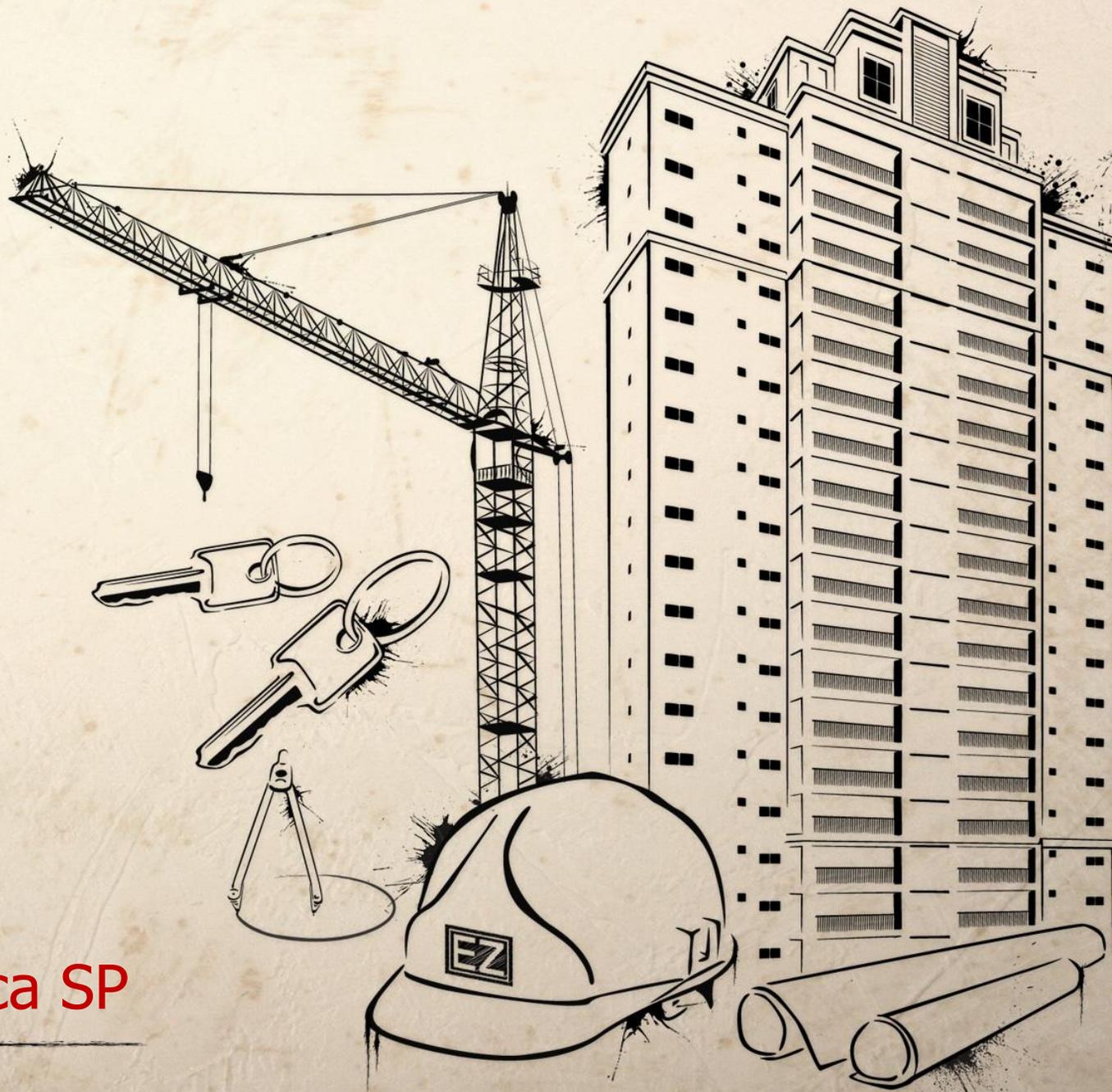




Construindo qualidade de vida



Apresentação

Reunião Pública SP

Novembro 2011

Apresentadores

Sílvio Ernesto Zarzur

Dir. Presidente e de Incorporação

Flávio Ernesto Zarzur

Diretor Vice-Presidente

Marcos Ernesto Zarzur

Diretor Comercial

Marcelo Ernesto Zarzur

Diretor Técnico

A. Emílio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de Rel. Investidores

Currículos

- Sócio fundador da EZTEC e diretor desde 1980
- Graduado em Engenharia Civil pelo Mackenzie
- Sócio fundador da EZTEC e diretor desde 1980
- Graduado em Engenharia Civil pela FAAP
- Iniciou suas atividades na EZTEC em 1986, atuando na área comercial até atingir a posição de diretor.
- Iniciou suas atividades na EZTEC em 1986, atuando na área de engenharia até atingir a posição de diretor.
- Graduado em Engenharia Civil pela Faculdade de Engenharia São Paulo
- Sócio fundador e presidente do Grupo Analisys 's, empresa adquirida pela EZTEC em 2007
- Graduado em Engenharia Civil pela UFSCAR

Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à EZTEC que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

- **Perfil da Companhia**
- Performance Operacional
- Obras Entregues
- Performance Financeira

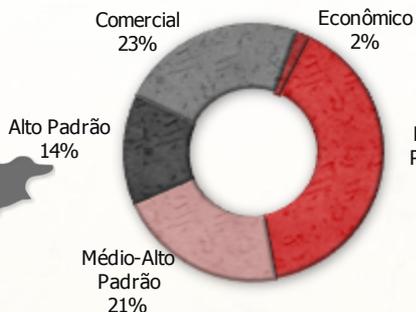


● Clima do Bosque

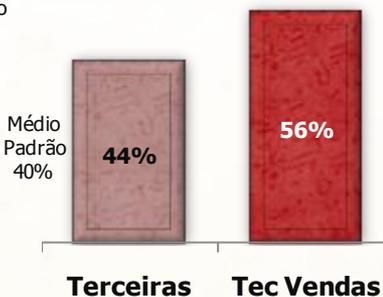
Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à EZTEC que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

Modelo de Negócio Integrado

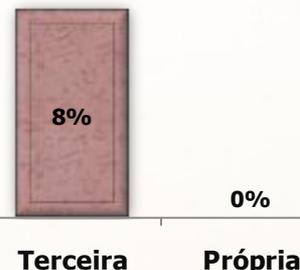
Lançamentos por Segmento (Desde 2007)



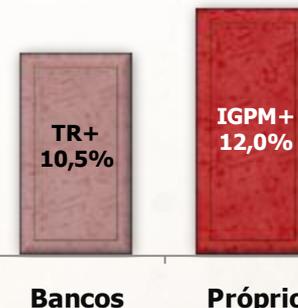
Vendas Realizadas (Imobiliárias)



Taxa de Admin.* (Construtora)



Financiamento



*Sobre o custo de construção.

Aquisição de Terreno

Projeto

Vendas

Construção

Entrega

- Região Metropolitana de São Paulo - 19,1% do PIB nacional;
- Pagamento preferencialmente em dinheiro;
- Formação de Terrenos;
- Atendimento aos critérios de viabilidade.

- Análise da Demanda;
- Antecipação de tendências;
- Maximização do aproveitamento do terreno, sempre respeitando a legislação;
- Qualidade dos projetos;
- Reconhecimento da marca.

- Equipe própria de 400 corretores;
- Menor corretagem;
- Confirmação da demanda;
- Fomento da venda de estoque.

- Melhor controle dos custos, prazos e qualidade;
- Eliminação da taxa de administração;
- Equipe própria de mais de 1.000 funcionários auxilia na manutenção dos prazos;
- Estabelecimento de parcerias estratégicas com empreiteiros.

- No prazo, fortalecendo a marca;
- Com vistoria de qualidade, diminuindo a manutenção.

Evolução das Margens



Médio Prazo: Resultados a Apropriar, Estoque de Unidades e Landbank.

Margem Bruta: 52%

Margem Bruta: 40%

- **Margem a Apropriar** (de unidades já vendidas, que serão reconhecidas a resultado conforme evolução financeira de obra) de **53,7%**;
- **Custos** e prazos de obras **controlados**;
- **Estoque de Unidades** de **R\$567,0 milhões**;
- **Landbank** de **R\$4,4 bilhões**, com **custo de aquisição de 9,3% do VGV**, adquiridos de acordo com os critérios de rentabilidade da EZTEC, e beneficiados pelo aumento do preço de venda de imóveis da RMSP.

Longo Prazo: Terrenos para Aquisição.

Margem Bruta*: 42%

Margem Bruta*: 38%

- **Maior seletividade** na aquisição de terrenos;
- **Exposição** ao mercado mais rentável do país: **RMSP**;
- **Foco na Classe Média / Alta**;
- **Rígidos Critérios de Viabilidade**:
 - Taxa de Retorno Restrita: >25% a.a.;
 - Margem VP: >12%;
 - VGV: >R\$30 MM;
- **Aversão ao Risco** torna as premissas mais conservadoras na viabilidade:
 - Preço de venda com defasagem mínima de 6 meses;
 - Custo de construção factível;
 - Apesar da EZTEC ter construtora própria, considera o pagamento de Taxa de Administração de obra.

