

Divulgação de Resultados

2T23 e 6M23

Belo Horizonte, 09 de agosto de 2023 - A Patrimar Engenharia S.A. (“Patrimar” ou “Grupo”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas faixas de renda econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais e financeiros referentes ao 2º trimestre do exercício de 2023 (“2T23”) e dos primeiros seis meses de 2023 (“6M23”). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (“VGV”) demonstra o valor consolidado (100%).

Destaques

R\$ 1 bilhão em Receita Líquida nos últimos 12 meses, alcançando um CAGR acima de **50%** aa desde 2021;

R\$ 18 MM de Lucro Líquido no 2T23, 50% maior que o 2T22 e
R\$ 35 MM no 6M23, 58% maior que o alcançado nos 6M22;

R\$ 1,6 bilhão de carteira de recebíveis, o maior valor já alcançado na história da companhia. Somado ao Caixa e TVM, temos mais de **R\$ 2 bilhões** em ativos para fazer frente às nossas necessidades operacionais e de expansão;

Vendas contratadas líquidas de **R\$ 154 MM** em julho de 2023.



Mensagem da Administração

É com satisfação que apresentamos os nossos resultados operacionais e financeiros referente ao segundo trimestre de 2023 (2T23) e para os seis primeiros meses de 2023 (6M23). Este foi um trimestre de mudança no humor do mercado financeiro em geral, especialmente de crédito e, também, no mercado imobiliário, com os anúncios de mudanças no Programa Minha Casa Minha Vida, além de uma forte demanda para os segmentos de média e alta renda, dando boas perspectivas do que virá para a segunda metade do ano de 2023.

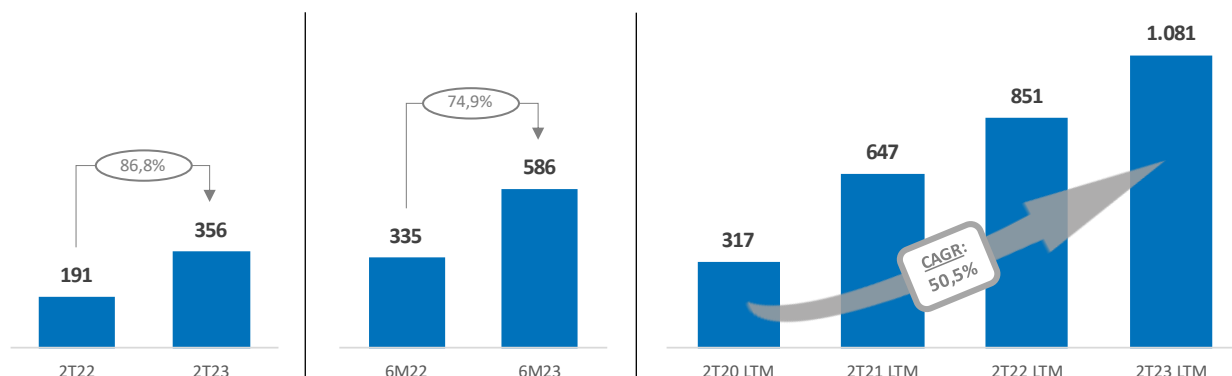
Conforme já tínhamos anunciado ao mercado desde o ano passado, nossa marca Novolar deve continuar ganhando espaço nos próximos anos em nosso mix de produtos no landbank e lançamentos nos próximos anos, uma vez que temos um foco grande na aquisição de terrenos e portfólios de terrenos para acelerar nossas operações do segmento econômico. Temos uma grande experiência nesse setor, com mais de 36 mil unidades entregues nos mercados que atuamos, além de um grande apetite para acelerar e, eventualmente, encurtar esse crescimento para os próximos anos.

O segmento de média e alta renda deve ficar cada vez mais concentrado na mão de poucos players, considerando que as restrições de acesso a *funding* por parte das construtoras menores limitará a concorrência pelos melhores terrenos, pela disponibilidade e pelo custo (além de um custo de oportunidade maior pelos patamares de taxa de juros). Como a marca Patrimar possui posição relevante em seus mercados de atuação – Rio de Janeiro e Belo Horizonte (incluindo Nova Lima), nosso robusto landbank – que já possui um grau de maturidade no ciclo de aprovação bastante avançado – terá um papel fundamental no nosso crescimento, com produtos cada vez mais diferenciados e exclusivos.

Crescimento dos Negócios

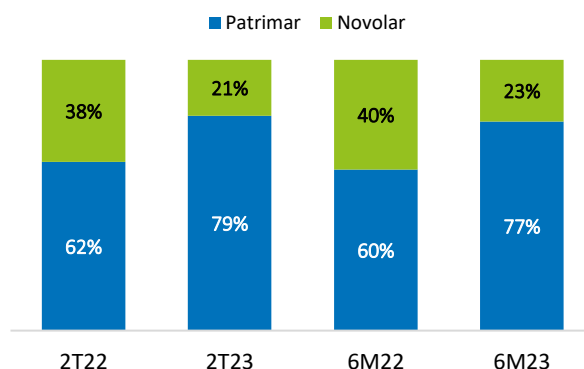
Nossa operação vem em ritmo de crescimento desde 2020. Nosso CAGR da receita LTM de 2T20 a 2T23 foi de 50,5%. O crescimento nas receitas é derivado do grande crescimento de lançamentos que a operação imprimiu e continuará a imprimir nos próximos trimestres. Nossa capacidade de execução nas obras, de gestão do crescimento e de entrega de qualidade e tempo tem sido fatores fundamentais para esse crescimento.

RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS
(R\$ MM)



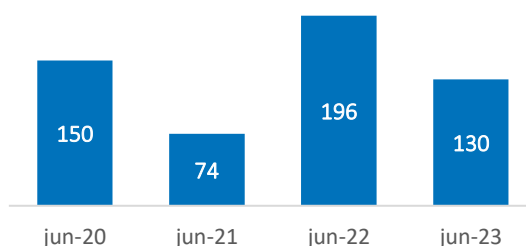
No 2T23 e, conseqüentemente, no 6M23, a relevância da marca Patrimar na receita foi elevada por conta da retomada dos lançamentos de alto luxo no mercado de Belo Horizonte, que teve um grande sucesso. Nessa fase de crescimento das operações, a variação trimestral desse indicador ainda será impactada pelos lançamentos de cada uma das marcas.

RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS
(%)



Adicionalmente a isso, o Grupo, independente das marcas, possui baixa carga de estoque concluído historicamente, gerando melhor ciclo de caixa, rentabilidade e crescimento de receita alinhado ao ciclo do crescimento de canteiros e evolução das obras.

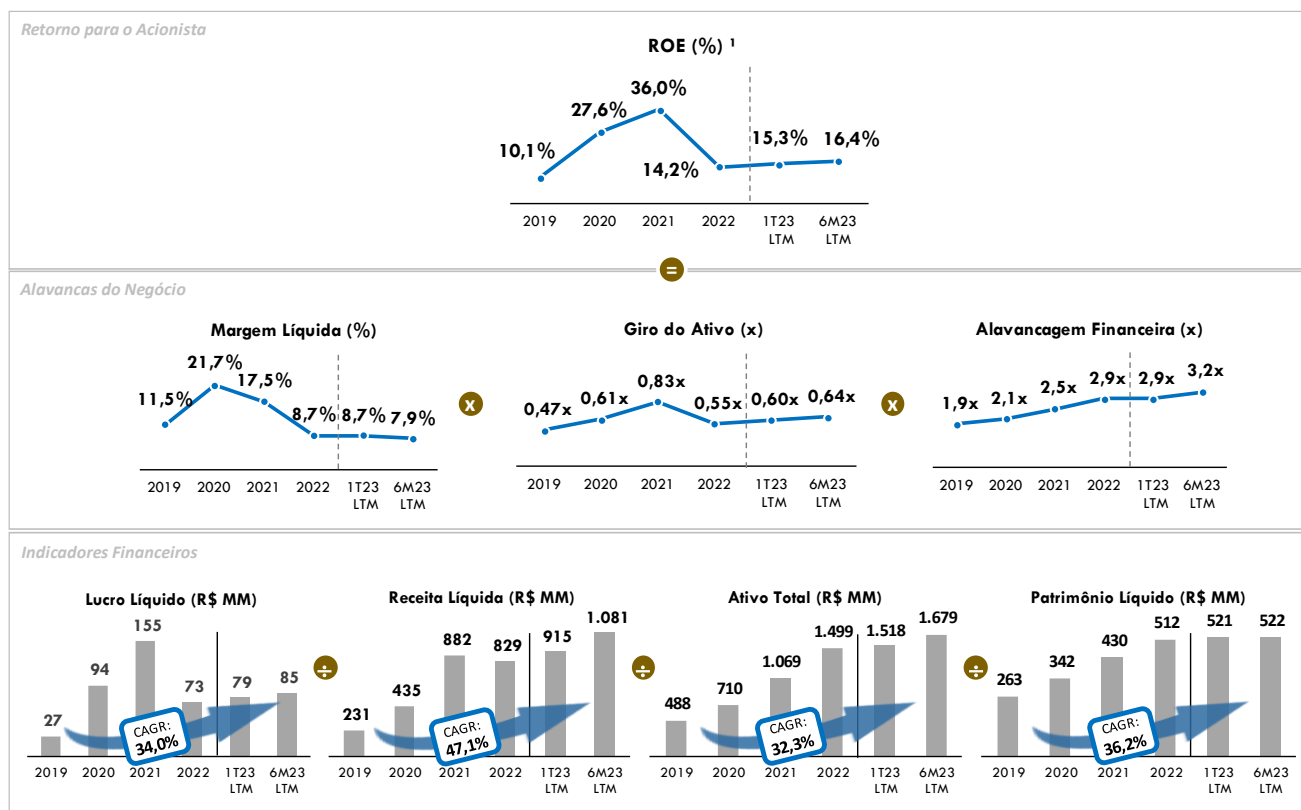
ESTOQUE CONCLUÍDO
(R\$ MM)



O mês de julho de 2023 demonstra a continuidade da força da demanda, com vendas contratadas de R\$ 153,6 milhões, sendo R\$ 37 milhões de estoque concluído.

Rentabilidade do Negócio

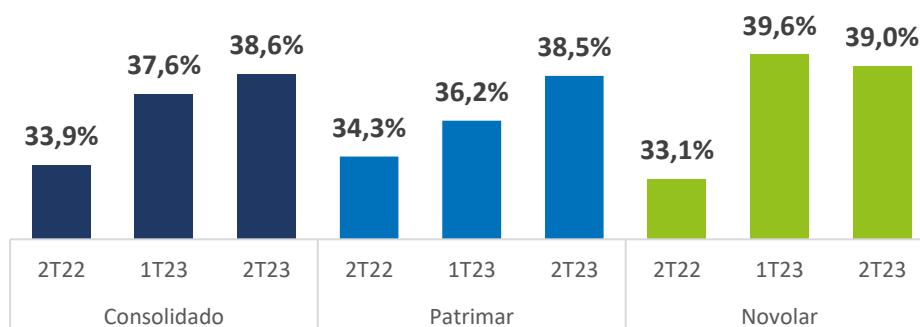
Nosso foco de rentabilidade segue sendo o ROE, métrica na qual balizamos nossas mensurações internas e sucesso dos nossos negócios. Acreditamos em investimentos com ótima alocação de capital, retorno e remuneração adequada aos acionistas e parceiros.



Dentro do nosso planejamento estratégico desenvolvido em 2022 com a distinção clara das duas operações de marcas Patrimar e Novolar, atribuíamos a cada uma delas suas vantagens competitivas que refletem exatamente nosso posicionamento de foco em ROE: Patrimar é um negócio de margem alta e Novolar será um negócio de ciclo rápido de geração de caixa.

