

The image shows a modern, multi-story apartment building at night. The building has a contemporary design with large windows and balconies. A teal overlay covers the entire image, and the word "RESIA" is written in large, white, sans-serif capital letters across the center. In the foreground, there is a parking lot with several parking spaces and a row of small, rectangular structures, possibly for recycling or waste disposal. The sky is dark, and there are some trees and bushes visible around the building.

RESIA

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sobre a MRV Engenharia ("MRV" ou "Companhia"), sinergias antecipadas, 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.

Cabe destacar que as informações de natureza contábil apresentadas, quando indicadas, são preliminares e não auditadas, podendo sofrer alterações até a conclusão do processo de revisão por auditores independentes.

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

RESIA FACTS	4
AHS [2012 a 2019]	8
RESIA [2020 a 2024]	10
PLANO DE DESINVESTIMENTO E DESALAVANCAGEM	13
NOVA RESIA [2025...]	17



RESIA FACTS

RESIA FACTS

TRACK RECORD DE 25 EMPREENDIMENTOS,

totalizando 7.450 unidades e um valor total de US\$ 1,2 bilhão já vendido ao longo de 13 anos

EXPERIÊNCIA

em um setor relevante nos EUA durante diferentes ciclos de mercado

EVOLUÇÃO de portfólio e método construtivo ao longo do tempo

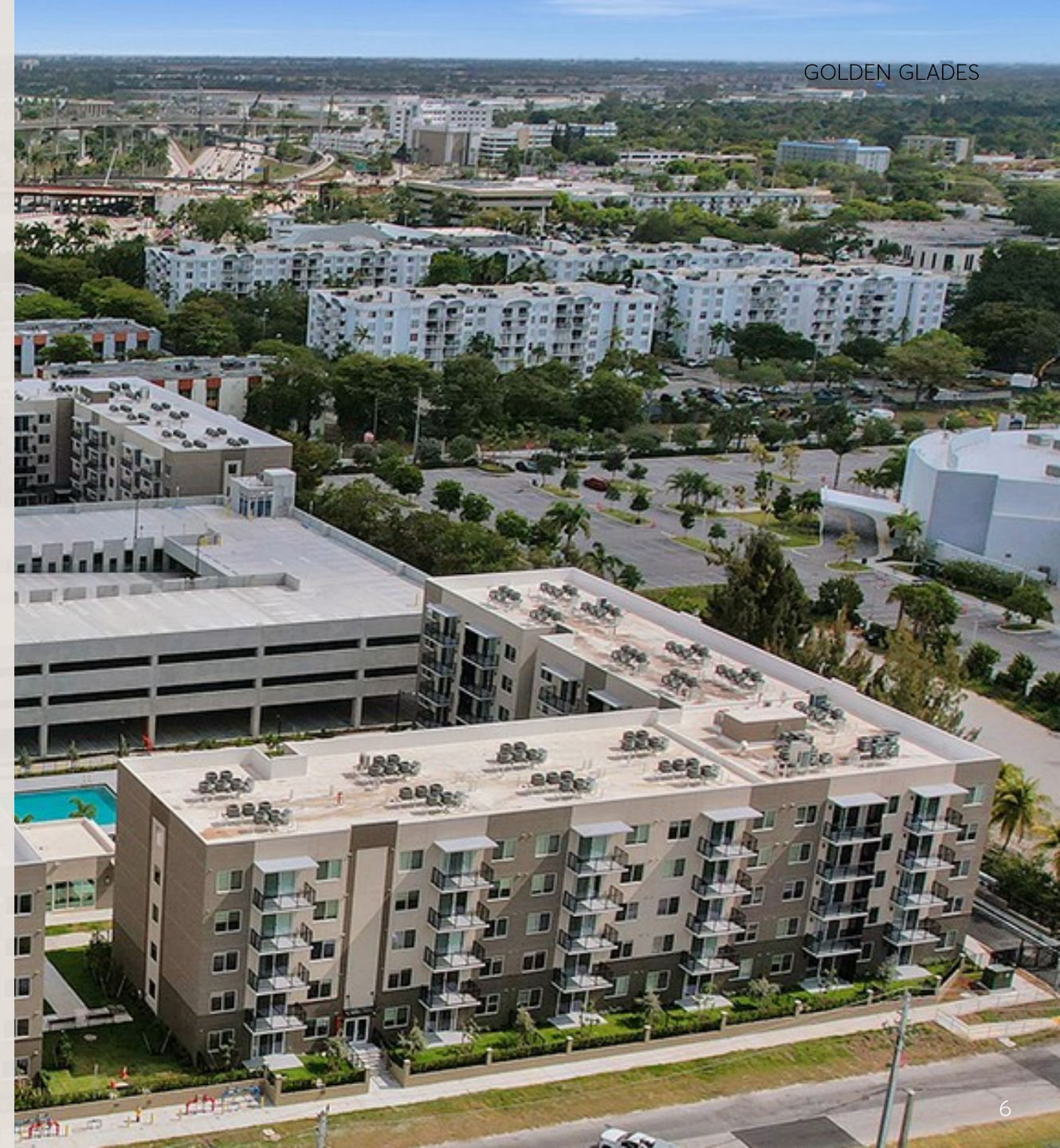
- Diferencial construtivo utilizando parede de concreto, elementos offsite, em empreendimentos padronizados
- Menor dependência de mão de obra e maior velocidade de construção

PRESENÇA em 4 importantes mercados: Miami, Dallas, Houston e Atlanta, para atender à enorme demanda por habitação

ATUALMENTE o mercado apresenta alta demanda por aluguel e poucos projetos sendo iniciados



Projetos	Cidade	Unidades
Princeton Groves	Sul da Flórida	216
Lake Worth	Sul da Flórida	216
Lake Osborne	Sul da Flórida	118
Place at Dania Beach	Sul da Flórida	144
Club at Crystal Lakes	Sul da Flórida	125
Deering Groves	Sul da Flórida	281
Mangonia Lake	Sul da Flórida	240
Pine Groves	Sul da Flórida	204
Coral Reef	Sul da Flórida	175
Tamiami	Sul da Flórida	264
Banyan Ridge	Sul da Flórida	228
Tradition	Sul da Flórida	372
Harbor Grove	Sul da Flórida	324
Oak Enclave	Sul da Flórida	420
Pine Ridge	Sul da Flórida	288
Biscayne Drive	Sul da Flórida	216
Hutto Square	Austin	204
Dallas West	Dallas	336
Tributary	Atlanta	433
Old Cutler	Sul da Flórida	390
Memorial	Atlanta	476
Rayzor Ranch	Dallas	322
Ten Oaks	Houston	573
Golden Glades	Sul da Flórida	420
North City	Dallas	464
Total		7449



GOLDEN GLADES



MEMORIAL



TRIBUTARY



TRIBUTARY



Fundada em 2012, em Miami, a AHS era uma desenvolvedora de empreendimentos multi-family verticalizada, com atuação exclusiva no sul da Flórida.

