



## PRÉVIA OPERACIONAL | 3T23

### DESTAQUES

- 🔗 **Vendas brutas atingem R\$ 332 milhões no 3T23, crescimento de 57,8% no comparativo com 3T22 e totalizando R\$ 840 milhões no acumulado anual, evolução de 37,5% frente 9M22.**
- 🔗 **Vendas Líquidas do trimestre somaram R\$ 300 milhões, terceiro melhor trimestre da empresa e representando 82,2% de aumento em relação ao 3T22. No acumulado anual atingimos R\$ 727 milhões, superando em 43,3% o desempenho do mesmo período em 2022.**
- 🔗 **Lançamentos do trimestre totalizaram R\$ 524 milhões, representando R\$ 944 milhões no acumulado de 2023, com destaque para o projeto GIO que já se encontra com 53% vendido.**
- 🔗 **Estoque pronto de apenas 35 unidades, representando apenas 1,4% do VGV em 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@mitreality.com.br](mailto:ri@mitreality.com.br)  
Tel.: +55 (11) 4810-0582  
Website: <https://ri.mitreality.com.br>

### Destques Operacionais

Destques	3T23	3T22	Var. %	2T23	Var. %	9M23	9M22	Var. %
Lançamentos Totais (Unidades)	232	607	-61,8%	274	-15,3%	1.351	1.172	15,3%
Lançamentos Totais VGV Mitre (R\$ Mil)	523.925	547.766	-4,4%	104.044	403,6%	944.430	789.022	19,7%
Lançamentos Totais VGV Mitre Ex-Comissão (R\$ Mil) <sup>1</sup>	491.704	514.078	-4,4%	97.646	403,6%	886.347	740.497	19,7%
Vendas Sobre Oferta (VSO) (VGV)	13,4%	9,9%	3,6 p.p.	10,0%	3,4 p.p.	31,4%	35,5%	-4,1 p.p.
Vendas Sobre Oferta Últimos Doze Meses (VSO) (VGV)	34,8%	34,5%	0,2 p.p.	34,7%	0,1 p.p.	34,8%	34,5%	0,2 p.p.
Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)	352	250	40,8%	405	-13,1%	1.233	815	51,3%
Vendas Líquidas VGV (Ex-Comissões e Distratos) (R\$ Mil)	300.088	164.707	82,2%	184.935	62,3%	727.389	507.633	43,3%
Entregas (Unidades)	-	255	-	-	-	786	255	208,2%
Estoques EoP (Final do Período)	2.583	2.238	15,4%	2.703	-4,4%	2.583	2.238	15,4%
VGV em Estoque EoP (Final do Período)	1.834.688	1.594.183	15,1%	1.661.970	10,4%	1.834.688	1.594.183	15,1%

<sup>1</sup>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%. <sup>2</sup>Estoque ajustado para excluir o efeito de comissões.

São Paulo, 09 de outubro 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 2023 (3T23). Esses resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

## I Lançamentos 3T23

### MEC I GIO – Alameda Gabriel Monteiro da Silva

O GIO é o nosso segundo empreendimento da linha Mitre Exclusive Collection (MEC), localizado no coração dos Jardins, que conta com uma vista panorâmica para o Jardim Europa. A proposta de valor entregue pelo GIO se refletiu em seu excelente desempenho: 52,7% das unidades residenciais do projeto vendidas no primeiro trimestre de vendas.

O empreendimento possui 30 unidades residenciais, 68 unidades *Luxury Apartments* e 2 lojas. A linha Mitre Exclusive Collection traz para as unidades o conceito de *hospitality*, agregando serviços de padrão similar ao encontrado nas melhores redes de hotelaria como, por exemplo, o serviço de concierge e governança, que também poderão ser usufruídos pelas unidades residenciais.



**MEC I GIO**  
Alameda Gabriel Monteiro da  
Silva, 121  
Jardins – São Paulo  
VGV<sup>1</sup>: R\$ 220 milhões  
VGV Vendido<sup>1</sup>: 52,7%  
Unidades: 100  
Lançamento: Ago/23

(1) Referente às unidades residenciais lançadas.

## Haus Mitre I Essência Brasileira (Capote Valente)

Na última semana de setembro lançamos na rua Capote Valente, em Pinheiros, um novo projeto da linha Haus, o Essência Brasileira, que conta com VGV de R\$ 304 milhões distribuído em 200 unidades, partindo de 25m<sup>2</sup> até 164m<sup>2</sup>. Este projeto foi inspirado na elegância despretensiosa do litoral brasileiro e que deverá ser vista também em futuros projetos da Companhia. Com poucos dias o Essência Brasileira já mostrou um indicativo de sucesso em sua proposta, tendo sido 11,9% vendido em menos de uma semana. O empreendimento ficará próximo ao já entregue e 100% vendido Haus Mitre Pinheiros.



**Haus Mitre I Essência Brasileira**  
Rua Capote Valente, 862  
Pinheiros – São Paulo  
VGV: R\$ 304 milhões  
VGV Vendido: 11,9%  
Unidades: 200  
Lançamento: 23/Set/23

## I Lançamento 4T23

### Haus Mitre Edition NY (Michigan)

Com muita satisfação e após grande expectativa, abrimos no início do mês de outubro nosso stand de vendas do Haus Mitre Edition NY, maior projeto da Mitre a ser lançado até então, com VGV estimado de R\$ 790 milhões. Concebido para transmitir a atmosfera da cidade de Nova York, o projeto é assinado por renomados escritórios de arquitetura e paisagismo e localizado em área nobre do Brooklin, na rua Michigan. O empreendimento contará com três torres, sendo duas com *residences* de até 217m<sup>2</sup> com VGV de R\$ 624 milhões e outra com unidades studio a partir de 22m<sup>2</sup>, a ser lançada posteriormente.



