

Divulgação de Resultados

1T22

MRV&CO



SENSIA
INCORPORADORA



Luggo

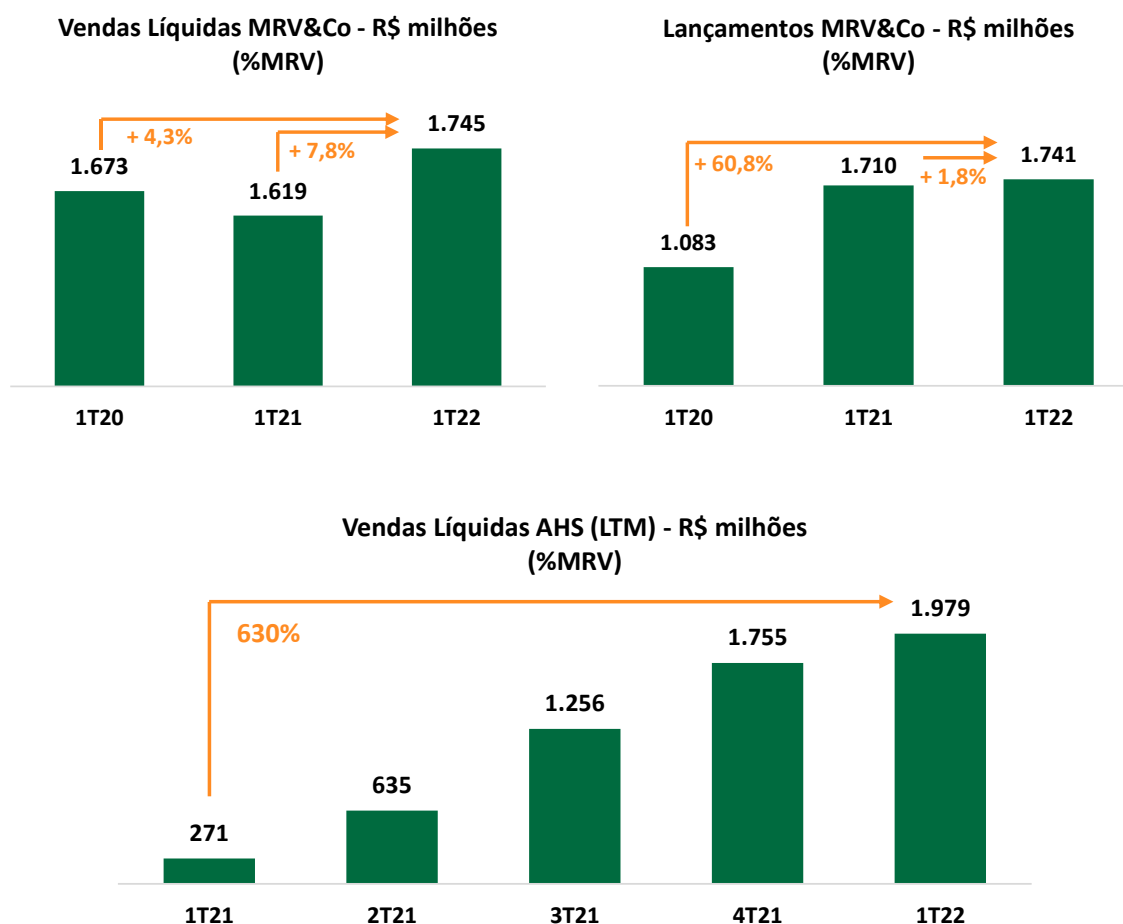


Divulgação de Resultados 1T22

Belo Horizonte, 12 de maio de 2022 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2022.

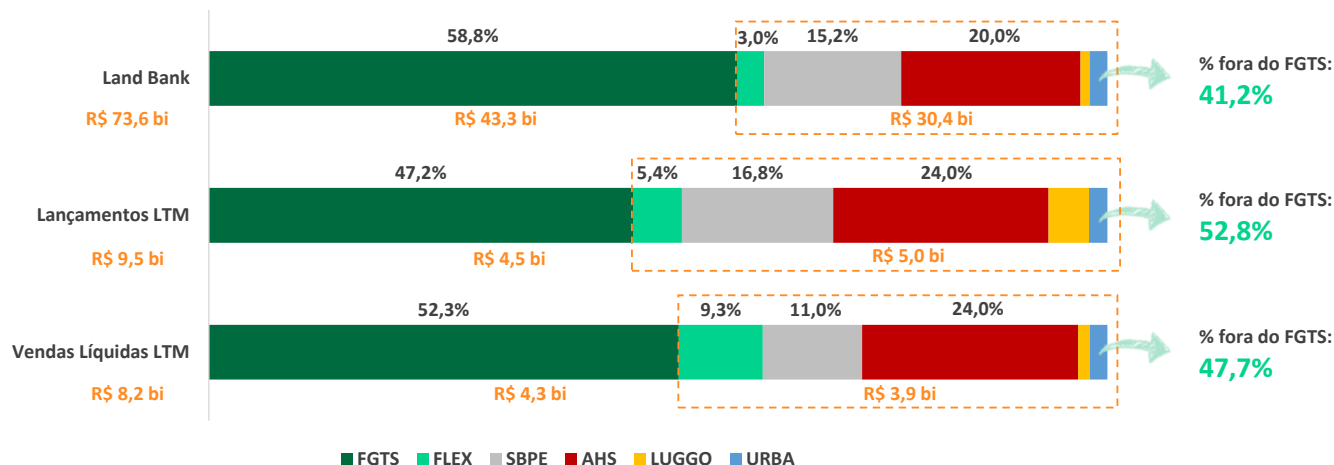
DESTAQUES

- **Maior volume de Vendas Líquidas em um primeiro trimestre da história da MRV&Co:** Totalizando R\$ 1,74 bilhão no trimestre, aumento de 7,8% em relação ao 1T21 e de 4,3% frente ao 1T20;
- **Venda de mais um empreendimento da AHS:** Empreendimento Coral Reef, na Flórida, EUA, por um **valor total de R\$ 238,8 milhões** (US\$ 50,4 milhões) (100%);
- **Lançamento do empreendimento Oak Enclave, nos EUA,** totalizando **389 unidades** e um VGV de **R\$ 684 milhões** (US\$ 144 Milhões) (% MRV);
- **Venda de R\$ 104 milhões de recebíveis da Urba e de R\$ 65 milhões da MRV.**