AHS

[2012 A 2019]

AHS [2012 A 2019]

A ESTRATÉGIA nessa fase foi a criação de um portfólio de propriedades para locação e renda, com crescimento gradual e gestão simples

ATÉ 2019, a AHS desenvolveu e construiu um portfólio de 7 empreendimentos para o work force norte-americano, totalizando 1.340 unidades para locação

ESTRUTURA INTENSIVA em capital

Ciclo marcado por **BONS PROJETOS** (YoC de 6,5%) e **BOM MOMENTO DE MERCADO** (Cap Rate de 4,5%), resultando em margens brutas acima de 30%

Em 2020 a MRV&Co comprou a AHS e fez o rebranding para Resia. A estratégia desse ciclo foi o desenvolvimento e posterior venda das propriedades, acelerando o crescimento.

RESIA

[2020 A 2024]

RESIA [2020 A 2024]

Projetos concluídos entre 2020 a 2022 tiveram **BONS RESULTADOS** (YoC de 6,8% e Cap Rate de 4,8%)

A expansão acelerada para novos mercados gerou uma natural "dor de crescimento" e demandou **MUITO CAPITAL** em um período curto de tempo

Com a **PANDEMIA E O CENÁRIO INFLACIONÁRIO** instaurado nos anos seguintes, os projetos concluídos entre 2023 e 2024 apresentaram YoC baixo (4,7%), em um ciclo de juros altos levando o cap rate para 5,2%

- Demanda permaneceu alta, mas com excesso de oferta
- Gerou a "safra legado"

PIPELINE SAFRA LEGADO

PROJETOS EM LOCAÇÃO



EVOLUÇÃO DAS LOCAÇÕES

(Jun/25)

A Resia continua apresentando boa velocidade de locação, indicando que os projetos estarão aptos para a venda até 2026.

Projeto	% Locado
Tributary (Atlanta)	95%
Ten Oaks (Houston)	66%
Rayzor Ranch (Dallas)	63%
Memorial (Atlanta)	52%

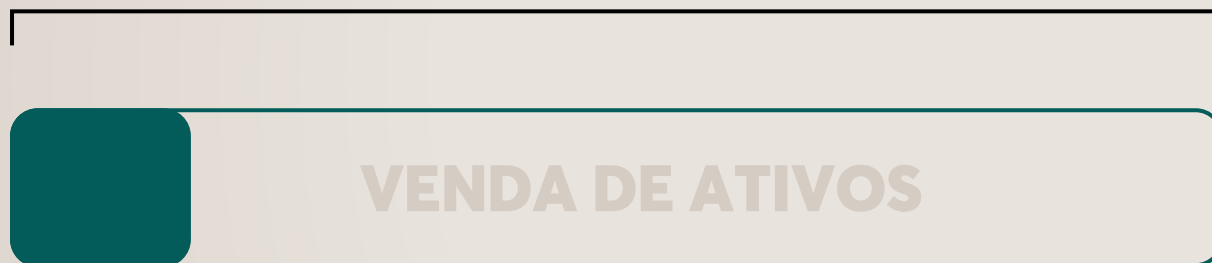
Temos feito progresso na execução do plano de desinvestimento proposto em dezembro de 2024, ainda que em meio a um mercado desafiador com juros altos.

PLANO DE DESINVESTIMENTO E DESALAVANCAGEM

PLANO DE DESINVESTIMENTO RESIA

[ATÉ 2026]

~US\$ 800 MM



**~US\$ 117 MM
JÁ VENDIDOS**

- Hutto Square (Empreendimento)
- Dallas West (Empreendimento)
- Marvida (Terreno)
- Weatherford (Terreno)
- Palmetto (Terreno)

- Já vendemos US\$ 117 milhões de ativos
- Finalizamos a construção de todos os projetos da "safra legado", que já apresentam boa evolução na locação
- Além dos 3 terrenos já vendidos, estamos trabalhando na venda de outros 11

PRÓXIMAS VENDAS DE ATIVOS [ATÉ 2026]

Land Bank

Forresta	Marine Creek
Tributary Ph2	Okeechobee
Peachtree	Tucker
Cathedral Lakes South	Alemeda
Westloop	Cathedral Lakes North
Palmetto Station	

Valor Contábil

US\$ 158 MM

Valor de Venda

US\$ 81 MM

Perda*

US\$ 81 MM

Projetos Legado	Yield on Cost Médio	Cap Rate Médio
-----------------	------------------------	-------------------

Tributary		
Memorial		
Rayzor Ranch	4,5%	5,3%
Ten Oaks		

Valor Contábil

US\$ 444 MM

Valor de Venda

US\$ 381 MM

Perda

US\$ 63 MM

Projeto Nova Resia	Yield on Cost	Cap Rate
--------------------	---------------	----------

Golden Glades	7,1%	5,0%
---------------	------	------

Valor de Venda

US\$ 198 MM

- Vendas até 2026 contemplam todos os ativos da safra legado e o empreendimento Golden Glades, da Nova Resia
- Realizaremos um impairment no 2T25 contemplando todos os ativos que serão vendidos abaixo de custo (safra legado)
 - Reflete a perda total estimada dos ativos
 - Os valores estimados de venda dos ativos estão suportados por avaliações de broker independente e/ou contratos já assinados
- **O impairment não considera a venda do empreendimento Golden Glades, com perspectivas de lucro e retorno excelente**

* US\$ 4 milhões de ganho serão considerados no momento da venda de 2 terrenos.

