

# Relatório de *resultados*

**1T23**

**INC**  
EMPREENDIMENTOS

**Juiz de Fora, 15 de maio de 2023 – A INTER Construtora e Incorporadora S.A. (B3: BOVESPA MAIS – INNT3)**, que atua no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários de médio e grande porte com foco no segmento de baixa renda no Brasil (Minha Casa Minha Vida) bem como clientes que se enquadram no financiamento imobiliário pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), divulga hoje seus resultados do 1T23. As informações financeiras são apresentadas de forma consolidada, preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pela International Accounting Standard Board – IASB, aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), e com todos os pronunciamentos emitidos.

## Destaques (1T23 X 1T22)

### Aumento do TICKET MÉDIO:

**1T23 = 205 mil**

**CRESCIMENTO**  
de **26%** sobre 1T22

### Aumento do LUCRO BRUTO

(Ajustado):

**1T23 = 42MM**

**CRESCIMENTO**  
de **18%** sobre 1T22

### Aumento da PRODUÇÃO:

**1T23 = 555 UHS**

**CRESCIMENTO**  
de **52%** sobre 1T22

## Destaques (1T23 X 4T22)

### Aumento das VENDAS LÍQUIDAS:

**1T23 = 89MM**

**CRESCIMENTO**  
de **19%** sobre 4T22

### Aumento do VSO:

**1T23 = 28,2%**

**CRESCIMENTO**  
de **3,9%** sobre 4T22

### Aumento das UHs Vendidas

**1T23 = 436**

**CRESCIMENTO**  
de **11%** sobre 4T22

### RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

Site: [ri.interconstrutora.net.br](http://ri.interconstrutora.net.br)

Ednilson de Oliveira Almeida

Bruno Panissoli Capute

André Luiz Martins Penido Coelho

Flavio de Almeida Vale

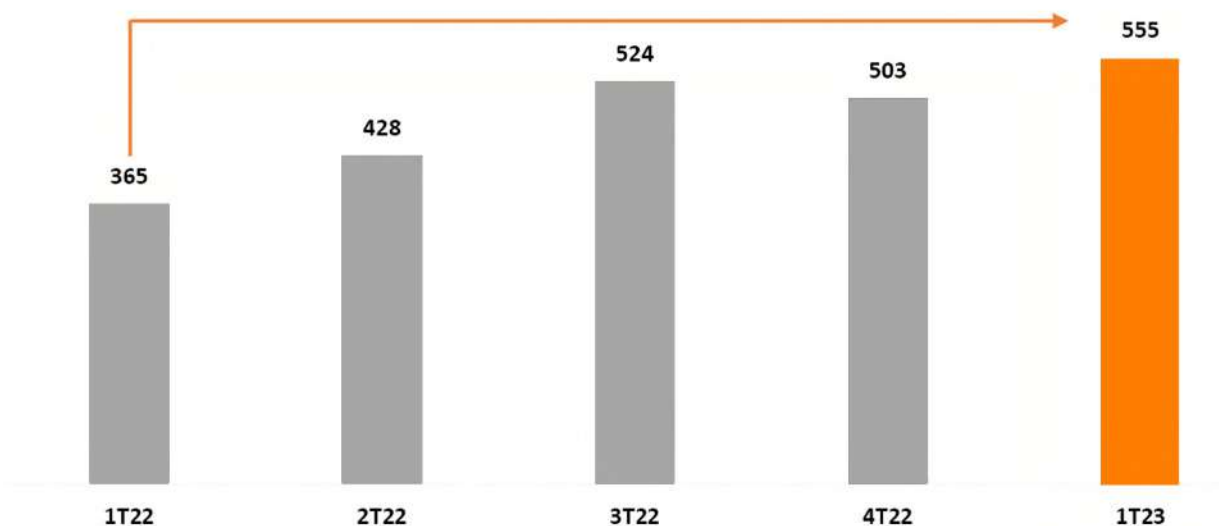
## Mensagem da Administração

O cenário macroeconômico do país nos últimos 3 anos causou forte retração no setor imobiliário devido às altas taxas de juros e inflação elevada. Mesmo diante desta conjuntura, a Companhia vem conseguindo superar os desafios com aumento progressivo dos Tickets Médios de venda de suas unidades habitacionais e maior intensificação no controle de custos.

A Margem Bruta do 1T23 foi de 29,9%. Com a retomada do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) e as mudanças propostas para o mesmo, projetamos um aquecimento do mercado interno e, associado às premissas operacionais adotadas pela Companhia, nossa expectativa é a manutenção dessas margens no decorrer deste ano.

Outro ponto focal da Administração é a geração de caixa operacional, e uma das premissas para isso é o volume de produção. No 1T23 atingimos nosso recorde de unidades produzidas em um único trimestre, aumentando em 52% nossa produção trimestral se comparado a 1T22.

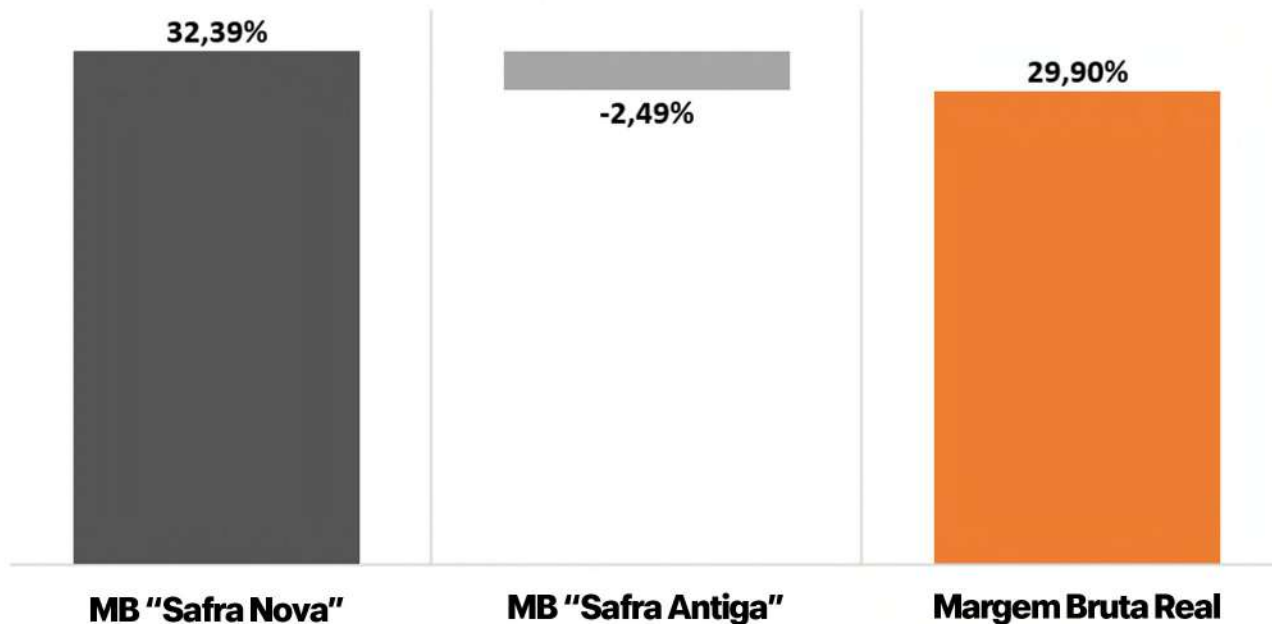
**UH PRODUZIDAS POR TRIMESTRE**



## Mensagem da Administração

Neste trimestre, a safra antiga de empreendimentos (por já estar em fase final de evolução de obra) contribuiu negativamente para o resultado, acarretando uma margem negativa. Tal performance também interferiu no resultado da Companhia negativamente. Entretanto, pelo baixo volume – quando comparado ao universo de empreendimentos com novos produtos, o impacto no resultado foi menos sensível no 1T23 se comparado a outros trimestres cuja representatividade dos produtos antigos era consideravelmente mais relevante.

### EFEITO NO RESULTADO DA "SAFRA ANTIGA"



Isto posto, seguimos com nosso planejamento, aumentando os Tickets e controlando os custos, com novos produtos focados nas melhores margens.

## Nosso DNA

### MISSÃO

Desenvolver e construir habitação com a melhor relação **custo benefício**

### VISÃO

Estar entre as **10 maiores** construtoras do Brasil

### VALORES

Ética, transparência, sustentabilidade, simplicidade, disciplina e **agilidade**

## GRUPO **INTER**



### Sistema de retenção de água da chuva em parceria com a ADS Tigre reduz custos e resíduos



Parceria inédita entre a INC Empreendimentos e a ADS Tigre do Brasil na obra do residencial Unique São José, em São José dos Campos (SP), para a implantação do sistema de retenção e detenção de águas de chuva resulta em redução de custos, rapidez na execução e menos resíduos.

O sistema atende à lei estadual conhecida popularmente como “lei das piscininhas”, que determina execução de reservatório para águas coletadas por coberturas e pavimentos nos lotes, edificadas ou não, que tenham área impermeabilizada superior a 500m<sup>2</sup>.

Como explica o engenheiro da ADS-Tigre Tarcísio Miranda, o sistema Stormtech da ADS-Tigre “é uma solução de retenção e detenção versátil e customizada, que se adequa com facilidade e precisão às características e desafios de cada região/local que irá receber a instalação”.

Segundo o engenheiro e coordenador regional da INC Fernando Durante Francisco, a integração entre as partes envolvidas - construtora e ADS-Tigre, foi muito importante para o sucesso na operação. “Graças a isso, já temos em execução com esse mesmo processo o próximo empreendimento na cidade, o Millenium São José. Além disso, temos a intenção de implantar o sistema também em nossas outras regionais.”

Durante ressalta que outras vantagens do sistema são: redução dos resíduos, facilitando a gestão ambiental, a otimização da logística no canteiro de obras e a praticidade da drenagem ligada à rede já no período de fundação do empreendimento. “O sistema foi executado em apenas 18 dias com muita eficiência e pouco maquinário”, destaca o engenheiro.

