

**Teleconferência
em Português**

14 de novembro 2019
10h30 (horário de Brasília)
08h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 3181-8565
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 3193-1012
Senha: 8661706#

**Teleconferência
em Inglês**

14 de novembro de 2019
12h00 (horário de Brasília)
10h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-6380
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10128201

Contate RI:

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

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

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$ 41,10
No. de ações: 227.000.000
Valor de mercado: R\$ 9.329 MM
Data de fechamento: 30/09/2019

Divulgação de
Resultados

3T19



Construindo qualidade de vida

Receita Líquida de R\$ 188 milhões e Margem Bruta de 47% são as maiores desde a venda do EZ Towers

Dos 8 lançamentos reconhecidos desde outubro de 2018, 5 reportaram margem bruta acima de 45%

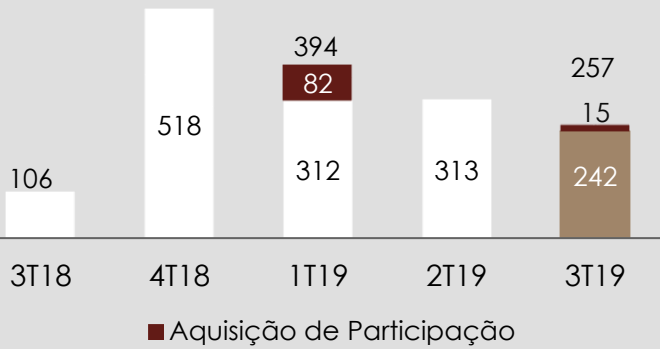
- A EZTEC encerrou o 3T19 com posição de Caixa Líquido, de R\$1.336,0 milhões, além de deter R\$572,5 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados. No trimestre a Companhia realizou um follow-on que permitiu uma captação líquida de R\$ 941 milhões ao caixa, contribuindo para uma geração de Caixa de R\$986,9 milhões (ou de R\$ 45,4 milhões ex-follow-on) levando à posição de Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$1.402,1 milhões e dívidas de R\$ 66,2 milhões, provenientes de financiamento SFH;
- A Receita Líquida atingiu R\$ 495,8 milhões em 9M19;
- O Lucro Bruto foi de R\$ 205,5 milhões, para uma Margem Bruta de 41,5% em 9M19;
- O Lucro Líquido atingiu R\$173,5 milhões, com Margem Líquida de 35,0% em 9M19;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$1.018,9 milhões em 9M19, valor líquido de distratos; e
- Em 30 de setembro de 2019, o Estoque de Terrenos totalizou R\$5,7 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 14% do VGV.

São Paulo, 13 de novembro de 2019- A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 40 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do terceiro trimestre de 2019 (3T19). 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).

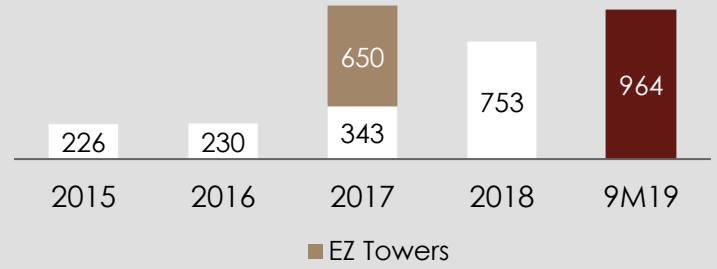
Destaques	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	206.038	125.119	64,7%	546.023	396.944	37,6%
Receita Líquida (R\$ '000)	187.589	87.007	116%	495.792	246.287	101%
Lucro Bruto (R\$ '000)	87.935	29.359	200%	205.536	87.510	135%
Margem Bruta	46,9%	33,7%	13,1 p.p.	41,5%	35,5%	5,9 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	61.239	33.858	81%	173.451	54.000	221%
Margem Líquida	32,6%	38,9%	-6,3 p.p.	35,0%	21,9%	13,1 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,270	0,205	31%	0,764	0,327	133%
EBITDA (R\$ '000)	56.815	4.968	1044%	147.239	-9.072	-1723%
Margem EBITDA	30,3%	5,7%	24,6 p.p.	29,7%	-3,7%	33,4 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	2	1	100%	8	2	300%
Área Útil Lançada (m ²)	34.419	15.168	127%	106.082	22.869	364%
Unidades Lançadas	388	200	94%	1.386	399	247%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	294.471	105.845	178%	1.085.184	235.349	361%
Participação EZTEC (%)	87%	100%	-0,1 p.p.	89%	100%	-0,1 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	256.740	105.845	143%	964.064	235.349	310%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	343.166	119.636	187%	1.018.866	319.152	219%

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

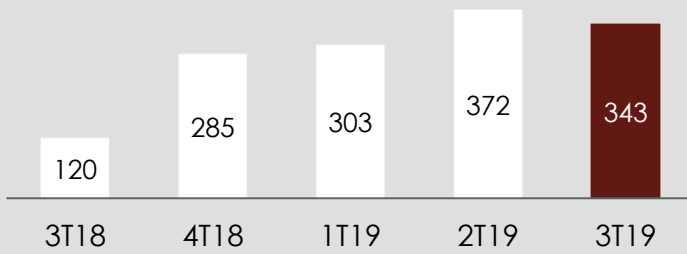
VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



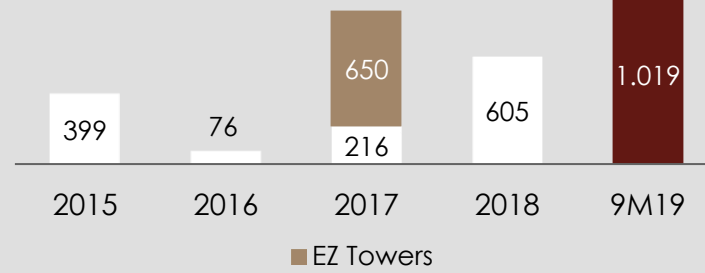
Lançamentos Acum.
% EZTEC (R\$ MM)



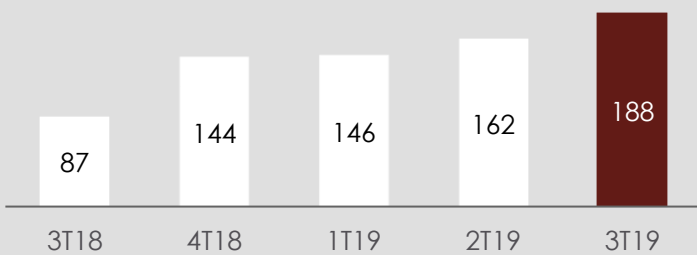
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



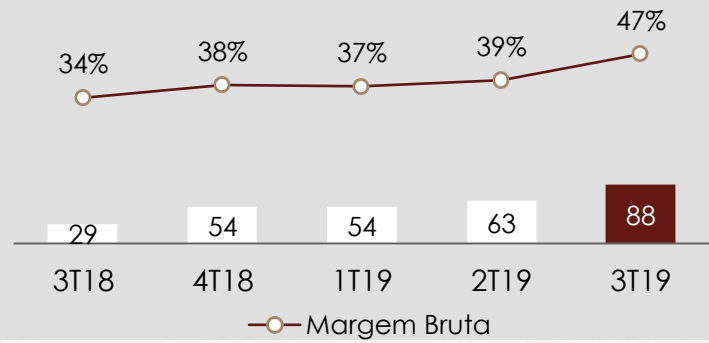
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



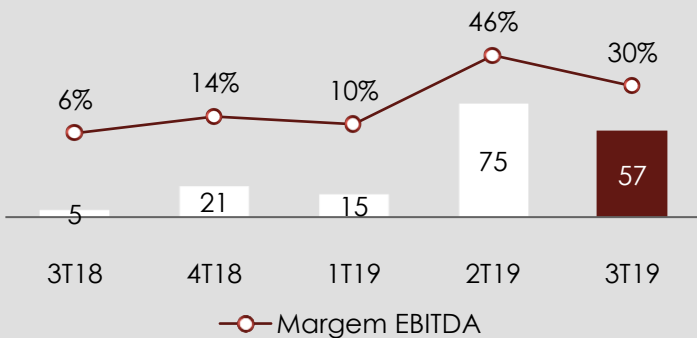
Receita Líquida
(R\$ MM)



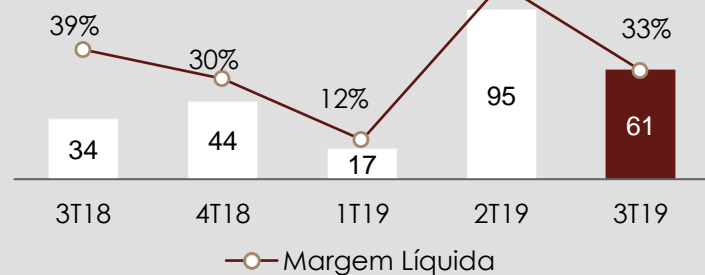
Lucro Bruto
(R\$ MM)



EBITDA
(R\$ MM)

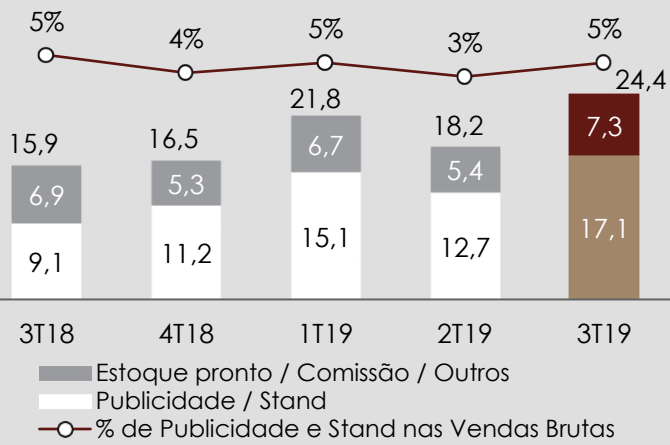


Lucro Líquido
(R\$ MM)

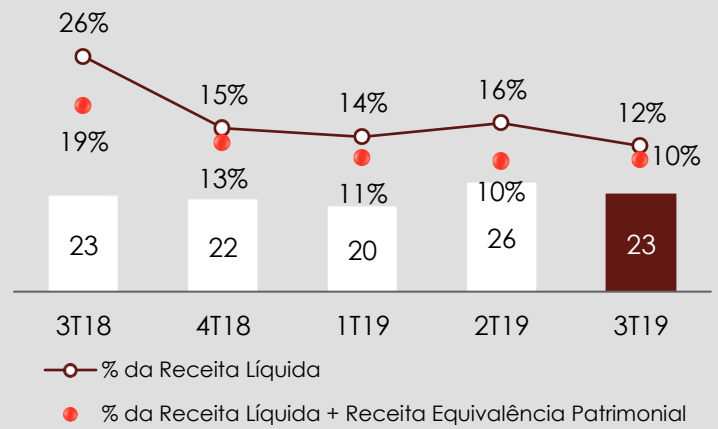


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II

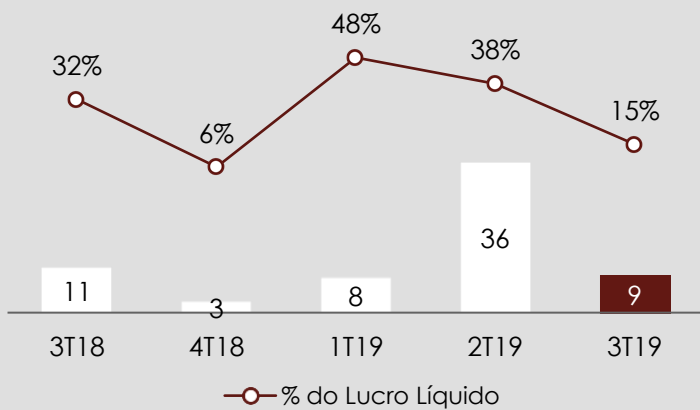
Despesas Comerciais (R\$ MM)



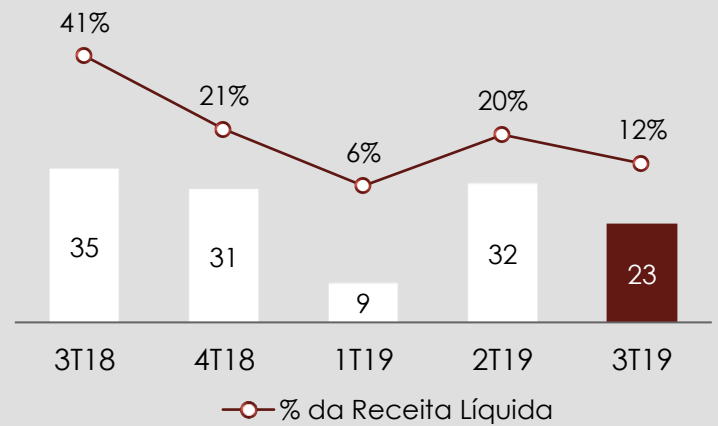
Despesas Administrativas (R\$ MM)



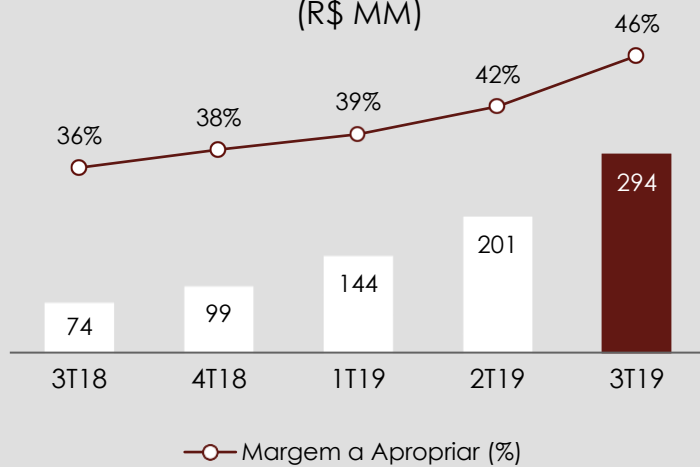
Equivalência Patrimonial (R\$ MM)



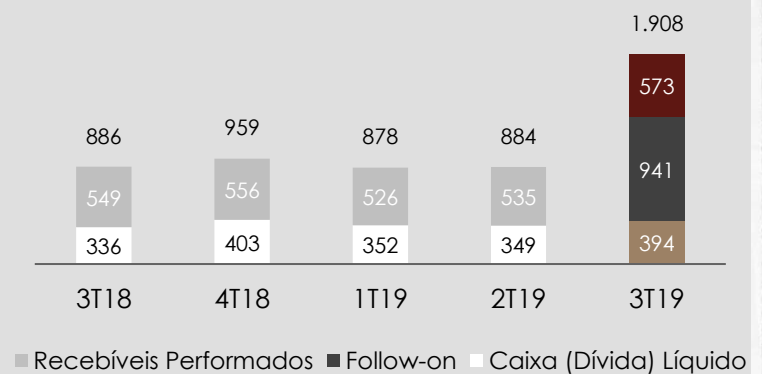
Resultado Financeiro (R\$ MM)



Resultado a Apropriar (R\$ MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$ MM)



Sumário

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO E GUIA SINTÉTICO	7
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	11
BALANÇO PATRIMONIAL	12
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	13
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	14
Receita Líquida	15
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados.....	17
Lucro Bruto.....	18
Despesas Comerciais e Administrativas	20
Despesas Comerciais	20
Despesas Administrativas	22
Outras Receitas e Despesas Operacionais	23
Equivalência Patrimonial.....	24
EBITDA.....	26
Resultado Financeiro Líquido	27
Imposto de Renda e Contribuição Social	28
Lucro Líquido.....	29
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas.....	30
Contas a Receber	32
Caixa Líquido e Endividamento.....	33
INDICADORES OPERACIONAIS	35
Operações	35
Segmentação de renda	36
Estoque de Terrenos (Land Bank)	36
Lançamentos.....	39
Vendas e Distratos	42
Financiamento	46
Entregas	47
Unidades em Estoque	49
GUIDANCE	52
MERCADOS DE CAPITAIS	53

Composição Acionária	53
Follow-on.....	53
Retorno sobre Patrimônio Líquido.....	55
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	57
ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO	58
ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	60
GLOSSÁRIO	62

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO E GUIA SINTÉTICO

A Administração da EZTEC anuncia os resultados do 3T19, trimestre em que entrega um lucro bruto de R\$88 milhões, representando um salto de 44% em relação ao do trimestre anterior, bem como margem bruta de 47%. Em uma análise retrospectiva, o trimestre mais próximo a ter superado este patamar, tanto em termos de lucro quanto de margem, foi o 3T17, em que a Companhia reconheceu a venda da Torre B do EZ Towers. Desde então, a Companhia vem colocando os alicerces para a construção de um novo ciclo operacional, com o discernimento de ter feito investimentos contracíclicos na crise, e de ter acelerado de forma organizada na saída dela. Na medida em que um novo ciclo econômico se desdobra – com ventos de cauda impulsionando a todo o setor – a EZTEC reitera no 3T19 uma trajetória perene de avanços operacionais e financeiros.

Desde o início do ano, a Companhia imprimiu avanços significativos no seu volume operacional. Lançou R\$964 milhões em VGV no 9M19 e, considerando ainda os eventos subsequentes – com destaque para o lançamento em outubro do EZ Parque da Cidade –, alcançou o ponto médio do seu guidance revisado de lançamentos para o ano, com R\$1.765 milhões lançados. As vendas do 9M19 chegaram a exceder o volume de lançamentos, com R\$1.019 milhões em vendas líquidas. O próprio EZ PDC, com VGV de R\$578 milhões e pouco mais de 6 semanas desde lançado, já superou o marco estelar de 50% de suas unidades vendidas. Com essa contribuição, a média mensal da venda líquida de 2019 equipara àquela observada ao longo de 2010-14 (corrigida por INCC), entoadando uma média no ano marginalmente superior aos R\$146 milhões mensais deste período. A referência que se tem neste início de ciclo, inequivocamente, é a de boom imobiliário.

Os destaques do período se dão tanto pelo seu volume operacional quanto pela sua qualidade e perenidade. A começar pelo fato que essa arrancada de lançamentos não resultou em formação líquida de estoque; a VSO dos lançamentos do 1S19 é superior a 75%, na média ponderada pelo VGV, implicando em um crescimento sustentável. Ainda mais, a margem bruta de 47% do trimestre não é resultado de algum empreendimento específico com reconhecimento pontual, mas, sim, de uma rentabilidade diferenciada distribuída entre vários empreendimentos: dos 8 projetos reconhecidos desde outubro de 2018, 5 reportaram margem bruta acima de 45% no 3T19. Da mesma forma, o resultado do trimestre é isento de efeitos não recorrentes relevantes que inflem sua contabilidade; é resultado de terrenos adquiridos oportunamente, projetos concebidos com qualidade, lançamentos feitos com organização, obras realizadas com controle – tudo sob os ditames de um modelo de negócio bem delineado.

Enquanto os êxitos deste princípio de ciclo começaram a refletir no resultado – sempre na velocidade que o método de contabilidade PoC determina –, a EZTEC já se posiciona, como de costume, para otimizar o momento subsequente do ciclo. Neste sentido, realizou um follow-on que culminou em uma captação líquida de R\$941 milhões ao fim do 3T19, com recursos mandatados para a originação de novos negócios. As informações sobre os primeiros passos tomados neste contexto do ciclo estão elencados no segmento a seguir que, de forma geral, busca sintetizar de maneira clara e concisa os temas relevantes do trimestre. O segmento busca teleguiar a leitura do Earnings Release, de forma que cada item narrado aqui vai ser mais longamente dissecado adiante no documento.

A ADMINISTRAÇÃO

RECEITA LÍQUIDA

Nosso Trimestre: R\$ 187,59 MM no 3T19 (+16% vs. 2T19 | +116% vs. 3T18)

- **Consolidação do Pátrio Ibirapuera**, que esteve sob equivalência patrimonial até junho, agregou R\$35 milhões ao top line
 - (Contratualmente, gestão da obra e da carteira cabe à EZTEC, que passa a monopolizar decisões no projeto)
- Como evento subsequente, **EZ Parque da Cidade tem 1ª receita no 4T19**, já acumulando 49% vendido e +30% de POC
 - (Projeto de R\$576 milhões de VGV foi lançado em out/19, mas teve obras iniciadas meses antes do lçto.)

