

GRUPO PATRIMAR

FINANCE DAY



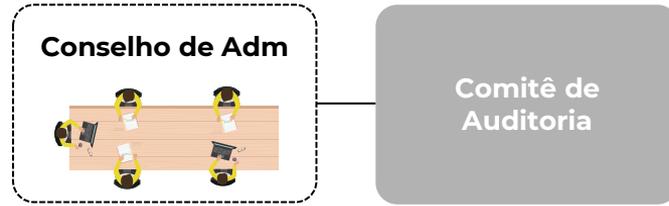
Agenda



INÍCIO	FIM	TEMA	PALESTRANTE
09:00	09:30	Boas-vindas	
09:30	10:15	Crescimento	Alex Veiga Paulo Araujo
10:15	10:45	Mercado	Lucas Couto
10:45	11:30	Engenharia	Alexandre Lara Farley Ornelas
11:30	12:30	Financeiro	Felipe Gonçalves
12:30	13:30	Almoço	
13:30	14:30	Visita a Obra	

CRESCIMENTO

Como estamos organizados



- ✓ Projetos únicos
- ✓ Retorno alto
- ✓ Time focado
- ✓ Presença em BH e RJ



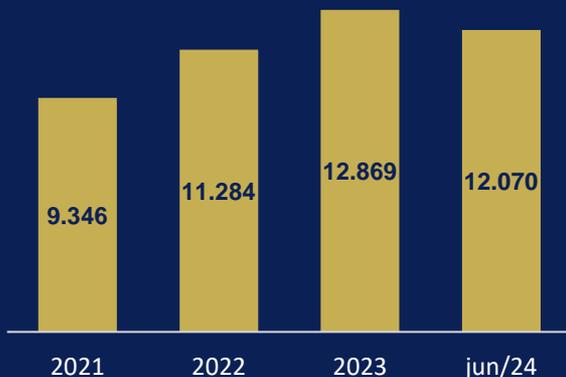
- ✓ Industrialização
- ✓ Giro rápido
- ✓ Foco em TIR/ ROE
- ✓ Time dedicado

Corporativo

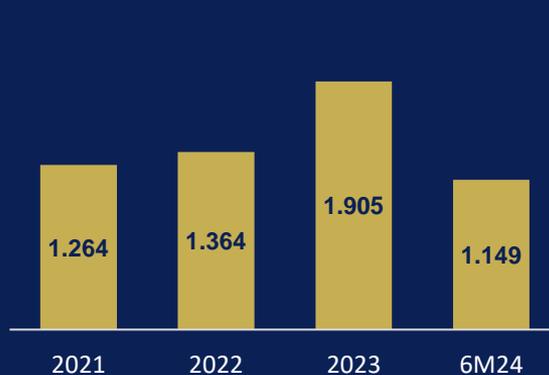
- ✓ Alocação de Capital
- ✓ Estrutura de Capital
- ✓ Gestão de liquidez
- ✓ Produtividade

Crescimento

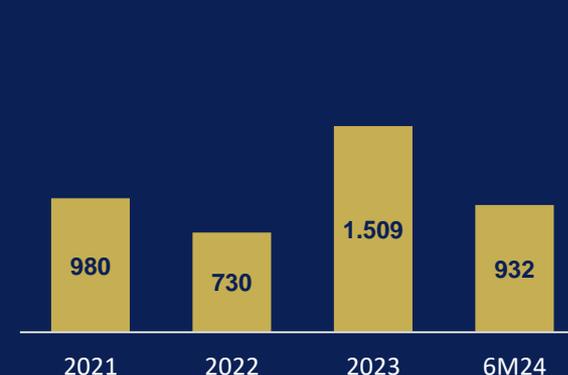
LANDBANK (R\$ MM)



LANÇAMENTOS (R\$ MM)



VENDAS (R\$ MM)