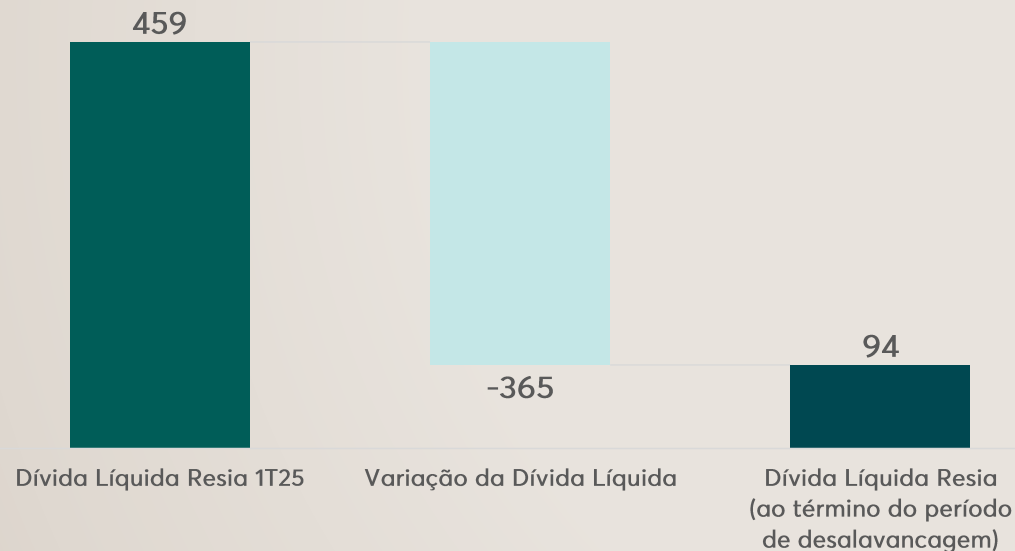
IMPACTOS ESPERADOS COM AS PRÓXIMAS VENDAS

GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL: US\$ 493 MM
(-) EQUITY LIMITED PARTNER: US\$ (128 MM)

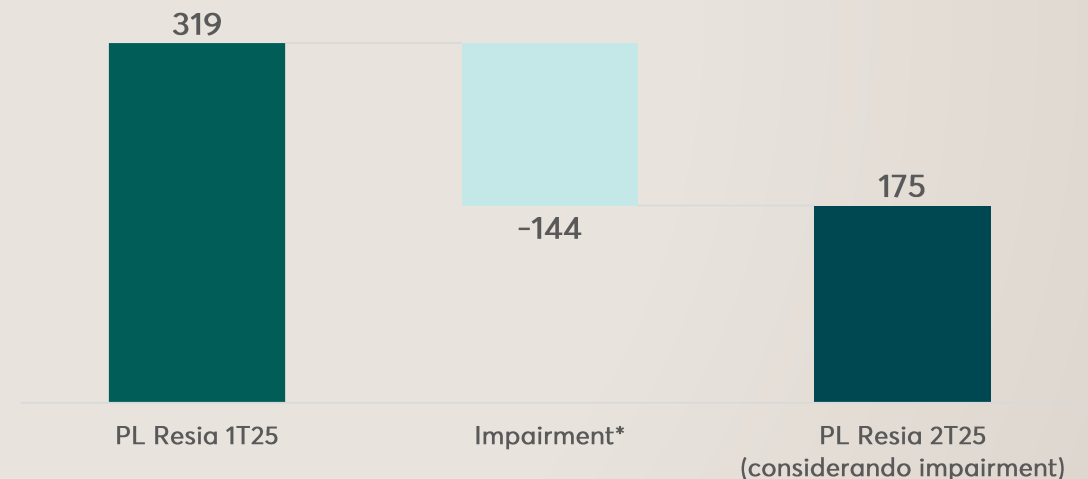
 (=) VARIAÇÃO DÍVIDA LÍQUIDA: ~US\$ 365 MM

IMPAIRMENT TOTAL
ESTIMADO PARA
LIQUIDAÇÃO
DO LEGADO **US\$
144 MM**

DESALAVANCAGEM RESIA [US\$ MILHÕES]



PL CONTROLADORES RESIA [US\$ MILHÕES]



* Impairment de US\$ 127 milhões da Resia e US\$ 17 milhões da MRV US

PL CONTROLADORES MRV&CO 1T25: R\$ 6 bilhões
P/BV: 0,56x

PL CONTROLADORES MRV&CO PÓS IMPAIRMENT: R\$ 5,2 bilhões
P/BV: 0,65x

A Nova Resia será
uma **OPERAÇÃO**

ASSET LIGHT

focada em projetos
de alto retorno.

NOVA RESIA

[2025...]

NOVA RESIA [2025...]

ESTRUTURA DE CAPITAL MAIS EFICIENTE

- Menos equity próprio nos projetos
- Estrutura de dívida prioritariamente sem consolidação
- Pouco capital alocado em terreno

RECEITA MAIS DIVERSIFICADA E FOCADA EM FEES

- Fee de serviço e desenvolvimento
- Retorno da Resia sobre equity próprio investido
- Fee atrelado ao alcance de rentabilidade do projeto (Promote)