## Governança Social, Ambiental e Corporativa

A INC Empreendimentos se compromete com as causas de ESG, praticando em nossas obras e nossa estrutura backoffice ferramentas que permitam sustentabilidade, governança ambiental e corporativa.

### ESG.

#### IMPACTO SOCIAL

#### A cada 1.000 unidades produzidas



ESG.

SUSTENTABILIDADE  
Construir pensando  
no futuro



Reutilização da água de chuva



Holofotes com sensores de presença



Energia por placa fotovoltaica



Medição de gás individual



Lâmpadas de LED



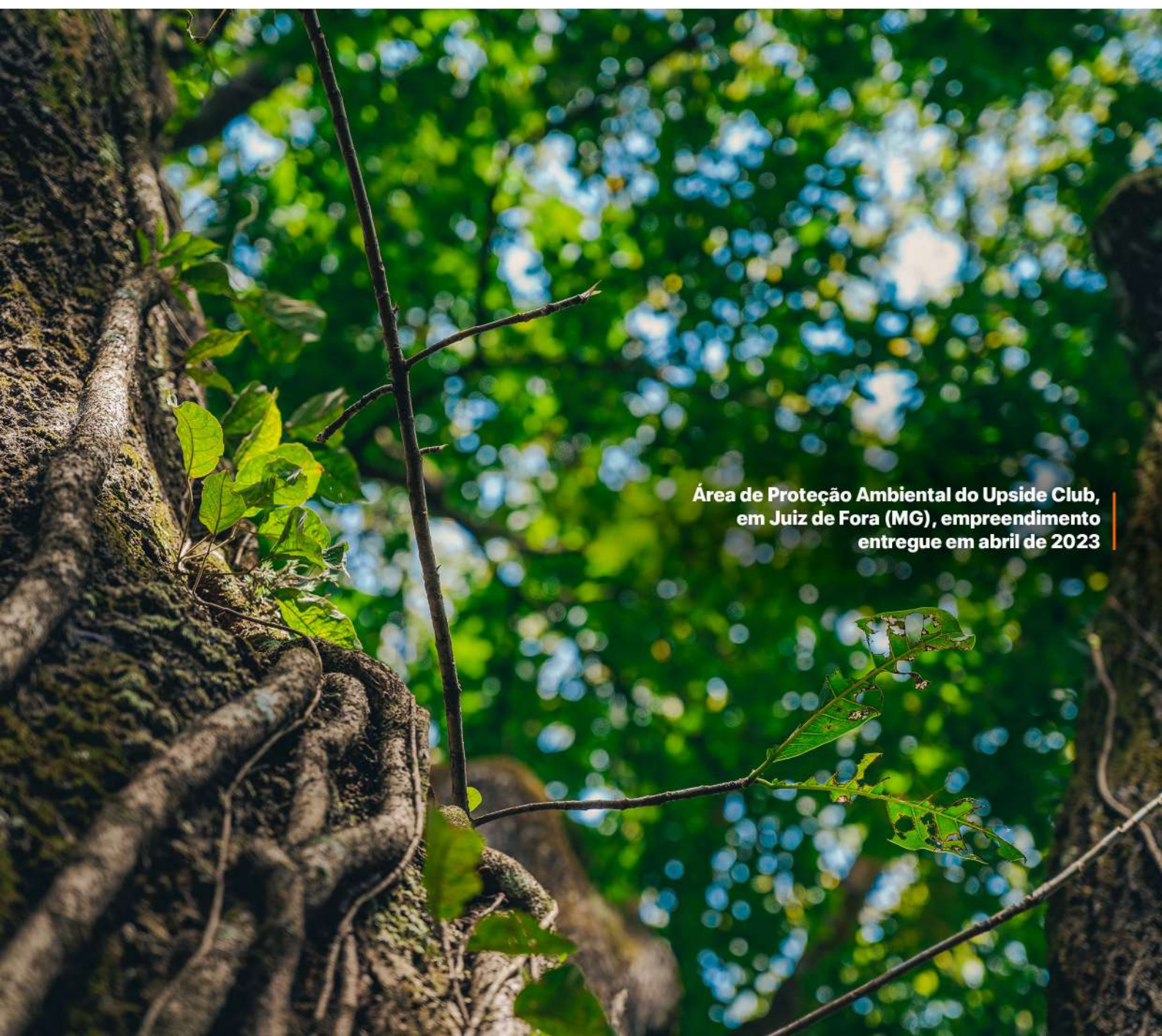
Hidrômetro individualizado



Coleta seletiva



Bicicleta compartilhada



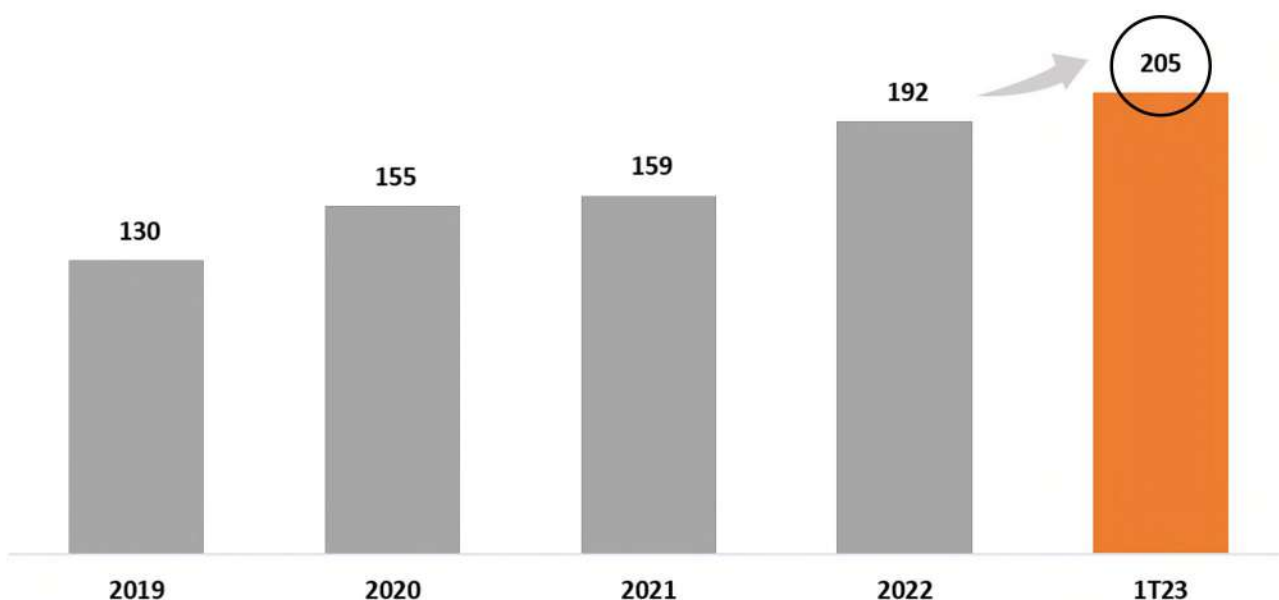
Área de Proteção Ambiental do Upside Club, em Juiz de Fora (MG), empreendimento entregue em abril de 2023



## Vendas Brutas, Distratos e Vendas Líquidas

Mantivemos no 1T23 nossa boa performance comercial, o VSO da Companhia se manteve em linha com os principais players do mercado, e mantivemos nossa progressão contínua e gradativa de aumento nos Tickets Médios em decorrência de nossa safra nova.

**TICKET MÉDIO (R\$ MIL)**

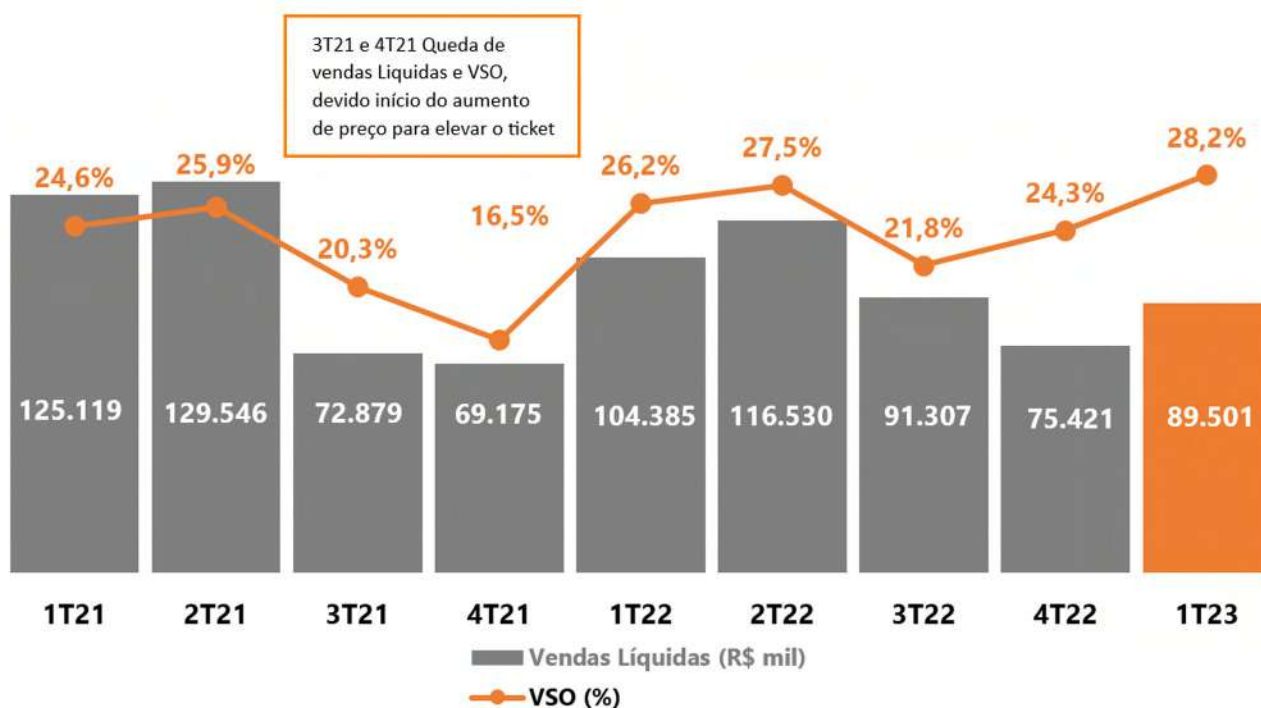


A Companhia vendeu 436 unidades líquidas no 1T23, aumento de 11% em relação ao 4T22. O ticket médio de vendas alcançou R\$205mil, 7% superior ao 4T22 e 26% superior ao 1T22, com VSO de 28,2%, demonstrando que estamos atingindo nossas metas de venda com ticket médio maior e mantendo a velocidade de vendas.

