



Apresentação de Resultados

1T24

RECEITA LÍQUIDA

R\$245,6 MI

NO 1T24

**+28,8%**

vs. 1T23

LUCRO BRUTO

R\$53,2 MI**+17,9%** VS
1T23**21,7%** MARGEM
BRUTA**+2,1 p.p.** vs 4T23**27,9%** MARGEM BRUTA
AJUSTADA

VENDAS LÍQUIDAS 1T24

R\$247 Mi**1,8% SUPERIOR AO 1T23**

LANÇAMENTO DO

**36%** VENDIDO
EM 45 DIAS

GERAÇÃO DE CAIXA DE

R\$55 MI**9,6 p.p DE REDUÇÃO DE
ALAVANCAGEM EM 6M**

LANÇAMENTOS



LANÇAMENTO 1T24



raízes

Jardim São Paulo

R\$ 215 Mi VGV**36,0% VENDIDO**


No primeiro trimestre lançamos o Raízes Jardim São Paulo, empreendimento de **R\$ 215 milhões em VGV, distribuídos em 154 unidades**. O projeto, localizado na Zona Norte da cidade de São Paulo está a poucos metros da estação Jardim São Paulo e traz infraestrutura completa de lazer e conta com plantas residenciais entre 106m² e 129m².

Lançado no penúltimo final de semana do primeiro trimestre, o projeto atingiu 23,2% de VGV vendido e **atualmente encontra-se 36,0% vendido**.





LANÇAMENTO 2T24

HAUS  MITRE
EDITION

NY

by *Radisson*
SERVICED APARTMENTS

VG
R\$ 155Mi



Após o sucesso da primeira fase do Haus Mitre Edition NY, iremos lançar a segunda fase do empreendimento no 2T24. A torre Soho contará com ampla estrutura de lazer, além da inovação em trazer a **1ª parceria da América Latina com a Radisson Serviced Apartments**, que será responsável por prover um serviço de alto padrão aos nossos clientes.

LANÇAMENTO 2T24



VGv R\$ 51,0 Mi
no Coração
dos Jardins

No **3T23** lançamos as **32 unidades residences** do GIO Jardins, da linha **Mitre Exclusive Collection**, na Alameda Gabriel Monteiro da Silva, 135. Tais unidades já estão **49% vendidas**.

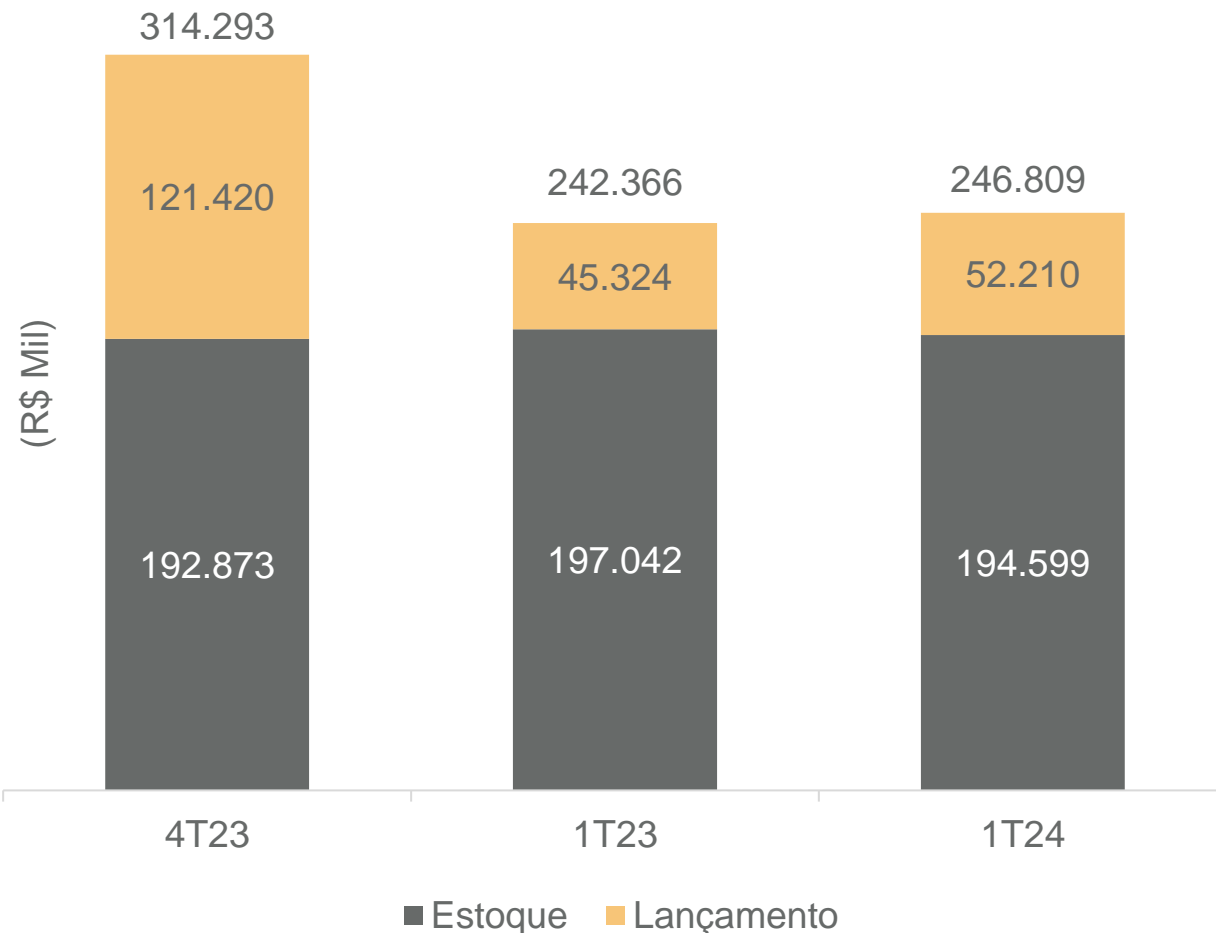
Trazemos no **2T24** o lançamento das **68 unidades studio**, com **VGv de R\$ 51 milhões** e que contarão com toda a excelência e gama de serviços de hospitalidade oferecidos pela linha MEC.



VENDAS



PERFORMANCE DE VENDAS



| Vendas (R\$ Mil) | 1T24 | 1T23 | Var. % | 4T23 | Var. % |
|------------------|----------|----------|--------|----------|--------|
| Vendas Brutas | 285.167 | 273.016 | 4,5% | 351.382 | -18,8% |
| Distratos Totais | (38.358) | (30.650) | 25,1% | (37.089) | 3,4% |
| Vendas Líquidas | 246.809 | 242.366 | 1,8% | 314.293 | -21,5% |

VSO 10,5% TRI
31,4% UDM

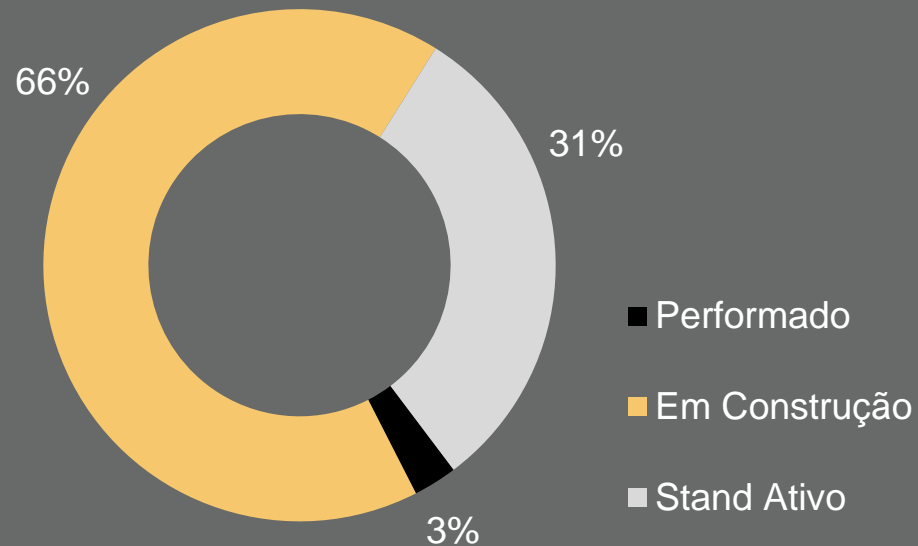
As vendas líquidas atingiram R\$ 246,8 milhões, um incremento de 1,8% ante o 1T23, e a VSO encerrou o trimestre em 10,5%. A VSO dos últimos 12 meses manteve-se estável em relação ao 4T23, em 31,4%, mesmo o lançamento do trimestre tendo ocorrido na última semana do mês de março.

ESTOQUE

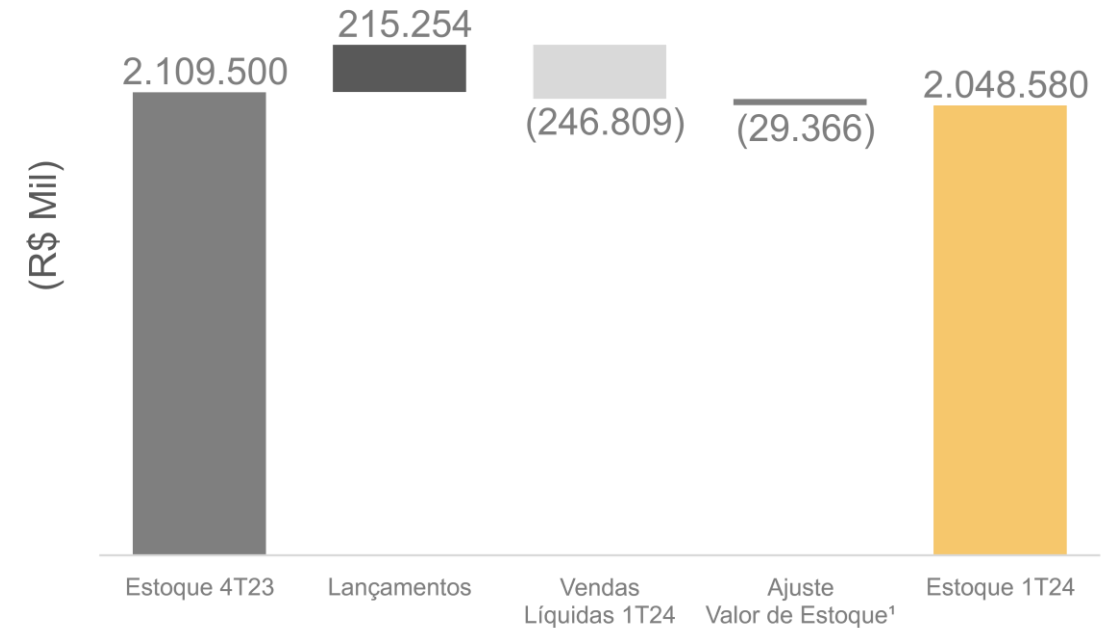


ESTOQUE

R\$1,9bi de VGV entregue¹ com
APENAS ESTOQUE
3% PRONTO



Encerramos o 1T24 com R\$ 2,0 bi de estoque, sendo composto somente por 3% de empreendimentos finalizados. O comportamento consistente de não carregarmos estoque pronto reforça a qualidade de nossos produtos e a capacidade do nosso time de vendas.



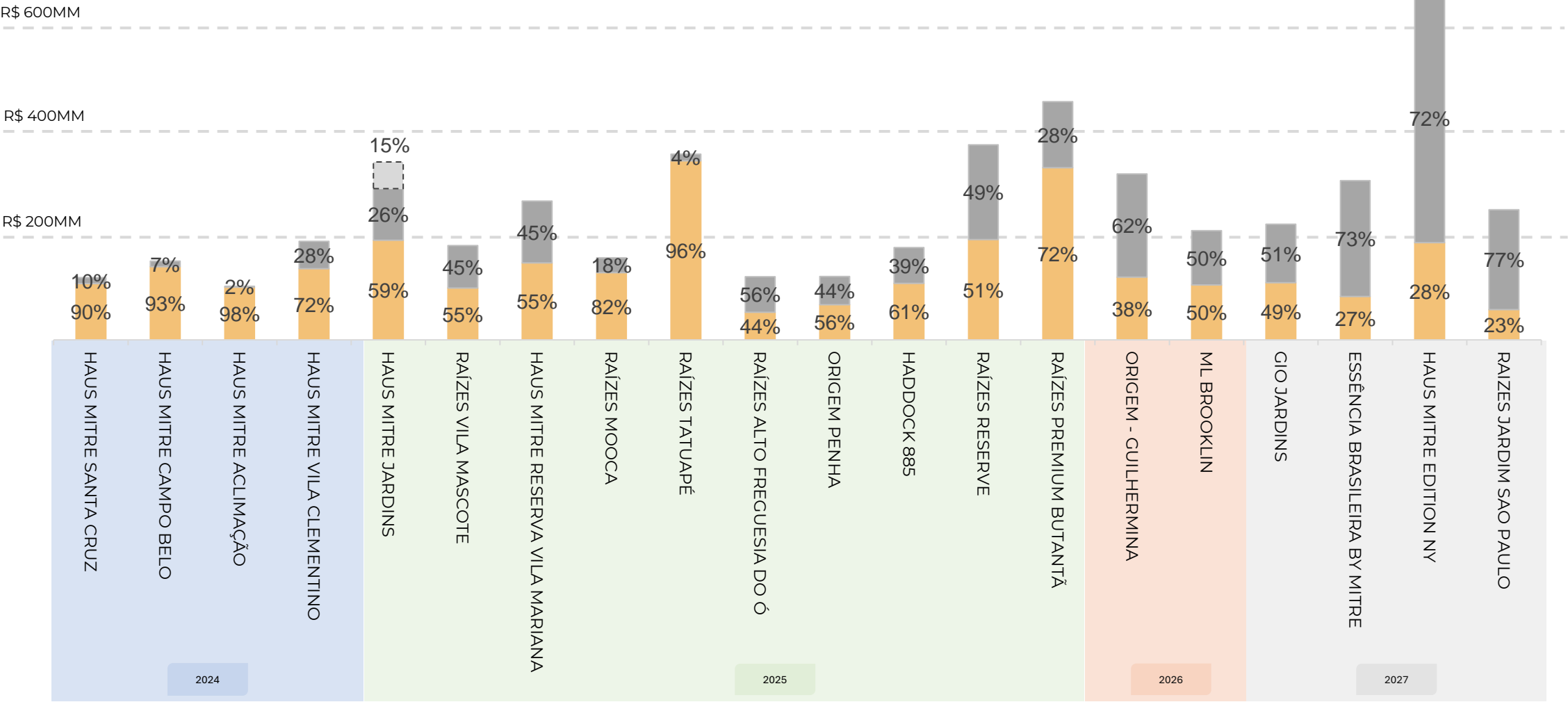
¹ Ajuste a valor de mercado do estoque da Companhia na data de divulgação desse relatório, além da diferença entre o valor de tabela das unidades e o valor contratual pactuado com os clientes, consequência, majoritariamente, da antecipação de parcelas. Adicionalmente, o ajuste de lançamento considera a exclusão do VGV referente ao parceiro do projeto ML Brooklin, bem como está líquido de comissões.

¹ Considera o VGV dos projetos entregues a partir do IPO da Companhia (fev/2020).

