

## Destaques

-  **Vendas Líquidas de R\$82,8 milhões**, 145,3% superior ao mesmo período de 2020
-  **Entrega do empreendimento Haus Mitre na Vila Mariana, com 4 meses de antecedência e 100% de aceite na primeira vistoria**, com 90% das unidades vistoriadas
-  **Índice de Vendas sobre Oferta (VSO) de 67,3% nos últimos 12 meses**, e de 18,7% no trimestre
-  **Estoque de R\$442,6 milhões**, sendo apenas R\$4,9 milhões, ou 10 unidades, de estoque pronto, mesmo com a entrega de 169 unidades do Haus Mitre no trimestre
-  **Pré-venda do empreendimento Haus Mitre Santa Cruz, com R\$118,6 milhões de VGV**, em 158 unidades. **12,7% das unidades vendidas em apenas 15 dias**, mesmo com o stand fechado

## Relações com Investidores

**Rodrigo Coelho Cagali**

*Diretor Financeiro e de Relações com Investidores*

**Giancarlo D'Elia Denapoli**

**Caio Perri Lima**

**Stefano Sé Stampacchio**

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

Tel.: +55 (11) 4810-0582

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

## Destaques Operacionais

Destaques	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Lançamentos Totais (Unidades)	158	-	-	930	-83,0%
Lançamentos Totais VGV (R\$ Mil)	118.623	-	-	463.749	-74,4%
Vendas Sobre Oferta (VSO) (Unidades)	18,7%	21,6%	-3,0 p.p.	46,9%	-28,3 p.p.
Vendas Sobre Oferta Últimos Doze Meses (VSO) (Unidades)	67,3%	79,3%	-12,0 p.p.	65,4%	1,9 p.p.
Vendas Líquidas (Ex-Comissões e Distratos) (Unidades)	168	62	171,0%	656	-74,4%
Vendas Líquidas VGV (Ex-Comissões e Distratos) (R\$ Mil)	82.840	33.777	145,3%	283.321	-70,8%
Entregas (Unidades)	169	-	-	-	-
Estoque EoP (Unidades) (Final do Período)	733	225	226,3%	743	-1,3%
VGV Estoque EoP (Final do Período)	442.592	119.662	269,9%	408.294	8,4%

São Paulo, 13 de abril de 2021 – Mitre Realty S.A. (B3: MTRE3) ("Mitre" ou "Companhia"), construtora e incorporadora estrategicamente focada na cidade de São Paulo, anuncia hoje prévia dos resultados operacionais do primeiro trimestre de 2021 (1T21). Esses resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

## | Lançamento

Com o agravamento da pandemia do coronavírus na cidade de São Paulo e o conseqüente fechamento dos stands de venda a partir o mês de março, a Companhia optou por não realizar lançamentos no trimestre, assim como no mesmo período de 2020.

Ainda assim, visto que o projeto Haus Mitre Santa Cruz, empreendimento de 158 unidades e VGV de R\$118,6 milhões, já se encontrava aprovado e com o registro de incorporação emitido, a Mitre efetivou a assinatura e venda de unidades para clientes que já possuíam pré-cadastro e, em apenas 15 dias, já vendeu 12,7% do empreendimento, mesmo com o stand de vendas fechado e sem visitaçãõ ao apartamento decorado, que é muito importante para o processo de compra. As pré-vendas foram feitas de maneira 100% digital, o que evidencia a qualidade e assertividade do produto que será lançado oficialmente quando as restrições diminuïrem.

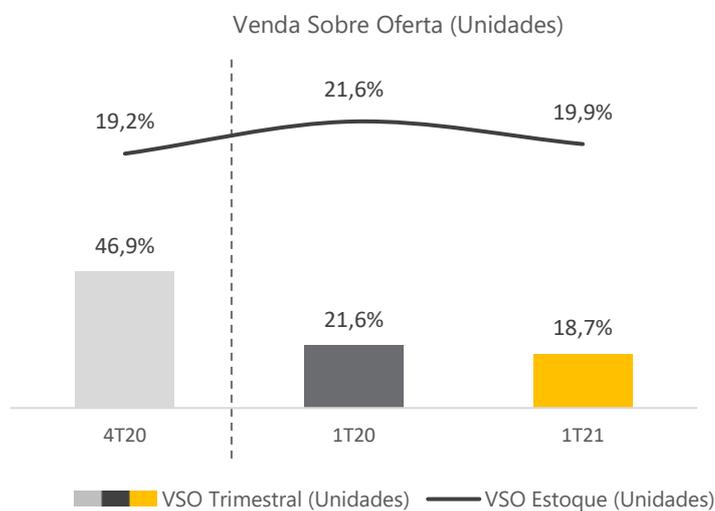
Além do Haus Mitre Santa Cruz, a Mitre já possui mais 4 projetos em fase final de aprovaçãõ junto à municipalidade e com stands concluídos e/ou em fase final de conclusãõ; o Haus Mitre Residences 370, o Haus Mitre Campo Belo, o Haus Mitre Vila Clementino e o Haus Mitre Aclimaçãõ, que juntos totalizam aproximadamente R\$520 milhões em VGV. Ressaltamos que a intençãõ da Companhia é realizar o lançamentõ dos 5 projetos assim que a situaçãõ for normalizada, totalizando assim aproximadamente R\$640 milhões a serem lançados nos próximos meses.

