

**Teleconferência
em Português**

16 de março de 2018
10h30 (horário de Brasília)
9h30 (US EST)
Telefone: +55 (11) 2188-0155
Senha: EZTEC
Replay: +55 (11) 2188-0400
Senha: EZTEC

**Teleconferência
em Inglês**

16 de março de 2018
12h00 (horário de Brasília)
11h00 (US EST)
Telefone: +1 (412) 317-5450
Senha: EZTEC
Replay: +1 (412) 317-0088
Senha: 10116160

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza
Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores
Tel.: +55 (11) 5056-8313
ri@eztec.com.br

EZTEC S.A.

ON (B3: EZTC3)
Cotação: R\$23,95
No. de ações: 165.001.783
Valor de mercado: R\$3.951MM
Preço de fechamento: 15/03/2018

Divulgação de
Resultados

4T17

EZTEC
Construindo qualidade de vida

10 anos de capital aberto com R\$1,36 bilhão de dividendos distribuídos

Lucro líquido acumulado do período de R\$3,31 bilhões

- A EZTEC encerrou o 4T17 com Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$561,5 milhões. Descontadas as dívidas de R\$235,7 milhões, provenientes de financiamento SFH, a Companhia encerrou o período com posição de Caixa Líquido, de R\$325,9 milhões, tendo geração de caixa no ano de R\$736,2 milhões (ex-dividendos), além de deter R\$664,9 milhões em Recebíveis de empreendimentos imobiliários Performados, passíveis de repasse ou de securitização e parte remunerados a IGP-DI+10 a 12% a.a.;
- A Receita Líquida atingiu R\$980,3 milhões em 2017;
- O Lucro Bruto foi de R\$434,6 milhões, para uma Margem Bruta de 44,3% em 2017;
- O EBITDA atingiu R\$315,9 milhões em 2017, com Margem EBITDA de 32,2%;
- O Lucro Líquido atingiu R\$358,8 milhões, com Margem Líquida de 36,6% em 2017;
- Lançamentos de R\$993,2 milhões (R\$342,8 milhões, ex-EZ Towers) em VGV no ano de 2017, dos quais R\$151,0 milhões no 4T17;
- As Vendas Líquidas, participação EZTEC, atingiram R\$868,3 milhões em 2017 (R\$217,9 milhões, ex-EZ Towers), valor líquido de distratos; e
- Em 31 de dezembro de 2017, o Estoque de Terrenos totalizou R\$6,1 bilhões em VGV próprio. O custo médio de aquisição dos terrenos, incluindo os custos com o aumento do potencial construtivo, está em 13% do VGV.

São Paulo, 15 de março de 2018 - A EZTEC S.A. (B3: EZTC3), com 39 anos de existência, se destaca como uma das Companhias com maior lucratividade do setor de construção e incorporação no Brasil. A Companhia anuncia os resultados do quarto trimestre de 2017 (4T17). As informações operacionais e financeiras da EZTEC, exceto onde indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em Milhares de Reais (R\$), preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil ("BR GAAP") e as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

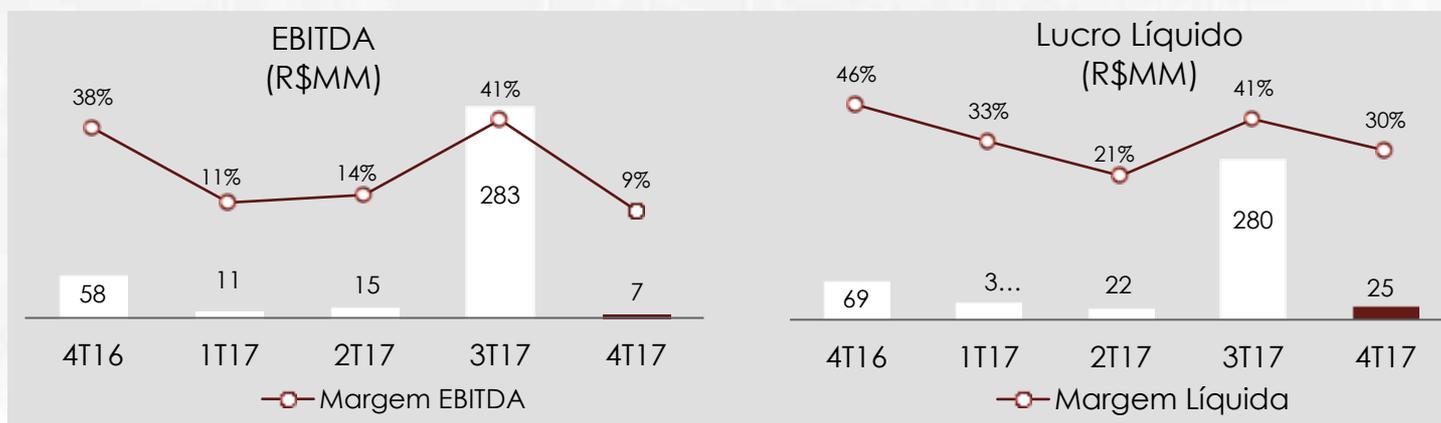
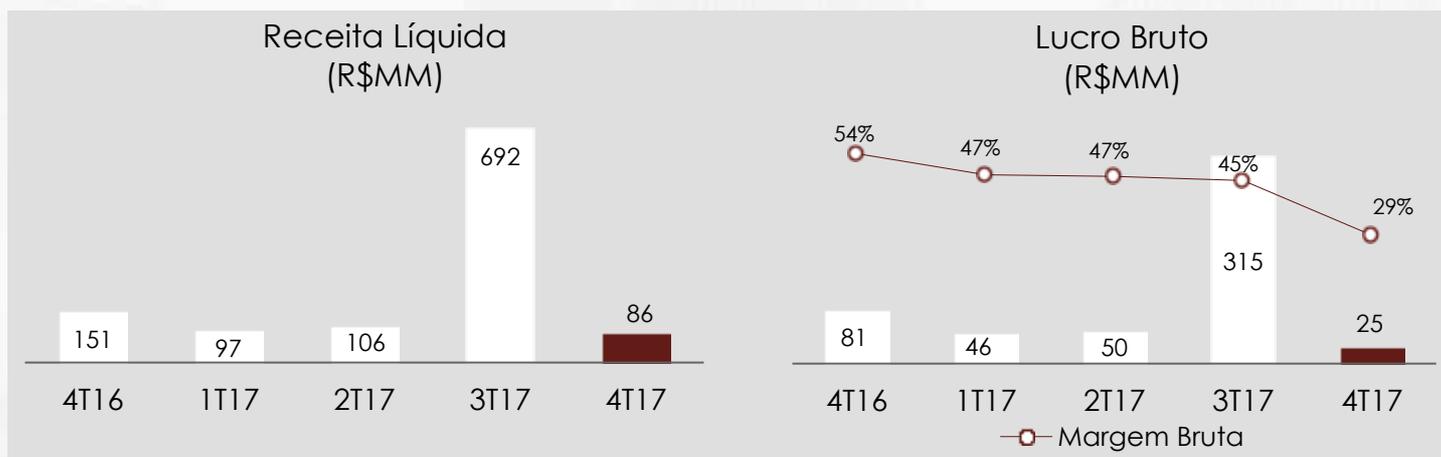
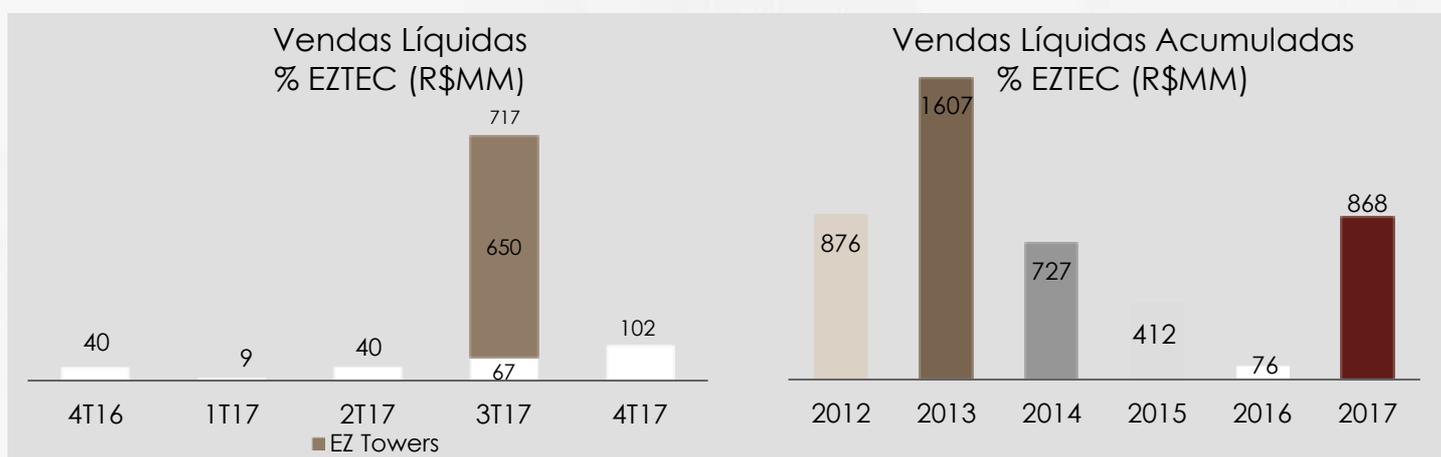
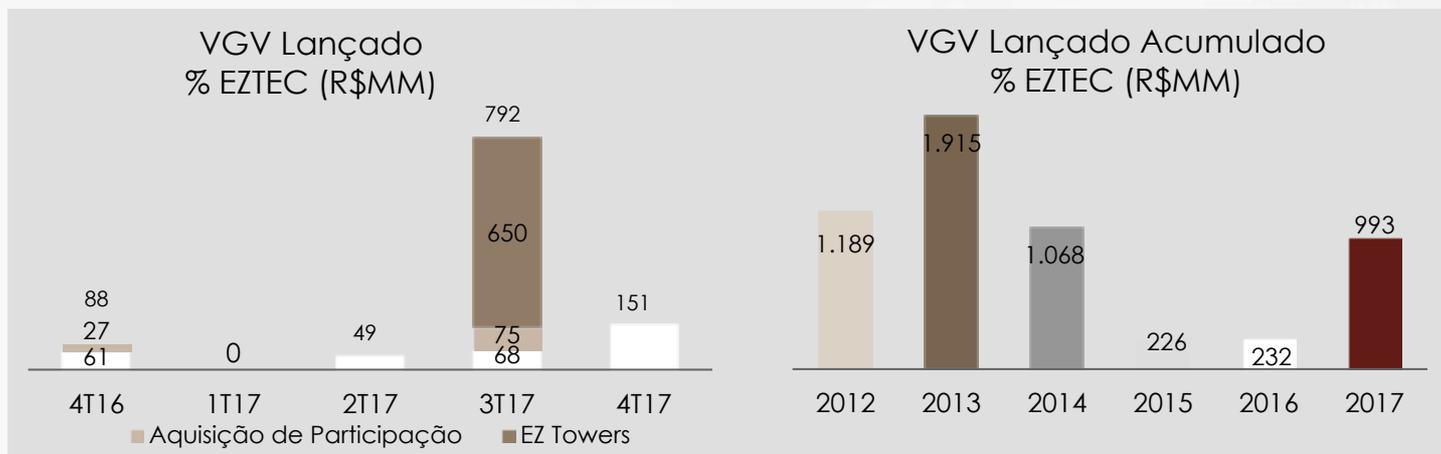
A partir de 1º de janeiro de 2013, entraram em vigor as normas IFRS 10 e IFRS 11, que tratam de operações controladas em conjunto. Adotando o normativo CPC 19, uma parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixaram de ser consolidadas proporcionalmente. Essa adoção não impacta o Patrimônio Líquido e Resultado da Companhia.

Destaques	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	146.014	242.000	-39,7%	1.323.905	959.099	38,0%
Receita Líquida (R\$ '000)	85.723	151.437	-43%	980.323	572.227	71%
Lucro Bruto (R\$ '000)	24.773	81.222	-69%	434.644	270.103	61%
Margem Bruta	28,9%	53,6%	-24,7 p.p.	44,3%	47,2%	-2,9 p.p.
Lucro Líquido (R\$ '000)	25.289	69.038	-63%	358.828	230.213	56%
Margem Líquida	29,5%	45,6%	-16,1 p.p.	36,6%	40,2%	-3,6 p.p.
Lucro por Ação (R\$)	0,153	0,418	-63%	2,175	1,395	56%
EBITDA (R\$ '000)	7.321	57.521	-87%	315.919	169.349	87%
Margem EBITDA	8,5%	38,0%	-29,4 p.p.	32,2%	29,6%	2,6 p.p.
Número de Empreendim. Lançados	2	1	100%	4	3	33%
Área Útil Lançada (m ²)	17.345	8.880	95%	30.914	24.631	26%
Unidades Lançadas	154	129	19%	322	209	54%
VGV (R\$ '000) ⁽¹⁾	151.031	61.300	146%	993.263	256.414	287%
Participação EZTEC (%)	100%	100%		100%	80%	0,3 p.p.
VGV EZTEC (R\$ '000) ⁽²⁾	151.031	61.300	146%	993.263	204.584	386%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	102.353	39.170	161%	868.333	80.731	976%

(1) É o VGV total, independentemente do percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

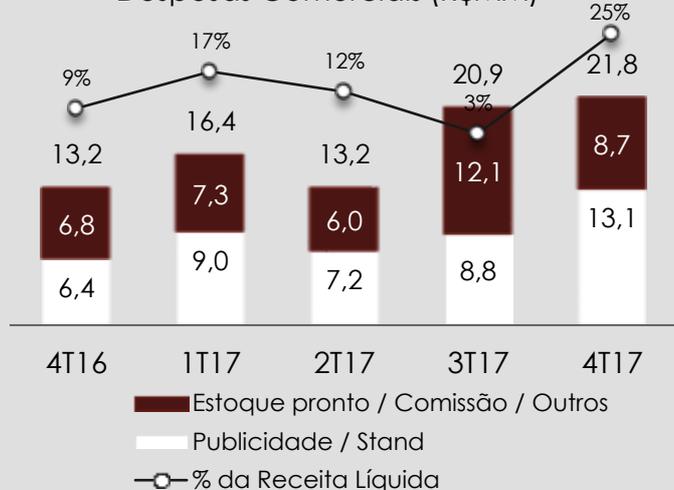
(2) É calculado pela multiplicação do VGV total pelo percentual de participação da Companhia nos empreendimentos.

