

Prévia Operacional

2T25



Belo Horizonte, 17 de julho de 2025 - 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 2º trimestre ("2T25") e aos seis primeiros meses de 2025 (6M25). 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

O melhor trimestre da história: registramos **R\$ 1,10 bilhão** de lançamentos no 2T25, **18%** maior que no 2T24;

Equilíbrio entre Marcas

Maior equilíbrio em volume de lançamentos entre as marcas no 2T25, com **59%** do VGV sob a marca Patrimar e **41%** sob a marca Novolar;

Crescimento em São Paulo

As vendas em São Paulo cresceram **402%** no 6M25 em comparação ao 6M24, representando **22%** das vendas do Grupo no mesmo período (2% no 6M24), reforçando a consolidação da região como um dos principais focos estratégicos da Companhia.

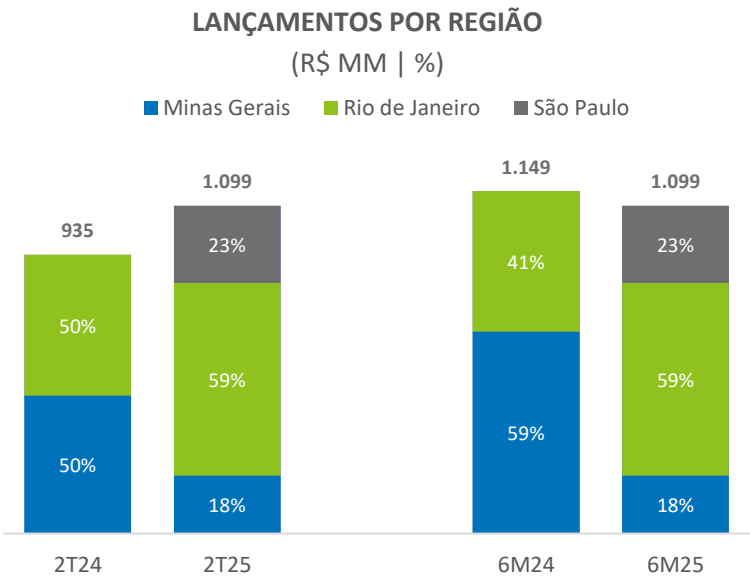
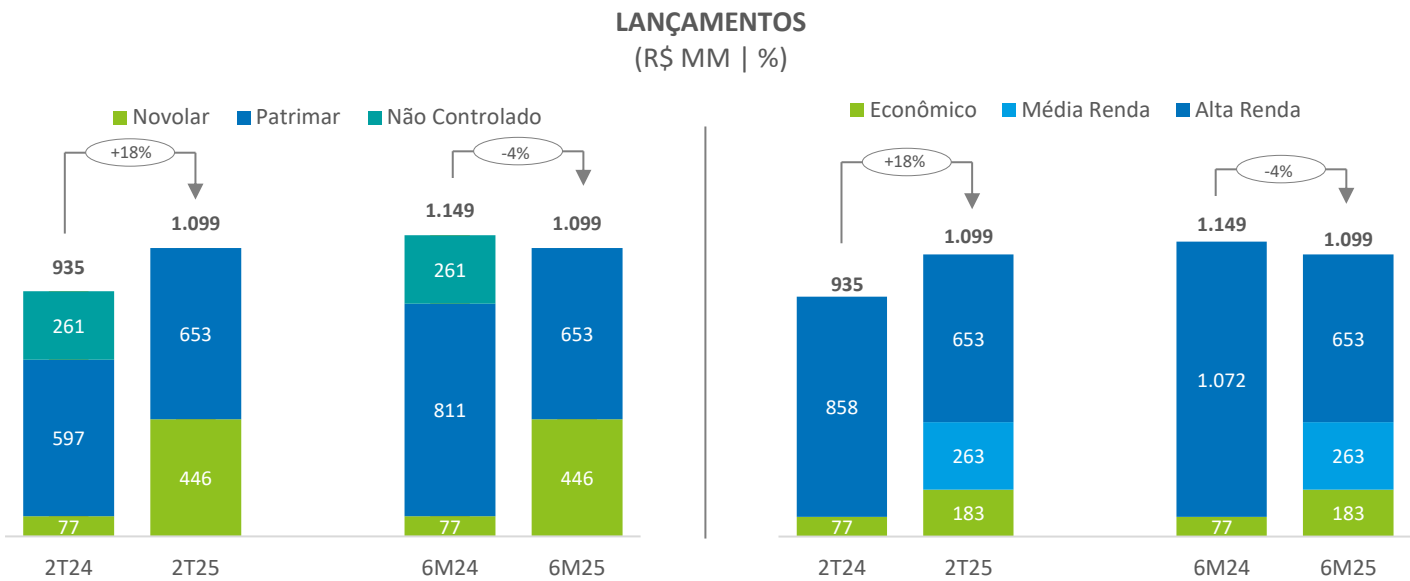


Desempenho Operacional

Lançamentos

O segundo trimestre de 2025 apresentou um robusto crescimento em lançamentos, comparativamente ao mesmo período do ano anterior. Foram lançados sete empreendimentos, totalizando 1.599 unidades. Um portfólio diversificado, com lançamentos em todos os segmentos e nas três regiões de atuação da Companhia.

No acumulado dos seis primeiros meses de 2025 (6M25), os lançamentos permanecem em um patamar elevado, apesar de apresentar um volume 4% menor, em função da gestão de estoque e adequação de oferta que a Companhia efetuou no 1T25, quando não fez lançamentos. Destaca-se o foco da Companhia em ampliar sua presença regional em comparação ao 6M24.

