

# Prévia Operacional

4T25 e 2025



Belo Horizonte, 15 de janeiro 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 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”.

# Destaques

## Recorde de Lançamentos

Alcançamos R\$ 1,1 bilhão em **Lançamentos** no 4T25, 152% maior que no 4T24;

## Vendas Líquidas

Registrados R\$ 388 milhões em **Vendas Líquidas** no 4T25, 68% maior que no 4T24;

## Maior Exposição da Novolar

Realizamos R\$ 126 milhões em **Vendas Líquidas** no 4T25, 132% maior que no 4T24.



Capa e Contracapa: Patrimar | Place Vendôme, Nova Lima/MG

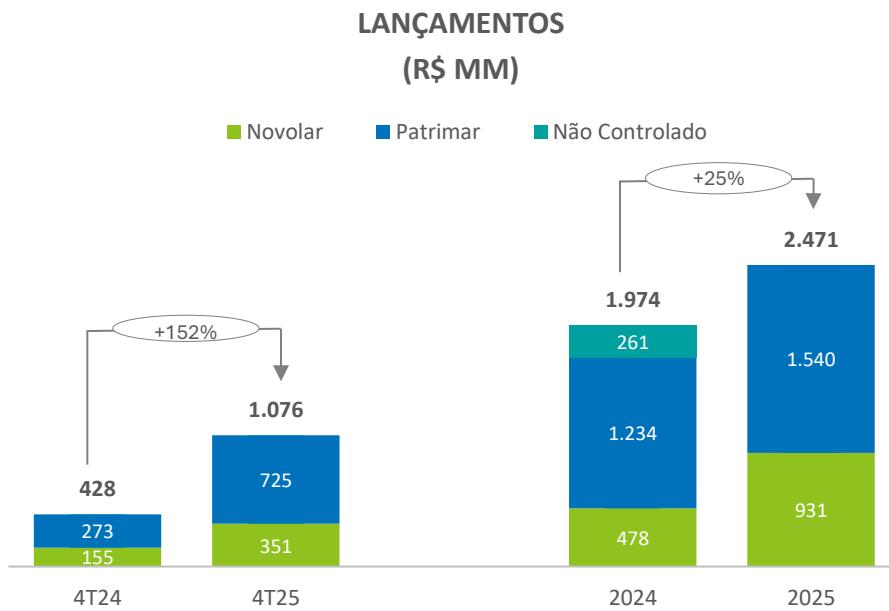
Lançamento: 4T25

# 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.

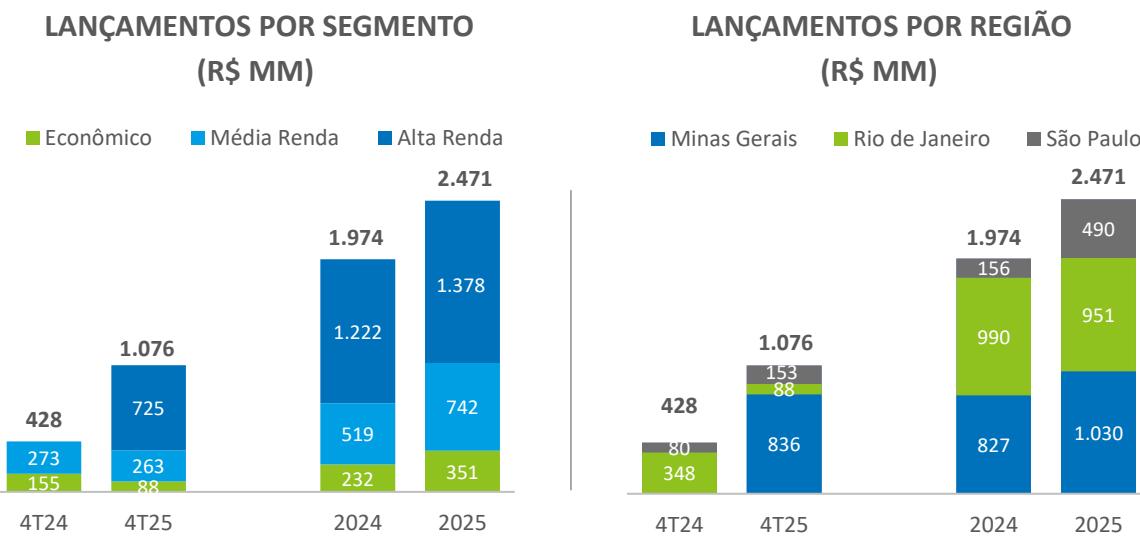
O grande destaque do período foi o 4T25, que concentrou um volume expressivo de lançamentos. Especificamente sobre Novolar, o volume de crescimento de lançamentos no 4T25 foi de 127% e no ano de 95%, passando a representar 38% do volume total do ano de 2025 (24% em 2024), reforçando nossa estratégia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