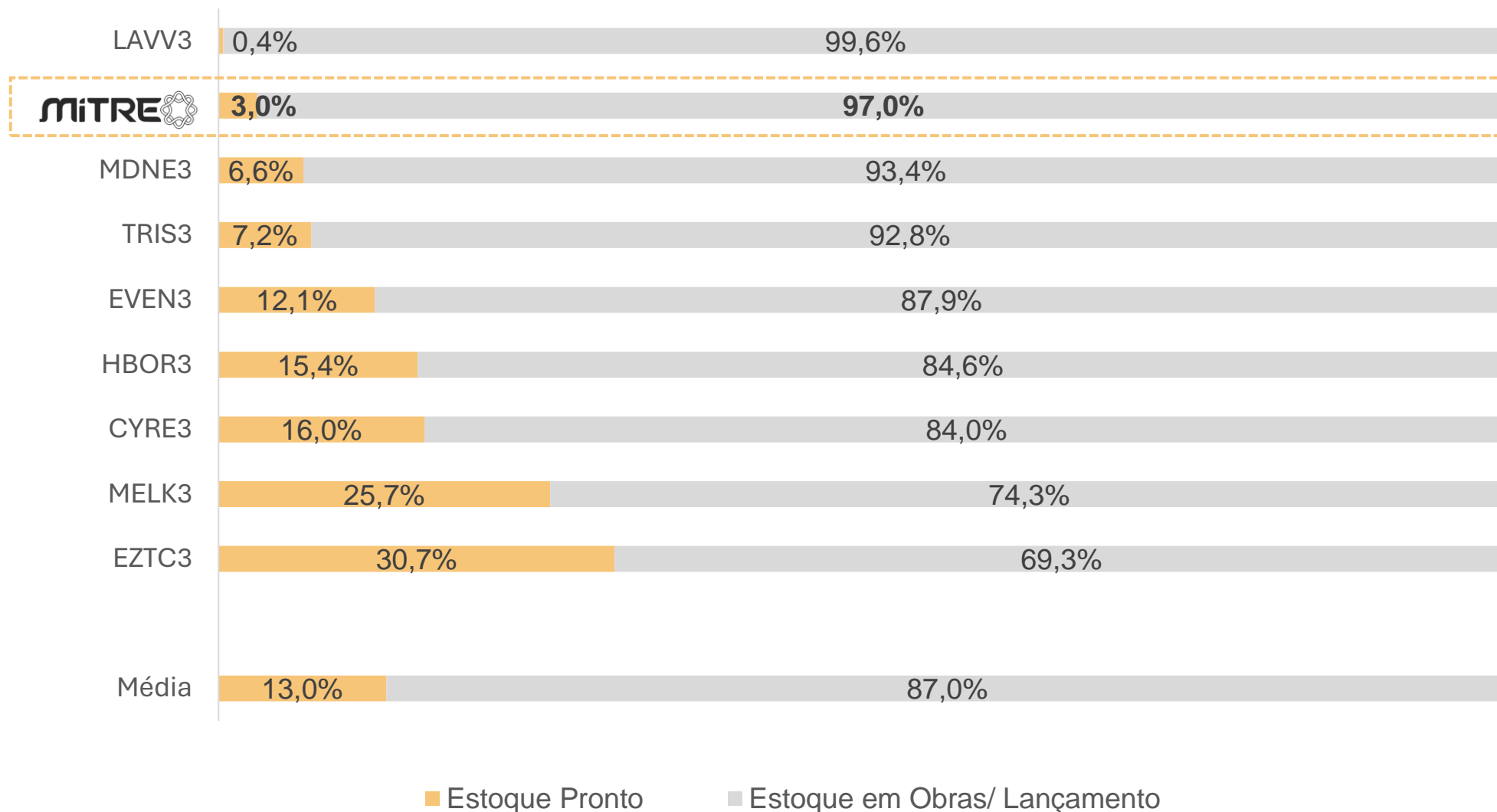
ESTOQUE POR SAFRA



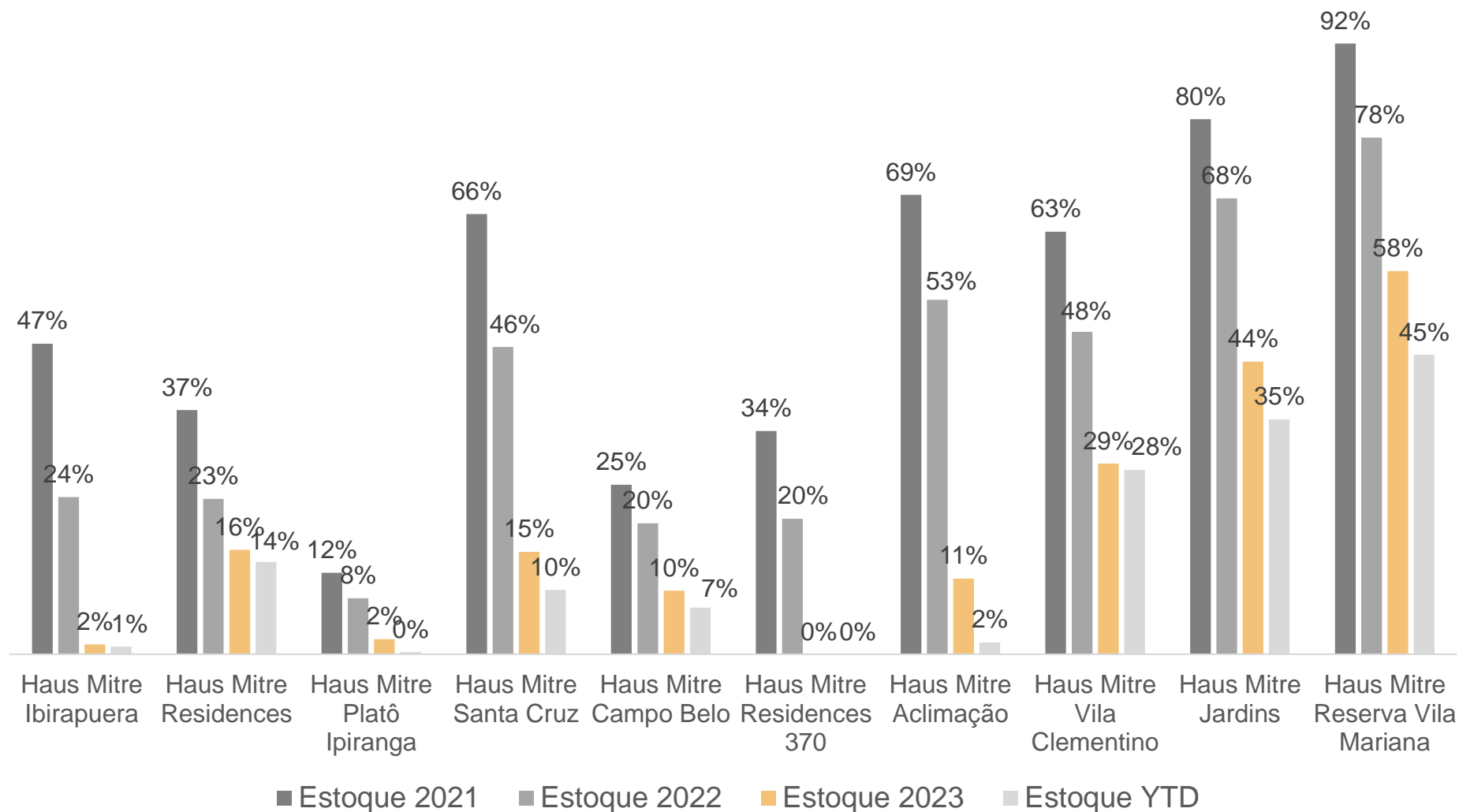
- Vendas Real + Permuta
- Estoque
- Bloqueado para Venda



ESTOQUE - % ESTOQUE PRONTO



2021 - 2024



ENTREGAS



ENTREGAS 1T24

Unidades Entregues
1.228

92%
Índice de Satisfação

VGV Entregue
R\$678mi

95,6%
% VGV Vendido

77%
REPASSADOS



Haus Mitre Platô Ipiranga
R\$181 Milhões
341 Unidades



Raízes Freguesia do Ó
R\$120 Milhões
256 Unidades



Haus Mitre Residences 370
R\$87 Milhões
237 Unidades

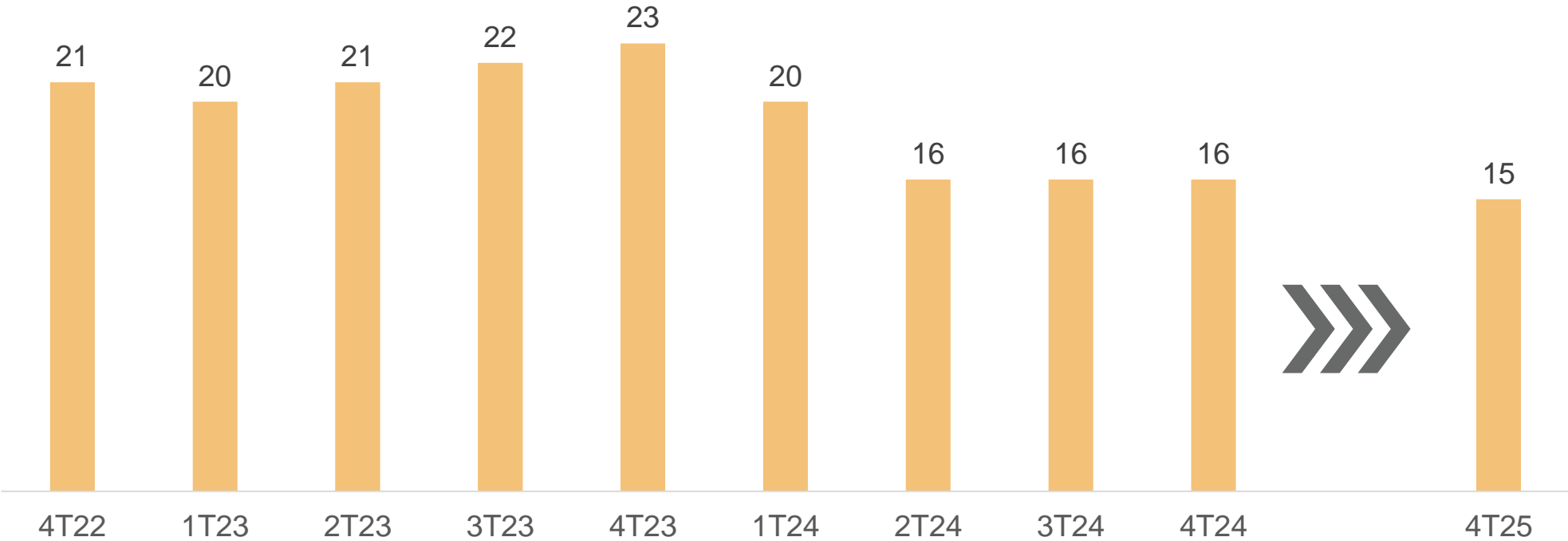


Haus Mitre Ibirapuera
R\$110 Milhões
159 Unidades



Haus Mitre Perdizes
R\$180 Milhões
235 Unidades

Após atingirmos o pico de nossa capacidade operacional em 2023, a partir das entregas da safra 2020/21 devemos estabilizar nosso volume de obras em andamento, ainda que a área em construção mantenha-se equivalente, em média.



LANDBANK

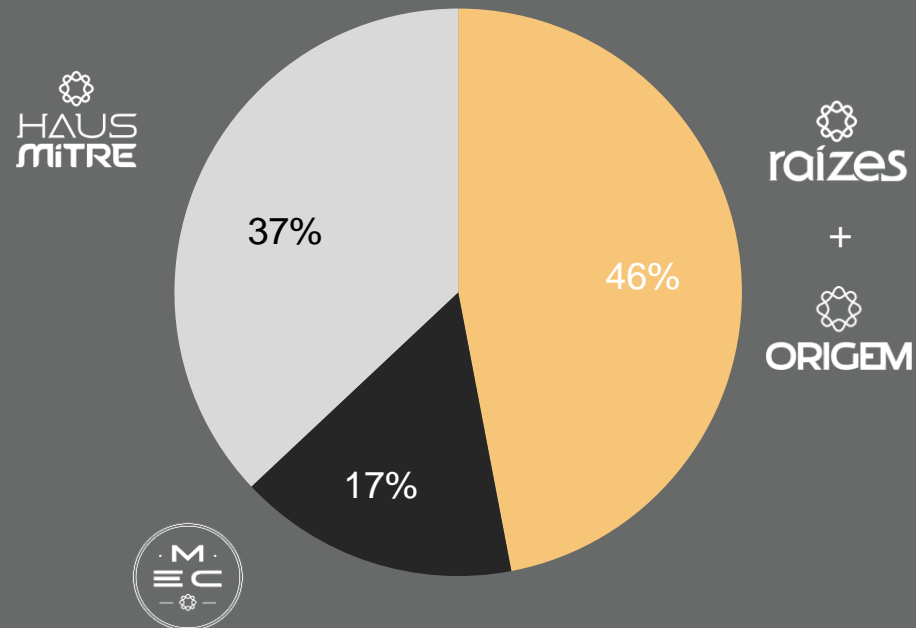


LANDBANK

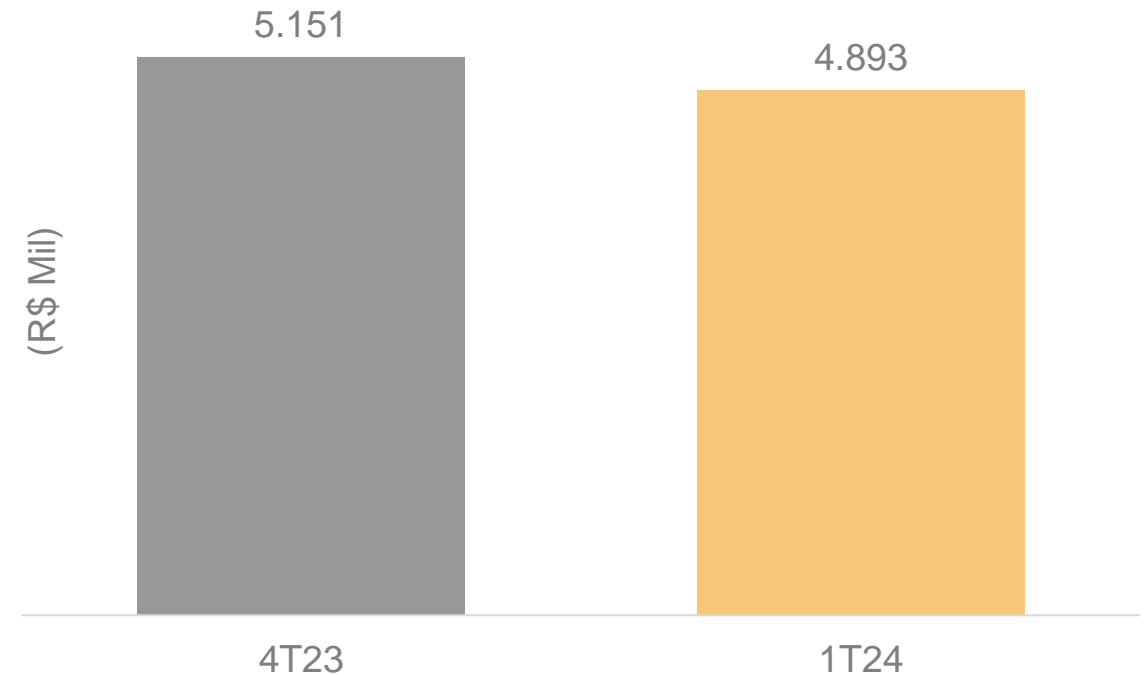
R\$4,9Bi em VGV

3 anos de Landbank para novos projetos

Share de Landbank por linha



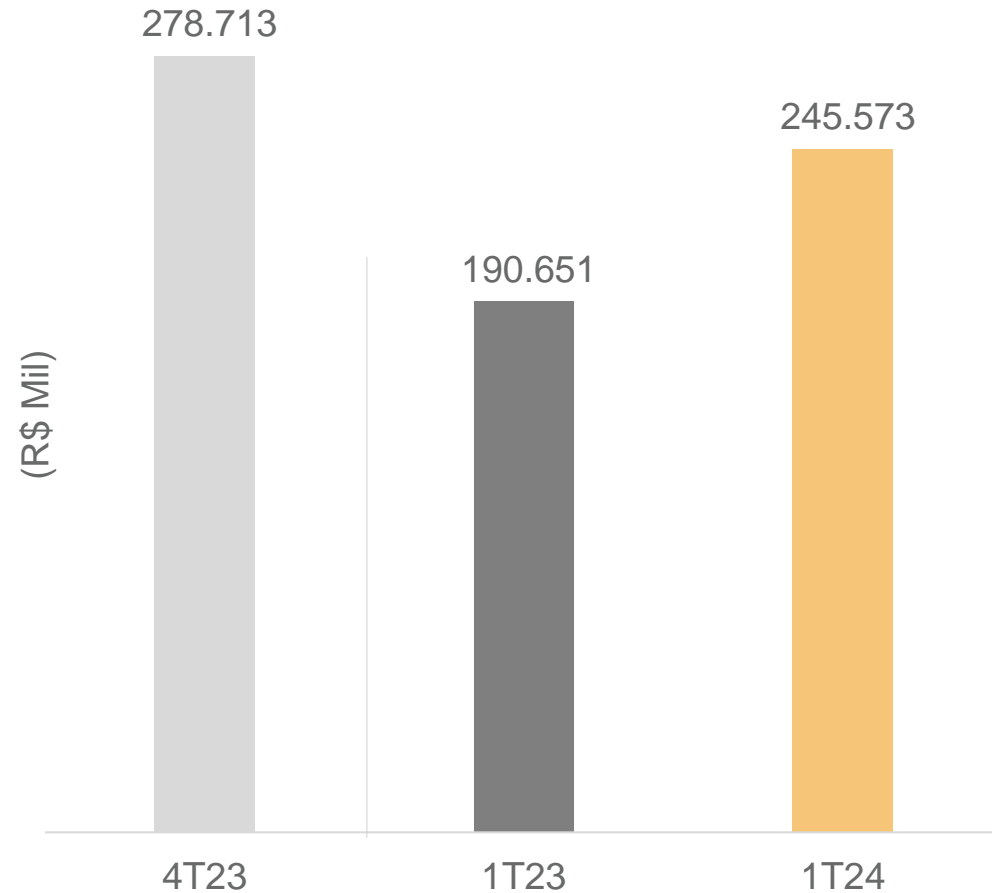
O banco de terrenos da Companhia totalizou R\$ 4,9 bilhões em VGV potencial, nos conferindo, aproximadamente, 3 anos de lançamentos.



DESEMPENHO FINANCEIRO



RECEITA LÍQUIDA



RECEITA LÍQUIDA
R\$245,6mi

28,8% SUPERIOR AO 1T23

- ✓ **MAIOR VOLUME DE VENDAS**
- ✓ **EVOLUÇÃO DAS OBRAS, GERANDO MAIOR RECEITA**
- ✓ **CRESCIMENTO CONSISTENTE DA RECEITA**

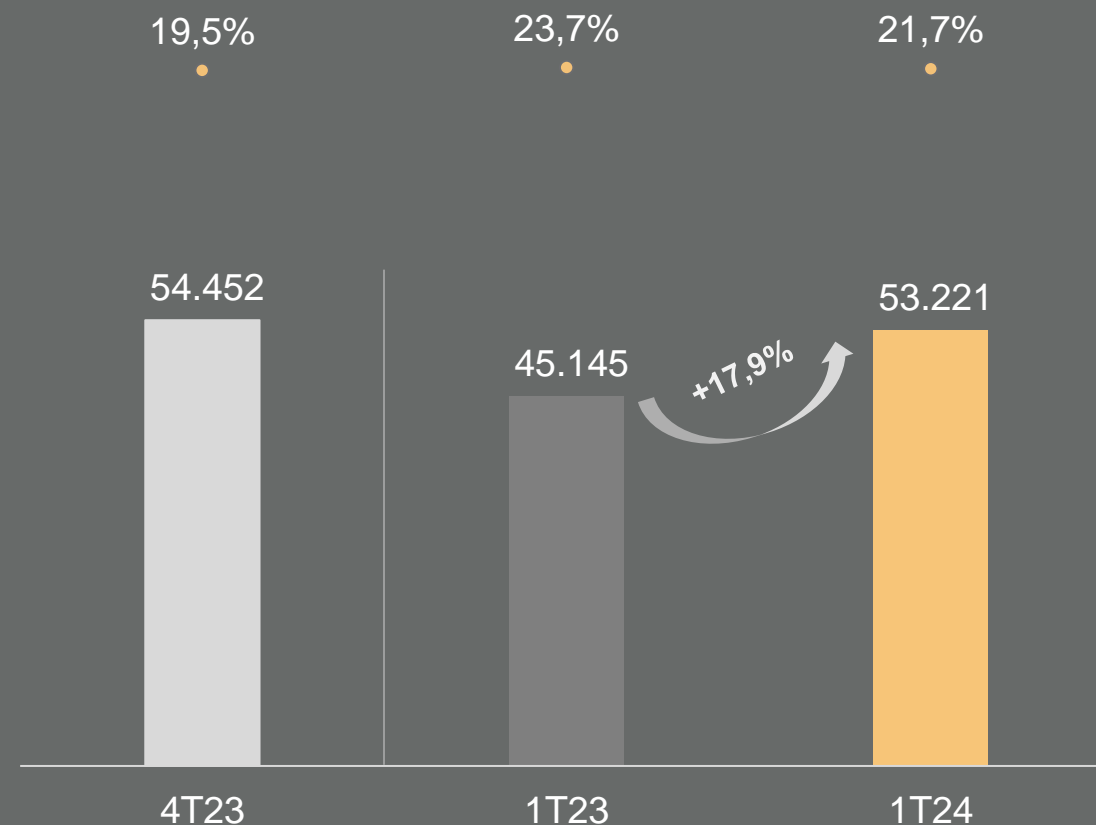
LUCRO BRUTO

+2,1 p.p de recuperação de margem vs. 4T23

O lucro bruto no 1T24 somou R\$ 53,2 milhões de forma que a margem bruta atingiu 21,7% (+2,1p.p. vs. 4T23), demonstrando o **movimento de recuperação esperado**, refletindo a entrega dos projetos que vinham impactando a mesma, além da maior contribuição da nova safra de projetos.

