

Prévia Operacional

3T24 e 9M24



Belo Horizonte, 17 de outubro 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 3º trimestre de 2024 (“3T24”) e dos primeiros nove meses de 2024 (“9M24”). 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



Alcançamos **R\$ 15,3 bilhões** em **Landbank**;

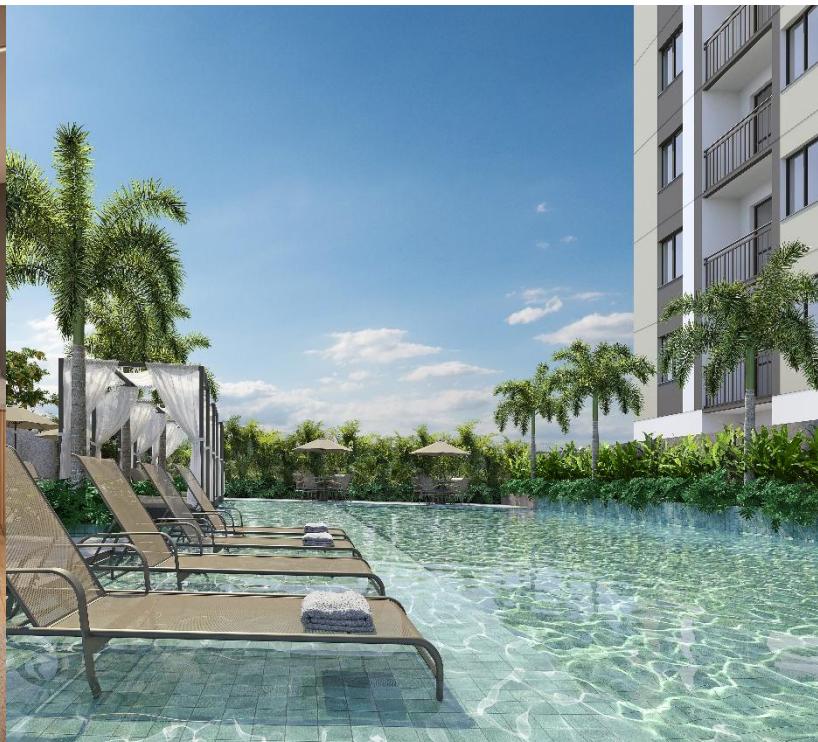


Atingimos **R\$ 2,2 bilhões** em **Lançamentos** no 3T24 LTM;



Realizamos **R\$ 1,6 bilhão** de **Vendas** no 3T24 LTM.

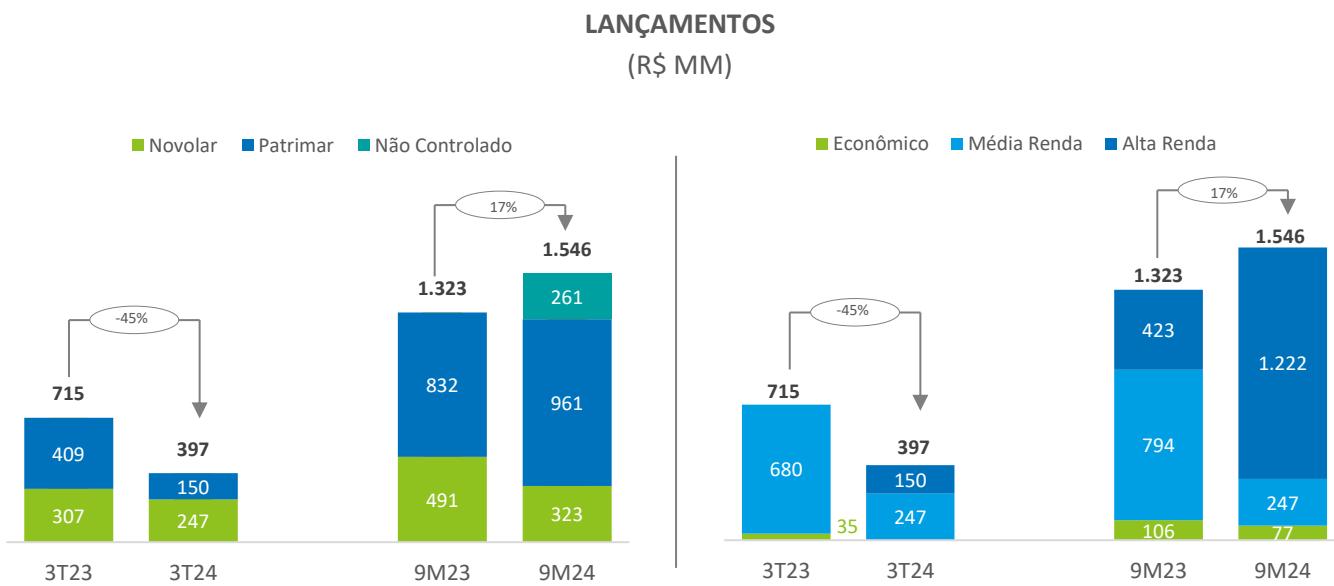
Novolar | Green Life, Niterói - RJ
Capa e contracapa – Lançamento 3T24