## I Vendas sobre Oferta (VSO)

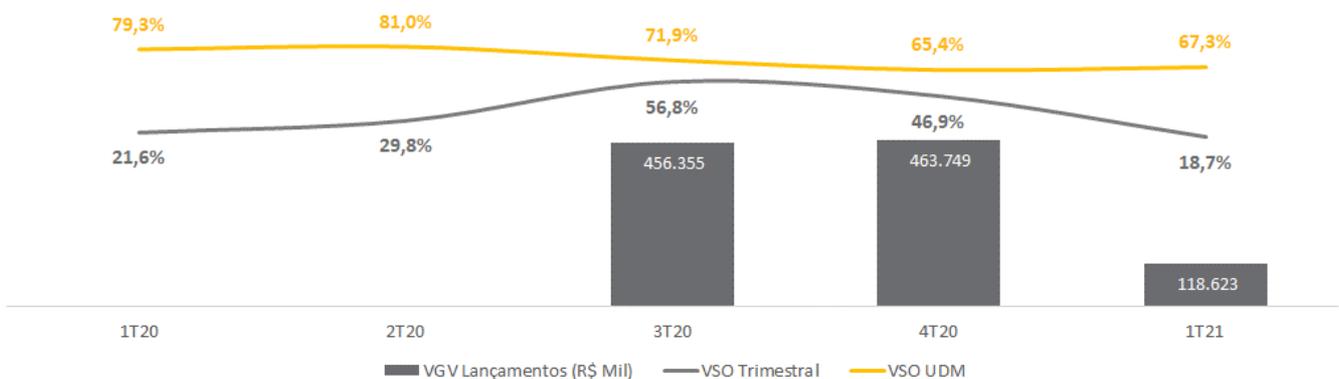
O Índice de Vendas sobre Oferta no 1T21 foi de 18,7%, comparado a 46,9% no 4T20 e 21,6% no 1T20. A queda de 28,3 p.p., em comparação ao trimestre anterior, foi causada pela impossibilidade de realizar lançamentos imposta pela pandemia e em decorrência da maior quantidade de estoque, dado que a Companhia vinha de dois trimestres seguidos com alto volume de lançamentos.

A VSO de estoque da Mitre no 1T21, quando excluído o efeito da pré-venda do Haus Mitre Santa Cruz, foi de 19,9%, em linha com o as VSOs do trimestre anterior e do mesmo período de 2020, demonstrando que as vendas do estoque disponível permanecem muito saudáveis.

Importante destacar que, atualmente, todos os produtos da Companhia estão extremamente bem vendidos, com média de 85,5%, sendo que 85% do estoque é proveniente de produtos lançados no 2º semestre de 2020.



No gráfico abaixo, é possível observar que a VSO nos últimos 12 meses se manteve bastante elevada, demonstrando que as vendas estão em patamares saudáveis e os produtos Mitre continuam sendo a 1ª escolha dos clientes.

