



Prévia Operacional 1T23

MRV & CO



SENSIA
INCORPORADORA

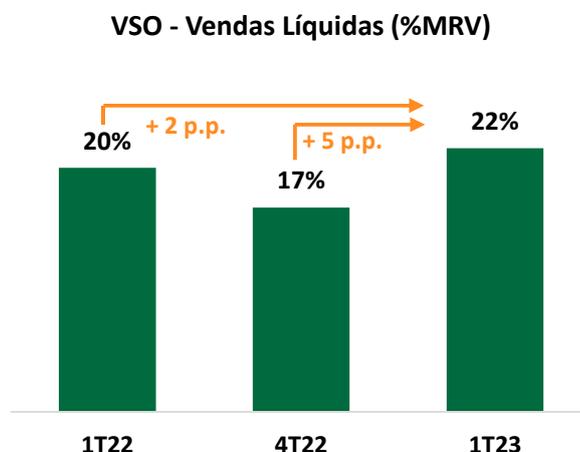
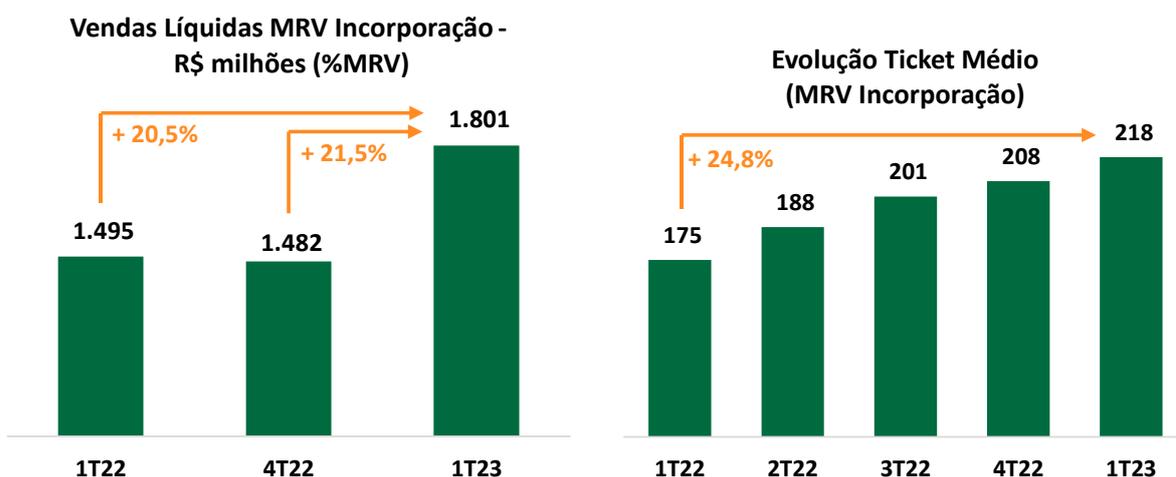
RESIA

Prévia Operacional 1T23

Belo Horizonte, 12 de abril de 2023 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia dados preliminares e não auditados de lançamentos, vendas contratadas, banco de terrenos, unidades produzidas, concluídas, repassadas e geração de caixa do 1º trimestre de 2023.

DESTAQUES

- **Melhor 1º trimestre de vendas líquidas da história da MRV (segmento incorporação), totalizando um VGV de R\$ 1,8 bilhão e 8.255 unidades vendidas (%MRV), aumento de 21% em relação ao 4T22 e de 20% frente a 1T22;**
- **Aumento de 4,8% no ticket médio da MRV Incorporação no comparativo com o 4T22, alcançando a marca de R\$ 218 mil no 1T23;**
- **VSO de 22%, equivalente a um aumento de 5p.p. em relação ao 4T22.**