Contexto: R\$ 618 MM de receita a apropriar no 3T19 (32% vs. 2T19 | 210% vs. 3T18)

- Crescentemente, cerne da receita está vinculada a **venda continuada de projetos lançados** desde 2018
 - (POC dos lçtos. contabilizados desde 2018 é de 38%, mas já são 10 projetos com vendas de R\$145 mi no 3T19)
- Por ora, **vendas de estoque pronto** seguem sendo o lastro da geração de receita, já que vendas têm POC de 100%
 - (Em tempo: resta R\$715mi atualmente em estoque, além de somente R\$123mi com entrega prevista até o 3T21)

MARGEM BRUTA

Nosso Trimestre: 47% no 3T19 (+8 p.p. vs. 2T19 | +13 p.p. vs. 3T18)

- **Consolidação do Pátrio Ibirapuera** contribuiu positivamente, mas na sua ausência **margem bruta ainda seria de 44,7%**
 - (Pátrio Ibirapuera reportou margem de 57% no 3T19, impulsionada por ganho de preço desde o lançamento)
- **Vendas do estoque pronto** corroboram com avanço, predominando as do **Cidade Maia**, com margem de 46% no 3T19
 - (Exaustão do estoque na Cidade de São Paulo e em Osasco faz de Guarulhos 65% do residencial performado)

Contexto: 46% de margem a apropriar (+4 p.p. vs. 2T19 | +10 p.p. vs. 3T18)

- **Safra de projetos adquiridos na crise** encorpa a margem a apropriar, além de ainda compor parte do pipeline de 2020
 - (Dentre os 8 lançamentos reconhecidos desde out/18, 5 reportaram margem bruta acima de 45% no 3T19)
- **Novo Plano Diretor ampliou o potencial construtivo** de terrenos em torno de metrô e corredores de transporte público
 - (Dado o seu domínio geográfico sobre a região, a Companhia se adiantou em mapear as oportunidades de ganho)

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Nosso Trimestre: R\$ 48 MM no 3T19 (+9% vs. 2T19 | +23% vs. 3T18)

- **Preparativos para o lançamento do EZ Parque da Cidade** incidiram em R\$5,1 milhões entre stande e publicidade
 - (EZ PDC é o maior residencial brasileiro lançado em 2019 e requereu mobilização comercial especial já no 3T19)
- Apesar da aceleração de lançamentos, etapa inicial do ciclo permite que **contratações ainda sejam esporádicas**
 - (Quadro de colaboradores foi ampliado em pouco mais que 5% desde jan/2019, com reflexo limitado no G&A)

Contexto: 26% da receita líquida no 3T19 (-1 p.p. vs. 2T19 | -19 p.p. vs. 3T18)

- Estrutura administrativa **preservou principais quadros técnicos** ao longo da crise, absorvendo crescimento operacional
 - (Com números de canteiros aquém do normalizado, contratações têm sido pontuais e de cargos de suporte)

VENDA

Nosso Trimestre: R\$ 343 milhões de venda líquida no 3T19 (-8% vs. 2T19 | +187% vs. 3T18)

- Consistência no escoamento do Cidade Maia se traduz em maior VSO bruta trimestral desde 2016, em 9,4% no 3T19
 - (Ganhos de affordability vem tracionando VSO no projeto que detém 708 das 1.500 uns. prontas em estoque)
- Como evento subsequente, vigor no lçto. do EZ PDC leva vendas gerenciais do 4T19 a superarem as do 3T19 desde já
 - (Perfil do cliente é majoritariamente de investidor; interesse do usuário final avança assim que a obra avança)

Contexto: 89% de VSO bruta no 3T19 (+69 p.p. vs. 2T19 | +76 p.p. vs. 3T18)

- Venda líquida atinge R\$1,02 bilhão no 9M19, excedendo os R\$948 milhões lançados, com absorção líquida do estoque
 - (Os 6 projetos lançados no 1S19 já se encontram mais de 75% vendidos, na média ponderada pelo VGV)
- Venda líquida do ano repete a média mensal observada ao longo do boom imobiliário de 2010-14, corrigida por INCC
 - (Até out/19, EZTEC entou média marginalmente superior aos R\$146 milhões mensais do período de referência)

LANÇAMENTOS

Nosso Trimestre: R\$ 257 MM de VGV lançado no 3T19 (R\$ 313 MM no 2T19 | R\$ 106 MM no 3T18)

- Em vésperas do maior lançamento do ano, EZTEC se atém a lançar Haute Ibirapuera e Reserva JB ainda em agosto
 - (Apesar da disponibilidade de projetos aprovados, a preferência foi pela concentração de esforços comerciais)

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

- Com os lçtos do 4T19, EZTEC excede o topo do guidance anterior, perfazendo R\$ 1.765 MM em lançamentos acumulados
 - (Companhia ainda conta com projetos já aprovados, cujos lçto. depende somente da estratégia comercial)
- Recente revisão do guidance de lançamento (+R\$500 milhões) reflete mercado comprador e capacidade de oferta
 - (EZTEC reteve os funcionários-chave que protagonizaram o último boom, resguardando poder de execução)

LANDBANK

Nosso Trimestre: R\$ 286 milhões de VGV potencial adquiridos no 3T19

- Negociação de aquisição do estacionamento da IBM (no Paraíso, em São Paulo), com VGV próximo de R\$500 milhões
 - (Estacionamento comprado sob cláusula resolutiva; e torre corporativa com direito de preferência de 10 anos)
- Banco de terrenos segue estável próximo de R\$6 bilhões, com novas aquisições e opções no mesmo ritmo que lçtos.
 - (São ~R\$290 mi em VGV de terrenos adquiridos ainda no 3T19, além de outros ~R\$820 mi opcionados)

Contexto: R\$ 5,7 bi de VGV potencial no banco de terrenos (R\$ 5,8 bi no 2T19 | R\$ 6,6 bi no 3T18)

- Aquisições recentes vão além do recorte mais óbvio de regiões premium, usufruindo da expertise capilarizada da EZTEC
 - (Aquisições alcançam Vila Clementino, Vila Prudente, Ipiranga, inclusive inserções na Zona Norte)

FINANCIAMENTO DIRETO

Nosso Trimestre: R\$ 23 milhões de resultado financeiro no 3T19 (-28% vs. 2T19 | -34% vs. 3T18)

- Apesar do crescimento marginal do saldo encarteirado, o IGP-DI não renovou a alta que içara o rendimento no 2T19
 - (Taxa média de 10,4% além de ajuste de inflação com 2 meses de defasagem: 1,0% no 3T19 vs. 3,3% no 2T19)

Contexto: 1.989 unidades em carteira (+2% vs. 2018 | +19% vs. 2017)

- Ritmo de amortizações ultrapassou o de originações desde o 4T18, mas inflação e juros sustentaram o saldo devedor
 - (Amortizações aceleraram e originações retraíram diante de facilitação de condições de crédito bancário)

GERAÇÃO DE CAIXA

Nosso Trimestre: R\$ 987 milhões de acumulo no 3T19 (-R\$ 3 MM no 2T19 | -R\$ 75 MM no 3T18)

- Captação líquida de R\$938 milhões do follow-on traz caixa bruto para R\$1,4 bilhão, com somente ~12% sob afetação
 - (1/3 do caixa pré-oferta estava interditado sob patrimônio de afetação, disponível para execução de obras)
- Saldo desembolsado de R\$27 milhões para investimentos em terrenos e aquisições de participação no 3T19
 - (Contempla parcelamentos de aquisições antigas, de 3 novos projetos e de +35% no Prime House Bussocaba)
- **Contexto:** R\$ 1.336 milhões de caixa líquido e R\$ 573 milhões em recebíveis performados
- Ainda em fase inicial, o Esther Towers e o EZ PDC acumularam dispêndios totais de obra de R\$7,0 milhões e R\$17,5 milhões
 - (Fase de escavação e contenção traz baixo custo, com muito maquinário e pouca concomitância de tarefas)
- Entrega de obra no Splendor Brooklin e no Le Premier Moema inicia o processo de repasse do saldo aberto de R\$64 mi
 - (Projetos são as únicas entregas de 2019; próximo pico de entregas concentra R\$568 milhões previstos para o 2S21)
- Vendas de lançamentos têm geração de caixa notável uma vez que juros baixos estimulam o adiantamento de parcelas
 - (Dos lançamentos de 2018 em diante a tabela de pagamentos média leva a mais de 50% pago até as chaves)

FOLLOW-ON

- Follow-on precificado ao fim do 3T19 teve captação líquida de R\$941 mi a partir da emissão de 27.000.000 novas ações
 - (Use of proceeds da oferta direcionado para originação de novos negócios; reabastecimento de landbank)
- Oferta diluiu o bloco de controladores, que segue com 131 milhões de ações, contraindo posição de 65,7% para 57,9%
 - (Expansão resultante do free float implicou em ganho de liquidez; ADTV de R\$14mi no 1S19 vs R\$54mi em out/19)
- Oferta antecipa geração de caixa que acompanharia as entregas ao fim de 2021, permitindo já se posicionar no ciclo
 - (Disciplina de capital: quando faltavam oportunidades, entre 2015-17, distribuiu R\$861mi; e agora faz o reverso)

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independente não prestaram durante 2019 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado						
Períodos findos em 30.setembro	3T19	3T18	Var. %	9M19	9M18	Var. %
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
<i>Receita Operacional Bruta</i>	206.038	125.119	65%	546.023	396.944	38%
(+) Receita de Venda Imóveis	198.629	114.978	73%	528.978	377.973	40%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	7.410	10.140	-27%	17.045	18.972	-10%
Receita Bruta	206.038	125.119	65%	546.023	396.944	38%
<i>Deduções da Receita Bruta</i>	-18.449	-38.112	-52%	-50.230	-150.658	-67%
(-) Cancelamento de Vendas	(12.907)	(34.790)	-63%	(34.873)	(142.350)	-76%
(-) Cancelamento de Locação	-	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(5.542)	(3.322)	67%	(15.357)	(8.308)	85%
Receita Líquida	187.589	87.007	116%	495.792	246.287	101%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(99.654)	(57.647)	73%	(290.256)	(158.776)	83%
Lucro Bruto	87.935	29.359	200%	205.536	87.511	135%
Margem Bruta	46,9%	33,7%	13,1 p.p.	41,5%	35,5%	5,9 p.p.
<i>(Despesas) / Receitas Operacionais</i>	-39.971	-26.952	48%	-73.353	-102.523	-28%
(-) Despesas Comerciais	(24.410)	(15.934)	53%	(64.362)	(46.673)	38%
(-) Despesas Administrativas	(20.387)	(20.346)	0%	(60.929)	(57.827)	5%
(-) Honorários da Administração	(3.045)	(2.563)	19%	(8.856)	(7.747)	14%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	(1.247)	1.111	-212%	13.161	1.595	725%
(-) Despesas Tributárias	165	(0)	-53178%	(5.593)	(5.747)	-3%
(+) Equivalência Patrimonial	8.954	10.780	-17%	53.227	13.876	284%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	47.962	2.407	1892%	132.183	-15.011	-981%
Margem Operacional	25,6%	2,8%	22,8 p.p.	26,7%	-6,1%	32,8 p.p.
<i>Resultado Financeiro Líquido</i>	22.736	35.418	-36%	63.864	78.815	-19%
(-) Despesas Financeiras	(2.610)	(4.155)	-37%	(7.656)	(15.576)	-51%
(+) Receitas Financeiras	25.347	39.572	-36%	71.521	94.392	-24%
Resultado Operacional	70.699	37.825	87%	196.048	63.805	207%
<i>Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social</i>	70.699	37.825	87%	196.048	63.805	207%
<i>Imposto de Renda e Contribuição Social</i>	-4.071	-2.630	55%	-16.293	-6.288	159%
(-) Correntes	(4.069)	(3.526)	15%	(10.452)	(10.737)	-3%
(-) Diferidos	(2)	896	-100%	(5.841)	4.449	-231%
Lucro Líquido	66.627	35.195	89%	179.754	57.517	213%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(5.391)	(1.339)	303%	(6.304)	(3.517)	79%
Atribuível aos Acionistas Controladores	61.237	33.856	81%	173.451	54.000	221%
Margem Líquida	32,6%	38,9%	-6,3 p.p.	35,0%	21,9%	13,1 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\$

	3T19	3T18	Var. %
ATIVO	4.183.303	2.948.343	42%
CIRCULANTE	2.606.799	1.604.578	62%
Caixa e Equivalentes de Caixa	129.085	18.825	586%
Aplicações Financeiras	1.273.034	420.292	203%
Contas a Receber de Clientes	220.041	178.131	24%
Provisão para Devedores Duvidosos	-5.568	-11.728	-53%
Imóveis a Comercializar	972.510	977.074	0%
Impostos a Compensar	2.801	2.433	15%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	166	166	0%
Outros Créditos	14.730	19.385	-24%
NÃO CIRCULANTE	1.576.504	1.343.764	17%
Contas a Receber de Clientes	661.057	469.380	41%
Imóveis a Comercializar	419.551	482.282	-13%
Impostos a Compensar	32.591	28.101	16%
Partes Relacionadas	3.523	0	n.a.
Títulos a receber	63.179	0	n.a.
Outros Créditos	37.896	59.792	-37%
Ágio em Investimentos	20.711	0	n.a.
Investimentos	316.616	298.629	6%
Imobilizado	19.978	3.342	498%
Intangível	1.401	2.239	-37%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.183.303	2.948.342	42%
CIRCULANTE	279.772	204.511	37%
Fornecedores	27.072	17.551	54%
Obrigações Trabalhistas	7.982	6.189	29%
Obrigações Fiscais	17.820	15.384	16%
Empréstimos e Financiamentos	29.071	16.240	79%
Contas a Pagar	52.561	52.652	0%
Provisão para Garantia	13.824	17.083	-19%
Adiantamento de Clientes	51.694	14.959	246%
Terrenos a Pagar	41.821	55.666	-25%
Dividendos a Pagar	23.188	0	n.a.
Partes Relacionadas	6.134	1.965	212%
Impostos com Recolhimento Diferido	8.605	6.821	26%
NÃO CIRCULANTE	125.805	128.228	-2%
Empréstimos e Financiamentos	37.171	86.432	-57%
Terrenos a Pagar	26.426	5.000	429%
Provisão para Garantia	884	261	239%
Provisão para Contingências	9.424	10.392	-9%
Impostos com Recolhimento Diferido	34.923	22.274	57%
Outros Débitos com Terceiros	5.622	3.870	45%
Direitos de uso a pagar	11.355	0	n.a.
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.777.726	2.615.604	44%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	3.721.167	2.589.342	44%
Capital Social	2.848.245	1.356.704	110%
Reservas de Capital	38.297	-11.118	-444%
Reservas de Lucros	710.589	1.243.755	-43%
Lucros Acumulados	0	0	n.a.
Resultado do Período	173.451	0	n.a.
Ágio em transações com sócios	-49.415	0	n.a.
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	56.558	26.262	115%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	9M19	9M18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Receita Líquida	18.090	15.263	18,5%	477.702	231.024	106,8%
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(6.951)	(4.999)	39,0%	(283.305)	(153.777)	84,2%
Lucro Bruto	11.139	10.264	8,5%	194.397	77.247	151,7%
Margem Bruta (%)	61,6%	67,2%	-5,7 p.p.	40,7%	33,4%	7,3 p.p.
Despesas Comerciais	(3.449)	(3.111)	10,9%	(60.913)	(43.562)	39,8%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	9M19	9M18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
ATIVO						
Contas a Receber de Clientes	59.526	63.352	-6,0%	816.004	572.431	42,6%
Imóveis a Comercializar	286.883	281.554	1,9%	1.105.178	1.177.802	-6,2%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	0	0		66.242	102.672	-35,5%
Adiantamento de Clientes	0	0		51.694	14.959	245,6%

Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	9M19	9M18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Número de Empreendimentos Lançados	-	-	n.a.	8	2	300,0%
VGv (R\$ '000)	-	-	n.a.	987.982	211.349	367,5%
Área Útil Lançada (m²)	-	-	n.a.	106.082	22.869	363,9%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-	n.a.	1.386	399	247,4%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)	-	-	n.a.	713	530	34,6%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-	n.a.	9.313	9.242	0,8%
Participação EZTEC	-%	-%	n.a.	88%	100%	-12,3 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-	n.a.	866.862	211.349	310,2%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	18.962	16.353	16,0%	999.904	302.799	230,2%
Vendas Contratadas (unidades)	34	85	-60,0%	1.603	1.053	52,2%

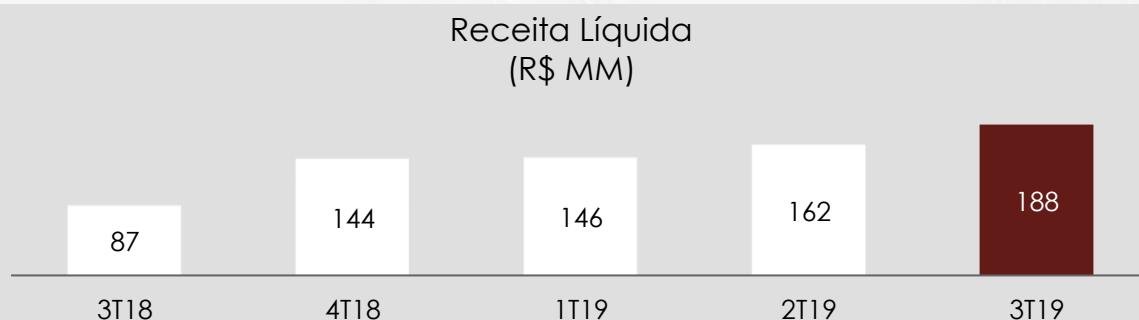
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destaques Financeiros	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	206.038	125.119	64,7%	546.023	396.944	37,6%
Receita Líquida (R\$ '000)	187.589	87.007	115,6%	495.792	246.287	101,3%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	(99.654)	(57.647)	72,9%	(290.256)	(158.776)	82,8%
Lucro Bruto (R\$ '000)	87.935	29.359	199,5%	205.536	87.510	134,9%
Margem Bruta (%)	46,9%	33,7%	13,1 p.p.	41,5%	35,5%	5,9 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	(24.410)	(15.934)	53,2%	(64.362)	(46.673)	37,9%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	(23.432)	(22.909)	2,3%	(69.785)	(65.574)	6,4%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	(1.247)	1.111	-212,3%	13.161	1.595	725,2%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	8.954	10.780	-16,9%	53.227	13.876	283,6%
EBITDA (R\$ '000)	50.071	4.968	908,0%	140.495	(9.072)	-1648,7%
Margem EBITDA (%)	26,7%	5,7%	21,0 p.p.	28,3%	-3,7%	32,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	22.736	35.418	-35,8%	63.864	78.815	-19,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$'000)	(4.071)	(2.630)	54,8%	(16.293)	(6.288)	159,1%
Lucro Líquido (R\$ '000)	61.239	33.858	80,9%	173.451	54.000	221,2%
Margem Líquida (%)	32,6%	38,9%	-6,3 p.p.	35,0%	21,9%	13,1 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾	0,34	0,21	65%	0,94	0,32	193,8%

(1) Devido a variação no número de ações no período foi adotado uma média ponderada levando em consideração a quantidade de dias transcorridos relativo a cada período em que houve a específica quantidade de ações disponíveis.

Receita Líquida

No 3T19 a receita líquida da companhia foi de R\$ 188 milhões, superando a receita do 2T19 em 16%. Para o 9M19 o valor acumulado alcançado é de R\$ 496 milhões, 101% maior que o mesmo período do ano passado.



Conceitos-chave

Em relação ao método de reconhecimento contábil, cabe lembrar que a receita de vendas relativa às incorporações, para cada empreendimento, é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira (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. É importante notar que no cálculo do custo total orçado, está contemplado não somente o orçamento de construção, mas também o custo do terreno e das contrapartidas relacionadas. Uma vez que o custo do terreno é incorrido anteriormente ao próprio lançamento do projeto, o primeiro reconhecimento contábil das unidades vendidas já conta com um ponto de partida expressivo, em especial nos casos de empreendimentos corporativos ou de alta renda, em que o terreno tende a ter um peso relevante em relação ao orçamento total do projeto.

Para cada lançamento, o início do seu reconhecimento contábil somente se dá a partir do trimestre em que é superada ao menos uma das cláusulas suspensivas do projeto. Estas cláusulas são especificadas na matrícula de cada empreendimento, mas, como regra geral, estão relacionadas [i] à venda de ao menos 50% das unidades do empreendimento e [iii] à passagem de 6 meses a partir da emissão da matrícula. A Companhia se reserva o direito contratual de sustar o lançamento do projeto como um todo enquanto nenhuma destas cláusulas for superada, restituindo os indivíduos que por ventura já tivessem adquirido unidades. Esse mecanismo assegura a flexibilidade de, eventualmente, fazer adaptações ao projeto à luz da sua receptividade de mercado. Assim sendo, enquanto não for superada ao menos uma das cláusulas, o terreno do projeto segue sendo contabilizado somente sob a linha de Terrenos para Novas Obras, desconsiderando qualquer efeito de receita e custo de unidades vendidas como imóveis a comercializar.

Uma das implicações desse método é que, no primeiro trimestre do reconhecimento de um lançamento, a sua contribuição de receitas e custos tende a ser excepcionalmente volumosa, já que captura todas as vendas realizadas desde o lançamento até a superação de cláusulas suspensivas, e por meio de um PoC que já contempla a proporção do custo do terreno perante o orçamento total do projeto.

Em relação ao tratamento contábil apartado de projetos compartilhados, vide o segmento de Equivalência Patrimonial.

