

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 2T26**13 de agosto de 2026****Áudio Call de Resultados:**

Para acesso ao áudio do Call, [clique aqui](#).

Operador:

Senhoras e senhores, bom dia.

Obrigado por aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV sobre os resultados do segundo trimestre de 2026.

Estão presentes os senhores presidentes Rafael Menin e Eduardo Fischer, e o senhor diretor-executivo de Finanças e RI, Ricardo Paixão. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa.

Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas. Para abrir a videoconferência de resultados do segundo trimestre de 2026, passo a palavra para o presidente Sr. Rafael Menin.

Rafael Menin:

Bom dia a todos. Obrigado pela presença em mais um call de resultados da MRV. O segundo trimestre confirmou aquilo que temos repetido nos últimos calls. A estratégia de simplificação da MRV&Co está entregando resultado nas duas frentes mais importantes: rentabilidade crescente na operação brasileira e desalavancagem acelerada por meio da reciclagem de ativos das subsidiárias. Começo pelo número que resume o semestre: a MRV&Co gerou R\$ 470 milhões de caixa. Na MRV Incorporação, a margem bruta atingiu 31,2%, o maior patamar dos últimos 7 anos, e ainda abaixo da margem bruta de novas vendas, hoje perto de 35%. Um gap que será fechado ao longo dos próximos trimestres.

A receita líquida dos últimos 12 meses atingiu R\$ 10,8 bilhões e as vendas líquidas somaram R\$10,3 bilhões no mesmo período, um recorde histórico. Receita, EBITDA e lucro seguem crescendo a cada trimestre. Esses números são resultado de uma série de iniciativas que cada área de negócio executou e continua implementando. Continuamos adicionando outras medidas que resultarão no aumento contínuo na rentabilidade e na geração de caixa.

No desenvolvimento imobiliário, praticamente todo o landbank é comprado via permuta, e os terrenos são cada vez mais eficientes, originados com margens superiores às das vendas feitas neste trimestre. Esperamos também que o estoque pago de terrenos caia R\$ 200 milhões neste ano de 2026.

Na produção, convertemos a complexidade da construção em uma operação industrial com padronização e sequenciamento. É uma operação madura. Nos últimos 5 anos, construímos 185 mil apartamentos e hoje temos um pace de 170 apartamentos por dia útil, com menor risco de execução do setor. O nosso custo variou bem abaixo da inflação nos últimos anos e acreditamos fortemente que conseguiremos adicionar ainda mais eficiência nos próximos anos.

No comercial, preço e Pró soluto tiveram uma grande evolução até aqui. Os preços seguem sendo reajustados, no mínimo, em linha com a inflação, protegendo a margem bruta futura. E no Pró soluto, o foco agora está no crédito pós-chaves. O principal foco atual do comercial está no aumento das vendas brutas e, conseqüentemente, no volume de repasses. O fortalecimento continuado da Superhouse e a manutenção do canal Imob são as alavancas principais para atingirmos esses objetivos. A equalização entre repasse e produção terá como consequência uma aceleração da evolução da rentabilidade e, principalmente, um novo padrão de geração de caixa.

Nas subsidiárias, o trimestre foi marcado por eventos relevantes. A Luggo assinou um MOU para a venda dos seus três empreendimentos já construídos no valor de R\$166 milhões e esses ativos foram vendidos acima do valor contábil. Já a Urba entregou o melhor segundo trimestre de vendas de sua história, com crescimento de 50% em relação ao ano passado e uma margem bruta de 47,3%. Passando para a nossa subsidiária americana Resia, fizemos dois anúncios muito importantes: em junho, a venda dos empreendimentos Ten Oaks e Rayzor Ranch por US\$139 milhões, transação já liquidada no mês de julho; e agora em agosto, anunciamos a venda de ativos adicionais por US\$170 milhões. Com isso, chegamos a R\$2 bilhões de reais de vendas no ano, que representarão R\$1,5 bilhão de geração de caixa para a MRV&Co e uma redução de 30% da alavancagem frente ao fim de 2025. Seguimos com total convicção na estratégia e no caminho para construir a melhor MRV da história. Agradeço ao nosso time pelo trabalho nessa jornada. Agora passo a palavra ao Cacá.

Ricardo Paixão:

Bom dia a todos. Obrigado, Rafael. Começo falando um pouco mais sobre a operação da MRV Incorporação, que segue evoluindo e os dados do segundo trimestre mostram isso. Tivemos R\$2,75 bilhões de vendas líquidas, 11,3% superior ao primeiro trimestre de 2026. R\$2,95 bilhões de VGV lançado no trimestre, em linha com o primeiro trimestre deste ano e produzimos 10.900 unidades, 12% superior ao trimestre passado.

Esta combinação de crescimento de vendas e produção impactou positivamente nos indicadores financeiros. A receita líquida fechou o segundo trimestre de 2026 em R\$2,75 bilhões, crescimento de 9% contra o segundo trimestre de 2025 e de 7,4% na comparação com o primeiro trimestre deste ano. O indicador de despesas comerciais, gerais e administrativas, o SG&A/ROL, teve uma melhora de 1

ponto percentual no primeiro semestre de 2026 versus o primeiro semestre de 2025, alcançando 14,2% nos primeiros seis meses do ano.

O lucro líquido ajustado seguiu evoluindo no comparativo anual. No segundo trimestre de 2026, alcançamos R\$55 milhões de reais, uma alta de 17% na comparação trimestral e de 28% na comparação anual. No semestre, o lucro líquido ajustado somou R\$288 milhões de reais, ante R\$139 milhões acumulados no primeiro semestre de 2025.

Bom, passando agora para os indicadores de balanço, ressalto a geração de caixa ajustada de R\$149 milhões de reais, crescimento de 27% comparado ao primeiro trimestre de 2026 e reversão da queima de caixa do segundo trimestre de 2025 de R\$36 milhões. No semestre, a geração de caixa somou R\$266 milhões, ante queima de R\$87 milhões no primeiro semestre de 2025. O indicador dívida líquida/EBITDA Anualizado da Operação Brasil caiu para 1,08x, redução de 15% contra 1,27x do segundo trimestre de 2025 e de 45% contra o segundo trimestre de 2024, quando era de quase 2x.

Falando agora sobre a subsidiária norte-americana, a Resia segue firme em seu plano de desalavancagem, com vendas aceleradas de seus empreendimentos, mesmo antes da estabilização. Em junho, anunciamos as vendas dos empreendimentos legados Ten Oaks e Rayzor Ranch pelo valor combinado de US\$139 milhões, já liquidada em julho. Em seguida, no dia 6 de agosto, anunciamos a assinatura dos contratos de compra e venda para a alienação do último projeto legado, o Memorial, além de mais cinco terrenos por um valor total de US\$170 milhões, com a liquidação prevista para os próximos meses. Somadas às vendas já anunciadas no ano, a redução total da dívida líquida da Resia soma US\$290 milhões, dos quais US\$62 milhões recebidos no primeiro trimestre de 2026, US\$87 milhões recebidos no terceiro trimestre de 2026 e US\$141 milhões a serem recebidos nos próximos meses.