ANOS DE LANÇAMENTO ¹

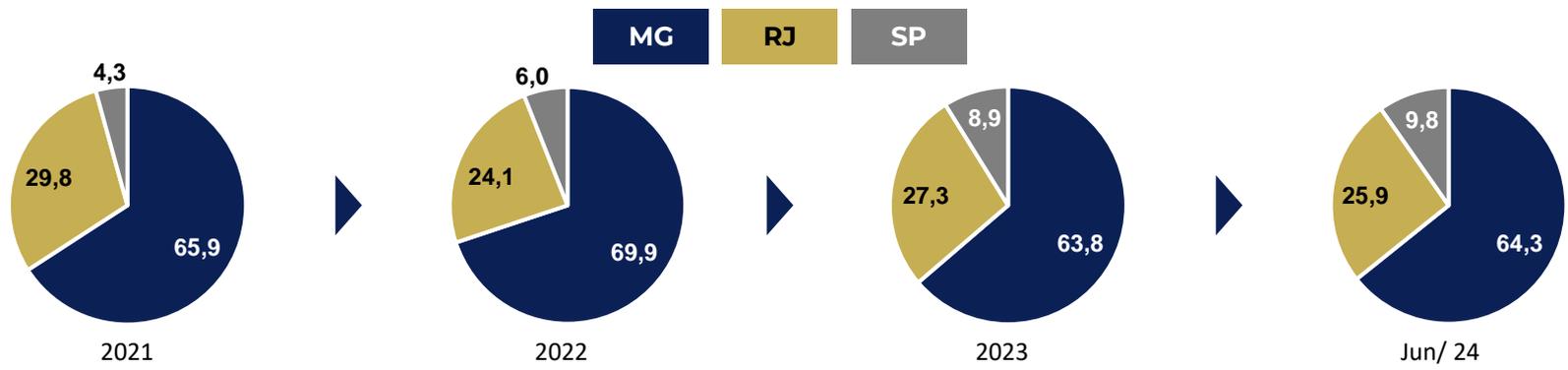
4,8 anos

PROJETOS APROVADOS/ APROVAÇÃO EMINENTE ²

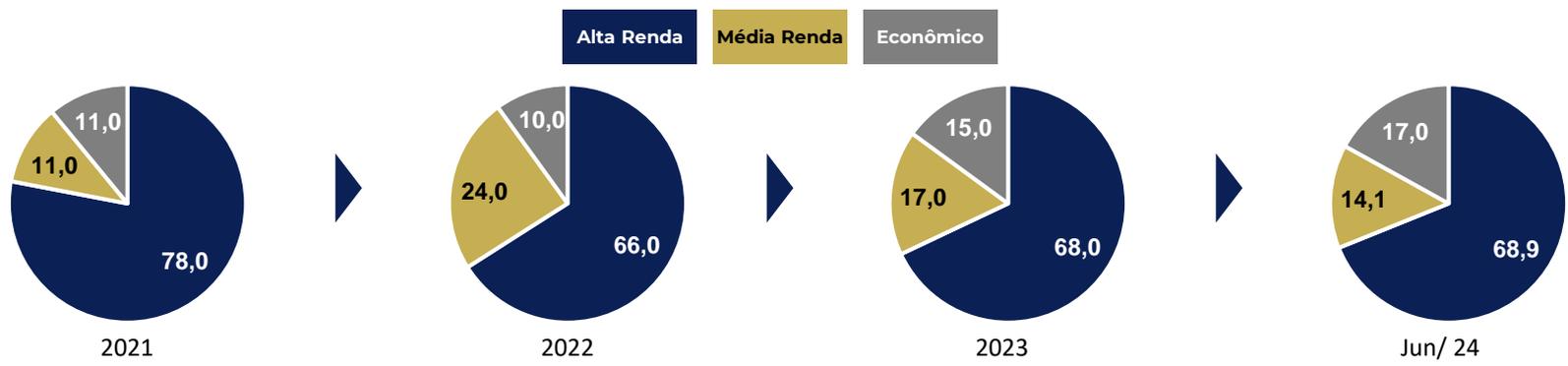
R\$ 4,1 bi

Como o Grupo se desenvolveu

LANDBANK POR REGIÃO

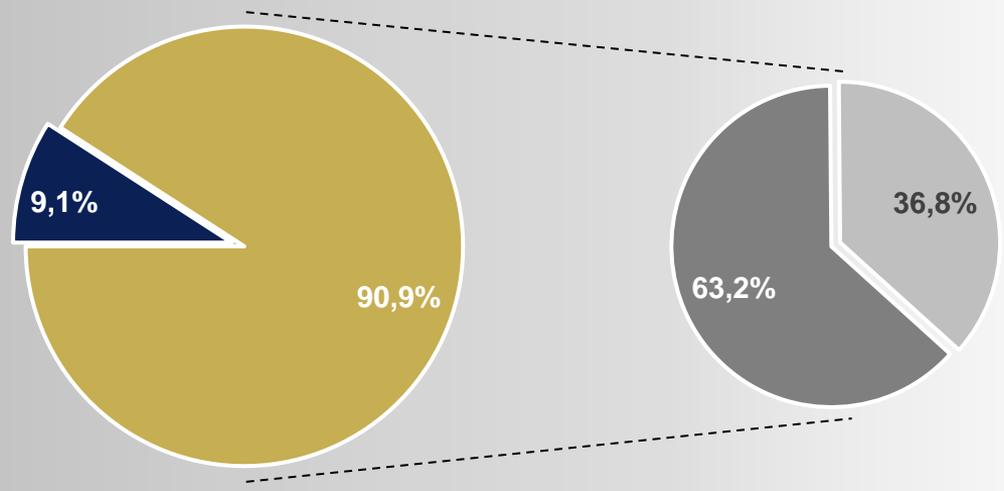
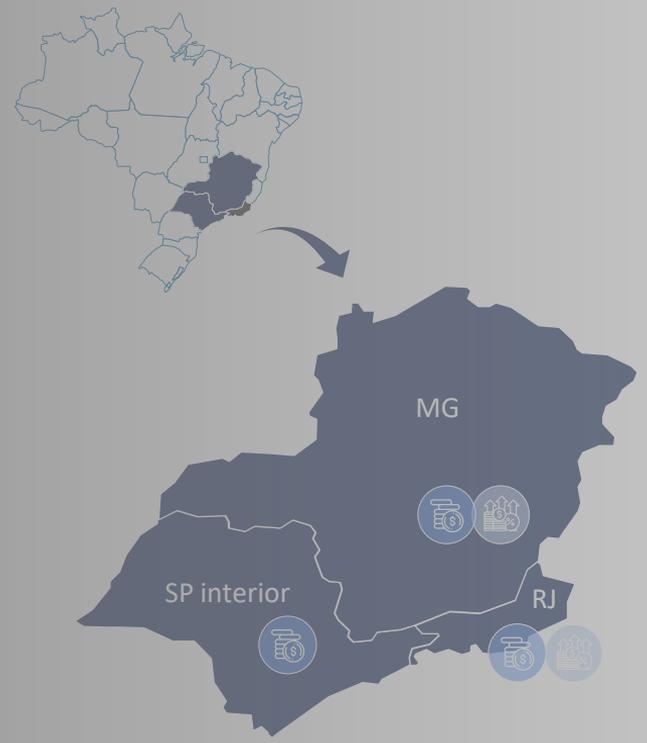


LANDBANK POR SEGMENTO



Estratégia de aquisição

BREAKDOWN COMPRAS



Legenda



O que vamos fazer para frente

		MG	RJ	SP
ALTA RENDA		✓	✓	—
MÉDIA RENDA		✓	✓	✓
ECONÔMICO		✓	✓	✓

VGW EM NEGOCIAÇÃO (R\$ BI): **3,2** **4,1** **2,2** ▶ **9,5**

Novos negócios



livizi PROPERTY
MANAGEMENT

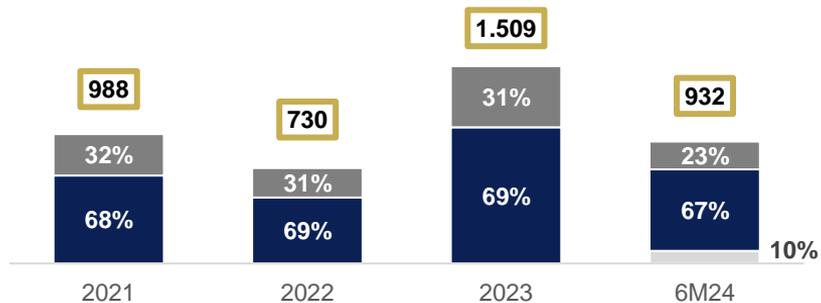


MERCADO

Um ciclo de sucesso

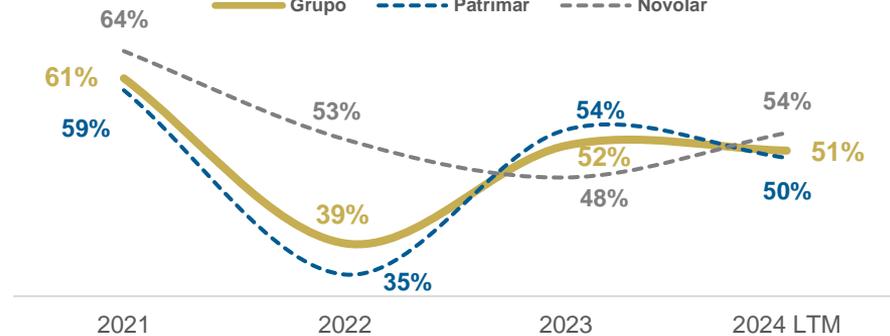
VENDAS LÍQUIDAS (R\$ MM)

■ Não Controladas ■ Patrimar ■ Novolar ■ Grupo

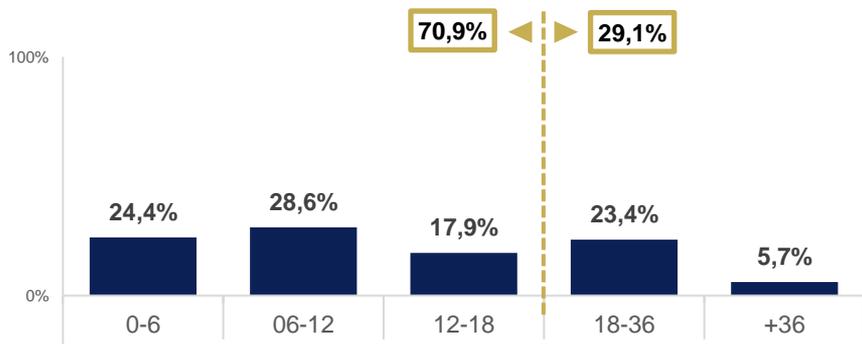


VSO (%)

