



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

GRUPO PATRIMAR
SETEMBRO 2024

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.

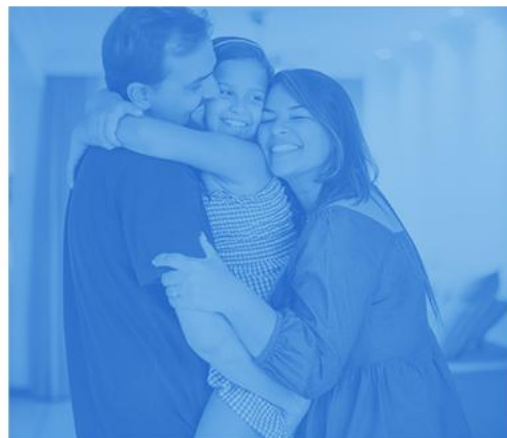
Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis,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



+ 61 anos
de história



+ 2,9 milhões
de metros quadrados
construídos



Atenção total às
necessidades dos clientes,
criando **inovações para
suas necessidades**

Reconhecimento
nacional e internacional
pelo design
e funcionalidade



+ 3 mil empregados
diretos e indiretos



Empreendimentos
com certificação EDGE
de sustentabilidade

**Compromisso com
as diretrizes ESG**

para construir, sobretudo,
um mundo melhor



PATRIMAR
ASSET

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

Construção
de lugares
que mudam
para melhor
com a sua
chegada



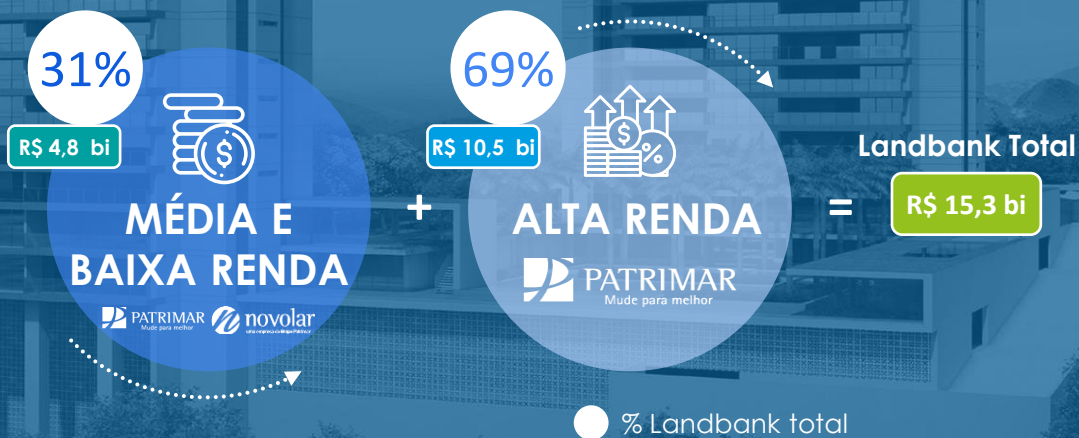
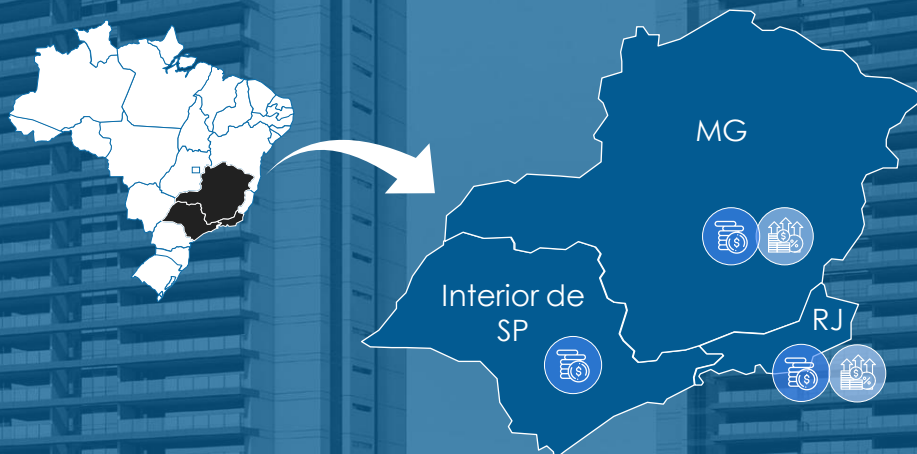
**Certificada
pelo Great
Place to Work**

Atuação com
diversificação
geográfica e
de segmentos
residenciais

Qualidade que
nos coloca
entra as **maiores
incorporadoras
do Brasil.**

Compromisso com
a qualidade e o
conforto nos
mínimos detalhes

Patrimar: Incorporadora de Referência nos Segmentos de Baixa, Média e Alta Renda no Sudeste



R\$ 2,2 Bi

em Lançamentos no 3T24 LTM



R\$ 1,6 Bi

em Vendas no 3T24 LTM



R\$ 1,5 Bi

em Receita Líquida no 3T24 LTM



23%

de Margem Bruta Ajustada no 3T24 LTM¹



11%

ROE no 3T24 LTM



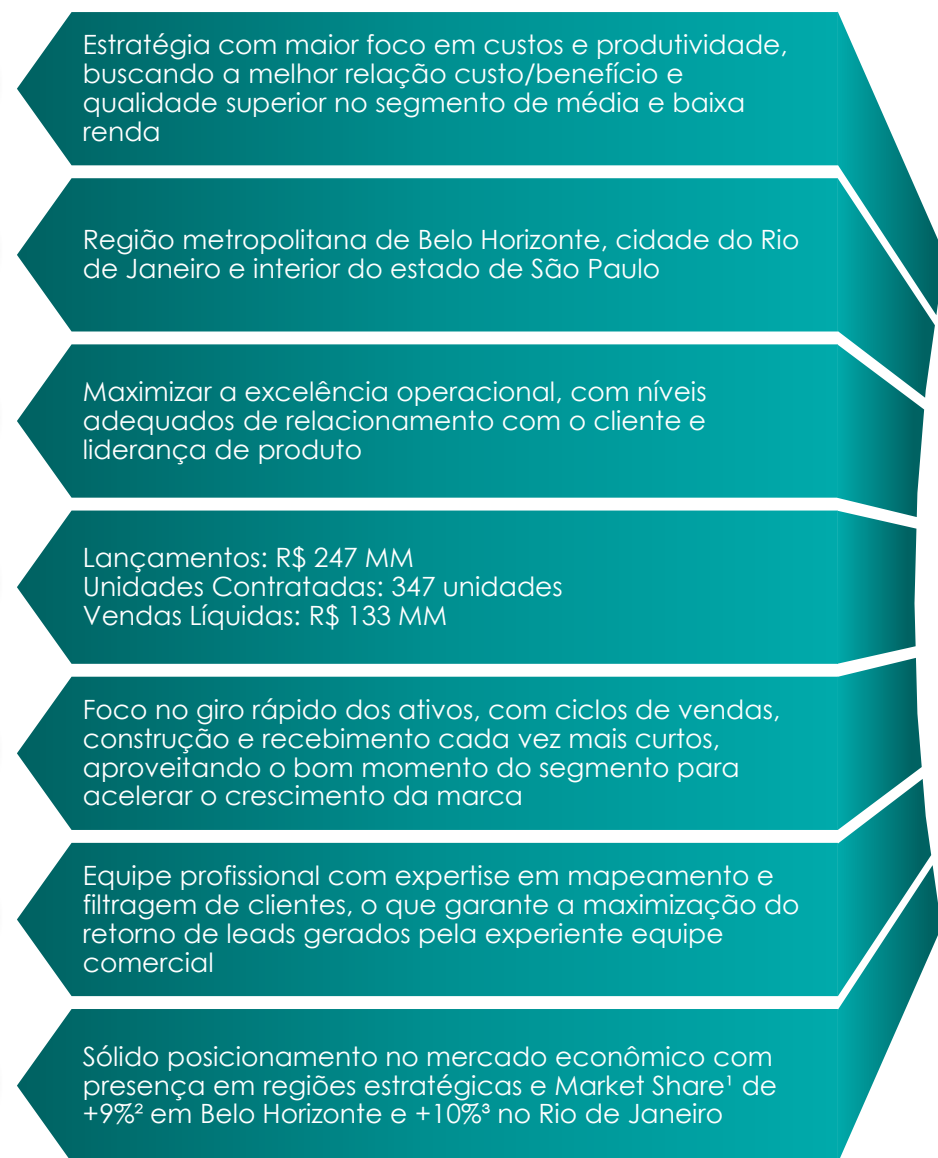
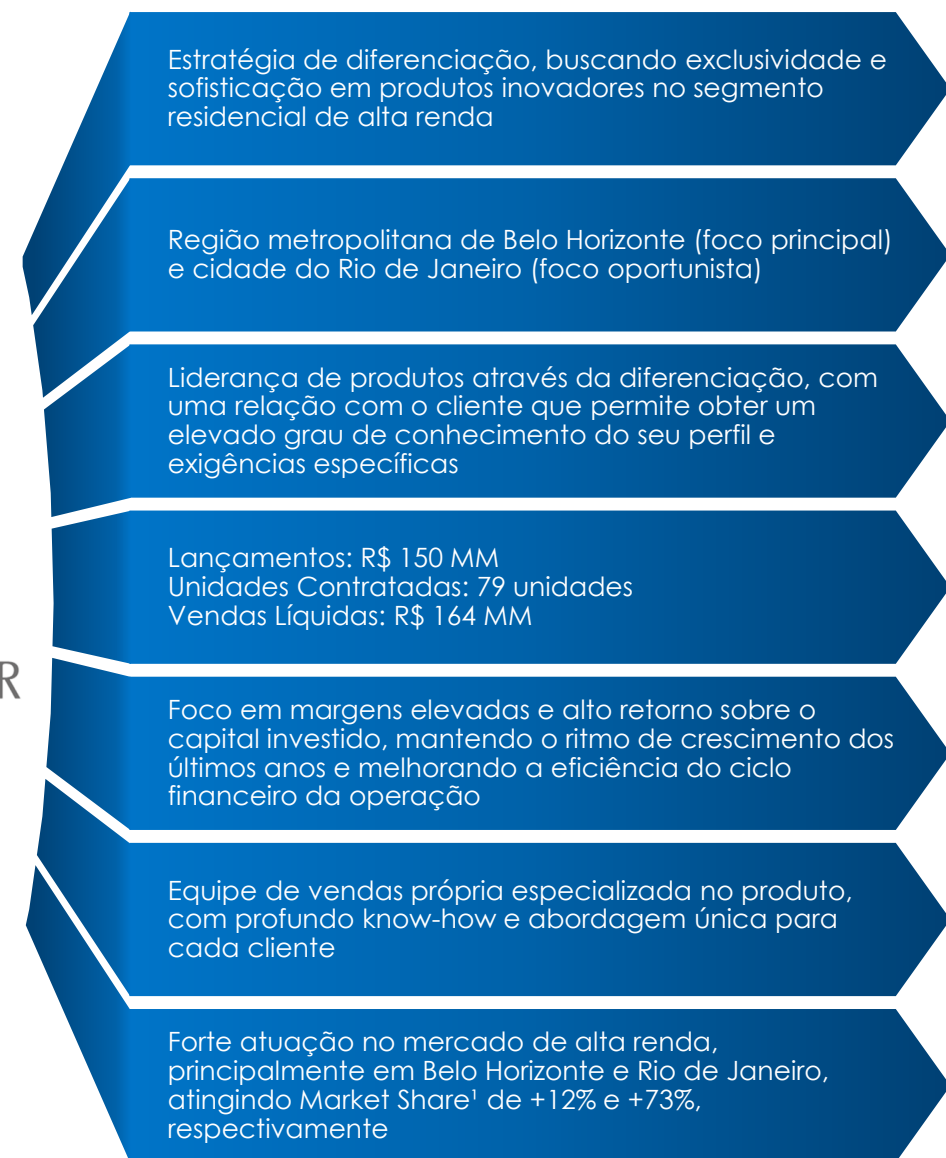
R\$ 583 MM

