

Quando **morar**
tem um



a **mais**



PRÉVIA OPERACIONAL | 4T22

DESTAQUES

- ❁ **Recorde histórico de vendas líquidas, com R\$ 319 milhões no 4T22, 94% superiores ao 3T22 e 13% ao ano de 2021, respectivamente, e estabilidade no nível de distratos do trimestre, ainda que com vendas superiores.**
- ❁ **Lançamento de R\$ 605 milhões no 4T22, totalizando R\$ 1,4 bilhão de VGV lançado em 2022.**
- ❁ **Lançamento do Raízes Premium Butantã, projeto com R\$ 454 milhões de VGV e 35% já vendido e, dos *Luxury Apartments* do Haus Mitre Jardins, com R\$ 151 milhões de VGV.**
- ❁ **Estoque em média 70% vendido, ressaltando que nos projetos a serem entregues nos próximos 12 meses este valor atinge 90%.**
- ❁ **Estoque pronto de 19 unidades, representando apenas 0,8% do estoque total.**

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Rodrigo Coelho Cagali
VP Operações

Thais Alonso
Diretora de Relações
com Investidores

Bruna Rezek

Pedro Alvarenga Rangel

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

Destaques Operacionais

Destaques Operacionais	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Lançamentos Totais (Unidades)	819	1.546	-47,0%	607	34,9%	1.991	2.455	-18,9%
Lançamentos Totais VGV (R\$ Mil)	605.303	1.143.706	-47,1%	547.766	10,5%	1.394.325	1.789.347	-22,1%
Vendas Sobre Oferta (VSO) (VGV)	15,5%	19,1%	-3,6 p.p.	9,9%	5,6 p.p.	31,4%	35,5%	-4,1 p.p.
Vendas Sobre Oferta Últimos Doze Meses (VSO) (VGV)	31,4%	35,5%	-4,1 p.p.	34,5%	-3,1 p.p.	31,4%	35,5%	-4,1 p.p.
Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)	592	603	-1,8%	250	136,8%	1.407	1.317	6,9%
Vendas Líquidas VGV (Ex-Comissões e Distratos) (R\$ Mil)	319.598	313.605	1,9%	164.707	94,0%	827.231	731.995	13,0%
Entregas (Unidades)	-	316	-	255	-	255	741	-65,6%
Estoque EoP (Unidades) (Final do Período)	2.465	1.881	31,0%	2.238	10,1%	2.465	1.881	31,0%
VGV Estoque EoP (Final do Período)	1.815.764	1.413.568	28,5%	1.594.183	13,9%	1.815.764	1.413.568	28,5%

❁ 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, 12 de janeiro de 2023 – 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 terceiro trimestre de 2022 (4T22). Esses resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

I Lançamentos 4T22

No 4T22, os dois projetos lançados totalizaram VGV de R\$ 605,3 milhões, montante 10,5% superior ao 3T22, com R\$ 547,8 milhões. Na comparação anual, em 2022 os lançamentos totalizaram R\$ 1,4 bilhão em VGV ante R\$ 1,8 bilhão em 2021, redução de 22,1%.

No dia 08 de outubro, lançamos o empreendimento Raízes Premium Butantã, localizado em bairro de mesmo nome e região na qual a Mitre já possui dois projetos, contando com VGV de R\$ 454 milhões e 658 unidades. Trata-se do maior projeto individual já lançado pela Mitre, com 2 torres e unidades *studios* de 26m² até unidades com 3 suítes de 115m². O projeto foi um grande sucesso e ao final do 4T22 totalizou R\$ 147,1 milhões em VGV vendido, representando 35,1% de vendas em relação ao VGV total do projeto e ratificando assim nossa capacidade operacional e a força da nossa marca na região.



Raízes Premium Butantã
Rua Santa Rosa Júnior, 283
Butantã – São Paulo
VGV: R\$ 454 milhões
Unidades: 658
Lançamento: Out/22
% VGV Vendido: 35,1%

Em dezembro, lançamos as unidades *studio* (*Luxury Apartments*) do Haus Mitre Jardins, cujas unidades residenciais foram lançadas no 4T21. Vale ressaltar que este é um projeto que conta com uma localização privilegiada, em frente a um dos principais polos de luxo do país e em uma região de alta valorização. Esta fase do projeto possui R\$ 151,2 milhões de VGV, 161 unidades e performou R\$ 20,2 milhões de VGV vendido, equivalente a 13,5% das unidades em menos de um mês de vendas.



Haus Mitre Jardins - Studios
Rua Itapeva, 342
Jardim Paulista – São Paulo
VGV: R\$ 151 milhões
Unidades: 161
Lançamento: Dez/22
% VGV Vendido: 13,5%

