

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

MAIO | 2026

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.

+60 anos
de história



Compromisso com a
**QUALIDADE E
O CONFORTO**
nos mínimos detalhes

ATENÇÃO TOTAL
as necessidades dos clientes,
criando inovações para suas
necessidades

PATRIMAR
ASSET

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

Reconhecimento nacional e
internacional pelo design e
funcionalidade



Empreendimentos com
certificação de sustentabilidade



Compromisso com
as diretrizes ESG



Atuação com diversificação
geográfica e de segmentos
residenciais

3MM

de metros quadrados
construídos

4.300

colaboradores
diretos e indiretos

11ª Maior

construtora do Brasil,
segundo ranking O Empreiteiro
de 2025.

GRUPO **PATRIMAR**

Incorporadora de referência nos segmentos de **baixa, média e alta** renda no sudeste

LANÇAMENTOS 1T26 LTM

R\$ **2.939** MM

VENDAS LÍQUIDAS 1T26 LTM

R\$ **1.140** MM

RECEITA LÍQUIDA 1T26 LTM

R\$ **1.456** MM

MARGEM BRUTA AJUSTADA 1T26 LTM¹

28,3%

ROE 1T26 LTM

6,3%

PATRIMÔNIO LÍQUIDO MAR/26²

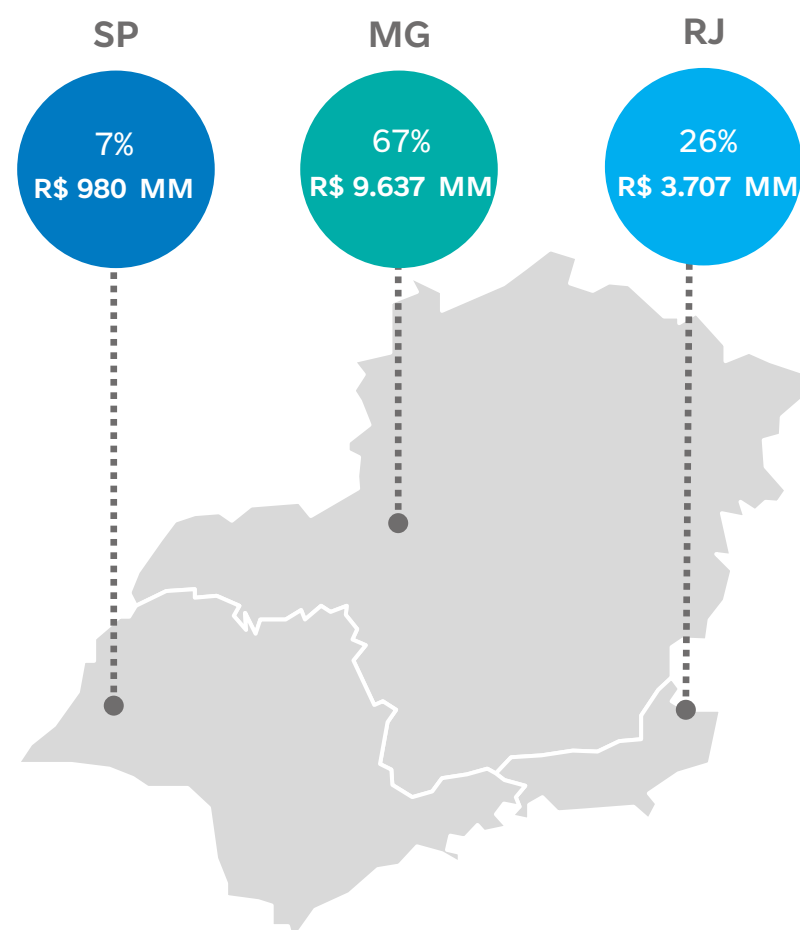
R\$ **556** MM

Nota: Dados considerando participação Patrimar 100%.

¹Excluindo o custo de financiamento imobiliários e de permutas físicas.

²Em 31/03/26.

LANDBANK



VISÃO DO LANDBANK

VG V Total e % do Total (R\$ MM; %)	Total	MG	RJ	SP
Alta Renda	10.467 73%	8.930 62%	1.537 11%	-
Média Renda	974 7%	416 3%	558 4%	-
Baixa Renda	2.883 20%	291 2%	1.612 11%	980 7%
Total	14.324 100%	9.637 67%	3.707 26%	980 7%

ALTA RENDA
73%
R\$ 10,5 bi

+

MÉDIA E BAIXA RENDA
27%
R\$ 3,9 bi

=

LANDBANK TOTAL
R\$ 14,3 bi



Estratégia de diferenciação, buscando exclusividade e sofisticação em produtos inovadores no segmento residencial de alta renda

Região metropolitana de Belo Horizonte e cidade do Rio de Janeiro

Liderança de produtos através da diferenciação, com uma relação com o cliente que permite obter um elevado grau de conhecimento do seu perfil e exigências específicas

Lançamentos: **R\$ 369 MM**
Vendas Líquidas: **R\$ 80 MM**

Foco em margens elevadas e alto retorno sobre o capital investido, mantendo o ritmo de crescimento dos últimos anos e melhorando a eficiência do ciclo financeiro da operação

Equipe de vendas própria especializada no produto, com profundo know-how e abordagem única para cada cliente

Forte atuação no mercado de alta renda, principalmente em Belo Horizonte e Rio de Janeiro



ESTRATÉGIA



REGIÕES



POSICIONAMENTO DE MARCA



RESULTADOS OPERACIONAIS (1T26)



PROSPECÇÕES FUTURAS



ESTRATÉGIA DE VENDAS



MARKET SHARE

Estratégia com maior foco em custos e produtividade, buscando a melhor relação custo-benefício e qualidade superior no segmento de média e baixa renda

Região metropolitana de Belo Horizonte, cidade do Rio de Janeiro e estado de São Paulo

Maximizar a excelência operacional, com níveis adequados de relacionamento com o cliente e liderança de produto

Lançamentos: **R\$ 99 MM**
Vendas Líquidas: **R\$ 124 MM**

Foco no giro rápido dos ativos, com ciclos de vendas, construção e recebimento cada vez mais curtos, aproveitando o bom momento do segmento para acelerar o crescimento da marca

Equipe profissional com expertise em mapeamento e filtragem de clientes, o que garante a maximização do retorno de leads gerados pela experiente equipe comercial

Sólido posicionamento no mercado econômico com presença em regiões estratégicas

LINHA DO TEMPO

GRUPO PATRIMAR

Histórico na geração de valor por meio de diferentes ciclos



1963 A 1986

FUNDAÇÃO

- Fundação M. Martins
- Alex Veiga torna-se acionista em 1986

1995 A 2002

REPOSICIONAMENTO E SEGMENTAÇÃO

- Reposicionamento da Patrimar e criação da Novolar
- Parceria com a Caixa Econômica Federal

2003 A 2009

EXPANSÃO GEOGRÁFICA E CRISE ECONÔMICA

- Início das operações no Rio de Janeiro em 2003
- Início das operações em Campinas-SP em 2009

2025

CONSOLIDAÇÃO DO PORTE E ESTRUTURA DE CAPITAL

- Consolidação do tamanho da Companhia, com estabilização operacional e priorização da rentabilidade e da estrutura de capital

2020 A 2024

NOVO CICLO DE INVESTIMENTO E EXPANSÃO

- Registro CVM Categoria A
- Receita operacional líquida > R\$ 1,3 bilhão
- Selos GPTW, Casa Azul e EDGE

2010 A 2015

- Consolidação do controle da família Martins Veiga, com 80% de participação em 2010
- Conclusão da consolidação com 100% de participação em 2015

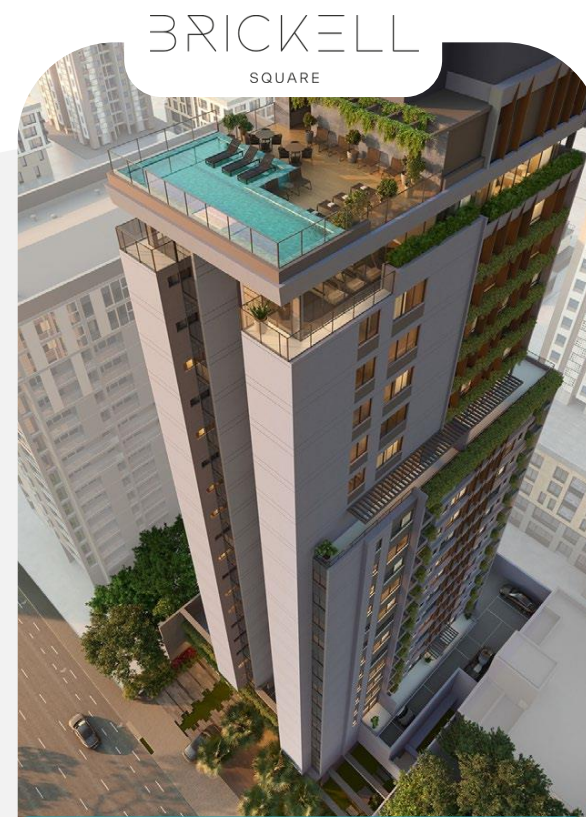
EMPREENHIMENTOS SELECIONADOS



Barra da Tijuca
Rio de Janeiro

4 SUÍTES
194 a 268 m²
246 unidades

- Luxuosos apartamentos
- Coberturas lineares
- Vista para o mar e campo de golf
- Lazer excepcional



Savassi
Belo Horizonte

STUDIOS
1 QUARTO OU 2 SUÍTES
36 a 83 m²
120 unidades

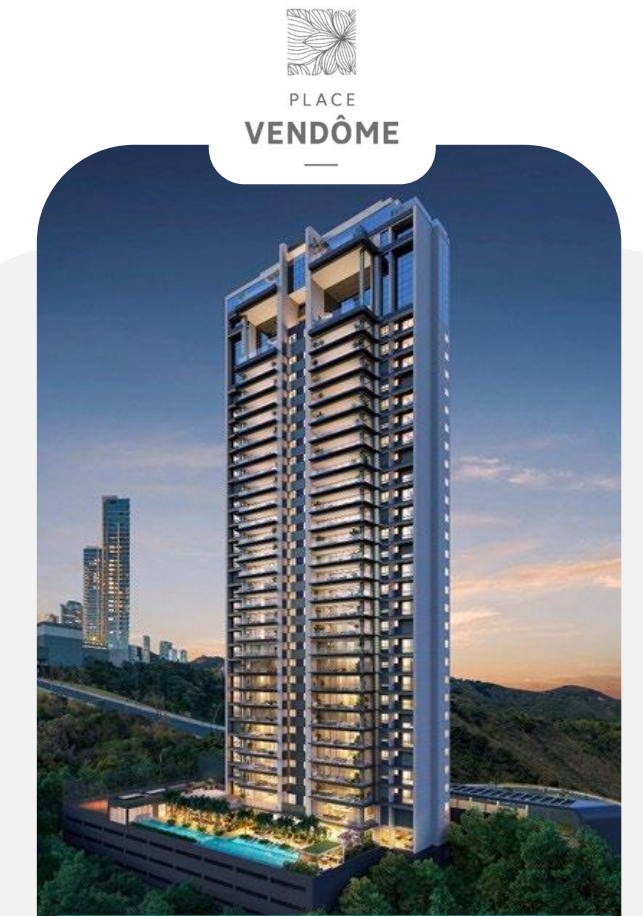
- Plantas inteligentes, modernas e funcionais
- Lazer incrível no rooftop



Lourdes
Belo Horizonte

4 SUÍTES
192 a 516 m²
30 unidades

- Lazer premium e comodidades exclusivas
- Apartamentos, maison, duplex e duplex top house



Place Vendôme
Nova Lima

4 SUÍTES
266 a 295 m²
57 unidades

- Localização privilegiada e luxuosa
- Lazer monumental
- Unidades duplex, duplex top house e cobertura linear

EMPREENHIMENTOS SELECIONADOS



NOVOLAR
green
life



Niterói
Rio de Janeiro

**2 QUARTOS
COM SUÍTE**
A PARTIR DE 45 m²
752 unidades

- Paisagismo exuberante
- Lazer de clube, do térreo ao rooftop
- Opções de unidades garden

NOVOLAR
Atlanta



Campo Grande
Rio de Janeiro

**2 QUARTOS
COM VARANDA**
40 E 50 m²
320 unidades

- Localização privilegiada
- Lazer de clube
- Muitas comodidades

NOVOLAR
reserva
laguna

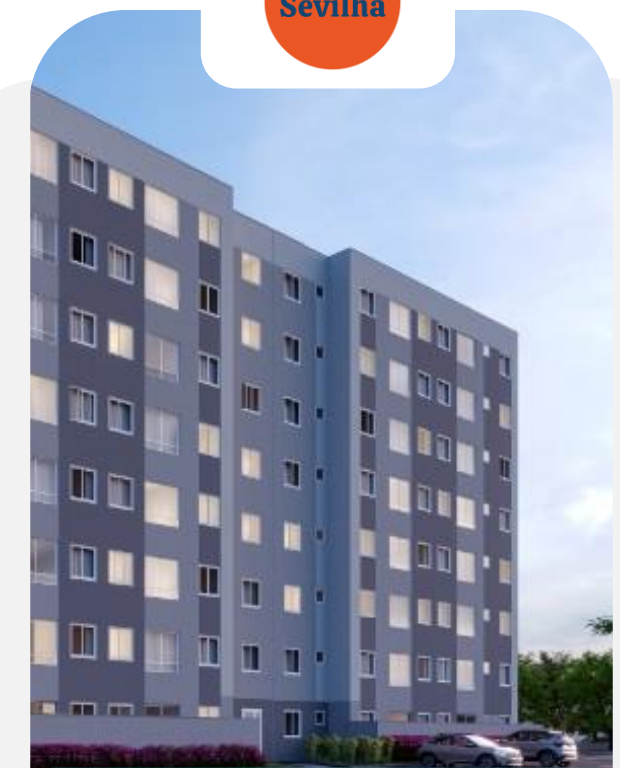


Indaiatuba
São Paulo

**2 E 3 QUARTOS
COM SUÍTE**
A PARTIR DE 56,9²
324 unidades

- Varanda gourmet
- Lazer completíssimo com mais de 30 itens
- Condomínio fechado com segurança e sustentabilidade excelentes

NOVOLAR
Sevilha



São Gabriel
Belo Horizonte

2 QUARTOS
A PARTIR DE 41 m²
246 unidades

- 2 elevadores por torre
- Lazer de clube
- Áreas comuns entregues montadas e mobiliadas

MODELO DE NEGÓCIOS: PRINCIPAIS PILARES

01

Expertise em alocação de capital, **diversificação** e **novos investimentos**

02

Foco **regional** e posicionamento **estratégico**

03

Melhora nos indicadores macroeconômicos que **impulsionam** os retornos

04

Excelência operacional em **técnicas construtivas** e **inteligência única** de mercado

05

Sólidos e consistentes resultados financeiros e operacionais

06

Time de excelência, com histórico de atuação no setor, governança forte e foco em aspectos ESG

