

Contate RI:

A. Emílio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores

Augusto T. Yokoyama

Gerente de Controladoria e de
Relações com Investidores

Hugo G. B. Soares

Analista de Relações com
Investidores

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

EZTEC S.A.

ON (Bovespa: EZTC3)
Cotação: R\$21,94
No. de ações: 165.001.783
Valor de mercado: R\$3,620 MM
Data do fechamento: 17/01/2018

Prévia
Operacional
de Resultados

4T17



Construindo qualidade de vida

EZTEC atinge R\$ 863 milhões de venda líquida em 2017

Crescimento de 1.041% em relação à de 2016

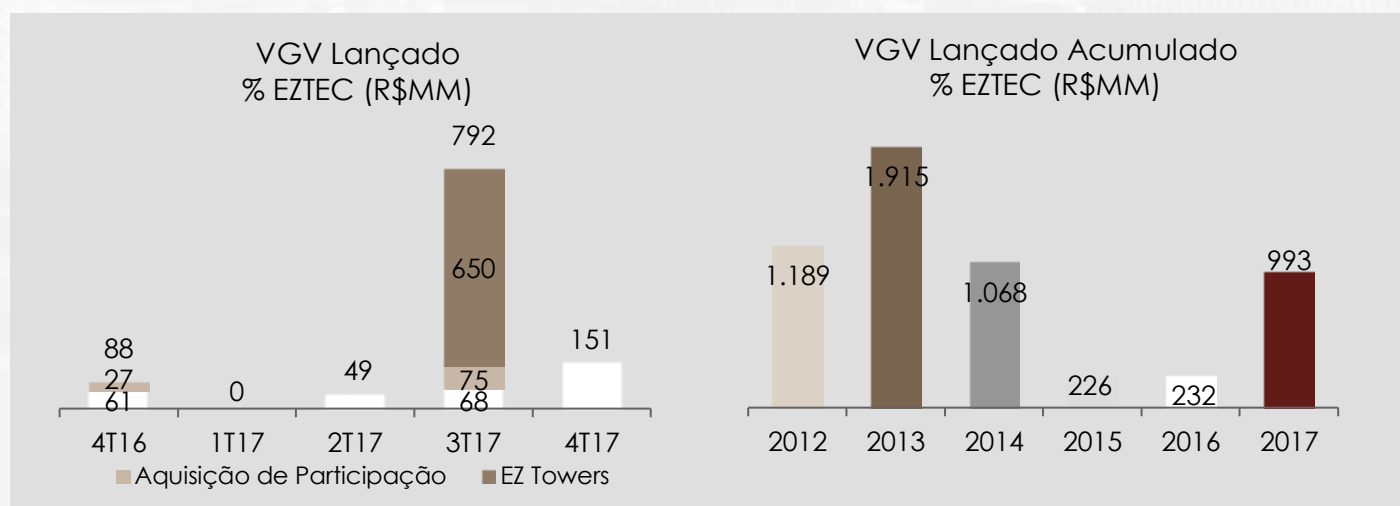
São Paulo, 17 de janeiro de 2018 – A EZTEC S.A. (BOVESPA: EZTC3; Bloomberg: EZTC3:BZ), anuncia a prévia dos resultados operacionais do quarto trimestre de 2017 (4T17). Os resultados aqui apresentados são gerenciais e estão sujeitos à revisão da auditoria externa. Os resultados do 4T17 têm divulgação programada para 15 de março de 2018, após o fechamento do mercado.

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 mostram maior resiliência em período cuja renda e crédito imobiliário estão reduzidos; [ii] empreendimentos bem localizados dentro da Cidade de São Paulo, e [iii] empreendimentos de menor quantidade de unidades, de tal 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**.



