Margem EBITDA (%)		2,1%	40,9%	-38,8 p.p.	-6,6%	34,5%	-41,1 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág.14	35.418	11.397	210,8%	78.815	42.073	87,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	pág.14	(2.630)	(12.270)	-78,6%	(6.288)	(14.267)	-55,9%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág.15	33.857	280.057	-87,9%	53.980	333.540	-83,8%
Margem Líquida (%)		38,9%	40,5%	-1,6 p.p.	21,9%	37,3%	-15,4 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,205	1,699	-87,9%	0,327	2,021	-83,8%

Receita Líquida

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



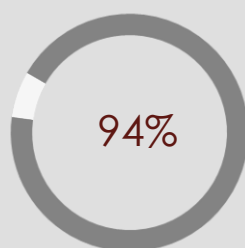
A trajetória da receita líquida ao longo dos últimos trimestres – desconsiderando a venda da Torre B do EZ Towers no 3T17 – vinha refletindo a redução operacional pela qual a Companhia passou devido a distratos, bem como entrega de empreendimentos até então sem lançamentos na mesma proporção para compor novas receitas. Já no 3T18, o perceptível incremento na base de receita líquida reflete, primeiramente, o reconhecimento de receita no lançamento do Vértiz Tatuapé, que superou suas cláusulas suspensivas devido a boa velocidade de vendas no trimestre – reconhecimento esse que se dá na proporção estipulada pelo método POC de reconhecimento contábil. Cabe contextualizar que o primeiro reconhecimento de receita de um lançamento tende a ser excepcionalmente volumoso, já que corresponde à proporção do custo do terreno sobre o orçamento total – custo este que é particularmente relevante nesta safra de lançamentos de projetos bem localizados –, seguido pelo reconhecimento mais gradual correspondente ao avanço de obras subsequente.

Subsidiariamente, no 3T18, há a contribuição de uma bonificação prevista no contrato da EZTEC com a suas parceiras no empreendimento Jardins do Brasil, que teve sua quinta fase entregue no trimestre: como a EZTEC é a responsável pela realização da obra do projeto, ela é intitulada a uma bonificação das demais partes

mediante qualquer economia de obra que consiga auferir. Já que a Companhia detém 46,25% das participações no empreendimento, a reversão de custos associada a essa economia vem contida na linha de equivalência patrimonial. De toda forma, a bonificação é reconhecida como Receita de Prestações de Serviços. No mais, salvo a receita pontual derivada de eventuais superações de cláusulas suspensivas, neste primeiro momento, o cerne da receita do ano depende da venda de unidades do estoque pronto, que são reconhecidas integralmente no momento da venda. Já a retomada de patamares históricos de receita acontece na medida em que a ainda incipiente escalada de lançamentos se materialize em um acúmulo de canteiros em construção, que, por sua vez, aglutina receita ao longo da evolução de obra.

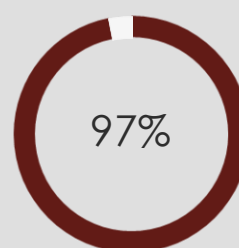
Dados Gerenciais
9M18

Receita Líquida por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo Imóveis Vendidos por Segmento



■ Residencial ■ Comercial

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

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

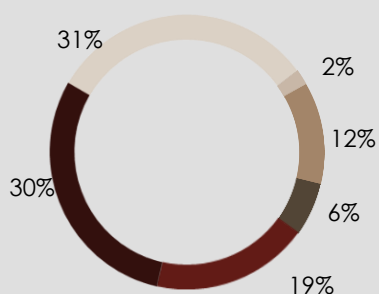
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$158,8 milhões** no 9M18, contra R\$484,7 milhões no 9M17. Os custos de imóveis vem apresentado tendência de declínio, devido a diminuição do volume de construção associado ao encerramento do ciclo de entregas.

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

Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(55.880)	(347.325)	-83,9%	(155.791)	(446.645)	-65,1%
Encargos Financeiros Capitalizados	(1.800)	(26.961)	-93,3%	(3.666)	(35.410)	-89,6%
Manutenção / Garantia	33	(2.830)	-101,2%	681	(2.673)	-125,5%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(57.647)	(377.116)	-84,7%	(158.776)	(484.728)	-67,2%

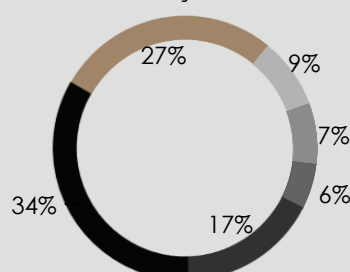
Dados Gerenciais – 9M18

Receita Líquida por Ano de Lançamento



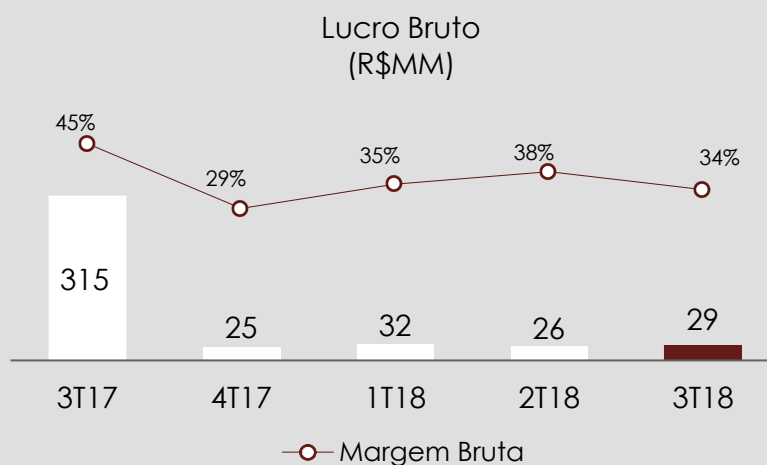
■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



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

Lucro Bruto



O Lucro Bruto foi de R\$29,4 milhões no 3T18, para uma Margem Bruta de 33,7%. A performance de margem bruta dos últimos trimestres deve ser interpretada à luz do impacto do distrato referentes a vendas que originalmente detinham margens elevadas: a reversão de uma receita relativamente alta, contra a reversão de um custo relativamente baixo, acaba por impactar negativamente a margem do trimestre em que o distrato incide. Tendo em vista que os distratos do período, por mais que com volume declinante, são concentrados em torno do recém-entregue Cidade Maia (que responde por 48% do VGV distratado em empreendimentos consolidados e carrega margem original superior a 50%), é de se esperar um ônus pontual à margem bruta. A título de ilustrar esse impacto, em um exercício hipotético em que o empreendimento de Guarulhos fosse inteiramente desconsiderado do resultado do trimestre, a margem do 3T18 apresentaria variação positiva de 4,4 p.p..

Adicionalmente, os lançamentos que passam a ser receitados no terceiro trimestre de 2018 – bem com os lançados em 2017 – provêm de uma safra de aquisição de terrenos iniciada em 2013. Parte da rentabilidade foi perdida por serem menos adequadas às atuais circunstâncias do mercado imobiliário da cidade de São Paulo: a análise de viabilidade que motivou a compra destes terrenos em 2013, naturalmente, não capturava a possibilidade de desvalorização de preço de vendas de unidades em certas regiões, bem como da diminuição da velocidade de vendas com a reversão do boom imobiliário. Desta forma, se, além do Cidade Maia, também fosse extraído do cálculo do trimestre a SPE do Vértiz Tatuapé, a margem bruta consolidada remanescente seria superior a 40%, indicando a rentabilidade preservada do estoque pronto da Companhia.

Quanto a safra de aquisições ocorrida a partir de 2017 – que adicionou R\$1,4 bilhão de VGV potencial ao banco de terrenos, ex-Parque da Cidade –, mesmo que parta do mesmo perfil de empreendimento que a de 2013-14 (projetos relativamente pequenos dentro da cidade de São Paulo), se embasa em premissas conservadoras e condizentes com o contexto atual. Dada a perspectiva de giro rápido, contam com margem bruta de nível semelhante ao histórico.

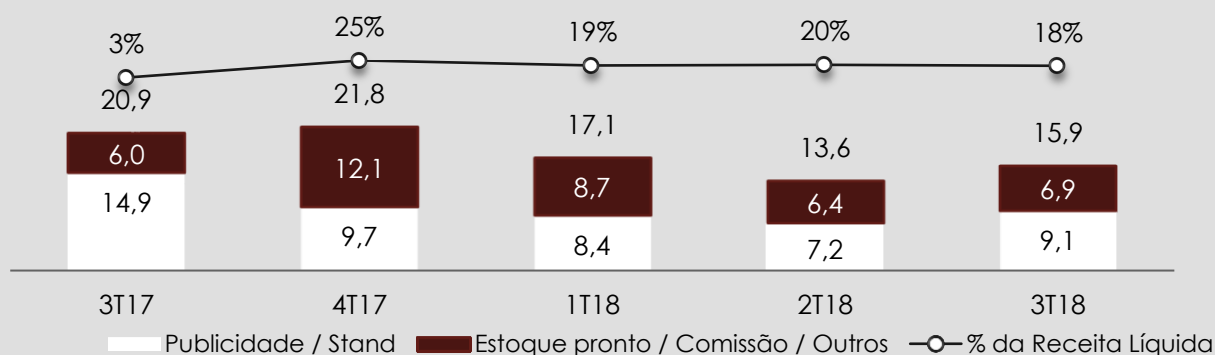
Despesas Comerciais e Administrativas

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

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Despesas Comerciais	(15.934)	(20.903)	-23,8%	(46.673)	(50.454)	-7,5%
% da Receita Líquida	18,3%	3,0%	15,3 p.p.	19,0%	5,6%	13,3 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(22.909)	(20.072)	14,1%	(65.574)	(62.296)	5,3%
% da Receita Líquida	26,3%	2,9%	23,4 p.p.	26,6%	7,0%	19,7 p.p.
Despesas Administrativas	(20.346)	(17.646)	15,3%	(57.827)	(54.867)	5,4%
Honorários da Administração	(2.563)	(2.426)	5,6%	(7.747)	(7.429)	4,3%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(38.843)	(40.975)	-5,2%	(112.246)	(112.750)	-0,4%
% da Receita Líquida	44,6%	5,9%	38,7 p.p.	45,6%	12,6%	33,0 p.p.