## Vendas Brutas, Distratos e Vendas Líquidas

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Vendas brutas (em R\$ mil)	95.180	106.021	10 % ▼	111.593	15 % ▼
Distratos	(5.679)	(30.600)	81 % ▼	(7.208)	21 % ▼
Vendas líquidas (em R\$ mil)	89.501	75.421	19 % ▲	104.385	14 % ▼
Unidades vendidas	436	392	11 % ▲	642	32 % ▼
Ticket médio (em R\$)	205.277	192.400	7 % ▲	162.593	26 % ▲
Estoque	1.110	1.543	28 % ▼	1.804	38 % ▼
VSO (vendas sobre oferta)	28,2%	24,3%	3,9 p.p. ▲	26,2%	2,0 p.p. ▲

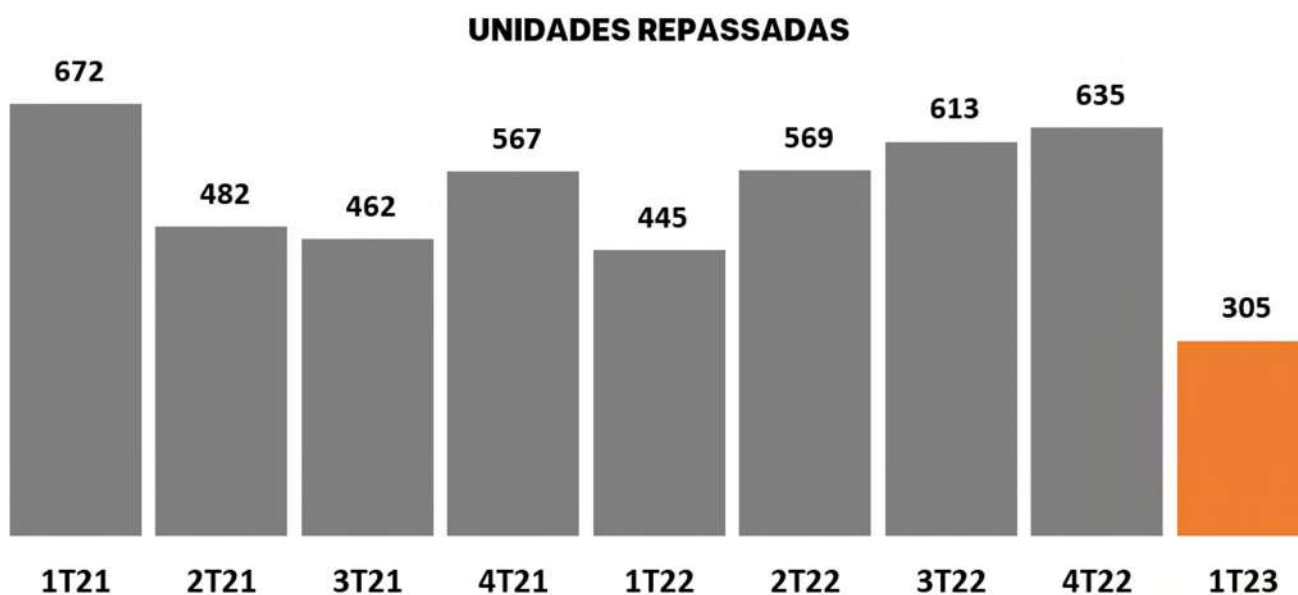
### EVOLUÇÃO DAS VENDAS LÍQUIDAS E DO VSO



## Unidades contratadas, repassadas e entregues

No 1T23 a Companhia contratou 160 unidades com VGV de R\$ 49,0 milhões, 83% inferior ao 4T22, e não entregamos nenhuma unidade no 1T23, entretanto, logo no primeiro dia do 2T23 a Companhia entregou 440 unidades.

No 1T23 foram repassadas 305 unidades para o SFH (Sistema Financeiro da Habitação), número 31% inferior ao 1T22 em decorrência do grande volume de vendas ter ocorrido a partir da segunda metade do trimestre. Conseqüentemente, a esteira de repasse foi represada para o 2T23.



Vista da piscina com a torre 2 ao fundo do  
Upside Club, em Juiz de Fora (MG)



## Lançamentos

No 1T23 a Companhia não lançou nenhuma unidade, porém, está totalmente em linha com nosso plano de negócio para 2023, cuja esteira de lançamentos do nosso pipeline é extremamente agressiva e renovadora. Nossa expectativa é lançar aproximadamente 1000 unidades no 2T23 com ticket médio acima do praticado. A Companhia segue confiante na estratégia de lançar produtos enquadrados com nossa perspectiva de boas margens operacionais.

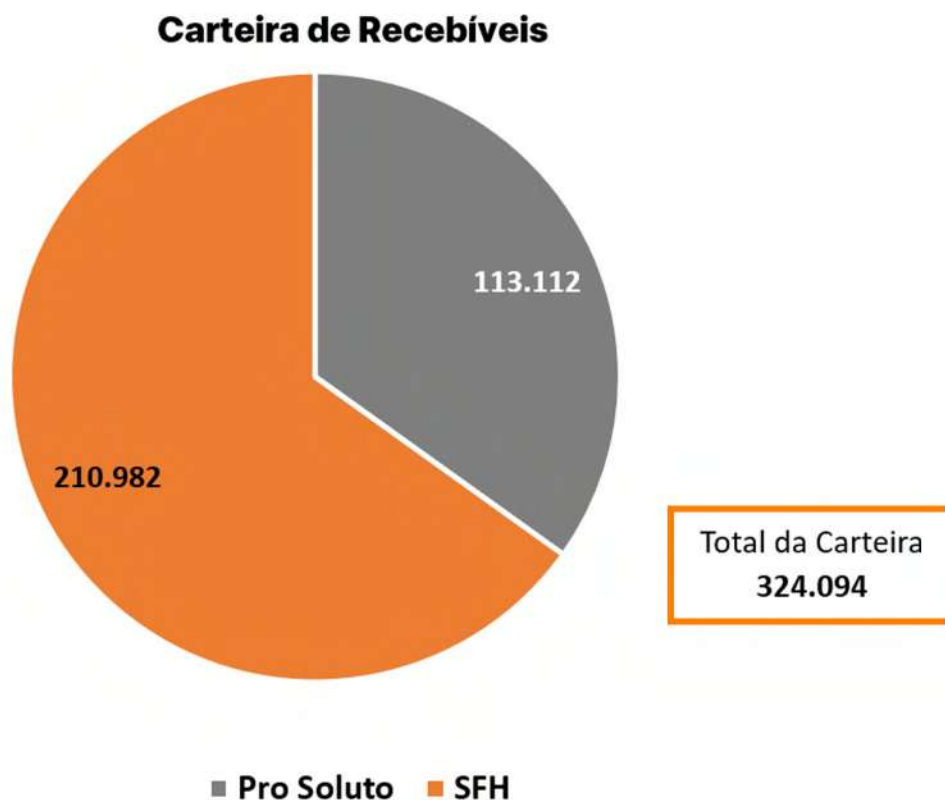
(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Número de empreendimentos	-	1	100% ▼	1	-
VGV Lançado	-	49.232	100% ▼	61.735	100% ▼
Unidades lançadas	-	160	100% ▼	330	100% ▼
Ticket médio (em R\$)	-	199.233	100% ▼	187.076	100% ▼

Pipeline de produtos com amplo espaço, boa localização e ótima infraestrutura, o que permite aumentar nosso ticket médio e combater o aumento da inflação, a alta dos juros e consequente aumento dos insumos.



## Carteira de recebíveis

A alta performance histórica de vendas atrelada ao PMR (prazo médio de recebimento) de aproximadamente 60 meses faz com que a carteira de recebíveis venha aumentando de forma recorrente. Os valores a receber de SFH (Sistema de Financiamento de Habitação) são recebíveis ligados aos repasses com instituições financeiras e, conforme evolução de obra, os valores são creditados para a Companhia. Os valores inerentes a Pro Soluta são recebíveis pertinentes ao financiamento próprio feito pela Companhia aos seus clientes.



