

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

3º Trimestre de 2023

MRV & CO



AVISO

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sobre a MRV Engenharia ("MRV" ou "Companhia"), sinergias antecipadas, planos de crescimento, 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, portanto não devem ser consideradas ou interpretadas como guidance ou projeção. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de realizar as sinergias projetadas e nosso cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a MRV, os mercados, produtos e preços e outros fatores.

Termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "esperar", "antecipar", "pretender", "almejado", "potencial", "irá/deverá" e palavras semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Qualquer declaração prospectiva feita nesta apresentação é baseada apenas em informações às quais a MRV atualmente tem acesso. A MRV não assume nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma.

Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a MRV não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações.

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.

SUMÁRIO

04 | MRV&CO

10 | Anexo I – MRV Incorporação

23 | Anexo II – Programa Habitacional

28 | Anexo III - Resia

49 | Anexo IV - Urba

55 | Anexo V - Luggo

65 | Anexo VI - ESG

MRV & CO

Destques

- **44 anos de história**, presente em 22 estados brasileiros, incluindo o DF, além de 3 estados nos Estados Unidos
- Maior construtora da América Latina com mais de **500 mil unidades vendidas**
- Listada no **Novo Mercado** e faz parte da carteira de **16 índices da Bolsa** (B3)
- Companhia com **Lucro Líquido** acumulado de **R\$ 8 bilhões** desde o IPO
- Average Daily Trading Volume (ADTV) acima de R\$ 125,6 milhões nos últimos 60 dias do 3T23

44 Anos de História



ÍNÍCIO DA
DIVERSIFICAÇÃO
GEOGRÁFICA

1979

FUNDAÇÃO
DA MRV



1994

PRIVATE
EQUITY E IPO



2007



2010



2011



2012

CISÃO DA
LOG



2018



2019

EXPANSÃO
INTERNACIONAL



2020



2022

FOLLOW ON



2023

Plataforma Habitacional *Multifunding*



MRV&Co

 MRV



S E N S I A



 Urba



Luggo



RESIA



A MRV&CO é a única companhia no Brasil que oferece exposição ao MCMV em escala nacional, possui alta liquidez no papel e dispersão geográfica.



VALOR DE ESCASSEZ

>R\$100mm ADTV

1 Companhia

Diversificação Geográfica

3 Companhias

Foco no Segmento de Baixa Renda

6 Companhias

Construtoras Listadas

+15 Companhias



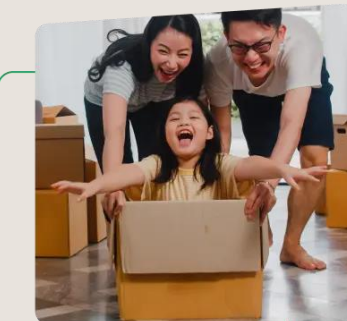
Capacidade de atrair diversos tipos de investidores com diferentes **tamanhos de ticket**



Menor concorrência devido ao seu foco fora das cidades de **SP e RJ**



Capaz de capturar *upside* do novo **programa MCMV**



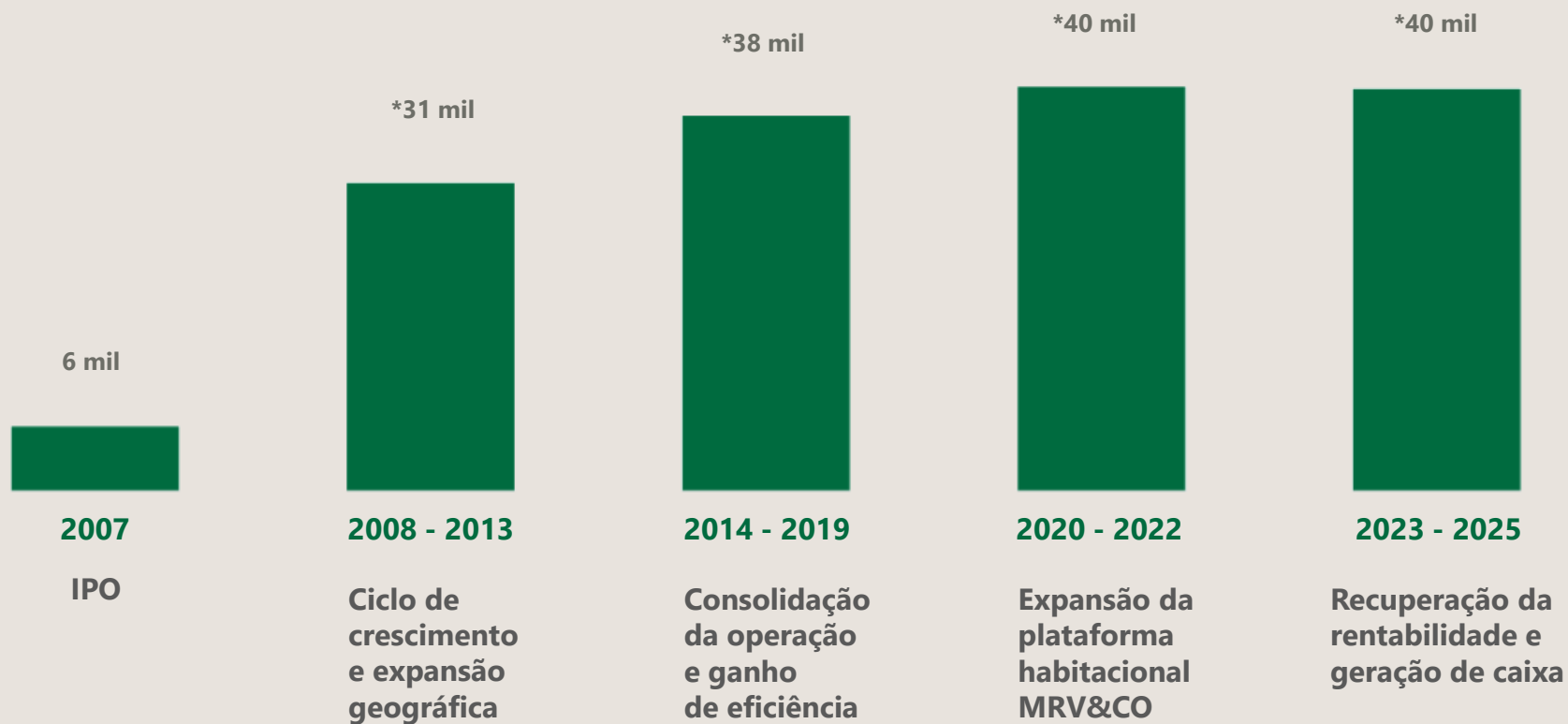


MRV Incorporação

História e Visão 2025

Ciclos do Negócio

Vendas MRV
Incorporação –
% MRV (unidades)



2007

MB: 36,6%
LL: R\$ 22mi
GCX: (R\$ 195mi)

2008-2013

MB: 30,4%
LL: R\$ 2.923mi
GCX: (R\$ 1.728mi)

2014-2019

MB: 31,5%
LL: R\$ 3.845mi
GCX: R\$ 2.472mi

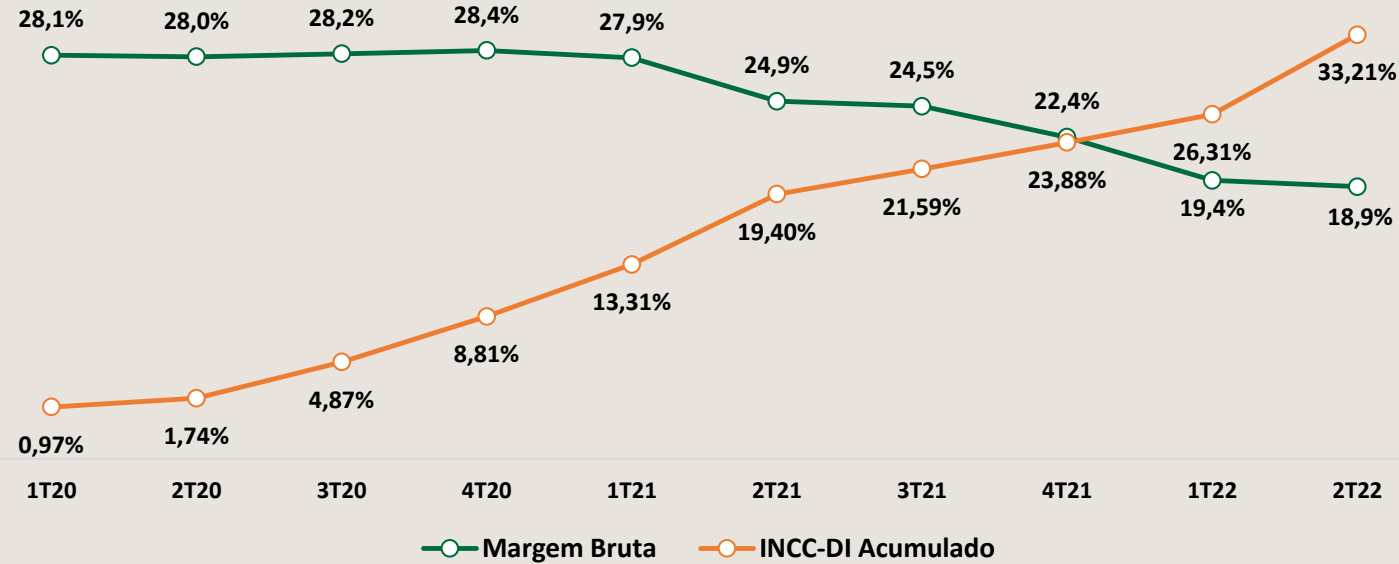
2020-2022

MB: 25,5%
LL: R\$ 831mi
GCX: (R\$ 835mi)

*Venda anual média no período

2020 – 2022: Evolução da margem bruta x INCC-DI

Margem Bruta MRV Incorporação x INCC-DI



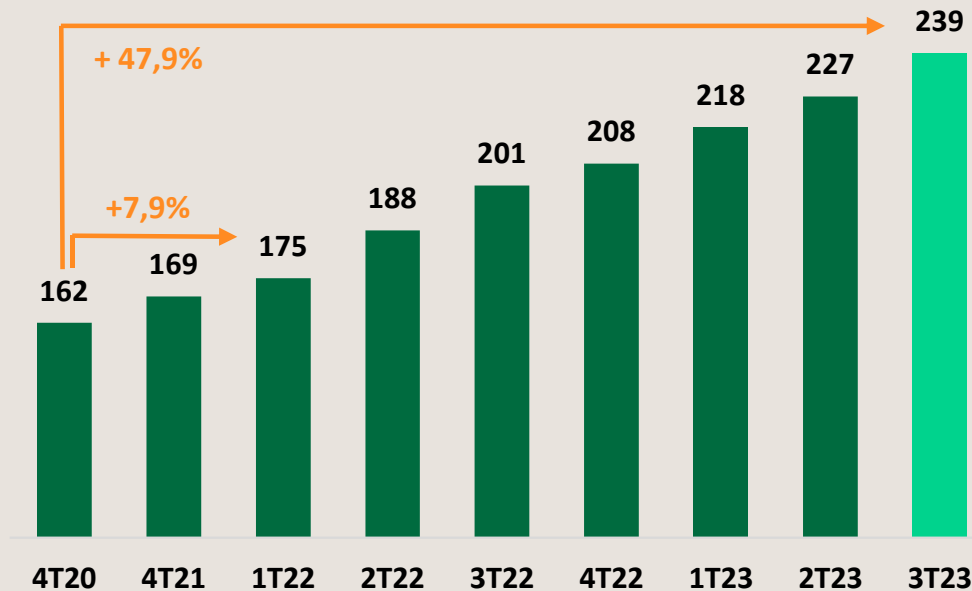
Desabastecimento da cadeia produtiva e inflação de materiais.