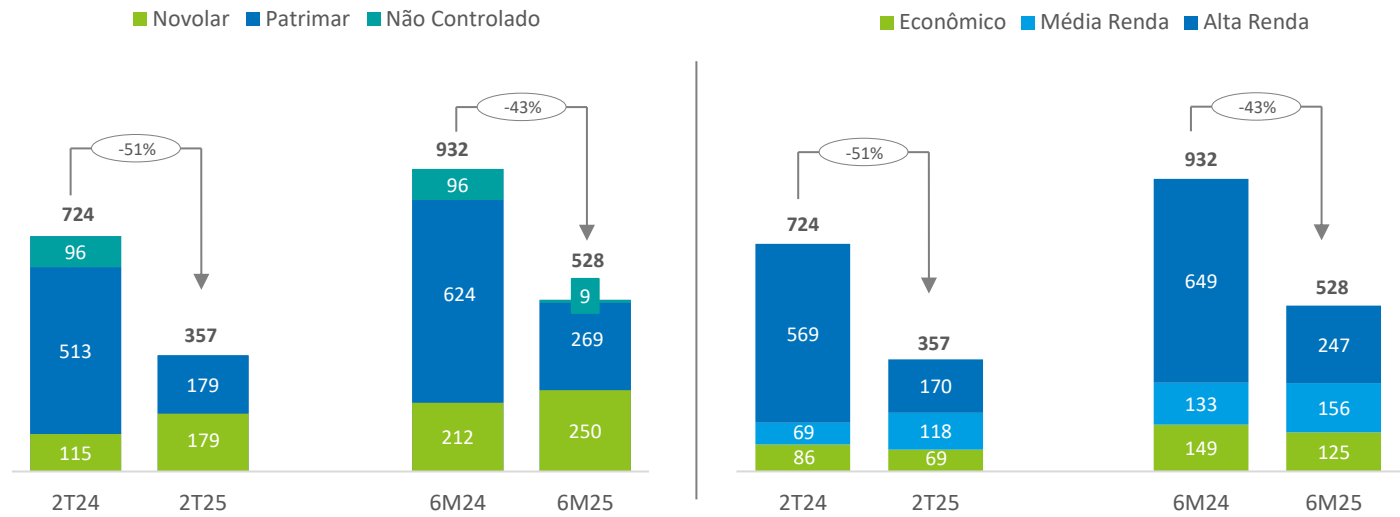


Vendas

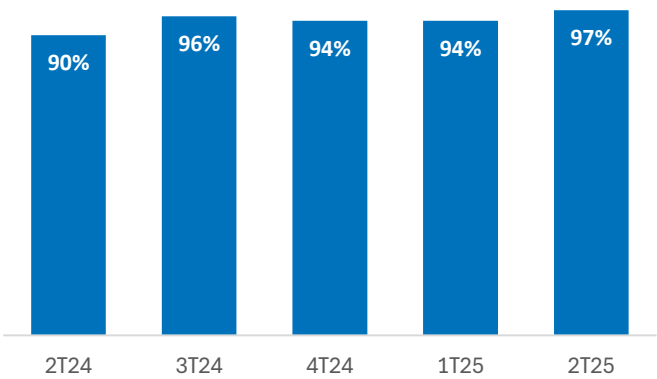
Registramos um menor nível de vendas em relação ao mesmo período do ano anterior, apesar do aumento do percentual de participação Patrimar nas vendas, que foi de 97% no 2T25 e 96% no acumulado 6M25.

O 2T24 apresenta um comparativo forte devido ao lançamento de um empreendimento no RJ que vendeu, sozinho, R\$ 305 milhões integralmente no período. Neste 2T25, o ritmo de vendas foi mais gradual e os lançamentos ficaram concentrados mais no final do trimestre, impactando as vendas do período.

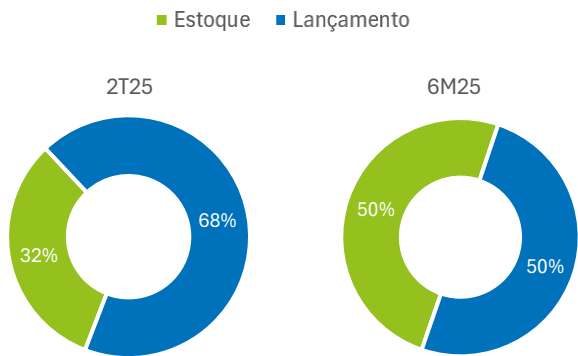
VENDAS LÍQUIDAS
(R\$ MM)



PARTICIPAÇÃO PATRIMAR NAS VENDAS
(%)

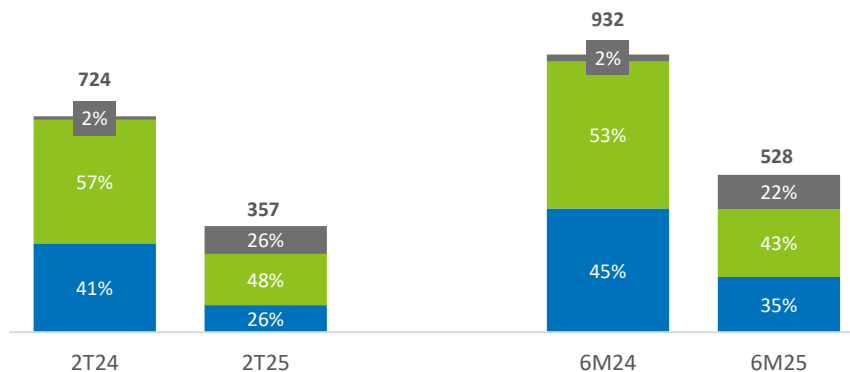


ORIGEM DAS VENDAS
(%)



VENDAS LÍQUIDAS, POR REGIÃO (R\$ MM | %)

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



VENDAS LÍQUIDAS (R\$ mil | %)

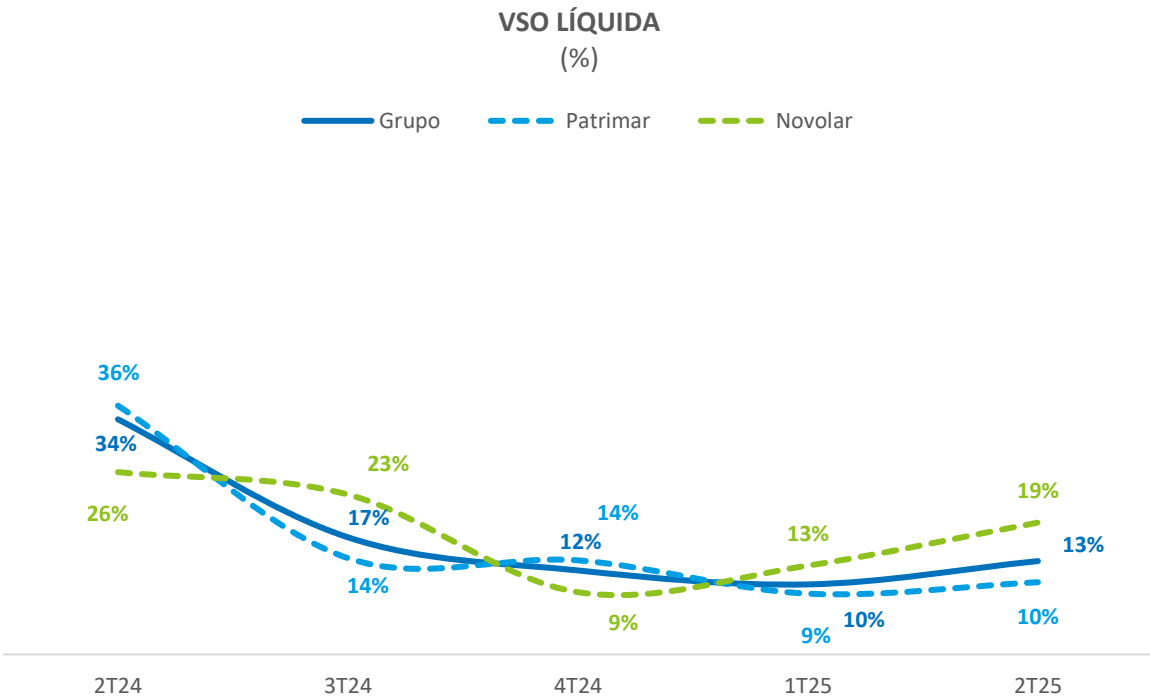
DESCRIÇÃO	2T25 (a)	2T24 (b)	Δ% (a/b)	6M25 (c)	6M24 (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	356.518	724.293	-51%	528.165	931.614	-43%
Patrimar	177.866	609.020	-71%	277.981	623.861	-55%
Alta Renda	169.496	569.490	-70%	247.215	649.495	-62%
Média Renda	8.370	39.529	-79%	30.766	70.145	-56%
Novolar	178.652	115.274	55%	250.184	211.975	18%
Média Renda	109.364	29.552	270%	125.465	62.839	100%
Econômico	69.288	85.722	-19%	124.719	149.136	-16%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	346.284	718.260	-52%	506.404	907.070	-44%
Patrimar	167.768	603.468	-72%	257.114	696.197	-63%
Alta Renda	159.048	563.939	-72%	226.326	626.052	-64%
Média Renda	8.720	39.529	-78%	30.788	70.145	-56%
Novolar	178.516	114.792	56%	249.291	210.873	18%
Média Renda	109.364	29.039	277%	125.097	61.512	103%
Econômico	69.152	85.753	-19%	124.193	149.361	-17%
Unidades Contratadas	567	1.093	-48%	858	1.463	-41%
Patrimar	92	385	-76%	135	437	-69%
Alta Renda	85	316	-73%	107	335	-68%
Média Renda	7	69	-90%	28	102	-73%
Novolar	475	708	-33%	720	1.026	-30%
Média Renda	204	132	55%	242	207	17%
Econômico	271	576	-53%	478	819	-42%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	629	663	-5%	616	637	-3%
Patrimar	1.933	1.582	22%	2.059	1.428	44%
Alta Renda	1.994	1.802	11%	2.310	1.939	19%
Média Renda	1.196	573	109%	1.099	688	60%
Novolar	376	163	131%	347	207	68%
Média Renda	536	224	139%	518	304	71%
Econômico	256	149	72%	261	182	43%

* Empreendimentos "Não Controlados" aparecem como Patrimar – Alta Renda.

