

Release de Resultados

4T25 e 2025



Belo Horizonte, 05 de março de 2026 - 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 e financeiros referentes ao 4º trimestre ("4T25") e aos doze meses de 2025 ("2025"). 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 da Receita

Receita líquida de **R\$ 367 milhões** no 4T25, **6%** maior que no 4T24;

Aumento da Margem

Margem bruta ajustada de **26,0%** no 4T25, **1,3 p.p.** menor que no 4T24; e **26,9%** em 2025, **3,9 p.p.** maior do que em 2024;

Geração de Caixa

R\$ 117 milhões no 4T25.



Cover and back cover : Patrimar | Place Vendôme, Nova Lima/ MG
Launch: 4T25



Atenção total as
necessidades dos
clientes, criando
**Inovações para
suas necessidades**

**Compromisso com as
diretrizes ESG**

GRUPO PATRIMAR
ESG
ENVIRONMENTAL, SOCIAL
AND GOVERNANCE



Compromisso
com a qualidade
e o conforto nos
mínimos detalhes



Atuação com diversificação
geográfica e de segmentos
residenciais



PATRIMAR ASSET

A conveniência de
receber um Patrimar
equipado. O resultado é
um investimento seguro e
com retorno mais rápido

Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

ESG

DESEMPENHO OPERACIONAL

Lançamentos

Vendas Líquidas

Velocidade de Vendas

Repasses

Estoque

Landbank

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

Lucro Bruto e Margem Bruta

Despesas Operacionais, Gerais e Administrativas e Comerciais

Resultado Financeiro e Equivalência Patrimonial

Lucro Líquido e Margem Líquida

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa

Contas a Receber

Imóveis a Comercializar

Obrigações por Compra de Imóveis

Parceiros em Empreendimentos Imobiliários

Endividamento

ANEXOS

Anexo 1 - Demonstração de Resultado

Anexo 2 - Balanço Patrimonial

Anexo 3 - Demonstração de Fluxo de Caixa

SOBRE A EMPRESA

Mensagem da Administração

Encerramos o ano de 2025 com otimismo em relação ao futuro. Apesar do resultado negativo do 4T25 – que abordaremos em mais detalhes abaixo, estamos confiantes na estratégia e na recuperação gradual da rentabilidade dos nossos empreendimentos. Possuímos, atualmente, um volume de aproximadamente R\$ 5,8 bilhões em projetos já aprovados para lançamento, em diferentes praças, o que nos permite uma flexibilidade de suprir o mercado com produtos de maneira ágil e responder rapidamente a ajustes necessários, dado o cenário econômico geral e específico de cada região/segmento.

Continuamos focados na expansão do negócio no segmento do Minha Casa Minha Vida – MCMV, especialmente na cidade de São Paulo, que já terá os primeiros lançamentos em breve e um pipeline de projetos que atinge R\$ 1,3 bilhão nos próximos anos.

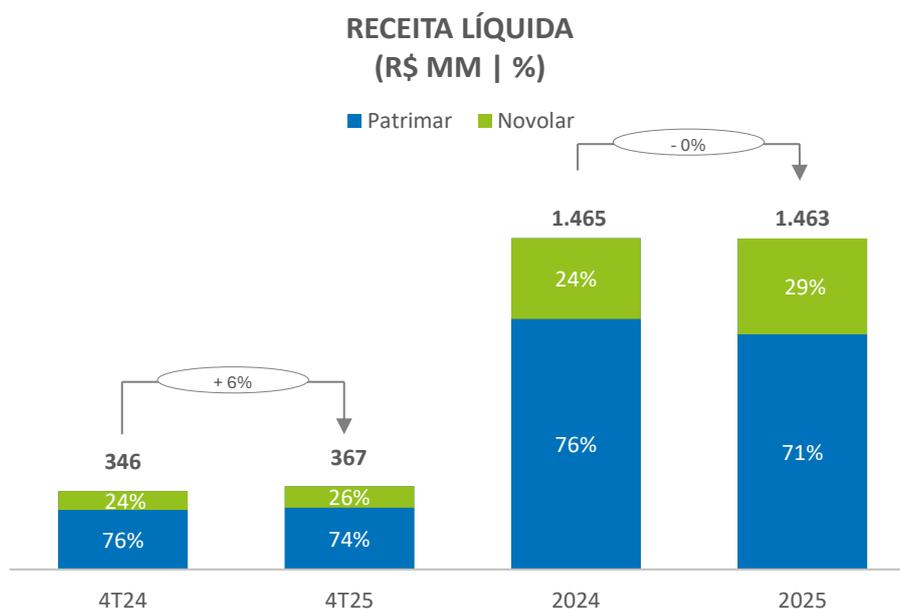
No segmento de alto padrão, com a marca Patrimar, continuamos com uma forte presença nos mercados de Belo Horizonte/Nova Lima e no Rio de Janeiro, mercados estes que devem permanecer como os únicos de atuação dessa marca. Vemos a perspectiva da queda na taxa de juros, os recentes ajustes de oferta (menor volume de lançamentos) e a baixa disponibilidade de estoques como grandes catalizadores de crescimento para estes mercados nos próximos trimestres.

Conforme já mencionado em releases anteriores, a Companhia atingiu no 4T25 o início do ciclo de conclusão de grandes obras, responsáveis pelo grande crescimento verificado nos últimos anos. Essa etapa compreende a entrega, em 2026 e 2027, de 21 obras com VGV total de R\$ 3,5 bilhões e uma carteira a receber de unidades já vendidas de R\$ 1,5 bilhão. O processo de conclusão teve início com as entregas dos empreendimentos Oceana Golf e Atlântico Golf, no Rio de Janeiro, cuja expectativa de geração de caixa livre de ambos, em conjunto e após a venda do estoque existente, seja de aproximadamente R\$ 351 milhões, sendo parte já refletida em 2025.

O resultado do 4T25 reflete uma combinação de um hiato de obras em execução, impactadas pela conclusão das grandes obras mencionadas no parágrafo anterior e uma estratégia de postergar início de obras lançadas no segundo semestre para 2026, devido ao período de chuvas, bem como um volume de vendas de apartamentos com percentual de execução mais avançado, que geram maior impacto na receita, ficando aquém do esperado. Estamos trabalhando na comercialização dessas unidades em 2026.

Crescimento dos Negócios

O volume de receita reconhecido no 4T25 foi impactado pela decisão de iniciar obras somente em 2026. A receita bruta que será reconhecida em 2026 somente com as unidades já vendidas até 31 de dezembro de 2025 e a evolução esperada das obras ao longo do ano é de R\$ 1,4 bilhão.

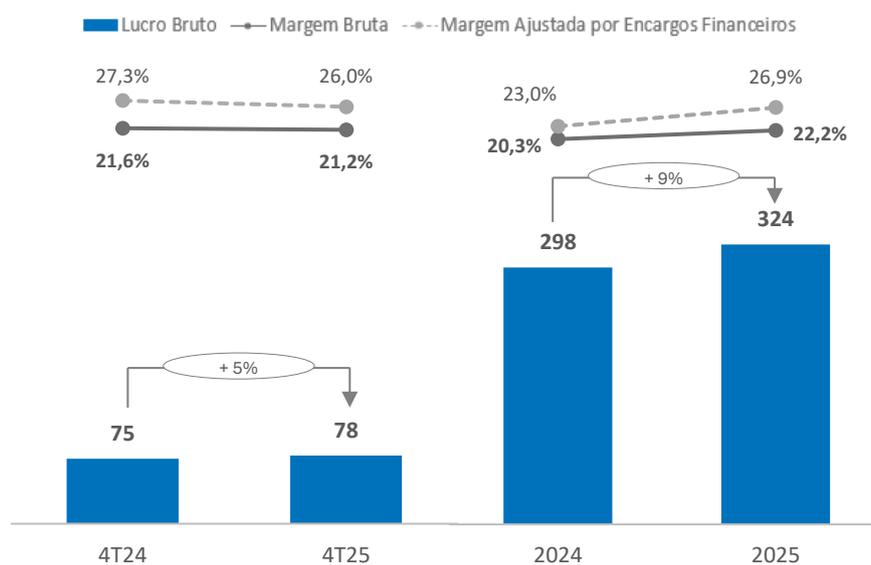


Dentro da estratégia proposta, a Novolar vem crescendo em participação na receita líquida e deve continuar a ganhar espaço, especialmente com os investimentos sendo feitos no mercado da capital de São Paulo, cujos lançamentos se iniciam agora em 2026.

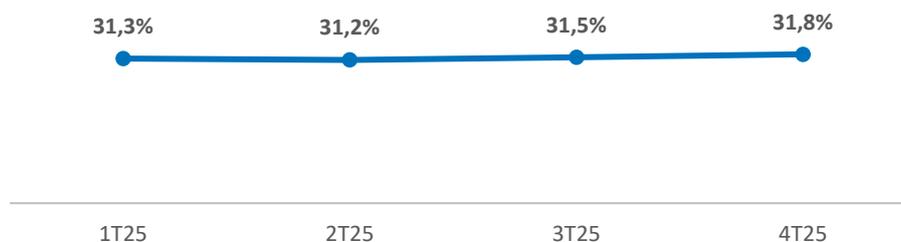
Rentabilidade

A margem bruta ajustada por encargos financeiros continua sua trajetória de melhora. Apesar do volume de distratos acima do esperado, especialmente nos empreendimentos recentemente entregues – fruto de um custo de financiamento mais restritivo para nossos clientes, a rentabilidade tem se mostrado crescente e a velocidade consistente de revenda dessas unidades distratadas com uma margem acima da margem da venda anterior.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (R\$ MM | %)



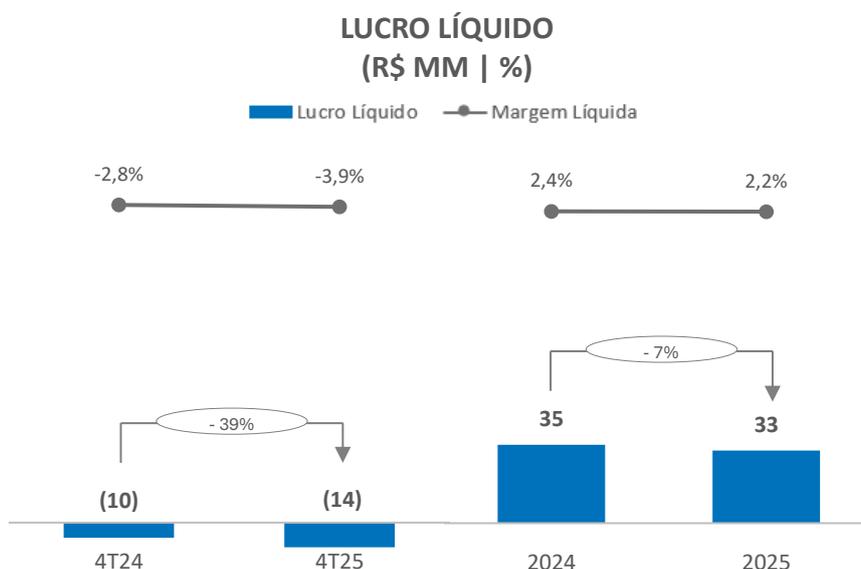
MARGEM A APROPRIAR¹ (%)



¹ A Margem a Apropriar considera apenas a receita e o custo a incorrer, sem impostos, sat e demais efeitos contábeis.

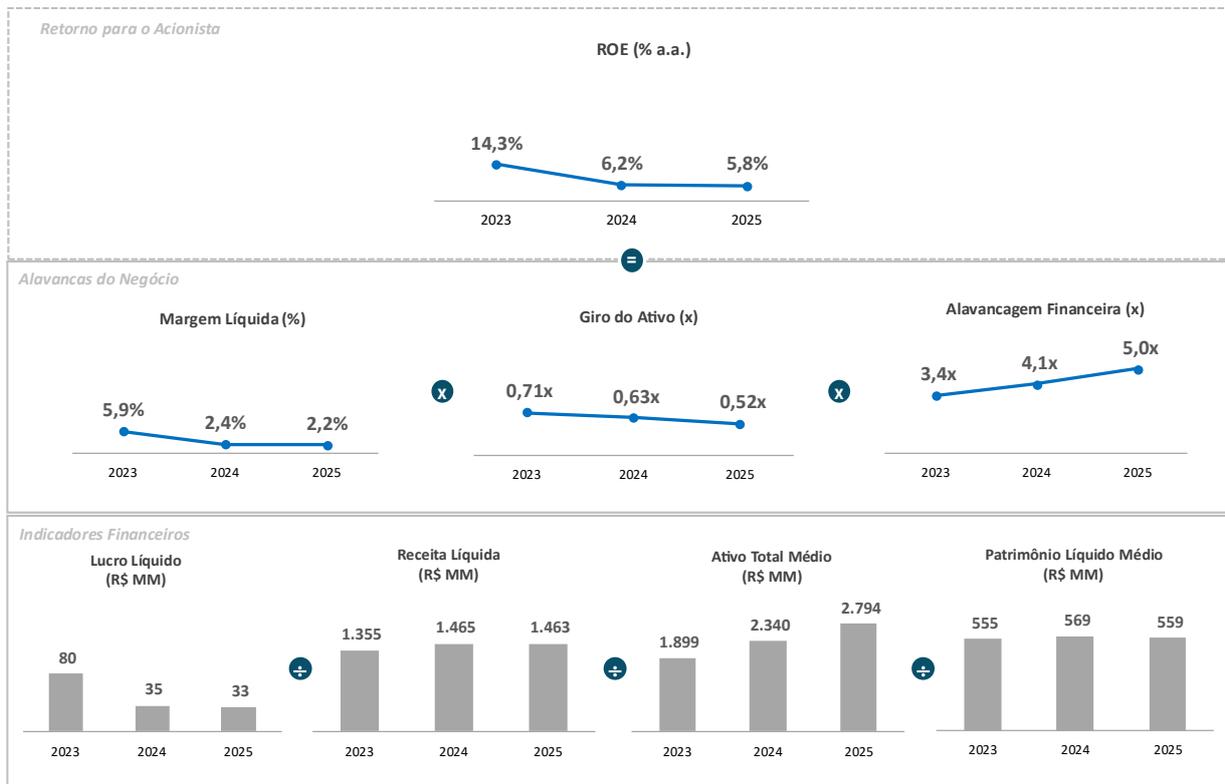
O resultado do trimestre e, logo, do ano de 2025, foi impactado pelo menor volume de venda de unidades com PoC avançado, fazendo o estoque de unidades prontas subir de R\$ 118 milhões em set/25 para R\$ 196 milhões em dez/25, adicionada à já mencionada estratégia de iniciar as obras somente em 2026, evitando o período mais chuvoso. Esse efeito deve impactar também o reconhecimento de receita em 2026.

Além do impacto na receita líquida, realizamos operação de cessão de carteira de um empreendimento em vias de conclusão, impactando a despesa financeira do 4T25 em R\$ 5,9 milhões.



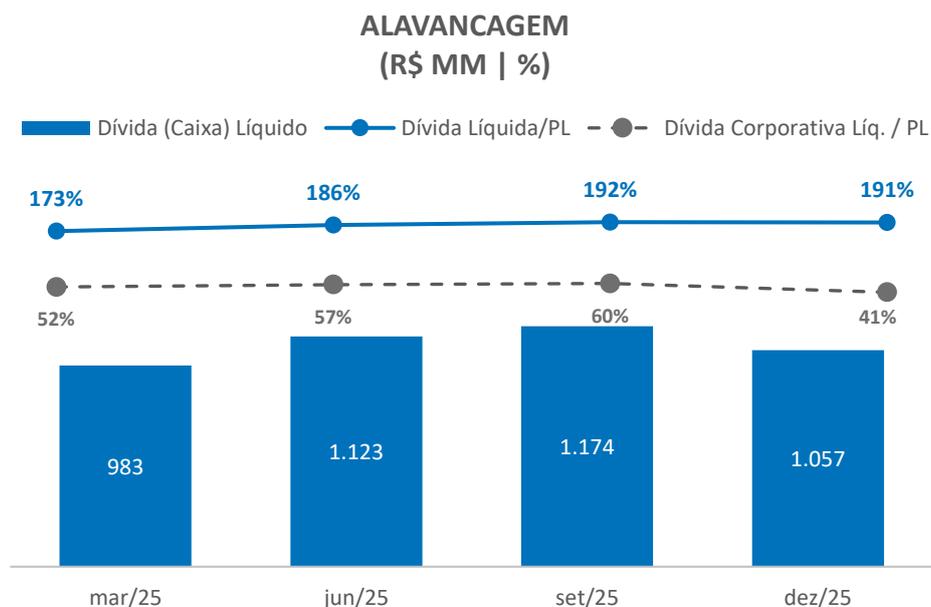
O ROE continua aquém do perseguido pela Companhia e as ações implementadas ao longo de 2025, seja pela melhoria da rentabilidade – observada acima, como aumento do giro do ativo com as vendas das unidades em estoque e maior participação da Novolar no *mix* do negócio, bem como a redução da alavancagem – fruto de maior geração de caixa pela conclusão dos empreendimentos, pretendem elevar o retorno sobre o *equity* e entregar valor aos acionistas, clientes e sociedade.

ROE (%)

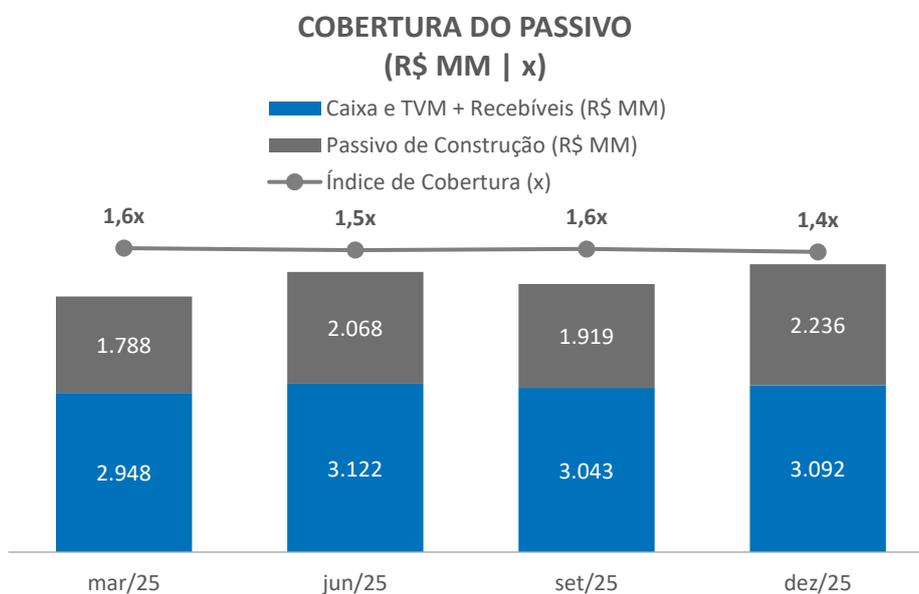


Alavancagem, Liquidez e Disciplina Financeira

Reduzimos de maneira significativa nossa alavancagem corporativa ao longo do ano (que exclui os financiamentos à construção) conforme já vínhamos indicando. Realizamos operações de cessão de carteira e de venda de participação minoritária em um conjunto de empreendimentos para, juntamente com a geração de caixa da operação, contribuir para a desalavancagem e melhorar a estrutura de capital da Companhia. Operações similares utilizando os ativos da Companhia deverão ser usadas em 2026 com os mesmos objetivos.



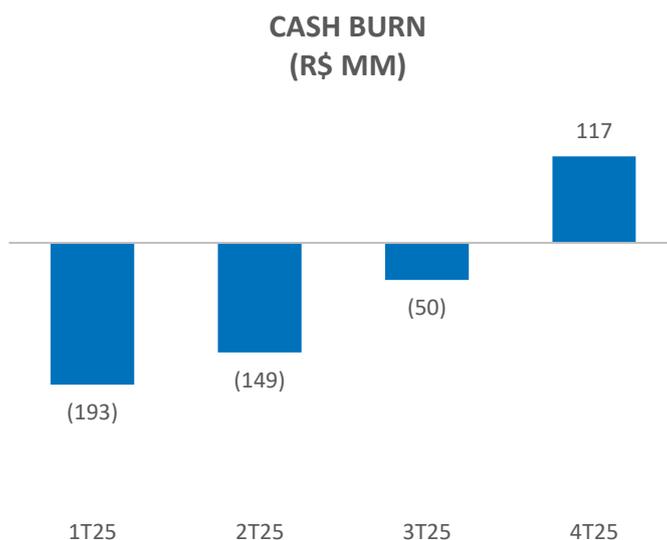
Conforme mencionado na parte inicial dessa mensagem, temos um volume significativo de recursos a receber nos próximos anos e uma taxa de crescimento da operação menor do que experimentamos até então, fazendo com que a Companhia estime atingir a meta de zerar o endividamento líquido corporativo até o final de 2027, em linha com o planejamento financeiro de médio prazo definido como “Plano27”.



A queda no indicador de cobertura de passivo de construção se dá, especialmente, pela redução de vendas observada no final do 4T25, impactando a carteira de recebíveis. Com um grande volume de lançamentos no mês de outubro, apesar do bom volume de vendas observado nesse mês, o indicador foi afetado. A Companhia trabalha para

acelerar as vendas no ano de 2026, gerenciar oferta e demanda, aumentar o volume de negócios no MCMV – que tem ciclo de caixa mais eficiente, visando retomar o indicador para os patamares dos períodos anteriores, acima de 1,5 vezes.

O 4T25 apresentou forte geração de caixa. Excluindo a operação da venda de participação minoritária, a geração de caixa do 4T25 foi de R\$ 72 milhões.



O Plano27 de tornar a Companhia com zero dívida líquida corporativa (excluindo da dívida o financiamento à construção) continua em vigor e a Companhia, no momento, não tem expectativas de desviar desse objetivo.

Novos Investimentos



Como parte da estratégia de diversificação de investimentos e relacionamento com *stakeholders*, a Companhia lançou a Conecta, uma plataforma criada para transformar a jornada de compra de imóveis em uma experiência mais simples, ágil e centralizada. A solução amplia a oferta de serviços integrados ao cliente e reforça o compromisso do Grupo com inovação, transparência e melhoria contínua da experiência do consumidor.

No primeiro ciclo de investimentos a Conecta irá consumir um valor total de investimentos de aproximadamente R\$ 9 milhões. A participação da Companhia na Conecta é de 50,5% do capital.

