

Cyrela reporta Lucro Líquido de R\$ 28 milhões e atinge geração de caixa de R\$ 13 milhões no trimestre

São Paulo, 14 de maio de 2020 - A Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações ("CBR" ou "Companhia" ou "Cyrela") (B3: CYRE3; OTCQPink: CYRBY), uma das maiores empresas do mercado imobiliário brasileiro na incorporação de empreendimentos residenciais, apresenta seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2020 (1T20). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) que consideram as orientações técnicas OCPC 04 e interpretação técnica ICPC 02 e os princípios brasileiros de contabilidade e normas para preparação de relatório financeiro aplicáveis às entidades de incorporação imobiliárias brasileiras e regulamentações pertinentes. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2019 e, eventualmente, ao quarto trimestre de 2019.

LANÇAMENTOS

No trimestre:

R\$ 1.644 milhões, 200,8% superior
vs. 1T19

MARGEM BRUTA

No trimestre:

34,1%, 2,9 p.p. superior vs. 4T19
e 4,0 p.p. acima do 1T19

ROE – RETURN ON EQUITY

(lucro líquido dos últimos 12 meses sobre o patrimônio líquido médio do período, excluindo participações minoritárias)

de 7,9%

VENDAS

No trimestre:

R\$ 1.357 milhões, 29,9% superior
vs. 1T19

LUCRO LÍQUIDO

No trimestre:

R\$ 28 milhões de lucro vs.
R\$ 149 milhões de lucro no 4T19 e
lucro de R\$ 48 milhões no 1T19

GERAÇÃO DE CAIXA

No trimestre:

+ R\$ 13 milhões vs.
+ R\$ 245 milhões no 4T19 e
+ R\$ 150 milhões no 1T19

CYRE3
(14/05/2020)

Nº. de Ações:
399.742.799

Valor de mercado:
R\$ 5.448,5 milhões
US\$ 937,8 milhões

Teleconferências sobre os Resultados do 1T20

Português
(com tradução simultânea)
15 de maio de 2020
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EDT)
+55 (11) 3193-1001 ou
+55 (11) 2820-4001
+1 800-492-3904 (Estados Unidos)
+1 646 828-8246 (outros países)

Contatos de RI:

Tel.: (55 11) 4502-3153
ri@cyrela.com.br

Visite o website de RI:

www.cyrela.com.br/ri

Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	4
DESEMPENHO OPERACIONAL	5
LANÇAMENTOS	5
VENDAS	8
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)	12
ESTOQUES	13
TERRENOS	15
ENTREGAS	16
OBRAS	18
Desempenho Econômico – Financeiro	19
RECEITA	19
CUSTO DOS BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS	20
MARGEM BRUTA	21
VENDAS A RECONHECER.....	22
DESPESAS COMERCIAIS	23
DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	24
RESULTADO FINANCEIRO.....	25
LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA	26
Destaques das Demonstrações Financeiras.....	28
CONTAS A RECEBER.....	28
IMÓVEIS A COMERCIALIZAR	29
ENDIVIDAMENTO	30
GERAÇÃO DE CAIXA.....	33
EVENTOS SUBSEQUENTES	35
ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL	37
ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO.....	38
ANEXO III – RECONHECIMENTO DE RECEITA.....	39
ANEXO IV – LANÇAMENTOS	40
ANEXO V – VENDAS.....	41
ANEXO VI – TERRENOS	42
ANEXO VII – EMPREENDIMENTOS ENTREGUES	43
Glossário.....	44

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2020 foi marcado pela propagação da pandemia COVID-19, que causou severos impactos em toda a economia global. No Brasil, os efeitos foram sentidos a partir de março, quando algumas autoridades locais decretaram as primeiras medidas de isolamento social.

Entendemos que estamos diante de um cenário ainda bastante incerto, e em função disso reforçamos o conservadorismo que sempre marca a nossa atuação. Por outro lado, estamos atentos às eventuais oportunidades que crises podem trazer, e temos confiança na resiliência do setor imobiliário residencial mesmo em cenários mais desafiadores.

Apesar dos impactos da pandemia, encerramos os primeiros três meses do ano com performance operacional positiva, com um total de 25 empreendimentos lançados e um VSO de lançamentos de 38% no trimestre. O segmento de Minha Casa Minha Vida foi o principal destaque da nossa performance neste período.

Do ponto de vista financeiro, a Companhia apresentou no primeiro trimestre margem bruta crescente de 34,1%, lucro líquido de R\$ 28 milhões e geração de caixa de R\$ 13 milhões.

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T20	1T19	1T20 x 1T19	4T19	1T20 x 4T19
Lançamentos ⁽¹⁾					
Número de Lançamentos	25	9	177,8%	27	-7,4%
GVV Lançado - R\$ milhões (100%)	1.644	547	200,8%	2.389	-31,2%
GVV Lançado - R\$ milhões (%CBR)	1.148	424	170,7%	1.679	-31,6%
Participação CBR	69,8%	77,6%	-7,8 p.p.	70,3%	-0,5 p.p.
GVV Permutado - R\$ milhões (100%)	46	18	159,2%	125	-63,1%
Preço Médio por m ² (R\$) (ex-loteamentos)	6.136	5.126	19,7%	6.686	-8,2%
Área útil lançada (m ²)	267.951	106.620	151,3%	357.243	-25,0%
Unidades Lançadas	6.803	2.158	215,2%	7.494	-9,2%
Vendas ⁽²⁾					
Vendas Totais Contratadas - R\$ milhões (100%)	1.357	1.044	29,9%	2.060	-34,2%
Vendas Totais Contratadas - R\$ milhões (%CBR)	948	757	25,3%	1.520	-37,6%
Participação CBR	69,9%	72,5%	-257,9%	73,8%	-388,5%
Preço Médio por m ² (R\$) (ex-loteamentos)	6.289	7.043	-10,7%	7.358	-14,5%
Área útil vendida (m ²)	243.494	173.335	40,5%	300.831	-19,1%
Unidades Vendidas	5.149	3.307	55,7%	6.028	-14,6%
Entregas					
GVV Entregue - R\$ milhões (100%)	672	357	88,2%	1.480	-54,6%
Área útil entregue (m ²)	309.777	79.478	289,8%	208.805	48,4%
Unidades Entregues	3.301	1.445	128,4%	4.089	-19,3%
Banco de Terrenos					
GVV potencial com permuta - R\$ milhões (100%)	37.413	41.068	-8,9%	37.786	-1,0%
GVV potencial sem permuta - R\$ milhões (100%)	31.675	34.814	-9,0%	31.863	-0,6%
Estoque de Terreno (mil m ²)	8.635	9.989	-13,6%	8.979	-3,8%
% Permuta sobre valor do terreno	73,6%	74,6%	-1,0 p.p.	74,0%	-0,4 p.p.
% CBR	89%	90%	-0,5 p.p.	89%	-0,1 p.p.
Indicadores Financeiros					
Receita Líquida (R\$ milhões)	765	826	-7,4%	1.233	-38,0%
Lucro Bruto (R\$ milhões)	261	249	4,8%	385	-32,2%
Lucro Líquido (R\$ milhões)	28	48	-42,3%	149	-81,3%
Margem Bruta	34,1%	30,1%	4,0 p.p.	31,2%	2,9 p.p.
Margem Líquida	3,7%	5,9%	-2,2 p.p.	12,1%	-8,4 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽³⁾	0,07	0,13	-42,3%	0,39	-81,3%
Backlog					
	31/03/2020			31/12/2019	Var.
Receitas Líquidas a Apropriar (R\$ milhões)	3.056			2.966	3,0%
Resultado Bruto a Apropriar (R\$ milhões)	1.161			1.132	2,6%
Margem a Apropriar	38,0%			38,1%	-0,2 p.p.

(1) Incluindo as unidades permutadas

(2) Líquido de rescisões e com permuta

(2') Líquido de rescisões: vendas no trimestre de lançamentos do ano

(2'') Líquido de rescisões: vendas no ano de lançamentos do ano

(3) O Lucro por Ação é calculado excluindo-se as ações em tesouraria

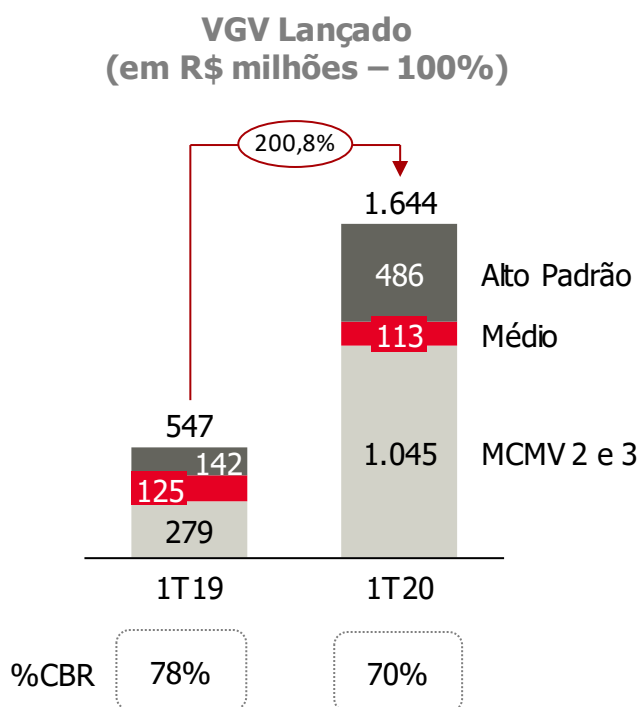
(4) Geração de caixa desconsidera distribuição de dividendos, recursos destinados à recompra de ações e aquisição de participações societária.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Nota: informações detalhadas referentes a lançamentos estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

LANÇAMENTOS

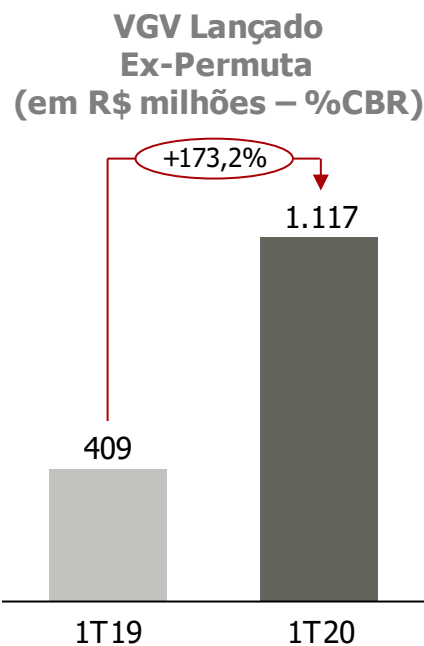
No 1T20 a Companhia lançou 25 empreendimentos, totalizando o Valor Geral de Vendas (VGV) em R\$ 1.644 milhões, 201% superior ao realizado no 1T19 (R\$ 547 milhões). Desse total, foram reconhecidos como lançados 5 dos 6 empreendimentos do segmento Minha Casa Minha Vida que tiveram a comercialização iniciada no fim de 2019 (conforme divulgado na prévia operacional do 4T19), restando apenas um a ser reconhecido. As permutas nos lançamentos somaram R\$ 46 milhões no 1T20 vs. R\$ 18 milhões no 1T19.



A participação %CBR nos lançamentos do trimestre atingiu 70%, sendo inferior à apresentada no 1T19 (78%).

Do VGV lançado no trimestre, 79% serão reconhecidos via consolidação e 21% via equivalência patrimonial.

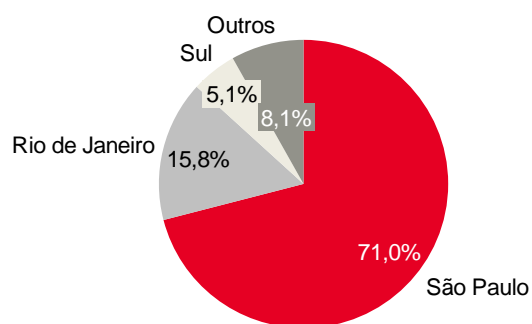
Excluindo o valor das permutas, e tomando como base apenas o %CBR, o volume lançado no 1T20 foi de R\$ 1.117 milhões, 173% superior ao mesmo período do ano anterior (R\$ 409 milhões no 1T19).



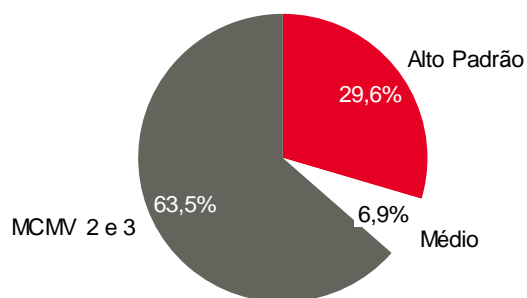
No 1T20, destacam-se os lançamentos: (i) “Atmosfera Vila Mariana” em São Paulo, com Valor Geral de Vendas (VGV 100%) de R\$ 190,1 milhões e 41% de vendas no trimestre, (ii) “Vivaz Sacomã” em São Paulo, com Valor Geral de Vendas (VGV 100%) de R\$ 79,9 milhões e 47% vendido, (iii) “Oka Residence Lagoa” no Rio de Janeiro, com Valor Geral de Vendas (VGV 100%) de R\$ 139,9 milhões e 48% de vendas e (iv) “Urban Zona Norte” da Cury, no Rio de Janeiro, com Valor Geral de Vendas (VGV 100%) de R\$ 78,5 milhões e 79% de vendas no trimestre.

A distribuição dos lançamentos no trimestre por geografia e segmento pode ser vista abaixo:

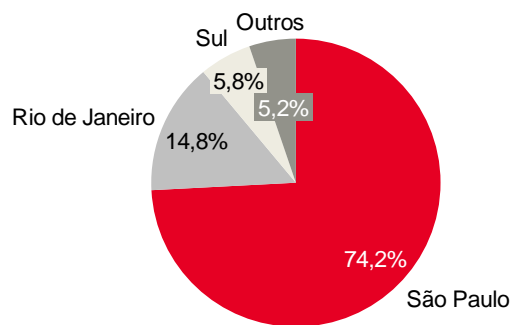
Lançamentos por região – 1T20
100%



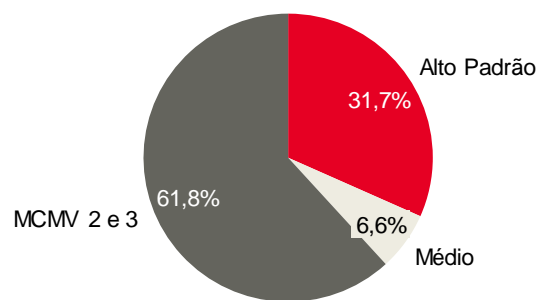
Lançamentos por produto – 1T20
100%



Lançamentos por região – 1T20
%CBR



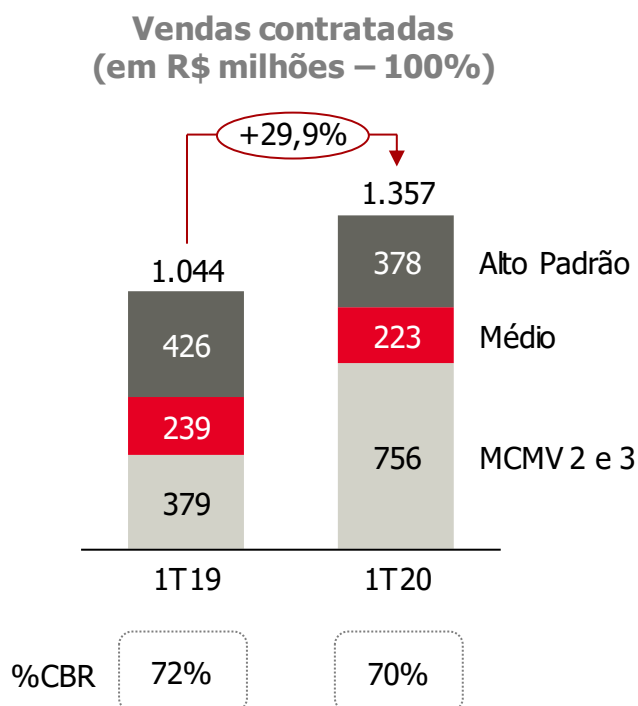
Lançamentos por produto – 1T20
%CBR



VENDAS

Nota: informações detalhadas referentes a vendas contratadas estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

As vendas líquidas contratadas no 1T20 somaram R\$ 1.357 milhões*, valor 30% superior ao registrado no 1T19 (R\$ 1.044 milhões).



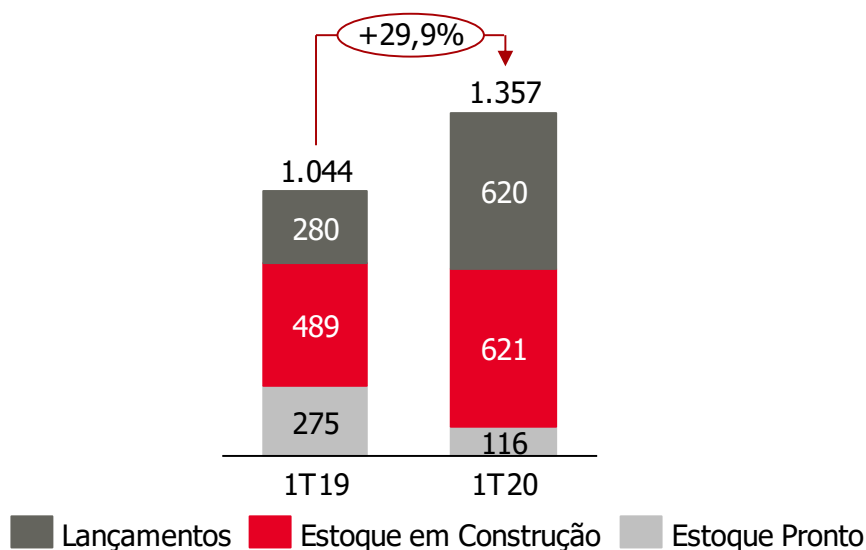
A participação da Companhia nas vendas contratadas foi de 70% no 1T20 vs. 72% no mesmo trimestre do ano anterior.

Em relação às demonstrações contábeis, 64% das vendas líquidas do trimestre serão reconhecidas via consolidação e 36% via método de equivalência patrimonial.

*Informação retificada em relação à Previa Operacional.

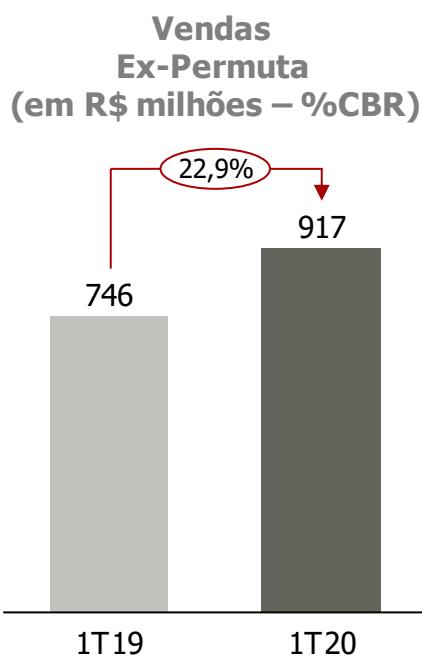
Das vendas líquidas realizadas no trimestre, R\$ 116 milhões referem-se à venda de estoque pronto (8%), R\$ 621 milhões* à venda de estoque em construção (46%) e R\$ 620 milhões à venda de lançamentos (46%). Dessa forma, a Cyrela atingiu uma velocidade de vendas (“VSO”) de lançamentos de 37,7% no trimestre.

Vendas contratadas (em R\$ milhões – 100%)



*Informação retificada em relação à Previa Operacional.

Ao se excluir as permutas e tomando como base apenas o %CBR, o volume vendido atingiu R\$ 917 milhões* no 1T20, 23% superior ao mesmo período do ano anterior (R\$ 746 milhões no 1T19).

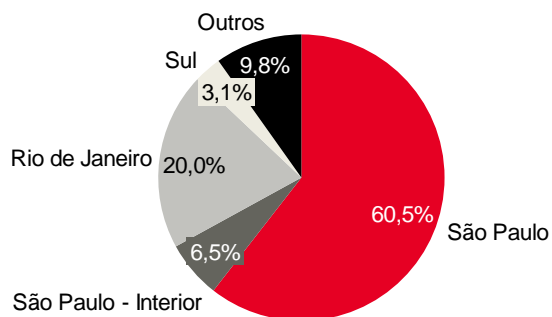


*Informação retificada em relação à Previa Operacional.

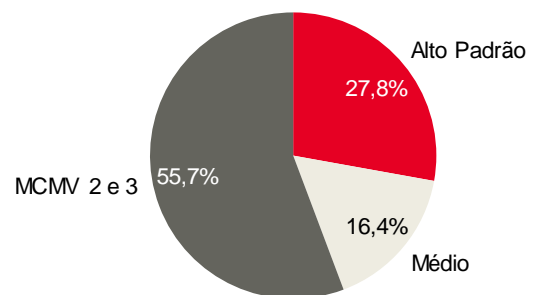
O Estado de São Paulo representou 67,0% do total vendido, seguido pelo Rio de Janeiro com 20,0%.

A distribuição das vendas no trimestre por geografia e segmento pode ser vista abaixo:

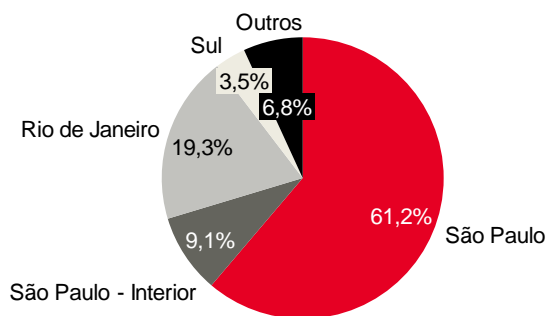
Vendas por região – 1T20
100%



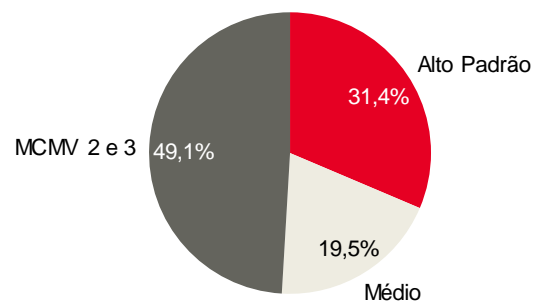
Vendas por produto – 1T20
100%



Vendas por região – 1T20
%CBR

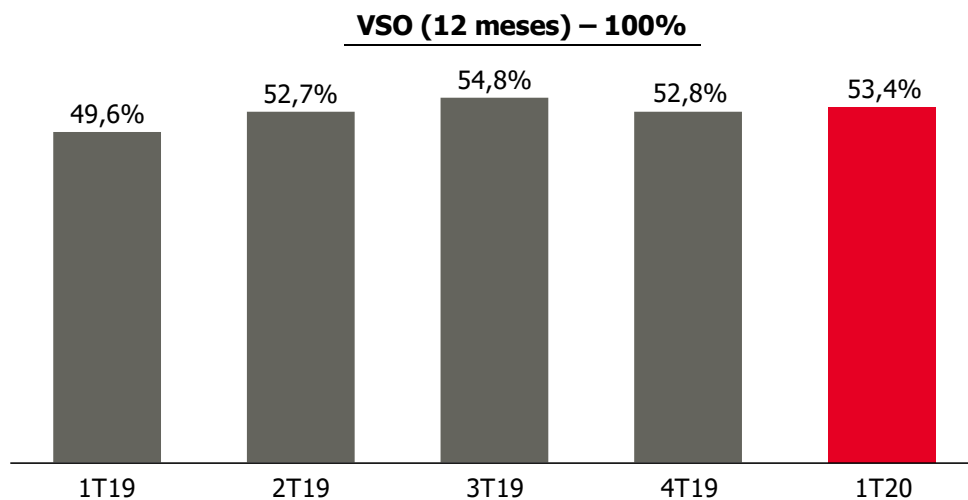


Vendas por produto – 1T20
%CBR

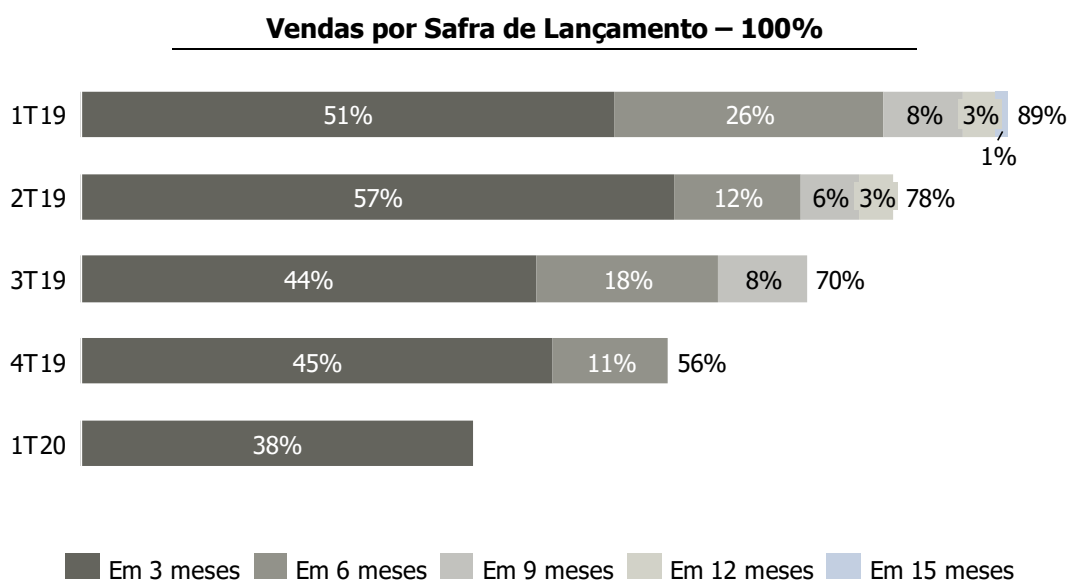


VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Os dados operacionais resultaram em um indicador de Vendas sobre Oferta (VSO) de 12 meses de 53,4%, ficando acima do VSO 12 meses apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (49,6%) e superior ao VSO apresentado no 4T19 (52,8%).



