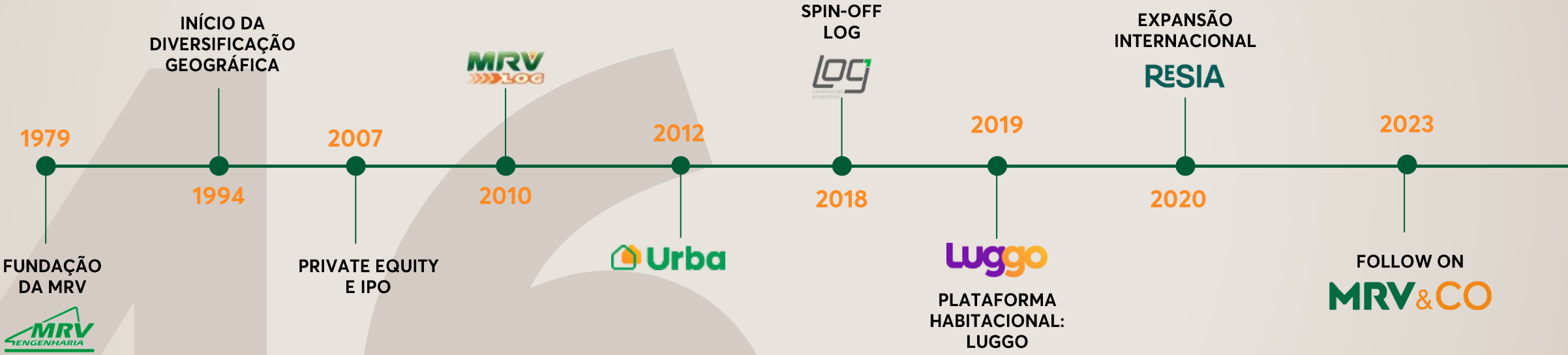
MRV&CO

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

APRESENTA
INSTITUC

HISTÓRIA



46 ANOS

CICLOS DO NEGÓCIO

2007

IPO

Margem Bruta: 36,6%

Ger. Caixa: (R$ 195M)

2008 - 2013

CRESCIMENTO E EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Margem Bruta: 30,4%

Ger. Caixa : (R$ 1,7B)

MRV:
Investimentos na expansão
Qualidade, processos e sistemas em evolução

2014 - 2019

ESTABILIZAÇÃO E RENTABILIZAÇÃO

Margem Bruta: 31,5%

Ger. Caixa: R$ 2,4B

MRV:
Consolidação da operação e ganho de eficiência

2020 - 2022

PLATAFORMA HABITACIONAL + CONTEXTO

Margem Bruta: 25,5%

Ger. Caixa: (R$ 835M)

Estratégia de diversificação
URBA • LUGGO • SENSIA • RESIA

MRV:
Inflação (Covid + quebra da cadeia de suprimentos)

RESIA:
Expansão
12 projetos vendidos
US$ 760M de receita total com vendas

2023 - 2025

TURNAROUND

Margem Bruta: 31%**

Ger. Caixa: R$ 110M***

Recordes
MRV Incorporação 2025
Venda Líquida: R$ 10 bilhões
ROL: R$ 10 bilhões
Ebitda: R$ 1,9 bilhão

RESIA:
Readequação da estratégia ao cenário macroeconômico
Não iniciaremos nenhuma nova obra nos USA

2026...

EXCELÊNCIA

Margem Bruta: 35% +

Ger. Caixa: em expansão

Fatores que impulsionarão ainda mais a margem bruta de novas vendas

Land Bank sendo comprado com menor Custo Unitário / ROL

Revisão e otimização do portfólio

Ganho de eficiência na produção, com simplificação e linearização da operação

Aumento de preços acima da inflação

VISÃO MRV INCORPORAÇÃO:
ESTRATÉGIA, EFICIÊNCIA E FOCO

MRV&CO

40mil
UNIDADES POR ANO

✔

VENDAS LÍQUIDAS DE 37,5 MIL UNIDADES (R$10 BI) EM 2025

35%
MARGEM BRUTA

✔

MB NOVAS VENDAS DE 35% NO FIM DE 2025

MARGEM BRUTA CONTÁBIL DE 31% NO 4T25 (+ 4 p.p. y/y)

15%
MARGEM LÍQUIDA

✔

DILUIÇÃO DO SG&A COM A EVOLUÇÃO DA ROL, ALCANÇANDO 13,9% EM 2025

GAP DESPESA FINANCEIRA

15%
GERAÇÃO DE CAIXA

MELHOR ALINHAMENTO ENTRE PRODUÇÃO E REPASSE

COMPRAS DE TERRENOS REALIZADAS MAJORITARIAMENTE EM PERMUTA

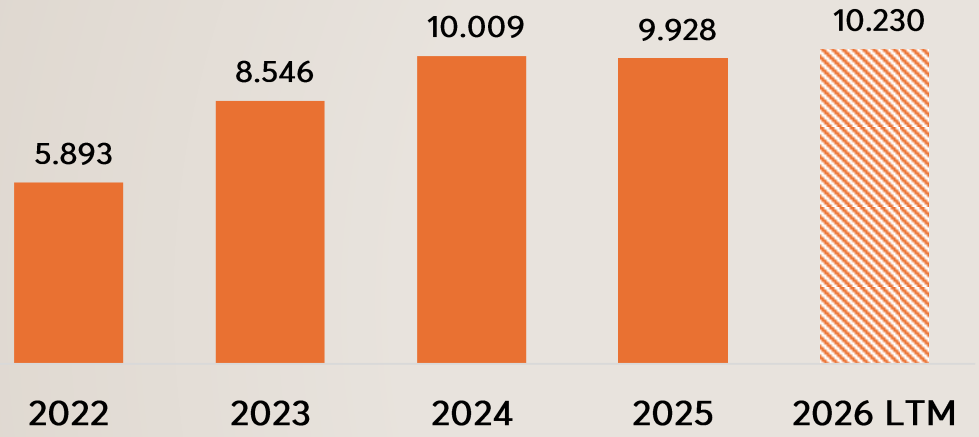
10BI ✔
ROL

1,5BI
LUCRO LÍQUIDO

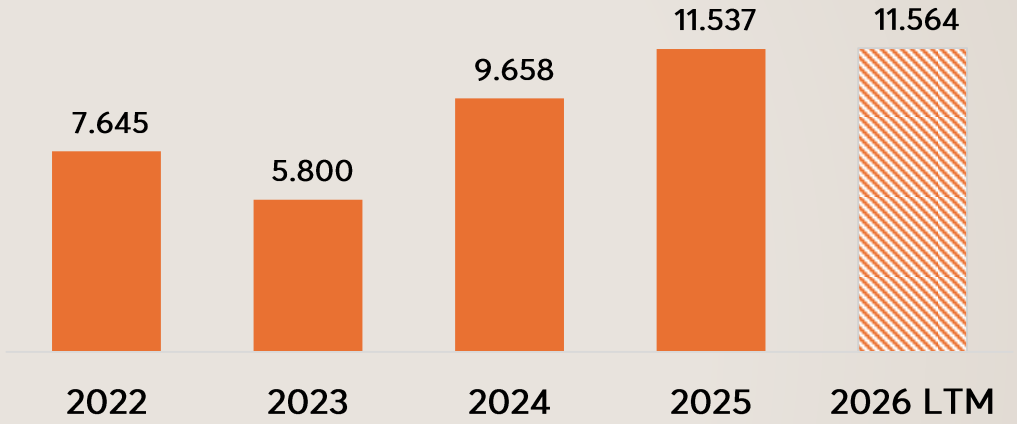
1,5BI
GERAÇÃO DE CAIXA

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES OPERACIONAIS

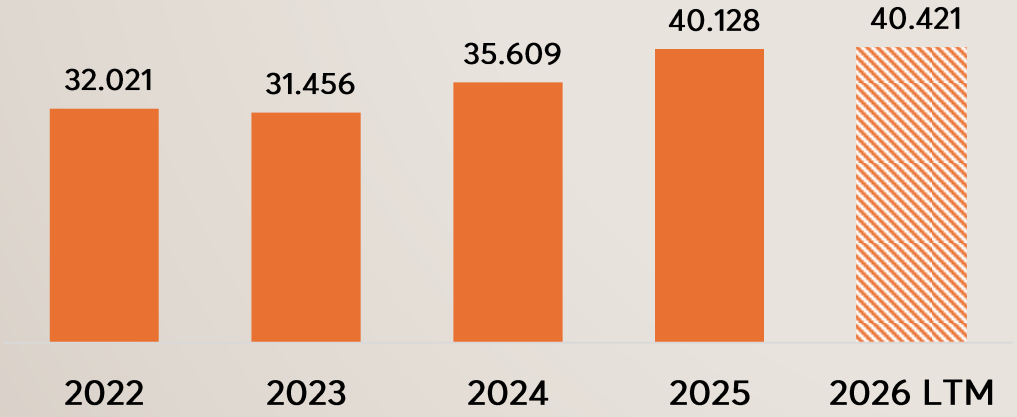
VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(R$ Milhões)



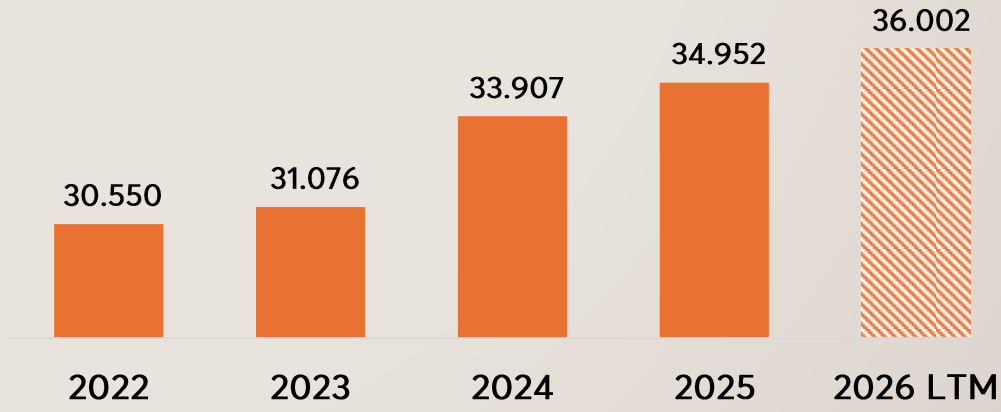
LANÇAMENTOS (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(R$ Milhões)



UNIDADES PRODUZIDAS (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(Unidades)

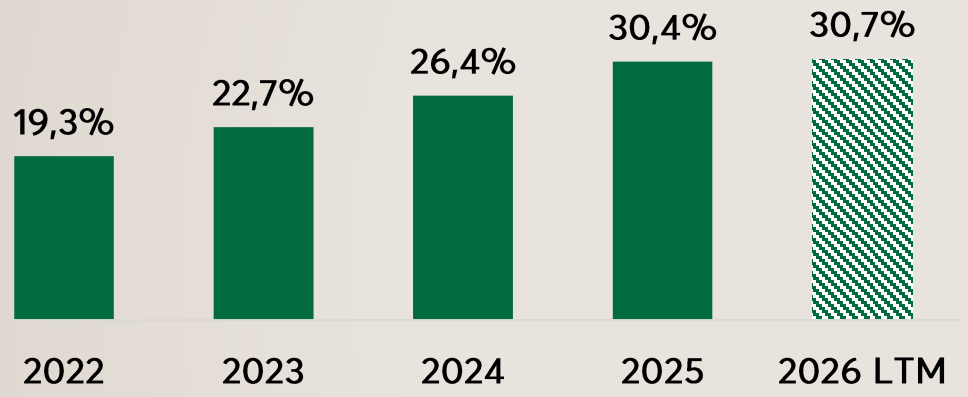


REPASSES (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(Unidades)

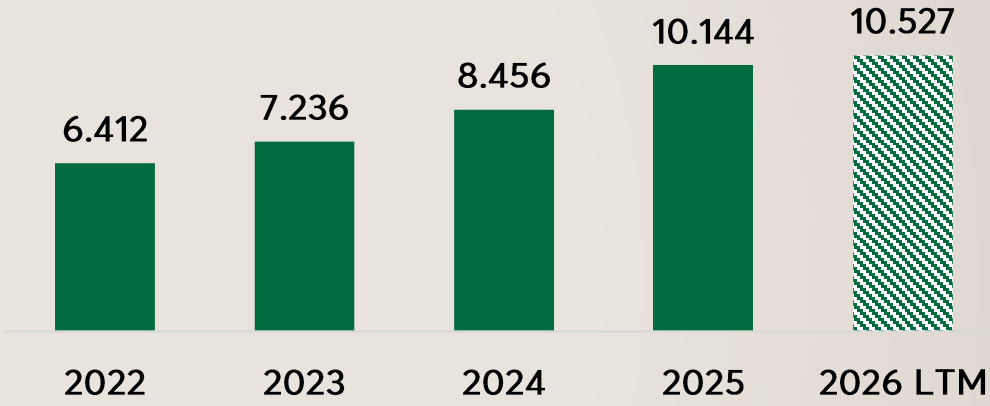


EVOLUÇÃO DOS INDICADORES FINANCEIROS

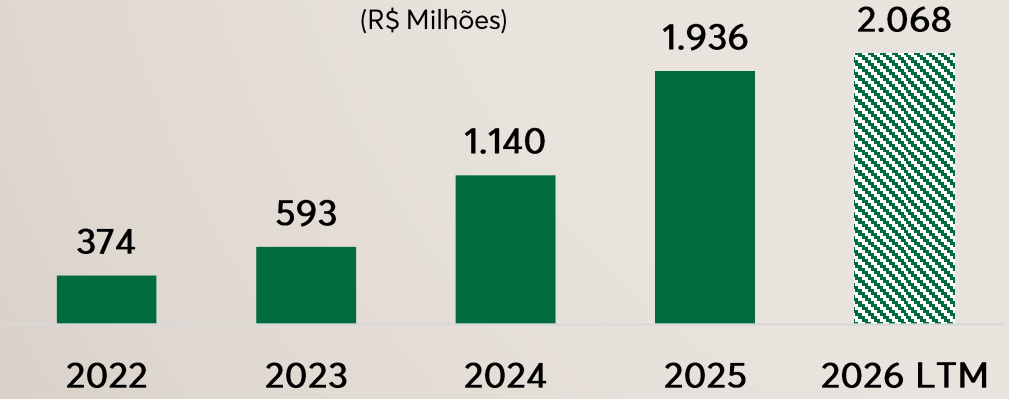
MARGEM BRUTA (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(R$ Milhões)



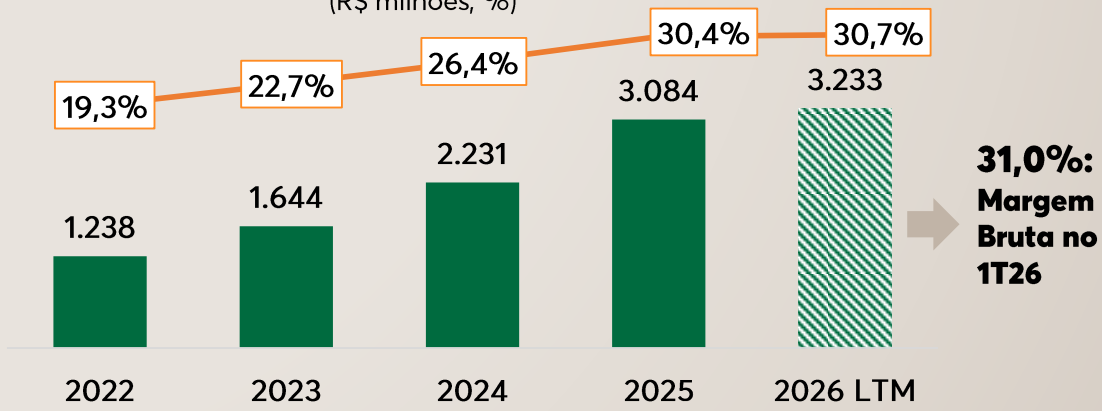
RECEITA LÍQUIDA
(R$ Milhões)



EBITDA (%MRV)
MRV INCORPORAÇÃO
(R$ Milhões)



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA
(R$ milhões, %)




EXCELÊNCIA
MRV&CO

EQUAÇÃO DA MARGEM

1 MENOR CUSTO DE TERRENO

+

2 PRODUTO OTIMIZADO

+

3 EXECUÇÃO MAIS EFICIENTE

+

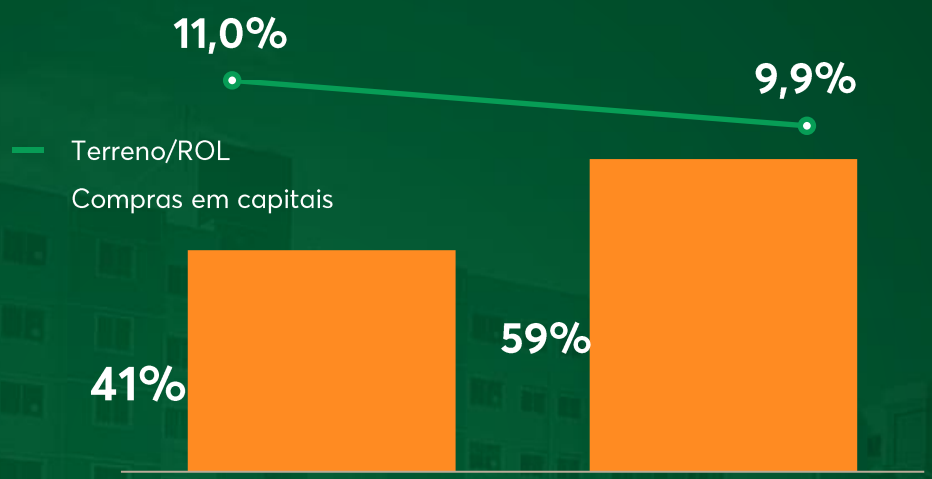
4 PREÇO ACIMA DA INFLAÇÃO

A evolução dos resultados da MRV é fruto do nosso foco contínuo na Equação da Margem

1

MENOR CUSTO DE TERRENO

CUSTO E CONDIÇÃO DE PAGAMENTO



Primeira variável da **equação da margem**

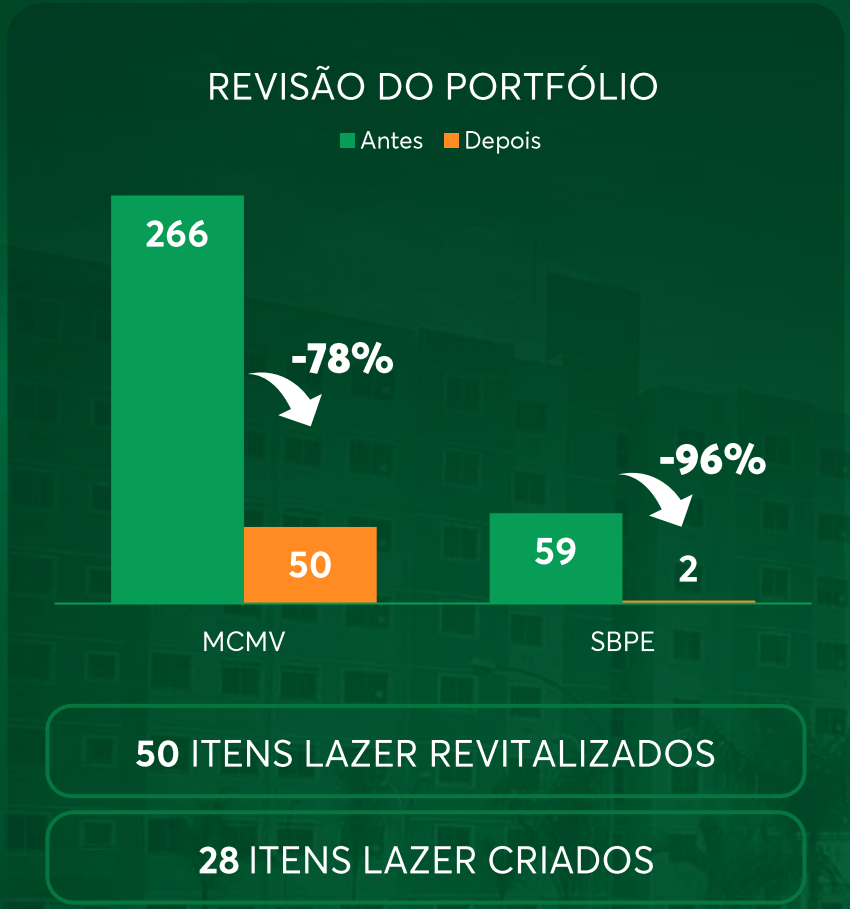
Custo de terreno reduzindo apesar do efeito das compras em capitais

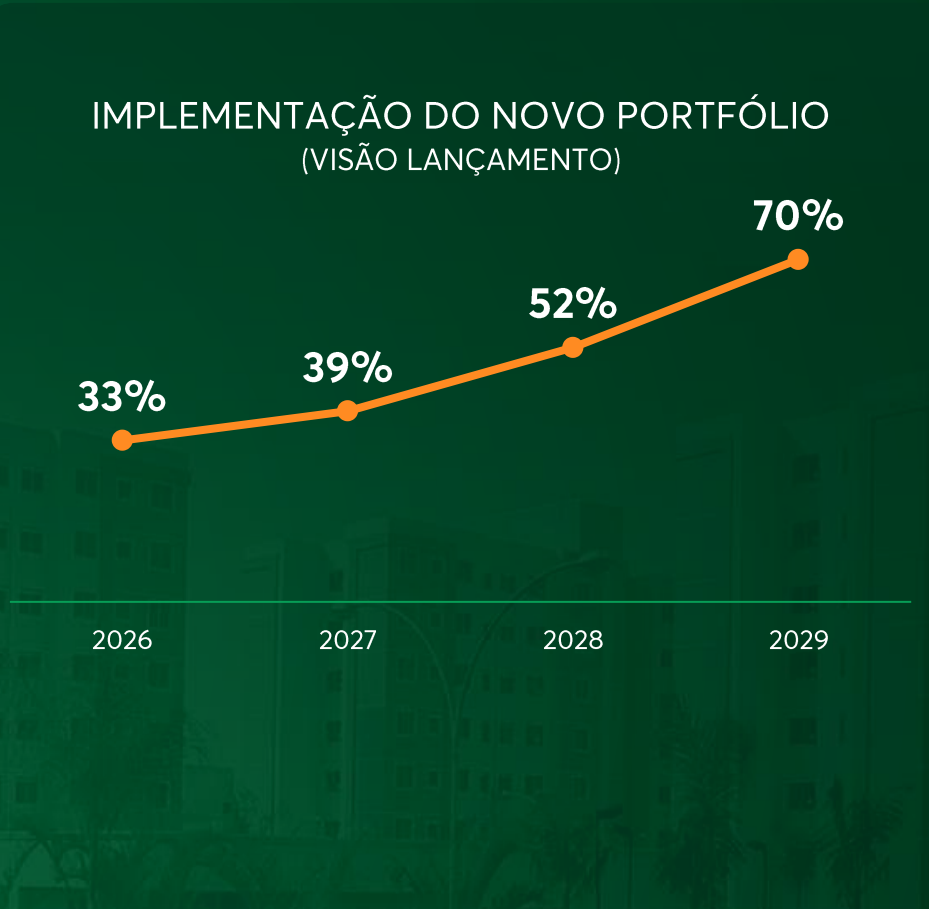
EXPANSÃO DA MARGEM

Considerado terrenos MCMV (Ex-garden)

