

A photograph of a modern, multi-story apartment building at night. The building features a mix of light-colored panels and darker brickwork on the lower levels. It has numerous windows and balconies with dark railings. In the foreground, there is a parking lot with several parking spaces marked by white lines. A row of small, dark, rectangular structures, possibly trash enclosures or utility boxes, runs along the edge of the parking lot. The entire image is overlaid with a semi-transparent teal color. The word "RESIA" is written in large, bold, white, sans-serif capital letters across the center of the image.

RESIA

AVISO LEGAL

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

AGENDA

RESIA FACTS	4
AHS [2012 a 2019]	8
RESIA [2020 a 2024]	10
PLANO DE DESINVESTIMENTO E DESALAVANCAGEM	13
NOVA RESIA [2025...]	17



RESIA FACTS

RESIA FACTS

TRACK RECORD DE 25 EMPREENDIMENTOS

totalizando 7.450 unidades e um valor total de US\$ 1,2 bilhão já vendido ao longo de 13 anos

EXPERIÊNCIA

em um setor relevante nos EUA durante diferentes ciclos de mercado

EVOLUÇÃO de portfólio e método construtivo ao longo do tempo

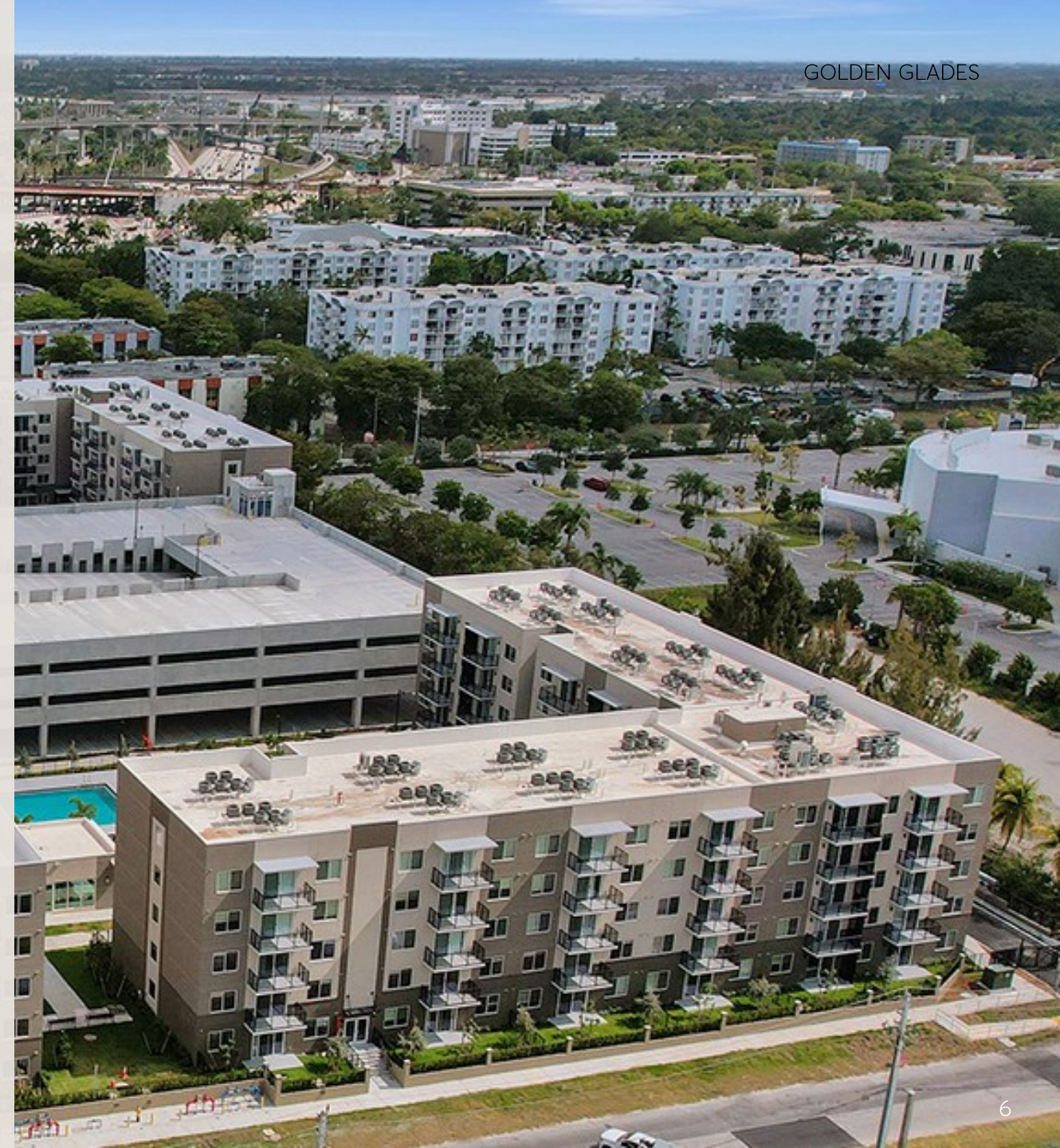
- Diferencial construtivo utilizando parede de concreto, elementos offsite, em empreendimentos padronizados
- Menor dependência de mão de obra e maior velocidade de construção

