

# Prévia operacional 2T21 e 6M21

---



## Prévia Operacional 2T21 e 6M21

**Belo Horizonte, 16 de julho de 2021 - A Patrimar S.A.** (“Patrimar” ou “Companhia”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nos segmentos econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais referentes ao 2º trimestre do exercício de 2021 (“2T21”) e para os primeiros seis meses de 2021 (“6M21”). 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 58 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 nos segmentos de alta renda (produtos de luxo e alto luxo) por meio da marca Patrimar e, também, nos segmentos econômico e média renda por meio da marca Novolar.



**novolar**  
uma empresa do Grupo Patrimar



**PATRIMAR**  
Mude para melhor

MG

Rio de Janeiro 2300 - Patrimar



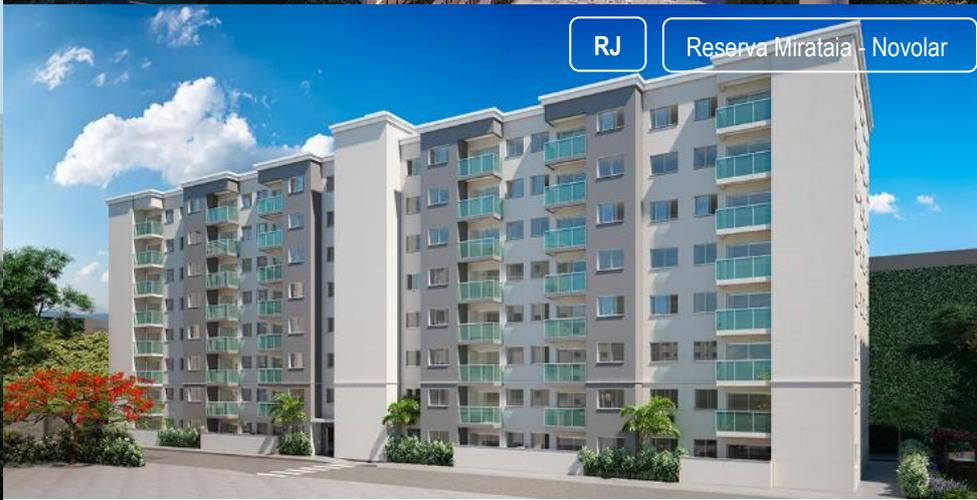
MG

Novolar - Viena



RJ

Reserva Mirataia - Novolar





# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

## Destaques

- **Volume de Vendas Líquidas Contratadas de R\$ 138,8 milhões no 2T21**, 105,7% superior ao 2T20 e R\$ 390,5 milhões no 6M21, 71,5% do total efetuado em todo o ano de 2020;
- **Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 17,0% no 2T21**, 2,1x maior do que no 2T20;
- **338 unidades repassadas no 2T21 – 179,5% maior do que 2T20** (526 unidades no 6M21 – 160,4% maior do que 6M20), um **recorde histórico** para nossa operação do Programa Casa Verde Amarela – PCVA;
- **Landbank de R\$ 7,1 bilhões em 30 de junho de 2021**, crescimento de 6,0% no comparativo ao fechamento do 1T21.

## 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

### Ana Jéssica Vieira Amorim

Analista de Relação com Investidores

Tel: +55 (31) 3254-0311  
[www.patrimar.com.br/ri](http://www.patrimar.com.br/ri)  
E-mail: [ri@patrimar.com.br](mailto:ri@patrimar.com.br)



