



MRV
INVESTOR
DAY
2026

MRV&CO

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sobre a MRV Engenharia ("MRV" ou "Companhia"), sinergias antecipadas, resultados e estratégias futuras.

Essas declarações são baseadas em expectativas e suposições atuais feitas por nossa administração. Embora nossa administração acredite que as expectativas e suposições nas quais tais declarações prospectivas se baseiam sejam razoáveis, não podemos dar qualquer garantia de que se revelarão corretas. Além disso, as declarações prospectivas estão sujeitas a vários riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais e a experiência difiram materialmente dos resultados ou expectativas previstos.

Cabe destacar que as informações de natureza contábil apresentadas, quando indicadas, são preliminares e não auditadas, podendo sofrer alterações até a conclusão do processo de revisão por auditores independentes.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação, ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso. A MRV Engenharia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.



ABERTURA
RAFAEL MENIN
CEO

MRV & CO

AGENDA DO DIA

MRV
DAY
2026

Por onde vamos passar

- _ Planejamento
- _ Evolução

RECAP 2025

EFICIÊNCIA

- _ Compra através de permuta melhorando custo do terreno/ ROL
- _ Redução do estoque pago de terreno

DESENVOLV. IMOBILIÁRIO

EFICIÊNCIA

- Linearidade, sequenciamento e Simplificação do produto sem abrir mão de qualidade para cliente.
- Custos abaixo da inflação

PRODUÇÃO

FORTALECIMENTO DA LÓGICA FABRIL

- Processo + tecnologia

DECISÃO ESTRATÉGICA

- Sem novos projetos na estrutura societária da MRV&CO

RESIA

2026 a 2028

CICLO DE EXCELENCIA

COMERCIAL

FINANCEIRO

- _ Melhora de margem
- _ Otimização do balanço por meio de redução do capital alocado

TAKE AWAYS

RECAP

RECAP

MRV&CO

- _ FOCO EM MRV CASH COW
- _ SIMPLIFICAÇÃO GEOGRÁFICA
- _ PADRONIZAÇÃO:
REDUÇÃO DOS SKUS
- _ PRODUTIVIDADE:
OTIMIZAÇÃO DA LÓGICA FABRIL
- _ ASSET LIGHT

EVOLUÇÃO MRV

SIMPLIFICAÇÃO

130 cidades para 80 e concentradas em 28 núcleos regionais

Redução de SKUs : de 316 para 61

MARGEM BRUTA

Atingindo 31% 4T25, a melhor dos últimos 26 trimestres.

MBNV 35%

GERAÇÃO DE CAIXA

182MM no 4T25

ALOCAÇÃO DE CAPITAL

Redução do estoque pago de terrenos em 300MM em 2025

Inauguramos um novo ciclo:

EXCELENCIA

2026 A 2028

FATORES EXTERNOS
ALAVANCAS INTERNAS

FATORES EXTERNOS

 Déficit habitacional / demanda

 MCMV + programas regionais

 Evolução dos marcos regulatórios municipais

MELHOR
MOMENTO
DA HISTÓRIA



DÉFICIT
HABITACIONAL

HABITAÇÃO CONTINUA SENDO
UMA PRIORIDADE NO BRASIL



~500 mil

Novas unidades por ano



R\$568Bi

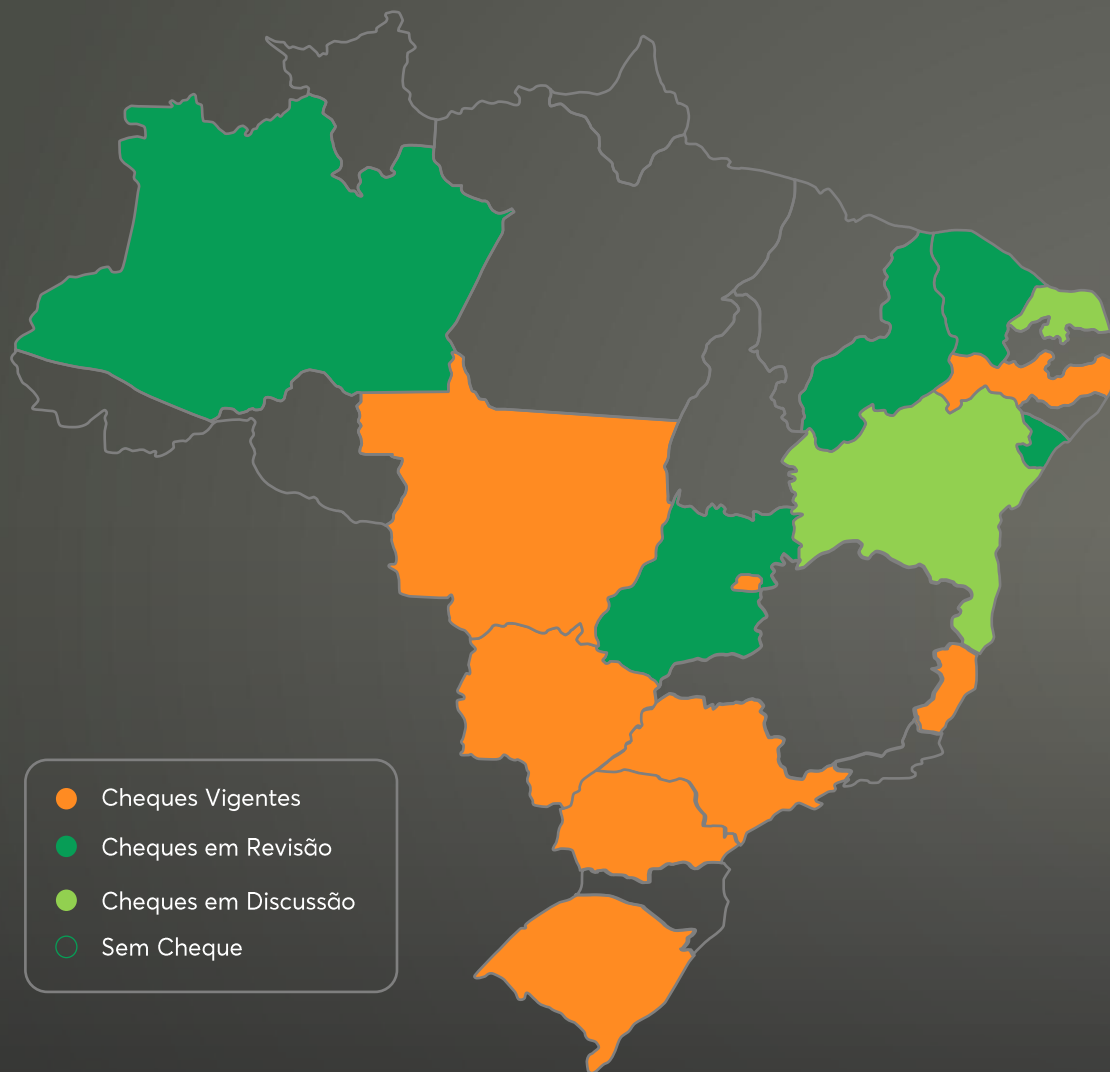
Orçamento Habitacional
do FGTS 2026 - 2029

93%

DA POPULAÇÃO
AINDA SONHA COM
A CASA PRÓPRIA

Fonte: Censo de Moradia QuintoAndar e Instituto Data Folha, 2022

SUBSIDIOS ESTADUAIS



23%

Vendas da MRV em foram realizadas com Cheques Regionais.

A PROX.


R\$ 1.3BI

Subsídios concedidos pelos Estados em Cheques Regionais.

NOVIDADE

MRV&CO

EVOLUÇÃO
DOS MARCOS
REGULATÓRIOS
DOS MUNICÍPIOS.



Transformação social a partir de uma mudança de paradigma: **centralidade como estratégia.**

ISSO FAZ O
MERCADO
MUDAR DE
ESCALA.

PESSOAS QUE NÃO QUERIAM
COMPRAR PORQUE A LOCALIZAÇÃO
NÃO ATENDIA, PASSAM A QUERER.
E CONSEGUEM.

É MENOS SOBRE

PESSOAS QUE
MUDAM DE
ENDEREÇO

IMPACTO NO NEGÓCIO:
VELOCIDADE DE VENDAS ACELERA.

É MAIS SOBRE

PESSOAS QUE
**MUDAM
DE VIDA**

EXCELENCIA

2026 A 2028

FATORES EXTERNOS
ALAVANCAS INTERNAS

EXCELÊNCIA

CICLO 2026 a 2028



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO
DO CAPITAL
EMPREGADO

621

EXPANSÃO DA MARGEM

1

MENOR
CUSTO DE
TERRENO



2

PRODUTO
OTIMIZADO



3

EXECUÇÃO
MAIS EFICIENTE



4

PREÇO ACIMA
DA INFLAÇÃO

OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO

1

REDUÇÃO
ESTOQUE PAGO
DE TERRENOS



2

REDUÇÃO DO
ATIVO
IMOBILIZADO



3

REDUÇÃO
ESTOQUE EM
CONSTRUÇÃO



4

CONTAS A
RECEBER SOBE
MENOS QUE A
VENDA

O QUE NOS TORNA ÚNICOS



Maior do Brasil
com footprint
estratégico



Marca mais
lembrada, conhecida
e procurada pelos
clientes



Expertise consolidada
como a empresa que
mais entende de
habitação econômica
no Brasil.

Menor risco de
execução do mercado.



Time pronto,
competente e
engajado.

A MAIOR VANTAGEM DE
SER GRANDE É FAZER
UMA GRANDE DIFERENÇA
PARA O PAÍS.

**SOMOS A EMPRESA
QUE MAIS CONSTRÓI
LARES NO BRASIL.**

**1 A CADA 100
BRASILEIROS**
MORA NUM MRV

**1 A CADA 50
BRASILEIROS**
MORA NUM MRV NAS
CIDADES ONDE
ATUAMOS

REPUTAÇÃO

MRV&CO

E QUANTO MAIS DE PERTO
AS PESSOAS NOS CONHECEM,
MELHOR A NOSSA NOTA.



80.0
Cliente

63.6
Não Cliente

O QUE ESTAMOS CONSTRUINDO

MELHOR MRV
DA HISTÓRIA

MELHOR EMPRESA
DO SETOR

RESIA

DECISÃO ESTRATÉGICA

— Sem novos projetos na
estrutura societária MRV&CO



MRV & CO

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO



RAFAEL ALBUQUERQUE

Diretor Executivo DI

A MELHOR MRV DA HISTÓRIA JÁ É REALIDADE NO DI



Footprint
estratégico e já
implementado



As melhores
margens com
ótima alocação
de capital



Capacidade
ímpar de
aprovação e
legalização



Captura máxima
da melhoria das
legislações
urbanas

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

ESTEIRA DE VALOR

Compra de terreno com disciplina:

- Footprint estratégico
- Custo e condição de pagamento

Gestão do landbank com foco em:

- Linearidade
- Legalização antecipada

- Expansão de margem
- Otimização do capital empregado



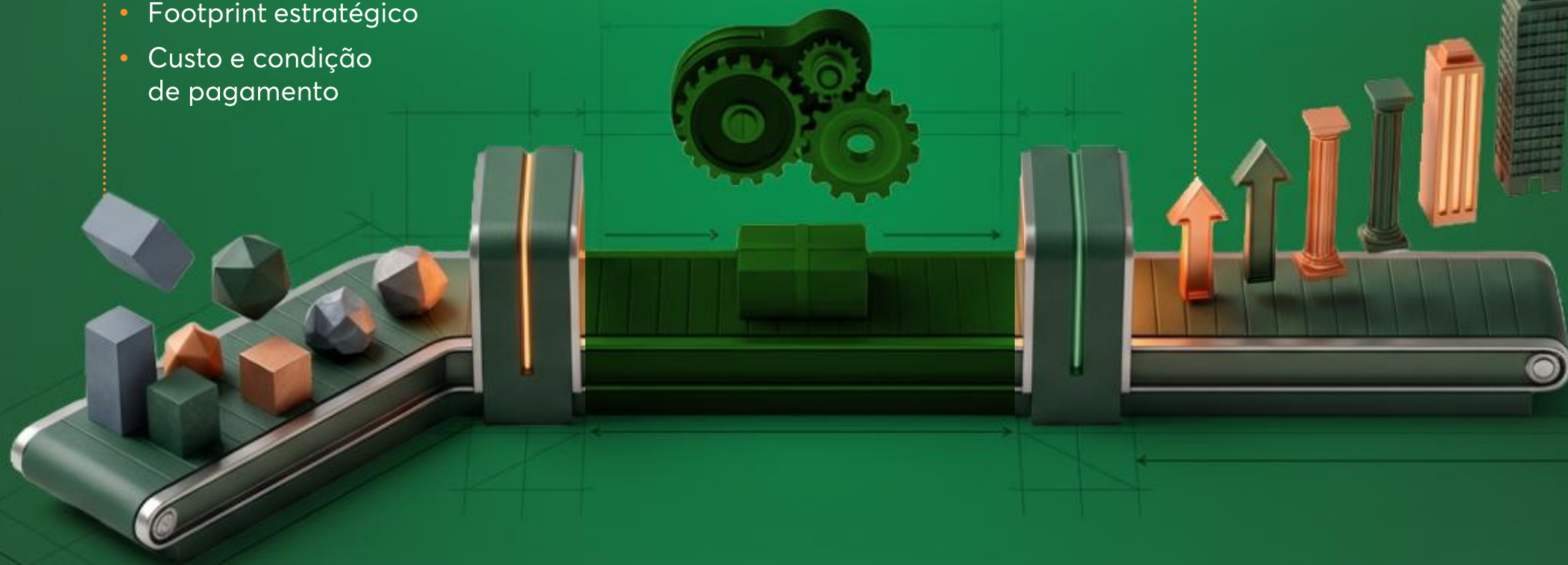
O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

ESTEIRA DE VALOR

Compra de terreno com disciplina:

- Footprint estratégico
- Custo e condição de pagamento

- Expansão de margem
- Otimização do capital empregado





71.000

Frações adquiridas em 2025

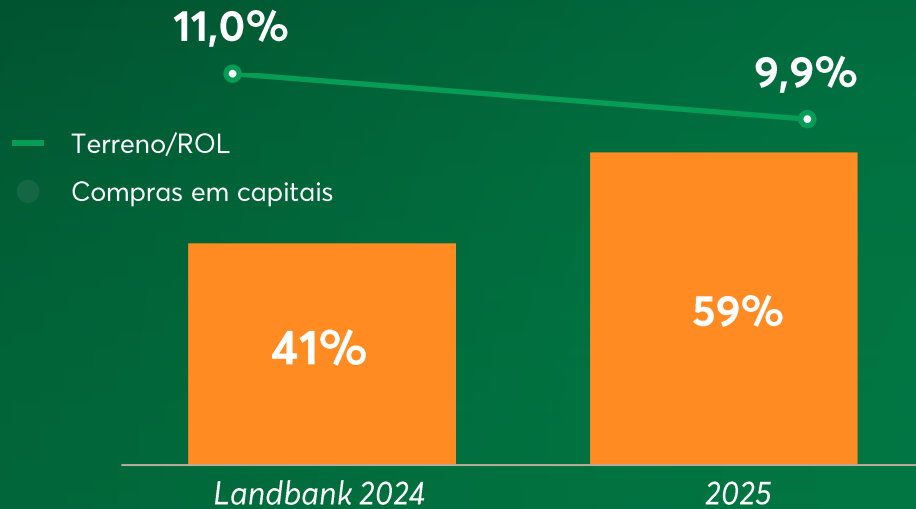
97%

Concentradas nas faixas 1, 2 e 3 do MCMV

28

Núcleos regionais

A CONCENTRAÇÃO IDEAL E FOOTPRINT ESTRATÉGICO GARANTEM MITIGAÇÃO DE RISCOS REGIONAIS, EXPOSIÇÃO À MERCADOS COM ALTA DEMANDA E BAIXA CONCORRÊNCIA, ASSEGURANDO MAIOR VSO E MENOR RISCO DE FUNDING.

