



Construindo qualidade de vida

EZTEC lança empreendimento Fit Casa Brás

São Paulo, 29 de outubro de 2018

EZTEC S.A. (Bovespa: EZTC3; Bloomberg EZTC3: BZ) anuncia o lançamento do empreendimento Fit Casa Brás, na Zona Central de São Paulo. O projeto contará com 4 torres residenciais contando com 979 unidades, de padrão MCMV, com áreas de 26 e 38 m², para um VGV total de R\$ 179,9 milhões com 70% de participação da EZTEC, resultando em R\$ 125,9 milhões em VGV para a Companhia.



- **Lançamento:** Outubro/2018
- **Empreendimento:** Residencial com unidades de 26 e 38 m²
- **Localização:** Brás – SP
- **Unidades:** 979
- **VGV (Valor Geral de Vendas):** R\$ 179,9 milhões
- **Participação EZTEC:** 70%
- **Previsão de Entrega:** Setembro/2021
- **Nome Land Bank:** Visconde de Parnaíba



SOBRE A EZTEC:

Com 39 anos de história, a EZTEC é uma das empresas com maior lucratividade entre as empresas de capital aberto do setor de incorporação e construção no Brasil. Com seu modelo de negócio totalmente integrado, a Companhia já lançou 130 empreendimentos, totalizando mais de 3,6 milhões de metros quadrados de área construída e em construção e 26.344 unidades. A EZTEC S.A. integra o Novo Mercado da Bovespa e é negociada com o código EZTC3.

Índice Brasil 100
IBRX 100

Índice Brasil Ampla
IBRA

Índice B3BFBovespa
SMLL

Índice Imobiliário
IMOB

EZTEC3
NOVO
MERCADO
BM&FBovespa

Índice Dividendos
IDIV

Índice do Setor Industrial
INDX

Índice de Governança Corporativa Trade
IGCT

Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada
IGC

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado
ITAG

Para informações adicionais, favor entrar em contato com:

Relações com Investidores - EZTEC S.A.

Fone: (11) 5056-8313 - e-mail: ri@eztec.com.br - www.eztec.com.br/ri

Este comunicado contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da EZTEC. Estas são apenas projeções e, como tal, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia em relação ao futuro do negócio e seu contínuo acesso a capitais para financiar o seu plano de negócios. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, pressões da concorrência, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Companhia e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Fit Casa

Com mais de 39 anos de mercado e um histórico que reúne empreendimentos de médio a alto padrão, comerciais e residenciais, a EZTEC anuncia a entrada no segmento de interesse social e econômico com unidades compactas, criando uma nova marca do grupo: Fit Casa. “A Fit Casa do Grupo EZTEC tem como alvo o público com renda entre R\$2,8 mil e R\$7 mil. Os empreendimentos estão sendo cuidadosamente projetados para preencher as aspirações das pessoas que buscam imóveis de qualidade, com excelente localização e todos os equipamentos necessários, sem abrir mão de um preço que cabe no bolso”, explica Ernesto Zarzur, Fundador e Presidente do Conselho de Administração da EZTEC.

A marca Fit Casa estampa o lançamento do empreendimento Fit Casa Brás, em um terreno no Centro de São Paulo, na região do Brás. O empreendimento conta com 979 unidades com valor estimado a partir de R\$155 mil, oferecendo duas opções de planta: estúdios ou apartamentos de dois dormitórios, com 26 m² ou 38 m² privativos, respectivamente. Este produto inaugura o novo segmento de atuação da Companhia voltado para o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), que já conta com outros cinco projetos em desenvolvimento a serem lançados ao longo dos próximos anos.

A linha de produtos Fit Casa herda do Grupo EZTEC a sua solidez tradicional, mas é também delineada por traços diferenciados, melhor adequados ao contexto do MCMV. A começar pelo escopo do seu público-alvo, mais inclusivo. A partir deste segmento, há uma maior acessibilidade financeira capaz de abarcar, por exemplo, o jovem adulto de classe média ainda em início de carreira. O cliente de não mais do que 40 anos que compra o seu primeiro imóvel em busca de segurança patrimonial; ou mesmo o rapaz ou moça que compõe renda com o irmão ou irmã para sair da casa dos pais. Esta demografia crescente – de jovens adultos de média renda – é adepta de uma mentalidade contemporânea, que traz consigo particularidades no seu relacionamento com o próprio lar. Alinhado com o estilo de vida de seu público-alvo, o segmento Fit Casa traz uma noção moderna para a concepção de seus apartamentos, em que unidades relativamente compactas são construídas a partir de plantas inteligentes, direcionadas para o uso eficiente dos espaços. No exemplo do Fit Casa Brás, estúdios de 26 m² contam com cozinha separada e espaço para lavanderia no próprio imóvel. São arranjos com apelo especial para esta demografia que não necessariamente vê urgência para a constituição de uma família; que está disposta a se prolongar em um ambiente que consiga suprir as suas necessidades via infraestrutura.

O público do Fit Casa tem um perfil dinâmico que busca um engajamento com o condomínio que vai para além das atribuições fundamentais de abrigar e proteger. Para ele, cabe ao condomínio propiciar um leque de comodidades e opções de lazer, o que – na contramão do que tem sido a premissa de empreendimentos tradicionais – pode se dar através de espaços compartilhados. Seu foco transcende o núcleo indivisível do apartamento para o âmbito coletivo, onde a diluição de custos viabiliza facilidades de outra forma inacessíveis. Exemplos como espaço zen, sala de lutas, escritório coworking, pet care, espaço barbecue, piscina, fitness centers, estão entre as 25 opções de lazer disponíveis no Fit Casa Brás. É uma oportunidade de qualidade de vida que, até então, não era tão claramente disponível para o jovem adulto de média renda. A partir de um planejamento de taxa condominial criterioso que não o onere futuramente, o Fit Casa gera essa oportunidade com custos compatíveis com o seu momento de vida.

