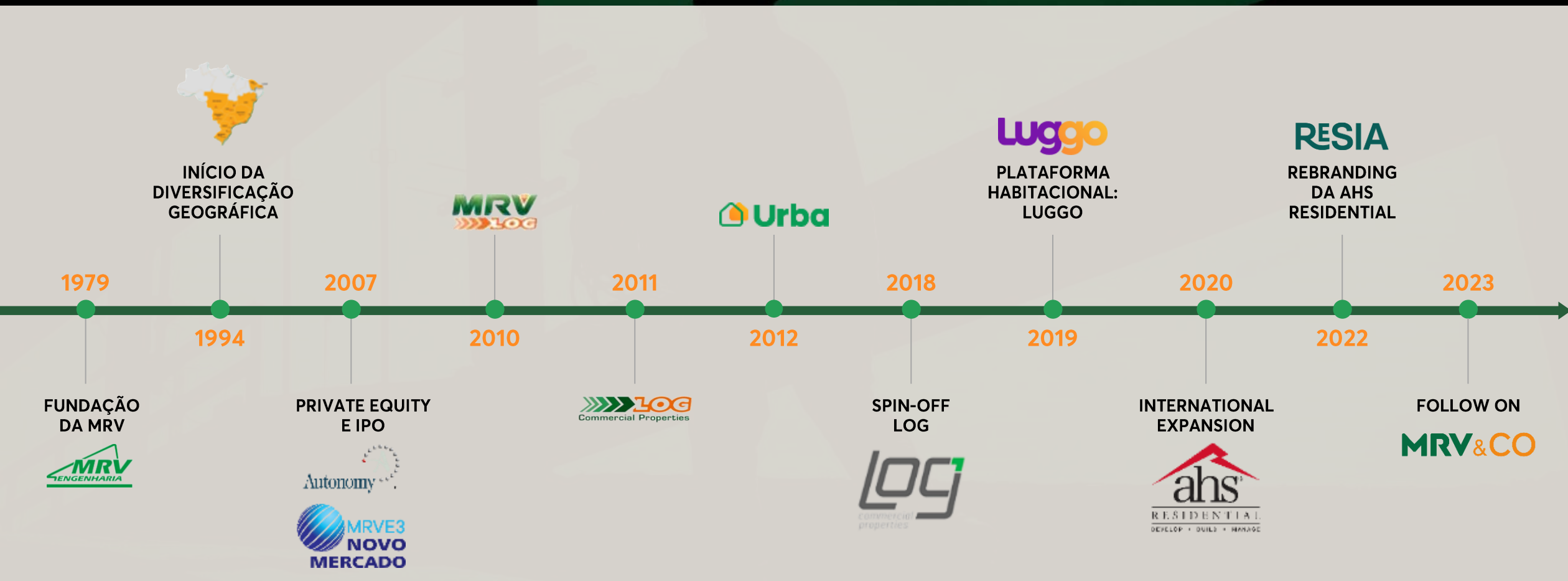


The background of the image shows a silhouette of a person wearing a hard hat and working on a network rack in a server room. The scene is dimly lit, with the person's figure and the equipment silhouetted against a dark green background. The overall aesthetic is professional and technical.

**MRV & CO**

# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

# 45 ANOS DE HISTÓRIA



# CICLOS DO NEGÓCIO



\*Venda anual média no período

\*\* Margem Bruta 4T24

# VISÃO MRV INCORPORAÇÃO: ESTRATÉGIA, EFICIÊNCIA E FOCO

40 mil

UNIDADES POR ANO



35%

MARGEM BRUTA

- Margem bruta novas vendas alcançando 35%
- Custo de produção estável
- Preço de venda em ascensão

15%

MARGEM LÍQUIDA

- Diluição do SG&A com a contínua evolução da ROL

15%

GERAÇÃO DE CAIXA

- Redução do landbank e novas compras de terrenos realizadas majoritariamente em permutas
- Redução do Pro-soluto concedido

10 BI

ROL

1,5 BI

MARGEM LÍQUIDA

1,5 BI

GERAÇÃO DE CAIXA

# POR QUE ERRAMOS?

- \_ DIVERSIFICAÇÃO
- \_ COMPLEXIDADE GEOGRÁFICA: PRESENÇA EM MAIS DE 130 CIDADES
- \_ INVESTIMENTO EM 4 NOVAS SUBSIDIÁRIAS
- \_ PORTFOLIO COM MUITOS SKUS
- \_ INTENSIVA EM CAPITAL ALOCADO
- \_ TRANSIÇÃO C-LEVEL

[RE] CALIBRAGEM NA ESTRATÉGIA

# E POR QUE NÃO VAMOS ERRAR MAIS?

- \_ FOCO EM MRV CASH COW
- \_ SIMPLIFICAÇÃO GEOGRÁFICA: 80 CIDADES
- \_ SEM NOVOS INVESTIMENTOS NAS SUBSIDIÁRIAS
- \_ PADRONIZAÇÃO: REDUÇÃO DOS SKUS
- \_ PRODUTIVIDADE: OTIMIZAÇÃO DA LÓGICA FABRIL
- \_ ASSET LIGHT
- \_ NOVA GOVERNANÇA IMPLEMENTADA

# DÉFICIT HABITACIONAL



A HABITAÇÃO CONTINUA SENDO UMA PRIORIDADE NO BRASIL, UMA POLÍTICA DE ESTADO, NÃO APENAS DE GOVERNO



## 16 ANOS DE MCMV:

- **7,2M** UNIDADES FINANCIADAS
- **25,5M** PESSOAS BENEFICIADAS

PROGRAMA SEGUE RESILIENTE MESMO PASSANDO POR GOVERNOS DE PARTIDOS DIFERENTES:

- PT (2009-2016)
- MDB (2016-2018)
- PL (2019-2022)
- PT (2023-atual)

# ECOSSISTEMA DE HABITAÇÃO POPULAR NO BRASIL

**HABITAÇÃO POPULAR CONTINUA SENDO UMA PRIORIDADE NO PAÍS.** Na esfera federal, o programa Minha Casa Minha Vida tem passado por aprimoramentos constantes, sempre visando melhorar o poder de compra das famílias:

Lançamento do Programa Minha Casa, Minha Vida.

MAR 2009

Programa é relançado com a volta da Faixa 1; renda-limite urbana sobe para R\$ 8 mil; teto do imóvel financiável chega a R\$ 350 mil em todo o país; subsídios aumentam e juros das faixas sociais caem.

JUN 2023

Reajuste das faixas de renda: limite da Faixa 1 sobe para R\$ 2.850; demais faixas são atualizadas e mantêm juros sociais entre 4 % e 5 % ao ano.

AGO 2024

Criação da Faixa 4: famílias com renda até R\$ 12 mil podem financiar imóveis de até R\$ 500 mil, com juros de até 10 % ao ano. Aumento nas faixas de renda das demais faixas.

ABR 2025

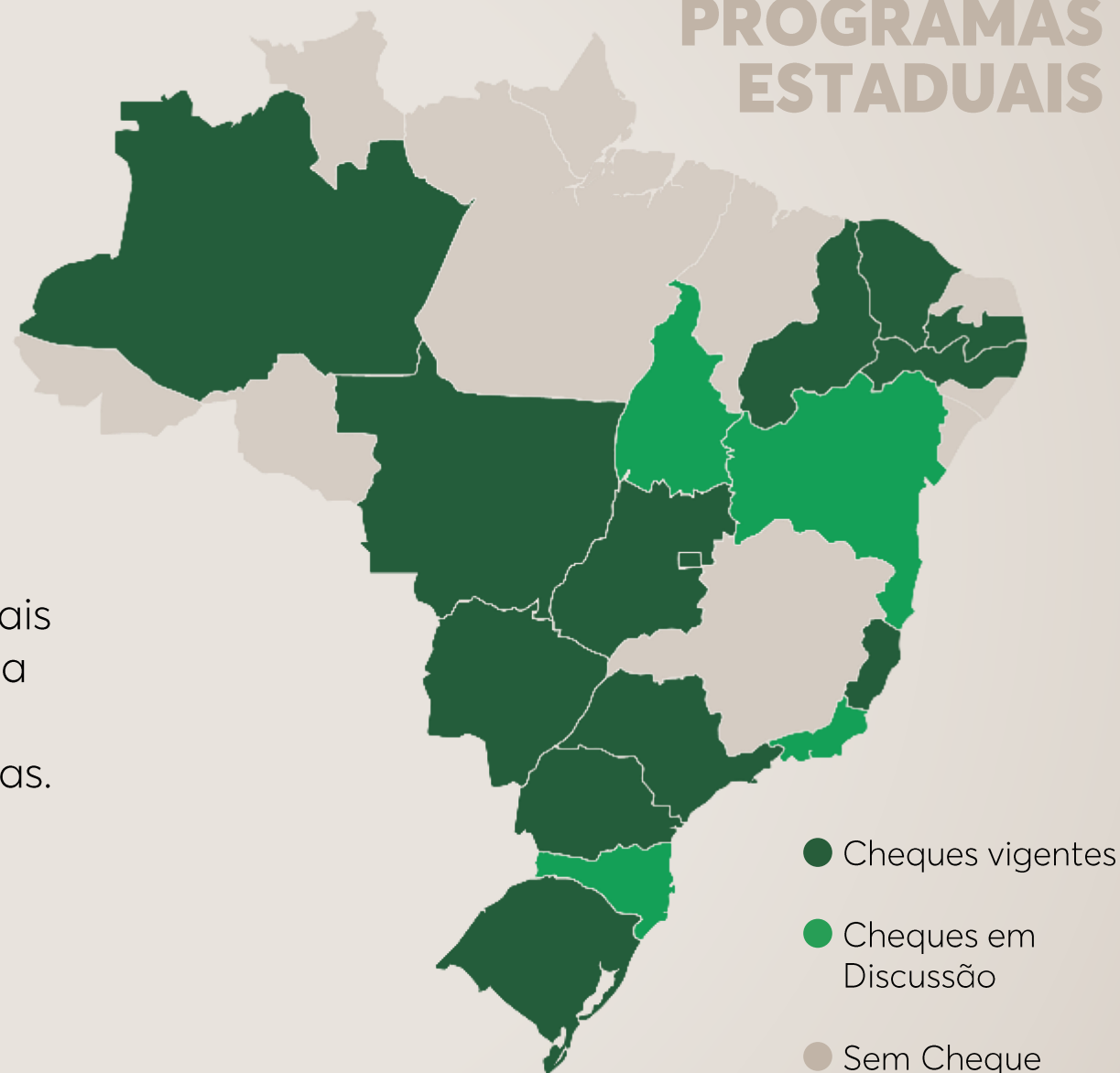
Discussões em andamento para novas melhorias no programa MCMV.

# ECOSSISTEMA DE HABITAÇÃO POPULAR NO BRASIL

**ESFERA ESTADUAL:** ~60% dos estados com atuação da MRV contam com cheques regionais de subsídios adicionais aos do Programa Minha Casa, Minha Vida e ~25% das vendas da Companhia tiveram benefício desses programas.

**ESFERA MUNICIPAL:** modernização de planos diretores com estímulo à habitação social.

## PROGRAMAS ESTADUAIS



# CENÁRIO ATUAL

APRIMORAMENTO  
CONTÍNUO DO  
PROGRAMA MCMV



FORTALECIMENTO  
DOS PROGRAMAS  
REGIONAIS



INCENTIVOS À  
HABITAÇÃO SOCIAL  
NO NÍVEL  
MUNICIPAL



O programa vive seu melhor momento – e os ajustes em curso farão a habitação econômica no Brasil ainda melhor.



