MRV&CO

Investor Day

2023

MRV Urba Luggo SENSIA INCORPORADORA RESIA

AVISO LEGAL

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.

AGENDA

- Introdução | Abertura
- MRV Incorporação
- Urba
- Luggo
- Resia
- Estratégia MRV&CO
- Q&A
- Encerramento

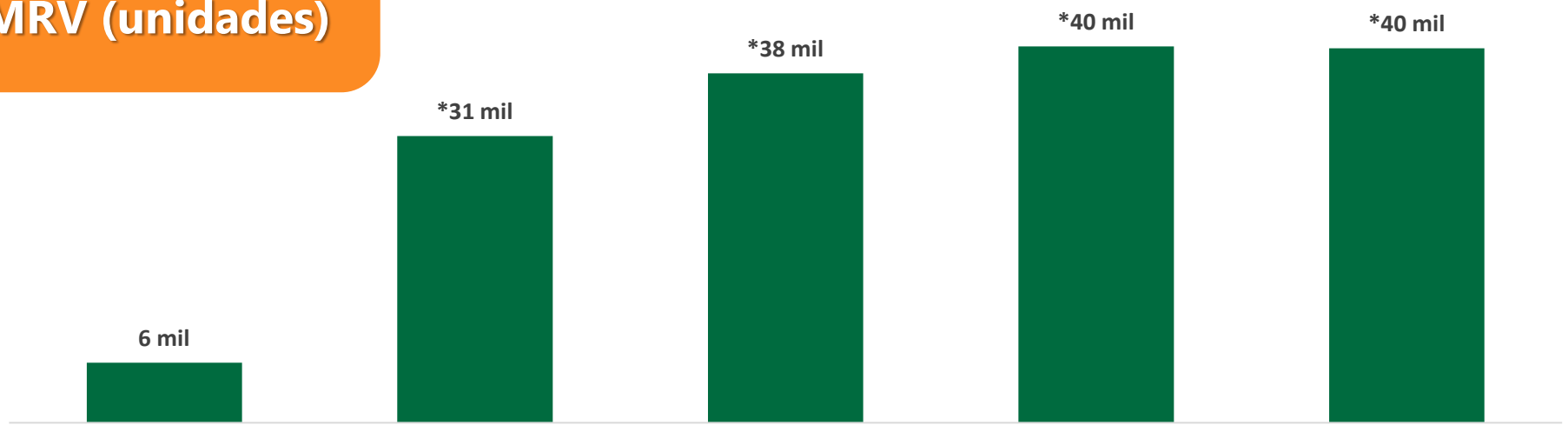
MRV

MRV Incorporação

(Programa Habitacional + Linha Class e Sensia)

Ciclos do Negócio

Vendas MRV Incorporação – % MRV (unidades)



2007
IPO

2008 - 2013
Ciclo de crescimento e expansão geográfica

2014 - 2019
Consolidação da operação e ganho de eficiência

2020 - 2022
Expansão da plataforma habitacional MRV&Co

2023 - 2025
Recuperação da rentabilidade e geração de caixa

*Venda anual média no período

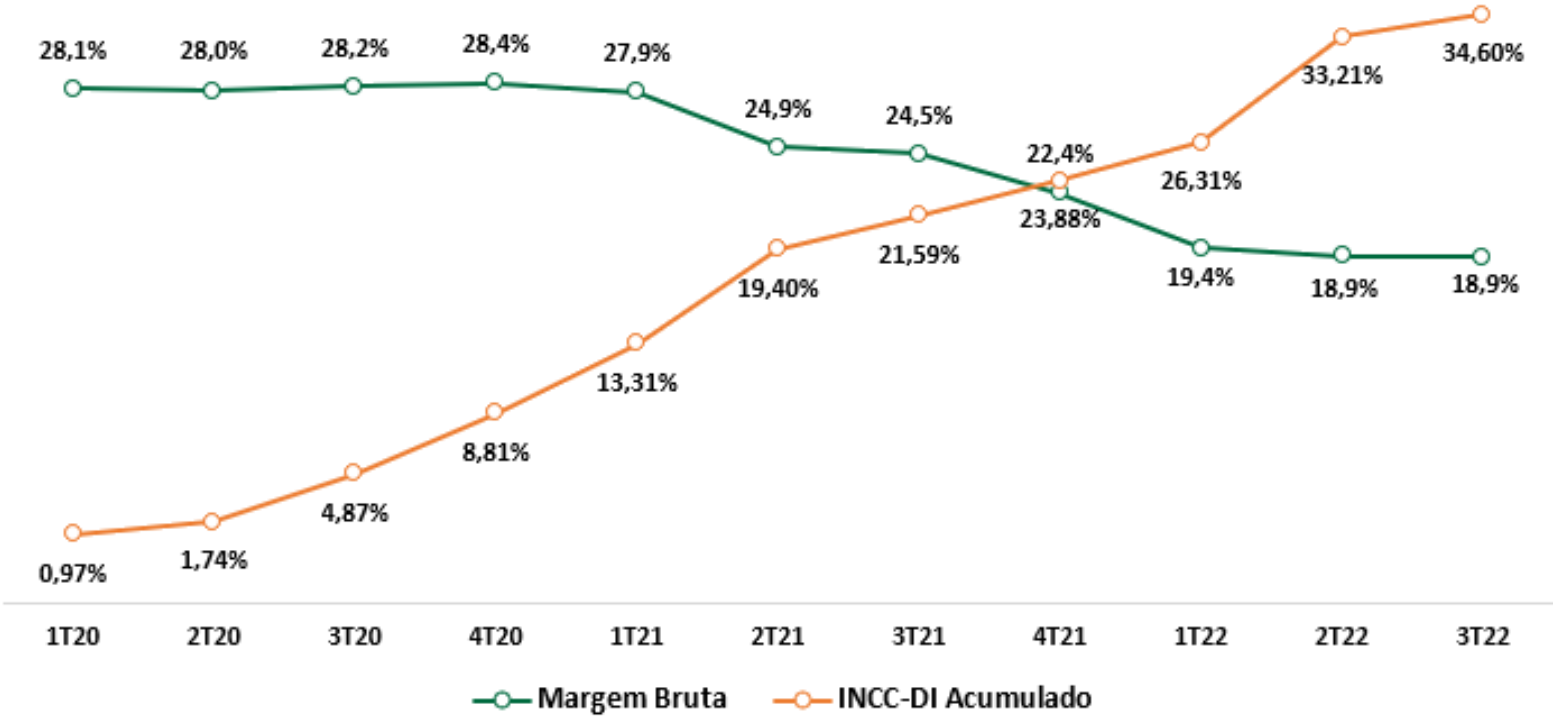
2007
MB: 36,6%
LL: R$ 22mi
GCX: (R$ 195mi)

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)

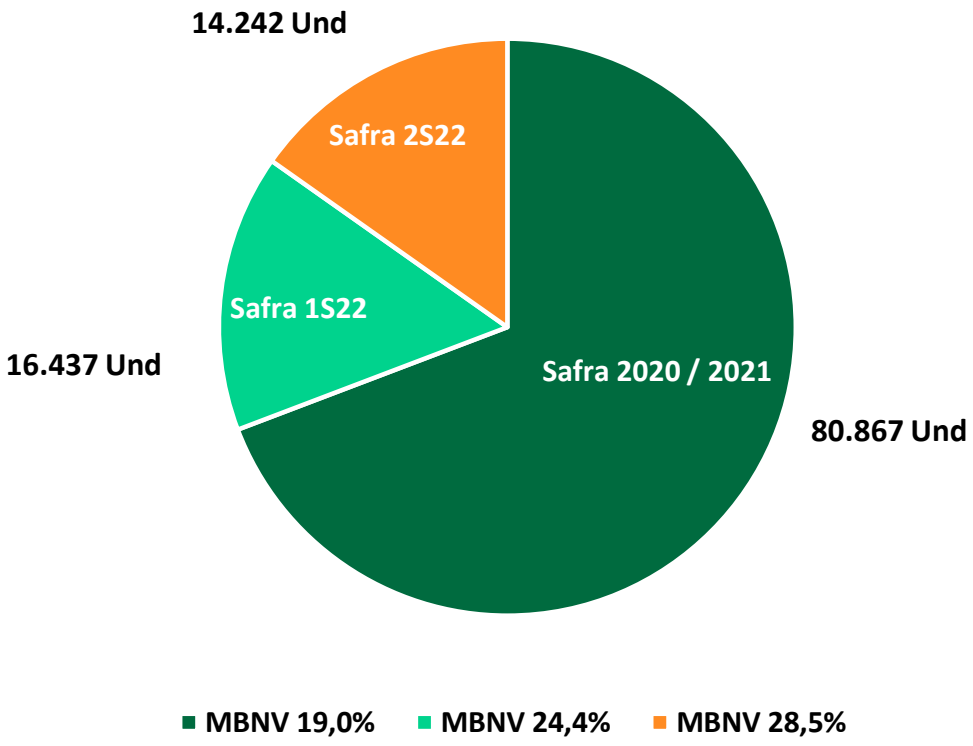
2020 – 2022: Evolução da margem bruta x INCC-DI

