

# Apresentação Institucional

Novembro, 2025



## Disclaimer

Esta apresentação contém declarações prospectivas. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem as metas e as expectativas da direção da Patrimar Engenharia S.A. ("Patrimar" ou "Companhia"). As palavras "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima", "projeta", "objetiva" e similares são declarações prospectivas. Embora acreditemos que essas declarações prospectivas se baseiem em pressupostos razoáveis, essas declarações estão sujeitas a vários riscos e incertezas, e são feitas levando em conta as informações às quais a Patrimar atualmente tem acesso. A Companhia não se obriga a atualizar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. A Patrimar não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.

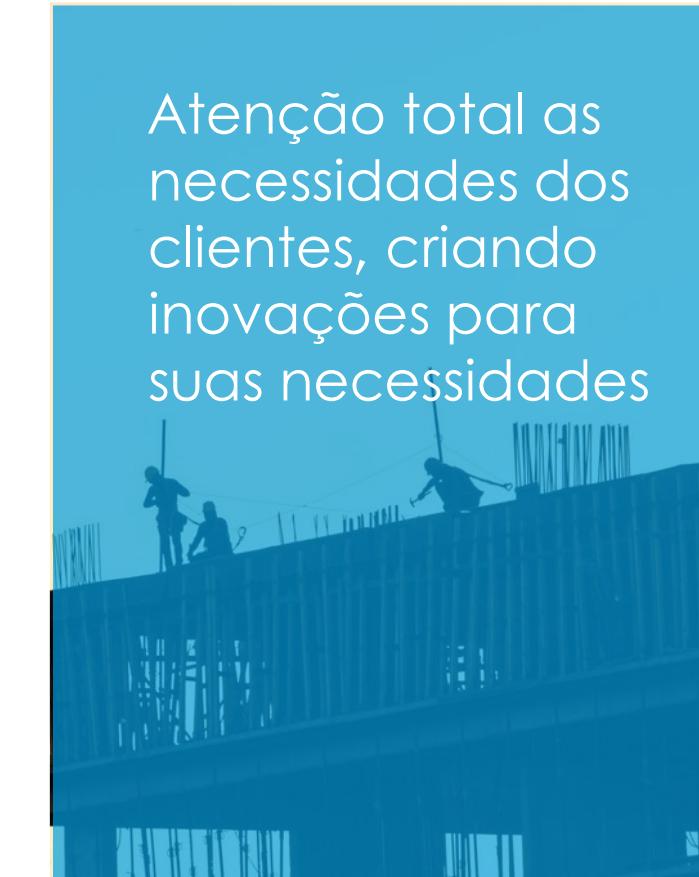
Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a Patrimar não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações. A Companhia não fornece qualquer representação quanto à estes dados estarem corretos.



+ 60 anos  
de história



+3,0  
milhões  
de metros  
quadrados  
construídos



Atenção total às  
necessidades dos  
clientes, criando  
inovações para  
suas necessidades



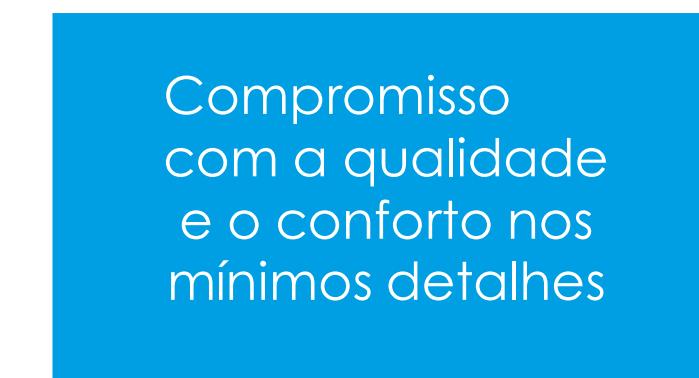
Empreendimentos  
com certificação  
de sustentabilidade



+3.500  
colaboradores  
diretos e indiretos



Compromisso  
com as  
diretrizes ESG



PATRIMAR  
ASSET

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



Atuação com diversificação  
geográfica e de segmentos  
residenciais

# Patrimar: incorporadora de referência nos segmentos de baixa, média e alta renda no Sudeste



**R\$ 1.395 MM**

em Lançamentos no 9M25



**R\$ 718 MM**

em Vendas Líquidas no 9M25



**R\$ 1.096 MM**

em Receita Líquida no 9M25



**27,2%**

de Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup> no 9M25



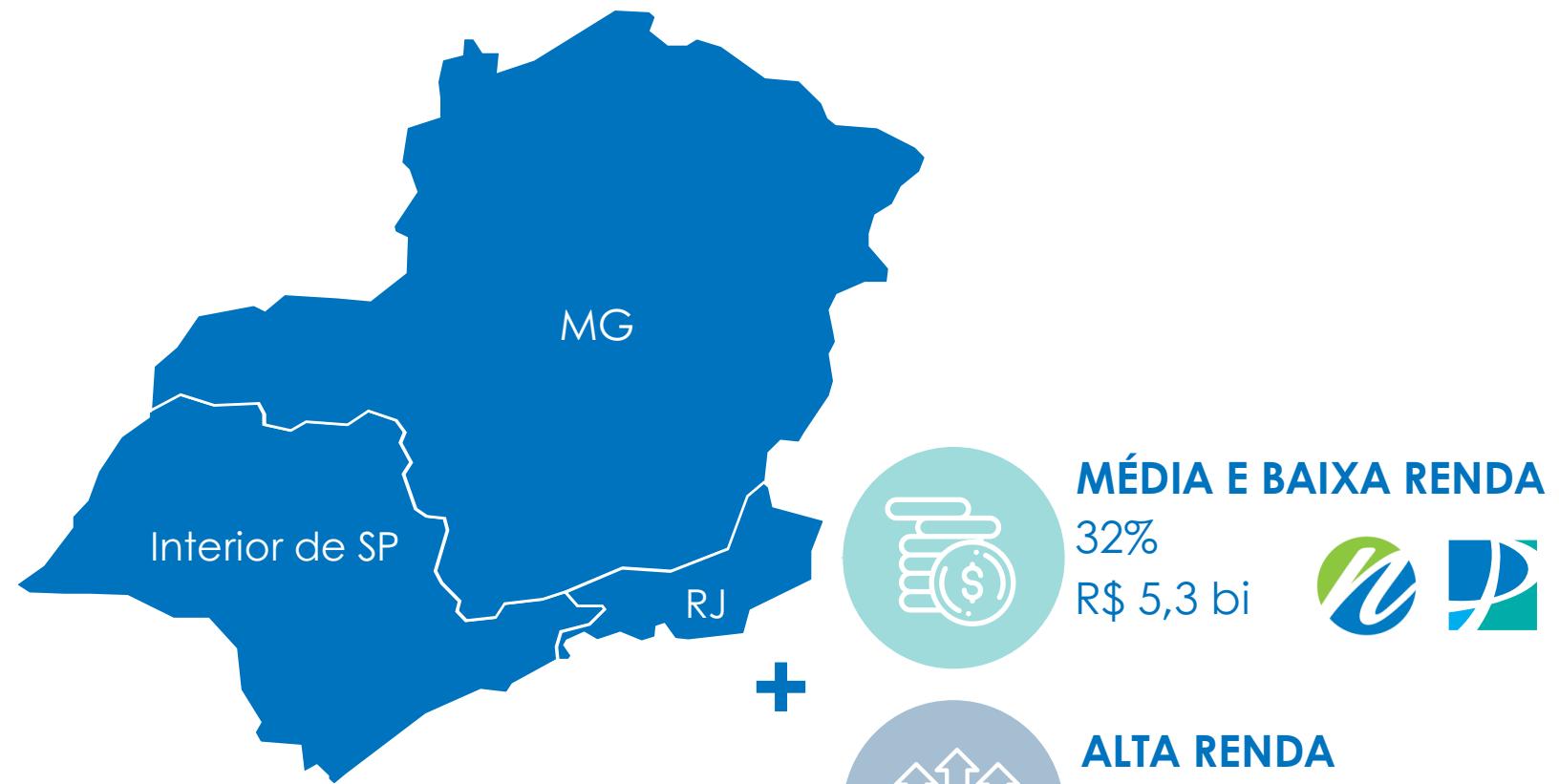
**7,9%**

ROE anualizado no 9M25



**R\$ 611 MM**

em Patrimônio Líquido – set/25



**MÉDIA E BAIXA RENDA**

32%

R\$ 5,3 bi



**ALTA RENDA**

68%

R\$ 11,0 bi

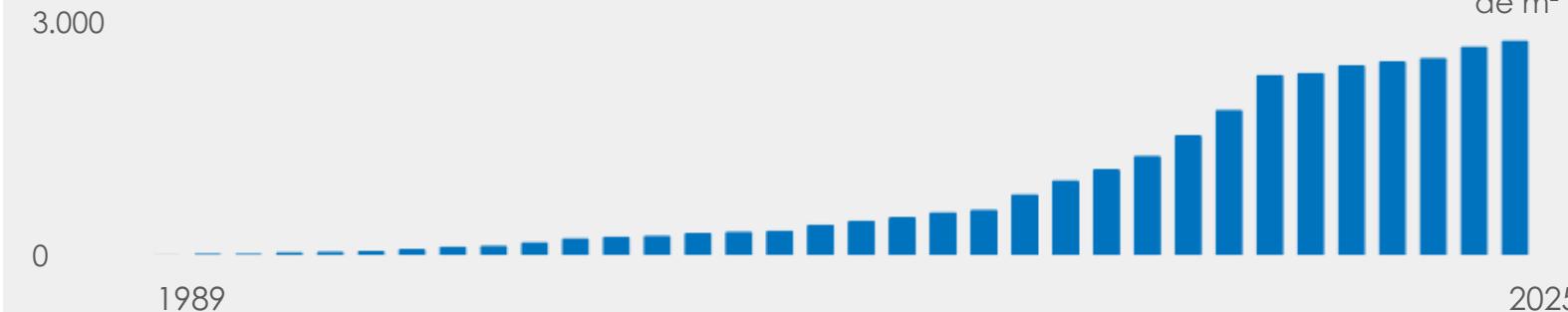


**= LANDBANK TOTAL<sup>2</sup>**

R\$ 16,3 bi

Área total acumulada dos empreendimentos entregues

~3,0 milhões  
de m<sup>2</sup>



Notas: Considerando participação Patrimar 100%.

<sup>1</sup>Excluindo o custo de financiamento imobiliários e de permutas físicas.

<sup>2</sup>Em 30/09/2025.

Estratégia de diferenciação, buscando exclusividade e sofisticação em produtos inovadores no segmento residencial de alta renda

Região metropolitana de Belo Horizonte e cidade do Rio de Janeiro

Liderança de produtos através da diferenciação, com uma relação com o cliente que permite obter um elevado grau de conhecimento do seu perfil e exigências específicas

Lançamentos (Patrimar): R\$ 815 MM  
Vendas Líquidas (Patrimar): R\$ 351 MM

Foco em margens elevadas e alto retorno sobre o capital investido, mantendo o ritmo de crescimento dos últimos anos e melhorando a eficiência do ciclo financeiro da operação

Equipe de vendas própria especializada no produto, com profundo know-how e abordagem única para cada cliente

Forte atuação no mercado de alta renda, principalmente em Belo Horizonte e Rio de Janeiro

Nota: o resultado operacional da Patrimar, considera também os valores da categoria "Não Controlado".



**ESTRATÉGIA**



**REGIÕES**



**POSICIONAMENTO DE MARCA**



**RESULTADOS  
OPERACIONAIS (9M25)**



**PROSPECÇÕES FUTURAS**



**ESTRATÉGIA DE VENDAS**



**MARKET SHARE**

Estratégia com maior foco em custos e produtividade, buscando a melhor relação custo-benefício e qualidade superior no segmento de média e baixa renda

Região metropolitana de Belo Horizonte, cidade do Rio de Janeiro e interior do estado de São Paulo

Maximizar a excelência operacional, com níveis adequados de relacionamento com o cliente e liderança de produto

Lançamentos (Novolar): R\$ 580 MM  
Vendas Líquidas (Novolar): R\$ 367 MM

Foco no giro rápido dos ativos, com ciclos de vendas, construção e recebimento cada vez mais curtos, aproveitando o bom momento do segmento para acelerar o crescimento da marca

Equipe profissional com expertise em mapeamento e filtragem de clientes, o que garante a maximização do retorno de leads gerados pela experiente equipe comercial

Sólido posicionamento no mercado econômico com presença em regiões estratégicas

# Linha do tempo Grupo Patrimar

HISTÓRICO NA GERAÇÃO DE VALOR POR MEIO DE DIFERENTES CICLOS

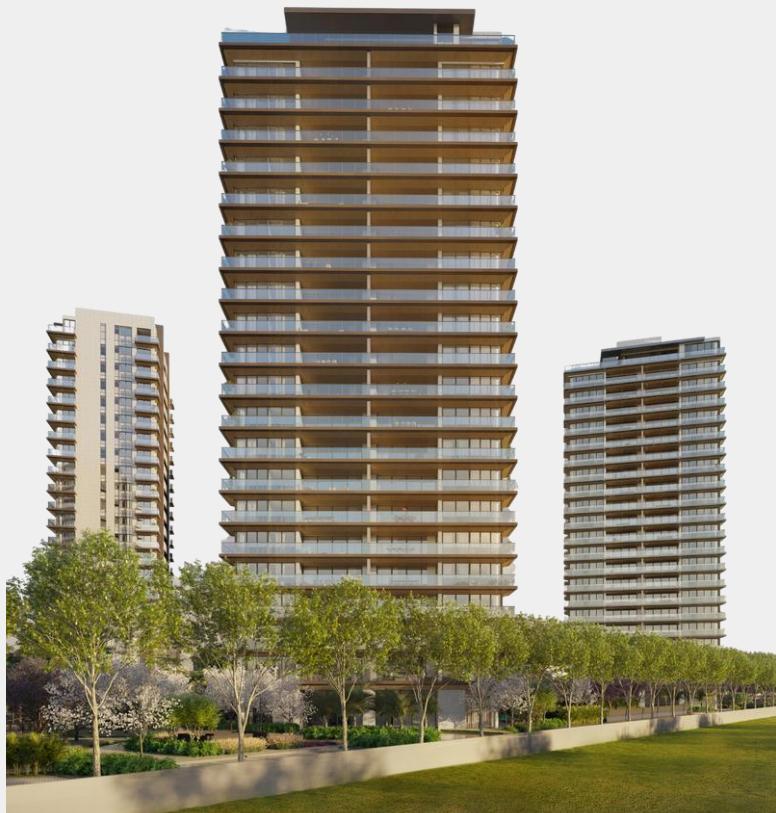


# Empreendimentos selecionados



## Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

Luxuosos apartamentos  
Coberturas lineares  
4 suítes  
Vista para o mar e campo de golfe  
Lazer excepcional  
194 a 268 m<sup>2</sup>  
246 unidades totais



## Savassi, Belo Horizonte

Studios, 1 quarto ou 2 suítes  
Plantas inteligentes, modernas e funcionais  
Lazer incrível no rooftop  
36 a 83m<sup>2</sup>  
120 unidades totais



## BRICKELL SQUARE



## Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

Luxuosos apartamentos  
Coberturas lineares  
2 quartos e 3 suítes  
Lazer excepcional  
78 a 128 m<sup>2</sup>  
278 unidades totais



## Lourdes, Belo Horizonte

Lazer premium e comodidades exclusivas  
Apartamentos, maison, duplex e duplex top house  
4 suítes  
192 a 516 m<sup>2</sup>  
30 unidades totais



# Empreendimentos selecionados



## Niterói, Rio de Janeiro

Paisagismo exuberante  
2 quartos com suíte  
Lazer de clube, do térreo ao rooftop  
A partir de 45m<sup>2</sup>  
752 unidades totais



## Campo Grande, Rio de Janeiro

2 quartos com varanda  
1 vaga  
Localização privilegiada  
Lazer de clube  
Muitas comodidades  
40 e 50 m<sup>2</sup>  
320 unidades totais



## São José dos Campos, São Paulo

2 e 3 dorms com suíte  
Varanda gourmet  
Lazer completíssimo com mais de 15 itens  
54 e 66m<sup>2</sup>  
140 unidades totais



## São Gabriel, Belo Horizonte

Apartamentos de 2 quartos  
2 elevadores por torre  
Lazer de clube  
Áreas comuns entregues montadas e mobiliadas  
A partir de 41 m<sup>2</sup>  
246 unidades totais



# Modelo de Negócios: Principais pilares

01

Expertise em alocação de capital, diversificação e novos investimentos

02

Foco regional e posicionamento estratégico

03

Melhora nos indicadores macroeconômicos que impulsionam os retornos

04

Excelência operacional em técnicas construtivas e inteligência única de mercado

05

Sólidos e consistentes resultados financeiros e operacionais

06

Time de excelência, com histórico de atuação no setor, governança forte e foco em aspectos ESG