Para fechar, gostaria de passar por alguns indicadores consolidados. A MRV&Co teve geração de caixa de R\$467 milhões no semestre e, com isso, a dívida líquida consolidada caiu de R\$6,3 bilhões no fim de 2025 para R\$5,9 bilhões em 30 de junho. A geração de caixa proveniente das vendas dos projetos Ten Oaks e Rayzor Ranch, cujos recursos foram recebidos em julho, somada à geração de caixa da venda de ativos da Luggo de R\$150 milhões e, ainda, aos R\$719 milhões de geração das vendas provenientes da venda do projeto Memorial e dos cinco terrenos anunciados em 6 de agosto, levarão a dívida líquida para R\$ 4,6 bilhões, uma redução de quase 30% versus o fim de 2025. O indicador de covenant de dívidas, medido pela dívida líquida mais imóveis a pagar sobre o patrimônio líquido, melhorou, fechando em 0,57x contra o limite superior de 0,65x. Passamos agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

PERGUNTAS E RESPOSTAS**Gustavo Cambaúva – BTG Pactual:**

Oi, bom dia. Eu queria fazer duas perguntas aqui. A primeira em relação à Resia. Vocês anunciaram uma série de vendas de ativos. E aí eu queria entender um pouquinho, até na dinâmica de vocês agora terem vendido alguns ativos antes mesmo da estabilização, entender um pouquinho o que talvez mudou no racional da companhia? Quer dizer, se entender se a ideia aqui é liquidar o mais rápido possível mesmo, eventualmente mesmo que não capture aí o máximo de preço esperando a locação total dos projetos. E também eu queria entender um pouquinho como é que vocês estão vendo a questão ali do imobilizado que vocês têm ali e os ativos que faltam. Quanto tempo talvez, dado, não sei se de fato dá para falar que mudou a cabeça, mas se vocês realmente acham que, vamos dizer, com essa nova estratégia de vender tudo antes da estabilização, se a gente pode imaginar que o processo de desinvestimento total aqui vai ser mais rápido, se vocês têm aí talvez um horizonte para o desinvestimento total, entender mais um pouquinho isso na Resia. E aí eu tenho uma pergunta aqui também em relação a operação do Brasil. O Rafael até falou um pouquinho ali na abertura. Esse processo todo de, vamos dizer, simplificação assim da companhia, de saída de algumas praças, de redução de KPIs, desculpa, de redução de tipologias que vocês fazem, número de jogo de fôrmass etc. Entender um pouquinho o quanto que vocês já estão vendo disso de talvez impacto na operação, seja em margem bruta dos projetos por conta dessa simplificação, ou também redução de G&A, de estrutura. Enfim, o que dá já para falar um pouquinho talvez dos benefícios aí que vocês estão colhendo com essa simplificação da operação. Obrigado, bom dia.

Rafael Menin:

Bom dia. Vamos começar aqui pela Resia. A Resia anunciou neste ano já uma venda de US\$400 milhões. Um valor muito importante. E só essas vendas anunciadas terão como impacto uma redução de 28% na alavancagem da MRV. Um número super importante. Mas obviamente a gente está priorizando o caixa em relação ao valor do ativo. Se a gente fizesse ou se a gente tivesse optado por fazer uma venda mais cadenciada ou no timing mais propício ao que o mercado deve evoluir nos próximos trimestres, você citou aí o caso do ativo vendido não estabilizado, um terreno que a gente vendeu num processo mais acelerado, é claro que a gente deixa dinheiro na mesa, mas por outro lado, nós vamos ter uma geração de caixa só nesses ativos de R\$ 1,5 bilhão, que é muito dinheiro, é muito representativo.

O próximo ativo a ser vendido deve ser o Golden Glades, tá? Esse é um ativo diferente dos outros porque ele tem uma performance de aluguel muito boa, tem um NOI positivo. Ele está no mercado muito forte, com pouca oferta e muita demanda. Então muito em breve a gente deve começar o processo de marketing do ativo, o que não significa que a venda acontecerá neste ano. Pode ser que a gente consiga fazer sim a venda dele ainda no ano de 2026, mas não dá para cravar. Nós temos ainda três terrenos que não foram vendidos. Que eu chamaria de uma cauda longa e provavelmente essa

cauda mais longa, terrenos, esses outros ativos, uma parte importante deverá ser liquidada ao longo do ano de 2027, ok? Ou seja, do que a gente se propôs a vender, a gente tem sido muito vocal aí nos últimos trimestres, que a prioridade é caixa, a maior parte vai acontecer neste ano e vai ficar um valor residual menor para o ano de 2027. E aí talvez sobre um último ativo, que não dá para cravar que a gente vai vender no ano de 2027, que é o New North Town, ok? Que é um ativo que não está consolidado, desculpa, o North City, na cidade de Dallas. Esse ativo não está consolidado no nosso balanço e aí no momento da venda, o resultado que nós temos como investimento no equity, ele acontecerá. Mas esse talvez aconteça só no começo de 2028.

Agora falando em relação ao Brasil. Você perguntou da construção, mas a gente vem avançando no departamento de produção, no comercial e também no DI. A gente tentou ser bem didático no MRV Day, a gente falou novamente aí na apresentação, que todas as três áreas de negócio estão avançando a cada trimestre. Acho que um dado relevante é o nosso custo de construção nos últimos três anos, ele subiu muito pouco, por volta de 3% numa inflação de quase 20%. Então aí dá para entender a magnitude do que já foi feito. Mas olhando para a frente, a gente ainda enxerga oportunidades importantes na produção, no comercial. O comercial tem como foco maior acelerar o volume de vendas. O DI também vem comprando terrenos cada vez mais eficientes e majoritariamente em permuta. Então assim, eu estou muito convicto, tá, do que foi feito nos últimos três anos, o que a gente está fazendo e o que está no pipeline de projetos a serem executados por essas três áreas de negócio, vão nos colocar num melhor patamar da indústria em relação à qualidade operacional. E vale lembrar aí também que a gente é a única empresa que opera numa escala de fato grande e disperso nacionalmente de uma forma muito madura. Ninguém faz 40 mil unidades por ano há 10 anos como a MRV. A gente deu uma derrapada ali no Covid? Demos! isso é óbvio, já falamos muitas vezes. Mas de dois, três anos para cá, dever de casa feito pelo nosso time e o que está sendo desenvolvido por nós, eu tenho uma convicção absoluta que a MRV voltará a ser a melhor empresa do setor, já é a maior, continuará sendo a maior. E os nossos desafios operacionais são muito menores do que qualquer empresa do segmento de homebuilder no Brasil. Então é questão de tempo pra gente voltar a entregar resultados maravilhosos em relação à rentabilidade, retorno sobre o capital investido, geração de caixa, uma alavancagem muito baixa. Então eu, Eduardo e o nosso time, a gente está absolutamente convicto que a cada trimestre os resultados vão ser melhores e muito em breve a MRV voltará a ser uma boa vantagem, a melhor empresa do setor de habitação econômica do Brasil.

Gustavo Cambaúva:

Tá ótimo, obrigado, Rafael. Bom dia.

Tainan Costa - UBS:

Bom dia Menin, Fischer, Cacá. Eu queria explorar aqui um pouquinho a temática aqui de cenário de inadimplência. Essas notícias que a gente tem visto, as famílias mais endividadas, piora aqui de asset quality dos bancos. Acho que dentro da parte aqui bancária de vocês, entre aspas aqui, como que

vocês estão enxergando hoje as premissas que vocês têm utilizado de provisionamento para carteira de Pró soluto de vocês? Se conseguiriam dar um pouco mais de granularidade aqui, atualizar a gente como é que tá esse provisionamento médio, como é que tá o NPL dessa carteira, como que ele tem se comportado aqui ao longo de 2025, agora na ponta em 2026, se vocês estão vendo algum nível de piora ou não. E pensando ainda dentro desse tema aqui, mas mais do lado da parte de recebíveis, se vocês têm sentido na ponta aqui do investidor algum nível de exigência maior na hora de negociar essas carteiras de Pró soluto, se eventualmente estão exigindo ali algum nível de garantia extra, se estão vendo taxas um pouco maiores do que estavam sendo comercializadas no começo do ano, em 2025. Acho que seriam esse tema aqui, pessoal. Obrigado.