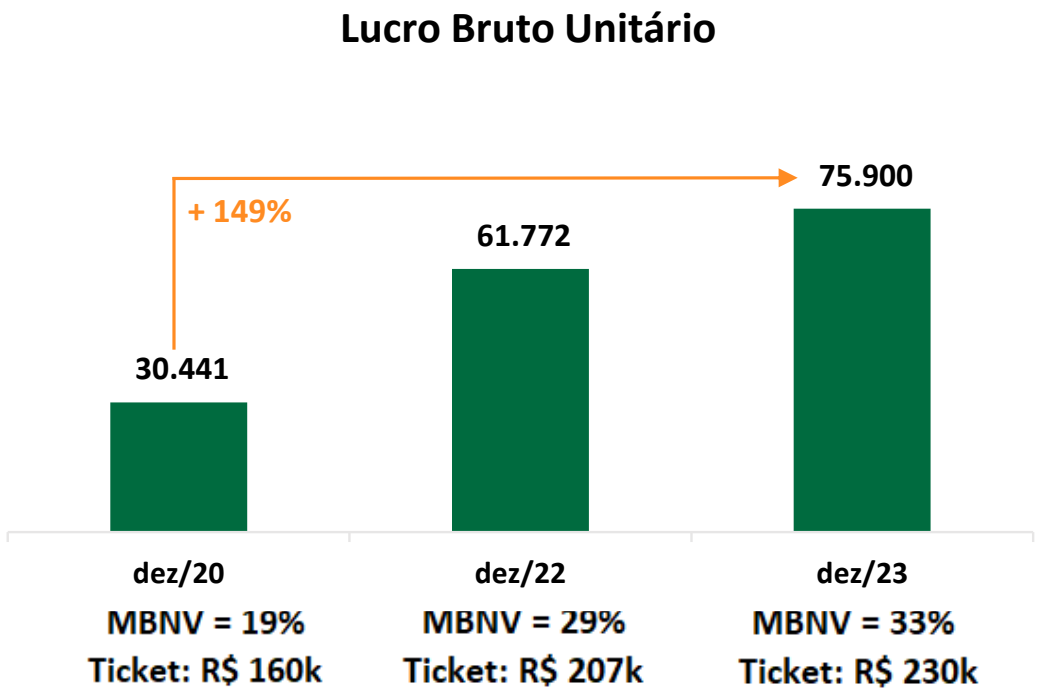


Desabastecimento da cadeia produtiva e inflação de materiais.

Demora na reprecificação e aumento da complexidade da operação.

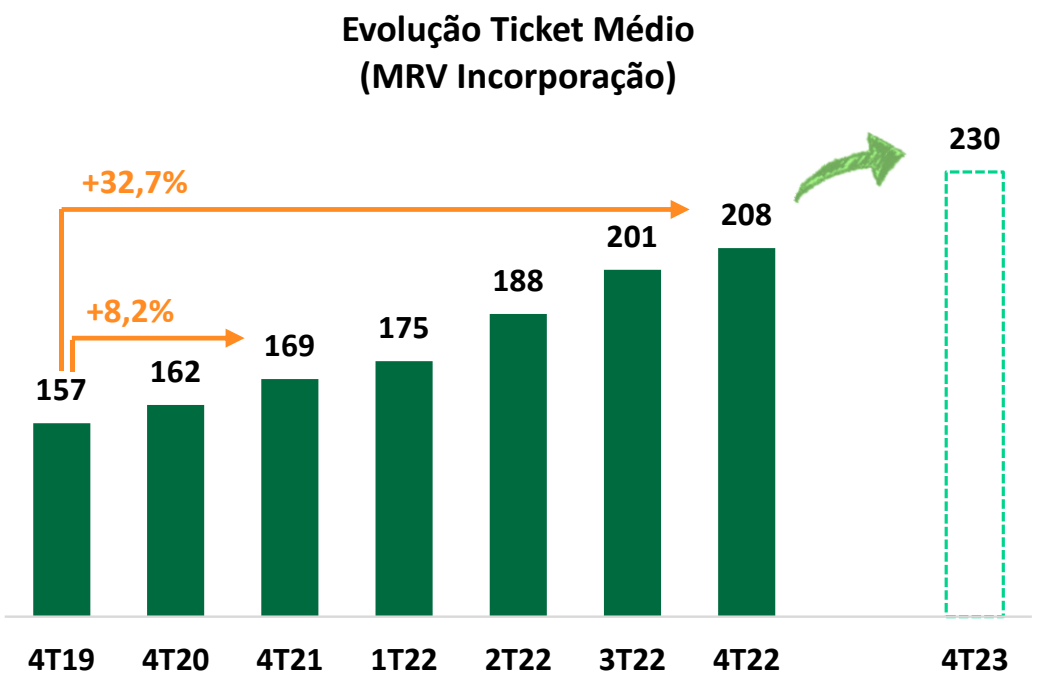
2020 – 2022: Margem Bruta Novas Vendas por Safra

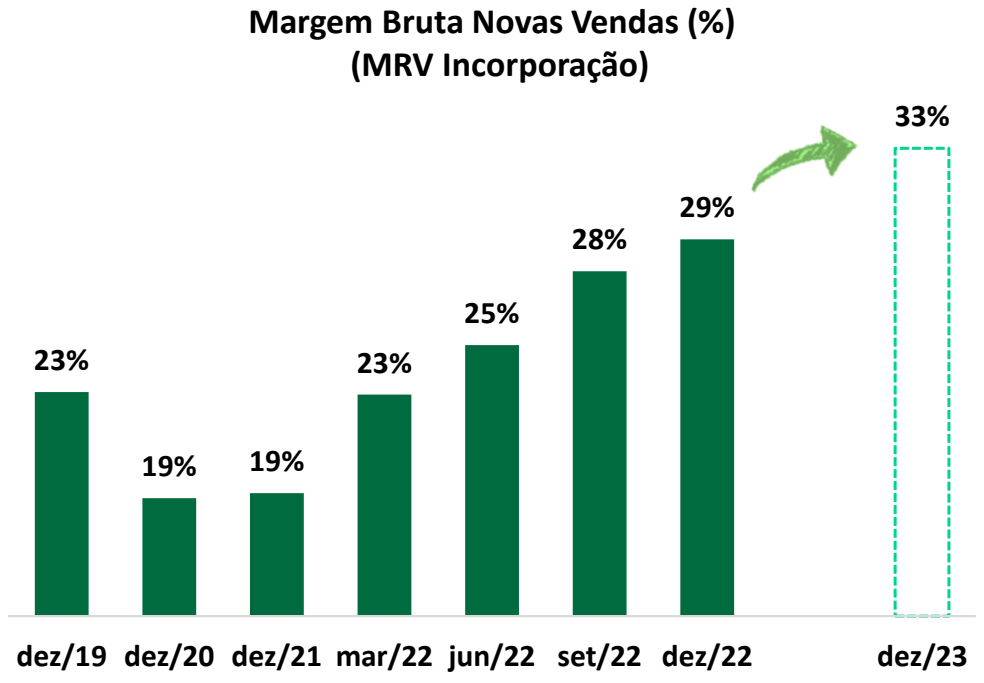




*Vendas Líquidas (%MRV)

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





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
- Redução da dispersão geográfica
- Operação focada em SP e, nos demais estados, majoritariamente em Regiões Metropolitanas
- Simplificação do portifólio
- Lançamento e construção por módulos
- Cenário de estabilização de custos
- Melhora do *affordability* dos clientes
- 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 abre espaço para redução das praças de atuação

Visão 2025

MRV Incorporação

- **Recuperação da rentabilidade:**
  - **Ganho de eficiência operacional com redução de custos e aumento dos preços acima do INCC;**
  - **Otimização do capital empregado;**
  - **Redução do CAPEX com terreno e maior foco em compras de terreno através de permuta;**
- **Venda de Carteira (recebíveis)**

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

PARE
PARE
PARE
PARE
PARE
PARE
Urba

A Urba

Oportunidade de comprar terrenos com desconto para **aumentar margens**

Presença em mais de 30 cidades nas **Melhores regiões do Brasil** com alto **potencial de expansão**

Diversas **sinergias** dentro do **ecossistema MRV**

Companhia **digital** com **plataforma web integrada**

Urba

Enorme mercado endereçável com **baixa competição**

Companhia **orientada para ESG** com conceito único de produto ***Smart City***

smartUrba

Lazer e **bem-estar** por **preços acessíveis**

Marca Top 10 relacionada a bairros planejados no Brasil[3]

Urba

+15.200 Unidades lançadas

+1,8 bilhão em VGV lançado

36% Margem Bruta 9M22

R$ **4,2**[1] bi de VGV em banco de terrenos

59%[2] VSO 2022

60k Visitas mensais na web

Fonte: Urba

Notas: (1) Base 100% do land bank em 31/12/2022. Considera terrenos com contrato assinado e em fase de elaboração de contrato.

