



MRV
INVESTOR
DAY
2025

MRV&CO



MRV & CO

INICIAREMOS
EM INSTANTES



Abertura:
RAFAEL MENIN
CEO



EVOLUÍMOS
EVOLUÍMOS

DE

- DIVERSIFICAÇÃO
- COMPLEXIDADE GEOGRÁFICA: PRESENÇA EM MAIS DE 130 CIDADES
- PORTFOLIO COM MUITOS SKUS
- INTENSIVA EM CAPITAL ALOCADO
- TRANSIÇÃO C-LEVEL



DE

(RE) CALIBRAGEM
NA ESTRATÉGIA

PARA

— DIVERSIFICAÇÃO

— COMPLEXIDADE
GEOGRÁFICA: PRESENÇA
EM MAIS DE 130 CIDADES

— PORTFOLIO COM
MUITOS SKUS

— INTENSIVA EM
CAPITAL ALOCADO

— TRANSIÇÃO C-LEVEL

— FOCO EM MRV CASH COW

— SIMPLIFICAÇÃO GEOGRÁFICA:
80 CIDADES

— PADRONIZAÇÃO:
REDUÇÃO DOS SKUS

— PRODUTIVIDADE:
OTIMIZAÇÃO DA LÓGICA FABRIL

— ASSET LIGHT

— NOVA GOVERNANÇA
IMPLEMENTADA

MRV&CO

O QUE NÃO MUDOU?

O QUE NÃO MUDOU?



Maior do
Brasil



Time competente
e engajado

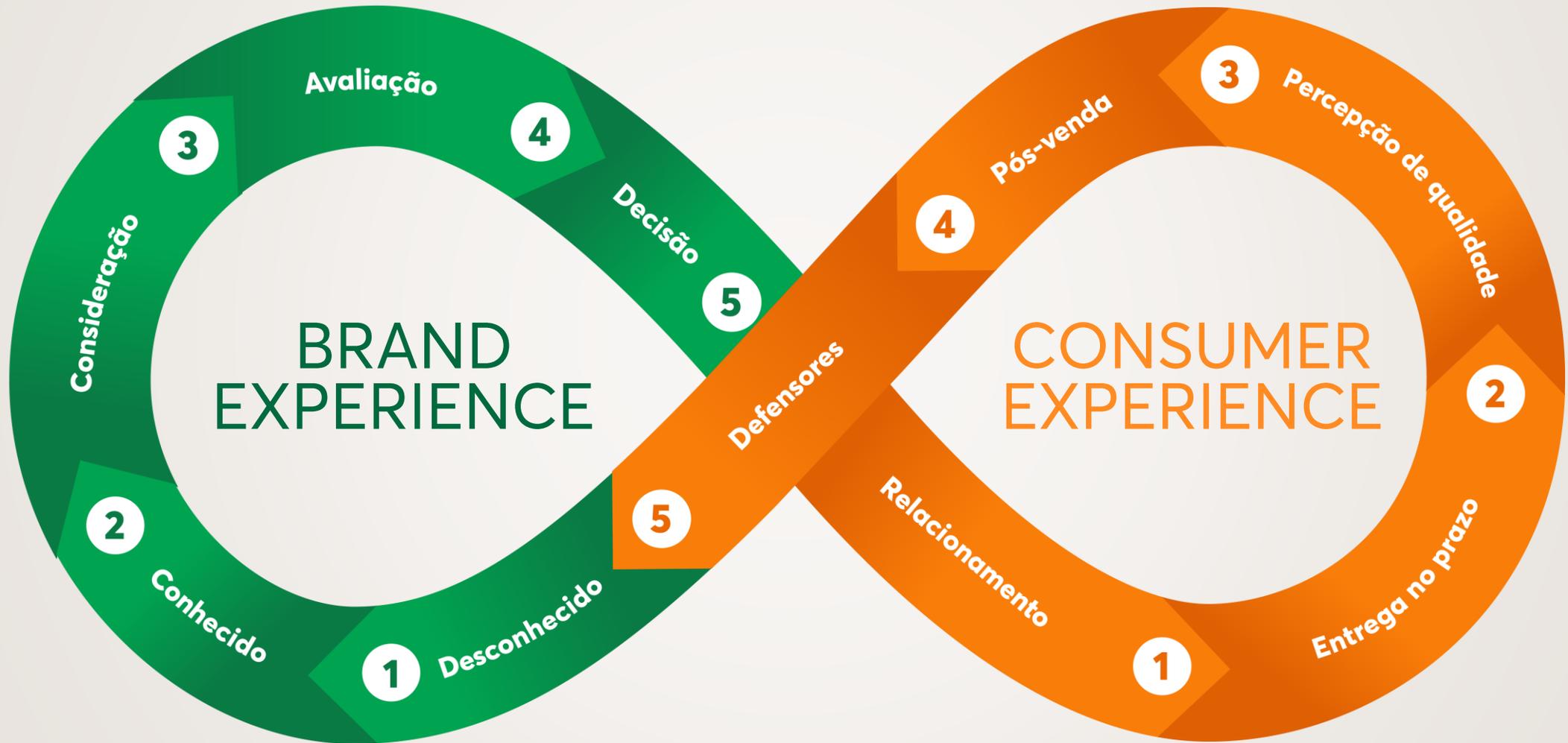


Marca mais
procurada
pelos clientes



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

COMPROMISSO COM NOSSO CLIENTE





COMO
ESTAMOS
AGORA

AGORA

COMO
ESTAMOS
AGORA

INSIDE-OUT

AGORA

COMO ESTAMOS AGORA



Portfólio bem distribuído
em todas as faixas do
programa MCMV



PRESENÇA NACIONAL

Capilaridade que nos
diferencia por estarmos prontos
para performar bem em
diferentes oportunidades e
situações de mercado

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

CONSTRUINDO

O QUE ESTAMOS CONSTRUINDO

MELHOR MRV
DA HISTÓRIA

MELHOR EMPRESA
DO MERCADO

EQUAÇÃO MRV

- + COMPRA DE TERRENO
- + DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO
- + EXECUÇÃO
- + PREÇO
- + CONDIÇÃO COMERCIAL



FOCO NOS PILARES:

- + EXCELÊNCIA OPERACIONAL
- + ALOCAÇÃO DE CAPITAL
- + RENTABILIDADE
- + GENTE



**MELHOR
MRV DA
HISTÓRIA**

**MELHOR
EMPRESA DO
MERCADO**

OUTSIDE-IN



Déficit habitacional / demanda



MCMV Atual + Mudanças no Programa



Programas Regionais



DÉFICIT
HABITACIONAL

HABITAÇÃO CONTINUA SENDO
UMA PRIORIDADE NO BRASIL



R\$765Bi

Créditos Garantidos com
Fundos do FGTS desde 2009



3 MILHÕES

Meta de Contratação de
Moradias até 2026



R\$494Bi

Orçamento Habitacional
do FGTS 2025 - 2028



DÉFICIT
HABITACIONAL

HABITAÇÃO CONTINUA SENDO UMA PRIORIDADE NO BRASIL

Orçamento original (R\$)

53,5Bi → 123,5Bi
2020 2025

... Com um Orçamento Considerável Alocado para os Próximos Anos...

ORÇAMENTO TOTAL DO FGTS
(2025-2028)

HABITAÇÃO R\$494Bi

... Sustentado por Níveis Saudáveis de Arrecadação Líquida do FGTS

Entre 2020 e 2024:

6,9%

de taxa de desemprego, em queda desde os 13,5%

R\$ 115,5 Bi

de arrecadação líquida total

+8,5%

de crescimento anual da arrecadação bruta

1

2

3

4

CAIXA

Criação do **Faixa 4**, para clientes de **renda até R\$12.000**, e **imóveis até R\$500.000**

NOVO FAIXA 4



Imóveis até
R\$ 500 mil



Renda até
R\$ 12 mil



Taxas aprox.
10% a.a.



Fundo Social
Pré-Sal + Caixa
(R\$ 30B)

Alteração da renda máxima para Faixas 1, 2 e 3, mudando para **R\$ 2.8k, R\$ 4.7k e R\$ 8.6k**, respectivamente.

	RENDA LIMITE ATUAL	NOVA RENDA LIMITE
FAIXA 1	R\$ 2.640	R\$ 2.850
FAIXA 2	R\$ 4.400	R\$ 4.700
FAIXA 3	R\$ 8.000	R\$ 8.600

Alteração do teto para cidades até 100 mil habitantes

		← POPULAÇÃO →		
R\$ MILHARES		>750	300-750	<300
Faixas 1 e 2	Grandes Regiões Metropolitanas	264	250	230
	Regiões Metropolitanas	255	245	225
	Capitais	250	245	220
	Outras Cidades	–	220	210
Faixa 3		350	350	350

1

2

3

4

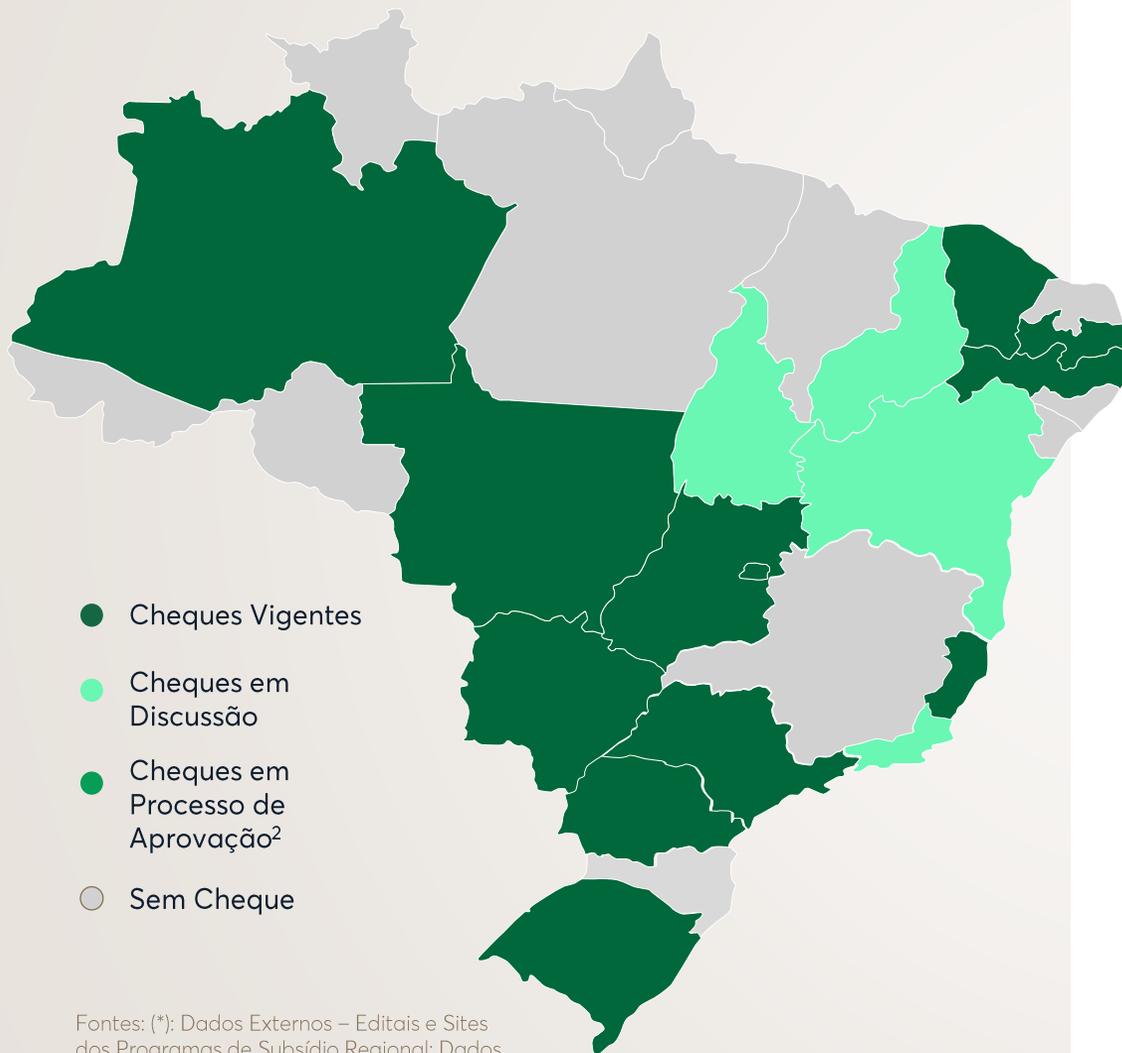
CAIXA

Correção da trava que impede que clientes com **renda faixa 1 e 2** comprem imóveis **na faixa de preço superior**.



PROGRAMAS ESTADUAIS

ORÇAMENTO 2024 E PARTICIPAÇÃO MRV



PROGRAMAS ATUALMENTE VIGENTES:

UF	Programa	Subsídio	Orçamento Cheques 2024 (R\$ MM)
SP	Casa Paulista - Carta de Crédito Imobiliário	10k - 16k	R\$ 934
PR	Casa Fácil - Valor de Entrada	20k	R\$ 470
CE	Entrada Moradia Ceará	20k	R\$ 200
PE	Morar Bem Pernambuco	20k	R\$ 200
RS	Porta de Entrada	20k	R\$ 170
DF	Passaporte Morar DF	15k	R\$ 110
MT	Ser Família Habitação - Entrada Facilitada	10k - 20k	R\$ 66
ES	Nossa Casa	20k	R\$ 50
AM	Amazonas Meu Lar	20k - 35k	R\$ 48
MS	Bônus Moradia	8k - 32k	R\$ 30
GO	Pra Ter Onde Morar - Crédito Parceria	45,8k	R\$ 115
PB	CEHAP	23k	R\$ 46
TOTAL			R\$ 2.859

57% Dos Estados com presença da MRV contam com algum programa de cheques regionais

21% Das vendas MRV foram com Cheques



RJ: 97%

3.053 unidades disp.



BA: 83%

2.000 unidades disp.

Fontes: (*): Dados Externos – Editais e Sites dos Programas de Subsídio Regional; Dados Internos – Painel Detalhamento de Proposta.

Do estoque disponível poderia se enquadrar nos critérios dos cheques regionais.



MRV & CO



RAFAEL ALBUQUERQUE

Diretor Executivo DI

Educação: FUMEC, FDC, Harvard

Experiencia: Ambev, Vale, MRV

16 anos de MRV

EQUAÇÃO

EQUAÇÃO MRV

+ **COMPRA DE TERRENO**

+ DESENVOLVIMENTO
DE PRODUTO

+ EXECUÇÃO

+ PREÇO

+ CONDIÇÃO COMERCIAL

O DI DE HOJE É A
MRV DE AMANHÃ

DI HABILITADOR
DA MELHOR MRV
DA HISTÓRIA



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



RENTABILIDADE



ALOCAÇÃO DE
CAPITAL

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ
MELHOR, MAIOR E MAIS EXPERIENTE TIME DE DI DO BRASIL

EQUIPE ENGAJADA

ENPS



Diretores
Regionais

7

Gestores

27

EQUIPE MADURA

IDADE MÉDIA

Diretor

46
ANOS

Gestor

40
ANOS

COMPROMETIDA COM A MRV

TEMPO DE CASA

Diretor

8
ANOS

Gestor

6
ANOS

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



**EXCELÊNCIA
OPERACIONAL**



RENTABILIDADE



ALOCAÇÃO DE
CAPITAL

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

130 CIDADES

Revisamos nossa estratégia geográfica com a racionalização das praças de atuação, priorizando o adensamento do volume de abastecimento e promovendo maior linearidade e estruturação da operação desde a aquisição do terreno.



