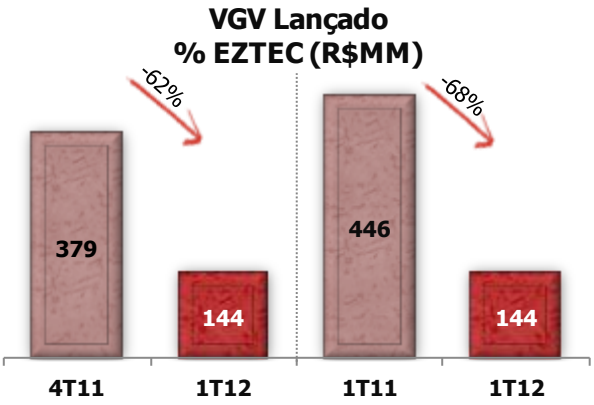
EZTEC comercializa 88% dos lançamentos do 1T12 e programa atingir 50% do *Guidance* de lançamentos no 1S12

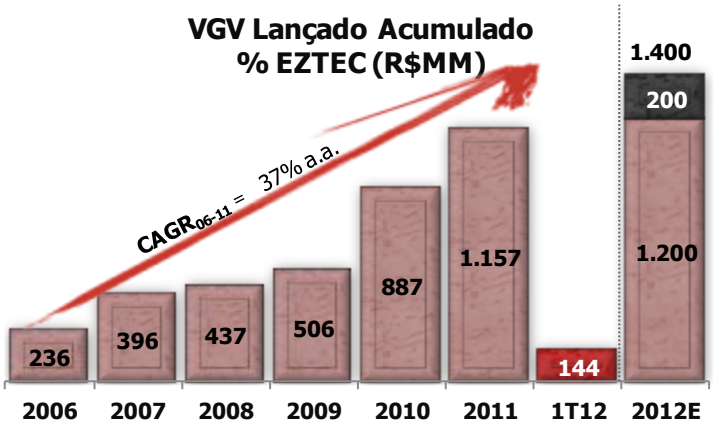
São Paulo, 16 de Abril de 2012 – A **EZTEC S.A. (Bovespa: EZTC3; Bloomberg EZTC3:BZ)** anuncia a prévia dos resultados operacionais do primeiro trimestre de 2012 (1T12). Os resultados aqui apresentados são gerenciais e estão sujeitos à revisão da auditoria externa. Os resultados completos e auditados do 1T12 tem divulgação programada para 15 de maio de 2012 após o fechamento do mercado.

Lançamentos

Conforme anunciado em 13 de Fevereiro de 2012, a EZTEC projeta lançar entre R$1,2 bilhão e R$1,4 bilhão em VGV próprio no ano de 2012. No 1T12, a EZTEC lançou 2 empreendimentos: o comercial de salas *Neo Offices*, em Santo Amaro, na cidade de São Paulo, com VGV próprio de R$40,8 milhões; e o residencial de médio padrão *Bosque Ventura*, em Guarulhos, na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), com VGV próprio de R$103,4 milhões. Estes lançamentos somam R$144,2 milhões em VGV EZTEC, o que representa 11,1% do ponto médio do *Guidance* para o ano.

No comparativo com o mesmo período do ano anterior, verificou-se um volume 67,6% menor, o que se deve à estratégia adotada pela Companhia de focar, na primeira metade do 1T12, sua força de vendas na comercialização dos empreendimentos lançados ao final de 2011.





Neo Offices

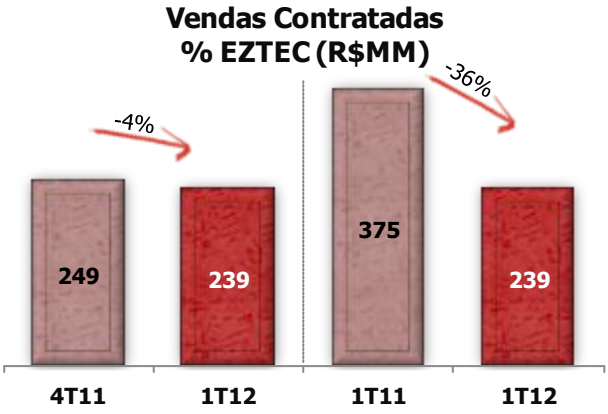
Bosque Ventura

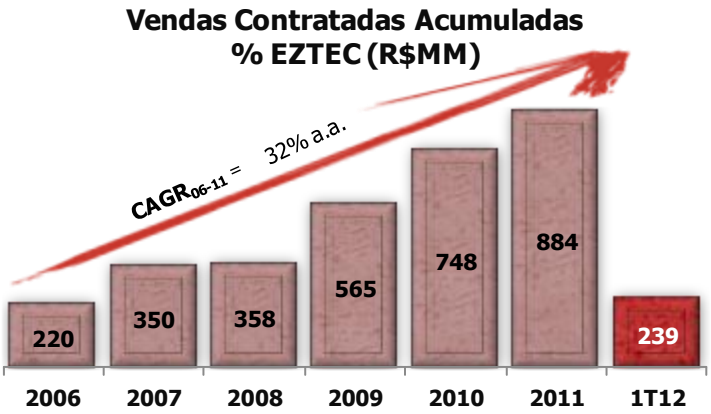
Empreendimento	Terreno	Unid.	VGV Total (R$MM)	% EZTEC	VGV EZTEC (R$MM)	% Vendido (Unid.)	Segmento
1T12							
Neo Offices	Adolfo Pinheiro	96	40,8	100%	40,8	96%	Comercial
Bosque Ventura	Guarulhos	450	147,8	70%	103,4	86%	Residencial
Total 1T12		**546**	**188,5**	**76%**	**144,2**	**88%**	