O lucro bruto ajustado de R\$ 68,6 mi, +21,6% superior ao 1T23, imprimiu uma **margem bruta ajustada de 27,9%**, ante 24,1% no 4T23.

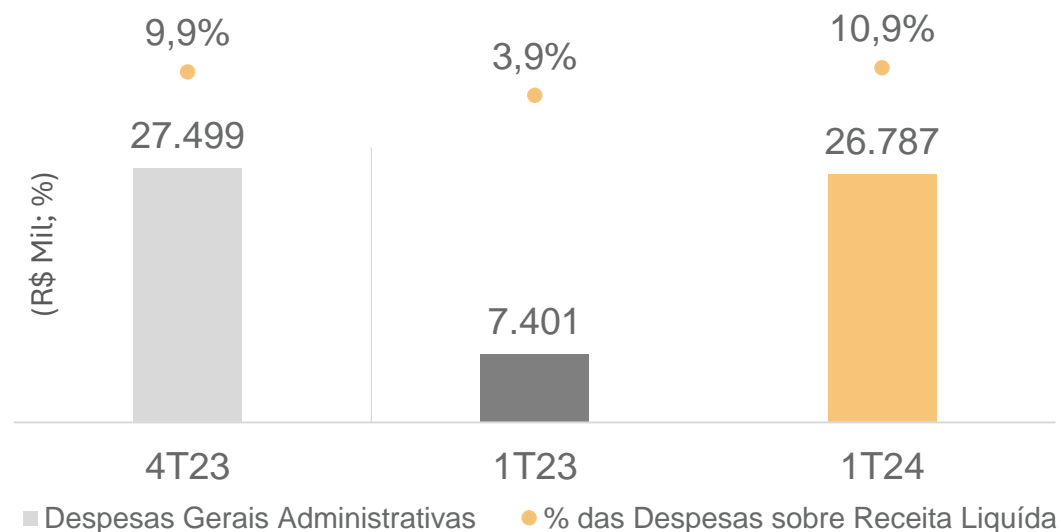
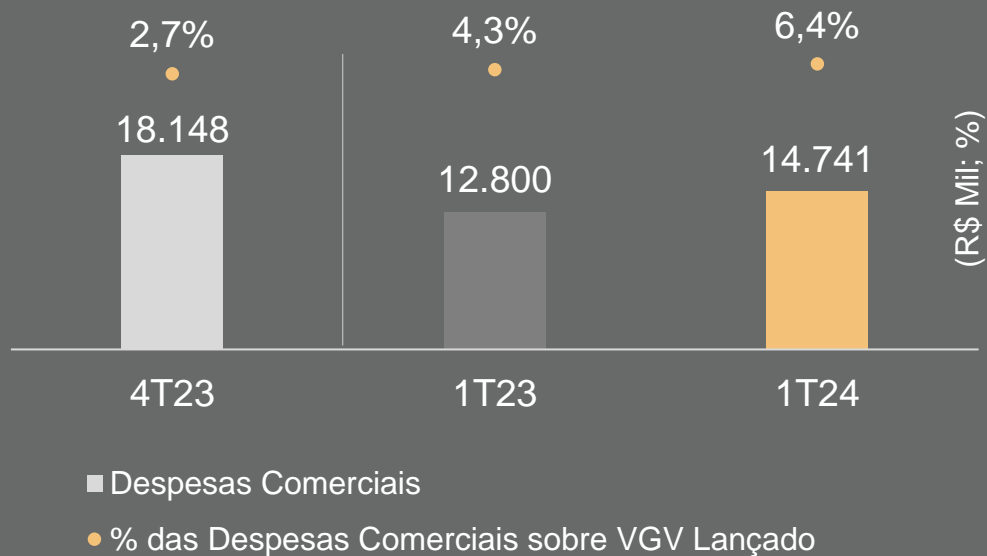
Lucro Bruto & Margem Bruta (R\$ Mil ;%)



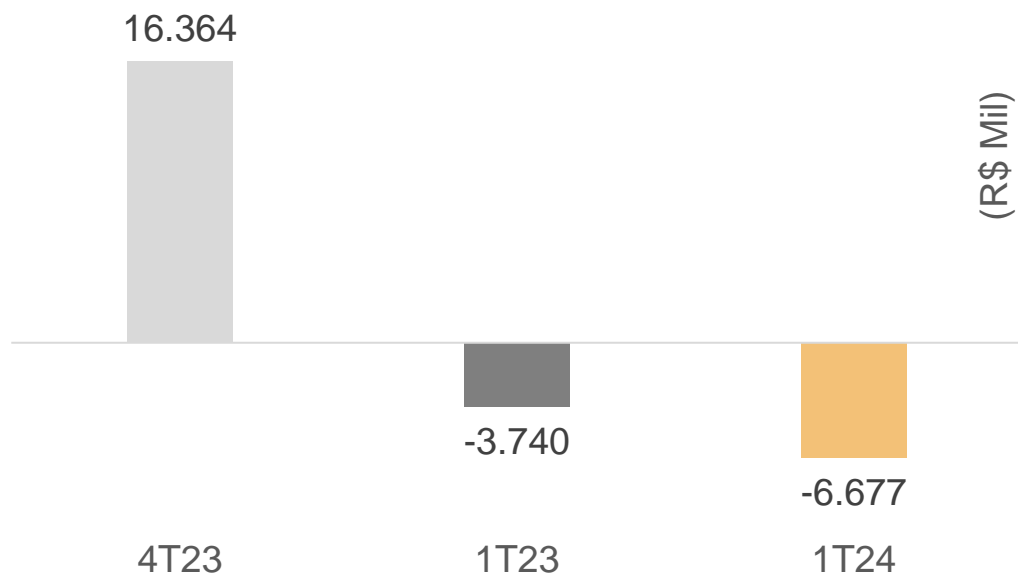
■ Lucro Bruto • Margem Bruta

DESPESAS

As despesas comerciais totalizaram **R\$ 14,7 milhões** no 1T24, com isso, as despesas sobre lançamentos marcaram 6,4%. **No acumulado 12 meses o índice foi de 3,6%, mantendo nossa eficiência operacional.**



Somamos R\$ 26,8 milhões no trimestre, ante R\$ 7,4 milhões no 1T23 e R\$ 27,5 milhões no 4T23, aumento de 261,9% e redução de 2,6%, respectivamente. **No 1T23 a Companhia reverteu uma provisão** relacionada ao plano de remuneração por ações, que totalizou à época R\$ 14,2 milhões de efeito atenuante. Sem a provisão, as despesas do 1T23 totalizariam R\$ 21,6 milhões. **Reforçamos nosso compromisso em manter as despesas controladas e em linha na comparação real ano vs. ano.**

DESPESAS E
RESULTADO FINANCEIRO

As outras despesas do 1T24 refletiram gastos relacionados à baixa de terrenos distratados para substituição em nosso *landbank*, em prol de um *pipeline* futuro mais assertivo e com maior potencial de sucesso.

RESULTADO
FINANCEIRO

Receitas Financeiras

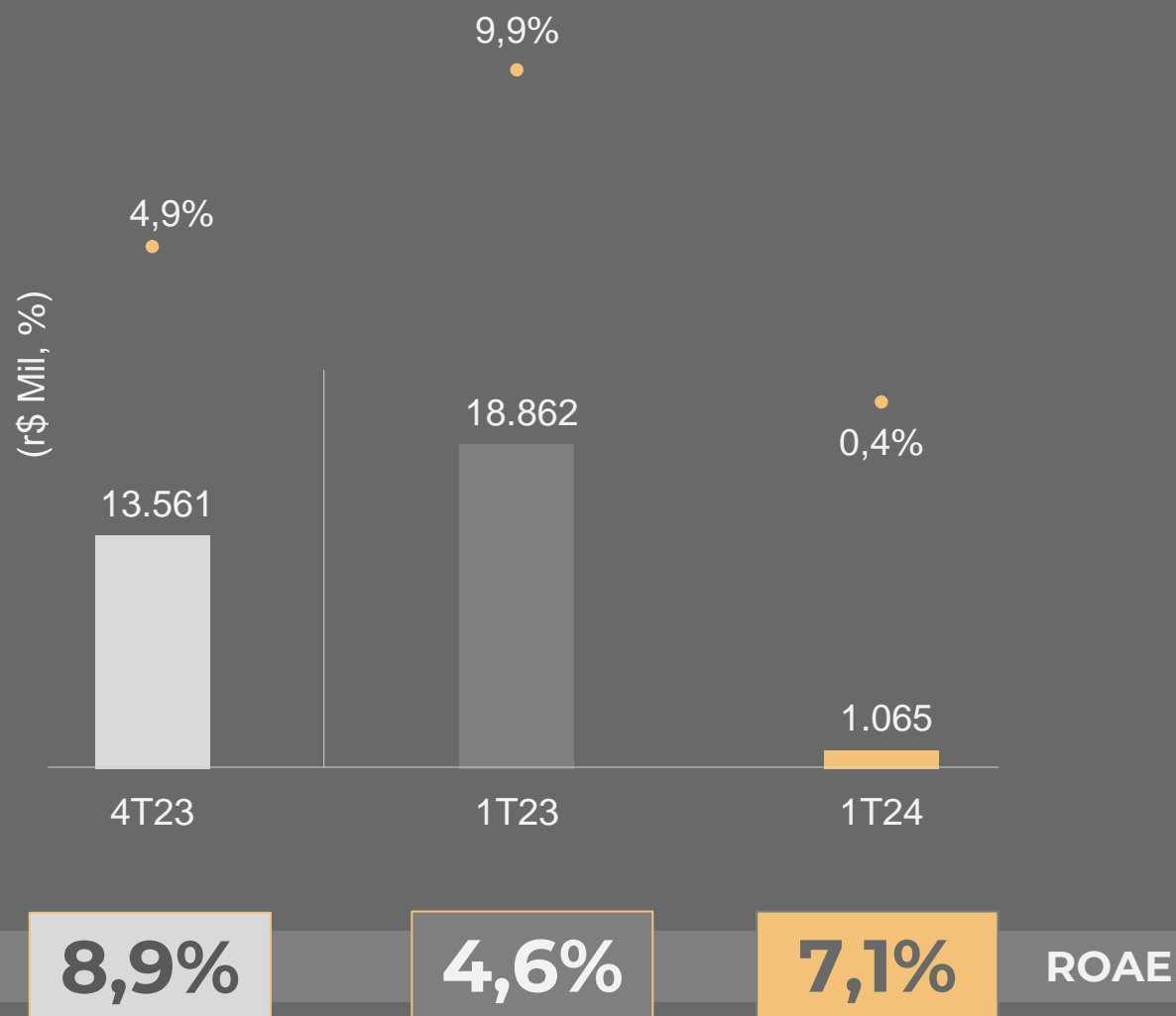
O crescimento da receita financeira é proveniente do maior volume de caixa da empresa, impactado pela geração de caixa nos últimos dois trimestres.

Despesas Financeiras

A redução da despesa financeira é reflexo da menor exposição da empresa ao *Total Return Swap*.

| Em R\$ Mil | 1T24 | 1T23 | Var. % | 4T23 | Var. % |
|------------------------------|---------|---------|--------|---------|--------|
| Despesas Financeiras | (3.903) | (2.213) | 76,4% | (7.832) | -50,2% |
| Receitas Financeiras | 5.905 | 4.740 | 24,6% | 5.742 | 2,8% |
| Resultado Financeiro Líquido | 2.002 | 2.527 | -20,8% | (2.090) | N/A |

LUCRO LÍQUIDO, MARGEM LÍQUIDA E ROAE



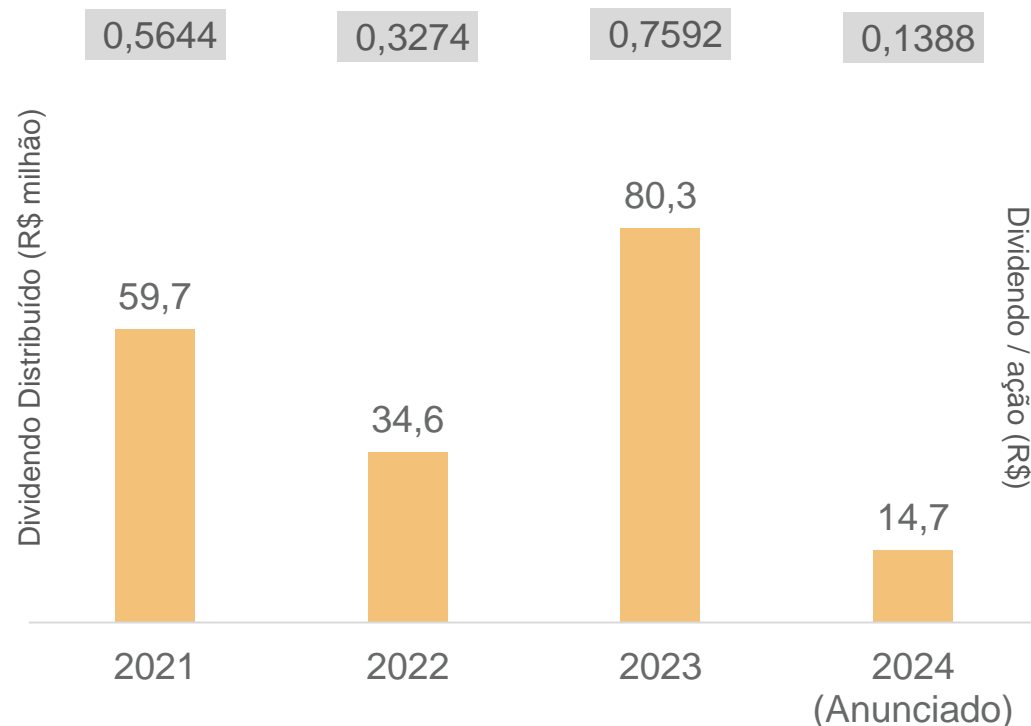
LUCRO LÍQUIDO

No 1T24 o lucro líquido refletiu o impacto da linha de outras despesas não operacionais, de -R\$6,6 milhões. Além disso, comparativamente, é justo observar que no 1T23 o lucro líquido foi positivamente influenciado pelos R\$14,2 milhões de estorno da provisão do Plano de Remuneração Variável na linha de despesas administrativas. Para manter a comparabilidade, é preciso isolar este efeito.

EVOLUÇÃO DE 2,4p.p. DO ROAE VS. 1T23

Expansão anual do ROAE reflete o foco em maximizar o retorno aos acionistas.

DIVIDENDOS



16,7% Dividend Yield em 2023¹

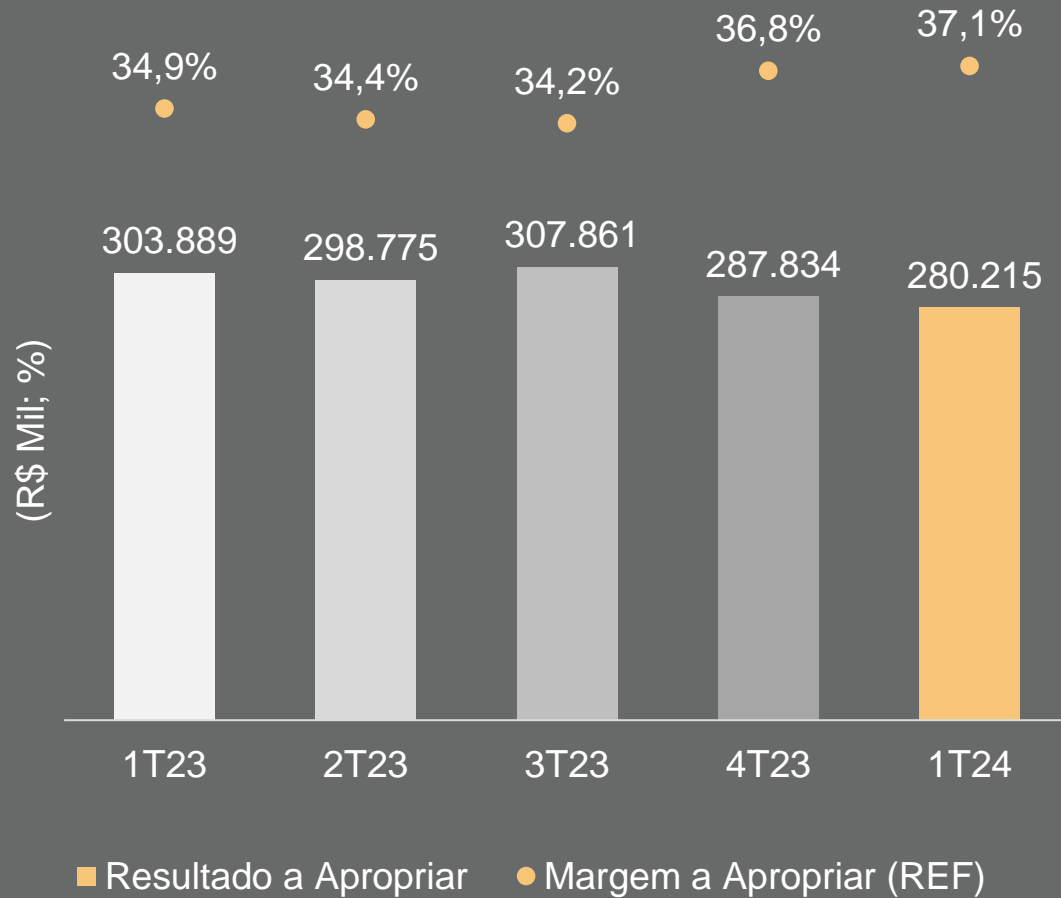
¹ Considera o preço médio da ação no ano., de R\$4,54.