I Vendas

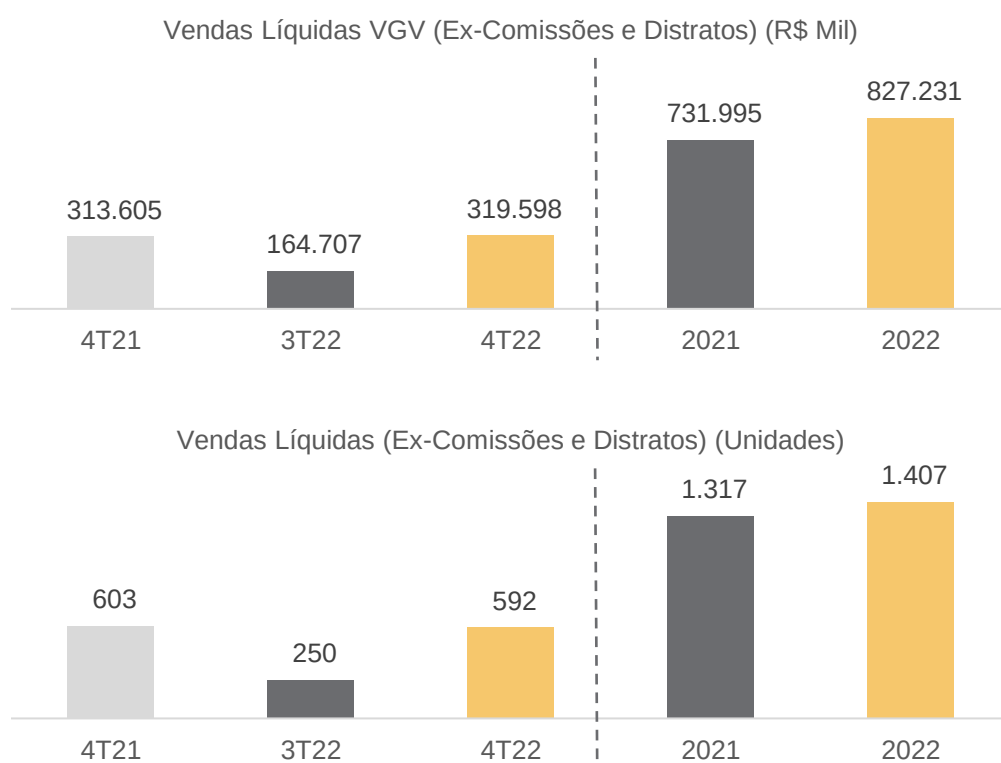
No 4T22 as vendas brutas totalizaram R\$ 366,6 milhões, excluindo comissões. Com isso, a Companhia atingiu seu maior nível histórico de vendas trimestrais e anuais, superando em 74% o 3T22 e em 15,1% o ano de 2021, encerrando 2022 com R\$985,6 milhões vendidos.

Vendas Brutas (R\$ Mil)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Vendas Brutas	366.585	352.360	4,0%	210.252	74,4%	985.583	855.920	15,1%
Distratos Totais	(46.987)	(38.754)	21,2%	(45.546)	3,2%	(158.352)	(123.925)	27,8%
Vendas Líquidas	319.598	313.605	1,9%	164.707	94,0%	827.231	731.995	13,0%

Mesmo com forte aumento das vendas, os distratos se mantiveram em níveis praticamente iguais ao do último trimestre, demonstrando a qualidade e solidez das vendas e da carteira de recebíveis da Mitre.

Encerramos o 4T22 com R\$ 319,6 milhões em vendas líquidas, montante 94% superior ao 3T22. Na comparação anual, as vendas líquidas somaram R\$ 827,2 milhões em VGV, superando em 13% o ano anterior.

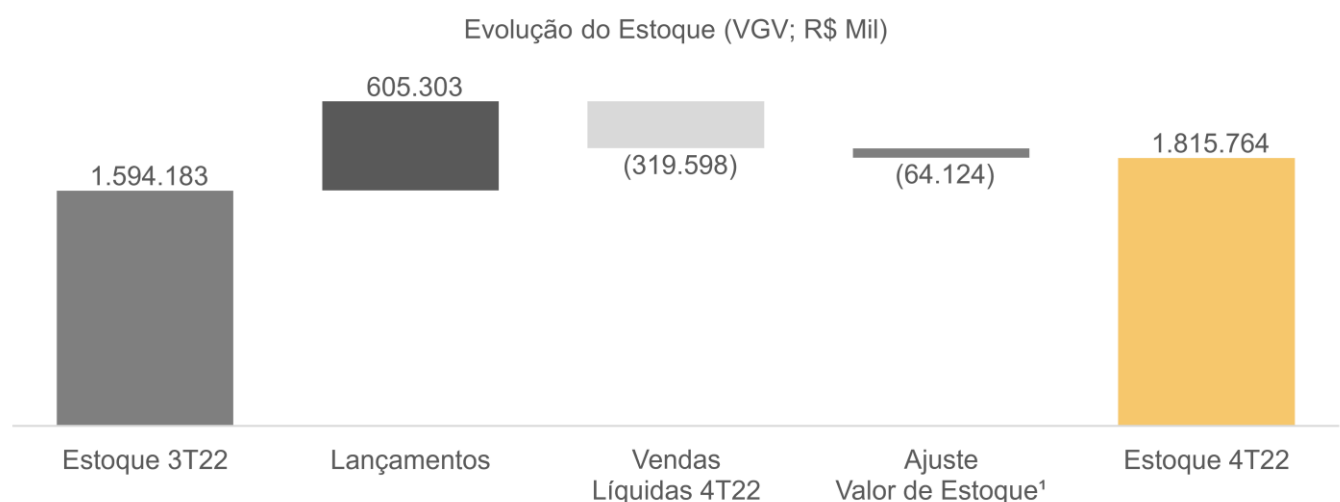
A VSO do trimestre refletiu o excelente patamar das vendas, atingindo 15,5% e representando uma recuperação de 5,6 p.p. ante os 9,9% registrados no 3T22, e retração de 3,6 p.p. em relação ao 4T21. A VSO de 2022 foi de 31,4% vs. 35,5% em 2021 e, embora a VSO de 2022 tenha recuado em comparação ao ano anterior, vemos o movimento de recuperação deste indicador, ainda resiliente frente aos desafios macroeconômicos e incertezas que se apresentaram ao longo do último ano.



Destacamos a qualidade das vendas observada, com boa performance de todas as linhas de produtos oferecidas pela Mitre, o que enxergamos como um reflexo de nossa estratégia: oferecer produtos de altíssima qualidade para todos os públicos para os quais atuamos, sendo referência em morar bem. Acreditamos também que o êxito em nossa estratégia, além de traduzir-se em sucesso nas vendas, nos permite enfrentar cenários desafiadores com resiliência, conferindo à Mitre um importante diferencial em seu mercado de atuação.