MÉTODO DE CONSTRUÇÃO ALTAMENTE COMPETITIVO

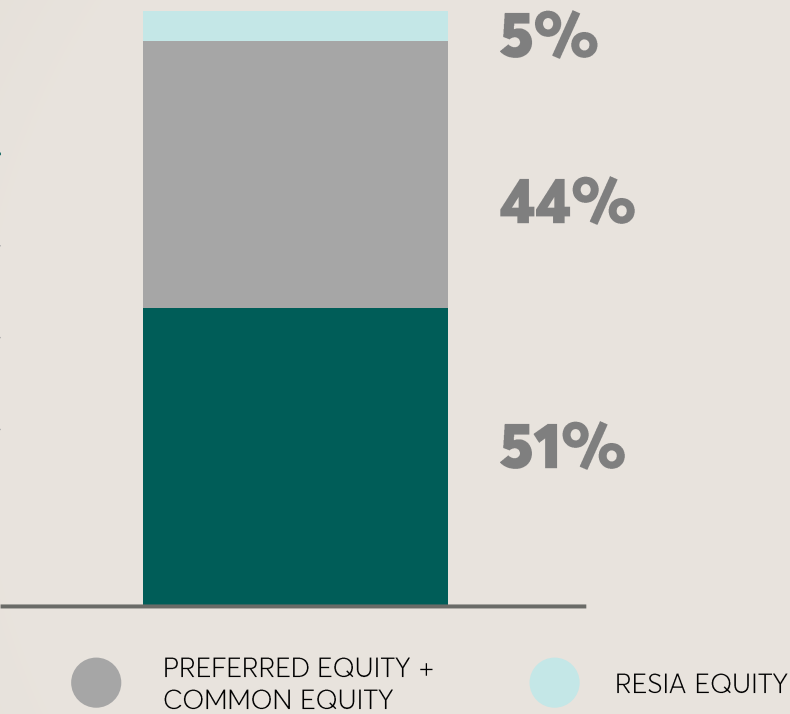
- Construção com elementos off site proporciona custo eficiente e execução mais rápida
- Estrutura operacional enxuta, com baixo overhead, que reduz OPEX e custos indiretos

O empreendimento **GOLDEN GLADES**, em Miami, foi concluído antes do prazo estimado, abaixo do custo orçado e já está em locação. Esse é o primeiro projeto no modelo da Nova Resia. Esperamos excelentes resultados para a Resia e demais investidores do projeto.

NOVA RESIA **GOLDEN GLADES**

CARACTERÍSTICAS

- Equity partner com alinhamento de interesses
- Retorno do investidor variável
- Waterfall + Promote
- Novas fontes de receita – fee de construção e desenvolvimento



GOLDEN GLADES É O PROTÓTIPO QUE CONFIRMA O MODELO DA NOVA RESIA: OBRA ABAIXO DO CUSTO E ENTREGUE ANTES DO PRAZO PREVISTO.

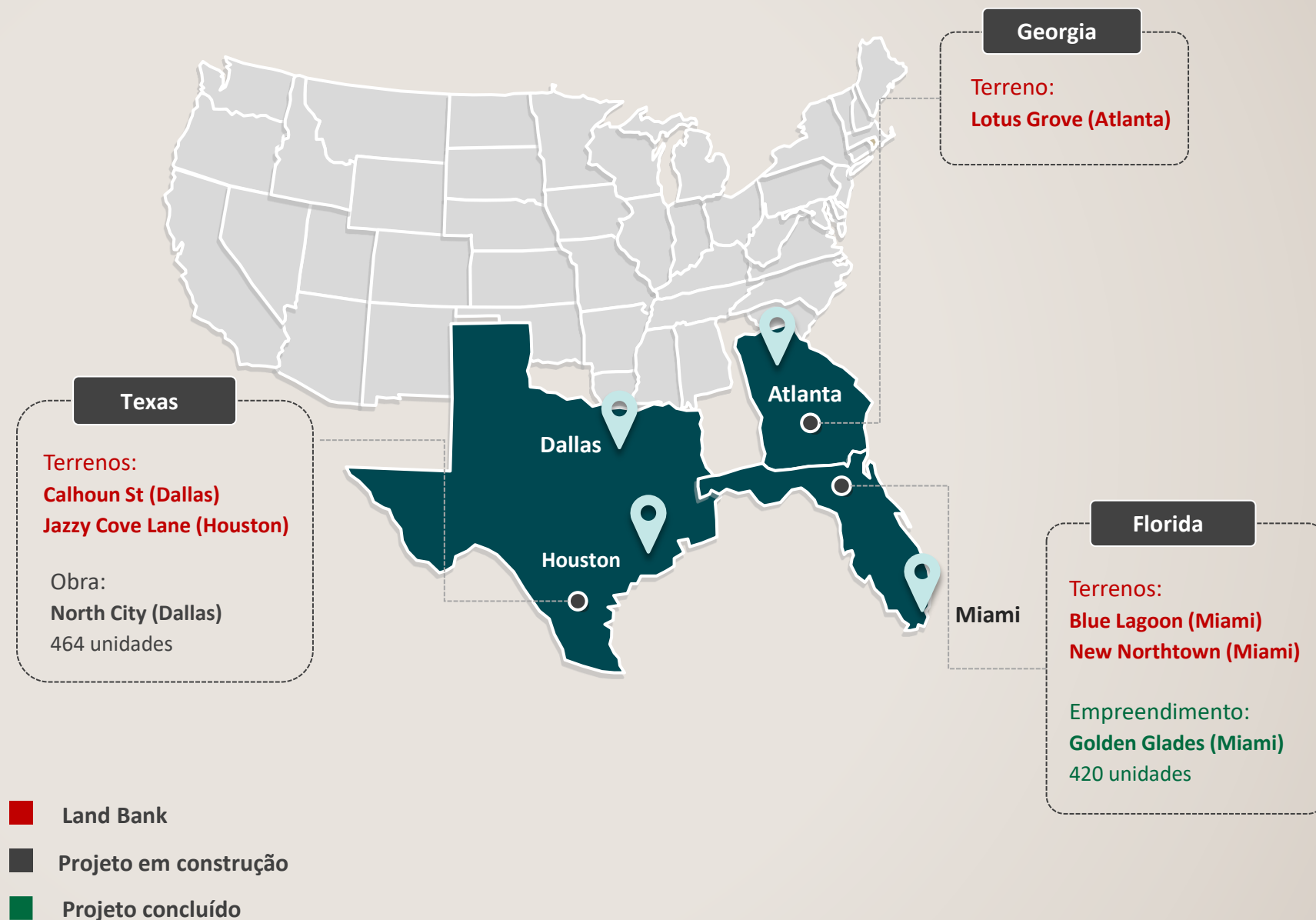
MARGEM BRUTA ESTIMADA (%)	29,3%
YIELD ON COST ESTIMADO (%)	7,1%
TIR ESTIMADA%	32,0%

RESIA RETURN US\$ MM	28,2
FEES DE SERVIÇO E DESENVOLVIMENTO	8,5
PROMOTE RETURN	13,5
RETORNO SOBRE EQUITY PRÓPRIO	6,2

NOVA RESIA

Nova Resia tem:

- Golden Glades: ótima localização e para o qual esperamos excelentes resultados
- North City: obra com 12% de construção e dentro do prazo e custos previstos na viabilidade.
- 5 terrenos selecionados, que atendem à elevada exigência de retorno da Nova Resia, em praças onde já temos experiência.