ESG

Em 2025, o Grupo Patrimar consolidou avanços relevantes em sua agenda ESG, reforçando o compromisso da Companhia com práticas responsáveis, eficiência operacional e geração de valor sustentável para todos os seus *stakeholders*.

A Companhia evoluiu com os compromissos de ESG firmados em 2023 – de que 70% dos empreendimentos obtenham certificação de sustentabilidade reconhecida no mercado e 50% dos eventos sejam carbono neutro com compensação comprovada. Em 2025, seis empreendimentos foram reconhecidos com relevantes

certificações do mercado nacional e internacional, correspondendo a 72% do VGV das obras em andamento, acima da meta. Entre eles, destaca-se o empreendimento



José Torres Franco, em Minas Gerais, que conquistou o selo *EDGE Advanced*, tornando-se o primeiro projeto da Companhia a alcançar esse nível superior de eficiência. Além disso, 90% dos eventos internos tiveram compensação de carbono, ação que é realizada em parceria com a ENEL Energia.

Para 2026, o Grupo direciona esforços para expandir o portfólio de empreendimentos certificados e fortalecer iniciativas de descarbonização, incorporando inovações que elevam ainda mais a eficiência ambiental de seus projetos e aprofundem a transparência de suas práticas.

Em 2025, a Companhia também concretizou um contrato de financiamento à construção de um de seus empreendimentos no Rio de Janeiro no valor de R\$ 213 milhões, com recursos oriundos do EcoInvest, recursos esses que são destinados a empreendimentos que possuem índices de sustentabilidade e certificação externa – no caso o EDGE. Foi o primeiro contrato de financiamento à construção firmado pelo Banco do Brasil de recursos do EcoInvest. Outro empreendimento com participação da Companhia, em Nova Lima, controlado por empresa parceira, também obteve os mesmos recursos EcoInvest, comprovando o compromisso do Grupo com práticas sustentáveis em suas obras.

Outro avanço importante foi a ampliação do método *Lean Construction* nos processos internos da Companhia, promovendo a padronização, redução de desperdícios e incremento de eficiência produtiva. A iniciativa reforça a busca contínua do Grupo Patrimar por excelência operacional e sustentabilidade em todas as etapas do ciclo de produção.

Visando fortalecer os mecanismos de controle e ampliar a transparência nas relações societárias, foram criados comitês de assessoramento ao Conselho de Administração, sendo eles: Comitê de **ESG**, de **Estratégia**, de **Finanças** e de **Gente e Cultura**, além do já existente Comitê de Auditoria, Compliance e Risco – todos alinhados às melhores práticas de governança corporativas e focados na valorização da ética, sustentabilidade e responsabilidade corporativa como pilares da gestão empresarial.



Além disso, no âmbito social, seguimos crescendo com as ações do "Construindo o Bem", nosso programa de voluntariado corporativo.



Em mais um ano, realizamos atividades com a Casa Sonhar Patrimar - como a Mostra de Profissões e Mostra Cultural - e com o Projeto TETO, demonstrando nosso compromisso com geração de impacto

positivo. Destaque também para lançamento do Manual de Cultura, um documento que revela os valores que sustentam e impulsionam a Companhia.

Pelo segundo ano consecutivo, o Grupo Patrimar é certificado pelo selo *Great Place to Work* (GPTW), ocupando a 15ª colocação entre as melhores para se trabalhar em Minas Gerais.



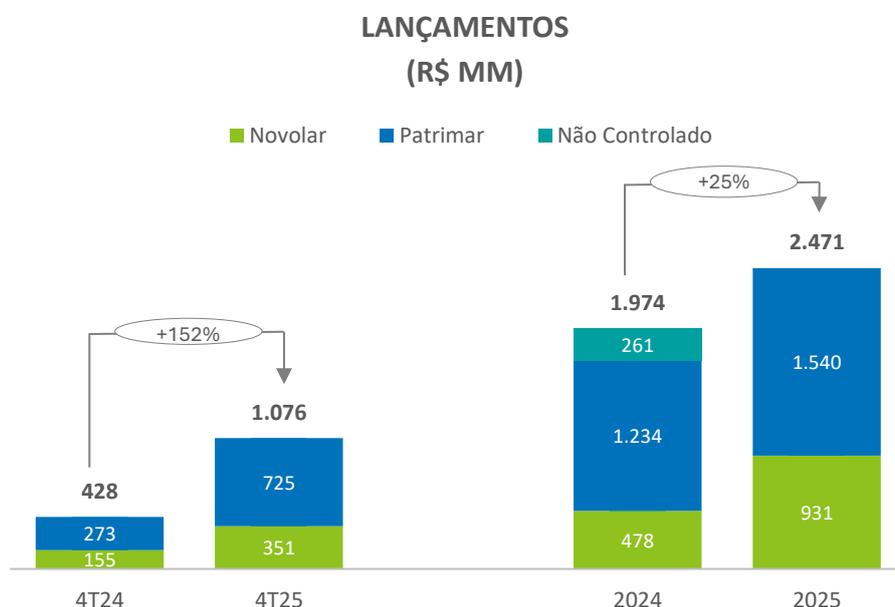
O conjunto dessas ações consolida 2025 como um ano de evolução significativa na jornada ESG do Grupo Patrimar. Mantemos nosso compromisso de aprimorar continuamente nossas práticas, alinhando crescimento, inovação e responsabilidade para garantir a construção de um futuro mais sustentável.

Desempenho Operacional

Lançamentos

A Companhia alcançou VGV recorde de lançamentos no ano de 2025, reafirmando sua estratégia de crescimento sustentável, com um portfólio equilibrado e diversificado entre os três segmentos de atuação – econômico, média e alta renda – e presença nos três estados onde opera.

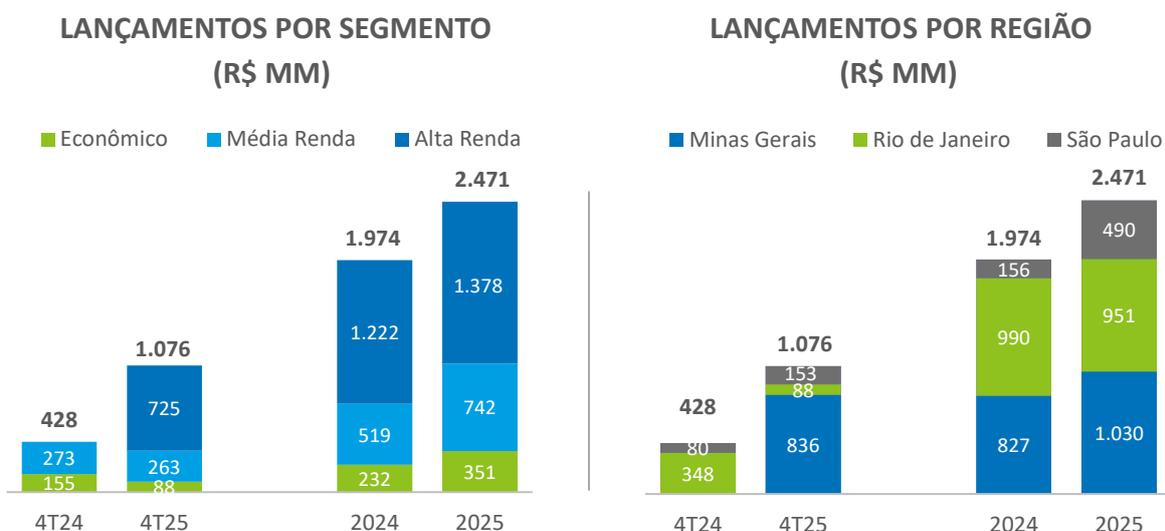
O grande destaque do período foi o 4T25, que concentrou um volume expressivo de lançamentos. Especificamente sobre Novolar, o volume de crescimento de lançamentos no 4T25 foi de 127% e no ano de 95%, passando a representar 38% do volume total do ano de 2025 (24% em 2024), reforçando nossa estratégia de aumento na atuação em segmentos mais baixos.



Entre os lançamentos do trimestre, destaca-se o Madison Square, empreendimento de alta renda, localizado em Nova Lima (Minas Gerais), que apresentou boa performance comercial, com aproximadamente 70% das unidades vendidas nos primeiros três meses de venda.

Esse desempenho reforça a capacidade da Companhia de executar lançamentos mesmo em um ambiente macroeconômico mais seletivo, além de sustentar um *pipeline* robusto e bem distribuído ao longo dos seus mercados de atuação.

No segmento de Minha Casa Minha Vida (MCMV), o volume de lançamentos aumentou em 51% no ano e a representatividade de 12% para 14% no mix geral. Esperamos um crescimento maior no ano de 2026 desse segmento no mix total, especialmente por conta dos lançamentos a serem feitos na cidade de São Paulo.



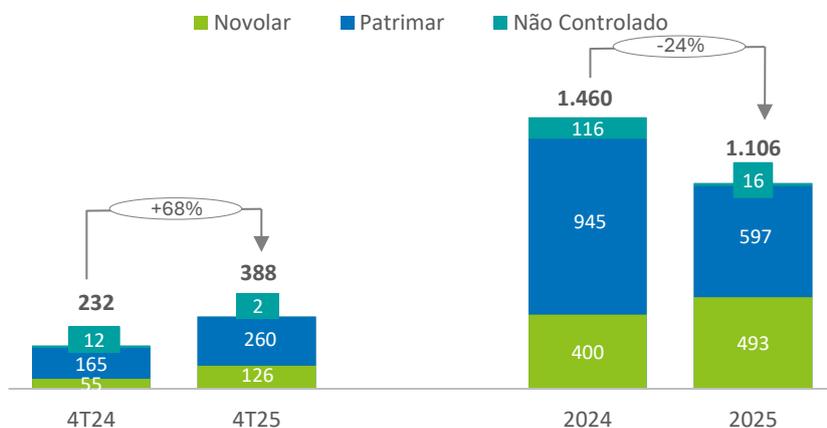
Vendas

O crescimento nas vendas no 4T25 foi impulsionado, principalmente, pelos lançamentos realizados no período, que apresentaram forte performance comercial. O mês de outubro, conforme já havíamos informado, foi o terceiro melhor mês da história da Companhia, contudo, os meses de novembro e dezembro apresentaram desempenho aquém do que esperávamos, como reflexo do ambiente econômico. A Companhia continua monitorando os mercados e segmentos que atua para determinar suas ações para o próximo ano.

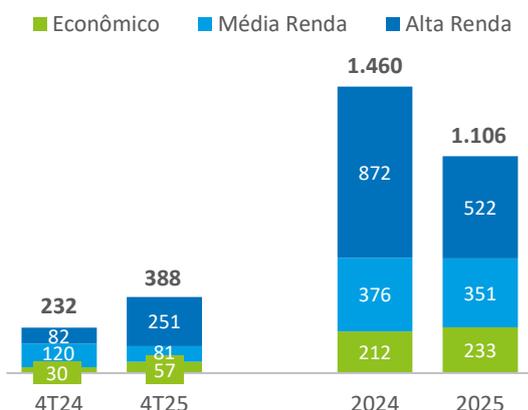
Adicionado aos meses de novembro e dezembro mencionados acima e um 1T25 mais fraco devido a instabilidades econômicas, o ano de 2025 teve desempenho abaixo do

ano de 2024, contudo com boas perspectivas para os próximos anos dado o volume de produtos disponíveis para venda e projetos aprovados para serem lançados.

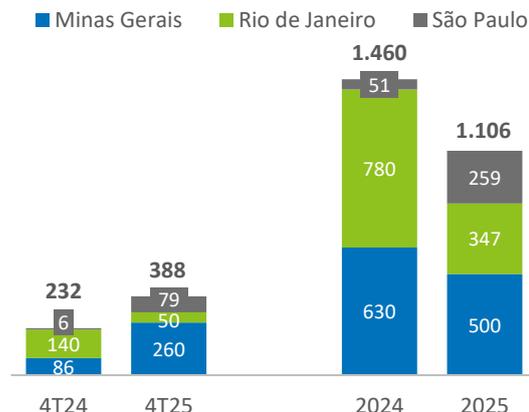
VENDAS LÍQUIDAS (R\$ MM)



VENDAS LÍQUIDAS POR SEGMENTO (R\$ MM)



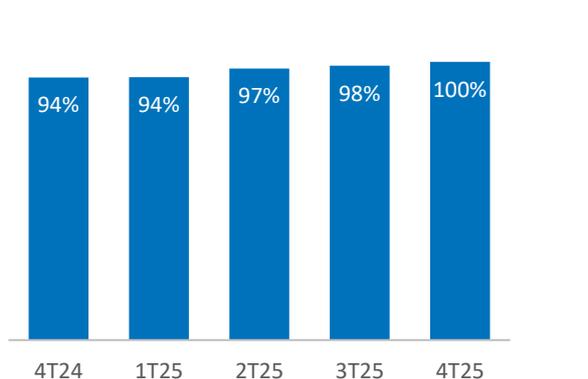
VENDAS LÍQUIDAS POR REGIÃO (R\$ MM)



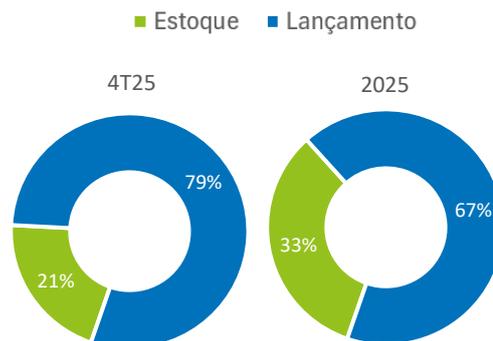
Em linha com o comentário acima acerca do ano de 2025, verifica-se que a maior queda de vendas no comparativo de 2024 com 2025 se deu na marca Patrimar, segmento de alta renda, com redução de 37% no comparativo. O segmento de MCMV apresentou crescimento de 10% no comparativo anual.

No 4T25, a participação Patrimar nas vendas atingiu 100%, marcando um aumento consecutivo em relação aos trimestres anteriores e reforçando maior controle da Companhia sobre os projetos.

PARTICIPAÇÃO PATRIMAR NAS VENDAS²
(%)



ORIGEM DAS VENDAS
(%)



DESCRIÇÃO	4T25 (a)	4T24 (b)	Δ% (a/b)	2025 (c)	2024 (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	388.443	231.571	68%	1.106.214	1.460.209	-24%
Patrimar	262.044	176.877	48%	613.096	1.060.685	-42%
Alta Renda	250.613	81.979	206%	521.933	872.025	-40%
Média Renda	11.431	94.898	-88%	91.163	188.660	-52%
Novolar	126.399	54.695	131%	493.118	399.524	23%
Média Renda	69.692	24.775	181%	259.569	187.471	38%
Econômico	56.707	29.920	90%	233.549	212.053	10%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	391.347	218.378	79%	1.082.996	1.409.501	-23%
Patrimar	265.134	164.054	62%	591.104	1.011.307	-42%
Alta Renda	253.703	69.156	267%	499.941	822.646	-39%
Média Renda	11.431	94.898	-88%	91.163	188.660	-52%
Novolar	126.213	54.323	132%	491.892	398.194	24%
Média Renda	69.506	24.598	183%	259.015	185.967	39%
Econômico	56.707	29.726	91%	232.877	212.228	10%
Unidades Contratadas	495	272	82%	1.733	1.737	0%
Patrimar	149	113	32%	332	579	-43%
Alta Renda	139	22	544%	259	397	-35%
Média Renda	10	91	-89%	73	182	-60%
Novolar	346	159	118%	1.401	1.159	21%
Média Renda	137	52	163%	507	358	42%
Econômico	209	107	95%	894	801	12%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	786	851	-8%	639	841	-24%
Patrimar	1.765	1.572	12%	1.849	1.834	1%
Alta Renda	1.809	3.813	-53%	2.019	2.199	-8%
Média Renda	1.143	1.043	10%	1.249	1.037	20%
Novolar	365	344	6%	352	345	2%
Média Renda	509	476	7%	512	524	-2%
Econômico	271	280	-3%	261	265	-1%

* Empreendimentos "Não Controlados" estão somados em Patrimar, Alta Renda.

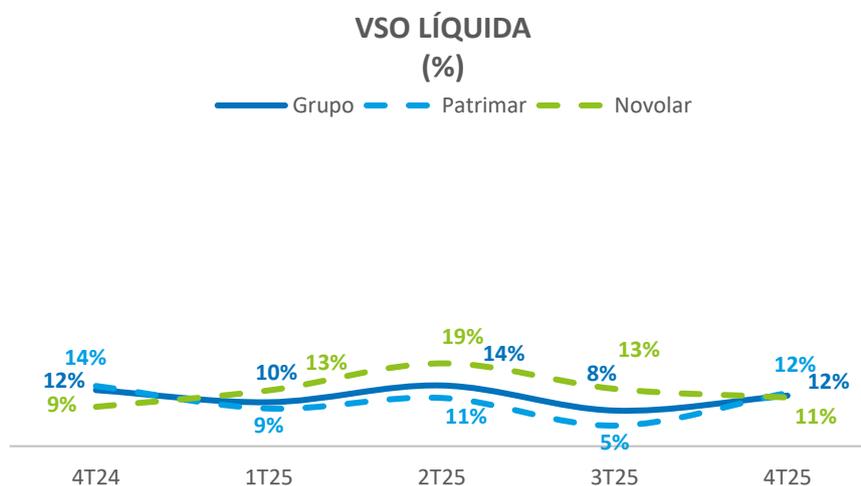
² Vendas Brutas.

Velocidade de Vendas – VSO

No 4T25, a VSO do Grupo Patrimar apresentou recuperação em relação ao trimestre anterior, registrando um aumento de 4 p.p. frente ao 3T25, reflexo do forte volume de lançamentos concentrados no período.

Destaque para a VSO da marca Patrimar que, impulsionada pelo desempenho dos empreendimentos de alta renda no trimestre, especialmente o Madison Square, registrou crescimento de 7 p.p. em relação ao trimestre anterior.

No acumulado de 2025, a VSO do Grupo foi de 28%, 2 p.p. abaixo do período anterior.

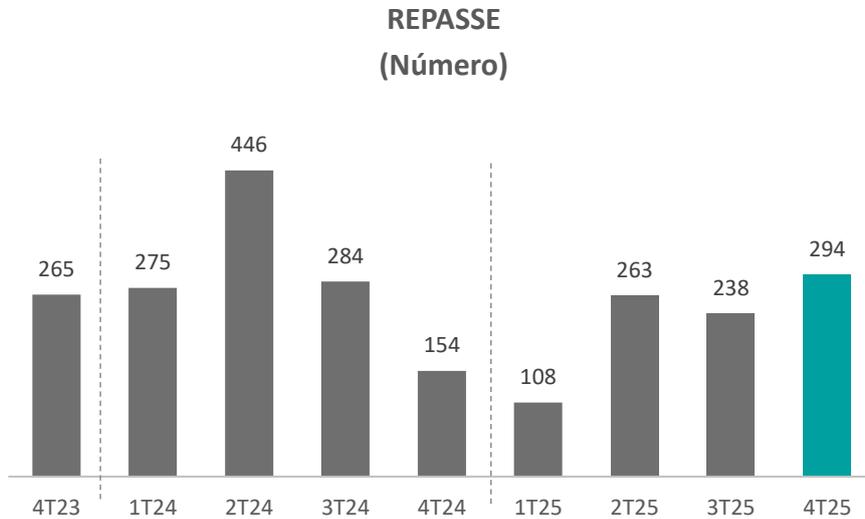


VELOCIDADE DE VENDAS	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
VSO Grupo (%)	12%	10%	13%	8%	12%
VSO Patrimar (%)	14%	9%	10%	5%	12%
Vendas Patrimar	176.877	100.115	177.866	73.071	262.044
Oferta Patrimar	1.306.097	1.144.387	1.711.744	1.528.719	2.218.835
Estoque de Abertura	1.033.212	1.144.387	1.058.732	1.367.056	1.493.822
Lançamentos	272.885	-	653.013	161.663	725.012
VSO Novolar (%)	9%	13%	19%	13%	11%
Vendas Novolar	54.695	71.532	178.652	116.821	126.399
Oferta Novolar	606.401	559.332	941.198	889.019	1.132.452
Estoques de Abertura	451.467	559.332	494.745	755.609	781.088
Lançamentos	154.934	-	446.454	133.411	351.364

Repasses

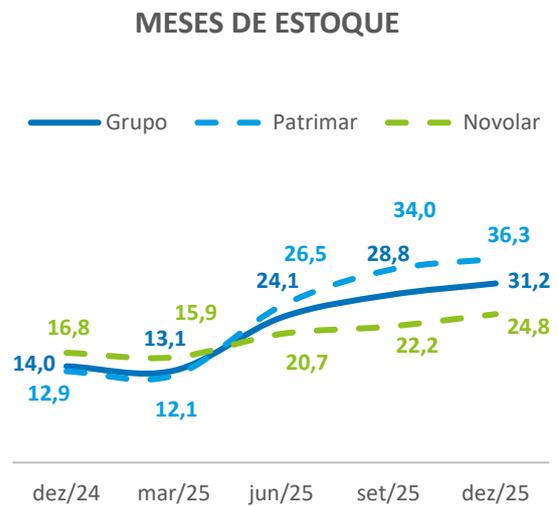
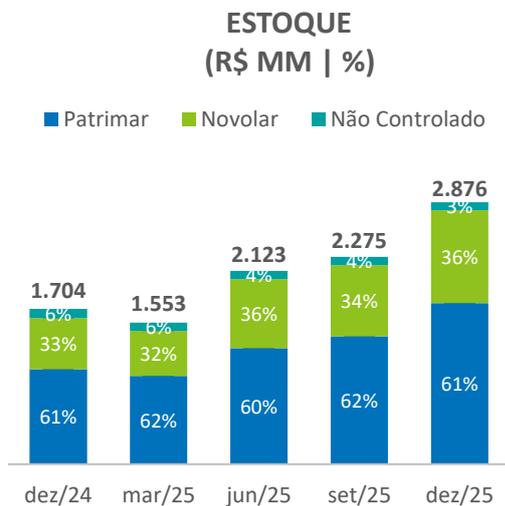
No 4T25, o volume de repasses apresentou um aumento em relação aos períodos anteriores, refletindo o ritmo consistente do segmento econômico e a entrega dos

empreendimentos relevantes no período. Esse desempenho reforça a eficiência operacional da Companhia na gestão do cronograma de obras e repasses, garantindo fluxo contínuo de geração de caixa.