2

PRODUTO OTIMIZADO





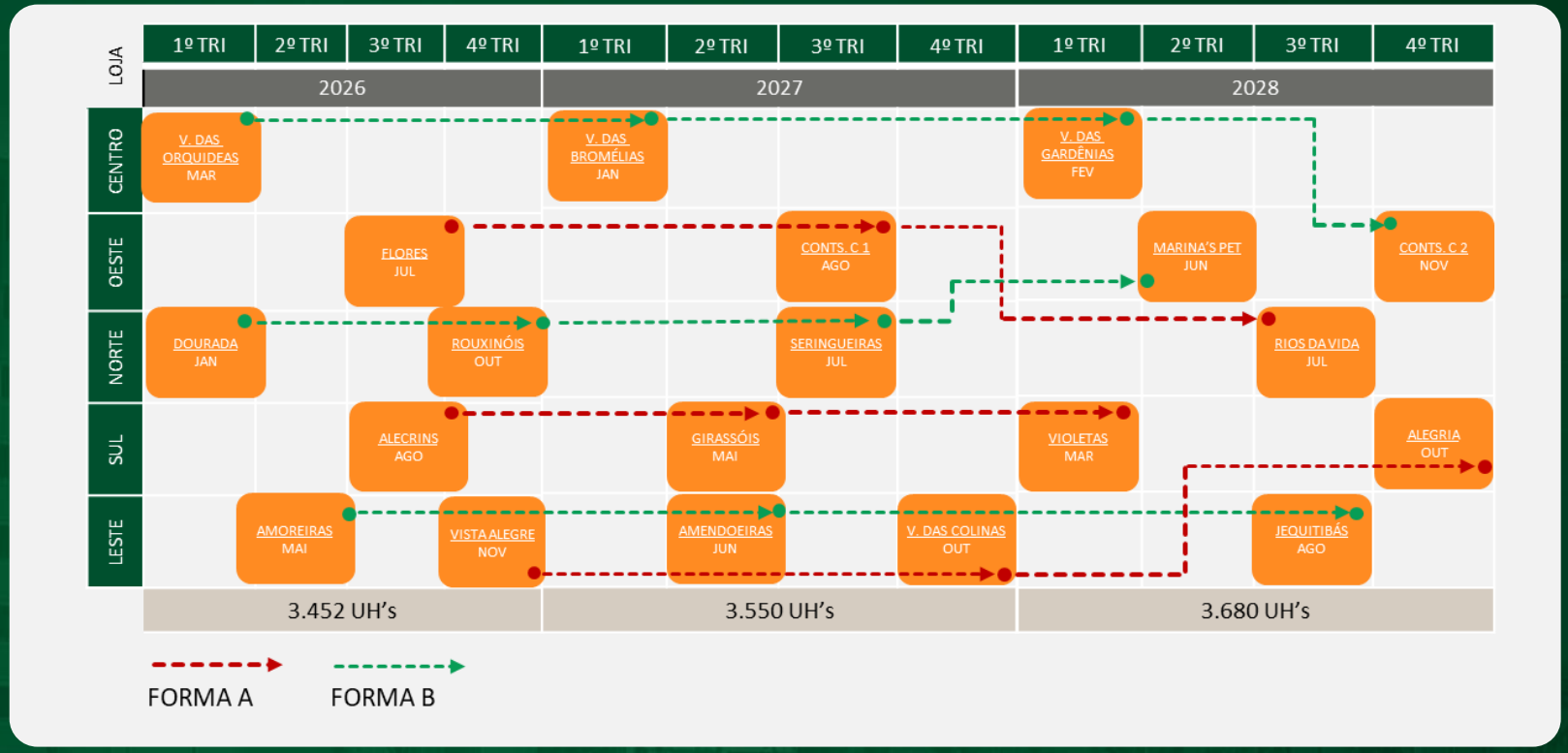
50 ITENS LAZER REVITALIZADOS

28 ITENS LAZER CRIADOS

Os **produtos** implantados nos terrenos foram redefinidos em um grande projeto de **simplificação** com reduções de **custo unitário de até R$ 5 mil.**

3

EXECUÇÃO MAIS EFICIENTE

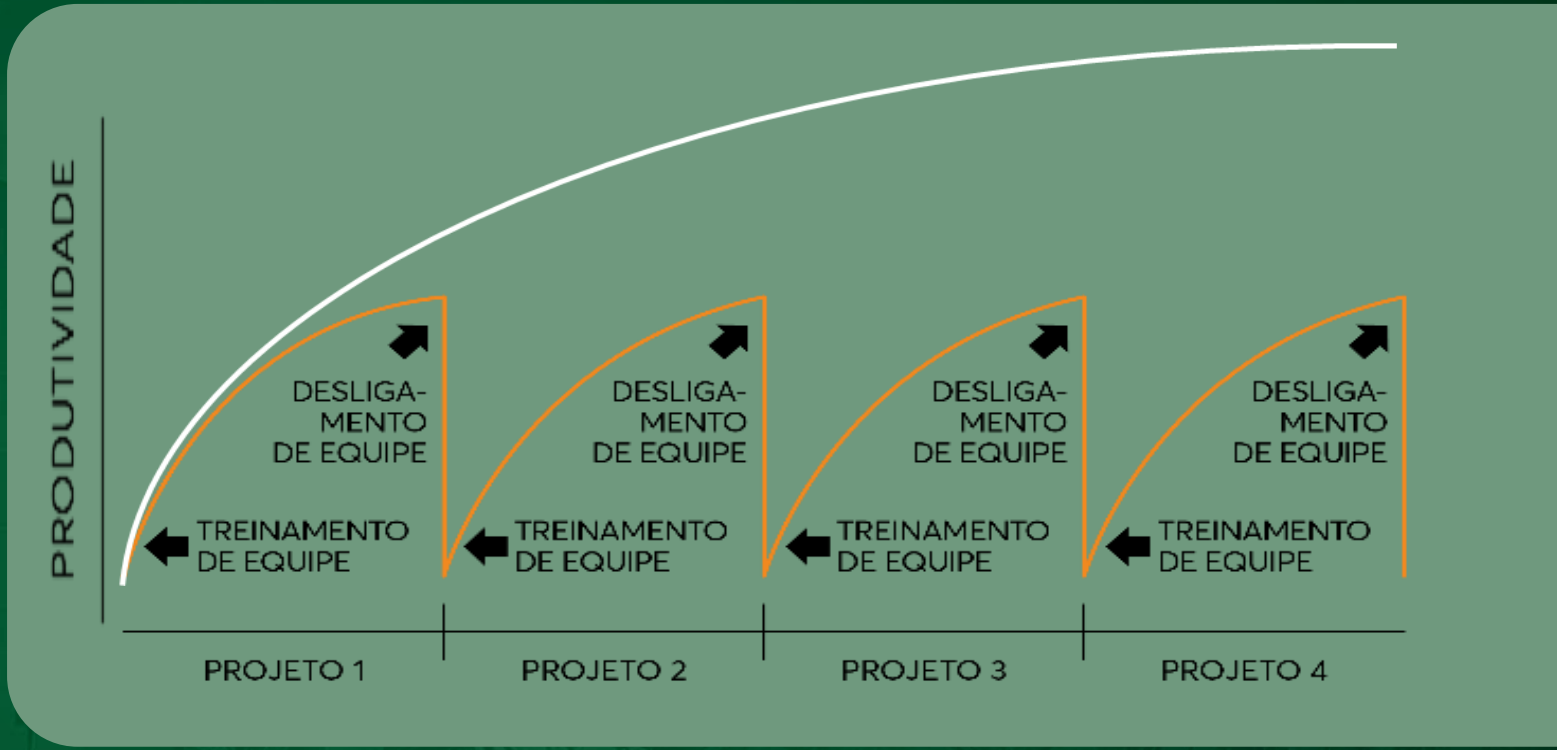


O Desenvolvimento Imobiliário (DI) garante o pleno abastecimento das praças, o que permite o sequenciamento e linearidade de toda a operação...

...o que permite o sequenciamento e linearidade de toda a operação.

3

EXECUÇÃO
MAIS EFICIENTE



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

CENÁRIO ATUAL
Sequenciamento das equipes para ganhos de produtividade

Além do planejamento robusto das obras, focamos em criar cadeias produtivas simplificadas e sequenciadas

3

EXECUÇÃO
MAIS EFICIENTE

INDUSTRIALIZAÇÃO

Planejamento **integrado** com horizonte de **3 anos**

BENEFÍCIOS

Aumento de **produtividade**

Sincronismo entre **VSO** e **VP**

RESULTADOS

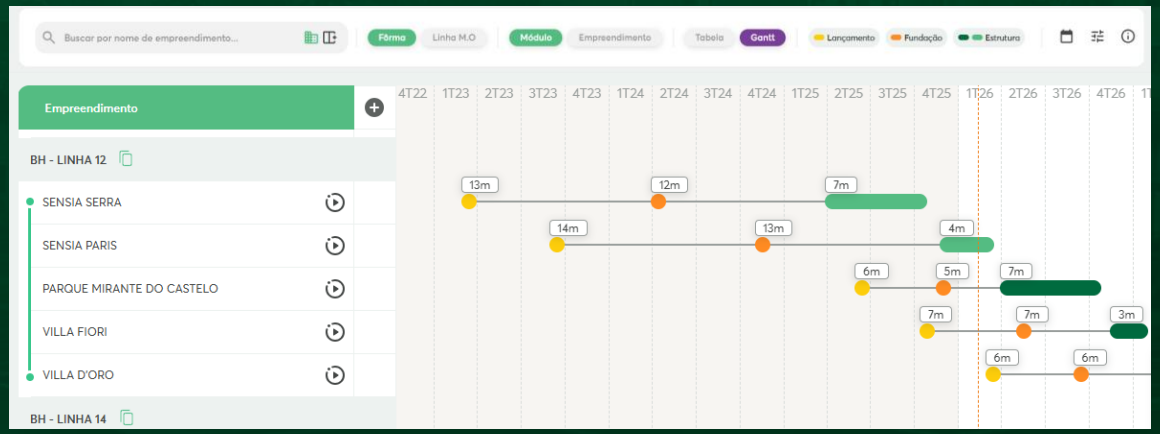
+ Margem

+ Geração de **Caixa**

- Capex

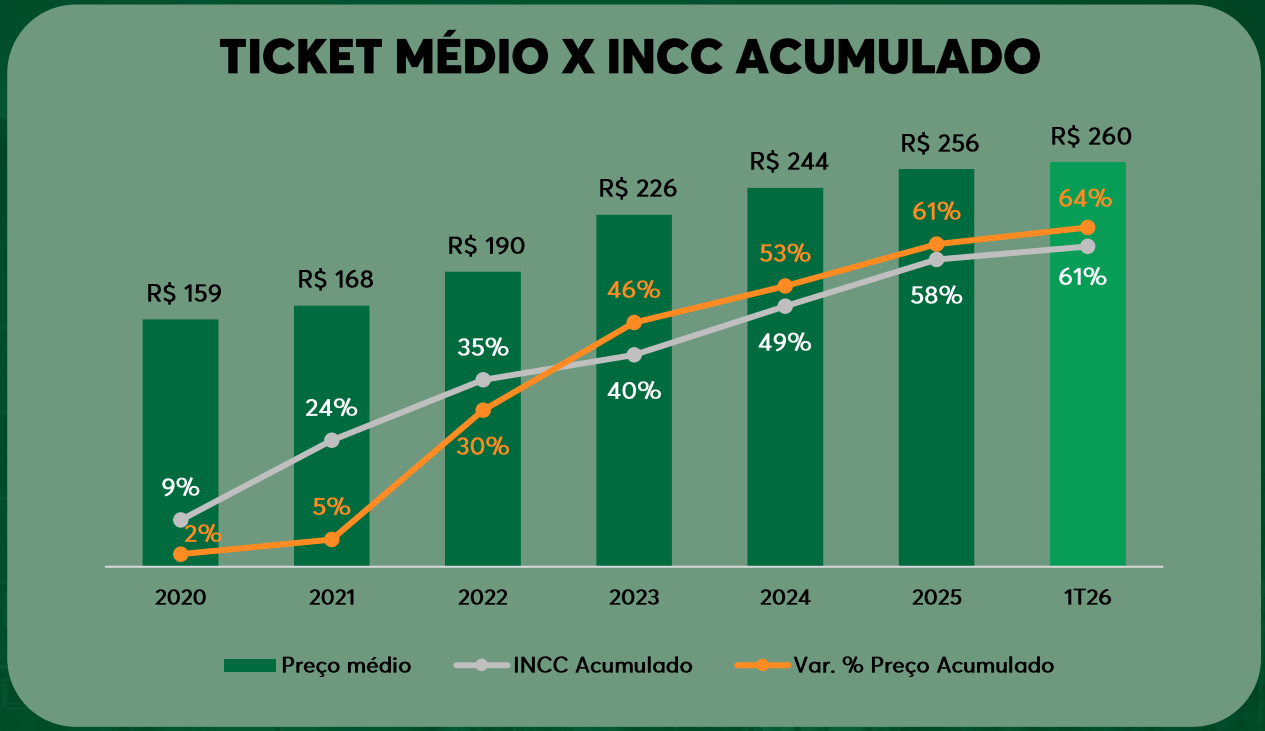
NOVA FERRAMENTA!

SINCRONIZA



4

PREÇO ACIMA DA INFLAÇÃO



TECNOLOGIA

- Mais de **1,2 mil alertas de preços emitidos por mês**, impulsionando um ganho expressivo de aumentos de preço ao longo do mês,
- Simulador online para corretor encontrar as melhores unidades para os clientes, acelerando a conversão (Apê Certo)

EXECUÇÃO

- **83% dos produtos lançados em 2025** performando acima da viabilidade prevista para os projetos.
- Consistência nos investimentos de marketing e vendas mantendo a **diluição de SG&A/ROL.**

EQUAÇÃO DA OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO

1 REDUÇÃO ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

+

2 REDUÇÃO DO ATIVO IMOBILIZADO

+

3 REDUÇÃO ESTOQUE EM CONSTRUÇÃO

+

4 CONTAS A RECEBER SOBE MENOS QUE A VENDA

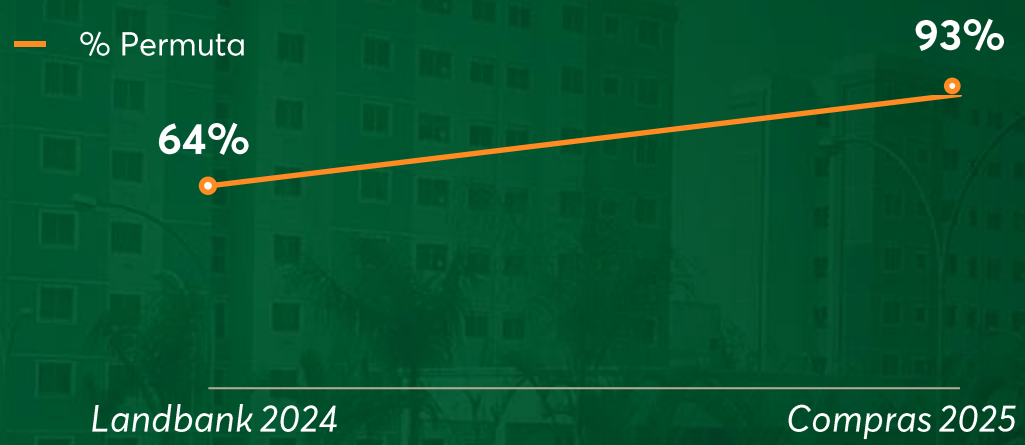
No Ciclo de Excelência, a evolução dos retornos será guiada pela Equação da Otimização do Capital Empregado

Compras de terreno majoritariamente através de permuta

1

REDUÇÃO ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

COMPRA DE TERRENOS

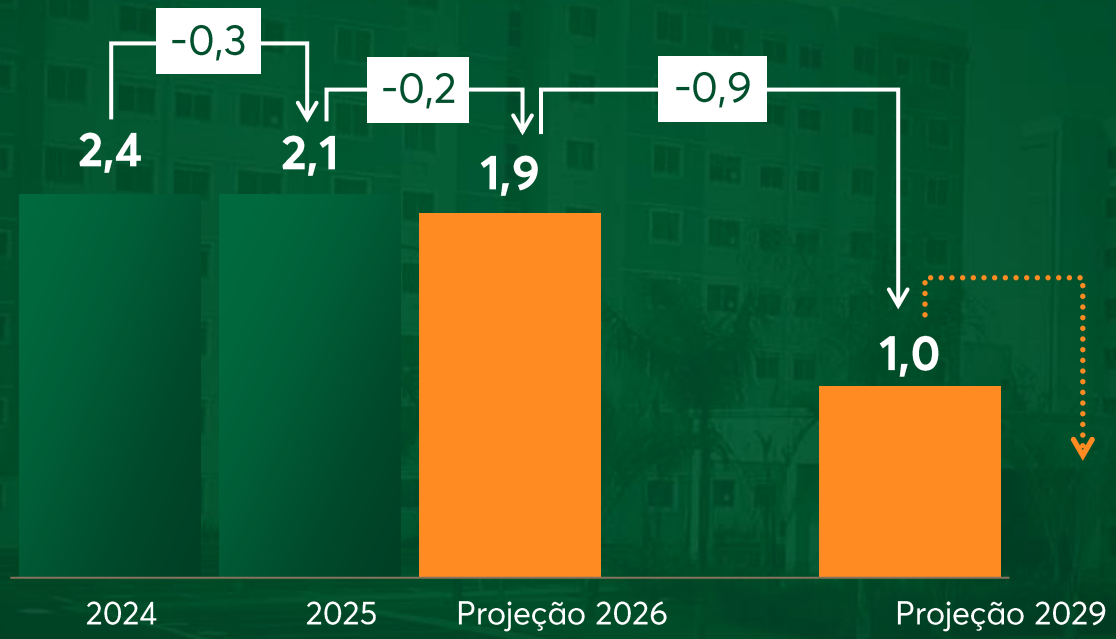


1

REDUÇÃO ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

ESTOQUE PAGO DE TERRENOS

(R$ BI)



Visão fechamento em 31 de dezembro de cada ano

ATUAÇÃO NA ENTRADA DO LANDBANK

COMPRA EM PERMUTA
93%

ATUAÇÃO NA SAÍDA DO LANDBANK

LANÇAMENTO

RECICLANDO LANDBANK



258MM
EM ATIVOS VENDIDOS SEM PREJUÍZO

O potencial de otimização de capital empregado na Engenharia chega a R$ 300MM

2

REDUÇÃO DO ATIVO IMOBILIZADO



Ativo de Equipamentos

- R$ 200MM

- Padronização SKU
- Redução de adaptação de formas
- Aumento do ciclo de vida útil do ativo
- Linearização



Estoque de Materiais

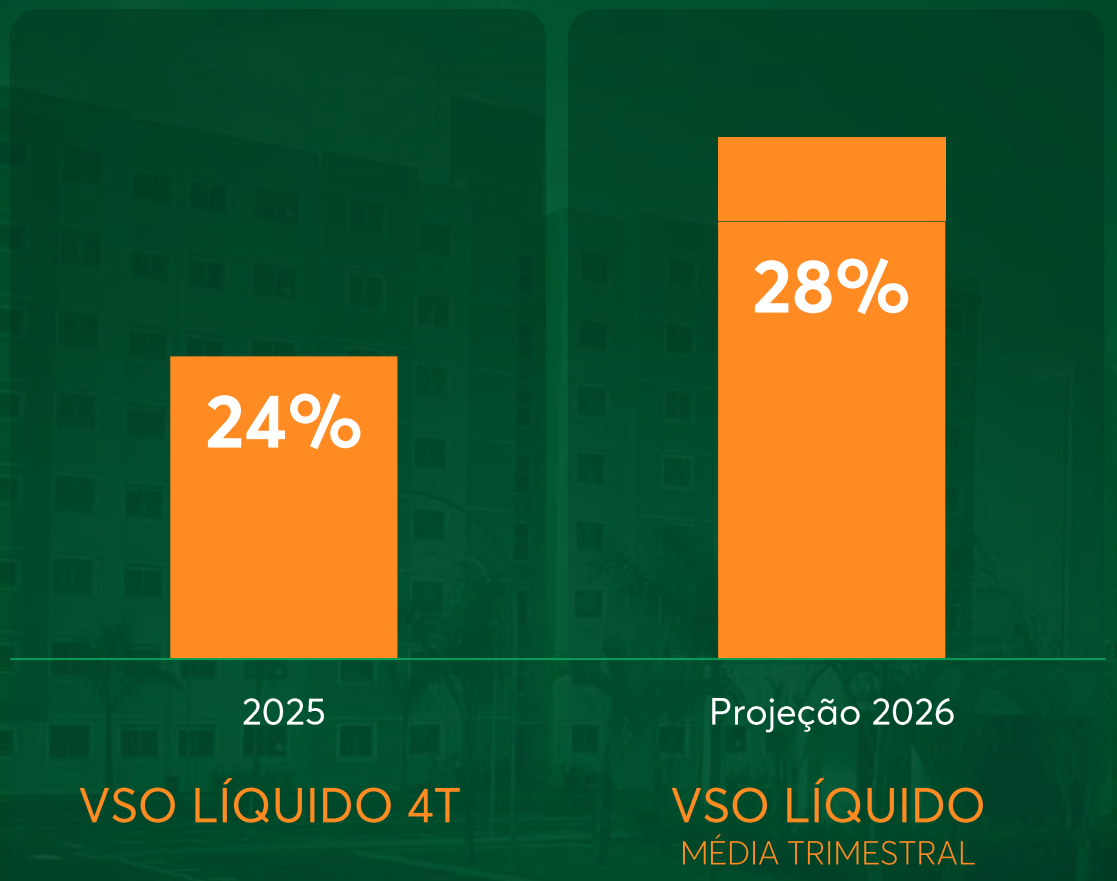
-R$ 100MM

- Implantação do modelo "empurrado" via PAM
- Dados Mestres, Composições, Integração BIM/SAP.
- Centros de distribuição

Aumento da VSO será um acelerador para reduzir alocação de capital e encurtar o ciclo financeiro...