VSO

O VSO do 2T25 reflete a recuperação das vendas da Companhia, que desempenharam 108% e 54% a mais em comparação aos dois últimos trimestres, 1T25 e 4T24, respectivamente.

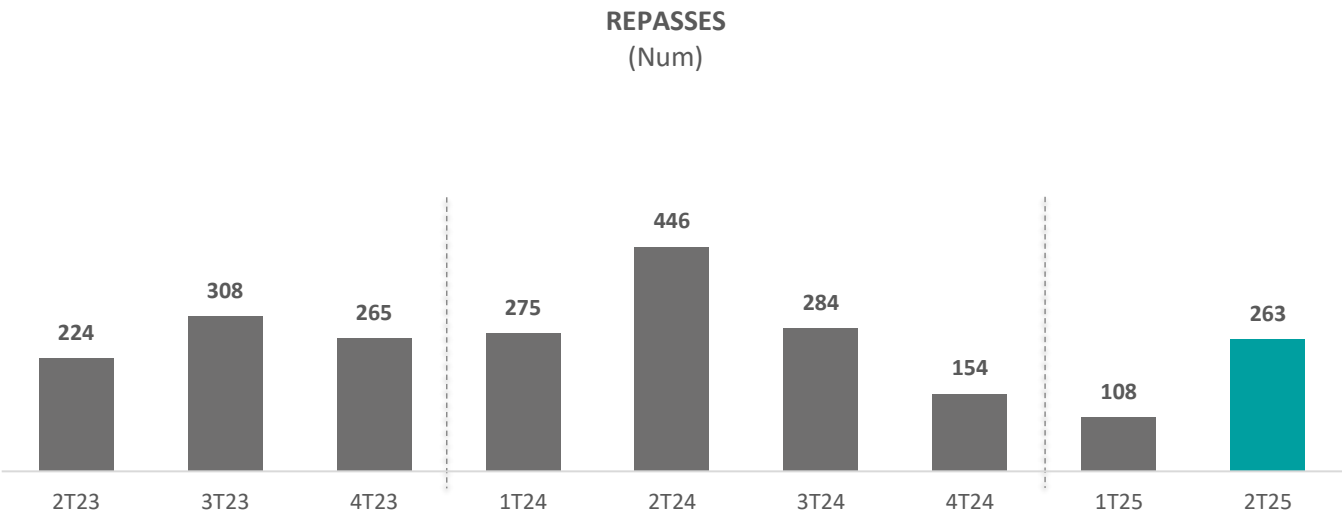
No acumulado 2T25 LTM, o VSO é de 32%.



VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
VSO Grupo (%)	34%	17%	12%	10%	13%
VSO Patrimar (%)	36%	14%	14%	9%	10%
Vendas Patrimar	609.020	164.169	176.877	100.115	177.866
Oferta Patrimar	1.700.244	1.184.473	1.306.097	1.144.387	1.711.744
Estoque de Abertura	970.740	1.034.439	1.033.212	1.144.387	1.058.732
Lançamentos	729.503	150.034	272.885	-	653.013
VSO Novolar (%)	26%	23%	9%	13%	19%
Vendas Novolar	115.274	132.854	54.323	71.532	178.652
Oferta Novolar	439.162	577.182	606.401	559.332	941.198
Estoque de Abertura	362.337	330.572	451.467	559.332	494.745
Lançamentos	76.825	246.610	154.934	-	446.454

Repasse

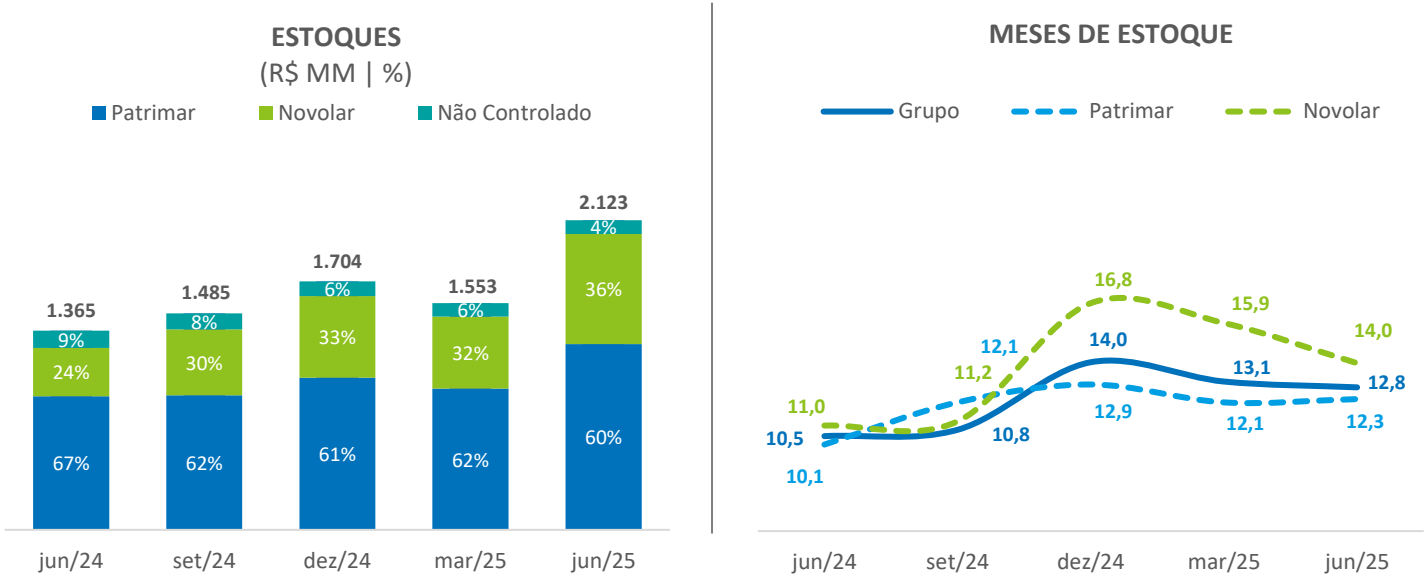
Apresentamos um aumento do fluxo de repasses no comparativo com o trimestre anterior, apesar de ainda ser um volume menor comparado ao 2T24. Os repasses dos empreendimentos lançados neste trimestre, serão refletidos ao longo dos próximos meses.