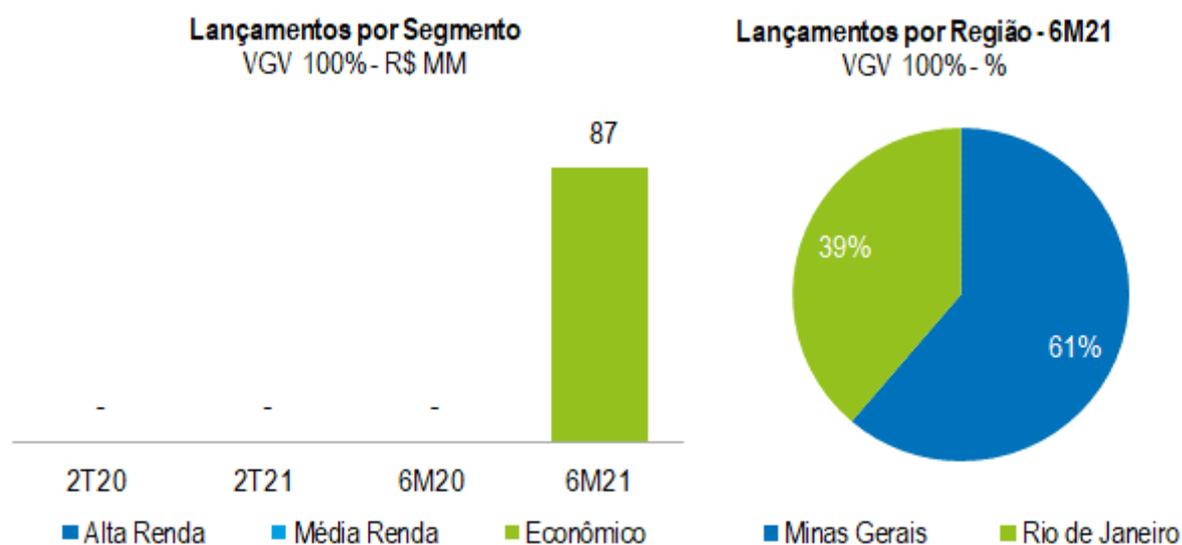


# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

## Lançamentos

Não efetuamos novos lançamentos no 2T21. Apesar dos nossos esforços, o reflexo das medidas de restrição mais severas, no início deste 2T21, encontradas nas municipalidades nas quais nossos projetos serão lançados impactaram o ciclo de conclusão das aprovações acima do que conseguimos antecipar. O processo ainda não foi plenamente normalizado, mas já conseguimos visualizar um 3T21 de lançamentos mais robustos e um segundo semestre que nos colocará novamente no plano desenhado para o ano de 2021.

A Companhia lançou 2 empreendimentos neste 1S21, apresentando um aumento de 100% no comparativo com 1S20. Neste semestre, a Companhia possui um percentual médio de participação nos lançamentos de 75,5%.



Os lançamentos do 1S21 ficaram concentrados no segmento econômico, devido a oportunidades encontradas nas cidades de Belo Horizonte/MG e Vargem Grande/RJ. O empreendimento Viena, lançado em janeiro de 2021, já atingiu aproximadamente 77% das unidades vendidas até o final deste primeiro semestre.

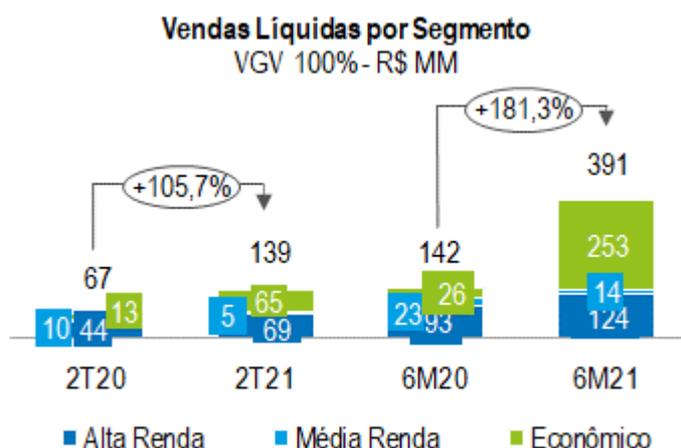


# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

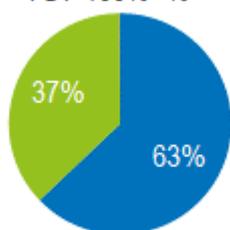
## Vendas Contratadas

Foram comercializadas no 2T21 365 unidades habitacionais, totalizando um VGV de R\$ 138,8 milhões, um crescimento significativo de 105,7% comparado ao 2T20. Nos 6M21, o aumento das vendas contratadas foi de 174,2%, atingindo R\$ 390,6 milhões. Este valor representa 71,5% do total vendido em 2020 e é explicado, majoritariamente, pela melhora do desempenho do segmento econômico que no comparativo do 6M21 com o mesmo período do ano anterior apresentou uma evolução de 374,7%.

A participação média da Companhia nas vendas contratadas líquidas foi de 68,4% no 2T21.

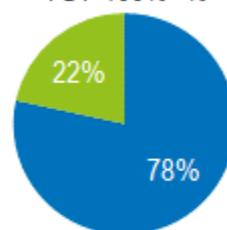


**Vendas Líquidas por Região - 2T21**  
VGV 100% - %



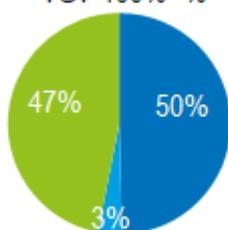
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

**Vendas Líquidas por Região - 6M21**  
VGV 100% - %



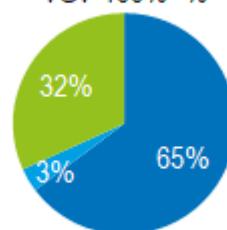
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