Observando a velocidade de vendas por safra de lançamentos, a safra lançada no 1T20 foi 38% vendida.

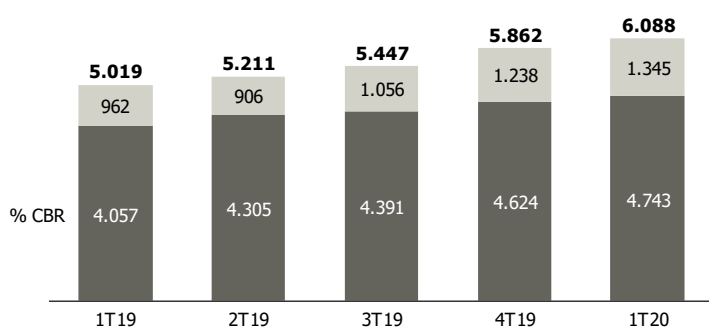


ESTOQUES

Ao final do 1T20, o estoque a valor de mercado somava R\$ 6.088 milhões (100%) e R\$ 4.743 milhões (%CBR). Dessa forma, o estoque total a valor de mercado apresentou um aumento de 3,9% quando comparado ao trimestre anterior.

Do estoque total de R\$ 6.088 milhões, a parcela correspondente do 1T20 que será reconhecida de forma consolidada na receita é de R\$ 5.042 milhões (%CBR R\$ 4.218 milhões), enquanto R\$ 1.046 milhões (%CBR R\$ 525 milhões) serão reconhecidos na linha de equivalência patrimonial.

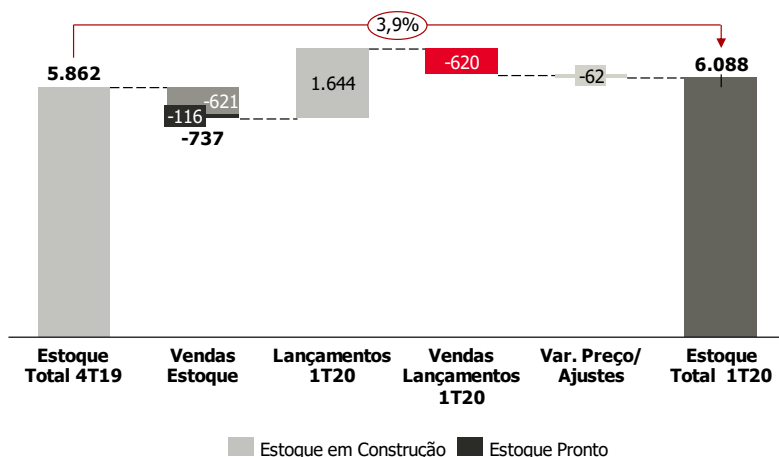
VGW Estoque a Valor de Mercado (R\$ MM)



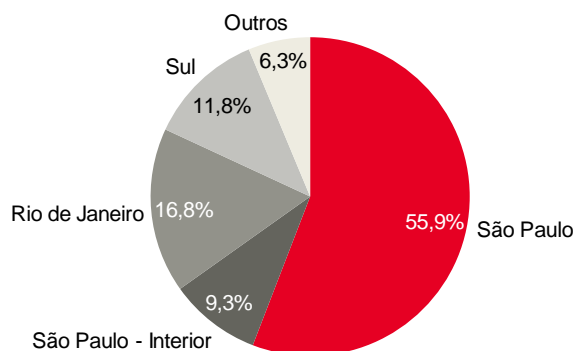
Estoque por Safra de Entrega (R\$ MM)

Safra de Entrega	Total	Consolidação	Equivalência
Pronto	1.735	1.421	314
12 Meses	1.015	829	186
24 Meses	1.669	1.283	385
36 Meses	1.250	1.093	157
48 Meses	419	415	4
Total	6.088	5.042	1.046

Variação do Estoque (R\$ milhões)

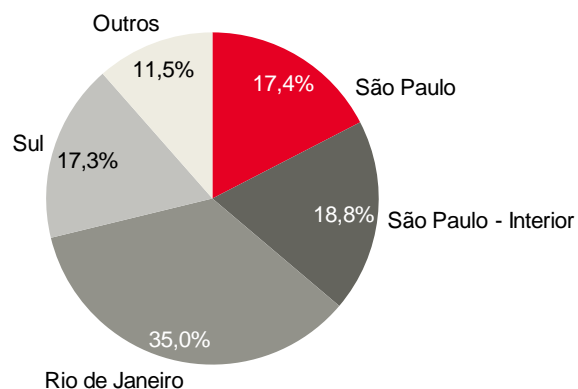


Breakdown Estoque Total 1T20

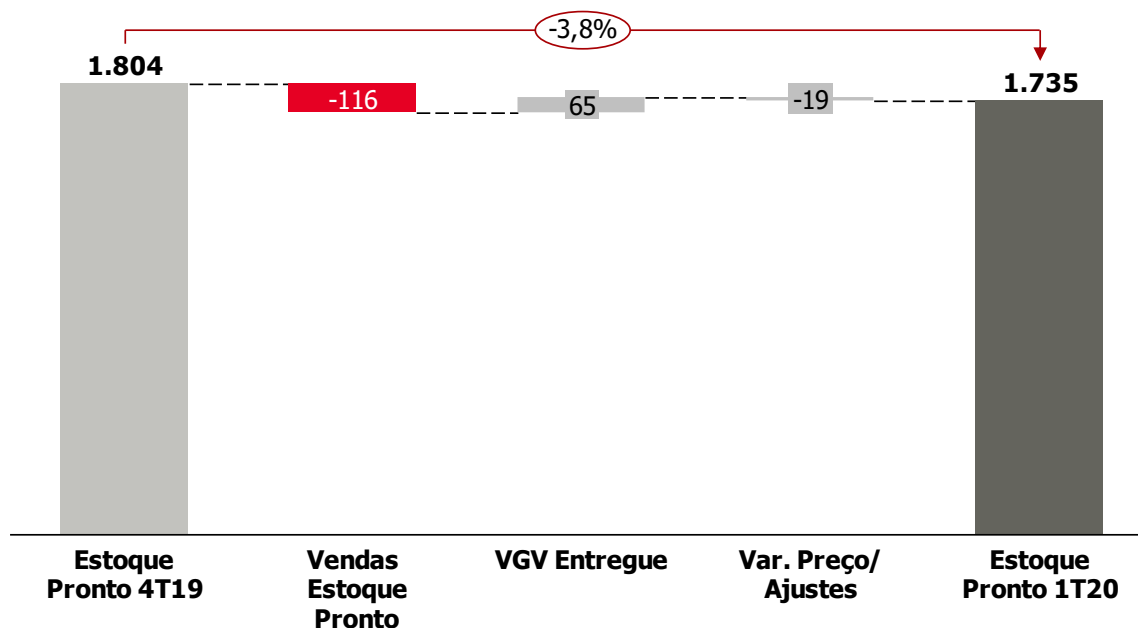


No 1T20, a Companhia vendeu 6% do seu estoque pronto do início do período. Agregando-se as entregas, o estoque pronto da Companhia caiu de R\$ 1.804 milhões (100%) (%CBR R\$ 1.551 milhões) no 4T19 para R\$ 1.735 milhões (100%) (%CBR R\$ 1.470 milhões) no 1T20.

Breakdown Estoque Pronto 1T20



Varição do Estoque Pronto (R\$ milhões)



A parcela do estoque pronto que será reconhecida de forma consolidada na receita é de R\$ 1.421 milhões (%CBR R\$ 1.311 milhões), enquanto R\$ 314 milhões (%CBR R\$ 159 milhões) serão reconhecidos na linha de equivalência patrimonial.

TERRENOS

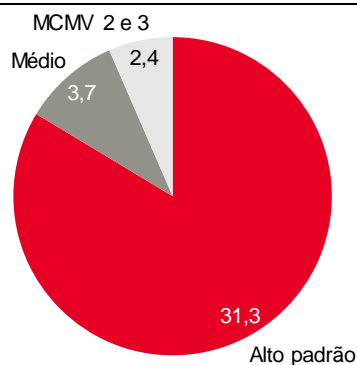
Nota: informações detalhadas referentes a terrenos estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

Ao final do 1T20 o estoque de terrenos somava 8,6 milhões de metros quadrados de área útil comercializável, com potencial de vendas total de R\$ 37,4 bilhões. A participação da Cyrela no estoque de terrenos é de 89%, ou o equivalente a R\$ 33,4 bilhões.

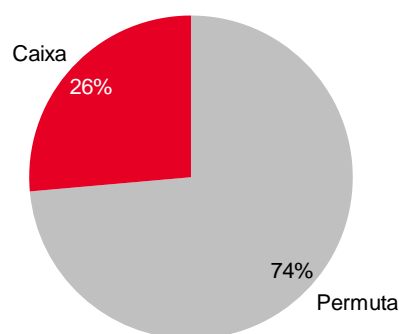
Durante o 1T20, a Companhia adquiriu 7 novos terrenos, em São Paulo e no Rio de Janeiro, com VGV potencial de R\$ 908 milhões. Além disso, a Companhia distratou/vendeu 6 terrenos.

Banco de Terrenos em 31/03/2020*

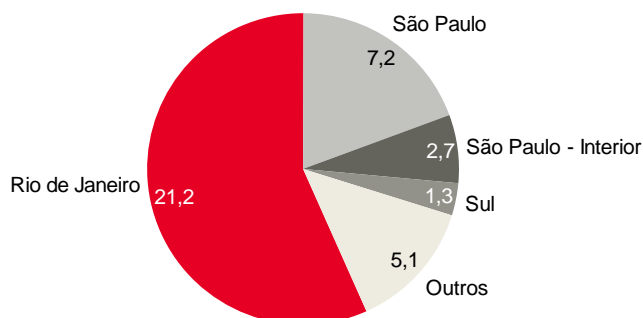
Distribuição por Segmento (VGV em R\$ bi)



Forma de Aquisição (em %)



Distribuição por Região (VGV em R\$ bi)



*O VGV em landbank é baseado na última viabilidade de avaliação do terreno corrigida a INCC até a data de hoje.

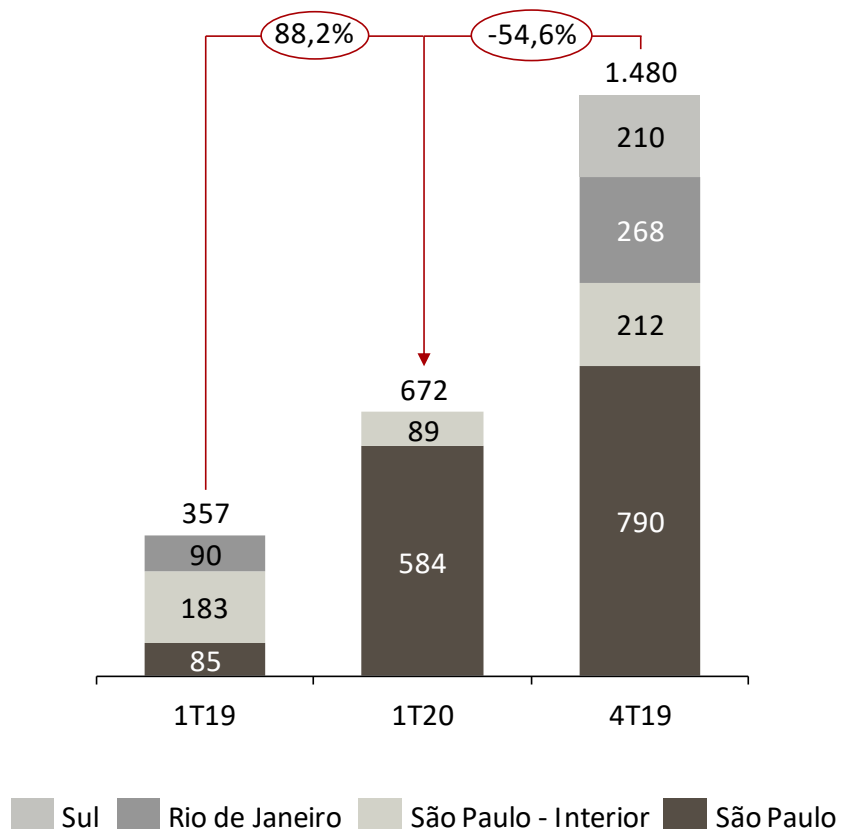
ENTREGAS

Nota: informações detalhadas referentes a unidades entregues estão ao final do relatório, em tabelas anexas.

A Cyrela entregou 10 projetos no trimestre, com 3.301 unidades que representavam R\$ 672 milhões de VGV na data dos respectivos lançamentos.

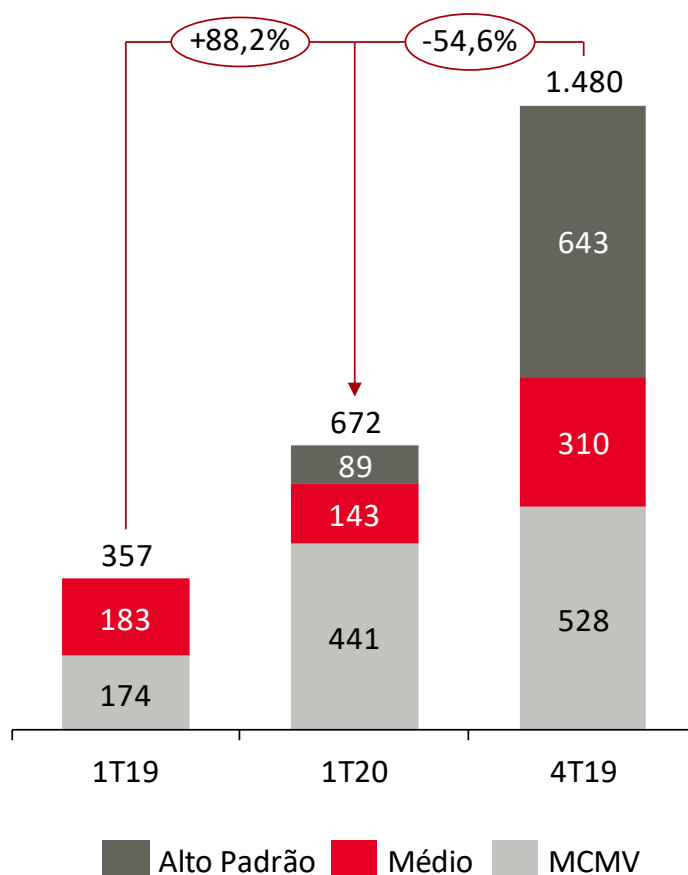
O estado de São Paulo representou 100% das entregas totais no trimestre.

**VGV Entregue – 100% (R\$ milhões)
Por Região**



Os segmentos de alto e médio padrão representaram 35% das entregas do 1T20, enquanto os empreendimentos focados no Programa Minha Casa Minha Vida representaram 65% do total do trimestre.

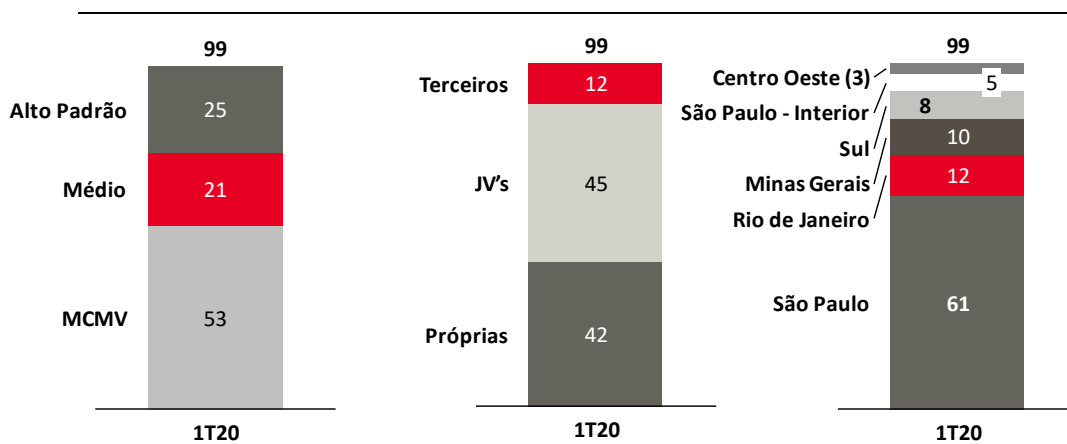
VGV Entregue – 100% (R\$ milhões) Por Segmento



OBRAS

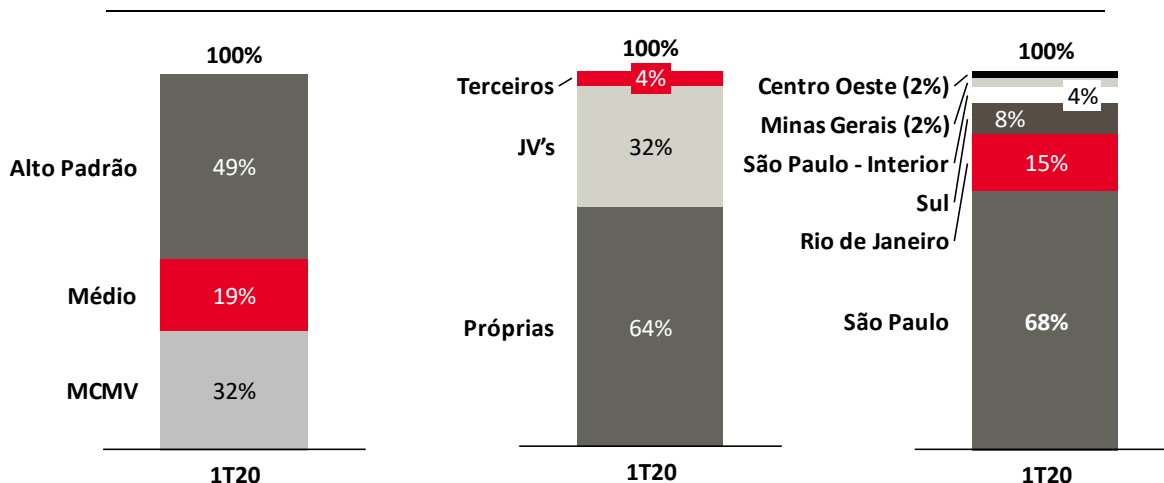
Ao final do 1T20, seguindo o critério de canteiros ativos, havia 99 obras em andamento, distribuídas conforme o gráfico abaixo nas visões de segmentos, execução e também de acordo com a distribuição geográfica. Do total de obras em andamento, 1 é canteiro de MCMV Faixa 1.

Número de Canteiros em Andamento



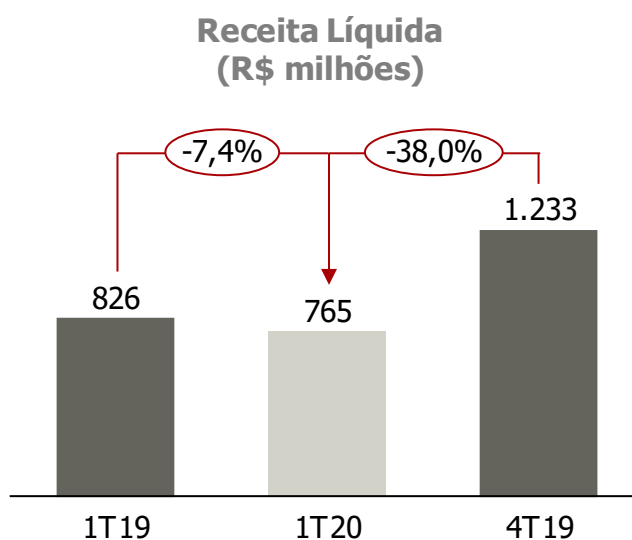
Em linha com o seu direcionamento estratégico, a Cyrela mantém alto percentual na gestão dos canteiros de obra de forma a garantir o controle de execução das mesmas. No fechamento do trimestre, 96% do VGV em construção (R\$ 9,0 bilhões na data dos respectivos lançamentos) estavam sendo geridos por equipes próprias ou de JVs. Isso reforça o seu compromisso com a gestão de custos e a qualidade dos produtos ofertados.

Obras em andamento (% do VGV)



Desempenho Econômico – Financeiro**RECEITA**

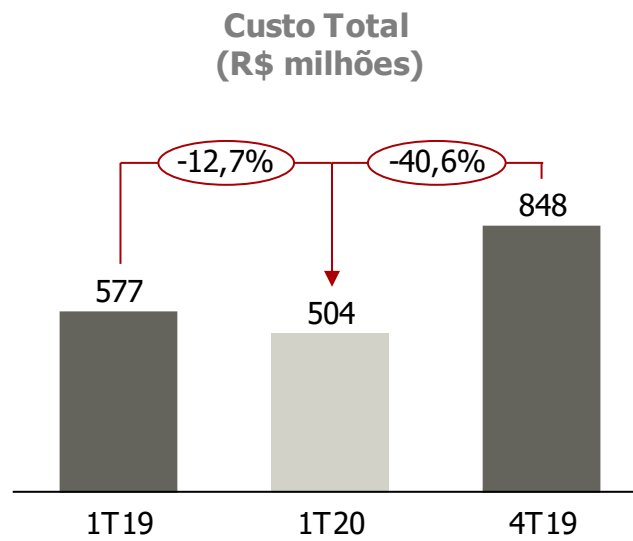
A receita líquida total da Companhia somou R\$ 765 milhões no 1T20, montante 7,4% inferior aos R\$ 826 milhões obtidos no 1T19 e 38,0% inferior em relação aos R\$ 1.233 milhões registrados no 4T19.



Essa queda na receita pode ser explicada pelo menor volume de reconhecimentos de lançamentos da Cyrela e menor POC médio de vendas, principalmente devido menor volume de vendas de estoque pronto no período. Por outro lado, tivemos uma evolução da parcela da usinagem no total de receita.

CUSTO DOS BENS E/OU SERVIÇOS PRESTADOS

O custo total no trimestre foi de R\$ 504 milhões, sendo 12,7% inferior ao registrado no 1T19 (R\$ 577 milhões) e 40,6% inferior ao reportado no 4T19 (R\$ 848 milhões).



MARGEM BRUTA

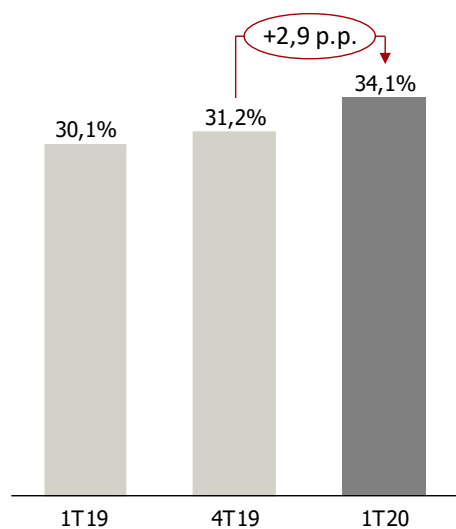
A margem bruta total reportada pela Companhia no 1T20 foi de 34,1%, 2,9 p.p. superior à margem de 31,2% do 4T19 e 4,0 p.p. acima da margem de 30,1% do 1T19.

A margem bruta ajustada do trimestre foi de 35,6%, resultado 2,9 p.p. superior à margem bruta ajustada do 4T19 e 2,6 p.p. acima da margem bruta ajustada do 1T19.

Margem Bruta	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19	1T19 R\$ MM	1T20 x 1T19
Receita Líquida	765	1.233	-38,0%	826	-7,4%
Lucro Bruto	261	385	-32,2%	249	4,8%
Margem Bruta	34,1%	31,2%	2,9 p.p.	30,1%	4,0 p.p.
Juros Apropriados no Custo	12	19	-39,1%	24	-51,2%
Margem Bruta Ajustada	35,6%	32,8%	2,9 p.p.	33,0%	2,6 p.p.

A melhora na margem bruta da Cyrela se deu, principalmente, pela maior contribuição da usinagem no resultado consolidado da Companhia, que tipicamente possui margens acima da média.