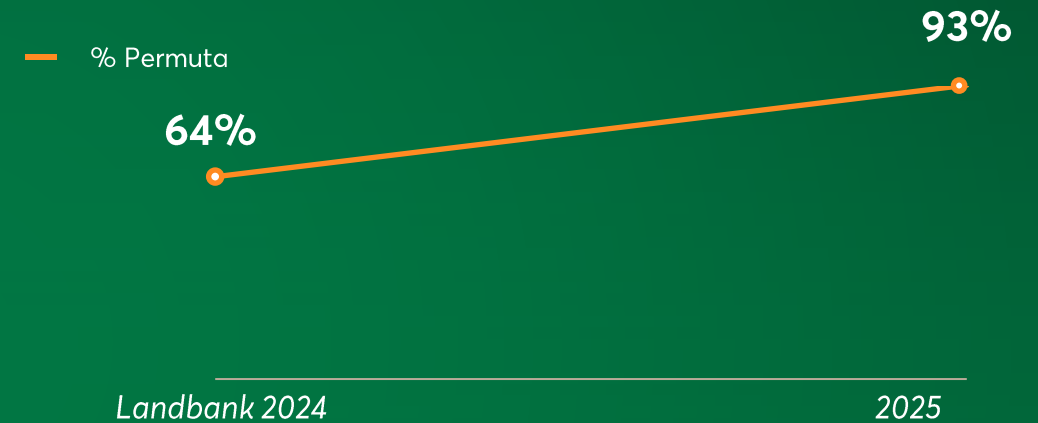


Primeira variável da **equação da margem**

Custo de terreno reduzindo apesar do efeito das compras em capitais

EXPANSÃO DA MARGEM

Considerado terrenos MCMV (Ex-garden)



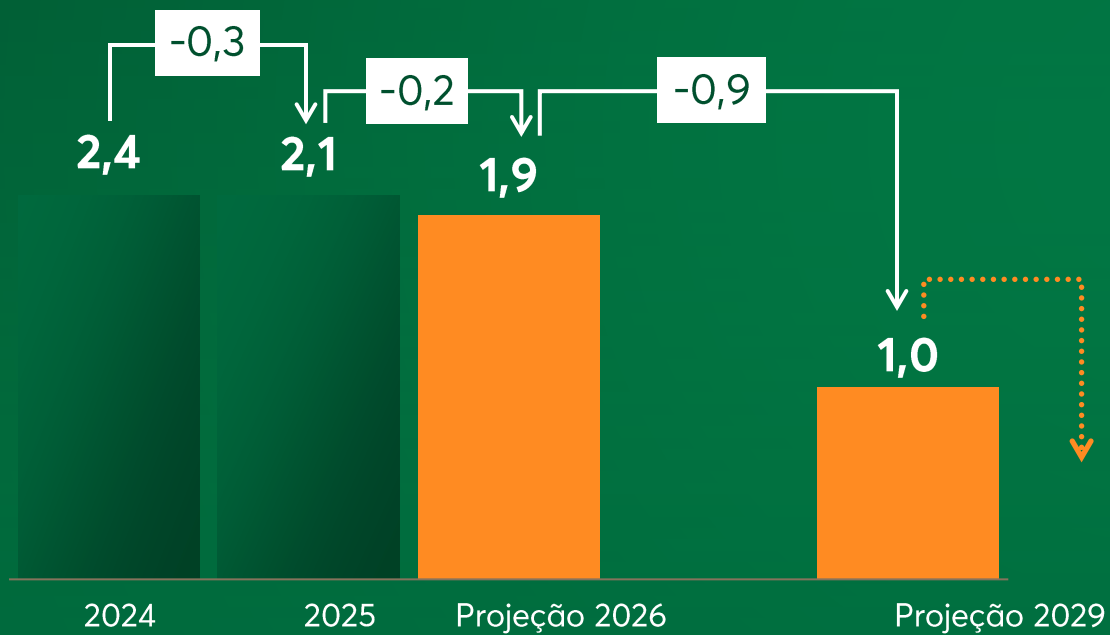
Primeira variável da **equação do giro**

Compras de terreno majoritariamente através de permuta

OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO

ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

(R\$ BI)



Visão fechamento em 31/dezembro de cada ano

ATUAÇÃO NA ENTRADA DO LANDBANK
COMPRA EM PERMUTA
93%



ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LANDBANK
LANÇAMENTO



ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LANDBANK
RECICLANDO LANDBANK

258MM
EM ATIVOS VENDIDOS SEM PREJUÍZO

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

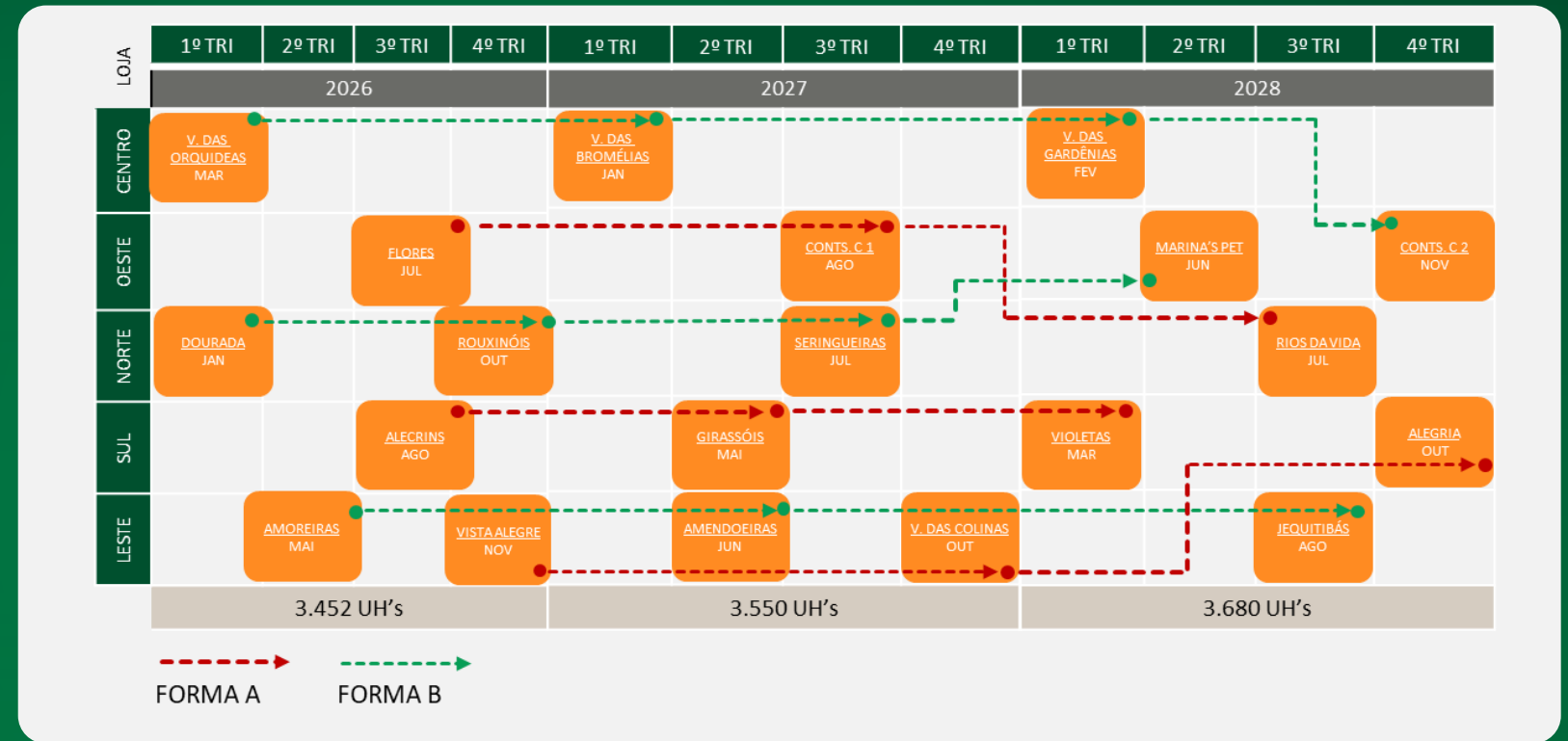
ESTEIRA DE VALOR

Gestão do landbank com foco em:

- Linearidade
- Legalização antecipada

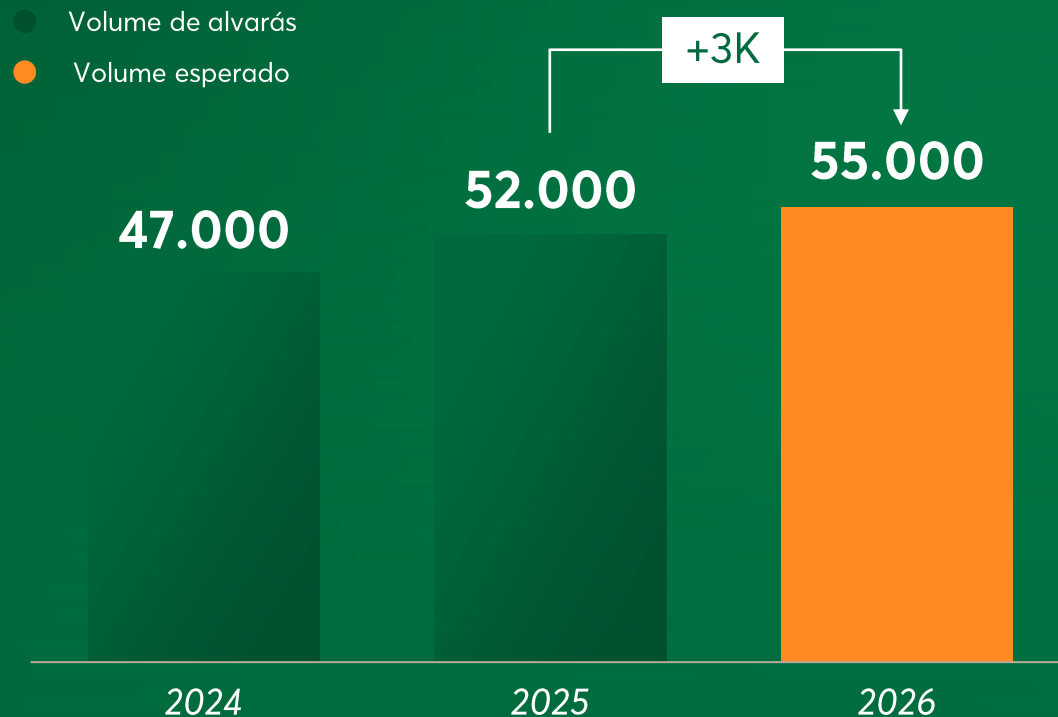
- Expansão de margem
- Otimização do capital empregado





- Abastecimento pleno →
- Linearidade de produto →
- Lançamentos mais frequentes →
- Menor turn over →
- Equipe comercial mais eficiente →
- Maior VSO →
- Canteiros sequenciados →
- Linearidade de produção →
- Equipe produção mais eficiente →
- Maior velocidade de produção →
- Melhor utilização dos ativos →
- Menor custo unitário →

VOLUME DE LEGALIZAÇÃO SUPERIOR ÀS MÉTRICAS DA COMPANHIA



A ALTA CAPACIDADE INSTALADA DE TRANSFORMAR LANDBANK EM ALVARÁS GARANTE **LINEARIDADE FABRIL**, AMPLIA A **OPCIONALIDADE ESTRATÉGICA**, PERMITINDO ADAPTAÇÕES RÁPIDAS NO RITMO E PRIORIZAÇÃO DE LANÇAMENTOS CONFORME AS CONDIÇÕES DE MERCADO.

O MAIOR E MELHOR DI DO
BRASIL, DISTANCIANDO-SE
EM VOLUME, EFICIÊNCIA E
MARGEM

2025



CONCORRENTES

(média de 3 principais
players)

Terrenos comprados (UHs)

71k

45k

% Permuta

93%

66%

Terreno

9,9%

12,5%

Lançamentos (UHs)

41,4k

22,8k

*Considera-se na análise os fechamentos e préuias operacionais
de 2025 de três concorrentes

E SEGUIMOS TRABALHANDO PARA IR ALÉM

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

GENTE

EQUIPE REGIONALIZADA

Diretores

7

Gestores

28

EQUIPE MADURA

TEMPO MÉDIO DE CASA

Diretor

9

ANOS

Gestor

7

ANOS

Time local e especializado nos mercados que atuam

OPERANDO COM A MAIS ALTA INTELIGÊNCIA TECNOLÓGICA

Gestão da concorrência

Geolocalização precisa

Análise de demográficas em camadas

Bosque Ipiranga Unidades à venda

Avenida Presidente Wilson, Vila Independência

BM

Tipo Vertical Lançamento 01/12/2023 Atualização 17/12/2025

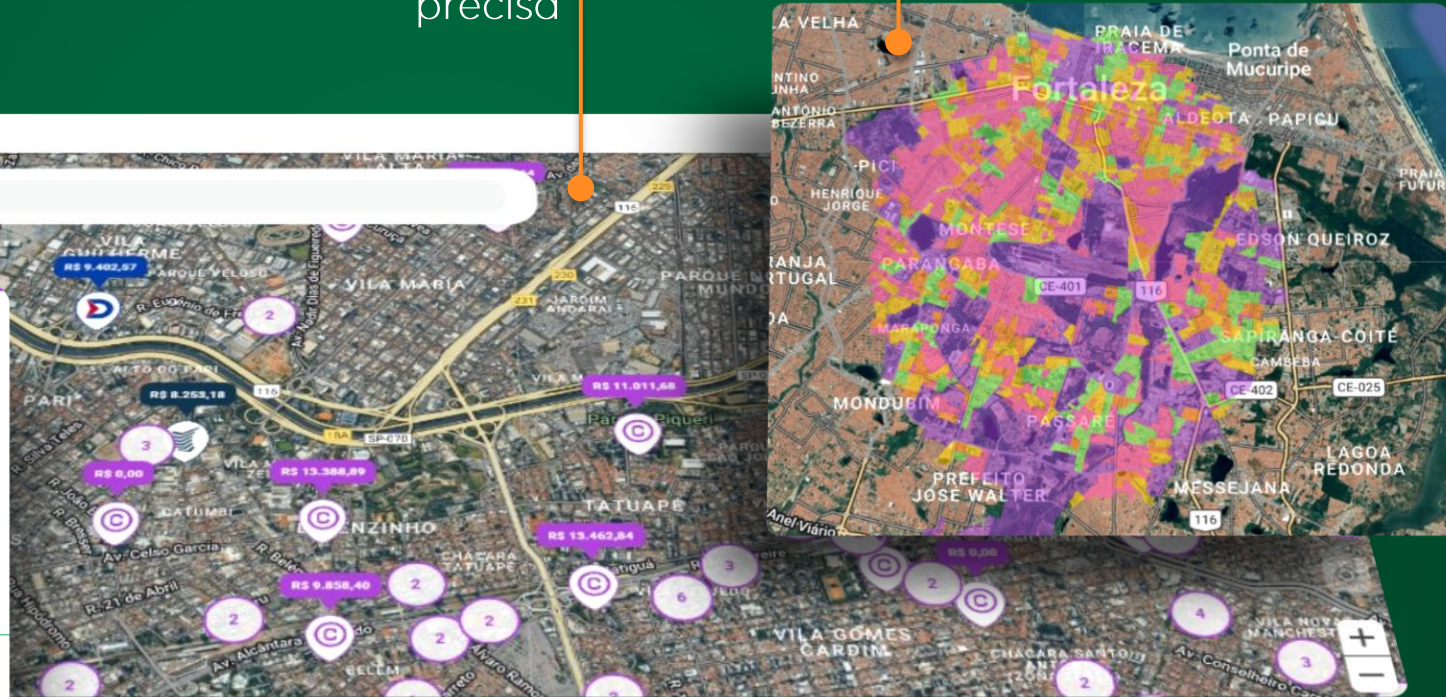
Padrão	Quantidade UHS	Preço UHS	Área m ²	Preço/m ²
MCMV	306	R\$ 318.987,63	37,70	R\$ 8.461,21

Vendas	Estoque	% de Vendas
254	52	83,0%

Tipologia

Tipologia	Dormitórios	Garagem	Qty Total	Estoque
Padrão	2	1 Vaga Descoberta	306	52

Gestão do landbank



MRV & **CO**



TEMOS O MELHOR
E MAIS AVANÇADO
SISTEMA DE
GESTÃO DO PAÍS,
DESDE AQUISIÇÃO
ATÉ A GESTÃO DE
TERRENOS.

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

A MELHOR
PROPOSTA
DE VALOR
PARA O
CLIENTE DO
MCMV.