**Vendas Líquidas por Segmento - 2T21**  
VGV 100% - %



■ Alta Renda ■ Média Renda ■ Econômico

**Vendas Líquidas por Segmento - 6M21**  
VGV 100% - %



■ Alta Renda ■ Média Renda ■ Econômico

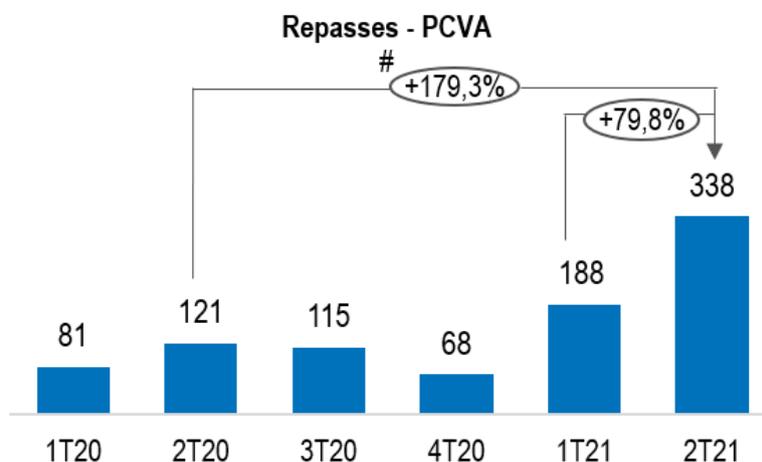
## Prévia Operacional 2T21 e 6M21



A tabela abaixo fornece maiores informações sobre as vendas.

Vendas Líquidas Contratadas (R\$ mil)	2T21 (a)	2T20 (b)	Δ % (a/b)	6M21 (c)	6M20 (d)	Δ % (c/d)
<b>VGv 100%</b>	<b>138.826</b>	<b>67.499</b>	<b>105,7%</b>	<b>390.570</b>	<b>142.458</b>	<b>174,2%</b>
Econômico	65.127	13.237	392,0%	124.070	26.137	374,7%
Média Renda	4.807	10.108	-52,4%	13.633	22.967	-40,6%
Alta Renda	68.893	44.154	56,0%	252.866	93.354	170,9%
<b>VGv % Patrimar</b>	<b>95.019</b>	<b>47.271</b>	<b>101,0%</b>	<b>245.892</b>	<b>97.111</b>	<b>153,2%</b>
Econômico	59.616	13.237	350,4%	108.069	26.137	313,5%
Média Renda	3.365	7.387	-54,4%	9.543	16.701	-42,9%
Alta Renda	32.038	26.647	20,2%	128.279	54.273	136,4%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>365</b>	<b>119</b>	<b>206,7%</b>	<b>714</b>	<b>262</b>	<b>172,5%</b>
Econômico	330	69	378,3%	611	145	321,4%
Média Renda	11	25	-56,0%	33	56	-41,1%
Alta Renda	24	25	-4,0%	70	61	14,8%
<b>Preço Médio</b>	<b>3.505</b>	<b>2.362</b>	<b>48,4%</b>	<b>4.229</b>	<b>2.121</b>	<b>99,4%</b>
Econômico	197	192	2,9%	203	180	12,7%
Média Renda	437	404	8,1%	413	410	0,7%
Alta Renda	2.871	1.766	62,5%	3.612	1.530	136,0%

Nós estamos melhorando significativamente o repasse de nossos clientes para a Caixa no PCVA e neste trimestre alcançamos o nosso melhor valor histórico. Nós esperamos manter os volumes de repasses altos com os novos lançamentos, reduzindo a necessidade de capital de giro para os empreendimentos do segmento econômico.