Ricardo Paixão:

Tá bom, bom, vamos lá, Tainan. Ricardo falando aqui. É, vamos lá, então com relação ao cenário de inadimplência, o nosso provisionamento para os mesmos ratings, ele tem se mantido constante ao longo do tempo, tá? O que tá acontecendo, até não sei se você reparou, o nosso saldo de PDD dividido pelo contas a receber, ele caiu um pouquinho versus o número do final do ano passado. Isso aqui é fruto de quê? A gente tem conseguido fazer uma carteira reduzindo o Pró soluto pós-chave, o Pró soluto B, que tem uma inadimplência notadamente mais alta do que a do Pró soluto A. Então no momento da venda, a provisão tá ficando um pouco menor porque a gente tá conseguindo fazer uma venda mais concentrada em recebíveis pré-chave do que pós-chave.

Do outro lado também, a gente tem selecionado melhor os clientes, focando mais a venda em clientes com ratings melhores. Então a gente hoje, o que a gente tem provisionado, ele tá totalmente coberto, tá muito em linha com o PDD real que a gente tem visto e essa redução aí marginal no provisionamento, no saldo de PDD, ele é muito em função de uma melhor qualidade do crédito, tanto de um cliente melhor quanto mais concentrado também em recebível pré-chave.

Referente às vendas de carteira, as cessões de recebíveis que a gente tem feito, acho que o nosso recebível ele tem performado muito bem. Os compradores, eles são compradores recorrentes, dessas operações. E não, a gente não tem visto pressão para poder subir taxa em função disso. A gente na verdade esperaria uma redução das taxas em função do behavior da carteira, mas aí acho que o lado macro ainda pesou um pouquinho, fazendo com que a carteira ficasse com as mesmas taxas de cessão que a gente tem feito aí ao longo dos últimos anos.

Tainan Costa:

Perfeito, Cacá, muito claro. Obrigado.

Fanny Orenge – Santander:

Oi pessoal, tudo bem? Rafa, Cacá, Fischer. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, eu queria pedir para vocês darem um update sobre a operação de Manaus, principalmente como é que vocês estão vendo

o volume de repasse e vendas canceladas lá na região. Além disso, queria entender qual a relevância dos programas estaduais, relevância que possui na venda de vocês. Como é que vocês veem esses programas estaduais evoluindo aí ao longo dos próximos meses, dado também a questão fiscal aí de diversos estados aí que começam a aparecer. Acho que sempre existiu, mas acho que tá ficando mais claro aí naqueles que têm o programa estadual. E aí também, o Rafael mencionou no discurso dele a questão da margem hoje das novas vendas, em torno de 35%, e a margem reportada aí em 31,2%. E aí fala que espera fechar aí ao longo dos próximos trimestres, sei que é difícil dar guidance com relação a isso, o que vocês acham factível a gente esperar, quando a MRV Incorporação começa a chegar aí nesse patamar mais próximo dos 35% em termos de margem bruta? Então seriam essas minhas perguntas. Super obrigada.

Rafael Menin:

Oi, Fanny, bom dia. Vamos lá. Em relação a Manaus. A gente foi bem diligente e já no ano passado nós deixamos de vender usando o benefício teórico do cheque. Toda a limpeza de base, ela aconteceu ao longo do quarto tri do ano passado e primeiro tri desse ano, tinha ficado um número muito reduzido. E de lá para cá, a gente vem vendendo bem, repassando bem e com margens super altas. Então Manaus hoje é uma operação extremamente redonda para a MRV.

Em relação aos programas, o que que a gente tem feito? A gente só começa a venda, por exemplo, surgiu agora um programa novo no estado de Alagoas, tem uma discussão em outro estado do Nordeste também. E a gente só começa a vender depois que a gente tem a garantia que o processo tá rodando bem. Então posso te dizer que hoje a gente não tem nenhum problema em relação aos cheques estaduais. Todos estão rodando bem e não temos nenhum passivo relacionado aos cheques. Agora o que que eu acho interessante? Tá havendo uma maturação ou um pouco mais de maturidade na gestão dos programas estaduais. A maior parte dos governos tem provisionado ou tem carimbado uma verba anual para os programas. Então dado que o recurso ele tá orçado, no orçamento anual, a gente entende que os programas vão ter recursos para garantir o repasse ou o subsídio até o fim do ano. E em alguns estados que a gente atua inclusive, o que a gente tá vendo é um volume menor do que o valor orçado no ano, o que é muito bom. Então para o ano de 26, eu diria que a gente tá bem tranquilo, bem seguro. Obviamente no ano que vem vai ter mudança de governo, os orçamentos não foram aprovados, então a gente não sabe o que virá pela frente. Mas sem surpresa para o ano de 26.

Em relação à margem bruta de novas vendas, a sua pergunta é boa, porque a gente interrompeu uma cadência que vinha aí há talvez a dois anos de recuperação. No primeiro tri, a gente argumentou, a gente deu a abertura para vocês, que a gente mudou a expectativa de inflação futura, haja visto que o preço da energia subiu e tinha uma expectativa de subir ainda mais. Então a MRV, como todo o setor, praticamente todas as empresas, incorporaram uma inflação um pouco mais alta no futuro. E já no segundo tri, a cadência também foi um pouco mais lenta porque a gente tinha uma quantidade de

unidades, principalmente concentrada nas vendas Flex, que têm margens mais altas, a gente preferiu ser um pouco mais diligente e a gente acelerou o distrato dessas unidades. E aí a cadência de recuperação também foi um pouquinho mais lenta, a margem subiu mais ou menos 20 bps. E daqui para frente, a gente tem uma expectativa muito forte, que a margem voltará a subir naquela cadência que a gente entregou aí em 24 e 25, para que daqui a alguns trimestres a margem bruta da companhia convirja, para a margem bruta de novas vendas atual que é perto de 35%. E lembrando que essa margem, ela já incorporou juros. Ou seja, a margem ex-juros de 35% conversa aí com uma margem de 38,5% ex-juros, ok?

Fanny Oreg:

Perfeito, Rafa. Super obrigada. Só um follow-up aqui na questão dos programas estaduais. Vocês podem dar uma magnitude pra gente mais ou menos de quanto representa da tua venda esses programas?

Rafael Menin:

Fanny, eu não tenho o número aqui, mas vou te falar assim de bate-pronto, um número com alguma, alguma margem de erro, mas o Cacá depois te fala com mais precisão, mas talvez 40% das vendas da MRV são feitas com algum benefício estadual.

Fanny Oreg:

Tá bom. Ótimo, obrigada, viu, Rafael. Ótimo, obrigada.