PRESENÇA em 4 importantes mercados: Miami, Dallas, Houston e Atlanta, para atender à enorme demanda por habitação

ATUALMENTE o mercado apresenta alta demanda por aluguel e poucos projetos sendo iniciados



Projetos	Cidade	Unidades
Princeton Groves	Sul da Flórida	216
Lake Worth	Sul da Flórida	216
Lake Osborne	Sul da Flórida	118
Place at Dania Beach	Sul da Flórida	144
Club at Crystal Lakes	Sul da Flórida	125
Deering Groves	Sul da Flórida	281
Mangonia Lake	Sul da Flórida	240
Pine Groves	Sul da Flórida	204
Coral Reef	Sul da Flórida	175
Tamiami	Sul da Flórida	264
Banyan Ridge	Sul da Flórida	228
Tradition	Sul da Flórida	372
Harbor Grove	Sul da Flórida	324
Oak Enclave	Sul da Flórida	420
Pine Ridge	Sul da Flórida	288
Biscayne Drive	Sul da Flórida	216
Hutto Square	Austin	204
Dallas West	Dallas	336
Tributary	Atlanta	433
Old Cutler	Sul da Flórida	390
Memorial	Atlanta	476
Rayzor Ranch	Dallas	322
Ten Oaks	Houston	573
Golden Glades	Sul da Flórida	420
North City	Dallas	464
Total		7449



GOLDEN GLADES



MEMORIAL



TRIBUTARY



TRIBUTARY



Fundada em 2012, em Miami, a AHS era uma desenvolvedora de empreendimentos multi-family verticalizada, com atuação exclusiva no sul da Flórida.

AHS
[2012 A 2019]

AHS [2012 A 2019]

A ESTRATÉGIA nessa fase foi a criação de um portfólio de propriedades para locação e renda, com crescimento gradual e gestão simples

ATÉ 2019, a AHS desenvolveu e construiu um portfólio de 7 empreendimentos para o work force norte-americano, totalizando 1.340 unidades para locação

ESTRUTURA INTENSIVA em capital

Ciclo marcado por **BONS PROJETOS** (YoC de 6,5%) e **BOM MOMENTO DE MERCADO** (Cap Rate de 4,5%), resultando em margens brutas acima de 30%

Em 2020 a MRV&Co comprou a AHS e fez o rebranding para Resia. A estratégia desse ciclo foi o desenvolvimento e posterior venda das propriedades, acelerando o crescimento.

RESIA

[2020 A 2024]

RESIA [2020 A 2024]

Projetos concluídos entre 2020 a 2022 tiveram **BONS RESULTADOS** (YoC de 6,8% e Cap Rate de 4,8%)