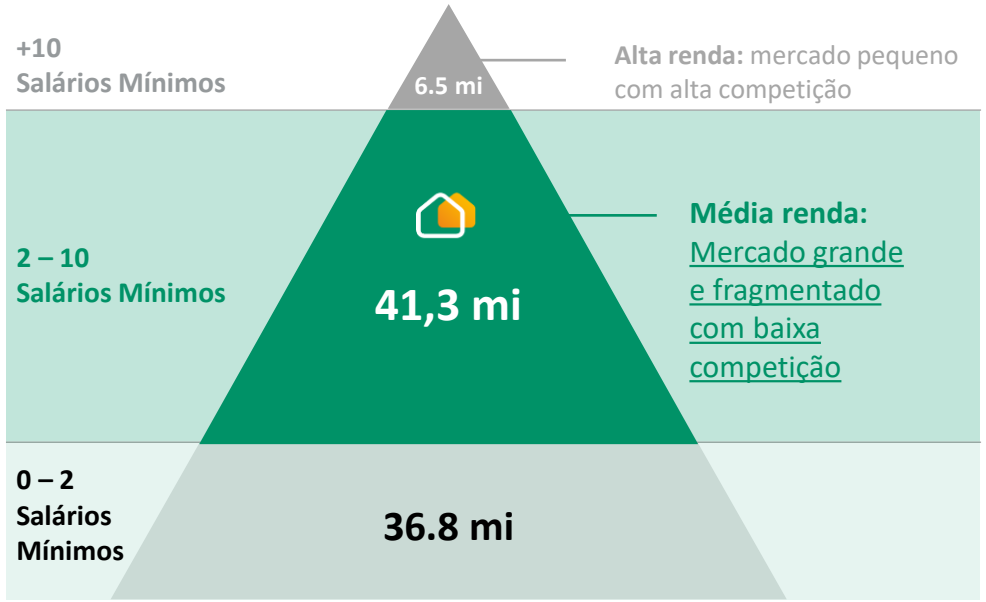
O VGV % Urba corresponde a R$ 3,4 bilhões; (2) Velocidade de venda sobre oferta do típico produto comercializado pela Urba, não consideradas as vendas de produtos Casas em parceria com MRV. (3) De acordo com pesquisa não-paga do Google.

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...

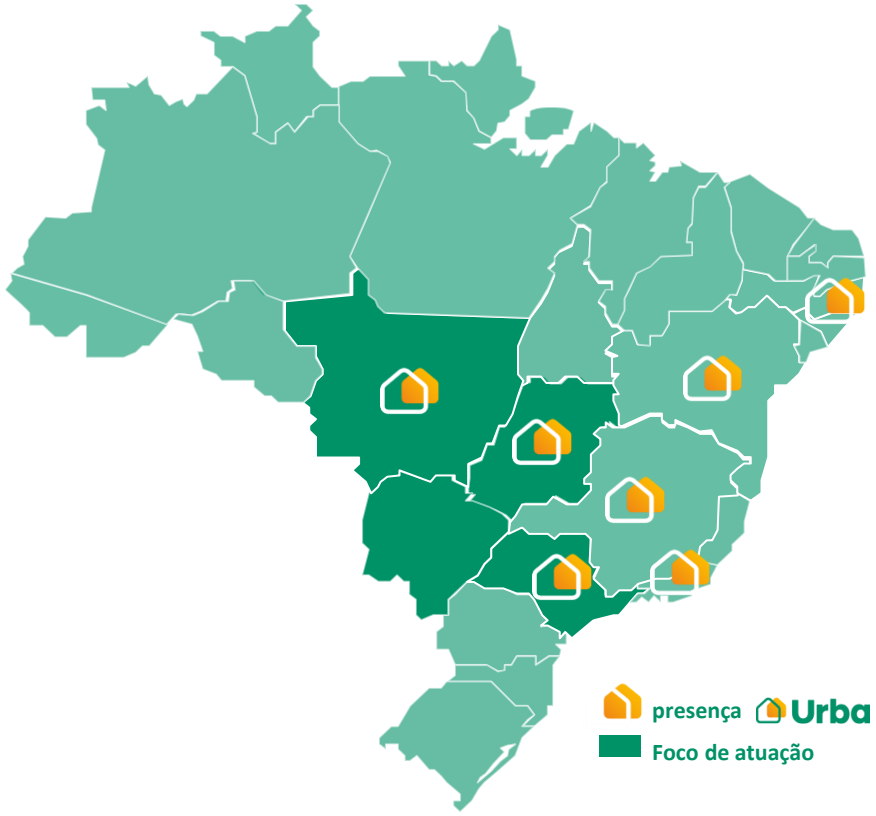
Estimativa de residências por nível de renda até 2035[1]

 # 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



Smart Urba Dunlop

VENCEDOR GRI AWARDS 2022 REAL ESTATE | BRAZIL

Indicadores gerais

- **Campinas, São Paulo**
- **Lotes:** 980 (entre 127 e 495 m²)
- **VGV dos lotes (R$):** 149 mi
- **Área total (m²):** 170.169
- **Preço médio[1]:** R$137 mil
- **Margem Bruta[2]:** 53%
- **Margem Líquida[2]:** 36%
- **Performance de Venda[3]:** 88%

Conceitos *smart*

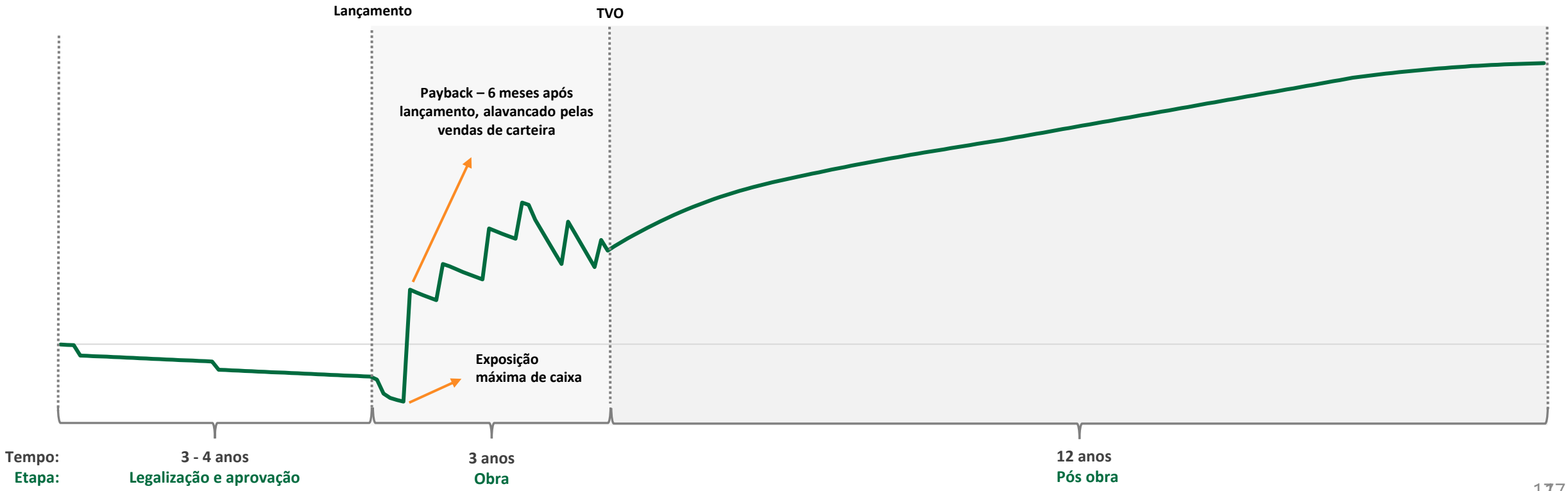
- Gestor social
- Acessibilidade
- Aplicativo do bairro
- WIFI nas áreas comuns
- Sede de associação de moradores
- Ciclofaixa
- CFTV – Circuito Fechado de Televisão
- Pomar

1: Preço médio de venda realizado entre a data de lançamento e 31/12/2022; 2: Data base: setembro/22. 3. Data base: dezembro/22

Modelo de Negócio

Modelo de negócio	
MB	40%
ML	26%
TIR (a.a)	454%
Payback (meses)	6
VPL (R$ MM)	16
Exposição de caixa (R$ MM)	(7)

Fluxo de caixa



2023

- 3 a 4 mil unidades vendidas
- ROL: R$ 350 a 400
- MB: 37-40%
- LL: R$ (10) a 10 MM

2024

- 4 a 5 mil unidades vendidas
- ROL: R$ 400 a 450
- MB: 37-40%
- LL: R$ 35 a 55 MM

2025

- 5 a 6 mil unidades vendidas
- ROL: R$ 530 a 580
- MB: 37-40%
- LL: R$ 80 a 100 MM

Visão 2025 Urba

O crescimento da Urba se dará buscando zerar a queima de caixa e pode ser acelerado com uma estrutura de capital adequada.

- Mercado altamente demandante (70%[1] dos brasileiros desejam morar em casas);
- 80% dos lançamentos previstos para o ciclo de 2023 a 2025 já estão no land bank;
- Redução do ciclo financeiro com as vendas recorrentes de carteira.

(1) Abrainc, disponível em: https://www.abrainc.org.br/wp-content/uploads/2019/09/Abrainc-Pesquisa-v10.pdf

Luggo
Luggo

O mercado de locação vai **crescer 2x mais rápido** do que o de residências próprias.

Período	Próprio	%	Alugado	%
2010	41.804.394	73,1%	10.667.009	18,7%
2015	47.194.021	73,4%	12.682.755	19,7%
2020	52.219.650	73,5%	14.622.029	20,6%
2025	56.323.868	73,3%	16,676,592	21,7%
2030	59.483.880	73,2%	18.325.596	22,6%
2035	61.788.209	73,1%	19.717.497	23,3%
2040	63.181.513	72,9%	20.916.234	24,1%

51%

97%

Fonte: PNAD (IBGE, 2001 À 2014.
Projeção populacional (CEDEPLAR/UFMG,2016). Projeção domicílios (NEED/UFF,2016).