Evolução da Margem Bruta

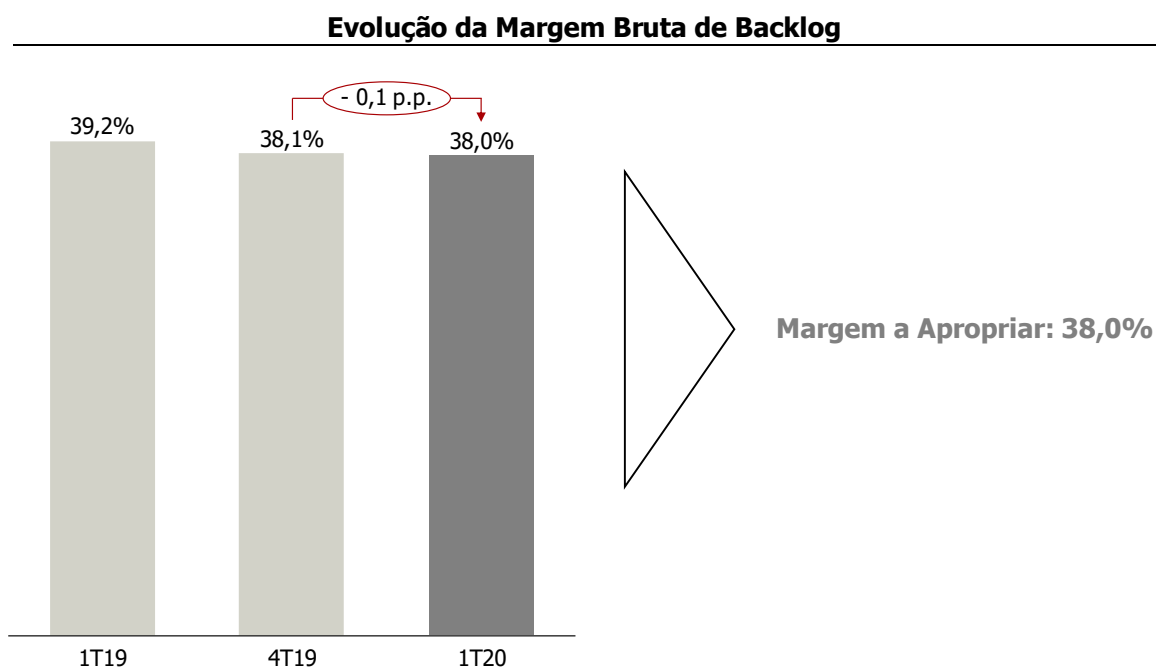


Lucro Bruto 1T20: R\$ 261 milhões.

Margem Bruta 1T20: 34,1%

VENDAS A RECONHECER

Ao final do 1T20, a receita líquida de vendas a apropriar somava R\$ 3.056 milhões. A margem bruta dessa receita a apropriar foi de 38,0%, 0,1 p.p. menor que a do 4T19 e 1,2 p.p. inferior ao 1T19.



Vendas a Reconhecer (R\$ MM)	1T20	4T19	1T20 x 4T19	1T19	1T20 x 1T19
Receitas de Vendas a Apropriar	3.116	3.025	3,0%	1.941	60,6%
Impostos a apropriar	(60)	(59)	3,3%	(40)	52,1%
Receita Líquida a Apropriar	3.056	2.966	3,0%	1.901	60,7%
Custo Orçado das Unidades Vendidas a Apropriar	(1.895)	(1.834)	3,3%	(1.156)	63,8%
Lucro Bruto a Apropriar	1.161	1.132	2,6%	744	55,9%
Margem Bruta a Apropriar	38,0%	38,1%	-0,1 p.p.	39,2%	-1,2 p.p.

DESPESAS COMERCIAIS

As despesas comerciais do trimestre totalizaram R\$ 91 milhões, R\$ 10 milhões inferior em relação ao 4T19 e R\$ 3 milhões maior que o número reportado no 1T19.

Despesas Comerciais	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19	1T19 R\$ MM	1T20 x 1T19
Estande de Vendas	19	21	-7,1%	25	-22,9%
Mídia	23	30	-24,7%	15	50,9%
Serviços de Terceiros	18	21	-11,1%	19	-3,4%
Manutenção Estoque Pronto*	13	14	-3,0%	16	-13,4%
Outros	17	15	11,8%	13	32,2%
Total	91	101	-9,8%	88	3,7%

* custo de manutenção do estoque pronto tais como condomínio e IPTU.

A variação das despesas comerciais em relação ao ano anterior pode ser explicada principalmente pelo aumento de R\$ 8 milhões na linha de Mídia.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

As despesas gerais e administrativas do trimestre atingiram R\$ 96 milhões no trimestre, queda de R\$ 18 milhões em relação ao 4T19 e R\$ 17 milhões maior que o 1T19.

Despesas Gerais e Administrativas	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19	1T19 R\$ MM	1T20 x 1T19
Salários e Encargos Sociais	32	30	3,8%	28	14,0%
Honorários da Administração	2	1	25,2%	1	23,6%
Participação dos Empregados	6	5	28,2%	6	4,4%
Stock Options	0	0	0,0%	-2	n.a
Serviços de Terceiros	27	24	10,0%	21	27,0%
Aluguel, viagens e representações	8	6	21,7%	6	30,3%
Indenizações	11	33	-66,9%	10	13,5%
Outros	12	14	-17,4%	11	7,1%
Total	96	114	-15,6%	79	20,6%

A variação das despesas gerais e administrativas em relação ao ano anterior pode ser explicada principalmente pelo aumento de R\$ 4 milhões na linha de Salários e Encargos Sociais e pelo incremento de R\$ 6 milhões na rubrica Serviços de Terceiros.

RESULTADO FINANCEIRO

O resultado financeiro do trimestre foi positivo em R\$ 3 milhões, acima dos R\$ 2 milhões positivos registrados no 1T19 e no 4T19.

Resultado Financeiro	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19	1T19 R\$ MM	1T20 x 1T19
Despesas Financeiras					
Juros SFH	(2)	(3)	-38,0%	(9)	-77,1%
Juros Empréstimos Nacionais e Estrangeiros	(21)	(28)	-23,7%	(30)	-28,6%
Juros Capitalizados	1	1	-27,6%	5	-82,8%
Sub Total	(22)	(30)	-25,2%	(34)	-33,4%
Variações Monetárias sobre Financiamentos	(0)	(1)	-52,4%	(0)	153,3%
Despesas bancárias	(2)	(3)	-43,2%	(2)	100,0%
Outras Despesas Financeiras	(3)	(7)	-55,8%	(2)	63,5%
Total de Despesas Financeiras	(28)	(41)	-32,6%	(38)	-27,1%
Receitas Financeiras					
Rendimento de Aplicações	14	32	-54,3%	28	-48,1%
Variações monetárias	4	-	0,0%	4	-1,9%
Outras Receitas Financeiras	13	11	16,3%	9	52,6%
Total de Receitas Financeiras	31	43	-27,4%	40	-22,4%
Resultado Financeiro	3	2	30,2%	2	73,8%

No trimestre, a receita financeira teve impacto positivo de R\$ 7,9 milhões devido ganhos decorrentes da marcação a mercado de operações de Swap de taxas de juros de financiamentos, reconhecidos na rubrica "Outras Receitas Financeiras".

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

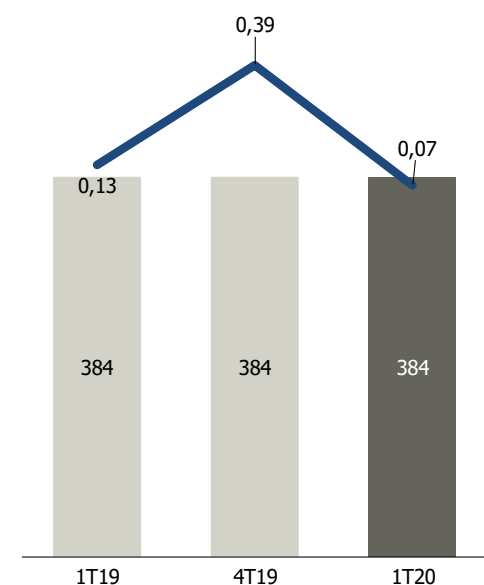
Além das rubricas acima detalhadas e comentadas, destacam-se os seguintes itens do resultado:

- (i) Impacto positivo de R\$ 4 milhões referente à participação da Cyrela no resultado da Cury;
- (ii) Impacto líquido negativo de R\$ 30 milhões na rubrica de “Outros Resultados nos Investimentos”, devido a perdas com a desvalorização das ações da Tecnisa (R\$ 9 milhões) e da Cyrela Commercial Properties (R\$ 21 milhões);
- (iii) Impacto positivo de R\$ 33 milhões devido à operação realizada com o Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), na rubrica de “Outros Resultados nos Investimentos”;
- (iv) Impacto negativo de R\$ 31 milhões devido às contingências judiciais, sendo R\$ 11 milhões pagos em despesas gerais e administrativas e R\$ 20 milhões referentes à variação na rubrica de Provisões no balanço patrimonial, reconhecido na linha de “Outras Despesas/Receitas Operacionais”;

Assim, a Companhia registrou lucro líquido no trimestre de R\$ 28 milhões, comparado ao lucro líquido de R\$ 149 milhões no quarto trimestre de 2019 e ao lucro líquido de R\$ 48 milhões no primeiro trimestre do ano anterior.

No 1T20, o lucro por ação da Companhia atingiu o montante de R\$ 0,07. Esse valor se compara ao valor positivo de R\$ 0,39 no trimestre passado e de R\$ 0,13 no mesmo trimestre de 2019.

Lucro por ação

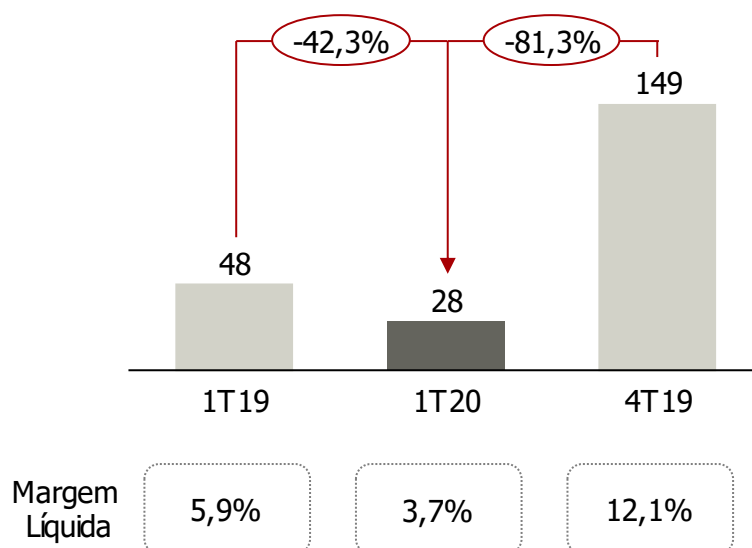


*Total de ações ao final do trimestre excluindo o saldo de ações em tesouraria na mesma data.

**Número de ações ex-tesouraria está em milhões.

■ LPA ■ # Ações ex-tesouraria

Lucro Líquido (R\$ milhões)



Esse resultado gerou um ROE (últimos doze meses) de 7,9%.

Destaques das Demonstrações Financeiras

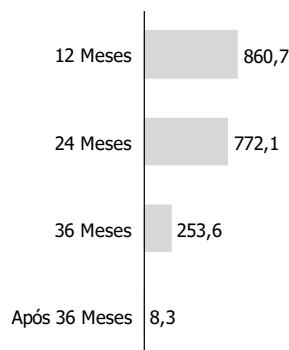
CONTAS A RECEBER

Considerando a totalidade dos contratos de venda assinados, a linha de Contas a Receber totalizou R\$ 5,0 bilhões em 31 de março de 2020, sendo 1,5% maior que o montante registrado em 31 de dezembro de 2019. No Balanço Patrimonial, esse valor representa R\$ 2,1 bilhões, sendo apropriado conforme o andamento de obra de cada projeto.

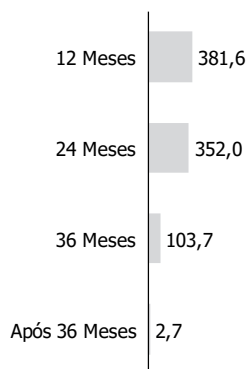
Desse total, 18,5% refere-se a unidades entregues, e 81,5% a unidades em construção ou em processo de entrega. O prazo médio de realização do Contas a Receber é de cerca de 1,9 anos (23,2 meses).

Contas a receber	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19
Unidades em construção	4.110	3.864	6,4%
Unidades construídas	933	1.102	-15,4%
Total dos Recebíveis	5.043	4.967	1,5%
Compromisso com custos orçados e ainda não incorridos de unidades vendidas	(1.895)	(1.834)	3,3%
Compromisso com custos orçados e ainda não incorridos de unidades em estoque	(840)	(778)	8,0%
Contas a Receber Líquido	2.308	2.355	-2,0%

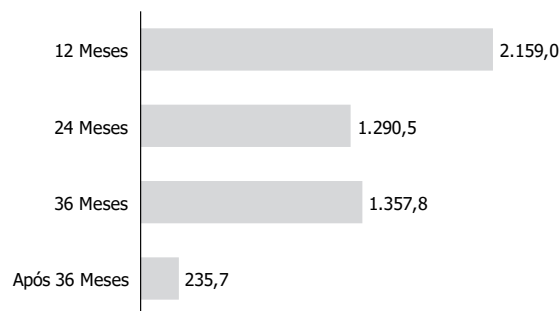
Cronograma do Custo a Incorrer
(ref, unidades vendidas– R\$ milhões)



Cronograma do Custo a Incorrer
(ref, unidades em estoque – R\$ milhões)



Cronograma de Recebíveis
(em R\$ milhões)



IMÓVEIS A COMERCIALIZAR

O principal item na linha Imóveis a Comercializar/Estoques reportado no Balanço Patrimonial da Companhia se refere a terrenos destinados à incorporação futura que, em 31 de março de 2020, totalizava R\$ 2.538 milhões e representava 52,1% do total.

Imóveis a Comercializar	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19
Imóveis em Construção	763	740	3,1%
Imóveis Concluídos	1.095	1.162	-5,8%
Terrenos	2.538	2.250	12,8%
Adiantamento a Fornecedores	156	114	36,7%
Encargos Capitalizados ao Estoque	120	126	-5,1%
Provisão para Distratos	198	242	-18,2%
Total	4.870	4.634	5,1%

Além dos efetivos adiantamentos de clientes, a rubrica “Adiantamento de Clientes” representa compromissos originados pelas permutas físicas na compra de terrenos (contrapartidas das permutas), avaliadas ao preço de custo. Essa linha contém R\$ 514 milhões referentes aos terrenos para futura incorporação e R\$ 289 milhões referentes aos imóveis já incorporados, totalizando R\$ 803 milhões relativo ao preço de custo das unidades permutadas. Tais compromissos serão amortizados com o mesmo procedimento do reconhecimento dos custos de venda, não existindo desembolsos efetivos de caixa.

Adiantamento de Clientes	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19
Por recebimento de venda de imóveis	162	148	9,2%
Permuta física - Terrenos para futura incorporação	514	394	30,6%
Permuta física - Imóveis incorporados	289	307	-5,9%
Total	965	849	13,7%

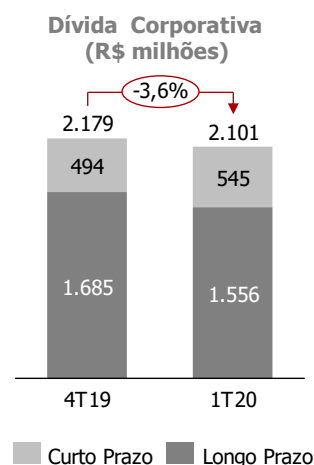
A rubrica “Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis” de curto e longo prazo totaliza R\$ 682 milhões, sendo R\$ 379 milhões relativos a imóveis já incorporados.

Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	1T20 x 4T19
Já incorporado	379	343	10,5%
Outros	303	214	41,6%
Total	682	557	22,4%

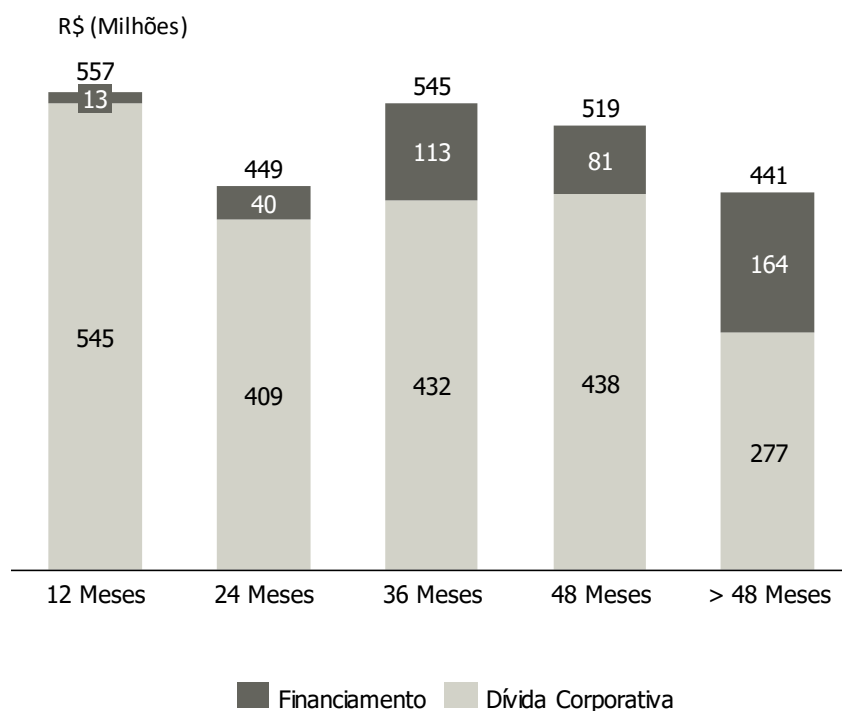
ENDIVIDAMENTO

Em 31 de março de 2020, a dívida bruta com juros a pagar somava R\$ 2.514 milhões, 0,4% maior do que os R\$ 2.503 milhões registrados em 31 de dezembro de 2019.

O saldo de financiamentos em moeda nacional, representava 16,3% do total da dívida (sem juros a pagar) e registrou aumento de 22,5% no trimestre.



Modalidade (em R\$ milhões)	1T20	4T19	1T20 x 4T19
Financiamentos - moeda nacional	410	335	22,5%
Empréstimos - moeda nacional	2.101	2.179	-3,6%
Subtotal	2.511	2.514	-0,1%
Juros a pagar - moeda nacional	3	-10	n.a
Total	2.514	2.503	0,4%



Dessa forma, o saldo de empréstimos (dívida corporativa) em moeda nacional, que representa 83,7% do total da dívida (sem considerar juros a pagar), refere-se a:

Em R\$ milhões	Emissão	Vencimento	Custo	Saldo
Dívida Corporativa				
Debentures - 10ª emissão	2018	jul-20	102% CDI	150
Debentures - CYMA	2017	out-22	-*	4
1ª emissão de CRI Brazil Realty	2011	jun-23	107% CDI	43
7ª emissão de CRI Brazil Realty	2016	dez-20	104% CDI	30
8ª emissão de CRI Brazil Realty	2018	jun-22	102% CDI	390
102ª, 103ª e 134ª emissões de CRI Gaia	2017-2019	2023-2035	CDI + 1,2% a.a.	169
211ª emissão de CRI RB Capital	2019	abr-24	100% CDI	100
212ª emissão de CRI RB Capital	2019	jul-24	100% CDI	602
236ª emissão de CRI RB Capital	2019	nov-22	108% CDI	50
CCB Banco Safra	2018	set-22	110% CDI	250
CCB Banco do Brasil	2018	jan-22	110% CDI	150
BNDES	2013	2025-2027	TJLP + 3,78% a.a.	69
CCB Bradesco	2018	ago-22	104% CDI	94
Subtotal			~110% CDI	2.101

* Custo da dívida: 0,3% da Receita Líquida de venda das unidades autônomas do empreendimento Legacy Klabin.

A dívida líquida da Companhia atingiu R\$ 839 milhões no fim do trimestre, valor 1,4% inferior ao registrado no 4T19.

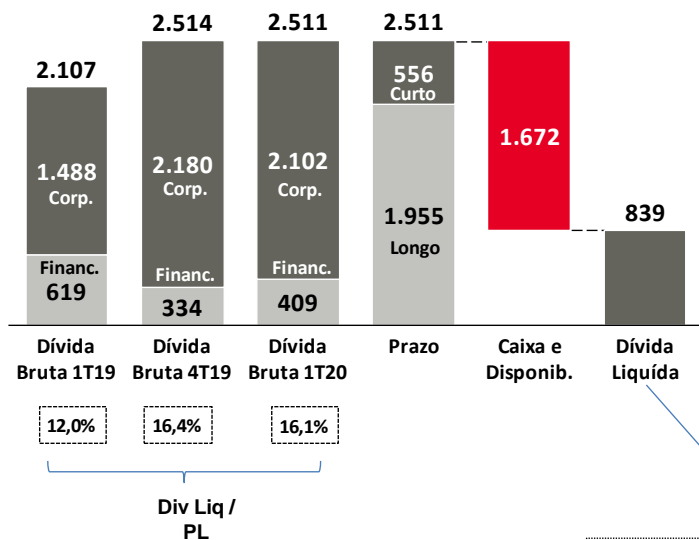
Em R\$ milhões	1T20	4T19	1T20 x 4T19
Dívida LP	1.954	1.963	-0,5%
Dívida CP	557	551	1,2%
Total da Dívida	2.511	2.514	-0,1%
Caixa, Equivalentes e Títulos de Val. Mob.	1.289	1.365	-5,6%
Títulos e Valores Mobiliários LP	383	298	28,6%
Total de Disponibilidades	1.672	1.663	0,6%
Dívida Líquida	839	851	-1,4%

A alavancagem da Companhia, medida por meio do indicador Dívida Líquida / Patrimônio Líquido, diminuiu comparado ao trimestre anterior, atingindo 16,1% no 1T20, ratificando a solidez financeira da Companhia e reforçando o compromisso da Cyrela em manter esse índice em níveis saudáveis.

Em R\$ milhões	1T20	4T19	% Var
Dívida Líquida	839	851	-1,4%
Patrimônio Líquido	5.211	5.175	0,7%
Financiamento à Construção	410	335	22,5%
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido	16,1%	16,4%	-0,3 p.p.
Dívida Líquida (ex Financiamento) / Patrimônio Líquido	8,2%	10,0%	-1,7 p.p.

Endividamento

(R\$ Milhões)



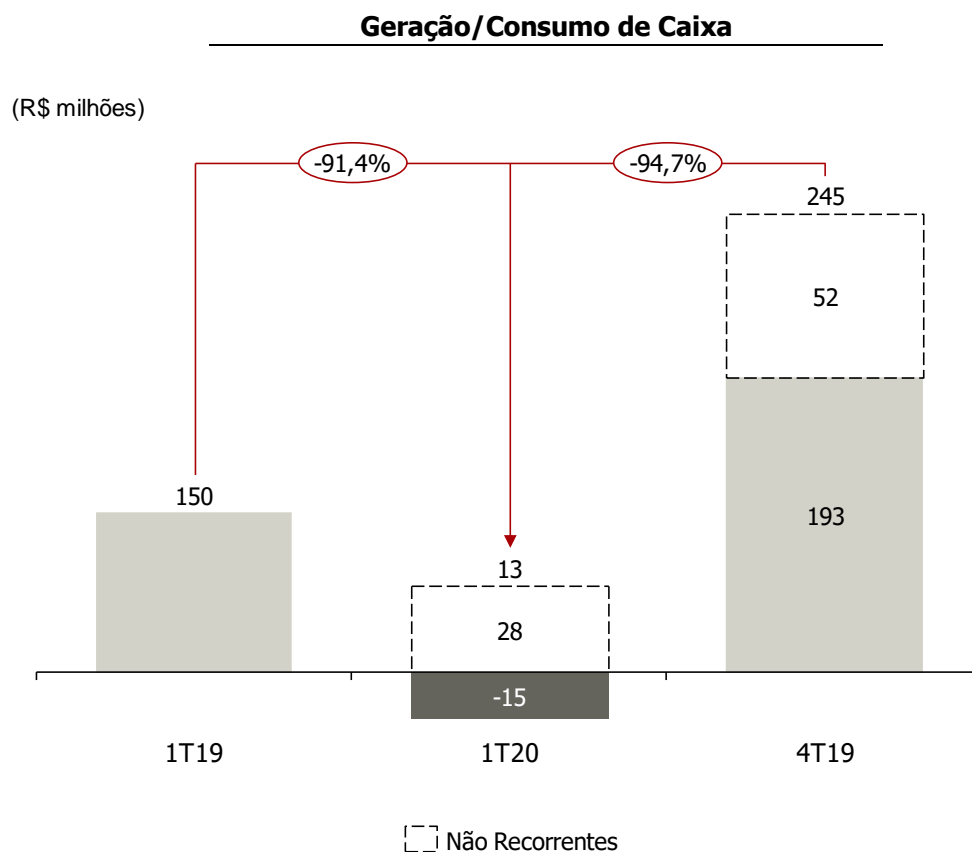
Indicadores	Dívida Total	Dívida Corporativa
Dívida Líquida / Patrimônio Líq.	16,1%	
Custo Médio	Corporativa: 110% CDI a.a. Financiamento: TR + 6,0% a.a.	
Taxa Mín e Máx Financiamento.	TR + 5,6% a.a	TR + 8,9% a.a
Duration	3,0 anos	2,8 anos
Curto Prazo	22%	26%
Longo Prazo	78%	74%

R\$ 428 MM (Sem Financiamento)

GERAÇÃO DE CAIXA

No 1T20, a Companhia apresentou geração de caixa de R\$ 13 milhões, comparável à geração de caixa de R\$ 245 milhões no 4T19 e de R\$ 150 milhões no 1T19.