# CONTEXTO OPERACIONAL

# RESULTADOS JÁ ALCANÇADOS... MAIS OPORTUNIDADES POR VIR

A MRV já realizou avanços relevantes nas 3 áreas de negócio, ainda não totalmente refletidos nos resultados financeiros, com potencial adicional a ser capturado

## DI

- Redução das praças de atuação
- Redução Fração/ROL
- Aumento do % de permuta
- Redução estoque pago de terrenos
- Plano de sequenciamento de lançamentos

## COMERCIAL

- Volume de vendas
- Preço de venda acima da inflação
- Redução do pro-soluto concedido

## PRODUÇÃO

- Custo de produção estável
- Padronização e redução de SKUs
- Linearização
- Sequenciamento de obras e equipes

# DI

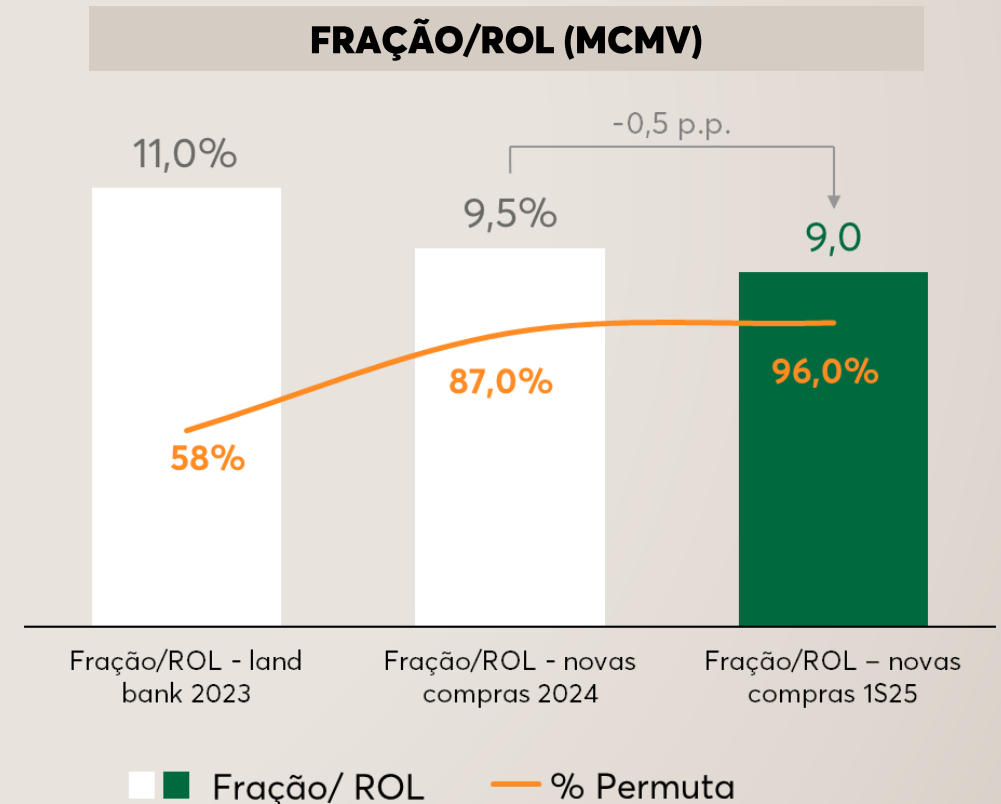
## FEITO

- Compra de terrenos prioritariamente em permuta
- Redução da Fração/ROL

## EM IMPLEMENTAÇÃO

- Redução de praças
- Redução de SKUs
- Tipologias mais eficientes

Conseguimos reduzir a **relação fração ideal/rol**, aumentando a margem bruta esperada para projetos futuros.



# GANHOS DE EFICIÊNCIA

## OTIMIZAÇÃO DE SKUs

- Agrupamento de SKUs por similaridade regulatória
- Substituição de SKUs específicos de cada cidade por SKUs padronizados por região/regulação

## ADENSAMENTO & DILUIÇÃO DA ÁREA COMUM

- Movimento de aprovação junto às prefeituras para adaptação das regras do programa Habitação de Interesse Social (HIS)
- Melhorias (exemplos): redução das exigências mínimas de vagas de garagem, melhor aproveitamento do terreno

## OTIMIZAÇÃO DE PROJETO

- Redução da espessura de paredes e lajes em 3cm
- Ajuste do número de pavimentos às necessidades locais
- Redução da quantidade de fossos de elevadores de 4 → 3, em média

# OTIMIZAÇÃO DE TIPOLOGIA

MENOR CUSTO POR UNIDADE

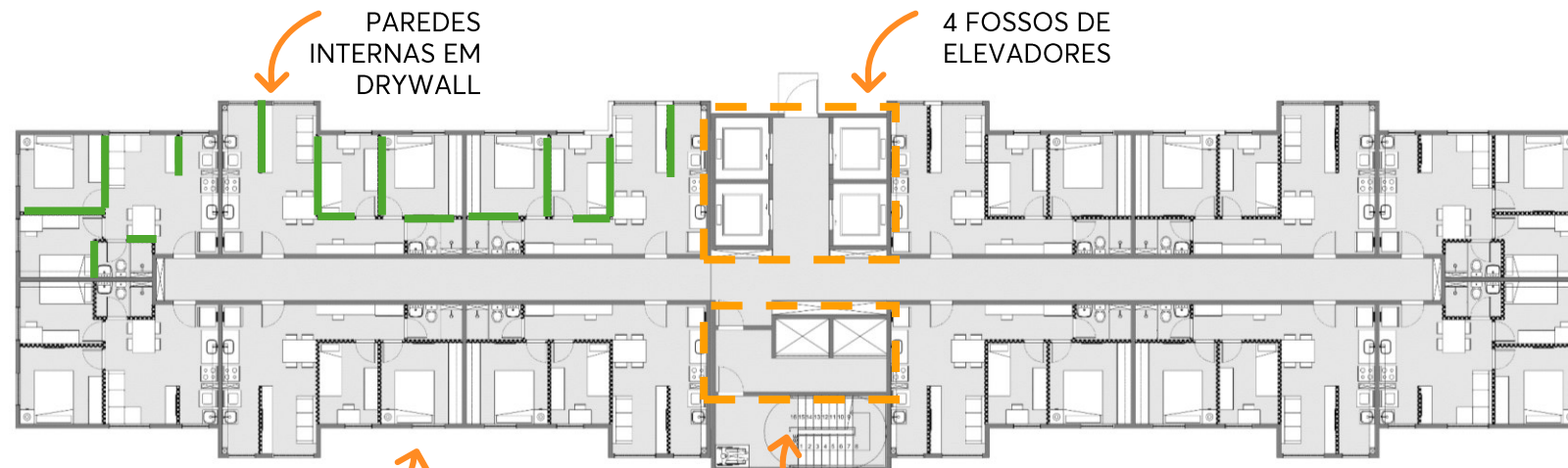
**~R\$ 8.700,00**

ECONOMIA POR UNIDADE

**~+4 p.p**

GANHO DE MARGEM

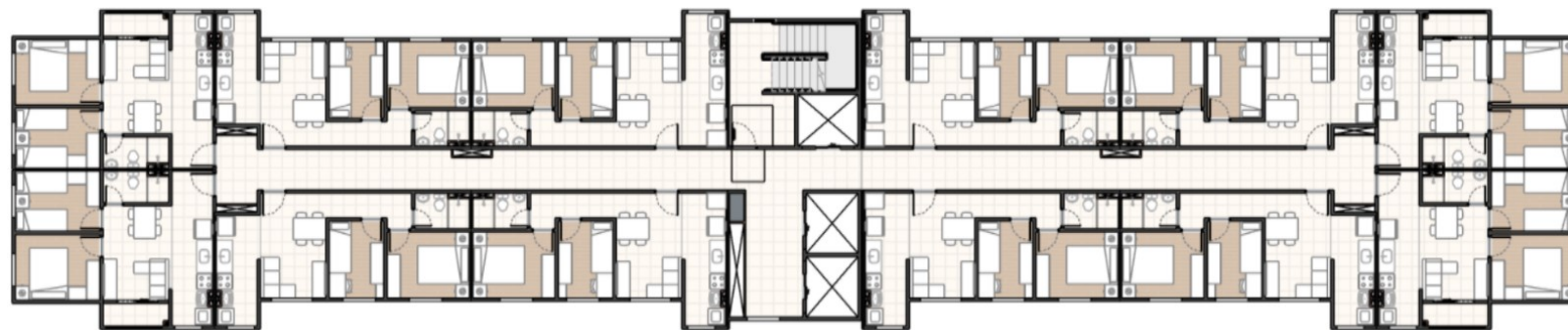
## TIPOLOGIA ATUAL [EXEMPLO]



PAREDES EM CONCRETO  
ESPESSURA 15 CM  
ESPESSURA LAJE 13 CM

ESCADA À PROVA DE FUMAÇA C/ ANTECÂMARA E DUTOS DE VENTILAÇÃO

## TIPOLOGIA OTIMIZADA [EXEMPLO]



- ESCADA PROTEGIDA – SEM ANTECÂMARA E DUTOS
- REDUÇÃO FOSOS ELEVADORES (DE 4 PARA 3)
- RETIRADA DRYWALL

- REDUÇÃO ESPESSURA LAJE PARA 10CM
- REDUÇÃO ESPESSURA DE PAREDE PARA 12CM

# PLANO DE ABASTECIMENTO DE PRAÇAS

## SEQUÊNCIA DE LANÇAMENTO

	ESTOQUE				ESTOQUE				ESTOQUE				
	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI	
	2025				2026				2027				
CENTRO	V. DAS ORQUIDEAS 540 UH JAN		OITIS 320 UH OUT		SERINGUEI RAS 640 UH MAIO				IPÊS 320 UH FEV		IGAPÓS 320 UH JULHO		
OESTE					M. SABIÁS 512 UH JULHO		M. BELA VISTA 288 UH SET						
LESTE					DOURADA 360 UH JAN		ROUXINÓI S 780UH ABRIL		AURORA 440 UH JAN		MARINAS PET'S 600 UH ABRIL		LA VICTORE 432 UH JUNHO
SUL	V. FLORES 780UH MAR	V. TORQUAT O 680 UH JUNHO			V. DAS TAPAJÓS 680 UH MAR				CONST. C1 520 UH MAR		RIOS DA VIDA 500 UH SET		
NORTE	JD. MATSU 720 UH MAIO		R.NAGOYA 320 UH AGO		LARANJEIR AS 240 UH FEV						MCMV 300 UH SET WAY21		R. YOKOYAMA 320 UH AGO
	1.320	1.400	320	320	1.280	1.420	1.120	-	1.280	1.032	1.140	-	
	3.360 UH's				3.820 UH's				3.452 UH's				
	-				-				300 Fut. Compras				
	3.360 UH's				3.820 UH's				3.752 UH's				

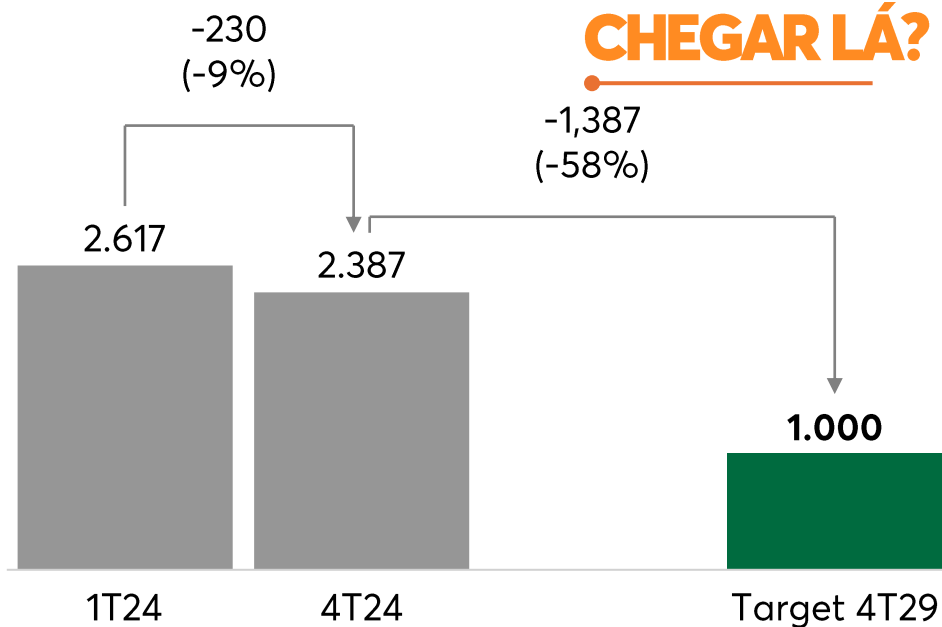
### LINHA DE PRODUTO

Garden	Essencial	Eco	Bio	Class	Sensia
--------	-----------	-----	-----	-------	--------

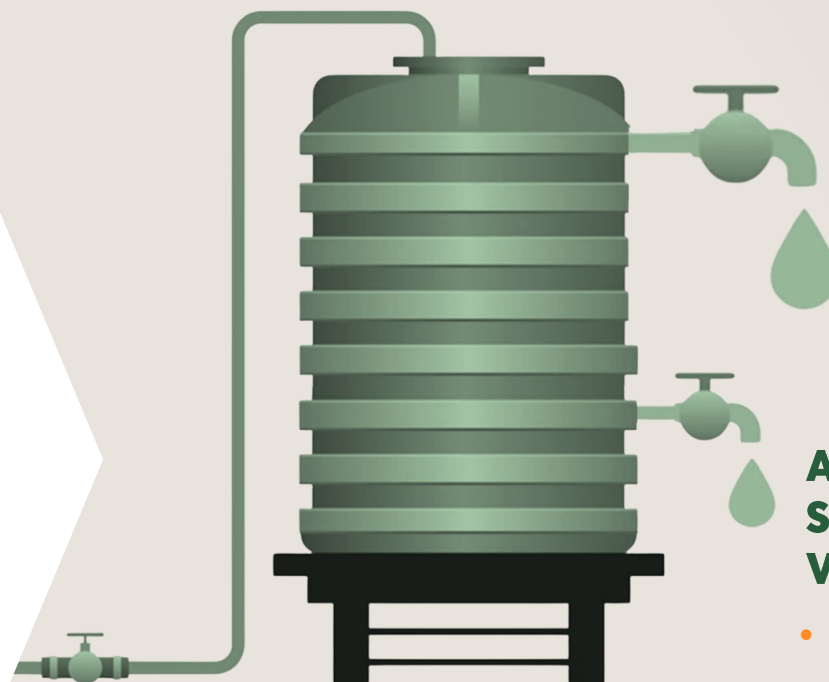
O sequenciamento contínuo de lançamentos permite que as equipes de produção e vendas operem com máxima eficiência.

# ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

[R\$ MM]



**Em 2024:** redução de R\$ 230 milhões no estoque pago de terrenos em linha com o objetivo estratégico de alcançar, até o final de 2029, o patamar de R\$ 1 bilhão em capital alocado em áreas, promovendo maior eficiência e sustentabilidade financeira no longo prazo.



**ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LB:**  
Esteira de Lançamentos

**ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LB:**  
Vendas de áreas

- áreas comerciais
- terrenos SBPE acima faixa 4
- terrenos MCMV com lançamento no longo prazo ou grandes complexos

**ATUAÇÃO NO PROCESSO:**  
Criação da área de Gestão Executiva de Ativos

# 130 CIDADES

Revisamos nossa estratégia geográfica com a racionalização das praças de atuação, priorizando o adensamento do volume de abastecimento e promovendo maior linearidade e estruturação da operação desde a aquisição do terreno



# 80 CIDADES

28 NÚCLEOS REGIONAIS



Exemplo: Núcleo Regional RMBH

# COMERCIAL

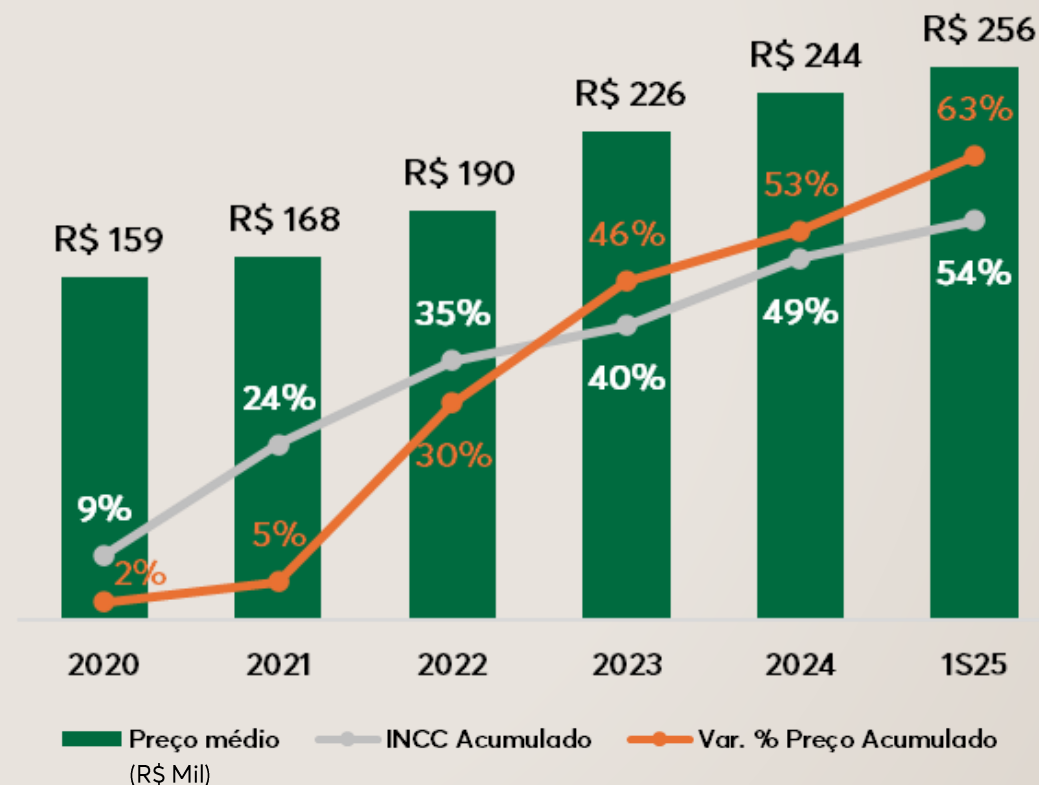
## FEITO

- Aumento do volume de vendas
- Aumento do preço acima da inflação
- Investimento em branding = aumento de leads
- Redução do pro soluto concedido

## EM IMPLEMENTAÇÃO

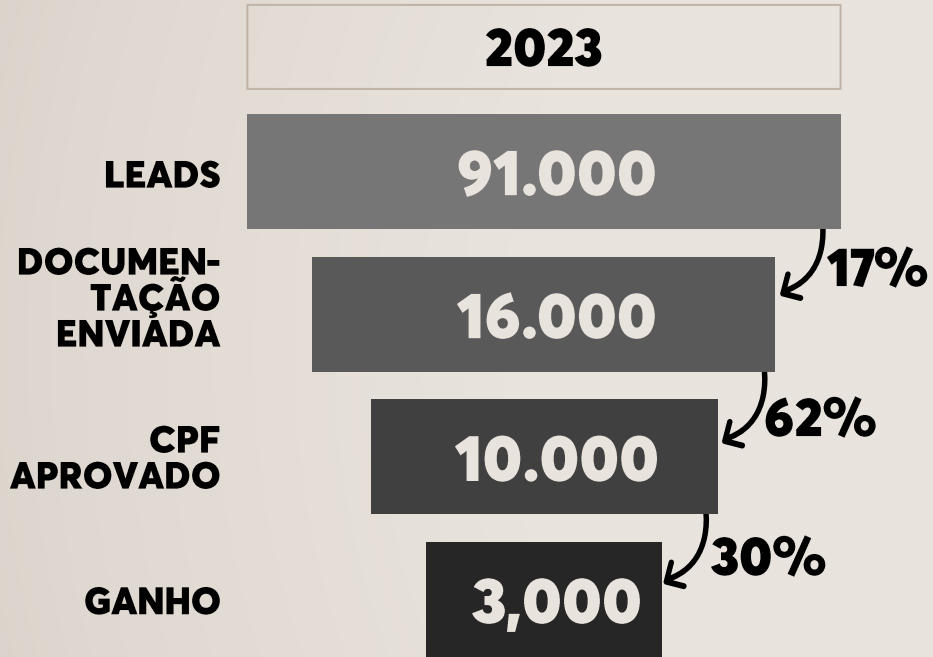
- Melhoria na força de vendas interna (house) = maior conversão de leads
- Investimento em tecnologia e processos = maior conversão de leads

### TICKET MÉDIO X INCC ACUMULADO



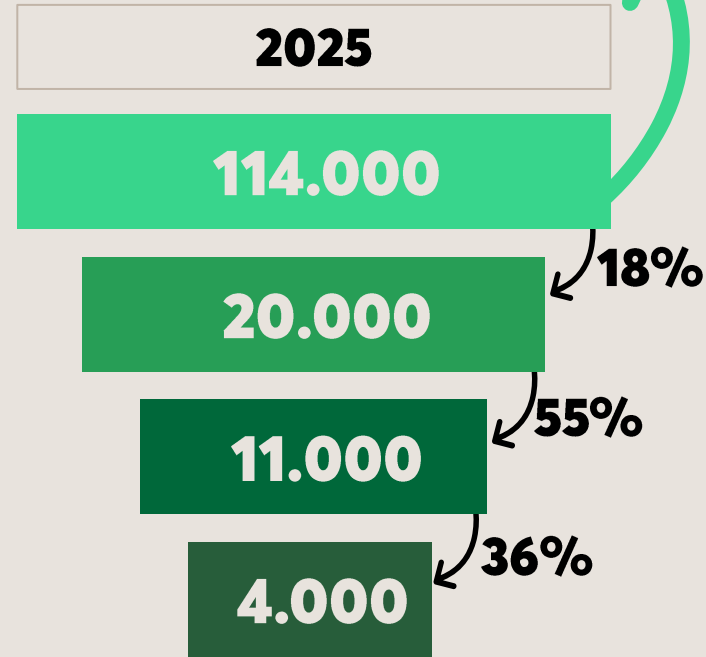
# FUNIL DE VENDAS

## MÉDIA MENSAL



**3,2%**  
CONVERSÃO GERAL

\* NOSSOS CONCORRENTES GERAM MENOS DA METADE DOS NOSSOS LEADS NO MESMO PERÍODO



**3,5%**  
CONVERSÃO GERAL

# MARCA TOP OF MIND

**51%**  
DECLARAM A MRV COMO A MARCA Nº 1

Fonte: Brand Tracking PROVOKERS  
2024 - Men and women / 18+ years /  
Socioeconomic Classes B and C /  
Nationwide

# DISPARIDADE DE PERFORMANCE DE VENDAS ENTRE MERCADOS

## TIER 1

- **Plano de Sequenciamento de Lançamentos** otimizado.
- **Equipe de vendas Super House** – Melhor equipe interna de vendas do setor, com gestão sólida e alta proporção de corretor por estoque.
- Mais leads de qualidade gerados para cada corretor.

**34%** VENDAS SOBRE OFERTA [SoS]

## TIER 3

- **Plano de sequenciamento de lançamentos** ainda em implementação.
- **Equipe interna de vendas do modelo Legado:** Menor relação corretores/estoque.
- **Melhorias de tecnologia e processos em andamento** para aumentar a geração e conversão de leads.

**10%** VENDAS SOBRE OFERTA [SoS]

# PRODUÇÃO

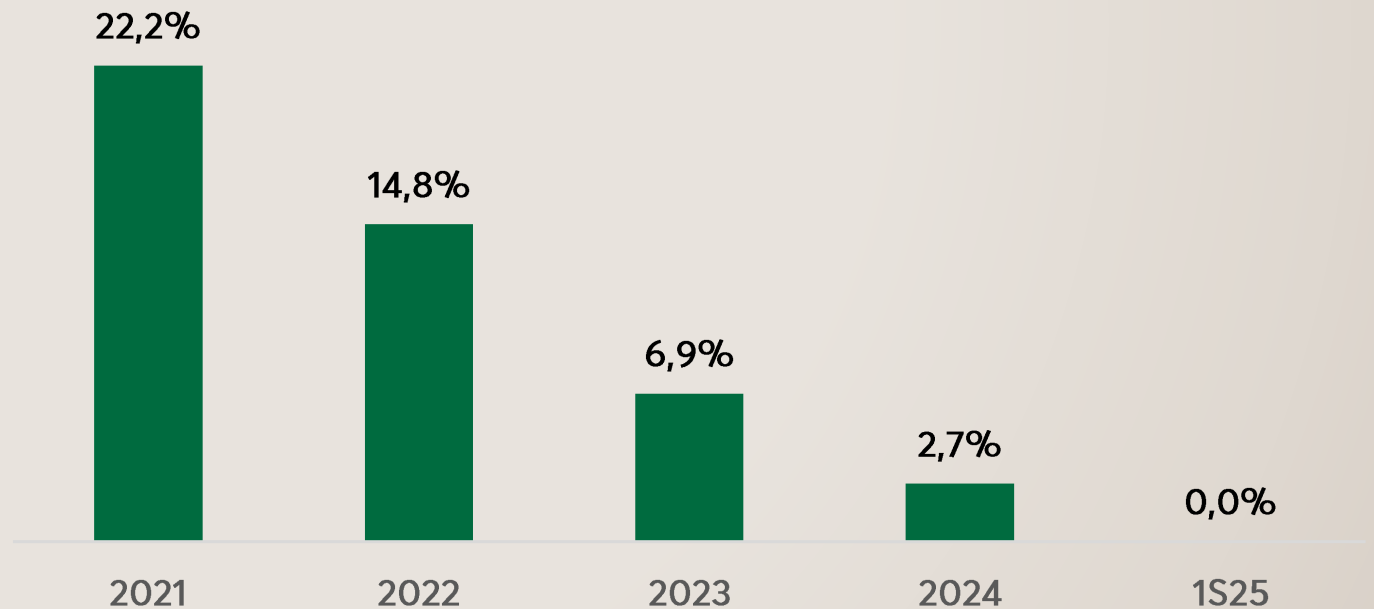
## FEITO

- Custos de produção controlados

## EM IMPLEMENTAÇÃO

- Simplificação e padronização da operação (Projeto Lego)
- Linearização da Produção (sequenciamento de fôrmas e equipes)

