

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro T. T. Lourenço

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (Bovespa: EZTC3)

Cotação: R\$ 29,72

No. de ações: 227.000.000

Valor de mercado: R\$ 6.746 MM

Data de fechamento: 17/04/2020

Prévia
Operacional
de Resultados

1T20



Construindo qualidade de vida

EZTEC lança VGV de R\$564 milhões e vende R\$455 milhões no 1T20

No acumulado do último ano e meio, lançou R\$3,0 bilhões e vendeu R\$2,3 bilhões

São Paulo, 17 de abril de 2020 – A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3; Bloomberg; EZTC3:BZ), anuncia a prévia dos resultados operacionais do primeiro trimestre de 2020 (1T20). Os resultados aqui apresentados são gerenciais e estão sujeitos à revisão da auditoria externa. Os resultados do 1T20 têm divulgação programada para 14 de maio de 2020, após o fechamento do mercado.

Lançamentos

No primeiro trimestre do ano a Companhia lançou VGV de **R\$564 milhões**, que já perfazia 25% do guidance de lançamento que a Companhia havia proposto para ano (calculado pelo seu ponto médio). Naturalmente, este *guidance* teve de ser descontinuado mediante a força maior da pandemia do Covid-19. Para efeito de divulgação neste primeiro trimestre de 2020, também desconsideramos o lançamento do Vero Ipiranga (com VGV de R\$51,2 milhões), por força da Companhia avaliar a possibilidade de relançamento posterior.

Ainda assim, a performance do trimestre é 46% maior que a do 1T19, a partir da contribuição do lançamento emblemático do Air Brooklin Residences (com VGV de R\$365 milhões), que teve mais da metade de suas unidades vendidas já na sua primeira semana. Os projetos lançados no 1T20 se juntam a uma safra exitosa de lançamentos que, na prática, se iniciou em outubro de 2018 e, desde então, acumulou VGV de R\$3,0 bilhões lançados.

Em ordem cronológica, os lançamentos do trimestre foram [i] Fit Casa Alto Ipiranga, o 3º projeto de MCMV com construção e administração da EZTEC, [ii] Air Brooklin Residences, com apartamentos de 29m² a 81m² com forte apelo para investidores e [iii] Z.Ibirapuera, também de apartamentos compactos, mas que estava em vias de lançamento justamente na semana em que a OMS anunciou o estado de pandemia.



Fit Casa Alto do Ipiranga

Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: MCMV
VGV EZTEC: R\$ 80.9 MM
Unds. vendidas: 92/370
% m². vendidos: 25%



Air Brooklin Residences

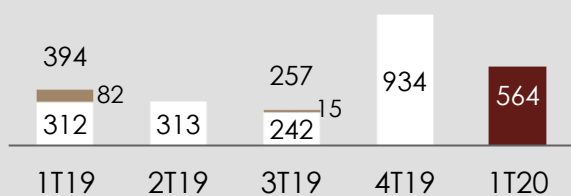
Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart-living
VGV EZTEC: R\$ 364.6 MM
Unds. vendidas: 398/663
% m². vendidos: 56%



Z.Ibirapuera

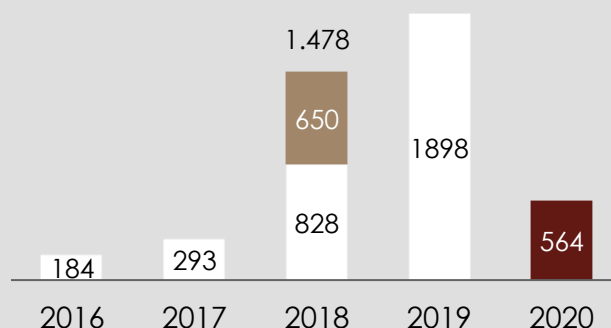
Localização: São Paulo/SP
Segmento: Residencial
Padrão: Smart-living
VGV EZTEC: R\$118.6 MM
Unds. vendidas: 19/172
% m². vendidos: 9%

VGV Lançado
% EZTEC (R\$ MM)



■ Aquisição de Participação

Lançamentos Acumulados
% EZTEC (R\$ MM)



