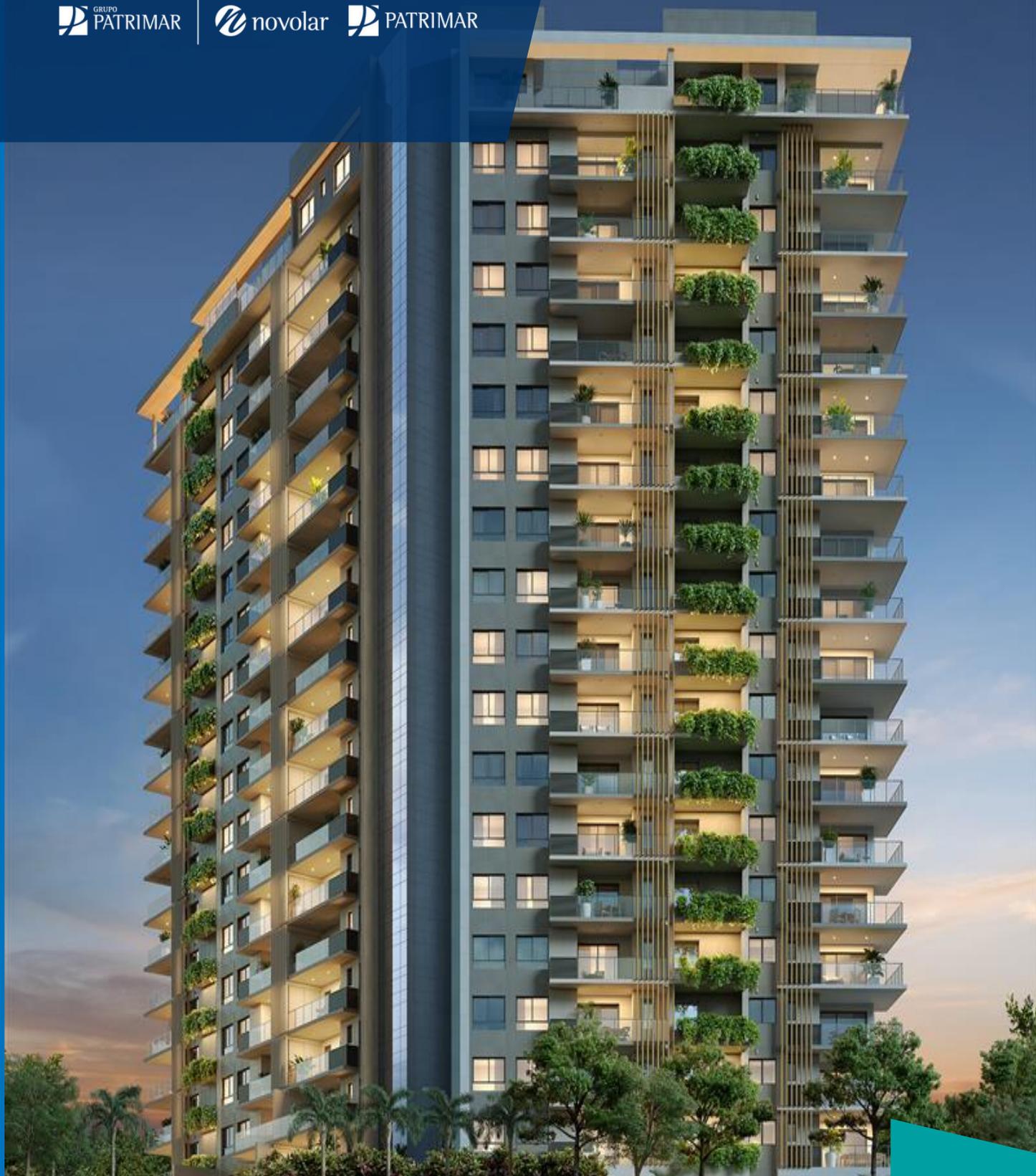


Prévia Operacional

1T25



Belo Horizonte, 16 de abril de 2025 - A Patrimar S.A. (“Patrimar” ou “Companhia”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas três faixas de renda - econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre (“1T25”). As informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (“VGV”) demonstra o valor consolidado (100%) e os valores do percentual de participação Patrimar quando apresentados os valores de empreendimentos “Não Controlados”.

Destques

Crescimento do Landbank

Atingimos um landbank de **R\$ 15,8 bilhões** em mar/25, **17%** maior que mar/24;

Maior Exposição ao MCMV

R\$ 817 milhões em landbank elegíveis na Faixa 4 do **Minha Casa Minha Vida**, ampliando para **30%** do total do landbank enquadrado no Programa.

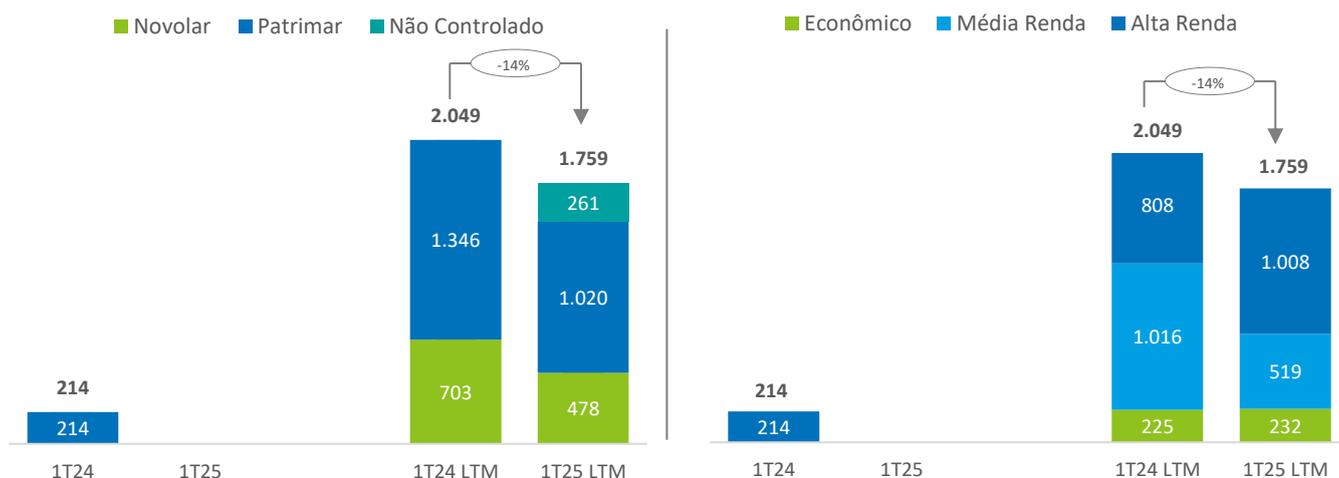


Desempenho Operacional

Lançamentos

No primeiro trimestre, optamos por não realizar lançamentos, focando em redução de estoque e gestão de lançamentos ao longo do ano de 2025, considerando o cenário econômico que se apresentou para este primeiro trimestre.

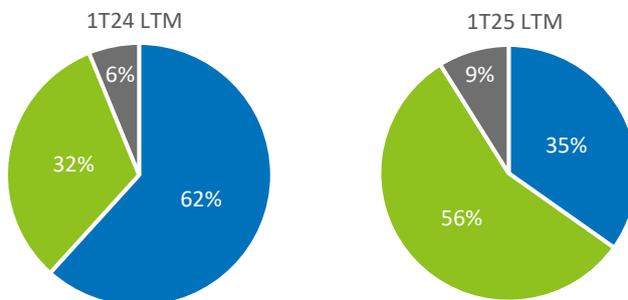
LANÇAMENTOS R\$ MM | %



Sem lançamentos no primeiro trimestre do ano, nossa diversificação nos últimos 12 meses, mostra o crescimento no estado de São Paulo.