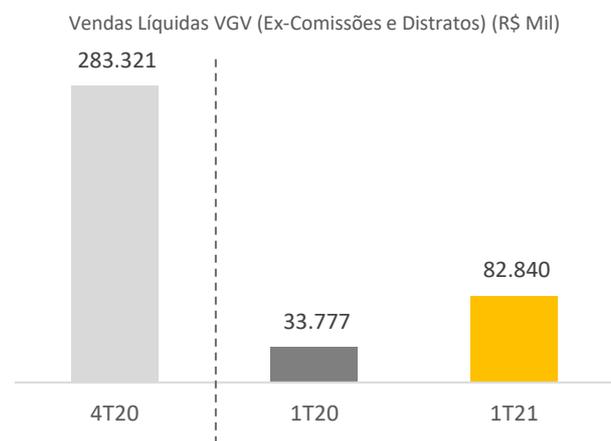
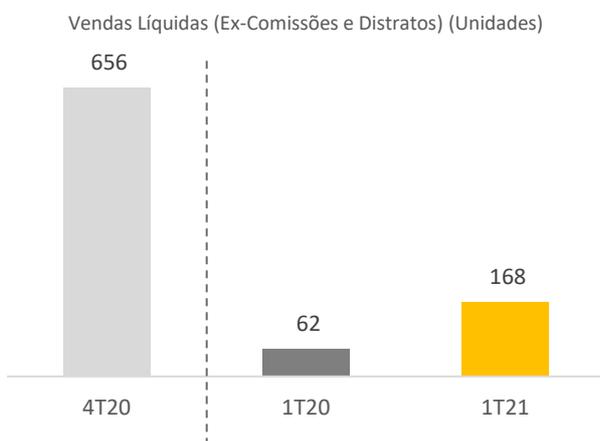


## I Vendas

A Mitre atingiu R\$110,7 milhões de vendas brutas no trimestre, excluindo comissões, comparada a R\$58,1 milhões no mesmo período de 2020, aumento de 90,6%. Os distratos se mantiveram em níveis extremamente saudáveis e representam apenas 2,1% do total da carteira de recebíveis, mantendo-se em linha em relação ao 4T20, que também representaram 2,1%. Na tabela abaixo, pode-se ver o detalhamento das vendas brutas, bem como os distratos e vendas líquidas no trimestre.

Vendas (R\$ Mil)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Vendas Brutas	110.742	58.093	90,6%	317.164	-65,1%
Distratos Totais	(27.902)	(24.315)	14,7%	(33.843)	-17,6%
Vendas Líquidas	82.840	33.777	145,3%	283.321	-70,8%

No 1T21, excluindo comissões e distratos, a Companhia obteve venda líquida de R\$82,8 milhões, superando os R\$33,8 milhões do 1T20 em 145,3%. Na comparação com o trimestre anterior as vendas líquidas foram 70,8% inferiores, essencialmente em decorrência da restrição aos stands que impedem o lançamento de novos produtos.



A força própria de vendas da Companhia, através da Mitre Vendas, continua, de maneira sistemática, se mostrando bastante resiliente, eficiente e fundamental para o elevado VSO da Mitre, respondendo, no 1T21, por 81,1% das vendas do período. Os 18,9% restantes foram comercializados por empresas parceiras.

## I Entrega

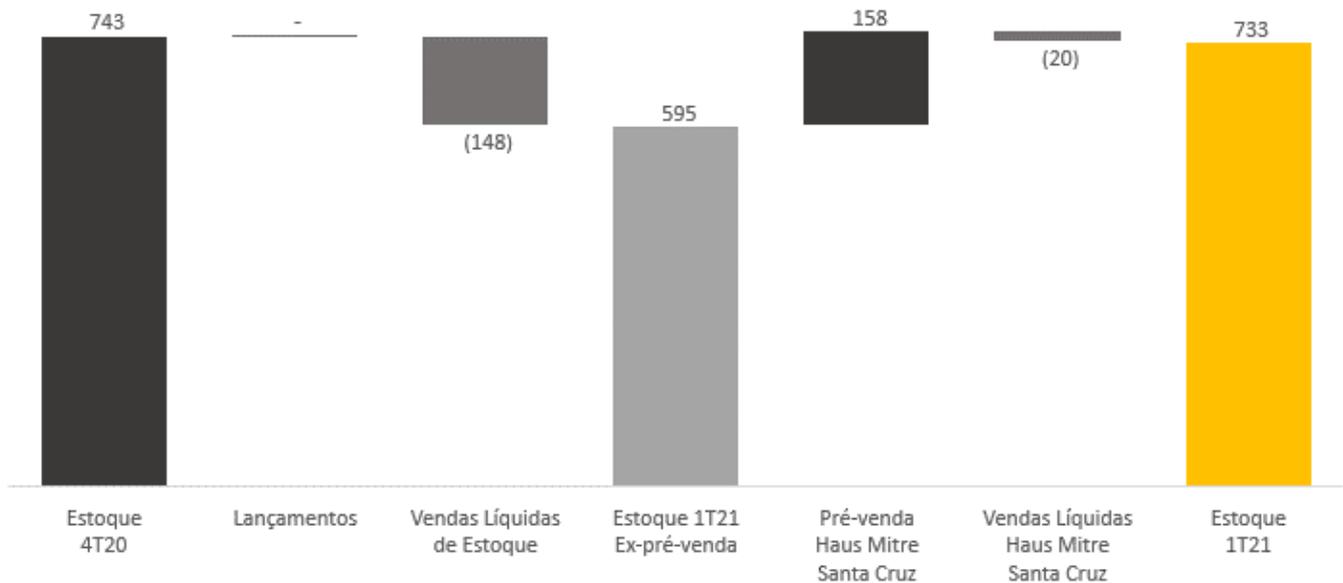
No 1T21, a Mitre realizou a entrega do empreendimento Haus Mitre, localizado na Vila Mariana, totalizando 169 unidades e R\$95 milhões em VGV, o empreendimento foi entregue quatro meses antes do prazo contratual com os clientes e se encontra com 99% das unidades vendidas. O empreendimento atingiu a incrível marca de 100% de aceite na 1ª vistoria, com 90% das unidades vistoriadas até o momento, indicador que comprova a qualidade e excelência na entrega dos produtos da Mitre e a capacidade de execução do seu time. A Mitre continuou a realizar o repasse acelerado, de tal modo que, até o momento, mais de 70% do financiamento do empreendimento já foi amortizado, apenas 60 dias após o habite-se, o que é consistente com a estratégia da Companhia de manter alto giro do ativo e rentabilidade.