*Considera condições de mercado futuras iguais as apresentadas no 9M11. Isto não se refere a um Guidance de Margens.

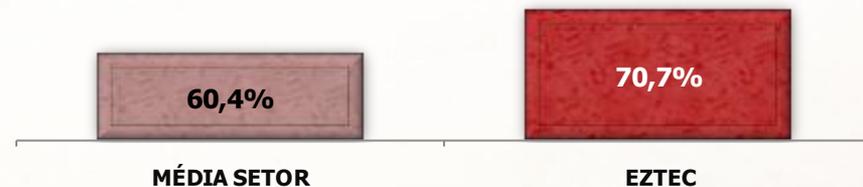
Guidance 2011

	2011E (R\$ MM)	9M11 (R\$ MM)
Lançamentos	1.000 - 1.200	778,4

	2011E	9M11
Margem Bruta	Mínimo de 40%	50,0%
Margem Líq.	Mínimo de 30%	44,0%

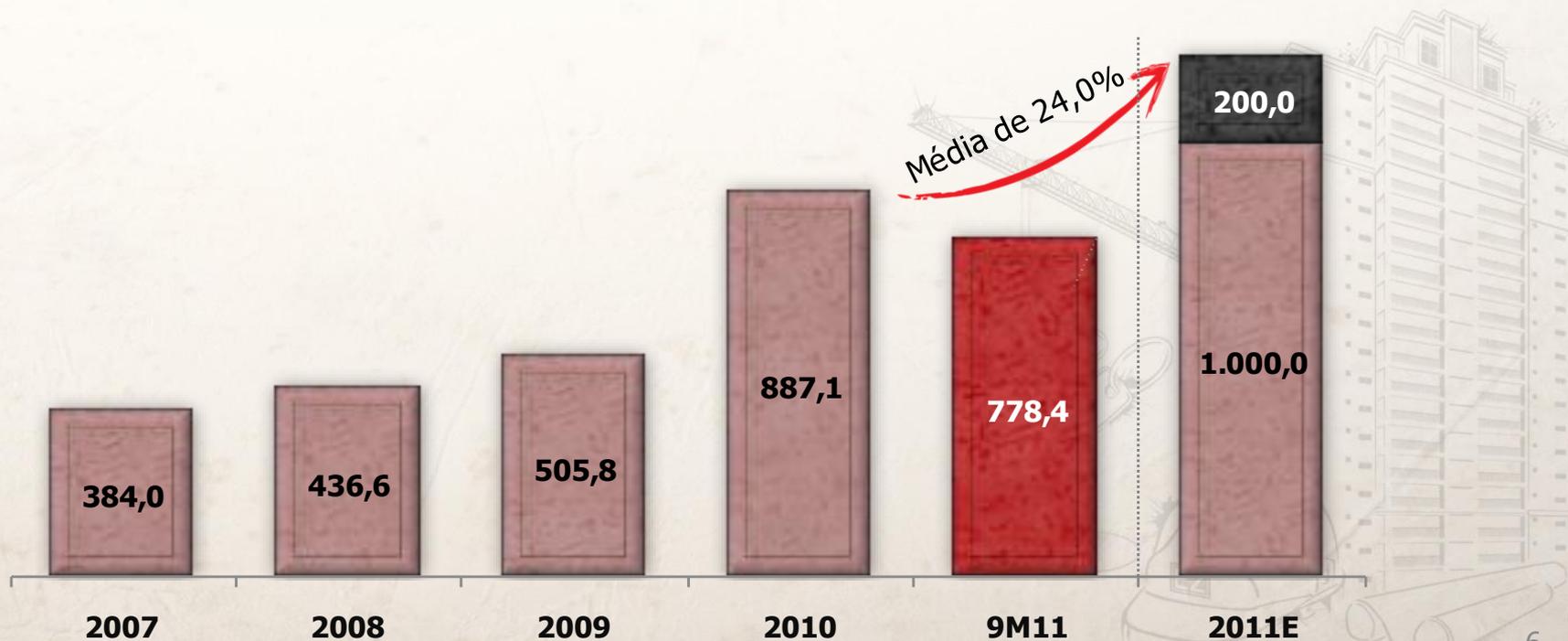
Comparativo Setorial*

Cumprimento Guidance de Lançamentos 9M11



* Comparação de VGV lançado no 9M11 entre as Companhias que divulgaram Guidance de lançamentos para 2011.

Evolução Lançamentos



- Perfil da Companhia
- **Performance Operacional**
- Obras Entregues
- Performance Financeira

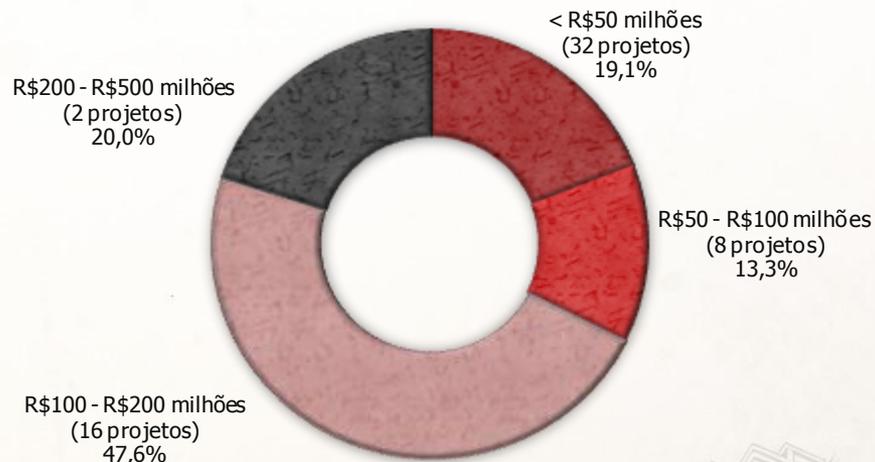


○ Splendor Tatuapé

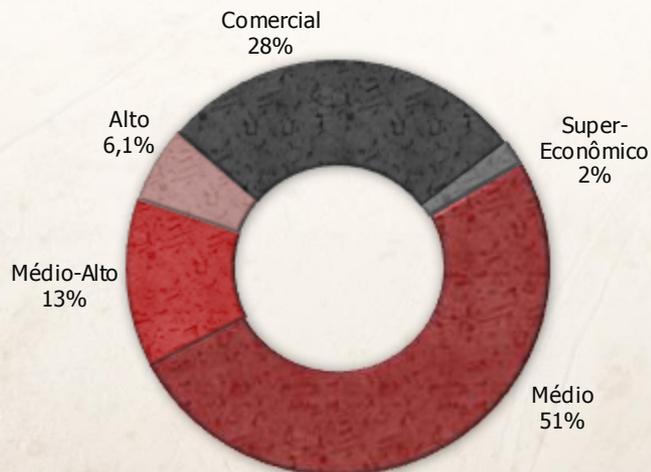
Composição do Banco de Terrenos

- Estoque de Terrenos de R\$4,4 bilhões em VGV próprio ao final do 3T11;
- Custo médio de aquisição de 9,3% do VGV (considerando despesas com o aumento do potencial construtivo);
- Posição Líquida de Terrenos: 78,3% do custo de aquisição de terreno já foi pago.

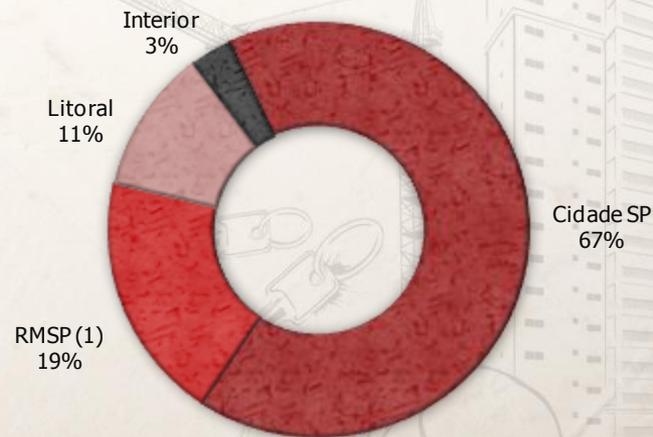
Alocação por Tamanho (%VGV EZTEC)



Alocação por Padrão (%VGV EZTEC)



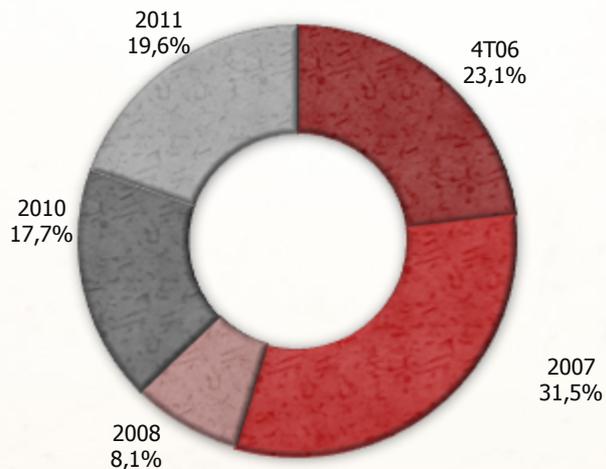
Alocação por Região (%VGV EZTEC)