**Haus Mitre I Edition NY**  
 Rua Michigan, 968  
 Brooklin – São Paulo  
 VGV: R\$ 624 milhões  
 Unidades: 493 nas torres  
*residences* (317 torre studios)  
 Lançamento: 4T23

## I Vendas

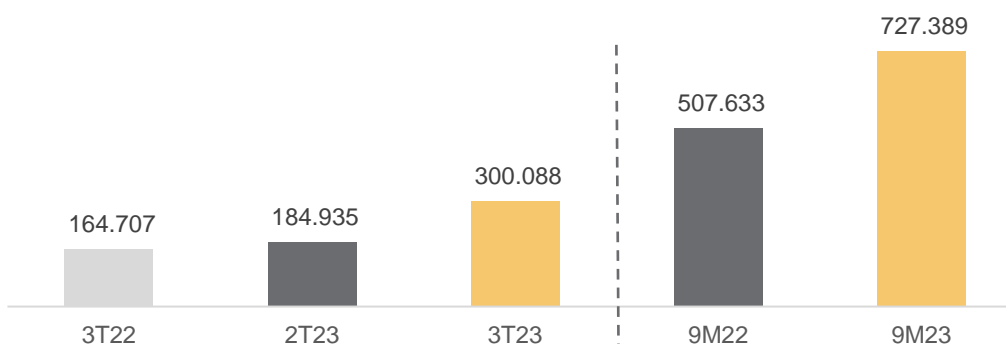
As vendas brutas do 3T23 somaram R\$ 331,8 milhões, 57,8% superiores ao 3T22 e 41,1% em relação ao 2T23. Em nove meses, atingimos R\$ 839,9 milhões em vendas brutas, crescimento de 35,7% vs. R\$ 619,0 milhões em 9M22. Tal fato reforça nosso compromisso em perseguir sempre um resultado melhor e não nos acomodamos diante de eventuais dificuldades. A VSO do trimestre acompanhou o movimento de ascensão: os 13,4% do 3T23, foram 3,4p.p. e 3,6 p.p. superiores ao 3T22 e 2T23, respectivamente. A VSO dos últimos doze meses, por sua vez, em 34,8%, manteve-se estável em um patamar considerado bastante saudável, em linha com o mesmo período comparativo no 3T22. Dessa forma, mantemos o diferencial da Companhia de ter baixíssimo estoque pronto.

Ainda, em relação ao compromisso da Companhia em manter seus distratos controlados, contabilizamos R\$ 31,7 milhões no trimestre (-30,3% vs. R\$ 45,4 milhões no 3T22 e -36,8% vs. R\$ 50,2 milhões no 2T23), também reestabelecendo a proximidade aos níveis históricos de distrato, de forma que o acumulado em 9M23 (R\$ 112,6 milhões) ficou em linha com o mesmo indicador de 9M22. Conforme pontuado no último trimestre, a Mitre realizou a manutenção de sua carteira de clientes no 2T23, refletindo em aumento deste indicador, o qual já se esperava que fosse pontual. A volta para o patamar mais baixo confirma a natureza dos distratos observados no 2T23 e compromisso da Companhia perante o mercado.

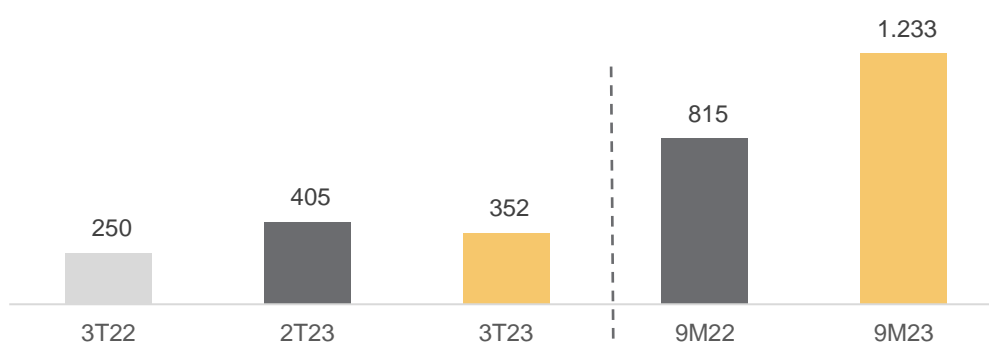
Por fim, as vendas líquidas no trimestre totalizaram R\$ 300,1 milhões, equivalentes a R\$ 727,4 milhões em nove meses, incremento de 82,2% em relação ao 3T22 e de 43,3% comparado aos nove primeiros meses do ano anterior.

Vendas (R\$ Mil)	3T23	3T22	Var. %	2T23	Var. %	9M23	9M22	Var. %
Vendas Brutas	331.821	210.252	57,8%	235.113	41,1%	839.950	618.999	35,7%
Distratos Totais	(31.733)	(45.546)	-30,3%	(50.178)	-36,8%	(112.561)	(111.366)	1,1%
Vendas Líquidas	300.088	164.707	82,2%	184.935	62,3%	727.389	507.633	43,3%

Vendas Líquidas VGV (Ex-Comissões e Distratos) (R\$ Mil)

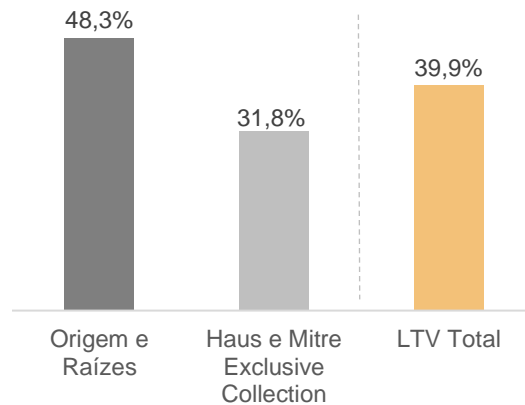


Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)



Ainda, em relação ao repasse, diretamente relacionado à qualidade de nossa carteira, ressaltamos que atualmente a Companhia iniciou o repasse de 9 empreendimentos a serem entregues em 2023 (4T) já no pré habite-se. Isso significa que a Companhia espera repassar, até o momento e visto a quantidade de unidades aptas, 1.229 unidades, de um total de 2.098, das quais uma parcela também já foi quitada. Ainda, ressaltamos que nosso LTV permanece bastante saudável, em média 39,9% o que é um bom indicativo do sucesso dos repasses realizados no último ano e dos repasses que virão ao longo dos próximos meses em função das entregas mencionadas.

