



## PRÉVIA OPERACIONAL | 1T22

### DESTAQUES

- Vendas líquidas de R\$153,5 milhões no trimestre**, 85,3% superior ao mesmo período de 2021, e vendas brutas de R\$180,1 milhões.
- Índice de Vendas Sobre Oferta nos Últimos 12 meses (VSO UDM) de 40,5%** e de 11,6% no trimestre.
- Das unidades em estoque, 69,0% são provenientes de lançamentos realizados há menos de um ano** e estoque pronto inferior a 1,0% do total de unidades.
- Venda média, em todos os produtos de 71,9%.**

### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**Rodrigo Coelho Cagali**  
Diretor Financeiro

**Thais Alonso**  
Diretora de Relações com Investidores

**Caio Perri Lima**

**Stefano Sé Stampacchio**

E-mail: [ri@mitrerealty.com.br](mailto:ri@mitrerealty.com.br)  
Tel.: +55 (11) 4810-0582  
Website: <https://ri.mitrerealty.com.br>

### Destaque Operacionais

Destaque Operacionais	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Lançamentos Totais (Unidades)	-	158	-	1.546	-
Lançamentos Totais VGV (R\$ Mil)	-	118.623	-	1.143.706	-
Vendas Sobre Oferta (VSO) (VGV)	11,6%	16,8%	-5,2 p.p.	19,1%	-7,6 p.p.
Vendas Sobre Oferta Últimos Doze Meses (VSO) (VGV)	40,5%	60,4%	-19,9 p.p.	35,5%	5,0 p.p.
Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)	205	168	22,0%	603	-66,0%
Vendas Líquidas VGV (Ex-Comissões e Distratos) (R\$ Mil)	153.543	82.840	85,3%	313.605	-51,0%
Entregas (Unidades)	-	169	-	316	-
Estoques EoP (Unidades) (Final do Período)	1.676	733	128,8%	1.881	-10,9%
VGV Estoque EoP (Final do Período) (R\$ Mil)	1.204.140	442.592	172,1%	1.413.568	-14,8%

\*O Índice de Vendas sobre Oferta é calculado pelas Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) divididos pela soma dos Lançamentos Totais VGV ex-Comissões de 6,15% e do VGV Estoque EoP ex-Comissões de 6,15%

São Paulo, 11 de abril de 2022 – Mitre Realty S.A. (B3: MTRE3) (“Mitre” ou “Companhia”), construtora e incorporadora estrategicamente focada na cidade de São Paulo, anuncia hoje a prévia dos resultados operacionais do primeiro trimestre de 2022 (1T22). Esses resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

## I Vendas

A Mitre atingiu R\$180,1 milhões em vendas brutas no 1T22, excluindo comissões, o que representa um aumento de 62,6% em comparação com os R\$110,7 milhões do mesmo período de 2021.

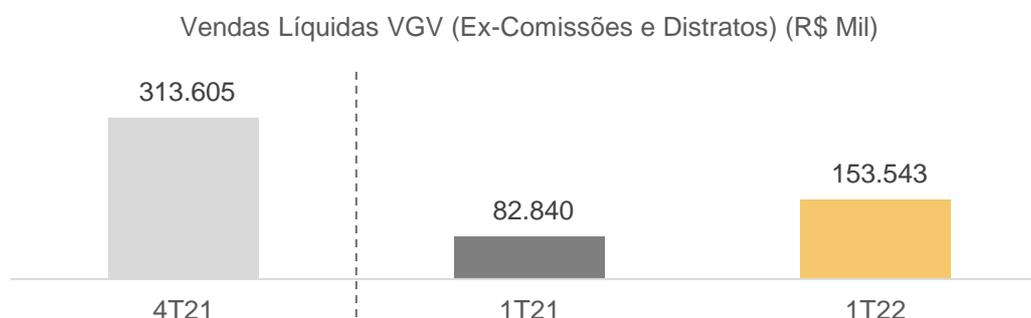
Os distratos se mantiveram em níveis extremamente saudáveis e representaram apenas 1,5% do total da carteira de recebíveis, redução de 0,4 p.p. em relação ao trimestre anterior. Vale ressaltar que o empreendimento Raízes Guilhermina-Esperança, um projeto posicionado em nossa linha de entrada, está em repasse e, mesmo diante de um cenário desafiador, não apresentou reflexo significativo no volume de distratos. De um total de 316 unidades no empreendimento, foram distratadas no financiamento apenas 15 unidades durante o processo de repasse, das quais 27% já foram revendidas, com um prazo médio de revenda de 24 dias.

