

Prévia Operacional 1T24



Belo Horizonte, 17 de abril de 2024 - 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 1º trimestre do exercício de 2024 ("1T24"). 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



R\$ 214 MM

em Lançamentos **204%**

maior que 1T23

maior valor histórico de 1º trimestre



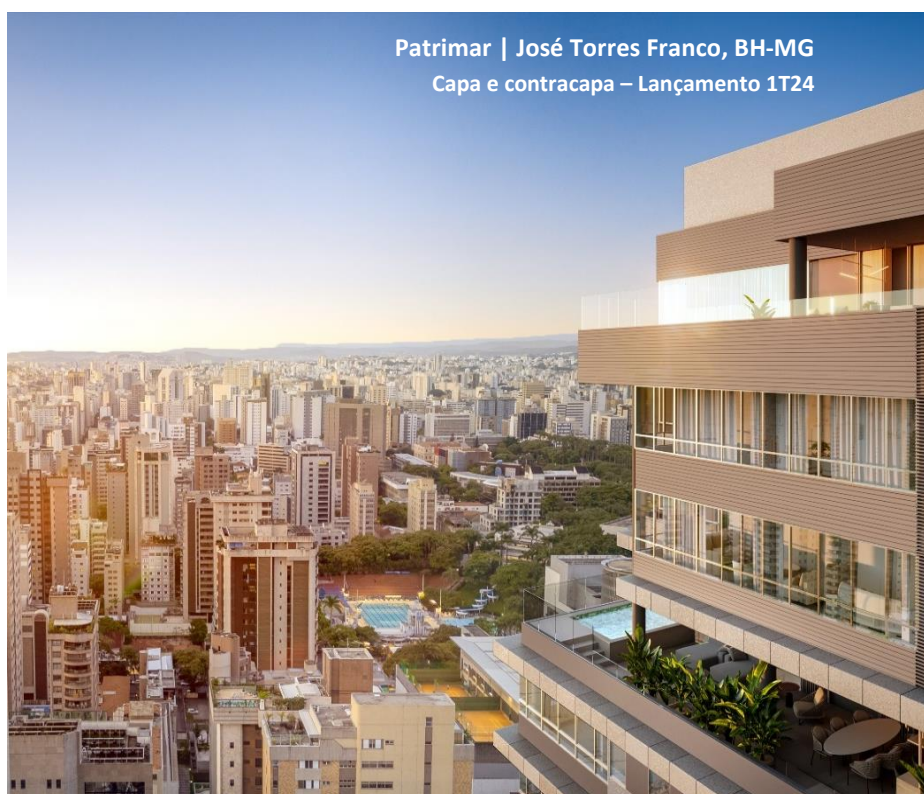
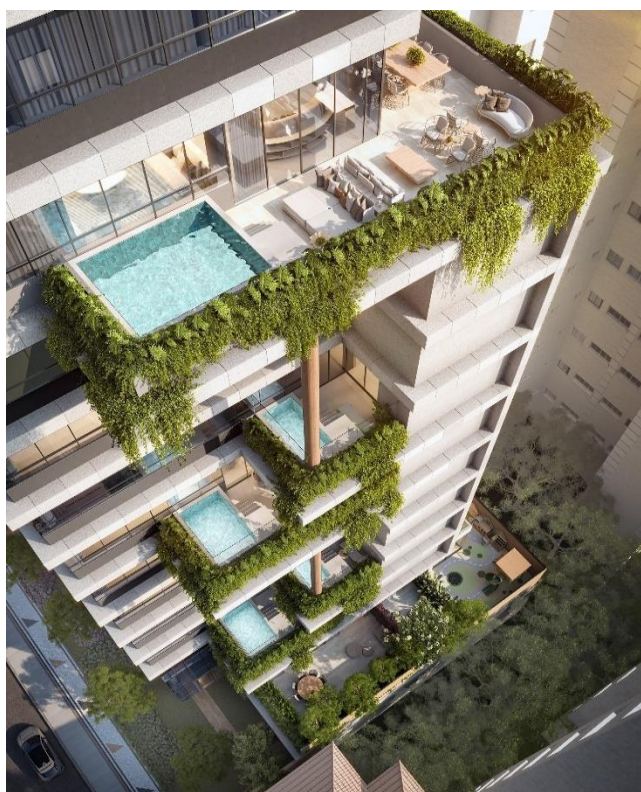
R\$ 207 MM