RESIA

- _ Intensiva em capital alocado
- _ Projetos consolidados no balanço da Resia
- _ Rápida expansão para novas praças impactou a execução dos projetos.
- _ G&A corporativo US\$ 30M
- _ Dores de crescimento
- _ Mercado: alta oferta e demanda

NOVA RESIA

- _ Mudança de estratégia, com nova governança, sob nova gestão
- _ Asset light: Menos equity da Resia nos projetos
- _ Priorização de estrutura de financiamento não consolidada
- _ Lançamento de projetos selecionados; operação mais simples
- _ G&A corporativo US\$ 10M
- _ Produto mais padronizado e competitivo (mid rise, componentes off site e parede de concreto).
- _ Mercado: poucas obras iniciando; cenário de baixa oferta e alta demanda para os próximos anos
- _ Recebimento de Fees de Serviço nos empreendimentos



Q&A

RESIA



LEGAL DISCLAIMER

This presentation may contain forward-looking statements about MRV Engenharia ("MRV" or "Company"), anticipated synergies, projected results and future strategies.

These statements are based on current expectations and assumptions made by our management. Although management believes the expectations and assumptions on which such forward-looking statements are based are reasonable, no assurance can be given that they will prove correct. Forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results and experience to differ materially from those projected or expected.

Please note that any accounting information presented herein, where indicated, is preliminary and unaudited and may change upon completion of the review process by independent auditors.

This presentation does not constitute an offer, invitation or solicitation to purchase shares or any other securities of the Company, nor shall it or any information contained herein form the basis of, or be relied upon in connection with, any contract or commitment. MRV Engenharia accepts no responsibility for any transactions or investment decisions made on the basis of the information contained in this presentation.

AGENDA

RESIA FACTS	4
AHS [2012 - 2019]	8
RESIA [2020 - 2024]	10
DIVESTMENT AND DELEVERAGING PLAN	13
NEW RESIA [2025...]	17



RESIA FACTS

RESIA FACTS

TRACK RECORD OF 25 PROJECTS

, totaling 7,450 units and US\$ 1.2 billion in sales over the past 13 years

EXPERIENCE

in a key U.S. sector across multiple market cycles

EVOLUTION of portfolio and construction method over time

- Distinct construction system using concrete walls and off-site components in standardized developments
- Reduced reliance on labor and faster build times

PRESENCE in 4 major markets, Miami, Dallas, Houston and Atlanta, to meet strong housing demand

CURRENTLY the market shows high rental demand and few projects being launched



Projects	City	Units
Princeton Groves	South Florida	216
Lake Worth	South Florida	216
Lake Osborne	South Florida	118
Place at Dania Beach	South Florida	144
Club at Crystal Lakes	South Florida	125
Deering Groves	South Florida	281
Mangonia Lake	South Florida	240
Pine Groves	South Florida	204
Coral Reef	South Florida	175
Tamiami	South Florida	264
Banyan Ridge	South Florida	228
Tradition	South Florida	372
Harbor Grove	South Florida	324
Oak Enclave	South Florida	420
Pine Ridge	South Florida	288
Biscayne Drive	South Florida	216
Hutto Square	Austin	204
Dallas West	Dallas	336
Tributary	Atlanta	433
Old Cutler	South Florida	390
Memorial	Atlanta	476
Rayzor Ranch	Dallas	322
Ten Oaks	Houston	573
Golden Glades	South Florida	420
North City	Dallas	464
Total		7449



GOLDEN GLADES



MEMORIAL



TRIBUTARY



TRIBUTARY

Founded in 2012 in Miami, AHS was a vertically integrated multifamily developer operating exclusively in South Florida.

AHS

[2012 - 2019]

AHS [2012 – 2019]

THE STRATEGY in this phase was to build an income-generating rental portfolio, pursuing gradual growth and straightforward management.

BY 2019, AHS had developed and built 7 workforce-housing projects in US, totaling 1,340 rental units

CAPITAL-INTENSIVE structure

Cycle characterized by **STRONG PROJECTS** (YoC of 6,5%) and **FAVORABLE MARKET MOMENTUM** (Cap Rate of 4.5%), resulting in gross margins above 30%

In 2020, MRV&Co acquired AHS, rebranding it as Resia. During this phase, the strategy was to develop properties for subsequent sale to accelerating growth.

RESIA

[2020 - 2024]

RESIA [2020 - 2024]