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

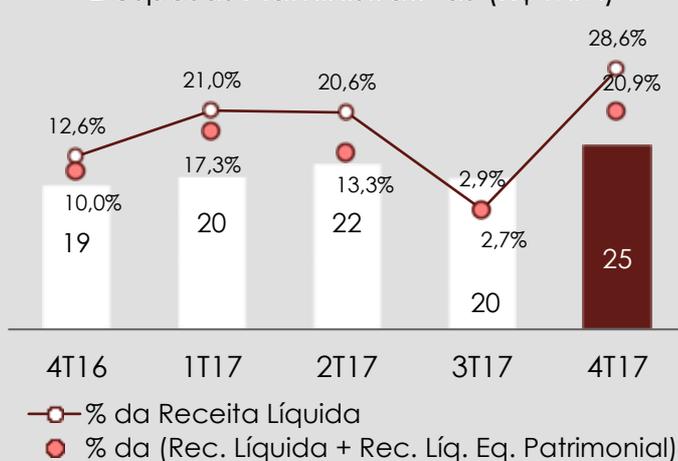


INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I

Despesas Comerciais (R\$MM)



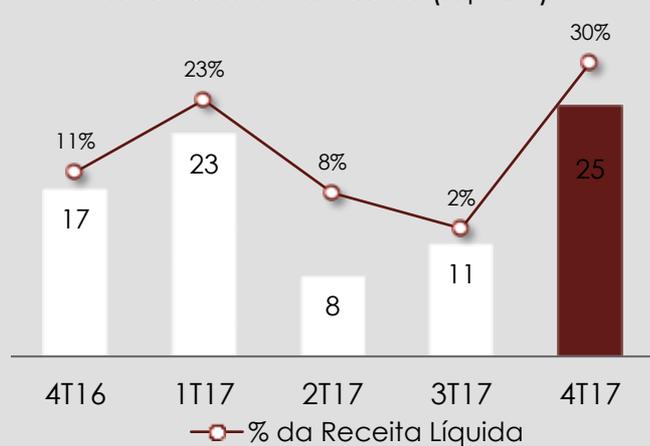
Despesas Administrativas (R\$ MM)



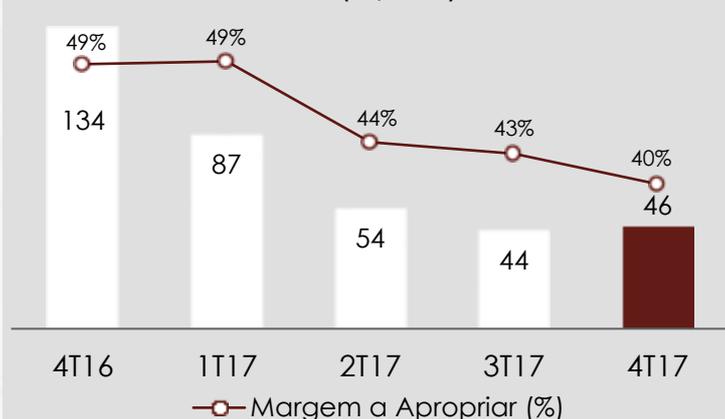
Equivalência Patrimonial (R\$MM)



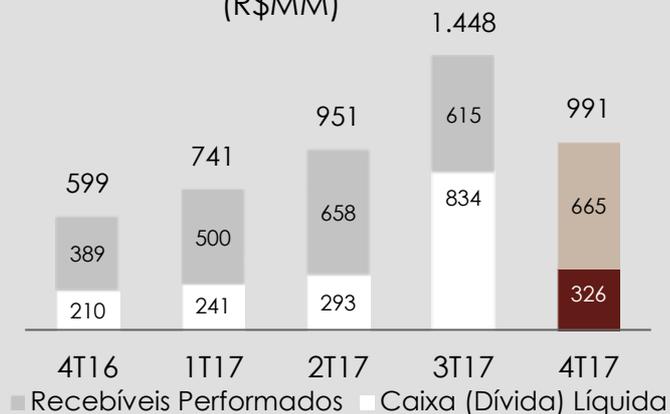
Resultado Financeiro (R\$MM)



Resultado a Apropriar (R\$MM)



Caixa Líquido + Recebíveis Performados (R\$MM)



ÍNDICE

INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO I	3
INDICADORES DE DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO II	4
COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO	6
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	8
BALANÇO PATRIMONIAL	9
INFORMAÇÕES POR SEGMENTO	10
DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO	11
Receita Líquida	11
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	12
Lucro Bruto	12
Despesas Comerciais e Administrativas.....	13
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14
Equivalência Patrimonial.....	14
EBITDA	16
Resultado Financeiro Líquido	16
Imposto de Renda e Contribuição Social	17
Lucro Líquido	17
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	17
Contas a Receber	18
Caixa Líquido e Endividamento	18
INDICADORES OPERACIONAIS	20
Operações	20
Estoque de Terrenos (Land Bank)	21
Lançamentos.....	20
Vendas e Distratos.....	22
Unidades em Estoque	25
MERCADOS DE CAPITAIS	26
Composição Acionária	26
Ativo Líquido	26
Retorno Sobre Patrimônio Líquido	26
TELECONFERÊNCIAS E CONFERÊNCIAS	27
ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	28
ANEXO II: RECEITA POR EMPREENDIMENTO	29
GLOSSÁRIO	30

COMENTÁRIOS DA ADMINISTRAÇÃO

A administração da Companhia anuncia os resultados do quarto trimestre de 2017 com lucro líquido de R\$25,3 milhões, portanto, encerrando o exercício de 2017 com lucro líquido de R\$358,8 milhões, crescimento de 56% em relação a 2016. No resultado de 2017, apesar das dificuldades econômicas e políticas enfrentadas e das adversidades e riscos inerentes ao negócio, destacamos os seguintes feitos alcançados pela gestão da Companhia: [i] a contenção da incidência do distrato, que apresentou retração de 28% em relação ao ano anterior, mesmo que o VGV entregue tenha sido 24% maior; [ii] a consistência das vendas de estoque pronto, possibilitado pelo uso proativo do financiamento direto aos clientes, tirando proveito da posição sólida de caixa da Companhia para contrapor eventuais restrições de crédito imobiliário; [iii] a importante aquisição de participação nos projetos Parque e Bosque Ventura e Jardins do Brasil – projetos esses dos quais a Companhia já fazia parte; [iv] a velocidade de vendas observada nos lançamentos realizados – na média ponderada, superior a 40% das unidades vendidas dentro dos primeiros 2 meses após o lançamento; [v] as recorrentes economias de obra, obtidas através da eficiência da equipe de engenharia da Companhia, culminando em uma margem bruta para o exercício de 2017 de 44,2%; e [vi] a venda da Torre B do projeto EZ Towers – até então o maior e mais ousado projeto da história da Companhia, que entregou margem bruta agregada de 52,8% – por expressivos R\$650,4 milhões de valor de venda, já líquido de comissão.

No entanto, para a Companhia, o ano de 2017 também parece ser um divisor de um longo ciclo de desenvolvimento imobiliário, iniciado na abertura de capital em 2007. O IPO é seguido por uma fase positiva de sete anos de crescimento econômico – correspondidos por constantes crescimentos anuais de VGV lançado –, encerrando-se em 2013, dando vez para um período de acomodação e retração da atividade nos anos de 2014 a 2016. Mas foi em 2017 que a Companhia concluiu as últimas entregas dos lançamentos de 2013 e 2014, marcados por quantidade expressiva de unidades, que, para efeito de comparação, será 90% menor em 2018, ensejando três importantes consequências deste período de transição: [i] redução da atividade de construção da Companhia, como efeito da redução de lançamentos nos últimos anos; [ii] flexibilização da estratégia de comercialização de unidades, com foco na redução do estoque de R\$1,4 bilhão, dos quais R\$1,1 bilhão já se encontra performado; e [iii] geração de caixa, que se traduzirá diretamente em capacidade de investimento renovada.

É válido ressaltar que parte expressiva do caixa gerado em 2017 já fora distribuído via dividendos adicionais de R\$566,1 milhões e, também, alocado na aquisição de novos terrenos, contribuindo para o landbank durante o exercício com o equivalente a R\$1,2 bilhão em VGV potencial. Para além do [a] banco de terrenos abastecido com o total de R\$6,1 bilhões de valor potencial de venda, a Companhia ingressa no ano de 2018 contando com [b] carteira de recebíveis total de R\$842 milhões (incluindo projetos compartilhados), dos quais R\$405 milhões estão sob alienação fiduciária já assinadas, sujeitos a taxa de 10% a 12% e acrescidos de inflação (IGP-DI); e com [c] posição bruta de caixa de R\$561,5 milhões e posição líquida de R\$325,8 milhões. Isso posto, a Companhia encontra-se com recursos para, em um gradual reaquecimento da atividade econômica, aliado de ajustes no cenário político em ano eleitoral, retomar o aproveitamento integral da sua capacidade de geração, lançamento e construção de novos empreendimentos imobiliários a partir de 2018. Reflexo desse diagnóstico é que, após meia década sem tê-lo feito, a Companhia se comprometeu com um *guidance* de lançamentos, estipulado entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão de VGV lançado, e que, no seu ponto médio, representa um crescimento de 180% em relação a 2017. Concomitante aos lançamentos, a possibilidade de inaugurar o novo ciclo com a construção de um projeto comercial que se propõe a reproduzir o modelo de sucesso do EZ Towers – modelo esse que, incontestavelmente exitoso, ganha continuidade através do EZ Esther Towers.

Assim, a Companhia se orgulha de apresentar em seus 10 anos de existência como empresa de capital aberto, maciços R\$3,3 bilhões de lucro líquido. Para servir de parâmetro, tal cifra representa 125% do atual patrimônio líquido da Companhia, ou mesmo mais de 600% o montante arrecadado em seu IPO em 2007. Esse lucro líquido, que no período rendeu um ROE anualizado médio de 22,7%, permitiu também a ampla distribuição de dividendos de R\$1,36 bilhão, o equivalente a 250% do capturado no IPO. Vale destacar que nesse montante distribuído ainda deverá ser adicionada a distribuição mínima obrigatória referente ao resultado do exercício de 2017 – outros R\$85,2 milhões em dividendos, a serem submetidos a aprovação na AGO do dia 27 de abril de 2018. Tendo em conta a consistente valorização das ações da Companhia desde 2007, embutidos os proventos emitidos no período, deve-se notar que o acionista que comprou ações da Companhia na data do seu IPO,

testemunhou desde então um rendimento do papel equivalente a 118% do CDI, atestado do que foi uma abertura de capital vitoriosa no setor de construção civil – e de um modelo de negócios arquitetado para a consistente e longeva captura de valor.

Administração EZTEC.

Câmara de Arbitragem

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

Relacionamento com os Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independente não prestaram durante 2017 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração de Resultado Consolidado	4T17	4T16	Var. %	2017	2016	Var. %
Períodos findos em 31.dezembro						
Valores expressos em milhares de reais - R\$						
Receita Operacional Bruta	146.014	242.000	-40%	1.323.905	959.099	38%
(+) Receita de Venda Imóveis	141.777	238.870	-41%	1.289.936	936.103	38%
(+) Receita de Prestação de Serviços e Locações	4.237	3.130	35%	33.969	22.996	48%
Receita Bruta	146.014	242.000	-40%	1.323.905	959.099	38%
Deduções da Receita Bruta	(60.291)	(90.563)	-33%	(343.582)	(386.872)	-11%
(-) Cancelamento de Vendas	(57.894)	(86.991)	-33%	(305.676)	(372.298)	-18%
(-) Cancelamento de Locação			n.a.	(14.769)		n.a.
(-) Impostos Incidentes sobre Vendas	(2.397)	(3.572)	-33%	(23.137)	(14.574)	59%
Receita Líquida	85.723	151.437	-43%	980.323	572.227	71%
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(60.950)	(70.215)	-13%	(545.679)	(302.124)	81%
Lucro Bruto	24.773	81.222	-70%	434.644	270.103	61%
Margem Bruta	28,9%	53,6%	-24,7 p.p.	44,3%	47,2%	-2,9 p.p.
(Despesas) / Receitas Operacionais	(15.457)	(20.435)	-24%	(117.932)	(102.316)	15%
(-) Despesas Comerciais	(21.838)	(13.188)	66%	(72.292)	(54.978)	31%
(-) Despesas Administrativas	(21.390)	(16.494)	30%	(76.257)	(75.667)	1%
(-) Honorários da Administração	(3.121)	(2.638)	18%	(10.550)	(10.840)	-3%
(-) Outras (Despesas) / Receitas Operacionais	22.341	3.304	576%	16.986	(237)	-7267%
(+) Equivalência Patrimonial	8.552	8.581	0%	24.181	39.406	-39%
Lucro Operacional antes dos Efeitos Financeiros	9.316	60.787	-85%	316.712	167.787	89%
Margem Operacional	10,9%	40,1%	-29,3 p.p.	32,3%	29,3%	3,0 p.p.
Resultado Financeiro Líquido	25.414	16.932	50%	67.487	80.660	-16%
(-) Despesas Financeiras	(5.008)	(3.310)	51%	(23.780)	(17.560)	35%
(+) Receitas Financeiras	30.422	20.242	50%	91.267	98.220	-7%
Resultado Operacional	34.730	77.719	-55%	384.199	248.447	55%
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contrib. Social	34.730	77.719	-55%	384.199	248.447	55%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(8.467)	(7.006)	21%	(22.734)	(16.165)	41%
(-) Correntes	(3.975)	(4.631)	-14%	(27.684)	(17.322)	60%
(-) Diferidos	(4.492)	(2.375)	89%	4.950	1.157	328%
Lucro Líquido	26.263	70.713	-63%	361.465	232.282	56%
Atribuível aos Acionistas Não Controladores	(975)	(1.675)	-42%	(2.637)	(2.069)	27%
Atribuível aos Acionistas Controladores	25.288	69.038	-63%	358.828	230.213	56%
Margem Líquida	29,5%	45,6%	-16,1 p.p.	36,6%	40,2%	-3,6 p.p.

*Ao longo desse material, a expressão **Lucro Líquido** refere-se ao **Lucro Líquido Atribuível aos Acionistas Controladores**. Essa rubrica exclui a participação de incorporadoras minoritárias nos resultados das sociedades controladas. A rubrica **Equivalência Patrimonial** refere-se ao resultado proporcional de empreendimentos cujo controle é compartilhado com outras incorporadoras.