— Grupo - - - Patrimar - - - Novolar

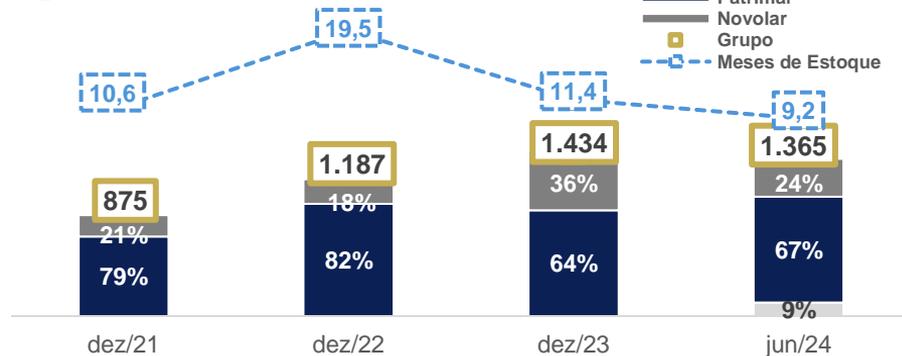


AGING DE ESTOQUES (JUN/24)



VOLUME DE ESTOQUES (R\$ MM)

■ Não Controladas ■ Patrimar ■ Novolar ■ Grupo
 - - - Meses de Estoque



Mercados fortes e pujantes

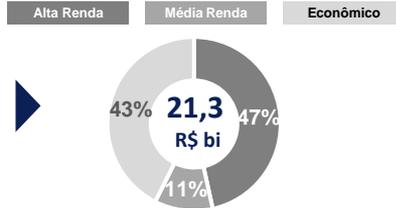
SUDESTE do BRASIL

CIDADES

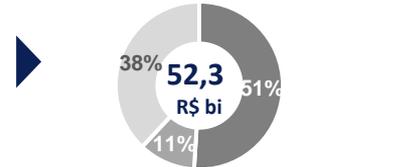
POTENCIAL de MERCADO (Potencial de Lançamento Anual)¹



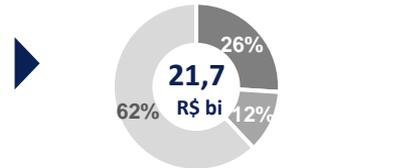
Belo Horizonte e Nova Lima



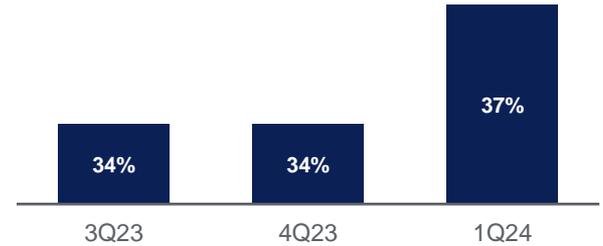
Rio de Janeiro



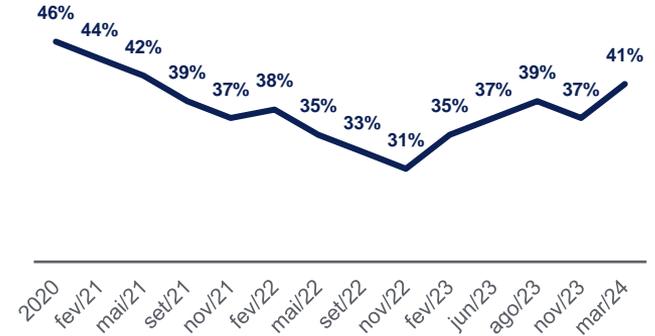
Interior de São Paulo



HISTÓRICO DE INTENÇÃO DE COMPRA (SUDESTE DO BRASIL)



INTENÇÃO DE COMPRA (SÉRIE HISTÓRICA DO BRASIL)



Notas: (1) Potencial de lançamento anual para cada mercado de acordo com "Estudo de Mercado da Brain Intelligence Strategies, em setembro de 2023.

A melhor empresa para encantar o cliente



- ✓ Equipe de vendas própria e parceria estratégica;
- ✓ Um gerente de produto monitora de perto todas as negociações geradas pela equipe de vendas;
- ✓ Todos são especializados no produto, com grande atenção a cada detalhe e profundo conhecimento;
- ✓ Cada cliente é tratado com uma abordagem única, como se fosse o último.
- ✓ Estandes diferenciados.



- ✓ Equipe especializada em mapear e filtrar clientes para economizar tempo dos corretores da Novolar e aumentar o tempo útil para vender;
- ✓ A estratégia garante melhor controle dos leads gerados pela equipe de vendas;
- ✓ Estandes orientados para o público, com gestão de custos e qualidade de apresentação.



Nosso marketing e estandes



2 QUARTOS
e 3 SUÍTES
de 78 m² a 128 m²

GARDEN HOUSES
de 2 QUARTOS e 3 SUÍTES
de 104 m² a 194 m²

COBERTURAS
LINEARES e DUPLEX
de 157 m² a 205 m²

UM LAZER QUE COMEÇA NO POOL HOUSE E TERMINA NO ROOFTOP



PATRIMAR
EXPERIENCE
SUA
EXPERIÊNCIA COM
PATRIMAR
EM 60

VISITE OS 2 DECORADOS NO LOUNGE DE VENDAS:
AV. DAS AMÉRICAS, 10.001 - BARRA DA TIJUCA

(21) 99517-4141
icongolf.com.br

Patrimar: Construção e Informação
PATRIMAR



LANÇAMENTO | JARDIM DAS INDÚSTRIAS

NOVOLAR
GREEN
VIEW

UM NOVO OLHAR
PARA SUA VIDA.