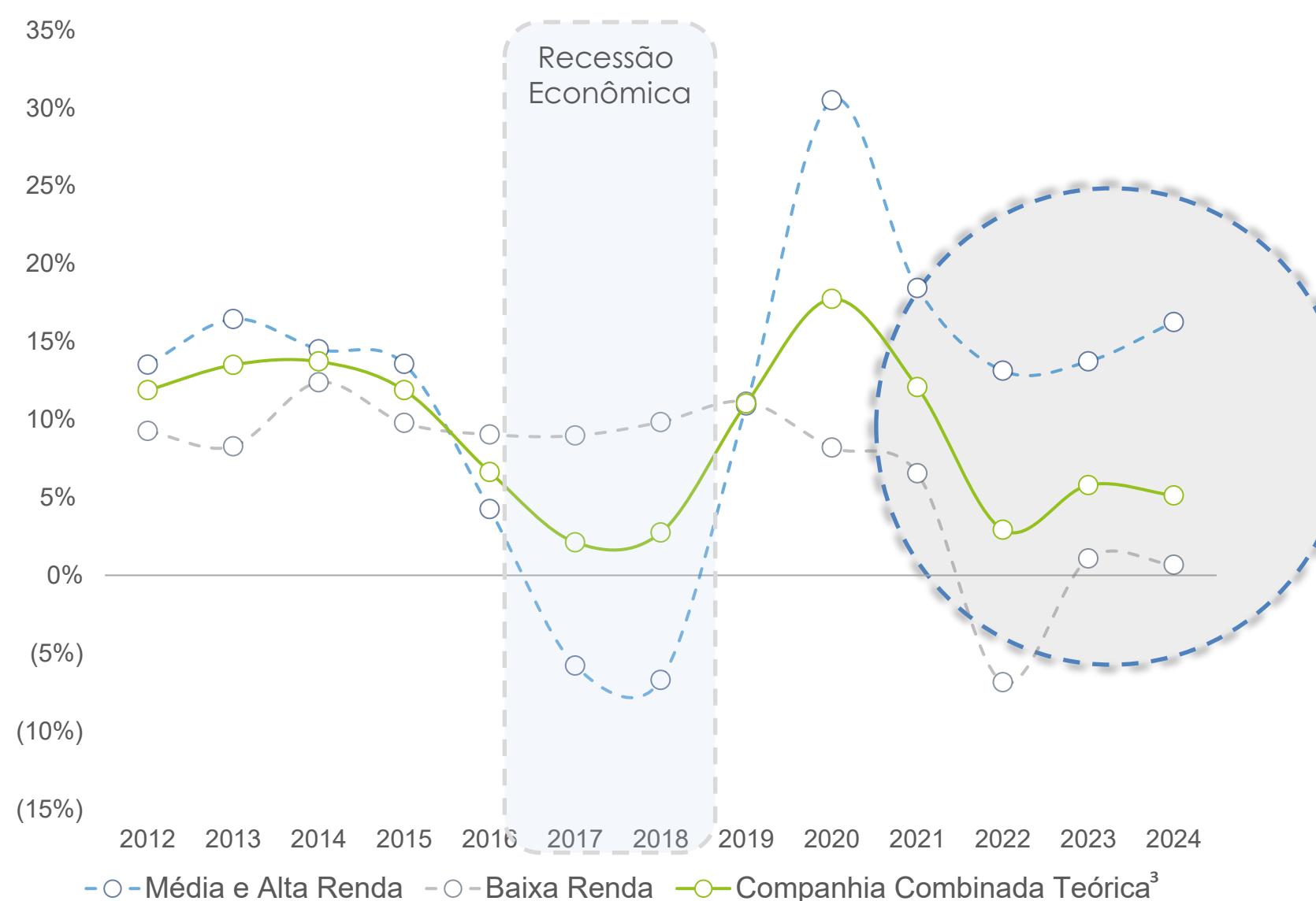
07

Novos Negócios

## Expertise em alocação de capital, diversificação e novos investimentos

Estar posicionada nos três segmentos de mercado (alta, média e baixa renda) permite que a Companhia tenha maior resiliência em momentos de crise e maior rentabilidade nos ciclos de alta do mercado

**Rentabilidade e resiliência do setor  
(Margem Líquida, %)**



### Vantagens do Modelo de Negócios

#### Ciclos de alta

- Alocação ousada de capital
- Excelente desempenho em ciclos de mercado em alta

#### Ciclos de baixa

- Alocação defensiva de capital
- Manutenção da geração de caixa e rentabilidade
- Landbank com aquisições estratégicas
- Acesso a diferentes formatos de financiamento

Opcionalidade para alocação de recursos

Melhores resultados/desempenho em qualquer período

Nota: <sup>3</sup>Considera a margem líquida média das empresas listadas alocadas em cada segmento.

As empresas são: Trisul, EzTec, Helbor, Cyrela, Even, MRV, Tenda e Direcional

# 02

## Foco regional e posicionamento estratégico

Regiões foco de alta relevância, apresentando forte crescimento e indicadores saudáveis

### SUDESTE DO BRASIL

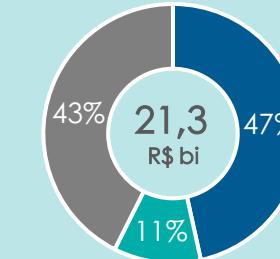


### CIDADES

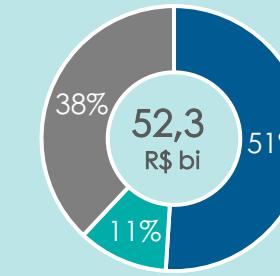
Belo Horizonte e  
Nova Lima

### POTENCIAL DE MERCADO (Potencial de Lançamento Anual)<sup>4</sup>

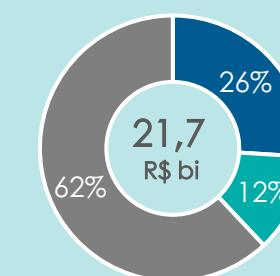
Alta Renda      Média Renda      Econômico



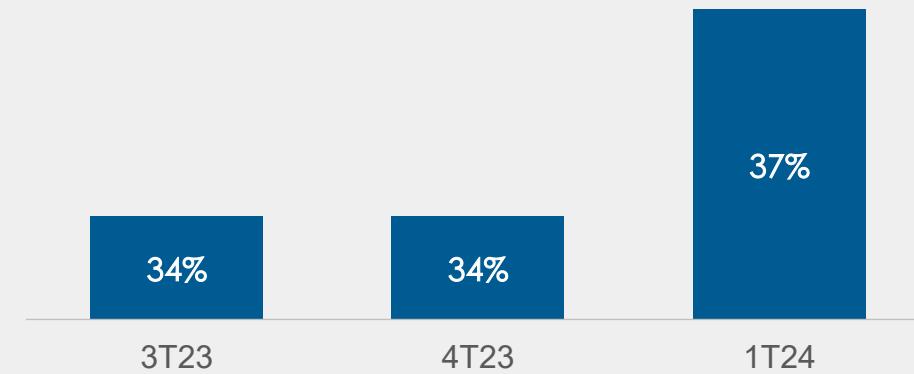
Rio de Janeiro



Interior de  
São Paulo



### HISTÓRICO DE INTENÇÃO DE COMPRA (SUDESTE DO BRASIL)



### INTENÇÃO DE COMPRA (SÉRIE HISTÓRICA DO BRASIL)



Nota: <sup>4</sup>Potencial de lançamento anual para cada mercado de acordo com "Estudo de Mercado da Brain Inteligência Estratégica", em setembro de 2023.

## Baixa concorrência entre os principais players de mercado

A Companhia possui uma tese de investimento única, com foco regional em Belo Horizonte, sem presença significativa de grandes players listados. E conta com capacidade e experiência para explorar o crescimento do setor de média/baixa renda no RJ e SP

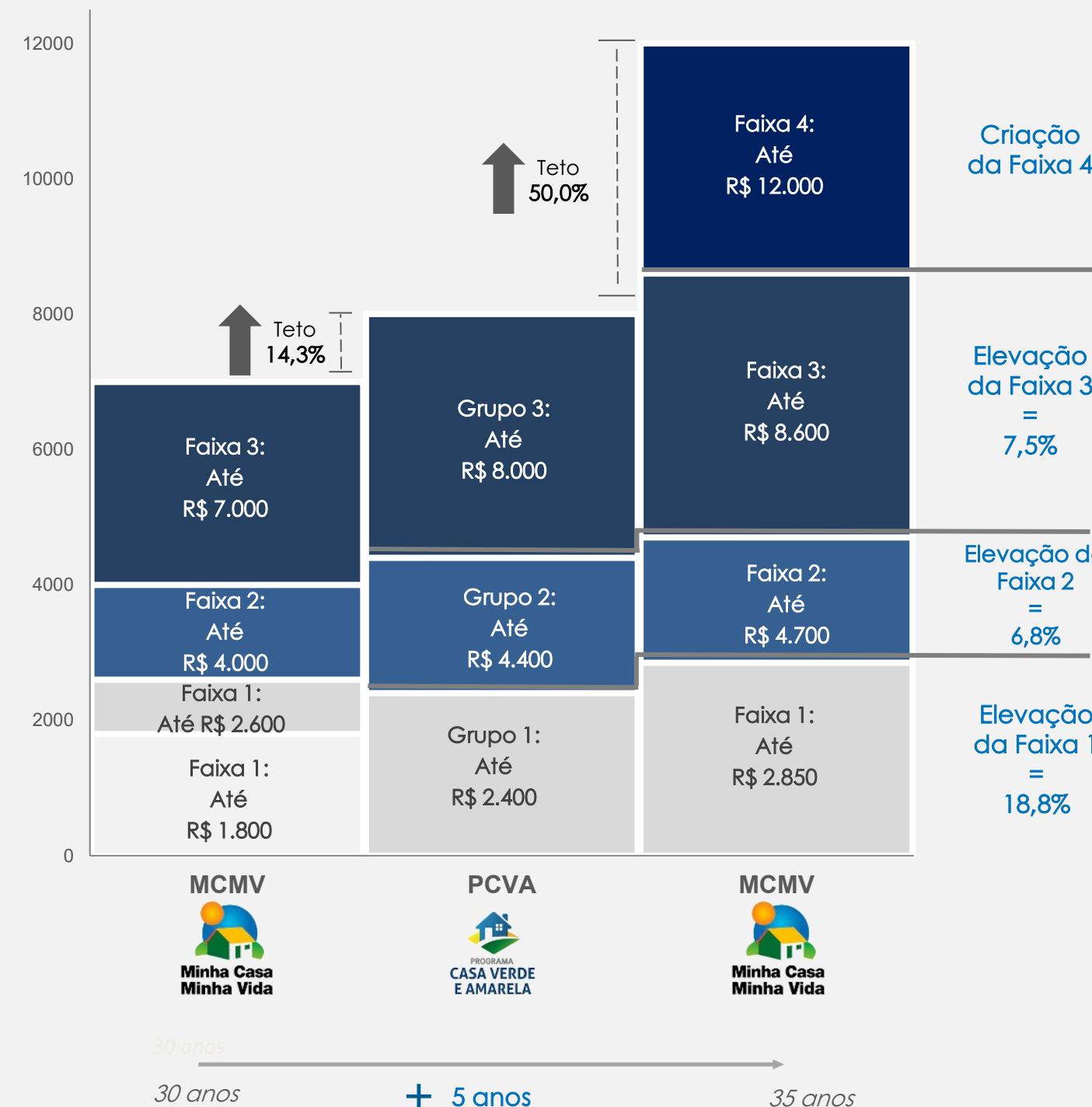
Companhias Selecionadas: (1) Listada na B3 ou em processo de IPO e Fechada com Tamanho Relevante (2)



Notas: (1) Não exaustivo; (2) Companhias não listadas com VGV acima de R\$ 400 milhões  
Fonte: Informações da Companhia.



### Governo Federal Evolução do Programa Habitacional (R\$ / sq.m)



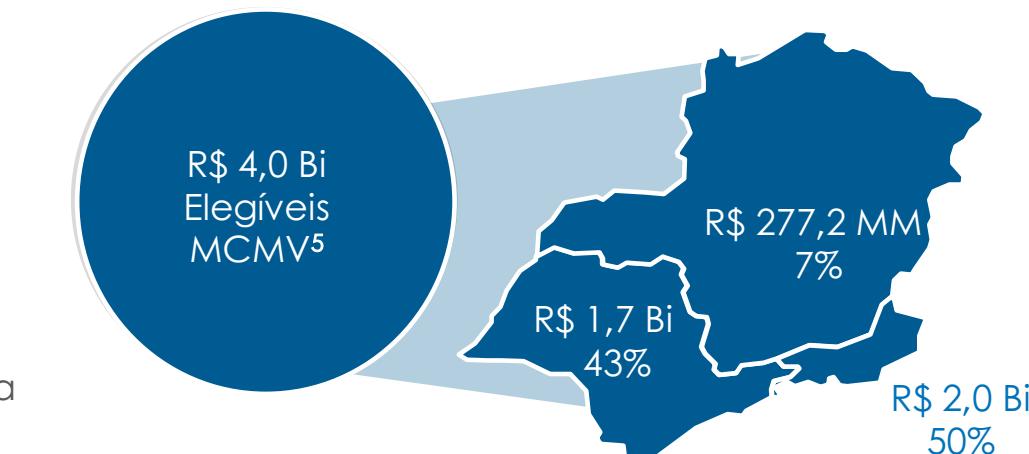
### Melhorias no MCMV (2025)

Criação da Faixa 4, destinada às famílias de classe média, com renda mensal de até R\$ 12 mil;

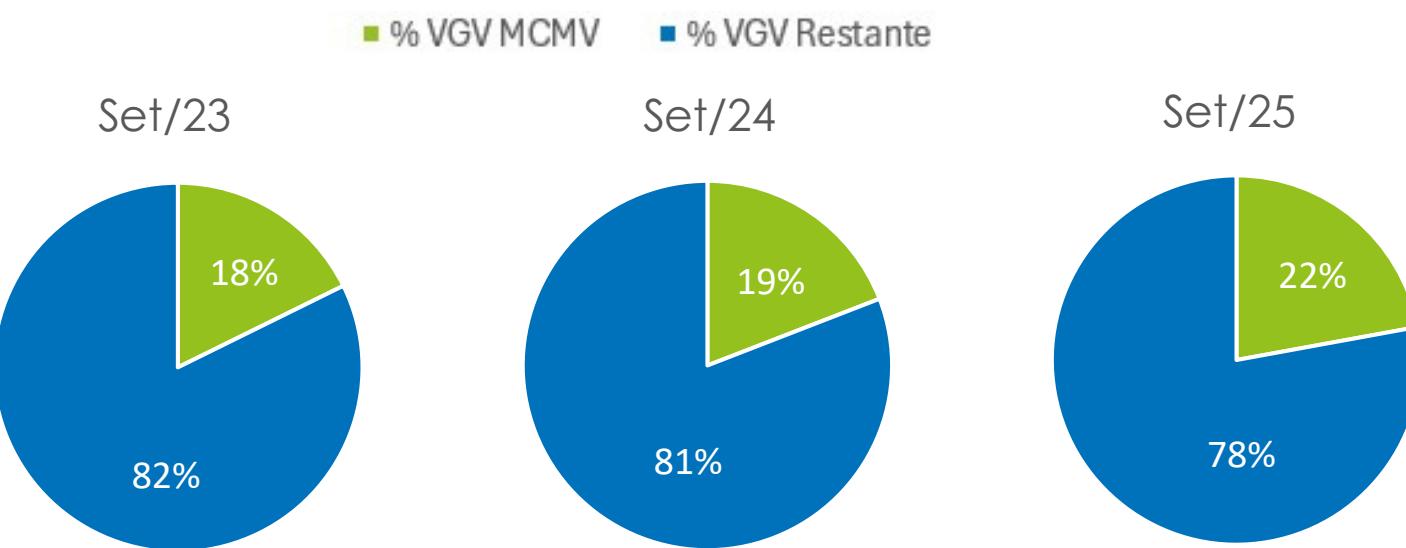
Reajuste nos limites de renda das Faixas;

O valor máximo de compra e venda atualizado para R\$ 500 mil.

### Potencial de Participação



### Participação do “Minha Casa Minha Vida” no Landbank

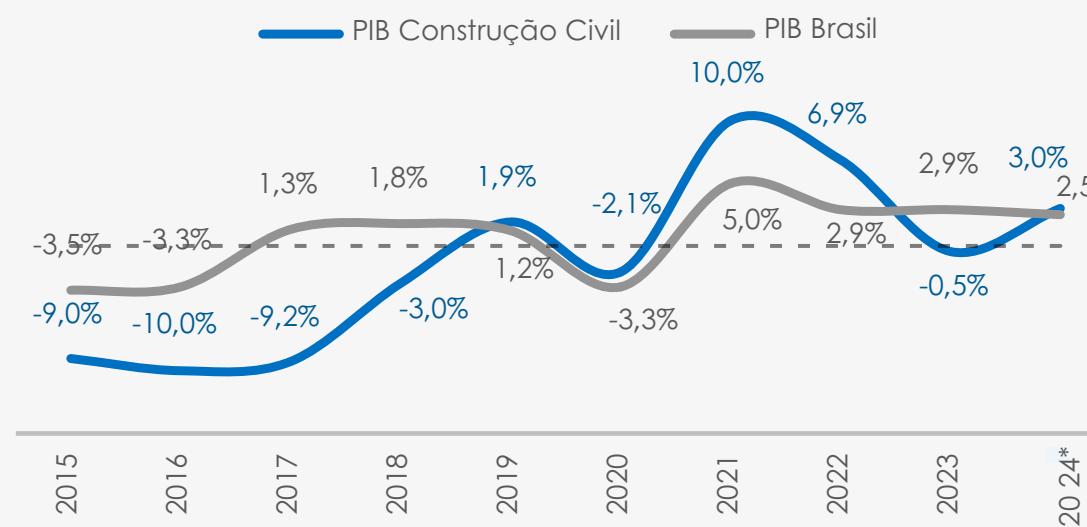


Nota: <sup>5</sup>Ticket médio de R\$ 500 mil por unidade.

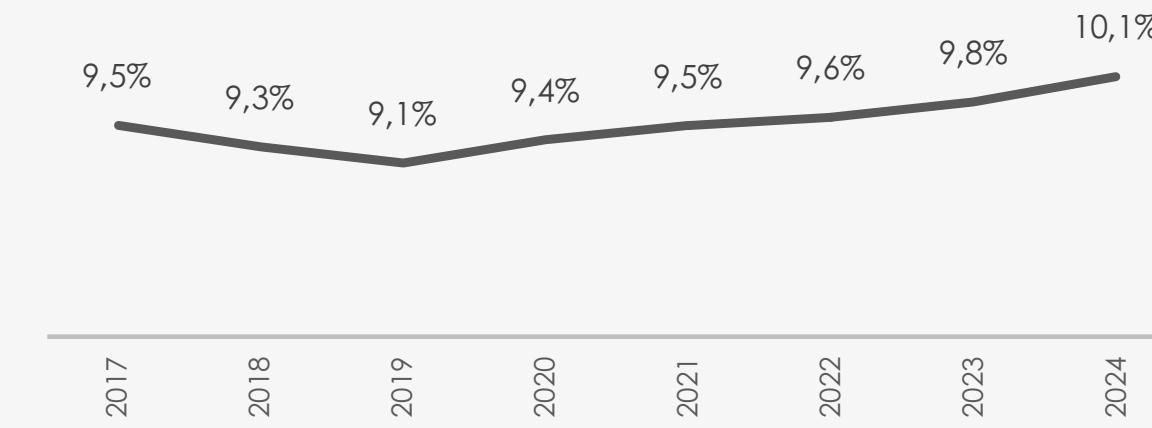
Fonte: Caixa Econômica Federal e informações da Companhia.