BALANÇO PATRIMONIAL

Balanços Patrimoniais

Períodos encerrados em 31.dezembro

Valores expressos em milhares de reais - R\$

	2017	2016	Var. %
ATIVO	3.103.748	3.516.165	-12%
CIRCULANTE	1.713.909	2.263.087	-24%
Caixa e Equivalentes de Caixa	70.849	103.875	-32%
Aplicações Financeiras	490.664	459.980	7%
Contas a Receber de Clientes	347.542	622.340	-44%
Imóveis a Comercializar	781.341	1.042.903	-25%
Impostos a Compensar	3.288	1.956	68%
Dividendos a receber de controladas em conjunto	4.226	4.886	-14%
Outros Créditos	15.999	27.147	-41%
NÃO CIRCULANTE	1.389.839	1.253.078	11%
Contas a Receber de Clientes	387.776	296.885	31%
Imóveis a Comercializar	606.748	598.875	1%
Impostos a Compensar	29.528	17.522	69%
Impostos Antecipados			n.a.
Partes Relacionadas	100	483	-79%
Títulos a receber	14.618	14.618	
Dividendos a receber de controladas em conjunto			n.a.
Outros Créditos	47.732	13.135	263%
Ágio em Investimentos			n.a.
Investimentos	297.038	306.453	-3%
Imobilizado	3.377	1.111	204%
Intangível	2.922	3.996	-27%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.103.748	3.516.165	-12%
CIRCULANTE	388.734	445.047	-13%
Fornecedores	16.407	19.585	-16%
Obrigações Trabalhistas	4.028	4.422	-9%
Obrigações Fiscais	15.012	12.692	18%
Empréstimos e Financiamentos	125.789	224.958	-44%
Contas a Pagar	48.095	48.160	0%
Provisão para Garantia	19.712	15.536	27%
Adiantamento de Clientes	14.411	12.254	18%
Terrenos a Pagar	27.028	7.081	282%
Dividendos a Pagar	85.222	54.676	56%
Partes Relacionadas	18.684	19.506	-4%
Impostos com Recolhimento Diferido	14.346	26.177	-45%
NÃO CIRCULANTE	150.612	226.705	-34%
Empréstimos e Financiamentos	109.862	128.507	-15%
Terrenos a Pagar	5.000	62.029	-92%
Provisão para Garantia	326	3.543	-91%
Provisão para Contingências	11.781	11.658	1%
Impostos com Recolhimento Diferido	21.606	18.014	20%
Outros Débitos com Terceiros	2.037	2.954	-31%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.564.402	2.844.413	-10%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO DOS ACIONISTAS CONTROLADORES	2.535.342	2.827.829	-10%
Capital Social	1.356.704	1.356.704	
Reservas de Capital	38.297	38.297	
Reservas de Lucros	1.189.755	1.482.242	-20%
Lucros Acumulados			n.a.
Reserva Especial de Ágio	-49.414	-49.414	
Resultado do Período			n.a.
PARTICIPAÇÃO DOS ACIONISTAS NÃO CONTROLADORES	29.060	16.584	75%

INFORMAÇÕES POR SEGMENTO

Demonstração de Resultado por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2017	2016	Var.%	2017	2016	Var.%
	Receita Líquida	675.367	24.764	2627,2%	304.956	547.463
Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(351.411)	(15.685)	2140,4%	(194.268)	(293.045)	-33,7%
Lucro Bruto	323.956	9.079	3468,2%	110.688	254.418	-56,5%
Margem Bruta (%)	48,0%	36,7%	11,3 p.p.	36,3%	46,5%	-10,2 p.p.
Despesas Comerciais	(13.549)	(6.815)	98,8%	(58.743)	(48.163)	22,0%

Balanco Patrimonial por Segmento (Em milhares de reais - R\$)	Comercial			Residencial		
	2017	2016	Var.%	2017	2016	Var.%
	ATIVO					
Contas a Receber de Clientes	71.680	95.922	-25,3%	663.638	823.303	-19,4%
Imóveis a Comercializar	109.853	455.303	-75,9%	1.278.236	1.186.475	7,7%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos				235.651	353.465	-33,3%
Adiantamento de Clientes				14.411	12.254	17,6%

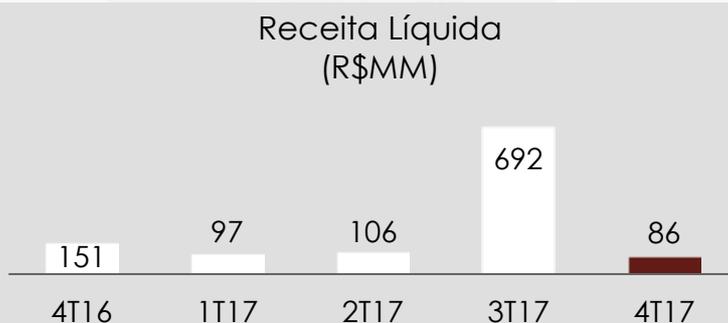
Informações Operacionais por Segmento	Comercial			Residencial		
	2017	2016	Var.%	2017	2016	Var.%
	Número de Empreendimentos Lançados		-		4	3
VGv (R\$ '000)	-	-		268.310	256.414	4,6%
Área Útil Lançada (m²)				30.914	24.631	25,5%
Unidades Lançadas (unidades)	-	-		322	209	54,1%
Valor Médio dos Lançamentos Vendidos (R\$ '000)				826	1.436	-42,5%
Preço Médio dos Lançamentos (R\$/m²)	-	-		7.928	10.133	-21,8%
Participação EZTEC				100%	80%	20,2 p.p.
VGv EZTEC (R\$ '000)	-	-		268.310	204.584	31,1%
Vendas Contratadas EZTEC (R\$ '000)	-	-		124.000	73.244	69,3%
Vendas Contratadas (unidades)	-	-		148	67	120,9%

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

Destques Financeiros		4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Receita Bruta (R\$ '000)	-	146.014	242.000	-39,7%	1.323.905	959.099	38,0%
Receita Líquida (R\$ '000)	pág. 10	85.723	151.437	-43,4%	980.323	572.227	71,3%
Custo Imóveis Vendidos e Serv. Prest. (R\$ '000)	pág. 11	(60.950)	(70.215)	-13,2%	(545.679)	(302.124)	80,6%
Lucro Bruto (R\$ '000)	pág. 11	24.773	81.222	-69,5%	434.644	270.103	60,9%
Margem Bruta (%)		28,9%	53,6%	-24,7 p.p.	44,3%	47,2%	-2,9 p.p.
Despesas Comerciais (R\$ '000)	pág. 12	(21.838)	(13.188)	65,6%	(72.292)	(54.978)	31,5%
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ '000)	pág. 12	(24.511)	(19.132)	28,1%	(86.807)	(86.507)	0,3%
Outras Despesas/Receitas Operacionais (R\$ '000)	pág. 13	22.341	3.304	576,2%	16.986	(237)	-7267,1%
Equivalência Patrimonial (R\$ '000)	pág. 13	8.552	8.581	-0,3%	24.181	39.406	-38,6%
EBITDA (R\$ '000)	pág. 14	7.321	57.521	-87,3%	315.920	169.349	86,5%
Margem EBITDA (%)		8,5%	38,0%	-29,4 p.p.	32,2%	29,6%	2,6 p.p.
Resultado Financeiro Líquido (R\$ '000)	pág. 14	25.414	16.932	50,1%	67.487	80.660	-16,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ '000)	pág. 14	(8.466)	(7.006)	20,8%	(22.734)	(16.165)	40,6%
Lucro Líquido (R\$ '000)	pág. 15	26.264	70.713	-62,9%	361.465	232.282	55,6%
Margem Líquida (%)		30,6%	46,7%	-16,1 p.p.	36,9%	40,6%	-3,7 p.p.
Lucro por Ação (R\$) ⁽¹⁾		0,153	0,418	-63,4%	2,175	1,395	55,9%

Receita Líquida

A Receita de Vendas relativa às incorporações é apropriada ao resultado utilizando-se o método de percentual de evolução financeira de cada empreendimento (PoC), sendo esse percentual mensurado em razão do custo incorrido em relação ao custo total orçado das unidades vendidas, em linha com o procedimento previsto na OCPC 04, e descontado o Ajuste a Valor Presente (AVP) conforme o CPC 12.



A receita líquida de 2017 foi amplamente impactada pela venda da Torre B do EZ Towers, no 3T17. Desconsiderando este efeito, é possível notar uma queda na receita líquida refletindo a redução operacional pela qual a Companhia passou devido a distratos, bem como entrega de empreendimentos sem lançamentos na mesma proporção para compor novas receitas. Assim, um cenário de recuperação da receita para 2018 dependerá amplamente da venda de unidades em estoque, bem como da retomada dos lançamentos.

Receita Líquida por Segmento

Custo Imóveis Vendidos por Segmento

Dados Gerenciais
2017



Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados são compostos, basicamente, pelos: [i] custo de terreno; [ii] desenvolvimento do projeto (incorporação); [iii] custo de construção; [iv] custos e provisões para manutenção; e [v] encargos financeiros relacionados ao financiamento à produção (SFH).

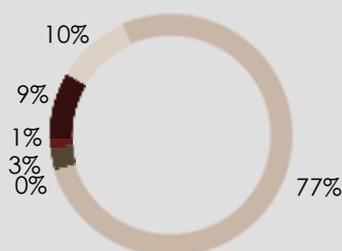
O Custo dos Imóveis Vendidos totalizou **R\$545,7 milhões** em 2017, contra R\$302,1 milhões em 2016. Este aumento é decorrente do reconhecimento integral do custo da Torre B do EZ Towers no 3T17. Desconsiderando este efeito, os custos de imóveis vendidos e serviços prestados têm sido atenuados pela diminuição do volume de construção devido às entregas dos empreendimentos lançados em 2013 e 2014.

A descrição detalhada dos Custos dos Imóveis vendidos pode ser vista abaixo:

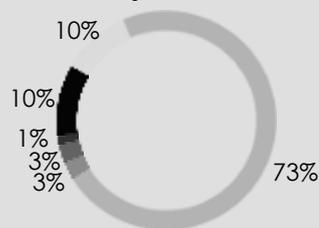
Custos por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Custo de Obra / Terrenos	(61.019)	(66.183)	-7,8%	(507.664)	(277.331)	83,1%
Encargos Financeiros Capitalizados	(368)	(4.428)	-91,7%	(35.778)	(20.261)	76,6%
Manutenção / Garantia	436	396	10,1%	(2.237)	(4.532)	-50,6%
Total Custos Mercadorias Vendidas	(60.951)	(70.215)	-13,2%	(545.679)	(302.124)	80,6%

Dados Gerenciais - 4T17

Receita Líquida por Ano de Lançamento



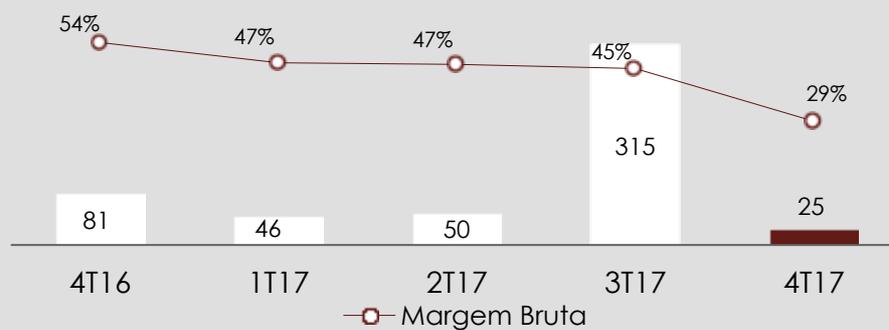
Custo Imóveis Vendidos por Ano de Lançamento



■ Até 2012 ■ 2013 ■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017

Lucro Bruto

Lucro Bruto
(R\$MM)



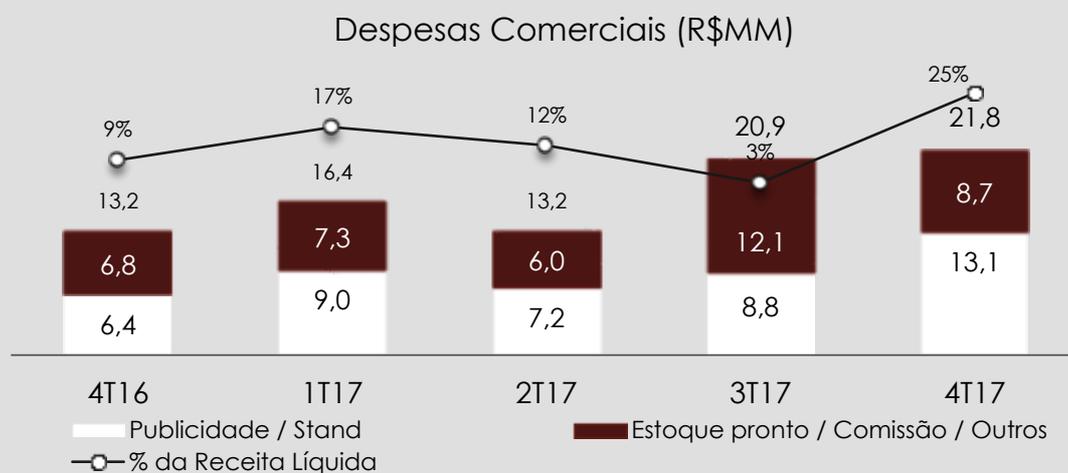
O Lucro Bruto de 2017 foi de R\$433,3 milhões, dos quais, R\$24,8 milhões no 4T17, para uma Margem Bruta de 44,3%. Este desempenho foi positivamente impactado pela venda da Torre B. É importante destacar que, desconsiderando-se este efeito, vivemos, em 2017, um momento de queda na margem bruta devido principalmente ao alto nível de cancelamentos ocorridos nos últimos trimestres e aos lançamentos de empreendimentos menores com custo de produção relativamente mais elevado em relação ao VGV. No entanto, há na Companhia estoque de unidades performadas para venda, bem como terrenos para novos lançamentos, com margem bruta de nível semelhante ao histórico.

Despesas Comerciais e Administrativas

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

Despesas Comerciais e Administrativas (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Despesas Comerciais	(21.838)	(13.188)	65,6%	(72.292)	(54.978)	31,5%
% da Receita Líquida	25,5%	8,7%	16,8 p.p.	7,4%	9,6%	-2,2 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(24.511)	(19.132)	28,1%	(86.807)	(86.507)	0,3%
% da Receita Líquida	28,6%	12,6%	16,0 p.p.	8,9%	15,1%	-6,3 p.p.
Despesas Administrativas	(21.390)	(16.494)	29,7%	(76.257)	(75.667)	0,8%
Honorários da Administração	(3.121)	(2.638)	18,3%	(10.550)	(10.840)	-2,7%
Total de Despesas Comerciais e Administrativas	(46.350)	(32.320)	43,4%	(159.100)	(141.485)	12,4%
% da Receita Líquida	54,1%	21,3%	32,7 p.p.	16,2%	24,7%	-8,5 p.p.

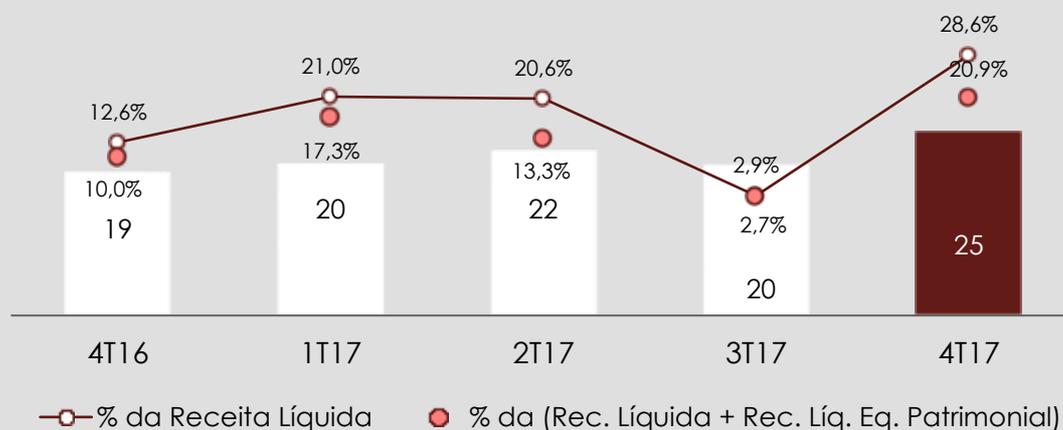
As **Despesas Comerciais** representam todos os gastos da Companhia relacionados a ativos tangíveis (custos com estande, apartamento modelo e respectiva decoração), custos com publicidade, não somente referentes ao esforço de divulgação dos empreendimentos, mas também despesas relativas à corretagem de comercialização (quando aplicável), bem como manutenção de estoque pronto, incluindo IPTU e condomínio. **A EZTEC reconhece integralmente todas as despesas comerciais, inclusive de estandes de vendas, diretamente no resultado ao momento em que ocorrem.**



Podemos notar um incremento nas Despesas Comerciais em 2017, impactados pelo aumento nos gastos com Stand em função dos novos lançamentos. Paralelamente, percebemos um avanço nas despesas com estoque pronto (reflexo das entregas no ano de 2017 e do período pré-venda da Torre B do EZ Towers) e também do item "outros" (referente à campanha de pagamento do ITBI e registro pela Incorporadora, essencialmente nos empreendimentos de Guarulhos).