Estoque

O estoque apresentou um aumento em relação aos meses anteriores, em função do volume de lançamentos registrados no trimestre.

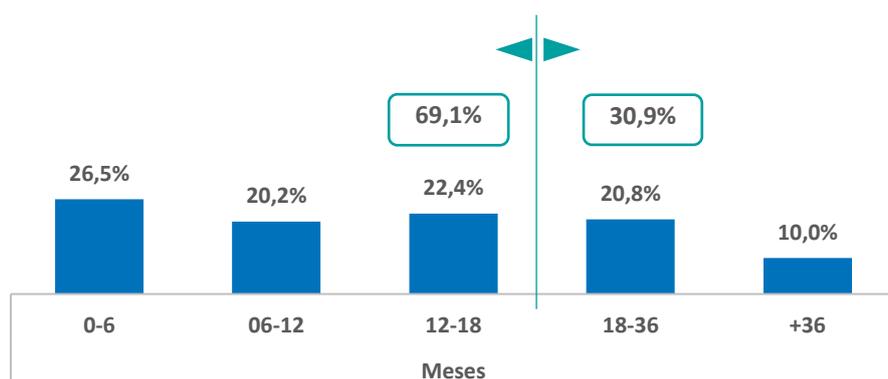


O *aging* do estoque se mantém nos patamares dos últimos períodos. A maior parte do estoque está vinculada a obras em andamento, enquanto o estoque concluído

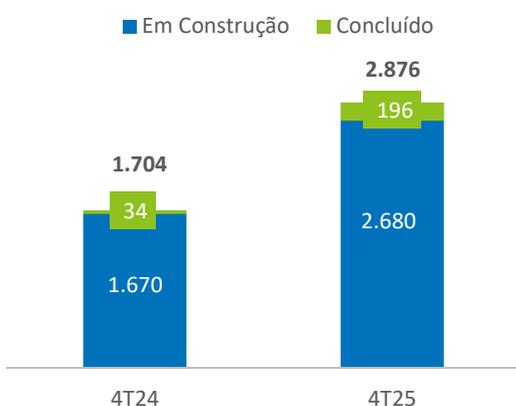
representa apenas 7% do total, reforçando a qualidade, a liquidez e a aderência à estratégia comercial da Companhia.

O aumento no estoque de empreendimentos concluídos se dá por conta de um ambiente de vendas mais difícil e o ciclo de conclusão das obras e entrega de empreendimentos, que já havíamos comentado quando da geração de caixa.

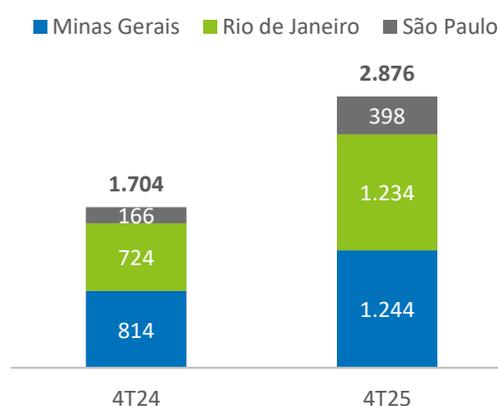
AGING DO ESTOQUE (%)



ESTOQUE POR FASE (R\$ MM)

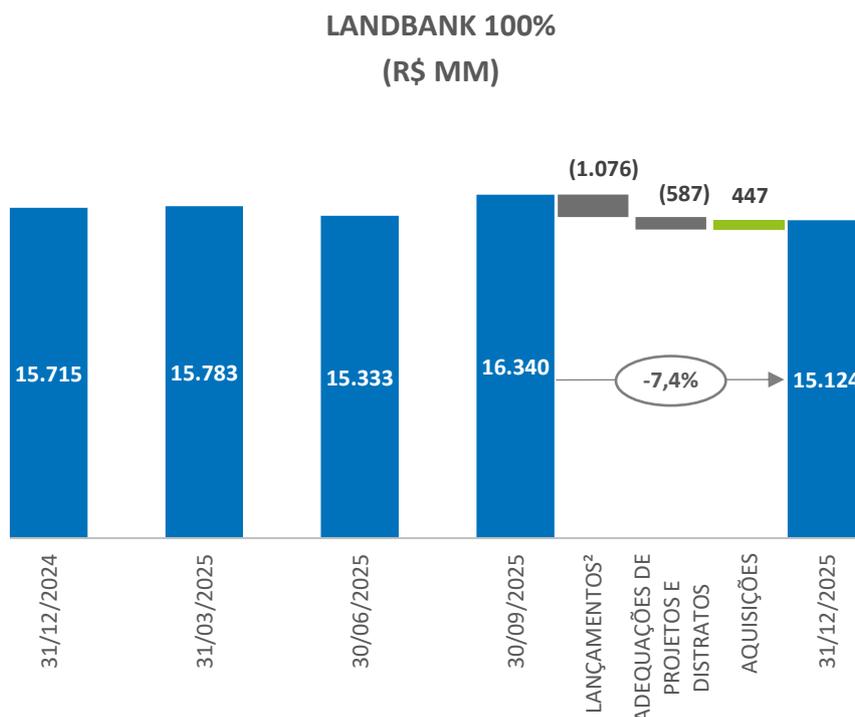


ESTOQUE POR REGIÃO (R\$ MM)



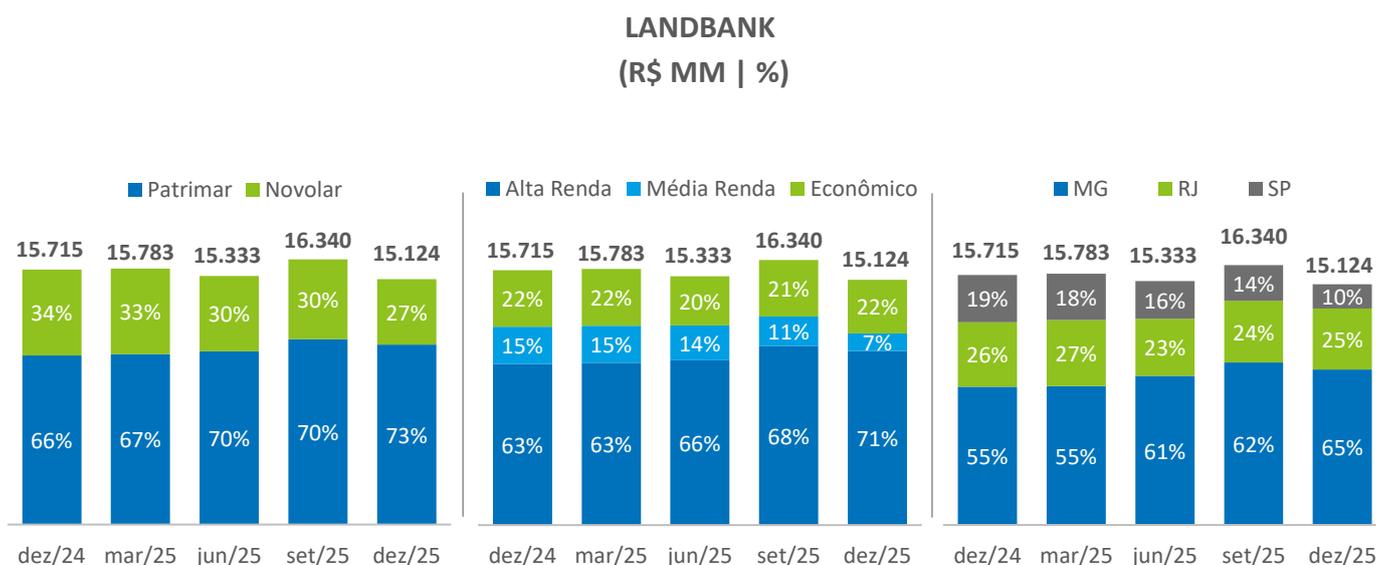
Banco de Terrenos - Landbank

A Companhia registrou um *landbank* de R\$ 15.124 milhões, mantendo uma base robusta de terrenos. A redução em relação ao trimestre anterior decorre, principalmente, do volume expressivo de lançamentos realizados no 4T25, além de três distratos ocorridos no período.



Apesar dessa redução, a Companhia realizou a aquisição de dois terrenos, no estado de São Paulo e em Minas Gerais, reforçando sua estratégia de diversificação geográfica e posicionamento nos mercados relevantes para o negócio.

A Companhia realizou distratos de terrenos focados no MCMV no interior de São Paulo, cujo VGV estimado era de R\$ 710 milhões, em função de dificuldades de aprovação dos projetos que a Companhia entende não serem economicamente viáveis.



³ Lançamentos 100% Patrimar.

Desempenho Financeiro

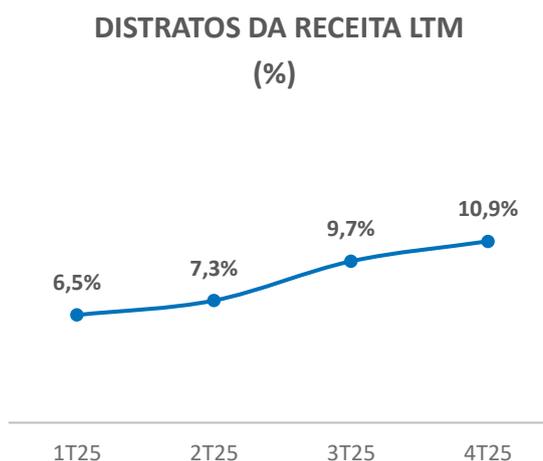
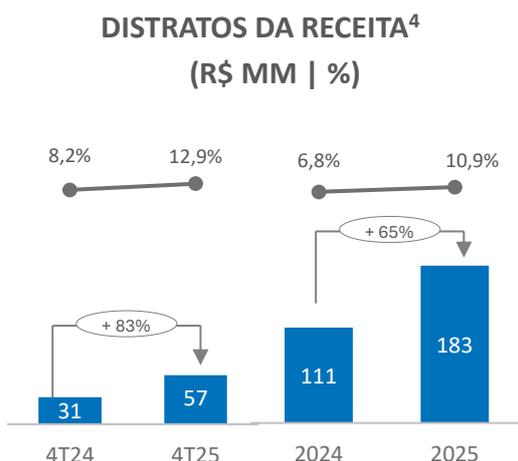
Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Receita bruta de venda de imóveis	439.272	380.244	15,5%	1.679.033	1.625.746	3,3%
Receita de serviços	511	402	27,1%	2.186	2.295	-4,7%
Receita Bruta	439.783	380.646	15,5%	1.681.219	1.628.041	3,3%
Vendas canceladas (distratos)	(57.267)	(30.868)	85,5%	(183.852)	(111.732)	64,5%
PCLD	(2.061)	(1.234)	67,0%	(6.675)	(3.953)	68,9%
Reversão (Provisão) para distratos	408	(134)	-404,5%	1.176	801	46,8%
AVP - Ajuste a valor presente	(7.010)	4.133	-269,6%	(2.865)	(16.699)	-82,8%
Tributos sobre o faturamento	(6.499)	(6.597)	-1,5%	(25.827)	(27.973)	-7,7%
Receita Líquida	367.354	345.947	6,2%	1.463.176	1.468.485	-0,4%

Como reflexo do volume de lançamentos registrado no 4T25, conforme falado no Desempenho Operacional, a receita líquida apresentou crescimento em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Esse avanço foi impulsionado pela evolução física das obras em andamento e pela consistente performance comercial dos lançamentos do período.

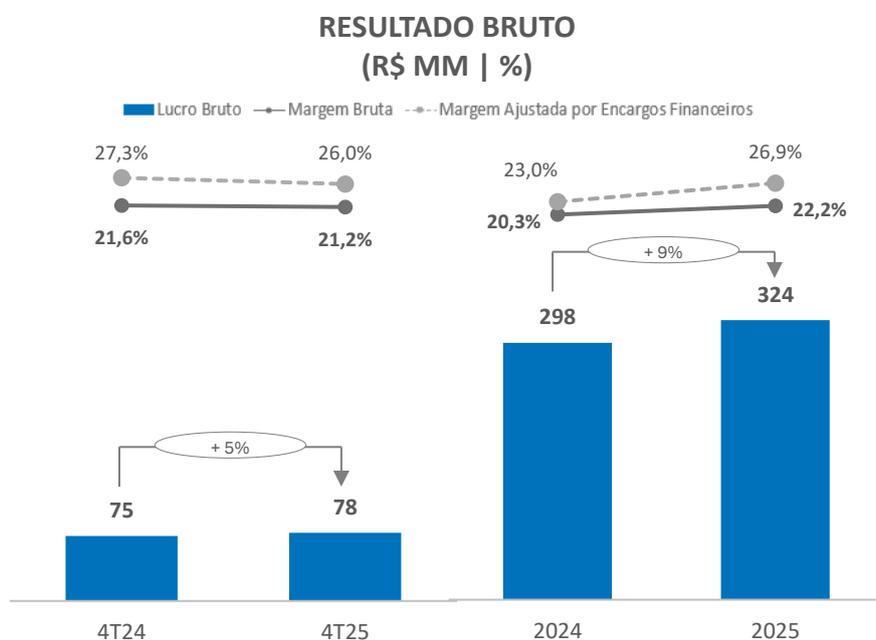
No acumulado do ano, entretanto, a receita líquida foi negativamente impactada pelo menor volume de vendas em função de um cenário econômico mais restritivo e pelo encarecimento das condições de crédito ao consumidor. A combinação de taxas de juros elevadas e maior seletividade por parte das instituições financeiras afetou não apenas o ritmo das vendas, mas também contribuiu para o aumento do número de distratos ao longo de 2025.

Do total distratado no período, aproximadamente 26% do VGV distratado refere-se a *upgrades/downgrades* de imóveis do próprio Grupo.



Lucro Bruto e Margem Bruta

O resultado bruto do período apresentou uma evolução tanto do lucro quanto das margens, sustentado pelo fortalecimento dos processos, resultando em ganhos de eficiência operacional. Destaca-se a margem bruta ajustada por encargos financeiros que registrou um crescimento expressivo de 3,9 p.p. em relação a 2024.



⁴ Distratos da Receita considera 'vendas canceladas (distratos)' mais 'reversão da (provisão) de distratos' sobre 'receita bruta'.

MARGEM BRUTA POR MARCA (4T25)

DRE (R\$ mil)	CONSOLIDADO	PATRIMAR	NOVOLAR	HOLDING
Receita operacional líquida	367.354	272.644	93.838	872
Custo dos imóveis vendidos	(289.302)	(214.397)	(74.712)	(467)
Lucro bruto	78.052	58.247	19.126	405
<i>Margem bruta</i>	<i>21,2%</i>	<i>21,4%</i>	<i>20,4%</i>	<i>46,5%</i>
+Encargos Financeiros no Custo	17.418	13.394	4.025	-
Lucro Bruto Ajustado	95.470	71.640	23.151	405
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>26,0%</i>	<i>26,3%</i>	<i>24,7%</i>	<i>46,5%</i>

(Receitas) e Despesas Operacionais

(Receitas) e Despesas Operacionais (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Gerais e administrativas	26.874	22.540	19,2%	101.038	86.763	16,5%
Com vendas	36.733	31.046	18,3%	119.110	114.395	4,1%
Outras (receitas) despesas operacionais, líquidas	(5.543)	969	-672,0%	(14.664)	(3.528)	315,6%
Total	58.064	54.555	6,4%	205.484	197.630	4,0%
% da ROL	15,8%	15,8%	0,0 p.p.	14,0%	13,5%	0,5 p.p.

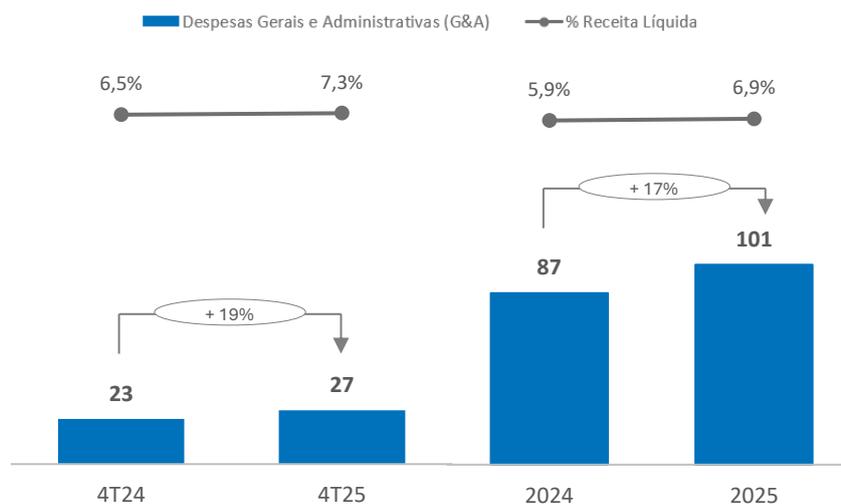
Despesas Gerais e Administrativas

Despesas Gerais e Administrativas (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Gastos com pessoal	16.582	14.004	18,4%	60.785	52.713	15,3%
Despesas administrativas gerais	3.056	2.319	31,8%	11.556	11.206	3,1%
Depreciação e amortização	1.675	1.624	3,1%	6.538	6.530	0,1%
Serviços de terceiros	5.561	4.593	21,1%	22.159	16.314	35,8%
Total	26.874	22.540	19,2%	101.038	86.763	16,5%
% da ROL	7,3%	6,5%	0,8 p.p.	6,9%	5,9%	1,0 p.p.

As Despesas Gerais e Administrativas no 4T25 foram influenciadas pelo aumento dos gastos com Serviços de Terceiros – sobretudo aqueles relacionados a licenças e manutenções sistêmicas, em função dos investimentos contínuos em automatização e integração de processos.

Adicionalmente, o percentual das Despesas Gerais e Administrativas sobre a receita líquida apresentou elevação no período, comportamento decorrente do menor nível de receita.

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS (R\$ MM | %)

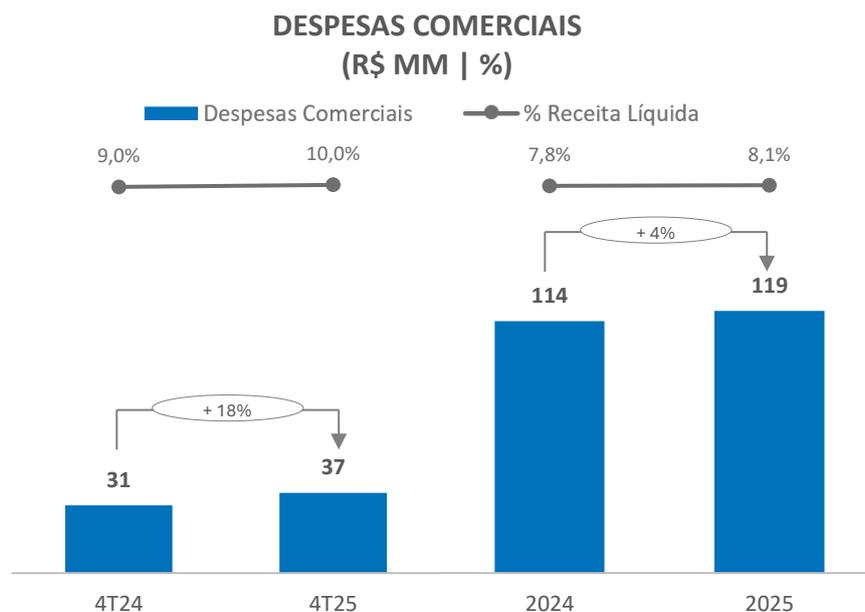


Despesas Comerciais

Despesas Comerciais (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Gastos com pessoal	2.206	1.627	35,6%	8.130	7.094	14,6%
Comissões e corretagens	8.717	7.931	9,9%	30.717	33.162	-7,4%
Stand de vendas/Apartamento decorado	5.408	9.472	-42,9%	22.666	23.935	-5,3%
Propaganda e publicidade	11.563	8.491	36,2%	34.234	31.525	8,6%
Outras despesas comerciais	8.839	3.525	150,8%	23.363	18.679	25,1%
Total	36.733	31.046	18,3%	119.110	114.395	4,1%
% da ROL	10,0%	9,0%	1,0 p.p.	8,1%	7,8%	0,3 p.p.

A elevação das Despesas Comerciais no 4T25, refletiu a maior intensidade da atividade comercial no período, impulsionada pelo forte ciclo de lançamentos.

As principais variações representam custos indiretos necessários à estrutura de vendas e suporte à comercialização dos empreendimentos, abrangendo *stands*, eventos, serviços terceirizados e despesas cartorárias, por exemplo.



Outras (Receitas) Despesas Operacionais

Outras (Receitas) Despesas Operacionais, líquidas (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Despesas tributárias	199	3	6533,3%	673	760	-11,4%
Provisão para riscos trabalhistas cíveis e tributários	616	1.312	-53,0%	3.754	1.406	167,0%
Perdas e (ganhos) eventuais	(3.609)	-	-	(7.379)	-	-
Ganho com distrato	(2.721)	(1.566)	73,8%	(10.576)	(5.801)	82,3%
Perda ganho com imobilizado	821	6	13583,3%	531	1.730	-69,3%
Outras despesas e (receitas) operacionais	(848)	1.230	-168,9%	(1.667)	(1.623)	2,7%
Total	(5.542)	985	-662,6%	(14.664)	(3.528)	315,6%
% da ROL	-1,5%	0,3%	-1,8 p.p.	-1,0%	-0,2%	-0,8 p.p.

No 4T25, houve variação relevante em Outras (Receitas) Despesas Operacionais em razão de eventos pontuais registrados no período. Esse efeito decorreu, principalmente, do reconhecimento de receita provenientes de multas por distrato, associado ao aumento do volume de distratos no período e à consequente maior retenção de valores. Adicionalmente, a Companhia reconheceu, nesse período, ganhos eventuais – entradas de recursos que não fazem parte da atividade principal e regular da empresa – com o recebimento de crédito tributário, venda de lote e comissões de vendas de unidades dos empreendimentos.