Piero Trotta – Citi:

Oi, bom dia, time. Obrigado pelo call. Minha primeira pergunta é relacionada às despesas comerciais, que elas aumentaram 5% versus o primeiro tri, apesar de que a indicação no tri passado é que essa linha veio um pouco maior por gastos extraordinários de marketing. E aí eu queria entender o que que seria o patamar considerado por vocês recorrente dessa linha e se ainda existem, até foi comentado no release que aumentou o time da Superhouse da MRV. Então queria entender o que que vocês enxergam aí de patamar normalizado das despesas comerciais e se puderem dar algum view de como que essa linha deveria ficar em torno do percentual da receita, se fica entre esses 9%, 9,5%. Então essa é a primeira dúvida. E a segunda, até o Rafa comentou na apresentação de uma redução aí de R\$200 milhões no estoque pago de terrenos neste ano e aí até 2029 uma redução mais relevante. Mas eu queria entender assim, em contrapartida, a gente sabe que tem terrenos que foram comprados lá atrás em caixa que ainda têm parcelas a serem quitadas esse ano e ano que vem. Então queria saber assim, em contrapartida, o que que deveria ter de saída de caixa para pagamento desses terrenos comprados lá atrás. São essas duas perguntas, muito obrigado.

Eduardo Fischer:

Piero, tudo bem? É o Fischer aqui, vamos lá. Despesas comerciais, de fato você mencionou um ponto aí que ele é relevante pra gente. A gente tem feito um esforço para fazer com que a nossa Superhouse ganhe cada vez mais relevância, a gente já viu os números aparecendo. Então isso para nós é uma estratégia fundamental no nosso crescimento de vendas e consequentemente, repasse, etc., tá? Como você pôde ver na apresentação, a gente foi aumentando o time e esse aumento traz imediatamente uma despesa, junto com um desafio de ganho de produtividade, especialmente do time novo, a gente abre isso ali. Então à medida que a gente enxerga esse time ganhando produtividade, é o que a gente vê acontecendo, essa despesa inicial, ela é fortemente diluída ao longo do tempo. Então o que que você pode esperar? Olhando para a frente, a gente quer mais volume, obviamente, como a gente vem conseguindo e uma diluição, na verdade, dessas despesas que já estão rodando no sistema hoje.

Então sim, você falou em 9%, 9,5% essa é a nossa visão da despesa comercial e se eu fosse apontar numa direção, eu aponto na direção de uma diluição ao longo do tempo maior. Independentemente do valor absoluto da despesa, o que é importante, o que vale no fim é o peso dela no total. Então é um trend que eu enxergo no médio prazo de queda adicional. Nós já estamos num patamar bem eficiente, mas eu vejo uma possibilidade grande da gente conseguir fazer com que isso continue ganhando eficiência. Então te respondendo objetivamente, a minha visão aqui é de que esse número tende a ser melhor percentualmente, não pior, tá bom?

Em relação aos terrenos, de fato, a hora que eu olho para o landbank pago, uma boa parte dessa despesa já está feita, o desembolso já foi feito. Então sim, alguma coisa de terreno sempre fica para ser pago ao longo do lançamento do empreendimento, mesmo sendo em torna, em cash, mas a enorme maioria desse valor já foi pago. Então eu não me preocupo muito com essa questão da linha de desembolso que vem desses terrenos de landbank pago, porque a maior parte já foi. Então o que a gente enxerga nessa linha, a gente tem até essa abertura lá chegando a R\$1 bi ali em 29 para a frente, ele tem um ritmo de saída, naturalmente, porque a gente tem que desenvolver esses terrenos, lançá-los, vendê-los. Mas isso eu só vejo também como um grande ganho, não tenho uma preocupação na linha do desembolso adicional que esses terrenos vão trazer não, pelo contrário, eles vão trazer menos, menos peso no nosso balanço, ok?

Piero Trotta:

Super claro, Fischer. Muito obrigado, viu? Bom dia a todos.

Pedro Lobato – Bradesco BBI

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. São duas perguntas aqui. Queria entender com vocês como é que vocês estão vislumbrando a dinâmica de aumento de preço e como que isso deveria se equilibrar

com a VSO, se a estratégia aí olhando para a frente deve ser, enfim, o que que vocês ponderam mais aí quando vocês pensam nessa frente. E a segunda é mais no ponto da geração de caixa, pensando na ótica ali operacional, ex-cessão de recebíveis, que ela foi no primeiro semestre aí próximo de R\$ 70 milhões. Queria entender com vocês aí, tem a questão do gap entre produção e repasse, tem essa questão dos terrenos, colocando tudo isso na conta, assim como que vocês, enfim, imaginam a progressão aí dessa linha olhando para a frente. Obrigado.

Eduardo Fischer:

Pedro, bom dia. Fischer de novo aqui, vamos lá. Aumento de preço, falamos sobre isso no material, a nossa expectativa é no mínimo inflação. Isso tem acontecido, a gente teve o cuidado de abrir, inclusive, separadamente o quê que era o aumento de preço, o que vem de precificação no Minha Casa Minha Vida, o que tá vindo na nossa linha de SBPE, então você viu isso no material. Então a gente tem feito um esforço para, é no mínimo inflação. Bom, dito isso, a gente enxerga dentro de casa, possibilidades de aumentos, obviamente na operação do jeito que a gente tem espalhada pelo país, você sempre tem oportunidades que a gente tenta capturar o tempo inteiro. Isso considerando que a gente tem como estratégia também fazer com que o nosso Pró soluto pós-chaves continue caindo. Isso é importante, especialmente no que o Cacá trouxe aí em relação aos PDDs no início da fala dele. Então dentro da nossa estratégia é no mínimo inflação, com possibilidades de a gente fazer mais como a gente tem conseguido fazer. Então se você olhar o preço da MRV contra a inflação, a gente roda um pouco acima, nos últimos trimestres, essa é a estratégia, a gente vê oportunidades, especialmente quando a gente olha para essa dinâmica toda. A Fanny falou mais cedo sobre os cheques regionais, a gente tem alterações no programa federal que vêm acontecendo ao longo do tempo. A hora que eu coloco tudo isso no sistema, a gente olha para, como eu falei, no mínimo inflação com algumas boas possibilidades de a gente fazer mais como a gente tem conseguido fazer. Então nesse front, a gente tá relativamente seguro e quando eu jogo tudo para dentro, especialmente a nossa estratégia de não ter o Pró soluto pós-chaves crescendo, pelo contrário, caindo.

Olhando para a pergunta dois, na geração de caixa, a dinâmica é um pouco dessa aí. O Rafael falou que como o nosso desembolso com construção por unidade vem se mantendo bem abaixo da inflação, então esse é um fenômeno que a gente tem conseguido fazer. Na outra ponta, eu tenho precificações rodando inflação no mínimo, inflação mais. Então essa dinâmica nos coloca numa trajetória de geração de caixa constante, operacional, que é isso que a gente tem visto. Então olhando para o terceiro tri, para o quarto tri, para 2027, MRV Incorporação Brasil, ela vai entregar uma dinâmica de geração de caixa crescente e especialmente, você citou a questão do estado, a questão do landbank, o landbank já foi desembolsado, esse esforço que a gente tem feito para fazer com que o estoque de terrenos pagos caia, e ele naturalmente está acontecendo, ele traz uma vantagem adicional que meu desembolso de caixa na fração ideal, quer dizer, naquele pelo terreno, já aconteceu. Então à medida que eu lanço e produzo essas unidades, a geração de caixa que vem delas já vem líquida de terrenos, vamos chamar assim. Então ela potencializa o nosso crescimento de geração de caixa para essas unidades que vêm de terrenos que já foram desembolsados. Então assim, a perspectiva, a hora que eu coloco tudo isso dentro do sistema, é positiva, então a gente deve conseguir enxergar essa dinâmica

continuar acontecendo, com a MRV entregando uma geração de caixa operacional crescente. Ok, Pedro, te respondi aí?