80 CIDADES 28 NÚCLEOS REGIONAIS

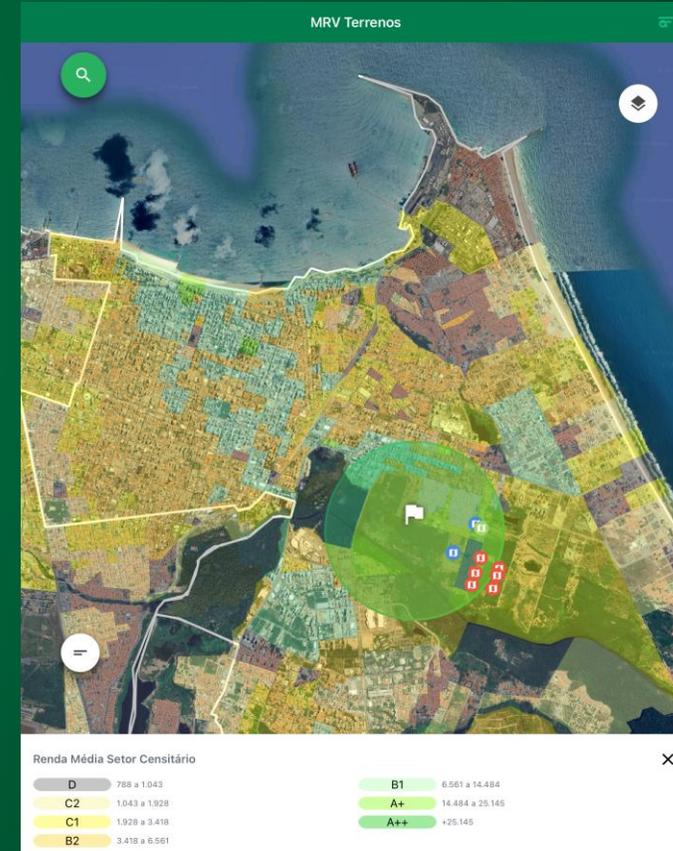
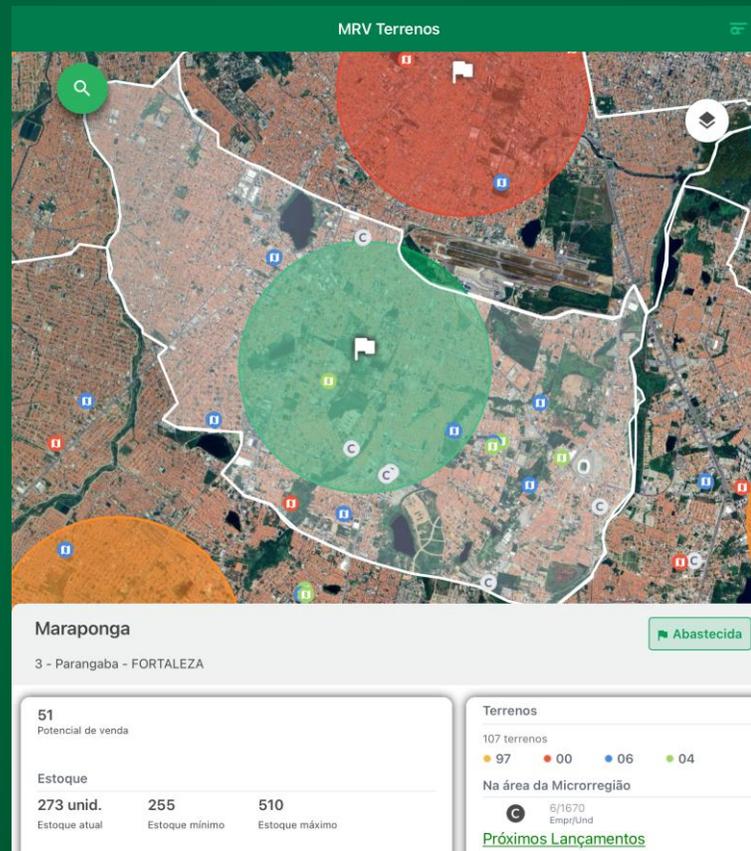
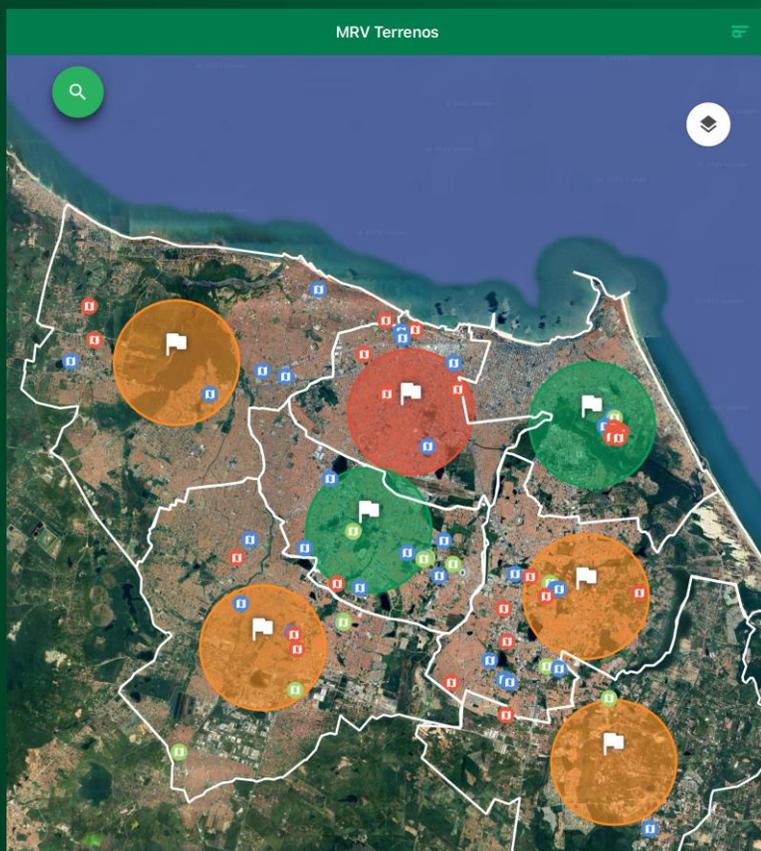


Exemplo: Núcleo Regional RMBH

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

DI ULTRA SOFISTICADO EM PROCESSOS E TECNOLOGIA

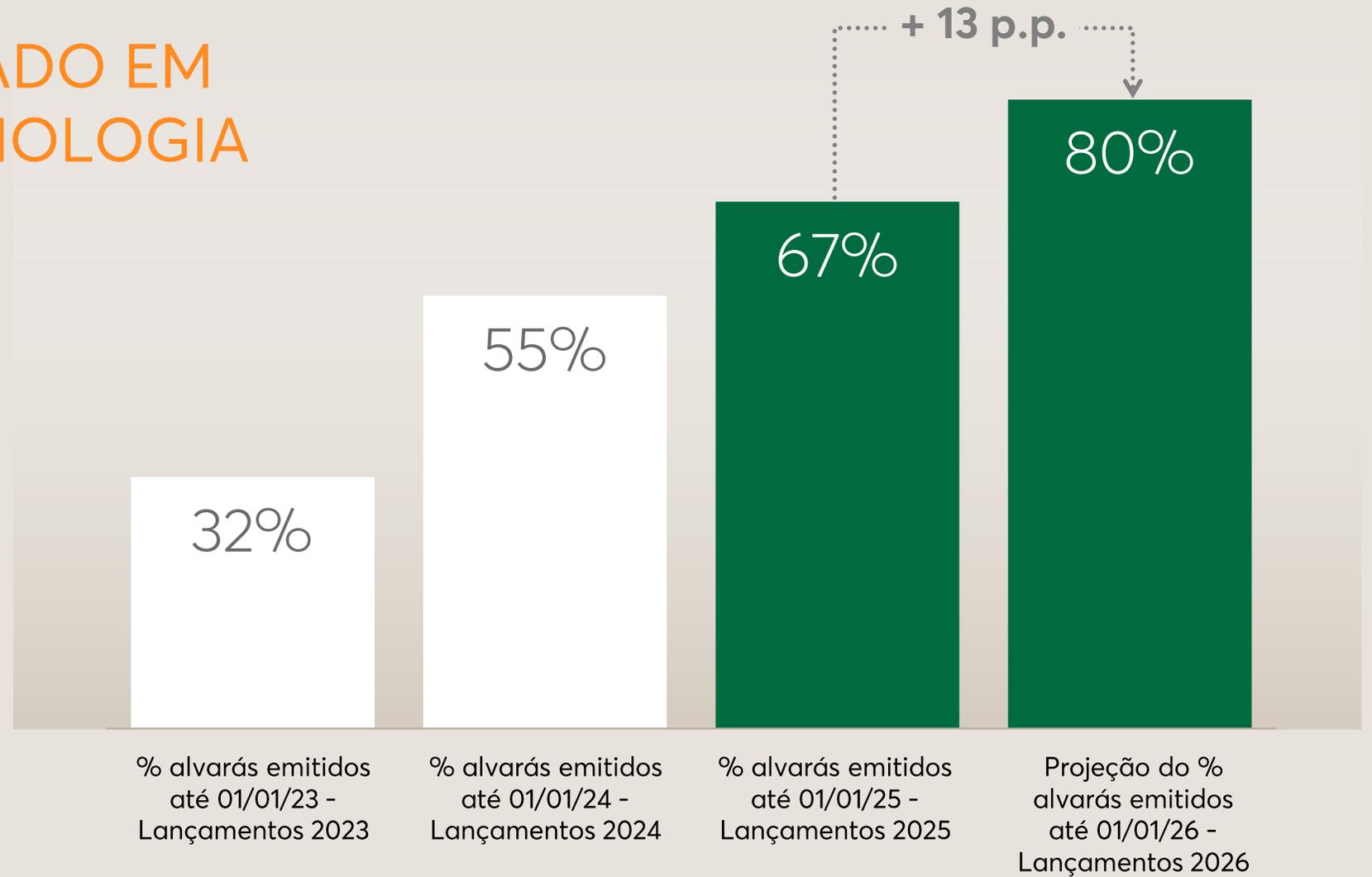
Melhor sistema de aquisição e gestão de terrenos do Brasil.



O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

DI ULTRA SOFISTICADO EM PROCESSOS E TECNOLOGIA

Gestão da legalização centralizada através do Escritório de Gerenciamento de Projetos (PMO), com planners dedicados por regional, alavancando nossa capacidade de antecipação de legalização nos últimos anos

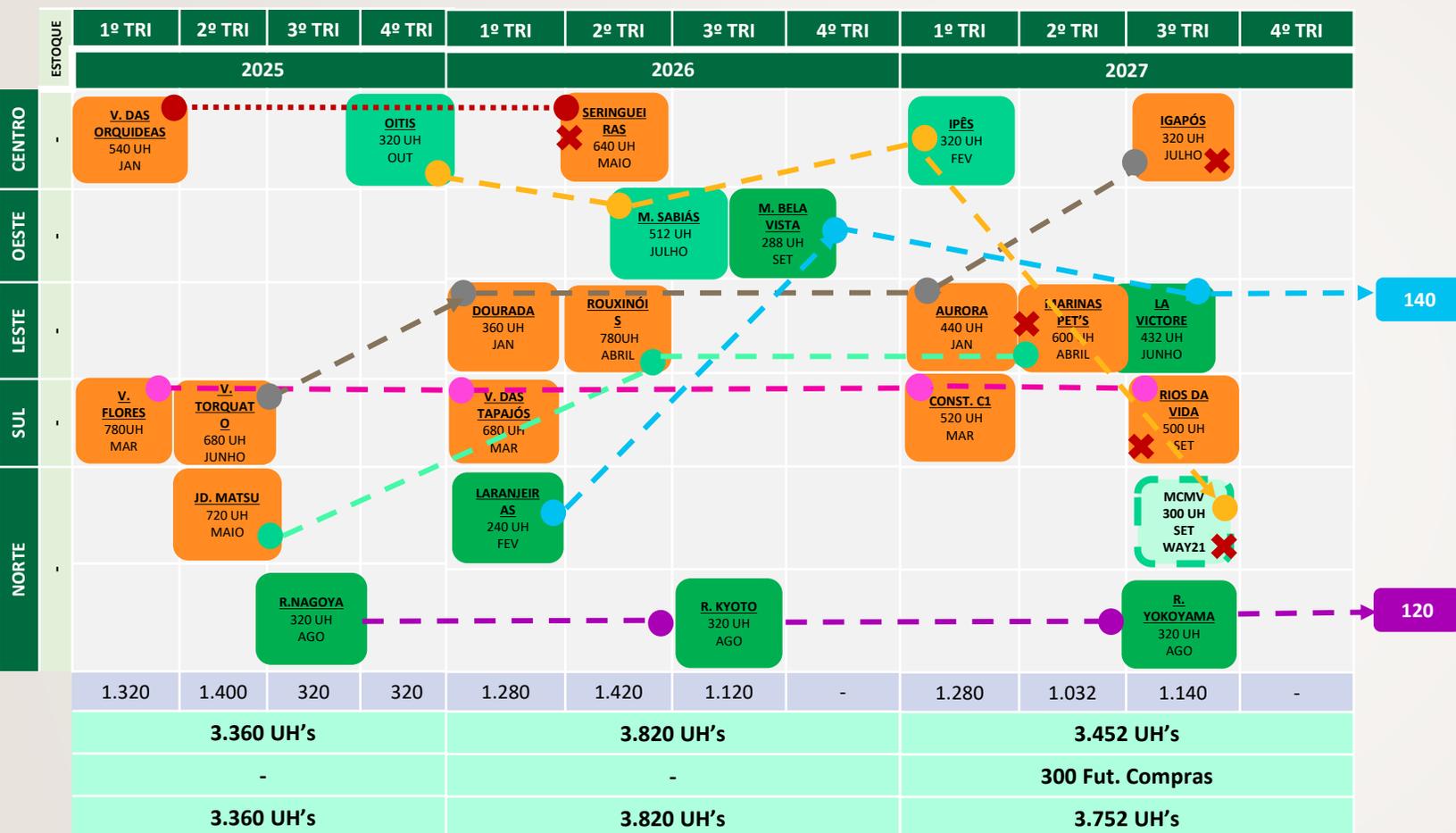
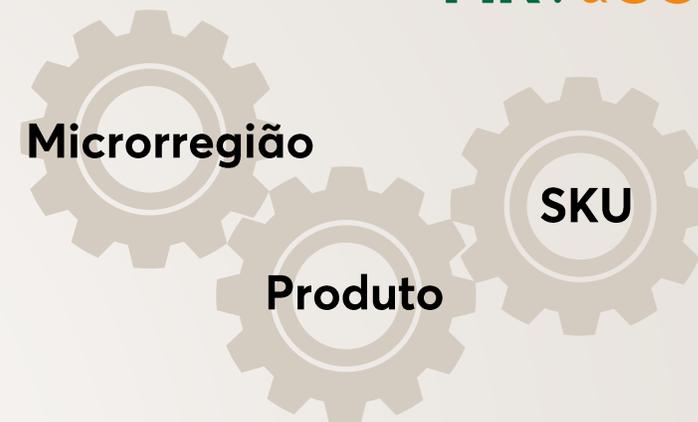


O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

ESTOQUE	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI
	2025				2026				2027			
CENTRO	V. DAS ORQUIDEAS 540 UH JAN		OMIS 320 UH OUT		SERINGUEI RAS 640 UH MAIO				IPÊS 320 UH FEV		IGAPÓS 320 UH JULHO	
OESTE						M. SABIÁS 512 UH JULHO	M. BELA VISTA 288 UH SET					
LESTE				DOURADA 360 UH JAN	ROUXINÓIS 780UH ABRIL				AURORA 440 UH JAN	MARINAS PET'S 600 UH ABRIL	LA VICTORE 432 UH JUNHO	
SUL	V. FLORES 780UH MAR	V. TORQUATO 680 UH JUNHO		V. DAS TAPAJÓS 680 UH MAR					CONST. C1 520 UH MAR		RIOS DA VIDA 500 UH SET	
NORTE		JD. MATSU 720 UH MAIO		LARANJEIRAS 240 UH FEV							MCMV 300 UH SET WAY21	
		R. NAGOYA 320 UH AGO				R. KYOTO 320 UH AGO					R. YOKOYAMA 320 UH AGO	
	1.320	1.400	320	320	1.280	1.420	1.120	-	1.280	1.032	1.140	-
	3.360 UH's				3.820 UH's				3.452 UH's			
	-				-				300 Fut. Compras			
	3.360 UH's				3.820 UH's				3.752 UH's			



O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ



- FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 02 2AP)
- FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 03 2AP)
- FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 08 2AP)
- FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 12 2AP)
- FORMA TORRINHA (MID14 - LINHA 01 2AP)
- FORMA TORRINHA (MID14 - LINHA 05 2AP)
- FORMA TORRE (WAY27- LINHA 10 2AP)

Garden Essencial Eco Bio Class Sensia

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



RENTABILIDADE

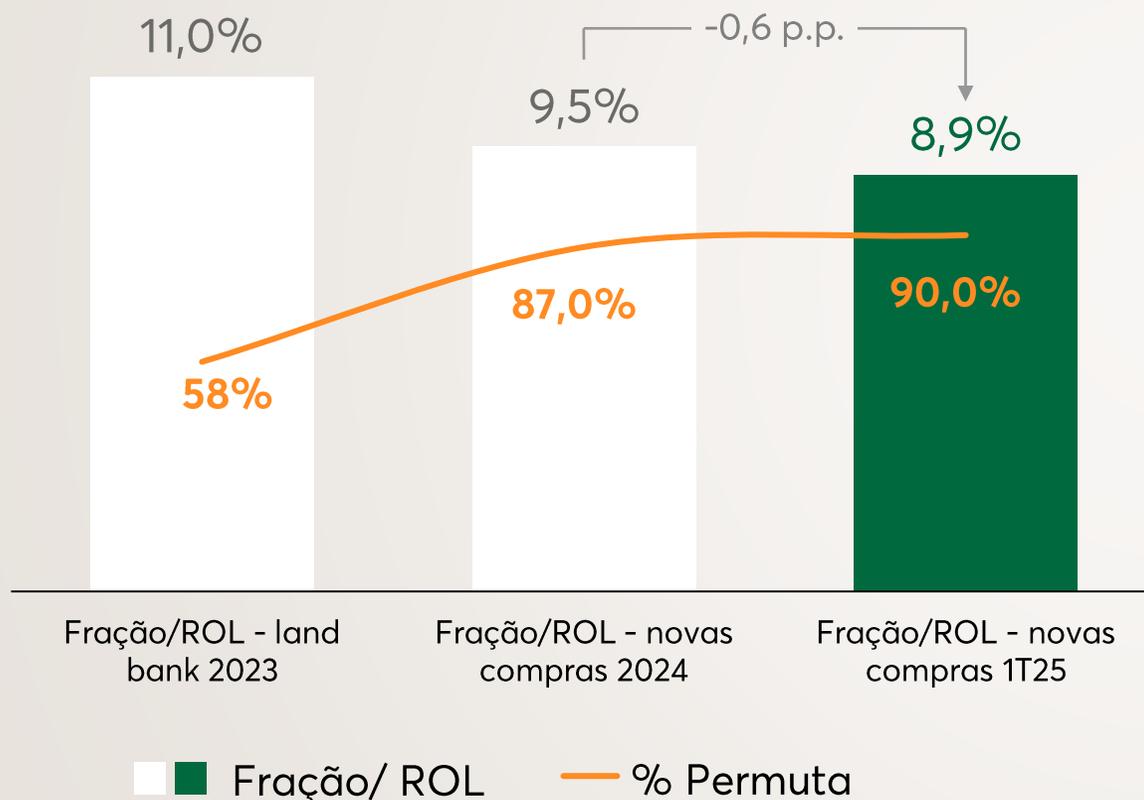


ALOCAÇÃO DE
CAPITAL

O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

FRAÇÃO/ROL (MCMV)

Apenas terrenos, sem urbanização*



Mesmo com a mudança no perfil de pagamento dos terrenos, que passou a ser realizado por meio de fluxos mais alongados e estruturados via permutas, o Desenvolvimento Imobiliário conseguiu reduzir a relação fração/ROL e aumentando a competitividade do custo do terreno e garantindo a margem bruta esperada.