Luggo

Share

Comparando nosso share **no total de domicílios alugados Brasil** com uma referência global de Property Management:

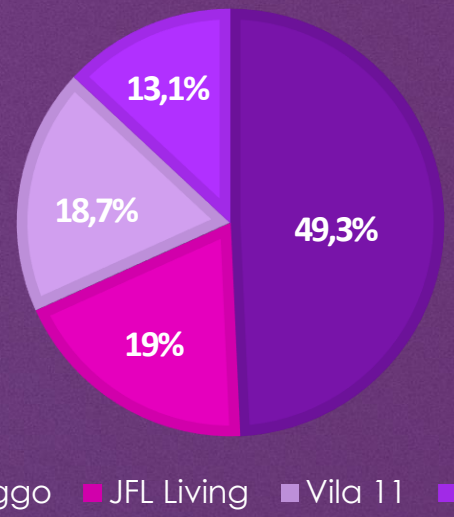
Não existem grandes players no Brasil como nos EUA

Total de Domicílios Alugados EUA: 48 Milhões

Player	Unidades	Share
Greystar Real Estate Partners	418.475	0,87%
Lincoln Property Company	190.542	0,40%
Pinnacle	162.000	0,34%
Alliance Residential	110.712	0,23%
FPI Management	107.996	0,22%
WinnCompanies	100.020	0,21%
MMA	99.792	0,21%
Apartment Management, LLC	91.958	0,19%
BH Management,LLC	91.958	0,19%
Equity Residential	78.302	0,16%

Fonte: The 10 Largest Apartment Management Companies
https://propertymanagerinsider.com/the-10-largest-apartment-management-companies/

Principais Players



Fonte: site official das empresas. Unidades entregues ou a entregar até o final de 2022

A Luggo possui **44% de share** em unidades quando olhamos players long stay com mais de 300 unidades.

A Luggo é o **único player** acima que consegue atender a classe B, considerando 30% de comprometimento de renda.

Luggo

Está mais difícil comprar um apartamento

Com a queda no affordability, o aluguel se apresenta como a alternativa mais atrativa para permitir que o cliente more nas regiões mais interessantes.

Capacidade de Financiamento imóvel de R$300.000 - SBPE

	2021	2022
Taxa Juros	7,2%	9,6%
Capacidade Máxima de Financiamento	233.367	189.976
LTV Máximo	78%	63%
Entrada necessária	66.633	110.024

	2021	2022
Taxa Juros	7,2%	9,6%
Parcela financiamento	1.670	2.040
Comprom. Máximo de Renda	25%	25%
Renda Necessária	6.679	8.162

O cliente tem que desembolsar R$43.391 a mais de entrada, para comprar um imóvel pronto de R$300.000

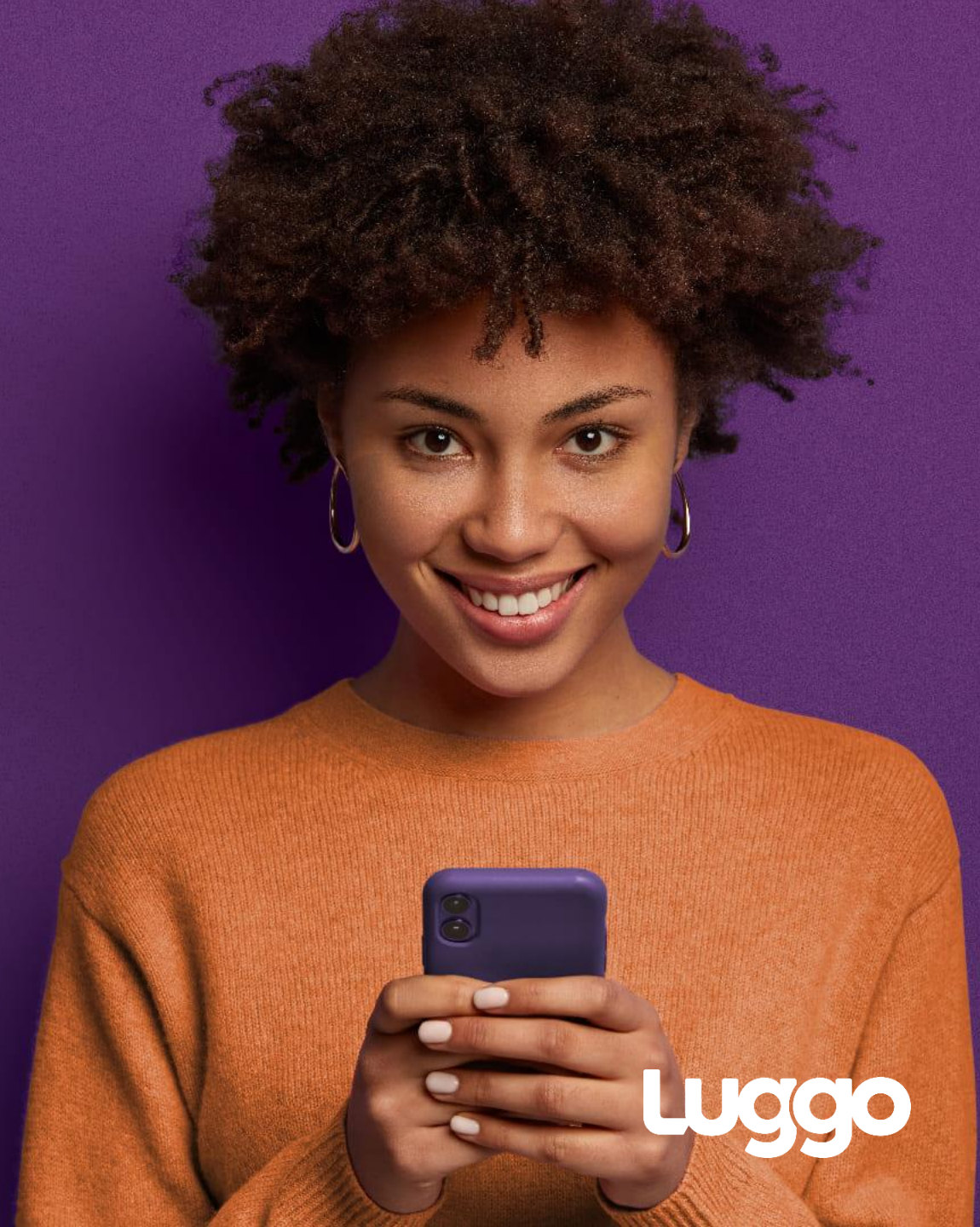
O cliente precisaria de uma renda 20% maior para conseguir comprar o mesmo imóvel de R$300.000

Valores simulados, considerando um imóvel de R$ 300.000; Renda de R$ 6.500; 25% de comprometimento de renda; 360 meses de prazo.
* Taxa utilizada corresponde a média da taxa CCSBPE – TR de dez de cada ano

Luggo

Mudança comportamental

- Consumo como acesso, não posse
- Integração Hardware e Software: Nativos digitais
- Lar como Hub (Moradia-Lazer-Trabalho)



Fonte: Euromonitor International
(Top 10 Global Consumer Trends 2019)

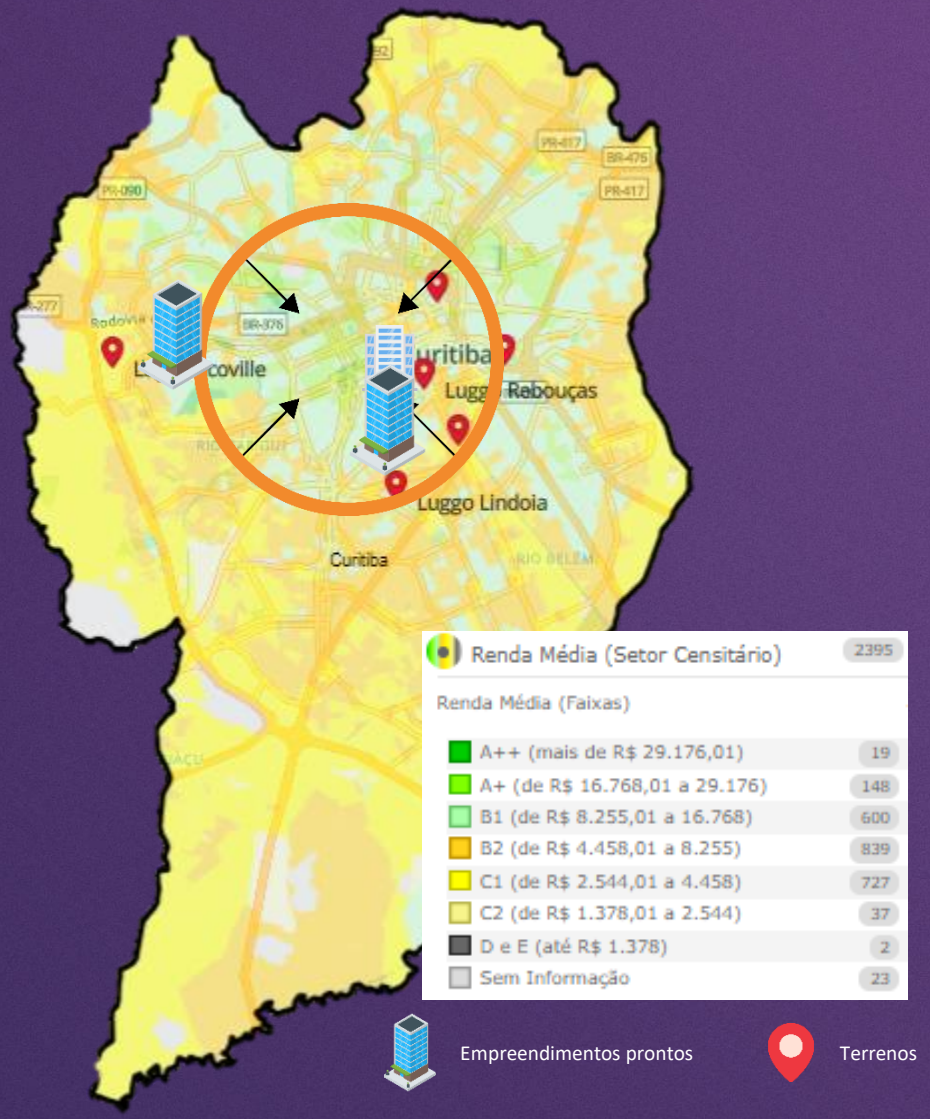
Escolhemos atuar nas faixas B1 e B2, que representa 19% do mercado de locação.