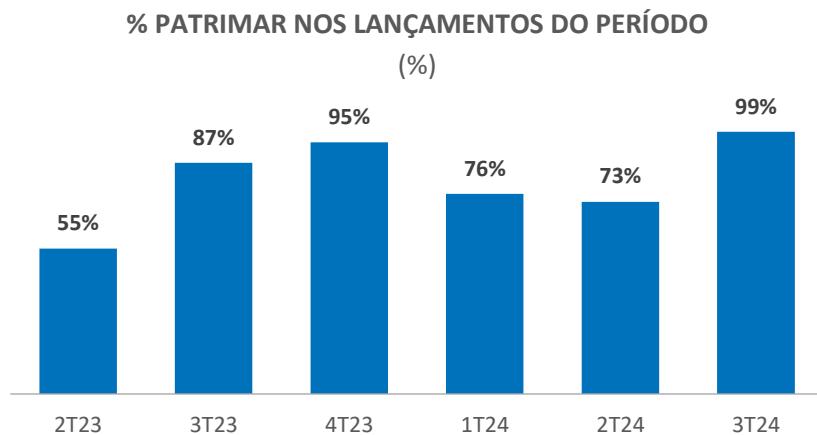
Desempenho Operacional

Lançamentos

No 3T24, após um segundo trimestre bastante forte em lançamentos, reduzimos o volume de estoque ofertado e focamos em lançamentos específicos de média e alta renda, mantendo um portfólio equilibrado e diversificado ao longo do ano, com lançamentos em todos os segmentos e nas três regiões de atuação. No acumulado dos 9M24, registramos um crescimento consistente nos lançamentos em comparação aos 9M23, ainda que com um menor volume lançado no 3T24. Os lançamentos no 3T24 LTM somam R\$ 2,2 Bi.

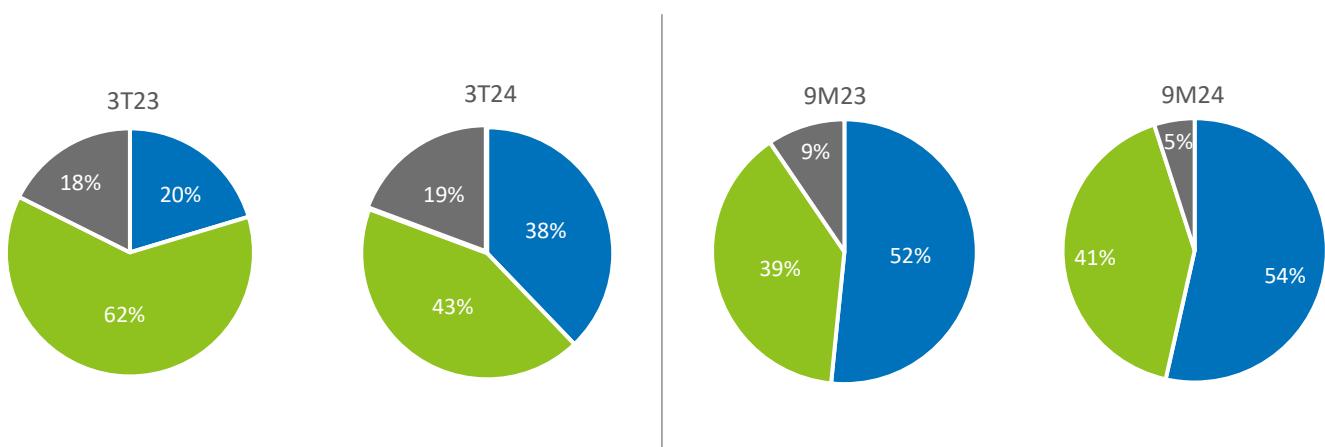


O % Patrimar no total de lançamentos do 3T24 foi de 99% e 80% nos 9M24. O Grupo tem aumentado sua participação nos lançamentos nos últimos períodos, compreendendo cada vez mais projetos com menor volume de parceiros.