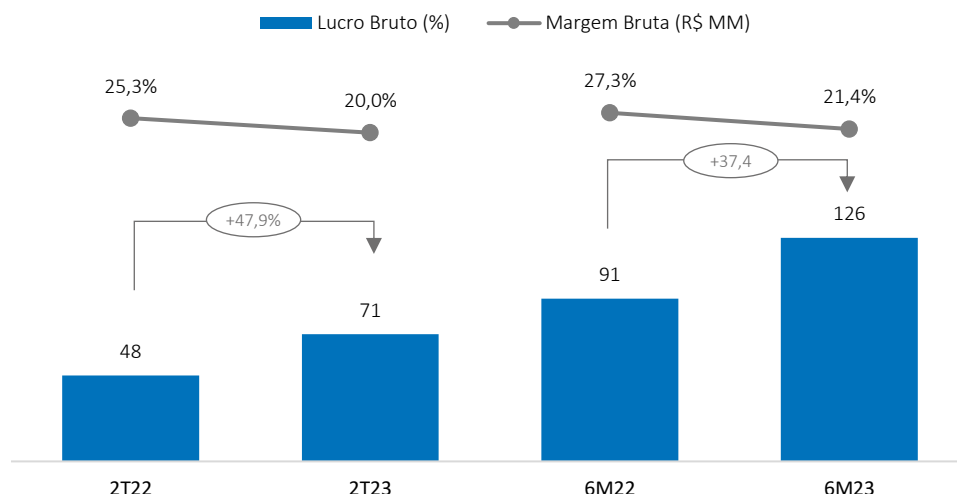
¹ ROE Consolidado. No cálculo do ROE, são considerados os Ativo Total e o Patrimônio Líquido médios para cada período. As setas de crescimento em azul, refletem o CAGR em cada um dos indicadores financeiros, no período de 2019 a 6M23 LTM (não considera o 1T23).

MARGEM BRUTA DAS VENDAS ²
(%)



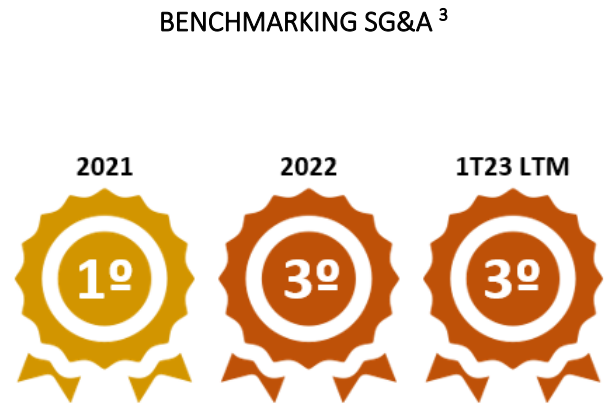
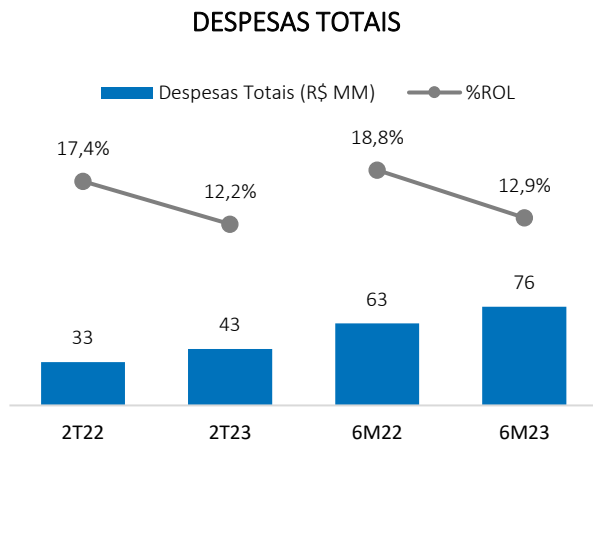
A margem bruta contábil tem sofrido ainda com os efeitos de empreendimentos legados já em suas fases finais de construção (há cinco empreendimentos sendo finalizados no segundo semestre de 2023), que são lançamentos pré-pandêmicos ou feitos logo após a pandemia, cujas vendas e ciclos de recebimentos foram curtos, gerando muito caixa, porém com efeitos inflacionários que os atingiram em cheio ao longo de 2021 e 2022. Como colocado acima, as margens das novas vendas já estão se recuperando de maneira saudável. Esperamos que as margens se estabilizem em patamares acima de 30% no consolidado a partir de 2024.

RESULTADO BRUTO



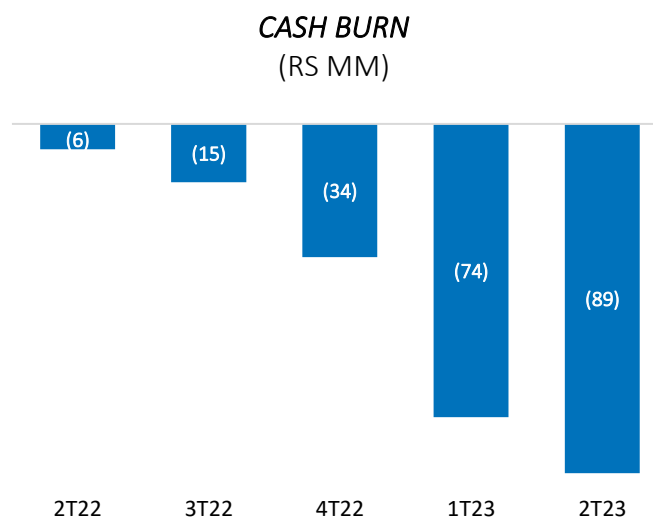
Como nosso foco de rentabilidade é o ROE, continuaremos a ser das empresas com a menor proporção de despesas operacionais (gerais, administrativas e comerciais) do mercado imobiliário, com uma estrutura de capital ajustada visando rentabilizar nossos empreendimentos e nosso capital.

² Margem Bruta das Vendas: Valores de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida.



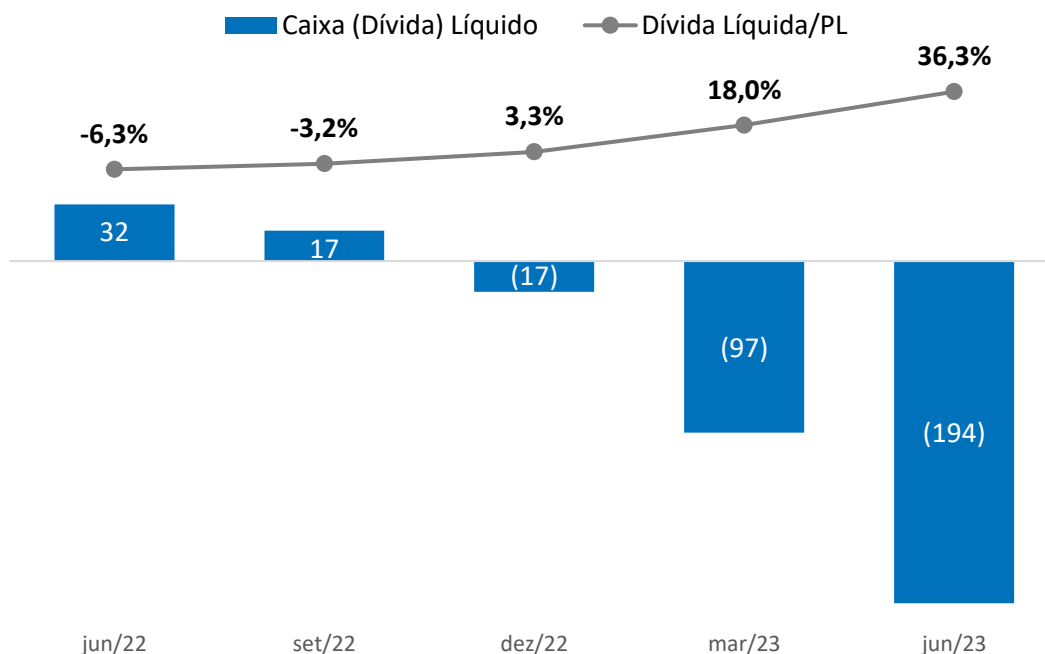
Alavancagem, Liquidez e Disciplina Financeira

O *Cash Burn* do 2T23 está vinculado ao ciclo de obras e investimentos no nosso portfólio. Aproveitando nossa estrutura de capital herdada de acertadas decisões estratégicas nos anos anteriores, acumulamos espaço no nosso balanço para acelerar nossas obras nesse primeiro semestre de 2023 e aproveitar um bom momento para negociações em escala que reduzem nosso custo total das obras. Por consequência, este movimento consumiu nosso caixa e elevou nossa alavancagem.



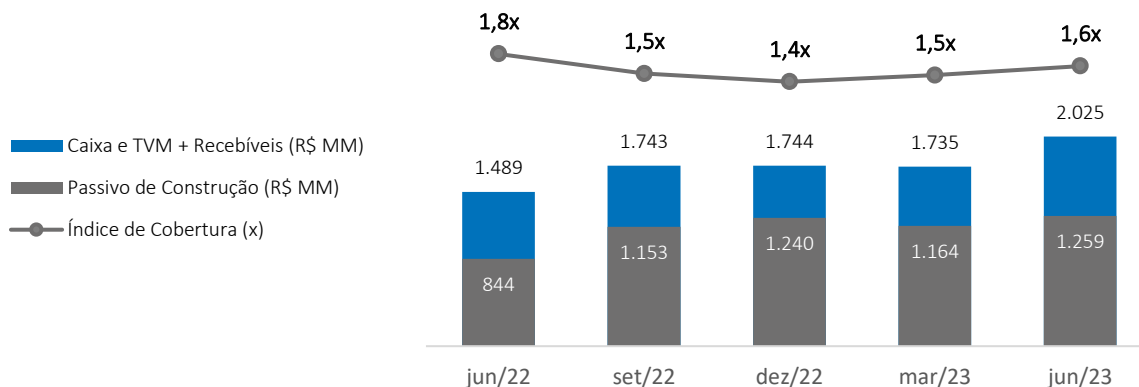
³ Levantamento da área de Relações com Investidores da Patrimar a partir das Demonstrações Financeiras publicadas de 19 empresas do setor considerando os períodos indicados: Cury, Cyrela, Direcional, Emccamp, Even, Eztec, Gafisa, Helbor, Kallas, Lavvi, Melnick, Mitre, Moura D., MRV, Plano e Plano, Tecnisa, Tenda e Trisul.

ALAVANCAGEM



Apesar de novos lançamentos e continuidade das obras no segundo semestre, temos um volume representativo de recebíveis ainda para este ano de 2023 (em função dos empreendimentos em finalização) – aproximadamente R\$ 400 milhões a receber até dez/23 e R\$ 600 milhões a receber em 12 meses, considerando apenas as vendas efetuadas até 30 de junho de 2023. Conforme mencionado acima, somente em julho de 2023 efetuamos vendas de estoque concluído de cerca de R\$ 37 milhões, a serem recebidas dentro do ano de 2023, em sua grande parte, além dos lançamentos e fluxos de vendas fortes estimados para os próximos trimestres. Trabalhamos para reduzir nossa alavancagem até o final de 2023.

COBERTURA DO PASSIVO DE CONSTRUÇÃO



Visando a manutenção da liquidez e da capacidade de investimento, em julho de 2023 aditamos contratos de financiamento à construção, elevando o valor dos mesmos, firmamos novos contratos para os empreendimentos a serem lançados e emitimos Notas Comerciais com vencimento em janeiro de 2027.