Destaca-se que o LTV (*loan-to-value*) de nossa carteira permanece bastante saudável, em 46,0% na média. O que é um grande diferencial qualitativo quando analisado o fluxo de recebíveis da Companhia e diminui significativamente o risco associado a obtenção do financiamento imobiliário pelos clientes nos projetos em desenvolvimento. Também, nesse trimestre, obteve-se avanço substancial nas vendas do Haus Mitre Jardins, atingindo 54,5% em VGV vendido, marcando a estreia extremamente positiva da Mitre no segmento de alta renda, linha que deve se consolidar dentro da Companhia nos próximos anos.

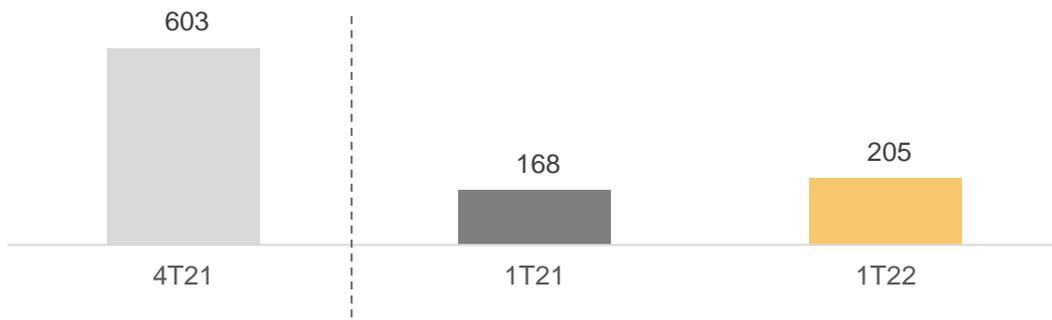
Na tabela abaixo, pode-se ver o detalhamento das vendas brutas, bem como os distratos e vendas líquidas no trimestre.

Vendas Brutas (R\$ Mil)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Vendas Brutas	180.085	110.742	62,6%	352.360	-48,9%
Distratos Totais	(26.542)	(27.902)	-4,9%	(38.754)	-31,5%
Vendas Líquidas	153.543	82.840	85,3%	313.605	-51,0%

No 1T22, excluindo comissões e distratos, a Mitre obteve venda líquida de R\$153,5 milhões, aumento de 85,3%, quando comparada aos R\$82,8 milhões do mesmo período de 2021.



Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)



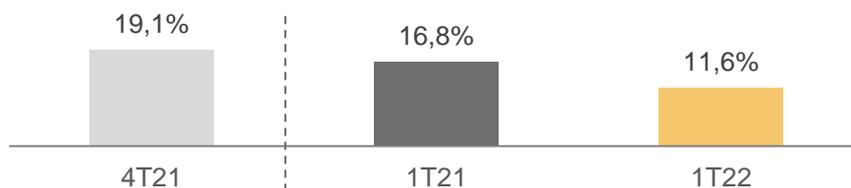
A força própria de vendas da Companhia, através da Mitre Vendas, continua mostrando-se bastante resiliente, eficiente e fundamental para o elevado VSO da Mitre, respondendo, no trimestre, por 78% das vendas do período. Os 22% restantes foram comercializados por empresas parceiras.