LANÇAMENTOS, POR REGIÃO

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

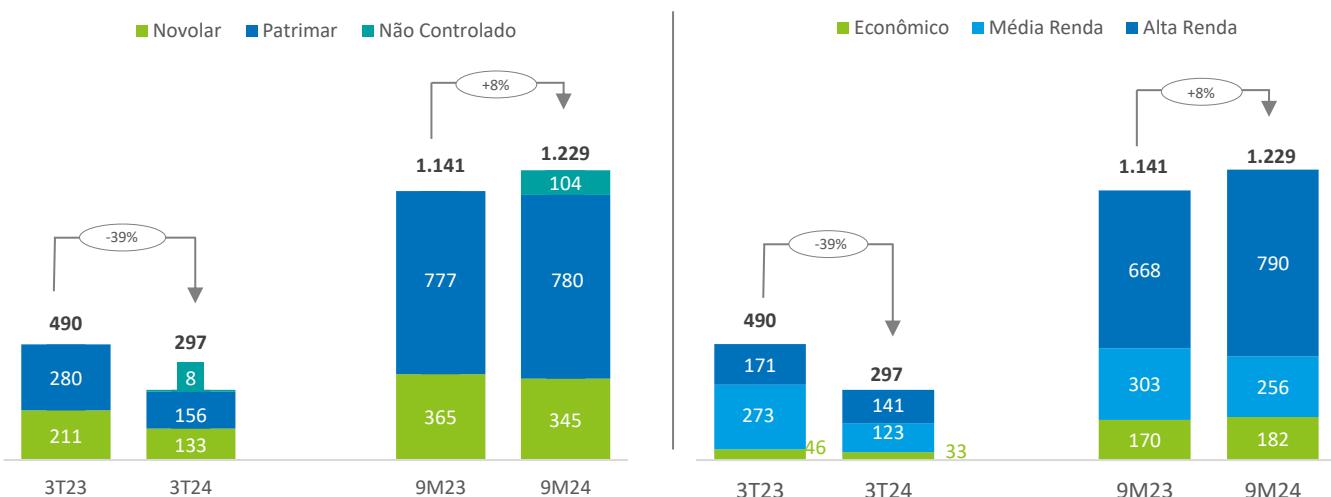


Vendas

Similar ao comentado acima sobre o forte volume de lançamentos no segundo trimestre de 2024, registramos menor nível das vendas quando comparamos o 3T24 com o 3T23, por uma gestão de estoques e um forte volume de vendas no 2T24. No acumulado do ano, nossas vendas são superiores em 8% ao ano anterior e somam mais de R\$ 1,6 bilhão no 3T24 LTM.

VENDAS LÍQUIDAS

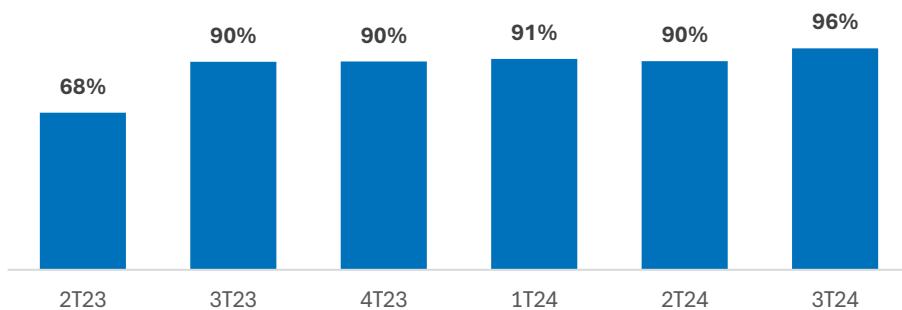
(R\$ MM)



O %Patrimar nas vendas foi de 96% no 3T24 e 92% nos 9M24. Em linha com a estratégia acima descrita sobre o aumento da participação do Grupo nos lançamentos, nosso percentual sobre vendas também está aumentando consistentemente.

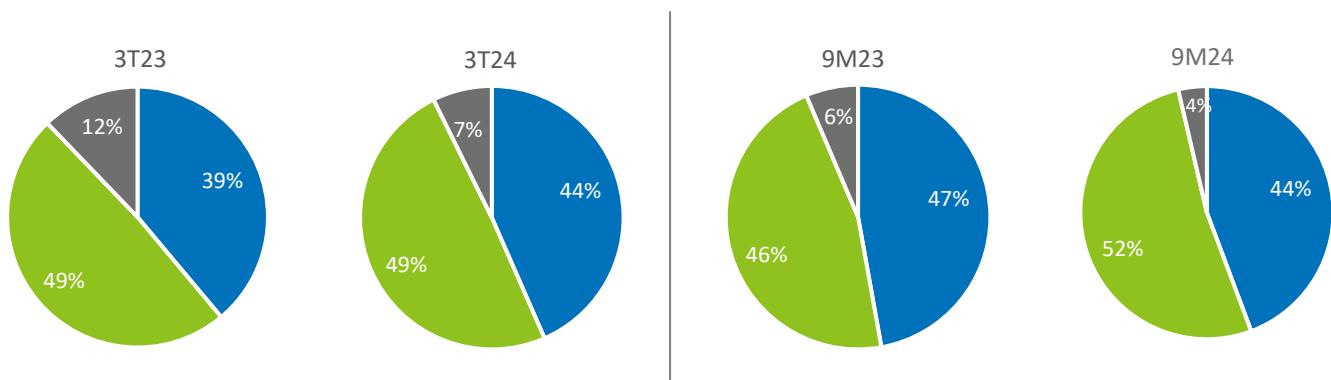
% PATRIMAR NAS VENDAS

(%)



