

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

GRUPO PATRIMAR
Novembro 2020



Visão Geral do Grupo Patrimar

Uma das Maiores Incorporadoras da Região Sudeste com Posição Dominante no Mercado de BH



A Patrimar é uma incorporadora única, com operação nos três segmentos – alta renda, média renda e baixa renda, que possui histórico de rentabilidade, excelência operacional e resiliência

PATRIMAR
Mude para melhor

- Segmento de alta renda e luxo
- Belo Horizonte
Cidade do Rio de Janeiro
- Altas Margens
Design único e exclusivo

novolar
uma empresa do Grupo Patrimar

- Segmento de média e baixa renda
- Minas Gerais, Rio de Janeiro e Estado de São Paulo (interior)
- Melhor custo benefício nestas categorias Histórico de parcerias

Empresa familiar com acionistas engajados ativamente na Companhia

~35 mil unidades entregues dentro do prazo e do orçamento

93% de satisfação dos clientes

Market Share BHTM

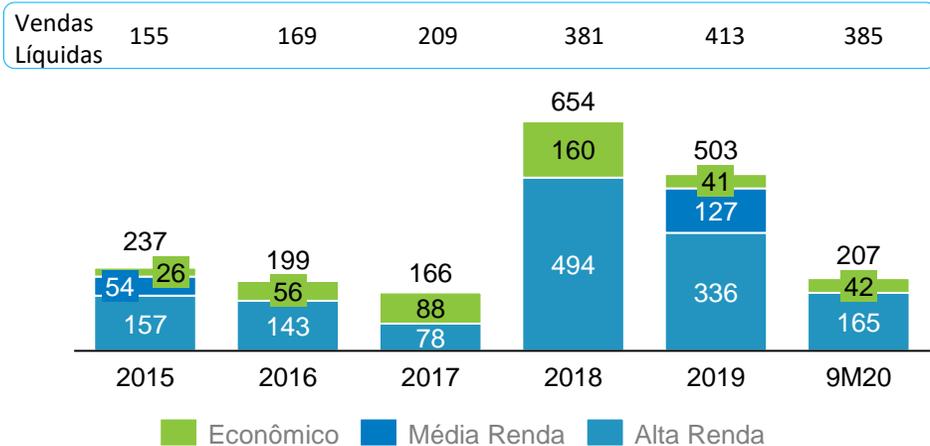
39,7% Margem Bruta 9M20

R\$ 64mm Lucro Líquido em 9M20

26,7% ROE Anualizado 9M20

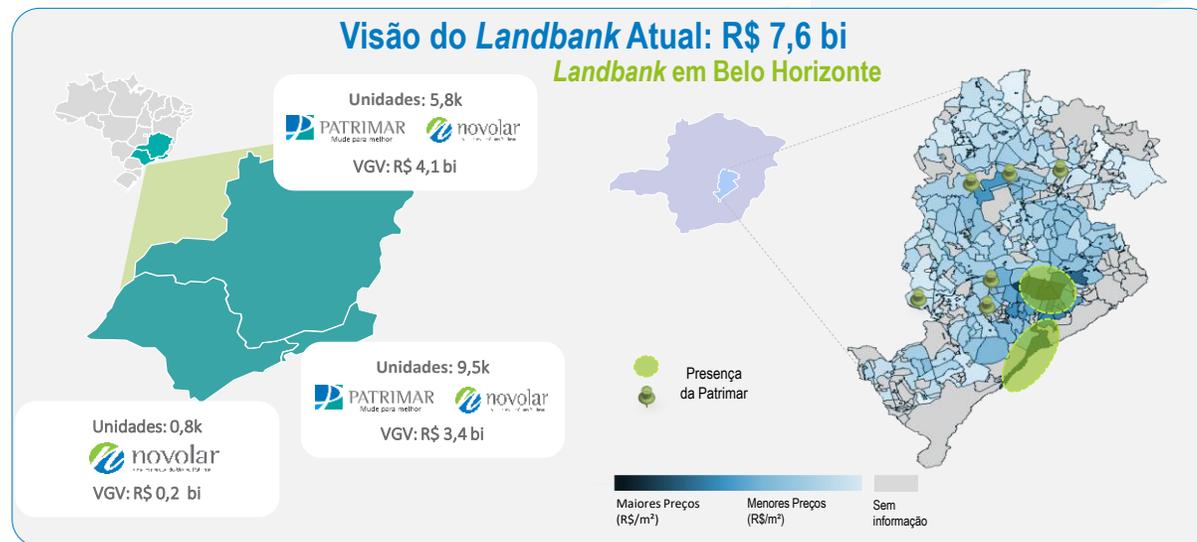
VGv Lançado e Vendas⁽²⁾

(R\$mil)



Visão do Landbank Atual: R\$ 7,6 bi

Landbank em Belo Horizonte



Fonte: Informações da Companhia e estudos de mercado contratados

Notas: (1) Em termos de lançamentos, em número de unidades, em 2019 considerando as regiões de Belo Horizonte e Nova Lima ; (2) @100%

Linha do Tempo do Grupo Patrimar

Track-Record na Geração de Valor Por Meio de Diferentes Ciclos



Visão Geral do Grupo Patrimar

Duas Operações, Uma Só Companhia



O Grupo Patrimar opera seus sob o mesmo corpo executivo, contudo seus produtos Patrimar e Novolar possuem operação com equipes de execução 100% segregadas e independentes



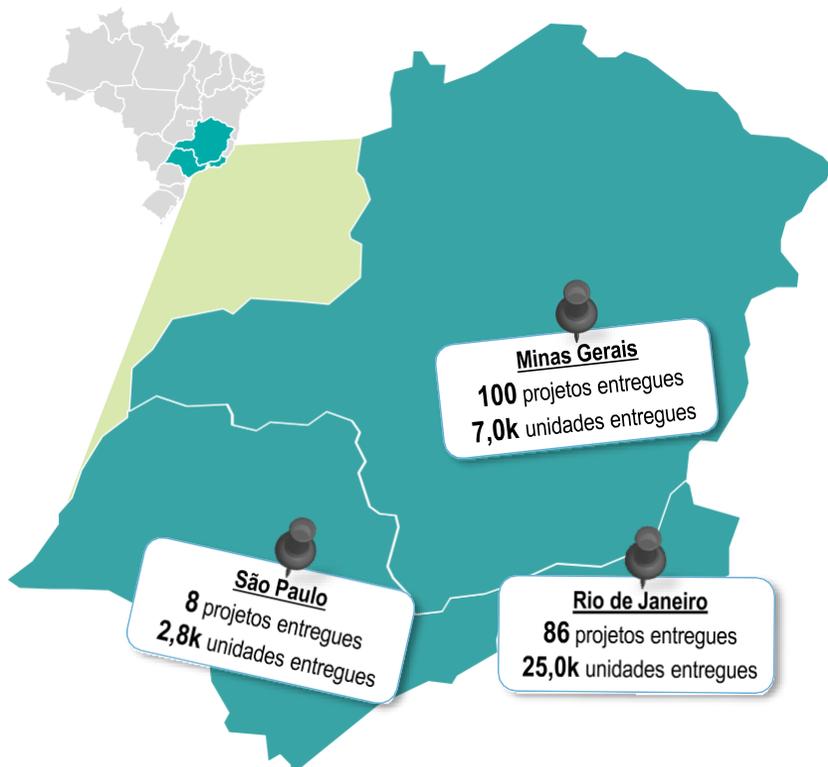
Elevada Capacidade de Execução

Projetos Entregues e em Desenvolvimento



Profundo know-how do mercado aliado à maestria na execução permitem com que a Patrimar possa antecipar a dinâmica setorial e rapidamente adaptar sua escala de produção

Extensivo Conhecimento do Seu Mercado de Atuação...