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



RENTABILIDADE

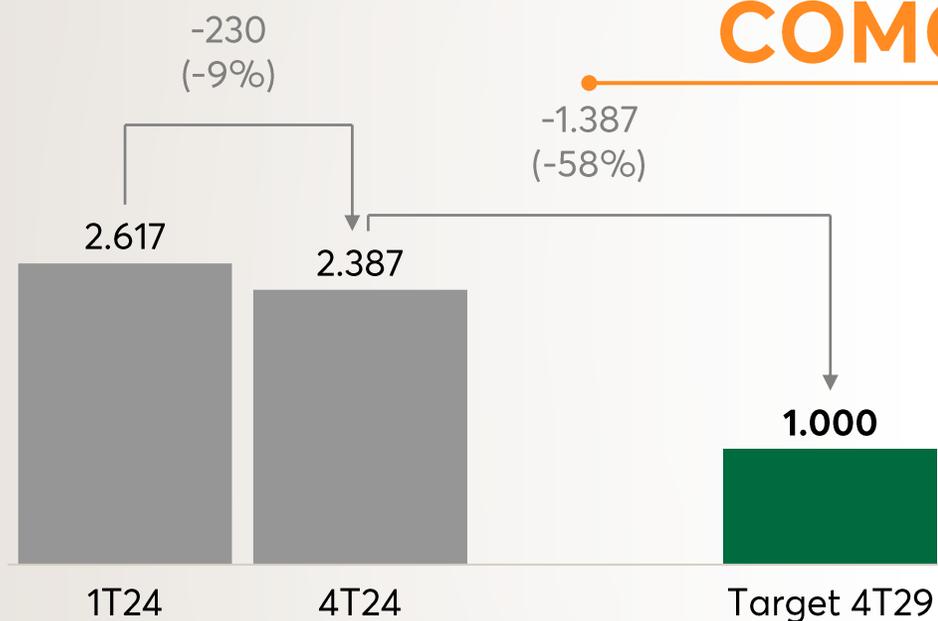


**ALOCAÇÃO DE
CAPITAL**

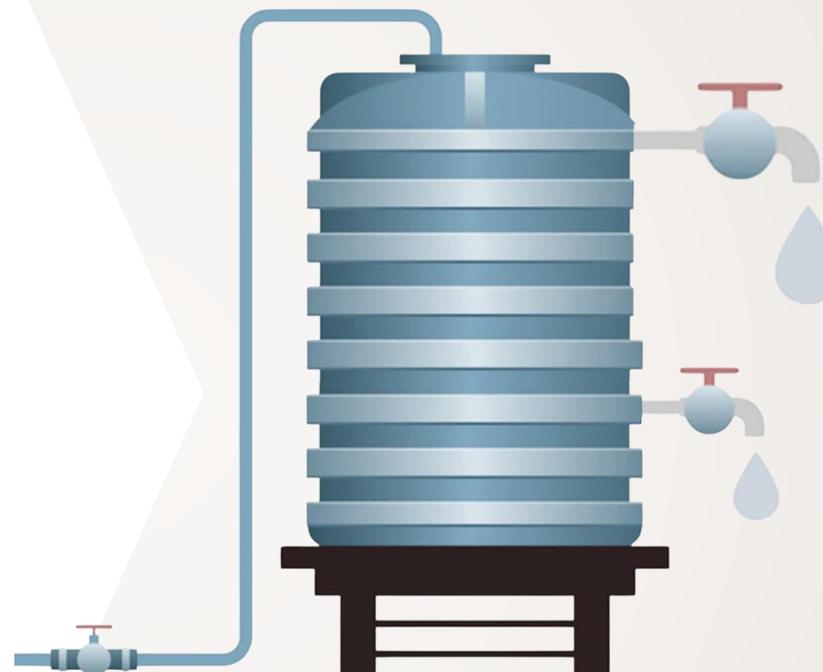
O DI DE HOJE É A MRV DE AMANHÃ

ESTOQUE PAGO DE TERRENOS (R\$ MM)

COMO?



Em 2024: redução de R\$ 230 milhões no estoque pago de terrenos em linha com o objetivo estratégico de alcançar, até o final de 2029, o patamar de R\$ 1 bilhão em capital alocado em áreas, promovendo maior eficiência e sustentabilidade financeira no longo prazo.



ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LB: Esteira de Lançamentos

ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LB: Vendas de áreas

- áreas comerciais
- terrenos SBPE acima faixa 4
- terrenos MCMV com lançamento no longo prazo ou grandes complexos

ATUAÇÃO NO PROCESSO:

Criação da área de Gestão Executiva de Ativos



RONALDO MOTTA

Diretor Executivo de Produção

Educação: UFRJ, FDC, Yale

Experiencia: Oi, GPA, MRV

5 anos de MRV

EQUAÇÃO

EQUAÇÃO MRV

- + COMPRA DE TERRENO
- + **DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO**
- + **EXECUÇÃO**
- + PREÇO
- + CONDIÇÃO COMERCIAL

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

POR QUÊ?

Para seguir com a **industrialização** do processo de construção civil e transformação da nossa escala em maior **vantagem comparativa**

COMO ESTAMOS FAZENDO ISSO?

Linearizando nossas cadeias produtivas, ancorados numa **lógica de portfólio, macrofluxos e plataformas padronizados** e hiperfoco dos nossos times de obras na **execução**, gerando aumento de produtividade, canteiros **mais seguros**, entregas de chaves com **melhor qualidade** e **menor prazo** e redução do custo

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

NOSSOS 3 PRINCIPAIS PROJETOS ESTRUTURANTES EM CURSO SÃO:

1. Padronização e simplificação de **portfólio** (LEGO)
2. Adoção de conceitos *lean* nos **macrofluxos** e consolidação de **plataformas world class** na construção civil (JIP)
3. Reorganização e governança dos processos para **linearizar** ativos (TransFORMA) e pessoas (JIP)

PRA QUEM ESTAMOS FAZENDO ISSO?

Para todos os stakeholders, principalmente mantendo excelência no serviço aos **clientes**

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

TIME DE ALTA PERFORMANCE

MRV&CO

EQUIPE ENGAJADA



Diretores

10

Gestores

122

EQUIPE MADURA

IDADE MÉDIA

Diretor

48

ANOS

Gestor

39

ANOS

COMPROMETIDA COM A MRV

TEMPO DE CASA

Diretor

15

ANOS

Gestor

11

ANOS

1. Temos um time **robusto, engajado, maduro e comprometido** com a MRV
2. Pela formação, experiência e adaptabilidade adquiridos nos últimos 5 anos, temos hoje **o maior, melhor e mais experiente time de Engenharia e Produção do Brasil**

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



**EXCELÊNCIA
OPERACIONAL**



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV

PRESENÇA

80 cidades

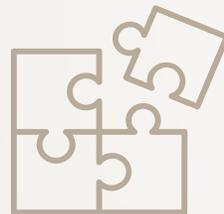


Maximizar a **geração de valor** para a Companhia, focando em cidades maiores

PORTFÓLIO

De 270 SKUs

Para 65 SKUs



- Saneamento de tipologias
- Maior eficiência
- Simplificação da linha produtiva, iniciando a **linearização**.

PLATAFORMA

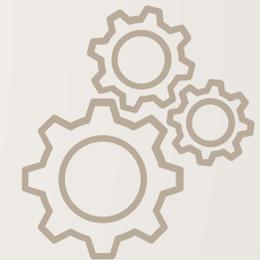
BIM e SAP



- Ampliação do **BIM e SAP**
- Mais de **225 engenheiros e arquitetos** no time de projetos
- Redução de prazos e custos
- Prevenção de inconsistências
- **Integração** do cronograma e orçamento com BIM

PLANEJAMENTO INTEGRADO

Industrialização e Lean



- **MPS** (Master Production Schedule)
- **Sequenciamento** de obras
- *Timing* dos inícios
- Guia para entregar os **recursos críticos**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV

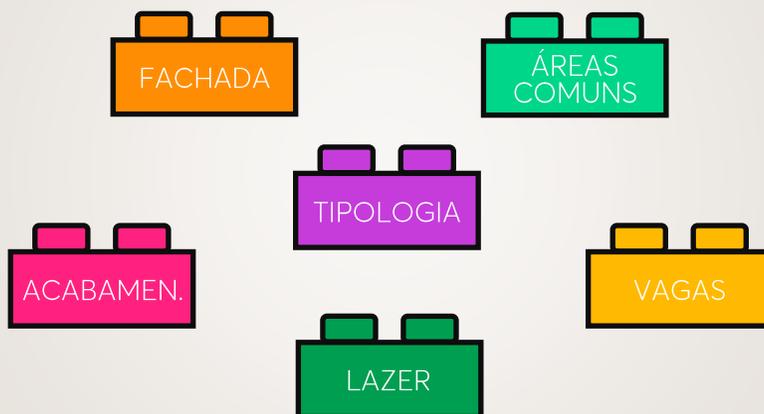


ESTRATÉGIA LEGO

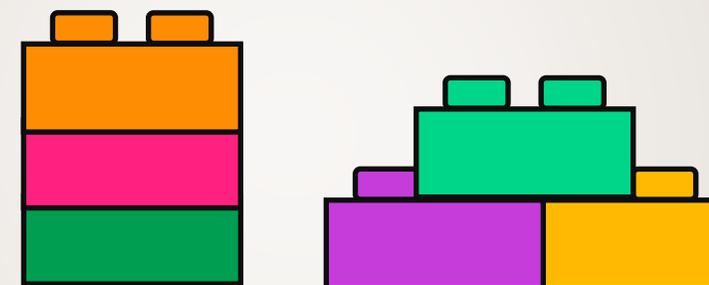
DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS

Liberdade para empreender

CARDÁPIO DE PEÇAS



EMPREENDIMENTO PERSONALIZADO COM PEÇAS PADRONIZADAS



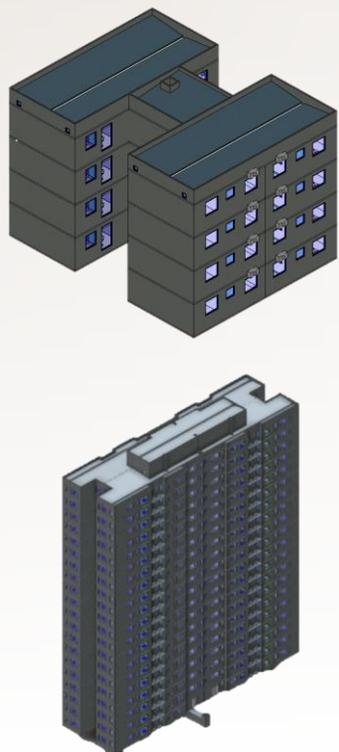
1. O objetivo é **simplificar**, garantindo ao mesmo tempo **flexibilidade, eficiência e encantamento**
2. Obsessão pela **padronização** em todos os aspectos dos projetos, incluindo **materiais diretos**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV

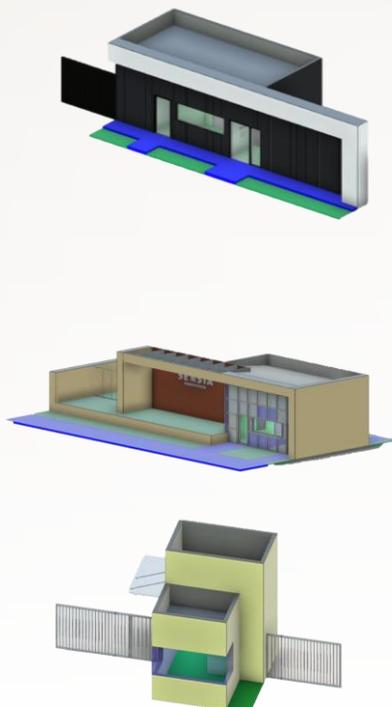
MRV&CO

TIPOLOGIAS - PORTFOLIO

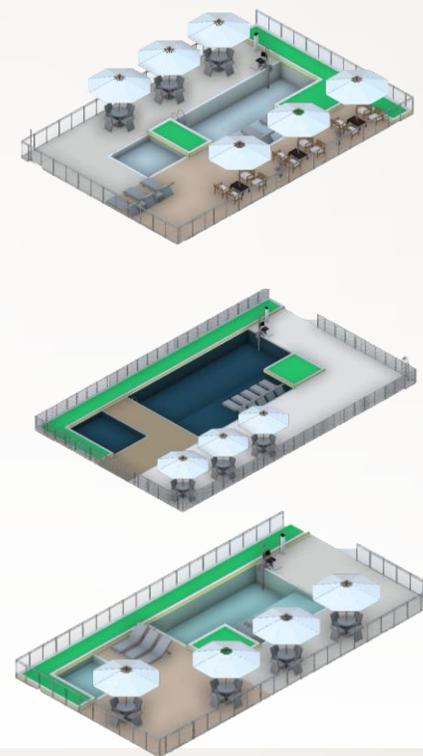


ESTRATÉGIA LEGO

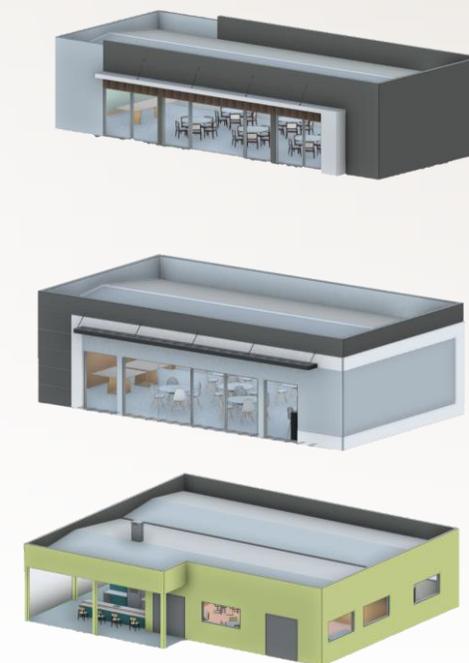
GUARITAS



PISCINAS



SALÃO DE FESTAS



1. O catálogo de peças **padronizadas** torna-se um elemento central da confecção de **projetos**, mantendo o **encantamento**
2. Em materiais, reduzimos complexidade e capturamos **eficiência** na cadeia de **suprimentos**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV

MRV&CO

SKU 1 - ARQUITETURA

SKU 0 - PRODUTOS

FORMAS

ELÉTRICO

SKU 2 - COMPLEMENTARES

EXECUTIVO

ESTRUTURAL

HIDRÁULICO

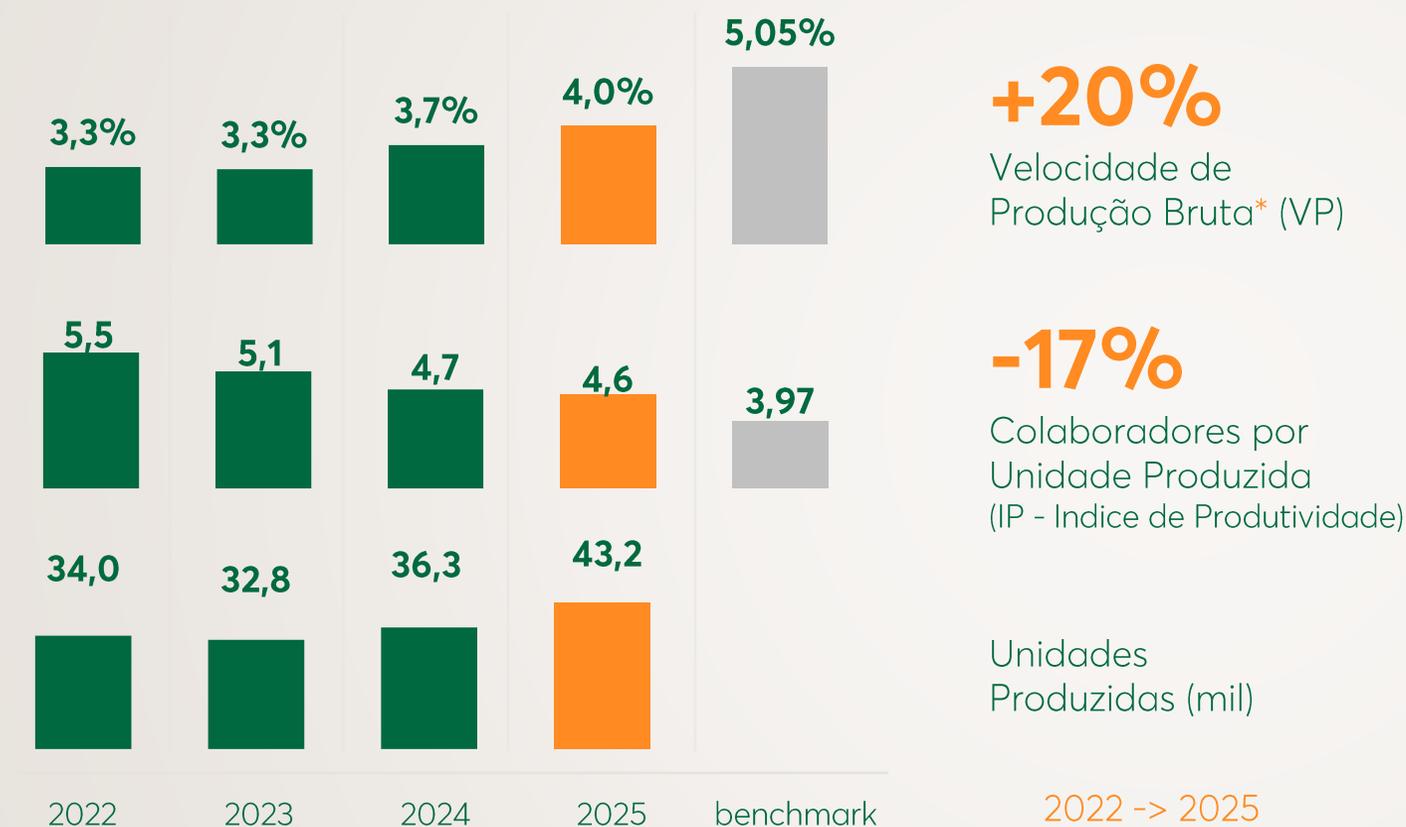
ESTRATÉGIA LEGO

1. Os **projetos** nascem com peças **padronizadas** desde a prospecção do **terreno** até os **executivos**
2. A **padronização** habilita repetição, que habilita **redução de custo** (CPV) e **redução de ciclo**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

PRODUTIVIDADE

MRV&CO



+20%
Velocidade de Produção Bruta* (VP)

-17%
Colaboradores por Unidade Produzida (IP - Índice de Produtividade)

Unidades Produzidas (mil)

2022 -> 2025



~250 canteiros

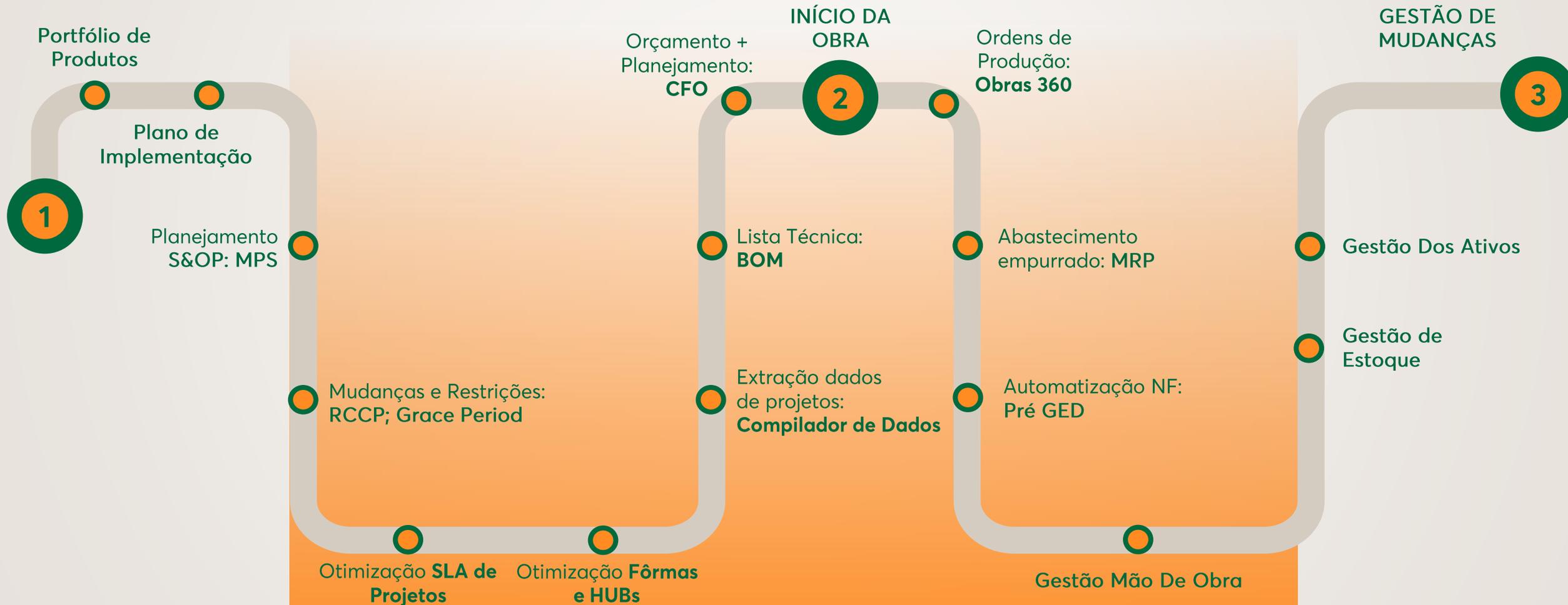


~15 mil FTE colaboradores

Média de 2022 -> 2025

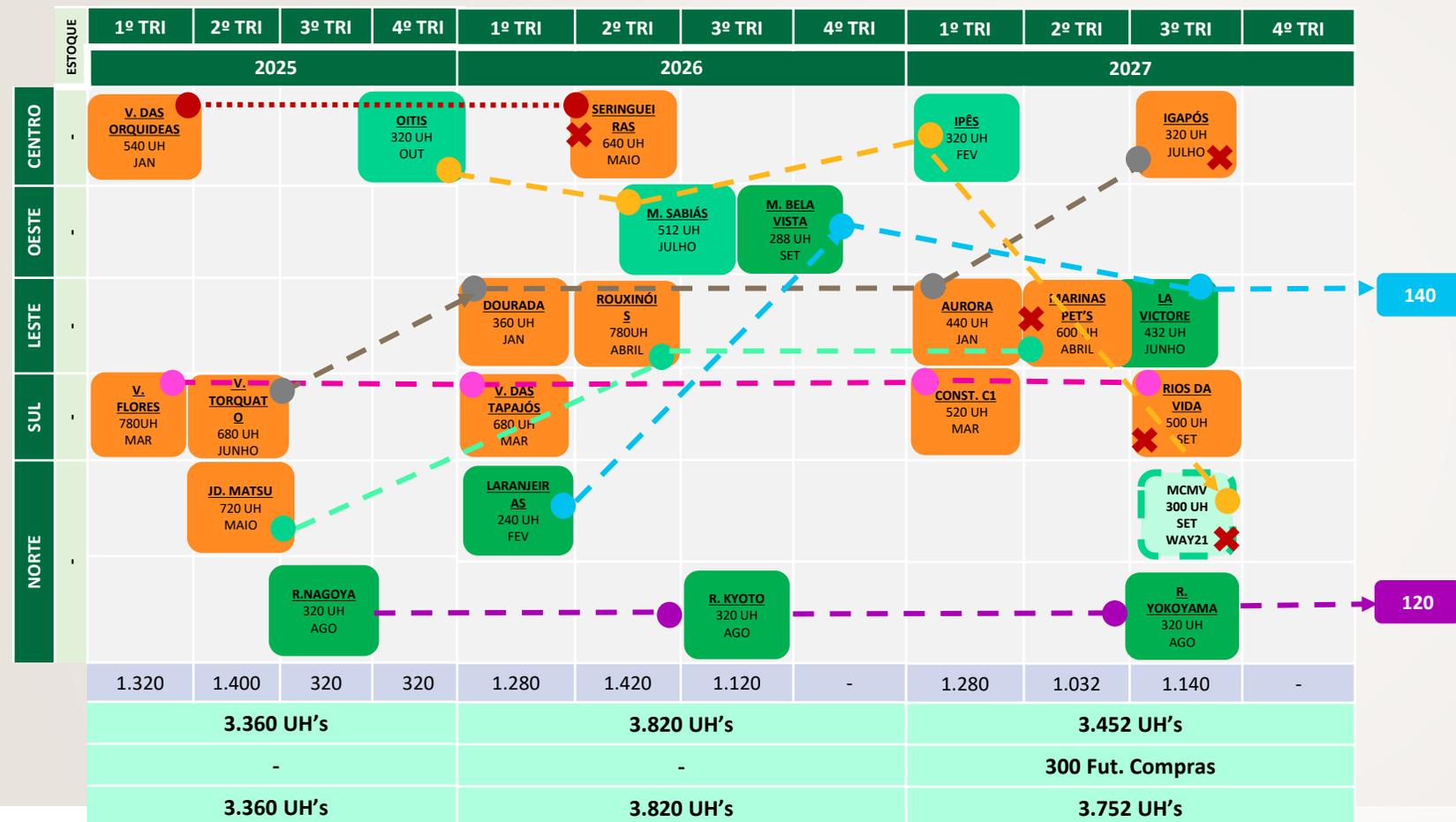
1. A **estratégia** é produzir **40 mil** unidades com o **menor número de canteiros** e **menor M.O.**
2. Com uma VP de 5,05 % e um IP de 3,97 poderíamos fazer 40 mil unidades com **~200 canteiros** (-22%) e **~13,5 mil FTE colaboradores** (-10%)

EXCELÊNCIA OPERACIONAL



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

REDUÇÃO DE CPV



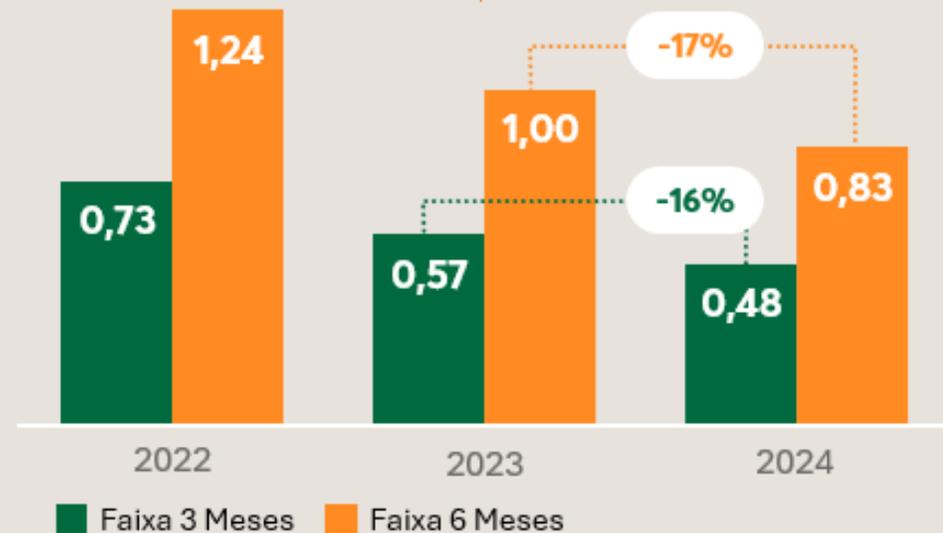
- ⋯→ FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 02 2AP)
- - -> FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 03 2AP)
- - -> FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 08 2AP)
- - -> FORMA BLOCO (THC10 - LINHA 12 2AP)
- - -> FORMA TORRINHA (MID14 - LINHA 01 2AP)
- - -> FORMA TORRINHA (MID14 - LINHA 05 2AP)
- - -> FORMA TORRE (WAY27- LINHA 10 2AP)

1. A **linearização** é uma **estratégia corporativa**, começando pelo **plano de DI** até o **lançamento**
2. E seguindo no **plano de vendas e produção** até **início de obras**, c/ foco em **formas e equipes**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

QUALIDADE

PROBLEMAS RESOLVIDOS / UND ENTREGUES



2022 a 2024
19%
Número de chamados recebidos

2022 a 2024
27%
Reincidência de chamados

NPS (JORNADA DO CLIENTE)



1. Nossas métricas de **qualidade e pós-entrega** apontam **melhorias há +3 anos**
2. Os NPS da **jornada do cliente** após o início da materialização do sonho tem **crescido há +4 anos**

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



**ALOCAÇÃO
DE CAPITAL**



RENTABILIDADE

ALOCAÇÃO DE CAPITAL



ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ATIVO DE
EQUIPAMENTOS

ESTOQUE DE
MATERIAIS

ATUAL

R\$ 620MM

R\$ 270MM

1. **Padronização** dos SKUs;
2. **Redução** de custos de **adaptação** de formas;
3. **Aumento** do ciclo de **vida útil** do ativo;
4. **Linearização**.

1. Implantação do **MRP com modelo "empurrado"**;
2. **Otimização do CFO**: redução de atividades sem valor agregado;
3. **MDM, composições**, integração **BIM/SAP** e **BOM**.