### Δ% CUSTO UNITÁRIO x ANO ANTERIOR

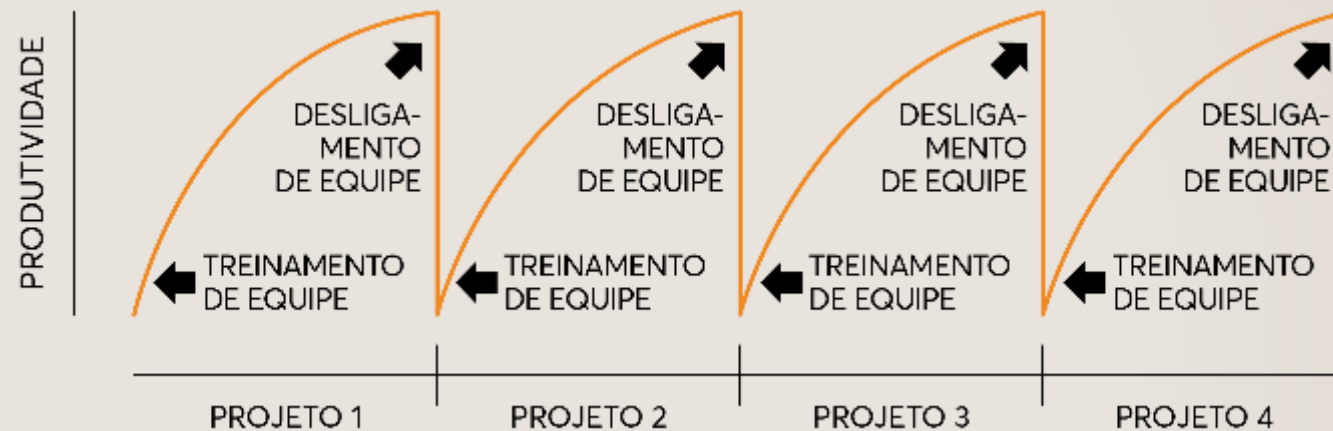


# SEQUENCIAMENTO OPERACIONAL

MAIOR PRODUTIVIDADE, MENOR CUSTO

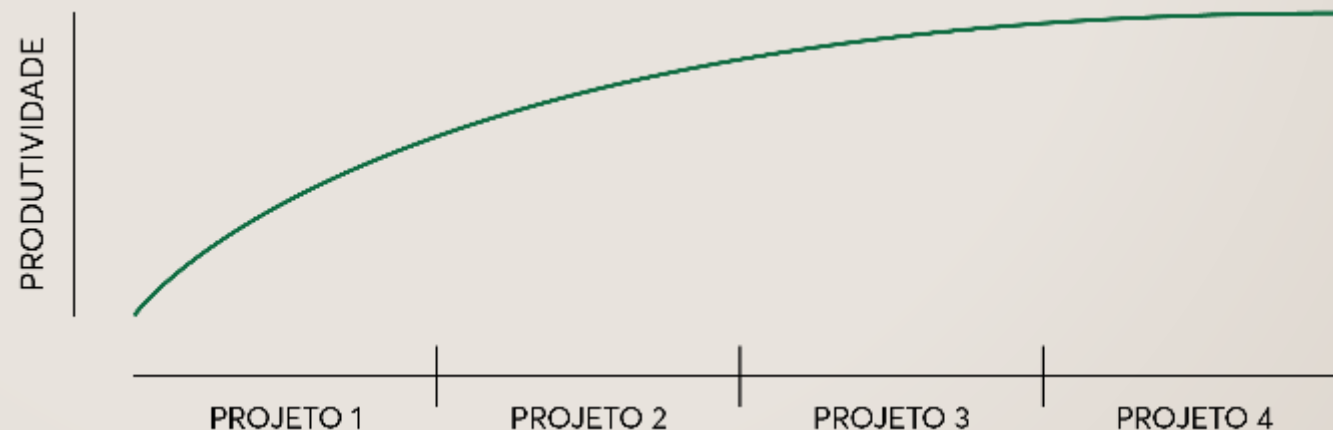
## CENÁRIO ANTIGO

Processos interrompidos e reiniciados em cada projeto (treinamento → produtividade → desligamento → reinício do ciclo).



## CENÁRIO ATUAL

Sequenciamento das equipes para ganhos de produtividade



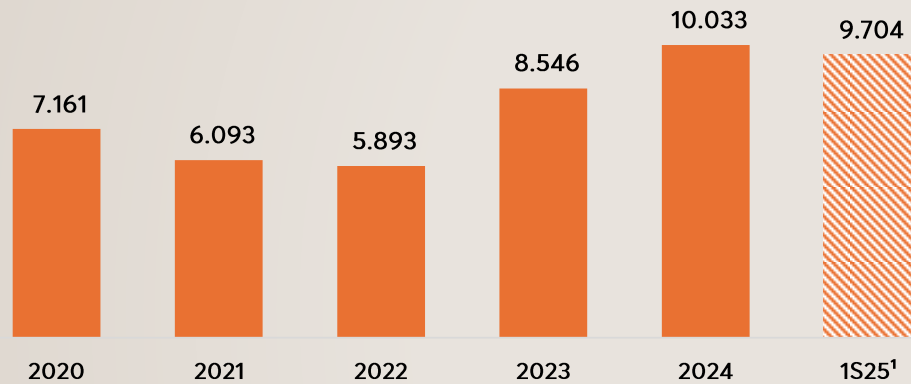


# INDICADORES

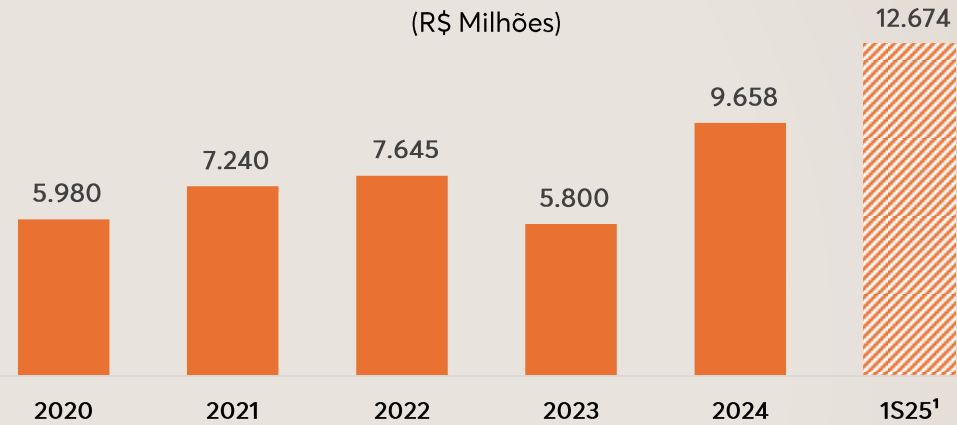
OPERACIONAIS E  
FINANCEIROS

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES OPERACIONAIS

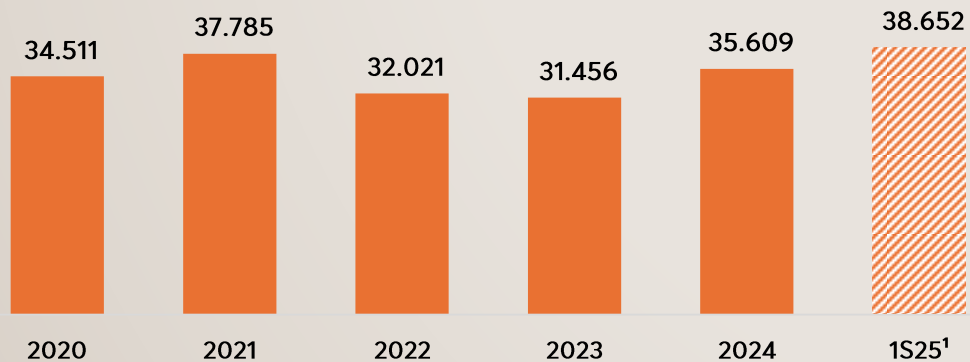
**VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)**  
MRV INCORPORAÇÃO  
(R\$ Milhões)



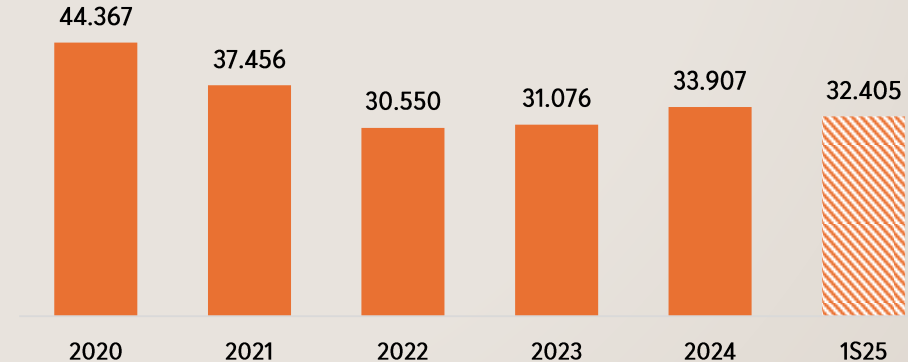
**LANÇAMENTOS (%MRV)**  
MRV INCORPORAÇÃO  
(R\$ Milhões)



**UNIDADES PRODUZIDAS (%MRV)**  
MRV INCORPORAÇÃO  
(Unidades)



**REPASSES (%MRV)**  
MRV INCORPORAÇÃO  
(Unidades)

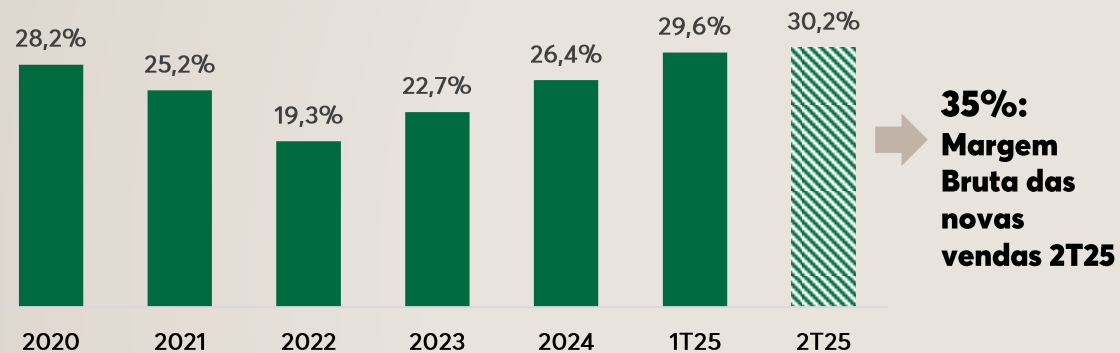


Nota: <sup>1</sup>1S25 anualizado

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

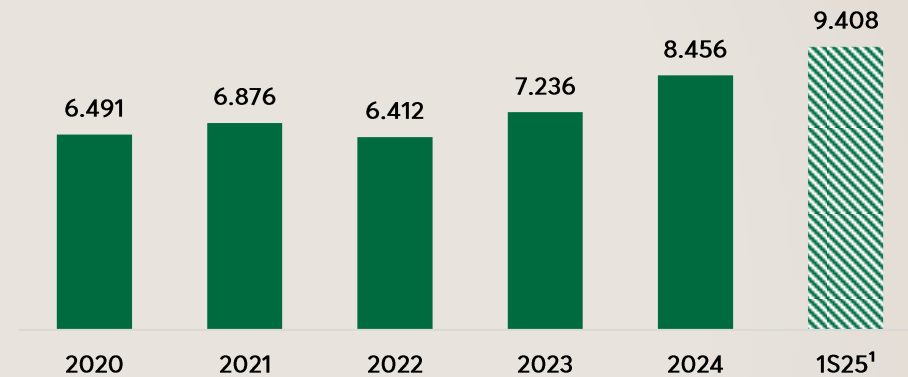
## MARGEM BRUTA (%MRV)

MRV INCORPORAÇÃO  
(R\$ Milhões)



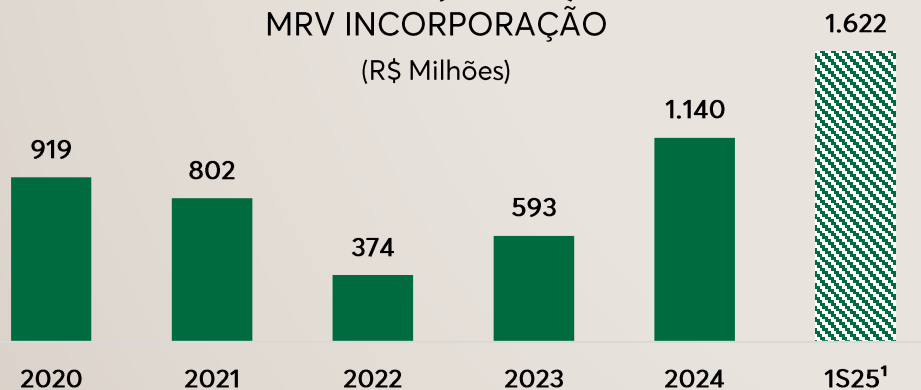
## RECEITA LÍQUIDA

(R\$ Milhões)