em Vendas Líquidas **9%**

maior que 1T23



Atingimos **R\$ 13 Bi** em
landbank, o maior VGV da
companhia





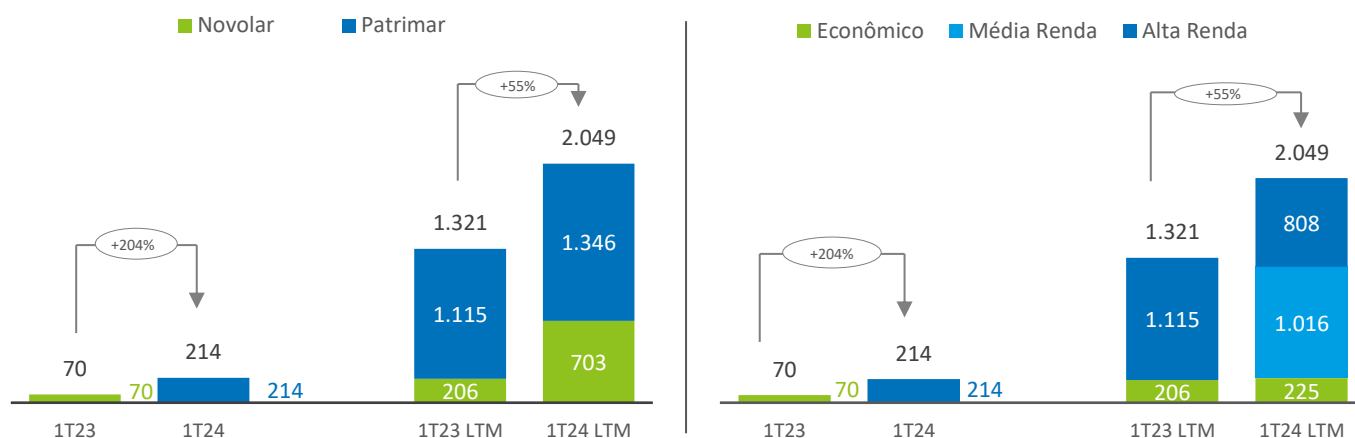
Desempenho Operacional

Lançamentos

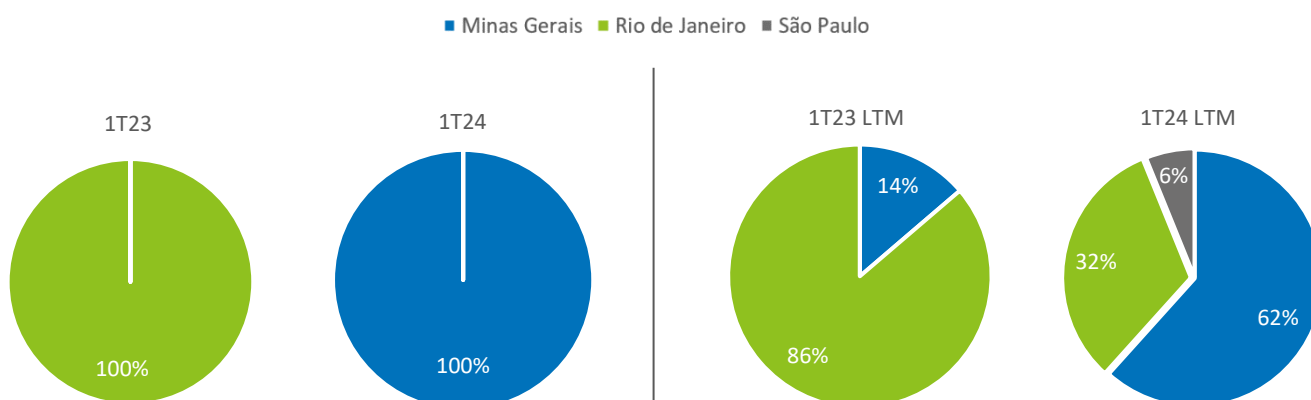
Fazendo valer nossa flexibilidade de marcas, produtos e geografias, focamos nossos lançamentos na marca Patrimar no 1T24, alcançando o maior valor histórico neste indicador tanto para um primeiro trimestre quanto para os últimos doze meses.