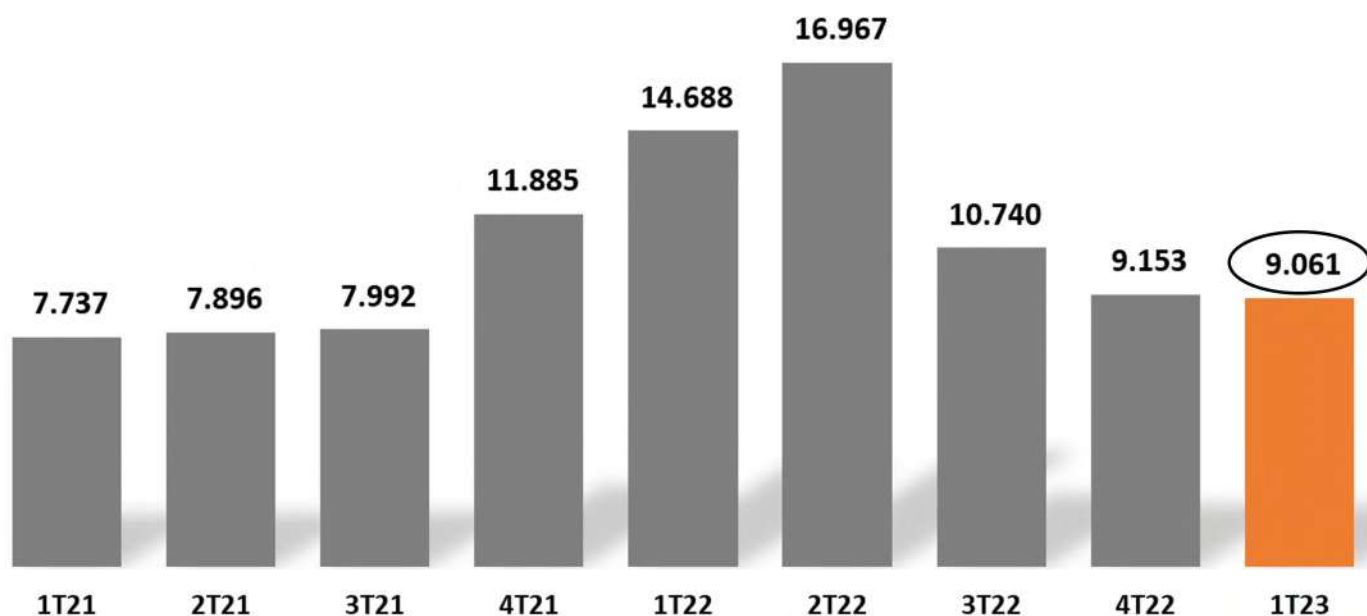
Especificamente sobre a PECLD, historicamente os níveis de controles e, conseqüentemente, de provisões foram sendo aprimorados com o passar do tempo. Inicialmente, o impacto, do maior controle, sobre os números e dados operacionais da carteira exigiu maior provisionamento entre 2020 e 2021, porém, também permitiu que a Companhia conhecesse melhor seus perfis de clientes, bem como criasse metodologias e planos de ações para alavancar nossa performance de recuperabilidade.

## Carteira de Recebíveis

O ano 2022 foi marcado por vários pontos de gestão, automação e controle da inadimplência que, em conjunto com a parceria firmada com uma grande empresa de terceirização da cobrança de nossos créditos inadimplentes, culminou em alta performance nos volumes de renegociação e permitiu uma grande recuperação de créditos vencidos. Tal recuperação encadeou com impactantes reversões das nossas provisões de PECLD e, conseqüentemente, no 1T23 batemos todos os recordes de renegociações em um único trimestre, o que permitiu mais reversões de nossas provisões, mesmo com o aumento de nossa carteira.

A Companhia provisiona possibilidade de perda para todos os agings de sua carteira, inclusive para as parcelas a vencer. No que tange às parcelas vencidas, utilizamos nossos controles históricos para análise da recuperabilidade de cada cliente inadimplente. Com base na performance de recuperação, são provisionados percentuais específicos para cada aging.

### PERDA ESTIMADA PARA CRÉDITO DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA - PECLD



## Produto INC

Para 2023, a INC Empreendimentos seguirá a tendência de plantas entre 36m<sup>2</sup> e 40m<sup>2</sup> nos lançamentos do Programa Minha Casa Minha Vida, valorizando o layout e o conforto, mas com dimensões otimizadas.

Serão apartamentos mais compactos para reduzir custos e manter a margem frente ao aumento de custos, e valorização do espaço com retorno dos apartamentos garden, que trazem a possibilidade de aproveitamento da varanda. Mais qualidade de vida para os moradores em empreendimentos a partir de 240 unidades e com boa localização.=

### PRODUTO INC



Minha Casa  
Minha Vida



2 Quartos



Produto econômico



Plantas de 40m<sup>2</sup>



Área de lazer equipada



Empreendimentos verticalizados com elevador



Apartamentos inteligentes



Empreendimentos de 300 a 1000un.



Alvenaria estrutural autoportante





## Produto Seven

Com mais áreas de lazer e plantas maiores, além de elevador, área de lazer, pet place, piscina, piscina infantil, playground e praça de esportes, alguns empreendimentos contam com quadra de beach tênis que promovem integração e saúde para toda a família e hortas para cultivo do próprio alimento dentro do condomínio.

Antenada com as tendências modernas de mercado no segmento econômico, a Seven Incorporadora avança no quesito qualidade de vida e bem-estar de suas unidades habitacionais verticalizadas com equipamentos que agregam valor para seus clientes.

### PRODUTO SEVEN

**SBPE**  
Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo



2 e 3 quartos com suíte e sacada



Excelente localização



Plantas de 55m<sup>2</sup>



Área de lazer premium



Acabamentos sofisticados



Apartamentos inteligentes



Empreendimentos de 150 a 300un.

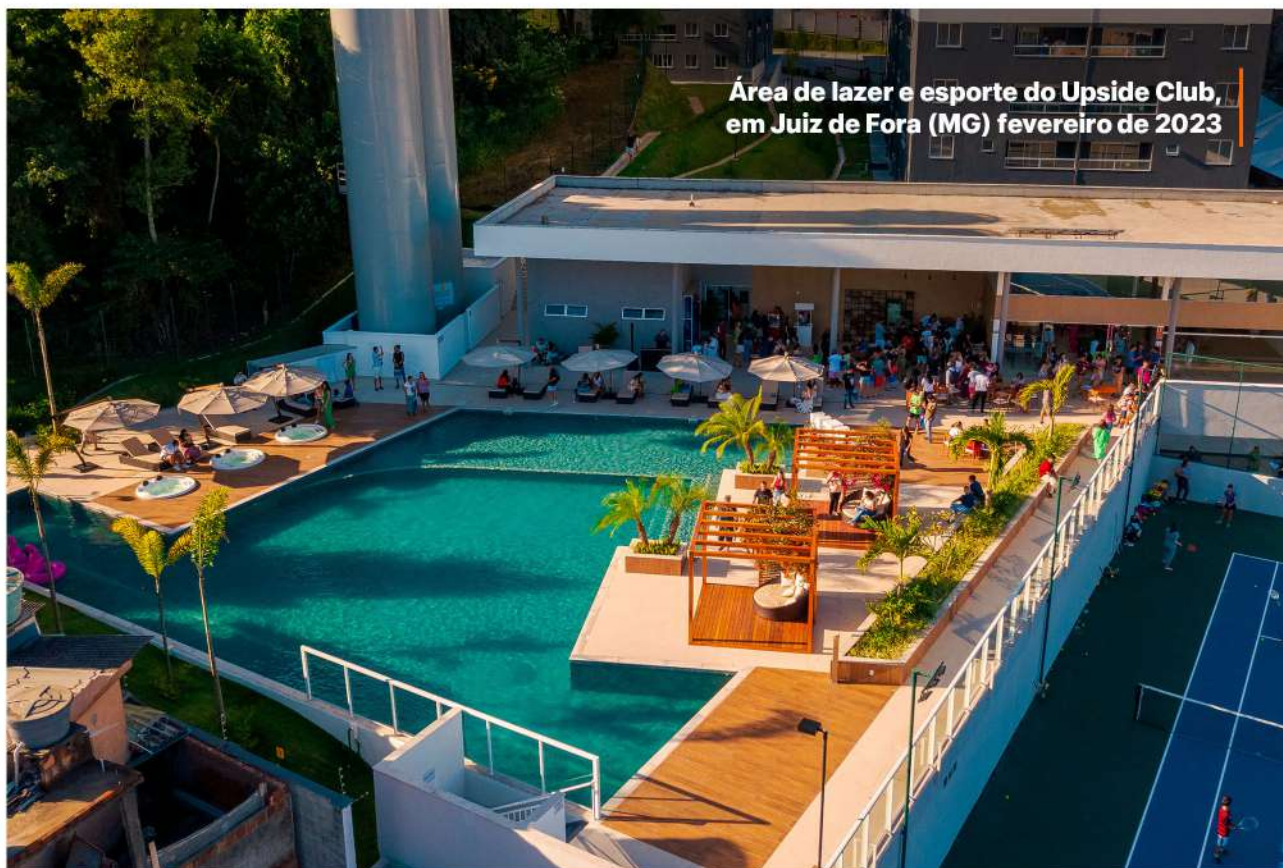


Alvenaria estrutural autoportante



PRODUTO SEVEN

## Primeira entrega de chaves da linha SBPE da Seven marca reestruturação focada na experiência do cliente



O evento de entrega de chaves do Upside Club, condomínio com 440 apartamentos e o primeiro empreendimento da Seven Incorporadora em Juiz de Fora (MG) foi um sucesso. O público ultrapassou 1.300 pessoas no dia do evento (1º de abril de 2023), contando com moradores, familiares, funcionários, colaboradores e parceiros.

A Seven é o braço do Grupo Inter que atua no segmento de médio e alto padrão. O grupo ainda conta com a INC Empreendimentos, com atuação no programa Minha Casa Minha Vida.

Essa foi a primeira entrega de chaves implementada a partir do novo layout para melhorar a experiência dos futuros moradores e suas famílias, com acessibilidade e conforto.

Participaram desse processo várias equipes - MKT/Comunicação, Relacionamento com o Cliente, Qualidade, Engenharia, Financeiro, Crédito, Segurança, TI, Assistência Técnica, Diretoria, com treinamento prévio dos colaboradores em cada etapa de execução para todo mundo

estar ciente do que estava por vir e poder sugerir melhorias.

Dimensionamos o fluxo de acordo com o tipo de atendimento, para evitar gargalos e proporcionar mais qualidade e atenção. Investimos em uma identidade visual amigável e simples em guichês, uniformes e placas que facilitam e organizam o trajeto

Para proporcionar uma experiência única, que ficasse na memória e no coração dos nossos clientes e funcionários, apostamos no uso do próprio espaço do condomínio para que os moradores já tivessem integração, diversão e lazer.

Fizemos também uma parceria com o Arena Tênis Club, que realizou oficinas na quadra de tênis durante todo o dia. Crianças a partir de 5 anos, seus pais e mães, vizinhos simultaneamente na quadra aprendendo a jogar de forma lúdica e divertida.