I Estoques

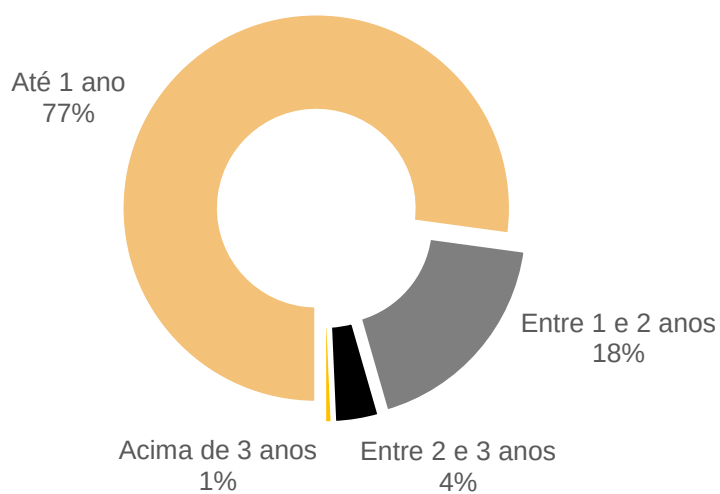
Ao final do 4T22, a Companhia possuía 2.465 unidades em estoque, o que equivale a um VGV de R\$ 1,8 bilhão. No trimestre anterior, o estoque somou R\$ 1,6 bilhão, de forma que o incremento na comparação entre trimestres deve-se, essencialmente, às unidades remanescentes para vendas do Raízes Premium Butantã (lançado no início do 4T22 e o qual já está 35% vendido) e unidades *studio* do Haus Mitre Jardins. A exemplo do bom ritmo de vendas do Raízes Premium Butantã, a Companhia enxerga que seu estoque apresenta dinâmica saudável, uma vez que (i) o incremento de estoque advindo do alto volume de lançamentos é compensado pela velocidade de venda dos empreendimentos, especialmente ao longo de seu primeiro ano; e (ii) a maior parte do estoque da Companhia, 96%, é proveniente de projetos lançados há no máximo 2 anos.



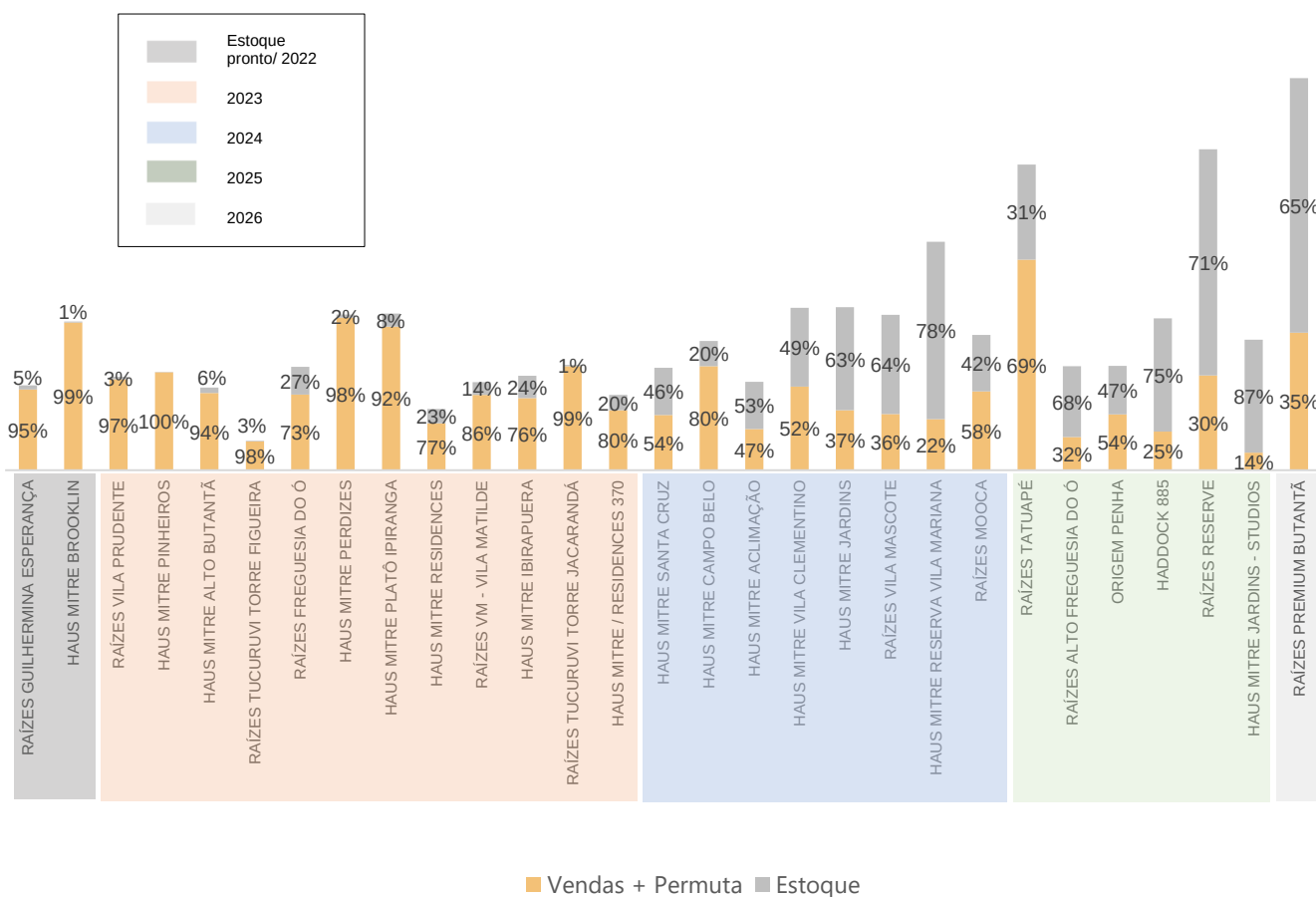
¹ajuste a valor de mercado do estoque da Companhia na data de divulgação desse relatório, além da diferença entre o valor de tabela das unidades e o valor contratual pactuado com os clientes, consequência, majoritariamente, da antecipação de parcelas e da comissão de vendas nas unidades.

Apresentamos abaixo a composição do estoque de acordo com a safra de lançamentos. Em continuidade à tendência já usual, os gráficos abaixo evidenciam nossa estratégia de não ter estoque de safras antigas, bem como corroboram com a visão de que produtos de alta qualidade aliados à força de vendas e leitura correta do mercado permitem a manutenção de um estoque saudável e com boa rotatividade. A exemplo disso, nosso estoque pronto atingiu um patamar extremamente baixo, com 19 unidades disponíveis, as quais representam 0,8% do estoque total.

