



# Apresentação Institucional

Setembro, 2021



## 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.

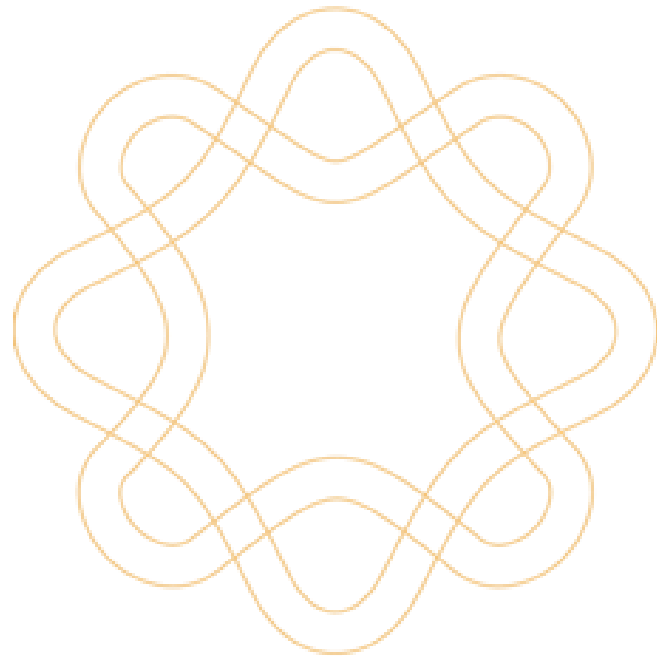
Os fatores que podem afetar o desempenho operacional e econômico-financeiro da Mitre incluem, mas não estão limitados a: **(i) riscos associados à atividade de incorporação imobiliária; (ii) falta de financiamento para suprir nossas atividades e necessidades; (iii) incapacidade de repassar nossa carteira 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 93% de satisfação do cliente

**Pessoas:** atração, retenção e desenvolvimento de pessoas, com o maior programa de *Partnership* do setor e programa de *trainee* e estágio com mais de 13.000 inscritos

**Produto:** foco absoluto em entregar sempre o melhor produto de cada região, nas duas linhas, Raízes e Haus Mitre, com média de 74% de vendas em todos os empreendimentos

**Execução:** excelência na execução, sempre entregando projetos antes do cronograma inicial, com média de 96% de aceite na primeira vistoria e VSO UDM de 55%

**Rentabilidade:** sempre prezando pelo alto giro dos ativos e retorno do acionistas

# Trajectoria

## Definição de Nova Estratégia



2008

- ✿ **Fabício 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 *Partnership* com principais executivos
- ✿ Início programa de trainees

## Capital Próprio



2019  
2021

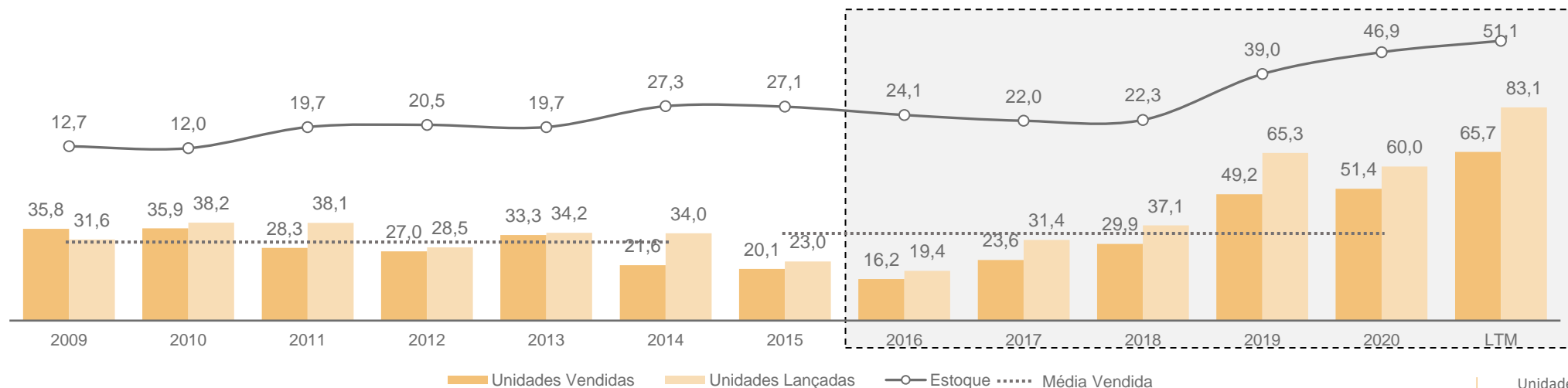
- ✿ Avanço ainda maior no mapeamento de terrenos
  - Foco em regiões com baixa competição e alta demanda
- ✿ Melhor estrutura de capital
- ✿ IPO no Novo Mercado da B3
- ✿ Expansão do programa de *Partnership* para 25 sócios



# São Paulo como Mercado Foco

Crescimento de 4x nas vendas de São Paulo nos últimos 5 anos

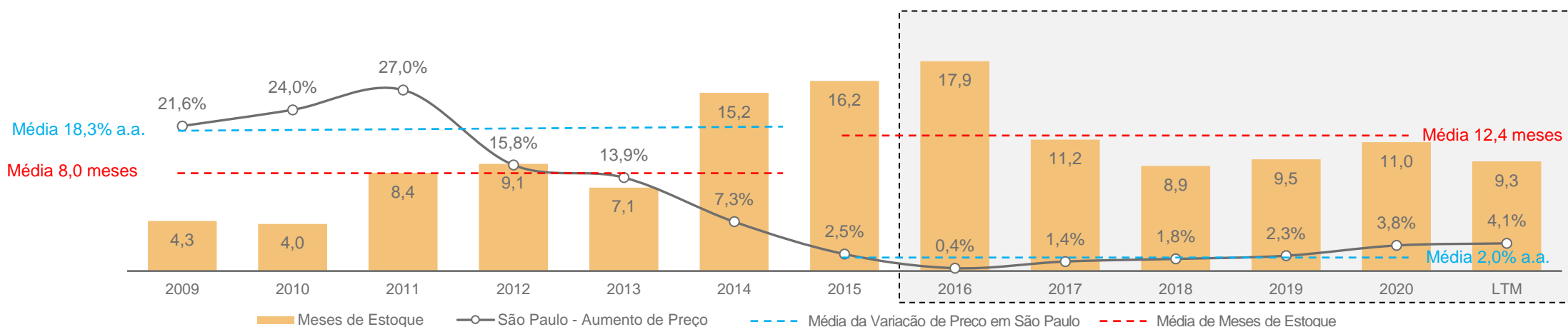
Em Mil Unidades



	09 - 14	15 - 20
Unidades Vendidas:	30	32
Unidades Lançadas:	34	39
Estoque:	19	30

Média

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



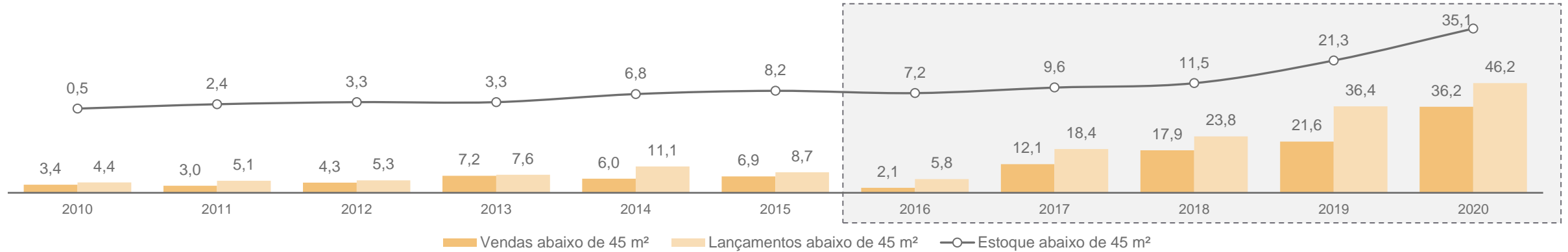
Fonte: Secovi, FipeZap  
Nota: (1) Com base setembro de 2021.