### LTV (loan-to-value)<sup>1</sup> - 3T23

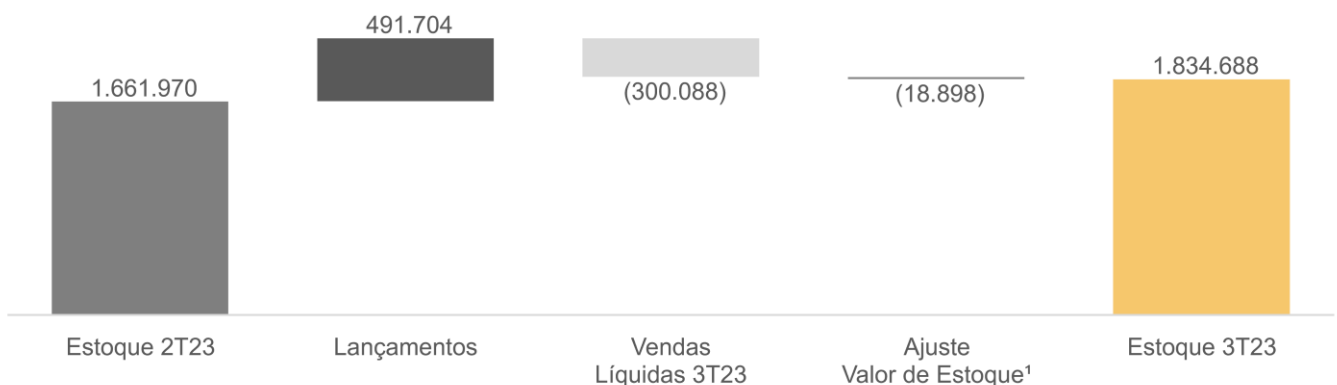


<sup>1</sup>Equivale ao saldo a financiar do cliente com o banco no momento do repasse dividido pelo valor corrigido do contrato.

## I Estoques

Ao final do 3T23, o estoque da Mitre totalizou 2.583 unidades, equivalente a um VGV de R\$ 1,83 bilhão<sup>1</sup>. O incremento de estoque dá-se, naturalmente, pelo maior VGV referente às unidades recém-lançadas, ao passo que se nota menos unidades em relação ao trimestre anterior, que somavam 2.703. Esclarecemos que a movimentação no estoque equivale, em suma, ao sado líquido de três componentes: (i) vendas líquidas do período; (ii) incremento de estoque em função de lançamentos; e (iii) eventuais ajustes de estoque a valor de mercado. Como todo trimestre, mantemos nosso estoque pronto baixíssimo, contabilizando apenas 35 unidades, que equivalem a um VGV que representa 1,4% do VGV em estoque total.

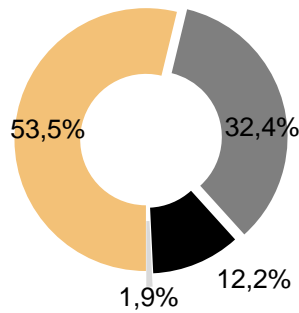
### Evolução do Estoque (VGV; Mil)



<sup>1</sup> A partir do 1T23 o VGV em estoque passou a excluir a comissão de vendas incorporada ao valor das unidades lançadas, sendo o 4T22 ajustado de forma retroativa. Ainda, é demonstrado no gráfico o 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. Adicionalmente, o ajuste de lançamento considera a exclusão do VGV referente ao parceiro do projeto ML Brooklyn, bem como está líquido de comissões.

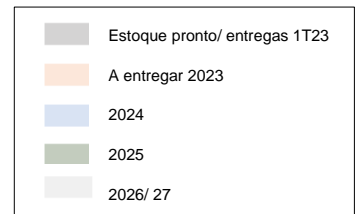
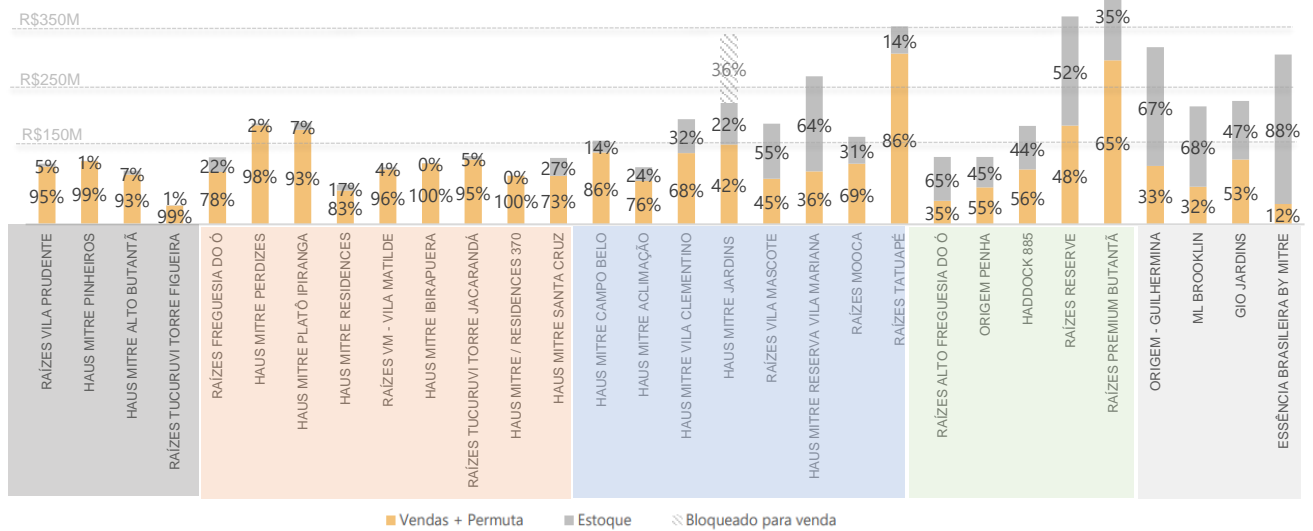
Apresentamos abaixo a composição do estoque de acordo com a safra de lançamentos:

Estoque por Safra de Lançamento (% em VGV)



■ Até 1 ano ■ Entre 1 e 2 anos ■ Entre 2 e 3 anos ■ Acima de 3 anos

Aging do Estoque (R\$ Milhões; Set/23)



Ainda, cabe destacar que nos mantemos com giro de estoque bastante confortável, de forma que os empreendimentos a entregar em 2023 já estão 98% vendidos, o que ratifica nossa capacidade em manter as operações eficientes.

