

The logo for MRV & CO is displayed in large, 3D-style letters on the top edge of a modern glass skyscraper. The 'MRV' part is green and '&CO' is orange. The building's glass facade reflects the blue sky and white clouds.

Prévia  
Operacional  
4T23

**MRV & CO**

---

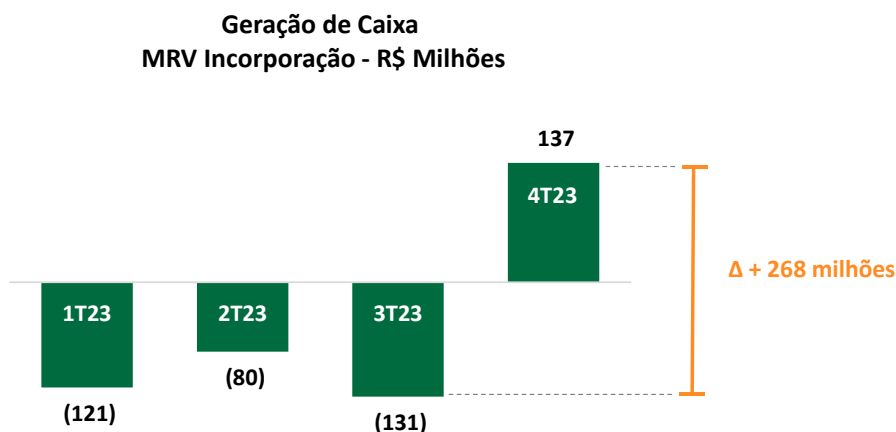
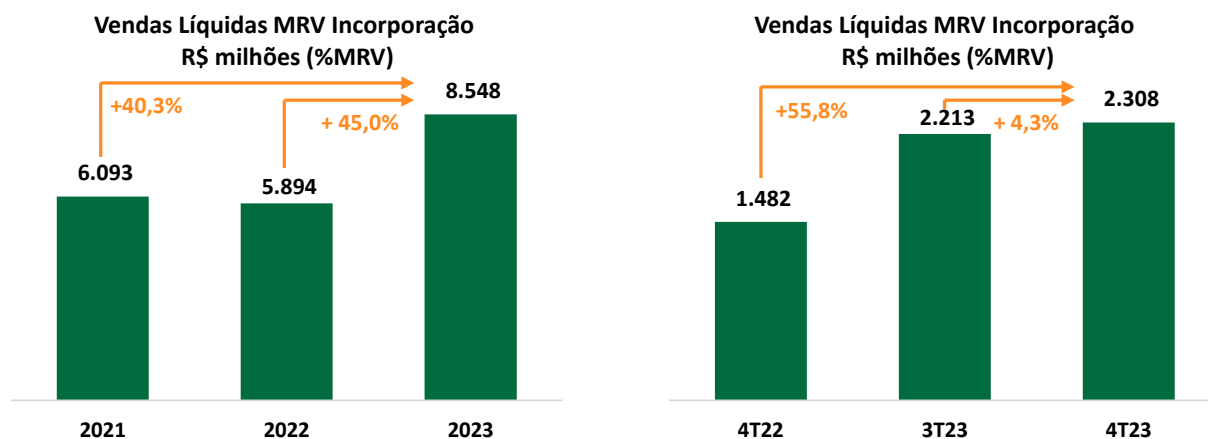


## Prévia Operacional 4T23

Belo Horizonte, 11 de janeiro de 2024 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia dados preliminares e não auditados de banco de terrenos, lançamentos, vendas contratadas, unidades repassadas, produzidas e geração de caixa do 4º trimestre de 2023.

### DESTAQUES

- **Geração de caixa na operação Brasil totalizando R\$ 190 milhões, sendo: MRV Incorporação: R\$ 137 milhões, Luggo: R\$ 27 milhões, e Urba: R\$ 26 milhões;**
- **Recorde histórico de vendas líquidas (MRV Incorporação), totalizando R\$ 2,3 bilhões (%MRV) no 4T23, representando um aumento de 55,8% em relação ao 4T22 e de 4,3% frente ao 3T23;**
- **Recorde histórico de vendas líquidas também no ano, totalizando R\$ 8,5 bilhões, um aumento de 45% frente a 2022;**
- **Aumento de 2,9% no ticket médio no comparativo com o 3T23 e de 18,6% frente ao 4T22, atingindo R\$246 mil no 4T23;**
- **Evento Subsequente:** Em janeiro, a MRV alcançou a marca de **500 mil unidades entregues** em sua história.



