

Prévia operacional 4T22 e 2022

Prévia Operacional 4T22 e 2022



Belo Horizonte, 16 de janeiro de 2022 - A Patrimar S.A. (“Patrimar” ou “Companhia”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas faixas de renda econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais referentes ao 4º trimestre do exercício de 2022 (“4T22”) e para os doze meses de 2022 (“2022”). 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%).

Sobre do 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 59 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.

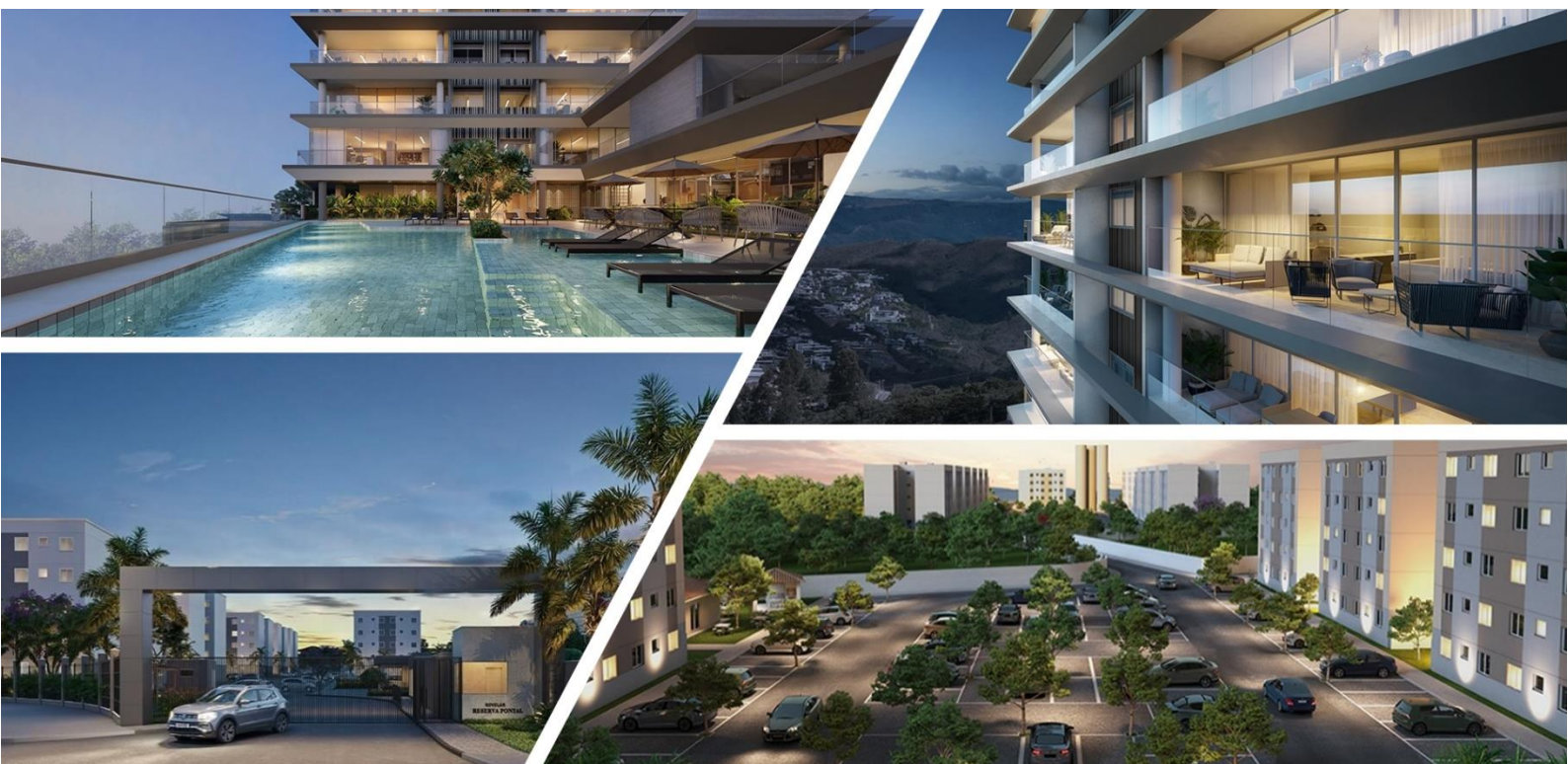
A Companhia atua de forma diversificada nos segmentos residencial (atividade principal) e comercial, com presença nas operações de alta renda (produtos de luxo e alto luxo) por meio da marca Patrimar e, também, nas operações econômico e média renda por meio da marca Novolar.