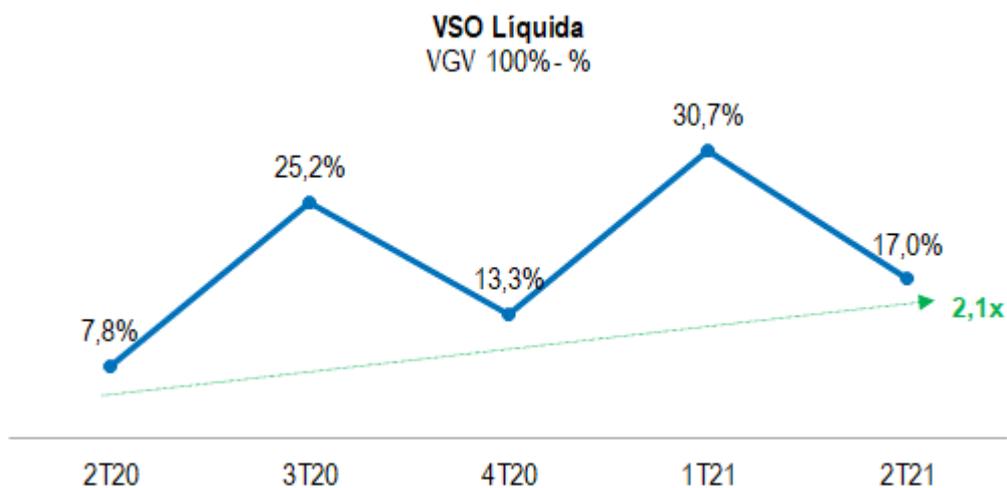




# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

## VSO

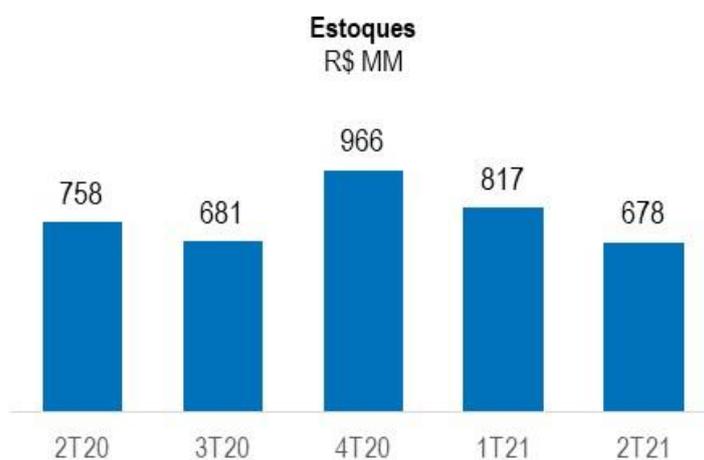
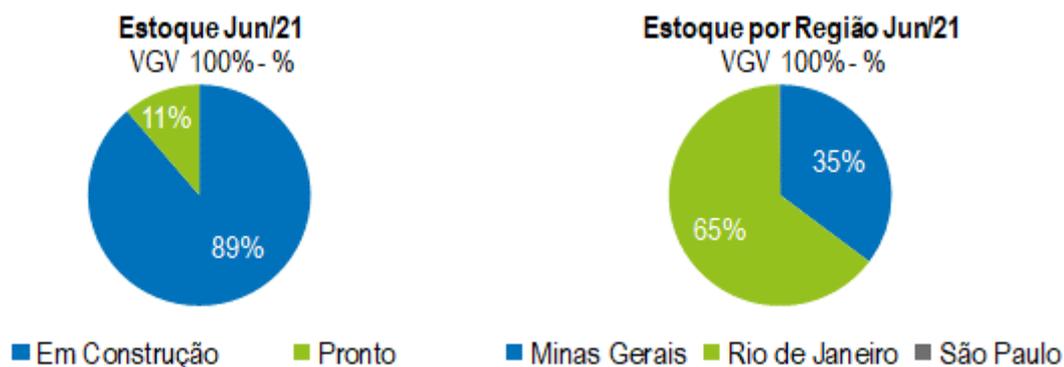
A velocidade de vendas líquidas do 2T21, medida pelo indicador VSO líquido (Vendas Líquidas sobre Oferta), foi de 17,0%, um aumento expressivo em 2,1x se comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, em função tanto de melhores vendas quanto de redução nos estoques.





# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

## Estoque

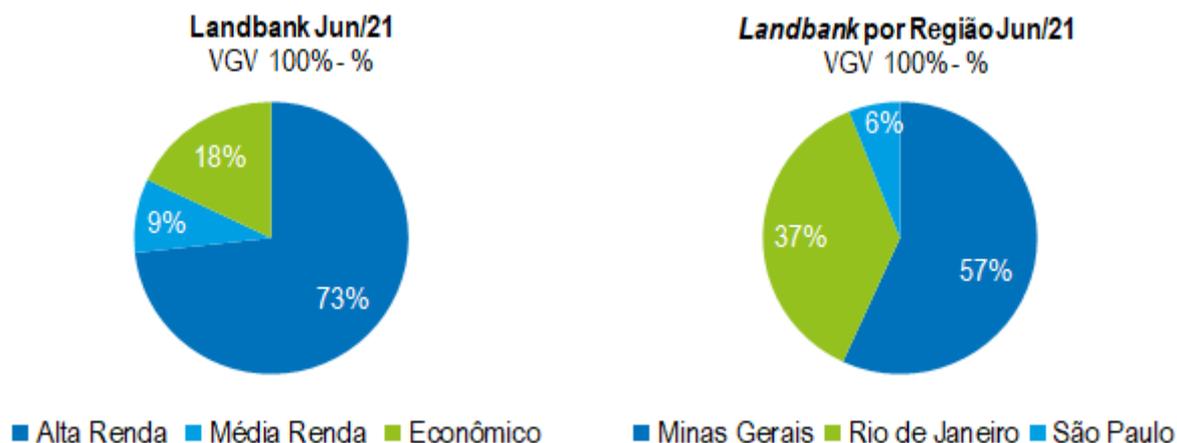


Em 30 de Junho de 2021 o estoque da Companhia totalizava R\$ 677,5 milhões (R\$ 423,2 milhões % Patrimar), 17,1% inferior ao encerramento do 1T21 e atingindo o menor nível em um ano. A Companhia, através do contínuo esforço de vendas e gestão de estoque, pelo terceiro trimestre consecutivo reduziu o saldo de estoque de unidades concluídas. Em comparação ao 1T21 esta redução totaliza 19,4%.