07

Novos Negócios

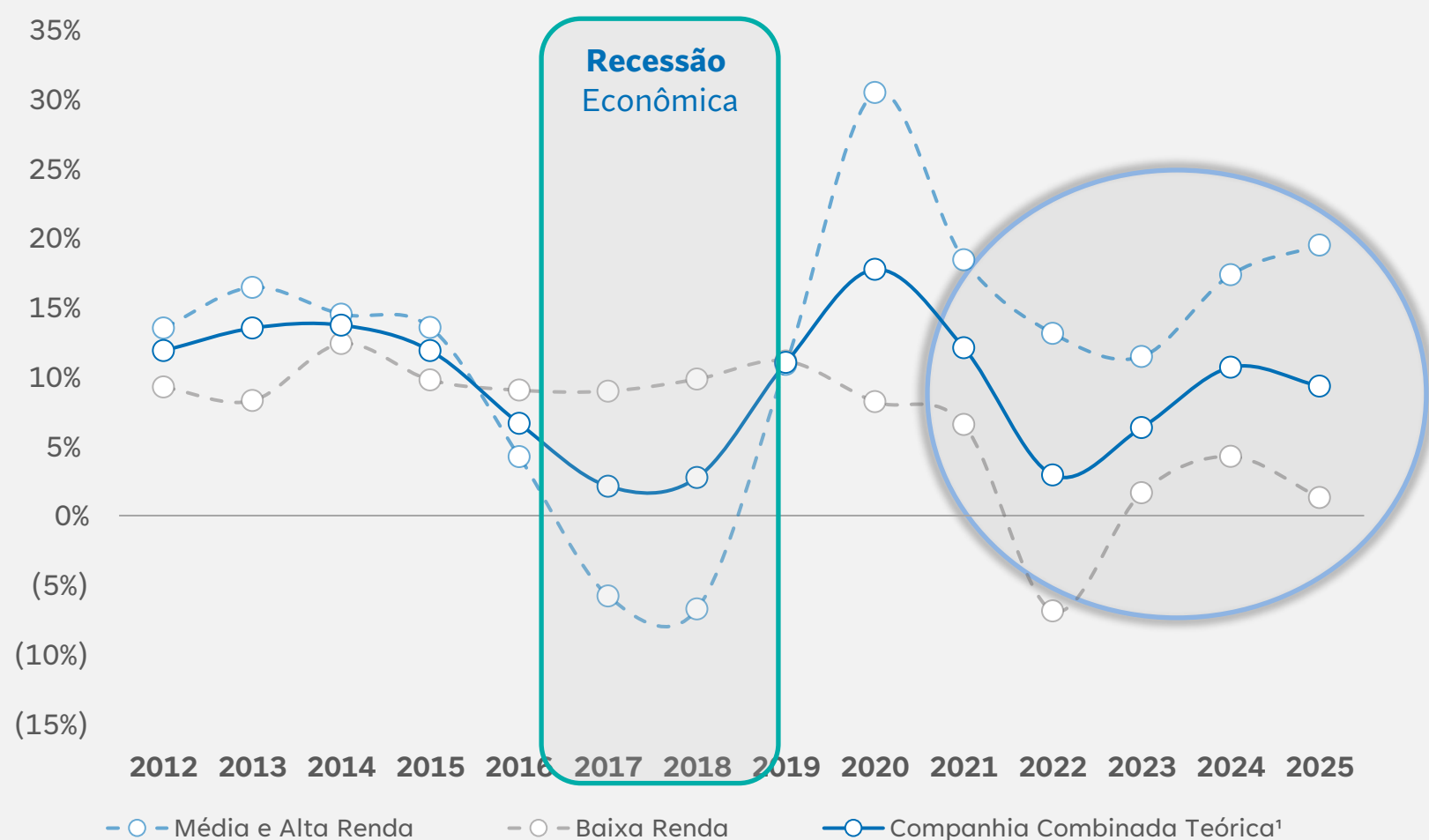
01

EXPERTISE EM ALOCAÇÃO DE CAPITAL, DIVERSIFICAÇÃO E NOVOS INVESTIMENTOS

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

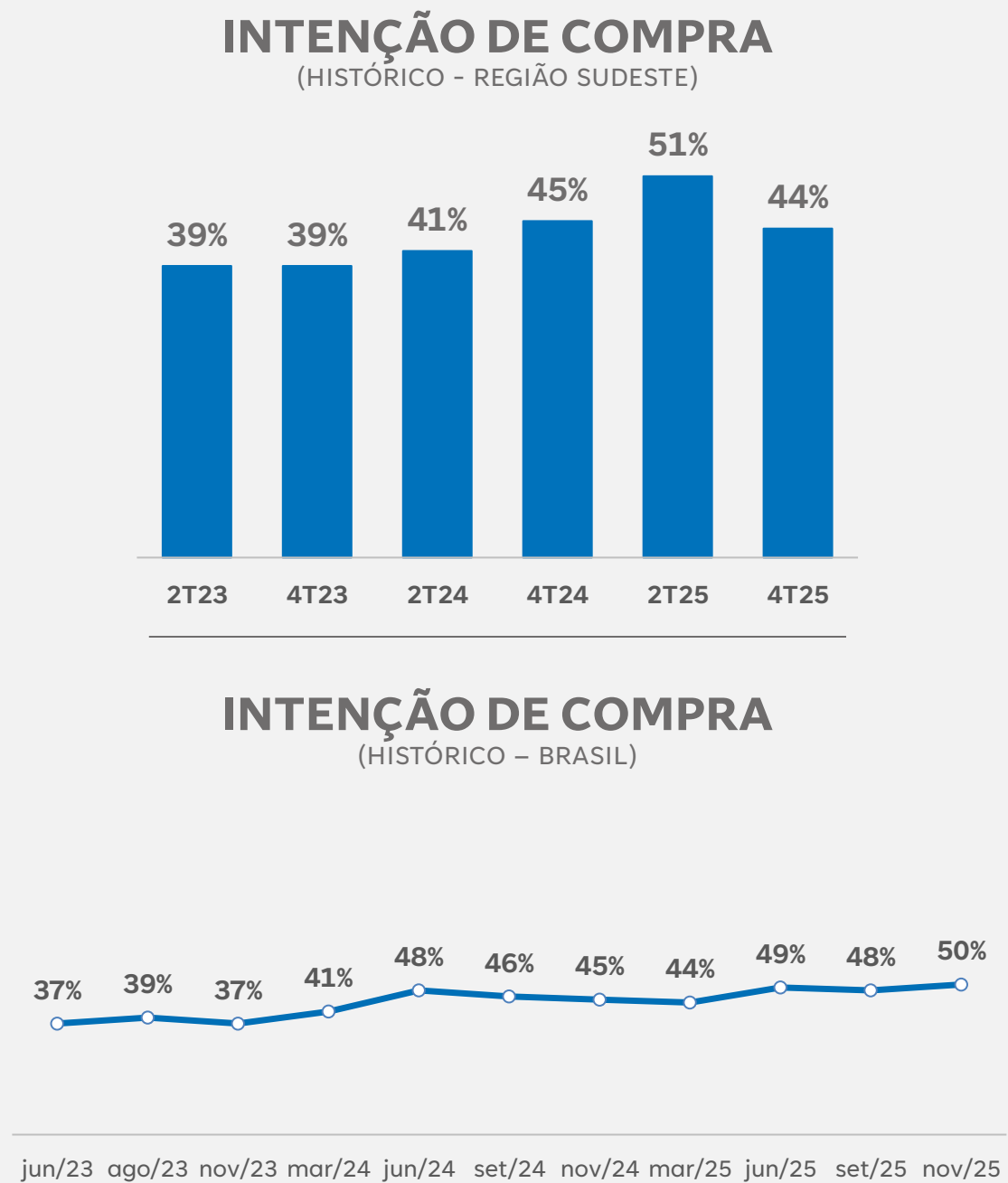
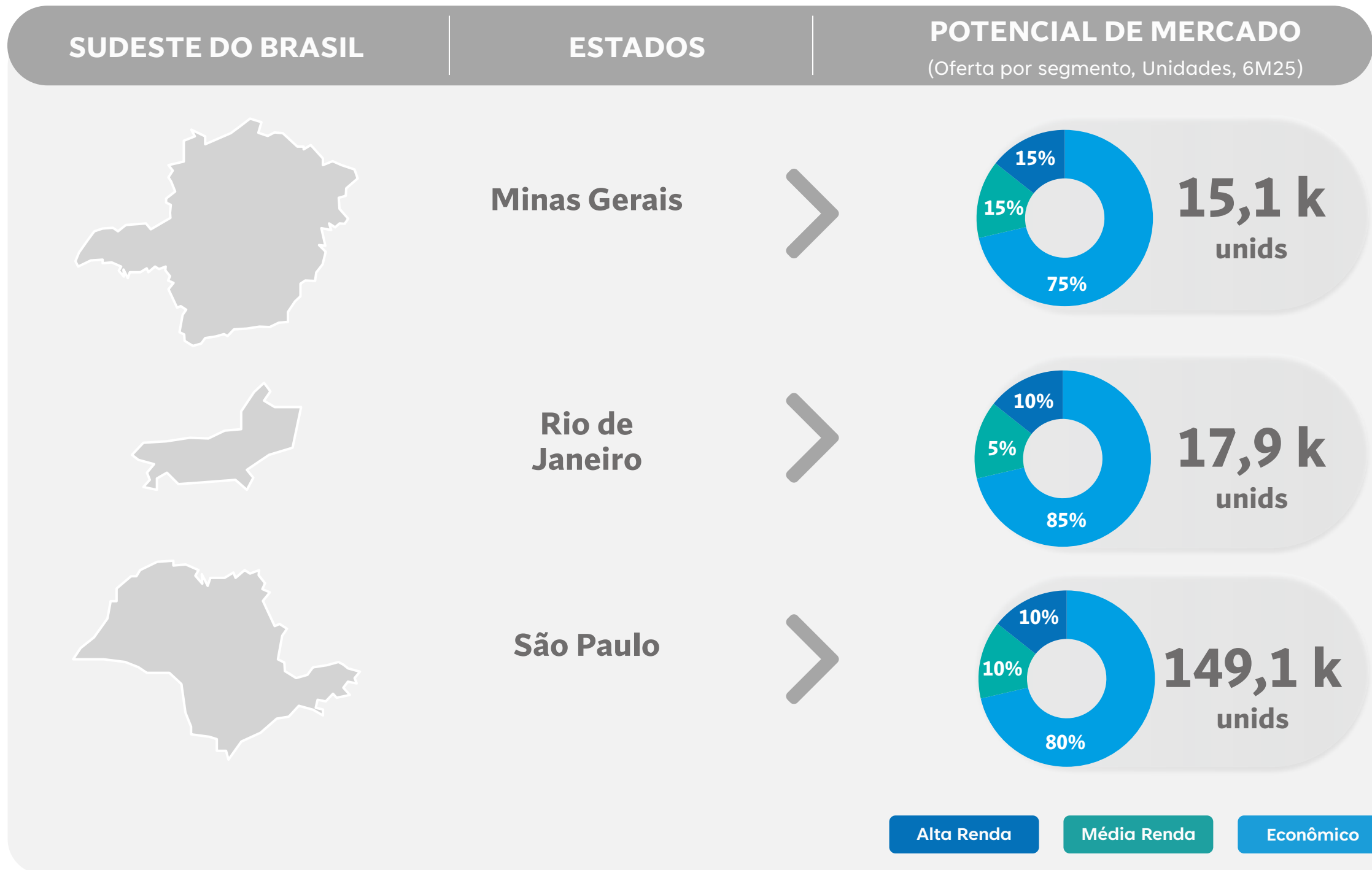
Opicionalidade para alocação de recursos

Melhores resultados/desempenho em qualquer período

02

FOCO REGIONAL E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

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
































Nota: Potencial de lançamento anual para cada mercado de acordo com “Estudo de Mercado da Brain Inteligência Estratégica”, de 2025

02

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

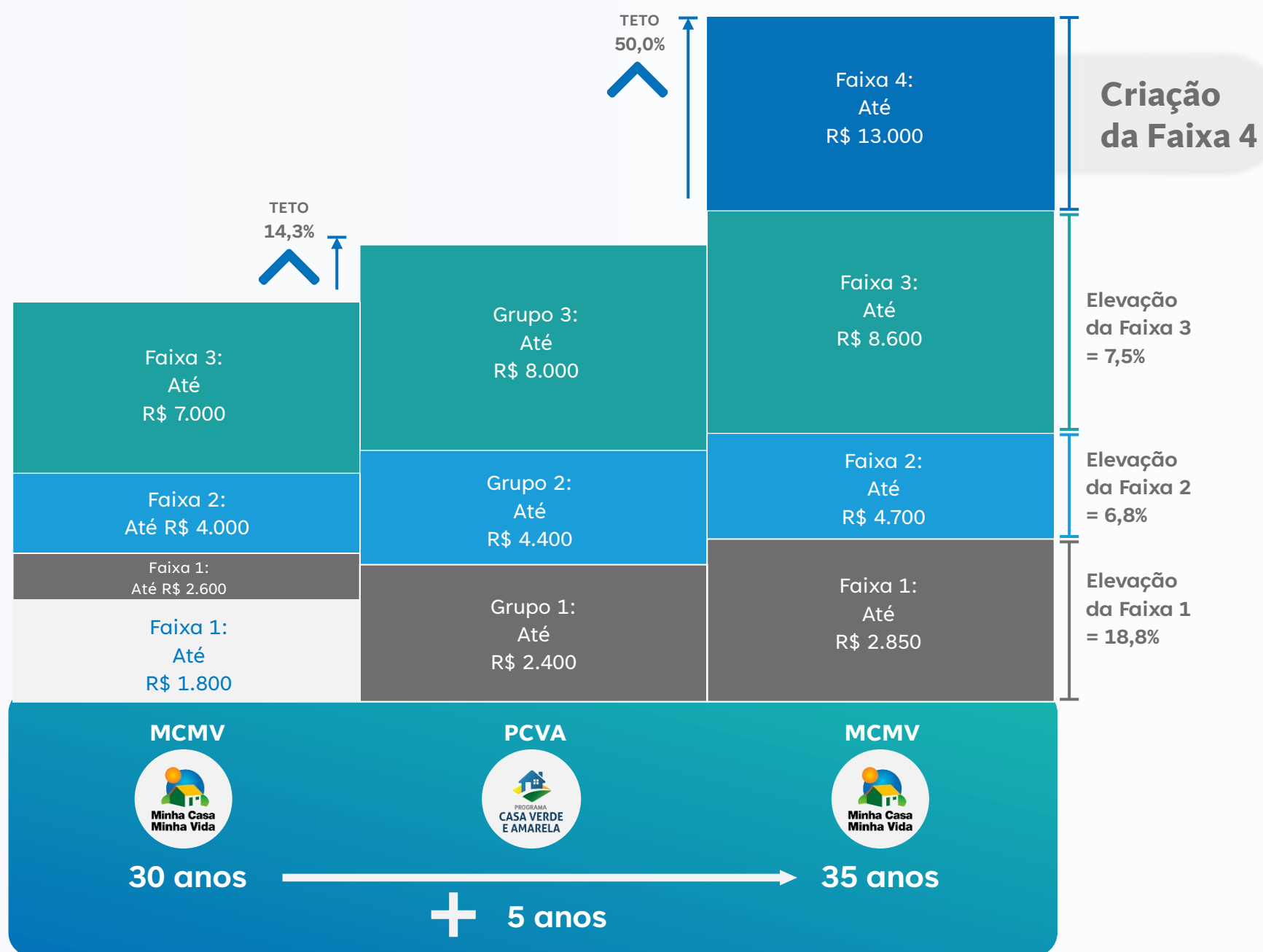
COMPANHIAS SELECIONADAS	MINAS GERAIS	RIO DE JANEIRO	SÃO PAULO		NACIONAL	
			INTERIOR	CAPITAL		
<p>Empresa listada na B3 ou em processo de IPO³ ou fechada com tamanho relevante de mercado⁴.</p>	<p>FAIXA DE RENDA DO PÚBLICO ALVO</p>	<p>ALTA</p> 	 PATRIMAR  CYRELA  Gafisa		 eztec  LAVVI  CYRELA  TECNISA	
		<p>MÉDIA</p>  novolar	 PATRIMAR  novolar  CYRELA	 novolar	 mitre  TRISUL	 RIVN <small>INCORPORADORA</small>
		<p>BAIXA</p>  novolar	 novolar  CURY  CYRELA	 novolar  PLANO&PLANO  CURY	 novolar  PLANO&PLANO  CURY	 MRV  DIRECIONAL  Tenda

Notas: ² Não exaustivo; ⁴ Companhias não listadas com VGV acima de R\$ 400 milhões.
 Fonte: Informações da Companhia.

02 TENDÊNCIA POSITIVA PARA A NOVOLAR



Governo Federal
Evolução do Programa Habitacional
(R\$ / sq.m)



Melhorias no MCMV (2025)

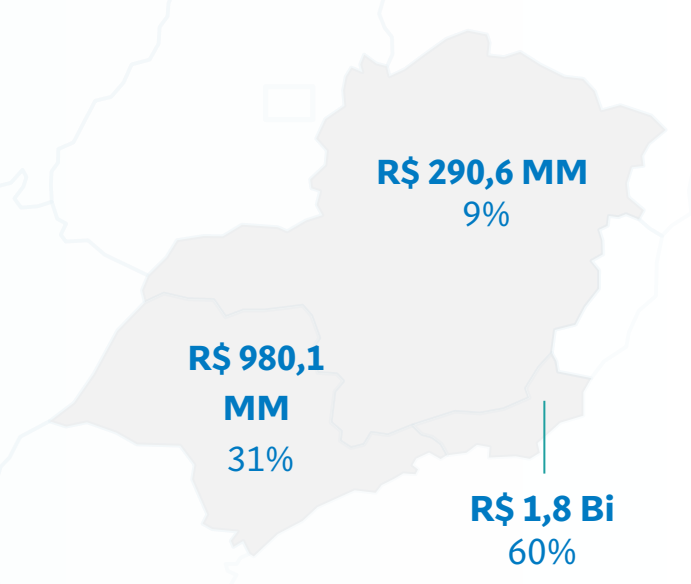
Criação da Faixa 4, destinada às famílias de classe média, com renda mensal de até R\$ 13 mil