Mercado em crescimento e resiliente

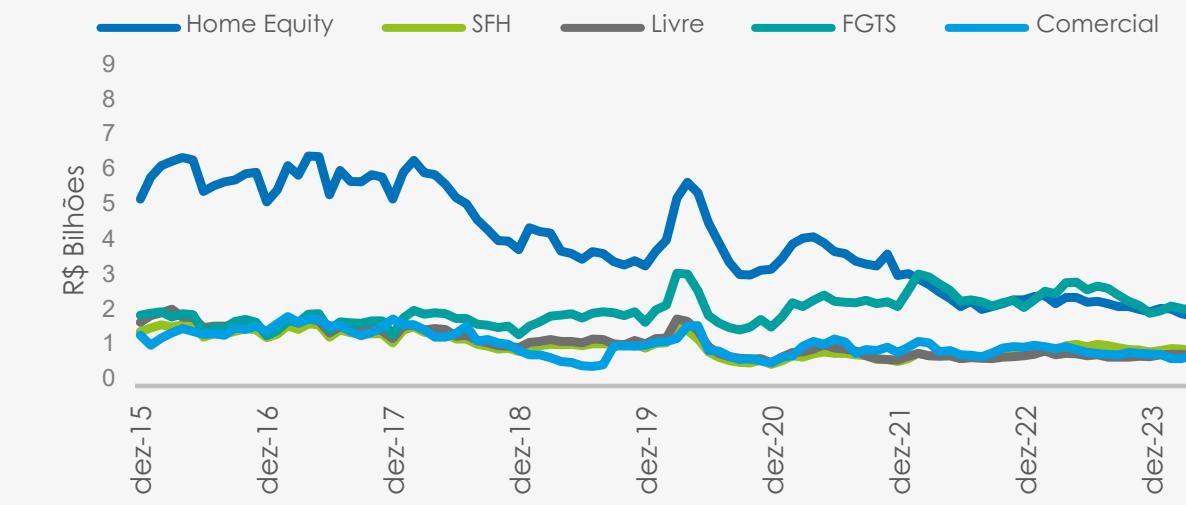
PIB Brasil x PIB da Construção



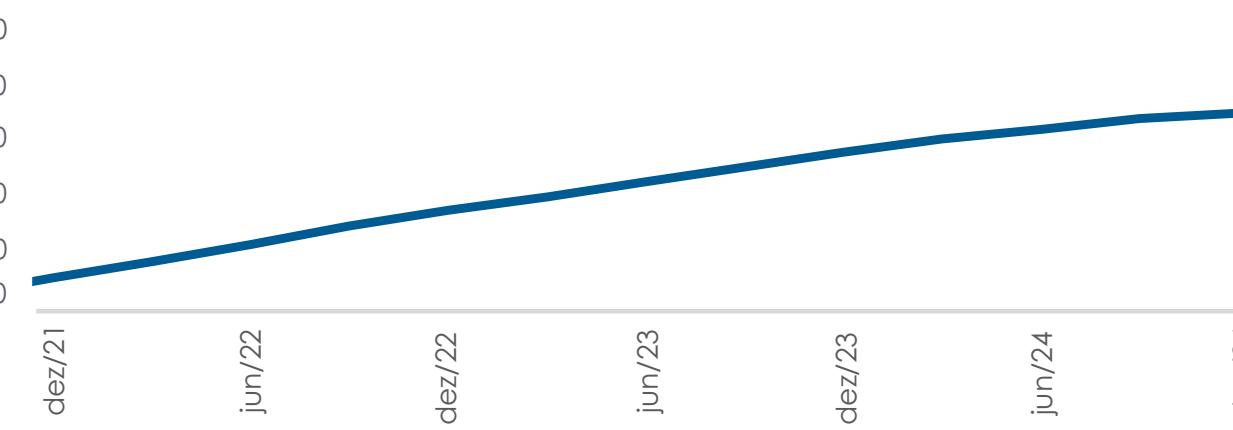
Imobiliário/ PIB



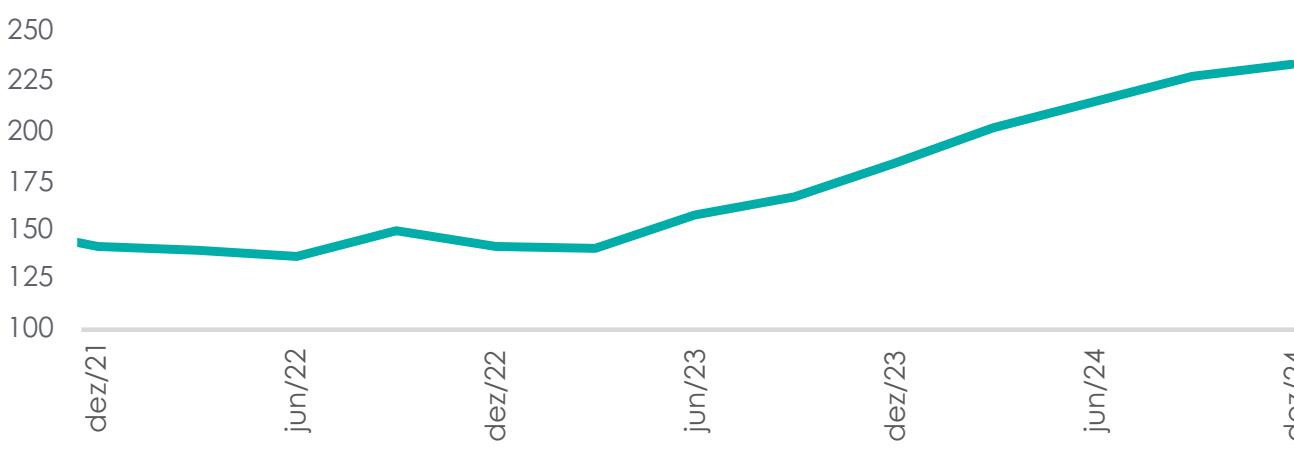
Inadimplência na construção civil



Expectativa de preço de venda  
(base 100 = 2T20)



Expectativa de volume de venda  
(base 100 = 2T20)



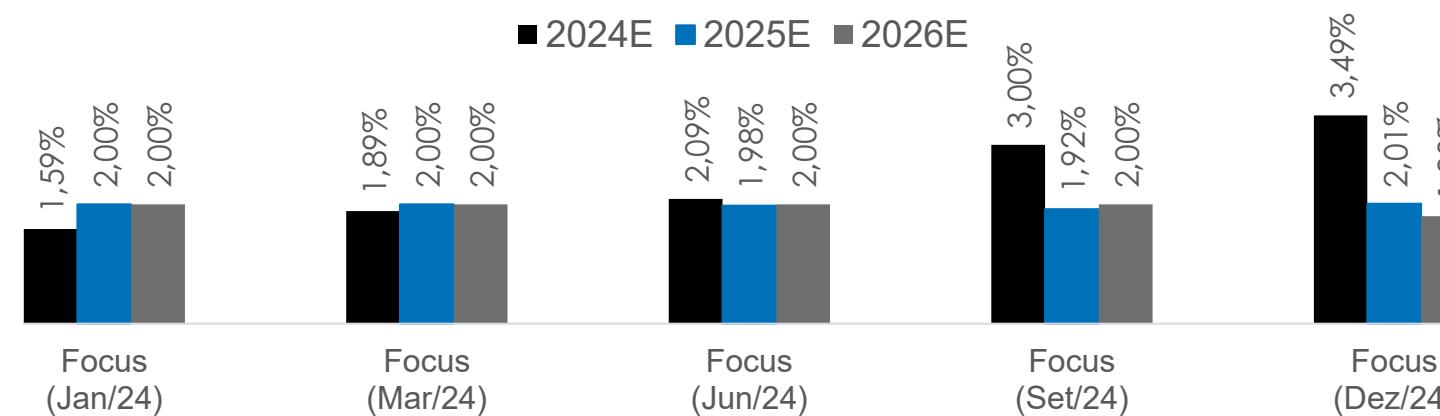
Nota: Data base 26/09/2024.

Fonte: Dados da Companhia, IBGE, BACEN e Deloitte Abrainc.

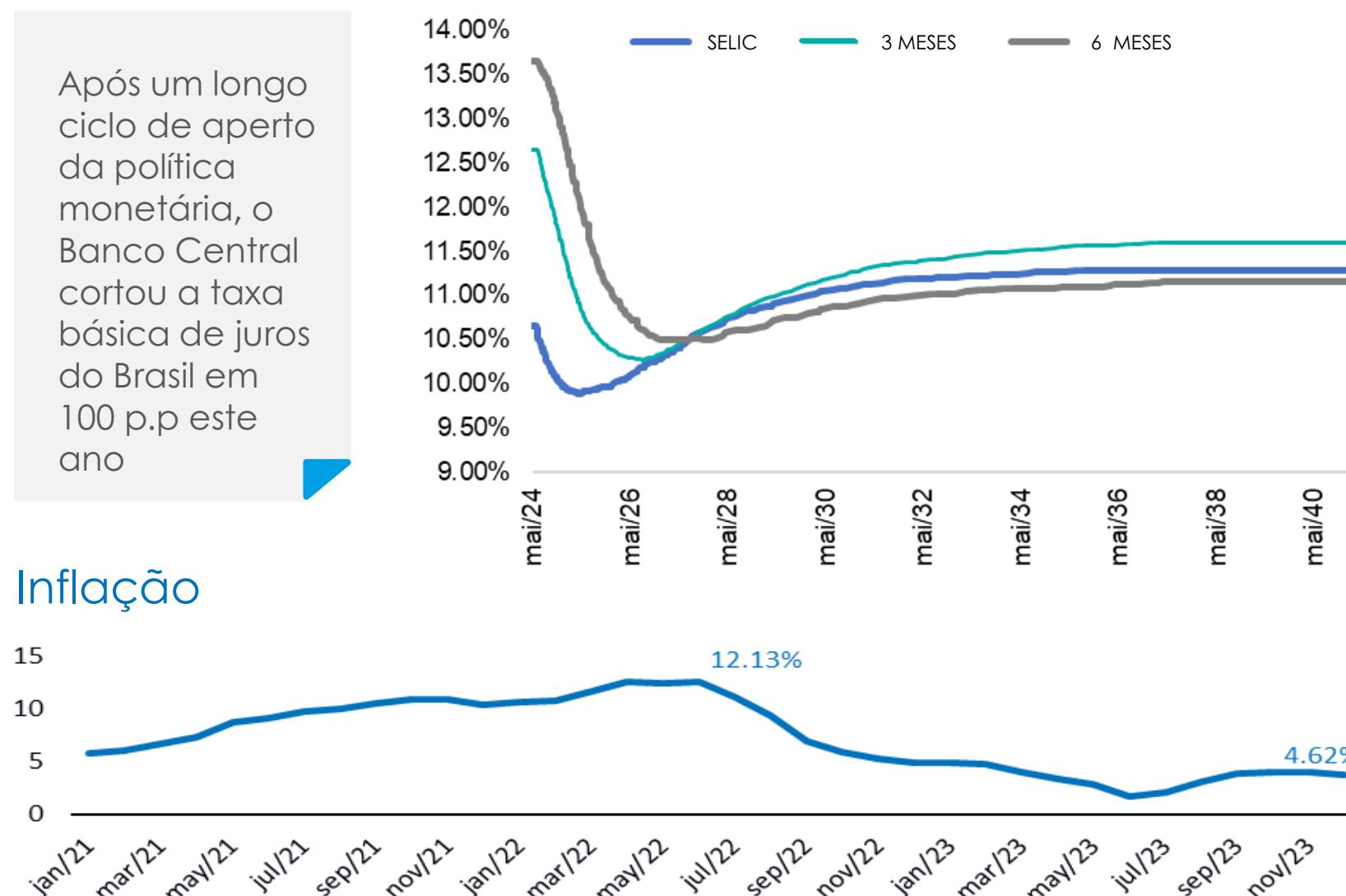
# 03

## Indicadores macroeconômicos

### Crescimento do PIB



### Taxa de Juros (SELIC)

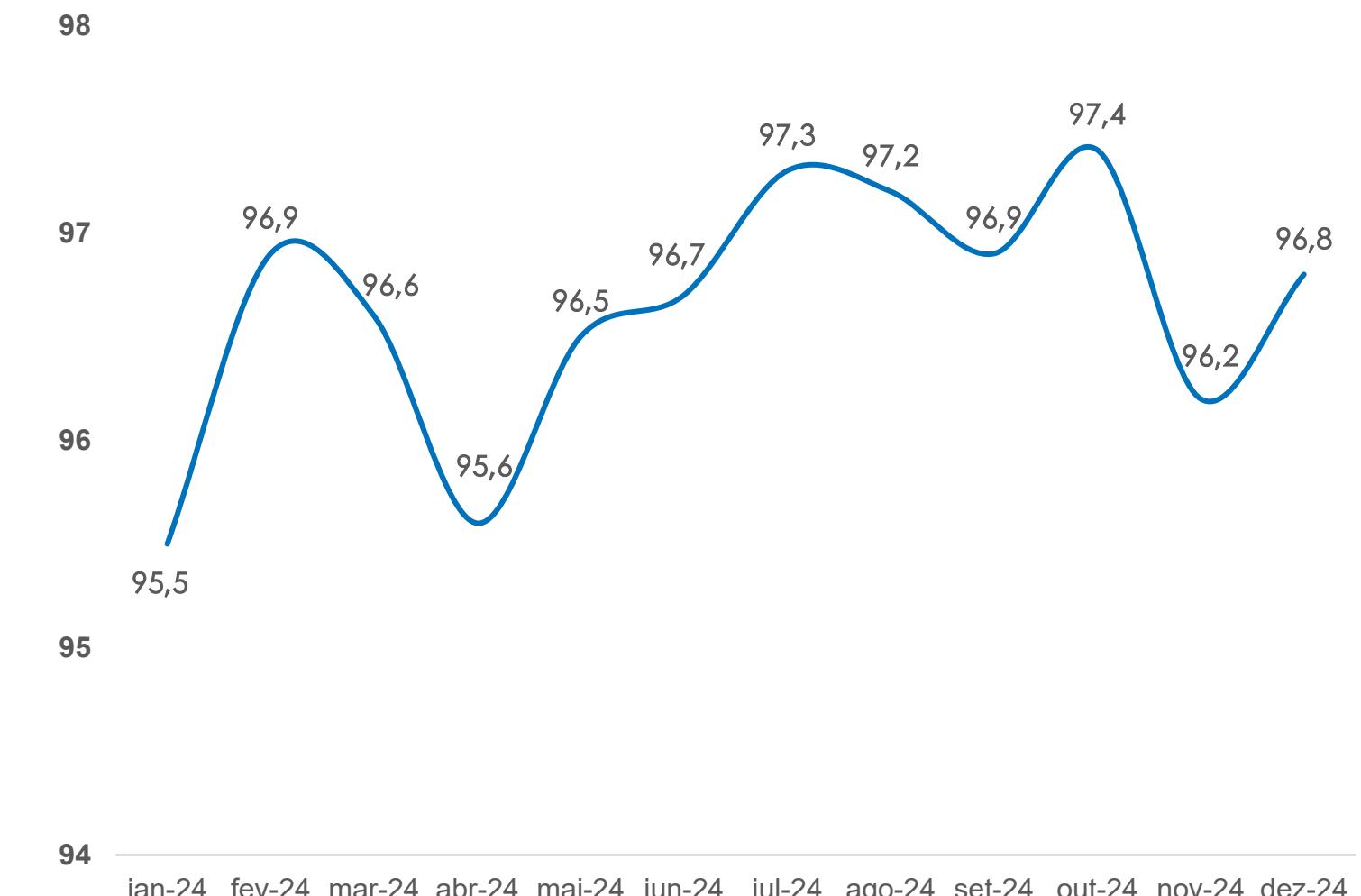


### Inflação



### Índice de Confiança da Construção (ICST)

O Índice de Confiança da Construção teve seu terceiro aumento mensal consecutivo, atingindo o maior nível desde outubro de 2012, o que destaca a melhoria contínua das condições do setor



Fonte: Banco Central do Brasil, Bolsa B3 e Fundação Getúlio Vargas

# 04

## Estratégia de vendas diferenciada e customizada

Equipes de vendas internas bem treinadas para cada segmento, com diferentes abordagens para aumentar a eficiência de vendas



PATRIMAR

- Equipe de vendas própria e parcerias estratégicas
- Um gerente de produto é dedicado para todos os negócios gerados pela equipe de vendas
- Todos são especializados no produto, com grande atenção a cada detalhe e profundo know-how
- Cada cliente é tratado com uma abordagem única, como se fosse o último
- Stands diferenciados



novolar

- Equipe especializada em mapeamento e filtragem de clientes para economizar tempo para os corretores Novolar e aumentar o tempo útil para venda
- A estratégia garante um melhor controle dos leads gerados pela equipe de vendas
- Stands orientados para o público, com gestão de custos e qualidade de apresentação



# 04

## Excelência operacional em técnicas construtivas e inteligência de mercado

### Alvenaria

- Maior Flexibilidade de Layout
- Design Personalizado e Sofisticado
- Eficiência no Controle de Construção
- Técnica de Construção Simplificada



### Estruturas modulares de concreto

- Estruturas Modularizadas
- Padronização do Processo Construtivo
- Maior Escala de Produção
- Menos Mão de Obra Necessária



