



Apresentação Institucional

Novembro 2020

Informações Legais Relevantes



Disclaimer

Esta apresentação pode conter certas afirmações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração da Mitre Realty (“Mitre” ou “Companhia”) sobre eventos ou resultados futuros. Tais afirmações não são fatos históricos, estando baseadas em informações relacionadas ao mercado imobiliário, e informações econômicas e financeiras disponíveis até o momento e em projeções relacionadas ao mercado em que a Mitre se insere. Atualmente, essas declarações podem fazer referência à capacidade da Companhia 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.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “prever”, “planejar”, “projetar”, “almejar” e outros verbos similares têm a intenção de identificar estas afirmações, as quais envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as eventuais projeções discutidas nesta apresentação, e desempenho futuro da Mitre.

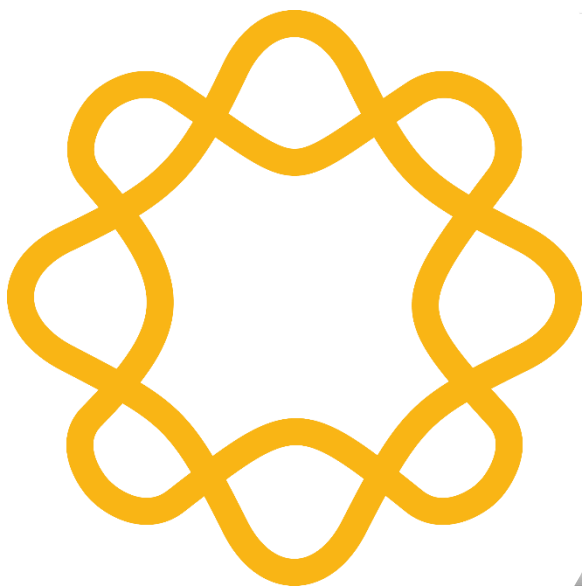
Os fatores que podem afetar o desempenho operacional e econômico-financeiro da Mitre incluem, mas não estão limitados a: **(i) riscos associados à atividade de incorporação imobiliária; (ii) falta de financiamento para suprir nossas atividades e necessidades; (iii) incapacidade de repassar nossa carteira de recebíveis; (iv) eventuais problemas de atrasos e falhas em nossos empreendimentos imobiliários; (v) sucesso de nossas parcerias; (vi) competitividade do setor imobiliário; (vii) mudanças na legislação que regula o setor.**

Esta apresentação foi baseada em informações e dados disponíveis na data em que foi feita e a Mitre não se obriga a atualizá-las com base em novas informações e/ou acontecimentos futuros.

As demonstrações contábeis utilizadas nesta apresentação baseiam-se práticas contábeis adotadas no Brasil que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) aplicáveis a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

A Mitre

Construtora e incorporadora com mais de 50 anos de mercado e foco em apartamentos residenciais para média e média-alta renda em toda cidade de São Paulo



Foco no cliente: NPS de 78 e 94% de satisfação do cliente

Pessoas: atração, retenção e desenvolvimento de pessoas, com o maior programa de *partnership* do setor e programa de *trainee* com mais de 7.000 inscritos

Produto: foco absoluto em entregar sempre o melhor produto de cada região, nas duas linhas, Raízes e Haus Mitre, com média de 85% de vendas em todos os empreendimentos

Execução: excelência na execução, sempre entregando projetos antes do cronograma e com média de 95% de aceite na primeira vistoria e VSO UDM de 72%

Rentabilidade: sempre prezando pelo retorno do acionistas, com *ROAE*¹ de 46% em 2018 e 62% em 2019

¹ ROAE: O ROAE (Return On Average Equity) é o lucro líquido dividido pelo Patrimônio Líquido médio da Companhia (calculado pela média entre o Patrimônio Líquido do exercício com o Patrimônio Líquido do exercício imediatamente anterior). Outras empresas podem calcular o ROAE de maneira diferente da Companhia

Trajatória



Definição de Nova Estratégia



2008

- ✿ **Fabrizio Mitre** nomeado CEO
- ✿ Definição de novas diretrizes internas:
 - Profissionalização total da companhia
 - Novo time de gestão
 - Práticas voltadas à meritocracia

Parcerias Estratégicas



2009
2013

- ✿ Otimização da estrutura de capital por meio de parcerias-chave
 - Projeto piloto com a RB Capital
- ✿ Auditoria da EY
- ✿ Programa de desenvolvimento de carreira

Verticalização



2014
2015

- ✿ Criação da plataforma de vendas interna
- ✿ Aumento gradual da verticalização da Companhia
- ✿ Desenvolvimento do CRM

Parcerias com Capital de Terceiros



2016
2018

- ✿ Lançamento dos segmentos “Raízes” e “Haus Mitre”
- ✿ Parcerias com a XP, Aguassanta e Nova Milano, além da expansão da parceria com a RB Capital
- ✿ Criação da área de *Compliance*
- ✿ Programa de sociedade (*partnership*) com principais executivos
- ✿ Início programa de trainees

Capital Próprio



2019
2020

- ✿ Avanço ainda maior no mapeamento de terrenos
 - Foco em regiões com baixa competição e alta demanda
- ✿ Melhor estrutura de capital
- ✿ IPO no Novo Mercado da B3
- ✿ Expansão do programa de *partnership* para 21 sócios



MTRE
B3 LISTED NM

Mercado Endereçável Escalável e com Baixa Competitividade

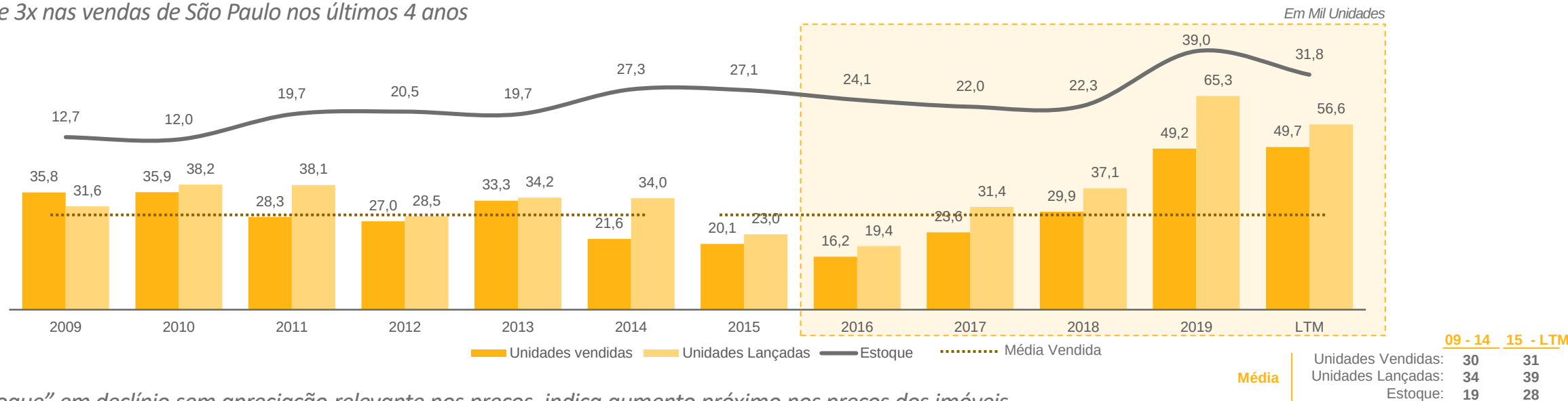


Segmento	Players	Preço Médio	Região	Competição	Impacto - Taxas de Financiamento
 Alta Renda	TEC TRISUL CYRELA Média/Alta Renda Helbor even	15mil – 30mil <i>R\$/m²</i>	 Sul ~3mi habitantes	 Alto	 Baixo
 Média Renda	mitre	7k - 15k <i>R\$/m²</i>	 Multi-região ~11mi habitantes	 Baixo	 Alto
 Baixa Renda	Média/Baixa Renda DIRECIONAL TENDA CURY A CONSTRUTORA DA SUA CASA	3mil – 5mil <i>R\$/m²</i>	 Norte e Leste ~5mi habitantes	 Alto	 Baixo

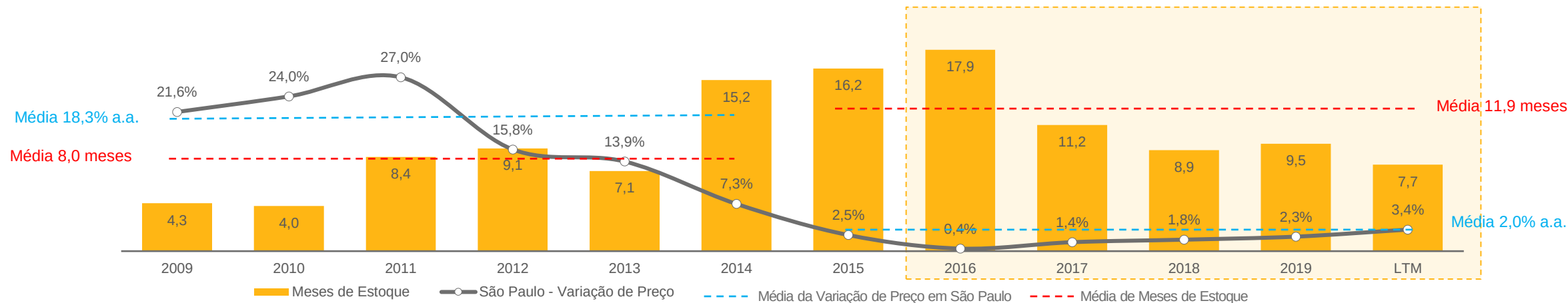
São Paulo como Mercado Foco



Crescimento de 3x nas vendas de São Paulo nos últimos 4 anos

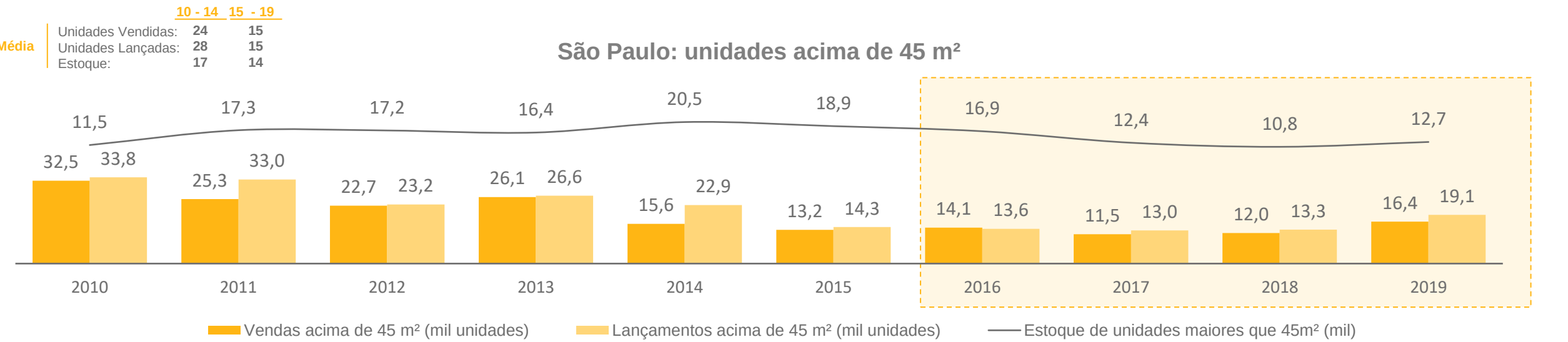
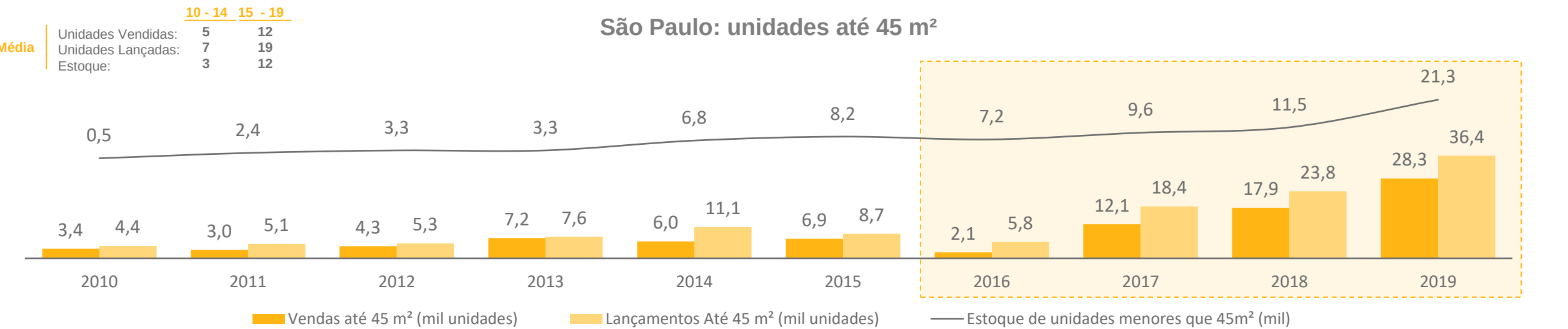


“Meses de estoque” em declínio sem apreciação relevante nos preços, indica aumento próximo nos preços dos imóveis



Fonte: Secovi, FipeZap
Nota: (1) Com base em setembro de 2020; (2) Calculado como estoque multiplicado por unidades vendidas e dividido por 12 meses.

