

**Prévia**  
**Operacional**  
*4T23 e 2023*

Belo Horizonte, 15 de janeiro de 2024 - A Patrimar Engenharia S.A. (“Patrimar” ou “Grupo”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas faixas de renda econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais referentes ao 4º trimestre do exercício de 2023 (“4T23”) e dos doze meses de 2023 (“2023”). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (“VGV”) demonstra o valor consolidado (100%).

## ***Destaques 2023***

### ***O melhor ano da história da companhia!***

**1,9 Bi** de lançamentos em 2023, **40%** maior que 2022;

**1,5 Bi** de vendas em 2023, crescimento de **107%** em relação a 2022;

**52%** de **VSO** em 2023;

**12,9 Bi** de landbank, **14%** acima do fechamento de 2022.

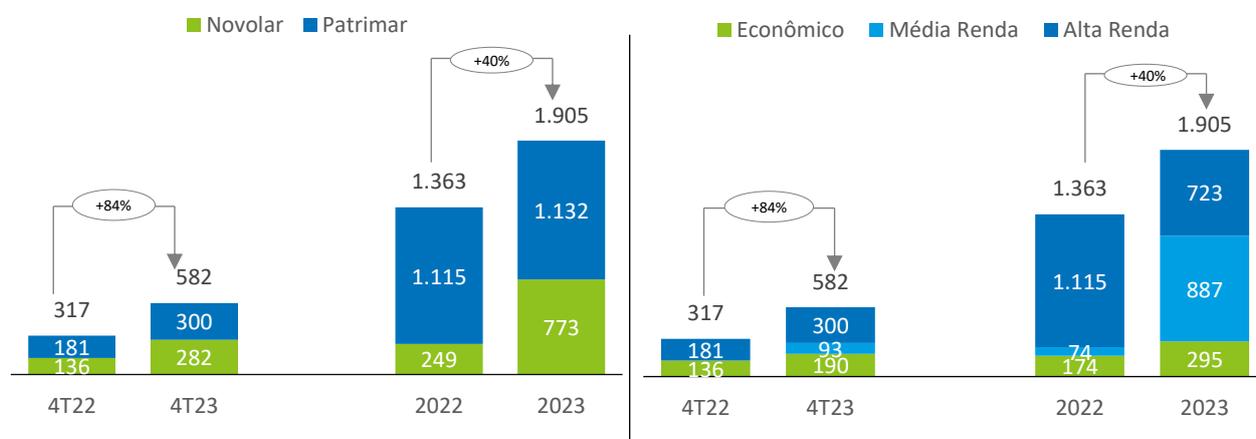


## Desempenho Operacional

### Lançamentos

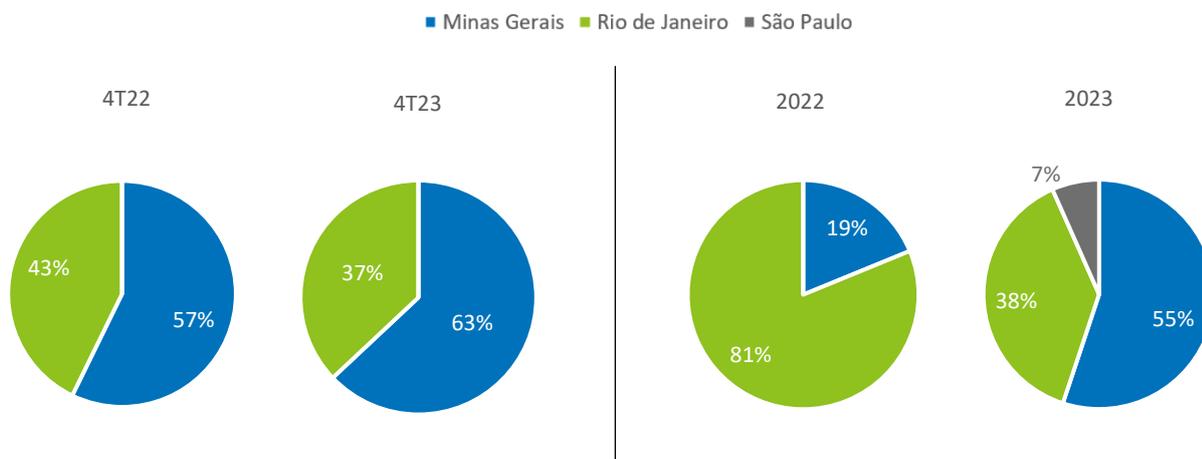
No 4T23 lançamos 6 empreendimentos, totalizando 15 empreendimentos lançados no ano de 2023, distribuídos em todas as faixas de renda e geografias nas quais o Grupo atua. O %Patrimar nos lançamentos 4T23 foi de 95% (79% em 4T22) e no ano de 2023 foi de 72% (70% em 2022).