### Eficiência

#### GESTÃO DE CUSTOS

- Histórico de trabalhos em tempo e orçamento

#### CONTROLE DE RISCO DA OPERAÇÃO

- Alto crescimento combinado com gerenciamento centralizado
- Equipes de execução independentes

#### CAPACIDADE DE EXECUÇÃO

- Histórico de execução de até 20 canteiros simultaneamente
- Capacidade de expandir a produção atual (atualmente 20 locais em execução)

## Prêmios e Certificações



**GPTW**  
16ª melhor empresa para se trabalhar em MG

**O Empreiteiro**  
8ª maior construtora do Brasil

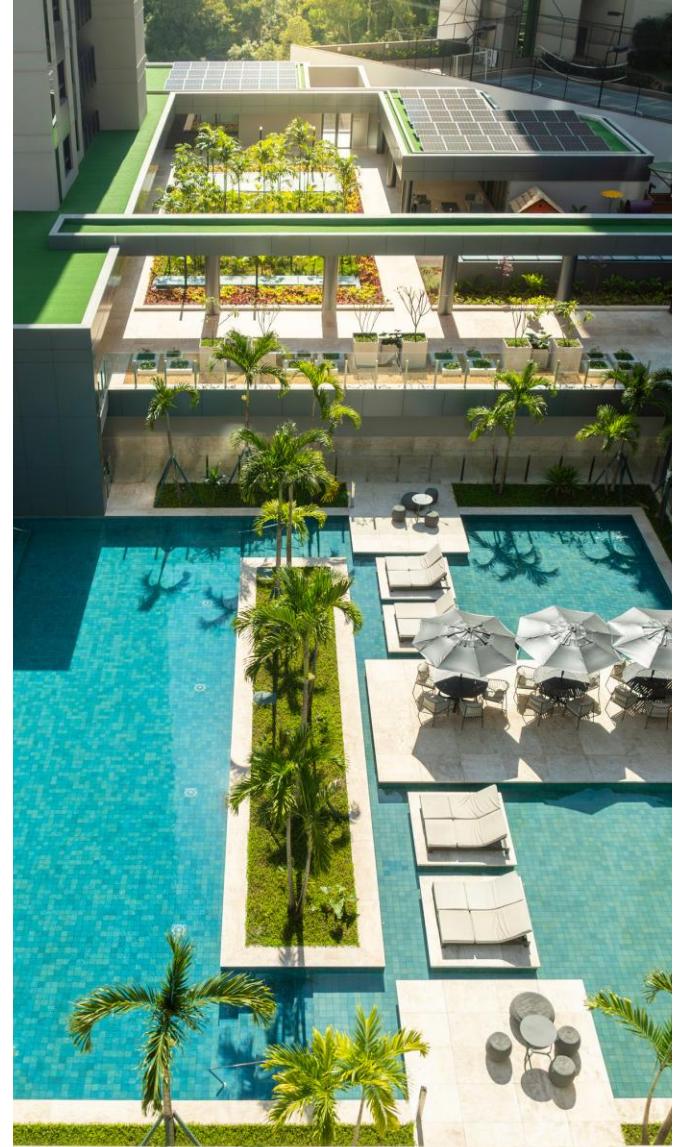
**Valor 1.000**  
694ª Maior Empresa do Brasil  
3ª Maior Empresa de MG

**Top Open Corps Middle Markets**  
2ª Construtora mais Inovadora do País

**America Property Awards - Architecture**  
Categoria: Mixed Use Architecture Brazil - Case: Home Residence

**Master Imobiliário 2022**  
Apogée, L'Essence e Oceana Golf reconhecidos como Master Imobiliário

**Prêmio Destaque ADEMI RJ**  
Oceana Golf, Atlântico Golf, Grand Quartier e Novolar Atlanta,



### Lazer incomparável

Empreendimentos com lazer de resort, incluindo piscinas aquecidas, spas, espaços wellness, beach tennis, etc.



### Tecnologia e inovação

Sistemas de automação, fechaduras biométricas e infraestrutura para carros elétricos.



### Sustentabilidade e bem-estar

Soluções sustentáveis, como reuso de água, painéis solares e áreas verdes integradas ao projeto.



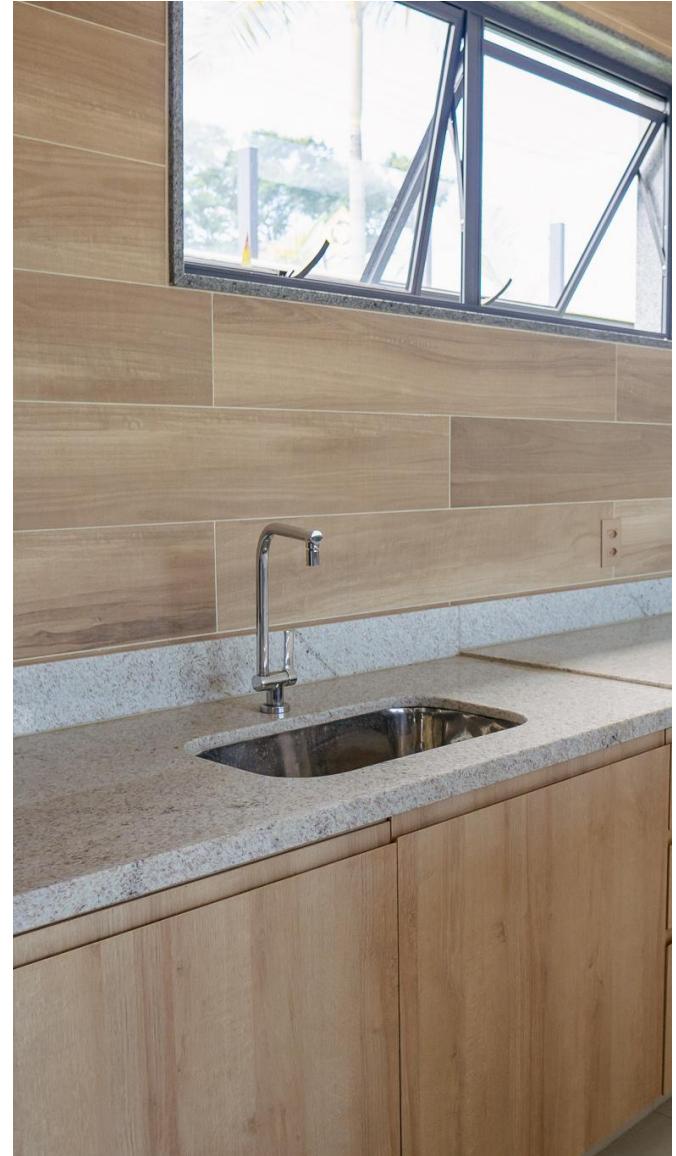
### Parcerias exclusivas

Colaborações com marcas renomadas como Armani/Casa, garantindo acabamentos e design sofisticados.



### Personalização

Serviços exclusivos como o Patrimar Asset, que permite o cliente receber seu apartamento pronto para morar – com armários, ar-condicionado e aquecimento instalado.



### Apartamentos prontos para morar

Empreendimentos com piso laminado, cerâmica e/ou porcelanato.



### Área de lazer entregue mobiliada

Espaços diferenciados como Espaço Gourmet no rooftop, Espaço game, Beach tennis.



### Sustentabilidade e bem-estar

Soluções sustentáveis, como reuso de água, painéis solares e áreas verdes integradas ao projeto.



### Mais tecnologia e comodidades

Lavanderia compartilhada, coworking, minimercado, carro compartilhado no condomínio.



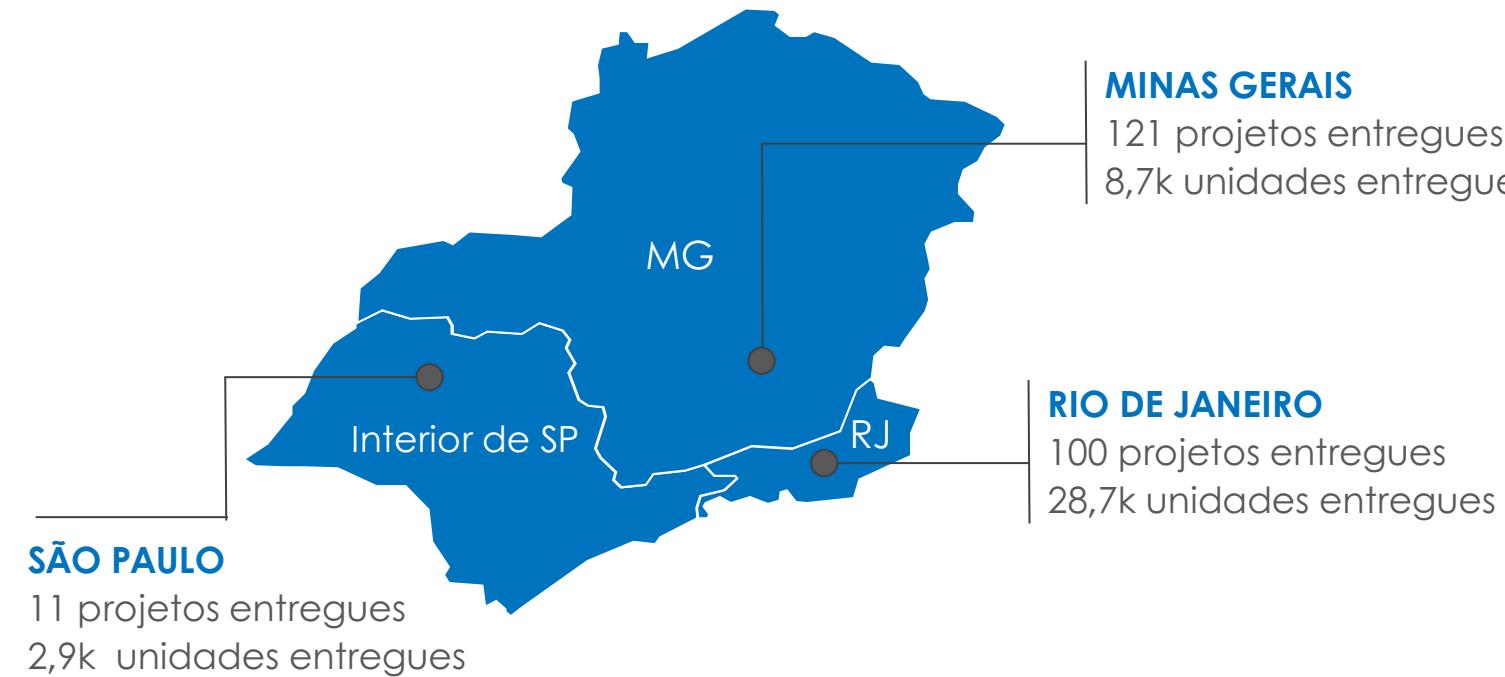
### Condições facilitadas

Opções de financiamento acessíveis e suporte para tornar a conquista do seu novo lar mais fácil.

# 04

## Presença em todos os segmentos de incorporação imobiliária com alta capacidade de execução e know-how

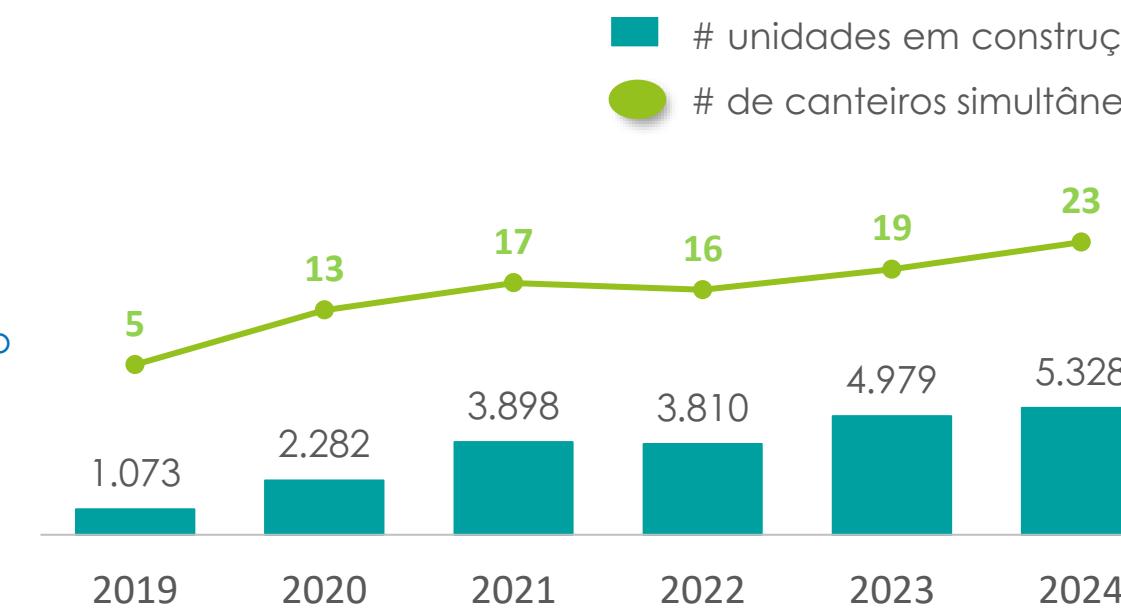
Extenso histórico de mais de 232 projetos e 40 mil unidades entregues com foco nos mercados de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo.



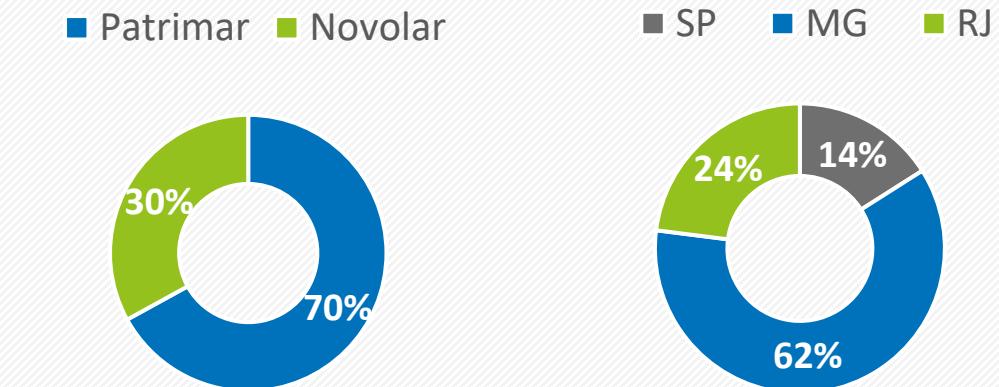
### Capacidade de execução comprovada

**Flexibilidade para dimensionar a execução conforme a demanda**

Longo histórico com capacidade executiva diferenciada, permitindo à Companhia executar diversas obras simultaneamente



### COMPOSIÇÃO DO LANDBANK

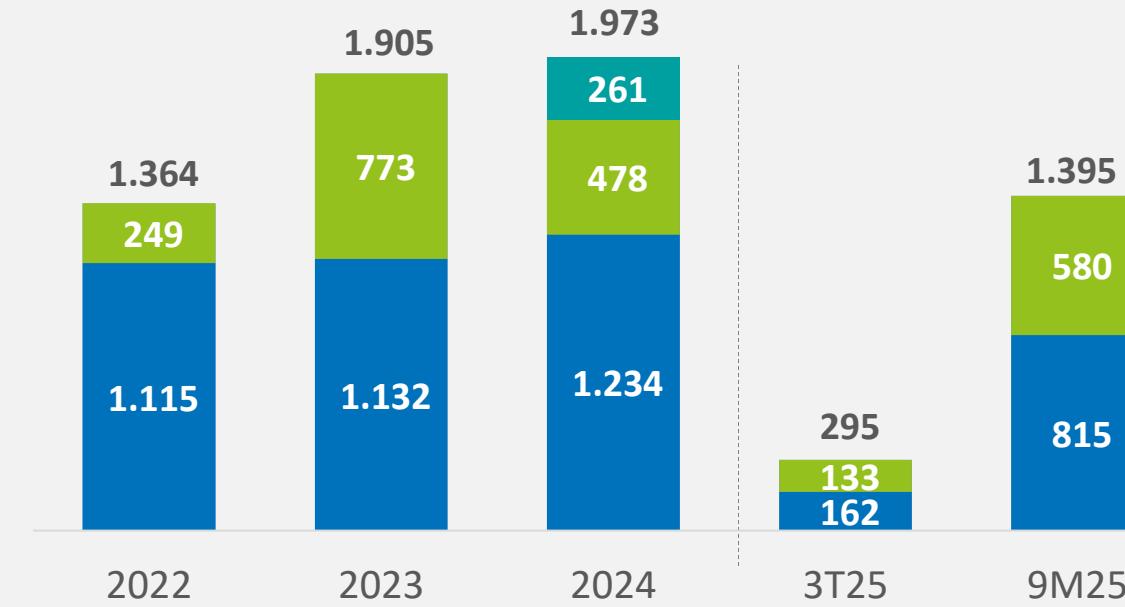


### VISÃO DO LANDBANK

VGV Total e % do Total (R\$ mm; %)	Total	MG	RJ	Interior SP
Alta Renda	11.052 68%	9.519 58%	1.533 10%	-
Média Renda	1.796 11%	521 3%	676 4%	598 4%
Baixa Renda	3.493 21%	165 1%	1.665 10%	1.662 10%
Total	16.340 100%	10.205 62%	3.874 24%	2.260 14%