Extenso track-record de mais de **190** projetos e **34,8k** unidades entregues com foco em seus mercados: Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo

Fonte: Informações da Companhia

... Com Capacidade de Execução Comprovada



Longo histórico com capacidade de execução diferenciada permitindo com que a Companhia tenha executado até **20** canteiros e **6.519** unidades simultaneamente

Visão Geral do Landbank

Visão Atual vs. Projeto de Expansão do Grupo Patrimar



Foco de landbank em regiões com baixa competição, dominância de mercado e capacidade de identificar as melhores oportunidades de terrenos e tendências de mercado

Visão Geral Landbank^(1,2) Atual



VG V Total (R\$ mn; %)		MG	RJ	SP
Alta Renda	PATRIMAR 65%	3.144 41%	1.849 24%	-
Média Renda	novolar 9%	488 6%	168 2%	-
Baixa Renda	novolar 26%	445 6%	1.323 17%	203 3%
Total		7.620 100%	3.340 44%	203 3%

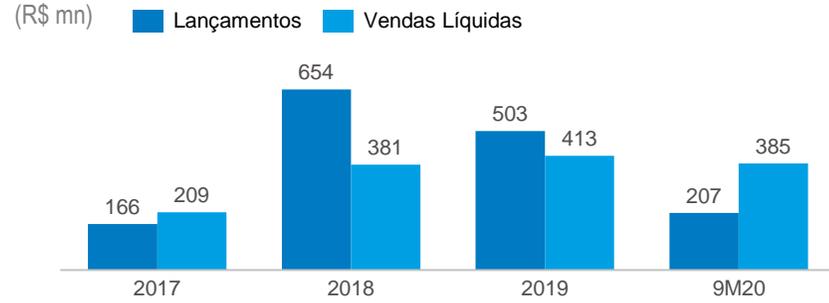
Presença em todas as linhas de atuação com a estratégia de acompanhar os clientes com o produto certo para cada estágio de suas vidas

Performance Operacional e Financeira

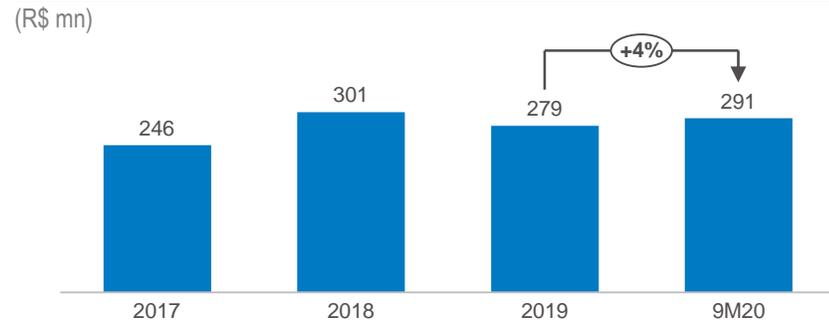
Tendência de Crescimento e Lucratividade



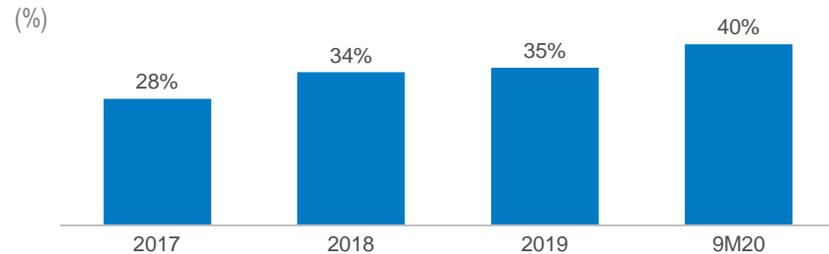
Lançamentos e Vendas Líquidas



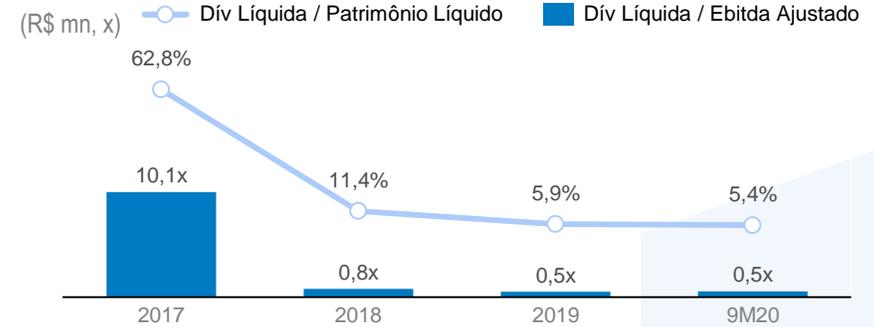
Receita Operacional Líquida⁽¹⁾



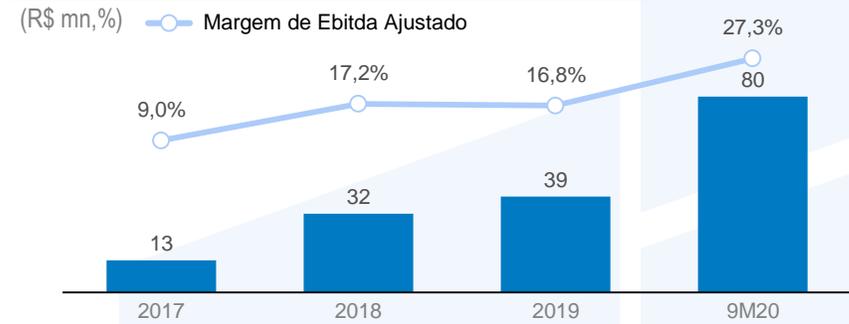
Margem Bruta⁽¹⁾



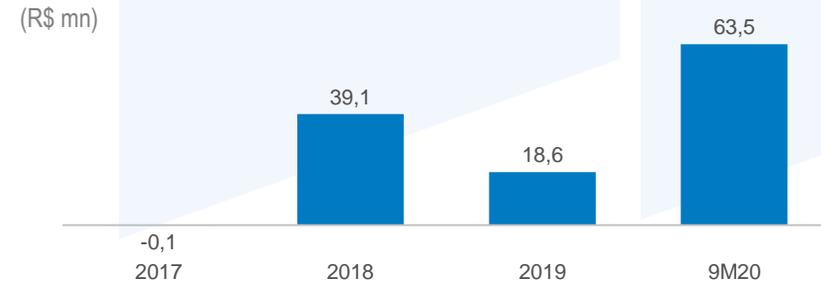
Endividamento⁽¹⁾



EBITDA Ajustado⁽¹⁾



Lucro Líquido⁽²⁾



Fonte: Informação da Companhia

Notas: (1) Números Combinados; (2) Participação consolidada 100%.



Apogée

- Nova Lima / MG
- 4 e 5 suítes
- 6 vagas
- 672 m²
- 26 unidades totais



Epic Savassi

- Belo Horizonte / MG
- 2 e 3 quartos
- 78 e 103 m²
- 2 vagas
- 105 unidades totais



St. Tropez

- Belo Horizonte / MG
- 4 quartos
- 183 a 369 m²
- 4 vagas



Medplex BH

- Belo Horizonte / MG
- Complexo de Saúde
- Salas e Lojas
- Estacionamento rotativo
- 64 unidades totais



Duo

- Nova Lima / MG
- 4 suítes ou 2 suítes + 2 semi-suítes
- 3, 4 e 5 vagas
- 106 unidades totais



L'Essence

- Nova Lima / MG
- 4 suítes
- 6 vagas
- 478 m²
- 26 unidades totais



Acqua Galleria

- Campinas / SP
- Condomínio de luxo
- 3 e 4 dormitórios
- Mais de 50 itens de lazer
- 416 unidades totais



High Line

- Nova Lima / MG
- 1 e 2 quartos
- 44m² e 76m²
- 1 a 2 vagas
- 170 unidades totais



Grand Resort Jaraguá

- Belo Horizonte / MG
- 2 e 3 quartos
- 2 vagas
- 54 e 117 m²
- 352 unidades totais



Ruth Silveira

- Belo Horizonte / MG
- 2 e 3 quartos
- 2 vagas
- 60 a 114 m²
- 122 unidades totais



Villaggio Verona

- Rio de Janeiro / RJ
- 2 quartos
- Vagas para veículos
- 44 m²
- 280 unidades totais



Porto Fino

- Taubaté / SP
- 1 e 2 quartos
- 41m² e 44m²
- 416 vagas
- 132 unidades totais

O mercado imobiliário deverá se recuperar fundamentado em 4 principais pilares...

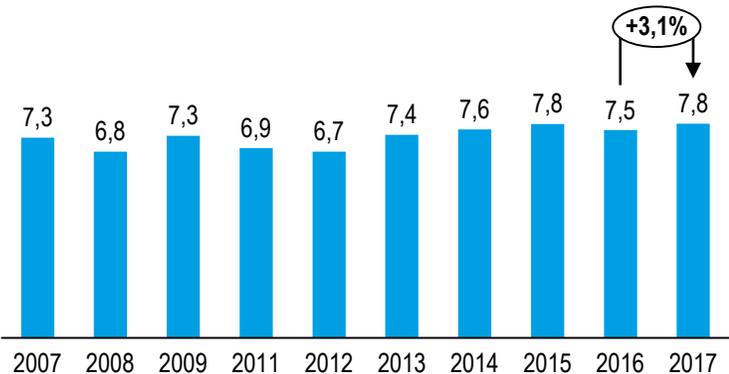


1 Déficit habitacional



O déficit habitacional crescente no Brasil.