# São Paulo: unidades por tipologia

10 - 14 15 - 20

Unidades Vendidas:	5	16
Unidades Lançadas:	7	23
Estoque:	3	15

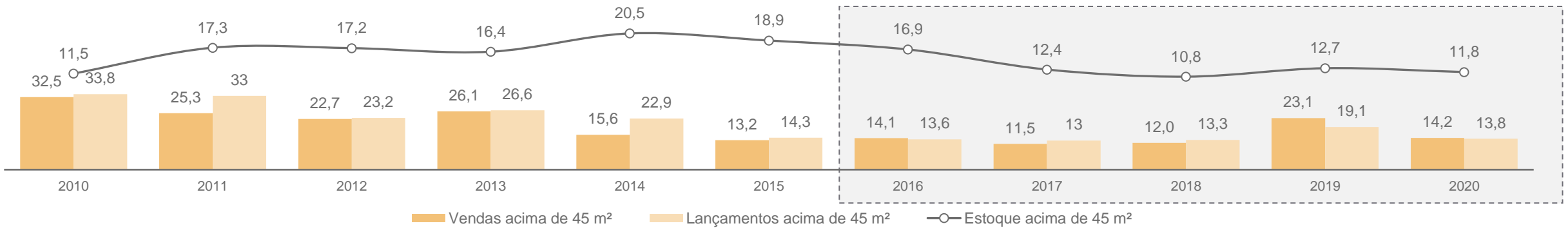
## Unidades até 45 m<sup>2</sup>



10 - 14 15 - 20

Unidades Vendidas:	24	15
Unidades Lançadas:	28	15
Estoque:	17	14

## Unidades acima de 45 m<sup>2</sup>



# Posicionamento Diferenciado

*Experiência única para o cliente - produtos inovadores, segmentos sub-penetrados e de alto crescimento*



Média renda



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



Regiões com **baixa oferta** de empreendimentos



Alta **proposta de valor**



Média-Alta Renda



Produtos diversificados com **2, 3 e 4 dormitórios**



Regiões **privilegiadas**

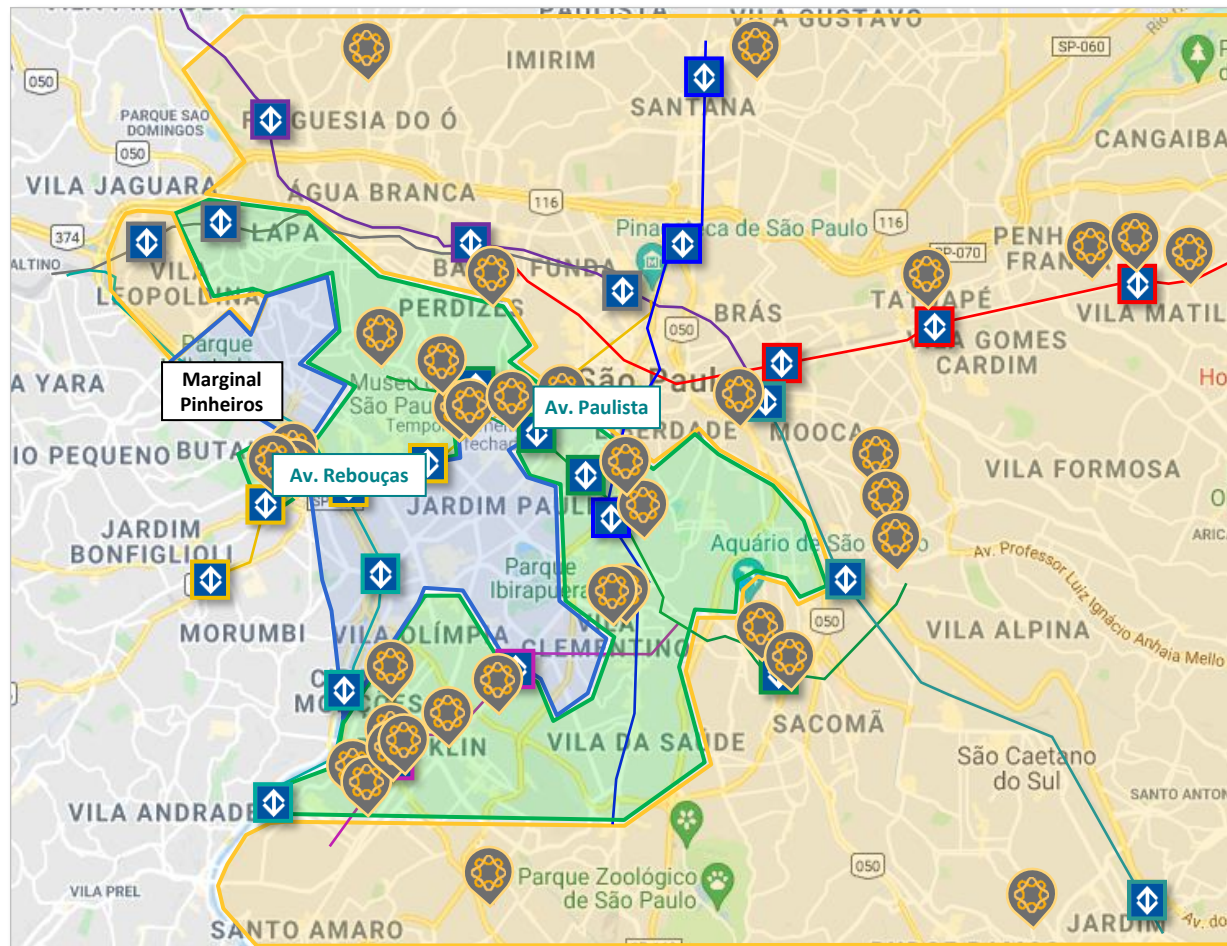


Apelo ao **design e sofisticação**



# Excelência em Execução

Um dos maiores bancos de terrenos de São Paulo



Lançamentos mapeados até 2023 
 Estação de metrô/trem 
 Alta renda 
 Média Renda 
 Média-alta renda

- Mapeamento robusto**, combinado com estratégia de compra assertiva e disciplinada
- Localizações estratégicas**, próximos às estações de trem e metrô, nas regiões de média e média-alta renda
- 81% dos terrenos vinculados à **aprovação do projeto final** pela prefeitura da cidade de São Paulo
- 100% sujeito à *due diligence* regulatória e ambiental
- Baixo risco regulatório

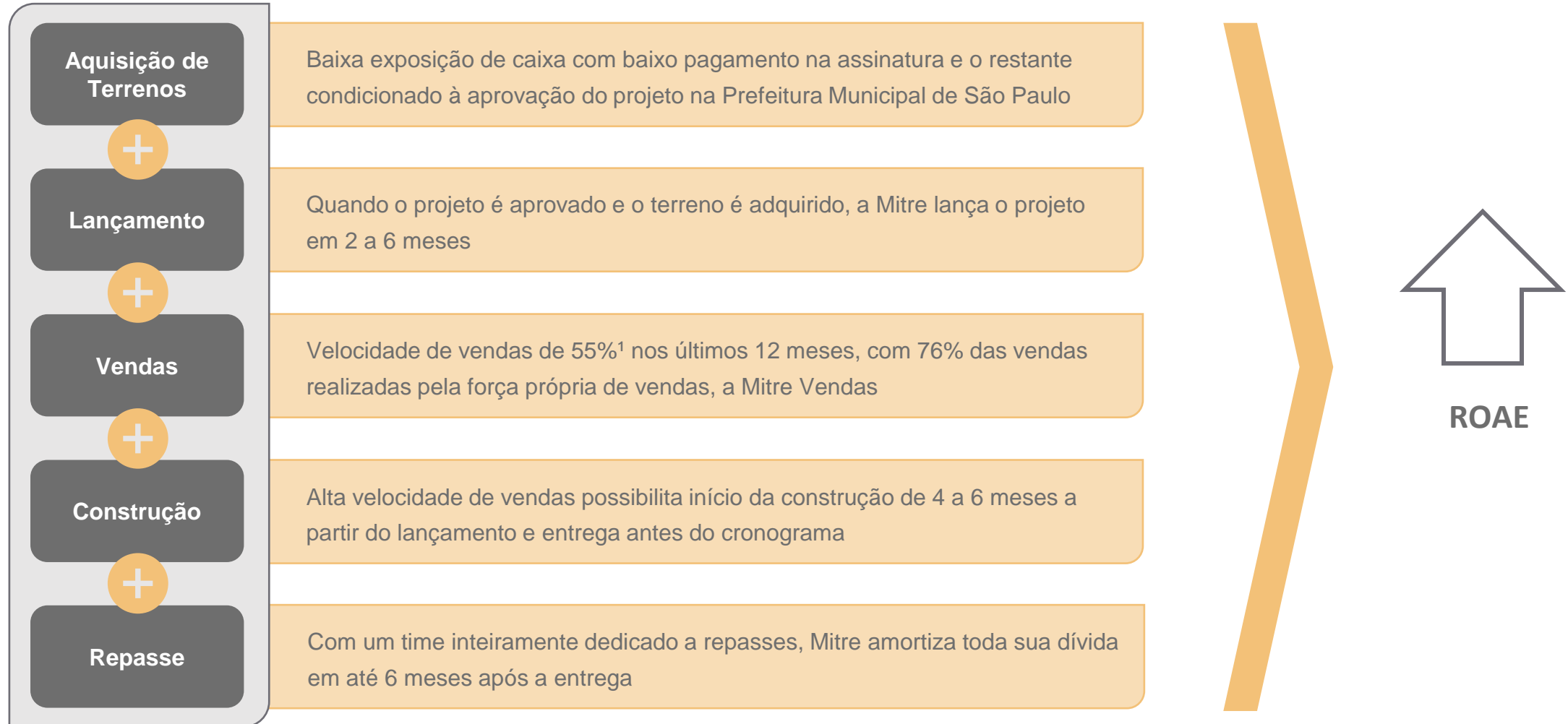
**TOTAL EM VGV POTENCIAL\***  
**R\$5,9 bilhões**