R\$189mi
desde IPO
equivalentes a
R\$1,79/ação



Seguimos em nossa estratégia de **distribuir ao menos 50% do resultado** conforme nossa política de dividendos, porém, sempre observando a saúde financeira da empresa e mantendo a dívida líquida em patamares condizentes à estrutura de capital.
A distribuição consistente e responsável é uma política chave da Companhia.

RESULTADO A APROPRIAR



R\$280,2mi

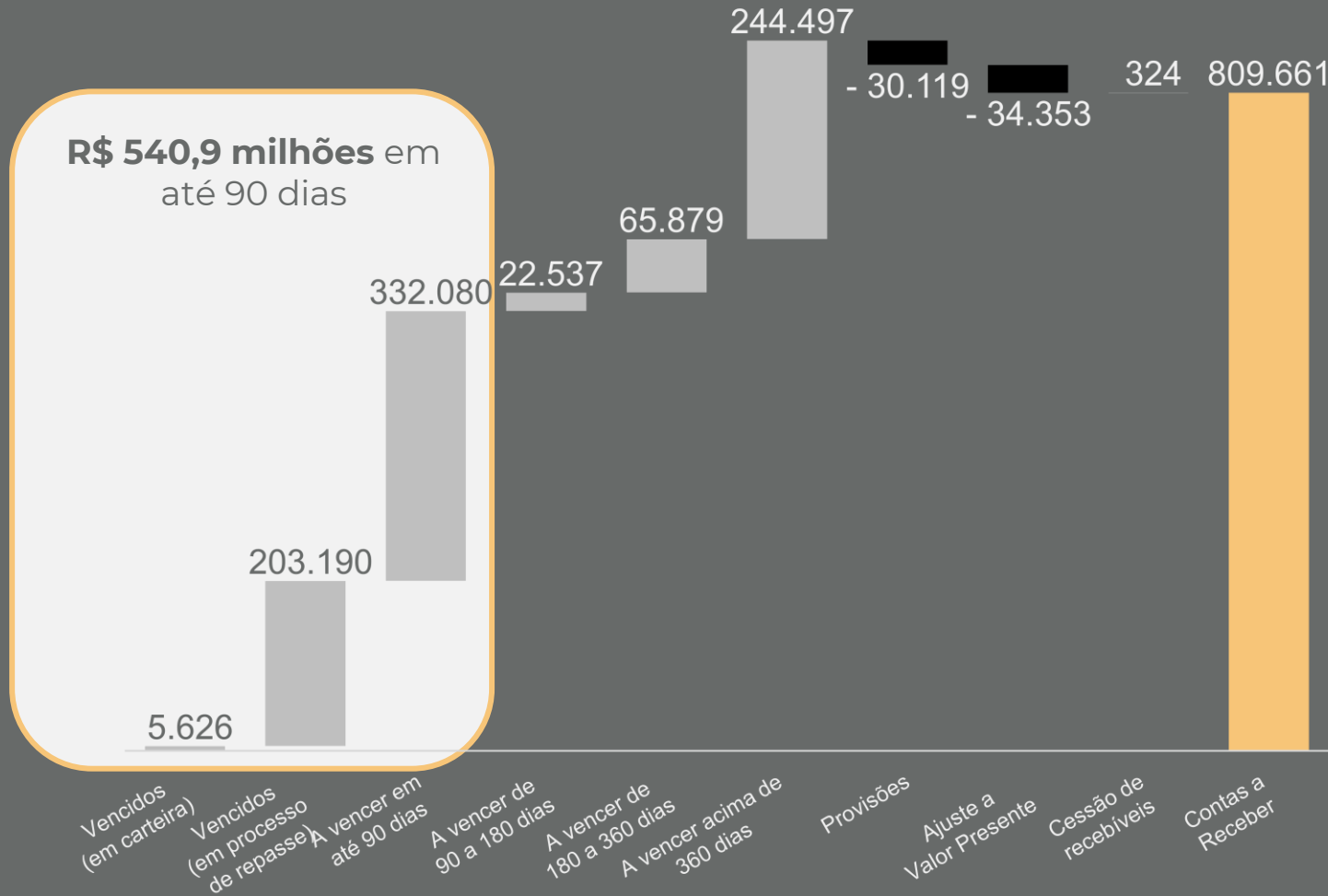
Resultado a Apropriar

37,1%

Margem REF

Crescimento reflete a entrega dos projetos de menor margem e a entrada dos novos referente ao *pipeline* 2023 e 2024, como o Haus Mitre Edition NY e Raízes Jd. São Paulo, com margens de aproximadamente 40% e 32%, respectivamente.

RECEBÍVEIS



R\$809,6mi

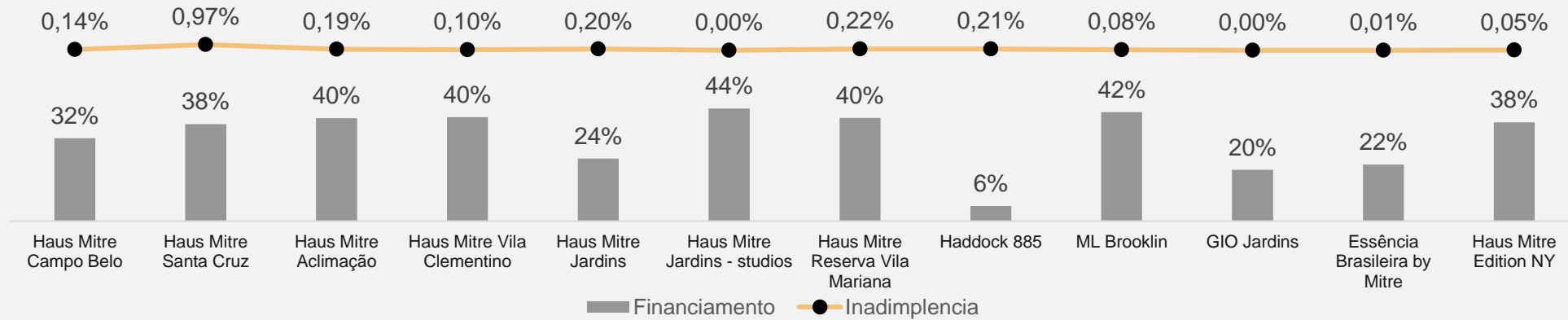
Recebíveis contábeis e

R\$ 1,6bi

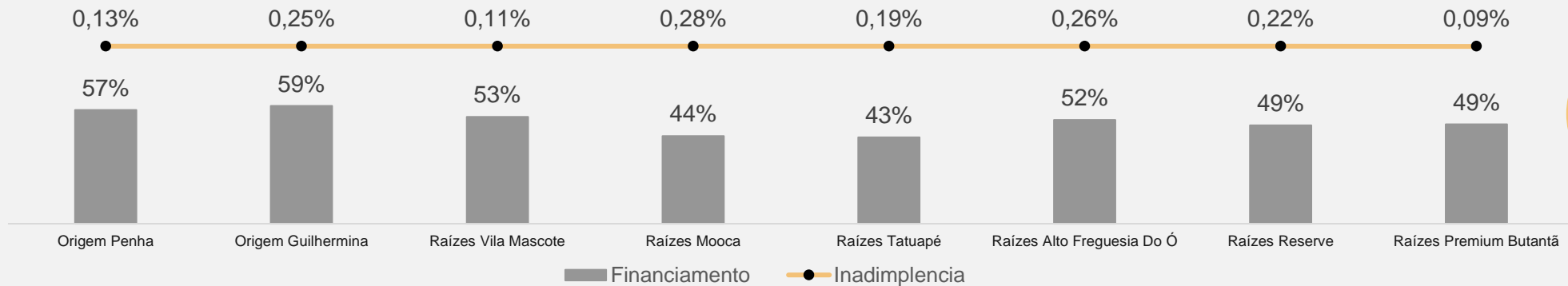
Recebíveis financeiros

Nosso excelente **LTV**, em **41,2%**, é fruto de uma **carteira de qualidade** e com **baixíssima inadimplência**, de **0,18%**. Além disso, a **evolução do repasse** das entregas do 1T24 já atingiu **77%**.

LTV E INADIMPLÊNCIA



LTV
Médio
32,0%



LTV
Médio
48,3%

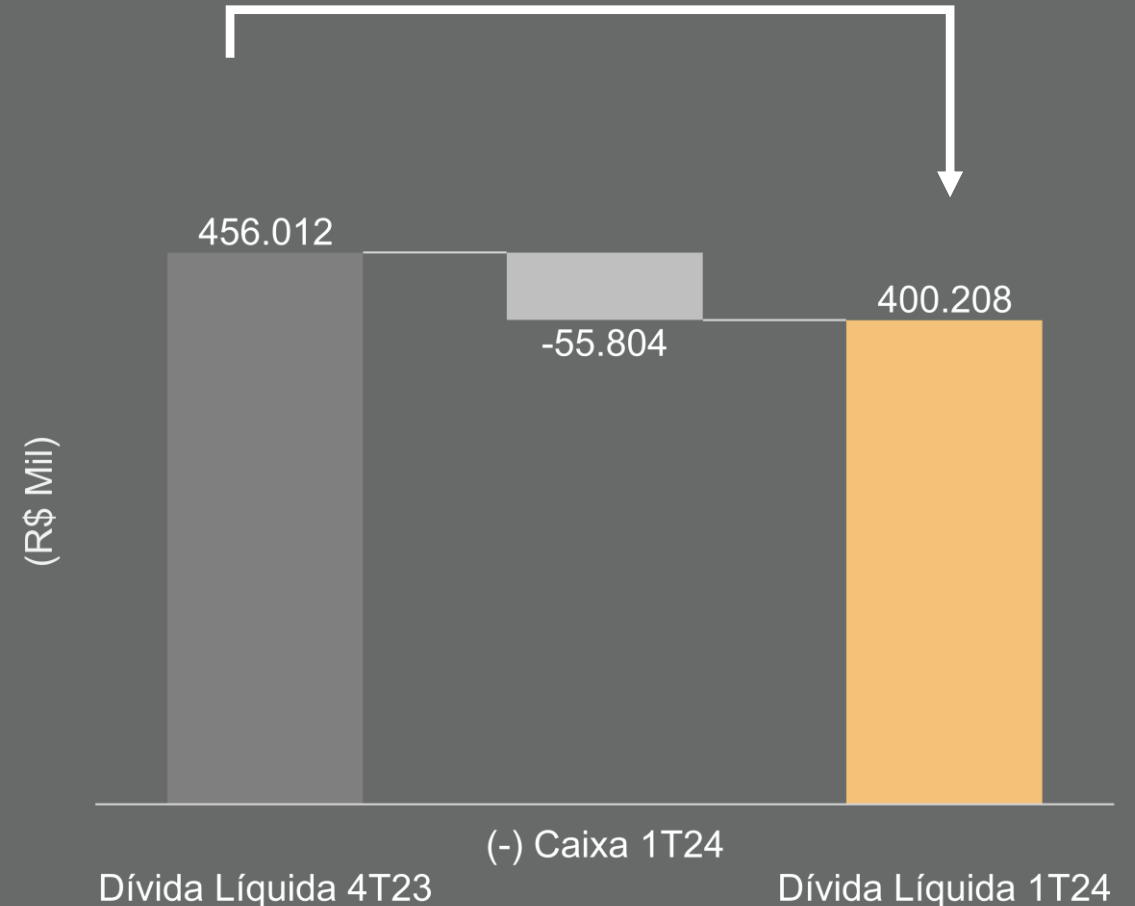
GERAÇÃO DE CAIXA

| Em R\$ Mil | 1T24 | 4T23 | Var. % |
|-----------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Empréstimos e Financiamentos (CP) | 297.545 | 305.188 | -2,5% |
| Empréstimos e Financiamentos (LP) | 293.405 | 351.479 | -16,5% |
| Dívida Bruta | 590.950 | 656.667 | -10,0% |
| (-) Caixa e Equivalentes | 171.299 | 181.704 | -5,7% |
| (-) Aplicações Financeiras | - | - | - |
| (-) Caixa Restrito (CP e LP) | 19.443 | 18.951 | 2,6% |
| Dívida Líquida¹ | 400.208 | 456.012 | -12,2% |

R\$55,8Mi
GERAÇÃO
DE CAIXA

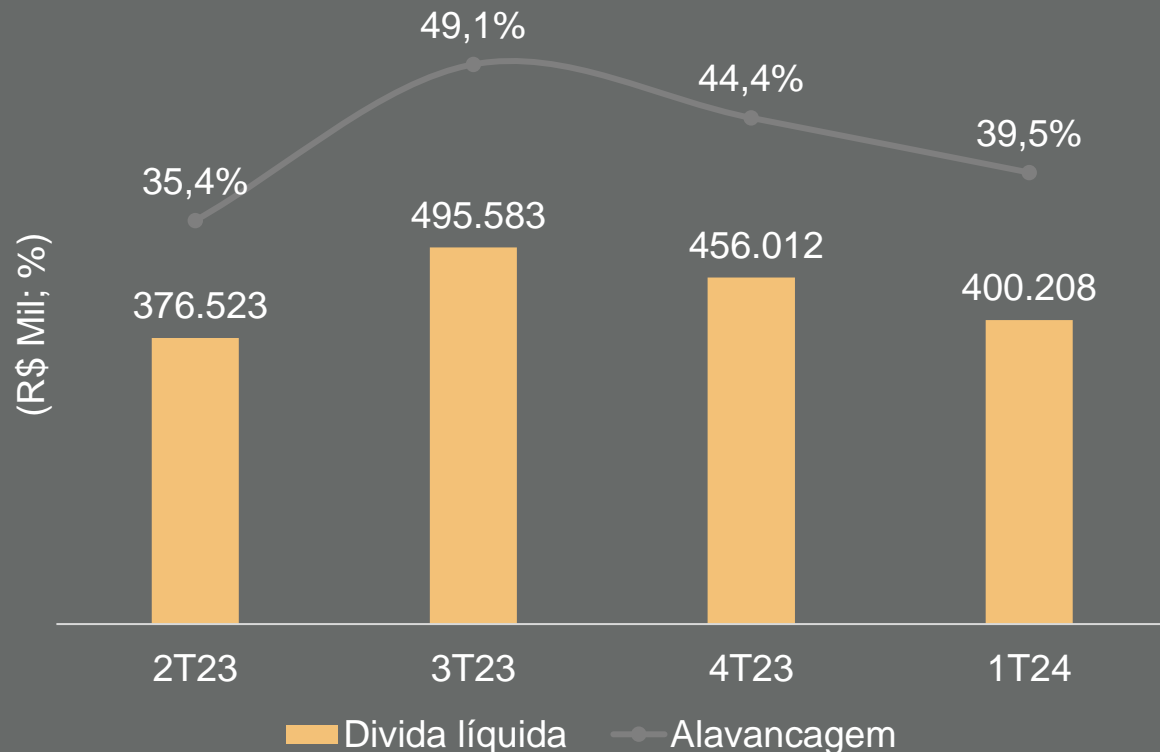
Iniciamos, portanto, o ano com uma geração de caixa de R\$ 55,8 milhões, em linha com a estratégia de redução do endividamento da Companhia.

-4.9 p.p de redução na alavancagem



ENDIVIDAMENTO

-9,6 p.p de redução na alavancagem nos últimos 6 meses



| Em R\$ Mil | 1T24 | 4T23 | Var. % |
|----------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Dívida Bruta | 590.950 | 656.667 | -10,0% |
| (-) Financiamento à Produção | 313.671 | 379.866 | -17,4% |
| % Financiamento à Produção/ Dívida Bruta | 53,1% | 57,8% | -4,7p.p. |
| Dívida Corporativa | 277.279 | 276.801 | 0,2% |
| % Dívida Corporativa/ Dívida Bruta | 46,9% | 42,1% | 4,7p.p. |
| Patrimônio Líquido | 1.012.175 | 1.026.209 | -1,4% |
| Dívida Corporativa/Patrimônio Líquido ² | 27,4% | 27,0% | 0,4 p.p. |
| Dívida Líquida Total/ Patrimônio Líquido | 39,5% | 44,4% | -4,9 p.p. |

Encerramos o 1T24 com R\$ 400,2 milhões de dívida líquida, correspondendo a uma alavancagem de 39,5%, uma expressiva redução de -9,6p.p. nos últimos 6 meses, majoritariamente composta por financiamento à produção, que está coberto em 2,6x pelos recebíveis.

SUSTENTABILIDADE



SUSTENTABILIDADE

No 1T24 publicamos o **3º Relatório de Sustentabilidade** e convidamos a todos a ler na íntegra o documento.



Seguimos firmes em expandir cada vez mais nossas práticas ESG e buscar melhoria contínua de forma a nos estabelecermos como um *benchmark* para o setor.



Q&A





RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Rodrigo Cagali | *VP Operações*
Thais Alonso | *DRI*

Bruna Rezek
Pedro Alvarenga Rangel
Henrique Pimentel

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

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.




