

Apresentação Institucional

Janeiro, 2026



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.

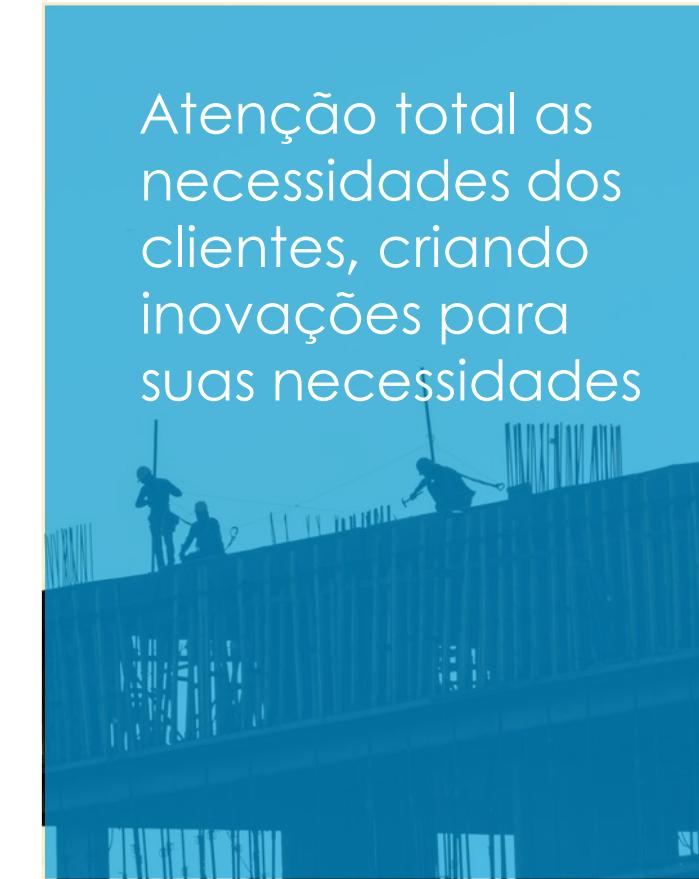
Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, 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 milhões
de metros
quadrados
construídos



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



4.300
colaboradores

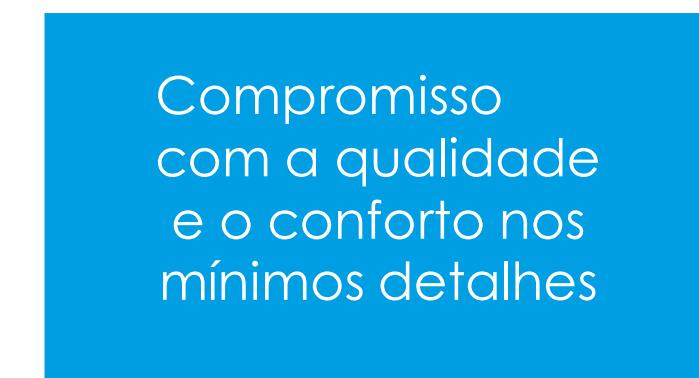
diretos e indiretos



Atuação com diversificação
geográfica e de segmentos
residenciais



Compromisso
com as
diretrizes ESG



Compromisso
com a qualidade
e o conforto nos
mínimos detalhes



PATRIMAR
ASSET

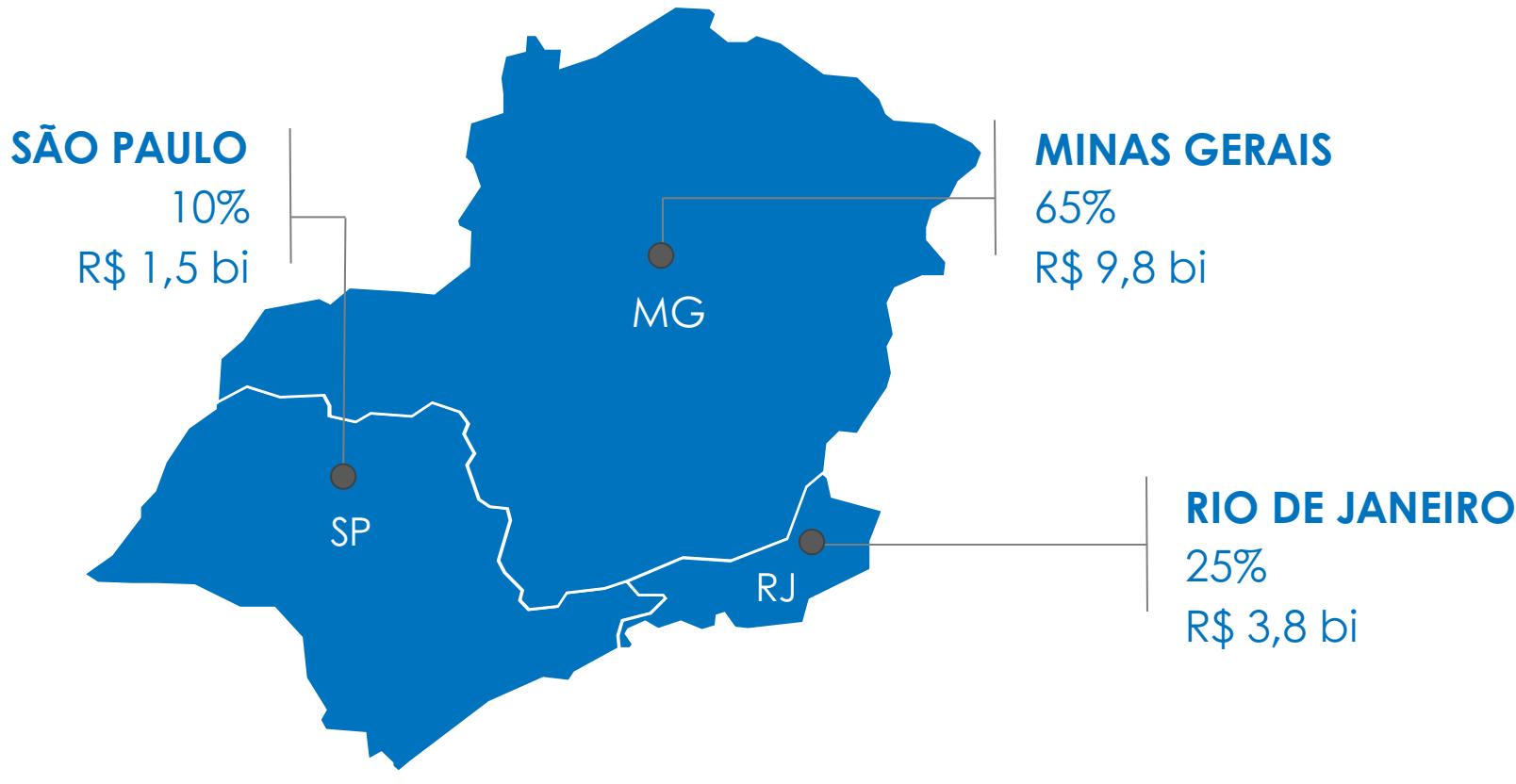
A conveniência de
receber um Patrimar
equipado. O
resultado é um
investimento seguro
e com retorno mais
rápido



PRÊMIO
MASTER
IMOBILIÁRIO
INTERNATIONAL
PROPERTY AWARDS
ACCREDITED AGENCIES



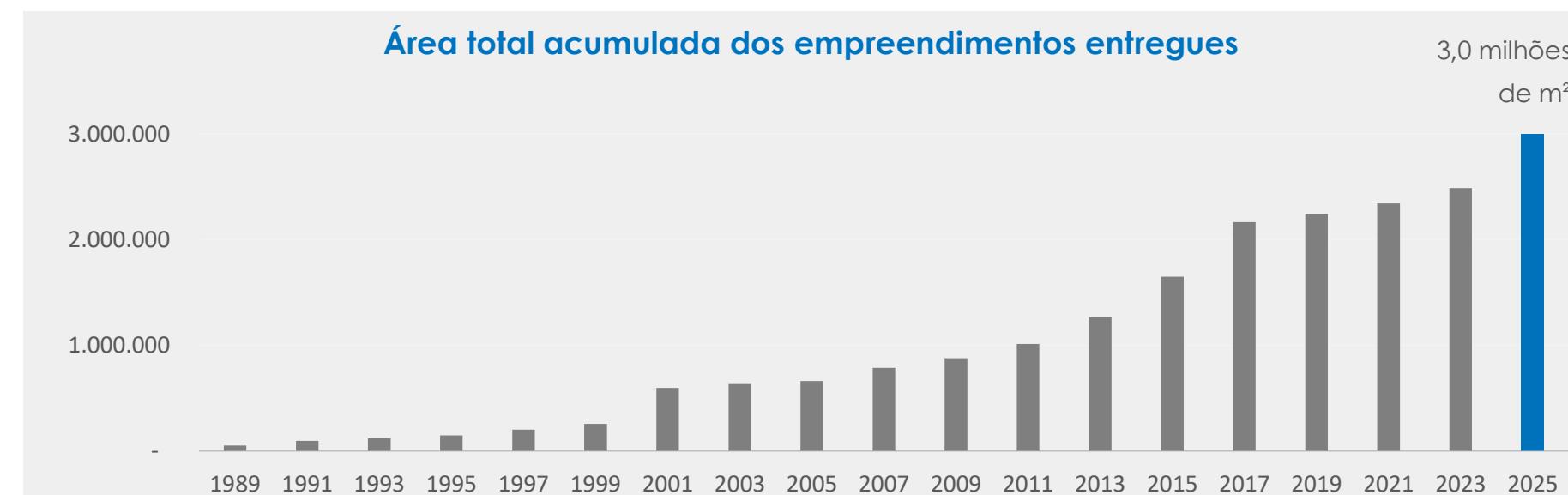
Patrimar: incorporadora de referência nos segmentos de baixa, média e alta renda no Sudeste



ALTA RENDA
71%
R\$ 10,7 bi

MÉDIA E BAIXA RENDA
29%
R\$ 4,3 bi

= **LANDBANK TOTAL²**
R\$ 15,1 bi



Notas: Considerando participação Patrimar 100%.

¹Excluindo o custo de financiamento imobiliários e de permutas físicas.

²Em Dezembro/25

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: R\$ 1.540 MM
Vendas Líquidas: R\$ 613 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 (2025)



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: R\$ 931 MM
Vendas Líquidas: R\$ 493 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

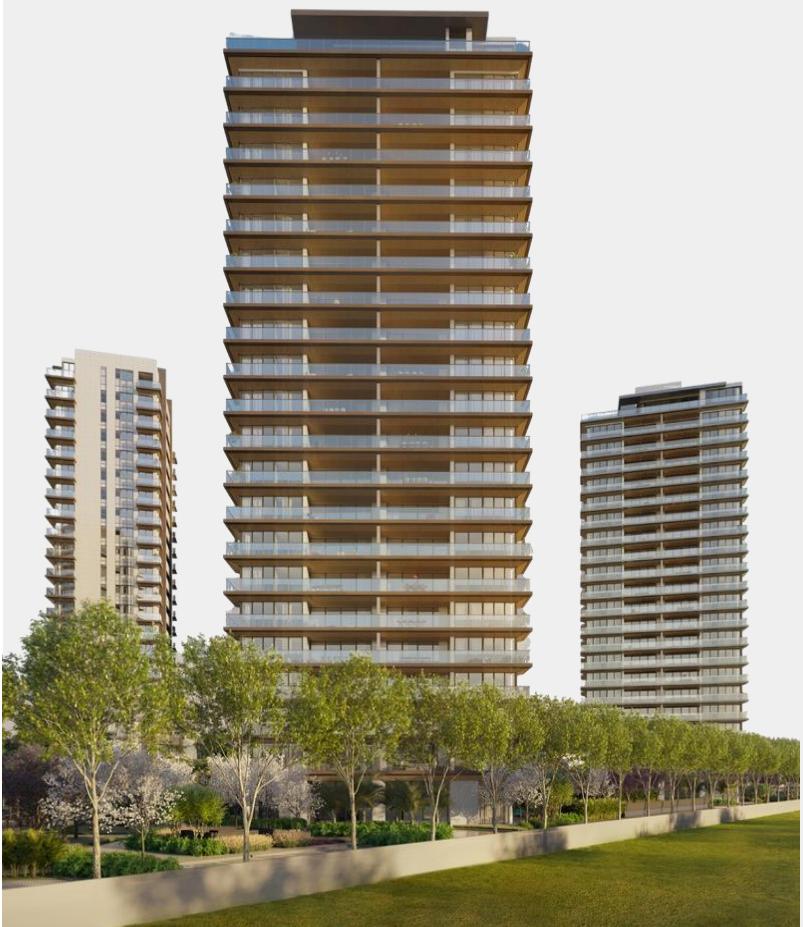


Empreendimentos selecionados



Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

Luxuosos apartamentos
Coberturas lineares
Vista para o mar e campo de golfe
Lazer excepcional
4 suítes
194 a 268 m²
246 unidades totais



BRICKELL SQUARE

Savassi, Belo Horizonte

Plantas inteligentes, modernas e funcionais
Lazer incrível no rooftop
Studios, 1 quarto ou 2 suítes
36 a 83m²
120 unidades totais



JOSE TORRES FRANCO

Lourdes, Belo Horizonte

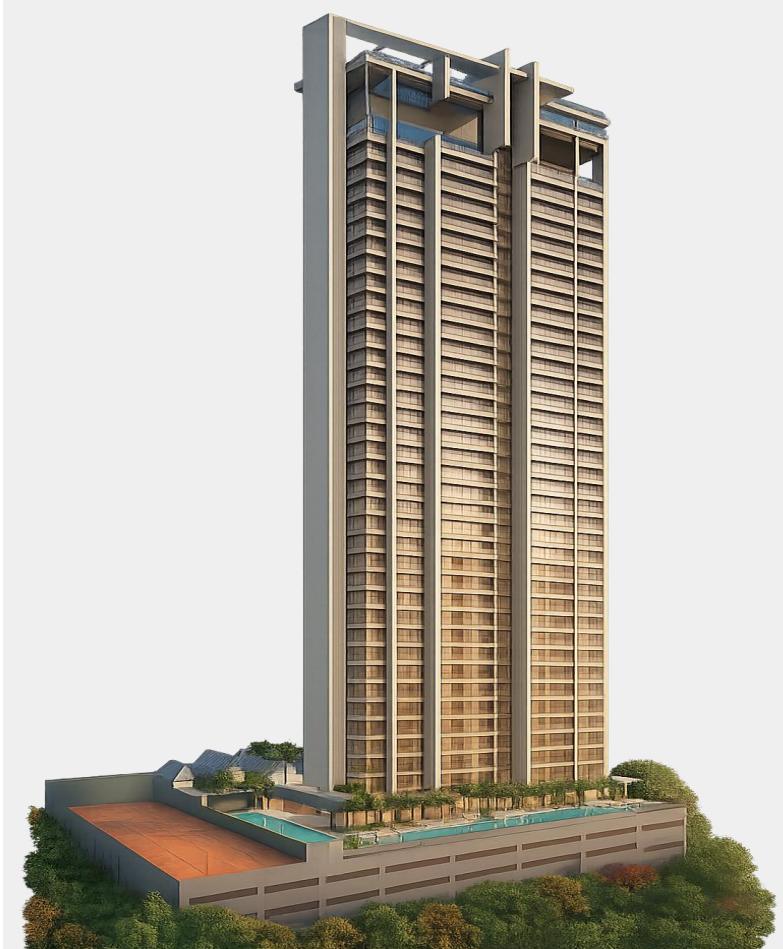
Lazer premium e comodidades exclusivas
Apartamentos, maison, duplex e duplex top house
4 suítes
192 a 516 m²
30 unidades totais



PLACE VENDÔME

Place Vendôme, Nova Lima

Localização privilegiada e luxuosa
Lazer monumental
Unidades duplex, duplex top house e cobertura linear
4 suítes
266 e 295 m²
57 unidades totais



Empreendimentos selecionados



Niterói, Rio de Janeiro

2 quartos com suíte
Paisagismo exuberante
Lazer de clube, do térreo ao rooftop
Opções de unidades garden
A partir de 45m²
752 unidades totais



Campo Grande, Rio de Janeiro

2 quartos com varanda
Localização privilegiada
Lazer de clube
Muitas comodidades
40 e 50 m²
320 unidades totais



Indaiatuba, São Paulo

2 e 3 quartos com suíte
Varanda gourmet
Lazer completíssimo com mais de 30 itens
Condomínio fechado com segurança e sustentabilidade excelentes
A partir de 56,9 m²
324 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 m²
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