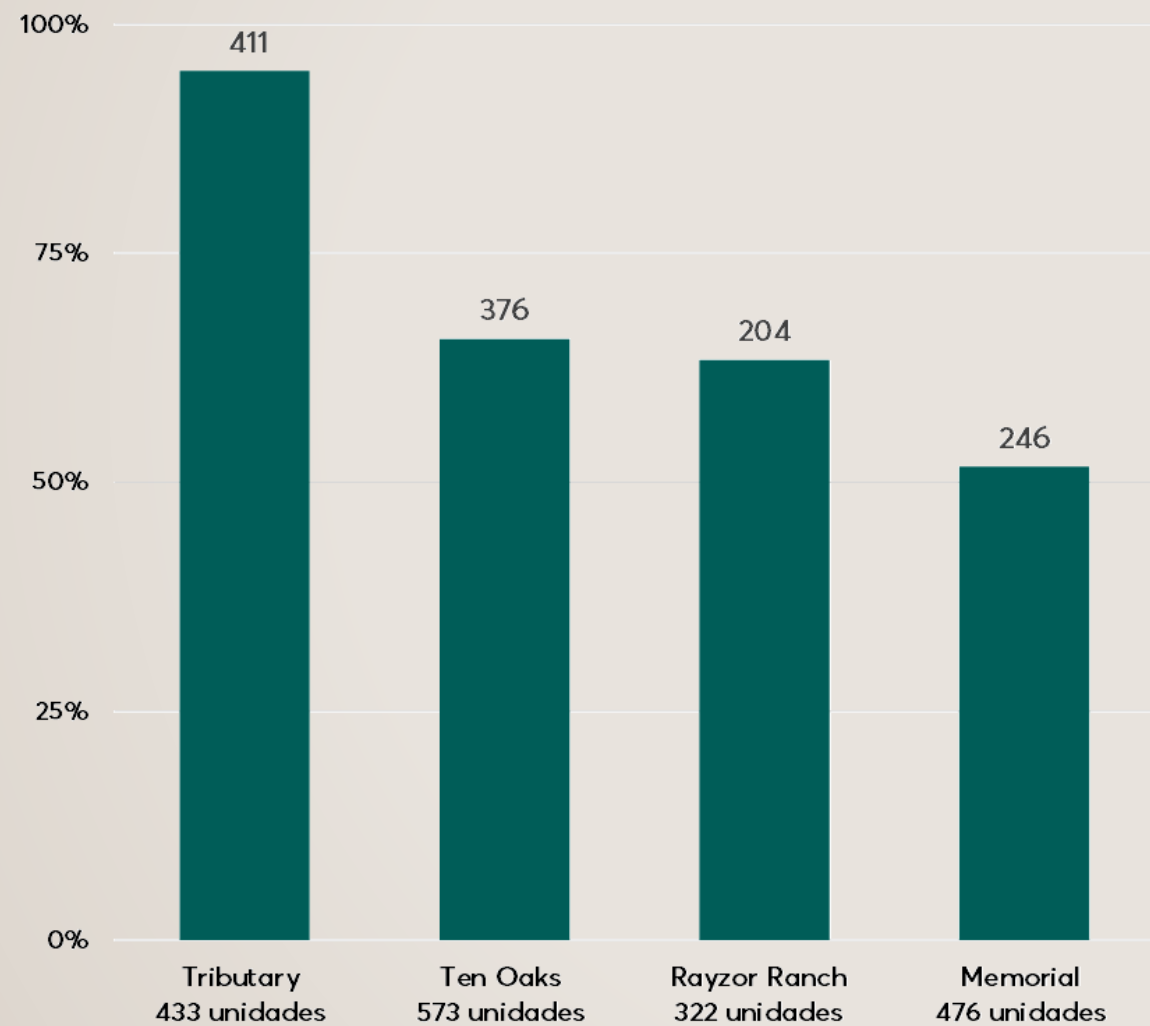
A expansão acelerada para novos mercados gerou uma natural "dor de crescimento" e demandou **MUITO CAPITAL** em um período curto de tempo

Com a **PANDEMIA E O CENÁRIO INFLACIONÁRIO** instaurado nos anos seguintes, os projetos concluídos entre 2023 e 2024 apresentaram YoC baixo (4,7%), em um ciclo de juros altos levando o cap rate para 5,2%

- Demanda permaneceu alta, mas com excesso de oferta
- Gerou a "safra legado"

PIPELINE SAFRA LEGADO

PROJETOS EM LOCAÇÃO



EVOLUÇÃO DAS LOCAÇÕES

(Jun/25)

A Resia continua apresentando boa velocidade de locação, indicando que os projetos estarão aptos para a venda até 2026.