3

REDUÇÃO ESTOQUE EM CONSTRUÇÃO



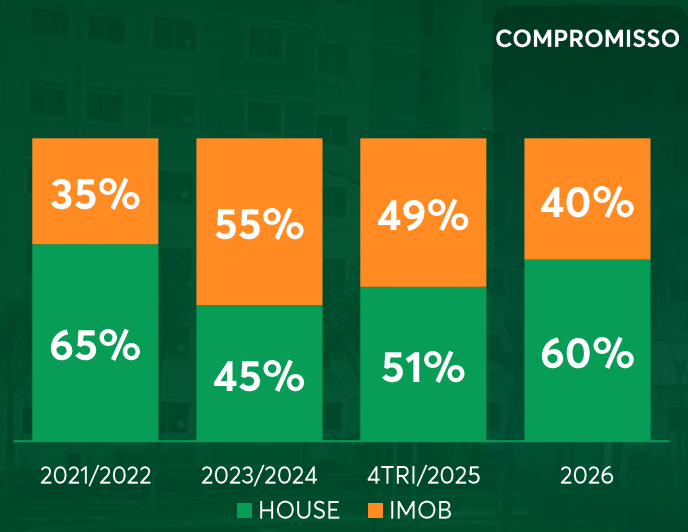
- Redução das discrepâncias de performance entre cidades
- Lançamentos potentes da nova safra de terrenos e produtos
- Marca desejada e considerada em todas os núcleos MRV
- Força de vendas robusta e engajada para acelerar a conversão

... E para isso acontecer estruturamos a maior força de vendas do Brasil.

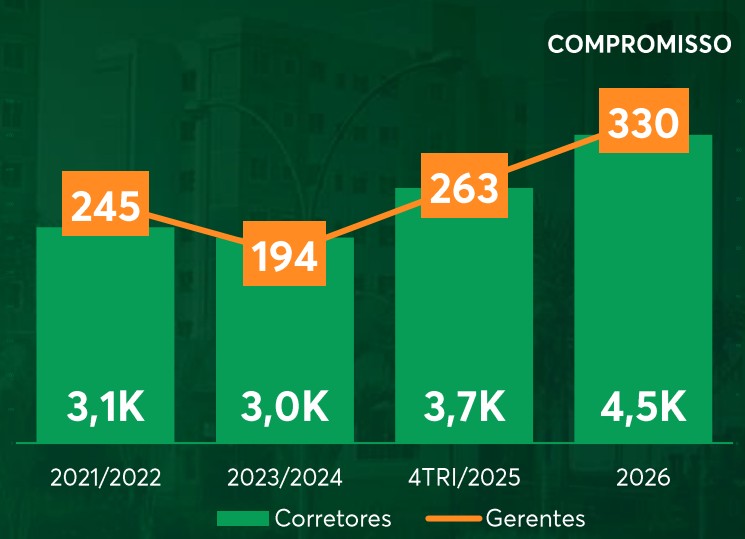
3

REDUÇÃO ESTOQUE EM CONSTRUÇÃO

ESTRATÉGIA DE CANAIS



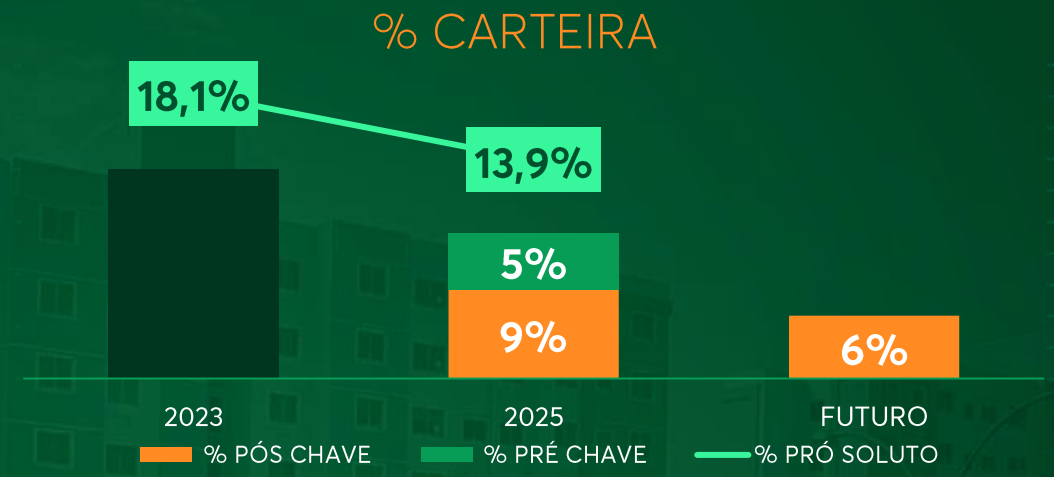
EVOLUÇÃO DA EXECUÇÃO



Tamanho da carteira é um ponto de atenção constante e buscamos otimizar ao máximo a concessão.

4

CONTAS A RECEBER SOBE MENOS QUE A VENDA





Vamos concentrar nossos esforços na redução da carteira Pós Chaves

4

CONTAS A RECEBER SOBE MENOS QUE A VENDA

Maior velocidade de recebimento

Menor risco de PDD

COMO FAREMOS?

EXTERNOS

- Novos tetos
- Novas rendas
- Cheques estaduais

INTERNOS

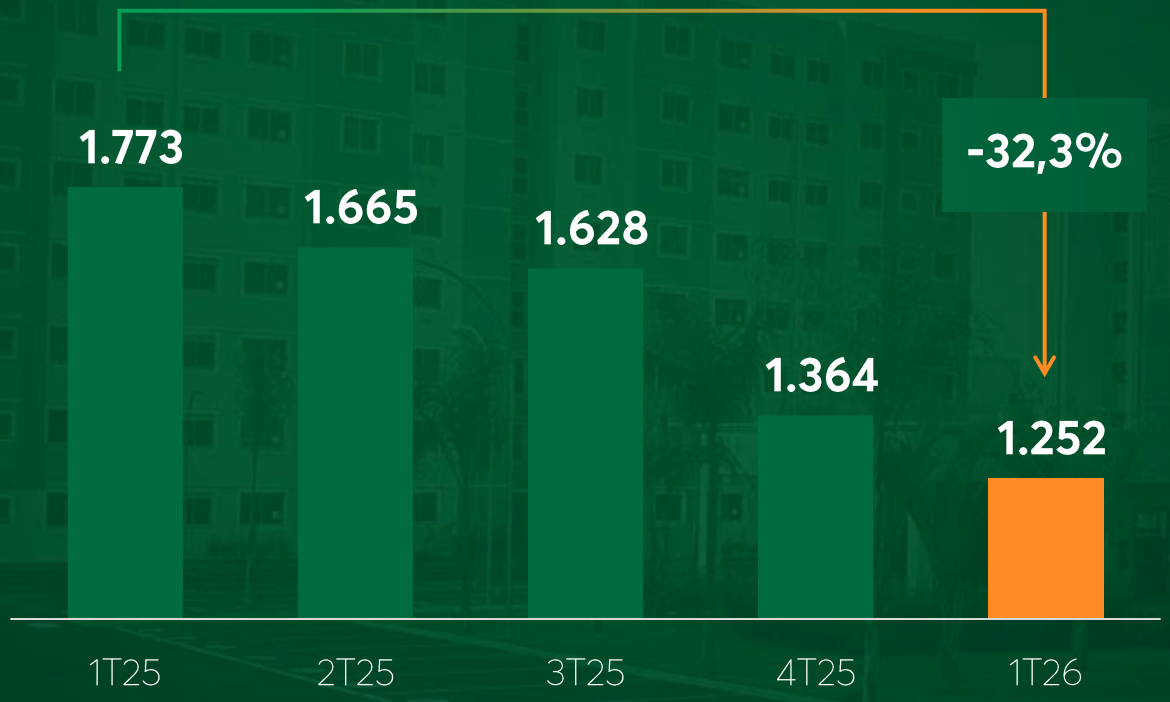
- Aumento da VSO
- Redução da concessão
- Planos de pagamento

CARTEIRA MRV INCORPORAÇÃO

Pro soluto cedido no passivo de cessão

4

CONTAS A RECEBER SOBE MENOS QUE A VENDA



CESSÃO DE CARTEIRA PRO-SOLUTO TRUE SALE REDUZ PASSIVO DE CESSÃO, SIMPLIFICA A OPERAÇÃO E AUMENTA PREVISIBILIDADE DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

ROE & ROIC – ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

AÇÕES PARA MELHORIA DE MARGEM E REDUÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO >> RETORNO

EXPANSÃO DA MARGEM

- Preço subindo acima da inflação
- Melhoria da eficiência operacional (custo < INCC).
- Novas tipologias.
- Menor custo de terreno/ROL.
- Maior linearidade

ROE	LUCRO			
PATRIMÔNIO	0,4	1,0	1,5	2,0
4,9	8%	20%	31%	41%
5,5	7%	18%	27%	36%
6,0	7%	17%	25%	33%
7,0	6%	14%	21%	29%

OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO

- Redução do estoque pago de terrenos
- Redução do estoque em construção
- Redução do imobilizado em fôrmas
- Redução do estoque de materiais em obra
- Contas a receber sobe menos que a venda - redução do PMR (pro soluto pós-chave).

ROIC	RETORNO (NOPAT)			
CAP. INVESTIDO	0,9	1,5	2,0	2,5
7,7	11%	19%	26%	32%
7,5	11%	20%	27%	33%
7,0	12%	21%	29%	36%
6,5	13%	23%	31%	38%



CONTEXTO DE MERCADO

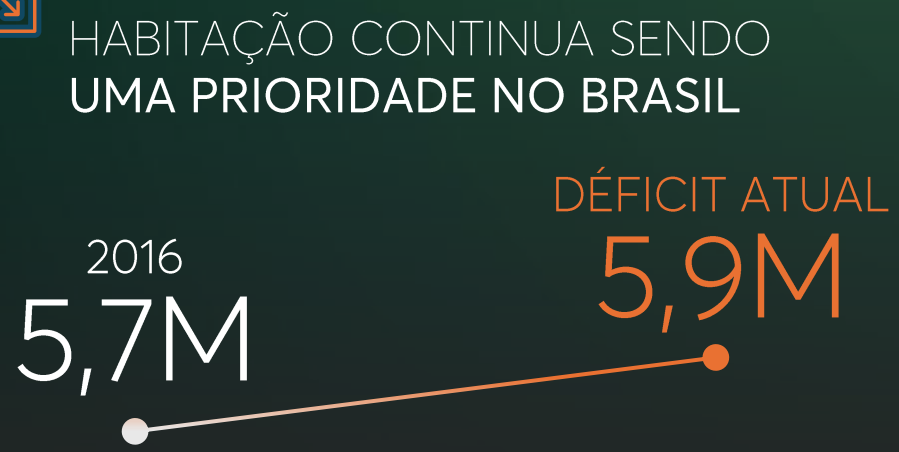
FATORES EXTERNOS

- Déficit habitacional / demanda
- MCMV + programas regionais
- Evolução dos marcos regulatórios municipais

MELHOR MOMENTO DA HISTÓRIA

DÉFICIT HABITACIONAL

HABITAÇÃO CONTINUA SENDO
UMA PRIORIDADE NO BRASIL



~500 mil
Novas unidades por ano

R$568Bi
Orçamento Habitacional do FGTS 2026 - 2029

AS MUDANÇAS PROMOVIDAS NO PROGRAMA MCMV 2026 SEGUEM FORTALECENDO A DEMANDA POR HABITAÇÃO ECONÔMICA...

MUDANÇAS DE JAN/26

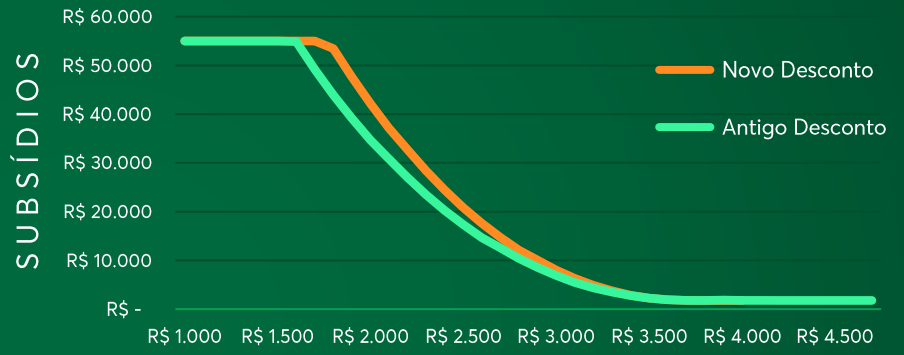
TETOS DE PREÇO

	Tetos de preço Faixas 1 e 2			
População	**>750 mil (1)**	**300 - 750 mil (2)**	**100 - 300 mil (3)**	**<100 mil (4)**
Grandes Regiões Metropolitanas (A)	**R$ 275K** (264)	**R$ 270K** (250)	**R$ 245K** (230)	R$ 230K
Regiões metropolitanas (B)	**R$ 270K** (255)	**R$ 255K** (245)	**R$ 240K** (225)	R$ 225K
Capitais (C)	**R$ 260K** (250)	**R$ 255K** (245)	**R$ 235K** (220)	R$ 220K
Outras cidades (D)	-	**R$ 235K** (220)	**R$ 225K** (210)	R$ 210K

*(Valores dos antigos tetos de preço)

COMPARATIVO DAS CURVAS DE DESCONTO

COMPLEMENTO X RENDA



Obs: Dados Brasil exceto norte.



Região Norte

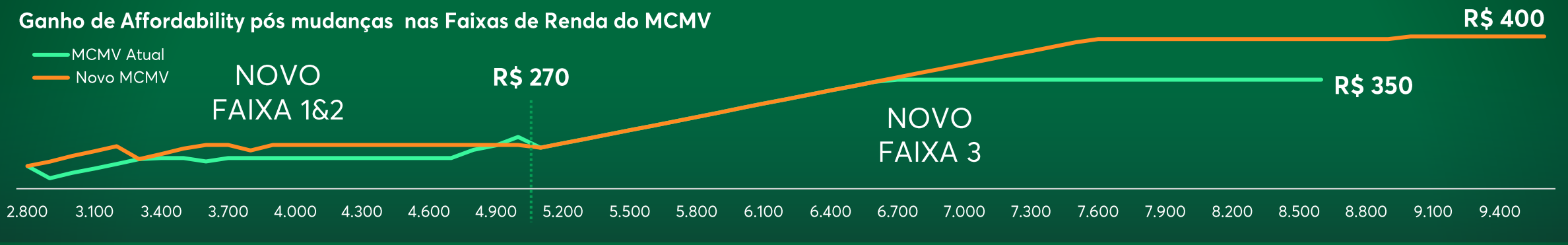
Aumento do desconto máximo de **R$ 55K** para **R$ 65K**

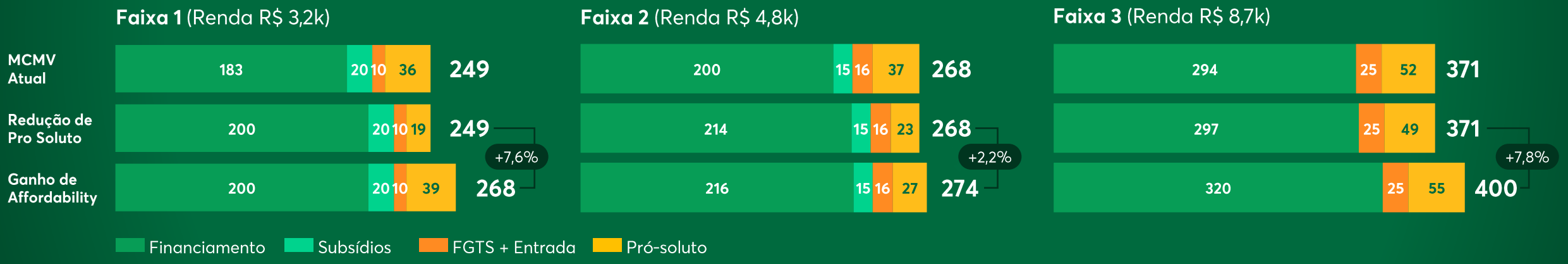
MUDANÇAS EFETIVADAS EM ABR/26

	Tetos de Faixas de Renda			
Enquadramento	**Faixa 1**	**Faixa 2**	**Faixa 3**	**Faixa 4**
Teto Anterior	**R$ 2.850**	**R$ 4.700**	**R$ 8.600**	**R$ 12.000**
Novo Teto	**R$ 3.200**	**R$ 5.000**	**R$ 9.600**	**R$ 13.000**
Aumento %	12,2%	6,3%	11,6%	8,3%

	Tetos de Preço	
Enquadramento	**Faixa 3**	**Faixa 4**
Teto Anterior	**R$ 350K**	**R$ 500K**
Novo Teto	**R$ 400K**	**R$ 600K**

...E VIABILIZANDO O MAIOR ACESSO DOS CLIENTES AO PORTFÓLIO DA MRV AUMENTANDO AFFORDABILITY E REDUZINDO PRÓ SOLUTO



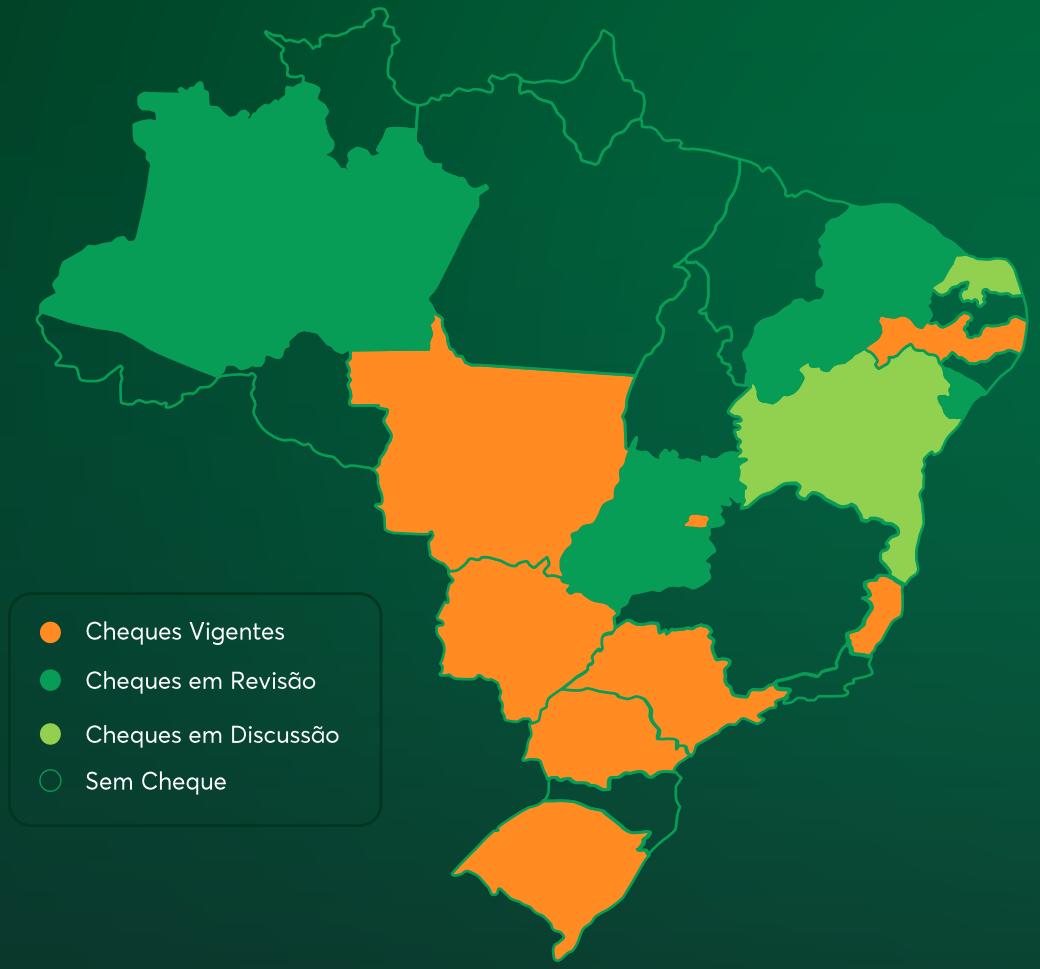


Estoque Atual	MCMV Atual	Novo MCMV
	ATÉ R$ 249K	ATÉ R$ 268K
UH's	9,6k	14,1k (+5,5k)
VGV	2,2Bi	3,6Bi (+1,4Bi)

Estoque Atual	MCMV Atual	Novo MCMV
	R$ 249K - R$ 268K	R$ 268K - R$ 274K
UH's	9,5k	7,8k (-2,7k)
VGV	2,5Bi	1,2Bi (-1,3Bi)

Estoque Atual	MCMV Atual	Novo MCMV
	R$ 268K - R$ 350K	R$ 274K - R$ 400K
UH's	18,5k	16,7k (-1,8k)
VGV	5,6Bi	5,2Bi (-0,4Bi)

FOOTPRINT ESTRATÉGICO PERMITE CRESCIMENTO NOS 28 NÚCLEOS REGIONAIS QUE REPRESENTAM ~51% DO MERCADO NACIONAL DO PROGRAMA E UTILIZAÇÃO DOS SUBSIDIOS REGIONAIS.



15%
PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

considerando as cidades onde MRV está presente sendo Top1 ou Top2 nas regiões (dado repasse 2025 CEF)

23%
Vendas da MRV em foram realizadas com Cheques Regionais.

APROX.
R$ 1,3BI
Subsídios concedidos pelos Estados em cheques regionais

Fontes: (*): Dados Externos – Editais e Sites dos Programas de Subsídio Regional; Dados Internos – Painel Detalhamento de Proposta + Painel Repasse e Registro

LEGISLAÇÃO MUNICIPAL:

PROMOÇÃO DE HABITAÇÃO DE INTERESSE SOCIAL NOS CENTROS URBANOS ATRAVÉS DE INCENTIVOS LEGISLATIVOS

COMO

- Redução de vagas
- Padronização das tipologias baseada em normas de desempenho
- Redução de outorga
- Redução de afastamentos
- Aumento de gabarito
- Aumento do coeficiente de adensamento

EFEITOS

- Cidades mais compactas e eficientes no aproveitando a infraestrutura existente
- Melhoria da mobilidade urbana, com mais acesso e conectividade
- Redução da criminalidade retirando moradores das comunidades urbanas
- Redução de SKUs

GRANDES CAPITAIS JÁ AVANÇARAM NA MODERNIZAÇÃO LEGISLATIVA, COMO:
SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, RECIFE E BELO HORIZONTE

LEGISLAÇÃO MUNICIPAL

EFEITO MULTIPLICADOR NA PRÁTICA

Terreno padrão
de 4.000 m²
no hipercentro
de BH



120 UH

COEFICIENTE DE
ADENSAMENTO: **1,70**

320 UH

COEFICIENTE DE
ADENSAMENTO: **4,25**

BH registrou queda de 60.000 habitantes
na comparação entre censos.