As Despesas Comerciais representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio. **A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.**

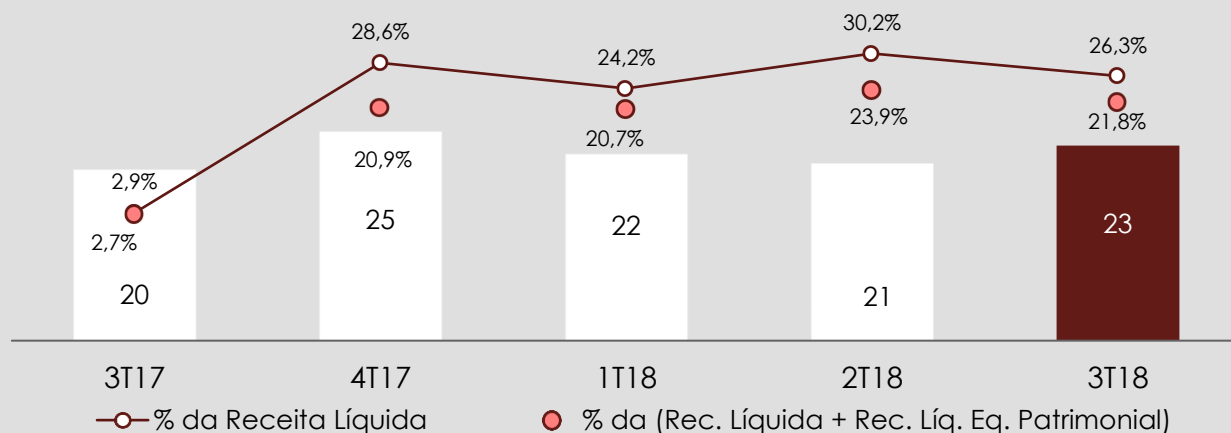
Despesas Comerciais (R\$MM)



Pode-se notar uma ascensão nas Despesas Comerciais no 3T18, decorrente não só do lançamento ocorrido no trimestre, mas também aos plantões dos lançamentos que aconteceram como evento subsequente na virada do trimestre. 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\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Despesas com Publicidade	(7.209)	(13.450)	-46,4%	(19.451)	(30.916)	-37,1%
Despesas com "Stand"	(4.601)	(2.636)	74,6%	(13.641)	(5.131)	165,9%
Despesas com Manutenção de Estoque	(4.049)	(4.679)	-13,5%	(13.347)	(14.171)	-5,8%
Comissões e Outras Despesas	(74)	(138)	-46,4%	(234)	(236)	-0,8%
Total Despesas Comerciais	(15.933)	(20.903)	-23,8%	(46.673)	(50.454)	-7,5%

Despesas Administrativas (R\$MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$65,6 milhões em 9M18, seguindo em linha com a média do G&A reconhecido nos últimos trimestres. Gastos de manutenção com o banco de terrenos são reconhecidos dentro do despesas administrativas. Lembrando que a Companhia é responsável pela administração integral de todos seus projetos, independentemente do controle ser ou não da EZTEC. Assim, considerando as normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros são reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial enquanto as Despesas relativas com esses empreendimentos são reconhecidas de forma integral no resultado da Companhia. Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(7.079)	(4.642)	52,5%	(20.766)	(20.659)	0,5%
Despesas com Honorários da Administração	(2.563)	(2.426)	5,6%	(7.747)	(7.429)	4,3%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.866)	(1.411)	103,1%	(5.772)	(4.330)	33,3%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(238)	(463)	-48,6%	(743)	(1.527)	-51,3%
Despesas com Serviços Prestados	(4.255)	(4.064)	4,7%	(13.912)	(12.224)	13,8%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(1.487)	(854)	74,1%	(3.052)	(2.818)	8,3%
Despesas com Conservação de imóveis	(63)	(75)	-15,0%	(214)	(312)	-31,3%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(291)	(381)	-23,7%	(1.071)	(1.175)	-8,9%
Demais Despesas	(4.067)	(3.330)	22,1%	(12.296)	(11.822)	4,0%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(22.909)	(17.645)	29,8%	(65.573)	(62.296)	5,3%

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\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.112	28	3871%	(4.151)	(5.355)	-22,5%
% da Receita Líquida	1,3%	0,0%	1,3 p.p.	1,7%	0,6%	1,1 p.p.
Despesas Tributárias	9	(324)	-102,7%	(5.738)	(4.871)	17,8%
Provisão para Contingências				1.390		
Outras Despesas e Receitas Operacionais	1.103	352	213,4%	197	(484)	-140,8%
Equivalência Patrimonial	10.780	7.456	45%	13.876	15.629	-11,2%
% da Receita Líquida	12,4%	1,1%	11,3 p.p.	5,6%	1,7%	3,9 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. A inexpressividade desta linha no 3T18 é decorrência da opção pelo pagamento à vista, já em janeiro, do IPTU referente ao banco de terrenos da Companhia. Em contrapartida, a presença de outras receitas operacionais é atribuível ao reconhecimento de compra vantajosa, no 3T18 (bem como já havia sido o caso no 2T18 e 4T17), associado à aquisições realizadas em projetos com parceiros: no caso, o incremento de 50% de participação na sociedade Santa Lídia (referente ao empreendimento Trend Paulista Offices, contribuindo predominantemente com um incremento na carteira de recebíveis). Tendo acumulado 100% de participação, a EZTEC passa a deter controle da sociedade, sendo reportada de forma consolidada em suas demonstrações financeiras.

Equivalência Patrimonial

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

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

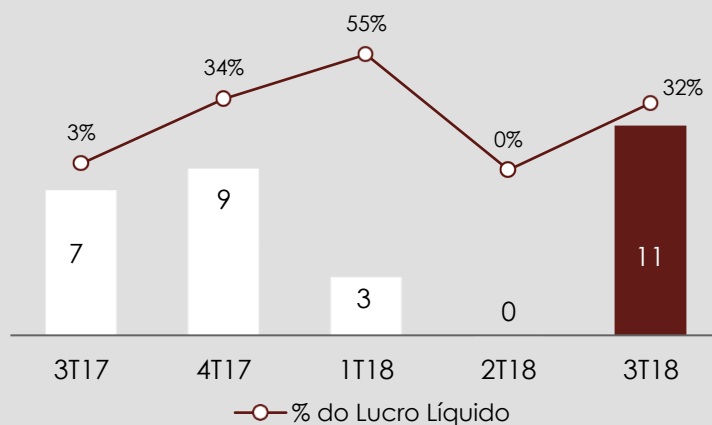
A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos "não-controlados" pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial. É importante ressaltar que a maioria dos projetos de controle compartilhado já foram entregues, de forma que seu resultado passa a depender da comercialização das unidades em estoque. Cabe mencionar que houve no 3T18 o reconhecimento da economia de obra auferida com a entrega da quinta fase do Jardins do Brasil. Esta economia implica em uma significativa reversão de custo das unidades cujas vendas já haviam sido reconhecidas tomando por base o orçamento de obra original, surtindo efeito positivo no lucro bruto compartilhado.

Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Receita Bruta	50,6	90,4	-44,1%	116,0	173,3	-33,1%
(-) Cancelamento de vendas	(14,8)	(41,0)	-63,9%	(45,8)	(83,8)	-45,4%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,8)	(1,1)	-28,3%	(1,6)	(2,0)	-18,3%
Receita Líquida	35,0	48,4	-27,6%	68,6	87,5	-21,6%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(22,1)	(3,8)	480,8%	(43,1)	(26,6)	61,9%
Lucro Bruto	12,9	19,5	-33,6%	25,5	35,8	-28,9%
Margem Bruta (%)	36,9%	40,3%	-3,4 p.p.	37,1%	40,9%	-3,8 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(3,9)	(6,2)	-37,2%	(11,2)	(12,2)	-8,4%
Receitas Financeiras	3,6	3,5	3,8%	8,3	5,6	48,1%
Despesas Financeiras	(1,2)	(1,7)	-28,9%	(4,1)	(3,5)	17,3%
Lucro Líquido	10,8	12,0	-10,4%	13,9	20,3	-31,6%
Margem Líquida (%)	30,8%	24,9%	5,9 p.p.	20,2%	23,2%	-2,9 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	50,6%	54,9%	-4,3 p.p.	46,3%	57,9%	-11,7 p.p.

Balço Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T18	3T17	Var.%	3T18	2T18	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	21,1	26,6	-20,7%	21,1	20,9	0,8%
Contas a Receber de Clientes	114,2	172,3	-33,7%	114,2	120,8	-5,5%
Imóveis a Comercializar	240,7	203,5	18,3%	240,7	216,3	11,3%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	43,2	79,3	-45,5%	43,2	54,4	-20,5%
Adiantamento de Clientes	1,3	4,0	-68,1%	1,3	2,3	-43,2%

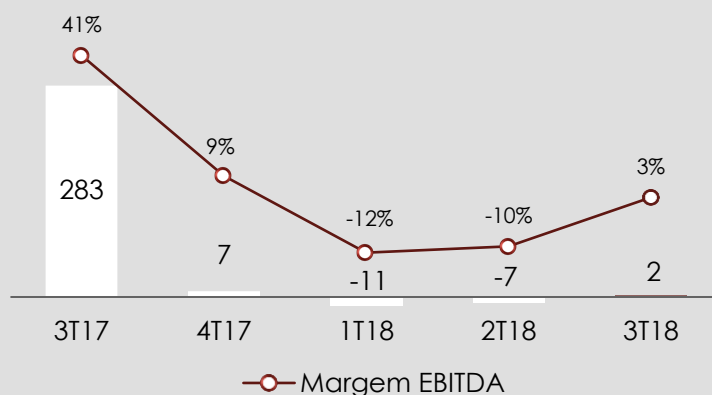
Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$37 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

Equivalência Patrimonial (R\$MM)



EBITDA

EBITDA (R\$MM)



Em 9M18, o EBITDA atingiu -R\$16,3 milhões, com uma Margem EBITDA de -6,6%. A inexpressividade do EBITDA é reflexo da diminuição de receita ocasionada pela retração nos números operacionais da Companhia, acarretando em uma menor diluição nas despesas administrativas e comerciais. Entretanto, no 3Q18, a ampliação da receita líquida – escorada pela retração contínua dos distratos, o reconhecimento do lançamento do Vértiz Tatuapé, e a bonificação de parceiros decorrentes de economia de obra – contribuiu para que esta linha retomasse valores positivos.