Estoque por Safra de Lançamento



Aging do Estoque (% do VGV; Dez/22)



Ressaltamos que os 12 empreendimentos a entregar em 2023 já estão 90% vendidos e totalizam 2.725 unidades. Adicionalmente, 4 das entregas citadas serão realizadas ainda no 1T23, totalizando 785 unidades e já estão 98,5% vendidas. Destacamos também que as entregas previstas para o este primeiro trimestre estão 68% repassadas, o que demonstra a excelente qualidade de nossa carteira, ainda que em um cenário desafiador e de alta de juros. Tal contexto, somado ao excelente nível das vendas, corrobora com a expectativa da Companhia de geração de caixa ainda em 2023.

A tabela abaixo mostra a posição dos estoques por empreendimento:

Empreendimentos	Status	Linha	Lançamento	Unidades	Estoque	% Vendido (Unidades)	VGW lanç. (R\$ mil)	% Vendido (VGW)
Haus Mitre Jardins	Lançamento	Haus	nov/22	161	127	21,1%	151.222	13,5%
Raízes Premium Butantã	Lançamento	Raízes	out/22	658	389	40,9%	454.081	35,1%
Raízes Reserve	Lançamento	Raízes	set/22	541	358	33,8%	371.738	29,5%
Haddock 885	Lançamento	MEC	ago/22	66	49	25,8%	176.023	25,4%
Origem Penha	Lançamento	Origem	jun/22	337	146	56,7%	120.737	53,5%
Raízes Alto Freguesia do Ó	Lançamento	Raízes	jun/22	228	144	36,8%	120.519	31,8%
Raízes Tatuapé	Lançamento	Raízes	dez/21	642	145	77,4%	353.942	68,9%
Raízes Premium Mooca	Lançamento	Raízes	dez/21	261	141	46,0%	156.558	58,3%
Haus Mitre Reserva Vila Mariana	Lançamento	Haus	dez/21	287	198	31,0%	264.605	22,4%
Raízes Vila Mascote	Em Obras	Raízes	out/21	305	186	39,0%	179.935	36,2%
Haus Mitre Jardins	Em Obras	Haus	out/21	51	19	35,3%	188.666	59,5%
Haus Mitre Acimação	Em Obras	Haus	ago/21	119	55	53,8%	102.217	46,7%
Haus Mitre Vila Clementino	Em Obras	Haus	ago/21	217	60	72,4%	187.805	51,5%
Haus Mitre Residences 370	Em Obras	Haus	jun/21	237	48	79,7%	87.136	79,6%
Haus Mitre Campo Belo	Em Obras	Haus	mai/21	178	65	63,5%	149.862	80,3%
Haus Mitre Santa Cruz	Em Obras	Haus	mar/21	158	85	46,2%	118.623	53,8%
Haus Mitre Ibirapuera	Em Obras	Haus	nov/20	159	36	77,4%	109.508	76,4%
Raízes VM	Em Obras	Raízes	nov/20	227	44	80,6%	101.905	85,6%
Haus Mitre Residences	Em Obras	Haus	nov/20	203	39	80,8%	70.862	76,7%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Em Obras	Haus	nov/20	341	17	95,0%	181.474	91,6%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Em Obras	Raízes	set/20	282	4	98,6%	122.139	98,7%
Haus Mitre Perdizes	Em Obras	Haus	ago/20	235	7	97,0%	180.390	98,0%
Raízes Tucuruvi Figueira	Em Obras	Raízes	ago/20	154	4	97,4%	34.109	97,5%
Raízes Freguesia do Ó	Em Obras	Raízes	jul/20	256	72	71,9%	119.717	73,3%
Haus Mitre Alto Butantã	Em Obras	Haus	nov/19	210	3	98,6%	95.577	93,7%
Haus Mitre Pinheiros	Em Obras	Haus	nov/19	149	1	99,3%	113.659	99,7%
Raízes Vila Prudente	Em Obras	Raízes	nov/19	272	4	98,5%	108.480	97,1%
Haus Mitre Brooklin	Entregue	Haus	jun/19	255	2	99,2%	172.339	99,2%
Raízes Guilhermina-Esperança	Entregue	Raízes	mar/19	316	12	96,2%	98.430	95,1%
Haus Mitre Butantã	Entregue	Haus	set/18	256	1	99,6%	115.371	99,7%
Haus Mitre	Entregue	Haus	mai/18	169	1	99,4%	94.733	99,5%
Raízes Vila Matilde	Entregue	Raízes	out/16	283	3	98,9%	126.226	98,8%
Total				8.213	2.465	70,0%	5.028.587	62,1%

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 pronto. 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 quatro linhas de produtos distintas: (i) Origem, linha de entrada da Mitre, que busca atender o público de média renda; (ii) Raízes, focada no público de média renda que busca apartamentos ligeiramente maiores; (iii) Haus Mitre, voltada para o público de média-alta e alta renda e (iv) Mitre Exclusive Collection, focada no público de altíssima renda da cidade de São Paulo. Todas 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
Bruna Rezek
Pedro Alvarenga Rangel

Tel.: +55 (11) 4810-0582

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

ri@mitrerealty.com.br

MTRE
B3 LISTED NM

IMOB	ITAG
ICON	IGC
SMLL	IGCT
IBRA	IGC-NM

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. 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.



PRELIMINARY OPERATIONAL RESULTS | 4Q22

HIGHLIGHTS

- ⚙️ All-time high net sales, with R\$ 319 million in 4Q22, 94% above 3Q22 and 13% superior than 2021, respectively, as cancellations remained flat in 4Q22, even considering a higher sales volume.
- ⚙️ Launches totaling R\$ 605 million PSV in 4Q22 and R\$ 1.4 billion in 2022.
- ⚙️ Raízes Premium Butantã launched with a R\$ 454 million PSV and 35% already sold and Haus Mitre Jardins' *Luxury Apartments* launched with a PSV of R\$ 151 million.
- ⚙️ 70% of current total inventory already sold and 90% sold considering projects to be delivered in the following 12 months.
- ⚙️ 19 remaining units from finished inventory, which represents 0.8% of total inventory.