# Prévia Operacional 2T21 e 6M21

## Banco de Terrenos - *Landbank*



Em 30 de junho de 2021 o *landbank* da Companhia tem VGV potencial de R\$ 7,1 bilhões (R\$ 4,7 bilhões % Patrimar), divididos em 12.681 unidades. Continuamos com nossos esforços de recomposição do *landbank*, visando a manutenção saudável do crescimento das nossas operações em face os lançamentos previstos para os próximos trimestres. Temos cerca de R\$ 2,4 bilhões em projetos aprovados, que devem ser lançados nos próximos meses, considerando nossa gestão de oferta em determinados mercados com a maximização de retornos e velocidade de venda.

# Prévia Operacional 2T21 e 6M21



## Glossário

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

**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;

**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.

# Operational Preview

## 2Q21 and 6M21

# Operational Preview 2Q21 and 6M21



**Belo Horizonte, June 16<sup>th</sup>, 2021 - Patrimar S.A.** (“Patrimar” or “Company”), one of the largest development and construction companies in Brazil, operating in the economic, middle-income and high-income segments with luxury and high-luxury products, discloses its results for the second quarter of fiscal year 2021 (“2Q21”) and six months of fiscal year 2021 (“6M21”). Except where otherwise indicated, the information in this document is expressed in million national currency and the Potential Sales Volume (“PSV”) shows the consolidated value (100%).

## About Patrimar Group

The Company is a real estate development and homebuilder based in the city of Belo Horizonte state of Minas Gerais, on the Southeast region of Brazil with over 58 years of experience being placed in the top best real estate companies of Brazil. Its business model is vertical, developing and constructing real estate projects, as well as marketing and selling real estate units.

The Company diversifies its operations in the residential real estate segment with a presence in the high-income real estate segment offering luxury and high-income developments through the Patrimar brand, in addition with a presence in the middle and low-income segments through the Novolar brand.



novolar  
uma empresa do Grupo Patrimar



PATRIMAR  
Mude para melhor

MG

Rio de Janeiro 2300 - Patrimar



MG

Viena - Novolar



RJ

Reserva Miraitaia - Novolar





## Highlights

- **Net Contracted Sales Volume of R\$ 138,8 million in the 2Q21**, 105.7% higher than the 2Q20 and R\$ 390.5 million in 6M21, representing 71.5% of total contracted sales made in 2020.
- **Sales speed (SoS)** of 17.0% in 2Q21, 2.1x higher than 2Q20;
- **338 units transferred in 2Q21 - 179,5% higher than 2T20** (526 units in 6M21 – 160.4% higher than 6M20), a **historic record** for our operation of the Casa Verde Amarela Program- PCVA;
- **Landbank of R\$ 7.1 billion on June 30<sup>th</sup>, 2021**, an increase of 6.0% compared to the end of 1Q21.

## Investor Relations

### Felipe Enck Gonçalves

CFO and Investor Relations Officer

### João Paulo Lauria

Head of Financial Planning and Investor Relations

### Ana Jéssica Vieira Amorim

Investor Relations Analyst

Tel: +55 (31) 3254-0311

[www.patrimar.com.br/ri](http://www.patrimar.com.br/ri)

E-mail: [ri@patrimar.com.br](mailto:ri@patrimar.com.br)