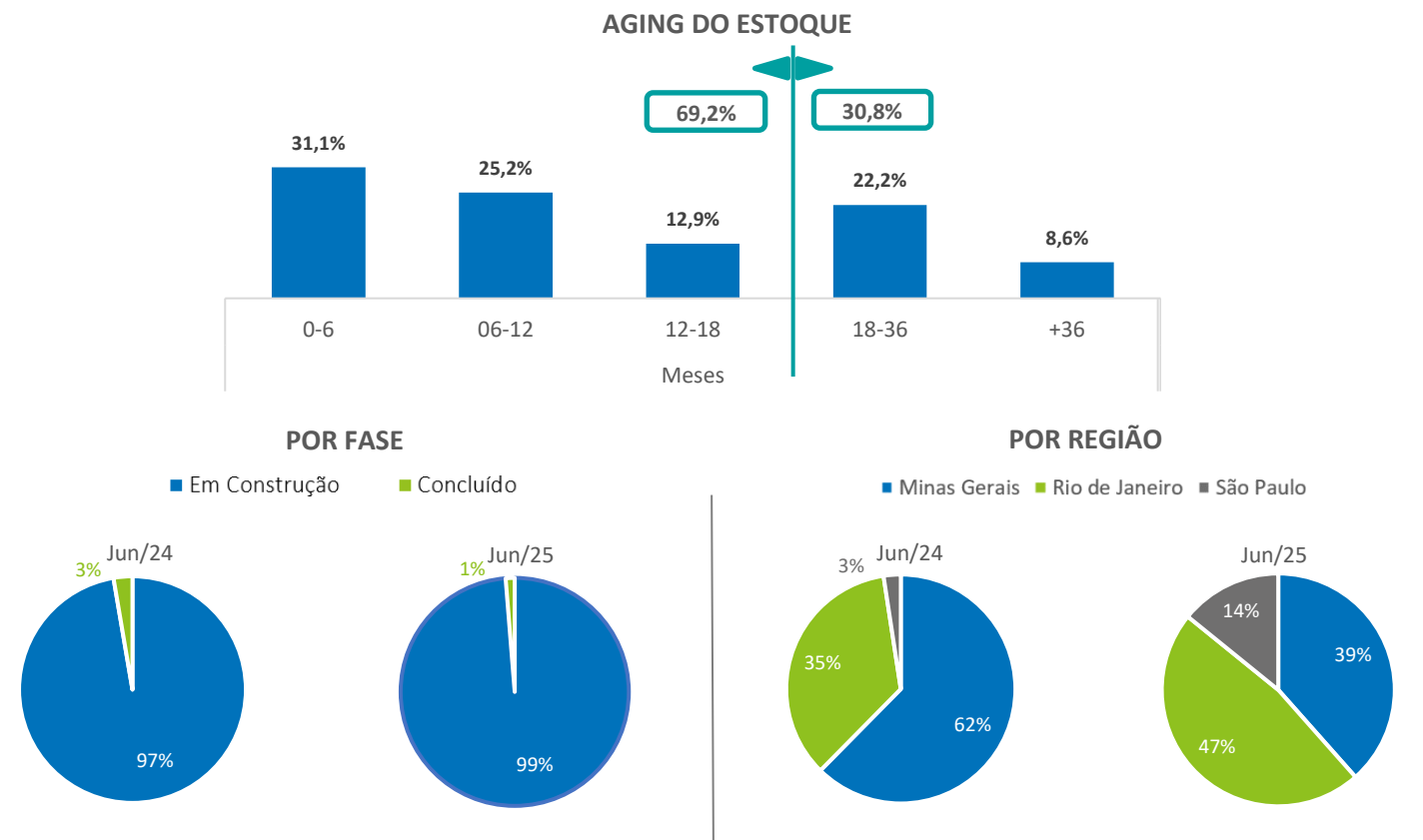
Novolar | Novolar Solare, Rio de Janeiro/ RJ
Lançamento - 2T25

Estoque

Com o elevado número de lançamentos, o estoque apresentou um aumento em relação aos meses anteriores. Contudo, nosso estoque segue reduzindo na avaliação mês a mês, demonstrando a força de vendas. Destaque para o volume de estoque concluído, que registrou 1% neste trimestre.



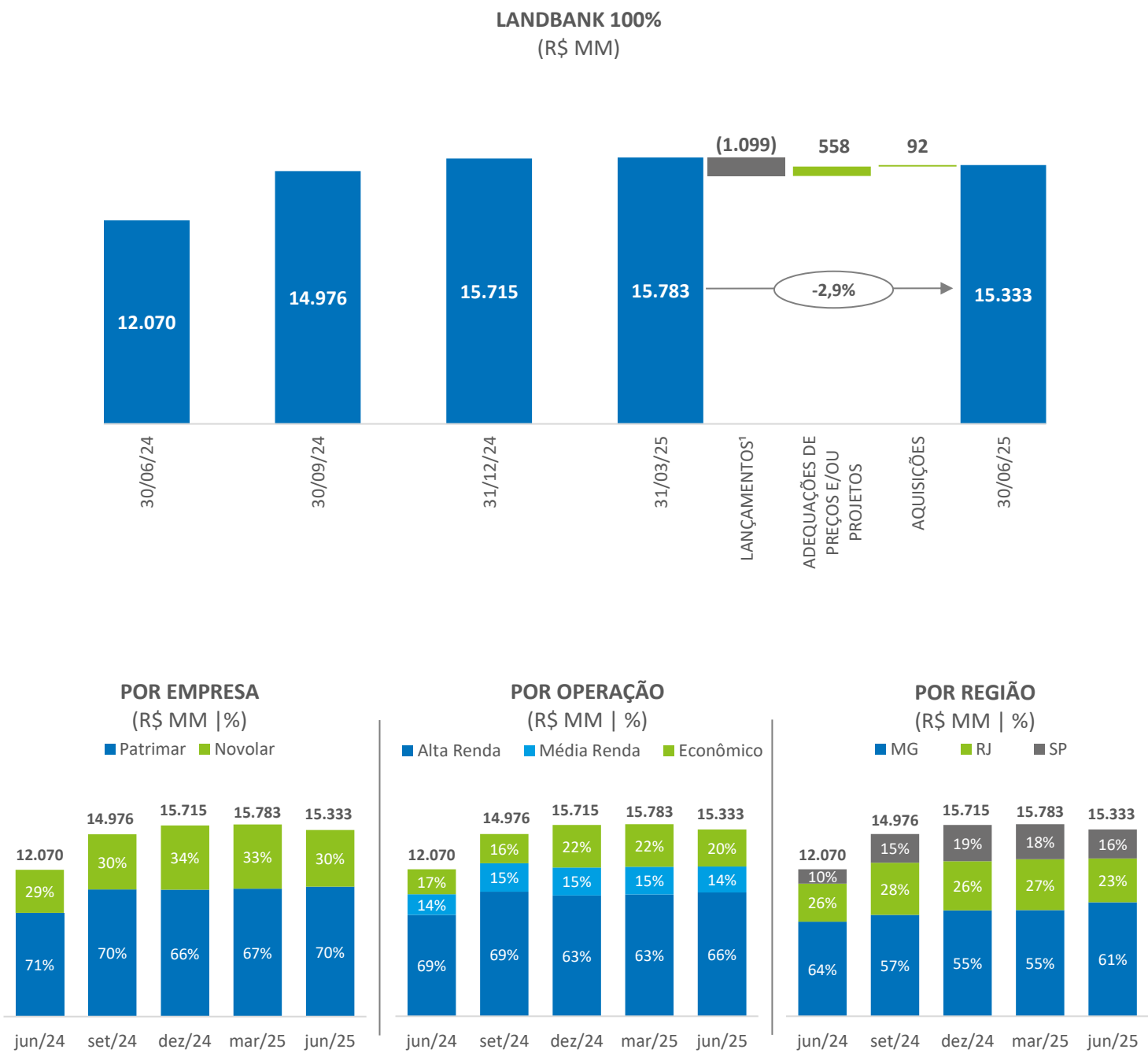
Mais de 69% do *aging* do estoque está concentrado em empreendimentos lançados nos últimos 18 meses, refletindo a eficiência da gestão de vendas e renovação do portfólio. Embora haja um volume de estoque com *aging* superior a 18 meses, grande parte dessas unidades possui entrega prevista para o curto prazo, o que eleva sua possibilidade de conversão de caixa nesse horizonte.