Projeto	% Locado
Tributary (Atlanta)	95%
Ten Oaks (Houston)	66%
Rayzor Ranch (Dallas)	63%
Memorial (Atlanta)	52%

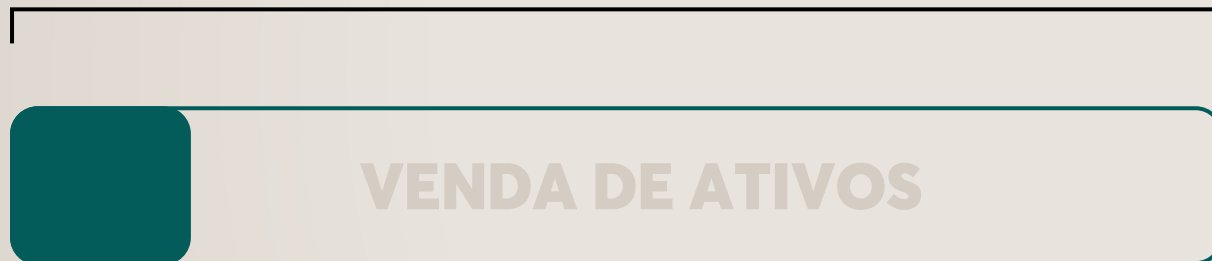
Temos feito progresso na execução do plano de desinvestimento proposto em dezembro de 2024, ainda que em meio a um mercado desafiador com juros altos.

PLANO DE DESINVESTIMENTO E DESALAVANÇAGEM

PLANO DE DESINVESTIMENTO RESIA

[ATÉ 2026]

~US\$ 800 MM



~US\$ 117 MM
JÁ VENDIDOS

- Hutto Square (Empreendimento)
- Dallas West (Empreendimento)
- Marvida (Terreno)
- Weatherford (Terreno)
- Palmetto (Terreno)

- Já vendemos US\$ 117 milhões de ativos
- Finalizamos a construção de todos os projetos da "safra legado", que já apresentam boa evolução na locação
- Além dos 3 terrenos já vendidos, estamos trabalhando na venda de outros 11

PRÓXIMAS VENDAS DE ATIVOS [ATÉ 2026]

Land Bank

Forresta	Marine Creek
Tributary Ph2	Okeechobee
Peachtree	Tucker
Cathedral Lakes South	Alemeda
Westloop	Cathedral Lakes North
Palmetto Station	

Valor Contábil

US\$ 158 MM

Valor de Venda

US\$ 81 MM

Perda*

US\$ 81 MM

Projetos Legado	Yield on Cost Médio	Cap Rate Médio
-----------------	------------------------	-------------------

Tributary		
Memorial		
Rayzor Ranch	4,5%	5,3%
Ten Oaks		

Valor Contábil

US\$ 444 MM

Valor de Venda

US\$ 381 MM

Perda

US\$ 63 MM

Projeto Nova Resia	Yield on Cost	Cap Rate
--------------------	---------------	----------

Golden Glades	7,1%	5,0%
---------------	------	------

Valor de Venda

US\$ 198 MM

- Vendas até 2026 contemplam todos os ativos da safra legado e o empreendimento Golden Glades, da Nova Resia
- Realizaremos um impairment no 2T25 contemplando todos os ativos que serão vendidos abaixo de custo (safra legado)
 - Reflete a perda total estimada dos ativos
 - Os valores estimados de venda dos ativos estão suportados por avaliações de broker independente e/ou contratos já assinados
- **O impairment não considera a venda do empreendimento Golden Glades, com perspectivas de lucro e retorno excelente**

* US\$ 4 milhões de ganho serão considerados no momento da venda de 2 terrenos.