Esse modelo de evento foi aprovado e deverá ser aplicado para as próximas entregas de chaves dos empreendimentos do Minha Casa Minha Vida.

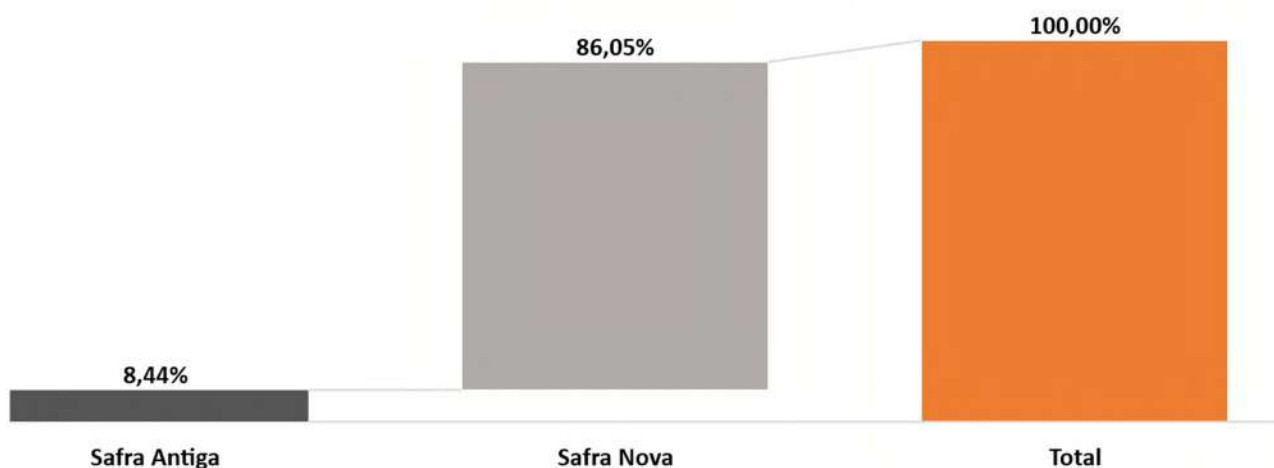
## Indicadores Operacionais

	1T23	4T22	Var. 1T22 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
<b>VGVLançado</b>	-	79.810	100 % ▼	61.735	100 % ▼
Vendas brutas	95.180	106.021	10 % ▼	111.593	15 % ▼
Vendas Líquidas	89.501	75.421	19 % ▲	104.385	14 % ▼
Receita Operacional Líquida (ROL)	119.859	63.084	90 % ▲	118.957	1 % ▲
Custo dos imóveis vendidos	(84.017)	(58.538)	44 % ▲	(85.930)	2 % ▼
Custo de Construção / ROL (%)	70,1%	92,8%	22,7 p.p. ▼	72,2%	2,1 p.p. ▼
<b>Lucro Bruto Ajustado*</b>	<b>42.377</b>	<b>5.578</b>	<b>660 % ▲</b>	<b>35.859</b>	<b>18 % ▲</b>
Margem Bruta ajustada (%)	35,4%	8,8%	26,5 p.p. ▲	30,1%	5,3 p.p. ▲
Despesas Comerciais	(11.723)	(13.169)	11 % ▼	(10.091)	16 % ▲
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	(8.114)	(15.868)	49 % ▼	(3.678)	121 % ▲
Outras receitas e despesas	(2.894)	30.731	109 % ▼	14.701	120 % ▼
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(379)</b>	<b>1.694</b>	<b>122 % ▼</b>	<b>(1.100)</b>	<b>66 % ▼</b>
Imposto de renda e Contribuição social	(1.963)	(1.525)	29 % ▲	(2.377)	17 % ▼
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10.769</b>	<b>10.919</b>	<b>1 % ▼</b>	<b>30.482</b>	<b>65 % ▼</b>
Margem Líquida (%)	9,0%	17,3%	8,3 p.p. ▼	25,6%	16,6 p.p. ▼
EBITDA Ajustado*	20.277	22.874	11 % ▼	37.359	46 % ▼
Margem EBITDA ajustada (%)	16,9%	36,3%	19,3 p.p. ▼	31,4%	14,5 p.p. ▼
Receitas a apropriar	126.407	138.783	9 % ▼	160.916	21 % ▼
Margem Resultados a Apropriar (%)	42,0%	39,9%	2,2 p.p. ▲	37,3%	4,7 p.p. ▲
Caixa e Equivalentes + TVM	35.873	44.326	19 % ▼	48.278	26 % ▼
Dívida Bancária Bruta	258.722	239.988	8 % ▲	239.365	8 % ▲
Dívida Líquida	222.849	195.662	14 % ▲	191.087	17 % ▲
Dívida Líquida / PL	1,5	1,4	8,0 p.p. ▲	1,8	30,6 p.p. ▼
Dívida Líquida/ EBITDA Ajustado	11	9	28 % ▲	5	115 % ▲
Patrimônio Líquido	149.158	138.387	8 % ▲	107.950	38 % ▲
Landbank	4.185.828	4.250.376	2 % ▼	4.220.279	1 % ▼
Landbank (unidades)	22.856	23.252	2 % ▼	24.676	7 % ▼

## Receitas a Apropriar - REF

O 1T23 ratificou o nosso entendimento de que o REF (Recetia de Exercícios Futuros) da Companhia está cada vez menos comprometido pela safra antiga, a representatividade que comprometerá nossos resultados futuros está abaixo de 10% sobre o REF total, o que contribui de forma significativa para melhoria de nossas margens. Há incremento contínuo na nossa esteira de novos produtos, o que já está refletindo positivamente em nossas projeções de resultados futuros. A expectativa por margens melhores fica evidente quando comparamos as REFs dos empreendimentos antigos e novos de nosso backlog atual.

### REF SAFRA ANTIGA x REF SAFRA NOVA



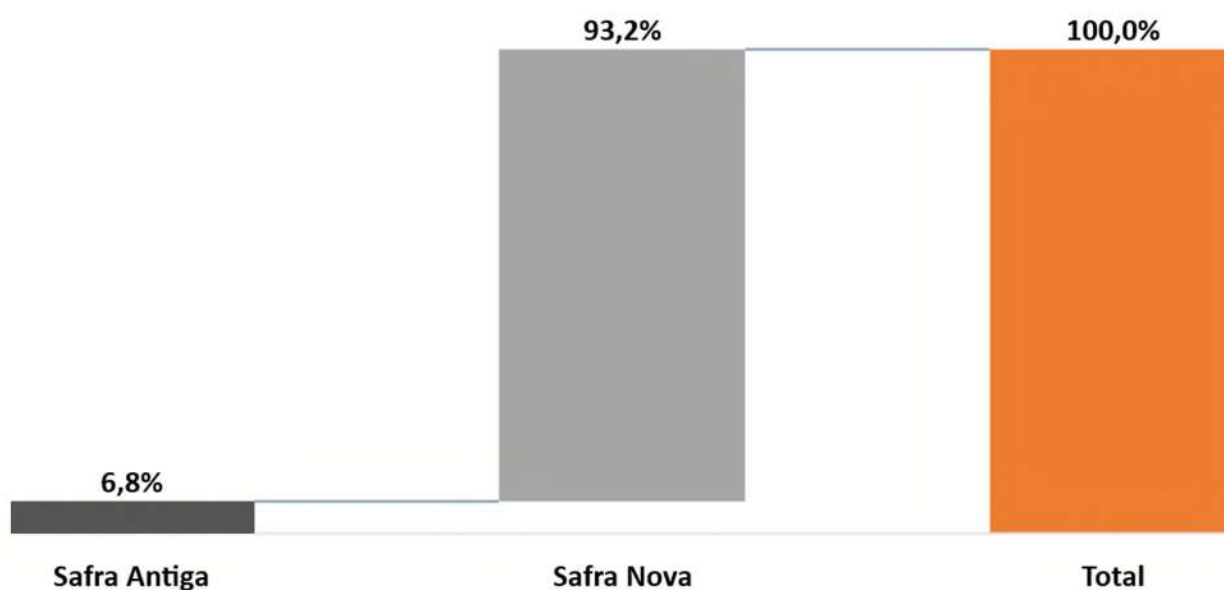
(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Receitas a apropriar	126.407	138.783	9% ▼	160.916	21% ▼
Margem Resultados a Apropriar (%)	42,0%	39,9%	2,1 p.p. ▲	37,3%	4,7 p.p. ▲

\*O resultado a apropriar e a margem do resultado a apropriar não consideram os efeitos de impostos incidentes sobre o faturamento e eventuais provisões para risco de crédito.

## Estoque

Demonstrando claramente que nossas projeções de boas margens estão coerentes, a Companhia está muito próxima de zerar seu estoque de produtos antigos cujos orçamentos não tinham previsão para a alta da inflação e aumento dos juros e, conseqüentemente, possuem margens mais achatadas e prejudicam o resultado a Companhia. Apenas 6,8% do nosso estoque são inerentes aos empreendimentos com margens menores.

### ESTOQUE SAFRA ANTIGA X ESTOQUE SAFRA NOVA



Por conta da revisão dos produtos e projetos, de modo a otimizar os resultados e aumentar a atratividade para os clientes, apresentamos 1.110 unidades em estoque no 1T23, número 28% menor em relação ao 4T22. Porém, o ticket médio das unidades em estoque é superior a R\$200 mil, 26% superior ao em relação ao 1T22. Nossa expectativa é de aumentar nosso estoque já no 2T23 com os lançamentos previstos em nosso pipeline.

