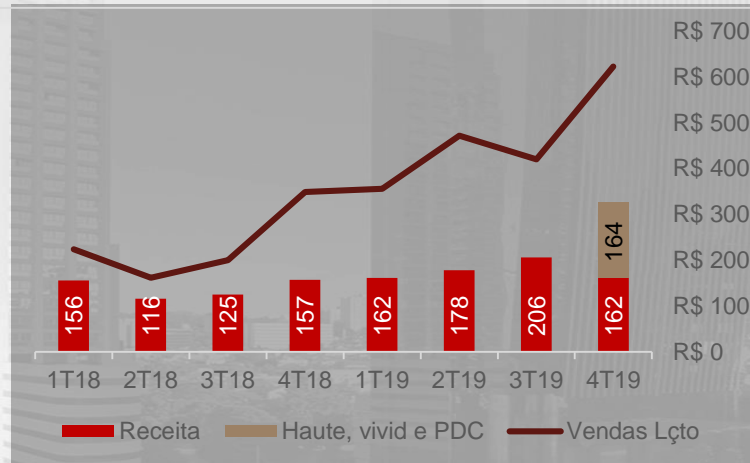


Receita e Rentabilidade



A EZTEC realizou no 4T19 o 2º maior volume trimestral de lançamentos da sua história (atrás do 1T11, se corrigido por INCC). O carro-chefe EZ Parque da Cidade puxa a receita, aumenta o giro e rentabilidade dá sinais saudáveis.

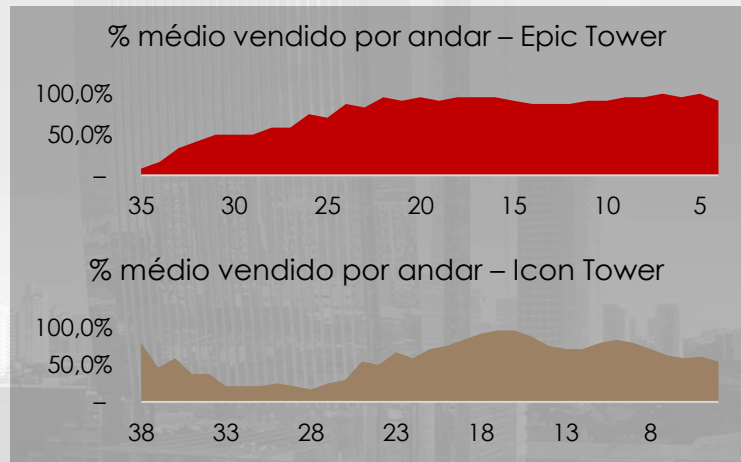
Patamar de receita líquida saltou 65% no 4T19 impulsionado pelo reconhecimento de 3 lançamentos



Lançamentos EZ Parque da Cidade, Haute Ibirapuera e Vivid Perdizes superaram cláusulas suspensivas e, conjuntamente, reconheceram R\$146 milhões no 4T19, respondendo pelo salto na receita. Todos os projetos já reconheceram cláusula (salvo o PIN Internacional, lançado em nov/19), o que é um sinal claro de força comercial. O Air Brooklin, lançado no 1T20, já atingiu 64% de vendas e também já supera cláusula.

EZ PDC contribuiu sozinho com receita líquida de R\$106 milhões

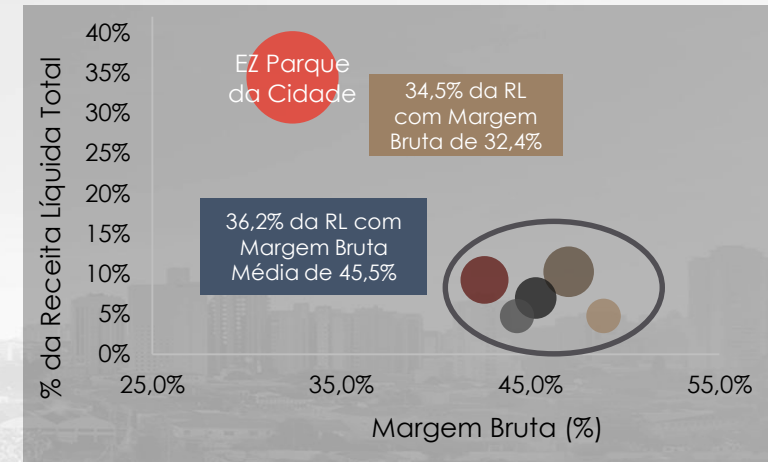
EZ PDC teve demanda de investidores, que compraram de baixo para cima, com pré-pagamento de 57% até a entrega