LANÇAMENTOS, POR REGIÃO

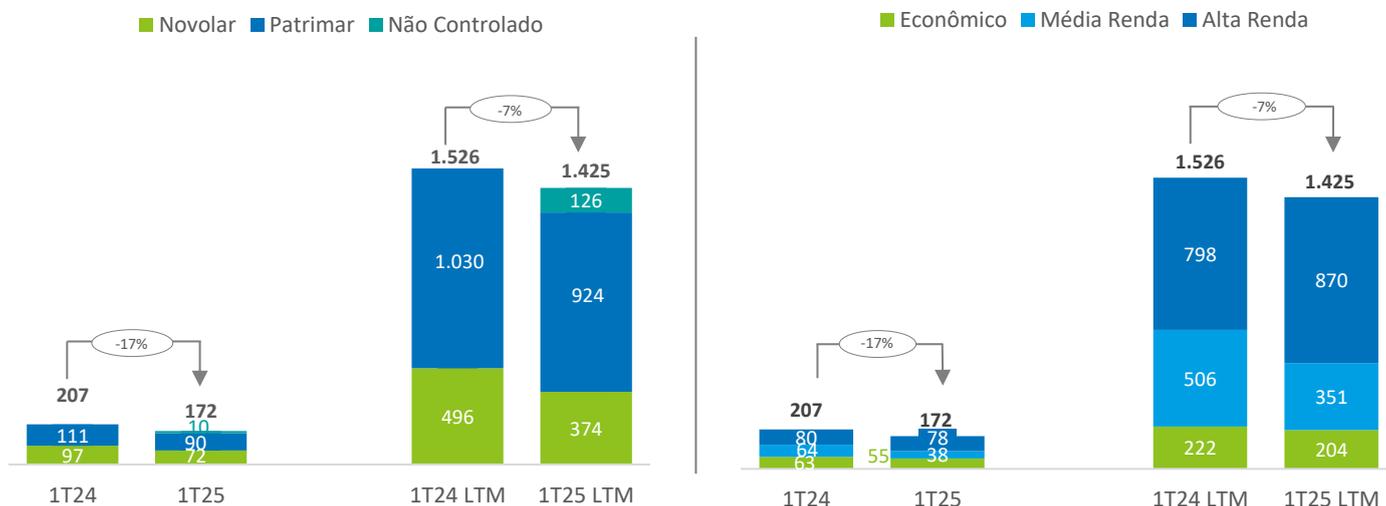
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



Vendas

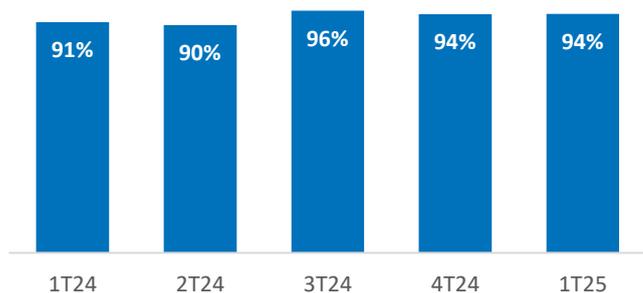
Sem lançamentos no período, concentramos nossos esforços de venda nos estoques disponíveis, adotando uma estratégia de precificação alinhada ao cenário de custos e ao ambiente econômico geral. As vendas por segmento mantiveram-se proporcionais ao longo do trimestre, refletindo o equilíbrio da companhia em suas operações.

VENDAS LÍQUIDAS (R\$ MM)

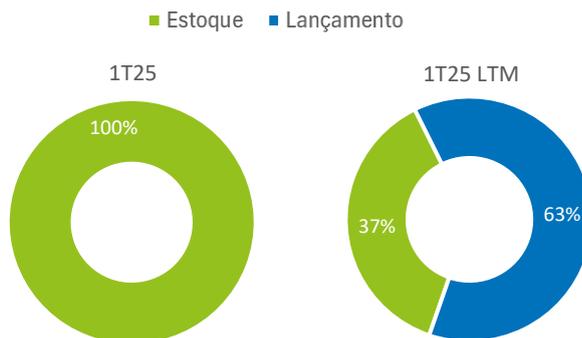


O percentual de participação Patrimar nas vendas foi de 94% no 1T25 e 92% no 1T25 LTM.

PARTICIPAÇÃO PATRIMAR NAS VENDAS (%)

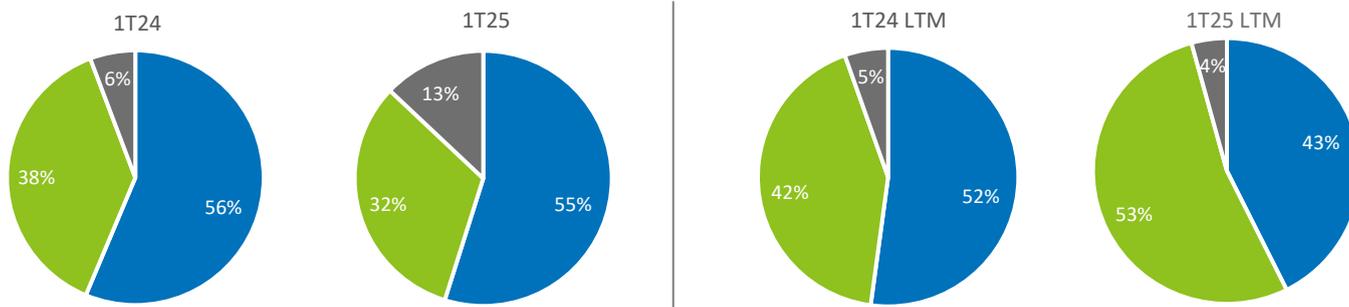


ORIGEM DAS VENDAS (%)



VENDAS LÍQUIDAS, POR REGIÃO (%)

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



VENDAS LÍQUIDAS (R\$ mil | %)

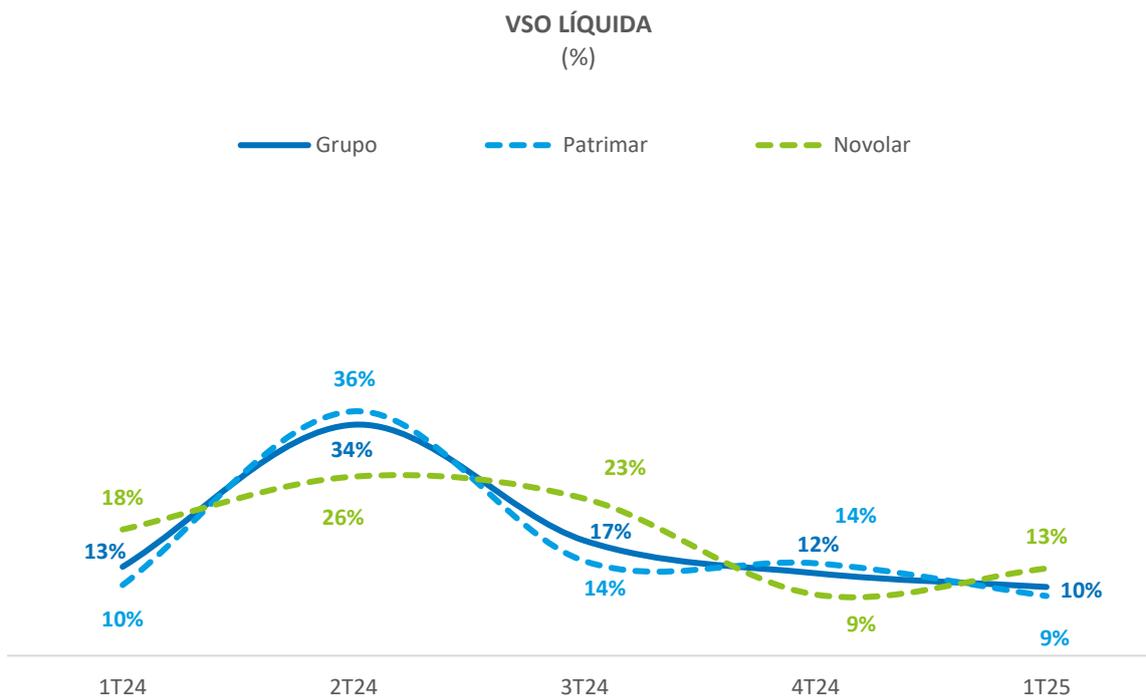
DESCRIÇÃO	1T25 (a)	1T24 (b)	Δ% (a/b)	1T25 LTM (c)	1T24 LTM (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	171.647	207.321	-17%	1.424.535	1.526.198	-7%
Patrimar	100.115	110.620	-9%	1.050.180	1.030.336	2%
Alta Renda	77.718	80.004	-3%	869.739	798.374	9%
Média Renda	22.396	30.615	-27%	180.441	231.962	-22%
Novolar	71.532	96.701	-26%	374.355	495.862	-25%
Média Renda	16.101	33.286	-52%	170.285	273.847	-38%
Econômico	55.431	63.415	-13%	204.070	222.015	-8%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	160.449	188.810	-15%	1.333.251	1.314.177	1%
Patrimar	89.674	92.729	-3%	1.008.252	810.286	24%
Alta Renda	67.278	62.113	8%	827.811	578.324	43%
Média Renda	22.396	30.615	-27%	180.441	231.962	-22%
Novolar	70.774	96.081	-26%	372.888	503.891	-26%
Média Renda	15.733	32.473	-52%	169.227	270.246	-37%
Econômico	55.041	63.608	-13%	203.661	233.646	-13%
Unidades Contratadas	291	370	-21%	1.658	1.898	-13%
Patrimar	46	52	-12%	573	405	41%
Alta Renda	25	19	32%	211	194	9%
Média Renda	21	33	-36%	170	211	-19%
Novolar	245	318	-23%	1.086	1.493	-27%
Média Renda	38	75	-49%	321	589	-46%
Econômico	207	243	-15%	765	904	-15%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	590	560	5%	859	804	7%
Patrimar	2.176	2.127	2%	1.834	2.544	-28%
Alta Renda	3.109	4.211	-26%	4.132	4.115	0%
Média Renda	1.066	928	15%	1.061	1.099	-3%
Novolar	292	304	-4%	345	332	4%
Média Renda	424	444	-5%	531	465	14%
Econômico	268	261	3%	267	246	9%

*Empreendimentos "Não controlados" aparecem como Patrimar - Alta Renda

VSO

O VSO do 1T25 teve uma redução em relação aos 2 p.p. do período anterior, reflexo de um volume mais brando de vendas no trimestre, especialmente na Patrimar.