VENDAS LÍQUIDAS, POR REGIÃO

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

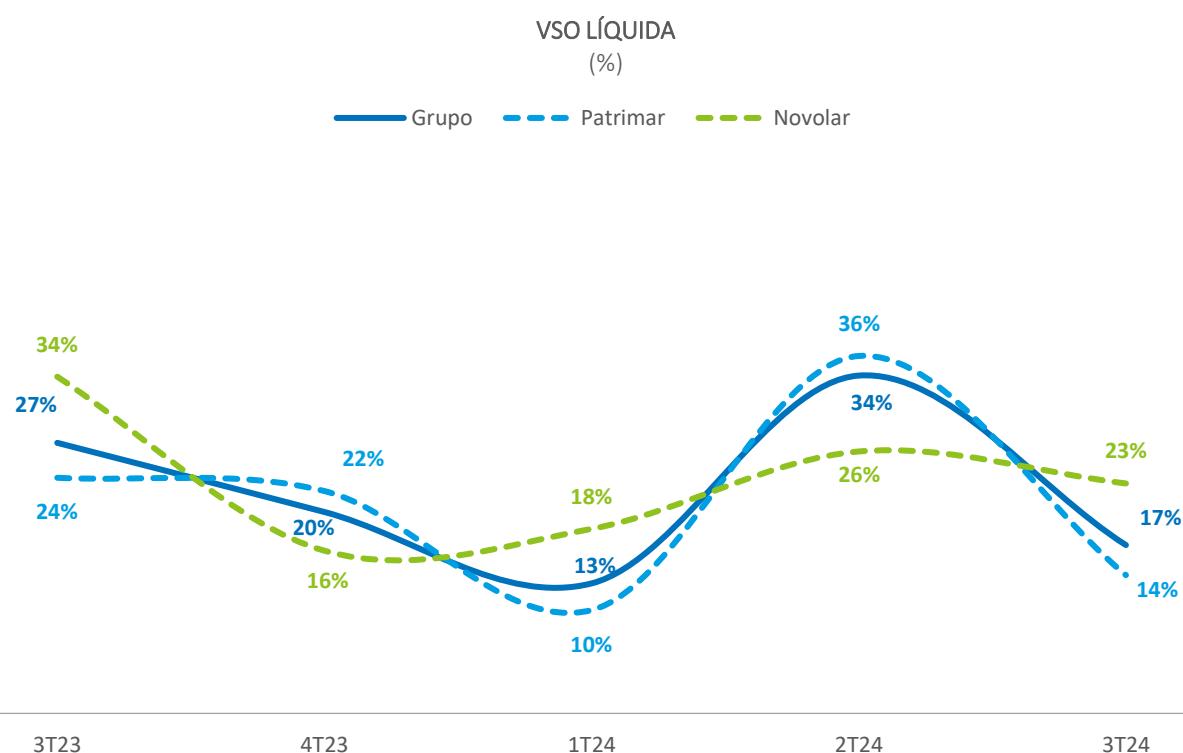


Descrição	3T24 (a)	3T23 (b)	Δ% (a/b)	9M24 (c)	9M23 (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	297.023	490.277	-39%	1.228.638	1.141.169	8%
Patrimar	164.169	279.524	-41%	883.808	776.565	14%
Alta Renda	140.551	171.101	-18%	790.046	668.141	18%
Média Renda	23.618	108.423	-78%	93.762	108.423	-14%
Novolar	132.854	210.753	-37%	344.829	364.604	-5%
Média Renda	99.857	165.036	-39%	162.696	194.356	-16%
Econômico	32.997	45.717	-28%	182.134	170.248	7%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	284.054	439.909	-35%	1.191.124	904.290	32%
Patrimar	151.056	242.311	-38%	847.252	587.240	44%
Alta Renda	127.438	133.887	-5%	753.490	478.817	57%
Média Renda	23.618	108.423	-78%	93.762	108.423	-14%
Novolar	132.998	197.599	-33%	343.871	317.050	8%
Média Renda	99.857	164.609	-39%	161.369	191.792	-16%
Econômico	33.141	32.990	0%	182.502	125.258	46%
Unidades Contratadas	427	685	-38%	1.520	1.447	5%
Patrimar	82	136	-40%	467	258	81%
Alta Renda	60	41	46%	376	163	131%
Média Renda	22	95	-77%	91	95	-4%
Novolar	345	549	-37%	1.053	1.189	-11%
Média Renda	227	347	-35%	359	419	-14%
Econômico	118	202	-42%	694	770	-10%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	696	716	-3%	808	789	2%
Patrimar	2.002	2.055	-3%	1.893	3.010	-37%
Alta Renda	2.343	4.173	-44%	2.101	4.099	-49%
Média Renda	1.074	1.141	-6%	1.030	1.141	-10%
Novolar	385	384	0%	327	307	7%
Média Renda	440	476	-8%	453	464	-2%
Econômico	280	226	24%	262	221	19%

VSO

No 3T24, mantivemos um VSO consistente na marca Novolar, especialmente na operação de média renda, com bom desempenho em lançamentos em Niterói – RJ e em São José dos Campos – SP. Na Patrimar, já moderando estrategicamente nossos lançamentos ao longo do ano e após um forte volume de vendas com alto VSO, nos lançamentos do 2T24 a VSO apresentou redução em comparação aos trimestres anteriores, impactando nossa VSO global.