FOCO NO CLIENTE

✓
QUALIDADE
DE PROJETO

✓
LANDSCAPE

✓
DIMENSIONAMENTO
DOS ITENS DE LAZER

CHECKLIST

PLANEJADO E EXECUTADO PARA A
MELHOR EXPERIÊNCIA DE VIVER



The background of the slide is an aerial photograph of a city, likely São Paulo, showing a dense urban layout with many buildings and streets. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. The text is positioned on the left side of the slide.

A EXPERIÊNCIA ESTÁ INTIMAMENTE LIGADA À LOCALIZAÇÃO

Temos um novo movimento importante acontecendo nas capitais brasileira:
A CENTRALIDADE.

LEGISLAÇÃO: VENTO A FAVOR DO PROGRESSO

PROMOÇÃO DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL NOS CENTROS URBANOS ATRAVÉS DE INCENTIVOS LEGISLATIVOS

COMO

- ✓ Redução de vagas
- ✓ Padronização das tipologias baseada em normas de desempenho
- ✓ Redução de outorga
- ✓ Redução de afastamentos
- ✓ Aumento de gabarito
- ✓ Aumento do coeficiente de adensamento

EFEITOS

- ✓ Cidades mais compactas e eficientes no aproveitando a infraestrutura existente
- ✓ Melhoria da mobilidade urbana, com mais acesso e conectividade
- ✓ Redução da criminalidade retirando moradores das comunidades urbanas
- ✓ Redução de SKUs

GRANDES CAPITAIS JÁ AVANÇARAM NA MODERNIZAÇÃO LEGISLATIVA, COMO:
SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, RECIFE E BELO HORIZONTE

LEGISLAÇÃO: VENTO A FAVOR DO PROGRESSO

EFEITO MULTIPLICADOR NA PRÁTICA

Terreno padrão
de 4.000 m²
no hipercentro
de BH



120 UH

COEFICIENTE DE
ADENSAMENTO: **1,70**



320 UH

COEFICIENTE DE
ADENSAMENTO: **4,25**



BH registrou queda de 60.000 habitantes
na comparação entre censos.

Fonte: IBGE | Cidades@ | Minas Gerais | Belo Horizonte
| Pesquisa | Censo 2022 | Território

TRIPLICAMOS A PRODUTIVIDADE E O VGV, COM EFICIÊNCIA REGULATÓRIA

É MENOS SOBRE

PESSOAS QUE
MUDAM DE
ENDEREÇO

É MAIS SOBRE

PESSOAS QUE
**MUDAM
DE VIDA**

E PARA ISSO

A MELHOR MRV
DA HISTÓRIA
JÁ É REALIDADE
NO DI

O MELHOR DI
DA HISTÓRIA
JÁ É REALIDADE
NA MRV

MRV&CO

COMERCIAL

COMERCIAL



THIAGO ELY

Diretor Executivo Comercial e Marketing

PRINCIPAIS MENSAGENS DE HOJE

MISSÃO COMERCIAL: VENDER MAIS, COM MAIOR MARGEM E MENOR PRÓ SOLUTO

AUMENTO DA VSO
SERÁ A MÉTRICA DO
ANO E JÁ ESTAMOS
ESTRUTURADOS PARA
EXECUTAR.



Crescimento de vendas acima da evolução de lançamentos através da linearidade e potência do time comercial.



Equilíbrio de unidades repassadas com o número de unidades produzidas.



Manter a disciplina de aumento de preços acima da inflação.



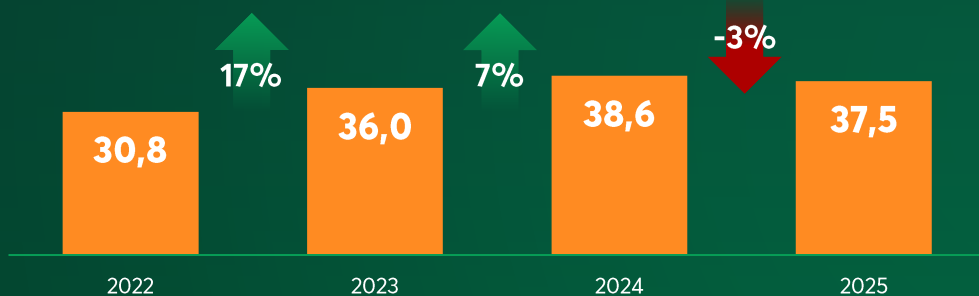
Redução constante do tamanho do pró soluto com um foco maior no % concedido pós chaves.

NOSSA MISSÃO É VENDER MAIS.

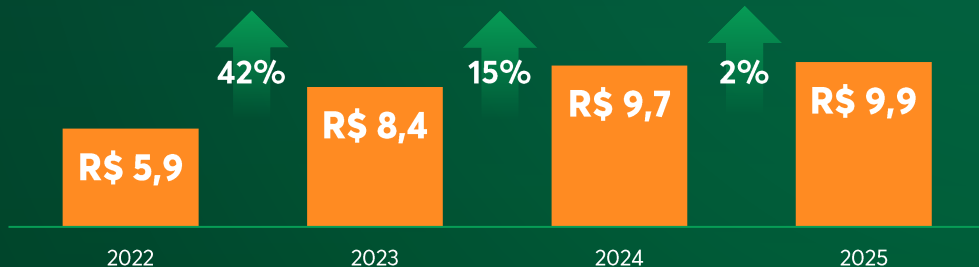
Últimos anos foram marcados por muita evolução em todas as frentes do time comercial.

**AUMENTO DE VENDAS | AUMENTO DE PREÇO |
RECUPERAÇÃO MARGEM | REDUÇÃO PRÓ SOLUTO |
DILUIÇÃO DE DESPESA**

VENDAS UNIDADES LÍQUIDAS

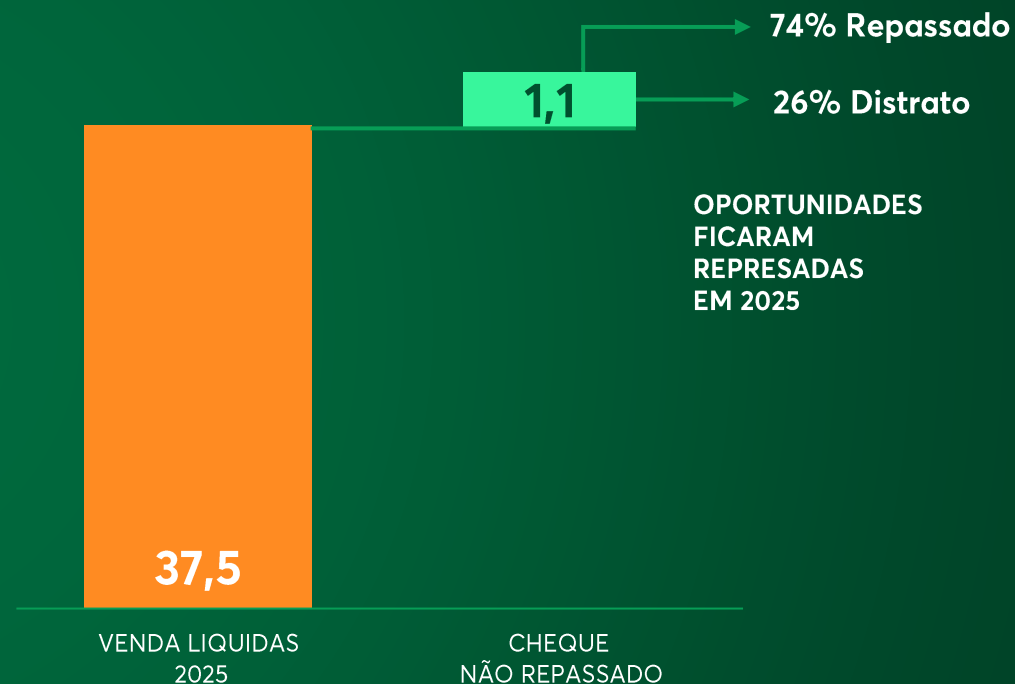


VENDAS (BILHÕES R\$)



*Venda Líquida reportada sem Pode Entrar

2025 foi um ano que ficamos abaixo do planejado em vendas gerando um desequilíbrio entre repasse e produção



- Tivemos uma VSO menor que o planejado impactando na venda líquida.
- Dificuldade de repasse dos cheques (AM,CE,RS) representaram 21% no total de ineficiência

2026 VAMOS ESCREVER UMA HISTÓRIA DIFERENTE NA MRV **ACELERANDO NOSSA VSO** ATRAVÉS DAS ALAVANCAS JÁ ESTRUTURADAS INTERNAMENTE E COM A FORÇA DO PROGRAMA MCMV.

MERCADO SUPER POSITIVO



MARCA PREFERIDA



FORÇA DE VENDAS ROBUSTA



FOOTPRINT ESTRATÉGICO



PRODUTOS DESEJADOS



TECNOLOGIA E CONVERSÃO



AS MUDANÇAS PROMOVIDAS NO PROGRAMA MCMV 2026 SEGUEM FORTALECENDO A DEMANDA POR HABITAÇÃO ECONÔMICA...

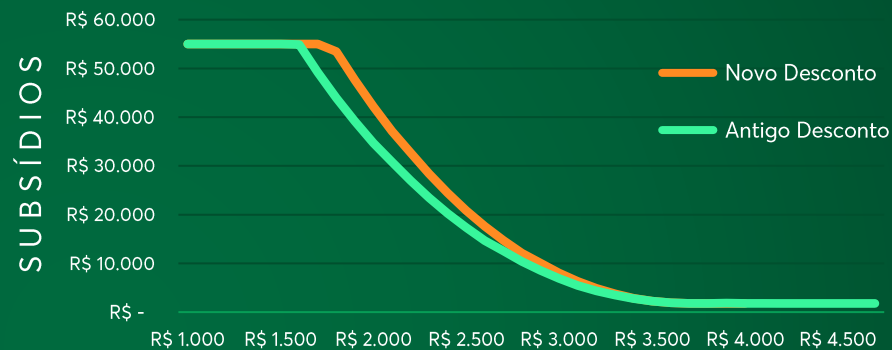
NOVAS MUDANÇAS EFETIVADAS

TETOS DE PREÇO

População	Tetos de preço Faixas 1 e 2			
	>750 mil (1)	300 - 750 mil (2)	100 - 300 mil (3)	<100 mil (4)
Grandes Regiões Metropolitanas (A)	R\$ 275K (264)	R\$ 270K (250)	R\$ 245K (230)	R\$ 230K
Regiões metropolitanas (B)	R\$ 270K (255)	R\$ 255K (245)	R\$ 240K (225)	R\$ 225K
Capitais (C)	R\$ 260K (250)	R\$ 255K (245)	R\$ 235K (220)	R\$ 220K
Outras cidades (D)	-	R\$ 235K (220)	R\$ 225K (210)	R\$ 210K

*(Valores dos antigos tetos de preço)

COMPARATIVO DAS CURVAS DE DESCONTO COMPLEMENTO X RENDA



Obs: Dados Brasil exceto norte.



Região Norte

Aumento do desconto máximo de **R\$ 55K** para **R\$ 65K**

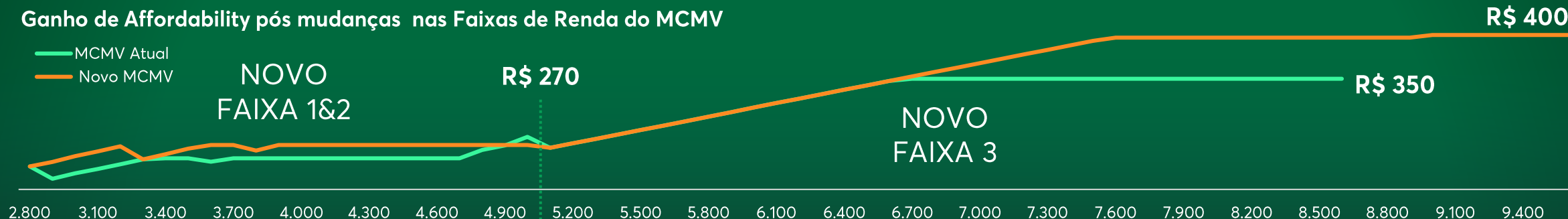
PRÓXIMAS ALTERAÇÕES...

Enquadramento	Tetos de Faixas de Renda			
	Faixa 1	Faixa 2	Faixa 3	Faixa 4
Teto Atual	R\$ 2.850	R\$ 4.700	R\$ 8.600	R\$ 12.000
Teto Proposto	R\$ 3.200	R\$ 5.000	R\$ 9.600	R\$ 13.000
Aumento %	12,2%	6,3%	11,6%	8,3%

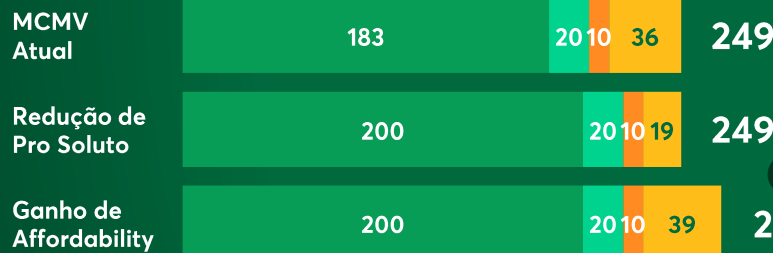
Enquadramento	Tetos de Preço	
	Faixa 3	Faixa 4
Teto Atual	R\$ 350K	R\$ 500K
Teto Proposto	R\$ 400K	R\$ 600K

...E VIABILIZANDO O MAIOR ACESSO DOS CLIENTES AO PORTFÓLIO DA MRV AUMENTANDO AFFORDABILITY E REDUZINDO PRÓ SOLUTO

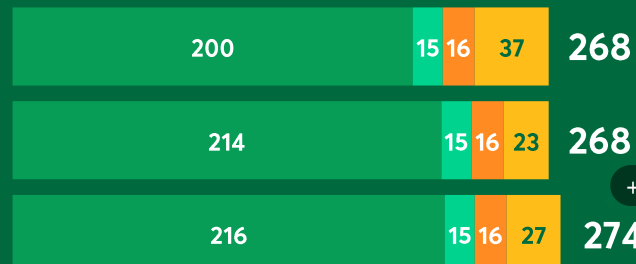
Ganho de Affordability pós mudanças nas Faixas de Renda do MCMV



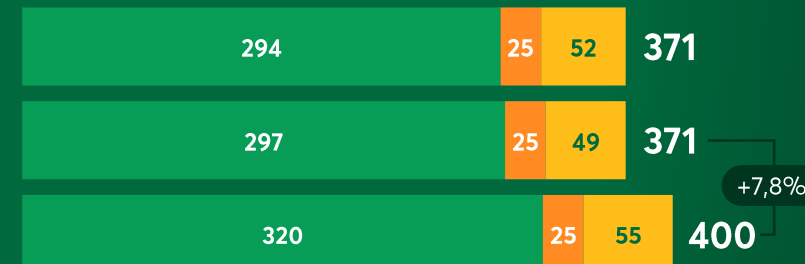
Faixa 1 (Renda R\$ 3.2k)



Faixa 2 (Renda R\$ 4.8k)



Faixa 3 (Renda R\$ 8.7k)



Financiamento Subsídios FGTS + Entrada Pró-soluto

	MCMV Atual	Novo MCMV
UH's	9,6k	14,1k (+5,5k)
VGv	2,2Bi	3,6Bi (+1,4Bi)