O % Patrimar nos lançamentos no 1T24 foi de 76%.

LANÇAMENTOS 100% (R\$ MM)



LANÇAMENTOS 100%, POR REGIÃO



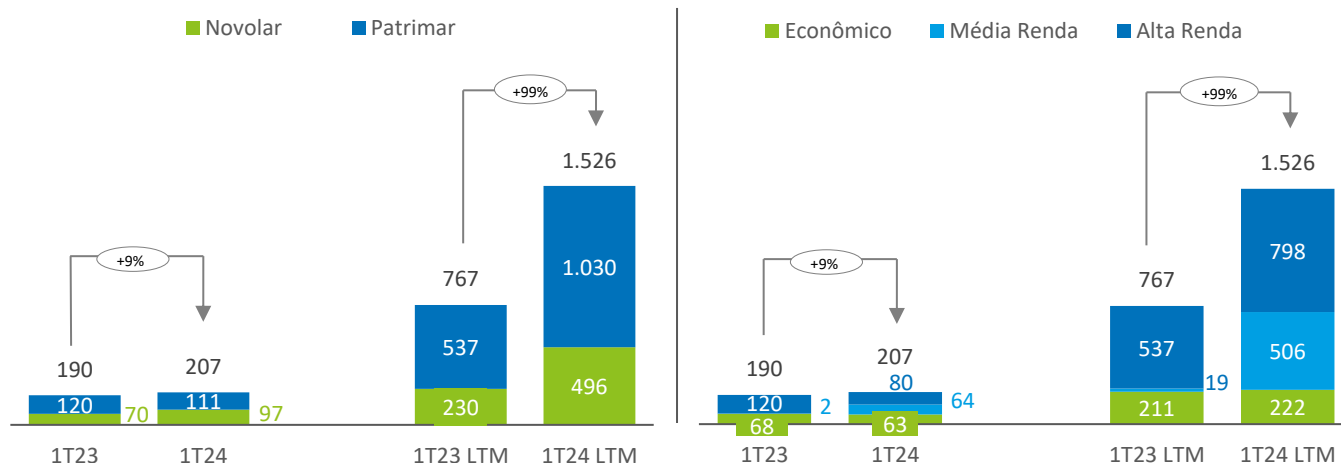


Vendas

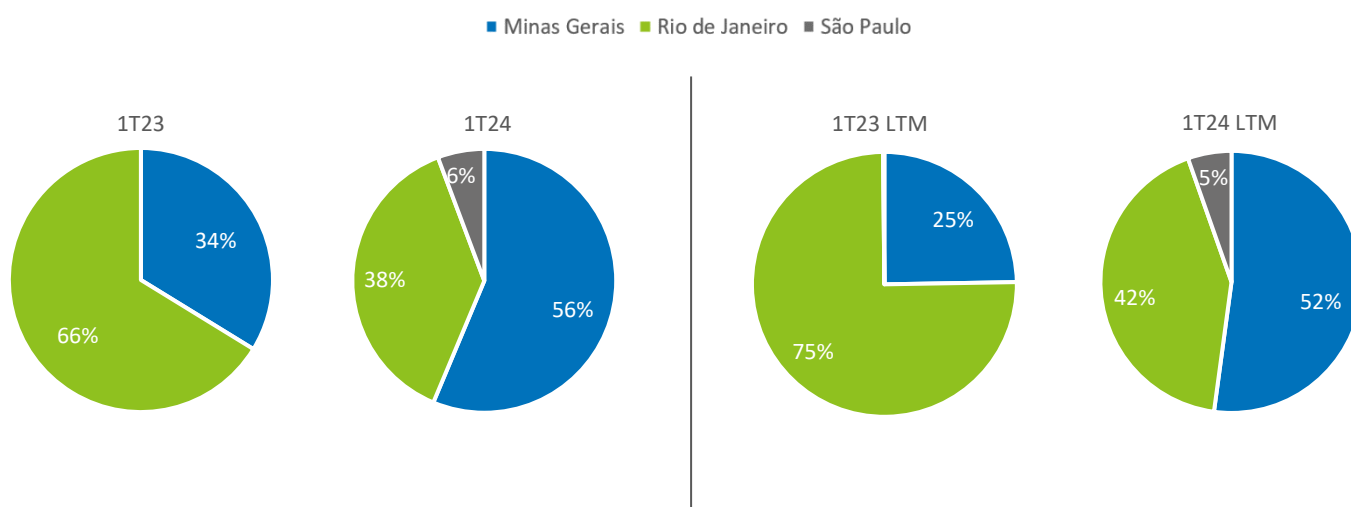
O aumento das vendas em aproximadamente no 1T24 face ao 1T23, contribuiu para o crescimento na uma base anual, alcançando o maior volume de vendas para um período de doze meses na história da companhia. O crescimento no trimestre foi bastante forte na marca Novolar, aproveitando o bom momento nos segmentos econômico e média renda apoiados nas expectativas positivas com o avanço dos programas sociais de habitação e a redução na taxa de juros.