2 E 3 DORMS.
COM SUÍTE
E VESTIÁRIO GOURMET

LAZER COMPLETO
DO TERREO AO ROOFTOP, INCLUINDO UMA
VISTA ESPETACULAR PARA O BARRIADO

VISITE O DECORADO: R. CORIFEU DE AZEVEDO MARQUES, 3.241
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP

NOVOLARGREENVIEW.COM.BR

PATRIMAR 60

movolar

Cases de sucesso

Skyline

78% VENDIDO



VGV Total: **R\$ 127 MM**
VGV Vendido: **R\$ 100 MM**
Lançamento: **maio/24**

Icon Golf Residence

99% VENDIDO



VGV Total: **R\$ 470 MM**
VGV Vendido: **R\$ 465 MM**
Lançamento: **abril/24**

Green Life

À LANÇAR



VGV Total: **R\$ 320 MM**
Nº Pastas: **480**
Lançamento: **julho/24**

ENGENHARIA

Patrimar





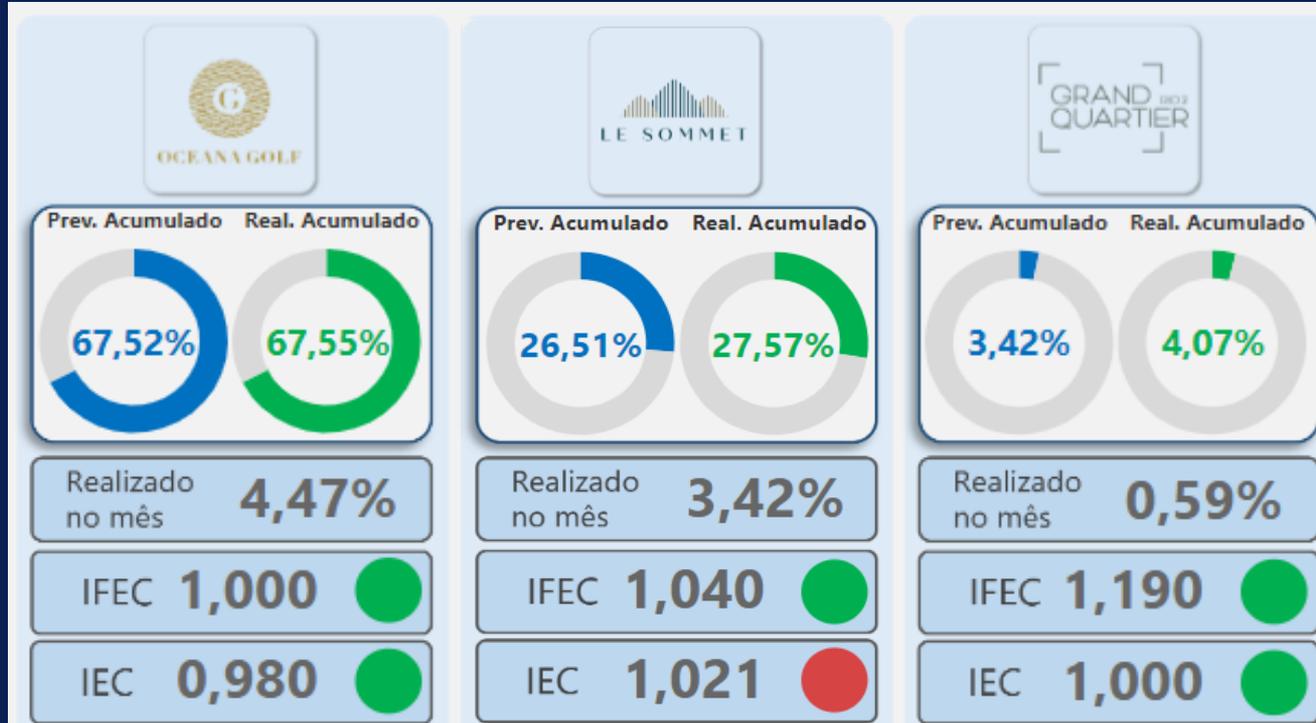
Captação de terreno



Timeline empreendimentos



Planejamento e controle de obras



Transformação digital

INTELLISQUAD

Proporcionar uma experiência única aos clientes, através de processos e mecanismos fluídos que facilitam o contato com o cliente;

CONSTRUCTION

Focado na celeridade dos processos, otimização de tempo e recursos, respostas imediatas, resultados precisos e interatividade;

TIMELINE

Proporcionar a gestão integrada das principais informações que envolvem o ciclo de vida de um empreendimento, bem como, o monitoramento de ações para os empreendimentos em andamento;

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Otimização dos processos organizacionais, encontrando maneiras de desenvolver o produto final de forma mais econômica, sem que isso prejudique a qualidade;

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Aumentar a produtividade e gerar valor por meio da exploração de tecnologias de inteligência artificial.



elevãtor

Gestão integrada de engenharia

- Aprimoramento da gestão da engenharia (*timeline* sistematizada)
- Integração de forma fluída das etapas:
 - Viabilidade
 - Orçamento
 - Planejamento
 - Controle
 - Suprimentos
 - Obra
- Fluxo de trabalho mais eficiente e transparente;
- Minimização de riscos;
- Maximização de resultados.



O EDGE é uma certificação emitida pelo International Finance Corporation (IFC), que **atesta a sustentabilidade** dos empreendimentos. Nele, são avaliadas três categorias: **energia, água e menos carbono incorporado nos materiais** – itens essenciais na eficiência sustentável.



EMPREENDIMENTOS CERTIFICADOS



Oceana Golf



Atlântico Golf



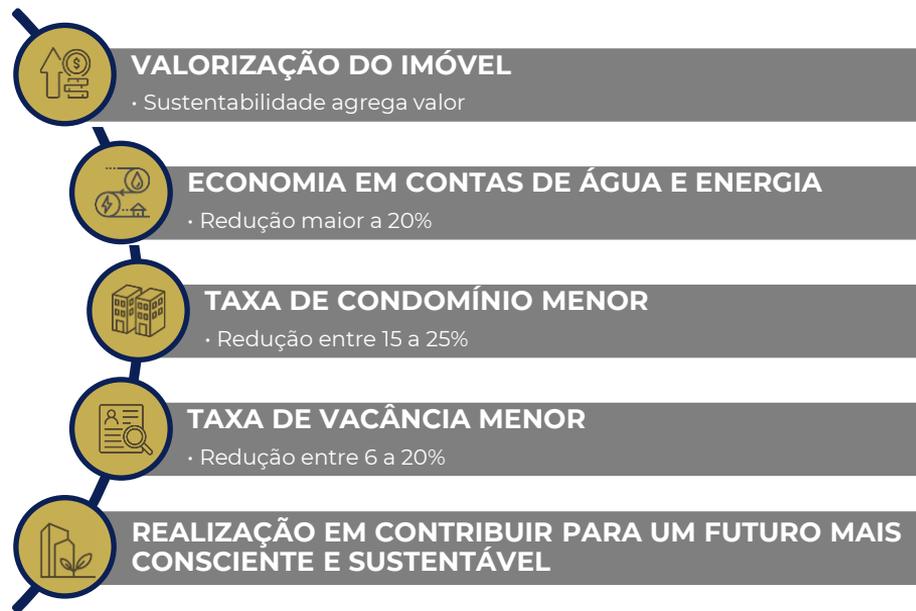
Le Sommet



Étoile



Novolar Green View



ENGENHARIA

Novolar

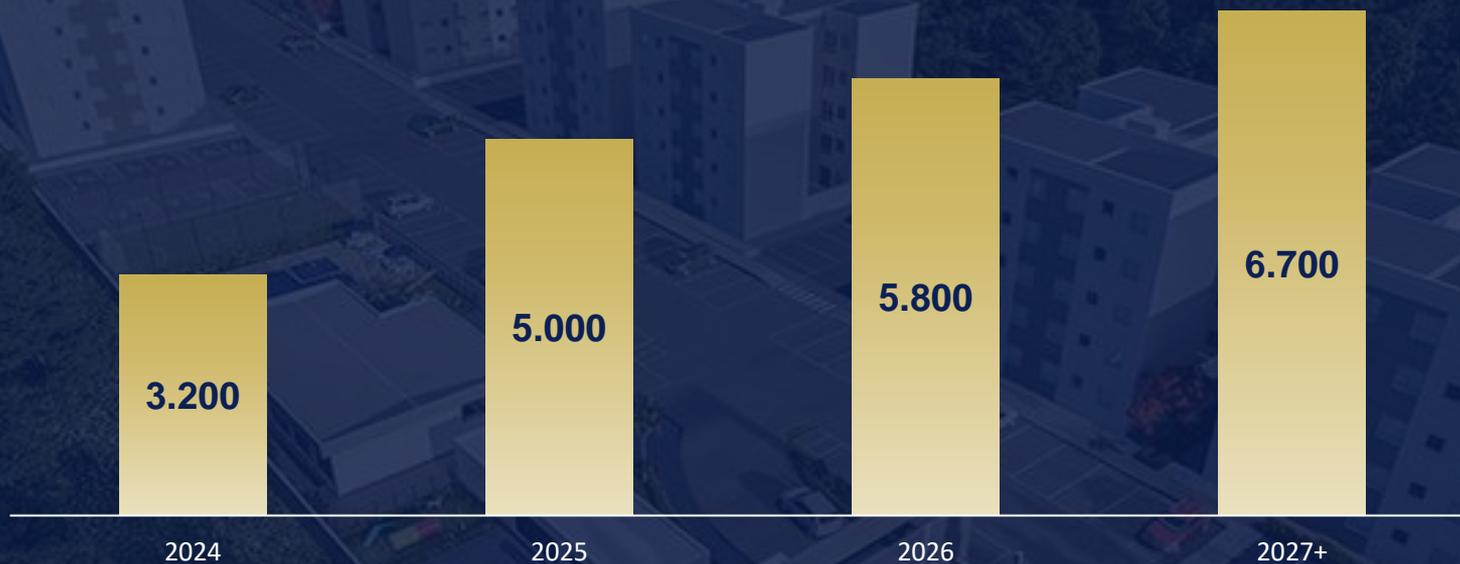


Posicionamento estratégico



Expectativa de Produção

(unidades)