\*data base: Setembro/21



# Estratégia de Alto Giro do Ativo

*O mais alto entre as empresas listadas do setor*



(1) Vendas sobre Oferta dos Últimos Doze Meses em 30 de setembro de 2021



## *Estilo de Vida Mitre*

# Como é Morar em um Haus Mitre?

*Conforto e sofisticação em regiões privilegiadas*



AV. PAULISTA  
1.800 M  
10 MIN. 🚲

PACAEMBU  
350 M  
5 MIN. 🚲

AV. DR. ARNALDO  
300 M  
5 MIN. 🚶

R. OSCAR FREIRE  
110 M  
2 MIN. 🚶

METRÔ SUMARÉ  
250 M  
4 MIN. 🚶

JARDINS  
1.300 M  
5 MIN. 🚗

R. ALVES GUIMARÃES  
150 M  
2 MIN. 🚶

AV. HENRIQUE SCHAUMANN  
650 M  
4 MIN. 🚲

AV. FARIA LIMA  
2.500 M  
9 MIN. 🚲

AV. HEITOR PENTEADO  
450 M  
7 MIN. 🚶

INSTITUTO TOMIE OHTAKE  
2.000 M  
7 MIN. 🚗

VILA MADALENA  
1.500 M  
6 MIN. 🚗

# Como é Morar em um Mitre Raízes?

*Estrutura diferenciada em localizações estratégicas*



**RAÍZES**  
VILA PRUDENTE

Faça um tour virtual pelo apto decorado!

**360°**

Olá, tudo bem?

Você conhece o apartamento decorado do Raízes Vila Prudente?

Caso a resposta seja não, nós temos, no nosso site, um tour virtual que você pode acessar do seu celular ou computador!

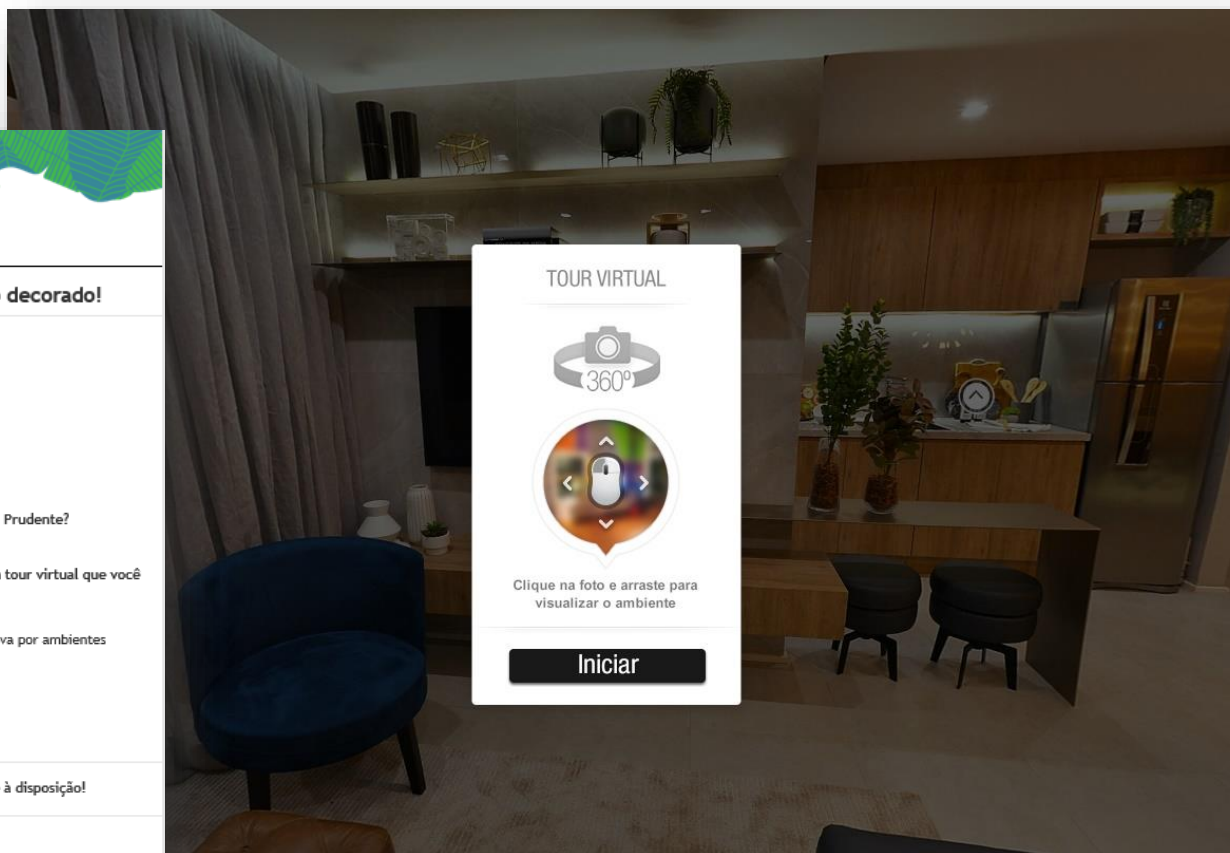
É só clicar no botão abaixo e passear de forma interativa por ambientes como: suíte de casal, living, terraço e cozinha!

**FAZER TOUR VIRTUAL**

Caso tenha dúvidas, nossos consultores estão sempre à disposição!

**FALE CONOSCO VIA CHAT**

Abraços,  
Mitre Realty



Tour Virtual 360° 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



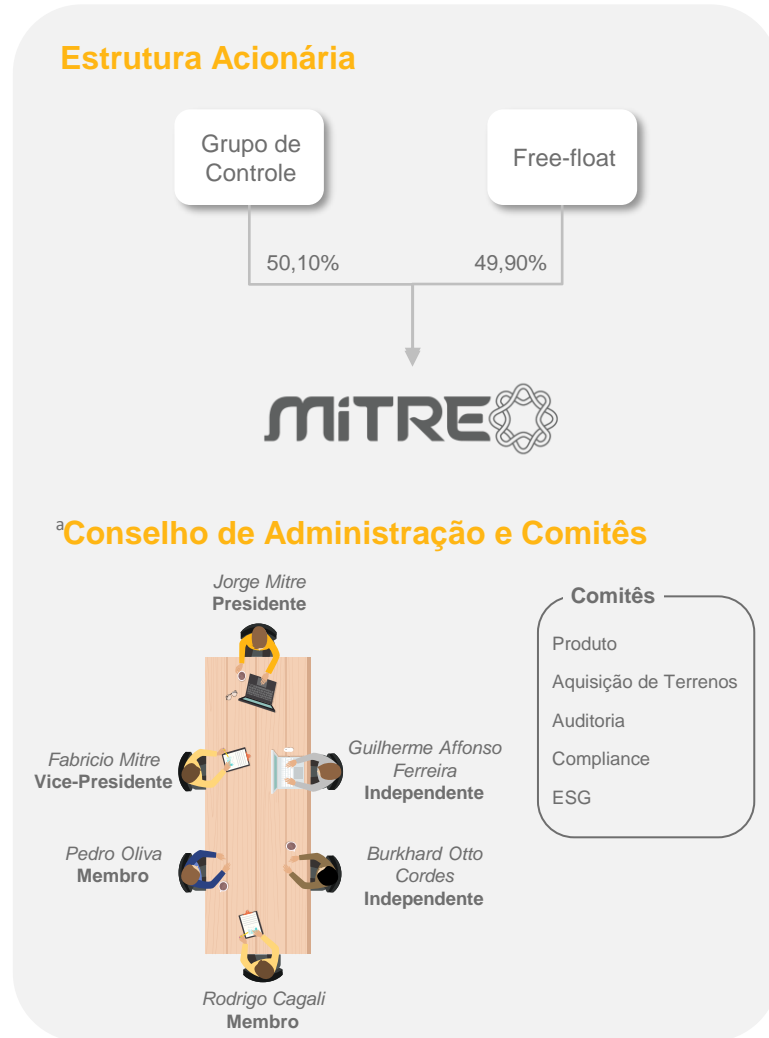
## *Nossa Governança*

# Diretoria Executiva e Conselho de Administração

	<b>Fabrício Mitre</b> <i>CEO</i>
	<b>Rodrigo Cagali</b> <i>CFO &amp; DRI</i>
	<b>Henrique dos Santos</b> <i>Diretor Comercial</i>
	<b>Gustavo Gagliardi</b> <i>Diretor de Engenharia</i>
	<b>Juliana Monteiro</b> <i>Diretora de Produto e Licenciamento</i>
	<b>Thiago Cassa</b> <i>Diretor Jurídico</i>
	<b>Gabriela Canfora</b> <i>Diretora de Novos Negócios</i>