O % Patrimar nas vendas líquidas no 1T24 foi de 91%.

VENDAS LÍQUIDAS 100% (R\$ MM)



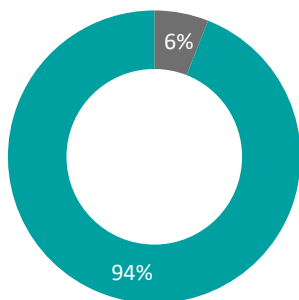
VENDAS LÍQUIDAS 100%, POR REGIÃO



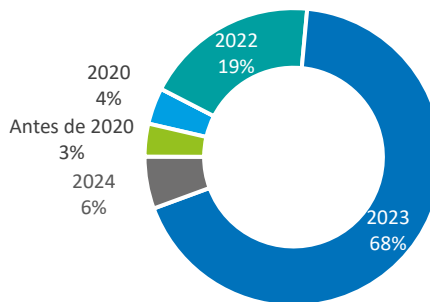


Origem Das Vendas 1T24

■ Lançamentos ■ Estoque

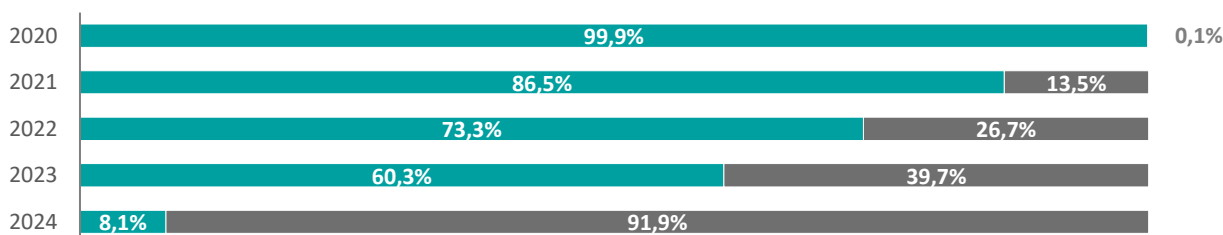


Origem das Vendas do 1T24 por Safra de Lançamento



Safra de Lançamento

■ % Vendido ■ % à Venda



Apesar do desempenho de vendas ter sido mais fraco no início do 1T24, começamos o 2T24 com um volume expressivo. No último final de semana foi lançado o Icon Golf, no Rio de Janeiro, com VGV 100% de R\$ 470 milhões, já estando 90% vendido no início dessa semana, um desempenho surpreendente que reforçando a qualidade dos nossos produtos e time de vendas.