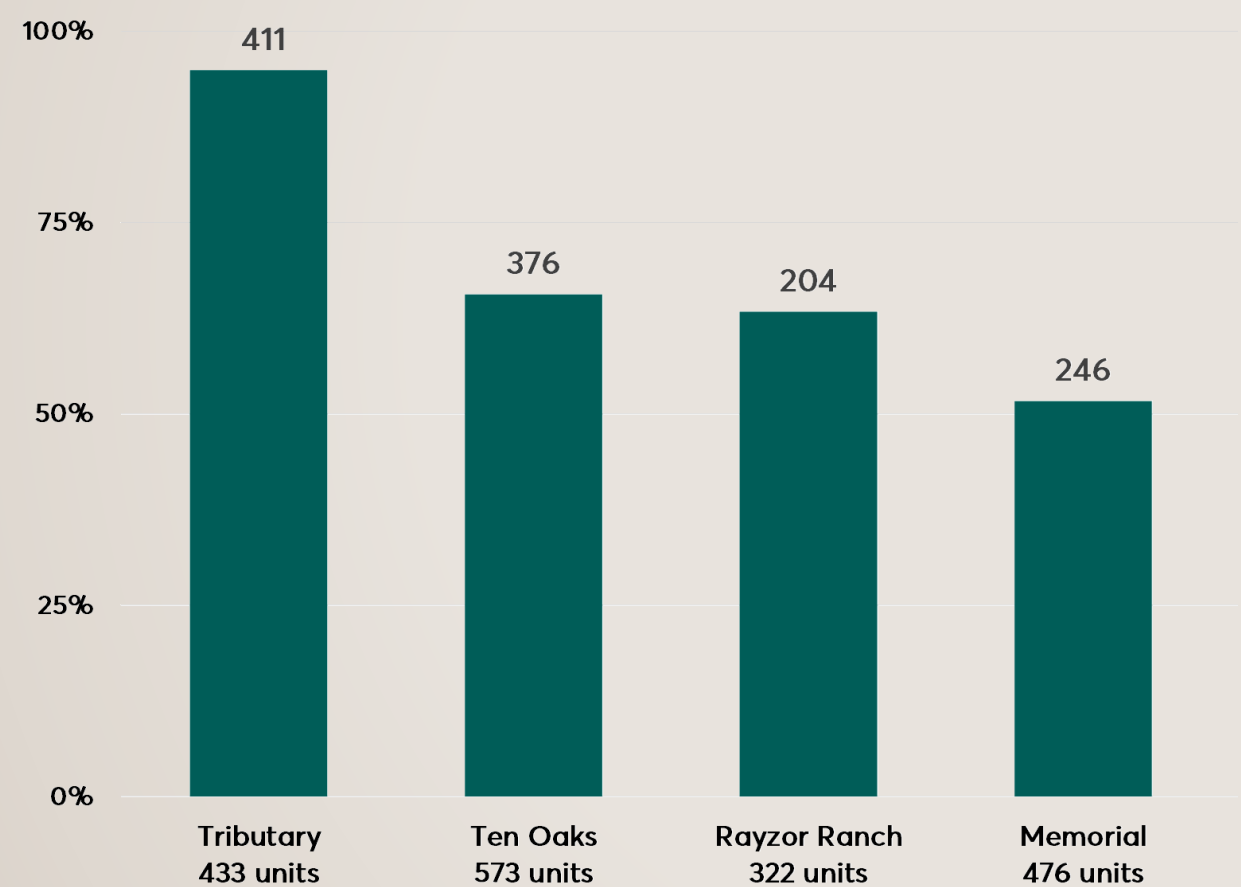
Projects completed in 2020 - 2022 delivered **STRONG RESULTS** (YoC of 6.8% and Cap Rate of 4.8%)

Rapid expansion into new markets caused natural growing pains and required **SIGNIFICANT CAPITAL** in a short period

Due to the **PANDEMIC AND INFLATIONARY ENVIRONMENT**, that followed in the subsequent years, the projects completed in 2023 - 2024 posted a lower YoC (4.7%) during a high interest rate cycle, which drove the cap rate to 5.2%.

- Demand stayed strong, but supply outpaced it
- This phase created the "legacy projects"

LEGACY PIPELINE LEASING PROJECTS



LEASING EVOLUTION

(as of Jun/25)

Resia continues to show strong leasing speed, indicating the projects should be market-ready for sale by 2026.

Projects	% Leased
Tributary (Atlanta)	95%
Ten Oaks (Houston)	66%
Rayzor Ranch (Dallas)	63%
Memorial (Atlanta)	52%

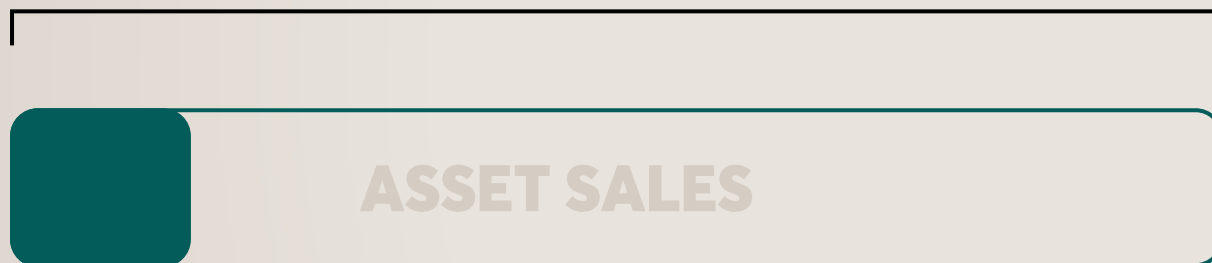
We have made progress executing the divestment plan proposed in December 2024, despite a challenging, high-interest rate market.

DIVESTMENT & DELEVERAGING PLAN

RESIA DIVESTMENT PLAN

[through 2026]

~US\$ 800 MM



**~US\$ 117 MM
ALREADY
SOLD**

- Hutto Square (Project)
- Dallas West (Project)
- Marvida (Land bank)
- Weatherford (Land bank)
- Palmetto (Land bank)

- We have already sold ~US\$ 117 million in assets
- Construction of all legacy projects is complete, and leasing momentum is strong
- In addition to the 3 plots already sold, we are working on the sale of 11 others

NEXT ASSET SALES [through 2026]

Land Bank

Forresta	Marine Creek
Tributary Ph2	Okeechobee
Peachtree	Tucker
Cathedral Lakes South	Alemeda
Westloop	Cathedral Lakes North
Palmetto Station	

Book Value
US\$ 158 MM

Sales Value
US\$ 81 MM

Loss*
US\$ 81 MM

Legacy Projects

Tributary
Memorial
Rayzor Ranch
Ten Oaks

Average
Yield on Cost

4.5%

Average
Cap Rate

5.3%

Book Value
US\$ 444 MM

Sales Value
US\$ 381 MM

Loss
US\$ 63 MM

New Resia Project

Golden Glades

Yield on Cost

7.1%

Cap Rate

5.0%

Sales Value
US\$ 198 MM

- Sales planned through 2026 cover all legacy assets plus New Resia's Golden Glades project
- We carried out an impairment in 2Q25 covering all assets that will be sold below cost (legacy projects)
 - Captures the full estimated loss up front
 - Sale values are supported by independent broker opinions of value and/or executed contracts.
- **The impairment does not reflect the sale of Golden Glades, which is expected to generate attractive profit and return**

* A US\$ 4 million gain will be recognized upon the sale of two land parcels.