## Lançamentos 100%

(R\$ MM)    ■ Patrimar    ■ Novolar    ■ Não Controlado



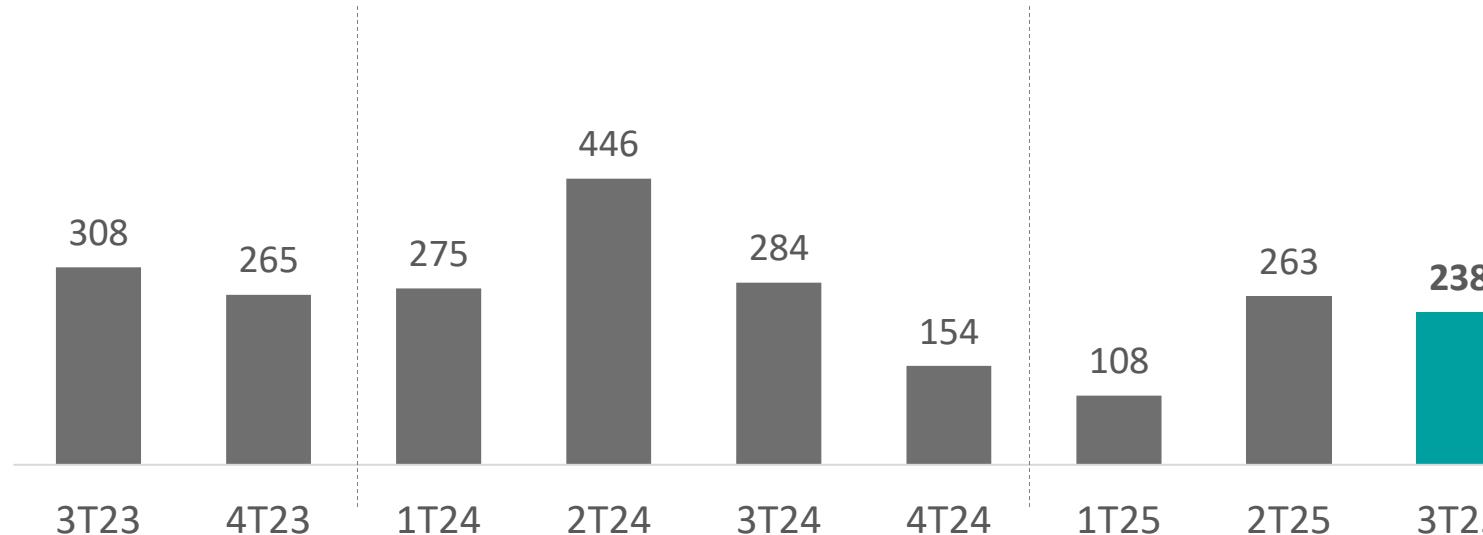
## Vendas Líquidas 100%

(R\$ MM)    ■ Patrimar    ■ Novolar    ■ Não Controlado



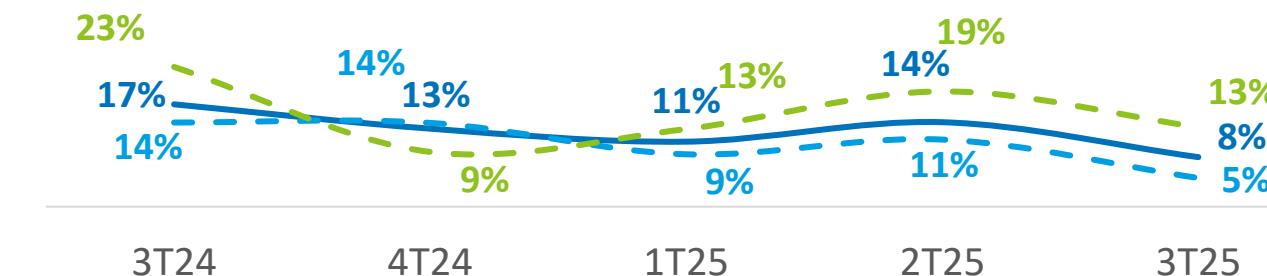
## Repasses

(Número de unidades)

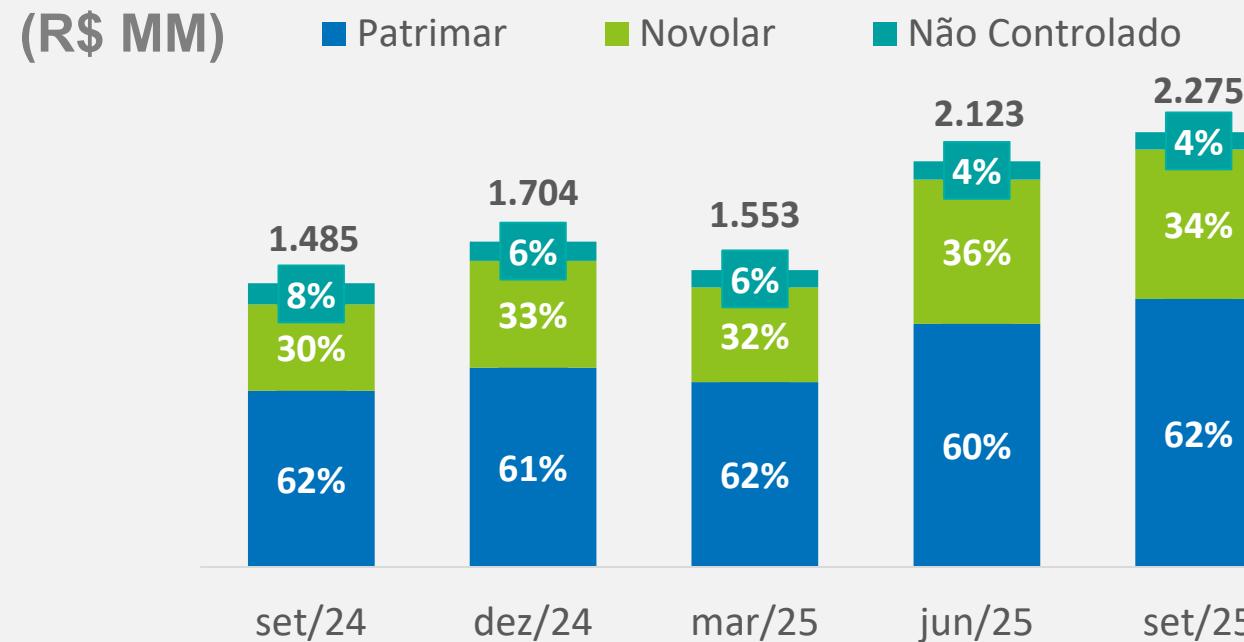


## Velocidade de Vendas (VSO Líquida)

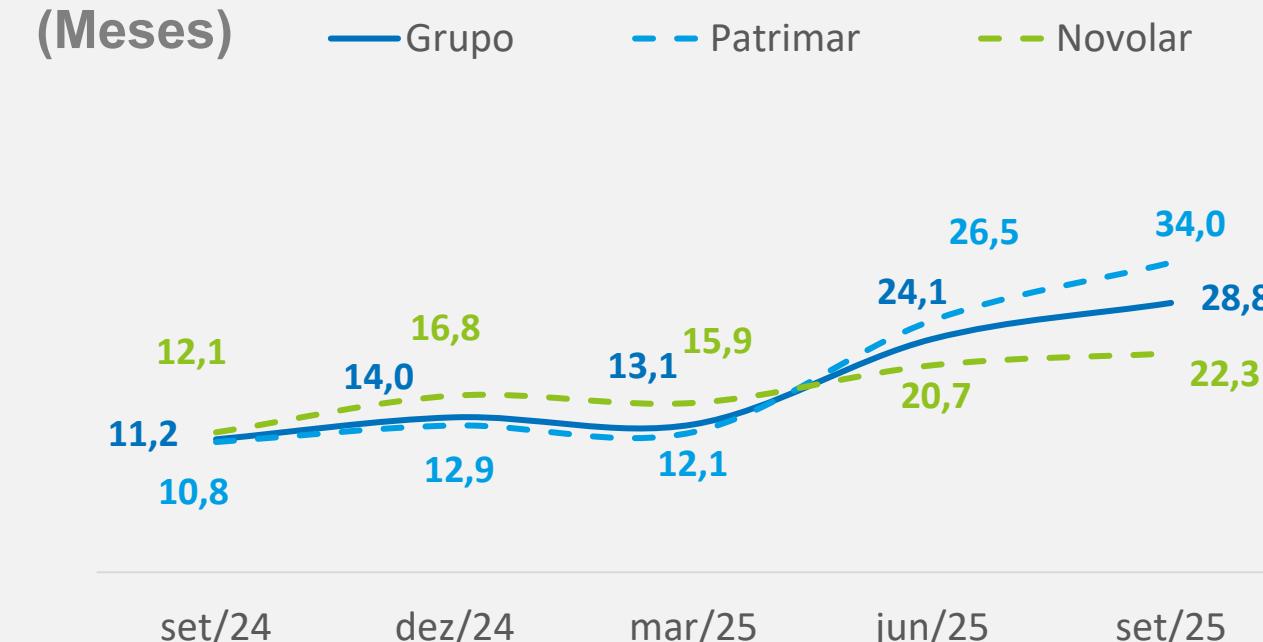
(%)    — Grupo    - - - Patrimar    - - - Novolar