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Lucro Líquido	33.877	280.349	-87,9%	54.000	333.540	-83,8%
IR/CSLL	2.630	12.270	-78,6%	6.288	14.267	-55,9%
Resultado Financeiro Líquido	(35.418)	(11.397)	210,8%	(78.815)	(42.073)	87,3%
Depreciação	1.351	1.803	-25,1%	2.865	2.865	
EBITDA ⁽¹⁾	2.441	283.025	-99,1%	-15.662	308.599	-105,1%
Margem EBITDA (%)	2,8%	40,9%	-38,1 p.p.	-6,4%	34,5%	-40,9 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 9M18 com Resultado Financeiro Líquido de R\$78,8 milhões, sendo R\$94,4 milhões pelo lado da receita, e R\$15,6 milhões pelo lado das despesas.

Em relação à receita financeira, por um lado, o consistente crescimento da carteira de financiamento direto vem contribuído positivamente, sobretudo no 3T18 com o aumento do principal índice de inflação (IGP-DI) atrelado a estes contratos, que variou 3,6% entre maio e julho (considerando o lag de dois meses previsto na indexação da carteira). Como efeito atenuante, o pagamento dos R\$85,2 milhões de dividendos que já haviam sido aprovados corroe parte do rendimento de aplicações financeiras, já moderada pelas reiteradas quedas na taxa de juros básica da economia.

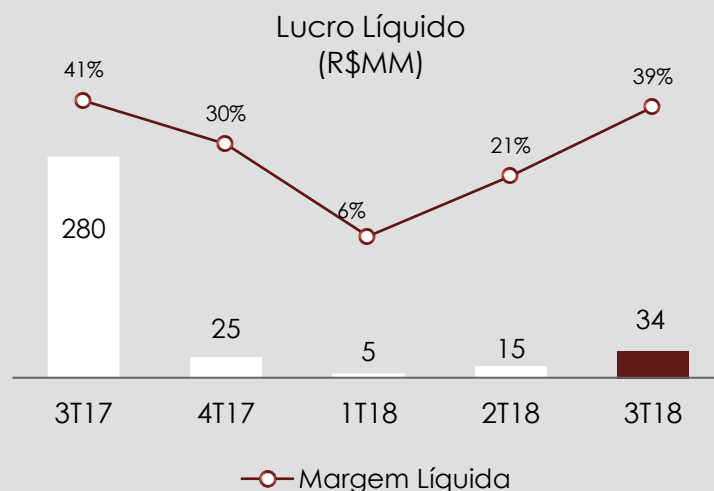
Já em relação à despesa financeira, vale mencionar que, contabilmente, o reconhecimento do juro sobre as dívidas de construção deixam de ser reconhecidas como custo uma vez que o empreendimento é entregue, se tornando despesa. Subsequentemente, passado o ciclo de entregas, ainda há resiliência na linha de Juros e Variações Monetárias Passivas. No mais, a ampliação da linha de Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes está vinculada a entrega da quinta fase do Jardins do Brasil no 3T18, tendendo a perder expressividade diante do vale de entregas até o 3T19.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T18	3T17	Var.%	9M18	9M17	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	7.139	13.175	-45,8%	22.284	42.627	-47,7%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	31.187	5.035	519,4%	67.518	13.855	387,3%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.246	1.513	-17,6%	4.590	4.364	5,2%
Total Receitas Financeiras	39.572	19.723	100,6%	94.392	60.846	55,1%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(2.247)	(6.730)	-66,6%	(10.330)	(10.453)	-1,2%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(1.818)	(1.907)	-4,7%	(4.927)	(7.994)	-38,4%
Outras	(89)	312	-128,5%	(319)	(325)	-1,8%
Total Despesas Financeiras	(4.154)	(8.325)	-50,1%	(15.576)	(18.772)	-17,0%
Resultado Financeiro Líquido	35.418	11.398	210,7%	78.816	42.074	87,3%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$6,3 milhões no 9M18 contra R\$14,2 milhões no 9M17. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido



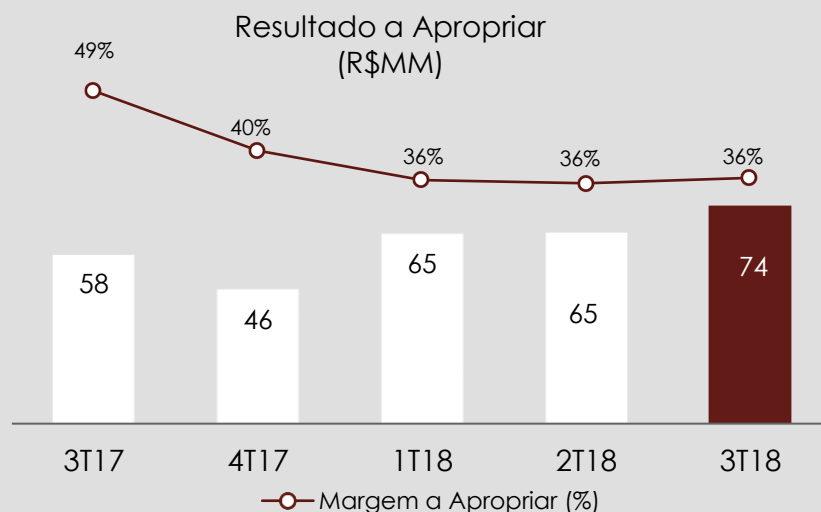
O Lucro Líquido, no 3T18, totalizou R\$33,9 milhões, com Margem Líquida de 38,9%. O patamar ainda contido de lucro líquido auferido é sobremaneira consequência do vale de lançamentos dos últimos três anos que, por sua vez, gera um vale de receita incapaz de diluir a estrutura de gastos da Companhia. Contudo, desconsiderando o efeito da venda da Torre B do EZ Towers no 3T17, o 3T18 já reporta o melhor resultado líquido auferido em qualquer trimestre desde 2016, quando a Companhia carregava o dobro de canteiros de obra que tem, já tendo hoje esgotado toda a receita diferida proveniente da supersafra de lançamentos de 2013-14. Esse crescimento do lucro líquido no 3T18 é indicativo do encorpamento da receita que se sucederá à retomada operacional já iniciada. Adicionalmente, reflete a ampliação da linha de equivalência patrimonial, que captura os efeitos da economia de obra conquistada na entrega da quinta fase do Jardins do Brasil. Conta também com a presença de uma receita financeira mais robusta, na esteira de uma crescente carteira de alienação fiduciária e da alta do IGP-DI. Esses efeitos, diante de uma receita líquida ainda contida, se traduzem em uma margem líquida expressiva.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$74,5 milhões no 3T18, com crescimento de 14,3% em relação ao trimestre anterior, vinculado à superação das cláusulas suspensivas do lançamento do Vértiz Tatuapé, permitindo o início do seu reconhecimento contábil.

A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	3T17	Var. %	3T18	2T18	Var. %
Receitas a Apropriar - final do período	189.066	96.991	94,9%	189.066	170.671	10,8%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	4.910	16.091	-69,5%	4.910	3.534	38,9%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	10.300	3.529	191,9%	10.300	8.414	22,4%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(129.828)	(59.083)	119,7%	(129.828)	(117.515)	10,5%
Resultado a Apropriar	74.448	57.528	29,4%	74.448	65.104	14,4%
Margem a Apropriar (%)	36,4%	49,3%	-12,9 p.p.	36,4%	35,7%	0,8 p.p.



O guidance divulgado no quarto trimestre de 2017 para lançamentos em 2018, entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão em VGV – já acumulando R\$555 milhões, incluindo os lançados já no 4T18 –, demonstra expectativa de incremento de resultados a apropriar como consequência da venda destes novos produtos.

Contas a Receber

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

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

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	2T18	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	635.783	638.932	-0,5%
Circulante	166.403	194.687	-14,5%
Não-Circulante	469.380	444.245	5,7%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	173.107	157.602	9,8%
Circulante	36.599	26.831	36,4%
Não-Circulante	136.508	130.771	4,4%
Total Contas a Receber	808.890	796.534	1,6%

Em 30 de setembro de 2018, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$621,7 milhões. Dos R\$33,7 milhões vencidos ao final do 3T18, aproximadamente 77,2% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação (“repasso”) de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$549,1 milhões (considerando somente empreendimentos consolidados). Parte destes recebíveis são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$505,6 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de

securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

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

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	2T18	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	633.463	636.810	-0,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	549.097	546.357	0,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	84.366	90.453	-6,7%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	173.107	157.602	9,8%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	14.959	13.070	14,5%
Total Recebíveis	821.529	807.482	1,7%

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

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

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

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

Caixa Líquido e Endividamento

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

A Companhia encerrou o terceiro trimestre de 2018 com posição de **Caixa Líquido de R\$336,4 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$439,1 milhões**. Desta forma, no 3T18, houve **Queima de Caixa de R\$75,1 milhões**. Neste contexto, cabe destacar o pagamento de R\$85,2 milhões de dividendos que já haviam sido aprovados na AGO de 27 de abril de 2018, ainda referente ao resultado auferido no exercício de 2017. Portanto houve **Geração de Caixa de R\$10,1 milhões, ex-dividendos**.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	2T18	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	16.240	98.314	-83,5%
Endividamento de Longo Prazo	86.432	26.585	225,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(18.825)	(15.246)	23,5%
Aplicações Financeiras	(420.292)	(521.197)	-19,4%
Dívida (Caixa) Líquido	(336.445)	(411.544)	-18,2%
Geração de Caixa	(75.099)	24.893	-401,7%
Dividendos Pagos	85.222	-	
Geração de Caixa Ex Dividendos	10.123	24.893	-59,3%

Fundamentalmente, o momento do ciclo operacional da Companhia ainda é associado a geração de caixa: já foram entregues as construções da megasafrá de lançamentos de 2013-14, e o subsequente hiato de lançamentos faz com que sejam poucos os canteiros de obra ativos atualmente, resultando em um volume baixo de dispêndio com obra. Ademais, contribui para a geração de caixa o volume do estoque pronto, que, uma vez vendido e repassado para bancos, representa uma injeção imediata de caixa. Não obstante, atualmente ainda há uma alta incidência de financiamento direto da Companhia para seus clientes (equiparável ao volume repassado), o que implica em uma postergação do recebimento deste caixa, ao passo que o cliente amortiza seu saldo devedor com a própria EZTEC. A resiliência da carteira de alienação fiduciária, portanto, dilui a geração de caixa pelos próximos anos, ainda servindo como colchão de liquidez no balanço da Companhia, tendo em vista que é passível de securitização. Mais contundentemente, no 3T18, houve o pagamento de R\$35 milhões referentes à aquisição do empreendimento residencial do Parque da Cidade. Do custo total de R\$90 milhões, R\$10 milhões foram pagos ainda no 2T18 como forma de sinal, seguidos pelos R\$35 milhões que completam a primeira metade do valor total já no começo do 3T18.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,65% + TR ao ano até 9,1% + 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 131 colaboradores, além de 609 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 setembro de 2018, a EZTEC possuía 8 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 730 unidades em construção.