No trimestre, houve uma entrada de recursos de venda de participação societária que somou R\$ 28 milhões, referente à venda de ações da Tecnisa.



A redução na geração de caixa da Companhia ocorreu principalmente devido instabilidade durante o trimestre nos repasses de vendas do Programa Minha Casa Minha Vida, decorrente da paralisação nos aportes de recursos da União nos subsídios aos clientes, além de um menor volume de vendas de estoque pronto no período.

Conforme descrito anteriormente, a Cyrela reconheceu em sua demonstração de resultado um impacto positivo contábil (na rubrica “Outros Resultados de Investimentos”), referente operação realizada com o Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB). Essa operação não teve impacto caixa neste trimestre.

Cash Burn/Generation	1T20 R\$ MM	4T19 R\$ MM	Var % 1T20 x 4T19	1T19 R\$ MM	Var % 1T20 x 1T19
Dívida Total (Dívida Bruta s/ Juros a Pagar)	2.511	2.514	-0,1%	2.107	19,2%
Caixa Total	1.672	1.663	0,6%	1.436	16,4%
Dívida Líquida	839	851	-1,5%	670	25,1%
Δ Dívida Líquida Contábil	13	(155)	n.a	150	-91,0%
(+) Programa Recompra	-	-	0,0%	-	0,0%
(+) Dividendos	-	400	-100,0%	-	0,0%
Geração/Consumo de Caixa	13	245	-94,5%	150	-91,0%
(+) Aquisição/Venda de Participação Societária	(28)	(52)	-47,1%	-	0,0%
Geração/Consumo de Caixa Operacional	-15	193	n.a	150	n.a

EVENTOS SUBSEQUENTES

No dia 11 de março de 2020, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou o coronavírus (COVID-19) como pandemia. Desde então, o vírus vem se alastrando rapidamente ao redor do mundo, criando uma crise de saúde, e por consequência, econômica.

A Companhia está monitorando de perto todas as evoluções e tomando medidas mitigatórias para garantir a segurança de todos os seus stakeholders. As iniciativas têm como objetivo garantir a saúde de todos os nossos colaboradores (terceiros ou não), em obras ou escritórios, e conseqüentemente de toda a sociedade. Nosso plano de ação visa diminuir a curva de crescimento do coronavírus no Brasil, de forma a não sobrecarregar o sistema de saúde e garantir o atendimento eficaz dos casos mais graves. Além disso, procuramos entender a melhor solução financeira para nossos clientes e fornecedores de forma a buscar a preservação dos contratos e do caixa da Companhia. Entre nossas iniciativas, podemos destacar:

Em obras:

- Comunicação de boas práticas de comportamento para terceiros e colaboradores, além de treinamentos;
- Afastamento de funcionários considerados como grupo de risco (acima de 60 anos e/ou com doenças diagnosticadas como hipertensão, diabetes, etc.)
- Colaboradores que apresentem sintomas são imediatamente afastados, sem a necessidade de apresentação de atestado;
- Distribuição de máscaras para todos os colaboradores, além da aferição de temperatura como protocolo de entrada na obra;
- Disponibilização de vacina quadrivalente contra a gripe, para todos os colaboradores de obras (próprios e terceiros), aplicadas no próprio local da obra;
- Limite de 2 funcionários por vez no elevador e 4 na cremalheira.

No escritório/corporativo:

- Ampla adoção do home office, sendo mandatória para grupos de riscos, e respeitando a carga horária diária, além de protocolos, materiais e tecnologias para o perfeito funcionamento do mesmo;
- Análise detalhada de casos de pedidos de postergação de parcelas por clientes, buscando a preservação dos contratos;
- Fomos umas das primeiras empresas signatárias do manifesto #nãodemita, que visa evitar as demissões em massas, pelo período de 60 dias.
- Realização de campanhas de doação pelo Instituto Cyrela, em colaboração com nossos funcionários: Campanha #Juntos Combatemos 3x Mais e Campanha #Juntos Fazemos Mais.

Como medidas internas financeiras, reforçamos nosso compromisso com a solidez financeira, baixo endividamento e sólida posição de caixa e liquidez, com a emissão em abril de dois novos contratos de empréstimos através de Cédulas de Crédito Bancário ("CCB"), com captação total de R\$ 400 milhões (quatrocentos milhões de reais), prazo total de 12 meses e remuneração de até CDI + 2,75%.

Além disso, a Companhia tem como prática efetuar exercícios de fluxo de caixa periódicos que englobam vários cenários visando a manutenção do caixa da Companhia em patamares saudáveis. Com base nessas projeções, a Cyrela não espera pressões no caixa para os próximos 12 meses.

ANEXO I – BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial Consolidado		
R\$ milhões		
	<u>31 de Março, 2020</u>	<u>31 de Dezembro, 2019</u>
ATIVO		
Circulante	5.603	5.353
Caixa e Equivalentes de Caixa	236	212
Títulos e Valores Mobiliários	1.053	1.153
Contas a Receber	1.329	1.252
Imóveis a Comercializar	2.845	2.638
Impostos e Contribuições a Compensar	21	18
Imposto e Contribuições de Recolhimentos Diferidos	0	0
Despesas com Vendas a Apropriar	15	13
Despesas Antecipadas	9	13
Instrumentos Financeiros e Derivativos	32	-
Demais Contas a Receber	64	55
Não Circulante	4.687	4.634
Realizável a Longo Prazo	3.784	3.699
Contas a Receber	735	818
Títulos e Valores Mobiliários	383	298
Contas-Corrente com Parceiros nos Empreendimentos	19	17
Partes Relacionadas	421	369
Impostos e Contribuições a Compensar	135	140
Imóveis a comercializar	2.025	1.996
Demais Contas a receber	65	62
Ativo Permanente	904	935
Investimentos em Controladas e Coligadas	787	815
Imobilizado	91	92
Intangível	26	28
Total do Ativo	10.291	9.988
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Circulante	2.353	2.190
Empréstimos e Financiamentos	209	180
Debêntures	153	155
Certificados de recebíveis imobiliários - CRI	207	218
Fornecedores e provisão para garantia	169	135
Provisão para manutenção de imóveis	61	66
Impostos e Contribuições a Recolher	33	28
Impostos e Contribuições Diferidos	30	30
Salários, encargos sociais e participações	46	51
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	630	551
Dividendos a Pagar	99	99
Partes Relacionadas	83	111
Contas-Corrente com Parceiros nos Empreendimentos	54	46
Adiantamentos de Clientes	409	345
Provisões para riscos fiscais, trabalhistas e cíveis	96	84
Demais Contas a Pagar	75	92
Exigível a Longo Prazo	2.727	2.622
Empréstimos e Financiamentos	765	757
Debêntures	4	4
Certificados de recebíveis imobiliários - CRI	1.176	1.191
Fornecedores e provisão para garantia	0	-
Provisão para manutenção de imóveis	41	40
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	53	7
Provisões para Riscos Fiscais, Trabalhistas e Cíveis	79	65
Impostos e Contribuições Diferidos	55	56
Adiantamento de Cliente	556	503
Patrimônio Líquido Consolidado	5.211	5.175
Participações Minoritárias	420	413
Patrimônio Líquido	4.790	4.762
Capital Social	3.396	3.396
Reserva de Capital	(72)	(72)
Reserva Legal	312	312
Reserva de Lucros	1.320	1.320
Ações em Tesouraria	(193)	(193)
Lucros/Prejuízos Acumulados	28	-
Outros Resultados Abrangentes	0	(0)
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	10.291	9.988

ANEXO II – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Demonstração de Resultados Consolidados			
R\$ milhões			
	1T20	4T19	% Variação
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços			
Incorporação e Revenda de Imóveis	725	1.167	-37,9%
Loteamentos	9	6	62,2%
Prestação de Serviços e Outras	11	8	39,7%
Provisão Para Distrato	39	85	-53,4%
Deduções da Receita Bruta	(20)	(32)	-36,3%
Receita Líquida Operacional	765	1.233	-38,0%
Dos Imóveis Vendidos e Revendidos	(470)	(783)	-40,0%
Loteamentos	(6)	(4)	57,0%
Provisão Para Distrato	(24)	(57)	-57,0%
Da Prestação de Serviços e Outras	(4)	(5)	-20,8%
Custo das Vendas e Serviços Realizados	(504)	(848)	-40,6%
Lucro (Prejuízo) Bruto Operacional	261	385	-32,2%
Receitas (Despesas) Operacionais			
Com Vendas	(91)	(101)	-9,8%
Gerais e Administrativas	(94)	(112)	-16,1%
Honorários de Administração	(2)	(1)	25,1%
Equivalência Patrimonial	11	18	-39,8%
Outros Resultados nos Investimentos	3	53	-95,3%
Despesas Financeiras	(28)	(41)	-32,6%
Receitas Financeiras	31	43	-27,9%
Outras Despesas/Receitas Operacionais	(26)	(7)	255,2%
	(196)	(148)	31,9%
Lucro Antes dos Impostos Sobre o Lucro, e de Acionistas não Controladores	65	237	-72,5%
Diferido	1	(3)	n.a
Corrente	(18)	(24)	-23,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(17)	(27)	-38,0%
Lucro Antes da Participação dos Acionistas não Controladores	48	209	-77,0%
Parcela de Lucro atribuída aos acionistas não controladores	(20)	(60)	-66,2%
Lucro (Prejuízo) Líquido	28	149	-81,3%

ANEXO III – RECONHECIMENTO DE RECEITA

*Inclui apenas receitas decorrentes das atividades de Incorporação Imobiliária Residencial

EMPREENDIMENTO	Segmento	DATA RECONHECIMENTO	%EVOLUÇÃO FINANCEIRA		RECEITA APROPRIADA NOS PERÍODOS (R\$ mi)	
			1T20	1T19	1T20	1T19
Rio By Yoo	Alto Padrão	dez-18	3,1%	0,9%	15	16
Heritage	Alto Padrão	mar-17	5,2%	6,5%	13	16
Living Privilege	Médio	mai-18	7,4%	0,1%	10	1
Like Residencial Club	Alto Padrão	set-15	0,0%	0,2%	10	15
Plano & Estação Campo Limpo li	MCMV 2 e 3	dez-18	16,2%	0,7%	10	4
Palazzo	Alto Padrão	set-18	5,4%	-3,8%	9	(7)
Praça Mooca	Médio	dez-17	4,1%	6,9%	9	(1)
Move Tijuca	Alto Padrão	set-18	7,1%	2,5%	9	3
Living Exclusive	Médio	nov-17	11,0%	6,8%	8	4
Living Resort	Médio	dez-16	2,7%	5,7%	8	10
Float Residences	Alto Padrão	out-18	26,5%	34,7%	7	2
Medplex Campinas	Alto Padrão	mai-18	8,2%	2,2%	7	3
Cyrela Haus By Yoo	Alto Padrão	out-18	2,2%	0,2%	7	8
Living Magic 2	Médio	abr-16	0,0%	3,1%	6	7
Carioca Residencial	Alto Padrão	mar-14	0,0%	0,0%	6	7
Moova	Alto Padrão	out-17	11,2%	8,6%	6	4
Yoo Moinhos	Alto Padrão	abr-18	2,4%	5,5%	6	4
Living Elegance	Médio	jun-18	8,5%	2,3%	6	2
Living Moovie	Médio	jun-15	0,0%	0,1%	6	(1)
Vitralli	Alto Padrão	nov-18	5,3%	-2,4%	6	(2)
Ocean Pontal	Alto Padrão	mar-14	0,0%	0,0%	5	11
Living Baroneza	Médio	jan-15	0,0%	0,0%	5	3
Encontro Imigrantes	Médio	nov-14	0,0%	0,0%	5	6
Living Wish Lapa	Médio	jul-17	3,2%	8,7%	5	12
For Consolação	Médio	ago-18	8,2%	1,7%	5	1
Demais empreendimentos					206	730
Sub-Total					395	858
Obras Reconhecidas após Março de 2019						
Atmosfera Vila Mariana	Alto Padrão	mar-20	42,7%	0,0%	33	-
Plano & Iguatemi	MCMV 2 e 3	mai-19	18,8%	0,0%	21	-
Plano&Pirituba - Serra Da Velha	MCMV 2 e 3	mai-19	19,1%	0,0%	15	-
Vivaz Jardim Prudencia	MCMV 2 e 3	mar-20	35,4%	0,0%	15	-
Plano&Estação Vila Sonia - Caminho Do Engenho	MCMV 2 e 3	ago-19	16,2%	0,0%	14	-
Galeria 635	MCMV 2 e 3	fev-20	39,7%	0,0%	12	-
Vivaz Jardim Pirituba 2	MCMV 2 e 3	mar-20	25,9%	0,0%	12	-
Plano & Estação Campo Limpo lii	MCMV 2 e 3	mai-19	24,0%	0,0%	11	-
Nativ	Alto Padrão	jun-19	3,5%	0,0%	10	-
Plano & Butanta - Manoel Dias	MCMV 2 e 3	mai-19	18,0%	0,0%	10	-
Vivaz Sacomã	MCMV 2 e 3	fev-20	21,8%	0,0%	10	-
Plano & José Bonifácio - Hasegawa li	MCMV 2 e 3	dez-19	15,8%	60,6%	8	-
Glass Art By Yoo	Alto Padrão	set-19	0,4%	0,0%	8	-
Plano & Estação Campo Limpo I	MCMV 2 e 3	dez-19	7,7%	0,0%	8	-
Living Infinity	Médio	nov-19	0,8%	0,0%	8	-
Demais empreendimentos					144	-
Sub-Total					339	-
Total					734	858

ANEXO IV – LANÇAMENTOS

Empreendimento	Trimestre	Mês	Região	GVV (R\$ MM)	Area Útil (m ²)	Unidades	Produto	%CBR
1 Wish Coimbra	1T20	jan-20	CO	50,1	11.484	165	Médio	50%
2 Plano & Reserva do Carmo - Hasegawa II - I a J (Fase2)	1T20	jan-20	SP	13,3	2.975	80	MCMV 2 e 3	50%
3 Vivaz Sacomã	1T20	jan-20	SP	79,9	17.058	500	MCMV 2 e 3	100%
4 Vivaz Jardim Pirituba 2	1T20	jan-20	SP	91,4	20.287	472	MCMV 2 e 3	100%
5 Urban Zona Norte	1T20	jan-20	RJ	78,5	13.996	388	MCMV 2 e 3	74%
6 Plano & Mooca II - Praça Alberto Lion	1T20	jan-20	SP	65,8	12.091	348	MCMV 2 e 3	50%
7 Ville Cuba	1T20	fev-20	MG	15,3	4.465	95	MCMV 2 e 3	49%
8 Jardim Vênus	1T20	fev-20	MG	32,7	11.186	238	MCMV 2 e 3	40%
9 Ville Honduras	1T20	fev-20	MG	35,7	8.390	190	MCMV 2 e 3	40%
10 Iososuke III	1T20	fev-20	SP	48,1	11.438	282	MCMV 2 e 3	50%
11 Vista Parque by Plano & Plano	1T20	fev-20	SP	49,0	6.430	223	MCMV 2 e 3	50%
12 Plano & Jardim Planalto	1T20	fev-20	SP	61,6	10.889	374	MCMV 2 e 3	50%
13 Plano & Reserva Casa Verde	1T20	fev-20	SP	58,7	9.055	299	MCMV 2 e 3	50%
14 Plano & Reserva do Cambuci - Lavapés	1T20	fev-20	SP	57,1	10.107	380	MCMV 2 e 3	50%
15 Atmosfera Vila Mariana	1T20	fev-20	SP	190,1	16.078	250	Alto Padrão	100%
16 Oka Residence Lagoa	1T20	fev-20	RJ	139,9	4.845	24	Alto Padrão	50%
17 Prime Wish	1T20	fev-20	Sul	83,7	11.191	168	Alto Padrão	80%
18 Living Concept Panamaby	1T20	mar-20	SP	62,9	8.391	238	Médio	80%
19 Plano & Mooca I - Torre B	1T20	mar-20	SP	24,1	4.372	146	MCMV 2 e 3	50%
20 Vivaz Estação Itaquera	1T20	mar-20	SP	74,4	17.208	403	MCMV 2 e 3	79%
21 Plano&Estação Capão Redondo - Dr Luis Fonseca Galvão	1T20	mar-20	SP	43,4	7.517	280	MCMV 2 e 3	50%
22 Plano&Florada Ipê - Francisco da Cruz Mellão	1T20	mar-20	SP	79,9	15.294	470	MCMV 2 e 3	50%
23 Vivaz Piedade	1T20	mar-20	RJ	41,5	8.476	236	MCMV 2 e 3	100%
24 Vivaz Jardim Prudência	1T20	mar-20	SP	94,4	17.063	500	MCMV 2 e 3	100%
25 Momento Mota Paes	1T20	mar-20	SP	72,7	7.666	54	Alto Padrão	50%
Total			25	1.644,1	267.951	6.803		70%

1T20

Por Região	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m ²)			GVV Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var p.p.	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var p.p.
São Paulo	1.167	458	155,0%	851	380	123,8%	73,0%	83,1%	-10,2 p.p.	5.299	1.546	242,8%	6.017	5.877	2,4%	14	16	-11,1%	26,7%	33,2%	-6,6 p.p.
São Paulo - Interior	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Rio de Janeiro	260	0	0,0%	170	0	0,0%	65,3%	0,0%	65,3 p.p.	648	0	0,0%	9.512	0	0,0%	5	0	0,0%	65,7%	0,0%	65,7 p.p.
Minas Gerais	84	89	-6,0%	35	44	-20,1%	41,6%	49,0%	-7,4 p.p.	523	612	-14,5%	3.480	3.095	12,4%	8	2	265,9%	57,4%	79,6%	-22,2 p.p.
Espírito Santo	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Norte	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Centro Oeste	50	0	0,0%	25	0	0,0%	50,0%	0,0%	50,0 p.p.	165	0	0,0%	4.365	0	0,0%	5	0	0,0%	92,7%	0,0%	92,7 p.p.
Sul	84	0	0,0%	67	0	0,0%	80,0%	0,0%	80,0 p.p.	168	0	0,0%	7.479	0	0,0%	13	0	0,0%	16,1%	0,0%	16,1 p.p.
Nordeste	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Total	1.644	547	200,8%	1.148	424	170,7%	69,8%	77,6%	-7,8 p.p.	6.803	2.158	215,2%	6.136	5.126	19,7%	46	18	159,2%	34,1%	46,4%	-12,3 p.p.

Por Produto	GVV Lançado (R\$ MM)			GVV Lançado CBR (R\$ MM)			%CBR			Unidades			Preço Médio (m ²)			GVV Permutado (R\$ MM)			%Vendido com permuta		
	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var p.p.	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var%	1T20	1T19	Var p.p.
Alto padrão	486	142	242,7%	363	142	156,0%	74,7%	100,0%	-25,3 p.p.	496	219	126,5%	12.226	8.985	36,1%	19	9	104,8%	26,4%	48,4%	-22,0 p.p.
Médio	113	125	-9,8%	75	100	-24,8%	66,7%	80,0%	-13,3 p.p.	403	210	91,9%	5.686	6.432	-11,6%	5	6	-16,2%	13,6%	65,7%	-52,1 p.p.
MCMV 2 e 3	1.045	279	273,9%	709	182	289,8%	67,9%	65,1%	2,8 p.p.	5.904	1.729	241,5%	5.016	3.916	28,1%	22	2	887,1%	36,1%	43,8%	-7,7 p.p.
Total	1.644	547	200,8%	1.148	424	170,7%	69,8%	77,6%	-7,8 p.p.	6.803	2.158	215,2%	6.136	5.126	19,7%	46	18	159,2%	34,1%	46,4%	-12,3 p.p.

ANEXO V – VENDAS

1T20

Por Região	Vendas Contratadas (R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio (R\$/m²)			% CBR		
	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var p.p.
São Paulo	821	603	36,2%	3.284	1.719	91,0%	146.047	93.276	56,6%	6.248	7.239	-13,7%	70,7%	71,7%	-1,0 p.p.
São Paulo - Interior	88	117	-24,5%	263	458	-42,6%	27.587	46.583	-40,8%	5.250	4.838	8,5%	98,3%	78,6%	19,8 p.p.
Rio de Janeiro	272	147	85,4%	946	408	131,9%	54.963	33.916	62,1%	6.844	6.095	12,3%	67,3%	78,2%	-10,8 p.p.
Minas Gerais	77	88	-13,2%	423	571	-25,9%	25.654	8.414	204,9%	4.302	23.728	-81,9%	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
Espírito Santo	1	2	-48,8%	4	6	-33,3%	259	528	-50,9%	3.963	4.270	-7,2%	60,0%	60,0%	-0,0 p.p.
Norte	1	6	-76,2%	12	19	-36,8%	383	1.548	-75,3%	4.734	4.173	13,4%	92,1%	86,0%	6,2 p.p.
Centro Oeste	53	4	1256,3%	187	13	1338,5%	6.863	1.681	308,2%	7.924	4.766	66,3%	50,0%	50,0%	0,0 p.p.
Sul	42	73	-41,9%	27	104	-74,0%	6.367	9.569	-33,5%	11.997	10.289	16,6%	79,5%	85,7%	-6,1 p.p.
Nordeste	1	6	-77,9%	3	9	-66,7%	473	1.301	-63,7%	5.570	5.832	-4,5%	109,5%	68,1%	41,4 p.p.
Total	1.357	1.044	29,9%	5.149	3.307	55,7%	268.596	196.817	36,5%	6.289	7.043	-10,7%	69,9%	72,5%	-2,6 p.p.

Por Produto	Vendas Contratadas(R\$ MM)			Unidades			Área Útil Vendida (m²)			Preço Médio(R\$/m²)			% CBR		
	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var %	1T20	1T19	Var p.p.
Alto padrão	378	426	-11,5%	393	574	-31,5%	61.286	75.027	-18,3%	11.987	9.752	22,9%	78,8%	82,9%	-4,1 p.p.
Médio	223	239	-6,6%	647	592	9,3%	204.654	116.199	76,1%	5.305	6.000	-11,6%	83,1%	87,8%	-4,7 p.p.
MCMV/2 e 3	756	379	99,4%	4.109	2.141	91,9%	2.656	5.591	-52,5%	4.492	3.741	20,1%	61,5%	51,1%	10,5 p.p.
Total	1.357	1.044	29,9%	5.149	3.307	55,7%	268.596	196.817	36,5%	6.289	7.043	-10,7%	69,9%	72,5%	-2,6 p.p.

ANEXO VI – TERRENOS

Estoque de Terrenos

Por Região	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
São Paulo	7.233	6.448	51	14.308	49,8%	90,3%
São Paulo - Interior	2.651	2.259	12	12.106	75,7%	86,9%
Rio de Janeiro	21.217	16.994	33	44.803	83,0%	91,9%
Minas Gerais	321	321	7	1.107	0,0%	90,0%
Norte	2.808	2.721	18	4.013	48,2%	76,5%
Centro Oeste	589	469	6	2.793	97,2%	64,1%
Sul	1.254	1.180	11	2.656	31,5%	87,2%
Nordeste	1.339	1.284	2	2.778	67,0%	87,1%
Total	37.413	31.675	140	84.563	73,6%	89,3%

Por Produto	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
Alto padrão	31.293	26.123	85	60.148	75,8%	89,9%
Médio	3.685	3.302	31	13.388	56,1%	81,2%
MCMV 2 e 3	2.436	2.249	24	11.027	56,4%	94,5%
Total	37.413	31.675	140	84.563	73,6%	89,3%

Aquisição de Terrenos

Por Região	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
São Paulo	693	639	4	2.507	44,2%	94,7%
São Paulo - Interior	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Rio de Janeiro	215	191	3	976	66,7%	100,0%
Minas Gerais	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Espírito Santo	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Norte	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Centro Oeste	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Sul	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Nordeste	0	0	0	0	0,0%	0,0%
Total	908	829	7	3.483	49,3%	95,9%

Por Produto	VGW Potencial com Permuta (R\$ MM)	VGW Potencial sem Permuta (R\$ MM)	Terrenos	Unidades	Permuta sobre o valor do terreno	% CBR
Alto padrão	341	327	2	529	21,4%	89,2%
Médio	105	89	1	444	91,6%	100,0%
MCMV 2 e 3	462	414	4	2.510	65,4%	100,0%
Total	908	829	7	3.483	49,3%	95,9%

ANEXO VII – EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

	Empreendimentos Entregues	Localização	Lançamento	Entrega	Área útil (m ²)	VGV Lançamento (R\$ MM)	Unidades Entregues	Produto	%CBR
1	Cyrela Landscape Taubaté	SP INT	mai-15	jan-20	194.439	88,6	540	Alto Padrão	50%
2	Dez Vila Ema	SP	ago-17	jan-20	11.953	67,3	294	MCMV 2 e 3	25%
3	Hum liberdade	SP	out-17	jan-20	8.549	64,0	292	MCMV 2 e 3	50%
4	Meu Lar Cantareira	SP	out-17	jan-20	13.686	47,8	300	MCMV 2 e 3	50%
5	Plano & Estação Itaquera	SP	nov-17	jan-20	12.367	50,6	306	MCMV 2 e 3	50%
6	Plano & Largo do Cambuci	SP	jan-18	jan-20	12.043	58,9	298	MCMV 2 e 3	50%
7	LIVING WISH LAPA - FASE 1	SP	jun-17	mar-20	12.934	86,7	183	Médio	100%
8	LIVING WISH LAPA - FASE 2	SP	ago-17	mar-20	8.576	56,0	124	Médio	100%
9	Plano & Parque São Vicente	SP	jan-18	mar-20	21.894	95,8	634	MCMV 2 e 3	50%
10	Plano& Estação Itaquera - Lagoa do Campel	SP	abr-18	mar-20	13.336	56,3	330	MCMV 2 e 3	50%
	Total	10 Empreendimentos			309.777	672,1	3.301		

Glossário

VG: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária

%CBR: participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas contratadas: somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Percentage of Completion ("PoC"): custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de caixa: variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida líquida: endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRI's e líquido de juros acruados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

CRI: Certificado de Recebível Imobiliário

Lucro por ação: lucro líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

Landbank: estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

Cyrela Reports Net Income of R\$28 million and Cash Generation of R\$13 Million in the quarter

São Paulo, May 14, 2020 - Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações ("CBR" or "Company" or "Cyrela") (B3:CYRE3; OTCQPink:CYRBY), one of the largest residential real estate developers in Brazil, announces its earnings results for the first quarter of 2020 (1Q20). The financial and operational information contained herein, except where otherwise indicated, is presented in Brazilian Reals (R\$) and follows the International Financial Reporting Standards (IFRS), which are in line with technical guideline OCPC 04 and technical interpretation ICPC 02, the Brazilian accounting principles, the financial reporting standards applicable to the Brazilian real estate developers and the relevant regulation. The comparisons herein refer to the same period of 2019 and, as stated otherwise, to the fourth quarter of 2019.