INVESTOR RELATIONS

Rodrigo Coelho Cagali
CFO

Thais Alonso
IRO

Bruna Rezek

Pedro Alvarenga Rangel

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

Operational Highlights

Highlights	4Q22	4Q21	CHG. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Total Launches (Units)	819	1,546	-47.0%	607	34.9%	1,991	2,455	-18.9%
Total Launches PSV (R\$ Thousand)	605,303	1,143,706	-47.1%	547,766	10.5%	1,394,325	1,789,347	-22.1%
Sales Over Supply (SoS) (PSV)	15.5%	19.1%	-3.6 p.p.	9.9%	5.6 p.p.	31.4%	35.5%	-4.1 p.p.
Sales Over Supply Last Twelve Months (SoS) (PSV)	31.4%	35.5%	-4.1 p.p.	34.5%	-3.1 p.p.	31.4%	35.5%	-4.1 p.p.
Net Sales (Ex-Commissions and Cancellations) (Units)	592	603	-1.8%	250	136.8%	1,407	1,317	6.9%
Net Sales PSV (Ex-Commissions and Cancellations) (R\$ Thous.)	319,598	313,605	1.9%	164,707	94.0%	827,231	731,995	13.0%
Deliveries (Units)	-	316	-	255	-	255	741	-65.6%
EoP Inventories (End-of-Period)	2,465	1,881	31.0%	2,238	10.1%	2,465	1,881	31.0%
EoP PSV in Inventory (End-of-Period)	1,815,764	1,413,568	28.5%	1,594,183	13.9%	1,815,764	1,413,568	28.5%

¹The Sales Over Supply Index is calculated by dividing the Net Sales (Ex-Commissions and Cancellations) by the sum of Total Launches PSV ex-Commissions of 6.15% and the EoP PSV in Inventory ex-Commissions of 6.15%

São Paulo, January 12, 2023 – Mitre Realty S.A. (B3: MTRE3) (“Mitre” or “Company”), a construction and Real Estate development company with operations strategically concentrated in the city of São Paulo, announces today its preliminary operational results for the fourth quarter of 2022 (4Q22). These are preliminary results subject to audit review.

I 4Q22 Launches

4Q22 launches totaled a R\$ 605.3 million PSV, 10.5% above 3Q22 figures, which summed R\$ 547.8 million. In the YoY comparison, 2022 launches were R\$ 1.4 billion, vs. R\$ 1.8 billion in 2021, a 22.1% decrease.

As of October 8th, Mitre launched Raízes Premium Butantã, located in Butantã neighborhood, where the company has already launched two other projects, with a R\$ 454 million PSV and 658 units. Raízes Premium Butantã is the largest single project Mitre has ever launched, with 2 towers and units starting from 26 sqm studios to 3 suites and 115 sqm apartments. The launch was very successful and by the end of 4Q22 totaled R\$ 147.1million PSV in sales, which represents 35.1% of PSV sold and reinforces Mitre’s operational capability and brand strength.



Raízes Premium Butantã
Santa Rosa Júnior Street, 283
Butantã – São Paulo
PSV: R\$ 454 million
Units: 658
Launch: Oct/22
% PSV Sold: 35.1%

As of December, Mitre launched Haus Mitre Jardins' studios (*Luxury Apartments*), which residential units (*Luxury Residences*) were previously launched in 4Q21. Haus Mitre Jardins is at a privileged and high appreciation location, a few meters from one of Brazil's main Luxury poles. Haus Mitre Jardins' Luxury Apartments totals a R\$ 151.2 million PSV, 161 units and performed sales of R\$ 20.2 million in less than a month since its launch.



Haus Mitre Jardins - Studios
Itapeva Street, 342
Jardim Paulista – São Paulo
PSV: R\$ 151 milhões
Units: 161
Launch: Dec/22
% PSV Sold: 13.5%

I Sales

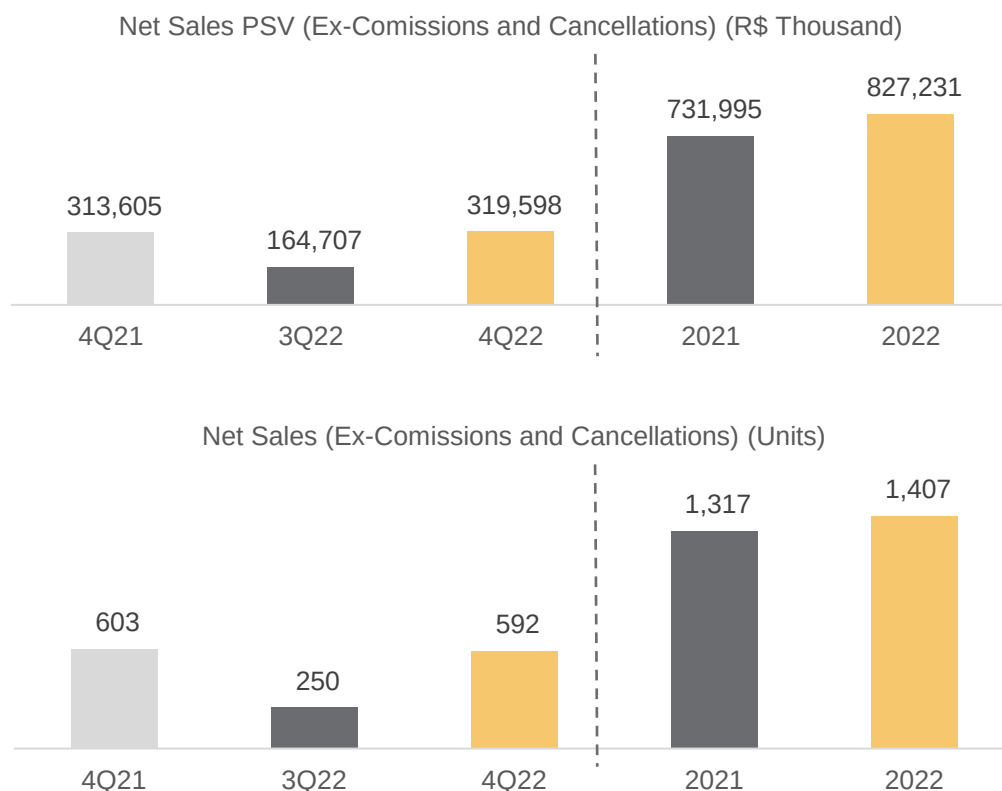
Gross sales in 4Q22 totaled R\$ 366.6 million, excluding commissions. Thereat, quarterly and annual sales reached its higher historical levels, 74% above 3Q22 and 15.1% up compared to 2021, as 2022 accounted R\$985.6 million sold.