**Haus Mitre**  
Rua Paula Ney, 428  
Vila Mariana – São Paulo  
Unidades: 169  
Entrega Efetiva: Jan/21  
Entrega Contratual: Mai/21  
Aceita na 1ª vistoria: 100,0%

## I Estoques

A Companhia concluiu o 1T21 com 595 unidades em estoque, além das 138 unidades do empreendimento Haus Mitre Santa Cruz que terá seu evento de lançamento oficial assim que as restrições relacionadas à pandemia permitirem, totalizando R\$442,6 milhões em VGV, em comparação com 743 unidades e R\$408,3 milhões no 4T20. Das unidades em estoque no final do trimestre, apenas 10 unidades são de estoque pronto e representam R\$4,9 milhões em VGV, mesmo com a entrega do Haus Mitre no trimestre, com 169 unidades e R\$95 milhões em VGV. No gráfico abaixo, é possível ver a evolução do estoque no 1T21.



A tabela abaixo mostra a posição dos estoques por empreendimento:

Empreendimentos	Status	Linha	Lançamento	Unidades	Estoque	% Vendido
Haus Mitre Santa Cruz	Pré-venda	Haus	mar/21	158	138	12,7%
Haus Mitre Ibirapuera	Lançamento	Haus	nov/20	159	92	42,1%
Raízes VM	Lançamento	Raízes	nov/20	227	82	63,9%
Haus Mitre Residences	Lançamento	Haus	nov/20	203	77	62,1%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Lançamento	Haus	nov/20	341	51	85,0%
Raízes Freguesia do Ó	Lançamento	Raízes	jul/20	256	82	68,0%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Em Obras	Raízes	set/20	282	57	79,8%
Haus Mitre Perdizes	Em Obras	Haus	ago/20	235	62	73,6%
Raízes Tucuruvi Figueira	Em Obras	Raízes	ago/20	154	0	100,0%
Haus Mitre Alto Butantã	Em Obras	Haus	nov/19	210	4	98,1%
Haus Mitre Pinheiros	Em Obras	Haus	nov/19	149	26	82,6%
Raízes Vila Prudente	Em Obras	Raízes	nov/19	272	44	84,0%
Haus Mitre Brooklin	Em Obras	Haus	jun/19	255	1	99,6%
Raízes Guilhermina-Esperança	Em Obras	Raízes	mar/19	316	6	98,1%
Haus Mitre Butantã	Em Obras	Haus	set/18	256	1	99,6%
Haus Mitre	Entregue	Haus	mai/18	169	2	98,8%
MaxMitre	Entregue	Raízes	set/17	190	4	97,9%
Raízes Vila Matilde	Entregue	Raízes	out/16	283	3	98,9%
Orbit São Caetano <sup>1</sup>	Entregue	Raízes	nov/11	146	1	99,3%
<b>Total<sup>2</sup></b>				<b>4.103</b>	<b>595</b>	<b>85,5%</b>

<sup>1</sup> Execução de garantia de alienação fiduciária

<sup>2</sup> Excluindo as unidades da pré-venda do Haus Mitre Santa Cruz

## I Sobre a Mitre

A Mitre Realty é uma incorporadora e construtora com atuação nos segmentos de média e média-alta renda, na cidade de São Paulo, com 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. 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 duas linhas de produtos distintas: (i) Raízes, focada no público de média renda; e (ii) Haus Mitre, voltada para o público de média-alta renda. Ambas 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  
Giancarlo D'Elia Denapoli  
Caio Perri Lima  
Stefano Sé Stampacchio