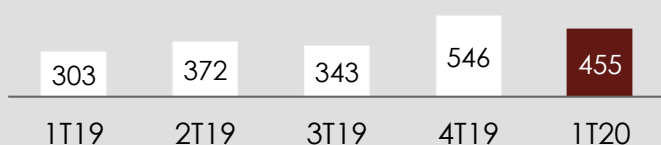
■ EZ Towers

Vendas e Distratos

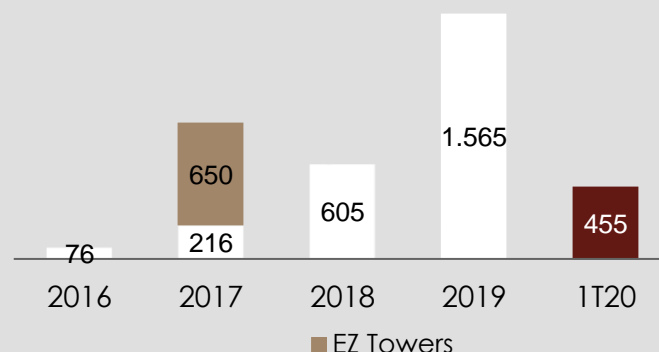
No primeiro trimestre de 2020 a Companhia perfez vendas líquidas de **R\$455,2 milhões** – decompostas entre **R\$474,5 milhões** em vendas brutas e **R\$19,2 milhões** em distratos. Este resultado implica em aumento de 50% em relação às vendas líquidas do 1T19, impulsionado pelo lançamento mais significativo do ano, o Air Brooklin Residences. Por sua vez, o EZ Parque da Cidade seguiu contribuindo de forma expressiva, com mais de R\$50 milhões vendidos no trimestre, aproveitando o *momentum* comercial que vinha imprimindo desde outubro de 2019. Outros projetos lançados em trimestres passados que seguem apresentando fôlego de vendas – capturadas nas linhas *Stand* ou *Em Obras* – são o Reserva JB (com mais de R\$40 milhões), o Haute Ibirapuera (com contribuição próxima de R\$25 milhões) e o Le Jardin Ibirapuera (com mais de R\$10 milhões).

No estoque pronto, a leve retração das vendas reflete a exaustão do estoque pronto ainda disponível para venda. Mas também, já reflete a interrupção do ritmo de vendas a partir da segunda quinzena de março, quando os plantões de vendas tiveram de ter suas atividades suspensas.

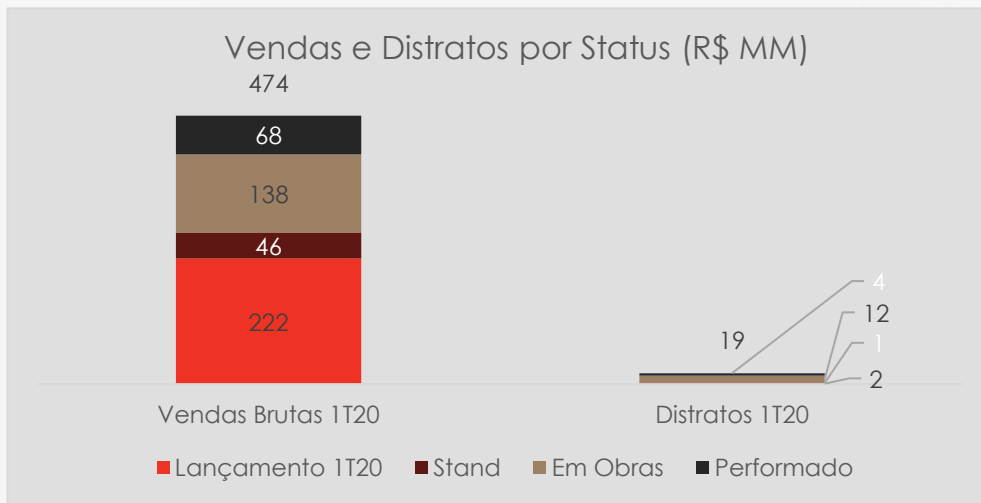
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$ MM)



Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$ MM)