REDUÇÃO ESPERADA

- R\$ 300 MM

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL

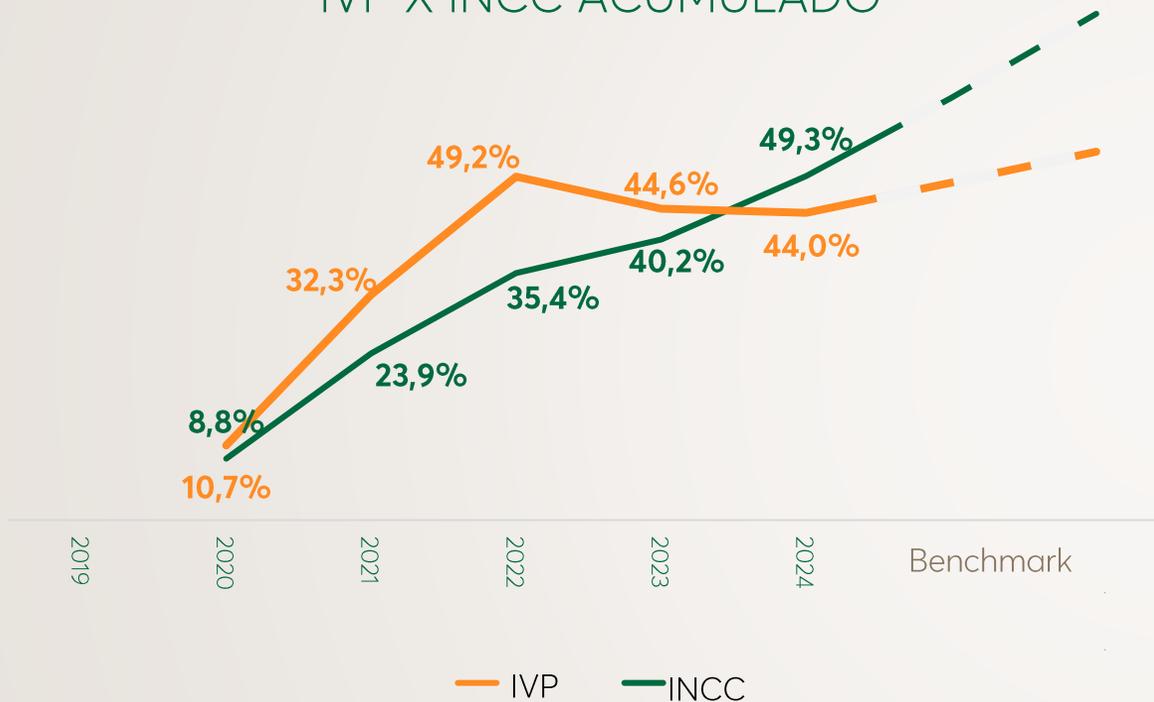


RENTABILIDADE

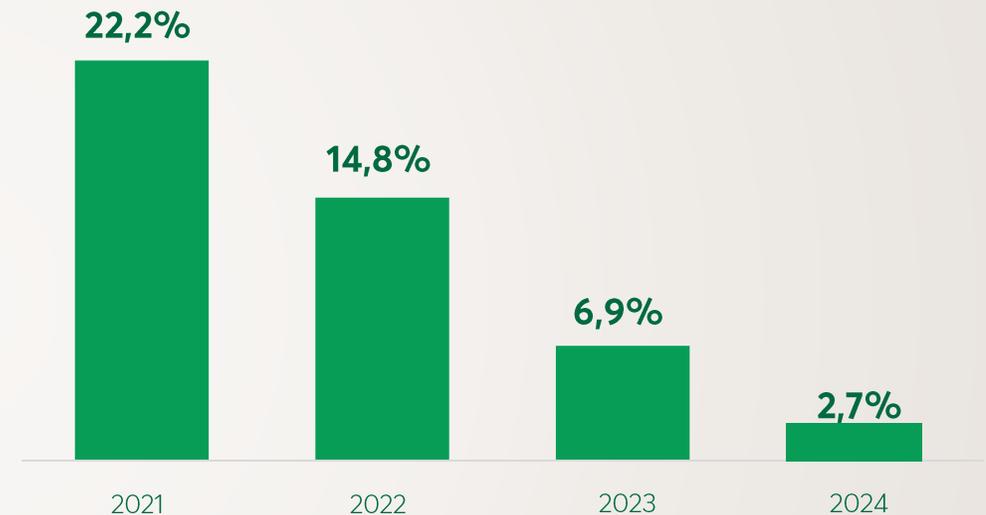
RENTABILIDADE

IVP < INCC E PRODUTIVIDADE

IVP X INCC ACUMULADO



Δ% CUSTO UNITÁRIO VS ANO ANTERIOR



1. Observamos a **estabilização do IVP**, c/ o INCC sendo neutralizado
2. A **padronização** (menos SKU fornecedor) e a **linearização** (MRP) habilitarão Suprimentos a buscar ainda **mais ganho no IVP vs INCC**
3. Nossos **custos unitários** seguem c/ **variação decrescente**, há 2 anos em linha ou abaixo do INCC



THIAGO ELY

Diretor Executivo Comercial e Marketing

Educação: UFRGS, BSP, Stanford, Kellogg

Experiencia: Ambev, MRV

5 anos de MRV

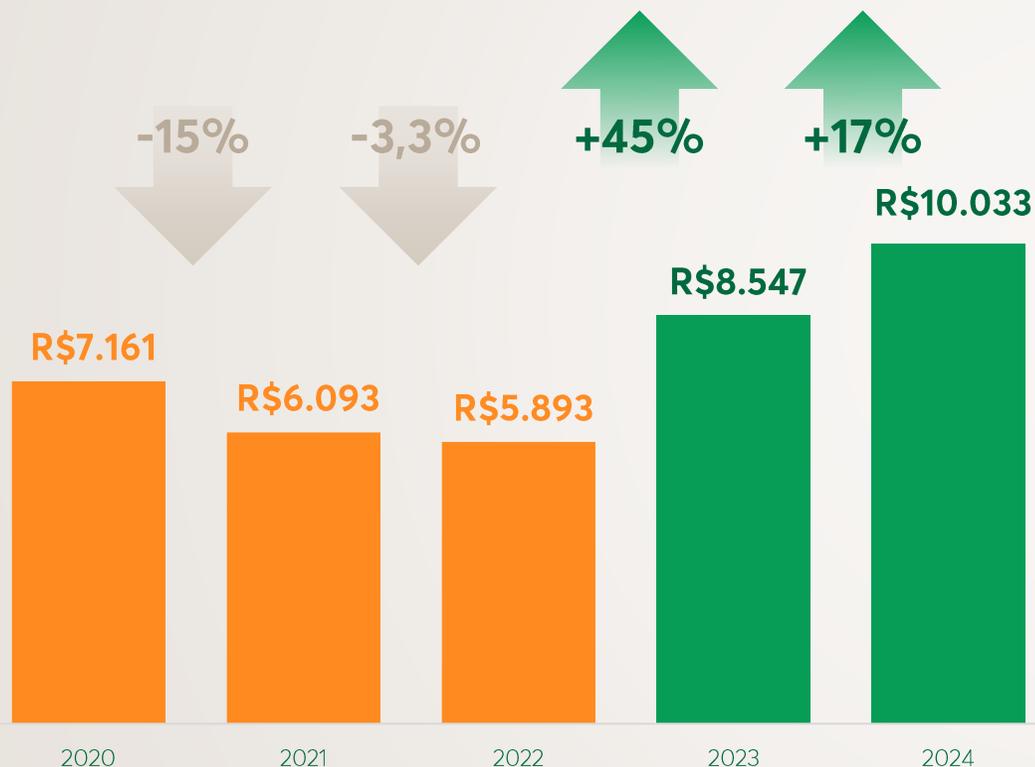
EQUAÇÃO

EQUAÇÃO MRV

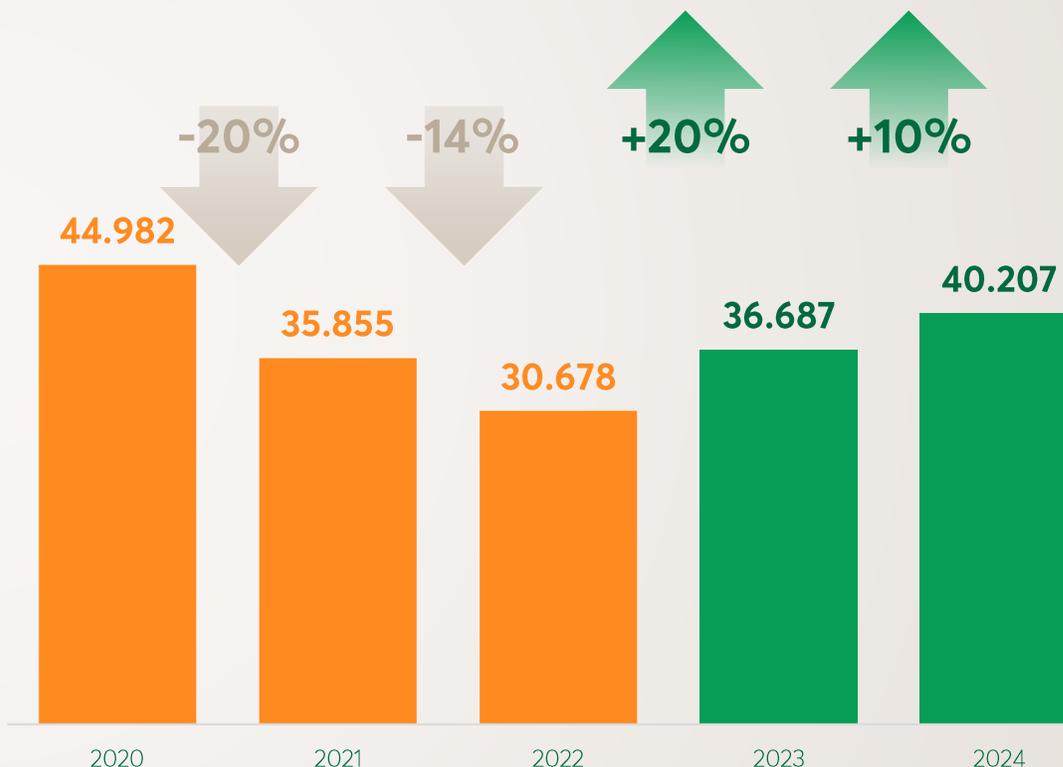
- + COMPRA DE TERRENO
- + DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO
- + EXECUÇÃO
- + PREÇO**
- + CONDIÇÃO COMERCIAL**

VENDER MAIS (PREÇO MAIS ALTO + MENOR PRO-SOLUTO + MAIS EFICIENTE)

VENDAS (MILHÕES R\$)



VENDAS UNIDADES LÍQUIDAS



Ciclo de 21/22 foram desafiadores para geração de valor

Ciclo de 23/24 construímos uma MRV diferente e com muita potência

LANÇAMENTOS 2025

2025 será um ano ainda mais forte na nossa estratégia de Lançamentos.



VGv:

R\$ 11 BI

DISTRIBUIÇÃO DOS LANÇAMENTOS 2025



DISTRIBUIÇÃO POR FAIXA DE RENDA



DISTRIBUIÇÃO REGIONAL



EXEMPLOS DA
MUDANÇA DE
**LANÇAMENTOS
DE SUCESSO
EM 2025**



RESIDENCIAL JARDIM

Lançado: Fev/25
Cidade: Maringá
Uhs: 320
Vendas: 190 Vendas



RESIDENCIAL ESTORIL

Lançado: Fev/25
Cidade: São Paulo
Uhs: 1.080
Vendas: 440 Vendas



PARQUE DOS PRINCÍPES

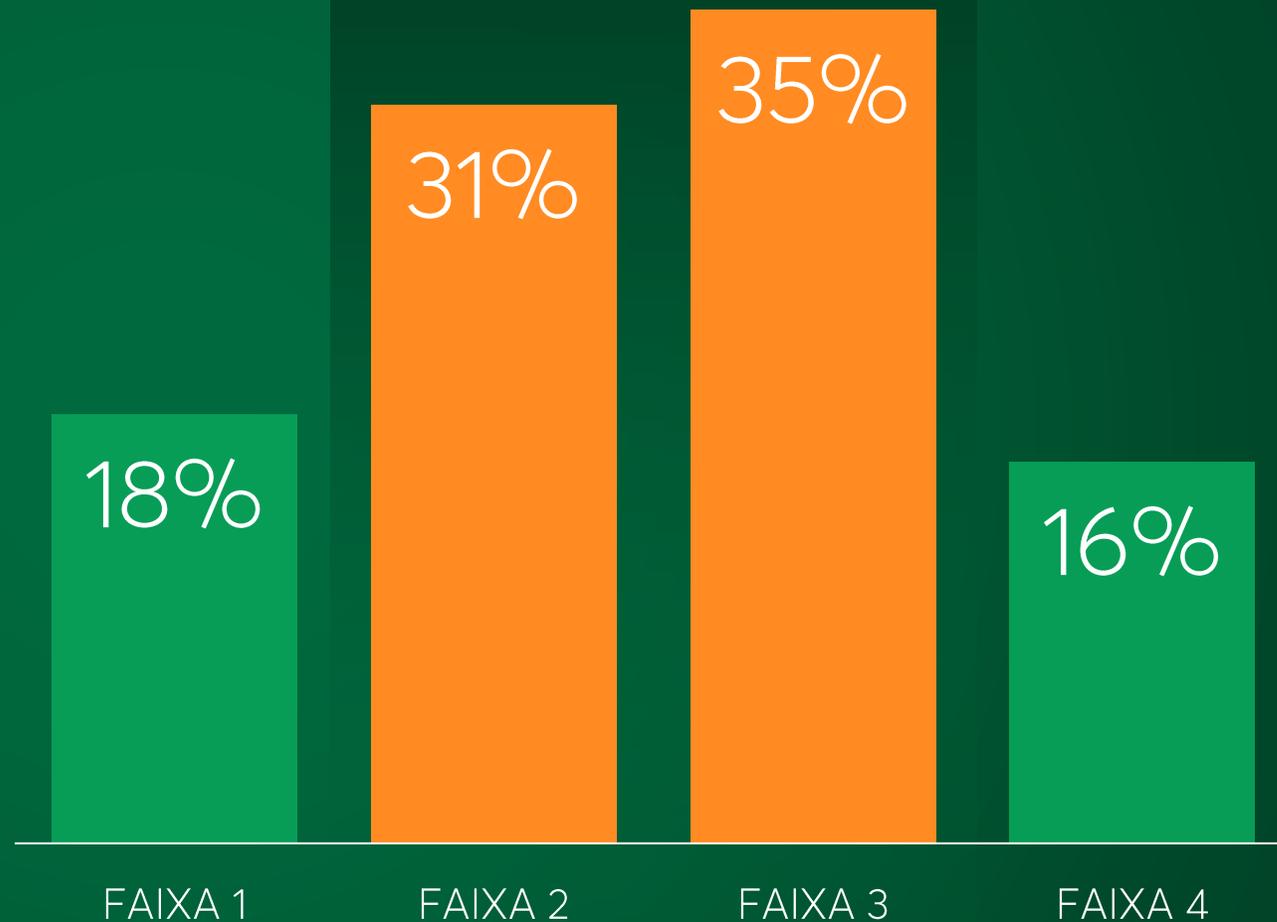
Lançado: Fev/25
Cidade: Salvador
Uhs: 380
Vendas: 180 Vendas



VENDA DO
ESTOQUE

55%

DAS VENDAS
DE 2025 VIRÁ
DO ESTOQUE.



MUDANÇAS NO PROGRAMA MCMV

NOVO FAIXA 4



Imóveis até
R\$ 500 mil



Renda até
R\$ 12 mil



Taxas aprox.
10% a.a.



Fundo Social
Pré-Sal + Caixa **(R\$ 30B)**

ESTOQUE:

3,7 mil UHs

(8,6% do Estoque)

1,6 Bi VGV

(12,9% do Estoque)

LANDBANK:

6,6 mil UHs

(2,4% do LandBank)

2,6 Bi VGV

(4,2% do LandBank)

R\$ 26k a R\$ 37k é, em média, o valor a mais que o cliente consegue pagar em relação ao que conseguiria no SBPE, devido ao **aumento da sua capacidade de financiamento.**

MUDANÇAS NO PROGRAMA MCMV

MUDANÇAS NAS DEMAIS FAIXAS DO PROGRAMA

Mudanças das Faixas de Rendas

	RENDA LIMITE ATUAL	NOVA RENDA LIMITE
FAIXA 1	R\$ 2.640	R\$ 2.850
FAIXA 2	R\$ 4.400	R\$ 4.700
FAIXA 3	R\$ 8.000	R\$ 8.600

Mudanças das Faixas de Rendas



Faixa 2 **passa a comprar**
Faixa 3 com menor taxa
de juros

Mudanças nos Tetos

R\$ milhares	POPULAÇÃO		
	>750	300-750	<300
Grandes Regiões Metropolitanas	264	250	230
Faixas 1 e 2 Regiões Metropolitanas	255	245	225
Capitais	250	245	220
Outras Cidades	–	220	210
Faixa 3	350	350	350

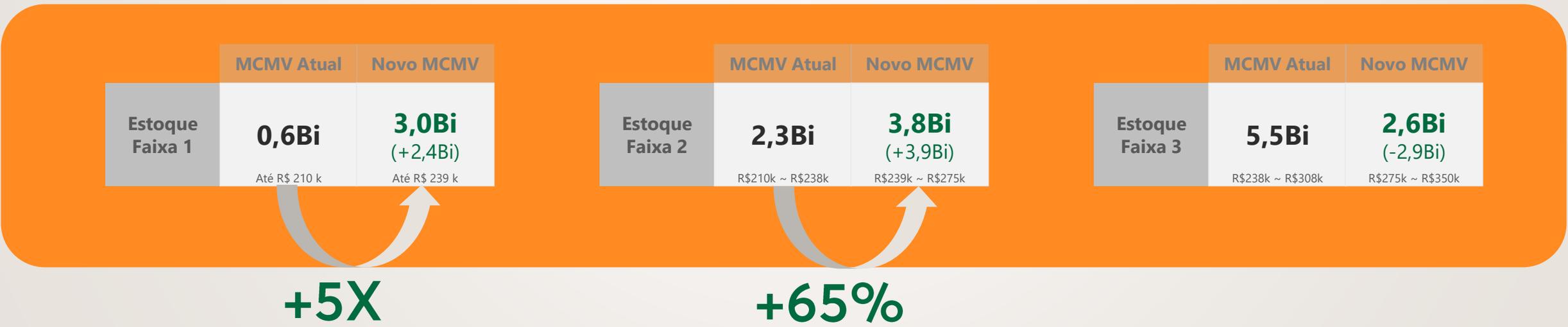
ALTERAÇÃO FAIXA DE RENDA

GANHO DE AFFORDABILITY PÓS MUDANÇAS NAS FAIXAS DE RENDA DO MCMV

Faixa 1 (Renda R\$ 2.85k)

Faixa 2 (Renda R\$ 4.7k)

Faixa 3 (Renda R\$ 8.6k)



SOMOS A EMPRESA **MAIS BEM**
POSICIONADA, TANTO COM NOSSO
ESTOQUE DE PRODUTOS
QUANTO LANÇAMENTOS PLANEJADOS,
PARA AS RENDAS DE FAIXA 2 E 3.