EXPECTED IMPACTS FROM UPCOMING SALES

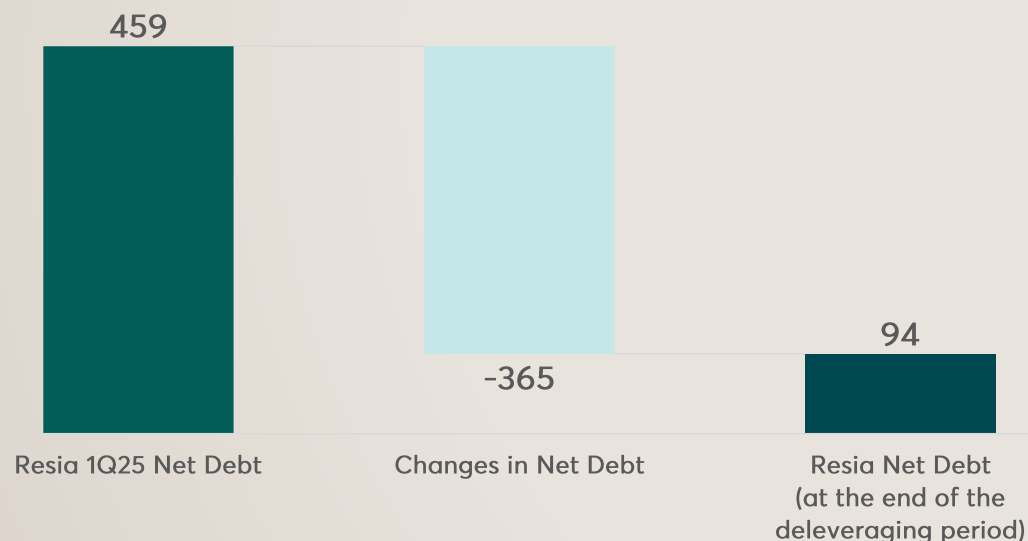
TOTAL CASH GENERATION: US\$ 493 MM
(-) EQUITY LIMITED PARTNER: US\$ (128 MM)

(=) NET DEBT VARIATION: ~US\$ 365 MM

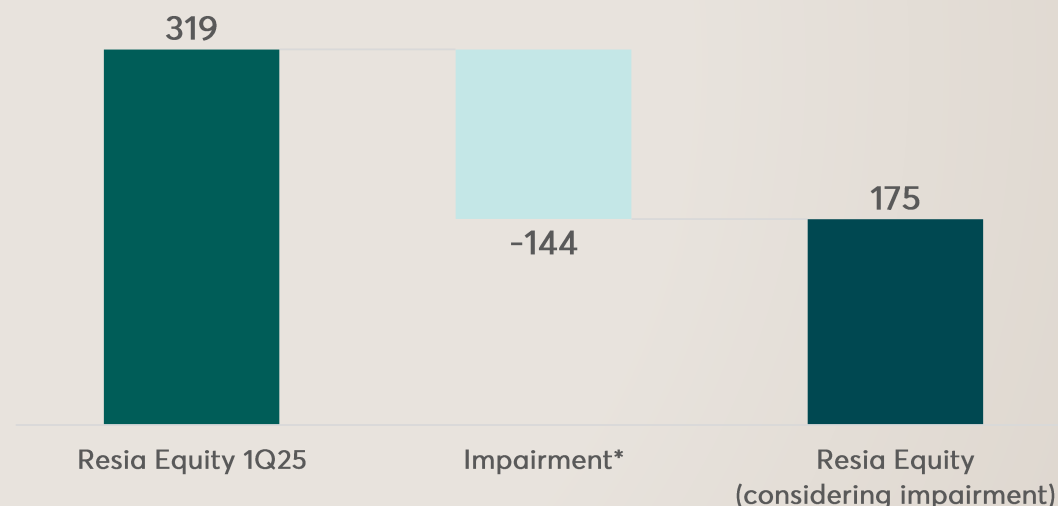
ESTIMATED
IMPAIRMENT FOR
LEGACY
LIQUIDATION

US\$
144 MM

RESIA DELEVERAGING [US\$ MILLION]



RESIA CONTROLLING SHAREHOLDERS [US\$ MILLION]



* Impairment of US\$ 127 million from Resia and US\$ 17 million from MRV US

CONTROLLING SHAREHOLDERS EQUITY MRV&CO 1Q25:
R\$ 6 billion
P/BV: 0.56x

CONTROLLING SHAREHOLDERS EQUITY MRV&CO POST
IMPAIRMENT: **R\$ 5,2 billion**
P/BV: 0.65x



New Resia is an **ASSET-LIGHT PLATFORM** focused on high-return projects.

NEW RESIA

[2025...]

NEW RESIA [2025...]

MORE EFFICIENT CAPITAL STRUCTURE

- Less equity contribution per project
- Debt structure primarily off-balance
- Minimal capital tied up in land

MORE DIVERSIFIED REVENUE AND FOCUSED ON FEES

- Service and development fees
- Resia's return on equity invested
- Promote fee linked to project profitability

HIGHLY COMPETITIVE CONSTRUCTION METHOD

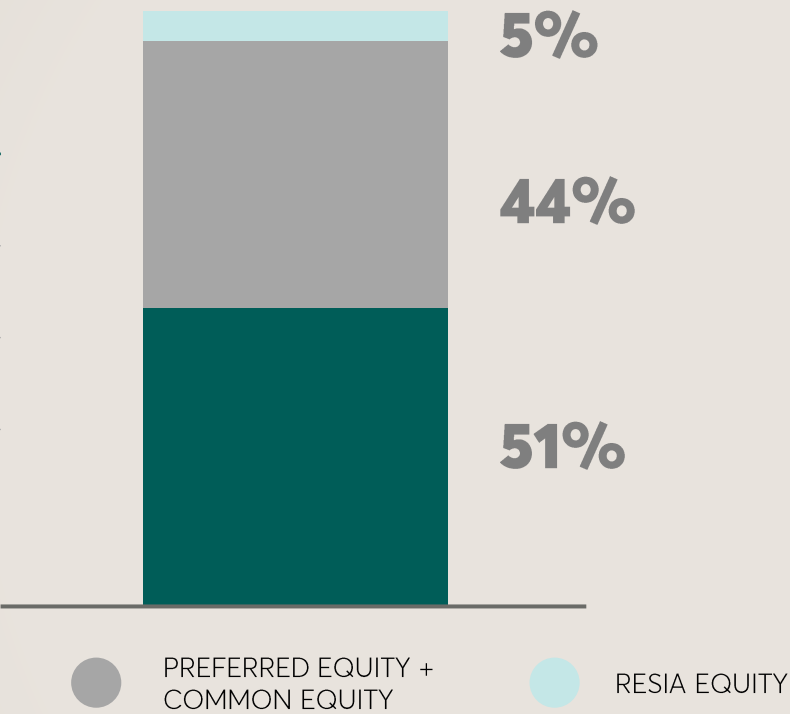
- Use of off-site components drives cost efficiency and accelerates schedules
- Lean operating model with low overhead reduces OPEX and indirect costs

The **GOLDEN GLADES** project, in Miami, was delivered ahead of schedule, under budget, and is already leasing up. It is the first project in the New Resia model, and we expect excellent returns for Resia and its co-investors.