LAUNCHES

In 1Q20:
R\$1,644 million, up 200.8% from 1Q19

GROSS MARGIN

In 1Q20:
34.1%, up 2.9 p.p. from 4Q19 and up 4.0 p.p. from 1Q19

ROE – RETURN ON EQUITY

(net income for the past 12 months over the period's average shareholders' equity, excluding minority interests)

7.9%

SALES

In 1Q20:
R\$1,357 million, up 29.9% from 1Q19

NET INCOME

In 1Q20:
R\$28 million profit, vs. R\$149 million profit in 4Q19 and R\$48 million profit in 1Q19

CASH GENERATION

In 1Q20:
+ R\$13 million vs. + R\$245 million in 4Q19 and + R\$150 million in 1Q19.

CYRE3
(05.14.2020)

of Shares:
399,742,799

Market Cap:
R\$5,448.5 million
US\$937.8 million

Conference Call on The 1Q20 Results

Portuguese
(with simultaneous interpretation)

May 15, 2020

12:00 p.m. (Brasília time)
11:00 a.m. (US EDT)

+55 (11) 3193-1001 or
+55 (11) 2820-4001

+1 800-492-3904 (USA)
+1 646 828-8246 (other countries)

IR Contacts:

Phone number:
(55 11) 4502-3153
ri@cyrela.com.br

Visit our IR Website at:

www.cyrela.com.br/ir

Contents

MESSAGE FROM MANAGEMENT	3
MAIN INDICATORS	4
OPERATING PERFORMANCE	5
LAUNCHES	5
SALES	8
SALES SPEED (SOS)	12
INVENTORIES	13
LANDBANK	15
DELIVERIES	16
CONSTRUCTION SITES	18
Economic and Financial Performance	19
REVENUE	19
COST OF GOODS SOLD AND/OR SERVICES RENDERED	20
SALES TO BE RECOGNIZED	22
SELLING EXPENSES	23
GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES	24
FINANCIAL RESULT	25
NET INCOME AND NET MARGIN	26
Financial Statements Highlights	28
ACCOUNTS RECEIVABLE	28
MARKETABLE REAL ESTATE	29
DEBT	30
CASH GENERATION	33
SUBSEQUENT EVENTS	35
ANNEX I – BALANCE SHEET	37
ANNEX II – INCOME STATEMENT	38
ANNEX III – REVENUE RECOGNITION	39
ANNEX IV – LAUNCHES	40
ANNEX V – SALES	41
ANNEX VI – LANDBANK	42
ANNEX VII – PROJECTS DELIVERED	43
Glossary	44

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The first quarter of 2020 was marked by the spread of the COVID-19 pandemic, which severely impacted the global economy. In Brazil, its effects were felt from March onwards, as authorities passed the first decrees of social isolation.

We understand that we are still facing a very uncertain scenario, and therefore reinforce the conservatism which always guides our actions. On the other hand, we are monitoring any opportunity that the crisis might bring, and are confident of the resilience of the real estate sector, even under the most challenging scenarios.

Notwithstanding the effects of the pandemic, we had a positive operational performance in the first quarter, with a total of 25 new project launches and a sales-to-inventory ratio of 38% in the quarter. The 'Minha Casa Minha Vida' segment was the highlight of our performance in the period.

From a financial point of view, during the first quarter the Company had an increased gross margin of 34.1%, net profit of R\$ 28 million and a cash generation of R\$ 13 million.

MAIN INDICATORS

	1Q20	1Q19	1Q20 x 1Q19	4Q19	1Q20 x 4Q19
Launches ⁽¹⁾					
Number of Launches	25	9	177.8%	27	-7.4%
Launched PSV - R\$ Million (100%)	1,644	547	200.8%	2,389	-31.2%
Launched PSV - R\$ Million (%CBR)	1,148	424	170.7%	1,679	-31.6%
Cyrela's Share	69.8%	77.6%	-7.8 p.p.	70.3%	-0.5 p.p.
PSV Swapped - R\$ Million (100%)	46	18	159.2%	125	-63.1%
Average Price per sq. m. (R\$) (ex-lots)	6,136	5,126	19.7%	6,686	-8.2%
Usable Area Launched (sq. m.)	267,951	106,620	151.3%	357,243	-25.0%
Units Launched	6,803	2,158	215.2%	7,494	-9.2%
Sales ⁽²⁾					
Pre-Sales Contracts - R\$ Million (100%)	1,357	1,044	29.9%	2,060	-34.2%
Pre-Sales Contracts - R\$ Million (%CBR)	948	757	25.3%	1,520	-37.6%
Cyrela's Share	69.9%	72.5%	-2.6 p.p.	73.8%	-3.9 p.p.
Average Price per sq. m. (R\$) (ex-lots)	6,289	7,043	-10.7%	7,358	-14.5%
Usable Area Sold (sq. m.)	243,494	173,335	40.5%	300,831	-19.1%
Units Sold	5,149	3,307	55.7%	6,028	-14.6%
Deliveries					
Delivered PSV (100%)	672	357	88.2%	1,480	-54.6%
Usable Area Sold (sq. m.)	309,777	79,478	289.8%	208,805	48.4%
Delivered Units	3,301	1,445	128.4%	4,089	-19.3%
Landbank					
PSV with exchange - R\$ Million (100%)	37,413	41,068	-8.9%	37,786	-1.0%
PSV without exchange - R\$ Million (100%)	31,675	34,814	-9.0%	31,863	-0.6%
Landbank (thd sq. m.)	8,635	9,989	-13.6%	8,979	-3.8%
% Swap over land value	73.6%	74.6%	-1.0 p.p.	74.0%	-0.4 p.p.
% CBR	89%	90%	-0.5 p.p.	89%	-0.1 p.p.
Financial Indicators					
Net Revenue (R\$ Million)	765	826	-7.4%	1,233	-38.0%
Gross Profit (R\$ Million)	261	249	4.8%	385	-32.2%
Net Income (R\$ Million)	28	48	-42.3%	149	-81.3%
Gross Margin	34.1%	30.1%	4.0 p.p.	31.2%	2.9 p.p.
Net Margin	3.7%	5.9%	-2.2 p.p.	12.1%	-8.4 p.p.
Earnings per Share (R\$) ⁽³⁾	0.07	0.13	-42.3%	0.39	-81.3%
Backlog					
	03/31/2020			12/31/2019	Chg.
Revenues to be Recognized (R\$ Million)	3,056			2,966	3.0%
Gross Profit to be Recognized (R\$ Million)	1,161			1,132	2.6%
Margin to be Recognized	38.0%			38.1%	-0.2 p.p.

(1) Including swapped units

(2) Net of cancellations, including swaps

(2') Net of cancellations: sales during the quarter of launches in the year

(2'') Net of cancellations: sales during the year of launches in the year

(3) Earnings per share are net of shares held in the Company's Treasu

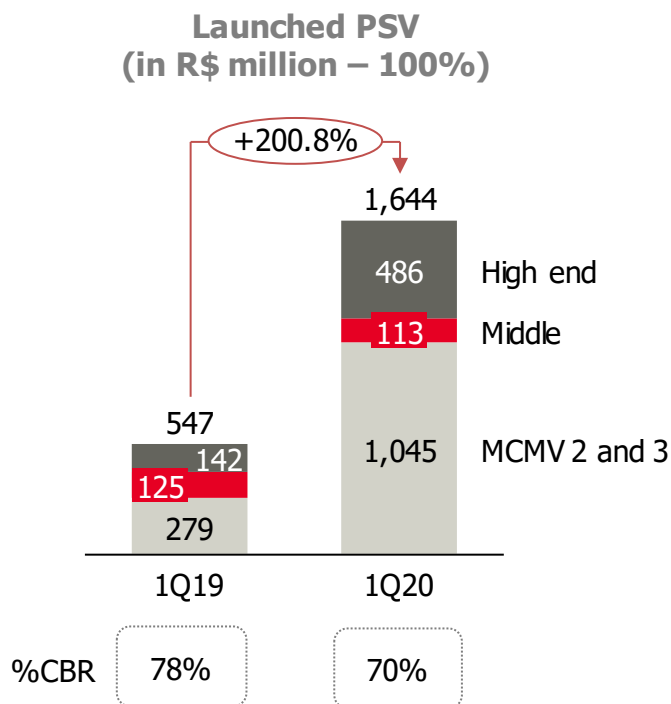
(4) Cash generation does not include pay-out of dividends, funds allocated to the share buyback program and acquisitions of equity interests

OPERATING PERFORMANCE

Note: detailed information on launches can be found at the end of this report in the appendix tables.

LAUNCHES

Cyrela launched 25 projects in the first quarter, reaching a volume of launches of R\$1,644 million, 200.8% higher than the presented in 1Q19 (R\$547 million). Of this total, 5 of the 6 projects of the Minha Casa Minha Vida segment (low income) that started commercialization in the end of 2019 were recognized as launched (as disclosed in the 4Q19 Operating Preview), with only one left to be recognized. Swaps accounted for R\$46 million in the launches of the quarter vs. R\$18 million in 1Q19.

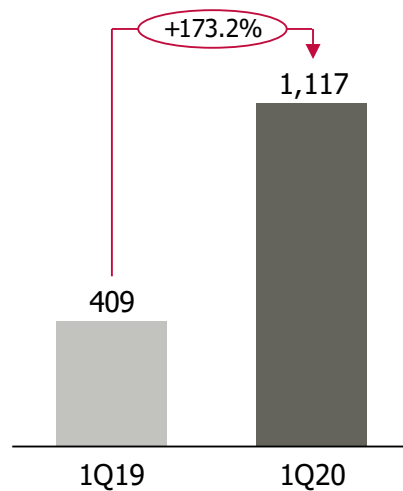


Cyrela's share (%CBR) in the 1Q20 launches stood at 70%, down from 78% in 1Q19.

Of the total PSV launched in the quarter, 79% will be recognized through full consolidation and 21% through the equity method.

Excluding swaps and based on the %CBR alone, launches amounted to R\$1,117 million in 1Q20, 173.2% up from R\$409 million in 1Q19.

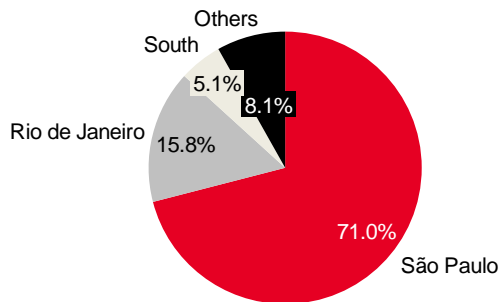
Launched PSV Ex-Swap (in R\$ million - %CBR)



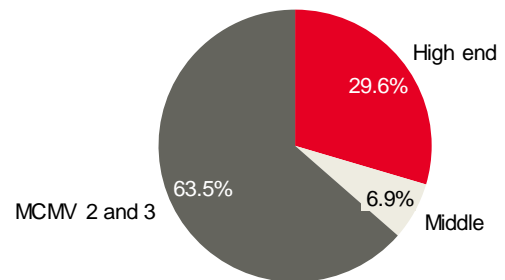
The main launches in 1Q20 were: (i) “Atmosfera Vila Mariana” in the city of São Paulo, with a Pre-Sales Value (PSV) of R\$190.1 million and 41% sold in the quarter, (ii) “Vivaz Sacomã” also in São Paulo, with a Pre-Sales Value (PSV) of R\$79.9 million and 47% sold, (iii) “Oka Residence Lagoa” in Rio de Janeiro, launched with a Pre-Sales Value (PSV) of R\$139.9 million, 48% sold in the quarter (iv) “Urban Zona Norte” in Rio de Janeiro, launched with a Pre-Sales Value (PSV) of R\$78.5 million, 79% sold.

The breakdown of launches by geographical region and segment in the year can be seen below:

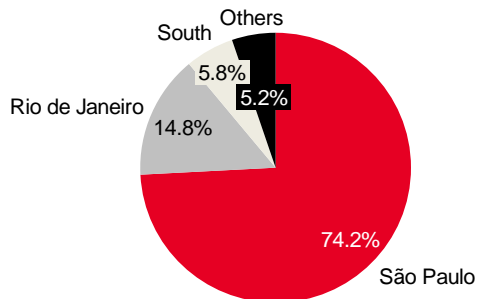
Launches per Region – 1Q20
100%



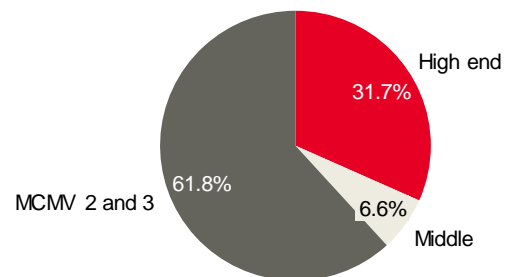
Launches per Product – 1Q20
100%



Launches per Region – 1Q20
%CBR



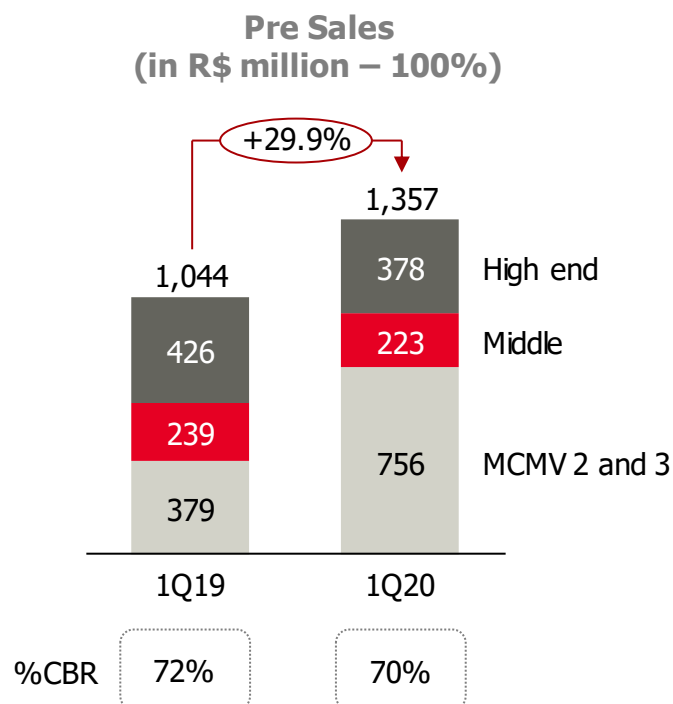
Launches per Product – 1Q20
%CBR



SALES

Note: detailed information on pre-sales can be found at the end of this report in the appendix tables.

Net pre-sales came to R\$1,357 million* in 1Q20, up 29.9% from the amount registered in 1Q19 (R\$1,044 million).

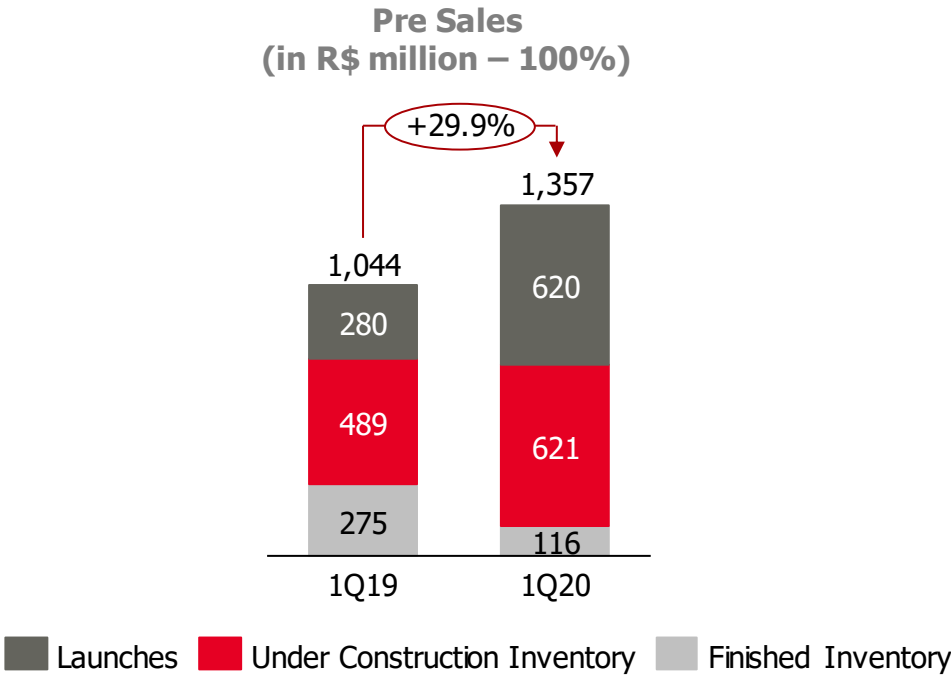


The Company's share in pre-sales stood at 70% in 1Q20 versus 72% in 1Q19.

Of the net sales recorded in 1Q20, 64% will be recognized through full consolidation and 36% through the equity method.

* Reviewed information compared to the Operating Preview

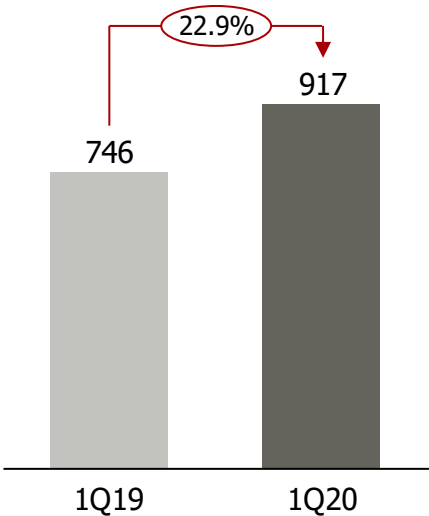
In the quarter, R\$116 million of total net pre-sales refers to finished inventory sales (8%), R\$621 million* refers to under construction inventory sales (46%) and R\$620 million refers to sales of launches (46%). The speed of sales of projects launched in 1Q20 reached 37.7% in the period.



* Reviewed information compared to the Operating Preview

Excluding swaps and considering only %CBR, sales volume reached R\$917 million* in 1Q20, 22.9% higher than the same period of the previous year (R\$746 million in 1Q19).

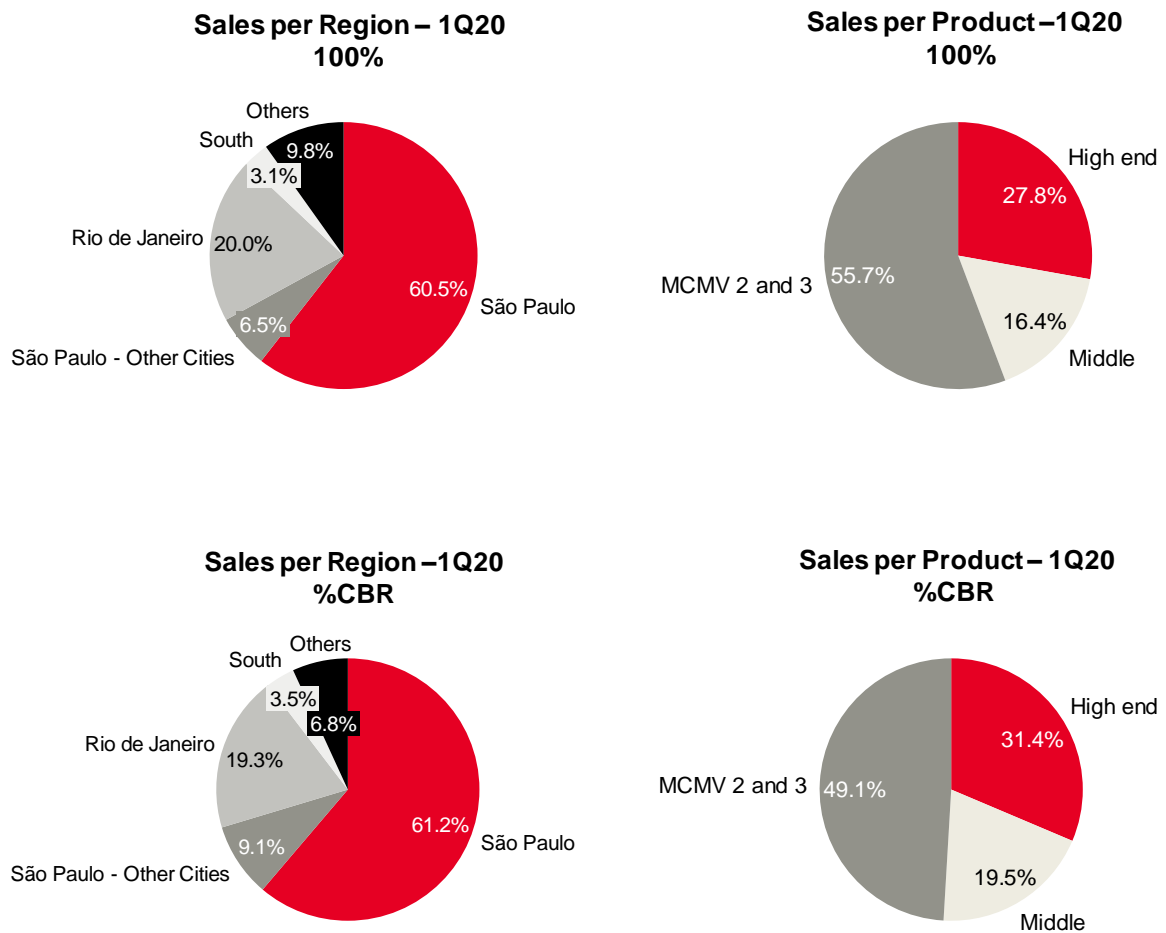
Sales
Ex-Swap (in R\$ million – %CBR)



* Reviewed information compared to the Operating Preview

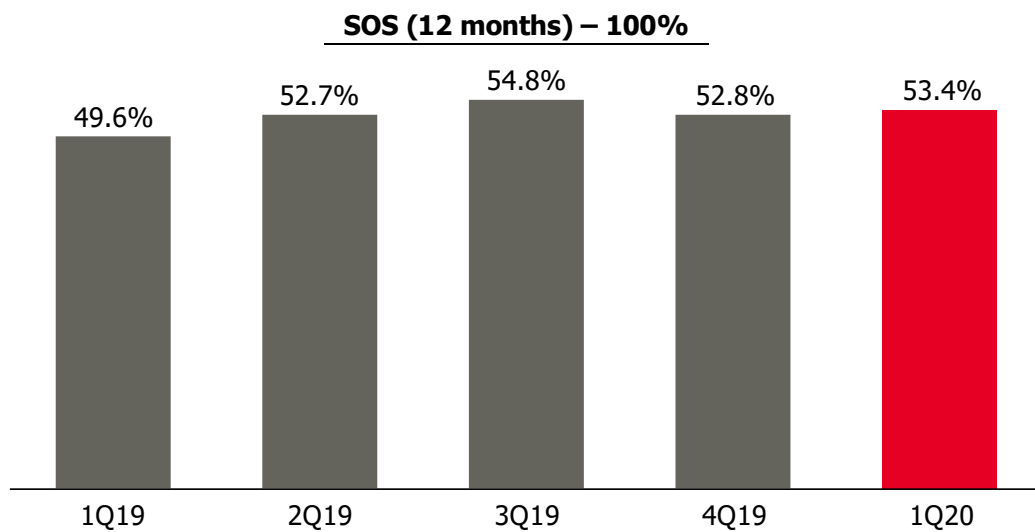
São Paulo state accounted for 67.0% of total sales, followed by Rio de Janeiro at 20.0%.