Banco de Terrenos - Landbank

Mesmo com os lançamentos no 2T25, o *landbank* permaneceu em patamares similares a 31 de março deste ano. Além da aquisição de um terreno, com VGV estimado de R\$ 92 milhões, readequamos o preço de alguns dos nossos projetos.

A participação do Grupo Patrimar no *landbank* é de 75%.



¹ 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

Gabrielle Cirino Barrozo

Especialista de Relações com Investidores

Daniela Guerra Mattos

Analista de Relações com Investidores

Tel: +55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

E-mail: ri@patrimar.com.br



Patrimar | Epic Golf Residence, Rio de Janeiro/ RJ
Lançamento - 2T25



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.

Operational Preview

2Q25



Belo Horizonte, July 17, 2025 - Patrimar S.A. ("Patrimar" or "Company"), one of the largest real estate developers and construction companies in Brazil, operating in the three income brackets - economy, middle income and high income (luxury and high luxury products), announces its operating results for the 2nd quarter ("2Q25") and the first six months of 2025 (6M25). The information in this document is expressed in national currency (in Reais) and the General Sales Value ("PSV") shows the consolidated value (100%) and the values of the percentage of Patrimar's participation when the values of "Non-Controlled" projects are presented.

Highlights

Record Launches

The best quarter in history: recorded **R\$ 1.10 billion** in launches in 2Q25, **18%** higher than in 2Q24.

Brand Balance

Greater balance in volume of launches between the brands in 2Q25, with **59%** of PSV under the Patrimar brand and **41%** under the Novolar brand.

Growth in São Paulo

Sales in São Paulo grew by **402%** in 6M25 compared to 6M24, accounting for **22%** of the Group's sales in the period (2% in 6M24), reinforcing the consolidation of the region as one of the Company's main strategic focuses.



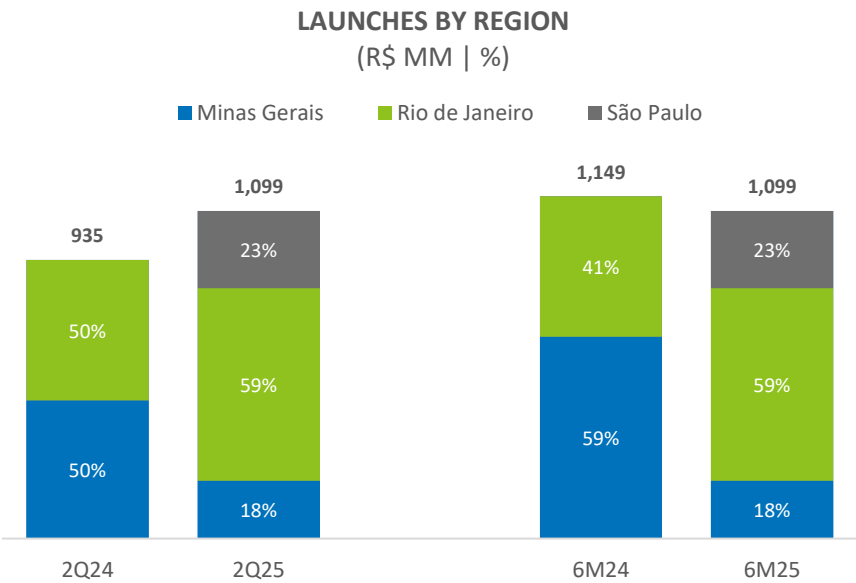
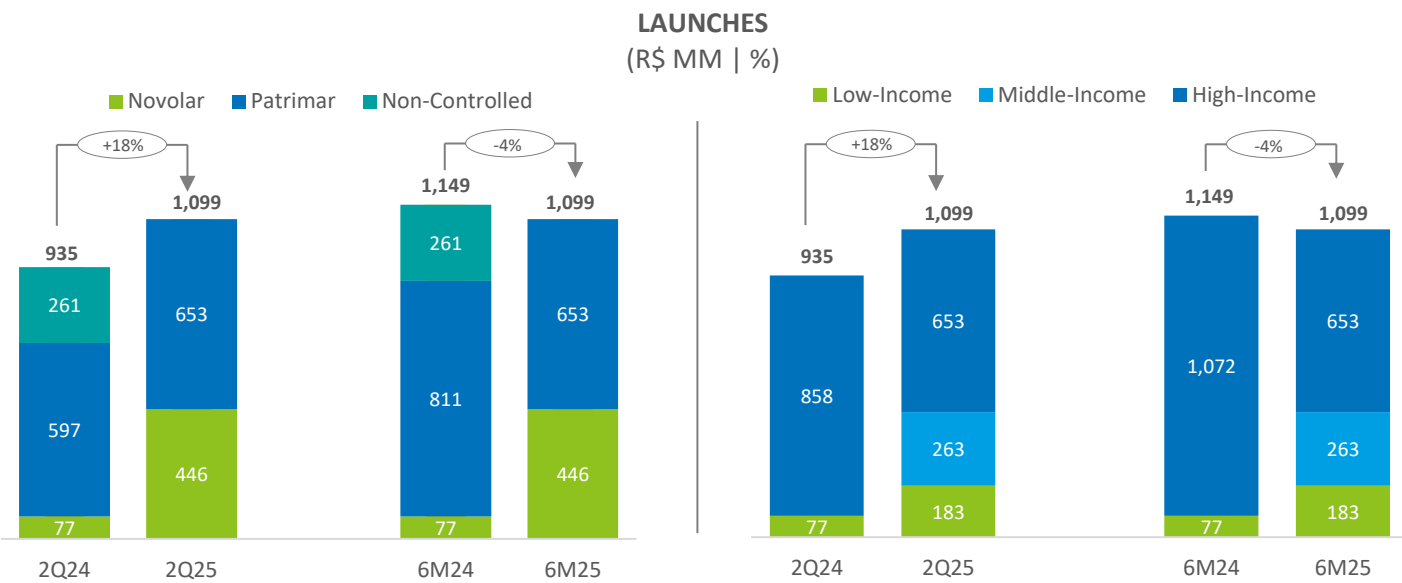
Cover and Back cover - Novolar | Reserva Laguna, Indaiatuba/ SP
Launched – 2Q25

Operational Performance

Launches

The second quarter of 2025 showed robust growth in launches compared to the same period last year. Seven projects were launched, totaling 1,599 units. It was a diversified portfolio, with launches across all segments and in the Company’s three operating regions.

In the first half of 2025 (6M25), launches remained at a high level, despite showing a 4% lower volume, due to inventory management and supply adjustment carried out by the Company in 1Q25, when no projects were launched. The Company's focus on expanding its regional presence compared to 6M24 stands out.