DADOS OPERACIONAIS

Clique e acesse os dados em Excel



MRV&Co

Indicadores Operacionais (%MRV)	1T23	4T22	1T22	Var. 1T23 x 4T22	Var. 1T23 x 1T22
LAND BANK					
VGV (R\$ bilhões)	67,6	75,5	73,6	10,5% ↓	8,2% ↓
Unidades	263.211	289.571	327.200	9,1% ↓	19,6% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	257	261	225	1,5% ↓	14,2% ↑
LANÇAMENTOS					
VGV (R\$ milhões)	982	3.480	1.741	71,8% ↓	43,6% ↓
Unidades	2.678	14.098	5.485	81,0% ↓	51,2% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	367	247	317	48,5% ↑	15,5% ↑
VENDAS					
VGV (R\$ milhões)	1.819	2.062	1.745	11,8% ↓	4,3% ↑
Unidades	8.375	7.749	8.931	8,1% ↑	6,2% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	217	266	195	18,4% ↓	11,2% ↑
REPASSES					
Unidades	7.552	6.979	8.788	8,2% ↑	14,1% ↓
VENDAS COM FINANCIAMENTO DIRETO					
Unidades	918	212	326	332,8% ↑	181,5% ↑
PRODUÇÃO					
Unidades	7.747	8.840	8.684	12,4% ↓	10,8% ↓

MRV Incorporação

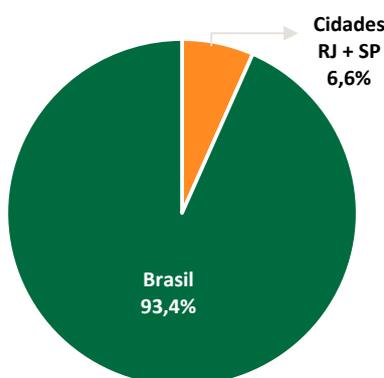
Indicadores Operacionais (%MRV)	1T23	4T22	1T22	Var. 1T23 x 4T22	Var. 1T23 x 1T22
LAND BANK					
VGV (R\$ bilhões)	50,7	54,9	56,7	7,6% ↓	10,5% ↓
LANÇAMENTOS					
TOTAL INCORPORAÇÃO (MRV + SENSIA)					
VGV (R\$ milhões)	637	2.764	1.039	77,0% ↓	38,7% ↓
Unidades	2.233	12.508	4.940	82,1% ↓	54,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	285	221	210	29,0% ↑	35,5% ↑
MRV					
VGV (R\$ milhões)	550	2.764	1.039	80,1% ↓	47,1% ↓
Unidades	2.115	12.508	4.940	83,1% ↓	57,2% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	260	221	210	17,6% ↑	23,6% ↑
SENSIA					
VGV (R\$ milhões)	87	-	-	-	-
Unidades	118	-	-	-	-
Ticket Médio (R\$ mil)	736	-	-	-	-
VENDAS					
TOTAL INCORPORAÇÃO (MRV + SENSIA)					
VGV (R\$ milhões)	1.801	1.482	1.495	21,5% ↑	20,5% ↑
Unidades	8.255	7.129	8.557	15,8% ↑	3,5% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	218	208	175	4,9% ↑	24,9% ↑
MRV					
VGV (R\$ milhões)	1.756	1.448	1.480	21,2% ↑	18,6% ↑
Unidades	8.176	7.067	8.524	15,7% ↑	4,1% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	215	205	174	4,8% ↑	23,6% ↑
SENSIA					
VGV (R\$ milhões)	45	34	14	33,4% ↑	215,4% ↑
Unidades	79	62	33	27,4% ↑	139,8% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	568	542	432	4,7% ↑	31,5% ↑
VSO Líquida					
Lançamento por módulos	21,8%	16,9%	20,2%	4,9 p.p. ↑	1,6 p.p. ↑
REPASSES					
Unidades	7.535	6.952	8.744	8,4% ↑	13,8% ↓
VENDAS COM FINANCIAMENTO DIRETO					
Unidades	918	212	326	332,8% ↑	181,5% ↑
PRODUÇÃO					
Unidades	7.183	7.658	8.124	6,2% ↓	11,6% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)	(119,6)	(286,4)	(354,2)	58,2% ↑	66,2% ↑

Vendas Líquidas:

No 1T23, a MRV registrou 21% de aumento no VGV de vendas líquidas (% MRV), frente ao 4T22, alcançando R\$ 1,8 bilhão de VGV. O ticket médio teve um aumento de 4,8% no período e bateu a marca de R\$ 218 mil.