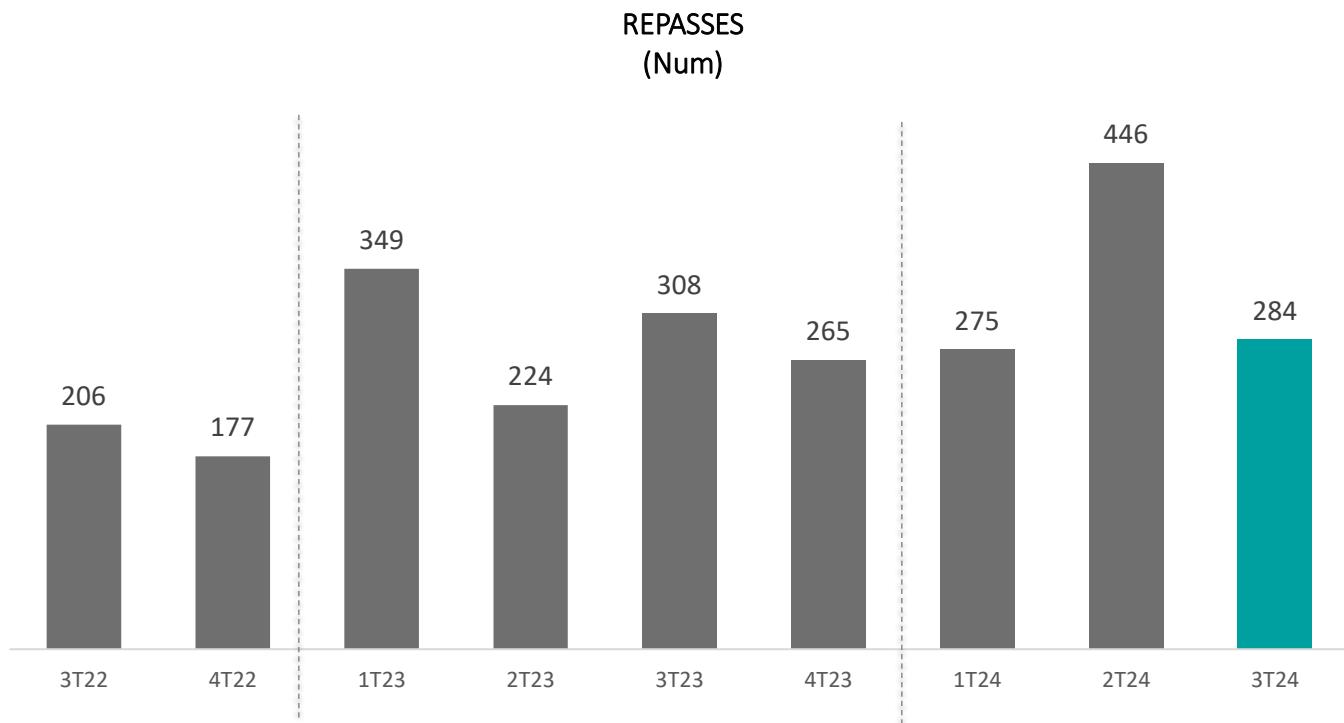
Nos últimos 12 meses, nosso VSO foi de 50%.



VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
VSO Grupo (%)	27%	20%	13%	34%	17%
VSO Patrimar (%)	24%	22%	10%	36%	14%
Vendas Patrimar	279.524	263.488	110.620	609.020	164.169
Oferta Patrimar	1.263.900	1.212.879	1.125.378	1.700.244	1.184.473
Estoque de Abertura	855.230	912.901	911.151	970.740	1.034.439
Lançamentos	408.670	299.978	214.227	729.503	150.034
VSO Novolar (%)	34%	16%	18%	26%	23%
Vendas Novolar	210.753	104.371	96.701	115.274	132.854
Oferta Novolar	635.487	640.153	522.867	439.162	577.182
Estoques de Abertura	328.705	357.725	522.867	362.337	330.572
Lançamentos	306.782	282.427	-	76.825	246.610

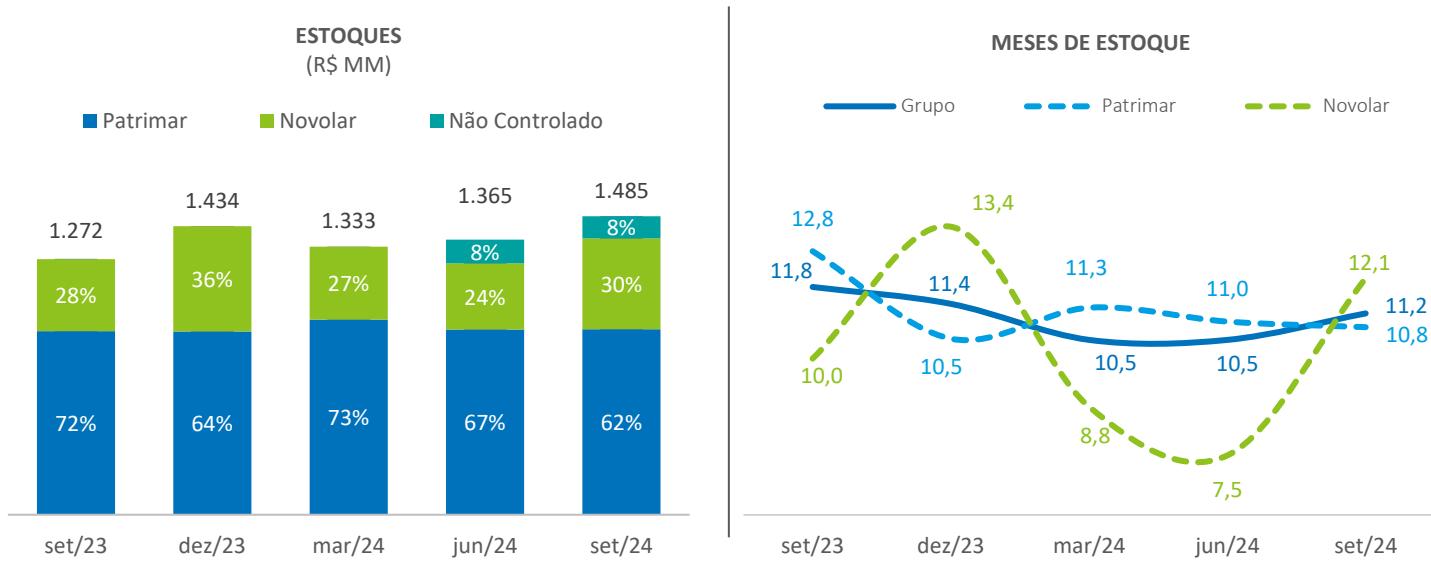
Repasses

Apresentamos satisfatório fluxo de repasses nos 9M24, impactado pelo volume de vendas e eficiência no ciclo de repasse especialmente das operações de Minha Casa Minha Vida.