A tabela abaixo mostra a posição dos estoques por empreendimento:

Empreendimentos	Status	Linha	Lançamento	Unidades	Estoque	% Vendido (Unidades)	VGVLanç. (R\$ mil)	% Vendido (VGVL)
Essência Brasileira	Lançamento	Haus	set/23	200	162	19,0%	284.876	11,9%
GIO Jardins	Lançamento	MEC	ago/23	32	15	53,1%	206.827	52,7%
ML Brooklin	Lançamento	Haus	abr/23	274	142	48,2%	97.646	32,0%
Origem - Guilhermina	Lançamento	Origem	mar/23	845	590	30,2%	296.998	33,0%
Raízes Premium Butantã	Em Obras	Raízes	out/22	658	170	74,2%	454.081	64,6%
Raízes Reserve	Em Obras	Raízes	set/22	541	257	52,5%	371.739	47,5%
Haddock 885	Em Obras	MEC	ago/22	66	40	39,4%	176.027	55,7%
Origem Penha	Em Obras	Origem	jun/22	337	144	57,3%	120.737	54,5%
Raízes Alto Freguesia do Ó	Em Obras	Raízes	jun/22	228	132	42,1%	120.519	35,1%
Raízes Tatuapé	Em Obras	Raízes	dez/21	642	63	90,2%	353.942	86,3%
Raízes Premium Mooca	Em Obras	Raízes	dez/21	261	110	57,9%	156.558	69,4%
Haus Mitre Reserva Vila Mariana	Em Obras	Haus	dez/21	287	156	45,6%	264.605	35,9%
Raízes Vila Mascote	Em Obras	Raízes	out/21	305	164	46,2%	179.935	45,5%
Haus Mitre Jardins	Em Obras	Haus	out/21	212	18	79,5%	339.888	44,8%
Haus Mitre Aclimação	Em Obras	Haus	ago/21	119	13	89,1%	102.217	75,9%
Haus Mitre Vila Clementino	Em Obras	Haus	ago/21	217	32	85,3%	187.805	67,8%
Haus Mitre Residences 370	Em Obras	Haus	jun/21	237	1	99,6%	87.136	99,6%
Haus Mitre Campo Belo	Em Obras	Haus	mai/21	178	46	74,2%	149.862	85,9%
Haus Mitre Santa Cruz	Em Obras	Haus	mar/21	158	58	63,3%	118.623	73,0%
Haus Mitre Ibirapuera	Em Obras	Haus	nov/20	159	1	99,4%	109.508	99,7%
Raízes VM	Em Obras	Raízes	nov/20	227	110	51,5%	101.905	96,0%
Haus Mitre Residences	Em Obras	Haus	nov/20	203	24	88,2%	70.862	83,4%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Em Obras	Haus	nov/20	341	18	94,7%	181.474	93,3%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Em Obras	Raízes	set/20	282	12	95,7%	122.139	95,0%
Haus Mitre Perdizes	Em Obras	Haus	ago/20	235	5	97,9%	180.390	98,3%
Raízes Tucuruvi Figueira	Entregue	Raízes	ago/20	154	2	98,7%	34.109	98,8%
Raízes Freguesia do Ó	Em Obras	Raízes	jul/20	256	59	77,0%	119.717	78,1%
Haus Mitre Alto Butantã	Entregue	Haus	nov/19	210	5	97,6%	95.577	93,0%
Haus Mitre Pinheiros	Entregue	Haus	nov/19	150	3	98,0%	113.659	99,7%
Raízes Vila Prudente	Entregue	Raízes	nov/19	272	10	96,3%	108.480	95,2%
Haus Mitre Brooklin	Entregue	Haus	jun/19	255	2	99,2%	172.339	99,5%
Raízes Guilhermina-Esperança	Entregue	Raízes	mar/19	316	8	97,5%	98.430	97,0%
Haus Mitre Butantã	Entregue	Haus	set/18	256	2	99,2%	115.371	99,7%
Haus Mitre	Entregue	Haus	mai/18	169	0	100,0%	94.733	100,0%
Raízes Vila Matilde	Entregue	Raízes	out/16	283	3	98,9%	126.226	98,8%
<b>Total</b>				<b>9.565</b>	<b>2.577</b>	<b>72,8%</b>	<b>5.914.939</b>	<b>67,0%</b>

<sup>1</sup>Não considera estoque bloqueado para vendas do empreendimento Haus Mitre Jardins.



## 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

### **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. 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.



## OPERATIONAL PRELIMINARY RESULTS | 3Q23

### HIGHLIGHTS

- Gross sales reach R\$ 332 million in 3Q23, growth of 57.8% compared to 3Q22 and totaling R\$ 840 million in the year, an increase of 37.5% compared to 9M22.
- Net Sales for the quarter totaled R\$300 million, the company's third best quarter and representing an 82.2% increase compared to 3Q22. Year-to-date, we reached R\$727 million, exceeding the performance of the same period in 2022 by 43.3%.
- Launches in the quarter totaled R\$524 million, representing R\$944 million in 2023, with emphasis on the GIO project, which is already 53% sold.
- Finished inventory of just 35 units, representing just 1.4% of PSV in total stock.