Pedro Lobato:

Tá ótimo, Fischer. Obrigado, bom dia a todos.

Pedro Perone – Bank of America

Bom dia, Rafael, Ricardo, Eduardo e todo o time MRV. Obrigado pelo espaço aqui. A nossa dúvida, ela é um pouco mais relacionada à estruturação das participações não controladoras da Resia. Fazendo aqui uma análise um pouco rápida, nos últimos seis trimestres, os minoritários parecem ter absorvido menos de 5% dos prejuízos da operação na Resia, mas ainda carregam cerca de 460, 470 milhões de patrimônio positivo no final agora desse trimestre. Que se a gente for olhar, isso dá uns 75% dos minoritários consolidados na MRV&Co. Esse capital dos minoritários, ele possui alguma preferência de liquidação ou proteção contra perdas, ou os minoritários eles ainda devem absorver eventuais perdas futuras pro rata olhando aqui para a frente? E também, especificamente sobre os R\$138 milhões de redução das participações dos não controladores associados à venda do Memorial e dos terrenos, esse valor representa pagamento em caixa ou devolução de capital aos sócios, alocação de prejuízo ou simplesmente uma baixa decorrente da desconsolidação das SPEs? É principalmente esse tema aqui, pessoal. Obrigado.

Ricardo Paixão:

Bom, vamos lá, Pedro. Ricardo falando. É o seguinte, a maioria das participações minoritárias que a gente tem no projeto, eles têm sim um retorno mínimo garantido. Então eles têm essa questão. E a devolução do capital deles como equity, na verdade, ela passa depois do resultado. Ela passa depois do lucro líquido, por isso que você não tá enxergando isso daí. E a segunda pergunta que você fez, era referente a... me lembra, por favor.

Pedro Perone:

Ao R\$138 milhões, né, de redução das participações não controladoras no Memorial.

Ricardo Paixão:

Perfeito. Isso, na verdade, é uma desconsolidação de resultado. No momento em que a gente recebe esse recurso, a gente já paga automaticamente o financiamento à construção e também o minoritário antes de fazer a liquidação.

Pedro Perone:

Perfeito, pessoal. Super claro, obrigado

Elvis Credendio – Itaú BBA:

Bom dia, Rafa, Fischer, Cacá. Dois tópicos aqui que eu queria abordar. Primeiro sobre vendas. Queria entender como que tá a execução, primeiro do plano de fortalecimento da House própria. Sei que vocês estão no começo, mas entender como que tá evoluindo e se conforme o planejado, e colocar isso em perspectiva aí com o ritmo de vendas agora no terceiro tri, se, excluindo, os impactos temporários aí que provavelmente aconteceram no começo, mas como que vocês estão vendo a evolução do ritmo de vendas agora nesse terceiro trimestre, se já estão conseguindo ver algum reflexo desse fortalecimento da House própria nos números ou e se acham que nesse ano ainda dá para ver algum reflexo significativo dessa melhoria da equipe de vendas. E o segundo tópico, sei que vocês já abordaram aqui a geração de caixa, mas eu queria entender do lado do nível de endividamento mesmo com o passivo de cessão. Como que vocês imaginam a evolução disso a curto prazo mesmo? Queria entender como que vocês estão vendo a evolução disso no segundo semestre. Sei que esse gap de repasse e produção do segundo tri deve ter atrapalhado aí no declínio de dívida líquida mais o saldo de passivo de cessão, mas eu queria entender como que vocês estão vendo a evolução disso. Que a gente tem visto aí um certo gap versus o que é a geração de caixa. Entender como que vocês imaginam a evolução disso até o final do ano. É isso, obrigado.

Rafael Menin:

Bom dia, Elvis. Vamos lá, Rafael falando aqui. Em relação à venda e à nossa Superhouse. Olha só, nos últimos dois anos, a nossa venda bruta e o nosso repasse cresceram a uma taxa de 5% a 10% ao ano. Por outro lado, a produção cresceu numa velocidade mais acelerada, fruto de tudo que a gente vem falando. Esse ganho extraordinário de produtividade que a gente vem tendo na produção. A gente fez muita coisa bacana, muita tecnologia, redução de SKUs, muitos processos novos. Isso permitiu que a gente conseguisse produzir com muito mais eficiência e a velocidade de produção ela continuou crescendo. Assim, a gente escuta muito que o setor enfrenta uma dificuldade de mão de obra, que as obras estão ficando mais longas. E o que a gente tá vendo na MRV, mesmo atuando aí em 70, 80 cidades é que a produção, inclusive, tá tendo que ser um pouquinho abafada pra gente não acelerar ainda mais a produção. Esse de fato é uma área de negócio que a gente tá com muita eficiência e vamos continuar ganhando eficiência.

Por outro lado, o comercial, a gente falou, o preço subiu bem acima da inflação, o Pró soluto melhorou, a venda bruta cresceu, mas cresceu menos do que a gente gostaria e o repasse, ele é uma derivada da venda bruta. E aí o que a gente tá fazendo de uma forma muito, muito intensa, é reestruturar uma House que já foi muito forte no passado. Ali no turnaround 22 e 23, 24, a gente reduziu o tamanho da House para ter menos custos fixos e a gente nos apoiou muito na venda feita pelas imobiliárias. E a partir mais fortemente do segundo semestre para cá, a gente voltou a investir muito na House. E aí a House é uma conjunção de várias coisas: são as pessoas, o gerente, os corretores, a infraestrutura física, mas também a infraestrutura digital e tecnológica. E o que tá acontecendo é que a cada

trimestre, a House tá entregando mais vendas, o nosso canal Imob, ele tá flat, é super importante, continua super importante, mas a House vem acelerando, vem ganhando relevância a cada trimestre. E aí nós colocamos um KPI bacana, que é a diferença de produtividade de um time maduro, de um gerente que tem debaixo dele uma quantidade de corretores, comparado com o gerente recém recrutado por nós. E aí a diferença é, de fato, brutal. É quase, mais do que o dobro. E o que a gente espera ao longo do tempo, que a cada trimestre esse corpo gerencial menos maduro vá ganhando a mesma proficiência do, dos gerentes mais antigos que estão conosco aqui há muito tempo. E somando-se a isso, a evolução de experiência dos gerentes, a gente tem uma plataforma de tecnologia que tá avançando a uma boa velocidade, que certamente fará com que tanto os gerentes como os corretores sejam mais produtivos ao longo do tempo. Então assim, a gente tá muito convicto que o mercado como ele está hoje, um bom programa habitacional, com uma boa demanda e a gente adicionar essa camada de produtividade vinda da House, a gente enxerga agora a venda bruta, diferente do que foi nos últimos dois anos, a venda bruta crescer a uma taxa mais rápida, mais elevada do que a produção. E aí, esse gap que foi criado de 9 mil unidades entre 24, 25 e o primeiro semestre de 26, a gente produziu 9 mil unidades a mais do que nós repassamos. Então o que tem que ser feito daqui para frente, é claro que não vai ser num trimestre, nem dois trimestres, talvez leve aí um ano, um ano e meio, é a gente consumir esse estoque de 9 mil unidades a mais, ou seja, nós vamos ter que repassar, essas 9 mil unidades a mais do que nós vamos produzir no próximo ano, ano e meio. E a gente tá muito, muito seguro que essa infraestrutura que a gente criou de pessoas, infraestrutura física, infraestrutura digital ou tecnologia digital vai permitir que a gente atinja esse resultado, tá? Vou deixar agora o Cacá, o Cacá vai responder a sua segunda pergunta.