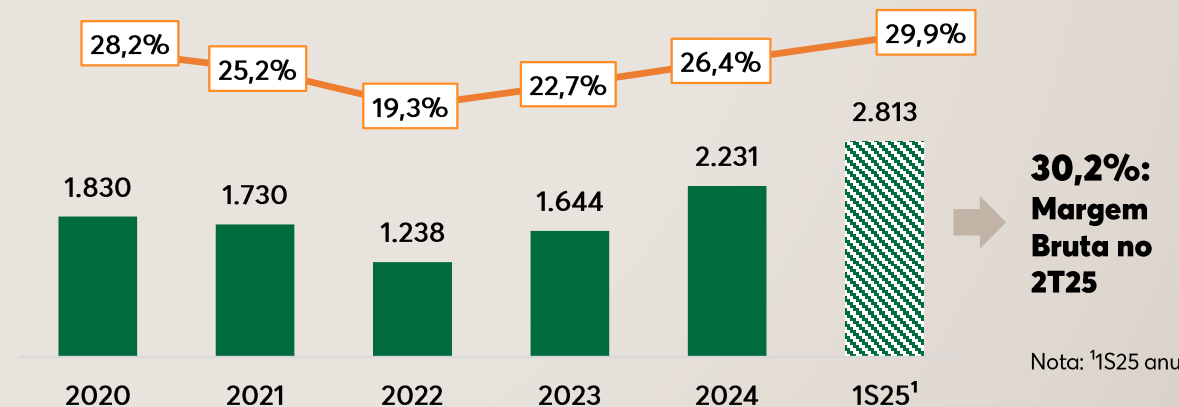
## EBITDA (%MRV)

MRV INCORPORAÇÃO  
(R\$ Milhões)



## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

(R\$ milhões, %)



Nota: <sup>1</sup>S25 anualizado



# GUIDANCE 2025

# GUIDANCE 2025

## MRV INCORPORAÇÃO

## RESIA (2025-2026)

**ROL**

R\$ 9,5 a 10,5 bilhões

**MARGEM BRUTA**

29 a 30%

**GERAÇÃO DE CAIXA**

R\$ 500 a 700 milhões

U\$\$ 493 milhões

**LUCRO LÍQUIDO**

R\$ 650 a 750 milhões



# RESIA

# 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

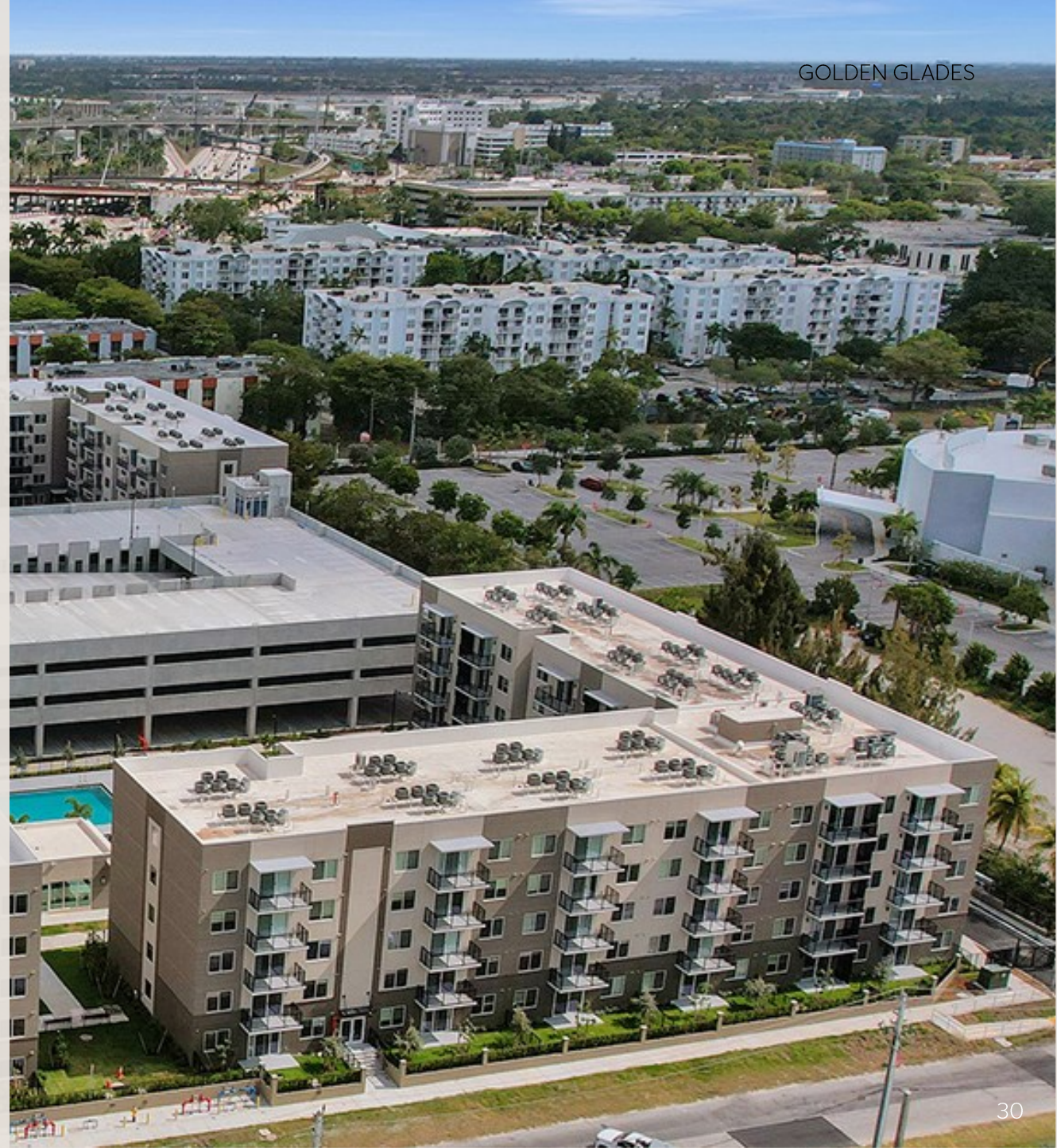
**EVOLUÇÃO** de portfólio e método construtivo ao longo do tempo

- 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
<b>Total</b>		<b>7449</b>



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 DESALAVANÇAGEM

# PLANO DE DESINVESTIMENTO RESIA

[ATÉ 2026]

~US\$ 800 MM

VENDA DE ATIVOS

~US\$ 124 MM  
JÁ VENDIDOS

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

- Já vendemos US\$ 124 milhões de ativos
- Finalizamos a construção de todos os projetos da "safra legado", que já apresentam boa evolução na locação
- Além dos 4 terrenos já vendidos, estamos trabalhando na venda de outros 10

# 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.

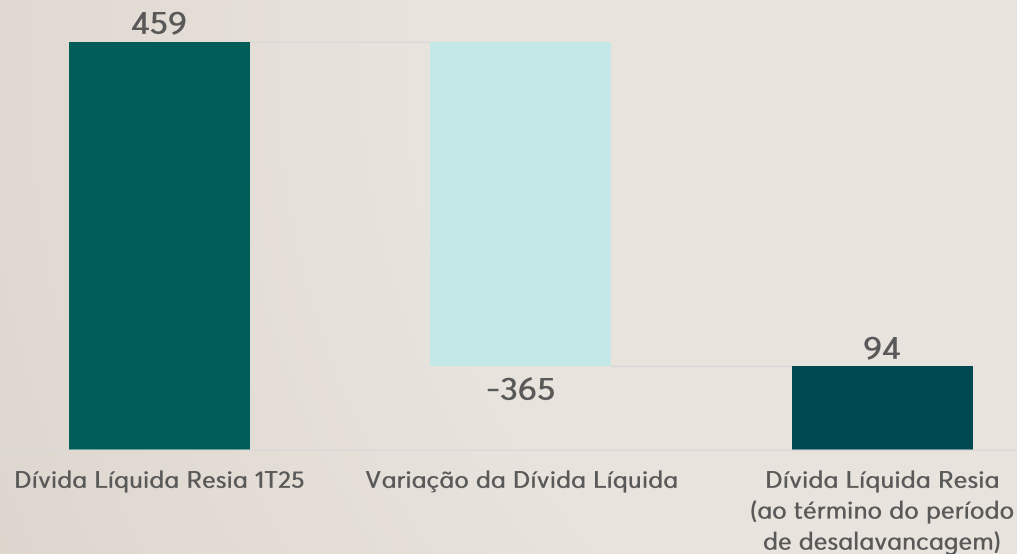
# IMPACTOS ESPERADOS COM AS PRÓXIMAS VENDAS

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

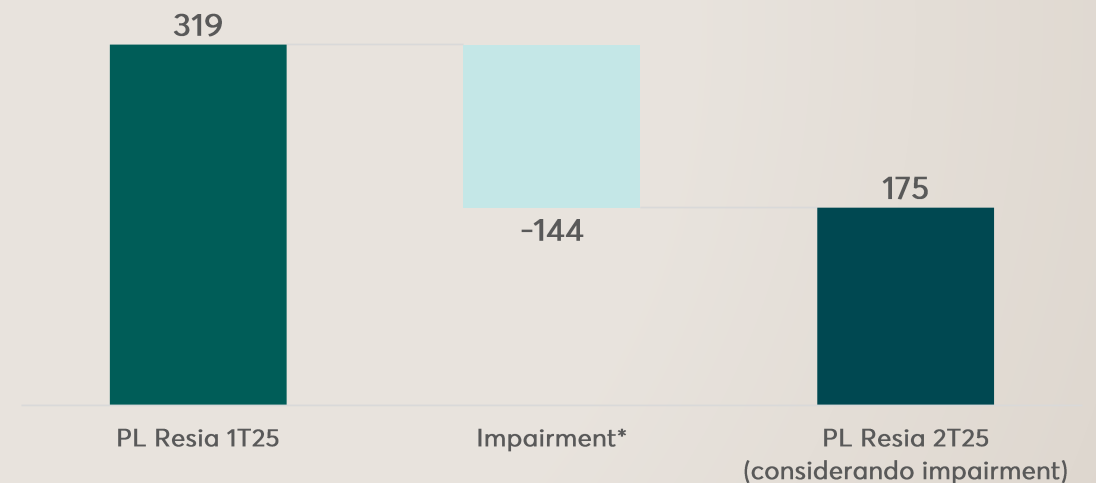
(=) VARIAÇÃO DÍVIDA LÍQUIDA: ~US\$ 365 MM

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**

# 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

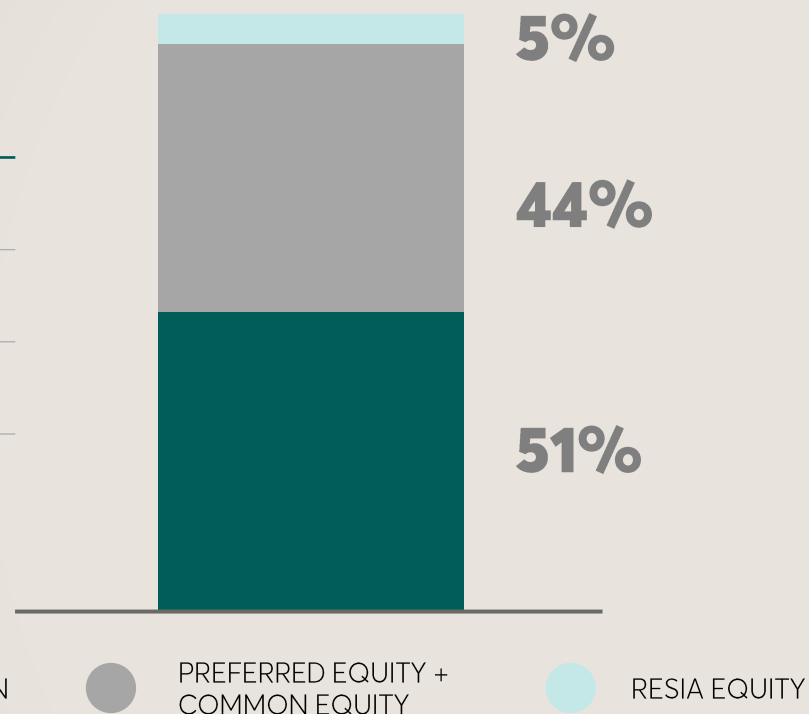
- Construção com elementos off site proporciona custo eficiente e execução mais rápida
- Estrutura operacional enxuta, com baixo overhead, que reduz OPEX e custos indiretos