Nosso Trimestre

- **A consolidação do Pátrio Ibirapuera, que esteve sob equivalência patrimonial até o 2T19, agregou R\$35 milhões ao top line.** O projeto fora lançado ainda no 2T19 e, já no próprio trimestre do lançamento, havia vendido 63% de suas unidades, então contabilizadas de forma não-consolidada, sob a linha de Equivalência Patrimonial. É um projeto compartilhado, sobre o qual a Companhia detém 70,44% de participação. No entanto, contratualmente, a administração da obra e a gestão sobre os recebíveis cabem exclusivamente à EZTEC. Considerando que, hoje, o projeto já está integralmente vendido, a Companhia detém efetivo monopólio sobre as decisões executivas e financeiras do empreendimento e, portanto, passa a consolidar o projeto contabilmente. Assim, para as vendas realizadas de agosto em diante suas receitas e tramitam no próprio top line, contribuindo para o crescimento do patamar de Receita Líquida em relação ao 2T19.
- **Excepcionalmente, não houve superação de cláusula suspensiva de lançamentos no 3T19: nenhum novo projeto contabilizado.** O novo patamar de receita líquida que a Companhia experimentou desde o início do ciclo no 4T18 tem se escorado principalmente no primeiro reconhecimento contábil de novos lançamentos, que – como detalhado no segmento de Conceitos-chave acima – costuma ter uma contribuição pontual arrojada. Embora a Companhia tenha lançado 2 empreendimentos no 3T19, não

superaram cláusulas suspensivas e seguem sem serem reconhecidos. O crescimento observado no patamar de Receita Líquida se dá a despeito deste fato.

- **Como evento subsequente, EZ Parque da Cidade tem primeira receita no 4T19, já acumulando 49% vendido e +30% de POC.** O lançamento do EZ PDC, com VGV de R\$576 milhões, se deu já em outubro de 2019 e, portanto, não figura no resultado deste trimestre. No entanto, já superou suas cláusulas suspensivas e suas primeiras vendas deverão ser reconhecidas contabilmente ainda no resultado do 4T19. Embora só tenha sido lançado em outubro, a construção do projeto já vinha evoluindo desde o início do ano, de forma que já se passaram os 6 meses desde a emissão de sua matrícula.

Contexto

- **Crescentemente, cerne da receita está na venda continuada de lançamentos passados, mesmo com baixa evolução de obra.** Desde o início do ciclo operacional e a escalada no ritmo de lançamentos, a Companhia acumula projetos novos na prateleira disponíveis para venda. Mesmos meses depois do lançamento, estes projetos continuam contribuindo com vendas cadenciadas que, no agregado, têm uma importância crescente no panorama de vendas da Companhia. Em termos de receita, essa contribuição é limitada pelo PoC, já que a obra nestes projetos ou ainda está em estágio incipiente ou sequer começou. Na medida em que essas obras ganham tração, há um reconhecimento vegetativo de receita via evolução do PoC que independe de vendas. Cabe lembrar que, hoje, ainda são somente 15 os canteiros de obra ativos, contra a máxima histórica de 35 canteiros em 2013. De toda forma, a Companhia já acumula 10 lançamentos contabilizados desde 2018, que, na média ponderada pelas vendas, têm fator PoC de 38%. No 3T19, estes projetos tiveram vendas de R\$145 milhões, desde já dando sustância à receita líquida da EZTEC.
- **Por ora, vendas de estoque pronto seguem sendo o lastro da geração de receita, já que vendas têm POC de 100%.** Enquanto as vendas de lançamentos passam a ganhar relevância agora, foram as vendas de estoque pronto que sustentaram a receita líquida ao longo dos últimos anos. A Companhia foi capaz de entregar uma venda trimestral de estoque pronto consistentemente próxima de R\$100 milhões neste período, que se traduziu em reconhecimento imediato de receita. A redução leve do montante vendido no 3T19, de R\$ 86 milhões, está relacionado ao fato que o estoque disponível subjacente esteve em queda continuamente, enquanto a VSO em si não cede. Para as vendas dos próximos anos a Companhia ainda conta com R\$535 milhões de estoque residencial, outros R\$181 milhões de estoque comercial, bem como R\$123 milhões em construção e com entrega prevista nos próximos 2 anos.

Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos no trimestre foi de R\$ 99,7 milhões, 1,0% maior que o trimestre anterior. Estes custos totalizaram R\$290,3 milhões no 9M19, contra R\$158,8 milhões no 9M18.

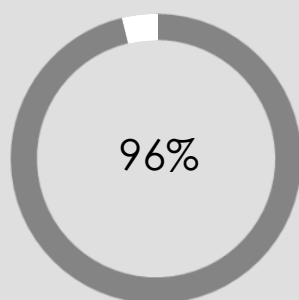
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(96.312)	(55.880)	72,4%	(282.445)	(155.791)	81,3%
Encargos Financeiros Capitalizados	(2.107)	(1.800)	17,1%	(5.502)	(3.666)	50,1%
Manutenção / Garantia	(1.235)	33	-3842,4%	(2.309)	681	-439,1%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(99.654)	(57.647)	72,9%	(290.256)	(158.776)	82,8%

Conceitos-chave

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).

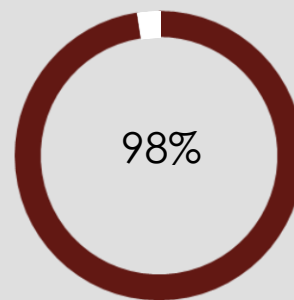
Dados Gerenciais
9M19

Receita Líquida por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

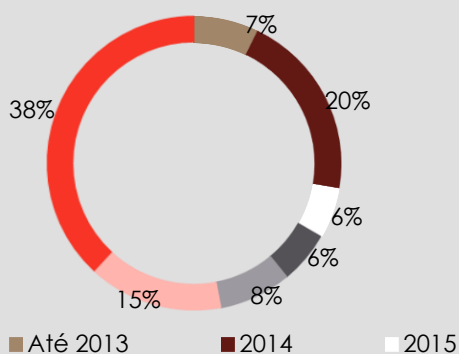
Custo Imóveis Vendidos por Padrão



■ Residencial ■ Comercial

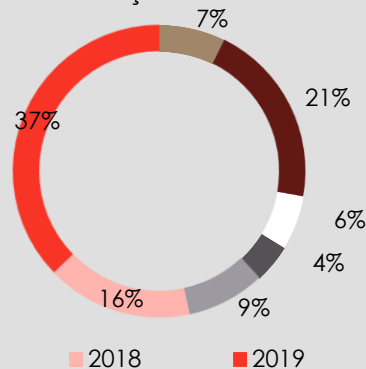
Dados Gerenciais -
9M19

Receita Líquida por Ano de Lançamento



■ Até 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017

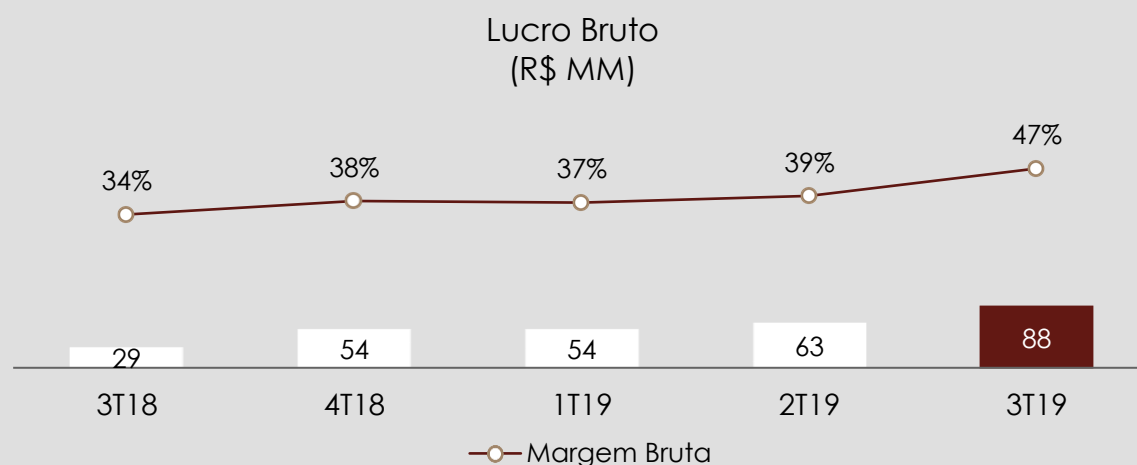
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



■ 2018 ■ 2019

Lucro Bruto

O Lucro Bruto foi de R\$87,9 milhões no 3T19, para uma Margem Bruta de 47%. O 9M19 alcançou R\$ 205,5 milhões com Margem Bruta de 41,5% frente valores de R\$ 87,5 milhões e 35,5% em 9M18



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Consolidação do Pátrio Ibirapuera contribuiu positivamente, mas na sua ausência margem bruta ainda seria de 44,7%.** Desde julho, a receita e o custo derivados das vendas do Pátrio Ibirapuera passaram a transitar na DRE normalmente, portanto impactando a margem bruta consolidada. Considerando que a margem bruta do projeto fechou em 57% no 3T19, ela contribuiu sensivelmente para o aumento da margem consolidada no trimestre. Ainda assim, se essa contribuição fosse extraída do resultado, a margem pro forma resultante ainda seria cerca de 5 p.p. superior à do 2T19. É um avanço que se dá, em parte, pelo perfil de rentabilidade diferenciada dos lançamentos recentes e, subsidiariamente, pela qualidade do estoque pronto remanescente.
- **Margem dos lançamentos de trimestres passados avançou ainda mais na medida em que venderam suas unidades mais altas.** No momento em que um empreendimento é lançado, é comum que haja preferência pelas unidades mais próximas do térreo, onde o preço por m² é marginalmente mais barato – é um padrão característico de investidores, que não estão sujeitos aos mesmos caprichos que o usuário final. Assim sendo, é usual que a margem bruta reportada no trimestre inicial do lançamento subestime a sua margem média. Exemplos desse fenômeno incluem o Pátrio Ibirapuera, que avançou de 51% para 57% de um trimestre para o outro, e o Z. Pinheiros, que reportou 42% no 1T19 e 47% nos dois trimestres subsequentes.
- **Vendas do estoque pronto corroboraram com avanço, predominando as do Cidade Maia, com margem de 46% no 3T19.** Na medida em que o escoamento do estoque pronto avançou, o estoque residencial que remanesce na Cidade de São Paulo foi reduzido a R\$62 milhões, e mesmo o de Osasco está contido em R\$64 milhões. Dessa forma, o cerne do estoque disponível está em Guarulhos, em especial no mega-condomínio Cidade Maia, que responde por 65% do estoque pronto residencial da Companhia. O projeto foi beneficiado pelos recentes ganhos de affordability decorrentes da queda da taxa de financiamento, porém estes se traduziram mais em ganho de velocidade do que propriamente de preço – efetivamente, o preço do m² acompanha o INCC desde abr/18. No entanto, ao longo da crise, a escala do projeto

permitiu que tivesse seu custo enxugado por sucessivas economias de obra, tal que hoje a margem bruta resultante é de 46%.

Contexto

- **Safra de projetos adquiridos na crise encorpa a margem a apropriar, além de ainda compor parte do pipeline de 2020.** Dado o seu modelo de negócio voltado à manutenção de liquidez, enquanto na crise, a Companhia pôde aproveitar para fazer uma série de aquisições contracíclicas: seus pares estressados não disputavam por novos terrenos e, não raro, eles vendiam os seus próprios. Nesta oportunidade, a Companhia ainda se aproveitou da vigência do Novo Plano Diretor da cidade de São Paulo, que ampliou o potencial construtivo de terrenos em torno dos metrôs e corredores de transporte público (as regiões de “eixo”). Tendo sido a primeira a mapear os terrenos beneficiados pelo plano, ela conseguiu adquiri-los antes que fosse precificado esse potencial adicional. Desta forma, a Companhia conseguiu constituir uma safra de projetos de rentabilidade diferenciada, com terrenos exatamente de perfil e de regiões de mais difícil reposição. Parte desta safra já foi lançada, e se reflete na Margem a Apropriar (mencionada em capítulo específico deste material) de 46,0%. A outra parte, com ao menos 7 projetos comprados desde 2017, segue disponível para compor o pipeline de lançamentos até o fim de 2020.

--

Despesas Comerciais e Administrativas

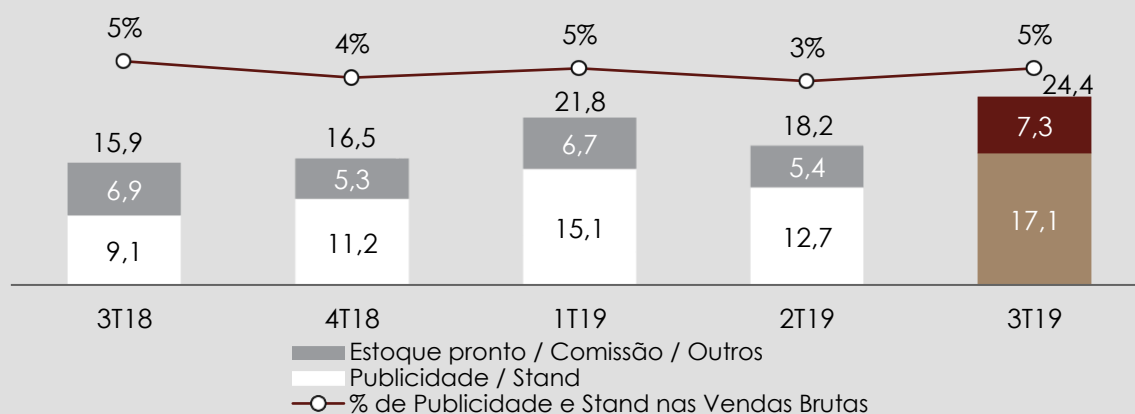
A tabela abaixo apresenta o detalhamento das contas das Despesas Comerciais e Administrativas em relação à Receita Líquida.

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Despesas Comerciais	(24.410)	(15.934)	53,2%	(64.362)	(46.673)	37,9%
% da Receita Líquida	-13,0%	-18,3%	5,3 p.p.	-13,0%	-19,0%	6,0 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(23.432)	(22.909)	2,3%	(69.785)	(65.574)	6,4%
% da Receita Líquida	-12,5%	-26,3%	13,8 p.p.	-14,1%	-26,6%	12,5 p.p.
Despesas Administrativas	(20.387)	(20.346)	0,2%	(60.929)	(57.827)	5,4%
Honorários da Administração	(3.045)	(2.563)	18,8%	(8.856)	(7.747)	14,3%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(47.842)	(38.843)	23,2%	(134.147)	(112.246)	19,5%
% da Receita Líquida	25,5%	44,6%	-19,1 p.p.	27,1%	45,6%	-18,5 p.p.

Despesas Comerciais

As despesas comerciais neste trimestre foram de R\$ 24,4 milhões. Destes, os gastos vinculados a realização de novos lançamentos representaram 70,2%, enquanto a comercialização do estoque levou aos demais 29,8%.

Despesas Comerciais (R\$ MM)



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Preparativos para o lançamento do EZ Parque da Cidade incidiram em R\$5,1 milhões entre estande e publicidade.** Lançado em out/19, como um evento subsequente, o EZ PDC é o maior residencial brasileiro lançado em 2019 e, na data da confecção deste material, já contava com 120 de suas 244 unidades vendidas. Para tanto, houve um trabalho especialmente robusto voltado para a criação do conceito comercial do projeto, com inserções publicitárias frequentes em canais de televisão. O plantão, por sua vez, se deu em uma estrutura própria em terreno alugado imediatamente vizinho ao canteiro de obra,

contando com dois apartamentos decorados, maquete completa e sala de cinema. No 3T19, foram R\$1,6 milhões destinados a propaganda e publicidade, além de outros R\$3,5 milhões destinados a operação do estande de vendas. O êxito desse esforço se deu particularmente em alcançar o cliente investidor, que responde pela maioria das vendas realizadas até então.

Contexto

- **Dispêndio com publicidade ganham eficiência a partir do acúmulo de lançamentos que continuam disponíveis para venda.** A retomada dos lançamentos reverteu a dinâmica dos anos de crise, onde os esforços de publicidade eram concentrados em uma quantidade relativamente pequena de produtos. Na ausência de produtos "frescos", para os quais ainda há uma primeira camada de clientes com fácil potencial de conversão ("low hanging fruits"), os esforços comerciais sobre os produtos disponíveis miravam em uma segunda camada de clientes, de mais difícil acesso. Essa dinâmica saturava o produto, de forma que – conforme a lei dos rendimentos decrescentes –, cada incremento marginal nas despesas comerciais surtia um efeito menor em vendas. Em contrapartida, hoje, a Companhia conta com múltiplos projetos sobre os quais debruçar seus esforços comerciais, permitindo despesas de publicidade mais eficientes e efetivas. Dessa forma, desconsiderando as despesas vinculadas ao lançamento do EZ PDC, os gastos com publicidade foram 3,6% das vendas de lançamento do trimestre, contra os 9,7% no 3T18.

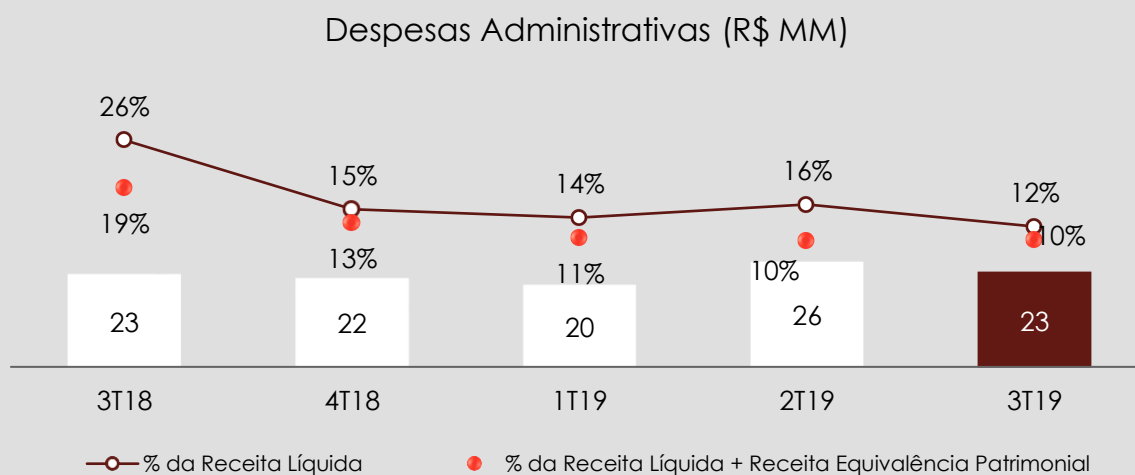
--

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\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Despesas com Publicidade	(7.867)	(4.477)	75,7%	(20.169)	(19.451)	3,7%
Despesas com "Stand"	(9.276)	(4.602)	101,6%	(24.646)	(13.641)	80,7%
Despesas com Manutenção de Estoque	(2.904)	(4.098)	-29,1%	(11.104)	(13.347)	-16,8%
Comissões e Outras Despesas	(4.363)	(2.757)	58,3%	120.282	(233)	-51627,5%
Total Despesas Comerciais	(24.410)	(15.934)	53,2%	64.362	(46.673)	-237,9%

Despesas Administrativas

As Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$ 23,4 milhões no 3T19. Esse montante representa 12% da receita líquida reconhecida no trimestre, ou mesmo 10% considerando a contribuição de projetos compartilhados.



Conceitos-chave

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

Nosso Trimestre

- **Apesar da aceleração de lançamentos, etapa inicial do ciclo permite que contratações ainda sejam esporádicas.** Embora a Companhia já tenha redimensionado seu volume de lançamentos nos últimos 4 trimestres, a repercussão dessa retomada operacional no campo administrativo ainda é limitada. Isso porque o ritmo de lançamentos nos dois anos anteriores era restrito, tal que os 15 de canteiros de obra a serem acompanhados hoje ainda estão distantes dos 36 da máxima histórica em 2013. Considerando que o ciclo entre o lançamento e a entrega da obra é de 3 anos, o ciclo operacional só se normaliza de fato a partir do terceiro ano de lançamentos em velocidade de cruzeiro. Por enquanto, as contratações que se fizeram necessárias são meramente esporádicas, tendo se refletido em um aumento do quadro de colaboradores pouco maior que 5% desde jan/19.

Contexto

- **Estrutura administrativa preservou seus principais quadros técnicos ao longo da crise, absorvendo o crescimento operacional.** Ao longo da crise, a Companhia se permitiu carregar uma estrutura administrativa que, efetivamente, era desproporcional ao volume de lançamentos que realizava à época. Nela, estavam resguardados os principais quadros técnicos que protagonizaram o último boom operacional, visando a manutenção da capacidade de execução com a chegada de um novo ciclo. Esse esforço reteve gerentes e coordenadores, preservando a sinergia que já existia originalmente entre eles, de forma que, neste princípio de ciclo, as contratações que se fazem necessárias se atêm a equipe de suporte – analistas, especialistas e estagiários –, para compor esforços com os cabeças-de-chave. Essa opção estratégica explica a ausência de movimentos abruptos na linha de G&A ao longo da crise e na retomada do ciclo.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(8.056)	(7.079)	13,8%	(23.195)	(20.766)	11,7%
Despesas com Honorários da Administração	(3.045)	(2.563)	18,8%	(8.856)	(7.747)	14,3%
Despesas com Benefícios e Empregados	(3.550)	(2.866)	23,9%	(7.482)	(5.772)	29,6%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(884)	(238)	271,4%	(2.669)	(743)	259,2%
Despesas com Serviços Prestados	(3.782)	(4.255)	-11,1%	(15.654)	(13.912)	12,5%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	-	(1.487)	-100,0%	-	(3.052)	-100,0%
Despesas com Conservação de imóveis	(60)	(63)	-5,5%	(236)	(214)	10,0%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(577)	(291)	98,4%	(2.075)	(1.071)	93,8%
Despesas com Licenças e Softwares	(664)	(734)	-9,5%	(2.311)	(2.266)	2,0%
Demais Despesas	(2.814)	(2.363)	19,1%	(7.307)	(10.030)	-27,1%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(23.432)	(22.909)	2,3%	(69.785)	(65.574)	6,4%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
<i>Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais</i>	692	2.500	-72%	9.342	(2.762)	-438,2%
% da Receita Líquida	0,4%	2,9%	-2,5 p.p.	1,9%	-1,1%	3,0 p.p.
Despesas Tributárias	-	-	-100,0%	(5.758)	(5.747)	0,2%
Provisão para Contingências	1.775	1.390	27,7%	1.775	1.390	27,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(1.083)	1.111	-197,5%	13.325	1.595	735,5%
Equivalência Patrimonial	8.954	10.780	-17%	53.227	13.876	283,6%
% da Receita Líquida	4,8%	12,4%	-7,6 p.p.	10,7%	5,6%	5,1 p.p.