Reajuste nos limites de renda das Faixas

O valor máximo de compra e venda atualizado para R\$ 600 mil

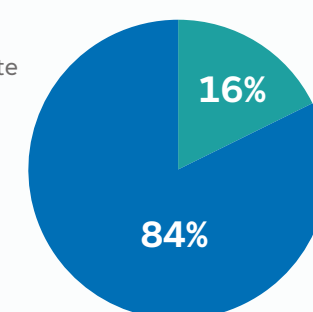
Potencial de Participação

R\$ 3,1 Bi
Elegíveis MCMV

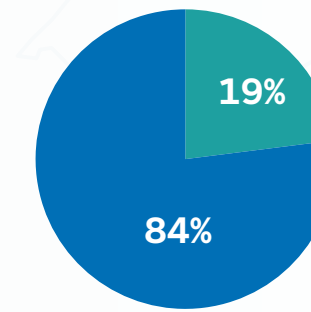


Participação do “Minha Casa Minha Vida” no Landbank⁵

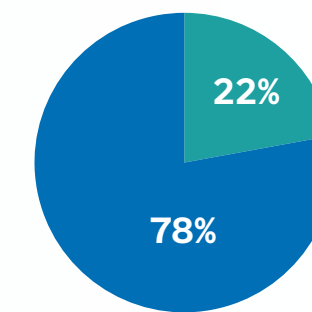
% VGV MCMV
% VGV Restante



Mar/24



Mar/25

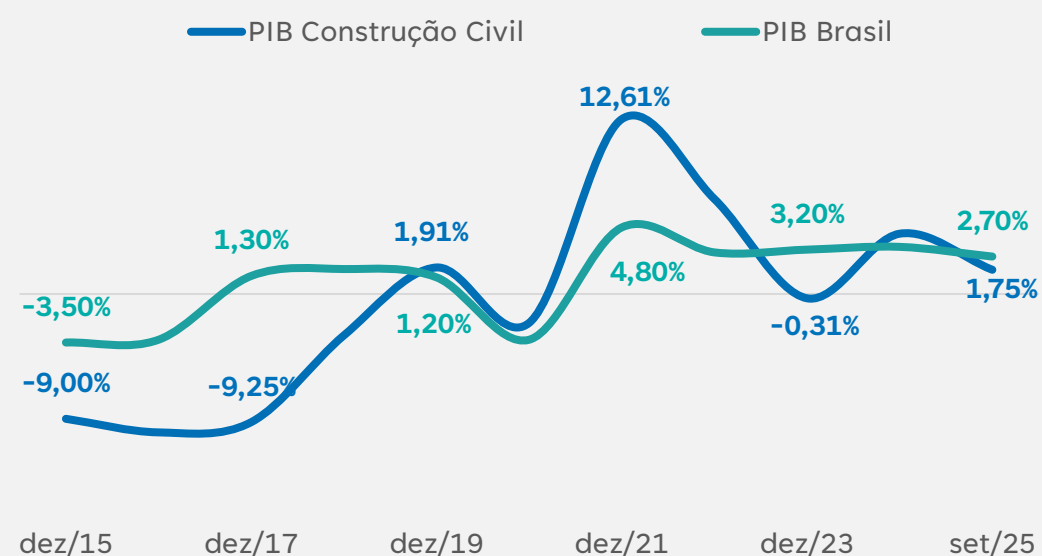


Mar/26

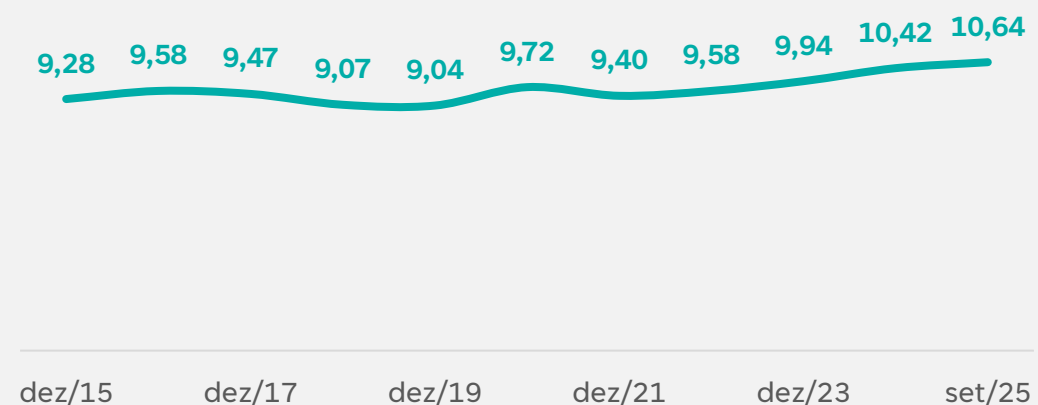
Nota: ⁵ Ticket médio de até R\$ 500 mil por unidade, atualizado em Março/26.
Fonte: Caixa Econômica Federal e informações da Companhia.

03 INDICADORES DO MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

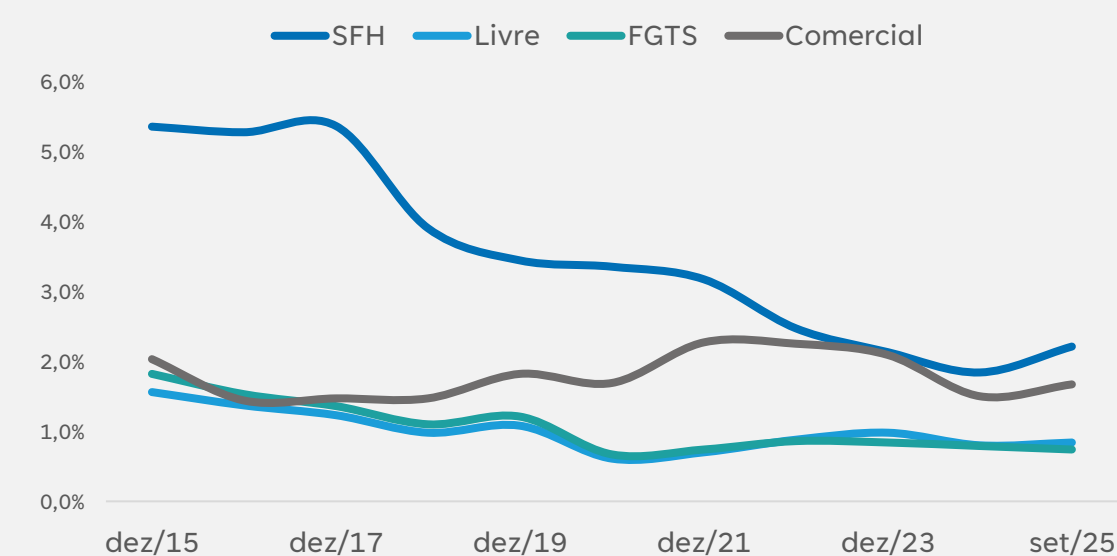
Variação PIB Brasil x PIB da Construção (%)



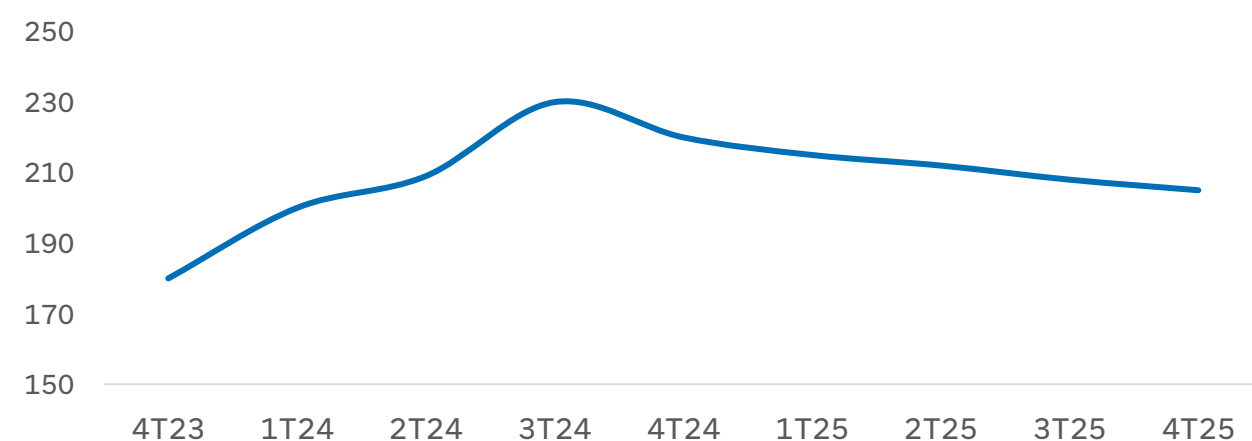
Crédito Imobiliário / PIB (%)



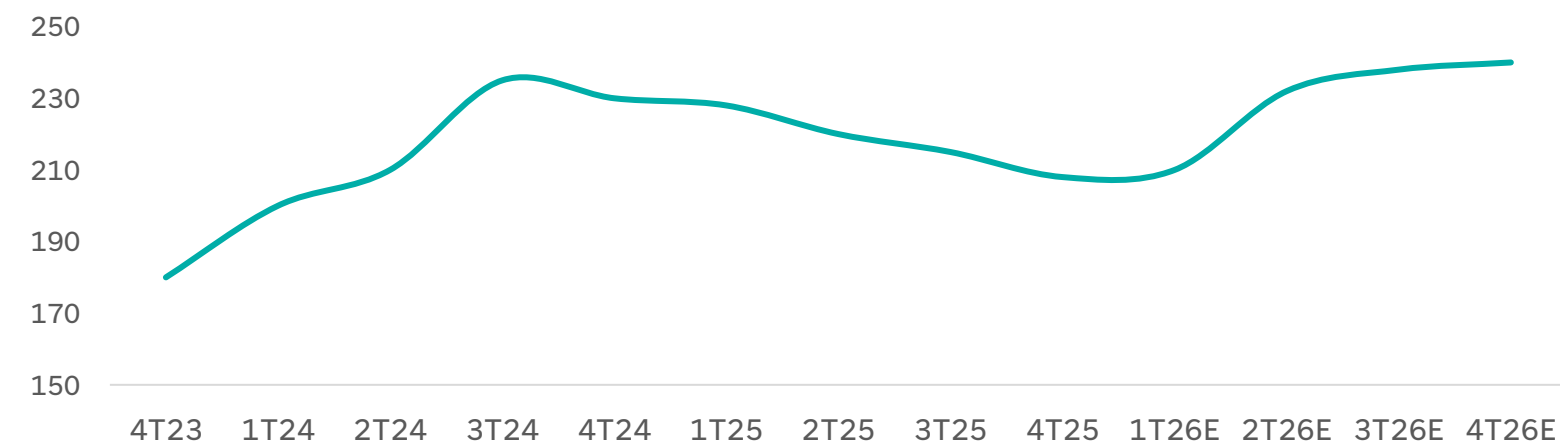
Inadimplência na Construção Civil (%)



Índice de Procura por Imóveis (2T20= Base 100)

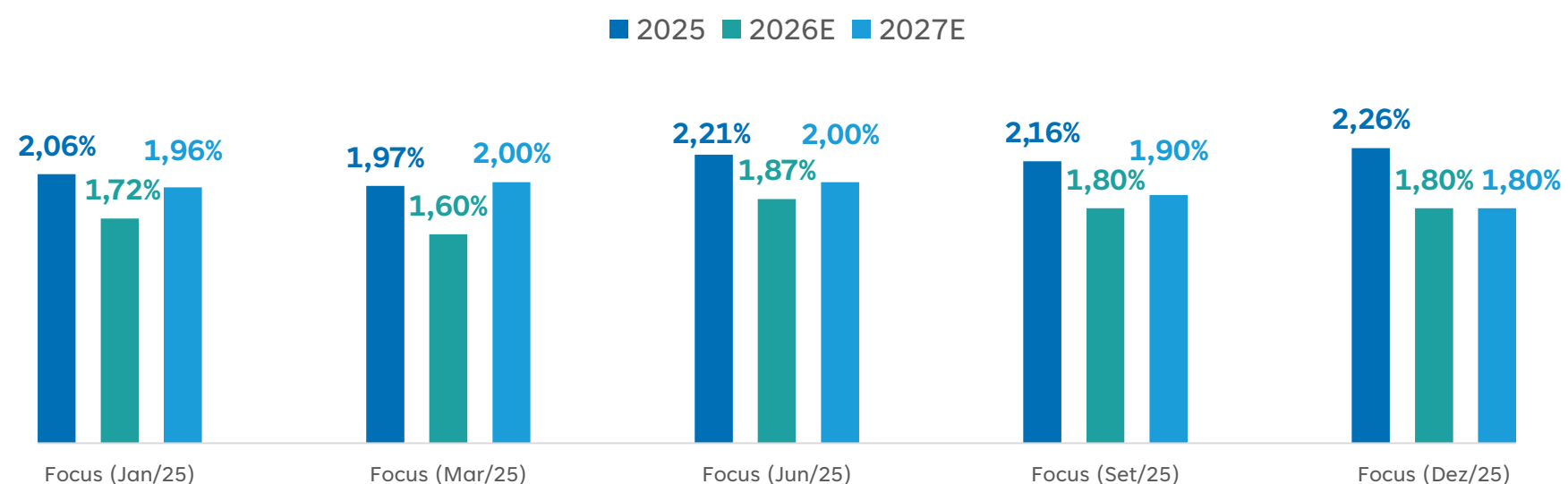


Índice de Vendas de Imóveis (2T20= Base 100)

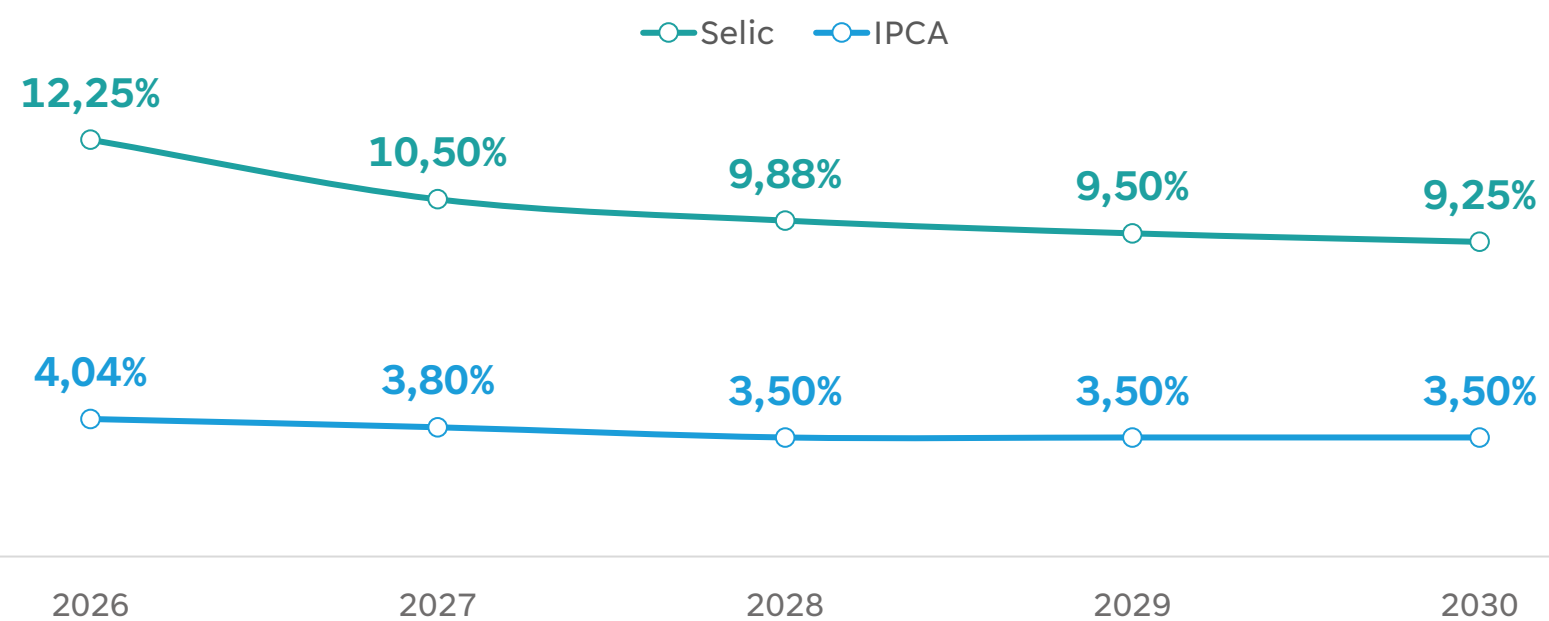


03 INDICADORES MACROECONÔMICOS

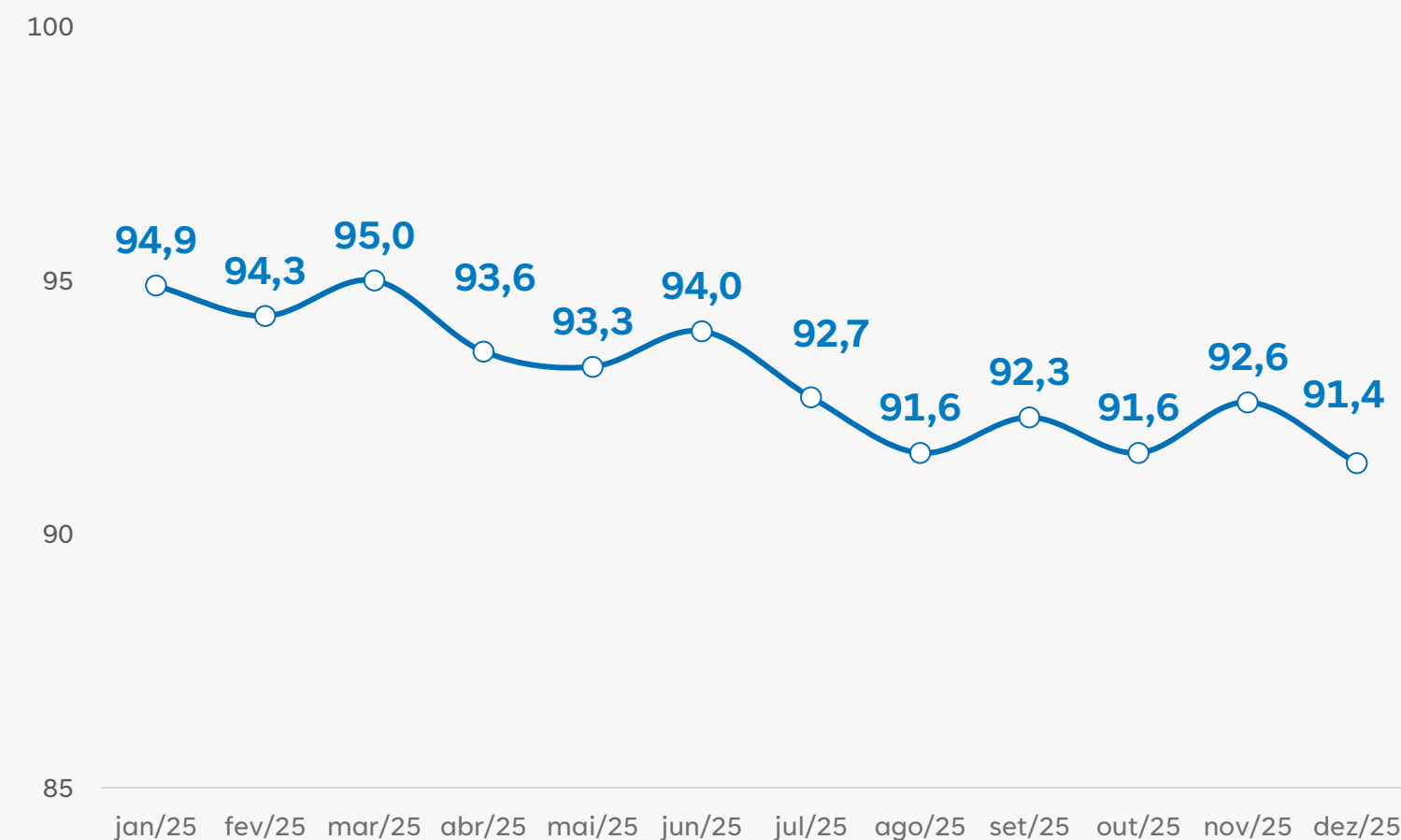
Crescimento do PIB



Taxa de Juros e Inflação



Índice de Confiança da Construção (ICST)