novolar
uma empresa do Grupo Patrimar



PATRIMAR
Mude para melhor





Destaques

- **Alcançando recordes históricos para a companhia, lançamos R\$ 1,36 bilhão no ano de 2022**, crescendo 7,9% ao comparar com 2021;
- **Aumento da participação nas vendas líquidas da Companhia, alcançando 90,3% em 2022**, um aumento de 10,4 p.p. quando comparado com 2021.
- **Landbank com VGV 100% de R\$ 11,3 bilhões, 20,7% maior** que a posição de dezembro de 2021 e 4,5% maior que setembro de 2021, atingindo **a maior posição em um trimestre na história da Companhia**.

Relações com Investidores

Felipe Enck Gonçalves

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

João Paulo Lauria

Gerente de Planejamento Financeiro e Relações com Investidores

Daniel Vaz de Melo Lavarini

Especialista de Planejamento Financeiro e Relações com Investidores

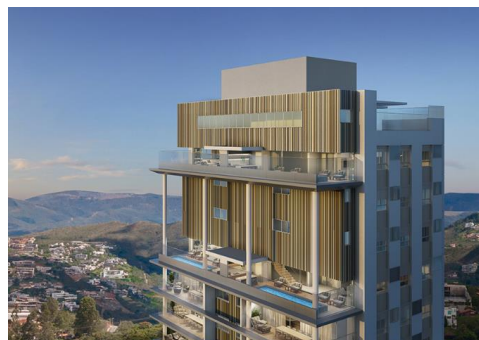
+ 55 (31) 3254-0311
www.patrimar.com.br/ri



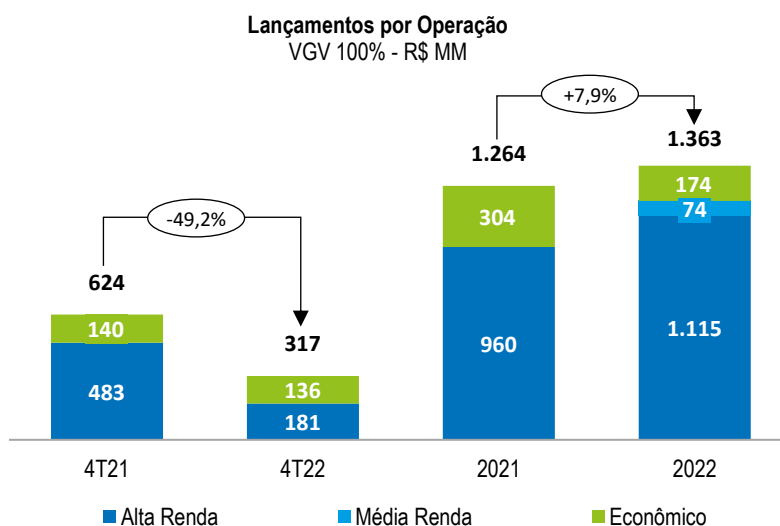


Lançamentos

No 4T22, destaque para o lançamento do Le Sommet na operação de alta renda em Minas Gerais e o Jardins do Brito e Reserva Pontal, ambos nas faixas de renda econômico e localizados no Rio de Janeiro. Lançamos 7 empreendimentos no ano de 2022 com participação média de 72,3%, participação média de 89,9%, para os lançamentos realizados no 4T22.