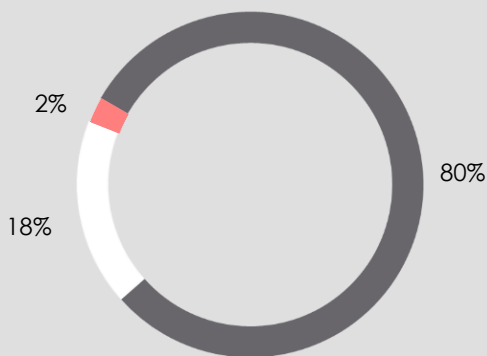
Estoque de Terrenos (Land Bank)

Em 30 de setembro de 2018, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,6 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **13%** do VGV. Já inclusos nesse cálculo, estão as 13 aquisições de terrenos realizadas desde o segundo semestre de 2017, que contribuem com um VGV potencial de R\$2,0 bilhões (incluindo a aquisição do Parque da Cidade), para um custo médio sobre VGV de 19%. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o caso das aquisições do ano –, o que pode ser contraposto com o perfil dos projetos que predominaram no período anterior à crise: projetos volumosos, contando com múltiplas torres, por vezes lançados de maneira faseada. Esse perfil de projetos, que fora foco da Companhia em um contexto de mercado imobiliário aquecido, contemplava terrenos distantes do centro de São Paulo, alcançando as cidades satélite na Região Metropolitana de São Paulo. A distância do centro da cidade era compatível com custos de aquisição relativamente baixos; e o tamanho dos projetos permitia ganhos de eficiência via economia de escala, na medida em que era possível alocar os mesmos recursos para a construção de múltiplas torres, por exemplo, culminando em patamares de rentabilidade estruturalmente superiores.

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

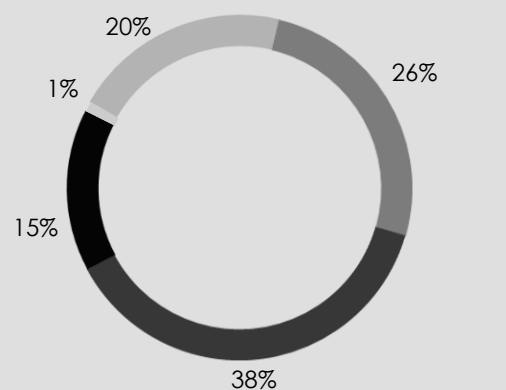
Dados Gerenciais – 3T18

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio



■ Cidade SP ■ RMSP ■ Interior

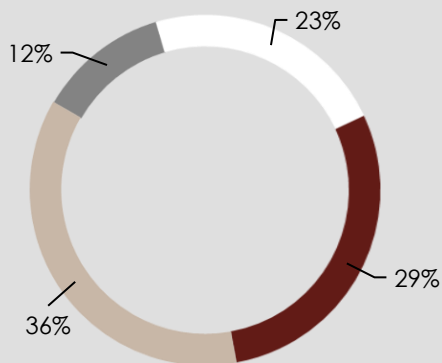
Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



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

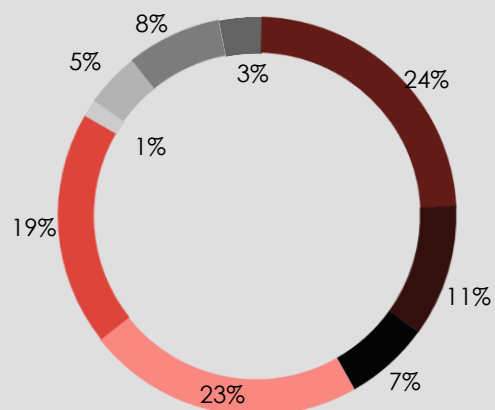
Dados Gerenciais – 3T18

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



■ < R\$50 milhões ■ R\$50 - R\$100 milhões
■ R\$100 - R\$200 milhões ■ R\$200 - R\$500 milhões
■ > R\$500 milhões

Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



■ 2007 ■ 2008 ■ 2010 ■ 2011 ■ 2012
■ 2013 ■ 2014 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Lançamentos

No terceiro trimestre a EZTEC realizou o lançamento do Vértiz Tatuapé, empreendimento de média-alta renda da Zona Leste de São Paulo, com VGV de R\$106,1 milhões. Este projeto, juntamente ao Sky House (lançado no 4T18), contavam com a perspectiva original de lançamento ainda no segundo trimestre do ano. Entretanto, por serem os últimos projetos desta safra ainda vinculados ao plano diretor antigo da Cidade de São Paulo, foram temporariamente obstruídos pela liminar de protocolo então sustentada pelo Ministério Público da cidade. A liminar em questão caiu logo na sequência, mas retardou o início do pipeline de lançamentos para os meses finais de 2018, mesmo que já houvesse no começo de ano a manifesta intenção de retomar lançamentos (por motivos devidamente elaborados no segmento de lançamentos dos Comentários da Administração).

Para este início de pipeline, a Companhia conta não somente com os projetos já lançados no antigo plano diretor, mas também com uma robusta safra de terrenos recém-adquiridos, a partir de 2017, portanto enquadrados no novo plano diretor. Estes também foram afetados por dificuldades na obtenção de aprovações diante da prefeitura, que atuava de maneira hesitante no primeiro semestre do ano – especialmente se tratando de projetos que, não raro, fazem uso de novos atributos do plano diretor, como o da adição de um componente não-residencial ao projeto sem que isso gere a necessidade de contrapartidas à prefeitura. Por mais que essa morosidade tenha contribuído para a letargia dos primeiros nove meses do ano, a Companhia ingressa no 4T18 com um pipeline já devidamente desobstruído. Concentradas nos últimos meses, a Companhia conseguiu a aprovação de nove projetos em 2018, de forma a viabilizar uma escalada operacional já palpável, demarcada por uma rápida sucessão de lançamentos em outubro.

Como evento subsequente, no 4T18, a EZTEC lançou [i] o Sky House Chácara St. Antônio, empreendimento de média-alta renda da Zona Sul de São Paulo, com VGV de R\$68,3 milhões, aprovado ainda no antigo plano diretor, e que já conta com 16% de suas unidades vendidas; [ii] o Fit Casa Brás, empreendimento enquadrado no MCMV na Zona Central de São Paulo, com VGV de R\$125,9 milhões (considerando os 70% de parte EZTEC), o primeiro da linha de produtos Fit Casa, e hoje 11% vendido; e [iii] o Diogo Ibirapuera e ID Ibirapuera, torres de alta renda na Zona Sul de São Paulo, com VGV agregado de R\$135,4 milhões. Estes últimos, embora pertencentes ao mesmo terreno, incorporados e lançados conjuntamente, atuam fundamentalmente como unidades comerciais distintas, até mesmo com entradas apartadas: o Diogo Ibirapuera é uma torre com 69 unidades de 100 a 170m² e que já conta com 57% de vendas; já o ID Ibirapuera contém 67 apartamentos de 18 e 21m² e, à data de hoje, ainda está por iniciar a assinatura de contratos. Cabe a ressalva que estes percentuais de vendas partem dos dados gerenciais mais recentes, portanto ainda passíveis a desistência.



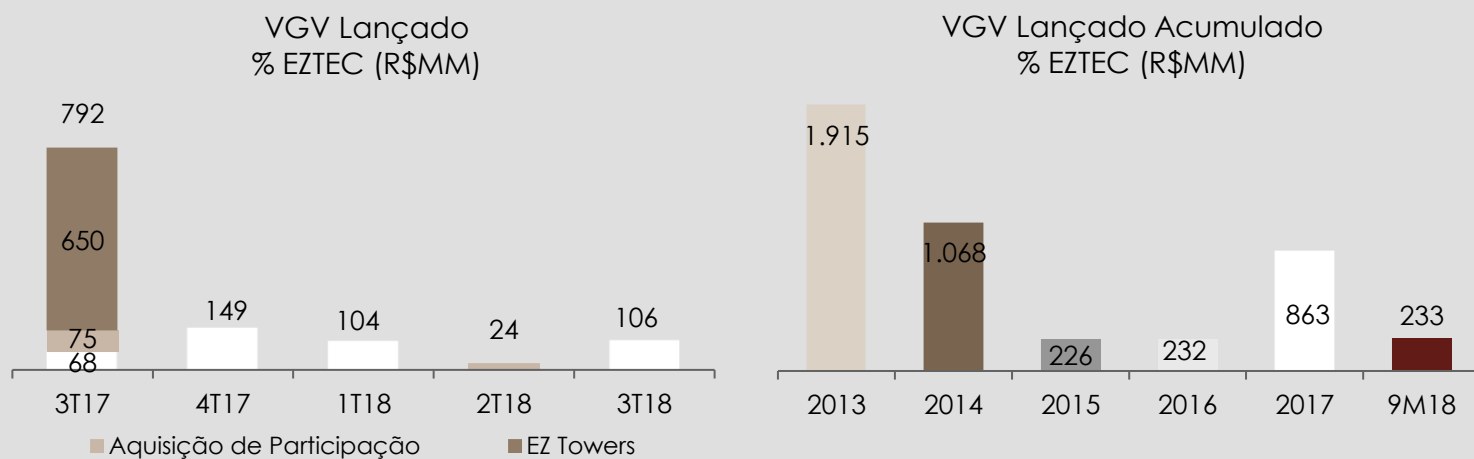
**Megaempreendimento Jardins do Brasil, com 2.554 unidades, localizado em Osasco*

Ainda visando a melhor adequação possível de seus projetos, a EZTEC inaugura com o lançamento do Fit Casa Brás a linha de produtos Fit Casa, com projetos voltados ao programa Minha Casa Minha Vida. Os contornos desta entrada são mencionados nos Comentários da Administração e, de novo, explorados com a devida nuance em um texto anexo ao Comunicado ao Mercado de lançamento do Fit Casa Brás. Em síntese, esta entrada é, antes de tudo, a melhor forma de realocar terrenos que haviam sido originalmente concebidos para a média renda, mas que seguiam sem perspectivas próximas de serem lançados. No MCMV, o repasse na planta confere a eles um maior giro e resguarda a incorporadora dos riscos de distratos, enquanto em um programa social bem lastreado e de demanda resiliente.