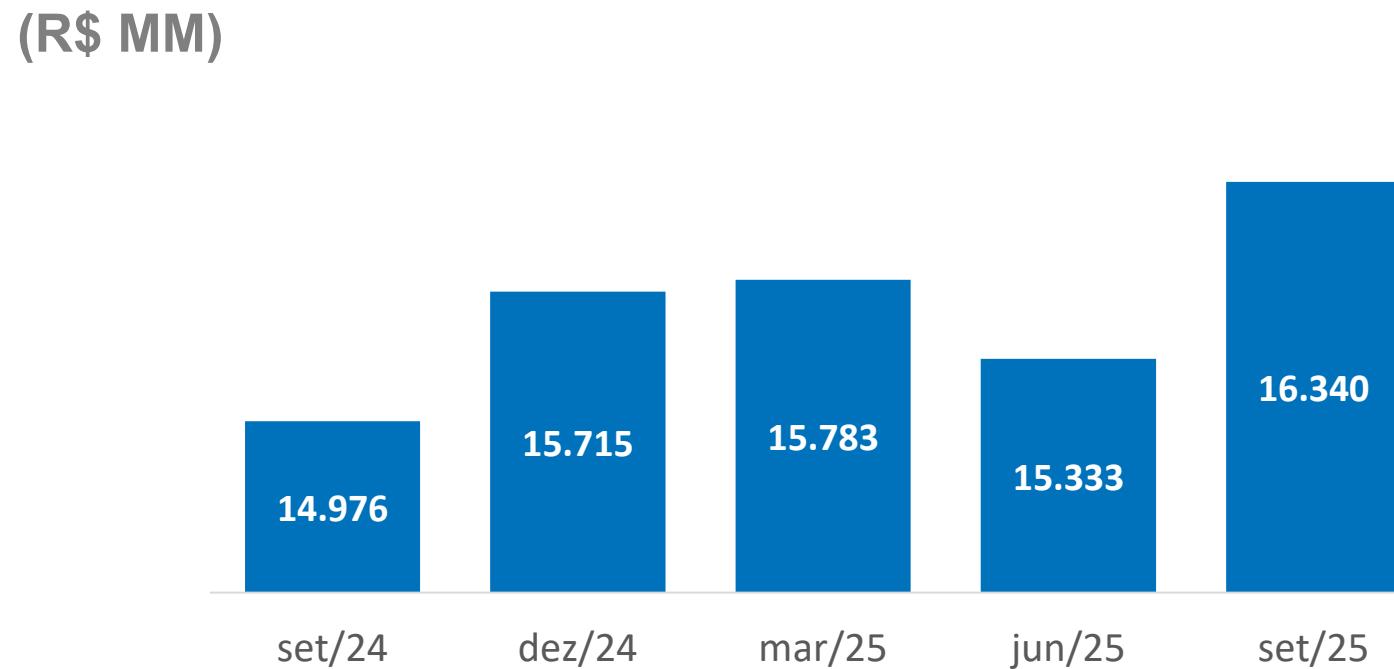
## Estoque



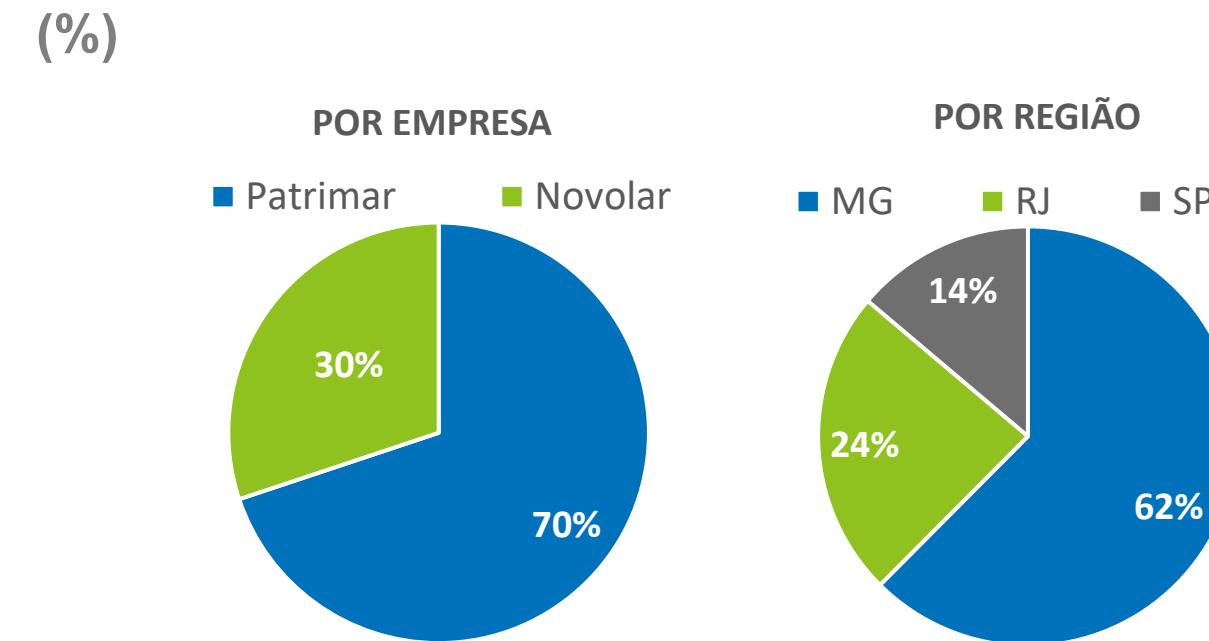
## Meses de Estoque



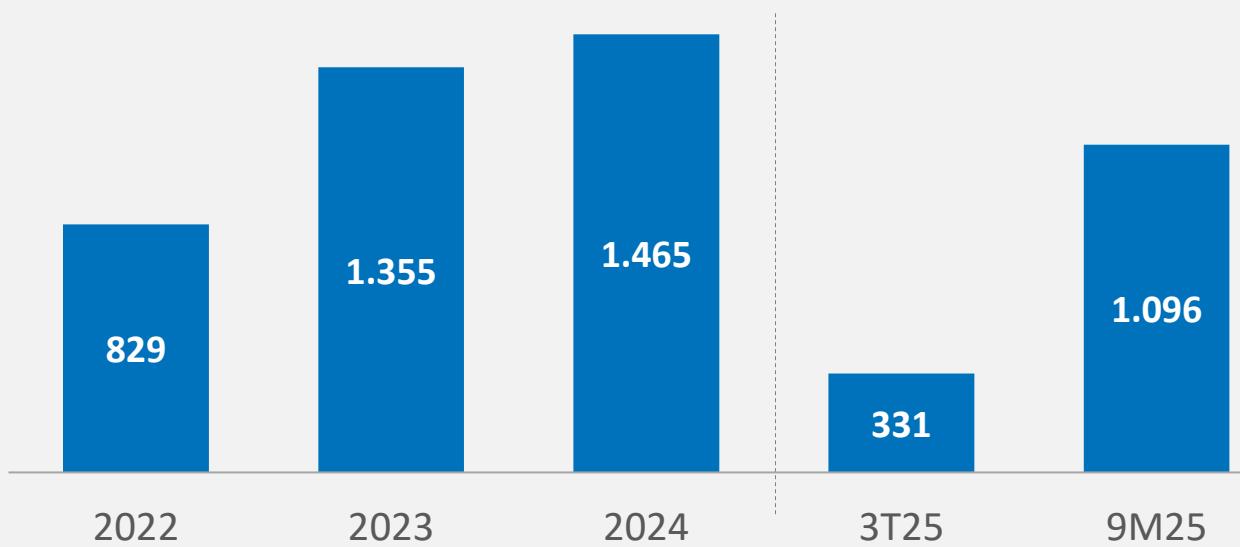
## Landbank



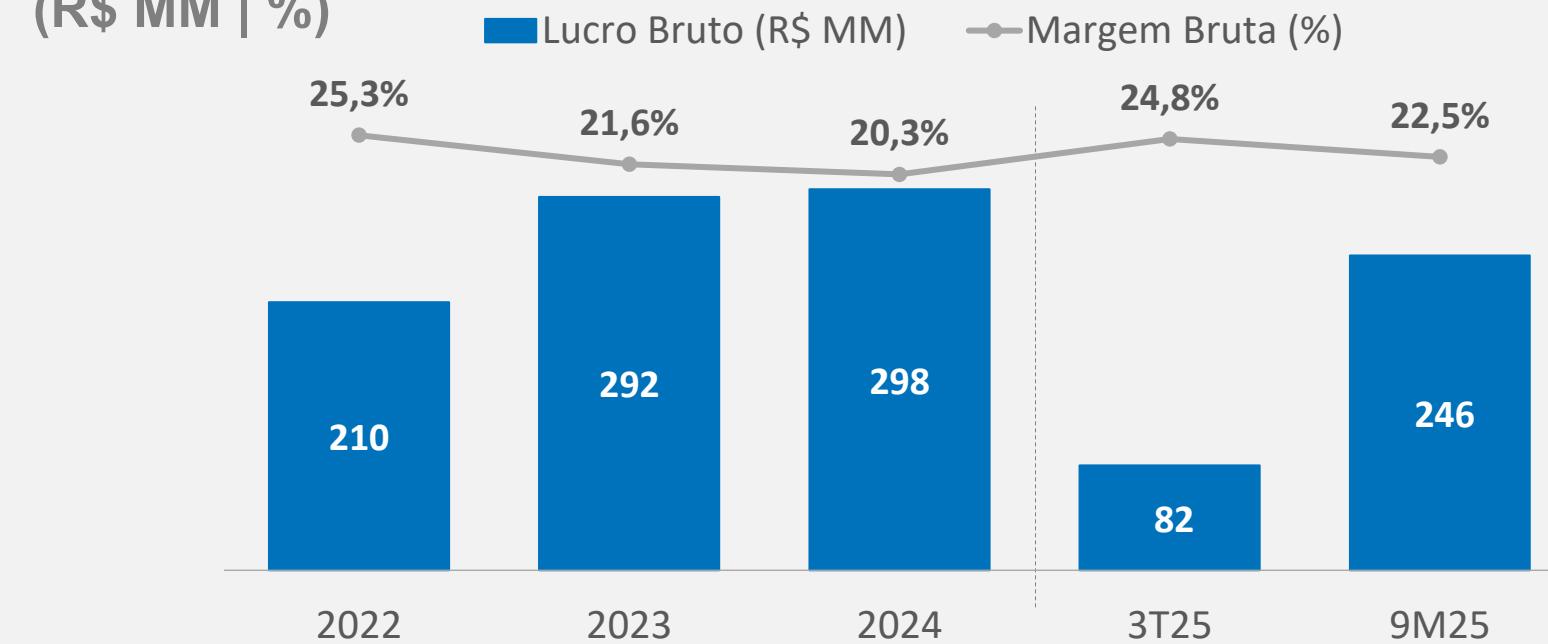
## Composição do Landbank



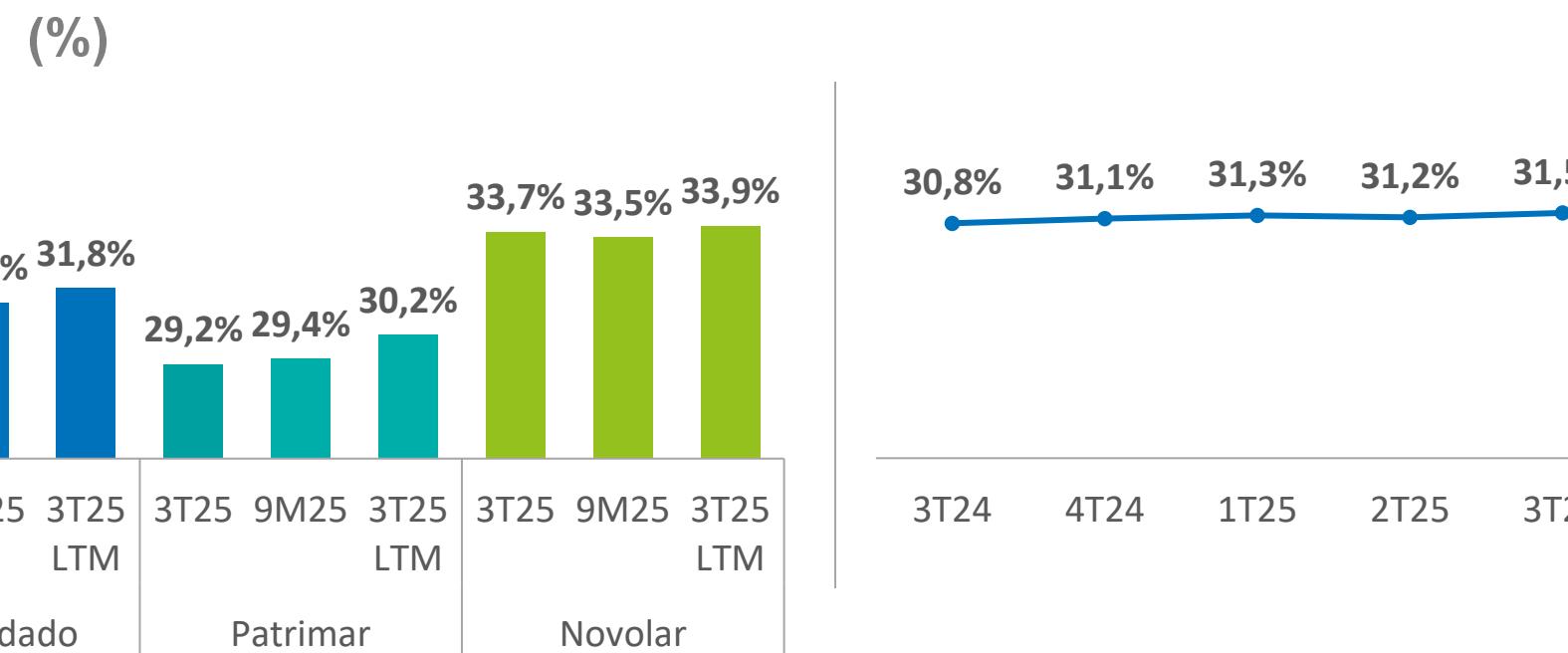
### Receita Operacional Líquida (R\$ MM)



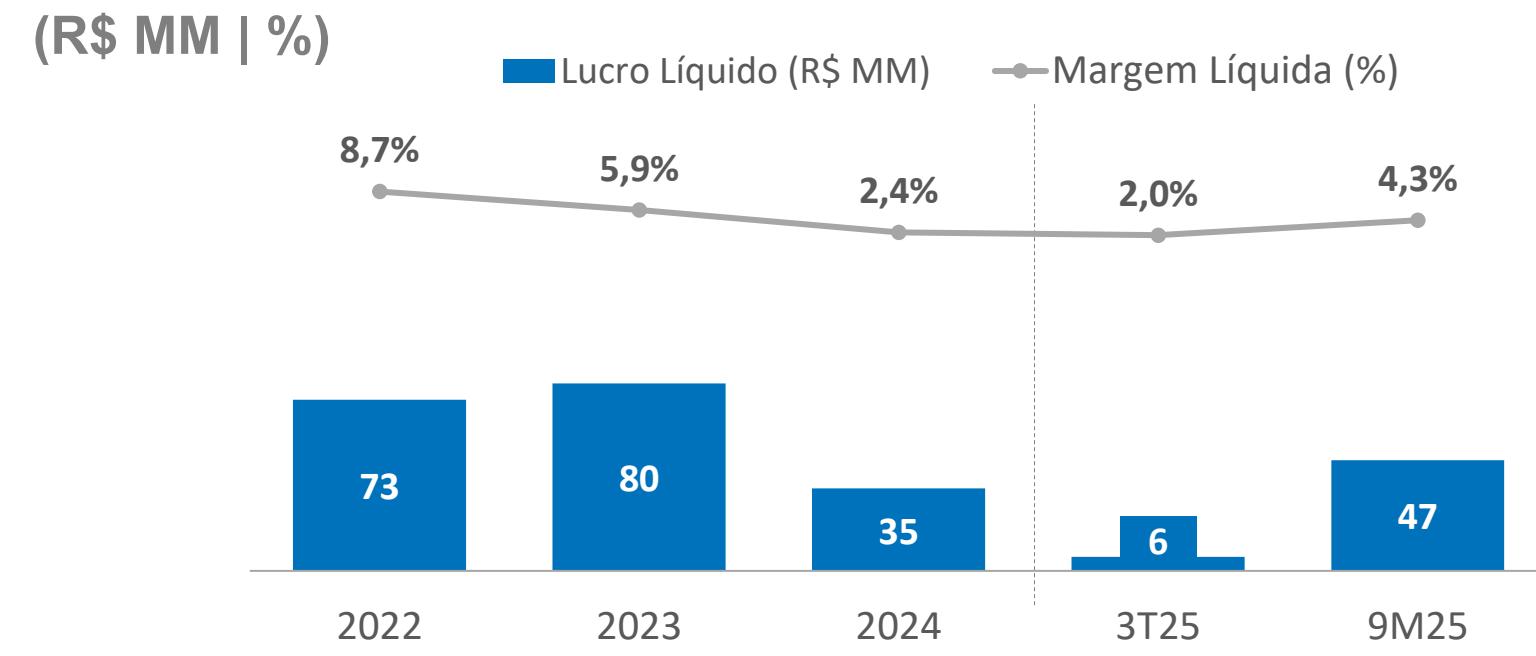
### Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ MM | %)



### Margem Bruta das Vendas e Margem Backlog<sup>6</sup>

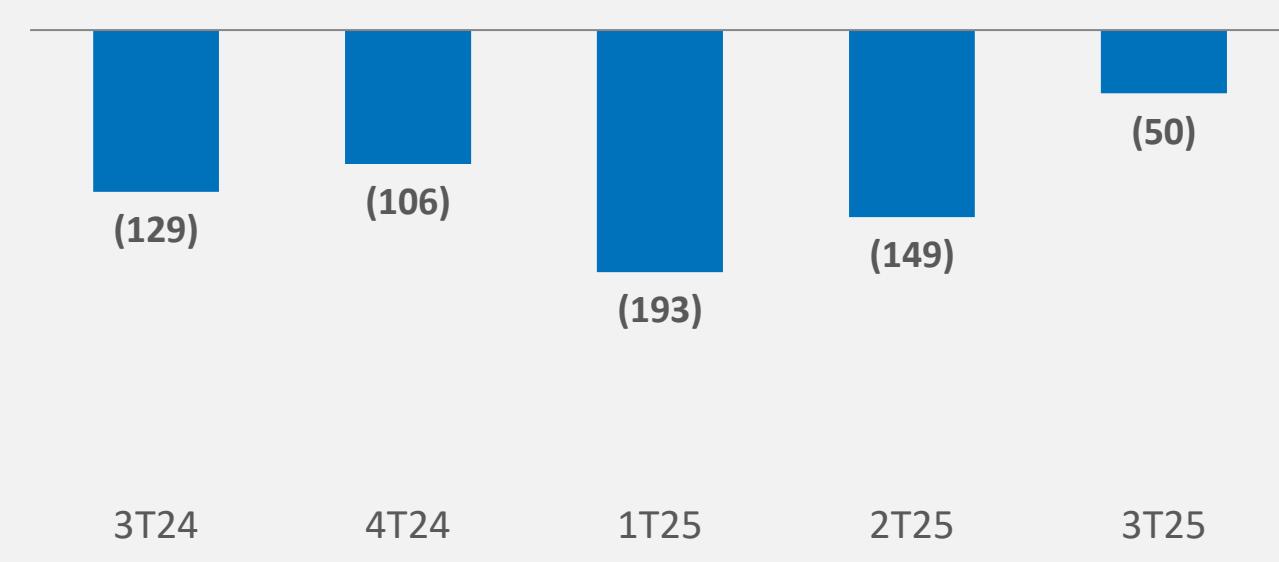


### Lucro Líquido e Margem Líquida

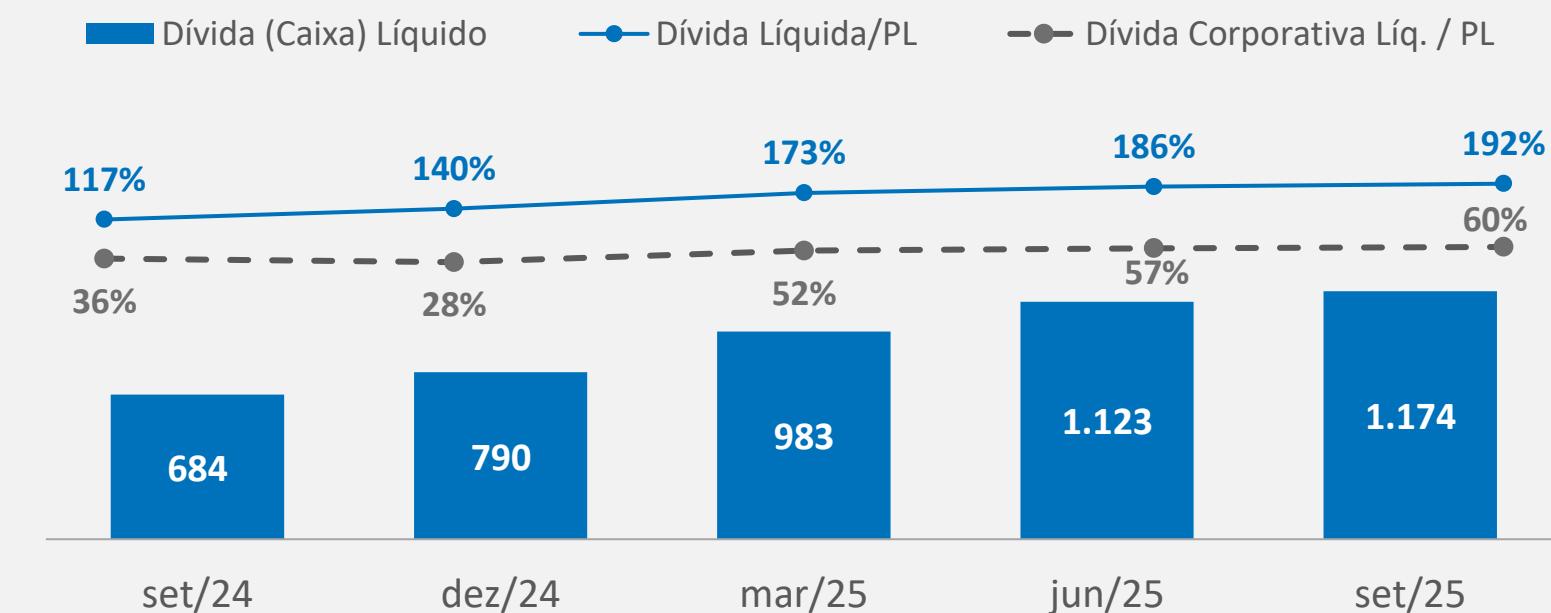


Nota: <sup>6</sup>a Margem Bruta das Vendas considera o valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida. A Margem Backlog (Margem a Apropriar) considera apenas a receita e custo a incorrer, sem impostos, sat e demais efeitos contábeis.  
Fonte: números consolidados e informações da Companhia.

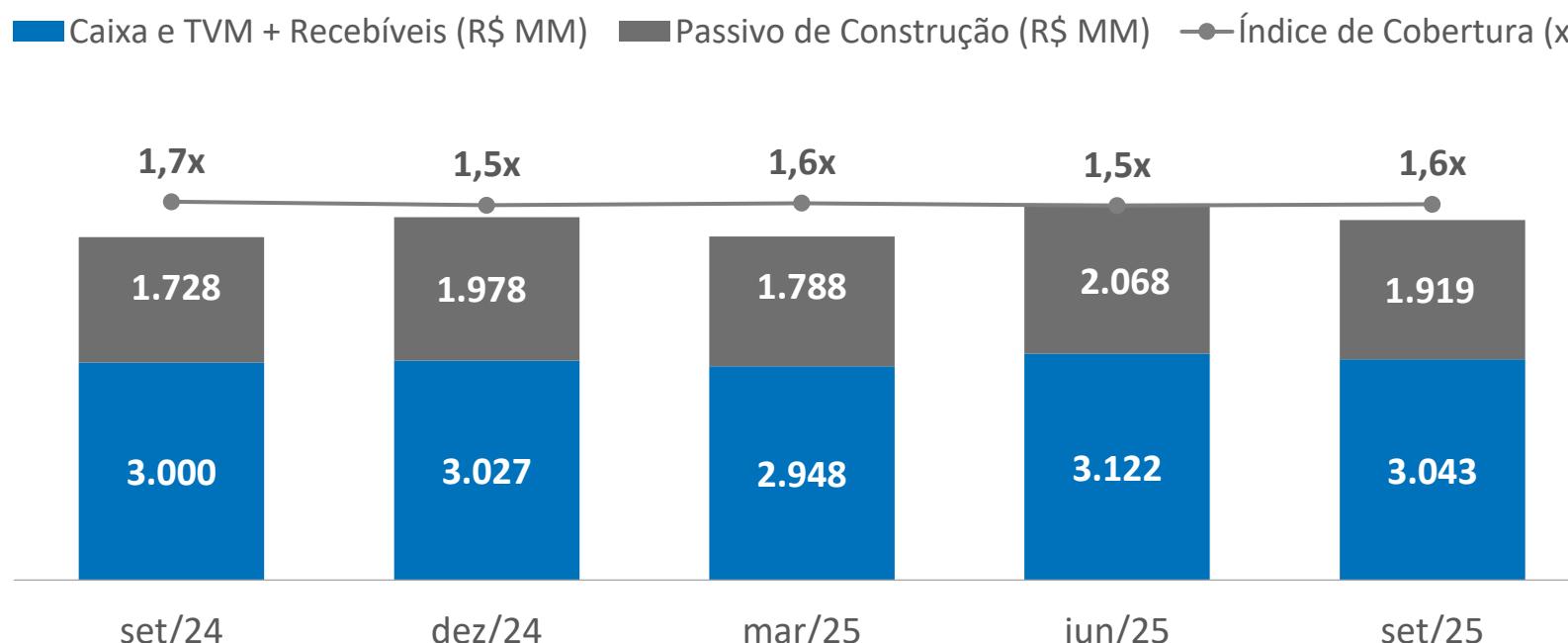
### Cash Burn (R\$ MM)