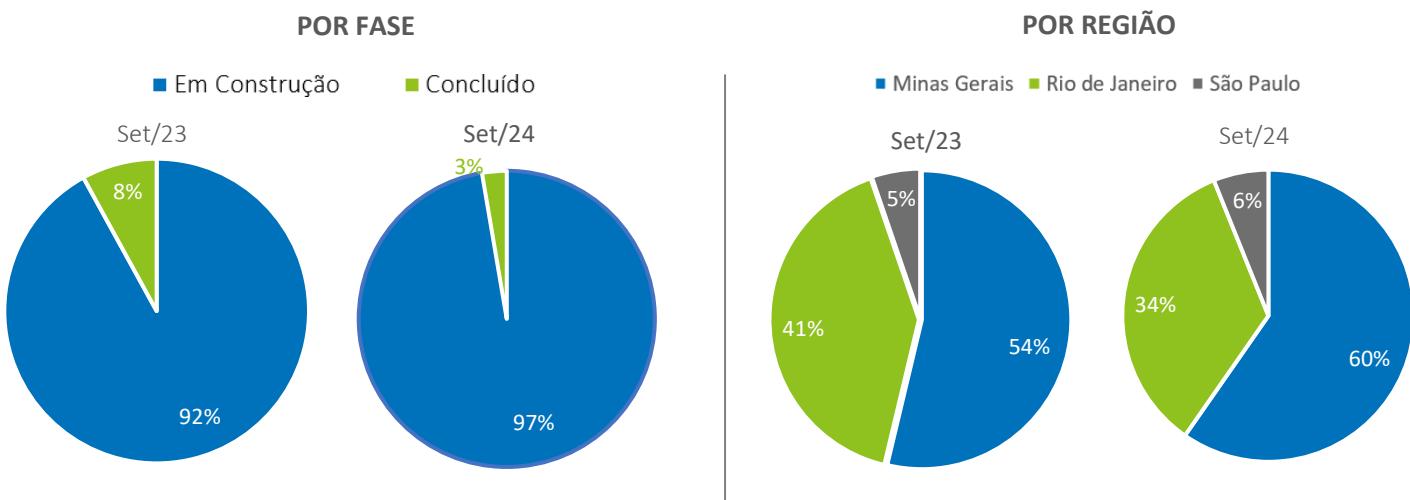
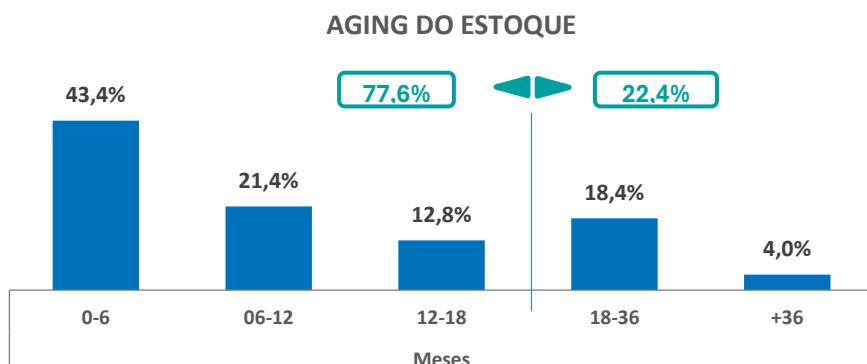


Estoque

Com uma boa absorção de nossos produtos pelo mercado e nossa força de vendas, nossos estoques continuam em níveis enxutos, com destaque para o baixo volume de estoque concluído em relação ao total de estoque.