Ricardo Paixão:

Bom, vamos lá, Elvis. Bom, referente ao endividamento, né? Primeiro vou falar sem a cessão de recebíveis. Vamos matar a cessão de recebível primeiro. O passivo de cessão, como a gente tem privilegiado fortemente, a cessão de recebível sem passivo, uma estrutura de true sale, a gente espera que ela caia, na verdade, agora no segundo semestre, tá? Então a quantidade de pagamentos, referentes a operações anteriores, ela deve superar a quantidade de novas cessões ou ficar próximo de zero a zero. Referente ao endividamento geral, a gente até colocou, o endividamento até o final do ano ele cai de forma bastante forte. Primeiro impulsionado pelas vendas de ativos que a gente já fez e recebeu agora em julho, não apareceu ainda dentro do resultado e as novas vendas que vão acontecer ainda durante o segundo semestre. Então isso vai dar uma redução de alavancagem da ordem de 30% versus o resultado de dezembro de 25. E fora isso, Elvis, a gente tem a geração de caixa Brasil, no segundo semestre que tem tudo para ser mais forte do que no primeiro, e ainda tem o potencial de ter mais venda de ativo da Resia agora no segundo semestre. Então a gente tem uma expectativa sim de uma desalavancagem forte vindo agora no segundo semestre desse ano.

Elvis Credendio:

Excelente, Rafa, Cacá. Obrigado, bom dia.

Allan Trovato – M&G Investments:

Hello, good morning Rafael, Eduardo and Ricardo. Thank you for your time today. I have two questions. The first one is about production transfer gap and cash collections. We saw that transfers improved materially in 2Q, but production still exceeds transfers, so the accumulated gap was not fully reversed. My question is of the remaining gap, how much relates to units already sold and awaiting transfer and collection, and how much relates to units that still need to be sold? And what needs to improve operationally for transfers to exceed production and close the gap in second half? And my last question is about Resia. Following the announced Resia disposals, proforma net debt falls to approximately US\$440 million, debt in US. This is before the sale of Golden Glades and the remaining land plots. My question is after completing all the disposals, what level of debt from MRV US or Resia do you expect to remain? Thank you.

Ricardo Paixão:

Yeah, Allan, so thanks for the question. Ricardo here. So first of all concerning production and transfers gap, what's going to happen is that, so the large majority of what, of the gap we have is on, is not on the transferring process. We have about 800 units under this process that we already sold, and still need to be transferred. This gap we should see it reduce even further in the second half of this year, especially because the total number of gross sales is going to improve and therefore the number of transfer will also happen in a much stronger way than we saw in the first half of the year, okay? For production, we should see the production level off in the second half compared to the first half of this year. Well, regarding Resia, we don't have this information yet, we don't have clarity in the full process because we still need to discuss and see proposals about the sales price of some assets that are not that liquid, okay? So we don't have clarity on this. What we can assure is that this 440 is going to drop sharply to a remainder net debt that will be paid by MRV in Brazil.

Allan Trovato:

Thank you very much.

João Pedro Rodrigues – XP Investimentos:

Pessoal, obrigado aqui pela oportunidade. A minha são duas, mas a primeira vai num follow-up na pergunta do Tainan sobre inadimplência. Recentemente no final de junho, começo de julho, a gente teve, esse noticiário que a Caixa andou apertando os motores de crédito e restringindo a concessão por uma preocupação de inadimplência sistêmica do setor. Eu queria entender o quanto isso prejudicou o resultado da MRV no segundo tri e a gente tem conversado com bastante players aqui e

parece que existem discussões de médio e longo prazo para tentar endereçar isso. Talvez passando pela redução do Pró soluto pós-chaves pela companhia e, em contrapartida, a Caixa aumentando o comprometimento de renda ou talvez o LTV. Se vocês pudessem comentar o que que vocês pudessem dar de cor aí das discussões junto à Caixa. Essa é a primeira. E a segunda, a gente também viu notícias recentes de possíveis melhorias no programa, principalmente focadas na redução de taxa de juros nos segmentos mais altos de renda, muito motivadas pelo consumo de orçamento abaixo do que estava orçado. Parece que vai sobrar dinheiro para subsídios, talvez poderia vir do Fundo Social. Eu queria entender como que vocês veem a possibilidade de uma reunião extraordinária esse ano, se implementado, se essas medidas poderiam valer esse ano. Acho que o meu entendimento por ser ano eleitoral, talvez só o ano que vem. E se vocês veem isso de alguma maneira prejudicando a sustentabilidade do fundo, se isso é realmente factível. Obrigado.

Eduardo Fischer:

João, bom dia. Fischer de novo aqui. Vamos lá. De fato, aconteceu no final de junho um movimento de mais restrição da Caixa à concessão de crédito, especificamente ela fez uma modificação na concessão em alguns ratings dela, de fato teve um impacto ali entre o final de junho e o início de julho para o mercado inteiro. A Caixa rapidamente ajustou. Em relação à inadimplência da Caixa, essa é uma discussão que o setor, a indústria de forma geral, a Abrainc tem com a Caixa e com o Ministério das Cidades o tempo inteiro. Hora que você olha para a inadimplência da Caixa ao longo dos anos na habitação, ela melhora. Então a inadimplência de hoje, ela é melhor do que era anos atrás. Obviamente agora no, nos últimos trimestres, ela piorou um pouco, mas eu não diria que é nada estrutural, então a Caixa tem essa visão também. Então isso foi alterado. Isso também serviu para que a gente discutisse uma série de coisas, ou passasse a discutir uma série de coisas, o setor trouxe alguns pontos aí, que na minha visão ainda são muito preliminares. A gente sempre tem discussões estruturais de financiamento habitacional de baixa renda no Brasil, mas essa ainda tá bem, bem inicial, não dá para cravar nada que vá haver alguma modificação. O importante, na verdade, agora é mais ter a visão de que tanto a Caixa como o Ministério das Cidades, os governos estaduais têm uma visão pró-habitação muito forte, ou cada vez mais forte, isso leva a gente para a mesa o tempo inteiro para discutir que formas que a gente pode ter para fazer melhor. O Fundo Social foi uma delas que você citou aí, que ela entrou em operação esse ano, tem um orçamento recorde para isso e o debate em relação ao uso disso para a frente, ele tá na mesa e a gente sempre participa dessas discussões. A minha, não dá para cravar nada agora como eu falei, mas minha perspectiva para a frente, ela é muito positiva. De novo, todos os entes, as entidades envolvidas nisso têm uma visão pró-habitação muito forte, muito relevante, então eu tô bastante otimista.

Em relação a melhorias do programa, começando de trás para a frente, eu não tenho a visão de que isso não pode ser feito esse ano por conta de questões eleitorais. A visão é que pode sim. Existe a discussão em relação a eventuais alterações do programa, ela já tem um pouco mais de tempo e ela já tá um pouco mais madura, eu diria. Eventualmente pode haver sim uma reunião extraordinária no conselho curador para poder debater isso, então é uma perspectiva que na minha visão é viável e pode acontecer. A gente obviamente tá em discussões com a indústria, com o governo para poder tentar



evoluir nessa discussão. Um dos pontos é esse que você trouxe, uma eventual redução na faixa, especialmente na faixa 3, no início da faixa 3 ali de renda, na taxa de juros. Nós somos um dos maiores defensores da sustentabilidade do Fundo de Garantia. O que a Abrainc faz, ela tem o olho sempre em que o funding não seja afetado, porque eu preciso garantir o futuro, não preocupado tanto com o presente assim. Então pelas nossas contas, todos esses movimentos não fragilizam o fundo. Pelo contrário, à medida que você, você tem o fundo concedendo também um pouco mais de rendas mais altas para o fundo em termos de rentabilidade é bom. Então a gente tem sempre tem essa visão de preservação da qualidade do fundo, da sustentabilidade dele. Então em relação à pergunta dois, eu vejo sim uma possibilidade disso acontecer, estamos aqui no debate para que isso aconteça o mais cedo possível, não vejo essa restrição de nenhum movimento não poder acontecer por conta do momento eleitoral do Brasil. Tá bom? Espero ter te respondido aí, João Pedro.