DRE por unidade de negócio

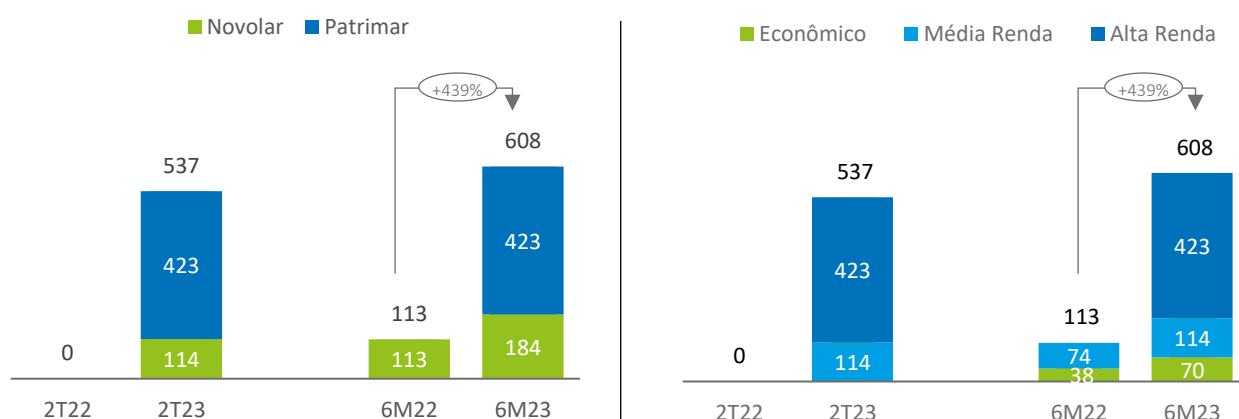
| DRE (R\$ mil, exceto quando indicado) | CONSOLIDADO | PATRIMAR | NOVOLAR | CORPORATIVO |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Receita Operacional Líquida | 586.328 | 452.913 | 133.416 | - |
| Custo dos Imóveis Vendidos | (460.796) | (361.445) | (99.351) | - |
| Lucro Bruto | 125.532 | 91.468 | 34.064 | - |
| <i>Margem Bruta</i> | 21,4% | 20,2% | 25,5% | - |
| Despesas Totais | (75.869) | (28.414) | (22.243) | (25.212) |
| Gerais e administrativas | (31.900) | (4.350) | (4.279) | (23.271) |
| Vendas | (37.362) | (22.643) | (14.455) | (264) |
| Outras receitas (despesas) operacionais | (6.607) | (1.422) | (3.509) | (1.677) |
| Lucro (Prejuízo) Operacional | 49.663 | 63.053 | 11.821 | (25.212) |
| Resultado Financeiro | (886) | 14.412 | 4.812 | (20.111) |
| Equivalência Patrimonial | (1.895) | (430) | (1.465) | (0) |
| Lucro (prejuízo) antes do IR e CS | 46.882 | 77.036 | 15.169 | (45.322) |
| IRCS | (11.888) | (8.874) | (3.013) | - |
| Lucro (prejuízo) Líquido | 34.994 | 68.162 | 12.155 | (45.322) |
| <i>Margem Líquida</i> | 6,0% | 15,0% | 9,1% | - |

Desempenho Operacional

Lançamentos

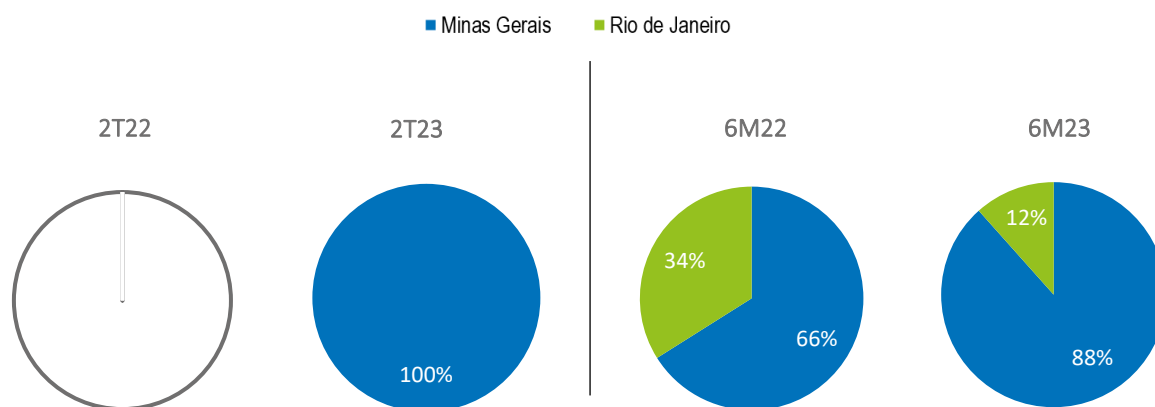
Retomamos o ritmo forte de lançamento no 2T23, com um crescimento de volume expressivo no 6M23 em relação ao mesmo período do ano anterior. Destaque para os lançamentos efetuados no período para os três segmentos. O %Patrimar dos lançamentos no 2T23 foi de 60,4% e no 6M23 de 61,0%.

LANÇAMENTOS 100% (R\$ MM)



Seguindo nossa leitura de mercado, continuamos explorando nossa flexibilidade geográfica, e neste trimestre focamos os lançamentos em Minas Gerais.

LANÇAMENTOS 100%, POR REGIÃO

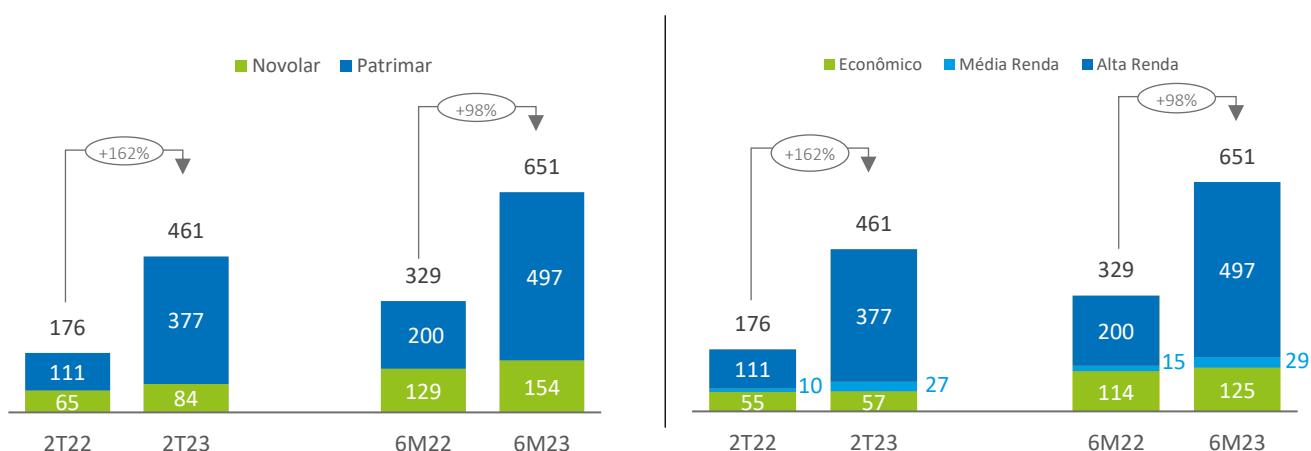


Historicamente o Grupo apresenta o segundo semestre do ano como o período mais forte de lançamentos, o que esperamos ocorra novamente neste ano de 2023. Somente no mês de julho deveremos ter lançamentos da ordem de R\$ 250 MM em dois empreendimentos.

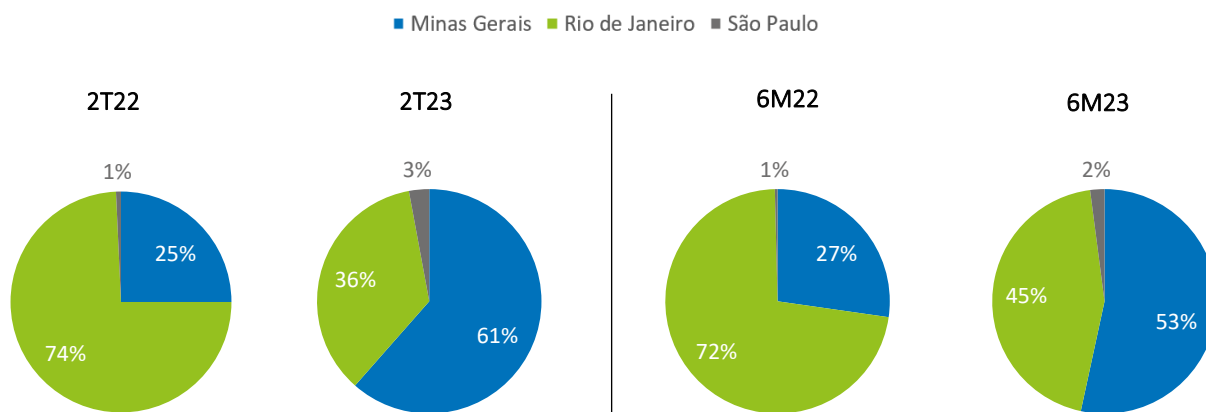
Vendas

As Vendas Líquidas no segundo trimestre de 2023 alcançaram o melhor valor para um segundo trimestre na história da companhia e o segundo melhor trimestre da história, com um forte volume de vendas no segmento de alta renda, pela retomada dos lançamentos neste segmento no mercado de Minas Gerais. As vendas no segmento de Minha Casa Minha Vida seguem em ritmo forte e com a aceleração de lançamentos nos próximos trimestres, a perspectiva é de que este segmento tenha performance alta.

VENDAS LÍQUIDAS 100%
(R\$ MM)



VENDAS LÍQUIDAS 100%, POR REGIÃO
(%)



ORIGEM DAS VENDAS

(%)

■ LANÇAMENTOS ■ ESTOQUE



Considerando que o segundo semestre do ano deverá ser melhor em lançamentos do que foi o primeiro, o mercado forte, nossos produtos, a baixa concorrência em nossos mercados e um Grupo que já possui vendas anualizadas (base 6M23) que superam R\$ 1,3 bilhão, temos ótimas perspectivas de vendas para este ano. Abaixo, mais informações sobre as vendas:

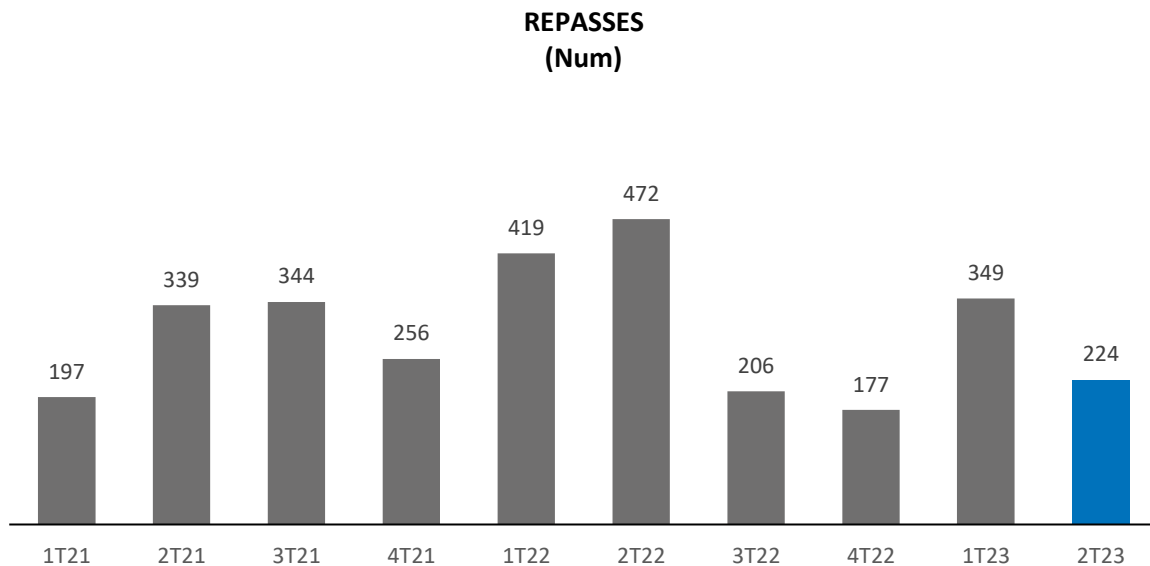
| Descrição | 2T23 (a) | 2T22 (b) | Δ % (a/b) | 6M23 (c) | 6M22 (d) | Δ % (c/d) |
|--|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Vendas Líquidas 100% (R\$ mil) | 460.742 | 175.752 | 162% | 650.892 | 328.727 | 98% |
| Patrimar | 376.704 | 111.076 | 239% | 497.040 | 199.559 | 149% |
| Alta Renda | 376.704 | 111.076 | 239% | 497.040 | 199.559 | 149% |
| Média Renda | - | - | - | - | - | - |
| Novolar | 84.037 | 64.676 | 30% | 153.852 | 129.168 | 19% |
| Média Renda | 27.364 | 9.992 | 174% | 29.320 | 15.416 | 90% |
| Econômico | 56.673 | 54.684 | 4% | 124.532 | 113.752 | 9% |
| Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil) | 312.580 | 157.668 | 98% | 464.381 | 290.715 | 60% |
| Patrimar | 249.526 | 94.750 | 163% | 344.929 | 164.665 | 109% |
| Alta Renda | 249.526 | 94.892 | 163% | 344.929 | 164.665 | 109% |
| Média Renda | - | - | - | - | - | - |
| Novolar | 63.055 | 62.918 | 0% | 119.451 | 126.050 | -5% |
| Média Renda | 25.814 | 9.448 | 173% | 27.183 | 14.184 | 92% |
| Econômico | 37.241 | 53.470 | -30% | 92.268 | 111.866 | -18% |
| Unidades Contratadas | 398 | 316 | 26% | 762 | 582 | 31% |
| Patrimar | 88 | 35 | 151% | 122 | 60 | 103% |
| Alta Renda | 88 | 35 | 151% | 122 | 60 | 103% |
| Média Renda | - | - | - | - | - | - |
| Novolar | 310 | 281 | 10% | 640 | 522 | 23% |
| Média Renda | 68 | 18 | 278% | 72 | 29 | 148% |
| Econômico | 242 | 263 | -8% | 568 | 493 | 15% |
| Preço Médio (R\$ mil / unidade) | 1.158 | 556 | 108% | 854 | 565 | 51% |
| Patrimar | 4.281 | 3.174 | 35% | 4.074 | 3.326 | 22% |
| Alta Renda | 4.281 | 3.174 | 35% | 4.074 | 3.326 | 22% |
| Média Renda | - | - | - | - | - | - |
| Novolar | 271 | 230 | 18% | 240 | 247 | -3% |
| Média Renda | 402 | 555 | -28% | 407 | 532 | -23% |
| Econômico | 234 | 208 | 13% | 219 | 231 | -5% |



Apesar do mix de produtos influenciar nas análises de preço médio para o segmento de alta renda, temos visto contínuo aumento de preços neste e em todos os demais segmentos, com reajustes de tabelas saudáveis para recuperação de margens, sempre alinhados às estratégias de cada marca.