LANÇAMENTOS 100%  
(R\$ MM)



No 4T23 fizemos lançamentos significativos em Minas Gerais, especificamente na cidade de Belo Horizonte, que representaram 63% do total lançado.

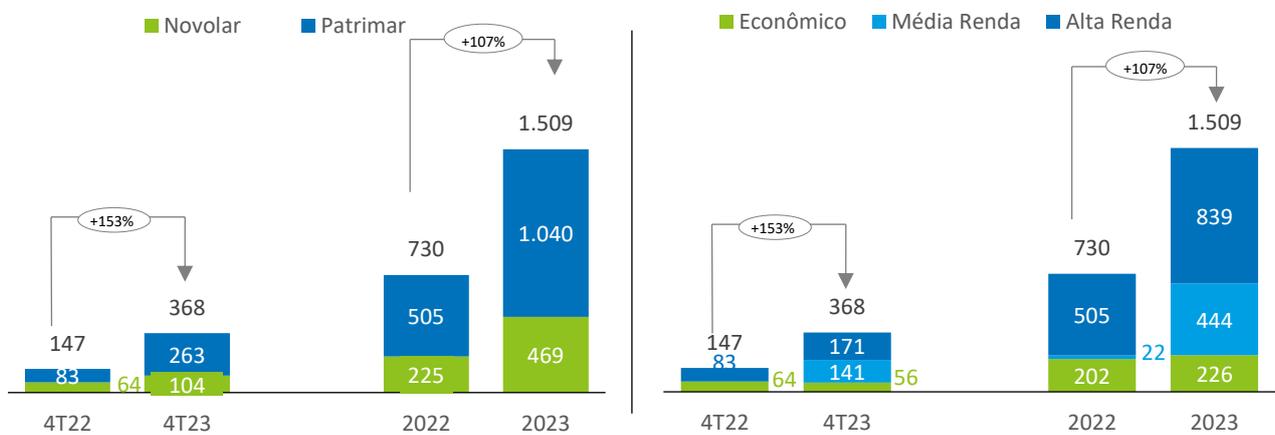
LANÇAMENTOS 100%, POR REGIÃO



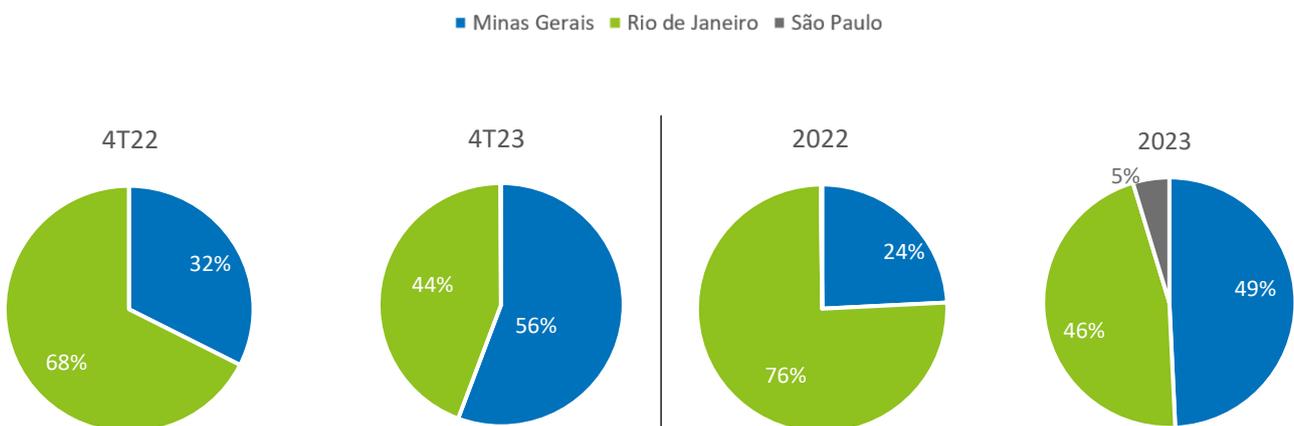
## Vendas

O expressivo aumento nas vendas contratadas líquidas no 4T23 e no ano de 2023 é fruto da qualidade dos produtos e entendimento das dinâmicas de