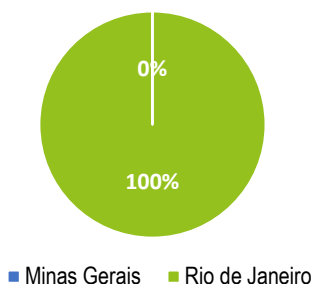


Em nossa estratégia de diversificação, lançamos no 4T22, 78,0% do VGV do ano da operação econômico, assim como 16,3% dos lançamentos para a operação de alta renda.

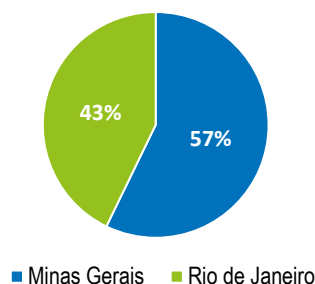




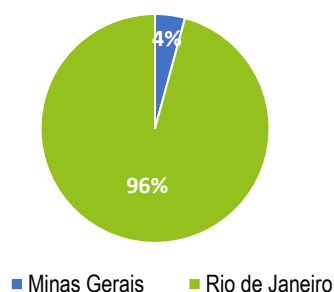
Lançamentos por Região - 4T21
VGV 100% - %



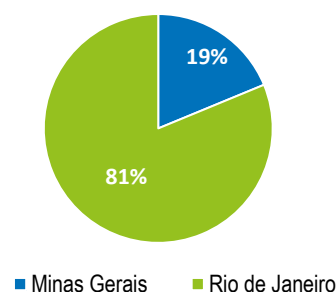
Lançamentos por Região - 4T22
VGV 100% - %



Lançamentos por Região - 2021
VGV 100% - %



Lançamentos por Região - 2022
VGV 100% - %

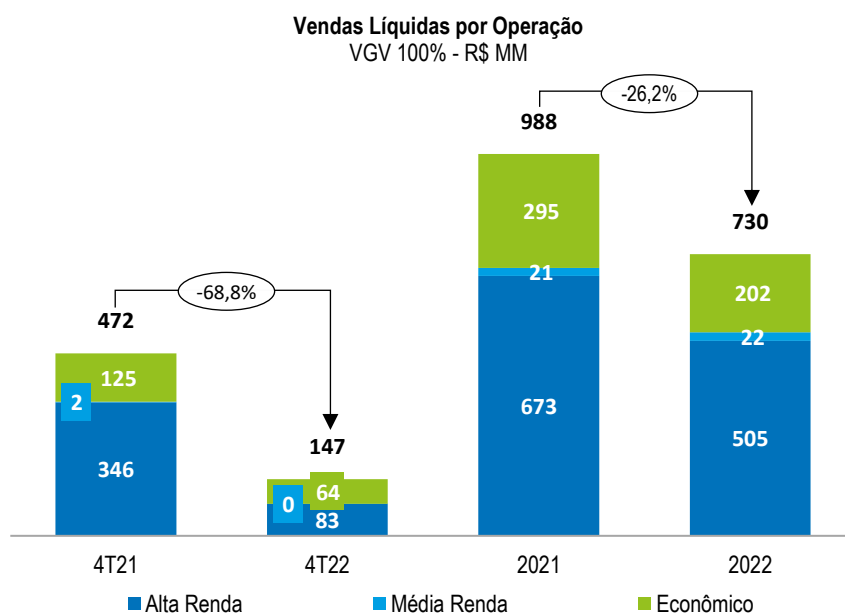


Vendas Contratadas

Foram comercializadas neste ano um total de 1.125 unidades habitacionais – 329 unidades habitacionais no 4T22. O VGV das vendas de produtos concluídos em 2022 aumentaram em 72,0% frente a 2021, assim como houve um aumento de 8,1% nas vendas contratadas líquidas do média renda. A operação de Alta Renda sofreu uma redução de 25,0% em relação ao mesmo período do ano passado, enquanto a operação econômico reduziu 31,4%.