em Patrimônio Líquido – set/24

Duas marcas complementares com diferentes estratégias



PATRIMAR

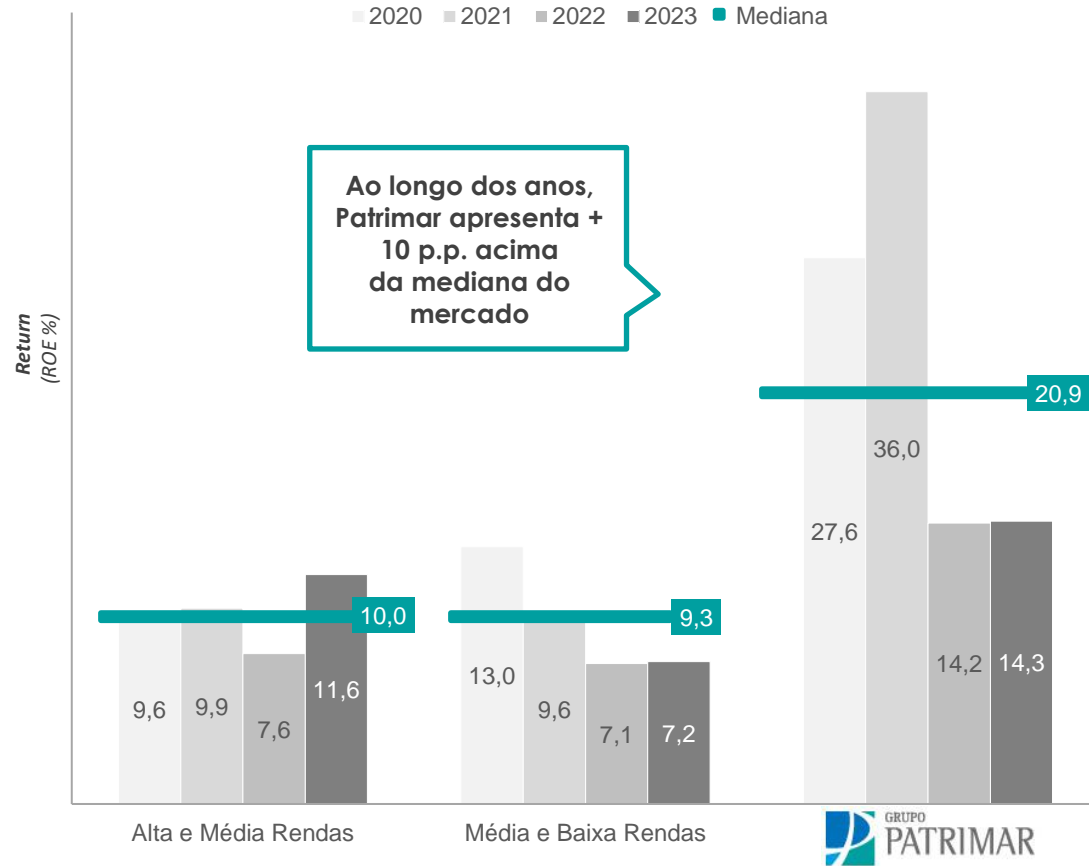


novolar

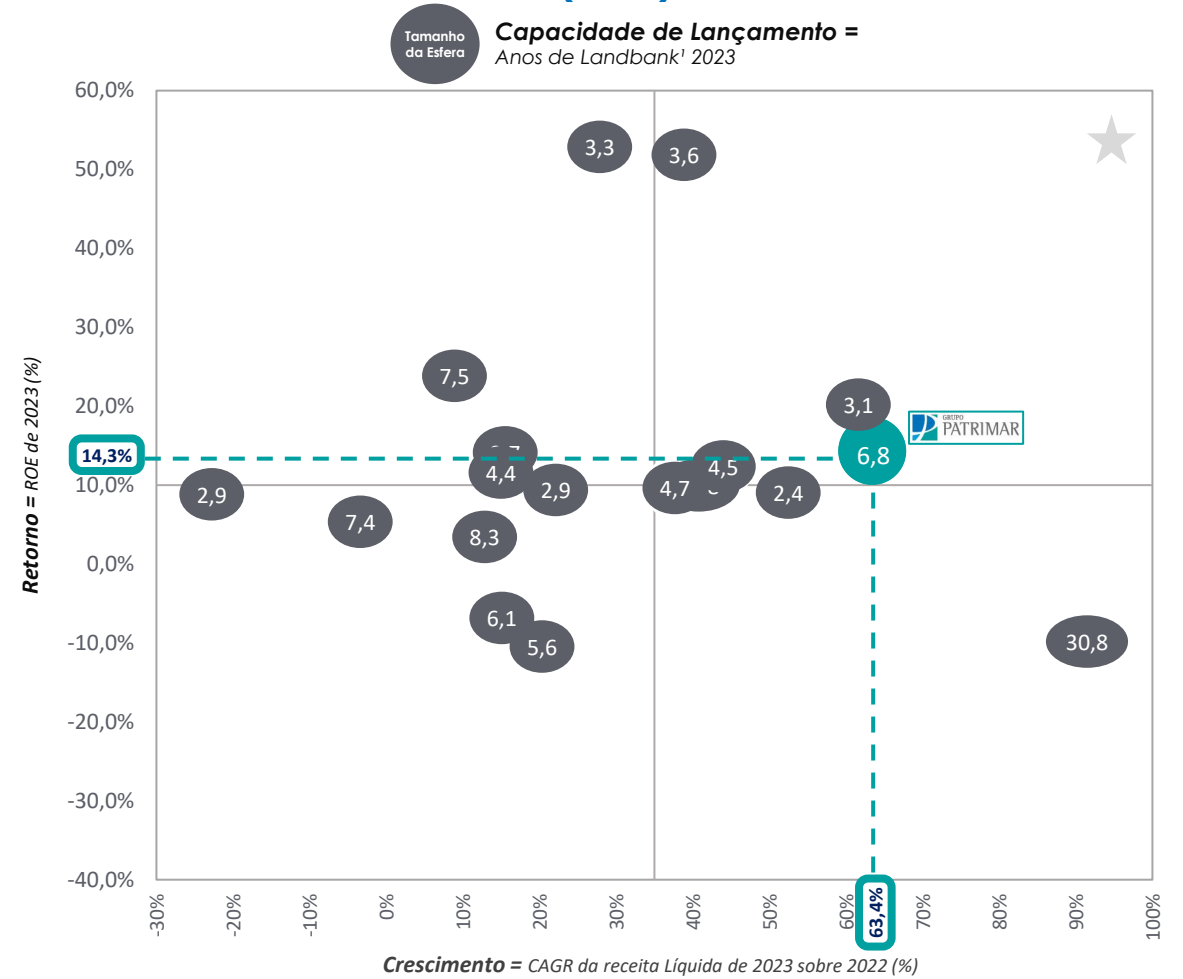
Return on Equity

Comparação Patrimar com a indústria por faixa de renda (2020-23)

Comparação Patrimar com a indústria por faixa de renda (2020-23)



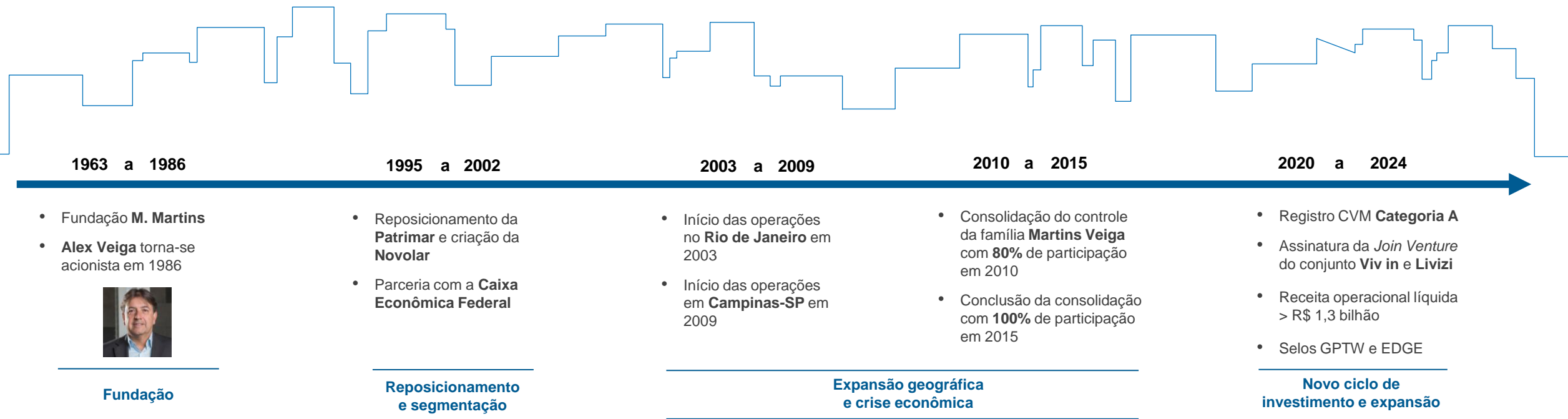
Retorno x Crescimento x Capacidade de Lançamento (2023)



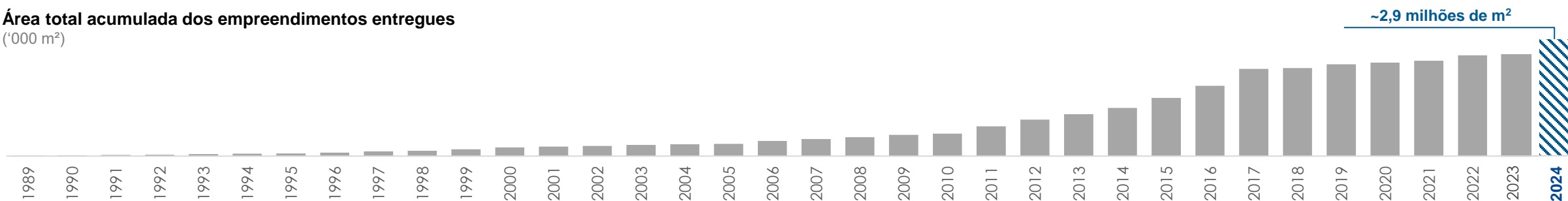
Notas: Lucro Líquido sobre o Patrimônio Líquido médio de início e fim de períodos. Competidores da amostra: Cury, Cyrela, Direcional, Emccamp, Gafisa, Even, EZTec, Helbor, Kallas, Lavvi, Melnick, Mitre, Moura, MRV, Plano, Tecnisa, Tenda e Trisul. (1) Posição de Lanbank no final de período sobre Lançamento;
 Fonte: Sites de Relações com Investidores das Companhias, em 31/12/2023.

Linha do tempo do Grupo Patrimar

Track-Record na geração de valor por meio de diferentes ciclos:



Área total acumulada dos empreendimentos entregues ('000 m²)





PATRIMAR



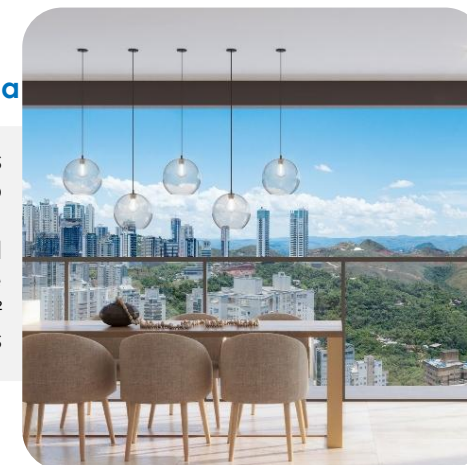
Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

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



Vila da Serra, Nova Lima

2 suítes e 2 semissuítes
3 vagas por apartamento
Localização privilegiada
Lazer excepcional
Linda vista para a cidade
199 m²
49 unidades totais



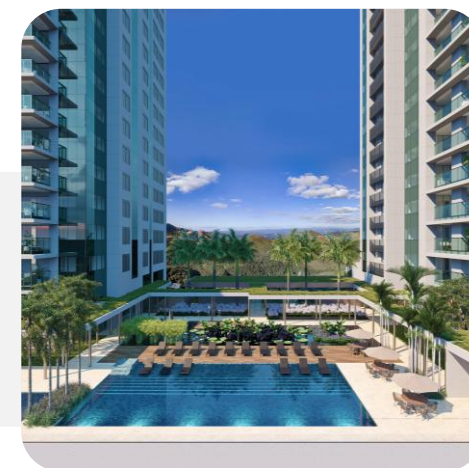
Barra da Tijuca, Rio de Janeiro

Luxuosos apartamentos
Coberturas lineares
2 quartos e 3 suítes
Lazer excepcional
78 a 128 m²
278 unidades totais



Jardim das Mangabeiras, Nova Lima

4 suítes
5 e 8 vagas por apto
Localização privilegiada
Lazer excepcional
Linda vista para a cidade
391 m²
48 unidades totais





São José dos Campos, São Paulo

2 e 3 quartos com suíte
1 ou 2 vagas
Localização privilegiada
Lazer de clube
Linda vista para a cidade
54 e 66 m²
300 unidades totais



Estoril, Belo Horizonte

2 quartos com suíte
1 vaga
Localização privilegiada
Lazer de clube
Linda vista para a cidade
49 a 52 m²
290 unidades totais



São Gabriel, Belo Horizonte

2 quartos com suíte
1 vaga
Localização privilegiada
Lazer de clube
Seguro e Sustentável
40 e 50 m²
378 unidades totais



Campo Grande, Rio de Janeiro

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





1

Expertise em alocação de capital, diversificação e novos investimentos.

2

Foco regional e posicionamento estratégico.

3

Melhora nos indicadores macroeconômicos que impulsionam os retornos

4

Excelência Operacional em Técnicas Construtivas e Inteligência Única de Mercado

5

Sólidos e Consistentes Resultados Financeiros e Operacionais

6

Time de Excelência, com Histórico de Atuação no Setor, Governança Forte e Foco em Aspectos ESG

7

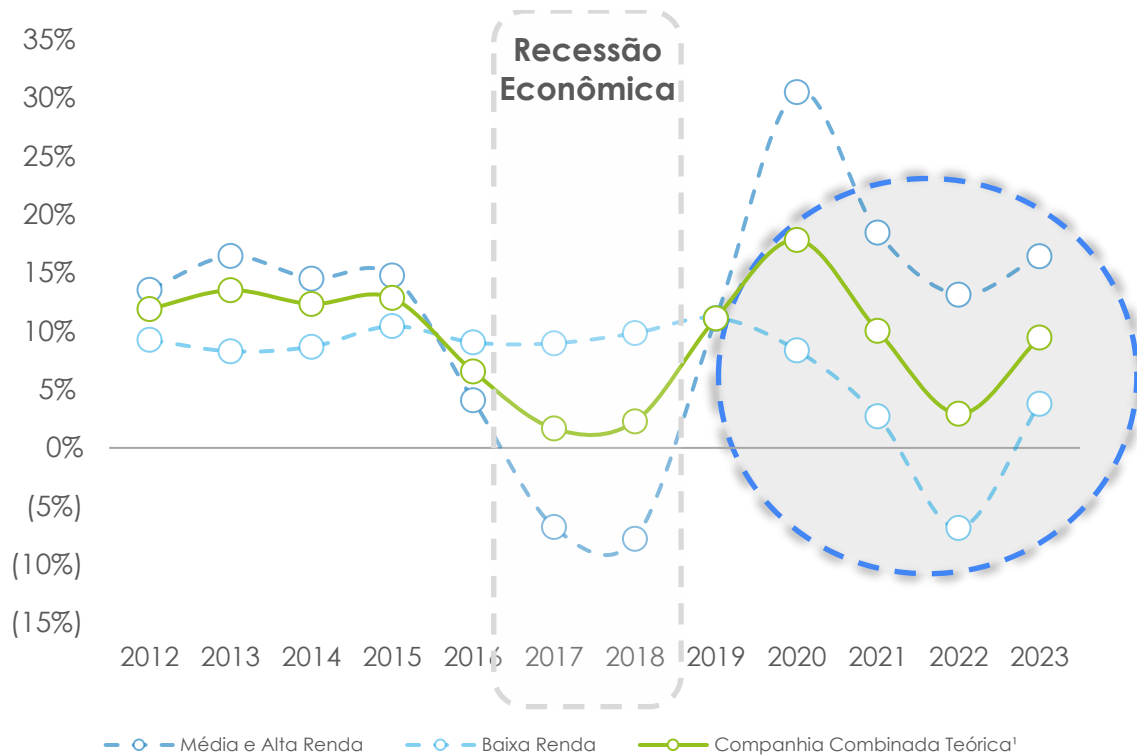
Novos Negócios



1 Expertise em Alocação de Capital e Capacidade de Passar pelo Ciclos Econômicos

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

2 Atuação regional de liderança

Regiões foco de alta relevância, apresentando forte crescimento e indicadores saudáveis:

SUDESTE do BRASIL



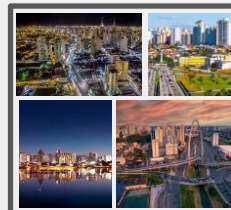
CIDADES



Belo Horizonte e Nova Lima



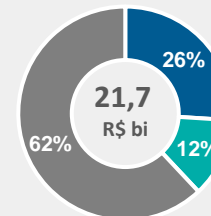
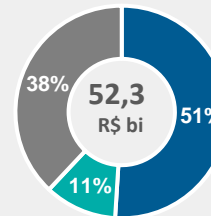
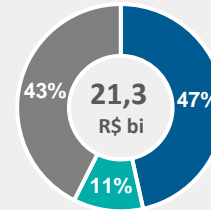
Rio de Janeiro