Unidades mais baixas tendem a ser marginalmente mais baratas do que as do topo da torre. Nesse sentido, este padrão de vendas é típico em projetos com muito apelo entre investidores, que são muito sensíveis ao ticket da unidade. O estoque mais alto acaba tendo mais apelo para o cliente final, que demora mais para enxergar o empreendimento, mas acaba valorizando o produto de forma diferenciada.

Margem da metade de cima do Z.Cotovia e do Z.Pinheiros teve ganho de 7-8 p.p.

Margem bruta pro forma ex-EZ PDC de 43,4%, sustentada de forma ampla por projetos de safras e perfis diferentes

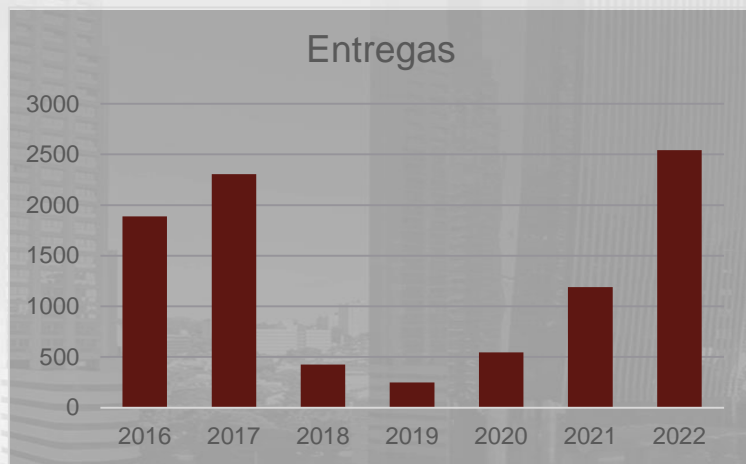


Para além do EZ PDC, os 5 projetos consolidados de maior contribuição de receita são o Cidade Maia (média renda entregue), o Haute Ibirapuera (lançamento de média-alta), o Pátrio Ibirapuera (lançamento de altíssima), Z.Pinheiros (smart-living em construção) e Fit Casa Rio Bonito (MCMV em construção). Amostragem é indicativa da capacidade de entregar rentabilidade com versatilidade.

Margem ponderada dos 5 consolidados de maior receita (ex-EZ PDC) foi de 45%

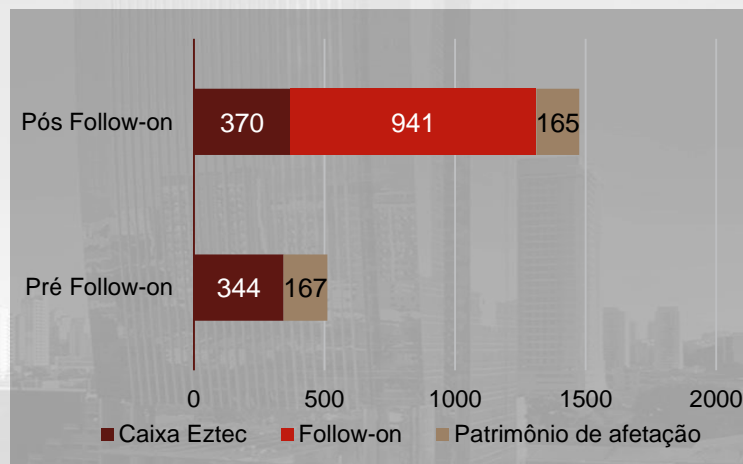
Os R\$941 milhões injetados no follow-on visavam antecipar aquisições em um ciclo de queima de caixa. Desde então, ventos de cauda produziram um ciclo mais líquido, havendo caixa tanto para segurança quanto para oportunidade.