Fonte: IBGE | Cidades@ | Minas Gerais | Belo Horizonte | Pesquisa | Censo 2022 | Território

TRIPLICAMOS A PRODUTIVIDADE E O VGV, COM EFICIÊNCIA REGULATÓRIA


DESALAVAN
CAGEM

DESALAVANCAGEM MRV INCORPORAÇÃO

A MELHORA OPERACIONAL TEM SIDO A PRINCIPAL ALAVANCA NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM

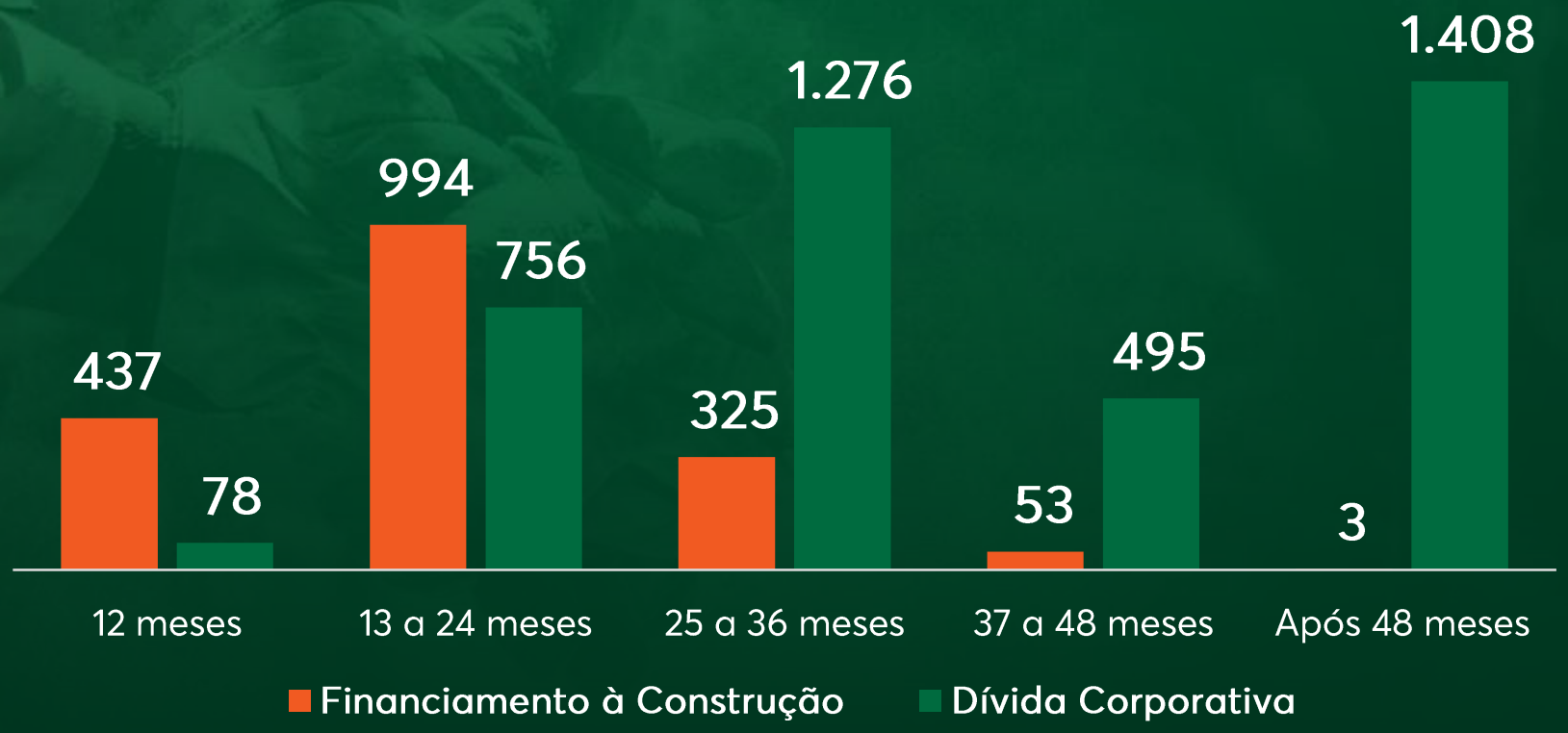


* DÍVIDA LÍQUIDA DESCONSIDERA O CRI 358 CAPTADO PARA AMORTIZAÇÃO DO LOAN AGREEMENT (MRV US)

DETALHAMENTO DA DÍVIDA

NÃO TEMOS NECESSIDADE DE ROLAGEM DE DÍVIDA NOS PRÓXIMOS 2 ANOS

CRONOGRAMA VENCIMENTO DA DÍVIDA OPERAÇÃO BRASIL
(R$ MILHÕES)



*NÃO CONSIDERA OS CUSTOS DE CAPTAÇÃO

RESIA

PLANO DE DESINVESTIMENTO

PROJETOS EM LOCAÇÃO
[ABR/2026]

PROJETO	% LOCAÇÃO
RAYZOR RANCH	93%
MEMORIAL	75%
TEN OAKS	71%
GOLDEN GLADES	65%

PLANO DE DESINVESTIMENTO RESIA
[ATÉ 2026]



NOSSA ESTRATÉGIA

- Continuar reduzindo nossa estrutura corporativa e as operações
- Continuar vendendo os terrenos marcados para venda
- Melhorar a locação e o processo de venda dos projetos concluídos em 2026
  - Mudanças na gestão de propriedade e na estratégia de locação
  - Atuação proativa e direta com potenciais compradores em todos os projetos concluídos

Valor Contábil dos Ativos (US$MM)	Mar/26	% Resia Total
Projetos concluídos	**431**	56%
Terrenos marcados para venda	**42**	5%
Outros terrenos	**171**	22%
Imobilizados e outros ativos	**100**	13%
Caixa	**31**	4%
Total	**773**	100%

A RESIA NÃO INICIARÁ NENHUM NOVO PROJETO SOB A ESTRUTURA SOCIETÁRIA DA MRV&CO.

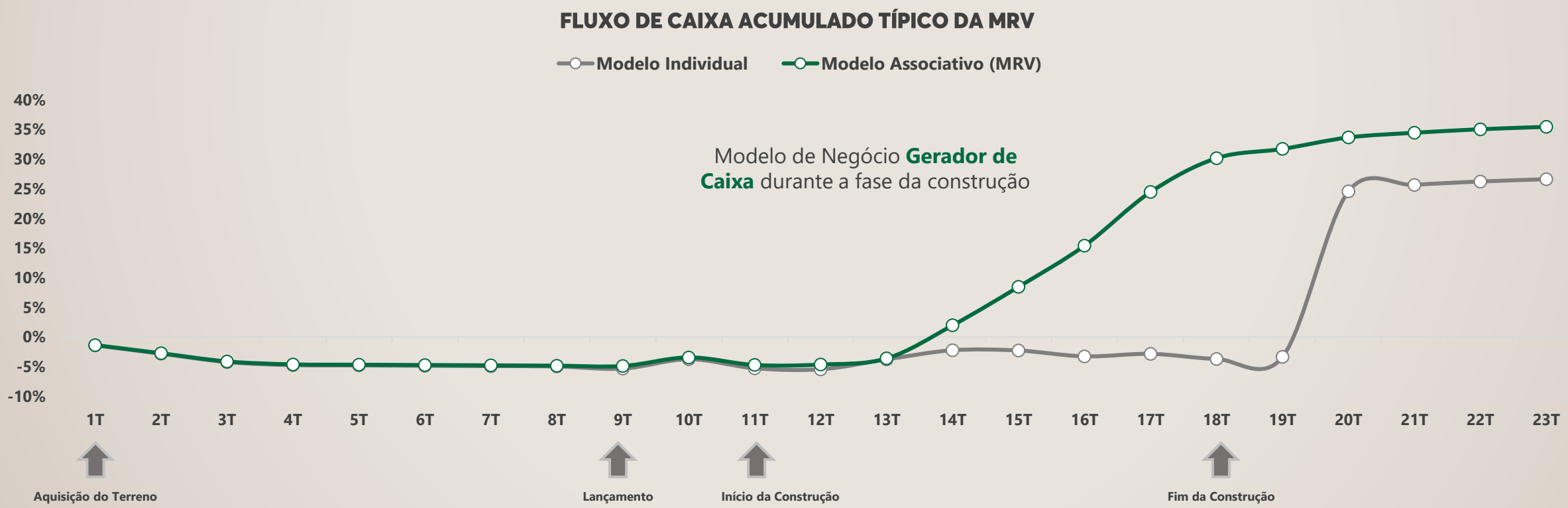
- Acelerar a simplificação dos negócios da MRV&CO
- Monetizar os ativos remanescentes ao longo do tempo, equilibrando geração de caixa e impacto no capital
- Vender os projetos em estabilização, concluir o projeto em construção (North City) e monetizar os demais ativos



ANEXOS

FLUXO DE CAIXA TÍPICO DA MRV INCORPORAÇÃO

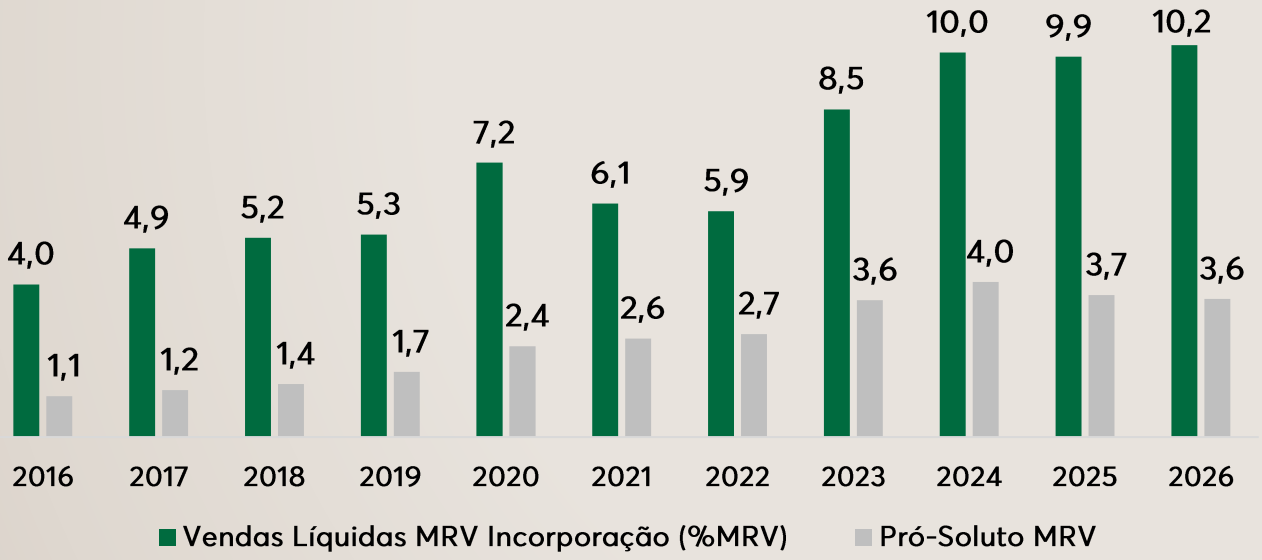
O modelo de negócios da MRV prevê baixa exposição de caixa durante todo o ciclo de desenvolvimento e construção. Com base no modelo de repasse junto aos bancos financiadores, a construção se inicia com receita contratada, de forma que os próprios compradores financiam a construção do imóvel. Mesmo na 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.



EVOLUÇÃO DAS VENDAS LÍQUIDAS E CARTEIRA DE CLIENTE MRV

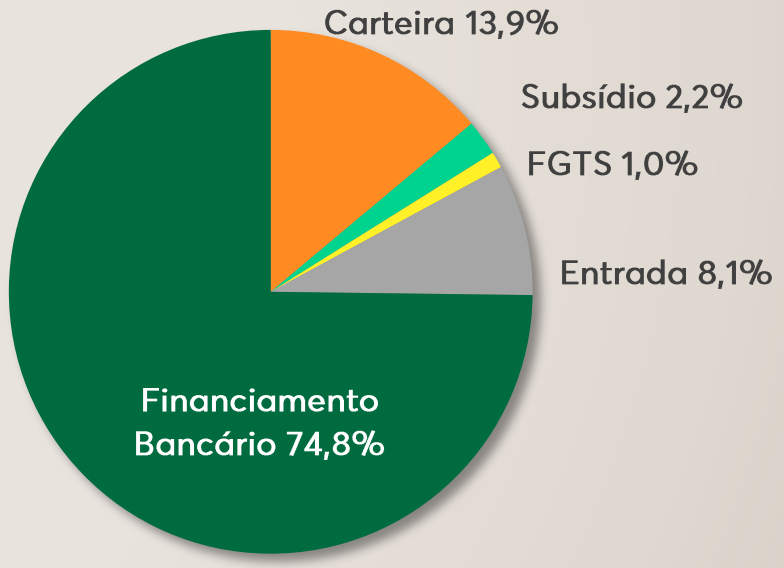
VENDAS LÍQUIDAS (% MRV) VS PRO-SOLUTO

Valores em R$ bilhões



DETALHES DE PAGAMENTO DO CLIENTE MRV²

Segmento de Incorporação Brasil



Período: 1T26

Nota: [1]Últimos doze meses; [2] Cliente típico na Faixa 2 (Renda de R$ 2.850 a R$ 4.700) e Faixa 3 (Renda de R$ 4.700 a R$ 8.600)



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**



Saldo de
R$ 753,0 bilhões
(Feu/2026)
Fonte: Bacen

SFH SISTEMA FINANCEIRO HABITACIONAL• **FGTS**

Empregadores depositam **8% do salário** mensal de todos os trabalhadores.

Remuneração do fundo: **TR + 3% + Distribuição de Lucros (mínimo: IPCA)**

Saldo de **R$ 643,9** bilhões

(Dez/2024)
Fonte: FGTS

Os mutuários podem utilizar o saldo da conta vinculada ao FGTS para:

- **Financiamento Imobiliário**
- Demissão sem justa causa
- Aposentadoria
- Outros

Taxa de juros de 4,00% a 10,5% a.a. + TR
Minha Casa Minha Vida
CAIXA

→ Valor máximo do imóvel: **R$ 600 mil**

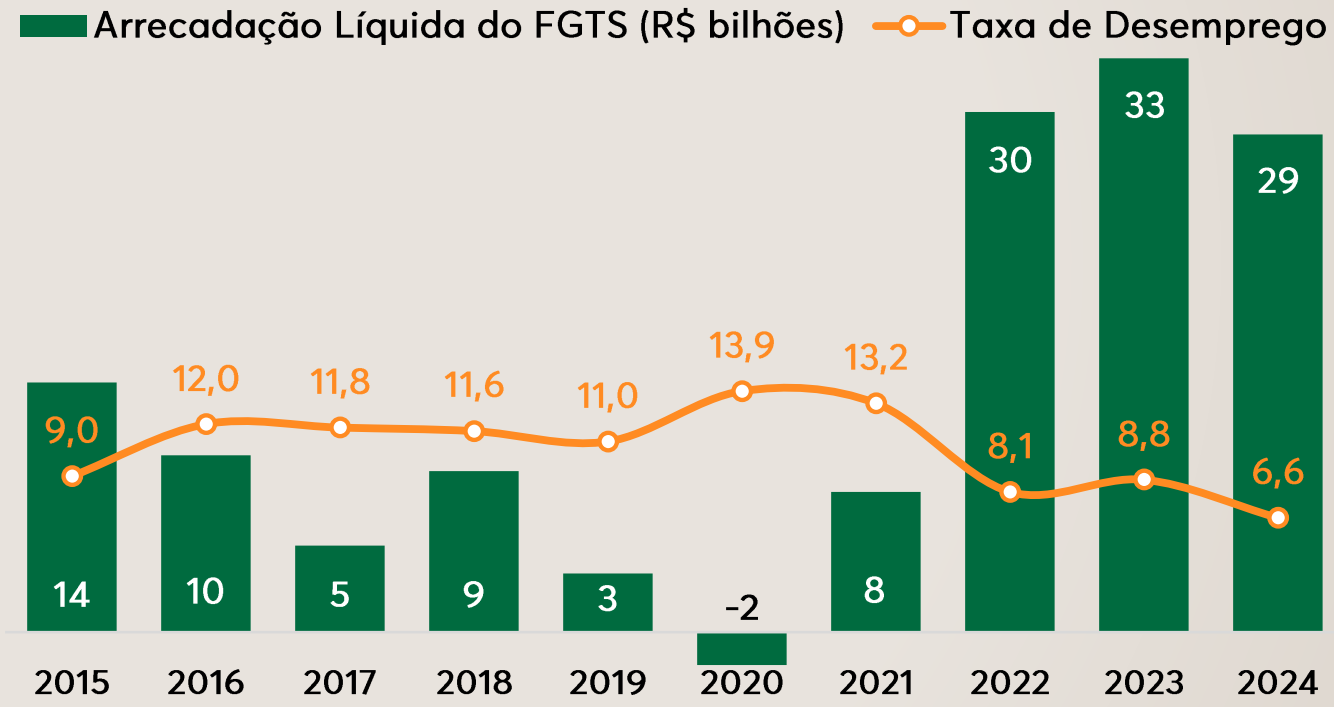
Taxa de juros de 9,01% a.a. + TR
Beneficiário FGTS (imóveis fora do MCMV)

→ Valor máximo do imóvel: **R$ 2,25 milhões**

Recursos 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 (Abr / 2026)

52,0%	32,6%	9,3%	6,1%	0,0%
OUTROS ACIONISTAS	**RUBENS MENIN T. DE SOUZA**	REAL INVESTOR	XP INVESTIMENTOS	TESOURARIA

- **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

MRV



Eduardo Fischer
CEO

31

MRV



Ricardo Paixão
CFO

20

MRV INDG



Rafael Pires
Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário

20

MRV VALE



Ronaldo Motta
Diretor Executivo de Produção

24

MRV GPA Malls



Thiago Corrêa Ely
Diretor Executivo de Comercial e Crédito

25

MRV ambev



Júnia Galvão
Diretora Executiva de Administração e Desenvolvimento Humano

28

MRV TOTVS



Raphael Lafeta
Diretor Executivo de Relações Institucionais e Sustentabilidade

35

MRV PDG CAIXA inter



Rodrigo Resende
Diretor Executivo de Novos Negócios e Inovação

21

MRV

Anos de Experiência

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

MRVE3 NOVO MERCADO

Rubens Menin
Presidente
MRV

Maria Fernanda Nazareth Menin Teixeira de Souza Maia
Conselheira
MRV

Paulo Sergio Kakinoff
Conselheiro Independente
GOL

Betania Tanure de Barros
Conselheira Independente
FDC PUC Minas

José Carlos Wollenweber Filho
Conselheiro Independente
CVC DIRECIONAL even

Antônio Kandir
Conselheiro Independente
UNICAMP ipea

Leonardo Guimarães Correa
Conselheiro
MRV J.P.Morgan PERFIN LLOYDS BANK

Nicola Calicchio
Conselheiro
McKinsey & Company CIMED hapvida AZZAS 2154

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, ja 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

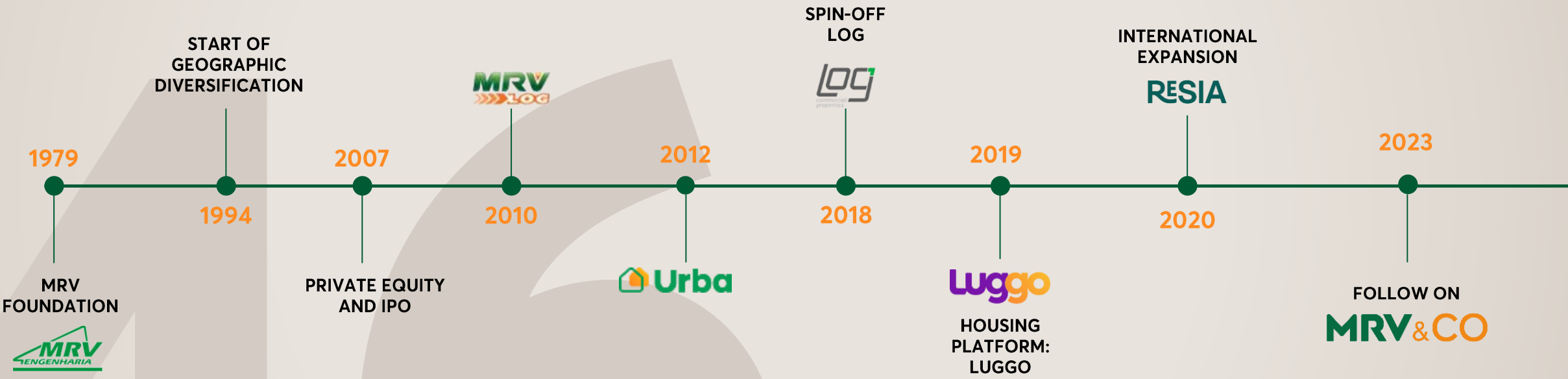

MRV&CO

MRV&CO

CORPORATE PRESENTATION

CORPORATE PRESENT

HISTORY



46 YEARS

BUSINESS CYCLE

2007

IPO

Gross Margin 36.6%

Cash Generation: (R$ 195M)

2008 - 2013

GROWTH AND GEOGRAPHIC EXPANSION

Gross Margin: 30.4%

Cash Generation: (R$ 1.7B)

MRV:
Investments in expansion Quality, Processes and Systems Under Development

2014 - 2019

STABILIZATION AND PROFITABILITY

Gross Margin: 31.5%

Cash Generation: R$ 2.4B

MRV:
Operational consolidation and efficiency gains

2020 - 2022

HOUSING PLATFORM + CONTEXT

Gross Margin: 25.5%

Cash Generation: (R$ 835M)

Diversification strategy
URBA • LUGGO • SENSIA • RESIA

MRV:
Inflation (Covid + supply chain disruption)

RESIA:
Expansion
12 projects sold
US$ 760M total sales revenue

2023 - 2025

TURNAROUND

Gross Margin: 31%

Cash Generation: R$ 110M

Records MRV Real Estate Development 2025
Net Pre Sales: R$ 10 billion
Net Revenue: R$ 10 billion
Ebitda: R$ 1.9 billion

RESIA:
Strategy Adjustment to the Macroeconomics Environment
We will not start any new projects in the U.S.

2026...