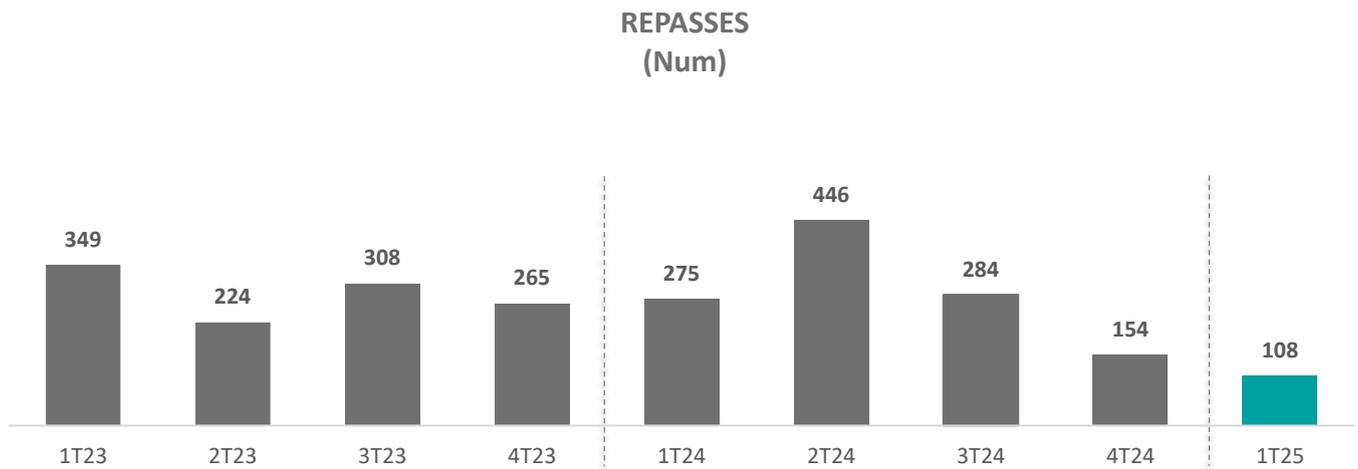
No acumulado de 1T25 LTM, nosso VSO foi de 43% (sendo, no 1T24 LTM de 53%).



VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
VSO Grupo (%)	13%	34%	17%	12%	10%
VSO Patrimar (%)	10%	36%	14%	14%	9%
Vendas Patrimar	110.620	609.020	164.169	176.877	100.115
Oferta Patrimar	1.125.378	1.700.244	1.184.473	1.306.097	1.144.387
Estoque de Abertura	911.151	970.740	1.034.439	1.033.212	1.144.387
Lançamentos	214.227	729.503	150.034	272.885	-
VSO Novolar (%)	18%	26%	23%	9%	13%
Vendas Novolar	96.701	115.274	132.854	54.323	71.532
Oferta Novolar	522.867	439.162	577.182	606.401	559.332
Estoques de Abertura	522.867	362.337	330.572	451.467	559.332
Lançamentos	-	76.825	246.610	154.934	-

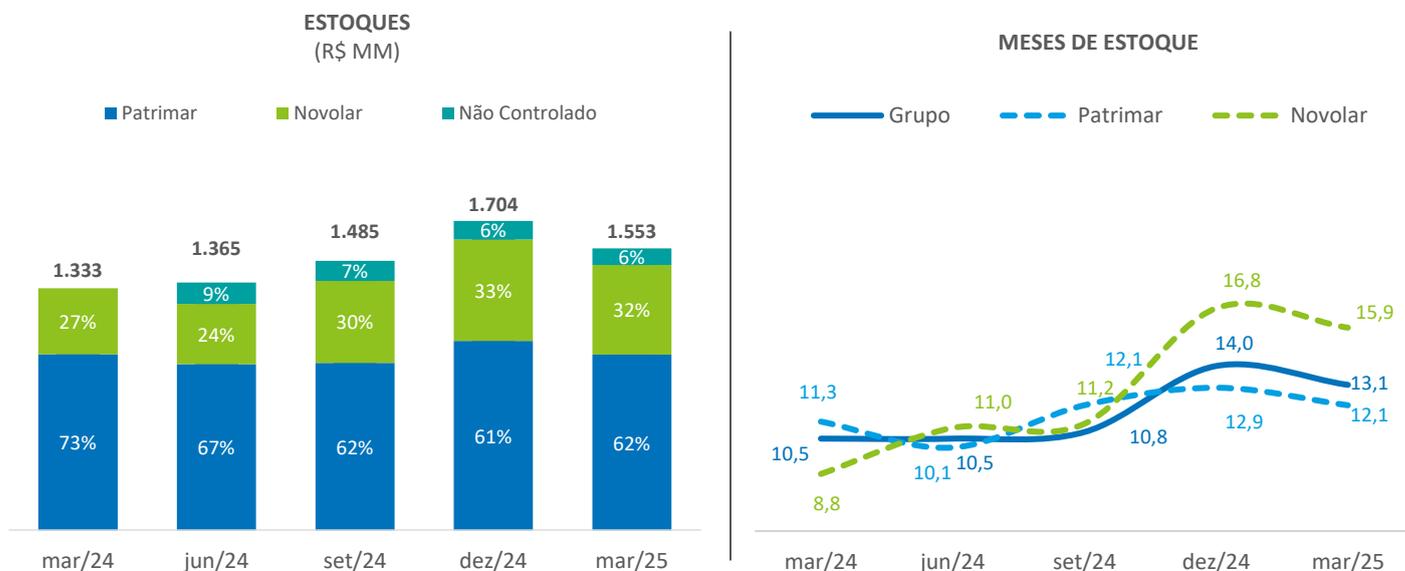
Repasse

Em virtude do estágio de construção dos empreendimentos, a quantidade de repasse no 1T25 foi menor em comparação aos trimestres anteriores.