Evolução do Déficit Habitacional (milhões e unidades)

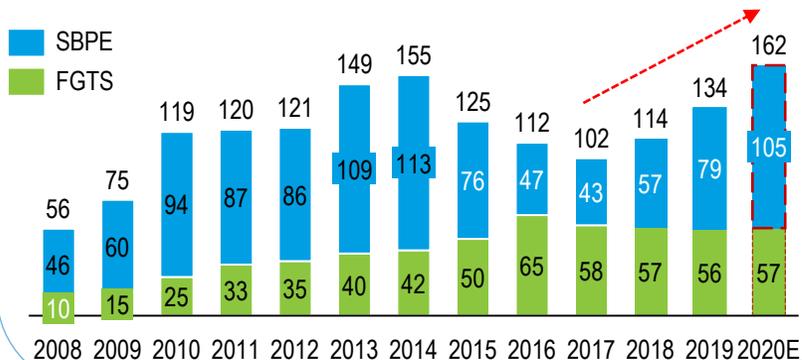


2 Expansão do crédito ao comprador



A redução dos juros permite o retorno do crédito imobiliário.

Concessões de Empréstimos Habitacionais – SBPE e FGTS (R\$ bilhões)



3

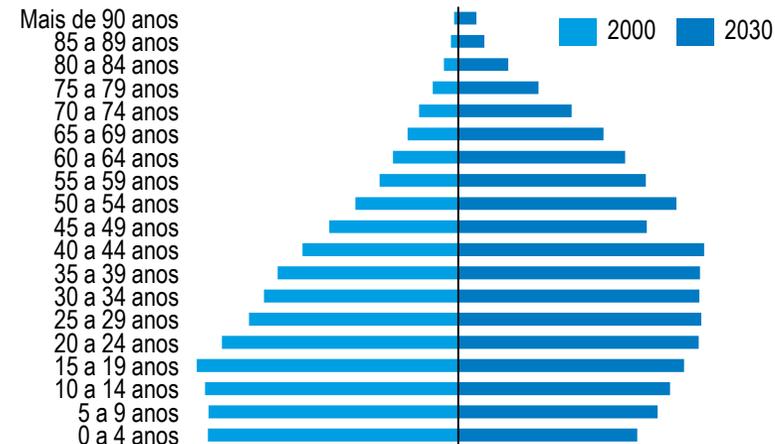
Demografia - Bônus demográfico



O envelhecimento da população aumentará a demanda por imóveis.

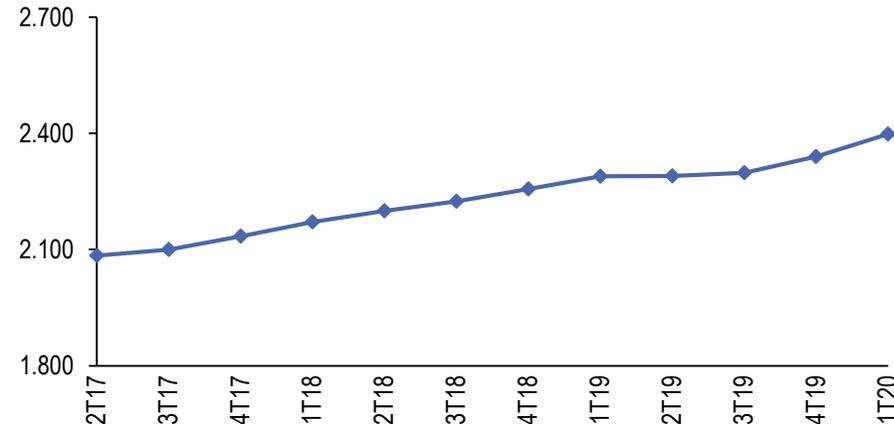


A população com idade superior a 30 anos aumentará em 18 milhões até 2030.



4

Aumento da Renda



O mercado imobiliário em Minas Gerais

Mercado de Alta Relevância, Menor Competição e com Indicadores Saudáveis

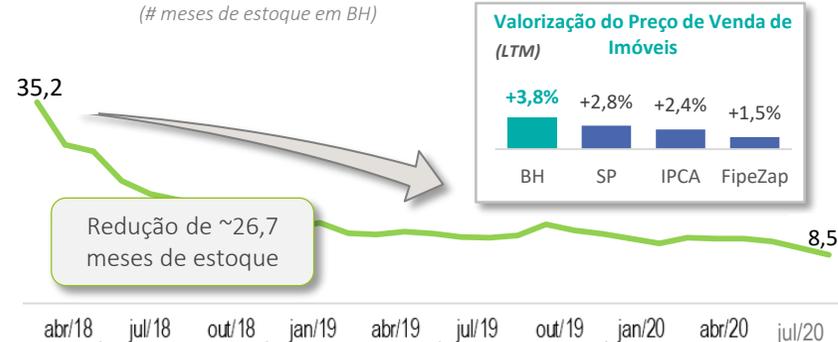


MG é o 2º Maior Mercado do Brasil em Volume de Lançamentos⁽¹⁾...



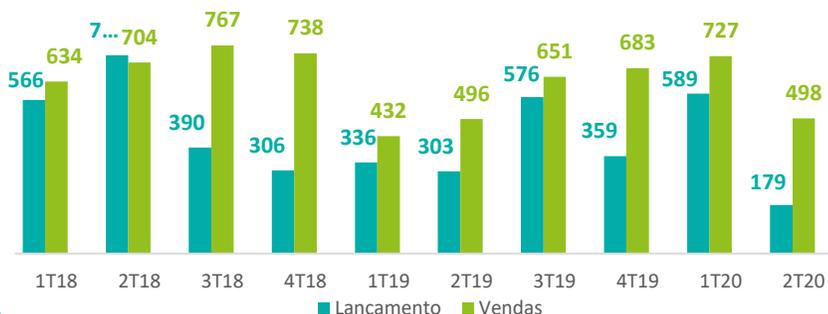
...com Alta Capacidade de Absorção e Níveis de Estoque Decrescentes

(# meses de estoque em BH)



Mercado Pujante com Consistência em Vendas...

(VGV Lançado e Vendido de Unidades Residenciais em Belo Horizonte⁽²⁾)