The breakdown of sales by geographical region and segment can be seen below:

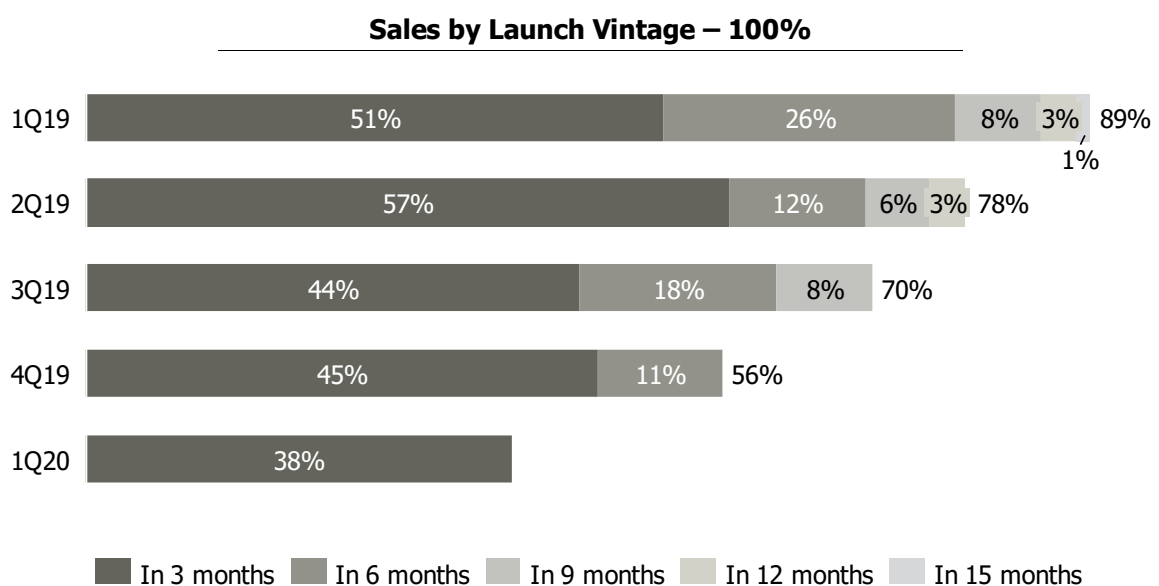


SALES SPEED (SOS)

Operational data resulted in a Sales over Supply (SoS) ratio of 53.4% for the 12-month period, above the 49.6% SoS posted in the same quarter of the previous year, and up from the SoS of 52.8% of 4Q19.



Regarding sales speed by launch vintage, 38% of the 1Q20 vintage has been sold.

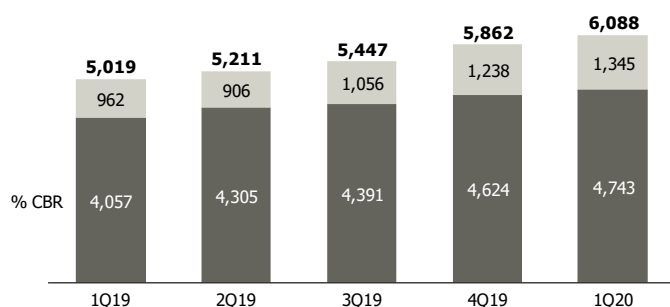


INVENTORIES

At the end of 1Q20, the inventory at market value amounted to R\$6,088 million (100%) and R\$4,743 million (%CBR). There was a quarter-over-quarter increase of 3.9% in the total inventory at market value.

From the total inventory in the amount of R\$6,088 million, the share to be consolidated into the Company's revenues is R\$5,042 million (%CBR R\$4,218 million), whereas the amount of R\$1,046 million (%CBR R\$525 million) will be accounted for under the "Equity Income" line.

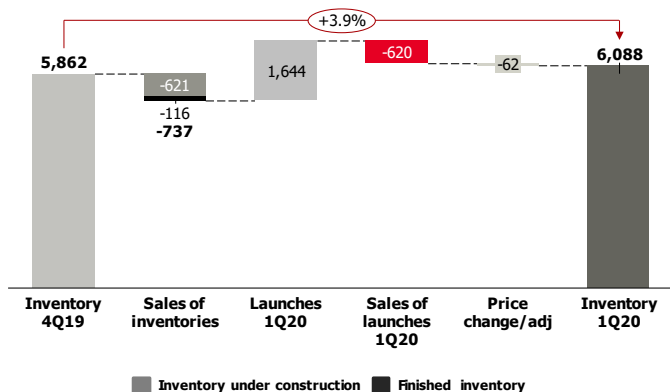
PSV Inventory at Market Value (R\$MM)



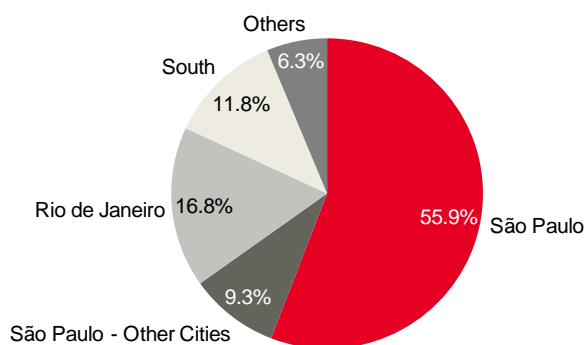
Inventory by Delivery Schedule (R\$MM)

Delivery Schedule	Total	Consolidation	Equity
Finished	1,735	1,421	314
12 Months	1,015	829	186
24 Months	1,669	1,283	385
36 Months	1,250	1,093	157
48 Months	419	415	4
Total	6,088	5,042	1,046

Change in Inventory (R\$million)

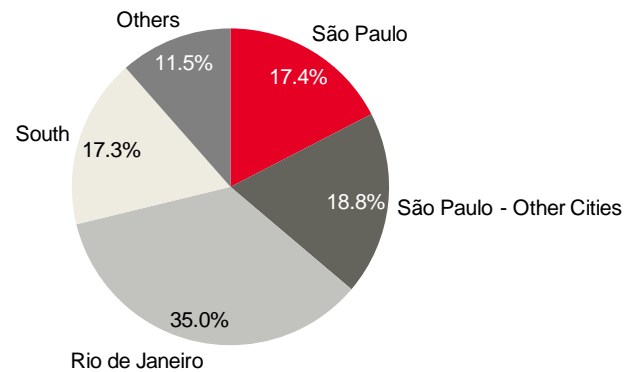


Total Inventory Breakdown 1Q20

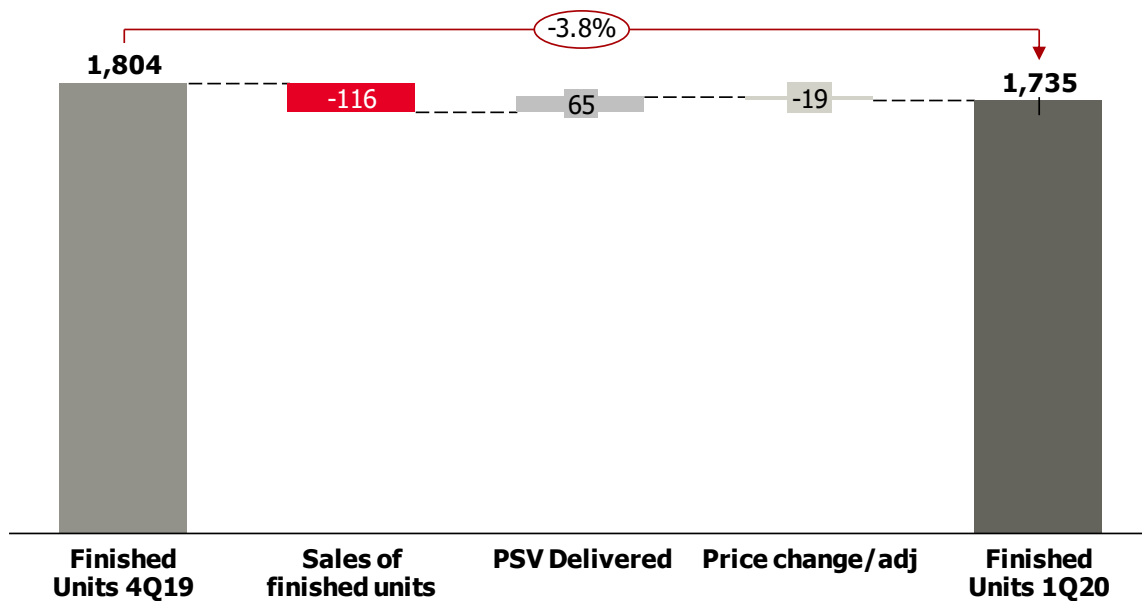


In 1Q20, the Company sold 6% of its finished inventory units from the beginning of the quarter. Considering all deliveries, the Company's inventory of finished units decreased from R\$1,804 million (100%) (%CBR R\$1,551 million) in 4Q19 to R\$1,735 million (%100) (%CBR R\$1,470 million) in 1Q20.

Finished Inventory Breakdown in 1Q20



Change in Finished Inventory Units (R\$million)



The share of the finished inventory to be consolidated into the Company's revenues is R\$1,421 million (%CBR R\$1,311 million), whereas R\$314 million (%CBR R\$159 million) will be accounted for under the "Equity Income" line.

LANDBANK

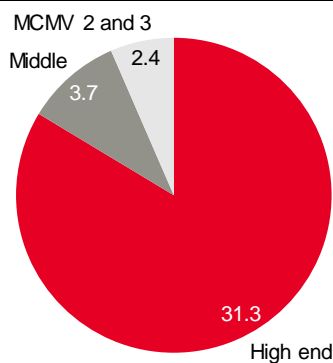
Note: detailed information on landbank can be found at the end of this report in the appendix tables.

At the close of 1Q20, the Company’s landbank amounted 8.6 million square meters of marketable area, with total potential sales of R\$37.4 billion. Cyrela’s share in the landbank is 89%, equivalent to R\$33.4 billion.

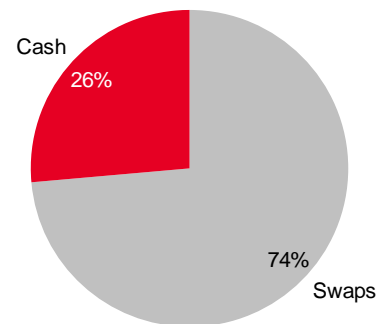
In 1Q20, Cyrela acquired 7 landplots, in the city of São Paulo and in Rio de Janeiro, with potential PSV of R\$908 million. In addition, the Company canceled/sold 6 plots of land.

Landbank on 03.31.2020*

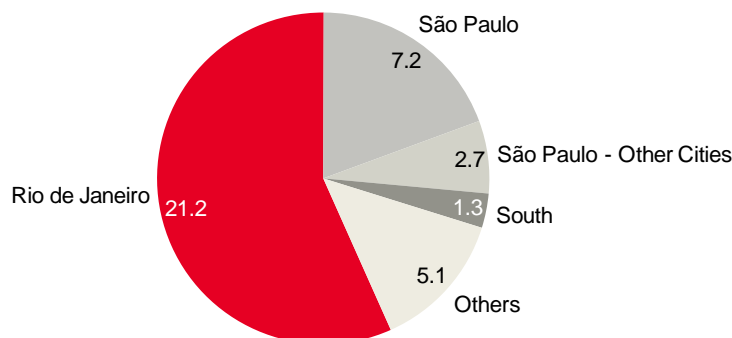
Breakdown by Segment (PSV in R\$billion)



Method of Acquisition (in %)



Breakdown by Region (PSV in R\$billion)



*The Landbank PSV is based on the latest feasibility assessment of the land plot, adjusted by the INCC year-to-date.

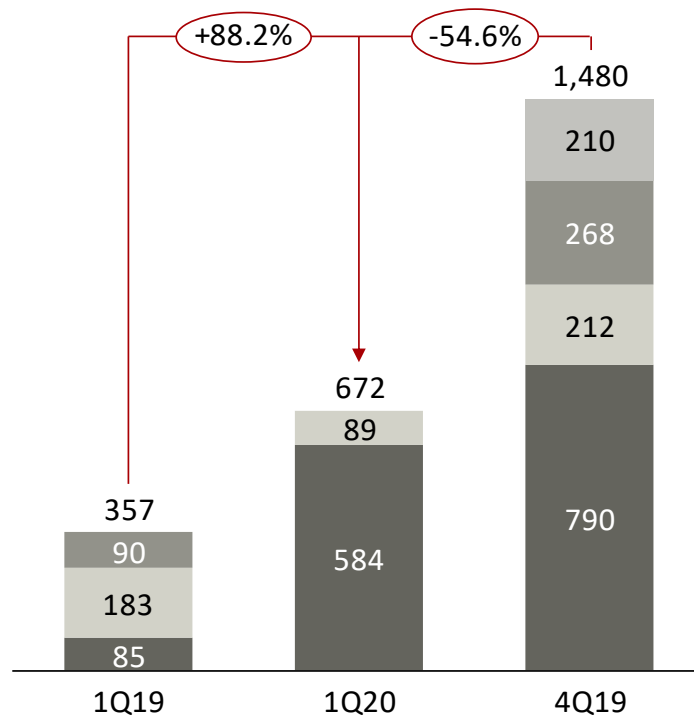
DELIVERIES

Note: detailed information on delivered units can be found in the appendix tables at the end of this report.

Cyrela delivered 10 projects in the quarter, with 3,301 units totaling a PSV of R\$672 million on the dates of their respective launches.

São Paulo’s state represented 100% of total deliveries in the quarter.

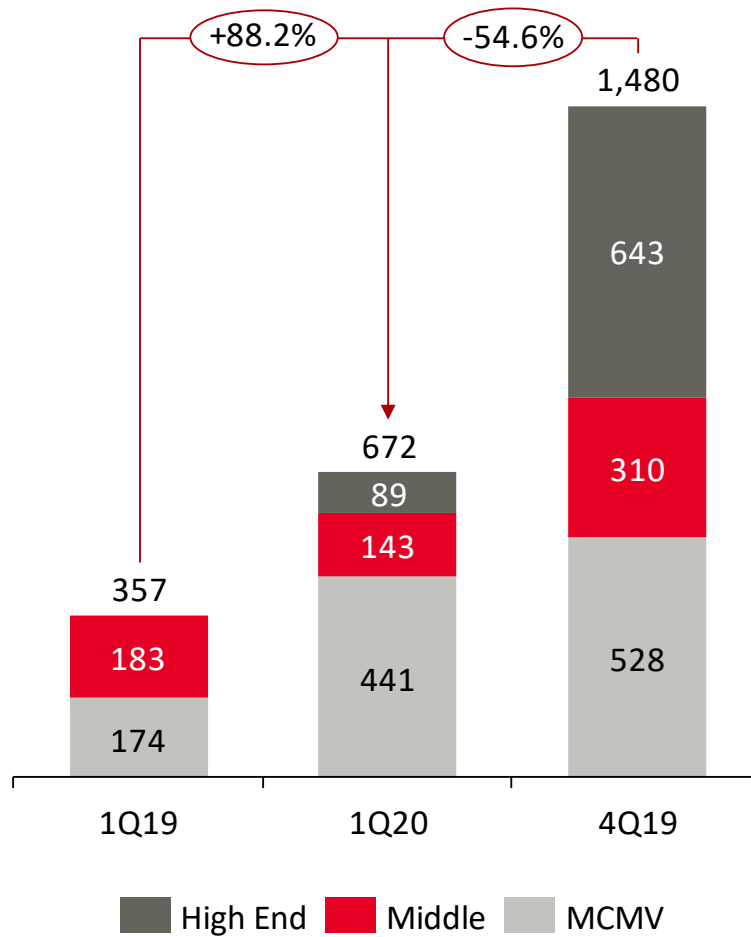
**Deliveries (in R\$ million – 100%)
By Region**



South
 Rio de Janeiro
 São Paulo - Other Cities
 São Paulo

The high end and middle segments represented 35% of the deliveries in the 1Q20, while the projects focused on the Minha Casa Minha Vida program, represented 65% of the total.

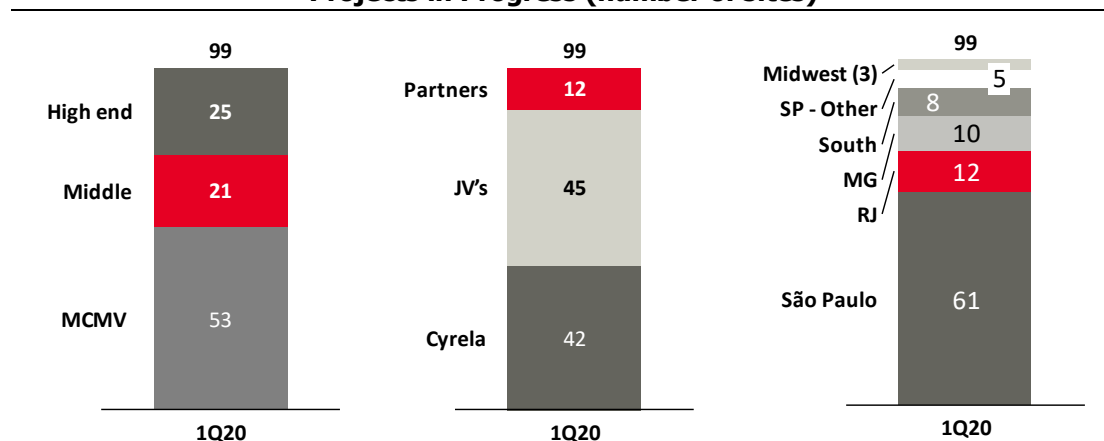
**Deliveries – 100% (R\$ million)
By Segment**



CONSTRUCTION SITES

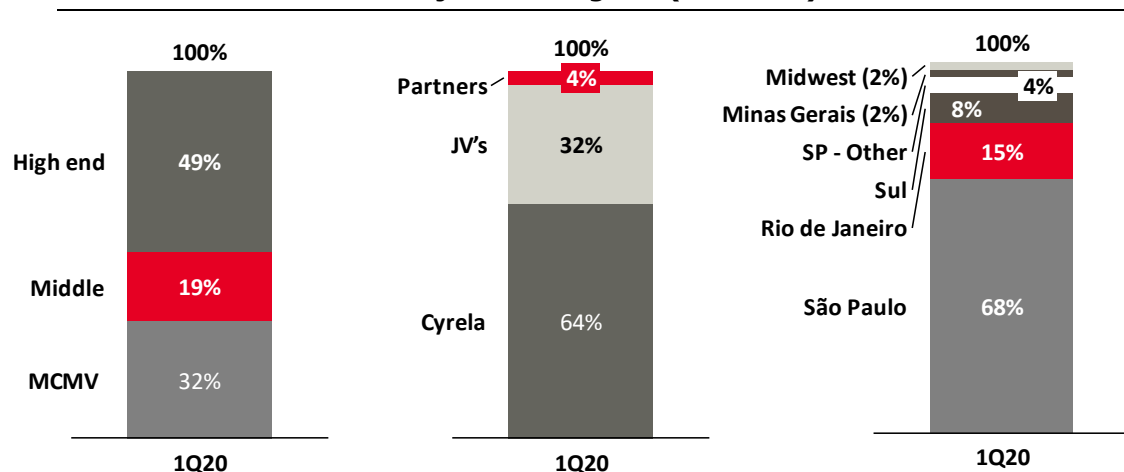
At the close of 1Q20, there were 99 projects in progress, broken down as follows, by segment, execution and geographic location, and according to the active construction site criteria. There is only one Faixa 1 MCMV project in progress.

Projects in Progress (number of sites)



In line with its strategic guidelines, the Company manages a large share of the construction sites, so as to ensure the execution monitoring of the works. At the close of the quarter, 96% of the total PSV in construction (R\$9.0 billion on the dates of their respective launches) were managed by the Company's own team or by JV's teams. This corroborates Cyrela's commitment to cost management and product quality.

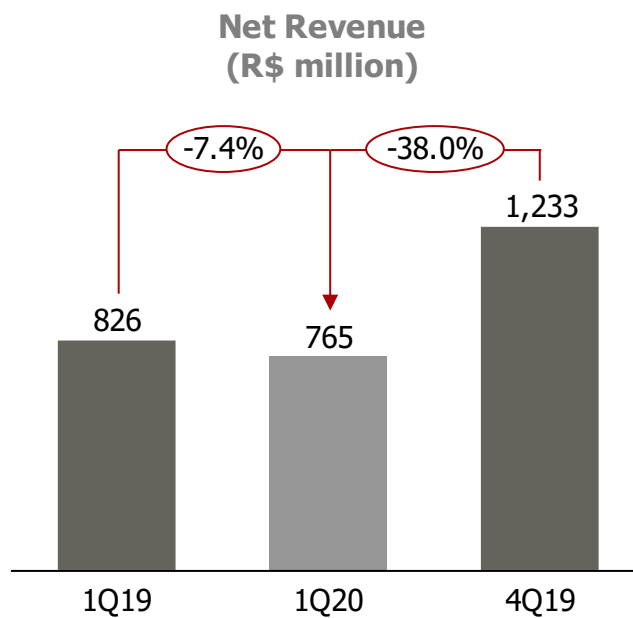
Projects in Progress (% of PSV)



Economic and Financial Performance

REVENUE

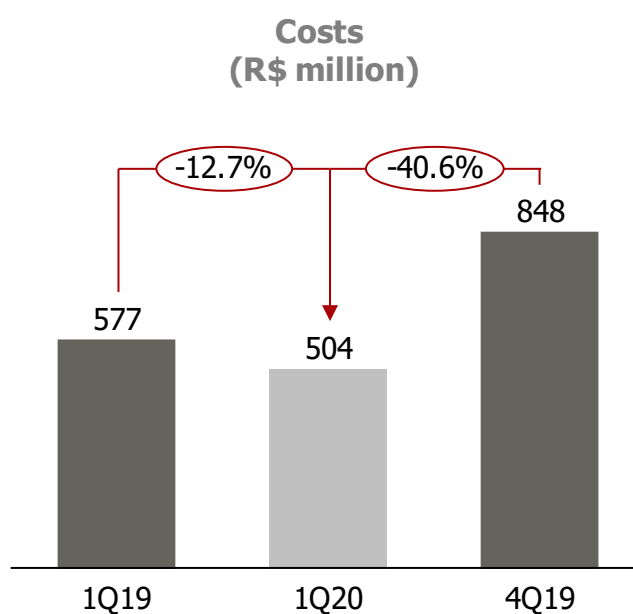
The Company's total net revenues accounted for R\$765 million in 1Q20, 7.4% lower than the R\$826 million in 1Q19, and 38.0% lower than the R\$1,233 million registered in the 4Q19.



The decrease in revenues can be explained by reduced volumes of recognized launches and lower average sales PoC, mainly due to lower level of finished inventory sales in the quarter. On the other hand, there was an increase in the revenues from recognition of projects in progress (backlog) among the revenue's total.

COST OF GOODS SOLD AND/OR SERVICES RENDERED

Total costs came to R\$504 million, representing a decrease of 12.7% over 1Q19 (R\$577 million) and 40.6% lower than the 4Q19 (R\$848 million).



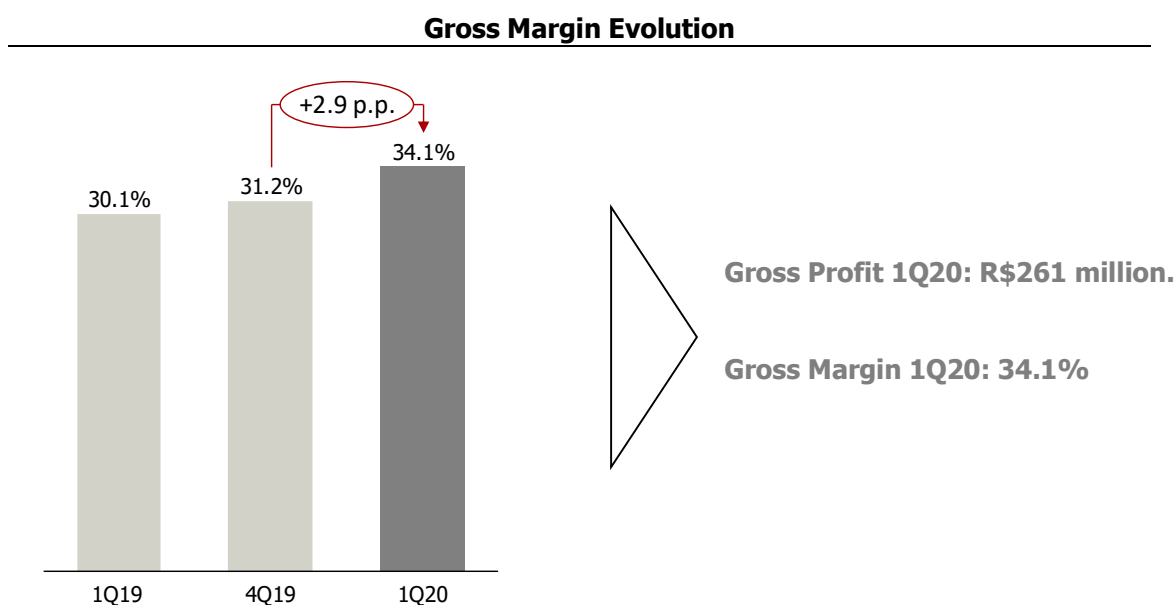
GROSS MARGIN

The Company's gross margin stood at 34.1% in 1Q20, 2.9 p.p. up from the margin of 31.2% presented in 4Q19 and 4.0 p.p. up from the 30.1% margin reported in 1Q19.

Adjusted gross margin stood at 35.6% in 1Q20, 2.9 p.p. up from the adjusted gross margin in 4Q19 and 2.6 p.p. higher than the adjusted gross margin recorded in 1Q19.