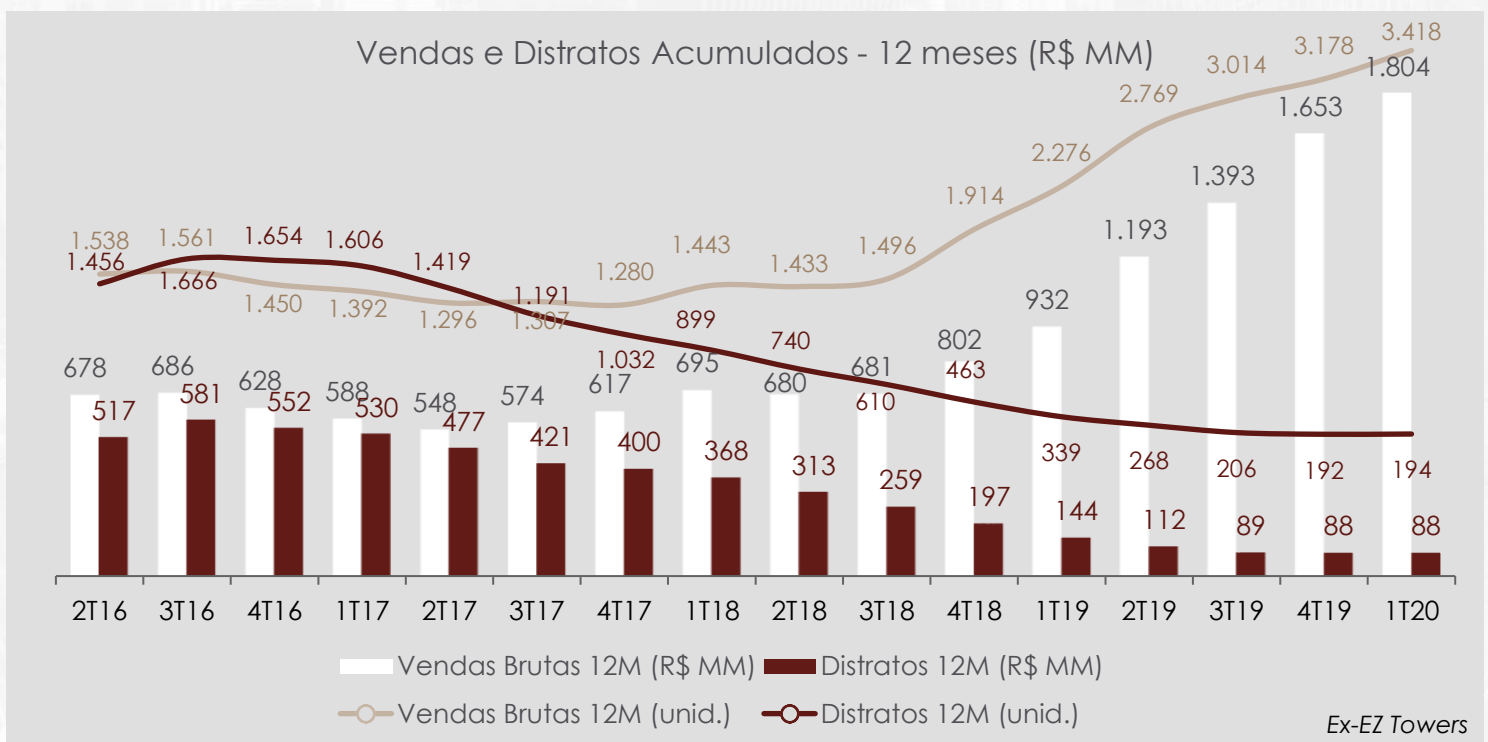
■ EZ Towers



Note que a categoria *lançamentos* foi subdividida entre lançamentos do 1T20 e *stand*. Esta segmentação se dá a partir das premissas abaixo (com os exemplos de maior destaque comercial no 4T19):

- **Lançamentos 1T20:** empreendimentos lançados no trimestre;
(Air Brooklin Residences, Fit Casa Alto Ipiranga e Z.Ibirapuera)
- **Stand:** empreendimentos lançados em trimestres anteriores, mas ainda sem construção iniciada;
(Haute Ibirapuera, PIN Internacional e, enquanto ainda em janeiro, Reserva JB)
- **Em Obras:** empreendimentos com obras iniciadas;
(EZ Parque da Cidade, Reserva JB, Le Jardin Ibirapuera, Fit Casa Brás, Vertiz Tatuapé, etc.)
- **Performado:** empreendimentos concluídos, a partir da emissão do Habite-se.
(Cidade Maia, Jardins do Brasil, Parque Ventura, San Felipe, etc.)

Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se **distratos em patamar já comprimido, frente a vendas brutas em escalada, permitindo ganho de amplitude nas vendas líquidas:**



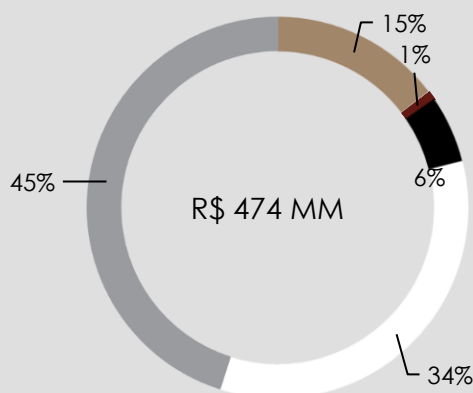
Ex-EZ Towers

Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), ponderado pela participação da EZTEC, índice que reflete a liquidez dos produtos originados:

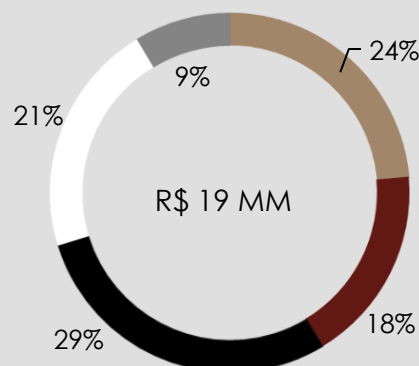
VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T20	1T19
+ Estoque Inicial (m ²)	222.201	202.822
+ Lançamentos no período (m ²)	47.137	52.990
Lançamentos no período (m ²)	47.136	42.631
Aquisição de Participação (m ²)	0	10.360
= Estoque + Lançamento (m²)	269.338	255.813
- Vendas Contratadas no período (m ²)	49.703	42.991
Vendas Brutas no período (m ²)	52.336	46.149
Distratos no período (m ²)	-2.633	-3.158
= Estoque Final (m²)	219.634	212.822
VSO Líquida (%)	18,5%	16,8%
VSO Bruta (%)	19,4%	18,0%

Dados Gerenciais (1T20)

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

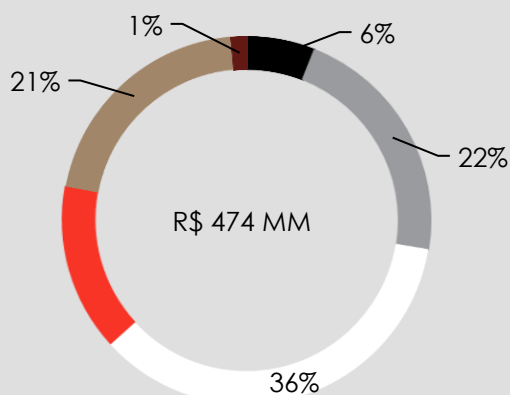


Distratos por Ano de Lançamento (% do VGV próprio)

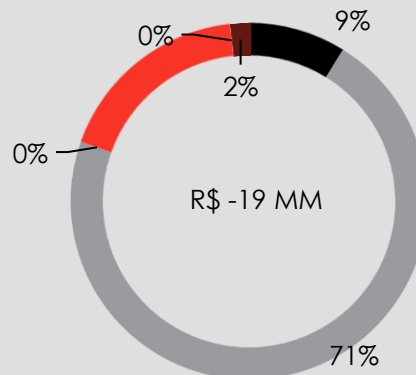


■ Até 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020

Vendas Brutas por Padrão (% do VGV Próprio)



Distratos por Padrão (% do VGV próprio)



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



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro T. 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 Diferenciado **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**

Contact IR:

A. Emílio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro T. T. Lourenço

Tel.: +55 (11) 5056-8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri

EZTEC S.A.