São Paulo: unidades por tipologia



Posicionamento Diferenciado

...oferecendo experiência única para o cliente - produtos inovadores, segmentos sub-penetrados e de alto crescimento



RAÍZES

Público: Média Renda



R\$6.500 – R\$9.000/m²



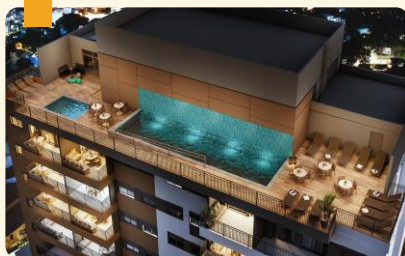
Produtos diversificados com **1, 2 e 3 dormitórios**



Regiões com **baixa oferta** de empreendimentos



Alta **proposta de valor**



haus
mitre

Público: Média-Alta Renda



R\$10.000 – R\$15.000/m²



Produtos diversificados com **1, 2 e 3 dormitórios**



Regiões **privilegiadas**



Apelo ao **design e sofisticação**

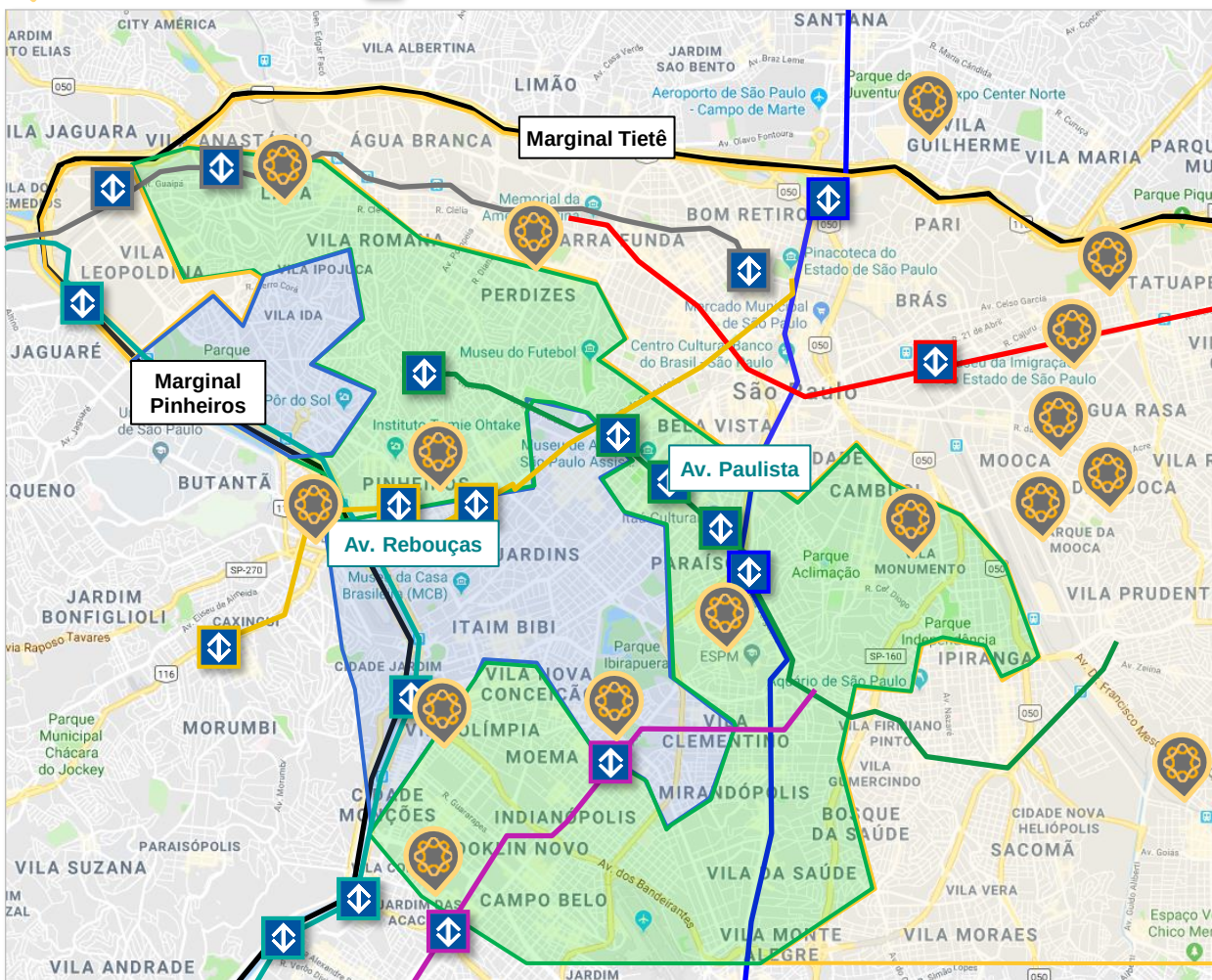


Excelência em Execução

Um dos maiores bancos de terrenos de São Paulo...



📍 Lançamentos mapeado até 2023 🚶 Estação de metro / trem 🟦 Altíssima Renda 🟡 Média Renda 🟢 Média-Alta Renda



- 📍 **Mapeamento robusto**, combinado com uma abordagem bem disciplinada às aquisições
- 📍 **Terrenos estrategicamente localizados** próximos a estações de metro e ônibus, em regiões de média e média-alta renda
- 📍 85% com pagamentos vinculados à **aprovação final do projeto junto à PMSP**
- 📍 100% vinculados às análises regulatórias e ambientais
- 📍 Baixo risco regulatório

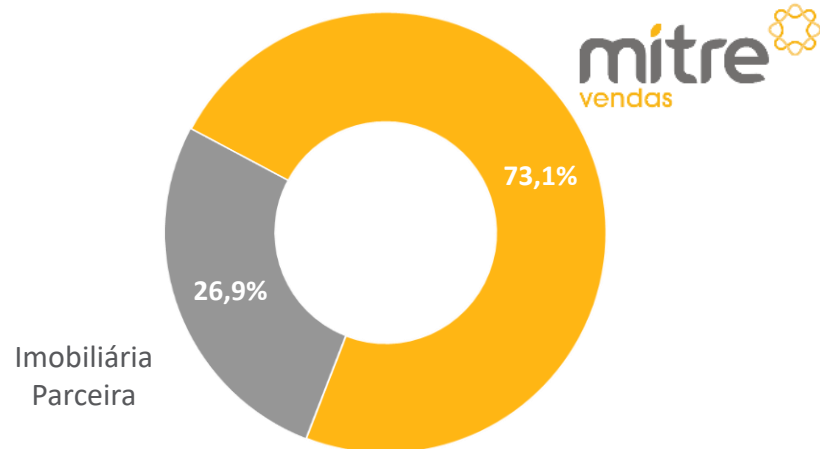
TOTAL VGV POTENCIAL*
R\$4,8 bilhões

Excelência em Execução

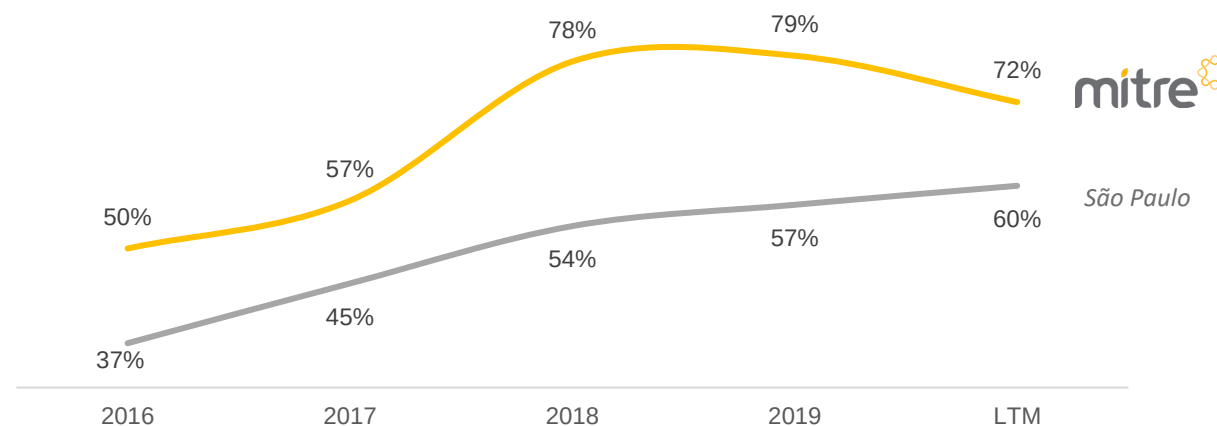


...e forte disciplina na estratégia de vendas para manter **baixos níveis de estoque**

Vendas por Canal



Vendas sobre Oferta (VSO)¹

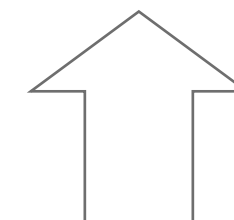
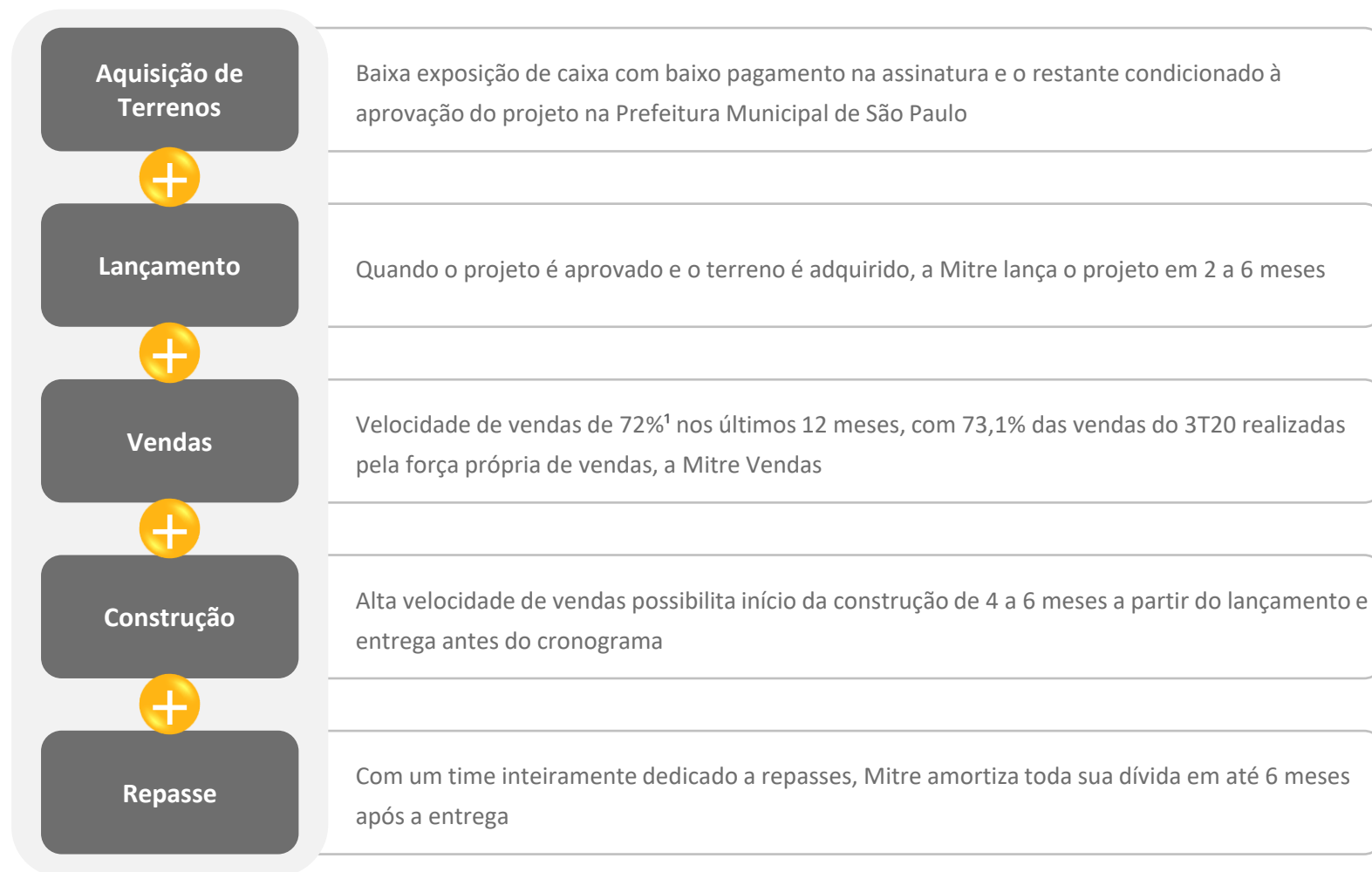