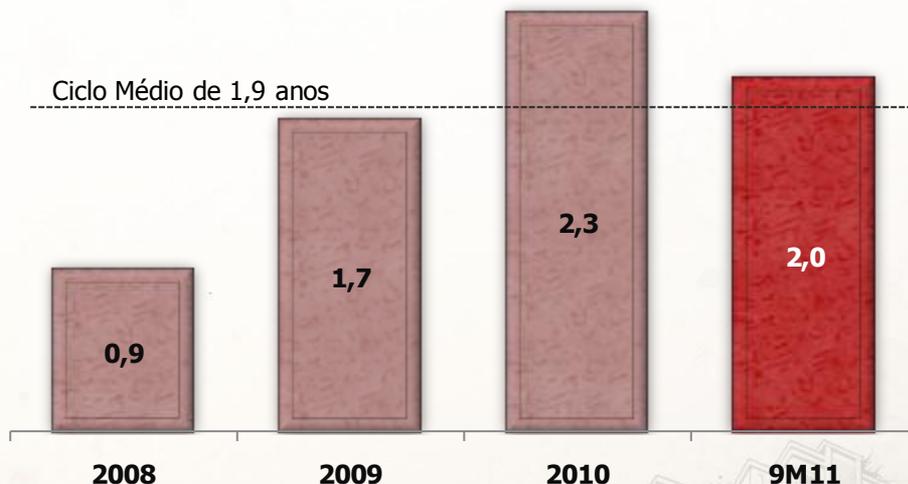
(1) Excluída a Cidade de São Paulo, representada dessa forma pelos outros 38 municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

Giro do Banco de Terrenos

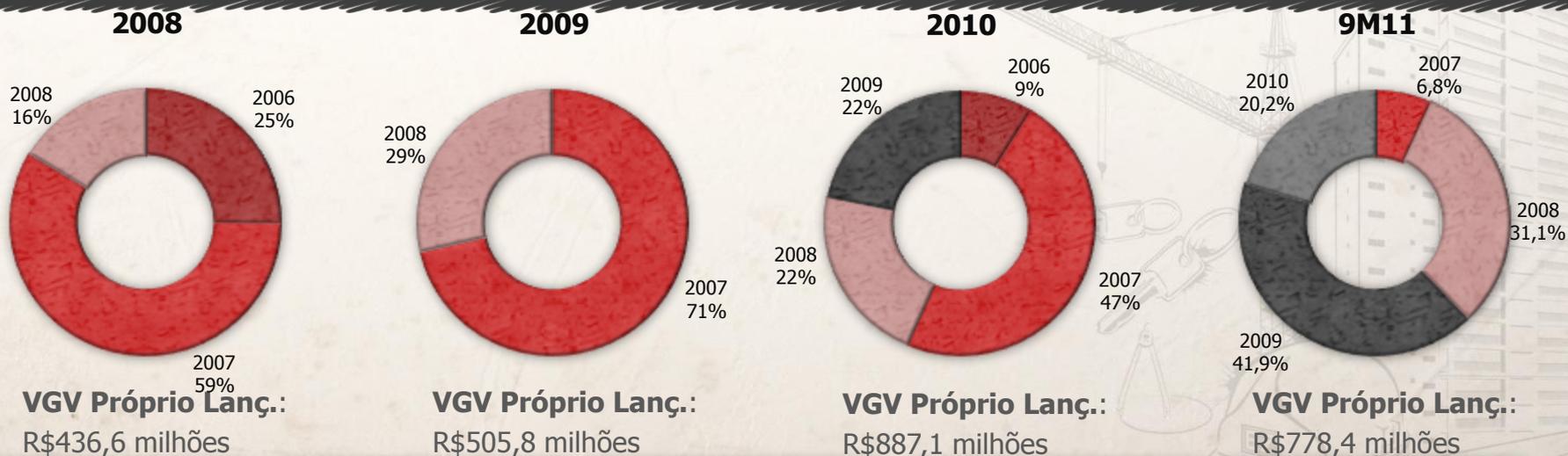
Alocação por Idade 9M11 (% VGV próprio)



Ciclo Médio de Terrenos (Anos)



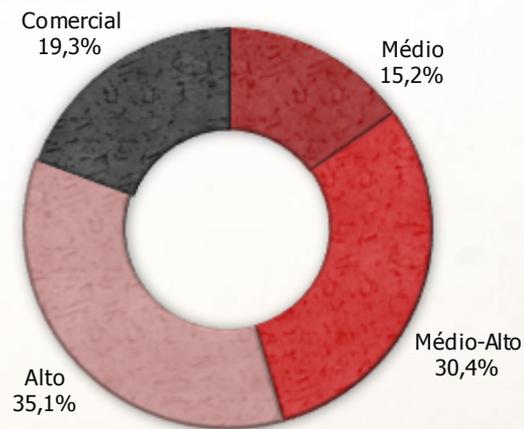
Período de Aquisição de Terrenos nos Projetos Lançados (% do VGV)



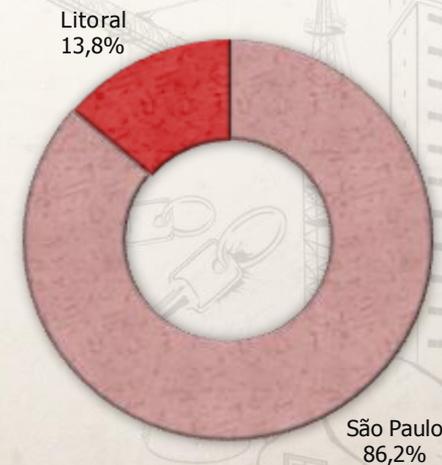
Terrenos Adquiridos em 2011

Terrenos	Região	Padrão	VGv EZTEC (R\$ milhões)
Acari	São Paulo	Comercial	130,7
Arnaldo de Carvalho	Litoral	Médio-Alto	101,7
Ática	São Paulo	Médio	52,9
Biguaçu II	São Paulo	Médio	23,2
Cons. Moreira de Barros	São Paulo	Médio-Alto	34,3
Correia Dias	São Paulo	Alto	40,9
Domingos de Moraes	São Paulo	Alto	198,5
João Paulo I	São Paulo	Médio	10,9
Av. Morumbi	São Paulo	Alto	44,1
Pará	Litoral	Comercial	32,3
Pinedo	São Paulo	Médio	60,6
Pres. Wilson I	São Paulo	Comercial	25,1
Pres. Wilson II	São Paulo	Médio-Alto	159,8
Roque Petrella	São Paulo	Alto	28,8
Três de Maio	São Paulo	Alto	29,8
Total			973,5

Alocação por Padrão (%VGv EZTEC)



Alocação por Região (%VGv EZTEC)



◦ Domingos de Moraes – São Paulo/SP

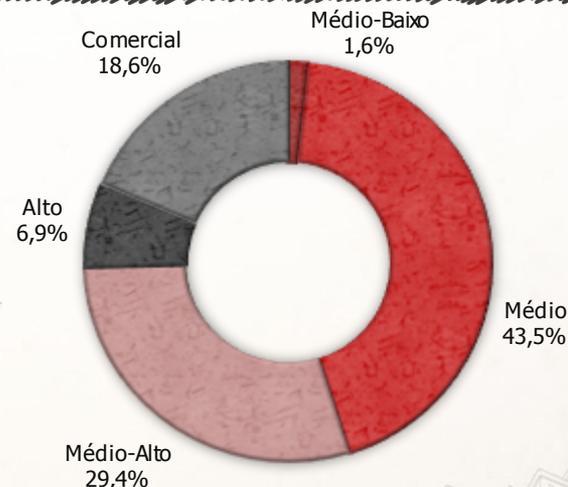
Projetos em Aprovação

Projetos Aprovados	Região	Padrão	VGZ EZTEC (R\$ milhões)
Campos do Jordão	Interior	Alto	80,8
Guarulhos I	RMSP	Médio	90,5
Horto II	São Paulo	Médio	12,3
Total			183,6