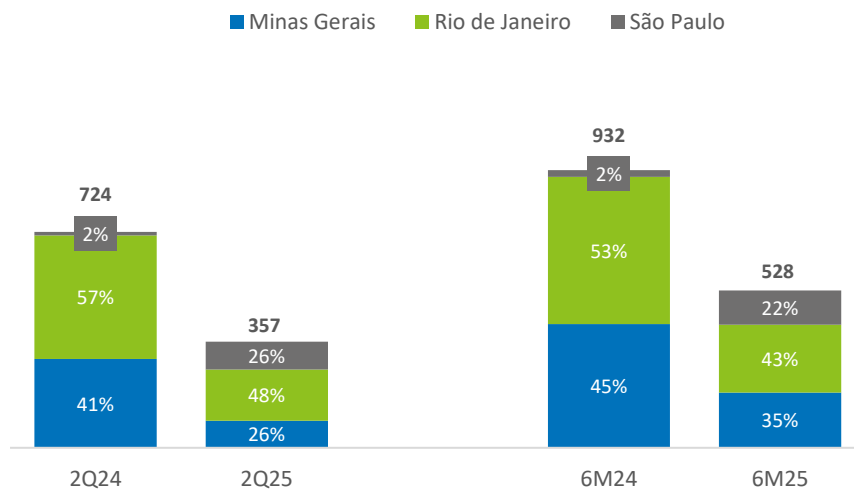
Sales

We recorded a lower sales level compared to the same period last year, despite an increased share of the Patrimar brand in sales, which accounted for 97% in 2Q25 and 96% in the accumulated 6M25.

2Q24 is a strong basis for comparison due to the launch of a project in Rio de Janeiro that alone sold R\$ 305 million entirely within the period. In 2Q25, the sales pace was more gradual, and the launches were concentrated toward the end of the quarter, impacting on the period's results.



NET SALES, BY REGION (%)



NET SALES (R\$ mil | %)

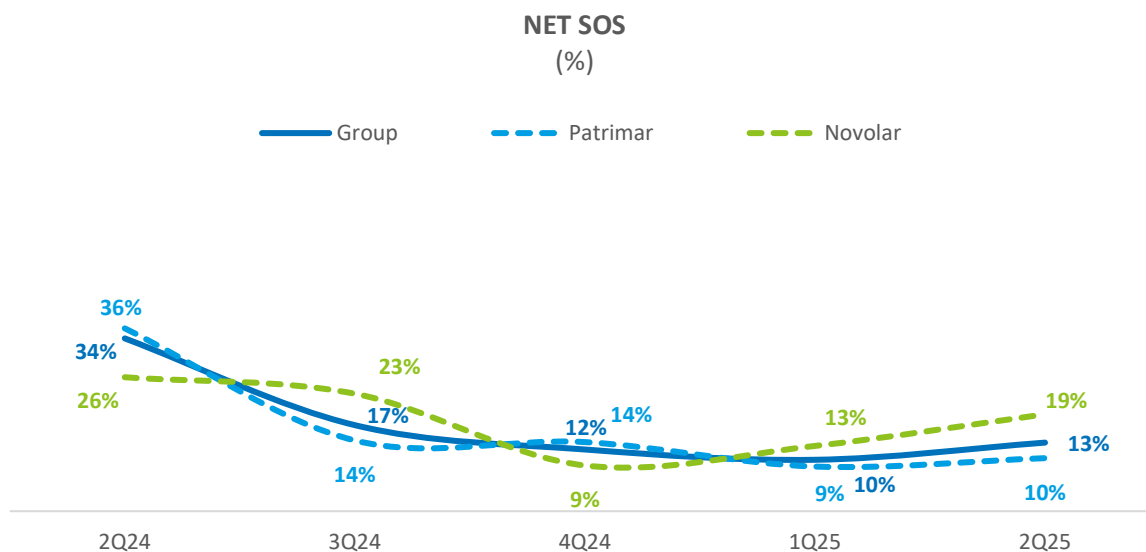
Net Contracted Sales (R\$ '000)	2Q25 (a)	2Q24 (b)	Δ% (a/b)	6M25 (c)	6M24 (d)	Δ% (c/d)
PSV 100% (R\$ thousand)	356,518	724,293	-51%	528,165	931,614	-43%
Patrimar	177,866	609,020	-71%	277,981	623,861	-55%
High-income	169,496	569,490	-70%	247,215	649,495	-62%
Middle-income	8,370	39,529	-79%	30,766	70,145	-56%
Novolar	178,652	115,274	55%	250,184	211,975	18%
Middle-income	109,364	29,552	270%	125,465	62,839	100%
Low-income	69,288	85,722	-19%	124,719	149,136	-16%
PSV % Patrimar (R\$ thousand)	346,284	718,260	-52%	506,404	907,070	-44%
Patrimar	167,768	603,468	-72%	257,114	696,197	-63%
High-income	159,048	563,939	-72%	226,326	626,052	-64%
Middle-income	8,720	39,529	-78%	30,788	70,145	-56%
Novolar	178,516	114,792	56%	249,291	210,873	18%
Middle-income	109,364	29,039	277%	125,097	61,512	103%
Low-income	69,152	85,753	-19%	124,193	149,361	-17%
Units Contracted	567	1,093	-48%	858	1,463	-41%
Patrimar	92	385	-76%	135	437	-69%
High-income	85	316	-73%	107	335	-68%
Middle-income	7	69	-90%	28	102	-73%
Novolar	475	708	-33%	720	1,026	-30%
Middle-income	204	132	55%	242	207	17%
Low-income	271	576	-53%	478	819	-42%
Average Price (R\$ thousand/unit)	629	663	-5%	616	637	-3%
Patrimar	1,933	1,582	22%	2,059	1,428	44%
High-income	1,994	1,802	11%	2,310	1,939	19%
Middle-income	1,196	573	109%	1,099	688	60%
Novolar	376	163	131%	347	207	68%
Middle-income	536	224	139%	518	304	71%
Low-income	256	149	72%	261	182	43%

*Non-Controlled" ventures appear as Patrimar - High Income.

Sales over Supply - SOS

The SOS for 2Q25 reflects the Company's sales recovery, performing 108% and 54% higher than in the previous two quarters, 1Q25 and 4Q24, respectively.

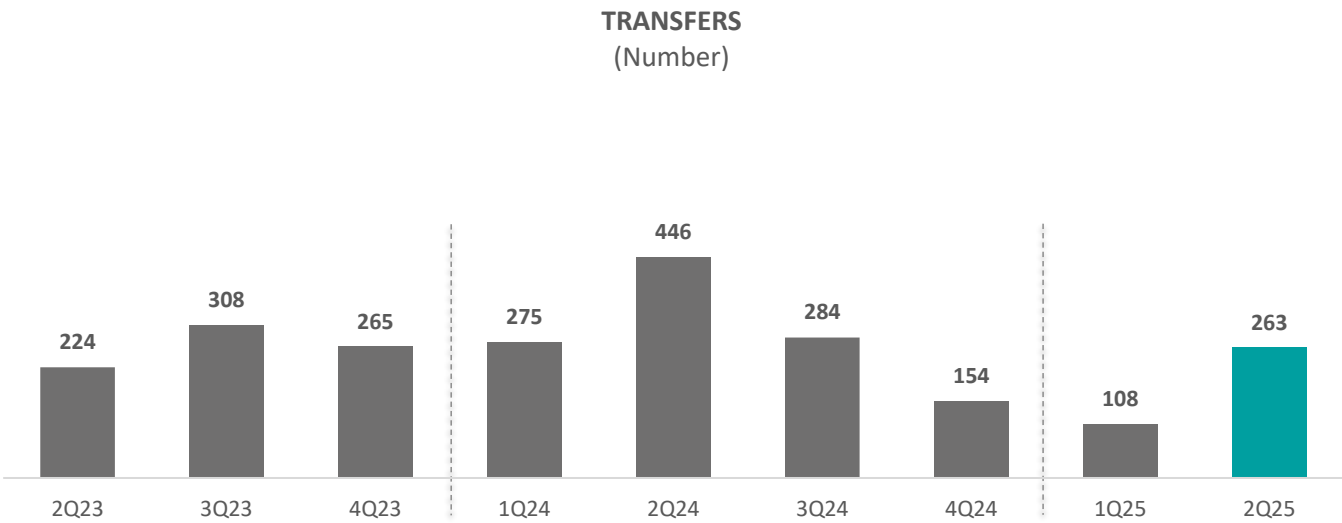
In the 2Q25 LTM accumulated, the SOS reached 32%.