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

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 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. 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 estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

## Highlights

- Net Sales of **R\$82.8 million**, 145.3% higher than the same period of 2020
- Delivery of Haus Mitre, in Vila Mariana, with **4 months in advance and 100% acceptance in 1<sup>st</sup> inspection**, with 90% of the units already inspected
- Sales over Supply (SoS) of 67.3%** in the last 12 months and 18.7% in the quarter
- Inventory of R\$442.6 million**, of which only R\$4.9 million, or 10 units, are from delivered projects, even with the delivery of 169 units in the quarter
- Pre-sale of **Haus Mitre Santa Cruz**, with **R\$118.6 million of PSV** in 158 units and with **12.7% of the units already sold, in only 15 days**, even with closed sales stand

## Investor Relations

**Rodrigo Coelho Cagali**  
Chief Financial and Investor  
Relations Officer

**Giancarlo D'Elia Denapoli**

**Caio Perri Lima**

**Stefano Sé Stampacchio**

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

## Operational Highlights

Highlights	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Residential Launches (Units)	158	-	-	930	-83.0%
Residential Launches PSV (R\$ Thousand)	118,623	-	-	463,749	-74.4%
Sales Over Supply (SoS) (Units)	18.7%	21.6%	-3.0 p.p.	46.9%	-28.3 p.p.
Sales Over Supply Last 12 Months (LTM SoS) (Units)	67.3%	79.3%	-12.0 p.p.	65.4%	1.9 p.p.
Net Sales (Ex-Commissions and Cancellations) (Units)	168	62	171.0%	656	-74.4%
Net Sales PSV (Ex-Commissions and Cancellations) (R\$ Thousand)	82,840	33,777	145.3%	283,321	-70.8%
Deliveries (Units)	169	-	-	-	-
EoP Inventory (End of Period) (Units)	733	225	226.3%	743	-1.3%
EoP Inventory PSV (End of Period) (R\$ Thousand)	442,592	119,662	269.9%	408,294	8.4%

**São Paulo, April 13, 2021 – Mitre Realty S.A. (B3: MTRE3) (“Mitre” or “Company”)**, a construction and real estate development company with operations strategically concentrated in the city of São Paulo, announces today its preliminary operational results for the first quarter of 2021 (1Q21). These are preliminary results subject to audit review.

## | Launches

With the worsening of the coronavirus pandemic in the city of São Paulo and the consequent closure of the sales stands on the beginning of March, the Company chose not to launch in the quarter, as well as in the same period of 2020.

Still, since the Haus Mitre Santa Cruz project, with 158 units and a PSV of R\$118.6 million, was already approved and with the incorporation register issued, the Company started to sell the units for customers who already had pre-registration and, in just 15 days, already sold 12.7% of the project, even with the sales stand closed and without visitation to the model apartment, which is very important for the purchase process. The pre-sales were made in a 100% digital way, which evidences the quality and assertiveness of the product that will be officially launched when the restrictions allow.

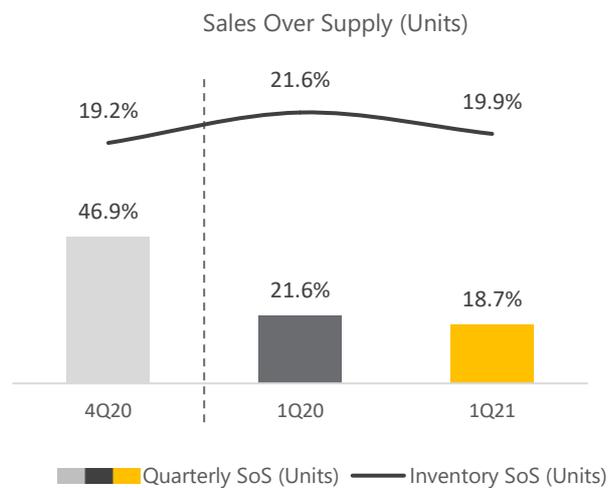
In addition to Haus Mitre Santa Cruz, Mitre has already 4 more projects in the final phase of approval with the municipality and with completed stands and/or in the final phase of completion; Haus Mitre Residences 370, Haus Mitre Campo Belo, Haus Mitre Vila Clementino and Haus Mitre Aclimação, which, together, total R\$520 million in PSV, approximately. We emphasize that the Company's intention is to launch the 5 projects as soon as the situation is normalized, totaling approximately R\$640 million to launch in the next months.