Experiências Anteriores:

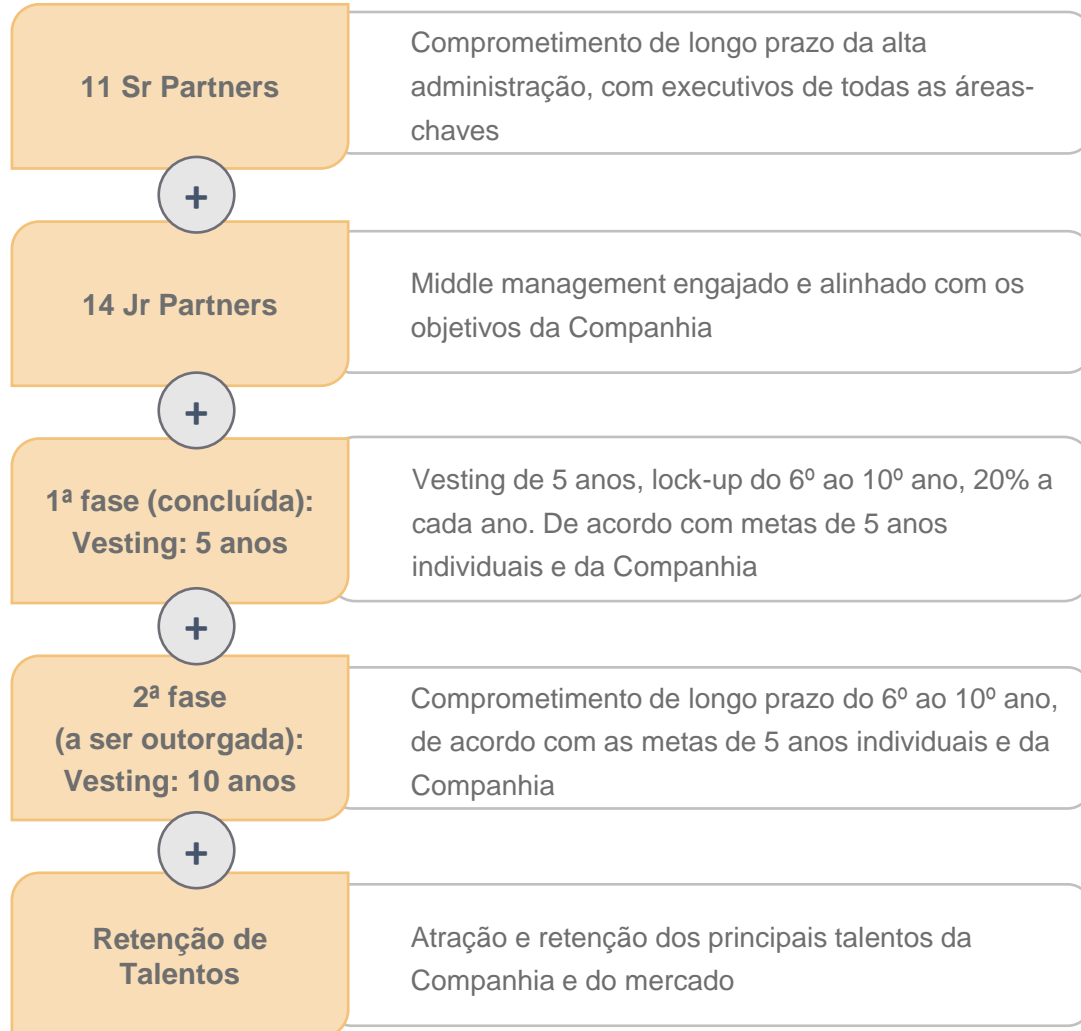
 6 anos	
 20 anos	
 9 anos	
 8 anos	



- Comprometimento com plano de incentivo de longo prazo
- +
- Alinhamento de interesses
- +
- Experiência e histórico no mercado imobiliário
- +
- Time multidisciplinar

# Partnership

*Vantagem competitiva fundamental para crescimento sustentável de longo prazo*







## *Resultados Operacionais*

# Lançamentos 3T21

Lançamento de dois empreendimentos, totalizando R\$290 milhões no trimestre



## Haus Mitre Vila Clementino

VGv: R\$188 milhões  
Unidades: 217  
Lançamento: ago/21  
**% VGv Vendido: 29%**



## Haus Mitre Aclimação

VGv: R\$102 milhões  
Unidades: 119  
Lançamento: ago/21  
**% VGv Vendido: 28%**



# Lançamentos Recentes

Lançamento de R\$369 milhões em Outubro, alcançando R\$1,02 bilhão em lançamentos no ano



## Raízes Vila Mascote

VGv: R\$180 milhões

Unidades: 305

Lançamento: out/21

% VGv Vendido: 22%<sup>1</sup>



## Haus Mitre Jardins

VGv: R\$189 milhões

Unidades: 51

Lançamento: out/21

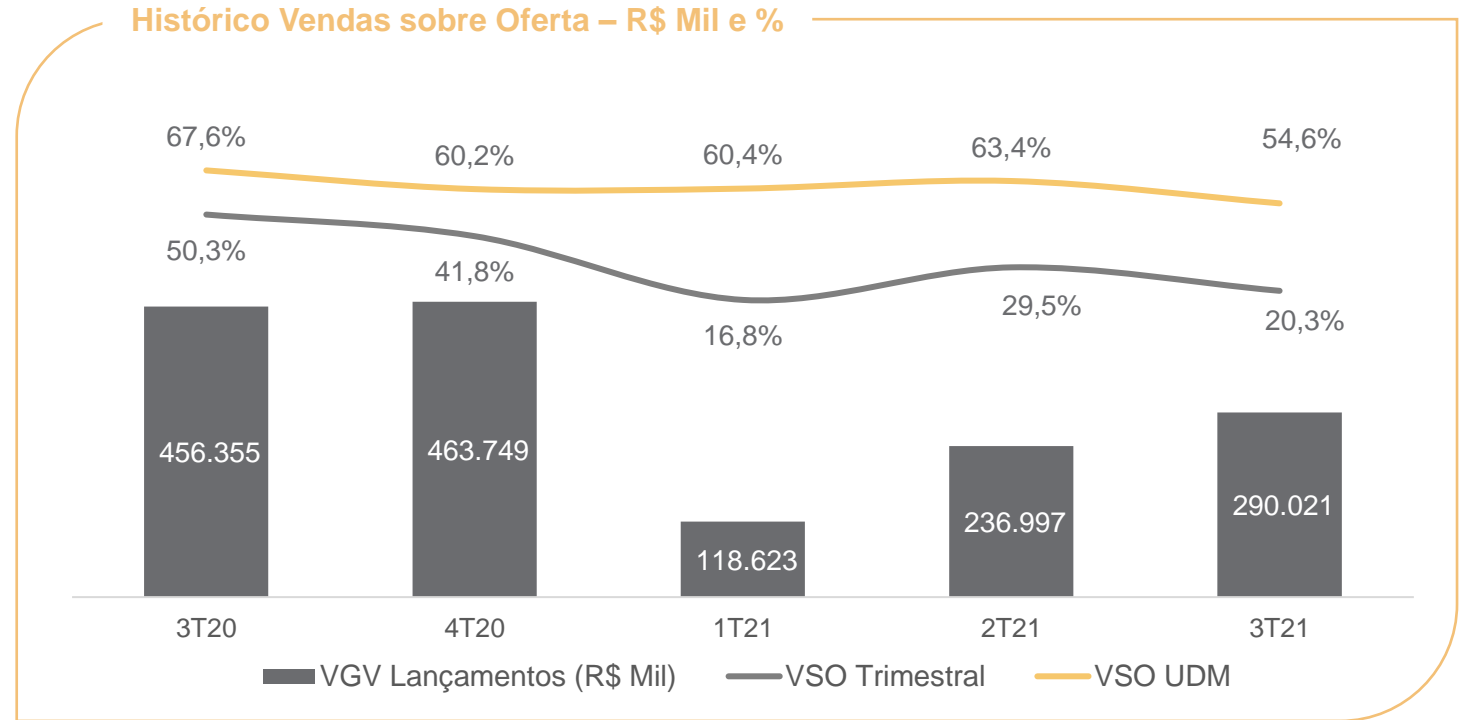
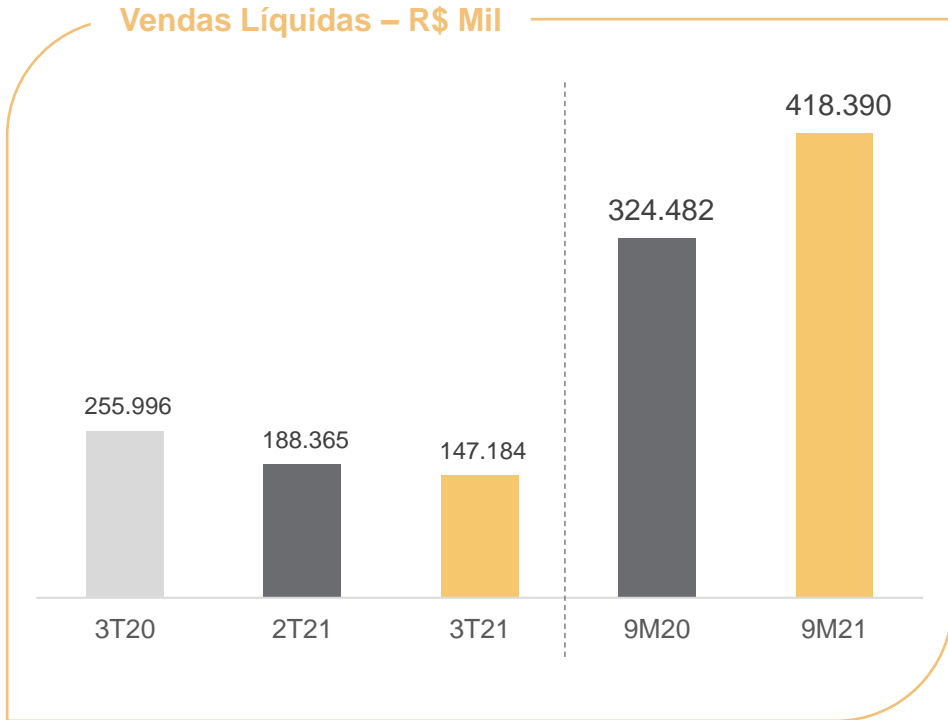
% VGv Vendido: 26%<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Na data desta apresentação