ATÉ R\$ 249K ATÉ R\$ 268K

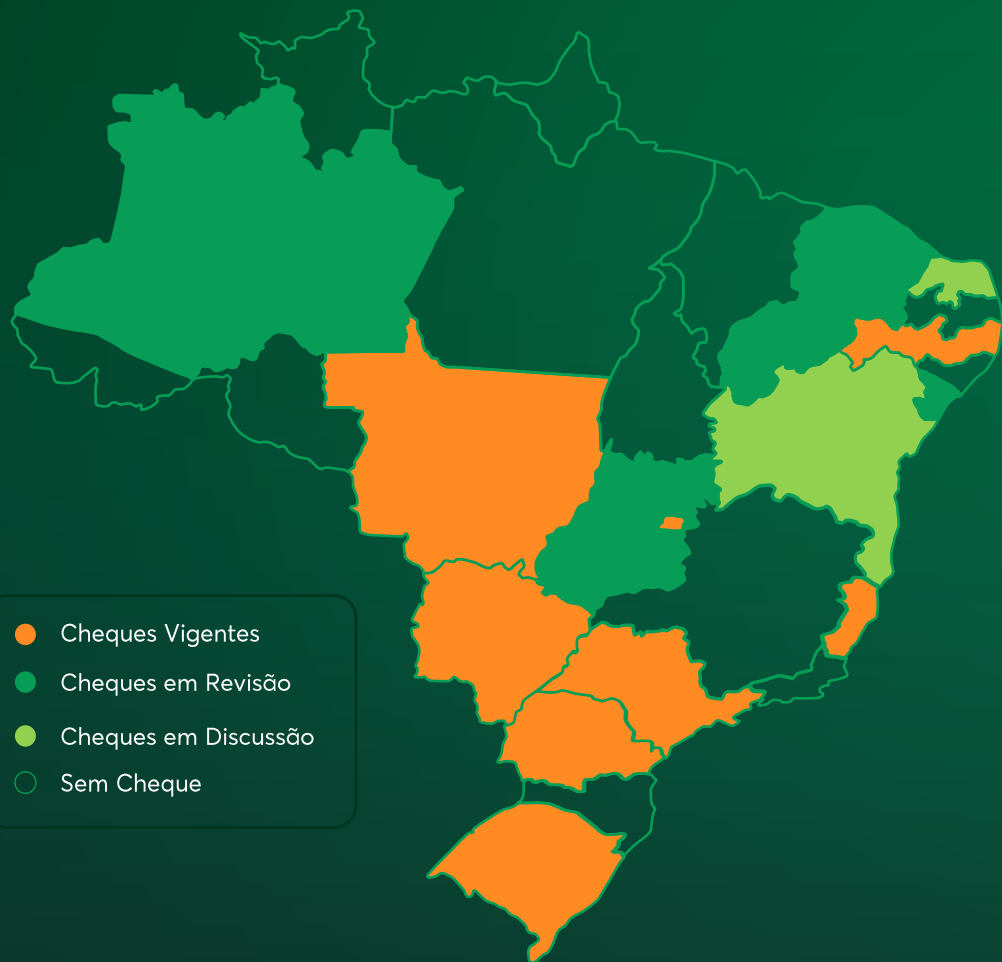
	MCMV Atual	Novo MCMV
UH's	9,5k	7,8k (-2,7k)
VGv	2,5Bi	1,2Bi (-1,3Bi)

R\$ 249K - R\$ 268K R\$ 268K - R\$ 274K

	MCMV Atual	Novo MCMV
UH's	18,5k	16,7k (-1,8k)
VGv	5,6Bi	5,2Bi (-0,4Bi)

R\$ 268K - R\$ 350K R\$ 274K - R\$ 400K

FOOTPRINT ESTRATÉGICO PERMITE CRESCIMENTO NOS 28 NÚCLEOS REGIONAIS QUE REPRESENTAM **~51% DO MERCADO NACIONAL DO PROGRAMA** E UTILIZAÇÃO DOS SUBSÍDIOS REGIONAIS.



15%
PARTICIPAÇÃO
DE MERCADO

considerando as cidades onde MRV está presente sendo Top1 ou Top2 nas regiões (dado repasse 2025 CEF)

23%

Vendas da MRV em foram realizadas com Cheques Regionais.

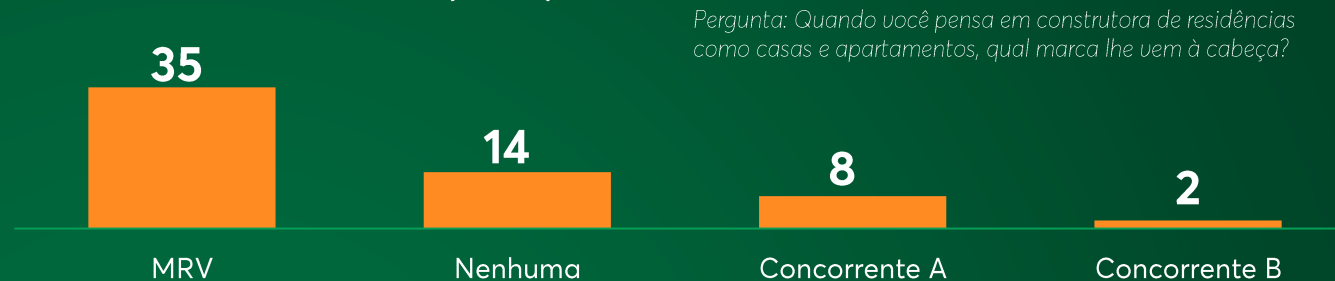
APROX.

R\$ 1.3BI

Subsídios concedidos pelos Estados em cheques regionais

MARCA MAIS CONHECIDA E CONSIDERADA PELOS CLIENTES ALAVANCANDO A EVOLUÇÃO DA ESTRATÉGIA COMERCIAL E DE PREÇO.

MARCA TOP OF MIND (2025)



PRINCIPAIS DRIVERS (2025)



INTERESSE DO PÚBLICO REFLETINDO NO FUNIL DE VENDAS

21%

No aumento de leads digitais
LEADS 2024 X 2025

BUSCA PELA MRV SEGUE SENDO ENORME

+14MM

Usuários únicos ao site MRV 2025

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE

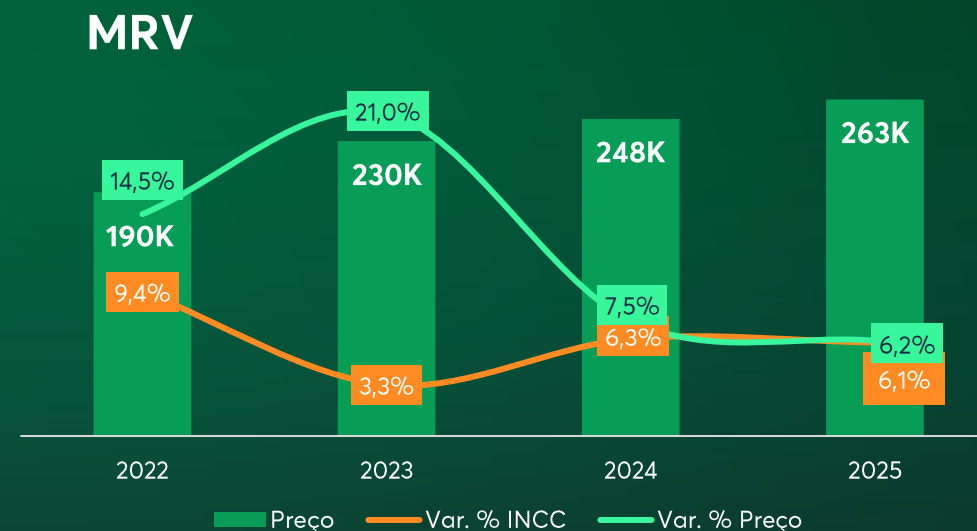
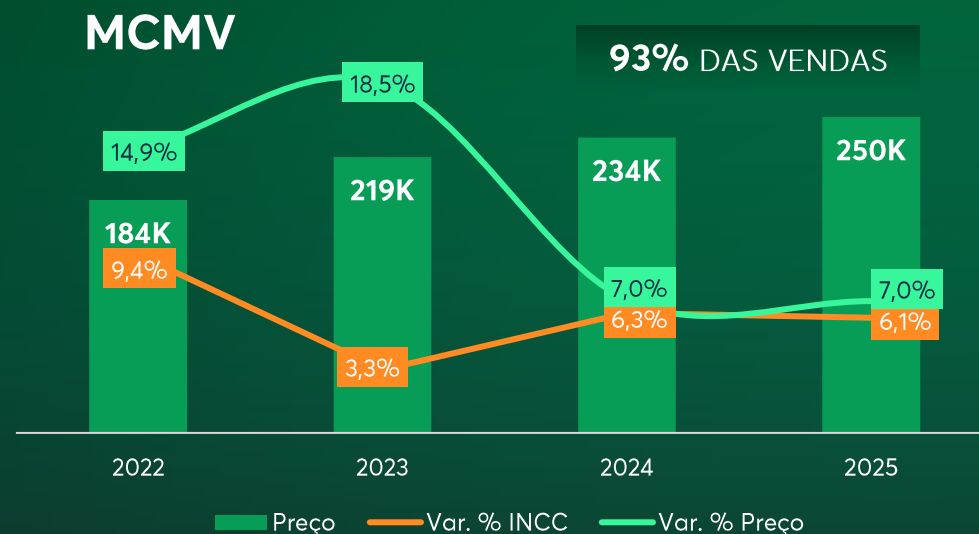


CLIENTE

CONSISTÊNCIA E **DISCIPLINA DE GESTÃO DE PREÇO** PARA EVOLUIR ACIMA DO INCC TEM SIDO RELEVANTE PARA ELEVAÇÃO DA MARGEM BRUTA.

35%

de MBNV no 4T25



TECNOLOGIA

- Mais de **1.2 mil alertas de preços emitidos por mês**, impulsionando um ganho expressivo de aumentos de preço ao longo do mês,
- Revisão e ajustes em mais de **350 tabelas** de preços todos os meses, capturando oportunidades e detalhes, processadas em 1 dia.
- Simulador online para **corretor encontrar as melhores unidades** para os clientes, acelerando a conversão (Apê Certo)

EXECUÇÃO

- 83% dos produtos lançados em 2025** performando acima da viabilidade prevista para os projetos.
- Evolução das avaliações capturando **+600 milhões em incremento**, garantindo maior enquadramento, suportando a redução do pró soluto.
- Consistência nos investimentos de marketing e vendas mantendo a **diluição de SG&A/ROL chegando em 13,9%**.

LANÇAMENTOS SEGUIRÃO CRESCENDO EM 2026 CONTRIBUINDO PARA A EVOLUÇÃO DE MARGEM COM NOVA SAFRA, ALÉM DE TRAZER POTÊNCIA COMERCIAL

~76%

das vendas de 2026 virão da safra de lançamentos de curto prazo (25/26) já refletindo melhorias no custo de terreno e produto eficiente.

AUMENTO DA VSO

- Lançamento potentes
- Equipe de vendas consolidada
- Tecnologia suportando conversão

PREÇO ACIMA DO INCC

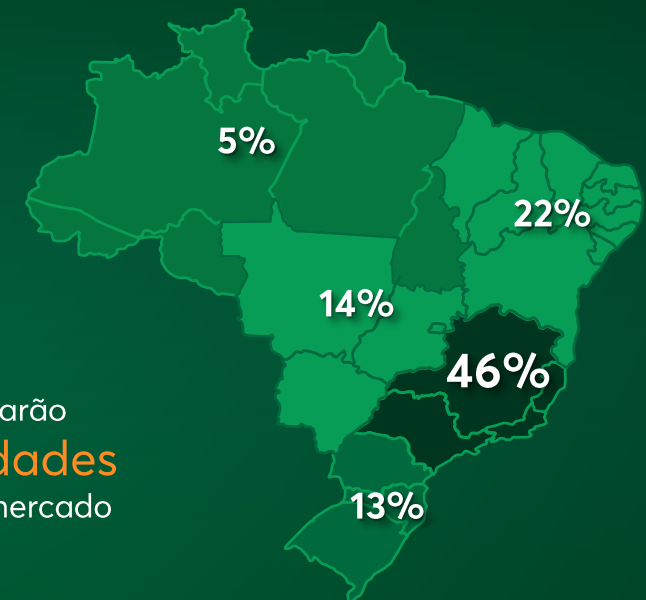
- Disciplina de gestão de preço
- Marca forte e consolidada
- Produto e localização diferenciada

EVOLUÇÃO LANÇAMENTOS

2025 2026

DISTRIBUIÇÃO REGIONAL DOS LANÇAMENTOS 2026

42% dos lançamentos estarão focados nas **10 cidades** mais relevantes do mercado



CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO

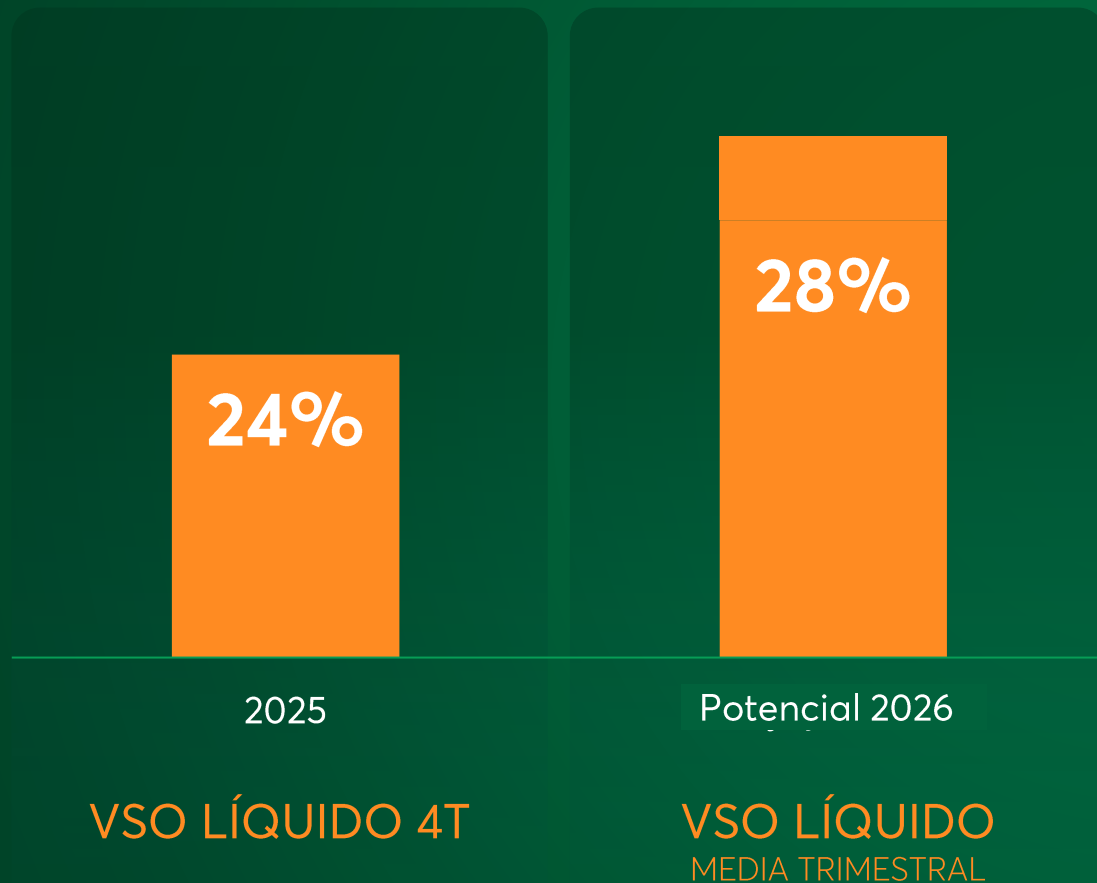


GENTE



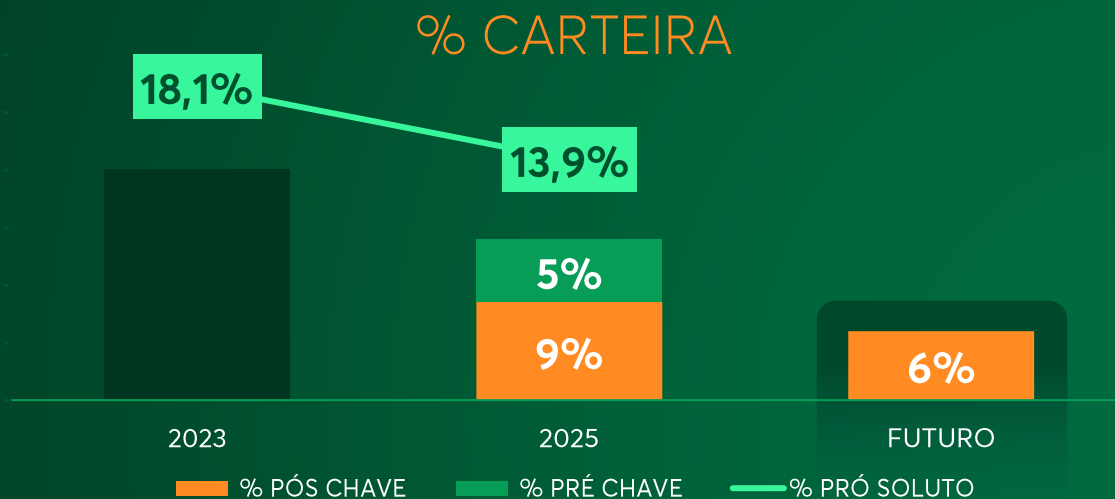
CLIENTE

AUMENTO DA VSO SERÁ UM ACELERADOR PARA **REDUZIR ALOCAÇÃO DE CAPITAL E ENCURTAR O CICLO FINANCEIRO.**



- ✓ Redução das discrepâncias de performance entre cidades.
- ✓ Lançamentos potentes da nova safra de terrenos e produtos
- ✓ Marca desejada e considerada em todas os núcleos MRV
- ✓ Força de vendas robusta e engajada para acelerar a conversão

TAMANHO DA CARTEIRA É UM PONTO DE ATENÇÃO CONSTANTE E BUSCAMOS OTIMIZAR AO MÁXIMO A CONCESSÃO.