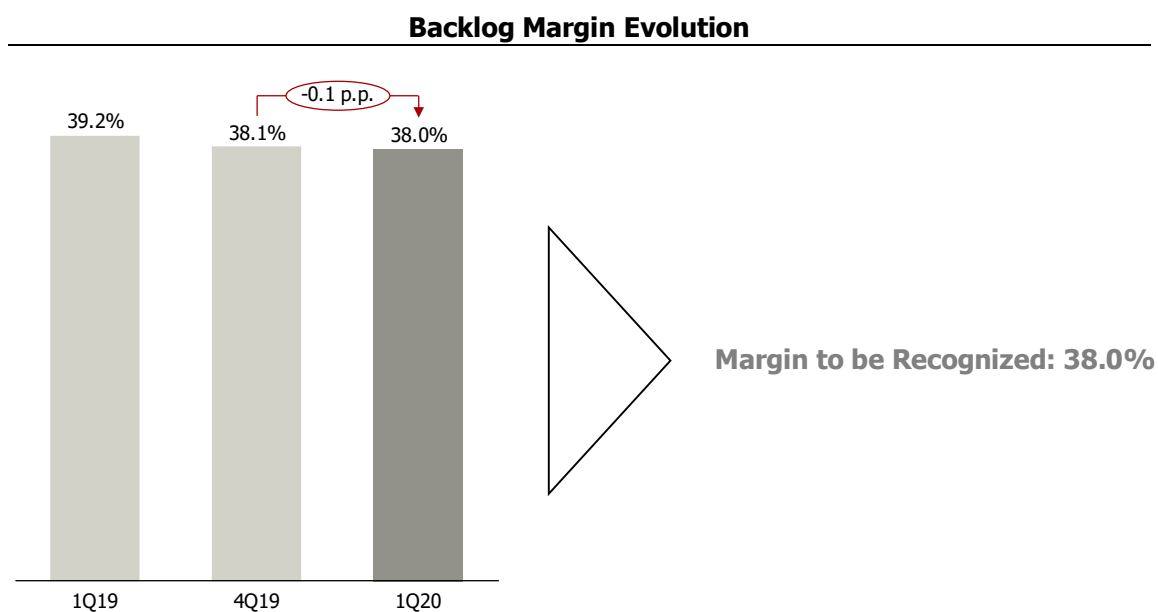
Gross Margin	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19	1Q19 R\$ MM	1Q20 x 1Q19
Net Revenue	765	1,233	-38.0%	826	-7.4%
Gross Profit	261	385	-32.2%	249	4.8%
Gross Margin	34.1%	31.2%	2.9 p.p.	30.1%	4.0 p.p.
Capitalized Interest from COGS	12	19	-39.1%	24	-51.2%
Adjusted Gross Margin	35.6%	32.8%	2.9 p.p.	33.0%	2.6 p.p.

The increase in Cyrela's gross margin was mainly due to higher contributions of the projects recognition evolution (backlog revenues) in the Company's results, which carries margins above the average.



SALES TO BE RECOGNIZED

At the close of 1Q20, net revenues from sales to be recognized totaled R\$3,056 million. Gross margin from revenues to be recognized stood at 38.0% in the close of the quarter, 0.1 p.p. down from 4Q19 and 1.2 p.p. down from 1Q19.



Sales to be Recognized (R\$ MM)	1Q20	4Q19	1Q20 x 4Q19	1Q19	1Q20 x 1Q19
Sales to be Recognized	3,116	3,025	3.0%	1,941	60.6%
Taxes to be Recognized	(60)	(59)	3.3%	(40)	52.1%
Net Revenues to be Recognized	3,056	2,966	3.0%	1,901	60.7%
Costs of Units Sold to be Recognized	(1,895)	(1,834)	3.3%	(1,156)	63.8%
Gross Profit to be Recognized	1,161	1,132	2.6%	744	55.9%
Gross Margin to be Recognized	38.0%	38.1%	-0.1 p.p.	39.2%	-1.2 p.p.

SELLING EXPENSES

Selling expenses totaled R\$91 million in 1Q20, R\$10 million lower from 4Q19 and an increase of R\$3 million from 1Q19.

Commercial expenses	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19	1Q19 R\$ MM	1Q20 x 1Q19
Show-rooms	19	21	-7.1%	25	-22.9%
Media	23	30	-24.7%	15	50.9%
Third-party Services	18	21	-11.1%	19	-3.4%
Finished Inventory Maintenance*	13	14	-3.0%	16	-13.4%
Others	17	15	11.8%	13	32.2%
Total	91	101	-9.8%	88	3.7%

* Maintenance costs of the inventory of finished units such as carrying fees and property tax.

The year-over-year change in selling expenses is mainly explained by an increase of R\$8 million in the Media line.

GENERAL & ADMINISTRATIVE EXPENSES

General and administrative expenses totaled R\$96 million in 1Q20, representing a decrease of R\$18 million from 4Q19 and R\$17 million higher than 1Q19.

General & Administrative Expenses	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19	1Q19 R\$ MM	1Q20 x 1Q19
Salaries and Social Charges	32	30	3.8%	28	14.0%
Board Members/Management Remuneration	2	1	25.2%	1	23.6%
Employees'	6	5	28.2%	6	4.4%
Stock Options	0	0	0.0%	-2	n.a
Third-Party Services	27	24	10.0%	21	27.0%
Rent, travelling and representation	8	6	21.7%	6	30.3%
Indemnities	11	33	-66.9%	10	13.5%
Others	12	14	-17.4%	11	7.1%
Total	96	114	-15.6%	79	20.6%

The year-over-year changes in G&A expenses are mainly explained by the increase of R\$ 4 million in Salaries and Social Charges and R\$6 million added in Third Party Services.

FINANCIAL RESULT

The Company recorded positive net financial result of R\$3 million in 1Q20, higher than the R\$2 million net positive result registered in the 1Q19 and in the 4Q19.

Financial Result	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19	1Q19 R\$ MM	1Q20 x 1Q19
Financial Expenses					
SFH Interest	(2)	(3)	-38.0%	(9)	-77.1%
Interest on Corporate Loans	(21)	(28)	-23.7%	(30)	-28.6%
Capitalized Interest	1	1	-27.6%	5	-82.8%
Sub Total	(22)	(30)	-25.2%	(34)	-33.4%
Monetary Adjustment on Loans	(0)	(1)	-52.4%	(0)	153.3%
Bank Expenses	(2)	(3)	-43.2%	(2)	100.0%
Other financial expenses	(3)	(7)	-55.8%	(2)	63.5%
Total Financial Expenses	(28)	(41)	-32.6%	(38)	-27.1%
Financial Revenues					
Income on Investments	14	32	-54.3%	28	-48.1%
Monetary Adjustment	4	-	0.0%	4	-1.9%
Other financial income	13	11	16.3%	9	52.6%
Total Financial Revenues	31	43	-27.4%	40	-22.4%
Financial Result	3	2	30.2%	2	73.8%

In the quarter, the financial revenues registered positive impact of R\$7.9 million due to gains from the mark-to-market of interest rate swap operations on financing loans, recognized under "Other Financial Income" line.

NET INCOME AND NET MARGIN

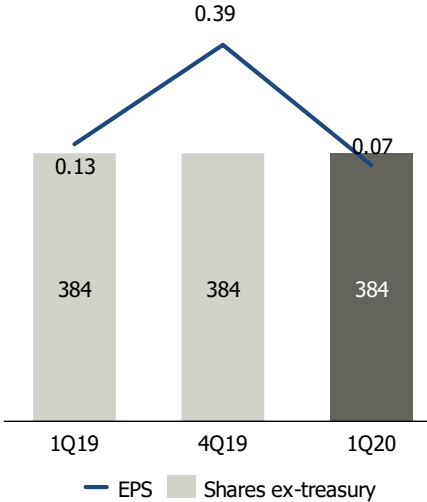
In addition to the accounts detailed and discussed above, it is worth noting the following items:

- (i) Positive impact of R\$4 million from Cyrela's share in Cury's results;
- (ii) Net negative impact of R\$30 million in "Other Results in Investments", from losses with the depreciation of the shares of Tecnisa (R\$9 million) and Cyrela Commercial Properties (R\$21 million);
- (iii) Positive impact of R\$33 million from the deal with Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB) in the "Other Results in Investments";
- (iv) Negative impact of R\$31 million from legal contingencies, of which R\$11 million paid in General & Administrative expenses and R\$20 million from changes in the Provisions line in the balance sheet, recognized in "Other Operating Expenses/Revenues".

As a result of the performance described above, the Company recorded net income of R\$28 million in 1Q20, versus net income of R\$149 million in 4Q19 and R\$48 million net profit in 1Q19.

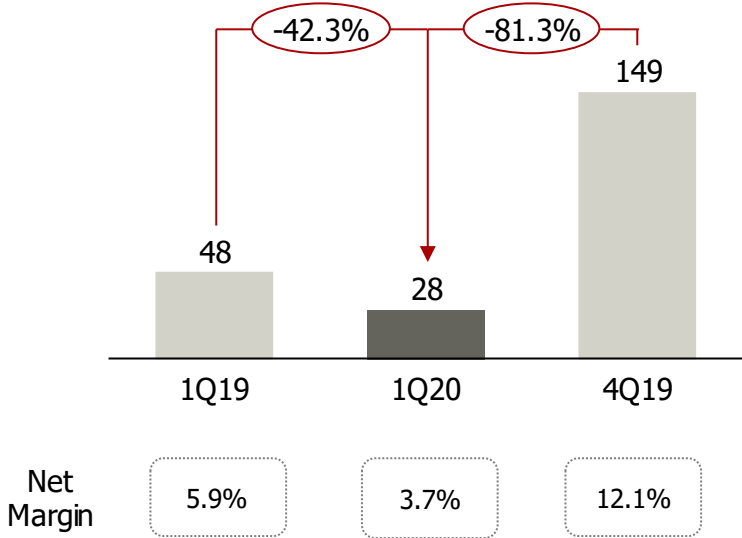
In 1Q20, the Company's earnings per share (EPS) was R\$0.07, compared to R\$0.39 in 4Q19 and R\$0.13 in 1Q19.

Earnings Per Share



*Total shares at the close of the quarter, not including Treasury shares on the same date.
 **Number of shares without Treasury shares in millions.

Net Profit (R\$ million)



This result led to a LTM ROE of 7.9%.

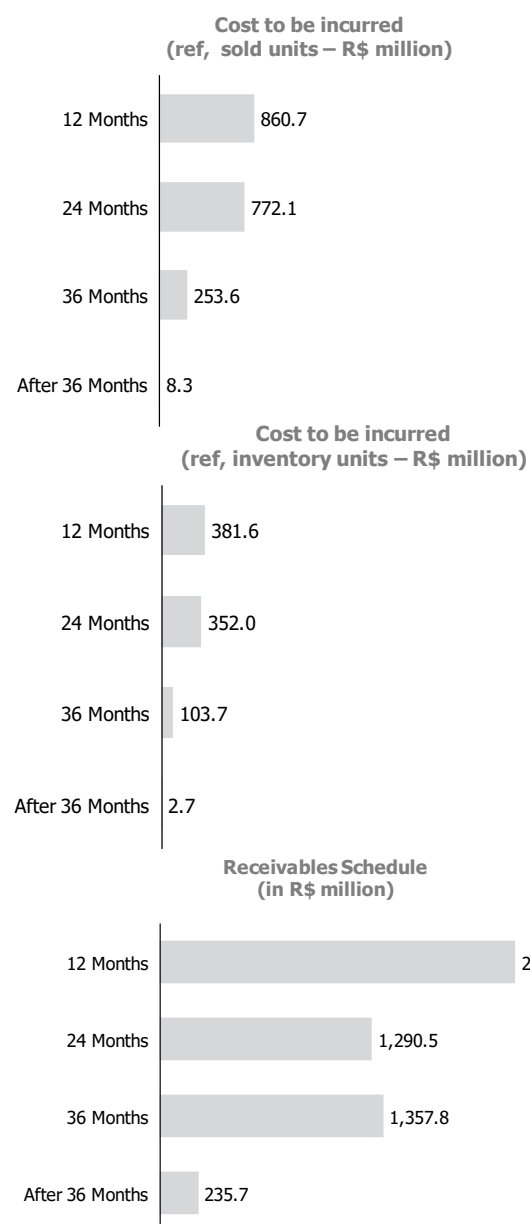
Financial Statements Highlights

ACCOUNTS RECEIVABLE

Considering all pre-sales contracts signed, Accounts Receivable totaled R\$5.0 billion on March 31, 2020, representing a 1.5% increase from December 31, 2019. In the Company's Balance Sheet, this amount accounts for R\$2.1 billion, which is recognized through the construction progress of each project.

Delivered units accounts for 18.5% and units under construction or in the delivery process, for 81.5% of the total amount. The average Accounts Receivable turnover is about 1.9 years (23.2 months).

Accounts Receivable	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19
Units under construction	4,110	3,864	6.4%
Finished Units	933	1,102	-15.4%
Total Accounts Receivable	5,043	4,967	1.5%
Construction Cost to be Realized from sold units	(1,895)	(1,834)	3.3%
Construction Cost to be Realized from inventory units	(840)	(778)	8.0%
Net Accounts Receivable	2,308	2,355	-2.0%



(1) Economic Concept: considers full and immediate payment on the "Habite-se" date.

Cash Concept: Considers the Company's projection for the actual cash receipt.

MARKETABLE REAL ESTATE

The main item under the Inventories account reported in the Company's Balance Sheet refers to land earmarked for future development, which totaled R\$2,538 million on March 31, 2020 and represented 52.1% of the total.

Marketable Real Estate	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19
Units under construction	763	740	3.1%
Finished units	1,095	1,162	-5.8%
Landbank	2,538	2,250	12.8%
Suppliers	156	114	36.7%
Interest capitalized in inventories	120	126	-5.1%
Provision for Cancellations	198	242	-18.2%
Total	4,870	4,634	5.1%

In addition to the actual advance payments from customers, the "Advances from Customers" account comprises liabilities, which stem from physical swaps in land purchases (counterpart entries to land swaps), value at cost price. Under this account, land for future real estate incorporation amounts to R\$514 million and incorporated real estate projects to R\$289 million, totaling R\$803 million, corresponding to the book value of swapped units. Such obligations shall be written off by following the same procedure as that used for sales revenue recognition, with no actual cash outflows.

Advances from Customers	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19
Receiving of real estate sales	162	148	9.2%
Land for future incorporation	514	394	30.6%
Incorporated real estate units	289	307	-5.9%
Total	965	849	13.7%

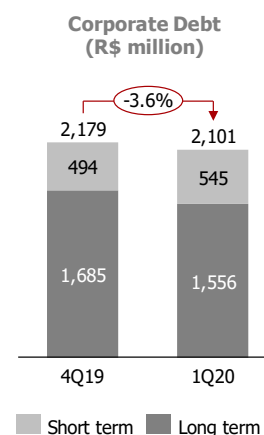
The short- and long-term "Accounts Payable for Real Estate Acquisition" lines amount to R\$682 million, R\$379 million of which are related to developed projects.

Accounts Payable - Real estate acquisition	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	1Q20 x 4Q19
Incorporated	379	343	10.5%
Others	303	214	41.6%
Total	682	557	22.4%

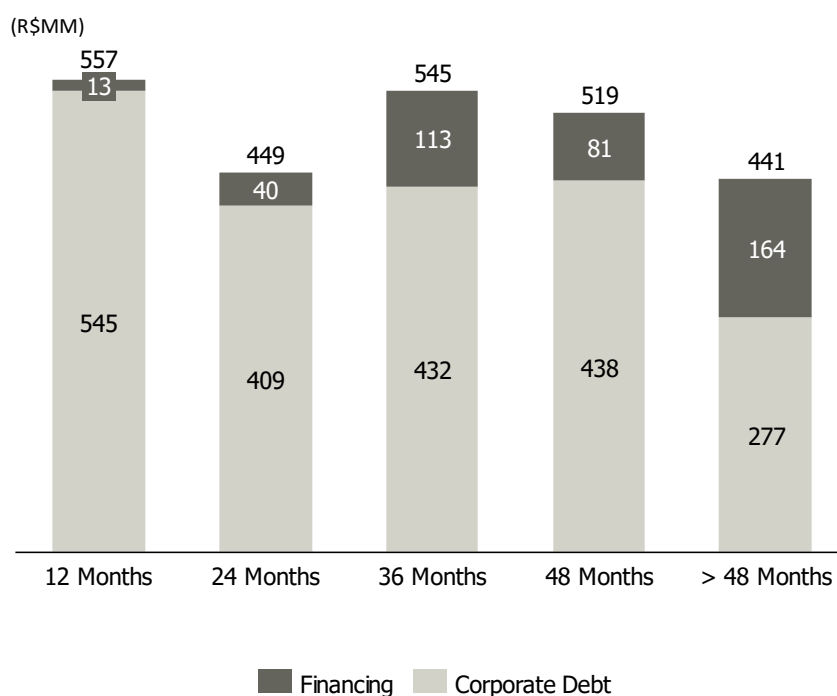
DEBT

On March 31, 2020, gross debt including accrued interest accounted R\$2,514 million, 0.4% higher than the amount of R\$2,503 million reported on December 31, 2019.

The balance of debt denominated in local currency and totally connected with the construction financing accounted for 16.3% of the total debt (without accrued interest) and increased by 22.5% in the quarter.



Debt (R\$ million)	1Q20	4Q19	1Q20 x 4Q19
Construction financing - local currency	410	335	22.5%
Loans - local currency	2,101	2,179	-3.6%
Sub total	2,511	2,514	-0.1%
Interest - local currency	3	-10	n.a
Total	2,514	2,503	0.4%



As a result, the balance of loans (corporate debt) denominated in local currency, comprising 83.7% of the total debt (without accrued interest), corresponds to:

R\$ million	Issued In	Matures In	Cost	Balance
Corporate Debt				
10th Debenture Issue	2018	Jul-20	102% of CDI	150
Cyma Debenture*	2017	Oct-22	.*	4
1st Issue of CRERs - Brazil Realty	2011	Jun-23	107% of CDI	43
7th Issue of CRERs - Brazil Realty	2016	Dec-20	104% of CDI	30
8th Issue of CRERs - Brazil Realty	2018	Jun-22	102% of CDI	390
102nd, 103rd and 134th Issues of CRERs - Gaia	2017-2019	2023-2035	CDI + 1.2% p.y.	169
211th Issue of CRERs - RB Capital	2019	Apr-24	100% of CDI	100
212th Issue of CRERs - RB Capital	2019	Jul-24	100% of CDI	602
236th Issue of CRERs - RB Capital	2019	Nov-22	108% of CDI	50
CCB Banco Safra	2018	Sep-22	110% of CDI	250
CCB Banco do Brasil	2018	Jan-22	110% of CDI	150
BNDES	2013	2025-2027	TJLP + 3.78% p.y.	69
CCB Bradesco	2018	Aug-22	104% of CDI	94
Subtotal			~110% of CDI	2.101

* Cost of debt: 0.3% of net revenue of units sold from the Legacy Klabin project.

The Company's net debt amounted to R\$839 million, a decrease of 1.4% from 4Q19.

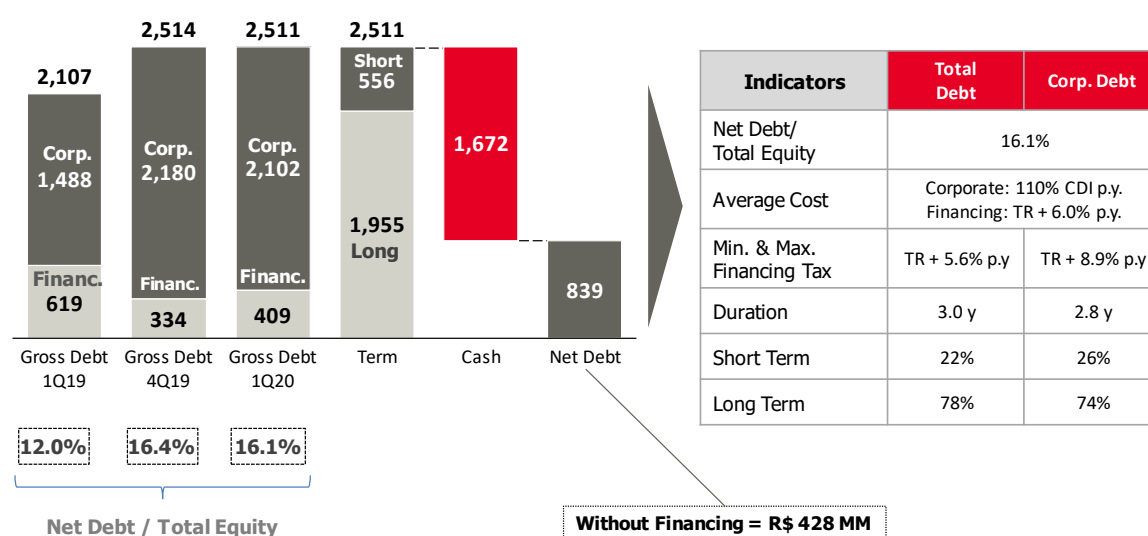
In R\$ million	1Q20	4Q19	1Q20 x 4Q19
Long-Term Debt	1,954	1,963	-0.5%
Short-Term Debt	557	551	1.2%
Total Debt	2,511	2,514	-0.1%
Cash and Cash Equivalents	1,289	1,365	-5.6%
Long-Term Financial Investments	383	298	28.6%
Total Cash and Equivalents	1,672	1,663	0.6%
Net Debt	839	851	-1.4%

The Company's leverage, as measured by means of the Net Debt / Total Equity ratio, reached 16.1% by the end of the quarter, reinforcing Cyrela's commitment to maintain this index in healthy levels and ratifying the financial strength of the company.

In R\$ million	1Q20	4Q19	% Chg
Net Debt	839	851	-1.4%
Shareholders Equity	5,211	5,175	0.7%
Construction Financing	410	335	22.5%
Net Debt / Shareholders Equity	16.1%	16.4%	-0.3 p.p.
Net Debt (ex Financing) / Shareholders Equity	8.2%	10.0%	-1.7 p.p.

Debt Overview

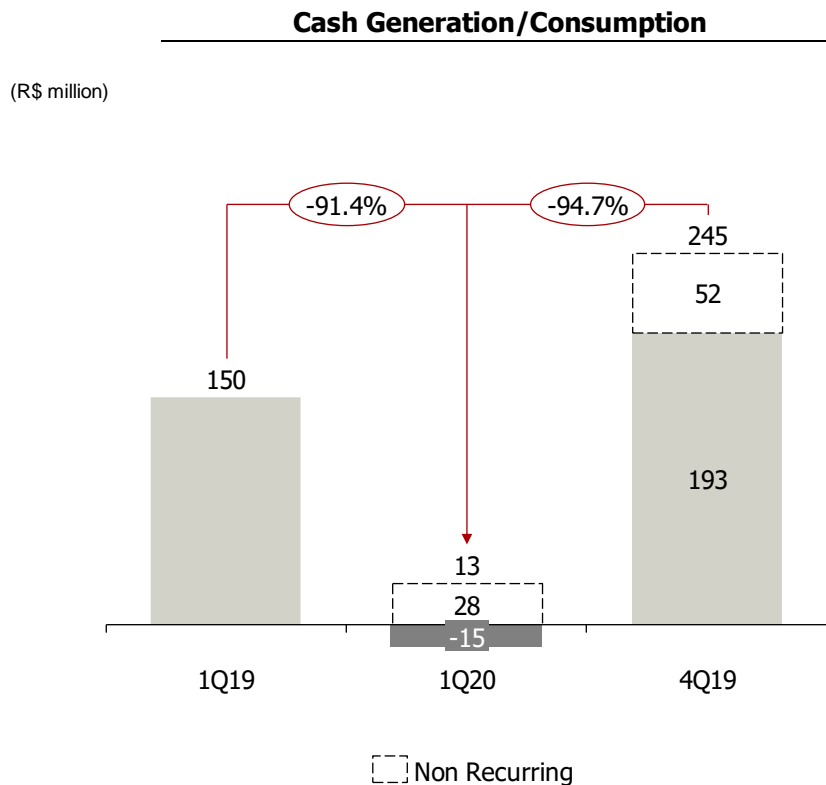
(R\$ Million)



CASH GENERATION

In 1Q20, the Company recorded cash generation of R\$13 million, versus R\$245 million in 4Q19 and R\$150 million in 1Q19.

There was a cash inflow in the quarter that totaled R\$28 million related to the sale of Tecnisa’s shares.



The decrease in the Company’s cash generation occurred mainly due to instability during the quarter on transfers of clientes from sales of the Minha Casa Minha Vida program, arising from the lack of funding resources available to cover the subsidy offered from the government to the customers, beside the lower volume of finished inventory sales in the quarter.

As described above, Cyrela recognized in its Income statement a positive impact in “Other Results in Investments” line, related to the deal with Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB). This operation did not impact the cash flow this quarter.

