

São Paulo, 22 de julho de 2022 – Pacaembu Construtora S.A. (“Companhia” ou “Pacaembu”), uma das principais construtoras e incorporadoras do país com foco no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares do programa “Casa Verde e Amarela”, anuncia hoje sua prévia de resultados operacionais do segundo trimestre de 2022 e primeiro semestre do ano. Os dados divulgados nesta prévia estão sujeitos à revisão da auditoria e eventual alteração.

PACAEMBU APRESENTA CRESCIMENTO NAS VENDAS LÍQUIDAS E NOS LANÇAMENTOS NO 2T22 E NO 1S22



Vendas Líquidas	
1S22: R\$ 469,8 milhões	(+84,2% sobre 1S21)
2T22: R\$ 227,9 milhões	(+60,5% sobre 2T21)

Lançamentos	
1S22: R\$ 442,9 milhões	(+45,5% sobre 1S21)
2T22: R\$ 226,0 milhões	(+150,8% sobre 2T21)

VSO	
1S22: 67,0%	(-0,8 p.p. sobre 1S21)
2T22: 49,6%	(-4,4 p.p. sobre 2T21)



Empresa Certificada Great Place to Work



5 vezes campeã no setor de Construção Imobiliária Isto É Dinheiro

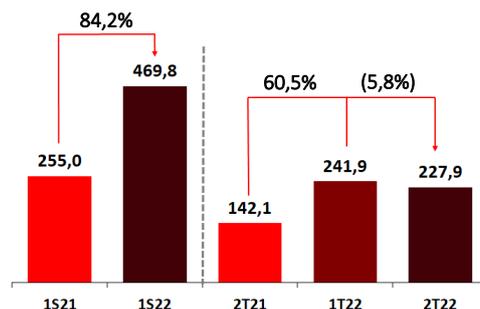


Destaque nas 1.000 Maiores Empresas do País Valor Econômico

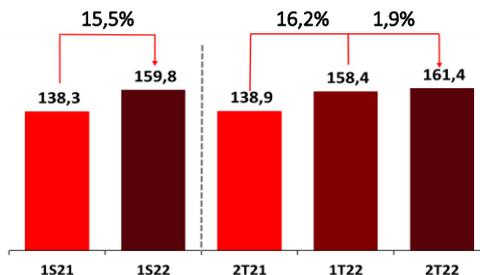
DESTAQUES

- ✓ Recebemos pelo quinto ano consecutivo o selo Great Place to Work, certificação válida até maio de 2023.
- ✓ O 1S22 foi o melhor primeiro semestre em Vendas Líquidas nos últimos 4 anos. Foram 3.468 unidades vendidas (+66,8% sobre o 1S21) com VGV de R\$ 469,8 milhões (+84,2% sobre o 1S21). No 2T22 foram 1.625 unidades com VGV de R\$ 227,9 milhões, crescimento de 60,5% sobre o VGV do 2T21.
- ✓ No 1S22 as vendas apresentaram preços médios 100% CVA (*) de R\$ 159,8 mil (+15,5% sobre o 1S21).
- ✓ A VSO no 1S22 alcançou 67,0%, sendo 0,8 ponto percentual inferior ao registrado no 1S21.
- ✓ O crescimento do volume de vendas, mesmo com a elevação dos preços, atesta a resiliência do mercado de atuação da Pacaembu.
- ✓ Os Lançamentos no 1S22 alcançaram 2.996 unidades (+28,6% sobre o 1S21) com VGV de R\$ 442,9 milhões (+45,5% sobre o 1S21). No 2T22 foram 1.269 unidades lançadas com VGV de R\$ 226,0 milhões, elevação de 150,8% sobre o VGV do 2T21.

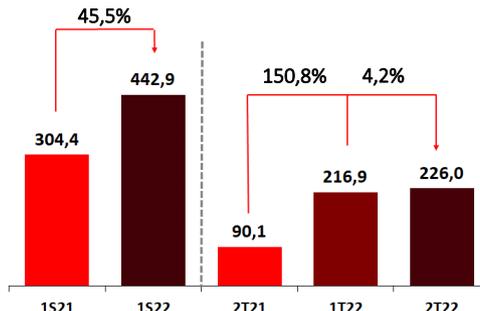
VENDAS LÍQUIDAS (R\$ Milhões)



VENDAS - PREÇOS MÉDIOS 100% CVA (*) (R\$ Mil)



LANÇAMENTOS (R\$ Milhões)



(*) considerando projetos enquadrados no programa Casa Verde e Amarela.