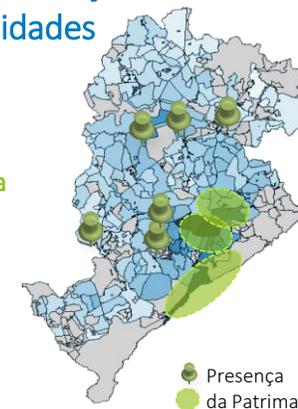


... Em que a Patrimar Tem Presença Sólida nas Principais Localidades

Acesso único a um cliente de alta renda com demanda inelástica

~40% das pessoas nas áreas de foco da Patrimar são Classe A e AA

Média da área de foco da Patrimar:
R\$ 10,3 mil/m²



Patrimar navega praticamente sozinha num mercado com alto potencial

Fontes: Fipezap, SINDUSCON e Brain

Notas: (1) Em 2016/17; (2) Considera Belo Horizonte e Nova Lima

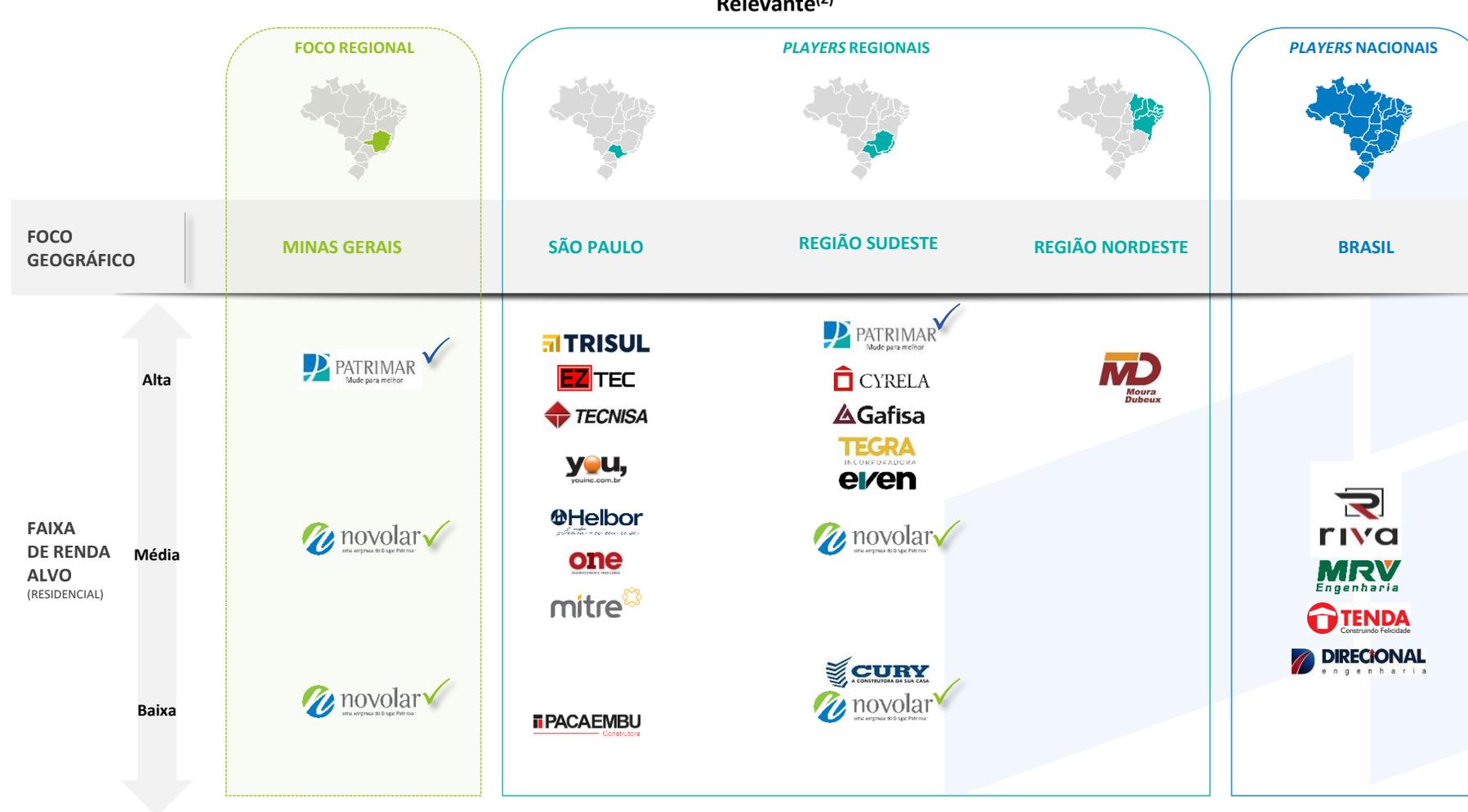
Posicionamento Estratégico Único e Liderança no Mercado de BH

Baixa Concorrência de Players Listados e um Mercado com Amplo Potencial de Crescimento



A Companhia apresenta tese de investimento única, com foco regional em BH, sem presença significativa de grandes players listados. Capacidade e experiência para explorar crescimento no setor de média/baixa renda em RJ e SP

Companhias Selecionadas⁽¹⁾: Listadas na B3, em Processo de IPO e Fechadas com Tamanho Relevante⁽²⁾

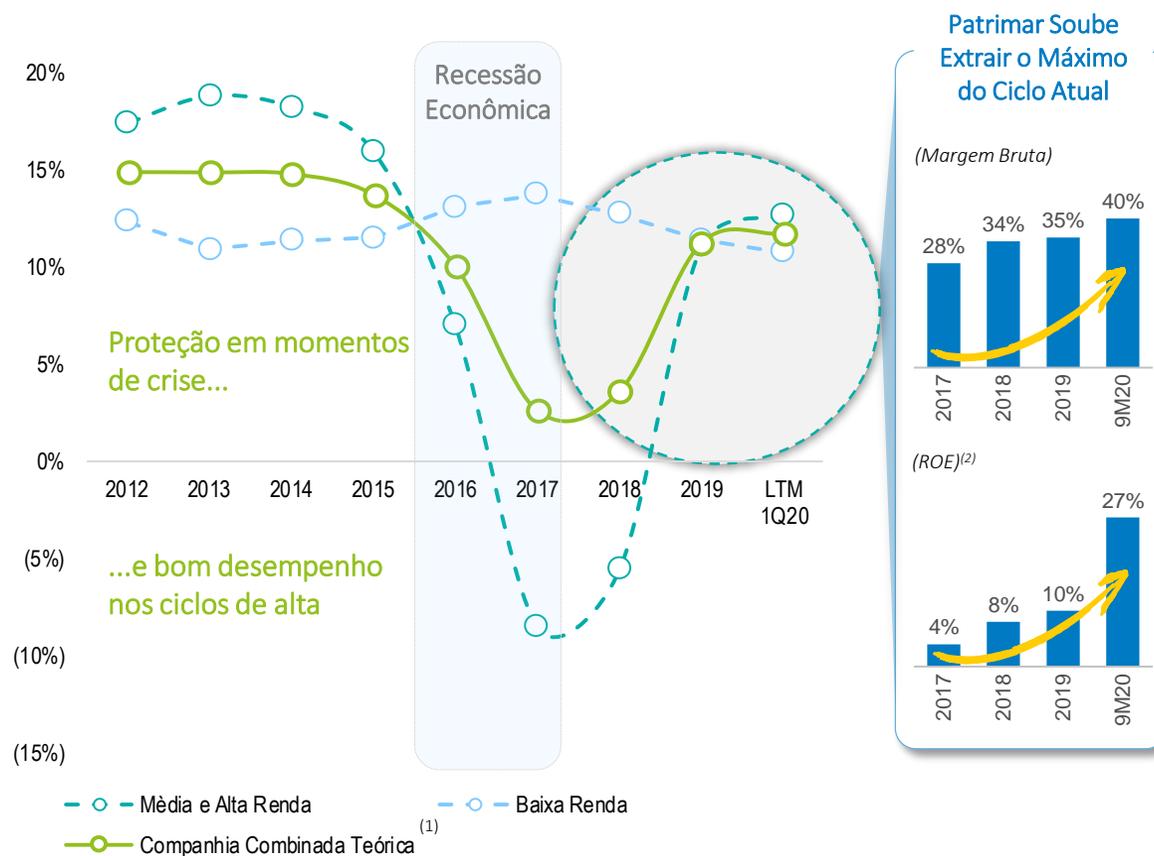


Notas: (1) Não exaustivo; (2) Companhias não listadas com VGV acima de R\$ 400 milhões
Fonte: Informações das Companhias

Experiência na Alocação de Capital Mostrando Habilidade em Navegar Cada Ciclo Econômico



Rentabilidade e Resiliência do Setor (Margem Líquida, %)



Vantagens do Modelo de Negócio



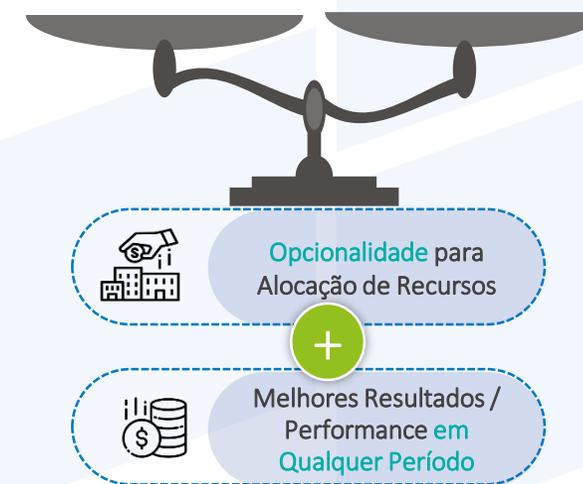
Ciclos de Alta

- ✓ Alocação de capital arrojada
- ✓ Excelente desempenho nos ciclos de alta do mercado



Ciclos de Baixa

- ✓ Alocação de capital defensiva
- ✓ Manutenção da geração de caixa e rentabilidade
- ✓ Aquisições estratégicas de *landbank*



Fonte: Informação da Companhia

Notas: (1) Média da margem líquida da baixa, média e alta renda; (2) Considera o lucro líquido consolidado (@100%); (3) Considera o lucro líquido anualizado