Vendas Contratadas

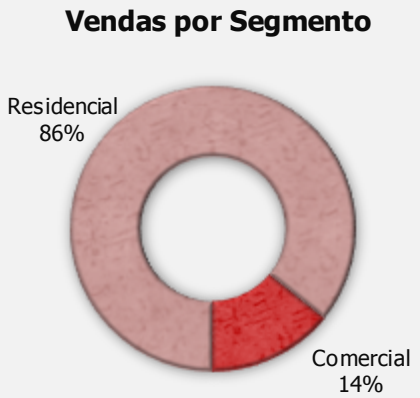
As vendas contratadas da Companhia no 1T12 atingiram R$238,9 milhões e tiveram como destaque não só a performance dos lançamentos do trimestre, com em média 88% de suas unidades comercializadas, mas também dos empreendimentos lançados no 4T11, correspondentes a 36,5% das vendas.

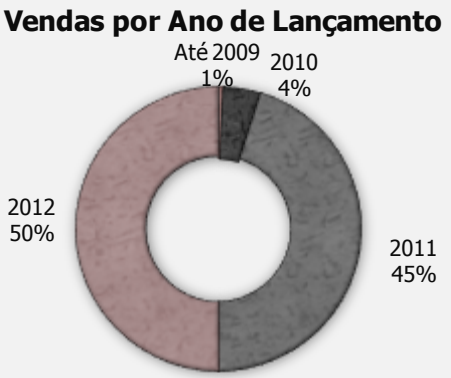
No comparativo entre períodos, pode-se observar um decréscimo de 4,1% em relação ao trimestre anterior e de 36,3% em relação ao 1T11, razão do menor volume de empreendimentos lançados no período, conforme estratégia explicada anteriormente. No entanto, deve-se destacar as vendas sobre a oferta (VSO) da Companhia, de 32,1% no 1T12.





Dados Gerenciais 1T12





Demonstramos abaixo o cálculo VSO, índice que reflete a liquidez dos produtos originados.

VENDA SOBRE OFERTA (VSO)	1T12
+ Estoque Inicial (m²)	161.863
+ Lançamentos no período (m²)	37.458
= Estoque + Lançamento (m²)	**199.321**
- Vendas no período (m²)	64.022
= Estoque Final (m²)	**135.299**
VSO (%)	*32,1%*

Aquisição de Novos Terrenos

Foram adquiridos 3 novos terrenos no 1T12, sendo 1 na cidade de São Paulo e 2 na RMSP. Estes terrenos acrescentam R$766,8 milhões em VGV próprio ao *landbank* da Companhia. Além destes, a EZTEC ampliou terrenos já existentes. Os critérios de rentabilidade para aquisição desses terrenos seguem os mesmos praticados pela Companhia desde antes do IPO.

Futuros Lançamentos

A EZTEC programa, para o 2T12, o lançamento de até 9 produtos, cujos estandes de vendas estão abertos, em fase de aquecimento e, fase final de aprovações. Considerando o volume lançado no 1T12, a Companhia programa atingir 50% do piso do *guidance* de lançamentos, de R$1,2 bilhão a R$1,4 bilhão, ao final do 1S12. Entre os projetos a serem lançados no período merecem destaque: o comercial de salas *Green Work*, localizado no bairro de Jabaquara, na cidade de São Paulo, com VGV próprio projetado de R$115,0 milhões; a segunda fase do projeto residencial no terreno *Moinho Fabrini,* em São Bernardo do Campo, na RMSP, com VGV próprio projetado de R$111,0 milhões; o residencial *Palais Les Champs*, na cidade de Campos do Jordão, no interior de São Paulo, com VGV próprio projetado de R$100,8 milhões; um projeto misto de residencial e comercial no terreno *Jundiaí IV*, no interior de São Paulo, com VGV próprio projetado de R$98,0 milhões; o residencial *Chácara Cantareira*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio projetado de R$61,3 milhões; e o residencial *Massimo Nova Saúde*, na cidade de São Paulo, com VGV próprio projetado de R$54,5 milhões.

Contato RI

A. Emílio C. Fugazza
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Pedro Henrique Rocha Nocetti
Coordenador de Relações com Investidores

Telefone: +55 11 5056 8313
e-mail: ri@eztec.com.br
Site: www.eztec.com.br/ri

Sobre a EZTEC S.A.

Com 33 anos de história, a EZTEC é uma das empresas com maior lucratividade entre as empresas de capital aberto do setor de incorporação e construção do Brasil. Com seu modelo de negócio totalmente integrado, a Companhia já lançou 83 empreendimentos, totalizando 2,2 milhões de metros quadrados de área construída totalizando 15.485 unidades. A Companhia integra o Novo Mercado da BM&FBOVESPA e é negociada com o código EZTC3.

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