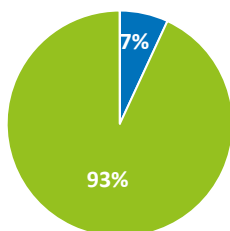
A participação média da Companhia nas vendas contratadas líquidas foi de 88,1% no 4T22 e a participação médias nas vendas no ano foi de 90,3%, 10,4 p.p. acima das vendas do ano passado.

Prévia Operacional 4T22 e 2022



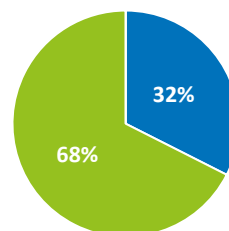
A queda nas vendas do ano é explicada pelo maior prazo para lançamento de determinados produtos, seja por morosidade das municipalidades, seja por decisão estratégica face um segundo semestre mais incerto. A VSO mais lenta, fruto do cenário macro de maior incerteza que alongaram a curva de decisão de compras dos nossos clientes, especialmente no alta renda, também contribuem para esse menor volume.

Vendas Líquidas por Região - 4T21
VGV 100% - %



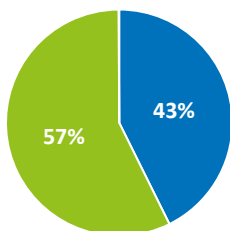
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Vendas Líquidas por Região - 4T22
VGV 100% - %



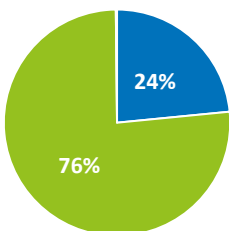
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Vendas Líquidas por Região - 2021
VGV 100% - %



■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Vendas Líquidas por Região - 2022
VGV 100% - %



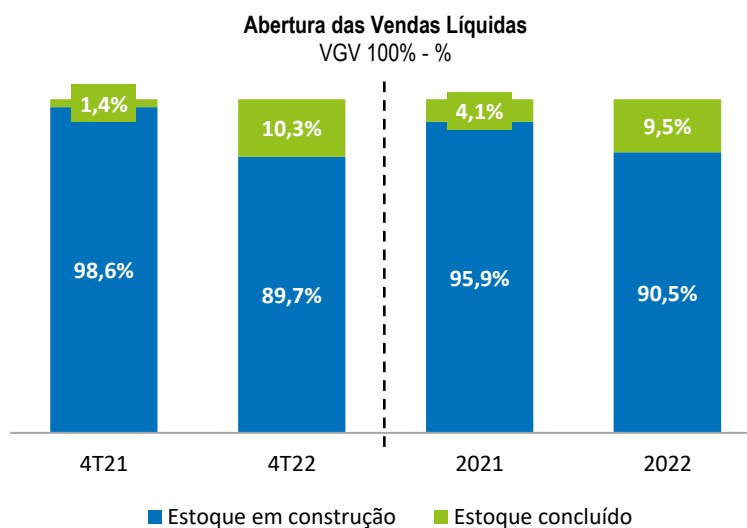
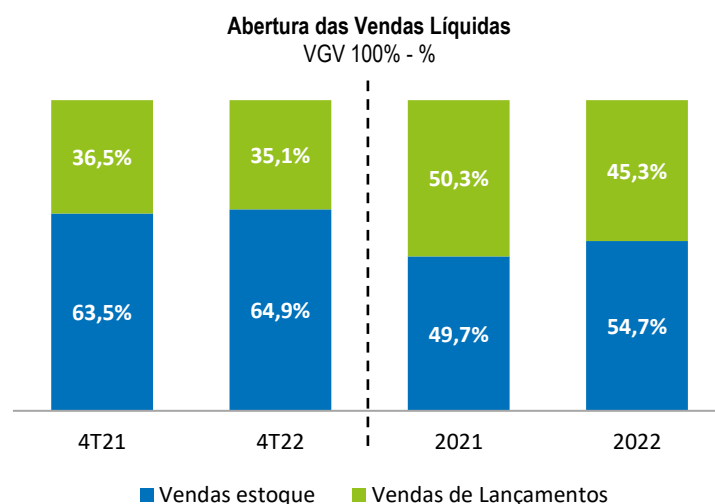
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Prévia Operacional 4T22 e 2022