Expertise para Desenvolver Projetos Sofisticados e Modularizados

Experiência Comprovada em Diversos Métodos de Construção, Aumentando a Versatilidade e Rentabilidade para Diferentes Produtos



Alvenaria



- ✓ Maior flexibilidade
- ✓ Layout personalizado
- ✓ Design sofisticado



- ✓ Eficiência no controle da construção
- ✓ Técnica de construção simplificada



Estruturas de Concreto Modularizadas



- ✓ Estruturas modularizadas
- ✓ Padronização do processo construtivo



- ✓ Maior escala produtiva
- ✓ Menor necessidade de mão de obra



Excelência em Técnicas de Construção

Eficiência

Histórico de Obras Dentro do Prazo e Orçamento

Gestão de Custos

Alto Crescimento Combinado com Gestão Centralizada
Equipes de Execução Independentes

Controle de Riscos de Operação

Histórico de Execução em Até 20 Canteiros Simultaneamente
Capacidade de Expandir a Produção Atual (Atualmente 11 canteiros em execução)

Capacidade de Execução

Solução One-Stop-Shop para Desenvolvimentos Imobiliários com Flexibilidade para Operar em Diferentes Segmentos



Desenvolvimento



Planejamento e Gestão de Custos

Construção



Desenvolvimento do Projeto Entrega Dentro do Prazo

House Própria



Equipe Interna de Vendas gera Mais Velocidade e Maiores Retornos



- Projetos exclusivos e inovadores
- Personalização para clientes
- Localizações *premium*
- Materiais inovadores

- Alvenaria estrutural
- Estrutura convencional de concreto armado
- Parede seca
- Fachadas de granito aerado
- Fachadas "unitizadas"

- Mídias tradicionais e inovadoras (*on-line* e *off-line*)
- Serviços customizados



Equipe de vendas interna foram responsáveis por:

69% das vendas em 2019



- Produção escalável
- Controle de custos e preços acessíveis
- Localizações estratégicas
- Redução no tempo de entrega

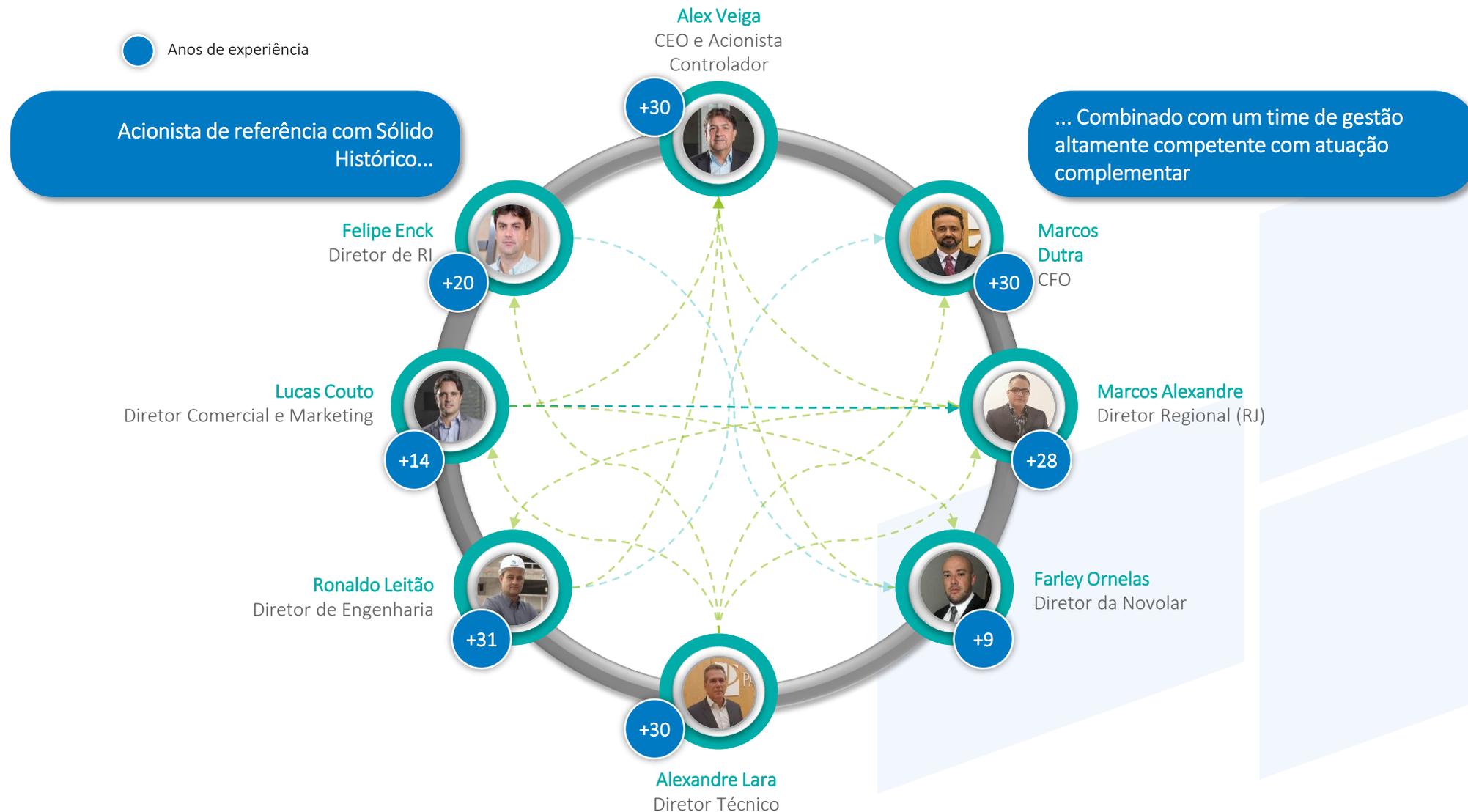
- Paredes de concreto moldadas in loco usando formas de alumínio convencionais e formas trepantes
- Alvenaria estrutural com lajes içadas pré-fabricadas

- Foco em mídias sociais (Google, Facebook e Instagram) e tecnologia
- Condições de pagamento atrativas

52% das vendas em 2019

Companhia aspiracional, com oferta de empreendimentos referência no mercado e com altíssima qualidade para todos os ciclos de vida do cliente

Equipe de Gestão Altamente Experiente e Integrado Com Habilidades e Atuação Complementares



Fonte: Informação da Companhia

Nota: (1) No processo de se mudar ao conselho administrativo

Iniciativas Tangíveis de ESG

Patrimar Valoriza Profundamente os Princípios e Entende os Benefícios das Políticas ESG



E

nvironmental



Auditorias anuais nos canteiros de obra para reforçar as melhores práticas em redução de resíduos



Tratamento térmico para reduzir a utilização de ar condicionado



Implementação de painéis solares nos canteiros de obras



Sistemas de reuso de água e sensores de iluminação



Coleta seletiva de resíduos

S

ocial



Produtos para a Baixa-Renda

Patrimar atua desenvolvendo produtos de alta qualidade, ajudando a aumentar a oferta de produtos acessíveis para combater o déficit habitacional



Iniciativas de engajamento de colaboradores para causas filantrópicas



Patrocínio ao movimento "Dias Melhores" que visa reduzir a fome e melhorar o sistema público de saúde



Patrocínio à Orquestra Filarmônica de Minas Gerais

G

overnance



58% de mulheres compoem a mão-de-obra nos escritórios



Majoria feminina de mulheres no Board (3 de 5 conselheiros)



Participação de conselheiros independentes no Board (2 de 5 conselheiros)

Patrimar: Companhia Dinâmica e Constantemente em Evolução

Companhia Inovadora e Constantemente Monitorando Novas Demandas e Tendências do Mercado