EXCELLENCE

Gross Margin: 35% +

Expanding Cash Generation

Factors that will further boost gross margin on new sales
Land Bank being acquired at a lower unit cost / Net Revenue

Portfolio review and optimization

Efficiency gains in production, with simplification and streamling of operations

Price increases above inflation

MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT VISION:
STRATEGY, EFFICIENCY AND FOCUS

MRV&CO

40k
UNITS PER YEAR

✓

NET PRE-SALES OF 37.5 THOUSAND UNITS (R$10 BI) IN 2025

35%
GROSS MARGIN

✓

GM NEW SALES OF 35% BY THE END OF 2025

ACCOUNTING GROSS MARGIN OF 31% IN 4Q25 (+ 4 p.p. y/y)

15%
NET MARGIN

✓

SG&A DILUTION WITH NET REVENUE EVOLUTION, REACHING 13.9% IN 2025

FINANCIAL EXPENSES GAP

15%
CASH GENERATION

BETTER ALIGNMENT BETWEEN PRODUCTION AND TRANSFERS

LAND PURCHASES MOSTLY THROUGH SWAPS

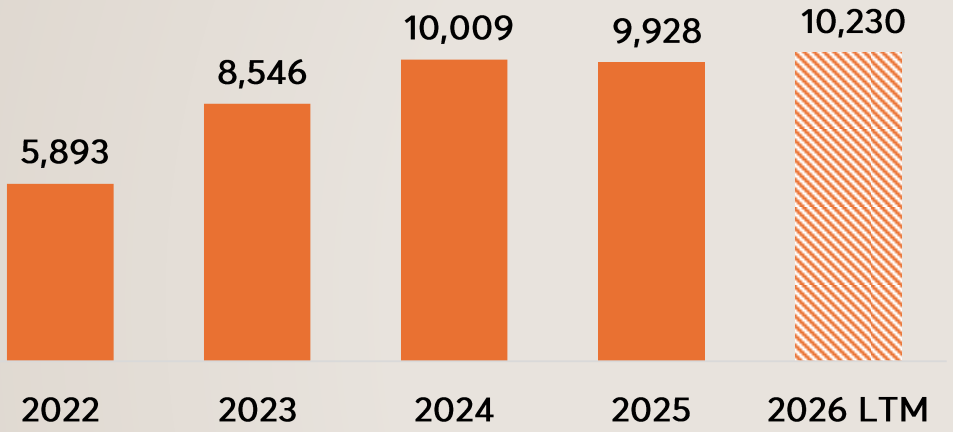
10B ✓
NET REVENUE

1.5B
NET INCOME

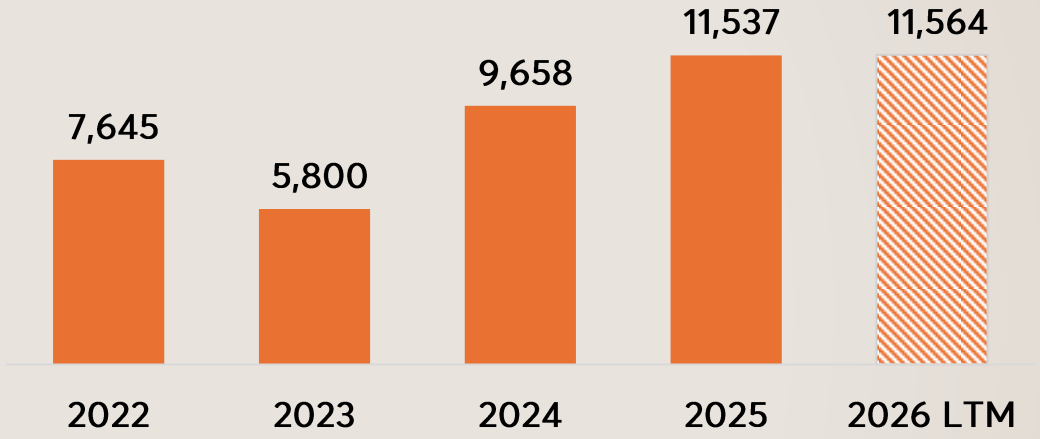
1.5B
CASH GENERATION

EVOLUTION OF OPERATIONAL INDICATORS

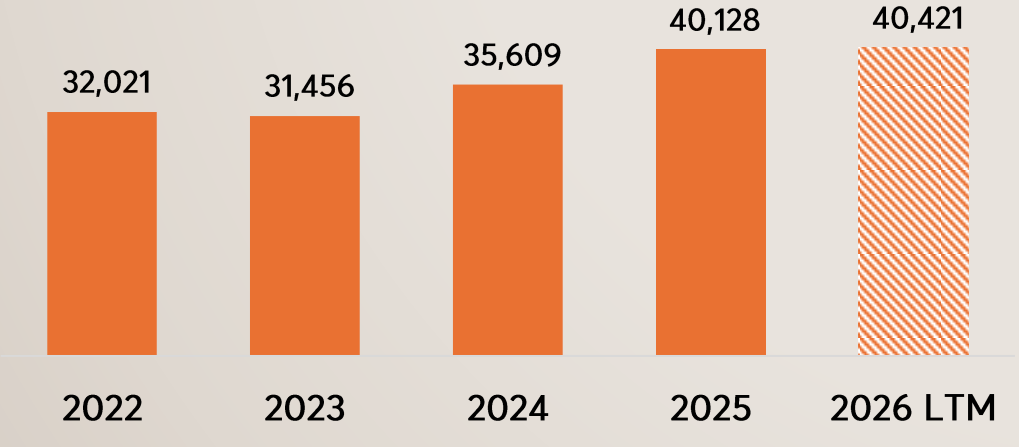
NET PRE SALES (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(R$ Million)



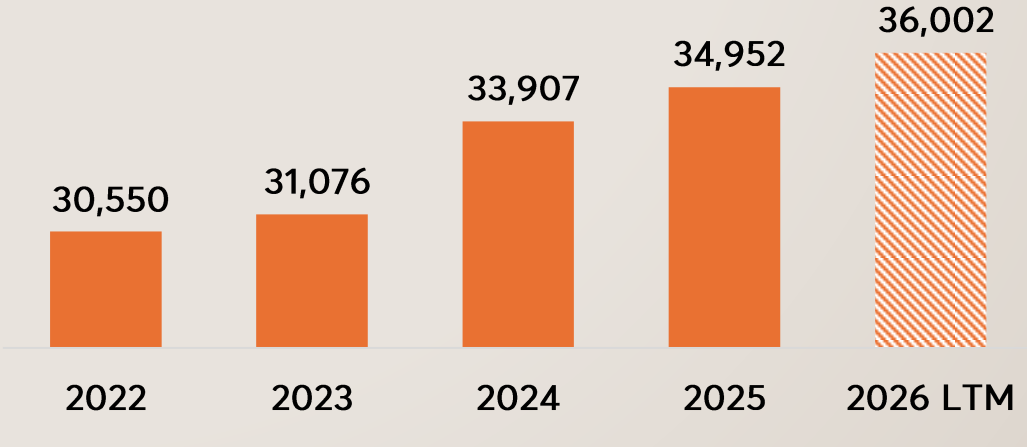
LAUNCHES (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(R$ Million)



BUILT UNITS (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(Units)

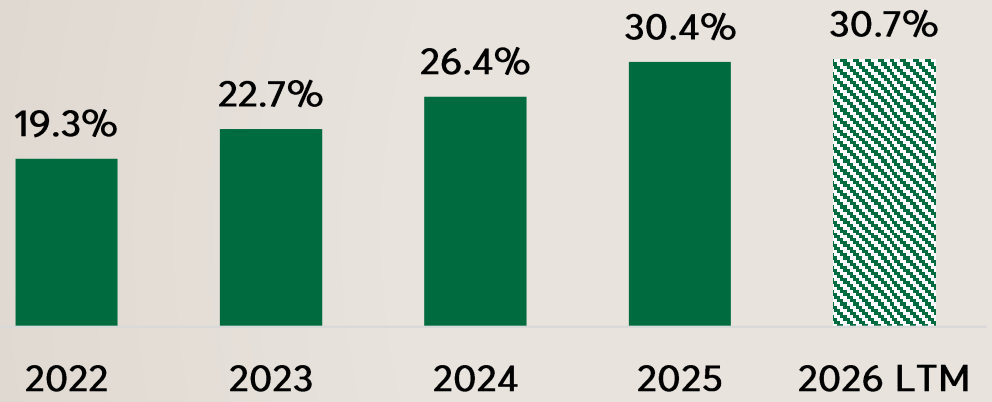


TRANSFERS (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(Units)

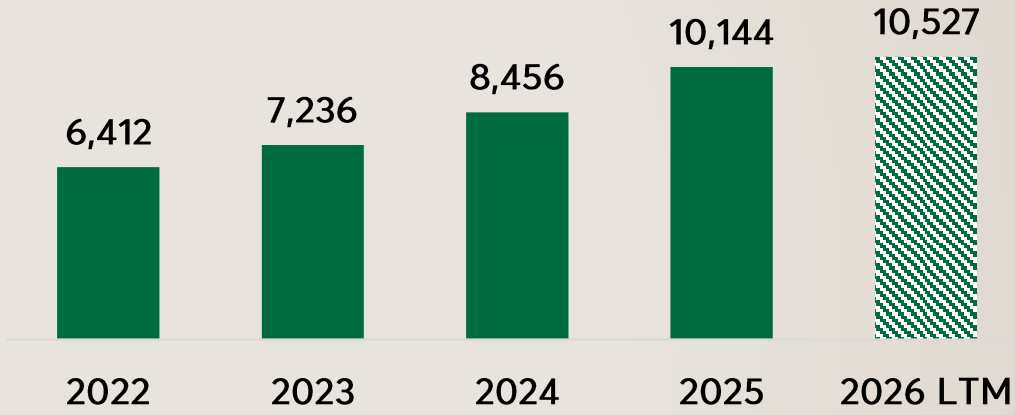


EVOLUTION OF FINANCIAL INDICATORS

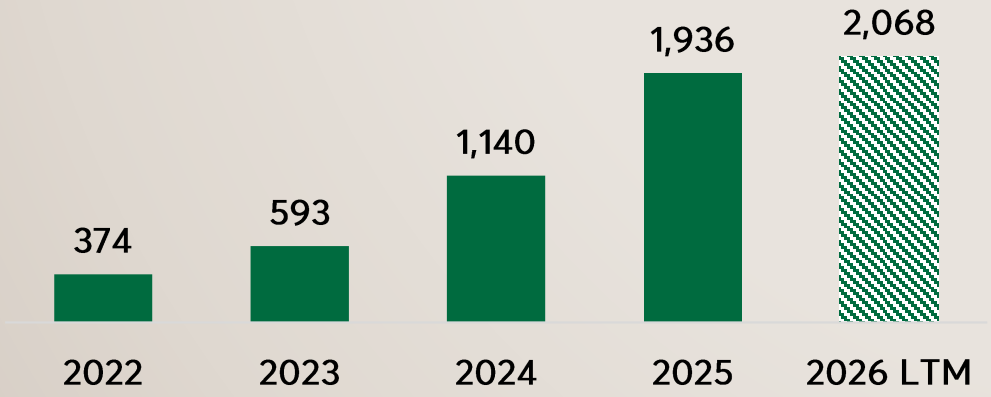
GROSS MARGIN (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(R$ Million)



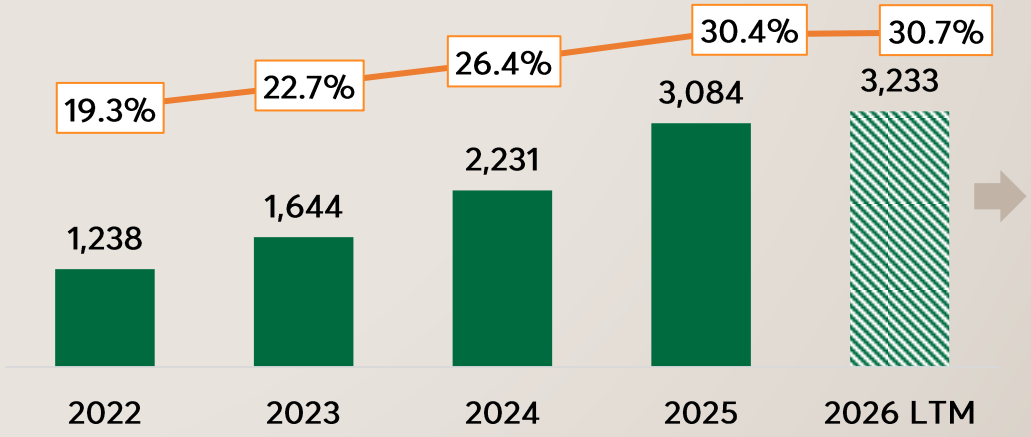
NET REVENUE
(R$ Million)



EBITDA (%MRV)
MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT
(R$ Million)



GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN
(R$ million, %)



31.0%: Gross Margin in 1Q26


MRV&CO's
EXCELLENCE

MARGIN EQUATION

1 LOWER LAND COST

+

2 OPTIMIZED PRODUCT DESIGN

+

3 MORE EFFICIENT EXECUTION

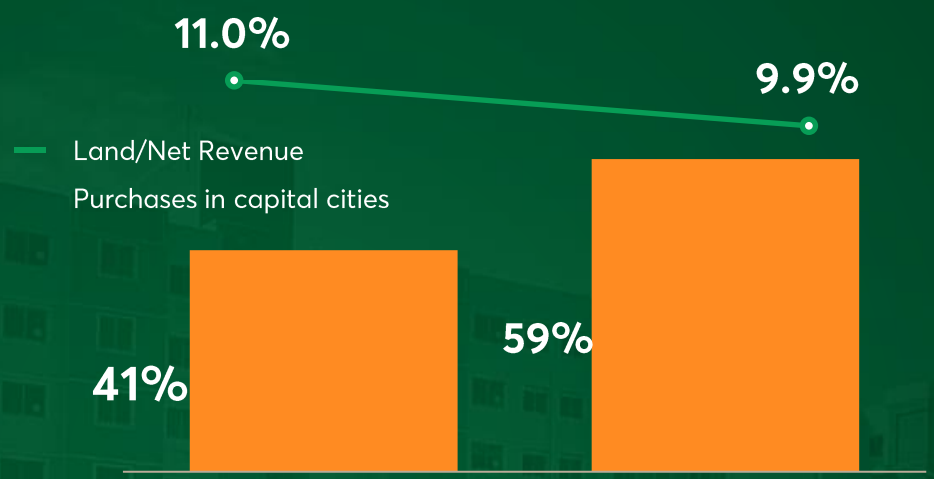
+

4 PRICE INCREASE ABOVE INFLATION

COST AND PAYMENT CONDITIONS

1

LOWER
LAND COST



First Variable in the **margin equation**

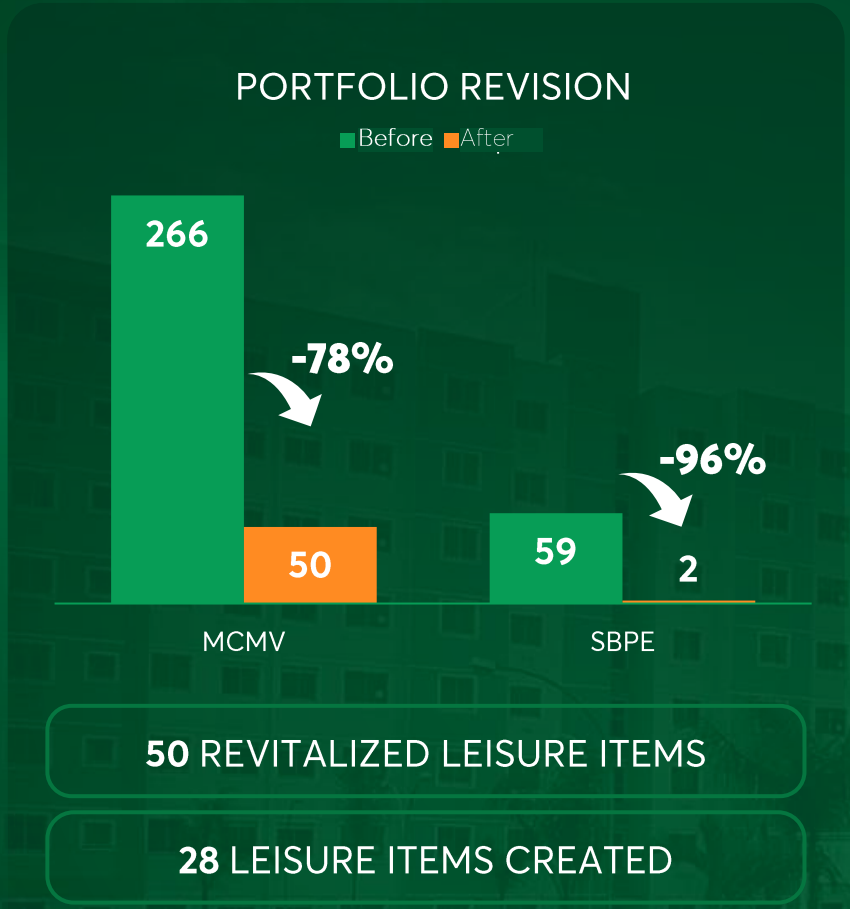
Land costs are decreasing despite the influence of acquisitions in capital cities

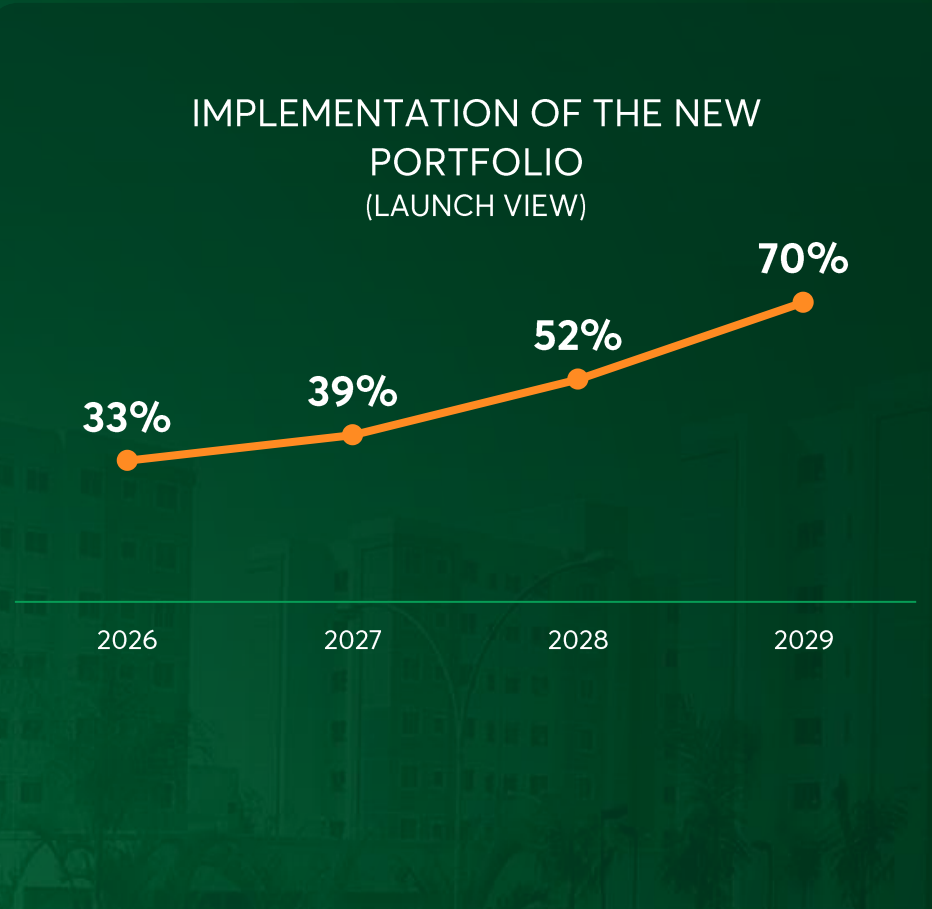
MARGIN EXPANSION

Considering MCMV land plots (Ex-garden)

2

OPTIMIZED PRODUCT





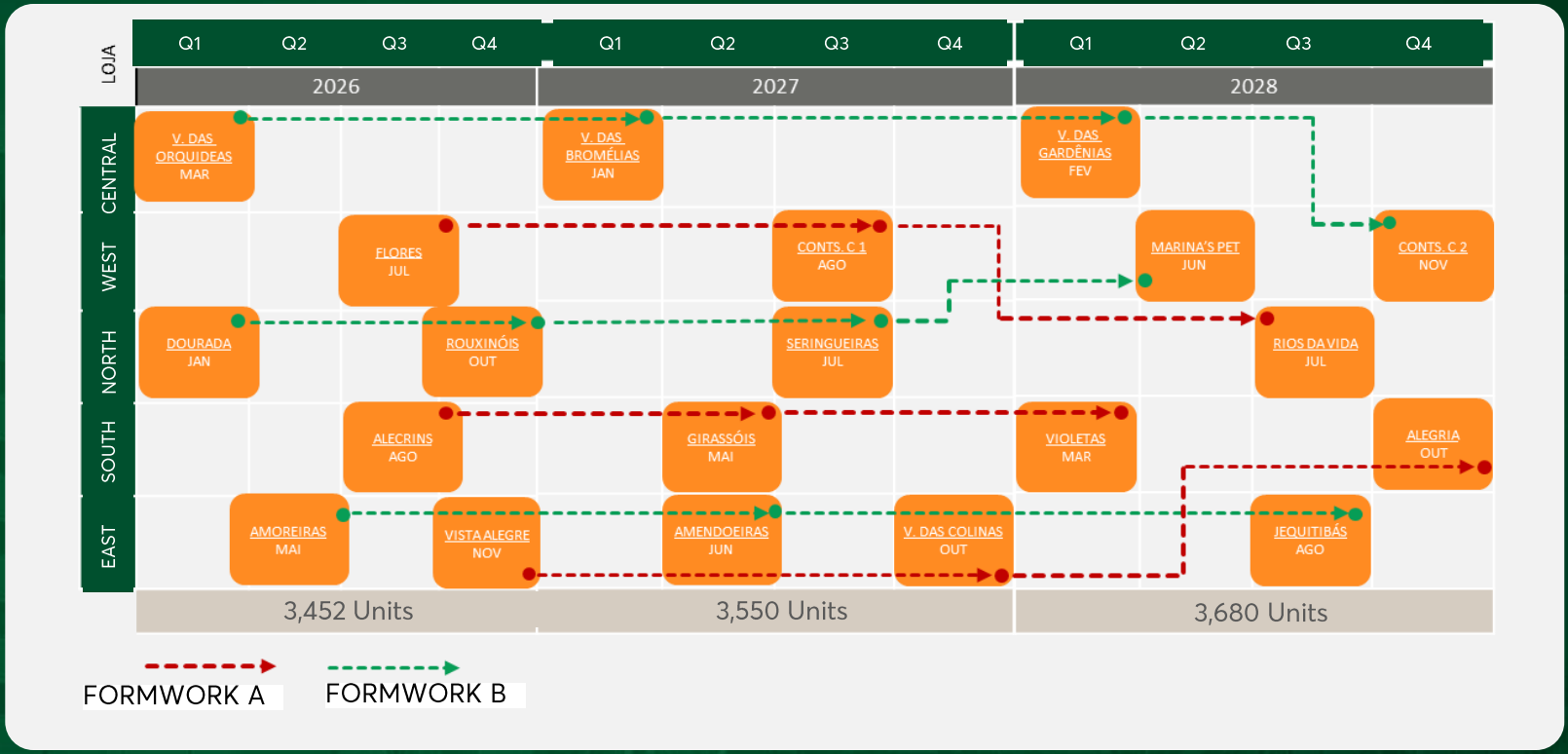
50 REVITALIZED LEISURE ITEMS

28 LEISURE ITEMS CREATED

The **products** developed on the plots were redesigned as part of a major **simplification** project, achieving unit cost reductions of **up to R$ 5,000.**