Resultado Financeiro

Receitas Financeiras	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Atualização monetária e juros contratuais	2.154	1.745	23,4%	8.133	6.492	25,3%
Juros sobre aplicações financeiras	9.795	10.535	-7,0%	43.951	45.078	-2,5%
Outras receitas financeiras	(6.494)	932	-796,8%	(159)	1.394	-111,4%
Total	5.455	13.212	-58,7%	51.925	52.964	-2,0%
Despesas Financeiras	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Juros sobre empréstimos e financiamentos	(27.768)	(20.837)	33,3%	(102.331)	(74.681)	37,0%
Débitos de encargos e tarifas bancárias	(7.697)	(9.575)	-19,6%	(12.100)	(12.984)	-6,8%
Outras despesas financeiras	(619)	(4.479)	-86,2%	(1.449)	(4.492)	-67,7%
Total	(36.084)	(34.891)	3,4%	(115.880)	(92.157)	25,7%
Resultado Financeiro	(30.629)	(21.679)	41,3%	(63.955)	(39.193)	63,2%

Como já observado no trimestre anterior, o Resultado Financeiro do período segue refletindo o ambiente de juros mais elevados e o maior saldo médio da dívida atrelada ao CDI. Além disso, o resultado do trimestre também incorpora os efeitos da cessão de crédito parcial de carteira, reconhecida em dezembro, que contribuiu adicionalmente para a variação da linha financeira no período.

Resultado de Equivalência Patrimonial

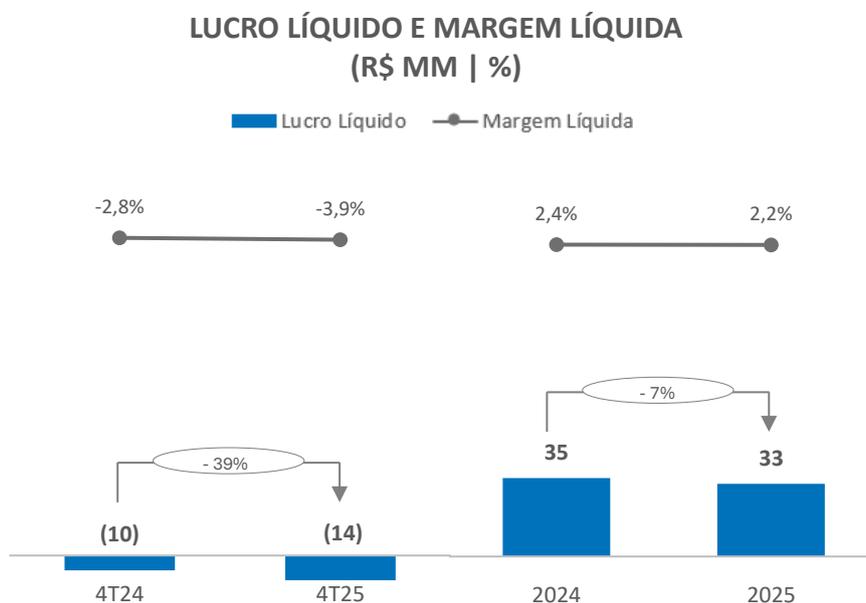
Resultado de Equivalência Patrimonial	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Resultado de Equivalência Patrimonial	2.663	(2.481)	-207,3%	5.025	3.463	45,1%

O Resultado da Equivalência Patrimonial segue positivo no acumulado do ano, refletindo o andamento das obras e o ritmo de vendas do Aura, empreendimento não controlado pela Patrimar. Além deste, também tivemos resultado positivo no empreendimento MedPlex, em função de venda ocorrida no período.

Lucro Líquido e Margem Líquida

Conforme já mencionado anteriormente, o lucro líquido e a margem líquida do período foram impactados pelo ambiente de crédito mais restritivo, volume de vendas de unidades com maior avanço de obras aquém do esperado no final do ano, maior volume de distratos e pela postergação do início de determinadas obras em função do período de chuvas, o que afetou o ritmo de evolução física dos empreendimentos.

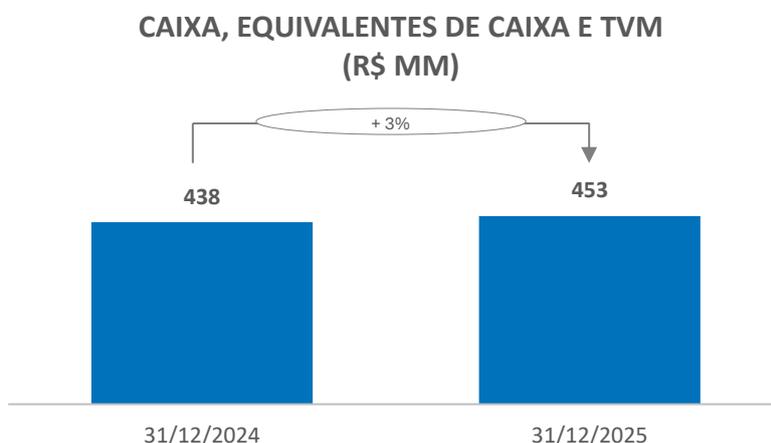
Apesar desses efeitos temporários, a Companhia projeta uma recuperação de margem em 2026, sustentada pela retomada do cronograma de obras e pelas vendas de unidades mais antigas, considerando a implementação de estratégias comerciais específicas e a expectativa de um ambiente macroeconômico menos restritivo.



Destques do Balanço Patrimonial

Caixa, Equivalentes de Caixa e TVM

A Companhia apresentou um aumento no Caixa na posição fim de 2025 em comparação com a mesma data de 2024 e registrou uma geração de caixa de R\$ 117 milhões, no 4T25. Essa geração de caixa teve como principais fatores a alienação de participações minoritárias em determinados empreendimentos e a antecipação de recebíveis de um empreendimento cuja carteira será integralmente concluída até o final do primeiro semestre do exercício seguinte.



Contas a Receber

Contas a Receber (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Unidades concluídas	69.258	76.532	-9,5%
Unidades não concluídas	1.218.627	1.168.393	4,3%
Serviço de administração	22.920	20.395	12,4%
Provisão para distrato/ perdas/ AVP	(85.998)	(77.634)	10,8%
Total	1.224.807	1.187.686	3,1%

O aumento do saldo de Contas a Receber reflete o avanço das obras e a consequente progressão do reconhecimento de receita pelo método PoC, além do impacto do ciclo de novas vendas decorrente dos lançamentos realizados no 4T25.

Abaixo estão apresentadas as contas a receber de clientes financeiros do Grupo, que não reflete o saldo contábil dos empreendimentos não concluídos, uma vez que este é registrado conforme o percentual de conclusão das obras.

Contas a Receber (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
A vencer até 1 ano	797.106	668.937	19,2%
A vencer de 1 a 2 anos	1.119.305	877.624	27,5%
A vencer de 2 a 3 anos	367.109	914.006	-59,8%
A vencer de 3 a 4 anos	233.608	76.272	206,3%
A vencer acima de 4 anos	3.426	3.106	10,3%
	2.520.554	2.539.945	-0,8%
Vencido até 1 ano	92.618	34.133	171,3%
Vencido entre 1 e 2 anos	10.854	6.693	62,2%
Vencido entre 2 e 3 anos	6.513	3.811	70,9%
Vencido entre 3 e 4 anos	3.989	2.114	88,7%
Vencido acima de 4 anos	5.107	2.439	109,4%
	119.081	49.190	142,1%
Total	2.639.635	2.589.135	2,0%

O aumento dos valores vencidos até 1 ano refere-se, principalmente, aos valores a receber de empreendimentos entregues no final de 2025 cujos valores estão sendo financiados pelos clientes, impactando no ciclo de recebimento em relação à data original. A maior parte desses valores foi ou está em processo de ser recebido no 1T26.

Imóveis a Comercializar

Imóveis a Comercializar (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Estoque de terrenos	161.921	149.882	8,0%
Imóveis em construção	814.683	497.482	63,8%
Imóveis concluídos	39.422	5.995	557,6%
Provisão para Distrato	-	1.011	-100,0%
Total	1.016.026	654.370	55,3%

O aumento do saldo de Imóveis a Comercializar decorre, principalmente, da elevação do estoque de unidades em construção, impulsionada pelos lançamentos realizados no período.

Obrigações por Compra de Imóveis

Obrigações por Compra de Imóveis (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Terrenos incorporados	136.087	114.215	19,1%
Torna	12.885	18.326	-29,7%
Permuta Financeira	123.202	95.889	28,5%
Terrenos não incorporados	-	6.884	-100,0%
Torna	-	-	-
Permuta Financeira	-	6.884	-100,0%
Total	136.087	121.099	12,4%

A Companhia segue reduzindo o volume de compras de terrenos em torna, avançando na estratégia de migrar para estruturas de permutas físicas e financeiras, reduzindo desembolsos iniciais e tornando o ciclo de desenvolvimento dos empreendimentos mais eficiente.

Parceiros em Empreendimentos Imobiliários

Em 23 de dezembro de 2025, o Conselho de Administração aprovou a celebração de Contrato de Compra e Venda de Participação Societária e Outras Avenças com o FII Alicerce Desenvolvimento Imobiliário Fundo de Investimento Imobiliário de Responsabilidade Limitada, gerido pela Manatí Capital Management, envolvendo a alienação, em caráter definitivo, de quotas representativas do capital social da Alicerce PM Empreendimentos Imobiliários Ltda., pelo preço total de R\$ 60 milhões. Do valor total da venda, permanece pendente de recebimento o montante de R\$ 25 milhões.

Adicionalmente, o Fundo se comprometeu a realizar aporte via aumento de capital social de R\$ 30 milhões na Alicerce PM, em datas sucessivas pactuadas entre as partes, a ser concluído em até 7 meses da assinatura do contrato, o que resultará em participação aproximada de 35% do capital social. Até o exercício findo de 31 de dezembro de 2025, foi realizado aporte no montante de R\$ 10 milhões.

Com a concretização integral da transação, a Companhia terá recursos adicionais de R\$ 90 milhões, sendo dos quais R\$ 45 milhões já foram integralizados em 26 de dezembro de 2025. Essa transação, embora tenha natureza de uma participação de capital e sua liquidação em seu fluxo normal com os resultados e fluxos de caixa gerados pelos empreendimentos abarcados, sem garantia de retorno mínimo, possui determinadas cláusulas de opção de venda (*put*) e de opção de compra (*call*) relacionadas à participação do investidor em situações muito específicas, determinadas e controláveis, que podem, para determinadas situações, configurar uma obrigação inevitável de entregar caixa por parte do Grupo, configurando um passivo financeiro em conformidade com as normas contábeis vigentes. Dessa forma, a Companhia registrou, em conformidade com essas normas contábeis vigentes, um passivo de R\$ 43.505 no consolidado e R\$ 33.505 na controladora.

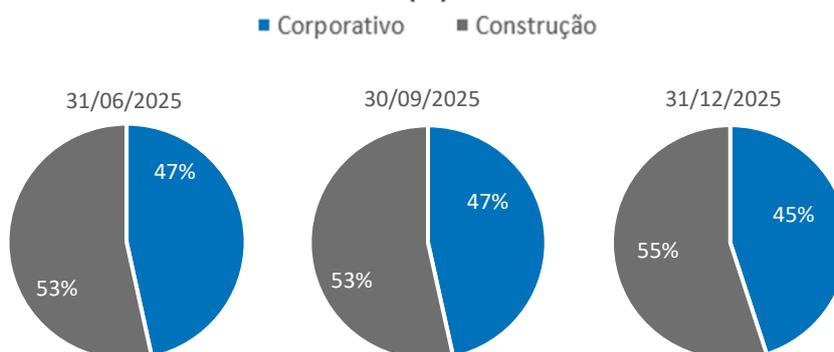
Endividamento

Dívida Líquida (Caixa Líquido) / Patrimônio Líquido (R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.509.359	1.228.400	22,9%
(+) Debêntures/CRI e Notas Comerciais	679.330	597.931	13,6%
(+) Financiamento à Construção	830.029	630.469	31,7%
(-) Caixa, Disponibilidades e TVM	335.950	438.082	-23,3%
(=) Dívida Líquida (Caixa Líquido)	1.056.634	790.318	33,7%
(=) Patrimônio Líquido	552.614	565.112	-2,2%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)/ Patrimônio Líquido	191,2%	139,9%	51,4p.p.

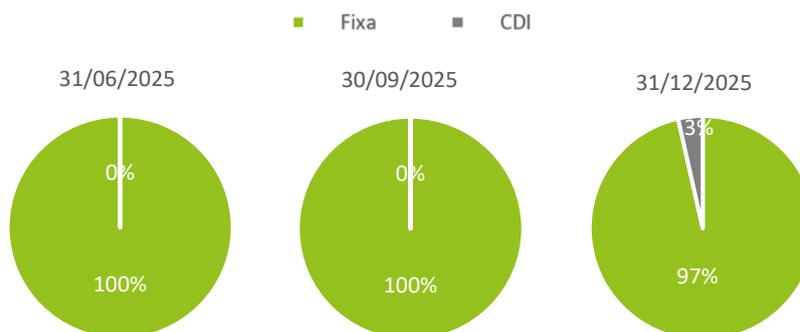
Como mencionado nos resultados anteriores, o aumento do endividamento da Companhia está associado, principalmente, ao financiamento à construção, em linha com o avanço físico das obras. De forma estrutural, a Companhia ampliou o endividamento corporativo com objetivo de suportar o ciclo de crescimento 2021-2024. Com a conclusão dos empreendimentos desse ciclo, cujas entregas tiveram início em 2025, mantém-se a perspectiva de desalavancagem ao longo dos próximos trimestres.

A Companhia segue focada na geração de caixa e na redução da dívida líquida corporativa, com destaque para o aumento da participação da Novolar nos resultados consolidados, com empreendimentos que apresentam ciclos financeiros mais curtos, em função do maior volume de repasses na planta.

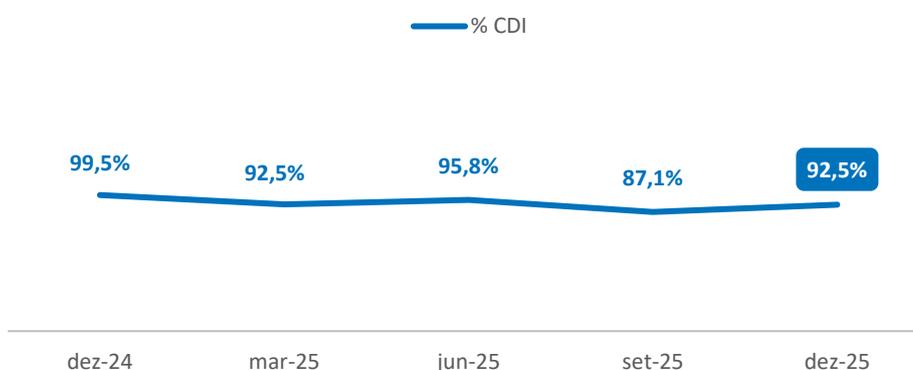
COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA POR TIPO (%)



COMPOSIÇÃO DO FINANCIAMENTO À CONSTRUÇÃO (%)



CUSTO MÉDIO DA DÍVIDA TOTAL (%)



No quarto trimestre, a Companhia reforçou sua eficiência na estratégia de financiamento, celebrando novas contratações com custos mais competitivos àqueles observados ao longo de 2025. As negociações em andamento, com perspectiva de conclusão em 2026, seguem essa mesma tendência, demonstrando forte capacidade de originação de negócios de qualidade e aderência ao planejamento estruturado de longo prazo.

A Companhia segue avaliando de forma positiva a disponibilidade de fontes de financiamento sustentáveis nos próximos anos, alinhadas ao perfil de seus projetos e à demanda observada nos mercados em que atua. Essa perspectiva reflete a aderência do portfólio e a disciplina adotada na originação de novos projetos, preservando a solidez da estrutura de capital e a previsibilidade do fluxo de recursos.

Anexos

Demonstração de Resultado Consolidado

DRE (R\$ mil)	4T25	4T24	Δ %	2025	2024	Δ %
Receita Operacional Líquida	367.354	345.947	6,2%	1.463.176	1.464.532	-0,1%
Custo dos imóveis vendidos	(289.302)	(271.343)	6,6%	(1.139.080)	(1.166.844)	-2,4%
Lucro bruto	78.052	74.604	4,6%	324.096	297.688	8,9%
Margem bruta	21,2%	21,6%	-0,3 p.p.	22,2%	20,3%	1,8 p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(55.401)	(57.036)	-2,9%	(200.459)	(194.167)	3,2%
Gerais e administrativas	(26.874)	(22.540)	19,2%	(101.038)	(86.763)	16,5%
Vendas	(36.733)	(31.046)	18,3%	(119.110)	(114.395)	4,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	5.543	(969)	-672,0%	14.664	3.528	315,6%
Equivalência patrimonial	2.663	(2.481)	-207,3%	5.025	3.463	45,1%
Lucro (prejuízo) operacional	22.651	17.568	28,9%	123.637	103.521	19,4%
Receitas financeiras	5.455	13.212	-58,7%	51.925	52.964	-2,0%
Despesas financeiras	(36.084)	(34.889)	3,4%	(115.880)	(92.157)	25,7%
Resultado financeiro	(30.629)	(21.677)	41,3%	(63.955)	(39.193)	63,2%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	(7.978)	(4.109)	94,2%	59.682	64.328	-7,2%
Imposto de renda e contribuição social	(6.177)	(6.106)	1,2%	(27.093)	(29.176)	-7,1%
Lucro (prejuízo) líquido	(14.155)	(10.215)	38,6%	32.589	35.152	-7,3%
Margem líquida	-3,9%	-2,8%	-1,1 p.p.	2,2%	2,4%	-0,2 p.p.
Atribuível a:						
Participação do controlador	(16.948)	(13.402)	26,5%	27.689	31.882	15,1%
Participação dos sócios não controladores	2.793	3.187	-12,4%	4.900	3.270	-33,3%

Balanço Patrimonial

Ativo	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	399.855	302.281	32,3%
Título e valores mobiliários	52.870	135.801	-61,1%
Conta a receber de clientes	684.956	523.613	30,8%
Imóveis a comercializar	935.681	553.337	69,1%
Tributos a recuperar	34.980	28.027	24,8%
Despesas antecipadas	46.572	45.548	2,2%
Outras contas a receber	22.408	14.569	53,8%
Total do ativo circulante	2.177.322	1.603.176	35,8%
Não circulante			
Aplicações financeiras restritas	3.633	3.203	13,4%
Contas a receber de clientes	539.851	664.073	-18,7%
Imóveis a comercializar	80.345	101.033	-20,5%
Depósitos judiciais	3.604	773	366,2%
Créditos com partes relacionadas	78.381	85.839	-8,7%
Impostos diferidos ativos	1.569	1.825	-14,0%
Instrumentos financeiros	-	213	-100,0%
Total do ativo realizável a longo prazo	707.383	856.959	-17,5%
Investimentos	41.004	32.569	25,9%
Imobilizado	64.595	50.700	27,4%
Intangível	16.756	11.319	48,0%
Direito de uso de arrendamento	12.608	14.982	-15,8%
Total do ativo não circulante	842.346	966.529	-12,8%
Total do ativo	3.019.668	2.569.705	17,5%
Passivo	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	470.001	265.431	77,1%
Arrendamento	4.632	3.714	24,7%
Fornecedores	124.962	109.507	14,1%
Salários e encargos sociais	23.682	20.632	14,8%
Tributos a pagar	6.383	6.726	-5,1%
Obrigações por compra de imóveis	41.158	33.210	23,9%
Dividendos a pagar	6.576	7.572	-13,2%
Adiantamentos de clientes	258.496	256.005	1,0%
Provisão para manutenção de imóveis	7.856	2.005	291,8%
Tributos diferidos	24.387	22.531	8,2%
Outras contas a pagar	6.080	2.754	120,8%
Total do passivo circulante	974.213	730.087	33,4%
Não circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.039.358	962.969	7,9%
Arrendamentos	7.387	11.136	-33,7%
Obrigações por compra de imóvel	94.929	87.889	8,0%
Adiantamentos recebidos de clientes	206.326	124.647	65,5%
Provisão para riscos	5.112	4.462	14,6%
Provisão para manutenção de imóvel	30.430	28.901	5,3%
Tributos correntes com recolhimento diferido	29.177	27.856	4,7%
Débitos com partes relacionadas	25.586	17.083	49,8%
Provisão para passivo a descoberto	10.832	9.563	13,3%
Instrumentos financeiros	200	-	n/a
Parceiros em Empreendimentos Imobiliários	43.504	-	n/a
Total do passivo não circulante	1.492.841	1.274.506	17,1%
Total do passivo	2.467.054	2.004.593	23,1%
Patrimônio líquido			
Capital social	269.172	269.172	0,0%
Reservas de capital	259	259	0,0%
Reservas de lucro	171.231	150.818	13,5%
Patrimônio líquido atribuível aos controladores	440.662	420.249	4,9%
Participação dos não controladores	111.952	144.863	-22,7%
Total do patrimônio líquido	552.614	565.112	-2,2%
Total do passivo e patrimônio líquido	3.019.668	2.569.705	17,5%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa - R\$	31/12/2025	31/12/2024	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	32.589	35.152	-7,3%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
Depreciações e amortizações	32.540	28.681	13,5%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	2.865	16.699	-82,8%
Resultado de equivalência patrimonial	(5.025)	(3.463)	45,1%
Provisão para manutenção de imóveis	13.391	15.316	-12,6%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	5.634	4.157	35,5%
Provisão para distratos	(1.176)	(801)	46,8%
Provisão para devedores duvidosos	6.675	3.953	68,9%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	186.964	110.331	69,5%
Imposto de renda e contribuição social	4.090	12.820	-68,1%
Baixa de Ativos Imobilizados	1.028	4.255	-75,8%
Rendimento de títulos e valores mobiliários	(10.761)	(14.211)	-24,3%
Valor justo de instrumento financeiro	413	(213)	-293,9%
	269.227	212.676	26,6%
Variações no capital circulante			
Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	(45.485)	(435.259)	-89,5%
Imóveis a comercializar	(361.656)	(122.024)	196,4%
Tributos a recuperar	(6.697)	(6.758)	-0,9%
Outros ativos	(11.694)	396	-3053,0%
Fornecedores	15.455	(21.243)	-172,8%
Salários e encargos sociais	3.050	752	305,6%
Obrigações tributárias	21.747	19.990	8,8%
Obrigações por compra de imóveis	14.988	66.140	-77,3%
Adiantamentos de clientes	84.170	(43.321)	-294,3%
Outros passivos	3.326	1.378	141,4%
Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia	(6.011)	(6.712)	-10,4%
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(4.984)	(8.645)	-42,3%
	(293.791)	(555.306)	-47,1%
Juros pagos	(164.193)	(126.711)	29,6%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(23.003)	(16.356)	40,6%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(211.760)	(485.697)	-56,4%
Fluxos das atividades de investimentos			
Aplicação em títulos de valores mobiliários	(149.896)	(536.112)	-72,0%
Resgate de títulos de valores mobiliários	243.588	586.478	-58,5%
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(430)	(298)	44,3%
Adiantamentos a empresas ligadas	15.961	(57.614)	-127,7%
Aportes (retorno) de investimentos	(2.172)	(687)	216,2%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(48.554)	(31.519)	54,0%
Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos	58.497	(39.752)	-247%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Valores recebidos de empréstimos e financiamentos	586.314	791.811	-26,0%
Amortização de principal de empréstimos e financiamentos	(332.929)	(355.273)	-6,3%
Dividendos pagos	(8.272)	(16.550)	-50,0%
Distribuições a sócios não controladores, líquido	(37.780)	(17.408)	117,0%
Recebimento de parceiros em empreendimentos imobiliários	43.504	-	n/a
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos	250.837	402.580	-37,7%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	97.574	(122.869)	-179,4%
Variação de caixa			
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	302.281	425.150	-28,9%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	399.855	302.281	32,3%
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	97.574	(122.869)	-179,4%

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

Daniela Guerra Mattos

Analista de Relações com Investidores

Nicolly Campos

Analista de Relações com Investidores

Tel: +55 (31) 3254-0311

ri.patrimar.com.br

E-mail: ri@patrimar.com.br



*Patrimar | Madison Square, Nova Lima/ MG
Lançamento: 4T25*

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: 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).