Earnings Presentation

1Q24

Net Revenues
R\$245.6 MM

IN 1Q24

 **+28.8%**
vs. 1Q23

GROSS PROFIT
R\$53.2 MI

+17.9% VS
1T23

21.7% GROSS
MARGIN

+2.1 p.p. vs 4Q23

27.9% ADJUSTED GROSS
MARGIN

NET SALES 1Q24

R\$247 MM

1.8% ABOVE 1Q23

LAUNCH OF


raízes
Jardim São Paulo

36% SOLD IN
45 Days

CASH GENERATION OF

R\$55 MM

**9.6 p.p LEVERAGE
REDUCTION IN 6M**

LAUNCHES



LAUNCH 1Q24



raízes

Jardim São Paulo

R\$ 215 Mn PSV

36.0% SOLD

In the first quarter, we launched Raízes Jardim São Paulo, a project **with R\$ 215 million in PSV, distributed in 154 units.** The project, located in the North Zone of the city of São Paulo, is a few meters from the Jardim São Paulo station and brings complete leisure infrastructure and has residential plans between 106sqm and 129sqm.

Launched on the penultimate weekend of the first quarter, the project reached 23.2% of PSV sold and **is currently 36.0% sold.**





LAUNCH 2Q24

HAUS  MITRE
EDITION

NY

by *Radisson*
SERVICED APARTMENTS

R\$ 155Mn
PSV



Following the success of the first phase of Haus Mitre Edition NY, we will launch the second phase of the venture in 2Q24. The Soho tower will have a large leisure structure, in addition to the innovation in bringing **the 1st partnership in Latin America with Radisson Serviced Apartments**, which will be responsible for providing a high standard service to our customers.

LAUNCH 2Q24



R\$ 51.0 Mn PSV
in the heart of Jardins'
neighborhood

In 3Q23, we launched the 32 residence units of GIO Jardins, from the **Mitre Exclusive Collection** line, at Alameda Gabriel Monteiro da Silva, 135. These units are already **49% sold**.

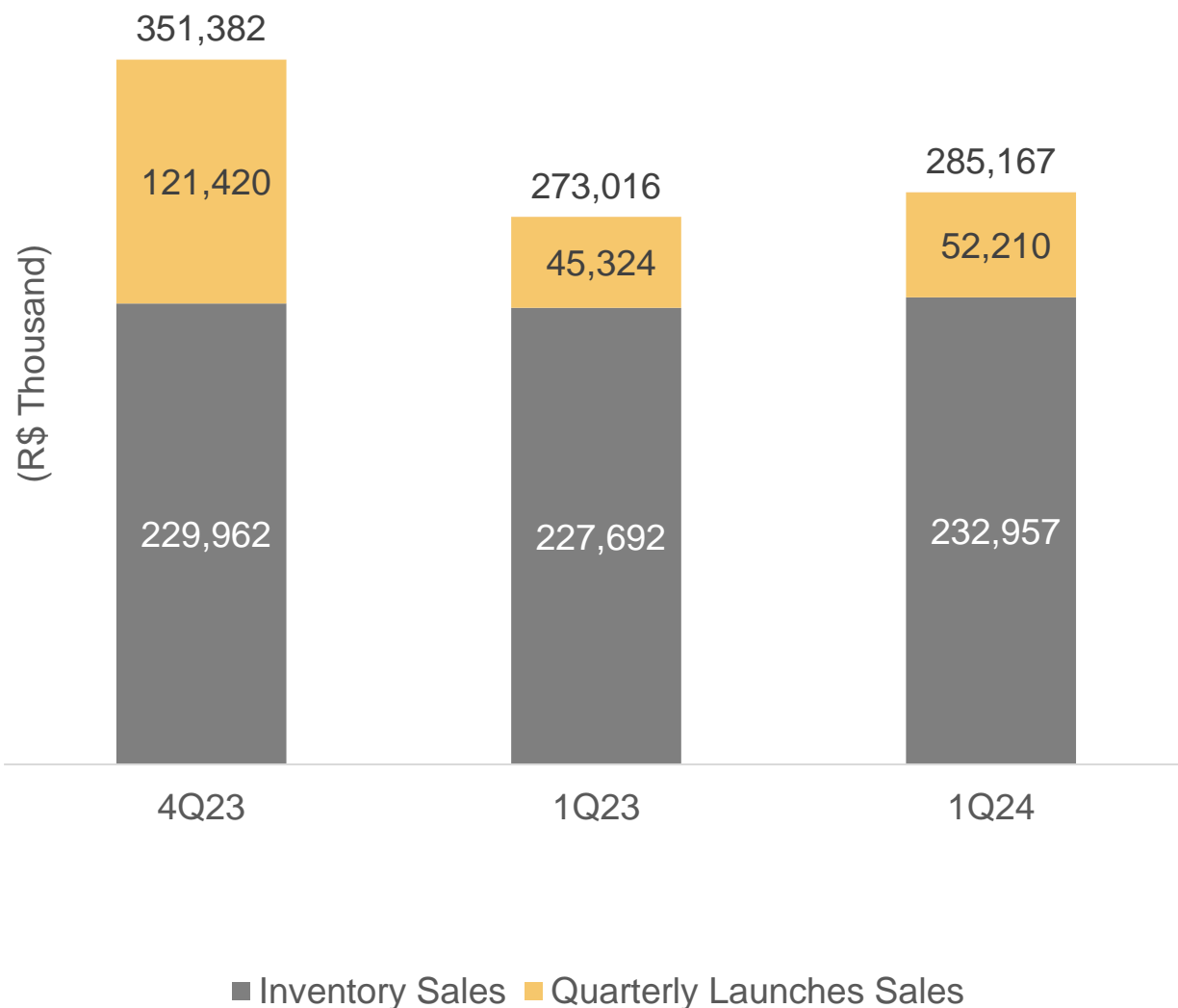
In 2Q24, we will launch the 68 studio units, with a PSV of **R\$ 51 million**, which will have all the excellence and range of hospitality services offered by the MEC line.



SALES



SALES PERFORMANCE



| Sales (R\$ Thousand) | 1Q24 | 1Q23 | Var. % | 4Q23 | Var. % |
|----------------------|----------|----------|--------|----------|--------|
| Gross Sales | 285,167 | 273,016 | 4.5% | 351,382 | -18.8% |
| Total Cancellations | (38,358) | (30,650) | 25.1% | (37,089) | 3.4% |
| Net Sales | 246,809 | 242,366 | 1.8% | 314,293 | -21.5% |

SoS **10.5% 1Q24**
31.4% LTM

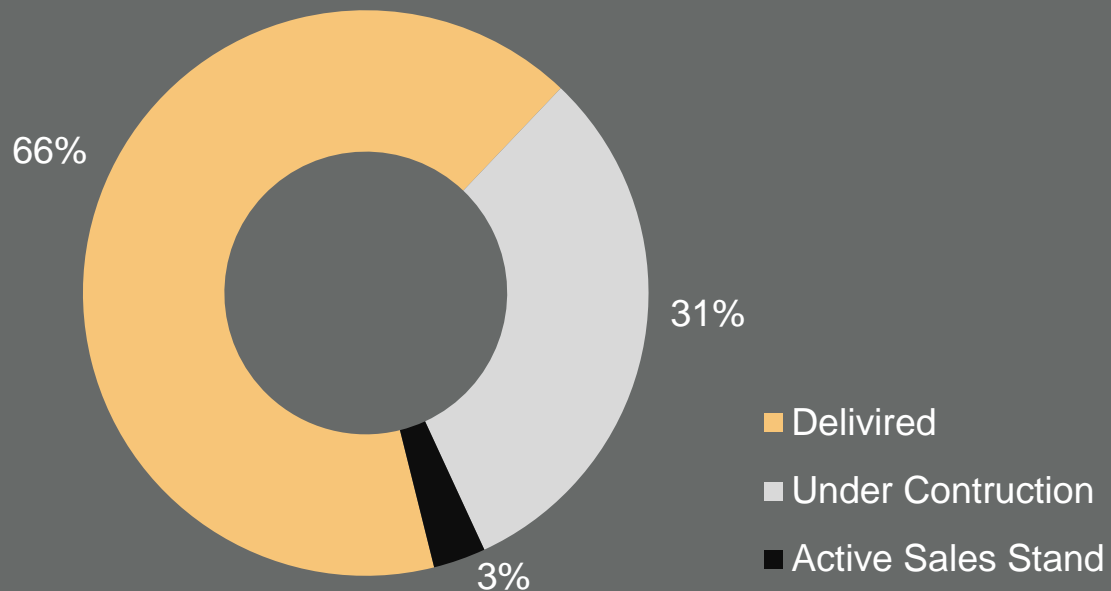
Net sales reached R\$246.8 million, an increase of 1.8% compared to 1Q23, and VSO ended the quarter at 10.5%. The VSO for the last 12 months remained stable compared to 4Q23, at 31.4%, even though the launch of the quarter took place in the last week of March.

INVENTORY



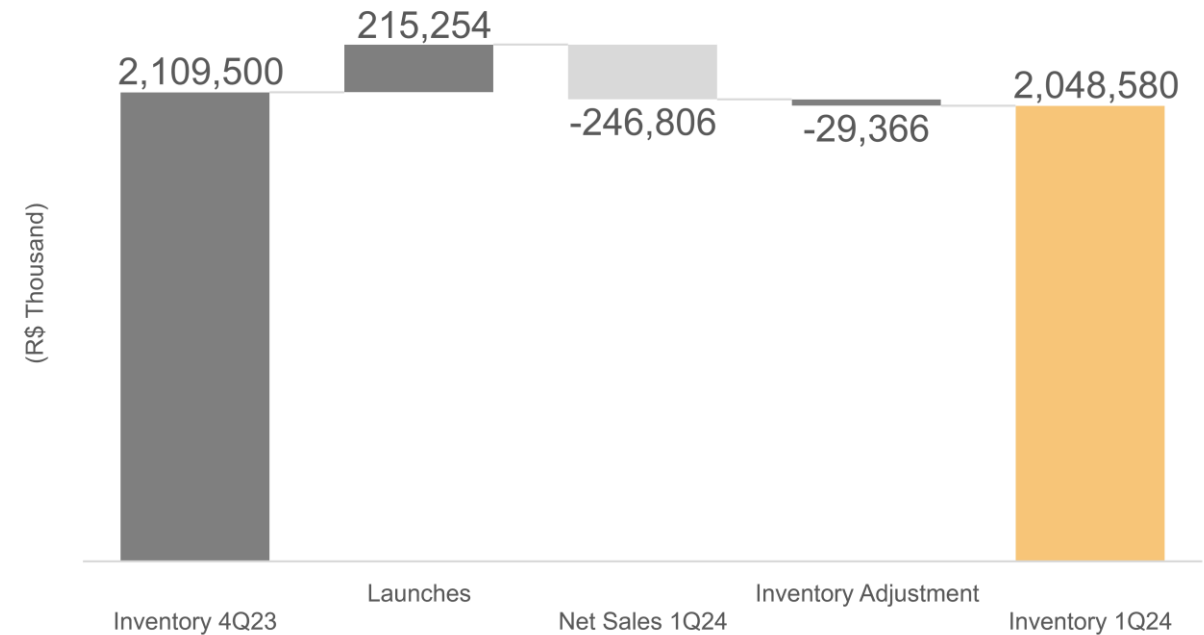
INVENTORY

R\$1.9bn delivered PSV¹, with
ONLY 3% FINISHED INVENTORY



¹ Considers PSV from delivered projects since Mitre's IPO (Feb/2020).

We ended 1Q24 with R\$ 2.0 billion in inventory, comprising only 3% of completed projects. The consistent behavior of not carrying ready stock reinforces the quality of our products and the capacity of our sales team.

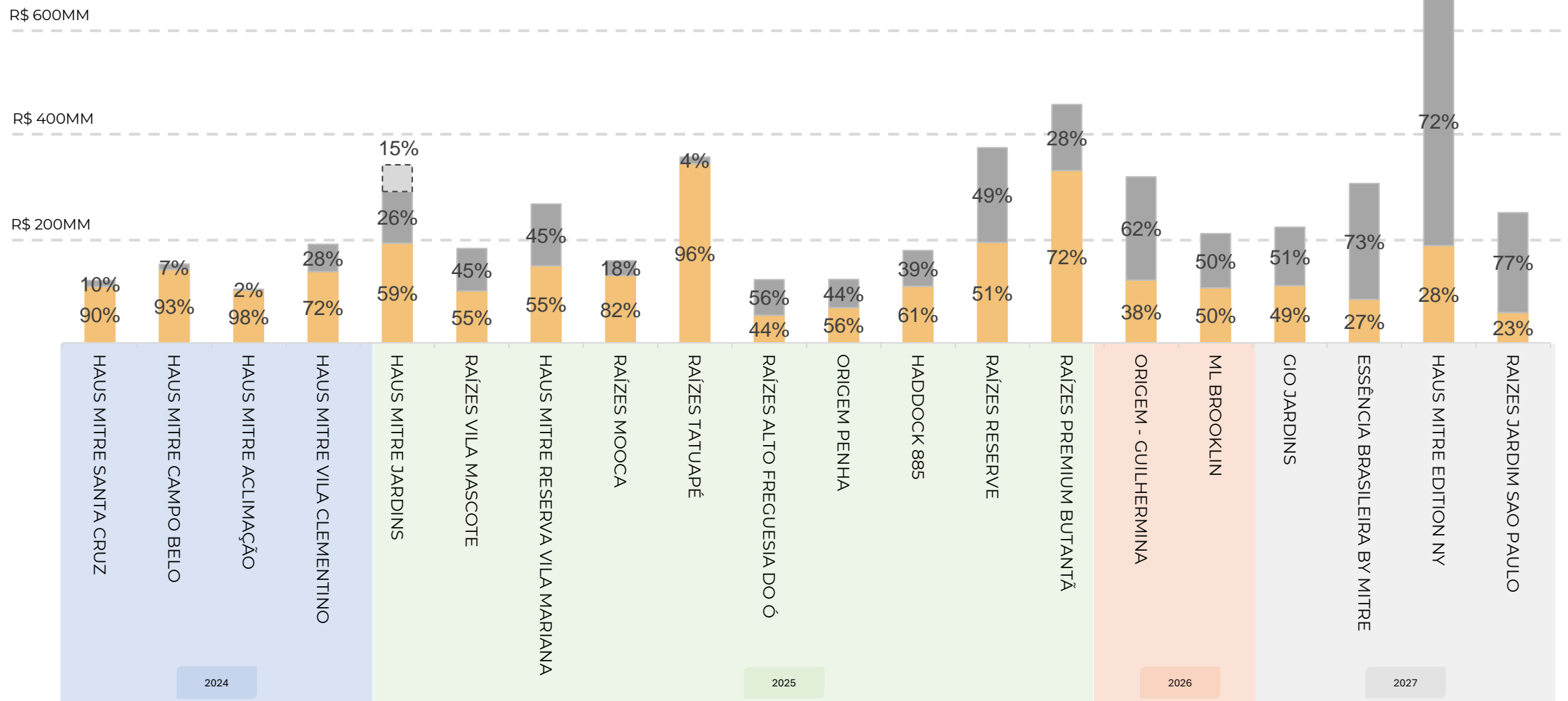


¹ Adjustment to the market value of the Company's stock on the date of disclosure of this report, in addition to the difference between the list value of the units and the contractual value agreed with customers, a consequence, mostly, of the anticipation of installments. In addition, the launch adjustment considers the exclusion of the PSV related to the project partner ML Brooklin, as well as net of commissions.