Os produtos da linha Fit casa divergem da concepção tradicional de empreendimentos de MCMV, cuja engenharia industrializada requer escala para apresentar eficiência. Eles partem de uma concepção próxima a de um produto de média renda, mas sujeita a adequações de engenharia e mercadológicas: pelo lado da engenharia, utiliza de tecnologias mais simples e eficientes, bem como de uma menor necessidade de escavações para garagens. Pelo lado mercadológico, a metragem média das unidades é reduzida (a 26 e 38m² no caso do Fit Casa Brás), de forma que comporte o ticket aos parâmetros do Minha Casa Minha Vida, enquanto preservando a rentabilidade do metro quadrado. Adequa-se também o público alvo, que visa um cliente mais jovem, sem família constituída, eventualmente em sua primeira aquisição patrimonial. Este cliente é condizente com unidades menores, contanto que contemplado por uma melhor disponibilidade de lazer no próprio condomínio, que passa a contar com facilidades como piscina, escritório coworking, espaço zen, etc. Desta forma, abarca um segmento da demanda que até então não contava com uma disponibilidade clara de oferta.

Tendo emitido um guidance ao mercado ao fim de 2017, a EZTEC se comprometeu com um patamar de lançamento entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão para o ano de 2018, já tendo acumulado R\$235 no 9M18 e outros R\$330 milhões no 4T18, portanto já tendo cumprido com seu bordo inferior. É válido destacar que o foco dos lançamentos segue atendo-se ao perfil conservador de empreendimentos voltados para o segmento de média-alta e alta renda, bem localizados na Cidade de São Paulo, bem como inserções oportunísticas no

Minha Casa Minha Vida. Diferentemente do segmento de média renda e de regiões afastadas, este perfil se mostra resiliente ao desemprego, que é a variável macroeconômica que mais tarda a reagir. Para tal, a EZTEC conta com um banco de terrenos robusto e versátil, capaz de lastrear uma escalada operacional voltada para a geração de valor.



Lançamentos 3Q18



Vértiz Tatuapé

(Tatuapé)

Localização: São Paulo/SP

Segmento: Residencial

Padrão: médio-alto

VGW EZTEC: R\$106,1 MM

Unidades: 200

Lançamentos Subsequentes – 4Q18



Diogo Ibirapuera

(Vila Clementino)

Localização: São Paulo/SP

Segmento: Residencial

Padrão: Alto

VGW EZTEC: R\$135,4,MM

Unidades: 136

Fit Casa Brás

(Brás)

Localização: São Paulo/SP

Segmento: Residencial

Padrão: MCMV

VGW EZTEC: R\$125,9 MM

Unidades: 979



Sky House

(Fernandes Moreira - Chácara St. Antônio)

Localização: São Paulo/SP

Segmento: Residencial

Padrão: médio-alto

VGW EZTEC : R\$68,3 MM

Unidades: 115



Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, a EZTEC apresentou no 3T18 vendas líquidas superiores às do trimestre anterior, finalizando o terceiro trimestre do ano com R\$121,4 milhões. Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$167,2 milhões, com avanço de 24% em relação ao trimestre anterior, na esteira de lançamento com boa velocidade de vendas e leve aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$45,8 milhões, com queda de 16%, decorrente do distanciamento do ciclo de entregas. O destaque do trimestre recai sobre as vendas de lançamento do Vértiz Tatuapé, que repete e supera a já satisfatória velocidade de vendas dos lançamentos anteriores. Sob o ponto de vista de escoamento de estoque pronto, o destaque é do megaempreendimento Cidade Maia, que reportou 72 unidades vendidas no trimestre, consolidando um ritmo de vendas líquidas positivas e consistentes.

Em relação aos distratos, cabe destacar que não só tem apresentado consistente trajetória de declínio desde a metade de 2017. Essa tendência é fundamentada na ausência de entregas relevantes no ano – totalizando R\$246 milhões em 2018, contra os mais de R\$1,4 bilhão do ano anterior – tendo em vista a comprovada correlação entre entregas e cancelamentos. O volume ainda expressivo reportado, no entanto, ainda é residual da safra de entregas de 2017, essencialmente decorrente dos cancelamentos que eclodem por via judicial (e não acordada), que têm um prazo de maturação mais alongado. Por mais que contabilmente estes distratos onerem a receita líquida e a margem bruta, já contam com depósito judicial correspondente, implicando um impacto de caixa já digerido. Mais especificamente, um terço dos distratos reportados partem de Guarulhos, no Cidade Maia (entregue ao longo de 2017); e outro terço de Osasco, no Prime House Bussocaba e na fase Atlântica do Jardins do Brasil (entregues no 4T17 e 3T18, respectivamente). De todo modo, na medida em que se distancia a safra de grandes entregas, é cada vez mais concreta a resolução do distrato como questão grave para a Companhia.

Quanto as vendas, cabe destacar a velocidade arrojada das vendas do recém-lançado Vértiz Tatuapé: por mais que a postergação do seu lançamento decorrente da liminar de protocolo do Ministério Público tenha contribuído para o represamento de seus clientes (tendo em vista que seu plantão esteve aberto desde o 2T18), ao ser lançado, teve 35% de suas unidades vendidas no mesmo dia, já tendo sido capaz, inclusive, de superar sua cláusula suspensiva mesmo que lançado no último mês do trimestre. Embora essa velocidade destoe da média ponderada dos últimos cinco lançamentos – que ainda assim atinge 50% das vendas dentro de dois meses de lançados –, ela é indicativa de um momento oportuno para novos lançamentos, como foi respaldado nos Comentários da Administração.

Quanto ao estoque pronto, que está predominantemente concentrado em Guarulhos e Osasco (nos mega-condomínios Cidade Maia e Jardins do Brasil, respectivamente), houve uma ampliação de 14% nas vendas brutas em relação ao trimestre anterior. Essa melhora reflete uma estratégia afirmativa de escoamento do estoque que, ao longo dos próximos dois anos, tende a liquidar o estoque remanescente. Ela consiste, em parte, na flexibilização das condições de venda de um determinado produto na medida em que se distancia do seu período de entrega. No exemplo do Cidade Maia, calculando a partir do princípio de sua entrega no 1T17, reporta um CAGR de vendas brutas trimestrais de 140%, alcançando 74 unidades vendidas no 3T18 (28% superior ao trimestre anterior). Isso posto, com a entrega da quinta fase do Jardins do Brasil neste trimestre, o estoque pronto da EZTEC encontra-se integralmente em condições apropriadas para vendas.

A outra parte da estratégia para a digestão do estoque nestas duas cidades trata-se de boots on the ground. Em um contexto em que as zonas norte e leste da Cidade de São Paulo ainda têm preços pressionados, o apelo pelo fluxo migratório de São Paulo para a região metropolitana é escasso. A alternativa – que tem rendido êxito surpreendente – é a procura do cliente local destas próprias regiões, mesmo que sejam cidades agudamente fragilizadas pela crise. Para conseguir identificar os bolsões de riqueza e capturar indivíduos com emprego e renda preservados, portanto, é necessário a mobilização proativa de grandes contingentes de corretores. Uma vez estimulados por estes corretores – em parte originários destas próprias regiões –, os clientes têm demonstrado boa predisposição a se interessar por estes projetos, que têm qualidade expoente em suas respectivas cidades.

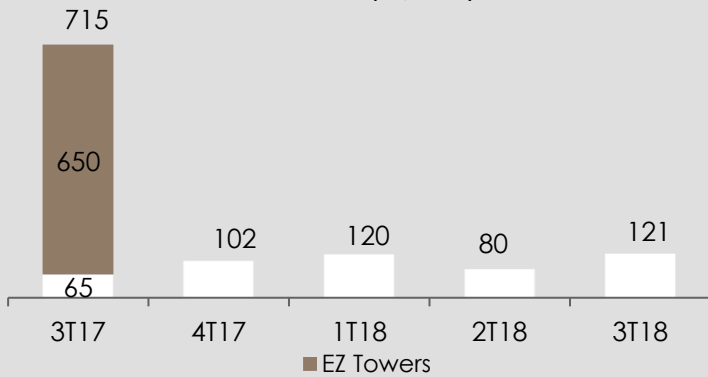
Essa percepção pode ser delineada por um estudo comercial realizado nos estandes do Cidade Maia e do Jardins do Brasil que levantou, dentre diversas opções, o fator que motivara a visita destes clientes ao empreendimento: a opção com destaque mais evidente foi a de “oportunidade”, sugerindo que o cliente local percebe que se tratam de projetos com qualidade eminente, e cujos preços ainda refletem a realidade da crise dos últimos anos.



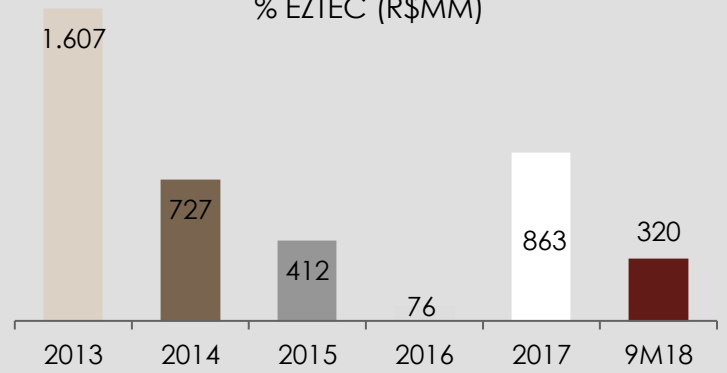
**Megaempreendimento Cidade Maia, com 1.969 unidades, localizado em Guarulhos*

O mérito da mobilização de corretores é altamente estratégico em uma conjuntura em que a Companhia escala lançamentos, tendo em vista que tendem a se aglomerar em torno de onde a venda é mais fácil. A resposta, em parte, baseia-se em uma demarcação proativa dos principais eixos de sua gestão comercial: mesmo que pequenos bolsões de estoque performado fiquem à deriva em regiões satélites, a EZTEC guarnecerá o estoque de Guarulhos e Osasco com um contingente de corretores próprios. No mais, a resposta envolve um esforço pela reintegração de corretores que, na ausência de lançamentos nos últimos anos, gravitaram para outras atuações profissionais. Em paralelo, cabe comentar que essa necessidade de reaquecer as engrenagens comerciais explica, por exemplo, a opção pelo não lançamento do Parque da Cidade ainda em 2018, um projeto grande demais para arriscar um lançamento precoce. O processo de reingresso integral destes profissionais tende a se alastrar pelos próximos anos, mas, já neste primeiro momento, existem low-hanging fruits: indivíduos que, com a crise, vêm atuando sem vínculos trabalhistas rígidos – no exemplo mais típico, o motorista autônomo – e que, existindo a demanda, retornam à atuação de corretor prontamente. Cabe à EZTEC o impulso pela recaptura destes profissionais, como através da recente Convenção Anual de Corretores EZTEC (que por anos já não acontecia), que foi capaz de mobilizar 1.400 participantes – a grande maioria dos quais ainda não era corretor associado da Tec Vendas. Desde essa convenção, há poucos meses, a base de corretores próprios da EZTEC se ampliou em 10%, com uma tendência ainda crescente na medida em que se conflagrar o fôlego da atual retomada operacional.