Anexos



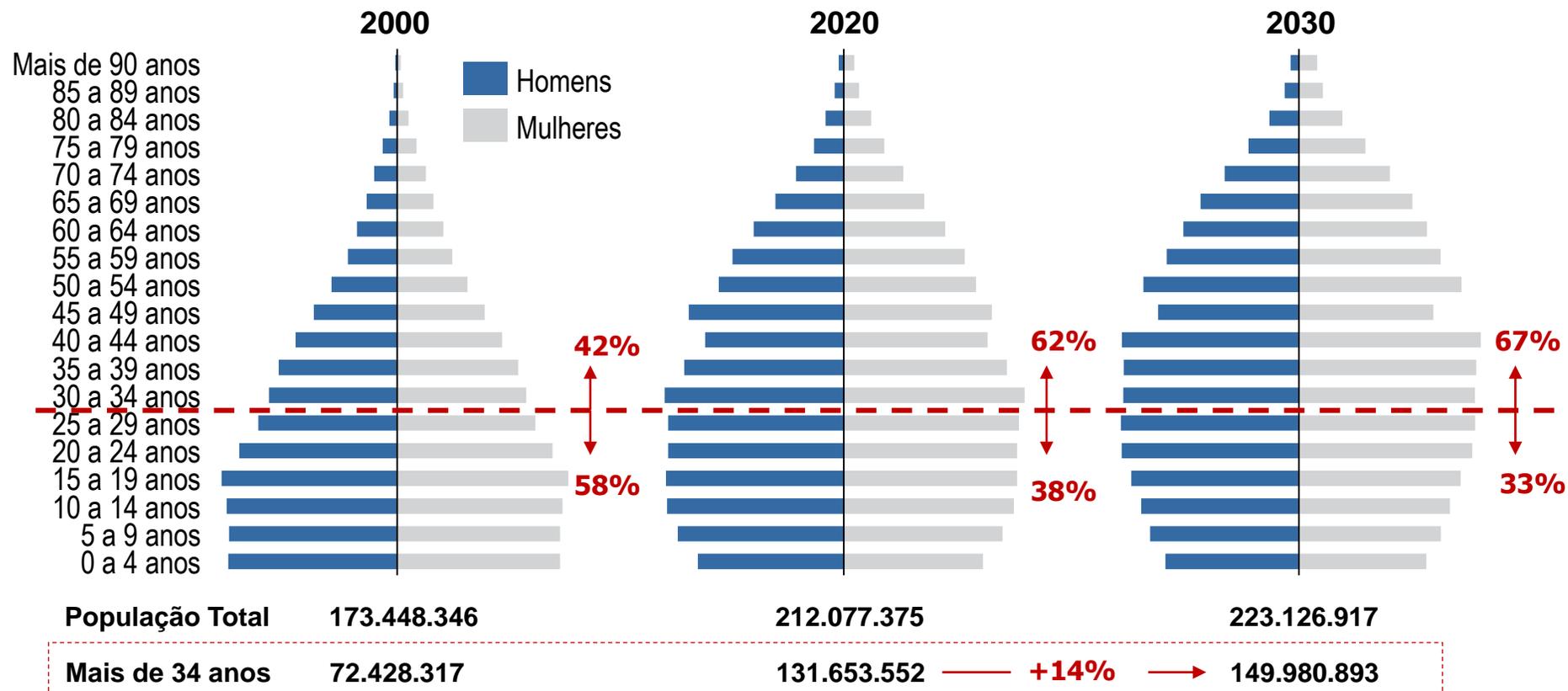
Demografia - Bônus demográfico



O envelhecimento da população aumentará a demanda por imóveis.



A população com idade superior a 30 anos aumentará em 18 milhões até 2030.

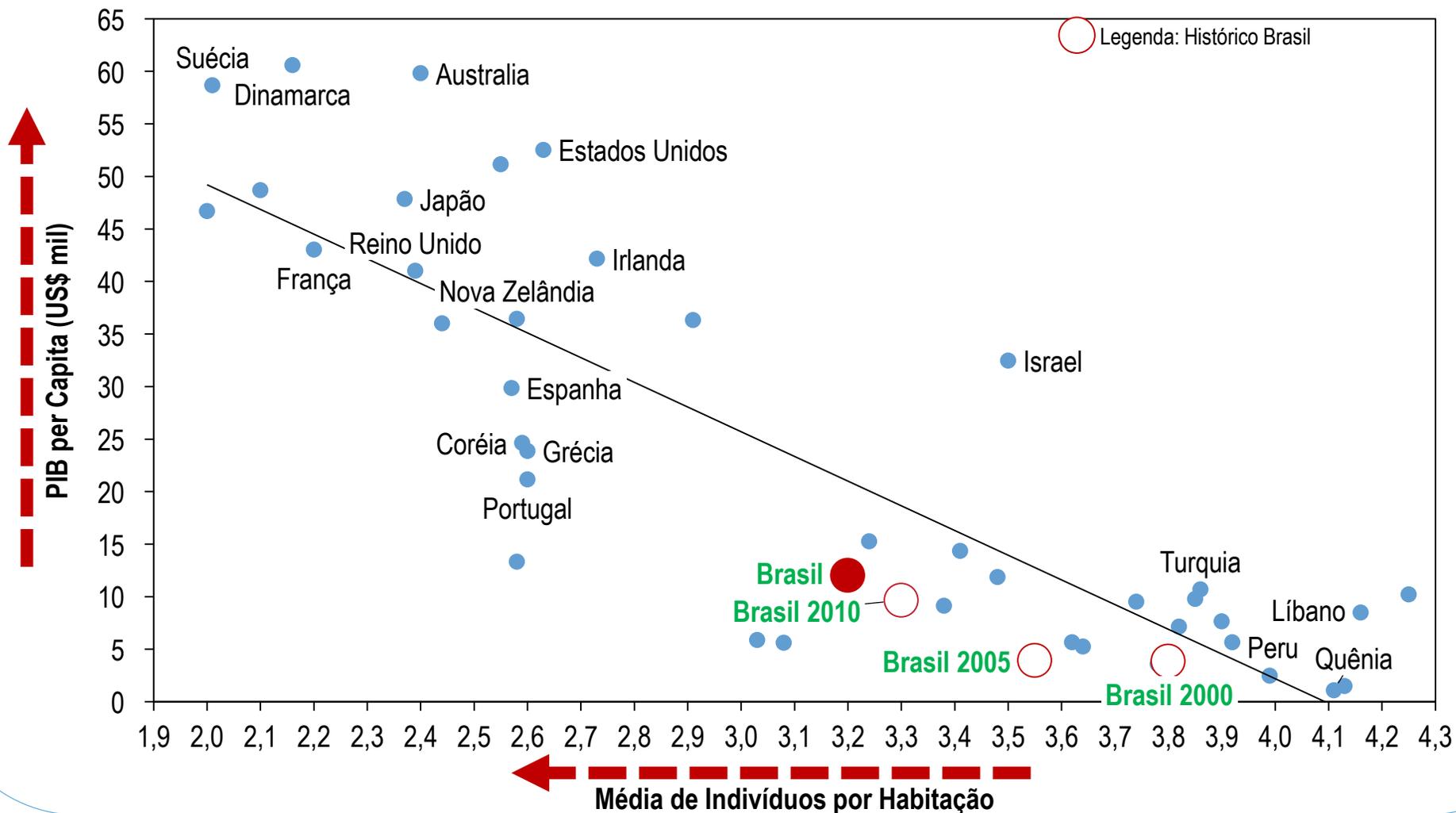


Fundamentos do mercado imobiliário



Aumento da Renda

✓ Quanto maior a renda per capita, menor o número de habitantes por habitação.



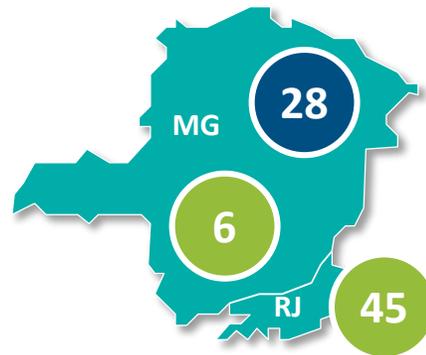
Estratégia de Vendas

Equipes de Vendas Interna Bem Capacitada para Cada Segmento, com Diferentes Abordagens para Aumentar a Eficiência das Vendas



Número de Corretores Próprios por Estado e Representatividade em Vendas Realizadas por Segmento

Equipe de vendas interna
de profissionais



● Segmentos de Média/Baixa Renda

● Segmento de Alta Renda

% vendas por corretores internos



69%



52%

Estrutura de Venda



Estandes na construção



Sedes comerciais fixas

Estratégias Diferentes para Produtos Diferentes



- ✓ Um **gerente de produto** acompanha de perto todas as negociações geradas pela equipe de vendas
- ✓ Todos são **especializados no produto**, com muita atenção a todos os detalhes e **profundo know-how**
- ✓ Cada cliente é tratado com uma abordagem única, como se fosse a última