Gross Sales (R\$ Million)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Gross Sales	366,585	352,360	4.0%	210,252	74.4%	985,583	855,920	15.1%
Cancellations	(46,987)	(38,754)	21.2%	(45,546)	3.2%	(158,352)	(123,925)	27.8%
Net Sales	319,598	313,605	1.9%	164,707	94.0%	827,231	731,995	13.0%

Even considering the higher sales volume, cancellations remained flat compared to 3Q22, showing the quality of Mitre's sales and receivables.

Net sales reached R\$ 319.6 million in 4Q22, 94% above 3Q22. As for the YoY comparison, net sales totaled a R\$ 827.2 million PSV, outperforming 2021 by 13%.

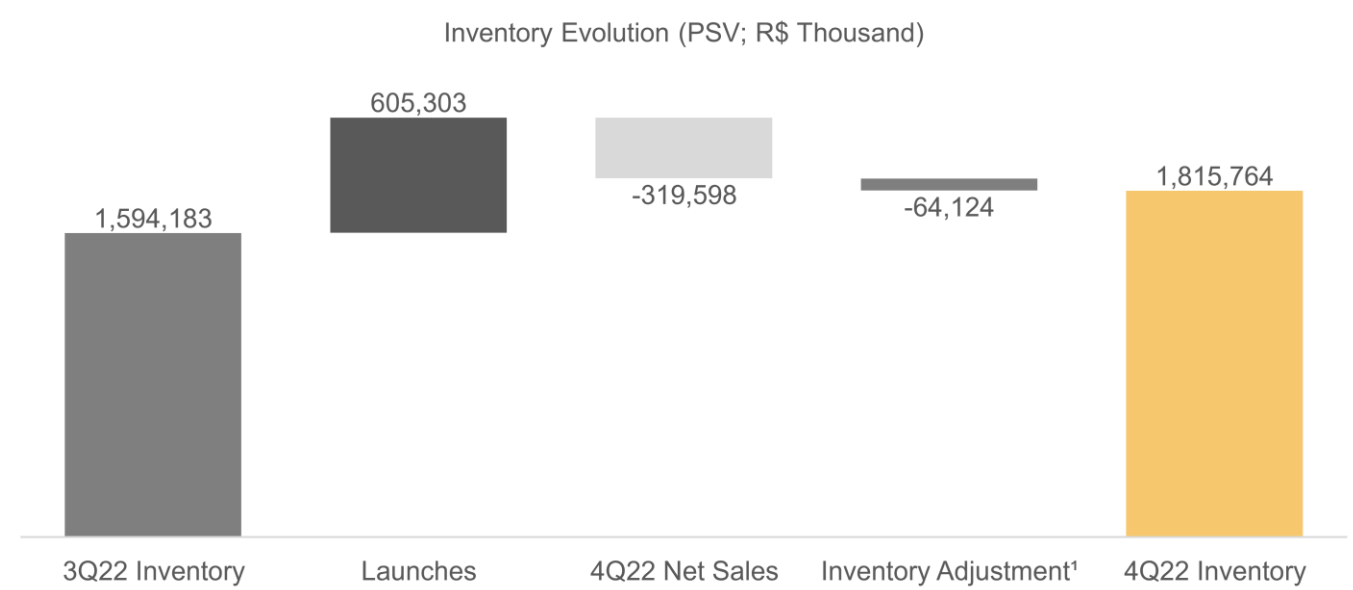
4Q22 SoS reflected the great level of sales observed, reaching 15.5% and representing a recovery of 560bps *versus* 9.9% registered as of 3Q22, and a retraction of 360bps over 4Q21. The SoS of 2022 was 31.4% *versus* 35.5% in 2021 and, although under last year's figures, a recovery trend for this indicator can be already seen, still resilient despite macroeconomic outlook and uncertainty presented over the past year.



We also highlight the quality of Mitre's sales, that presented a good performance for all product lines and which we see as a reflection of our strategy: offer high quality products for all segment of Mitre's clientes, being a benchmark on well living. We believe that the success of the strategy mentioned above, not only translates into high sales levels but also allows Mitre to face challenging scenarios with resilience and, therefore, gives the Company an important differential as a homebuilder.