cada mercado. Nossas vendas foram equilibradas em relação ao volume de lançamentos e estoques em 2023, fortalecendo nossa capacidade e força de vendas durante a obra. O %Patrimar nas vendas no 4T23 foi de 90% (88% no 4T22) e foi de 85% em 2023 (90% em 2022).

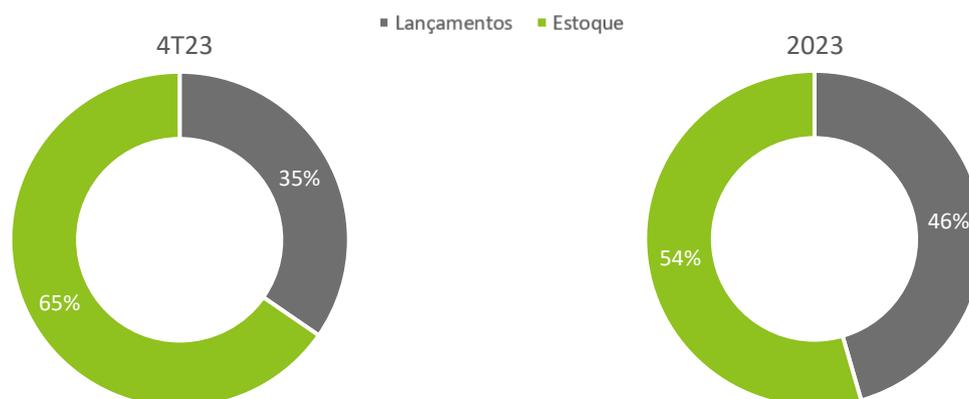
### VENDAS LÍQUIDAS 100% (R\$ MM)



### VENDAS LÍQUIDAS 100%, POR REGIÃO (%)



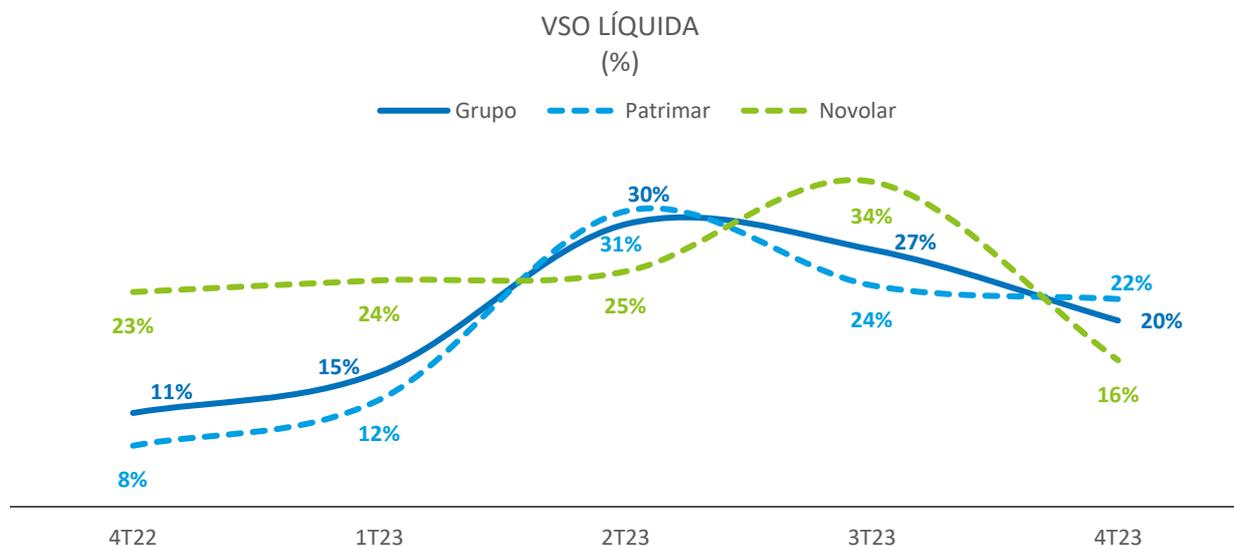
ORIGEM DAS VENDAS (%)