No 4T22 as vendas em Minas Gerais apresentaram um aumento de 25,5 p.p. frente aos 4T21. Por outro lado, desde o primeiro lançamento da marca de alto luxo Patrimar no Rio de Janeiro, em setembro de 2021, o Oceana Golf, e posteriormente no 3T22 com o Atlântico Golf, aumentamos em 19,0 p.p. a representatividade das vendas no Rio de Janeiro sobre nossas vendas totais do ano, quando comparamos 2022 com 2021.

Dos empreendimentos com disponibilidade em estoque, 63% têm mais de 60% de seu VGV vendido.



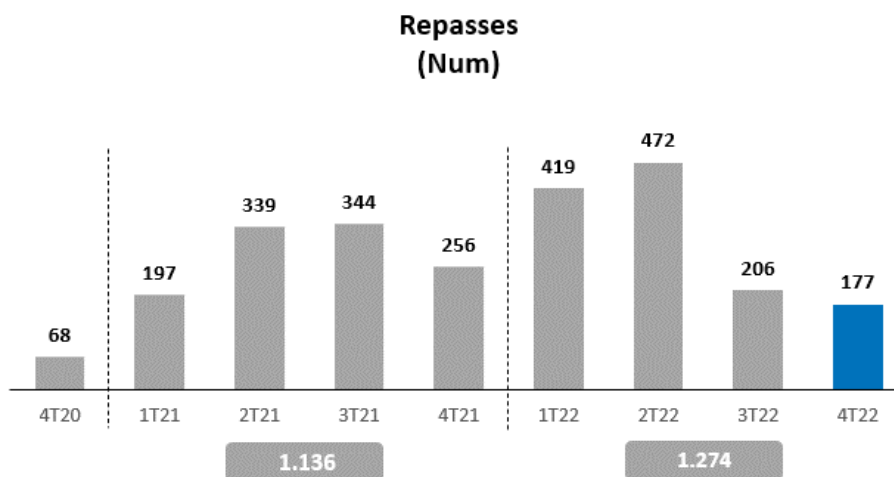
Prévia Operacional 4T22 e 2022



A tabela abaixo fornece maiores informações sobre as vendas.

Vendas Líquidas Contratadas (R\$ mil)	4T22 (a)	4T21 (b)	Δ % (a/b)	2022 (c)	2021 (d)	Δ % (c/d)
VGV 100%	147.084	472.097	-68,8%	729.564	988.326	-26,2%
Econômico	64.076	124.675	-48,6%	202.287	294.695	-31,4%
Média Renda	481	1.832	-73,8%	22.403	20.729	8,1%
Alta Renda	82.528	345.591	-76,1%	504.874	672.902	-25,0%
VGV % Patrimar	129.529	441.775	-70,7%	658.883	775.653	-15,1%
Econômico	63.966	110.023	-41,9%	200.043	262.869	-23,9%
Média Renda	336	1.283	-73,8%	19.259	14.851	29,7%
Alta Renda	65.227	330.470	-80,3%	439.581	497.933	-11,7%
Unidades Contratadas	329	605	-45,6%	1.125	1.609	-30,1%
Econômico	304	504	-39,7%	915	1.364	-32,9%
Média Renda	1	4	-75,0%	45	47	-4,3%
Alta Renda	24	97	-75,3%	165	198	-16,7%
Preço Médio	447	780	-42,7%	649	614	5,6%
Econômico	211	247	-14,8%	221	216	2,3%
Média Renda	481	458	4,9%	498	441	12,9%
Alta Renda	3.439	3.563	-3,5%	3.060	3.398	-10,0%

Dada a alta velocidade de vendas da operação econômico e, portanto, a redução de nossos estoques, tivemos uma menor disponibilidade de unidades a repassar no trimestre, repassando 177 unidades no 4T22 (ou R\$ 36,3 milhões). No entanto, em 2022, repassamos 12,1% a mais do que 2021.