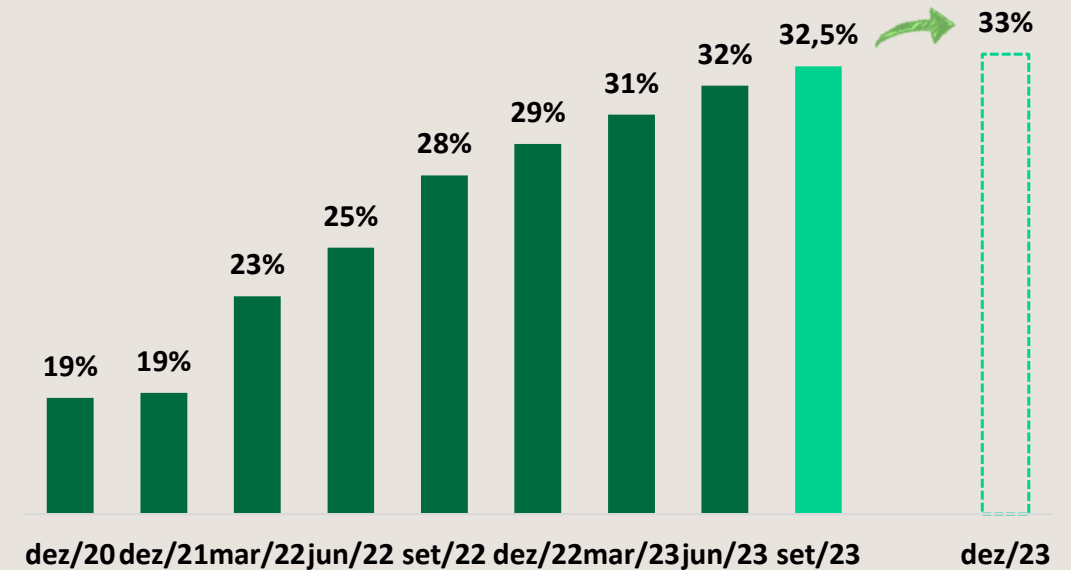
Demora na reprecificação e aumento da complexidade da operação.

2022: Aumento Ticket Médio e Recuperação da Margem Bruta de Novas Vendas

Evolução Ticket Médio (MRV Incorporação)



Margem Bruta Novas Vendas (%) (MRV Incorporação)



Em 2022 a companhia fez um enorme esforço comercial na reprecificação dos produtos, buscando a recuperação da MBNV. No ano de 2023 a estratégia será aumentar os preços em torno de 5% acima do INCC.

2023–2025: Simplificação da Operação e Ganho de Eficiência

Foco na recuperação da rentabilidade e geração de caixa

- Operação de 40k unidades por ano
- Operação focada em SP e, nos demais estados, majoritariamente em Regiões Metropolitanas
- Lançamento e construção por módulos
- Cenário de estabilização de custos
- Melhora do *affordability* dos clientes com novas regras do MCMV
- Aumento dos preços acima do INCC

Dentro da estratégia de simplificação da operação a MRV sairá de aproximadamente 40 cidades em que atua, ao longo dos próximos anos.



Operação mais enxuta e estabilizada em 40 mil unidades.

Visão 2025 - MRV Incorporação

2023

- ROL: R\$ 6,6 a 7,2 bilhões
- Margem Bruta: 22-24%
- GCX: R\$ 0 a 200 milhões
- Dív. Líq. / PL = 54-58%

2024

- ROL: R\$ 7,5 a 8 bilhões
- Margem Bruta: 26-28%
- GCX: R\$ 300 a 500 milhões
- Dív. Líq. / PL = 39-47%

2025

- ROL: R\$ 8 a 8,5 bilhões
- Margem Bruta: 30-33%
- Lucro Líquido: R\$ 700 milhões a 1 bilhão.
- GCX: R\$ 600 a 800 milhões
- Dív. Líq. / PL = 20-30%

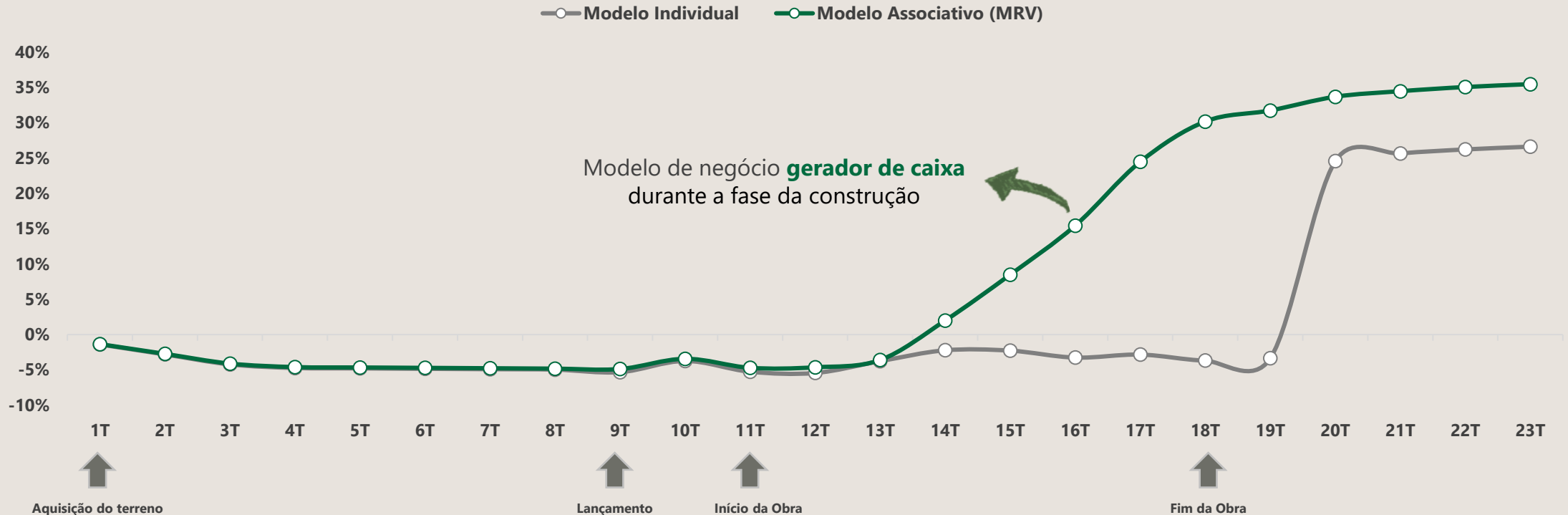
Visão 2025
MRV Incorporação

Fluxo de Caixa

MRV Incorporação

Fluxo de Caixa típico da MRV Incorporação Imobiliária

Fluxo de Caixa Típico MRV Incorporação (em %)

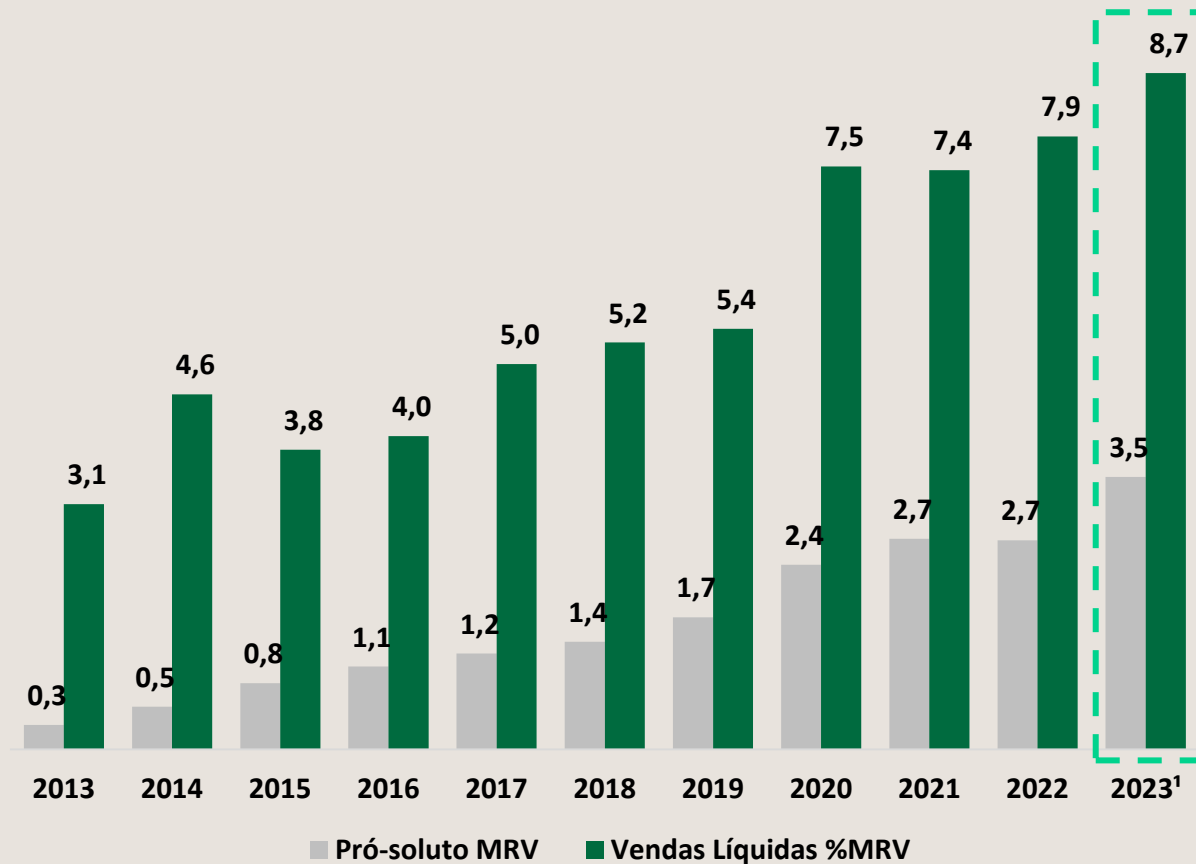


O modelo de negócio da MRV propicia uma baixa exposição de caixa durante todo o ciclo de incorporação e construção. A partir do modelo de repasse com os bancos financiadores, a obra se inicia com uma receita já contratada, de forma que os próprios compradores financiam a construção do imóvel. Mesmo na fase pré início de obra, a companhia tem uma baixa necessidade de capital empregado, uma vez que a compra de terrenos se dá na forma de permuta e/ou torna, em que o desembolso está atrelado ao atingimento de algumas medidas estipuladas em contrato, resguardando o caixa da companhia.