VGv: 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.

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.

Não Controlado: Valor do %Grupo Patrimar em empreendimentos fruto de parcerias que não são controlados pela Companhia e, logo, não consolidados nas nossas demonstrações financeiras, permanecendo como equivalência patrimonial.



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.

Earnings Release

4Q25 and 2025



Belo Horizonte, March 5, 2025 - Patrimar S.A. ("Patrimar" or "Company"), one of the largest developers and construction companies in Brazil, operating in the three income brackets - economic, medium income and high income (luxury and high luxury products), announces its operating and financial results for the 4th quarter of 2025 ("4Q25") and the 12th months of 2025 ("2025"). 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

Revenue Growth

Net revenue of **R\$ 367 million** in 4Q25, **6%** higher than in 4Q24.

Margin Increase

Adjusted gross margin of **26.0%** in 4Q25, **1.3 p.p.** lower than in 4Q24; and **26.9%** in 2025, **3.9 p.p.** higher than in 2024.

Cash Generation

R\$ 117 million in 4Q25.



Front and Back Cover: Patrimar | Place Vendôme, Nova Lima/ MG
Launched: 4Q25



Full attention to customer needs, creating innovations for their needs

Commitment to ESG guidelines

GRUPO PATRIMAR
ESG
ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE



Commitment to quality and comfort down to the smallest details



Operation with geographical diversification and residential segments

8th largest construction company in Brazil – according to O Empreiteiro ranking

National and international recognition for design and functionality

PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO

INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS
ACCREDITED AGENCIES

casa + AZUL
CAIXA

Edge
Excellence in Design For Greater Efficiencies

Projects with EDGE sustainability certification

PATRIMAR ASSET

The convenience of receiving on equipped Patrimar. The result is a safe investment with a faster return

Summary

MESSAGE FROM MANAGEMENT

ESG

OPERATIONAL PERFORMANCE

Launches

Net Sales

Sales Speed - SOS

Transfers

Inventory

Landbank

FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

Gross Profit and Gross Margin

Operational, General and Administrative and Selling Expenses

Financial Result and Equity

Net Income and Net Margin

BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents

Accounts Receivable

Properties for Sale

Obligations for Real Estate Purchase

Partners in Real Estate Ventures

Indebtedness

ATTACHMENTS

Attachment 1 - Income Statement

Attachment 2 - Balance Sheet

Attachment 3 - Cash Flow Statement

ABOUT THE COMPANY

Message from Management

We ended 2025 with an optimistic view of the future. Despite the negative result in 4Q25 — which we will discuss in more detail below — we remain confident in our strategy and in the gradual recovery of profitability across our developments. We currently have approximately R\$ 5.8 billion in approved projects ready for launch, across different regions, which provides us with the flexibility to supply the market with products quickly and respond promptly to necessary adjustments, considering both the general economic environment and the specific conditions of each region and segment.

We remain focused on expanding our operations in the Minha Casa Minha Vida Government Program (MCMV) segment, particularly in the city of São Paulo, where the first launches will occur soon and where our project pipeline totals R\$ 1.3 billion over the coming years.

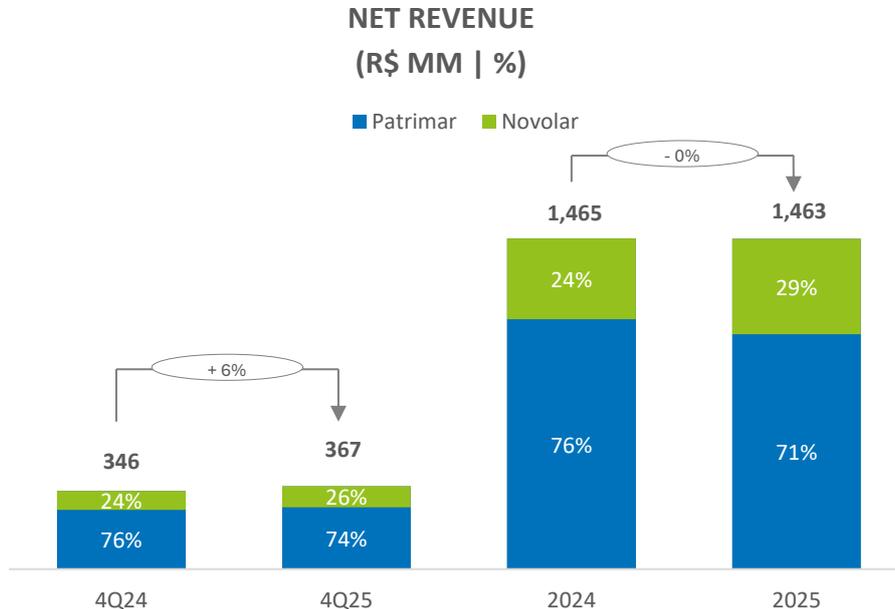
In the high-end segment, under the Patrimar brand, we continue to maintain a strong presence in the Belo Horizonte/Nova Lima and Rio de Janeiro markets — which are expected to remain the exclusive regions for this brand. We view the expected decline in interest rates, recent supply adjustments (lower launch volume), and the limited availability of inventory as major catalysts for growth in these markets over the next quarters.

As previously mentioned in past releases, the Company reached, in 4Q25, the beginning of the cycle of completing large developments that drove the significant growth seen in recent years. This cycle includes the completion, in 2026 and 2027, of 21 developments with total PSV of R\$ 3.5 billion and an accounts receivable balance of R\$ 1.5 billion from sold units. The completion process began with the delivery of the Oceana Golf and Atlântico Golf developments in Rio de Janeiro, whose combined expected free cash generation — after the sale of the remaining inventory — is approximately R\$ 351 million, part of which was already reflected in 2025.

The 4Q25 results reflect a combination of a temporary gap in projects under construction — impacted by the completion of major developments mentioned in the previous paragraph — and a strategy to defer the start of projects launched in the second half of the year to 2026 due to the rainy season. In addition, the volume of apartment sales concentrated in units with higher construction progress, which generated a greater impact on revenue, came below expectations. We are working on the commercialization of these units throughout 2026.

Business Growth

The revenue volume recognized in 4Q25 was impacted by the decision to start construction only in 2026. Gross revenue to be recognized in 2026 — solely from units already sold as of December 31, 2025, and based on expected construction progress throughout the year — amounts to R\$ 1.4 billion.

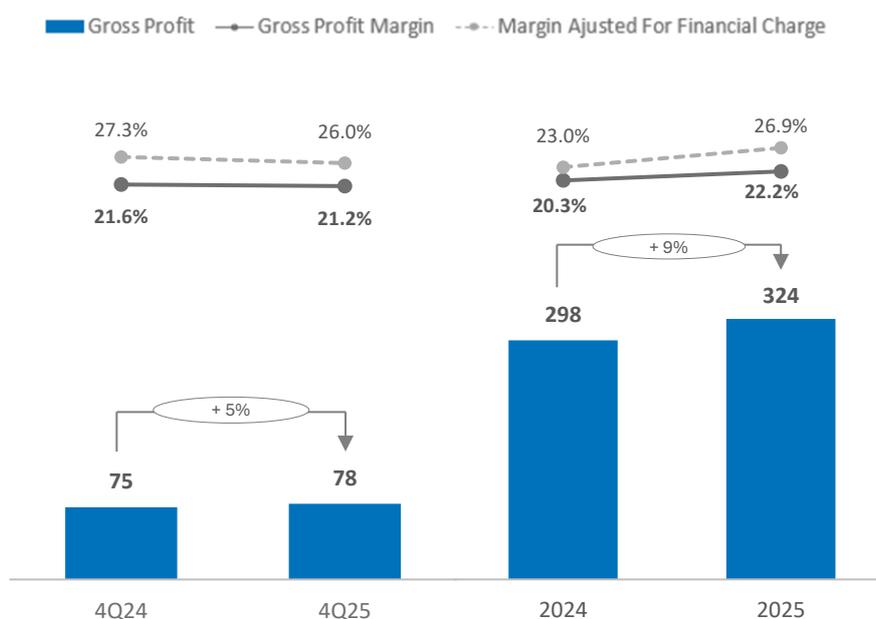


Within this strategic framework, Novolar has been increasing its share of net revenue and is expected to continue gaining relevance, especially with the investments being made by the brand in the São Paulo capital market, where launches will begin in 2026.

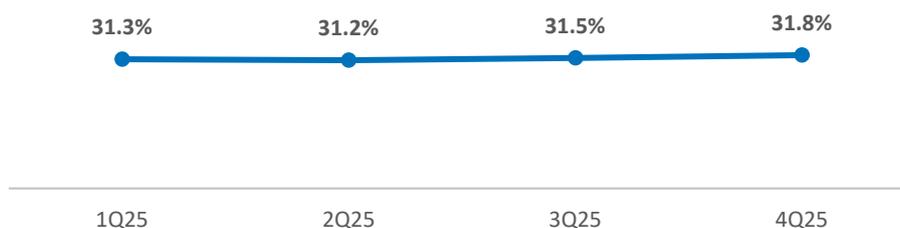
Profitability

The adjusted gross margin (excluding financial charges) continues its trajectory of improvement. Despite the higher-than-expected volume of contract cancellations, particularly in recently delivered developments — a result of more restrictive financing conditions for our clients — profitability has continued to improve, supported by the consistent resale pace of these cancelled units, which has been occurring at margins above those of the previous sales.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN (R\$ MM | %)



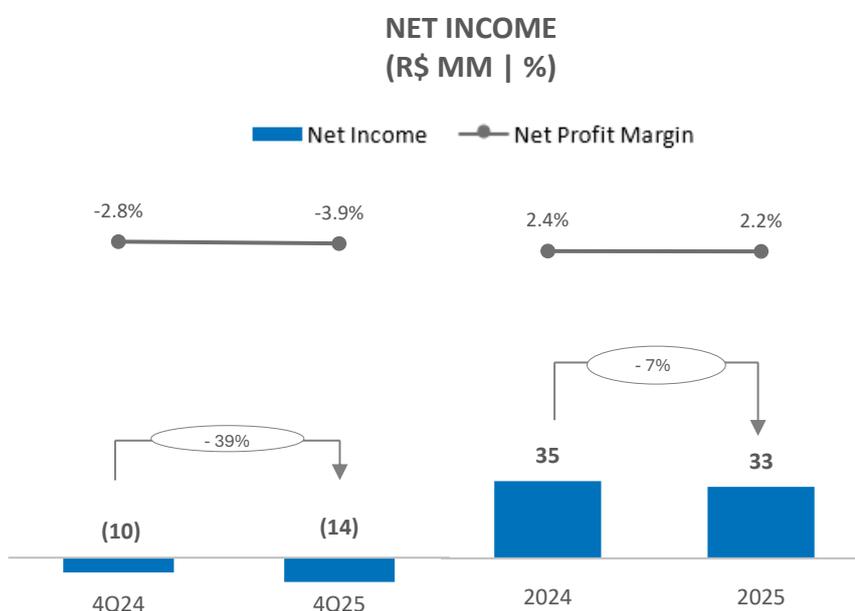
MARGIN TO BE APPROPRIATED¹ (%)



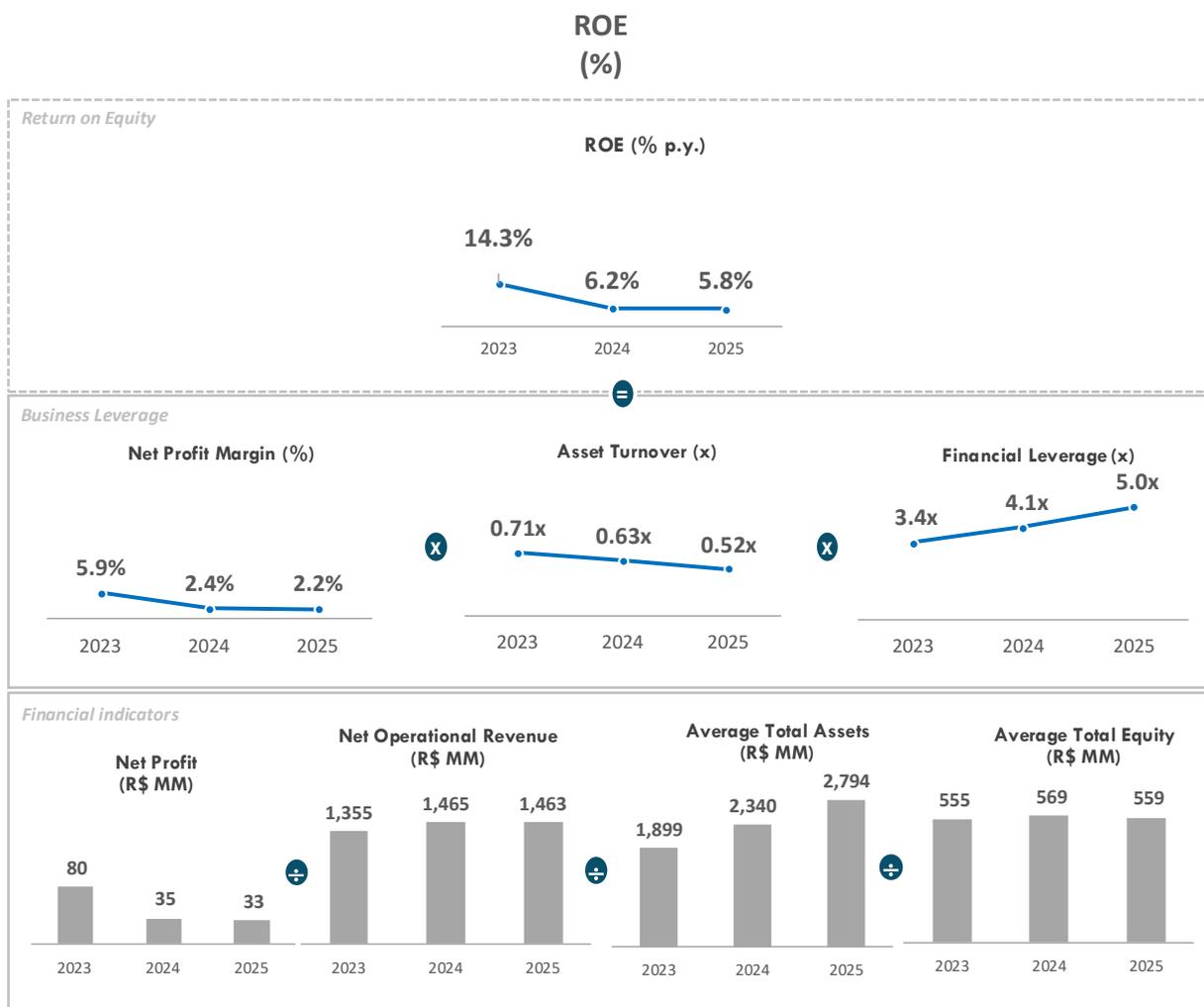
¹ The Margin to Be Appropriated considers only the revenue and the cost to be incurred, without taxes, sat and other accounting effects.

The results for the quarter — and consequently for the full year 2025 — were impacted by the lower volume of sales of units with advanced PoC, which led the inventory of completed units to increase from R\$ 118 million in September 2025 to R\$ 196 million in December 2025. This was further influenced by the previously mentioned strategy of starting construction only in 2026, to avoid the rainy season. This effect is also expected to impact revenue recognition in 2026.

In addition to the impact on net revenue, we carried out a receivable assignment transaction related to a development nearing completion, which affected financial expenses in 4Q25 by R\$ 5.9 million.

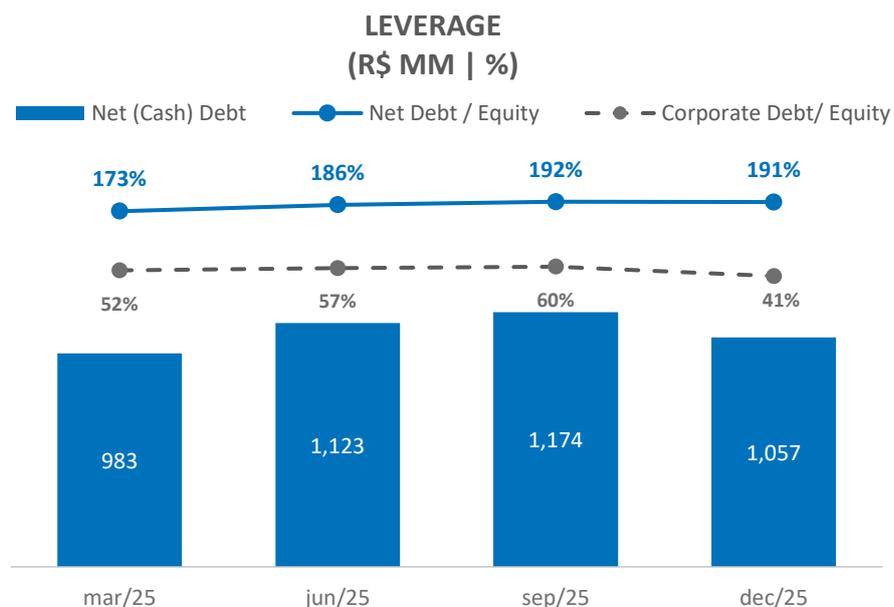


ROE remains below the level targeted by the Company, and the actions implemented throughout 2025 — including profitability improvements, as discussed above, increased asset turnover driven by the sale of inventory units, greater contribution from Novolar within the business mix, and reduced leverage resulting from stronger cash generation as projects are completed — are intended to enhance return on equity and deliver value to shareholders, clients, and society.

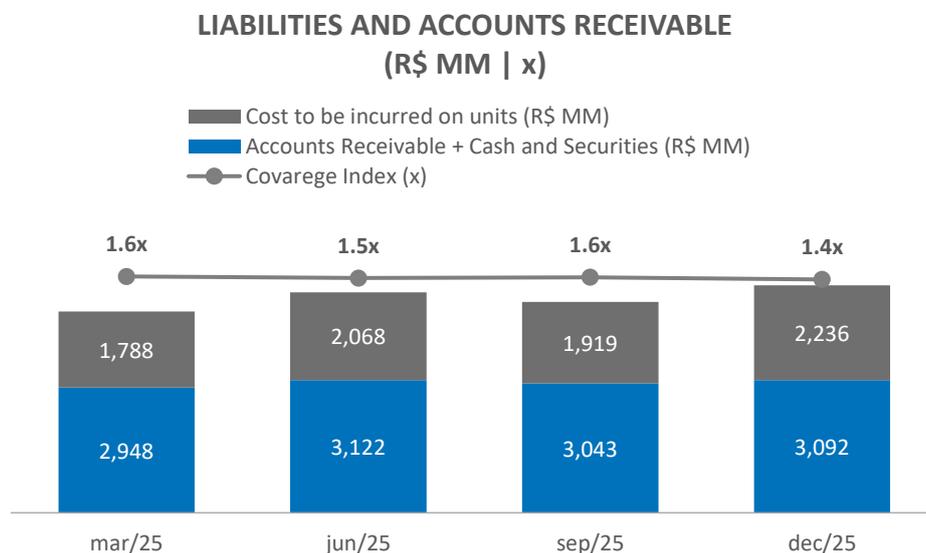


Leverage, Liquidity and Financial Discipline

We significantly reduced our corporate leverage throughout the year (which excludes construction financing), as we had already indicated. We carried out portfolio assignment operations and sale of minority interest in a set of projects to, together with the cash generation of the operation, contribute to deleveraging and improve the Company's capital structure. Similar operations using the Company's assets should be used in 2026 for the same purposes.



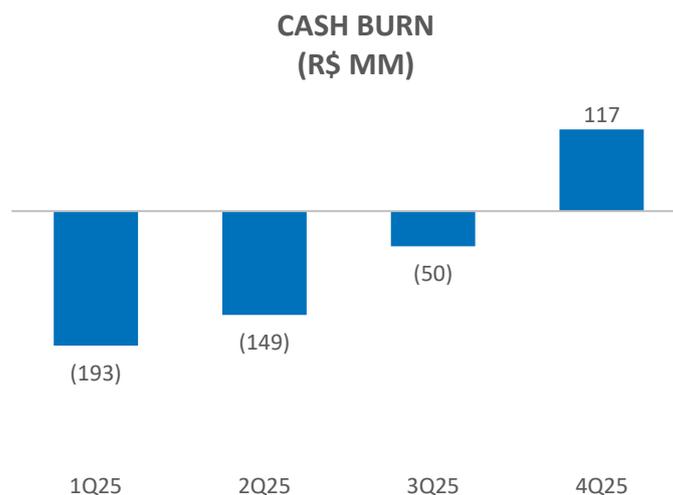
As mentioned at the beginning of this message, we have a significant amount of receivables expected over the coming years and an operating growth rate that is lower than what we have experienced so far. As a result, the Company expects to reach its target of eliminating corporate net debt by the end of 2027, in line with the medium-term financial plan defined as “Plano27.”



The decline in the construction liability coverage ratio is primarily due to the reduction in sales observed at the end of 4Q25, which impacted the receivables portfolio. Despite the high volume of launches in October and the strong sales recorded during that month; the indicator was affected. The Company is working to accelerate sales in 2026, manage

supply and demand, and increase business volume in the MCMV segment — which has a more efficient cash cycle — with the goal of restoring the indicator to levels observed in previous periods, above 1.5x.