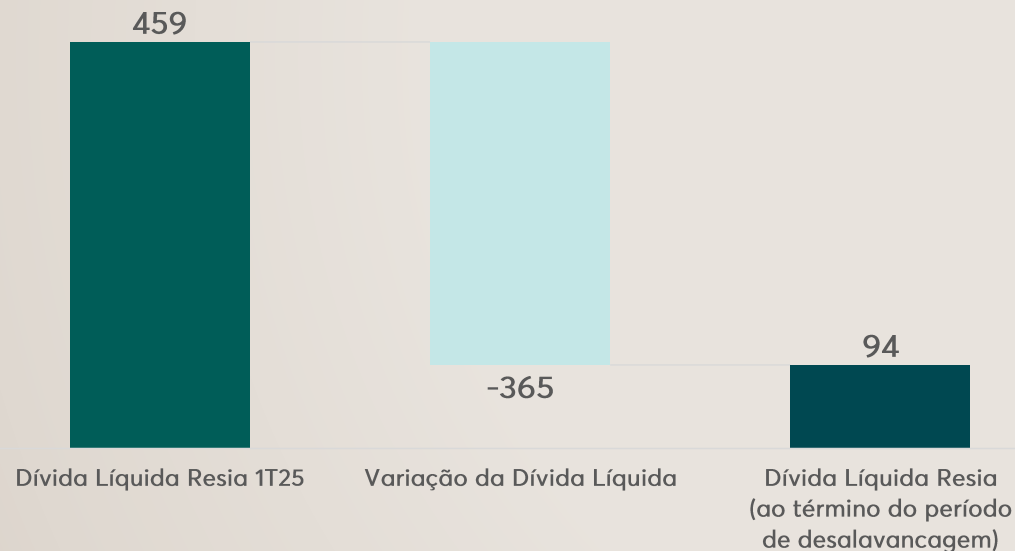
IMPACTOS ESPERADOS COM AS PRÓXIMAS VENDAS

GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL: US\$ 493 MM
(-) EQUITY LIMITED PARTNER: US\$ (128 MM)

 (=) VARIAÇÃO DÍVIDA LÍQUIDA: ~US\$ 365 MM

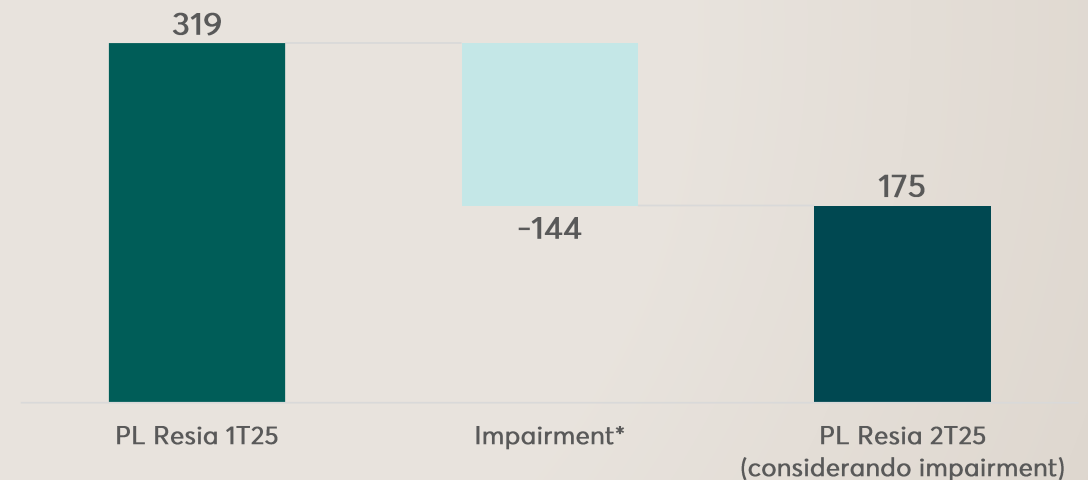
IMPAIRMENT TOTAL
ESTIMADO PARA
LIQUIDAÇÃO
DO LEGADO **US\$
144 MM**

DESALAVANCAGEM RESIA [US\$ MILHÕES]



PL CONTROLADORES MRV&CO 1T25: **R\$ 6 bilhões**
P/BV: **0,56x**

PL CONTROLADORES RESIA [US\$ MILHÕES]



* Impairment de US\$ 127 milhões da Resia e US\$ 17 milhões da MRV US

PL CONTROLADORES MRV&CO PÓS IMPAIRMENT: **R\$ 5,2 bilhões**
P/BV: **0,65x**

A Nova Resia será
uma **OPERAÇÃO**

ASSET LIGHT

focada em projetos
de alto retorno.

NOVA RESIA

[2025...]

NOVA RESIA [2025...]