Vendas e Distratos

Sob o ponto de vista operacional, ao fim de 2017, já está nitidamente revertida a tendência negativa que vigorara desde 2014, com vendas brutas em atrofia e distratos em escalada; a EZTEC conclui o ano com venda líquida de **R\$ 863.4 milhões**, incluindo a Torre B do EZ Towers, 1.041% superior à de 2016. Considerando apenas vendas de apartamentos e salas comerciais, a venda líquida atingiu **R\$ 212,6 milhões**, mesmo assim, 182% superior à do ano anterior. Mesmo atendo-se ao trimestre mais recente, com **R\$ 99.0 milhões** de venda líquida do 4T17, também observa-se tendência positiva, já que esta foi 52% superior à do trimestre anterior – além de a melhor da Companhia nos últimos dez trimestres.

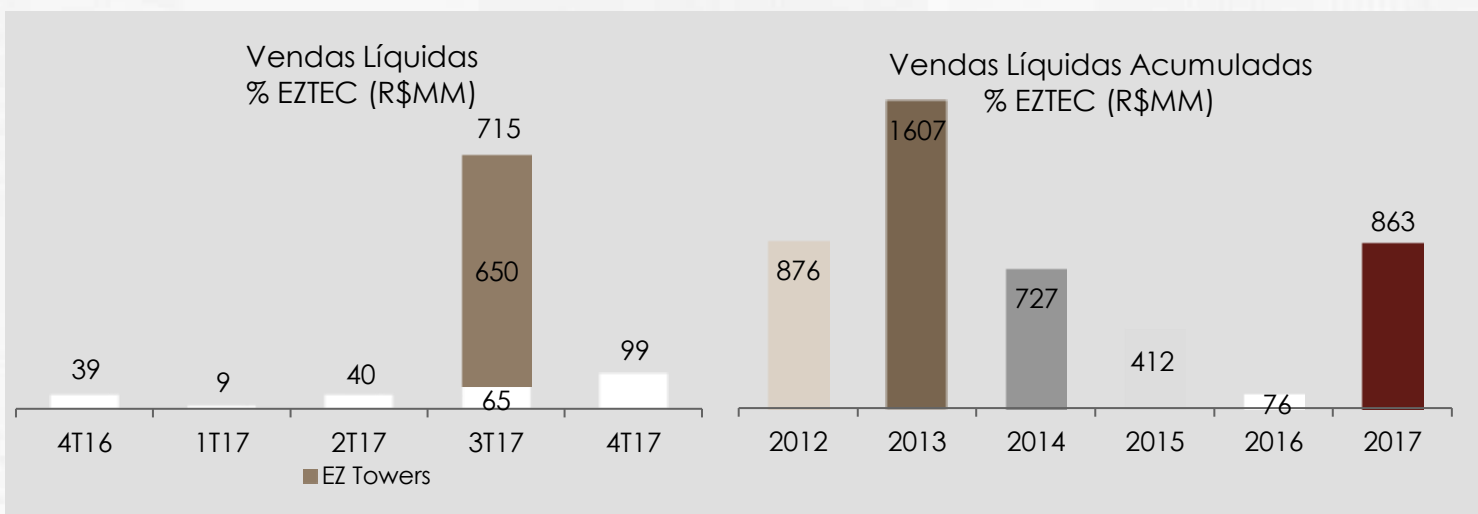
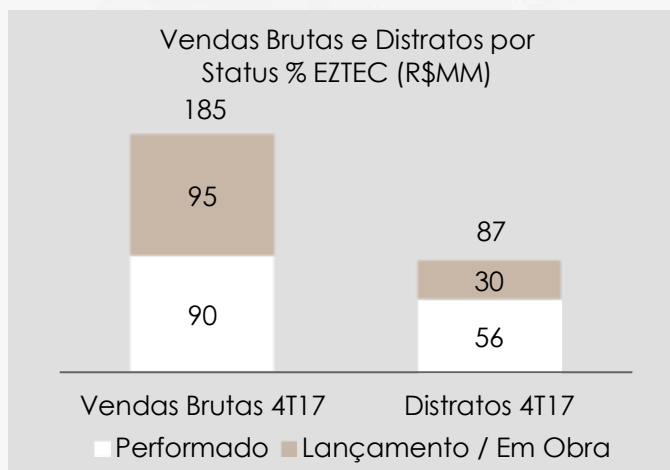
Analisando esse resultado líquido através de seus componentes, alguns pontos ganham evidência. Primeiramente, sob o prisma da venda bruta em 2017, que no ano atingiu **R\$ 1.264,2 milhões** (ou **R\$ 613,8 milhões** excluindo o EZ Towers) e, no trimestre, **R\$ 185,5 milhões**: [i] o evento mais relevante do ano inequivocamente fora a venda da Torre B do EZ Towers, o maior projeto da história da Companhia e ícone da região da Chácara Santo Antônio. 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, [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 confortável posição 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 que, ponderando por seus respectivos VGVs, eles atualmente encontram-se 51,2% vendidos (sendo que dois dos quais foram lançamentos do 4T17 e que ainda terão liquidez no curto prazo), conferindo confiança ao cumprimento do *guidance* de lançamentos para 2018, que, a depender das circunstâncias do país, alcançará entre R\$ 500 milhões e R\$ 1 bilhão em VGV (conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia em 06 de dezembro, 2017). Referindo-se especificamente às vendas do quarto trimestre, é válido mencionar que [vi] os esforços de vendas foram canalizados para os lançamentos, que representaram 39% das vendas brutas no período, ou R\$ 72,2 milhões. Embora o foco tenha 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 largo 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 a de vender, mas, sim, a de resistir aos distratos.