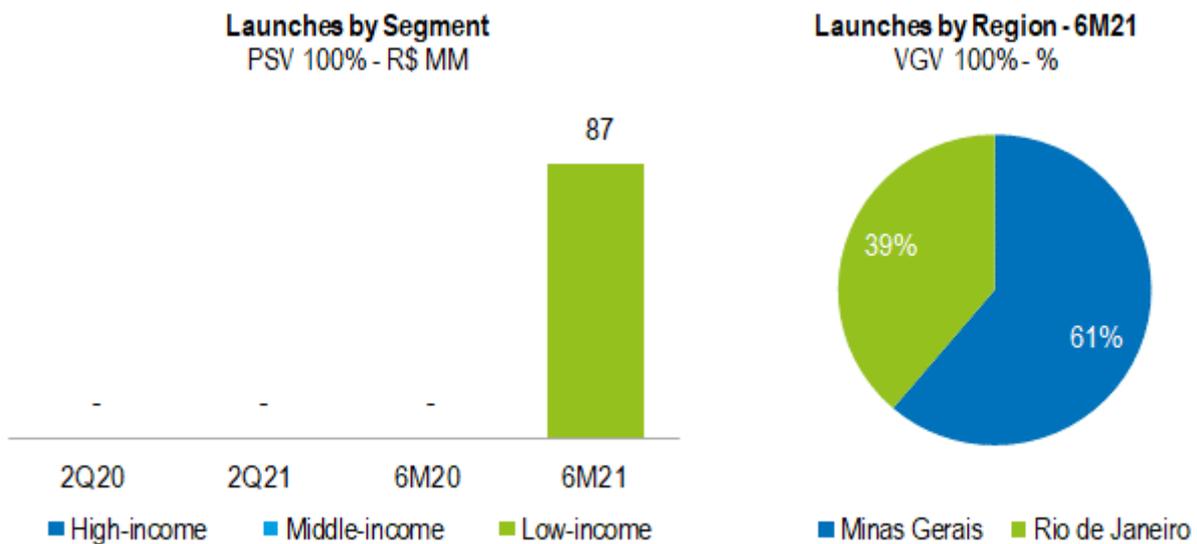




## Launches

We did not carry out new launches in 2Q21. Despite our efforts, the more severe restriction measures, at the beginning of 2Q21, found in the municipalities where our projects are located, had impacted the approval cycle in a tougher level that we anticipated. The flow has not yet been fully normalized, but we already see a more robust launching in the 3Q21 and a second half of 2021 year that will put our plan back on track.

The Company launched 2 projects in 1H21, showing a 100% increase compared to 1H20. In addition, is important to notice that the Company has an average percentage of participation in the launches of 75.5% this semester.



Due to opportunities found in the cities of Belo Horizonte/MG and Vargem Grande/RJ, our launches in 1H21 were concentrated in the low-income segment. The Vienna project, launched in January 2021, has already reached approximately 77% of units sold by the end of this first semester.

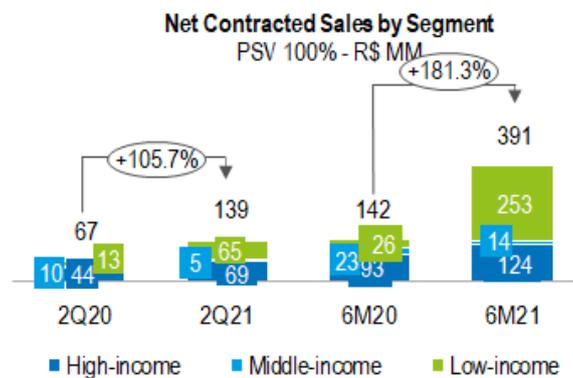


## Contracted Sales

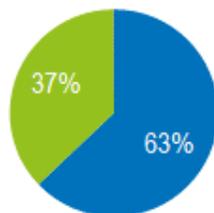
In the 2Q21, 365 housing units were sold, totaling a PSV of R\$ 138.8 million, value which led to a significant growth of 105.7% compared to the 2Q20. In the 6M21, contracted sales increased 174.2%, reaching R\$ 390.6 million.

This amount already represents 71.5% of total sales in 2020 and is mainly explained by the improved performance of the low-income segment, showing an increase of 374.7% compared to the same semester of 2020.

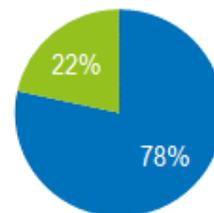
The Company's average net contracted share was 68.4% in 2Q21.



**Net Sales by Region - 2Q21**  
PSV 100% - %

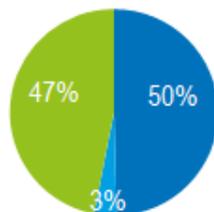


**Net Sales by Region - 6M21**  
PSV 100% - %

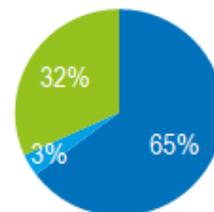


■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo ■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

**Net Sales by Segment - 2Q21**  
PSV 100% - %



**Net Sales by Segment - 6M21**  
PSV 100% - %



■ High-income ■ Middle-income ■ Low-income ■ High-income ■ Middle-income ■ Low-income

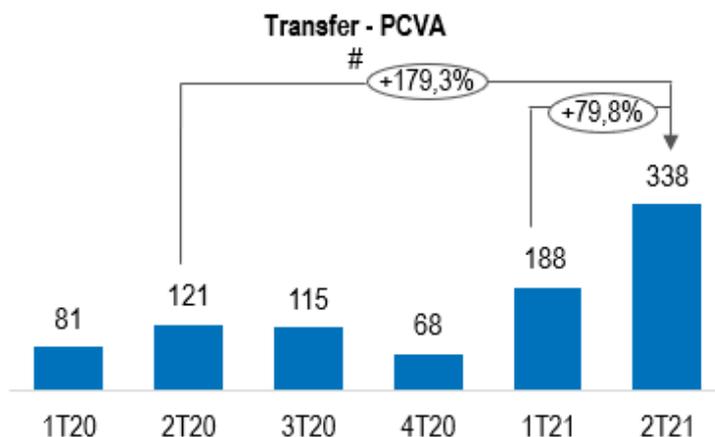
# Operational Preview 2Q21 and 6M21



The table below provides more information about sales:

Net Contracted Sales (R\$ '000)	2Q21 (a)	2Q20 (b)	Δ % (a/b)	6M21 (c)	6M20 (d)	Δ % (c/d)
<b>PSV 100%</b>	<b>251.744</b>	<b>74.959</b>	<b>105,7%</b>	<b>390.570</b>	<b>142.458</b>	<b>174,2%</b>
Low-income	65.127	13.237	392,0%	124.070	26.137	374,7%
Middle-income	4.807	10.108	-52,4%	13.633	22.967	-40,6%
High-income	68.893	44.154	56,0%	252.866	93.354	170,9%
<b>PSV % Patrimar</b>	<b>150.872</b>	<b>49.840</b>	<b>101,0%</b>	<b>245.892</b>	<b>97.111</b>	<b>153,2%</b>
Low-income	59.616	13.237	350,4%	108.069	26.137	313,5%
Middle-income	3.365	7.387	-54,4%	9.543	16.701	-42,9%
High-income	32.038	26.647	20,2%	128.279	54.273	136,4%
<b>Units</b>	<b>349</b>	<b>143</b>	<b>206,7%</b>	<b>714</b>	<b>262</b>	<b>172,5%</b>
Low-income	330	69	378,3%	611	145	321,4%
Middle-income	11	25	-56,0%	33	56	-41,1%
High-income	24	25	-4,0%	70	61	14,8%
<b>Average Price</b>	<b>721</b>	<b>524</b>	<b>48,4%</b>	<b>4.229</b>	<b>2.121</b>	<b>99,4%</b>
Low-income	197	192	2,9%	203	180	12,7%
Middle-income	437	404	8,1%	413	410	0,7%
High-income	2.871	1.766	62,5%	3.612	1.530	136,0%

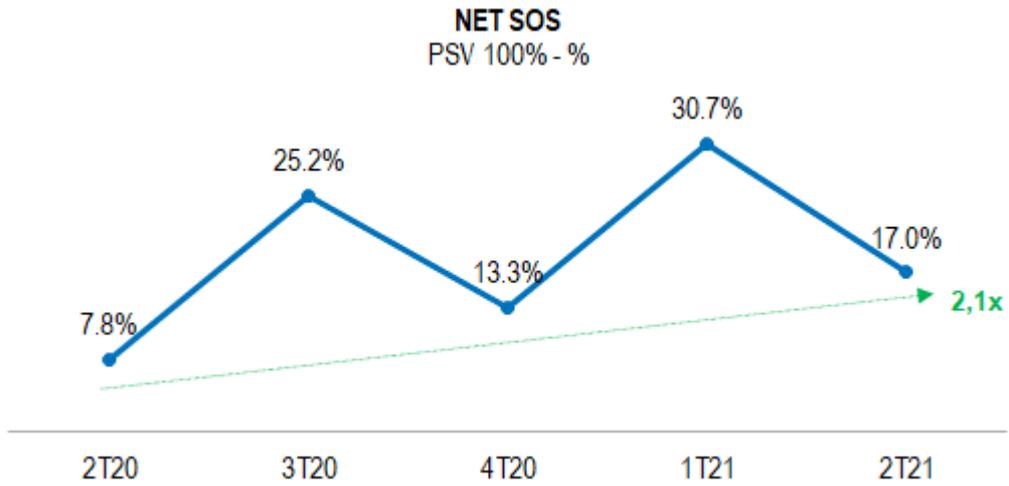
We have been improving our clients transfer to Caixa at the PCVA Program and reached all time high numbers this quarter. We expect volumes to keep high as new projects are launched, decreasing working capital needs for projects at the low-income segment.





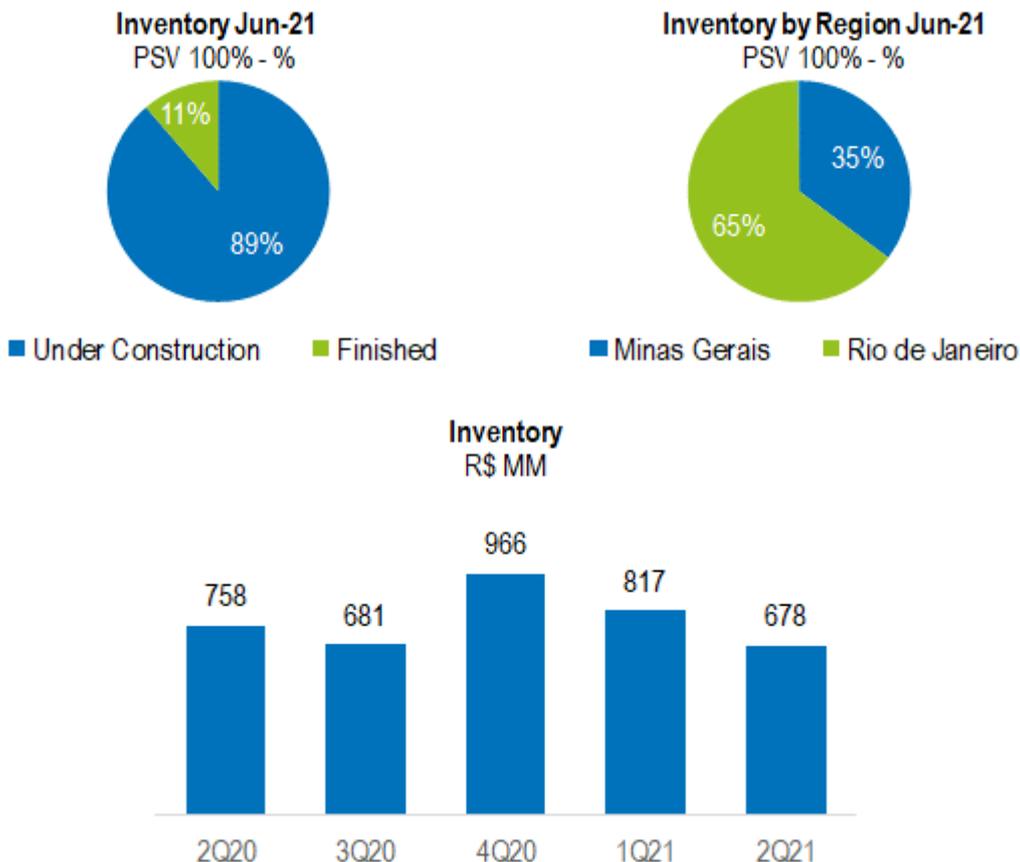
## SoS (Sales speed) – Sales over Supply