## Mensagem da Administração

---

### MRV Incorporação:

O segmento de incorporação da **MRV reportou geração de caixa de R\$ 137 milhões**. No comparativo do 4T23 com o trimestre anterior, a evolução desse indicador totalizou R\$ 268 milhões, confirmando o *turnaround* da Companhia.

No 4T23, a MRV registrou seu **recorde histórico de vendas líquidas (%MRV)**, tanto em um único trimestre, como no ano completo, **alcançando a marca de R\$ 2,3 bilhões no trimestre e de R\$ 8,5 bilhões no total do ano**. Esses números representam um incremento de 55,8% no comparativo com o mesmo trimestre do ano anterior e de 45% no comparativo com 2022.

Além dessa expressiva evolução no volume de vendas líquidas, a Companhia apresentou, também, novo aumento no ticket médio, de 2,9% no comparativo com o 3T23 e de 18,6% quando comparado ao 4T22.

**Em janeiro de 2024, a MRV totalizou a entrega acumulada 500 mil unidades ao longo de seus 44 anos de história. Ao todo, são cerca de 1,6 milhão de brasileiros morando em um apartamento construído pela Companhia.**

### Resia:

No 4T23, a Resia **concluiu a venda do empreendimento Biscayne Drive, na Florida, EUA, pelo valor de US\$ 55 milhões**. A venda foi concluída em um momento de grande incerteza em relação ao cenário de juros dos Estados Unidos, o que confirma a demanda por ativos de qualidade, mesmo em ciclos menos favoráveis.

Além da venda do Biscayne Drive, **a Resia deu início, no 4T23, ao processo de estabilização do empreendimento Old Cutler, localizado na Florida, que atingiu 25% de locação já no primeiro trimestre de operação.**

### Luggo:

A Luggo concluiu, no 4T23, a venda do empreendimento Luggo Concept, em Campinas, pelo valor de R\$ 52 milhões. A venda ocorreu dentro do acordo de investimento com a Brookfield.

Impulsionada pela venda dessa propriedade, a Luggo apresentou uma geração de caixa de R\$ 27 milhões no trimestre.