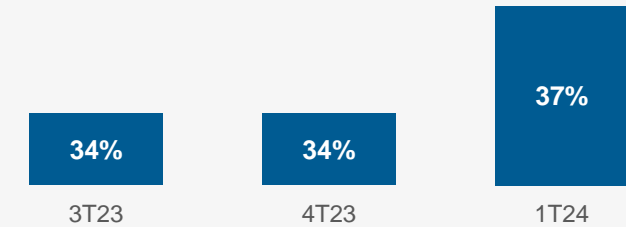
Interior de São Paulo

POTENCIAL de MERCADO (Pontencial de Lançamento Anual)¹

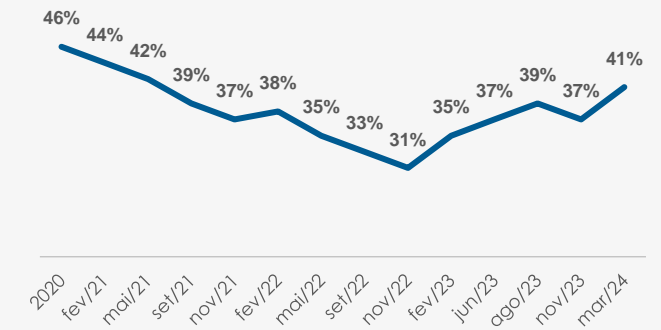
Alta Renda Média Renda Econômico



HISTÓRICO DE INTENÇÃO DE COMPRA (SUDESTE DO BRASIL)



INTENÇÃO DE COMPRA (SÉRIE HISTÓRICA DO BRASIL)









































2 Baixa Concorrência entre os Principais Players de Mercado

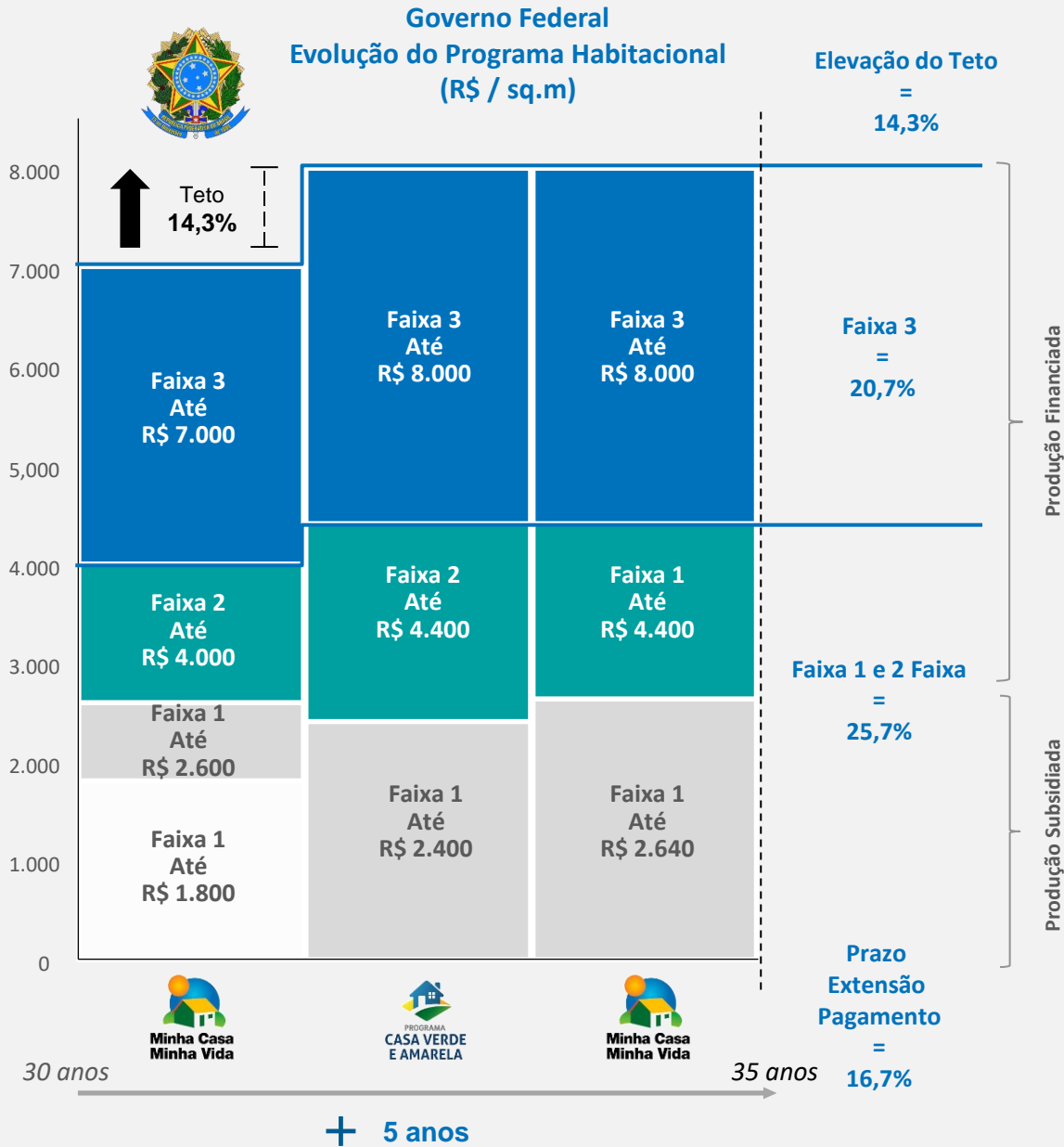
A Companhia possui uma tese de investimento única, com foco regional em Belo Horizonte, sem presença significativa de grandes players listados. E conta com capacidade e experiência para explorar o crescimento do setor de média/baixa renda no RJ e SP:

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

FOCO GEOGRÁFICO

		 Minas Gerais Capital	 Rio de Janeiro Capital	 São Paulo Interior do estado	 São Paulo Capital	 Nacional (Brasil)
FAIXA DE RENDA ALVO (RESIDENCIAL)	Alta		   		    	
	Média	 	  		   	
	Baixa		 	  	  	  

2 Tendência Positiva para a Novolar



Melhorias no MCMV (2023)

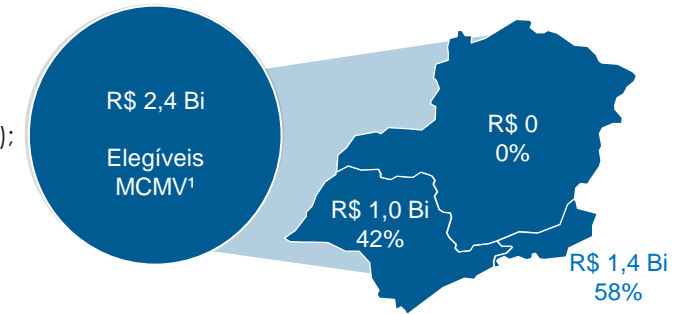
Aumento do subsídio máximo para R\$ 55 mil (aumento de ~16%);

Aumento do preço máximo da habitação em todas as faixas, chegando a R\$ 350 mil (Faixa 3);

Redução das taxas de financiamento e aumento de prazos para até 420 meses;

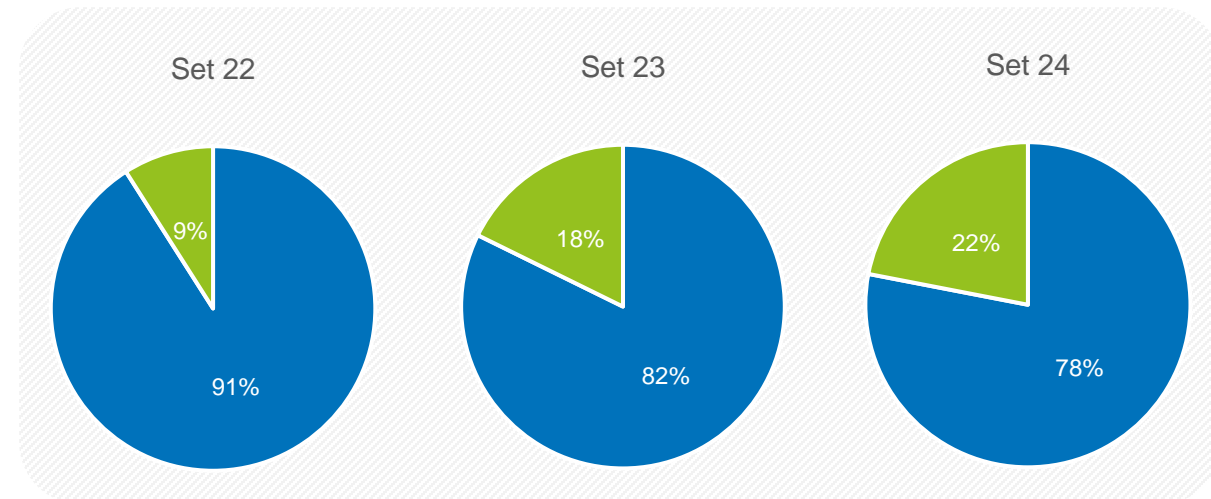
Redução dos impostos decorrentes do regime especial, resultando em margens mais elevadas (para a Faixa 1).

Potencial de Participação



Participação do “Minha Casa Minha Vida” no Landbank

■ % VGV MCMV ■ % VGV Restante



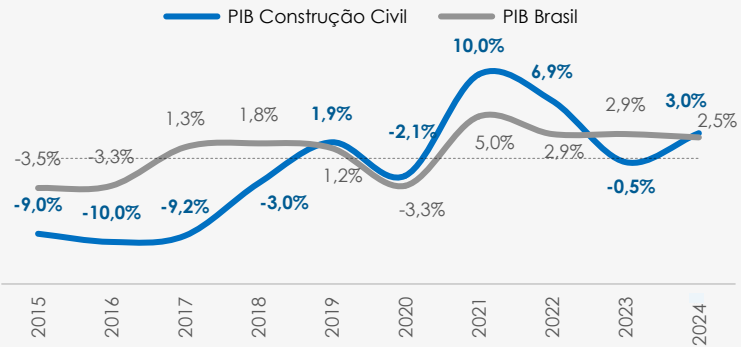
Nota: (1) Ticket médio superior a 350 mil por unidade.

Fonte: Caixa Econômica Federal e informações da Companhia.

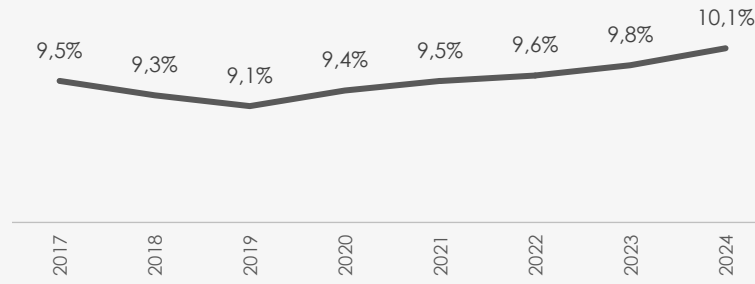
2 Mercado Imobiliário

Mercado em crescimento e resiliente

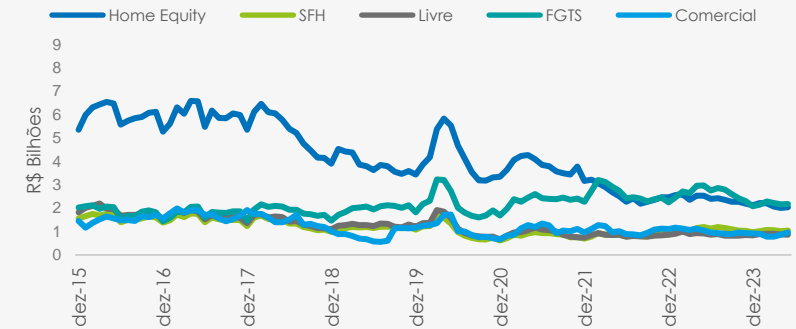
PIB Brasil x PIB da Construção¹



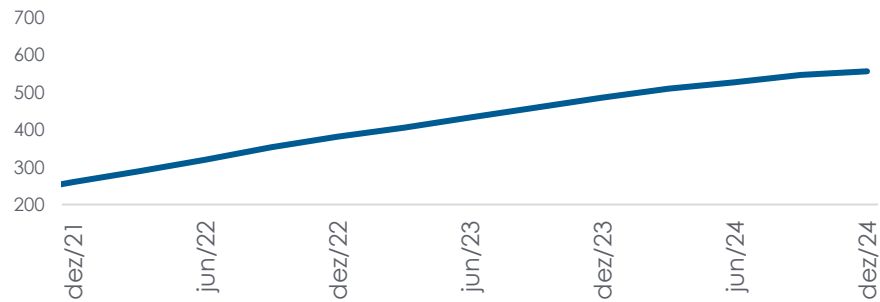
Imobiliário/ PIB¹



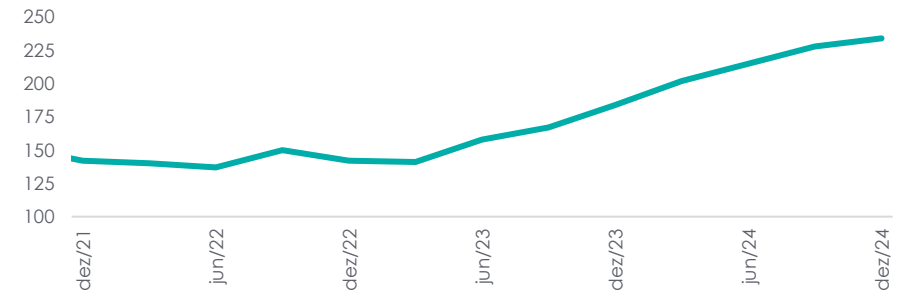
Inadimplência na construção civil¹



Expectativa de preço de venda (base 100 = 2T20)



Expectativa de volume de venda (base 100 = 2T20)

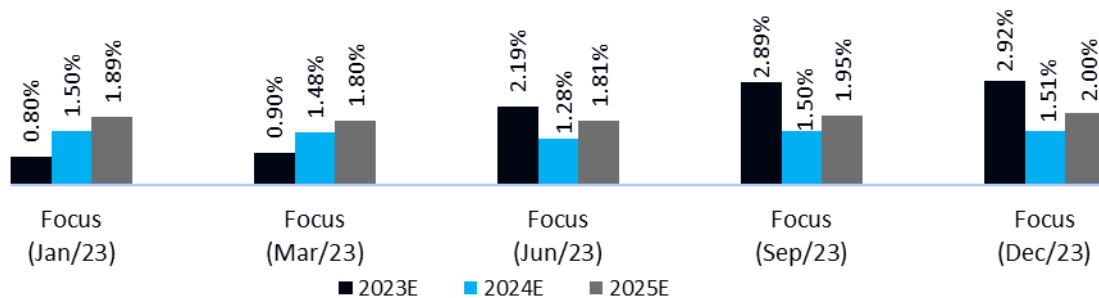


Nota: (1) Data base 26/09/2024.