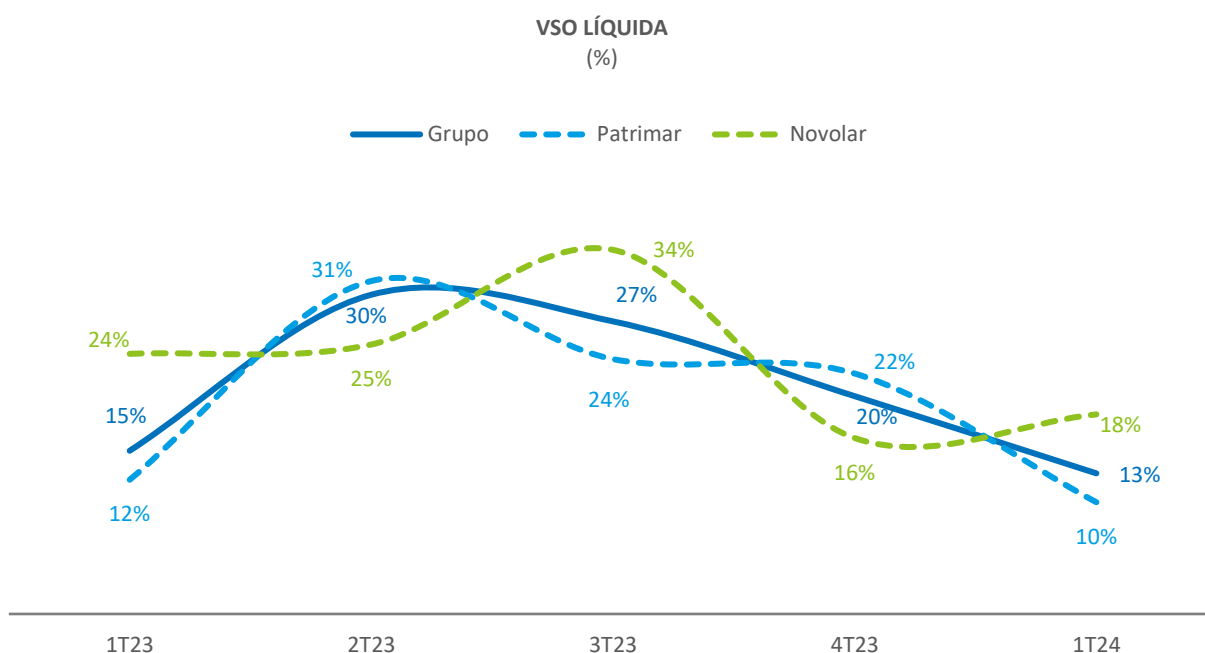
DESCRIÇÃO	1T24 (a)	1T23 (b)	Δ% (a/b)	1T24 LTM (c)	1T23 LTM (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	207.321	190.151	9%	1.526.198	766.740	99%
Patrimar	110.620	120.336	-8%	1.030.336	536.727	92%
Alta Renda	80.004	120.336	-34%	798.374	536.727	49%
Média Renda	30.615	-	0%	231.962	-	0%
Novolar	96.701	69.814	39%	495.862	230.013	116%
Média Renda	33.286	1.956	1602%	273.847	18.935	1346%
Econômico	63.415	67.858	-7%	222.015	211.078	5%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	188.810	151.800	24%	1.314.177	677.636	94%
Patrimar	92.729	95.404	-3%	810.286	465.070	74%
Alta Renda	62.113	95.404	-35%	578.324	465.070	24%
Média Renda	30.615	-	0%	231.962	-	0%
Novolar	96.081	56.396	70%	503.891	212.566	137%
Média Renda	32.473	1.369	2272%	270.246	15.892	1601%
Econômico	63.608	55.027	16%	233.646	196.674	19%
Unidades Contratadas	370	364	2%	1.898	1.223	55%
Patrimar	52	34	53%	405	174	133%
Alta Renda	19	34	-44%	194	174	11%
Média Renda	33	-	0%	211	-	0%
Novolar	318	330	-4%	1.493	1.049	42%
Média Renda	75	4	1775%	589	38	1450%
Econômico	243	326	-25%	904	1.011	-11%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	560	522	7%	804	627	28%
Patrimar	2.127	3.539	-40%	2.544	3.085	-18%
Alta Renda	4.211	3.539	19%	4.115	3.085	33%
Média Renda	928	-	0%	1.099	-	0%
Novolar	304	212	44%	332	219	51%
Média Renda	444	489	-9%	465	498	-7%
Econômico	261	208	25%	246	209	18%



VSO

A queda na VSO do 1T24 em relação ao 1T23 e 4T23 se deu pelo desempenho de vendas mais fraco nos meses de janeiro e fevereiro e um volume de lançamentos maior do que vendas nesse trimestre.