- ✓ Equipe especializada no mapeamento e filtragem dos clientes
- ✓ Este primeiro passo é importante para economizar tempo dos corretores da Novolar, para que eles tenham tempo útil para vender
- ✓ A estratégia garante um melhor controle dos leads gerados pela equipe comercial



A maioria das vendas são geradas por equipe de vendas própria da Patrimar

Mercado de Belo Horizonte

Belo Horizonte Representa a 3ª Área Metropolitana Mais Populosa e um dos Maiores PIB per Capita no Brasil



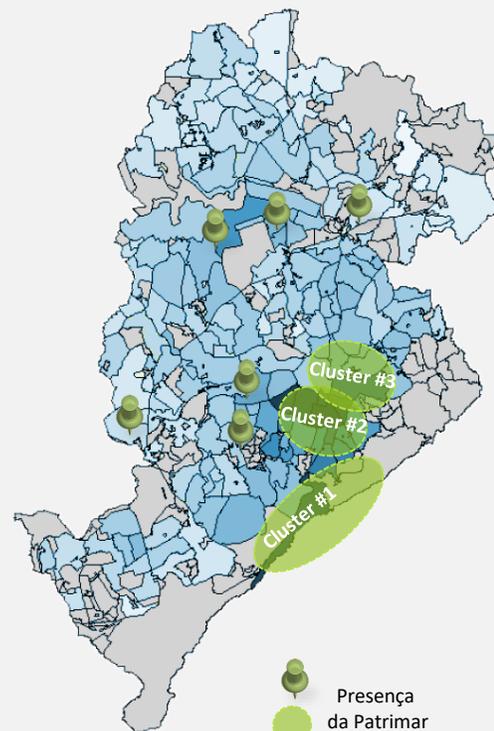
Mercado de Belo Horizonte - 2019

População		Total de Domicílios (910 mil)	24.6 mil Alto Luxo (2.7%)
2,5 milhões CAGR 19-24: 2.3%			55.5 mil Alta Renda (4.2%)
PIB per Capita (R\$ 000)		Absorção Anual Lançamentos Total 212 mil (2019-24)	9,619 Alto Luxo ⁽¹⁾ (4.5%)
Belo Horizonte	R\$35,2		16,931 Alta Renda ⁽²⁾ (8.0%)
Brazil	R\$31,7	Índice de Verticalização	33% vivem em apto.

19% Market Share Lançamentos em Belo Horizonte e Nova Lima

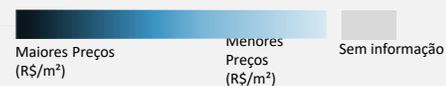
19% PATRIMAR

Preço Médio por Bairro



Média da área de foco da Patrimar:

R\$ 10,3 mil/ m²



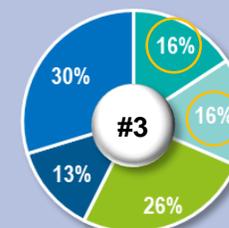
Cluster de Atuação com Alta Representatividade de Alta Renda



Belvedere
Vl. Sereno
Jd. Mangabeiras



Mangabeira
Anchieta
Sion
Serra
São Pedro



Lourdes
Sto Agostinho
Savassi
Funcionários
Sto Antonio
Gutierrez

- Classe A++
- Classe A+
- Classe B1
- Classe B2
- Classe C

Fontes: FipeZap BRAIN e IBGE

Notas: (1) Imóveis com preços maiores que R\$2.0 milhões; (2) Imóveis com preços até R\$2.0 milhões

Landbank selecionado no Rio de Janeiro

Empreendimento a ser lançado com localização ímpar na Barra da Tijuca



Visão Panorâmica do *Landbank* do Grupo Patrimar no Rio de Janeiro





“ La Réserve é uma ilha de luxo e sofisticação na área mais nobre da cidade com um conjunto de 5 torres a ser finalizado em junho de 2024 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 ”

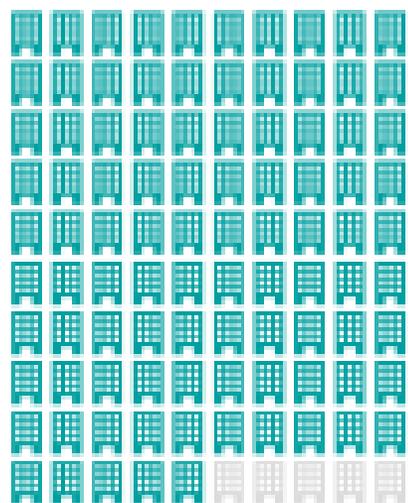
Unique | Complexo La Réserve
Lançamento: 2020