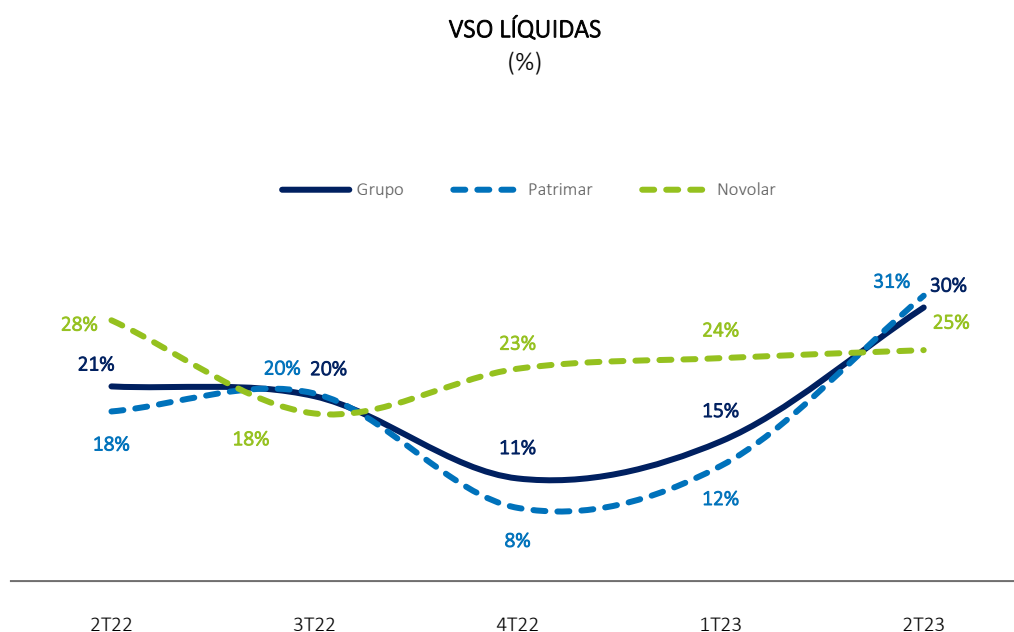
Repasses

O menor volume de repasses neste trimestre se dá por um volume já repassado em períodos anteriores, reduzindo o estoque de unidades a repassar. Os lançamentos e vendas realizadas neste trimestre tiveram seus repasses concluídos em julho.



VSO

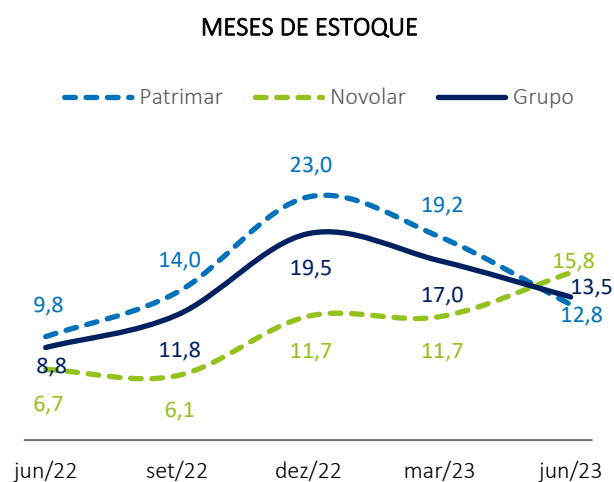
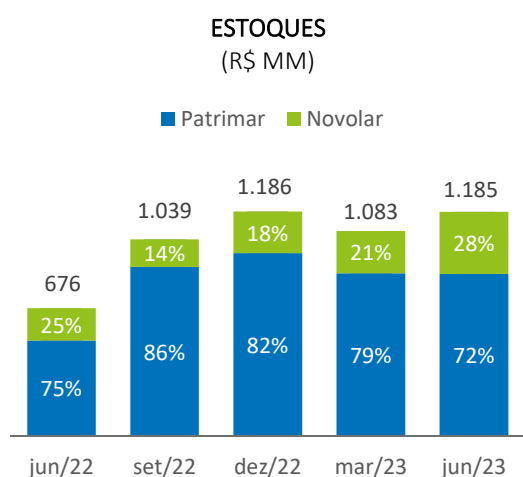
A VSO Líquida da marca Patrimar teve ótimo desempenho em função do sucesso do lançamento feito em junho, puxando a VSO Líquida consolidada e reforçando a mensagem de que o mercado de alta renda permanece resiliente e demandante por nossos produtos. A VSO da Novolar permanece em patamares bastante saudáveis e deve ganhar mais força nos próximos trimestres com a entrada em vigor das novas diretrizes do programa Minha Casa Minha Vida.



| Velocidade de Vendas (R\$ mil) | 2T22 | 3T22 | 4T22 | 1T23 | 2T23 |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| VSO Grupo (%) | 21,0% | 20,0% | 11,1% | 15,1% | 29,6% |
| VSO Patrimar (%) | 18,3% | 20,3% | 7,9% | 12,4% | 30,9% |
| Vendas Patrimar | 111.076 | 222.787 | 82.528 | 120.336 | 376.704 |
| Oferta Patrimar | 605.587 | 1.098.474 | 1.042.369 | 966.671 | 1.220.877 |
| Estoque de Abertura | 605.587 | 504.791 | 893.159 | 966.671 | 859.559 |
| Lançamentos | - | 593.683 | 149.210 | - | 361.318 |
| VSO Novolar (%) | 28,2% | 18,1% | 23,0% | 24,1% | 25,0% |
| Vendas Novolar | 64.676 | 30.966 | 64.556 | 69.814 | 84.037 |
| Oferta Novolar | 229.354 | 170.877 | 281.127 | 289.602 | 336.508 |
| Estoque de Abertura | 229.354 | 170.877 | 145.405 | 219.158 | 223.465 |
| Lançamentos | - | - | 135.723 | 70.443 | 113.044 |

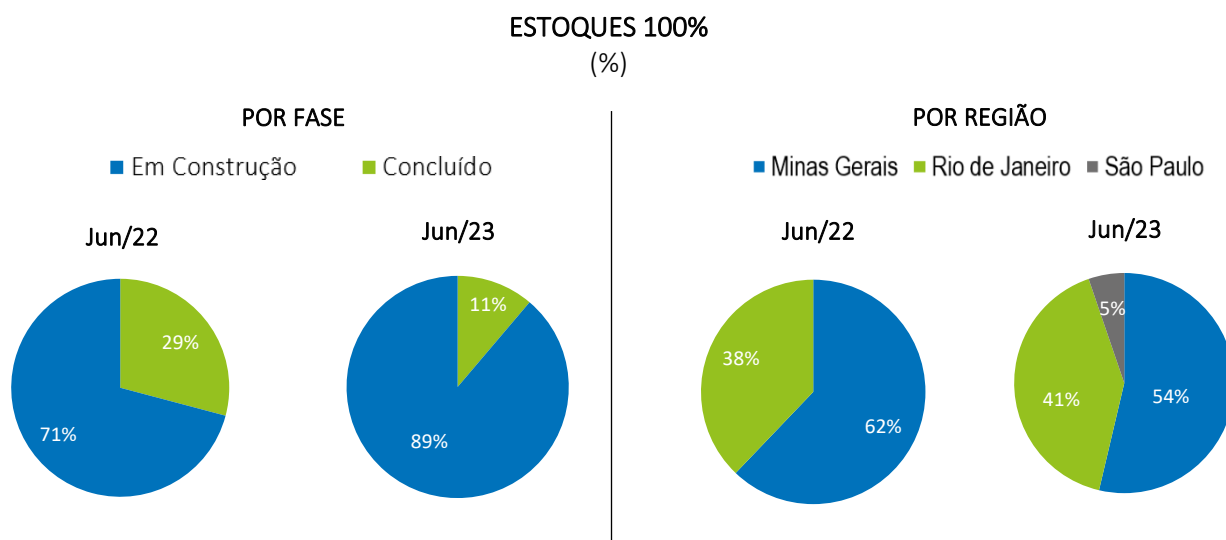
Estoques

Com a retomada do ritmo de lançamentos no 6M23, especialmente no 2T23, nosso estoque cresceu 9,4% em relação ao final do trimestre exatamente anterior, mas manteve-se constante em relação ao início do ano em função do desempenho de vendas. A retomada de lançamentos no segundo semestre será fundamental para manutenção do ritmo de vendas, considerando que o volume de estoque em meses de venda vem caindo.



Com o aumento das vendas de unidade concluídas e do estoque de novas unidades pelo volume de lançamentos no período, a proporção do estoque concluído sobre o total atingiu o menor nível dos últimos trimestres.

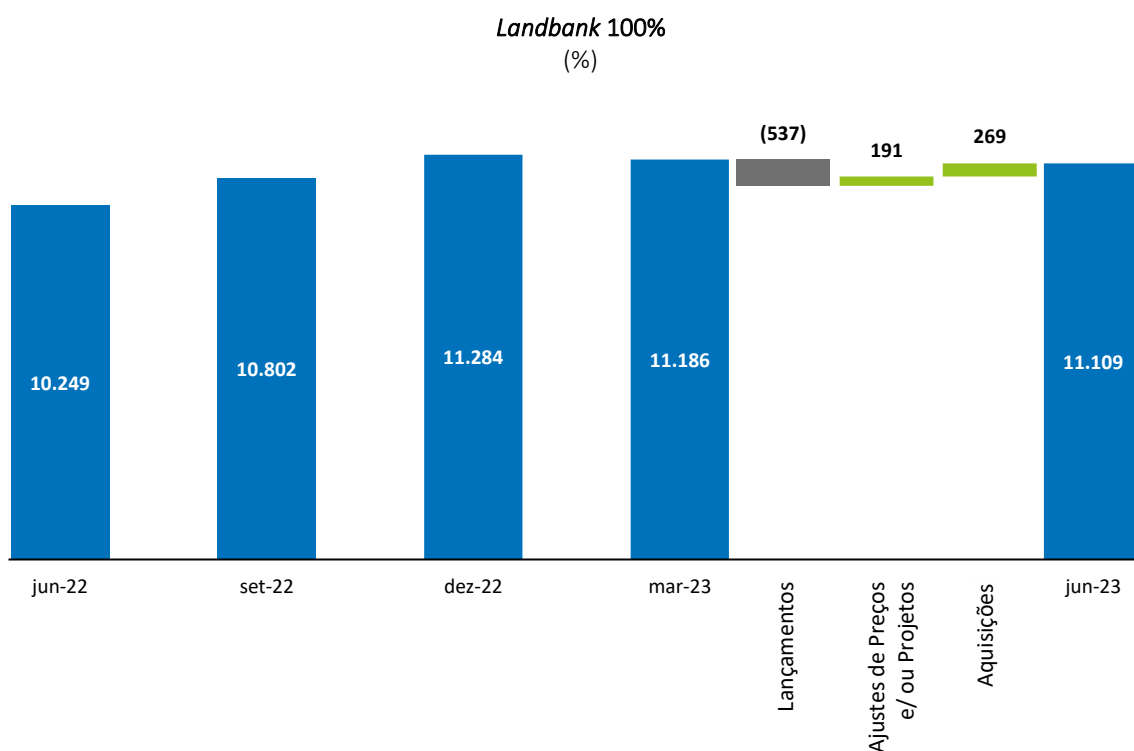
O %Patrimar nos estoques é de 81% em 30 de junho de 2023.