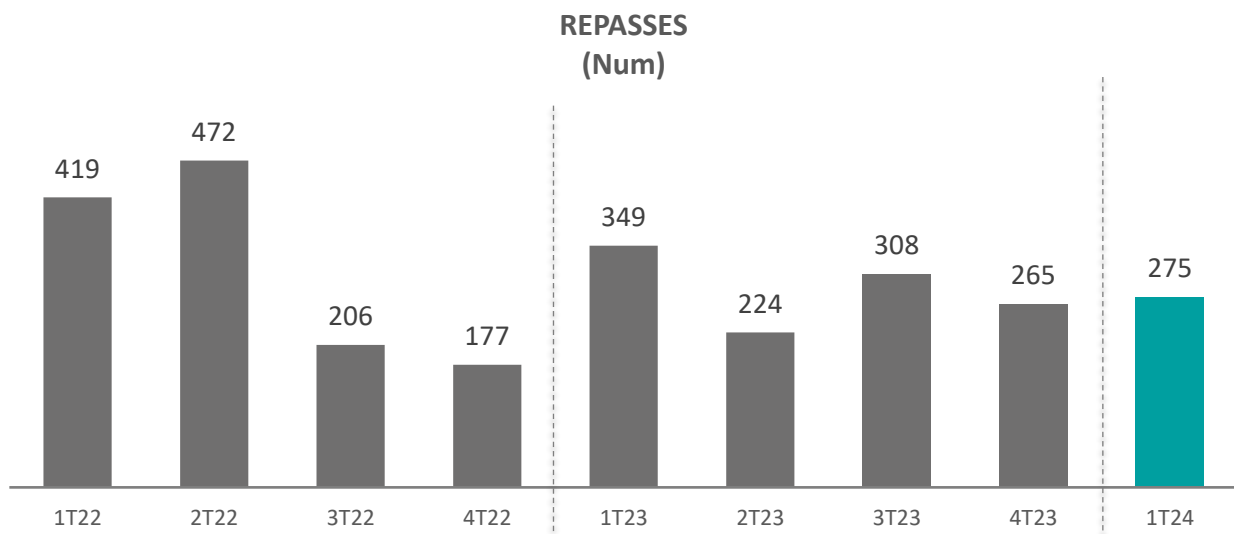
Nos últimos doze meses, nossa VSO ainda está bastante saudável em 53,4%, 10,4 p.p. acima do mesmo período encerrado no 1T23.



VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
VSO Grupo (%)	15%	30%	27%	20%	13%
VSO Patrimar (%)	12%	31%	24%	22%	10%
Vendas Patrimar	120.336	376.704	279.524	263.488	110.620
Oferta Patrimar	967.516	1.282.818	1.263.900	1.212.879	1.125.378
Estoque de Abertura	967.516	859.559	855.230	912.901	911.151
Lançamentos	-	423.258	408.670	299.978	214.227
VSO Novolar (%)	24%	25%	34%	16%	18%
Vendas Novolar	69.814	84.037	210.753	104.371	96.701
Oferta Novolar	289.604	337.295	635.487	640.153	522.867
Estoques de Abertura	219.161	223.465	328.705	357.725	522.867
Lançamentos	70.443	113.830	306.782	282.427	-