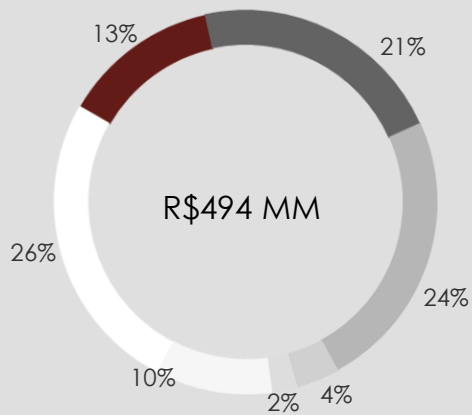
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$MM)



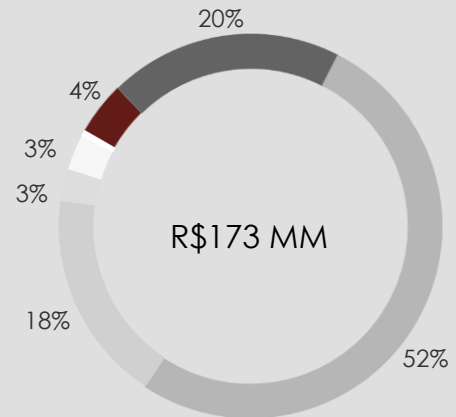
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$MM)



Vendas Brutas por Lançamento



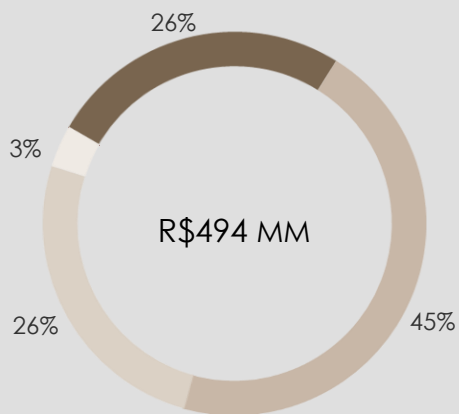
Distratos por Lançamento



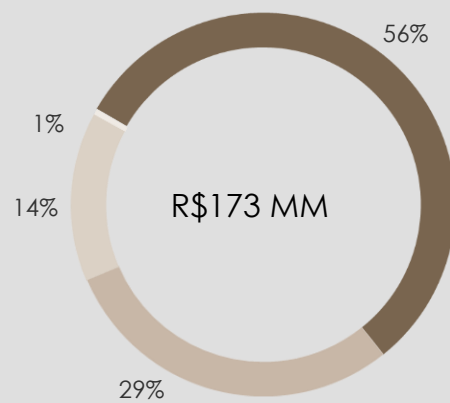
■ Até 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

■ Até 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017 ■ 2018

Vendas Brutas por Segmento



Distratos por Segmento



■ Médio ■ Médio-Alto
■ Alto ■ Comercial

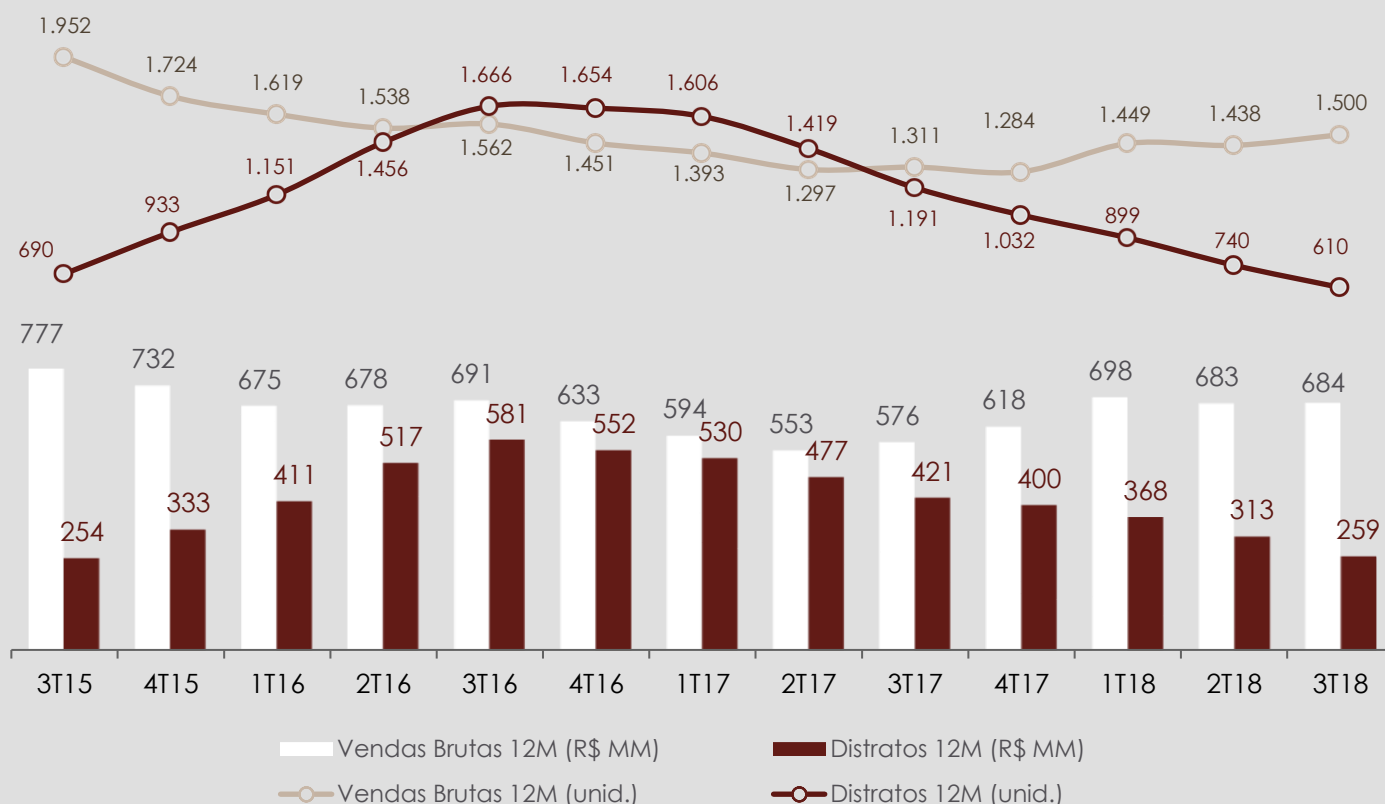
■ Médio ■ Médio-Alto
■ Alto ■ Comercial

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

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	3T18	3T17	9M18	9M17
+ Estoque Inicial (m ²)	183.708	181.987	197.868	182.557
+ Lançamentos no período (m ²)	15.195	17.877	25.097	23.555
= Estoque + Lançamento (m²)	198.903	199.864	222.965	206.111
- Vendas Contratadas no período (m ²)	19.353	7.901	43.415	14.149
Vendas Brutas no período (m ²)	26.487	24.276	71.358	66.168
Distratos no período (m ²)	-7.134	-16.374	-27.943	-52.019
= Estoque Final (m²)	179.550	191.962	179.550	191.962
VSO Líquida (%)	9,7%	4,0%	19,5%	6,9%
VSO Bruta (%)	13,3%	12,1%	32,0%	32,1%

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

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

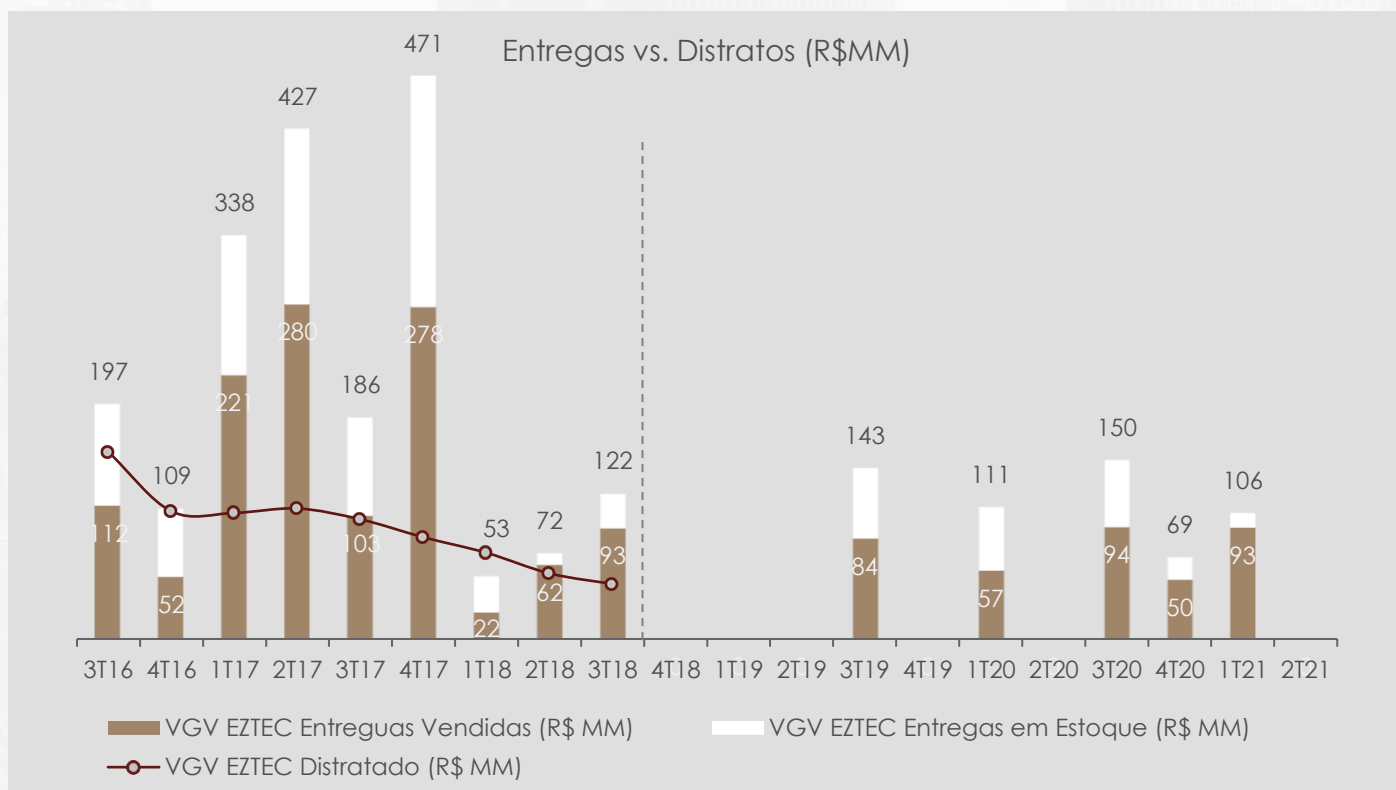


Entregas

No terceiro trimestre de 2018, a EZTEC realizou a entrega da quinta fase do Jardins do Brasil. O projeto consiste de 386 unidades lançadas e VGV de lançamento de R\$263 milhões, dos quais 46,25% é pertencente à EZTEC. Ao fim do trimestre, ele encontrava-se 76% vendido. Não há mais entregas previstas para 2018, de forma que totaliza um volume acumulado de R\$233 milhões – um número 86% inferior ao de 2017, reflexo da retração aguda dos lançamentos efetuados entre 2015 e 2016. Adiante, a próxima entrega é prevista somente no 3T19, o que também sinaliza o esgotamento do ciclo de distratos massificados.