ESTRUTURA DE CAPITAL MAIS EFICIENTE

- Menos equity próprio nos projetos
- Estrutura de dívida prioritariamente sem consolidação
- Pouco capital alocado em terreno

RECEITA MAIS DIVERSIFICADA E FOCADA EM FEES

- Fee de serviço e desenvolvimento
- Retorno da Resia sobre equity próprio investido
- Fee atrelado ao alcance de rentabilidade do projeto (Promote)

MÉTODO DE CONSTRUÇÃO ALTAMENTE COMPETITIVO

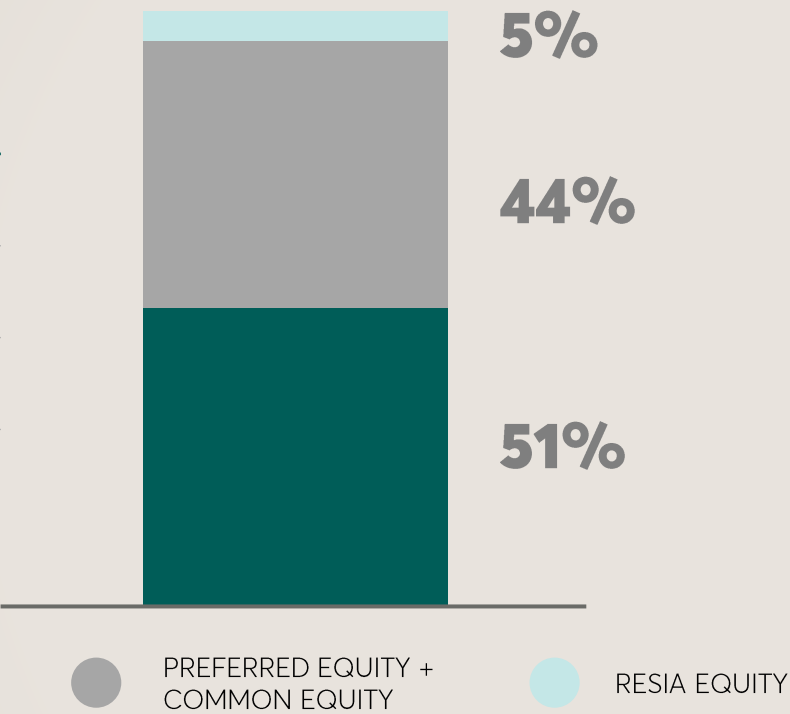
- Construção com elementos off site proporciona custo eficiente e execução mais rápida
- Estrutura operacional enxuta, com baixo overhead, que reduz OPEX e custos indiretos

O empreendimento **GOLDEN GLADES**, em Miami, foi concluído antes do prazo estimado, abaixo do custo orçado e já está em locação. Esse é o primeiro projeto no modelo da Nova Resia. Esperamos excelentes resultados para a Resia e demais investidores do projeto.

NOVA RESIA **GOLDEN GLADES**

CARACTERÍSTICAS

- Equity partner com alinhamento de interesses
- Retorno do investidor variável
- Waterfall + Promote
- Novas fontes de receita – fee de construção e desenvolvimento



GOLDEN GLADES É O PROTÓTIPO QUE CONFIRMA O MODELO DA NOVA RESIA: OBRA ABAIXO DO CUSTO E ENTREGUE ANTES DO PRAZO PREVISTO.