## DADOS OPERACIONAIS

## MRV Incorporação

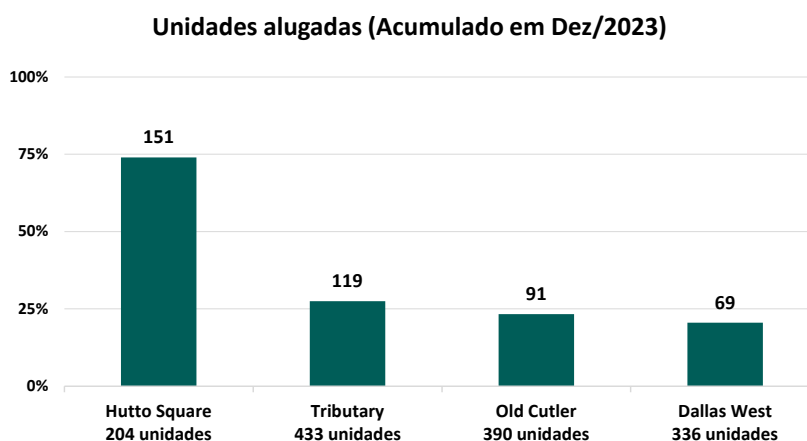
Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	47,9	49,4	54,9	3,1% ↓	12,8% ↓	47,9	54,9	12,8% ↓
Unidades	210.946	219.114	262.933	3,7% ↓	19,8% ↓	210.946	262.933	19,8% ↓
<b>LANÇAMENTOS</b>								
<b>TOTAL INCORPORAÇÃO</b>								
VGV (R\$ milhões)	2.065	1.811	2.764	14,0% ↑	25,3% ↓	5.800	7.645	24,1% ↓
Unidades	7.295	5.862	12.508	24,4% ↑	41,7% ↓	20.596	33.400	38,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	283	309	221	8,4% ↓	28,1% ↑	282	229	23,0% ↑
<b>MRV</b>								
VGV (R\$ milhões)	1.404	1.181	2.764	18,9% ↑	49,2% ↓	4.354	7.153	39,1% ↓
Unidades	5.677	4.882	12.508	16,3% ↑	54,6% ↓	17.773	32.488	45,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	247	242	221	2,3% ↑	11,9% ↑	245	220	11,3% ↑
<b>SENSIA</b>								
VGV (R\$ milhões)	542	630	-	14,0% ↓	-	1.328	492	170,0% ↑
Unidades	967	980	-	1,3% ↓	-	2.173	912	138,3% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	560	643	-	12,9% ↓	-	611	539	13,3% ↑
<b>PODE ENTRAR</b>								
VGV (R\$ milhões)	118					118		
Unidades	650					650		
Ticket Médio (R\$ mil)	182					182		
<b>VENDAS</b>								
<b>TOTAL INCORPORAÇÃO</b>								
VGV (R\$ milhões)	2.308	2.213	1.482	4,3% ↑	55,8% ↑	8.548	5.894	45,0% ↑
Unidades	9.365	9.242	7.129	1,3% ↑	31,4% ↑	36.687	30.678	19,6% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	246	239	208	2,9% ↑	18,6% ↑	233	192	21,3% ↑
<b>MRV</b>								
VGV (R\$ milhões)	2.000	2.052	1.448	2,6% ↓	38,1% ↑	7.986	5.795	37,8% ↑
Unidades	8.384	8.977	7.067	6,6% ↓	18,6% ↑	35.281	30.485	15,7% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	239	229	205	4,3% ↑	16,4% ↑	226	190	19,1% ↑
<b>SENSIA</b>								
VGV (R\$ milhões)	190	160	34	18,6% ↑	465,3% ↑	444	99	349,2% ↑
Unidades	330	264	62	25,0% ↑	433,3% ↑	756	194	289,9% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	575	606	542	5,1% ↓	6,0% ↑	587	510	15,2% ↑
<b>PODE ENTRAR</b>								
VGV (R\$ milhões)	118					118		
Unidades	650					650		
Ticket Médio (R\$ mil)	182					182		
<b>VSO Líquida</b>								
Lançamento por módulos	31,1%	30,4%	16,9%	0,7 p.p. ↑	14,2 p.p. ↑	63,5%	47,7%	33,1% ↑
<b>REPASSES</b>								
Unidades	7.051	8.068	6.952	12,6% ↓	1,4% ↑	31.076	30.550	1,7% ↑
<b>VENDAS COM FINANCIAMENTO DIRETO</b>								
Unidades	1.332	1.205	212	10,5% ↑	527,7% ↑	4.991	966	416,6% ↑
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	7.954	8.726	7.658	8,8% ↓	3,9% ↑	31.456	32.021	1,8% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)</b>	<b>137,2</b>	<b>(131,4)</b>	<b>(286,4)</b>	-	-	<b>(194,8)</b>	<b>(847,4)</b>	<b>77,0% ↑</b>

## Resia

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	14,3	14,4	17,8	1,2% ↓	19,8% ↓	14,3	17,8	19,8% ↓
Unidades	9.643	8.988	10.236	7,3% ↑	5,8% ↓	9.643	10.236	5,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.478	1.606	1.736	7,9% ↓	14,9% ↓	1.478	1.736	14,9% ↓
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	-	421	-	100,0% ↓	293	1.111	73,6% ↓
Unidades	-	-	269	-	100,0% ↓	202	662	69,5% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	1.562	-	100,0% ↓	1.449	1.677	13,6% ↓
<b>VENDAS</b>								
VGV (R\$ milhões)	254	-	551	-	53,9% ↓	601	1.730	65,3% ↓
Unidades	202	-	393	-	48,6% ↓	471	1.207	61,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.257	-	1.404	-	10,4% ↓	1.275	1.433	11,0% ↓
<b>ALUGUEL</b>								
Novas Unidades Locadas	180	276	46	34,8% ↓	291,1% ↑	732	591	23,8% ↑
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	148	212	454	30,2% ↓	67,3% ↓	915	1.831	50,0% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL (R\$ milhões)</b>	<b>(103,6)</b>	<b>(433,0)</b>	<b>(128,5)</b>	<b>76,1% ↑</b>	<b>19,4% ↑</b>	<b>(1.186,1)</b>	<b>(1.295,1)</b>	<b>8,4% ↑</b>
Financiamento dos projetos	(56,1)	(397,5)	(50,1)	85,9% ↑	11,8% ↓	(983,4)	(983,0)	0,0% ↓
Holding e demais desembolsos	(47,6)	(35,6)	(78,3)	33,7% ↓	39,3% ↑	(202,7)	(312,1)	35,1% ↑