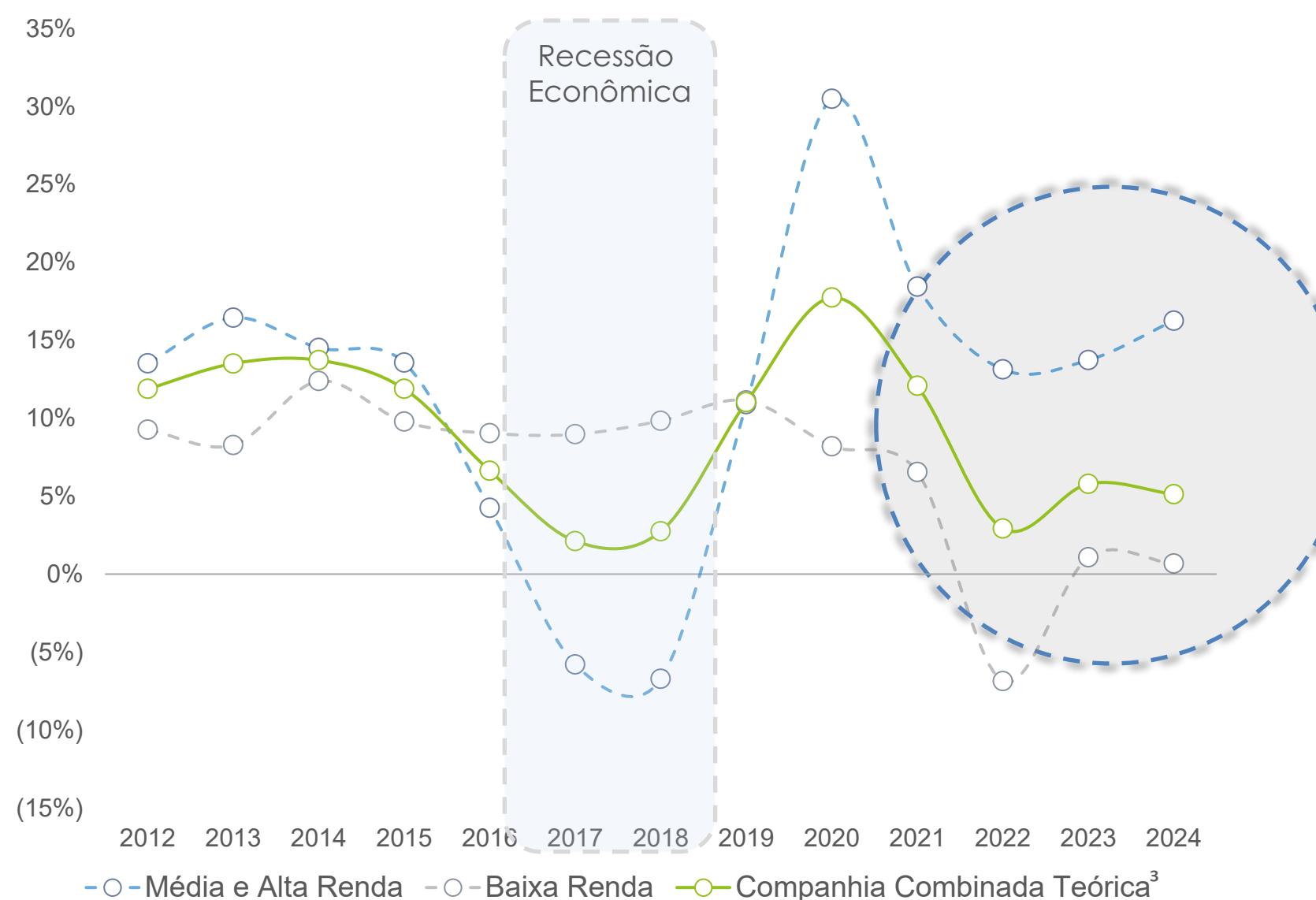
07

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: ³Considera 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

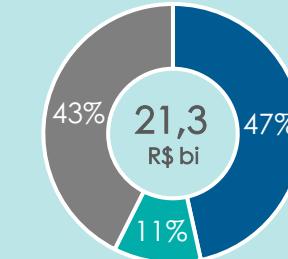


CIDADES

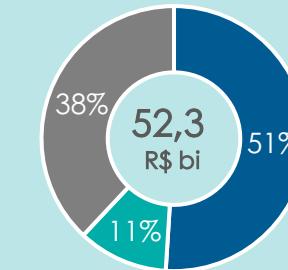
Belo Horizonte e
Nova Lima

POTENCIAL DE MERCADO (Potencial de Lançamento Anual)⁴

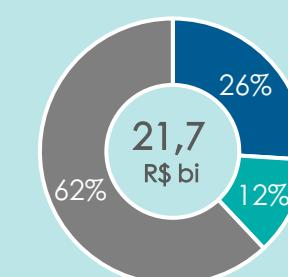
Alta Renda Média Renda Econômico



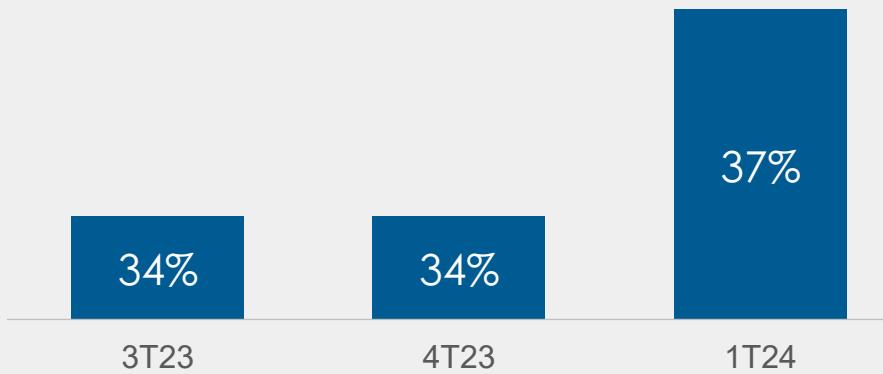
Rio de Janeiro



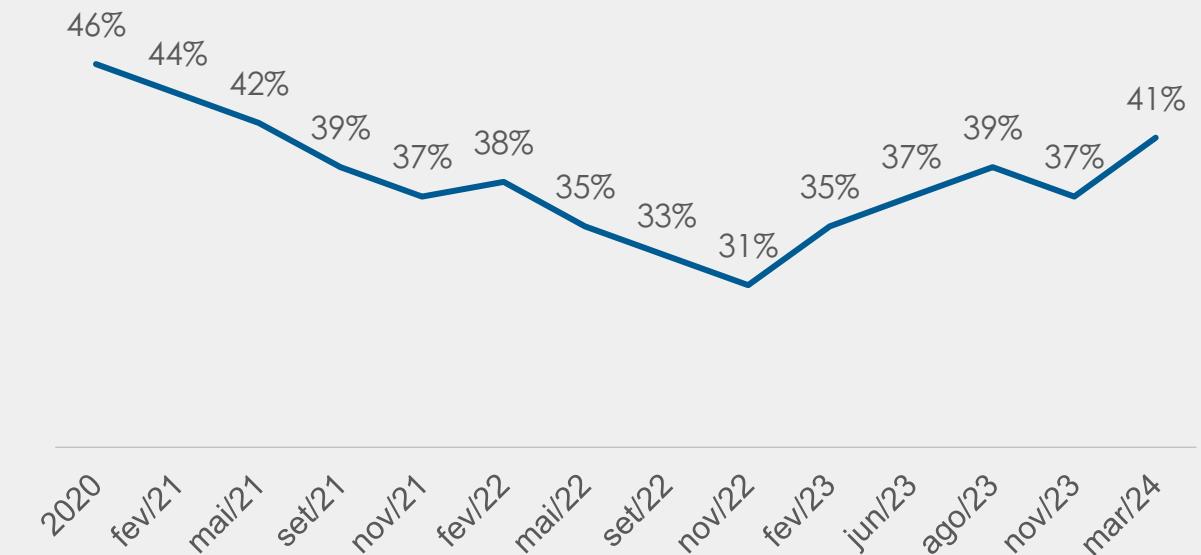
Interior de
São Paulo



HISTÓRICO DE INTENÇÃO DE COMPRA (SUDESTE DO BRASIL)



INTENÇÃO DE COMPRA (SÉRIE HISTÓRICA DO BRASIL)



Nota: ⁴Potencial 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

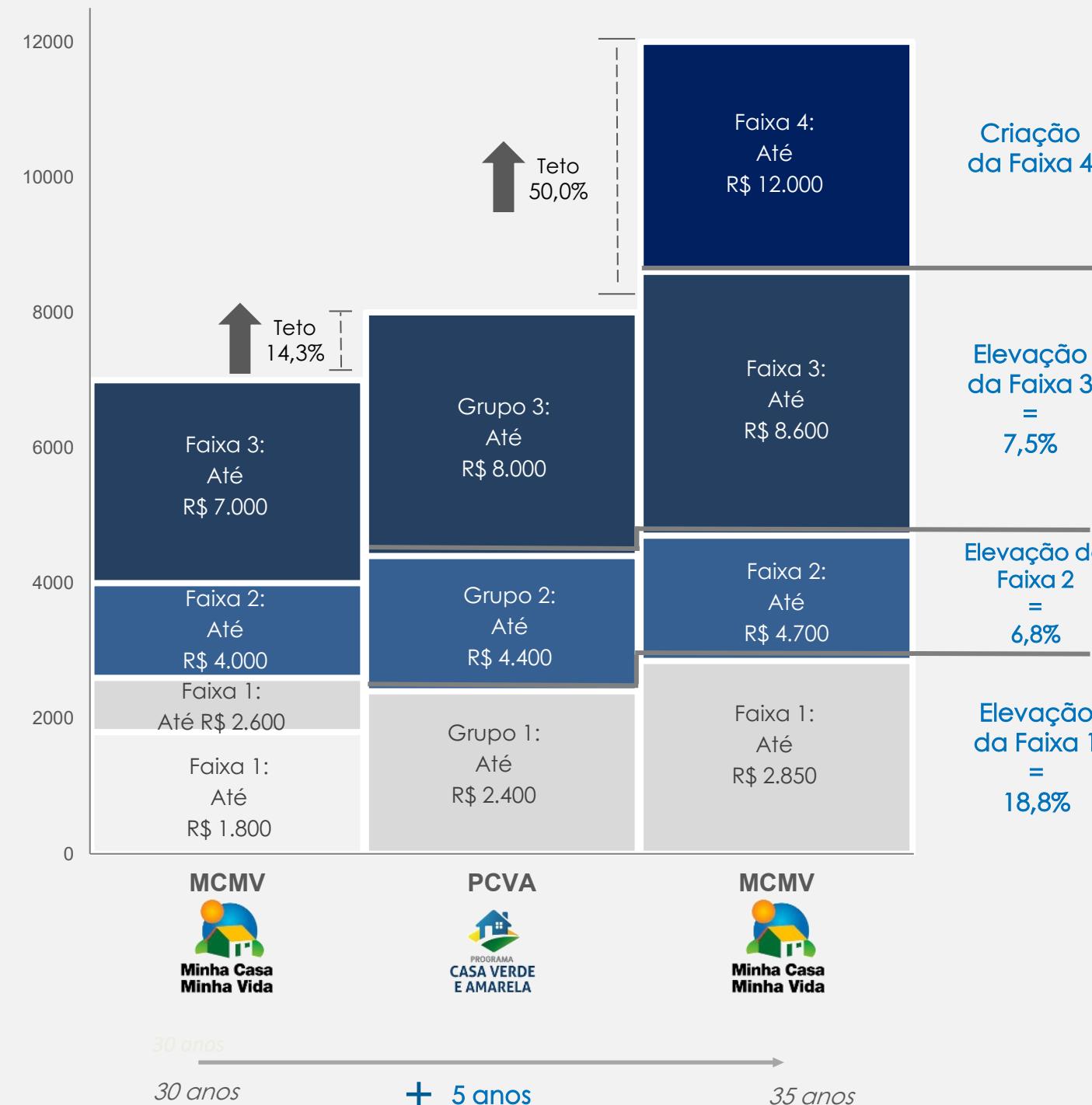
Companhias Selecionadas: (1) Listada na B3 ou em processo de IPO e Fechada com Tamanho Relevante (2)



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)



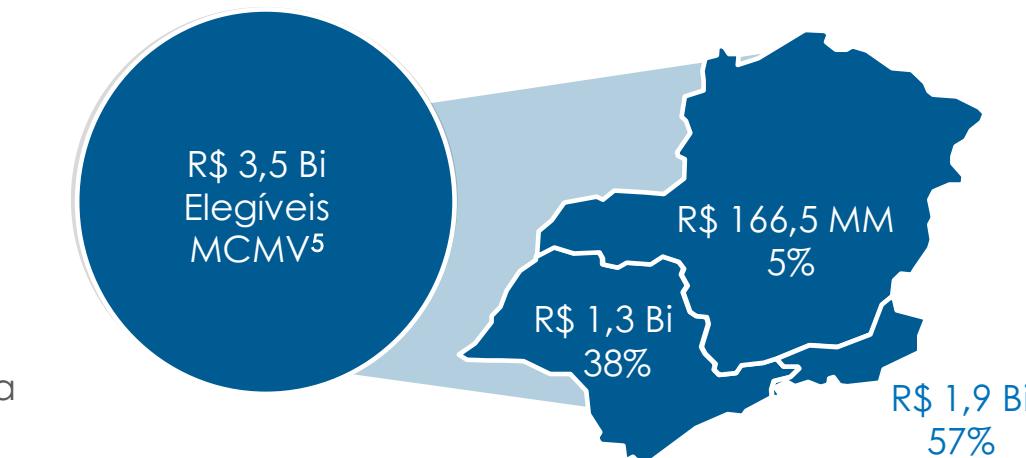
Melhorias no MCMV (2025)

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

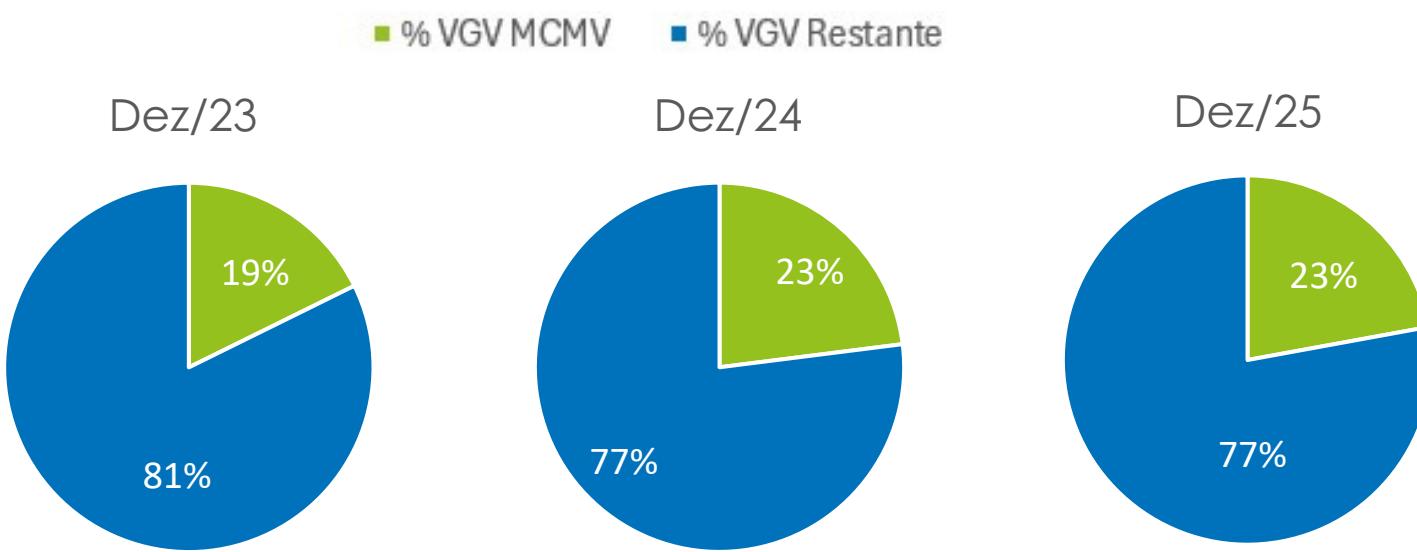
Reajuste nos limites de renda das Faixas;

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

Potencial de Participação

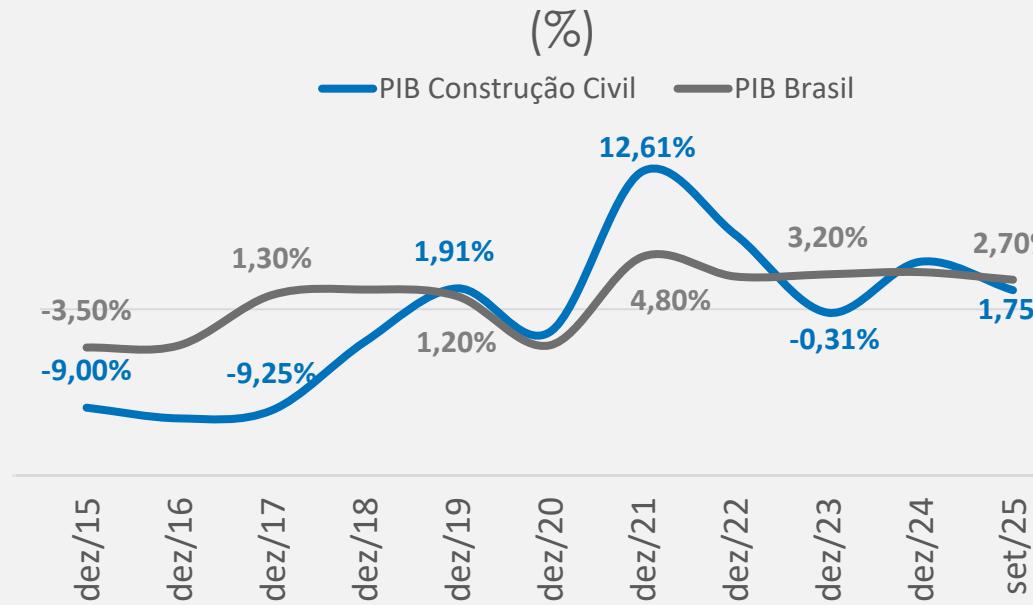


Participação do “Minha Casa Minha Vida” no Landbank



Nota: ⁵Ticket médio de até R\$ 500 mil por unidade, atualizado em Dezembro/25.
Fonte: Caixa Econômica Federal e informações da Companhia.