In the 2Q21, the net sales speed, measured by the Net VSO performance indicator (Net Sales over Supply), was 17.0%, an expressive 2.1 times the same quarter of the previous year, as a result of inventory reduction.





## Inventory

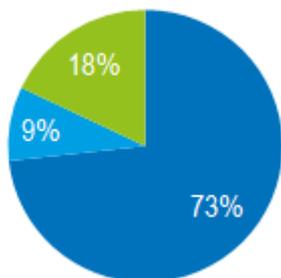


As of June 30, 2021, the Company's inventory totaled R\$ 677.5 million (R\$ 423.2 million % Patrimar), 17.1% lower than that we had presented at the end of 1Q21 and reaching the lowest level in a year. Because of our continuous sales effort and inventory management, we were able to reduce the balance of finished units' inventory for the third consecutive quarter. Compared to 1Q21, this reduction totals 19.4%.

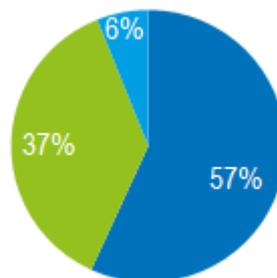


## Landbank

**Landbank Jun-21**  
PSV 100% - %



**Landbank by Region Jun-21**  
PSV 100% - %



■ High-income ■ Middle-income ■ Low-income ■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

As of June 30, 2021, the Company's landbank had a potential PSV of R\$ 7.1 billion (R\$ 4.7 billion % Patrimar), divided into 12,681 units. We continue our efforts to rebuild the landbank, seeking to maintain healthy growth in our operations in the light of the new launches planned for the next quarters. We have approximately R\$ 2.4 billion in approved projects, which will be launched in the upcoming months, considering our supply management in certain markets with the maximization of returns and sales speed.



## Glossary

---

**Landbank 100%** - total amount of PSV of all lands owner by the Company or which the Company has a stake.

**Landbank % Patrimar** – total amount of PSV of all lands owner by the Company or which the Company has a stake, except for swap units and partners' participation, in other words, the net PSV the lands owner Company.

**Launches 100%** - total amount of the PSV for the already launched projects, at launch prices, considering eventual swaps of units and partners participation in these enterprises.

**Launches % Patrimar** – total amount of the PSV for the already launched projects, at launch prices, not considering swap units and partners participation, in other words, only considers the percentage of Net PSV belonging to the Company.

**Contracted Sales** - PSV arising from real estate sales contracts concluded in a given period, including the sale of units launched in the period and the sale of units in inventory. Does not consists swap units. 100% Contracted sales refer to all trading units within the period (except swap units) and % Patrimar contracted sales refer to the percentage of participation of the Company in such sales, not considering partners participation.

**Contracted Net Sales** – Contracted Sales minus the value of the cancelations in the period.

**Sales Speed** – Sales Speed over Supply.

**Gross Sales Speed** –  $\text{Gross Sales} / (\text{Beginning Period Inventory} + \text{Period Launches})$

**Net Sales Speed** –  $\text{Net Sales} / (\text{Beginning Period Inventory} + \text{Period Launches})$

**PSV** – Potential Sales Value

This document contains statements related to prospects and statements about future events that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Patrimar S.A. ("Company") and information that the Company currently has access to. Currently these statements may refer to the Company's ability to manage its business and financial liquidity during and after the COVID-19 related pandemic as well as the impact of this pandemic on the results of its operations. Forward-looking statements include information about our current intentions. Beliefs or expectations as well as those of the Company's management members.

Forward-looking statements and information are not performance guarantees. They involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events, depending on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.