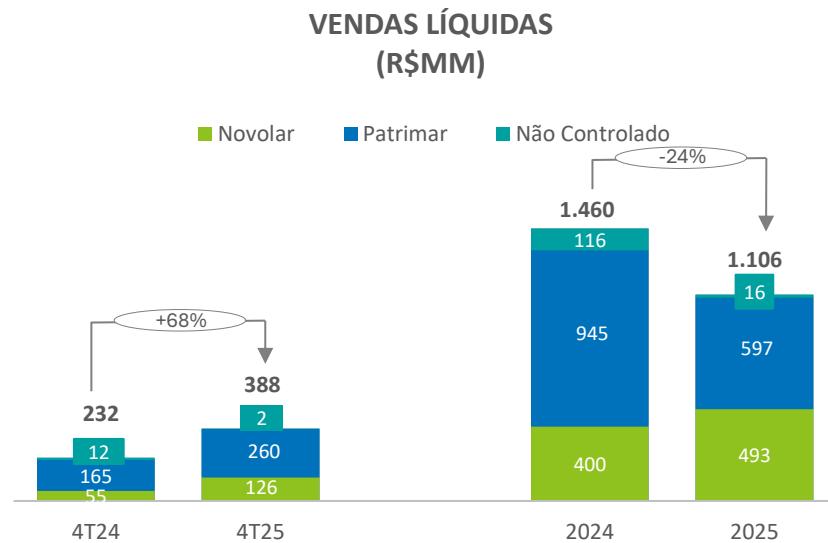


## Vendas

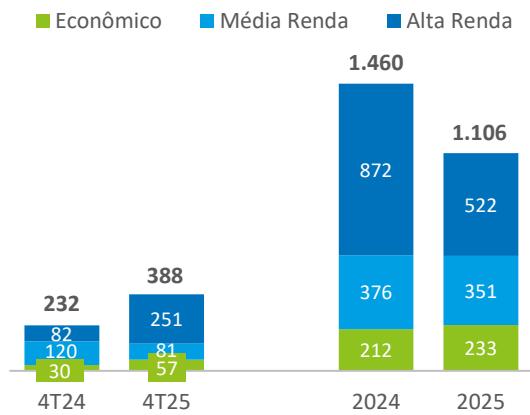
O crescimento nas vendas no 4T25 foi impulsionado, principalmente, pelos lançamentos realizados no período, que apresentaram forte performance comercial. O mês de outubro, conforme já havíamos informado, foi o terceiro melhor mês da história da Companhia, contudo, os meses de novembro e dezembro apresentaram 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

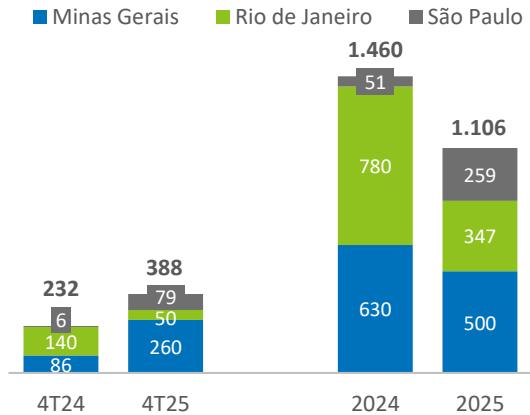
ano de 2024, contudo com boas perspectivas para os próximos anos dado o volume de produtos disponíveis para venda e projetos aprovados para serem lançados.