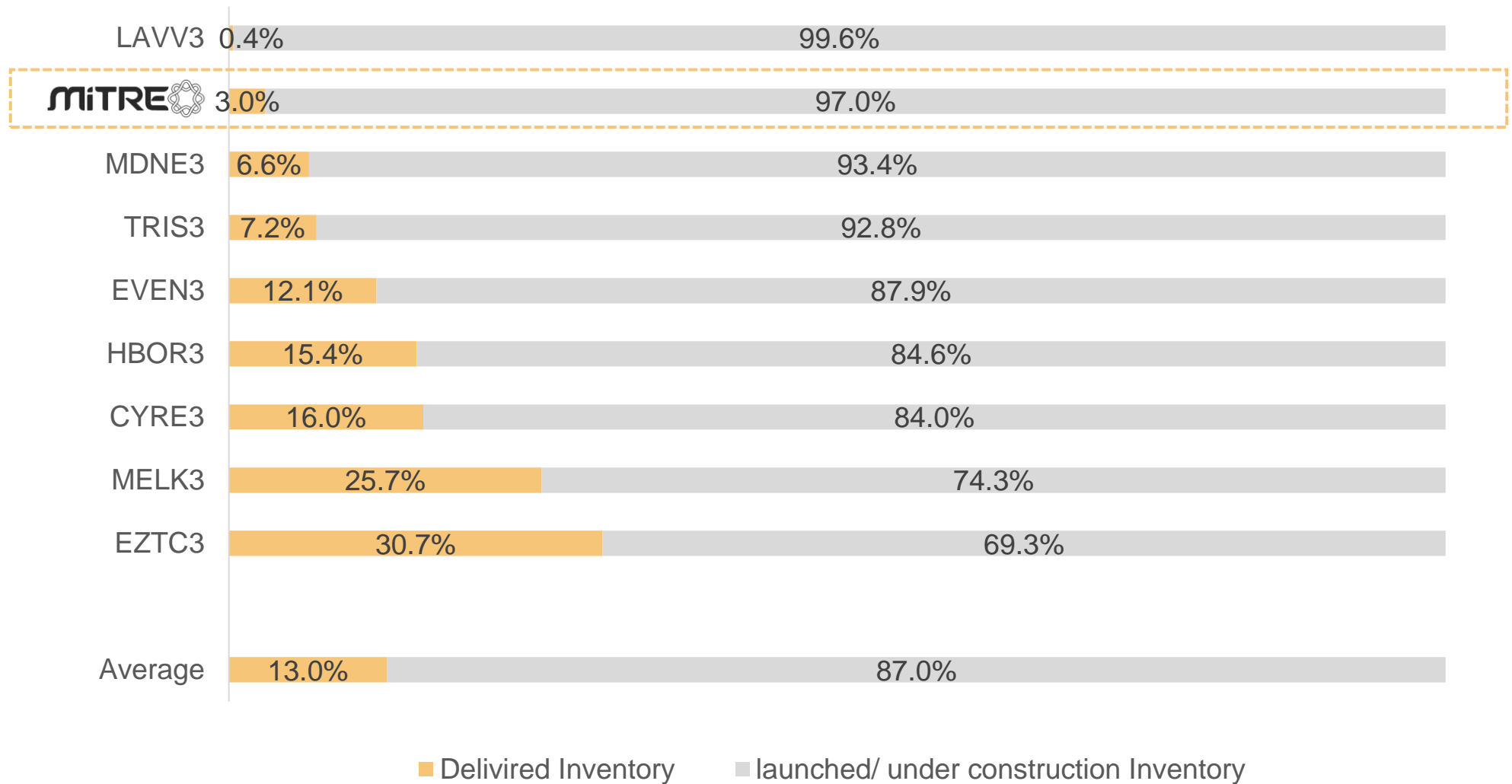
INVENTORY BY VINTAGE



- Sales+ swaps
- Inventory
- Blocked for sale

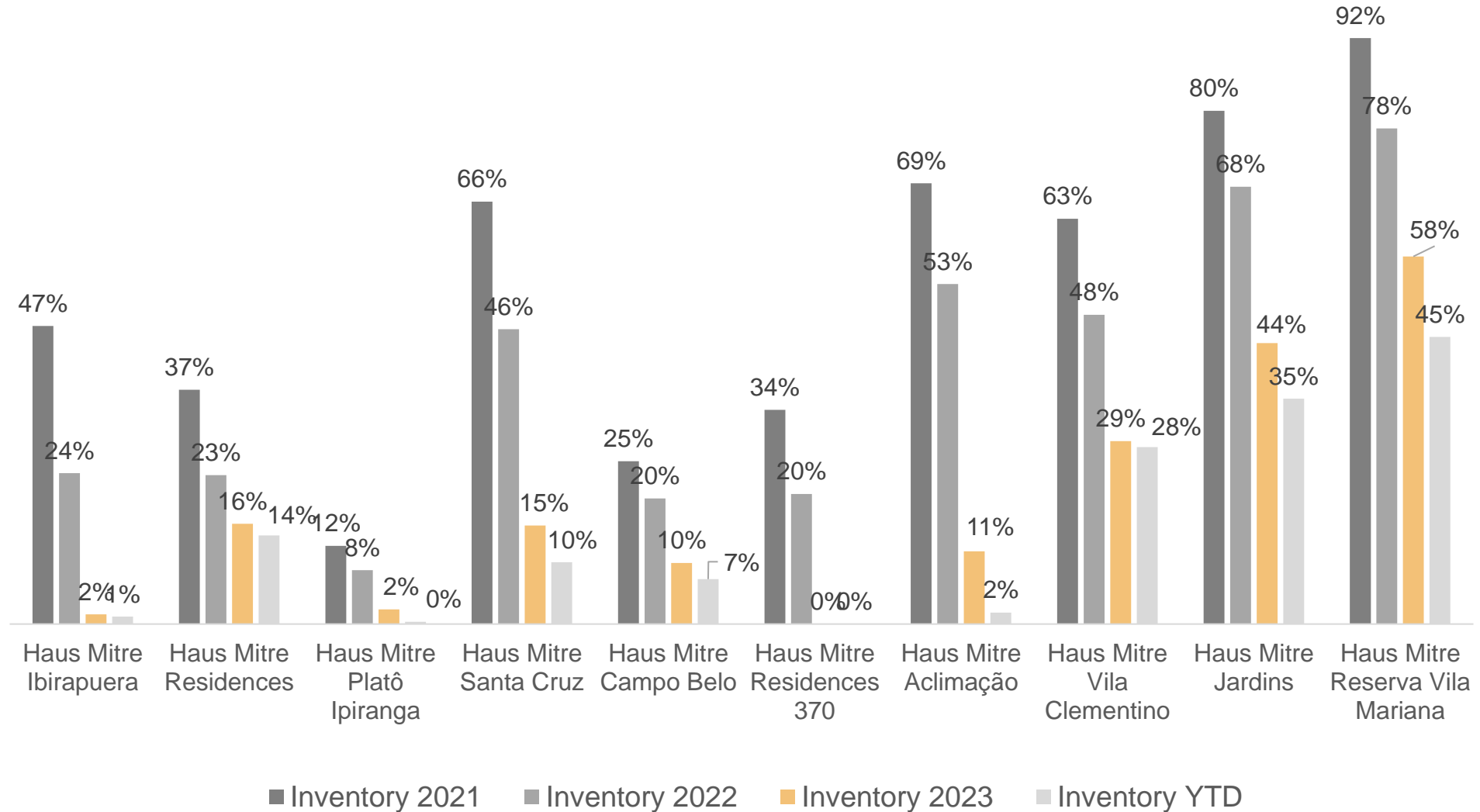


INVENTORY - % DELIVERED INVENTORY



All the information in the chart were extracted from the 4Q23 reports, except for Mitre, which shows the 1Q24 update. (In 4Q23, the ready inventory indicator was 2.0%).

2021-2024



DELIVERIES



DELIVERIES 1Q24

Units Delivered
1,228

92%
Approval Index

Delivered PSV
R\$678mn

95.6%
% PSV Sold

77%
Transferred



Haus Mitre Platô Ipiranga
R\$181 Million
341 Units



Raízes Freguesia do Ó
R\$120 Million
256 Units



Haus Mitre Residences 370
R\$87 Million
237 Units

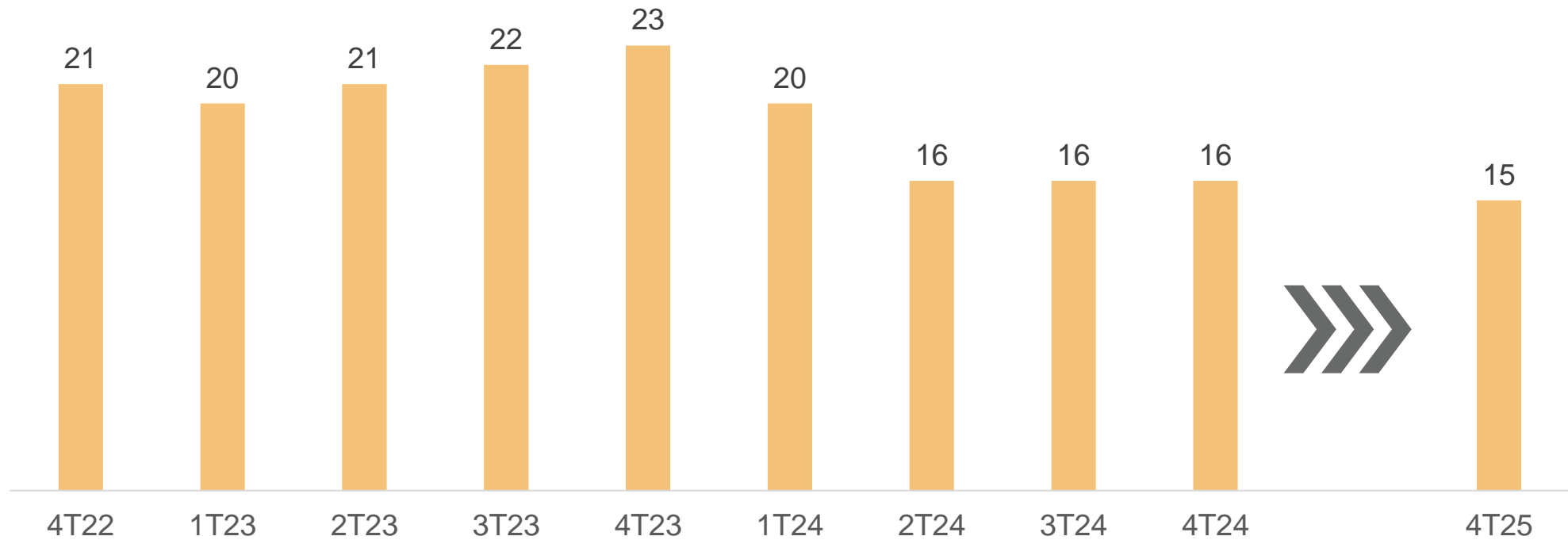


Haus Mitre Ibirapuera
R\$110 Million
159 Units



Haus Mitre Perdizes
R\$180 Million
235 Units

After reaching the peak of our operational capacity in 2023, from the deliveries of the 2020/21 vintage we should stabilize our volume of works in progress, although the area under construction remains equivalent, on average.



LANDBANK

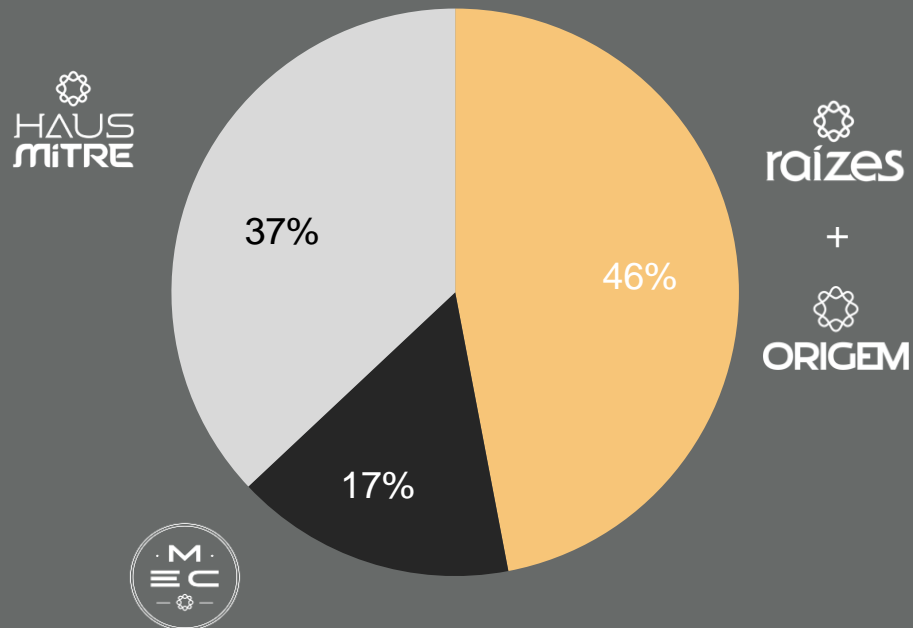


LANDBANK

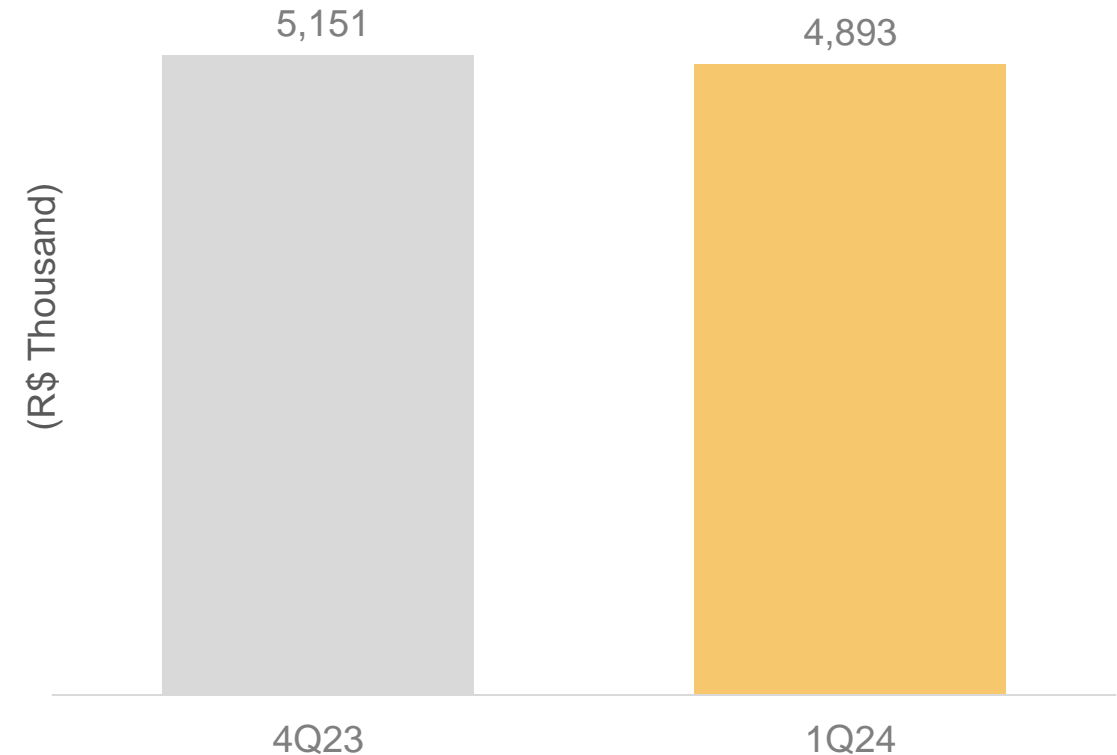
R\$4.9Bn in PSV

3 Years of Landbank for new projects

Landbank Share by product line



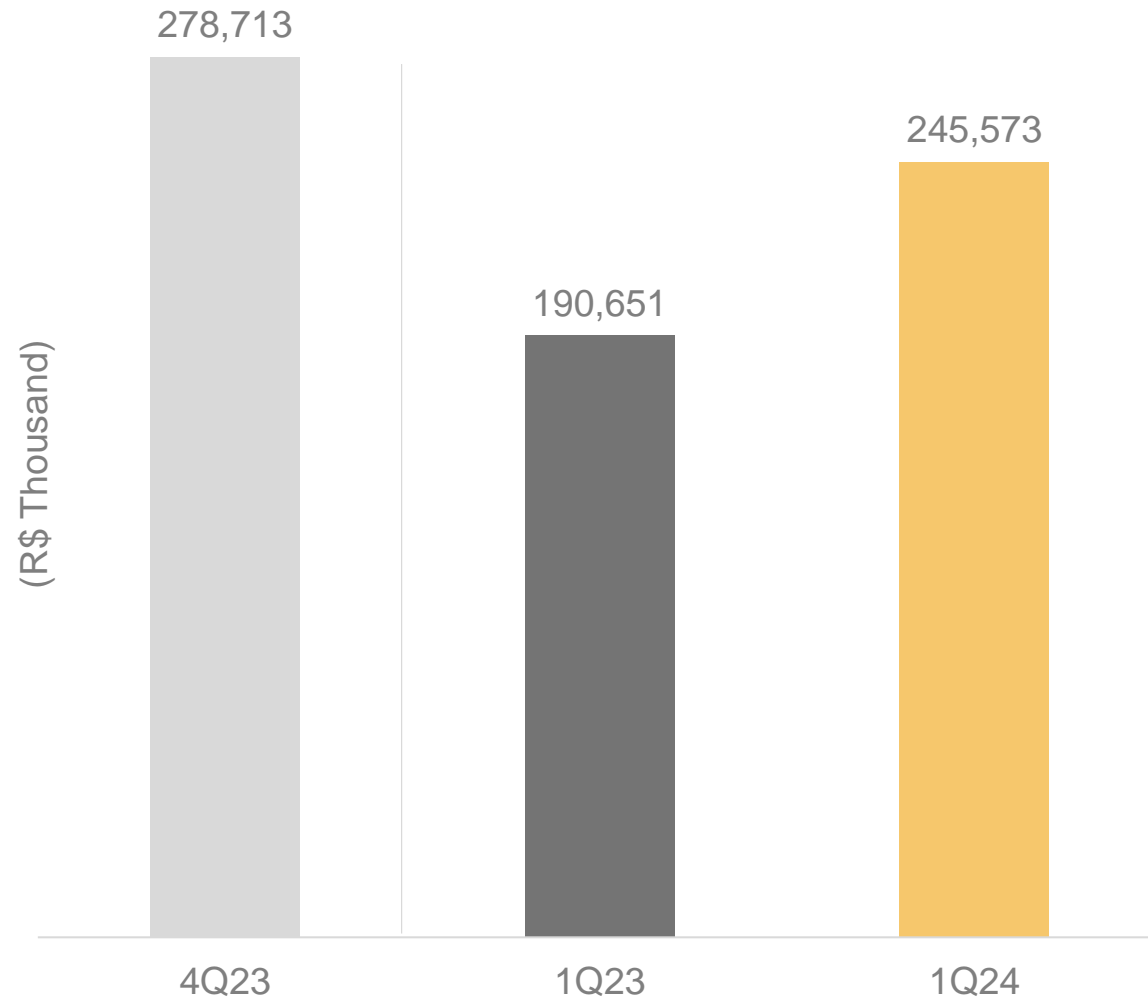
The Company's land bank totaled R\$ 4.9 billion in potential PSV, giving us approximately 3 years of launches.