I Inventory

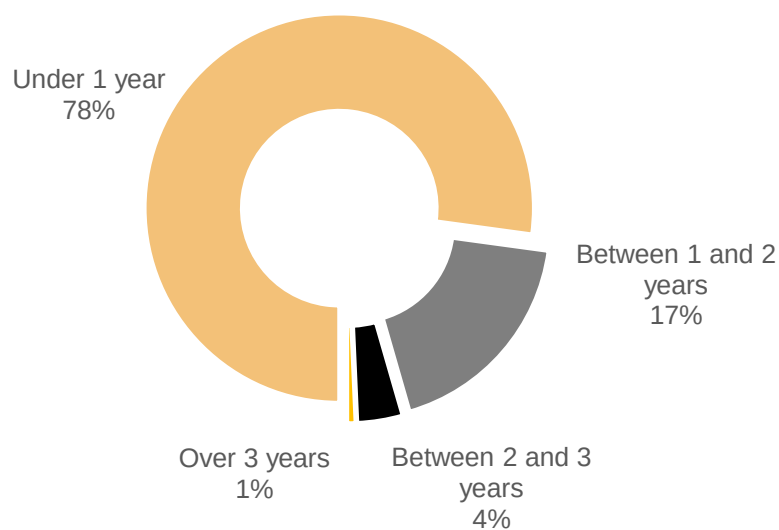
By the end of 4Q22, Mitre's inventory accounted for 2,465 units, which equals to a R\$ 1.8 billion PSV. In the previous quarter, inventory totaled R\$ 1.6 billion and the observed increase is due to, essentially, remaining units from Raízes Premium Butantã (launched in October and already 35% sold) and Luxury Apartments from Haus Mitre Jardins. As seen by Raízes Premium Butantã launch, Mitre believes that its inventory has appropriate dynamics, once (i) inventory increments from a higher volume of launches are offsetted by projects' SoS, especially on its first year; and (ii) most of Comany's inventory, 96%, is related to projects launched at 2 years maximum.



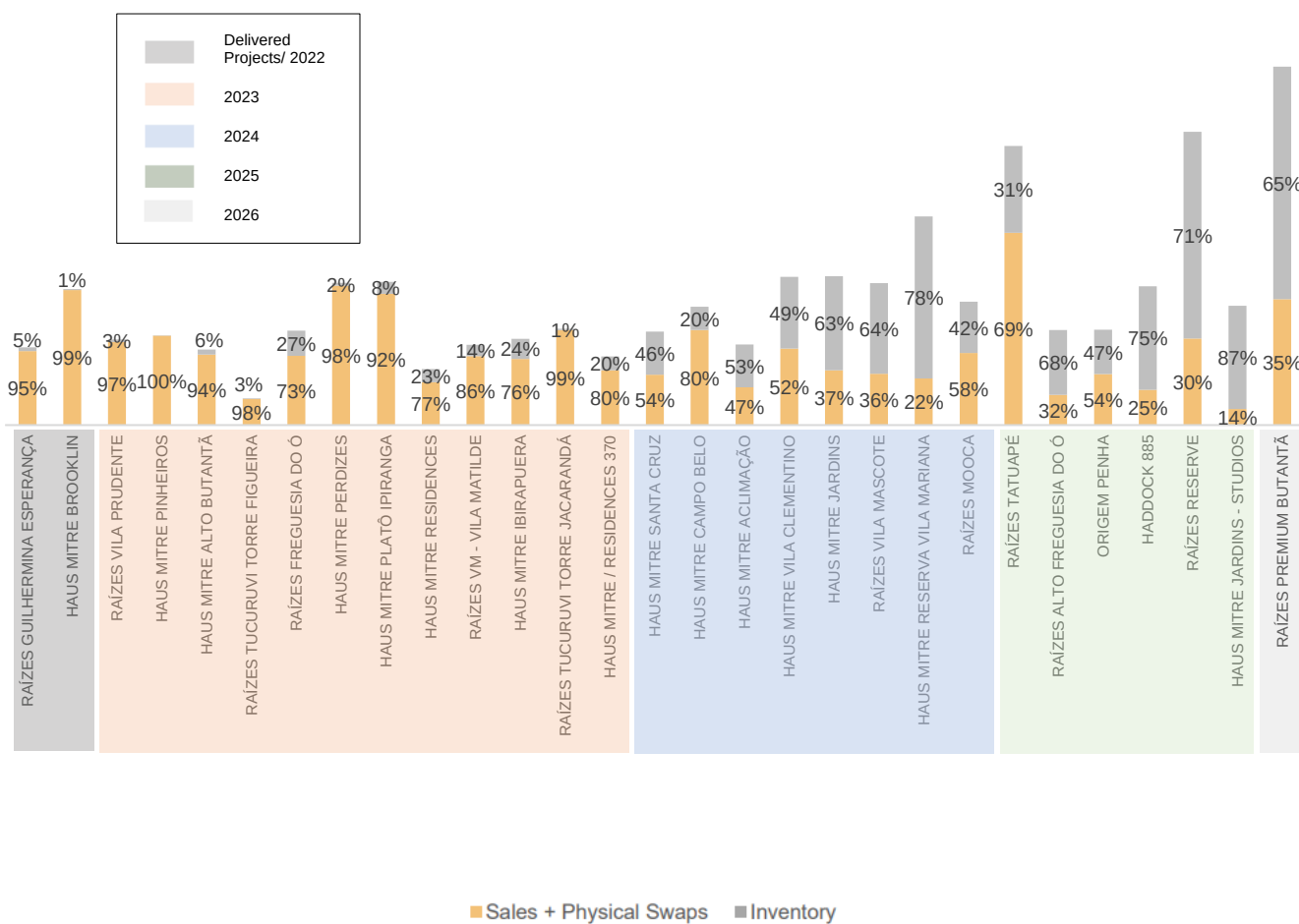
¹Inventory Adjustment to market value as of December 31, 2022, and also the difference between the table value and the contract with the clients which is basically due to the anticipation of installments

Bellow, we present inventory's breakdown. In continuity with the usual trend, both charts bellow points to the adopted strategy of not having substantial amount of vintage (more than two years since launch) and reinforces company's thesis that high quality products allied to strong sales and appropriate market scanning brings healthy inventory levels with good turnover. As a reflection of the context mentioned above, our finished inventory reached an extremely low level, with 19 available units, which represents 0.8% of total inventory.

Inventory Breakdown



Inventory Aging (% of PSV; Dec/22)



We also highlight that the 12 projects to be delivered in 2023 are 90% sold and account 2.725 units. Additionally, 4 of the deliveries mentioned above will occur already in 1Q23, totaling 785 units and are 98.5% sold. Also, 1Q23 forecasted deliveries are 68% transferred, which demonstrates the excellent quality of Mitre's receivables, even in a high interest rate scenario. This mentioned context, allied to Company's sales figures, corroborates to a cashflow generation expectation still in 2023.