## I Sales Over Supply (SoS)

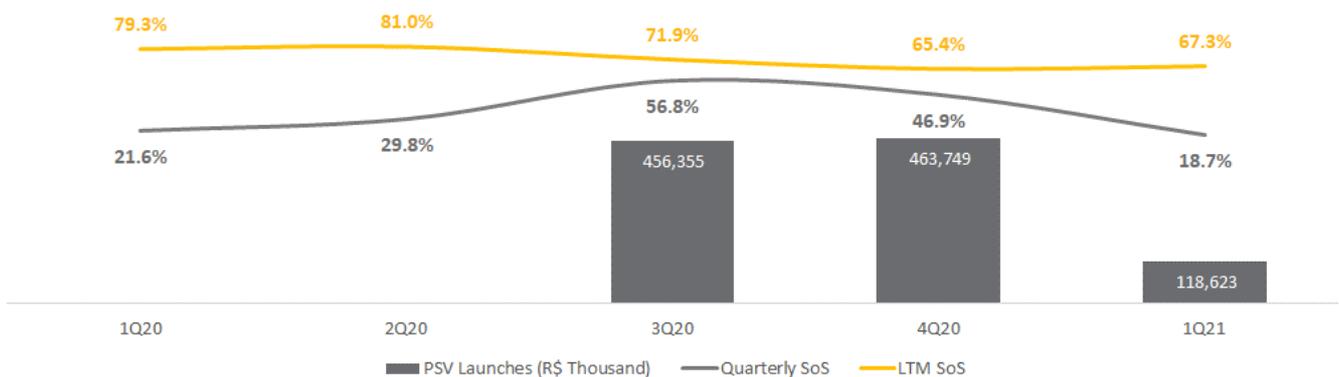
The Sales over Supply index was 18.7% in 1Q21, compared to 46.9% in 4Q20 and 21.6% in 1Q20. The decrease of 28.3 p.p., compared to the previous quarter, was caused by the impossibility to launch imposed by the pandemic and due to the greater amount of inventory, given that the Company came from two consecutive quarters with high volume of launches.

Mitre's inventory Sales over Supply in 1Q21, when excluding the effect of pre-sales of Haus Mitre Santa Cruz, was 19.9%, in line with the SoS of the previous quarter and the same period of 2020, demonstrating that inventory sales remain very healthy.

It is important to highlight that, currently, all of the Company's products are extremely well sold, with an average of 85.5%, and 85% of the inventory comes from products launched in the second half of 2020.



In the chart below, it is possible to observe that the SoS in the last 12 months, stood at fairly high and healthy levels, proving that Mitre's projects continue to be the first choice of the customers.