Com a entrega da fase Atlântica do Jardins do Brasil, foi reconhecida uma economia de obra significativa – como vem sido o caso reiteradamente nas entregas dos últimos anos, retrato dos controles de gastos da Companhia em um contexto em que os custos de produção já estavam tensionado pela crise. Associado a essa economia, contabilmente, há uma reversão dos custos das unidades cujas vendas já haviam sido reconhecidas tomando por base o orçamento de obra original. Se tratando de um empreendimento compartilhado, o efeito desta reversão está contido dentro da linha de Equivalência Patrimonial e, por conseguinte, não surte efeito na margem bruta, somente na líquida. Subsidiariamente, como recompensa pela economia, também é prevista uma bonificação concedida pelos sócios da Companhia neste empreendimento – lembrando que é a EZTEC a responsável pela realização da obra – que, por sua vez, transita diretamente na linha de Receita de Serviços Prestados.

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



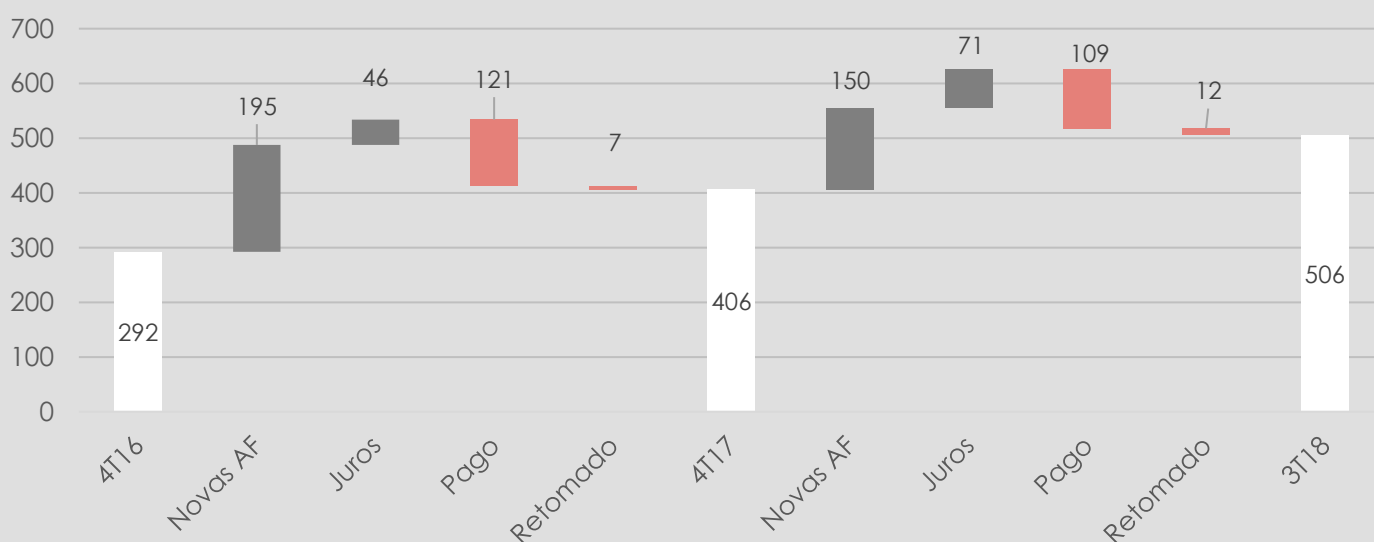
Financiamento

Uma vez concluída a construção de um projeto, há dois destinos possíveis para o financiamento do saldo devedor remanescente de seus clientes: o financiamento por via bancária (repasse) e o financiamento por parte da própria incorporadora diretamente para seus clientes (alienação fiduciária). O financiamento direto já é uma prática para a EZTEC desde a sua origem – o que à sua época era a premissa, em um contexto anterior à instituição de um marco regulatório que conferisse a segurança necessária para que bancos comerciais assumissem esse financiamento. Já na última década, a parte preponderante deste financiamento coube aos bancos, por mais que a estratégia da Companhia de manutenção de caixa líquido conferisse a ela espaço para uma participação ainda representativa. A partir de 2015, no entanto, com o alastramento da crise imobiliária coibindo a disponibilidade dos bancos, a EZTEC esteve na dianteira do financiamento de seus clientes, abarcando particularmente aqueles que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadrassem nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. Ao fim do 3T18, a carteira derivada destas alienações fiduciárias representa R\$506 milhões – contemplando também a participação da EZTEC em empreendimentos compartilhados com parceiras – com novos financiamentos sujeitos à taxa de 10%+IGP-DI.

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

Atualmente, para as unidades de estoque pronto vendidas, a incidência de clientes que optam pelo financiamento direto ainda é equiparável com a de clientes que seguem para o repasse bancário – embora ela chegasse a ser confortavelmente superior ao longo de 2017. No 3T18, isso se traduziu em 124 contratos originados, 50 quitados e 4 retomados, em uma carteira crescente que, ao fim do trimestre, alcança 1.951 unidades financiadas.

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



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

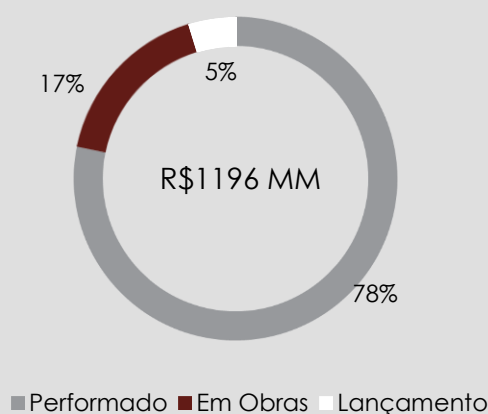
Para além do impacto alegado na quantidade de recursos disponíveis, estas medidas também promovem alterações em como eles seriam alocados entre unidades em faixas de ticket distintas. Primeiramente, pela maior flexibilização do financiamento para unidades mais caras: dos 65% obrigatoriamente destinados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

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

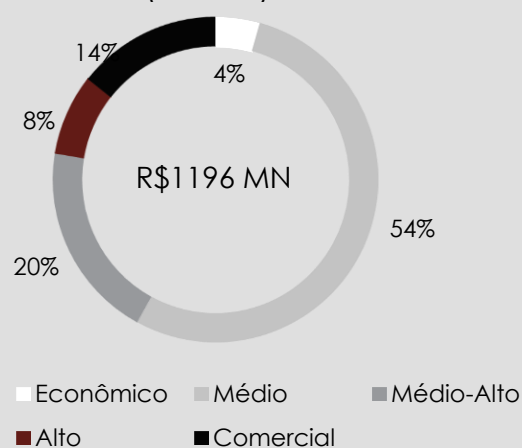
Unidades em Estoque

No terceiro trimestre de 2018, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014 – que atingiu volume recorde na história da Companhia – já encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 78% de empreendimentos performados. Mas é justamente em torno desses projetos da safra de 2013 e 2014 que, atualmente, há a maior concentração de estoque da Companhia, compondo 63% do estoque. Tal concentração decorre, em parte, da tendência de uma incidência do distrato mais incisiva em torno do momento da entrega, ensejando a retomada de unidades que se reintegram ao estoque. Como já mencionado no segmento de Financiamento, vale reiterar o papel cumprido por alienações fiduciárias no escoamento do estoque pronto.

Estoque por Status de Obra
(%EZTEC)



Estoque por Padrão
(%EZTEC)



Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	425	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	442
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	55
Prime House Sacomã	mai/10	184	100%	0	100%	0	0
Sky	jun/10	314	100%	0	90%	0	33
Quinta do Horto	mai/10	119	100%	0	100%	0	37
Varanda Tremembé	jun/10	192	100%	0	100%	0	0
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	89
Art'E	out/10	162	100%	0	50%	0	0
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	17.219	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	100%	1	100%	543	1.840
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar/11	240	100%	0	80%	0	14
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	299	110
Chateau Monet	jun/11	163	100%	0	100%	0	161
Supéria Pinheiros	jun/11	108	100%	0	100%	0	248
Sophis Santana	set/11	50	98%	1	100%	1.839	0
Royale Merit	nov/11	160	100%	0	80%	0	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	561	0
Vivart Tremembé	dez/11	158	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	1.026	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	100	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	607	97
Bosque Ventura	mar/12	450	95%	23	85%	7.385	188
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	557	0
In Design	jun/12	422	89%	47	100%	7.457	1.032
The View Nova Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	147
Green Work	jul/12	378	96%	17	100%	5.897	2.544
Up Home Santana	ago/12	96	100%	0	100%	0	0
Chácara Cantareira	set/12	292	100%	0	100%	0	0
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	304	0
Parque Ventura	out/12	508	82%	92	85%	29.190	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	88%	39	46%	16.689	21
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	90%	49	46%	10.037	0
Brasiliano	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	98%	3	100%	978	258
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	97%	1	100%	1.951	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	100%	0	100%	0	0
EZ Mark	mai/13	323	56%	142	100%	105.281	6.119
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	63%	316	46%	28.883	880
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	84%	80	46%	15.530	51
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	79%	49	100%	21.876	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	64%	160	100%	42.160	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	54%	208	100%	97.658	1.362
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	49%	144	100%	86.626	1.104
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	49%	288	100%	137.193	1.251
Magnifico Mooca	mai/14	162	80%	32	50%	9.547	258
San Felipe - Giardino	jun/14	104	68%	33	100%	27.086	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	54%	22	100%	19.512	230
Legítimo Santana	dez/14	70	94%	4	100%	2.658	138
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	51%	109	100%	85.646	405
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	76%	26	100%	27.295	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	63%	211	65%	35.863	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	42%	38	100%	24.383	97
Splendor Ipiranga	fev/15	44	82%	8	100%	12.738	110
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	76%	92	46%	28.347	408
Sub-Total Performado		15.248		2.270		911.346	24.345
Em Construção							
Le Premier Moema	mar/16	38	66%	13	50%	18.521	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	55%	19	100%	40.879	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	91	100%	37.370	193
Legítimo Vila Romana	abr/17	54	80%	11	100%	10.517	124
In Design Liberdade	ago/17	114	45%	63	100%	35.589	553
Verace Brooklin	out/17	48	77%	11	100%	19.718	294
Clima São Francisco	nov/17	106	73%	29	100%	17.119	5.281
Z.Cotovia	mar/18	199	88%	23	100%	17.233	0
Sub-Total em Obras		730		260		196.944	6.575
Lançamentos							
Vertiz Tatuapé	set/18	200	42%	116	100%	56.106	544
Sub-Total Lançamentos		200		116		56.106	544
Total		16.178		2.646		1.164.396	31.464

GUIDANCE

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

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

Ao longo dos primeiros 9 meses do ano, a Companhia lançou em 15 de fevereiro de 2018 o empreendimento Z. Cotovia, com VGV de R\$105,5 milhões, um empreendimento de alto padrão que encontra-se de 88% vendido; e em 13 de setembro o empreendimento Vértiz Tatuapé, com VGV de R\$106,1 milhões, de médio-alto padrão e 52% vendido.

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 30 de setembro de 2018, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,3%, que corresponde a 56.545.514 ações.

Ativo Líquido

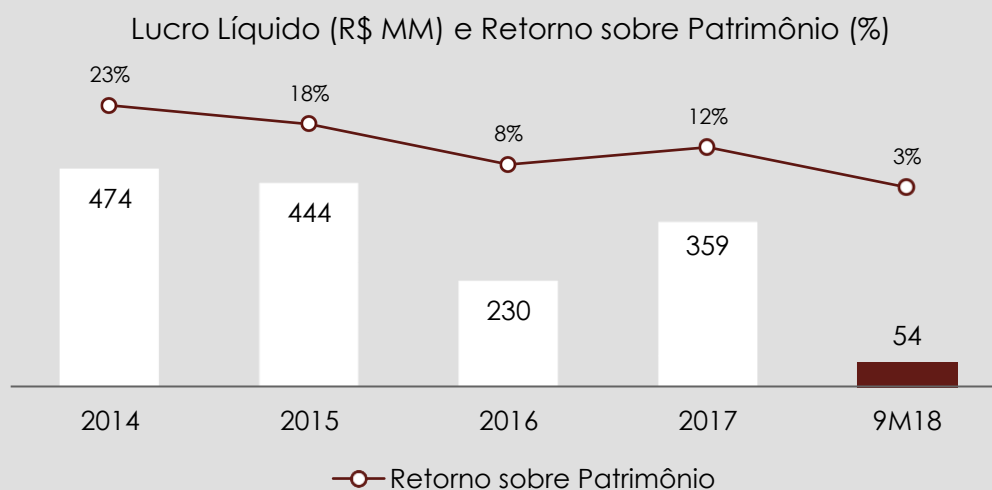
A Companhia tem demonstrado trimestralmente desde 2008, o cálculo de seus ativos líquidos, com objetivo de ressaltar, através de uma síntese das informações contábeis auditadas e gerenciais, o valor patrimonial intrínseco da Companhia, ainda não refletido, completamente, nas demonstrações contábeis:

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T18	2T18
Contabilidade - Controladora	1.782.800	1.728.550
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	439.117	536.443
(-) Dívida Bruta	(102.672)	(124.899)
(-) Dividendos a Pagar		-85.222
(+) Recebíveis Não Performados	272.432	261.125
(+) Recebíveis Performados	549.097	546.357
(-) Obrigações de Construção	(213.123)	(184.704)
(+) Terrenos em Estoque	883.406	776.333
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar	(60.666)	(8.832)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	4.910	3.534
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	10.300	8.414
Estoque Gerencial	1.195.860	1.213.039
(+) Estoque Pronto	935.692	999.285
(+) Estoque em Construção / Lançamento	260.168	213.754
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva		
Ativo Líquido Compartilhado	152.435	170.631
Ativo Líquido Ajustado Total	3.131.095	3.112.219
Total de Ações	165.002	165.002
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	18,98	18,86

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

Retorno sobre Patrimônio Líquido

Podemos observar, no gráfico abaixo, que o Retorno sobre o Patrimônio Líquido veio decrescendo entre os anos de 2013 e 2016, reflexo de uma desaceleração operacional pela diminuição dos lançamentos e das vendas, além de um forte aumento dos distratos durante a crise. Em 2017, houve recuperação do ROE devido à venda da Torre B do EZ Towers ocorrida no 3T17. Assim, vale ressaltar que em 2017 houve aprovação pelo Conselho de Administração e distribuição de dividendos que totalizaram R\$556,1 (R\$125,5 milhões aprovados em abril e os restantes R\$440,6 milhões em dezembro). Já em 2018, adiciona-se ainda a distribuição obrigatória aprovada em recente Assembleia Geral Ordinária, no valor de R\$85,221,678.67, representando R\$0,516489 por ação, pagos no dia 31 de agosto de 2018. Essas distribuições produziram uma redução de patrimônio líquido de mesma magnitude, que proporcionará melhora relativa no retorno sobre patrimônio dos próximos trimestres. Neste novo ciclo operacional, marcado desde já por uma escalada nos lançamentos, o patamar de retorno sobre o patrimônio é içado na medida em que os lançamentos acontecem e as suas construções progredem, constituindo portanto massa crítica de evolução de obra para gerar receita, nos ditames do método PoC de contabilidade. A existência de um banco de terrenos farto e versátil – do qual já há traçado um *pipeline* com R\$1,063 bilhões de VGV de projetos já aprovados – indica a perspectiva de uma melhor diluição do patrimônio em uma base de receita crescente.





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

ri@eztec.com.br

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.setembro

9M18

Valores expressos em milhares de reais - R\$

Lucro Líquido	57.517
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(33.418)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	2.380
Variação Monetária e juros, líquidos	(86.611)
Depreciações e Amortizações	2.273
Equivalência Patrimonial	(13.876)
Provisão para Contingências	(1.389)
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	64.401
Contas a Receber de Clientes	167.241
Imóveis a Comercializar	(109.401)
Despesas Antecipadas	386
Demais Ativos	6.175
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	44.497
Adiantamento de Clientes	548
Juros Pagos	(14.041)
Dividendos recebidos de controlada	44.979
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(10.168)
Fornecedores	1.134
Outros Passivos	22.045
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	75.480
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	77.670
Aplicações Financeiras	(241.648)
Resgate de títulos financeiros	334.805
Aquisição de Investimentos	(15.487)
Aquisição de Bens do Imobilizado	-
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	77.670
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	(205.174)
Partes relacionadas	18.882
Dividendos Pagos	(85.222)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	109.501
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(6.316)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(242.019)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	(205.174)
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	(52.024)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	70.849
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	18.825

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	30/09/2017	31/12/2017	31/03/2018	30/06/2018	30/09/2018
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nov a Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	86%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	83%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	85%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	96%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	74%	78%	87%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	76%	82%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	71%	74%	81%	86%	100%
2016					
Le Premier Moema	50%	56%	63%	69%	74%
Splendor Brooklin	43%	47%	56%	63%	68%
Up Home Vila Mascote	31%	35%	40%	49%	59%
2017					
Legittimo Vila Romana	42%	43%	48%	52%	61%
In Design Liberdade	0%	0%	37%	37%	44%
Verace Brooklin	0%	44%	44%	44%	50%
Clima São Francisco	0%	0%	27%	28%	30%
2018					
Z.Cotovio	0%	0%	33%	34%	36%

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%	148.322
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.323
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.499
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.195
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	150.992
Bell'Acqua	abr/08	out/10	99%	100%	44.527
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.793
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.900
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	100%	75.812
Mundoeco	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.639
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%	72.844
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	323.082
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	64.979
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	0
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	73.927
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	118.071
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	105.134
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.759
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.658
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	80.034
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.361
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	168.142
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.820
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	116.272
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	170.723
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.696
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.589
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	177.270
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.309
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	100%	100%	179.835
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.539
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	130.549
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	100%	59.135
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	100%	138.491
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	99%	100%	39.280
Sophis Santana	set/11	set/14	100%	98%	120.537
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	100%	115.456
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	84.893
Vivart Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	68.270
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	99%	192.139
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.808
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	95%	149.956
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	99%	65.821
In Design	jun/12	jul/15	100%	89%	100.553
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	94.785
Green Work	jul/12	abr/15	100%	96%	123.585
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	46.996
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	166.236
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	154.762
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	82%	162.174
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	46%	90%	106.295
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	46%	88%	122.594
Brasilliano	nov/12	set/15	90%	100%	75.331
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%	92.340
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	100%	98%	55.377
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	97%	70.072
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	56%	184.090
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	46%	84%	99.323
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	46%	63%	75.161
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	100%	121.934
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	79%	88.458
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	64%	87.157
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	49%	93.453
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	54%	124.711
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar/14	ago/17	100%	49%	145.890
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	100%	51%	100.295
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	80%	42.020
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	54%	27.450
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	68%	67.003
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	63%	79.293
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	76%	102.243
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	94%	40.961
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	82%	65.757
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	42%	23.743
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	46%	76%	99.253
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	66%	24.893
Splendor Brooklin	mai/16	set/19	100%	55%	34.466
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	10.678
2017					
Legítimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	80%	23.807
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	45%	12.690
Verace Brooklin	out/17	set/20	100%	77%	0
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	73%	13.395
2018					
Z.Cotovia	fev/18	jan/21	100%	88%	29.851
Vertiz Tatupé	set/18	ago/21	100%	42%	14.997

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

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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