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

GENTE

EQUIPE ENGAJADA

ENPS



Diretores

7

Gestores

41

EQUIPE MADURA

IDADE MÉDIA

Diretor

47

ANOS

Gestor

40

ANOS

COMPROMETIDA COM A MRV

TEMPO DE CASA

Diretor

11

ANOS

Gestor

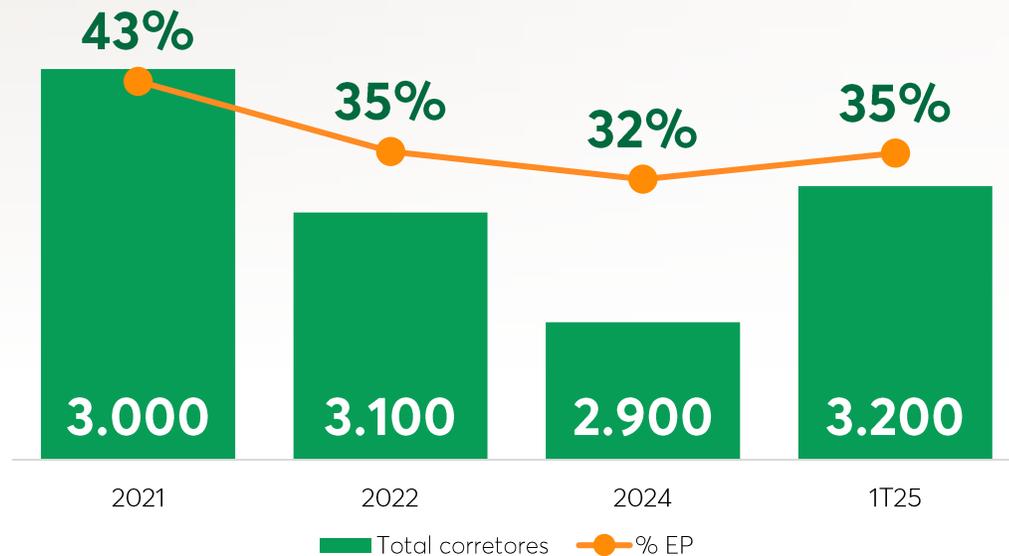
8,5

ANOS

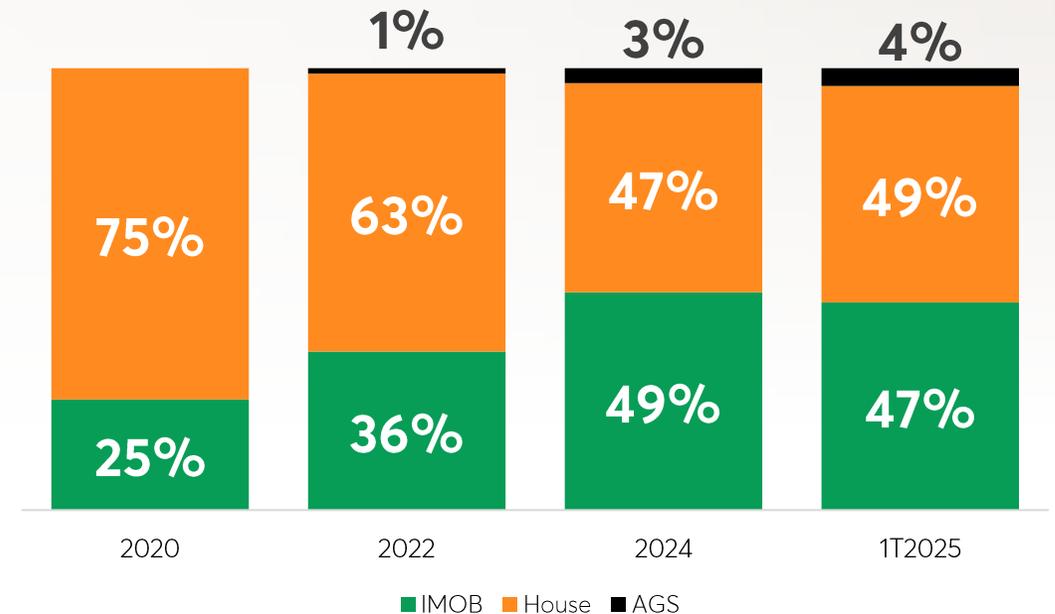
FORÇA DE VENDAS

MRV SEMPRE FOI UMA REFERÊNCIA EM FORÇA COMERCIAL E SEGUIRÁ CRESCENDO AO LONGO DO ANO

Ambição de uma máquina de vendas de 4.000 corretores.



Construímos canais alternativos que se fortaleceram e seguirão relevantes nas nossa estratégia.



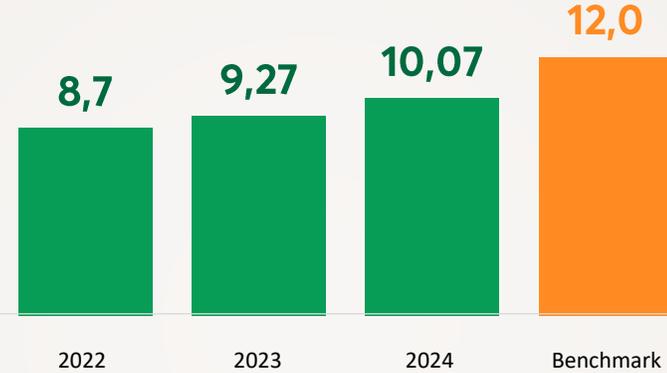
PRODUTIVIDADE E CAPACITAÇÃO

TEMOS ~50% DA OPERAÇÃO JÁ RODANDO A NÍVEL DE BENCHMARK. A EVOLUÇÃO ESTÁ ACELERADA!!!

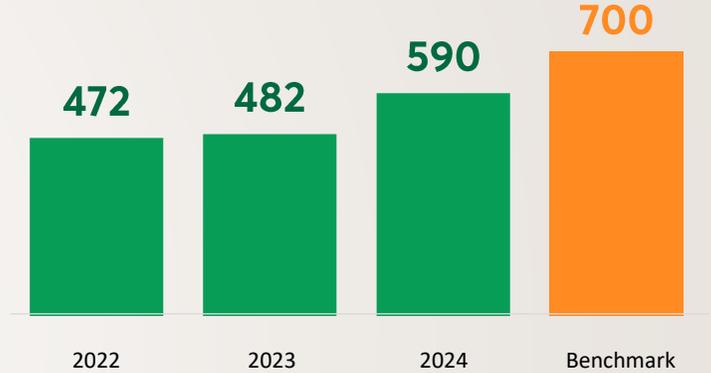
Venda de Corretor (IPC)



Venda por Gerente (IPG)



Imobiliárias com Venda



Obsessão por seguir evoluindo na **produtividade** do nosso time



Programa de **Relacionamento e reconhecimentos** para parceiros mais relevantes



FORÇA DE VENDAS

MODELO DE MÁQUINA DE VENDAS ABRANGENTE, BEM REMUNERADA E COM SUPORTE DE TECNOLOGIA



2.500 ATIVOS

Formação de pipeline e Escola de Vendas
40 horas de treinamento/ mês

Revolução com uso de tecnologia e remuneração agressiva

Integração do modelo democrático do mercado onde todos vendem MRV



MARCO:
ASSISTENTE VIRTUAL DO CORRETOR

FOCADOS NOS PILARES



GENTE



**EXCELÊNCIA
OPERACIONAL**



ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

EVOLUÇÃO NA CONVERSÃO

MARTECH POTENCIALIZOU NOVAS JORNADAS DOS CLIENTES ACELERANDO A CONVERSÃO

2X MAIS CONVERSÃO

inteligência de dados para identificar leads com maior propensão de compra

	Conversão em vendas - mesmo mês
LEAD "NOVO"	0,6%
LEAD MODELO	1,2%

1. CRIAR A VISÃO ÚNICA DO CLIENTE

V360

25 MM
Registros de clientes



9 MM
Cadastros Únicos

2. AUTOMAÇÃO E COMUNICAÇÃO EM ESCALA

AUTOMAÇÃO

E-mails
Enviados

+100MM
POR ANO

Whatsapp
/ SMS
Enviados

+112MM
POR ANO

3. CONTEÚDO SEGMENTADO E PERSONALIZADO

CRM

+150k
Conversas iniciadas

1,4 ANOS
Tempo Relacionamento

+40
Jornadas Criadas

Data 1ª entrada x Abertura Mensagens

EVOLUÇÃO NA CONVERSÃO

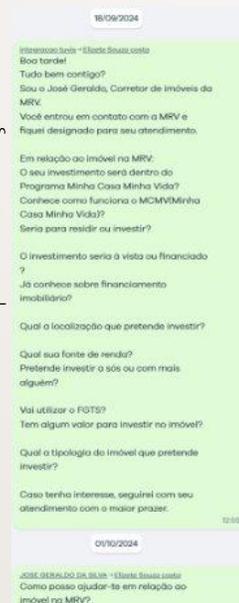
MARTECH: EVOLÚIMOS MUITO NA VELOCIDADE E QUALIDADE DO NOSSO ATENDIMENTO ACELERANDO ETAPAS DO FUNIL

I.A. na distribuição para aumentar conversão e tecnologia para melhorar atendimento