Faixa de renda	Nº de domicílios	Representatividade	
A++ (More than R$29,279.01)	447.247	1%	3%
A+ (from R$16,866.01 to R$29,279.00)	1.083.795	2%	
B1 (from R$7,876.01 to R$16,866.00)	4.505.652	6%	19%
B2 (R$4,164.00to R$7,875.00)	9.289.149	13%	
C1 (R$2,323.01 to R$4,164.00)	14.757.383	21%	48%
C2 (R$1,255.01 to R$2,329.00)	18.872.756	27%	
D (R$954.01 to R$1,255.00	4.992.076	7%	30%
E (up to R$954.00	16.169.138	23%	
Total	70.117.196	100%	

Source: Geofusion - IBGE 2018

Luggo

Efeito Rede em torno dos polos geradores de demanda



Aluguel permite a moradia nas áreas mais atrativas e que estão mais conectadas com as oportunidades de emprego, bem estar e valorização de preço.

Bairro	Quantidade de Polos
Centro	764
Batel	352
Água Verde	152
Portão	146
Rebouças	118
Bacacheri	104
Santa Felicidade	101
Centro Cívico	97
Bigorrilho	97
Média Outros Bairros	15

*Polos comerciais considera escolas, restaurantes, farmácias, posto de combustível, agencia bancaria, fast food, hotel, etc..

Luggo

Compra de terrenos
Cidades de atuação - Luggo

Município	População	Domicílios	Domicílios Alugados	Prop. Domicílios Alugados	Preço Médio Aluguel (m²)	Preço Médio Venda (m²)	Renda Média População	Rentabilidade do Aluguel
Recife	1.661.017	591.173	104.659	17,7%	R$ 41,39	R$7.037,00	R$ 5.710,56	0,59%
São Paulo	12.396.372	4.468.397	840.613	18,8%	R$ 45,16	R$10.129,00	R$ 8.659,93	0,45%
Salvador	2.900.319	1.207.256	168.912	14,0%	R$ 29,66	R$5.679,00	R$ 4.457,25	0,52%
Guarulhos	1.404.694	443.384	71.263	16,1%	R$ 29,57	R$5.650,00	R$ 5.407,80	0,52%
Campinas	1.223.237	454.431	69.221	15,2%	R$ 26,37	R$5.635,00	R$ 7.146,94	0,47%
Brasília	3.094.325	1.016.034	235.040	23,1%	R$ 36,88	R$8.779,00	R$ 9.013,52	0,42%
Porto Alegre	1.492.530	608.863	85.364	14,0%	R$ 27,36	R$6.505,00	R$ 8.160,69	0,42%
Goiânia	1.555.626	547.609	132.692	24,2%	R$ 25,21	R$5.992,00	R$ 5.397,99	0,42%
Belo Horizonte	2.530.701	940.519	154.505	16,4%	R$ 30,33	R$7.600,00	R$ 6.356,82	0,40%
Rio de Janeiro	6.775.561	2.524.576	478.663	19,0%	R$ 37,35	R$9.852,00	R$ 9.476,69	0,38%
Curitiba	1.963.726	738.417	122.046	16,5%	R$ 29,39	R$8.373,00	R$ 8.091,37	0,35%
Fortaleza	2.703.391	914.928	181.713	19,9%	R$ 23,26	R$6.762,00	R$ 6.193,27	0,34%

Fonte: Geofusion; Relatório Fipe-zap Outubro;22

Em operaçao ou em obras.

Luggo

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

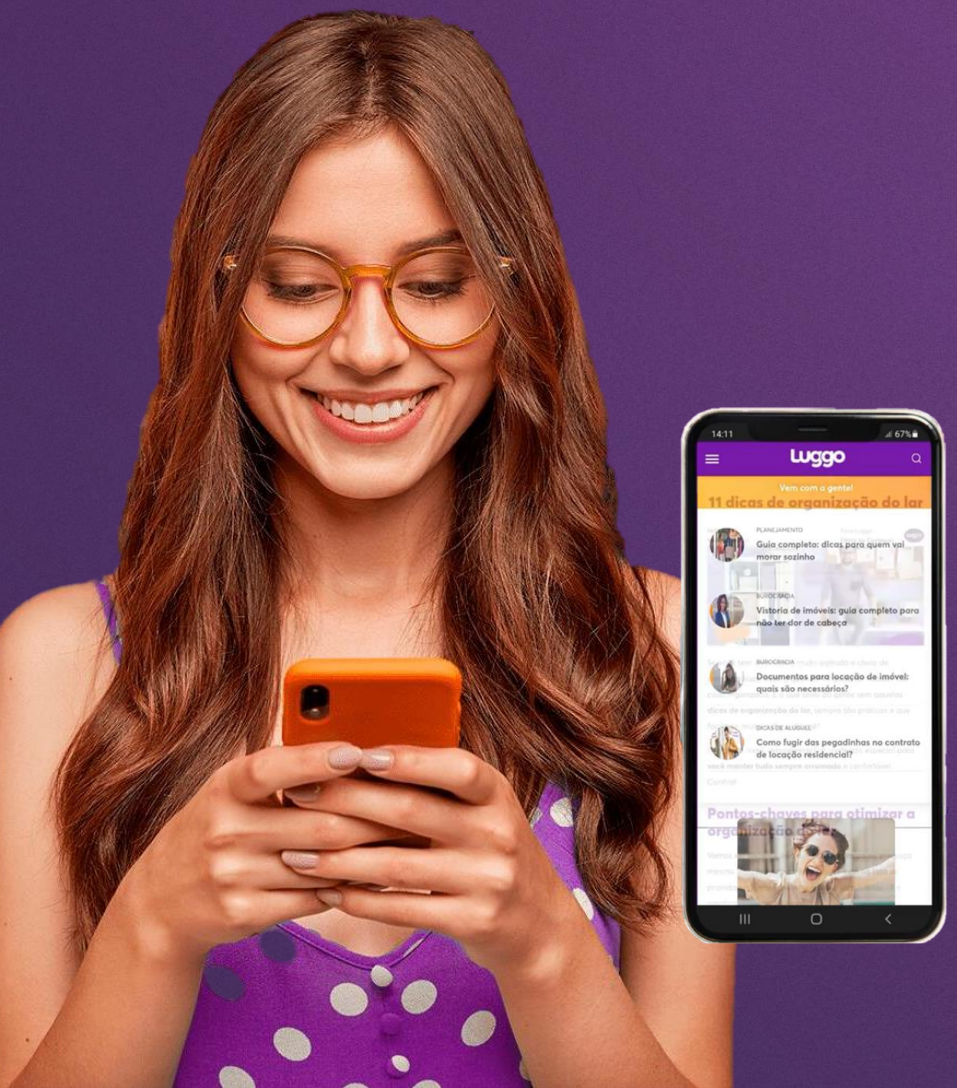
2 quartos

42,74m²

Luggo

Estratégia de Produto

Integração hardware com software



Luggo

Estratégia de Produto

Lazer e serviços sob demanda

- Playground
- Piscina
- Academia
- Bicicletário
- Churrasqueira
- Espaço Gourmet
- Salão de Festas
- Coworking
- Conveniência com a Loja
- Comodidade ao lavar a roupa
- Vagas de acordo com sua necessidade
- Internet Nativa
- Sua empresa o mais próximo possível
- Mais espaço com o Luggo Box
- Momentos únicos com amigos e família