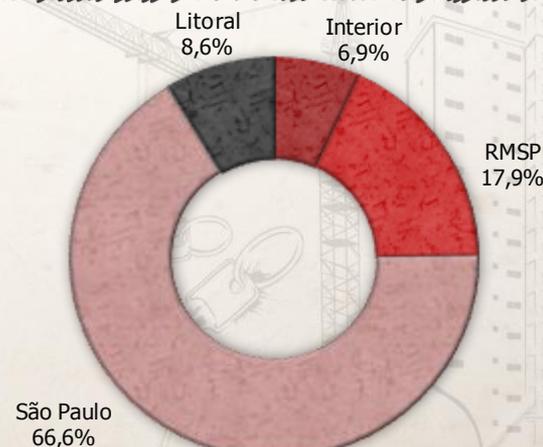
Projetos Em Aprovação	Região	Padrão	VGZ EZTEC (R\$ milhões)
Adolfo Pinheiro	São Paulo	Comercial	32,8
Arnaldo de Carvalho	Litoral	Médio-Alto	101,7
Arroio Grande	São Paulo	Médio	39,1
Cel. Pires de Andrade	São Paulo	Médio	46,1
Cons. Moreira de Barros	São Paulo	Médio-Alto	34,3
Jabaquara	São Paulo	Comercial	120,2
João Paulo I	São Paulo	Médio	11,2
Jucumã	São Paulo	Médio-Alto	51,2
Jundiaí IV - A	São Paulo	Comercial	40,8
Jundiaí IV - B	São Paulo	Médio	78,5
Moinho Fabrini - Fase B	RMSP	Médio	120,8
Pinedo	São Paulo	Médio	60,0
Pres. Wilson I	São Paulo	Comercial	25,1
Pres. Wilson II	São Paulo	Médio-Alto	159,8
Sezefredo Fagundes II	São Paulo	Médio	54,5
Sezefredo Fagundes III	São Paulo	Médio-Baixo	19,0
Total			995,1

*Os projetos demonstrados NÃO representam um Guidance de lançamentos, significando, tão somente, os esforços operacionais de desenvolvimento e aprovação de produtos para os próximos seis meses. Após a aprovação, o lançamento dependerá da comprovação de demanda para alcançar um volume mínimo de vendas.

Alocação por Padrão (%VGZ EZTEC)

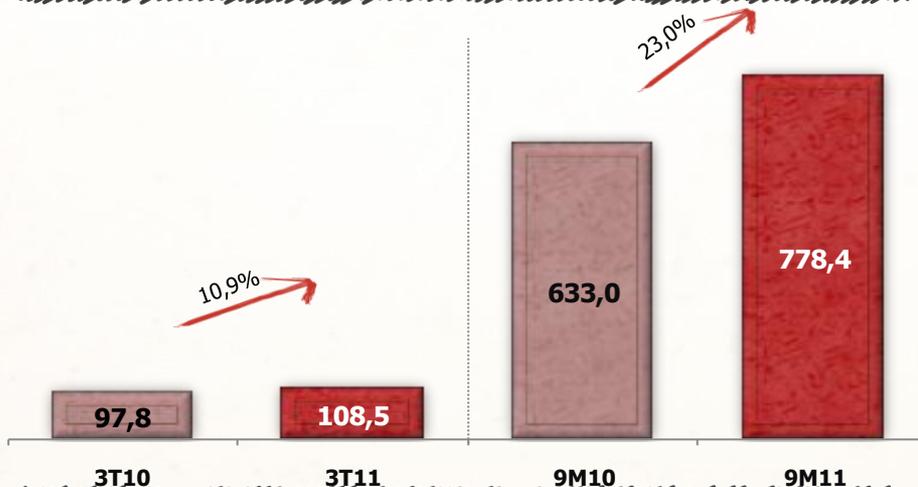


Alocação por Região (%VGZ EZTEC)

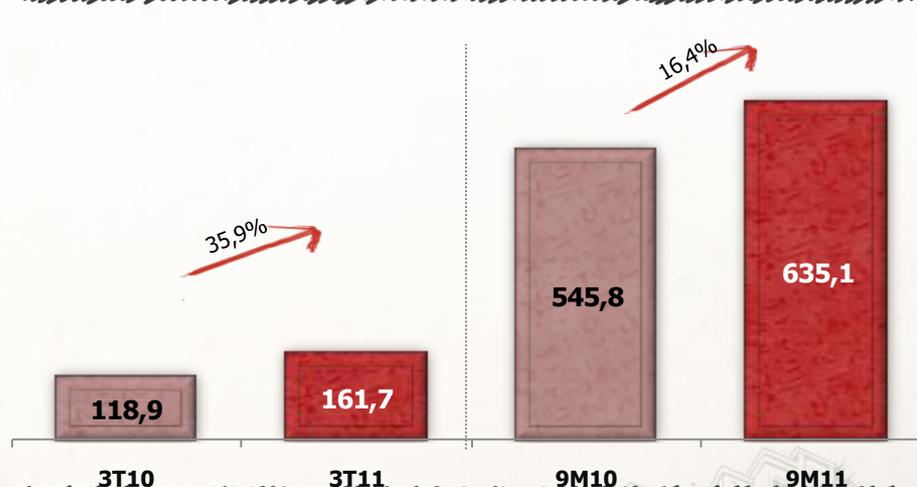


Lançamentos e Vendas

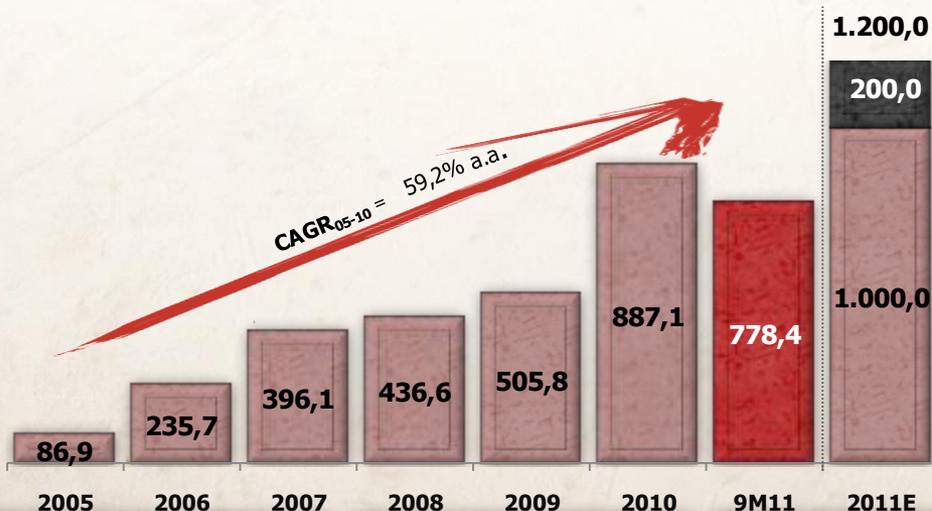
Lançamentos - % EZTEC (R\$MM)



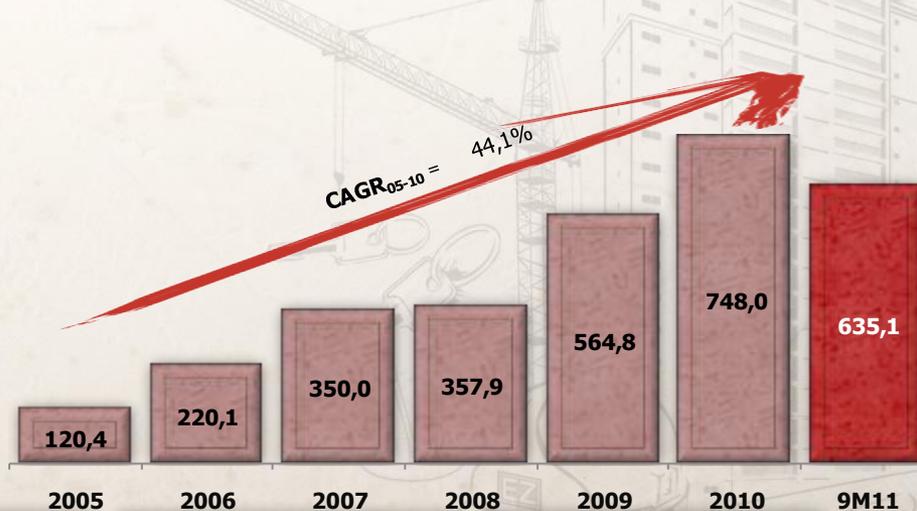
Vendas Contratadas - % EZTEC (R\$MM)



Lançamentos Acumulados - % EZTEC (R\$MM)



Vendas Cont. Acumuladas - % EZTEC (R\$MM)