### INVESTOR RELATIONS

Rodrigo Coelho Cagali  
COO

Thais Alonso  
IRO

Bruna Rezek

Pedro Alvarenga Rangel

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

### Operational Highlights

Highlights	3Q23	3Q22	Var. %	2Q23	Var. %	9M23	9M22	Var. %
Total Launches (Units)	232	607	-61.8%	274	-15.3%	1,351	1,172	15.3%
Total Launches PSV @stake (R\$ Thousand)	523,925	547,766	-4.4%	104,044	403.6%	944,430	789,022	19.7%
Total Launches PSV @stake (R\$ Mi; ex-comissions)	491,704	514,078	-4.4%	97,646	403.6%	886,347	740,497	19.7%
Sales Over Supply (SoS) (PSV)	13.4%	9.9%	3.6 p.p.	10.0%	3.4 p.p.	31.4%	35.5%	-4.1 p.p.
Sales Over Supply Last Twelve Months (SoS) (PSV)	34.8%	34.5%	0.2 p.p.	34.7%	0.1 p.p.	34.8%	34.5%	0.2 p.p.
Net Sales (Units)	352	250	40.8%	405	-13.1%	1,233	815	51.3%
Net Sales PSV @stake (Ex-Commissions and Cancellations) (R\$ Thous.)	300,088	164,707	82.2%	184,935	62.3%	727,389	507.633	43.3%
Deliveries (Units)	-	255	-	-	-	786	255	208.2%
Inventory EoP - Units (End of Period)	2,583	2,238	15.4%	2,703	-4.4%	2,583	2,238	15.4%
Inventory EoP - PSV (End of Period) <sup>2</sup>	1,834,688	1,594,183	15.1%	1,661,970	10.4%	1,834,688	1,594,183	15.1%

<sup>1</sup> The 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%

<sup>2</sup>Inventories adjusted to exclude commissions.


São Paulo, October 9<sup>th</sup> 2023 – Mitre Realty S.A. (B3: MTRE3) (“Mitre” or “Company”), construction and developer strategically focused on the city of São Paulo, today announces the preview of operating results for the third quarter of 2023 (3Q23). These operational results are preliminary and still subject to audit review.

## I Launches 3Q23

### MEC I GIO – Alameda Gabriel Monteiro da Silva

GIO is our second development in the Miter Exclusive Collection (MEC) line, located in the heart of Jardins, which has a panoramic view of Jardim Europa. The value proposition delivered by GIO was reflected in its excellent performance: 52.7% of the project's residential units sold in the first quarter of sales.

The development has 30 residential units, 68 Luxury Apartments units and 2 stores. The Miter Exclusive Collection line brings the concept of hospitality to the units, adding services of a similar standard to that found in the best hotel chains, such as concierge and governance services, which can also be enjoyed by residential units.



**MEC I GIO**  
Alameda Gabriel Monteiro da  
Silva, 121  
Jardins – São Paulo  
PSV<sup>1</sup>: R\$ 220 million  
PSV Sold<sup>1</sup>: 52.7%  
Units: 100  
Launch: Aug/23

(1) Refers to residential units.

## Haus Mitre I Essência Brasileira (Capote Valente)

In the last week of September, we launched a new project in the Haus line, Essência Brasileira, on Rua Capote Valente, in Pinheiros, which has a PSV of R\$304 million distributed in 200 units, ranging from 25m<sup>2</sup> to 164m<sup>2</sup>. This project was inspired by the unpretentious elegance of the Brazilian coast, which should also be seen in the Company's future projects. Within just a few days, Essência Brasileira has already shown signs of success in its proposal, with 11.9% sold in less than a week. The project will be close to the already delivered and 100% sold Haus Miter Pinheiros.



### Haus Mitre I Essência Brasileira

Capote Valente, 862

Pinheiros – São Paulo

PSV: R\$ 304 million

PSV Sold: 11.9%

Units: 200

Launch: 23/Set/23

## I Upcoming Launch 4Q23

### Haus Mitre Edition NY (Michigan)

With great satisfaction and after great expectations, at the beginning of October we opened our sales stand for Haus Miter Edition NY, the largest Miter project to be launched so far, with an estimated PSV of R\$790 million. Designed to convey the atmosphere of New York City, the project is designed by renowned architecture and landscaping firms and located in a prime area of Brooklyn, on Michigan Street. The development will have three towers, two with residences measuring up to 217m<sup>2</sup> with a PSV of R\$624 million and another with studio units starting at 22m<sup>2</sup>, to be launched later.



**Haus Mitre I Edition NY**  
 Michigan Street, 968  
 Brooklin – São Paulo  
 PSV: R\$ 624 million  
 Units: 493 residences  
 (317 studios)  
 Launch: 4Q23

## I Sales

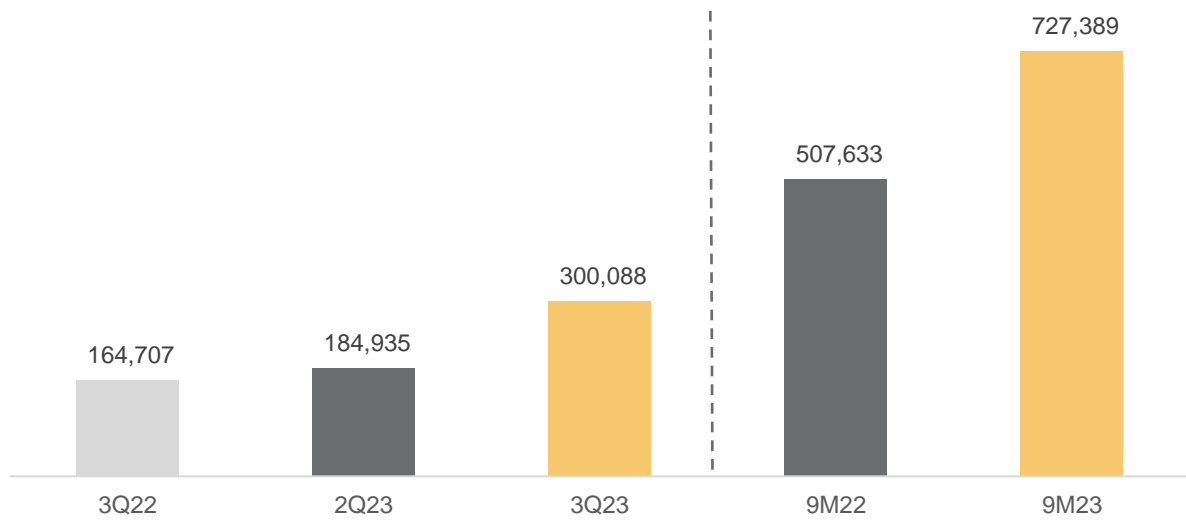
Gross sales in 3Q23 totaled R\$331.8 million, 57.8% higher than 3Q22 and 41.1% compared to 2Q23. In nine months, we reached R\$839.9 million in gross sales, growth of 35.7% vs. R\$619.0 million in 9M22. This fact reinforces our commitment to always seeking a better result and not complacent in the face of possible difficulties. The quarter's VSO followed the upward movement: the 13.4% in 3Q23 was 3.4 p.p. and 3.6 p.p. higher than 3Q22 and 2Q23, respectively. The SoS for the last twelve months, in turn, at 34.8%, remained stable at a level considered quite healthy, in line with the same comparative period in 3Q22. In this way, we maintain the Company's distinctive feature of having very low ready stock.