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

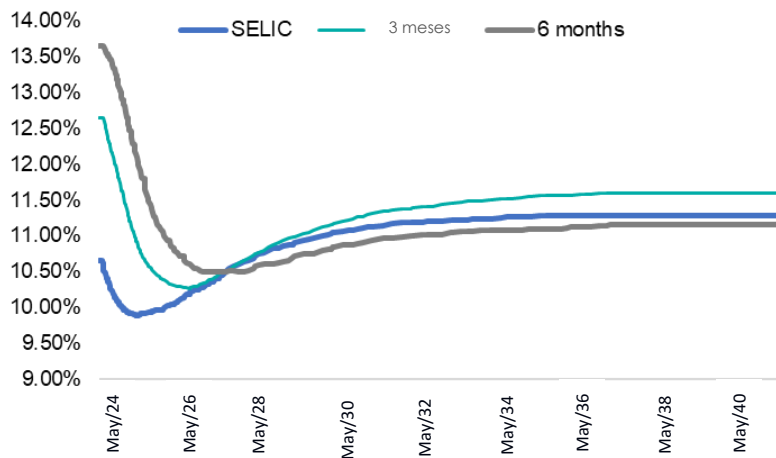
3 Melhoria das Condições Macroeconômicas

Crescimento do PIB

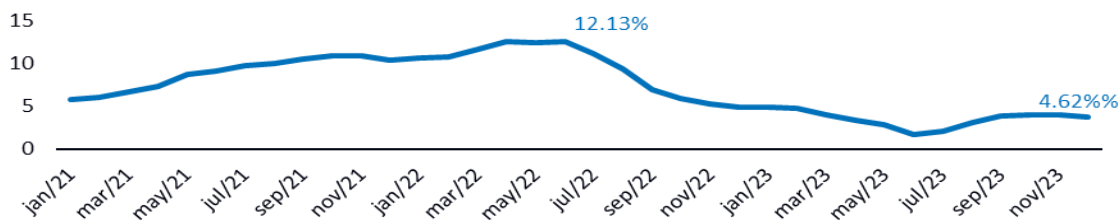


Taxa de Juros (SELIC)

Após um longo ciclo de aperto da política monetária, o Banco Central cortou a taxa básica de juros do Brasil em 100 p.p este ano

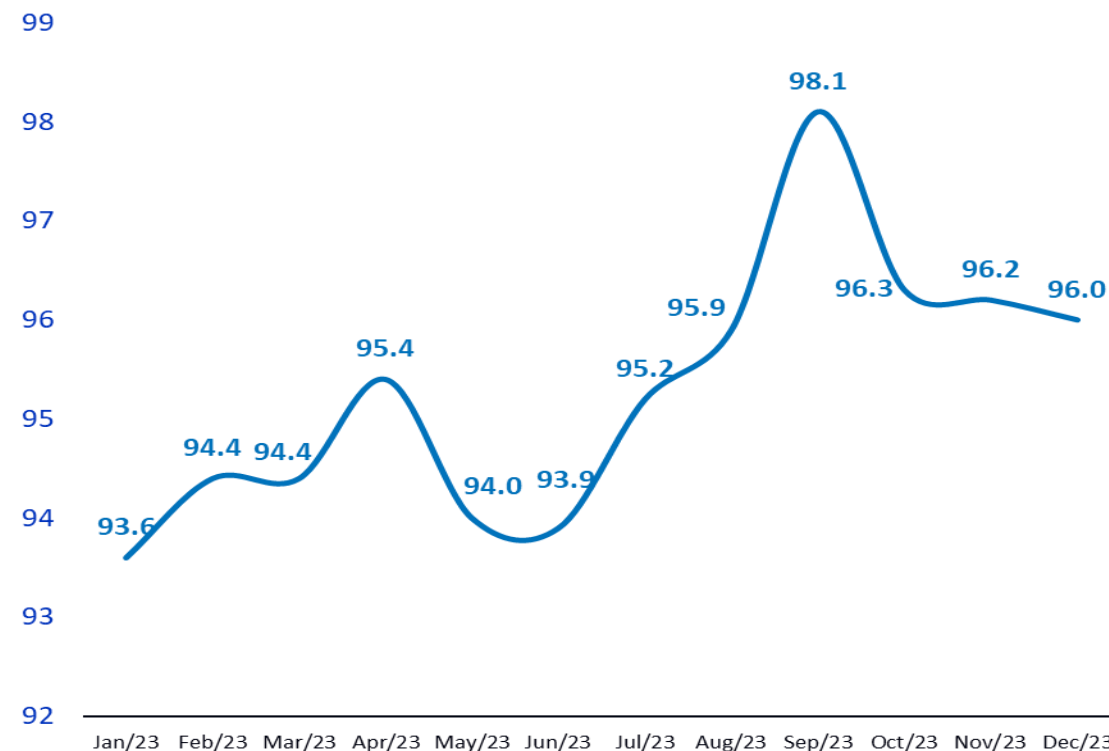


Inflação



Índice de Confiança da Construção (ICST)

O Índice de Confiança da Construção teve seu terceiro aumento mensal consecutivo, atingindo o maior nível desde outubro de 2012, o que destaca a melhoria contínua das condições do setor



Fonte: Banco Central do Brasil, Bolsa B3 e Fundação Getúlio Vargas

4 Estratégia de Vendas Diferenciada e Customizada

Equipes de vendas internas bem treinadas para cada segmento, com diferentes abordagens para aumentar a eficiência de vendas



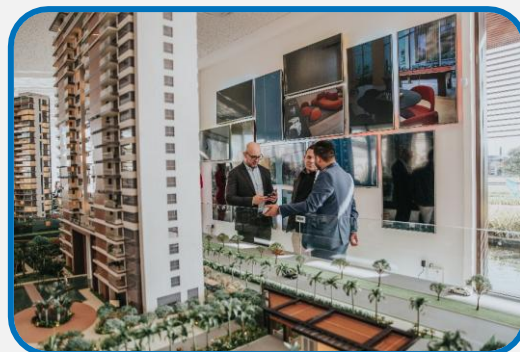
Equipe de vendas própria e parceria estratégica

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



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



4 Presença em Todos os Segmentos de Incorporação Imobiliária com Alta Capacidade de Execução e Know-how

Extenso histórico de mais de 222 projetos e 38 mil unidades entregues com foco em seus mercados: Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo...

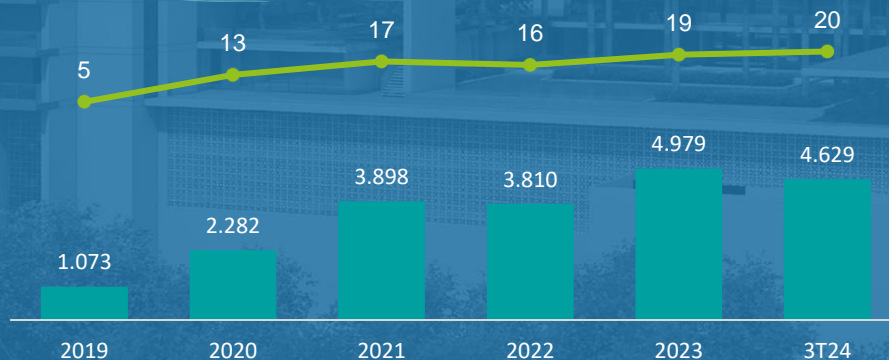


... Capacidade de execução comprovada

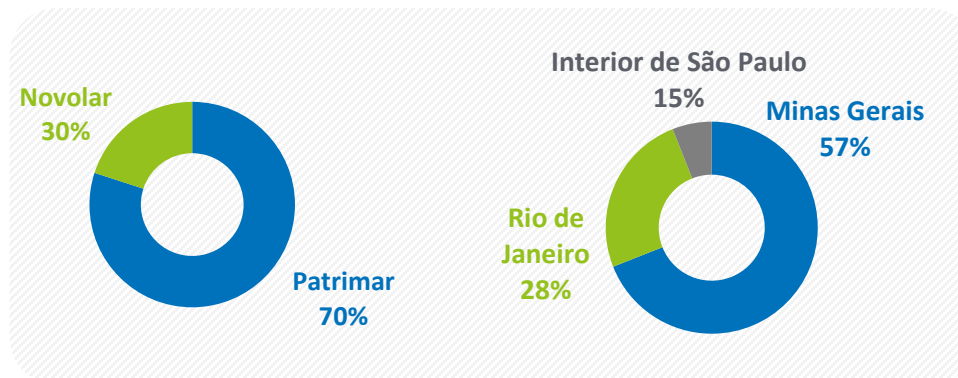
■ # Unidades em construção
● # de canteiros simultâneos

Flexibilidade para dimensionar a execução conforme a demanda

Longo histórico com capacidade executiva diferenciada, permitindo à Companhia executar diversas obras simultaneamente



Composição do Landbank



Visão do Landbank

GVG Total e % do total (R\$ mm; %)	Total	MG	RJ	Interior SP
Alta Renda	10.538 69%	8.176 54%	2.362 15%	-
Média Renda	2.336 15%	452 3%	617 4%	1.267 8%
Baixa Renda	2.407 16%	-	1.317 9%	1.090 7%
Total	15.280 100%	8.628 57%	4.296 28%	2.357 15%

4 Excelência Operacional em Técnicas Construtivas e Inteligência de Mercado

Alvenaria



- ✓ Maior Flexibilidade
- ✓ Layout Personalizado
- ✓ Design 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

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)

Eficiência

Prêmios e Certificações



O Empreiteiro

8ª Maior Construtora do Brasil



Valor 1.000

675ª Maior Empresa do Brasil
3ª Maior empresa de Minas Gerais



Top Open Corps Middle Markets

2ª Construtora mais Inovadora País



Master Imobiliário 2022

Apogée, L'Essence e Oceana Golf reconhecidos como Master Imobiliário



Prêmio Destaque ADEMI RJ

Categoria Projeto Residencial



XXV Prêmio Minas Desempenho Empresarial Melhores e Maiores Empresas de MG

Construção Civil e Engenharia

4 Patrimar diferencia seus empreendimentos com comodidades exclusivas



Infra-estrutura

- Ebikes: bicicleta elétrica de condomínio
- Scooter Elétrico
- Balsa Service: acesso à Praia da Reserva pela Lagoa de Marapendi
- Beach Car: serviço de carro elétrico para acesso à praia



Lazer

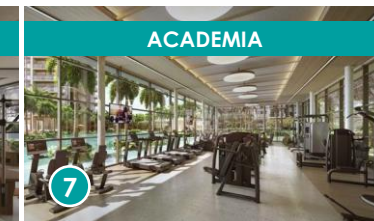
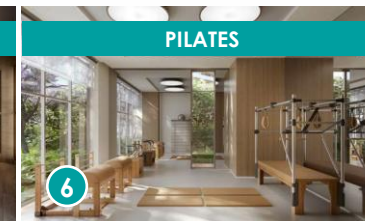
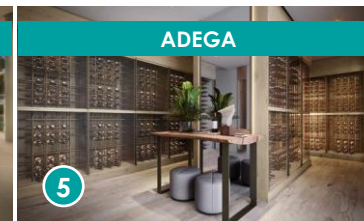
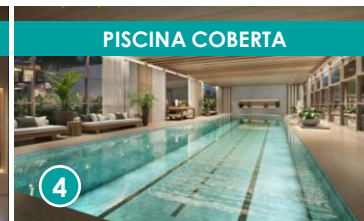
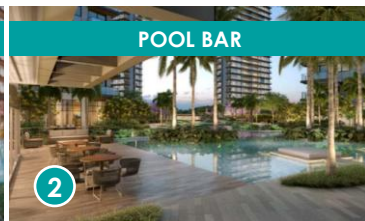
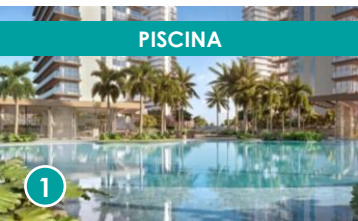
- Salão de Festas e Espaço Gourmet
- Piscina Adulta e Recreativa
- Acqua Play: piscina infantil
- Pool Bar
- Piscina Coberta Climatizada
- Deck e prainha



Bem-estar

- Spa
- Repouso
- Sauna Seca
- Sauna à Vapor
- Espaço de Beleza
- Sala de Massagem

Adicional oferecido pelo Oceana Golf



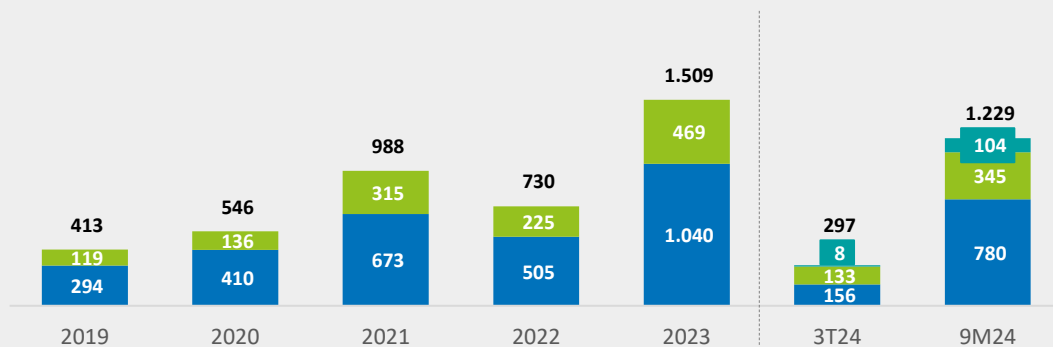
Excelente Infraestrutura: A Patrimar oferece comodidades exclusivas para uma área comum de alto nível e parcerias com empresas conceituadas pelo mesmo custo por metro quadrado



Vendas Líquidas 100%

(R\$ MM)