Aquisição de Terreno

Projeto

Comercialização

Construção

Entrega

Royale Merit



Informações do Projeto

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Unidades: 160

VGV Total: R\$127,3 milhões

% EZTEC: 40%

Localização





Informações do Projeto

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Unidades: 474

VG Total: R\$151,9 milhões

% EZTEC: 100%

Localização



Up Home Vila Carrão



Informações do Projeto

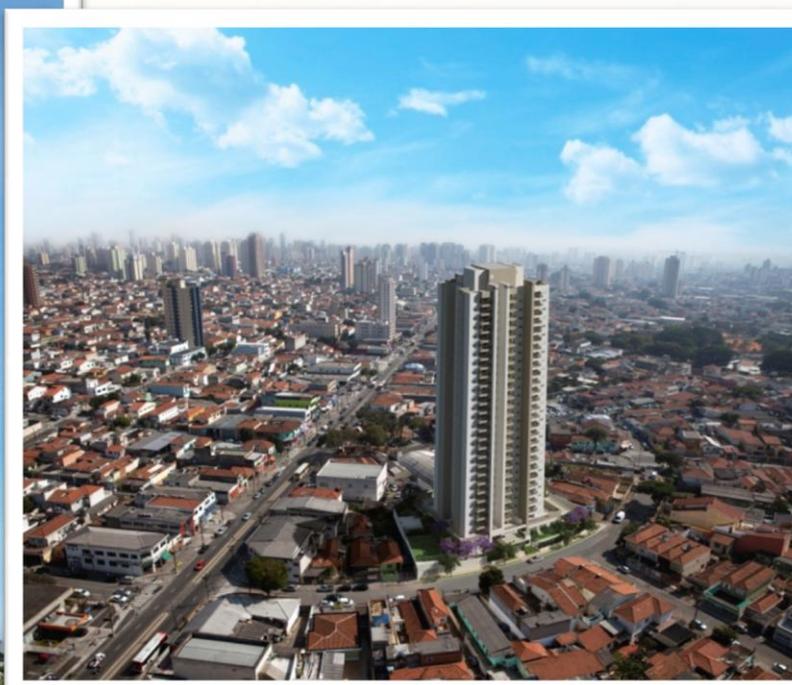
Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Unidades: 156

VGV total: R\$60,4 milhões

% EZTEC: 100%



Localização



Localização



Informações do Projeto

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Unidades: 158

VGTV Total: R\$56,8 milhões

% EZTEC: 100%



Campanhas de Vendas



- **Criatividade** para atrair clientes para estandes de vendas;
- Destaque para “**EZTEC Moeda Forte**”:
 - Aluguel garantido pelo período de 1 ano;
 - R\$48,6 milhões vendidos durante a Campanha.



Still Vila Mascote

◦ **Estoque Comercializado***: 9,3%



Capital

◦ **Estoque Comercializado***: 52,4%



Supéria Pinheiros

◦ **Estoque Comercializado***: 46,9%



Neocorporate

◦ **Estoque Comercializado***: 20,5%



Trend Paulista Offices

◦ **Estoque Comercializado***: 44,0%



Sky

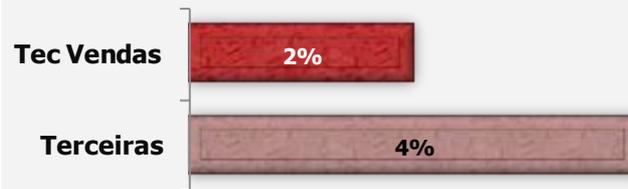
◦ **Estoque Comercializado***: 47,1%



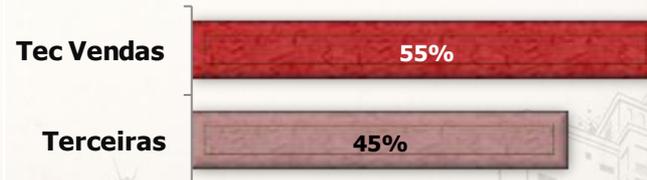
Além da economia na corretagem, a equipe própria de vendas proporciona:

- Liquidez de Estoque;
- Inteligência de Mercado;
- Em caso de não adequação do produto as demandas do cliente, encaminhamento para outros projetos da EZTEC.

Taxas Imobiliárias (%)



Vendas de Estoque 9M11 (%)



Antecipação de tendências dos consumidores e melhor precificação do produto





- Convenção de corretores (TEC Vendas + Terceiras) a cada 6 meses;
 - Anúncio de breve lançamentos;
 - Divulgação de campanhas de vendas; e
 - Incentivos de vendas (sorteio de brindes, comissões diferenciadas...).

- Perfil da Companhia
- Performance Operacional
- Obras Entregues**
- Performance Financeira





Splendor Square

Segmento: Residencial

Padrão: Médio - Alto

Lançamento: Jun/08

VGW EZTEC: R\$59,5 milhões

Término da Obra: Março/2011

Margem Bruta Realizada: 41%

Vidabella 3,4 e 5*

Segmento: Residencial

Padrão: Super-Econômico

Lançamento: Agosto/09

VGW EZTEC: R\$13,5 milhões

Término da Obra: Junho/2011

Margem Bruta Realizada: 36%



Prime House Vila Mascote

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Lançamento: Jun/08

VGW EZTEC: R\$45,3 milhões

Término da Obra: Abril/2011

Margem Bruta Realizada: 37%

** Obras sob gestão de parceiros.*



Vert

Segmento: Residencial

Padrão: Alto

Lançamento: Mar/2007

VGW EZTEC: R\$37,1 milhões

Término da Obra: Junho/2011

Margem Bruta Realizada: 64%

Splendor Klabin*

Segmento: Residencial

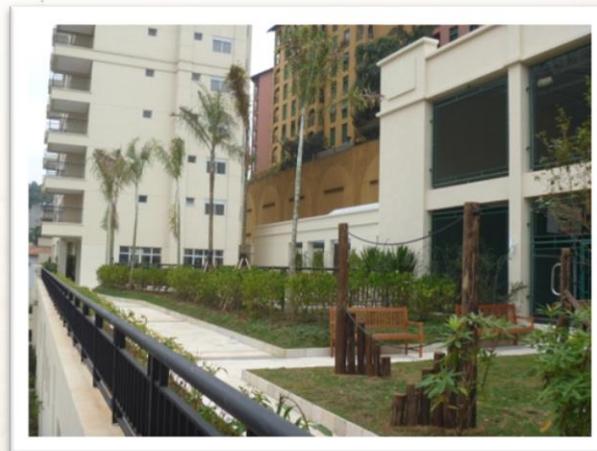
Padrão: Médio – Alto

Lançamento: Set/2008

VGW EZTEC: R\$36,9 milhões

Término da Obra: Junho/2011

Margem Bruta Realizada: 47%



Premiatto

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Lançamento: Jun/2008

VGW EZTEC: R\$58,1 milhões

Término da Obra: Julho/2011

Margem Bruta Realizada: 42%

** Obras sob gestão de parceiros.*



Supéria Moema

Segmento: Comercial

Padrão: Salas

Lançamento: Mar/2009

VG V EZTEC: R\$54,4 milhões

Término da Obra: Outubro/2011

Margem Bruta Realizada: 51%

Supéria Paraíso

Segmento: Comercial

Padrão: Salas

Lançamento: Agosto/2009

VG V EZTEC: R\$48,0 milhões

Término da Obra: Outubro/2011

Margem Bruta Realizada: 57%



Chácara Sant'anna*

Segmento: Residencial

Padrão: Médio-Alto

Lançamento: Novembro/2008

VG V EZTEC: R\$67,1 milhões

Término da Obra: Novembro/2011

Margem Bruta Realizada: 42%

* Obras sob gestão de parceiros.