PREMIAÇÃO

Em maio recebemos pelo quinto ano consecutivo o selo Great Place to Work, válido até maio de 2023. A certificação identifica as organizações que possuem os melhores lugares para trabalhar em todo o mundo.



LANÇAMENTOS

No 1S22, lançamos 18 fases comerciais totalizando 2.996 unidades (+28,6% sobre o 1S21), correspondendo a um VGV Pacaembu de R\$ 442,9 milhões (+45,5% sobre o 1S21). O preço médio 100% CVA (incluindo o valor do terreno pertencente a terceiros) no 1S22 atingiu R\$ 150,8 mil com evolução de 11,5% em relação ao 1S21.

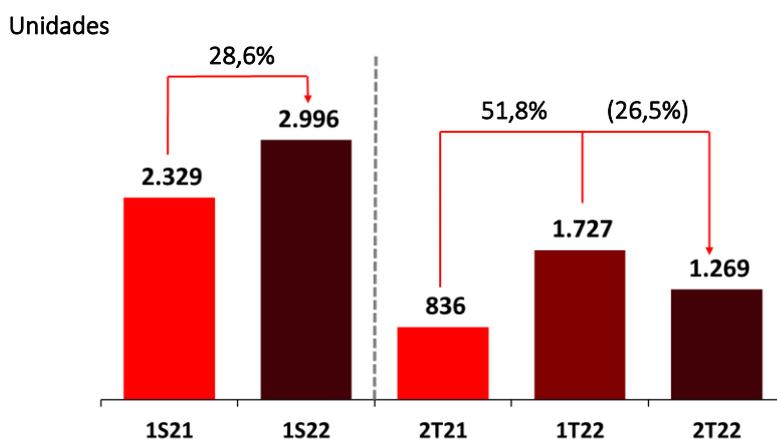
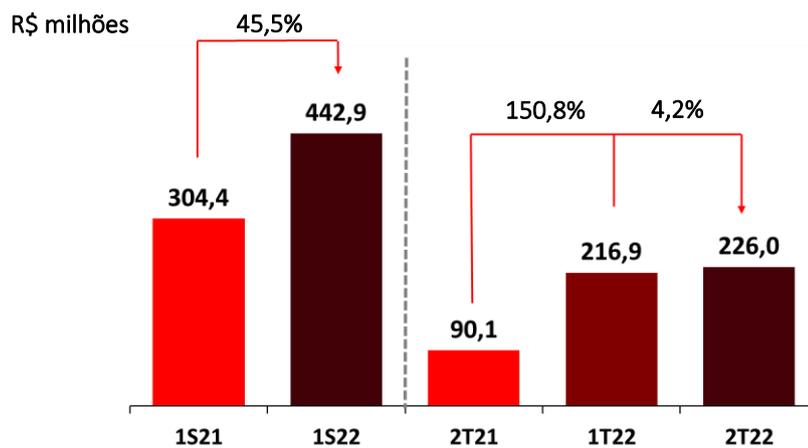
No 2T22, lançamos 9 fases comerciais totalizando 1.269 unidades (+51,8% sobre o 2T21), correspondendo a um VGV Pacaembu de R\$ 226,0 milhões (+150,8% sobre o 2T21). O preço médio 100% CVA (incluindo o valor do terreno pertencente a terceiros) no 2T22 atingiu R\$ 159,0 mil com evolução de 18,5% em relação ao 2T21.