Evolução das Vendas Líquidas e carteira de Cliente MRV

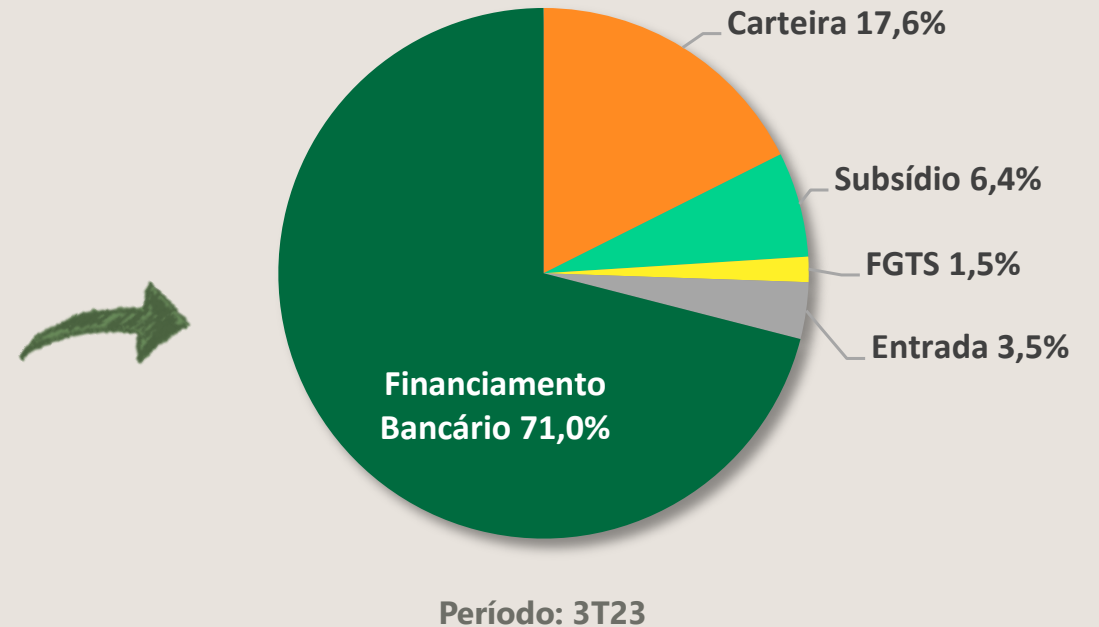
VENDAS LÍQUIDAS %MRV VS PRÓ-SOLUTO

Valores em R\$ bilhões



DETALHES DE PAGAMENTO DO CLIENTE MRV

Segmento de Incorporação Brasil



¹ Informações dos últimos 12 meses (LTM)

Programa Minha Casa Minha Vida

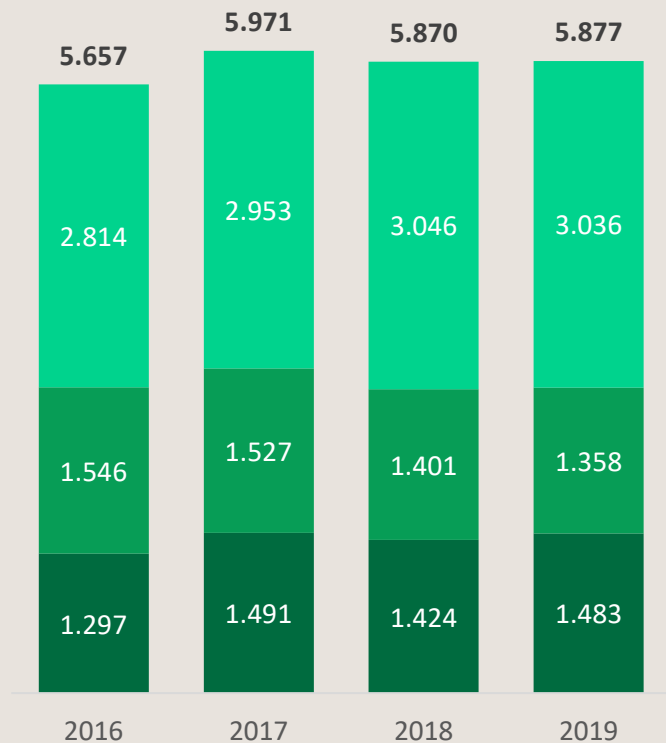
(MCMV)

Habitação Continua Sendo uma Prioridade no Brasil e o FGTS Possui um Orçamento Significativo Alocado para os Próximos Anos

O Déficit Habitacional Representa uma Oportunidade Importante para o Segmento no Brasil...

(Déficit habitacional brasileiro; milhares de unidades)

■ Ônus Excessivo com Aluguel ■ Coabitação
■ Habitação Precária



...E Endereçar o Déficit Continua Sendo uma Prioridade no País...



R\$725 bilhões
Créditos Garantidos com Fundos do FGTS desde 2009



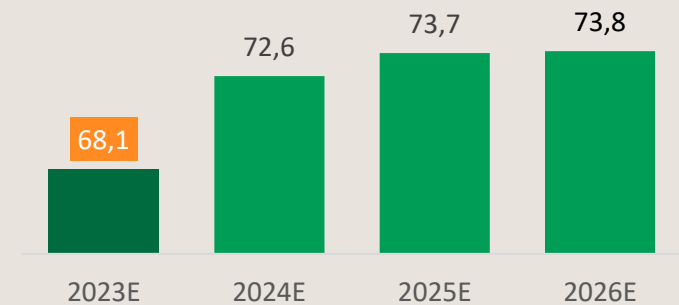
2 milhões
Meta de Contratação de Moradias até 2026



R\$288 bilhões
Orçamento Habitacional Total do FGTS 2023 - 2026

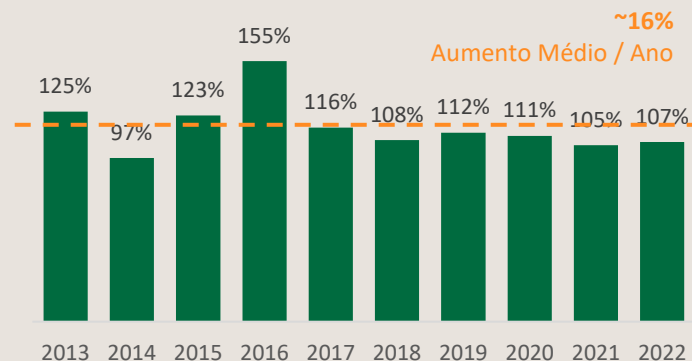
... Com um Orçamento Considerável Alocado para os Próximos 3 Anos...

(Orçamento Habitacional do FGTS; R\$ bi)



...Com Aumentos Históricos Consistentes no Orçamento Anual de Habitação...

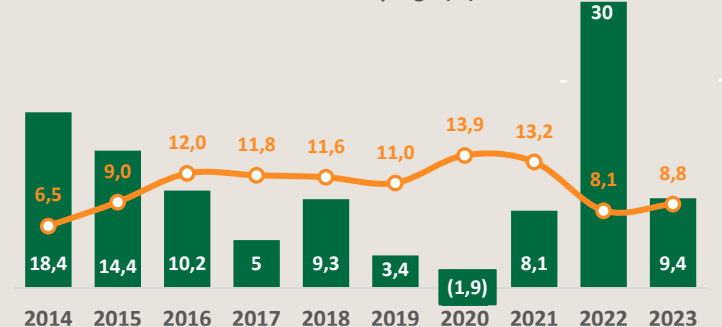
(Orçamento anual final de habitação do FGTS vs orçamento inicial)



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

■ Arrecadação Líquida FGTS (R\$ bi)

○ Taxa de Desemprego (%)



Mudanças no Programa MCMV Irão Melhorar o Affordability para os Clientes e Expandir o Mercado de Atuação da MRV

PRINCIPAIS MUDANÇAS

Aumento do **subsídio máximo** para R\$55 mil (aumento de ~16%)

Elevação do preço máximo das moradias em todas as faixas, alcançando R\$350 mil (Faixa 3)

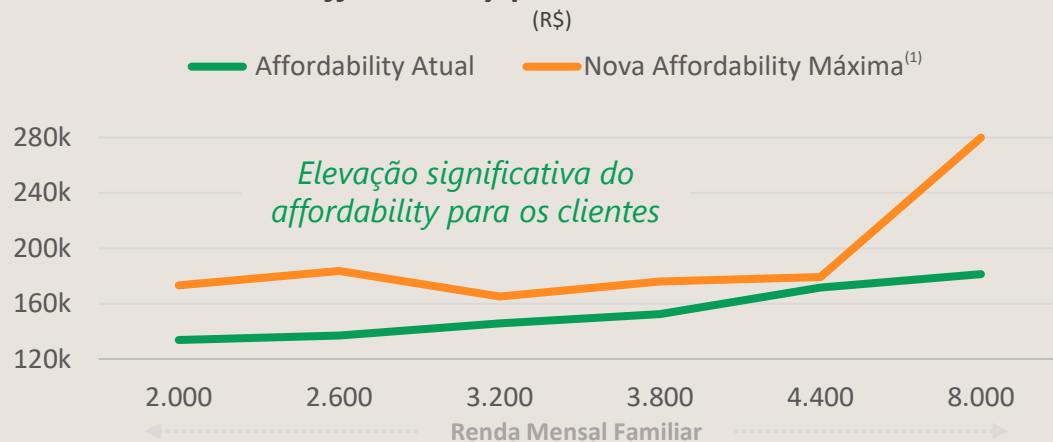
Redução das **taxas de financiamento** e **aumento dos prazos** para até 420 meses

Redução da carga tributária devido ao regime especial, resultando em **margens mais elevadas** (para a Faixa 1)

Aumento do Preço Máximo das Habitações do MCMV

	R\$ milhares	População			
		>750	350-750	100-300	<100
Faixas 1 e 2	Grandes Regiões Metropolitanas	264	250	230	200
	Regiões Metropolitanas	255	245	225	195
	Capitais	250	245	220	190
	Outras Cidades	-	220	210	190
Faixa 3		350	350	350	350

Affordability por Renda Familiar



Menores Taxas de Financiamento e Maiores Subsídios

	Renda ⁽²⁾ R\$ milhares	Sem FGTS		Com FGTS	
		SE, S, CO	NE, N	SE, S, CO	NE, N
Faixa 1	até 2,0	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓	4,00% ↓
	2,0 – 2,64 ↑	5,00% ↓	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓
	2,64 – 3,2 ↑	5,50% ↓	5,25% ↓	5,00% ↓	4,75% ↓
Faixa 2	3,2 – 3,8 ↑	-	6,00%	-	5,50%
	3,8 – 4,4	-	7,00%	-	6,50%
Faixa 3	4,4 – 8,0	-	8,16%	-	7,66%

Fonte: FGTS

Nota: (1) Considera condições atualizadas no novo programa, incluindo taxas de financiamento, aumento do preço máximo das moradias, subsídios diretos, prazos de financiamentos e utilização de parcelas futuras do FGTS (para a Faixa 1 apenas); (2) Renda mensal familiar

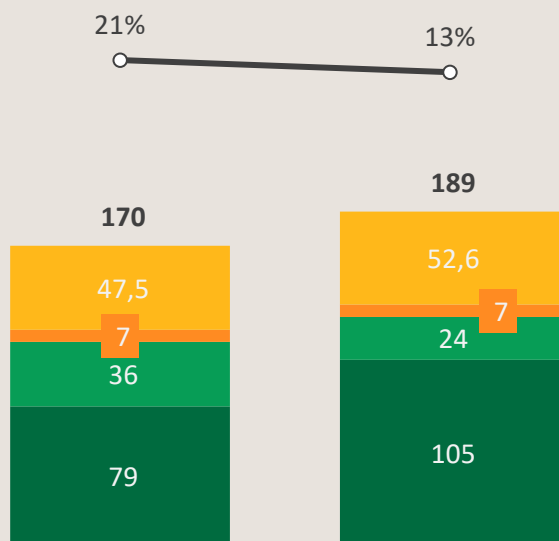
Exemplos Ilustrativos das Mudanças da Perspectiva das Incorporadoras

Exemplos Considerando Cuiabá – MT e Diferentes Rendas Mensais

Exemplo 1: Unidade Já no MCMV para uma Renda Familiar Mensal de R\$1.700

(Linha “Essencial” – R\$ milhares; %)

- **Aumento no preço das unidades** em 11%
- **33% de redução do Pró-soluto** (~800 bps)
- Upside Adicional: Incentivo fiscal – RET (redução de 4% para 1%)