Demora para contato



Textão de apresentação



NPS DE ATENDIMENTO

MAR/25

74

+150%

ATENDIMENTO DE CLIENTES

MAR/25

82%

+35%

CONVERSÃO EM DOCUMENTAÇÃO

MAR/25

23%

+28%

TEMPO DE ATENDIMENTO

MAR/25

15 min

+300%

EFICIÊNCIA DE INVESTIMENTOS

INVESTIMENTOS EFICIENTES NA CAPTURA DE NOVOS LEADS E REAPROVEITAMENTO DE BASE

■ Leads ● CPL



FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



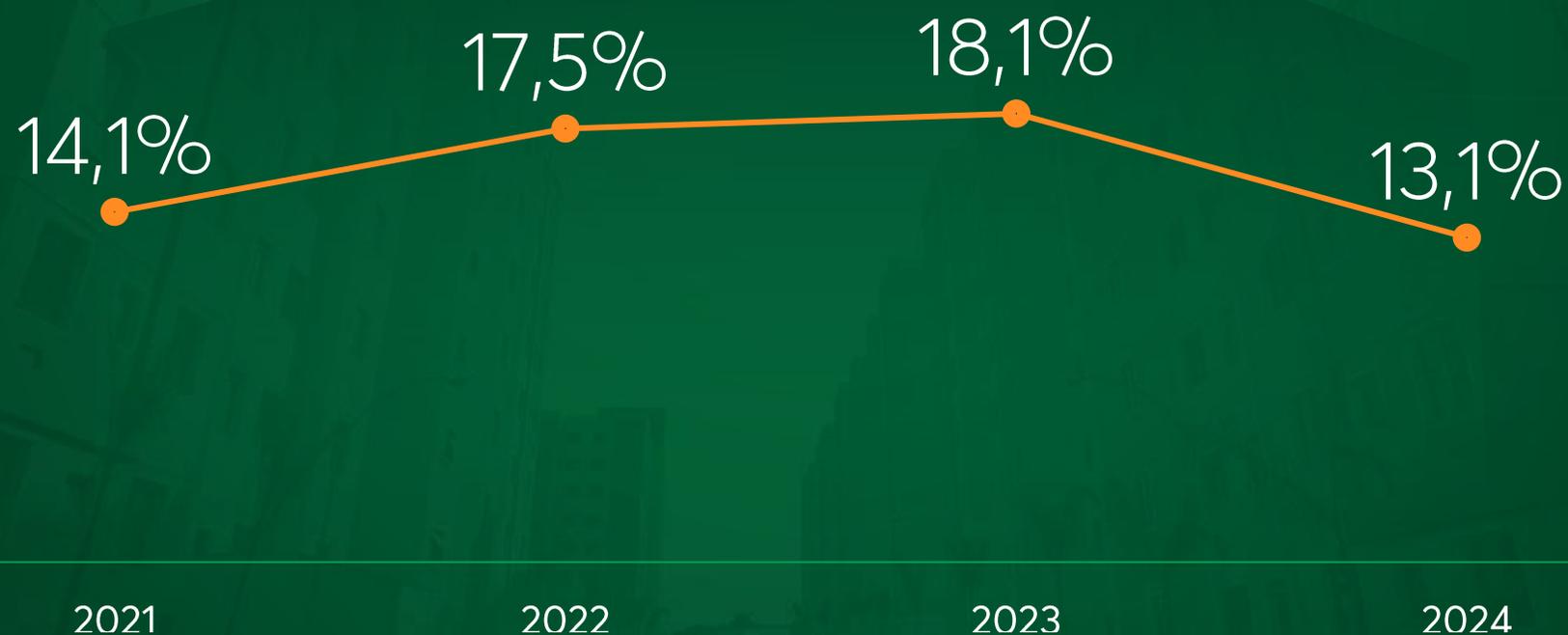
**ALOCAÇÃO
DE CAPITAL**



RENTABILIDADE

REDUÇÃO DA CARTEIRA COMO COMPROMISSO PARA DESALAVANCAGEM

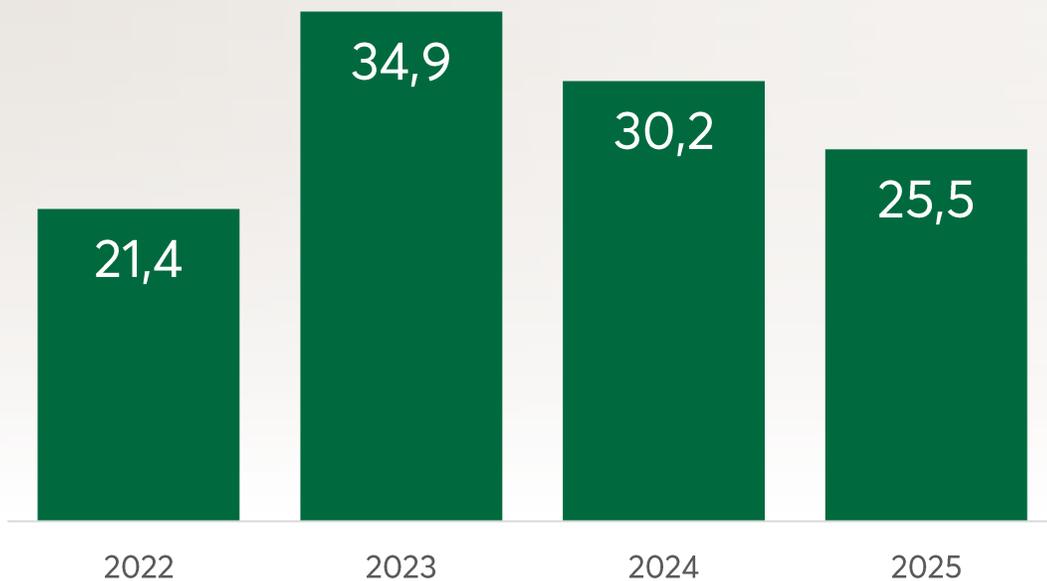
% DE PRÓ SOLUTO TOTAL DA VENDA



REDUÇÃO DA CARTEIRA

USO DE TECNOLOGIAS PREDITIVA PARA CONSTRUÇÃO DOS MODELOS DE ANALISE DE CREDITO E AVALIAÇÃO

REDUÇÃO CONSTANTE DO PMR DO PRÓ SOLUTO DA VENDA



PROJETO AVALIAÇÃO



FOCADOS NOS PILARES



GENTE



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL

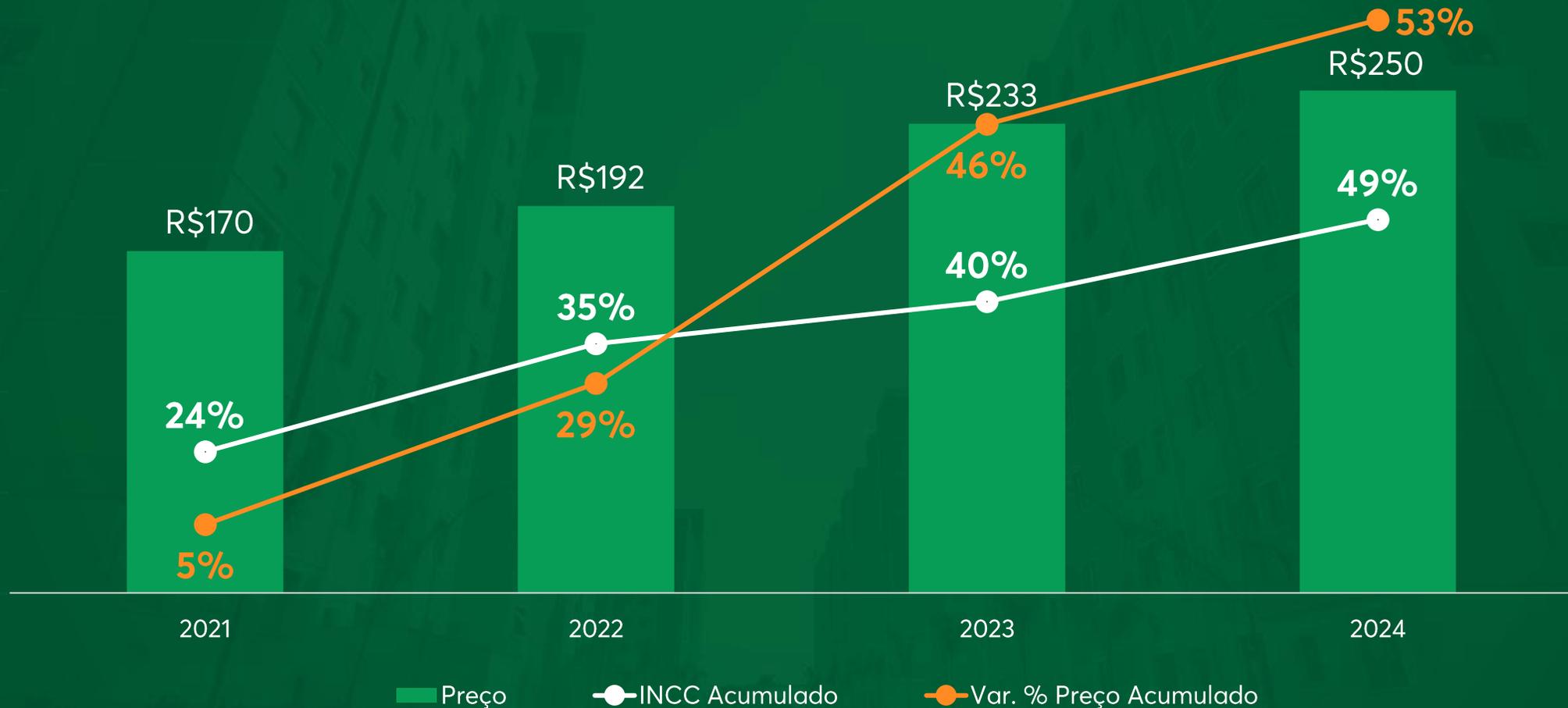


ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



RENTABILIDADE

DISCIPLINA PARA SUBIR O PREÇO SEMPRE ACIMA DA INFLAÇÃO

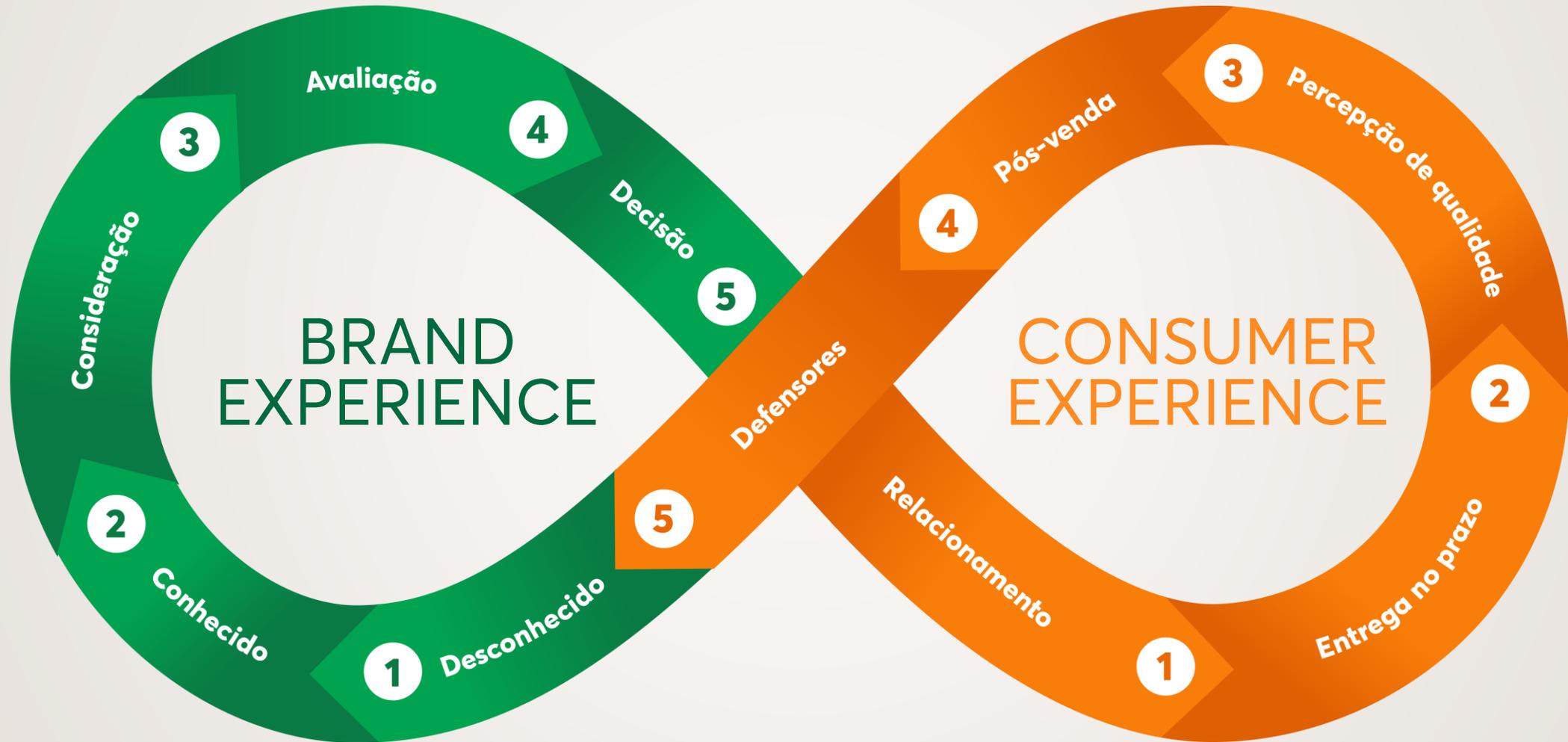


MAXIMIZAR RENTABILIDADE

USO DE TECNOLOGIAS E IA PARA OTIMIZAR A CAPTURA DE PREÇO COM MODELOS PREDITIVOS



COMPROMISSO COM NOSSO CLIENTE



1

PREÇO

2

CONDIÇÕES DE **PAGAMENTO**

3

ACESSÍVEL E AMPLA DISTRIBUIÇÃO

POPULAR

1

PREÇO

2

CONDIÇÕES DE **PAGAMENTO**

3

ACESSÍVEL E AMPLA DISTRIBUIÇÃO

1

IDENTIDADE

2

CONEXÃO EMOCIONAL

3

DESEJO

4

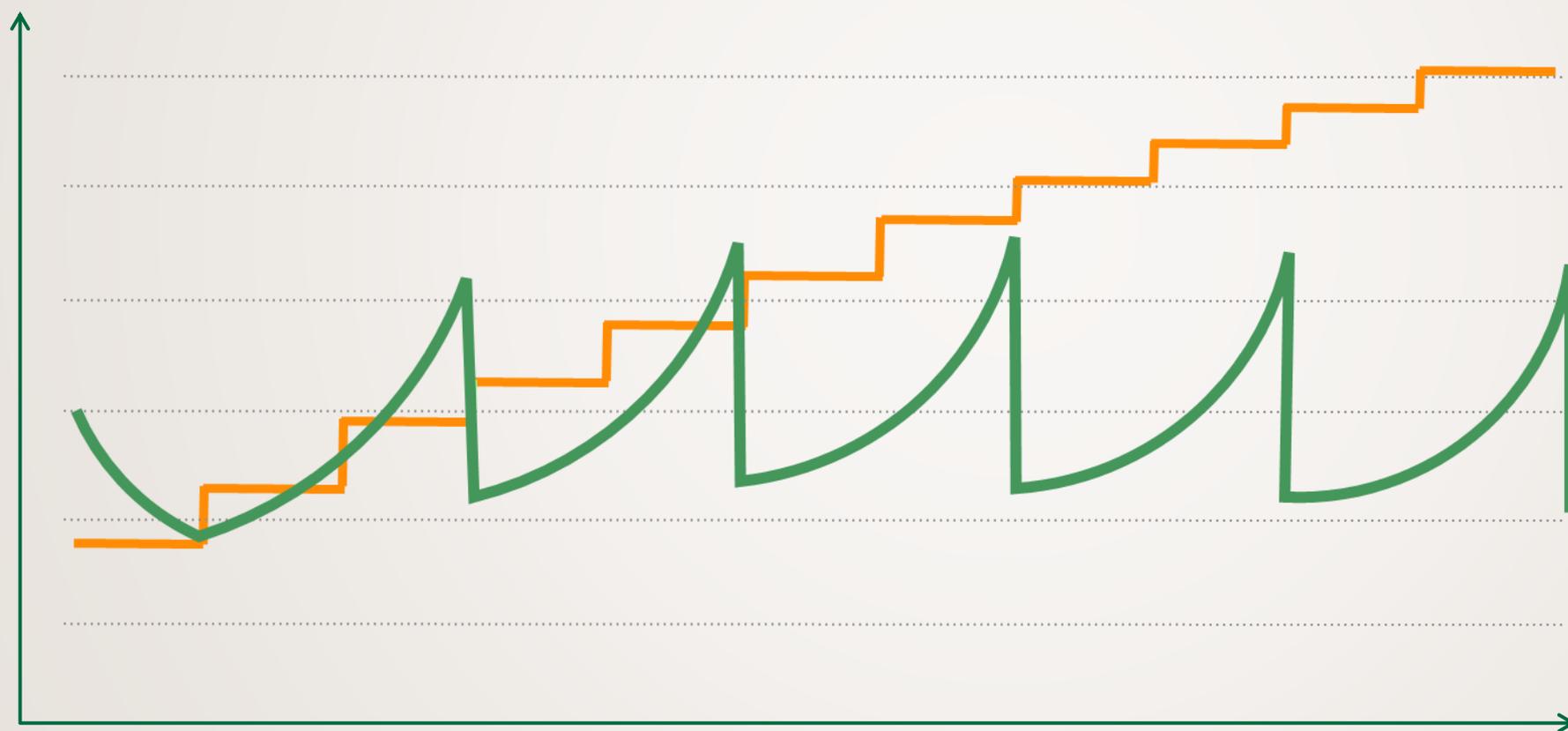
ENGAJAMENTO

POPULAR

POP

FOCO EM PERFORMANCE E CONSTRUÇÃO DE CONSIDERAÇÃO A LONGO PRAZO

TRAZENDO CONSISTÊNCIA NA MENSAGEM E GERANDO DEMANDA FUTURA



Investimento
em Construção
de marca

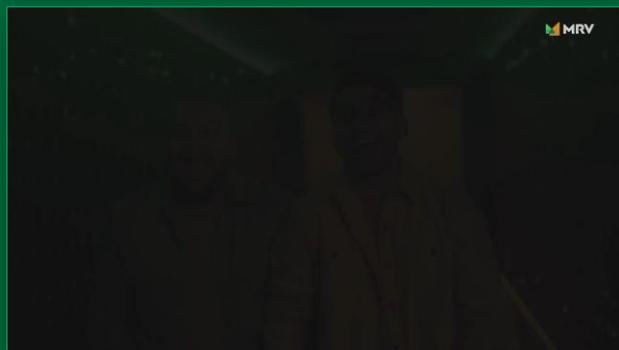
Foco exclusivo em
Performance

Fonte: The Long and the Short of It

TEMPO

2022

MEU PRIMEIRO AP



2023

VIRANDO A CHAVE



2024/25

TEM UM AP MRV PARA VOCÊ





tem um
ADÃO MRV
no **BBB**



2025

BIG BROTHER BRASIL



~70%

DE BUSCA
PELA MARCA
(GOOGLE)

*ÚLTIMO TRI

+60%

PRÉ-LEADS
NO SITE

YOY TRI

2°
LUGAR

RANKING DE
MARCAS M&M

RANKING ACUMULADO
13/01 A 15/04

+109%

YOY

A MIA TRABALHOU
MAIS QUE O DOBRO DO QUE
NO ANO PASSADO!

+41%

AUDIÊNCIA DECLARA
INTENÇÃO DE
COMPRAR UM MRV!
(GLOBO)

*APÓS 11 AÇÕES
+ 01 PROVÁ DO LÍDER

01:00

MARCA TOP OF MIND + TOP OF HEART

TOP OF MIND

51%

DECLARAM A MRV
COMO A MARCA Nº 1

TOP OF HEART

CONHECE



RECOMENDARIA



CONSIDERA /
CONSIDEROU COMPRAR



2022

2023

2024



RICARDO PAIXÃO

CFO

Educação: WHARTON, FDC, UFMG

Experiencia: INDG, MRV&CO

TEMPO DE MRV: 17 anos

FROM > TO

FROM > TO

GUIDANCE 2024 | MRV INCORPORAÇÃO

TODOS OS GUIDANCES PROPOSTOS PARA 2024 FORAM ALCANÇADOS

	GUIDANCE 2024	RESULTADOS 2024
ROL	R\$ 8 a 8,5 bilhões	R\$ 8,5 bilhões
MARGEM BRUTA	26 a 27%	26%
GERAÇÃO DE CAIXA*	R\$ 300 a 400 milhões	R\$ 419 milhões
DÍVIDA LÍQUIDA/PL**	36 a 34%	35,7%
LUCRO LÍQUIDO***	R\$ 250 a 290 milhões	R\$ 274 milhões

* GERAÇÃO DE CAIXA EXCLUI EFEITOS DE SWAPS DE DÍVIDA.

** CONSIDERA OS AJUSTES MENCIONADOS NA GERAÇÃO DE CAIXA E LUCRO LÍQUIDO PARA O EXERCÍCIO DE 2024.

*** LUCRO LÍQUIDO EXCLUI EFEITOS DO EQUALITY SWAP, MARCAÇÕES A MERCADO DAS DÍVIDAS, GANHO E PERDA COM SWAP DE FLUXO DE CAIXA.