Para os parâmetros históricos da Companhia, o volume distratado em 2017 foi excessivamente elevado, em **R\$ 404,1 milhões** no ano, dos quais **R\$ 86,5 milhões** incidiram no quarto trimestre (queda de 13% 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 essa base de entregas retrai para apenas R\$ 233 milhões no ano que se inicia.

A despeito do distrato em 2017 ainda ter pressionado agudamente a receita do ano, este valor distratado 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

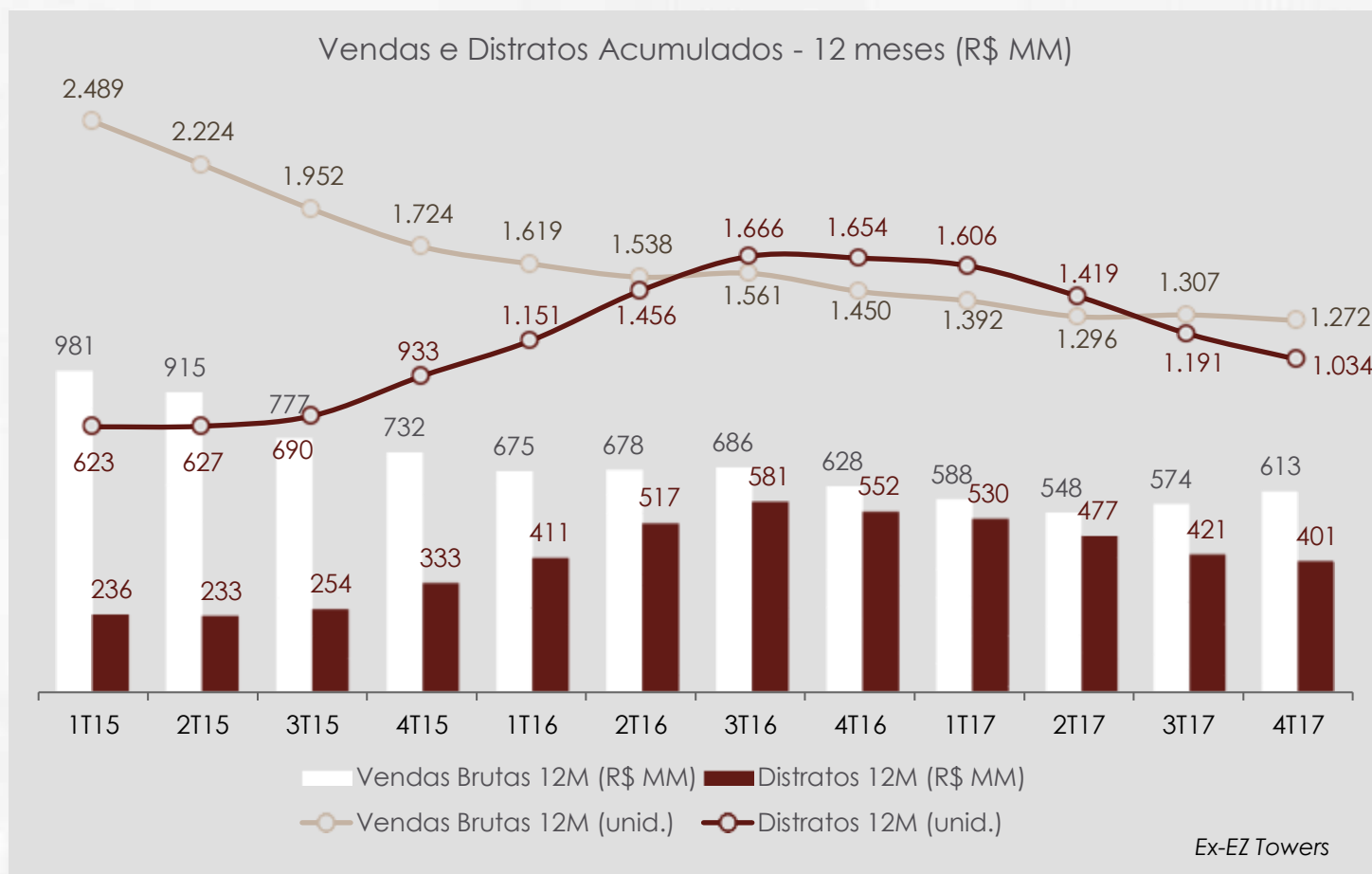
distrato no momento da sua entrega e pelos seis meses subsequentes, deve-se dividir o VGV distratado de um dado trimestre pela soma do VGV entregue (e vendido) do mesmo trimestre e dos dois trimestres anteriores. Com esse raciocínio, vê-se a incidência relativa do distrato retraindo consistentemente ao longo do próprio ano de 2017: 26% no 1T17, 22% no 2T17, 18% no 3T17 e, finalmente, 15% no 4T17. Parte dessa redução pode ser atribuída à taxa de juros no repasse, mais atrativa, oferecido