04

ESTRATÉGIA DE VENDAS DIFERENCIADA E CUSTOMIZADA

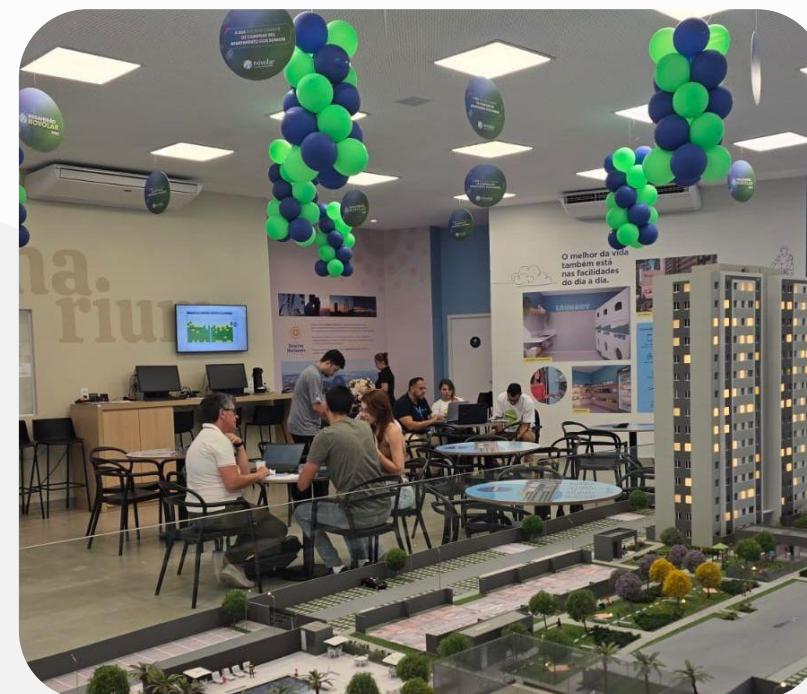
Equipes de vendas internas bem treinadas para cada segmento, com diferentes abordagens para aumentar a eficiência de vendas



- Equipe de vendas própria e parcerias estratégicas
- 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



04

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

EM TÉCNICAS CONSTRUTIVAS E INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Alvenaria



Maior Flexibilidade de Layout

Design Personalizado e 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

Eficiência

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)

Prêmios e Certificações



O Empreiteiro

11ª Maior Construtora do Brasil (2025)



Valor 1.000

694ª Maior Empresa do Brasil (2025)



GPTW

15ª Melhor Empresa para se trabalhar em MG (2025)



Top Open Corps Middle Markets

2ª Construtora mais Inovadora do país (2025)



America International Property Awards

Categoria: Mixed Use Architecture Brazil - Case: Home Residence (2020)



Master Imobiliário

Apogée, L'Essence e Oceana Golf reconhecidos como Master Imobiliário (2022)



Prêmio Destaque ADEMI RJ

Oceana Golf, Atlântico Golf, Grand Quartier e Novolar Atlanta. (2022, 2023 e 2024)

04

A EXPERIÊNCIA PATRIMAR EXCLUSIVIDADE E SOFISTICAÇÃO



Sustentabilidade e **bem-estar**

Soluções sustentáveis, como reuso de água, painéis solares e áreas verdes integradas ao projeto.



Lazer **incomparável**

Empreendimentos com lazer de resort, incluindo piscinas aquecidas, spas, espaços wellness, beach tennis, etc



Personalização

Serviços exclusivos como o Patrimar Asset, que permite o cliente receba seu apartamento pronto para morar – com armários, ar-condicionado e aquecimento instalado.



Parcerias **exclusivas**

Colaborações com marcas renomadas como Armani/Casa, garantindo acabamentos e design sofisticados.

Tecnologia e **inovação**

Sistemas de automação, fechaduras biométricas e infraestrutura para carros elétricos.



04

A EXPERIÊNCIA PATRIMAR EXCLUSIVIDADE E SOFISTICAÇÃO



Apartamentos prontos para morar

Empreendimentos com piso laminado, cerâmica e/ou porcelanato.

Condições facilitadas

Opções de **financiamento acessíveis** e suporte para tornar a conquista do seu novo lar **mais fácil**.



Mais tecnologia e comodidades

Lavanderia compartilhada, espaço coworking, minimercado, entre muitas outras facilidades.



Área de lazer entregue **mobiliada**

Espaços diferenciados como Espaço Gourmet no rooftop. Empreendimentos com lazer completo de clube.

Sustentabilidade e **bem-estar**

Soluções sustentáveis, como reuso de água, placas fotovoltaicas, bicicletário compartilhado, serviço de carro compartilhado, etc.



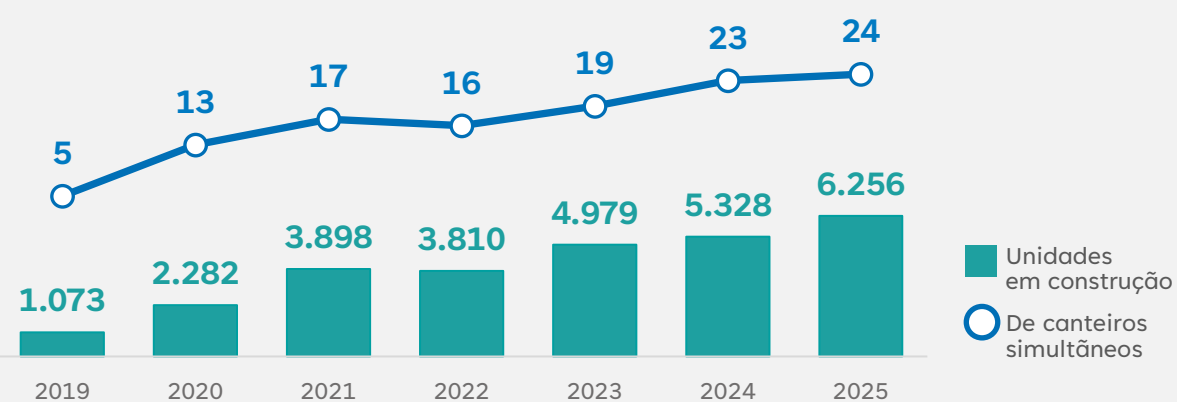
04

PRESENÇA EM TODOS OS SEGMENTOS DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA COM ALTA CAPACIDADE DE EXECUÇÃO E KNOW-HOW

Extenso histórico de mais de **220 projetos** e cerca de **44 mil unidades entregues** com foco nos mercados de Belo Horizonte, Rio De Janeiro e São Paulo.