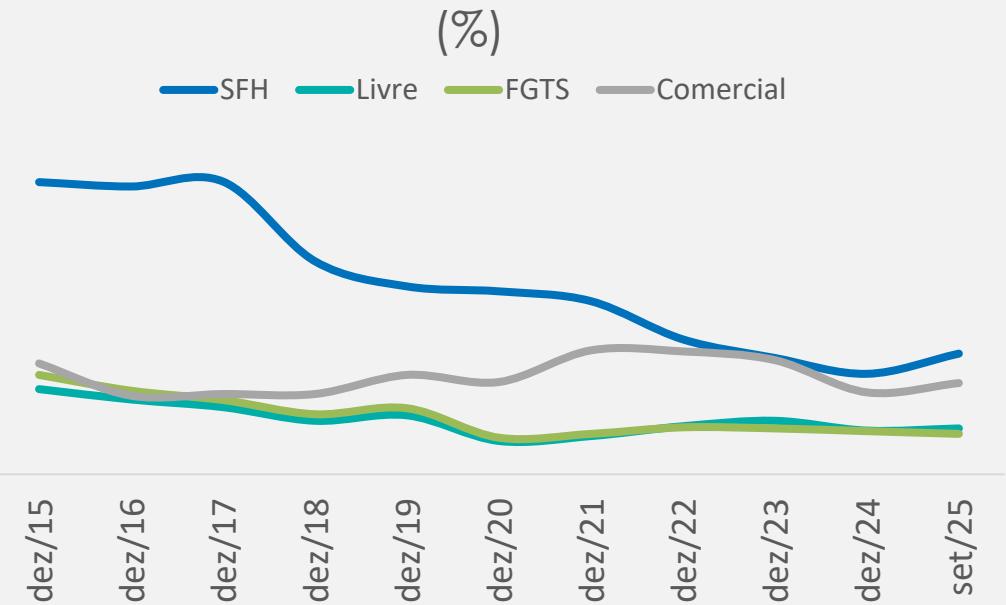
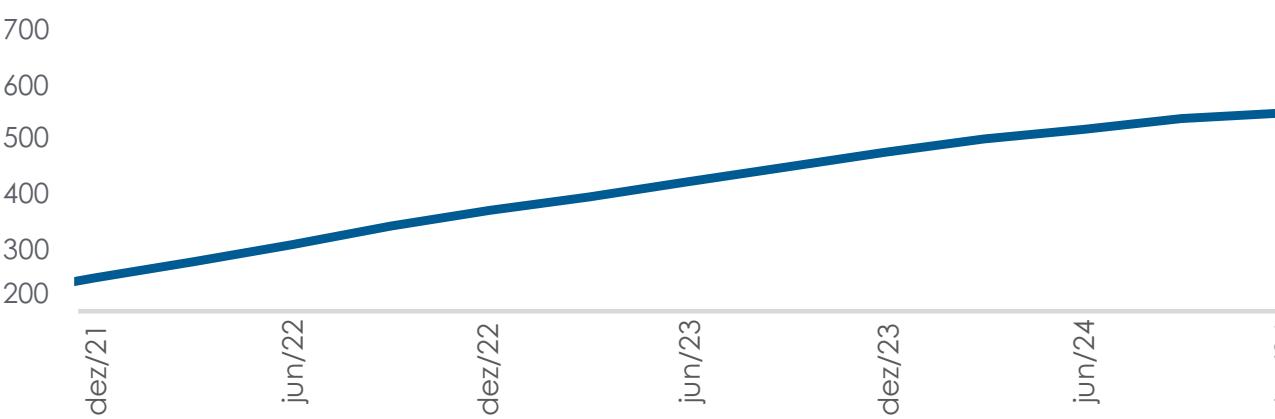
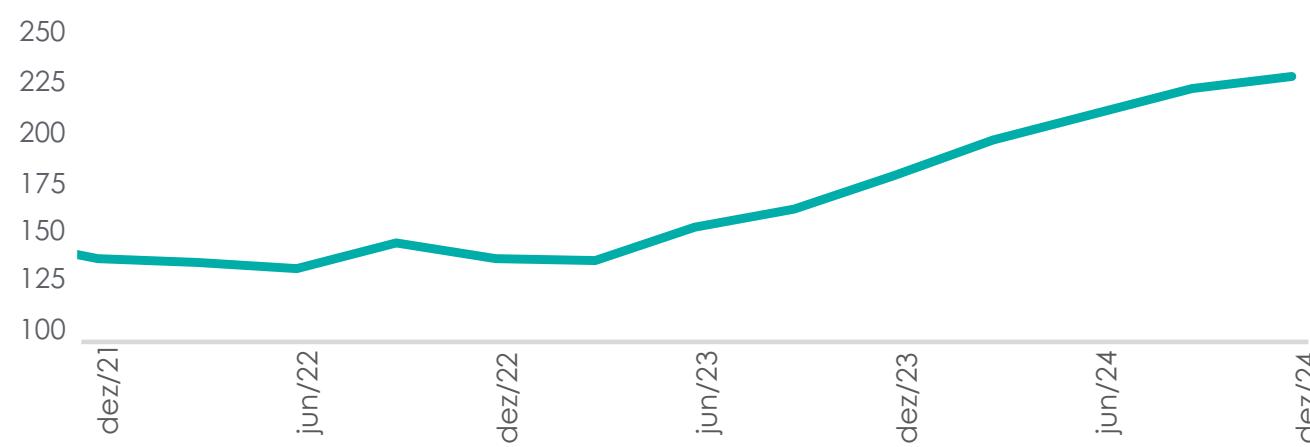
Variação PIB Brasil x PIB da Construção



Imobiliário/PIB



Inadimplência na Construção Civil

Expectativa de Preço de Venda
(2T20= Base 100)Expectativa de Volume de Venda
(2T20= Base 100)

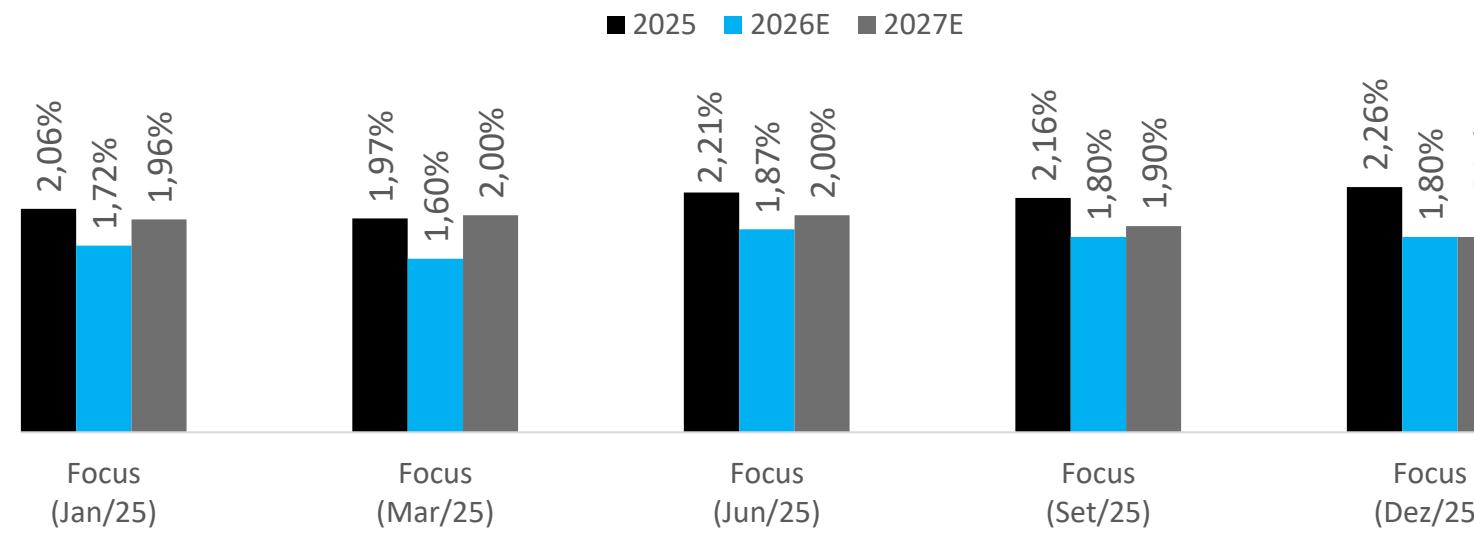
Nota: Data base 21/01/2026.

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

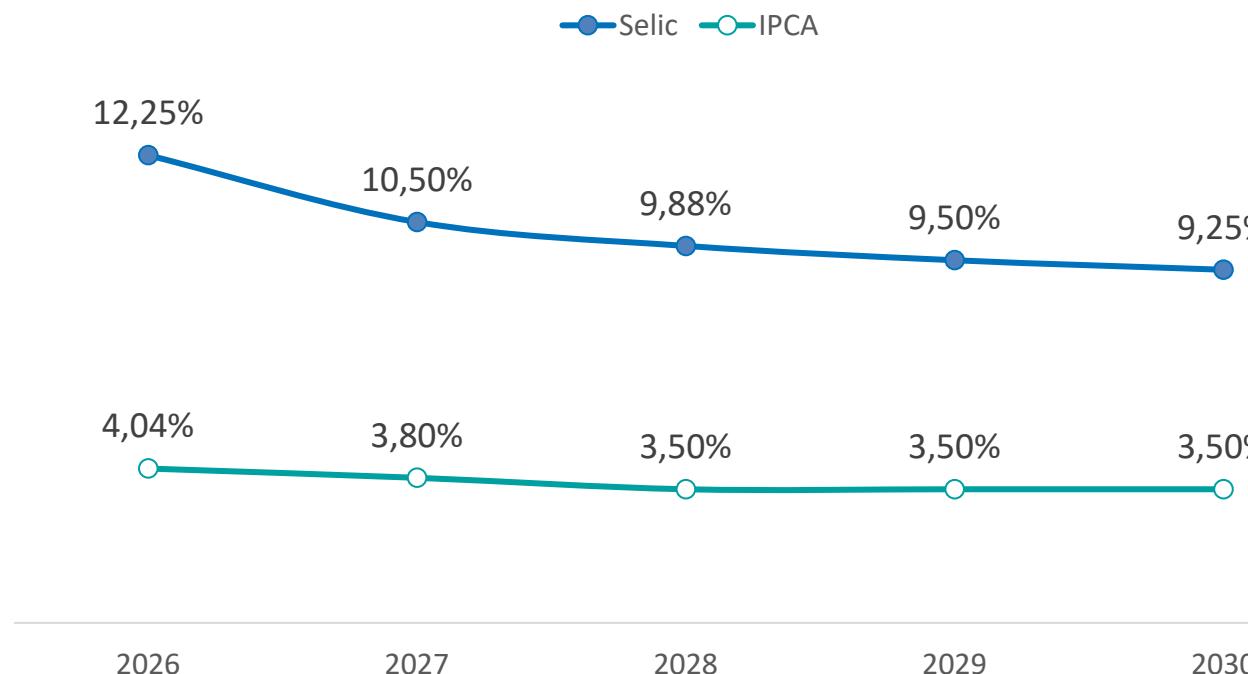
03

Indicadores macroeconômicos

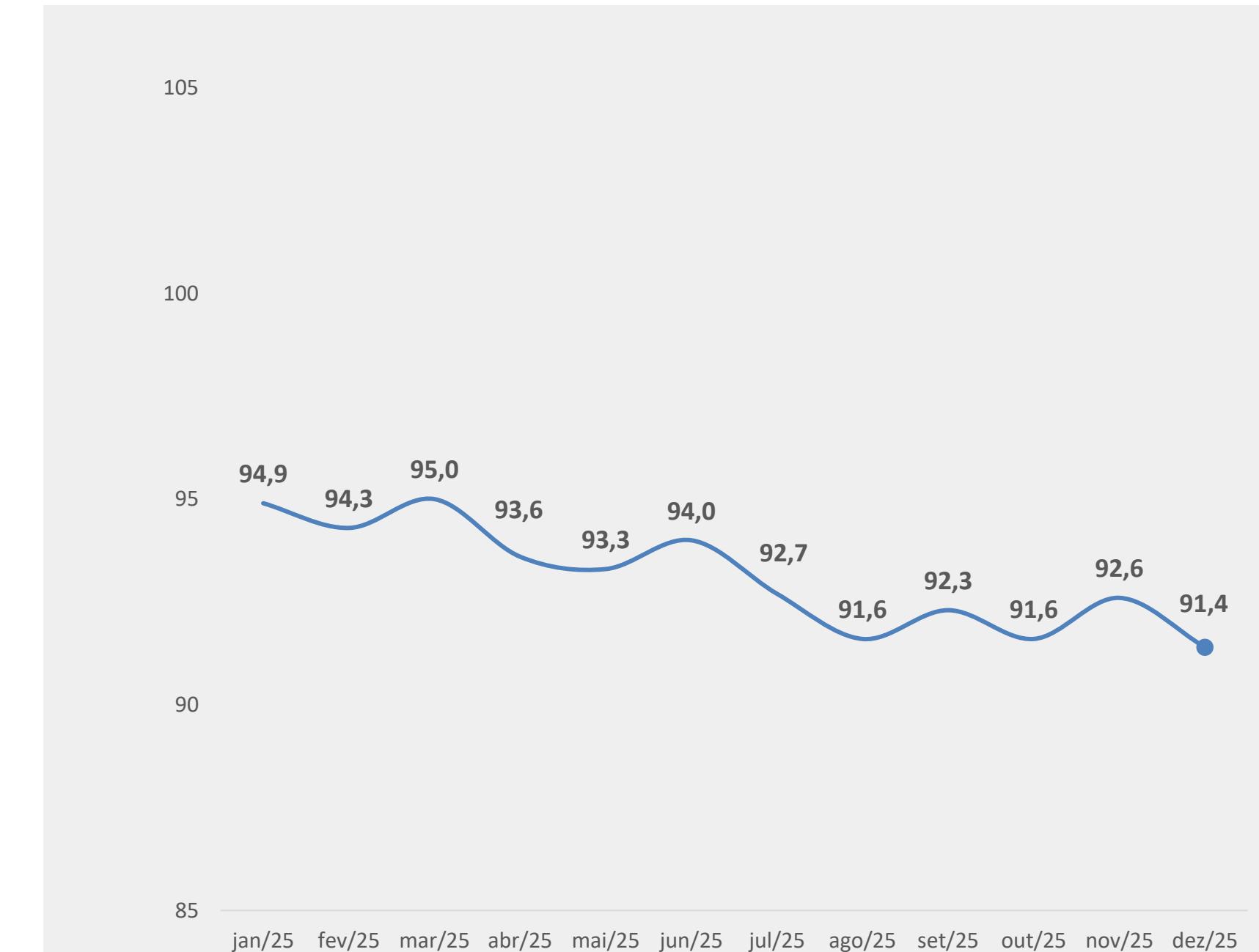
Crescimento do PIB



Taxa de Juros e Inflação



Índice de Confiança da Construção (ICST)



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

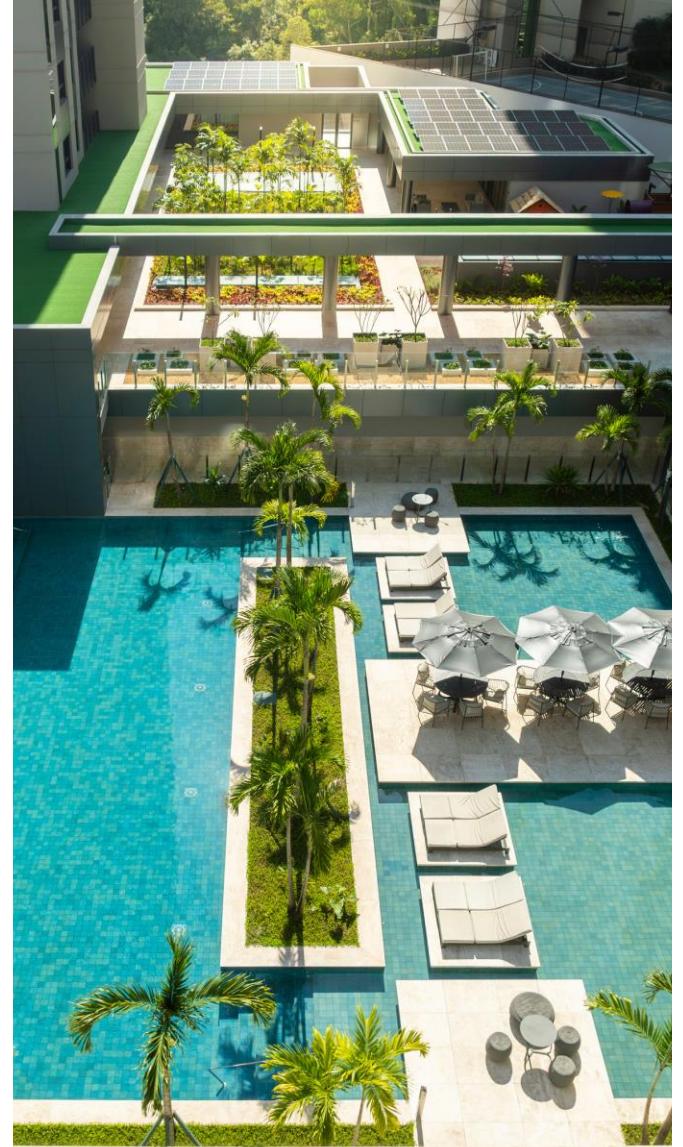
Valor 1.000
694ª Maior Empresa do Brasil
3ª Maior Empresa de MG

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

America Property Awards - Architecture
Categoria: Mixed Use Achitecture 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.