Plataforma Digital de Vendas

- Desde 2019, possibilita **execução de todo o processo de vendas 100% de forma digital**, incluindo a assinatura de todos os documentos
- Visitas virtuais aos empreendimentos e às unidades decoradas** de todos os produtos, garantindo maior comodidade e segurança aos clientes

Estratégia de Alto Giro do Ativo

O mais alto entre as empresas listadas do setor...



ROAE



Estilo de Vida Mitre

Como é Morar em um Haus Mitre?

Conforto e sofisticação em regiões privilegiadas



Como é Morar em um Mitre Raízes?

Estrutura diferenciada em localizações estratégicas



Como é Morar em Qualquer Mitre?

Mais que o sonho da casa própria, oferecemos um **novo estilo de vida** aos clientes



mitre

Revista e plataforma desenvolvida pela Mitre Realty para trazer temas em alta para seus clientes como **saúde, alimentação, turismo, cultura, decoração e tendências imobiliárias**

meumitre

Aplicativo que ajuda os clientes a acompanhar o **andamento das obras, situação financeira, agendamento de manutenção e personalização de apartamentos**. O aplicativo também ajuda a Mitre a criar a persona de seu cliente

Experiência máxima do cliente através de infraestrutura de alto padrão



Haus Mitre Pinheiros



Raízes Freguesia do Ó

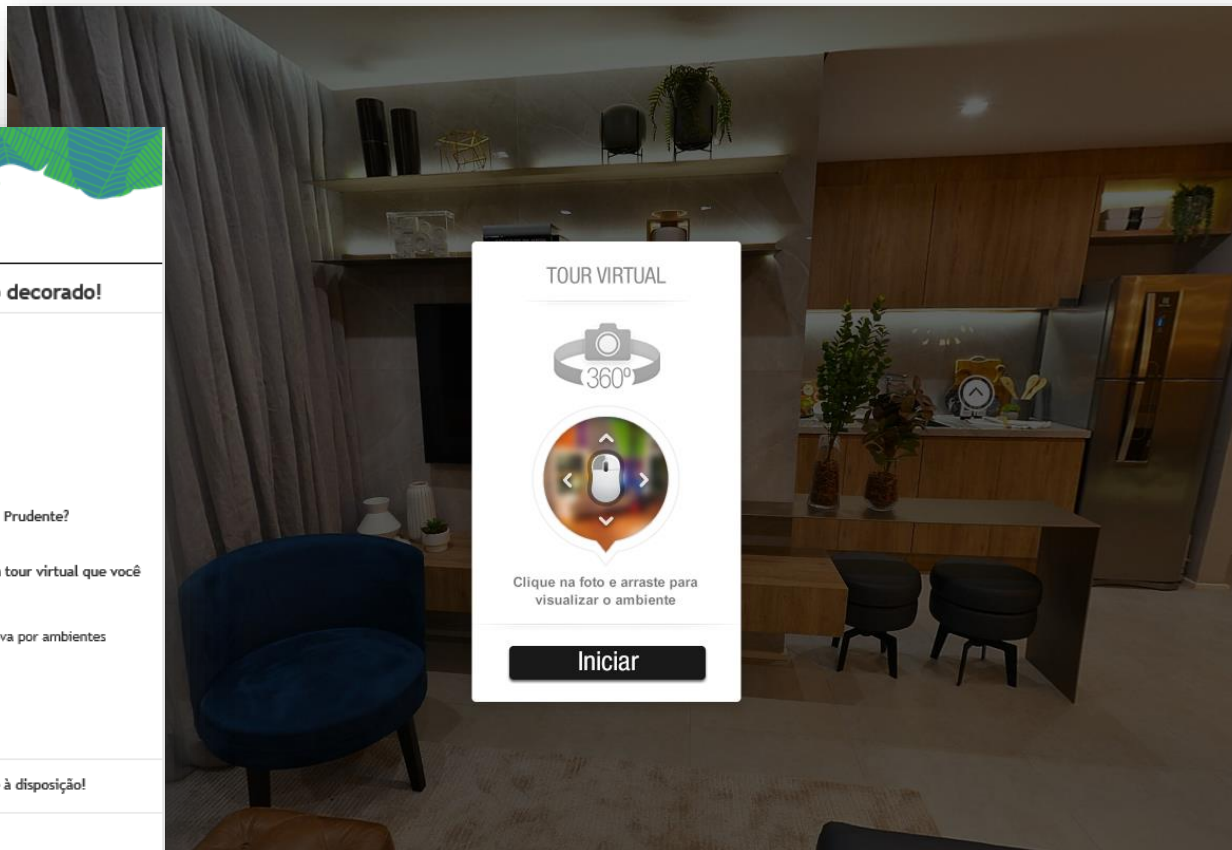
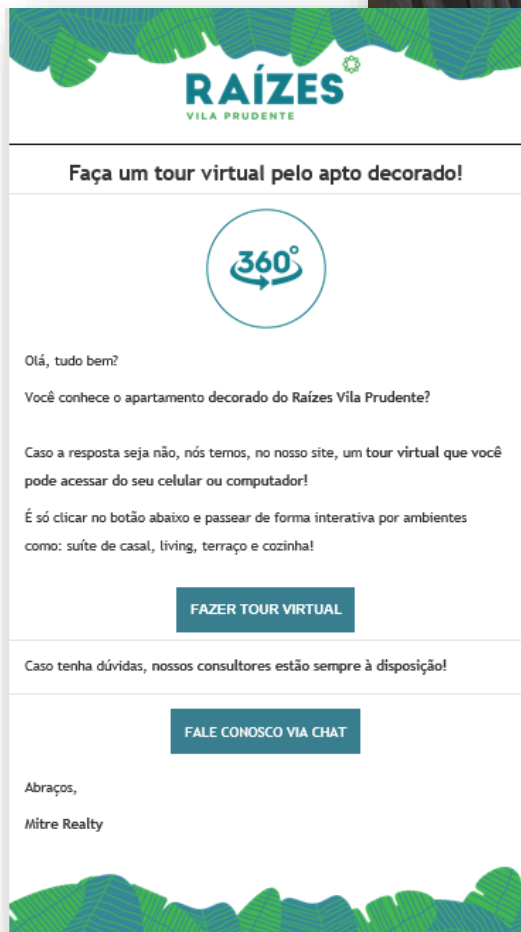


Raízes Vila Prudente



Haus Mitre Alto Butantã

Digitalização



Tour Virtual 360º de todos os apartamentos decorados e stands de vendas ([clique aqui](#))