Repasses

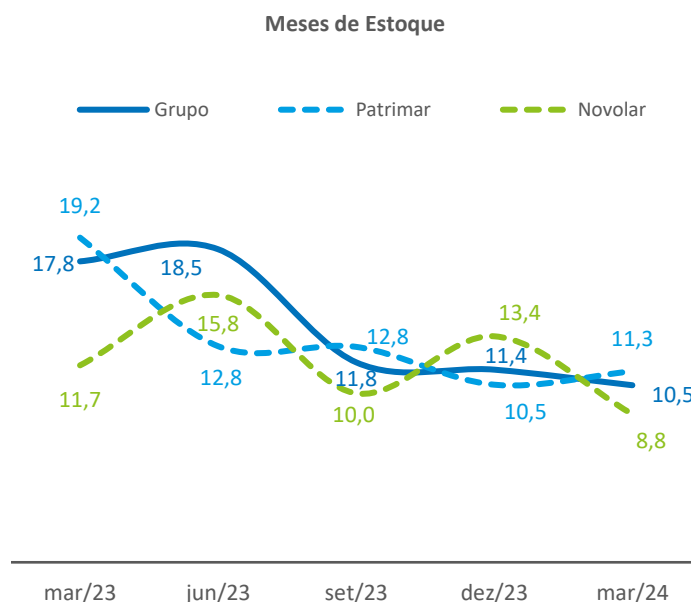
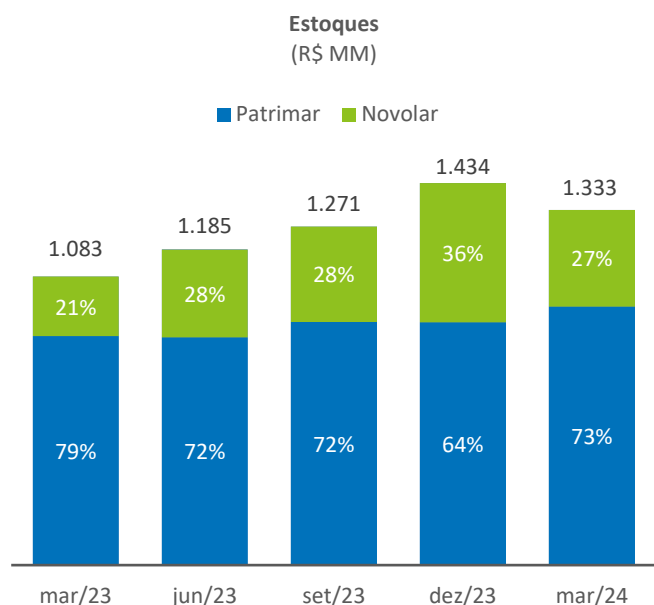
Apresentamos um aumento de 3,8 % no volume de repasses frente o 4T23, porém 21,2% menor que o 1T23. Apesar disso, geramos R\$ 77,4 milhões em valor repassado, um valor 27,8% a maior que o 1T23, dado estoque disponível para repasse com um ticket maior.



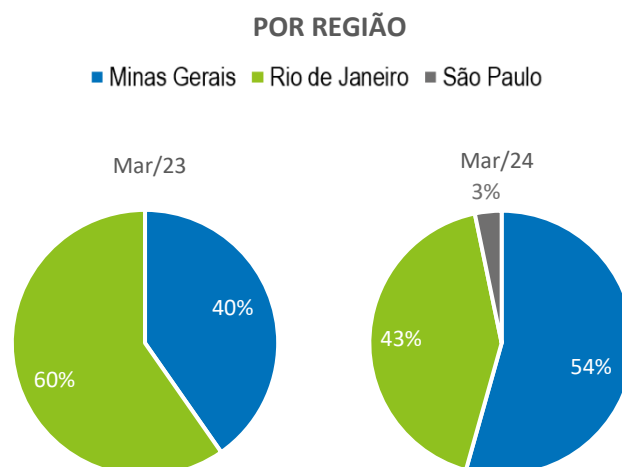
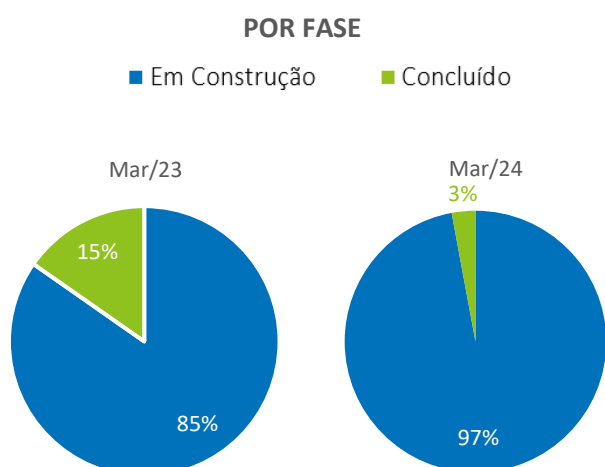


Estoque

Com uma boa absorção de nossos produtos pelo mercado, continuamos trabalhando com um nível de estoque cada vez mais enxuto para o nível da operação.



Alcançamos um nível de estoque concluído em 3%, corroborando nossa estratégia de vendas ao longo da construção dos empreendimentos.