Furthermore, in relation to the Company's commitment to keeping its cancellations under control, we recorded R\$31.7 million in the quarter (-30.3% vs. R\$45.4 million in 3Q22 and -36.8% vs. R\$50.2 million in 2Q23), also reestablishing the proximity to historical levels of cancellations, so that the accumulated in 9M23 (R\$ 112.6 million) was in line with the same indicator of 9M22. As noted in the last quarter, Miter maintained its customer portfolio in 2Q23, reflecting an increase in this indicator, which was already expected to be punctual. The return to the lowest level confirms the nature of the cancellations observed in 2Q23 and the Company's commitment to the market.

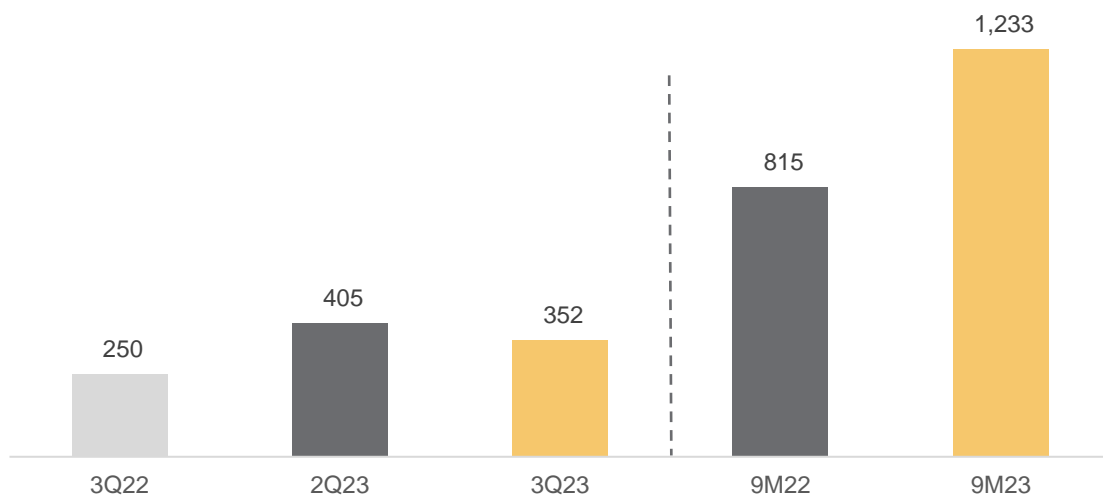
Finally, net sales in the quarter totaled R\$300.1 million, equivalent to R\$727.4 million in nine months, an increase of 82.2% compared to 3Q22 and 43.3% compared to the first nine months of the last year.

Sales (R\$ Mil)	3Q23	3Q22	Var. %	2Q23	Var. %	9M23	9M22	Var. %
Gross Sales	331,821	210,252	57.8%	235,113	41.1%	839,950	618,999	35.7%
Cancellations	(31,733)	(45,546)	-30.3%	(50,178)	-36.8%	(112,561)	(111,366)	1.1%
Net Sales	300,088	164,707	82.2%	184,935	62.3%	727,389	507,633	43.3%

Net Sales PSV (Ex-Comissions and Cancellations) (R\$ Thousand)

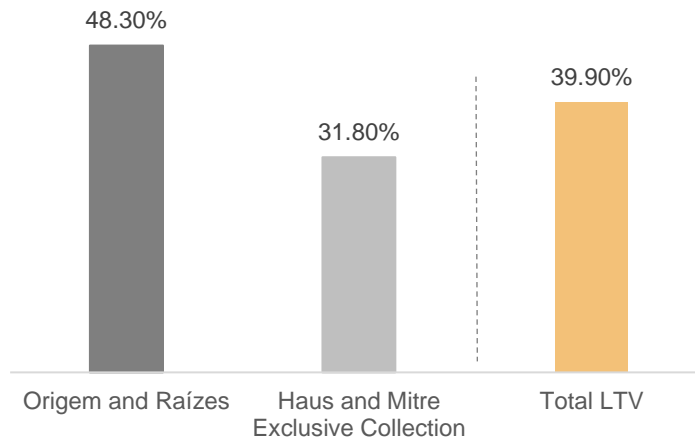


Net Sales (Ex-Comissions and Cancellations) (Units)



Furthermore, in relation to the transfer, directly related to the quality of our portfolio, we highlight that the Company has currently started the transfer of 9 projects to be delivered in 2023 (4Q) already in pre-occupancy status. This means that the Company expects to transfer, so far and given the number of suitable units, 1,229 units, out of a total of 2,098, of which a portion has also already been paid off. Furthermore, we highlight that our LTV remains very healthy, on average 39.9%, which is a good indication of the success of the transfers carried out in the last year and the transfers that will come over the next few months due to the mentioned deliveries.