Sistemas construtivos

- ❑ Parede de concreto (utilizando formas de alumínio para execução das estruturas moldadas *in loco*);
- ❑ 80% dos empreendimentos com target de 90% em 2025;
- ❑ Alvenaria estrutural.



Estructural parede de concreto

- Formas de alumínio:



Alvenaria estrutural

- ❑ Lajes pré-moldadas fabricadas em obra (sistema de laje içada):



Padronização de projetos

- ❑ Múltiplos módulos viabilizam um mix de produtos, e ainda assim, todos serão padronizados;
- ❑ Racionalizar significa economia de tempo, otimização de recursos e resultado efetivo.



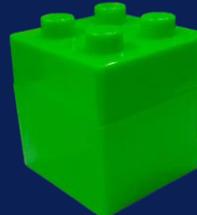
Módulo 2Q ponta



Módulo 2Q meio – Tipo 2

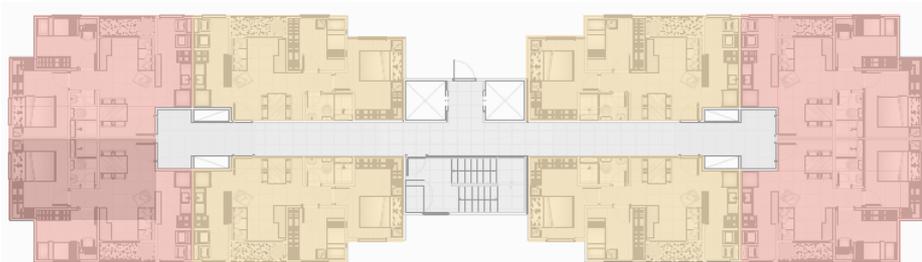


Módulo 2Q meio – Tipo 1

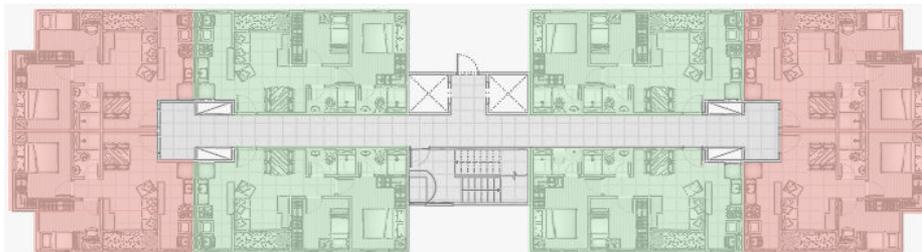


Módulo 2QS meio

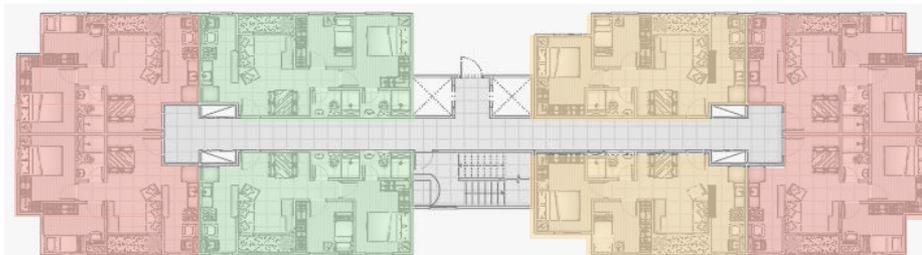
Lâmina 8 apartamentos



100% 2Q



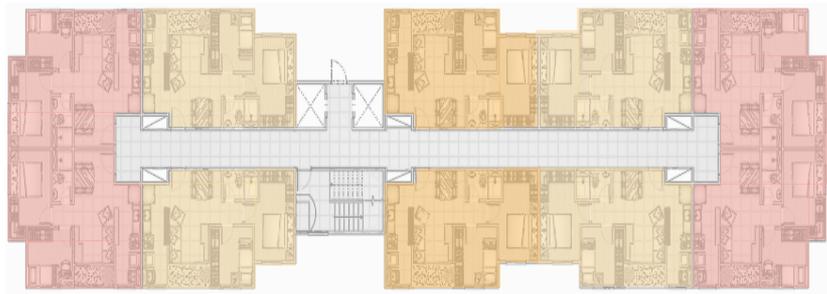
50% 2Q + 50% 2QS



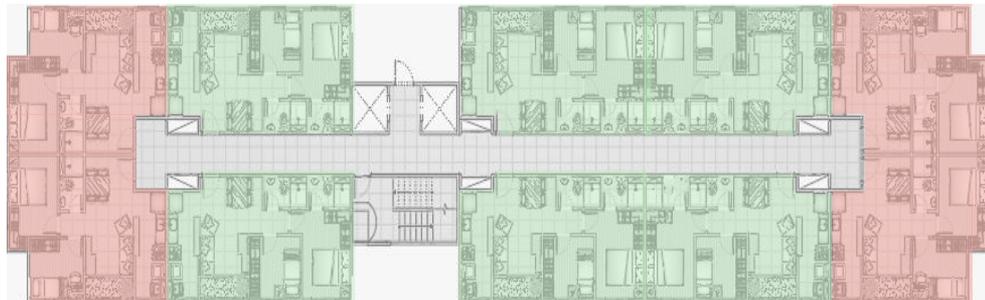
75% 2Q + 25% 2QS

Lâmina 10 apartamentos

100% 2Q



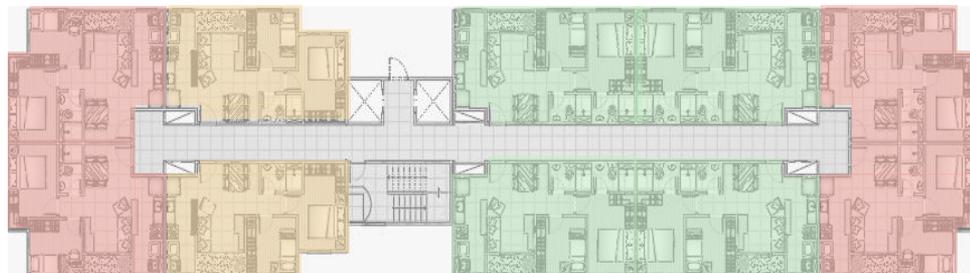
40% 2Q + 60% 2QS



60% 2Q + 40% 2QS

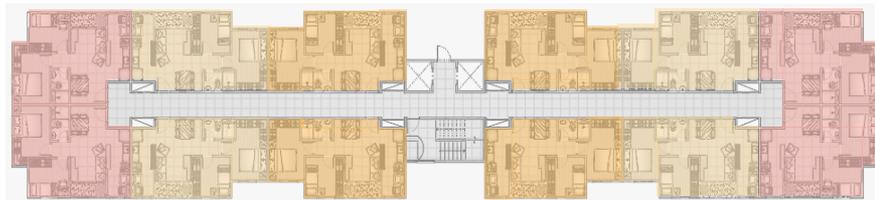


50% 2Q + 50% 2QS

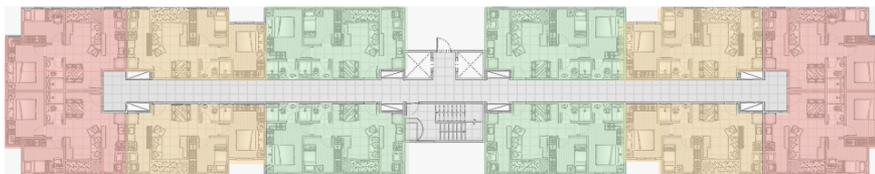


Lâmina 12 apartamentos

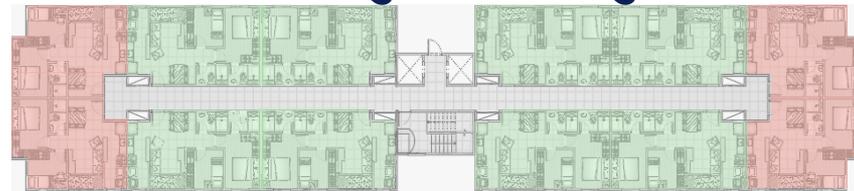
100% 2Q



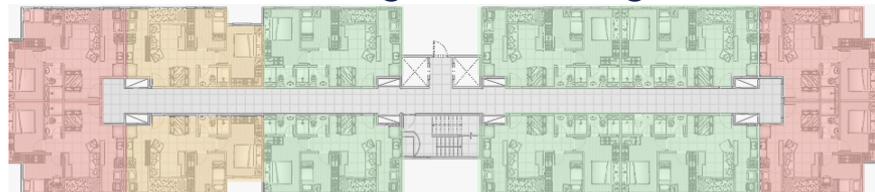
66% 2Q + 33% 2QS



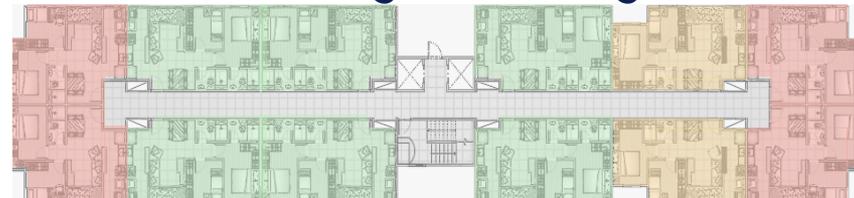