Entrega de **R\$419,8 milhões** em VG V EZTEC em 2011

Entregas Programadas 2012



Capital Corporate Offices

Segmento: Comercial

Padrão: Salas

Lançamento: Maio/2009

VGW EZTEC: R\$235,4 milhões

Término da Obra: Novembro/2012

Margem Bruta Realizada: 53%

Le Premier Ibirapuera

Segmento: Residencial

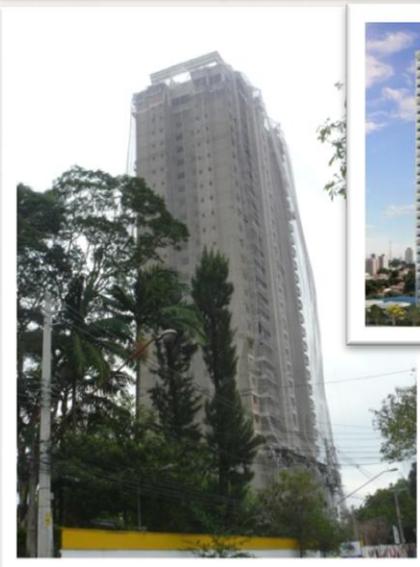
Padrão: Alto

Lançamento: Junho/2009

VGW EZTEC: R\$71,5 milhões

Término da Obra: Junho/2012

Margem Bruta Realizada: 54%



Quality House Jd. Prudência

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Lançamento: Novembro/2009

VGW EZTEC: R\$56,6 milhões

Término da Obra: Setembro/2012

Margem Bruta Realizada: 50%





Reserva do Bosque

Segmento: Residencial

Padrão: Econômico

Lançamento: Outubro/2009

VGW EZTEC: R\$22,2 milhões

Término da Obra: Maio/2012

Margem Bruta Realizada: 41%



Gran Village Club

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Lançamento: Janeiro/2010

VGW EZTEC: R\$90,6 milhões

Término da Obra: Dezembro/2012

Margem Bruta Realizada: 49%



Clima Mascote

Segmento: Residencial

Padrão: Médio-Alto

Lançamento: Fevereiro/2010

VGW EZTEC: R\$77,6 milhões

Término da Obra: Dezembro/2012

Margem Bruta Realizada: 48%

Entregas Programadas 2012

Massimo Residence

Segmento: Residencial

Padrão: Médio

Lançamento: Março/2010

VGV EZTEC: R\$23,8 milhões

Término da Obra: Setembro/2012

Margem Bruta Realizada: 46%

Previsão de entrega de
R\$582,7 milhões em VGV
EZTEC em 2012

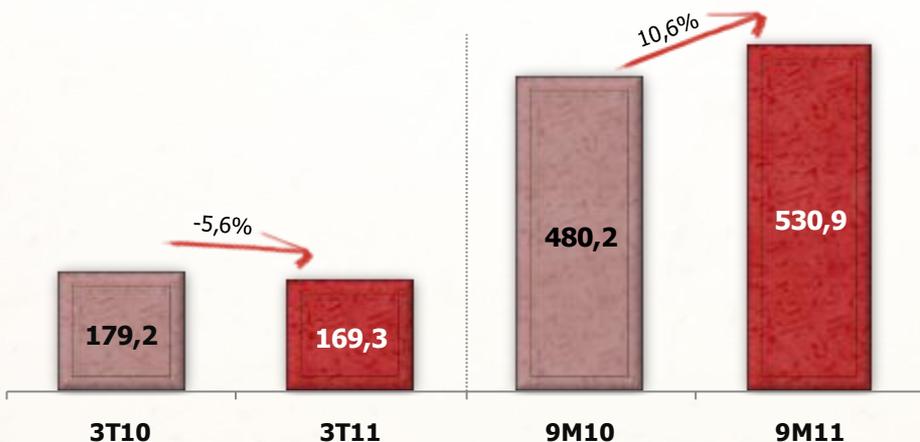
Agenda

- Perfil da Companhia
- Performance Operacional
- Obras Entregues
- Performance Financeira**

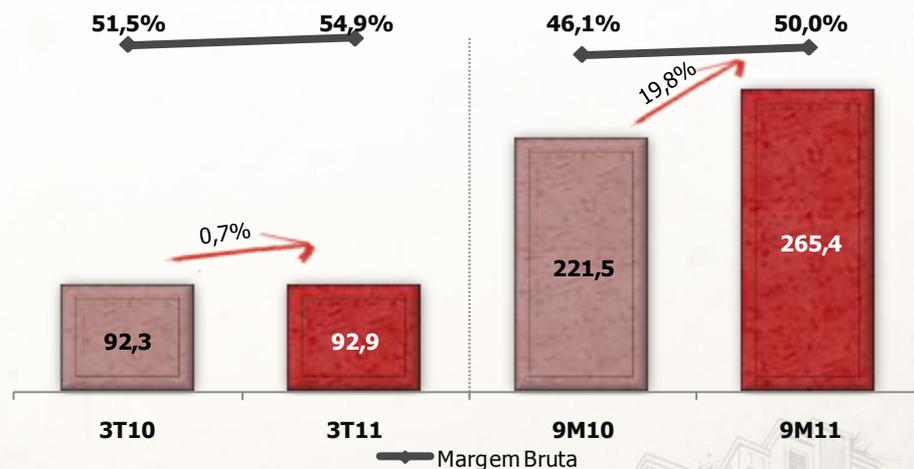


Desempenho Financeiro

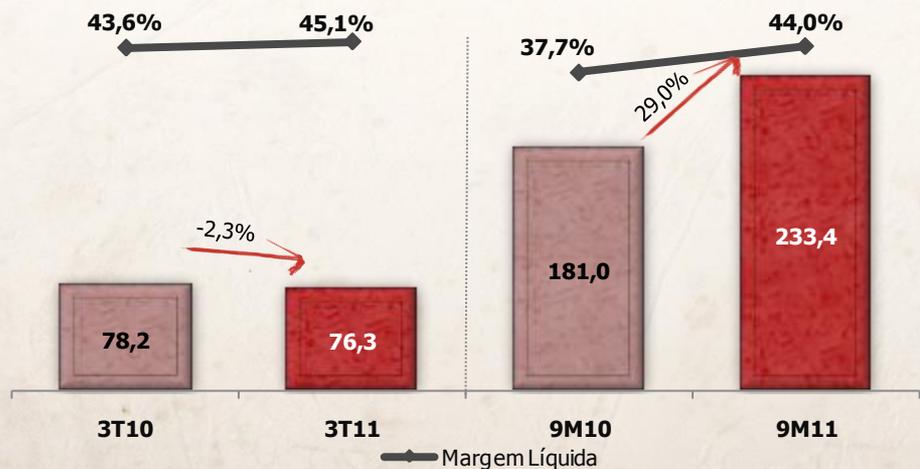
Receita Líquida (R\$MM)



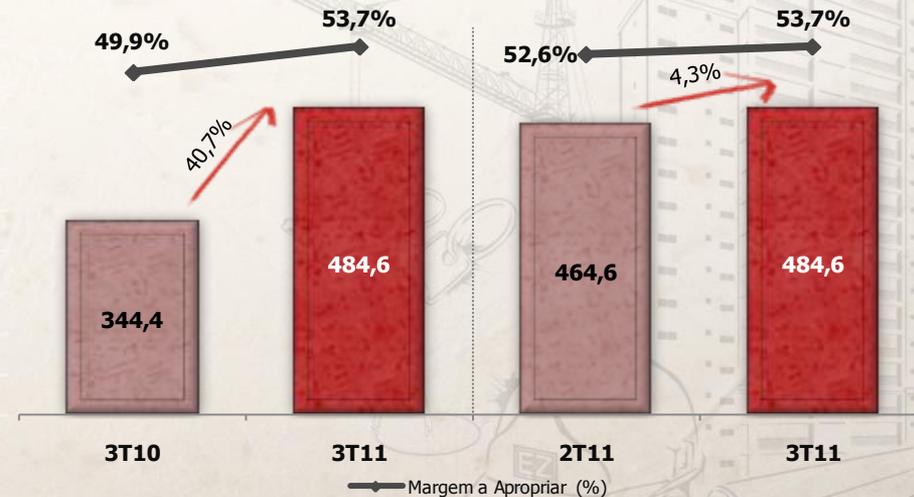
Lucro Bruto (R\$MM) e Margem Bruta (%)



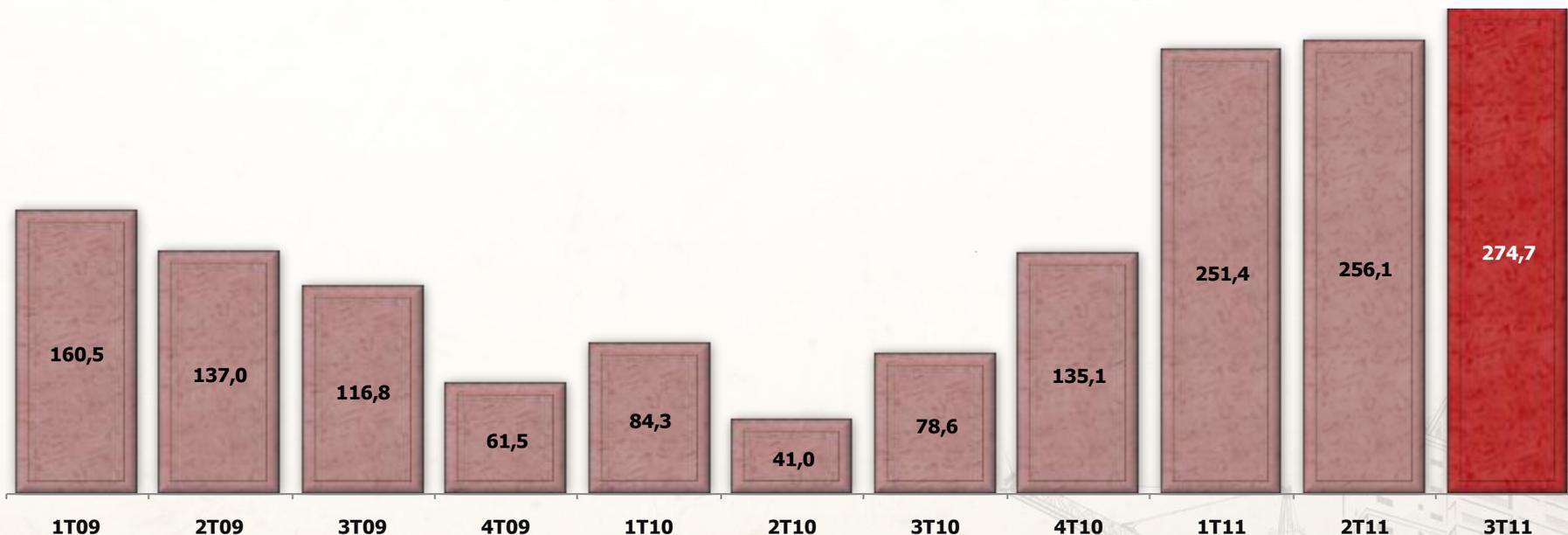
Lucro Líquido (R\$MM) e Margem Líquida (%)



Result. a Apropriar (R\$MM) e Margem REF(%)



Evolução Caixa Líquido (R\$ MM)



	3T11 (R\$ MM)
Caixa e Aplic. Financeiras	314,0
(-) Dívida (Exclusivo SFH)	(39,3)
Caixa Líquido	274,7
(+) Recebíveis Performados	183,4
Total Disponível	458,1

	Guidance 2011	9M11
Margem Líq.	Mínimo de 30%	44,0%
Rentabilidade Elevada		9M11
ROE (anualizado)		29,3%

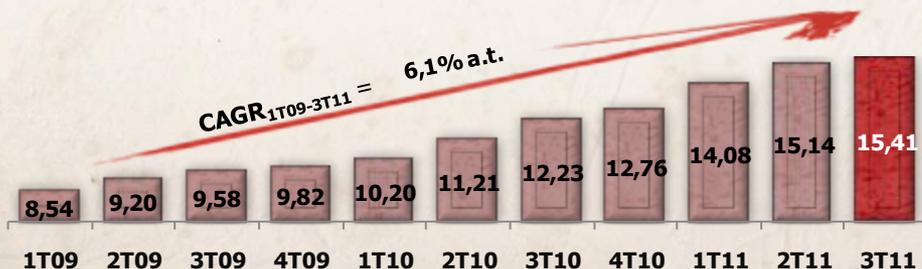
• Mais resiliente;

• Crescimento com geração própria de caixa, sem necessidade de follow on.