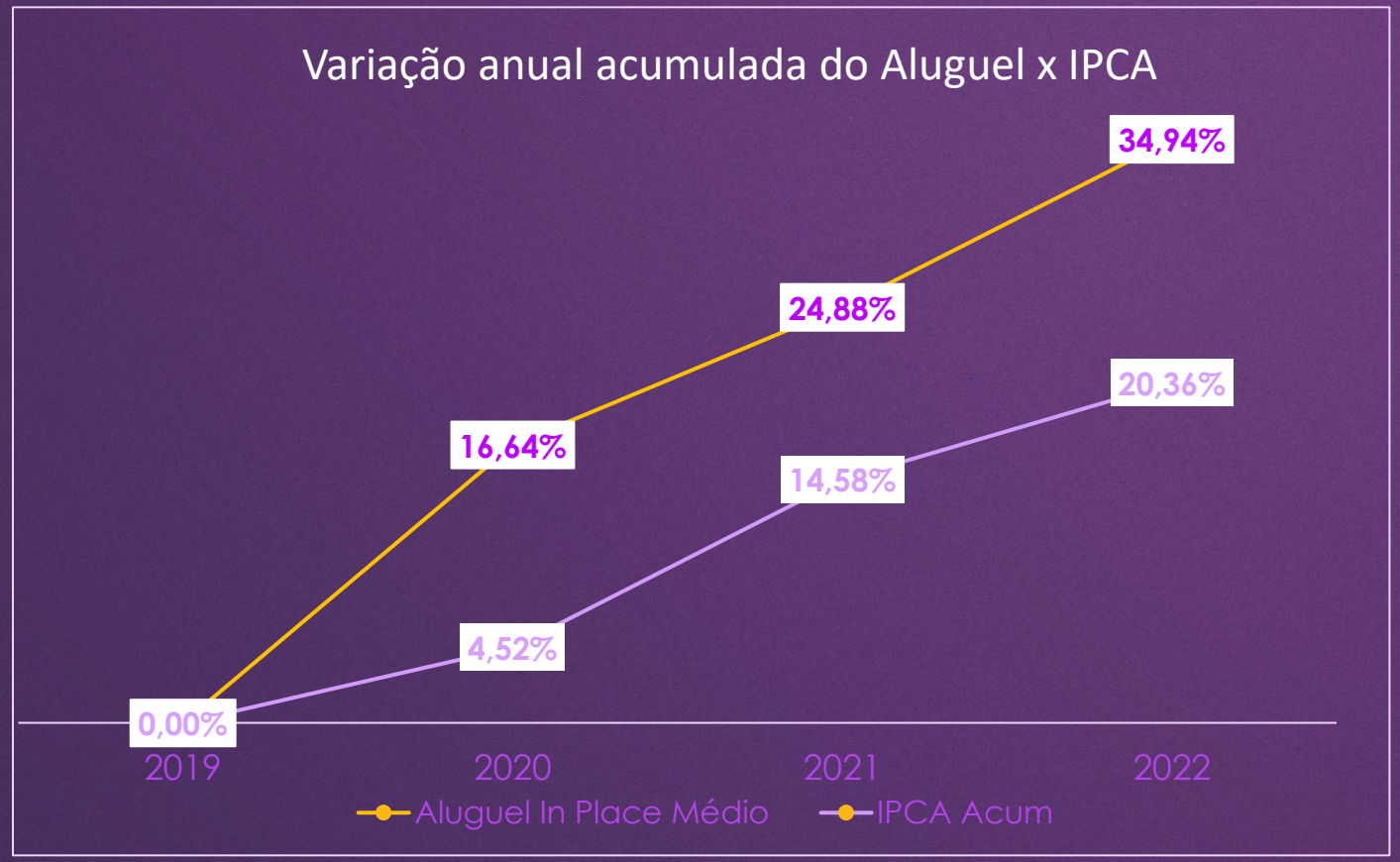
E muito mais...

Resultados dos Projetos

	Estoque total:	Unidades Alugadas:	Taxa de ocupação:
Estabilizado	884	839	95%
Ramp Up	216	129	60%
Total Geral	1100	968	

*Dados 18/01/2023

Rentabilidade dos projetos acima da inflação



Maior rentabilidade Luggo

- Gestão profissional
- Tecnologia
- Serviços e comodidade

Luggo

Visão 2025

Luggo

O crescimento da Luggo se dará com uma queima de caixa próximo a zero.

A Luggo estuda adicionar equity de terceiros no nível dos projetos, o que pode resultar em um crescimento mais rápido que o apresentado.

2023

- Vendas: 670 unid / R$ 190 a 200 milhões;
- Lucro Líquido: R$ 15 a 20 milhões.

2024

- Vendas: 810 unid / R$ 270 a 290 milhões;
- Lucro Líquido: R$ 40 a 50 milhões.

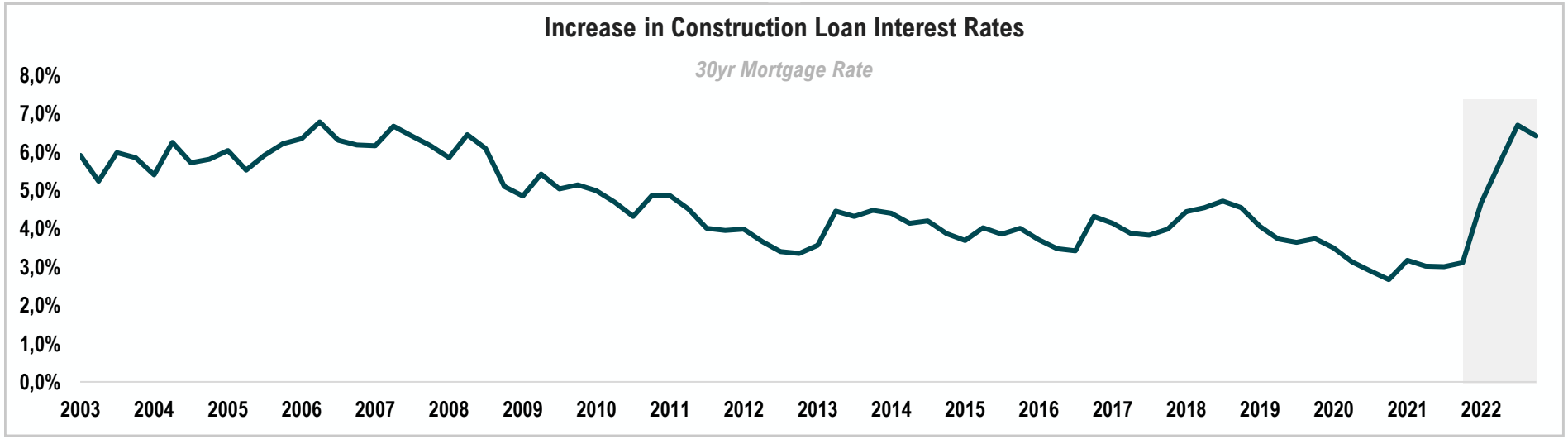
2025

- Vendas: 1.300 unid / R$ 370 a 400 milhões;
- Lucro Líquido: R$ 55 a 70 milhões.

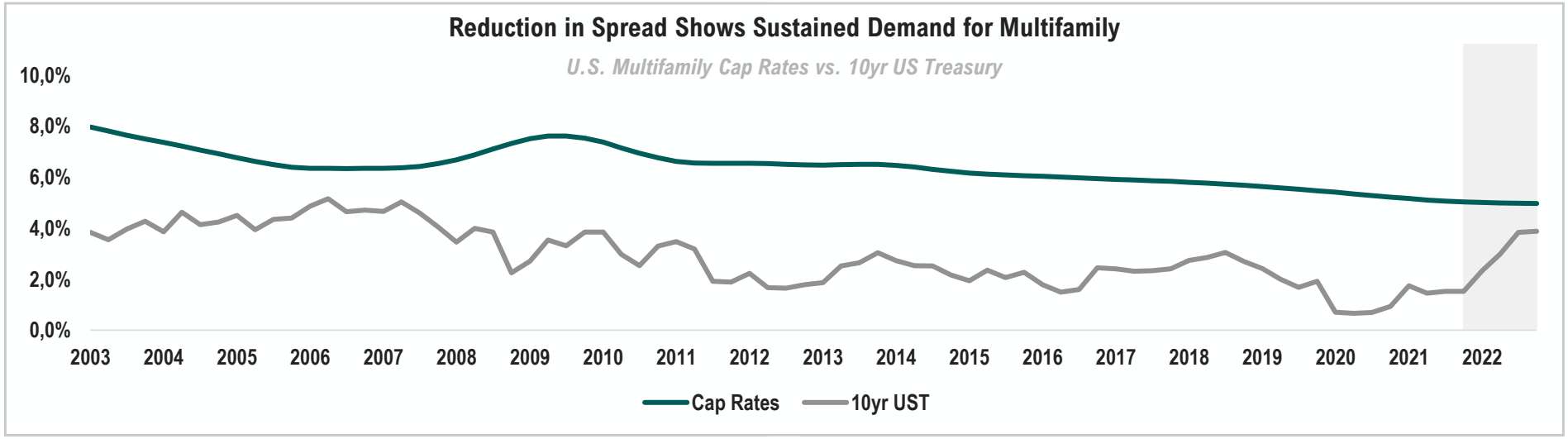
RESIA

U.S. Macro-Economic Outlook

The US has been facing high inflation since 2020, which led the FED to raise rates. As a result, **the 30yr Mortgage hit an all time high**, posing a challenge to real estate developers



Demand for Multifamily has withstood the increase in interest, as seen in the reduction of the spread between cap rates and the 10yr UST



Sources: Greenstreet as of January 6th, 2023; St. Louis Federal Reserve; Statista and PWC.