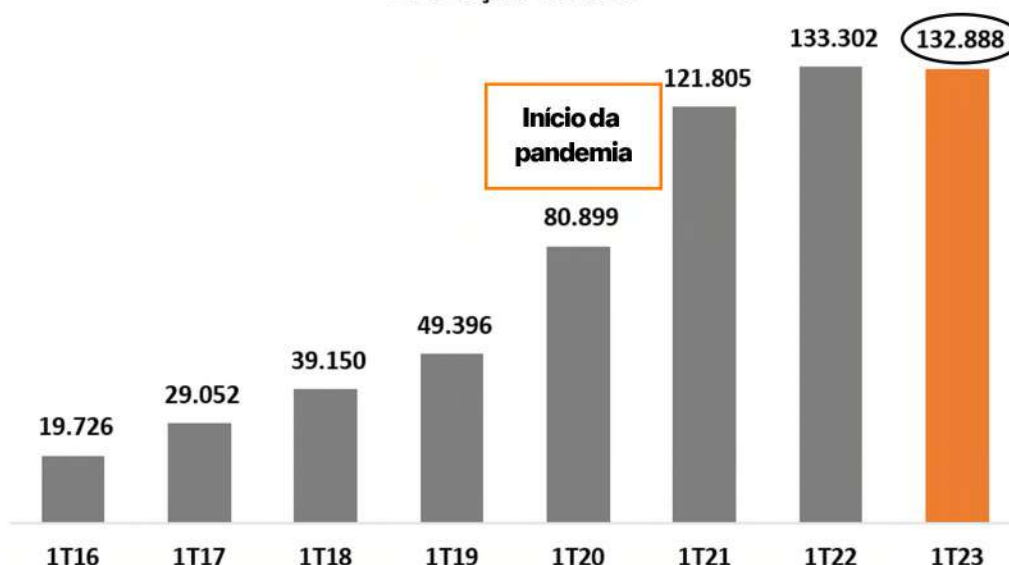
	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
VGv estoque	227.858	296.874	23 % ▼	293.317	22 % ▼
Número de unidades	1.110	1.543	28 % ▼	1.804	38 % ▼
Ticket médio	205.277	192.400	7 % ▲	162.593	26 % ▲

## Receita Operacional

A Companhia vem se empenhando arduamente para aumentar seus desempenhos, e o aumento expressivo do ROB (Receita Operacional Bruta) é o reflexo de todo esse trabalho. Resiliência e produtividade são as palavras de ordem que marcam toda essa trajetória, superamos a pandemia da COVID19 e todas suas consequências globais para a economia, voltando a crescer em 2021 e 2022.

No 1T23 mantivemos nosso patamar de Receita Operacional, seguindo com nosso planejamento estratégico do ano, cujos lançamentos a partir de 2T23 contribuirão para um sensível crescimento do ROB e do ROL ao final do exercício.

EVOLUÇÃO DO ROB



Receita Operacional Líquida de R\$ 119 milhões no 1T23, aumento de 1% quando comparado com 1T22.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Receitas de vendas de imóveis	116.800	75.289	55 % ▲	133.302	12 % ▼
Receita de serviços prestados	16.087	16.167	-	-	-
Receitas com aluguéis de imóveis	-	-	-	(30)	-
Impostos sobre vendas	(2.472)	(2.892)	15 % ▼	(2.701)	8 % ▼
Distratos	(7.656)	(14.234)	46 % ▼	(8.119)	6 % ▼
Provisão para risco de crédito	92	(5)	1.940 % ▼	(2.802)	103 % ▼
Ajuste a valor presente	(1.882)	(5.493)	66 % ▼	(659)	186 % ▲
Provisão Para Distratos	(1.110)	485	329 % ▼	(34)	3.165 % ▲
Descontos concedidos	-	-	-	-	-
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>119.859</b>	<b>69.317</b>	<b>73 % ▲</b>	<b>118.957</b>	<b>1 % ▲</b>

## Lucro Bruto Ajustado

O Lucro Bruto Ajustado\* apresentado no 1T23 foi de R\$42.337 milhões, 18% maior que 1T22. A margem bruta ajustada do mesmo período foi de 35,4%, 5,3 p.p. maior que no 1T22.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Lucro (prejuízo) bruto	35.842	29.390	22 % ▲	33.027	9 % ▲
Margem bruta %	14,1%	13,7%	0,3 p.p. ▲	27,8%	13,7 p.p. ▼
(-) custos financeiros	6.535	10.785	39 % ▼	2.832	131 % ▲
Lucro bruto ajustado*	42.377	40.175	5 % ▲	35.859	18 % ▲
Margem bruta ajustada %	35,4%	8,8%	26,5 p.p. ▲	30,1%	5,3 p.p. ▲

\* Resultado sem o impacto dos juros capitalizados ao custo dos imóveis vendidos.

## EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado\* 1T23 foi de R\$20.3 milhões, superior 32,21% quando comparado ao 4T22.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Lucro Líquido	10.769	10.919	1 % ▼	30.482	65 % ▼
(+) Imposto de renda e Contribuição social	1.963	1.525	29 % ▲	2.377	17 % ▼
(+) Resultado Financeiro Líquido	379	3.327	89 % ▼	1.100	66 % ▼
(+) Juros capitalizados	6.535	1.032	533 % ▲	2.832	131 % ▲
(+) Depreciação	631	8	7.788 % ▲	568	11 % ▲
EBITDA Ajustado*	20.277	16.811	21 % ▲	37.359	46 % ▼
Receita Operacional Líquida (ROL)	119.859	63.084	90 % ▲	118.957	1 % ▲
Margem EBITDA ajustada* (%)	32,2%	6,1%	26,1 p.p. ▲	31,4%	0,8 p.p. ▲

\* Resultado sem o impacto dos juros capitalizados ao custo dos imóveis vendidos.

## Despesas Comerciais e G&A

As despesas comerciais do 1T23 reduziram em 11% quando comparado ao 4T22. As despesas gerais e administrativas tiveram uma redução de 49% quando comparada ao 4T22.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Vendas Brutas	95.180	106.021	10 % ▼	11.593	721 % ▲
Vendas Líquidas	89.501	75.421	19 % ▲	104.385	14 % ▼
Receita Operacional Líquida (ROL)	119.859	63.084	90 % ▲	118.957	1 % ▲
Despesas Comerciais	(11.723)	(13.169)	11 % ▼	(10.091)	16 % ▲
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	(8.114)	(15.868)	49 % ▼	(3.678)	121 % ▲
Total de Comerciais, gerais e administrativas	(19.837)	(29.037)	32 % ▼	(13.769)	44 % ▲
Despesas Comerciais / Vendas Brutas (%)	12,3%	12,4%	0,1 p.p. ▼	9,0%	3,3 p.p. ▲
Despesas G&A / ROL (%)	6,8%	25,2%	18,4 p.p. ▼	3,1%	3,7 p.p. ▲
Despesas totais / ROL (%)	16,6%	46,0%	29,5 p.p. ▼	11,6%	5,0 p.p. ▲

## Lucro Líquido

No 1T23, a Companhia apresentou lucro líquido de R10,8 milhões. Esse forte resultado operacional é fruto da estratégia da Companhia de lançar empreendimentos com melhor margem.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Lucro Líquido	10.769	10.919	1 % ▼	30.482	64,7 % ▼
Margem Líquida (%)	9,0%	17,3%	8,3 p.p. ▼	25,6%	16,6 p.p. ▼



## Endividamento, Dívida Líquida e Covenants

A Companhia trabalhou de forma árdua para adequar o endividamento corporativo de curto prazo ao caixa, com repactuações e melhorias nas taxas de nosso endividamento. Tivemos no início de abril a emissão de mais um CRI no montante de R\$60 milhões. Parte do valor será utilizado para amortizar endividamentos atuais e tal captação está alinhada com nosso plano de maior liquidez do caixa, garantindo a saúde financeira da Companhia. Em abril último ocorreu a liquidação de R\$40 milhões, com expectativa de liquidar o restante ainda no 2T23.

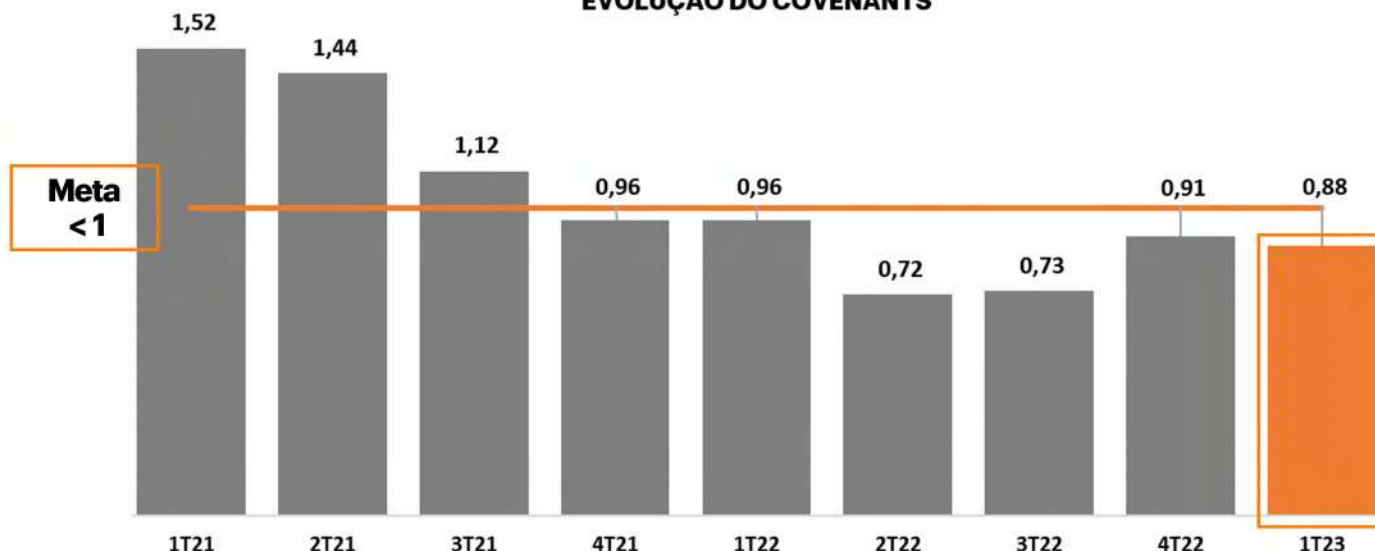
Nitidamente a Companhia conseguiu equalizar sua dívida corporativa de curto prazo, é fato que a dificuldade imposta pela pandemia impactou também nos níveis de alavancagem da empresa. Entretanto, desde o 2T21 conseguimos manter níveis saudáveis de dívida corporativa quando comparados ao saldos de caixa e equivalente de caixa.