por bancos privados neste período – redução essa que veio a tempo de ser aplicada na entrega das terceira e quarta fases do empreendimento Cidade maia (mega-projeto de R\$ 1 bilhão de VGV) –, bem como parte atribuída a disponibilidade do financiamento próprio da EZTEC.



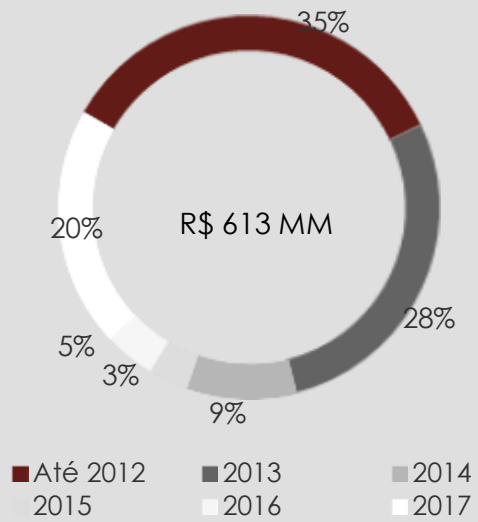
Segue abaixo o cálculo VSO (Vendas Sobre Oferta), ex-EZ Towers, ponderado pela participação da EZTEC, índice que reflete a liquidez dos produtos originados:

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	4T17	4T16	2017	2016
+ Estoque Inicial (m²)	191.839	177.664	182.583	164.547
+ Lançamentos no período (m²)	17.515	10.695	41.069	23.043
= Estoque + Lançamento (m²)	209.354	188.360	223.652	187.590
- Vendas Contratadas no período (m²)	11.371	5.777	25.668	5.007
Vendas Brutas no período (m²)	25.679	23.508	91.847	94.968
Distratos no período (m²)	-14.309	-17.732	-66.179	-89.960
= Estoque Final (m²)	197.983	182.583	197.983	182.583
VSO Bruta (%)	5,4%	3,1%	11,5%	2,7%
VSO Líquida (%)	12,3%	12,5%	41,1%	50,6%