Mensagem da Administração

1T22 (LTM)



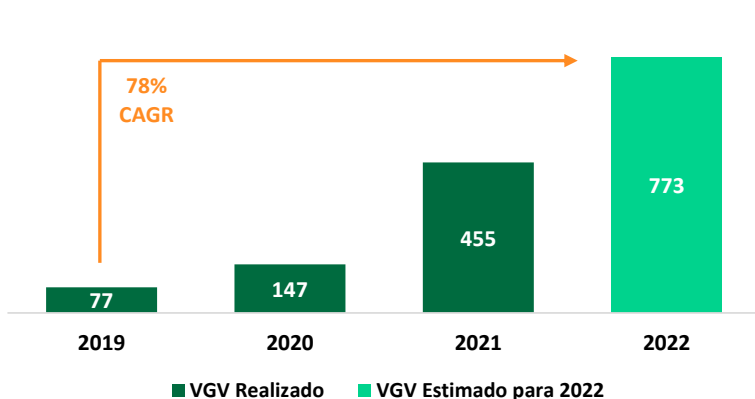
OPERAÇÃO BRASILEIRA MRV&CO:

As linhas de negócios da MRV&Co fora do Programa CVA continuam expandindo e ganhando relevância no resultado da Companhia, confirmando a forte demanda com oportunidades também fora do programa habitacional.

A Urba lançou mais um empreendimento com grande sucesso, registrando 22% de vendas nos três primeiros dias.

A operação da loteadora da MRV&Co segue cumprindo seu plano de crescimento e planeja a venda de 7 mil unidades em 2022, que totalizam um VGV de R\$ 773 milhões:

Crescimento URBA - VGV (R\$ milhões)



O plano de expansão e diversificação da MRV&Co inclui a produção e venda de 15 mil unidades anuais pela Urba, equivalentes a um VGV de R\$ 1,5 bilhão.

Dentro da incorporação imobiliária no Brasil, as linhas de produtos acima do programa CVA, **Sensia e Class, com funding do SBPE, foram responsáveis por 37,7% dos lançamentos do 1T22.**

Do R\$ 1,5 bilhão vendido no 1T22 (vendas líquidas, %MRV), 24,3% vieram dos produtos Sensia ou Class, fora do Programa CVA, demonstrando uma importante evolução na estratégia de diversificação.

No CVA, a MRV se mantém como a líder nacional e continua sendo a maior incorporadora do programa, que possui uma demanda enorme e é um importante programa de habitação popular.

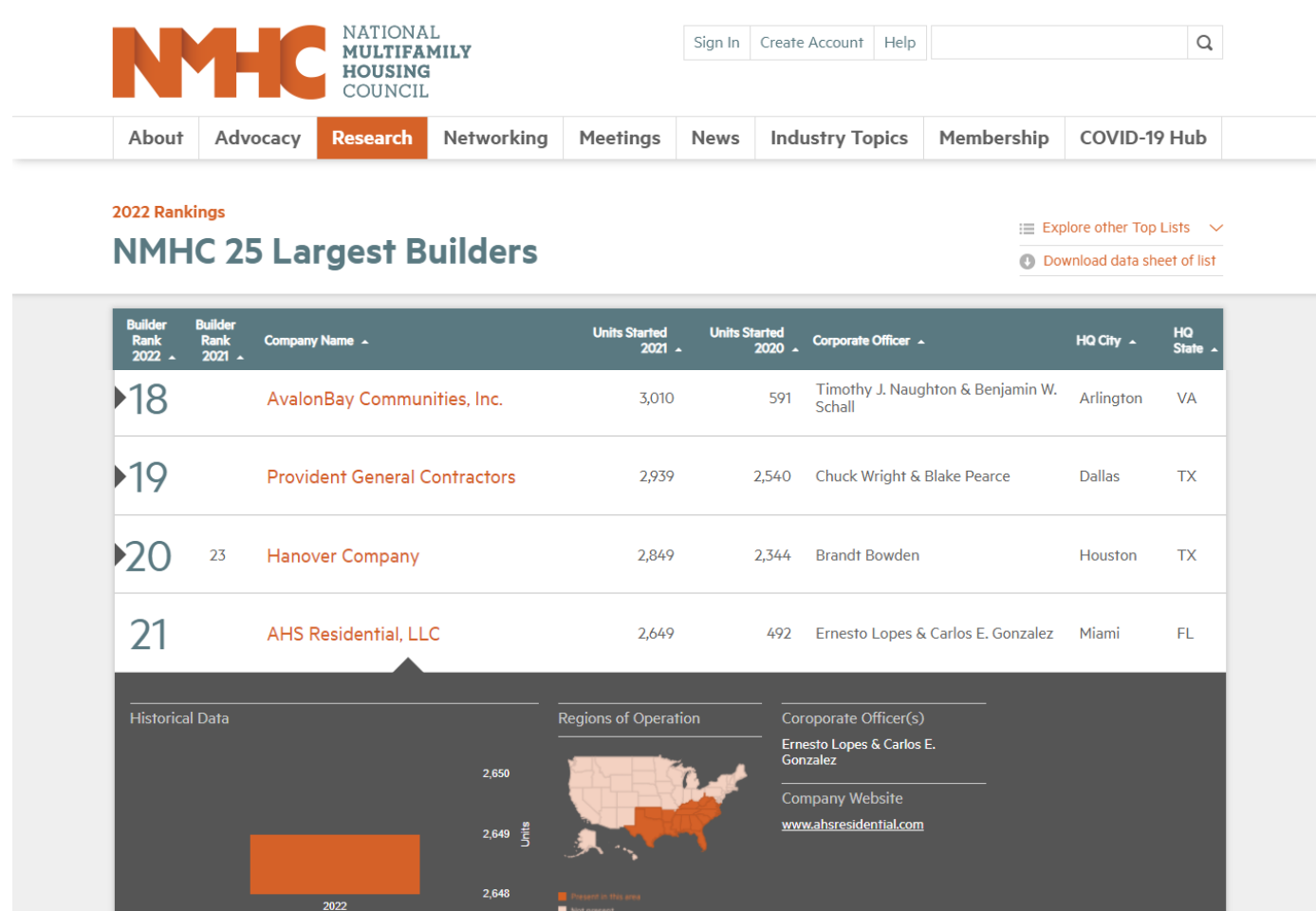
Pressão de custos e efeitos na margem bruta:

Durante o 1T22, eventos como o conflito entre a Rússia e a Ucrânia e a intensificação da inflação de energia e de commodities demonstraram que as projeções inflacionárias de 4,5% ao ano, consideradas nos orçamentos anteriores, seriam insuficientes. Com isso, a Companhia atualizou as projeções de INCC em seus orçamentos para 7%, resultando na compressão da margem bruta no trimestre, que alcançou a marca de 19,8%.

O maior impacto da pressão inflacionária na margem reportada está concentrado nas safras mais antigas, composta por produtos vendidos com preços antes dos reajustes e já repassados ao banco financiador. No Crédito Associativo, após o repasse não há qualquer reajuste de preços pela inflação (INCC) e todo o custo adicional de produção impacta diretamente na margem bruta dos produtos vendidos. **Encerramos o 1T22 com margem bruta de novas vendas em torno de 23%.**

AHS: OPERAÇÃO NORTE AMERICANA

No mês de abril, o **National Multifamily Housing Council (NMHC: <https://www.nhmc.org>)** publicou seu **ranking de 2022**, com os maiores construtores e incorporadores de *multifamily* dos EUA. Nessa edição, a **AHS** figura em **21º lugar na categoria Construtores**, o que reafirma o sucesso na implementação de seu plano de crescimento.



Venda do Empreendimento Coral Reef:

No 1T22, foi concluída a venda de mais um empreendimento, o Coral Reef, localizado no sul da Flórida, EUA, pelo **Valor Geral de Venda ("VGV") de US\$ 50,4 milhões**, representando um **Recebimento Líquido (já descontado o valor da dívida) de US\$ 26,9 milhões**, **Lucro Bruto de US\$ 19,2 milhões**, **Cap Rate de 4,2%** e **Yield On Cost de 6,8%**, como segue:

Coral Reef (100%)		
Valor de Venda	\$	50.400.000
Custo do Empreendimento	\$	31.225.273
Resultado Bruto	\$	19.174.727
Margem Bruta (%)		38%



Evolução da AHS e plano de expansão:

Desde sua aquisição pela MRV&Co, em janeiro de 2020, a AHS tem reportado vendas recorrentes de propriedades, com resultados superiores aos planejados nos estudos de viabilidade:

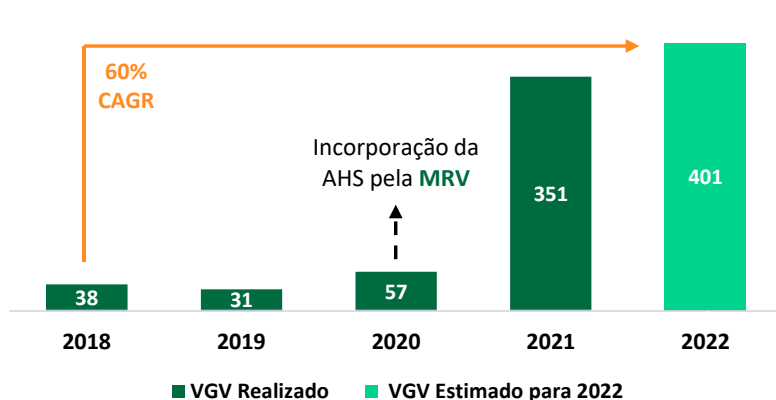
Empreendimento	Valor de Venda (US\$ mil)	Data da Venda	Margem Bruta	Yield on Cost	Cap Rate
Deering Groves	57.000	30/12/2020	29%	7,2%	5,0%
Mangonia Lake	57.000	30/06/2021	19%	5,6%	4,5%
Lake Osborne	21.500	30/06/2021	32%	6,9%	4,6%
Tamiami Landings & Banyan Ridge*	123.000	29/09/2021	27%	6,7%	4,8%
Princeton & Pine Groves*	95.000	21/12/2021	37%	7,6%	4,3%
Lake Worth	54.000	28/12/2021	51%	8,3%	3,5%
Coral Reef	50.400	30/03/2022	38%	6,8%	4,2%
Total/Média	457.900		33%	7,0%	4,5%

*Empreendimentos com venda realizada em conjunto

Graças ao aquecimento do mercado de *multi-family* nos EUA, especialmente no sul do país, no chamado *sun belt*, **os cap rates das vendas tem se mantido comprimidos, mesmo em um cenário de aumento de juros**. Isso, aliado ao

ganho de eficiência operacional e ao aumento dos valores de aluguel das unidades construídas, que permitiram que o **Yield on Cost** das propriedades se mantenham em patamares elevados, resultou em **margens brutas** muito superiores aos 28% previstos inicialmente.