Despesas Comerciais por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Despesas com Publicidade	(7.073)	(6.198)	14,1%	(26.298)	(25.089)	4,8%
Despesas com "Stand"	(6.295)	(3)	209733,3%	(11.426)	(4.787)	138,7%
Despesas com Manutenção de Estoque	(5.188)	(3.585)	44,7%	(19.359)	(14.404)	34,4%
Comissões e Outras Despesas	(3.282)	(3.402)	-3,5%	(15.209)	(10.698)	42,2%
Total Despesas Comerciais	(21.838)	(13.188)	65,6%	(72.292)	(54.978)	31,5%

Despesas Administrativas (R\$ MM)



As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$86,8 milhões em 2017, mantendo-se estável nominalmente em relação a 2016. O índice Despesa Administrativa / Receita Líquida ficou em 8,9% no ano ou 8% quando consideramos a Receita da equivalência patrimonial. Lembrando que a Companhia é responsável pela administração integral de todos seus projetos, independentemente do controle ser ou não da EZTEC. Assim, considerando as normas IFRS 10 e IFRS 11 e do normativo CPC 19, as Receitas de operações controladas em conjunto com parceiros são reconhecidas apenas via Equivalência Patrimonial enquanto as Despesas relativas com esses empreendimentos são reconhecidas de forma integral no resultado da Companhia.

Cabe ressaltar que as despesas administrativas da EZTEC contemplam todos os gastos com seu modelo de negócio integrado. No 4T17, a unidade de negócio de engenharia foi responsável por 14,9% das despesas administrativas ao passo que a incorporadora, conjuntamente com a imobiliária, pelos demais 85,1%.

Despesas Gerais e Administrativas por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Despesas com Salários e Encargos	(6.841)	(6.102)	12,1%	(25.424)	(27.415)	-7,3%
Despesas com Honorários da Administração	(3.121)	(2.638)	18,3%	(10.550)	(10.840)	-2,7%
Despesas com Benefícios e Empregados	(2.042)	(1.186)	72,2%	(9.335)	(5.275)	77,0%
Despesas de Depreciações e Amortizações	(317)	(1.391)	-77,2%	(1.845)	(3.318)	-44,4%
Despesas com Serviços Prestados	(5.778)	(3.626)	59,3%	(18.002)	(18.940)	-5,0%
Despesas com Aluguéis e Condomínios	(857)	(562)	52,5%	(3.675)	(2.982)	23,2%
Despesas com Conservação de imóveis	(84)	(89)	-5,6%	(396)	(474)	-16,5%
Despesas com Taxas e Emolumentos	(241)	(313)	-23,0%	(1.416)	(1.686)	-16,0%
Demais Despesas	(5.230)	(3.225)	62,2%	(16.164)	(15.577)	3,8%
Total Despesas Gerais e Administrativas	(24.511)	(19.132)	28,1%	(86.807)	(86.507)	0,3%

Outras Receitas e Despesas Operacionais

A conta "Outras Despesas e Receitas Operacionais" em relação à Receita Líquida é apresentada na tabela abaixo:

Outras Despesas e Receitas Operacionais (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Total de Outras Despesas e Receitas Operacionais	22.341	3.304	576%	16.986	(237)	-7267,1%
% da Receita Líquida	26,1%	2,2%	23,9 p.p.	1,7%	0,0%	1,7 p.p.
Despesas Tributárias	(441)	(367)	20,1%	(5.312)	(4.655)	14,1%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	22.782	3.671	520,6%	22.298	4.418	404,7%
Equivalência Patrimonial	8.552	8.581	0%	24.181	39.406	-38,6%
% da Receita Líquida	10,0%	5,7%	4,3 p.p.	2,5%	6,9%	-4,4 p.p.

As Despesas Tributárias englobam, basicamente, despesas com IPTU, além de outros tributos referentes a Terrenos. Já no quarto trimestre de 2017, pontualmente, fora reconhecida a compra vantajosa associada às

aquisições realizadas em projetos com parceiros: o incremento de 15% de participação na sociedade Ares da Praça (referente aos empreendimentos Bosque e Parque Ventura, em Guarulhos), bem como os 13,75% adicionais na participação da Phaser (referente ao Jardins do Brasil, em Osasco). Mediante a aquisição do controle do investimento da Ares da Praça, seus ativos e passivos foram avaliados a valor justo, inclusive na participação detida anteriormente pela Companhia, gerando um excedente a ser amortizado ao longo da progressão das vendas dos empreendimentos com o tempo.

Equivalência Patrimonial

Em 2013, as normas do IFRS 10 e 11, que tratam de operações controladas em conjunto, entraram em vigor. Adotando-se o normativo CPC 19, a parcela dos ativos e passivos, receitas e despesas deixam de ser consolidadas proporcionalmente em empreendimentos não-controlados pela EZTEC.

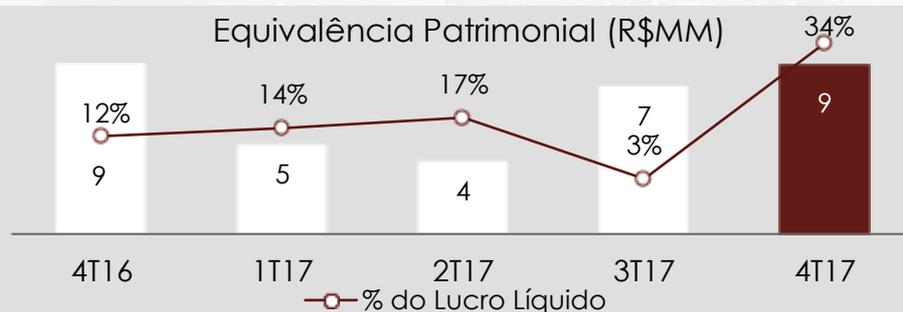
A Companhia entende como empreendimento não-controlado, aquele empreendimento cujas decisões operacionais e financeiras não são tomadas de forma exclusiva pela EZTEC.

A tabela abaixo demonstra a soma dos resultados líquidos proporcionais de empreendimentos "não-controlados" pela Companhia, resultado de Equivalência Patrimonial. É importante ressaltar que a maioria dos projetos de controle compartilhado já foram entregues, de forma que seu resultado passa a depender da comercialização das unidades em estoque.

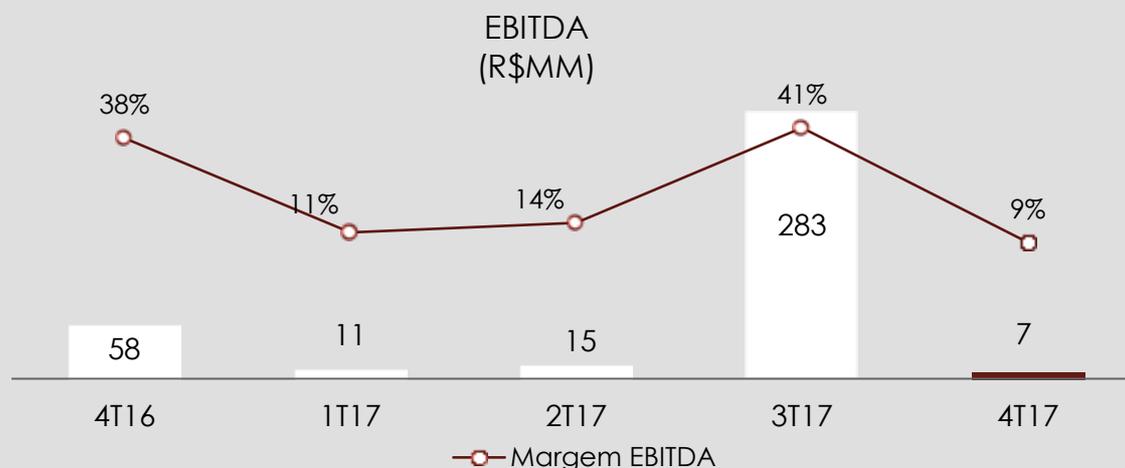
Demonstração de Resultado de Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Receita Bruta	74,3	73,9	0,6%	329,5	271,7	21,3%
(-) Cancelamento de vendas	(42,1)	(32,1)	31,0%	(120,7)	143,1	-184,4%
(-) Impostos incidentes sobre vendas	(0,6)	(1,2)	-46,6%	(2,5)	3,1	-180,4%
Receita Líquida	31,6	40,5	-22,1%	159,9	125,5	27,4%
(-) Custo dos Imóveis Vendidos e dos Serviços Prestados	(42,8)	(24,9)	71,6%	(93,2)	69,6	-233,9%
Lucro Bruto	13,9	15,6	-11,1%	66,7	56,0	19,1%
Margem Bruta (%)	44,0%	-38,5%	82,5 p.p.	166,5%	44,6%	121,9 p.p.
(-) Despesas Comerciais	(5,4)	(2,8)	88,5%	(16,9)	17,1	-199,1%
Receitas Financeiras	3,9	1,3	205,3%	14,8	39,4	-62,4%
Despesas Financeiras	(2,1)	(2,3)	-9,1%	(5,6)	0,3	-1960,8%
Lucro Líquido	9,2	8,6	7,5%	42,5	39,4	7,9%
Margem Líquida (%)	29,2%	21,1%	8,0 p.p.	104,1%	34,4%	69,7 p.p.
Participação Média (% Receita Líquida) ⁽¹⁾	54,6%	56,5%	-1,9 p.p.	225,2%	45,6%	179,6 p.p.

Balço Patrimonial Compartilhadas (Em R\$ MM)	4T17	4T16	Var.%	4T17	4T16	Var.%
ATIVO						
Caixa e Equivalentes de Caixa	33,0	31,0	6,5%	33,0	31,0	6,5%
Contas a Receber de Clientes	197,3	224,2	-12,0%	197,3	224,2	-12,0%
Imóveis a Comercializar	243,7	217,5	12,0%	243,7	217,5	12,0%
PASSIVO						
Empréstimos e Financiamentos	87,2	62,2	40,2%	87,2	62,2	40,2%
Adiantamento de Clientes	2,8	4,3	-33,3%	2,8	4,3	-33,9%

Importante destacar, na tabela acima, que, do total de recebíveis, R\$39 milhões correspondem a clientes de unidades concluídas que assinaram alienação fiduciária com a Companhia.



EBITDA



Em 2017, o EBITDA atingiu R\$315,9 milhões, com uma Margem EBITDA de 32,2%. O aumento de 87% frente a 2016 reflete o reconhecimento da venda da Torre B do projeto EZ Towers. Em contrapartida, a queda no 4T17 em relação ao mesmo período do ano anterior, é fruto da diminuição de receita ocasionada pela retração nos números operacionais da Companhia, acarretando em uma menor diluição nas despesas administrativas e comerciais.

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

EBITDA (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Lucro Líquido	25.289	69.038	-63,4%	358.828	230.213	55,9%
IR/CSLL	8.466	7.006	20,8%	22.733	16.165	40,6%
Resultado Financeiro Líquido	(25.415)	(16.932)	50,1%	(67.488)	(80.660)	-16,3%
Depreciação	(1.020)	(1.591)	-35,9%	1.845	3.631	-49,2%
EBITDA ⁽¹⁾	7.321	57.521	-87,3%	315.919	169.349	86,5%
Margem EBITDA (%)	8,5%	38,0%	-29,4 p.p.	32,2%	29,6%	2,6 p.p.

Resultado Financeiro Líquido

Encerramos 2017, com Resultado Financeiro Líquido de R\$67,5 milhões, sendo R\$91,3 milhões pelo lado da receita, e R\$23,8 pelo lado das despesas. A queda em relação a 2016 pode ser explicada pelos seguintes fatores: [i] redução significativa do índice de inflação (IGP-DI) que corrige a nossa carteira de clientes performados e que apresentou variação negativa em 2017 no montante de 1,07%; [ii] redução na taxa média de juros cobrada sobre a carteira com alienação fiduciária para 10,8%; [iii] queda na taxa de juros básica da economia de 13,75% em 31/12/2016, para 7% em 31/12/2017, afetando o rendimento das aplicações financeiras. No que tange às despesas, vale mencionar o carregamento de financiamento em estoque de unidades concluídas, cujo incremento na despesa foi de R\$14 milhões em relação a 2016; no entanto, de forma positiva, podemos mencionar que o desconto concedido sobre o Contas a Receber teve uma redução de R\$8 milhões em relação ao ano anterior, fruto de gestão ativa da Companhia com relacionamento direto com o cliente.

Resultado Financeiro por Natureza (Em milhares de reais - R\$)	4T17	4T16	Var.%	2017	2016	Var.%
Receitas Financeiras						
Rendimento de Aplicações Financeiras	15.637	15.089	3,6%	58.264	54.585	6,7%
Juros Ativos sobre Contas a Receber de Clientes	13.487	3.938	242,5%	27.342	36.771	-25,6%
Outras (inclui Juros Ativos sobre Recebíveis em Atraso)	1.297	1.215	6,7%	5.661	6.864	-17,5%
Total Receitas Financeiras	30.421	20.242	50,3%	91.267	98.220	-7,1%
Despesas Financeiras						
Juros e Variações Monetárias Passivas	(4.046)	(53)	7534,0%	(14.499)	(660)	2096,8%
Descontos Concedidos sobre Contas a Receber de Clientes	(816)	(3.238)	-74,8%	(8.810)	(16.717)	-47,3%
Outras	(146)	(19)	668,4%	(471)	(183)	157,4%
Total Despesas Financeiras	(5.008)	(3.310)	51,3%	(23.780)	(17.560)	35,4%
Resultado Financeiro Líquido	25.413	16.932	50,1%	67.487	80.660	-16,3%

Imposto de Renda e Contribuição Social

O Imposto de Renda e Contribuição Social foi de R\$8,5 milhões em 2017 contra R\$7,0 milhões em 2016. A EZTEC utiliza do Patrimônio de Afetação em seus empreendimentos pois entende que, além do benefício tributário proporcionado pela alíquota consolidada de imposto (PIS+COFINS+IR+CSLL) de 4,0% sobre a Receita, o mecanismo de segregar, obrigatoriamente, o caixa de seus empreendimentos, reflete em menor utilização de financiamentos à produção, melhorando a margem da Companhia e, principalmente, gerando benefícios indiretos ao transmitir aos clientes, bancos e fornecedores, segurança quanto à administração dos recursos da obra.

Lucro Líquido

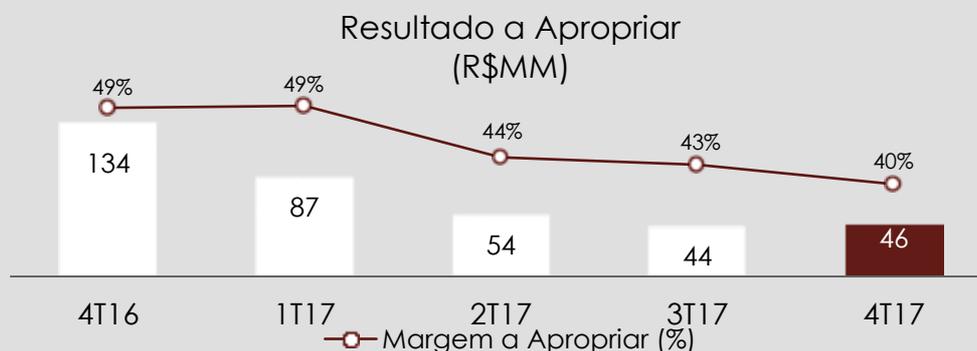


O Lucro Líquido, no 4T17, totalizou R\$25,3 milhões, com Margem Líquida de 29,5%, desta forma, encerramos o ano com Lucro de R\$341,9 milhões (aumento de 49% em relação a 2016) e Margem Líquida de 34,9%. Além da venda da Torre B no 3T17 já ressaltada anteriormente, devemos observar como composição desse resultado, a mais-valia de R\$22,8 milhões referente à aquisição de participações e o resultado financeiro.

Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

Os Resultados a Apropriar pelo método do percentual de conclusão (PoC) atingiram R\$45,8 milhões no 4T17, com incremento de 4,2% em relação ao 3T17, sendo esse o primeiro incremento nos últimos 4 anos. A tabela abaixo mostra as receitas, custos e resultados da Companhia a apropriar no Consolidado, além da margem esperada em 40,5%, sobre a parcela de produtos vendidos e não construídos ainda:

Receitas e Resultados a Apropriar de Unid. Vendidas	4T17	3T17	Var. %	4T17	4T16	Var. %
Receitas a Apropriar - final do período	105.993	96.990	9,3%	105.993	244.313	-56,6%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	2.531	2.554	-0,9%	2.531	18.645	-86,4%
Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	4.700	3.529	33,2%	4.700	10.574	-55,6%
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar - final do período	(67.403)	(59.083)	14,1%	(67.403)	(139.127)	-51,6%
Resultado a Apropriar	45.821	43.990	4,2%	45.821	134.405	-65,9%
Margem a Apropriar (%)	40,5%	42,7%	-2,2 p.p.	40,5%	49,1%	-8,7 p.p.



O pequeno incremento observado se explica pela retomada de lançamentos nos últimos trimestres. O *guidance* divulgado no quarto trimestre de 2017 para lançamentos em 2018, entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão em VGV, demonstra expectativa de incremento de resultados a apropriar como consequência da venda destes novos produtos.

Contas a Receber

Os Créditos a Receber de Clientes são provenientes das vendas de unidades dos empreendimentos residenciais e comerciais, sendo que o valor do saldo devedor dos contratos é atualizado em conformidade com suas respectivas cláusulas.

Os montantes referentes à atualização monetária dos valores a receber são registrados no resultado do período na rubrica de receita de venda de imóveis até a entrega das chaves, e como receita financeira (juros ativos) após a entrega das chaves.

Contas a Receber (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	3T17	Var.%
Clientes por Incorporação e Venda de Imóveis	735.318	746.434	-1,5%
Circulante	347.542	421.601	-17,6%
Não-Circulante	387.776	324.833	19,4%
Contas a Receber a ser Apropriado no Balanço Patrimonial	91.582	84.173	8,8%
Circulante	28.303	39.958	-29,2%
Não-Circulante	63.279	44.215	43,1%
Total Contas a Receber	826.900	830.607	-0,4%

Em 31 de dezembro de 2017, a Carteira de Recebíveis, excluídas Receitas de Serviços Prestados e Provisões, totalizava R\$811 milhões. Dos R\$205,2 milhões vencidos ao final do 4T17, aproximadamente 79,7% referem-se a clientes que estão na fase de análise e obtenção de financiamentos bancários para quitação ("repasse") de seu saldo devedor de empreendimentos entregues nos últimos dois trimestres.

Os Recebíveis Performados, portanto elegíveis para securitização ou repasse, totalizaram R\$658,0 milhões (considerando somente empreendimentos consolidados). Parte destes recebíveis são oriundos de clientes que efetivamente assinaram alienação fiduciária com a EZTEC. Considerando também os empreendimentos não consolidados, esta carteira totaliza R\$404,8 milhões e é remunerada a IGP-DI +10 a 12% ao ano e passível de securitização. Importante destacar que recebíveis com alienação fiduciária não são passíveis de distrato unilateral.

A seguir é demonstrado o cálculo da nossa conta de recebíveis:

Recebíveis (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	3T17	Var.%
Contas a Receber de Empreendimentos (Realizado)	733.790	744.659	-1,5%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras Concluídas ⁽¹⁾	664.902	614.807	8,1%
Clientes por Incorp. de Imóveis – Obras em Construção ⁽²⁾	68.887	129.853	-46,9%
Contas a Receber (Não Realizado) ⁽³⁾	91.582	84.173	8,8%
Adiantamento de Clientes ⁽⁴⁾	(14.411)	(12.817)	12,4%
Total Recebíveis	810.961	816.015	-0,6%

(1) A Companhia financia até 80% do preço da unidade para seus clientes quando o empreendimento é entregue. O contas a receber de unidades concluídas é atualizado monetariamente pela variação do Índice Geral de Preços-Disponibilidade Interna divulgado pela Fundação Getúlio Vargas - IGP-DI, acrescido de juros de 10% a 12% ao ano e contabilizadas no resultado do período na rubrica "Receitas Financeiras".

(2) Representado pelos valores a receber das vendas em função da evolução financeira da obra (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "Receita de Venda de Imóveis", até a entrega das chaves.

(3) Representado pelos valores a receber das vendas ainda não reconhecidas no balanço em virtude do critério de reconhecimento de receita pela evolução financeira (PoC). Os montantes referentes à atualização monetária são registrados no resultado do período na rubrica "receita de venda de imóveis", até a entrega das chaves.

(4) Os valores a receber de clientes, decorrentes das vendas de unidades em construção, são apresentados em virtude do mesmo percentual de realização, sendo os recebimentos superiores ao reconhecimento da receita, metodologia PoC, registrados no passivo circulante como adiantamento de clientes.

Caixa Líquido e Endividamento

A Dívida Bruta da EZTEC é composta, exclusivamente, de linhas do financiamento imobiliário do Sistema Financeiro da Habitação (SFH).

A Companhia encerrou o quarto trimestre de 2017 com posição de **Caixa Líquido de R\$325,9 milhões** e com **Disponibilidades de Caixa de R\$561,5 milhões**. Desta forma, em 2017, houve **Geração de Caixa de R\$736 milhões**, ex-dividendos, mas **Queima de Caixa de R\$67,1 milhões** no quarto trimestre de 2017.

A EZTEC possui endividamento somente em linhas de financiamento à produção, com taxas que variam entre 8,5% + TR ao ano até 9,2% + TR ao ano.

Dívida (Caixa) Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	3T17	Var.%
Endividamento de Curto Prazo	125.789	282.323	-55,4%
Endividamento de Longo Prazo	109.862	15.258	620,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	(70.849)	(56.146)	26,2%
Aplicações Financeiras	(490.664)	(1.074.969)	-54,4%
Dívida (Caixa) Líquido	(325.863)	(833.533)	-60,9%
Geração de Caixa	(507.671)	540.580	-193,9%
Dividendos Pagos	440.555	180.214	144,5%
Geração de Caixa Ex Dividendos	(67.116)	720.793	-109,3%

INDICADORES OPERACIONAIS

Operações

A EZTEC adota um modelo de negócio totalmente integrado, sendo dividida em 3 unidades: **Incorporação**, que prospecta, idealiza, projeta e aprova empreendimentos que atendam aos critérios de rentabilidade da Companhia; **Engenharia e Construção**, que garante a qualidade na execução dos empreendimentos, a entrega no prazo e o controle dos custos; e **imobiliária**, cuja equipe de corretores é responsável pela manutenção das fortes velocidades de venda dos empreendimentos da Companhia. A EZTEC também disponibiliza aos seus clientes a alternativa de financiamento direto em prazos de até 240 meses, com índice de correção a IGP-DI +10 a 12% ao ano após chaves.

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

A Companhia possui uma equipe interna de desenvolvimento que cria os produtos EZTEC, atendendo às necessidades de seus clientes e trabalhando em conjunto com os demais departamentos de incorporação. Antecipando tendências, aproveitando ao máximo a área disponível à construção, com responsabilidade social e ambiental, a equipe própria gera valor ao empreendimento e permite uma melhor precificação dos produtos. Além disso, a equipe própria de desenvolvimento de produtos permite economia de custos, uma vez que reduz gastos com a contratação de escritórios terceiros.

Nas áreas de engenharia, orçamento, planejamento e suprimentos, a EZTEC possui 130 colaboradores, além de 687 operários, próprios e terceirizados, em seus canteiros de obra, o que permite a execução e entrega de todos os empreendimentos com os controles e qualidade necessários, e dentro dos prazos programados. Por ter como foco a Região Metropolitana de São Paulo, a EZTEC mantém parcerias de longo prazo com seus fornecedores de materiais e de serviços, fato esse que não só auxilia na manutenção dos prazos, como também reduz os efeitos da escassez de mão-de-obra e da inflação nos custos de construção.

Em 31 de dezembro de 2017, a EZTEC possuía 7 obras em andamento, todas as quais obras próprias, sem nenhuma obra terceirizada com nossos parceiros, totalizando 759 unidades em construção.

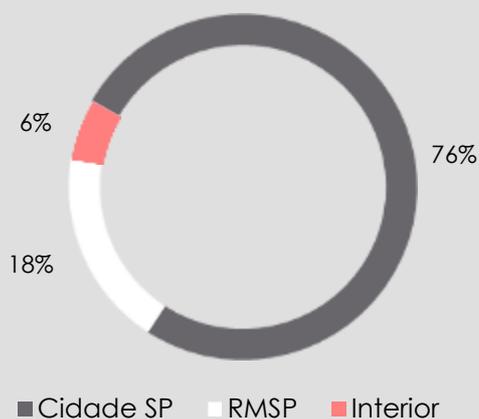
Estoque de Terrenos (Land Bank)

Em 31 de dezembro de 2017, o **Estoque de Terrenos** totalizou **R\$6,1 bilhões** em VGV próprio. O custo médio do *landbank*, **incluindo despesas relativas à ampliação do coeficiente de aproveitamento construtivo**, é de **13%** do VGV. Já inclusos nesse cálculo, estão as 11 aquisições de terrenos realizadas ao longo do ano de 2017, que contribuem com um VGV potencial de R\$1,07 bilhão, para um custo médio sobre VGV de 16,5%. O maior peso do custo do terreno sobre o valor potencial de venda é característico de aquisições bem localizadas na cidade de São Paulo – o caso das aquisições do ano –, o que pode ser contraposto com o perfil dos projetos que predominaram no período anterior à crise: projetos volumosos, contando com múltiplas torres, por vezes lançados de maneira faseada. Esse perfil de projetos, que fora foco da Companhia em um contexto de mercado imobiliário aquecido, contemplava terrenos distantes do centro de São Paulo, alcançando as cidades satélite na Região Metropolitana de São Paulo. A distância do centro da cidade era compatível com custos de aquisição relativamente baixos; e o tamanho dos projetos permitia ganhos de eficiência via economia de escala, na medida em que era possível alocar os mesmos recursos para a construção de múltiplas torres, por exemplo, culminando em patamares de rentabilidade estruturalmente superiores.

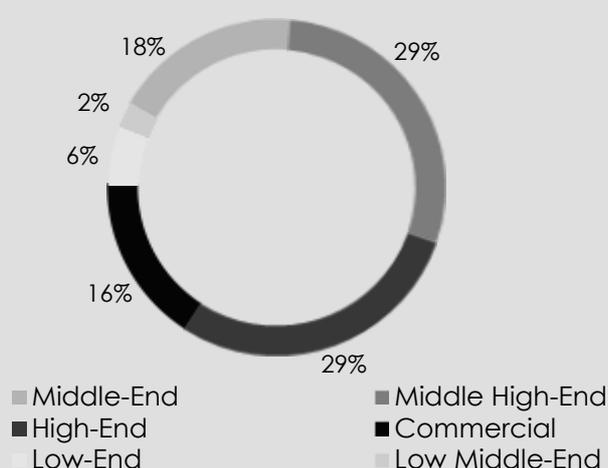
Este tipo de aquisição, principalmente voltado para o padrão de média-renda, perdeu espaço na estratégia da Companhia uma vez que a crise se instalou no setor em 2015. Com ela, o mercado de média renda foi sensivelmente o mais fragilizado, impossibilitando o lançamento de uma série de terrenos neste perfil que já haviam sido adquiridos nas vésperas da crise – alguns dos quais ainda compõe o atual banco de terrenos da Companhia. Desde então, vale notar, medidas foram tomadas visando uma maior oxigenação do banco de terrenos. Dentre elas, a venda ou locação por período estendido de terrenos sem perspectiva concreta de lançamento no médio prazo. Ainda sob o intuito de prover liquidez ao *landbank*, em casos específicos, terrenos originalmente concebidos para lançamentos na média renda tiveram seus projetos readequados para eventuais lançamentos dentro do programa Minha Casa Minha Vida, onde são melhor insulados do risco do distrato e contam com perspectiva de maior velocidade de vendas.

Assim, em 2017, a Companhia retomou aquisições de terrenos com relevância não vista desde o ano de 2014. O principal foco da estratégia de aquisições (bem como tem sido o caso da estratégia de lançamentos), portanto, recaí sobre projetos voltados para a média-alta e alta renda da cidade de São Paulo, visando empreendimentos de giro rápido, com potencial de serem lançados dentro de poucos trimestres.

Alocação de Terrenos por Região
% do VGV Próprio

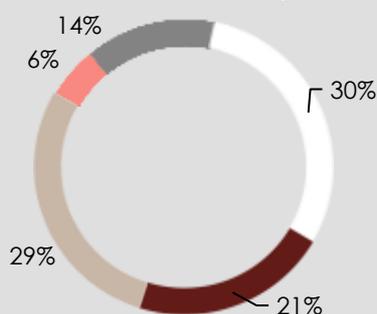


Allocation by Standard
% of EZTEC's PSV



Dados Gerenciais – 4T17

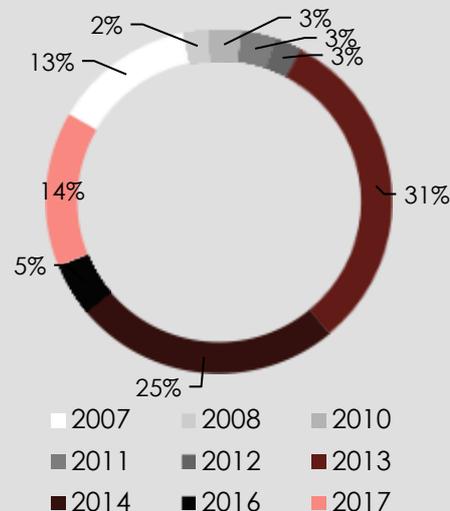
Alocação dos Projetos por Tamanho
% do VGV Próprio



■ < R\$50 milhões (7 terrenos)
■ R\$200 - R\$500 milhões (4 terrenos)
■ R\$50 - R\$100 milhões (11 terrenos)
■ > R\$500 milhões (2 terrenos)
■ R\$100 - R\$200 milhões (13 terrenos)

*Além de 14 terrenos em formação e sem VGV atribuído

Alocação de Terrenos por Idade
% do VGV Próprio



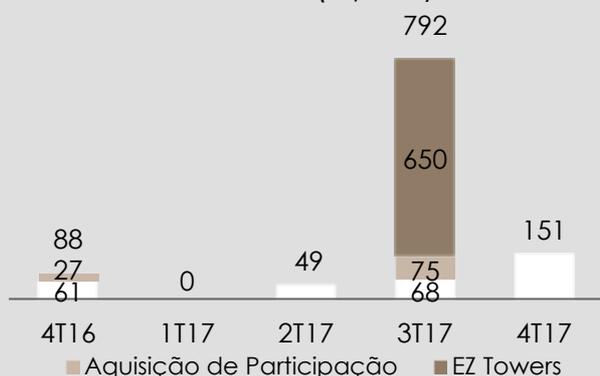
Lançamentos

No quarto trimestre a EZTEC realizou o terceiro e o quarto lançamentos do ano, adicionando **R\$151,0 milhões** ao VGV lançado em 2017. Eles são: [i] Verace Brooklin, empreendimento residencial de alto padrão, localizado no Brooklin, Zona Sul de São Paulo, com 48 unidades e VGV de **R\$82,3 milhões**; e [ii] Clima São Francisco, empreendimento residencial de médio-alto padrão, localizado na Vila São Francisco, Zona Oeste de São Paulo, com 106 unidades e VGV de **R\$68,7 milhões**.