DESCRIÇÃO	4T23 (a)	4T22 (b)	Δ% (a/b)	2023 (c)	2022 (d)	Δ% (c/d)
<b>Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)</b>	<b>367.859</b>	<b>147.084</b>	<b>150%</b>	<b>1.509.028</b>	<b>729.564</b>	<b>107%</b>
<b>Patrimar</b>	<b>263.488</b>	<b>82.528</b>	<b>219%</b>	<b>1.040.053</b>	<b>504.874</b>	<b>106%</b>
Alta Renda	170.565	82.528	107%	838.706	504.874	66%
Média Renda	92.923	-	0%	201.346	-	0%
<b>Novolar</b>	<b>104.371</b>	<b>64.556</b>	<b>62%</b>	<b>468.975</b>	<b>224.691</b>	<b>109%</b>
Média Renda	48.161	481	9920%	242.517	22.403	982%
Econômico	56.210	64.076	-12%	226.459	202.287	12%
<b>Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)</b>	<b>372.877</b>	<b>129.529</b>	<b>188%</b>	<b>1.277.167</b>	<b>658.852</b>	<b>94%</b>
<b>Patrimar</b>	<b>225.721</b>	<b>65.227</b>	<b>246%</b>	<b>812.961</b>	<b>439.550</b>	<b>85%</b>
Alta Renda	132.798	65.227	104%	611.614	439.550	39%
Média Renda	92.923	-	0%	201.346	-	0%
<b>Novolar</b>	<b>147.157</b>	<b>64.302</b>	<b>129%</b>	<b>464.207</b>	<b>219.302</b>	<b>112%</b>
Média Renda	47.349	336	13973%	239.142	19.259	1142%
Econômico	99.807	63.966	56%	225.065	200.043	13%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>445</b>	<b>329</b>	<b>35%</b>	<b>1.892</b>	<b>1.125</b>	<b>68%</b>
<b>Patrimar</b>	<b>129</b>	<b>24</b>	<b>438%</b>	<b>387</b>	<b>165</b>	<b>135%</b>
Alta Renda	46	24	92%	209	165	27%
Média Renda	83	-	0%	178	-	0%
<b>Novolar</b>	<b>316</b>	<b>305</b>	<b>4%</b>	<b>1.505</b>	<b>960</b>	<b>57%</b>
Média Renda	99	1	9800%	518	45	1051%
Econômico	217	304	-29%	987	915	8%
<b>Preço Médio (R\$ mil/ unidade)</b>	<b>827</b>	<b>447</b>	<b>85%</b>	<b>798</b>	<b>649</b>	<b>23%</b>
<b>Patrimar</b>	<b>2.043</b>	<b>3.439</b>	<b>-41%</b>	<b>2.687</b>	<b>3.060</b>	<b>-12%</b>
Alta Renda	3.708	3.439	8%	4.013	3.060	31%
Média Renda	1.120	-	0%	1.131	-	0%
<b>Novolar</b>	<b>330</b>	<b>212</b>	<b>56%</b>	<b>312</b>	<b>234</b>	<b>33%</b>
Média Renda	486	481	1%	468	498	-6%
Econômico	259	211	23%	229	221	4%

## VSO

No 4T23, nosso VSO foi impactado principalmente pela grande concentração de lançamentos no último mês do ano. A Novolar, em especial, teve 100% dos seus lançamentos nos últimos dois meses, sendo que 40% foram em dezembro. Mesmo assim, nosso VSO do 4T23 foi maior em 9,2 p.p. se comparado ao mesmo período do ano passado. A VSO do ano de 2023 foi de 52%, comparada a uma VSO de 39% no ano anterior.