Crescimento AHS (100%) - VGV (US\$ milhões)



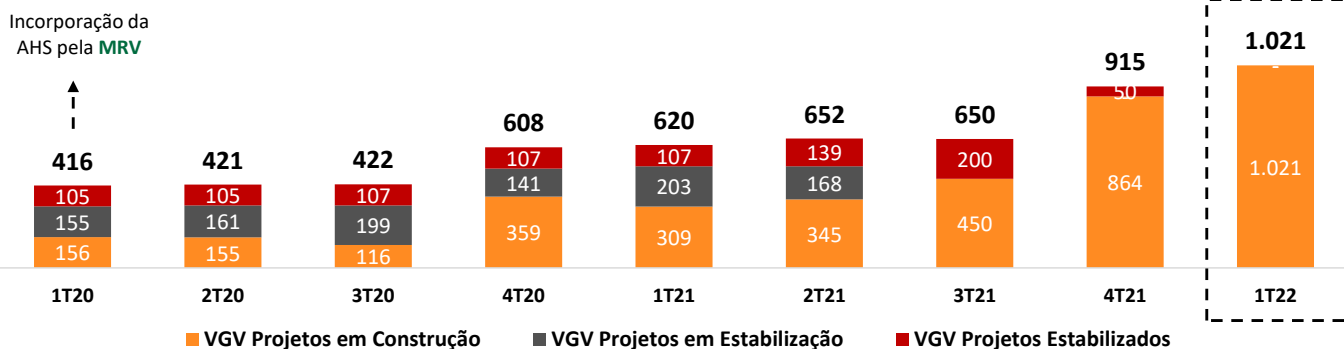
O plano de negócios da AHS prevê a construção e venda de 12 mil unidades anualmente, equivalentes a um VGV de US\$ 3,9 bilhões.

A data em que essa marca será atingida dependerá da estratégia de capitalização da subsidiária a ser adotada pela MRV&Co.

Considerando os atuais 10 empreendimentos em construção, a AHS possui um total de 3.391 unidades a serem vendidas, equivalentes a um VGV potencial de US\$ 1,02 bilhão, ou R\$ 4,8 bilhões.

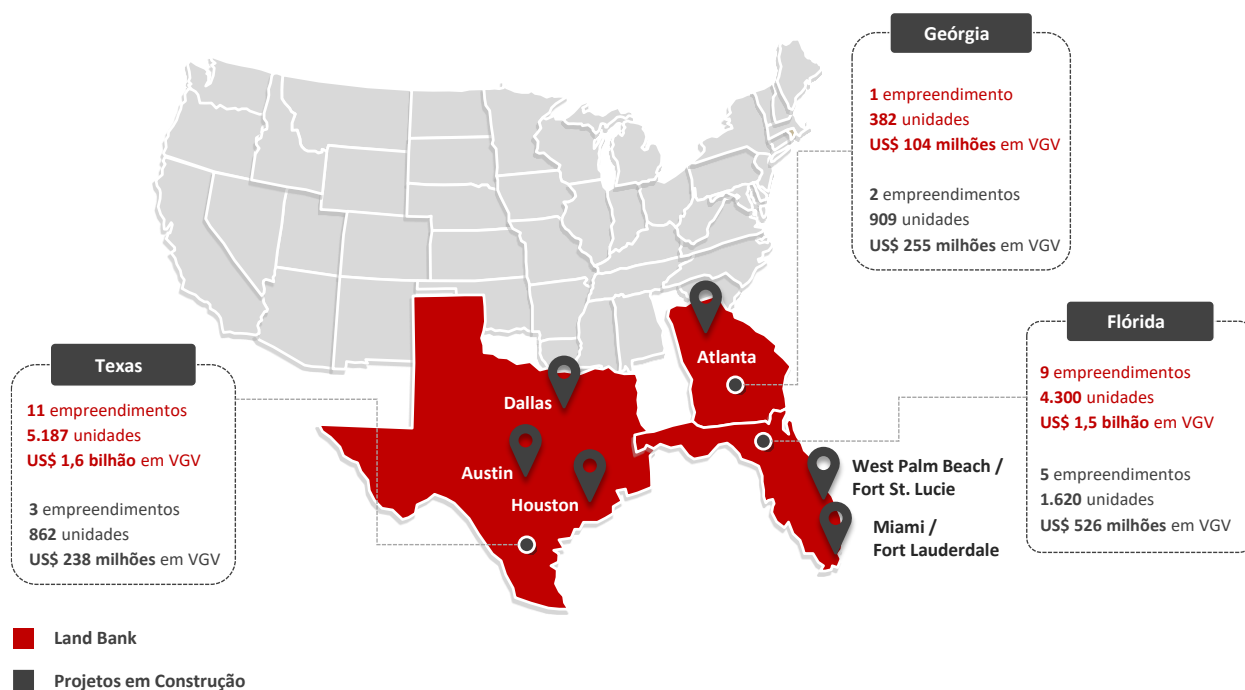
VGV Potencial AHS (100%) - Projetos em Construção / Estabilização

US\$ milhões



US\$ 1.021 milhões x R\$ 4,73¹ = R\$ 4,8 bilhões

¹Considera a PTAX de 31/03/2022



NAV AHS:

O *valuation* da AHS é periodicamente atualizado e divulgado, utilizando-se o mesmo método de valoração dos ativos da Companhia (NAV), como feito na proposta de aquisição aprovada pelos acionistas:

NAV AHS (valores em US\$)	2T19	4T21	1T22*
Operação	109.853.896	26.295.200	-
Construção	27.979.811	303.813.643	430.083.079
Land bank	19.850.000	112.118.403	152.002.966
Holding	18.249.995	31.867.407	95.305.673
Aumento de capital @jul/19	10.000.000	-	-
Total	185.933.702	474.094.653	677.391.718

US\$ 677 milhões x R\$ 4,73'
= R\$ 3,2 bilhões

*Considera a PTAX de 31/03/2022

A Taxa Interna de Retorno (TIR) do investimento na AHS é de 151%, considerando o NAV do 1T22.