3

MORE EFFICIENT EXECUTION

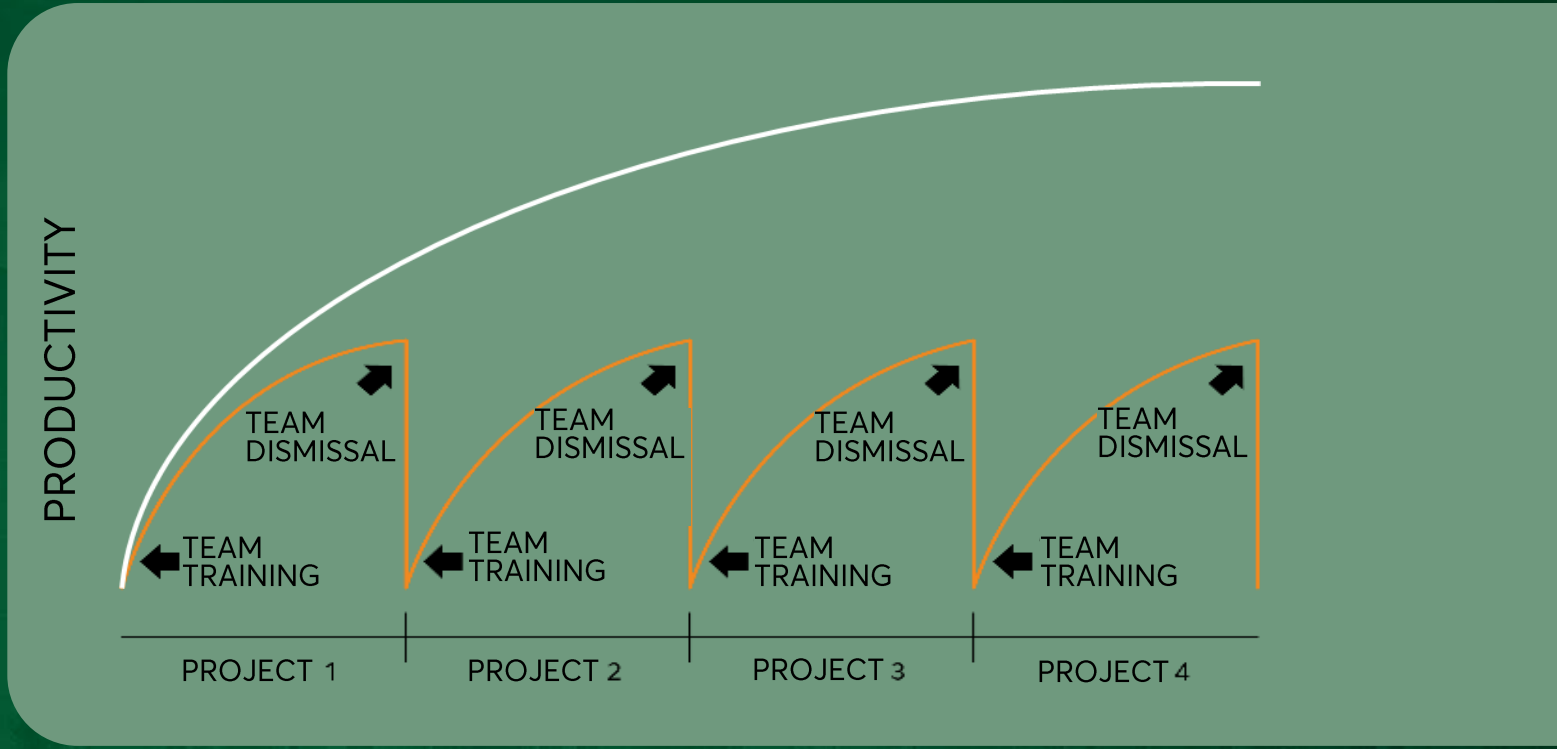


Real Estate Development ensures full supply acoss markets, enabling the sequencing and smooth continuity of the entire operation...

...which enables the sequencing and linear continuity of the entire operation.

3

MORE EFFICIENT EXECUTION



OLD SCENARIO
Processes interrupted and restarted in each project (training → productivity → team dismissal → cycle restart).

CURRENT SCENARIO
Team sequencing to generate productivity gains

In addition to robust construction planning, we focus on creating simplified and sequenced production chains.

3

MORE EFFICIENT EXECUTION

INDUSTRIALIZATION

Integrated planning with a **3-year horizon**

BENEFITS

Increase in **productivity**

Synchronization between Sales Speed **(SoS)** and **Production Speed (PS)**

RESULTS

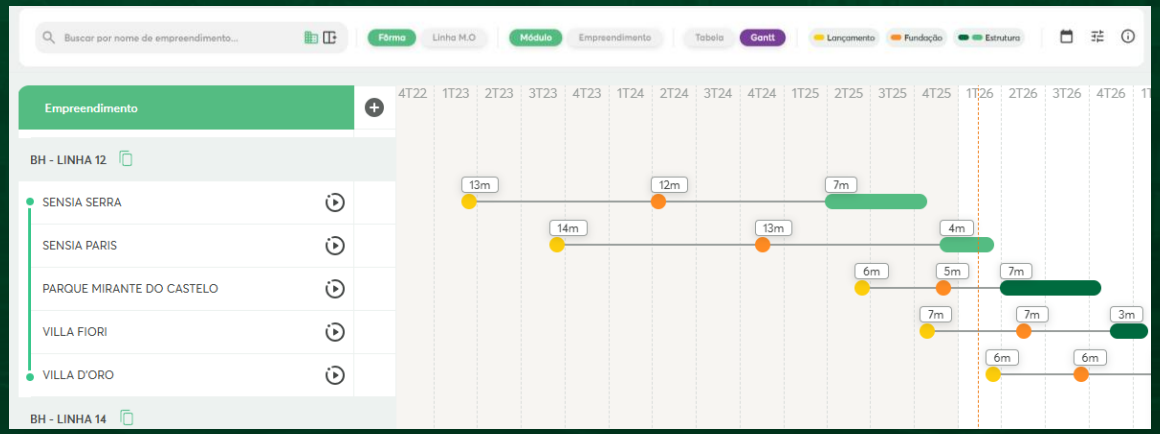
+ Margin

+ Cash Generation

- Capex

NEW TOOL!

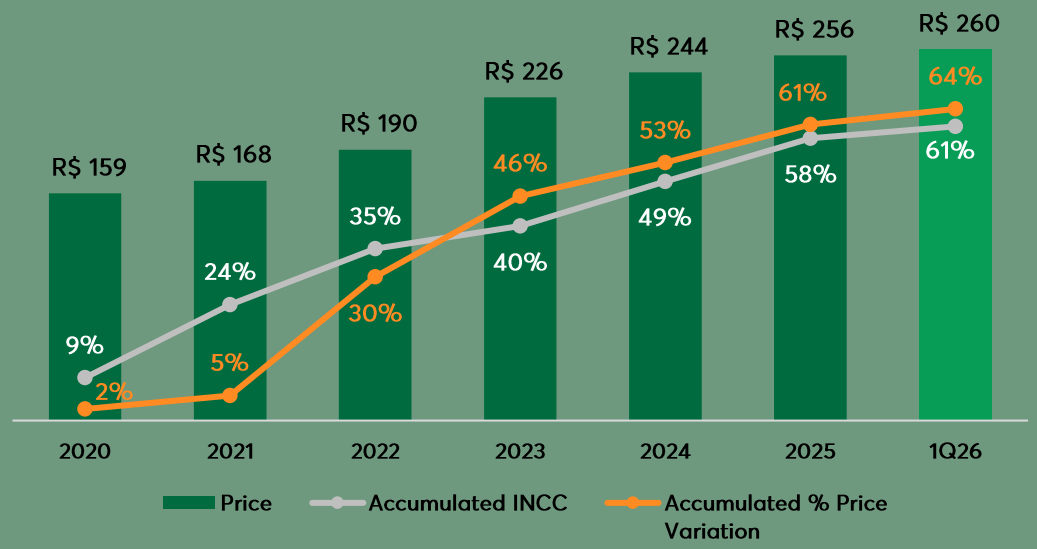
SINCRONIZA



4

PRICE INCREASE ABOVE INFLATION

AVERAGE TICKET vs. ACCUMULATED INCC



TECHNOLOGY

- More than **1.2 thousand price alerts issued per month**, driving significant gains from price increases throughout the month,
- Online simulator for brokers to find the best units for clients, accelerating conversion (Apê Certo)

EXECUTION

- **83% of products lauched in 2025** performing above the projected feasibility for the projects
- Consistency in marketing and sales investments, maintaining **SG&A/Net Revenue dilution.**

OPTIMIZATION OF ALLOCATED CAPITAL

1 REDUCTION IN PAID LAND INVENTORY

+

2 REDUCTION IN FIXED ASSETS (‘PROPERTIES AND EQUIPMENTS’)

+

3 REDUCTION IN INVENTORY UNDER CONSTRUCTION

+

4 ACCOUNTS RECEIVABLE GROW LESS THAN SALES

Land acquisitions primarily through swaps

1

REDUCTION IN PAID LAND BANK (INVENTORY)

LAND ACQUISITION

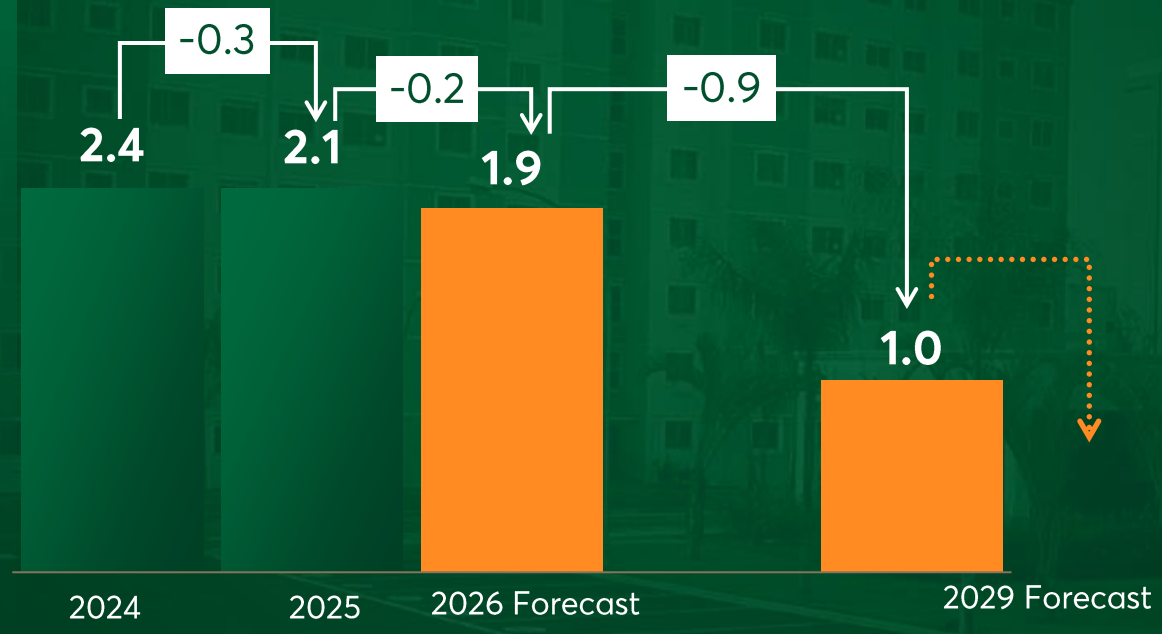


PAID LAND BANK (INVENTORY)

(R$ BI)

1

REDUCTION IN PAID LAND BANK (INVENTORY)



Data as of December 31 of each year

LANDBANK PURCHASE STRATEGY

LAND SWAPS
93%

LANDBANK CONSUPTION STRATEGY

LAUNCHES

LANDBANK RECYCLING



258MM
IN ASSETS SOLD WITH NO LOSSES

The potential for optimization of allocated capital in Engineering reaches R$ 300MM

2

REDUCTION OF FIXED ASSETS



Equipament Assets

- R$ 200MM

1. SKU standardization
2. Reduction of formwork adaptation
3. Increase in asset useful life cycle
4. Sequencing



Material Inventory

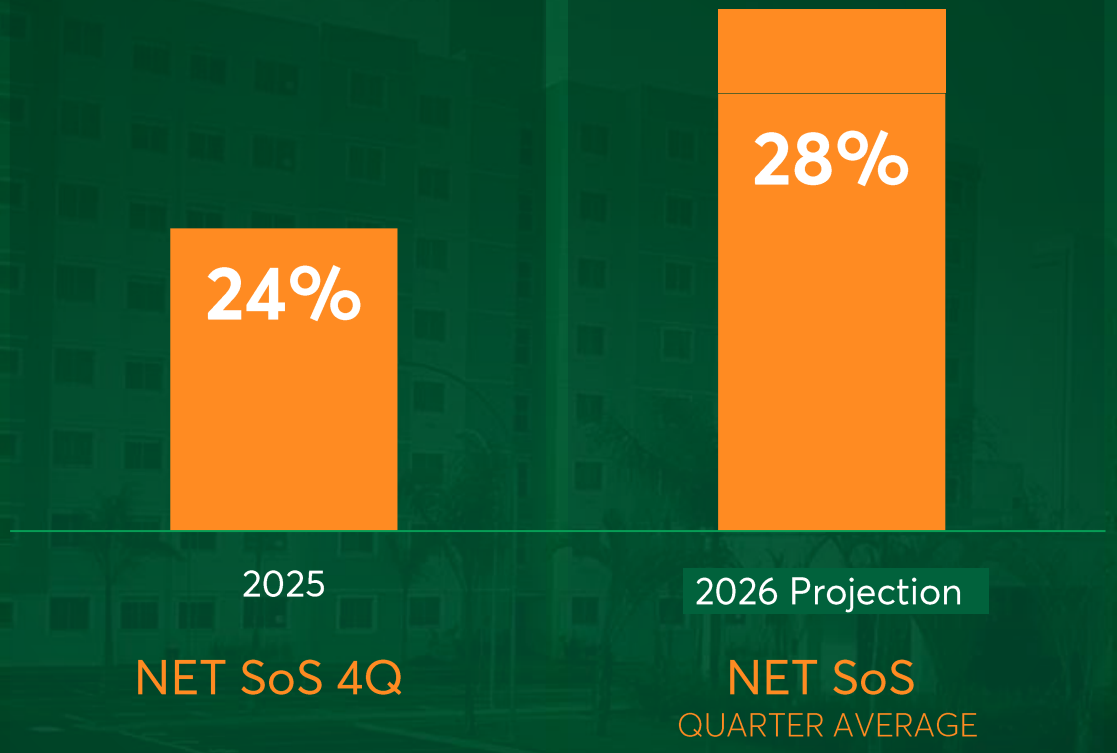
-R$ 100MM

1. Implementation of the "push" model via PAM.
2. Master Data, Compositions, BIM/SAP Integration
3. Distribution centers where appropriate

Increasing sales speed will be a key acelerator to reduce capital allocation and shorten the financial cycle...

3

REDUCTION IN CONSTRUCTION INVENTORY



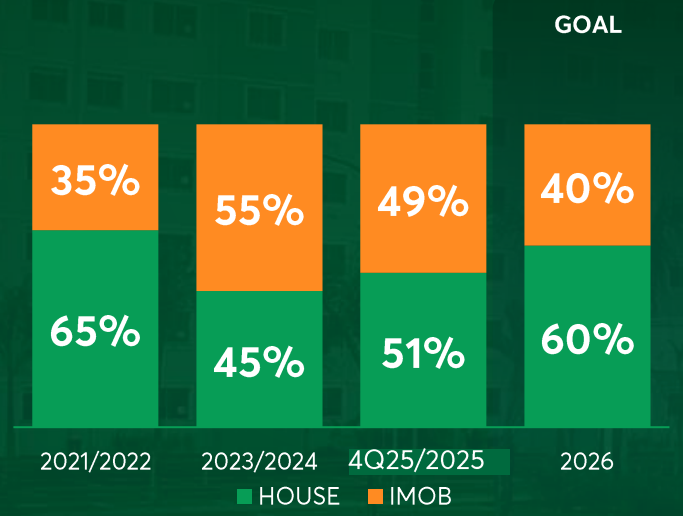
- Reduction of performance gaps between cities
- Strong launches from the new vintage of land plots and products
- Desired brand in all cities we operate
- Strong and engaged sales team to accelerate conversion

... And for all of this to happen we have built the largest sales team in Brazil

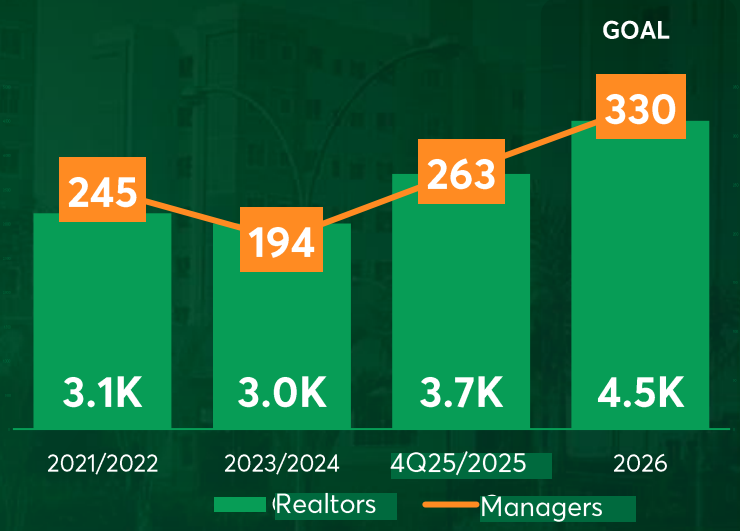
3

REDUCTION IN CONSTRUCTION INVENTORY

CHANNEL STRATEGY



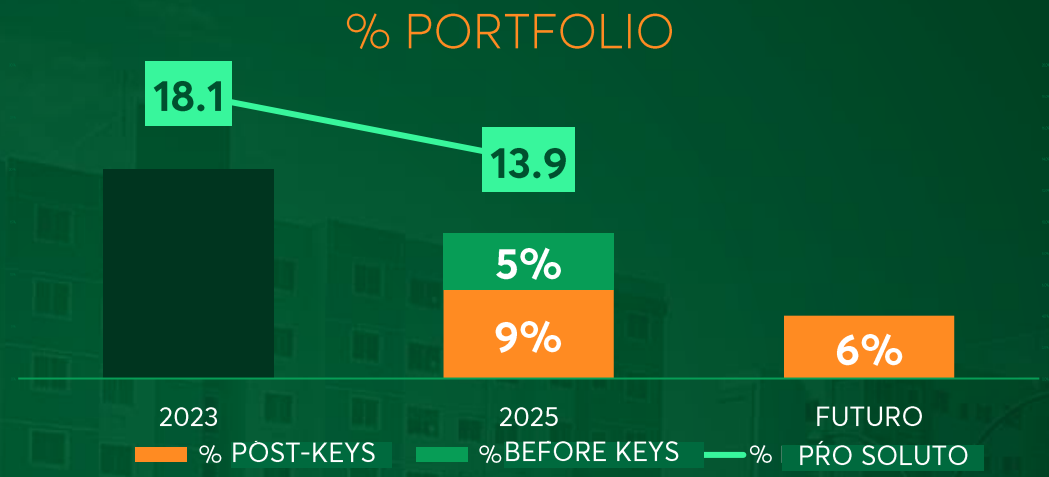
EXECUTION EVOLUTION

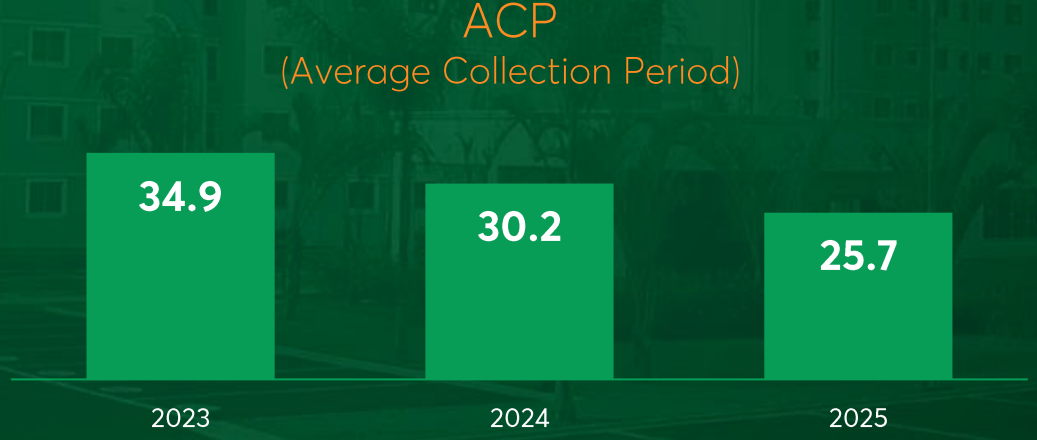


The size of the portfolio is a point of attention, and we are working to optimize credit concession

4

ACCOUNTS RECEIVABLE GROW LESS THAN SALES





We will focus our efforts in reducing the post-keys portfolio

4

ACCOUNTS RECEIVABLE GROW LESS THAN SALES

Faster collection speed

Lower delinquency risk

HOW WILL WE DO IT?