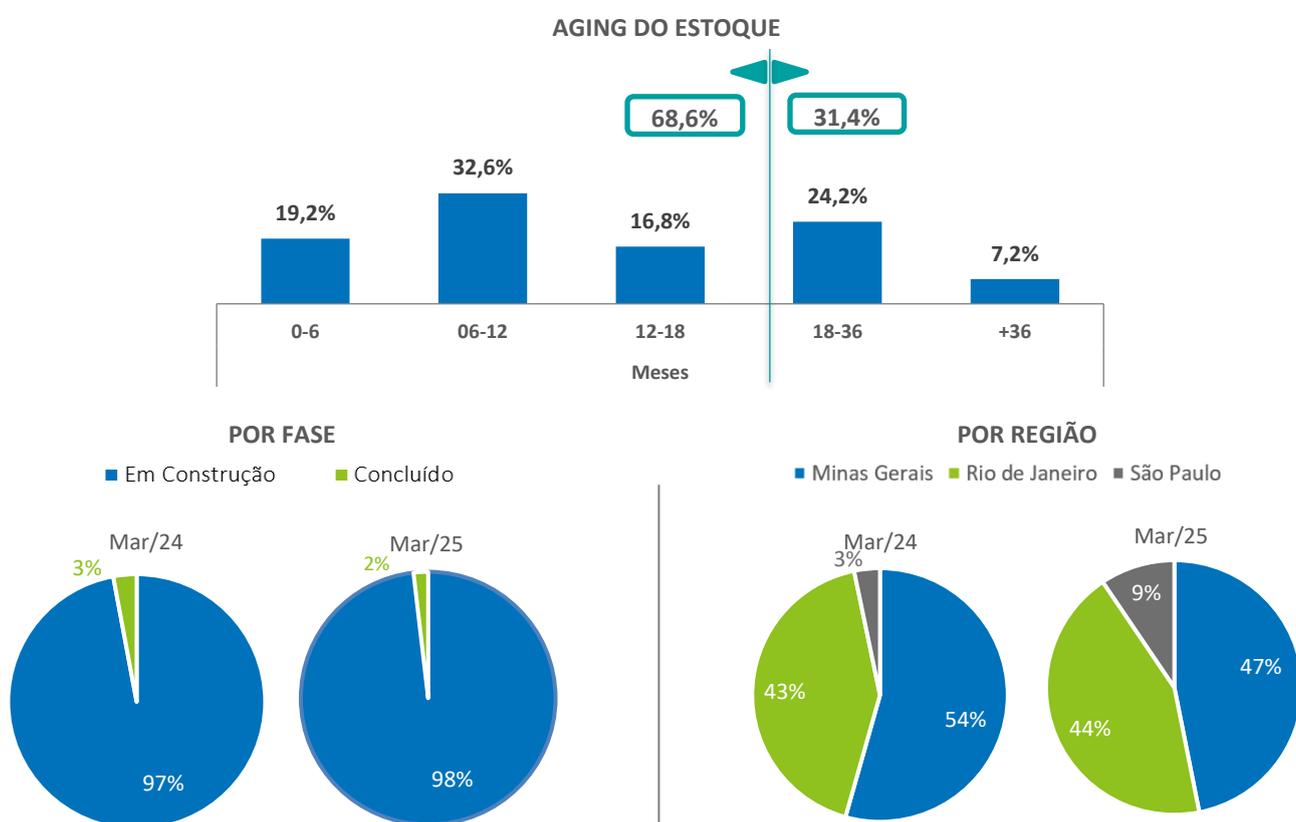


Estoque

Sem lançamentos no 1T25 e com o suporte da nossa força de vendas, reduzimos nossos estoques, mantendo-os em níveis enxutos. Destaca-se, nesse cenário, o baixo volume de estoque concluído, que representa apenas 2% do total.



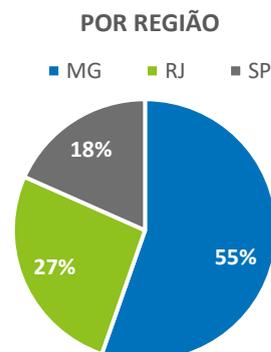
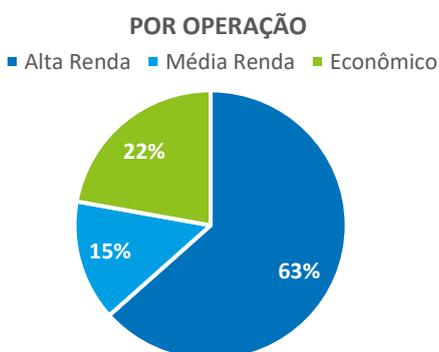
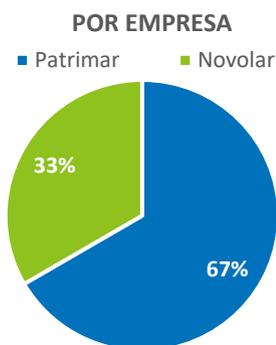
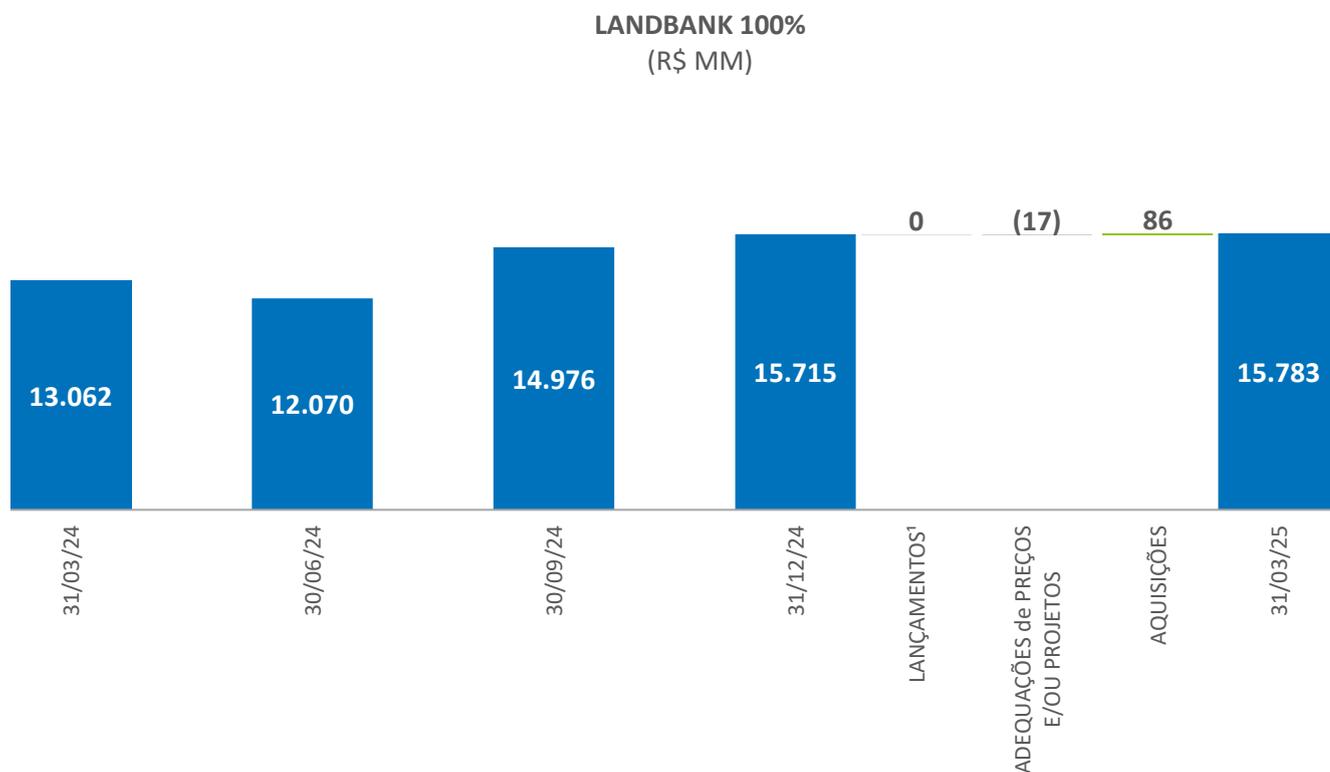
Mais de 68% do *aging* do estoque está concentrado em empreendimentos lançados nos últimos 18 meses, evidenciando a eficiência na gestão de vendas e na renovação do portfólio. Embora haja um volume de estoque com *aging* superior a 18 meses, grande parte dessas unidades possui entrega prevista para o curto prazo, o que eleva sua probabilidade de conversão em caixa nesse mesmo horizonte.



Banco de Terrenos - Landbank

Ajustamos nosso *landbank* em linha com o plano estratégico da companhia para os próximos anos, com foco crescente na diversificação dos empreendimentos. Essa diretriz visa assegurar a sustentabilidade e o crescimento consistente de nossas operações no longo prazo.

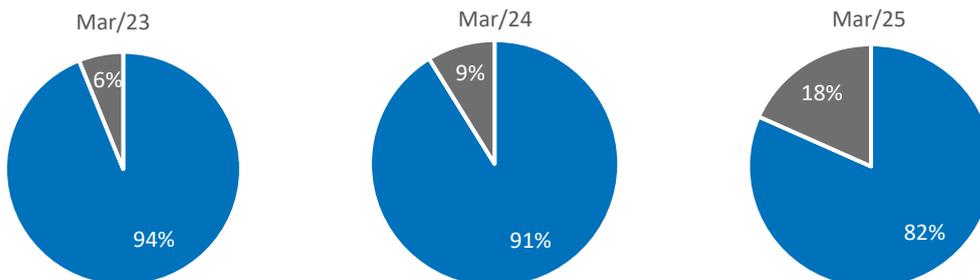
A participação do Grupo Patrimar no *landbank* é de 78% (mantendo a participação registrada em dezembro de 2024).



Em linha com a estratégia de crescimento e desenvolvimento dos nossos negócios, a participação do estado de São Paulo em nosso *landbank* tem crescido de forma consistente, o que viabiliza o aumento da representatividade desse mercado em nosso mix de lançamentos e vendas nos próximos anos.

PARTICIPAÇÃO DE SÃO PAULO NO LANDBANK 100%

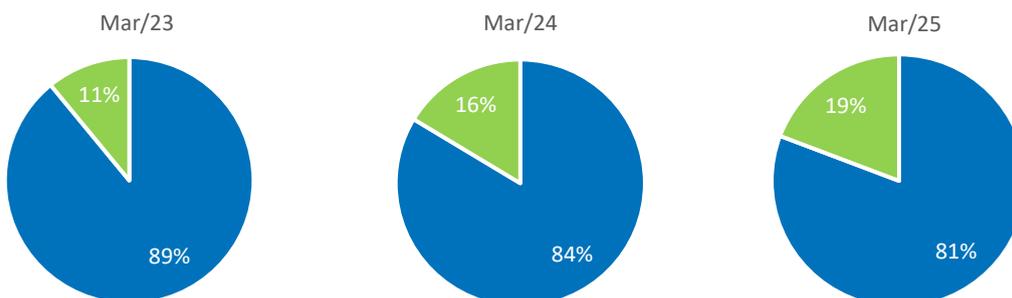
■ % VGV São Paulo ■ % VGV Restante



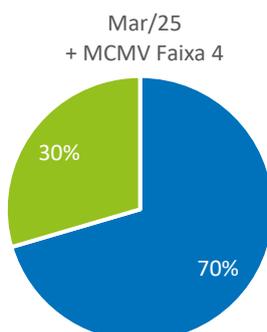
Em adição ao balanceamento da nossa operação nos mercados em que atuamos, temos também a estratégia de aumentar a exposição ao MCMV. Este segmento tem crescido sua participação em relação aos demais, indicando um maior equilíbrio de lançamentos e vendas nos próximos anos entre as marcas Patrimar e Novolar.