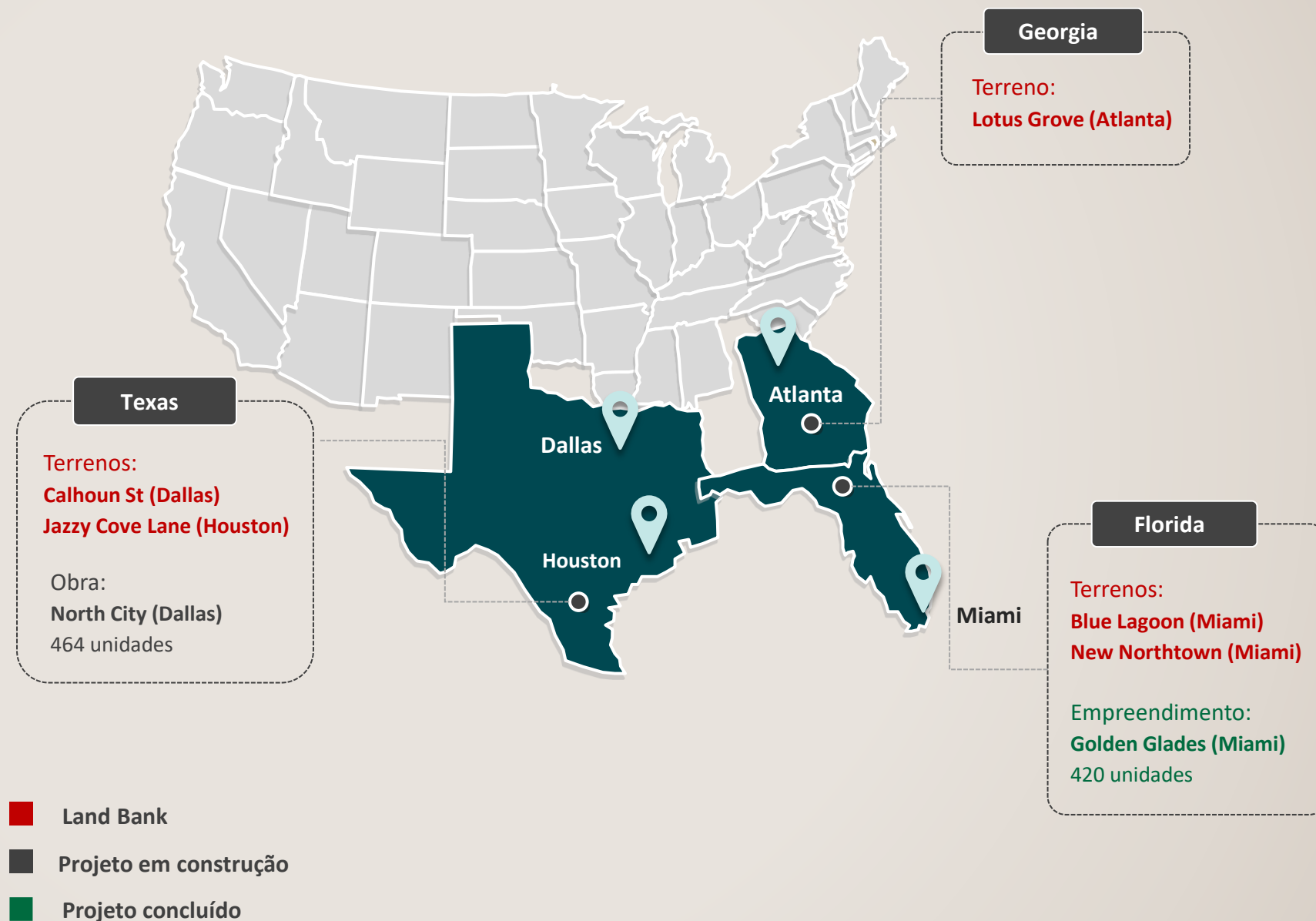
MARGEM BRUTA ESTIMADA (%)	29,3%
YIELD ON COST ESTIMADO (%)	7,1%
TIR ESTIMADA%	32,0%

RESIA RETURN US\$ MM	28,2
FEES DE SERVIÇO E DESENVOLVIMENTO	8,5
PROMOTE RETURN	13,5
RETORNO SOBRE EQUITY PRÓPRIO	6,2

NOVA RESIA

Nova Resia tem:

- Golden Glades: ótima localização e para o qual esperamos excelentes resultados
- North City: obra com 12% de construção e dentro do prazo e custos previstos na viabilidade.
- 5 terrenos selecionados, que atendem à elevada exigência de retorno da Nova Resia, em praças onde já temos experiência.



RESIA

- _ Intensiva em capital alocado
- _ Projetos consolidados no balanço da Resia
- _ Rápida expansão para novas praças impactou a execução dos projetos.
- _ G&A corporativo US\$ 30M
- _ Dores de crescimento
- _ Mercado: alta oferta e demanda

NOVA RESIA

- _ Mudança de estratégia, com nova governança, sob nova gestão
- _ Asset light: Menos equity da Resia nos projetos
- _ Priorização de estrutura de financiamento não consolidada
- _ Lançamento de projetos selecionados; operação mais simples
- _ G&A corporativo US\$ 10M
- _ Produto mais padronizado e competitivo (mid rise, componentes off site e parede de concreto).
- _ Mercado: poucas obras iniciando; cenário de baixa oferta e alta demanda para os próximos anos
- _ Recebimento de Fees de Serviço nos empreendimentos



Q&A