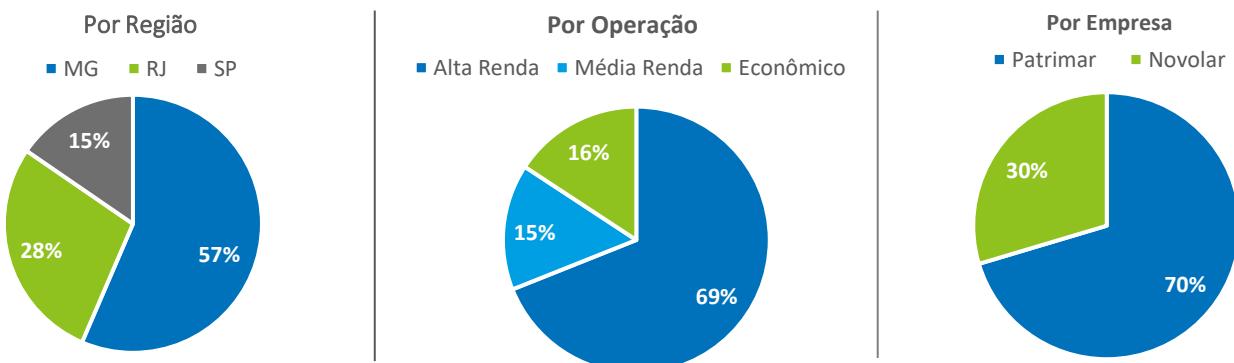
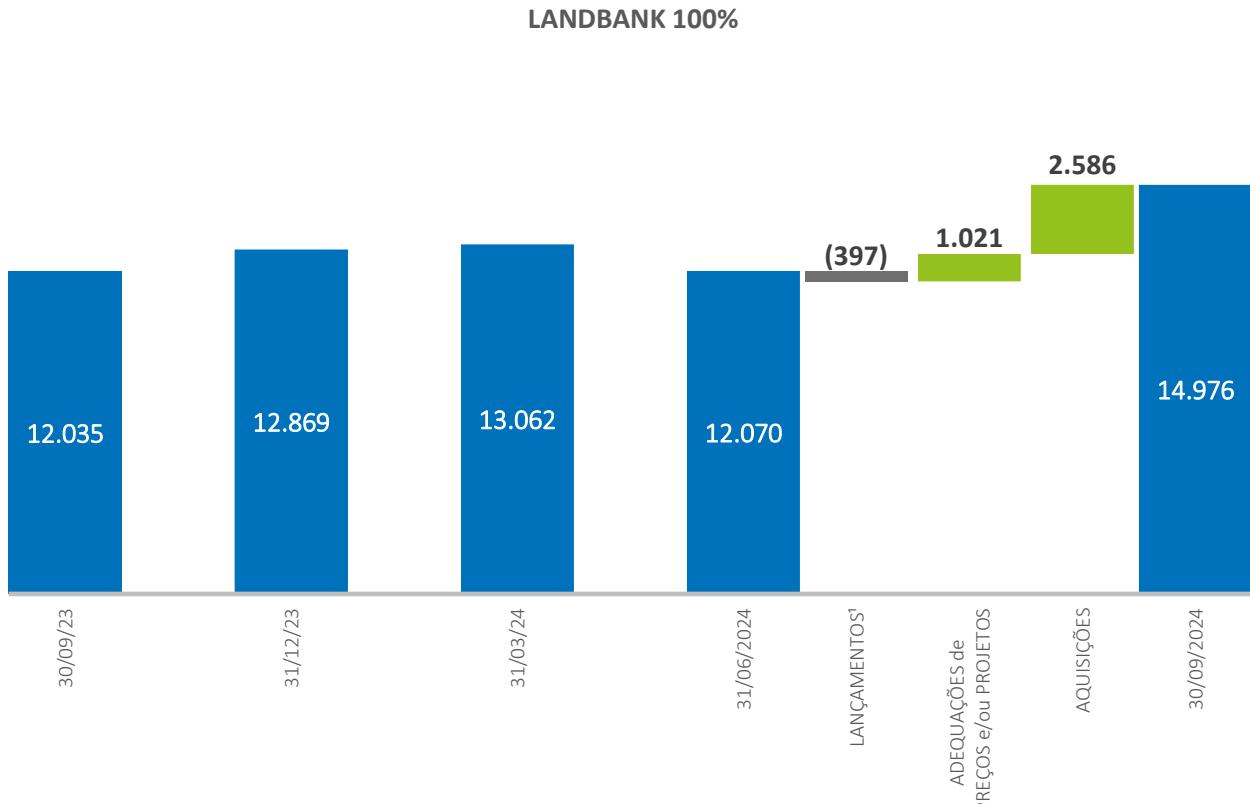


Mais de 77% do aging do estoque está concentrado em empreendimentos lançados nos últimos 18 meses, refletindo a eficiência na gestão de vendas e renovação de portfólio, embora exista um volume de estoque entre 18 e 36 meses com capacidade de se tornar caixa no curto prazo.



Banco de Terrenos - Landbank

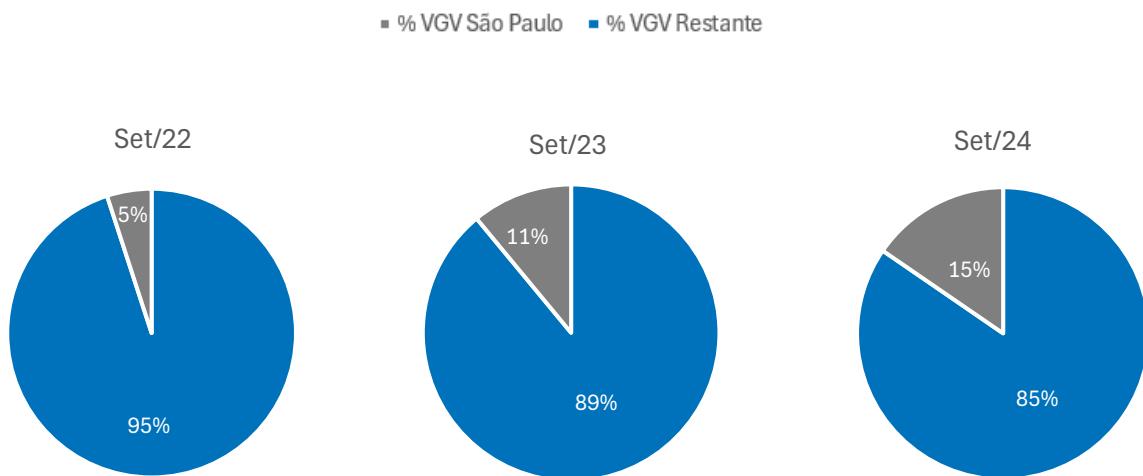
O aumento de nosso landbank reflete uma estratégia planejada de expansão para garantir a sustentabilidade e o crescimento de nossas operações no longo prazo. O % do Grupo Patrimar no Landbank é de 76%.