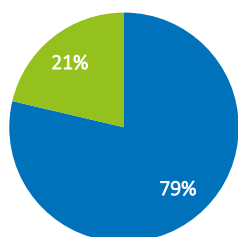
Banco de Terrenos - Landbank

Mesmo com os lançamentos, o landbank permaneceu em patamares similares a 31 de março de 2023 e 31 de dezembro de 2022. Além de adicionamos 2 terrenos no 2T23, com VGV estimado de R\$ 269 milhões, readequamos alguns preços nos nossos projetos voltados para o Minha Casa Minha Vida, especialmente, devido às alterações promovidas no programa no final de junho.

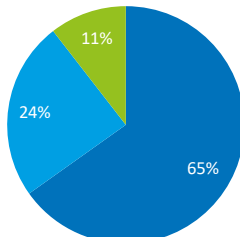
Continuamos nossa jornada em expandir o landbank para suportar nosso crescimento. Nosso landbank possui cerca de 13 mil unidades e o %Patrimar em 30 de junho de 2023 é de 70%.



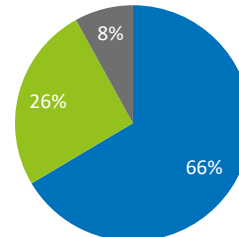
POR EMPRESA
■ Patrimar ■ Novolar



POR OPERAÇÃO
■ Alta Renda ■ Média Renda ■ Econômico



POR REGIÃO
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



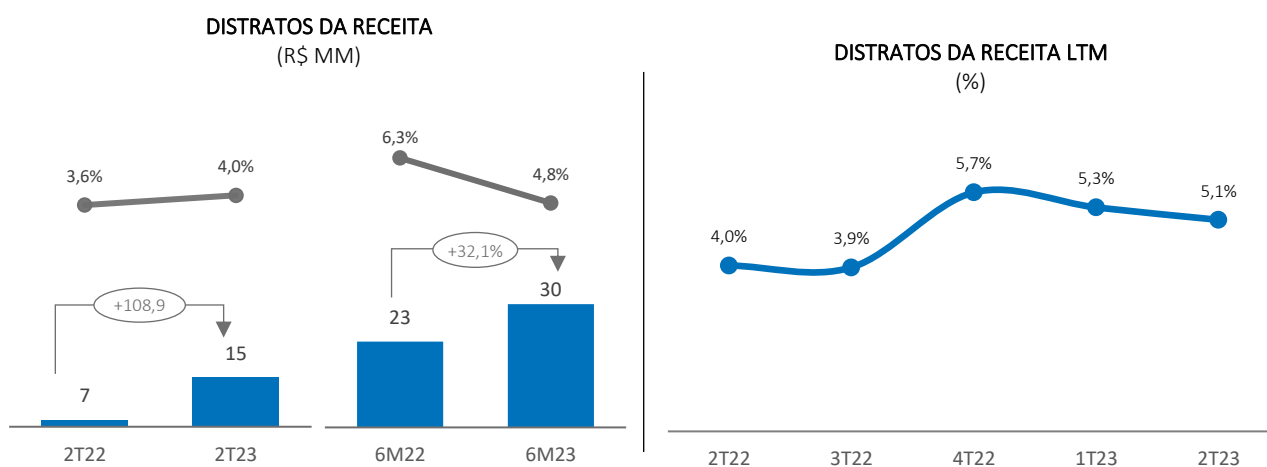
Desempenho Financeiro

Receita Líquida

| Receita Líquida (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita bruta de venda de imóveis | 377.622 | 200.546 | 88,3% | 623.375 | 360.188 | 73,1% |
| Receita de serviços | 260 | 1.668 | -84,4% | 727 | 2.074 | -64,9% |
| Receita Bruta | 377.882 | 202.214 | 86,9% | 624.102 | 362.262 | 72,3% |
| Vendas canceladas (distratos) | (15.179) | (7.267) | 108,9% | (30.177) | (22.843) | 32,1% |
| PCLD | (623) | (368) | 69,3% | (1.287) | (625) | 105,9% |
| Reversão (Provisão) para distratos | (3.486) | (2.036) | 71,2% | (3.101) | (268) | 1057,1% |
| AVP - Ajuste a valor presente (i) | 4.761 | 2.164 | 120,0% | 8.132 | 4.155 | 95,7% |
| Tributos sobre o faturamento | (6.954) | (3.948) | 76,1% | (11.341) | (7.445) | 52,3% |
| Receita Líquida | 356.401 | 190.759 | 86,8% | 586.328 | 335.236 | 74,9% |

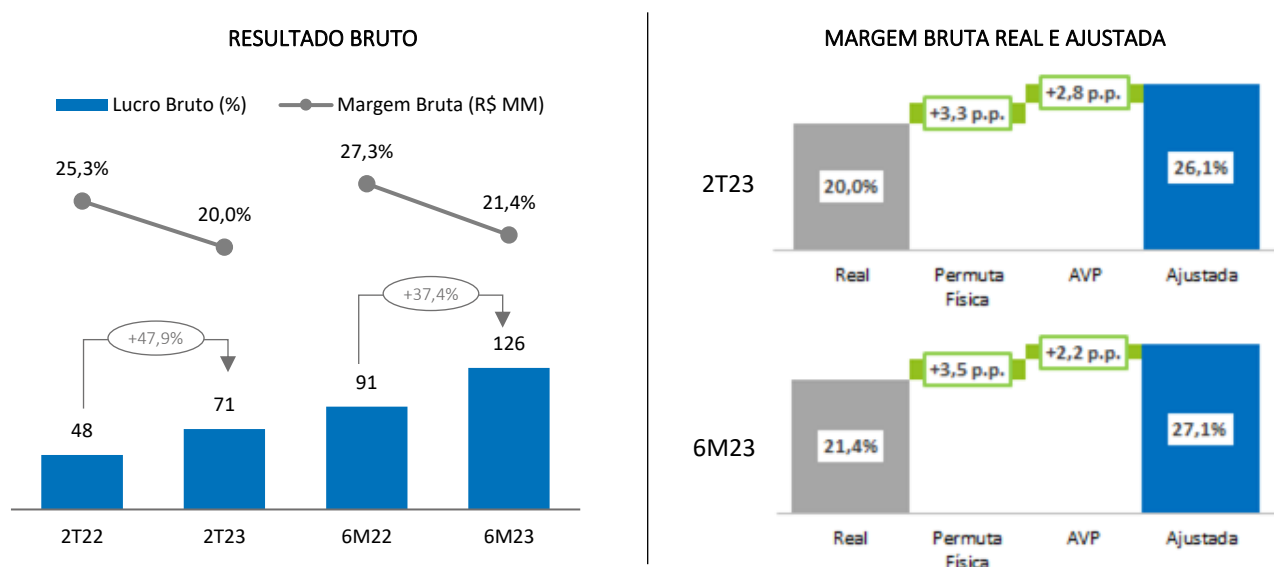
O Crescimento da Receita Líquida no 2T23 quando comparado com o 2T22, bem como dos 6M23 contra os 6M22, é explicado pelo ótimo desempenho operacional alcançado no ano até então. Os volumes de lançamentos e vendas cresceram, assim como nossos tickets médios, já refletindo benefícios de nossa estratégia de valorização de marca principalmente na marca Patrimar. Além disso, temos um maior volume de obras em andamento e uma melhor evolução das obras quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado.

Com a melhoria do humor do mercado imobiliário em geral, inclusive das expectativas do consumidor, estamos voltando aos patamares baixos de distratos historicamente comuns ao nosso negócio. Com o aumento do volume de receitas, naturalmente houve de distratos em termos absolutos, embora em menor proporção, comparativamente.



Lucro Bruto e Margem Bruta

Além dos efeitos inflacionários conforme mencionado em nossa mensagem da administração acima, a margem bruta contábil ainda tem sido impactada pela estratégia de aquisição de terrenos via permutas físicas que, embora tenha a vantagem na redução da exposição de caixa, possui reflexo na rentabilidade operacional, especialmente nos períodos que concentram lançamentos de empreendimentos com esta característica de negócio. Além disso, mas em menor escala, tivemos também efeito extemporâneo de AVP, como reflexo das altas taxas de juros e de nossa estratégia de manutenção de preços dos produtos da marca Patrimar, mas que acaba por estender nosso ciclo de recebimento trazendo menor valor presente da carteira contratada sobre o resultado em um primeiro momento. Desconsiderando os efeitos das permutas e do AVP no trimestre, a Margem Bruta do 2T23 fecharia acima do 2T22 e em linha quando comparamos a margem do 6M23 ajustada com 6M22.



Ainda temos um grande impacto da estratégia de encurtamento de ciclo de caixa nas vendas da Patrimar no passado e o descasamento do INCC de canteiro com o INCC na carteira. As margens das duas marcas vêm se recuperando gradativamente (vide margens brutas nas vendas do 2T23 acima), mas ainda antevemos alguns trimestres de impacto em projetos específicos que serão concluídos em breve.

MARGEM POR UNIDADE DE NEGÓCIO (6M23)

| DRE (R\$ mil, exceto quando indicado) | CONSOLIDADO | PATRIMAR | NOVOLAR |
|--|----------------|---------------|---------------|
| Receita Operacional Líquida | 586.328 | 452.913 | 133.416 |
| Custo dos Imóveis Vendidos | (460.796) | (361.445) | (99.351) |
| Lucro Bruto | 125.532 | 91.468 | 34.064 |
| <i>Margem Bruta</i> | <i>21,4%</i> | <i>20,2%</i> | <i>25,5%</i> |

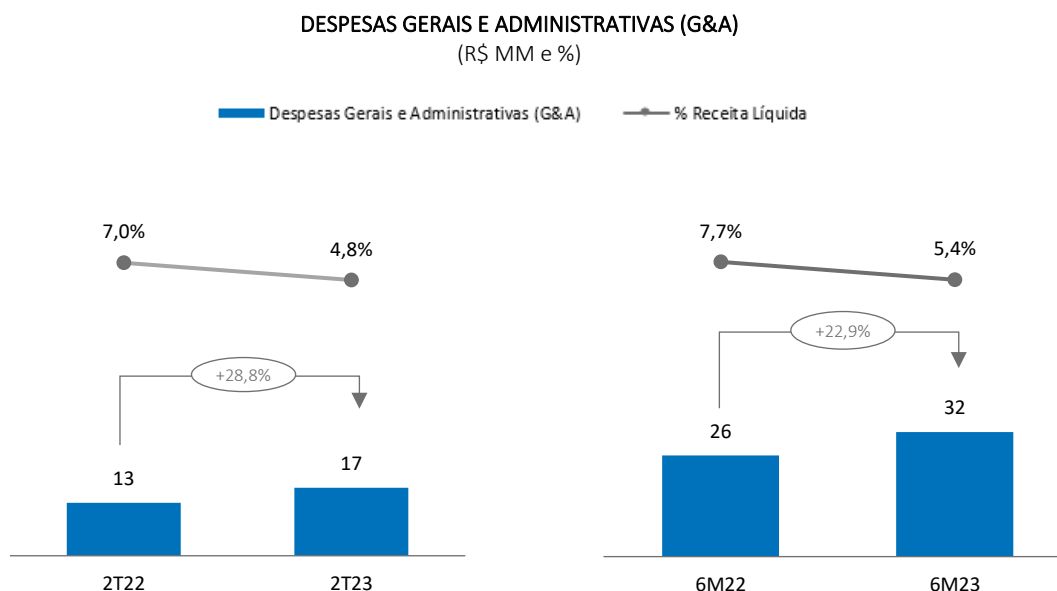
Despesas Operacionais

| Despesas Operacionais (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|---|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| Gerais e administrativas | 17.197 | 13.347 | 28,8% | 31.900 | 25.919 | 23,1% |
| Com vendas | 20.920 | 19.023 | 10,0% | 37.362 | 35.322 | 5,8% |
| Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas | 5.254 | 829 | 533,8% | 6.607 | 1.696 | 289,6% |
| Total | 43.371 | 33.199 | 30,6% | 75.869 | 62.937 | 20,5% |
| % da ROL | 12,2% | 17,4% | -5,2 p.p. | 12,9% | 18,8% | -5,8 p.p. |

Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas Gerais e Adm. (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|----------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Gastos com pessoal | 9.393 | 8.163 | 15,1% | 18.076 | 16.155 | 11,9% |
| Despesas administrativas gerais | 3.013 | 909 | 231,5% | 4.920 | 1.739 | 182,9% |
| Depreciação e amortização | 1.541 | 1.885 | -18,2% | 3.141 | 3.764 | -16,6% |
| Serviços de terceiros | 3.250 | 2.390 | 36,0% | 5.763 | 4.261 | 35,2% |
| Total | 17.197 | 13.347 | 28,8% | 31.900 | 25.919 | 23,1% |