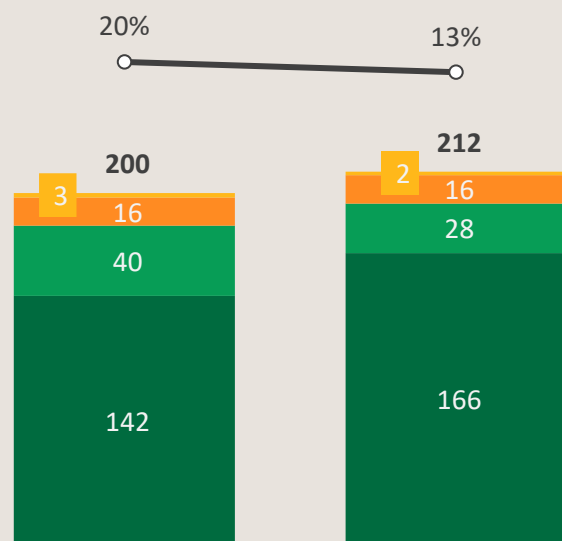
Cenário Atual
Fora da atuação da MRV

Novo Programa⁽¹⁾
Dentro da Atuação da MRV

Exemplo 2: Unidade Já no MCMV para uma Renda Familiar Mensal de R\$3.800

(Linha “Eco” – R\$ milhares; %)

- **Aumento no preço das unidades** em 6%
- **30% de redução do Pró-soluto** (~700 bps)



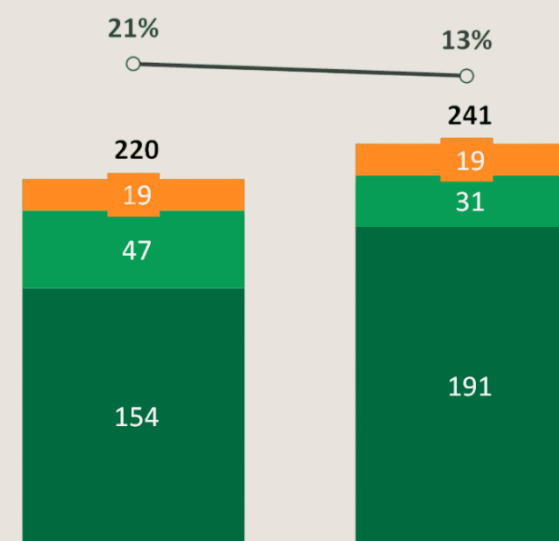
Cenário Atual

Novo Programa⁽¹⁾

Exemplo 3: Unidade Anteriormente no SBPE para uma Renda Familiar Mensal de R\$5.500

(Linha Bio – R\$ milhares; %)

- **Unidade previamente não elegível para o MCMV agora se torna elegível** dado ao aumento do preço máximo (elegível para a Faixa 2)
- **Aumento no preço das unidades** em 10%
- **34% de redução do Pró-soluto** (~800 bps)



Cenário Atual

Novo Programa⁽¹⁾

■ Financiamento
 ■ Pró-soluto
 ■ FGTS + Entrada
 ■ Subsídios
 ○—○ Pró-soluto (% do Preço da Unidade)

Em todos os exemplos, as unidades ficaram mais atrativas comercialmente para MRV em termos de margem e perfil de exposição de crédito

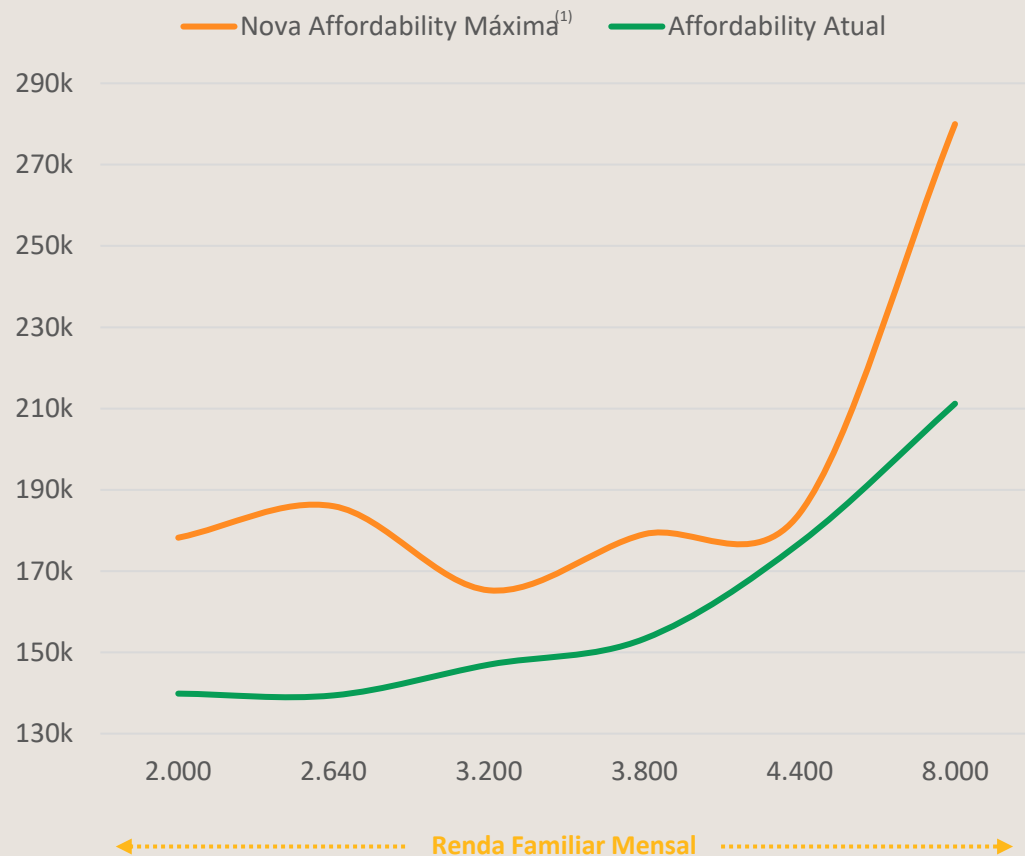
Aumento Significativo do *Affordability* para os Clientes

Exemplos Considerando as Cidades de São Paulo - SP e Fortaleza - CE

Aumento significativo do *affordability* em diferentes regiões do país

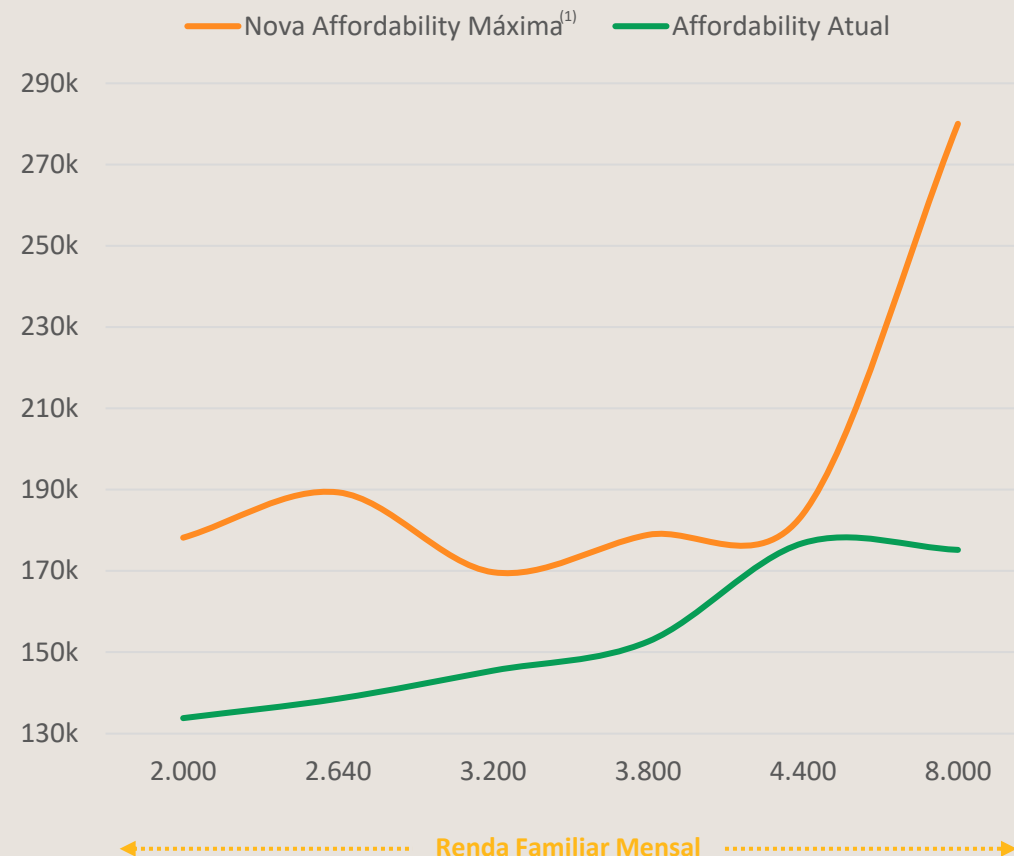
São Paulo – SP

(Affordability por Renda Familiar, R\$)



Fortaleza – CE

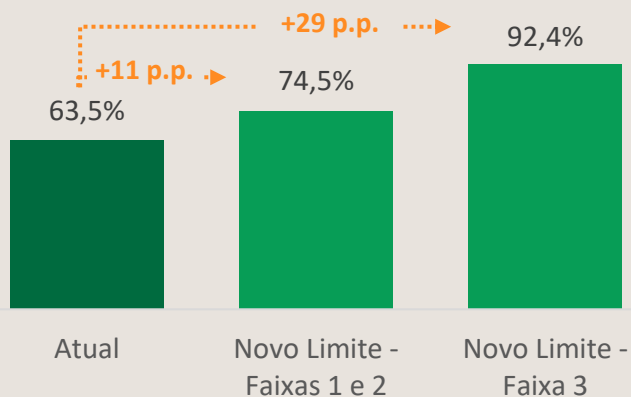
(Affordability por Renda Familiar, R\$)



A MRV Está Bem Posicionada para Capturar os Benefícios Decorrentes das Mudanças no Programa MCMV

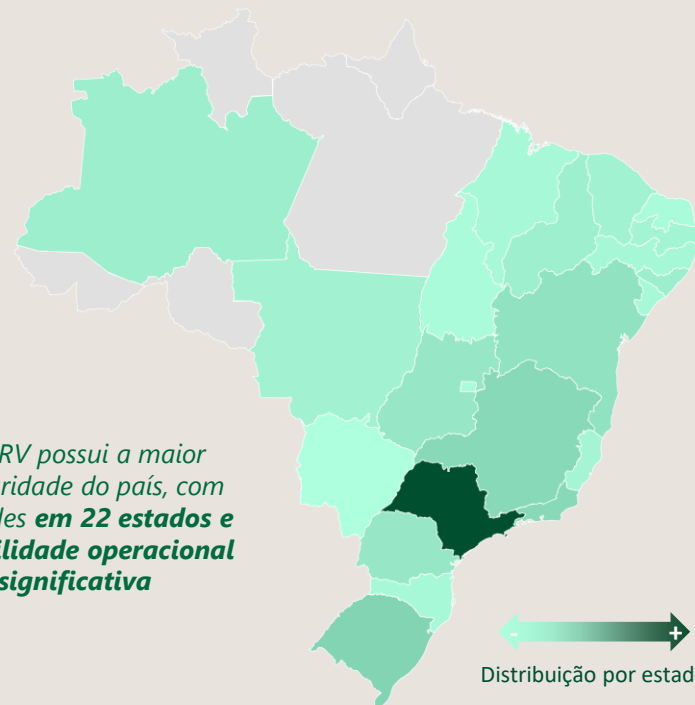
Aumento Relevante na Elegibilidade do MCMV...

(% de Unidades Elegíveis para o MCMV no Estoque da MRV)



...Com Estoque Posicionado em Cidades com Maior Aumento de *Affordability*...