Lançamentos Comerciais ⁽¹⁾	1S22	1S21	A/A (%)	2T22	1T22	T/T (%)	2T21	A/A (%)
Número de Fases de Empreendimentos	18	13	38,5%	9	9	0,0%	5	80,0%
VGV Pacaembu (em R\$ milhões)	442,9	304,4	45,5%	226,0	216,9	4,2%	90,1	150,8%
VGV 100% ^(*) (em R\$ milhões)	501,1	355,3	41,0%	250,1	250,9	-0,3%	109,1	129,3%
Quantidade de Unidades	2.996	2.329	28,6%	1.269	1.727	-26,5%	836	51,8%
Preço Médio Pacaembu (em R\$ mil)	147,8	130,7	13,1%	178,1	125,6	41,8%	107,8	65,2%
Preço Médio 100% ^(*) (em R\$ mil)	167,2	152,5	9,6%	197,1	145,3	35,6%	130,5	51,0%
Preço Médio 100% CVA ^(**) (em R\$ mil)	150,8	135,2	11,5%	159,0	145,7	9,1%	134,2	18,5%

(1) inclui unidades habitacionais e lotes comerciais

(*) valor total incluindo o valor do terreno pago diretamente ao proprietário pela Caixa Econômica Federal

(**) valor total incluindo o valor do terreno e considerando empreendimentos vinculados ao programa CVA



Destaques nos Lançamentos no 1S22

Tatuí Caguassu (Residencial Nova Tatuí)

Lançamos em janeiro o módulo 2 do empreendimento na cidade de Tatuí/SP, com 174 unidades (R\$ 24,0 milhões em VGV), sendo vendido 152 unidades (87,4% do total) nos 3 primeiros meses de comercialização.



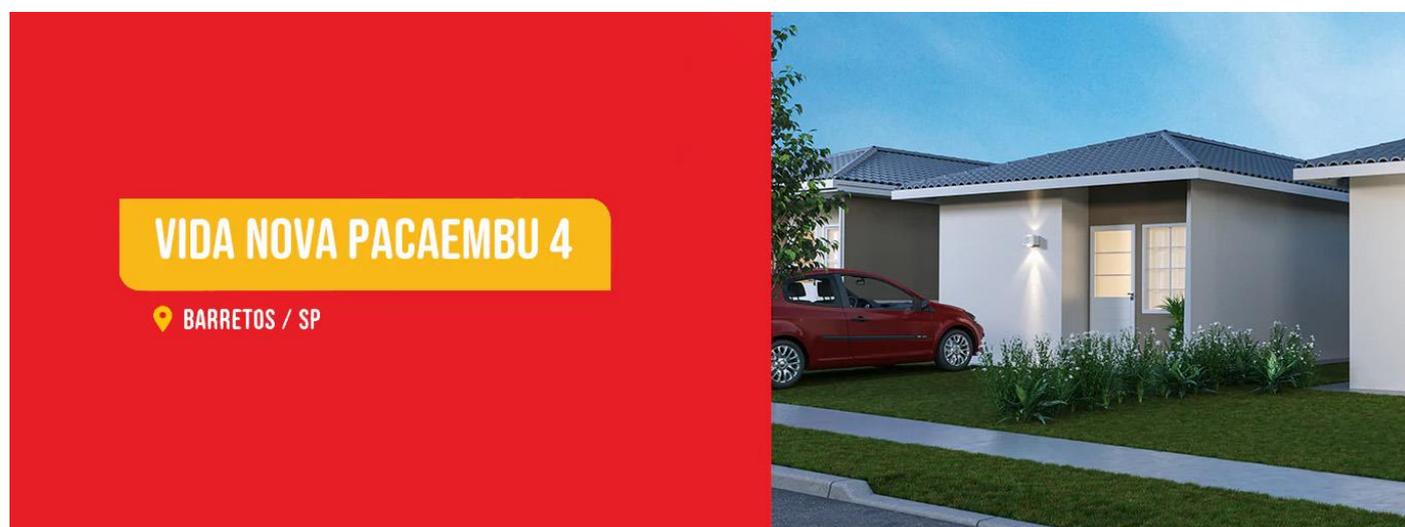
Lins Junqueira 3 (Vida Nova Lins 3)

Lançamos em janeiro o módulo 2 na cidade de Lins/SP, com 154 unidades (R\$ 18,5 milhões em VGV), sendo vendido 134 unidades (87,0% do total) nos 3 primeiros meses de comercialização. O módulo 1 lançado em dezembro já foi 100% vendido no 1S22



Barretos 4 Reparcelamento (Vida Nova Pacaembu 4)

Lançamos em março o primeiro módulo do empreendimento localizado na cidade de Barretos/SP, com 312 unidades (R\$ 41,0 milhões em VGV), sendo vendido 220 unidades (70,5% do total) já no mês de lançamento.