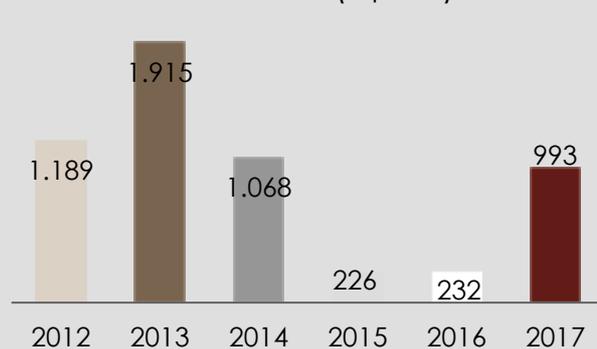
Anteriormente no ano, a EZTEC também lançara outros dois projetos residenciais, o Legittimo Vila Romana e o In Design Liberdade. Como tem sido o caso dos lançamentos da EZTEC desde 2015, estes quatro projetos se enquadram no seguinte perfil de lançamentos: [i] empreendimentos direcionados para os segmentos de média-alta e alta renda, uma vez que esses compreendem o momento atual como uma boa oportunidade em relação aos preços praticados; [ii] empreendimentos bem localizados dentro da Cidade de São Paulo, e [iii] empreendimentos de menor quantidade de unidades, de maneira que o risco associado aos lançamentos seja diluído.

Considerando somente estes quatro empreendimentos, o VGV de lançamento acumulado de 2017 atinge **R\$268,3 milhões**. Não obstante, deve-se contemplar também o impacto de **R\$74,5 milhões** correspondente às aquisições de participação em projetos dos quais a EZTEC já fazia parte – incrementos de 13,75% no empreendimento Jardins do Brasil e de 15% no Ares da Praça –, além do reconhecimento da venda da Torre B do EZ Towers, por **R\$650,4 milhões**, ambos reportados no 3T17. No agregado final, portanto, a Companhia lançou um VGV de **R\$993,2 milhões no ano de 2017**.

VGV Lançado
% EZTEC (R\$MM)



VGV Lançado Acumulado
% EZTEC (R\$MM)



Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, ao fim de 2017, já está nitidamente revertida a tendência negativa que vigorara desde 2014. Hoje, com vendas brutas em crescimento e distratos em retração, a EZTEC conclui o ano com venda líquida de **R\$868,3 milhões**, incluindo a Torre B do EZ Towers, 976% superior à de 2016. Considerando apenas vendas de apartamentos e salas comerciais, a venda líquida atingiu **R\$217,9 milhões**, ainda assim, 270% superior à do ano anterior. Mesmo atendo-se ao trimestre mais recente, com **R\$102,3 milhões** de venda líquida do 4T17, também se observa tendência positiva, já que esta foi 54% superior à do trimestre anterior – além de a melhor da Companhia nos últimos dez trimestres.

Analisando esse resultado líquido por meio de seus componentes, alguns pontos ganham evidência. Primeiramente, sob o prisma da venda bruta em 2017, que no ano atingiu **R\$1.268,6 milhões** (ou **R\$618,2 milhões** excluindo o EZ Towers) e, no trimestre, **R\$188,3 milhões**: [i] o evento mais relevante do ano inequivocamente fora a venda da Torre B do EZ Towers, o maior projeto da história da Companhia e ícone da cidade de São Paulo. Para além dela, [ii] o foco do ano recaiu sobre a monetização do estoque pronto, que representou 66% das vendas brutas do ano. Atualmente, a Companhia ainda convive com o legado que herda da safra recorde de lançamentos de 2013 e 2014 – como é o caso dos empreendimentos Jardins do Brasil, EZ Mark e Cidade Maia –, que se encontram performados e, devido à crise, com parte em estoque. Devido a sua posição histórica de caixa líquido e margens elevadas, [iii] a EZTEC pôde aplicar descontos em seus produtos de maneira pontual e ponderada, de forma a realizar vendas sem impacto significativo em margens. Em um contexto em que o acesso ao crédito segue aquém do ideal e, novamente, tomando proveito de sua menor necessidade de geração de caixa, [iv] a EZTEC recorreu ao financiamento direto aos seus clientes em mais do que a metade das vendas de estoque pronto – com taxas a partir de 10%+IGP-DI e com prazo de até 20 anos na tabela SAC.

Atentando às vendas dos quatro lançamentos efetuados no ano, [v] a performance de vendas tem se mostrado amplamente satisfatória, como vê-se pelo fato de que, ponderando por seus respectivos VGVs, eles atualmente encontram-se 57% vendidos (sendo que dois dos quais foram lançamentos do 4T17 e que ainda terão liquidez no curto prazo). Referindo-se especificamente às vendas do quarto trimestre, é válido mencionar que [vi] os esforços de vendas foram canalizados para os lançamentos, que representaram 38% das vendas brutas no período, ou R\$72,2 milhões. Embora os lançamentos tenham ocasionado uma leve retração nas vendas de estoque pronto, há sinergias nos esforços de vendas dos diferentes produtos: como é o caso do Massimo Vila Mascote, que, devido à proximidade geográfica em relação aos plantões de lançamento, bem como à central de vendas inaugurada na Av. Santo Amaro, teve 91 de suas 162 unidades vendidas ao longo do ano. Por fim, vale notar que, [vii] a despeito do incremento em vendas líquidas no período, o volume de vendas brutas em 2017 seguiu em linha com o de 2016. Este dado sinaliza que, mesmo no auge da turbulência do setor, a dificuldade primordial não era somente a de vender, mas, sim, a de resistir aos distratos.

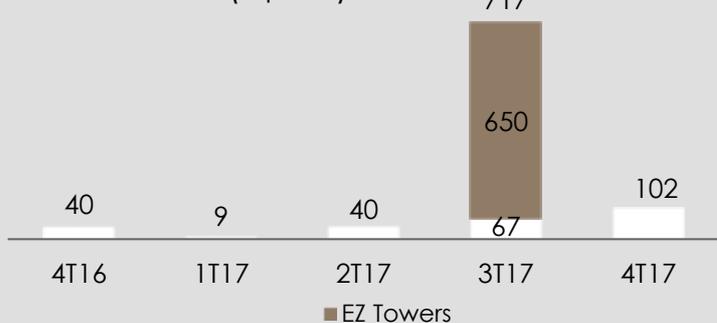
Para os parâmetros históricos da Companhia, o volume distratado em 2017 continua elevado, em **R\$400,2 milhões** no ano (queda de 28% em relação a 2016), dos quais **R\$85,9 milhões** incidiram no quarto trimestre (queda de 14% em relação ao 3T17). Isso é atribuível, novamente, à safra recorde de lançamentos de 2013-2014, fragilizada perante à crise. O impacto acabou por se concentrar em 2016 e 2017, já que os distratos tendem a eclodir no momento da entrega do empreendimento (geralmente três anos após o seu lançamento), ainda se fazendo sentir nos seis meses subsequentes, aproximadamente – período em que o cliente, com os documentos da unidade em mãos, busca formas de financiamento para o restante do seu saldo devedor, por vezes em vão. Diante dessa correlação umbilical entre entregas e distratos pode-se compreender o peso dos cancelamentos em 2017, já que no ano foi entregue o correspondente a R\$1.421 milhões de VGV. Pode-se também pensar em um ano de 2018 vastamente melhor insulado de cancelamentos, já que a base de entregas retrai para apenas R\$233 milhões no ano que se inicia, embora ainda resista algum legado do segundo semestre de 2017.

A despeito do cancelamento em 2017 ainda ter pressionado agudamente a receita do ano, este valor já é 27% menor do que o do ano anterior – mesmo que 2016 tenha partido de uma base ainda menor de entregas. A retração na incidência relativa do distrato (distrato sobre entregas) pode ser percebida, de maneira mais precisa através do seguinte cálculo: considerando que, a grosso modo, o empreendimento está sujeito ao distrato no momento da sua entrega e pelos seis meses subsequentes, deve-se dividir o VGV distratado de um dado trimestre pela soma do VGV entregue (e vendido) do mesmo trimestre e dos dois trimestres anteriores. Com esse raciocínio, vê-se a incidência relativa do distrato retraindo consistentemente ao longo do próprio ano de 2017: 27% no 1T17, 20% no 2T17, 16% no 3T17 e, finalmente, 13% no 4T17. Parte dessa redução pode ser

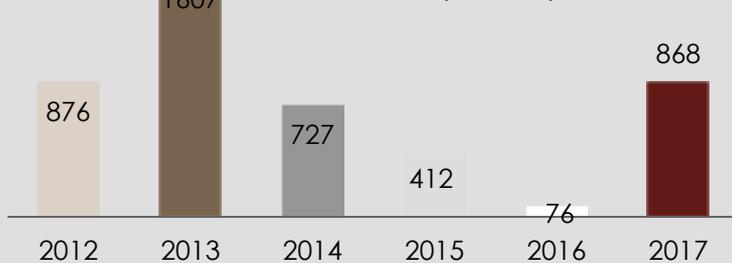
atribuída à taxa de juros no repasse, mais atrativa, oferecida por bancos privados neste período – redução essa que veio a tempo de ser aplicada na entrega das três últimas fases do empreendimento Cidade maia (mega-projeto de R\$1 bilhão de VGV) –, bem como parte atribuída a disponibilidade do financiamento próprio da EZTEC.

É válido destacar que, em relação ao que fora divulgado na prévia operacional do trimestre (constituída de dados gerenciais não-auditados), houve alterações pontuais no valor vendido, assim como no valor distratado. Por um lado, devido ao reconhecimento de vendas de unidades cuja titularidade havia sido transferida para o cliente, mas que, uma vez retomada, foram revendidas sob Bens de Terceiros. Pelo outro, devido ao sucesso em reverter distratos que, gerencialmente, já haviam sido contabilizados. No agregado, foi gerado um impacto positivo marginal nas vendas líquidas do ano de R\$4,9 milhões, – R\$4,3 milhões na venda bruta e R\$0,6 milhões no distrato.

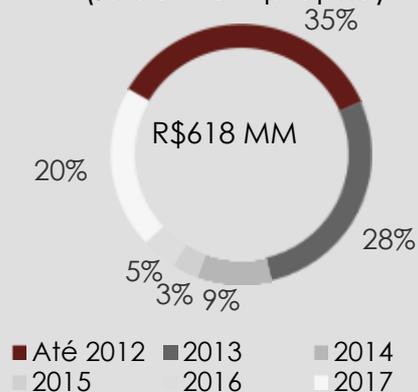
Vendas Líquidas
% EZTEC (R\$MM)



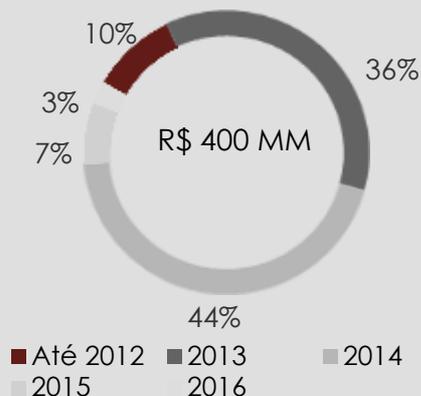
Vendas Líquidas Acumuladas
% EZTEC (R\$MM)



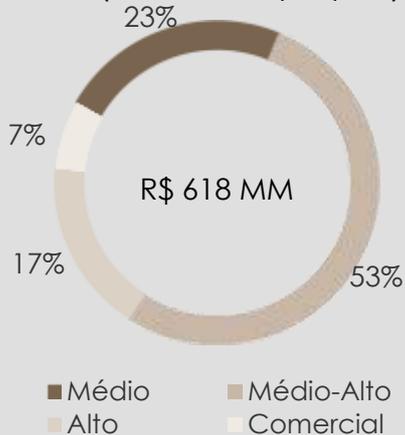
Vendas Brutas por ano de Lançamento
(% do VGV próprio)



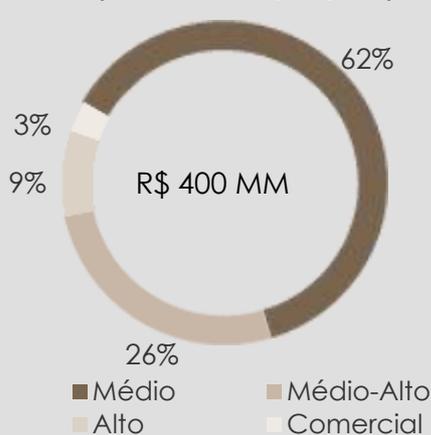
Distratos por ano de Lançamento
(% do VGV próprio)



Vendas Brutas por Segmento
(% do VGV próprio)



Distratos por Segmento
(% do VGV próprio)



Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), índice ponderado pela participação da EZTEC em seus projetos:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	4T17	4T16	2017	2016
+ Estoque Inicial (m²)	191.899	177.797	182.717	164.679
+ Lançamentos no período (m²)	17.345	10.695	40.899	23.043
= Estoque + Lançamento (m²)	209.244	188.493	223.616	187.723
- Vendas Contratadas no período (m²)	11.521	5.776	25.893	5.006
Vendas Brutas no período (m²)	25.691	23.508	91.859	94.968
Distratos no período (m²)	-14.170	-17.732	-65.966	-89.961
= Estoque Final (m²)	197.723	182.717	197.723	182.717
VSO Bruta (%)	5,5%	3,1%	11,6%	2,7%
VSO Líquida (%)	12,3%	12,5%	41,1%	50,6%

Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se distratos com tendência consistente de declínio desde o 3T16, frente a um recente avanço nas vendas brutas, sinalizando uma melhora gradativa nas vendas líquidas, associado à proximidade da finalização do ciclo de entregas:

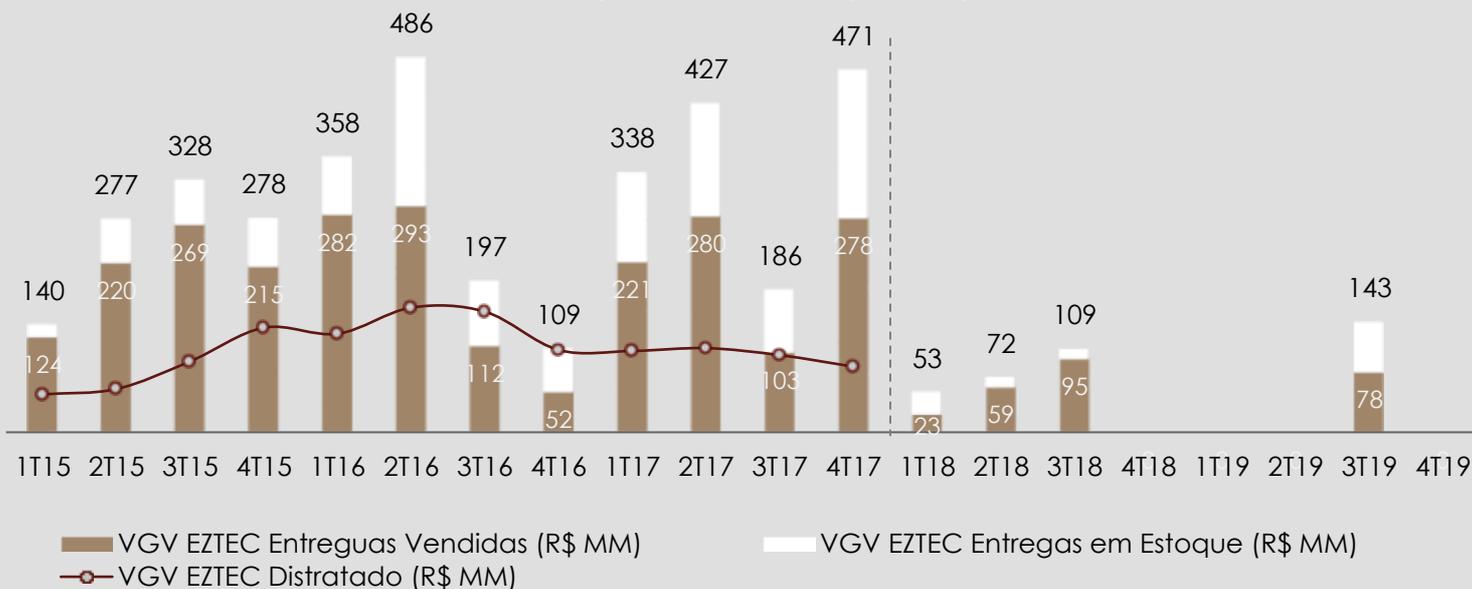


Entregas

Considerando as entregas do ano como um todo, foi entregue o correspondente ao VGV de R\$1.421 milhões (parte EZTEC), ou 3.029 unidades. Dentre elas, R\$948 milhões de VGV, ou 1.969 unidades, são provenientes unicamente do mega-empreendimento Cidade Maia, em Guarulhos, cuja entrega foi faseada em cinco etapas (duas no 1T17, duas no 2T17 e a derradeira no 4T17). Já para o ano de 2018, está prevista a entrega de somente três empreendimentos, totalizando um VGV de R\$233 milhões – um volume 86% inferior ao de 2017, reflexo da retração aguda dos lançamentos efetuados entre 2015 e 2016.

Empreendimento Entregue	Parte EZTEC	Região	Segmento	Unidades Lançadas	VGV de Lançamento (R\$MM)	VGV EZTEC (R\$ MM)
1T17						
Cidade Maia - Alameda	100%	Guarulhos	Residencial	448	127	127
Cidade Maia - Praça	100%	Guarulhos	Residencial	451	211	211
Sub-total 1T17				899	338	338
2T17						
Cidade Maia - Jardim	100%	Guarulhos	Residencial	280	166	166
Cidade Maia - Botânica	100%	Guarulhos	Residencial	566	261	261
Sub-total 2T17				846	427	427
3T17						
San Felipe - Giardino	100%	Zona Leste	Residencial	104	90	90
San Felipe - Palazzo	100%	Zona Leste	Residencial	48	46	46
Legítimo Santana	100%	Zona Norte	Residencial	70	50	50
Sub-total 3T17				222	186	186
4T17						
Magnífico Mooca	50%	Zona Leste	Residencial	162	96	48
Cidade Maia - Reserva	100%	Guarulhos	Residencial	224	184	184
Le Premier Flat Campos do Jordão	100%	Campos do Jordão	Residencial	108	119	119
Prime House Parque Bussocaba	65%	Osasco	Residencial	568	184	120
Sub-total 4T17				1.062	583	471
Total 2017				3.029	1.533	1.421

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



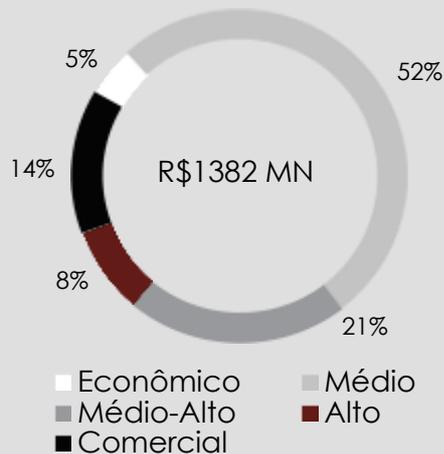
Unidades em Estoque

Ao fim de 2017, com a conclusão do ciclo de entregas que marcou os últimos anos, a safra de empreendimentos lançados em 2013 e 2014, que atingiu volume recorde na história da Companhia, encontra-se integralmente concluída. Com ela, a composição do estoque da EZTEC é 79% de empreendimentos performados. Mas é justamente em torno desses projetos da safra de 2013 e 2014 que, atualmente, há a maior concentração de estoque da Companhia, compondo 67% do estoque. Tal concentração decorre, em parte, da tendência de uma incidência do distrato mais incisiva em torno do momento da entrega, ensejando a retomada de unidades que se reintegram ao estoque. Com o estoque preponderantemente já entregue, o que se segue é a oportunidade de uma maior flexibilização da estratégia de comercialização de unidades, e a injeção de liquidez em localidades com estoque que, até então, contribuíam com vendas líquidas negativas.

Estoque por Status de Obra
(%EZTEC)



Estoque por Padrão
(%EZTEC)



Empreendimento	Data Lançamento	Total Unidades Lançadas	% Vendido (Unid.)	Estoque (Unid.)	% EZTEC	Estoque Unidades (R\$) % EZ	Estoque Vagas e Outros (R\$) % EZ
Performado							
Bell'Acqua	abr/08	152	99%	1	100%	423	0
Supéria Paraíso	ago/09	160	100%	0	100%	0	322
Capital Corporate Office	mai/09	450	100%	0	100%	0	442
Massimo Residence	mar/10	108	100%	0	50%	0	32
Quality House Jd. Prudência	nov/09	166	100%	0	100%	0	97
Supéria Moema	mar/09	153	100%	0	100%	0	193
Up Home	abr/10	156	100%	0	100%	0	83
Prime House Sacomã	mai/10	184	100%	0	100%	0	0
Sky	jun/10	314	100%	1	90%	651	132
Quinta do Horto	mai/10	119	100%	0	100%	0	110
Varanda Tremembé	jun/10	192	100%	0	100%	0	0
Royale Prestige	out/10	240	100%	0	80%	0	165
Art'E	out/10	162	100%	0	50%	0	0
NeoCorporate Offices	jan/11	297	92%	24	100%	16.833	3.170
Trend Paulista Offices	fev/11	252	98%	4	50%	1.089	3.116
Up Home Jd. Prudência	fev/11	156	100%	0	100%	0	37
Royale Tresor	mar/11	240	100%	0	80%	0	52
Still Vila Mascote	jun/11	150	99%	1	50%	326	124
Chateau Monet	jun/11	163	99%	2	100%	1.982	161
Supéria Pinheiros	jun/11	108	99%	1	100%	445	248
Sophis Santana	set/11	50	96%	2	100%	5.304	0
Royale Merit	nov/11	160	97%	5	80%	3.377	0
Up Home Vila Carrão	dez/11	156	99%	2	100%	887	0
Viv art Tremembé	dez/11	158	100%	0	100%	0	0
Gran Village São Bernardo	dez/11	474	100%	2	100%	658	0
Vidabella 6 a 10	dez/11	480	100%	2	60%	200	0
Neo Offices	fev/12	96	98%	2	100%	642	97
Bosque Ventura	mar/12	450	93%	30	85%	10.102	211
Massimo Nova Saúde	jun/12	108	99%	1	100%	524	0
In Design	jun/12	422	84%	66	100%	11.935	1.032
The View Nova Atlântica	jul/12	200	100%	1	100%	508	184
Green Work	jul/12	378	92%	31	100%	9.092	2.544
Up Home Santana	ago/12	96	100%	0	100%	0	0
Chácara Cantareira	set/12	292	100%	1	100%	474	0
Prime House São Bernardo	set/12	508	100%	1	100%	299	0
Parque Ventura	out/12	508	72%	141	85%	48.404	117
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	324	84%	53	41%	21.404	19
Jardins do Brasil - Abrohos	out/12	498	78%	110	41%	20.721	0
Brasilião	nov/12	162	100%	0	90%	0	75
Premiatto Sacomã	fev/13	138	81%	26	100%	10.038	419
Splendor Vila Mariana	mar/13	34	97%	1	100%	3.862	0
Le Premier Paraíso	mar/13	40	100%	0	100%	0	0
EZ Mark	mai/13	323	54%	149	100%	116.979	6.201
Centro Empresarial Jardins do Brasil	jun/13	848	57%	367	41%	29.566	784
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jun/13	498	69%	152	41%	28.921	184
Massimo Vila Mascote	set/13	162	89%	18	100%	12.627	147
Quality House Ana Costa	set/13	238	60%	95	100%	40.921	124
Cidade Maia - Alameda	dez/13	448	56%	195	100%	54.077	184
Cidade Maia - Praça	dez/13	451	50%	227	100%	119.588	1.435
Cidade Maia - Jardim	dez/13	280	55%	126	100%	73.242	1.141
Cidade Maia - Botânica	mar/14	566	57%	244	100%	130.298	1.398
Magnífico Mooca	mai/14	162	63%	60	50%	19.744	368
San Felipe - Giardino	jun/14	104	54%	48	100%	42.260	138
San Felipe - Palazzo	jun/14	48	48%	25	100%	25.555	276
Legítimo Santana	dez/14	70	69%	22	100%	16.569	460
Cidade Maia - Reserva	mar/14	224	43%	128	100%	114.287	515
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	108	79%	23	100%	29.058	92
Prime House Parque Bussocaba	out/14	568	63%	212	65%	45.994	0
Sub-Total Performado		14.752		2.602		1.069.867	26.631
Em Construção							
Splendor Ipiranga	fev/15	44	82%	8	100%	10.994	147
Massimo Vila Carrão	abr/15	66	44%	37	100%	30.046	64
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	386	88%	48	41%	14.619	387
Le Premier Moema	mar/16	38	50%	19	50%	27.021	69
Splendor Brooklin	mai/16	42	57%	18	100%	38.467	83
Up Home Vila Mascote	out/16	129	29%	91	100%	40.351	272
Legittimo Vila Romana	abr/17	54	70%	16	100%	14.967	166
Sub-Total em Obras		759		237		176.466	1.188
Lançamentos							
In Design Liberdade	ago/17	114	36%	73	100%	37.527	553
Verace Brooklin	out/17	48	60%	19	100%	29.479	301
Clima São Francisco	nov/17	106	38%	66	100%	33.942	5.590
Sub-Total Lançamentos		268		158		100.948	6.444
Total		15.779		2.997		1.347.280	34.262

GUIDANCE

No dia 06 de dezembro de 2017, a EZTEC divulgou *guidance* de lançamentos para o ano de 2018, comprometendo-se de forma como não fazia desde 2013, com lançamentos entre R\$500 milhões até R\$1 bilhão de VGV de lançamento, que, em seu ponto médio, representa crescimento de 180% em relação ao lançado 2017.

A confiança no cumprimento do *guidance* de lançamentos provém de um *landbank* de R\$6,1 bilhões em VGV potencial, disposto, não somente na cidade de São Paulo, mas também na região metropolitana, nos mais diversos segmentos de renda, permitindo à Companhia escolher o lançamento mais adequado em relação à velocidade de vendas e a rentabilidade futura.

Realizando a abertura dos trabalhos de 2018, como evento subsequente, a Companhia lançou em 15 de fevereiro de 2018 o empreendimento Z. Cotovia, com VGV de R\$105,5 milhões, um empreendimento de alto-padrão que, na data de divulgação deste material, encontra-se 65% vendido – números gerenciais preliminares.

MERCADOS DE CAPITAIS

Composição Acionária

Listada no segmento do Novo Mercado de governança corporativa sob o código EZTC3, a EZTEC possuía, em 31 de dezembro de 2017, 165.001.783 ações ordinárias e um *free float* de 34,2%, que corresponde a 56.429.614 ações.

Ativo Líquido

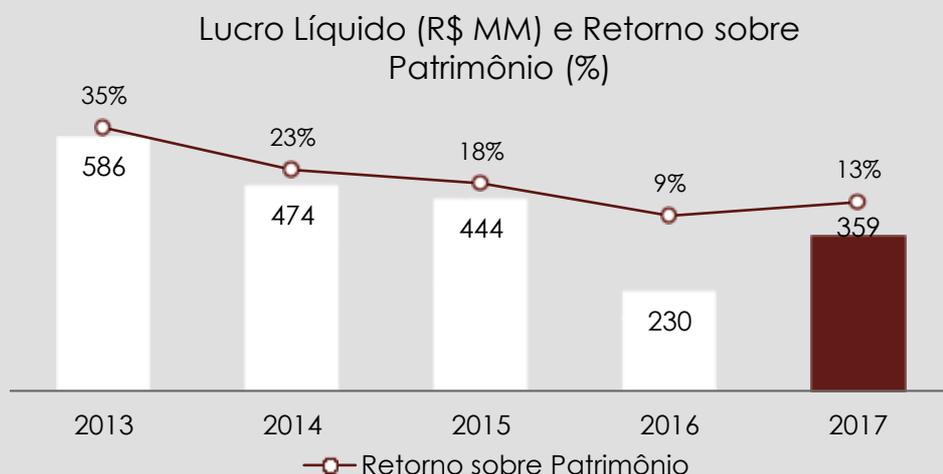
A Companhia tem demonstrado trimestralmente desde 2008, o cálculo de seus ativos líquidos, com objetivo de ressaltar, através de uma síntese das informações contábeis auditadas e gerenciais, o valor patrimonial intrínseco da Companhia, ainda não refletido, completamente, nas demonstrações contábeis:

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	4T17	3T17
Contabilidade - Controladora	1.778.657	2.250.938
(+) Caixa e Aplicações Financeiras	561.513	1.131.114
(-) Dívida Bruta	(235.651)	(297.581)
(+) Recebíveis Não Performados	146.058	201.209
(+) Recebíveis Performados	664.902	614.807
(-) Obrigações de Construção	(122.003)	(114.818)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	788.635	721.110
(-) Terrenos / Aquisição de Cotas a Pagar ⁽²⁾	(32.028)	(10.986)
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	2.531	2.554
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	4.700	3.529
Estoque Gerencial	1.459.618	1.339.830
(+) Estoque Pronto	1.096.497	733.293
(+) Estoque em Construção / Lançamento	285.046	606.537
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	78.075	
Ativo Líquido Compartilhado	220.276	197.704
Ativo Líquido Ajustado Total	3.458.550	3.788.471
Total de Ações	165.002	165.002
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	20,96	22,96

Importante ressaltar que os terrenos em estoque estão considerados a **valor contábil**, ou seja, valor efetivamente pago no momento da transação, desconsiderando a valorização real que ocorreu no período. Além disso, o cálculo de Ativo Líquido desconsidera o VGV potencial de R\$6,1 bilhões que estes terrenos podem gerar.