Locação de apartamentos:

A grande demanda pela locação dos imóveis construídos pela Resia se mantém, **confirmada pela constante evolução na locação dos empreendimentos já lançados e em processo de estabilização:**

Venda de Propriedade:

No 4T23 foi concluída a venda do empreendimento **Biscayne Drive** localizado na Flórida, EUA, pelo **Valor Geral de Venda ("VGW") de US\$ 55,2 milhões**, representando um Lucro Bruto de US\$ 7,2 milhões, Cap Rate de 6% e Yield On Cost de 6,9%, como segue:

Biscayne Drive		
Valor de Venda	\$	55.209.000
Custo do Empreendimento	\$	48.055.000
Resultado Bruto	\$	<b>7.154.000</b>
Margem Bruta (%)		13%

Após a venda da propriedade, a Resia reinvestiu o suficiente para manter uma participação de 30% no empreendimento, com a expectativa de vendê-lo em 2025, com um Cap Rate estimado de 5,75%, o que poderá representar um ganho adicional de US\$ 11 milhões.



## Luggo

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
<b>LAND BANK</b>								
VGW (R\$ bilhões)	<b>1,3</b>	1,4	1,4	3,2% ↓	3,9% ↓	<b>1,3</b>	1,4	3,9% ↓
Unidades	<b>3.164</b>	3.163	4.630	0,0% ↑	31,7% ↓	<b>3.164</b>	4.630	31,7% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	<b>418</b>	431	297	3,2% ↓	40,6% ↑	<b>418</b>	297	40,6% ↑
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGW (R\$ milhões)	-	-	198	-	100,0% ↓	-	198	100,0% ↓
Unidades	-	-	517	-	100,0% ↓	-	517	100,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	383	-	100,0% ↓	-	383	100,0% ↓
<b>VENDAS</b>								
VGW (R\$ milhões)	<b>52</b>	-	-	-	-	<b>73</b>	141	48,1% ↓
Unidades	<b>184</b>	-	-	-	-	<b>272</b>	600	54,7% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	<b>284</b>	-	-	-	-	<b>270</b>	236	14,4% ↑
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	<b>140</b>	188	106	25,6% ↓	31,8% ↑	<b>507</b>	436	16,3% ↑
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)</b>	<b>26,8</b>	(54,3)	(50,1)	-	-	<b>(54,6)</b>	(10,4)	423,4% ↓

## Urba

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	1,9	1,8	1,4	4,8% ↑	30,6% ↑	1,9	1,4	30,6% ↑
Unidades	13.710	13.639	11.773	0,5% ↑	16,5% ↑	13.710	11.773	16,5% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	138	132	123	4,2% ↑	12,1% ↑	138	123	12,1% ↑
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGV (R\$ milhões)	33	-	98	-	66,4% ↓	85	193	55,9% ↓
Unidades	319	-	804	-	60,4% ↓	561	1.507	62,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	103	-	121	-	15,1% ↓	152	128	18,4% ↑
<b>VENDAS</b>								
VGV (R\$ milhões)	24	20	29	16,7% ↑	18,0% ↓	86	112	23,3% ↓
Unidades	189	167	227	13,3% ↑	16,9% ↓	665	840	20,9% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	126	123	128	2,9% ↑	1,4% ↓	130	134	3,0% ↓
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	91	79	622	15,7% ↑	85,4% ↓	568	1.263	55,0% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)</b>	<b>25,6</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(70,5)</b>	-	-	<b>(39,8)</b>	<b>(78,9)</b>	<b>49,6% ↑</b>

## 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](mailto:ri@mrv.com.br)

Website: [ri.mrv.com.br](http://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 44 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.