Resultado Financeiro MRV&Co

Resultado MRV&Co - valores em R\$ mil	1T22					4T21				
	MRV (Incor. Imob.)	Urba (Loteamento)	Luggo (Locação)	AHS (MRV US) (Locação EUA)	Consolidado MRV&Co	MRV (Incor. Imob.)	Urba (Loteamento)	Luggo (Locação)	AHS (MRV US) (Locação EUA)	Consolidado MRV&Co
Receita operacional líquida	1.640.661	32.398	272	1.770	1.675.101	1.815.153	68.362	444	19.908	1.903.867
Custo dos imóveis vendidos e serviços prestados	(1.322.607)	(19.503)	(174)	(1.141)	(1.343.425)	(1.408.632)	(41.596)	(239)	(7.191)	(1.457.659)
Lucro bruto	318.054	12.895	98	629	331.676	406.521	26.765	205	12.717	446.208
Margem Bruta	19,4%	39,8%	36,0%	35,5%	19,8%	22,4%	39,2%	46,2%	63,9%	23,4%
Receitas (despesas) operacionais	(280.109)	(10.357)	(2.206)	77.085	(215.587)	(299.370)	(11.954)	25.374	292.553	6.603
Despesas Comerciais	(152.772)	(4.278)	(1.303)	(69)	(158.422)	(161.084)	(7.379)	(315)	(58)	(168.836)
Despesas Comerciais / ROL	9,3%	13,2%	479,0%	3,9%	9,5%	-8,9%	-10,8%	-70,9%	-0,3%	-8,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(95.709)	(7.963)	(741)	(32.731)	(137.144)	(91.268)	(6.827)	(307)	(45.739)	(144.141)
G&A / ROL	5,8%	24,6%	272,4%	1849,2%	8,2%	-5,0%	-10,0%	-69,1%	-229,8%	-7,6%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(10.479)	(449)	(162)	109.885	98.795	(26.256)	(1.225)	25.996	338.350	336.865
Resultado de equivalência patrimonial	(21.149)	2.334	-	-	(18.816)	(20.763)	3.477	-	-	(17.286)
Resultado operacional antes do resultado financeiro	37.945	2.538	(2.108)	77.714	116.089	107.151	14.811	25.579	305.270	452.811
Resultado financeiro	25.723	(15.485)	(36)	6.164	16.366	26.914	1.099	(96)	(6.048)	21.870
Despesas Financeiras	(47.655)	(17.040)	(39)	6.146	(58.588)	(43.350)	(1.560)	(97)	(7.268)	(52.274)
Receitas Financeiras	51.222	720	3	18	51.962	43.678	1.006	1	1.220	45.905
Receitas Financeiras provenientes dos clientes ¹	22.157	835	-	-	22.992	26.586	1.653	-	-	28.238
Resultado antes do IR e CS	63.668	(12.947)	(2.144)	83.878	132.455	134.065	15.911	25.483	299.222	474.681
Imposto de renda e contribuição social	(35.057)	(1.230)	(27)	(17.928)	(54.242)	(40.525)	(2.673)	-	(95.275)	(138.472)
Resultado Líquido do Período	28.612	(14.177)	(2.171)	65.950	78.213	93.541	13.238	25.483	203.947	336.208
Lucro atribuível a participações não controladoras	1.524	-	-	5.397	6.921	18.731	-	-	17.380	36.111
Resultado Líquido atribuível aos Acionistas da Controladora	27.087	(14.177)	(2.171)	60.553	71.292	74.809	13.238	25.483	186.567	300.097
Margem Líquida	1,7%	-43,8%	-798,2%	3421,1%	4,3%	4,1%	19,4%	5739,4%	937,1%	15,8%
Resultado Líquido Ajustado atribuível aos Acion. Control. *	26.154	(1.056)	(2.171)	60.553	83.480	96.321	13.238	25.483	186.567	321.609
Margem Líquida Ajustada	1,6%	-3,3%	-798,2%	3421,1%	5,0%	5,3%	19,4%	5739,4%	937,1%	16,9%

¹Receitas Financeiras provenientes dos clientes por Incorporação de imóveis

Observação: os Resultados do Grupo são apresentados por tipo societário, e não por segmento operacional conforme demonstrada na Nota Explicativa 21 – Informação por Segmento.

* O Lucro Líquido ajustado, desconsiderando-se os impactos do Equity Swap, da marcação a mercado (MtM) dos Swaps IPCA/CDI e dos resultados não recorrentes de venda da carteira.