GUIDANCE 2025

	MRV INCORPORAÇÃO	RESIA	MRV & CO
ROL	R\$ 9,5 a 10,5 bilhões		
MARGEM BRUTA	29 a 30%		
GERAÇÃO DE CAIXA	R\$ 500 a 700 milhões	U\$\$ 270 milhões	R\$ 2,1 bilhões*
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 650 a 750 milhões		

* CÁLCULO CONSIDERA PTAX DE 24/02/2025

VISÃO MRV INCORPORAÇÃO: **ESTRATÉGIA, EFICIÊNCIA E FOCO**

40 MIL

UNIDADES POR ANO

35%

MARGEM BRUTA

15%

MARGEM LÍQUIDA

15%

GERAÇÃO DE CAIXA

10 BI

ROL

1,5 BI

MARGEM LÍQUIDA

1,5 BI

GERAÇÃO DE CAIXA

RETORNOS ESPERADOS

A otimização do Capital alocado virá de:

- Redução de R\$ 1,5 bilhão em terrenos pagos,
- Redução na concessão de crédito
- Redução de R\$ 300 milhões no estoque de obras

O Guidance de 2025 aponta para retornos superiores a 10%

O Plano 40/35/15 + Otimização do Capital Alocado permitirá a entrega de retornos acima de 20%

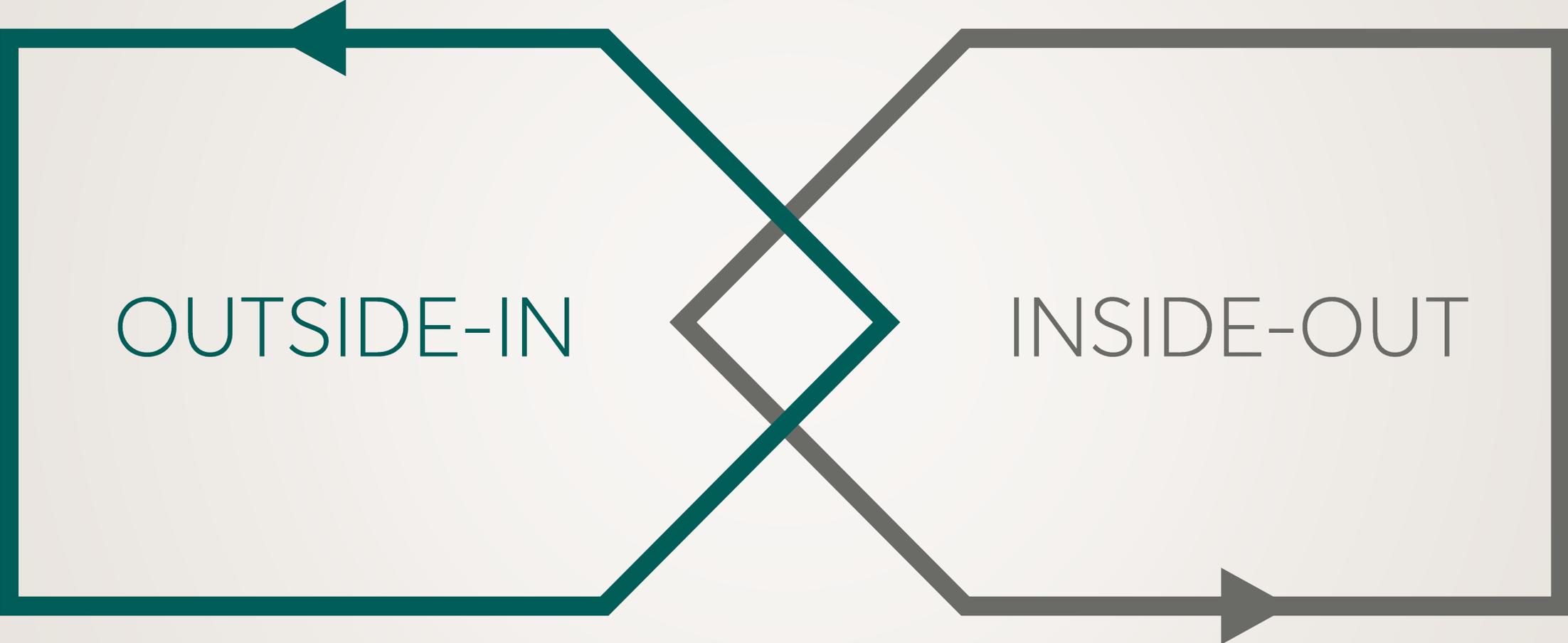
DÍVIDA LÍQUIDA

OPERAÇÃO BRASIL

MRV&CO

DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)	DEZ/25(E)	DEZ/24(A)	VAR. DEZ/25(E) X DEZ/24(A)	
DÍVIDA LÍQUIDA	1.695	2.295	26,1%	⬇️
DÍVIDA LÍQUIDA CORPORATIVA	430	835	48,5%	⬇️
EBITDA 12 MESES	2.132	1.245	71,2%	⬆️
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA 12 MESES	0,79x	1,84x	56,9%	⬇️
DÍVIDA LÍQUIDA CORPORATIVA/EBITDA 12 MESES	0,20x	0,67x	70,0%	⬇️

RESIA



OUTSIDE-IN

Altíssima demanda por novas moradias

Baixíssima oferta de imóveis

Mercado multifamily
maduro e consolidado

CONTEXTO DE MERCADO

1

A DEMANDA POR NOVAS MORADIAS CONTINUA ALTÍSSIMA, SUPERIOR A 1 MILHÃO POR ANO NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

2

O RACIONAL COMPRA VS ALUGUEL ESTÁ FAVORÁVEL PARA O ALUGUEL E EM SEU NÍVEL MAIS ALTO NOS ÚLTIMOS 20 ANOS

3

NOS ÚLTIMOS 3 ANOS O VOLUME DE NOVAS OBRAS CAIU MUITO: ESPERA-SE QUE, JÁ NO 1S26, A OFERTA DE NOVAS MORADIAS ESTEJA EM SEU NÍVEL MAIS BAIXO DOS ÚLTIMOS 15 ANOS

CONTEXTO DE MERCADO

4

VOLUME DE NEGÓCIOS DE MULTIFAMILY NOS ANOS DE 2023 E 2024 FOI O MENOR NOS ÚLTIMOS 10 ANOS, AINDA ASSIM FOI ACIMA DE U\$ 100 BILHÕES POR ANO

5

QUEDA DE TAXA DE JUROS COM POTENCIAL PARA ELEVAR PARA NÍVEIS MUITO MAIORES A ATIVIDADE DO MERCADO. EX: NO PERÍODO DE 2021 E 2022 ATIVIDADE 3X MAIOR QUE 2023 E 2024.

6

POTENCIAL QUEDA DA TAXA DE JUROS ABRE ESPAÇO PARA REDUÇÃO NO CAP RATE DE VENDA DAS PROPRIEDADES.

INSIDE-OUT

Produto, público e mercados corretos

Nova Resia – enxuta e asset light

Foco em desalavancagem

RESIA

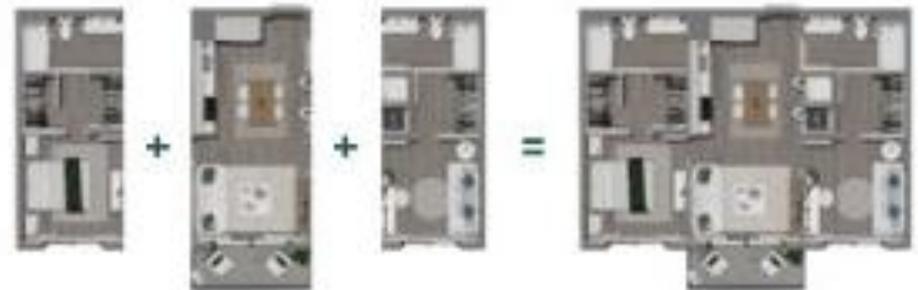
O QUE NÃO
MUDOU?

RESIA

O QUE NÃO MUDOU?

O PRODUTO CORRETO

Produtos padronizados e modulares
e construção industrializada



RESIA

O QUE NÃO MUDOU?

NOS LUGARES CORRETOS

Produtos Resia estão em 4 grandes regiões, em estados que representam mais de US\$ 5 trilhões de PIB e 55 milhões de pessoas. (Dallas, Houston, Atlanta e Miami + WPB). Nossos mercados sofrem com uma falta de oferta histórica para o workforce.



RESIA

O QUE NÃO
MUDOU?

PARA O PÚBLICO
CORRETO

Focados nas famílias do Workforce
americano.

SHIFT NA ESTRATÉGIA RESIA 2025-2026

Desalavancagem:
venda de
U\$\$ 800M em
ativos (terrenos +
propriedades)

Menos Equity
nos projetos:
aumento de
participação dos
Limited Partners
e Common
Equity

Redução de
Operação:
limitados a dois
projetos lançados
por ano

Simplificação:
footprint
limitado a
Miami, Houston
Dallas e Atlanta,
encerrando as
operações em
Austin

Redução da
estrutura: G&A
reduzido de U\$\$
30M por ano
para U\$\$ 10M
anuais já em
2025

PROJETOS LEGADO

CARACTERÍSTICAS

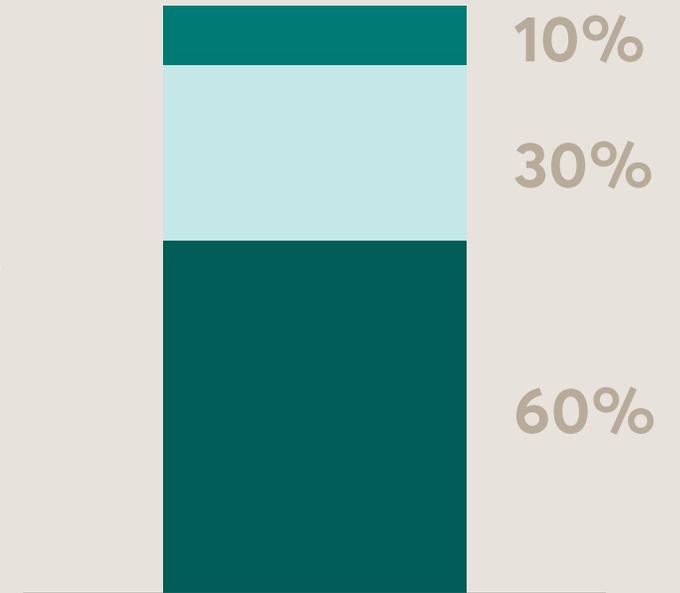
- Equity Resia aportado antes
- Retorno do terceiro fixado (14-15%)
- Sem Upside para o terceiro



NOVA RESIA

CARACTERÍSTICAS

- Equity pari-passu
- Retorno do investidor variável
- Waterfall + Promote
- Novas fontes de receita – fee de construção e desenvolvimento



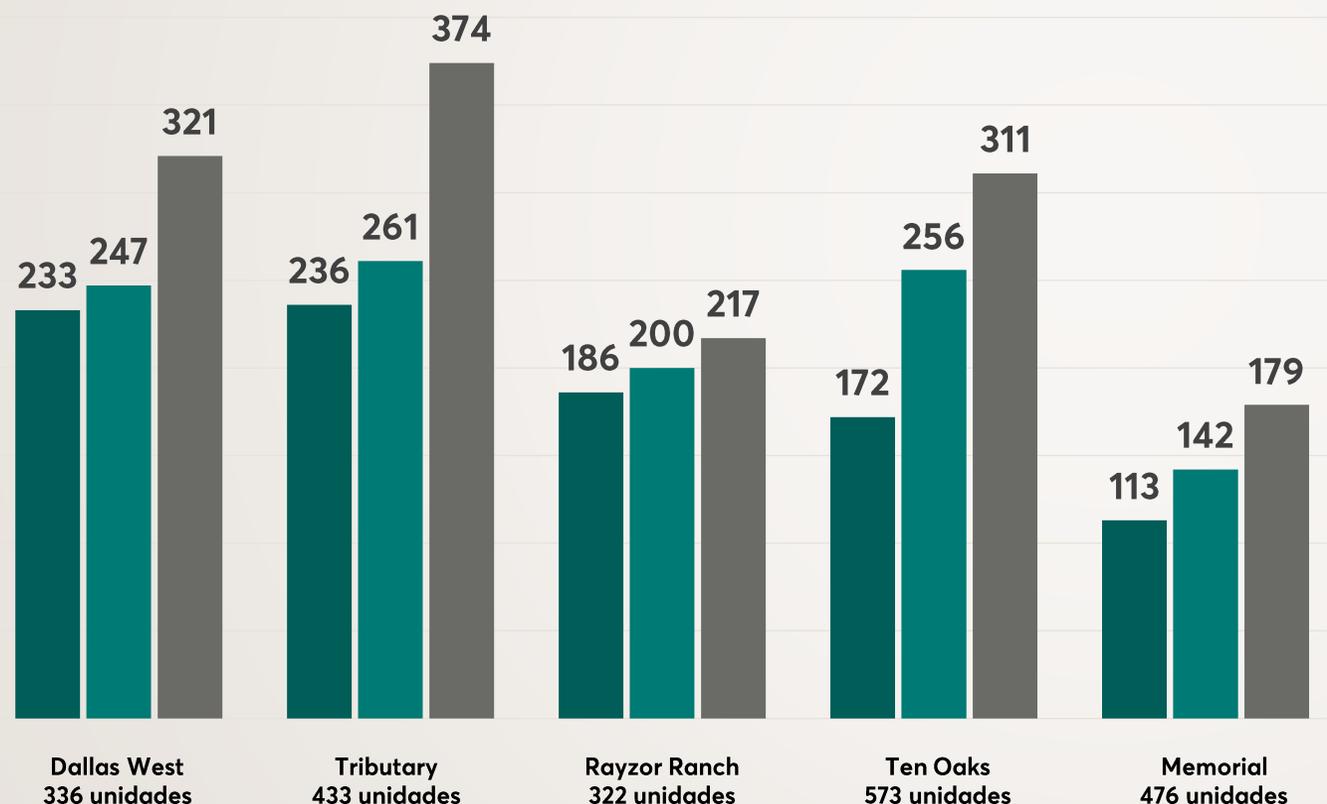
● CONSTRUCTION LOAN
 ● PREFERRED EQUITY
 ● RESIA EQUITY
 ● COMMON EQUITY

Resia TIR%	36.0%	55.3%
Resia Invest Equity \$mm	23.5	7.9
Total Net Resia Return \$mm	26.4	17.8
Pro Rata Return \$mm	26.4	8.1
Promote/Waterfall Return \$mm	0.0	5.1
Fees Return \$mm	0.0	4.7

DESINVESTIMENTO E DESALAVANCAGEM RESIA

EVOLUÇÃO DAS LOCAÇÕES

● Set/24 ● Dez/24 ● Mar/24



PROJETOS	
PROJETO	% LOCAÇÃO
DALLAS WEST	96%
TRIBUTARY	86%
RAYZOR RANCH	67%
TEN OAKS	54%

VG V ESTIMADO: US\$ 311 MILHÕES

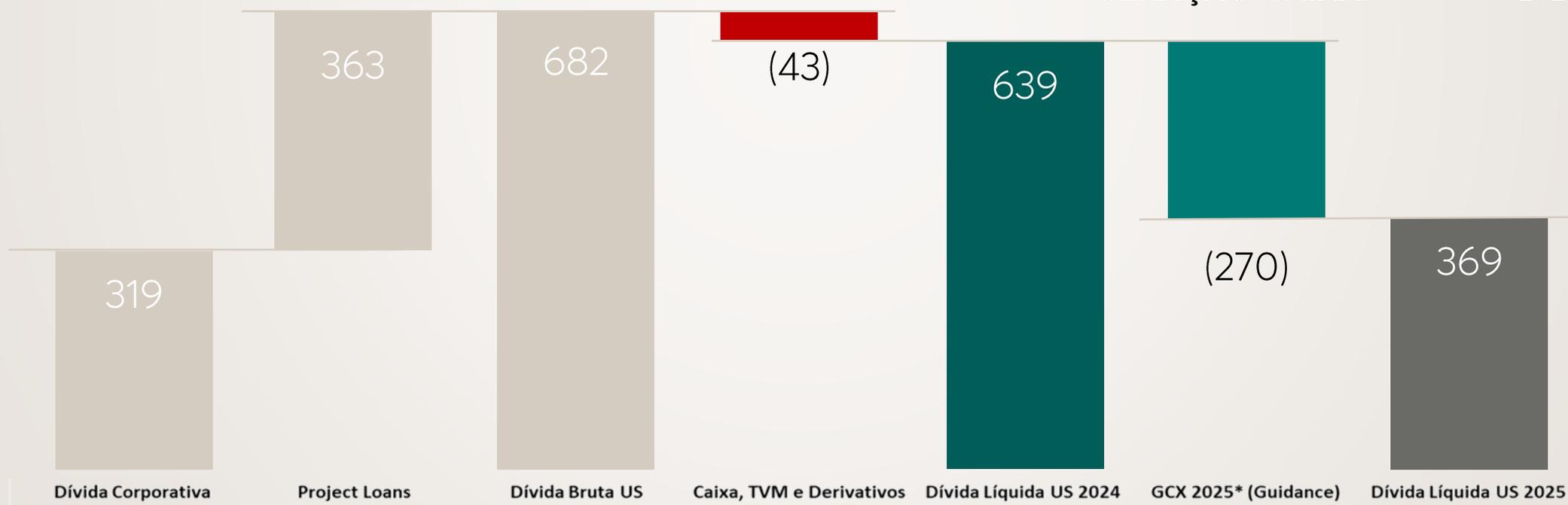
TERRENO	
CATHEDRAL (NORTH)	TRIBUTARY
MARINE CREEK	WEST LOOP
CATHEDRAL (SOUTH)	PEACHTREE
FORRESTA (EAST)	ALEMEDA
FORRESTA (WEST)	WEATHERFORD

VG V ESTIMADO: US\$ 78 MILHÕES

DÍVIDA LÍQUIDA 2025

MRV US (U\$\$ MILHÕES)

PROJETO	DEZ/25(E)
Venda de propriedades terreno	389
Receita de aluguel	13
G&A	10
Produção	83
Resultado financeiro	37
GERAÇÃO CAIXA:	272



2025 • 2026 FINANCIALS

- ✓ A venda de US\$ 800M de ativos em 2025 e 2026, gerará uma **desalavancagem total de ~US\$ 480 milhões** contribuindo significativamente para o processo de desalavancagem da Resia e MRV&Co.

- ✓ Estas vendas executadas em um prazo curto levarão a uma perda no resultado líquido.



MRV & CO

1

DÉFICIT
HABITACIONAL
+
SONHO DO
BRASILEIRO

2

FORTALECIMENTO
PROGRAMA MCMV
+
REGIONAIS

3

FORÇA DA MARCA
MRV

4

FOCO
ABSOLUTO NA
DESALAVANCAGEM
DA MRV&CO

5

COMPROMISSO
COM O AUMENTO
DE RETORNOS:
ACIMA DE 10% EM
2025 E DE 20% COM
PLANO 40/35/15

6

NEW RESIA
ASSET LIGHT

7

MELHOR MRV DA
HISTÓRIA.
MELHOR EMPRESA
DO SETOR

8

FORÇA DO
NOSSO
PROPÓSITO

Q&A

Q&A