VISÃO 2026

Vamos concentrar nossos esforços na redução da carteira Pós Chaves

↑ **Maior velocidade de recebimento**

↓ **Menor risco de PDD**

COMO FAREMOS?

EXTERNOS

- Novos tetos
- Novas rendas
- Cheques estaduais

INTERNOS

- Aumento da VSO
- Redução da concessão
- Planos de pagamento

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



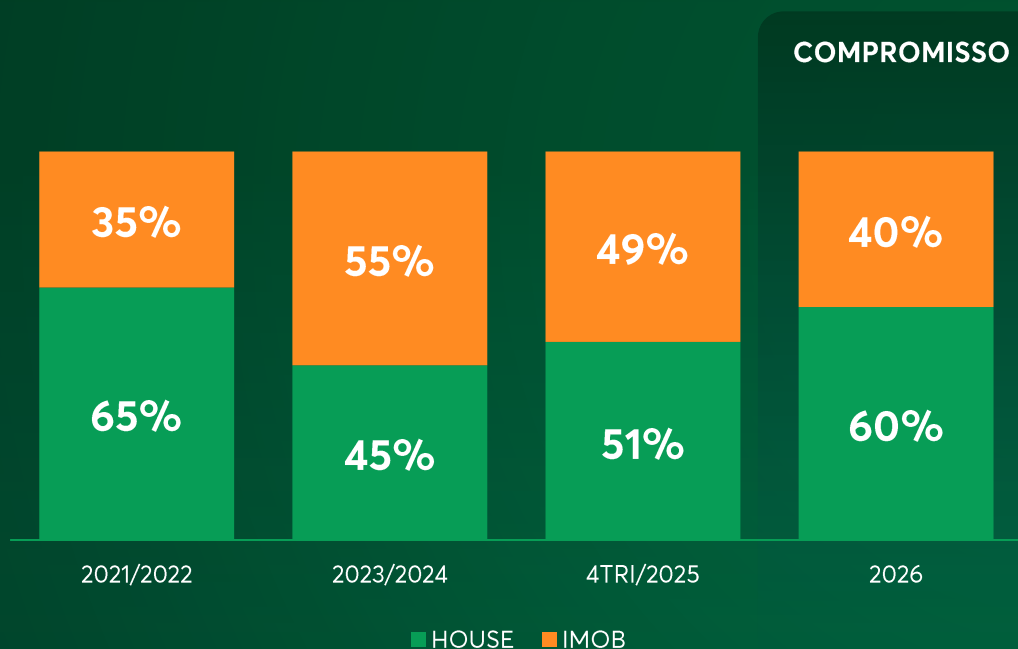
GENTE



CLIENTE

PARA TUDO ISSO ACONTECER ESTRUTURAMOS A MAIOR FORÇA DE VENDAS DO BRASIL

ESTRATÉGIA DE CANAIS



EVOLUÇÃO DA EXECUÇÃO



LINEARIDADE COMERCIAL FUNCIONANDO COM POTÊNCIA NOS 28 NÚCLEOS
DESTRAVANDO **UMA AMBIÇÃO DE CRESCIMENTO ACELERADO NAS VENDAS.**



ENGAJAMENTO E REMUNERAÇÃO

+20.000 HORAS MENSAIS DE TREINAMENTOS
REMUNERAÇÃO ATRATIVA VS MERCADO

EQUIPE FORTE

GERENTES **>=330**
TOTAL DE CORRETORES **>= 4.500**

VENDA RÁPIDA

120K LEADS/MÊS
AMBIÇÃO: **+20%** CONVERSÃO

SUCESSO COMERCIAL

TECNOLOGIA AVANÇADA

+\$50MM GESTÃO DE CRM E
FORÇA DE VENDAS



PORTFÓLIO EFICIENTE

- **\$12,5BI** DIFERENTES PRODUTOS E REGIÕES
- NOVA SAFRA DE TERRENOS COM FORTE POTENCIAL

ESTRUTURA COMERCIAL

~\$100MM LOJAS, DECORADOS, ENCANTAMENTO



CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

COMPREENDER E GUIAR A
JORNADA DE COMPRA DO
CLIENTE É UM GRANDE
DIFERENCIAL DA MRV.

INVESTIMOS EM TECNOLOGIA
PARA DEIXAR AINDA MAIS
FLUIDA E ACELERAR A
REALIZAÇÃO DO SONHO DE
MILHARES DE BRASILEIROS.

MRV & **CO**



MRV&CO

PRODUÇÃO

PRODUÇÃO



RONALDO MOTTA

Diretor Executivo de Produção

RESGATANDO NOSSA MISSÃO:

PRODUZIR C/ (+)SEGURANÇA, (+)QUALIDADE, (+)VELOCIDADE E (-)CUSTO

PRINCIPAIS MENSAGENS DE HOJE:

1. Temos o **maior e melhor** time de Engenharia para **industrializar a construção civil** com **eficiência** e aumento de **produtividade**
- 2.
- 3.
- 4.

+22 mil pessoas

Somos a **Força** que Constrói o **Brasil**

RESGATANDO NOSSA MISSÃO:

PRODUZIR C/ (+)SEGURANÇA, (+)QUALIDADE, (+)VELOCIDADE E (-)CUSTO

PRINCIPAIS MENSAGENS DE HOJE:

1. **Padronização** tem nos permitido capturar **ganhos de escala** e
2. **simplificação** operacional, induzindo mais **segurança**, melhor
3. **qualidade**, maior **velocidade** (menor prazo) e menor **custo**.

180 a 200

apartamentos por dia útil

4. **Somos a Força que Constrói o Brasil**

RESGATANDO NOSSA MISSÃO:

PRODUZIR C/ (+)SEGURANÇA, (+)QUALIDADE, (+)VELOCIDADE E (-)CUSTO

PRINCIPAIS MENSAGENS DE HOJE:

1. Os **Processos*** de industrialização, combinados com as melhores
2. **Pessoas*** e com as **Plataformas*** de ponta que adotamos, nos dão a convicção de que somos uma
3. empresa **única no setor**

4. **Somos a Força que Constrói o Brasil**

R\$ 100M

investidos em PPP* de 2024 a 2026

RESGATANDO NOSSA MISSÃO:

PRODUZIR C/ (+)SEGURANÇA, (+)QUALIDADE, (+)VELOCIDADE E (-)CUSTO

PRINCIPAIS MENSAGENS DE HOJE:

1. Está tudo conectado: Da estratégia à execução. As dimensões de **Custo**
2. estão diretamente relacionadas à **Margem**, as de **Velocidade** ao **Capital**, as de **NPS** aos **Clientes** e as
3. de **Segurança** às **Pessoas**
4. Somos a **Força** que **Constrói o Brasil**

(-) Custo

4 a 5% VP

85 NPS

0 Acidentes

CICLO DA EXCELÊNCIA



EXPANSÃO DA
MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

É essencial compreendermos como os **pilares do ciclo de excelência** estão conectados em todas as etapas da **esteira da Engenharia...**

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

...contudo, estamos **focados** na combinação dos pilares em algumas etapas da esteira, conforme **framework** abaixo...

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

Mas antes, vamos retomar o que falamos no **MRV Day 2025...**

PRÉ OBRA

PROJETO BÁSICO E IMPLANTAÇÃO

- ✓ **Portfólio de Produtos**
- ✓ **Plano de Implementação**
- ✓ **Planejamento S&OP: MPS**
- ✓ **Mudanças e Restrições: RCCP; Grace Period**
- ✓ **Extração dados de projetos: Compilador de Dados BIM**

OBRA

EXECUÇÃO

- ✓ **Orçamento + Planejamento: CFO**
- ✓ **MDM: Gestão de Dados Mestres**
- ✓ **Otimização Fôrmas e HUBs**
- ✓ **Ordens de Produção: Obras 360**



Abastecimento puxado: **MRP**

Gestão de Estoques

Gestão dos Ativos

Gestão Mão de Obra

| 100%

das ações apresentadas no MRV Day 2025 com impacto até o início da obra foram concluídas.

No tocante à **expansão da margem...**

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

VAMOS RECAPITULAR AS ALAVANCAS PARA EXPANSÃO DA MARGEM...

1

+

2

+

3

+

4

MENOR
CUSTO DE
TERRENO

**PRODUTO
OTIMIZADO**

**EXECUÇÃO
MAIS EFICIENTE**

PREÇO ACIMA
DA INFLAÇÃO



A atuação da **engenharia** se inicia desde as negociações de **terreno...**

 ENGENHARIA NA PROSPECÇÃO E COMPRA DE TERRENOS

Geração **automática** de opções de implantação

Descarte rápido de terrenos reprovados dos testes de **implantação**

Projeto em **BIM** avaliado pelo time de engenharia na aquisição

Informações mais robustas, **reduzindo riscos** técnicos no futuro



VÍDEO 1: FERRAMENTA DE APOIO À PROSPECÇÃO

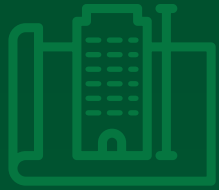


MRV&CO





... e antes mesmo de aplicarmos o **portfólio** ao **incorporar** um terreno, é possível conhecer o catálogo proposto com riqueza de detalhes...



PORTFÓLIO
TANGÍVEL DESDE
A CONCEPÇÃO
DO PROJETO
BÁSICO DE
INCORPORAÇÃO

Catálogo de Peças (SKU)

Fonte única de
informações do
nosso portfólio

Assegura a
padronização

Nexus (custo e prazo de obra)

Calculadora
oficial de custos e
prazos

EAP do orçamento
e do cronograma
executivos

Dimensões de Incorporação

Sistematiza a
escolha de itens na
incorporação

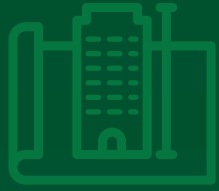
Compatibilização
entre a promessa e
a entrega p/ os
clientes

 VÍDEO 2: CATÁLOGO DE PEÇAS
(TIPOLOGIAS E ÁREAS COMUNS)

MRV&CO

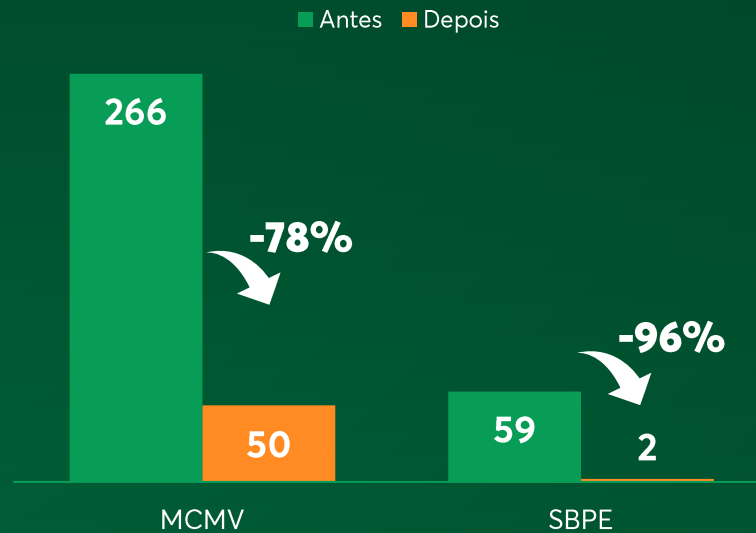


...os **produtos** (peças) que implantamos no terreno foram redefinidos em um grande projeto de **simplificação** com reduções de **custo unitário de R\$ 5 mil...**



PORTFÓLIO
QUE FOI
TOTALMENTE
REDEFINIDO
NO PROJETO
LEGO

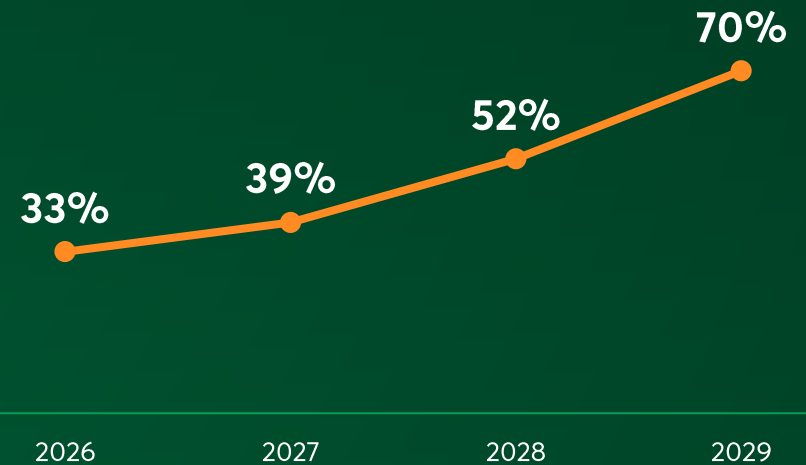
REVISÃO DO PORTFÓLIO

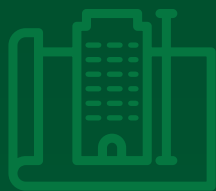


50 ITENS LAZER REVITALIZADOS

28 ITENS LAZER CRIADOS

IMPLEMENTAÇÃO DO NOVO PORTFÓLIO (VISÃO LANÇAMENTO)





ENGENHARIA SIMULTÂNEA

DISCIPLINAS DESENVOLVIDAS

2023

18

DISCIPLINAS

2024

28

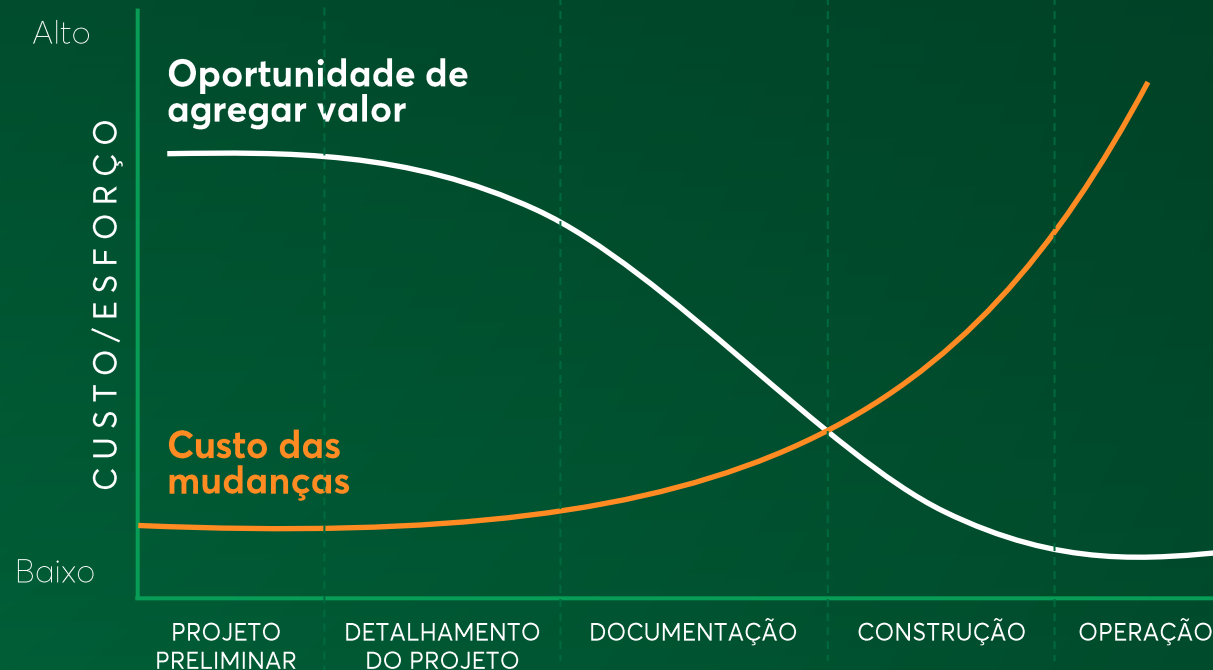
DISCIPLINAS

2025

33

DISCIPLINAS

...e modernizamos nossa forma de operar projetos ancorados no conceito de **engenharia simultânea**, multidisciplinar, garantindo construtibilidade e **decisões** sendo **tomadas** no **momento oportuno**...