Presidente Prudente 3 (Vida Nova Pacaembu 3)

Lançamos em maio o primeiro módulo do empreendimento localizado na cidade de Presidente Prudente/SP, com 214 unidades (R\$ 33,7 milhões em VGV), sendo vendido 150 unidades (70,1% do total) nos 2 primeiros meses de comercialização.



VENDAS LÍQUIDAS

No 1S22, foram 3.468 unidades vendidas (+66,8% sobre o 1S21) com VGV Pacaembu de R\$ 469,8 milhões (+84,2% sobre o 1S21). O preço médio 100% CVA (incluindo o valor do terreno pertencente a terceiros) no 1S22 atingiu R\$ 159,8 mil com evolução de 15,5% em relação ao 1S21.

No 2T22, foram 1.625 unidades vendidas (+44,4% sobre o 2T21) com VGV Pacaembu de R\$ 227,9 milhões (+60,5% sobre o 2T21). O preço médio 100% CVA (incluindo o valor do terreno pertencente a terceiros) no 2T22 atingiu R\$ 161,4 mil com evolução de 16,2% em relação ao 2T21.

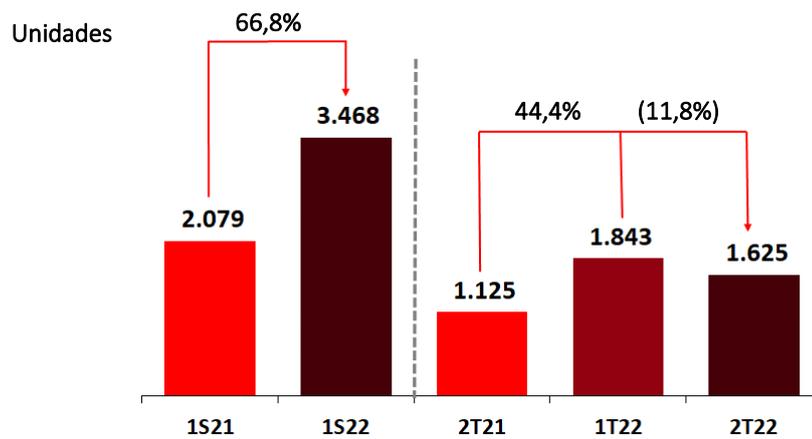
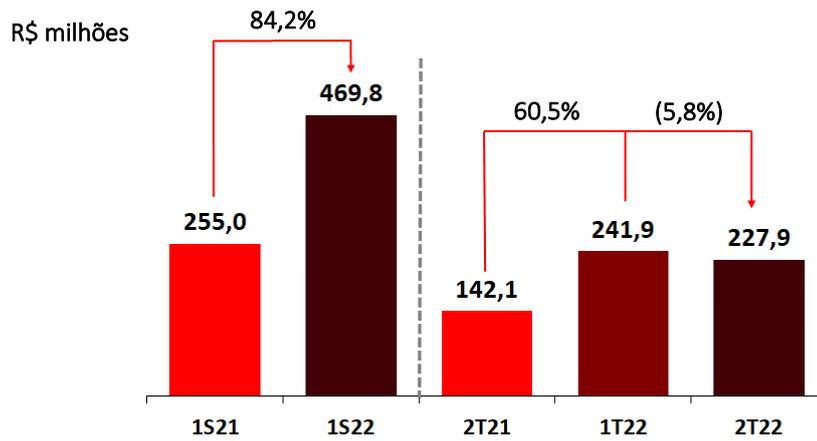
Salientamos que nossas vendas são reconhecidas contabilmente somente após a contratação do financiamento pelo mutuário (comprador) junto à Caixa Econômica Federal. Temos o projeto Fenhouse que não se enquadra no programa Casa Verde e Amarela e que possui modalidade de venda através de CCV (sem financiamento pelo mutuário junto ao agente financeiro).