¹ Lançamentos 100%

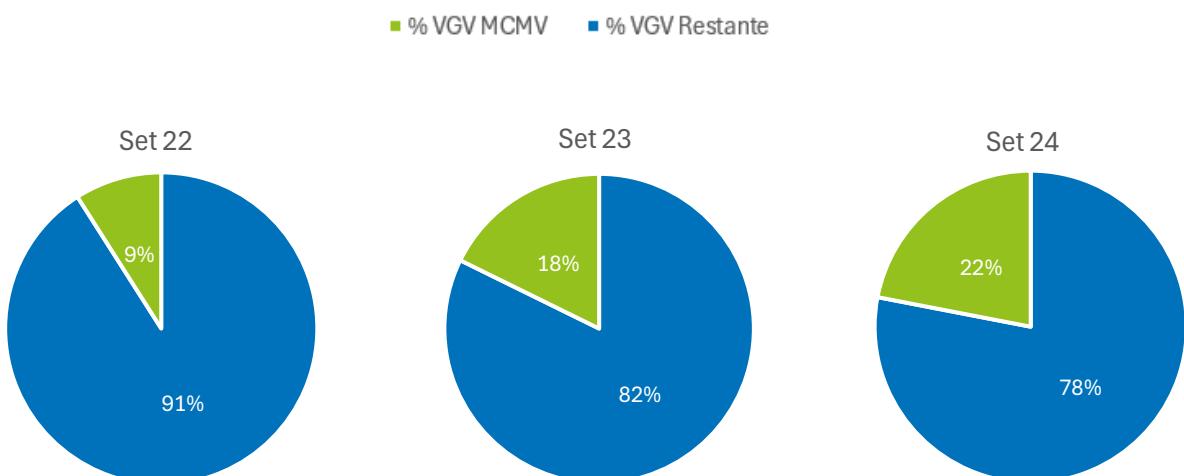
Em linha com nossa estratégia traçada para o crescimento e desenvolvimento dos nossos negócios, a participação do estado de São Paulo no landbank cresceu consistentemente, possibilitando a um aumento deste mercado em nosso mix de lançamentos e vendas nos próximos anos.

PARTICIPAÇÃO DE SÃO PAULO NO LANDBANK 100%



Em adição ao balanceamento da nossa operação nos mercados em que atuamos, temos também a estratégia de aumentar a exposição ao MCMV. Este segmento tem crescido sua participação em relação aos demais em nosso Landbank, indicando um maior equilíbrio de lançamentos e vendas nos próximos anos entre as marcas Patrimar e Novolar.

PARTICIPAÇÃO MINHA CASA MINHA VIDA NO LANDBANK 100%



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

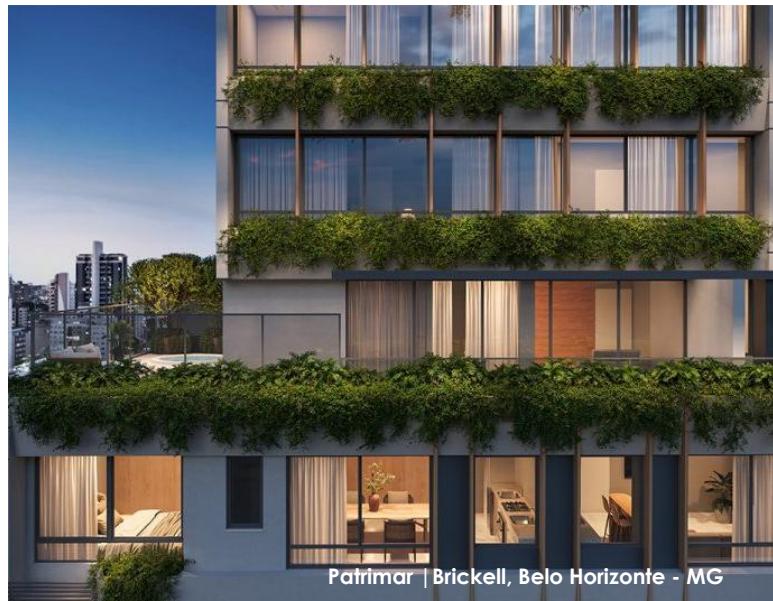
Daniela Guerra Mattos

Analista 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: 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 divido 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);

VGV: 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.

Não Controlado: Valor do %Grupo Patrimar em empreendimentos fruto de parcerias que não são controlados pela cia, e logo, não consolidados nas nossas demonstrações financeiras, permanecendo como+ equivalência patrimonial



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.