Temos um time com mais de **250** engenheiros e arquitetos dedicados ao desenvolvimento de produtos e projetos.



VÍDEO 3: PROJETO DE CANTEIRO BIM 4D + ENGENHARIA SIMULTÂNEA E EXECUÇÃO INTELIGENTE



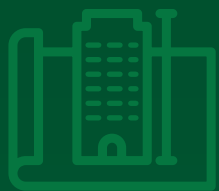
MRV&CO



...CONECTANDO
TODAS AS
DISCIPLINAS NOS
**PROJETOS
EXECUTIVOS**
QUE NORTEARÃO
TODA ETAPA DE
EXECUÇÃO...



...E NO **COMPILADOR BIM**
QUE ALIMENTA AS
ETAPAS SUBSEQUENTES
EM **SAP** E **PROJECT** E
NOS PROCESSOS DE
PLANEJAMENTO DE
CAPACIDADE DE
RECURSOS CRÍTICOS...



COMPILADOR
BIM

+

CRONOGRAMA
PROJECT

+

ORÇAMENTO
SAP

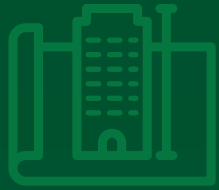


VÍDEO 4: Compilador BIM



Compatibilização de projetos, orçamentos e cronogramas executivos garante uma **execução eficiente**

Além do planejamento robusto a nível de obra temos o foco em criar **cadeias produtivas simplificadas e sequenciadas...**



PLANEJAMENTO

S&OP

(planejamento integrado de vendas e produção)

RCCP

(planejamento de capacidade de recursos críticos)

INDUSTRIALIZAÇÃO

Planejamento **integrado** com horizonte de **3 anos**

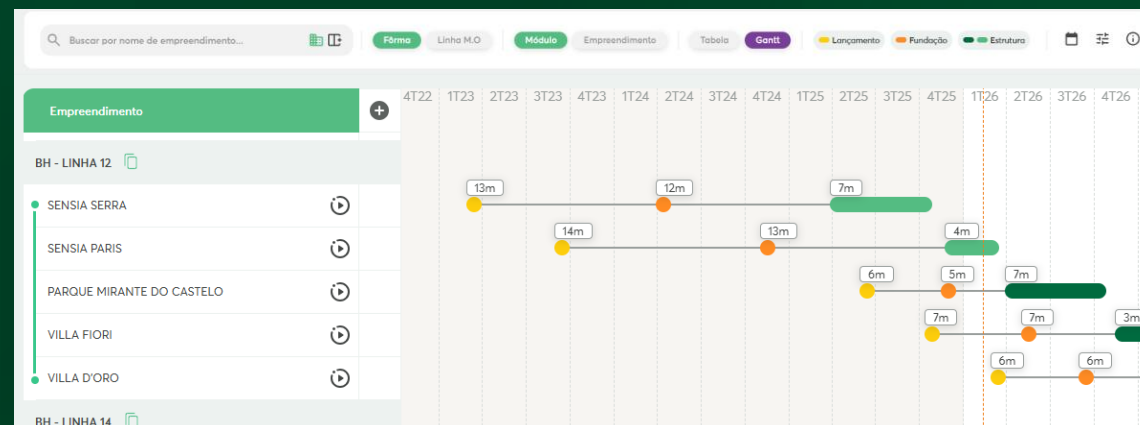
BENEFÍCIOS

Aumento de **produtividade**
Sincronismo entre **VSO e VP**

RESULTADOS

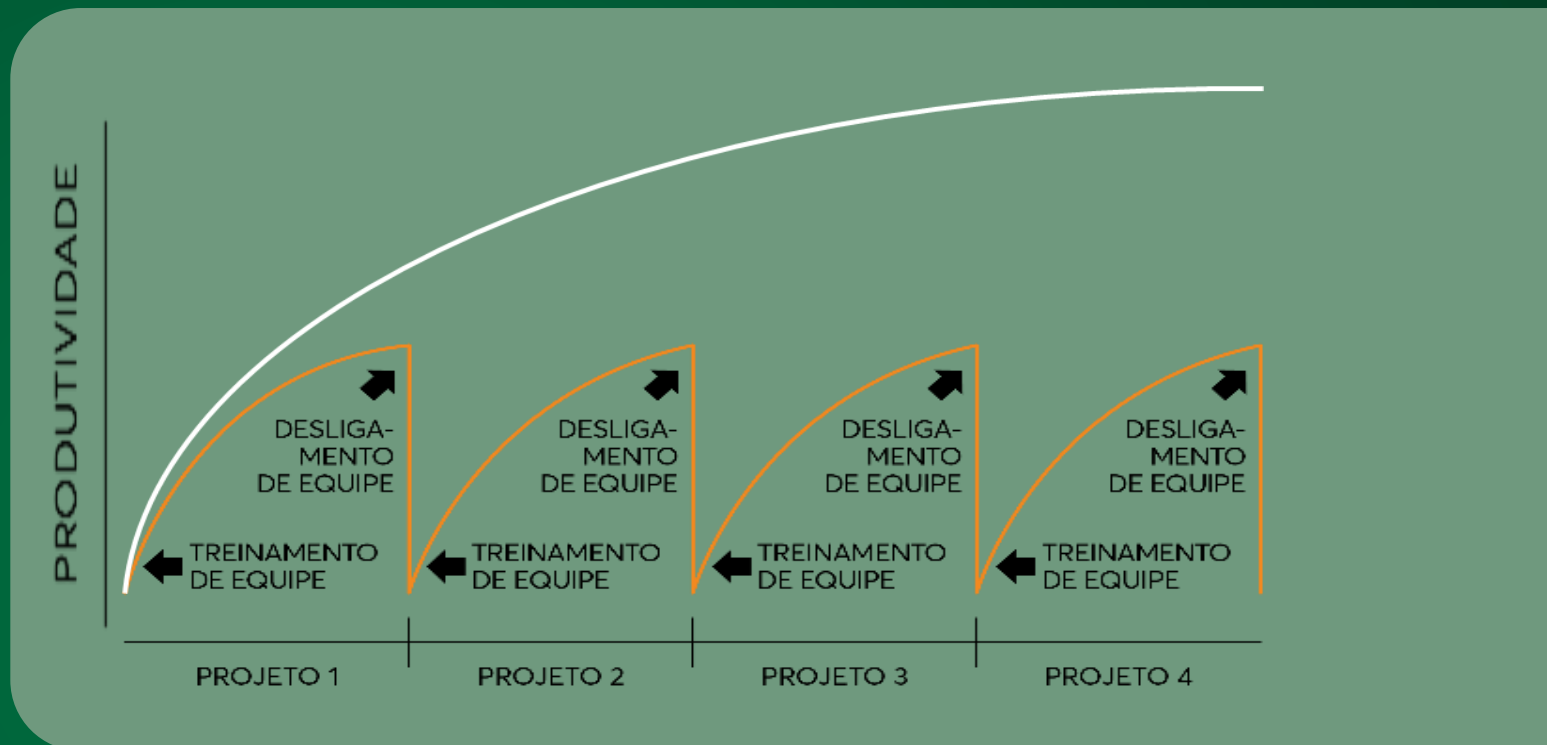
+ Margem
+ Geração de Caixa
- Capex

NOVA FERRAMENTA!
SINCRONIZA



NESTE CENÁRIO, O **SEQUENCIAMENTO** DE EQUIPES É UMA DAS PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS PARA ALCANÇARMOS O AUMENTO DE **PRODUTIVIDADE**

MAIOR **PRODUTIVIDADE**,
MENOR **PRAZO**,
MENOR **CUSTO**



CENÁRIO ANTIGO

Processos interrompidos e reiniciados em cada projeto (treinamento → produtividade → desligamento → reinício do ciclo).

CENÁRIO ATUAL

Sequenciamento das equipes para ganhos de produtividade



...E, DEPOIS, A
PLATAFORMA 360,
NOSSO **COCKPIT** DO(A)
ENGENHEIRO(A) DE
OBRAS PARA O
ACOMPANHAMENTO DE
TODA OBRA...





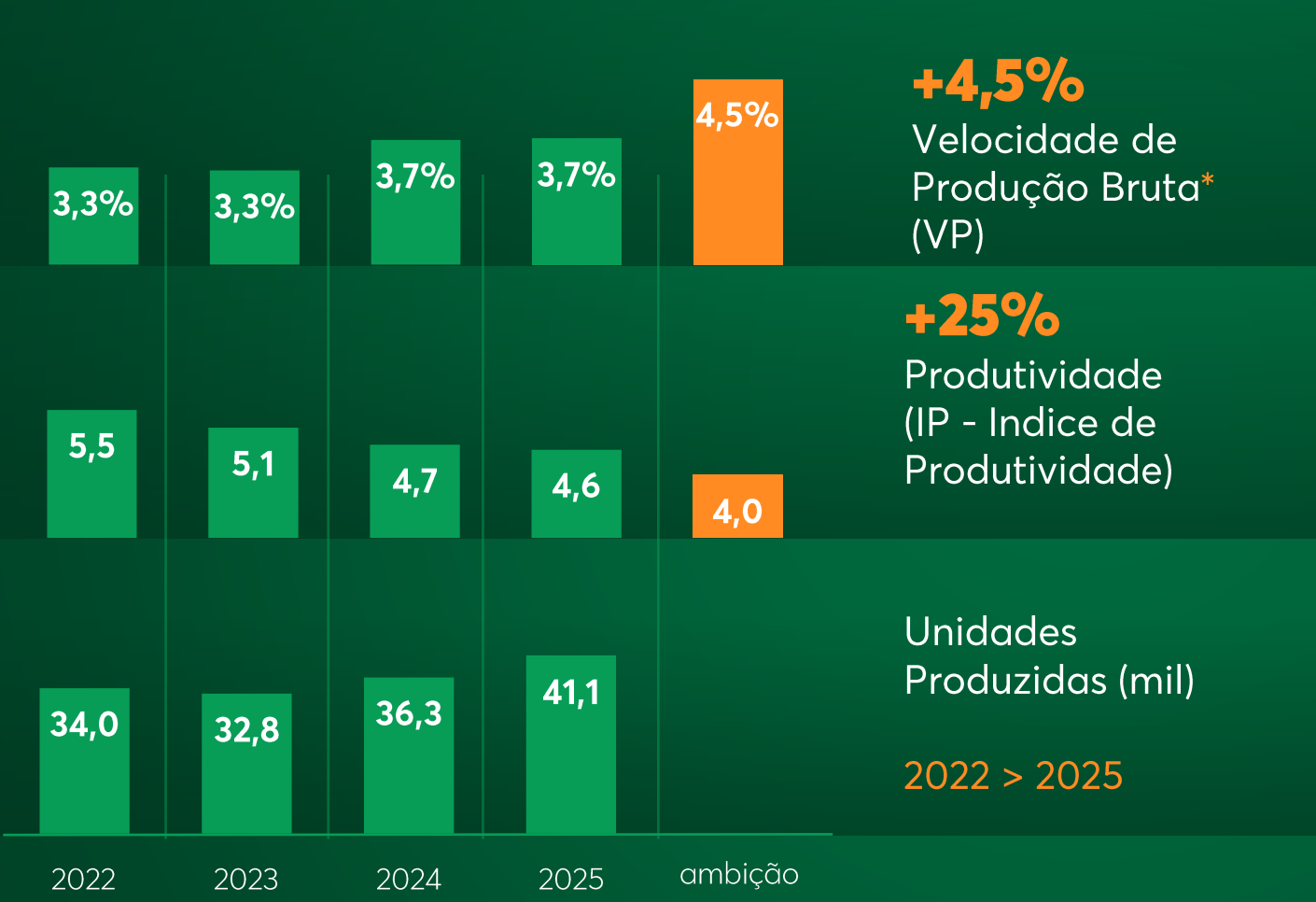
VÍDEO 5: OBRAS 360



MRV & **CO**



Isso tudo nos leva a manter nossa **ambição** de atingir entre **4% e 5% de VP** com maior **produtividade**... e **custos** menores



+0,8pp
MAIOR VP

+25%
PRODUTIVIDADE MENOR IP

- PRAZO
- CUSTO



Viramos o jogo em 2025: **reduzimos o custo unitário** e ficamos **abaixo da inflação acumulada** desde a pré pandemia

VARIAÇÃO DOS
CUSTOS ABAIXO
DA INFLAÇÃO

INCC acumulado x Variação
de Custo Unitário Acumulada



Nossa ambição para os próximos três anos segue sendo uma **variação de custo abaixo da inflação** do período.



VÍDEO 6: 10 ANOS DE BIM COMO ESTRATÉGIA CORPORATIVA



MRV&CO



...e na otimização do **capital empregado**...

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

ONDE DEVEMOS RECAPITULAR AS ALAVANCAS PARA OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO...

1 + 2 + 3 + 4

REDUÇÃO
ESTOQUE PAGO
DE TERRENOS

REDUÇÃO DO
**ATIVO
IMOBILIZADO**

REDUÇÃO
**ESTOQUE EM
CONSTRUÇÃO**

CONTAS A
RECEBER SOBE
MENOS QUE A
VENDA

O potencial de **otimização de capital empregado** na **Engenharia** chega a R\$ 300MM...



Ativo de Equipamentos

- R\$ 200MM

1. Padronização SKU
2. Redução de adaptação de formas
3. Aumento do ciclo de vida útil do ativo
4. Linearização



Estoque de Materiais

-R\$ 100MM

1. Implantação do modelo "empurrado" via PAM
2. Dados Mestres, Composições, Integração BIM/SAP.
3. Centros de distribuição onde fizer sentido

REDUÇÃO POTENCIAL NO BALANÇO:

-R\$ 300MM

Restruturação da gestão do ativo de **equipamentos** para destravar o potencial das demais frentes

I REDUÇÃO E REPOSICIONAMENTO

MODELO OPERAÇÃO DE 3 NÓS

Otimização logística e de nível de serviço

NÓ 1
Armazenamento de peças.

NÓ 2
Pré-montagens de headlines e adaptações expressivas.

NÓ 3
Serviços de limpeza e manutenção (*check outs*).



II EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA FÍSICA: MAIOR PERFORMANCE OPERACIONAL

GALPÕES FECHADOS C/ PISO



Expressiva diminuição do tempo ocioso

Melhores condições de gestão e armazenamento

ARMAZENAMENTO VERTICAL



Maior segurança aos funcionários

Menor tempo de atendimento e máximo consumo do estoque

SINALIZAÇÃO



Maior capacidade de armazenamento

-52%

CUSTO MÉDIO OPERACIONAL

Estoque de materiais: **plano de abastecimento de materiais** (PAM) no modelo **empurrado**...

Plano de Abastecimento de Materiais via MRP dentro do processo MRV

Sistema de gestão industrial que calcula quais matérias-primas são necessárias para atender à produção de maneira enxuta.



O próximo passo das nossas frentes de melhoria contínua é a **gestão dentro da obra**. A implantação do PAM visa fornecer o **material no momento certo** ao diminuir processos e gatilhos manuais, aumentando a **produtividade**

...nos ancoramos em **gente...**

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE



CLIENTE

Temos um time de **alta performance** na liderança sênior...

EQUIPE ENGAJADA

ENPS 2025

+ 10 pontos em relação a 2024

70

Diretores

10

ENPS 83

Gestores

120

ENPS 79

Engenheiros

350

ENPS 69

EQUIPE MADURA

IDADE MÉDIA

Diretores

47

ANOS

Gestores

39

ANOS

Engenheiros

34

ANOS

COMPROMETIDA COM A MRV

TEMPO DE CASA

Diretores

14

ANOS

80% com mais de 10 anos

Gestores

11

ANOS

83% com mais de 5 anos

Engenheiros

7

ANOS

62% com mais de 5 anos

...e muitas ações focadas na **liderança** da mão de obra operária...