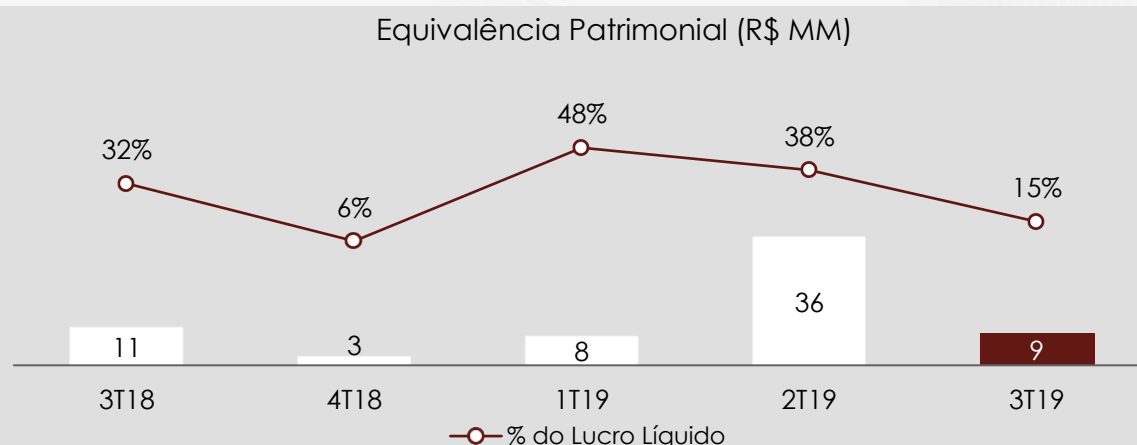
Conceitos-chave

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. Cabe notar que, por opção, o pagamento do IPTU tende a ser dar à vista, já em janeiro, sem repercutir sobre os trimestres subsequentes.

A linha de outras despesas repete os efeitos contábeis das reiteradas aquisições de participação incremental que a Companhia fez em projetos em que tem sócios.

Equivalência Patrimonial

A contribuição de lucro líquido oriundo de projetos compartilhados foi de R\$ 9,0 milhões no trimestre, respondendo por 14,6% do lucro líquido consolidado.



Conceitos-chave

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 deixa de ser consolidada proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

Seguindo a norma contábil pertinente, os empreendimentos não-controlados são aqueles em que a Companhia tem algum sócio que, por sua vez, detenha alguma ingerência sobre as decisões executivas e financeiras do projeto. Desta forma, não se trata tão somente da participação da EZTEC no projeto, mas, sim, do que os termos contratuais determinam em relação a quem cabe a administração do projeto. Em qualquer circunstância em que a Companhia não monopolize a administração do projeto, o resultado de suas vendas deixa de ser consolidado junto a dos demais projetos controlados. Ele passa a ser encapsulado na linha de Equivalência Patrimonial que, a rigor, representa a participação da EZTEC sobre o lucro líquido dos projetos não-controlados.

Cabe notar que o impacto contábil na venda de projetos compartilhados não reflete na Receita Líquida, mas que ainda alcança o Lucro Líquido por meio da Equivalência Patrimonial. A implicação deste fato é que o top line é subestimado em relação ao bottom line, causando distorções no cálculo simples da Margem Líquida.

Nosso Trimestre

- **Consolidação do Pátrio Ibirapuera drena Equivalência Patrimonial, mas margem bruta se sustenta em sua ausência.** Tal qual foi explicado no segmento de Receita Líquida, o empreendimento Pátrio Ibirapuera deixa e transitar sob a linha de Equivalência Patrimonial a partir do mês de julho, e todas as vendas e despesas subsequentes passam a ser consolidadas. Outra ausência notável é a do Reserva JB que, embora tenha sido lançado no 3T19, não supera suas cláusulas suspensivas e, portanto, não surte impacto contábil no trimestre. Enfim, os projetos não-controlados com impacto significativo nessa linha são, em ordem de contribuição de receita, o Jardins do Brasil (somente o estoque pronto), o Fit Casa Brás e, subsidiariamente, o Le Premier Moema. Dentre estes, a margem bruta mais baixa é justamente a do Jardins do Brasil (em especial devido as suas unidades comerciais), enquanto a margem bruta do Fit Casa Brás alcança 45%.

Contexto

- **Projetos compartilhados ganham espaço a partir de 3 lançamentos, ainda não reconhecidos, além de 5 com potencial de lançamento.** Apesar da consolidação do Pátrio Ibirapuera, a linha de equivalência pode ser adensada por uma série de outros projetos compartilhados. Desde já, há o caso do ID Jauaperi e do Reserva JB, que já foram lançados, mas, por não superarem cláusulas suspensivas, não repercutem na Equivalência Patrimonial. Como complemento, ainda há uma segunda torre do projeto Reserva JB por ser lançada. Também não foi contabilizado o lançamento do 4T19, o PIN Internacional. Por fim, a Companhia ainda conta com 5 outros projetos no banco de terrenos com perspectiva concreta de eventual

lançamento. Essa série de lançamentos em potencial se dá após um período prolongado em que a linha de equivalência foi efetivamente inexpressiva, e que passa a ser um ponto de atenção para a modelagem.

A tabela abaixo detalha a demonstração dos resultados específica para projetos não-controlados, calculando as contribuições de receita e custo ponderadas pela participação da EZTEC em cada um deles:

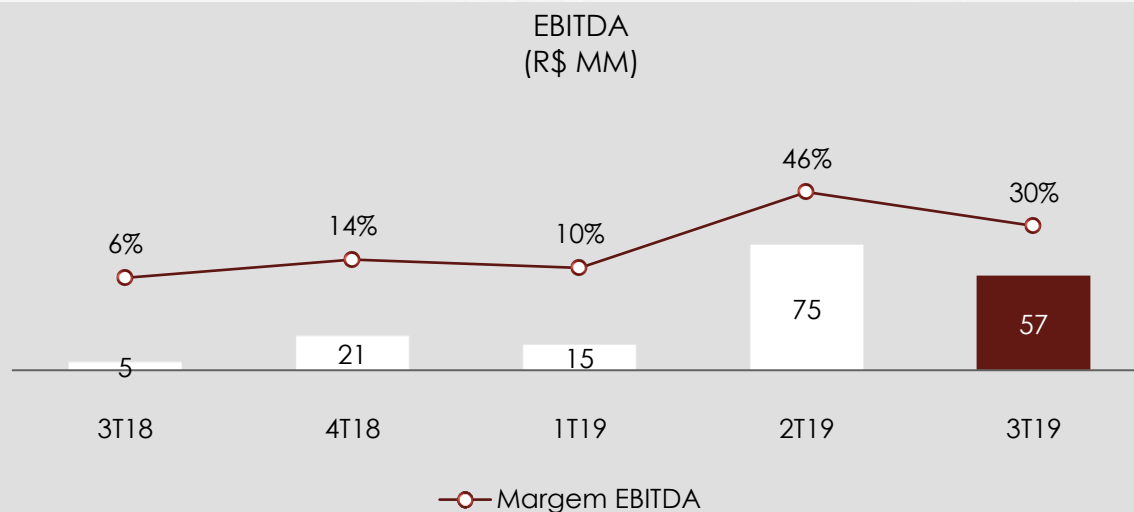
Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Receita Bruta	39,9	50,6	-21,2%	196,2	116,0	69,1%
(-) Cancelamento de vendas	(2,4)	(14,8)	-83,7%	(17,7)	(45,8)	-61,3%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,8)	(0,8)	2,9%	(4,5)	(1,6)	181,3%
Receita Líquida	36,6	35,0	4,6%	173,9	68,6	153,6%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(22,8)	(22,1)	3,3%	(100,1)	(43,1)	132,1%
Lucro Bruto	13,8	12,9	6,8%	73,9	25,5	190,1%
Margem Bruta (%)	37,7%	36,9%	0,8 p.p.	42,5%	37,1%	5,3 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(5,7)	(3,9)	45,7%	(20,0)	(11,2)	79,2%
Receitas Financeiras	2,9	3,6	-18,9%	8,8	8,3	5,8%
Despesas Financeiras	(0,6)	(1,2)	-46,8%	(2,2)	(4,1)	-46,0%
Lucro Líquido	9,0	10,8	-16,9%	53,2	13,9	283,6%
Margem Líquida (%)	24,4%	30,8%	-6,3 p.p.	30,6%	20,2%	10,4 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	4,77%	12,39%	-7,6 p.p.	10,74%	5,63%	5,1 p.p.

Balanco Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	3T19	3T18	Var.%	3T19	4T18	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	7,2	21,1	-65,8%	7,2	21,1	-65,8%
Contas a Receber de Clientes	27,5	114,2	-75,9%	27,5	114,2	-75,9%
Imóveis a Comercializar	77,2	240,7	-67,9%	77,2	240,7	-67,9%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	1,5	43,2	-96,4%	1,5	43,2	-96,4%
Adiantamento de Clientes	8,6	1,3	568,3%	8,6	1,3	568,3%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$58,3 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.

EBITDA

A Companhia reportou EBITDA de R\$ 50,1 milhões no 3T19, frente aos R\$ 75,1 milhões observados no 2T19. Assim, a Margem EBITDA evoluiu de - 3,7% no 9M18 para 28,3% no 9M19.



Conceitos-chave

O EBITDA é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução da CVM nº 527, de 4 de outubro de 2012, conciliada com suas demonstrações financeiras. Esta medição consiste no lucro líquido antes do resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro e pelas despesas de depreciação e amortização

No mercado imobiliário, contabilmente, os juros do financiamento de construção são capitalizados ao custo do produto, ao invés de tidos como despesa financeira, já que são decorrentes do processo produtivo. Todavia, estes juros passam a ser despesas sob a linha de Juros e Variações Monetárias Passivas

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Lucro Líquido	66.629	35.196	89,3%	179.754	57.516	212,5%
Imposto de Renda e Contrib. Social	4.071	2.630	54,8%	16.293	6.288	159,1%
Resultado Financeiro Líquido	(22.736)	(35.418)	-35,8%	(63.864)	(78.815)	-19,0%
Depreciação e Amortização	6.744	759	788,5%	9.554	2.273	320,3%
Encargos Financeiros Capitalizados	2.107	1.800	17,1%	5.502	3.666	50,1%
EBITDA ⁽¹⁾	56.815	4.968	1043,7%	147.239	-9.072	-1723,1%
Margem EBITDA (%)	30,3%	5,7%	24,6 p.p.	29,7%	-3,7%	33,4 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 3T19 com Resultado Financeiro Líquido de R\$ 23,0 milhões. Das receitas financeiras, 25,5% derivam do rendimento do caixa aplicado, enquanto 74,6% advém da carteira de recebíveis.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	3T19	3T18	Var.%	9M19	9M18	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	6.450	7.139	-9,7%	19.583	22.284	-12,1%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	17.886	31.187	-42,6%	49.016	67.518	-27,4%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.011	1.246	-18,9%	2.922	4.590	-36,3%
Total Receitas Financeiras	25.347	39.572	-35,9%	71.521	94.392	-24,2%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações monetárias Passivas	(1.550)	(2.247)	-31,0%	(5.620)	(10.330)	-45,6%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(990)	(1.818)	-45,5%	(1.800)	(4.927)	-63,5%
Outras	(70)	(89)	-21,3%	(236)	(318)	-25,8%
Total Despesas Financeiras	(2.610)	(4.154)	-37,2%	(7.656)	(15.575)	-50,8%
Resultado Financeiro Líquido	22.737	35.418	-35,8%	63.865	78.817	-19,0%

Conceitos-chave

A linha de Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes captura, sobremaneira, o rendimento da carteira de recebíveis performados sob alienação fiduciária, onde a própria Companhia financia o saldo devedor do cliente após a entrega, através de um financiamento atrelado ao IGP-DI. Cabe a consideração metodológica que, para o cálculo da correção monetária, aplica-se sobre o saldo devedor de cada mês a variação do IGP-DI com dois meses de defasagem.

Nosso Trimestre

- **Apesar do crescimento marginal do saldo encarteirado, o IGP-DI não repetiu os picos que içaram o rendimento no 3T19.** O rendimento financeiro da carteira sob alienação fiduciária vem reiteradamente sustentado o resultado financeiro da Companhia, com uma taxa de juros média hoje em 10,4%. Em alguns trimestres específicos, como foi o caso do 1T19 e, ainda mais agudamente, no 2T19, esse rendimento foi excepcionalmente forte, na esteira de picos do IGP-DI, rendendo um resultado financeiro de R\$32 milhões. No caso do 3T19, no entanto, a inflação acumulada entre maio a julho foi de somente 1% (lembrando que a incidência da correção monetária se dá com dois meses de defasagem), inibindo o resultado financeiro do trimestre. Para mais informações sobre a carteira de financiamento direto, vide o segmento de Financiamento sob a pasta de Indicadores Operacionais.

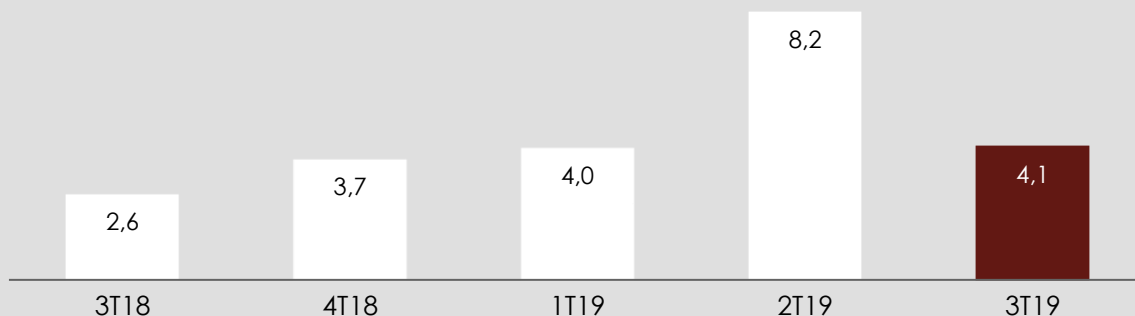
Contexto

- **A partir da captação do follow-on, resultado financeiro passa a ser impactado por rendimento de aplicações relevantes.** Tendo distribuído mais de R\$1 bilhão em dividendos ao longo da crise de 2015-2018, o rendimento das aplicações financeiras da Companhia vinha sendo meramente subsidiário. No entanto, ainda ao fim de setembro, a companhia captou os R\$941 milhões levantados no follow-on. Embora ele não tenha ficado aplicado por tempo o bastante para influir sobre o resultado do trimestre, já constitui uma massa crítica com rendimentos relevantes.

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$ 4,0 milhões no 3T19. O acumulado do ano contribuiu com R\$ 16,3 milhões, contra os R\$ 6,3 milhões de 9M19.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ MM)

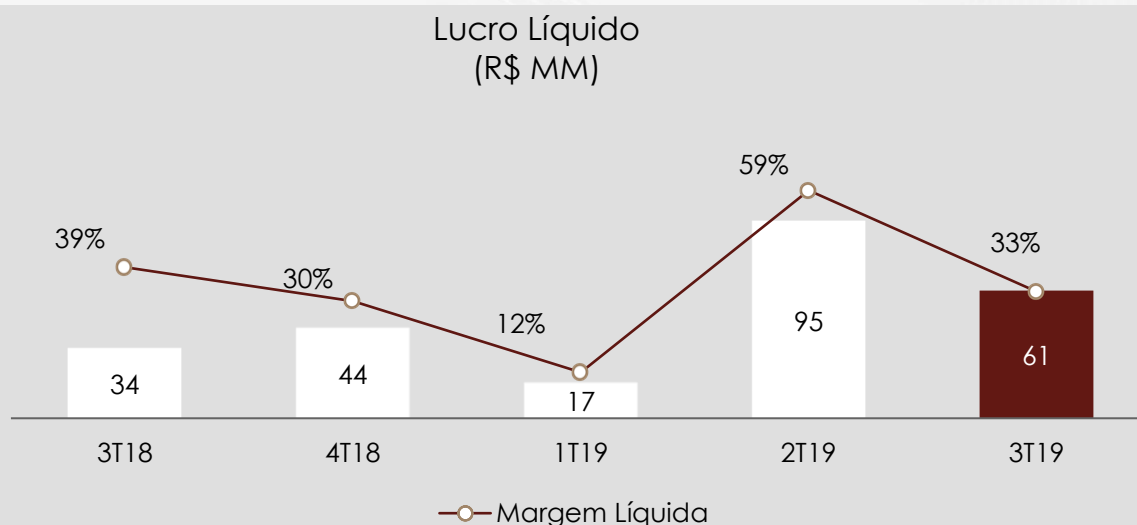


Conceitos-chave

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 3T19 totalizou R\$ 61,2 milhões e uma Margem Líquida de 33%. O valor acumulado para o ano se encontra em R\$ 173,5 milhões, no 9M18 registrava R\$ 54,0 milhões.

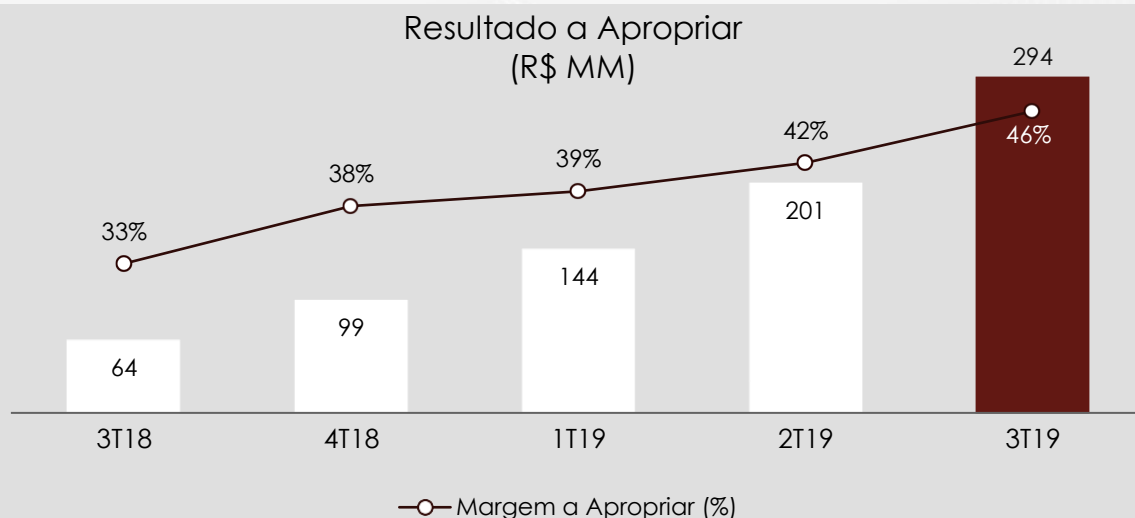


Nosso Trimestre

- **Resultado líquido do 3T19 é isento de one-offs e, mesmo que aquém do 2T19, demonstra fundamentos consolidados.** O lucro líquido do 2T19 havia sido beneficiado por uma série de eventos pontuais bem demarcados, como o primeiro reconhecimento de lançamentos imponentes, o efeito de compra vantajosa, a guinada na inflação no rendimento financeiro, e a venda de lotes de terrenos. O 3T19, por sua vez, não se beneficia significativamente de nenhum evento não recorrente, e ainda assim destoa visivelmente do patamar de trimestres passados. A ampliação da rentabilidade líquida se sustenta no crescimento orgânico da receita líquida (na esteira de uma aceleração operacional contundente), na consistência da margem bruta de cada lançamento, bem como na resiliência das despesas comerciais e administrativas.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$293,9 milhões no 3T19. A Margem a Apropriar do trimestre foi de 46,4%, 0,5 p.p. inferior a Margem Bruta consolidada.



Conceitos-chave

As nossas demonstrações financeiras são elaboradas em conformidade com as diretrizes determinadas pela Orientação Técnica OCPC 04 - Aplicação da Interpretação Técnica ICPC 02 às Entidades de Incorporação Imobiliária Brasileiras. Reconhecemos a receita referente aos contratos de construção utilizando a metodologia do POC (Percentage of Completion), que consiste no reconhecimento da receita com base no custo de construção incorrido ao longo da execução da obra. Essa metodologia gera, portanto, um resultado que irá ser apropriado enquanto a obra se desenvolve.