ON (Bovespa: EZTC3)

Closing Price: R\$ 29.72

shares: 227,000,000

Market Cap: R\$ 6,746 MN

Date: 04/17/2020

Preliminary Operational Results

1Q20

EZTEC

Construindo qualidade de vida

EZTEC has launches of R\$564 million and net sales of R\$455 million in 1Q20

In the last-18-month aggregate figures, launches reached R\$3.0 billion and net sales R\$2.3 billion

São Paulo, April 17th, 2020 - EZTEC SA (BOVESPA: EZTC3; Bloomberg: EZTC3: BZ), announces its preliminary operating results for the first quarter of 2020 (1Q20). Note that the results presented here have managerial nature and are subject to revision following the external audit. The complete and audited results for 1Q20 are scheduled to be disclosed on May 14th, 2020, after market closure.

Launches

In the first quarter of the year the Company launched a PSV of **R\$564 million**, which had already accounted for a fourth of the guidance for launches in the year (as measured by its midpoint). Naturally, the guidance was discontinued as a result of the force majeure nature of the Covid-19 pandemic. For the purpose of the quarter's publications, the Company also withdraws the Vero Ipiranga launch (with a PSV of R\$51.2 million), as it evaluates the possibility of relaunching it later on.

Even so, the quarter's performance is 46% greater than that of 1Q19, given the contribution of the noteworthy Air Brooklin Residences project (with a PSV of R\$365 million), which had already had half of its units sold within the first week of sales. The projects launched in 1Q20 belong to largely successful harvest of launches that, in practice, initiated in October of 2018 and, ever since, accumulated R\$3.0 billion of projects launched.

In chronological order, the quarter's launches were [i] Fit Casa Alto Ipiranga, the third MCMV project to be constructed and administered by EZTEC, [ii] Air Brooklin Residences, with 29m² to 81m² large apartments with a strong appeal to investors, and [iii] Z.Ibirapuera, also with compact apartments, but that was on its way to being launched at the exact week when the WHO announced the beginning of the pandemic.



Fit Casa Alto do Ipiranga

Location: São Paulo/SP
Segment: Residential
Standard: MCMV
EZTEC' PSV: R\$ 80.9 MN
Units sold: 92/370
% m² sold: 25%



Air Brooklin Residences

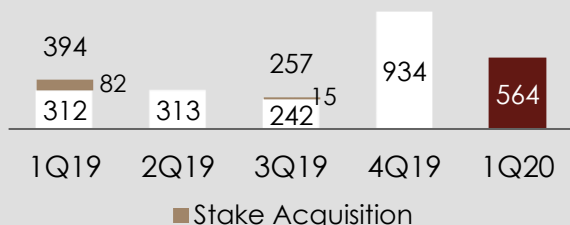
Location: São Paulo/SP
Segment: Residential
Standard: Smart-living
EZTEC's PSV: R\$ 364.6 MN
Units sold: 398/663
% m² sold: 56%



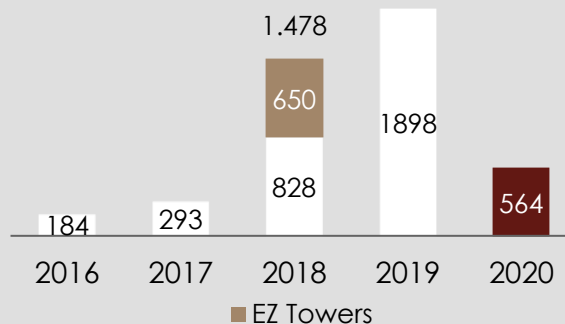
Z.Ibirapuera

Location: São Paulo/SP
Segment: Residential
Standard: Smart-living
EZTEC's PSV: R\$ 118.6 MN
Units sold: 19/172
% m² sold: 9%

Launched PSV
% EZTEC (R\$ MN)



Cumulative Launched PSV
% EZTEC (R\$ MN)