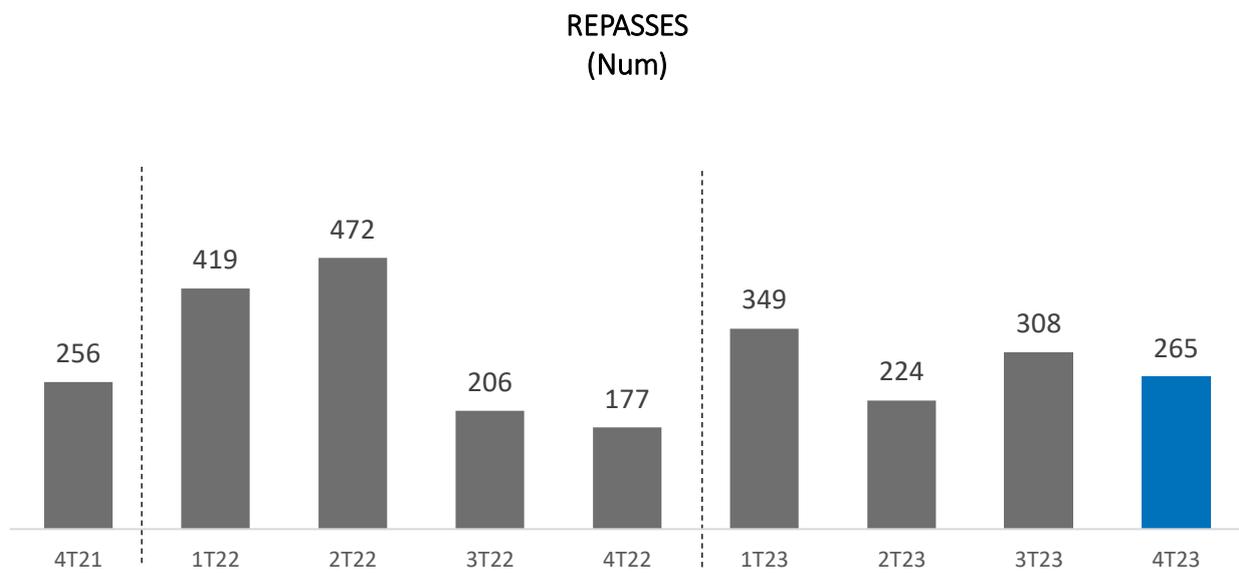


VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
<b>VSO Grupo (%)</b>	<b>11%</b>	<b>15%</b>	<b>30%</b>	<b>27%</b>	<b>20%</b>
<b>VSO Patrimar (%)</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>31%</b>	<b>24%</b>	<b>22%</b>
Vendas Patrimar	82.528	120.336	376.704	279.524	263.488
Oferta Patrimar	1.074.547	967.516	1.282.818	1.263.900	1.212.879
Estoque de Abertura	893.159	967.516	859.559	855.230	912.901
Lançamentos	181.388	-	423.258	408.670	299.978
<b>VSO Novolar (%)</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	<b>16%</b>
Vendas Novolar	64.556	69.814	84.037	210.753	104.371
Oferta Novolar	281.127	289.604	337.295	635.487	640.153
Estoques de Abertura	145.405	219.161	223.465	328.705	357.725
Lançamentos	135.723	70.443	113.830	306.782	282.427