No 1T23, a Companhia apresentou aumento da dívida bruta da ordem de 8% em relação ao 4T22, e um aumento da dívida líquida da ordem de 14% comparando o mesmo período. Outro ponto importante no período foi a continuidade no projeto de equalização da dívida corporativa de curto prazo. Estamos acompanhando a evolução do endividamento e tomando ações com o objetivo de alongar o perfil de vencimento das dívidas da Companhia e reduzir a taxa de juros de endividamentos existentes.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Dívida Bruta	258.722	239.988	8 % ▲	239.365	8 % ▲
(-) Caixa e equivalentes de caixa	35.828	44.294	19 % ▼	48.182	26 % ▼
(-) Títulos e valores mobiliários	46	32	41 % ▲	96	52 % ▼
Dívida Líquida	222.849	195.662	14 % ▲	191.087	17 % ▲
Patrimônio líquido	149.158	138.387	8 % ▲	107.950	38 % ▲
<b>Dívida Líquida / PL</b>	<b>1,49</b>	<b>1,41</b>	<b>6 % ▲</b>	<b>1,77</b>	<b>16 % ▼</b>
(-) Dívida Apoio a Produção	91.535	69.681	31 % ▲	87.144	5 % ▲
<b>Dívida Líquida sem apoio</b>	<b>131.314</b>	<b>125.981</b>	<b>0</b>	<b>103.943</b>	<b>26 % ▲</b>
<b>Dívida Líquida sem apoio / PL (Covenants Financeiros)</b>	<b>0,88</b>	<b>0,91</b>	<b>3 % ▼</b>	<b>0,96</b>	<b>9 % ▼</b>

A Companhia tem covenants financeiros atrelados às suas debêntures, e também está sob controle e acompanhamento constante, com índices abaixo da meta mínima.

### EVOLUÇÃO DO COVENANTS



## Landbank

O cenário macroeconômico e pressões inflacionárias provocaram ainda mais reflexões sobre a real viabilidade dos projetos que estavam no landbank. Vários cenários com diferentes produtos e métodos construtivos foram simulados.

Esse movimento da Companhia foi estratégico para garantir a rentabilidade e geração de caixa nos futuros projetos. Além disso, vale destacar o perfil comercial dos terrenos que estão migrando cada vez mais para permuta financeira. No 1T23, temos 81,1% dos terrenos no modelo de permuta financeira x 71,7% no 1T22, ponto que contribuiu significativamente para melhorar nossas viabilidades e garante uma blindagem as altas excessivas de custo de construção.

A Companhia conta com terrenos nos estados de Minas Gerais e São Paulo e tem como estratégia para os próximos anos se consolidar ainda mais nas mesmas praças que atua, especialmente na Zona da Mata Mineira, região onde a INC Empreendimentos iniciou suas atividades no mercado imobiliário.

O Landbank da Companhia ao final do 1T23 é da ordem de R\$ 4,2 bilhões divididos em 22.856 unidades, os terrenos estão localizados principalmente nas cidades do interior do Estado de São Paulo, Zona da Mata Mineira, Triângulo Mineiro e outras cidades do interior de Minas Gerais.

(em R\$ mil)	1T23	4T22	Var. 1T23 x 4T22	1T22	Var. 1T23 x 1T22
Número de empreendimentos	43	44	2 % ▼	51	16 % ▼
Landbank (em R\$ mil)	4.185.828	4.250.376	2 % ▼	4.220.279	1 % ▼
Unidades	22.856	23.252	2 % ▼	24.676	7 % ▼
Unidades por projeto	532	528	1 % ▲	484	10 % ▲
% Permuta	100,0%	100,0%		93,8%	6,2 p.p. ▲
Permuta financeira	81,1%	64,3%	16,8 p.p. ▲	71,7%	9,4 p.p. ▲
Permuta unidades	18,9%	35,7%	47 % ▼	22,1%	3,2 p.p. ▼

Este volume é suficiente para dez anos de lançamentos. Em função da forte pressão de custo ocorrida nos períodos anteriores, continuamos prudentes na aquisição de terrenos e na manutenção do Landbank.

## Mercado de Atuação

Nosso novo portfólio está focado no mercado econômico, grupos 2 e 3 do Minha Casa Minha Vida, com ênfase no grupo 3, bem como clientes que se enquadram no financiamento imobiliário pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), com atuação geográfica nos Estados de Minas Gerais e São Paulo, os quais concentram cerca de 30% do déficit habitacional brasileiro. Buscamos entender profundamente as cidades que atuamos, para que possamos ser a referência local de qualidade e de melhor custo-benefício.

# Resultados Financeiros



# Ativo

Ativos (em R\$ mil)	1T23	4T22	T/T	1T22	A/A
<b>Ativos circulantes</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	35.828	44.294	19 % ▼	48.182	26 % ▼
Títulos e valores mobiliários	46	32	41 % ▲	96	52 % ▼
Contas a receber de clientes	137.076	99.487	38 % ▲	75.749	81 % ▲
Estoques (imóveis a comercializar)	318.025	219.185	45 % ▲	249.759	27 % ▲
Outros ativos circulantes	12.497	10.867	15 % ▲	7.901	58 % ▲
<b>Total dos ativos circulantes</b>	<b>503.472</b>	<b>373.865</b>	<b>35 % ▲</b>	<b>381.687</b>	<b>32 % ▲</b>
Ativos mantidos para venda	-	-		-	-
<b>Realizável a longo prazo:</b>					
Estoques (imóveis a comercializar)	195.732	291.000	33 % ▼	257.857	24 % ▼
Contas a receber de clientes	154.381	205.310	25 % ▼	68.823	124 % ▲
Títulos e valores mobiliários	-	-		-	-
Valores a receber de partes relacionadas	19.243	20.942	8 % ▼	20.942	8 % ▼
Depósitos judiciais	422	422		404	5 % ▲
Outros ativos não circulantes	1.545	1.935	20 % ▼	2.495	38 % ▼
<b>Total do realizável a longo prazo</b>	<b>371.323</b>	<b>519.609</b>	<b>29 % ▼</b>	<b>350.521</b>	<b>6 % ▲</b>
Propriedade para investimento	191.715	168.657	14 % ▲	125.721	52 % ▲
Investimento	14	14	1 % ▼	14	
Imobilizado	17.235	17.585	2 % ▼	31.710	46 % ▼
Intangível	41	44	6 % ▼	9	361 % ▲
Direito de uso	881	1.013	13 % ▼	1.944	55 % ▼
<b>Total dos ativos não circulantes</b>	<b>581.209</b>	<b>706.922</b>	<b>18 % ▼</b>	<b>159.398</b>	<b>265 % ▲</b>
<b>Total dos ativos</b>	<b>1.084.681</b>	<b>1.080.787</b>	<b>0 % ▲</b>	<b>891.606</b>	<b>22 % ▲</b>

# Passivo

Passivos e patrimônio líquido (em R\$ mil)	1T23	4T22	T/T	1T22	A/A
<b>Passivos circulantes</b>					
Fornecedores	93.874	90.032	4 % ▲	36.793	155 % ▲
Empréstimos, financiamentos e debêntures	144.363	146.000	1 % ▼	112.524	28 % ▲
Obrigações sociais e trabalhistas	11.736	9.411	25 % ▲	7.764	51 % ▲
Obrigações fiscais	43.370	25.304	71 % ▲	19.210	126 % ▲
Dividendos Obrigatórios a Pagar	-	-	-	-	-
Adiantamentos de clientes	17.796	19.606	9 % ▼	29.268	39 % ▼
Obrigações com terceiros	122.083	131.230	7 % ▼	46.613	162 % ▲
Provisão para Garantias	7.318	4.104	78 % ▲	4.021	82 % ▲
Outros passivos circulantes	931	23	3.958 % ▲	23	3.948 % ▲
<b>Total dos passivos circulantes</b>	<b>441.471</b>	<b>425.709</b>	<b>4 % ▲</b>	<b>256.216</b>	<b>72 % ▲</b>
Passivos associados a ativos mantidos para venda	-	-	-	-	-
<b>Passivos não circulantes</b>					
Obrigações com terceiros	356.787	389.625	8 % ▼	378.787	6 % ▼
Adiantamentos de clientes	-	-	-	-	-
Empréstimos, financiamentos e debêntures	114.359	93.986	22 % ▲	126.841	10 % ▼
Obrigações fiscais	14.126	24.983	43 % ▼	13.321	6 % ▲
Provisão para Garantias	7.013	7.021	0 % ▼	6.785	3 % ▲
Provisão para contingência	1.771	1.074	65 % ▲	1.706	4 % ▲
Provisão para perda em Investimentos	-	-	-	-	-
Obrigações com partes relacionadas	-	-	-	-	-
<b>Total dos passivos não circulantes</b>	<b>494.056</b>	<b>516.691</b>	<b>4 % ▼</b>	<b>527.440</b>	<b>6 % ▼</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Capital social	87.196	87.196	0 % ▼	87.196	-
Reservas de lucros	-	-	-	-	-
Lucros (prejuízos) acumulados	61.958	51.191	21 % ▲	20.754	199 % ▲
Patrimônio líquido dos acionistas da controladora	149.154	138.387	8 % ▲	107.950	38 % ▲
Participação dos acionistas não controladores	-	-	-	-	-
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>149.154</b>	<b>138.387</b>	<b>8 % ▲</b>	<b>107.950</b>	<b>38 % ▲</b>
<b>Total dos Passivos</b>	<b>1.084.681</b>	<b>1.080.787</b>	<b>0 % ▲</b>	<b>891.606</b>	<b>22 % ▲</b>