PARTICIPAÇÃO “MINHA CASA MINHA VIDA” NO LANDBANK 100%

■ % VGV MCMV ■ % VGV Restante



Com a criação da nova faixa do MCMV, aproximadamente R\$ 817 milhões em VGV do nosso *landbank* (1954 unidades) passam a se enquadrar no Programa, elevando sua representatividade do Programa no nosso *landbank*.



Sobre o 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

Caique Assed Braga

Gerente de Planejamento Financeiro,
Parcerias e Relações com Investidores

Gabrielle Cirino Barrozo

Especialista de Relações com Investidores

Daniela Guerra Mattos

Analista de Relações com Investidores

Tel: +55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

E-mail: ri@patrimar.com.br



Patrimar | RJ 2300 – Belo Horizonte, MG
Entregue 1T25



ri.patrimar.com.br

SIGA A PATRIMAR NAS REDES SOCIAIS



SIGA A NOVOLAR NAS REDES SOCIAIS



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.

Operational Preview

1Q25



Belo Horizonte, April 16, 2025 - Patrimar S.A. ("Patrimar" or "Company"), one of the largest developers and construction companies in Brazil, operating in the three income brackets - economy, middle income and high income (luxury and high luxury products), announces its operating results for the 1st quarter ("1Q25"). The information in this document is expressed in national currency (in Reais) and the General Sales Value ("PSV") shows the consolidated value (100%) and the values of the percentage of Patrimar's participation when the values of "Non-Controlled" projects are presented.

Highlights

Landbank Growth

Reached a landbank of **R\$ 15.8 billion** in Mar/25, **17%** higher than in Mar/24;

Greater Participation in MCMV

R\$ 817 million in landbank classified under Range 4 of the **"Minha Casa Minha Vida"** program, increasing the share of landbank eligible for the Program to **30%** of the total.

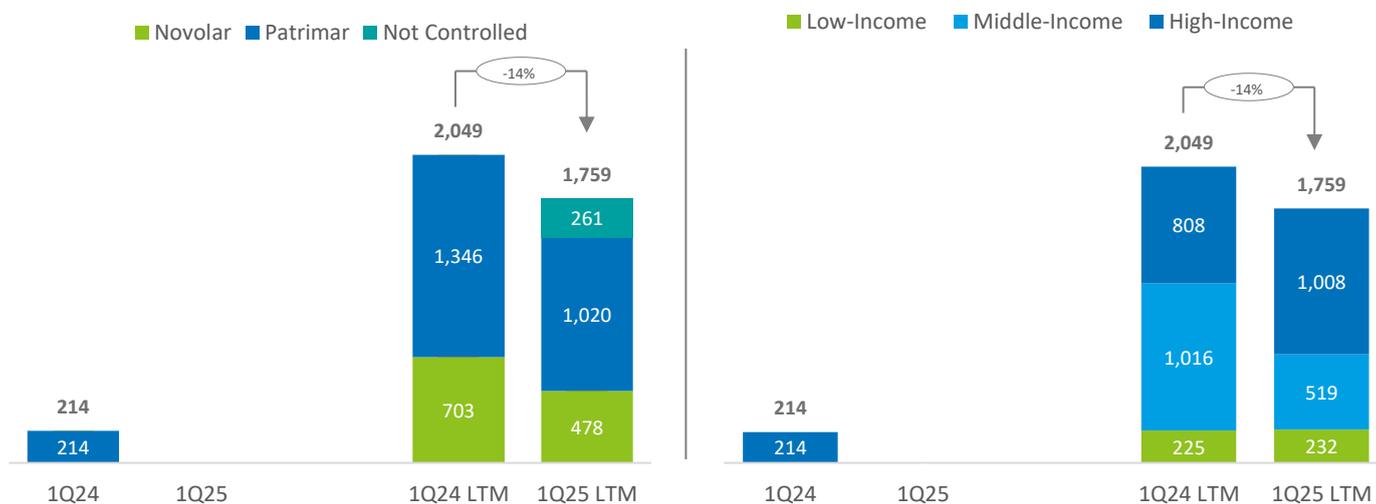


Operational Performance

Launches

In the first quarter, we chose not to launch new products, focusing instead on reducing inventory and managing product launches throughout 2025, considering the economic scenario that emerged during this first quarter.

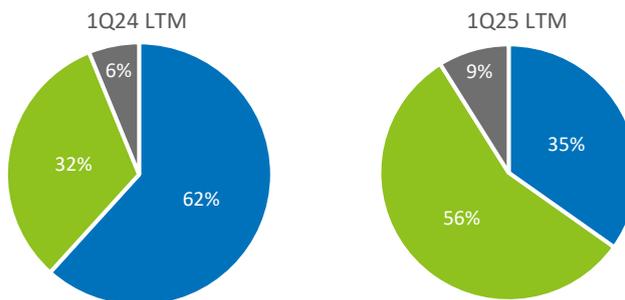
LAUNCHES
(R\$ MM | %)



With no launches in the first quarter of the year, our diversification in the last 12 months shows growth in the state of São Paulo.

LAUNCHES, BY REGION

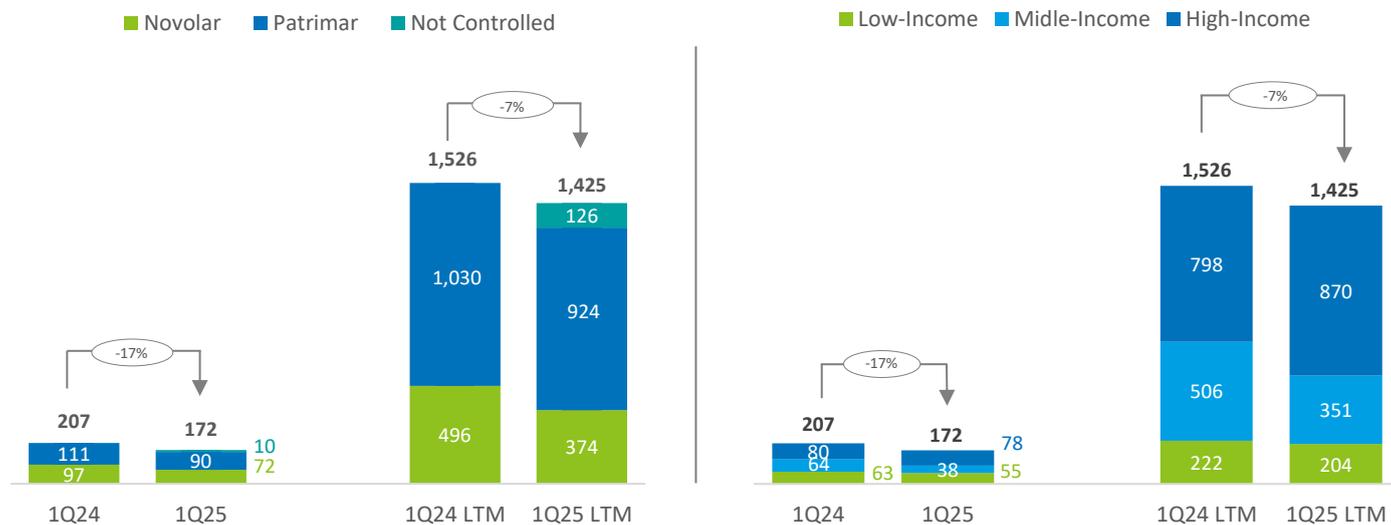
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



Sales

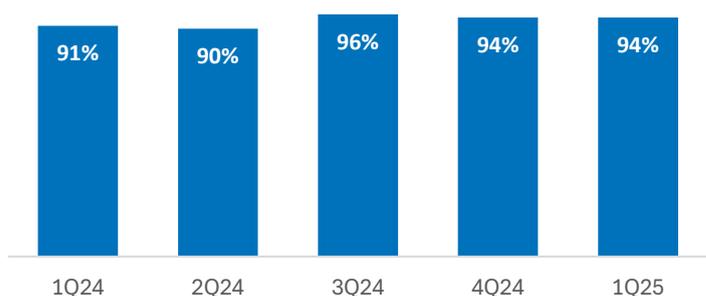
With no launches in the period, we focused our sales efforts on available inventories, adopting a pricing strategy aligned with the cost scenario and the general economic environment. Sales by segment remained proportional throughout the quarter, reflecting the company's balance in its operations.