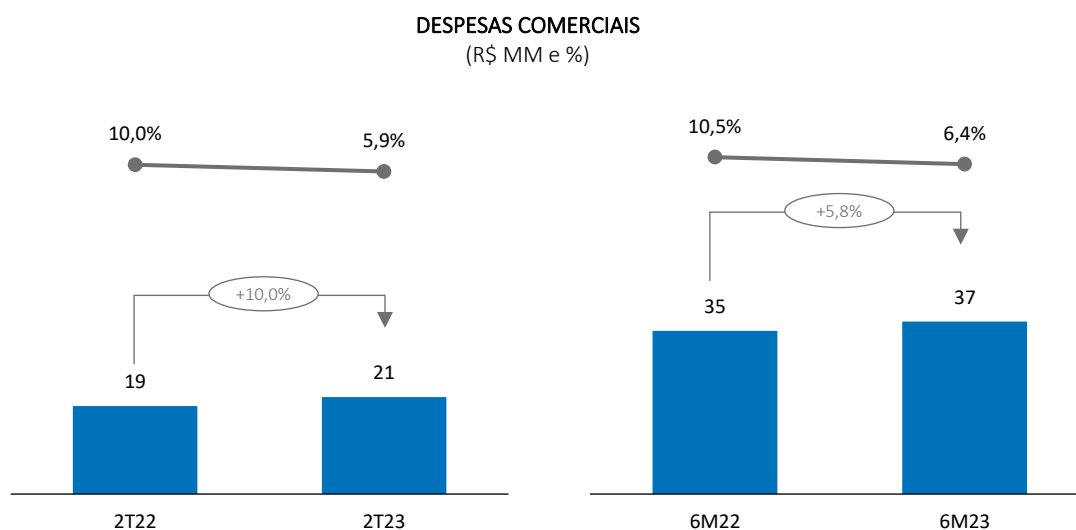
Seguindo a tendência apresentado pela evolução nos trimestres anteriores, com o crescimento da operação, foi possível obter uma diluição dos investimentos feitos em estrutura e pessoas. Dessa forma, mesmo com um aumento relativo de gastos com pessoal, serviços de terceiros e despesas administrativas gerais, o G&A como um percentual da Receita apresentou evolução positiva quando comparamos o 2T23 com o 2T22 e os 6M23 contra os 6M22.



Despesas Comerciais

| Despesas Comerciais (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|--------------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|-------------|
| Gastos com pessoal | 1.573 | 1.432 | 9,8% | 2.775 | 3.295 | -15,8% |
| Comissões e corretagens | 7.583 | 5.840 | 29,8% | 12.884 | 10.566 | 21,9% |
| Stand de vendas/Apartamento decorado | 4.100 | 1.574 | 160,5% | 7.309 | 3.160 | 131,3% |
| Propaganda e publicidade | 4.893 | 6.473 | -24,4% | 9.229 | 11.194 | -17,6% |
| Outras despesas comerciais | 2.771 | 3.704 | -25,2% | 5.165 | 7.107 | -27,3% |
| Total | 20.920 | 19.023 | 10,0% | 37.362 | 35.322 | 5,8% |

Da mesma forma, com o ganho de escala da operação para um maior volume de vendas realizadas no 2T23 e nos 6M23, conseguimos manter as despesas comerciais e ao mesmo tempo reduzir esse total como um percentual da Receita. O aumento em Stand de vendas é explicado pela depreciação dos Stands dos empreendimentos do Rio de Janeiro, por conta do sucesso de vendas.



Outras Despesas (Receitas) Operacionais

| Outras Despesas (Receitas) Operacionais (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|---|--------------|-------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|
| Despesas com crédito imobiliário | 2 | - | - | 9 | 5 | 80,0% |
| Despesas tributárias | 56 | 140 | -60,0% | 291 | 148 | 96,6% |
| Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários. Acordos e indenizações Judiciais | 2.255 | 164 | 1275,0% | 4.697 | 806 | 482,8% |
| Perdas eventuais | 1.573 | 204 | 671,1% | 1.588 | 320 | 396,3% |
| Ganho com distrato | (398) | (197) | 102,0% | (877) | (1.085) | -19,2% |
| Outras despesas e receitas operacionais | 1.766 | 518 | 240,9% | 899 | 1.502 | -40,1% |
| Total | 5.254 | 829 | 533,8% | 6.607 | 1.696 | 289,6% |
| % da ROL | 1,5% | 0,4% | 1,0 p.p. | 1,1% | 0,5% | 0,6 p.p. |

O aumento das outras despesas se deu, principalmente, pelo aumento de contingências cíveis e trabalhistas, e pela baixa de gastos por distrato de terreno não mais interessante dentro de nossa estratégia de expansão.

Resultado Financeiro

| Receitas Financeiras | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|---|-----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Atualização monetária e juros contratuais | (201) | 1.971 | -110,2% | 653 | 2.980 | -78,1% |
| Juros sobre aplicações financeiras | 9.460 | 7.672 | 23,3% | 21.065 | 14.430 | 46,0% |
| Outras receitas financeiras | 99 | 156 | -36,5% | 295 | 209 | 41,1% |
| Total | 9.358 | 9.799 | -4,5% | 22.013 | 17.619 | 24,9% |
| Despesas Financeiras | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
| Juros sobre empréstimos e financiamentos | (10.888) | (6.575) | 65,6% | (21.778) | (12.268) | 77,5% |
| Débitos de encargos e tarifas bancárias | (612) | (688) | -11,0% | (1.107) | (1.114) | -0,6% |
| Outras despesas financeiras | (8) | (138) | -94,2% | (14) | (141) | -90,1% |
| Total | (11.508) | (7.401) | 55,5% | (22.899) | (13.523) | 69,3% |
| Resultado Financeiro | (2.150) | 2.398 | -189,7% | (886) | 4.096 | -121,6% |

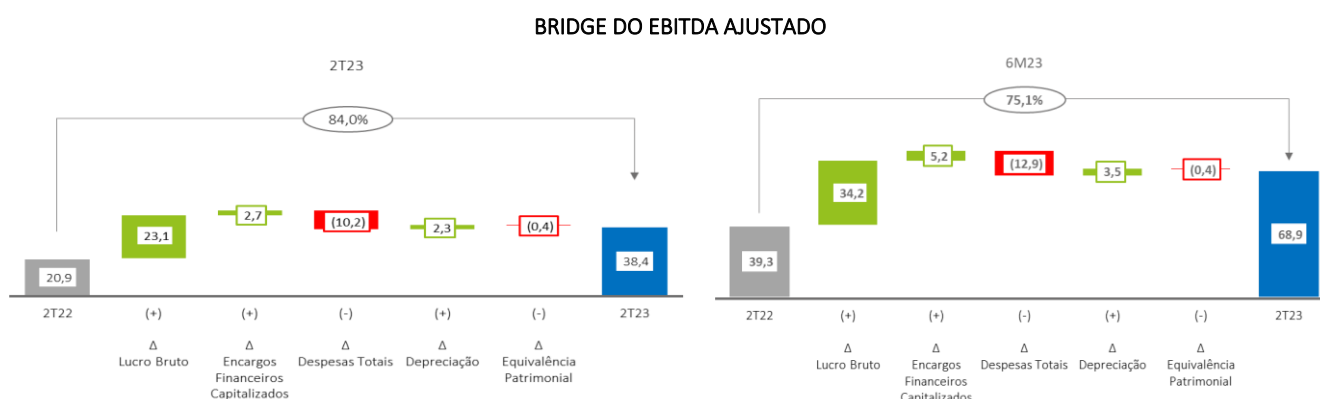
A queda no resultado financeiro deve-se, basicamente, à um menor volume de caixa médio nos períodos, fruto do maior volume de investimentos efetuado nas obras nesses mesmos períodos de 2023, e pelo maior volume de juros de empréstimos e financiamentos, especialmente em função da captação do CRI em julho de 2022.

Resultado de Equivalência Patrimonial

| Resultado Equivalência Patrimonial | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|------------------------------------|----------------|--------------|------------|----------------|----------------|--------------|
| Equivalência Patrimonial | (1.221) | (865) | 41% | (1.895) | (1.462) | 29,6% |

Neste 2T23 especialmente, registramos menor resultado de equivalência Patrimonial em razão de gastos em empreendimentos de parceiros em fase inicial de estruturação. Não obstante, esperamos que a tendência observada em trimestres anteriores continue e nosso resultado de equivalência patrimonial seja cada vez menos impactado por problemas relacionados à construção de empreendimentos da operação econômica formados em parceria a mais de cinco anos.

EBITDA e EBITDA Ajustado



Com o ganho de escala alcançado até aqui, temos conseguimos agregar mais resultado bruto do que despesas em proporção, além de um resultado de equivalência menos impactante, consequentemente crescendo tanto

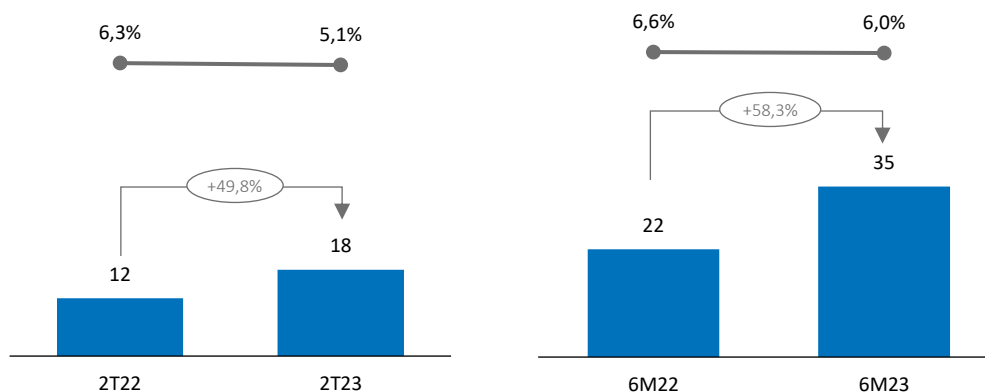
o EBITDA quanto o EBITDA Ajustado face nos comparativos trimestral e semestral. Além disso, como o crescimento do EBITDA e do EBITDA Ajustado foi aproximadamente em linha com o crescimento da receita, conseguimos manter a margem EBITDA e a margem EBITDA Ajustada nos mesmos patamares. Abaixo, apresentamos a conciliação dos indicadores com o Lucro Contábil:

| EBITDA (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|---|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|
| Lucro Líquido do exercício | 18.006 | 12.022 | 49,8% | 34.995 | 22.109 | 58,3% |
| (+) Imposto de renda e contribuição social | 6.668 | 4.586 | 45,4% | 11.887 | 8.967 | 32,6% |
| (+) Receitas (despesas) financeiras, líquidas | 2.150 | (2.398) | -189,7% | 887 | (4.096) | -121,6% |
| (+) Depreciação e amortização | 5.582 | 3.322 | 68,0% | 10.175 | 6.633 | 53,4% |
| EBITDA | 32.406 | 17.532 | 84,8% | 57.944 | 33.613 | 72,4% |
| Margem EBITDA (%) | 9,1% | 9,2% | -0,1p.p. | 9,9% | 10,0% | -0,1p.p. |
| (+)Encargos financeiros capitalizados | 6.006 | 3.341 | 79,8% | 10.921 | 5.720 | 90,9% |
| EBITDA Ajustado | 38.412 | 20.873 | 84,0% | 68.865 | 39.333 | 75,1% |
| Margem EBITDA Ajustado (%) | 10,8% | 10,9% | -0,2p.p. | 11,7% | 11,7% | 0,0p.p. |

Lucro Líquido e Margem Líquida

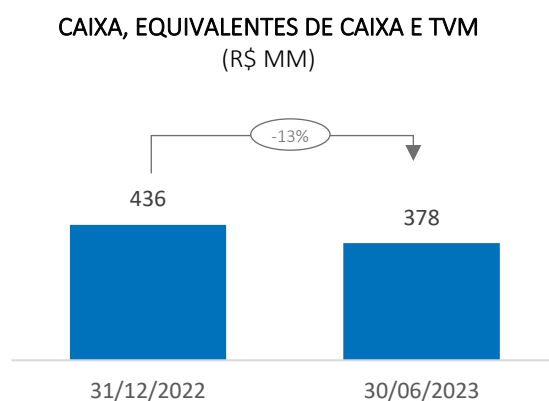
Da mesma forma que nosso lucro bruto, nosso lucro líquido cresceu em relação ao mesmo trimestre do ano passado devido ao crescimento da operação. Com nossa diligência financeira operacional e as estratégias adotadas já com a finalidade de buscar aumento de margens, objetivamos uma recomposição nos períodos posteriores.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA
(R\$ MM e %)



Destaques do Balanço Patrimonial

Caixa, Equivalentes de Caixa e TVM



Em função da nossa decisão em investir na operação e buscar rentabilidade, apresentamos *Cash Burn* nos últimos trimestres, o que refletiu em uma redução de nossa liquidez. Não obstante, com o avançar das obras naturalmente teremos a entrada de crédito imobiliário além do retorno de capital com a entrega de empreendimentos nos próximos trimestres, levando a uma retomada da liquidez.