## Repasses

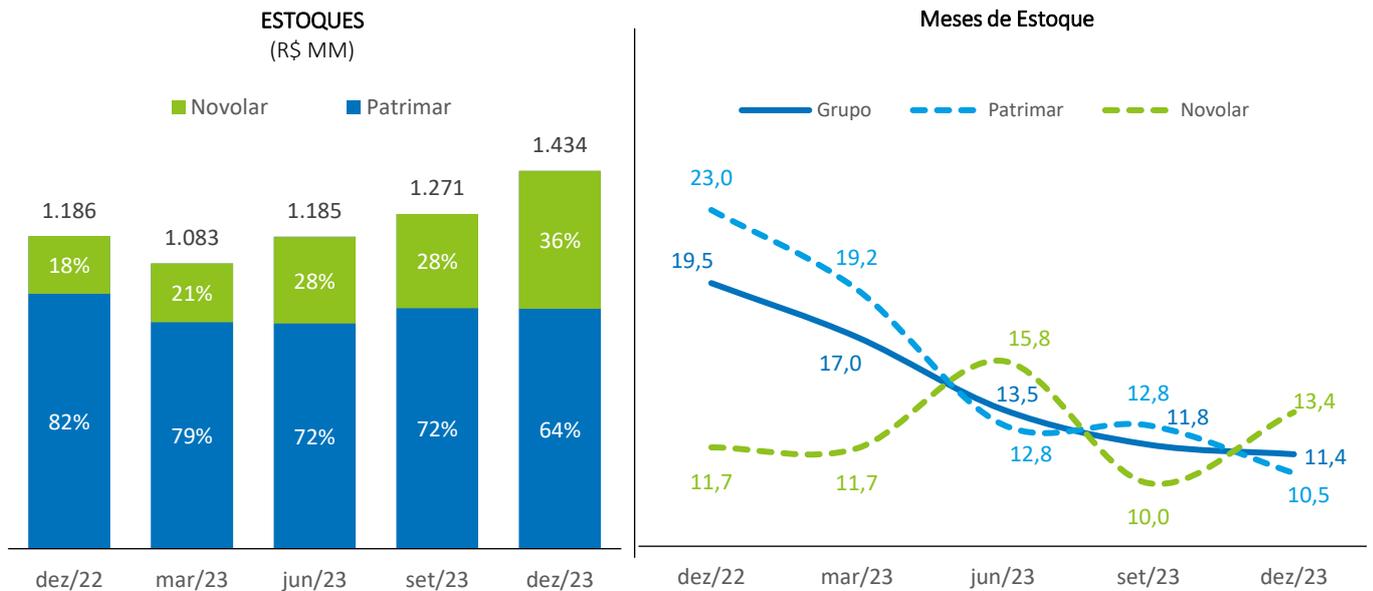
---

Apresentamos o melhor quarto trimestre em repasses da história do Grupo, tendo repassado praticamente 50% de unidades a mais que o 4T22, alcançando R\$ 84 MM. O ano de 2022 começou com uma disponibilidade de produtos para repasse maior que 2023, o que explica o menor resultado agora do que o no ano anterior.