Atendimento digital realizado por corretores especializados



Assinatura de contratos 100% digital



Processo de vendas pode ser realizado inteiramente de forma digital



Primeira escritura digital para clientes



Nossa Governança

Time de Gestão e Conselho de Administração

Alinhamento e independência gerando resultados



Fabrício Mitre
Diretor Presidente



Rodrigo Cagali
*Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores*



Henrique dos Santos
Diretor Comercial



Luciano do Amaral
Diretor de Engenharia



Thiago Cassa
Diretor Jurídico

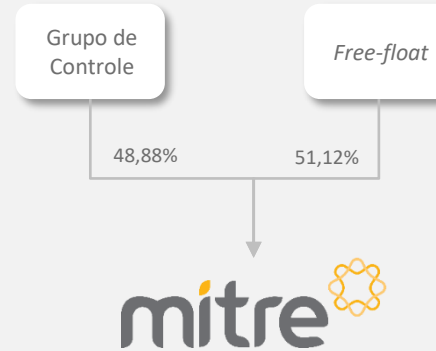


Juliana Monteiro
*Diretora de Desenvolvimento de
Produtos e Licenciamento*

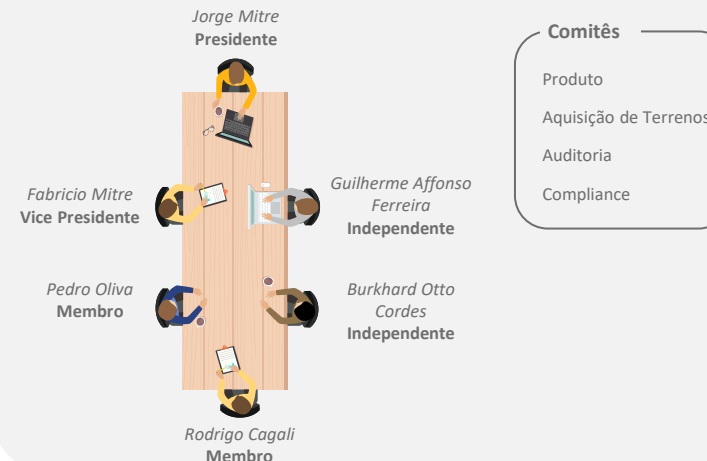
Experiência anterior



Estrutura Acionária



Conselho de Administração e Comitês



**Time
multidisciplinar**



**Alta experiência no
setor imobiliário**



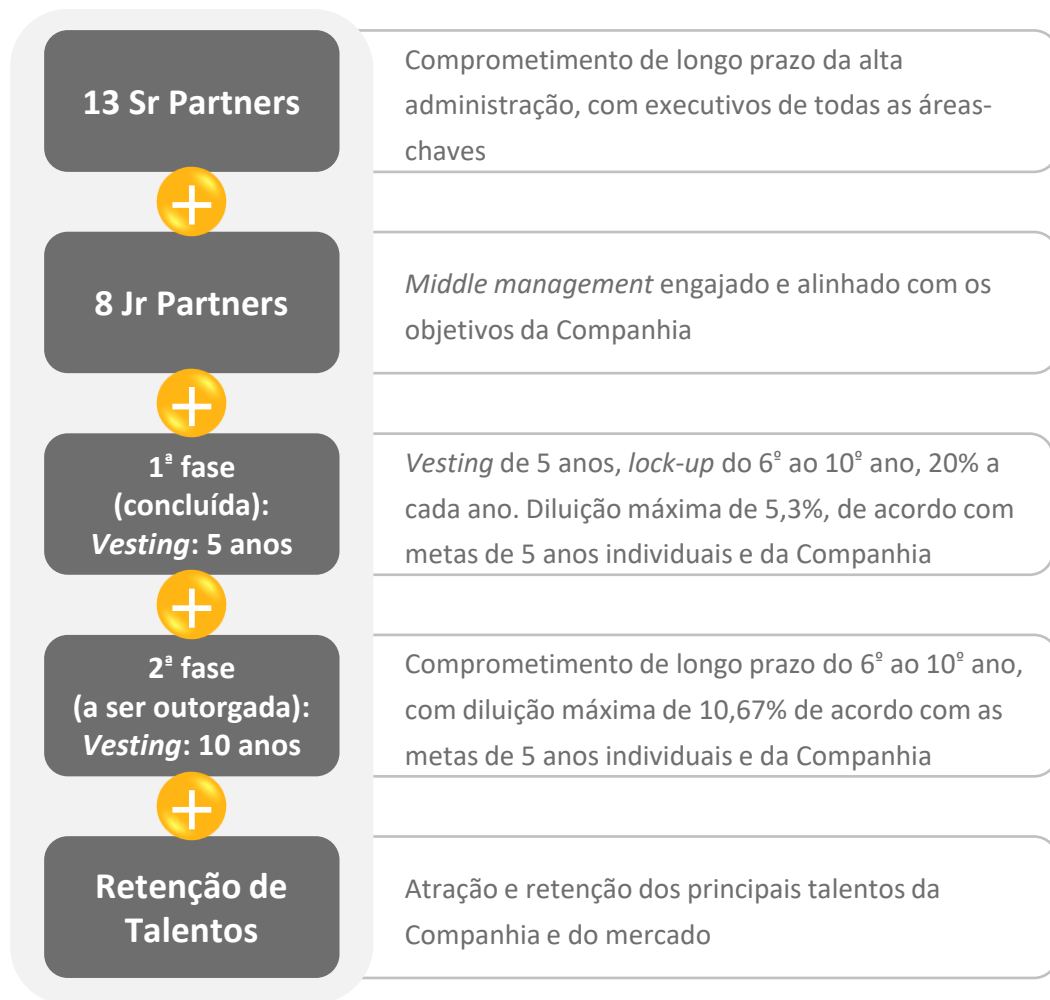
**Alinhamento de
interesses**



Incentivo de longo prazo

Partnership

Vantagem competitiva fundamental para crescimento sustentável de longo prazo





Aspectos ESG

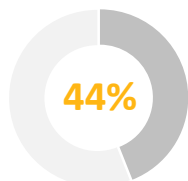
Aspectos Ambientais, Sociais e Governança (ESG)

Ações sempre pautadas pela **transparência**, **responsabilidade social** e **respeito ao meio ambiente**

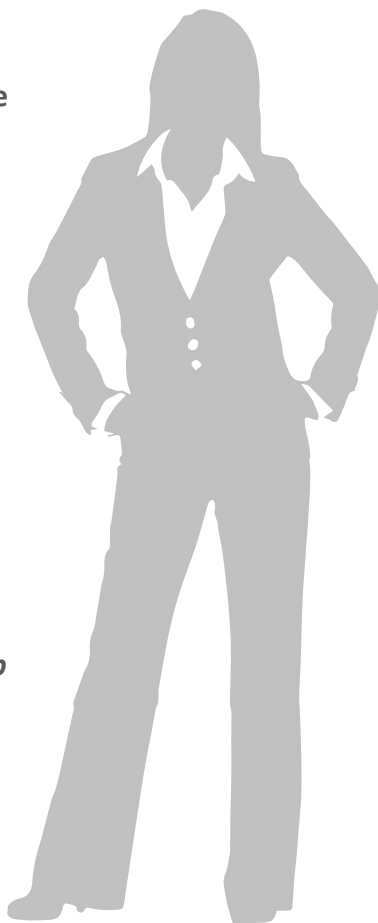
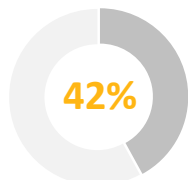
Mulheres em cargos de liderança



Mulheres no total de colaboradores



Sócias mulheres no modelo de *Partnership*

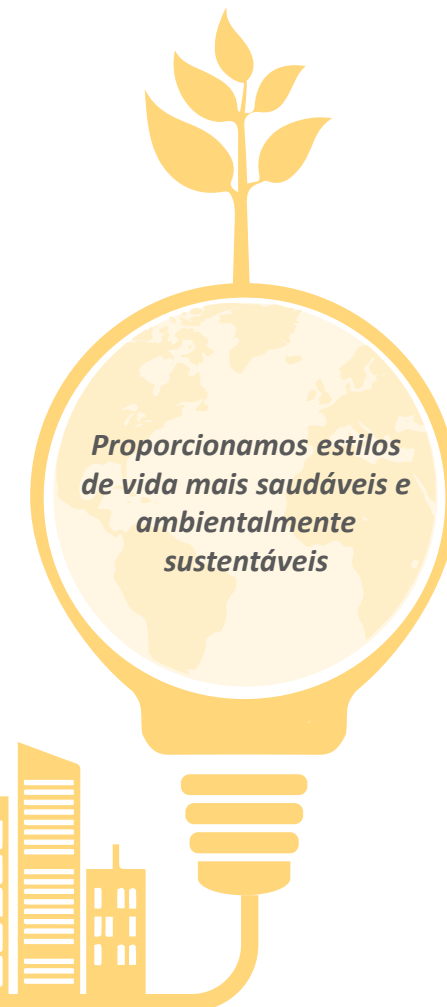


Social e Ambiental

- Doação de 1.000 cestas básicas para funcionários das obras e suas famílias
- Auxílio a 250 corretores e suas famílias
- Arraiá Solidário: arrecadação de 1.500 agasalhos e meia tonelada de mantimentos para doação
- Campanha Fashion Masks: doação de 10.000 máscaras, 4.000 potes de álcool gel e 1.000 cestas básicas para ONGs, totalizando contribuição de R\$1MM para auxílio ao combate ao Coronavírus
- Adoção do uso racional dos recursos naturais em nossas obras e empreendimentos
- Adoção de praças públicas para conservação ao redor de nossos empreendimentos

Governança

- Aperfeiçoamento dos processos de *Due Diligence* (*know your supplier*)
- Aperfeiçoamento dos processos de *E-learning* (treinamentos online interativos)
- Criação indicadores de desempenho para acompanhamento do programa
- Adequação da empresa a Lei Geral de Proteção de Dados