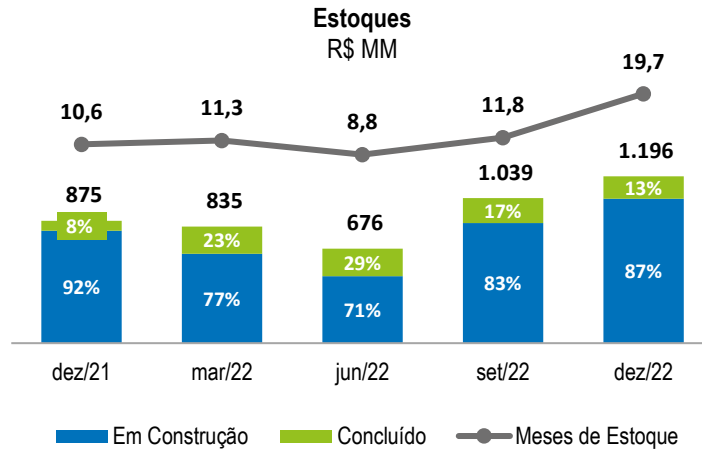
Estoque

Com o lançamento do Atlântico efetuado no trimestre passado, assim como os lançamentos recentes do trimestre, Reserva Pontal, Jardins do Brito e Le Sommet, recompomos nossos estoques, que se elevaram 36,6% ante o fechamento de 2021 e 15,1% contra o fechamento do trimestre passado.

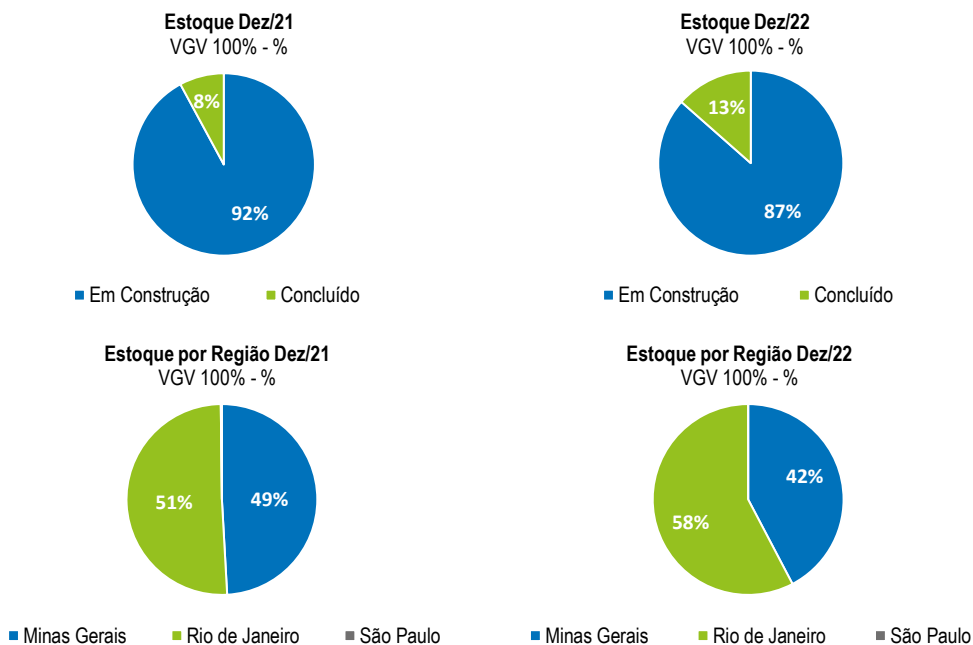
Prévia Operacional 4T22 e 2022



Esses lançamentos, aliados as vendas do ano, tornaram nossos estoques mais novos, saindo de uma idade média dos estoques de 32,2 meses em Dez/21, para 17,2 meses em Dez/22, ou seja, uma redução média de 15 meses após um ano. Com a retomada dos lançamentos no segundo semestre, aumentamos e distribuimos melhor nossos estoques.