4Q25 recorded strong cash generation. Excluding the minority-stake sale transaction, cash generation for the quarter totaled R\$ 72 million.



The Company's Plano27 — which aims to reach zero corporate net debt (excluding construction financing from the calculation), remains in place, and the Company currently has no expectations of deviating from this objective.

New Business Investments



As part of its investment diversification strategy and stakeholder engagement efforts, the Company launched “Conecta”, a platform designed to transform the real estate purchasing journey into a simpler, faster, and more centralized experience. The solution expands the range of integrated services offered to clients and reinforces the Group’s commitment to innovation, transparency, and the continuous improvement of the customer experience. In its first investment cycle, Conecta will require total investments of approximately R\$ 9 million. The Company holds a 50.5% equity stake in Conecta.

ESG

In 2025, the Patrimar Group advanced meaningfully in its ESG agenda, reinforcing the Company’s commitment to responsible practices, operational efficiency, and sustainable value creation for all stakeholders.

Building on the ESG commitments established in 2023

— which set the goal that 70% of developments obtain a recognized sustainability certification and 50% of corporate events be carbon-neutral with verified



offsetting — the Company progressed both in the certification of its projects and in the execution of carbon-neutral events throughout 2025. During the period, six developments received relevant national and international certifications, representing 72% of the PSV of projects under construction, surpassing the target. Among these, the José Torres Franco development in Minas Gerais stands out for achieving the *EDGE Advanced* seal, becoming the Company’s first project to reach this superior level of efficiency. In addition, 90% of the Company’s internal events had their carbon emissions offset, an initiative carried out in partnership with ENEL Energia.

For 2026, the Group is directing efforts toward expanding its portfolio of certified developments and strengthening decarbonization initiatives, incorporating innovations that further enhance the environmental efficiency of its projects and deepen transparency across its practices.

In 2025, the Company also signed a financing agreement for the construction of one of its projects in Rio de Janeiro in the amount of R\$ 213 million, with funds from EcoInvest, resources that are intended for projects that have sustainability indices and external certification – in this case, EDGE. It was the first construction financing contract signed by Banco do Brasil from EcoInvest resources. Another project with the Company's participation, in Nova Lima, controlled by a partner company, also obtained the same EcoInvest resources, proving the Group's commitment to sustainable practices in its works.

Another important advancement was the expansion of Lean Construction practices across the Company’s internal processes, promoting standardization, waste reduction, and increased operational efficiency. This initiative reinforces Patrimar Group’s ongoing pursuit of operational excellence and sustainability across all stages of the production cycle.

Aiming to strengthen control mechanisms and enhance transparency in corporate relations, the Company established new advisory committees to support the Board of Directors: the **ESG** Committee, the **Strategy** Committee, the **Finance** Committee, and the **People & Culture** Committee, in addition to the existing Audit, Compliance & Risk Committee. All these committees are aligned with leading corporate governance practices and are focused on fostering ethics, sustainability, and corporate responsibility as key pillars of the Company’s management model.



On the social front, we continued to expand the initiatives under “Construindo o Bem”, our corporate volunteer program. Throughout another year, we carried out activities with “Casa Sonhar Patrimar” — such as the Career Showcase and Cultural Showcase — and with the TETO Project, reinforcing our commitment to generating positive

impact. Another highlight was the launch of the Culture Manual, a document that outlines the values that guide and empower the Company.

For the second consecutive year, Patrimar Group was certified as a Great Place to Work (GPTW), ranking 15th among the best companies to work for in Minas Gerais.



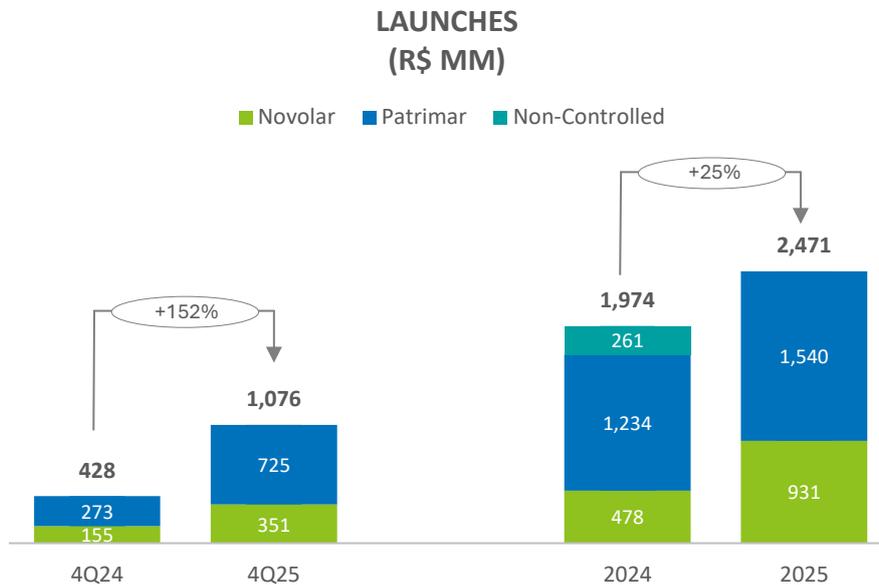
Together, these initiatives position 2025 as a year of significant progress in Patrimar Group’s ESG journey. The Company remains committed to continuously strengthening our practices, aligning growth, innovation, and responsibility to build a more sustainable future.

Operational Performance

Launches

The Company achieved a record PSV of launches in 2025, reaffirming its strategy of sustainable growth with a balanced and diversified portfolio across its three operating segments — economic, mid-income, and high-income — and presence in the three states where it operates.

The highlight of the period was 4Q25, which concentrated a significant volume of launches. Specifically, regarding the Novolar brand, the growth in launch volume was 127% in 4Q25, and 95% in the year, increasing its share to 38% of the total volume in 2025 (compared to 24% in 2024), reinforcing our strategy to expand operations in the lower-income segments.

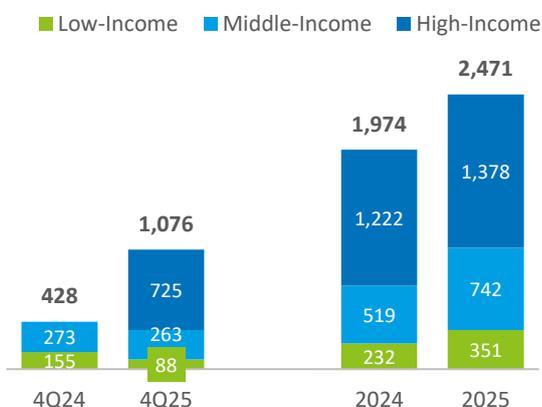


Among the launches in the quarter, a highlight was Madison Square, a high-income development located in Nova Lima (State of Minas Gerais), which delivered strong commercial performance, with approximately 70% of its units sold within the first three months of sales.

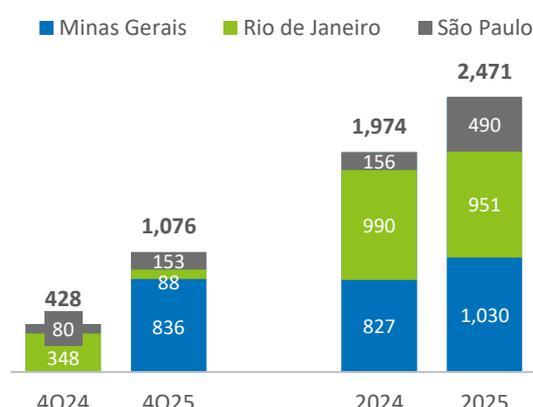
This performance reinforces the Company’s ability to execute launches even in a more selective macroeconomic environment, while sustaining a robust and well-distributed pipeline across its operating markets.

The “Minha Casa Minha Vida Program” (MCMV) segment increased its launch volume by 51% during the year, and its share in the overall mix from 12% to 14%. We expect stronger growth for this segment in 2026, particularly driven by upcoming launches in the city of São Paulo.

**LAUNCHES BY SEGMENT
(R\$ MM)**



**LAUNCHES BY REGION
(R\$ MM)**

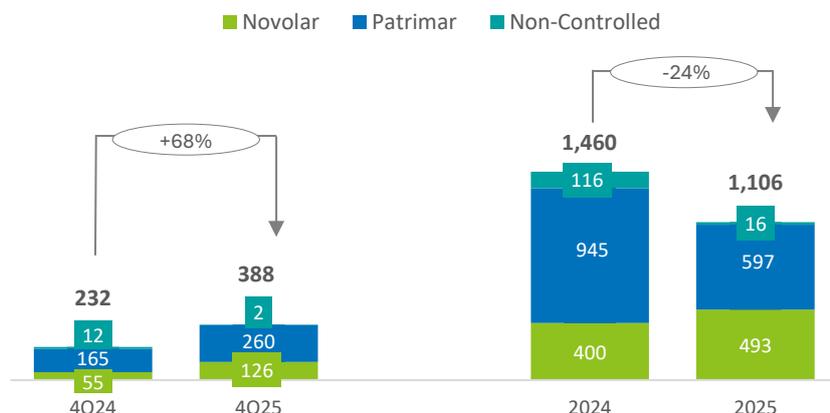


Sales

The growth in sales in 4Q25 was driven mainly by the launches carried out during the period, which delivered strong commercial performance. October, as previously disclosed, was the third-best month in the Company’s history; however, November and December performed below expectations, reflecting the economic environment. The Company continues to monitor the markets and segments in which it operates to define its actions for the coming year.

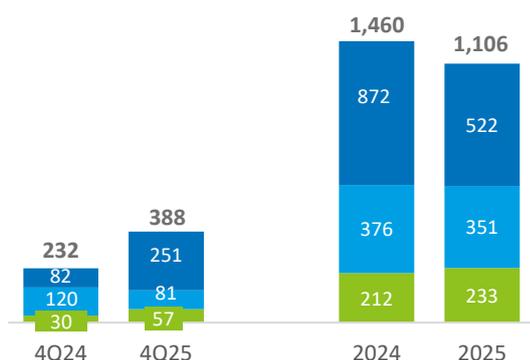
Considering the months of November and December mentioned above and a weaker 1Q25 due to macroeconomic instabilities, the year 2025 delivered a performance below that of 2024. However, the outlook for the coming years remains positive, supported by the volume of products available for sale and approved projects scheduled for launch.

**NET SALES
(R\$ MM)**



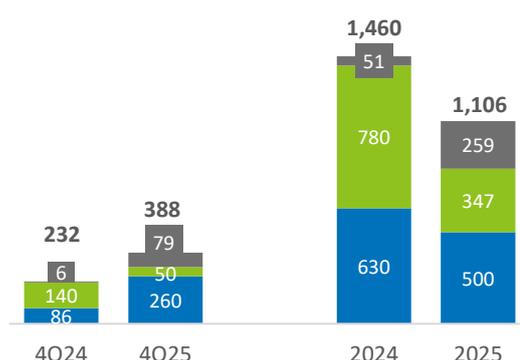
**NET SALES BY SEGMENT
(R\$ MM)**

■ Low-Income ■ Middle-Income ■ High-Income



**NET SALES BY REGION
(R\$ MM)**

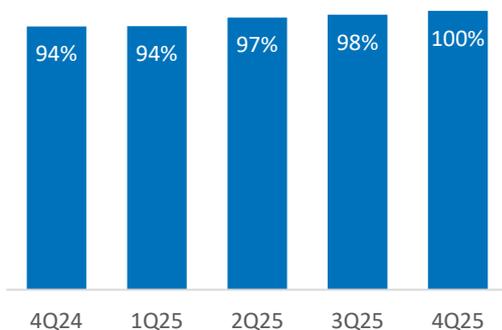
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



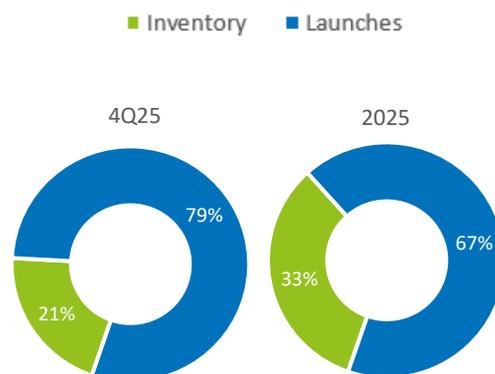
In line with the above comments regarding 2025, the largest decline in sales, when comparing 2024 to 2025, occurred in the Patrimar brand, the high-income segment, with a 37% reduction year-over-year. The MCMV segment, on the other hand, recorded a 10% increase in annual comparison.

In 4Q25, Patrimar’s share of sales reached 100%, marking a consecutive increase compared to previous quarters and reinforcing the Company’s greater control over its projects.

PATRIMAR'S SHARE IN SALES²
(%)



SALES ORIGIN
(%)



NET CONTRACTED SALES (R\$ '000)	4Q25 (a)	4Q24 (b)	Δ% (a/b)	2025 (c)	2024 (d)	Δ% (c/d)
PSV 100% (R\$ thousand)	388,443	231,571	68%	1,106,214	1,460,209	-24%
Patrimar	262,044	176,877	48%	613,096	1,060,685	-42%
High-income	250,613	81,979	206%	521,933	872,025	-40%
Middle-income	11,431	94,898	-88%	91,163	188,660	-52%
Novolar	126,399	54,695	131%	493,118	399,524	23%
Middle-income	69,692	24,775	181%	259,569	187,471	38%
Low-income	56,707	29,920	90%	233,549	212,053	10%
PSV % Patrimar (R\$ thousand)	391,347	218,378	79%	1,082,996	1,409,501	-23%
Patrimar	265,134	164,054	62%	591,104	1,011,307	-42%
High-income	253,703	69,156	267%	499,941	822,646	-39%
Middle-income	11,431	94,898	-88%	91,163	188,660	-52%
Novolar	126,213	54,323	132%	491,892	398,194	24%
Middle-income	69,506	24,598	183%	259,015	185,967	39%
Low-income	56,707	29,726	91%	232,877	212,228	10%
Units Contracted	495	272	82%	1,733	1,737	0%
Patrimar	149	113	32%	332	579	-43%
High-income	139	22	544%	259	397	-35%
Middle-income	10	91	-89%	73	182	-60%
Novolar	346	159	118%	1,401	1,159	21%
Middle-income	137	52	163%	507	358	42%
Low-income	209	107	95%	894	801	12%
Average Price (R\$ thousand/unit)	786	851	-8%	639	841	-24%
Patrimar	1,765	1,572	12%	1,849	1,834	1%
High-income	1,809	3,813	-53%	2,019	2,199	-8%
Middle-income	1,143	1,043	10%	1,249	1,037	20%
Novolar	365	344	6%	352	345	2%
Middle-income	509	476	7%	512	524	-2%
Low-income	271	280	-3%	261	265	-1%

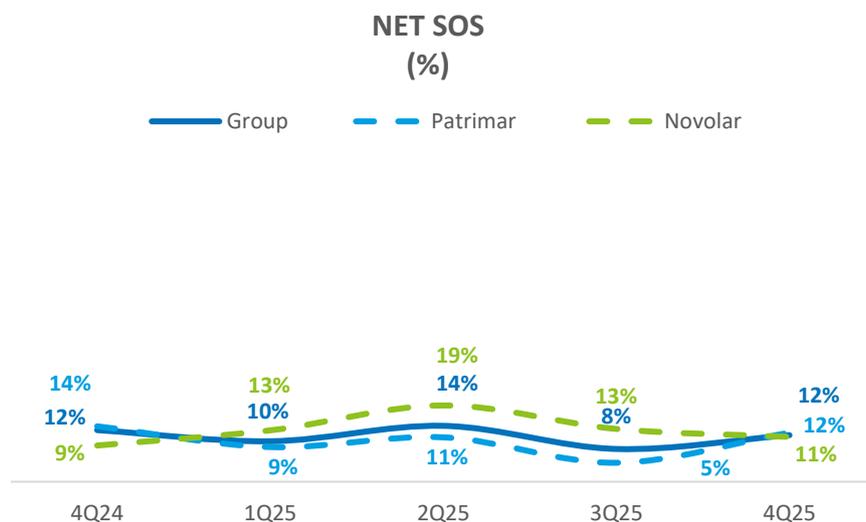
*Non-Controlled" projects are added to the "Patrimar - High Income" category.

Sales Speed – SOS

In 4Q25, Patrimar Group’s Sales Speed (SOS) registered a recovery compared to the previous quarter, increasing by 4 percentage points versus 3Q25, driven by the strong volume of launches concentrated in the period.

A highlight was the SOS of the Patrimar brand, which, boosted by the performance of high-end developments during the quarter, especially Madison Square, grew by 7 percentage points compared to the previous quarter.

For the full year 2025, the Group’s SOS reached 28%, 2 percentage points below the previous period.

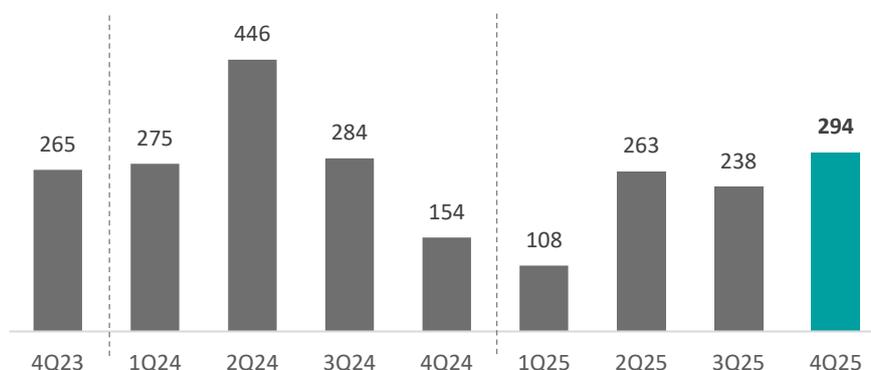


SALES SPEED	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
SOS Group (%)	12%	10%	13%	8%	12%
SOS Patrimar (%)	14%	9%	10%	5%	12%
Sales Patrimar	176,877	100,115	177,866	73,071	262,044
Offer Patrimar	1,306,097	1,144,387	1,711,744	1,528,719	2,218,835
Opening Stock	1,033,212	1,144,387	1,058,732	1,367,056	1,493,822
Launches	272,885	-	653,013	161,663	725,012
SOS Novolar (%)	9%	13%	19%	13%	11%
Sales Novolar	54,695	71,532	178,652	116,821	126,399
Offer Novolar	606,401	559,332	941,198	889,019	1,132,452
Opening Stock	451,467	559,332	494,745	755,609	781,088
Launches	154,934	-	446,454	133,411	351,364

Transfers

In 4Q25, the volume of mortgage transfers increased compared to previous periods, reflecting the consistent pace of the affordable segment and the delivery of key projects during the quarter. This performance underscores the Company’s operational efficiency in managing construction and transfer schedules, ensuring a continuous cash flow generation.

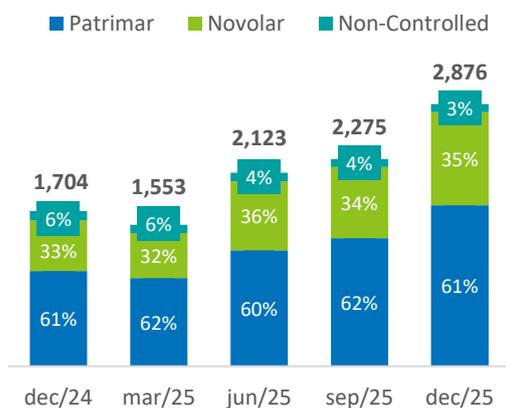
TRANSFERS
(Number of Units)



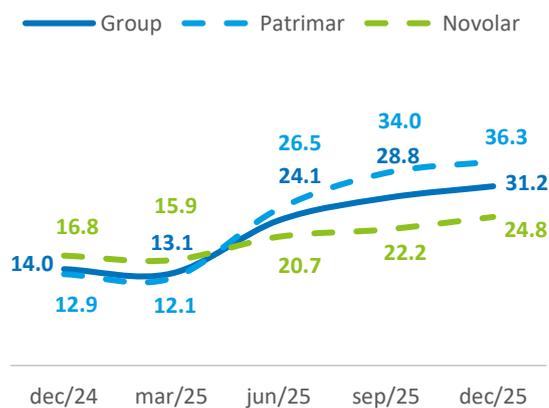
Inventory

The Company’s Inventory increased compared to previous months, driven by the volume of launches recorded during the quarter.

INVENTORY
(R\$ MM | %)

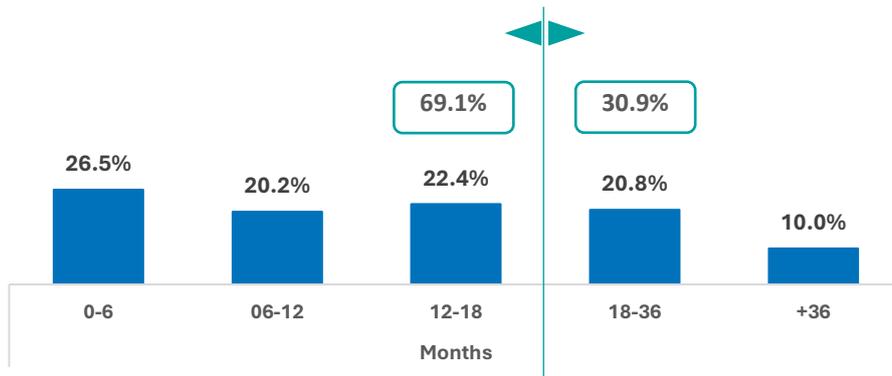


MONTHS OF INVENTORY

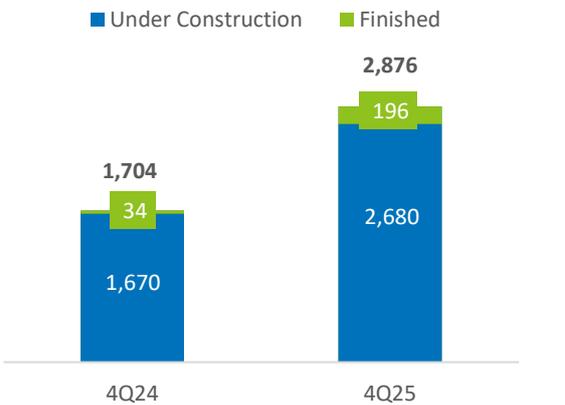


Inventory aging remains in line with previous periods. Most of the inventory is tied to projects under construction, while completed inventory represents only 7% of the total, reinforcing the Company’s quality, liquidity, and adherence to its commercial strategy. The increase in completed inventory is due to a more challenging sales environment and the natural cycle of project completion and delivery, as previously mentioned in connection with cash generation.