Vendas Líquidas ⁽¹⁾	1S22	1S21	A/A (%)	2T22	1T22	T/T (%)	2T21	A/A (%)
VGV Pacaembu (em R\$ milhões)	469,8	255,0	84,2%	227,9	241,9	-5,8%	142,1	60,5%
VGV 100% ^(*) (em R\$ milhões)	575,4	296,9	93,8%	278,0	297,4	-6,5%	167,6	65,8%
Número de unidades	3.468	2.079	66,8%	1.625	1.843	-11,8%	1.125	44,4%
Preço Médio Pacaembu (em R\$ mil)	135,5	122,7	10,4%	140,3	131,2	6,9%	126,3	11,1%
Preço Médio 100% ^(*) (em R\$ mil)	165,9	142,8	16,2%	171,1	161,4	6,0%	149,0	14,8%
Preço Médio 100% CVA ^(**) (em R\$ mil)	159,8	138,3	15,5%	161,4	158,4	1,9%	138,9	16,2%

(1) inclui unidades habitacionais e lotes comerciais

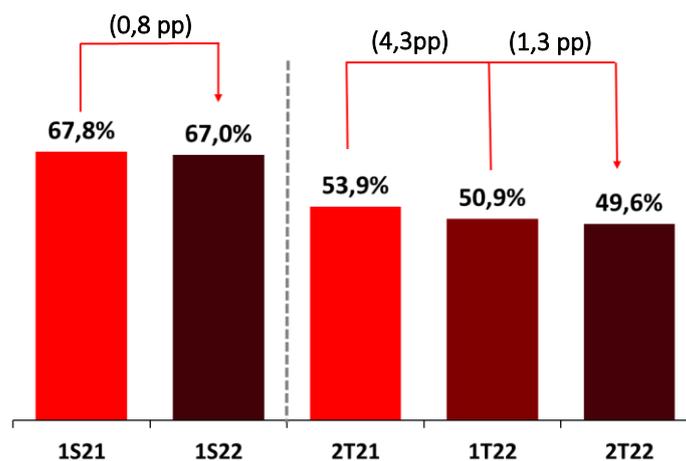
(*) valor total incluindo o valor do terreno pertencente a terceiros

(**) valor total incluindo o valor do terreno e considerando empreendimentos vinculados ao programa CVA



VELOCIDADE SOBRE A OFERTA - VSO

No 1S22 a VSO foi de 67,0%, sendo a 0,8pp inferior ao 1S21 e no 2T22 foi 49,6%, sendo 4,3% menor que o 2T21.



UNIDADES ENTREGUES

No 1S22 foram entregues 1.587 unidades, diminuição de 49,2% sobre o 1S21, devido ao menor volume de empreendimentos entregues.

No 2T22 foram entregues 1.283 unidades, redução de 58,9% sobre o 2T21, devido ao menor volume de empreendimentos entregues.

Empreendimentos Entregues	1S22	1S21	A/A (%)	2T22	1T22	T/T (%)	2T21	A/A (%)
Quantidade de empreendimentos	3	5	-40,0%	2	1	100,0%	5	-60,0%
Número de unidades habitacionais	1.587	3.123	-49,2%	1.283	304	322,0%	3.123	-58,9%
VGv (em R\$ milhões)	187,6	372,1	-49,6%	154,5	33,1	366,8%	372,1	-58,5%
Nº unidades habitacionais entregues na história da Companhia	67.307	61.376	9,7%	67.307	66.024	1,9%	61.376	9,7%

ESTOQUES

Ao final do 2T22 nossos estoques totalizaram 1.500 unidades, sendo 1.489 unidades com obras em andamento, ou seja, 99,3% das unidades estão em fase de construção. As 11 unidades com obras concluídas, são lotes comerciais, normalmente comercializados ao final do projeto. O valor de mercado dos estoques correspondeu a R\$ 242,1 milhões.