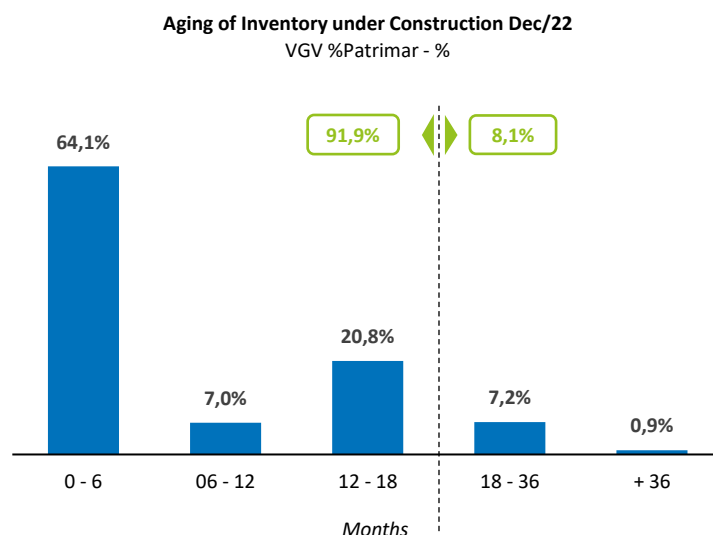
A posição de nosso estoque com 86,5% concentrada em apartamentos em construção, corrobora com o sucesso dos nossos lançamentos historicamente. Em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, os estoques concluídos aumentaram 5,6 p.p., em sua maior parte devido à conclusão do premiado empreendimento La Reserve, na região metropolitana de Belo Horizonte, todavia, comparativamente à posição do trimestre imediatamente anterior, o estoque concluído reduziu em 3,7 p.p. Corroborando com a alta VSO da faixa de renda econômico, finalizamos o ano sem estoques concluídos nessa operação.



Prévia Operacional 4T22 e 2022

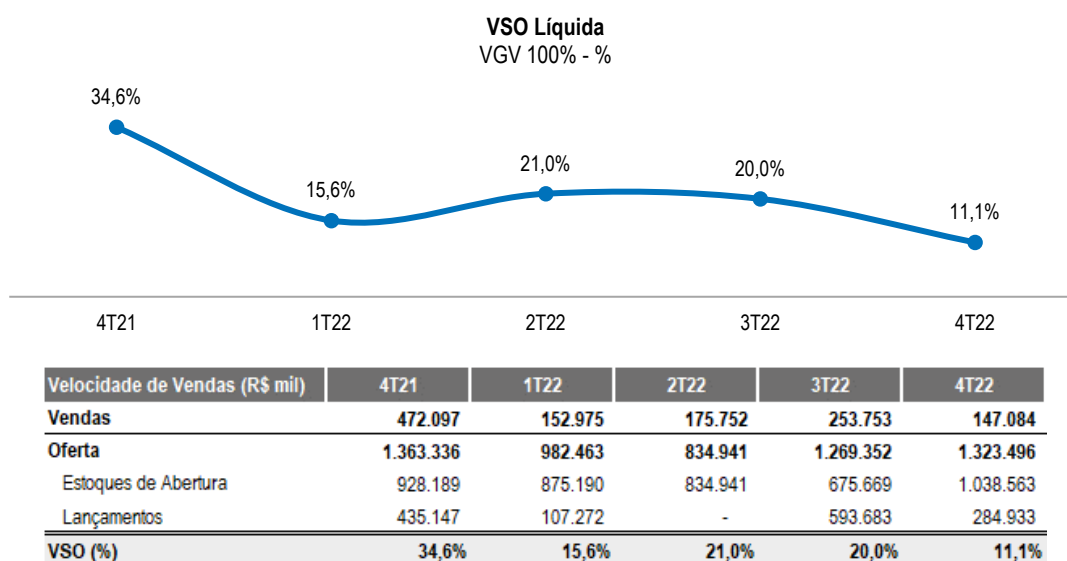


Do total de estoque em construção, temos que a maior parte se deve a lançamentos recentes dentro dos últimos 18 meses, o que reforça nossa capacidade de vendas nos lançamentos e de não carregar estoques acabados ao longo do tempo.