## I Vendas Sobre Oferta (VSO)

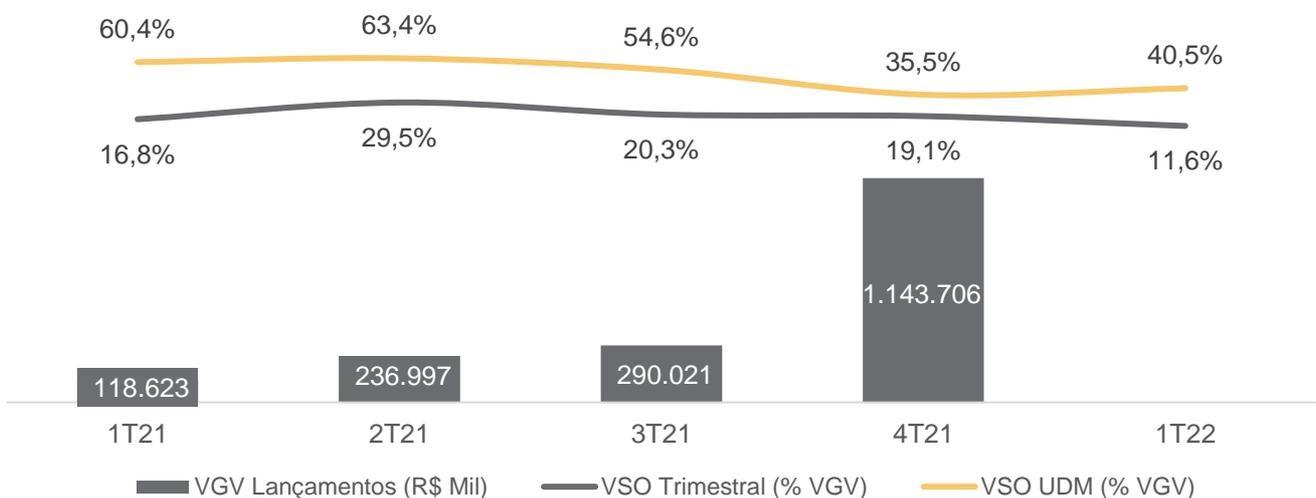
O 1T22 se encerrou com 71,9% do portfólio vendido, ratificando que a qualidade dos produtos Mitre continua sendo o fator diferencial na decisão de compra dos clientes. Vale ressaltar que o estoque da Companhia é composto de projetos recentes e que 75,2% das unidades em estoque são provenientes de produtos lançados no ano de 2021.

O Índice de Vendas sobre Oferta no 1T22 foi de 11,6%, redução de 5,2 p.p em comparação ao mesmo período de 2021 e 7,6 p.p. em comparação ao trimestre anterior, ambas são consequência da ausência de lançamentos no trimestre, além do incremento de estoque em função do R\$1,1 bilhão em VGV lançado no último trimestre de 2021.

Vendas Sobre Oferta (VGV)

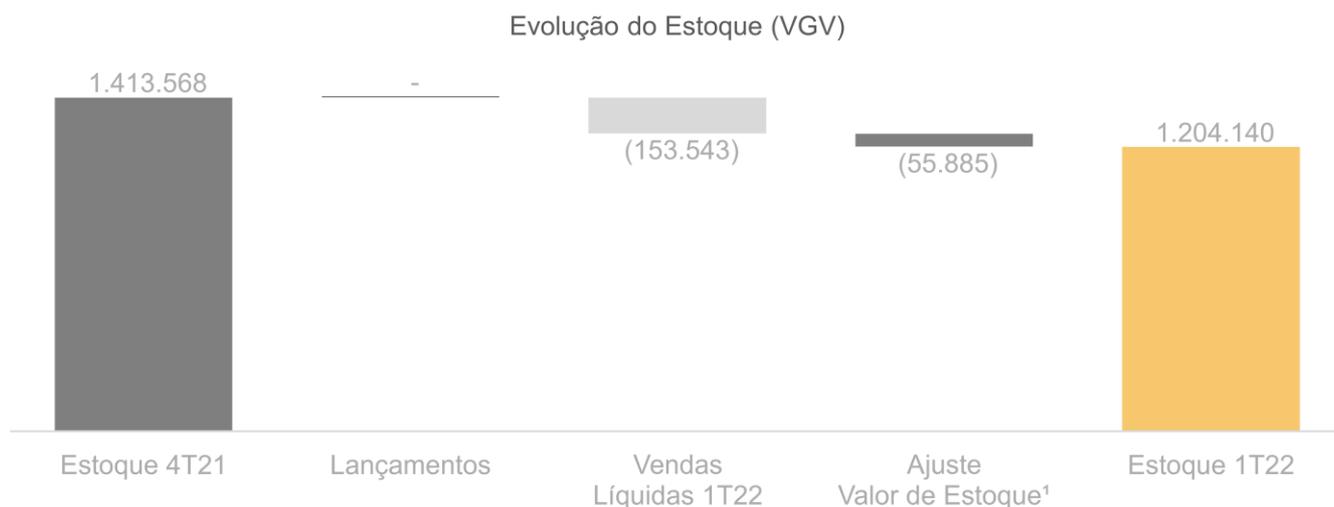


No gráfico abaixo, é possível observar a VSO nos últimos 12 meses apresentou um incremento de 5 p.p. em relação ao 4T21 e a VSO trimestral atingiu 11,6%, impactada pelo volume de estoque.