33% 2Q + 66% 2QS



50% 2Q + 50% 2QS



50% 2Q + 50% 2QS

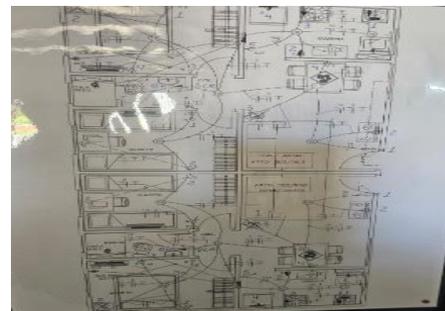


Industrialização da construção

O que estamos fazendo:

- ❑ **Lean Construction**
- ❑ **Melhorias Contínuas**
- ❑ **Sinergia entre as equipes**

- ❑ Industrialização de kits de instalações fabricados em obra com equipe própria:



- ❑ Sistema de esquadrias / portas prontas:



- ❑ Sistema de esquadrias / portas prontas:



FINANCEIRO

Tesouraria em números

■ Média de PGTos/ mês

7.000

■ Ticket Médio de PGTos ³

R\$ 19 Mil

■ Boletos emitidos/ mês

6.530

■ N° de Contas Correntes do Grupo

351

■ Saldo Médio Aplicado LTM ¹

R\$ 433,4 MM

■ Saldo em Carteira (Recebíveis) em 31/03/24

R\$ 1,9 Bi

■ Retorno das Aplicações Financeiras (Rentabilidade Caixa em % do CDI)



■ Saldo Arrecadado em 31/03/24

Fundo
30%



CDB
70%

"Rating" Fitch	Consolidado ²
Rating AAA	349.599
Rating AA	14.609
Rating AA+	15.904
Outros	4.966
Total ²	385.079

Crédito imobiliário

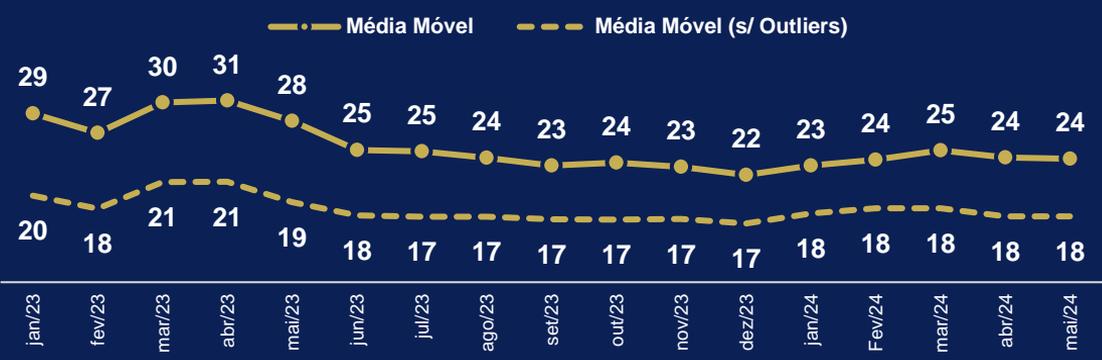
Contratações LTM ¹
R\$ 987 MM

Dívidas Quitadas LTM ¹
R\$ 191 MM

Contratos a Desembolsar ²
R\$ 1,0 Bi

Contratações a realizar em 12 meses ²
R\$ 1,3 Bi

Repassse MCMV (Dias)



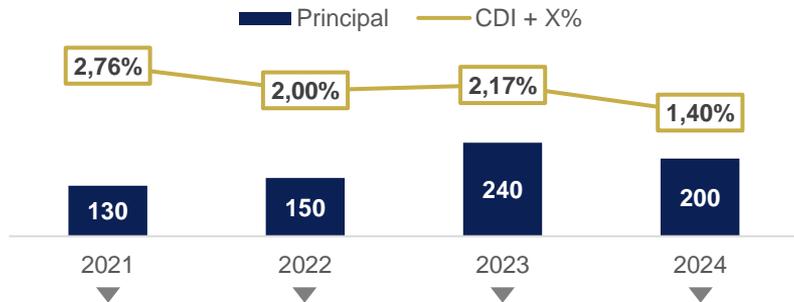
LTV PF Médio (2023-24)



Notas: (1) Contratações PJ dos últimos 12 meses encerrados em 31/12/24 | (2) A partir de 01/04/24.