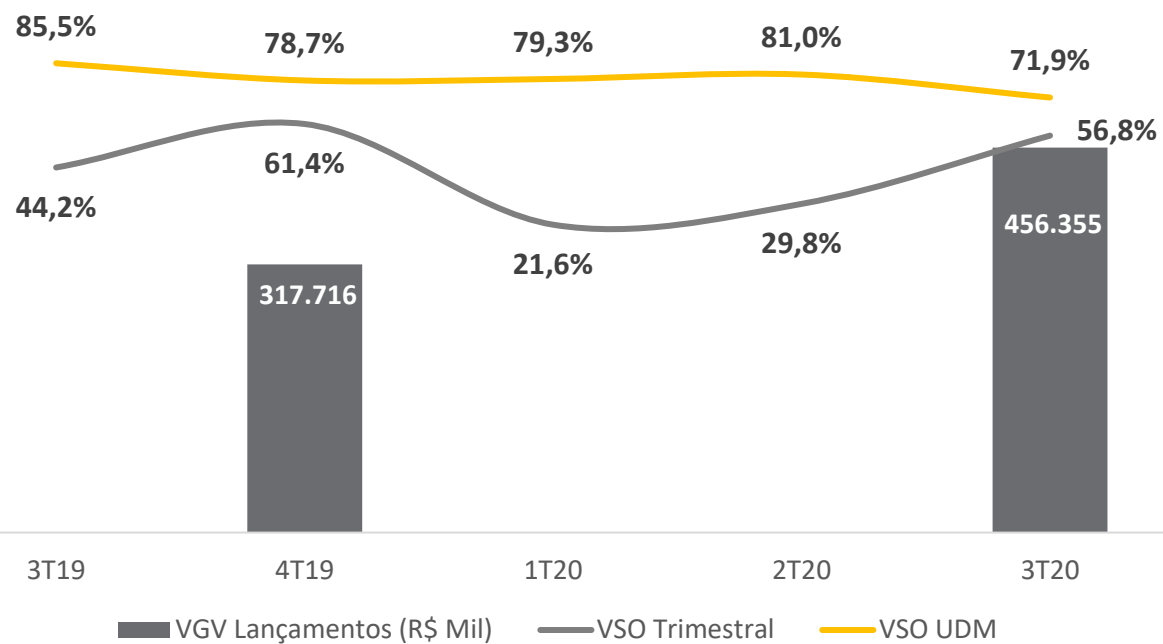


Resultados Operacionais

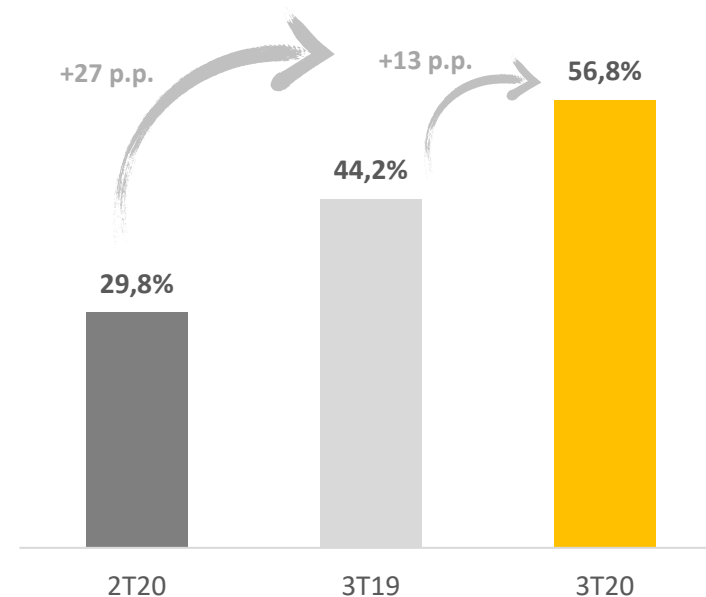
Vendas sobre Oferta

Índice VSO nos últimos doze meses (VSO UDM) de 71,9% e 56,8% no 3T20

Histórico Vendas sobre Oferta – R\$ Mil e %



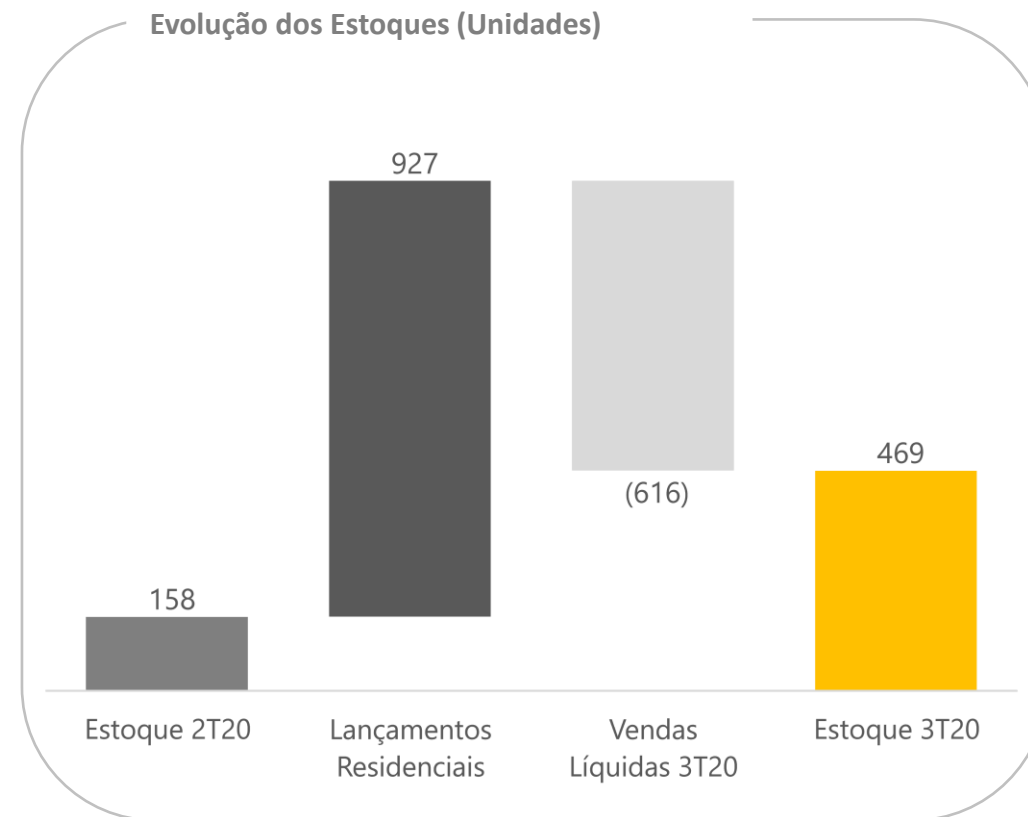
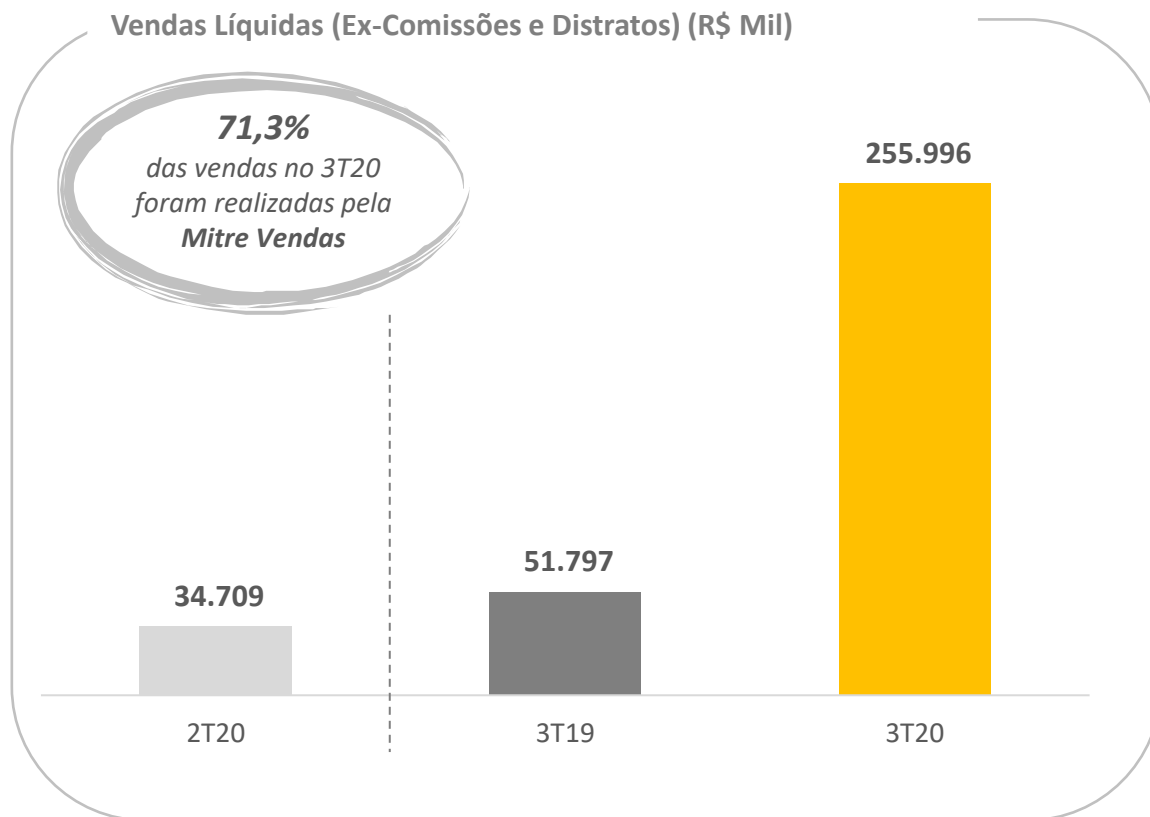
Vendas sobre Oferta (VSO UDM) - Unidades



Alta velocidade de vendas com lançamentos de R\$456,4 milhões no trimestre

Vendas Líquidas e Estoques

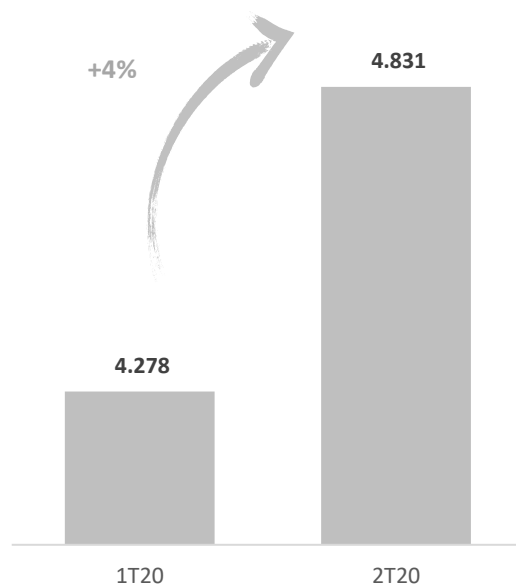
4 lançamentos e vendas de estoque resultando em **Vendas líquidas de R\$256,0 milhões**, restando apenas R\$5,3 milhões em 10 unidades de estoque pronto



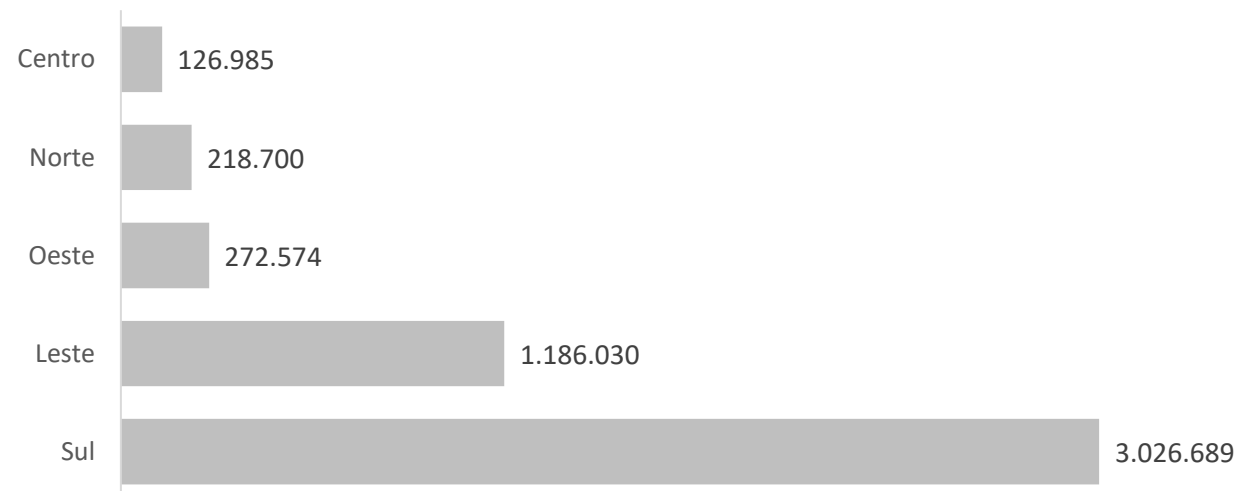
Banco de Terrenos

R\$4,8 bilhões de VGV potencial em landbank, crescimento de 4% em relação ao 2T20

Banco de Terrenos – VGV Potencial (R\$ milhões)



Banco de Terrenos – VGV Potencial (R\$ mil)



Um dos maiores
landbanks de SP



85% com
pagamentos
vinculados à
aprovação final do
projeto



Localizações
estratégicas

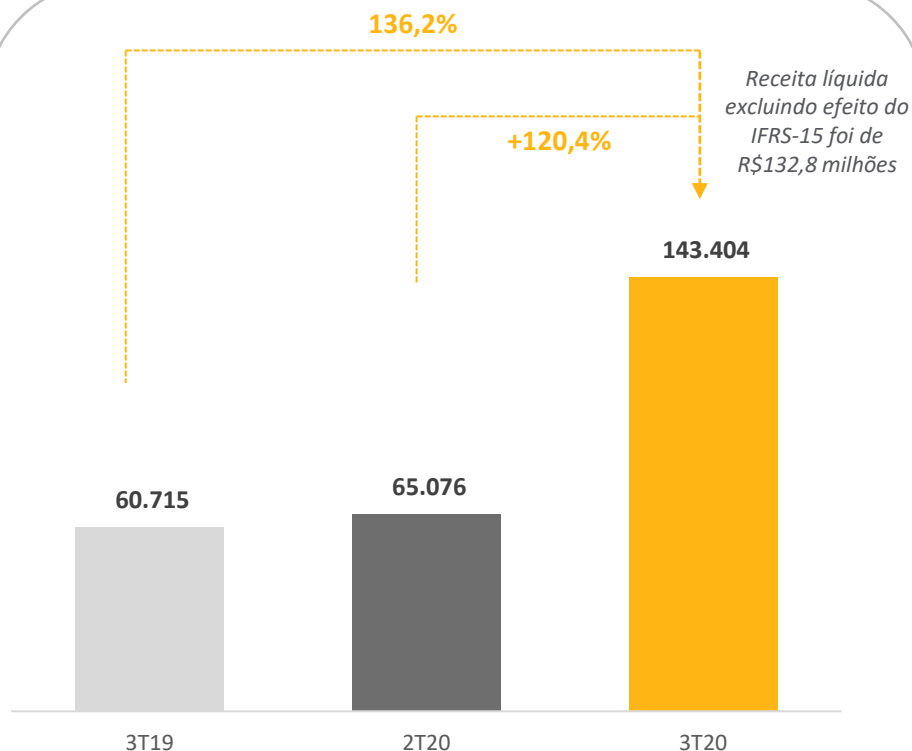


Resultados Financeiros

Receita Líquida e Margem Bruta

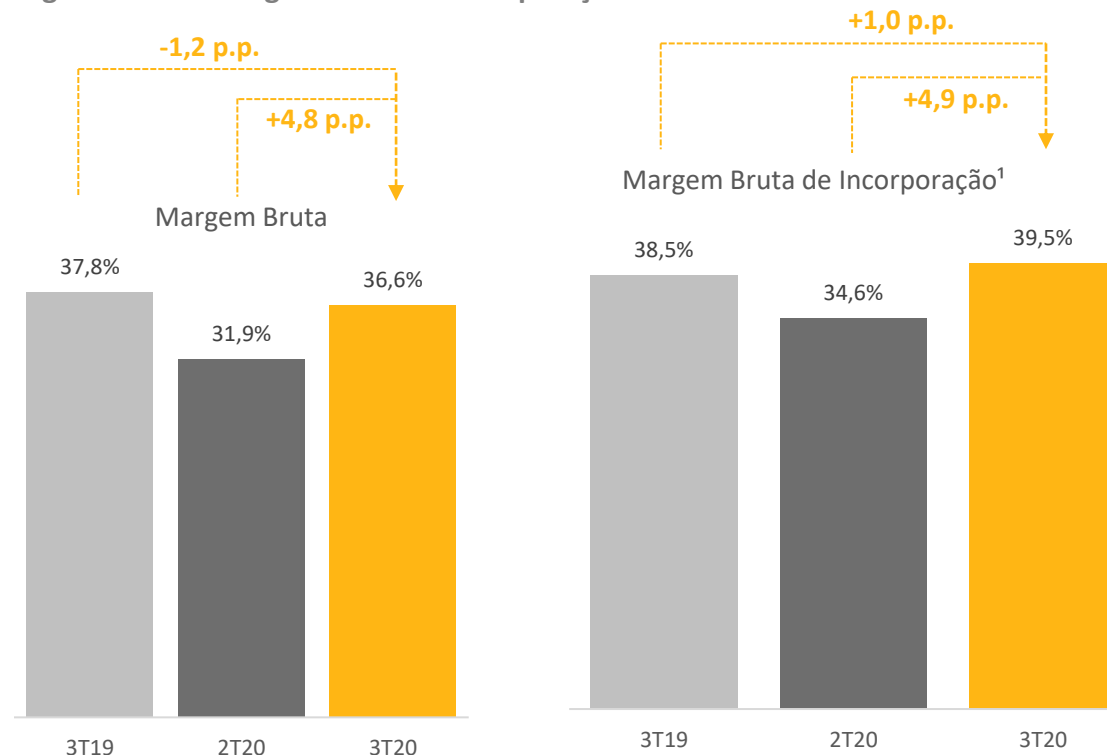
Ganho de margem bruta de incorporação de 4,9 p.p. trimestre contra trimestre, alcançando 39,5%