## I Estoques

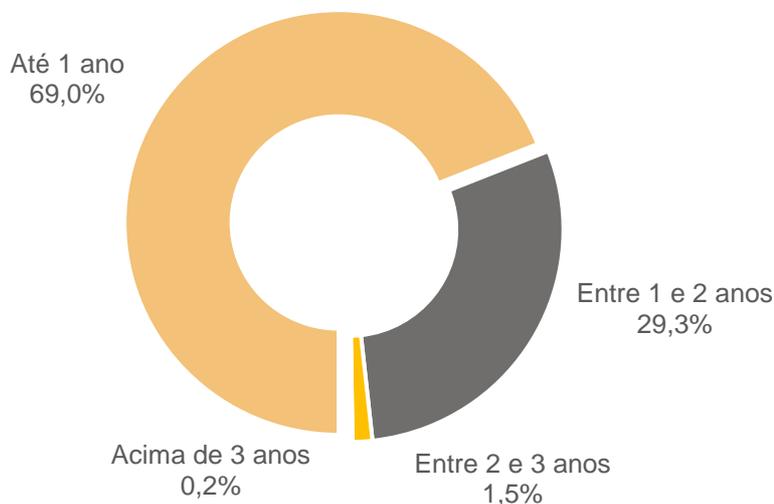
A Companhia concluiu o 1T22 com 1.676 unidades em estoque, totalizando R\$1,2 bilhão em VGV, em comparação com 1.881 unidades e R\$1,4 bilhão no 4T21. Apesar do forte incremento no volume de lançamentos ao longo dos últimos trimestres, os empreendimentos encontram-se, em média, 71,9% vendidos, patamar bastante saudável e que demonstra a qualidade dos produtos Mitre, que são a primeira escolha dos clientes nas regiões de atuação da Companhia. A Mitre obteve ótima performance de vendas, mantendo o estoque em patamares saudáveis, sempre buscando o melhor equilíbrio entre velocidade de vendas e margem.



<sup>1</sup>Ajuste a valor de mercado do estoque da Companhia na data de divulgação desse relatório, além da diferença entre o valor de tabela das unidades e o valor contratual pactuado com os clientes, consequência, majoritariamente, da antecipação de parcelas e da comissão de vendas nas unidades.

O gráfico abaixo demonstra a quebra do estoque por safra de lançamento. Do estoque atual, 69,0% é proveniente de produtos lançados nos últimos 12 meses e menos de 1,0% é de produtos entregues, reforçando a estratégia da Companhia de possuir um alto giro do ativo e baixo estoque pronto. Para 2022 são previstas entregas de 5 empreendimentos que estão 97,3% vendidos.

Estoque por Safra de Lançamento



A tabela abaixo mostra a posição dos estoques por empreendimento:

Empreendimentos	Status	Linha	Lançamento	Unidades	Estoque	% Vendido (Unidades)	VGV lanç. (R\$ mil)	% Vendido (VGV)
Raízes Tatuapé	Lançamento	Raízes	dez/21	642	234	63,6%	353.942	50,8%
Raízes Premium Mooca	Lançamento	Raízes	dez/21	261	159	39,1%	156.558	50,5%
Haus Mitre Reserva Vila Mariana	Lançamento	Haus	dez/21	287	212	26,1%	264.605	15,2%
Raízes Vila Mascote	Lançamento	Raízes	out/21	305	212	30,5%	179.935	29,2%
Haus Mitre Jardins	Lançamento	Haus	out/21	51	22	56,9%	188.666	54,5%
Haus Mitre Aclimação	Em Obras	Haus	ago/21	119	80	32,8%	102.217	31,3%
Haus Mitre Vila Clementino	Em Obras	Haus	ago/21	217	93	57,1%	187.805	36,9%
Haus Mitre Residences 370	Em Obras	Haus	jun/21	237	71	70,0%	87.136	69,9%
Haus Mitre Campo Belo	Em Obras	Haus	mai/21	178	73	59,0%	149.862	77,5%
Haus Mitre Santa Cruz	Em Obras	Haus	mar/21	158	105	33,5%	118.623	33,9%
Haus Mitre Ibirapuera	Em Obras	Haus	nov/20	159	69	56,6%	109.508	56,1%
Raízes VM	Em Obras	Raízes	nov/20	227	66	70,9%	101.905	74,9%
Haus Mitre Residences	Em Obras	Haus	nov/20	203	64	68,5%	70.862	65,6%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Em Obras	Haus	nov/20	341	23	93,3%	181.474	87,6%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Em Obras	Raízes	set/20	282	34	87,9%	122.139	88,4%
Haus Mitre Perdizes	Em Obras	Haus	ago/20	235	42	82,1%	180.390	76,2%
Raízes Tucuruvi Figueira	Em Obras	Raízes	ago/20	154	5	96,8%	34.109	96,9%
Raízes Freguesia do Ó	Em Obras	Raízes	jul/20	256	83	67,6%	119.717	70,3%
Haus Mitre Alto Butantã	Em Obras	Haus	nov/19	210	4	98,1%	95.577	93,4%
Haus Mitre Pinheiros	Em Obras	Haus	nov/19	149	0	100,0%	113.659	100,0%
Raízes Vila Prudente	Em Obras	Raízes	nov/19	272	7	97,4%	108.480	97,1%
Haus Mitre Brooklin	Em Obras	Haus	jun/19	255	2	99,2%	172.339	99,1%
Raízes Guilhermina-Esperança	Entregue	Raízes	mar/19	316	12	96,2%	98.430	96,6%
Haus Mitre	Entregue	Haus	mai/18	169	1	99,4%	94.733	99,7%
Raízes Vila Matilde	Entregue	Raízes	out/16	283	3	98,9%	126.226	98,8%
<b>Total</b>				<b>5.966</b>	<b>1.676</b>	<b>71,9%</b>	<b>3.518.895</b>	<b>64,6%</b>

## Sobre a Mitre

A Mitre Realty é uma das principais construtoras e incorporadoras brasileiras, com atuação nos segmentos de média e alta renda, na cidade de São Paulo, e importante presença em regiões menos concorridas e com alta demanda mal suprida. A Companhia desenvolve empreendimentos bastante diferenciados e com qualidade superior à concorrência, conforme evidenciado pela alta velocidade de vendas e baixíssimos níveis de estoque. A Mitre possui uma visão mais abrangente de sua atuação e procura oferecer aos seus clientes não apenas apartamentos, mas um novo estilo de vida - moderno, com arquitetura diferenciada, bom gosto, desenvolvidos de acordo com as principais tendências mundiais de moradia, com espaços inteligentes e funcionais e localizações estratégicas próximas a estações de metrô e ônibus, que garantem mobilidade e comodidade aos clientes.

Focada em inovação e excelência operacional, com uma estrutura verticalizada de desenvolvimento de projetos, construção e vendas, com gerenciamento eficaz dos principais *drivers* de rentabilidade e riscos do negócio, e foco na cidade de São Paulo, a Companhia oferece duas linhas de produtos distintas: (i) Raízes, focada no público de média renda; e (ii) Haus Mitre, voltada para o público de média-alta e alta renda. Ambas as linhas de produto são customizadas para cada região, com metragens e tipologias variadas.

Desde fevereiro de 2020, a Mitre Realty é listada no Novo Mercado da B3, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa. Por meio de sua estrutura de *partnership*, mantém total alinhamento entre acionistas e executivos, garantindo geração de valor superior a todos os stakeholders.



### Contatos RI:

Rodrigo Coelho Cagali  
Thais Alonso  
Caio Perri Lima  
Stefano Sé Stampacchio

Tel.: +55 (11) 4810-0582

<https://ri.mitrerealty.com.br>

[ri@mitrerealty.com.br](mailto:ri@mitrerealty.com.br)

## MTRE

B3 LISTED NM

<b>IMOB</b>	<b>ITAG</b>
<b>ICON</b>	<b>IGC</b>
<b>SMLL</b>	<b>IGCT</b>
<b>IBRA</b>	<b>IGC-NM</b>

## DISCLAIMER

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições da nossa Administração e informações que a Companhia tem acesso no momento. Atualmente, essas declarações podem fazer referência a capacidade da Companhia em gerir os seus negócios e liquidez financeira durante e após a pandemia relacionada ao 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 do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

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 esses resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.