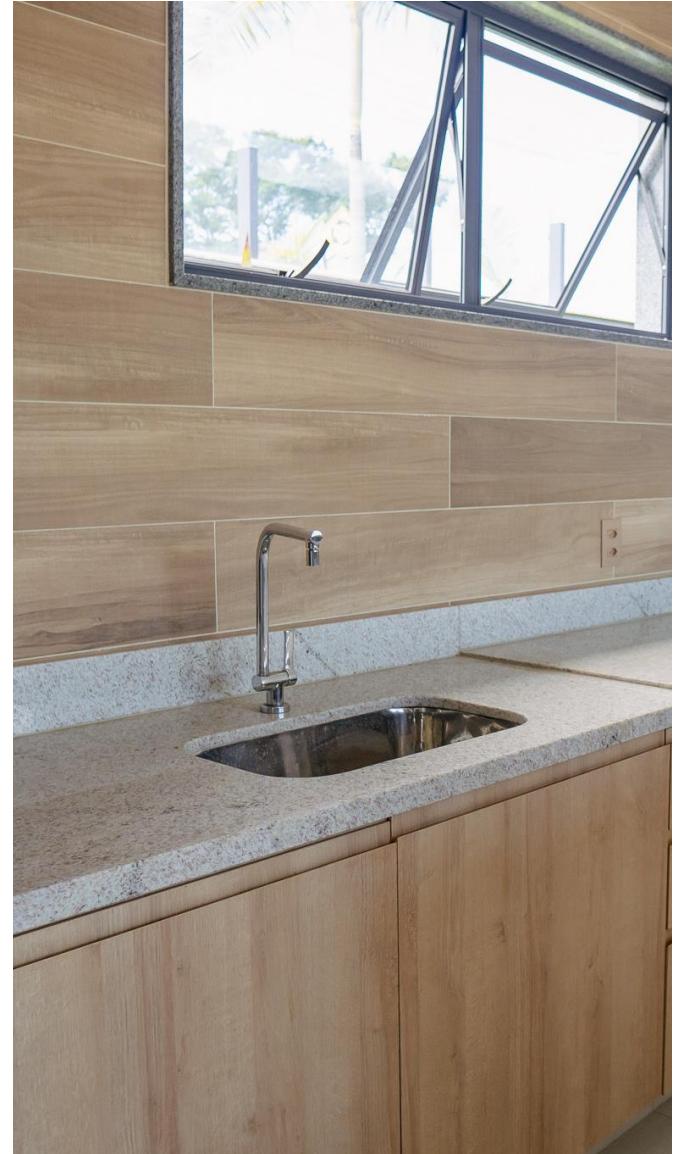
Parcerias exclusivas

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.



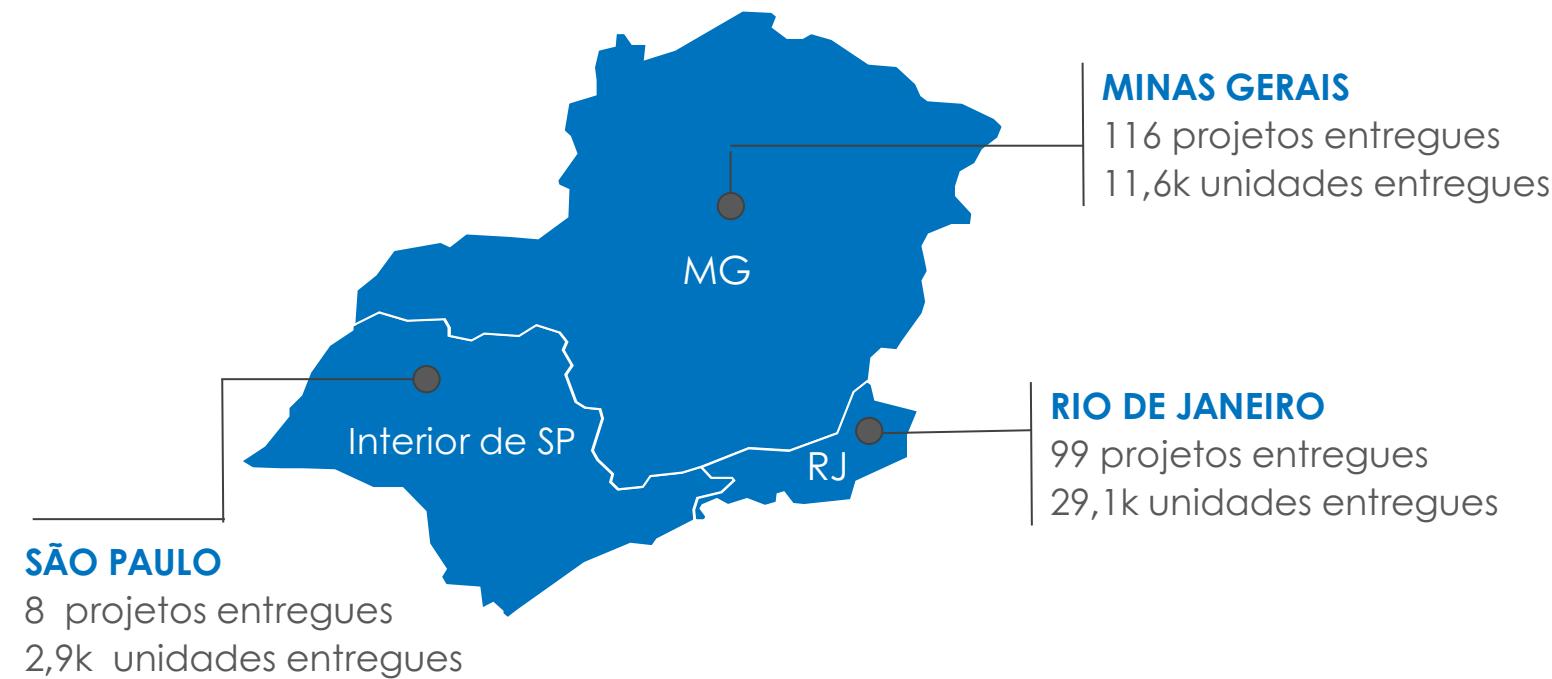
Condições facilitadas

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

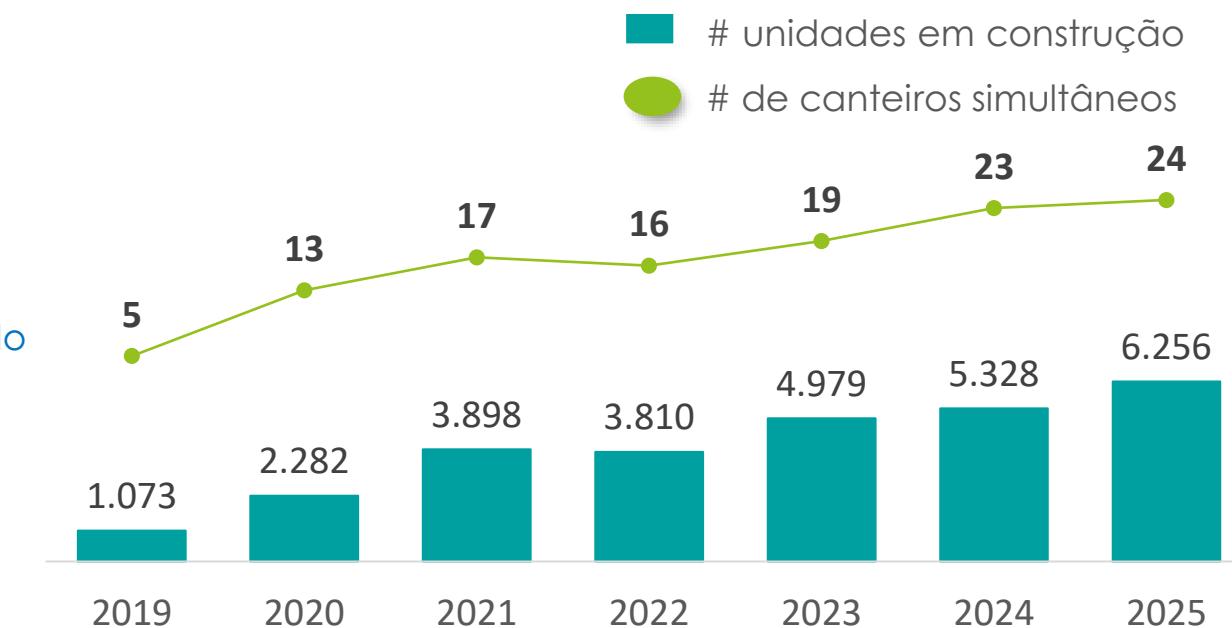
04

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

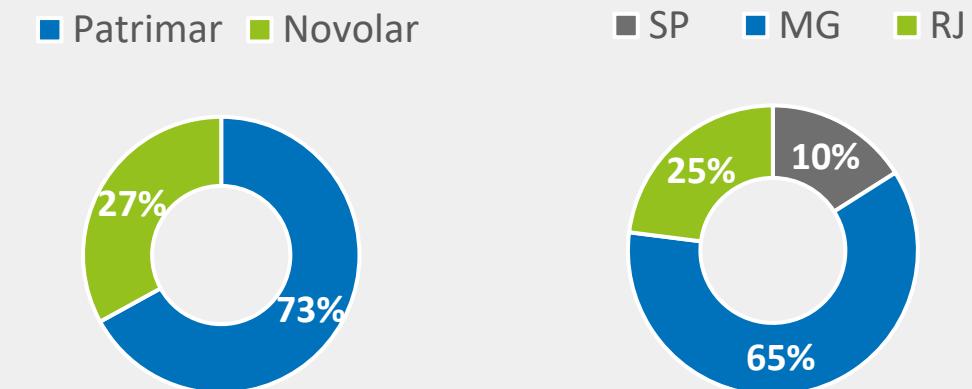
Extenso histórico de mais de 220 projetos e cerca de 44 mil unidades entregues com foco nos mercados de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo.



Capacidade de execução comprovada



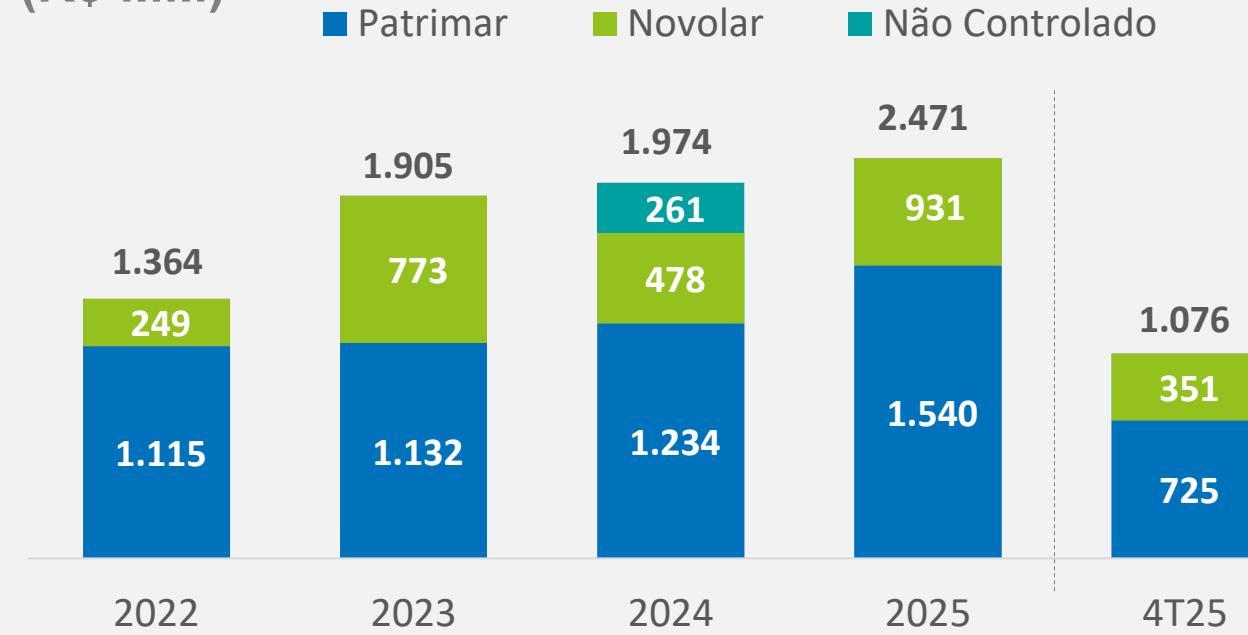
COMPOSIÇÃO DO LANDBANK



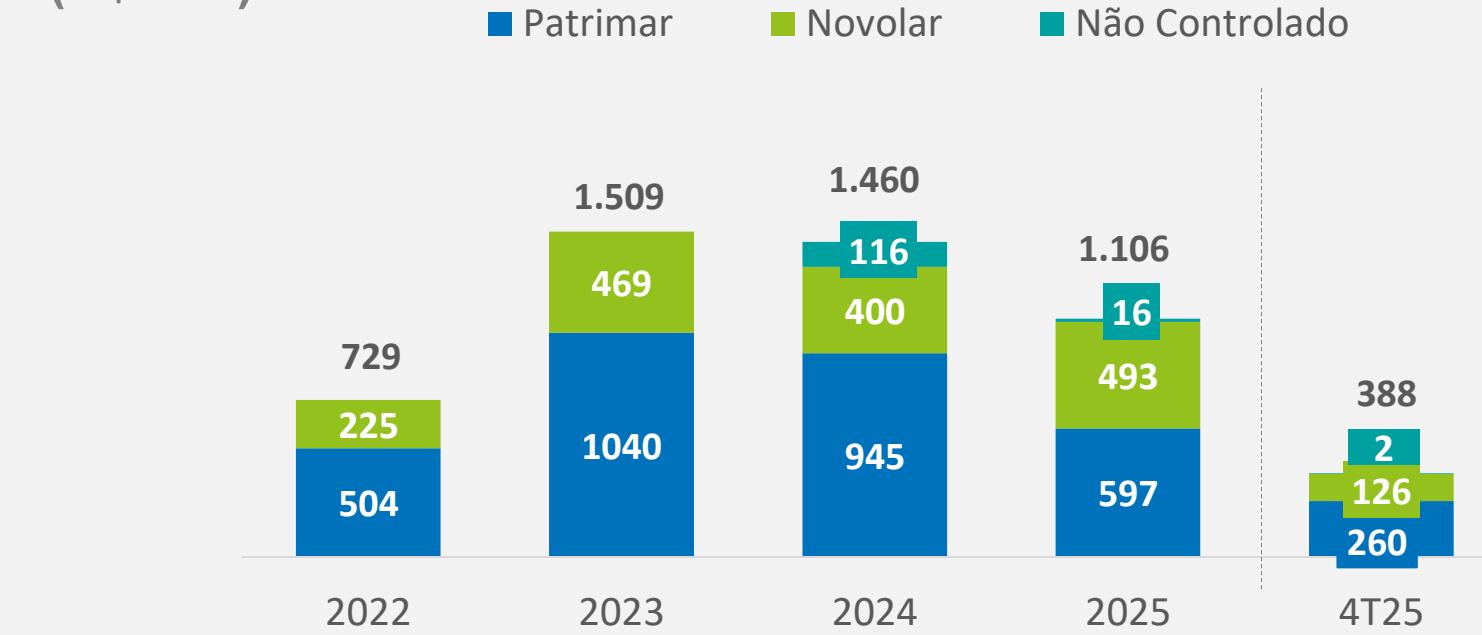
VISÃO DO LANDBANK

	VGV Total e % do Total (R\$ mm; %)	Total	MG	RJ	SP
Alta Renda		10.724	9.196	1.528	-
	71%	71%	61%	10%	
Média Renda		1.904	414	680	-
	7%	7%	3%	4%	
Baixa Renda		3.304	166	1.616	1.521
	22%	22%	1%	11%	10%
Total		15.124	9.777	3.825	1.522
	100%	100%	65%	25%	10%