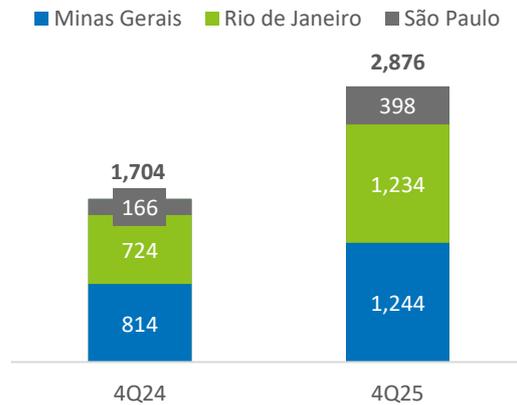
INVENTORY AGING (%)



INVENTORY BY PHASE (R\$ MM)

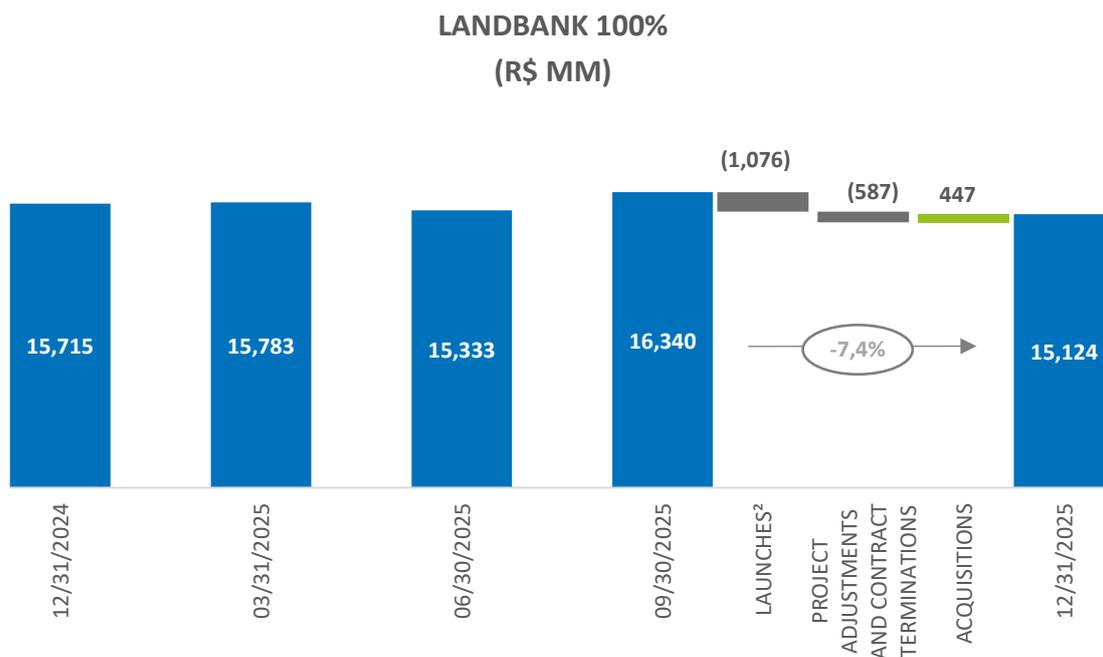


INVENTORY BY REGION (R\$ MM)



Landbank

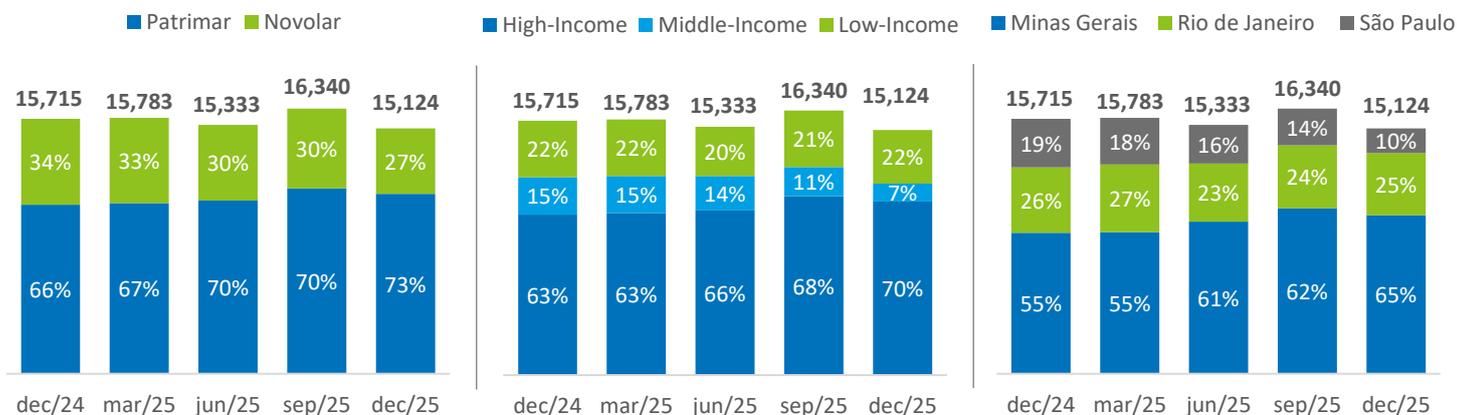
The Company reported a landbank of R\$ 15,124 million, maintaining a robust land base. The reduction compared to the previous quarter is mainly due to the significant volume of launches in 4Q25, as well as three contract terminations during the period.



Despite this reduction, the Company acquired a plot of land, reinforcing its strategy of geographic diversification and positioning in markets relevant to the business.

The Company also terminated land purchase agreements focused on the MCMV segment, in the countryside of São Paulo, with an estimated PSV of R\$ 710 million, due to project approval challenges that the Company considers no longer economically viable.

LANDBANK (R\$ MM | %)



³ Launches 100% Patrimar.

Financial Performance

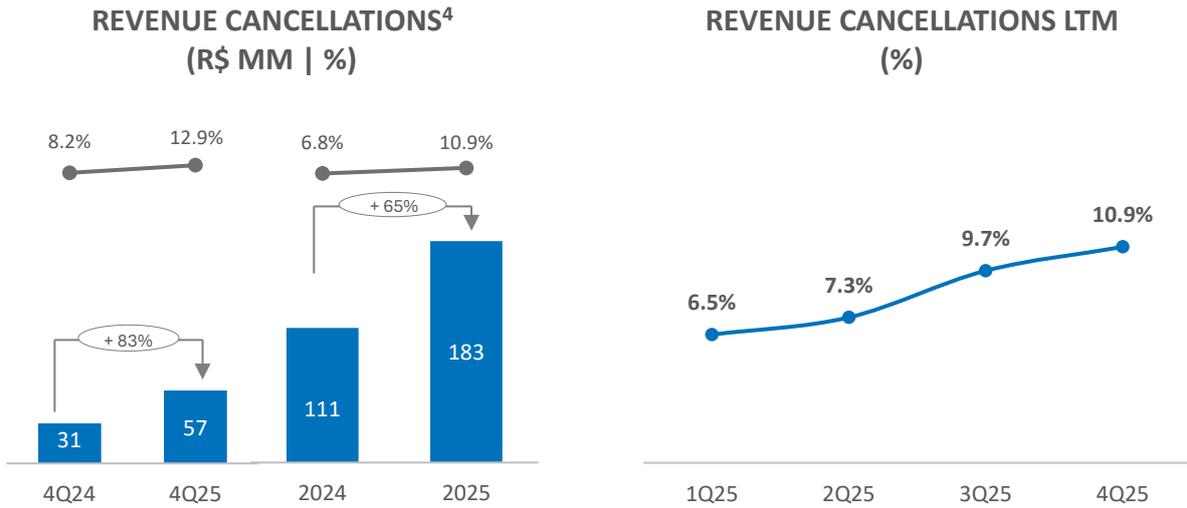
Net Revenue

Net Operation Revenue (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Gross revenue from properties sales	439,272	380,244	15.5%	1,679,033	1,625,746	3.3%
Service Revenue	511	402	27.1%	2,186	2,295	-4.7%
Gross Revenue	439,783	380,646	15.5%	1,681,219	1,628,041	3.3%
Canceled Sales	(57,267)	(30,868)	85.5%	(183,852)	(111,732)	64.5%
Allowance for doubtful account	(2,061)	(1,234)	67.0%	(6,675)	(3,953)	68.9%
Provision (reversal) for contract terminations	408	(134)	-404.5%	1,176	801	46.8%
AVP - Adjustment to present value	(7,010)	4,133	-269.6%	(2,865)	(16,699)	-82.8%
Deduction and taxes	(6,499)	(6,597)	-1.5%	(25,827)	(27,973)	-7.7%
Net revenue	367,354	345,947	6.2%	1,463,176	1,468,485	-0.4%

As a result of the volume of launches recorded in 4Q25, as mentioned in the Operational Performance section, net revenue increased compared to the same quarter of the previous year. This growth was driven by construction progress on ongoing projects and the strong commercial performance of the launches carried out during the period.

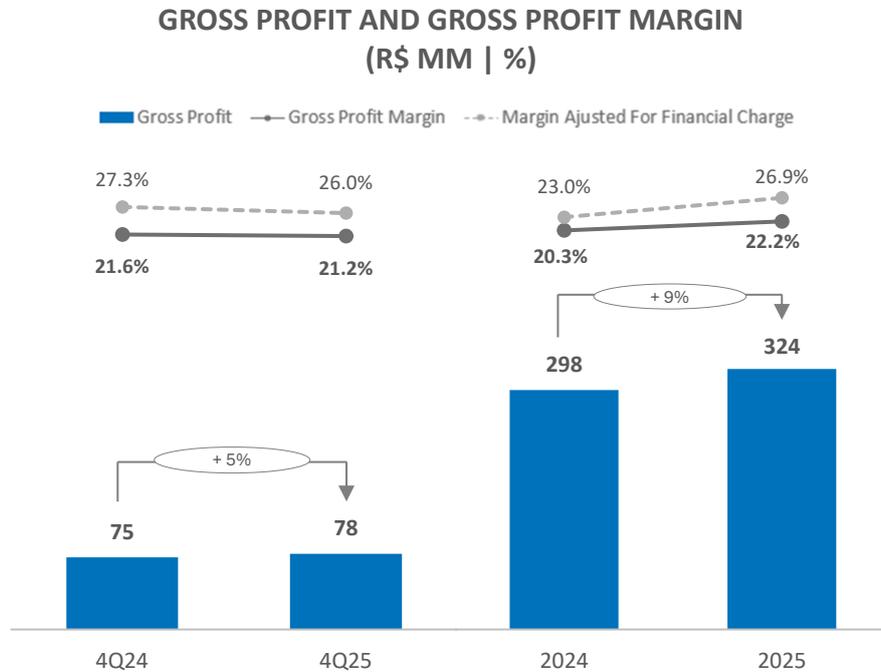
However, in the year-to-date comparison, net revenue was negatively impacted by the lower volume of sales in the context of a more restrictive economic environment and higher consumer credit costs. The combination of elevated interest rates and greater selectivity from financial institutions not only slowed sales performance but also contributed to the increase in contract cancellations throughout 2025.

Of the total cancellations recorded during the period, approximately 26% of the cancelled PSV referred to upgrades or downgrades involving properties within the Group's portfolio.



Gross Profit and Gross Margin

The gross profit for the period registered an improvement both in profit and in margins, supported by the strengthening of internal processes, which led to gains in operational efficiency. The adjusted gross margin (excluding financial charges) was a highlight, recording a significant increase of 3.9 p.p. compared to 2024.



⁴ Cancellations of the Revenue considers 'canceled sales (cancellations)' plus 'reversal of the (provision) of cancellations' over 'gross revenue'.

GROSS MARGIN BY BRAND (4Q25)

Income Statement (R\$ '000)	CONSOLIDATED	PATRIMAR	NOVOLAR	HOLDING
Net Operating Revenue	367,354	272,644	93,838	872
Cost of Properties Sold	(289,302)	(214,397)	(74,712)	(467)
Gross Profit	78,052	58,247	19,126	405
<i>Gross Profit Margin</i>	<i>21.2%</i>	<i>21.4%</i>	<i>20.4%</i>	<i>46.5%</i>
Financial Charges	17,418	13,394	4,025	-
Adjusted Gross Profit	95,470	71,640	23,151	405
<i>Adjusted Gross Profit Margin</i>	<i>26.0%</i>	<i>26.3%</i>	<i>24.7%</i>	<i>46.5%</i>

(Revenues) and Operating Expenses

(Revenue) and Operating Expenses (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
General and administrative expenses	26,874	22,540	19.2%	101,038	86,763	16.5%
Selling expenses	36,733	31,046	18.3%	119,110	114,395	4.1%
Other operating (revenues) expenses	(5,543)	969	-672.0%	(14,664)	(3,528)	315.6%
Total	58,064	54,555	6.4%	205,484	197,630	4.0%
% of ROL	15.8%	15.8%	0.0 p.p.	14.0%	13.5%	0.6 p.p.

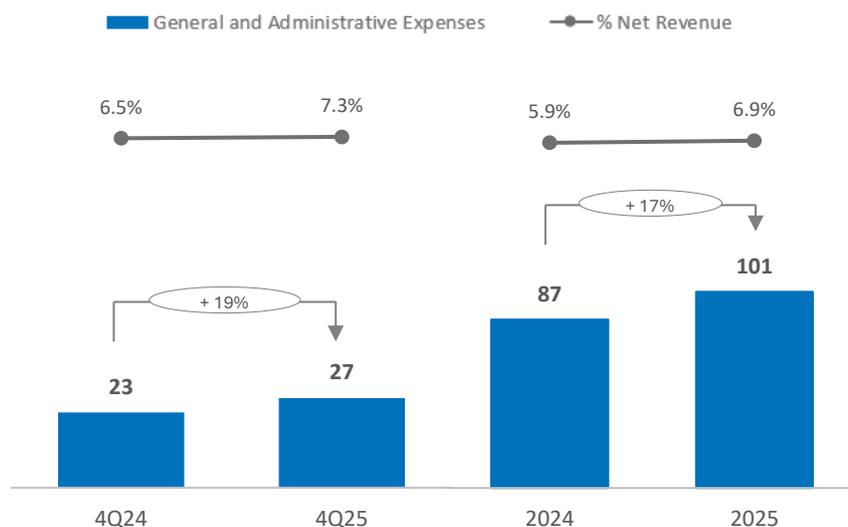
General and Administrative Expenses

General and Administrative Expenses (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Personnel Expenses	16,582	14,004	18.4%	60,785	52,713	15.3%
General administrative expenses	3,056	2,319	31.8%	11,556	11,206	3.1%
Depreciation and amortization	1,675	1,624	3.1%	6,538	6,530	0.1%
Third-party services	5,561	4,593	21.1%	22,159	16,314	35.8%
Total	26,874	22,540	19.2%	101,038	86,763	16.5%
% of ROL	7.3%	6.5%	0.8 p.p.	6.9%	5.9%	1.0 p.p.

General and Administrative (G&A) expenses in 4Q25 were influenced by the increase in Third-Party Services, particularly those related to licensing and system maintenance, driven by the Company's ongoing investments in process automation and integration.

Additionally, the ratio of G&A expenses to net revenue increased during the period, a trend largely explained by the lower level of revenue.

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (R\$ MM | %)

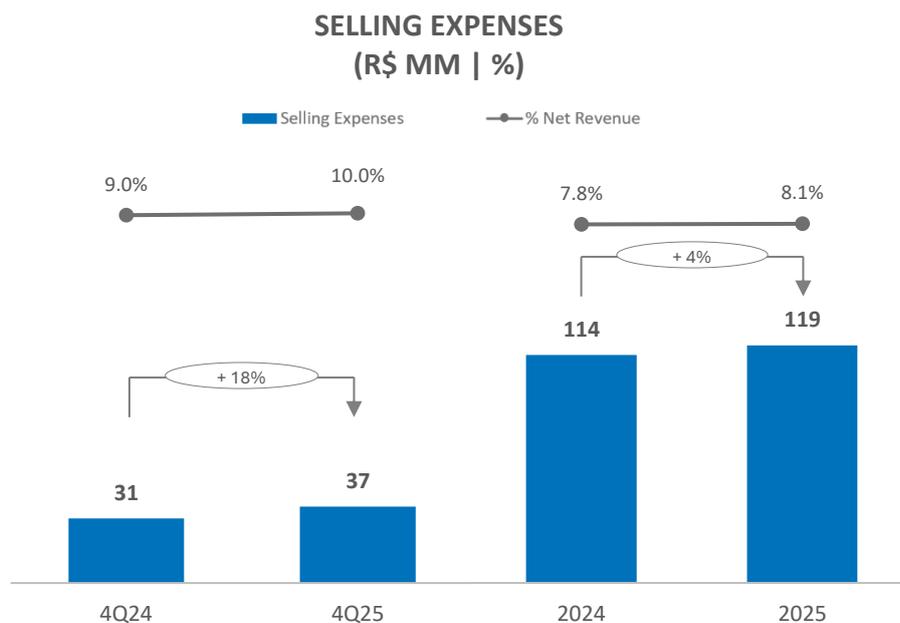


Selling Expenses

Selling Expenses (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Personnel Expenses	2,206	1,627	35.6%	8,130	7,094	14.6%
Comissions and Brokerages	8,717	7,931	9.9%	30,717	33,162	-7.4%
Sales stands/ decorated apartments	5,408	9,472	-42.9%	22,666	23,935	-5.3%
Advertising	11,563	8,491	36.2%	34,234	31,525	8.6%
Other commercial expenses	8,839	3,525	150.8%	23,363	18,679	25.1%
Total	36,733	31,046	18.3%	119,110	114,395	4.1%
% of ROL	10.0%	9.0%	1.0 p.p.	8.1%	7.8%	0.4 p.p.

The increase in Commercial Expenses in 4Q25 reflected the higher intensity of commercial activity in the period, driven by the strong launch cycle.

The main variations represent indirect costs necessary for the sales structure and support for the commercialization of the projects, covering stands, events, outsourced services and notary expenses, for example.



Other Operating (Income) Expenses

Other Operating Expenses (Revenues) (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Tax Expenses	199	3	6533.3%	673	760	-11.4%
Provision for contingencies	616	1,312	-53.0%	3,754	1,406	167.0%
Provision for contingencies	(3,609)	-	-	(7,379)	-	-
Gain on contract termination	(2,721)	(1,566)	73.8%	(10,576)	(5,801)	82.3%
Gains or Losses from immobilized	821	6	13583.3%	531	1,730	-69.3%
Other operating (income) and expenses	(848)	1,230	-168.9%	(1,667)	(1,623)	2.7%
Total	(5,542)	985	-662.6%	(14,664)	(3,528)	315.6%
% of ROL	-1.5%	0.3%	-1.8 p.p.	-1.0%	-0.2%	-0.8 p.p.

In 4Q25, Other Operating Income (Expenses) demonstrated significant variation due to one-off events recorded during the period. This effect was primarily driven by the recognition of revenue from contract cancellation penalties, associated with the higher volume of cancellations in the quarter and the resulting increase in retained amounts. Additionally, the Company recognized occasional gains — inflows that do not form part of its core or recurring business activities — during the period, resulting from the receipt of tax credits, the sale of a land plot, and brokerage commissions from the sale of units in its developments.

Financial Result

Financial Income	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Monetary adjustment and contractual interest	2,154	1,745	23.4%	8,133	6,492	25.3%
Interest on financial investments	9,795	10,535	-7.0%	43,951	45,078	-2.5%
Other finance income	(6,494)	932	-796.8%	(159)	1,394	-111.4%
Total	5,455	13,212	-58.7%	51,925	52,964	-2.0%
Financial Expenses	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Interest on loans and financing	(27,768)	(20,837)	33.3%	(102,331)	(74,681)	37.0%
Debits from bank charges and fees	(7,697)	(9,575)	-19.6%	(12,100)	(12,984)	-6.8%
Other Financial Expenses	(619)	(4,479)	-86.2%	(1,449)	(4,492)	-67.7%
Total	(36,084)	(34,891)	3.4%	(115,880)	(92,157)	25.7%
Financial Result	(30,629)	(21,679)	41.3%	(63,955)	(39,193)	63.2%

As noted in the previous quarter, the Financial Result for the period continues to reflect the high-interest rate environment and the higher average balance of debt indexed to the “CDI rate”. Additionally, the quarter’s result incorporates the effects of the partial credit assignment of the portfolio, recognized in December, which further contributed to the variation in the financial line during the period.

Equity Result

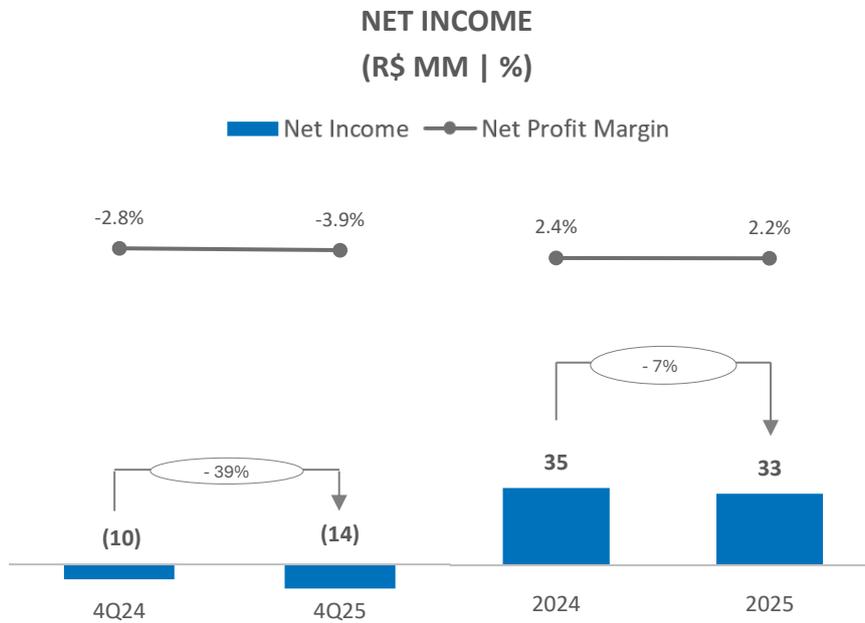
Equity Result	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Equity Result	2,663	(2,481)	-207.3%	5,025	3,463	45.1%

The Equity Method Result remained positive in the year-to-date comparison, reflecting the construction progress and sales performance of Aura, a development not controlled by Patrimar. In addition, the MedPlex development also contributed positively to the result, driven by a sale recorded during the period.