NET SALES (R\$ MM)

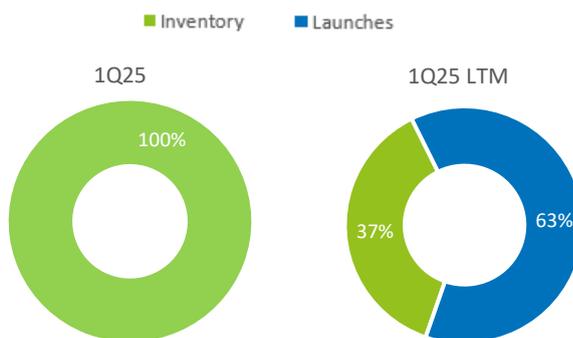


Patrimar's share in sales was 94% in 1Q25 and 92% in 1Q25 LTM.

PATRIMAR'S SHARE IN SALES (%)

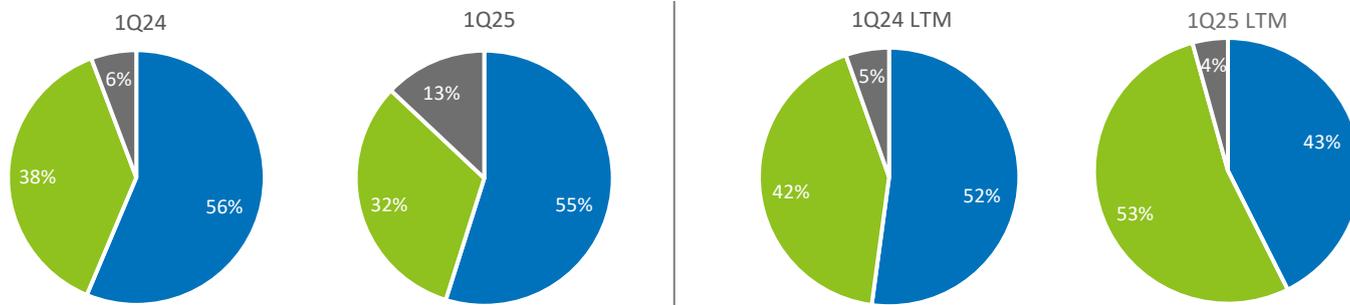


ORIGIN OF SALES (%)



NET SALES, BY REGION

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



NET SALES
(R\$ THOUSAND | %)

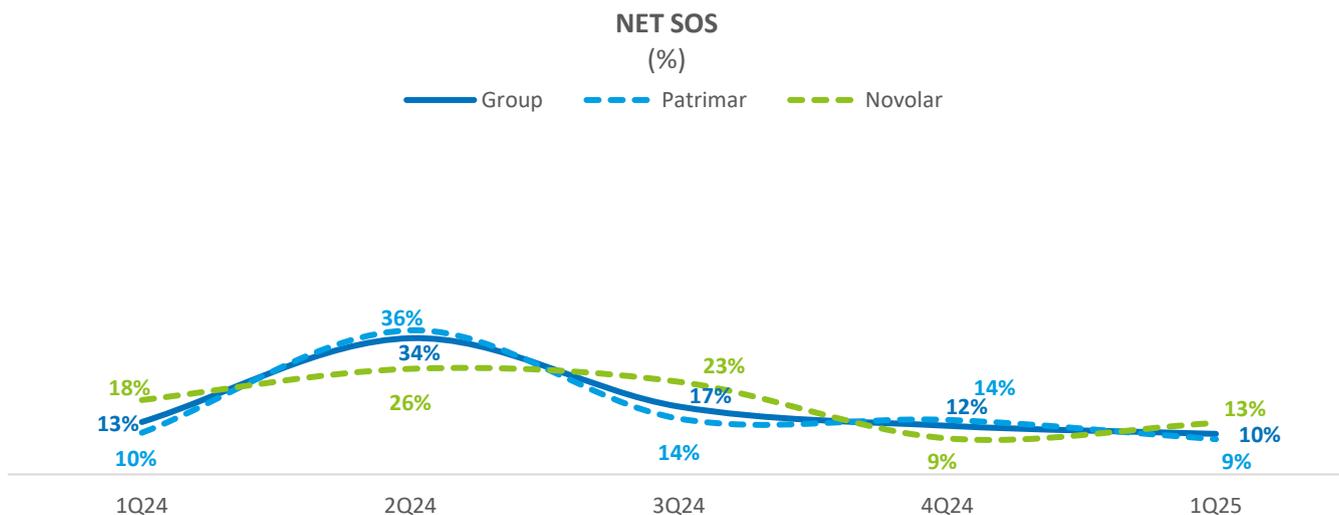
Net Contracted Sales (R\$ '000)	1Q25 (a)	1Q24 (b)	Δ% (a/b)	1Q25 LTM (c)	1Q24 LTM (d)	Δ% (c/d)
PSV 100% (R\$ thousand)	171,647	207,321	-17%	1,424,535	1,526,198	-7%
Patrimar	100,115	110,620	-9%	1,050,180	1,030,336	2%
High-income	77,718	80,004	-3%	869,739	798,374	9%
Middle-income	22,396	30,615	-27%	180,441	231,962	-22%
Novolar	71,532	96,701	-26%	374,355	495,862	-25%
Middle-income	16,101	33,286	-52%	170,285	273,847	-38%
Low-income	55,431	63,415	-13%	204,070	222,015	-8%
PSV % Patrimar (R\$ thousand)	160,449	188,810	-15%	1,333,251	1,314,177	1%
Patrimar	89,674	92,729	-3%	1,008,252	810,286	24%
High-income	67,278	62,113	8%	827,811	578,324	43%
Middle-income	22,396	30,615	-27%	180,441	231,962	-22%
Novolar	70,774	96,081	-26%	372,888	503,891	-26%
Middle-income	15,733	32,473	-52%	169,227	270,246	-37%
Low-income	55,041	63,608	-13%	203,661	233,646	-13%
Units Contracted	291	370	-21%	1,658	1,898	-13%
Patrimar	46	52	-12%	573	405	41%
High-income	25	19	32%	211	194	9%
Middle-income	21	33	-36%	170	211	-19%
Novolar	245	318	-23%	1,086	1,493	-27%
Middle-income	38	75	-49%	321	589	-46%
Low-income	207	243	-15%	765	904	-15%
Average Price (R\$ thousand/unit)	590	560	5%	859	804	7%
Patrimar	2,176	2,127	2%	1,834	2,544	-28%
High-income	3,109	4,211	-26%	4,132	4,115	0%
Middle-income	1,066	928	15%	1,061	1,099	-3%
Novolar	292	304	-4%	345	332	4%
Middle-income	424	444	-5%	531	465	14%
Low-income	268	261	3%	267	246	9%

**Not Controlled" ventures appear as Patrimar - High Income.

Sales over Supply - SOS

The SOS for the quarter had a reduction of 2 p.p. compared to the previous quarter, reflecting a softer volume of sales in the period, especially at Patrimar.

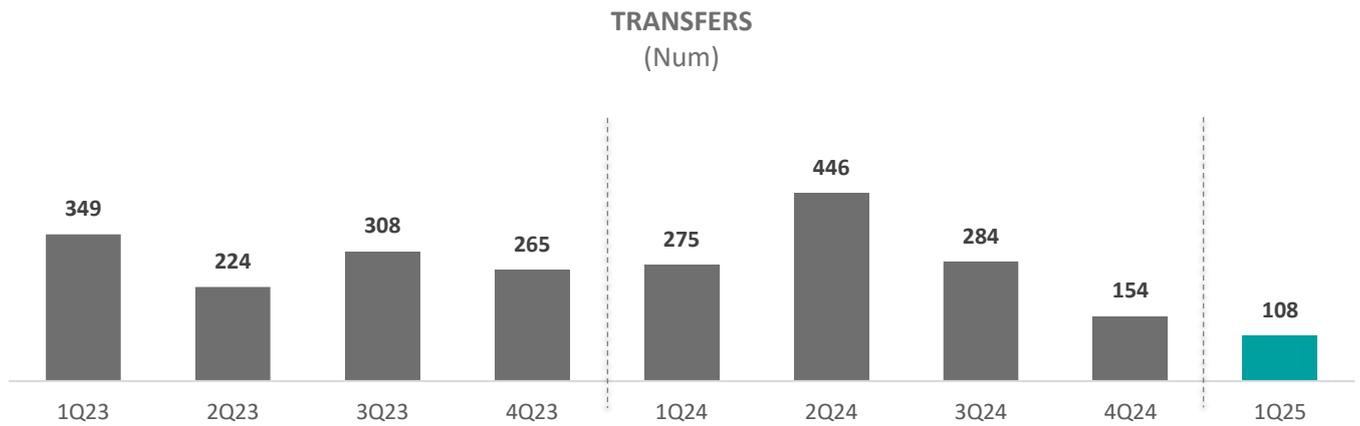
In 1Q25 LTM, our VSO was 43% (and 53% in 1Q24 LTM).