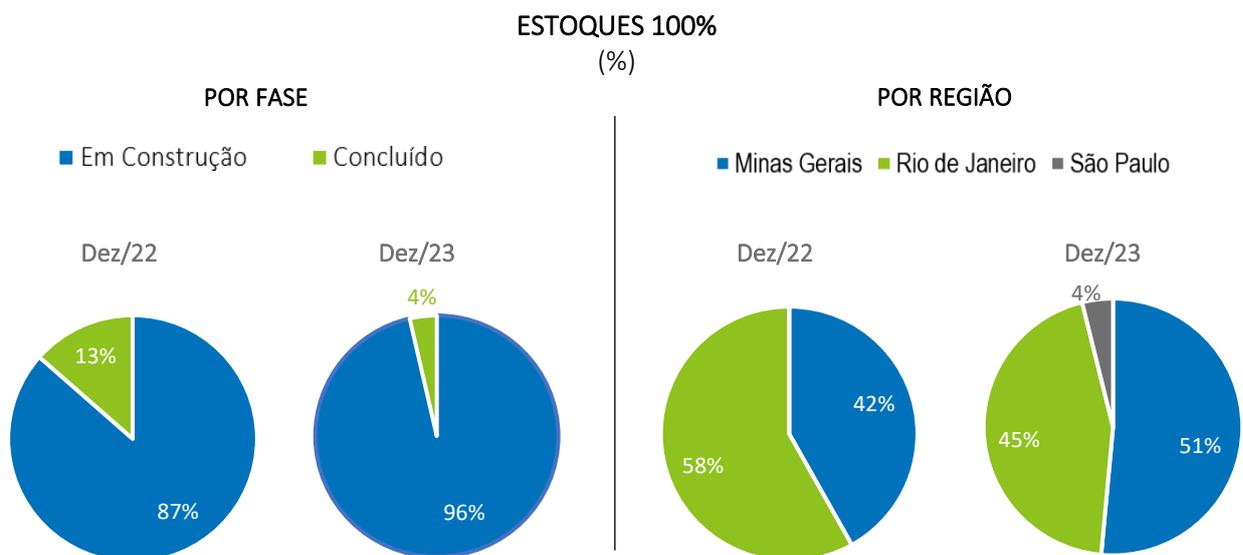


## Estoques

Com o ritmo acelerado de lançamentos em 2023 nosso estoque cresceu 21% em relação a 2022, no 4T23 o crescimento foi 13% quando comparado com o trimestre anterior. Nosso estoque em meses continua caindo, demonstrando uma grande força nas vendas.



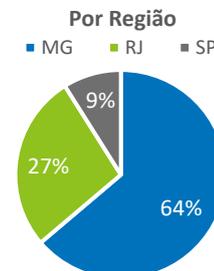
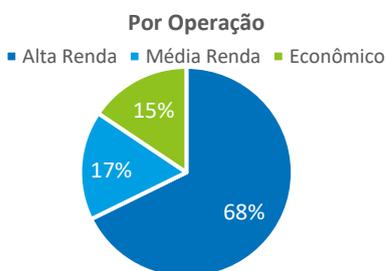
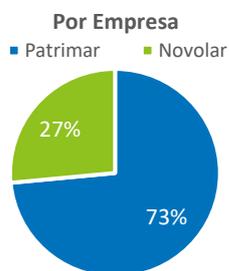
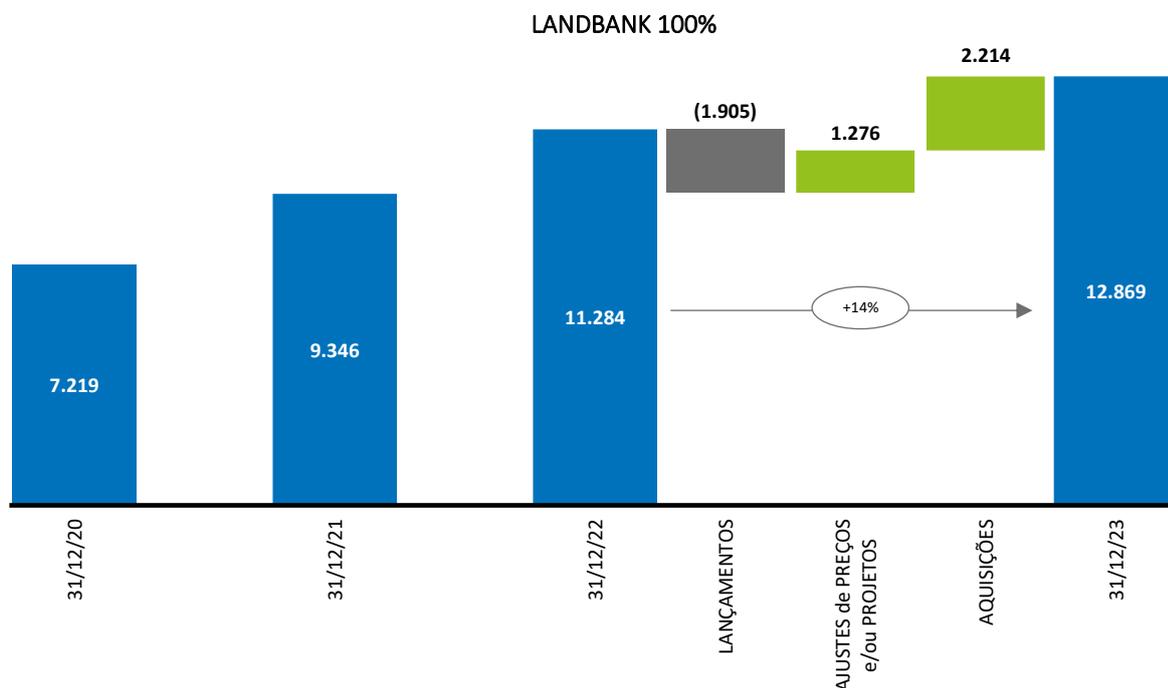
Tivemos ao longo do 4T23 um grande esforço de vendas de estoques concluídos, reduzindo significativamente esse montante na proporção do estoque total.