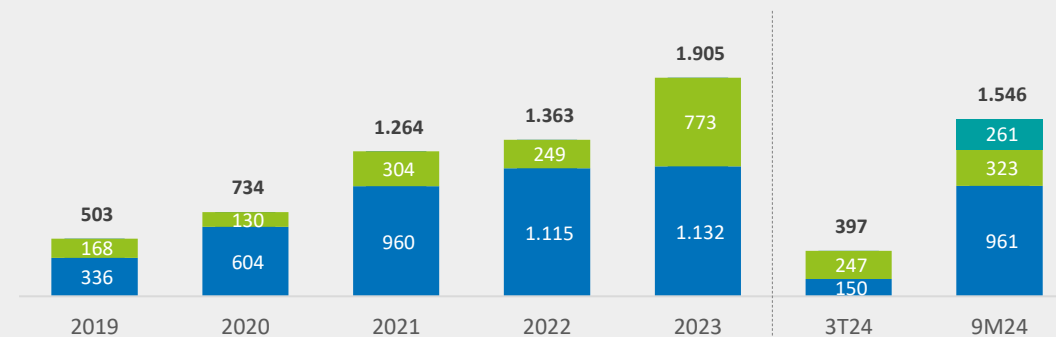
■ Patrimar ■ Novolar ■ Não Controlado



Lançamento 100%

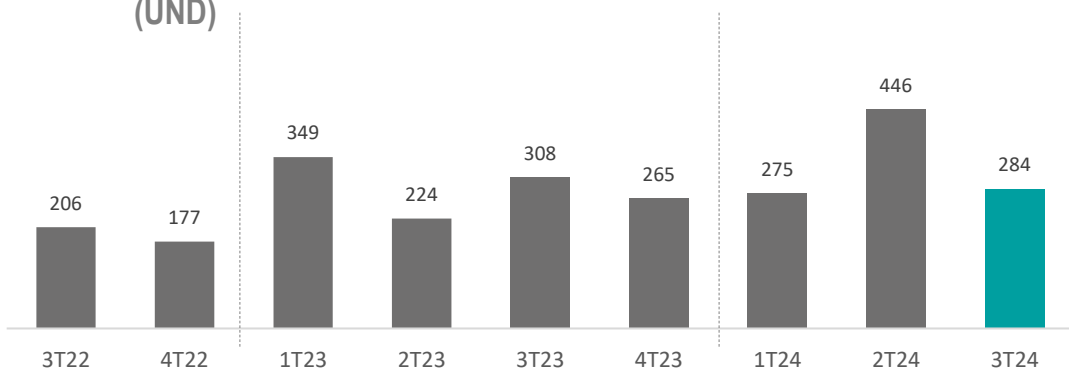
(R\$ MM)

■ Patrimar ■ Novolar ■ Não Controlado



Repasses

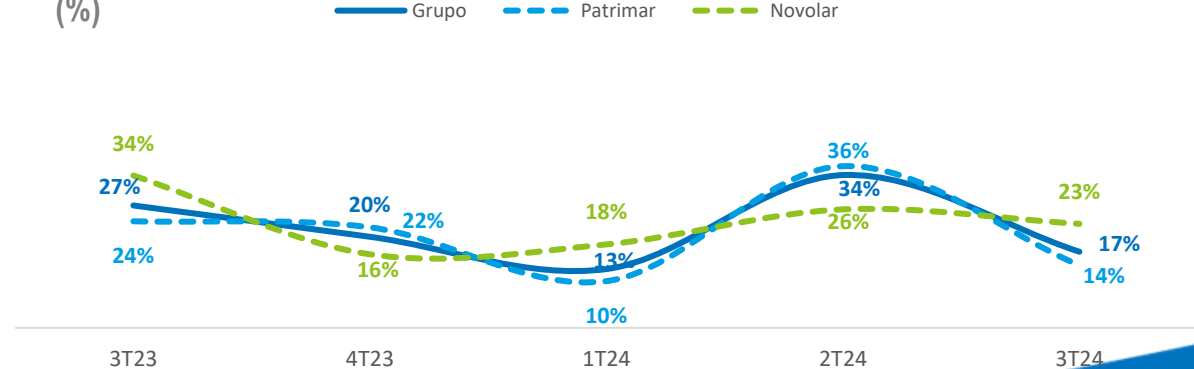
(UND)



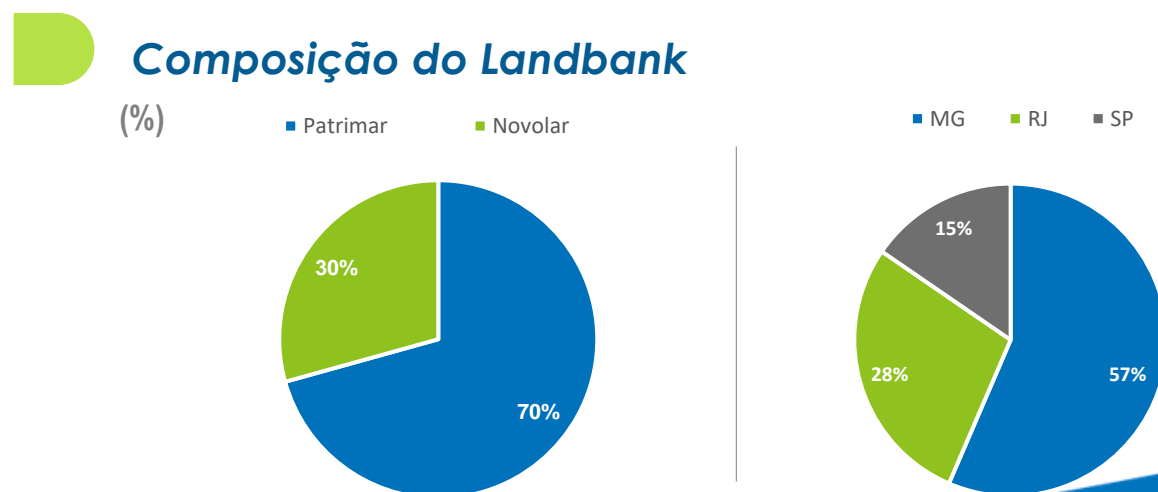
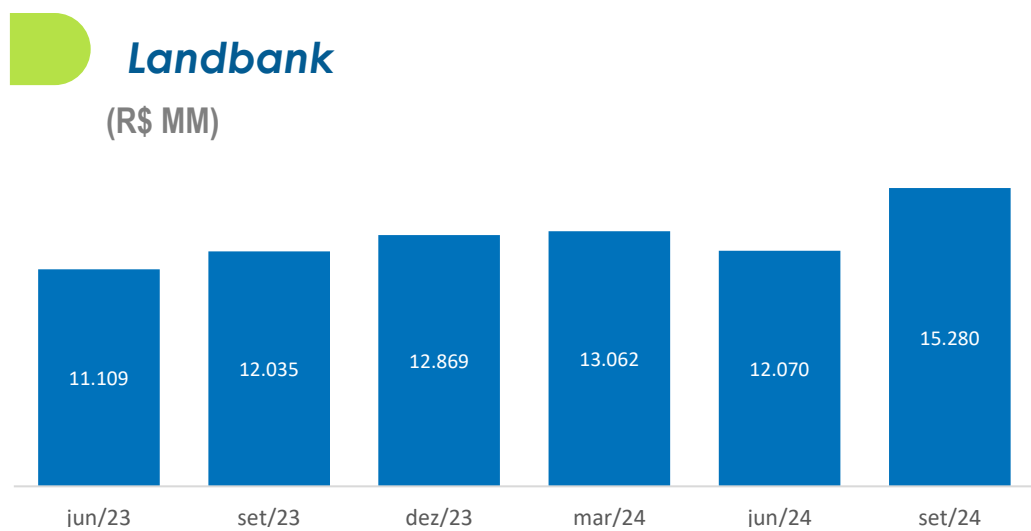
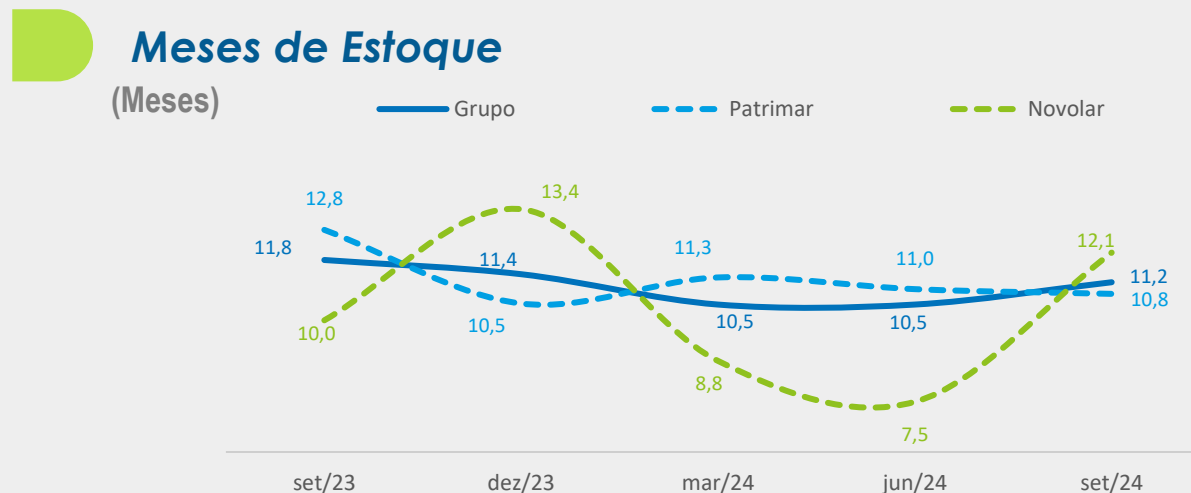
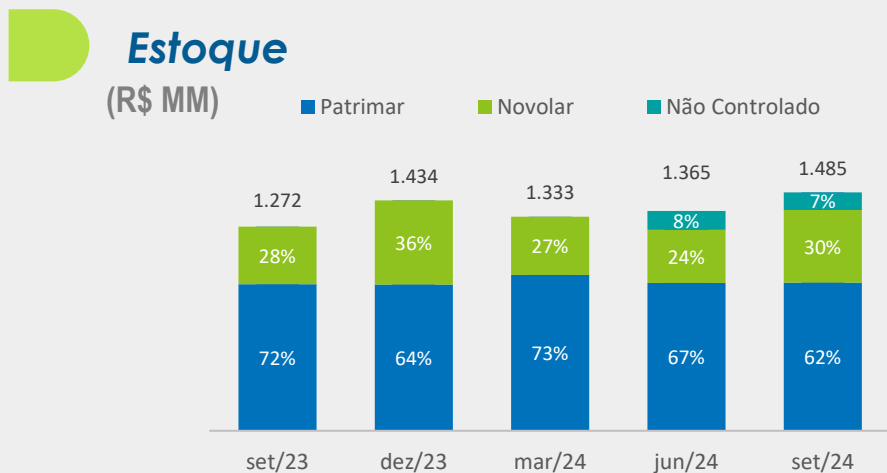
VSO Líquida

(%)

— Grupo — Patrimar — Novolar



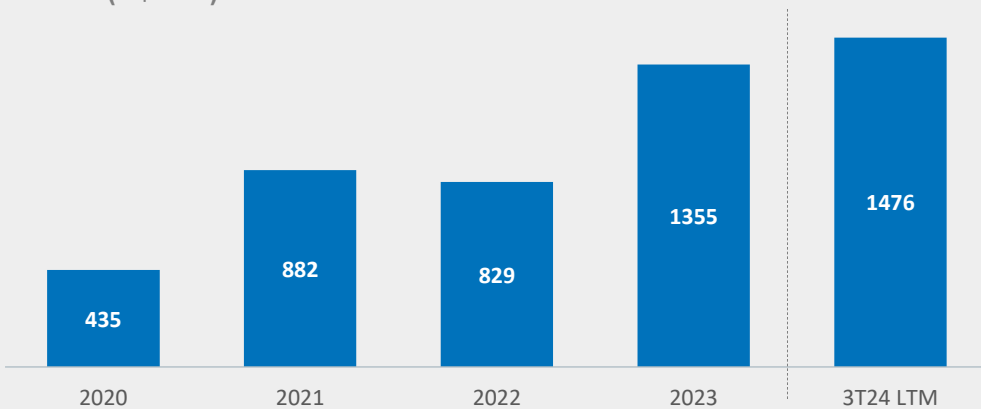
5 Patrimar diferencia seus empreendimentos com comodidades exclusivas



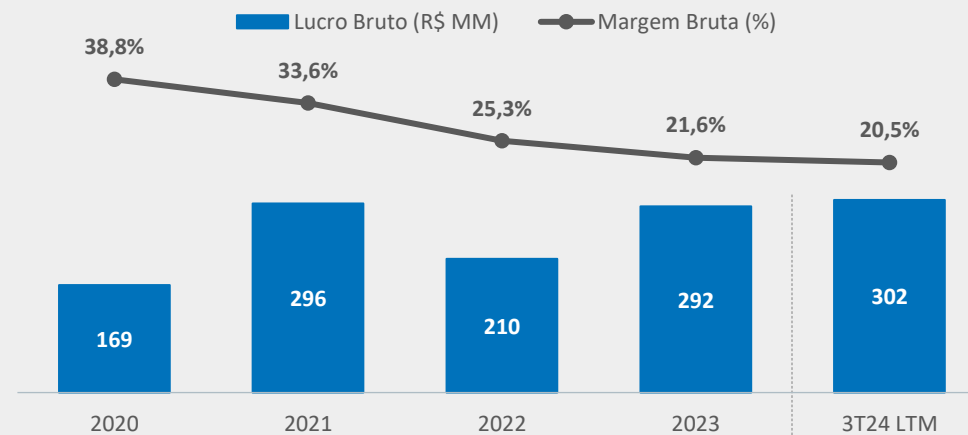


Receita Operacional Líquida

(R\$ MM)