(Distribuição do Estoque Disponível da MRV por Região)



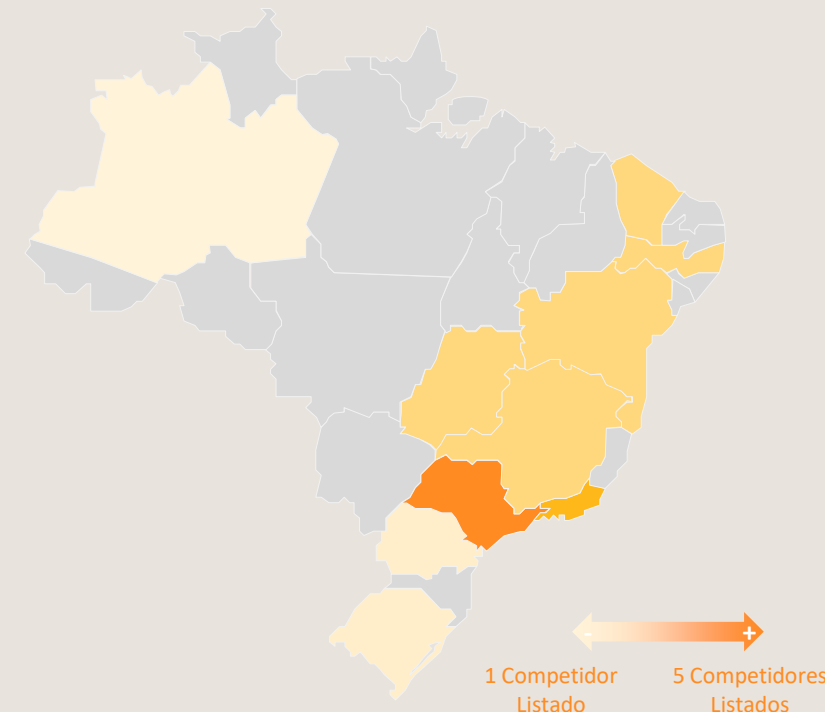
R\$49,4 bi
VGV do *Land Bank*

~8%
Share da MRV no MCMV ex-SP, DF e RJ⁽¹⁾

3 Estados
com +20%⁽¹⁾ de share no MCMV

... E Possuindo Histórico Mais Longo e o Maior *Share* Nestas Regiões

(Posicionamento dos Concorrentes Listados no Brasil)



A MRV é a **única companhia com um histórico relevante** na maioria dos estados brasileiros, com **poucos concorrentes relevantes** em regiões estratégicas



A-2315

RESIA

Resia is the Scalable, High-Margin Solution to the U.S. Housing Crisis

The Problem

The lack of quality affordable housing in the U.S. is one of the greatest threats to social mobility and America's growth. There are over 20 million families making from \$35K to \$95K per year in the U.S. that are forced to spend more than a third of their income just to pay rent

Resia is the Solution

Our Purpose

Resia's purpose is to rectify the unmet housing needs of underserved, hardworking Americans. And we do so without cost burdening our residents

Vertical Integration

We address the U.S. housing affordability issue by being able to build efficiently at scale. With our "No Fee" structure, Resia controls all aspects of the development cycle and generates value in each phase

Standardization & Technology

Our proven, replicable construction methodology and standardized products create efficiency through reduced costs and faster cycles. As a result, Resia delivers great quality and affordable products for our residents, and generates superior returns for our shareholders

Founders' DNA

Resia was founded in 2012 by a group of serially successful entrepreneurs with extensive construction and real estate development experience. And in 2020, Resia was acquired by MRV&CO, the largest homebuilder in Latin America with over 500k units delivered to date

Opportunity

Positioned for Growth

We are projected to scale up and become one of the largest multifamily developers/operators in the United States. To date, Resia has delivered over 3,000 units and is currently operating in 4 of the top 10 major U.S. metropolitan areas

At a Glance



US\$75mm

Sale Revenue YTD⁽¹⁾



US\$5.8mm

EBT YTD⁽¹⁾



~9,600

Units in Land Bank⁽¹⁾



~2,500

Units Under Development⁽¹⁾



~7.0%

Yield on Cost



~28.0%

Gross Margin

Executives with a Longstanding History in Residential Development

Management team with skin in the game committed to deliver Resia's growth plan

Board



Rubens Menin
Chairman



Leonardo Correa
Board Member



Management



Ernesto Lopes
Chief Executive Officer



35 years of experience in construction and real estate development



Carlos E. Gonzalez
Chief Investment Officer



20 years of experience in real estate



Osvaldo Marchante
Chief Administration Officer



30 years of business experience in the U.S. and Latin America



Ricardo Blas
Chief Operating Officer



28 years of experience in construction and real estate development



Thiago Caixeta
Chief Financial Officer



14 years of experience in real estate



Fabrizio Batista
Chief Services Officer



14 years of experience in real estate

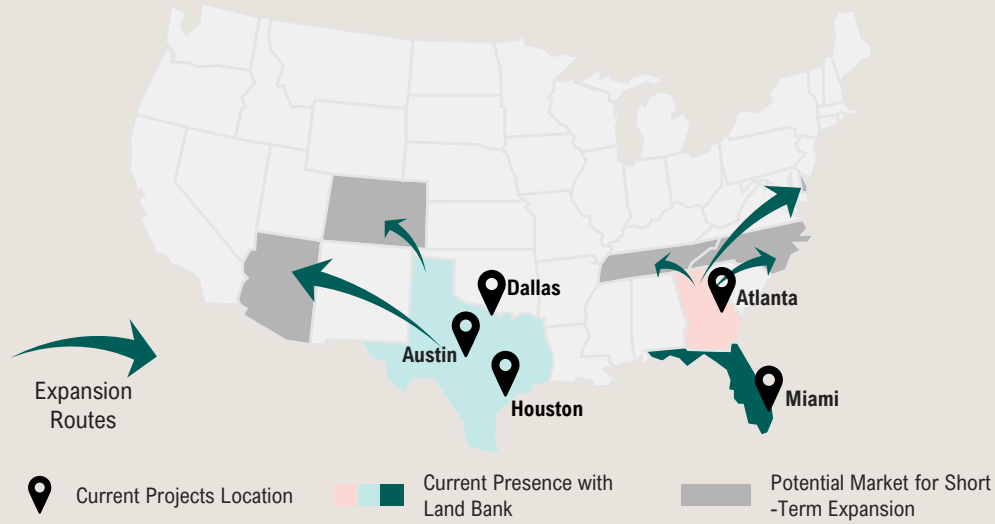


Long-term Incentive: ● Shareholder ● Stock Option Plan

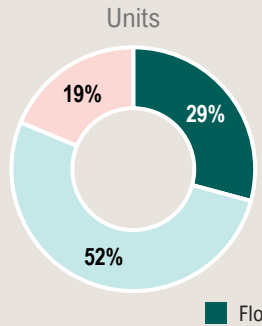
\$3.8bn Projects and Land Bank Pipeline in Very Attractive Markets

Standardization strategy can be easily replicated to new markets

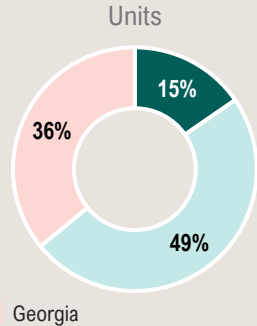
Resia Is Present in 4 of the Top 10 MSAs in the U.S.



Land Bank Breakdown



Current Projects Breakdown



Total PSV⁽¹⁾

~\$3.1bn

~\$700mm

Samples of Projects Under Construction



Village at Old Cutler

390 units

Miami, FL



Ten Oaks

576 units

Houston, TX



Dallas National

336 units

Dallas, TX



Memorial

476 units

Atlanta, GA

Samples of Projects in Pipeline



Golden Glades

420 units

Miami, FL



North City

473 units

Dallas, TX



Peachtree Corners

382 units

Norcross, GA



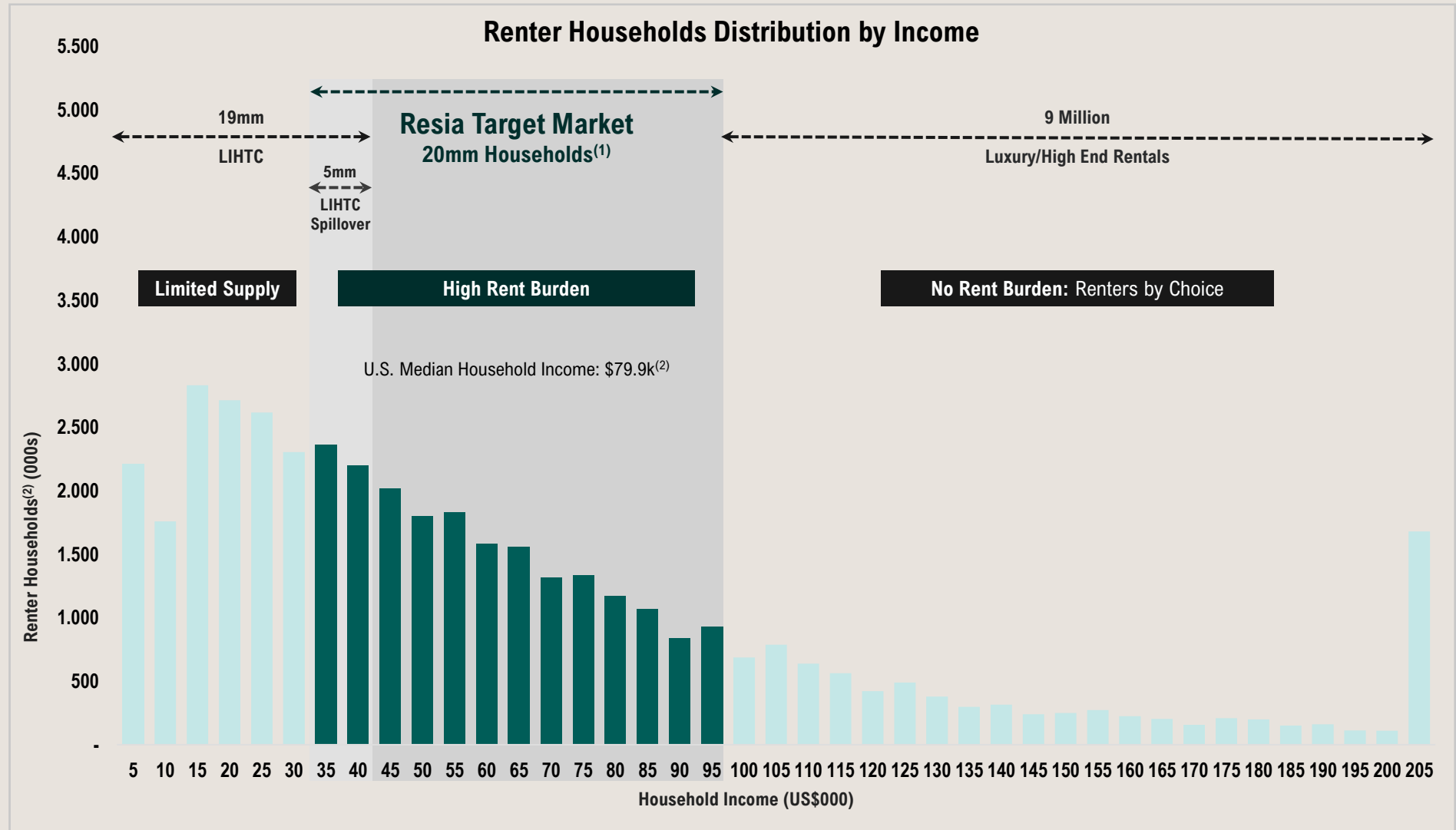
Cathedral Lakes

1,066 units

Houston, TX

Workforce Segment Represents a Huge Addressable Market

Due to limited affordable housing supply, many Americans in the Workforce range end up living in higher rent properties and become severely cost burdened



Recent Examples of Resia's Unparalleled Construction Speed

Aerial development process photos show Resia's unique ability to go from early-stage construction to lease-up within 12 months

Tradition (FL)

- 372 Units | Garden Style
- Lease-up Start: March 2022



Forms

February 2021



February 2022



Harbor Grove (FL)

- 324 Units | Garden Style
- Lease-up Start: February 2022



Forms

February 2021



February 2022



Oak Enclave (FL)

- 420 Units | Mid-Rise
- Lease-up Start: January 2022



Forms



Pods

February 2021



February 2022



Building effectively and at scale, we address the **U.S. housing affordability issue** without burdening our residents...