Resia's Project Economics

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%

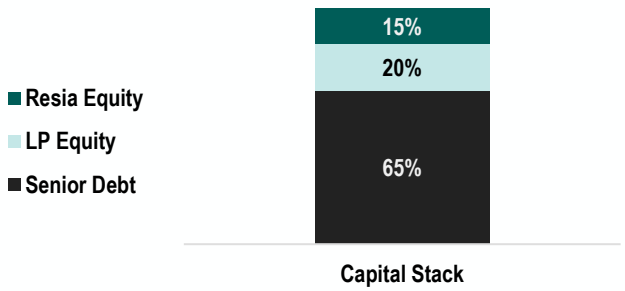
Sensitivity Analysis

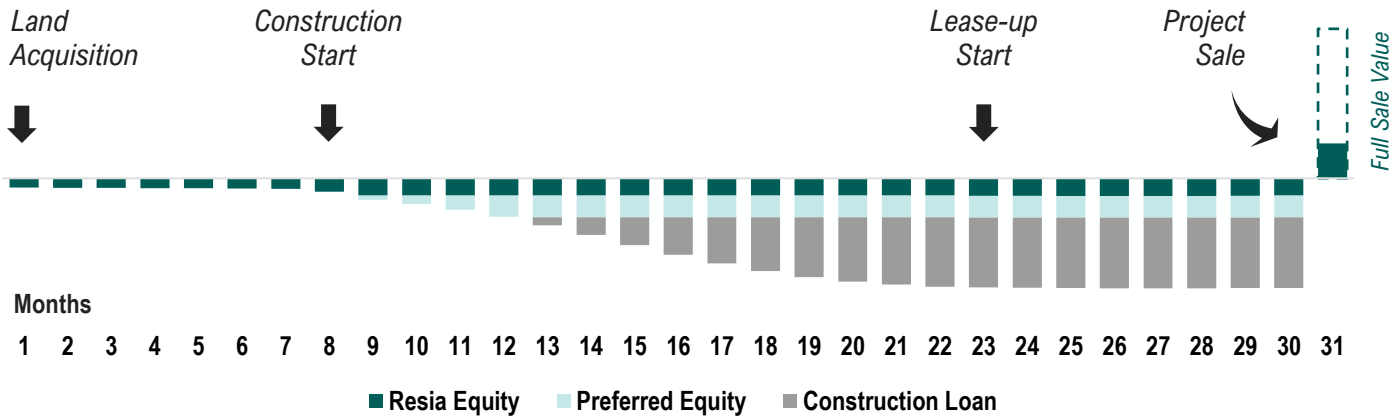
YoC \ Cap Rate	4.5%	5.0%	5.5%
7.0%	36%	**29%**	21%
7.5%	40%	33%	27%
8.0%	44%	38%	31%

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

Capital Structure and Life Cycle *(Cumulative)*

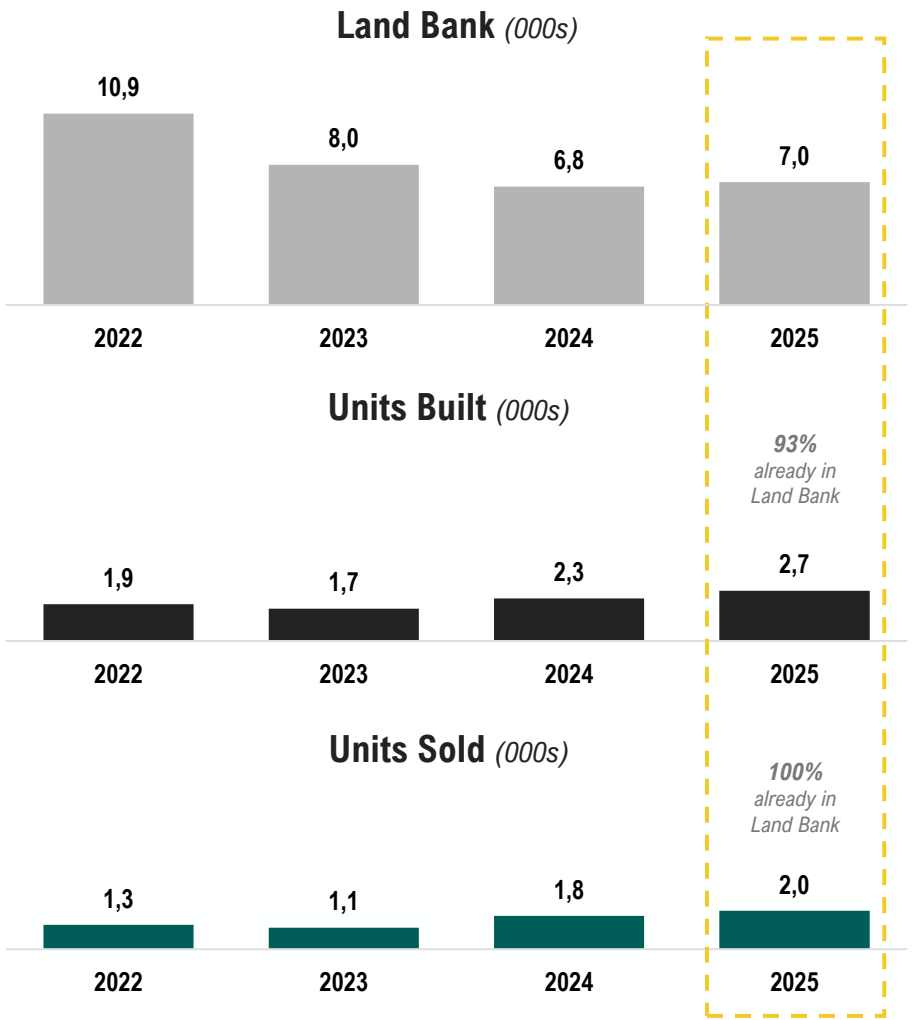
Leverage Structure





Resia's Business Plan

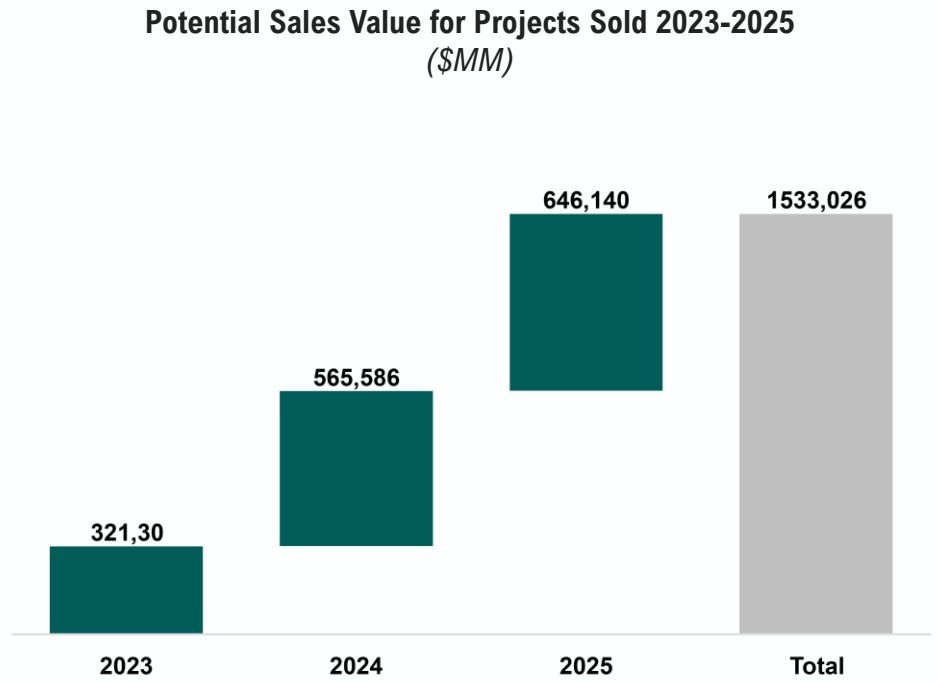
Growth Plan



PSV of Pipeline

Given this current context, Resia's main objective will be to **develop the projects already in the land bank**.

These projects, at stabilization, total an **estimated PSV of US$ 1.5 Billion**, or BRL $8.0 Billion.



Source: Banco Central do Brasil. PTAX USD/BRL as of 1/10/2023.

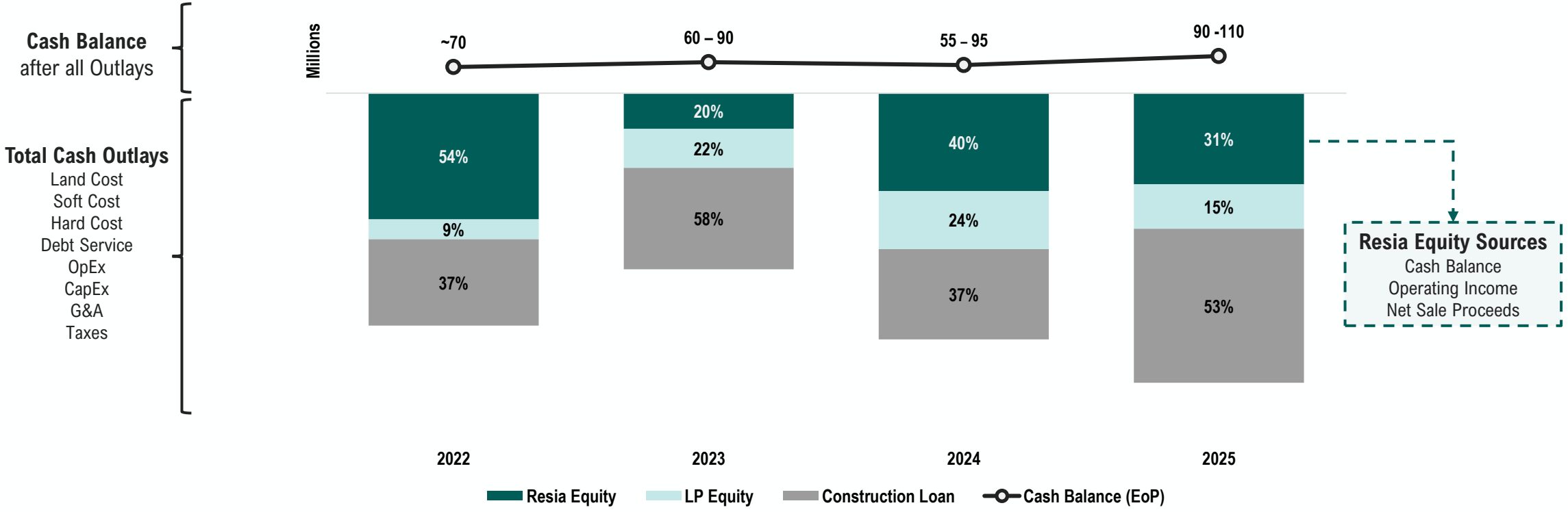
Corporate Funding Breakdown

Due to the nature of Resia's business, the company will burn cash while it is ramping up operations. However, Resia possesses the means to **finance the cash burn without compromising its liquidity and no additional equity from MRV** (through Construction Loans and LP Equity)