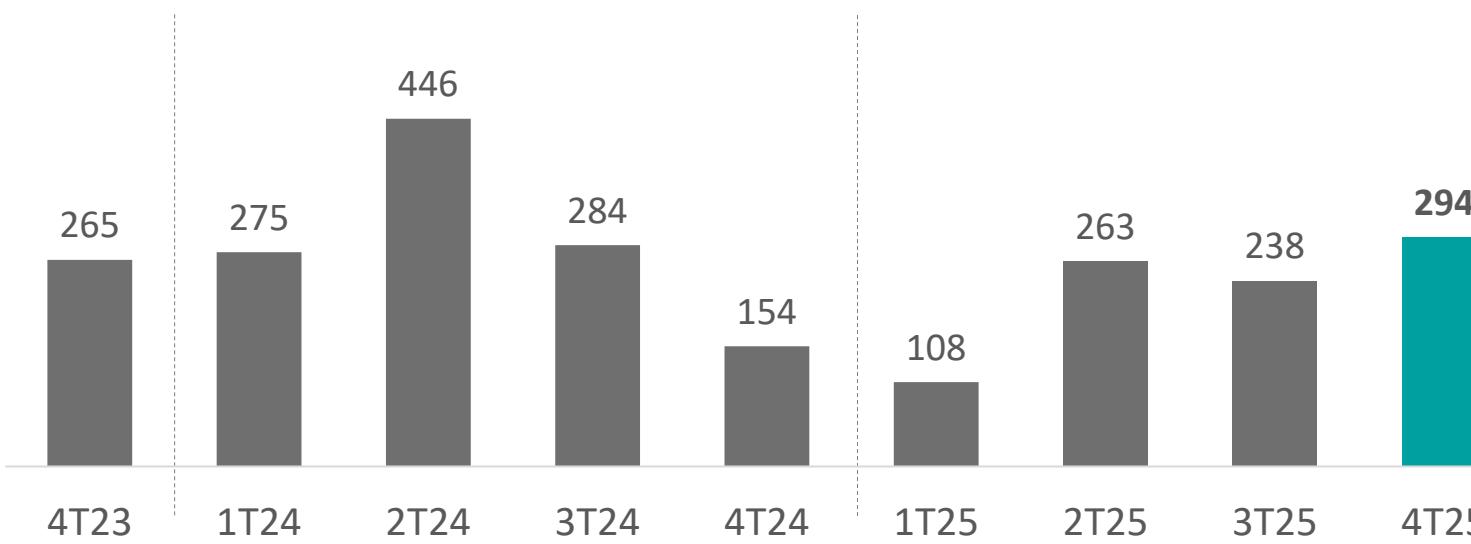
Lançamentos 100% (R\$ MM)



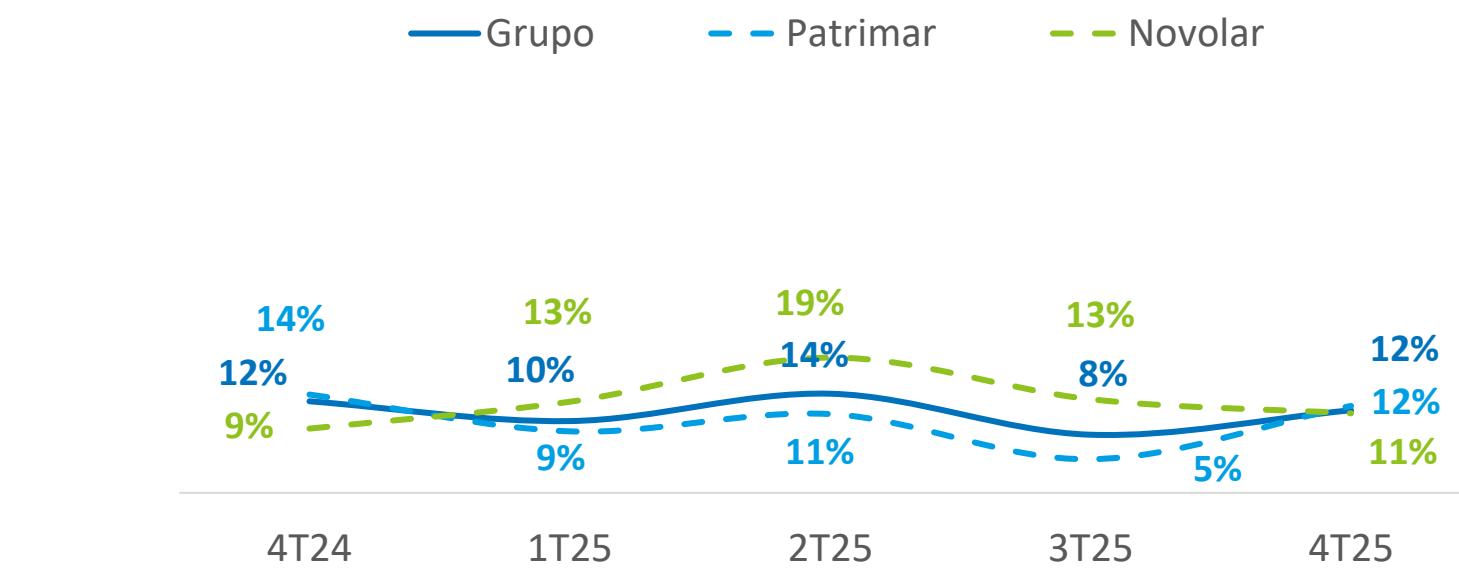
Vendas Líquidas 100% (R\$ MM)

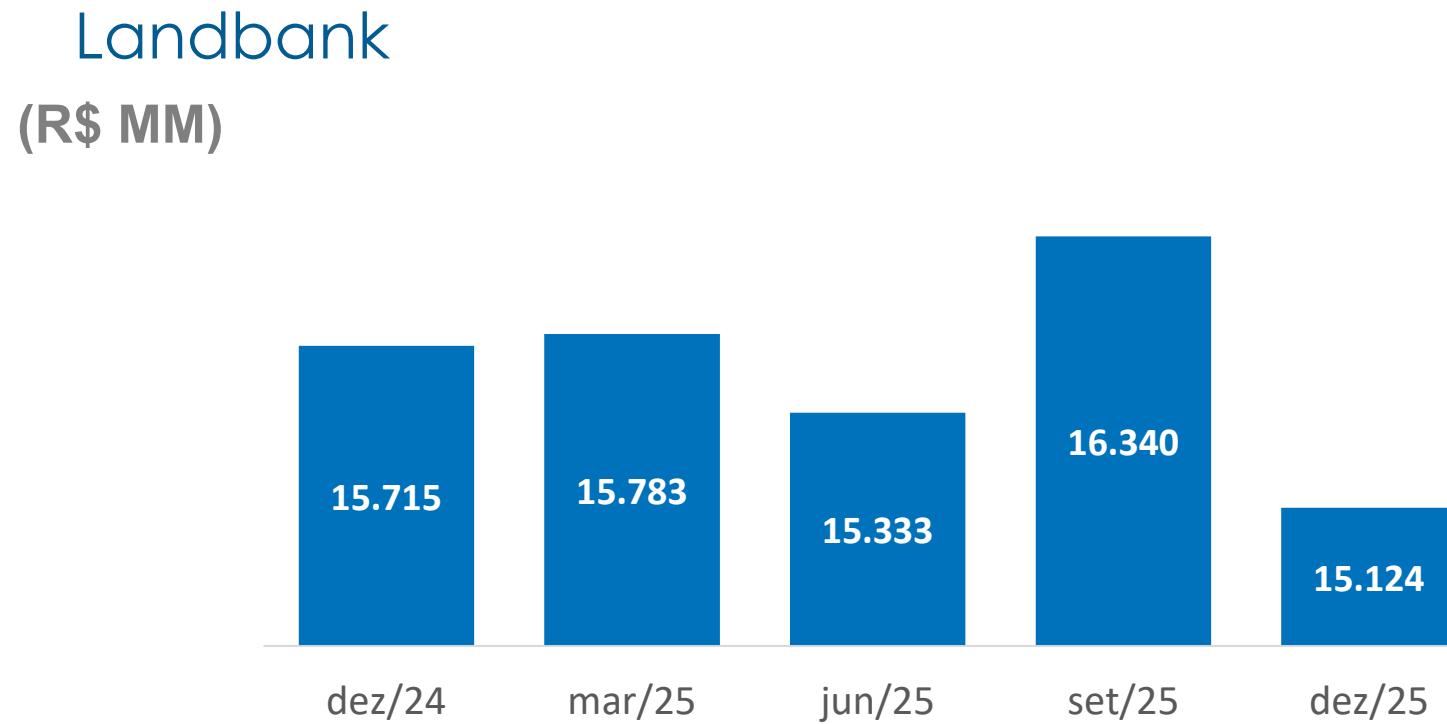
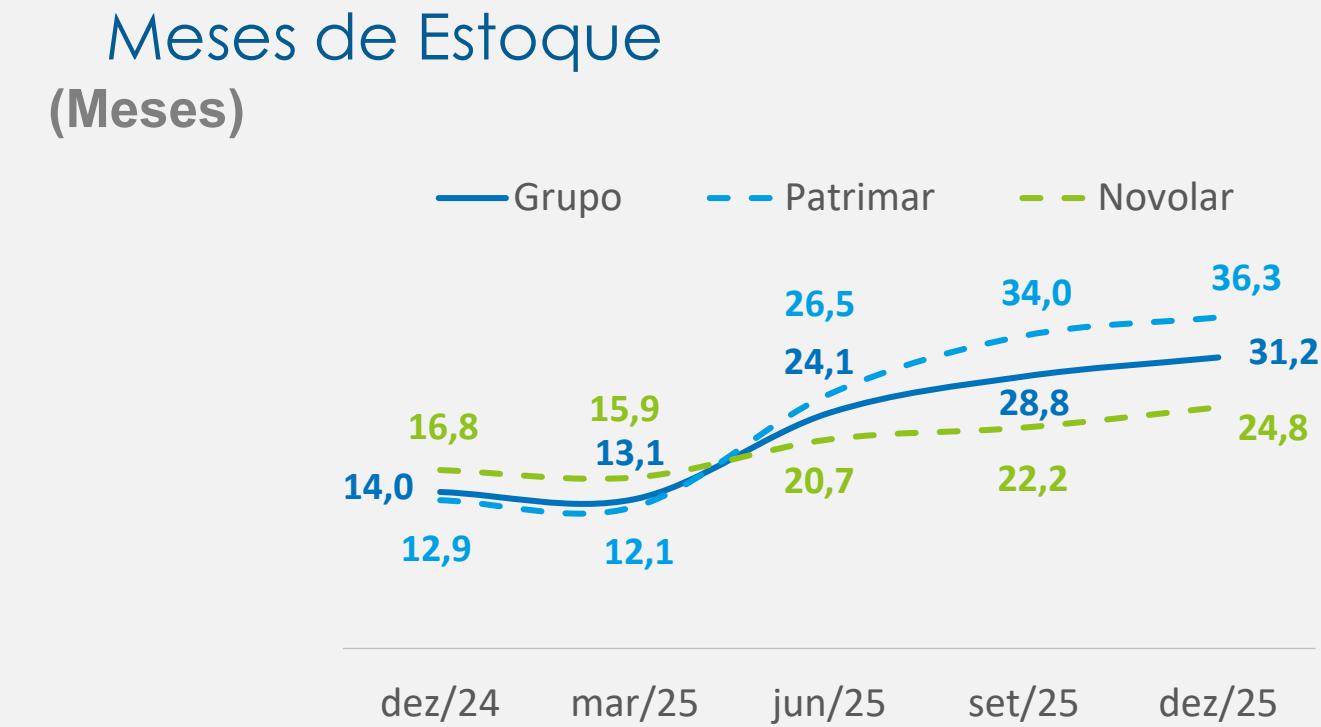
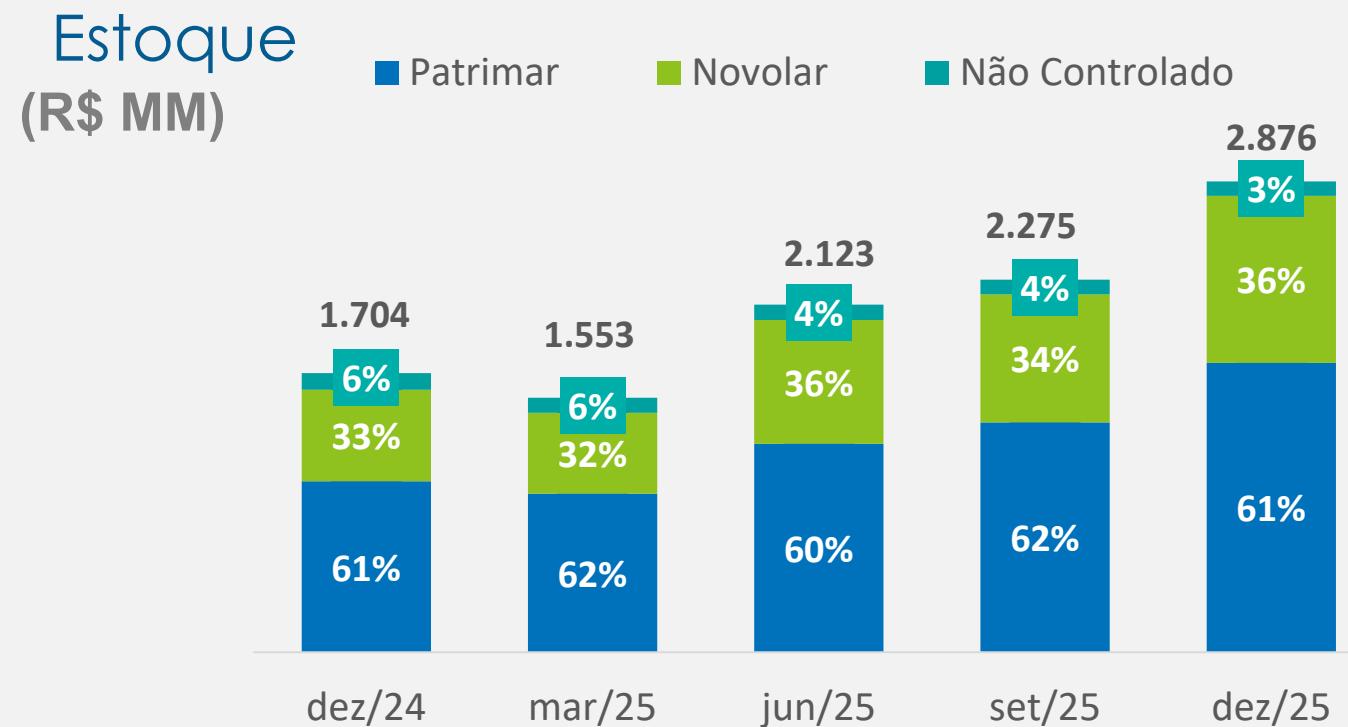


Repasses (Número de unidades)