**VENDAS LÍQUIDAS POR SEGMENTO (R\$ MM)**



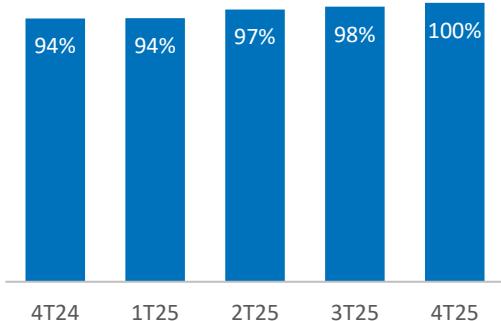
**VENDAS LÍQUIDAS POR REGIÃO (R\$ MM)**



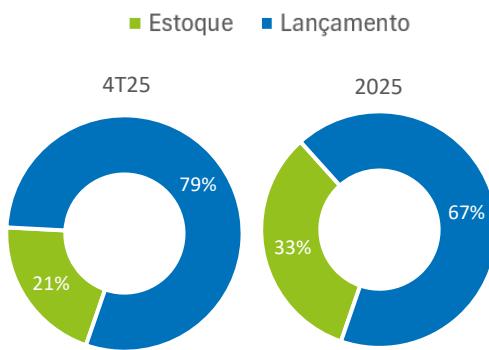
Em linha com o comentário acima acerca do ano de 2025, verifica-se que a maior queda de vendas no comparativo de 2024 com 2025 se deu na marca Patrimar, segmento de alta renda, com redução de 37% no comparativo. O segmento de MCMV apresentou crescimento de 10% no comparativo anual.

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 VENDAS<sup>1</sup>**  
(%)



**ORIGEM DAS VENDAS**  
(%)



Descrição	4T25 (a)	4T24 (b)	Δ% (a/b)	2025 (c)	2024 (d)	Δ% (c/d)
<b>Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)</b>	<b>388.443</b>	<b>231.571</b>	<b>68%</b>	<b>1.106.214</b>	<b>1.460.209</b>	<b>-24%</b>
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%
<b>Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)</b>	<b>391.347</b>	<b>218.378</b>	<b>79%</b>	<b>1.082.996</b>	<b>1.409.501</b>	<b>-23%</b>
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%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>495</b>	<b>272</b>	<b>82%</b>	<b>1.733</b>	<b>1.737</b>	<b>0%</b>
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%
<b>Preço Médio (R\$ mil/ unidade)</b>	<b>786</b>	<b>851</b>	<b>-8%</b>	<b>639</b>	<b>841</b>	<b>-24%</b>
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.

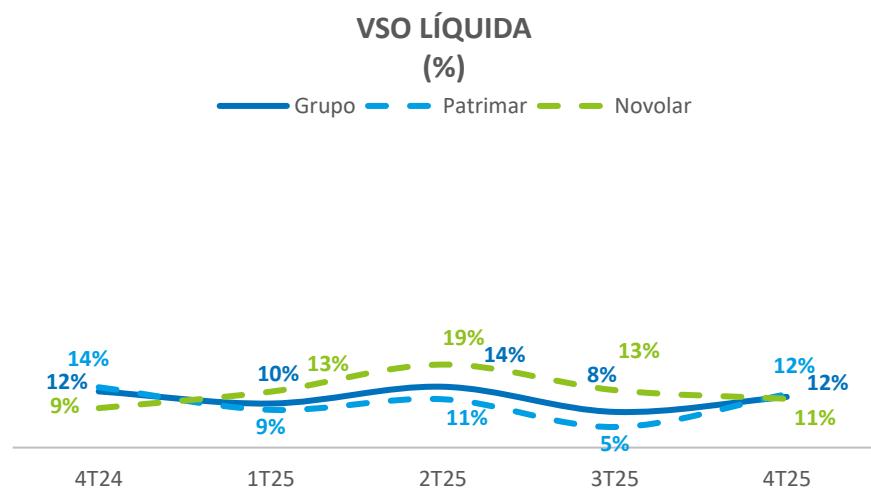
<sup>1</sup> Vendas Brutas.