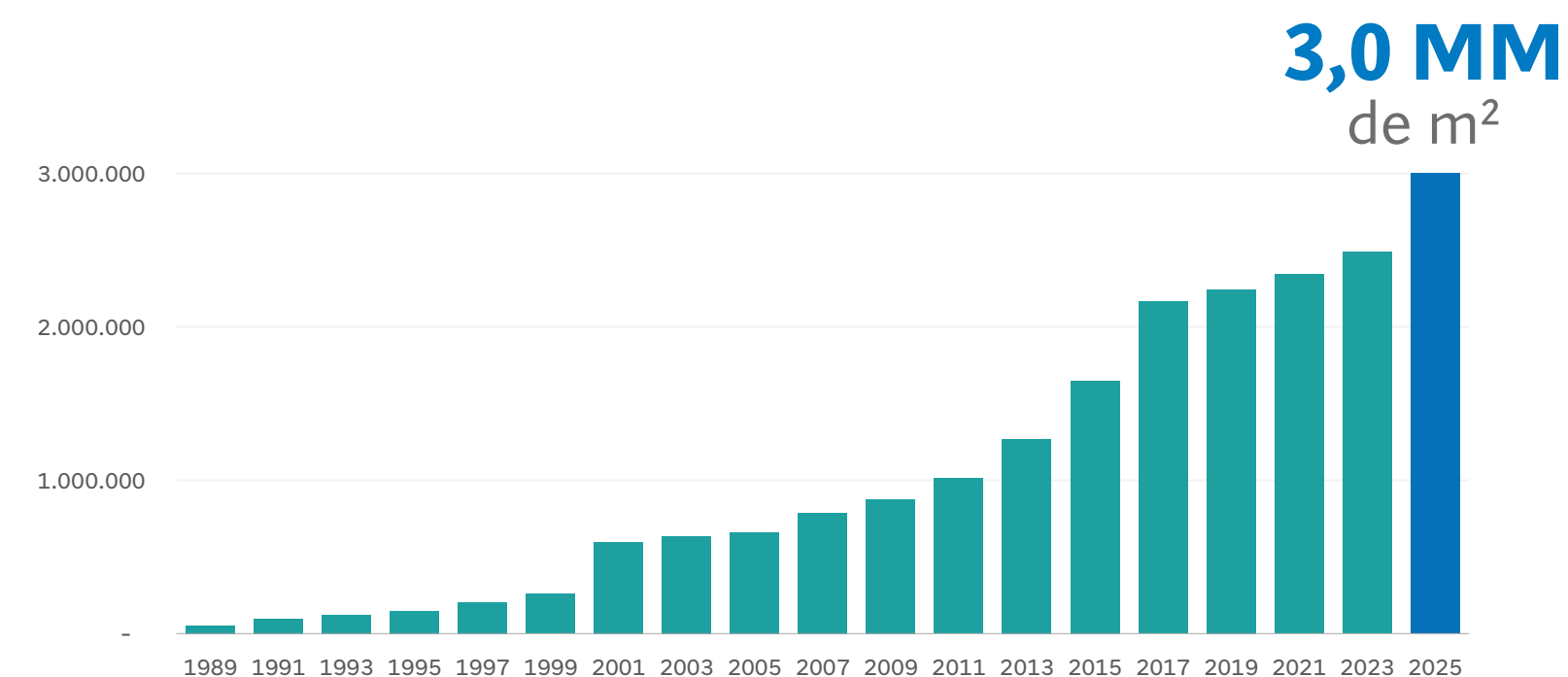
Capacidade de execução comprovada



Flexibilidade para dimensionar a execução conforme a demanda

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

Área total acumulada dos empreendimentos entregues

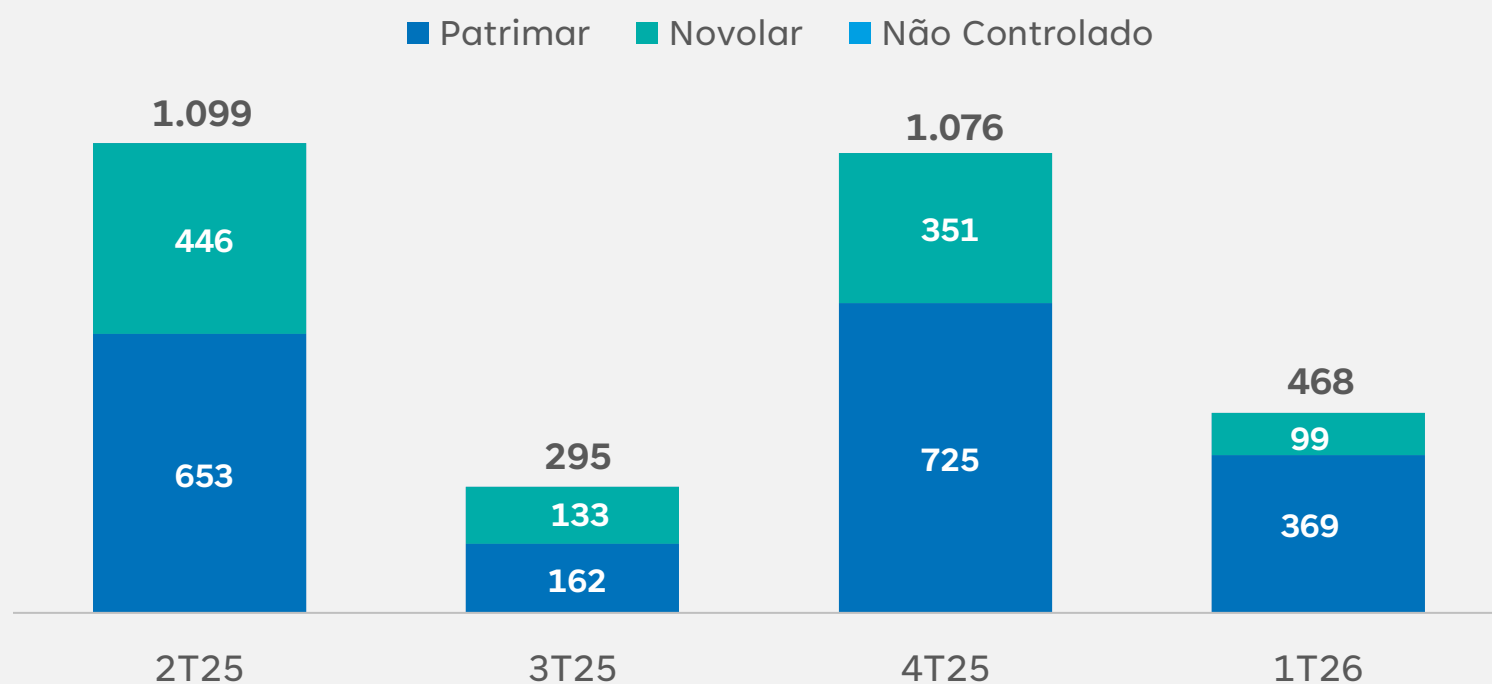


05

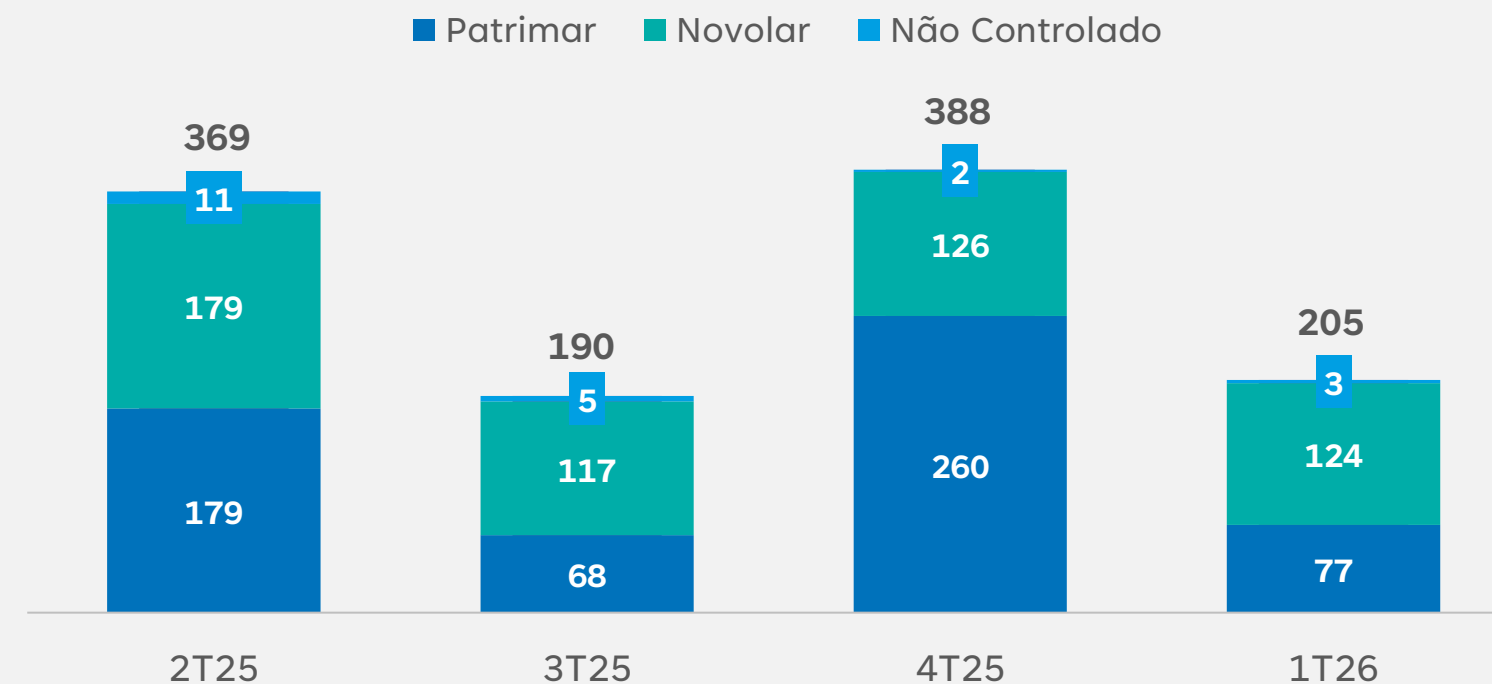
PERFORMANCE OPERACIONAL

1T26

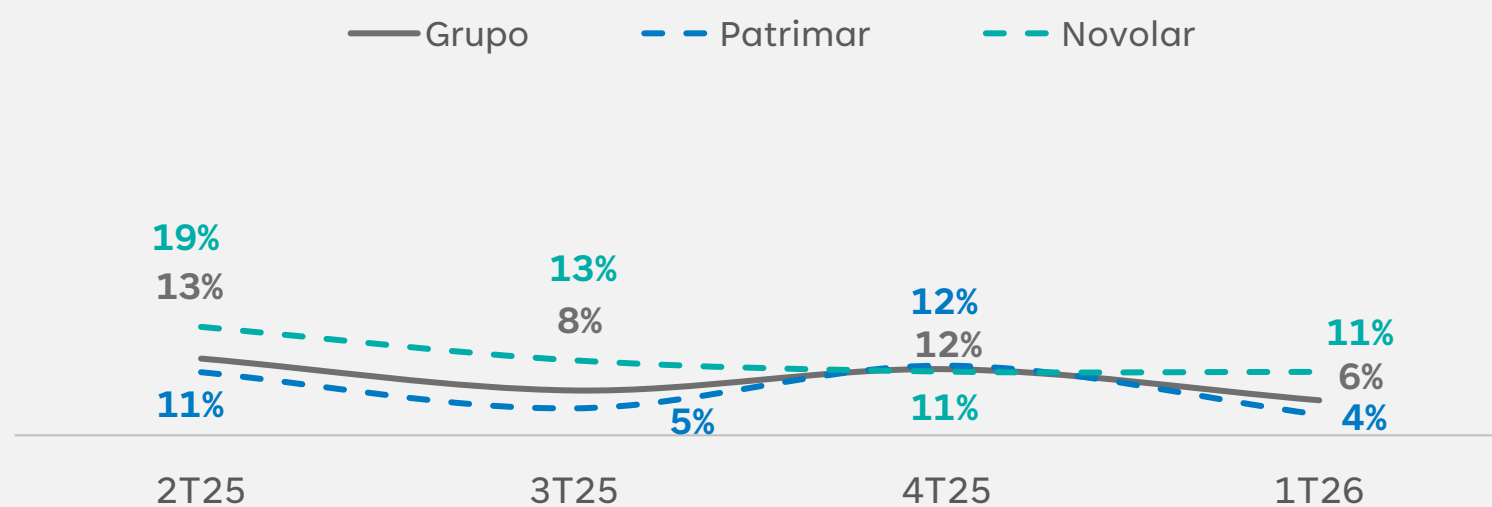
Lançamentos 100% (R\$)



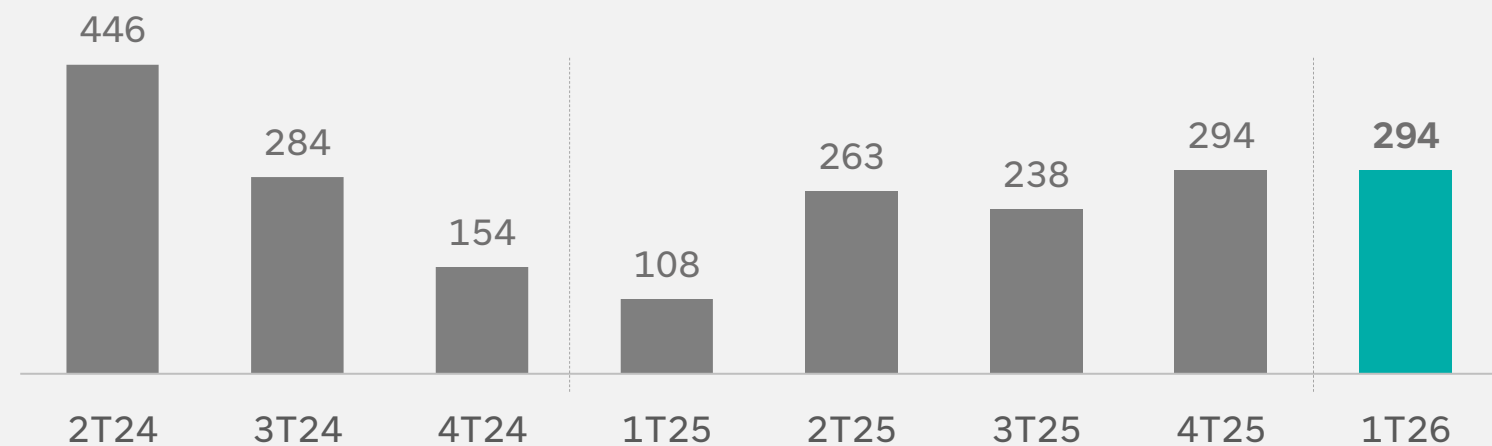
Vendas Líquidas 100% (%)



Velocidade de Vendas (VSO Líquida) (%)



Repases (Número de unidades)



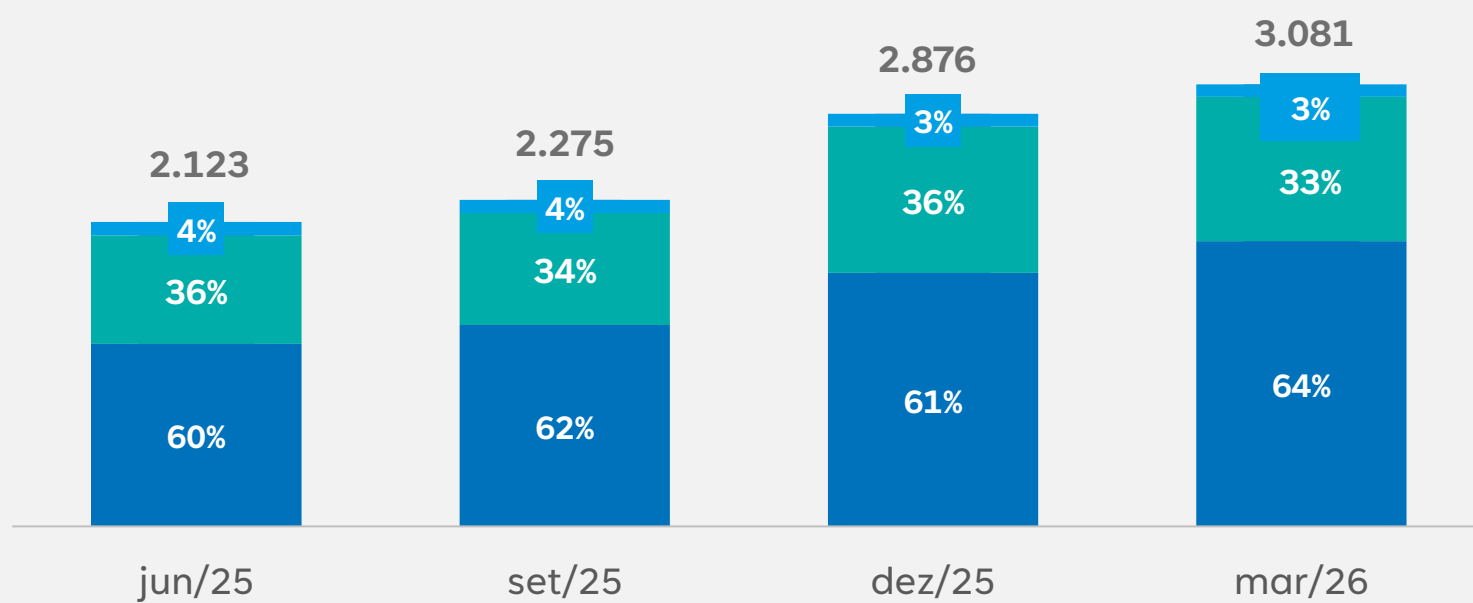
05

PERFORMANCE OPERACIONAL

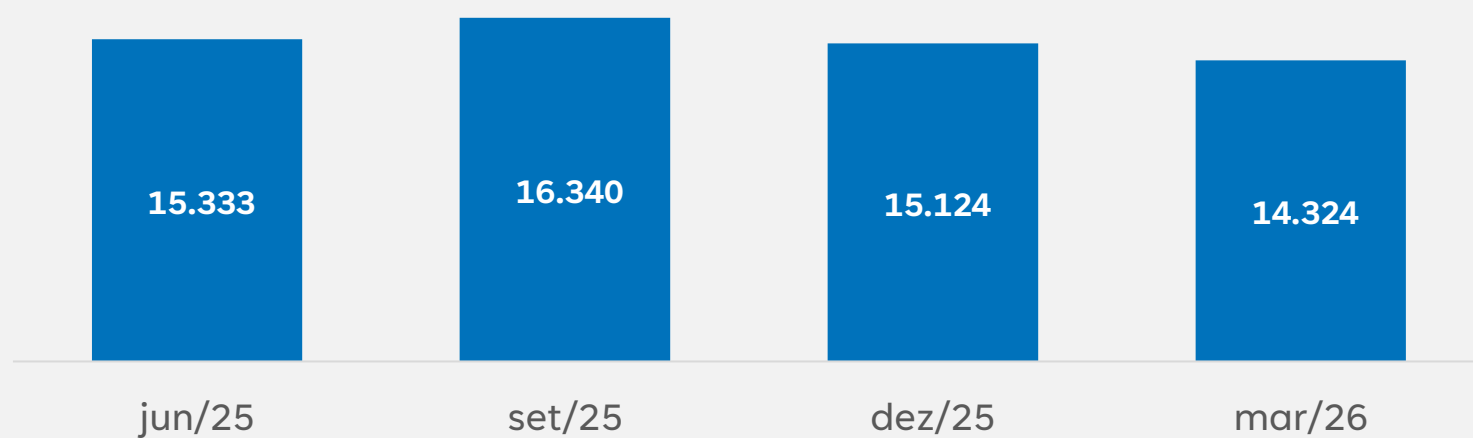
1T26

Estoque (R\$ MM)

■ Patrimar ■ Novolar ■ Não Controlado

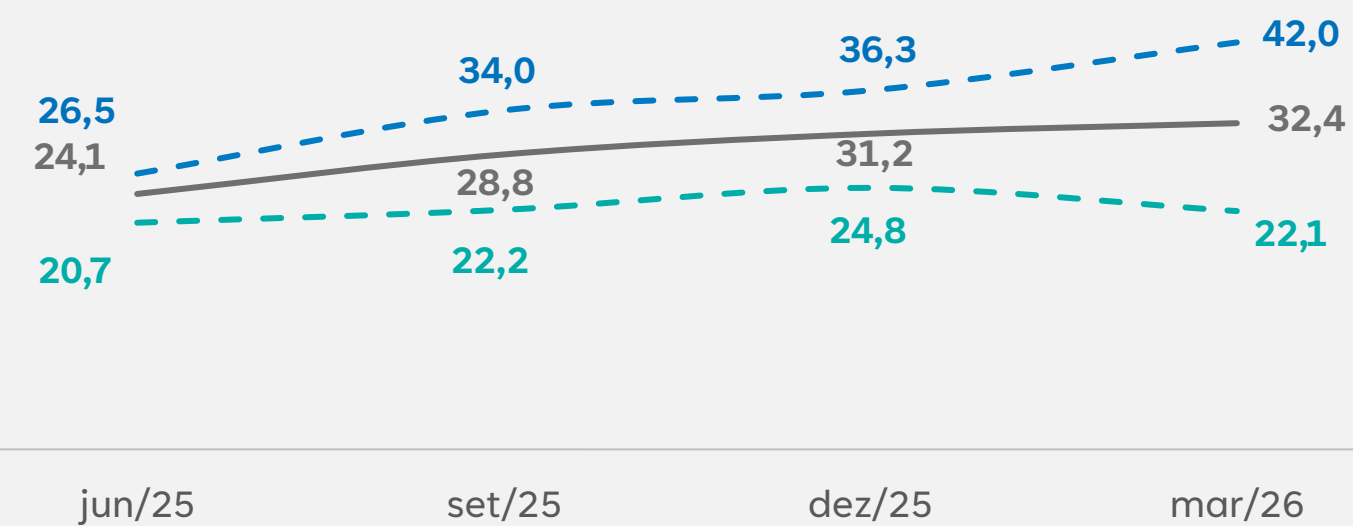


Landbank (R\$ MM)



Meses de Estoque (Meses)

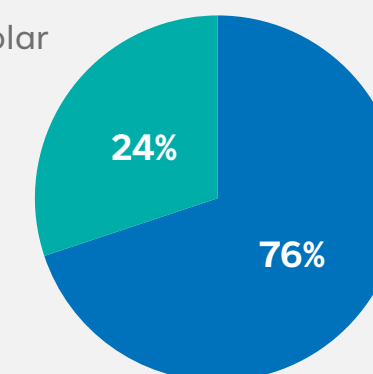
— Grupo - - Patrimar - - Novolar



Composição do Landbank (%)