EXTERNAL

- New price caps
- New Family income ranges
- State level program subsidies

INTERNAL

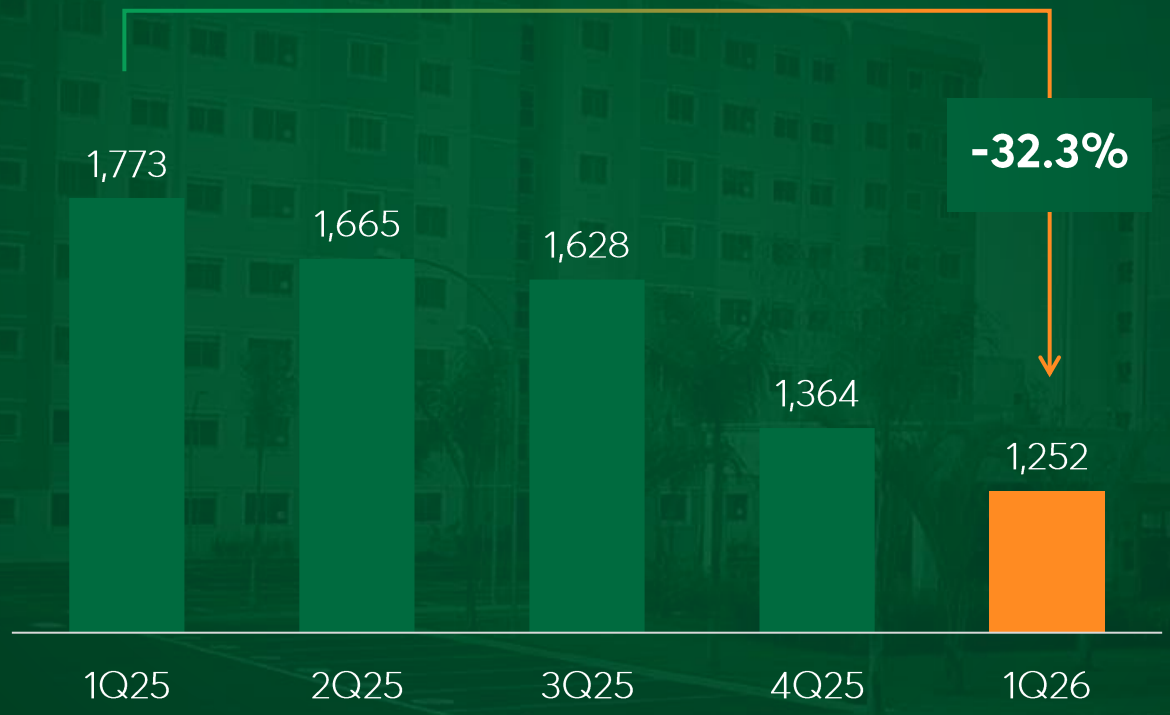
- Increase in SoS
- Reduction of credit concession
- Better payment plans

MRV REAL ESTATE DEVELOPMENT PORTFOLIO

Pro soluto in the credit assignment liability

4

ACCOUNTS RECEIVABLE GROW LESS THAN SALES



PRO SOLUTO CREDIT ASSIGNMENT (TRUE SALE) REDUCES THE CREDIT ASSIGNMENT LIABILITY, SIMPLIFIES OPERATIONS, AND INCREASES THE PREDICTABILITY OF FINANCIAL PROJECTIONS

ROE & ROIC – SENSITIVITY ANALYSIS

ACTIONS TO IMPROVE MARGIN AND REDUCE ALLOCATED CAPITAL

MARGIN EXPANSION

- Prlce rising above inflation
- Improvement in operational efficiency (cost < INCC).
- New typologies.
- Lower land cost/Net Revenue.
- More linearity/sequencing

ROE	NET INCOME			
EQUITY	0.4	1.0	1.5	2.0
4.9	8%	20%	31%	41%
5.5	7%	18%	27%	36%
6.0	7%	17%	25%	33%
7.0	6%	14%	21%	29%

OPTIMIZATION OF ALLOCATED CAPITAL

- Reduction of paid land inventory
- Reduction of inventory under construction
- Reduction of fixed assets (equipment)
- Reduction of materials inventory on site
- Accounts receivable are growing at a slower pace than pre-sales, reflecting a reduction in the average collection period (post-key delivery pro soluto)

ROIC	RETURN (NOPAT)			
INVESTED CAPITAL	0.9	1.5	2.0	2.5
7.7	11%	19%	26%	32%
7.5	11%	20%	27%	33%
7.0	12%	21%	29%	36%
6.5	13%	23%	31%	38%



MARKET CONTEXT

EXTERNAL FACTORS

- Housing deficit / demand
- MCMV + regional programs
- Evolution of Municipal Regulatory Frameworks

BEST MOMENT IN HISTORY

HOUSING DEFICIT

HOUSING CONTINUES TO BE
A PRIORITY IN BRAZIL

2016
5.7M

CURRENT DEFICIT
5.9M

~500 K
New units per year

R$568Bi
FGTS Housing budget 2026 - 2029

THE CHANGES MADE IN THE MCMV PROGRAM IN 2026 CONTINUE TO STRENGTHEN THE DEMAND FOR AFFORDABLE HOUSING...

CHANGES IN EFFECT SINCE JAN/26

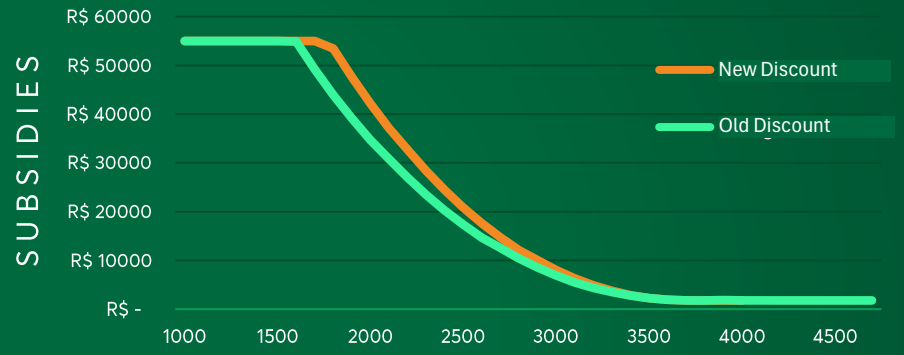
PRICE CAP

	Price Caps for Tier 1 and 2			
Population	**>750 thousand (1)**	**300 - 750 thousand (2)**	**100 - 300 thousand (3)**	**<100 thousand (4)**
Major Metropolitan Areas (A)	**R$ 275K** (264)	**R$ 270K** (250)	**R$ 245K** (230)	R$ 230K
Metropolitan regions (B)	**R$ 270K** (255)	**R$ 255K** (245)	**R$ 240K** (225)	R$ 225K
Capital cities (C)	**R$ 260K** (250)	**R$ 255K** (245)	**R$ 235K** (220)	R$ 220K
Other cities (D)	-	**R$ 235K** (220)	**R$ 225K** (210)	R$ 210K

*(Valuer for the older price ceillngs)

COMPARISSON BETWEEN DISCOUNT CURVES

SUPPLEMENT X INCOME



Obs: Brazil data, except north.



North Region

Increase in the maximum discount from **R$ 55K** to **R$ 65K**

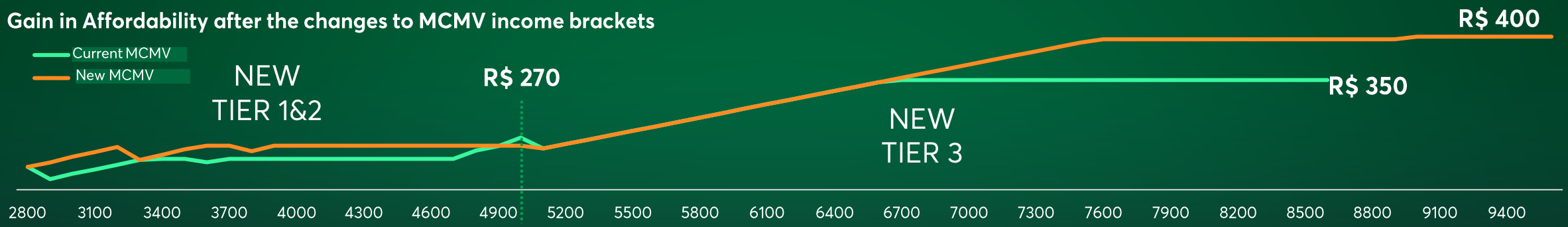
CHANGES OF APR/26

	Income Caps			
Eligibility	**Tier 1**	**Tier 2**	**Tier 3**	**Tier 4**
Old Ceilling	**R$ 2,850**	**R$ 4,700**	**R$ 8,600**	**R$ 12,000**
New Ceilling	**R$ 3,200**	**R$ 5,000**	**R$ 9,600**	**R$ 13,000**
Increase %	12.2%	6.3%	11.6%	8.3%

	Price Caps	
Eligibility	**Tier 3**	**Tier 4**
Old Ceilling	**R$ 350K**	**R$ 500K**
New Ceilling	**R$ 400K**	**R$ 600K**

..AND ENABLING GREATER CUSTOMER ACCESS TO MRV'S PORTFOLIO BY INCREASING AFFORDABILITY AND REDUCING PRO SOLUTO

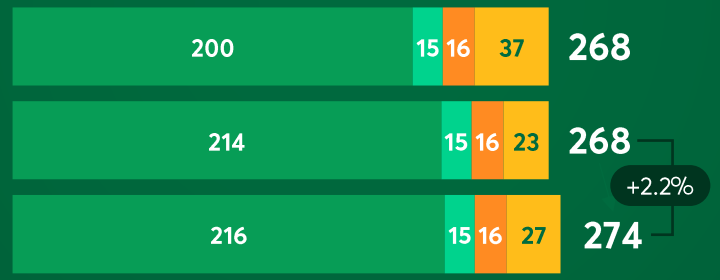
Gain in Affordability after the changes to MCMV income brackets



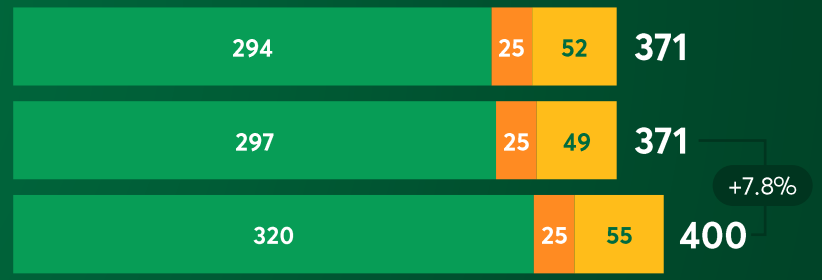
Tier 1 (Income R$ 3.2k)



Tier 2 (Income R$ 4.8k)



Tier 3 (Income R$ 8.7k)



Financing | Subsidies | FGTS + Down payment | Pro soluto

Current Inventory

	Current MCMV	New MCMV
Unit	9.6k	14.1k (+5.5k)
PSV	2.2Bi	3.6Bi (+1.4Bi)
	UNTIL R$ 249K	UNTIL R$ 268K

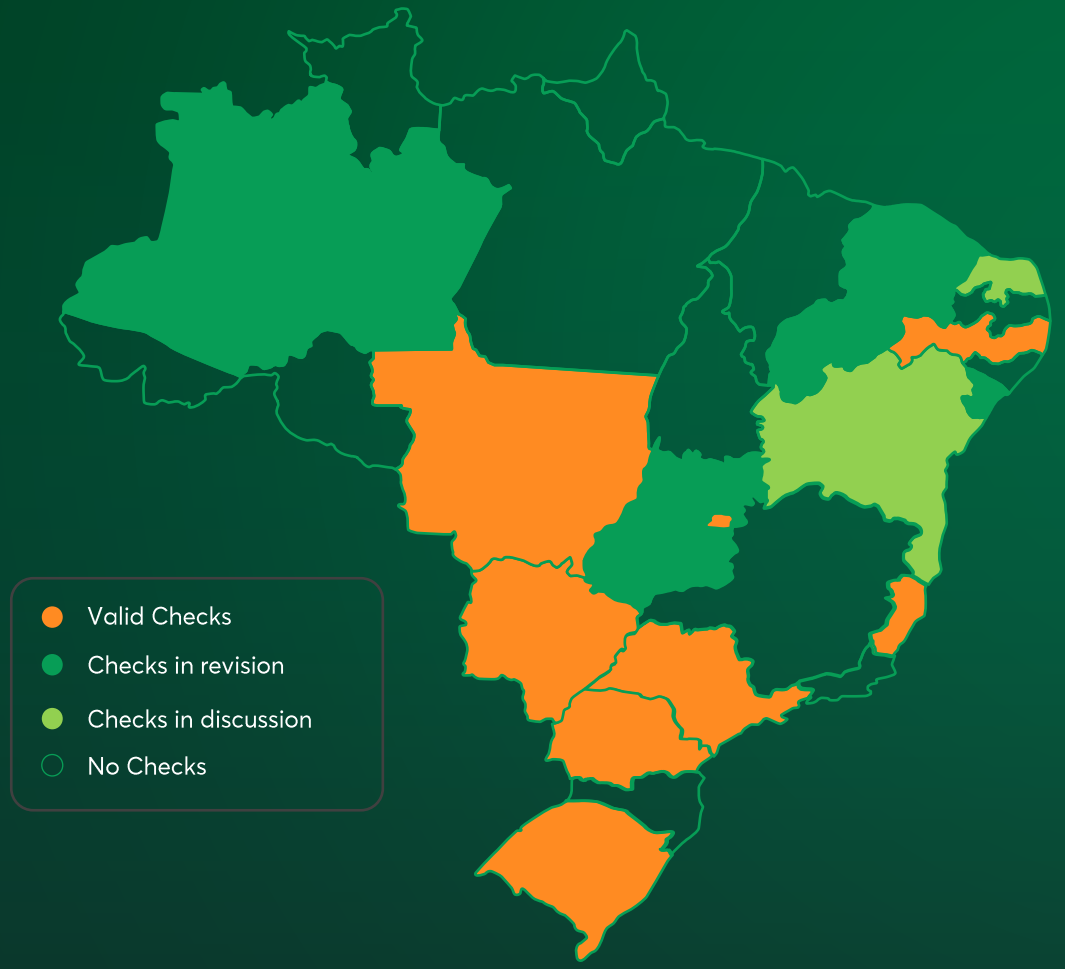
Current Inventory

	Current MCMV	New MCMV
Unit	9.5k	7.8k (-2.7k)
PSV	2.5Bi	1.2Bi (-1.3Bi)
	R$ 249K - R$ 268K	R$ 268K - R$ 274K

Current Inventory

	Current MCMV	New MCMV
Unit	18.5k	16.7k (-1.8k)
PSV	5.6Bi	5.2Bi (-0.4Bi)
	R$ 268K - R$ 350K	R$ 274K - R$ 400K

STRATEGIC FOOTPRINT ENABLES GROWTH ACROSS 28 REGIONAL HUBS, WHICH REPRESENTS APPROXIMATELY 51% OF THE NATIONAL MARKET FOR THE PROGRAM, AND ALLOWS THE USE OF REGIONAL SUBSIDIES



15%
MARKET PARTICIPATION

Considering the cities where MRV is present as the top 1 or top 2 player in their regions (based on 2025 transfer data)

23%
of MRV pre-sales were carried out using Regional Checks

APPROX.
R$ 1.3BI
Subsidies granted by the government through regional checks

Sources: (*): External Data – Public Calls and Regional Subsidy Program Websites; Internal Data – Proposal Detail Dashboard + Transfer and Registration Dashboard.

REGULATORY FRAMEWORKS: A TAILWIND FOR PROGRESS

PROMOTION OF SOCIAL INTEREST HOUSING IN URBAN CENTERS THROUGH REGULATORY OPMIZATION

MEASURES

- Reduction in parking spots requirement
- Standardization of unit typologies aligned with performance standards
- Lower development charges
- Reduced building setbacks
- Increase in building height limits
- Higher density (Higher floor-area ratio)

IMPACTS

- More compact and efficient cities that better leverage existing infraestructure
- Improved urban mobility, with better acess and connectivity
- Reduction in crime by moving families from high-risk informal settlements
- Reduction of SKUs

MAJOR CITIES HAVE ALREADY ADVANCED REGULATORY MODERNIZATION, INCLUDING:

SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, RECIFE AND BELO HORIZONTE

REGULATORY FRAMEWORK: A TAILWIND FOR PROGRESS

MULTIPLIER EFFECT IN PRACTICE

Standard land plot of 4,000 m² in Belo Horizonte's hypercenter



120 Units

DENSITY COEFFICIENT: **1.70**

320 Units

DENSITY COEFFICIENT: **4.25**

Belo Horizonte registered a drop of 60K inhabitants in the census comparison.

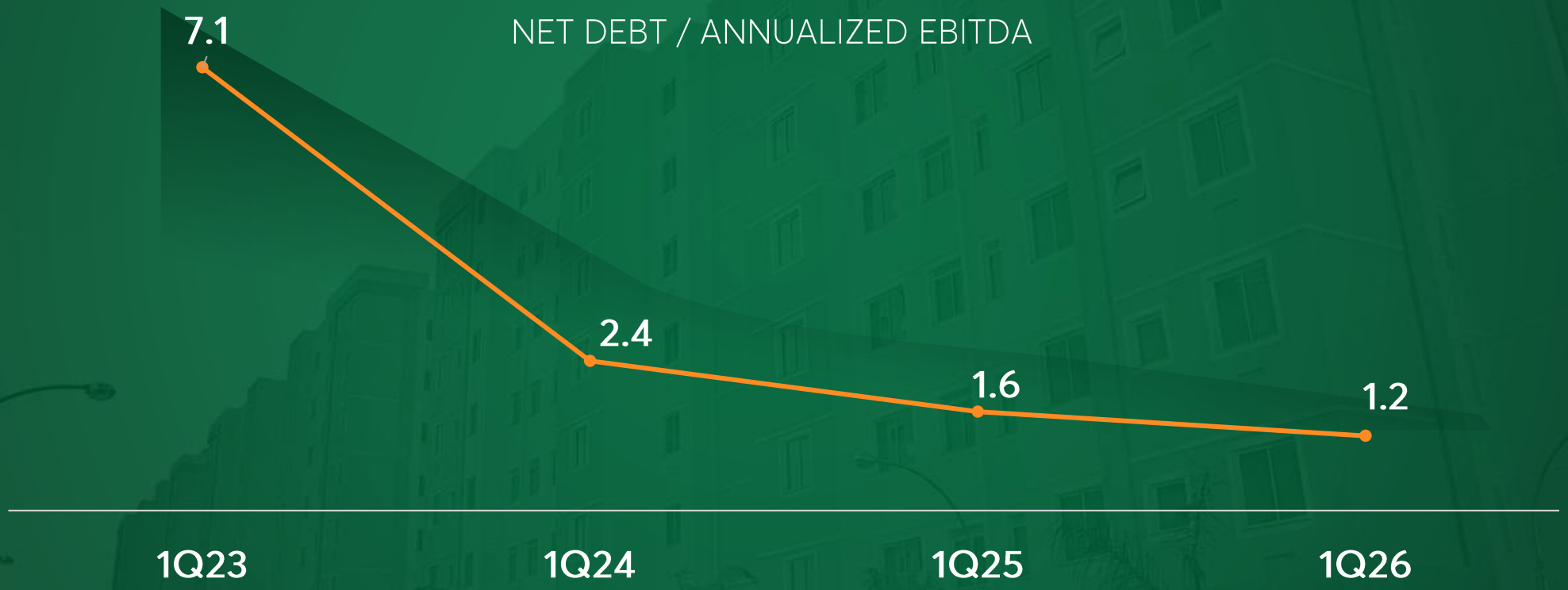
Source: IBGE | Cidades@ | Minas Gerais | Belo Horizonte | Pesquisa | Censo 2022 | Território

WE TRIPLED PRODUCTIVITY AND PSV, DRIVEN BY REGULATORY EFFICIENCY


DELEVERAGING

MRV REAL ESTATEDEVELOPMENT DELEVERAGING

OPERATIONAL IMPROVEMENT HAS BEEN THE MAIN DRIVER OF LEVERAGE REDUCTION

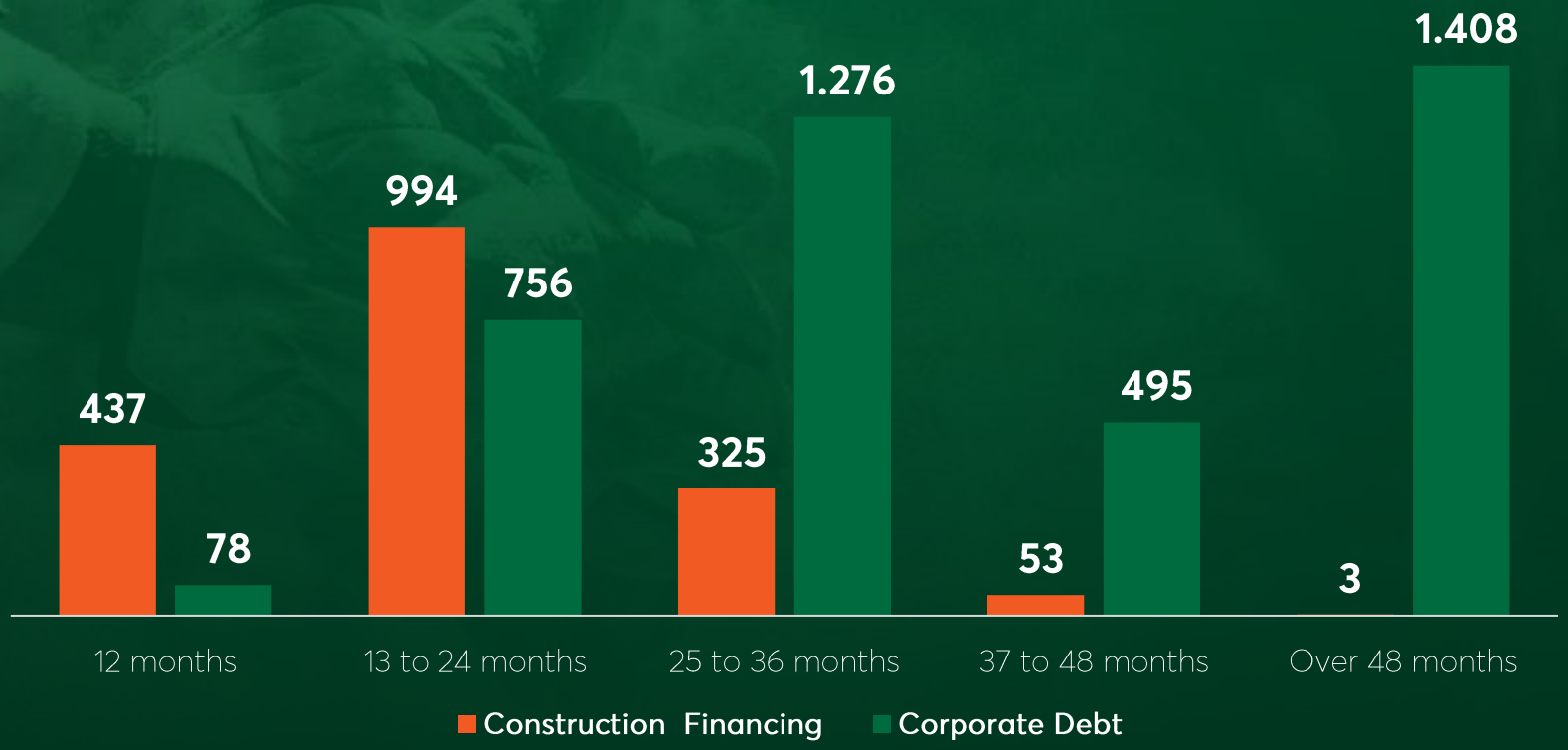


*NET DEBT EXCLUDES CRI 358 RAISED FOR AMORTIZATION OF THE LOAN AGREEMENT (MRV US)

DEBT BREAKDOWN

NO NEED FOR DEBT ROLLOVER IN THE NEXT 2 YEARS

DEBT MATURITY SCHEDULE – BRAZIL OPERATIONS
(R$ MILLION)



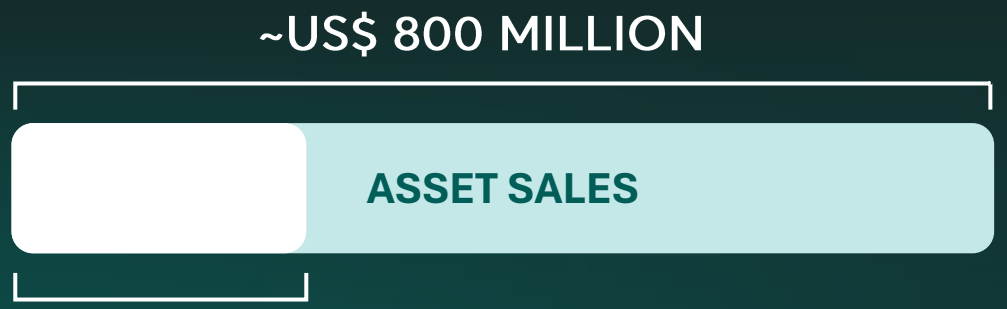
*DOES NOT CONSIDER FUNDING COSTS

RESIA

LEASING PROJECTS
[APR/2026]

PROJECT	% LEASED
RAYZOR RANCH	93%
MEMORIAL	75%
TEN OAKS	71%
GOLDEN GLADES	65%

RESIA DIVESTMENT PLAN
[BY 2026]



~US$ 241 MILLION
ALREADY SOLD

OUR STRATEGY

- Continue to reduce our corporate structure and operations
- Continue to sell impaired landbank
- Improve lease up and process to sell completed projects in 2026
  - Changes to property management and lease up strategy
  - Proactive, direct approach with potential buyers across all completed projects

Book Value of Assets (US$MM)	Mar/26	% of Resia Assets
Completed Projects	**431**	56%
Impaired Land	**42**	5%
Other Land	**171**	22%
Fixed and Other Assets	100	13%
Cash	31	4%
Total	**773**	100%

RESIA WILL NOT LAUNCH ANY NEW PROJECTS UNDER MRV&CO.