O forte resultado de vendas da MRV no trimestre foi fruto de: (i) assertividade da estratégia comercial da Companhia, com uma gama de produtos adequada para atender a forte demanda do setor; (ii) presença dominante em diversas praças fora as cidades do RJ e SP; (iii) mudanças recentes do programa MCMV, resultando na melhora do *affordability* dos clientes; e (iv) o aumento da eficiência comercial da Companhia, fruto de diversos ajustes feitos na máquina comercial.

Distribuição de VGV (%)



Os distratos da Companhia seguem caindo, atingindo 2,3% no 1T23, uma redução de 1,3 p.p. frente ao 4T22, o que representa o menor nível de sua história.

Geração de Caixa:

Conforme esperado para o 1T23, a Companhia melhorou a gestão de caixa e conseguiu reduzir a queima de caixa da operação brasileira em 49% no comparativo com o 4T22, totalizando R\$ 208 milhões de queima.

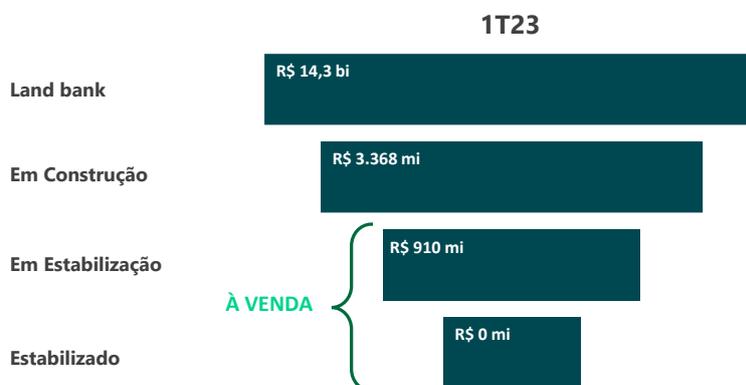
Considerando-se apenas a operação de incorporação, a queima do trimestre foi de R\$ 120 milhões, uma redução de 58%, em relação ao 4T22.

No 1T23, a Companhia efetuou o pagamento da operação de *equity swap* da recompra de 24 milhões de ações, equivalentes a R\$ 214 milhões. Esse pagamento, por não ser operacional, não é considerado no indicador da queima de caixa, mas impacta a dívida líquida da companhia no trimestre.

Os covenants de dívida da Companhia apresentaram melhora em relação ao 4T22.

Resia

Indicadores Operacionais (%MRV)	1T23	4T22	1T22	Var. 1T23 x 4T22	Var. 1T23 x 1T22
LAND BANK					
VGV (R\$ bilhões)	14,3	17,8	14,7	19,5% ↓	2,6% ↓
Unidades	9.025	10.236	9.231	11,8% ↓	2,2% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.586	1.736	1.592	8,7% ↓	0,4% ↓
LANÇAMENTOS					
VGV (R\$ milhões)	293	421	690	30,4% ↓	57,6% ↓
Unidades	202	269	393	25,0% ↓	48,6% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.449	1.562	1.756	7,2% ↓	17,5% ↓
VENDAS					
VGV (R\$ milhões)	-	551	223	100,0% ↓	100,0% ↓
Unidades	-	393	164	100,0% ↓	100,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	1.404	1.364	100,0% ↓	100,0% ↓
ALUGUEL					
Novas Unidades Locadas	142	46	184	208,7% ↑	22,8% ↓
PRODUÇÃO					
Unidades	292	454	329	35,7% ↓	11,2% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL (R\$ mil)	(580,6)	(128,5)	(531,6)	351,8% ↓	9,2% ↓
Financiamento dos projetos	(514,7)	(50,1)	(492,2)	926,3% ↓	4,6% ↓
Holding e demais desembolsos	(65,9)	(78,3)	(39,3)	15,9% ↑	67,4% ↓