VSO

A velocidade de vendas líquidas do 4T22, medida pelo indicador VSO líquido (Vendas Líquidas sobre Oferta), devido ao volume lançado em dezembro e ao alto volume de lançamentos no ano, reduziu em 8,9 p.p. Já em relação ao 4T21, houve uma redução de 23,5 p.p. No ano de 2022, o VSO líquido apresentou uma redução de 13,2 p.p. frente a 2021, reduzindo de 52,4% para 39,2%. Na operação econômico a VSO reduziu, apresentando 70,0% em 2021 contra 61,6% em 2022.

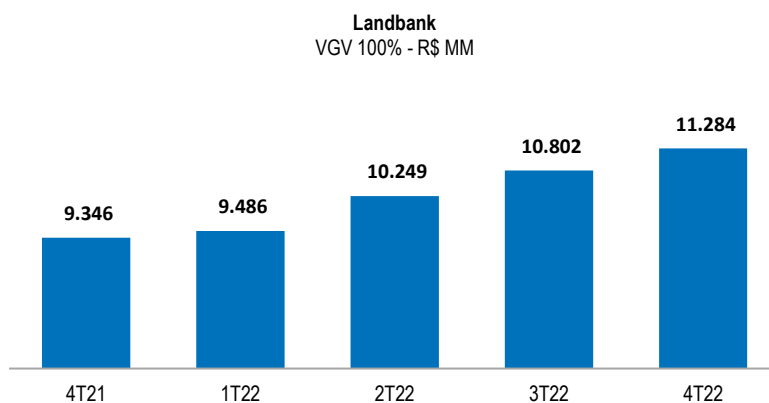


Prévia Operacional 4T22 e 2022

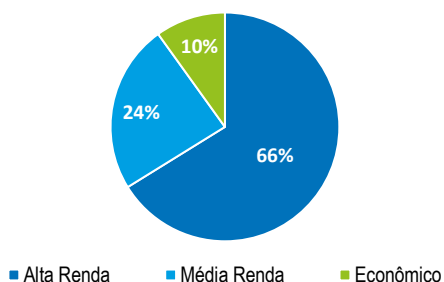


Banco de Terrenos - Landbank

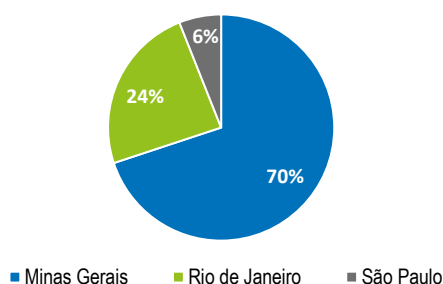
Preparando a empresa para ciclos de crescimento futuro e aumentando a diversificação, adquirimos R\$ 1,36 bilhão em terrenos no acumulado do ano, alcançando em dezembro de 2022 uma posição de Landbank de R\$ 11,3 bilhões (13.145 unidades). Mantivemos nossa participação em 68,6%.



Landbank por Operação Dez/ 22
VGV 100% - %



Landbank por Região Dez/ 22
VGV 100% - %





Glossário

Landbank 100% - valor total do VGV potencial de todos os terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação;

Landbank %Patrimar - o 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 %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 Contratadas - 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 Contratadas - 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);

VGV - Valor Geral de Vendas.

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. Atualmente, essas declarações podem fazer referência à capacidade da Companhia em gerir os seus negócios e liquidez financeira durante e após a pandemia relacionada à COVID-19, bem como ao impacto dessa pandemia nos resultados das suas operações. 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.