## Banco de Terrenos - Landbank

Fechamos 2023 com a maior posição já alcançada na história da companhia, mesmo com o alto volume de lançamentos registrado no ano. Estamos mais diversificados em praças, segmentos e produtos.

Compramos 13 terrenos ao longo de 2023 com VGV potencial de R\$ 2,2 bilhões, sendo que do valor total investido mais de 93% foi feito na modalidade de permuta (física ou financeira), o que minimiza nossa exposição de caixa. O % do Grupo Patrimar no Landbank é de 75,0%, um aumento de 6.4p.p em relação ao fechamento de 2022.



## *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

### **João Paulo Christoff Lauria**

Gerente de Planejamento Financeiro, Parcerias e Relações com Investidores

### **Gabrielle Cirino Barrozo**

Especialista de Relações com Investidores

+ 55 (31) 3254-0311

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

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



## Glossário

**Grupo Patrimar, Patrimar e Novolar:** Divisão dos valores dos indicadores por marca, sendo que a Patrimar agrupa os empreendimentos que possuem preços de venda estimado em regra, acima de R\$ 10.000/ m<sup>2</sup> e a Novolar abaixo, com exceções. O Grupo Patrimar engloba as duas marcas, inclusive investimentos em novos negócios.

**Landbank 100%:** Valor total do VGV potencial de todos os terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação;

**Landbank %Grupo Patrimar:** Valor total do VGV potencial dos terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação, excluindo as unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, o valor líquido pertencente à Companhia do VGV potencial dos terrenos;

**Lançamentos 100%:** Valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, considerando eventuais unidades permutadas e participação de parceiros nos empreendimentos;

**Lançamentos %Grupo Patrimar:** Refere-se ao valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, desconsiderando unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, apenas o percentual do VGV líquido pertencente à Companhia;

**Vendas Brutas:** Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes à venda de Unidades prontas ou para entrega futura. Desconsidera-se do valor de vendas contratadas as unidades permutadas. Vendas contratadas 100% referem-se a todas as unidades comercializadas no período (exceto unidades permutadas) e vendas contratadas %Patrimar refere-se ao percentual de participação da Companhia nestas vendas, desconsiderando participação de parceiros;

**Vendas Líquidas:** Vendas Contratadas menos o valor dos contratos distratados no período;

**Meses de Estoque:** Valor dos Estoques do período dividido pelas vendas contratadas dos últimos doze meses;

**VSO:** Vendas sobre oferta;

**VSO Bruta:** Vendas Brutas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

**VSO Líquida:** Vendas Líquidas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

**VGCV:** Valor Geral de Vendas.

**Percentage of Completion ("PoC"):** De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

**EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization):** Lucro Líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e da contribuição social, e das despesas de depreciação;

**EBITDA Ajustado:** EBITDA (conforme acima), ajustado pelos juros de financiamentos à construção classificados como custo dos imóveis vendidos;

**ROE: Return On Equity** (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido consolidado e o valor médio do patrimônio líquido consolidado dos períodos anualizados;

**Cash Burn:** Consumo ou (geração) de caixa medido pela variação da dívida líquida, excluindo-se os aumentos de capital, recompra de ações mantidas em tesouraria e os dividendos pagos, quando houver;

**Carteira:** estão representadas pelos créditos a receber provenientes das vendas de unidades imobiliárias residenciais concluídas ou a concluir e valores a receber por serviços prestados;

**Passivo de Construção:** Custo da construção a incorrer;

**Margem Bruta de Vendas:** Valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida.

*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.*