FINANCIAL PERFORMANCE



NET REVENUES



NET REVENUES

R\$245.6mn

28.8% SUPERIOR TO 1Q23

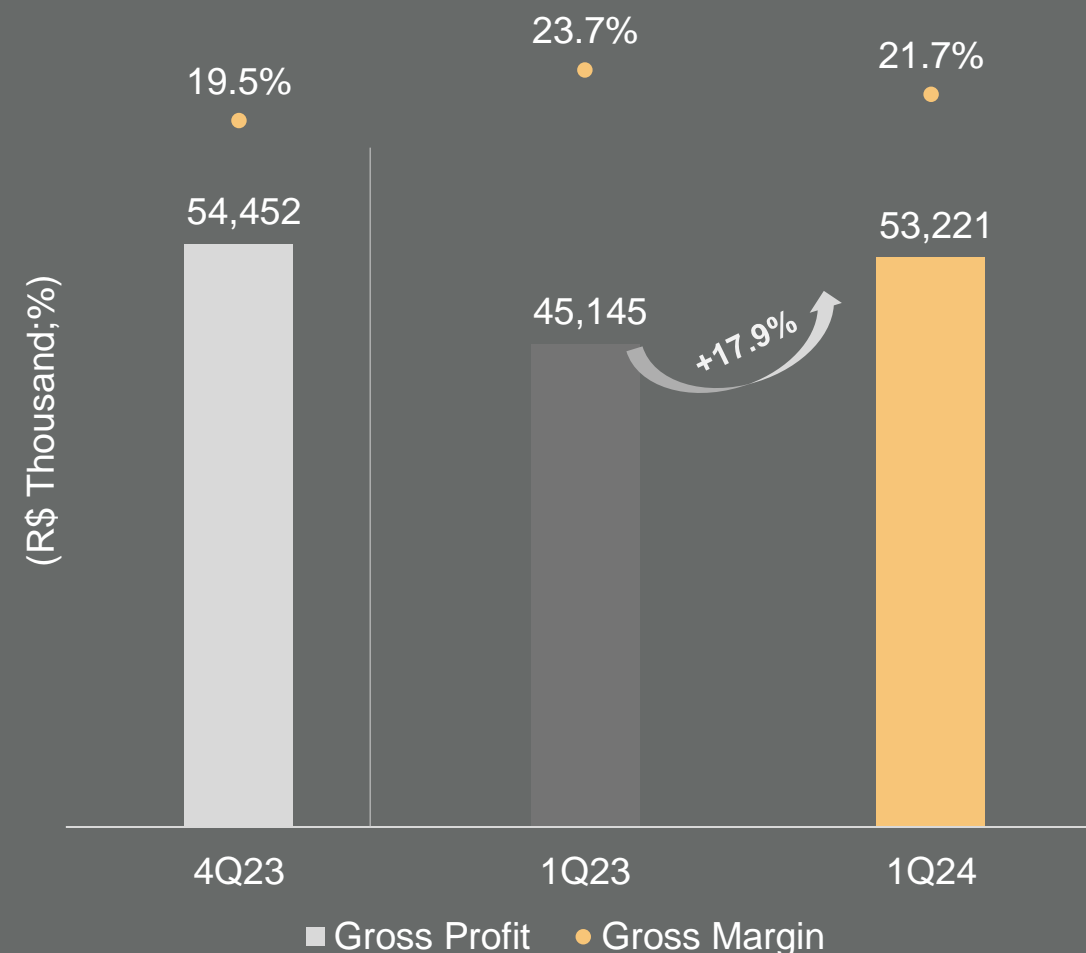
- ✓ **HIGHER SALES VOLUME**
- ✓ **CONSTRUCTION PACE EVOLUTION, LEADING TO HIGHER REVENUES**
- ✓ **CONSISTENT REVENUES' GROWTH**

GROSS PROFIT

+2.1 p.p of **recovery** on margins vs. 4Q23

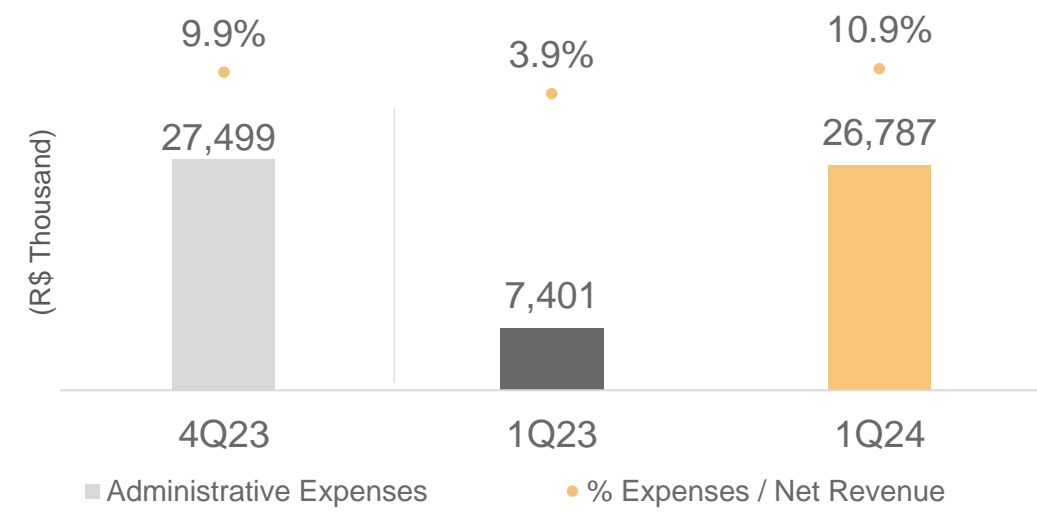
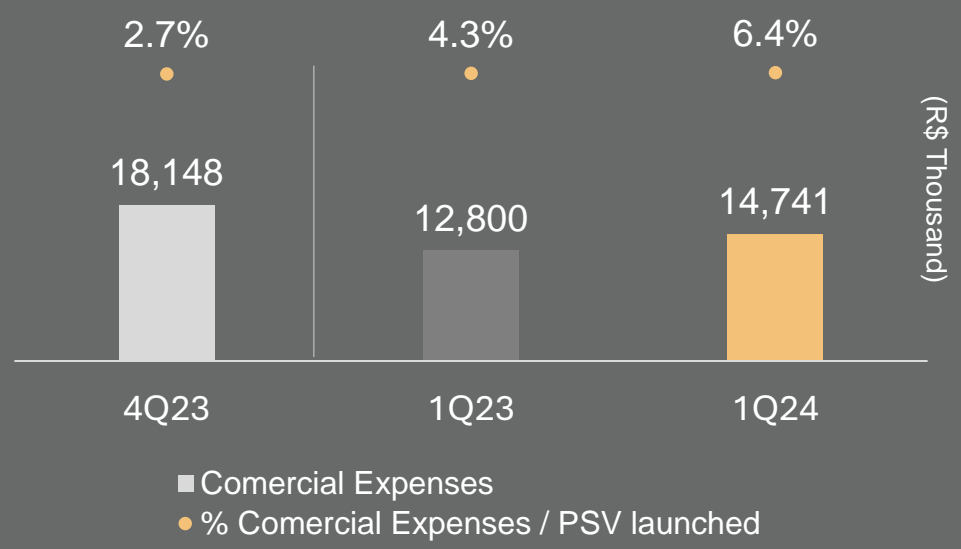
Gross profit in 1Q14 totaled R\$53.2 million, so that gross margin reached 21.7% (+2.1 p.p. vs. 4Q23), demonstrating the **expected recovery movement**, reflecting the delivery of projects that had been impacting it, in addition to the greater contribution of the new crop of projects.

Adjusted gross profit of R\$68.6 million, +21.6% higher than in 1Q23, printed an **adjusted gross margin of 27.9%**, compared to 24.1% in 4Q23.



EXPENSES

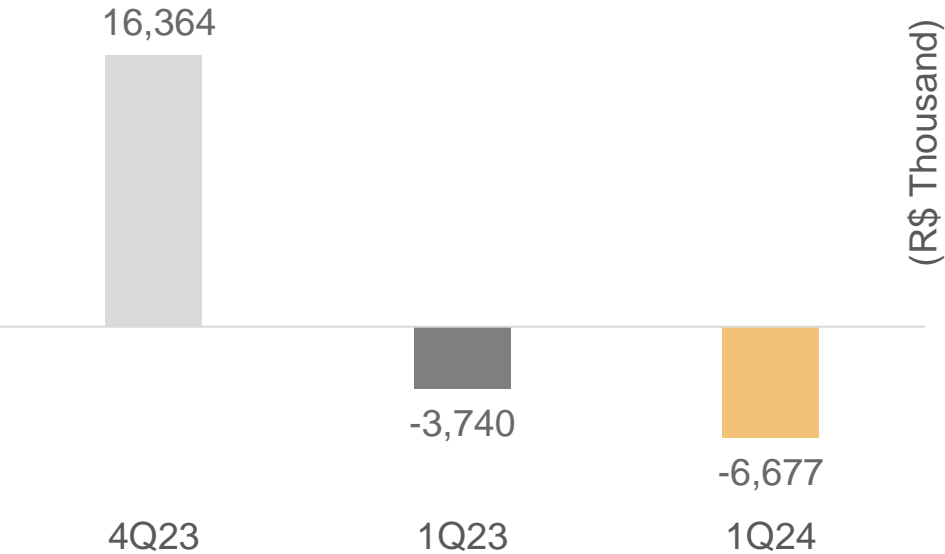
Commercial expenses totaled **R\$14.7 million** in 1Q24, resulting in expenses on launches totaling 6.4%. **In the 12-month period, the index was 3.6%, maintaining our operational efficiency.**



We totaled R\$26.8 million in the quarter, compared to R\$7.4 million in 1Q23 and R\$27.5 million in 4Q23, an increase of 261.9% and a decrease of 2.6%, respectively. **In 1Q23, the Company reversed a provision** related to the share compensation plan, which totaled R\$14.2 million in mitigating effect of this line at the time. Without the provision, 1Q23 expenses would total R\$21.6 million. **We reinforce our commitment to keep expenses controlled and in line in the ex-inflation year-on-year comparison.**

OTHER EXPENSES

OTHER EXPENSES & FINANCIAL RESULT



Other expenses in 1Q24 reflected expenses related to the write-off of land treated for replacement in our landbank, in favor of a more assertive future pipeline with greater potential for success.



FINANCIAL RESULT



FINANCIAL REVENUES

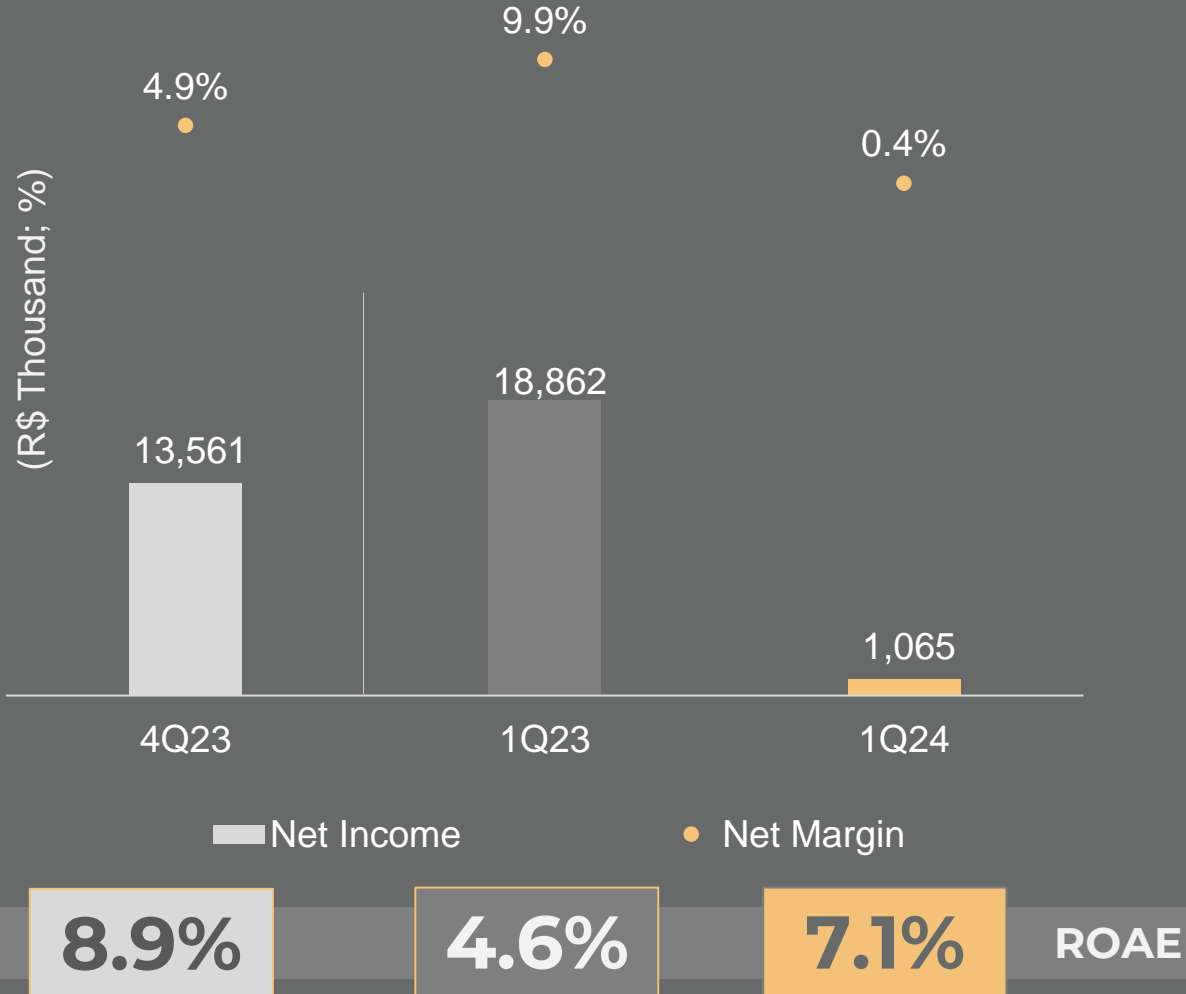
The growth in financial income comes from the company's higher cash volume, impacted by cash generation in the last two quarters.

FINANCIAL EXPENSES

The reduction in financial expenses is a reflection of the company's lower exposure to Total Return Swaps.

| Em R\$ Mil | 1Q24 | 1Q23 | Var. % | 4Q23 | Var. % |
|------------------------------|---------|---------|--------|---------|--------|
| Despesas Financeiras | (3,903) | (2,213) | 76.4% | (7,832) | -50.2% |
| Receitas Financeiras | 5,905 | 4,740 | 24.6% | 5,742 | 2.8% |
| Resultado Financeiro Líquido | 2,002 | 2,527 | -20.8% | (2,090) | N/A |

NET INCOME, NET MARGIN & ROAE



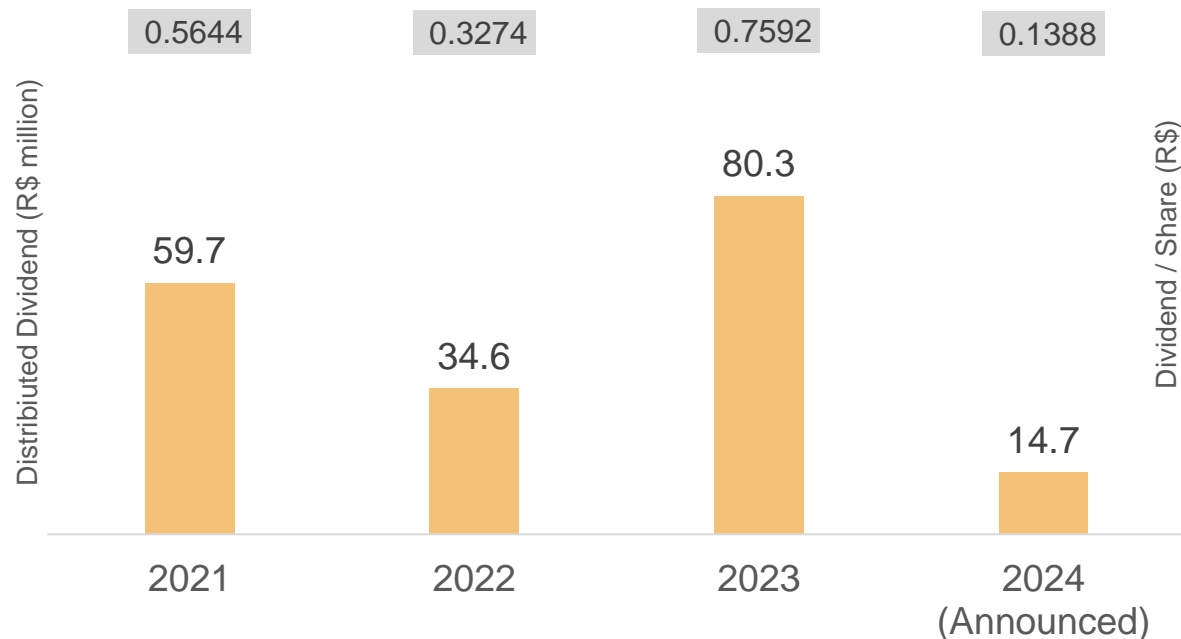
NET INCOME

In 1Q24, net income reflected the impact of other non-operating expenses of -R\$6.6 million. In addition, comparatively, it is fair to note that in 1Q23 net income was positively influenced by the R\$14.2 million reversal of the provision of the Variable Compensation Plan in the line of administrative expenses. In order to maintain comparability, this effect needs to be isolated.

2.4 p.p. ROAE EVOLUTION VS. 1Q23

Annual ROAE expansion reflects focus on maximizing shareholder returns.

DIVIDENDS



16.7% Dividend Yield
in 2023¹

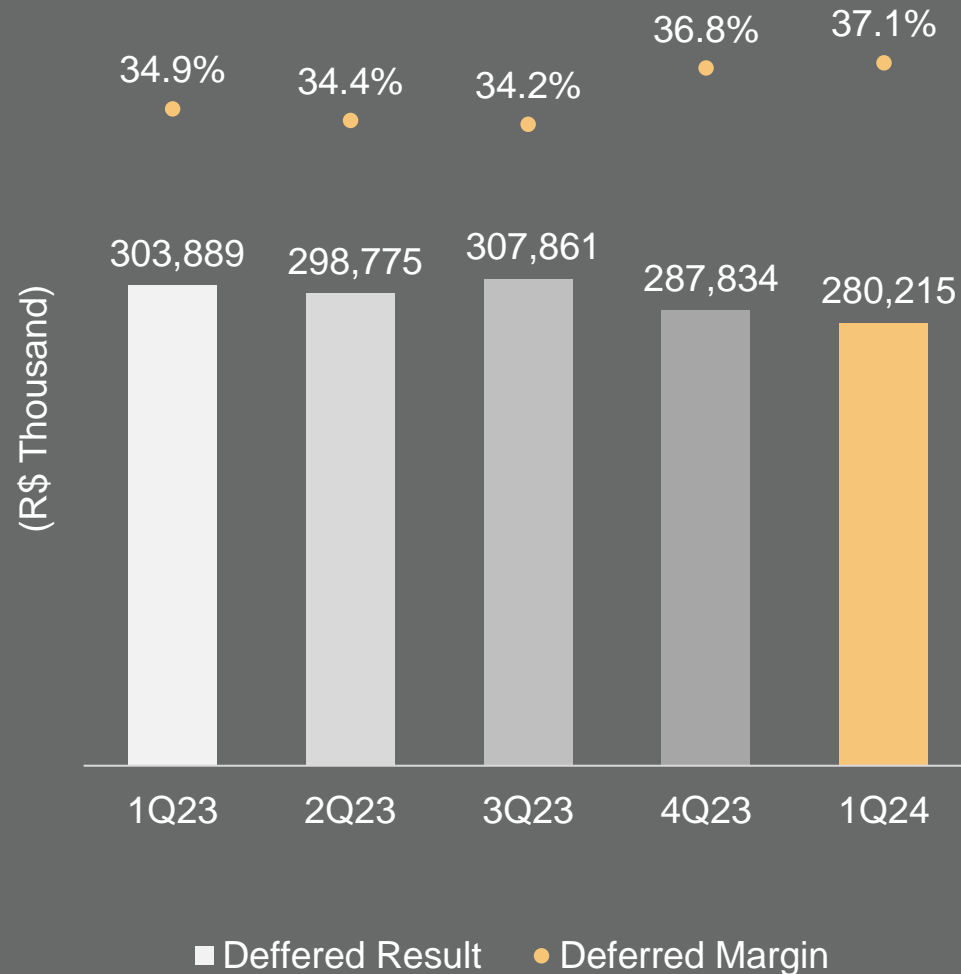
¹ Considers average stock price in 2023 of R\$4,54.