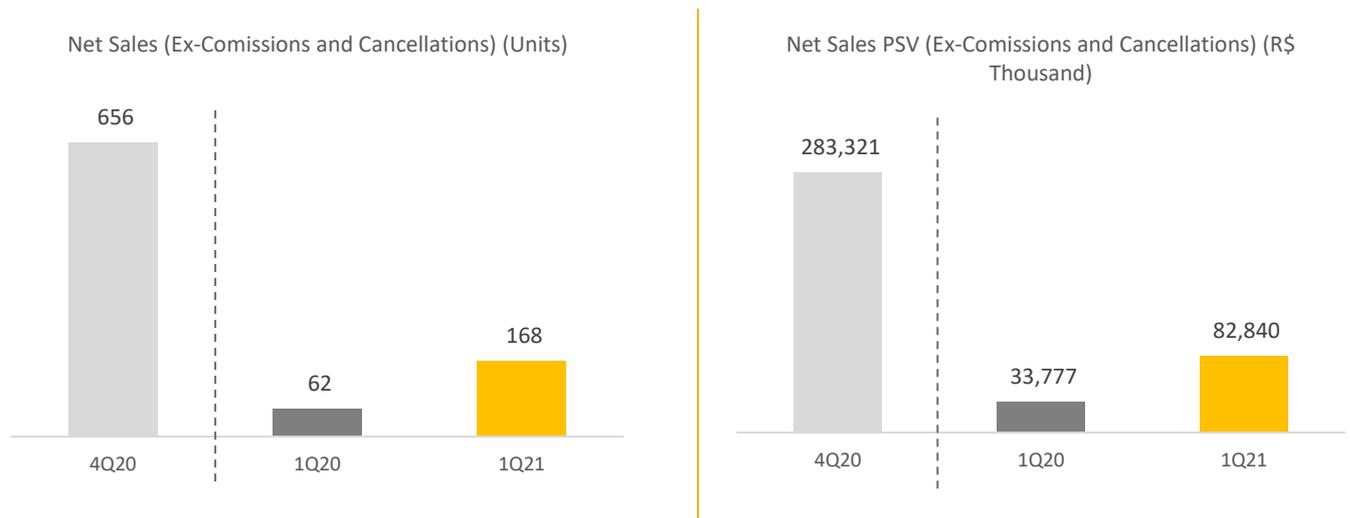
## I Sales

The Company reached R\$110.7 million in gross sales in the quarter, excluding commissions, compared to R\$58.1 million in the same period of 2020, an increase of 90.6%. The cancellations remained at extremely healthy levels and currently represents only 2.1% of the total receivables portfolio, in line with the same 2.1% accounted on 4Q20.

In the table below, it's possible to see the gross sales, cancellations and net sales of the quarter.

Sales (R\$ thousand)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Gross Sales	110,742	58,093	90.6%	317,164	-65.1%
Cancellations	(27,902)	(24,315)	14.7%	(33,843)	-17.6%
Net Sales	82,840	33,777	145.3%	283,321	-70.8%

In 1Q21, excluding cancellations and commissions, the Company had net sales of R\$82.8 million in PSV, outperforming the R\$33.8 million obtained in the 1Q20 by 145.3%. When compared to the previous quarter, net sales were 70.8% inferior, essentially due to the restrictions of sales stands that prevent new launches.



The Company's own sales force, through Mitre Vendas, continue systematically proving itself to be resilient, efficient and fundamental to Mitre's high SoS, being responsible for, in 1Q21, 81.1% of the quarter's sales. The remaining 18.9% were sold by partner companies.

## I Delivery

In 1Q21, Mitre delivered the Haus Mitre project, located in Vila Mariana, totaling 169 units and R\$95 million in PSV, the project was delivered four months ahead of schedule and is with 99% of the units sold. The project reached the incredible mark of 100% of acceptance in the 1<sup>st</sup> inspection, with 90% of the units inspected so far, an indicator that proves the quality and excellence in the delivery of Mitre products and the execution capacity of its team. Mitre continued to carry out the accelerated financing, so that, so far, more than 70% of the project's financing has already been amortized, only 60 days after the "habite-se", which is consistent with the Company's strategy of maintaining high asset turnover and profitability.