# Demonstração do Resultado

Demonstração do Resultado do Exercício	1T23	4T22	Variação. 1T23 x 4T22	1T22	Variação 1T23 x 1T22
Receita operacional líquida	119.859	63.084	90 % ▲	118.957	1 % ▲
Custo dos imóveis vendidos	(84.017)	(58.538)	44 % ▲	(85.930)	2 % ▼
<b>Lucro bruto</b>	<b>35.842</b>	<b>4.546</b>	<b>688 % ▲</b>	<b>33.027</b>	<b>9 % ▲</b>
Despesas com vendas	(11.723)	(13.169)	11 % ▼	(10.091)	16 % ▲
Despesas gerais e administrativas	(8.114)	(15.868)	49 % ▼	(3.678)	121 % ▲
Outras despesas operacionais, líquidas	(2.894)	30.731	109 % ▼	14.701	120 % ▼
Receitas (despesas) Operacionais:	(22.731)	1.694	1.442 % ▼	932	2.539 % ▼
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro e impostos:</b>	<b>13.111</b>	<b>6.240</b>	<b>110 % ▲</b>	<b>33.959</b>	<b>61 % ▼</b>
Receitas financeiras	3.128	9.531	67 % ▼	1.893	65 % ▲
Despesas financeiras	(3.507)	(3.327)	5 % ▲	(2.993)	17 % ▲
<b>Resultado financeiro, líquido:</b>	<b>(379)</b>	<b>6.204</b>	<b>106 % ▼</b>	<b>(1.100)</b>	<b>66 % ▼</b>
<b>Lucro operacional antes dos impostos:</b>	<b>12.732</b>	<b>12.444</b>	<b>2 % ▲</b>	<b>32.859</b>	<b>61 % ▼</b>
Corrente e diferido	(1.963)	(1.525)	29 % ▲	(2.377)	17 % ▼
Imposto de renda e contribuição social	(1.963)	(1.525)	29 % ▲	(2.377)	17 % ▼
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>10.769</b>	<b>10.919</b>	<b>1 % ▼</b>	<b>30.482</b>	<b>65 % ▼</b>

# Demonstração do Fluxo de Caixa

Demonstrações dos fluxos de caixa (em R\$ mil)	1T23	4T22	Variação 1T23 x 4T22	1T22	Variação 1T23 x 1T22
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais:</b>					
Lucro líquido (Prejuízo) do período	10.769	10.919	1 % ▼	30.482	65 % ▼
Depreciações e amortizações	631	742	15 % ▼	568	11 % ▲
Constituição de PDD	(92)	(1.587)	94 % ▼	2.802	103 % ▼
Perdas por redução ao valor recuperável das contas a receber	1.882	(4.478)	142 % ▼	658	186 % ▲
Provisão para contingências	1.111	560	98 % ▲	65	1.609 % ▲
Provisão para distratos	238	(7.791)	103 % ▼	33	621 % ▲
Realização de custos de captação de debêntures	116	85	36 % ▲	68	71 % ▲
Provisão para garantias	16.107	8.623	87 % ▲	1.941	730 % ▲
Provisão juros sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	13.826	6.933	99 % ▲	7.634	81 % ▲
Baixa de ativos não recuperáveis	24	13.341	100 % ▼	266	91 % ▼
Ganho na adoção de valor justo de propriedades para investimento	2.289	(25.238)	109 % ▼	(14.950)	115 % ▼
Contas a receber	11.313	(36.081)	131 % ▼	(42.293)	127 % ▼
Estoques	(3.572)	(11.171)	68 % ▼	(30.752)	88 % ▼
Outros ativos circulantes e não circulantes	(1.240)	(2.062)	40 % ▼	(208)	496 % ▲
Fornecedores	3.842	(2.956)	230 % ▼	(4.225)	191 % ▼
Obrigações fiscais	7.209	5.317	36 % ▲	3.673	96 % ▲
Obrigações com pessoal	2.325	(652)	457 % ▼	1.703	37 % ▲
Obrigações com terceiros	(41.983)	68.173	162 % ▼	33.540	225 % ▼
Provisão para garantias	(12.902)	(6.951)	86 % ▲	(2.036)	534 % ▲
Adiantamentos de clientes	(1.810)	499	463 % ▼	(4.856)	63 % ▼
Outras passivos circulantes e não circulantes	494	(1.268)	139 % ▼	(273)	281 % ▼
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(4.029)	(5.014)	20 % ▼	(3.676)	10 % ▲
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais</b>	<b>6.548</b>	<b>7.834</b>	<b>16 % ▼</b>	<b>(19.836)</b>	<b>133 % ▼</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de Investimentos</b>					
Resgate de aplicações financeiras	(14)	52	127 % ▼	(38)	63 % ▼
Concessões de mútuos a partes relacionadas	1.699	(3.908)	143 % ▼	-	-
Aquisição de imobilizados	-	448	100 % ▼	(862)	100 % ▼
Aquisição de propriedades para investimentos	(173)	(24.458)	99 % ▼	(3.855)	96 % ▼
Baixa de investimentos	(25.347)	2.444	1.137 % ▼	-	-
Aquisição de intangível	-	3	100 % ▼	-	-
<b>Caixa líquido gerado pelas (consumido nas) atividades de investimento</b>	<b>(23.835)</b>	<b>(25.419)</b>	<b>6 % ▼</b>	<b>(4.755)</b>	<b>401 % ▲</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamento</b>					
Captação de empréstimos	38.034	61.407	38 % ▼	45.737	17 % ▼
Pagamentos de empréstimos	(29.213)	(64.959)	55 % ▼	(19.657)	49 % ▲
<b>Caixa líquido (consumido nas) gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>8.821</b>	<b>(3.552)</b>	<b>348 % ▼</b>	<b>26.080</b>	<b>66 % ▼</b>
<b>Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos</b>	<b>(8.466)</b>	<b>(19.028)</b>	<b>56 % ▼</b>	<b>1.489</b>	<b>669 % ▼</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	44.294	63.322	30 % ▼	46.693	5 % ▼
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	35.828	44.294	19 % ▼	48.182	26 % ▼
<b>Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos</b>	<b>(8.466)</b>	<b>(19.028)</b>	<b>56 % ▼</b>	<b>1.489</b>	<b>669 % ▼</b>

## Sobre a INC

A INC Empreendimentos (B3: BOVESPA MAIS - INNT3) é uma incorporadora e construtora que entrega soluções de habitação de qualidade para o segmento de baixa renda. A Companhia tem como foco de atuação em cidades do interior dos Estados de Minas Gerais e São Paulo. O público alvo é cliente de maior poder aquisitivo dentro do segmento de baixa renda (faixas 2 e 3 do Programa Minha Casa Minha Vida) e piso do segmento de média renda (SBPE).



**LISTADA NA  
BOVESPA MAIS**

Nome da ação  
**INNT3**



**B3**



**GOVERNANÇA  
CORPORATIVA**



**CVM**



**CONSELHO DE  
ADMINISTRAÇÃO**



**AUDITORIA  
EXTERNA**



**COMPLIANCE**





## Relacionamento com auditores independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03, informamos que os nossos auditores independentes – BDO RCS Auditores Independentes (“BDO”) – não prestaram durante o segundo trimestre de 2022 serviços além dos relacionados à auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

O presente relatório de desempenho inclui dados não contábeis como operacionais, financeiros e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis tais como quantitativos e valores de Lançamentos, Vendas Contratadas, valores do programa Minha Casa Minha Vida, estoque a valor de mercado, Banco de Terrenos, Resultado a apropriar, consumo de caixa, e projeções não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

## Avisos

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da INC são meramente projeções e, como tais, baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

## Glossário

**BOVESPA MAIS** - Segmento de listagem da B3, O Bovespa Mais possibilita a realização de captações menores se comparadas ao Novo Mercado, mas suficientes para financiar o seu projeto de crescimento.

As empresas listadas no Bovespa Mais tendem a atrair investidores que visualizem um potencial de desenvolvimento mais acentuado no negócio. As ofertas de ações podem ser destinadas a poucos investidores e eles geralmente possuem perspectivas de retorno de médio e longo prazo. Esse segmento permite efetuar a listagem sem oferta, ou seja, você pode listar a sua empresa na Bolsa e tem até 7 anos para realizar o IPO. Essa possibilidade é ideal para as empresas que desejam acessar o mercado aos poucos. Você pode trabalhar na profissionalização do seu negócio visando somente a listagem e depois terá mais tempo para realizar a oferta pública de ações. Ao desvincular um momento do outro, o acesso ao mercado tende a ser mais tranquilo e o nível de preparação da sua empresa mais alto.

**EBITDA** - é a sigla de "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization", que significa "Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização", em português.

**Programa Casa Verde e Amarela** – O Programa Casa Verde Amarela, conhecido como PCVA, é o programa nacional de habitação do Governo Federal que visa promover o direito à moradia para famílias residentes em áreas urbanas, com renda mensal de até R\$ 8.000,00 (oito mil reais), associado ao desenvolvimento econômico, à geração de trabalho e renda e à elevação dos padrões de habitabilidade e de qualidade de vida da população urbana.

**Permuta** - Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo, ou percentual sobre o VGV.

**Unidades Contratadas** - Unidades contratadas com a instituição financeira.

**Vendas sobre oferta (VSO)** – vendas no período dividida pelo estoque do período anterior somado às unidades lançadas no período.

**Unidades Concluídas** - Unidades finalizadas pela engenharia. Registradas após a conclusão da obra.

**Unidades Produzidas** - Unidades produzidas por medição de evolução da obra, construção equivalente.

**Unidades repassadas** - Quantidade de clientes (pessoa física) que assinaram seus financiamentos com uma instituição financeira no período.

**VGV** – Valor Geral de Vendas.

**VGV Lançado** - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.

**Vendas Líquidas** - VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distrato.



**meuinc**.com.br

**INC**  
EMPREENDIMENTOS