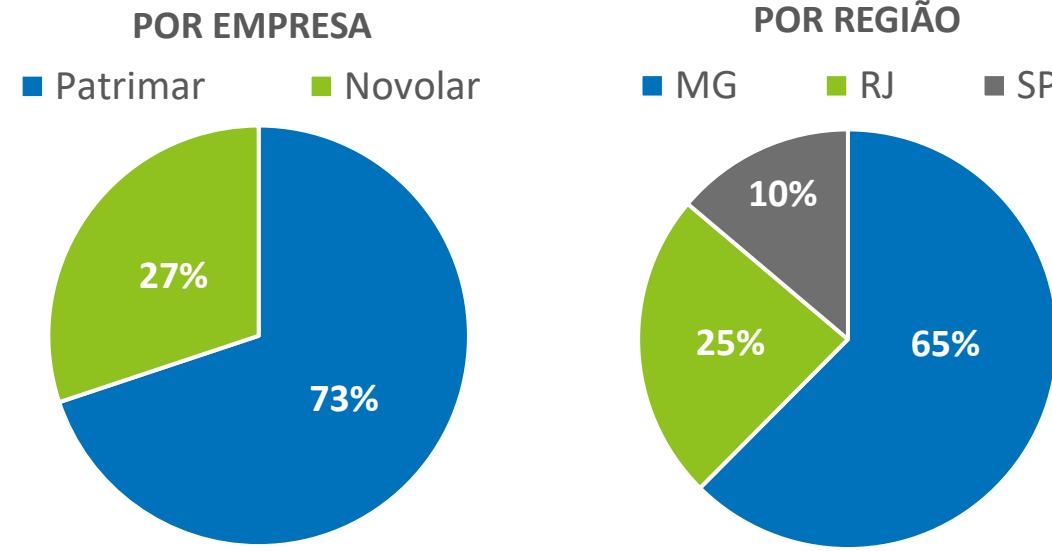


Velocidade de Vendas (VSO Líquida) (%)

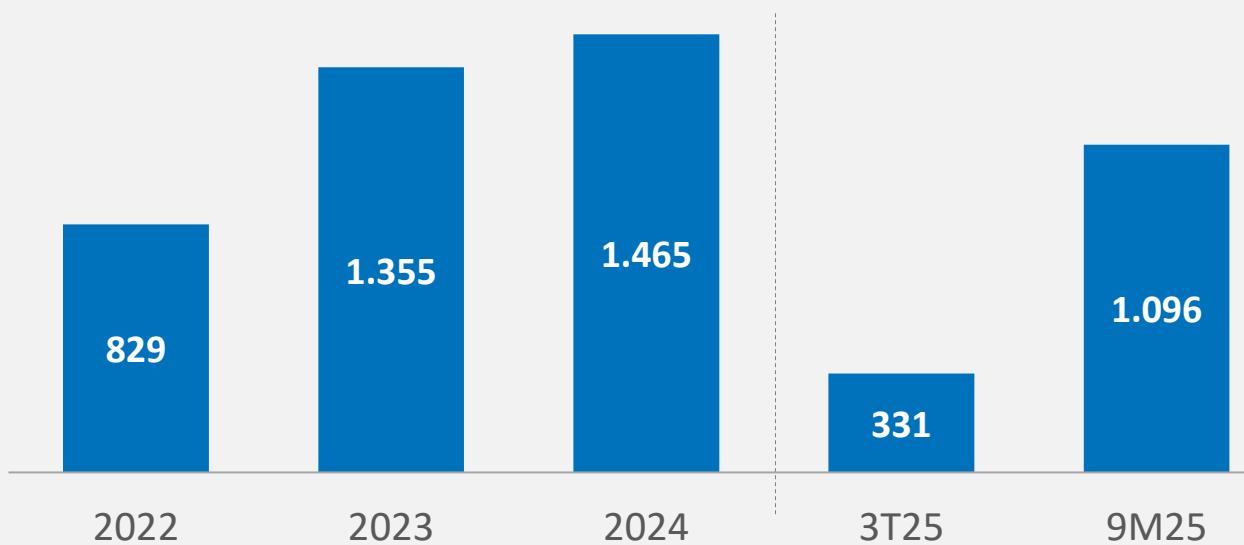




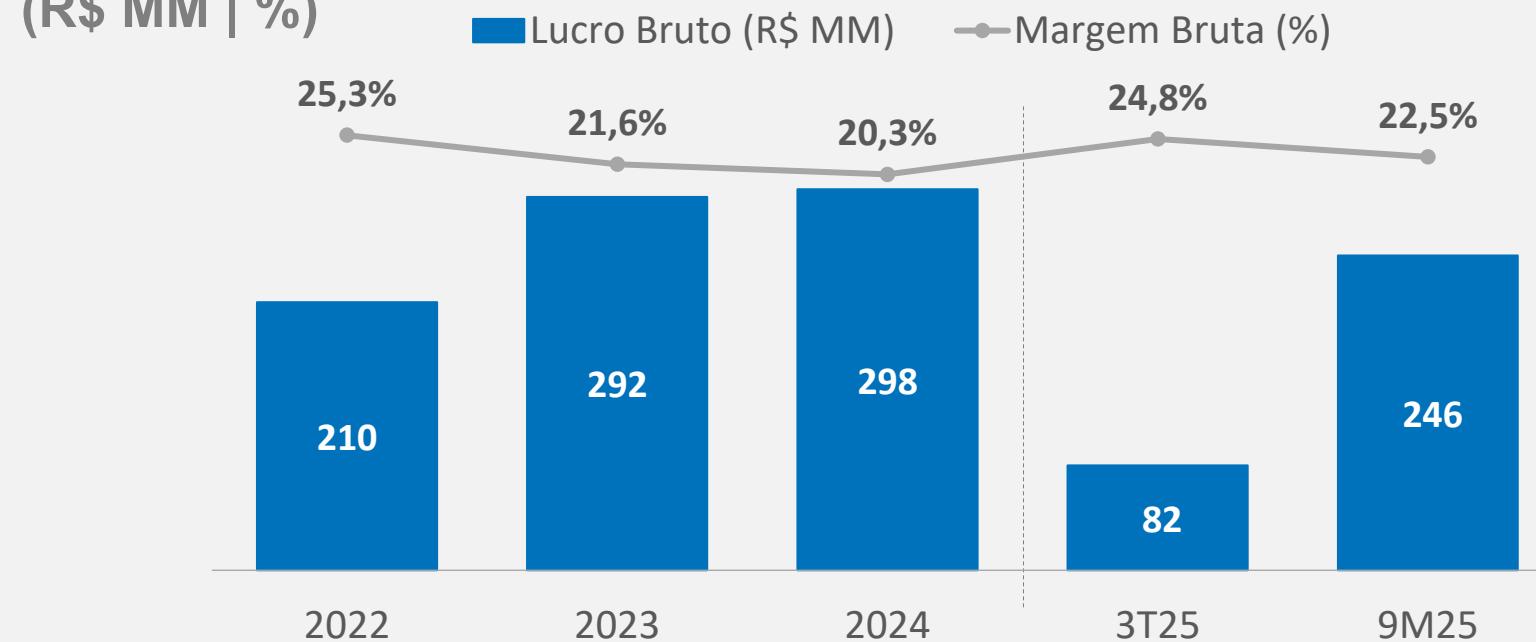
Composição do Landbank (%)



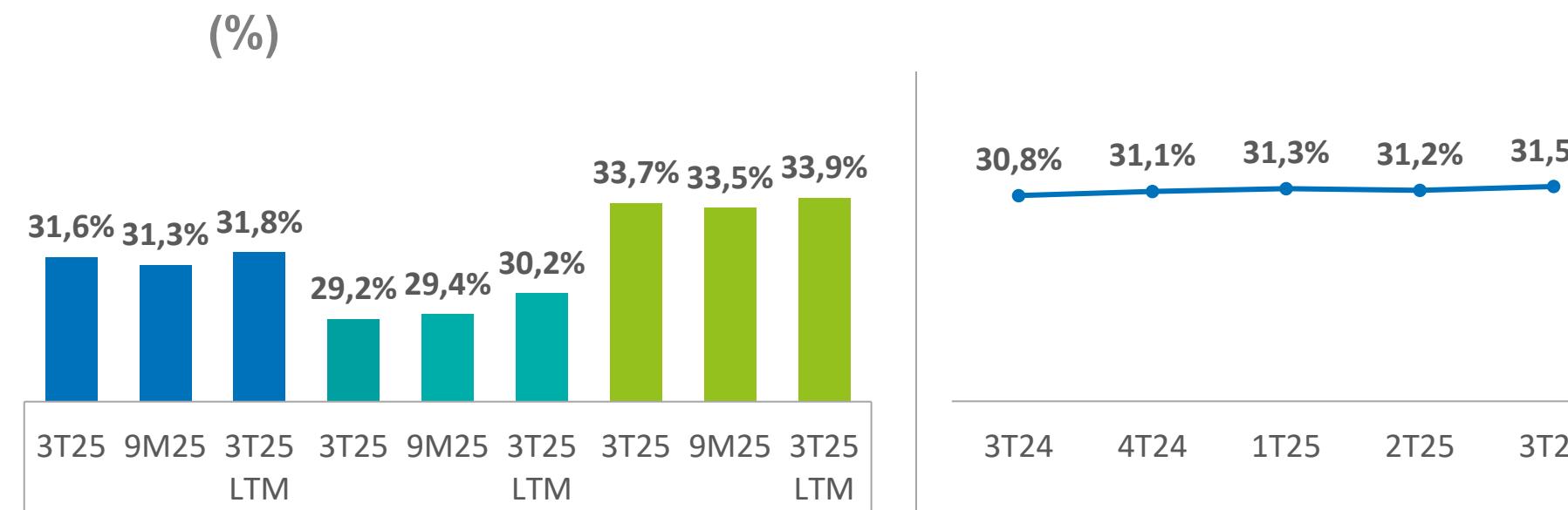
Receita Operacional Líquida (R\$ MM)



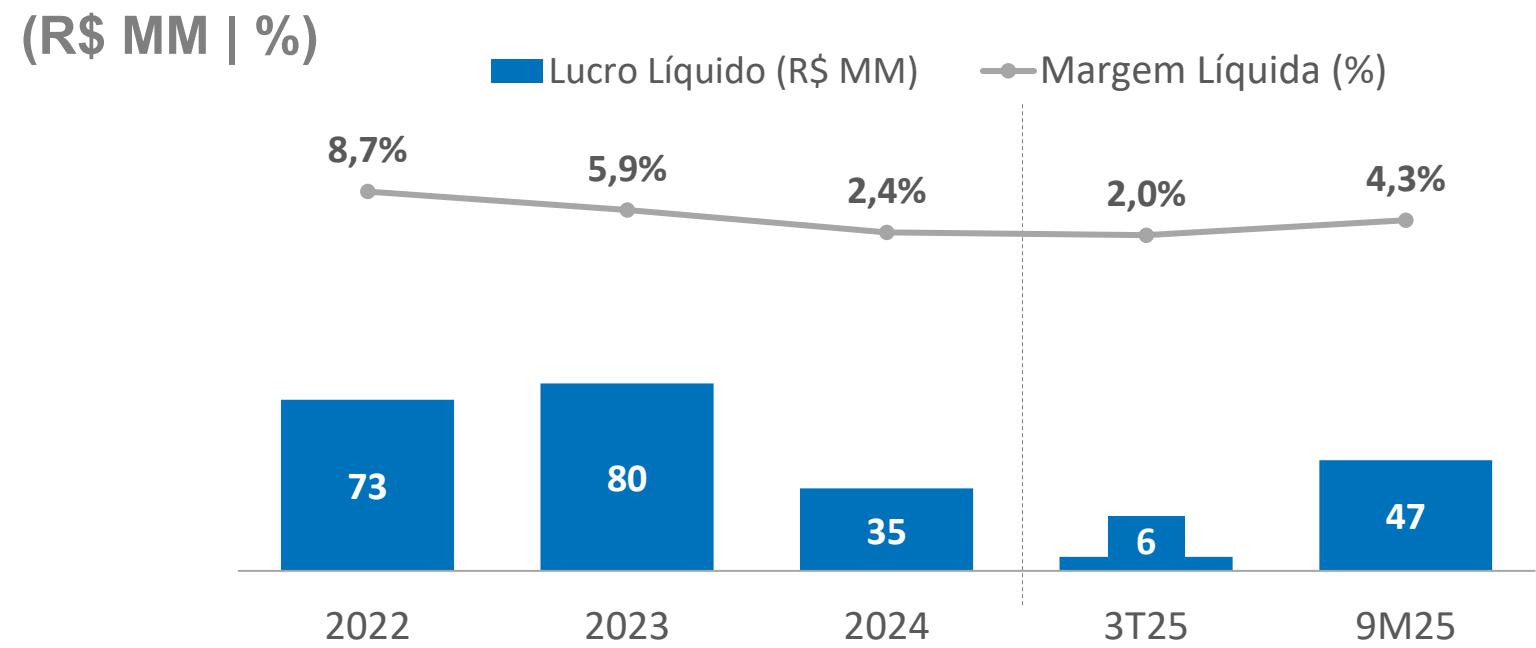
Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ MM | %)



Margem Bruta das Vendas e Margem Backlog⁶

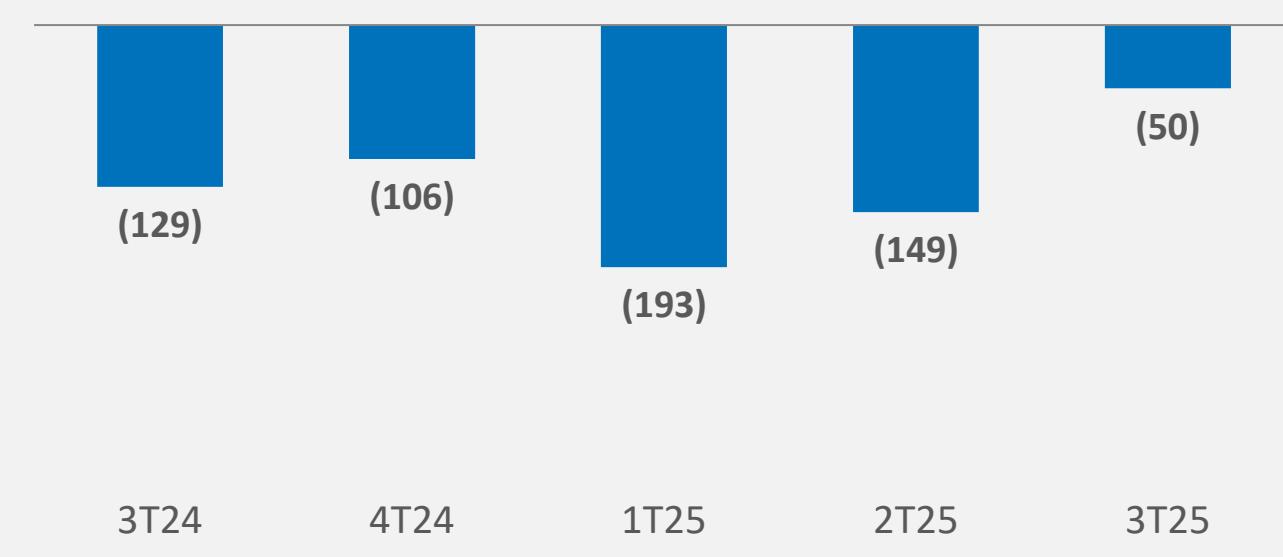


Lucro Líquido e Margem Líquida

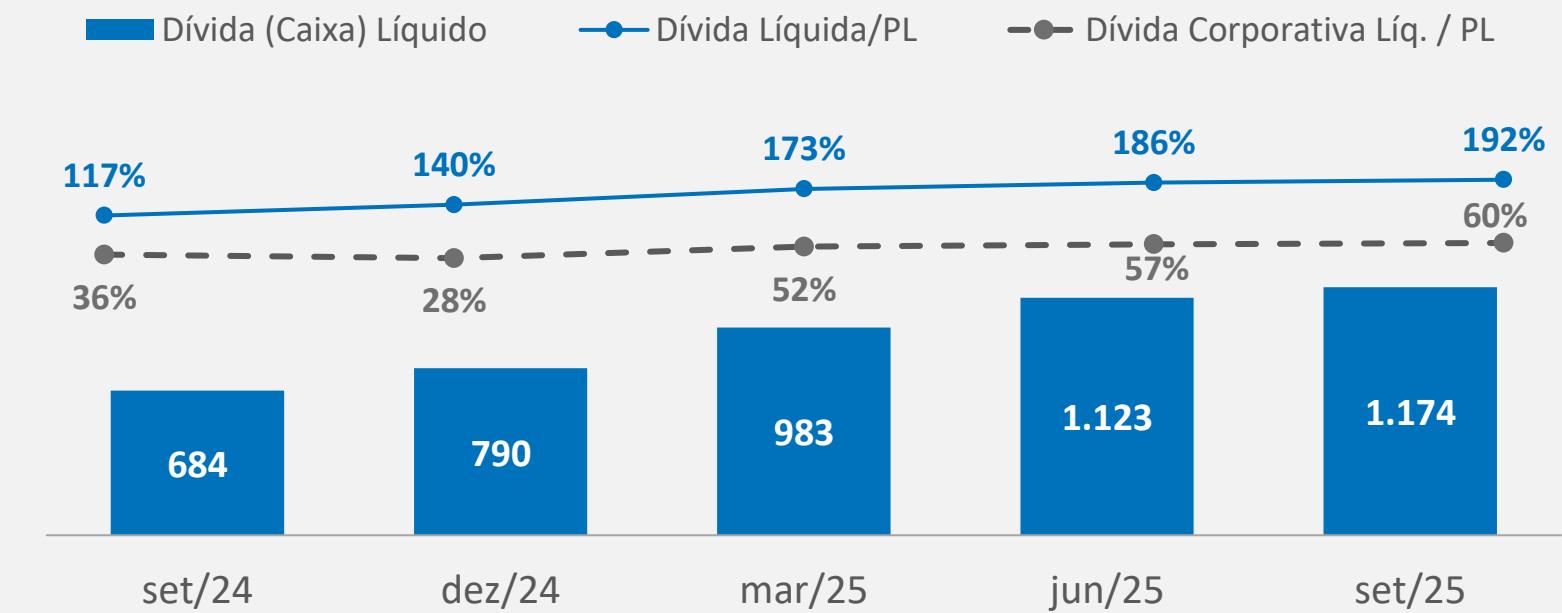


Nota: ⁶ a Margem Bruta das Vendas considera o valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida. A Margem Backlog (Margem a Apropriar) considera apenas a receita e custo a incorrer, sem impostos, sat e demais efeitos contábeis.
Fonte: números consolidados e informações da Companhia.