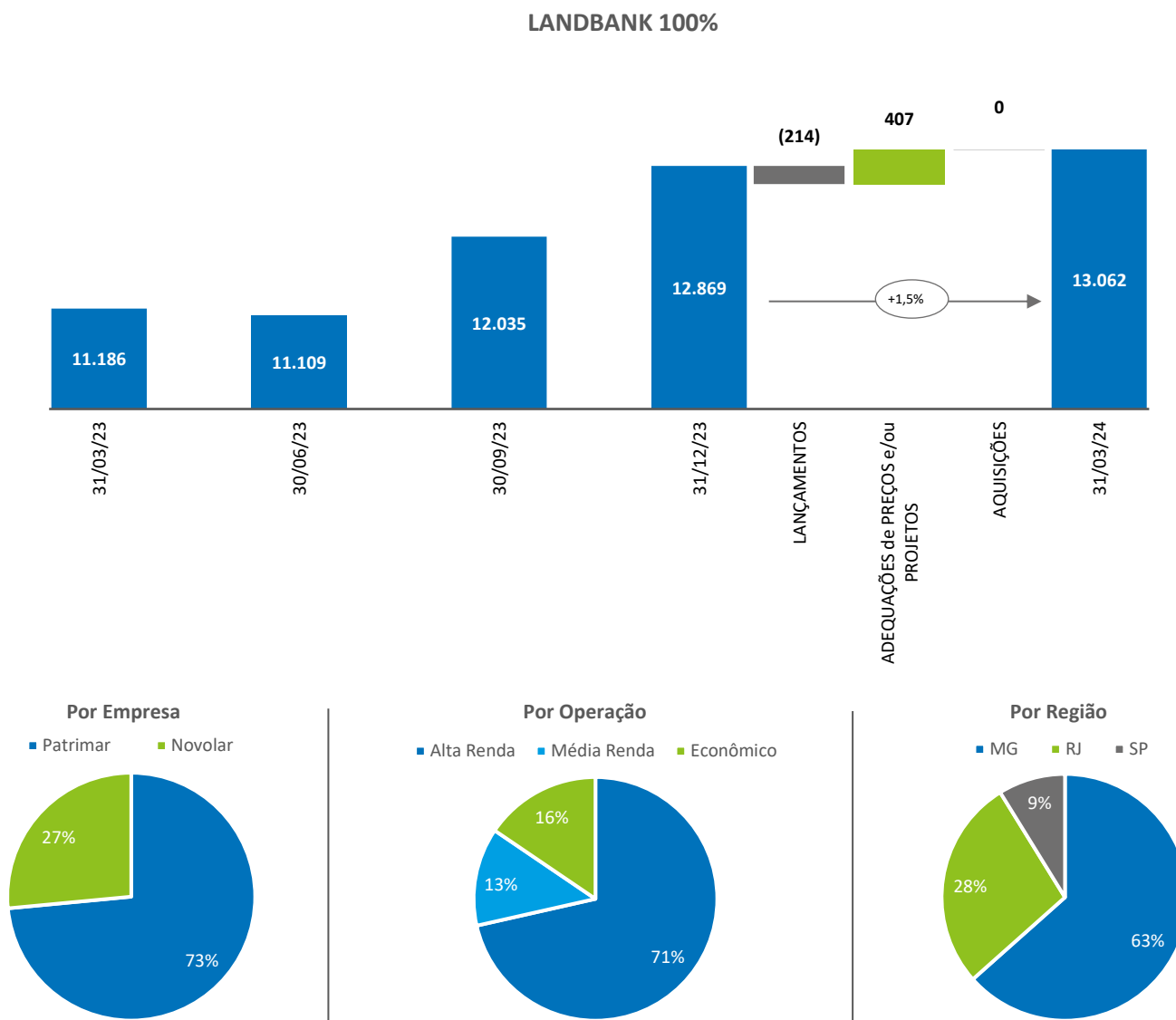


Banco de Terrenos - Landbank

Superando os R\$ 13 bilhões, 1,5% acima da posição de fechamento de 2023 (16,8% maior que o primeiro trimestre do ano passado), alcançamos a melhor posição de Landbank (100%) na história da companhia.

O aumento em relação a 31/12/2023 deve-se, em maior parte, a ajustes de preços em todas as faixas de renda em que atuamos de modo a capturar a variação do INCC do período bem como adequações de projetos pontuais. Em relação ao mesmo período do ano passado, a maior evolução reflete a estratégia da companhia em crescer os produtos econômicos e diversificar geograficamente, no Rio de Janeiro e interior de São Paulo.

O % do Grupo Patrimar no Landbank é de 74,7%.



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

Tel: +55 (31) 3254-0311
www.patrimar.com.br/ri
E-mail: 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/ m² 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.



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.