Receita Operacional Líquida (R\$ Mil)



🔗 Crescimento de 120,4% comparado com 2T20, devido ao bom desempenho de vendas dos lançamentos e manutenção da evolução das obras, todas antecipadas

Margem Bruta e Margem Bruta de Incorporação¹



🔗 Ganho de margem bruta de incorporação (ex-IRFS 15) tanto em relação ao 3T19 (1,0 p.p.) como em relação ao 2T20 (4,9 p.p.), **reflexo de lançamentos com alta de preços e compra de participação de parceiros** nos empreendimentos Haus Mitre Brooklin e Haus Mitre Pinheiros

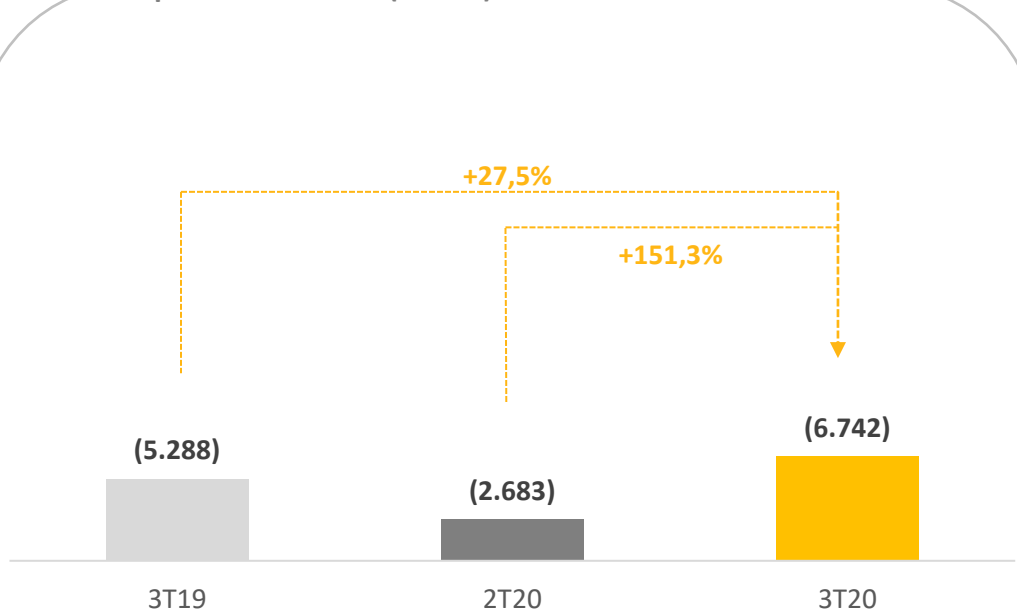
¹ Margem Bruta de Incorporação: a norma contábil IFRS-15 estipula que a companhia responsável pela construção reconheça não só a receita do fee de administração, mas também o custo integral de obra como receita e também como custo, ou seja, apesar de o lucro bruto ser zero, o cálculo da margem acaba impactado pelo aumento da receita. Dessa forma, a margem bruta de incorporação (ex-IFRS 15) é calculada através da divisão do lucro bruto pela receita líquida subtraída da receita proveniente de contrato de construção de obra, exceto a parcela correspondente ao fee de administração

Despesas Comerciais e Administrativas

Bem controladas e dimensionadas para suportar o crescimento sustentável da Companhia

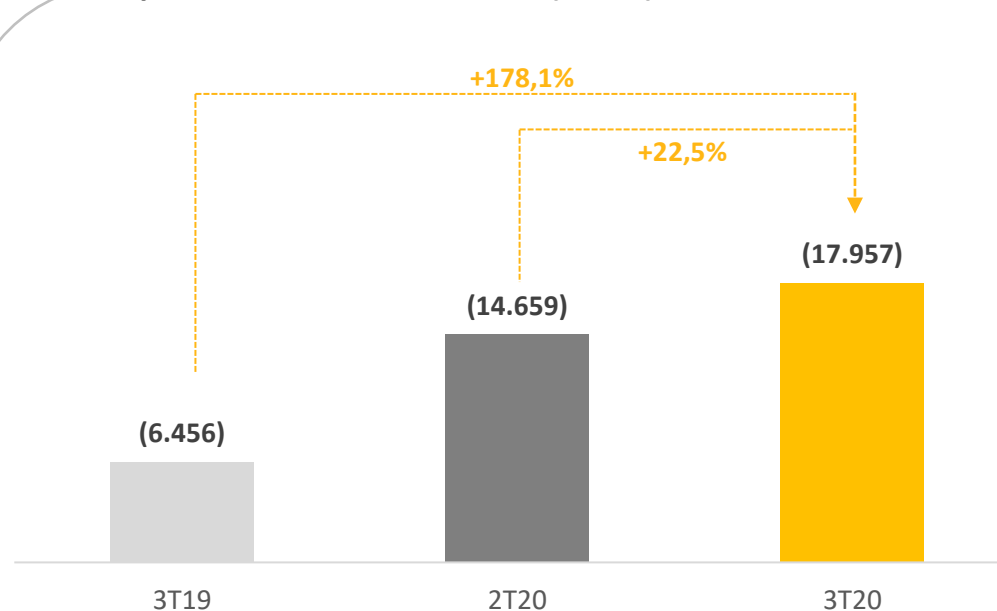


Despesas Comerciais (R\$ Mil)



✿ +27,5% em relação ao 3T19 e +151,3% versus 2T20 reflete quatro lançamentos e antecipação de parte das despesas comerciais dos projetos que serão lançados no 4T20

Despesas Gerais e Administrativas (R\$ Mil)

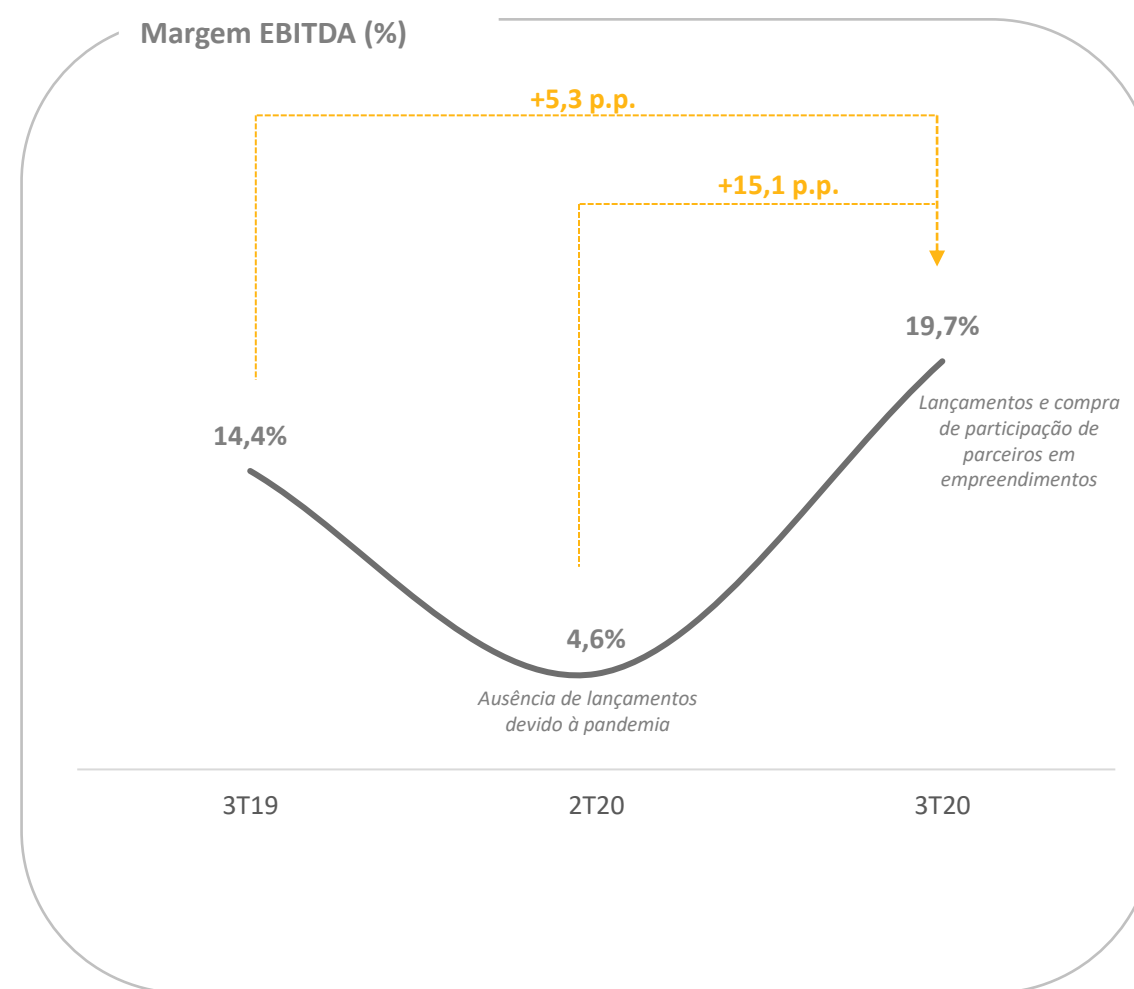
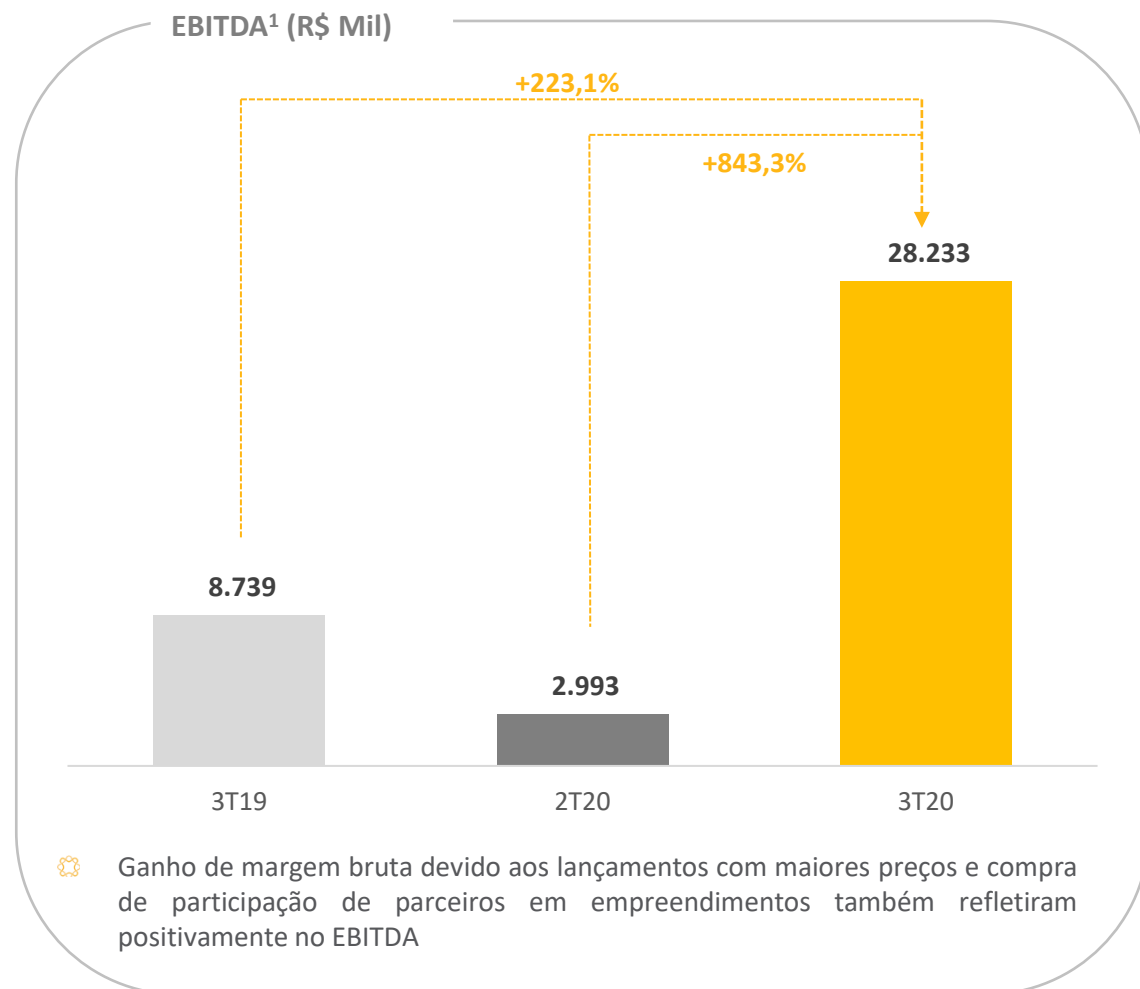