Tempo Médio de Casa

200
MESTRES

6
ANOS

550
ENCARREGADOS

4
ANOS

250
ALMOXARIFES

4
ANOS

VALORIZA AÍ

RECONHECIMENTO ESTRUTURADO

Aperfeiçoamento de processos internos

Iniciativas que apoiam desenvolvimento, cuidado e bem-estar

FORMAÇÃO DE NOVOS LÍDERES

Líder em **Campo** (soft skills)

...transbordando numa gestão completa da **jornada desta mão de obra operária** na MRV

Esta é a maior oportunidade da nossa indústria. Promovemos uma jornada sustentável, eficiente e humana, que se refletirá diretamente nos resultados e na reputação da MRV

Equilíbrio entre demanda e oferta

SEQUENCIAMENTO

ATRAÇÃO E
CONTRATAÇÃO

GESTÃO ATIVA DE
TURNOVER

Sustentação

BENEFÍCIOS

RELAÇÃO
INSTITUCIONAL
E PARCERIAS

CAMPANHAS COM
INCENTIVOS MAIS
INTELIGENTES

COMUNICAÇÃO INTERNA
(AMPLIAÇÃO DO SER
SANGUE VERDE)

CAPACITAÇÃO E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE

Eficiência

FORTALECEMOS TODOS OS
ELOS RELACIONADOS A **GENTE...**

ASSEGURAMOS **ALTA PERFORMANCE** OPERACIONAL
EM TODOS OS NÍVEIS, SEM EXCEÇÃO

...E ESTAMOS PRONTOS PARA
CRESCER A PRODUÇÃO POR MEIO
DO AUMENTO DA **PRODUTIVIDADE**

TEMOS O MAIOR, MELHOR E MAIS EXPERIENTE
TIME DE ENGENHARIA DO BRASIL NA CONSTRUÇÃO CIVIL

...e nos centramos em **cliente**. Afinal, eles são a **razão de tudo** que fazemos...

PRÉ OBRA

OBRA

PÓS OBRA



EXPANSÃO DA MARGEM



OTIMIZAÇÃO DO
CAPITAL EMPREGADO



GENTE

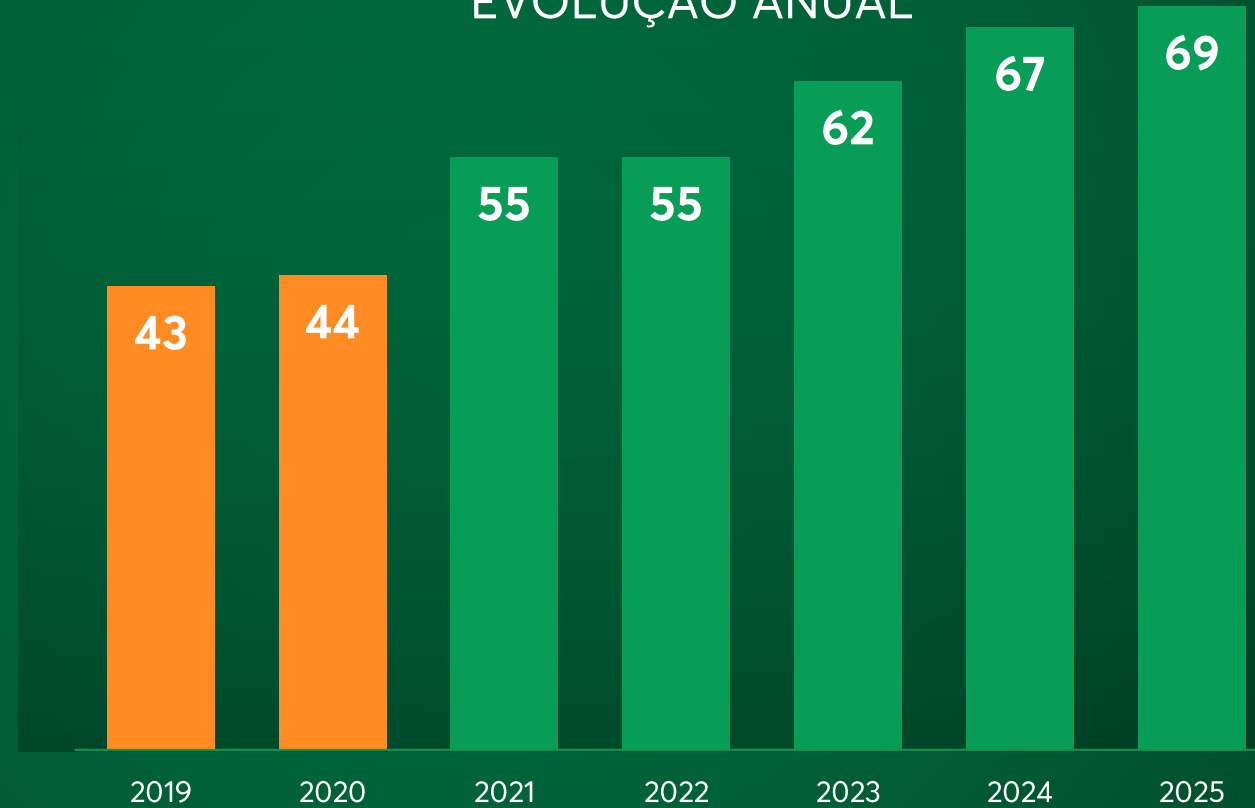


CLIENTE

...e temos **muito orgulho** em mostrar que somos referência no setor de habitação no tocante à **satisfação de clientes...**

Entregamos aos nossos **clientes** o melhor **serviço** e o melhor **produto**, em toda **cadeia...**

NPS GLOBAL
 EVOLUÇÃO ANUAL



+60%

e evolução no resultado NPS nos últimos 6 anos

...e esta abordagem têm nos rendido **diversas premiações** relacionadas a **atendimento ao cliente** no Brasil...

MRV&CO



Consumidor Moderno

Construtoras e Incorporadoras
(2022, 2023, 2024 e 2025)
Prêmio Respeito (2022)



Latam

MRV Renegocia Mia (Ouro, 2022)
Let'sHelp (Prata, 2025)



Best Performance

MRV Renegocia Mia (Ouro, 2022)



Mesc

100 melhores empresas
(2022, 2024, 2023 e 2025)
Vencedora do segmento Construtoras e
Incorporadoras (2022 e 2023, 2024 e 2025)



Conarec

Vencedora do segmento
Construtoras e incorporadoras
(2022, 2023, 2025)



Smart Customer

Cultura Clientes (Bronze, 2022)
Descomplica MRV (Prata, 2022)
Let's Help (Bronze, 2024)



Prêmio Reclame Aqui

Construtoras e Incorporadoras
(2023, 2024, 2025)



Cliente S.A

Empresa do ano (2022)
Reclame Aqui (Ouro, 2022)
Conselho de Clientes (Prata, 2022)
Régua de Sustentabilidade (2023)
Let's Help (Ouro, 2024)
Mkt Olfativo (Prata, 2024)
Construtores dos Sonhos (Ouro, 2025)



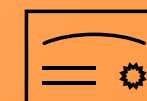
ABT

Conselho de Clientes (Bronze, 2022)
Cultura Clientes (Prata, 2022)



CX Cliente S.A

Maturidade em Experiência com Clientes
(Ouro, 2025)



Brasil que Encanta o Consumidor

Lovers MRV (2024)



...TRABALHAMOS
INCANSAVELMENTE PARA
QUE AS **PROMESSAS**
FEITAS AOS NOSSOS
CLIENTES SEJAM
CUMPRIDAS COM
EXCELÊNCIA TODOS OS
DIAS...



VÍDEO 7: EMPREENDIMENTOS FINALIZADOS



MRV & **CO**



FINANÇAS

FINANÇAS



RICARDO PAIXÃO

CFO

AGENDA

01. GUIDANCE 2025
02. ONDE ESTAMOS NO PLANO ESTRATÉGICO
03. RAIO X DÍVIDA
04. EVOLUÇÃO DO PASSIVO DE CESSÃO
05. RETORNOS - ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

	GUIDANCE 2025	RESULTADOS 2025
ROL	R\$ 9,5 a 10,5 bilhões	✓ R\$ 10,1 bilhões
MARGEM BRUTA	29% a 30%	✓ 30,4%
LUCRO LÍQUIDO*	R\$ 650 a 750 milhões	R\$ 611 milhões
GERAÇÃO DE CAIXA**	R\$ 500 a 700 milhões	- R\$ 58 milhões (descontinuado)



PRODUZIMOS 5 MIL UNIDADES A MAIS DO QUE REPASSAMOS EM 2025 ~600 MM DE QUEIMA

*Lucro líquido exclui efeitos do equity swap, marcações a mercado das dívidas, ganho e perda com swap de fluxo de caixa, desreconhecimento da carteira cedida e juros cri para pagamento do loan agreement (MRV US) **Geração de caixa exclui efeitos de swaps de dívida. Guidance de geração de caixa descontinuado.

VISÃO MRV INCORPORAÇÃO: ESTRATÉGIA, EFICIÊNCIA E FOCO

MRV&CO

40mil

UNIDADES POR ANO



VENDAS LÍQUIDAS DE
37,5 MIL UNIDADES
(R\$10 BI) EM 2025

35%

MARGEM BRUTA



MB NOVAS VENDAS DE
35% NO FIM DE 2025

MARGEM BRUTA
CONTÁBIL DE 31% NO
4T25 (+ 4 p.p. y/y)

15%

MARGEM LÍQUIDA



DILUIÇÃO DO SG&A
COM A EVOLUÇÃO DA
ROL, ALCANÇANDO
13,9% EM 2025

GAP DESPESA FINANCEIRA

15%

GERAÇÃO DE CAIXA

MELHOR ALINHAMENTO ENTRE
PRODUÇÃO E REPASSE: ~600
MM DE QUEIMA EM 2025

COMPRAS DE
TERRENOS REALIZADAS
MAJORITARIAMENTE
EM PERMUTA

10[✓]BI

ROL

1,5BI

LUCRO LÍQUIDO

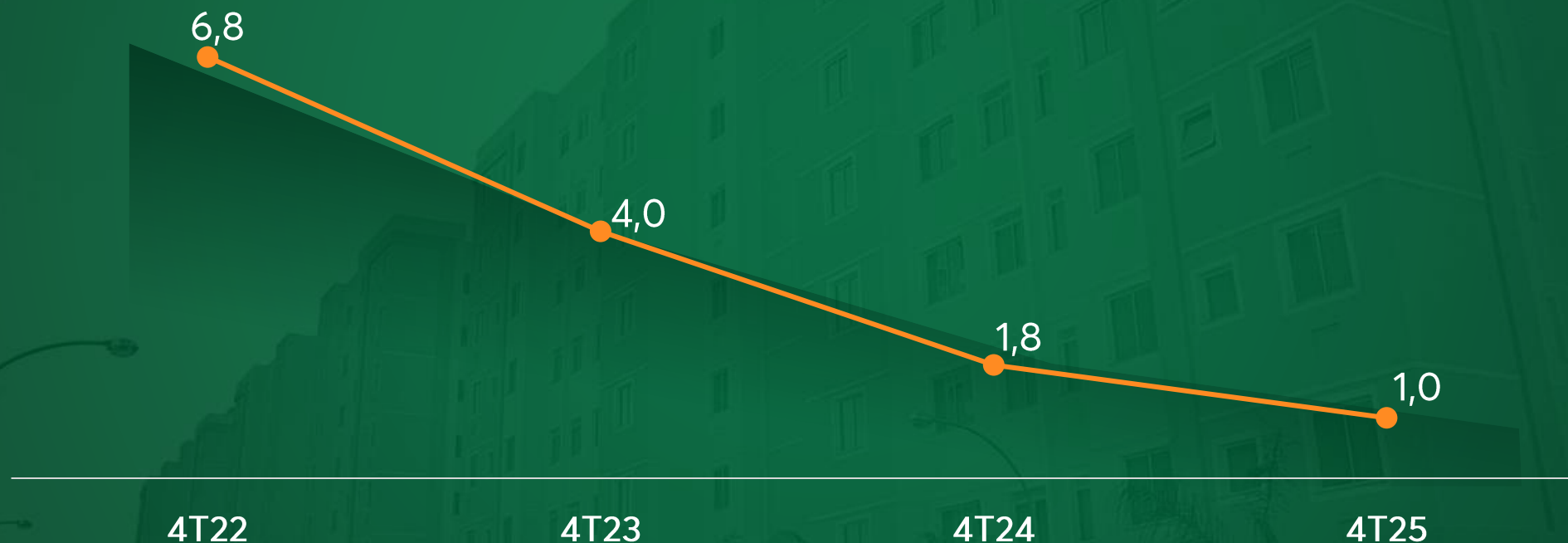
1,5BI

GERAÇÃO DE CAIXA

DESALAVANCAGEM MRV INCORPORAÇÃO

A MELHORA OPERACIONAL TEM SIDO A PRINCIPAL ALAVANCA NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA ANUALIZADO

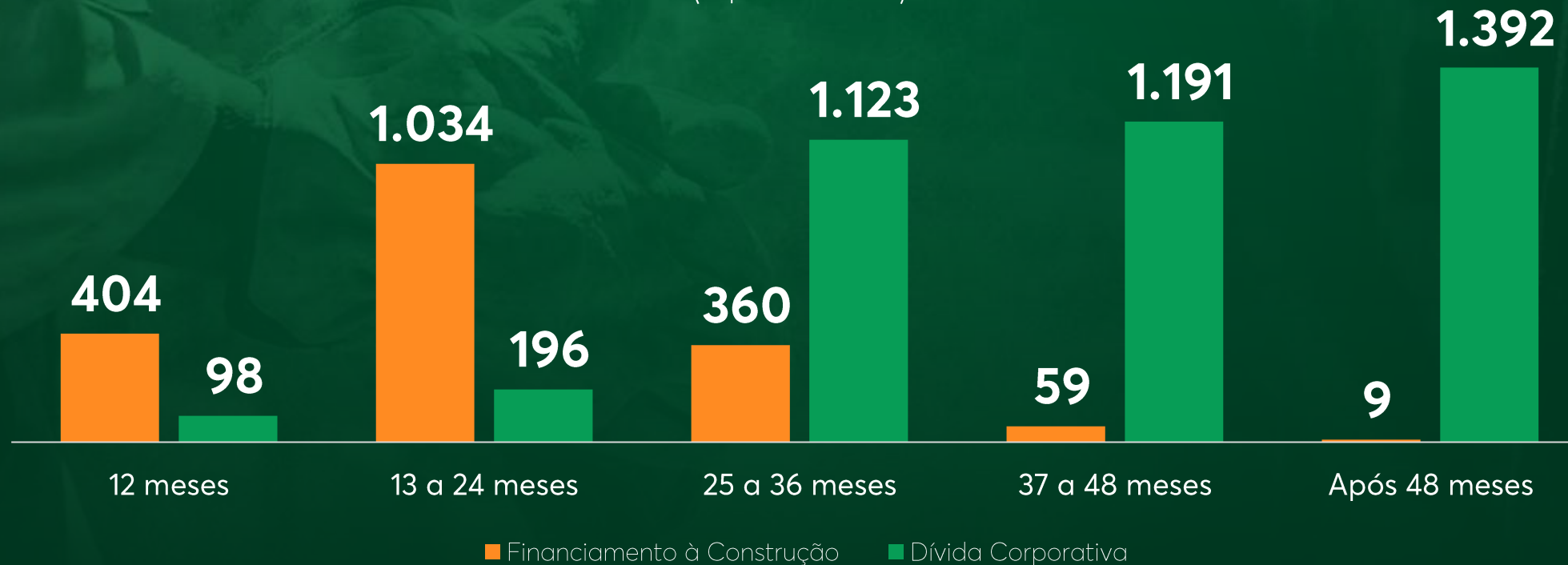


* DÍVIDA LÍQUIDA DESCONSIDERA O CRI 358 CAPTADO PARA AMORTIZAÇÃO DO LOAN AGREEMENT (MRV US)