João Pedro Rodrigues:

Respondeu sim, pessoal. Muito obrigado, bom dia para vocês.

Marcelo Motta – JP Morgan:

Bom dia a todos. Dois pontos aqui do nosso lado. O primeiro, se puder comentar um pouco mais sobre essa questão do distrato aí da linha Flex, e da questão de quanto vocês financiam o cliente. Só entender aqui se é uma piora de crédito, ou era, talvez alguma região específica, algum tipo de projeto específico, só para ter um pouco mais de cor se talvez esse pior momento já passou, se vocês acham que é algo que a gente deveria monitorar aí para a segunda metade do ano. E o segundo ponto, uma das empresas aí do setor andou comentando sobre atrasos de obra, dificuldade de entregar no prazo, talvez aqui de novo, mais uma região específica do que o mercado em geral, mas entender se do lado de vocês, vocês estão vendo alguma pressão aí, seja por mão de obra, equipamento ou eficiência que possa causar aí algum atraso na entrega aí de obra do lado de vocês. Obrigado.

Ricardo Paixão:

Vamos lá, Motta. Primeira pergunta referente ao distrato. O que acontece é o seguinte. A gente opera no sistema de venda garantida, então a gente praticamente não tem distrato dentro do Minha Casa Minha Vida. Então esse distrato aqui que aconteceu foi dentro dos segmentos de renda um pouco mais altas, onde a gente tem venda Flex e a venda FB também. A gente começou a reparar que tinha uma safra específica de vendas aqui que tava com inadimplência um pouco mais alta, cliente apresentando algum tipo de atraso. A gente tem uma liquidez boa dentro desses produtos, então a gente achou por bem fazer um distrato maior do que o que a gente tem visto. Foi meio que uma limpeza de base aqui, tá? Um impacto de mais ou menos R\$100 milhões de distrato maior do que a gente tem em média e foi realmente um movimento one-off. Não é nada pra gente preocupar pra frente.

De forma geral, a gente tem reduzido a quantidade de originação de vendas de carteira, com carteira direta, a gente tem focado mais dentro do programa mesmo, dentro do Minha Casa Minha Vida, então incrementando ainda mais o nosso percentual de vendas dentro do associativo e reduzindo as vendas



que a gente tem fora do programa. Então não é nada para preocupar não, foi um one-off realmente que aconteceu.

Eduardo Fischer:

Em relação, Motta, é o Fischer aqui, vou responder a dois. Só um ponto acho que ele é muitíssimo relevante na minha visão. O Rafael falou isso logo no início, nas primeiras perguntas. A nossa indústria, ela tem uma série de desafios. A escala talvez seja o principal deles. A MRV tá num grau de maturidade operacional muito alta, e eu, por ter muitos, muitos anos eu vejo isso claramente. A gente atingiu um patamar de eficiência, a gente consegue fazer em 22 estados, em mais de 100 cidades, uma operação que, apesar de ter uma ou outra discrepância, ela é muito estável, tá? Então assim, a hora que eu olho para o que tá acontecendo dentro da companhia, na verdade, a gente tem, entrega imóveis antes do prazo via de regra. A gente tem conseguido sim, esse é um objetivo nosso, acelerar ainda mais, então atrasos não são problemas. Então a gente tem atingido um grau de linearização, que é uma estratégia nossa também, cada vez maior. Isso ajuda bastante, então a gente tá num estágio de maturidade operacional muito alto. E essa eficiência nos dá tranquilidade para, um, não ter atrasos, e a consequência desses atrasos normalmente é muito dura. Segundo, fazer com que o nosso ciclo financeiro se reduza, tá? Então assim, o estágio de maturidade operacional da companhia me deixa muito tranquilo de que a gente tá produzindo, vendendo, repassando essa ordem de grandeza de 40, 45 mil unidades por ano Brasil afora com bastante estabilidade e sem trazer nenhum ônus adicional, pelo contrário. Agora a gente colhe, com base em tudo que a gente construiu de SKUs padronizados, de linearização, a gente começa a enxergar os benefícios disso. Então eu não tenho risco de um lado e tenho benefício sendo colhido do outro da nossa escala e da nossa maturidade operacional. Então acho que a gente tá numa página diferente aí deste exemplo que você trouxe. Tá bom?

Marcelo Motta – JP Morgan:

Super claro, Fischer. Muito obrigado, viu? Obrigado, Cacá.

Jorel Guilloty – Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas aqui. A primeira sobre a Luggo, a gente viu aqui que depois da venda para a Mauá, o pipeline da Luggo basicamente fica zerado. Mas a gente vê de vez em quando alguns FILs se animando para comprar, não necessariamente para multifamily, mas eu queria entender como vocês leem o mercado multifamily hoje e o que vocês precisariam para se animar a lançar mais. Seria só juros caindo? E a segunda pergunta é sobre sua exposição ao programa, porque a gente viu aqui, a média de vendas, o preço de vendas mais ou menos 257 mil por unidade, subiu 2% tri a tri, 5% ano a ano. O que a gente queria entender melhor é sua exposição por faixa, é dizer quanto você tá exposto agora à faixa 1, 2, 3, 4. Seria isso, obrigado.

Rafael Menin:

Oi, Jorel, bom dia. Rafael falando por aqui. Vamos lá. Vou começar pela segunda, do programa. Majoritariamente grupo 1, 2 e 3, tá? Nós já tivemos uma exposição maior no grupo 1, mas o grupo 1 hoje ele tá mais desencaixado, dado que os reajustes recentes foram insuficientes, ok? Então, ele já chegou a representar 40% da nossa operação, o que era interessante porque o imposto é muito menor. Mas ele vem caindo, então hoje o grupo 1 representa pouco mais de 20%, o grupo 3 também por volta de 20%, e o nosso maior grupo é o grupo 2. Tem alguma coisa de grupo 4, mas não é um volume tão significativo. Então, é o que você falou, a nossa operação ela tá cada vez mais concentrada no Minha Casa Minha Vida. É importante lembrar aí ou ressaltar que todos os ajustes foram feitos ao longo dos últimos três, quatro anos, trouxeram mais previsibilidade, trouxeram uma base potencial de clientes maior do que no passado. Hoje o programa ele permite que se venda unidades de até 600 mil reais. o que é super importante para o setor, mas não é o nosso foco. O nosso foco tá muito centrado aí no faixa 1, 2 e 3, e eu te diria aí que o faixa 2 continuará sendo o mais importante pra gente. Agora, se puder, repete novamente a primeira pergunta, Jorel.

Jorel Guilloty:

Sim, é sobre a Luggo. Eu só queria entender, vocês venderam ativos agora ou anunciaram MOU recentemente, mas queria entender o que tomaria para vocês se animarem para o pipeline da Luggo. E pergunto em parte porque tem alguns FII's que estão animados comprando, comprando ativos, não necessariamente multifamily, mas só entender a cabeça de vocês, como pensam sobre o business, qual seria o gatilho para lançar mais, seria só juros caindo ou se tem outra coisa.