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.**

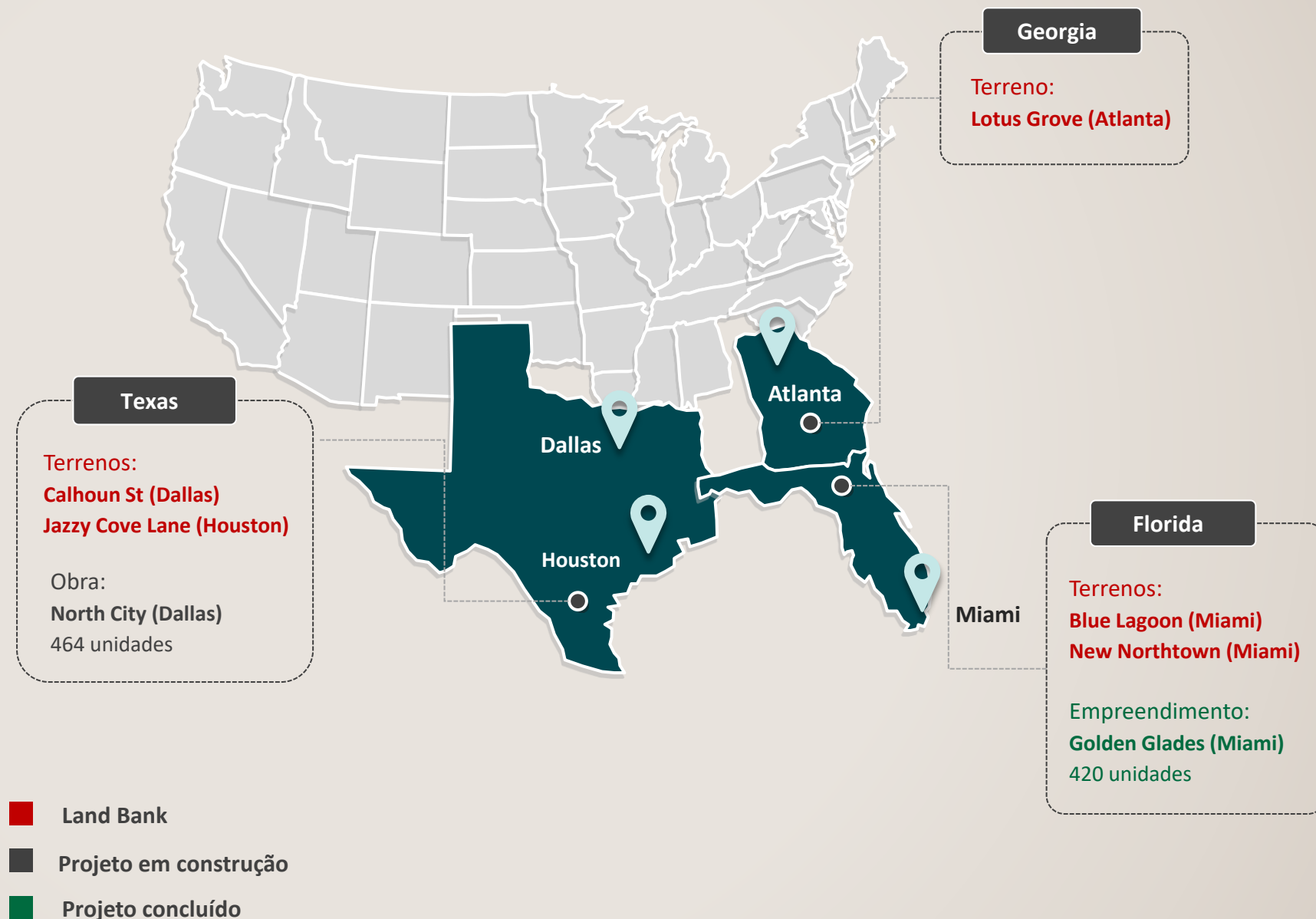
<b>MARGEM BRUTA ESTIMADA (%)</b>	<b>29,3%</b>
<b>YIELD ON COST ESTIMADO (%)</b>	<b>7,1%</b>
<b>TIR ESTIMADA%</b>	<b>32,0%</b>

<b>RESIA RETURN US\$ MM</b>	<b>28,2</b>
FEEES 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

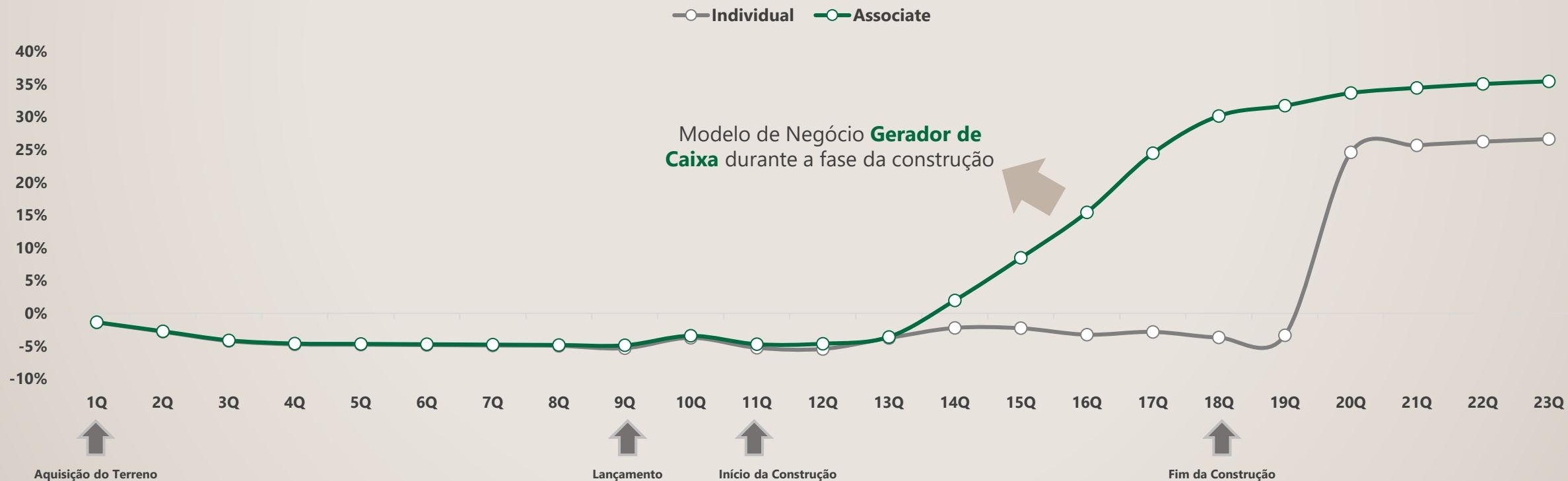


# ANEXO

# FLUXO DE CAIXA TÍPICO DA MRV INCORPORAÇÃO

O modelo de negócios da MRV prevê baixa exposição de caixa durante todo o ciclo de desenvolvimento e construção. Com base no modelo de repasse junto aos bancos financiadores, a construção se inicia com receita contratada, de forma que os próprios compradores financiam a construção do imóvel. Mesmo na fase de pré-construção, a empresa apresenta baixa necessidade de capital empregado, já que a compra do terreno é realizada na forma de permuta e/ou retorno, em que o desembolso está atrelado ao cumprimento de algumas medidas estipuladas em contrato, protegendo o caixa da empresa.

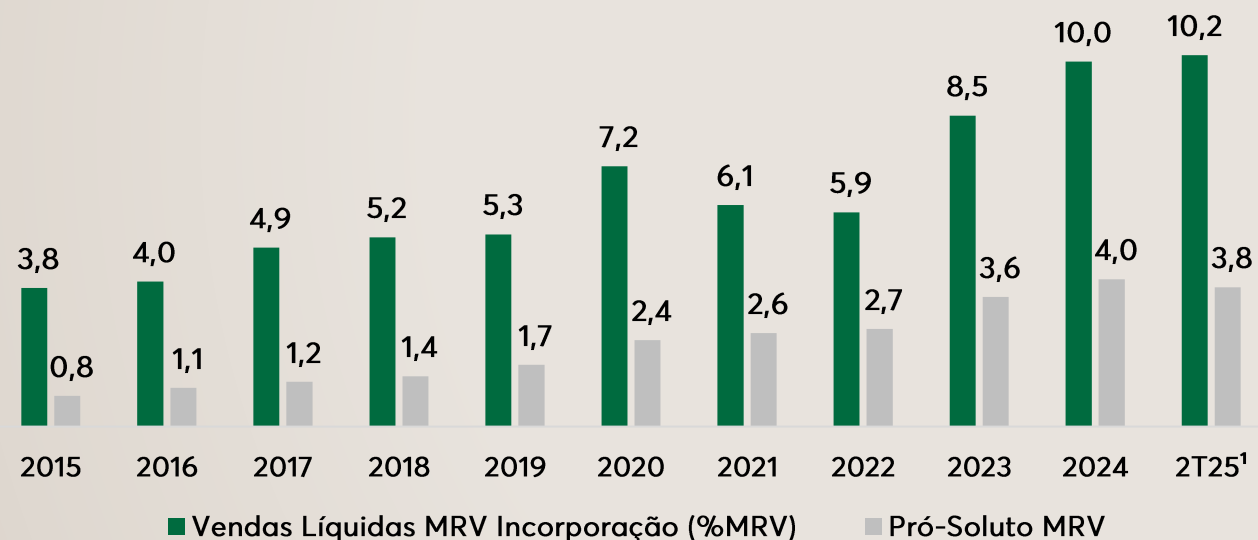
## FLUXO DE CAIXA ACUMULADO TÍPICO DA MRV



# EVOLUÇÃO DAS VENDAS LÍQUIDAS E CARTEIRA DE CLIENTE MRV

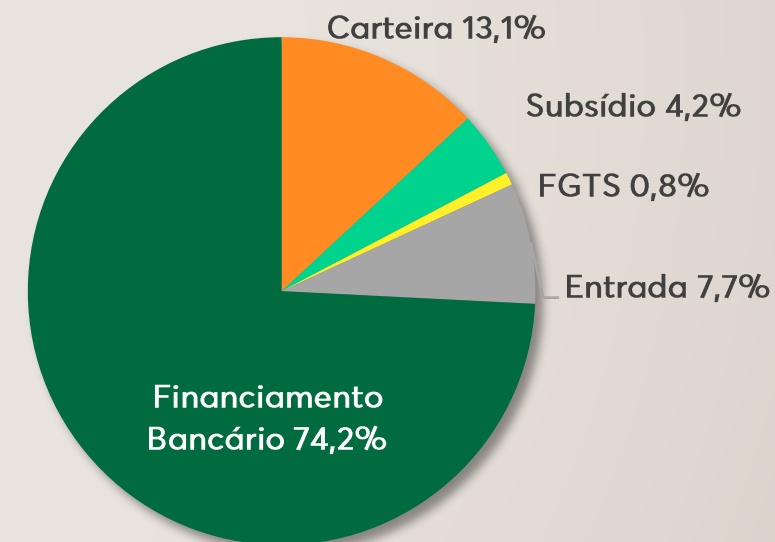
## VENDAS LÍQUIDAS (% MRV) VS PRO-SOLUTO

Valores em R\$ bilhões



## DETALHES DE PAGAMENTO DO CLIENTE MRV<sup>2</sup>

Segmento de Incorporação Brasil



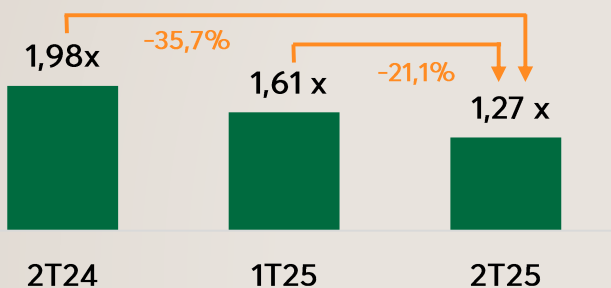
Período: 2T25

Nota: <sup>1</sup>Últimos doze meses; <sup>2</sup> Cliente típico na Faixa 2 (Renda de R\$ 2.850 a R\$ 4.700)

# DÍVIDA: MRV BRASIL

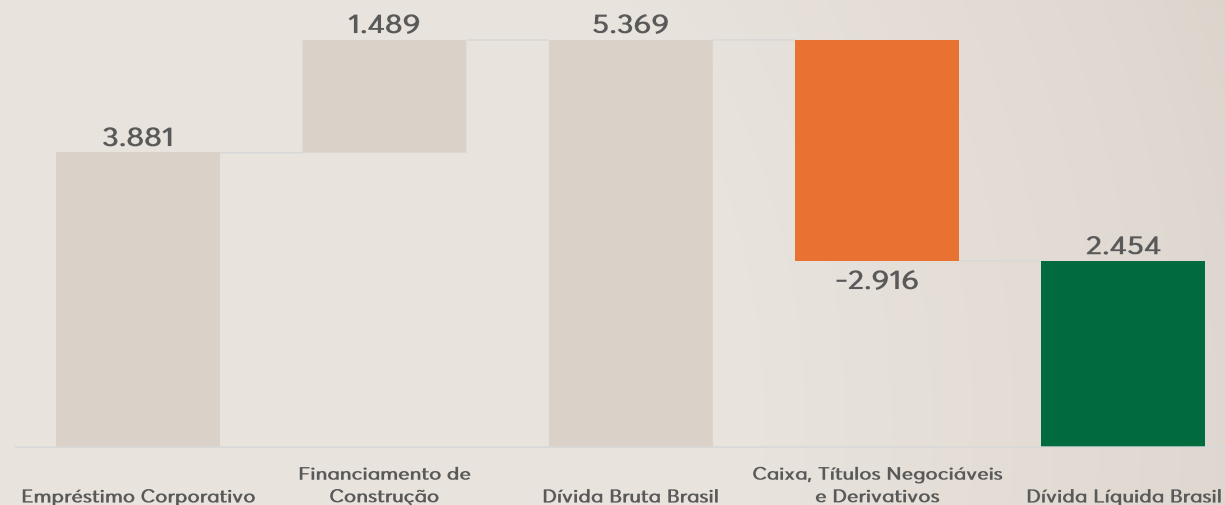
## DÍVIDA LÍQUIDA / EBITDA MRV BRASIL

(R\$ milhões)