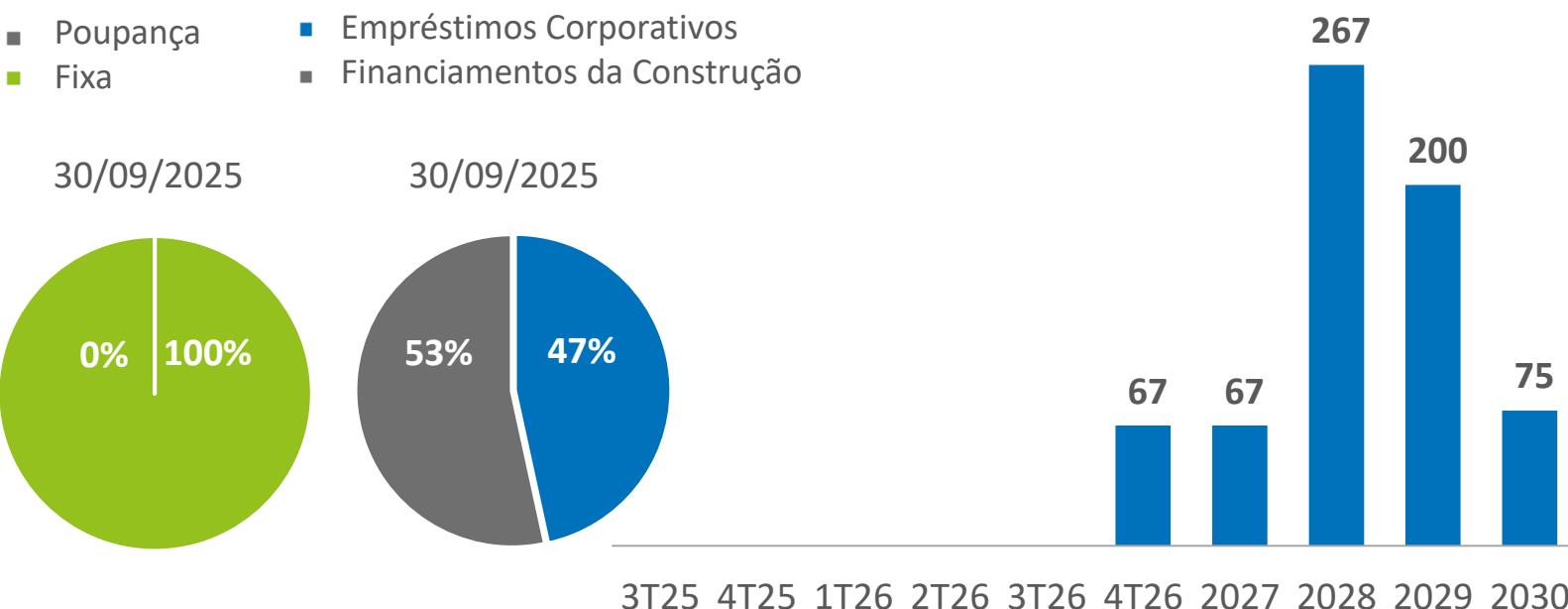
### Alavancagem (R\$ MM | %)



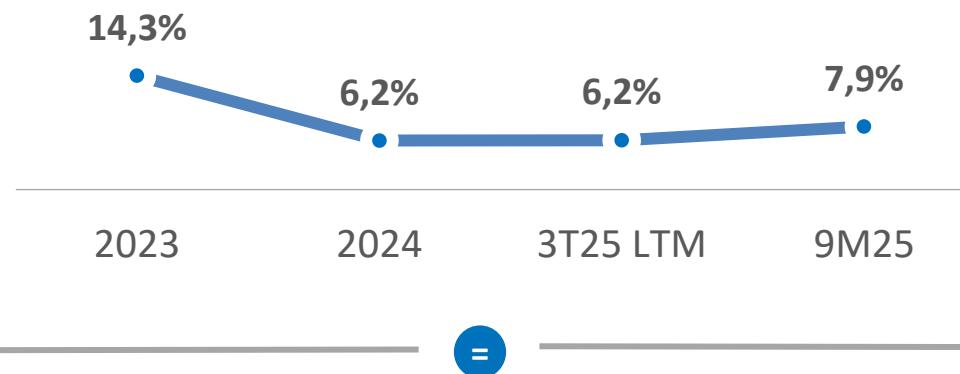
### Cobertura do Passivo da Construção (R\$ MM | x)



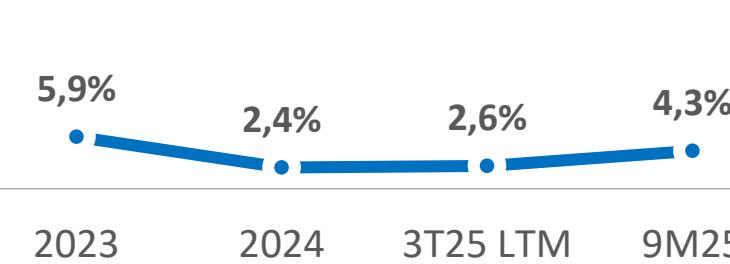
### Composição da Dívida e Cronograma de Amortização da Dívida Corporativa



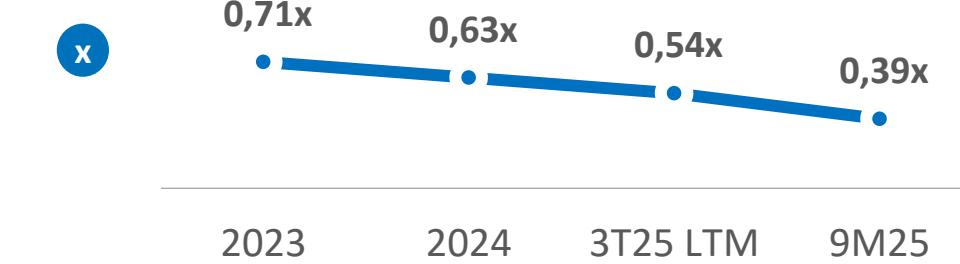
## ROE (% a.a.)



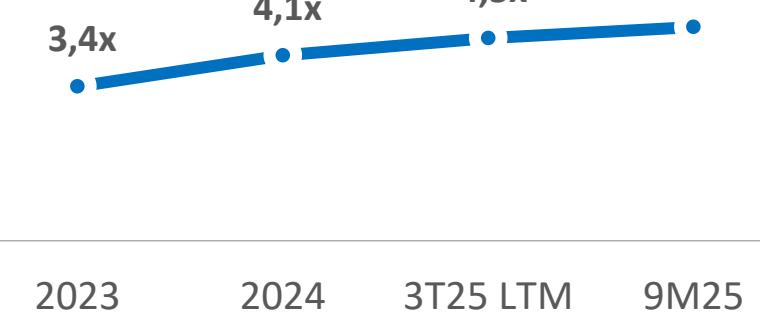
## Margem Líquida (%)



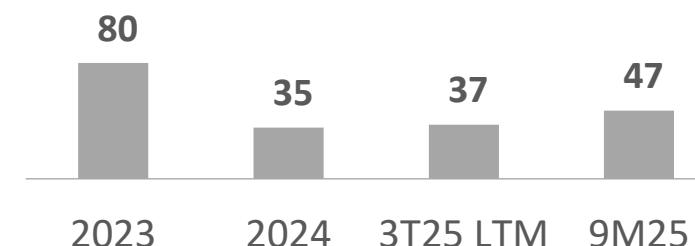
## Giro do Ativo (x)



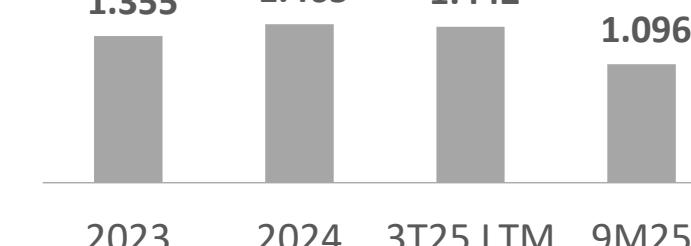
## Alavancagem Financeira (x)



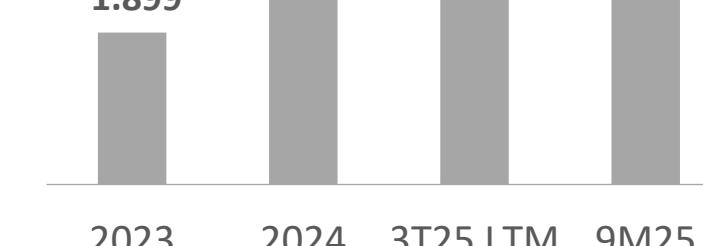
## Lucro Líquido (R\$ MM)



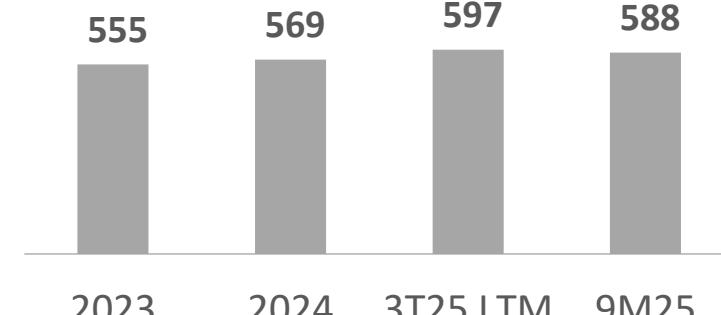
## Receita Líquida (R\$ MM)



## Ativo Total Médio (R\$ MM)



## Patrimônio Líquido Médio (R\$ MM)



**Membros do Conselho de Administração**

**Heloisa Veiga - Presidente**  


**Fernando Calaes - Membro Independente**  






**Milton Loureiro - Membro Independente**  



**Renata Veiga - Membro**  


**Renata Vilhena - Membro Independente**  




**Time de gestão experiente e qualificado**

	<b>Alex Veiga</b> CEO		<b>Renata Veiga</b> Diretora Executiva de Produto e Incorporação
	<b>Felipe Enck</b> CFO & DRI		<b>Paulo Araujo</b> Diretor Executivo Regional - RJ
	<b>Lucas Couto</b> Diretor Executivo Comercial e Marketing		<b>Patricia Veiga</b> Diretora Executiva de Inovação e ESG
	<b>Alexandre Lara</b> Diretor Executivo Técnico		<b>Silvano Aragão</b> Diretor Executivo de Desenvolvimento Humano
	<b>Ronaldo de Almeida</b> Diretor Executivo de Obras - Patrimar		<b>Marcelo Junqueira</b> Diretor Regional - SP
	<b>Farley Ornelas</b> Diretor Executivo de Obras - Novolar		<b>Rodrigo Valente</b> Diretor Geral de Obras - Patrimar



**Categoria A na CVM desde 2020**



**Equipe de gestão diversificada**



**Capacitação das equipes e foco em resultados**

# 06

## Agenda ESG

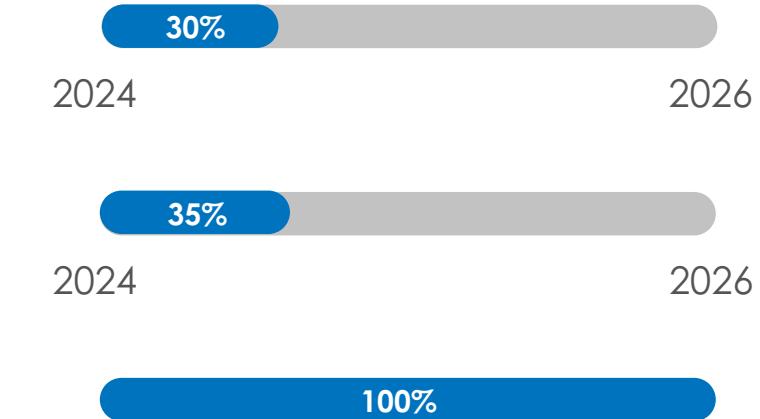
O Grupo Patrimar está investindo em empreendimentos sustentáveis, melhorando o relacionamento com comunidades e fortalecendo a governança corporativa



Clique para acessar:  
**Relatório Anual de  
Sustentabilidade 2023**



### Compromissos firmados



70% dos nossos empreendimentos terão alguma certificação de sustentabilidade reconhecida no mercado até 2026;

100% de neutralização de carbono até 2026;

100% de eventos com carbono neutro em 2024.



### Ambiental

Práticas sustentáveis em todas as etapas de seus projetos, desde as obras até o empreendimento entregue.



### Social

Iniciativas como a Casa Sonhar Patrimar em Ribeirão das Neves, e o projeto Construindo o Bem, focado em ações sociais e voluntariado



### Governança

Compromisso com conformidade, transparência e integridade em todas as áreas do negócio



# 07

## Novos negócios: Crescimento potencial mapeado



### ECONÔMICO

Foco no crescimento do setor de baixa renda, dadas as grandes vantagens



### ALTA RENDA

Aumento de lucratividade



### MARKET SHARE

Crescimento adicional nas regiões de atuação em todos os segmentos



### DIFERENCIAMENTO

Atendimento, serviços e monetização (solução interna)



### DIVERSIFICAÇÃO E NOVOS INVESTIMENTOS

Patrimar Asset

### FOCO

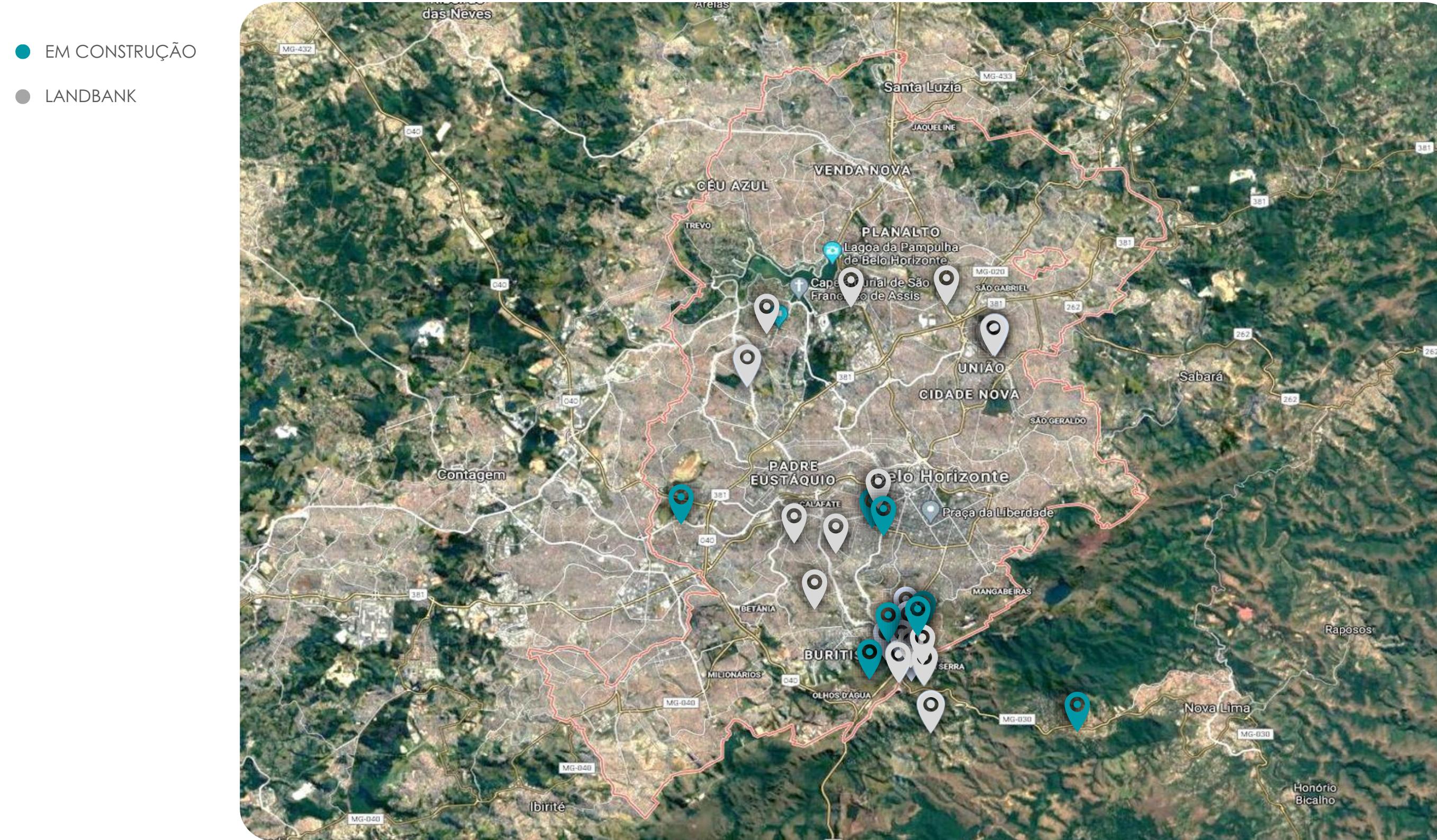
### OPORTUNIDADES



# Anexos



# Landbank Belo Horizonte e Nova Lima



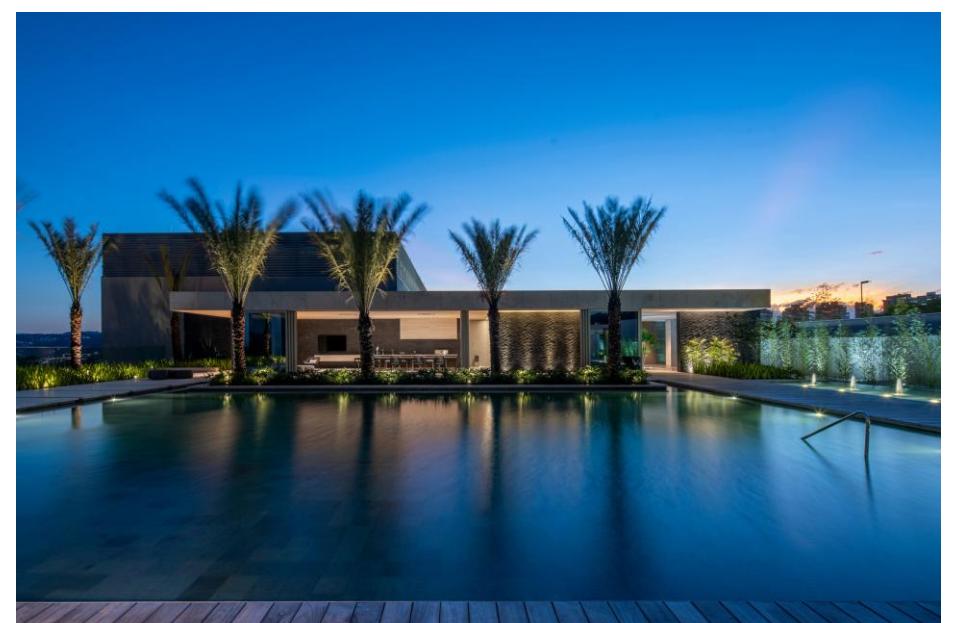
## Minas Gerais | La Réserve

La Réserve é uma ilha de luxo e sofisticação na área mais nobre da cidade com um conjunto de 6 torres, a ser finalizado em abril de 2027, que irá prover os clientes com serviços personalizados.