**Haus Mitre**  
 Paula Ney St, 428  
 Vila Mariana – São Paulo

Units: 169

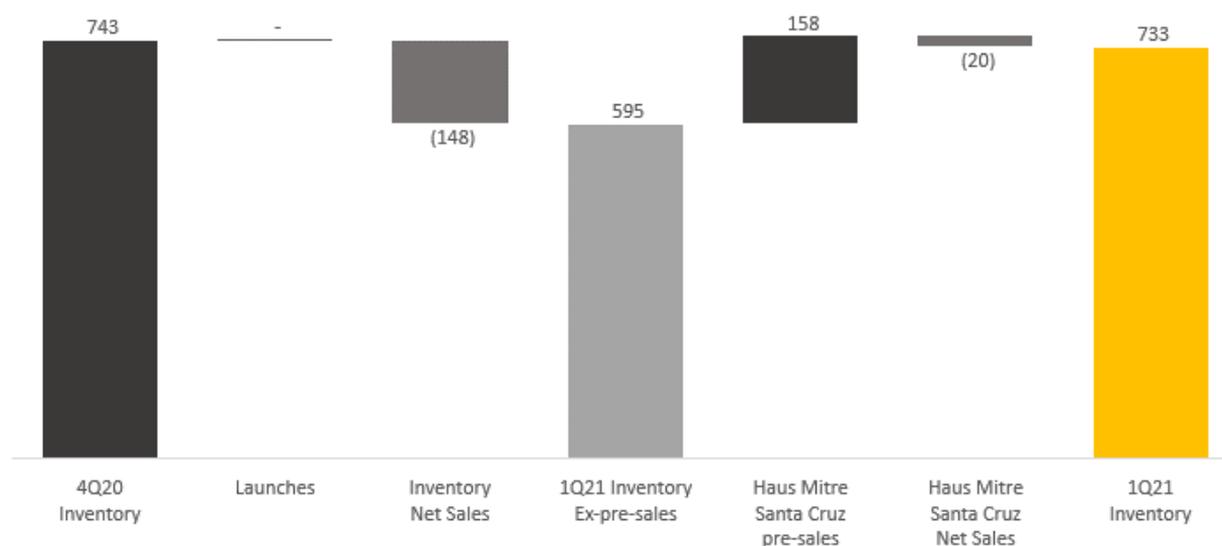
Effective Delivery: Jan/21

Contractual Delivery: May/21

Acceptance at 1<sup>st</sup> Inspection: 100.0%

## I Inventory

The Company concluded 1Q21 with 595 units in inventory, in addition to the 138 units of the Haus Mitre Santa Cruz project that will have its official launch event as soon as the restrictions related to the pandemic allow, totaling R\$442.6 million in PSV, compared to 743 units and R\$408.3 million in 4Q20. Of the units in inventory, at the end of the quarter, only 10 units are from delivered projects and represent R\$4.9 million in PSV, even with the delivery of Haus Mitre in the quarter, with 169 units and R\$95 million in PSV. In the chart below, it is possible to see the inventory's evolution in 1Q21.



The table below shows the inventory position per project:

Projects	Status	Line	Launch	Units	Inventory	% Sold
Haus Mitre Santa Cruz	Pre-sale	Haus	Mar-21	158	138	12.7%
Haus Mitre Ibirapuera	Launch	Haus	Nov-20	159	92	42.1%
Raízes VM	Launch	Raízes	Nov-20	227	82	63.9%
Haus Mitre Residences	Launch	Haus	Nov-20	203	77	62.1%
Haus Mitre Platô Ipiranga	Launch	Haus	Nov-20	341	51	85.0%
Raízes Freguesia do Ó	Launch	Raízes	Jul-20	256	82	68.0%
Raízes Tucuruvi Jacarandá	Under Construction	Raízes	Sep-20	282	57	79.8%
Haus Mitre Perdizes	Under Construction	Haus	Aug-20	235	62	73.6%
Raízes Tucuruvi Figueira	Under Construction	Raízes	Aug-20	154	0	100.0%
Haus Mitre Alto Butantã	Under Construction	Haus	Nov-19	210	4	98.1%
Haus Mitre Pinheiros	Under Construction	Haus	Nov-19	149	26	82.6%
Raízes Vila Prudente	Under Construction	Raízes	Nov-19	272	44	84.0%
Haus Mitre Brooklin	Under Construction	Haus	Jun-19	255	1	99.6%
Raízes Guilhermina-Esperança	Under Construction	Raízes	Mar-19	316	6	98.1%
Haus Mitre Butantã	Under Construction	Haus	Sep-18	256	1	99.6%
Haus Mitre	Delivered	Haus	May-18	169	2	98.8%
MaxMitre	Delivered	Raízes	Sep-17	190	4	97.9%
Raízes Vila Matilde	Delivered	Raízes	Oct-16	283	3	98.9%
Orbit São Caetano <sup>1</sup>	Delivered	Raízes	Nov-11	146	1	99.3%
<b>Total<sup>2</sup></b>				<b>4,103</b>	<b>595</b>	<b>85.5%</b>

<sup>1</sup> Execution of fiduciary disposal guarantee

<sup>2</sup> Excluding the units from the pre-sale of Haus Mitre Santa Cruz

## I About Mitre

Mitre Realty is a construction and real estate development company that operates mainly in the middle and middle-high income segments in the city of São Paulo, focusing on regions with the highest growth potential, greatest demand, and lower 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 clients 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 two different product lines: (i) Raízes, targeting middle-income clients and (ii) Haus Mitre, for the middle-high income segment. Both 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.

 <p><b>IR Contacts:</b></p> <p>Rodrigo Coelho Cagali          Giancarlo D'Elia Denapoli          Caio Perri Lima          Stefano Sé Stampacchio</p> <p>Tel.: +55 (11) 4810-0582  <a href="https://ri.mitrerealty.com.br">https://ri.mitrerealty.com.br</a>  <a href="mailto:ri@mitrerealty.com.br">ri@mitrerealty.com.br</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>MTRE</b> B3 LISTED NM</p> <table border="0"> <tr> <td><b>IMOB</b></td> <td><b>ITAG</b></td> </tr> <tr> <td><b>ICON</b></td> <td><b>IGC</b></td> </tr> <tr> <td><b>SMLL</b></td> <td><b>IGCT</b></td> </tr> <tr> <td><b>IBRA</b></td> <td><b>IGC-NM</b></td> </tr> </table>	<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>
<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>								

## I 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 during and after the COVID-19 pandemic, as well as the impact of the COVID-19 pandemic on results of operations. 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 forward-looking statements. Many of the factors that determine such results and values cannot be controlled or predicted by the Company.