The table below demonstrates inventory position per project:

Projects	Status	Product	Launch	Units	Inventory	% Sold (Units)	PSV launched. (R\$ thsnd)	% Sold (PSV)
Haus Mitre Jardins	Launch	Haus	nov/22	161	127	21.1%	151,222	13.5%
Raízes Premium Butantã	Launch	Raízes	oct/22	658	389	40.9%	454,081	35.1%
Raízes Reserve	Launch	Raízes	sep/22	541	358	33.8%	371,738	29.5%
Haddock 885	Launch	MEC	aug/22	66	49	25.8%	176,023	25.4%
Origem Penha	Launch	Origem	jun/22	337	146	56.7%	120,737	53.5%
Raízes Alto Freguesia do Ó	Launch	Raízes	jun/22	228	144	36.8%	120,519	31.8%
Raízes Tatuapé	Launch	Raízes	dec/21	642	145	77.4%	353,942	68.9%
Raízes Premium Mooca	Launch	Raízes	dec/21	261	141	46.0%	156,558	58.3%
Haus Mitre Reserva Vila Mariana	Launch	Haus	dec/21	287	198	31.0%	264,605	22.4%
Raízes Vila Mascote	Under Construction	Raízes	oct/21	305	186	39.0%	179,935	36.2%
Haus Mitre Jardins	Under Construction	Haus	oct/21	51	33	35.3%	188,666	59.5%
Haus Mitre Aclimação	Under Construction	Haus	aug/21	119	55	53.8%	102,217	46.7%
Haus Mitre Vila Clementino	Under Construction	Haus	aug/21	217	60	72.4%	187,805	51.5%
Haus Mitre Residences 370	Under Construction	Haus	jun/21	237	48	79.7%	87,136	79.6%
Haus Mitre Campo Belo	Under Construction	Haus	may/21	178	65	63.5%	149,862	80.3%
Haus Mitre Santa Cruz	Under Construction	Haus	mar/21	158	85	46.2%	118,623	53.8%
Haus Mitre Ibirapuera	Under Construction	Haus	nov/20	159	36	77.4%	109,508	76.4%
Raízes VM	Under Construction	Raízes	nov/20	227	44	80.6%	101,905	85.6%
Haus Mitre Residences	Under Construction	Haus	nov/20	203	39	80.8%	70,862	76.7%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Under Construction	Haus	nov/20	341	17	95.0%	181,474	91.6%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Under Construction	Raízes	sep/20	282	4	98.6%	122,139	98.7%
Haus Mitre Perdizes	Under Construction	Haus	aug/20	235	7	97.0%	180,390	98.0%
Raízes Tucuruvi Figueira	Under Construction	Raízes	aug/20	154	4	97.4%	34,109	97.5%
Raízes Freguesia do Ó	Under Construction	Raízes	jul/20	256	72	71.9%	119,717	73.3%
Haus Mitre Alto Butantã	Under Construction	Haus	nov/19	210	3	98.6%	95,577	93.7%
Haus Mitre Pinheiros	Under Construction	Haus	nov/19	149	1	99.3%	113,659	99.7%
Raízes Vila Prudente	Under Construction	Raízes	nov/19	272	4	98.5%	108,480	97.1%
Haus Mitre Brooklin	Delivered	Haus	jun/19	255	2	99.2%	172,339	99.2%
Raízes Guilhermina-Esperança	Delivered	Raízes	mar/19	316	12	96.2%	98,430	95.1%
Haus Mitre Butantã	Delivered	Haus	sep/18	256	1	99.6%	115,371	99.7%
Haus Mitre	Delivered	Haus	may/18	169	1	99.4%	94,733	99.5%
Raízes Vila Matilde	Delivered	Raízes	oct/16	283	3	98.9%	126,226	98.8%
Total				8,213	2,465	70.0%	5,028,587	62.1%

About Mitre

Mitre Realty is a construction and real estate development company that operates mainly in the middle- and high-income segments in the city of São Paulo, focusing on regions with the highest growth potential, greatest demand, and lowest level of competition. The Company develops differentiated projects with superior quality compared to its peers, shown by the high Sales over Supplies and low inventory levels. It offers customers not just an apartment, but with a new lifestyle - modern, tasteful, and infused with culture and leisure in smart and functional spaces.

Focusing on innovation and operating excellence with a vertical construction and sales structure, the Company operates under four different product lines: (i) Origem, Mitre's entry line, which attends middle-income public; (ii) Raízes, targeting middle-income clients looking for apartments slightly bigger; (iii) Haus Mitre, for the middle-high and high income segment e (iv) Mitre Exclusive Collection, focused in high-end public in the city of São Paulo. All product lines are customized for each region in a variety of sizes and layouts.

Since February 2020, Mitre Realty has been listed in the Novo Mercado segment of B3 and complied with the highest standards of corporate governance. Through its partnership structure, it maintains full alignment between shareholders and executives, guaranteeing higher value-generation to all stakeholders.



IR Team:

Rodrigo Coelho Cagali
Thais Alonso
Bruna Rezek
Pedro Alvarenga Rangel

Phone: +55 (11) 4810-0582
<https://ri.mitrerealty.com.br>
ri@mitrerealty.com.br

MTRE**B3 LISTED NM**

IMOB	ITAG
ICON	IGC
SMLL	IGCT
IBRA	IGC-NM

DISCLAIMER

We make forward-looking statements that are subject to risks and uncertainties. Such statements are based on the beliefs and assumptions of our Management and information accessed by the Company. Currently, these statements may relate to the Company's ability to manage its business and financial liquidity. Forward-looking statements include information about our intentions, beliefs or current expectations, as well as statements from the Company's Directors and Officers.

Reservations regarding forward-looking statements and information also include information about possible or presumed operating results, as well as statements preceded by, followed by, or including the words "believes," "may," "will," "continues," "expects," "foresees," "intends," "plans," "estimates," or similar expressions.

Forward-looking statements and information do not guarantee performance. They involve risks, uncertainties and assumptions, as they refer to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forwardlooking statements. Many of the factors that determine such results and values cannot be controlled or predicted by the Company.