Rafael Menin:

Tá, vamos lá. Os últimos oito ativos da Luggo, eles foram concebidos da seguinte forma: Cinco a gente vendeu antes do lançamento, uma venda B2B para um parceiro nosso, um modelo que a gente gosta porque não tem exposição de caixa, tem um retorno interessante e sobraram esses três últimos ativos que a gente não conseguiu vender antes do lançamento. A gente desenvolveu os ativos, alugamos, estão com um NOI interessante e agora a gente assinou esse MOU pra gente fazer essa reciclagem dos últimos ativos que sobraram na Luggo. Agora o que é interessante na Luggo é que ela usa o mesmo hardware da MRV. A MRV faz uma venda B2C, tem o Minha Casa Minha Vida operando super bem, e essa linha de negócios B2B, que é a Luggo, dado o custo de capital atual, Selic muito elevada, os cap rates, tão elevados, a equação ela não tá funcionando tão bem em relação a retorno, a expectativa de margem. Mas isso é algo que a gente acha que vai mudar, na medida em que a Selic caia, os cap rates também vão cair e a Luggo ela tem uma expertise de já ter feito 25 projetos, de ter construído, de ter alugado, de já ter uma marca reconhecida e a gente voltar a falar de Luggo daqui a um ano, dois anos, é muito possível, mas desde que seja nesse modelo, uma venda B2B, a gente só lança o projeto já vendido e dentro das expectativas de retorno que a gente entende como adequado. Então o que a gente fala aqui dentro é que a Luggo é uma opcionalidade muito interessante. Eu acho que a MRV é a única empresa que tem essa capacidade de fazer um produto greenfield, que vá não só construir, mas depois

vá fazer a locação, nós já temos uma plataforma pronta, montada, digital, com uma ótima experiência para o cliente. Então assim, é algo que a gente tá sempre atento, tá no nosso radar, a gente acha que esse mercado ao longo dos próximos anos ele vai crescer brutalmente de tamanho, mas a gente só voltará a fazer se for num contexto adequado de retorno. Mas eu acho que a gente tem uma vantagem competitiva que ninguém tem no mercado. Agora é só esperar o cap rate voltar ou reduzir para o, para o patamar que a gente entende como adequado.

Jorel Guilloty:

Super claro, Fischer. Muito obrigado, viu? Bom dia.

Rafael Rehder – Safra

Bom dia pessoal. Eu acho que vocês já tocaram nos principais tópicos, eu só queria falar um pouco mais das vendas talvez agora no terceiro trimestre. Vocês podiam passar um update de como vocês viram o ambiente agora em Julho e começo de Agosto, e até se vocês pudessem correlacionar com os últimos anos de eleição, o que vocês enxergam de impacto normalmente nas vendas do Programa, imagino que no Minha Casa Minha Vida, claramente deveria ser menos sensível, mas se vocês enxergam também algum impacto. Obrigada!

Eduardo Fischer:

Olá Rafael, Aqui é o Fischer falando, vamos lá. Mencionei anteriormente sobre a classificação da Caixa no final de junho e início de julho. Passado aquilo, as coisas voltaram ao normal. A gente tem ido muito bem, o mês tá forte. A nossa estratégia, que a gente o tempo inteiro reforça, demos uma abertura mais nesse trimestre em relação a House, que a gente chama aqui dentro de Super House, ela tem ganhado cada vez mais tração. De novo, eu falei mais cedo, essa é uma estratégia importante para nós, ela tem dado resultados, ela tem naturalmente a curva aprendizado, de maturidade dela, mas ela tem acontecido então, na hora que olho pro terceiro trimestre, principalmente para o quarto, a sensação é positiva, a gente vem reparando aí uma força grande na nossa indústria, tem uma demanda natural muito grande e a gente vê esses números de forma muito positiva. Então terceiro tri e quarto tri eu estou bastante positivo com o que está acontecendo.

Em relação a eleição, tradicionalmente a gente não tem problemas. A gente vê outros eventos como Carnaval, São João no nordeste, acabam impactando muito mais, mas são pontuais. A eleição não traz nenhum tipo de ruptura para nós, pelo contrário, eventualmente se discute bastante, a minha expectativa inclusive para esse momento eleitoral é essa, que se discuta mais fortemente programas, programas estaduais, programa federal, isso acaba ajudando a gente de alguma forma, as vezes involuntária, mas ajuda de uma forma geral, a hora que a habitação volta pro tema, a afordabilidade, a capacidade das pessoas de realizarem o sonho da casa própria, então ele acaba no fim das contas nos dando um “ventozinho” de cauda adicional, na minha visão não é algo que atrapalhe. Então, de forma geral, eu estou bastante otimista com o que vem por aí, com o que tá acontecendo no 3T e no 4T, tá bom?

Rafael Rehder

Perfeito pessoal. Super claro, obrigada.

Considerações Finais**Eduardo Fischer:**

Pessoal, só uma consideração final aqui. A gente falou isso ao longo do call, tem duas mensagens principais. O esforço da MRV contínuo no processo de simplificação e desalavancagem, mas o processo de simplificação, ele anda, na verdade, em paralelo que a gente tá construindo uma companhia que a gente chama aqui de melhor MRV da história, e ela é, mais simples, mais rápida, com muito menos alocação de capital. Os esforços que vêm e a gente tentou deixar isso aberto no material, sendo feitos no desenvolvimento imobiliário com percentual altíssimo de compra de terreno sem exposição de caixa, a nossa redução do nosso porte de terrenos pagos não lançados, a simplificação de SKUs, a agilidade em se construir, que dá mais estabilidade ao sistema, tudo tem acontecido e tem ganhado tração dentro da companhia. A consequência prática disso, que a gente tem percebido na operação internamente, é que as nossas métricas têm todas evoluído, todas melhorado. E qual que é a consequência disso? A gente vê uma discrepância entre regiões, entre obras cada vez menor. Isso, de novo, no sentido de dar estabilidade para o sistema e colher resultados mais rápido vai ficando cada vez mais forte. Então, dentro do front operacional, tenho estado cada vez mais otimista com o que tá acontecendo dentro da MRV e o que vai sendo colocado no mercado e os frutos que vão sendo colhidos disso.

Na ponta de mercado, que foi discutida algumas vezes aqui hoje, a gente enxerga e continua enxergando um apetite enorme de governos estaduais, municipais, federal, em fazer com que o ambiente continue não só bom, mas melhorando. Você tem discussões muito relevantes em nível municipal de evolução de planos diretores e de processo de legalização que só beneficiam a gente. No front de cheques estaduais, a Fanny citou mais cedo, se tem, independentemente da questão fiscal dos estados, um apetite grande para fazer com que isso aconteça, continue acontecendo. A gente vê, na verdade, um crescimento. Então, na hora que eu olho para o ambiente externo favorável, independentemente da discussão macro do Brasil e um olhar interno aqui onde a gente ganha uma eficiência operacional em cada uma das áreas, de fato, a gente olha para a frente com bastante otimismo e eu só queria deixar isso claro aqui, porque o que eu enxergo aqui dentro, muitas vezes não é claramente percebido, mas nós de fato temos aqui a melhor MRV da história em construção. Ok, pessoal? Obrigado e até a próxima.

Operador:

O conference call da MRV está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

Two decorative lines, one orange and one grey, curve upwards from the bottom right corner of the page.