...while delivering a **great quality product** that generates **value to both customers and shareholders**

Resia's average rent represents less than 33% of residents' income



Resia allows residents to enjoy a higher standard of living through well-located, high-quality apartments within reach of their financial means



Overview of Resia's Potential Markets

Resia relies on a data-driven approach to select new markets

Key Factors



Large Metro Areas (MSAs)

Geographical regions with economic and social integration with adjacent communities, **high population densities**, and **rent affordability issues**



Economic Outlook

Regions with higher GDP tend to have greater **economic activity** and **employment growth**, key drivers for housing demand



Demographics

AHS looks for cities where there is **population & household formation growth**, with special focus on families with \$40k - \$95k annual income



Diversified Industries

Markets with multiple industries are **more resilient to real estate market cycles** and rebound more quickly from recessions

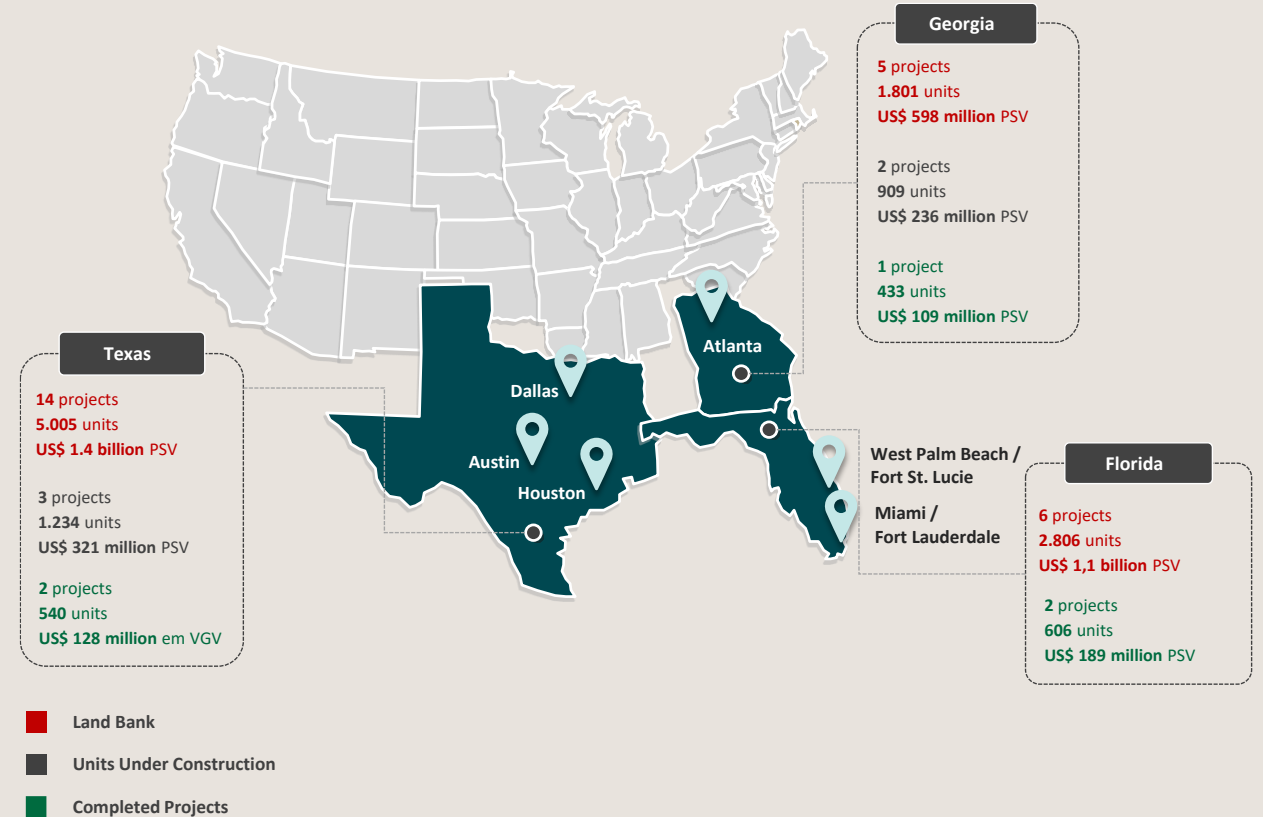


Friendly Business Environment

A significant presence of large employers in a region signals a **healthy business environment** and a **continuous demand for workers**, enabling long-term growth in the multifamily sector

Rationale

Resia's Current Market



Standard Project Results



Developer Spread: ~2%
YoC: ~7%, Cap Rate: ~5%



ROE: ~115%



Gross Margin: ~29%



Levered IRR: ~60%



EBT Margin (Resia): ~19%
Net Margin (MRV US): ~13%

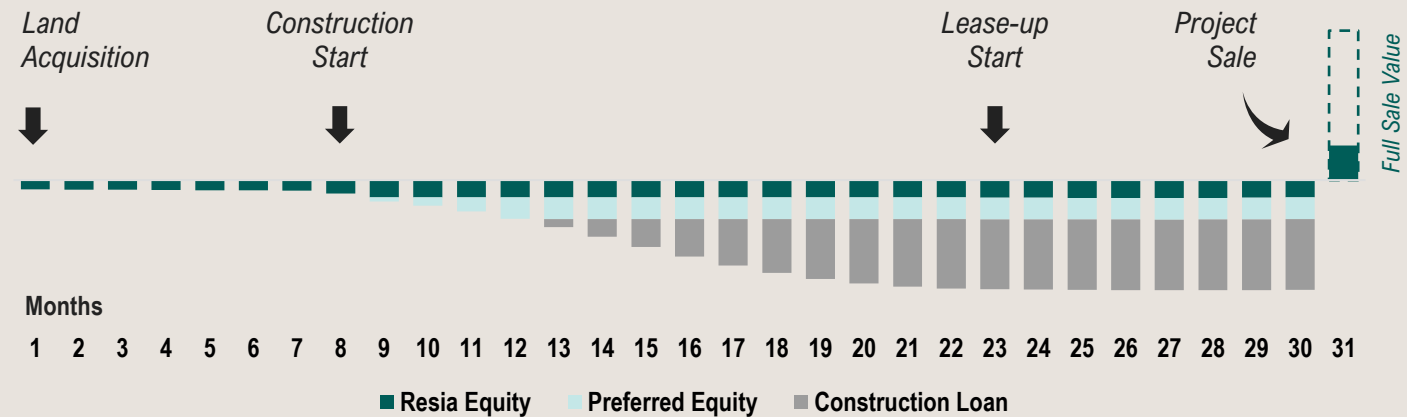
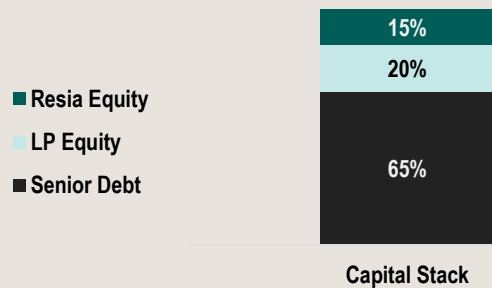
Sensitivity Analysis

		Cap Rate			
		GM	4.5%	5.0%	5.5%
YoC	7.0%		36%	29%	21%
	7.5%		40%	33%	27%
	8.0%		44%	38%	31%

$$\text{Gross Margin} = 1 - \frac{\text{Cap Rate}}{\text{Yield on Cost}}$$

Capital Structure and Life Cycle (Cumulative)

Leverage Structure



Estrutura e composição da aquisição da Resia (ex-AHS)

A estrutura do negócio de aquisição da Resia (ex-AHS) buscou eliminar potencial conflito de interesses e se deu por meio de troca de participação na AHS Residential por participação na MRV, de modo que Rubens Menin participe na AHS Residential apenas indiretamente, por meio das ações emitidas pela MRV.

Para tanto, **foi feita uma troca de ações em que Rubens Menin transferiu a totalidade de sua participação na Resia à MRV que, por sua vez, emitindo e transferindo a Rubens o total de 37.286.595 (trinta e sete milhões, duzentos e oitenta e seis mil, quinhentas e noventa e cinco) ações**, equivalente a R\$ 685.693.526,38, valor equivalente ao *valuation* da Resia, de US\$ 166.235.907,00.

O *valuation* da Resia foi feito com base no NAV e confirmado por laudo de avaliação emitido pela Morrison, Brown, Argiz & Farra, LLC (MBAF) que se baseou na avaliação de 16 ativos, conforme laudo emitido por empresas referência em avaliação imobiliária nos USA*.

O valor das ações da MRV (MRVE3) utilizado na transação foi de R\$ 18,39, **equivalente à cotação média da ação nos 60 dias anteriores a 24 de dezembro de 2019** no âmbito da B3 S.A. – Bolsa, Brasil e Balcão.

A cotação do dólar utilizado equivale à média da cotação da moeda nos últimos 60 dias anteriores a 19 de dezembro de 2019, equivalente a R\$ 4,12.

* (i) **Walter Duke & Associates** (www.walterdukeandpartners.com) – 1 (uma) avaliação; (ii) **Appraisal First** (www.appraisalfirst.net) – 2 (duas) avaliações; (iii) **Blake & Associates** (www.blakeandassoc.com) – 2 (duas) avaliações; e (iv) **Coldwell Banker Richard Ellis – CBRE** (www.cbre.com) – 5 (cinco) avaliações.

Estrutura e composição da aquisição da Resia (ex-AHS)

Rubens Menin recebeu também (através da Costellis, empresa de sua propriedade) um **bônus de subscrição** que dará direito à subscrição de certo número de ações de emissão da Companhia (ações bônus), a ser determinado da seguinte forma:

a) 8.882.794 (oito milhões, oitocentas e oitenta e duas mil, setecentas e noventa e quatro) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia, equivalentes a **2% (dois por cento) do capital social da Companhia nesta data**, caso a taxa interna de retorno (TIR) do investimento, em Dólares, da Companhia na Resia seja **superior a 15% (quinze por cento) ao ano**, apurada através do cálculo do NAV da Resia no período, **ao longo do ano de 2027**; ou

b) 13.324.191 (treze milhões, trezentas e vinte e quatro mil, cento e noventa e uma) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia, equivalentes **3% (três por cento) do capital social da Companhia nesta data**, caso a taxa interna de retorno (TIR) do investimento, em Dólares, da Companhia na Resia seja **superior a 20% (vinte por cento) ao ano**, apurada através do cálculo do NAV da Resia no período, **ao longo do ano de 2027**.

Para fins do cálculo do retorno do investimento da Companhia na Resia, será calculada a Taxa Interna de Retorno (TIR) levando-se em consideração a avaliação inicial da participação da MRV na Resia quando da: (i) Incorporação de Ações, (ii) os aportes primários da MRV na Resia, (iii) dividendos distribuídos pela Resia à MRV, (iv) eventuais vendas de participações secundárias da MRV na Resia, e por fim, (v) o valor da participação da MRV na Resia.