Indicadores Financeiros Consolidados - MRV&Co (em R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
Receita Operacional Líquida	1.675	1.904	1.598	12,0% ↓	4,8% ↑
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	51	44	34	17,3% ↑	51,9% ↑
Lucro Bruto	332	446	445	25,7% ↓	25,4% ↓
Margem Bruta (%)	19,8%	23,4%	27,8%	3,6 p.p. ↓	8,0 p.p. ↓
Margem Bruta ex. juros (%)	22,9%	25,7%	30,0%	2,9 p.p. ↓	7,1 p.p. ↓
Despesas comerciais	(158)	(169)	(152)	6,2% ↓	4,1% ↑
Despesas comerciais / ROL (%)	9,5%	8,9%	9,5%	0,6 p.p. ↑	0,1 p.p. ↓
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas (%)	9,1%	7,0%	9,4%	2,1 p.p. ↑	0,3 p.p. ↓
Despesas gerais e administrativas	(137)	(144)	(116)	4,9% ↓	17,8% ↑
Despesas G&A / ROL (%)	8,2%	7,6%	7,3%	0,6 p.p. ↑	0,9 p.p. ↑
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas (%)	7,9%	6,0%	7,2%	1,9 p.p. ↑	0,7 p.p. ↑
Equivalência Patrimonial	(19)	(17)	(4)	8,9% ↑	331,4% ↑
EBITDA	199	525	211	62,2% ↓	5,8% ↓
Margem EBITDA (%)	11,9%	27,6%	13,2%	15,7 p.p. ↓	1,3 p.p. ↓
Lucro Líquido Atribuível aos Acion. Control.	71	300	137	76,2% ↓	47,8% ↓
Margem Líquida (%)	4,3%	15,8%	8,6%	11,5 p.p. ↓	4,3 p.p. ↓
Lucro Líquido Atribuível aos Acion. Control. ajustado*	83	322	137	74,0% ↓	38,9% ↓
Margem Líquida Ajustada (%)*	5,0%	16,9%	8,6%	11,9 p.p. ↓	3,6 p.p. ↓
Lucro por Ação (R\$)	0,148	0,622	0,283	76,3% ↓	47,9% ↓
ROE (12 meses)	12,5%	13,7%	10,5%	1,3 p.p. ↓	2,0 p.p. ↑
ROE (anualizado)	4,7%	19,8%	9,6%	15,1 p.p. ↓	4,9 p.p. ↓
ROE Ajustado (12 meses)*	14,6%	15,6%	10,7%	1,0 p.p. ↓	3,9 p.p. ↑
ROE Ajustado (anualizado)*	6,6%	21,2%	10,3%	14,6 p.p. ↓	3,7 p.p. ↓
Receita Bruta de Vendas a apropriar	1.892	2.034	2.576	7,0% ↓	26,6% ↓
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(1.280)	(1.334)	(1.600)	4,0% ↓	20,0% ↓
Resultado a Apropriar	612	700	976	12,6% ↓	37,3% ↓
% Margem do Resultado a apropriar	32,3%	34,4%	37,9%	2,1 p.p. ↓	5,5 p.p. ↓
Geração de Caixa	(817)	(151)	(384)	442,7% ↓	112,8% ↓

* Lucro Líquido e ROE ajustados, desconsiderando-se os impactos do Equity Swap, da marcação a mercado (MtM) dos Swaps IPCA/CDI e dos resultados não recorrentes de venda da carteira (último, apenas 1T22).

Lucro Líquido:

O lucro líquido do trimestre foi impactado pelo resultado financeiro que sofreu um efeito negativo de R\$ 19 milhões com a venda das carteiras da MRV e da Urba no 1T22:

Balanço Patrimonial - MRV (R\$ milhões)	
Contas a Receber de Clientes	(71)
Baixa da Carteira Cedida	(74)
Estorno (AVP e PDD)	4
Caixa e Equivalentes de Caixa	65
Efeito Total do Balanço Patrimonial	(6)

DRE - MRV (R\$ milhões)	
Receita Operacional Líquida ¹	4
Despesas Financeiras	(9)
Efeito Total na DRE	(6)

¹ Reversão de PDD e AVP

Balanço Patrimonial - URBA (R\$ milhões)	
Contas a Receber de Clientes	(117)
Baixa da Carteira Cedida	(119)
Estorno (AVP e PDD)	2
Caixa e Equivalentes de Caixa	104
Efeito Total do Balanço Patrimonial	(13)

DRE - URBA (R\$ milhões)	
Receita Operacional Líquida ¹	2
Despesas Financeiras	(15)
Efeito Total na DRE	(13)

¹ Reversão de PDD e AVP

Além disso, o resultado financeiro observou um efeito positivo do swap da recompra de ações da MRVE3 e negativo da marcação à mercado dos swaps de dívidas, de IPCA para CDI, como pode ser observado no quadro abaixo:

Despesas Financeiras - Swaps 1T22	
Equity Swap¹	12.288
Varição no preço do ativo (MRVE3)	20.619
Custo de carregamento do instrumento derivativo (CDI + spread)	(9.659)
Marcação a Mercado	1.328
Marcação a Mercado dos Instrumentos Financeiros Derivativos IPCA/CDI	(5.773)
Efeito total nas Despesas Financeiras	6.515

* Valores em R\$ milhões

¹ Operação de recompra de ações da Companhia (MRVE3) mediante instrumento financeiro derivativo, realizada no 3T21.

Eliminados os efeitos não operacionais da venda da carteira e dos swaps citados acima, o lucro líquido da MRV&Co no 1T22 foi de R\$ 83 milhões.

Lucro Líquido (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Lucro Líquido Atribuível aos Acion. Control.	71	300	137	76,2% ↓	47,8% ↓
Margem Líquida (%)	4,3%	15,8%	8,6%	11,5 p.p. ↓	4,3 p.p. ↓
Lucro Líquido Atribuível aos Acion. Control. ajustado*	83	322	137	74,0% ↓	38,9% ↓
Margem Líquida Ajustada (%)	5,0%	16,9%	8,6%	11,9 p.p. ↓	3,6 p.p. ↓

* Lucro Líquido ajustado, desconsiderando-se os impactos do Equity Swap, da marcação a mercado (MtM) dos Swaps IPCA/CDI e dos resultados não recorrentes de venda da carteira.

Desempenho Operacional

Buscando dar maior transparência e visibilidade a todas as linhas de negócios da MRV&Co, os resultados do grupo serão apresentados de maneira consolidada, seguidos das respectivas aberturas individuais.