Net Income and Net Margin

As previously mentioned, net income and net margin for the period were impacted by the more restrictive credit environment, the lower-than-expected volume of sales of units at advanced construction stages at year-end, the higher level of contract cancellations, and the postponement of the start of certain projects due to the rainy season, which affected the pace of construction progress.

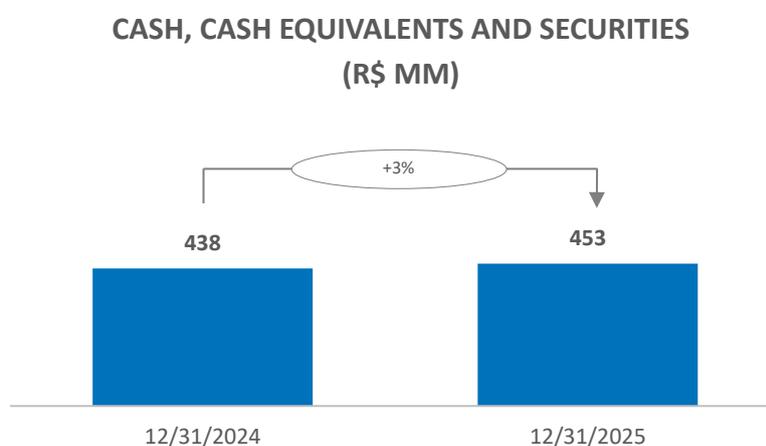
Despite these temporary effects, the Company projects a margin recovery in 2026, supported by the normalization of the construction schedule and the sale of older inventory, considering the implementation of targeted commercial strategies and the expectation of a less restrictive macroeconomic environment.



Balance Sheet Highlights

Cash, Cash Equivalents and Securities

The Company ended 2025 with a higher Cash Position compared to the same date in 2024 and recorded cash generation of R\$ 117 million in 4Q25. This cash generation was primarily driven by the partial sale of minority interests in certain developments and the early receipt of receivables from a project whose portfolio is expected to be fully settled by the end of the first half of the following fiscal year.



Accounts Receivable

Accounts Receivable (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Completed units	69,258	76,532	-9.5%
Units under construction	1,218,627	1,168,393	4.3%
Management Services	22,920	20,395	12.4%
Provision for canceled sales/ losses/ PVA	(85,998)	(77,634)	10.8%
Total	1,224,807	1,187,686	3.1%

The increase in the Accounts Receivable balance reflects the progress of construction and the corresponding revenue recognition under the PoC method, as well as the impact of the new sales cycle resulting from the launches carried out in 4Q25.

The table below presents the accounts receivable from the Group's financial clients, which does not reflect the accounting balance of projects under construction, as these are recorded based on the percentage of completion (PoC) of the works.

Accounts Receivable (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Due within 1 year	797,106	668,937	19.2%
Due 1 to 2 years	1,119,305	877,624	27.5%
Due 2 to 3 years	367,109	914,006	-59.8%
Due 3 to 4 years	233,608	76,272	206.3%
Due over 4 years	3,426	3,106	10.3%
	2,520,554	2,539,945	-0.8%
Expired up to 1 year	92,618	34,133	171.3%
Expired between 1 to 2 years	10,854	6,693	62.2%
Expired between 2 to 3 years	6,513	3,811	70.9%
Expired between 3 to 4 years	3,989	2,114	88.7%
Expired over 4 years	5,107	2,439	109.4%
	119,081	49,190	142.1%
Total	2,639,635	2,589,135	2.0%

The increase in overdue amounts up to one year is mainly related to receivables from developments delivered at the end of 2025, for which payments are being financed by clients, affecting the original collection schedule. Most of these amounts have already been received or are in the process of being received in 1Q26.

Properties for Sales

Properties for Sales (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Inventories of land	161,921	149,882	8.0%
Properties under construction	814,683	497,482	63.8%
Completed properties	39,422	5,995	557.6%
Provision for canceled sales	-	1,011	-100.0%
Total	1,016,026	654,370	55.3%

The increase in the balance of Properties for Sale is mainly due to the higher inventory of units under construction, driven by the launches carried out during the period.

Real Estate Purchase Obligations

Real Estate Purchase Obligations (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Land developed	136,087	114,215	19.1%
Physical swap	12,885	18,326	-29.7%
Financial Exchange	123,202	95,889	28.5%
Land not developed	-	6,884	-100.0%
Physical swap	-	-	-
Financial Exchange	-	6,884	-100.0%
Total	136,087	121,099	12.4%

The Company continues to reduce the volume of land acquisitions in cash, advancing its strategy of shifting toward physical and financial land swaps, which reduces upfront expenditures and makes the development cycle more efficient.

Partners in Real Estate Ventures

On December 23, 2025, the Board of Directors approved the execution of a Purchase and Sale Agreement of Equity Interest and Other Covenants with FII Alicerce Desenvolvimento Imobiliário Fundo de Investimento Imobiliário de Responsabilidade Limitada, managed by Manatí Capital Management, involving the sale, on a definitive basis, of quotas representing the capital stock of Alicerce PM Empreendimentos Imobiliários Ltda., for the total price of R\$ 60 million. Of the total value of the sale, the amount of R\$ 25 million remains pending receipt.

In addition, the Fund undertook to contribute via a capital increase of R\$ 30 million in Alicerce PM, on successive dates agreed between the parties, to be completed within 7 months of the signing of the agreement, which will result in an approximate participation of 35% of the capital stock. Until the year ended December 31, 2025, an investment in the amount of R\$ 10 million was made.

With the full completion of the transaction, the Company will have additional resources of R\$ 90 million, of which R\$ 45 million has already been paid on December 26, 2025. This transaction, although it has the nature of capital participation and its settlement in its normal flow with the results and cash flows generated by the projects covered, with no guarantee of minimum return, has certain put and call option clauses related to the investor's participation in very specific situations. certain and controllable, which may, for certain situations, constitute an unavoidable obligation to deliver cash on the part of the Group, constituting financial liability in accordance with current accounting standards. Thus, the Company recorded, in accordance with these accounting standards in force, a liability of R\$ 43,505 in the consolidated and R\$ 33,505 in the parent company.

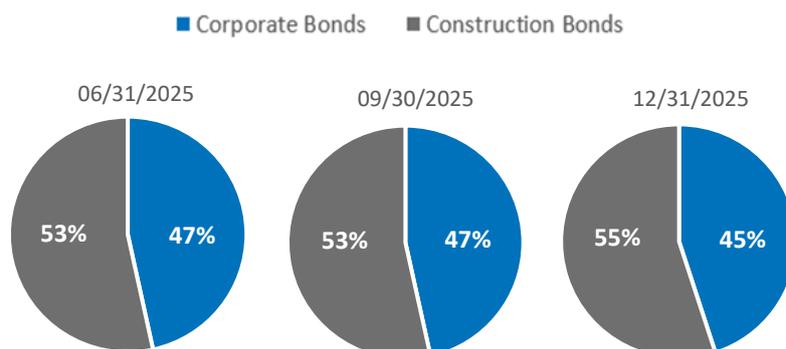
Indebtedness

Net Debt/ Equity (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Loans and Financing	1,509,359	1,228,400	22.9%
Debt/CRI and Commercial Paper	679,330	597,931	13.6%
Construction Bonds	830,029	630,469	31.7%
(-) Cash and Cash Equivalent	335,950	438,082	-23.3%
(=) Net Debt	1,056,634	790,318	33.7%
(/) Equity	552,614	565,112	-2.2%
(=)Net Debt/ Equity	191.2%	139.9%	51.4p.p.

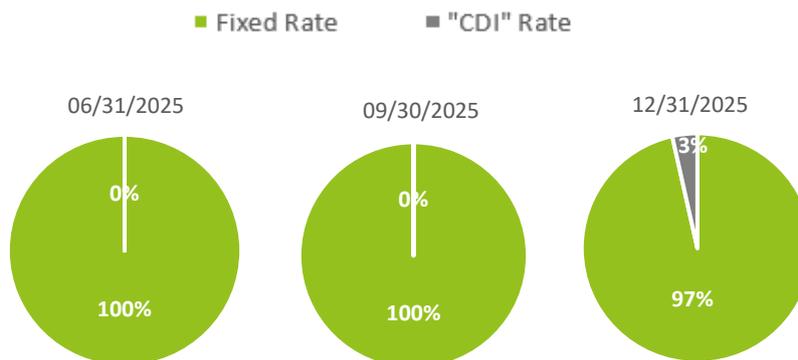
As mentioned in previous results, the increase in the Company’s indebtedness is mainly associated with construction financing, in line with the physical progress of the construction works. Structurally, the Company also expanded its corporate debt to support the 2021–2024 growth cycle. With the completion of the developments from this cycle — whose deliveries began in 2025 — the outlook for deleveraging over the next quarters remains intact.

The Company continues to focus on cash generation and on reducing corporate net debt, with emphasis on the increasing contribution of Novolar to consolidated results. Novolar’s developments feature shorter financial cycles due to a higher volume of mortgage transfers at the construction stage.

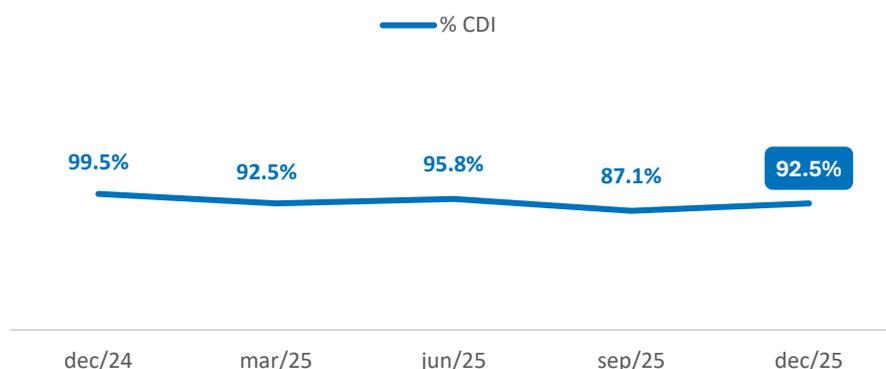
DEBT BREAKDOWN BY TYPE (%)



COMPOSITION OF CONSTRUCTION FINANCING (%)



AVERAGE COST OF TOTAL DEBT



In the fourth quarter, the Company strengthened its efficiency in financing strategy, entering into new agreements at more competitive costs than those observed throughout 2025. Ongoing negotiations, expected to conclude in 2026, follow the same trend, demonstrating strong capacity to originate high-quality financing operations and alignment with the Company’s structured long-term planning.

The Company continues to evaluate the availability of sustainable financing sources positively for the coming years, ensuring alignment with the profile of its projects and the demand observed in the markets in which it operates. This outlook reflects the consistency of the portfolio and the discipline applied in the origination of new projects, preserving the strength of the capital structure and the predictability of cash flows.

Attachments

Consolidated Statement of Income

Income Statement (R\$ '000)	4Q25	4Q24	Δ %	2025	2024	Δ %
Net operating Revenue	367,354	345,947	6.2%	1,463,176	1,464,532	-0.1%
Cost of properties sold	(289,302)	(271,343)	6.6%	(1,139,080)	(1,166,844)	-2.4%
Gross profit	78,052	74,604	4.6%	324,096	297,688	8.9%
Gross profit margin	21.2%	21.6%	-0.3 p.p.	22.2%	20.3%	1.8 p.p.
Operating expenses	(55,401)	(57,036)	-2.9%	(200,459)	(194,167)	3.2%
General and administrative expenses	(26,874)	(22,540)	19.2%	(101,038)	(86,763)	16.5%
Selling expenses	(36,733)	(31,046)	18.3%	(119,110)	(114,395)	4.1%
Other operating income (expenses), net	5,543	(969)	-672.0%	14,664	3,528	315.6%
Equity in the results of investees	2,663	(2,481)	-207.3%	5,025	3,463	45.1%
Operating profit (loss)	22,651	17,568	28.9%	123,637	103,521	19.4%
Finance income	5,455	13,212	-58.7%	51,925	52,964	-2.0%
Finance costs	(36,084)	(34,889)	3.4%	(115,880)	(92,157)	25.7%
Finance income (costs), net	(30,629)	(21,677)	41.3%	(63,955)	(39,193)	63.2%
Profit (loss) before income tax and social contribution	(7,978)	(4,109)	94.2%	59,682	64,328	-7.2%
Income tax and social contribution	(6,177)	(6,106)	1.2%	(27,093)	(29,176)	-7.1%
Profit (loss) for the period	(14,155)	(10,215)	38.6%	32,589	35,152	-7.3%
Net Profit Margin	-3.9%	-2.8%	-1.1 p.p.	2.2%	2.4%	-0.2 p.p.
Attributable to:						
Owners of the company:	(16,948)	(13,402)	26.5%	27,689	31,882	15.1%
Non-controlling interests	2,793	3,187	-12.4%	4,900	3,270	-33.3%

Balance Sheet

Assets (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current assets			
Cash and cash equivalents	399,855	302,281	32.3%
Marketable securities	52,870	135,801	-61.1%
Trade receivables	684,956	523,613	30.8%
Properties for sale	935,681	553,337	69.1%
Taxes recoverable	34,980	28,027	24.8%
Prepaid expenses	46,572	45,548	2.2%
Other receivables	22,408	14,569	53.8%
Total current assets	2,177,322	1,603,176	35.8%
Non-current assets			
Financial investments	3,633	3,203	13.4%
Accounts receivable	539,851	664,073	-18.7%
Properties for sale	80,345	101,033	-20.5%
Judicial deposits	3,604	773	366.2%
Related parties	78,381	85,839	-8.7%
Active deferred taxes	1,569	1,825	-14.0%
Financial instruments	-	213	-100.0%
Long-term receivables	707,383	856,959	-17.5%
Investments	41,004	32,569	25.9%
Property and equipment	64,595	50,700	27.4%
Intangible assets	16,756	11,319	48.0%
Lease right-of-use	12,608	14,982	-15.8%
Total non-current assets	842,346	966,529	-12.8%
Total assets	3,019,668	2,569,705	17.5%
Liabilities and Equity			
Current liabilities			
Borrowings and debentures	470,001	265,431	77.1%
Leases	4,632	3,714	24.7%
Trade payables	124,962	109,507	14.1%
Salaries and social charges	23,682	20,632	14.8%
Tax liabilities	6,383	6,726	-5.1%
Real estate purchase obligations	41,158	33,210	23.9%
Dividends payable	6,576	7,572	-13.2%
Advances from customers	258,496	256,005	1.0%
Provision for real estate maintenance	7,856	2,005	291.8%
Deferred taxes	24,387	22,531	8.2%
Other payables	6,080	2,754	120.8%
Total current liabilities	974,213	730,087	33.4%
Non-current liabilities			
Borrowings and debentures	1,039,358	962,969	7.9%
Leases	7,387	11,136	-33.7%
Real estate purchase obligations	94,929	87,889	8.0%
Advances from customers	206,326	124,647	65.5%
Provision for contingencies	5,112	4,462	14.6%
Provision for real estate maintenance	30,430	28,901	5.3%
Current taxes with deferred payment	29,177	27,856	4.7%
Related parties	25,586	17,083	49.8%
Provision for net capital deficiency	10,832	9,563	13.3%
Financial instruments	200	-	n/a
Partners in Real Estate Developments	43,504	-	n/a
Total non-current liabilities	1,492,841	1,274,506	17.1%
	2,467,054	2,004,593	23.1%
Equity			
Capital	269,172	269,172	0.0%
Capital reserve	259	259	0.0%
Revenue reserves	171,231	150,818	13.5%
Equity attributable to owners of the parent	440,662	420,249	4.9%
Non-controlling interests	111,952	144,863	-22.7%
Total equity	552,614	565,112	-2.2%
Total liabilities and equity	3,019,668	2,569,705	17.5%

Cash Flow

Cash Flows (R\$ '000)	12/31/2025	12/31/2024	Δ %
Cash flows from operating activities			
Profit for the year	32,589	35,152	-7.3%
Adjustments to reconcile profit with cash flows from operating activities			
Depreciation and amortization	32,540	28,681	13.5%
Adjustment of trade receivables to present value	2,865	16,699	-82.8%
Equity in the results of investees	(5,025)	(3,463)	45.1%
Provision for real estate maintenance	13,391	15,316	-12.6%
Provision for labor, civil, and tax contingencies	5,634	4,157	35.5%
Provision for cancellations	(1,176)	(801)	46.8%
Provision for doubtful debts	6,675	3,953	68.9%
Provision for interest on loans and financing	186,964	110,331	69.5%
Income tax and social contribution	4,090	12,820	-68.1%
Write-off of fixed assets	1,028	4,255	-75.8%
Income from securities	(10,761)	(14,211)	-24.3%
Fair value of financial instruments	413	(213)	-293.9%
	269,227	212,676	26.6%
Changes in working capital			
Increase (decrease) in assets and liabilities			
Trade receivables	(45,485)	(435,259)	-89.5%
Properties for sale	(361,656)	(122,024)	196.4%
Taxes recoverable	(6,697)	(6,758)	-0.9%
Other assets	(11,694)	396	-3053.0%
Trade payables	15,455	(21,243)	-172.8%
Salaries and social charges	3,050	752	305.6%
Tax liabilities	21,747	19,990	8.8%
Real estate purchase obligations	14,988	66,140	-77.3%
Advances from customers	84,170	(43,321)	-294.3%
Other liabilities	3,326	1,378	141.4%
Payments made for maintenance of properties held as collateral	(6,011)	(6,712)	-10.4%
Amounts paid for civil, labor, and tax contingencies	(4,984)	(8,645)	-42.3%
	(293,791)	(555,306)	-47.1%
Interest paid	(164,193)	(126,711)	29.6%
Income tax and social contribution paid	(23,003)	(16,356)	40.6%
Net cash provided by (used in) operating activities	(211,760)	(485,697)	-56.4%
Cash flows from investing activities			
Investment securities	(149,896)	(536,112)	-72.0%
Changes in restricted financial investments	(430)	(298)	44.3%
Advances to related parties	15,961	(57,614)	-127.7%
Contributions to (return on) investments	(2,172)	(687)	216.2%
Purchases of property and equipment and intangible assets	(48,554)	(31,519)	54.0%
Net cash used in investing activities	58,497	(39,752)	-247%
Cash flows from financing activities			
New borrowings	586,314	791,811	-26.0%
Repayment of borrowings and leases - principal amount	(332,929)	(355,273)	-6.3%
Dividends paid	(8,272)	(16,550)	-50.0%
Distributions (reversal) paid to non-controlling interests, net	(37,780)	(17,408)	117.0%
Net cash provided by (used in) financing activities	250,837	402,580	-37.7%
Net increase in cash and cash equivalents	97,574	(122,869)	-179.4%
Cash changes			
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	302,281	425,150	-28.9%
Cash and cash equivalents at the end of the year	399,855	302,281	32.3%
Increase in cash and cash equivalents	97,574	(122,869)	-179.4%

About Grupo Patrimar

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 Officer and Relations Officer
with Investor

Caique Assed Braga

Financial Planning, Partnerships and Investor
Relations Manager

Daniela Guerra Mattos

Investor Relations Analyst

Nicolly Campos

Investor Relations Analyst

Phone: +55 (31) 3254-0311

ri.patrimar.com.br

E-mail: ri@patrimar.com.br



*Patrimar | Madison Square, Nova Lima (MG)
Launched: 4T25*

Glossary

Grupo Patrimar, Patrimar e Novolar: Grupo Patrimar, Patrimar and Novolar: division of the values of the indicators by brand, with Patrimar grouping the projects that have estimated sales prices, as a rule, above R\$ 10,000/m² and Novolar below, with exceptions. The Patrimar Group encompasses both brands, including investments in new businesses.

Cash Burn: consumption or (generation) of cash measured by the change in net debt, excluding capital increases, repurchase of shares held in treasury and dividends paid, if any.

Construction Liabilities: cost of construction to be incurred.

Gross Sales: value of contracts signed with customers, referring to the sale of Units ready or for future delivery. The value of contracted sales is disregarded for the units exchanged. Contracted sales 100% refer to all units sold in the period (except exchanged units) and contracted sales %Patrimar refers to the percentage of the Company's participation in these sales, disregarding the participation of partners.

Gross Sales Margin: contract value minus taxes, deducted from the cost of the fraction sold.

Gross SOS: Gross Sales / (Beginning Inventory for the period + Postings for the period).

Landbank 100%: total value of the potential PSV of all land owned by the Company or in which the Company has an interest.

Landbank % Patrimar Group: total value of the potential PSV of the land held by the Company or in which the Company has an interest, excluding the exchanged units and partners' interest, i.e., the net value belonging to the Company of the potential PSV of the land.

Launches 100%: total value of the PSV of the projects launched, by launch list prices,

considering any units exchanged and participation of partners in the projects.

Launches % Grupo Patrimar: refers to the total value of the PSV of the projects launched, by launch list prices, disregarding exchanged units and participation of partners, that is, only the percentage of the net PSV belonging to the Company.

Months of Inventory: contracted Sales minus the value of the contracts contracted in the period.

Net Sales: contracted sales minus the value of the contracts contracted in the period.

Net SOS: Net Sales / (Beginning Inventory for the period + Period Releases).

Non-Controlled: value of the %Patrimar Group in projects resulting from partnerships that are not controlled by the company, and therefore, not consolidated in our financial statements, remaining as equity.

Percentage of Completion ("PoC"): according to IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the cost incurred ("PoC") accounting method, measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each phase of the project.

Portfolio: represented by receivables from sales of residential real estate units completed or to be completed and receivables for services rendered.

PSV: Overall Sales Value.

ROE: Return On Equity (ROE) is defined by the ratio of consolidated net income to average consolidated shareholders' equity for annualized periods.

SOS: Sales over supply (Sales Speed).



ri.patrimar.com.br

FOLLOW PATRIMAR ON SOCIAL MEDIA



FOLLOW NOVOLAR ON SOCIAL MEDIA



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 intentions, beliefs or management of the Company. 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.