Cálculo Ativo Líquido (NAV)

Cálculo do Ativo Líquido (Em milhares de Reais - R\$)	3T11	2T11
(+) Caixa (Dívida) Líquido	274.702	256.110
(+) CEPAC	63.844	63.844
(+) Recebíveis	1.516.662	1.469.579
(-) Obrigações de Construção	(592.315)	(597.968)
(+) Terrenos em Estoque ⁽¹⁾	348.340	324.863
(-) Terrenos a Pagar	(75.708)	(51.654)
(+) Unidades em Estoque ⁽²⁾	567.021	627.212
(+) Vendas em Cláusula Suspensiva	33.480	0
Ativo Líquido	2.136.026	2.091.986
Total de Ações Considerando Recompra ⁽³⁾	146.724	146.724
Valor por Ação Estimado no Ativo Líquido	14,56	14,26
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Realizado	41.753	42.234
(+) Ajuste a Valor Presente (AVP) - Não-Realizado	82.561	87.063
Ativo Líquido Ajustado	2.260.340	2.221.283
Valor por ação estimado no Ativo Líquido Ajustado	15,41	15,14

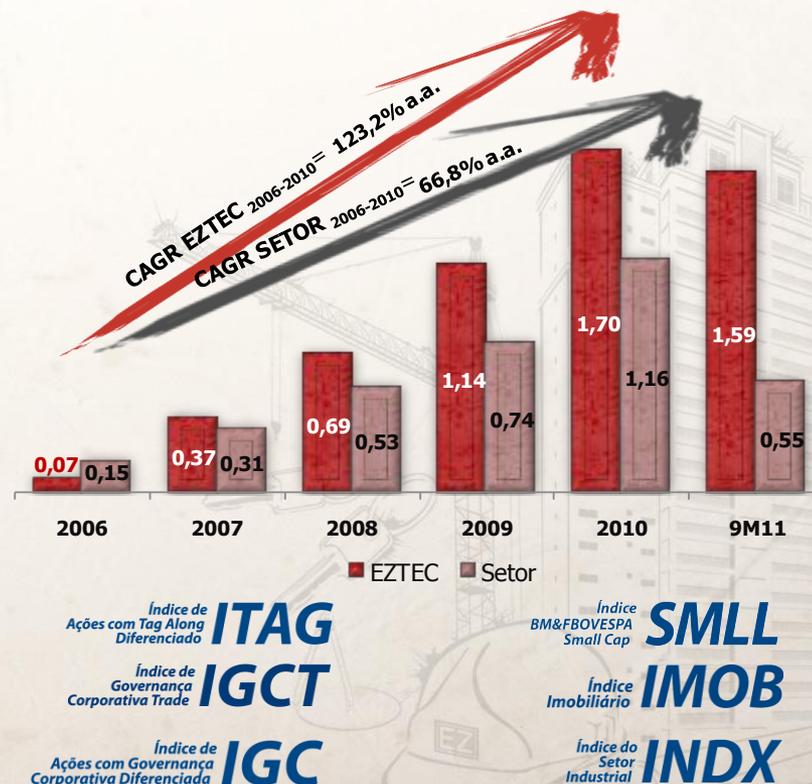
Crescimento Ativo Líquido



NAV vs Fechamento da Ação

Free-Float	32,80%
Quantidade de Ações (MM)	146,7
Preço da Ação (R\$)	15,31
Market Cap (R\$ MM)	2.246,3
Enterprise Value (R\$ MM)	1.971,6
Liquidez Média Diária 2011 (R\$ MM)	5,3

Lucro por Ação

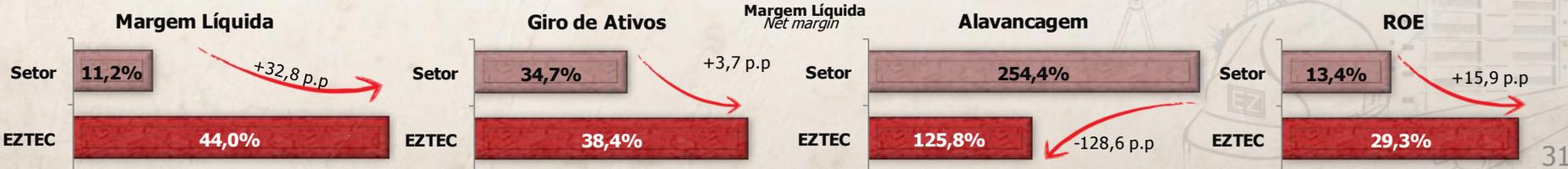
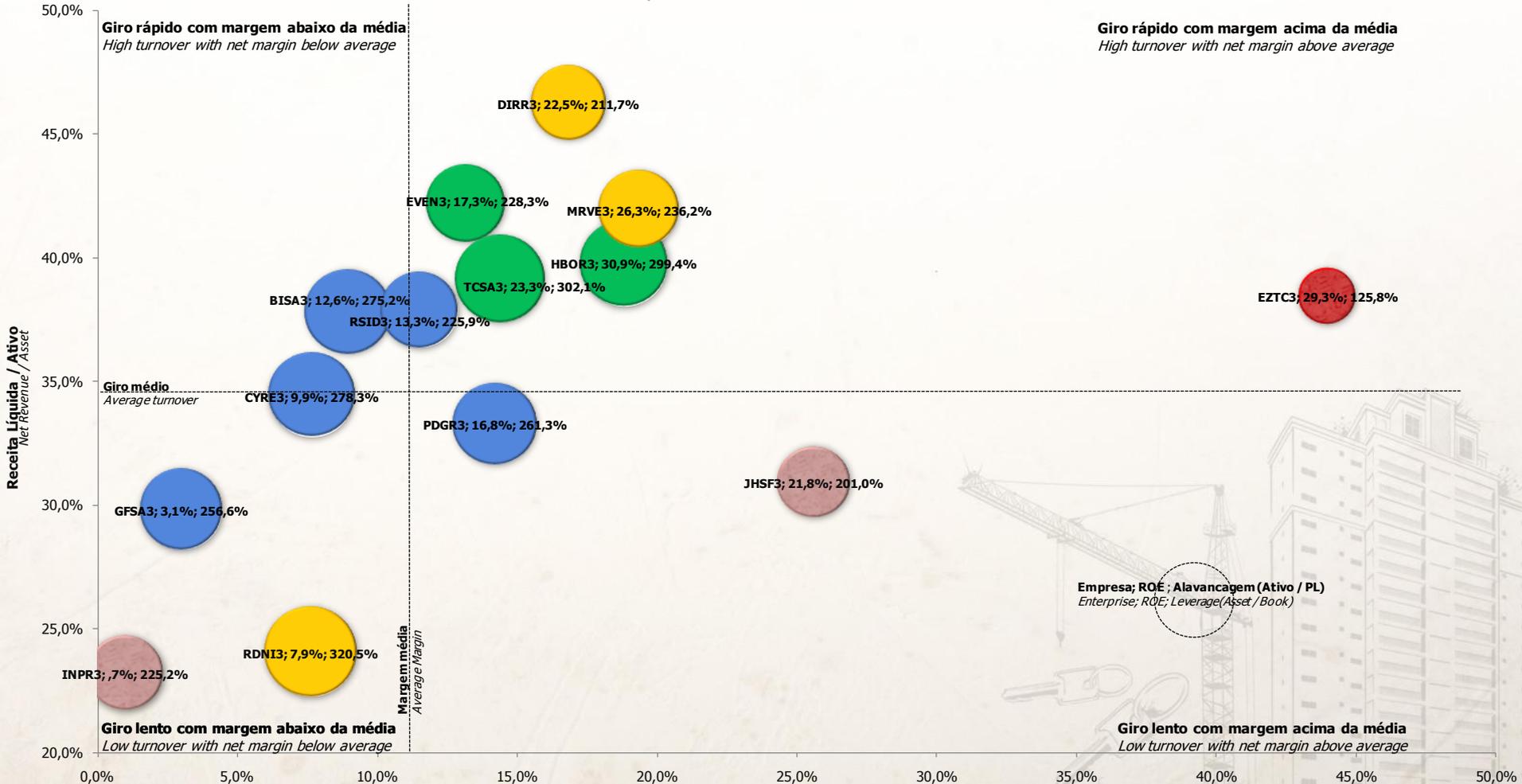