LANÇAMENTOS - MRV&Co

Lançamentos (%MRV)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
VGV (em R\$ milhões)	1.741	3.243	1.710	46,3% ↓	1,8% ↑
Número de Unidades	5.485	12.479	9.996	56,0% ↓	45,1% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	317	260	171	22,1% ↑	85,5% ↑
MRV (CVA)					
VGV (em R\$ milhões)	647	1.718	1.402	62,3% ↓	53,8% ↓
Número de Unidades	3.587	9.509	8.908	62,3% ↓	59,7% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	180	181	157	0,1% ↓	14,7% ↑
Sensia / Class (SBPE)					
VGV (em R\$ milhões)	392	422	296	7,2% ↓	32,1% ↑
Número de Unidades	1.353	1.662	1.018	18,6% ↓	32,9% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	289	254	291	14,0% ↑	0,6% ↓
Urba					
VGV (em R\$ milhões)	12	57	12	78,6% ↓	0,7% ↑
Número de Unidades	152	518	70	70,8% ↓	117,4% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	80	110	174	26,7% ↓	53,7% ↓
Luggo					
VGV (em R\$ milhões)	-	38	-	-	-
Número de Unidades	-	144	-	-	-
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	-	262	-	-	-
AHS ¹					
VGV (em R\$ milhões)	690	1.009	-	31,6% ↓	-
Número de Unidades	393	645	-	39,1% ↓	-
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	1.756	1.564	-	12,3% ↑	-

¹ Considera a cotação PTAX de fechamento do período

No 1T22 a MRV&Co focou seus lançamentos nas linhas de negócios fora do programa habitacional do Casa Verde e Amarela, aguardando o anúncio das novas curvas de subsídio e ajustando seu mix de produtos lançados, conforme estratégia de diversificação da Companhia.

VENDAS - MRV&Co

Vendas Líquidas (%MRV)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
VGW (em R\$ milhões)	1.745	2.402	1.619	27,4% ↓	7,8% ↑
Número de Unidades	8.931	10.147	9.714	12,0% ↓	8,1% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	195	237	167	17,5% ↓	17,2% ↑
MRV (CVA)					
VGW (em R\$ milhões)	1.132	1.082	1.180	4,6% ↑	4,1% ↓
Número de Unidades	6.897	6.819	7.618	1,1% ↑	9,5% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	164	159	155	3,4% ↑	5,9% ↑
Sensia / Class (SBPE)					
VGW (em R\$ milhões)	363	386	429	6,0% ↓	15,3% ↓
Número de Unidades	1.660	1.845	2.026	10,0% ↓	18,1% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	219	209	212	4,5% ↑	3,4% ↑
MRV					
VGW (em R\$ milhões)	1.495	1.468	1.609	1,8% ↑	7,1% ↓
Número de Unidades	8.557	8.664	9.645	1,2% ↓	11,3% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	175	169	167	3,1% ↑	4,7% ↑
VSO - Vendas Líquidas	14,6%	13,7%	17,4%	0,9 p.p. ↑	2,8 p.p. ↓
Urba					
VGW (em R\$ milhões)	27	58	10	53,4% ↓	158,1% ↑
Número de Unidades	210	462	69	54,5% ↓	205,0% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	128	125	151	2,2% ↑	15,4% ↓
Luggo					
VGW (em R\$ milhões)	-	106	-	100,0% ↓	-
Número de Unidades	-	432	-	100,0% ↓	-
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	-	245	-	100,0% ↓	-
AHS ¹					
VGW (em R\$ milhões)	223	771	-	71,0% ↓	-
Número de Unidades	164	590	-	72,2% ↓	-
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	1.364	1.307	-	4,4% ↑	-

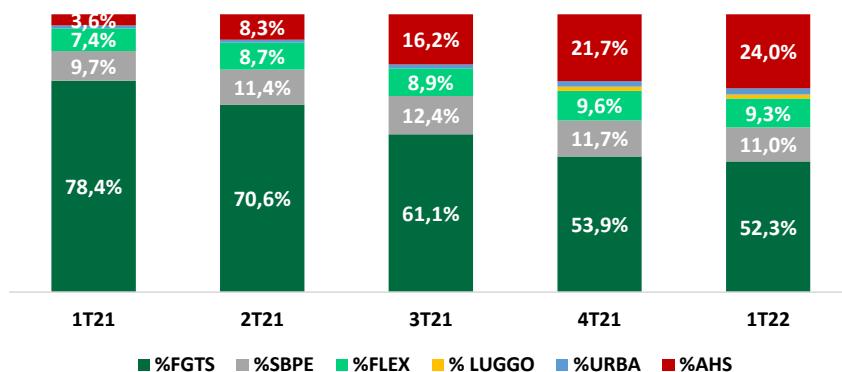
¹ Considera a cotação PTAX de fechamento do período

Diversificação - Plataforma Habitacional:

A MRV&Co segue expandindo suas diversas linhas de negócios e, **no 1T22, alcançou 47,7% de suas vendas (visão LTM) fora do Programa CVA.**

Dentro dessa visão (1T22 LTM), **as vendas da operação da AHS, nos EUA, totalizam 24% da operação da MRV&Co e as vendas com funding do SBPE já ultrapassaram 20% do total vendido**, o que reafirma a capacidade da Companhia de acessar diversas fontes de funding e mercados.

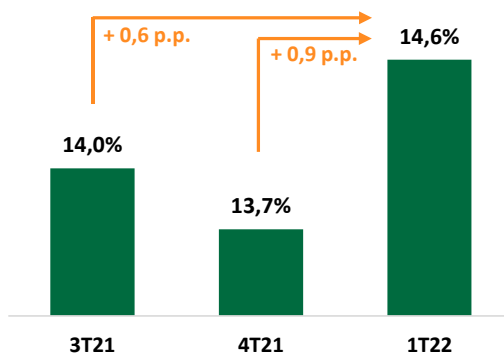
Abertura das Vendas Líquidas LTM



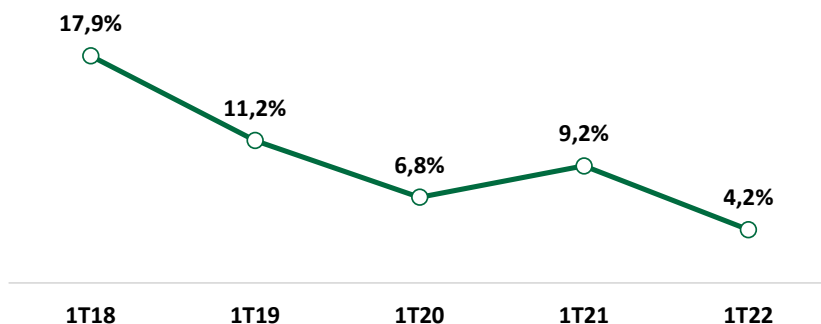
MRV e Sensia (Incorporação Brasil):

O 1T22 registrou um aumento de 1,8% no volume de vendas de incorporação frente ao 4T21, impulsionado, principalmente pelas vendas do mês de março, que mostrou uma rápida recuperação do efeito sazonal dos primeiros meses do ano.