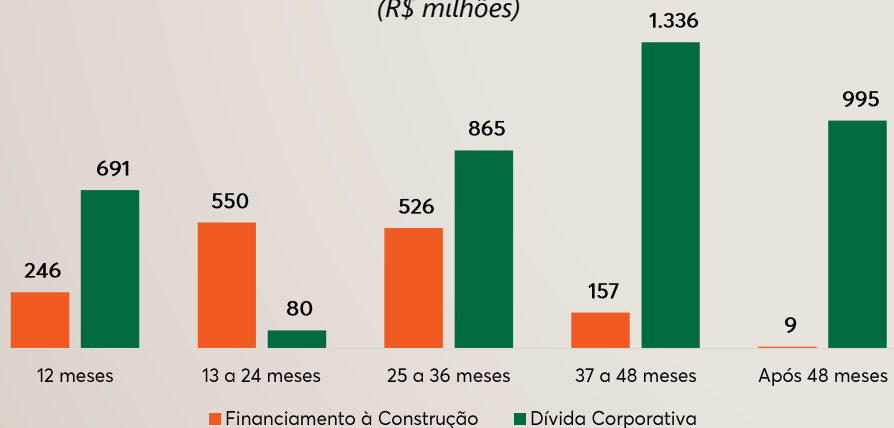
## DÍVIDA LÍQUIDA 2T25

(R\$ milhões)



## DETALHAMENTO DA DÍVIDA 2T25

(R\$ milhões)



## CUSTO DA DÍVIDA 2T25

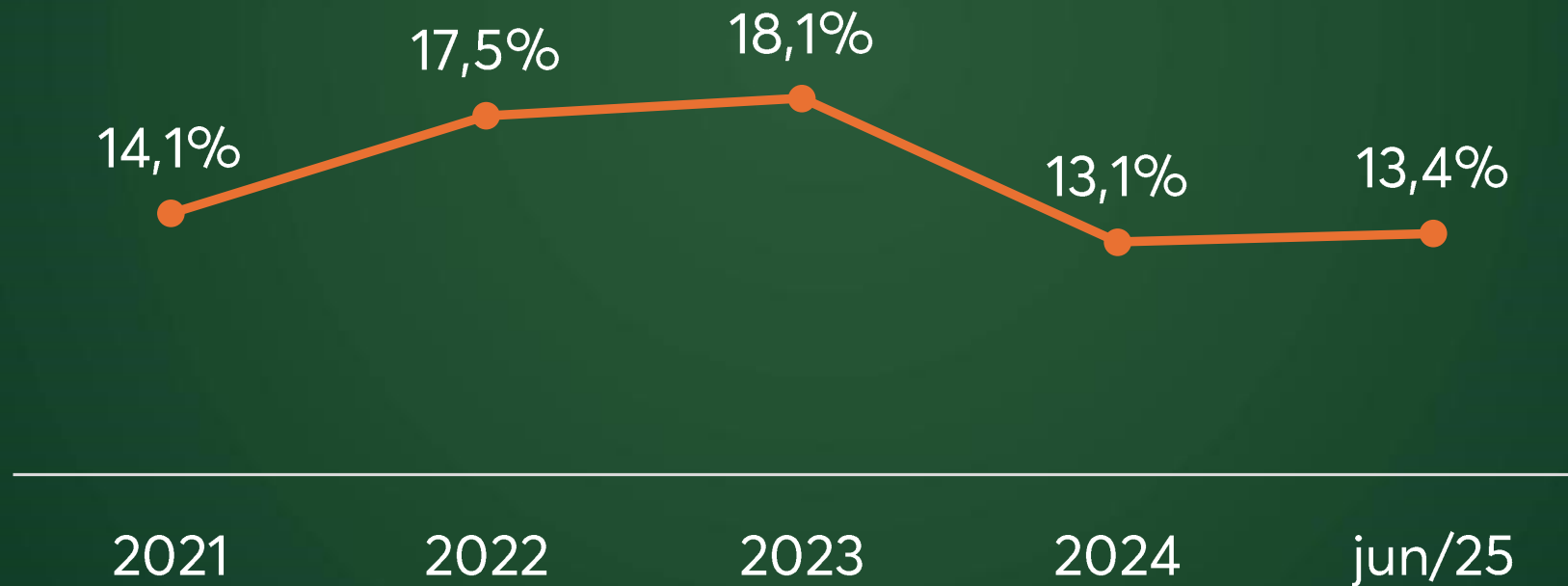
(R\$ milhões)

DÍVIDA OPERAÇÃO BRASIL (R\$ Milhões)	Saldo Devedor Jun/25	Saldo Devedor / Total (%)	Custo Médio
Dívida Corporativa*	3.967	72,7%	CDI - 0.88%
Financiamento à Construção (FGTS)	988	18,1%	TR + 8.31%
Financiamento à Construção (SBPE)	264	4,8%	CDI - 1.88%
Financiamento à Construção (Finame)	237	4,3%	TJLP + 1.80%
<b>Total</b>	<b>5.456</b>	<b>100,0%</b>	<b>13,26% (90,38% CDI)</b>

Observação: O ajuste exclui a dívida corporativa contraída para a amortização do Contrato de Empréstimo MRV US, que venceu e foi liquidado no 1T25.

# REDUÇÃO DE PRO SOLUTO

## % DE PRO SOLUTO NO TOTAL DE VENDAS





# PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA

# O QUE É O MINHA CASA, MINHA VIDA?

É um **programa habitacional do governo federal que oferece condições facilitadas para a aquisição de moradia** para as famílias com renda limitada. Busca primordialmente **reduzir o déficit habitacional** através da produção e aquisição de novas unidades.

## COMPONENTES DE PAGAMENTO DO CLIENTE

Financiamento	Subsídio	FGTS	Entrada
Máximo de 80% do menor entre o valor de Avaliação e o Valor o Imóvel, desde que a parcela se acomode em no máximo 30% da Renda Comprovada;	Calculado de acordo com a Renda Comprovada e o Fator Social. Disponível apenas para as Faixas 1 e 2 do programa com valor máximo podendo chegar a R\$55 mil	Possibilidade do uso total do valor em conta, desde que o comprador tenha no mínimo 36 meses de contribuição com o Fundo (cotista);	Negociada diretamente com a Construtora

# NOVO MINHA CASA, MINHA VIDA

- ✓ Aumento do subsídio máximo para R\$ 55 mil (aumento de ~ 16%) para as faixas 1 e 2
- ✓ Redução dos juros para financiamento e aumento dos prazos para até 420 meses
- ✓ Aumento do valor máximo do imóvel em todas as faixas, alcançando R\$ 350 mil na faixa 3
- ✓ Redução da carga tributária devido ao regime especial (RET 1%)
- ✓ Uso do FGTS Futuro para o financiamento imobiliário
- ✓ Aumento nas faixas de renda mais baixas do programa: novo teto de R\$ 2.850 para o Faixa 1, R\$ 4.700 para o Faixa 2 e R\$ 8.600 para o Faixa 3
- ✓ Criação da Faixa 4 para famílias com renda mensal de até R\$ 12 mil e com teto de financiamento para R\$ 500 mil

## AUMENTO DO PREÇO MÁXIMO DAS HABITAÇÕES DO MCMV

		População			
		R\$ milhares	>750	350-750	<300
Faixas 1 e 2	Grandes Regiões Metropolitanas		264	250	230
	Regiões Metropolitanas		255	245	225
	Capitais		250	245	220
	Outras cidades		-	220	210
	<b>Faixa 3</b>		350	350	350
	<b>Faixa 4</b>		500	500	500

## MENORES TAXAS DE FINANCIAMENTO E MAIORES SUBSÍDIOS

	Renda R\$ milhares	Sem FGTS		Com FGTS	
		SE, S, CO	NE, N	SE, S, CO	NE, N
<b>Faixa 1</b>	até 2,16	4,75%	4,50%	4,25%	4,00%
	2,2 – 2,85	5,00%	4,75%	4,50%	4,25%
	2,85 – 3,5	5,50%	5,25%	5,00%	4,75%
<b>Faixa 2</b>	3,5 – 4,0		6,00%		5,50%
	4,0 – 4,7		7,00%		6,50%
<b>Faixa 3</b>	4,7 – 8,6		8,16%		7,66%
<b>Faixa 4</b>	8,6-12,0		10,5%		10,00%

# MUDANÇAS MCMV (2025)

## FAIXAS 1, 2 E 3:

### MUDANÇAS NAS FAIXAS DE RENDA

	RENDA LIMITE ATUAL	NOVA RENDA LIMITE
FAIXA 1	R\$ 2.640	R\$ 2.850
FAIXA 2	R\$ 4.400	R\$ 4.700
FAIXA 3	R\$ 8.000	R\$ 8.600

### MUDANÇAS NAS FAIXAS DE RENDA



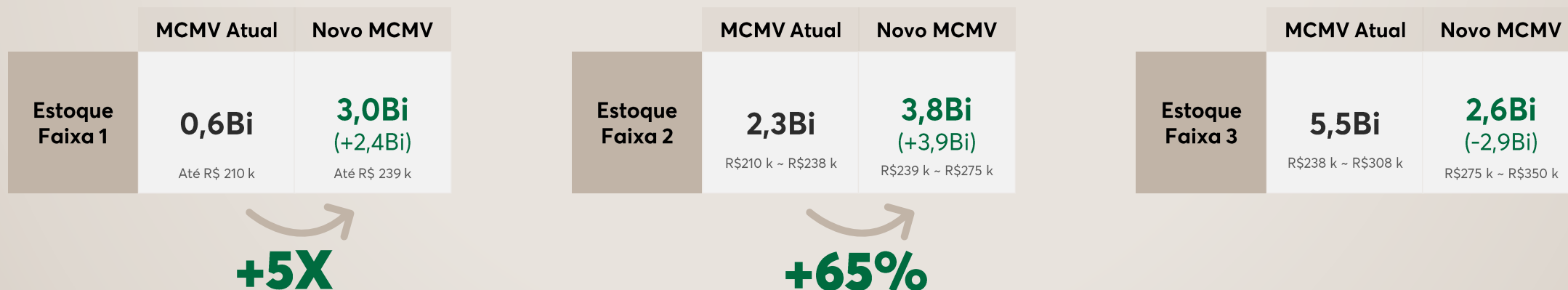
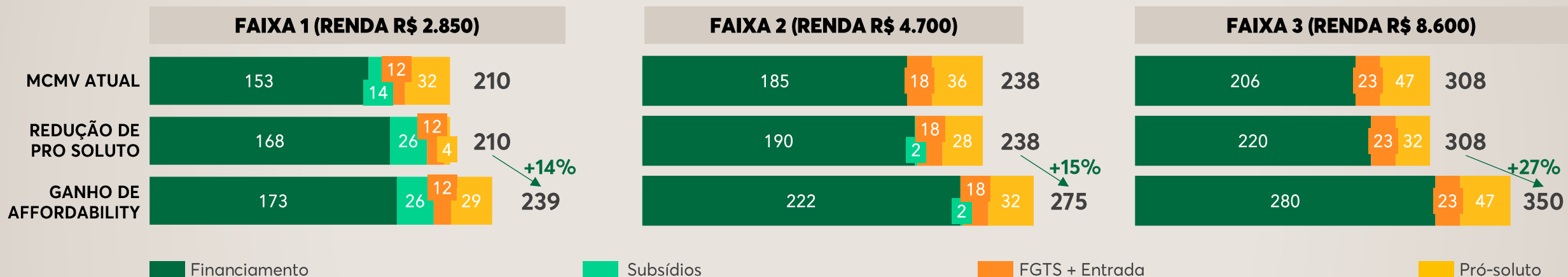
**Faixa 2** passa a comprar **Faixa 3** com menor taxa de juros

### MUDANÇAS NOS TETOS

		POPULAÇÃO		
		<300	300-750	>750
		R\$ milhares		
Faixas 1 e 2	Grandes Regiões Metropolitanas	264	250	230
	Regiões Metropolitanas	255	245	225
	Capitais	250	245	220
	Outras cidades	–	220	210
Faixa 3		350	350	350