- Accelerate simplification of MRV & Co.'s business.
- Monetize remaining assets over time balancing cash generation and impact on capital
- Continue business operations on a normalized basis, finishing projects under construction (North City) and managing all other assets

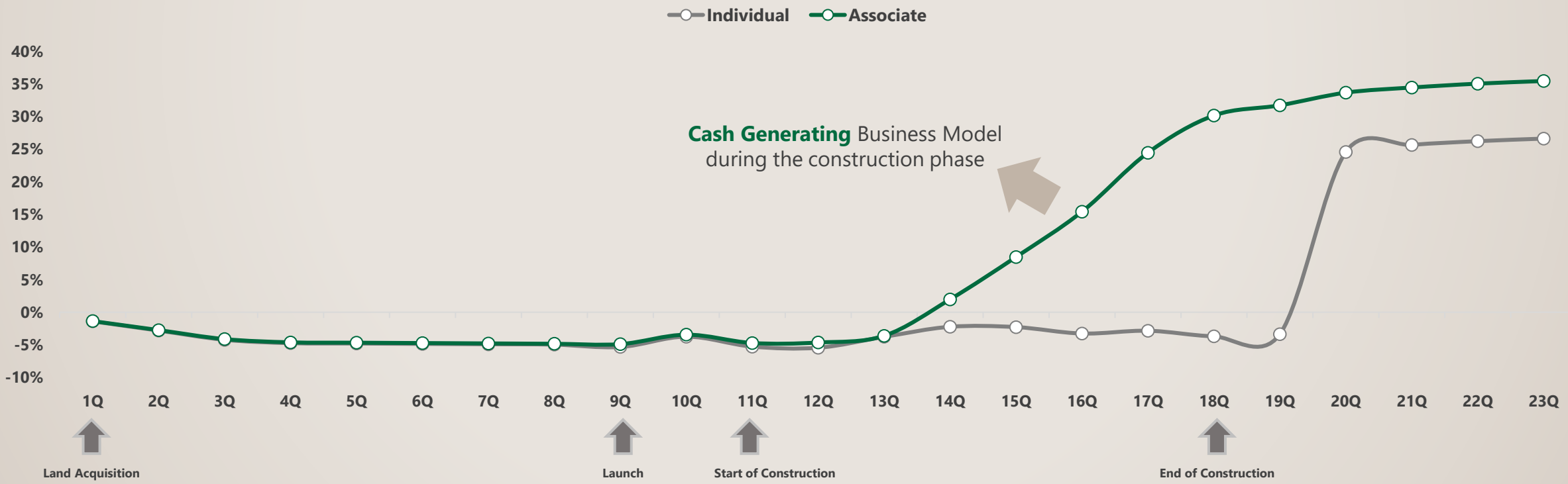


APPENDIX

TYPICAL CASH FLOW OF MRV DEVELOPMENT

MRV's business model provides for low cash exposure throughout the development and construction cycle. Based on an on-lending model with financing banks, construction begins with contracted income, so buyers help finance the works. Even in pre-construction, the company's capital need is limited, as land purchases are made primary via financial swaps and disbursements are tied to receivables, safeguarding cash.

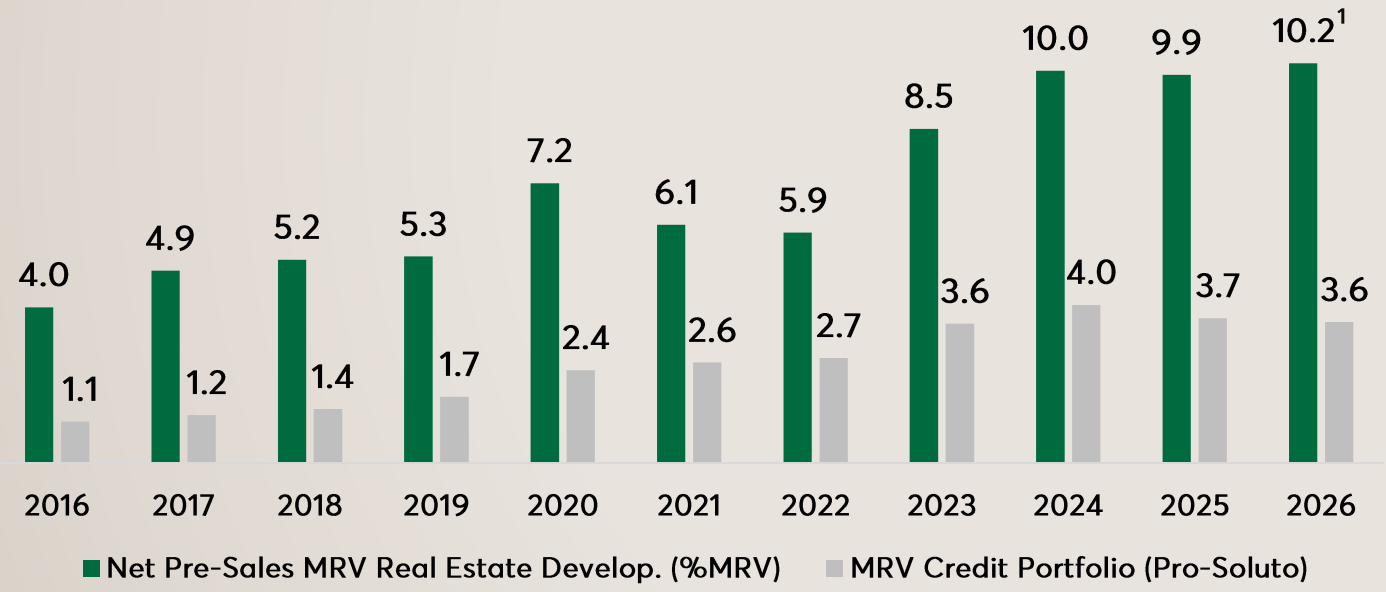
TYPICAL MRV ACCUMULATED CASH FLOW



EVOLUTION OF NET SALES AND MRV'S CREDIT PORTFOLIO

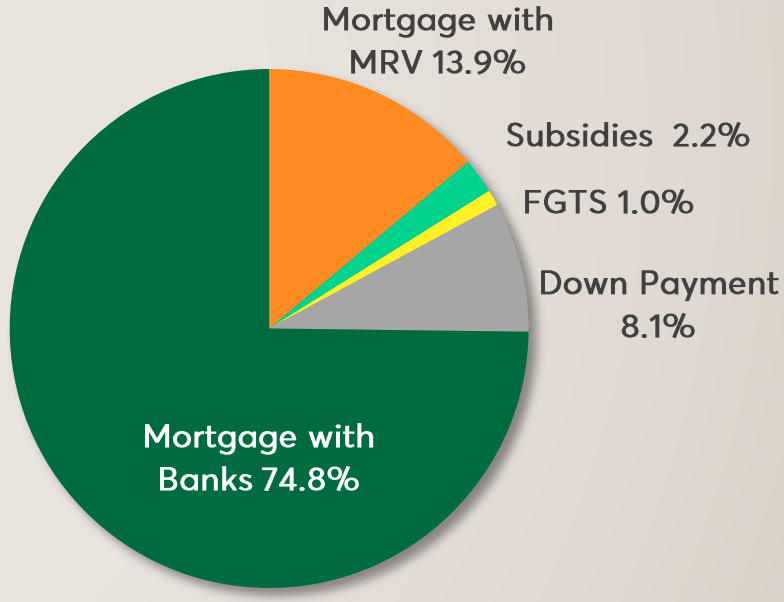
NET PRE-SALES (%MRV) VS MRV'S CREDIT PORTFOLIO

Values in R$ billions



MRV CLIENT PAYMENT DETAILS[2]

MRV Real Estate Development Segment



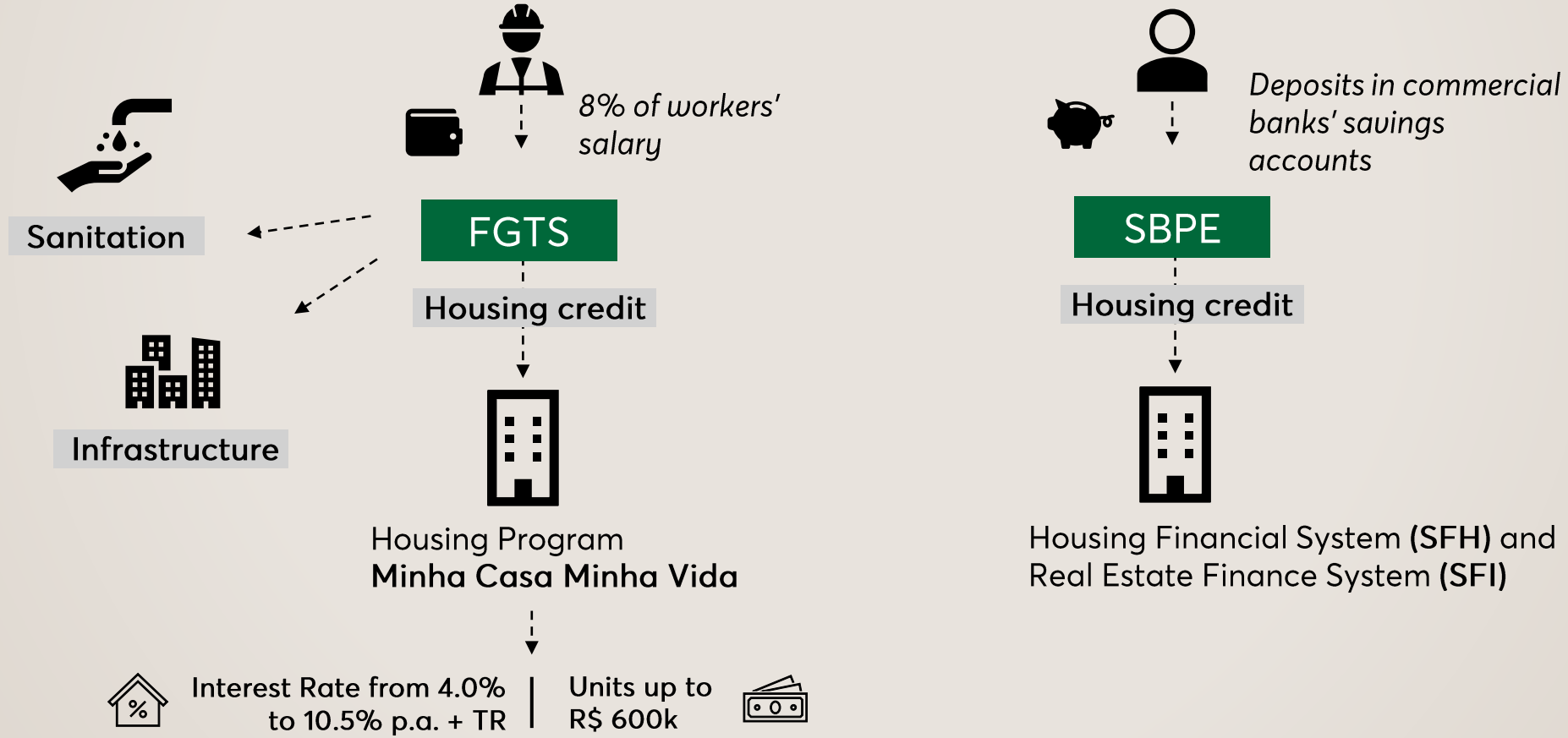
Note: [1]Last twelve months; [2] Typical customer in Tier 2 (Income from R$ 2,850 to R$ 4,700) and Tier 3 (Income from R$ 4,700 to R$ 8,600)

Period: 1Q26

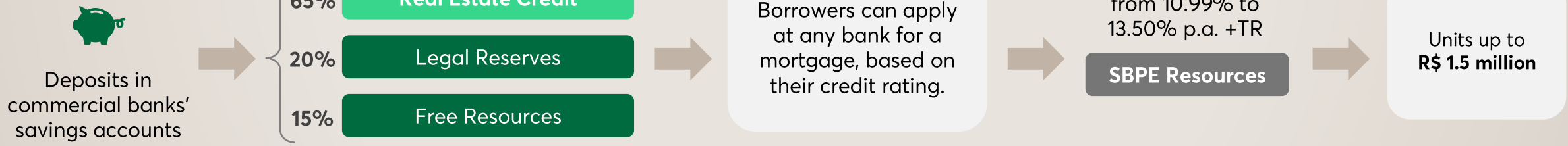

FGTS

FUNDING

Real estate financing in Brazil can be carried out through different sources of funds. Two of the main ones are the Severance Indemnity Fund (FGTS) and the Brazilian Savings and Loan System (SBPE).



SFH HOUSING FINANCE SYSTEM • **SBPE**



Outstanding balance of **R$ 753.0 billion** *(Feb 2026)*
Source: Central Bank of Brazil (Bacen)

SFH HOUSING FINANCE SYSTEM • **FGTS**

Workers are remunerated at **TR + 3% + Profit Distribution (minimum: IPCA)**

Employers deposit 8% of workers' monthly salaries into FGTS.

Total Balance of **R$ 643.9** billion

(Dec/2024)
Source: FGTS

Borrowers can use the account balance in specific cases:

- **Mortgage**
- Dismissal
- Retirement
- Other

Mortgage interest rate: 4.00% to 10.5% p.a. + TR (MCMV)

CAIXA

→ Units up to: **R$ 500,000**

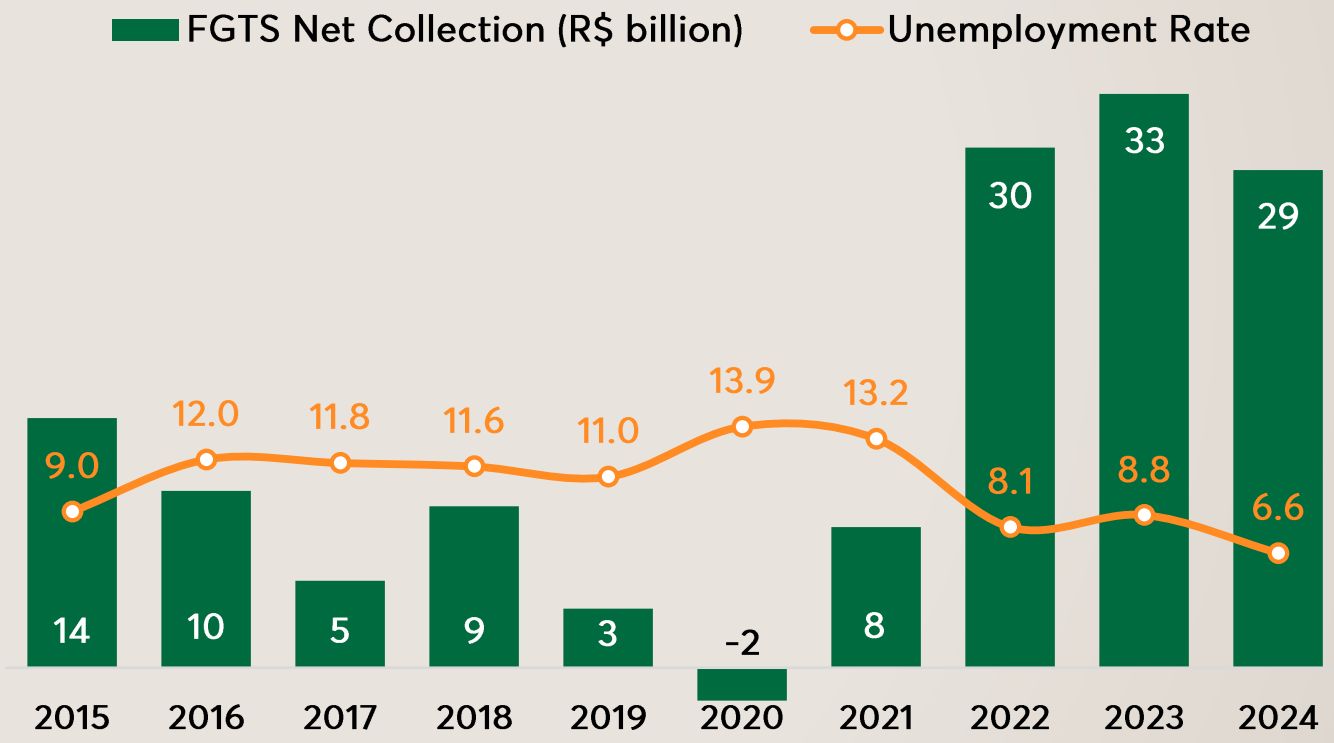
Mortgage interest Rate: from 9.01% a.a. + TR (FGTS Beneficiary) properties outside MCMV

FGTS Resources

→ Units up to: **R$ 1.5 million**

FGTS BUDGET

Consistent increases in the annual housing budget are supported by healthy FGTS net collection.





ESG

ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE

SHAREHOLDER STRUCTURE (Apr/2026)

52.0%	32.6%	9.3%	6.1%	0.0%
OTHER SHARE-HOLDERS	**RUBENS MENIN T. DE SOUZA**	REAL INVESTOR	XP INVESTIMENTOS	TREASURY SHARES

- **The founder is the controlling shareholder, with a long-term horizon.**
- Growth and sustainability interests are aligned with those of **minority shareholders**

COMMITTEES

STATUTORY

- Governance, Risks, Compliance and Privacy
- People
- Operations
- Finance
- Audit

NON-STATUTORY

- Ethics
- Legal

BOARD

BOARD OF DIRECTORS

Composed of 8 members, **4 independent**.

FISCAL

Composed of 3 members.

CORPORATE GOVERNANCE

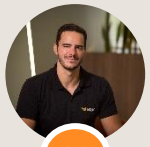
EXPERIENCED MANAGEMENT TEAM WITH SIGNIFICANT TRACK RECORD ...



Rafael Menin
CEO
25
MRV



Eduardo Fischer
CEO
31
MRV



Ricardo Paixão
CFO
20
MRV INDG



Rafael Pires
Chief Real Estate Development Officer
20
MRV VALE



Ronaldo Motta
Chief Production Officer
24
MRV GPA Malls



Thiago Corrêa Ely
Chief Commercial and Mortgage Officer
25
MRV ambev



Júnia Galvão
Chief Management and Human Development Officer
28
MRV TOTVS



Raphael Lafeta
Chief Institutional Relations and Sustainability Officer
35
MRV PDG CAIXA inter



Rodrigo Resende
Chief New Business and Innovation Officer
21
MRV

Years of Experience

... SUPPORTED BY TOP-TIER CORPORATE GOVERNANCE STANDARDS

MRVE3 NOVO MERCADO

Rubens Menin
Chairman
MRV

Maria Fernanda Nazareth Menin Teixeira de Souza Maia
Director
MRV

Paulo Sergio Kakinoff
Independent Director
GOL

Betania Tanure de Barros
Independent Director
FDC PUC Minas

José Carlos Wollenweber Filho
Independent Director
CVC DIRECIONAL even

Antônio Kandir
Independent Director
UNICAMP ipea

Leonardo Guimarães Correa
Director
MRV J.P.Morgan PERFIN LLOYDS BANK

Nicola Calicchio
Director
McKinsey & Company CIMED hapvida AZZAS 2154

SOCIAL COMMITMENT

SUSTAINABILITY REPORT 2024

To remain vigilant on ESG matters, the Company released its 2024 Sustainability Report. The report provides a clear overview of challenges, achievements, and results across environmental, social, and governance topics. A full copy is available by clicking this **link** or scanning the QR Code.



SOCIAL INITIATIVES

ESCOLA NOTA 10 – Building Futures

Escola Nota 10 provides literacy and training at construction sites, aiming for 100% employee literacy. The program is managed by the Sustainability team with support from the MRV Institute.

In over 10 years, it has trained **nearly 5,000 students** across Brazil.
In 2024, the program featured:

- 830 enrolled students
- 279 certified students
- 61 schools
- Over R$1 million invested
- 81% attendance rate
- NPS of 94.8

The program also achieved international recognition: Escola Nota 10 won a Cannes Lion award for its literacy initiatives at construction sites.

OTHER INITIATIVES

FOR A MORE DIVERSE, SAFE AND INCLUSIVE MRV&CO

- Extension of paternity leave;
- Hiring people with Down syndrome;
- Parents' Booklet;
- Diversity Groups: Ubuntu, Inspira Maura


MRV&CO