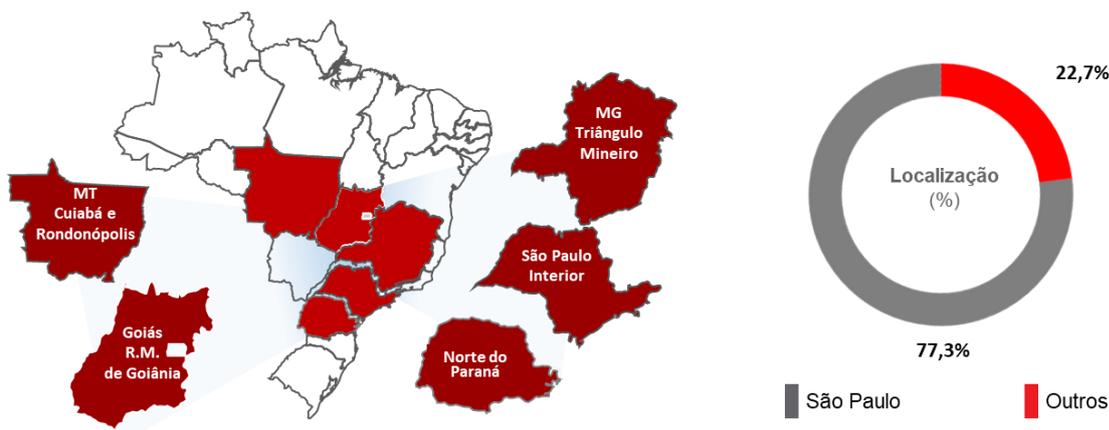
Estoques	2T22	
	Unidades	R\$ milhões
Obras em Andamento	1.489	241
Obras Concluídas	11	1,2
Total	1.500	242,1

LANDBANK

O Landbank no 1S22 totalizou 71.552 unidades com VGv estimado de R\$ 9,8 bilhões, sendo 4,2% superior ao 1S21.

Landbank	1S22	1S21	A/A (%)	2T22	1T22	T/T (%)	2T21	A/A (%)
Número de Unidades	71.552	74.924	-4,5%	71.552	77.325	-7,5%	74.924	-4,5%
VGv (em R\$ milhões)	9.781,4	9.391,1	4,2%	9.781,4	10.049,3	-2,7%	9.391,1	4,2%
Preço Médio (R\$ mil)	136,7	125,3	9,1%	136,7	130,0	5,2%	125,3	9,1%

O mapa a seguir demonstra a localização do nosso landbank.

Posição no 1S22**PERFIL CORPORATIVO**

Fundada em 1991, a Pacaembu é atualmente uma das maiores especialistas no desenvolvimento e construção em grande escala de casas térreas, padronizadas e não geminadas, em empreendimentos horizontais e abertos, em bairros planejados com infraestrutura completa, na sua maioria localizados em municípios do interior do estado de São Paulo.

Em outubro de 2020, lançamos no município de Trindade no estado de Goiás, nosso primeiro projeto fora do estado de São Paulo.

Em 2021, iniciamos nossa expansão de atividades para a região Sul com o lançamento de empreendimentos nas cidades de Londrina/PR, Ponta Grossa/PR e Araçongas/PR.

Assim, ao longo de sua existência, a Companhia lançou projetos localizados em cerca de 47 cidades, sendo 43 no estado de São Paulo, 3 no Paraná e 1 em Goiás.

A Pacaembu concentra seus esforços no programa “Casa Verde e Amarela” do Governo Federal, pois enxerga grande oportunidade de crescimento e baixo risco de inadimplência em razão da estrutura do Programa e do modelo de concessão do crédito imobiliário, através do qual o financiamento das unidades vendidas é realizado pela Caixa Econômica Federal no ato da venda (mesmo no caso de unidades na planta), por meio dos recursos do Fundo de Garantia sobre o Tempo de Serviço (“FGTS”), eliminando as possibilidades de distrato.

Seus projetos arquitetônicos, envolvem o planejamento, aprovação e execução de grandes bairros residenciais planejados com infraestrutura completa, inclusive com ruas asfaltadas, rede de água e esgoto, iluminação e casas térreas não geminadas. Esses projetos também contam com áreas destinadas à exploração comercial, assim como um conjunto de equipamentos públicos capazes de atender as demandas da população local, tais como: (i) escolas, (ii) creches, (iii) postos de saúde, (iv) centros de assistência social e (v) espaços para prática desportiva, reforçando a atratividade do produto. A Companhia acredita que essas características são um diferencial importante para o mercado em que atua, fazendo com que os seus produtos tenham alta demanda, permitindo imprimir altas velocidades de vendas e rápido ciclo de construção.