A Engenharia envolvida na construção de um MCMV também traz componentes novos, em algumas instâncias divergentes das incorporações tradicionais onde a EZTEC consagrou sua expertise. No entanto, cabe ressaltar que – diferentemente de incorporadoras com foco exclusivo neste segmento – não será necessário ao Fit Casa o extremo da engenharia industrializada, pertinente aos empreendimentos que, de tão grandes, são verdadeiras cidades planejadas. Em contrapartida, os terrenos da EZTEC em questão provêm de uma safra de aquisição originalmente concebida para lançamentos na média renda – mas que, com o advento da crise e da massificação do distrato, perderam a perspectiva de lançamento próximo neste segmento. Dentre estes, os cinco projetos também vocacionados para o MCMV tiveram sua engenharia adaptada, mas seguem dentro de parâmetros familiares à equipe técnica da EZTEC.

As adaptações à engenharia que auxiliam na viabilização destes projetos incluem, por exemplo, a opção do uso de alvenaria estrutural e o de monocapa (onde a camada de acabamento já é executada diretamente na alvenaria). Vale enfatizar, porém, que se tratam de processos que, na prática, têm implementação até mais simples do que a usual, inclusive demandando uma utilização menor de insumos e de mão de obra. Ainda, esta implementação passa pelas mãos de empreiteiros terceirizados que já contam com vasta experiência prévia no segmento. Quanto a cabeça desta engenharia, cabe à equipe própria de engenheiros da EZTEC que, a nível de supervisão, foi preservada mesmo após os enxutos anos da crise. São os mesmos indivíduos que, outrora, fizeram a administração e acompanhamento de obras com perfil análogo as da linha Fit Casa – como é o caso dos empreendimentos Ville de France, Reserva do Bosque, Vidabella 1 e 2, Dez Cantareira e, mais recentemente, o Prime House Bussocaba. Embora então a obra fosse de responsabilidade de parceiros, esta mesma equipe esteve presente e engajada, assimilando técnicas e se familiarizando aos processos.

A outra face da adaptação à estrutura de custo mais esguia do MCMV não se explica por métodos de engenharia diferenciados. Uma parte expressiva da economia neste segmento advém do simples fato de haver uma necessidade muito menor de vagas de garagem. O público alvo em questão participa de uma dinâmica de mobilidade urbana que suplanta o automóvel privativo. Quando possui carro, o cliente visado pelo Fit Casa o usa de maneira esporádica, o que permite, no exemplo mais contundente, que o Fit Casa Brás não tenha uma vaga sequer. As vagas de carro são substituídas por múltiplos bicicletários espalhados pelo condomínio, bem como pela presença do metrô Brás a poucas quadras de distância. Ao passo que adere a uma concepção moderna de mobilidade, esse modelo torna desnecessário a escavação do terreno para a instalação de garagens subterrâneas, representando uma necessidade de dispêndio muito reduzida.

No mais, a Companhia ainda consegue atuar com flexibilidade em suas incorporações mesmo dentro deste segmento. Já que não toma o princípio de escalar as suas operações no MCMV, ainda consegue conceber cada projeto neste segmento de maneira relativamente customizada. Ou seja, cada produto é desenvolvido de forma a melhor se adequar ao terreno em questão – divergindo do modelo industrial baseado em projetos-carimbo adotado por empresas focadas exclusivamente em MCMV – visando maximizar a área privativa resultante. Essa concepção ad hoc é chave para a rentabilidade diferenciada que a Companhia apresenta reiteradamente em suas incorporações; o que se repete no MCMV, se traduzindo em uma expectativa de rentabilidade em linha com o padrão histórico da Companhia.

Outra parte da explicação para a manutenção da rentabilidade, em um contexto em que o programa impõe um teto ao ticket do imóvel, é que o público-alvo de jovens adultos é compatível com unidades compactas. Embora o preço da unidade seja restrito a patamares inferiores aos tradicionais à média renda, sendo as unidades relativamente menores, o preço do metro quadrado é preservado. A isso é adicionado o fato que o retorno é mais rápido em um contexto de repasse na planta. Enquanto usualmente a parte preponderante do influxo de caixa se dá junto à entrega do empreendimento, no MCMV o repasse acontece antes do início da construção. Desta forma, a venda da unidade já é acoplada ao repasse na planta via Caixa Econômica e, a partir de então, a incorporadora atua praticamente como uma prestadora de serviço: ela recebe pela venda na proporção em que a construção avança, em um mecanismo análogo ao do PoC. Portanto, quando concluída a obra, a Companhia já terá recebido o caixa integralmente, ao invés de ter que se preocupar com o repasse a partir de então. Por esse mesmo motivo, a incorporadora está muito melhor insulada da incidência de distratos e da necessidade de devolução do saldo já pago – que tendem a eclodir mais concentradamente junto a entrega da obra –, já que a partir do repasse a unidade é alienada junto à Caixa Econômica. A consequência lógica destes pontos é que, quão maior a atuação da Companhia no MCMV, mais rápida e previsível há de ser a sua geração de caixa.

Já colocados os diferenciais da segmentação Fit Casa, cabe reiterar que esta linha está sob a guarda das mesmas equipes que têm repetidamente conferido à EZTEC seu sucesso. Como herança, o Fit Casa leva a solidez, a experiência e a tradição já enraizadas no DNA da Companhia. Qualidades estas que – sujeitas a uma estratégia cautelosa e bem delineada: com início, meio e fim – renderão a qualidade de vida e as possibilidades de retorno que os stakeholders da EZTEC se acostumaram a esperar.