Financial KPIs	2022	2023	2024	2025
Cash Generation / Burn (US$MM)	~(240)	(110) – (140)	(40) – (80)	(70) – (110)
Gross Debt / Mkt. Value of Assets	**~20%**	**~20 – 25%**	**~20 – 25%**	**~25 – 30%**

Market Reference:
< 60% Builders & REITs

Resia's Yearly Cash Outlays and Funding Breakdown



Resia: 2025 Outlook

~2k Units Sold 2025

×

Avg. ~**$340k / Unit**

×

~13% Net Margin to MRV US

×

1 USD / 5.24 BRL

=

Net Income to MRV
R$440MM – R$480MM

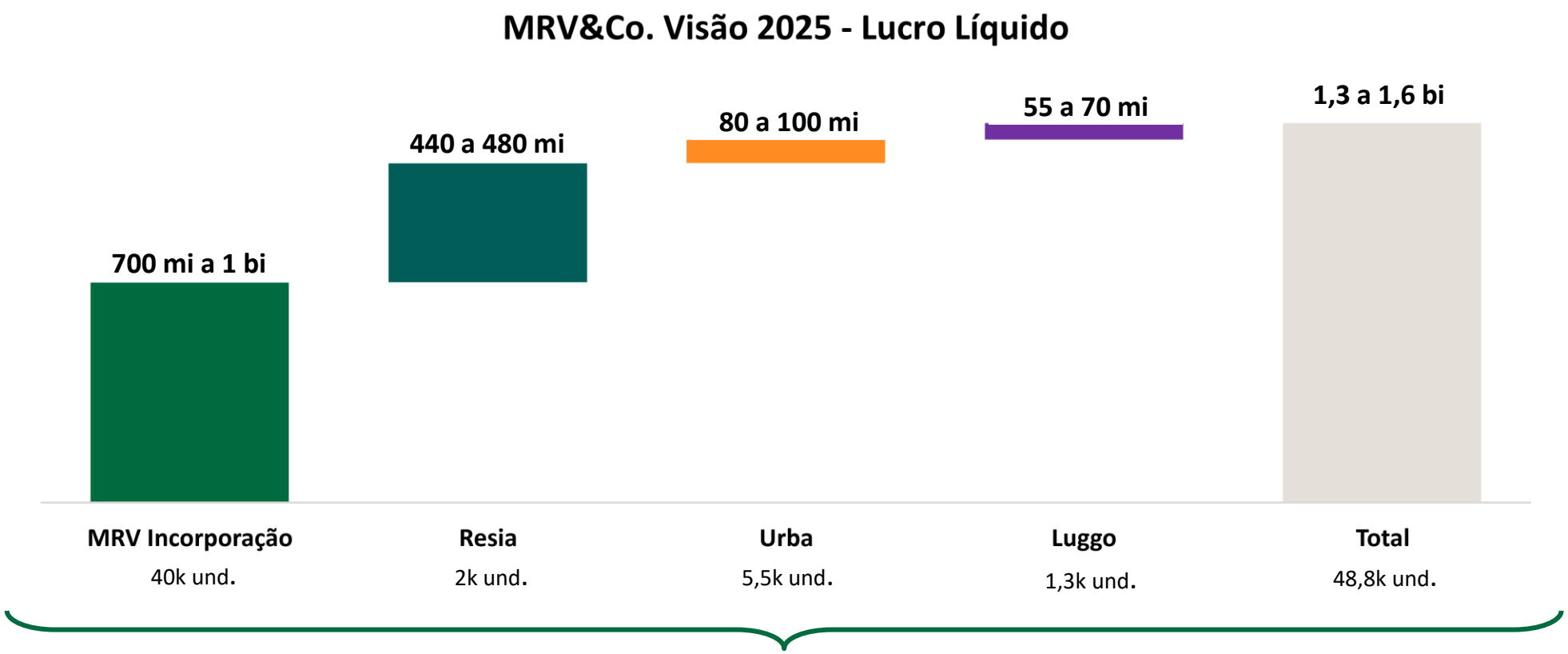
Path to 2025

1. Future inflation stabilization
2. Sustained appetite for Multifamily assets by institutional investors
3. Efficiency gains in construction

Source: Banco Central do Brasil. PTAX USD/BRL as of 1/10/2023.

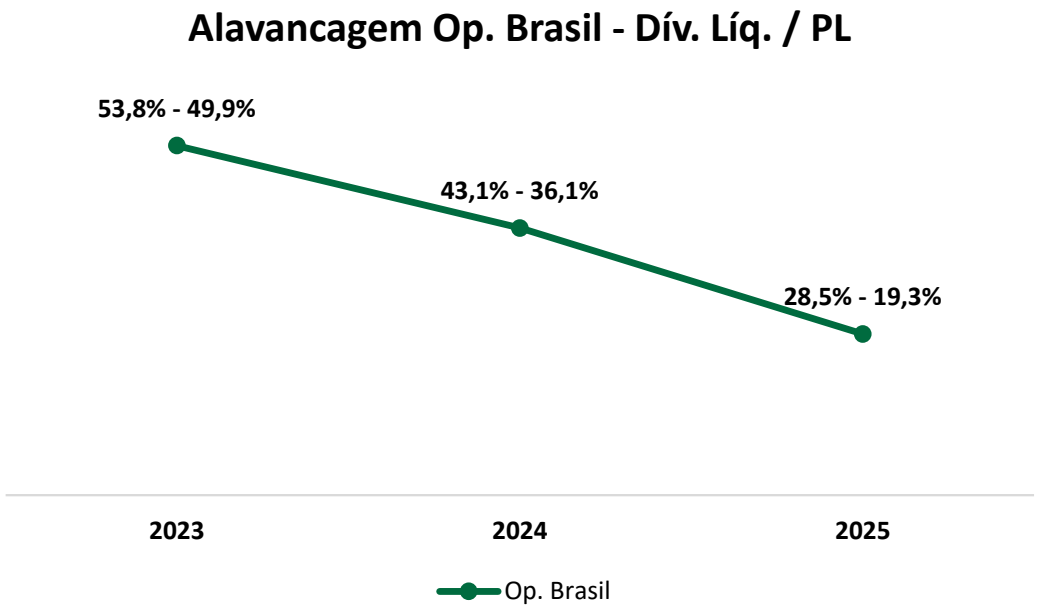
MRV&CO

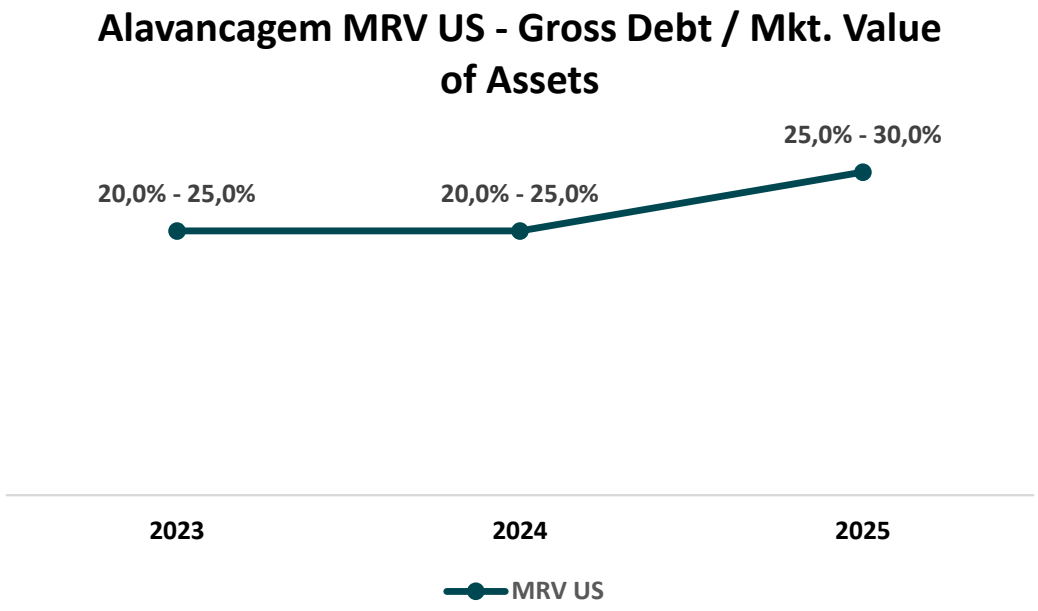
MRV&CO – Visão estratégica 2025



Lucro Líquido MRV&Co. R$ 1,3 a 1,6bi (%MRV)

MRV&CO – Visão estratégica 2025





Q&A

MRV&CO