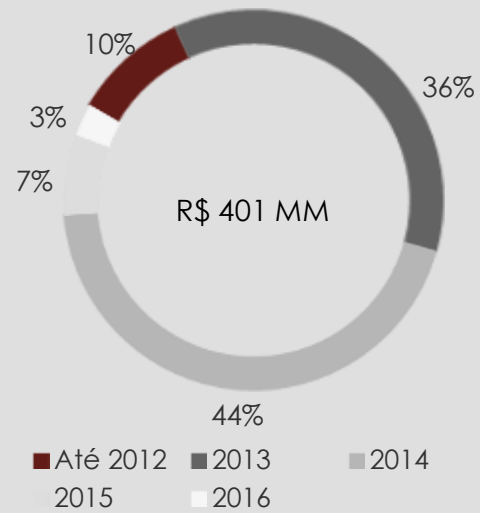
Orientada para transparência e dando continuidade às informações prestadas nos últimos trimestres, podem ser observadas no gráfico abaixo, as vendas brutas e distratos acumulados em 12 meses, onde observa-se **distratos com tendência consistente de declínio desde o 3T16, frente a um recente avanço nas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



Vendas Brutas por Lançamento

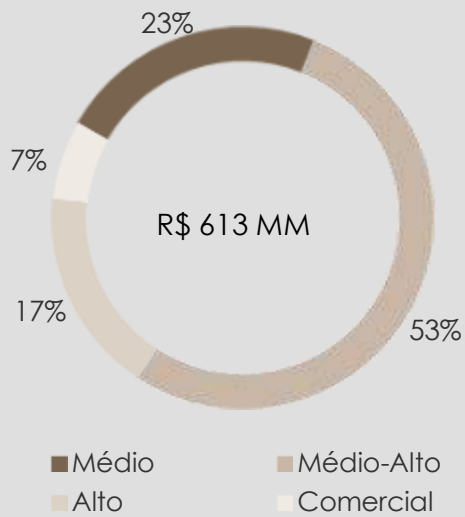


Distratos por Lançamento

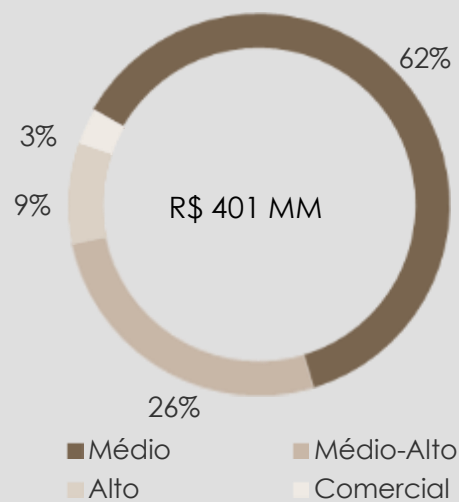


Ex-EZ Towers

Vendas Brutas por Segmento



Distratos por Segmento



Ex-EZ Towers

Entregas

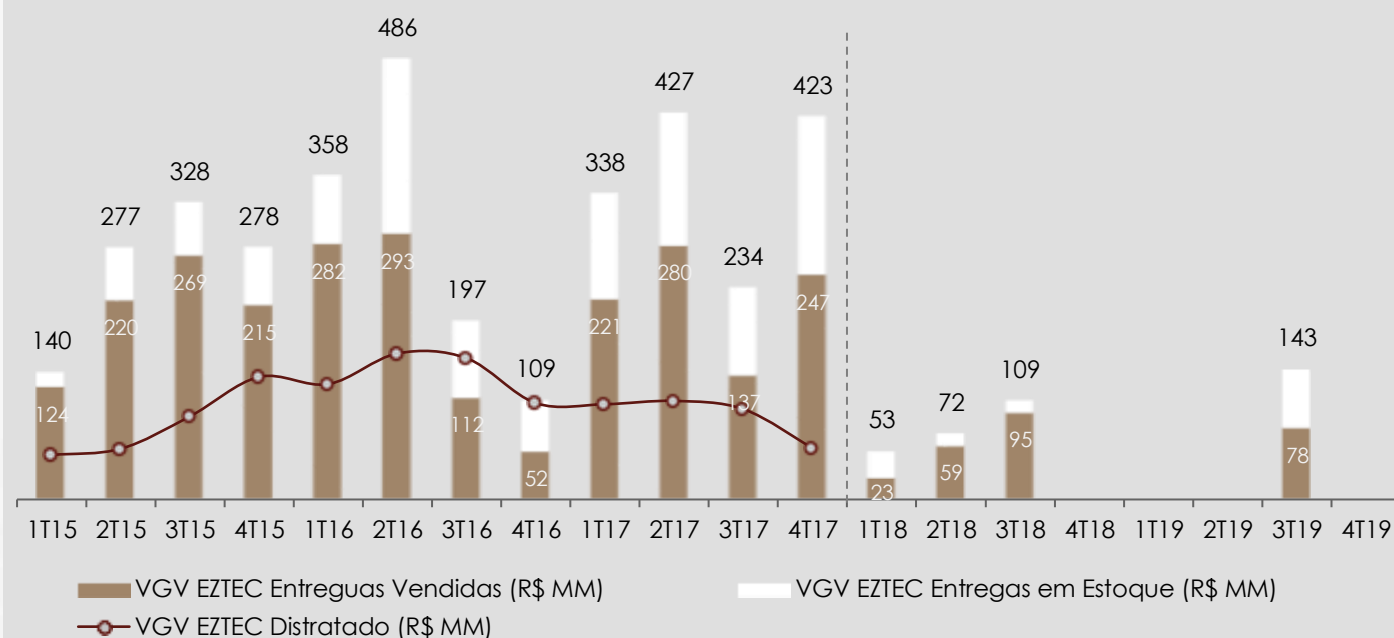
No quarto trimestre de 2017, a EZTEC realizou a entrega de três projetos: a fase Reserva do empreendimento Cidade Maia, o Le Premier Flat Campos do Jordão e o Prime House Parque Bussocaba. Estes consistem, respectivamente, de 224, 108 e 568 unidades (com VGV de lançamento de R\$ 183,5 milhões, R\$ 119,4 milhões e R\$ 184,4 milhões, sendo este último 65% parte EZTEC). Em uma média ponderada por seus VGVs (parte EZTEC), esses empreendimentos se encontram 59% vendidos.

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). Para além das entregas em Guarulhos no primeiro semestre e das já citadas entregas do último trimestre do ano, também há as pulverizadas entregas do 3T17 nas zonas leste e norte de São Paulo. Elas são as duas fases do projeto San Felipe, com VGV de R\$ 136 milhões, ou 152 unidades; o Magnífico Mooca, com VGV de R\$ 96 milhões (50% EZTEC) e 162 unidades; e, por fim, o Legítimo Santana, com VGV de R\$ 50 milhões, ou 70 unidades. 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
Magnífico Mooca	50%	Zona Leste	Residencial	162	96	48
Legítimo Santana	100%	Zona Norte	Residencial	70	50	50
Sub-total 3T17				384	282	234
4T17						
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				900	487	423
Total 2017				3.029	1.533	1.421

O gráfico abaixo ilustra o cronograma de entregas da Companhia. Nele, a data da entrega de um dado empreendimento é marcada pela obtenção de Habite-se, ou, nos casos em que a construção ainda não foi concluída, pela data de entrega prevista em contrato. É válido ressaltar que a quebra exibida entre vendido e em estoque, toma por base o percentual vendido dos empreendimentos no trimestre em que são entregues:

Entregas vs. Distratos (R\$ MM)



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