## 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.

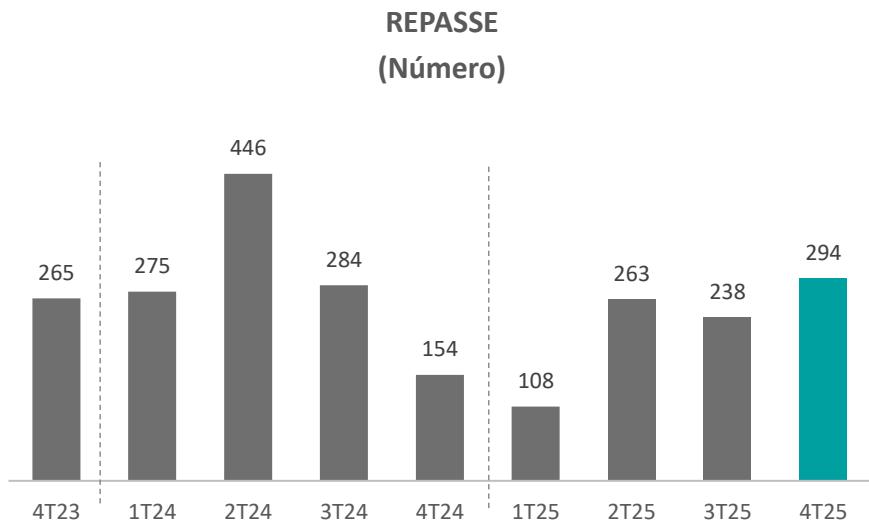


VELOCIDADE DE VENDAS	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
<b>VSO Grupo (%)</b>	<b>12%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>
<b>VSO Patrimar (%)</b>	<b>14%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>12%</b>
<b>Vendas Patrimar</b>	<b>176.877</b>	<b>100.115</b>	<b>177.866</b>	<b>73.071</b>	<b>262.044</b>
<b>Oferta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

## Repasses

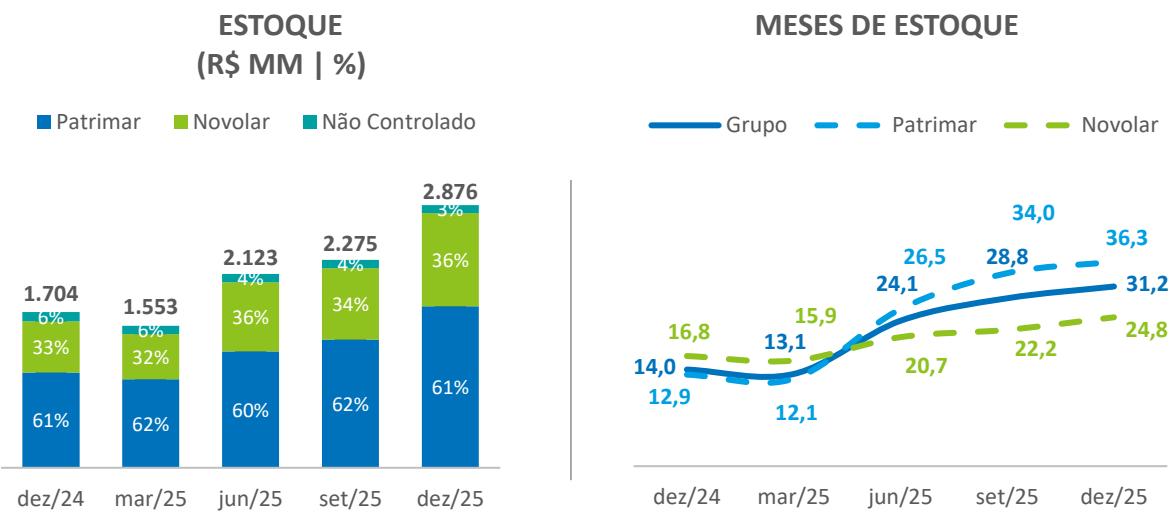
No 4T25, o volume de repasses apresentou um aumento em relação aos períodos anteriores, refletindo o ritmo consistente do segmento econômico e a entrega dos

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.