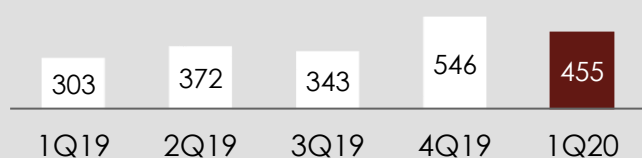


Salles and Cancellations

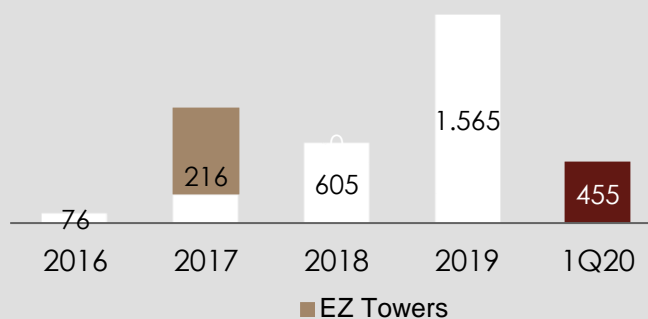
In the fourth quarter of 2019, the Company has performed **R\$455.2 MN** in net sales – broken down into **R\$475.5 million** in gross sales and **\$19.2 million** in cancellations. The net figure implies an 50% increase vis a vis 1Q19, propelled by the year's most significant project, Air Brooklin Residences. In its turn, EZ Parque da Cidade continued to contribute significantly, with more than R\$50 million sold in the quarter, enjoying a strong commercial momentum from its launch in October of 2019. Other projects that had been launched in previous quarters also continued to show breath – captured in the *Stand* and *In Construction* lines – are Reserva JB (with more than R\$40 million sold), Haute Ibirapuera (with approximately R\$25 million sold), and Le Jardin Ibirapuera (with more than R\$10 million sold).

In regards to ready inventory, the slight contraction in sales reflect the exhaustion of available ready inventory. Yet, it also reflects the interruption in the pace of sales that ensued from the second half of March, where sales stands were suspended.

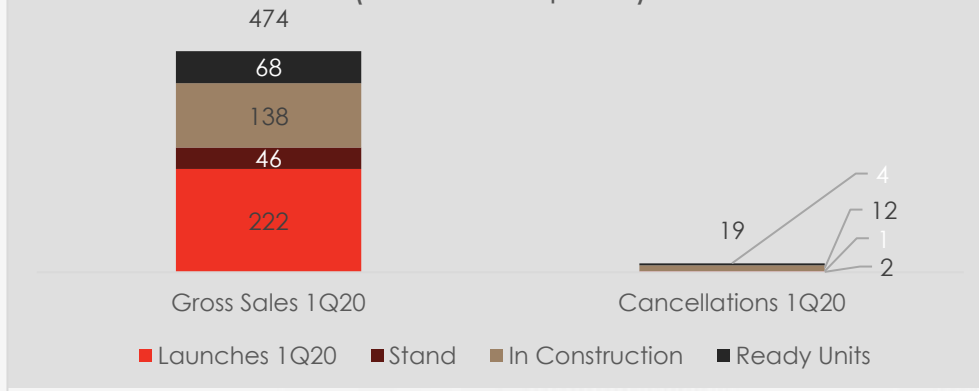
Net Sales
% EZTEC (R\$ MN)



Cumulative Net Sales
% EZTEC (R\$ MN)



Gross Sales and Cancellations per Status (% EZTEC R\$ MN)