# Vendas Sobre Oferta (VSO) e Vendas Líquidas

Índice VSO no 3T21 de 20,3% e **54,6%** nos últimos doze meses, com Vendas Líquidas de R\$418,4 milhões no ano

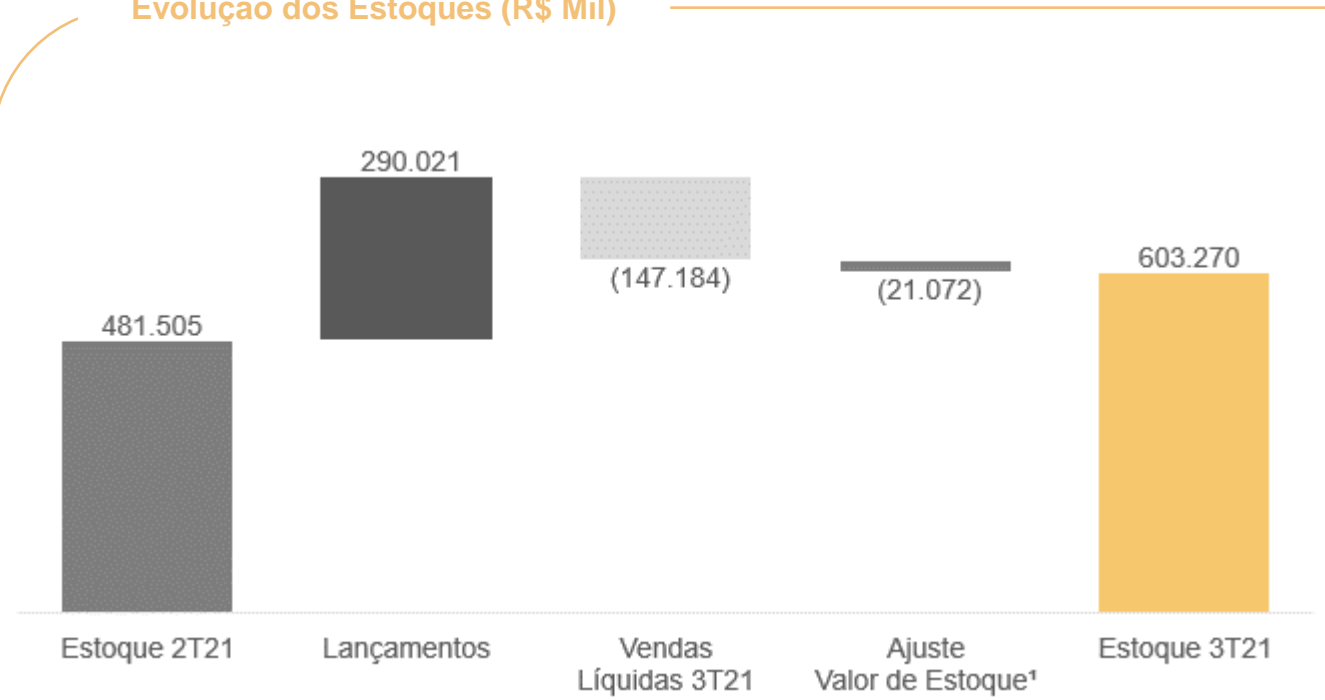


**76%** das vendas realizadas pela *Mitre Vendas*

# Estoque e Banco de Terrenos

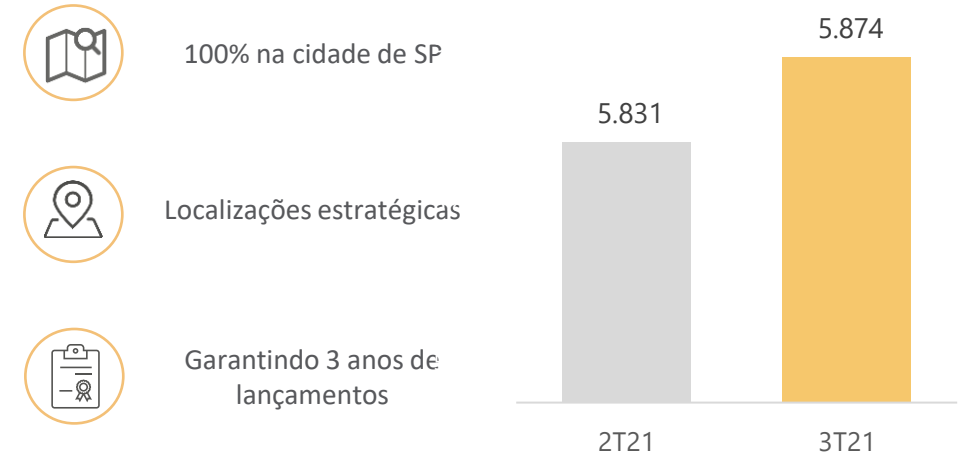
**Estoque de R\$603,3 milhões ao final do 3T21 e banco de terrenos de R\$5,9 bilhões de VGV potencial**

## Evolução dos Estoques (R\$ Mil)



**78% das unidades** são de empreendimentos lançados nos últimos 12 meses e apenas **1% de produtos entregues**

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



Aquisição de **R\$333 milhões** em VGV potencial

<sup>1</sup>Ajuste a valor de mercado do estoque da Companhia em 30 de setembro de 2021, além da diferença entre o valor de tabela das unidades e o valor contratual pactuado com os clientes, consequência, majoritariamente, da antecipação de parcelas.