Contexto

- **O crescimento da margem a apropriar se dá via a contribuição difusa de múltiplos lançamentos de rentabilidade diferenciada.** Dentre os 8 lançamentos reconhecidos desde outubro de 2018 – quando se iniciou contundentemente o ciclo operacional – 5 projetos reportaram margem bruta acima de 45% no 3T19 (com PoC médio de 39%). A qualidade destes projetos está em parte vinculada a safra de aquisições contracíclica realizada ao longo da crise, descrita no segmento de Margem Bruta.
- **O volume do resultado a apropriar avança enquanto o ritmo de vendas de lançamentos supera o de evolução de obra.** O resultado a apropriar havia atingido um vale com o fim do ciclo de entregas em meados de 2018. Desde então, a cada novo lançamento que supera cláusulas suspensivas, é ampliado o patamar do resultado a apropriar. No 3T19, particularmente, não houve qualquer novo reconhecimento de lançamentos, mas há uma série de lançamentos recentes com vendas continuadas consistentes. Dada a recência destes lançamentos, eles ainda não iniciaram obras ou estão em fases incipientes de construção, como escavação e contenção de terrenos. Enquanto o volume de evolução de obra não se normalizar, a emergência de novos lançamentos tende a avolumar ainda mais os resultados a apropriar.

--

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\$)	3T19	3T18	Var.%	3T19	2T19	Var.%
Receitas a Apropriar - final do período	598.353	178.766	234,7%	598.353	442.680	35,2%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	15.014	4.910	205,8%	15.014	11.494	30,6%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	20.043	10.300	94,6%	20.043	25.348	-20,9%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(339.515)	(129.828)	161,5%	(339.515)	(278.689)	21,8%
Resultado a Apropriar	293.895	64.148	358,2%	293.895	200.833	46,3%
Margem a Apropriar (%)	46,4%	33,1%	13,3 p.p.	46,4%	41,9%	4,5 p.p.

Contas a Receber

Ao final do 3T19 registramos um total de R\$ 1.503,0 milhões de contas a receber. Destes, 38,0% advém de projetos com o certificado Habite-se emitido; para os demais 62,0%, a construção ainda não foi concluída.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	3T19	2T19	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	853.086	733.615	16,3%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	572.518	534.755	7,1%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	280.568	198.860	41,1%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	598.353	442.680	35,2%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(51.694)	(30.274)	70,8%
Total Contas a Receber	1.399.745	1.146.021	22,1%

Conceitos-chave

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.

(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.

Contexto

- **Em 30 de setembro de 2019, a Carteira de Recebíveis, excluídas Contas a Receber de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$853,1 milhões.** Dos R\$29,3 milhões vencidos ao final do 3T19, aproximadamente 58% referem-se a vendas recentes de clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres. Parte destes recebíveis que totalizaram R\$572,5 milhões são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$534,1 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Caixa Líquido e Endividamento

A Companhia encerrou o 3T19 com Caixa Bruto de R\$ 1402,1 milhões e Dívida Bruta de R\$ 66,2 milhões. O Caixa Líquido resultante de R\$ 1336,0 milhões implica em geração de R\$ 986,9 milhões no 3T19, dos quais R\$ 941 milhões foram obtidos através do follow-on.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T19	2T19	Var. %
Endividamento de Curto Prazo	29.071	32.591	-10,8%
Endividamento de Longo Prazo	37.171	39.237	-5,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(129.085)	(26.227)	392,2%
Aplicações Financeiras	(1.273.034)	(394.578)	222,6%
Dívida (Caixa) Líquido	(1.335.877)	(348.977)	282,8%
Geração de Caixa	986.900	-3.012	-32865,6%
Dividendos Pagos	-	-	
Geração de Caixa Ex Dividendos	986.900	(3.012)	-32865,6%

Conceitos-chave

A Dívida Bruta da EZTEC é, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) com taxas que variam entre 8,1% + TR ao ano até 10,2% + TR ao ano.

Nosso Trimestre

- **Captação líquida de R\$938 milhões do follow-on traz caixa bruto para R\$1,4 bilhão, com somente ~12% sob afetação.** Anteriormente à realização da oferta, a Companhia carregava uma posição de caixa bruto de R\$421 milhões. Embora servisse como um colchão de liquidez, um terço deste montante pré-oferta estava interditado sob o patrimônio de afetação, fazendo dele indisponível para novas aquisições. Com a captação da oferta, a EZTEC passa a ter amplitude financeira para, ao longo dos próximos trimestres, realizar as aquisições que hão de suprir o pipeline de lançamentos a partir de 2021.
- **Saldo desembolsado de R\$27 milhões para investimentos em terrenos e aquisições de participação no 3T19.** Dentre estes desembolsos, uma fatia próxima de um quinto se destinou a parcelamentos antigos e à aquisição de lotes complementares para a formação de terreno. Uma outra fatia expressiva buscou a aquisição de participação incremental de 35% sobre o empreendimento Prime House Bussocaba, contribuindo com estoque pronto e recebíveis performados. No mais, a Companhia dá continuidade às aquisições do início do ciclo com 2 novos projetos adquiridos, além de outros 3 opionados.

Contexto

- **Entrega de obra no Splendor Brooklin e no Le Premier Moema inicia o processo de repasse do saldo aberto de R\$64 milhões.** Os dois projetos, juntos ao Up Home Vila Mascote, foram os únicos empreendimentos lançados ao longo de 2016. Como corolário do baixo volume lançado até o 1S18, a Companhia vive hoje um vale de entregas que, por sua vez, implica em um volume pequeno de repasse aos bancos. A incidência dessas duas entregas colaborou para a geração líquida de caixa no trimestre, mas futuras entregas tendem a ser escassas até o 2S21, quando está prevista a entrega de um VGV de R\$568 milhões, correspondente ao que fora lançado no 2S18.
- **Vendas de lançamentos têm geração de caixa notável uma vez que juros baixos estimulam o adiantamento de parcelas.** Mesmo que os clientes possam encontrar condições de financiar até 80% do ticket da unidade, alguns optam por acelerar a tabela de pagamentos até a entrega das chaves. Esta

preferência acaba acentuada em um contexto de taxa de juros em queda, em que o cliente percebe um custo de oportunidade baixo em aplicar suas reservas em outros investimentos. Esta tendência fica cristalina diante do fato que, entre os lançamentos de 2018 em diante a tabela de pagamentos média leva a mais de 50% pago até as chaves.

- **Ainda em fase inicial, o Esther Towers e o EZ PDC acumularam dispêndios totais de obra de R\$7,0 milhões e R\$17,5 milhões, respectivamente.** Os canteiros do Esther Towers e do EZ PDC são imediatamente vizinhos e, desde o começo do ano, já estão com obras em evolução. Não obstante, a fase inicial da obra – que envolve a escavação e a contenção do terreno – incorre um custo ainda contido: envolve relativamente poucos funcionários situados, já que os processos são protagonizados via maquinário. Também não há grandes atividades na obra passíveis de serem realizadas concomitantemente enquanto o terreno é tratado; diferentemente do momento em que a torre está sendo propriamente erguida, quando etapas estruturais e de acabamento acontecem simultaneamente.
- **Como evento subsequente, pagamento dos R\$23.165.903,16 em dividendos aprovados ainda na AGO de abril de 2019.** O montante distribuído se atém ao mínimo obrigatório em relação ao lucro líquido reconhecido no exercício de 2018. A insistência no mínimo já tinha em vista a percepção que o início de ciclos operacionais tendem a comprometer a geração de caixa, na esteira de dispêndios com lançamentos, aquisições e canteiros de obra; enquanto o momento de mais pujante geração só se dá em torno das entregas, quando os clientes são repassados, em torno de três anos após cada lançamento.

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.

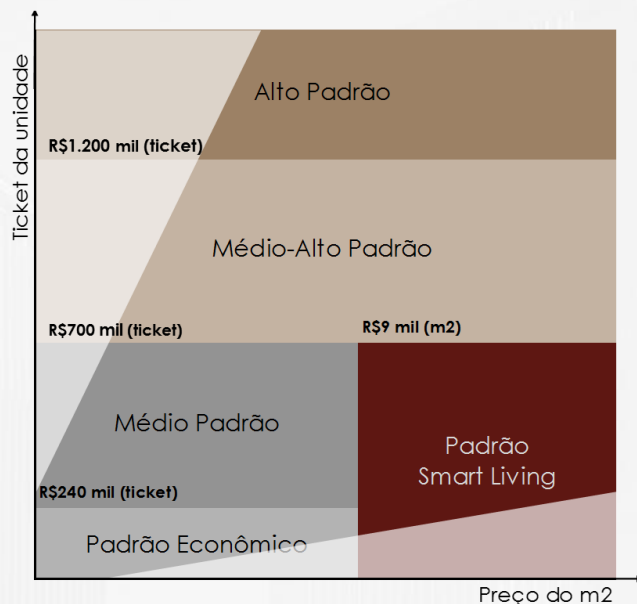
A EZTEC acredita no modelo verticalizado, que possibilita eficiência na negociação com seus fornecedores, flexibilidade na criação de produtos, excelência operacional e maior controle nos processos de incorporação e construção.

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 372 funcionários administrativos, além de 1.080 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 2019, a EZTEC possuía 13 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 3.048 unidades em construção.

Segmentação de renda

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

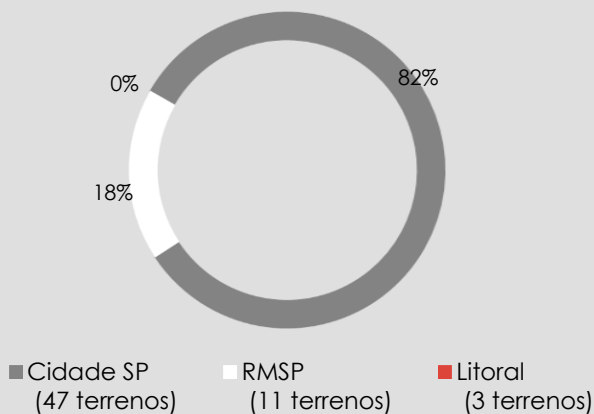


Estoque de Terrenos (Land Bank)

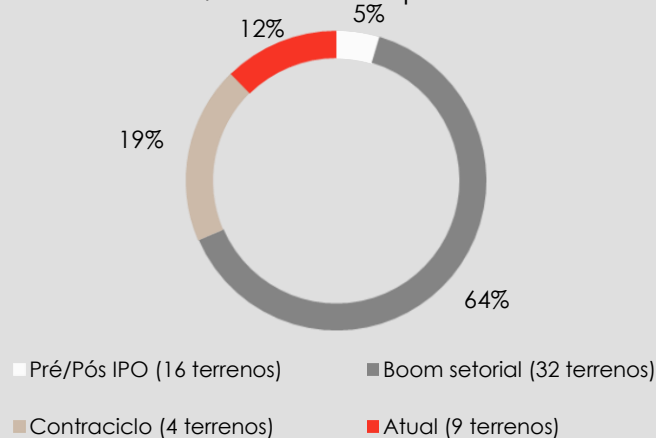
Ao fim do 3T19, a Companhia contava com 61 terrenos com R\$ 5,7 bilhões de VGV potencial atribuído. Desconsiderando os terrenos em formação, o custo médio do Landbank corresponde a 14% do VGV.

Dados Gerenciais – 3T19

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio

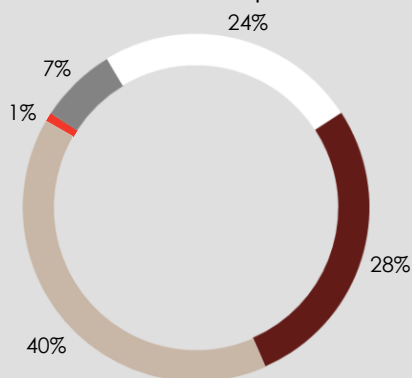


Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



Terrenos por ano Ano de Aquisição	Pré/Pós - IPO					Boom setorial				Contraciclo		Atual
	2000	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2017	2018	2019
% VGV EZTEC	0%	0%	0%	2%	2%	5%	2%	32%	24%	1%	18%	12%
Nº de terrenos	2	2	8	3	1	6	1	13	12	1	3	9

Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



■ Em desenvolvimento
(21 terrenos)

■ R\$50 - R\$100 milhões
(5 terrenos)

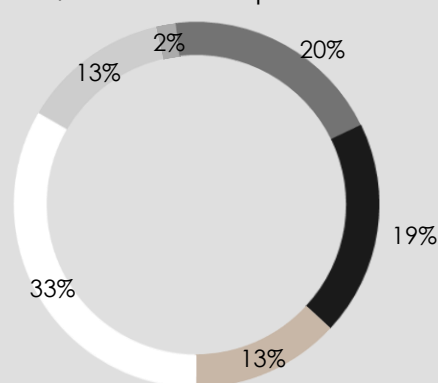
■ R\$200 - R\$500 milhões
(11 terrenos)

■ < R\$50 milhões
(1 terreno)

■ R\$100 - R\$200 milhões
(13 terrenos)

■ > R\$500 milhões
(10 terrenos)

Alocação de Terrenos por Padrão
% do VGV Próprio



■ Sem VGV atribuído
(18 terrenos)

■ Alto
(2 terrenos)

■ Econômico
(22 terrenos)

■ Médio
(8 terrenos)

■ Comercial
(6 terrenos)

■ Médio-Alto
(1 terreno)

■ Smart Living
(4 terrenos)

Conceitos-chave

No cálculo do custo estão sendo consideradas as despesas relativas a ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo tais como CEPACs, outorgas onerosas e demais contrapartidas.

Na lógica do cálculo do custo dos terrenos não estão sendo considerados os custos relativos dos terrenos sem VGV mapeado.

Nosso Trimestre

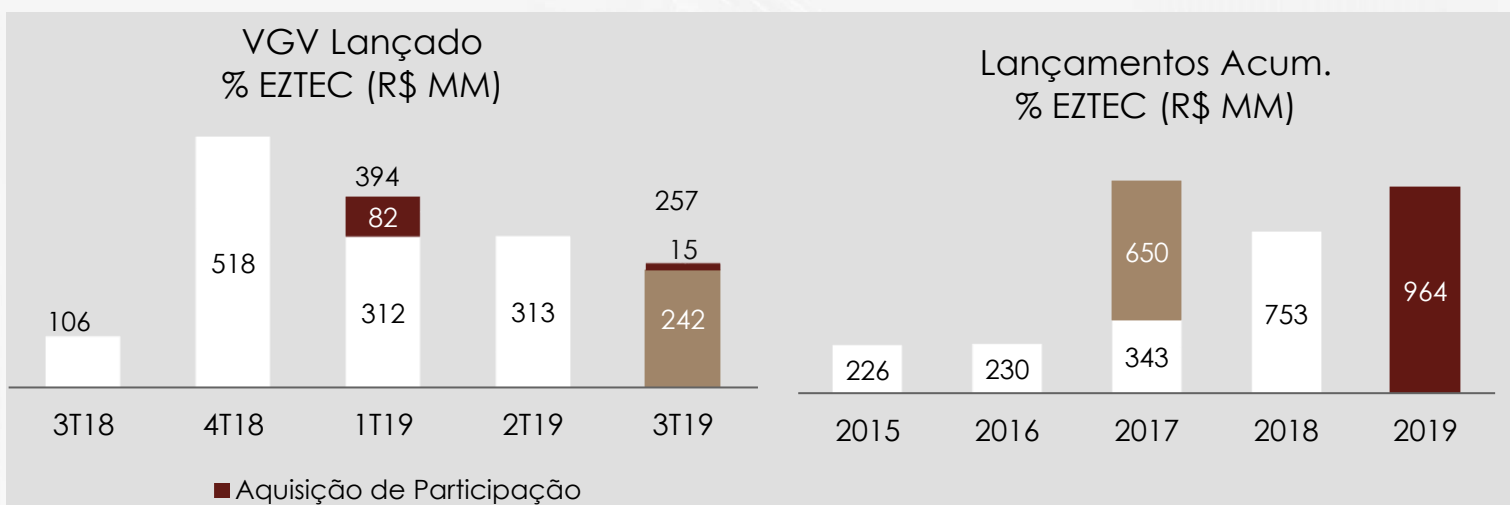
- Negociação de aquisição do estacionamento da IBM (no Paraíso, em São Paulo), com VGV próximo de R\$500 milhões.** Negociação junto à IBM envolve dois componentes: [i] o terreno de estacionamento da sede administrativa, na Av. 23 de Maio, a poucos quarteirões do Parque Ibirapuera. Para este, já foi firmado contrato de compra e venda, com pagamento de sinal de R\$5 milhões, embora ainda sujeito a cláusulas resolutivas. Em paralelo, a negociação também envolve [ii] a própria torre corporativa da IBM, com 26,7 mil m² de área locável, a partir de um formato de sale-leaseback seguido de retrofit – onde a EZTEC seria proprietária da torre e responsável pela sua reforma interna, já contando com a IBM como inquilino. Para este, a IBM já concedeu à EZTEC formalmente o direito de preferência para a venda por 10 anos. Como, por ora, nenhuma dos dois componentes é definitivo, estes terrenos não foram computados no cálculo do VGV em banco de terrenos no 3T19.
- Banco de terrenos segue estável próximo de R\$6 bilhões, com novas aquisições e opções no mesmo ritmo que lançamentos.** O patamar de VGV em landbank no 3T19 foi efetivamente mantido devido a aquisições que, na soma, contribuíram com VGV próximo de R\$290 milhões, contrapondo aos lançamentos do trimestre – tratam-se de dois novos terrenos, além da adição de lotes para um terreno em formação. Cabe lembrar que, como evento subsequente, os lançamentos do EZ PDC, do ID Lisboa e do PIN Internacional no 4T19 representam uma baixa próxima de R\$ 740 milhões ao banco de terrenos, mas que, por sua vez, é acompanhada por opções de aquisições relevantes de aproximadamente R\$ 820 milhões. Dessa forma, mesmo se considerando os eventos do 4T19, o landbank pró-forma estaria novamente no patamar de R\$5,9 bilhões de VGV.

Contexto

- **Aquisições recentes vão além do recorte mais óbvio de regiões premium, usufruindo da expertise capilarizada da EZTEC.** Enquanto na crise, a EZTEC conseguiu aproveitar da conjuntura de baixa concorrência no mercado de terrenos para adquirir uma safra de terrenos em regiões nobres, que, em contexto normalizado, são de difícil reposição. No entanto, o domínio geográfico que a Companhia tem na sua região de atuação – particularmente na Zona Sul de São Paulo, mas, no limite, abarcando as regiões limítrofes da cidade, até mesmo as principais cidades-satélites – permite que ela continue detectando oportunidades de investimento com capilaridade. Casos recentes incluem aquisições na Vila Clementino, no Jardim Independência, no Ipiranga, ou mesmo nas Zonas Norte e Leste da cidade.
- **Há ainda reserva de terrenos de 2013-14 voltados para a média renda, viabilizáveis pela retomada do mercado e do emprego.** Entre os anos de 2013 e 2014, a Companhia mobilizou uma safra importante de terrenos adquiridos que, pelo porte que tinham, foram resguardados ao longo da crise. Dentre eles, cabe destacar o terreno na Av. Santo Amaro, que por anos hospedou a Central de Vendas-Zona Sul da EZTEC. Hoje, diante de um mercado incisivamente comprador, a Companhia se prepara para lançar um projeto de VGV próximo de R\$400 milhões neste terreno, com mais de 600 apartamentos de 29 a 82m², com apelo latente para o perfil de investidores que predomina no mercado atual. Além dele, a Companhia ainda herda desta safra de aquisições terrenos volumosos voltados pra média renda: alguns dos quais já têm fases lançadas adaptadas ao programa MCMV, outros passam a ter condições atrativas de lançamento na medida em que o emprego e a renda restauram o poder aquisitivo da média renda.
- **Uma vez normalizado o ritmo de lançamentos, aumentar o tamanho médio de projetos concede eficiência ao G&A instalado.** Na medida em que a Companhia acelera lançamentos, a quantidade de canteiros de obra ativos impõe uma demanda crescente sobre a estrutura administrativa. Mas é importante perceber que uma parte significativa desta carga administrativa varia em função da quantidade de canteiros, e não tão diretamente do tamanho do projeto. Há custos fixos, em termos de G&A, para cada lançamento: é o caso do mestre de obras situado em canteiro, da realização de orçamento de obra, da contratação de fornecedores específicos, etc. Isso posto, ao passo que a Companhia expande a sua execução operacional, ela deve fazê-lo a partir de projeto que, em média, sejam maiores do que aqueles lançados na crise. Projetos com VGV inferior a R\$100 milhões faziam sentido em um contexto de capacidade ociosa e de demanda frágil, em que se buscava minimizar a concentração de riscos. No entanto, em ritmo normalizado, projetos pouco volumosos culminam em uma geração proporcionalmente pequena de lucro líquido, que, por sua vez, onera desproporcionalmente o G&A e comprime a margem líquida. Embora ainda haja projetos pontuais no pipeline que ficam abaixo deste *carve out* de materialidade, a variável de tamanho passa a ser um critério considerável para novas aquisições.

Lançamentos

No 9M19 a companhia lançou 8 projetos compostos de 1.386 unidades, resultando em um VGV de lançamento de R\$ 964,1 milhões. Dos 95.437 m2 de área privativa parte EZTEC lançados, 65,4% já foi vendido.