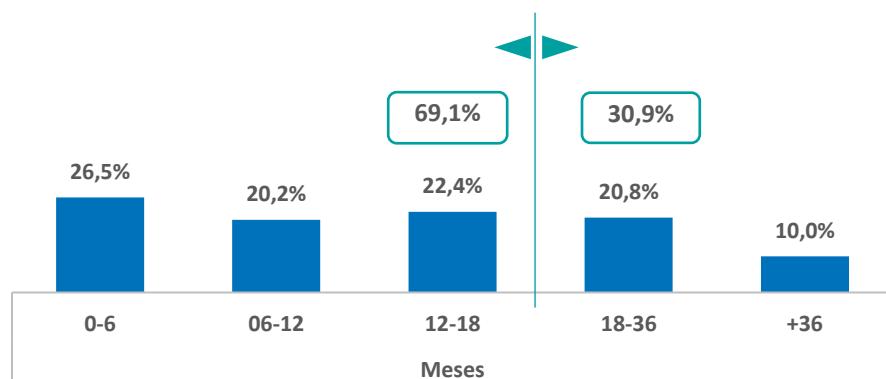


O *aging* do estoque se mantém nos patamares dos últimos períodos. A maior parte do estoque está vinculada a obras em andamento, enquanto o estoque concluído

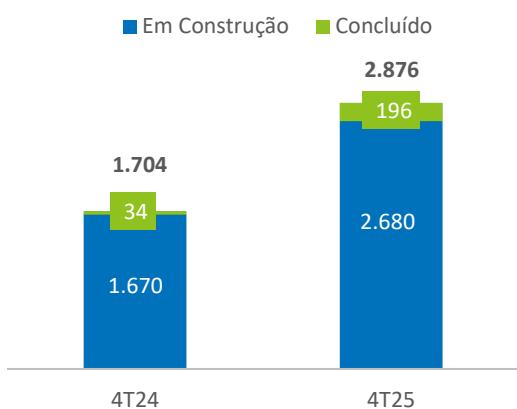
representa apenas 7% do total, reforçando a qualidade, a liquidez e a aderência à estratégia comercial da Companhia.

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.

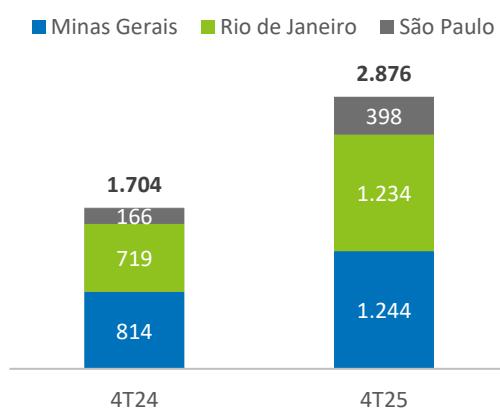
**AGING DO ESTOQUE**  
(%)