Sales Speed	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
SOS Group (%)	13%	34%	17%	12%	10%
SOS Patrimar (%)	10%	36%	14%	14%	9%
Sales Patrimar	110,620	609,020	164,169	176,877	100,115
Offer Patrimar	1,125,378	1,700,244	1,184,473	1,306,097	1,144,387
Opening Stock	911,151	970,740	1,034,439	1,033,212	1,144,387
Launches	214,227	729,503	150,034	272,885	-
SOS Novolar (%)	18%	26%	23%	9%	13%
Sales Novolar	96,701	115,274	132,854	54,323	71,532
Offer Novolar	522,867	439,162	577,182	606,401	559,332
Opening Stock	522,867	362,337	330,572	451,467	559,332
Launches	-	76,825	246,610	154,934	-

Transfers

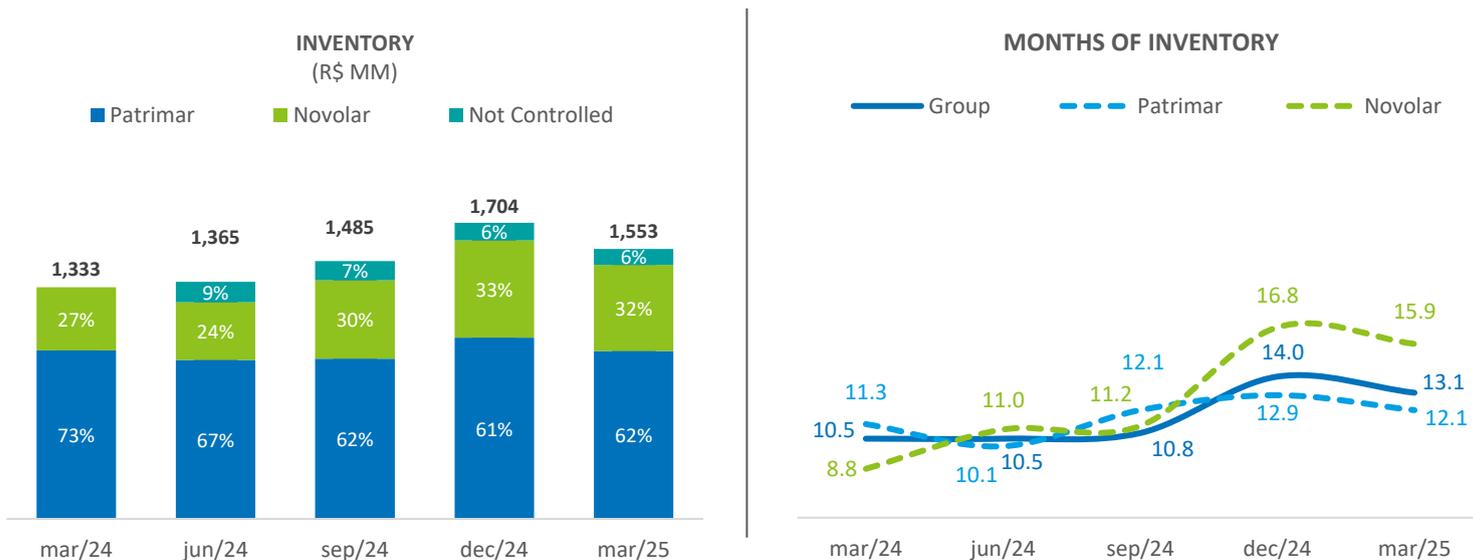
Due to the construction stage of the projects, the amount of on-lending in 1Q25 was lower compared to previous quarters.



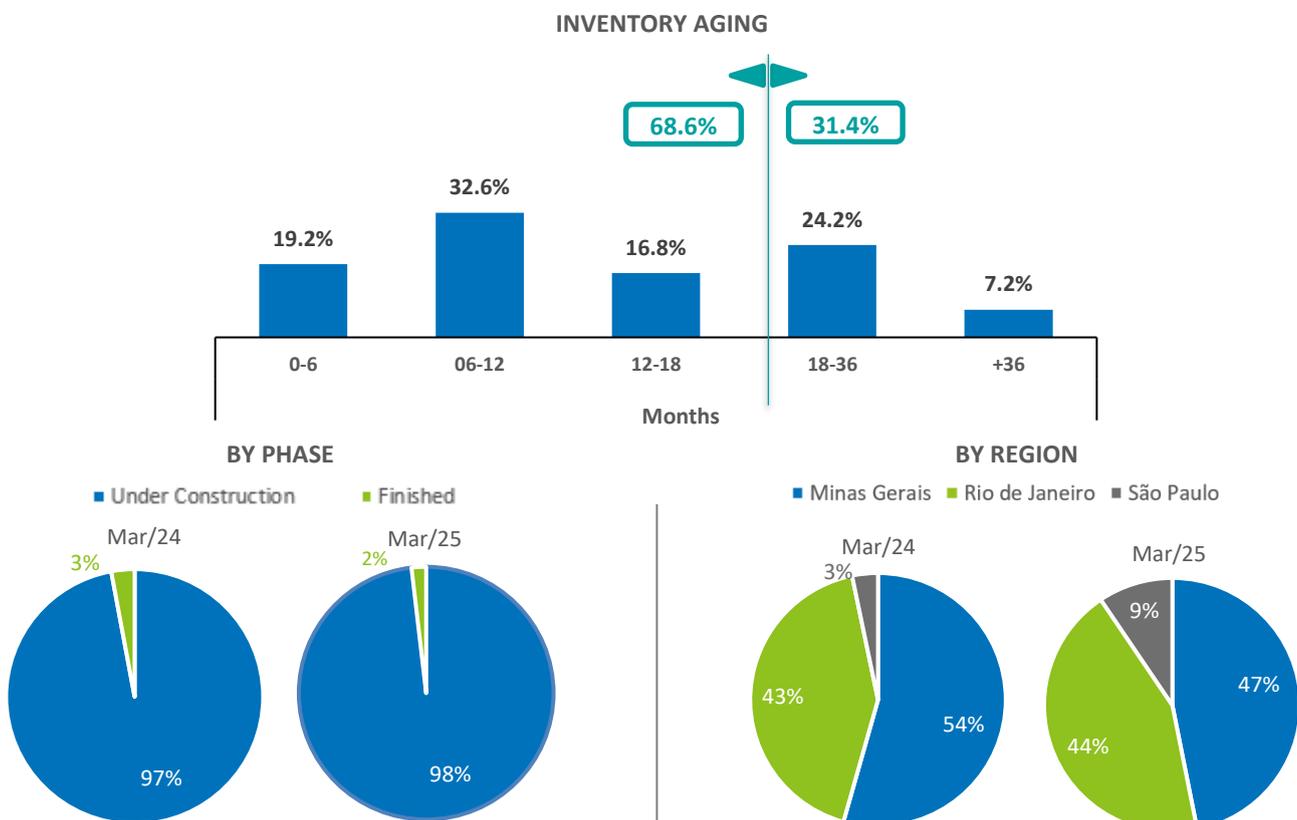
Novolar | Recreio – Rio de Janeiro/RJ
Delivered 1Q25

Inventory

With no launches in 1Q25 and with the support of our sales force, we reduced our inventories, keeping them at lean levels. In this scenario, the low volume of completed inventory stands out, which represents only 2% of the total.