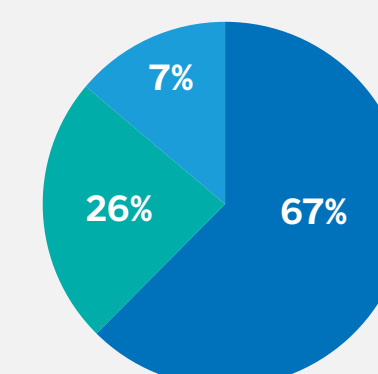
POR EMPRESA

■ Patrimar ■ Novolar



POR REGIÃO

■ MG ■ RJ ■ SP

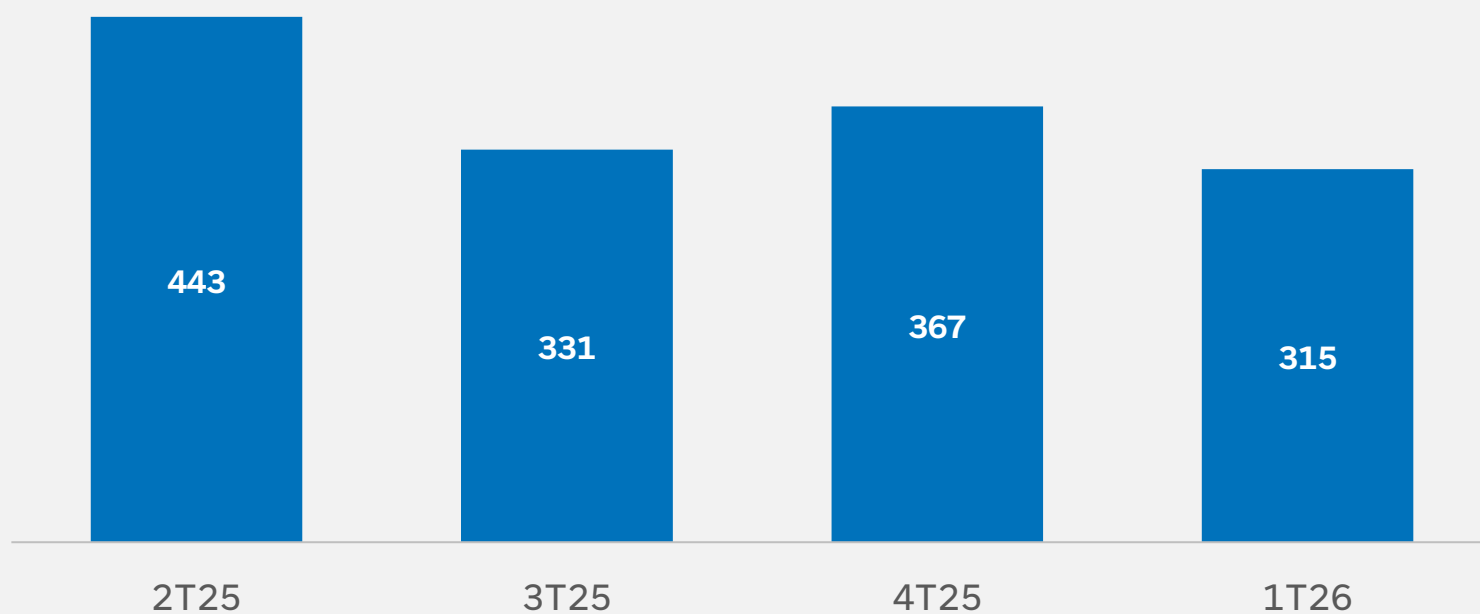


05

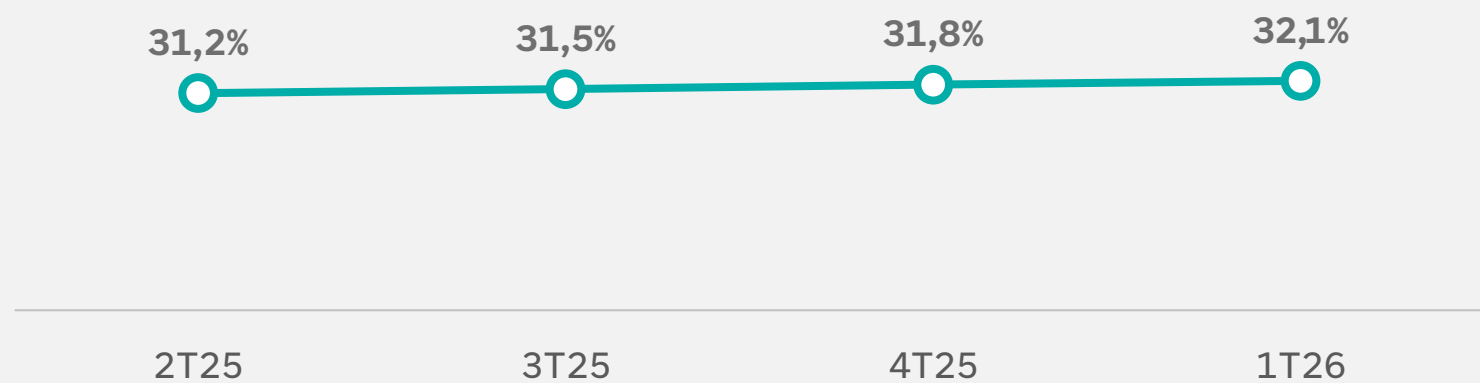
PERFORMANCE FINANCEIRA

1T26

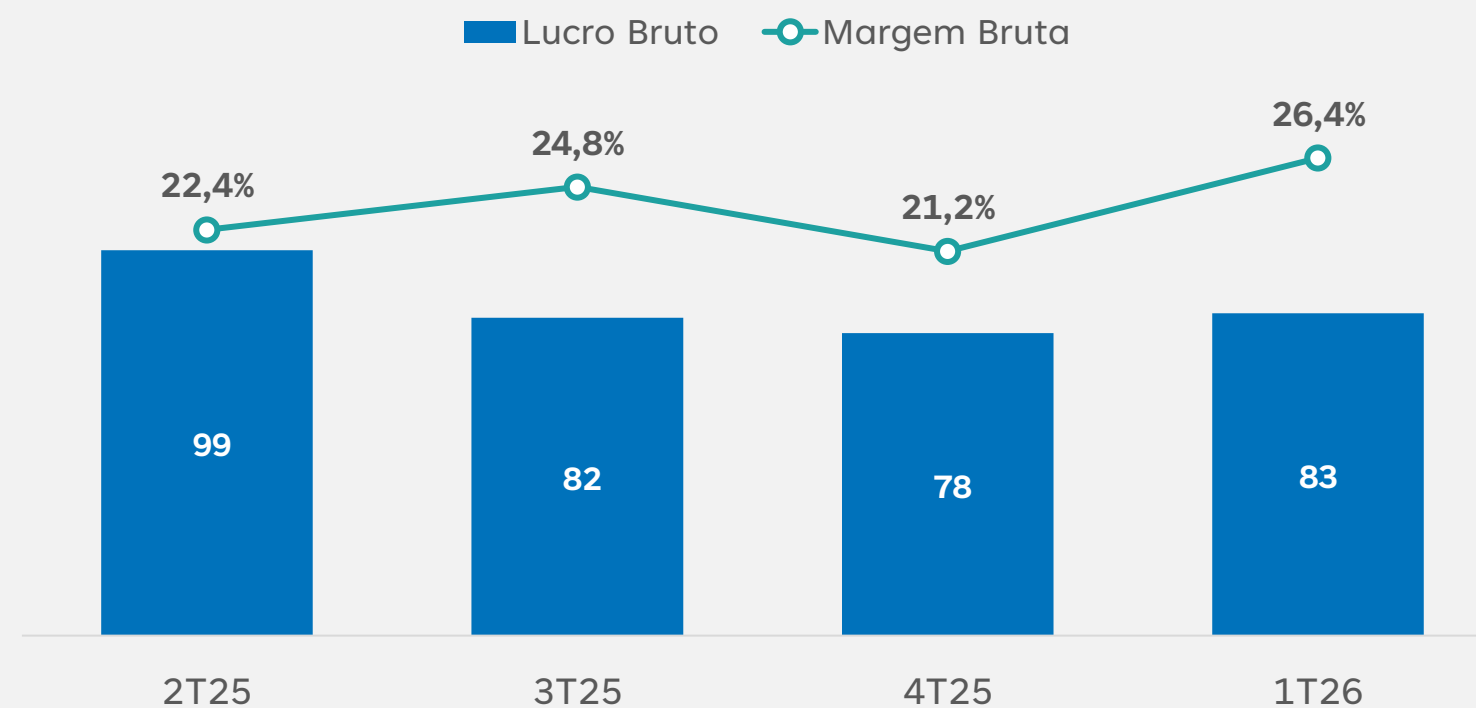
Receita Operacional Líquida (R\$ MM)



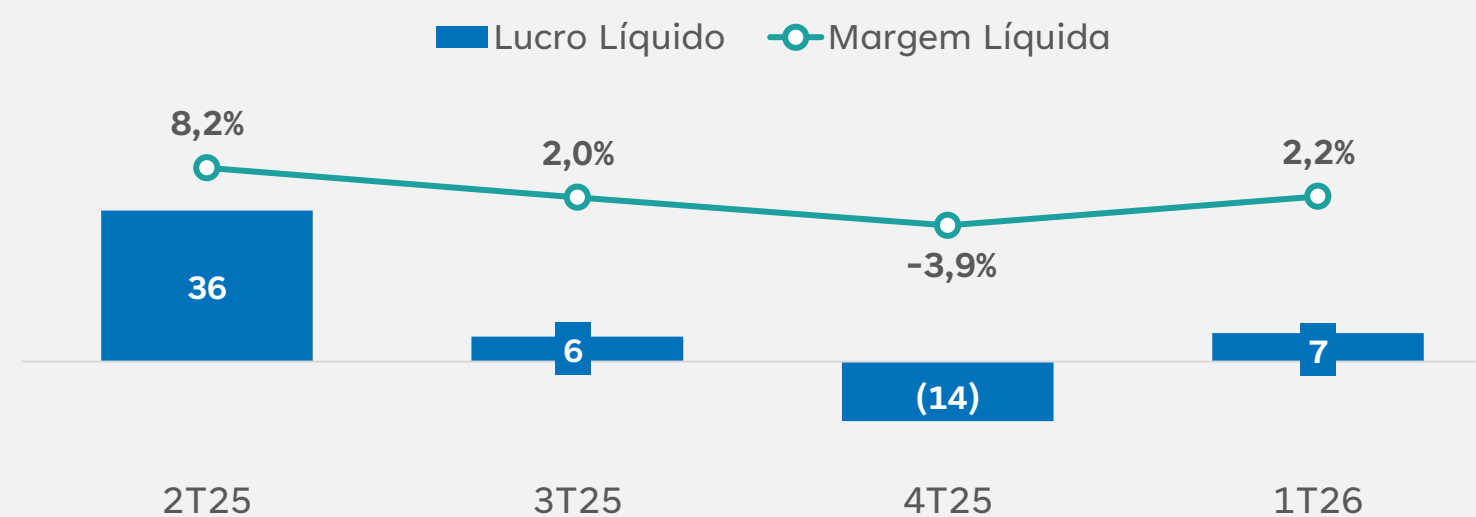
Margem Backlog (%)



Lucro Bruto e Margem Bruta (R\$ MM | %)



Lucro Líquido e Margem Líquida (%)



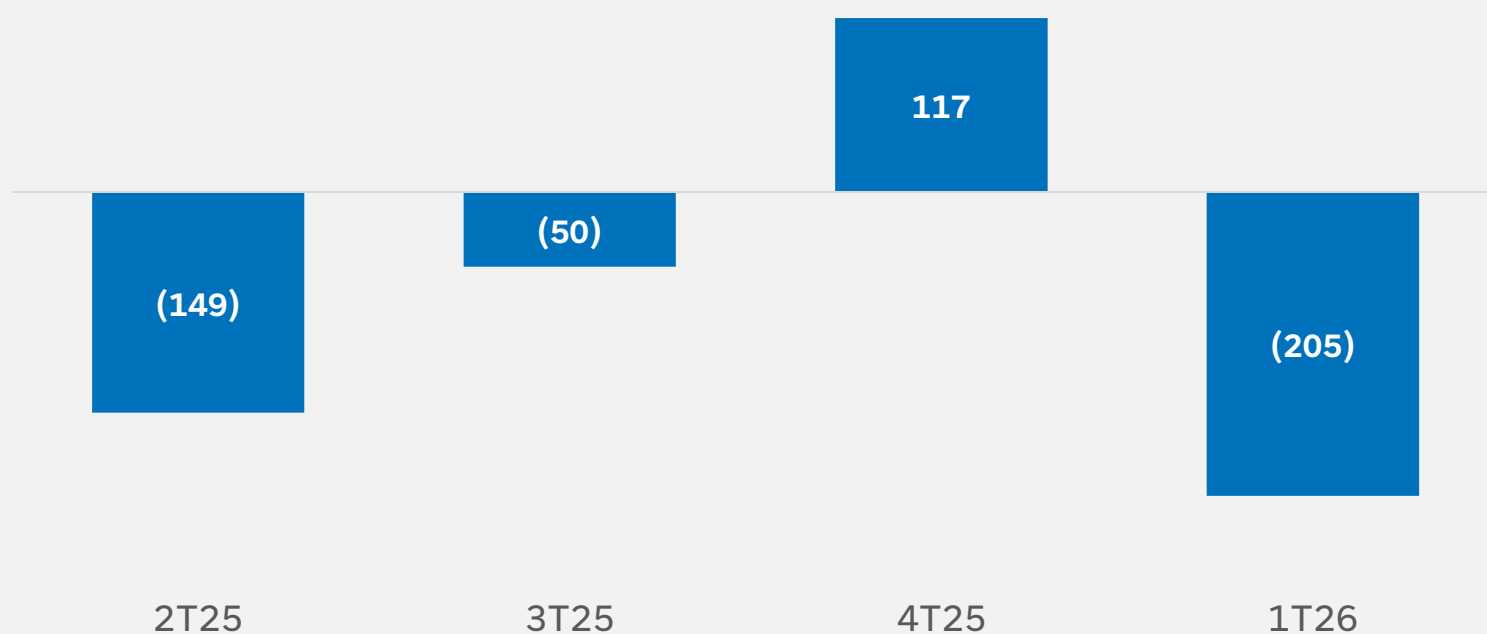
Nota: A Margem Backlog (Margem a Apropriar) considera apenas a receita e custo a incorrer, sem impostos, sat e demais efeitos contábeis. Fonte: números consolidados e informações da Companhia.

05

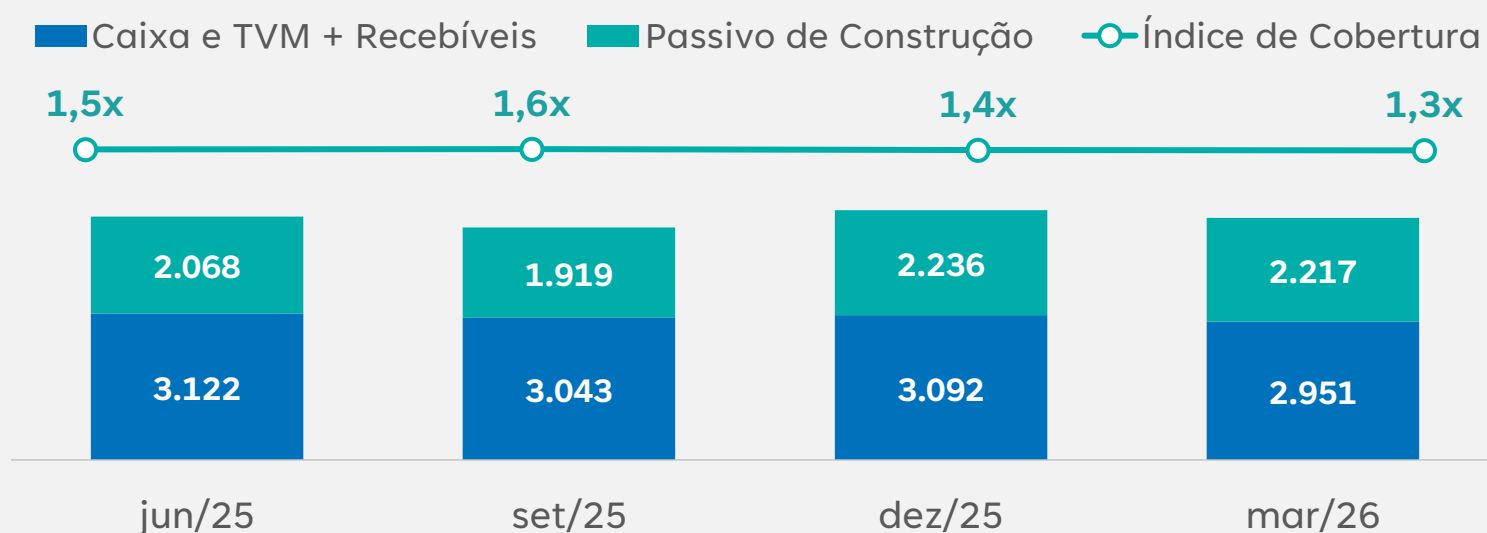
PERFORMANCE FINANCEIRA

1T26

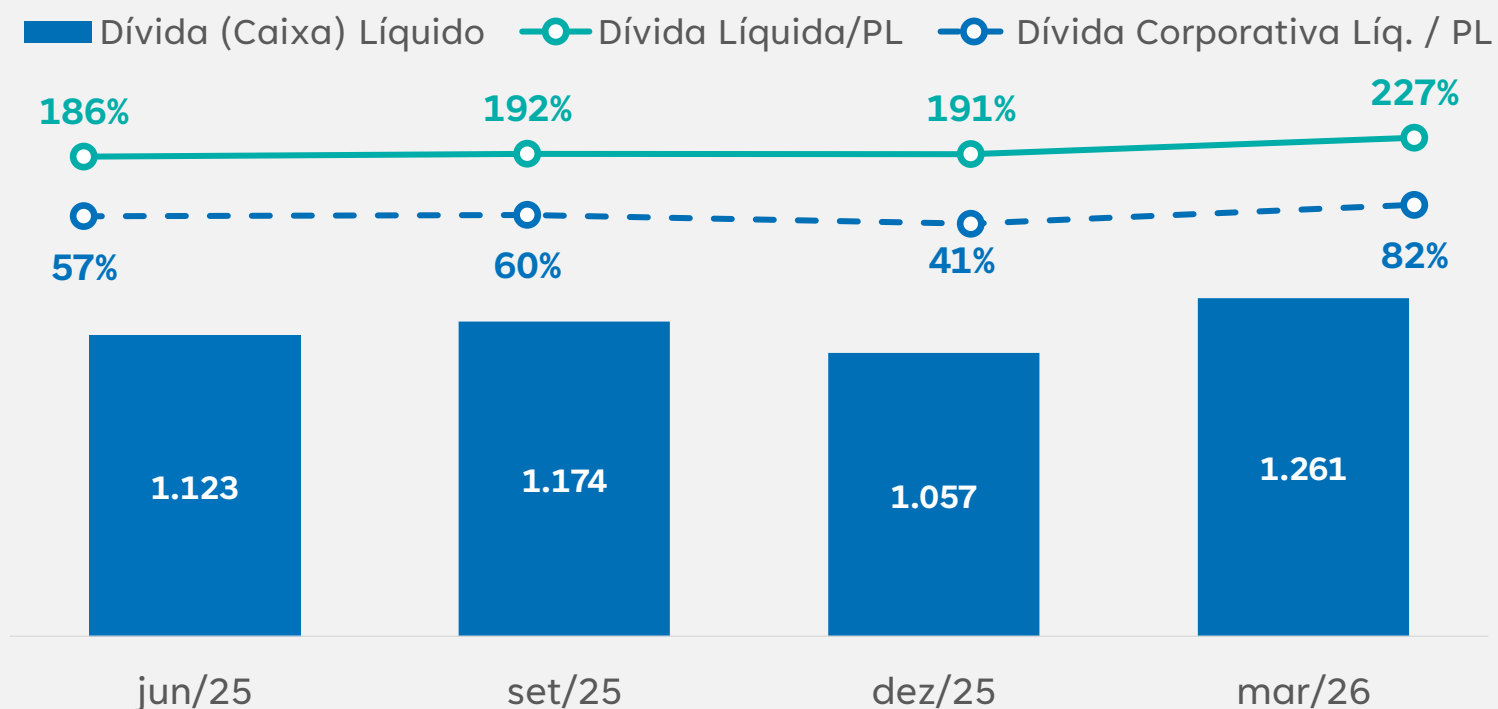
Cash Burn (R\$ MM)