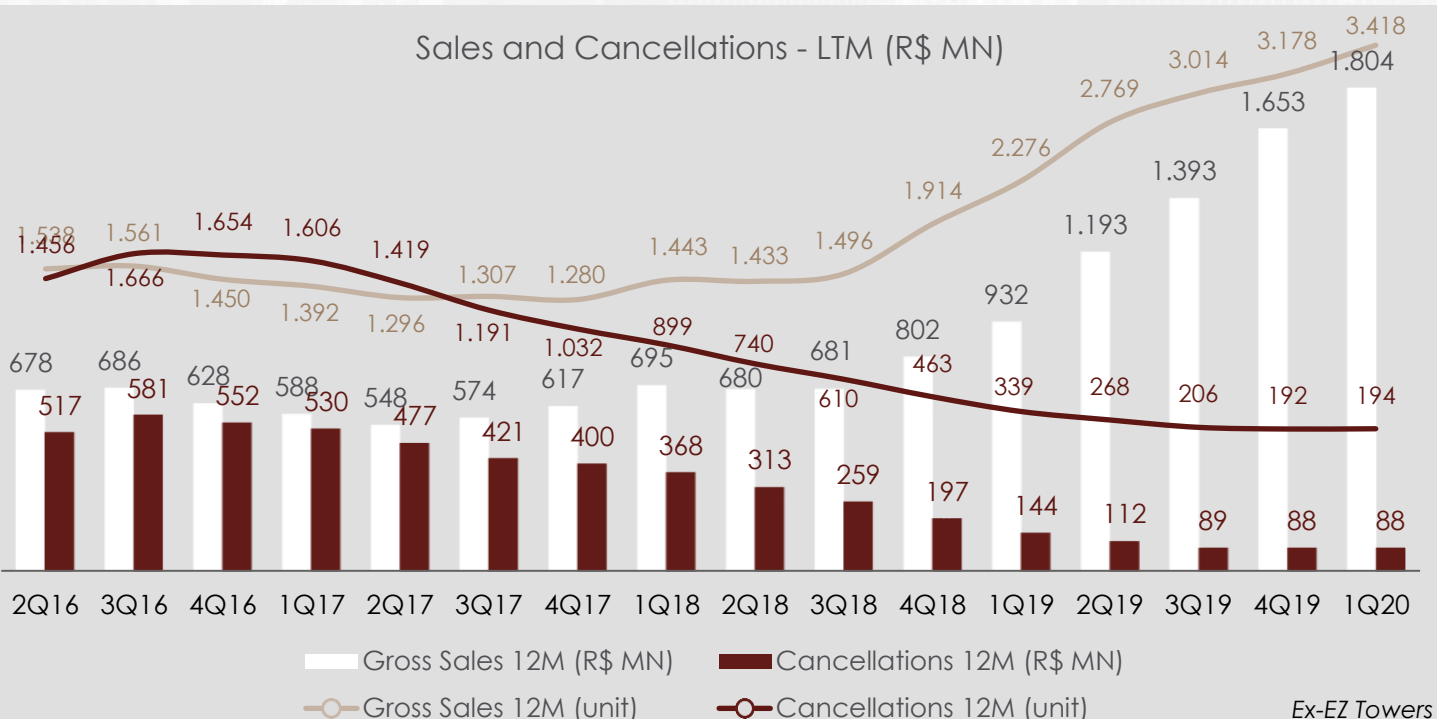


It's worth noting that the former 'launches' category status was subdivided into *Launches 1Q20* and *Stand*. This segmentation is based on the assumptions below (accompanied by examples of the quarter's commercial highlights):

- **Launches 1Q20:** projects launched in the quarter;
(*Air Brooklin Residences, Fit Casa Alto Ipiranga, and Z.Ibirapuera*)
- **Stand:** projects launched in prior quarters but whose construction is yet to be started;
(*Haute Ibirapuera, PIN Internacional, and, through the month of January, Reserva JB*)
- **In construction:** projects whose construction has started;
(*EZ Parque da Cidade, Reserva JB, Le Jardin Ibirapuera, Fit Casa Brás, Vertiz Tautapé, etc.*)
- **Ready units:** completed projects with proper housing permit issued.
(*Cidade Maia, Jardins do Brasil, Parque Ventura, San Felipe, etc.*)

Guided by the transparency and continuity, the graph below discloses gross sales and cancellation figures, accumulated over 12 months, where one can observe **cancellations at a contained level, against escalating gross sales, allowing for an increasing spread in net sales:**

Sales and Cancellations - LTM (R\$ MN)