Cash Burn/Generation (R\$ MM)	1Q20 R\$ MM	4Q19 R\$ MM	Chg % 1Q20 x 4Q19	1Q19 R\$ MM	Chg % 1Q20 x 1Q19
Total Debt (Gross Debt without Interest payable)	2,511	2,514	-0.1%	2,107	19.2%
Total Cash	1,672	1,663	0.6%	1,436	16.4%
Net Debt	839	851	-1.5%	670	25.1%
Δ Accountant Debt Change	13	(155)	n.a	150	-91.0%
(+) Buyback Program	-	-	0.0%	-	0.0%
(+) Dividends	-	400	-100.0%	-	0.0%
Operational Cash Generation/Burn	13	245	-94.5%	150	-91.0%
(+) Acquisition of Equity Interest	(28)	(52)	-47.1%	-	0.0%
Operational Cash Generation/Burn	-15	193	n.a	150	n.a

SUBSEQUENT EVENTS

The World Health Organization (WHO) declared coronavirus (COVID-19) a pandemic on March 11, 2020. Since then, coronavirus has been spreading rapidly worldwide and creating a health crisis and, consequently, an economic crisis.

The Company is monitoring all developments closely and taking mitigation measures to ensure the safety of all its stakeholders. The related initiatives are designed to protect the health of our entire workforce (including employees and third-party service providers in both construction sites and offices) and, consequently, of society as a whole. Our action plan is intended to flatten the coronavirus curve in Brazil in order not to overburden the health system and ensure the most serious cases are treated effectively. In addition, we seek to understand what is the best financial solution for our customers and suppliers, in order to preserve the Company's contracts and cash position. Our coronavirus response mainly includes the following initiatives:

In construction sites:

- Our occupational safety team is offering training sessions to disseminate good behaviors among third-party service providers and employees;
- High-risk employees (those over age 60 and/or diagnosed with high blood pressure, diabetes, etc.) have been furloughed;
- Any workforce members showing COVID-19 symptoms are immediately furloughed with no need for a medical certificate;
- Face masks, as well as information about their mandatory use, are provided for all workforce members, and the temperature of everyone entering construction sites is checked;
- Quadrivalent flu shots are provided for all construction workers (employees and third-party service providers) in the construction site itself;
- A limit of two people at a time in the elevator and four on the rack has been set.

In offices / corporate departments:

- A large number of workforce members—and mandatorily all high-risk individuals—now perform their daily workload from home. Specific protocols, materials and technologies have been adopted to ensure the system works smoothly;
- All requests for postponement of payments are being thoroughly examined;
- We were one of the first companies to sign the #nãodemita [#donotfire] manifesto, intended to prevent mass layoffs, for 60 days;
- Instituto Cyrela has run the following campaigns jointly with our employees: The #Juntos Combatemos 3x Mais [#Together We Fight 3X More] Campaign and the #Juntos Fazemos Mais [#Together We Accomplish More] Campaign.

Regarding internal financial measures, we strengthened our commitment to maintaining sound financial health, low debt and strong cash and liquidity positions. As a result, we obtained two new 12-month loans totaling four hundred million reais (R\$400,000,000) in April through Bank Credit Notes bearing interest at up to the CDI [Certificado de Depósito Interfinanceiro, or Interbank Deposit Certificate] rate plus 2.75%.

In addition, the Company has been monitoring the cash flow by projecting possible future scenarios in order to maintain the cash position at healthy levels. As a result, the Company is not expecting pressures on the cash position in the next 12 months.

ANNEX I – BALANCE SHEET

Consolidated Balance Sheet		
R\$ million		
	<u>March 31, 2020</u>	<u>December 31, 2019</u>
ASSETS		
Current Assets	5,603	5,353
Cash and Cash Equivalents	236	212
Marketable Securities	1,053	1,153
Accounts Receivable	1,329	1,252
Marketable Real Estate	2,845	2,638
Recoverable Taxes and Contributions	21	18
Deferred Taxes and Contributions	0	0
Selling Expenses to Be Recognized	15	13
Anticipated Expenses	9	13
Derivative financial instruments	32	-
Other Receivables	64	55
Non-Current Assets	4,687	4,634
Long Term	3,849	3,699
Accounts Receivable	735	818
Marketable Securities	383	298
Checking Accounts with Partners in Projects	19	17
Related Parties	421	369
Recoverable Taxes and Contributions	135	140
Marketable Real Estate	2,025	1,996
Other Receivables	65	62
Permanent	904	935
Investment in Controlled Companies	787	815
Fixed Assets	91	92
Intangible	26	28
Total Assets	10,291	9,988
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Current Liabilities	2,353	2,190
Loans and Financing	209	180
Debentures	153	155
Real Estate Certificates - CRER	207	218
Suppliers and provision for guarantees	169	135
Provisions for inventory maintenance	61	66
Taxes and Contributions Payable	33	28
Deferred Taxes and Contributions	30	30
Payroll, social charges and profit sharing	46	51
Real Estate Acquisition Payable	630	551
Dividends Payable	99	99
Related Parties	83	111
Checking Accounts with Partners in Projects	54	46
Advances from Customers	409	345
Provisions for labour, civil and fiscal risks	96	84
Other Payables	75	92
Long Term	2,727	2,622
Loans and Financing	765	757
Debentures	4	4
Real Estate Certificates - CRER	1,176	1,191
Suppliers and provision for guarantees	0	-
Provisions for inventory maintenance	41	40
Real Estate Acquisition Payable	53	7
Provisions for labour, civil and fiscal risks	79	65
Deferred Income Tax and Social Contribution	55	56
Advances from Customers	556	503
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	5,211	5,175
Minority Equity	420	413
Shareholders' Equity	4,790	4,762
Capital Stock	3,396	3,396
Capital Reserve	(72)	(72)
Legal Reserve	312	312
Surplus Reserve	1,320	1,320
Treasury Shares	(193)	(193)
Profit / Losses	28	-
Other Comprehensive Income	0	(0)
Total Liabilities and Shareholders' Equity	10,291	9,988

ANNEX II – INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement			
R\$ million			
	<u>1Q20</u>	<u>4Q19</u>	<u>% Change</u>
Gross Revenue of Sales and/or Services			
Real Estate Development and Resales	725	1,167	-37.9%
Lots for Development	9	6	62.2%
Services Rendered	11	8	39.7%
Cancellations Provision	39	85	-53.4%
Deductions from Gross Revenue	<u>(20)</u>	<u>(32)</u>	<u>-36.3%</u>
Total Net Revenue	765	1,233	-38.0%
Real Estate Sales and Resales	(470)	(783)	-40.0%
Lots for Development	(6)	(4)	57.0%
Cancellations Provision	(24)	(57)	-57.0%
Services Rendered and Others	<u>(4)</u>	<u>(5)</u>	<u>-20.8%</u>
Cost of Goods and/or Services Sold	(504)	(848)	-40.6%
Gross Profit (Loss)	261	385	-32.2%
Operating (Expenses) Revenues			
Selling Expenses	(91)	(101)	-9.8%
General and Administrative Expenses	(94)	(112)	-16.1%
Management's Fees	(2)	(1)	25.1%
Equity Result and Other Appreciations	11	18	-39.8%
Other Results in Investments	3	53	-95.3%
Financial Expenses	(28)	(41)	-32.6%
Financial Revenues	31	43	-27.9%
Other Operating Expenses/Revenues	<u>(26)</u>	<u>(7)</u>	<u>255.2%</u>
	(196)	(148)	31.9%
Earnings Before Income Taxes on Profit and Shareholders	65	237	-72.5%
Deferred	1	(3)	n.a
Current	<u>(18)</u>	<u>(24)</u>	<u>-23.1%</u>
Tax and Social Contribution	(17)	(27)	-38.0%
Income (Loss) Before Minority Interest	48	209	-77.0%
Minority Interest	<u>(20)</u>	<u>(60)</u>	<u>-66.2%</u>
Net Income (Loss)	28	149	-81.3%

ANNEX III – REVENUE RECOGNITION

*Considers only revenues from Residential Real Estate Development activities

PROJECT	SEGMENT	LAUNCH DATE	% ACCRUED FINANCIAL EVOLUTION		ACCRUED REVENUE (R\$ MM)	
			1Q20	1Q19	1Q20	1Q19
Rio By Yoo	High-end	Dec-18	3,1%	0,9%	15	16
Heritage	High-end	Mar-17	5,2%	6,5%	13	16
Living Privilege	Middle	May-18	7,4%	0,1%	10	1
Like Residencial Club	High-end	Sep-15	0,0%	0,2%	10	15
Plano & Estação Campo Limpo li	MCMV 2 and 3	Dec-18	16,2%	0,7%	10	4
Palazzo	High-end	Sep-18	5,4%	-3,8%	9	(7)
Praça Mooca	Middle	Dec-17	4,1%	6,9%	9	(1)
Move Tijuca	High-end	Sep-18	7,1%	2,5%	9	3
Living Exclusive	Middle	Nov-17	11,0%	6,8%	8	4
Living Resort	Middle	Dec-16	2,7%	5,7%	8	10
Float Residences	High-end	Oct-18	26,5%	34,7%	7	2
Medplex Campinas	High-end	May-18	8,2%	2,2%	7	3
Cyrela Haus By Yoo	High-end	Oct-18	2,2%	0,2%	7	8
Living Magic 2	Middle	Apr-16	0,0%	3,1%	6	7
Carioca Residencial	High-end	Mar-14	0,0%	0,0%	6	7
Moova	High-end	Oct-17	11,2%	8,6%	6	4
Yoo Moinhos	High-end	Apr-18	2,4%	5,5%	6	4
Living Elegance	Middle	Jun-18	8,5%	2,3%	6	2
Living Moovie	Middle	Jun-15	0,0%	0,1%	6	(1)
Vitrali	High-end	Nov-18	5,3%	-2,4%	6	(2)
Ocean Pontal	High-end	Mar-14	0,0%	0,0%	5	11
Living Baroneza	Middle	Jan-15	0,0%	0,0%	5	3
Encontro Imigrantes	Middle	Nov-14	0,0%	0,0%	5	6
Living Wish Lapa	Middle	Jul-17	3,2%	8,7%	5	12
For Consolação	Middle	Aug-18	8,2%	1,7%	5	1
Other Projects					206	730
Sub-Total					395	858
Projects begun after September, 2018						
Atmosfera Vila Mariana	High-end	Mar-20	42,7%	0,0%	33	-
Plano & Iguatemi	MCMV 2 and 3	May-19	18,8%	0,0%	21	-
Plano&Pirituba - Serra Da Velha	MCMV 2 and 3	May-19	19,1%	0,0%	15	-
Vivaz Jardim Prudencia	MCMV 2 and 3	Mar-20	35,4%	0,0%	15	-
Plano&Estação Vila Sonia - Caminho Do Engenho	MCMV 2 and 3	Aug-19	16,2%	0,0%	14	-
Galeria 635	MCMV 2 and 3	Feb-20	39,7%	0,0%	12	-
Vivaz Jardim Pirituba 2	MCMV 2 and 3	Mar-20	25,9%	0,0%	12	-
Plano & Estação Campo Limpo lii	MCMV 2 and 3	May-19	24,0%	0,0%	11	-
Nativ	High-end	Jun-19	3,5%	0,0%	10	-
Plano & Butanta - Manoel Dias	MCMV 2 and 3	May-19	18,0%	0,0%	10	-
Vivaz Sacomã	MCMV 2 and 3	Feb-20	21,8%	0,0%	10	-
Plano & José Bonifácio - Hasegawa li	MCMV 2 and 3	Dec-19	15,8%	60,6%	8	-
Glass Art By Yoo	High-end	Sep-19	0,4%	0,0%	8	-
Plano & Estação Campo Limpo I	MCMV 2 and 3	Dec-19	7,7%	0,0%	8	-
Living Infinity	Middle	Nov-19	0,8%	0,0%	8	-
Other Projects					144	-
Sub-Total					339	-
Total					734	858

ANNEX IV – LAUNCHES

Project	Quarter	Month	Region	PSV (R\$ MM)	Usable Area (sq. m.)	Units	Segment	%CBR
1 Wish Coimbra	1Q20	Jan-20	CO	50.1	11,484	165	Middle	50%
2 Plano & Reserva do Carmo - Hasegawa II - I a J (Fase2)	1Q20	Jan-20	SP	13.3	2,975	80	MCMV 2 and 3	50%
3 Vivaz Sacomã	1Q20	Jan-20	SP	79.9	17,058	500	MCMV 2 and 3	100%
4 Vivaz Jardim Pirituba 2	1Q20	Jan-20	SP	91.4	20,287	472	MCMV 2 and 3	100%
5 Urban Zona Norte	1Q20	Jan-20	RJ	78.5	13,996	388	MCMV 2 and 3	74%
6 Plano & Mooca II - Praça Alberto Lion	1Q20	Jan-20	SP	65.8	12,091	348	MCMV 2 and 3	50%
7 Ville Cuba	1Q20	Feb-20	MG	15.3	4,465	95	MCMV 2 and 3	49%
8 Jardim Vênus	1Q20	Feb-20	MG	32.7	11,186	238	MCMV 2 and 3	40%
9 Ville Honduras	1Q20	Feb-20	MG	35.7	8,390	190	MCMV 2 and 3	40%
10 Iosuke III	1Q20	Feb-20	SP	48.1	11,438	282	MCMV 2 and 3	50%
11 Vista Parque by Plano & Plano	1Q20	Feb-20	SP	49.0	6,430	223	MCMV 2 and 3	50%
12 Plano & Jardim Planalto	1Q20	Feb-20	SP	61.6	10,889	374	MCMV 2 and 3	50%
13 Plano & Reserva Casa Verde	1Q20	Feb-20	SP	58.7	9,055	299	MCMV 2 and 3	50%
14 Plano & Reserva do Cambuci - Lavapés	1Q20	Feb-20	SP	57.1	10,107	380	MCMV 2 and 3	50%
15 Atmosfera Vila Mariana	1Q20	Feb-20	SP	190.1	16,078	250	High end	100%
16 Oka Residence Lagoa	1Q20	Feb-20	RJ	139.9	4,845	24	High end	50%
17 Prime Wish	1Q20	Feb-20	South	83.7	11,191	168	High end	80%
18 Living Concept Panamaby	1Q20	Mar-20	SP	62.9	8,391	238	Middle	80%
19 Plano & Mooca I - Torre B	1Q20	Mar-20	SP	24.1	4,372	146	MCMV 2 and 3	50%
20 Vivaz Estação Itaquera	1Q20	Mar-20	SP	74.4	17,208	403	MCMV 2 and 3	79%
21 Plano&Estação Capão Redondo - Dr Luis Fonseca Galvão	1Q20	Mar-20	SP	43.4	7,517	280	MCMV 2 and 3	50%
22 Plano&Florada Ipê - Francisco da Cruz Mellão	1Q20	Mar-20	SP	79.9	15,294	470	MCMV 2 and 3	50%
23 Vivaz Piedade	1Q20	Mar-20	RJ	41.5	8,476	236	MCMV 2 and 3	100%
24 Vivaz Jardim Prudência	1Q20	Mar-20	SP	94.4	17,063	500	MCMV 2 and 3	100%
25 Momento Mota Paes	1Q20	Mar-20	SP	72.7	7,666	54	High end	50%
Total			25	1,644.1	267,951	6,803		70%

1Q20

Region	Launched PSV			CBR Launched			%CBR			Units			Average Price			PSV - Swaps			%Sold with		
	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.
São Paulo	1,167	458	155.0%	851	380	123.8%	73.0%	83.1%	-10.2 p.p.	5,299	1,546	242.8%	6,017	5,877	2.4%	14	16	-11.1%	26.7%	33.2%	-6.6 p.p.
São Paulo - Other Cities	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Rio de Janeiro	260	0	0.0%	170	0	0.0%	65.3%	0.0%	65.3 p.p.	648	0	0.0%	9,512	0	0.0%	5	0	0.0%	65.7%	0.0%	65.7 p.p.
Mnas Gerais	84	89	-6.0%	35	44	-20.1%	41.6%	49.0%	-7.4 p.p.	523	612	-14.5%	3,480	3,095	12.4%	8	2	265.9%	57.4%	79.6%	-22.2 p.p.
Espírito Santo	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
North	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Midwest	50	0	0.0%	25	0	0.0%	50.0%	0.0%	50.0 p.p.	165	0	0.0%	4,365	0	0.0%	5	0	0.0%	92.7%	0.0%	92.7 p.p.
South	84	0	0.0%	67	0	0.0%	80.0%	0.0%	80.0 p.p.	168	0	0.0%	7,479	0	0.0%	13	0	0.0%	16.1%	0.0%	16.1 p.p.
Northeast	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Total	1,644	547	200.8%	1,148	424	170.7%	69.8%	77.6%	-7.8 p.p.	6,803	2,158	215.2%	6,136	5,126	19.7%	46	18	159.2%	34.1%	46.4%	-12.3 p.p.

Segment	Launched PSV (R\$ MM)			CBR Launched PSV (R\$ MM)			%CBR			Units			Average Price (per sq. m.)			PSV - Swaps (R\$ MM)			%Sold with Swaps		
	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.
High end	486	142	242.7%	363	142	156.0%	74.7%	100.0%	-25.3 p.p.	496	219	126.5%	12,226	8,985	36.1%	19	9	104.8%	26.4%	48.4%	-22.0 p.p.
Middle	113	125	-9.8%	75	100	-24.8%	66.7%	80.0%	-13.3 p.p.	403	210	91.9%	5,686	6,432	-11.6%	5	6	-16.2%	13.6%	65.7%	-52.1 p.p.
MCMV 2 and 3	1,045	279	273.9%	709	182	289.8%	67.9%	65.1%	2.8 p.p.	5,904	1,729	241.5%	5,016	3,916	28.1%	22	2	887.1%	36.1%	43.8%	-7.7 p.p.
Total	1,644	547	200.8%	1,148	424	170.7%	69.8%	77.6%	-7.8 p.p.	6,803	2,158	215.2%	6,136	5,126	19.7%	46	18	159.2%	34.1%	46.4%	-12.3 p.p.

ANNEX V – SALES

1Q20

Region	Pre-Sales Contracts (R\$ MM)			Units			Usable Area Sold (sq. m.)			Avg. Price (R\$/sq. m.)			% CBR		
	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.
São Paulo	821	603	36.2%	3,284	1,719	91.0%	146,047	93,276	56.6%	6,248	7,239	-13.7%	70.7%	71.7%	-1.0 p.p.
São Paulo - Other Cities	88	117	-24.5%	263	458	-42.6%	27,587	46,583	-40.8%	5,250	4,838	8.5%	98.3%	78.6%	19.8 p.p.
Rio de Janeiro	272	147	85.4%	946	408	131.9%	54,963	33,916	62.1%	6,844	6,095	12.3%	67.3%	78.2%	-10.8 p.p.
Minas Gerais	77	88	-13.2%	423	571	-25.9%	25,654	8,414	204.9%	4,302	23,728	-81.9%	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
Espírito Santo	1	2	-48.8%	4	6	-33.3%	259	528	-50.9%	3,963	4,270	-7.2%	60.0%	60.0%	-0.0 p.p.
North	1	6	-76.2%	12	19	-36.8%	383	1,548	-75.3%	4,734	4,173	13.4%	92.1%	86.0%	6.2 p.p.
Midwest	53	4	1256.3%	187	13	1338.5%	6,863	1,681	308.2%	7,924	4,766	66.3%	50.0%	50.0%	0.0 p.p.
South	42	73	-41.9%	27	104	-74.0%	6,367	9,569	-33.5%	11,997	10,289	16.6%	79.5%	85.7%	-6.1 p.p.
Northeast	1	6	-77.9%	3	9	-66.7%	473	1,301	-63.7%	5,570	5,832	-4.5%	109.5%	68.1%	41.4 p.p.
Total	1,357	1,044	29.9%	5,149	3,307	55.7%	268,596	196,817	36.5%	6,289	7,043	-10.7%	69.9%	72.5%	-2.6 p.p.

Segment	Pre-Sales Contracts (R\$ MM)			Units			Usable Area Sold (sq. m.)			Avg. Price (R\$/sq. m.)			% CBR		
	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg %	1Q20	1Q19	Chg p.p.
High end	378	426	-11.5%	393	574	-31.5%	61,286	75,027	-18.3%	11,987	9,752	22.9%	78.8%	82.9%	-4.1 p.p.
Middle	223	239	-6.6%	647	592	9.3%	204,654	116,199	76.1%	5,305	6,000	-11.6%	83.1%	87.8%	-4.7 p.p.
MCMV 2 and 3	756	379	99.4%	4,109	2,141	91.9%	2,656	5,591	-52.5%	4,492	3,741	20.1%	61.5%	51.1%	10.5 p.p.
Total	1,357	1,044	29.9%	5,149	3,307	55.7%	268,596	196,817	36.5%	6,289	7,043	-10.7%	69.9%	72.5%	-2.6 p.p.

ANNEX VI – LANDBANK

Landbank

Region	PSV - with swaps (R\$ MM)	PSV - without swaps (R\$ MM)	Land	Units	Swap	% CBR
São Paulo	7,233	6,448	51	14,308	49.8%	90.3%
São Paulo - Other Cities	2,651	2,259	12	12,106	75.7%	86.9%
Rio de Janeiro	21,217	16,994	33	44,803	83.0%	91.9%
Minas Gerais	321	321	7	1,107	0.0%	90.0%
North	2,808	2,721	18	4,013	48.2%	76.5%
Midwest	589	469	6	2,793	97.2%	64.1%
South	1,254	1,180	11	2,656	31.5%	87.2%
Northeast	1,339	1,284	2	2,778	67.0%	87.1%
Total	37,413	31,675	140	84,563	73.6%	89.3%

Product	PSV - with swaps (R\$ MM)	PSV - without swaps (R\$ MM)	Land	Units	Swap	% CBR
High end	31,293	26,123	85	60,148	75.8%	89.9%
Middle	3,685	3,302	31	13,388	56.1%	81.2%
MCMV 2 and 3	2,436	2,249	24	11,027	56.4%	94.5%
Total	37,413	31,675	140	84,563	73.6%	89.3%

Land Acquisition

Region	PSV - with swaps (R\$MM)	PSV - without swaps (R\$ MM)	Land	Units	Swap	% CBR
São Paulo	693	639	4	2,507	44.2%	94.7%
São Paulo - Other Cities	0	0	0	0	0.0%	0.0%
Rio de Janeiro	215	191	3	976	66.7%	100.0%
Minas Gerais	0	0	0	0	0.0%	0.0%
Espírito Santo	0	0	0	0	0.0%	0.0%
North	0	0	0	0	0.0%	0.0%
Midwest	0	0	0	0	0.0%	0.0%
South	0	0	0	0	0.0%	0.0%
Northeast	0	0	0	0	0.0%	0.0%
Total	908	829	7	3,483	49.3%	95.9%

Product	PSV - with swaps (R\$MM)	PSV - without swaps (R\$ MM)	Land	Units	Swap	% CBR
High end	341	327	2	529	21.4%	89.2%
Middle	105	89	1	444	91.6%	100.0%
MCMV 2 and 3	462	414	4	2,510	65.4%	100.0%
Total	908	829	7	3,483	49.3%	95.9%

ANNEX VII – PROJECTS DELIVERED

	Delivered Projects	Location	Launch Date	Delivery Date	Usable Area (sq mts)	PSV Launched (R\$ MM)	Units Delivered	Product	%CBR
1	Cyrela Landscape Taubaté	SP - Other Cities	May-15	Jan-20	194,439	88.6	540	High end	50%
2	Dez Vila Erma	SP	Aug-17	Jan-20	11,953	67.3	294	MCMV 2 and 3	25%
3	Hum liberdade	SP	Oct-17	Jan-20	8,549	64.0	292	MCMV 2 and 3	50%
4	Meu Lar Cantareira	SP	Oct-17	Jan-20	13,686	47.8	300	MCMV 2 and 3	50%
5	Plano & Estação Itaquera	SP	Nov-17	Jan-20	12,367	50.6	306	MCMV 2 and 3	50%
6	Plano & Largo do Cambuci	SP	Jan-18	Jan-20	12,043	58.9	298	MCMV 2 and 3	50%
7	LIVING WISH LAPA - FASE 1	SP	Jun-17	Mar-20	12,934	86.7	183	Middle	100%
8	LIVING WISH LAPA - FASE 2	SP	Aug-17	Mar-20	8,576	56.0	124	Middle	100%
9	Plano & Parque São Vicente	SP	Jan-18	Mar-20	21,894	95.8	634	MCMV 2 and 3	50%
10	Plano& Estação Itaquera - Lagoa do Campel	SP	Apr-18	Mar-20	13,336	56.3	330	MCMV 2 and 3	50%
	Total	10 Projects			309,777	672.1	3,301		

Glossary

PSV: Pre-Sales Value, or the amount in R\$ obtainable by selling each real estate unit.

%CBR: the Company's share, or the sum of its direct and indirect share in each project.

Pre-sales: the sum of values of all units sold the contracts for which have been signed.

Percentage of Completion ("PoC"): construction costs incurred divided by total construction costs. Revenue is recognized up to the incurred cost/total cost ratio.

Result to be recognized: due to the "PoC" accounting method, results from units sold are recognized according to the percentage of completion of construction costs. Therefore, it is the result to be recognized as costs incurred increase.

Cash generation (burn): change in net debt between two periods.

Net debt: total debt plus debenture and MBS issuance costs, net of accrued interest, less cash position (cash and cash equivalents + short- and long-term marketable securities).

MBS: Mortgage-backed securities.

Earnings per share: net income for the period divided by total shares (on the last day of the quarter), net of Treasury shares.

Landbank: all the land available for future launches.

Swap: land purchase arrangement whereby the Company pays for land with units (in the case of unit swaps) or with cash flows from sales of units (in the case of financial swaps).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação, or Financial Housing System