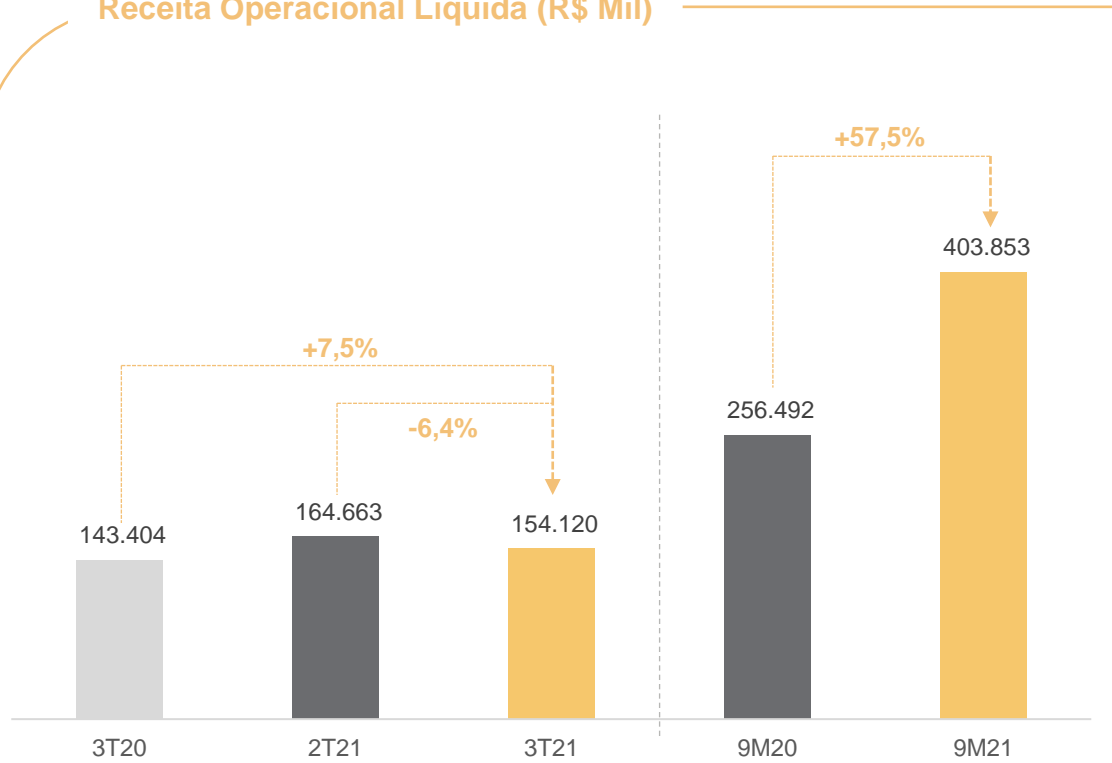


## *Resultados Financeiros*

# Receita Líquida e Margem Bruta

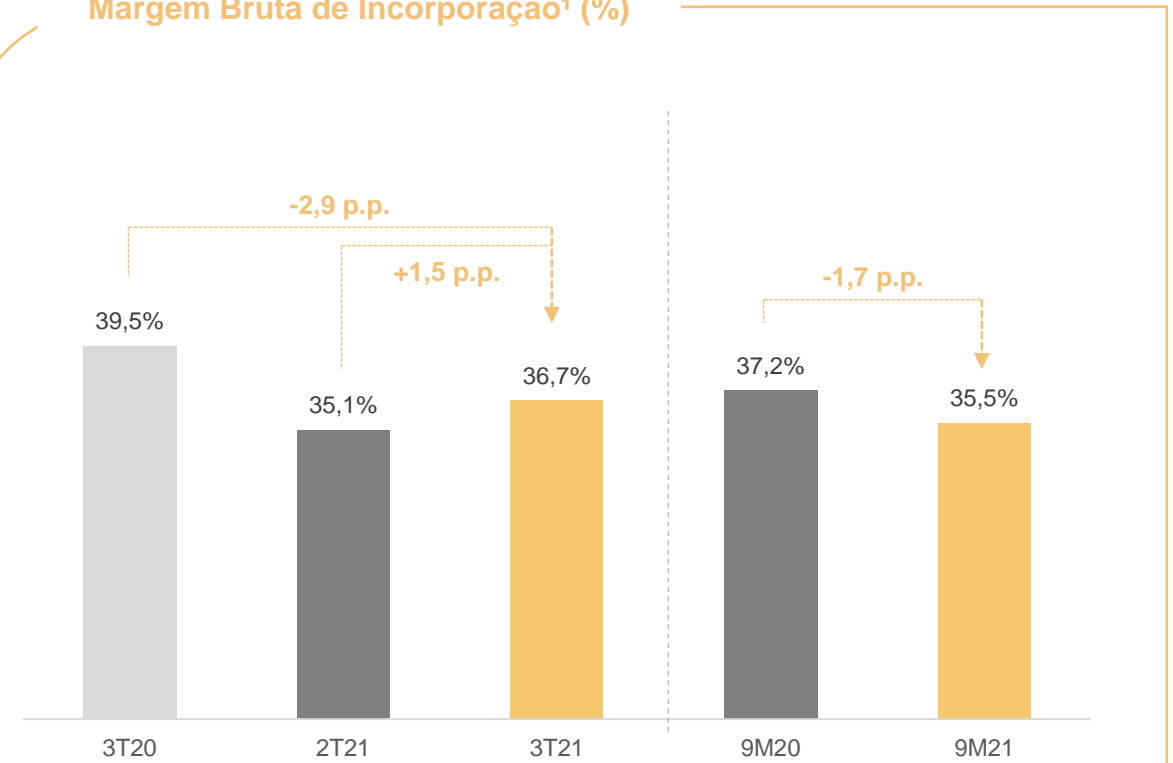
*Ganho de margem bruta de incorporação de 1,5 p.p. vs 2T21, alcançando 36,7%*

Receita Operacional Líquida (R\$ Mil)



Bom desempenho de vendas e evolução física das obras dos projetos em andamento contribuíram para o aumento na receita

Margem Bruta de Incorporação<sup>1</sup> (%)



Margens saudáveis mesmo com revisão de orçamentos para refletir os custos atuais

<sup>1</sup> 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

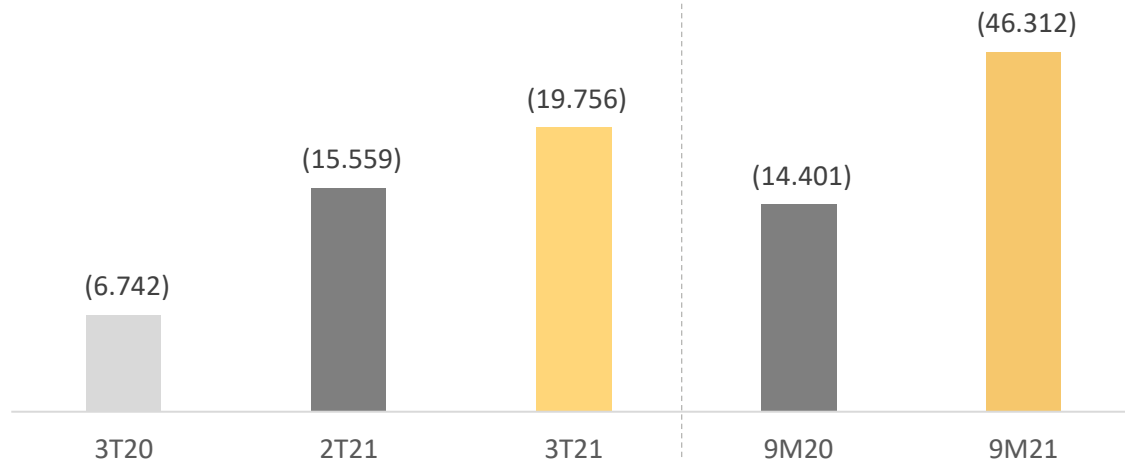
# Despesas Comerciais e Administrativas

Controladas e bem dimensionadas para suportar o crescimento sustentável da Companhia

## Despesas Comerciais (R\$ Mil)

% Despesas Comerciais/VGV lançamento

1,5%    6,6%    6,8%    3,2%    7,2%

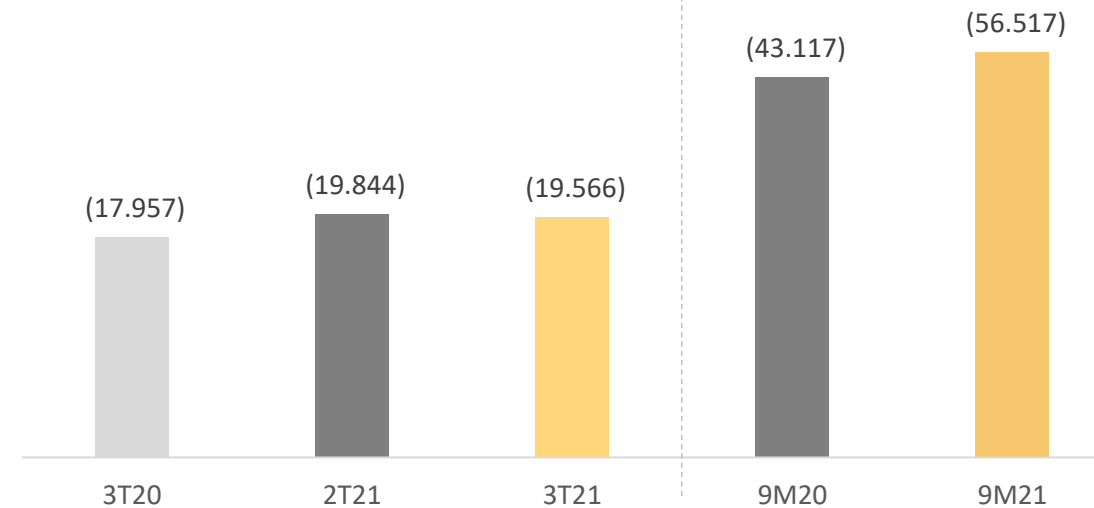


Aumento no volume lançado e preparação da Companhia para os próximos lançamentos, sendo R\$8,7 milhões referentes aos projetos do 4T21