✿ **Sócios executivos na ponta final de cada departamento** cria uma cultura de dono e de racionalização de despesas extremamente valiosa

✿ Relação das despesas gerais e administrativas pelo VGV lançado posiciona a Companhia entre as **empresas mais eficientes do setor**

EBITDA

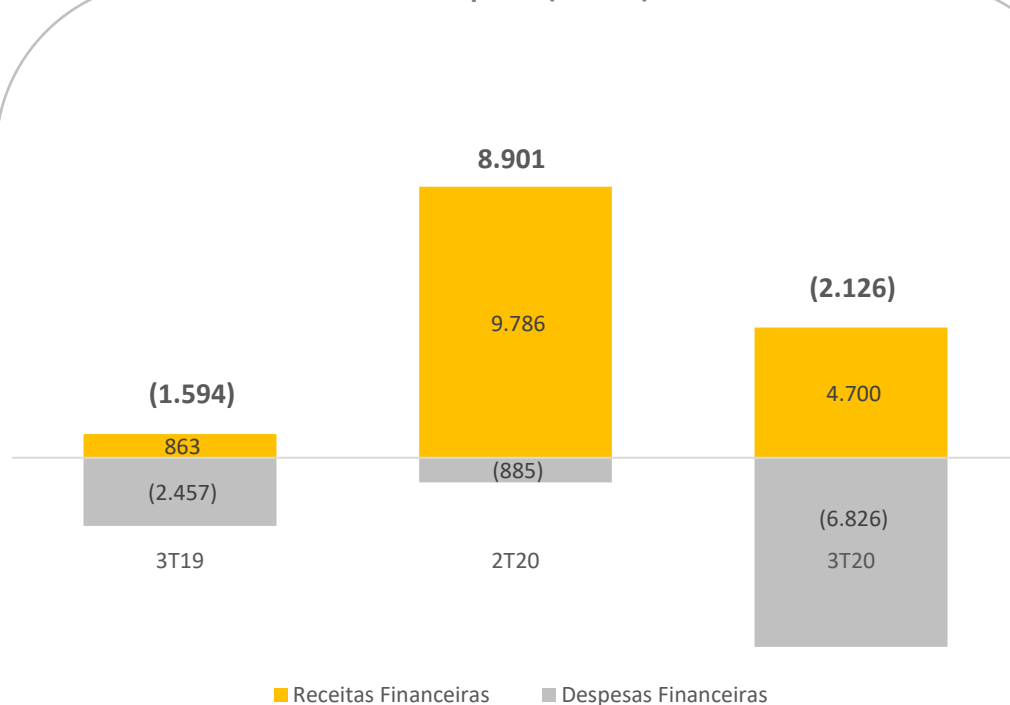
Crescimento de 843,3% versus 2T20 devido ao ganho de margem bruta



¹ EBITDA ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia e consiste no lucro líquido acrescido pelo resultado financeiro líquido, pelas despesas de imposto de renda e contribuição social, e pelas despesas e custos de depreciação e amortização

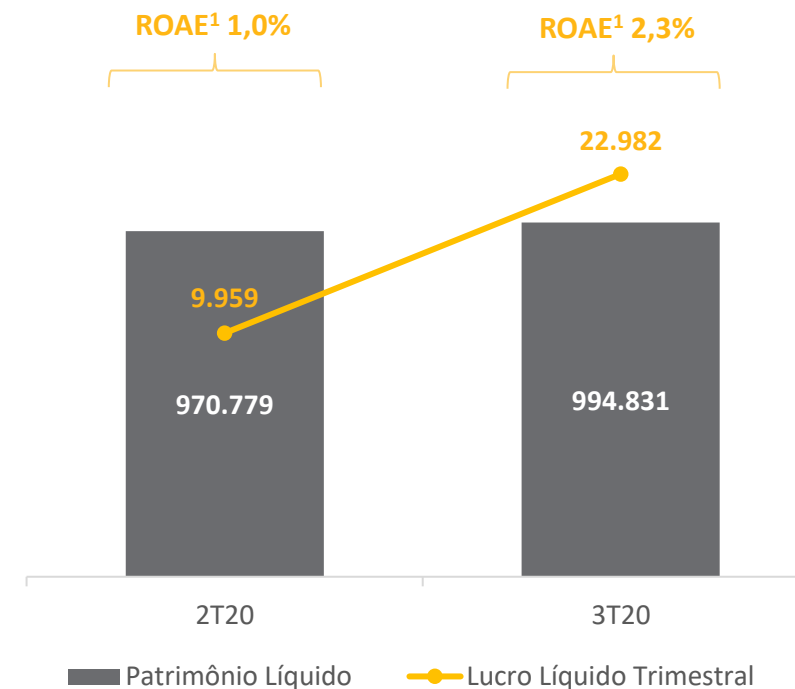
Resultado Financeiro, Lucro Líquido e ROAE¹

Resultado Financeiro Líquido (R\$ Mil)



Variação do resultado financeiro líquido reflete a variação negativa da operação de *Total Return Equity Swap*, que reflete o preço da ação na data do fechamento contábil de cada trimestre

Lucro Líquido e Patrimônio Líquido (R\$ Mil)



Variação no lucro líquido 3T20 vs. 2T20 como consequência do crescimento de receita e ganho de margem bruta

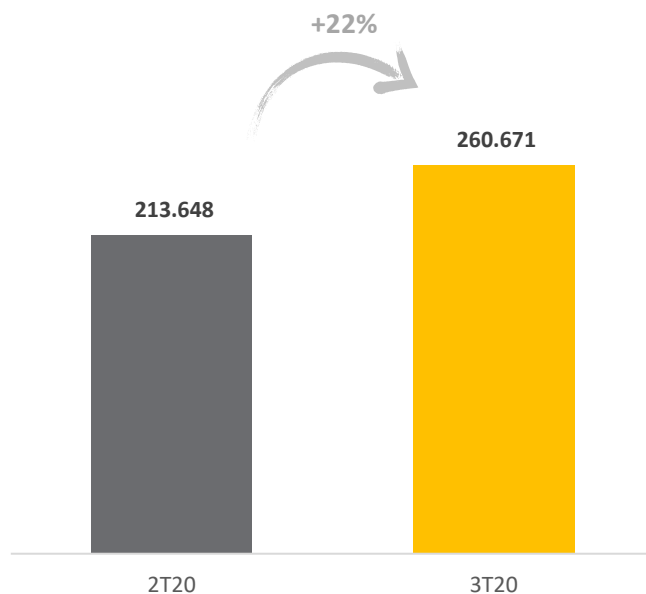
Variação no ROAE derivando do crescimento do lucro líquido, mas ainda distorcido pelo recente aumento do Patrimônio Líquido, proveniente dos recursos do IPO

¹ ROAE: O ROAE (Return On Average Equity) trimestral é o lucro líquido dividido pelo Patrimônio Líquido médio dos últimos dois trimestres da Companhia. Outras empresas podem calcular o ROAE de maneira diferente da Companhia

Recebíveis

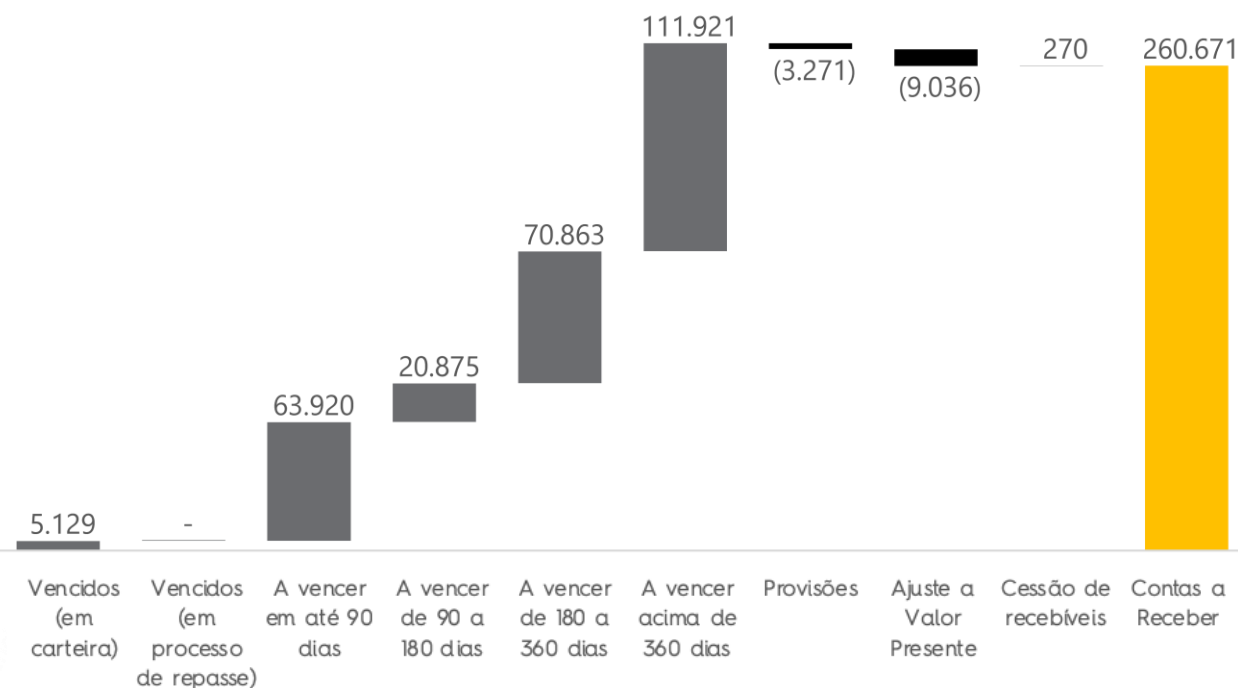
Eficiência na **venda dos estoques existentes** impactando **positivamente** os recebíveis

Recebíveis (R\$ Mil)



🔗 Aumento dos recebíveis reflete a venda dos lançamentos e estoques existentes no trimestre