Sales Speed	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
SOS Group (%)	34%	17%	12%	10%	13%
SOS Patrimar (%)	36%	14%	14%	9%	10%
Sales Patrimar	609,020	164,169	176,877	100,115	177,866
Offer Patrimar	1,700,244	1,184,473	1,306,097	1,144,387	1,711,744
Opening Stock	970,740	1,034,439	1,033,212	1,144,387	1,058,732
Launches	729,503	150,034	272,885	-	653,013
SOS Novolar (%)	26%	23%	9%	13%	19%
Sales Novolar	115,274	132,854	54,323	71,532	178,652
Offer Novolar	439,162	577,182	606,401	559,332	941,198
Opening Stock	362,337	330,572	451,467	559,332	494,745
Launches	76,825	246,610	154,934	-	446,454

Transfers

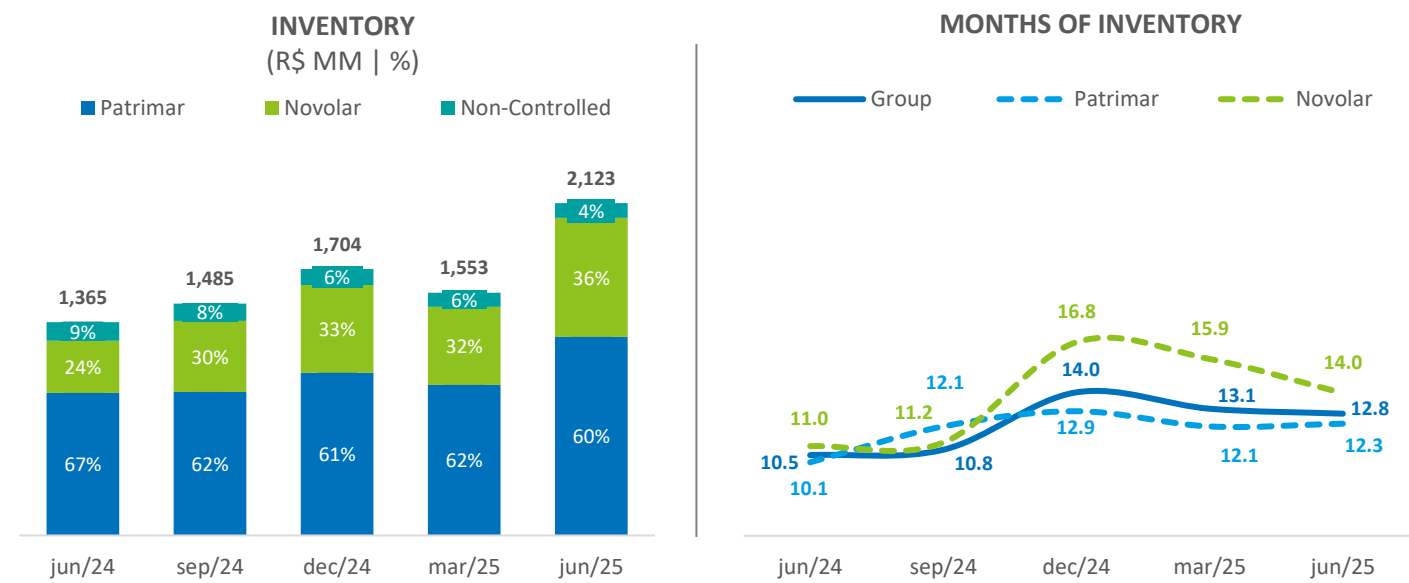
We recorded an increase in the transfer flow compared to the previous quarter, although the volume was still lower than in 2Q24. Transfers related to projects launched this quarter will be reflected in the upcoming months.



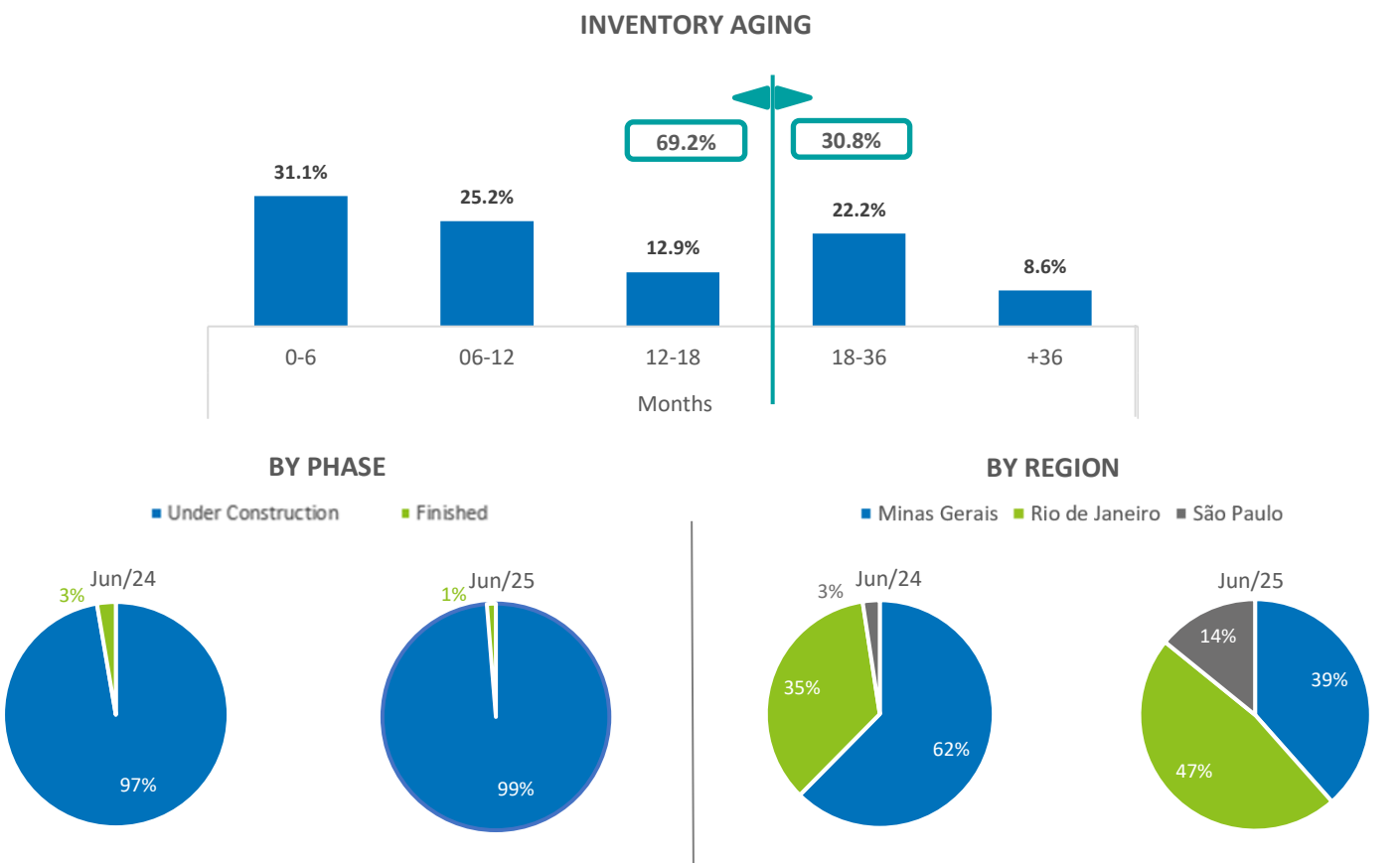
Novolar | Solare, Rio de Janeiro/ RJ
Launched - 225

Inventory

With the high number of launches, inventory increased compared to previous months. However, our inventory continues to decrease on a month-to-month basis, demonstrating the strength of our sales performance. Noteworthy is the level of completed inventory, which was 1% this quarter.