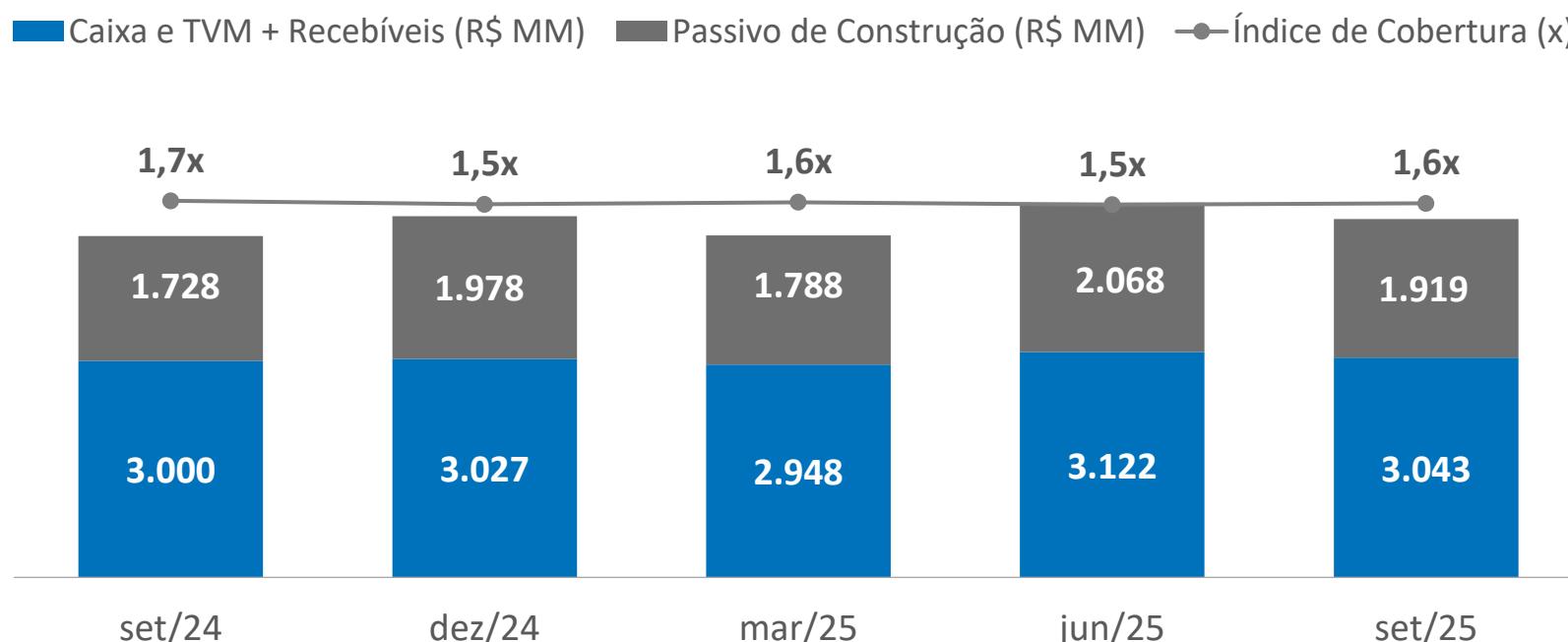
Cash Burn (R\$ MM)



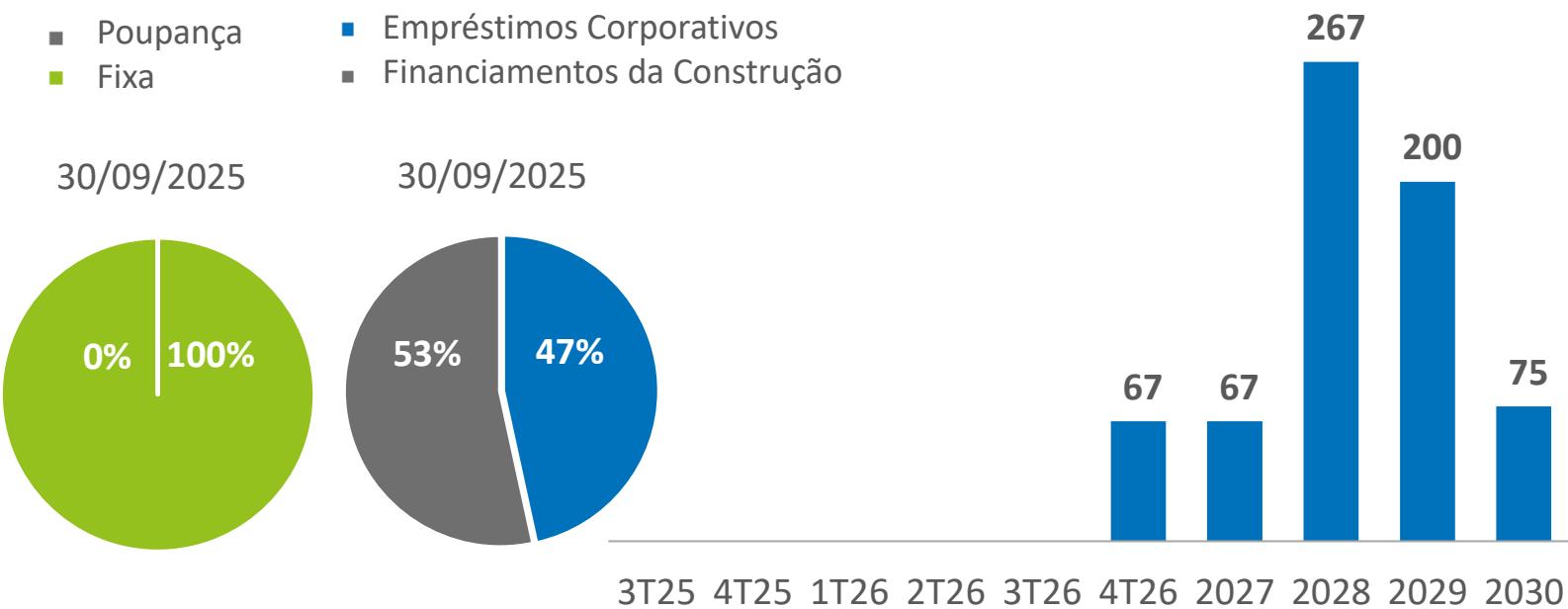
Alavancagem (R\$ MM | %)



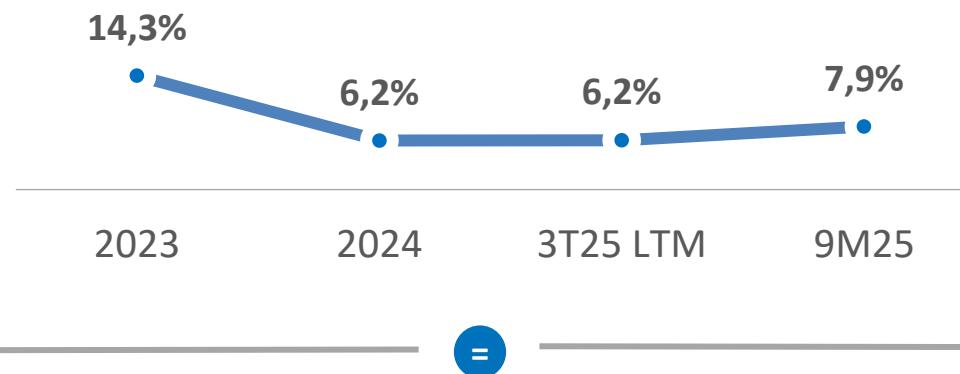
Cobertura do Passivo da Construção (R\$ MM | x)



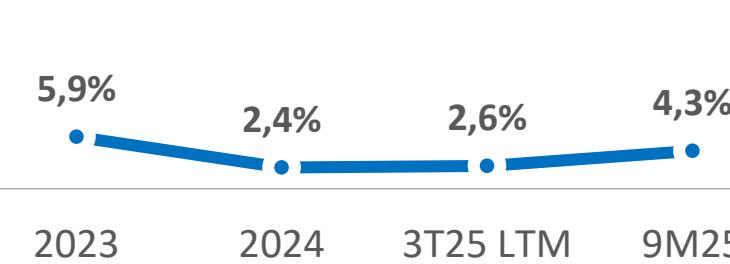
Composição da Dívida e Cronograma de Amortização da Dívida Corporativa



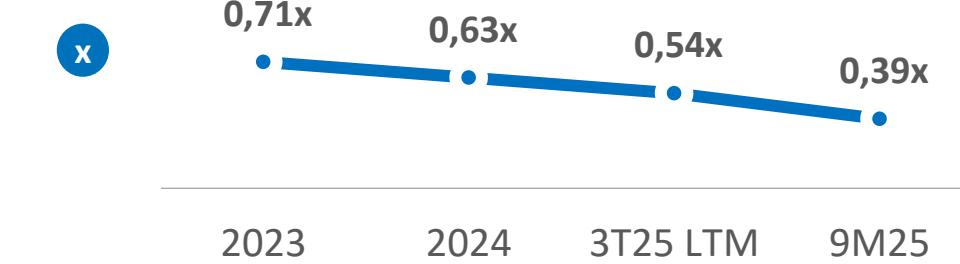
ROE (% a.a.)



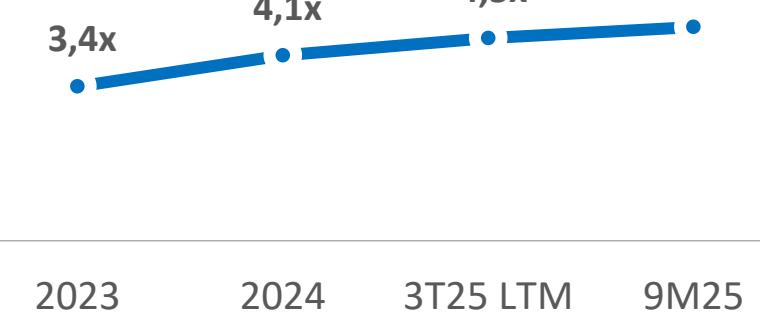
Margem Líquida (%)



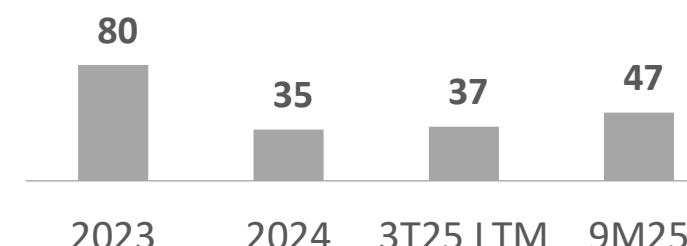
Giro do Ativo (x)



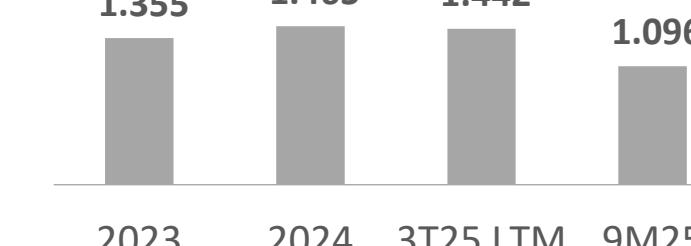
Alavancagem Financeira (x)



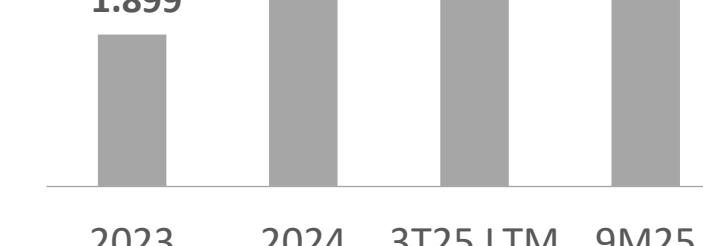
Lucro Líquido (R\$ MM)



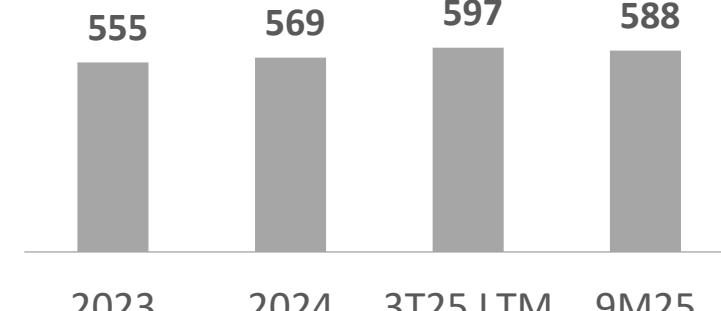
Receita Líquida (R\$ MM)



Ativo Total Médio (R\$ MM)



Patrimônio Líquido Médio (R\$ MM)



06

Governança corporativa

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



Alex Veiga
CEO



Felipe Enck
CFO & DRI



Lucas Couto
Diretor Executivo
Comercial e Marketing



Alexandre Lara
Diretor Executivo
Técnico - Patrimar



Ronaldo de Almeida
Diretor Executivo
Patrimar



Farley Ornelas
Diretor Executivo
Técnico - Novolar



Renata Veiga
Diretora Executiva
de Produto e Incorporação



Patricia Veiga
Diretora Executiva de
Inovação e ESG



Silvano Aragão
Diretor Executivo de
Desenvolvimento Humano



Paulo Sammarco
Diretor Executivo
Regional - RJ



Paulo Araújo
Diretor Regional - SP



Rodrigo Valente
Diretor Geral de Obras

Comitês de Assessoramento ao Conselho de Administração

Comitê de Auditoria, Compliance e Risco

Fernando Calaes | Coordenador

- Arthur Vorcaro
- Débora Gomes

Comitê de ESG

Renata Veiga | Coordenadora

- | | |
|------------------|-------------------|
| - Farley Ornelas | - Patrícia Veiga |
| - Onara Lima | - Rodrigo Valente |

Comitê de Estratégia

Heloísa Veiga | Coordenadora

- | | |
|------------------|---------------|
| - Alex Veiga | - Felipe Enck |
| - Alexandre Lara | - Lucas Couto |

Comitê de Finanças

Milton Loureiro | Coordenador

- | | |
|---------------|---------------|
| - Alex Veiga | - Felipe Enck |
| - Lucas Couto | |

Comitê de Gente e Cultura

Renata Vilhena | Coordenadora

- | | |
|------------------|------------------|
| - Alex Veiga | - Paulo Sammarco |
| - Patrícia Veiga | - Silvano Aragão |

06

Agenda ESG

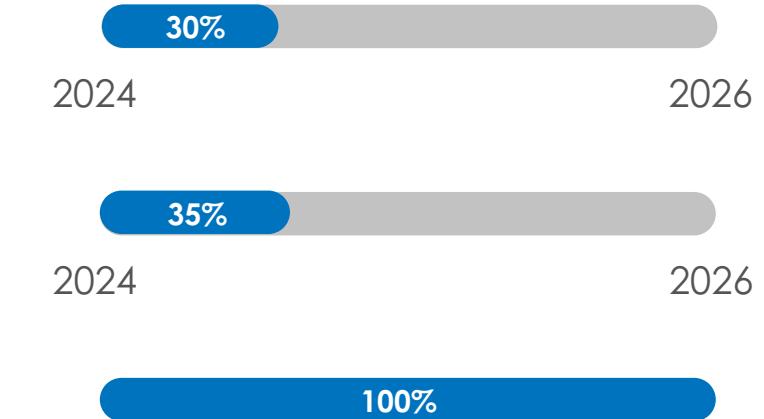
O Grupo Patrimar está investindo em empreendimentos sustentáveis, melhorando o relacionamento com comunidades e fortalecendo a governança corporativa



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 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