Lançamentos de 2018-19 substituem a renda fixa e **clientes pré-pagam ao menos 52% do ticket** até a entrega



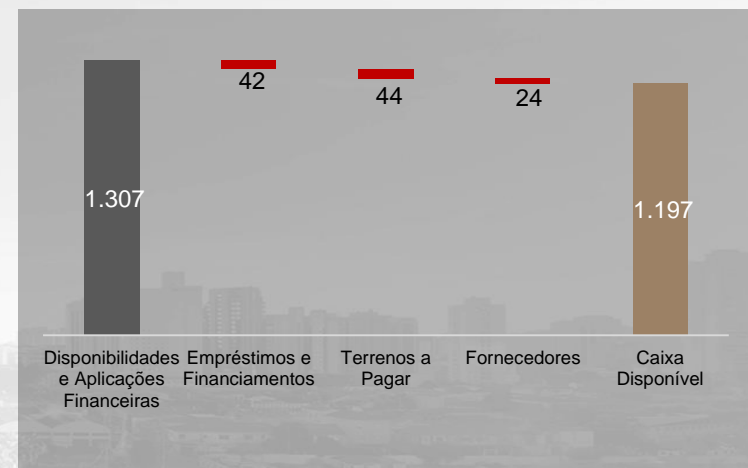
Na ocasião da assinatura da venda, cliente se compromete contratualmente com uma tabela de amortização, recebendo desconto AVP no seu saldo se acelera parcelas. Investidores tomaram oportunidade para escoar sua liquidez em tempos de juros baixo. Para a EZTEC, isso adianta a geração de caixa que se daria somente mediante o repasse, cobre o vale de entregas que existe até o final de 2021.

Proceeds do follow-on liberaram liquidez para **aquisições de terreno**, mas que têm sido **parceladas em até 30x**



A EZTEC já tinha caixa líquido antes do follow-on, mas parte significativa desta liquidez estava imobilizada em projetos sob o patrimônio de afetação. Depois da injeção dos R\$941 milhões em set/19, ela ganhou fôlego financeiro para novas aquisições de terreno. Mas não só os players do mercado já estavam líquidos, como a EZTEC também sondou fora dos eixos mais disputados, podendo parcelar aquisições relevantes.

Caixa de R\$1,3 bilhões carrega passivo leve, além de **recebíveis performados de R\$519 mi rendendo 10,4%+IGP-DI**



Mesmo que as condições de financiamento dos bancos tenham melhorado, parece haver uma taxa basal de clientes que optam pelo financiamento direto com a EZTEC. Esta carteira é securitizável e representa um colchão de liquidez reconfortante. Com essa liquidez, a Cia está preparada para navegar um período de evolução de obra, vale de entregas e alta imprevisibilidade, enquanto mantendo o oportunismo.

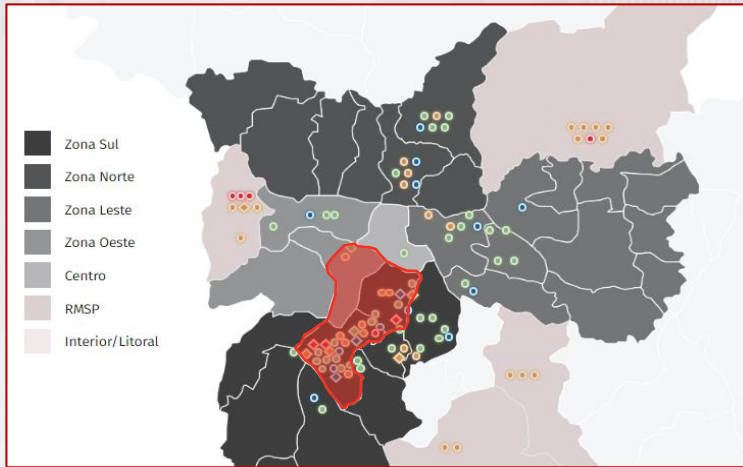
80% dos lançamentos do ciclo sequer necessitarão de financiamento à obra

Aquisições no 4T19 custaram R\$466 mi, com desembolso de somente R\$77 mi

Mesmo hoje, EZTEC financia diretamente 34% das vendas de estoque pronto

A EZTEC levantou capital com o mandato de buscar terrenos em uma média renda distante, mas as circunstâncias concorrenciais os puseram perto, em regiões consolidadas. No mais, sobra versatilidade e capacidade de execução.