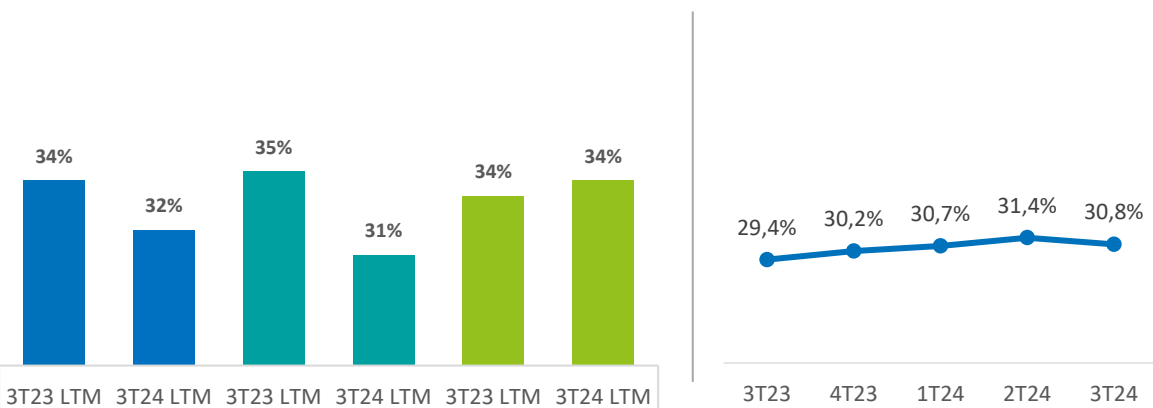


Lucro Bruto e Margem Bruta

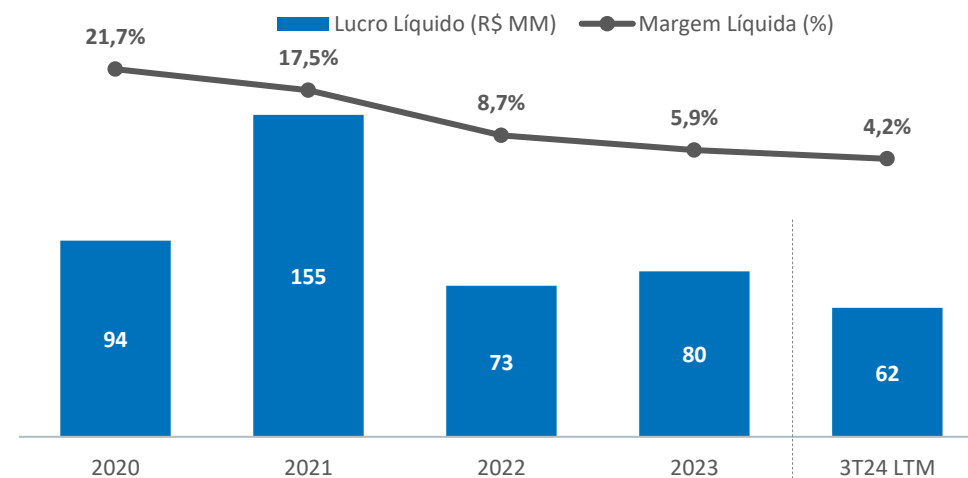


Margem Bruta das Vendas & Margem Backlog¹

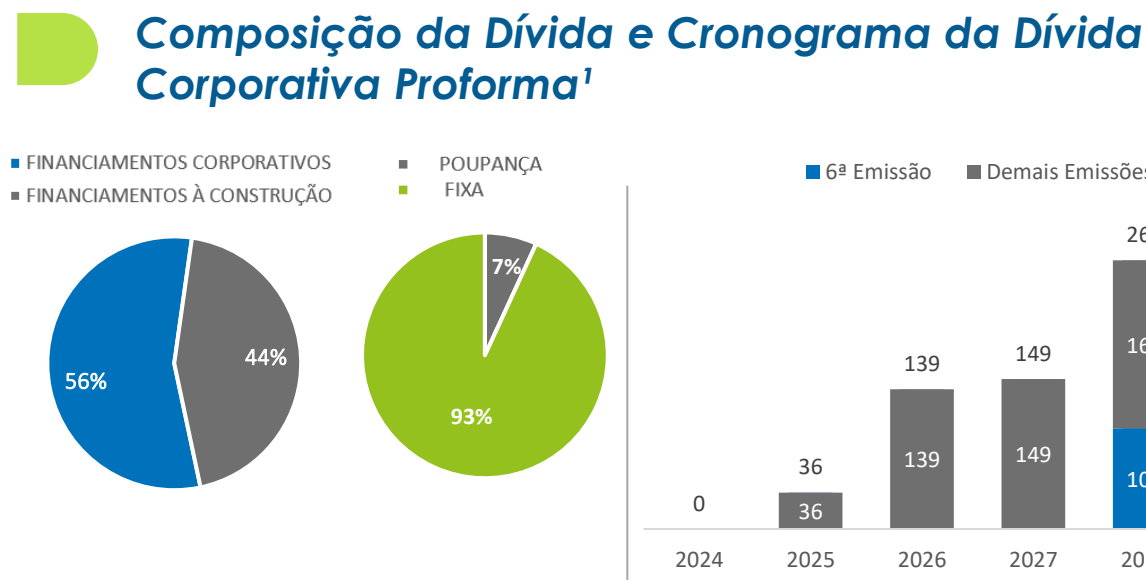
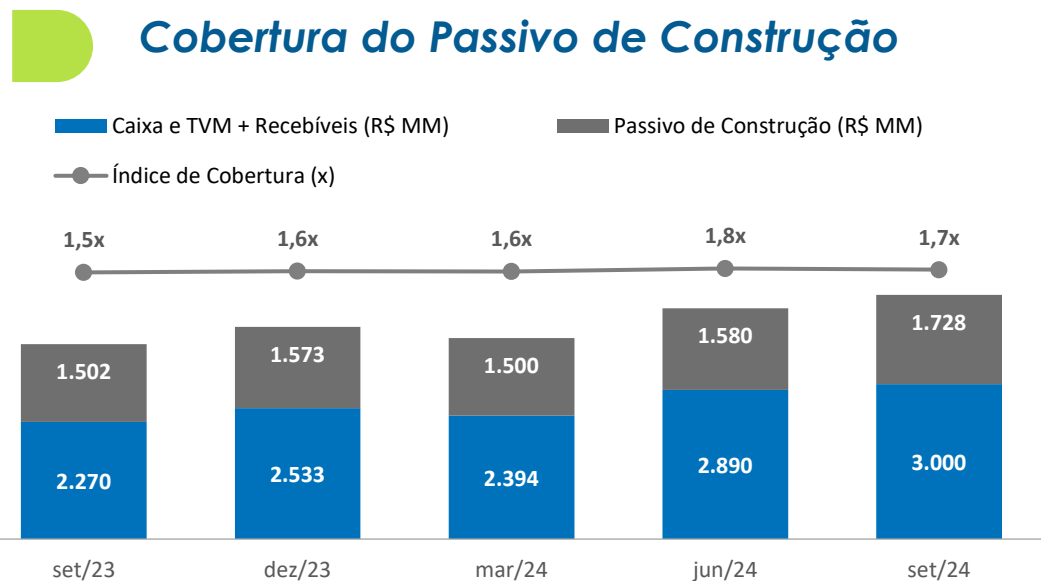
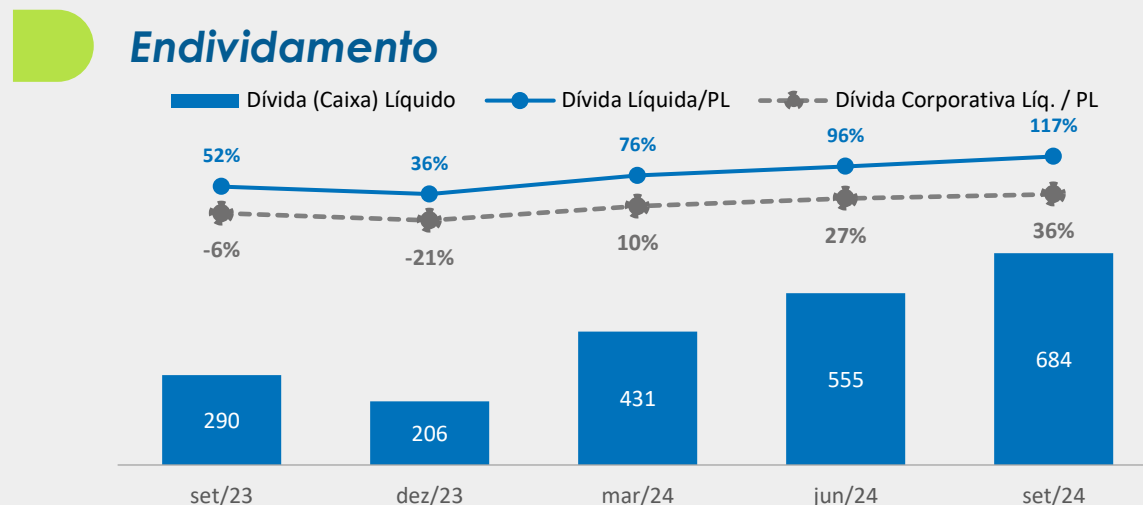
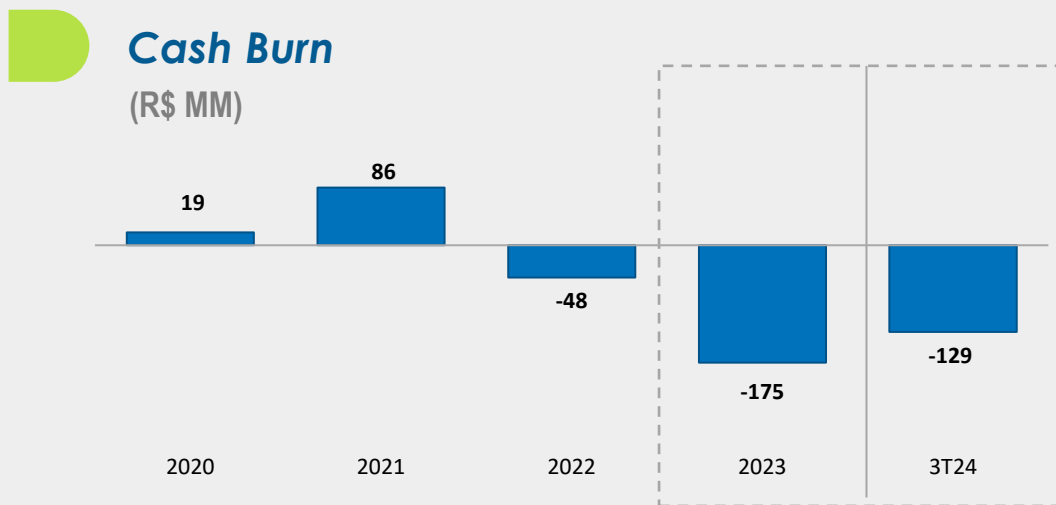
(%)



Lucro Líquido e Margem Líquida



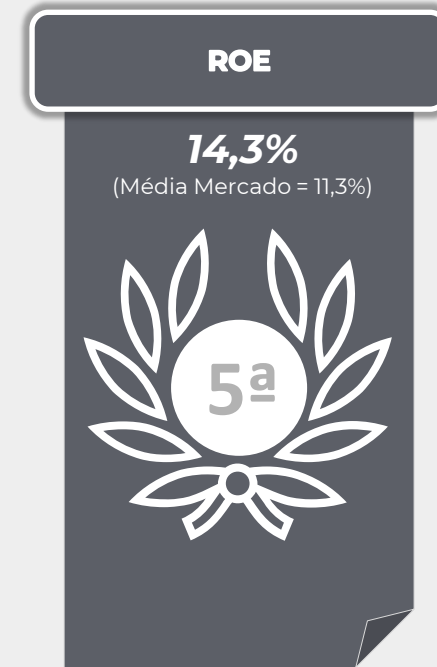
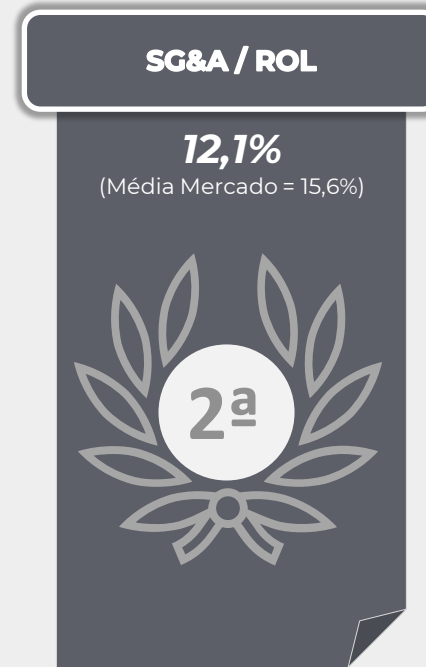
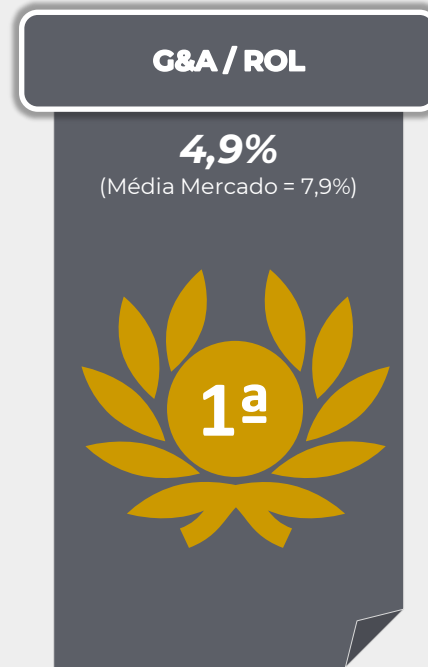
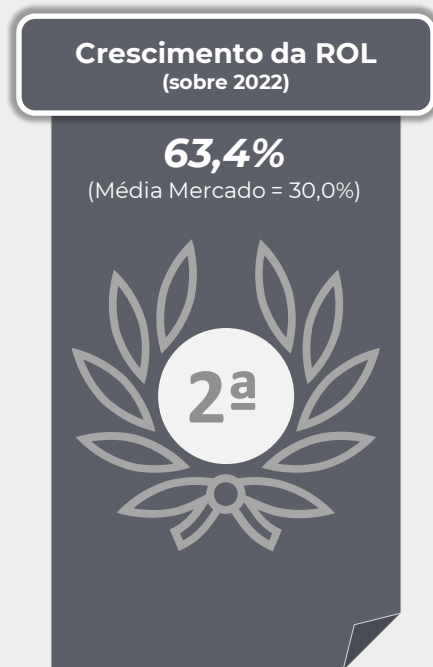
Nota: A Margem Bruta das Vendas considera o valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida. A Margem Backlog (Margem a Apropriar) considera apenas a receita e custo a incorrer, sem impostos, sat e demais efeitos contábeis.
 Fonte: Números Consolidados e informações da Companhia



Nota: (1) Considera o pagamento já realizado da 1ª Emissão de Debêntures, e o pré-pagamento da 2ª Emissão e a Captação também realizada da 5ª Emissão.
Fonte: Números consolidados e informações da Companhia

5 Benchmark

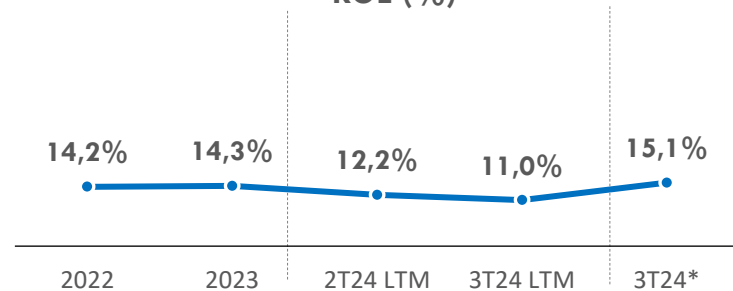
Excelente posicionamento em diversos indicadores quando comparados a outras incorporadoras do mercado





Retorno para o acionista

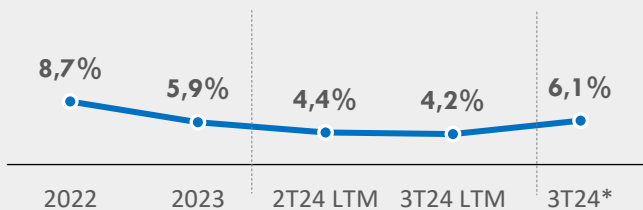
ROE (%)



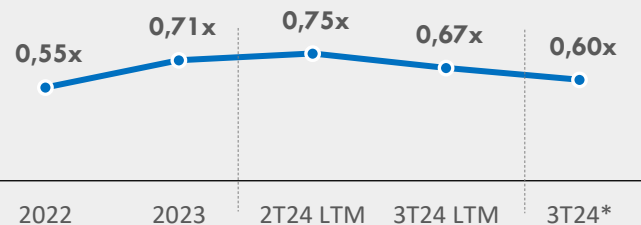
*O cálculo do ROE, considera as médias dos saldos de abertura e fechamento em cada ano para o valores de Ativo Total e Patrimônio Líquido (PL); para 2T24 o cálculo é anualizado.