Valuation Resia - Jun/2019

Na aquisição da Resia (ex-AHS), foi utilizada uma metodologia de avaliação para cada empreendimento, conforme sua condição, como descrito abaixo:

- **Empreendimentos em operação e vendidos:** (NOI / Cap Rate) - Dívida.
 - NOI considera Vacância, Aluguel e OPEX da data da avaliação;
 - Cap Rate deve ser baseado em negócios reais e materiais públicos na data da avaliação.
- **Empreendimentos em locação e construção:** (Fluxo de Caixa Descontado do NOI esperado na data da avaliação) – (Custo restante da construção).
- **Terrenos:**
 - **Recentemente adquiridos:** Valor contábil;
 - **Se licenciados e com autorização de construção:** Avaliação a valor de mercado.
- **A Taxa Interna de Retorno (TIR) do investimento na Resia é de 21%**, considerando o NAV do 3T23.

NAV RESIA (valores em US\$)	2T19	2T23	3T23
Operação	109.853.896	55.627.920	183.778.483
Construção	27.979.811	289.717.265	208.075.820
Land bank	19.850.000	215.503.613	274.386.802
Holding	18.249.995	147.596.340	19.821.504
Aumento de capital @jul/19	10.000.000	-	-
Total	185.933.702	708.445.138	686.062.608



US\$ 686milhões x R\$ 5,01¹
= R\$3,4 bilhões

¹Considera a PTAX de 30/09/2023



 **Urba**

A Urba



+16.300 Unidades lançadas

+2,1 bilhão em VGV lançado

32% Margem Bruta 9M23

R\$ 4,8⁽¹⁾ bi de VGV em banco de terrenos

38%⁽²⁾ VSO 9M23

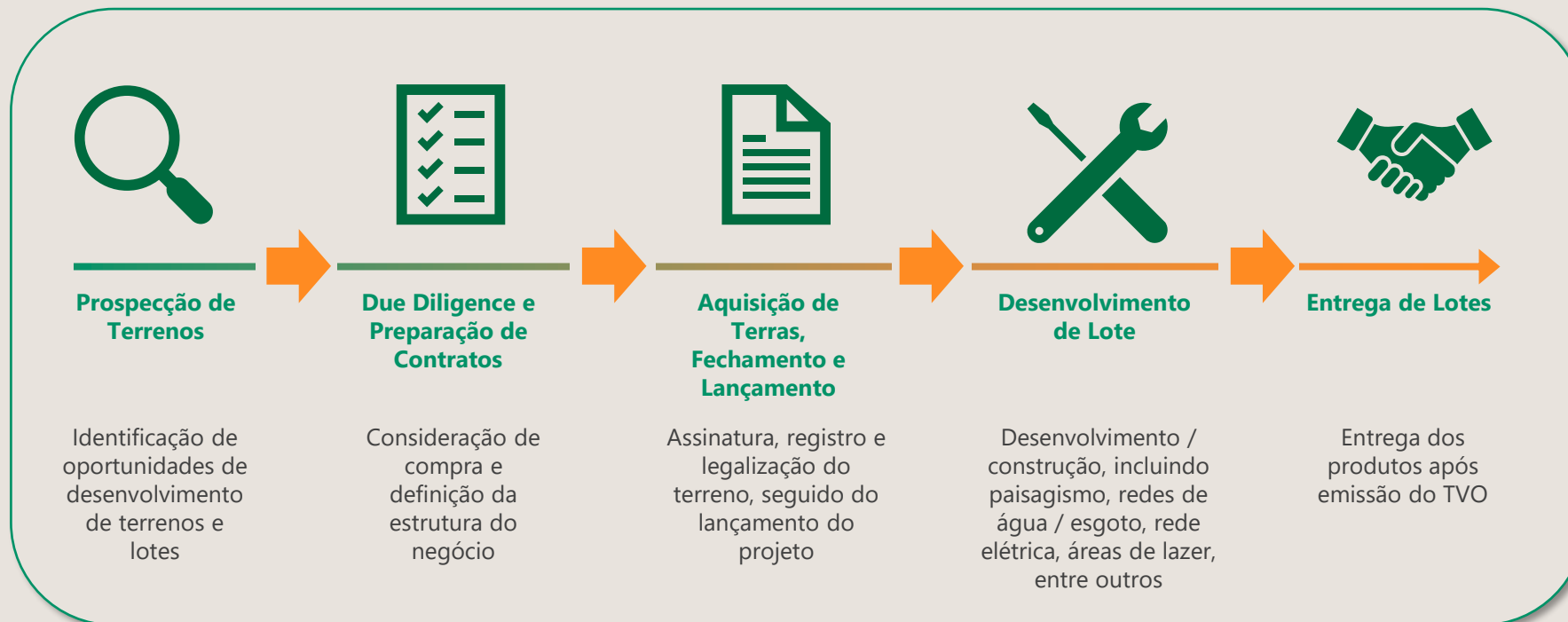
73k Visitas mensais na web

Fonte: Urba

Notas: (1) Base 100% do land bank em 30/09/2023. Considera terrenos com contrato assinado e em fase de elaboração de contrato. O VGV % Urba corresponde a R\$ 3,4 bilhões; (2) Velocidade de venda sobre oferta do típico produto comercializado pela Urba, não consideradas as vendas de produtos CasasMais e Incorporação de Casas. (3) De acordo com pesquisa não-paga do Google.

Visão geral do negócio de desenvolvimento de lotes

O negócio de desenvolvimento de lotes gira em torno de um ciclo de prospecção-entrega bem definido, com diversas partes atuando em cada etapa do processo



Todas as etapas do negócio de desenvolvimento de lotes têm espaço para **diferenciação** e **vantagens competitivas** aparecem como **facilitadores de expansão de market share**

A Urba está unicamente posicionada para explorar um mercado grande sem um competidor claro e significativas barreiras de entrada

Mercado endereçável grande com baixa competição...

Estimativa de residências por nível de renda até 2035¹

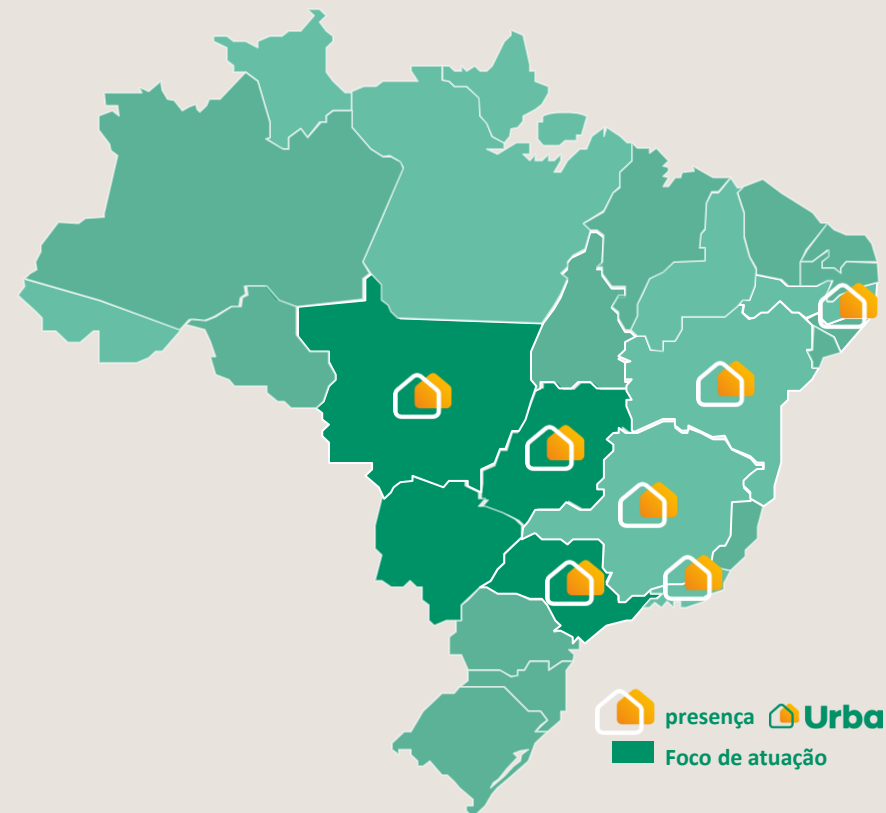
estimado de residências por faixa de renda



Fonte: Urba; PNAD (IBGE); UFF

Nota: (1) Estimado pelo PNAD (IBGE) e UFF

Foco de atuação: interior de SP e CO





Luggo

Uma plataforma habitacional que atende a todas as escolhas de vida.

Luggo, a proptech focada no mercado de aluguel residencial da MRV&CO

MRV & CO

  S E N S I A
INCORPORADORA



Ciclo verticalizado

MRV & CO



Fundo de investimento imobiliário



Luggo

Incorporadora
Construtora
Vendedora

Fundo compra o empreendimento padrão Luggo

Contratada pelo Fundo como consultor para gestão



Processo de Locação na Luggo

01 CADASTRO INICIAL

Neste momento, vamos te pedir algumas informações para iniciar o processo

02

VISITA

Se for do seu interesse, Vamos agendar uma Visita para que você Conheça o condomínio

04

CONTRATO

Você vai receber o nosso contrato por e-mail. Ele é totalmente digital e bastam alguns cliques para assinar. Com o contrato assinado, já podemos agendar a retirada das chaves.

06

MUDANÇA

Pronto! Agora é só agendar a data da sua mudança com o Gerente do Empreendimento e curtir seu novo lar recheado de serviços.

03 ANÁLISE DE CRÉDITO

Com seus dados em mãos, Vamos fazer a análise de crédito e, depois de aprovada seguimos para a geração do contrato.

05 VISTORIA

Te enviamos o laudo de vistoria e você tem 5 dias para apontar algumas divergência e mais 40 dias para relatar qualquer problema no apartamento

Estratégia de Produto

Utilização de tipologias MRV, sem adição de complexidade



*Imagens meramente ilustrativas – Luggo Vilas Parque



*Imagens meramente ilustrativas –

Luggo Vilas Parque

2 quartos com suíte e varanda

56,98m²



*Imagens meramente ilustrativas –

Luggo Piqueri

2 quartos

42,74m²

Estratégia de Produto

Integração hardware com software



Estratégia de Produto

Lazer e serviços sob demanda



Playground



Conveniência com a Loja



Piscina



Comodidade ao lavar a roupa



Academia



Vagas de acordo com sua necessidade



Bicicletário



Internet Nativa



Churrasqueira



Sua empresa o mais próximo possível



Espaço Gourmet



Mais espaço com o Luggo Box



Salão de Festas



Momentos únicos com amigos e família



Coworking

E muito mais...