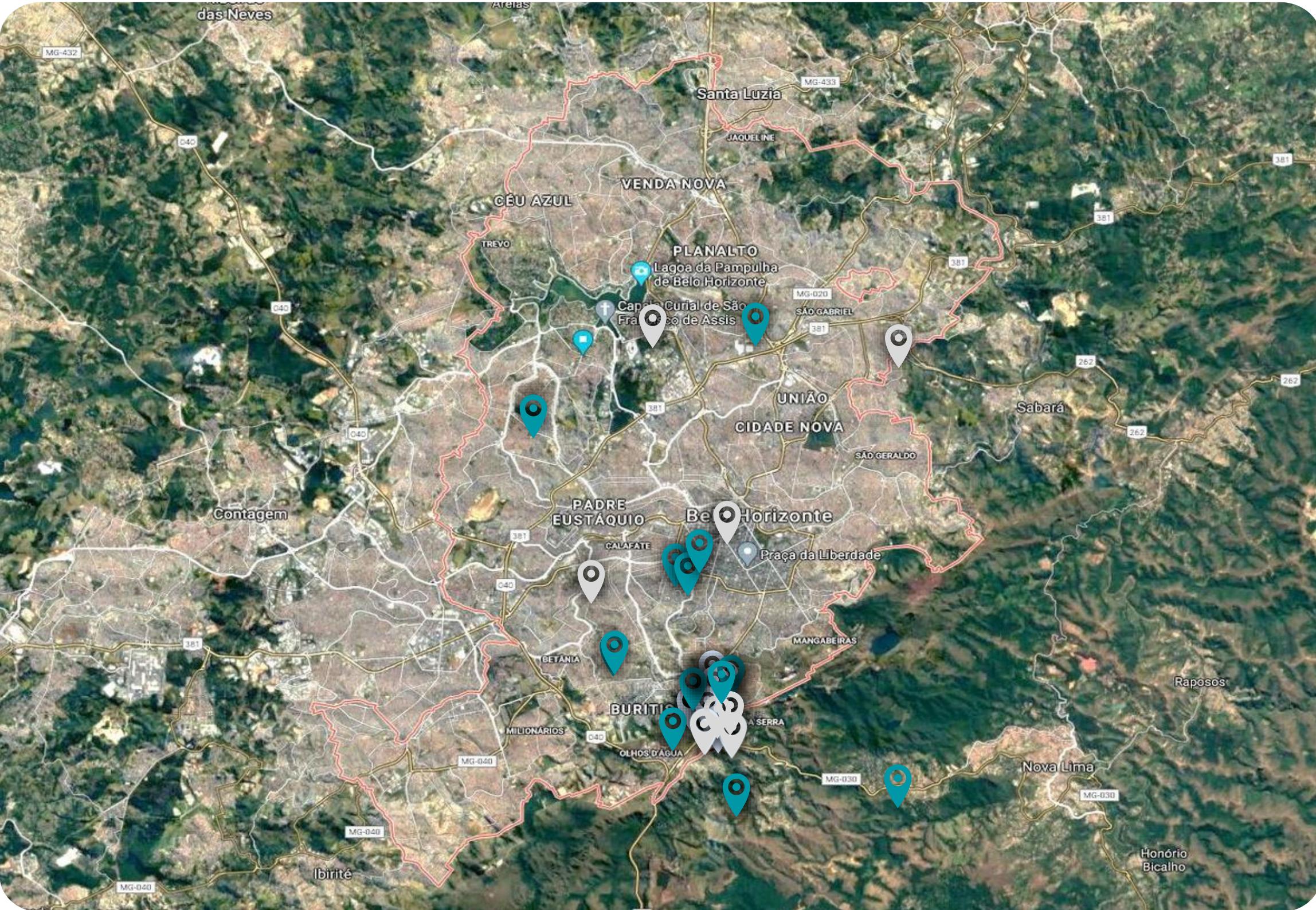


Anexos



Landbank Belo Horizonte e Nova Lima

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Nota: em dezembro/25, há 10 (dez) empreendimentos em construção, em Minas Gerais.

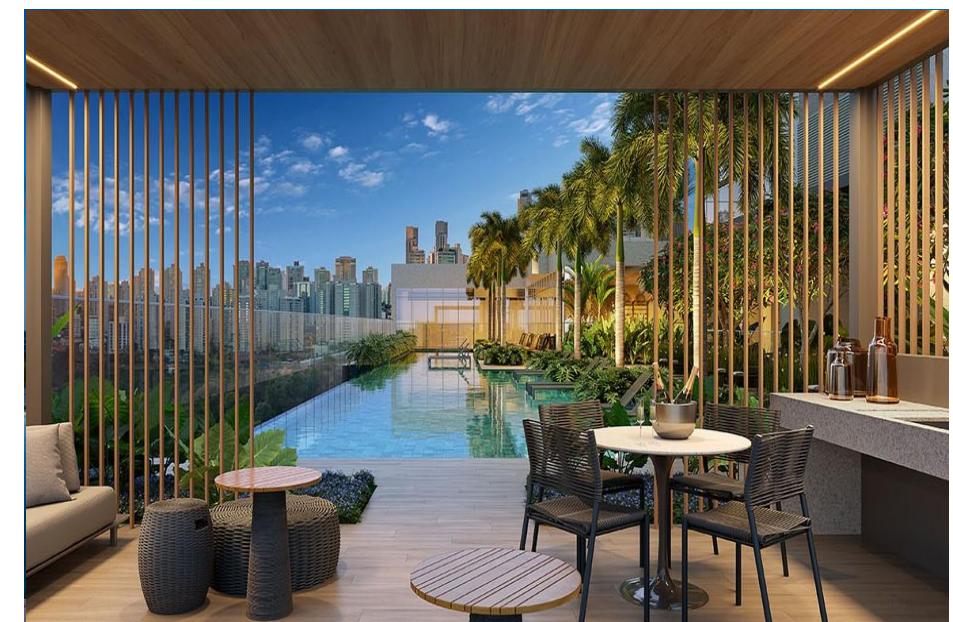
Nova Lima, Minas Gerais | Reserva Jardins

Reserva Jardins é a nova ilha de luxo do Vila da Serra, um refúgio que une serenidade, bem-estar e sofisticação em um cenário privilegiado.

Oferece o equilíbrio perfeito para quem busca exclusividade, conforto e qualidade de vida em harmonia com o ritmo vibrante da cidade.

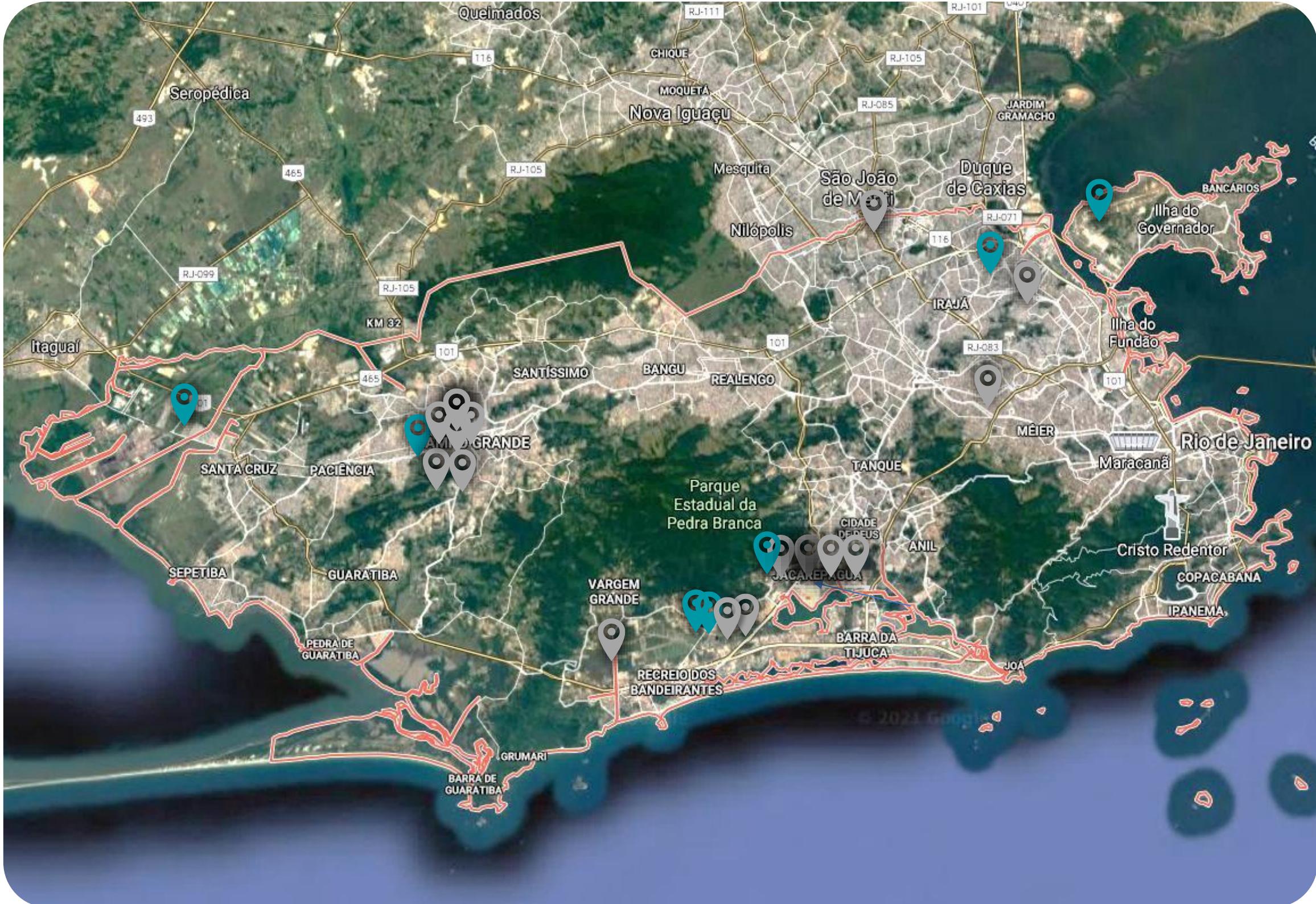


Place Vendôme | Nova Lima - MG



Landbank Rio de Janeiro

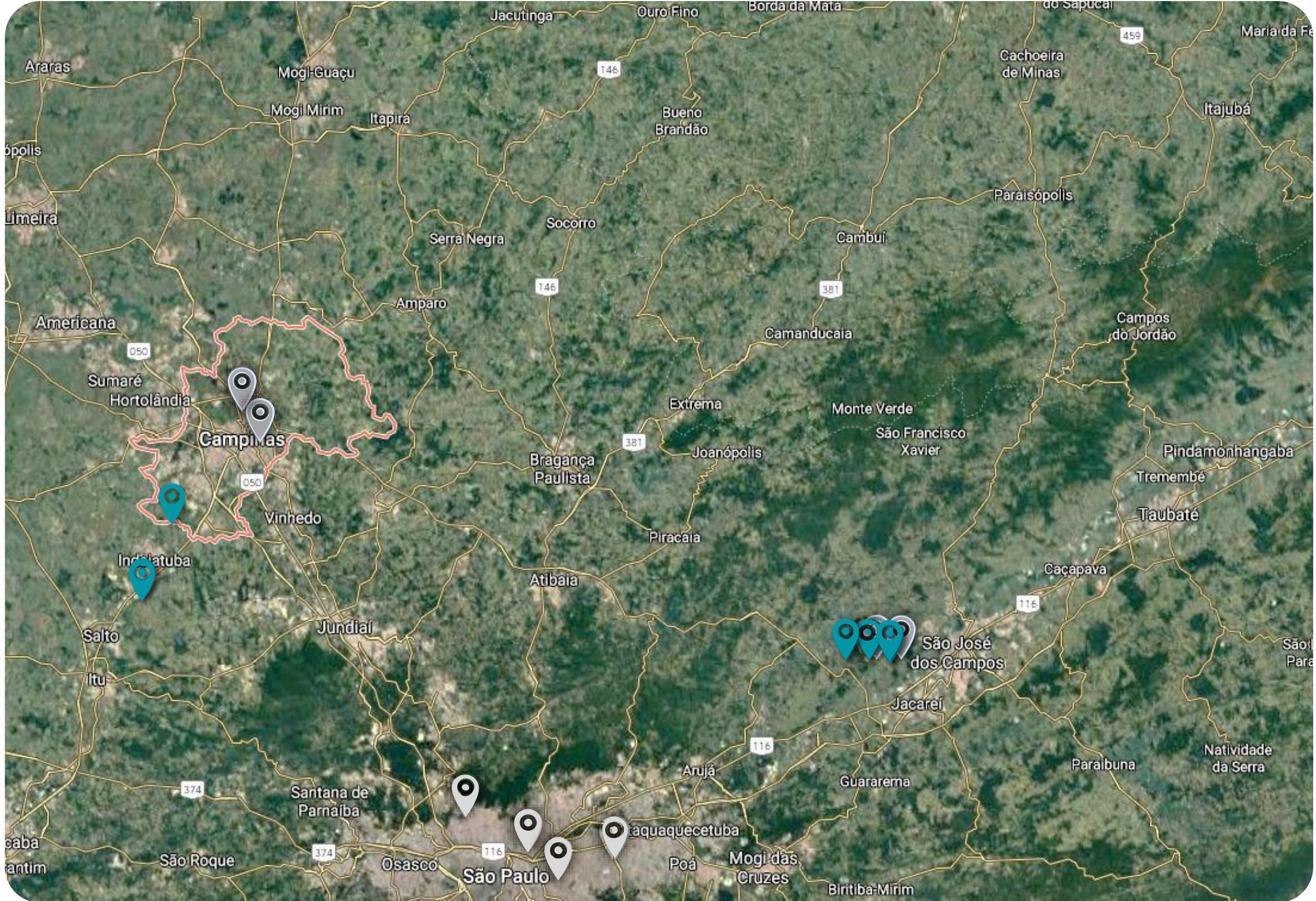
- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Nota: em dezembro/25, há 7 (sete) empreendimentos em construção, no estado do Rio de Janeiro.

Landbank São Paulo

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Nota: em dezembro/25, há 5 (cinco) empreendimentos em construção, no estado de São Paulo.



Resultados

Resultados consolidados – Grupo Patimar

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%
Lucro bruto	82.112	93.663	-12,3%	246.044	223.084	10,3%
Margem bruta	24,8%	26,1%	-1,3 p.p.	22,5%	19,9%	2,5 p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(55.294)	(57.608)	-4,0%	(145.058)	(137.131)	5,8%
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%
Lucro (prejuízo) operacional	26.818	36.055	-25,6%	100.986	85.953	17,5%
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%
Resultado financeiro	(13.480)	(8.879)	51,8%	(33.326)	(17.516)	90,3%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	13.338	27.176	-50,9%	67.660	68.437	-1,1%
Imposto de renda e contribuição social	(6.866)	(5.215)	31,7%	(20.916)	(23.070)	-9,3%
Lucro (prejuízo) líquido	6.472	21.961	-70,5%	46.744	45.367	3,0%
Margem líquida	2,0%	6,1%	-4,2 p.p.	4,3%	4,1%	0,2 p.p.
Atribuível a:						
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 %
Circulante				Circulante			
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
Total do ativo circulante	2.137.732	1.603.176	33,3%	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%
				Total do passivo circulante	981.391	730.087	34,4%
Não circulante				Não circulante			
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
				Total do passivo não circulante	1.372.984	1.274.506	7,7%
Investimentos	37.653	32.569	15,6%	Patrimônio líquido			
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%
Total do ativo não circulante	827.770	966.529	-14,4%	Lucros/Prejuízos acumulados	44.637	-	n/a
					464.186	420.249	10,5%
				Participação dos não controladores			
					146.941	144.863	1,4%
				Total do patrimônio líquido	611.127	565.112	8,1%
Total do ativo	2.965.502	2.569.705	15,4%	Total do passivo e patrimônio líquido	2.965.502	2.569.705	15,4%

Fluxo de caixa consolidado – Grupo Patrimar

Fluxo de Caixa - R\$	30/09/2025	30/09/2024	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	46.744	45.367	3,0%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
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
	216.381	165.785	30,5%
Variações no capital circulante			
Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
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%
	(393.435)	(439.393)	-10,5%
Juros pagos	(94.036)	(82.097)	14,5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16.597)	(11.044)	50,3%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(287.687)	(366.749)	-21,6%
Fluxos das atividades de investimentos			
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%
Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos	477	(17.414)	-103%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
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%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos	227.311	241.654	-5,9%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(59.899)	241.654	-124,8%
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	242.382	282.641	-14,2%
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(59.899)	(142.509)	-58,0%



OBRIGADO

patrimar.com.br | novolar.com.br



Felipe Enck Gonçalves

Diretor Financeiro e de Relações
com Investidores

Telefone: (31) 3254-0311

ri@patrimar.com.br

ri.patrimar.com.br