Geração de Caixa:

Conforme planejado pela Resia, não houve venda de propriedades no 1T23, o que acentua a queima de caixa no período. Esse resultado está em linha com o orçado para o ano de 2023, que prevê a venda de propriedades nos próximos trimestres.

Cabe ressaltar que a queima de caixa da operação norte americana se refere, majoritariamente, ao avanço na construção dos projetos que serão vendidos quando finalizados. Além disso, essa queima não impacta nos Covenants da MRV&Co, uma vez que se refere a financiamentos à construção.

Luggo

Indicadores Operacionais (%MRV)	1T23	4T22	1T22	Var. 1T23 x 4T22	Var. 1T23 x 1T22
LAND BANK					
VGV (R\$ bilhões)	1,3	1,4	0,7	4,0% ↓	84,9% ↑
Unidades	3.288	4.630	2.802	29,0% ↓	17,3% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	402	297	255,0	35,2% ↑	57,5% ↑
LANÇAMENTOS					
VGV (R\$ milhões)	-	198	-	100,0% ↓	-
Unidades	-	517	-	100,0% ↓	-
Ticket Médio (R\$ mil)	-	383	-	100,0% ↓	-
VENDAS					
VGV (R\$ milhões)	-	-	-	-	-
Unidades	-	-	-	-	-
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	-	-	-
PRODUÇÃO					
Unidades	102	106	114	3,3% ↓	10,3% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)	(34,2)	(50,1)	(33,1)	31,7% ↑	3,2% ↓

No 1T23, não foi realizada nenhuma venda de propriedade da Luggo, o que resultou em uma queima de caixa operacional. Para o 2T23, esperamos vendas de propriedades, o que resultará na reversão desse resultado.

Urba

Indicadores Operacionais (%MRV)	1T23	4T22	1T22	Var. 1T23 x 4T22	Var. 1T23 x 1T22
LAND BANK					
VGV (R\$ bilhões)	1,2	1,4	1,5	16,8% ↓	17,4% ↓
Unidades	12.752	11.773	13.007	8,3% ↑	2,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	94	123	112	23,2% ↓	15,8% ↓
LANÇAMENTOS					
VGV (R\$ milhões)	52	98	12	46,4% ↓	329,6% ↑
Unidades	242	804	152	69,9% ↓	60,0% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	216	121	80	77,9% ↑	168,6% ↑
VENDAS					
VGV (R\$ milhões)	19	29	27	35,2% ↓	29,8% ↓
Unidades	120	227	210	47,4% ↓	43,1% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	158	128	128	23,3% ↑	23,6% ↑
PRODUÇÃO					
Unidades	170	622	117	72,7% ↓	45,2% ↑
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)	(54,2)	(70,5)	101,8	23,0% ↑	-

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues
Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Augusto Pinto de Moura Andrade
Gestor Executivo de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (31) 3615-8153
E-mail: ri@mrv.com.br
Website: ri.mrv.com.br

SOBRE A MRV&CO

A MRV Engenharia e Participações é a maior incorporadora e construtora da América Latina no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, com 43 anos de atuação, presente em 22 estados brasileiros, incluindo o Distrito Federal. Desde o início de 2020 a Companhia atua também nos Estados Unidos por meio da Resia, com presença em 06 macrorregiões. A MRV integra o Novo Mercado da B3 e é negociada com o código MRVE3 e compõe, dentre outras, a carteira teórica IBOV.