Alavancas do Negócio

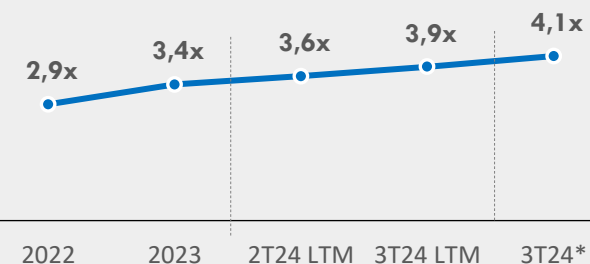
Margem Líquida (%)



Giro do Ativo (x)

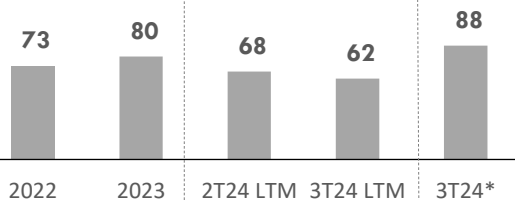


Alavancagem Financeira (x)

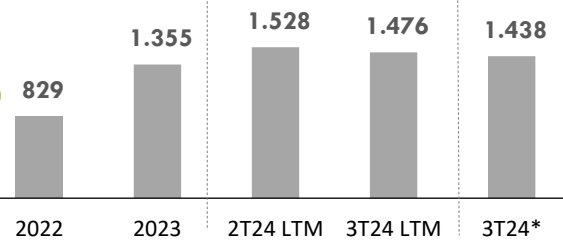


Indicadores Financeiros

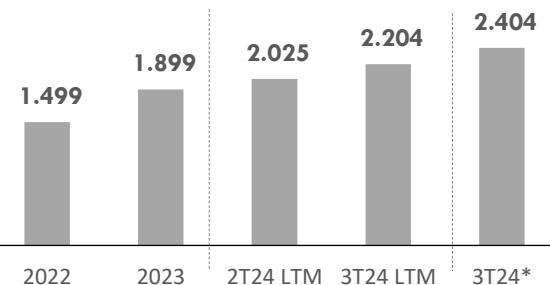
Lucro Líquido (R\$ MM)



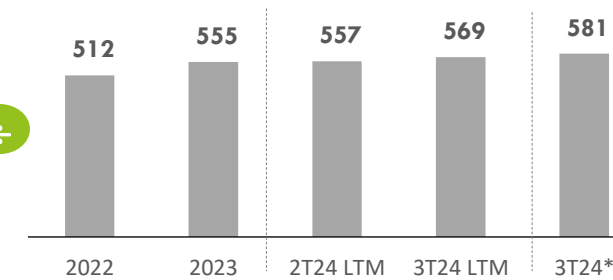
Receita Líquida (R\$ MM)



Ativo Total (R\$ MM)



Patrimônio Líquido (R\$ MM)



*Os valores de 3T24 são anualizados.

6 Governança Corporativa

Membros do Conselho de Administração

Heloisa Veiga
Presidente



Fernando Calaes
Membro Independente

Renata Vilhena
Membro Independente



Renata Veiga
Membro

Milton Loureiro
Membro Independente














Membros do Comitê de Auditoria, Riscos e Compliance

Fernando Calaes
Coordenador

Jonathan Brasileiro
Membro

Débora Gomes
Membro

Time De Gestão Experiente e Qualificado

Nome/Posição	Anos de Patrimar	Anos no mercado imobiliário
 Alex Veiga CEO	41	41
 Felipe Enck CFO & DRI	3	14
 Lucas Couto Diretor Executivo Comercial e Marketing	14	14
 Alexandre Lara Nicácio Diretor Executivo Técnico	11	30
 Ronaldo de Almeida Diretor Executivo de Obras - Patrimar	31	33
 Farley Ornelas Diretor Executivo de Obras - Novolar	10	16
 Renata Veiga Diretora Executiva de Produto e Incorporação	13	13
 Paulo Araujo Diretor Executivo Regional - RJ	1	18
 Carlos Bianconi Diretor Regional - SP	1	15
 Patricia Veiga Diretora Executiva de Inovação e ESG	10	10
 Silvano Aragão Diretor Executivo de Desenvolvimento Humano	4	25



Categoria A na CVM desde 2020



Equipe de gestão diversificada



Capacitação das equipes e foco em resultados

6 Agenda ESG

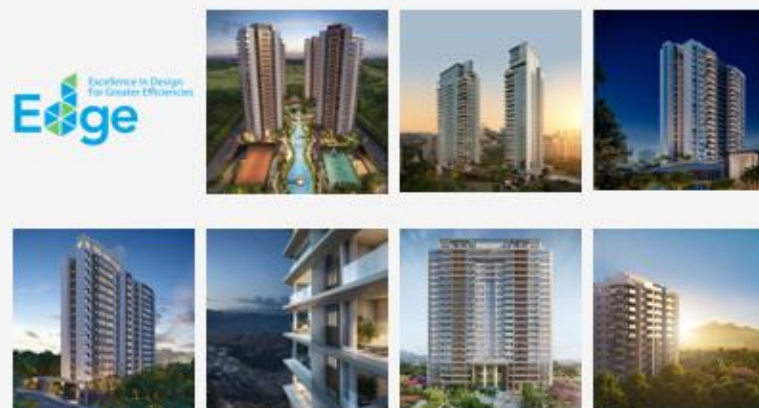


O Grupo Patrimar vem investindo significativamente em uma agenda de desenvolvimento de empreendimentos mais sustentáveis, melhor relacionamento com as comunidades e a sociedade em geral e o fortalecimento da nossa governança corporativa.

Empenho com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis da ONU



7 Empreendimentos com Certificação EDGE



Compromisso com a Sociedade



Compromissos Firmados

- ✓ 70% dos nossos empreendimentos terão alguma certificação de sustentabilidade reconhecida no mercado até 2026;
- ✓ 50% de eventos com carbono neutro em 2024;
- ✓ 100% de neutralização até 2026.

Relatório de Sustentabilidade




Clique para
acessar



7 Novos Negócios

Avançamos na operacionalização de nosso novo negócio multifamiliar com nossas novas empresas Viv In (incorporadora e proprietária de empreendimentos residenciais) e Livizi (gerentes de projetos), formadas por meio da *joint venture* com a Performance Empreendimentos Imobiliários, no início de 2023.



Crescimento Potencial Mapeado



Foco

Oportunidades



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



DIFERENCIAÇÃO

Atendimento, serviços e monetização (solução interna)



**DIVERSIFICAÇÃO E
NOVOS INVESTIMENTOS**



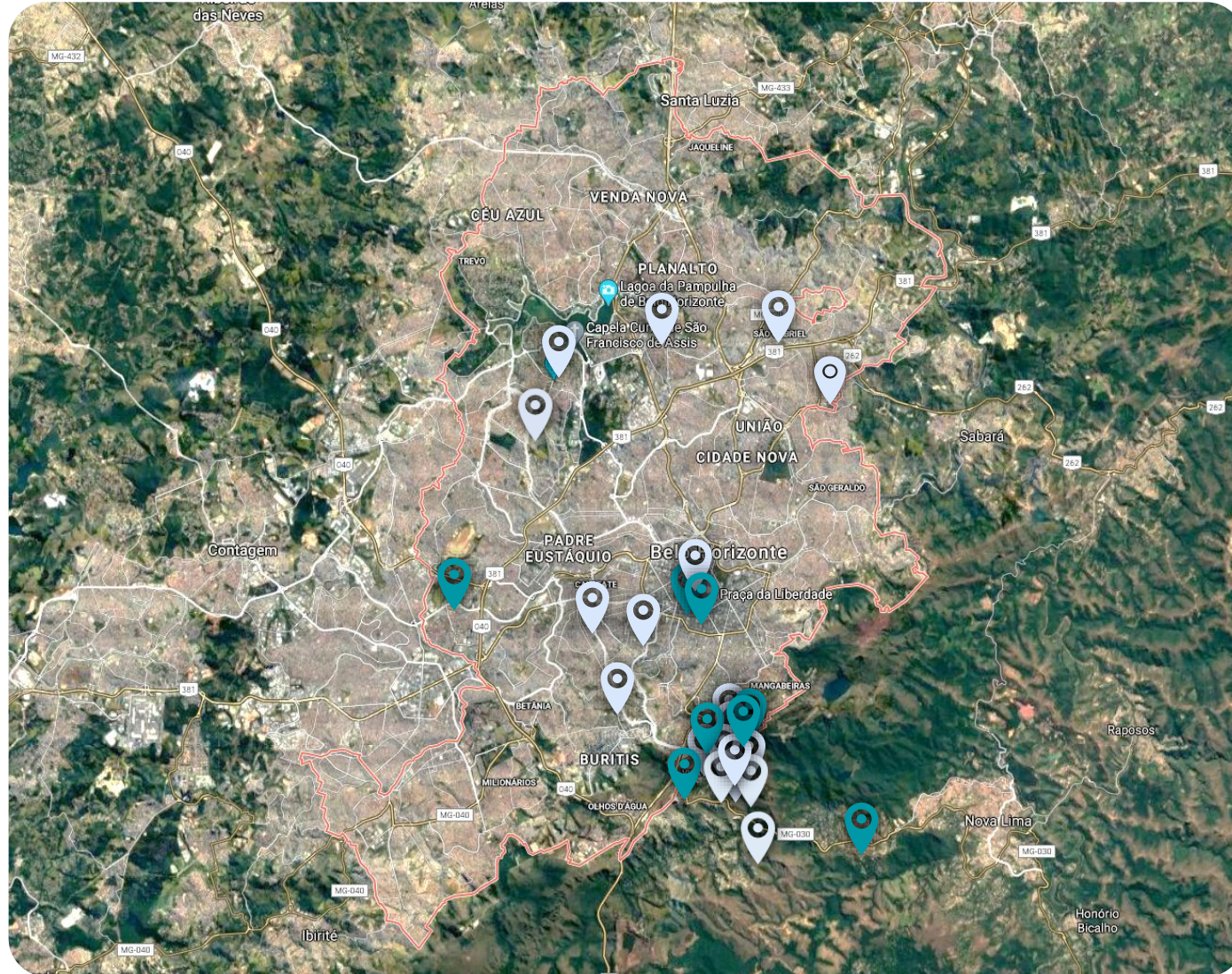
Powered by
LIVIZI PROPERTY
MANAGEMENT

Anexos

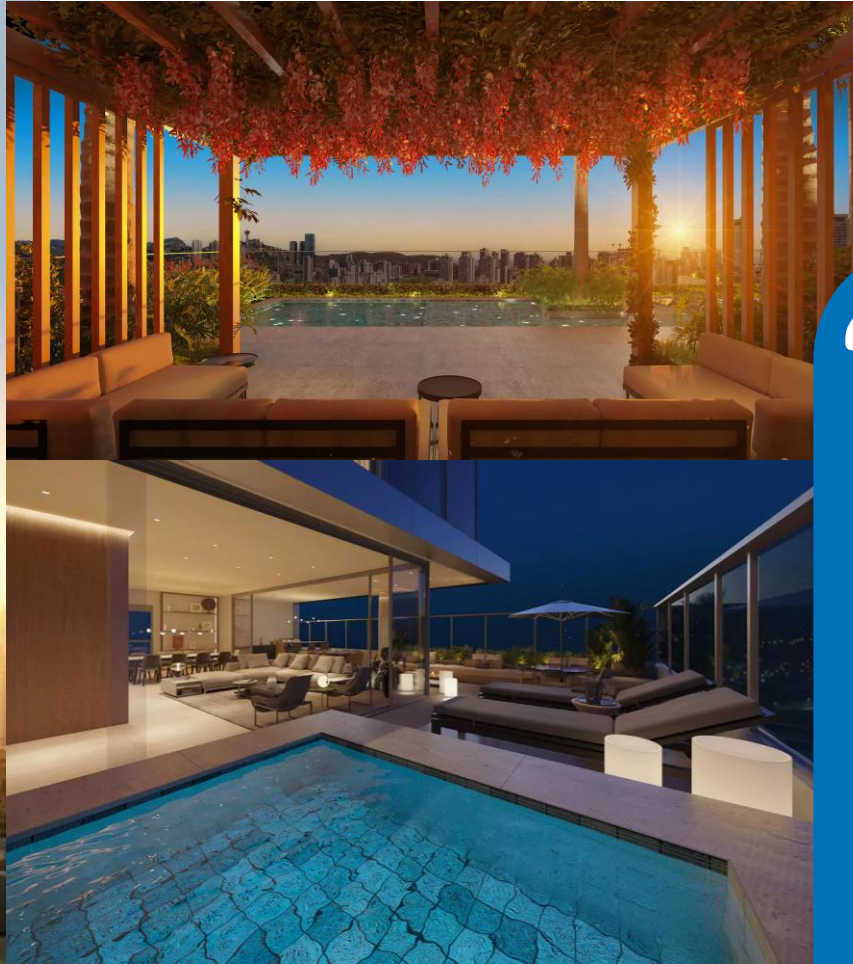


Landbank Belo Horizonte e Nova Lima

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Minas Gerais – Étoile | La Réserve