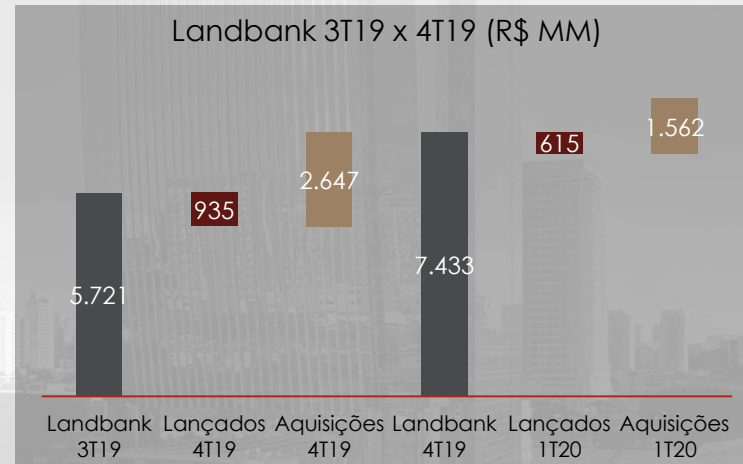
EZTEC é um player grande e de uma região só: tem de gravitar para **onde quer que as oportunidades estiverem**



A incorporação imobiliária é uma atividade artesanal que exige expertise sobre os apetites de diferentes grupos de cliente, até sobre as nuances do plano diretor. A última leva de entrantes se ateve quase que singularmente na demanda de investidores, explorando a mesma tipologia de unidades pequenas nos eixos urbanos mais consolidados. O trackrecord da EZTEC comprova sua versatilidade na região.

Abrangência para além da 'pequena Manhattan' que incitou novos entrantes

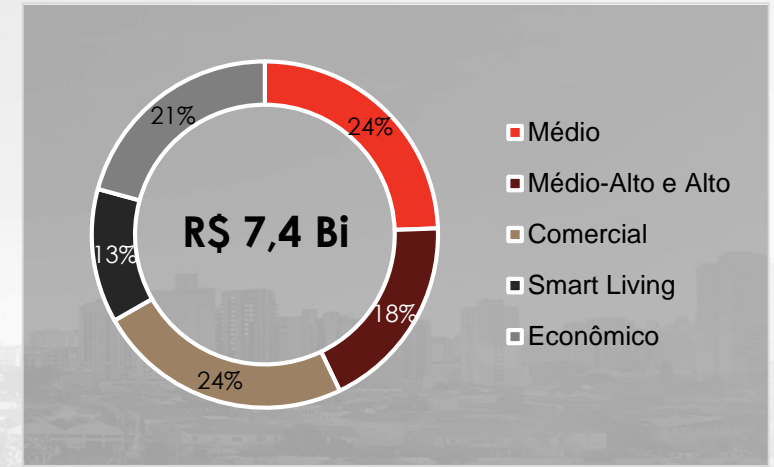
Aquisições do 4T19 somaram R\$2,6 bilhões de VGV em projetos em **polos menos óbvios, mas dentro da capital**



Na sequência do follow-on, a EZTEC visava a retomada de megaprojetos de média renda. Nesta linha, chegou a sondar terrenos fora da cidade de São Paulo. Mas a concentração dos players capitalizados na 'pequena Mahattan', deixou oportunidades intocadas fora deste eixo em regiões ainda muito consolidadas, como a Mooca ou Vila Clementino, voltadas para a demanda familiar em uma demografia menos fragilizado pelo desemprego.

Concentração geográfica da concorrência possibilitou 'low hanging fruits' fora dela

Versatilidade de execução comprovada da torre única ao condomínio-clubes e do MCMV ao icônico de altíssimo padrão



A EZTEC sempre foi ágil em adequar sua operação às circunstâncias do mercado: quando a capital inflacionou, a Cia se insulou na região metropolitana e surfou o PIB em torres corporativas; já na crise, com o colapso da classe média, focou em projetos de alta renda com escoamento no próprio bairro, e reaproveitou terrenos no MCMV. Em todos eles, pôde manter margens acima de 40%.

Landbank heterogêneo resguarda múltiplas alternativas estratégicas