# ALTERAÇÃO FAIXA DE RENDA

## GANHO DE AFFORDABILITY PÓS MUDANÇAS NAS FAIXAS DE RENDA DO MCMV



# MUDANÇAS MCMV (2025)

## FAIXA 4:



Imóveis até  
**R\$ 500 mil**



Renda até  
**R\$ 12 mil**



Taxas aprox.  
**10% a.a.**



Fundo Social  
Pré-Sal+ Caixa  
**(R\$ 30Bi)**

### ESTOQUE:

**3,7 mil UHs**

(8,6% do Estoque)

**1,6 Bi PSV**

((12,9% do Estoque)

### LANDBANK:

**6,6 mil UHs**

(2,4% do LandBank)

**2,6 Bi VGV**

(4,2% do LandBank)

**R\$ 26k a R\$ 37k** é, em média, o valor a mais que o cliente consegue pagar em relação ao que conseguiria no SBPE, devido ao **aumento da sua capacidade de financiamento.**



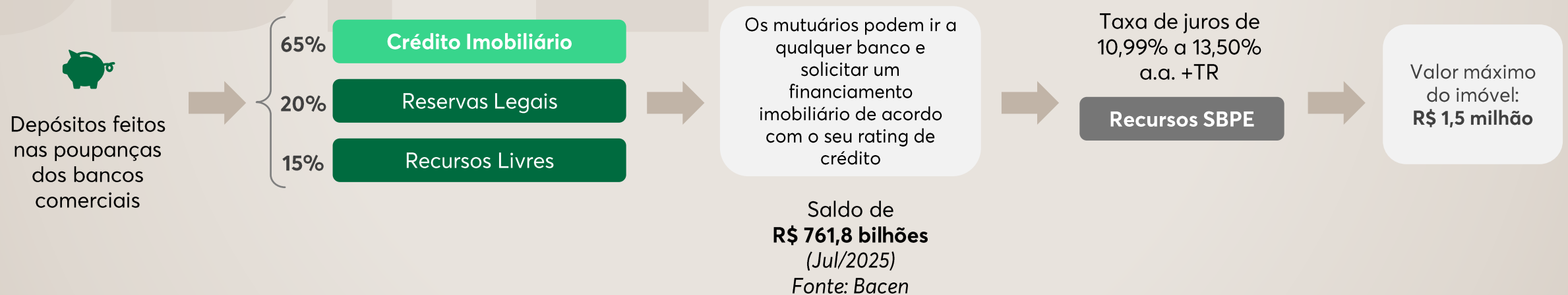
# FGTS

# FUNDING

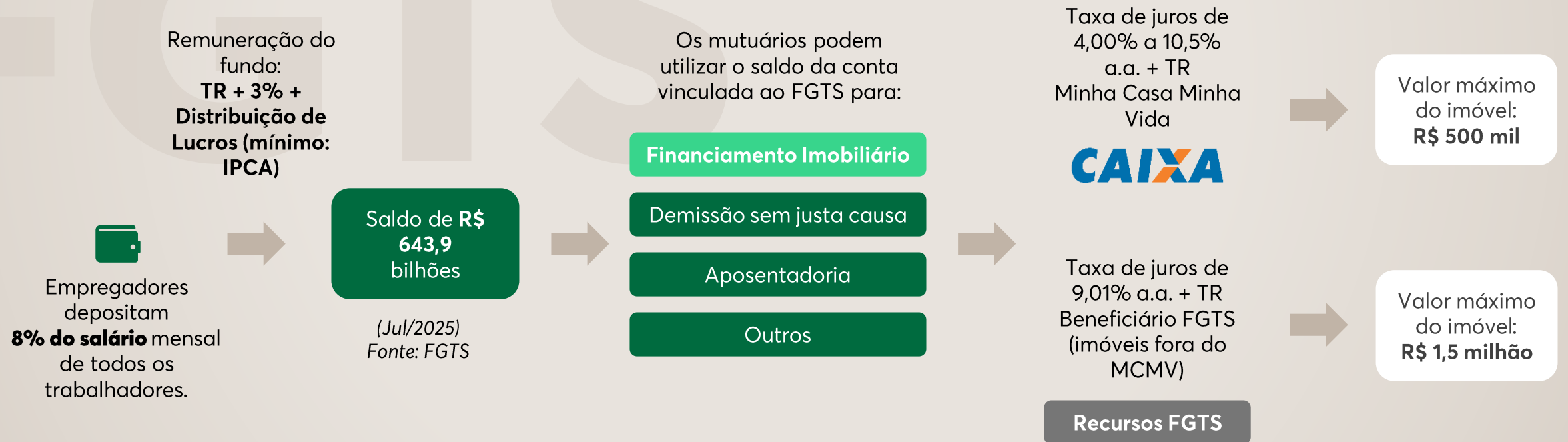
O financiamento imobiliário no Brasil pode ser realizado por diferentes fontes de recursos, sendo duas das principais o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).



# SFH SISTEMA FINANCEIRO HABITACIONAL • SBPE

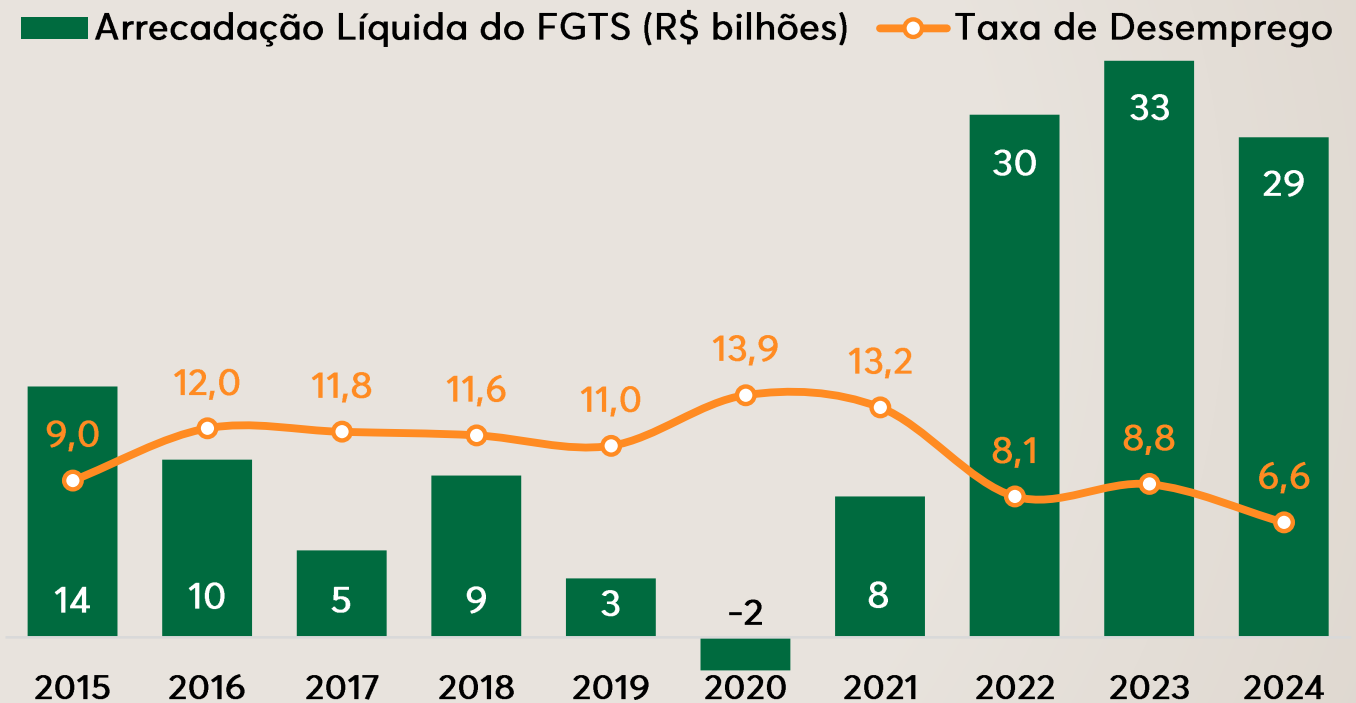


# SFH SISTEMA FINANCEIRO HABITACIONAL • FGTS



# ORÇAMENTO DO FGTS

**Os aumentos consistentes no orçamento habitacional anual são sustentados por níveis saudáveis de arrecadação líquida do FGTS.**



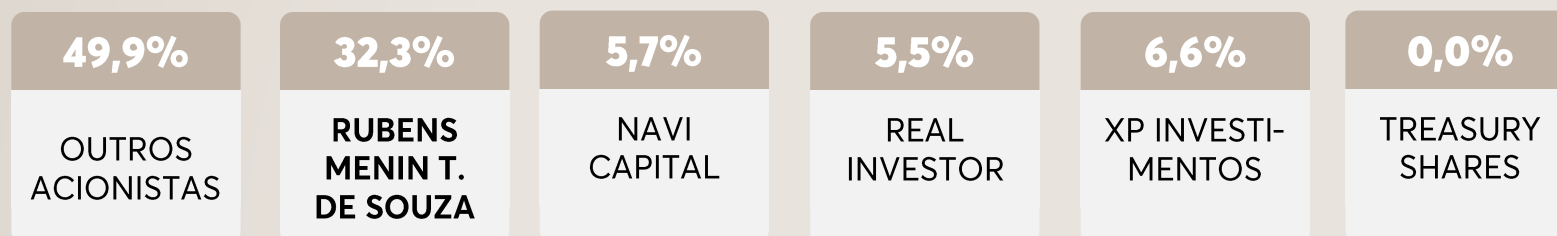


# ESG

ENVIRONMENTAL, SOCIAL  
AND GOVERNANCE

# GOVERNANÇA CORPORATIVA

## COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA (Jul / 2025)



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

## COMITÊS

### ESTATUTÁRIO

- Governança, Riscos, Compliance e Privacidade
- Pessoas
- Operações
- Financeiro
- Auditoria

### NÃO-ESTATUTÁRIO

- Ética
- Jurídico

## CONSELHEIROS

### ADMINISTRAÇÃO

Composto por 8 membros, sendo **4 independentes**.

### FISCAL

Composto por 3 membros.



# Governança Corporativa

**EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE COM HISTÓRICO RELEVANTE...**



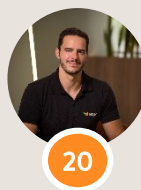
**Rafael Menin**  
CEO

25



**Eduardo Fischer**  
CEO

31



**Ricardo Paixão**  
CFO

20



**Rafael Pires**  
Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário

20



**Ronaldo Motta**  
Diretor Executivo de Produção

24



**Thiago Corrêa Ely**  
Diretor Executivo de Comercial e Crédito

25



**Júnia Galvão**  
Diretora Executiva de Administração e Desenvolvimento Humano

28



**Raphael Lafeta**  
Diretor Executivo de Relações Institucionais e Sustentabilidade

35



**Rodrigo Resende**  
Diretor Executivo de Novos Negócios e Inovação

21



**Anos de Experiência**

**... APOIADA POR PADRÕES DE GOVERNANÇA CORPORATIVA DE ALTO NÍVEL**



Rubens Menin  
Presidente



Maria Fernanda Nazareth Menin Teixeira de Souza Maia  
Conselheira



Paulo Sergio Kakinoff  
Conselheiro Independente



Betania Tanure de Barros  
Conselheira Independente



José Carlos Wollenweber Filho  
Conselheiro Independente



Antônio Kandir  
Conselheiro Independente



Leonardo Guimarães Correa  
Conselheiro



Nicola Calicchio  
Conselheiro



# COMPROMISSO SOCIAL

## RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE 2024

Com o objetivo de se manter atento às questões relacionadas a ESG, a empresa divulgou seu **Relatório de Sustentabilidade 2024**. O relatório traz uma visão completa dos desafios, cases de sucesso e resultados referentes a impactos ambientais, sociais e de governança. Uma cópia completa do relatório pode ser acessada clicando nesse [link](#) ou escaneando o QR Code.



# INICIATIVAS SOCIAIS

## ESCOLA NOTA 10

Escola Nota 10 promove alfabetização e capacitação nos canteiros de obras, com o objetivo de alcançar 100% de alfabetização dos colaboradores, sendo gerido pela área de Sustentabilidade com apoio do Instituto MRV.

Em mais de 10 anos, já formou **quase 5.000 estudantes** em todo Brasil. Em 2024, o programa contou com:

- 830 alunos matriculados
- 279 alunos certificados
- 61 escolas
- Mais de R\$ 1 milhão investido
- 81% de taxa de presença
- NPS de 94,8

O programa também conquistou reconhecimento internacional: recebeu um Leão em Cannes por suas iniciativas de alfabetização nos canteiros de obras.

## OUTRAS INICIATIVAS POR UMA MRV&CO MAIS DIVERSA, SEGURA E INCLUSIVA

- Ampliação da Licença Paternidade
- Contratação de pessoas com Síndrome de Down
- Cartilha para Pais
- Grupos de Diversidade: Ubuntu, Inspira Maura

A silhouette of a construction worker wearing a hard hat and carrying a bag, standing on a construction site. The background is a dark green color with a large, light green geometric shape overlaid. The text 'MRV & CO' is centered in the image.

**MRV & CO**