Étoile | Complexo La Réserve
Lançamento: 2020

“

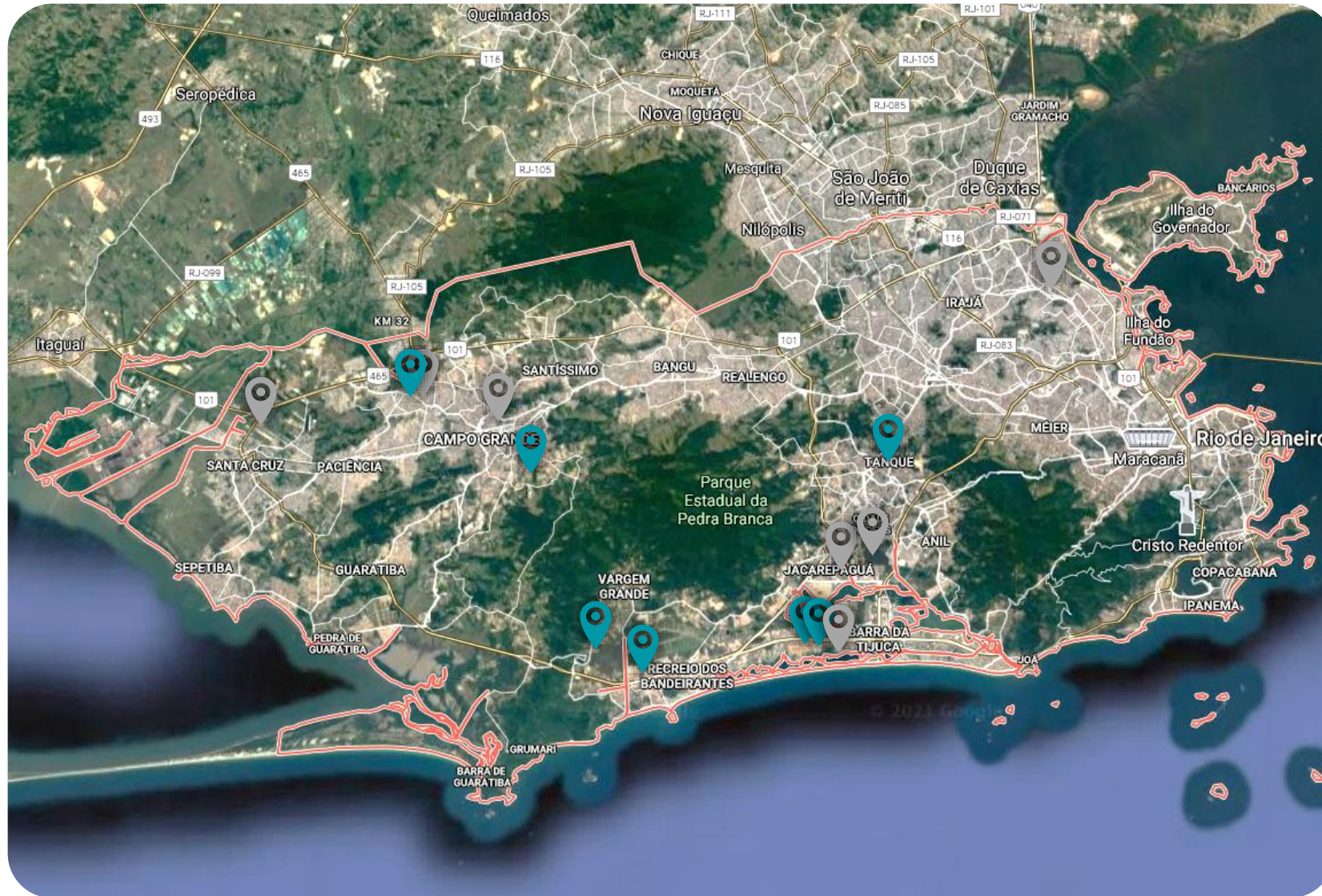
La Réserve é uma ilha de luxo e sofisticação na área mais nobre da cidade com um conjunto de 6 torres a ser finalizado em abril de 2027 que irá prover os clientes com serviços personalizados.

Desde a concepção, o empreendimento tem demonstrado enorme sucesso em vendas, provendo uma geração de caixa consistente, sem necessidade de financiamento.

”

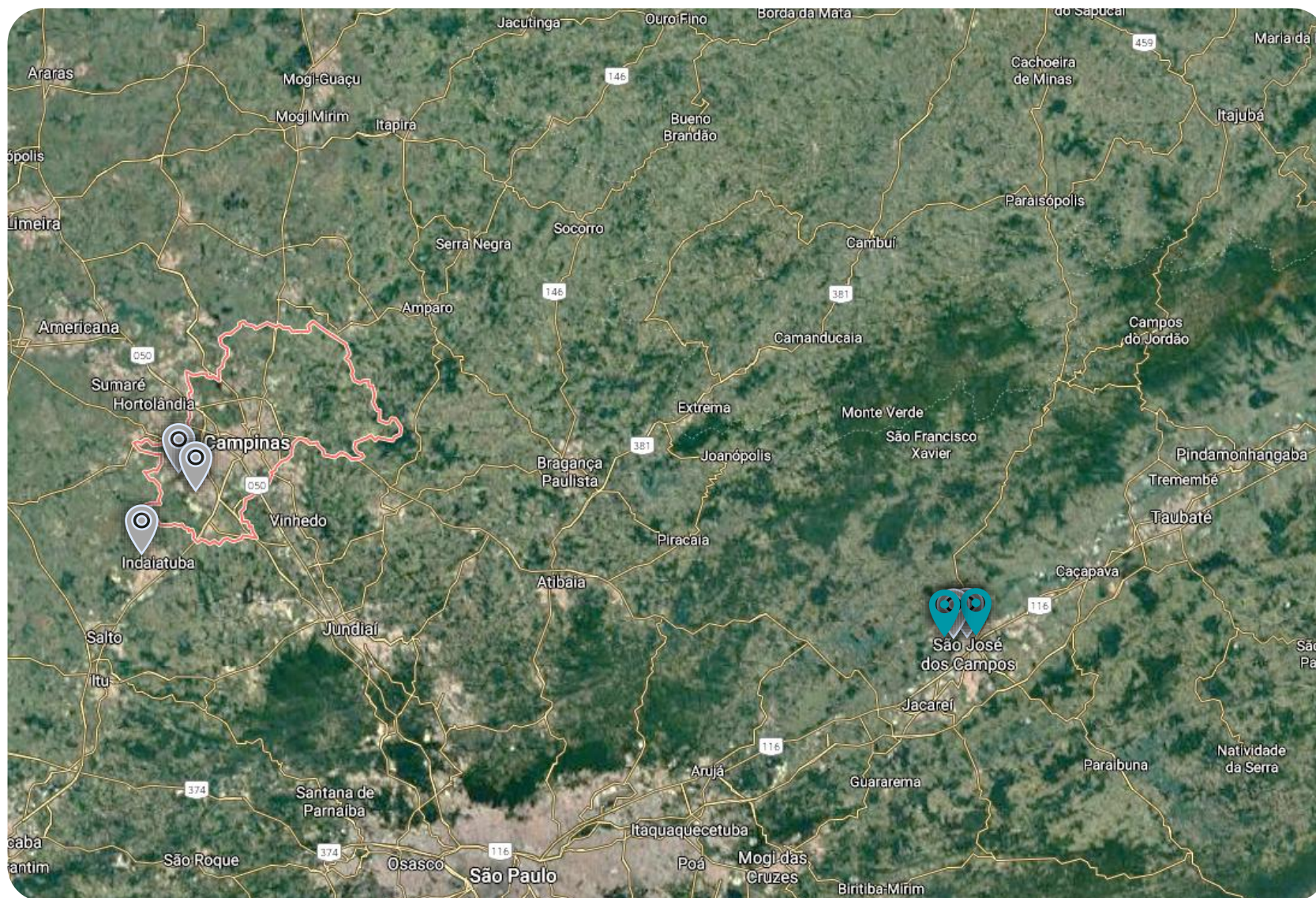
Landbank Rio de Janeiro

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Landbank São Paulo

- EM CONSTRUÇÃO
- LANDBANK



Resultados



Resultados Consolidado – Grupo Patrimar



DRE (R\$ mil)	3T24	3T23	Δ %	9M24	9M23	Δ %
Receita Operacional Líquida	359.393	411.757	-12,7%	1.118.585	998.085	12,1%
Custo dos imóveis vendidos	(265.730)	(323.738)	-17,9%	(895.501)	(784.534)	14,1%
Lucro bruto	93.663	88.019	6,4%	223.084	213.551	4,5%
Margem bruta operacional	26,1%	21,4%	0,2 p.p.	19,9%	21,4%	-0,1 p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(57.608)	(52.650)	9,4%	(137.131)	(130.414)	5,2%
Gerais e administrativas	(23.301)	(17.853)	30,5%	(64.223)	(49.753)	29,1%
Vendas	(28.717)	(32.462)	-11,5%	(83.349)	(69.824)	19,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(3.561)	(2.231)	59,6%	4.497	(8.838)	-150,9%
Equivalência patrimonial	(2.029)	(104)	1851,0%	5.944	(1.999)	-397,3%
Lucro (prejuízo) operacional	36.055	35.369	1,9%	85.953	73.137	3,4%
Receitas financeiras	12.392	13.794	-10,2%	39.752	35.807	11,0%
Despesas financeiras	(21.271)	(13.832)	53,8%	(57.268)	(36.731)	55,9%
Resultado financeiro	(8.879)	(38)	23265,8%	(17.516)	(924)	1796,7%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	27.176	35.331	-23,1%	68.437	82.213	-16,8%
Imposto de renda e contribuição social	(5.215)	(7.891)	-33,9%	(23.070)	(19.778)	16,6%
Lucro (prejuízo) líquido	21.961	27.440	-20,0%	45.367	62.435	-27,3%
Margem líquida	6,1%	6,7%	-0,1 p.p.	4,1%	6,3%	-0,4 p.p.
Atribuível a:						
Participação do controlador	18.100	23.257	-22,2%	45.284	39.881	-11,9%
Participação dos sócios não controladores	3.861	4.183	-7,7%	83	22.554	27073,2%

Resultados Consolidado – Grupo Patrimar



Ativo	30/09/2024	31/12/2023	Δ %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	282.641	425.150	-33,5%
Título e valores mobiliários	106.631	171.956	-38,0%
Conta a receber de clientes	516.773	274.411	88,3%
Imóveis a comercializar	539.520	471.124	14,5%
Tributos a recuperar	27.031	20.847	29,7%
Despesas antecipadas	44.816	34.239	30,9%
Outras contas a receber	26.250	26.290	-0,2%
Total do ativo circulante	1.543.662	1.424.017	8,4%
Não circulante			
Aplicações Financeiras	3.112	2.905	7,1%
Contas a receber de clientes	645.037	497.867	29,6%
Imóveis a comercializar	68.915	61.222	12,6%
Depósitos judiciais	744	757	-1,7%
Créditos com partes relacionadas	89.639	32.332	177,2%
Impostos diferidos ativos	2.136	2.247	-4,9%
Total do ativo realizável a longo prazo	809.583	597.330	35,5%
Investimentos	34.562	26.506	30,4%
Imobilizado	50.884	50.116	1,5%
Intangível	10.150	8.319	22,0%
Direito de uso de arrendamento	15.854	5.006	216,7%
Total do ativo não circulante	921.033	687.277	34,0%
Total do ativo	2.464.695	2.111.294	16,7%

Passivo	30/09/2024	31/12/2023	Δ %
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	139.054	164.443	-15,4%
Arrendamento	3.723	3.540	5,2%
Fornecedores	124.561	130.750	-4,7%
Salários e encargos sociais	23.986	19.880	20,7%
Tributos a pagar	8.517	8.222	3,6%
Obrigações por compra de imóveis	25.911	27.650	-6,3%
Adiantamentos de clientes	268.896	247.098	8,8%
Provisão para manutenção de imóveis	3.376	2.696	25,2%
Tributos diferidos	12.560	11.965	5,0%
Outras contas a pagar	2.282	1.224	86,4%
Total do passivo circulante	612.866	617.620	-0,8%
Não circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	934.058	638.433	46,3%
Arrendamentos	12.262	1.699	621,7%
Obrigações por compra de imóvel	75.482	27.309	176,4%
Adiantamentos recebidos de clientes	155.273	176.875	-12,2%
Provisão para riscos	3.569	8.950	-60,1%
Provisão para manutenção de imóvel	24.785	19.606	26,4%
Tributos correntes com recolhimento diferido	34.939	20.472	70,7%
Débitos com partes relacionadas	19.672	21.190	-7,2%
Provisão para passivo a descoberto	8.915	7.650	16,5%
Total do passivo não circulante	1.268.955	922.184	37,6%
Patrimônio líquido			
Capital social	269.172	269.172	0,0%
Reservas de capital	259	259	0,0%
Reservas de lucro	126.507	143.058	-11,6%
Lucro Acumulado	45.284	-	n/a
	441.222	412.489	7,0%
Participação dos não controladores	141.652	159.001	-10,9%
Total do patrimônio líquido	582.874	571.490	2,0%
Total do passivo e patrimônio líquido	2.464.695	2.111.294	16,7%

Fluxo de Caixa Consolidado – Grupo Patrimar



Fluxo de Caixa - R\$	30/09/2024	30/09/2023	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	45.367	62.435	-27,3%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
Depreciações e amortizações	17.123	15.840	8,1%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	20.833	25.163	-17,2%
Resultado de equivalência patrimonial	(5.944)	1.999	-397,3%
Provisão para manutenção de imóveis	11.793	8.909	32,4%
Provisão para devedores duvidosos	(2.718)	8.176	-133,2%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	3.023	(22)	-13840,9%
Provisão para distratos	(1.014)	408	-348,5%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	73.006	52.174	39,9%
Imposto de renda e contribuição social	12.026	8.939	34,5%
Baixa de Ativos Imobilizados	5.056	4.508	12,2%
Rendimento de títulos e valores mobiliários	(12.766)	(8.315)	53,5%
	165.785	180.214	-8,0%
Variações no capital circulante			
Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	(406.633)	(281.442)	44,5%
Imóveis a comercializar	(76.089)	(37.801)	101,3%
Tributos a recuperar	(6.073)	(4.929)	23,2%
Outros ativos	(10.524)	(13.712)	-23,2%
Fornecedores	(6.189)	31.229	-119,8%
Salários e encargos sociais	4.106	10.466	-60,8%
Obrigações tributárias	14.375	13.836	3,9%
Obrigações por compra de imóveis	46.434	30.250	53,5%
Adiantamentos de clientes	196	(43.531)	-100,5%
Outros passivos	15.342	3.754	308,7%
Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia	(5.934)	(3.839)	54,6%
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(8.404)	(3.695)	127,4%
	(439.393)	(299.414)	46,8%
Juros pagos	(82.097)	(48.704)	68,6%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(11.044)	(10.839)	1,9%
	(366.749)	(178.743)	105,2%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais			
Fluxos das atividades de investimentos			
Aumento de títulos e valor mobiliários	78.091	(5.770)	-1453,4%
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(207)	(163)	27,0%
Adiantamentos a empresas ligadas	(58.825)	(13.546)	334,3%
Aportes (retorno) de investimentos	(847)	3.433	-124,7%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(35.626)	(33.695)	5,7%
	(17.414)	(49.741)	-65%
Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos			
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Valores recebidos de empréstimos e financiamentos	402.787	332.310	21,2%
Amortização de principal de empréstimos e financiamentos	(127.150)	(151.740)	-16,2%
Dividendos pagos	(16.551)	(13.600)	21,7%
Distribuições a sócios não controladores, líquido	(17.432)	(37.380)	-53,4%
	241.654	129.590	86,5%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos			
Aumento de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(142.509)	(98.894)	44,1%
Varição de caixa			
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	425.150	330.137	28,8%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	282.641	231.243	22,2%
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(142.509)	(98.894)	44,1%

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