High Line Square

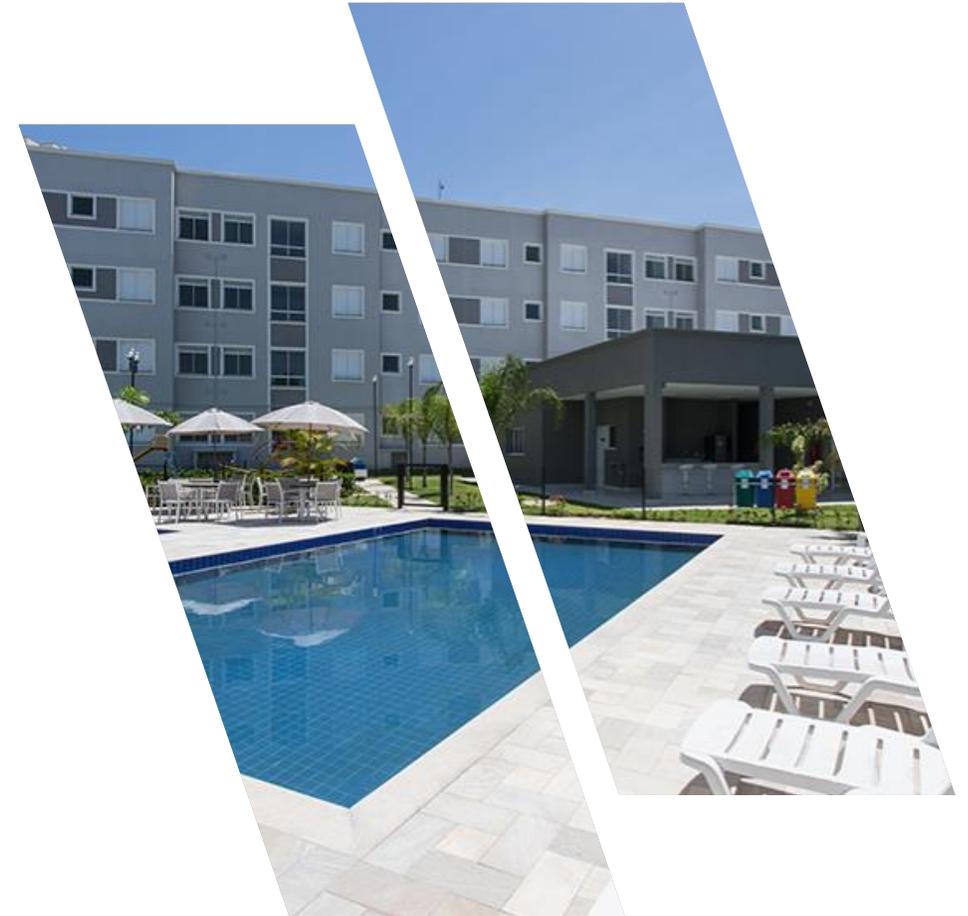
lançamento 3T20

95%

*nas unidades vendidas
no lançamento*



Casa Verde e Amarela



Programa Casa Verde e Amarela

Novo Programa Habitacional do Governo Federal



CASA VERDE E AMARELA



Sul
Sudeste
Centro oeste



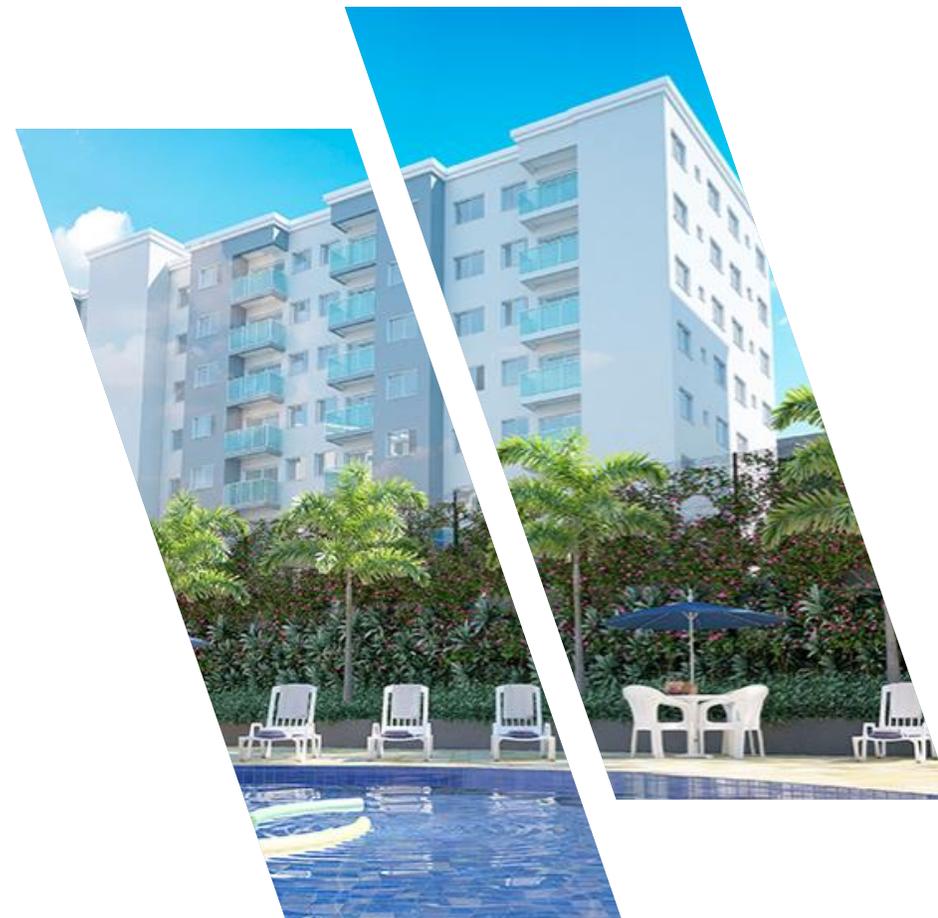
Norte
Nordeste

Grupo	Faixa de Renda	Sul Sudeste Centro oeste		Norte Nordeste	
		Não Cotistas	Cotistas	Não Cotistas	Cotistas
Grupo 1	Até R\$ 2.000	5,00%	4,50%	4,75%	4,25%
		5,25%	4,75%	5,00%	4,50%
Grupo 2	R\$ 2.000 a R\$ 4.000	5,50%	5,00%	5,25%	4,75%
		6,00%	5,50%	6,00%	5,50%
		7,00%	6,50%	7,00%	6,50%
Grupo 3	R\$ 4.000 a R\$ 7.000	8,16%	7,66%	8,16%	7,66%



Unidades Lançadas

Estado	Econômico
MINAS GERAIS	640
SÃO PAULO	416
RIO DE JANEIRO	17.622
TOTAL GERAL	18.678





Resultados

Resultados

Grupo, Consolidado



R\$ mil	3T20	3T19	9M20	9M19
Receita operacional líquida	135.666	73.822	290.897	149.229
Custo dos imóveis vendidos	(85.092)	(46.266)	(175.480)	(100.386)
Lucro bruto	50.574	27.556	115.417	48.843
Margem bruta operacional	37,28%	37,33%	39,68%	32,73%
Receitas (despesas) operacionais				
Gerais e administrativas	(8.266)	(4.708)	(22.429)	(15.180)
Vendas	(7.117)	(4.674)	(18.583)	(12.230)
Outras receitas (despesas) operacionais	(2.369)	(1.543)	(8.639)	(2.704)
Lucro (prejuízo) operacional	32.822	16.631	65.766	18.729
Receitas financeiras	3.106	1.068	8.918	4.076
Despesas financeiras	(2.919)	(692)	(7.897)	(2.766)
Resultado financeiro	187	376	1.021	1.310
Equivalência patrimonial	443	(1.802)	2.287	777
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	33.452	15.205	69.074	20.816
Imposto de renda e contribuição social	(2.089)	(1.484)	(5.532)	(3.142)
Lucro (prejuízo) líquido	31.363	13.721	63.542	17.674
Margem líquida	23,12%	18,59%	21,84%	11,84%

Balanço Grupo, Consolidado



Ativo	30/09/2020	31/12/2019	Δ %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	81.017	50.234	61,3%
Conta a receber de clientes	162.839	97.389	67,2%
Imóveis a comercializar	254.190	266.193	-4,5%
Tribuitos a recuperar	5.973	5.430	10,0%
Despesas antecipadas	12.500	6.373	96,1%
Outras contas a receber	10.444	6.295	65,9%
Total do ativo circulante	526.963	431.914	22,0%
Não circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	47.043	36.287	29,6%
Depósitos judiciais	2.048	2.592	-21,0%
Aplicação financeira restrita	2.236	2.191	2,1%
Imóveis a comercializar	29.920	10.969	172,8%
Partes relacionadas	7.982	27.537	-71,0%
	89.229	79.576	12,1%
Investimentos	51.399	47.616	7,9%
Imobilizado	24.360	20.337	19,8%
Intangível	9.598	15.429	-37,8%
Total do ativo não circulante	174.586	162.958	7,1%
Total do ativo	701.549	594.872	17,9%

Passivo	30/09/2020	31/12/2019	Δ %
Circulante			
Fornecedores	29.513	29.623	-0,4%
Salários e encargos sociais	5.776	1.628	254,8%
Obrigações tributárias	12.478	8.166	52,8%
Obrigações por compra de imóveis	51.933	46.799	11,0%
Empréstimos e financiamentos	62.789	38.715	62,2%
Dividendos a pagar	80	38	110,5%
Adiantamentos de clientes	103.177	85.397	20,8%
Outras contas a pagar	3.621	5.534	-34,6%
Provisão para distrato	781	726	7,6%
Total do passivo circulante	270.148	216.626	24,7%
Não circulante			
Obrigações por compra de imóveis	4.321	6.580	-34,3%
Empréstimos e financiamentos	40.314	32.014	25,9%
Adiantamentos de clientes	65	-	n/a
Provisão para contingências	8.811	6.992	26,0%
Provisão para manutenção de imóveis	8.148	7.701	5,8%
Provisão para passivo a descoberto	2.352	3.056	-23,0%
Partes relacionadas	1.268	9.539	-86,7%
Total do passivo não circulante	65.279	65.882	-0,9%
Patrimônio líquido			
Capital social	281.602	281.602	0,0%
Reservas de capital	259	259	0,0%
Prejuízos acumulados	19.861	(17.301)	-214,8%
	301.722	264.560	14,0%
Participação dos não controladores	64.400	47.804	34,7%
Total do patrimônio líquido	366.122	312.364	17,2%
Total do passivo e patrimônio líquido	701.549	594.872	17,9%

Fluxo de Caixa

Grupo, Consolidado



Fluxo de Caixa - R\$ mil	30/09/2020	30/09/2019	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido (prejuízo) do período	63.542	17.674	260%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
Depreciações e amortizações	7.071	3.483	103%
Provisão para manutenção de imóveis	447	580	-23%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	(3.771)	1.733	-318%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	1.819	3.335	-45%
Resultado de equivalência patrimonial	(2.287)	(777)	194%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	4.578	2.517	82%
Imposto de renda e contribuição social	5.532	3.142	76%
	76.931	31.687	143%
Variações no capital circulante - Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
Caixa líquido (aplicado nas) gerado pelas atividades operacionais	7.008	33.278	-79%
Fluxos das atividades de investimentos			
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(45)	2.082	-102%
Aportes (retorno) de investimentos	(2.198)	839	-362%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(5.496)	(6.882)	-20%
Adiantamentos a empresas ligadas	11.284	(2.828)	-499%
Caixa líquido gerados (aplicados nas) pelas atividades de investimentos	3.545	(6.789)	-152%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Distribuições a acionistas não controladores, líquido	(9.785)	(10.478)	-7%
Captação de empréstimos e financiamentos	78.640	38.437	105%
Amortizações de principal de empréstimos e financiamentos	(48.625)	(40.163)	21%
Caixa líquido gerados pelas (aplicados nas) atividades de financiamentos	20.230	(12.204)	-266%
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	30.783	14.285	115%
Variação de caixa			
Caixa equivalente de caixa no início do período	50.234	19.761	154%
Caixa equivalente de caixa no final do período	81.017	34.046	138%
	30.783	14.285	115%

OBRIGADO!