Contas a Receber

| Contas a Receber (R\$ mil) | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|-------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| Unidades concluídas | 62.737 | 53.649 | 16,9% |
| Unidades não concluídas | 717.833 | 543.021 | 32,2% |
| Serviço de administração | 22.327 | 24.418 | -8,6% |
| Provisão para distrato/ perdas/ AVP | (46.581) | (29.276) | 59,1% |
| Total | 756.316 | 591.812 | 27,8% |

O crescimento do saldo do Contas a Receber é resultado, principalmente, do aumento das unidades concluídas e não concluídas que podem ser explicados pelo avanço ou conclusão das obras, alongamento do perfil de pagamento por parte dos clientes e uma maior quantidade de vendas. O saldo total de contas a receber pelas vendas realizadas continua crescendo e esperamos que aumente ainda mais com os

lançamentos programados para os próximos trimestres. Atualmente esse saldo registra a marca de R\$ 1,6 bilhão, reflexo do volume de vendas acumulado e das nossas estratégias de gestão de resultado.

| Abertura Contas a Receber | 30/06/2023 | 31/12/2022 |
|---------------------------|------------------|------------------|
| A vencer até 1 ano | 571.628 | 486.161 |
| A vencer de 1 a 2 anos | 307.509 | 276.460 |
| A vencer de 2 a 3 anos | 426.186 | 297.691 |
| A vencer de 3 a 4 anos | 300.534 | 210.975 |
| A vencer acima de 4 anos | 6.576 | 6.110 |
| | 1.612.433 | 1.277.397 |
| Vencido até 1 ano | 19.400 | 20.953 |
| Vencido entre 1 e 2 anos | 12.268 | 6.956 |
| Vencido entre 2 e 3 anos | 1.395 | 969 |
| Vencido entre 3 e 4 anos | 1.096 | 1.130 |
| Vencido acima de 4 anos | 829 | 630 |
| | 34.988 | 30.638 |
| Total | 1.647.421 | 1.308.035 |

Imóveis a Comercializar

| Imóveis a Comercializar (R\$ mil) | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|-----------------------------------|----------------|----------------|-------------|
| Estoque de terrenos | 203.966 | 178.492 | 14,3% |
| Imóveis em construção | 253.178 | 281.249 | -10,0% |
| Imóveis concluídos | 50.931 | 49.851 | 2,2% |
| Provisão para Distrato | 2.910 | 950 | 206,3% |
| Total | 510.985 | 510.542 | 0,1% |

Apesar do aumento na linha de estoque de terrenos, fruto de compras estratégicas visando a expansão de nosso landbank, os estoques de imóveis a comercializar como um todo se mantiveram em linha, refletindo nossa capacidade de venda também de imóveis prontos, mesmo com aumento relevante de lançamentos no trimestre.

Adiantamento de Clientes

A variação no saldo de adiantamento de clientes refere-se, às permutas dos empreendimentos que foram lançados e posteriormente vem sendo consumidas pela atividade de construção. Além disso, com a finalização de empreendimentos que ofertavam customizações zeramos o saldo de aditamento de unidades customizadas em aberto.

| Adiantamento de Clientes (R\$ mil) | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Adiantamentos de clientes e permuta de obras em andamento | 386.594 | 421.724 | -8,3% |
| Adiantamentos de unidades customizadas | - | 22.356 | - |
| Adiantamento de clientes outras operações | 12.400 | - | - |
| Permuta de terrenos – empreendimentos não lançados | 9.828 | 43.020 | -77,2% |
| Total | 408.822 | 487.100 | -16,1% |

Fornecedores

| Fornecedores | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|--------------------|---------------|---------------|--------------|
| Fornecedores | 85.913 | 51.606 | 66,5% |
| Retenções Técnicas | 9.872 | 9.313 | 6,0% |
| Total | 95.785 | 60.919 | 57,2% |

O aumento na conta de fornecedores é explicado naturalmente pelo aumento das atividades de construção.

Obrigações por Compra de Imóveis

| Obrigações por Compra de Imóveis (R\$ mil) | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Terrenos incorporados | 25.561 | 35.591 | -28,2% |
| Torna | 698 | 8.346 | -91,6% |
| Permuta Financeira | 24.863 | 27.245 | -8,7% |
| Terrenos não incorporados | 65.212 | 11.100 | 487,5% |
| Torna | 65.212 | 11.100 | 487,5% |
| Permuta Financeira | - | - | 0,0% |
| Total | 90.773 | 46.691 | 94,4% |

O aumento das tornas em terrenos não incorporados é reflexo de obrigações assumidas pela empresa em suas atividades de incorporação imobiliária.

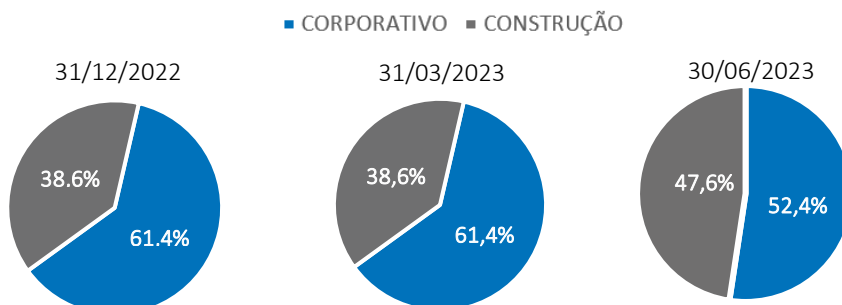
Endividamento

| Dívida Líquida (Caixa Líquido) / Patrimônio Líquido (R\$ mil) | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|---|--------------|-------------|-----------------|
| (+) Empréstimos e Financiamentos | 572.072 | 453.669 | 26,1% |
| (-) Caixa, Disponibilidades e TVM | 377.814 | 436.183 | -13,4% |
| (=) Dívida Líquida (Caixa Líquido) | (194.258) | 17.486 | -1210,9% |
| (=) Patrimônio Líquido | 534.783 | 537.696 | -0,5% |
| Dívida Líquida (Caixa Líquido)/ Patrimônio Líquido | 36,3% | 3,3% | 33,1p.p. |

Neste trimestre o aumento da dívida líquida é reflexo do *Cash Burn* conforme mencionado. Nossa escolha por investir na operação (custo de construção e stands de vendas), bem como na aquisição de terrenos, mantendo a busca por melhorar nossas margens, refletiu em uma maior alavancagem.

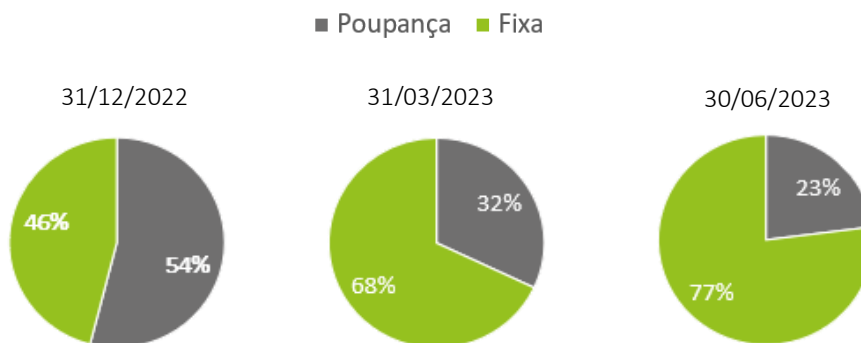
Não obstante, este ano devemos concluir ciclos de obras que permitirão uma entrada de recursos (recebimentos de clientes), aumentando a liquidez. Das obras em curso, cerca de 30% do número de canteiros tem mais de 85% de evolução de obra e com previsão de conclusão dentro deste ano.

Composição da dívida por tipo (%)



O mix do nosso passivo tem mudado com o crescimento das nossas operações e uma estratégia de alavancagem no nível dos ativos, diferentemente do que era feito anteriormente, quando o CDI era menor.

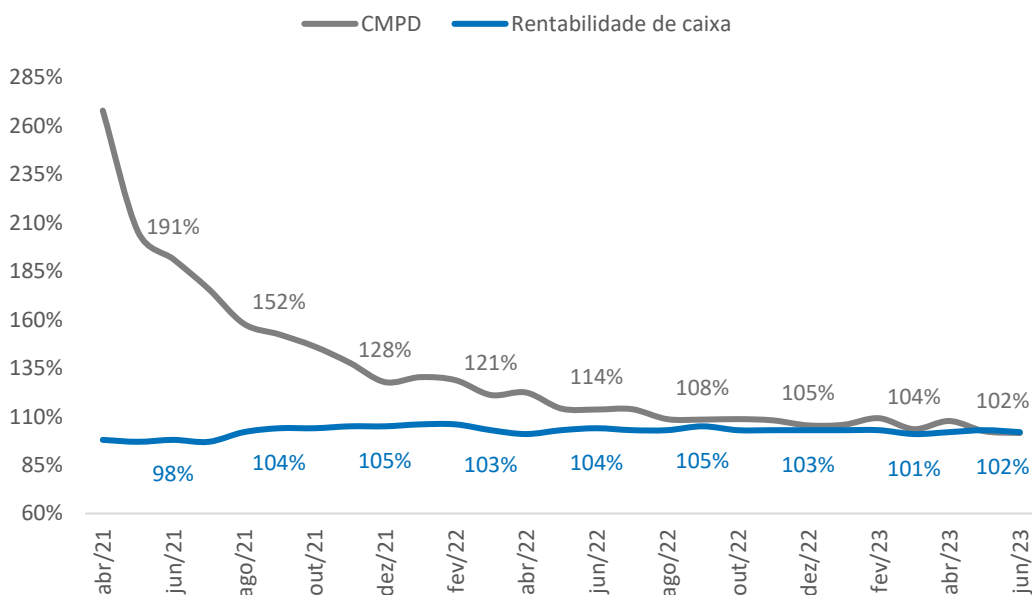
Indexador da dívida de financiamento da construção



Devido ao mix do nosso passivo e a evolução das captações de financiamento à construção – dívida essa vinculada à atividade produtiva da Companhia, o custo médio ponderado do nosso passivo continua baixo e muito vinculado ao retorno médio dos nossos investimentos em aplicações financeiras. Nossa expectativa é de que o custo médio ponderado caia ao longo de 2023 considerando as captações de financiamento já contratadas e a serem liberadas.

Adicionalmente, como mais de 50% do nosso passivo é indexado ao CDI, formado basicamente pelas dívidas corporativas, com a queda da SELIC já iniciada em agosto de 2023, nosso custo relativo das operações fixas ficará mais alto em CDI, contudo nosso custo financeiro do passivo como um todo irá cair com a queda nos juros, melhorando nossa rentabilidade final.