Luggo Cenarium

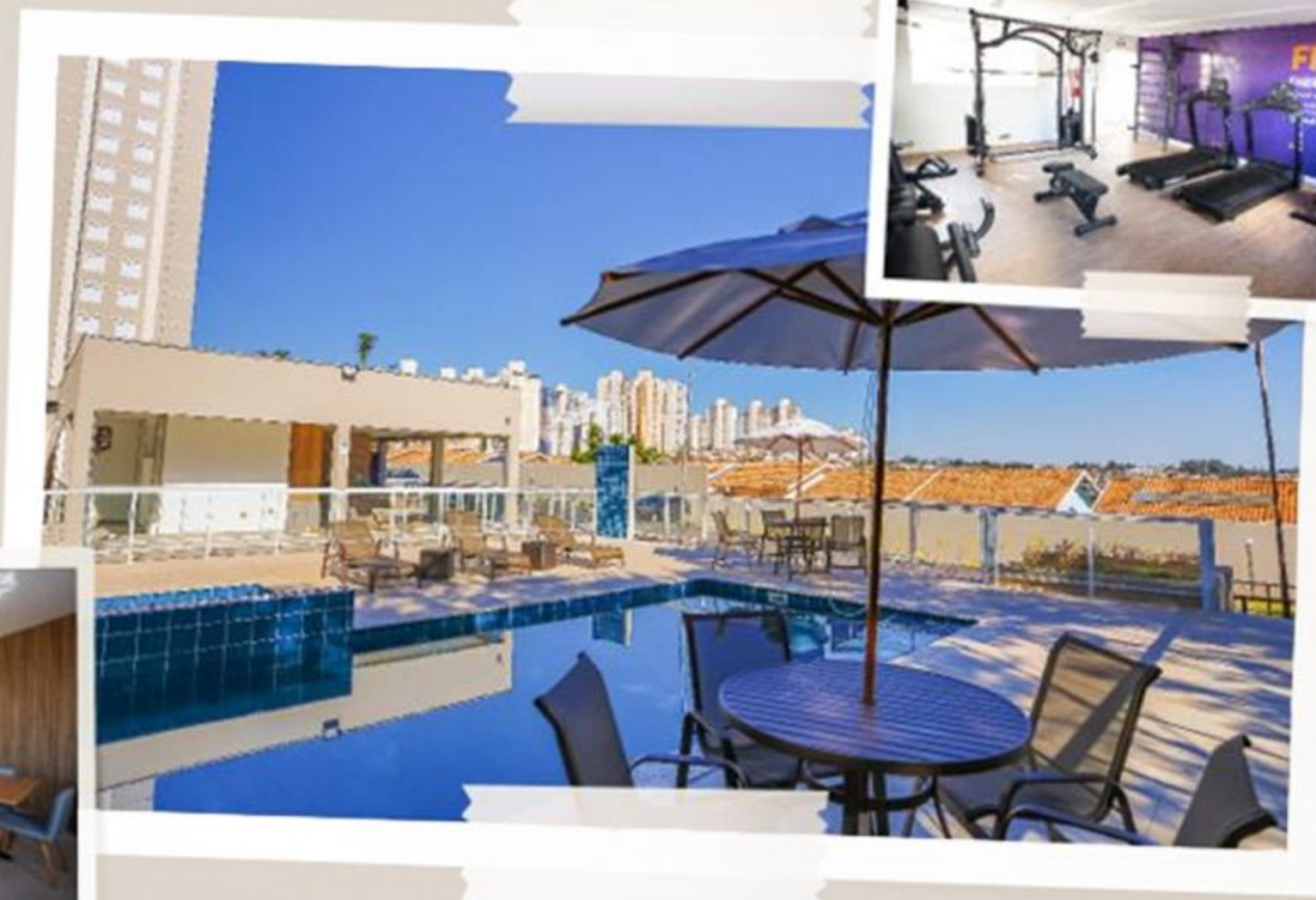
Campinas

Rua Santa Maria Rosselo, 180

120 unidades

Média aluguel: R\$2.166,00

Aptos de 2 quartos com opção privativa



Luggo Lindoia

Curitiba

Rua Capitão João Zaleski, 750

128 unidades

Média aluguel: R\$1.724,00

Aptos de 2 quartos com opção de suíte e sacada com churrasqueira

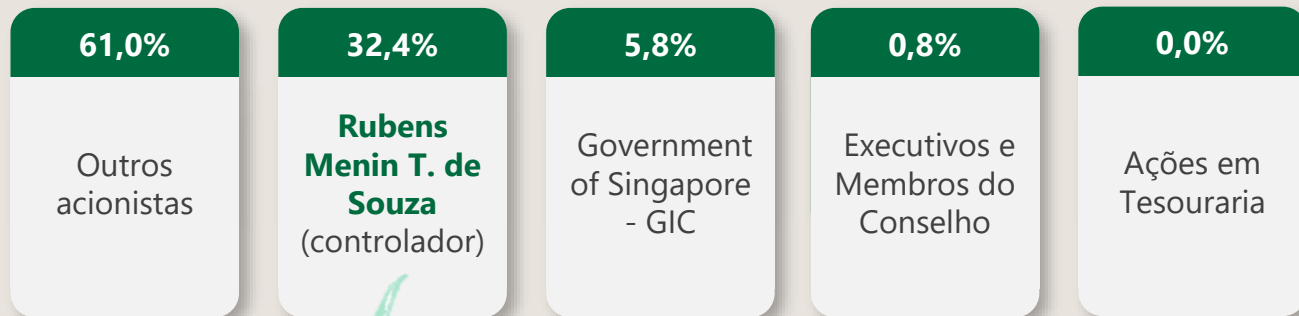


ESG

Environmental, Social and Governance

Governança Corporativa

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA (SET / 2023)



- **Fundador** e acionista **controlador** com visão de longo prazo
- Empenho em crescimento e sustentabilidade estão alinhados aos interesses dos **acionistas minoritários**

COMITÊS EXECUTIVOS

Estatutários:

- Governança, riscos, compliance e privacidade
- Pessoas
- Operações
- Inovação
- Jurídico
- Auditoria

Não estatutários:

- Ética
- Financeiro

CONSELHEIROS

ADMINISTRAÇÃO

Composto por 7 membros, sendo **4 independentes**.

FISCAL

Composto por 3 membros.

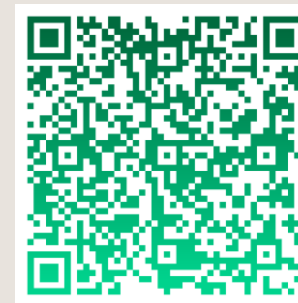


ESG

Compromisso Social

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Com um olhar sempre atento ao ESG, a Companhia divulgou seu **Relatório de Sustentabilidade 2022** (décimo segundo ano consecutivo de divulgação do relatório), em que apresenta a todos os seus stakeholders seu panorama sobre os desafios, conquistas e resultados da gestão em Governança, Impactos Sociais e Ambientais. O relatório pode ser acessado, na íntegra, através deste [link](#) ou do QR-Code ao lado:



EMBAIXADOR – ODS 11

Eduardo Fischer, Diretor Presidente da MRV&Co, é reconhecido como **Líder com Impacto da Rede Brasil do Pacto Global e embaixador do ODS 11 - Cidades e Comunidades Sustentáveis**, reafirmando o compromisso público da empresa com os ODS e os Dez Princípios do Pacto Global das Nações Unidas.

Visão 2030

Negócio alinhado com a sociedade

Acreditando que os desafios das agendas globais, como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas são oportunidades para impactar positivamente a sociedade, em 2019, a MRV publicou o **Visão 2030 MRV**.

O documento avalia os compromissos e metas a serem concluídas até 2030 de acordo com o negócio e estratégia da empresa, evidenciando seu posicionamento como agente de transformação a partir dos ODS.



Acesse o relatório
Visão 2030

Sustentabilidade

Variações em emissões

tCO ₂	2018	2019	2020	2021	2022
Escopo 1	5.026	7.408	9.321	6.530	4.449
Escopo 2	1.630	1.686	1.286	2.718	1.303
Escopo 3	268.442	282.934	212.969	249.286	182.917

Gases incluídos no cálculo do Escopo 1: CO₂, CH₄, N₂O

Gases incluídos no cálculo do Escopo 2: CO₂

Gases incluídos no cálculo do Escopo 3: CO₂, CH₄, N₂O

% das Emissões por Escopo	2018	2019	2020	2021	2022
Escopo 1	1,8%	2,5%	4,2%	2,5%	2,3%
Escopo 2	0,6%	0,6%	0,6%	1,1%	0,7%
Escopo 3	97,6%	96,9%	95,3%	96,4%	97%

Emissões biogênicas: 221,82 t CO₂

Intensidade de emissões de gases de efeito estufa (GEE)							
Intensidade de Emissões (tCO ₂ /UP)	2018	2019	2020	2021	2022	% Variação (2022/2018)	% Variação (2022/2021)
	7,44	7,36	6,25	6,26	5,89	-20,8%	-5,9%

Do total de emissões da MRV em 2022, **2% são de Escopo 1** – as quais apresentaram uma redução de 43% em relação a 2021.

Com relação às emissões de **Escopo 3** – 97% das emissões totais no ano – vale destacar a significativa **redução de 27% em relação ao ano anterior**.

Em 2022, foram compensados 100% dos Escopos 1 e 2 de emissões.

Iniciativas Sociais

PROGRAMA DE DIVERSIDADE

Por uma MRV&CO mais diversa, segura e inclusiva

- Programa de **Trainee para Pessoas Negras**;
- Oferecimento de **Lives de Letramento**;
- Ampliação da **Licença paternidade**;
- Contratação de pessoas com **síndrome de Down**;
- Criação da **Cartilha de Pais**;
- Criação dos **Grupos de Diversidade**: Ubuntu, Inspira Maura, Diversifica e Ilimitado.

MÃO NA RODA

Plataforma Digital para estimular o empreendedorismo

- + de **250 mil acessos** a plataforma;
- + de **14 mil vizinhos** cadastrados;
- Oportunidade de alcançar mais de **300 mil famílias**.



Instituto MRV

Educação e futuro

“Construir Sonhos que Transformam o Mundo”

A força da MRV&Co está na capacidade do negócio de prover acesso à moradia.

A MRV é a maior incorporadora do Programa Casa Verde e Amarela (o antigo Minha Casa Minha vida), anualmente são **mais de 40 mil unidades entregues** no programa com foco em habitação econômica.

O **Instituto MRV** é uma organização sem fins lucrativos, com governança própria, mantida exclusivamente com recursos da MRV para a promoção da transformação social, por meio da educação.

Anualmente, 1% do lucro líquido da Companhia é repassado para o Instituto e convertido em projetos, programas e parcerias, gerenciados com os padrões de transparência, eficácia e eficiência da empresa, buscando gerar o maior impacto positivo para as pessoas atendidas.

Levar igualdade e oportunidades para todos também transforma o mundo.



Conheça o
Instituto MRV

Premiação em Governança Corporativa

SELO PRÓ-ÉTICA 2020/2021

Primeira construtora e incorporadora premiada

- **Maior reconhecimento** à integridade e à ética no meio corporativo;
- Iniciativa realizada pela **Controladoria-Geral da União (CGU)**, em parceria com o **Instituto Ethos**.
- + de 230 companhias participantes, sendo **apenas 66 selecionadas**.



MOVIMENTO TRANSPARÊNCIA 100%

- Movimento estimula empresas a assumirem **compromissos públicos e metas anticorrupção ambiciosas** até 2030;
- Lançado em abril pelo **Pacto Global da ONU** no Brasil, com **29 empresas** já integradas no movimento.
- + de 230 companhias participantes, sendo **apenas 66 selecionadas**.



Participações Relevantes

Sétimo ano consecutivo da MRV no ISE

ISEB3

Signatária do Movimento pela Integridade do Setor de Engenharia e Construção (MISEC) – ONU e Instituto Ethos

INSTITUTO
ETHOS



Adesão ao **Programa Anual de Parceria para fortalecimento de ações de sustentabilidade** – ICLEI, Recife 2023.



Governos Locais pela Sustentabilidade

Participação no Programa **CDP** desde 2016.



1ª empresa do setor a integrar o **Movimento de Líderes** – ICC Brasil

- *Compromisso pela Integridade da Cadeia Produtiva*



Participação como convidados da **Conferência da ONU**, Genebra 2019

- *Direitos Humanos*



Signatária do **Pacto Global da Organização das Nações Unidas** desde 2016



Participação no **Programa Compromisso com o Clima** - Instituto Ekos desde 2020

EKOS BRASIL

The logo for MRV & CO is positioned in the bottom-left corner of the page. It features the text "MRV" in a bold, dark green font, followed by an ampersand "&" in a smaller, orange font, and "CO" in a bold, orange font. The background of the page is white, with a large, abstract graphic on the right side consisting of overlapping rounded shapes in orange and dark green.

MRV&CO