Nosso Trimestre

- Em vésperas do maior lançamento do ano, EZTEC se atém a lançar Haute Ibirapuera e Reserva JB ainda em agosto.** O Haute Ibirapuera é um lançamento de 58 unidades na rua Coronel Lisboa, na Vila Clementino. Como um adendo a esse projeto, ainda há o lançamento complementar do ID Lisboa, que acompanha o Haute Ibirapuera – da mesma forma que o ID Jauaperi acompanhou o Pátrio Ibirapuera – para otimizar o aproveitamento do novo Plano Diretor. Na sequência, o lançamento do Reserva JB (do qual somente uma de duas torres foi lançada) constitui o último projeto inserido no mega-condomínio Jardins do Brasil. Embora a Companhia tivesse disponibilidade de projetos aprovados para lançar mais no trimestre, arriscaria diluir a mobilização de corretores, que foram imprescindíveis na digestão do EZ Parque da Cidade lançado em outubro. O EZ Parque da Cidade é o maior projeto residencial lançado no Brasil em 2019 e, na data de confecção deste documento, já se encontra mais de 50% vendido.



Reserva JB (Osasco)

Localização: Osasco/SP
Lançamento: setembro/19
Segmento: Residencial
Padrão: Médio
VGV EZTEC: R\$121,1 MM
Área vendida: 45%
Unidades vendidas: 144/330



Haute Ibirapuera (Vila Clementino)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: agosto/19
Segmento: Residencial
Padrão: Alto
VGV EZTEC: R\$120,4 MM
Área vendida: 53%
Unidades vendidas: 30/58

*Dados gerenciais de venda até a data desta divulgação

Lançamentos do 4T19



Parque da Cidade (Chácara St. Antônio)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: outubro/19
Segmento: Residencial
Padrão: Alto
VGV EZTEC: R\$576,4 MM
Área vendida: 42%
Unidades Vendidas: 128/244



ID Jauaperi (Moema)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: outubro/19
Segmento: Residencial
Padrão: Smart Living
VGV EZTEC: R\$ 37,0 MM
Área Vendida: 30%
Unidades Vendidas: 54/169



ID Lisboa (Vila Clementino)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: novembro/19
Segmento: Residencial
Padrão: Smart Living
VGV EZTEC: R\$ 28,7 MM
Unidades: 105



PIN Internacional (Guarulhos)

Localização: São Paulo/SP
Lançamento: novembro/19
Segmento: Residencial
Padrão: Econômico
VGV EZTEC: R\$162,5 MM
Unidades: 1.416

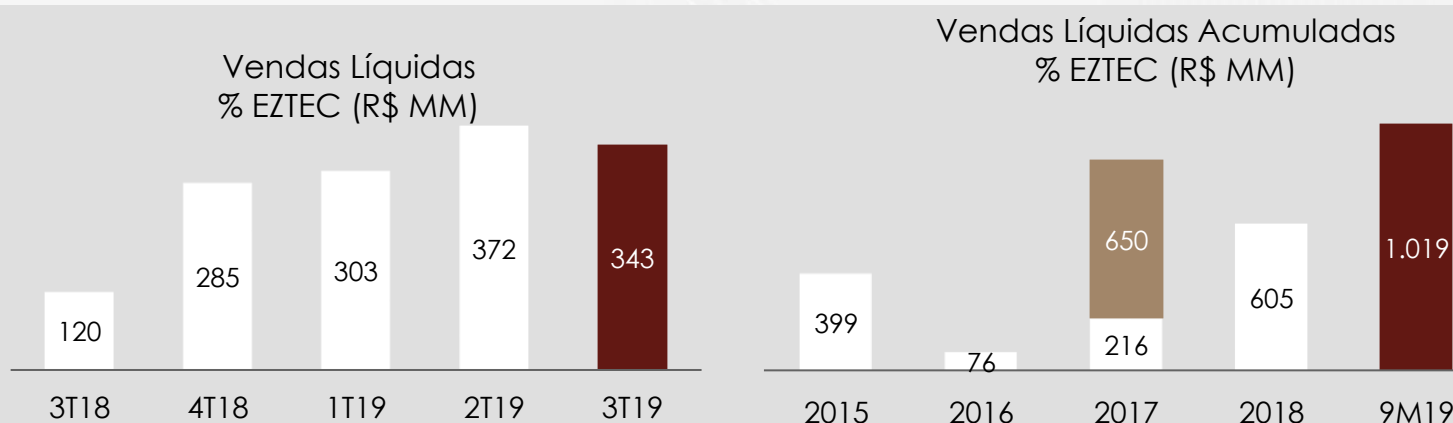
Contexto

- **Com lançamento do EZ Parque da Cidade no 4T19, EZTEC excede o limite inferior do guidance de R\$1,5 bilhão de VGV e galga alcançar o topo.** Considerando os lançamentos do EZ Parque da Cidade, do ID Jauaperi, do ID Lisboa e do PIN Internacional (todos realizados como evento subsequente), bem como a aquisição de participação incremental de 35% no empreendimento Prime House Bussocaba, a EZTEC atinge o marco de R\$1.757 milhões de VGV lançados em 2019. Desde já, a Companhia se coloca em posição para os próximos lançamentos e, para isso, conta com projetos já aprovados junto à Prefeitura. Enquanto historicamente o ritmo de aprovações de novos projetos representou um gargalo operacional, neste início de ciclo o timing dos lançamentos é sujeito exclusivamente à estratégia comercial da Companhia.
- **Recente revisão do guidance de lançamentos (+R\$500 milhões) reflete mercado comprador e capacidade de oferta.** Os lançamentos de 2019 confirmaram reiteradamente o momentum comprador do mercado imobiliário paulistano, como visto pela absorção de 65% das 1.386 unidades lançadas no 9M19. O EZ Parque da Cidade coroa essa trajetória de vendas com metade das unidades vendidas a pouco mais de um mês do seu lançamento, em outubro. Devido a essa formação bruta de estoque contida, no que tange à demanda, a EZTEC pôde se permitir acelerar o ritmo de lançamentos para até R\$2 bilhões em 2019. Pelo lado da oferta, a segurança da Companhia se dá pelo fato que os funcionários-chave que protagonizaram o último boom foram retidos ao longo da crise, preservando a capacidade de execução da EZTEC. Já o quadro de corretores, que por serem autônomos se dispersaram ao longo da crise, vem sendo contundentemente reposto desde 2018.
- **Protagonista de vendas, TEC Vendas conta com 1.531 corretores cadastrados, basilar para vazão do volume de lançamentos.** Uma variável importante na coordenação dos lançamentos é a capacidade de mobilização de corretores. Ao longo dos anos da crise, o setor viu os corretores que outrora deram vazão nos lançamentos do boom migrarem para outras atividades profissionais. Neste contexto em que retoma o ritmo operacional, a EZTEC faz esforços proativos para mobilizar novos corretores e disputar os corretores

existentes. Para tal, vem realizado uma série de grandes convenções de corretores, seja localizada em projetos específicos, ou mesmo para apresentar o pipeline disponível. Estas convenções atraem centenas de corretores, que gradativamente se incorporam como autônomos às fileiras da Tec Vendas, que desde 2018 adicionou 905 novos corretores cadastrados, totalizando 1.531 atualmente. No primeiro semestre do ano a Tec Vendas demonstrou seu poderio, tendo respondido por 71% das vendas de lançamento, além de ter mediado 15% de vendas por meio de imobiliárias locais.

Vendas e Distratos

No 3T19, a Companhia conseguiu produzir vendas líquidas de R\$ 343,2 milhões – decompostas entre R\$ 365,7 milhões de vendas brutas e R\$ 22,5 milhões de distratos.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	3T19	3T18	9M19	9M18
+ Estoque Inicial (m²)	193.141	183.708	202.834	197.868
+ Lançamentos no período (m²)	30.095	15.222	107.444	25.124
= Estoque + Lançamento (m²)	223.236	198.930	310.277	222.992
- Vendas Contratadas no período (m)	40.069	19.091	127.110	43.153
Vendas Brutas no período (m²)	43.074	26.225	136.439	71.096
Distratos no período (m²)	-3.005	-7.134	-9.329	-27.943
= Estoque Final (m²)	183.167	179.839	183.167	179.839
VSO Líquida (%)	17,9%	9,6%	41,0%	19,4%
VSO Bruta (%)	19,3%	13,2%	44,0%	31,9%

Esta performance operacional pode ser decomposta entre vendas brutas de R\$365,7 milhões (com retração de 7,4% em relação ao trimestre anterior), na esteira de lançamentos com boa velocidade de vendas e aceleração na venda de estoque; e distratos de R\$22,5 milhões (redução de 1,5%) Essa performance líquida implica em um redução de 7,8% em relação às vendas líquidas do trimestre anterior.

Nosso Trimestre

- Consistência no escoamento do Cidade Maia se traduz em maior VSO bruta trimestral desde 2016, em 9,4% no 3T19.** Os R\$87 milhões em vendas de estoque pronto no 3T19 ficaram aquém do padrão de R\$100 milhões trimestrais entoados ao longo dos últimos anos. Esse dado, porém, reflete a gradativa exaustão do estoque pronto disponível. Ou seja, a despeito do montante nominal, a velocidade sobre oferta vem se tracionando. Na medida em que os focos de estoque se dissipam, o mega-condomínio fica cada vez mais relevante, comportando 708 das 1.500 unidades prontas em estoque (de 1.176, se desconsiderando as comerciais). Nesse sentido, é notável o fato que o Cidade Maia imprimiu a maior velocidade relativa de venda desde 2016, vendendo 9,4% das unidades que estavam disponíveis no estoque no início do 3T19. A aceleração de vendas no Cidade Maia está umbilicalmente conectada com os ganhos de affordability promovidos por uma taxa de financiamento imobiliária mais acessível para a média renda.
- Continuidade da contribuição de lançamentos passados, com vendas de R\$111 milhões de projetos do 1S19.** Os lançamentos do 3T19 em si reportaram vendas líquidas de R\$85 milhões no trimestre, o que, em perspectiva, é significativamente inferior à contribuição do Pátrio Ibirapuera no 2T19, por exemplo – até porque nem o Haute Ibirapuera e nem o Reserva JB têm VGV muito superior a R\$100 milhões, na parte

EZTEC. Ainda assim, o saldo do trimestre ainda foi de contudentes R\$343 milhões em vendas líquidas, superior ao do 1T19 e que de todos os trimestres de 2018. Isso se dá porque, na medida em que o ciclo avança e a Companhia lança novos projetos, ela acumula cada vez mais produtos na prateleira, que seguem vendendo ao longo dos trimestres seguintes. Certamente, os primeiros meses do lançamento são sempre os mais vultuosos, mas lançamentos passados têm apresentado uma performance continuada surpreendente: no 3T19, o Z. Pinheiros vendeu R\$26 milhões, o Fit Casa Rio Bonito R\$20 milhões e o Fit Casa Brás outros R\$16 milhões, mesmo que todos já em obras. Esses dados são indicativos de um mercado amplamente comprador, mas também de uma coordenação de força de vendas organizada, que busca dar vazão a todo o estoque disponível.

- **Como evento subsequente, vigor no lançamento do EZ PDC leva vendas gerenciais do 4T19 a superarem as do 3T19 desde já.** Ainda há pouco mais de um mês do seu lançamento, em outubro, o EZ PDC já foi individualmente responsável por mais de R\$250 milhões vendidos no 4T19 (a partir de números gerenciais preliminares). É uma performance estelar que já supera, sozinha, as vendas de lançamento de qualquer trimestre passado na história da Companhia, exceto o 3T12. Com isso, o saldo agregado de vendas brutas das 6 primeiras semanas do 4T19 já superam os R\$366 milhões reportados no 3T19. No EZ PDC, esse ímpeto comprador se deu primeiro entre investidores, que respondem por aproximadamente 70% das unidades vendidas no projeto. O interesse do usuário final, por sua vez, tende a aumentar ao passo que as obras avançam, de forma que o produto se faz visível para o público que trabalha na região.

Contexto

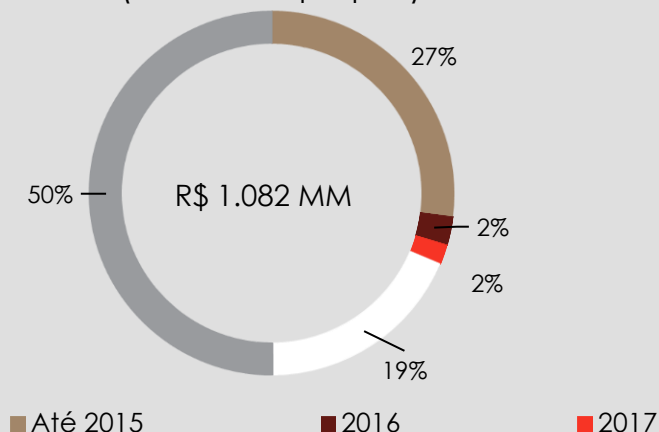
- **Venda líquida atinge R\$1,02 bilhão no 9M19, excedendo os R\$948 milhões lançados, com absorção líquida do estoque.** A velocidade de vendas dos lançamentos tem permitido que essa escalada se desse, surpreendentemente, sem que se inchasse o tamanho do estoque. Basta ver que os 6 projetos lançados no 1S19 já se encontram mais de 75% vendidos, na média ponderada pelo VGV.
- **Venda líquida do ano repete a média mensal observada ao longo do boom imobiliário de 2010-14, corrigida por INCC.** O patamar operacional de 2019 já descola radicalmente do de 2018, quanto mais do patamar dos anos anteriores de crise. De fato, ele se equipara somente ao observado no período de boom, entre 2010 e 2014: à época, a EZTEC entou uma média mensal de R\$146 milhões em vendas líquidas; no 10M19, a EZTEC superou marginalmente este marco.
- **Na Cidade de São Paulo, demanda por lançamentos fora represada ao longo de 4 anos sem reposição de novos projetos.** Diferentemente de outros setores, a demanda imobiliária, se não atendida, permanece represada. A demanda potencial do cliente é estipulada pelas suas circunstâncias de vida, e ela não deixa de existir por conta da ausência ocasional de oferta. No momento em que a conjuntura colabora, esse cliente tende a enfim comprar a sua unidade. Isso posto, é uma verdade que havia na crise uma oferta abundante de estoque pronto. Mas a aquisição de unidade pronta envolve o pagamento de uma entrada expressiva no ato da compra que, por sua vez, exige uma poupança acumulada que não existe para uma faixa representativa da clientela potencial. Novos lançamentos, em contrapartida, exigem somente um sinal no primeiro momento, permitindo um parcelamento da entrada ao longo dos anos de construção.
- **Sucessivas quedas na taxa de juros suscitaram migração de pequenos investidores da renda fixa para a economia real.** O ingresso de investidores, reagindo à trajetória de quedas do juro e à percepção de espaço para crescimento de preços. O perfil deste grupo de compradores é emblemático da tradição patrimonialista do pequeno investidor brasileiro: é, no exemplo mais característico, o indivíduo de média-alta a alta renda que carregava alguma reserva relevante sendo remunerada a CDI, mas que perdeu sua atratividade relativa diante da queda nas taxas de juros, e que portanto busca aportar seus investimentos em um patrimônio físico. Este tipo de investidor faz poucas aquisições ao longo da vida e vislumbra render seu patrimônio via aluguel; diferente de um perfil de investidor que havia sido característico de outrora,

predisposto a comprar múltiplas unidades em sucessão, especulando em uma expectativa de inflação de preço que o permitiria revender com ganho.

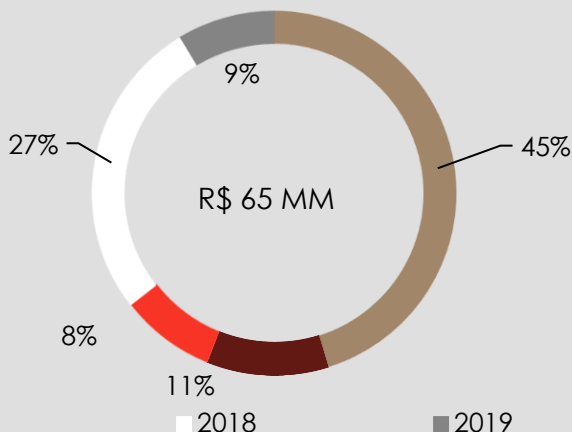
- Affordability facilitado por taxa de financiamento imobiliário em sua mínima histórica, dos ~14% de 2016 para ~7,3% hoje.** Se por um lado a queda da taxa de juros básica da economia suscitou que o investidor de alta renda a migrasse da renda fixa para o mercado imobiliário, por outro, ela também facilitou as condições de aquisição do cliente de média renda. Isso porque, ao longo da crise, as condições restritivas de financiamento efetivamente proibiam o cliente de média renda de adquirir seu imóvel, já que impunham um comprometimento de renda que ele não consegue suportar. O componente pré-fixado da taxa, em última instância, determina qual o valor da parcela do financiamento, sobre o qual é calculado o comprometimento de renda; e para cada 1 p.p. de queda neste componente pré-fixado, a parcela retrai em ~7%. Ou seja, o impacto acumulado da queda da taxa de financiamento da crise para hoje foi determinante para o affordability do cliente: na prática, para o mesmo financiamento, a parcela caiu quase que pela metade. Esse fato é paradigmático no caso da classe média que, demograficamente, é cada vez mais numerosa quanto mais baixa a renda, tal que a demanda é absolutamente sensível as condições de financiamento.

Dados Gerenciais – 9M19

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

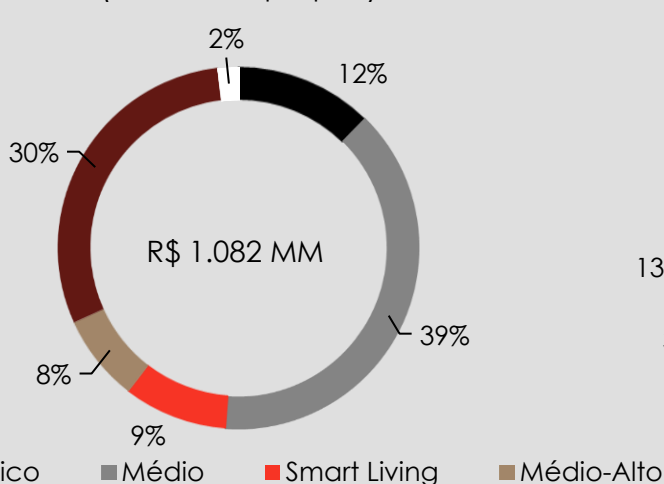


Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

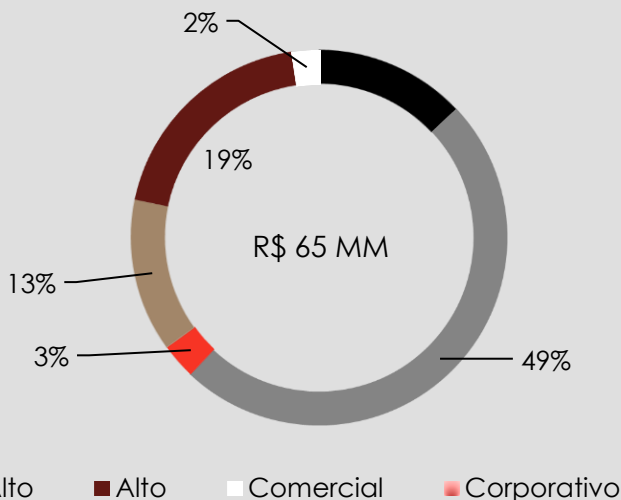


Dados Gerenciais – 9M19

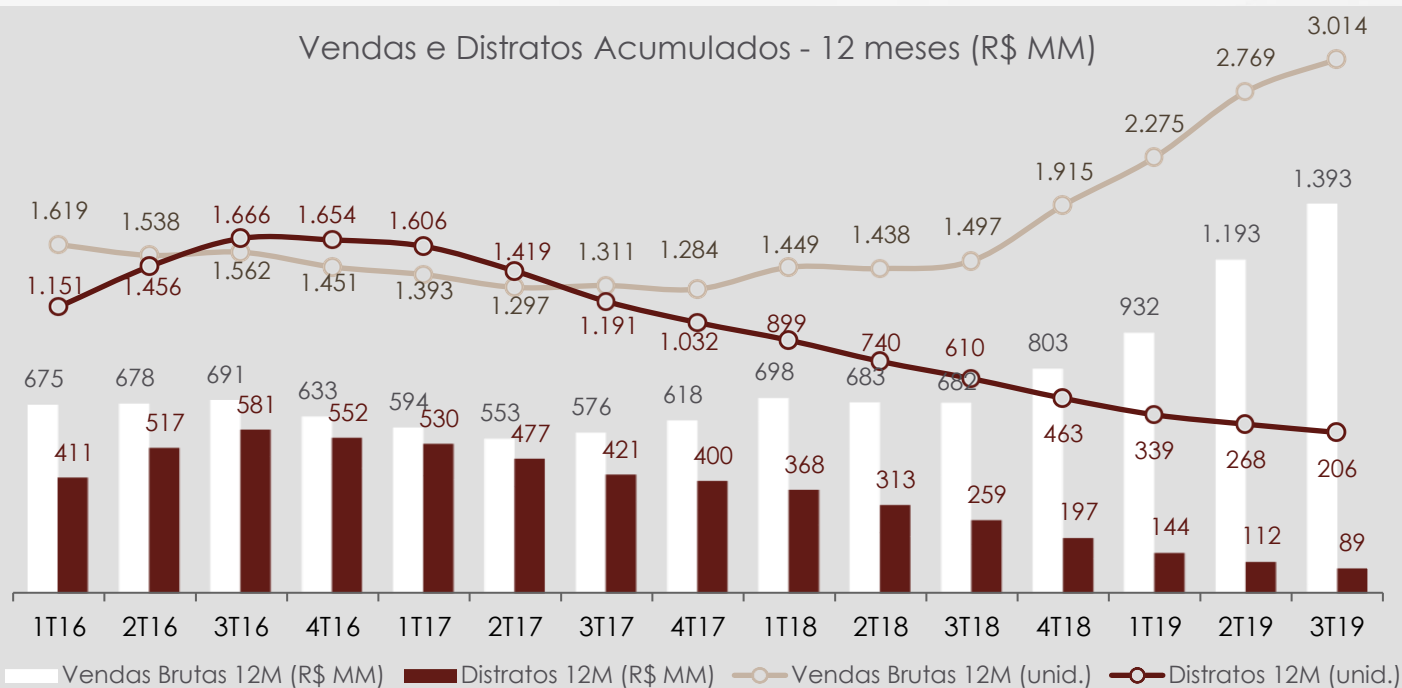
Vendas Brutas (% do VGV próprio)



Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



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

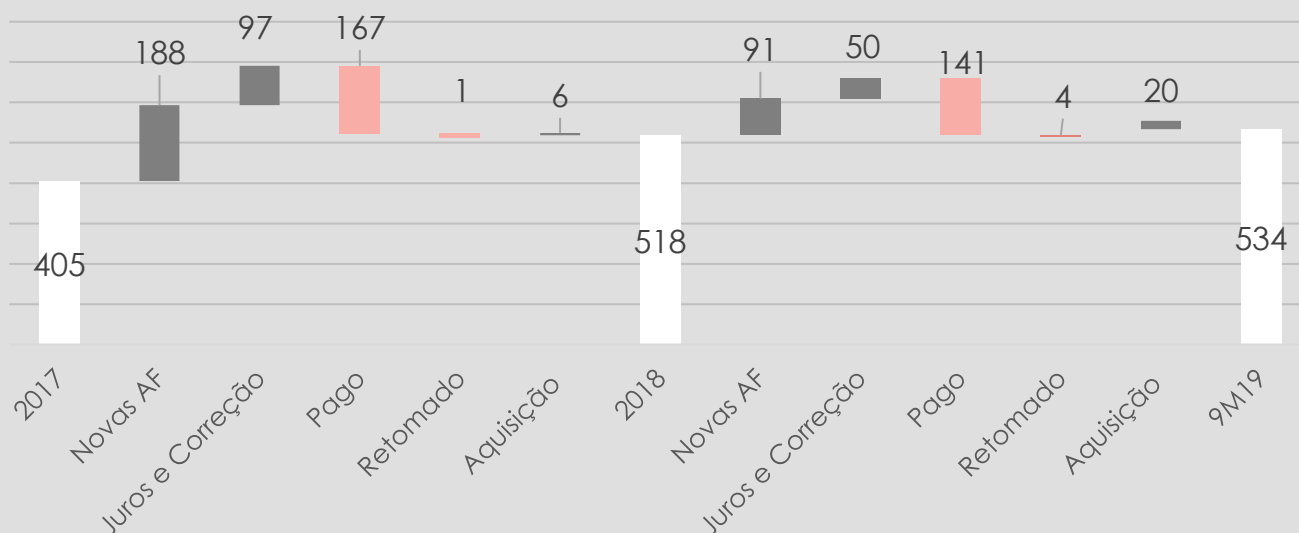


Ex-EZ Towers

Financiamento

Ao fim do 3T19, o saldo devedor de clientes sob alienação fiduciária foi de R\$ 534,1 milhões, na parte EZTEC. Este valor corresponde a 1.989 unidades financiadas diretamente e com saldo em aberto.

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



Conceitos-chave

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, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Hoje, disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento, de até 80% do valor do imóvel, direto em prazos de até 240 meses, com índice de correção a IGP-DI +10% ao ano após chaves. No passado esta correção já foi de 12% ao ano. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

Nosso Trimestre

- **Ritmo de amortizações ultrapassou o de originações desde o 4T18, mas inflação e juros sustentaram o saldo devedor.** Nos últimos anos, o patamar de unidades na carteira evoluiu vigorosamente, passando de 1.663 ao fim de 2017, 1.942 em 2018 e 1.989 ao fim de setembro. No entanto, nota-se que a trajetória de crescimento desta carteira desacelerou nos últimos trimestres, na medida em que os bancos paulatinamente retomam seu protagonismo natural no financiamento imobiliário. Esta tendência é indicada pelo fato que, desde o 4T18, o volume de originações supera o de amortizações. Ainda assim, o valor nominal encarteirado é sustentado pela incidência de inflação e de juros sobre o saldo.

Contexto

- **Abarca o cliente que o banco abdica, com renda informal e sujeita a oscilações, mas com comprometimento saudável.** A partir de 2015 com o alastramento da crise imobiliária coibindo a disponibilidade dos bancos, a EZTEC esteve na dianteira do financiamento de seus clientes, abrangendo particularmente aqueles que, mesmo com poder aquisitivo, não se enquadravam nas já mais restritivas formalidades inerentes à aprovação de crédito dos bancos – caso comum, por exemplo, entre profissionais liberais e microempresários. Embora a solidez da carteira de alienação fiduciária é evidenciada pelo fato que, ao longo do 3T19, não houve nenhuma unidade retomada sequer. Hoje, já em um contexto em que os principais bancos aliviaram significativamente as condições de financiamento imobiliário, ainda há uma preferência inercial pela alternativa do financiamento direto: aproximadamente 40% das unidades de estoque pronto comercializadas hoje são financiadas pela própria EZTEC. É uma taxa de encarteiramento

bastante inferior aos ~70% financiados na máxima histórica, no 1S18, mas que ainda assim carrega resiliência.

Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$143,4 milhões parte EZTEC, ou um total de 80 unidades.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
4T19						
Le Premier Moema	50%	Zona Sul	Residencial	38	103,7	51,9
Splendor Brooklin	100%	Zona Sul	Residencial	42	91,5	91,5
Total 2019				80	195,2	143,4

Conceitos-chave

A entrega de um empreendimento se refere ao momento em que a sua construção é finalizada. Este momento é formalizado com a emissão do Habite-se, o ato administrativo por parte da prefeitura que autoriza a edificação à habitação. Para os fins deste acompanhamento gerencial, as entregas passadas serão sempre reconhecidas no trimestre da emissão do Habite-se, enquanto as futuras seguem a data prevista para a conclusão da obra na matrícula do empreendimento.

Cabe pontuar que é somente a partir da emissão do Habite-se que o cliente é habilitado a repassar seu saldo devedor para financiamento junto a uma instituição bancária. No momento que o repasse acontece, o banco quita esta dívida remanescente do cliente para com a incorporadora, que, por sua vez, transfere o contrato do cliente para o banco. Portanto, mesmo que a EZTEC acabe financiamento diretamente parte de seus clientes, o momento da entrega tende a concentrar uma geração de caixa significativa para a Companhia.

Nosso Trimestre

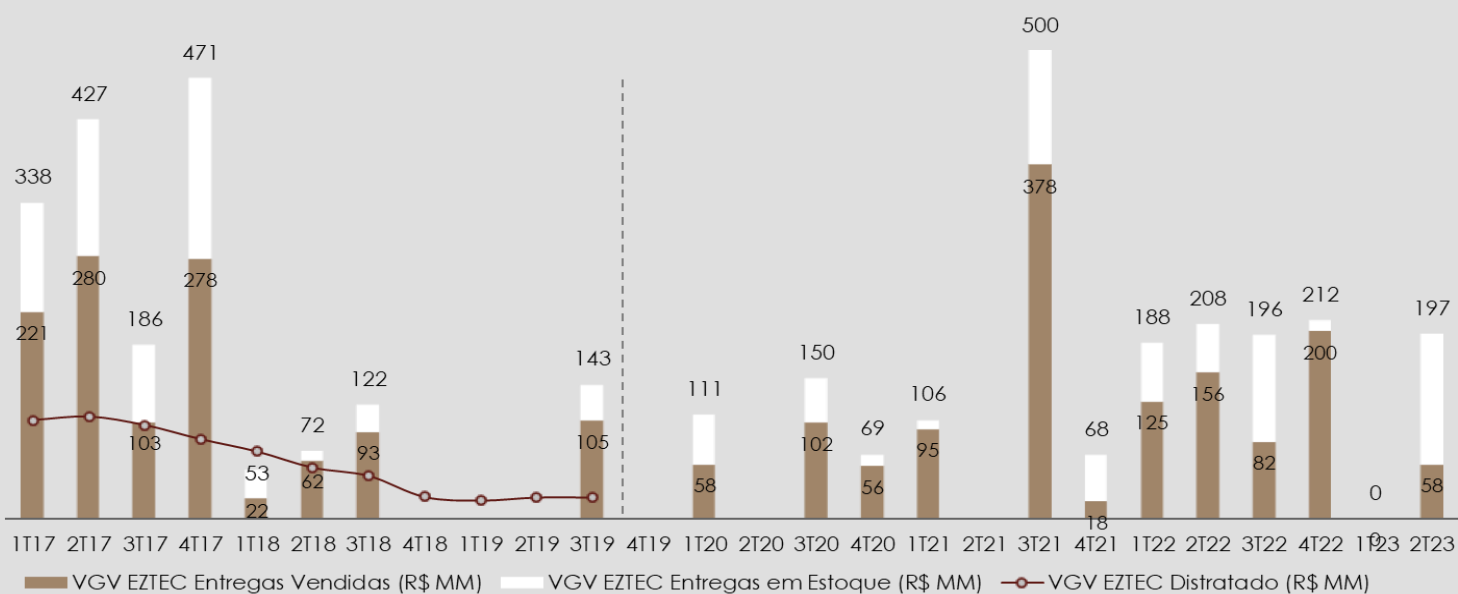
- **No terceiro trimestre de 2019, a EZTEC realizou a entrega de dois empreendimentos: o Le Premier Moema e o Splendor Brooklin.** Estes consistem, respectivamente, de 38 e 42 unidades (VGVs de lançamento de R\$ 103,7 milhões com 50% de participação EZTEC, e R\$ 91,5 milhões,). Ao final do trimestre Le Premier Moema se encontrava 84,2% vendido e o Splendor Brooklin 66,7%.

Contexto

- **As entregas previstas para ao longo dos próximos dois anos são esporádicas, mas ganham volume rapidamente a partir do 3T21.** O timing das entregas está diretamente vinculado com os ciclos de lançamentos que as antecederam. Considerando que, entre o momento do lançamento e o da entrega, como regra geral, se passam em torno de 3 anos, as entregas de 2019-20 sucedem os lançamentos de 2016-17, no auge do período de crise. Em contrapartida, a Companhia tem uma série volumosa com entrega prevista contratualmente para a partir da segunda metade de 2021, refletindo a escalada de lançamentos que se iniciou na segunda metade de 2018, junto às eleições presidenciais.

O gráfico a seguir ilustra o cronograma de entregas da Companhia. É válido ressaltar que a quebra exibida, entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:

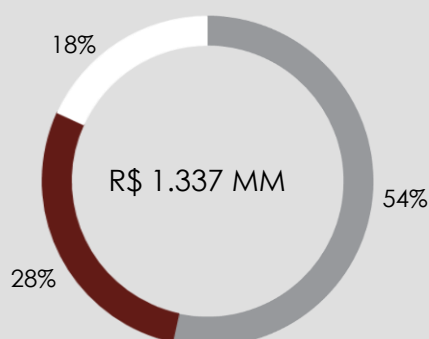
Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



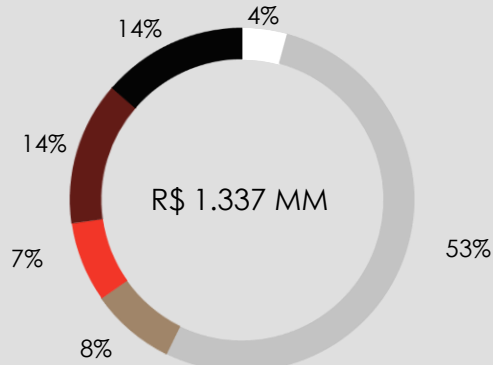
Unidades em Estoque

A companhia fechou o trimestre com um valor de estoque na ordem de R\$ 1.337,2 milhões

Estoque por Status de Obra
(%EZTEC)



Estoque por Padrão
(%EZTEC)

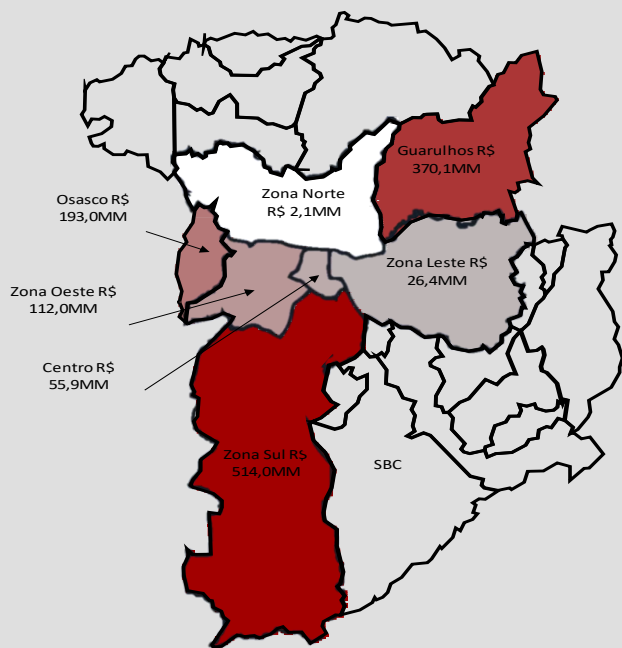


■ Performado ■ Em Obras ■ Lançamento ■ Econômico ■ Médio ■ Smart Living ■ Médio-Alto ■ Alto ■ Comercial

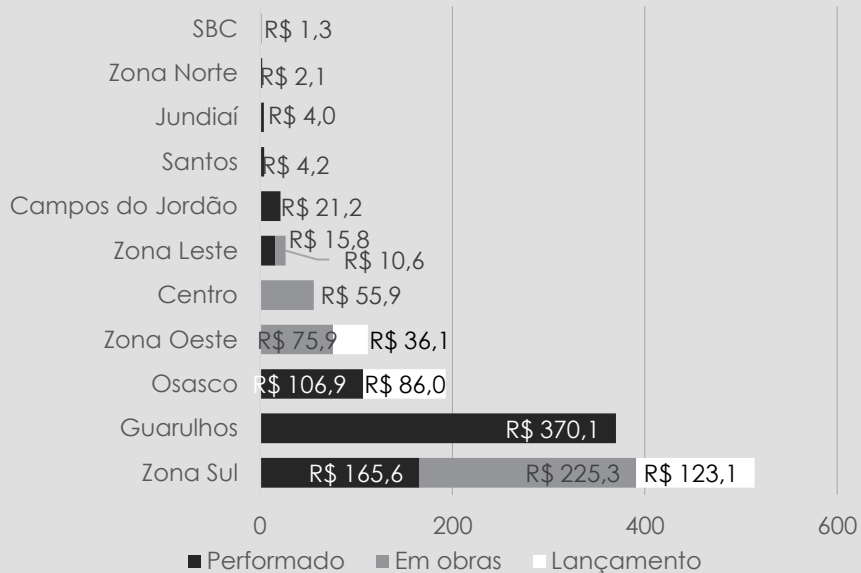
Contexto

- **Performance de vendas de lançamentos, seja no plantão ou mesmo nos trimestres seguintes, vem permitindo absorção líquida do estoque.** Mesmo que a EZTEC tenha acelerado sistematicamente o ritmo de lançamentos, as vendas líquidas do 9M19 ainda superaram os lançamentos do mesmo período, com R\$1,02 bilhão vendido contra R\$948 milhões lançados. No trimestre, por sua vez foi apurada redução no montante em estoque da ordem de R\$72,9 milhões apesar de R\$257,0 milhões em lançamentos realizados.
- **Na ausência de novas entregas significativas, o centro de gravidade do estoque pronto recai sobre Guarulhos.** Conforme descrito no segmento de vendas, os ganhos de affordability no financiamento têm conferido ganho de tração às vendas do estoque pronto, o que levou ao enjugamento dos principais polos de estoque pronto da Companhia, como Osasco, Zona Leste e Zona Sul. Assim sendo, ao fim do 3T19, o mega-condomínio Cidade Maia aglomera 63% do estoque residencial performado. Suas fases foram lançadas em torno de um ano após o mega-condomínio Jardins do Brasil, que já foi reduzido a R\$46 milhões em estoque residencial pronto. Na esteira deste ganho gradativo de tração, o estoque pronto apresentou queda de R\$21,1 milhões no trimestre.

Disposição Geográfica do estoque



Localização do estoque



Estoque por empreendimento

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%	503	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	405
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	55
Sky	jun/10	314	100%	0	90%	0	33
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	30
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	17.444	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	100%	1	100%	551	1.877
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar/11	240	100%	0	80%	0	14
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	346	110
Chateau Monet	jun/11	163	100%	0	100%	0	161
Supéria Pinheiros	jun/11	108	100%	0	100%	0	248
Sophis Santana	set/11	50	98%	1	100%	2.129	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	1	100%	527	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	99%	3	100%	972	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	1	60%	108	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	654	97
Bosque Ventura	mar/12	450	96%	18	85%	6.205	188
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	100%	0	100%	0	0
In Design	jun/12	422	93%	28	100%	4.030	936
The View Nova Atlântica	jul/12	200	100%	0	100%	0	0
Green Work	jul/12	378	96%	15	100%	5.520	2.544
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	298	0
Parque Ventura	out/12	508	89%	56	85%	18.275	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	92%	26	76%	19.395	35
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	498	99%	7	76%	2.393	0
Brasilião	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	100%	0	100%	0	258
EZ Mark	mai/13	323	61%	125	100%	98.629	6.160
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	69%	260	76%	41.356	1.450
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	99%	5	76%	1.729	21
Massimo Vila Mascote	set/13	162	100%	0	100%	0	37
Quality House Ana Costa	set/13	238	97%	8	100%	4.212	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	86%	63	100%	16.397	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	67%	151	100%	70.014	1.325
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	53%	131	100%	70.569	1.067
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	51%	279	100%	125.900	1.251
Magnífico Mooca	mai/14	162	97%	5	50%	1.609	110
San Felipe - Giardino	jun/14	104	99%	1	100%	821	0
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	79%	10	100%	8.985	46
Legítimo Santana	dez/14	70	100%	0	100%	0	92
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	64%	81	100%	62.739	405
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	81%	21	100%	21.165	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	87%	74	100%	19.995	0
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	91%	6	100%	3.894	64
Splendor Ipiranga	fev/15	44	98%	1	100%	1.578	110
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	90%	40	76%	22.064	379
Le Premier Moema	mar/16	38	84%	6	50%	8.452	46
Splendor Brooklin	mai/16	42	67%	14	100%	31.881	83
Sub-Total Performado		13.891		1.467		691.338	24.079
Em Construção							
Up Home Vila Mascote	out/16	129	28%	93	100%	40.960	138
Legittimo Vila Romana	abr/17	54	83%	9	100%	9.008	124
In Design Liberdade	ago/17	114	48%	59	100%	32.996	553
Verace Brooklin	out/17	48	85%	7	100%	13.164	294
Clima São Francisco	nov/17	106	82%	19	100%	12.205	5.281
Z.Cotovia	mar/18	199	90%	19	100%	14.867	0
Fit Casa Brás	out/18	979	53%	461	70%	55.880	0
Vertiz Tatuapé	set/18	200	89%	22	100%	10.586	202
Sky House	out/18	115	27%	84	100%	49.668	60
Diago Ibirapuera	out/18	136	96%	6	100%	15.488	0
Z.Pinheiros	nov/18	386	66%	131	100%	54.639	1.290
Fit Casa Rio Bonito	mar/19	560	90%	55	100%	11.341	280
Le Jardín Ibirapuera	jan/19	22	32%	15	100%	46.856	60
Sub-Total em Obras		3.048		980		367.659	8.282
Lançamentos							
Vértiz Vila Mascote	jan/19	168	86%	24	100%	13.343	390
Vivid Perdizes	mai/19	102	43%	58	100%	36.121	0
Pátrio Ibirapuera	jun/19	54	93%	4	70%	14.599	176
Artis Jardim Prudência	jun/19	92	36%	59	100%	30.133	0
Haute Ibirapuera	ago/19	58	43%	33	100%	65.020	0
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago/19	330	28%	237	76%	86.047	0
Sub-Total Lançamentos		804		415		245.264	566
Total		17.743		2.862		1.304.261	32.928

GUIDANCE

Contexto

- A Companhia havia emitido um guidance de lançamentos para 2019, seguido de uma revisão para cima, se comprometendo com até R\$2 bilhões. No dia 06 de dezembro de 2018, a EZTEC divulgou guidance de lançamentos para o ano de 2019, comprometendo-se com lançamentos entre R\$ 1 bilhão e R\$ 1,5 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 66% em relação ao montante lançado em 2018. Como um evento subsequente, no dia 14 de agosto de 2019, a Companhia revisou este guidance, elevando para um novo range de R\$ 1,5 bilhão a R\$ 2 bilhões de VGV lançados no ano. A confiança no cumprimento do guidance de lançamentos provém de um landbank de R\$5,7 bilhões em VGV potencial – disposto majoritariamente na cidade de São Paulo, mas também com propriedades na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda – permitindo à Companhia escolher os lançamentos a serem realizados de forma organizada e cuidadosa, buscando lançar seus projetos no cronograma mais adequado em relação a velocidade de vendas e rentabilidade futura.
- **Contando com projetos lançados como eventos subsequentes, a Companhia já cumpriu com 88% do topo do guidance revisado.** No terceiro trimestre do ano a Companhia lançou 3T19 empreendimentos totalizando R\$ 257,0 milhões em VGV EZTEC e, assim, acumula R\$ 964,1 milhões em VGV lançados no 9M19, 48,2% do topo do guidance de lançamentos de 2019. Já considerando os lançamentos que se deram no 4T19, como evento subsequente, pode-se adicionar R\$ 190 milhões ao saldo lançado do ano, perfazendo um novo total de R\$1.767 milhões, ou 88,4% do topo do guidance.