DETALHAMENTO DA DÍVIDA

NÃO TEMOS NECESSIDADE DE ROLAGEM DE DÍVIDA NOS PRÓXIMOS 2 ANOS

CRONOGRAMA VENCIMENTO DA DÍVIDA OPERAÇÃO BRASIL
(R\$ MILHÕES)

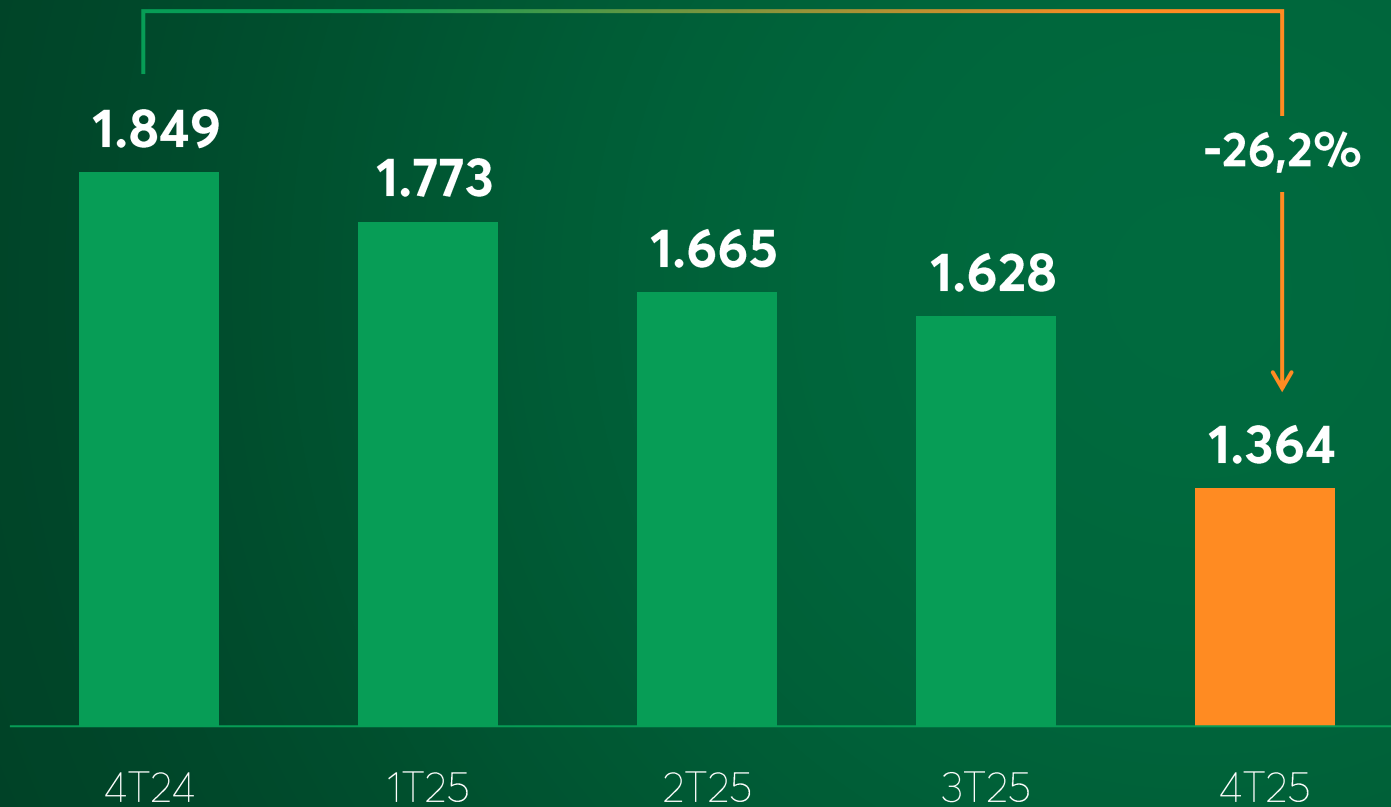


*NÃO CONSIDERA OS CUSTOS DE CAPTAÇÃO

CARTEIRA MRV INCORPORAÇÃO

PRO SOLUTO CEDIDO NO PASSIVO DE CESSÃO

MRV&CO



CESSÃO DE CARTEIRA PRO-SOLUTO TRUE SALE REDUZ PASSIVO DE CESSÃO, SIMPLIFICA A OPERAÇÃO E AUMENTA PREVISIBILIDADE DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

ROE & ROIC – ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

AÇÕES PARA MELHORIA DE MARGEM E REDUÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO >> RETORNO

EXPANSÃO DA MARGEM

- Preço subindo acima da inflação
- Melhoria da eficiência operacional (custo < INCC).
- Novas tipologias.
- Menor custo de terreno/ROL.
- Maior linearidade

ROE	LUCRO			
PATRIMÔNIO	0,4	1,0	1,5	2,0
4,9	8%	20%	31%	41%
5,5	7%	18%	27%	36%
6,0	7%	17%	25%	33%
7,0	6%	14%	21%	29%

OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO

- Redução do estoque pago de terrenos
- Redução do estoque em construção
- Redução do imobilizado em fôrmas
- Redução do estoque de materiais em obra
- Contas a receber sobe menos que a venda - redução do PMR (pro soluto pós-chave).

ROIC	RETORNO (NOPAT)			
CAP. INVESTIDO	0,9	1,5	2,0	2,5
7,7	11%	19%	26%	32%
7,5	11%	20%	27%	33%
7,0	12%	21%	29%	36%
6,5	13%	23%	31%	38%

RESIA

RESIA



MATIAS ROTELLA

CEO Menfis e Board Member Resia

AGENDA

01. CONTEXTO SETORIAL

02. ESTRATÉGIA RESIA: RECAP

03. ÁREAS QUE EVOLUÍMOS

04. ÁREAS DE MELHORIA

05. EXECUTANDO E APROFUNDANDO NOSSA
ESTRATÉGIA

06. DE-RISKING RESIA

APESAR DA PERSPECTIVA FAVORÁVEL DE LONGO PRAZO, O SETOR MULTIFAMILY NOS EUA SEGUE ENFRENTANDO DESAFIOS CÍCLICOS RELEVANTES NO CURTO PRAZO

AMBIENTE ATUAL

- ✓ Juros *higher for longer* e Cap Rates elevados pressionando valores de venda e volume de transações
- ✓ Excesso residual de oferta do ciclo recente de desenvolvimentos, afetam os resultados de curto prazo
- ✓ Competição nas locações aumentando concessões e pressionando aluguéis
- ✓ Pressão sobre renda disponível das famílias, com menor crescimento de emprego e salários, além de encarecimento do custo de suas dívidas
- ✓ Crescimento mais lento da população, refletindo a política migratória mais restritiva

TENDÊNCIAS DE LONGO PRAZO

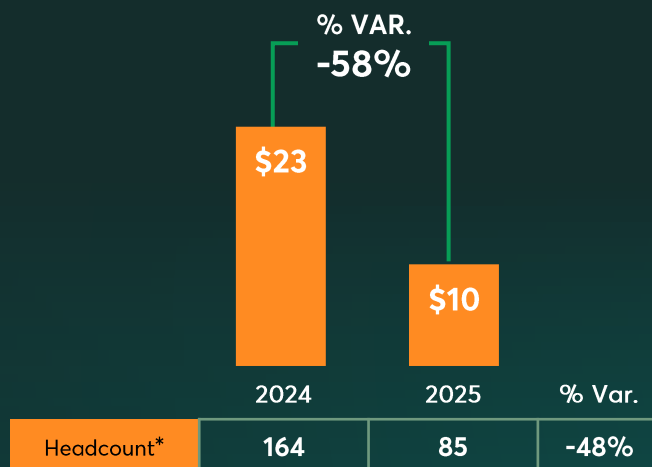
- ✓ Excesso de oferta é finito e está sendo absorvido, sustentando a volta do crescimento positivo dos preços de aluguéis
- ✓ Preços de imóveis e custos de financiamento elevados favorecem a locação, mantendo baixa rotatividade e alta ocupação
- ✓ Desaceleração relevante em novos desenvolvimentos, equilibrando oferta-demanda à medida que as entregas diminuem
- ✓ Demanda estrutural por locação sustentada por formação de domicílios e postergação da compra da casa própria
- ✓ Moradias para o workforce segue como um grande e resiliente mercado endereçável, com ampla demanda

NOSSA ESTRATÉGIA

- ✓ *Streamline* nossa operação e a estrutura organizacional
- ✓ Reduzir o *land bank* existente
- ✓ Limitar novos empreendimentos e implementar uma estrutura *asset-light*
- ✓ Concluir a estabilização e venda dos projetos prontos
- ✓ Reduzir alavancagem e gerar caixa

03. ÁREAS QUE EVOLUÍMOS

G&A CORPORATIVO (US\$MM)



*Valores representam a média dos anos

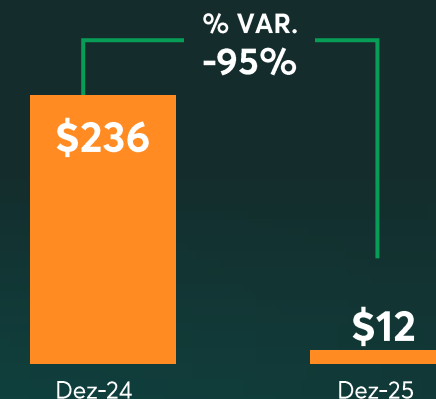
- Redução significativa da estrutura geral da empresa
 - Headcount de 54 pessoas em fevereiro de 2026 (redução de 67% vs 2024)
- Simplificação de processos e racionalização de despesas

LAND BANK TOTAL (US\$MM)



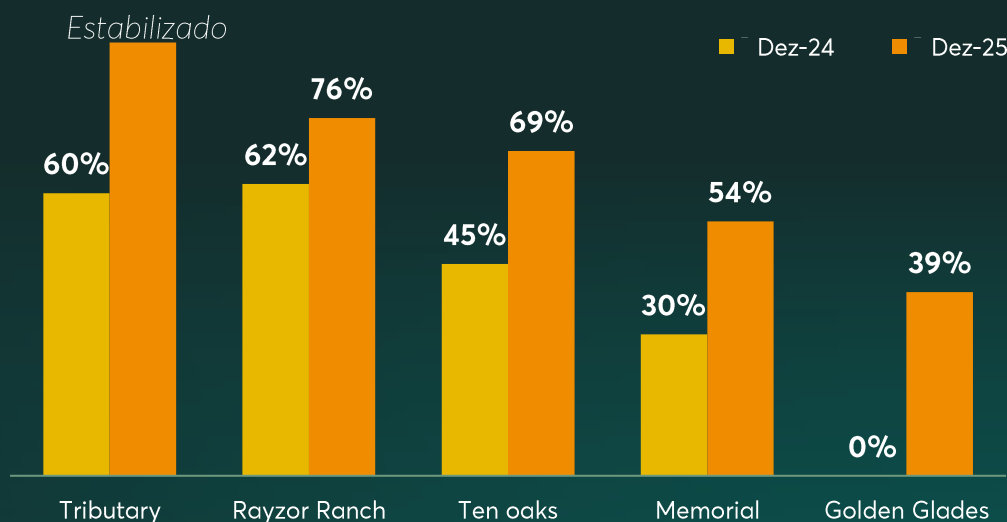
- Boa execução das vendas do land bank marcado para venda
- Redução de 69% do land bank marcado para venda

PROJETOS EM CONSTRUÇÃO (US\$MM)



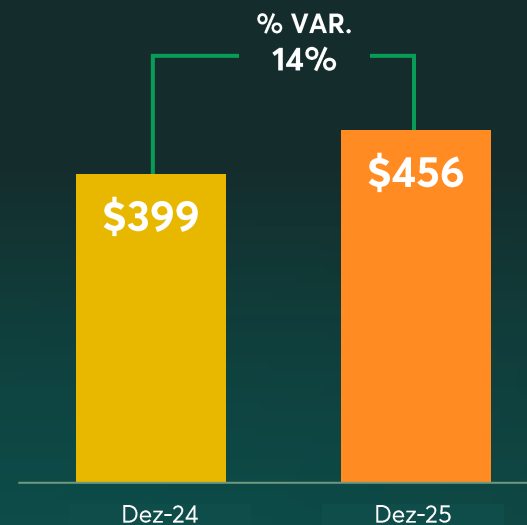
- Nenhum novo projeto iniciado desde a mudança de estratégia em dezembro de 2024
- Os projetos mais recentes tiveram custos abaixo do orçamento, contam com equity de investidores e possuem retornos esperados positivos
- Projeto mais recente, North City, não é consolidado no balanço da MRV&CO

LOCAÇÃO %

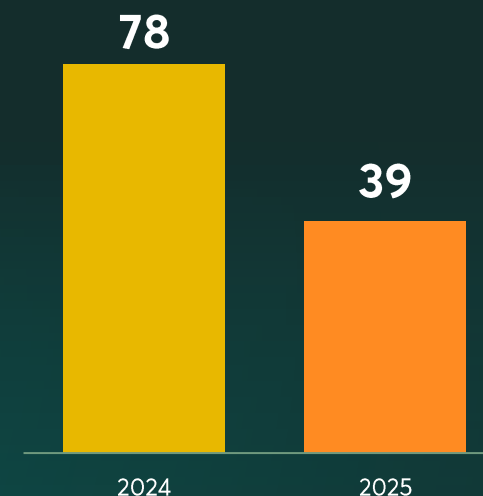


- ✓ Ambiente desafiador para evoluir a locação, estabilizar e vender as propriedades
 - Apenas um projeto concluído foi vendido (Dallas West)
 - Embora não tenham sido vendidos em 2025, os projetos remanescentes elevaram materialmente seus níveis de locação

DÍVIDA LÍQUIDA (US\$MM)



QUEIMA DE CAIXA (US\$MM)



- ✓ Ritmo lento de vendas, somando às despesas operacionais e financeiras gerando:
 - Aumento da dívida líquida
 - Queima de caixa (ainda que menor do que em anos anteriores)

05. EXECUTANDO E APROFUNDANDO NOSSA ESTRATÉGIA

- ✓ Continuar reduzindo nossa estrutura corporativa e as operações
- ✓ Continuar vendendo os terrenos marcados para venda
- ✓ Melhorar a locação e o processo de venda dos projetos concluídos em 2026
 - Mudanças na gestão de propriedade e na estratégia de locação
 - Atuação proativa e direta com potenciais compradores em todos os projetos concluídos

Valor Contábil dos Ativos (US\$MM)	Dez/25	% Resia Total
Projetos concluídos	508	58%
Terrenos marcados para venda	60	7%
Outros terrenos	157	18%
Imobilizados e outros ativos	108	12%
Caixa	47	5%
Total	880	100%

A RESIA NÃO INICIARÁ NENHUM NOVO PROJETO SOB A ESTRUTURA SOCIETÁRIA DA MRV&CO.

- Acelerar a simplificação dos negócios da MRV&CO
- Monetizar os ativos remanescentes ao longo do tempo, equilibrando geração de caixa e impacto no capital
- Manter as operações estabilizadas, concluindo o projeto em construção (North City) e gerindo os demais ativos

Significativo *downsizing* em andamento em um negócio com ativos de longa duração, em um ambiente de mercado desafiador

Forte foco em acelerar a venda de Projetos concluídos para reduzir dívida e gerar caixa

Encerrar novos empreendimentos sob a MRV&CO, eliminando riscos adicionais e acelerando a simplificação da companhia

Gestão prudente dos ativos remanescentes no balanço

Reduzir materialmente o risco da Resia nos negócios da MRV&CO



TAKE AWAYS

EDUARDO FISCHER

CEO

1

DÉFICIT HABITACIONAL + MELHOR MOMENTO DO PROGRAMA MCMV

2

CHEQUES REGIONAIS + NOVAS REGULAMENTAÇÕES MUNICIPAIS

3

MARCA MAIS FORTE DO MERCADO

4

AUMENTO DE VSO
Fortalecimento da Equipe House

5

FORTALECIMENTO DA LÓGICA FABRIL
Redução de SKUs e linearização

6

FOOTPRINT ESTRATÉGICO

7

MAIOR RETORNO
Melhora da margem e otimização do capital alocado

8

RESIA SEM NOVOS PROJETOS DENTRO DA MRV&CO

MENOR RISCO DE EXECUÇÃO DO MERCADO

MELHOR MRV DA HISTÓRIA



MRV & CO

Q&A

Q&A