Desde a concepção, o empreendimento tem demonstrado enorme sucesso em vendas, provendo uma geração de caixa consistente, sem necessidade de financiamento.

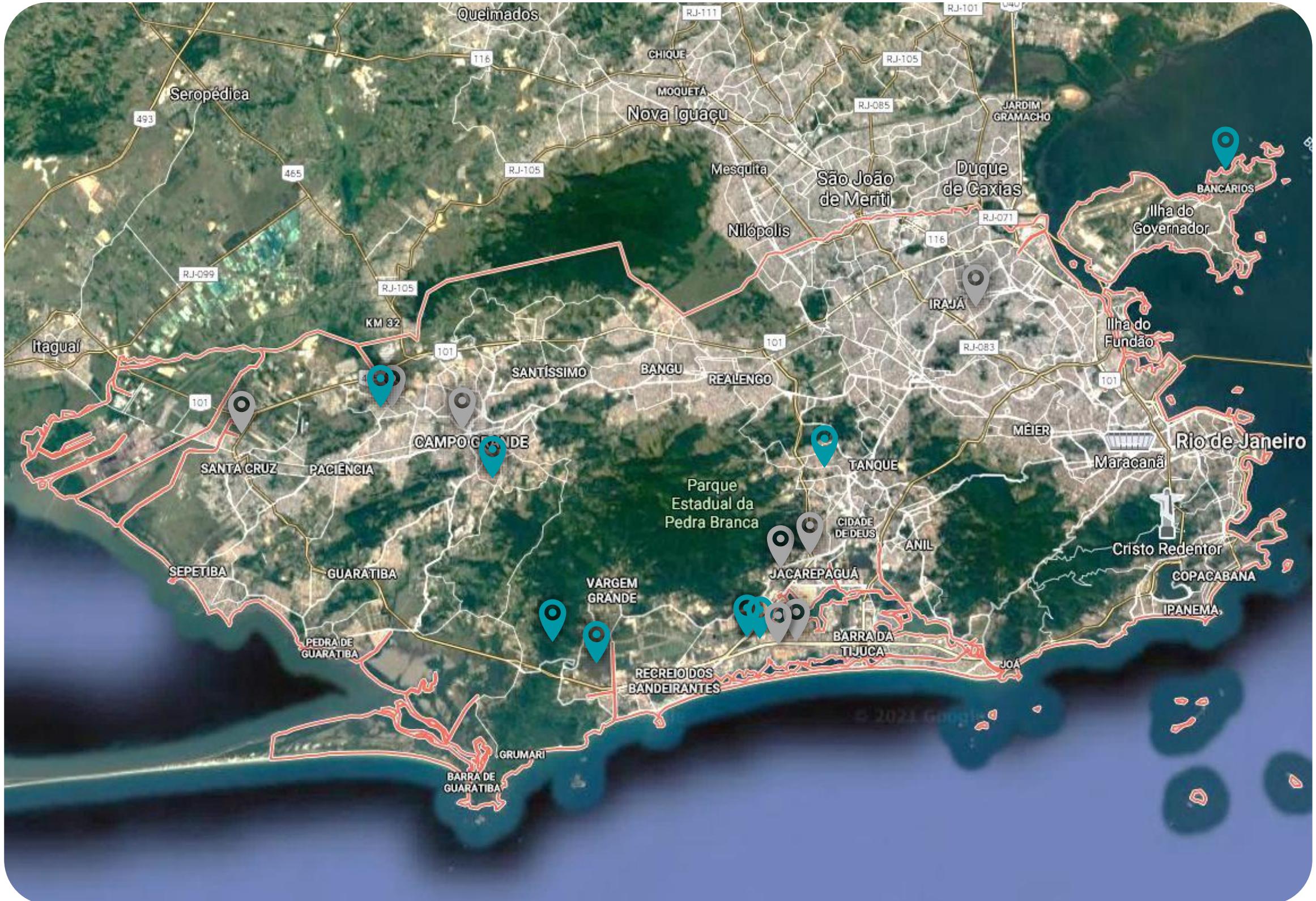


Apogee - La Réserve | Nova Lima - MG



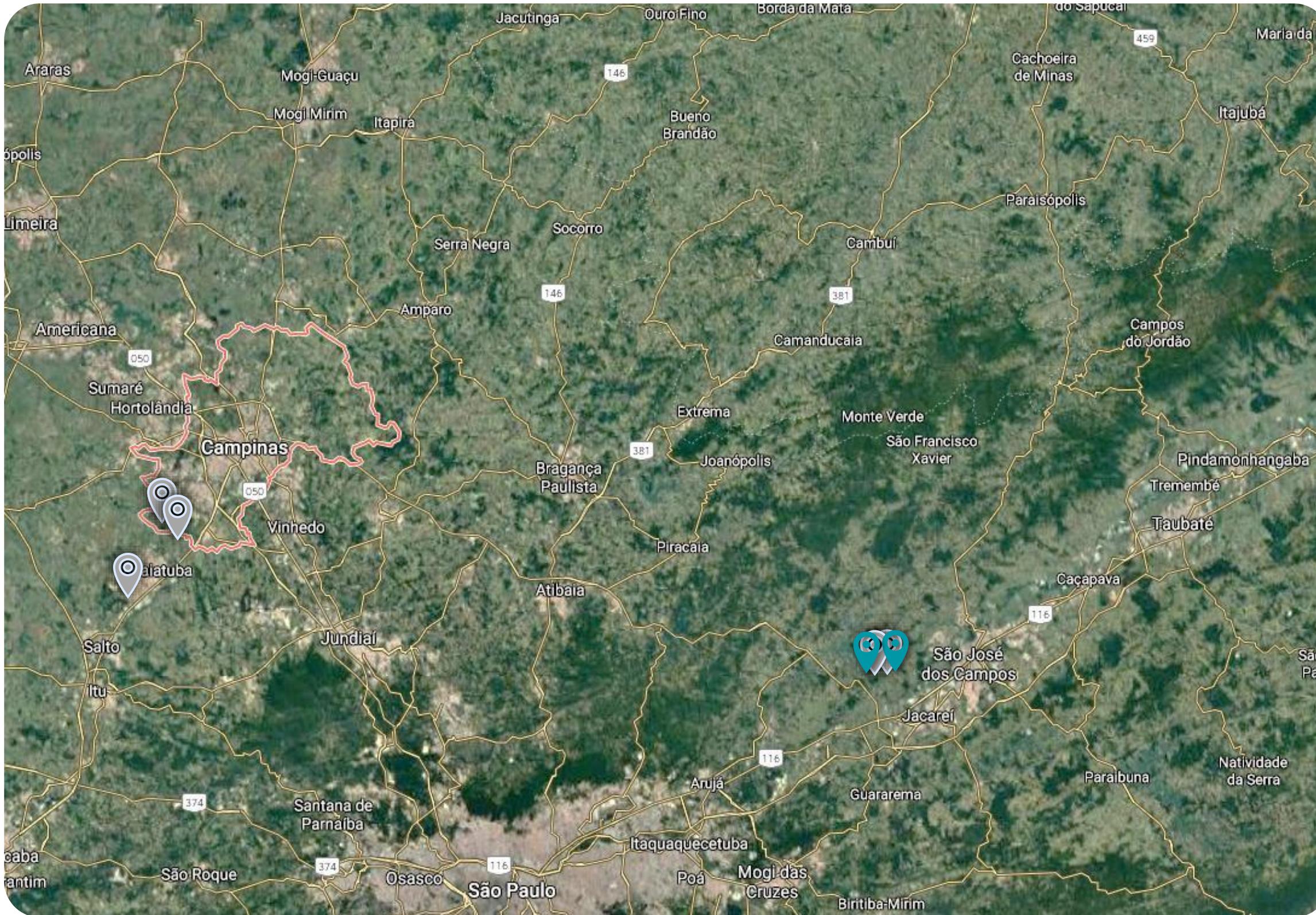
# Landbank Rio de Janeiro

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



# Landbank São Paulo

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK





# Resultados

## Resultados consolidados – Grupo Patrimar

DRE (R\$ mil)	3T25	3T24	Δ %	9M25	9M24	Δ %
Receita Operacional Líquida	331.002	359.393	-7,9%	1.095.822	1.118.585	-2,0%
Custo dos imóveis vendidos	(248.890)	(265.730)	-6,3%	(849.778)	(895.501)	-5,1%
<b>Lucro bruto</b>	<b>82.112</b>	<b>93.663</b>	<b>-12,3%</b>	<b>246.044</b>	<b>223.084</b>	<b>10,3%</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>24,8%</b>	<b>26,1%</b>	<b>-1,3 p.p.</b>	<b>22,5%</b>	<b>19,9%</b>	<b>2,5 p.p.</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(55.294)</b>	<b>(57.608)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>(145.058)</b>	<b>(137.131)</b>	<b>5,8%</b>
Gerais e administrativas	(27.541)	(23.301)	18,2%	(74.164)	(64.223)	15,5%
Vendas	(27.711)	(28.717)	-3,5%	(82.377)	(83.349)	-1,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	1.453	(3.561)	-140,8%	9.121	4.497	102,8%
Equivalência patrimonial	(1.495)	(2.029)	-26,3%	2.362	5.944	-60,3%
<b>Lucro (prejuízo) operacional</b>	<b>26.818</b>	<b>36.055</b>	<b>-25,6%</b>	<b>100.986</b>	<b>85.953</b>	<b>17,5%</b>
Receitas financeiras	17.258	12.392	39,3%	46.470	39.752	16,9%
Despesas financeiras	(30.738)	(21.271)	44,5%	(79.796)	(57.268)	39,3%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(13.480)</b>	<b>(8.879)</b>	<b>51,8%</b>	<b>(33.326)</b>	<b>(17.516)</b>	<b>90,3%</b>
<b>Lucro (prejuízo) antes do IR e CS</b>	<b>13.338</b>	<b>27.176</b>	<b>-50,9%</b>	<b>67.660</b>	<b>68.437</b>	<b>-1,1%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(6.866)	(5.215)	31,7%	(20.916)	(23.070)	-9,3%
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>6.472</b>	<b>21.961</b>	<b>-70,5%</b>	<b>46.744</b>	<b>45.367</b>	<b>3,0%</b>
<b>Margem líquida</b>	<b>2,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>-4,2 p.p.</b>	<b>4,3%</b>	<b>4,1%</b>	<b>0,2 p.p.</b>
<b>Atribuível a:</b>						
Participação do controlador	4.944	18.100	-72,7%	44.637	45.284	1,4%
Participação dos sócios não controladores	1.528	3.861	-60,4%	2.107	83	-96,1%

# Resultados consolidados – Grupo Patrimar

Ativo	30/09/2025	31/12/2024	Δ %	Passivo	30/09/2025	31/12/2024	Δ %
<b>Circulante</b>				<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	242.382	302.281	-19,8%	Empréstimos e financiamentos	520.165	265.431	96,0%
Título e valores mobiliários	93.568	135.801	-31,1%	Arrendamento	4.335	3.714	16,7%
Conta a receber de clientes	889.208	523.613	69,8%	Fornecedores	110.640	109.507	1,0%
Imóveis a comercializar	815.208	553.337	47,3%	Salários e encargos sociais	26.638	20.632	29,1%
Tributos a recuperar	32.900	28.027	17,4%	Tributos a pagar	6.250	6.726	-7,1%
Despesas antecipadas	42.187	45.548	-7,4%	Obrigações por compra de imóveis	36.546	33.210	10,0%
Outras contas a receber	22.279	14.569	52,9%	Dividendos a pagar	-	7.572	n/a
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>2.137.732</b>	<b>1.603.176</b>	<b>33,3%</b>	Adiantamentos de clientes	235.248	256.005	-8,1%
				Provisão para manutenção de imóveis	665	2.005	-66,8%
				Tributos diferidos	35.736	22.531	58,6%
				Outras contas a pagar	5.168	2.754	87,7%
				<b>Total do passivo circulante</b>	<b>981.391</b>	<b>730.087</b>	<b>34,4%</b>
<b>Não circulante</b>				<b>Não circulante</b>			
Aplicações financeiras	3.674	3.203	14,7%	Empréstimos, financiamentos e debêntures	989.604	962.969	2,8%
Contas a receber de clientes	529.062	664.073	-20,3%	Arrendamentos	8.172	11.136	-26,6%
Imóveis a comercializar	56.441	101.033	-44,1%	Obrigações por compra de imóvel	88.697	87.889	0,9%
Depósitos judiciais	3.371	773	336,1%	Adiantamentos recebidos de clientes	183.888	124.647	47,5%
Créditos com partes relacionadas	107.113	85.839	24,8%	Provisão para riscos	5.184	4.462	16,2%
Impostos diferidos ativos	1.268	1.825	-30,5%	Provisão para manutenção de imóvel	35.670	28.901	23,4%
Instrumentos financeiros	-	213	n/a	Tributos correntes com recolhimento diferido	24.797	27.856	-11,0%
Total do ativo realizável a longo prazo	700.929	856.959	-18,2%	Débitos com partes relacionadas	25.317	17.083	48,2%
				Provisão para passivo a descoberto	10.952	9.563	14,5%
				Instrumentos Financeiros	703	-	n/a
				<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>1.372.984</b>	<b>1.274.506</b>	<b>7,7%</b>
Investimentos	37.653	32.569	15,6%	<b>Patrimônio líquido</b>			
Imobilizado	61.549	50.700	21,4%	Capital social	269.172	269.172	0,0%
Intangível	14.614	11.319	29,1%	Reservas de capital	259	259	0,0%
Direito de uso de arrendamento	13.025	14.982	-13,1%	Reservas de lucro	150.118	150.818	-0,5%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>827.770</b>	<b>966.529</b>	<b>-14,4%</b>	Lucros/Prejuízos acumulados	44.637	-	n/a
					464.186	420.249	10,5%
				Participação dos não controladores			
					146.941	144.863	1,4%
				<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>611.127</b>	<b>565.112</b>	<b>8,1%</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>2.965.502</b>	<b>2.569.705</b>	<b>15,4%</b>	<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>2.965.502</b>	<b>2.569.705</b>	<b>15,4%</b>

# Fluxo de caixa consolidado – Grupo Patrimar

Fluxo de Caixa - R\$	30/09/2025	30/09/2024	Δ %
<b>Fluxo das atividades operacionais</b>			
Lucro líquido do exercício	46.744	45.367	3,0%
<b>Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais</b>			
Depreciações e amortizações	24.656	17.123	44,0%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	(4.145)	20.833	-119,9%
Resultado de equivalência patrimonial	(2.362)	(5.944)	-60,3%
Provisão para manutenção de imóveis	10.099	11.793	-14,4%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	4.595	3.023	52,0%
Provisão para distratos	(574)	(1.014)	-43,4%
Provisão para devedores duvidosos	4.614	(2.718)	-269,8%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	136.220	73.006	86,6%
Imposto de renda e contribuição social	4.319	12.026	-64,1%
Baixa de Ativos Imobilizados	16	5.056	-99,7%
Rendimento de títulos e valores mobiliários	(8.717)	(12.766)	-31,7%
Valor justo de instrumento financeiro	916	-	n/a
	<b>216.381</b>	<b>165.785</b>	<b>30,5%</b>
<b>Variações no capital circulante</b>			
<b>Aumento / (redução) dos ativos e passivos</b>			
Contas a receber de clientes	(230.479)	(406.633)	-43,3%
Imóveis a comercializar	(217.279)	(76.089)	185,6%
Tributos a recuperar	(4.316)	(6.073)	-28,9%
Outros ativos	(6.947)	(10.524)	-34,0%
Fornecedores	1.133	(6.189)	-118,3%
Salários e encargos sociais	6.006	4.106	46,3%
Obrigações tributárias	21.948	14.375	52,7%
Obrigações por compra de imóveis	4.144	46.434	-91,1%
Adiantamentos de clientes	38.484	196	19534,7%
Outros passivos	2.414	15.342	-84,3%
Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia	(4.670)	(5.934)	-21,3%
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(3.873)	(8.404)	-53,9%
	<b>(393.435)</b>	<b>(439.393)</b>	<b>-10,5%</b>
Juros pagos	(94.036)	(82.097)	14,5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16.597)	(11.044)	50,3%
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>(287.687)</b>	<b>(366.749)</b>	<b>-21,6%</b>
<b>Fluxos das atividades de investimentos</b>			
Aumento de títulos e valor mobiliários	50.950	78.091	-34,8%
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(471)	(207)	127,5%
Adiantamentos a empresas ligadas	(13.040)	(58.825)	-77,8%
Aportes (retorno) de investimentos	(1.333)	(847)	57,4%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(35.629)	(35.626)	0,0%
<b>Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos</b>	<b>477</b>	<b>(17.414)</b>	<b>-103%</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>			
Valores recebidos de empréstimos e financiamentos	401.992	402.787	-0,2%
Amortização de principal de empréstimos e financiamentos	(166.380)	(127.150)	30,9%
Dividendos pagos	(8.272)	(16.551)	-50,0%
Distribuições a sócios não controladores, líquido	(29)	(17.432)	-99,8%
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos</b>	<b>227.311</b>	<b>241.654</b>	<b>-5,9%</b>
<b>Aumento de caixa e equivalentes de caixa, líquidos</b>	<b>(59.899)</b>	<b>241.654</b>	<b>-124,8%</b>
<b>Variação de caixa</b>			
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	302.281	425.150	-28,9%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	242.382	282.641	-14,2%
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(59.899)</b>	<b>(142.509)</b>	<b>-58,0%</b>



# OBRIGADO

[patrimar.com.br](http://patrimar.com.br) | [novolar.com.br](http://novolar.com.br)



**Felipe Enck Gonçalves**

Diretor Financeiro e de Relações  
com Investidores  
Telefone: (31) 3254-0311  
[ri@patrimar.com.br](mailto:ri@patrimar.com.br)  
[ri.patrimar.com.br](http://ri.patrimar.com.br)