Retorno sobre Patrimônio Líquido

Podemos observar, no gráfico abaixo, que o Retorno sobre o Patrimônio Líquido veio decrescendo entre os anos de 2013 e 2016, reflexo de uma desaceleração operacional pela diminuição dos lançamentos e das vendas, além de um forte aumento dos distratos durante a crise. Já em 2017, podemos notar uma recuperação devido à venda da Torre B do EZ Towers ocorrida no 3T17. Vale ressaltar que, ao longo do ano, houve aprovação pelo Conselho de Administração e distribuição de dividendos adicionais R\$556,1 (R\$125,5 milhões aprovados em abril e os restantes R\$440,6 milhões em dezembro). Essas distribuições produziram uma redução de patrimônio líquido de mesma magnitude, que proporcionará melhora relativa no retorno sobre patrimônio dos próximos trimestres. Não obstante, deve-se adicionar ainda a distribuição obrigatória que será submetida à aprovação na próxima Assembleia Geral Ordinária, a ser realizada no dia 27 de abril de 2018, no valor de R\$85,221.678,67, representando R\$0,516489 por ação.



Contate RI:

A. Emilio C. Fugazza
Diretor Financeiro e de RI

Augusto T. Yokoyama
Gerente de Controladoria e de RI

Hugo G. B. Soares
Analista de RI

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



Índice Brasil 100 **IBRX 100**

Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice Small Cap **SMLL**

Índice de Ações com Top Alarg Diferenciado **ITAG**

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

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Dividendos BM&FBOVESPA **IDIV**

ANEXO I: FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

Períodos findos em 31.dezembro

2017

Valores expressos em milhares de reais - R\$

<i>Lucro Líquido</i>	361.465
Ajustes para Reconciliar o Lucro Líquido com o Caixa Gerado pelas Atividades Operacionais:	(117.004)
Ajuste a Valor Presente Líquido dos Impostos	(16.114)
Variação Monetária e juros, líquidos	(79.302)
Depreciações e Amortizações	1.845
Baixa de Investimentos	-
Equivalência Patrimonial	(24.181)
Provisão para Contingências	110
Imposto de renda e contribuição social - correntes e com recolhimento diferidos	27.684
(Aumento) Redução dos Ativos Operacionais:	540.893
Contas a Receber de Clientes	278.004
Imóveis a Comercializar	295.870
Aquisição CEPAC	-
Despesas Antecipadas	-
Demais Ativos	(32.981)
Aumento (Redução) dos Passivos Operacionais:	(52.650)
Adiantamento de Clientes	2.157
Juros Pagos	(36.948)
Dividendos recebidos de controlada	24.178
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(27.194)
Fornecedores	(4.048)
Outros Passivos	(10.795)
Caixa Gerado (Aplicado) nas Atividades Operacionais	732.704
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos:	(36.032)
Aplicações Financeiras	(1.461.708)
Resgate de títulos financeiros	1.492.447
Ágio na Aquisição de Investimentos	-
Aquisição de Investimentos	(63.733)
Aquisição de Bens do Imobilizado	(3.038)
Dividendo Recebido de Investida	-
Outros	-
Caixa Aplicado nas Atividades de Investimentos	(36.032)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos:	(730.219)
Dividendos Pagos	(620.757)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	438.589
Efeito de participação de acionistas não controladores nas controladas	9.840
Caixa Recebido de Aquisição de Controle	2.081
Amortização de Empréstimos e Financiamentos	(557.242)
Caixa Gerado pelas nas Atividades de Financiamentos	(730.219)
Aumento (Redução) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	(33.547)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Exercício	103.875
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Exercício	70.849

ANEXO II: EVOLUÇÃO FINANCEIRA DO CUSTO

Empreendimento	POC				
	31/12/2016	31/03/2017	30/06/2017	30/09/2017	31/12/2017
2011					
NeoCorporate Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Jd. Prudência	100%	100%	100%	100%	100%
Trend Paulista Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Tresor	100%	100%	100%	100%	100%
Supéria Pinheiros	100%	100%	100%	100%	100%
Chateau Monet	100%	100%	100%	100%	100%
Still Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Sophis Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Royale Merit	100%	100%	100%	100%	100%
Vidabella 6 a 10	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Vila Carrão	100%	100%	100%	100%	100%
Viv art Tremembé	100%	100%	100%	100%	100%
Gran Village São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
2012					
Neo Offices	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Terraço do Horto	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Nov a Saúde	100%	100%	100%	100%	100%
In Design	100%	100%	100%	100%	100%
The View	100%	100%	100%	100%	100%
Green Work	100%	100%	100%	100%	100%
Up Home Santana	100%	100%	100%	100%	100%
Chácara Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
Prime House São Bernardo	100%	100%	100%	100%	100%
Parque Ventura	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Abrolhos	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Amazônia	100%	100%	100%	100%	100%
Brasiliano	100%	100%	100%	100%	100%
Dez Cantareira	100%	100%	100%	100%	100%
2013					
Le Premier Paraíso	100%	100%	100%	100%	100%
Premiatto Sacomã	100%	100%	100%	100%	100%
Splendor Vila Mariana	100%	100%	100%	100%	100%
EZ Mark	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Mantiqueira	100%	100%	100%	100%	100%
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	100%	100%	100%	100%	100%
Massimo Vila Mascote	100%	100%	100%	100%	100%
Quality House Ana Costa	100%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Alameda	90%	100%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Jardim	82%	87%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Praça	86%	100%	100%	100%	100%
2014					
Cidade Maia - Botânica	83%	88%	100%	100%	100%
Cidade Maia - Reserva	73%	82%	83%	86%	100%
Magnífico Mooca	72%	76%	79%	83%	100%
San Felipe - Palazzo	81%	86%	88%	100%	100%
San Felipe - Giardino	80%	86%	89%	100%	100%
Prime House Bussocaba	52%	65%	74%	85%	100%
Le Premier Flat Campos do Jordão	75%	85%	93%	96%	100%
Legittimo Santana	75%	82%	89%	100%	100%
2015					
Splendor Ipiranga	56%	62%	70%	74%	78%
Massimo Vila Carrão	50%	59%	69%	76%	82%
Jardins do Brasil - Atlântica	50%	57%	64%	71%	74%
2016					
Le Premier Moema	43%	44%	46%	50%	56%
Splendor Brooklin	38%	38%	40%	43%	47%
Up Home vila Mascote	29%	29%	30%	31%	35%
2017					
Legittimo Vila Romana	0%	0%	42%	42%	43%
In Design Liberdade	0%	0%	0%	0%	0%
Verace Brooklin	0%	0%	0%	0%	44%
Clima São Francisco	0%	0%	0%	0%	0%

ANEXO III: RECEITA POR EMPREENDIMENTO

Empreendimento	Data Lançamento	Data Entrega Contratual	% EZTEC	% Vendido (Unid.)	Receita Acumulada(1)
2007					
Evidence	mar/07	set/10	50%	100%	41.367
Clima Bothanico	mar/07	dez-09 e mar-10	100%	100%	148.154
Vert	mar/07	fev/10	100%	100%	51.772
Clima do Bosque	jun/07	mar/10	100%	100%	85.263
Sports Village Ipiranga	set/07	jul/10	100%	100%	93.464
Quality House Lapa	out/07	nov/10	100%	100%	101.113
Ville de France	out/07	mar-09, mai-09, ago-10 e nov-	50%	100%	53.678
2008					
Clima do Parque	mar/08	set/10	100%	100%	150.841
Bell'Acqua	abr/08	out/10	100%	99%	43.914
Prime House Vila Mascote	jun/08	abr/11	100%	100%	57.745
Splendor Square	jun/08	fev/11	100%	100%	82.750
Premiatto	jun/08	jul/11	50%	100%	75.743
Mundeco	jun/08	out/10	100%	100%	26.495
Splendor Klabin	set/08	mar/11	90%	100%	47.511
Vidabella 1	out/08	jun/10	50%	100%	7.254
Chácara Sant'Anna	nov/08	ago/11	50%	100%	77.487
2009					
Supéria Moema	mar/09	set/11	100%	100%	72.678
Capital Corporate Office	mai/09	nov/12	100%	100%	320.615
Le Premier Ibirapuera Parc	jun/09	jun/12	100%	100%	88.443
Vidabella 2	jul/09	jun/10	50%	100%	33.691
Supéria Paraíso	ago/09	nov/11	100%	100%	64.475
Vidabella 3	out/09	mar/11	50%	100%	9.905
Vidabella 4	out/09	mar/11	50%	100%	9.951
Vidabella 5	out/09	mar/11	50%	100%	9.989
Reserv a do Bosque	out/09	mai/12	50%	100%	29.670
Quality House Jd. Prudência	nov/09	set/12	100%	100%	73.780
2010					
Gran Village Club	jan/10	dez/12	100%	100%	117.908
Clima Mascote	fev/10	dez/12	100%	100%	104.871
Massimo Residence	mar/10	set/12	50%	100%	34.708
Up Home	abr/10	jan/13	100%	100%	77.543
Quinta do Horto	mai/10	fev/13	100%	100%	79.567
Prime House Sacomã	mai/10	mai/13	100%	100%	51.359
Sky	jun/10	out/13	90%	100%	165.536
Varanda Tremembé	jun/10	abr/13	100%	100%	77.809
Sophis	set/10	out/13	100%	100%	115.483
Royale Prestige	out/10	set/13	60%	100%	168.874
Art'E	out/10	nov/13	50%	100%	70.265
Gran Village Vila Formosa	nov/10	dez/13	100%	100%	121.122
2011					
NeoCorporate Offices	jan/11	fev/14	100%	92%	175.172
Up Home Jd. Prudência	fev/11	jan/14	100%	100%	74.128
Trend Paulista Offices	fev/11	dez/13	50%	98%	86.735
Quality House Sacomã	fev/11	fev/14	100%	100%	76.499
Royale Tresor	mar/11	mar/14	80%	100%	129.299
Supéria Pinheiros	jun/11	ago/14	100%	99%	58.457
Chateau Monet	jun/11	ago/14	100%	99%	134.476
Still Vila Mascote	jun/11	nov/14	50%	99%	38.749
sophis Santana	set/11	set/14	100%	96%	115.693
Royale Merit	nov/11	mar/15	80%	97%	110.558
Vidabella 6 a 10	dez/11	Set-13 e Set-14	60%	100%	29.756
Up Home Vila Carrão	dez/11	jan/15	100%	99%	83.351
Viv art Tremembé	dez/11	ago/14	100%	100%	67.729
Gran Village São Bernardo	dez/11	dez/14	100%	100%	191.088
2012					
Neo Offices	fev/12	mar/14	100%	98%	38.558
Bosque Ventura	mar/12	ago/15	85%	93%	145.594
Terraço do Horto	mai/12	ago/12	100%	100%	11.994
Massimo Nova Saúde	jun/12	mar/15	100%	99%	65.715
In Design	jun/12	jul/15	100%	84%	95.837
The View	jul/12	abr/12	100%	100%	93.341
Green Work	jul/12	abr/15	100%	92%	118.005
Up Home Santana	ago/12	ago/15	100%	100%	45.784
Chácara Cantareira	set/12	jan/16	100%	100%	163.024
Prime House São Bernardo	set/12	out/15	100%	100%	151.752
Parque Ventura	out/12	jan/16	85%	72%	142.557
Jardins do Brasil - Abrolhos	out/12	jan/16	41%	78%	83.323
Jardins do Brasil - Amazônia	out/12	jan/16	41%	84%	103.395
Brasilião	nov/12	set/15	90%	100%	75.037
Dez Cantareira	dez/12	abr/15	50%	100%	23.201
2013					
EZ Towers	jan/13	dez/15	100%	-	1.320.830
Le Premier Paraíso	mar/13	fev/16	100%	100%	91.506
Premiatto Sacomã	fev/13	jan/16	81%	100%	46.072
Splendor Vila Mariana	mar/13	out/15	100%	97%	69.807
EZ Mark	mai/13	fev/16	100%	54%	176.532
Jardins do Brasil - Mantiqueira	jul/13	nov/16	41%	69%	73.916
Jardins do Brasil - Centro Empresarial	jun/13	set/16	41%	57%	62.345
Massimo Vila Mascote	set/13	set/16	100%	89%	111.985
Quality House Ana Costa	set/13	fev/17	100%	60%	67.741
Cidade Maia - Alameda	dez/13	mar/17	100%	56%	77.840
Cidade Maia - Jardim	dez/13	mar/17	100%	55%	102.150
Cidade Maia - Praça	dez/13	mar/17	100%	50%	114.854
2014					
Cidade Maia - Botanica	mar/14	ago/17	100%	57%	163.663
Cidade Maia - Reserva	mar/14	nov/17	43%	63%	86.266
Magnifico Mooca	mai/14	set/17	50%	63%	33.875
San Felipe - Palazzo	jun/14	ago/17	100%	48%	24.320
San Felipe - Giardino	jun/14	ago/17	100%	54%	53.769
Prime House Bussocaba	out/14	nov/17	65%	63%	81.701
Le Premier Flat Campos do Jordão	jul/14	jan/18	100%	79%	102.711
Legítimo Santana	dez/14	set/17	100%	69%	38.632
2015					
Splendor Ipiranga	fev/15	abr/18	100%	82%	51.195
Massimo Vila Carrão	abr/15	abr/18	100%	44%	20.429
Jardins do Brasil - Atlântica	jun/15	set/18	28%	88%	46.868
2016					
Le Premier Moema	mar/16	ago/19	50%	50%	14.098
Splendor Brooklyn	mai/16	set/19	100%	57%	24.226
Up Home Vila Mascote	out/16	jan/20	100%	29%	6.139
2017					
Legítimo Vila Romana	abr/17	mar/20	100%	70%	0
In Design Liberdade	ago/17	jul/20	100%	36%	0
Verace Brooklyn	out/17	set/20	100%	60%	0
Clima São Francisco	nov/17	out/20	100%	38%	0

1) Considera a receita de venda de imóveis (líquida de distratos), atualização monetária e financeira ponderada pela participação da Companhia.

GLOSSÁRIO

Alto Padrão: Unidade com preço de venda acima de R\$8.000,01 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

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

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

Médio-Alto Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$6.000,01 e R\$8.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Médio Padrão: Unidade com preço de venda entre R\$4.500,01 e R\$6.000,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

Padrão Econômico: Unidade com preço de venda entre R\$3.500,01 até R\$4.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

Padrão Super Econômico: Unidade com preço de venda inferior a R\$3.500,00 por metro quadrado, na data do lançamento.

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

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

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

Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar: Em função do reconhecimento de receitas ser decorrente da evolução financeira da obra (Método PoC), as receitas de incorporação de contratos assinados é reconhecida em períodos futuros. Sendo assim, o Resultado de Venda de Imóveis a Apropriar corresponde às vendas contratadas menos o custo orçado de construção das unidades a serem reconhecidas em períodos futuros.

ROE (Return On Equity): Em português Retorno sobre o Patrimônio Líquido. Indicador financeiro que mede o retorno do capital investido pelos acionistas (patrimônio líquido). Para calculá-lo, basta dividir o lucro líquido da empresa pelo seu patrimônio líquido.

Vendas Contratadas: Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes às vendas de Unidades prontas ou para entrega futura.

VGv (Valor Geral de Vendas): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento.

VGv EZTEC (Valor Geral de Vendas EZTEC): Valor obtido ou a ser potencialmente obtido pela venda de todas as Unidades de um determinado empreendimento imobiliário, a um certo preço pré-determinado no lançamento, proporcionalmente à sua participação no empreendimento.