**Custo Médio da Dívida x Rentabilidade das Aplicações
(Em percentual do CDI)**



Anexos

Demonstração de Resultados Consolidado

| DRE (R\$ mil) | 2T23 | 2T22 | Δ % | 6M23 | 6M22 | Δ % |
|---|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Receita operacional líquida | 356.401 | 190.759 | 86,8% | 586.328 | 335.236 | 74,9% |
| Custo dos imóveis vendidos | (284.985) | (142.485) | 100,0% | (460.796) | (243.857) | 89,0% |
| Lucro bruto | 71.416 | 48.274 | 47,9% | 125.532 | 91.379 | 37,4% |
| Margem bruta | 20,0% | 25,3% | -20,8% | 21,4% | 27,3% | -21,5% |
| Despesas operacionais | (43.371) | (33.199) | 30,6% | (75.869) | (62.937) | 20,5% |
| Gerais e administrativas | (17.197) | (13.347) | 28,8% | (31.900) | (25.919) | 23,1% |
| Vendas | (20.920) | (19.023) | 10,0% | (37.362) | (35.322) | 5,8% |
| Outras receitas (despesas) operacionais | (5.254) | (829) | 533,8% | (6.607) | (1.696) | 289,6% |
| Lucro (prejuízo) operacional | 26.824 | 14.210 | 88,8% | 47.768 | 26.980 | 77,0% |
| Receitas financeiras | 9.358 | 9.799 | -4,5% | 22.013 | 17.619 | 24,9% |
| Despesas financeiras | (11.508) | (7.401) | 55,5% | (22.899) | (13.523) | 69,3% |
| Resultado financeiro | (2.150) | 2.398 | -189,7% | (866) | 4.096 | -121,1% |
| Equivalência patrimonial | (1.221) | (865) | 41,2% | (1.895) | (1.462) | 29,6% |
| Lucro (prejuízo) antes do IR e CS | 24.674 | 16.608 | 48,6% | 46.882 | 31.076 | 50,9% |
| Imposto de renda e contribuição social | (6.668) | (4.586) | 45,4% | (11.887) | (8.967) | 32,6% |
| Lucro (prejuízo) líquido | 18.006 | 12.022 | 49,8% | 34.995 | 22.109 | 58,3% |
| Margem líquida | 5,1% | 6,3% | -19,8% | 6,0% | 6,6% | -9,5% |
| Atribuível a: | | | | | | |
| Participação do controlador | 5.420 | 1.904 | 184,7% | 16.624 | 7.139 | 132,9% |
| Participação dos sócios não controladores | 12.586 | 10.118 | 24,4% | 18.371 | 14.970 | 22,7% |

Divulgação de Resultados

Balço Patrimonial

2T23



| Ativo | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|--|------------------|------------------|--------------|
| Circulante | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 279.255 | 330.137 | -15,4% |
| Títulos de valores mobiliários | 98.559 | 106.046 | -7,1% |
| Contas a receber de clientes | 397.488 | 315.643 | 25,9% |
| Imóveis a comercializar | 458.438 | 419.866 | 9,2% |
| Tributos a recuperar | 16.675 | 16.318 | 2,2% |
| Despesas antecipadas | 29.738 | 25.105 | 18,5% |
| Outras contas a receber | 19.364 | 14.229 | 36,1% |
| Total do ativo circulante | 1.299.517 | 1.227.344 | 5,9% |
| Não circulante | | | |
| Aplicações financeiras restritas | 2.751 | 2.664 | 3,3% |
| Contas a receber de clientes | 358.828 | 276.169 | 29,9% |
| Imóveis a comercializar | 52.547 | 90.676 | -42,0% |
| Depósitos judiciais | 960 | 1.634 | -41,2% |
| Partes relacionadas | 13.724 | 8.040 | 70,7% |
| Impostos diferidos | 2.468 | - | |
| Total do ativo realizável a longo prazo | 431.278 | 379.183 | 13,7% |
| Investimentos | 29.031 | 28.074 | 3,4% |
| Imobilizado | 45.590 | 36.094 | 26,3% |
| Intangível | 8.398 | 6.530 | 28,6% |
| Direito de uso de arrendamento | 6.451 | 9.320 | -30,8% |
| Total do ativo não circulante | 520.748 | 459.201 | 13,4% |
| Total do ativo | 1.820.265 | 1.686.545 | 7,9% |

| Passivo | 30/06/2023 | 31/12/2022 | Δ % |
|---|------------------|------------------|---------------|
| Circulante | | | |
| Empréstimos, financiamentos e debêntures | 262.263 | 93.475 | 180,6% |
| Arrendamentos | 4.432 | 4.894 | -9,4% |
| Fornecedores | 95.785 | 60.919 | 57,2% |
| Salários e encargos sociais | 18.590 | 12.032 | 54,5% |
| Obrigações tributárias | 4.953 | 5.559 | -10,9% |
| Obrigações por compra de imóveis | 50.482 | 35.774 | 41,1% |
| Dividendos a pagar | 152 | 6.814 | -97,8% |
| Adiantamentos de clientes | 238.826 | 202.973 | 17,7% |
| Provisão para manutenção de imóveis | 1.394 | 1.561 | -10,7% |
| Tributos correntes com recolhimento diferido | 28.133 | 21.134 | 33,1% |
| Outras contas a pagar | 4.839 | 1.831 | 164,3% |
| Total do passivo circulante | 709.849 | 446.966 | 58,8% |
| Não circulante | | | |
| Empréstimos, financiamentos e debêntures | 309.809 | 360.194 | -14,0% |
| Arrendamentos | 2.161 | 1.758 | 22,9% |
| Obrigações por compra de imóveis | 40.291 | 10.917 | 269,1% |
| Adiantamentos de clientes | 169.996 | 284.127 | -40,2% |
| Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários | 6.370 | 4.716 | 35,1% |
| Provisão para manutenção de imóveis | 17.047 | 14.365 | 18,7% |
| Tributos correntes com recolhimento diferido | 7.034 | 5.089 | 38,2% |
| Partes relacionadas | 15.960 | 14.718 | 8,4% |
| Provisão para passivo a descoberto | 6.965 | 5.999 | 16,1% |
| Total do passivo não circulante | 575.633 | 701.883 | -18,0% |
| Patrimônio líquido | | | |
| Capital social | 269.172 | 269.172 | 0,0% |
| Reservas de capital | 259 | 259 | 0,0% |
| Reservas de lucro | 108.039 | 98.354 | 9,8% |
| | 377.470 | 367.785 | 2,6% |
| Participação dos não controladores | 157.313 | 169.911 | -7,4% |
| Total do patrimônio líquido | 534.783 | 537.696 | -0,5% |
| Total do passivo e patrimônio líquido | 1.820.265 | 1.686.545 | 7,9% |

Fluxo de Caixa

| Fluxo de Caixa - R\$ | 30/06/2023 | 30/06/2022 | Δ % |
|---|------------------|-----------------|----------------|
| Fluxo das atividades operacionais | | | |
| Lucro líquido do exercício | 34.995 | 22.109 | 58,3% |
| Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais | | | |
| Depreciações e amortizações | 9.989 | 6.400 | 56,1% |
| Ajuste a valor presente sobre contas a receber | 15.122 | 3.694 | 309,4% |
| Resultado de equivalência patrimonial | 1.895 | 1.462 | 29,6% |
| Provisão para manutenção de imóveis | 5.151 | 1.986 | 159,4% |
| Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários | 4.989 | 2.178 | 129,1% |
| Provisão para distratos | 2.992 | 46 | 6404,3% |
| Provisão para devedores duvidosos | (809) | 582 | -239,0% |
| Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos | 31.693 | 17.662 | 79,4% |
| Imposto de renda e contribuição social | 5.443 | 8.967 | -39,3% |
| Baixa de ativos imobilizados | 4.508 | - | n/a |
| Rendimento de títulos e valores mobiliários | 5.764 | - | n/a |
| | 121.732 | 65.086 | 87,0% |
| Variações no capital circulante | | | |
| Aumento / (redução) dos ativos e passivos | | | |
| Contas a receber de clientes | (181.809) | (51.898) | 250,3% |
| Imóveis a comercializar | (443) | (158.186) | -99,7% |
| Tributos a recuperar | (2.825) | (2.377) | 18,8% |
| Outros ativos | (9.094) | (2.363) | 284,8% |
| Fornecedores | 34.866 | 9.316 | 274,3% |
| Salários e encargos sociais | 6.558 | 2.903 | 125,9% |
| Obrigações tributárias | 9.339 | (564) | -1755,9% |
| Obrigações por compra de imóveis | 44.082 | (9.070) | -586,0% |
| Adiantamentos de clientes | (78.278) | 180.766 | -143,3% |
| Outros passivos | 5.142 | 3.570 | 44,0% |
| Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia | (2.636) | - | n/a |
| Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários | (3.335) | (5.495) | -39,3% |
| | (178.433) | (33.398) | 434,3% |
| Juros pagos | (38.630) | (5.167) | 647,6% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (6.444) | (8.976) | -28,2% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | (101.775) | 17.545 | -680,1% |
| Fluxos das atividades de investimentos | | | |
| Aumento em títulos e valores mobiliários | 1.723 | 7.138 | -75,9% |
| Movimentação de aplicações financeiras restritas | (87) | (114) | -23,7% |
| Adiantamentos a empresas ligadas | (4.442) | 7.968 | -155,7% |
| Aportes (retorno) de investimentos | (1.886) | (4.144) | -54,5% |
| Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis | (22.992) | (9.592) | 139,7% |
| Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos | (27.684) | 1.256 | -2304% |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamento | | | |
| Valores recebidos de empréstimos e financiamentos | 169.825 | 56.132 | 202,5% |
| Amortização de principal de empréstimos, financiamentos e arrendamentos | (46.679) | (52.502) | -11,1% |
| Dividendos pagos | (13.600) | (1.214) | 1020,3% |
| Distribuições (reversão) a sócios não controladores, líquido | (30.969) | 1.714 | -1906,8% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos | 78.577 | 4.130 | 1802,6% |
| Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos | (50.882) | 22.931 | -321,9% |
| Varição de caixa | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício | 330.137 | 243.926 | 35,3% |
| Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício | 279.255 | 266.857 | 4,6% |
| Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa | (50.882) | 22.931 | -321,9% |

Sobre do Grupo Patrimar

A Companhia é uma incorporadora e construtora com sede em Belo Horizonte, com foco de atuação na região sudeste do Brasil, com mais de 60 anos de atuação na construção civil e está posicionada entre as maiores do país. O seu modelo de negócios é verticalizado, atuando na incorporação e construção de empreendimentos imobiliários, além de comercialização e venda de unidades imobiliárias autônomas.

A Companhia atua de forma diversificada nos segmentos residencial (atividade principal) e comercial, com presença nas operações de alta renda (produtos de luxo e alto luxo) por meio da marca Patrimar e, também, nas operações econômico e média renda por meio da marca Novolar.



Relações com Investidores

Felipe Enck Gonçalves

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

João Paulo Christoff Lauria

Gerente de Planejamento Financeiro, Parcerias e Relações com Investidores

Gabrielle Cirino Barrozo

Especialista de Relações com Investidores

+ 55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

E-mail: ri@patrimar.com.br



Glossário

Grupo Patrimar, Patrimar e Novolar: Divisão dos valores dos indicadores por marca, sendo que a Patrimar agrupa os empreendimentos que possuem preços de venda estimado em regra, acima de R\$ 10.000/ m² e a Novolar abaixo, com exceções. O Grupo Patrimar engloba as duas marcas, inclusive investimentos em novos negócios.

Landbank 100%: Valor total do VGV potencial de todos os terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação;

Landbank %Grupo Patrimar: Valor total do VGV potencial dos terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação, excluindo as unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, o valor líquido pertencente à Companhia do VGV potencial dos terrenos;

Lançamentos 100%: Valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, considerando eventuais unidades permutadas e participação de parceiros nos empreendimentos;

Lançamentos %Grupo Patrimar: Refere-se ao valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, desconsiderando unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, apenas o percentual do VGV líquido pertencente à Companhia;

Vendas Brutas: Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes à venda de Unidades prontas ou para entrega futura. Desconsidera-se do valor de vendas contratadas as unidades permutadas. Vendas contratadas 100% referem-se a todas as unidades comercializadas no período (exceto unidades permutadas) e vendas contratadas %Patrimar refere-se ao percentual de participação da Companhia nestas vendas, desconsiderando participação de parceiros;

Vendas Líquidas: Vendas Contratadas menos o valor dos contratos distratados no período;

Meses de Estoque: Valor dos Estoques do período dividido pelas vendas contratadas dos últimos doze meses;

VSO: Vendas sobre oferta;

VSO Bruta: Vendas Brutas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

VSO Líquida: Vendas Líquidas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

VGCV: Valor Geral de Vendas.

Percentage of Completion ("PoC"): De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization): Lucro Líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e da contribuição social, e das despesas de depreciação;

EBITDA Ajustado: EBITDA (conforme acima), ajustado pelos juros de financiamentos à construção classificados como custo dos imóveis vendidos;

ROE: Return On Equity (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido consolidado e o valor médio do patrimônio líquido consolidado dos períodos anualizados;

Cash Burn: Consumo ou (geração) de caixa medido pela variação da dívida líquida, excluindo-se os aumentos de capital, recompra de ações mantidas em tesouraria e os dividendos pagos, quando houver;

Carteira: estão representadas pelos créditos a receber provenientes das vendas de unidades imobiliárias residenciais concluídas ou a concluir e valores a receber por serviços prestados;

Passivo de Construção: Custo da construção a incorrer

Margem Bruta de Vendas: Valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida.

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Patrimar Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.