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 30 de setembro de 2019, 227.000.000 ações ordinárias e um *free float* de 42,1%, que corresponde a 95.629.772 ações.

Follow-on

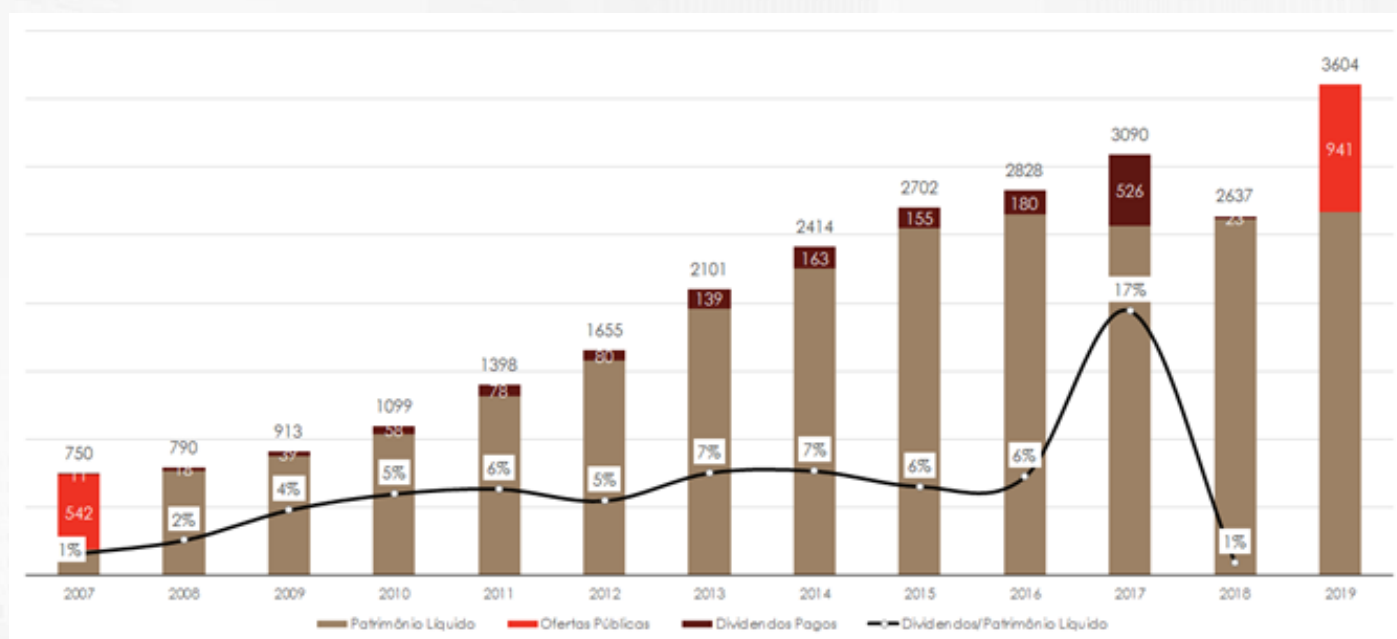
Nosso Trimestre

- **Follow-on precificado ao fim do 3T19 teve captação líquida de R\$938 milhões a partir da emissão de 27.000.000 novas ações.** Em 11 de setembro de 2019, a o Conselho de Administração aprovou a realização de oferta pública de distribuição primária com esforços restritos de ações ordinárias. A partir de então, a alta administração da EZTEC seguiu para um roadshow de uma semana, conforme permitido pela Instrução CVM nº 476, perpassando São Paulo, Rio de Janeiro, Londres, Boston e Nova Iorque. Contando com os bancos BTG e Itaú como coordenadores da oferta, que lideraram o processo de bookbuilding, a Companhia teve seu pricing no dia 24 de setembro, com um preço de R\$36,25 por ação. Os recursos captados pela oferta foram mandatados para a originação de novos negócios, a partir do reabastecimento do landbank, de forma a já suprir o pipeline de lançamentos para um segundo momento deste novo ciclo operacional.
- **Oferta diluiu o bloco de controladores, que segue com 131 milhões de ações, contraindo posição de 65,7% para 57,9%.** Dado que o bloco de controladores não acompanhou a oferta, ele manteve a posição de 131.370.228 ações, sujeita a lock-up nos 90 dias subsequentes à oferta. A diluição do bloco de controladores resultou em uma expansão significativa do *free float*, que, por sua vez, impulsionou um ganho de liquidez nas ações da EZTEC. O avanço do ADTV de R\$14 milhões ao longo do 1S19 para R\$54 milhões em outubro de 2019 é indicativo da maior atratividade da ação neste novo contexto.

Contexto

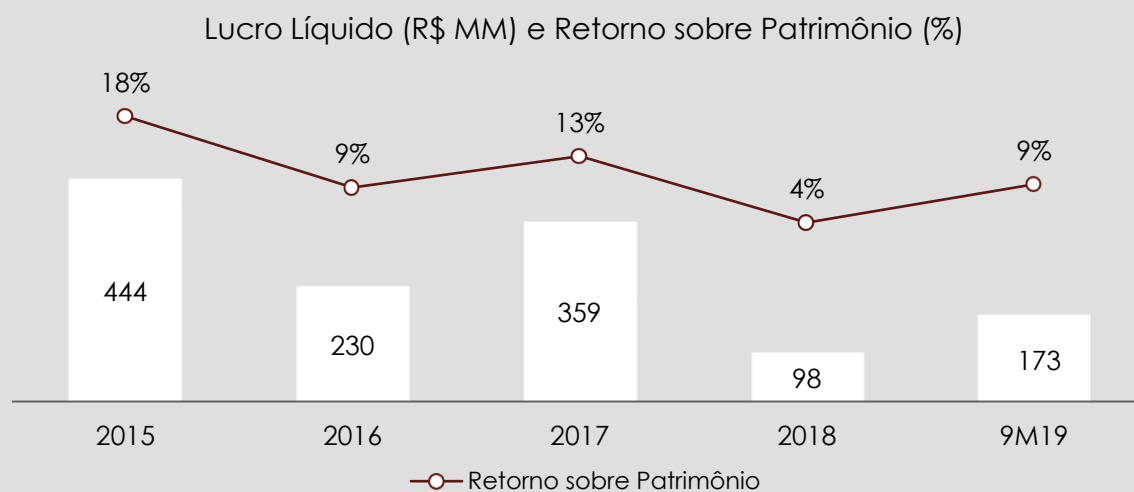
- **Oferta antecipada geração de caixa que acompanharia as entregas ao fim de 2021, permitindo já se posicionar no ciclo.** Mesmo que a Companhia já carregasse uma posição de caixa líquido não negligenciável antes da oferta, ela já não lhe resguardava a liquidez necessária para as oportunidades de aquisição que espreitam o início do ciclo. Cabe lembrar que o modelo de negócio da EZTEC, voltado para aquisições oportunísticas em condições descontadas, exige um colchão de caixa vantajoso. Na medida em que os lançamentos do ciclo fossem entregues e repassados, poderia haver uma geração de caixa que endereçasse essa demanda; porém, o setor avança com ventos de cauda, e é necessária certa tempestividade para se posicionar no ciclo com rentabilidade.

Disciplina na alocação de capital: distribuindo diante de oportunidades escassas e, inversamente, levantando quando são latentes. A última vez que a Companhia acessou o mercado de capitais para levantar recursos foi na ocasião do seu IPO, em 2007. Desde então, ela promoveu um crescimento orgânico ao longo do ciclo, adicionando valor ao patrimônio líquido e se firmando enquanto empresa relevante. Quando diante da crise, ela distribuiu dividendos fartamente, com R\$861 milhões devolvidos ao acionista entre 2015 e 2017. Já em 2019, enquanto um novo ciclo se desencadeava, a Companhia se ateu a distribuir o mínimo obrigatório referente ao exercício de 2018. Em última instância, diante de um boom imobiliário já palpável, veio pela segunda vez a mercado, restituindo o caixa que havia distribuído nos anos anteriores, mas, dessa vez, com condições de aloca-lo com rentabilidade.



Retorno sobre Patrimônio Líquido

O valor calculado para o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) da EZTEC no 9M19 é de 9,0%. Este valor é 5,1 pontos percentuais acima que o valor de 2018.



Contexto

Avanço operacional contundente reflete progressivamente sobre o reconhecimento de lucro líquido da Companhia. Vale mencionar que a EZTEC, desde a sua abertura de capital em junho de 2007 até dezembro de 2018, obteve lucro líquido de R\$ 3,57 bilhões, com distribuição de dividendos de R\$ 1,45 bilhão, proporcionando um retorno sobre patrimônio médio no período de 15,2%. Os resultados obtidos em 11 anos de capital aberto são fruto de um ciclo de crescimento operacional dos anos de 2007 a 2014 e, a retração da atividade econômica de 2015 a 2017. No ano de 2018, reiniciamos um ciclo operacional privilegiando o incremento de lançamentos, buscando devolver o patamar operacional que atingimos nos anos de crescimento econômico. Do ponto de vista operacional, incrementamos em 200% os lançamentos em 2018 em relação a 2017, seguindo de um incremento de 109% em 2019 em relação a 2018, com base nos lançamentos realizados até a data desta divulgação. O resultado do incremento operacional será percebido nos próximos anos através do reconhecimento contábil das receitas auferidas, provocando o reconhecimento de um volume de lucro líquido melhor condizente com a estrutura de capital da Companhia.



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo G. B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro Tadeu T. Lourenço

ri@eztec.com.br

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

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

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 30.setembro
Valores expressos em milhares de reais - R\$

9M19

<i>Lucro Líquido</i>	179.755
<i>Ajustes para reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:</i>	-102.911
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	4.076
Variação Monetária e juros, líquidos	(64.852)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	-
Amortizações de ágio mais valia	4.066
Depreciações e Amortizações	2.678
Equivalência Patrimonial	(53.227)
Provisão para Contingências	(1.493)
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	5.841
Baixa de Imobilizado	-
Participação de Minoritários	-
<i>(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:</i>	-24.164
Contas a Receber de Clientes	(87.621)
Imóveis a Comercializar	69.811
Despesas Antecipadas	9
Demais ativos	(6.363)
<i>Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:</i>	70.790
Adiantamento de Clientes	24.641
Juros Pagos	(4.932)
Dividendo Recebido de controladas	52.228
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.980)
Fornecedores	7.371
Aquisição CEPAC	(21.463)
Outros Passivos	22.925
<i>Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais</i>	123.469
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:</i>	-937.887
Aplicações Financeiras	(1.097.053)
Resgate de títulos financeiros	318.726
Ágio na Aquisição de Investimentos	(20.163)
Aquisição de Investimentos	(136.610)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(2.787)
Dividendo Recebido de Investida	-
<i>Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos</i>	-937.887
<i>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:</i>	914.146
Partes relacionadas	2.346
Dividendos Pagos	-
Captação de Empréstimos e Financiamentos	54.853
Aquisições de Ações de Própria Emissão	978.750
Caixa recebido de aquisição de controle	1.737
Custos com emissão de ações pagos	(37.286)
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	(3.591)
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(82.664)
<i>Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos</i>	914.146
<i>Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa</i>	99.728
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício</i>	29.357
<i>Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício</i>	129.085

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	09/2018	12/2018	03/2019	06/2019	09/2019
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Vivart Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nova Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasilião	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	100%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	100%	100%	100%	100%	100%
Magnífico Mooca	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Palazzo	100%	100%	100%	100%	100%
San Felipe - Giardino	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House Bussocaba	100%	100%	100%	100%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	100%	100%	100%	100%
Legittimo Santana	100%	100%	100%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Atlântica	100%	100%	100%	100%	100%

Empreendimento	09/2018	12/2018	03/2019	06/2019	09/2019
2016					
Le Premier Moema	74%	81%	86%	92%	100%
Splendor Brooklin	68%	74%	80%	86%	100%
Up Home vila Mascote	59%	67%	75%	82%	86%
2017					
Legittimo Vila Romana	61%	67%	72%	80%	86%
In Design Liberdade	44%	48%	55%	66%	74%
Verace Brooklin	50%	53%	57%	66%	73%
Clima São Francisco	30%	34%	40%	50%	60%
2018					
Z.Cotovia	36%	41%	45%	49%	53%
Vértiz Tatuapé	34%	34%	38%	39%	43%
Diogo & ID Ibirapuera	0%	45%	48%	49%	52%
Sky House	0%	0%	39%	39%	44%
Fit Casa Brás	0%	0%	25%	28%	36%
Z.Pinheiros	0%	0%	40%	41%	43%
2019					
Vértiz Vila Mascote	0%	0%	29%	29%	29%
Le Jardim Ibirapuera	0%	0%	0%	49%	50%
Fit Casa Rio Bonito	0%	0%	0%	14%	19%
Pátrio Ibirapuera	0%	0%	0%	41%	42%

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%	148.467
Vert	mar-07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun-07	mar/10	100%	100%	85.350
Sports Village Ipiranga	set-07	jul/10	100%	100%	93.514
Quality House Lapa	out-07	nov/10	100%	100%	101.245
Ville de France	out-07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-10	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar-08	set/10	100%	100%	151.123
Bell'Acqua	abr-08	out/10	100%	99%	44.674
Prime House Vila Mascote	jun-08	abr/11	100%	100%	57.815
Splendor Square	jun-08	fev/11	100%	100%	82.958
Premiatto	jun-08	jul/11	50%	100%	75.866
Mundeo	jun-08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set-08	mar/11	90%	100%	47.733
Vidabella 1	out-08	jun/10	60%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov-08	ago/11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar-09	set/11	100%	100%	72.946
Capital Corporate Office	mai-09	nov/12	100%	100%	325.162
Le Premier Ibirapuera Parc	jun-09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul-09	jun/10	60%	100%	33.777
Supéria Paraíso	ago-09	nov/11	100%	100%	65.371
Vidabella 3	out-09	mar/11	60%	100%	9.905
Vidabella 4	out-09	mar/11	60%	100%	9.951
Vidabella 5	out-09	mar/11	60%	100%	9.989
Reserva do Bosque	out-09	mai/12	60%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov-09	set/12	100%	100%	74.063
2010					
Gran Village Club	jan-10	dez/12	100%	100%	118.206
Clima Mascote	fev-10	dez/12	100%	100%	105.315
Massimo Residence	mar-10	set/12	50%	100%	34.800
Up Home	abr-10	jan/13	100%	100%	77.704
Quinta do Horto	mai-10	fev/13	100%	100%	80.445
Prime House Sacomã	mai-10	mai/13	100%	100%	51.372
Sky	jun-10	out/13	90%	100%	168.600
Varanda Tremembé	jun-10	abr/13	100%	100%	77.830
Sophis	set-10	out/13	100%	100%	116.994
Royale Prestige	out-10	set/13	80%	100%	172.099
Art'E	out-10	nov/13	50%	100%	71.110
Gran Village Vila Formosa	nov-10	dez/13	100%	100%	121.737
2011					
NeoCorporate Offices	jan-11	fev/14	100%	92%	179.004
Up Home Jd. Prudência	fev-11	jan/14	100%	100%	74.454
Trend Paulista Offices	fev-11	dez/13	100%	100%	180.984
Quality House Sacomã	fev-11	fev/14	100%	100%	76.578
Royale Tresor	mar-11	mar/14	80%	100%	131.616
Supéria Pinheiros	jun-11	ago/14	100%	100%	59.286
Chateau Monet	jun-11	ago/14	100%	100%	140.401
Still Vila Mascote	jun-11	nov/14	50%	99%	39.350
Sophis Santana	set-11	set/14	100%	98%	123.622
Royale Merit	nov-11	mar/15	80%	100%	117.177
Vidabella 6 a 10	dez-11	Set-13 e Set-14	60%	100%	40.532
Up Home Vila Carrão	dez-11	jan/15	100%	99%	85.810
Vivart Tremembé	dez-11	ago/14	100%	100%	68.758
Gran Village São Bernardo	dez-11	dez/14	100%	99%	193.649

2012					
Neo Offices	fev-12	mar/14	100%	98%	39.033
Bosque Ventura	mar-12	ago/15	85%	96%	154.488
Terraço do Horto	mai-12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun-12	mar/15	100%	100%	66.770
In Design	jun-12	jul/15	100%	93%	105.196
The View	jul-12	abr/12	100%	100%	95.977
Green Work	jul-12	abr/15	100%	96%	126.245
Up Home Santana	ago-12	ago/15	100%	100%	48.222
Chácara Cantareira	set-12	jan/16	100%	100%	168.898
Prime House São Bernardo	set-12	out/15	100%	100%	157.811
Parque Ventura	out-12	jan/16	85%	89%	179.272
Jardins do Brasil - Abrolhos	out-12	jan/16	76%	99%	191.201
Jardins do Brasil - Amazônia	out-12	jan/16	76%	92%	212.850
Brasilião	nov-12	set/15	90%	100%	75.611
Dez Cantareira	dez-12	abr/15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan-00	dez/15	100%	100%	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar-13	fev/16	100%	100%	92.948
Premiatto Sacomã	fev-13	jan/16	100%	100%	57.992
Splendor Vila Mariana	mar-13	out/15	100%	100%	72.261
EZ Mark	mai-13	fev/16	100%	61%	199.314
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun-13	nov/16	76%	99%	189.734
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun-13	set/16	76%	70%	133.561
Massimo Vila Mascote	set-13	set/16	100%	100%	132.192
Quality House Ana Costa	set-13	fev/17	100%	97%	109.981
Cidade Maia - Alameda	dez-13	mar/17	100%	87%	115.496
Cidade Maia - Jardim	dez-13	mar/17	100%	54%	103.108
Cidade Maia - Praça	dez-13	mar/17	100%	67%	156.183
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar-14	ago/17	100%	51%	154.332
Cidade Maia - Reserva	mar-14	nov/17	100%	64%	126.792
Magnifico Mooca	mai-14	set/17	50%	98%	50.987
San Felipe - Palazzo	jun-14	ago/17	100%	81%	39.135
San Felipe - Giardino	jun-14	ago/17	100%	99%	95.717
Prime House Bussocaba	out-14	nov/17	100%	87%	164.244
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul-14	jan/18	100%	81%	106.272
Legítimo Santana	dez-14	set/17	100%	100%	55.600
2015					
Splendor Ipiranga	fev-15	abr/18	100%	98%	78.262
Massimo Vila Carrão	abr-15	abr/18	100%	92%	44.953
Jardins do Brasil - Atlântica	jun-15	set/18	76%	90%	189.172
2016					
Le Premier Moema	mar-16	ago/19	50%	84%	44.282
Splendor Brooklin	mai-16	set/19	100%	67%	62.482
Up Home vila Mascote	out-16	jan/20	100%	27%	15.125
2017					
Legittimo Vila Romana	abr-17	mar/20	100%	83%	36.300
In Design Liberdade	ago-17	jul/20	100%	47%	23.803
Verace Brooklin	out-17	set/20	100%	85%	52.313
Clima São Francisco	nov-17	out/20	100%	82%	31.111
2018					
Z.Cotovia	mar-18	jan/21	100%	90%	45.404
Vertiz Tatuapé	set-18	ago/21	100%	89%	40.850
Sky House Chácara Santo Antônio	out-18	set/21	100%	27%	7.828
Fit Casa Brás	out-18	set/19	70%	54%	26.245
Diogo & ID Ibirapuera	out-18	ago/21	100%	96%	62.826
Z.Pinheiros	nov-18	mar/22	100%	67%	55.832
2019					
Le Jardim Ibirapuera	jan-19	ago-21	100%	32%	11.168
Vértiz Vila Mascote	jan-19	set-21	100%	86%	24.339
Fit Casa Rio Bonito	mar-19	mai-22	100%	90%	25.338
Vivid Perdizes	mai-19	jun-22	100%	43%	0
Pátrio Ibirapuera	jun-19	nov-22	70%	94%	74.176
Artis Jardim Prudência	jun-19	jul-22	100%	38%	0
Haute Ibirapuera	ago/19	set/22	100%	43%	0
Jardins do Brasil - Reserva JB	ago/19	jun/23	76%	29%	0

GLOSSÁRIO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar: Em função do reconhecimento de receitas ser decorrente da evolução financeira da obra (Método PoC), as receitas de incorporação de contratos assinados são reconhecidas 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.