Operações corporativas

Captações e Custos (R\$ MM | %)



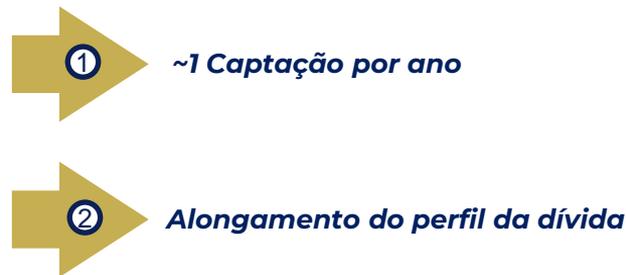
Proteção CDI (R\$ MM)



Cronograma de Vencimento da Dívida²

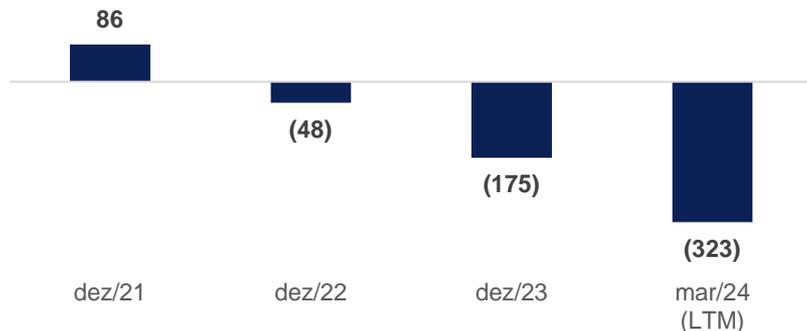


Direcionadores Estratégicos

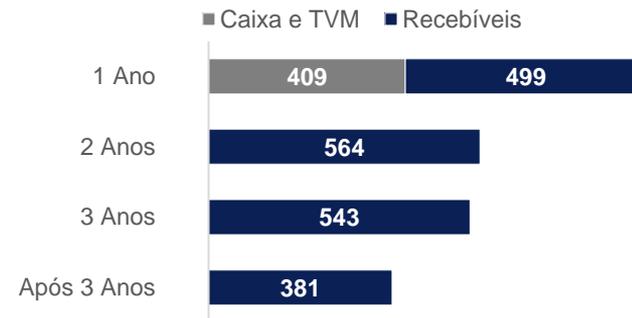


Endividamento

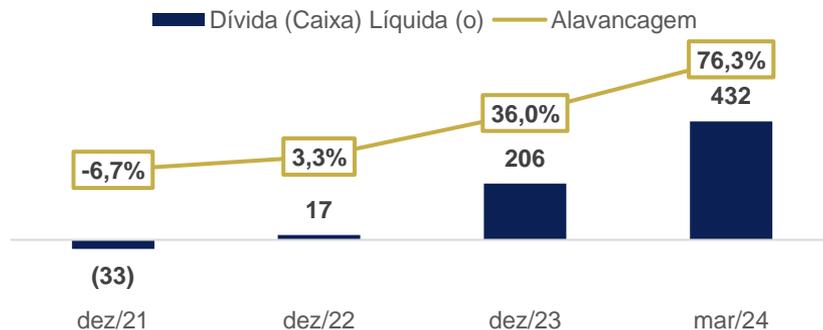
Cash Burn (R\$ MM)



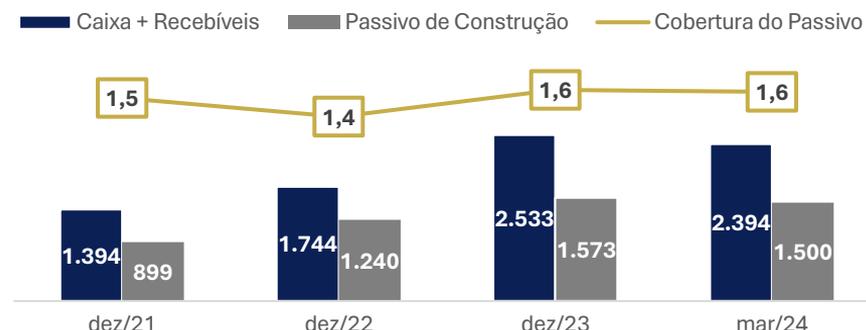
Vencimentos e Caixa (R\$ MM)



Alavancagem (R\$ MM | %)



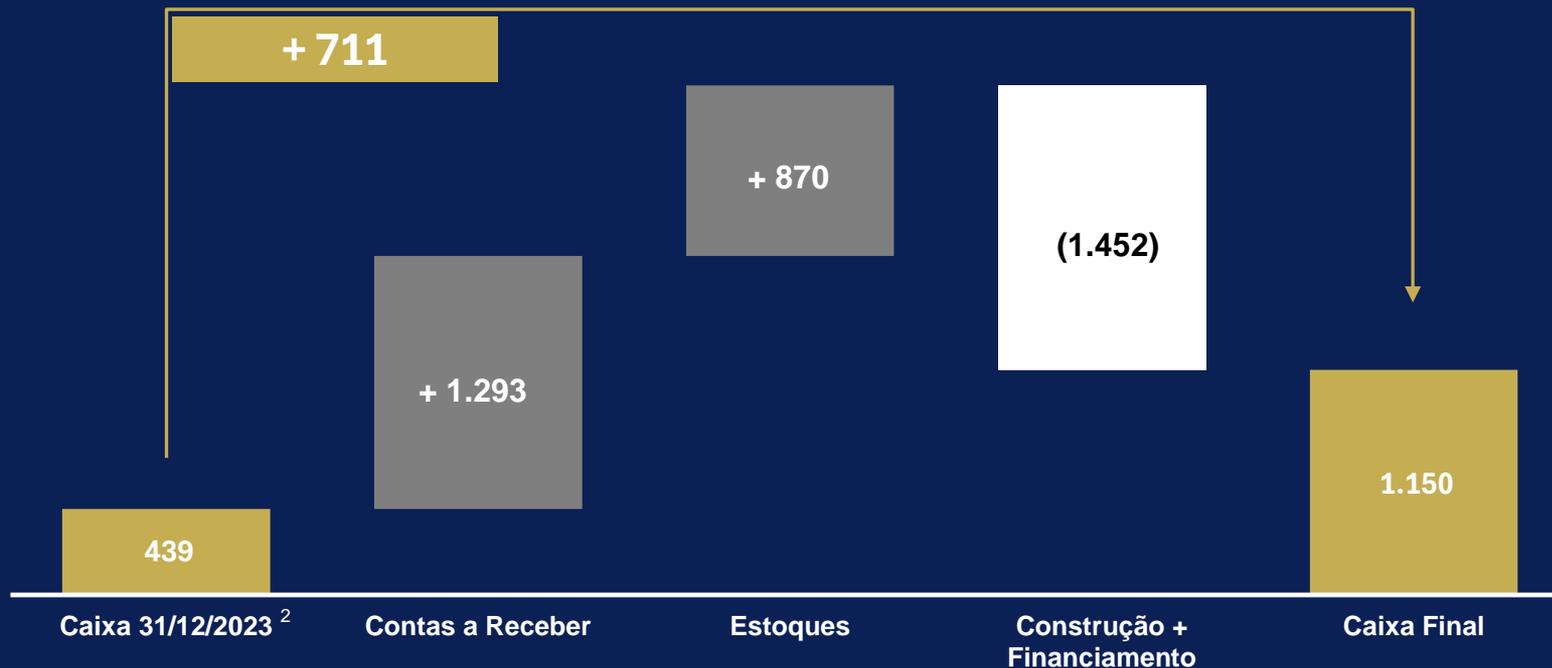
Passivo de Construção (R\$ MM | X)



Os próximos 3 anos ¹

Vamos entregar 20 empreendimentos!