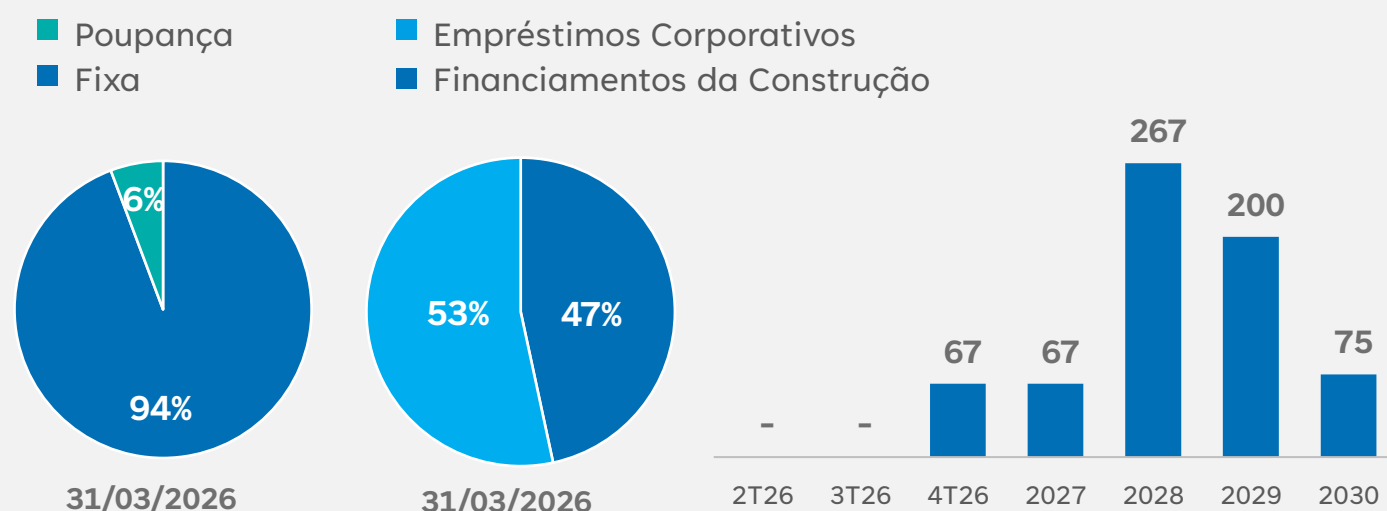
Cobertura do Passivo da Construção (R\$ MM | x)



Alavancagem (R\$ MM | %)



Composição da Dívida e Cronograma de Amortização da Dívida Corporativa

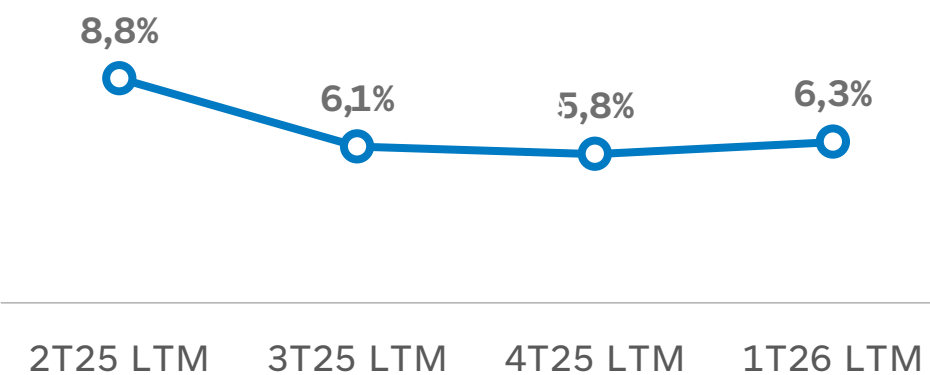


05

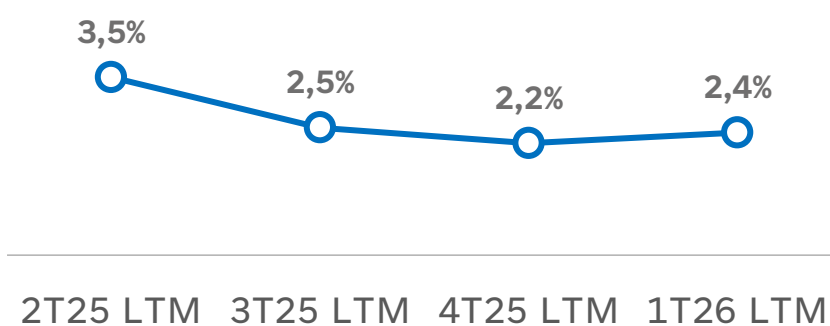
PERFORMANCE FINANCEIRA

1T26

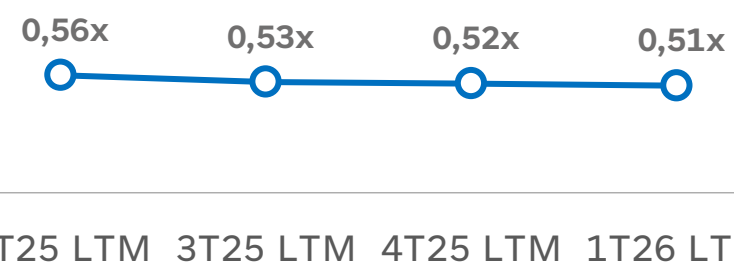
ROE (%)



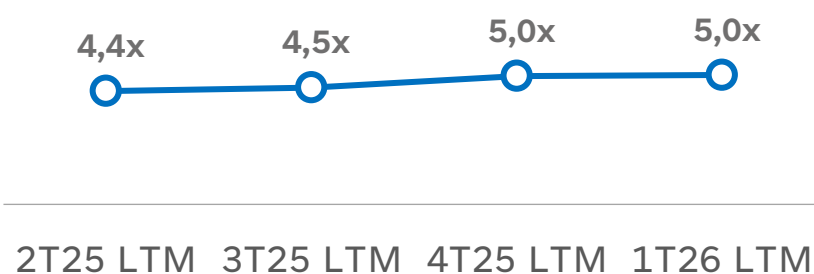
Margem Líquida (%)



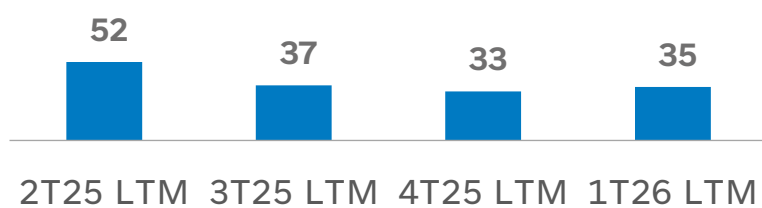
Giro do Ativo (x)



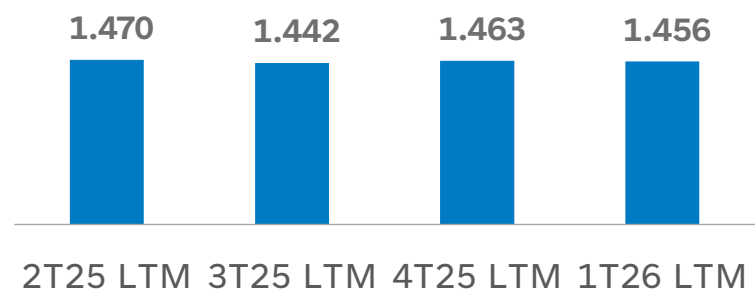
Alavancagem Financeira (x)



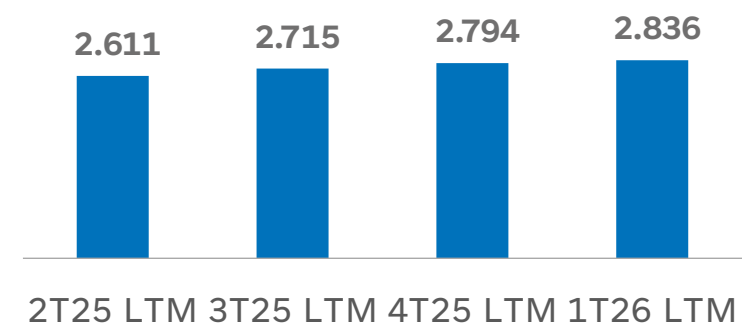
Lucro Líquido (R\$ MM)



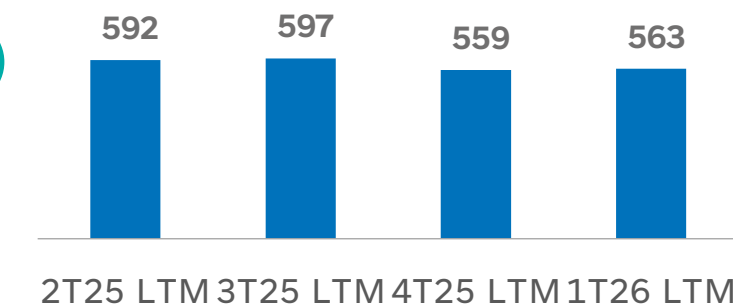
Receita Líquida (R\$ MM)



Ativo Total Médio (R\$ MM)



Patrimônio Líquido Médio (R\$ MM)



06 GOVERNANÇA CORPORATIVA

Membros do Conselho de Administração

Heloisa Veiga | Presidente



Fernando Calaes | Membro Independente



Milton Loureiro | Membro Independente



Renata Veiga | Membro



Renata Vilhena | Membro Independente



Comitês de Assessoramento ao Conselho de Administração

Comitê de Estratégia

Heloisa Veiga | Coordenadora

- Alex Veiga
- Alexandre Lara
- Felipe Enck
- Lucas Couto

Comitê de Auditoria, Compliance e Risco

Fernando Calaes | Coordenador

- Arthur Vorcaro
- Débora Gomes

Comitê de Finanças

Milton Loureiro | Coordenador

- Alex Veiga
- Lucas Couto
- Felipe Enck

Comitê de ESG

Renata Veiga | Coordenadora

- Farley Ornelas
- Onara Lima
- Patrícia Veiga
- Rodrigo Valente

Comitê de Gente e Cultura

Renata Vilhena | Coordenadora

- Alex Veiga
- Patrícia Veiga
- Paulo Sammarco
- Silvano Aragão

Time de gestão experiente e qualificado



Felipe Gonçalves
CFO & DRI



Alexandre Lara
Diretor Executivo Técnico - Patrimar



Lucas Couto
Diretor Executivo Comercial e Marketing



Farley Ornelas
Diretor Executivo Técnico - Novolar



Patricia Veiga
Diretora Executiva de Inovação e ESG



Paulo Sammarco
Diretor Executivo Regional - RJ



Alex Veiga
CEO



Renata Veiga
Diretora Executiva de Produto e Incorporação



Paulo Araújo
Diretor Regional - SP



Silvano Aragão
Diretor Executivo de Desenvolvimento Humano



Rodrigo Valente
Diretor Geral de Obras

06 AGENDA ESG

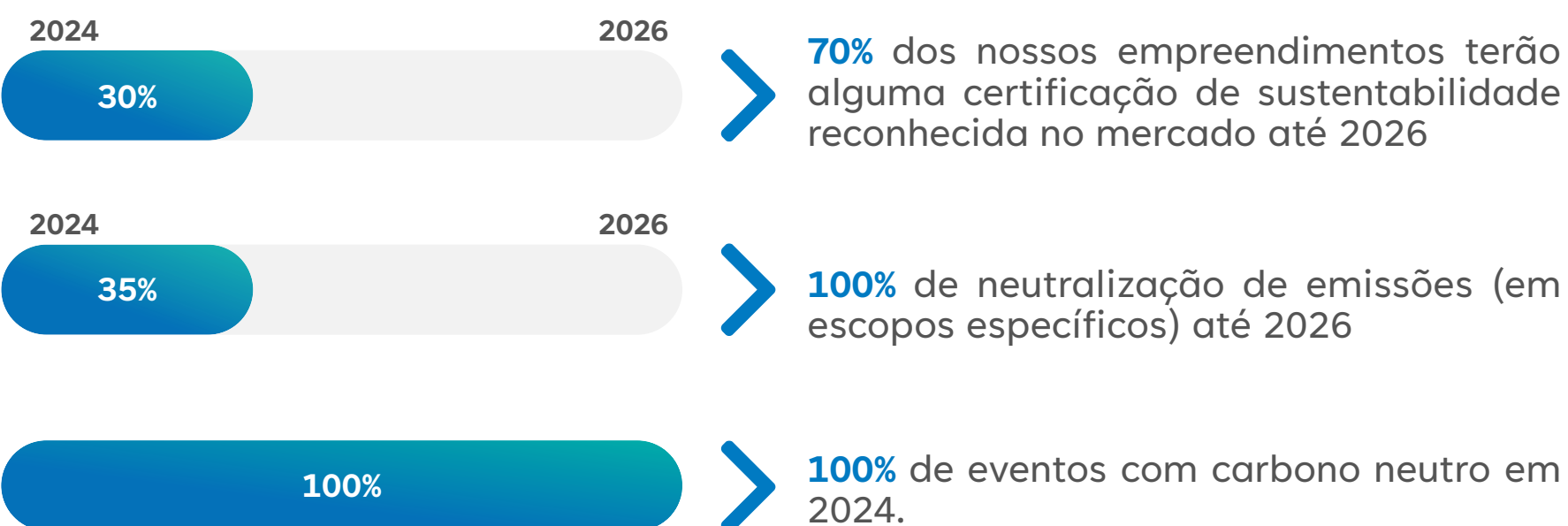
O Grupo Patrimar está investindo em empreendimentos sustentáveis, melhorando o relacionamento com comunidades e fortalecendo a governança corporativa



Clique para acessar:
Relatório Anual de Sustentabilidade 2024



Compromissos firmados



Ambiental

Práticas sustentáveis em todas as etapas de seus projetos, desde as obras até o empreendimento entregue.



Social

Iniciativas como a Casa Sonhar Patrimar, em Ribeirão das Neves (Minas Gerais), e o projeto Construindo o Bem, focado em ações sociais e voluntariado



Governança

Compromisso com conformidade, transparência e integridade em todas as áreas do negócio



07

NOVOS NEGÓCIOS

CRESCIMENTO POTENCIAL MAPEADO

FOCO



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

OPORTUNIDADES



DIFERENCIAÇÃO

Atendimento, serviços e monetização **(solução interna)**



DIVERSIFICAÇÃO E NOVOS INVESTIMENTOS

PATRIMAR
ASSET

conecta



ANEXOS

LANDBANK

BELO HORIZONTE
E NOVA LIMA

 LANÇADOS

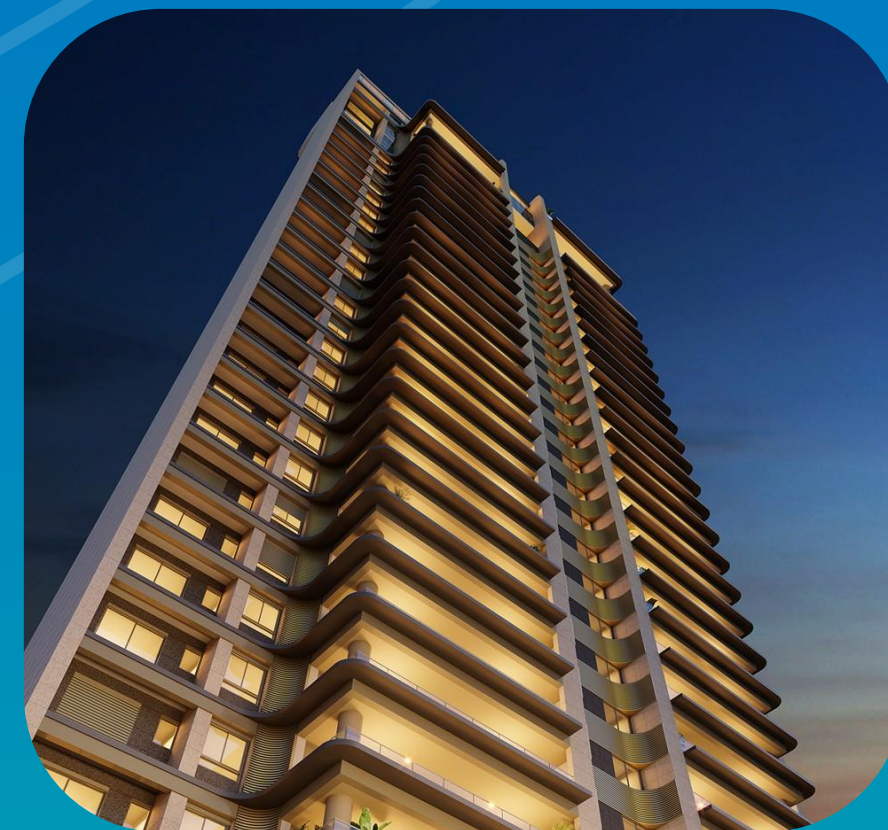
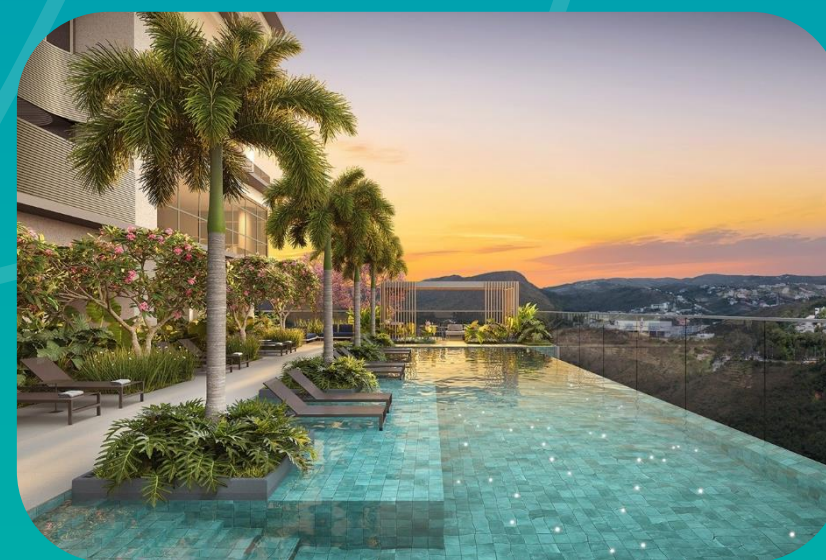
 LANDBANK