NEW RESIA **GOLDEN GLADES**

CHARACTERISTICS

- Equity partner fully aligned
- Investor return is variable
- Waterfall + Promote
- New revenue streams – construction and development fees



GOLDEN GLADES IS THE PROOF-OF-CONCEPT FOR THE NEW RESIA MODEL: DELIVERED AHEAD OF SCHEDULE AND UNDER BUDGET.

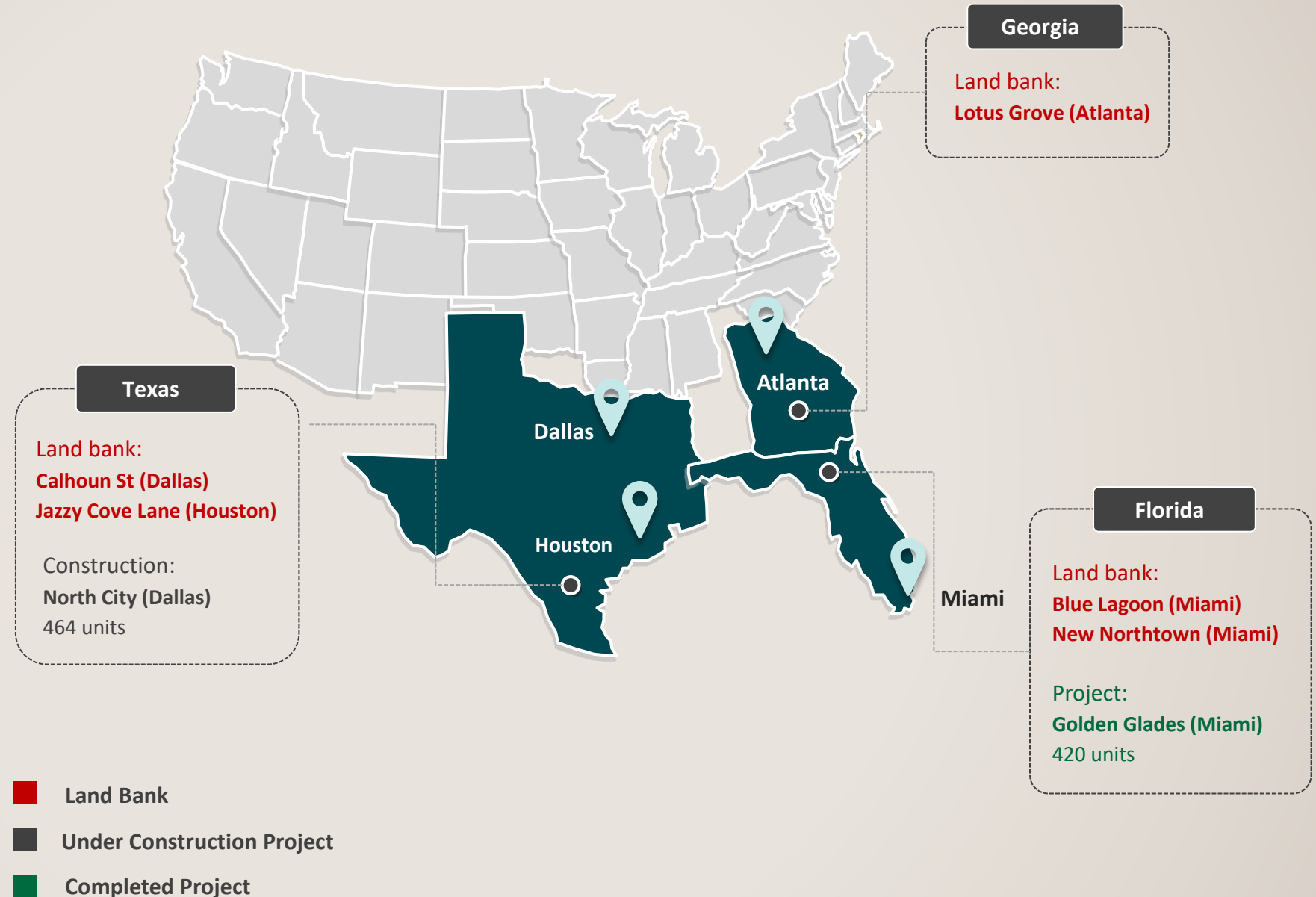
ESTIMATED GROSS MARGIN (%)	29.3%
ESTIMATED YIELD ON COST (%)	7.1%
ESTIMATED IRR%	32.0%

RESIA RETURN US\$ MM	28.2
SERVICE AND DEVELOPMENT FEES	8.5
PROMOTE RETURN	13.5
RETURN ON INVESTED EQUITY	6.2

NEW RESIA

New Resia has:

- Golden Glades: prime location where we expect excellent results
- North City: construction 12% complete and on schedule
- 5 selected land plots that meet New Resia's high-return criteria in areas where we already operate.



RESIA

- _ Capital-intensive structure
- _ Projects fully consolidated on Resia's balance sheet
- _ Rapid expansion into new markets strained execution.
- _ Corporate G&A US\$ 30M
- _ Execution challenges on several developments
- _ Market environment: ample new supply and balanced demand

NEW RESIA

- _ Strategic Reset under new governance and management
- _ Asset-light: Less Resia equity in projects
- _ Prioritization of off-balance financing
- _ Launching selected projects; simpler operation
- _ Corporate G&A US\$ 10M
- _ Standardized, cost-competitive product (mid rise, off-site components and concrete walls).
- _ Market environment: Few launches from competition. Limited new supply, strong demand for coming years.
- _ Recurring Service & Development fees at the project level



Q&A