Análise DuPont – 9M11

■ Blue Chips

■ Mid Caps

■ Baixa Renda



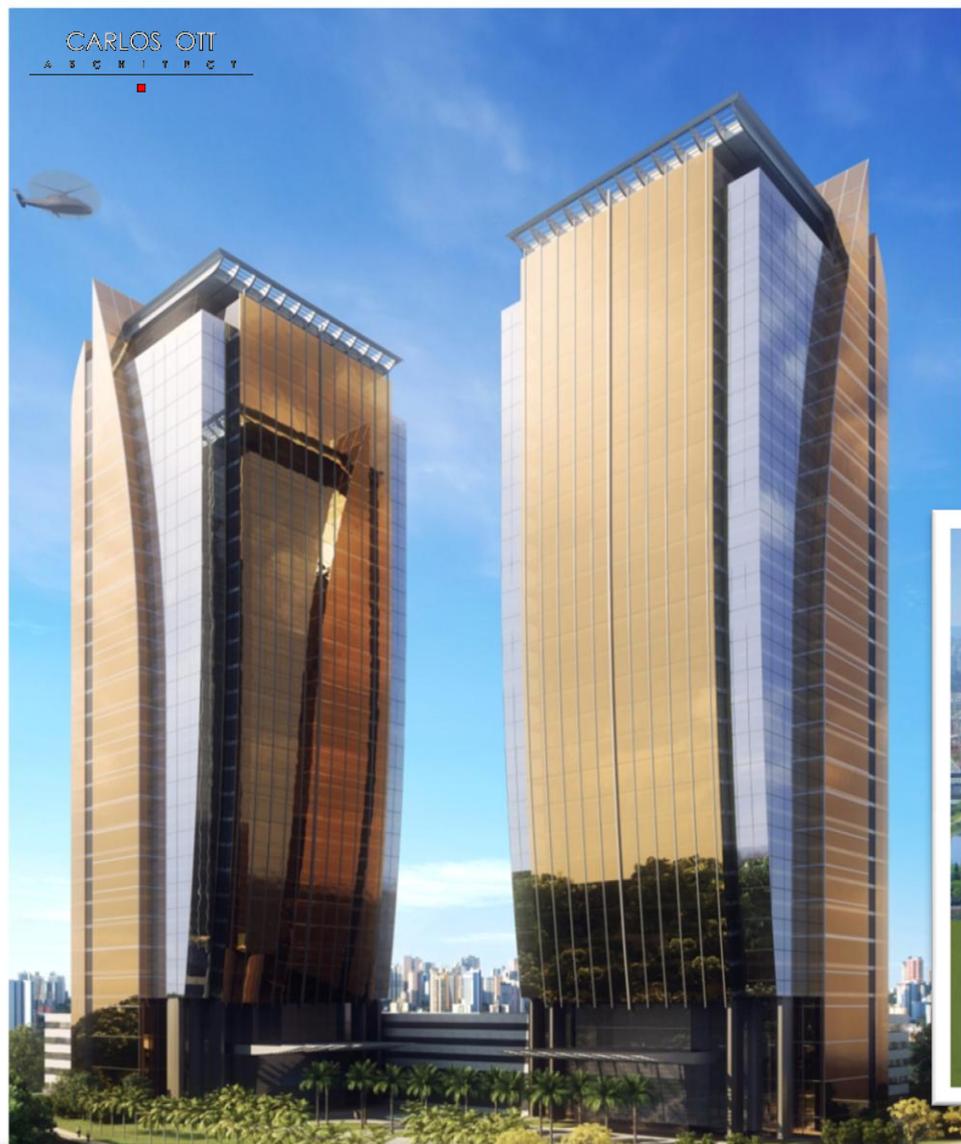
- Perfil da Companhia
- Performance Operacional
- Obras Entregues
- Performance Financeira
- EZ Tower**



Sophis Santana



EZ Towers



Informações do Projeto

Segmento: Commercial

Padrão: Corporativo (AAA)

Unidades: 52 andares

VGTV Total:

R\$1.0 bilhão ~ R\$1.3 bilhão

% EZTEC: 100%

Localização





Construindo qualidade de vida

A. Emílio C. Fugazza

Diretor Financeiro e de RI

Felipe Meira Dias

Gerente de RI

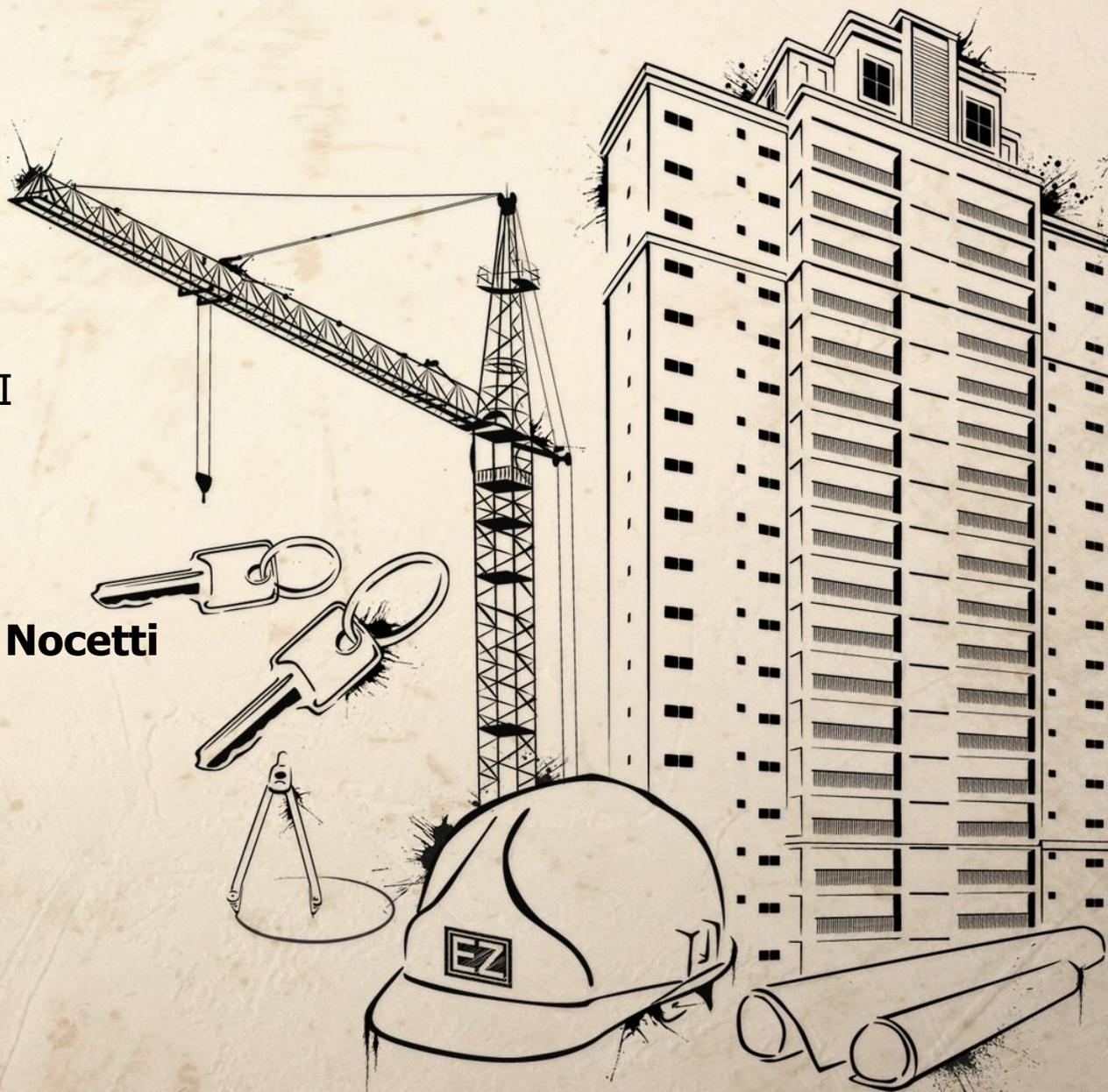
Pedro Henrique Rocha Nocetti

Analista de RI

+55 11 5056 8313

ri@eztec.com.br

www.eztec.com.br/ri



Índice
BM&FBovespa
Small Cap

SMLL

Índice
Imobiliário

IMOB

Índice do
Setor
Industrial

INDX

Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciada

IGC

Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado

ITAG

EZTC3
NOVO
MERCADO
BM&FBovespa