LTV (loan-to-value)<sup>1</sup> - 3Q23

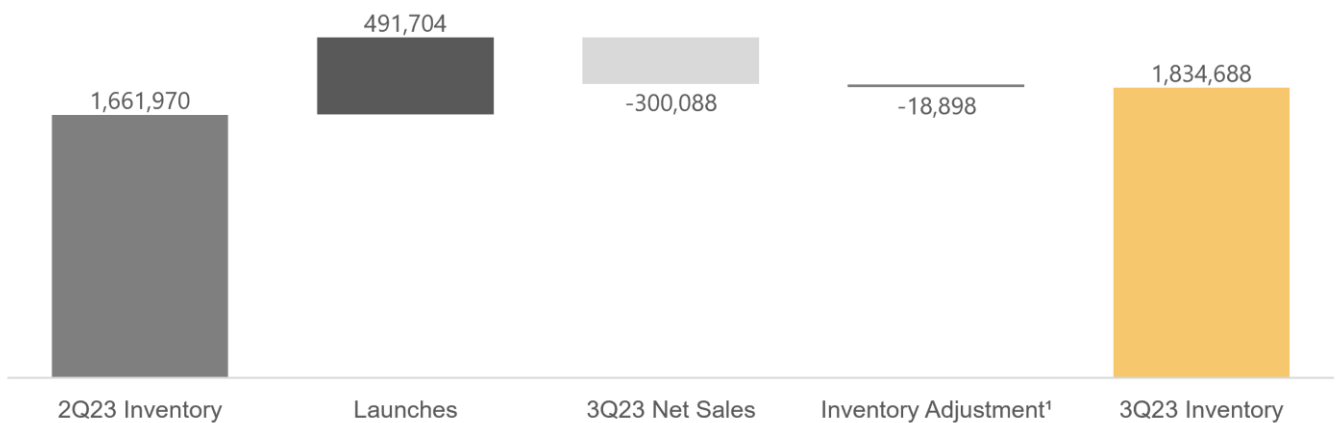


<sup>1</sup>Equals to clients' financing amount by the time of the transfer divided by contract's up to date value.

## I Inventory

At the end of 3Q23, Miter's inventory totaled 2,583 units, equivalent to a PSV of R\$1.83 billion<sup>1</sup>. The increase in inventory is, naturally, due to the higher PSV referring to newly launched units, while fewer units are noted in relation to the previous quarter, which totaled 2,703. We clarify that the movement in stock is, in short, equivalent to the net balance of three components: (i) net sales for the period; (ii) increase in stock due to launches; and (iii) possible inventory adjustments to market value. Like every quarter, we keep our ready inventory very low, accounting for just 35 units, which is equivalent to a PSV that represents 1.4% of the PSV in total inventory.

Inventory Evolution (PSV; R\$)

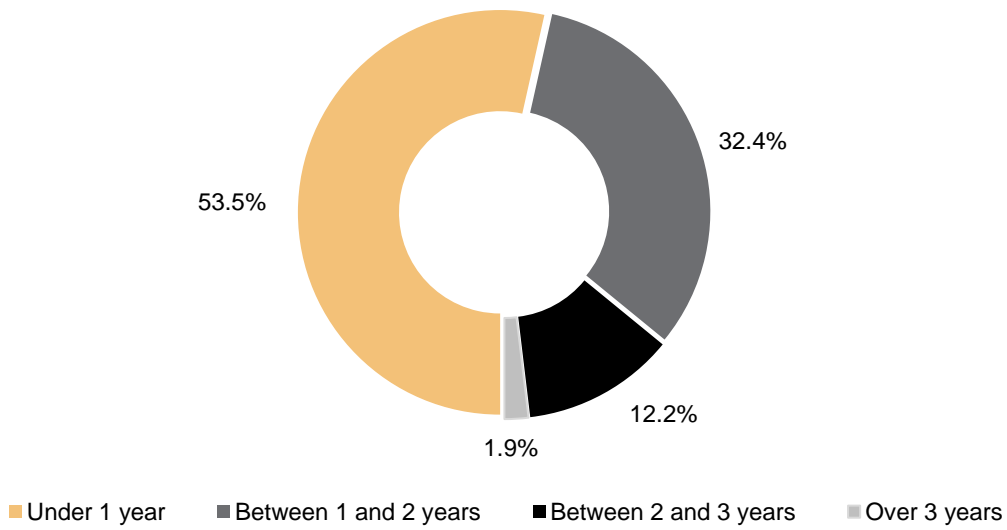


<sup>1</sup> As of 1Q23 inventory PSV was adjusted to exclude commissions and 4Q22 was retroactively adjusted as well. Also, the chart demonstrates the market value adjustment for Mitre's inventory as of the released quarter, in addition to the difference between units' original value and the value of the actual sale, mostly as a consequence of payment anticipations.

Additionally, launches' adjustment excludes PSV from ML Brooklin partner, as well as liquid from commissions.