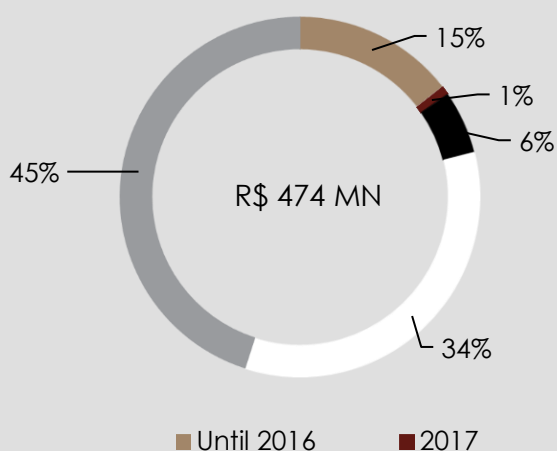
Ex-EZ Towers

The following chart shows the sales over supply calculations, weighted by EZTEC's participation, highlighting the liquidity of the projects originated by the Company:

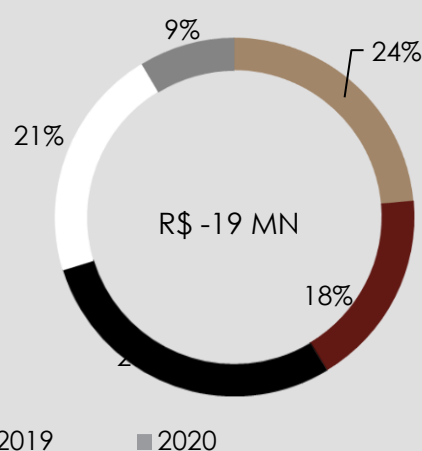
SALES OVER SUPPLY	1Q20	1Q19
+ Initial Inventory (m ²)	222.201	202.822
+ Launches in the period (m ²)	47.137	52.990
Launches in the period (m ²)	47.136	42.631
Stake Acquisitions (m ²)	0	10.360
= Inventory + Launches (m²)	269.338	255.813
- Net Sales in the period (m ²)	49.703	42.991
Gross Sales in the period (m ²)	52.336	46.149
Cancellations in the period (m ²)	-2.633	-3.158
= Final Inventory (m²)	219.634	212.822
Net Sales Over Supply (%)	18,5%	16,8%
Gross Sales Over Supply (%)	19,4%	18,0%

Managerial Figures (1Q20)

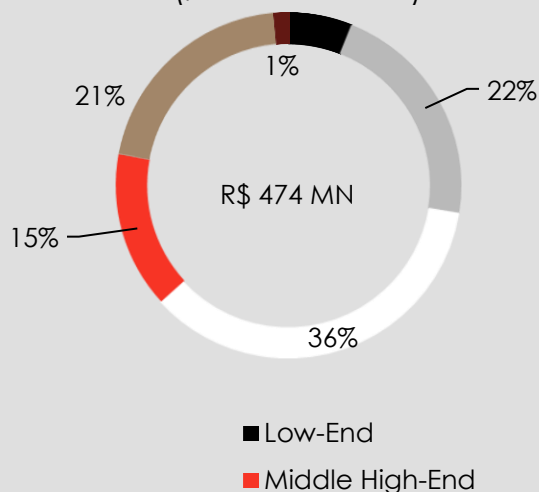
Gross Sales by Year of Launch
(% of EZTEC's PSV)



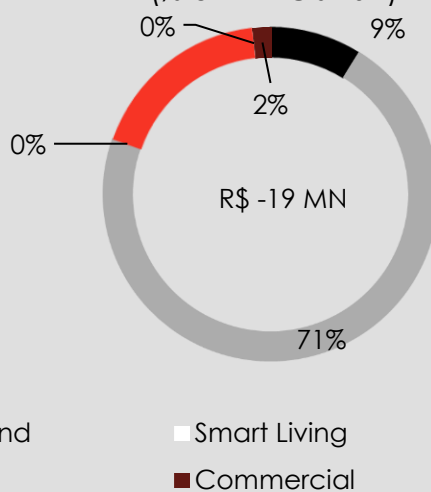
Cancellations by Year of Launch
(% of EZTEC's PSV)



Gross Sales by Standard
(% of EZTEC's PSV)



Cancellations by Standard
(% of EZTEC's PSV)





Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza

Hugo Grassi B. Soares

Matheus C. P. Tubarão

Pedro T. 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 Diferenciado **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**