R\$189mn
since IPO
equivalent to
R\$1.79/share



We continue with our strategy of **distributing at least 50% of the result** in accordance with our dividend policy, however, always observing the company's financial health and maintaining net debt at levels consistent with the capital structure.
Consistent and responsible distribution is a key policy of the Company.

DEFERRED RESULT



R\$280.2mn

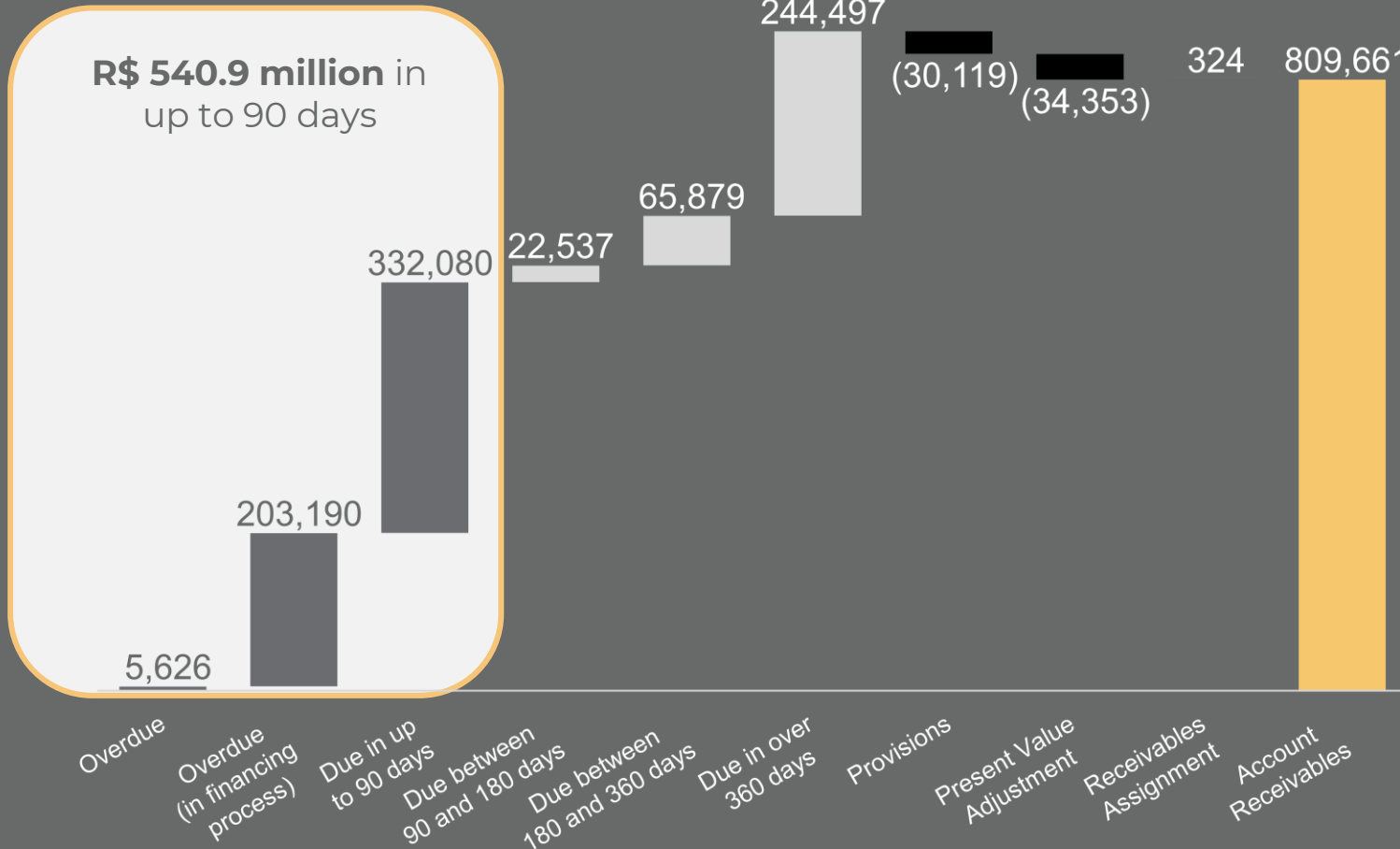
Deferred Result

37.1%

Deferred Margin

Growth reflects the delivery of lower-margin projects and the entry of new projects in the 2023 and 2024 pipeline, such as Haus Mitre Edition NY and Raízes Jd. São Paulo, with margins of approximately 40% and 32%, respectively.

RECEIVABLES



R\$809.6mn

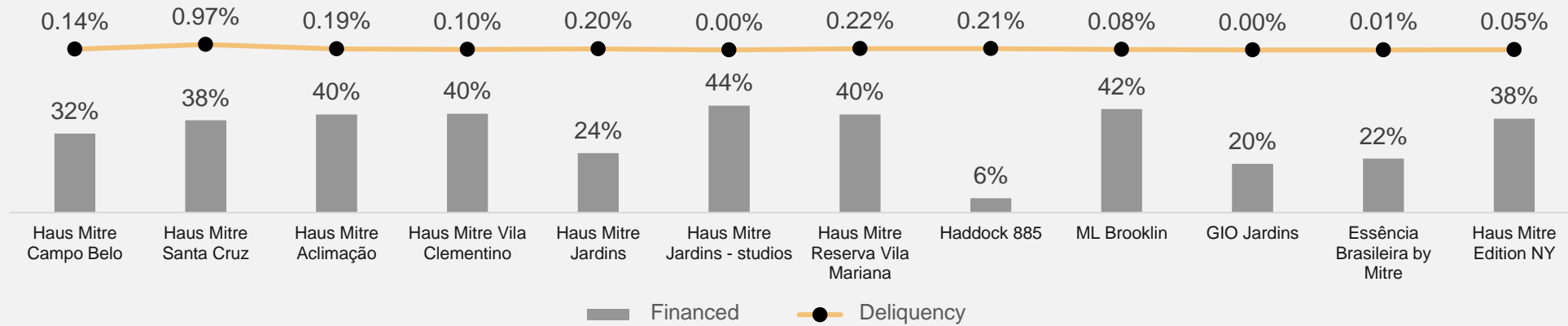
Accounting Receivables

R\$ 1.6bn

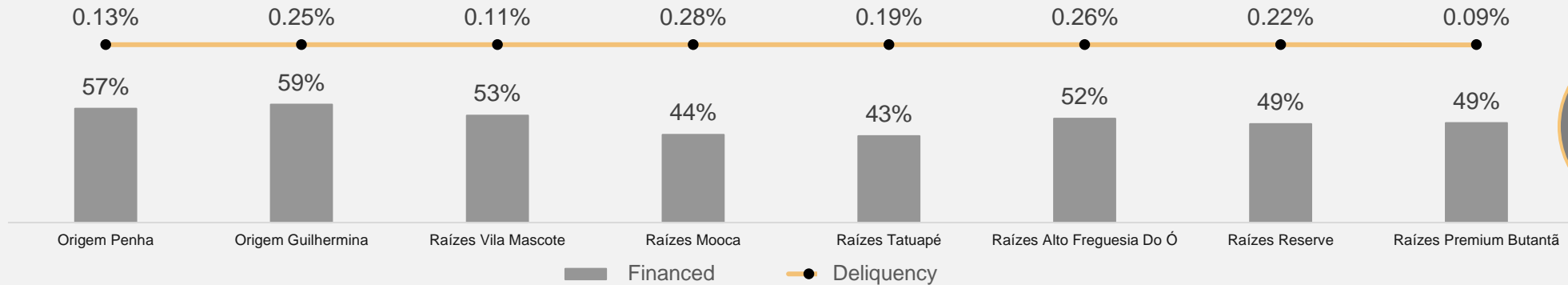
Financial Receivables

Our excellent **LTV, 41.2%**, results from a **high quality receivables** and **low delinquency**, of **0.18%**. In addition, the **evolution of the transfer** of deliveries in 1Q24 has **already reached 77%**.

LTV AND DELINQUENCY



Average
LTV
32.0%



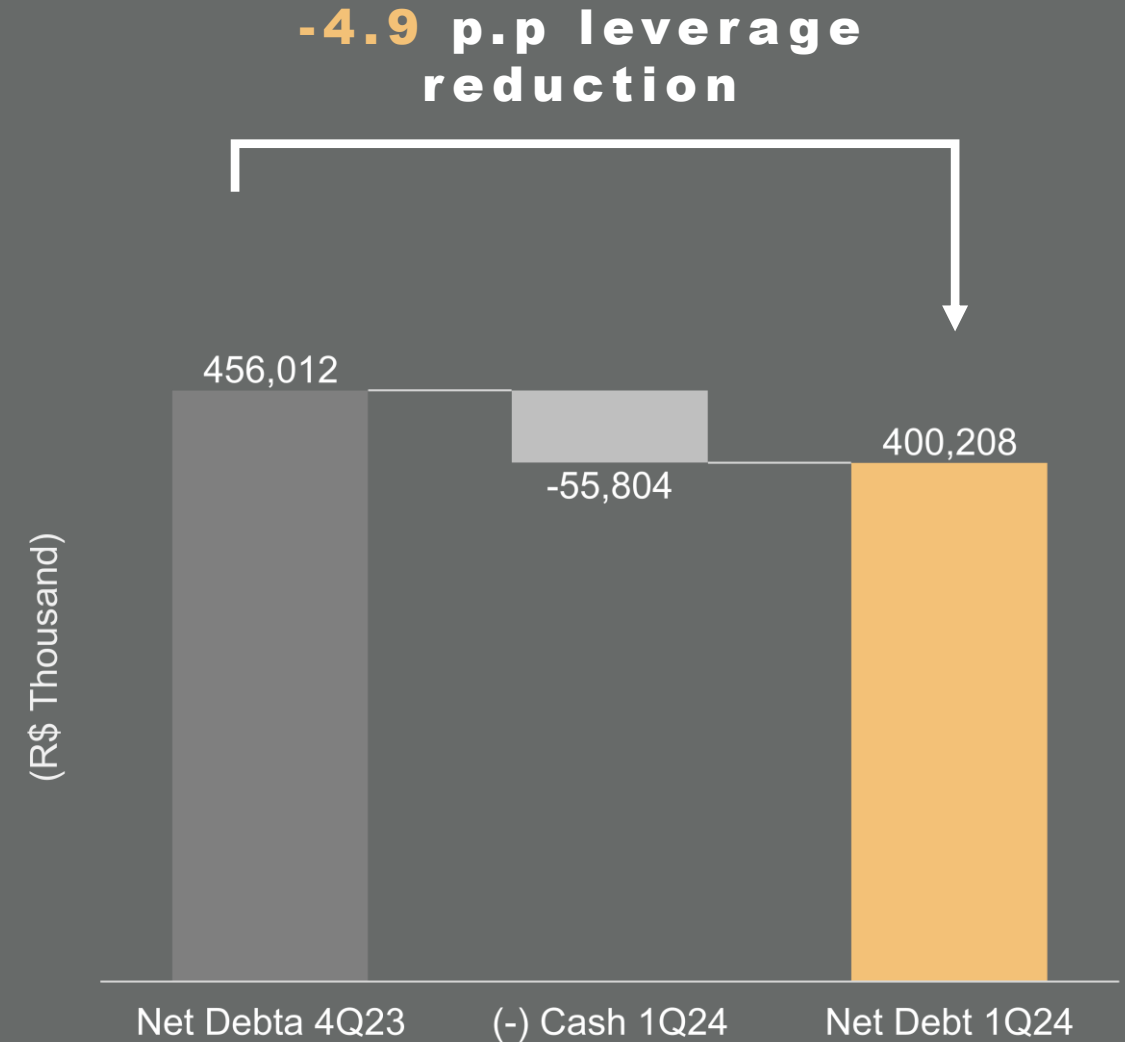
Average
LTV
48.3%

CASH GENERATION

| (Thousand R\$) | 1Q24 | 4Q23 | Var. % |
|-------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Loans and Financiing (ST) | 297,545 | 305,188 | -2.5% |
| Loans and Financing (LT) | 293,405 | 351,479 | -16.5% |
| Net Debt | 590,950 | 656,667 | -10.0% |
| (-) Cash and Cash Equivalents | 171,299 | 181,704 | -5.7% |
| (-) Short-term Invesments | - | - | - |
| (-) Restricted Cash (ST e LT) | 19,443 | 18,951 | 2.6% |
| Net Debt¹ | 400,208 | 456,012 | -12.2% |

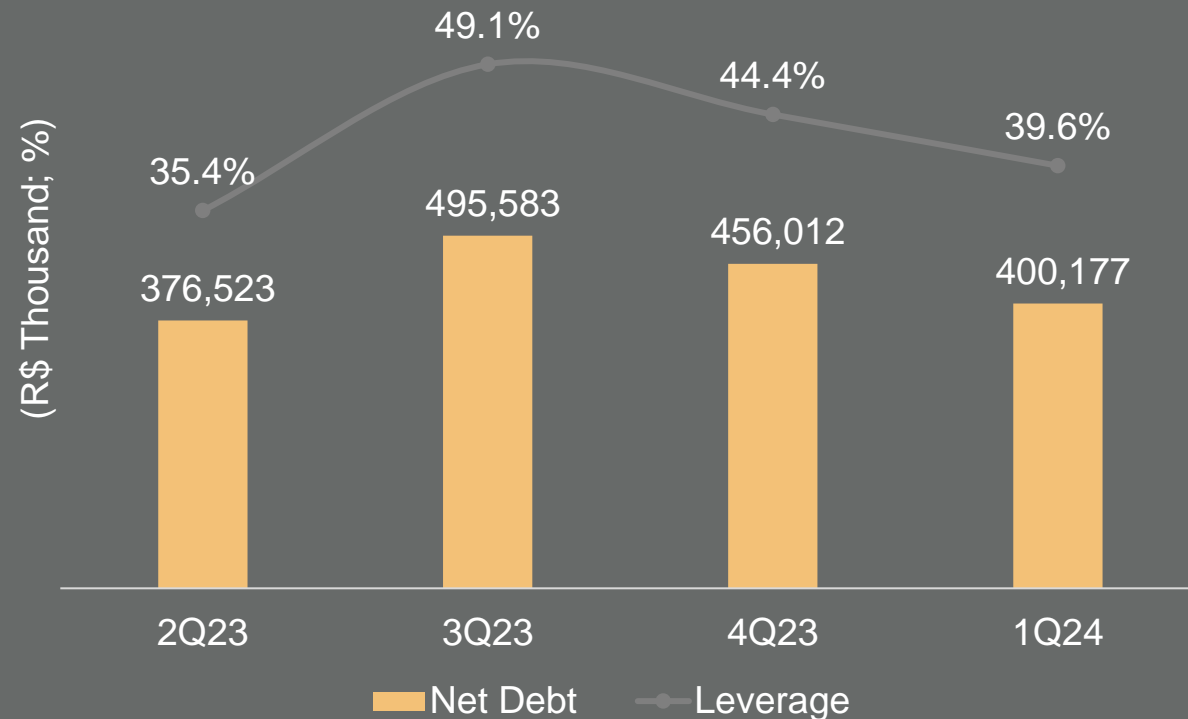
R\$55.8Mn
CASH
GENERATION

Therefore, we started the year with a cash generation of R\$ 55.8 million, part of which is the result of project deliveries, which have been contributing positively to the Company's cash flow.



INDEBTENESS

-9.6 p.p leverage reduction in the last 6 months



| Em R\$ Thousand | 1Q24 | 4Q23 | Var. % |
|----------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|
| Net Debt | 590,950 | 656,667 | -10.0% |
| (-) Production Financing | 313,671 | 379,866 | -17.4% |
| <i>% Production Financing / Net Debt</i> | <i>53.1%</i> | <i>57.8%</i> | <i>-4.7p.p.</i> |
| Dívida Corporativa | 277,279 | 276,801 | 0.2% |
| <i>% Corporate Debt / Net Debt</i> | <i>46.9%</i> | <i>42.1%</i> | <i>4.7p.p.</i> |
| Shareholder's Equity | 1,012,175 | 1,026,209 | -1.4% |
| Corporate Debt / Shareholder's Equity | 27.4% | 27.0% | 0.4 p.p. |
| Total Net Debt/ Shareholder's Equity | 39.5% | 44.4% | -4.9 p.p. |

We ended 1Q24 with R\$400.2 million of net debt, corresponding to a leverage of 39.5%, a significant reduction of -9.6 p.p. in the last 6 months, mostly composed of production financing, which is covered in 2.6x by receivables.

SUSTAINABILITY



SUSTENTABILIDADE

In 1Q24 we published the **3rd Sustainability Report** and would like to invite everyone to read the full document.



We remain steadfast in increasingly expanding our ESG practices and seeking continuous improvement in order to establish ourselves as a benchmark for the industry.



Q&A





RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Rodrigo Cagali | *VP Operações*
Thais Alonso | *DRI*

Bruna Rezek
Pedro Alvarenga Rangel
Henrique Pimentel

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

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.