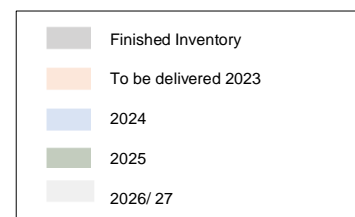
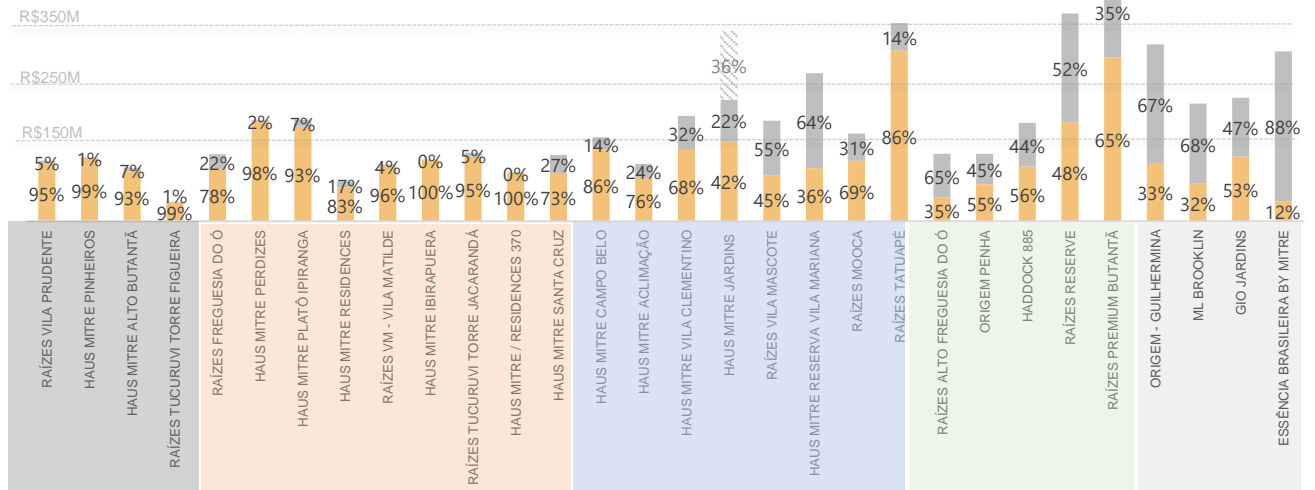


### Inventory Breakdown by Vintage (% of PSV)



Below we present the composition of the stock according to the launch season:

### Inventory Aging (R\$ Million; Sep/23)



Furthermore, it is worth highlighting that we maintain a very comfortable inventory turnover, so that the projects to be delivered in 2023 are already 98% sold, which confirms our ability to maintain efficient operations.

The table below shows the position of stocks by project:

Project	Status	Product Line	Launch	Units	Inventory	% Sold (Units)	Launched PSV (R\$ thd)	% Sold (PSV)
Essência Brasileira	Launch	Haus	sep/23	200	162	19.0%	284,876	11.9%
GIO Jardins	Launch	MEC	aug/23	32	15	53.1%	206,827	52.7%
ML Brooklin	Launch	Haus	apr/23	274	142	48.2%	97,646	32.0%
Origem - Guilhermina	Launch	Origem	mar/23	845	590	30.2%	296,998	33.0%
Raízes Premium Butantã	Under Construction	Raízes	oct/22	658	170	74.2%	454,081	64.6%
Raízes Reserve	Under Construction	Raízes	sep/22	541	257	52.5%	371,739	47.5%
Haddock 885	Under Construction	MEC	aug/22	66	40	39.4%	176,027	55.7%
Origem Penha	Under Construction	Origem	jun/22	337	144	57.3%	120,737	54.5%
Raízes Alto Freguesia do Ó	Under Construction	Raízes	jun/22	228	132	42.1%	120,519	35.1%
Raízes Tatuapé	Under Construction	Raízes	dec/21	642	63	90.2%	353,942	86.3%
Raízes Premium Mooca	Under Construction	Raízes	dec/21	261	110	57.9%	156,558	69.4%
Haus Mitre Reserva Vila Mariana	Under Construction	Haus	dec/21	287	156	45.6%	264,605	35.9%
Raízes Vila Mascote	Under Construction	Raízes	oct/21	305	164	46.2%	179,935	45.5%
Haus Mitre Jardins	Under Construction	Haus	oct/21	212	18	79.5%	339,888	44.8%
Haus Mitre Aclimação	Under Construction	Haus	aug/21	119	13	89.1%	102,217	75.9%
Haus Mitre Vila Clementino	Under Construction	Haus	aug/21	217	32	85.3%	187,805	67.8%
Haus Mitre Residences 370	Under Construction	Haus	jun/21	237	1	99.6%	87,136	99.6%
Haus Mitre Campo Belo	Under Construction	Haus	may/21	178	46	74.2%	149,862	85.9%
Haus Mitre Santa Cruz	Under Construction	Haus	mar/21	158	58	63.3%	118,623	73.0%
Haus Mitre Ibirapuera	Under Construction	Haus	nov/20	159	1	99.4%	109,508	99.7%
Raízes VM	Under Construction	Raízes	nov/20	227	110	51.5%	101,905	96.0%
Haus Mitre Residences	Under Construction	Haus	nov/20	203	24	88.2%	70,862	83.4%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Under Construction	Haus	nov/20	341	18	94.7%	181,474	93.3%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Under Construction	Raízes	sep/20	282	12	95.7%	122,139	95.0%
Haus Mitre Perdizes	Under Construction	Haus	aug/20	235	5	97.9%	180,390	98.3%
Raízes Tucuruvi Figueira	Delivered	Raízes	aug/20	154	2	98.7%	34,109	98.8%
Raízes Freguesia do Ó	Under Construction	Raízes	jul/20	256	59	77.0%	119,717	78.1%
Haus Mitre Alto Butantã	Delivered	Haus	nov/19	210	5	97.6%	95,577	93.0%
Haus Mitre Pinheiros	Delivered	Haus	nov/19	150	3	98.0%	113,659	99.7%
Raízes Vila Prudente	Delivered	Raízes	nov/19	272	10	96.3%	108,480	95.2%
Haus Mitre Brooklin	Delivered	Haus	jun/19	255	2	99.2%	172,339	99.5%
Raízes Guilhermina-Esperança	Delivered	Raízes	mar/19	316	8	97.5%	98,430	97.0%
Haus Mitre Butantã	Delivered	Haus	sep/18	256	2	99.2%	115,371	99.7%
Haus Mitre	Delivered	Haus	may/18	169	0	100.0%	94,733	100.0%
Raízes Vila Matilde	Delivered	Raízes	oct/16	283	3	98.9%	126,226	98.8%
<b>Total</b>				<b>9,565</b>	<b>2,577</b>	<b>72.8%</b>	<b>5,914,939</b>	<b>67.0%</b>

<sup>1</sup>Does not consider inventory blocked for sale of Haus Mitre Jardins.

## 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

Tel.: +55 (11) 4810-0582

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

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