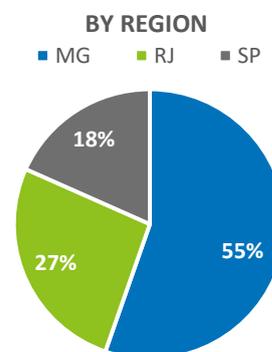
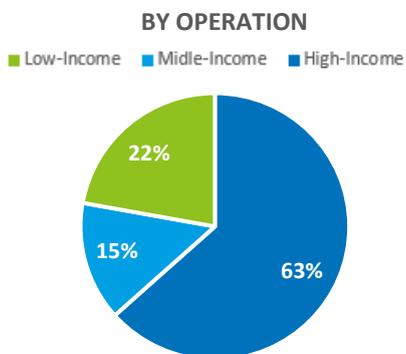
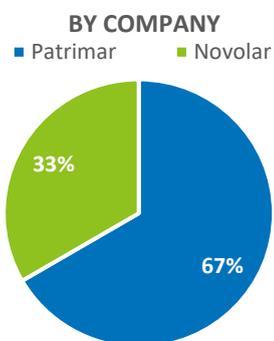
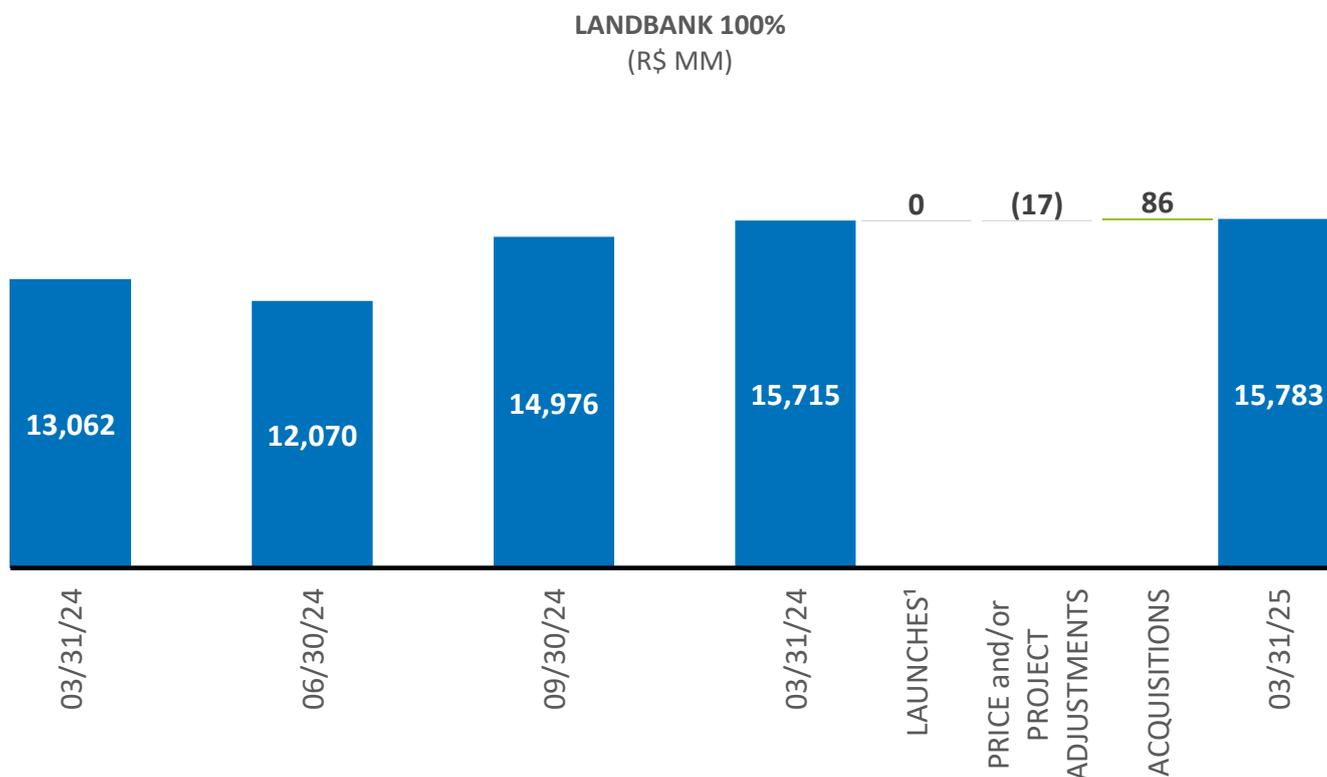
More than 68% of inventory aging is concentrated in projects launched in the last 18 months, evidencing the efficiency in sales management and portfolio renewal. Although there is a volume of inventory aging for more than 18 months, most of these units are expected to be delivered in the short term, which increases their probability of conversion into cash in the same horizon.



Landbank

We adjusted our landbank in line with the company's strategic plan for the coming years, with a growing focus on the diversification of projects. This guideline aims to ensure the sustainability and consistent growth of our operations in the long term.

Grupo Patrimar's stake in Landbank is 78% (maintaining the participation registered in December 2024).

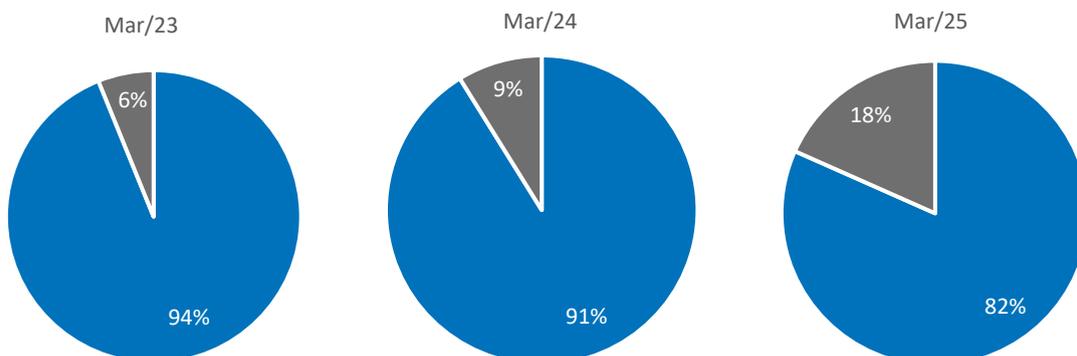


¹ Launches 100%

In line with the growth and development strategy of our business, the participation of the state of São Paulo in our landbank has grown consistently, which makes it possible to increase the representativeness of this market in our mix of launches and sales in the coming years.

SÃO PAULO'S STAKE IN LANDBANK 100%

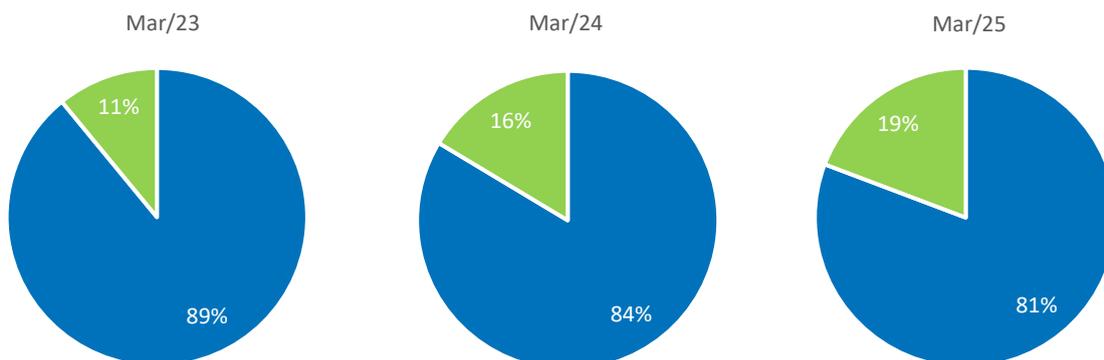
■ % PSV São Paulo ■ % PSV Other States



In addition to balancing our operation in the markets in which we operate, we also have a strategy of increasing exposure to MCMV. This segment has grown its share in relation to the others, indicating a greater balance of launches and sales in the coming years between the Patrimar and Novolar brands.

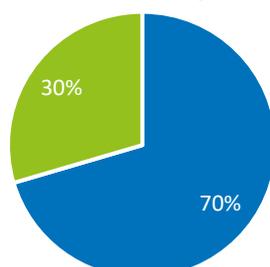
“MINHA CASA MINHA VIDA” PARTICIPATION IN LANDBANK 100%

■ % PSV MCMV ■ % PSV Other States



With the creation of the new MCMV range, approximately R\$ 817 million in PSV of our landbank (1954 units) are now included in the Program, increasing the representativeness of the MCMV Program in our landbank.

Mar/25
+ MCMV Range 4



About Patrimar Group

The Company is a real estate developer and construction company headquartered in Belo Horizonte, with a focus on the southeast region of Brazil, with more than 60 years of experience in civil construction and is positioned among the largest in the country. Its business model is vertical, operating in the development and construction of real estate projects, as well as the marketing and sale of autonomous real estate units.

The Company operates in a diversified manner in the residential (main activity) and commercial segments, with a presence in high-income operations (luxury and high-end products) through the Patrimar brand and in economic and middle-income operations through the Novolar brand.



Investor Relations

Felipe Enck Gonçalves

Chief Financial and Investor Relations Officer

Caique Assed Braga

Financial Planning, Partnerships and Investor Relations Manager

Gabrielle Cirino Barrozo

Investor Relations Specialist

Daniela Guerra Mattos

Investor Relations Analyst

Phone: +55 (31) 3254-0311
www.patrimar.com.br/ri
E-mail: ri@patrimar.com.br



Patrimar | RJ 2300 – Belo Horizonte, MG
Delivered 1Q25



ri.patrimar.com.br

FOLLOW PATRIMAR ON SOCIAL MEDIAS



FOLLOW NOVOLAR ON SOCIAL MEDIAS



This presentation contains forward-looking statements and forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Patrimar Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company has access to at the moment. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs or expectations, as well as those of members of the Company's management. Forward-looking statements and information are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties, and assumptions because they refer to future events, and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Future results and shareholder value creation may differ materially from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.