## Despesas Gerais e Administrativas (R\$ Mil)

% Despesas Gerais e Administrativas/VGV lançamento

3,9%    8,4%    6,7%    9,4%    8,8%



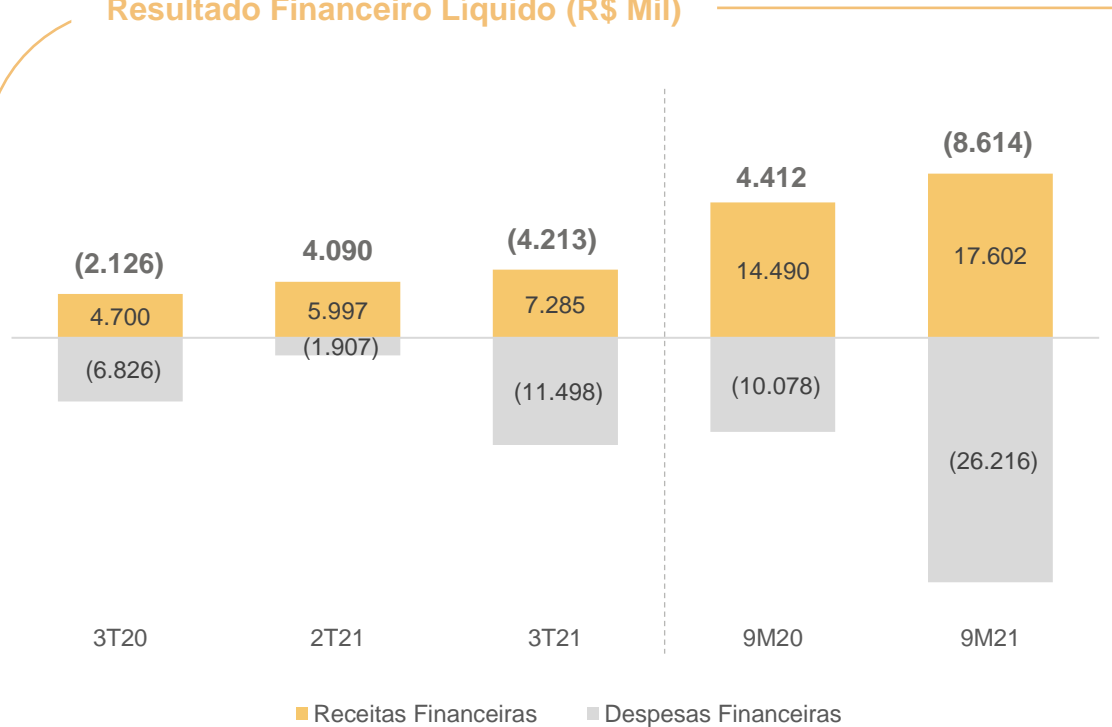
Despesas em linha, reforçando a posição da Companhia de estar entre as empresas mais eficientes do setor



# Resultado Financeiro, Lucro Líquido e ROAE<sup>1</sup>

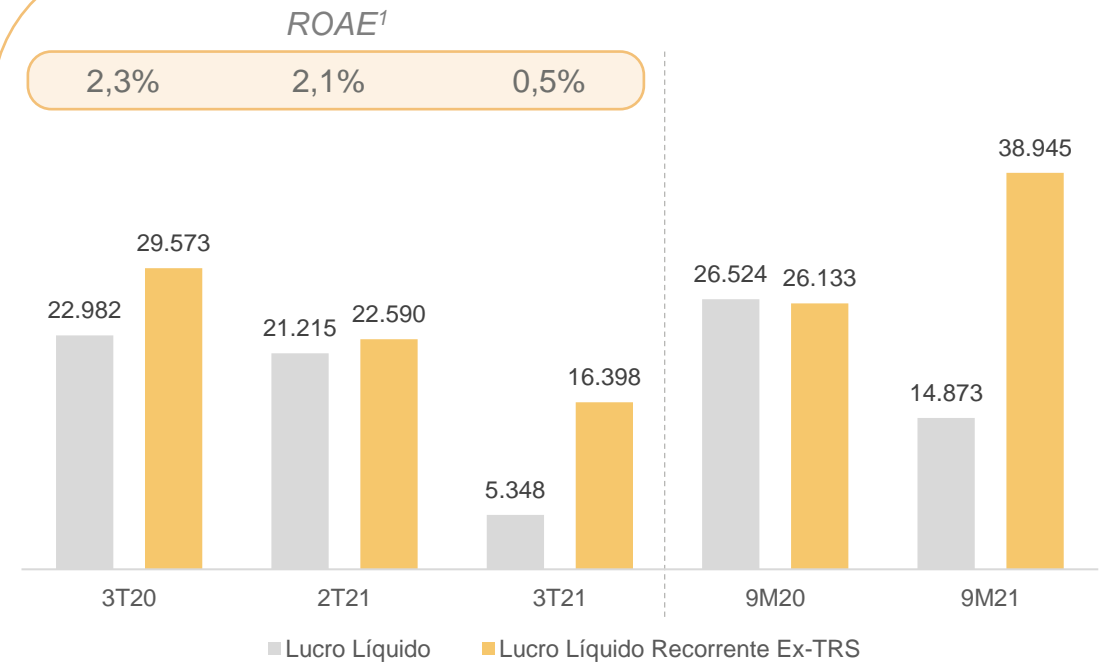
Lucro Líquido Recorrente de R\$ 38,9 MM nos 9M21, 49,0% acima do mesmo período de 2020

## Resultado Financeiro Líquido (R\$ Mil)



Varição do resultado financeiro decorrente da marcação à mercado do TRS, que reflete o preço da ação na data de fechamento de cada trimestre

## Lucro Líquido e ROAE (R\$ Mil)



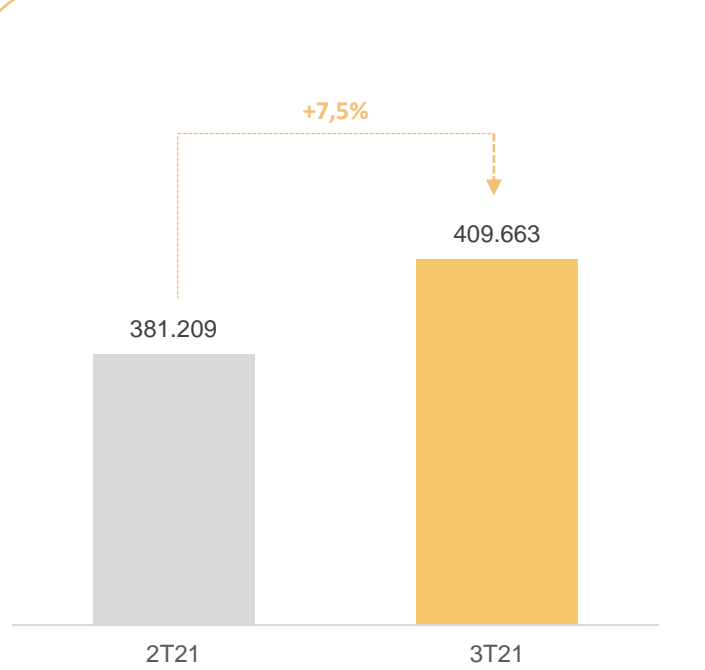
Aumento do lucro líquido recorrente é consequência da eficiência operacional da Companhia e do ganho de preços em seus produtos

<sup>1</sup> ROAE: O ROAE (Return On Average Equity) trimestral é o lucro líquido dividido pela média do Patrimônio Líquido da Companhia nos últimos dois exercícios. Outras empresas podem calcular o ROAE de maneira diferente.