Data base: Mar/26



NOVA LIMA, MINAS GERAIS

RESERVA JARDINS

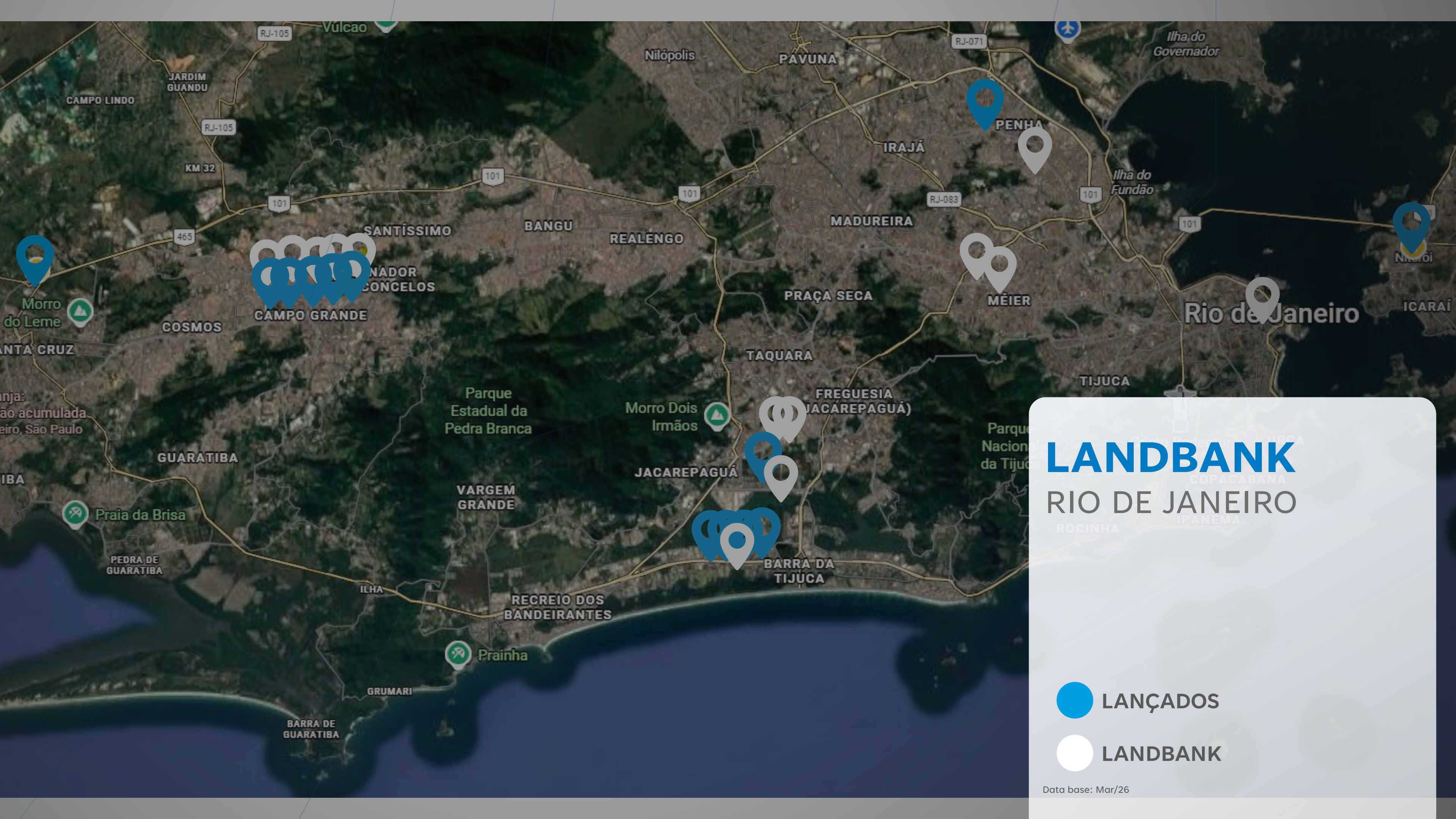


Reserva Jardins

É a nova ilha de luxo do Vila da Serra, que será composta por 5 empreendimentos, um refúgio que une serenidade, bem-estar e sofisticação em um cenário privilegiado.



Oferece o equilíbrio perfeito para quem busca exclusividade, conforto e qualidade de vida em harmonia com o ritmo vibrante da cidade.

Place Vendôme | Nova Lima - MG

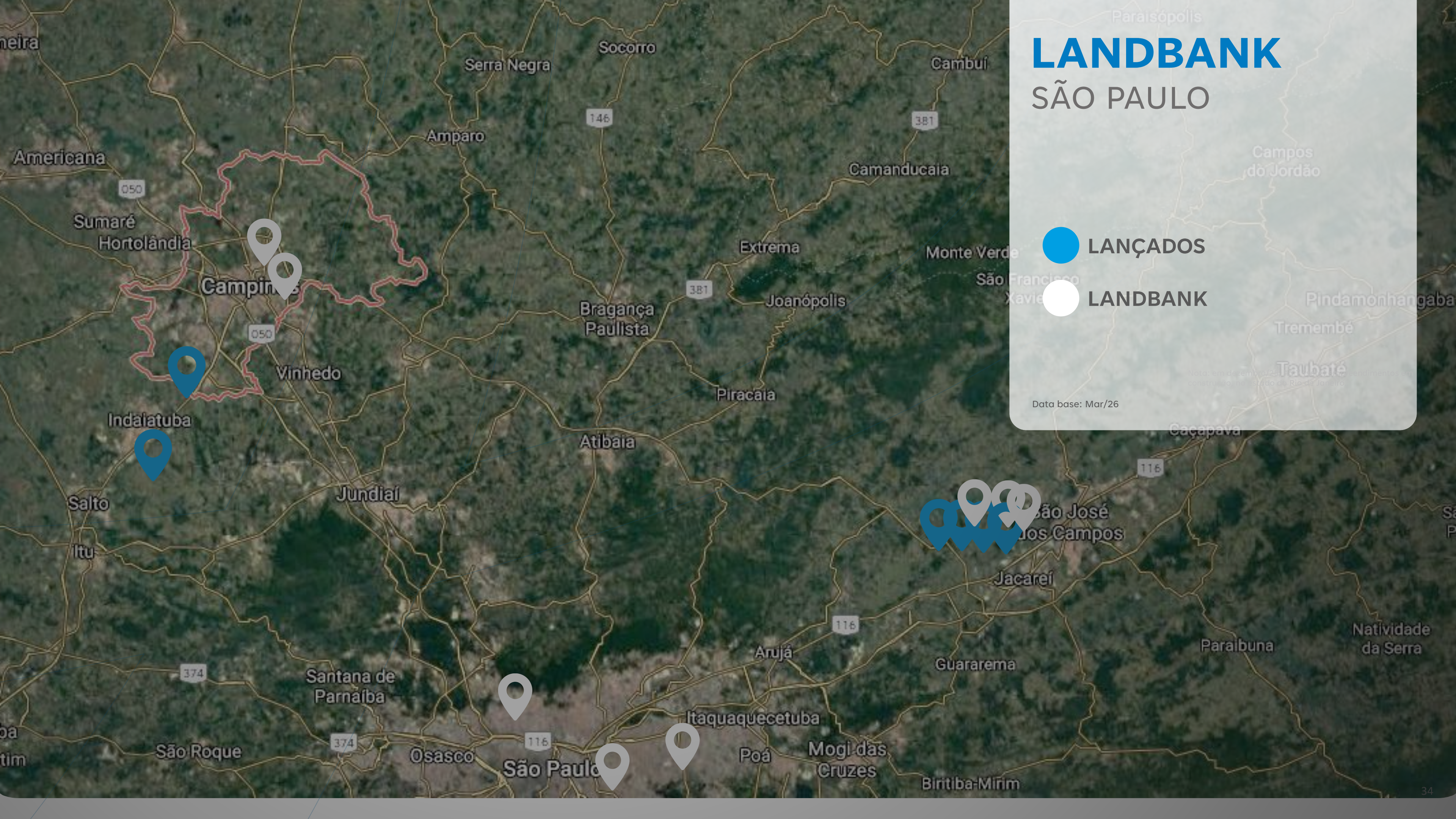


LANDBANK

RIO DE JANEIRO

-  LANÇADOS
-  LANDBANK

Data base: Mar/26



Paraisópolis

LANDBANK

SÃO PAULO

● LANÇADOS

● LANDBANK

Nota: em dezembro de 2022, o empreendimento em construção no Estado de Rio de Janeiro

Data base: Mar/26



RESULTADOS



RESULTADOS CONSOLIDADOS

GRUPO PATRIMAR

DRE (R\$ mil)	1T26	1T25	Δ %	1T26 LTM	1T25 LTM	Δ %
Receita Operacional Líquida	314.566	321.793	-2,2%	1.455.949	1.496.106	-2,7%
Custo dos imóveis vendidos	(231.446)	(257.239)	-10,0%	(1.113.287)	(1.182.775)	-5,9%
Lucro bruto	83.120	64.554	28,8%	342.662	313.331	9,4%
Margem bruta	26,4%	20,1%	6,4 p.p.	23,5%	20,9%	2,6 p.p.
Receitas (despesas) operacionais	(50.376)	(45.719)	10,2%	(205.116)	(200.812)	2,1%
Gerais e administrativas	(27.514)	(22.267)	23,6%	(106.285)	(89.307)	19,0%
Vendas	(29.880)	(23.628)	26,5%	(125.362)	(112.110)	11,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	2.619	(1.269)	-306,4%	18.552	605	2966,4%
Equivalência patrimonial	4.399	1.445	204,4%	7.979	5.352	49,1%
Lucro (prejuízo) operacional	32.744	18.835	73,8%	137.546	112.519	22,2%
Receitas financeiras	12.138	15.225	-20,3%	48.838	54.116	-9,8%
Despesas financeiras	(31.544)	(22.820)	38,2%	(124.604)	(98.070)	27,1%
Resultado financeiro	(19.406)	(7.595)	155,5%	(75.766)	(43.954)	72,4%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	13.338	11.240	18,7%	61.780	73.917	-16,4%
Imposto de renda e contribuição social	(6.486)	(7.252)	-10,6%	(26.327)	(27.833)	-5,4%
Lucro (prejuízo) líquido	6.852	3.988	71,8%	35.453	46.084	-23,1%
Margem líquida	2,2%	1,2%	0,9 p.p.	2,4%	3,1%	-0,6 p.p.
Atribuível a:						
Participação do controlador	3.484	5.005	-30,4%	26.168	40.761	55,8%
Participação dos sócios não controladores	3.368	(1.017)	-431,2%	9.285	5.323	-42,7%

BALANÇO PATRIMONIAL

GRUPO PATRIMAR

Ativo	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	202.844	399.855	-49,3%
Título e valores mobiliários	45.460	52.870	-14,0%
Conta a receber de clientes	695.223	684.956	1,5%
Imóveis a comercializar	1.040.735	935.681	11,2%
Tributos a recuperar	35.209	34.980	0,7%
Despesas antecipadas	50.006	46.572	7,4%
Outras contas a receber	25.517	22.408	13,9%
Total do ativo circulante	2.094.994	2.177.322	-3,8%
Não circulante			
Aplicações financeiras restritas	3.724	3.633	2,5%
Contas a receber de clientes	633.057	539.851	17,3%
Imóveis a comercializar	82.340	80.345	2,5%
Depósitos judiciais	3.668	3.604	1,8%
Créditos com partes relacionadas	91.072	78.381	16,2%
Impostos diferidos ativos	1.851	1.569	18,0%
Instrumentos financeiros	-	-	n/a
Total do ativo realizável a longo prazo	815.712	707.383	15,3%
Investimentos	42.605	41.004	3,9%
Imobilizado	72.806	64.595	12,7%
Intangível	18.071	16.756	7,8%
Direito de uso de arrendamento	11.588	12.608	-8,1%
Total do ativo não circulante	960.782	842.346	14,1%
Total do ativo	3.055.776	3.019.668	1,2%

Passivo	31/03/2026	31/12/2025	Δ %
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	548.149	470.001	16,6%
Arrendamento	4.563	4.632	-1,5%
Fornecedores	107.069	124.962	-14,3%
Salários e encargos sociais	28.738	23.682	21,3%
Tributos a pagar	5.639	6.383	-11,7%
Obrigações por compra de imóveis	41.637	41.158	1,2%
Dividendos a pagar	9.234	6.576	40,4%
Adiantamentos de clientes	258.001	258.496	-0,2%
Provisão para manutenção de imóveis	7.842	7.856	-0,2%
Tributos diferidos	23.886	24.387	-2,1%
Outras contas a pagar	7.817	6.080	28,6%
Total do passivo circulante	1.042.575	974.213	7,0%
Não circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	960.910	1.039.358	-7,5%
Arrendamentos	6.389	7.387	-13,5%
Obrigações por compra de imóvel	90.585	94.929	-4,6%
Adiantamentos recebidos de clientes	243.266	206.326	17,9%
Provisão para riscos	5.509	5.112	7,8%
Provisão para manutenção de imóvel	31.576	30.430	3,8%
Tributos correntes com recolhimento diferido	33.252	29.177	14,0%
Débitos com partes relacionadas	27.864	25.586	8,9%
Provisão para passivo a descoberto	10.599	10.832	-2,2%
Total do passivo não circulante	1.456.925	1.492.841	-2,4%
Patrimônio líquido			
Capital social	269.172	269.172	0,0%
Reservas de capital	259	259	0,0%
Reservas de lucro	168.041	171.231	-1,9%
Lucros/Prejuízos acumulados	3.484	-	n/a
	440.956	440.662	0,1%
Participação dos não controladores	115.320	111.952	3,0%
Total do patrimônio líquido	556.276	552.614	0,7%
Total do passivo e patrimônio líquido	3.055.776	3.019.668	1,2%

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

GRUPO PATRIMAR

Fluxo de Caixa - R\$ mil	31/03/2026	31/03/2025	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	6,852	3,988	71.8%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
Depreciações e amortizações	10,821	9,076	19.2%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	(6,178)	(3,718)	66.2%
Resultado de equivalência patrimonial	(4,399)	(1,445)	204.4%
Provisão para manutenção de imóveis	1,227	3,901	-68.5%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	1,315	1,257	4.6%
Provisão para distratos	432	519	-16.8%
Provisão para devedores duvidosos	1,419	2,024	-29.9%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	48,281	42,062	14.8%
Imposto de renda e contribuição social	1,743	4,050	-57.0%
Baixa de Ativos Imobilizados	436	-	n/a
Rendimento de títulos e valores mobiliários	(1,321)	(2,683)	-50.8%
Valor justo de instrumento financeiro	468	(14)	-3442.9%
Ajuste de atualização de passivo financeiro	2,803	-	
	63,899	59,017	8.3%
Variações no capital circulante			
Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	(99,146)	(115,563)	-14.2%
Imóveis a comercializar	(107,049)	(31,042)	244.9%
Tributos a recuperar	(511)	(182)	180.8%
Outros ativos	(6,607)	(4,434)	49.0%
Fornecedores	(17,893)	7,170	-349.6%
Salários e encargos sociais	5,056	34	14770.6%
Obrigações tributárias	5,830	3,721	56.7%
Obrigações por compra de imóveis	(3,865)	(4,298)	-10.1%
Adiantamentos de clientes	36,445	(48,898)	-174.5%
Outros passivos	1,737	1,307	32.9%
Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia	(95)	(1,628)	-94.2%
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(918)	(1,118)	-17.9%
	(187,016)	(194,931)	-4.1%
Juros pagos	(21,520)	(15,266)	41.0%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4,743)	(3,202)	48.1%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(149,380)	(154,382)	-3.2%

Fluxo de Caixa - R\$ mil	31/03/2026	31/03/2025	Δ %
Fluxos das atividades de investimentos			
Aplicação em títulos de valores mobiliários	(5,000)	46,605	-110.7%
Resgate de títulos de valores mobiliários	13,731	-	n/a
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(91)	(89)	2.2%
Adiantamentos a empresas ligadas	(10,413)	(2,111)	393.3%
Aportes (retorno) de investimentos	2,565	(756)	-439.3%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(19,581)	(9,794)	99.9%
Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos	(18,789)	33,855	-155%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Valores recebidos de empréstimos e financiamentos	109,069	97,758	11.6%
Amortização de principal de empréstimos e financiamentos	(137,379)	(49,360)	178.3%
Dividendos pagos	(532)	-	n/a
Distribuições a sócios não controladores, líquido	-	(31)	-100.0%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos	(28,842)	48,367	-159.6%
Aumento de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(197,011)	(72,160)	173.0%
Variação de caixa			
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	399,855	302,281	32.3%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	202,844	230,121	-11.9%
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(197,011)	(72,160)	173.0%



Felipe Enck Gonçalves

Diretor Financeiro e de Relações
com Investidores

Telefone: (31) 3254-0311

ri@patrimar.com.br

ri.patrimar.com.br

OBRIGADO

patrimar.com.br | novolar.com.br