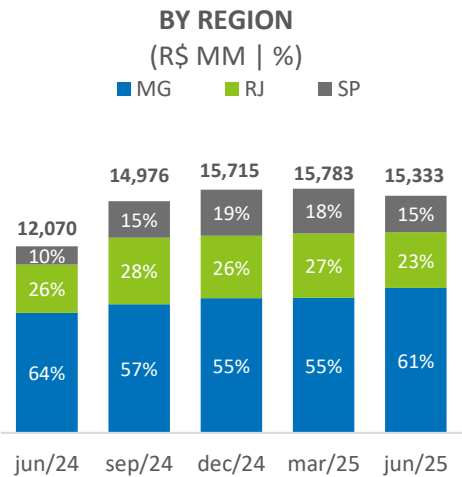
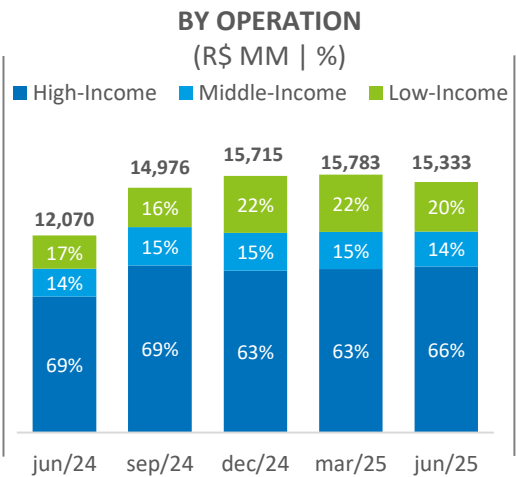
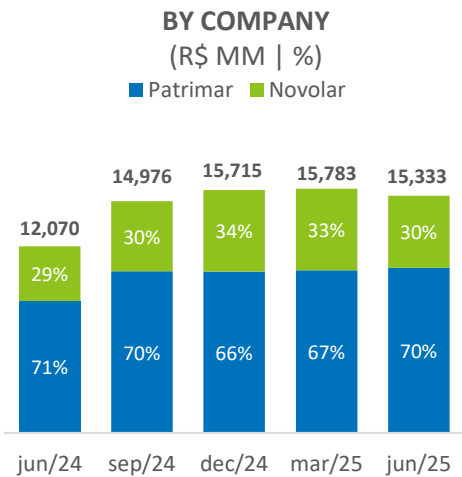
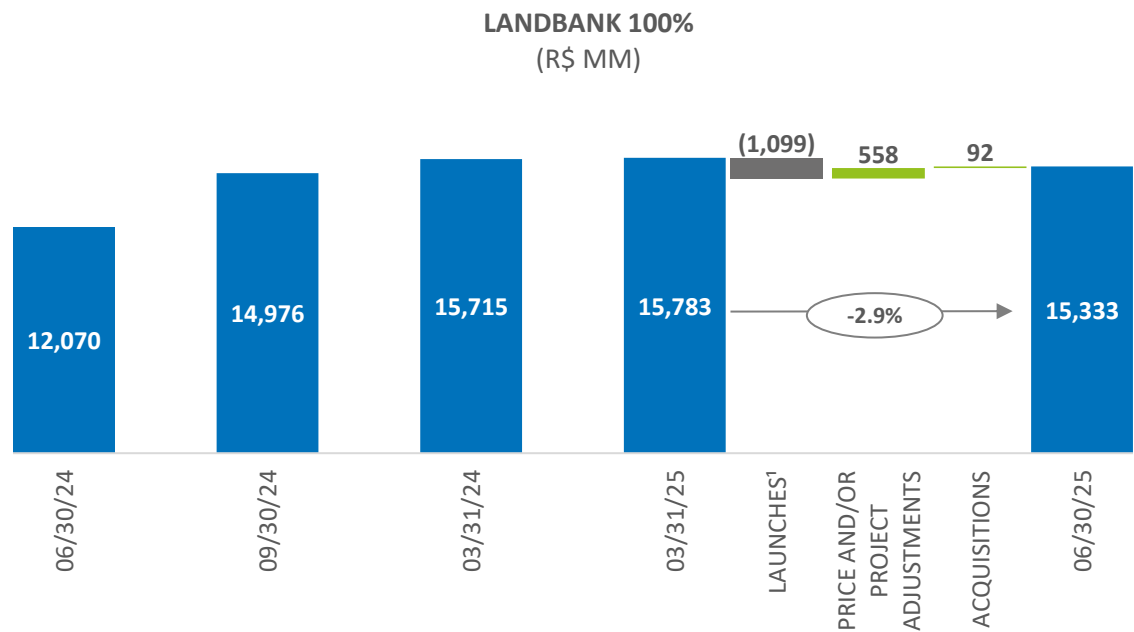
More than 69% of the inventory aging is concentrated in projects launched in the past 18 months, reflecting efficient sales management and portfolio renewal. Although there is some inventory older than 18 months, most of these units are expected to be delivered in the short term, increasing their cash conversion potential in the near future.



Landbank

Despite the launches in 2Q25, the landbank remained at levels similar to March 31 of this year. In addition to acquiring a plot with an estimated PSV of R\$ 92 million, we adjusted the pricing of some of our projects.

The Patrimar Group's stake in the landbank stands at 75%.



¹ Launches 100% Patrimar.

About Grupo Patrimar

The Company is a real estate developer and construction company headquartered in Belo Horizonte, with a focus on the southeast region of Brazil, with more than 60 years of experience in civil construction and is positioned among the largest in the country. Its business model is vertical, operating in the development and construction of real estate projects, as well as the marketing and sale of autonomous real estate units.

The Company operates in a diversified manner in the residential (main activity) and commercial segments, with a presence in high-income operations (luxury and high-end products) through the Patrimar brand and in economic and middle-income operations through the Novolar brand.



Investor Relations

Felipe Enck Gonçalves

Chief Financial and Investor Relations Officer

Caique Assed Braga

Financial Planning, Partnerships and Investor Relations Manager

Gabrielle Cirino Barrozo

Investor Relations Specialist

Daniela Guerra Mattos

Investor Relations Analyst

Phone: +55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

E-mail: ri@patrimar.com.br



Patrimar | Epic Golf Residence, Rio de Janeiro/ RJ
Launched – 2Q25



ri.patrimar.com.br

FOLLOW PATRIMAR ON SOCIAL MEDIA



FOLLOW NOVOLAR ON SOCIAL MEDIA



This presentation contains forward-looking statements and forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Patrimar Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company has access to at the moment. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs or expectations, as well as those of members of the Company's management. Forward-looking statements and information are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties, and assumptions because they refer to future events, and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Future results and shareholder value creation may differ materially from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.