# Recebíveis

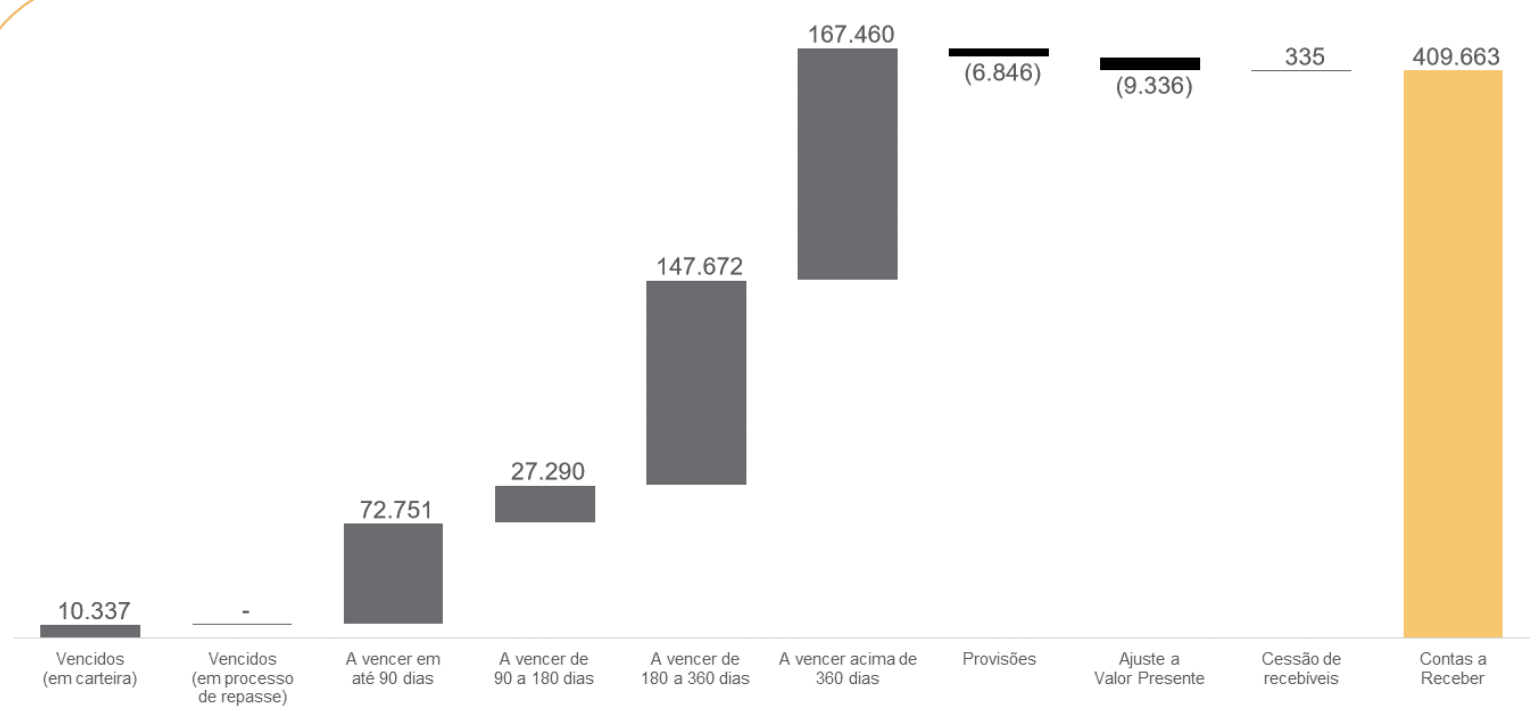
Vendas de estoque e dos lançamentos do trimestre impactaram positivamente os recebíveis da Companhia

Recebíveis (R\$ Mil)



Bom desempenho de vendas dos lançamentos do trimestre e dos produtos em estoque

Composição dos Recebíveis (R\$ Mil)

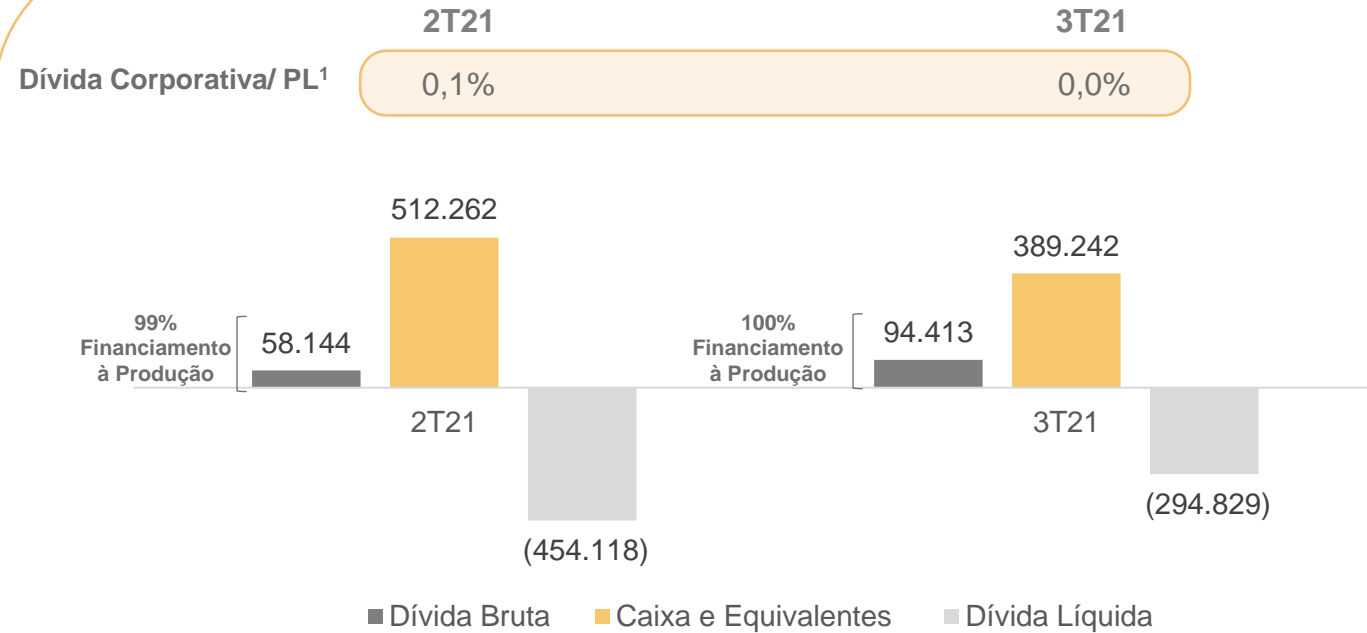


63% dos recebíveis com vencimento no curto prazo

# Liquidez

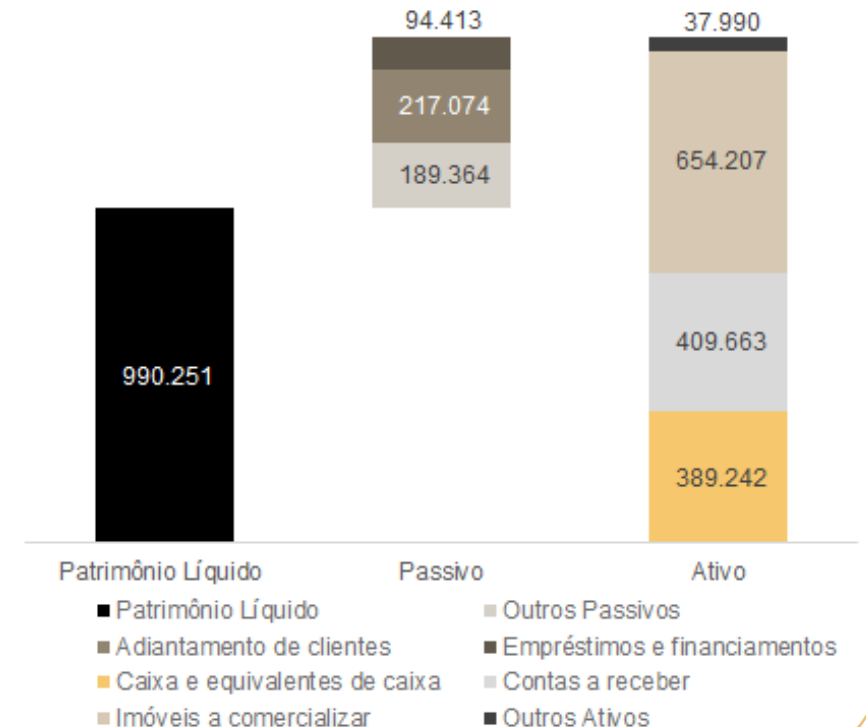
**Financiamentos à Produção (SFH) representam 100% da Dívida Bruta, que está coberta em 425% pelos recebíveis dos próprios empreendimentos**

## Endividamento Líquido (R\$ Mil)



Pagamento diferido e aquisição de terrenos estratégicos causou diminuição do caixa líquido, como previsto no plano de negócios

## Composição do Balanço Patrimonial (R\$ Mil)



<sup>1</sup> O índice de endividamento corporativo é calculado dividindo a dívida corporativa pelo patrimônio líquido ao final do período



## Conclusão

# O que faz a Mitre única?

*Produtos únicos em regiões de média e média-alta renda de alto crescimento na cidade 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**

An aerial view of a modern building's rooftop terrace. The terrace features a large swimming pool with a glass railing, several lounge chairs, and a seating area with tables and chairs. The building's facade is visible in the background, showing a mix of wood and stone textures.

## Contatos

### Relações com Investidores

**Rodrigo Coelho Cagali**

*CFO e DRI*

**Giancarlo D'Elia Denapoli**

**Caio Perri Lima**

**Stefano Sé Stampacchio**

**Visite nosso site**

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

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

Tel.: +55 (11) 4810-0582