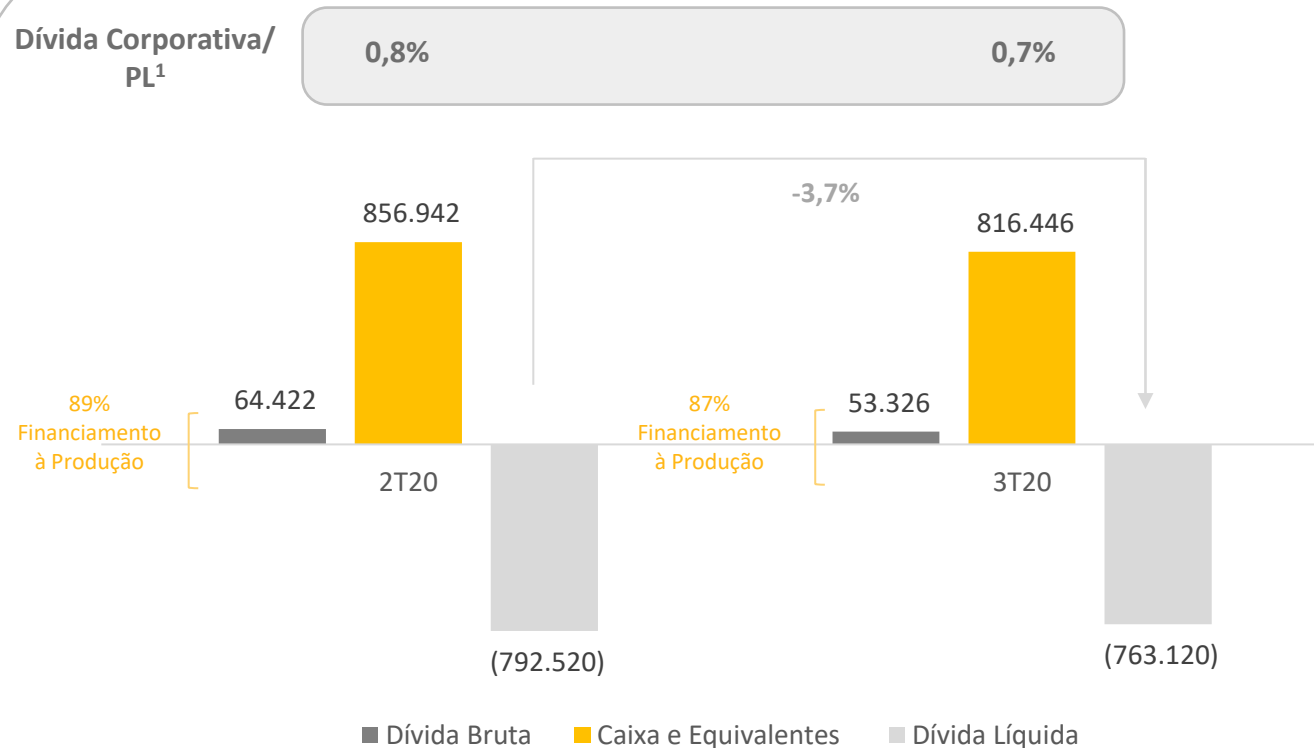
Composição dos Recebíveis (R\$ Mil)



🔗 62% dos recebíveis com vencimento no curto prazo

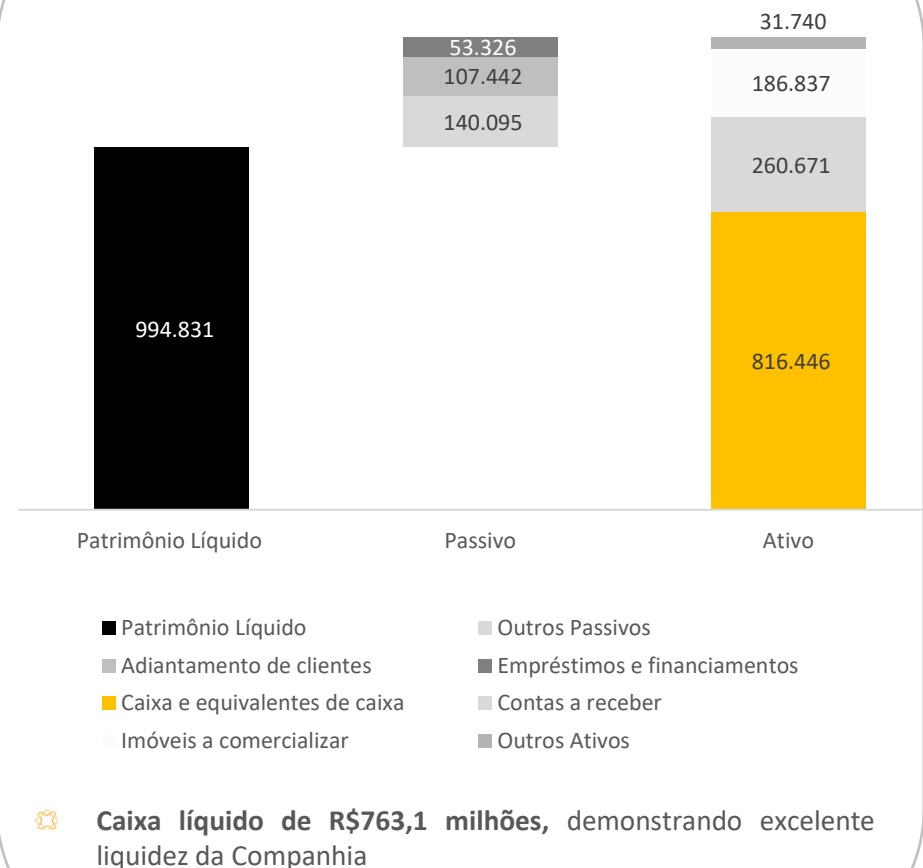
Liquidez

Endividamento Líquido (R\$ Mil)



- Redução da dívida bruta: amortização do financiamento SFH do empreendimento MaxMitre
- Caixa robusto de R\$816,4 milhões e sem pressão de vencimentos no curto prazo
- Redução de 0,1 p.p. na dívida corporativa/patrimônio líquido em função de redução na dívida bruta

Composição do Balanço Patrimonial (R\$ mil)



¹ O índice de endividamento é calculado dividindo a dívida corporativa pelo patrimônio líquido ao final do período



Eventos Recentes

Lançamentos 3T20



Raízes Tucuruvi Jacarandá

Lançamento em 05/09/2020

VGv de R\$ 122 milhões



Raízes Tucuruvi Figueira

Lançamento em 15/08/2020

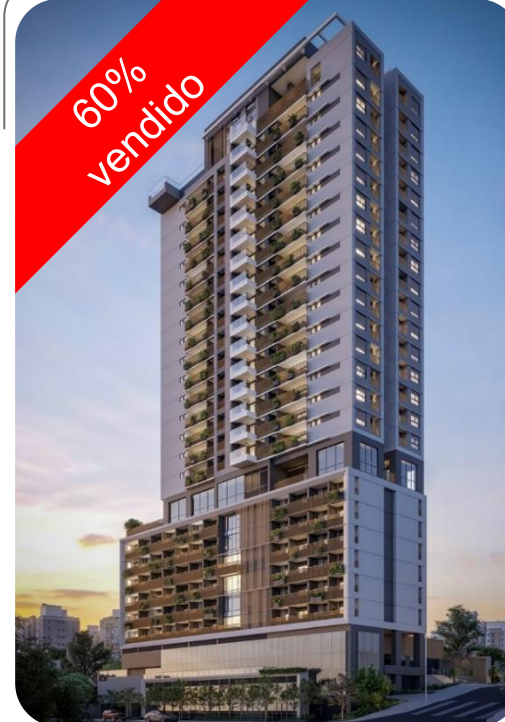
VGv de R\$ 33 milhões



Haus Mitre Perdizes

Lançamento em 22/08/2020

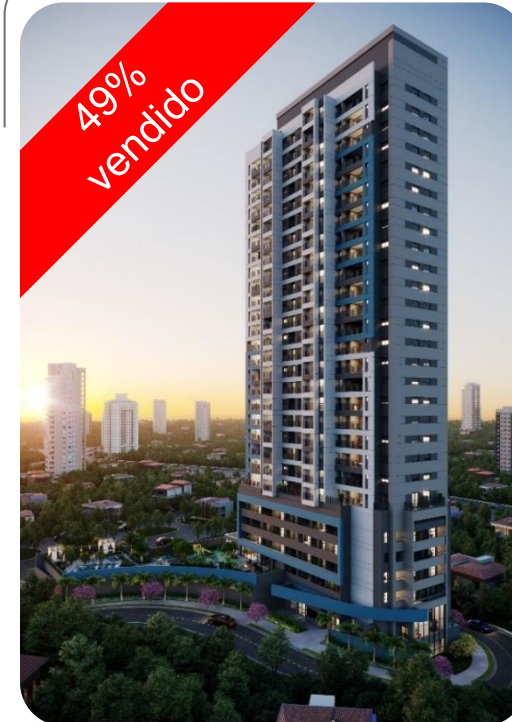
VGv de R\$ 180 milhões



Raízes Freguesia do Ó

Lançamento em 25/07/2020

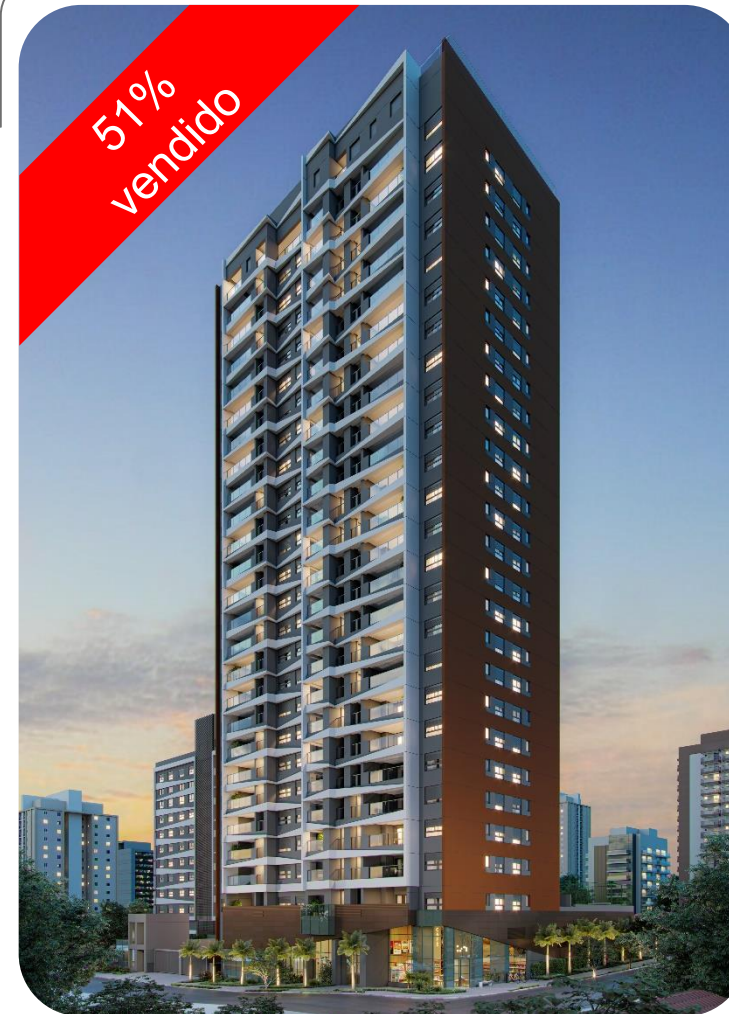
VGv de R\$ 120 milhões



Lançamentos 4T20



Haus Mitre Residences
Lançamento em 14/11/2020
VGV de R\$ 71 milhões



Haus Mitre Platô Ipiranga
Lançamento em 07/11/2020
VGV de R\$ 181 milhões

Entrega do Empreendimento MaxMitre

Entregue em julho, com **primeira vistoria 100% digital**, além de ser uma das primeiras empresas a realizar **registro de escritura e contrato de financiamento 100% online**



VGV: R\$84 milhões

Unidades: 190

Lançamento: Set/2017

195 dias
de antecedência

Aceitação 1ª Vistoria
99,5%

Financiamento Pré Habite-se
57%



Entregamos o que prometemos, sempre.

Perspectiva



PERSPECTIVA

Foto Real



FOTO REAL



PERSPECTIVA



FOTO REAL



Conclusão

O que faz a Mitre única?



Produtos únicos em regiões de média e média-alta renda de São Paulo



Cliente

Novo Estilo de Vida

Produto

Foco no segmento de **média e média-alta** renda

Execução

Estrutura de construção e vendas **integrada e verticalizada**

Governança

Programa de **Partnership**

Departamento de **Compliance**

Política de **Dividendos**

Crescimento

Landbank robusto

Grande **Mercado Endereçável**

Fenômeno do **affordability**

Gestão de Riscos

Forma única de **aquisição de terrenos**

Forte disciplina em vendas para manter **baixos níveis de estoque**

Contatos RI



Relações com Investidores

Rodrigo Coelho Cagali

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Giancarlo D'Elia Denapoli

Caio Perri Lima

Stefano Sé Stampacchio

Visite nosso Website

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

E-mail: ri@mitrerealty.com.br

Tel.: +55 (11) 4810-0582