Geração de Caixa (R\$ MM)



Notas:

2024 a 2026

Posição de Caixa em 31/12/2023 apenas dos 20 empreendimentos.

Benchmark

Crescimento da ROL
(sobre 2022)

63,4%

(Média Mercado = 30,0%)

2^a

G&A / ROL

4,9%

(Média Mercado = 7,9%)

1^a

SG&A / ROL

12,1%

(Média Mercado = 15,6%)

2^a

ROE

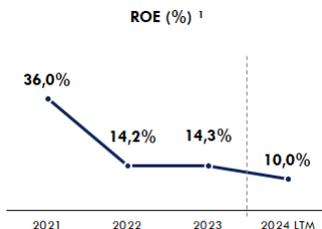
14,3%

(Média Mercado = 11,3%)

5^a

Resultados & rentabilidade

Foco em ROE



=



Decisões focadas em retorno

TORNA versus PERMUTA

Descrição	Aquisição c/ Caixa	Aquisição c/ Permuta	% Patrimar
Receita Líquida	100,0	100,0	70,0
Custos dos Imóveis Vendidos	(65)	(80)	(50)
Obra	(50)	(50)	(50)
Terreno	(15)	(30)	0
Resultado Bruto	35,0	20,0	20,0
Margem Bruta	35,0%	20,0%	28,6%

COMISSÃO TRADICIONAL versus APARTADA

Descrição	Comissão Tradicional	Comissão Apartada
Receita Líquida	100,0	96,0
Custos dos Imóveis Vendidos	(65,0)	(65,0)
Obra	(50,0)	(50,0)
Terreno	(15,0)	(15,0)
Resultado Bruto	35,0	31,0
Margem Bruta	35,0%	32,3%

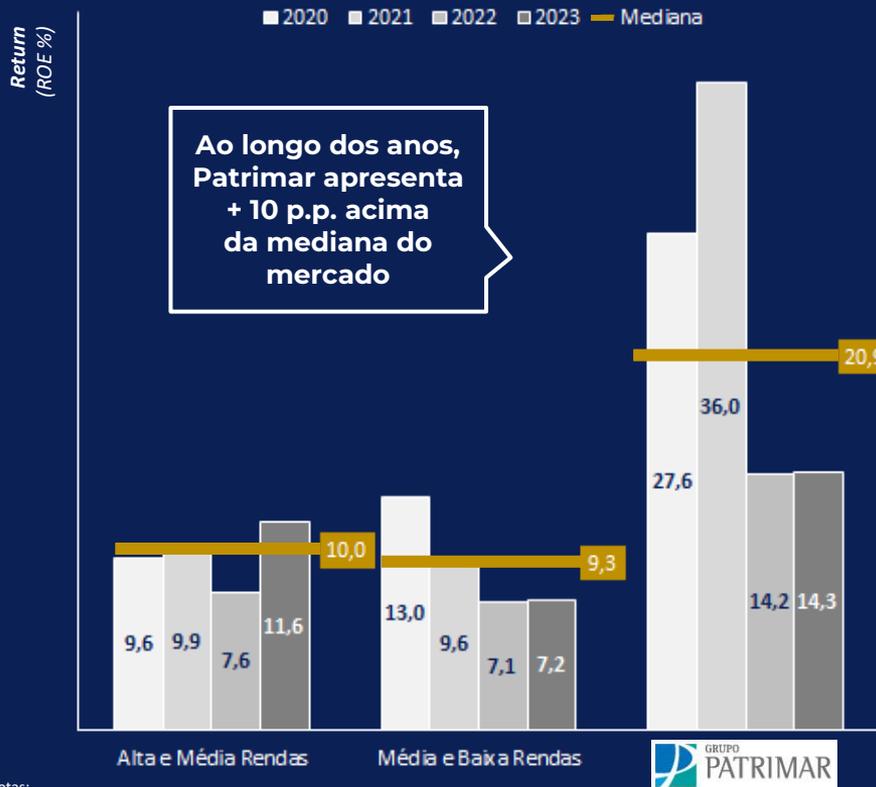
Retorno para o Acionista

Alavancagem do Negócio

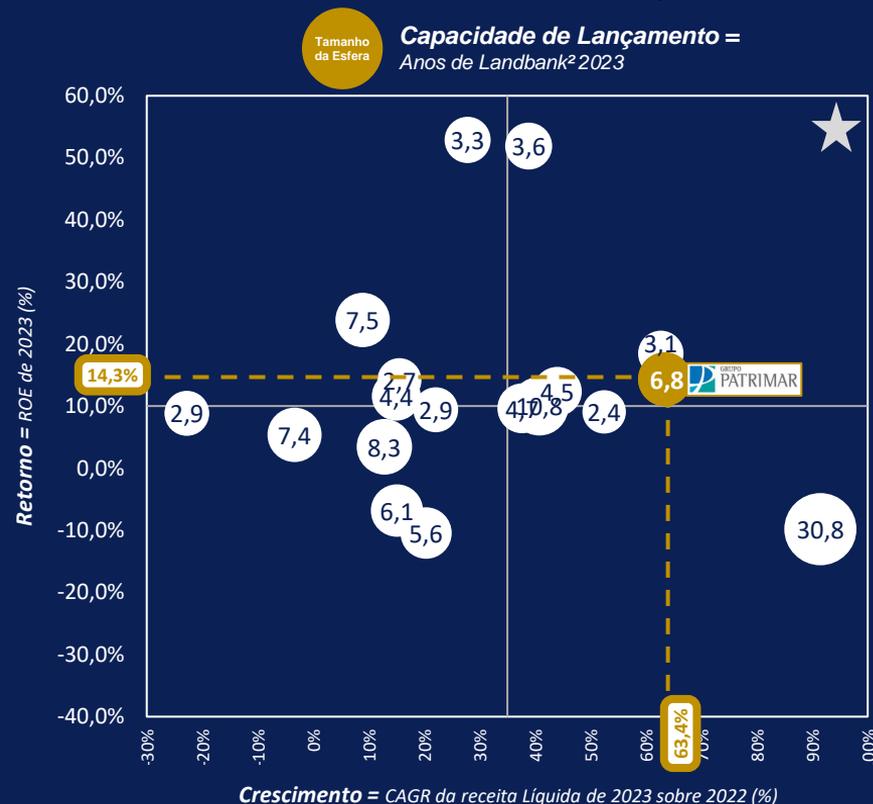
Alavancagem do Negócio

Return on equity

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



Retorno x Crescimento x Capacidade de Lançamento (2023)



Notas:

(1) Lucro Líquido sobre o Patrimônio Líquido médio de início e fim de períodos;

(2) Posição de Lanbank no final de período sobre Lançamento;

(3) Competidores da amostra: Cury, Cyrela, Direcional, Emccamp, Gafisa, Even, EZTec, Helbor, Kallas, Lavvi, Melnick, Mitre, Moura, MRV, Plano, Tecnisa, Tenda and Trisul (Source: Companies Investor Relation's Sites as of 12/31/2023).

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@patrimar.com.br

ri.patrimar.com.br

OBRIGADO!