**ESTOQUE POR FASE**  
(R\$ MM)

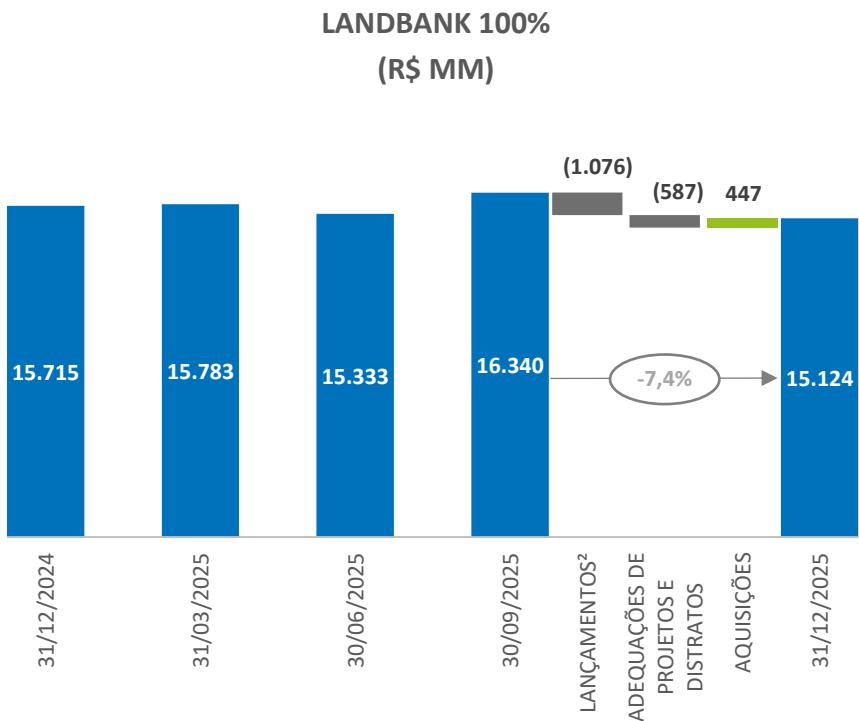


**ESTOQUE POR REGIÃO**  
(R\$ MM)



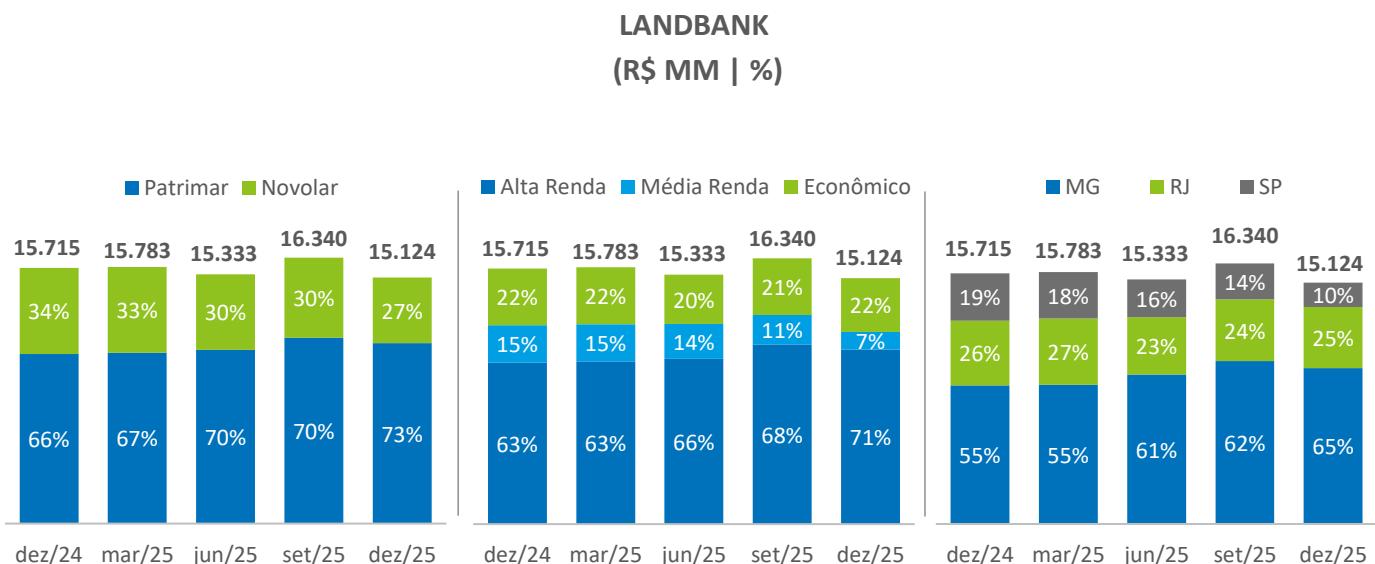
**Banco de Terrenos - Landbank**

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.



<sup>2</sup> Lançamentos 100% Patrimar.

# 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](http://ri.patrimar.com.br)  
E-mail: [ri@patrimar.com.br](mailto:ri@patrimar.com.br)



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



[ri.patrimar.com.br](http://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.