VSO - Vendas Líquidas (%MRV)



% Distrato - MRV Incorporação



GERAÇÃO DE CAIXA - MRV&Co

Geração de Caixa - R\$ milhões	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co	(817,1)	(150,6)	(384,1)	442,7% ↓	112,8% ↓
MRV	(354,2)	(249,7)	(30,7)	41,9% ↓	1055,4% ↓
Urba	101,8	(50,0)	(6,8)	-	-
Luggo	(33,1)	64,1	(27,6)	-	20,1% ↓
AHS ¹	(531,6)	85,0	(319,0)	-	66,6% ↓

¹ Considera a cotação PTAX de fechamento do período

Como uma Plataforma Habitacional composta por diversas linhas de negócios distintas, com fluxos de caixa diferentes, o resultado de Geração de Caixa da MRV&Co deve ser analisado de forma segregada. No 1T22, mais de 70% da queima de caixa veio das linhas de negócio de Multifamily (AHS nos EUA e Luggo no Brasil).

Multifamily (AHS e Luggo):

Em um momento de forte expansão da subsidiária norte americana (AHS Residential), espera-se um consumo de caixa até a estabilização da operação, quando a venda e a construção estarão equilibradas e voltará a haver geração de caixa. O resultado do 1T22 reflete esse movimento e faz parte da estratégia de crescimento da AHS.

A Luggo reportará queima de caixa nos trimestres em que não houver venda de suas propriedades e observará a geração no momento da venda. Para o ano é esperada geração de caixa para a operação da Luggo.

Loteamento (Urba):

Após um crescimento de quase 150% nas unidades vendidas em 2021, a Urba se prepara para, mais uma vez, dobrar de tamanho no ano de 2022. **A MRV&Co deu um importante passo para potencializar o crescimento de sua subsidiária de loteamento e efetuou a venda de parte da carteira de recebíveis da Urba, em uma operação de R\$ 104 milhões.** Com isso, a Companhia abriu as portas para a criação de um programa de vendas de recebíveis da Urba, a exemplo do que vem sendo feito na MRV.

Incorporação (MRV e Sensia):

A MRV&Co manteve, no 1T22, a estratégia adotada durante o ano de 2021, de manter um alto nível de estoque de materiais, o que contribuiu para a queima de caixa na operação de incorporação no Brasil.

No 1T22, foi feita a venda de mais uma parte da carteira de recebíveis da MRV, no valor total de R\$ 65 milhões. **A Companhia pretende efetuar novas vendas de parte de sua carteira no decorrer do ano, seguindo a estratégia de transformar essas operações em um programa, de forma a otimizar sua estrutura de capital.**

Para o ano de 2022, é esperada uma dinâmica mais positiva de geração de caixa, quando a estratégia de antecipação de compra e estocagem de materiais for revertida e houver o consumo do material estocado, além das novas vendas de carteira de recebíveis planejadas.

BANCO DE TERRENOS - MRV&Co

Banco de Terrenos (%MRV)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Land Bank (em R\$ bilhões)	73,6	72,9	66,3	0,9% ↑	11,0% ↑
Número de Unidades	327.200	347.254	342.843	5,8% ↓	4,6% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	225	210	193	7,1% ↑	16,3% ↑
MRV (CVA)					
Land Bank (em R\$ bilhões)	45,5	46,9	46,0	2,9% ↓	1,1% ↓
Número de Unidades	267.481	279.893	288.683	4,4% ↓	7,3% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	170	167	159	1,6% ↑	6,7% ↑
Sensia / Class (SBPE)					
Land Bank (em R\$ bilhões)	11,2	12,5	8,7	10,0% ↓	29,2% ↑
Número de Unidades	34.679	43.752	33.127	20,7% ↓	4,7% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	324	285	262	13,5% ↑	23,4% ↑
Urba					
Land Bank (em R\$ bilhões)	1,5	1,4	1,1	6,5% ↑	36,7% ↑
Número de Unidades	13.007	13.083	10.259	0,6% ↓	26,8% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	112	105	104	7,1% ↑	7,8% ↑
Luggo					
Land Bank (em R\$ bilhões)	0,7	0,8	0,8	8,3% ↓	11,4% ↓
Número de Unidades	2.802	3.124	3.513	10,3% ↓	20,2% ↓
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	255	249	230	2,3% ↑	11,0% ↑
AHS¹					
Land Bank (em R\$ bilhões)	14,7	11,4	9,7	28,7% ↑	51,3% ↑
Número de Unidades	9.231	7.402	7.261	24,7% ↑	27,1% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	1.592	1.543	1.338	3,2% ↑	19,0% ↑

¹ Considera a cotação PTAX de fechamento do período

PRODUÇÃO - MRV&Co

Produção (%MRV)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Unidades Produzidas	8.684	9.722	9.191	10,7% ↓	5,5% ↓
Unidades Concluídas	8.490	7.095	10.437	19,7% ↑	18,7% ↓
MRV (CVA)					
Unidades Produzidas	7.826	8.763	8.553	10,7% ↓	8,5% ↓
Unidades Concluídas	7.666	6.455	10.285	18,8% ↑	25,5% ↓
Sensia / Class (SBPE)					
Unidades Produzidas	299	229	172	30,5% ↑	74,1% ↑
Unidades Concluídas	496	240	152	106,7% ↑	226,3% ↑
Urba					
Unidades Produzidas	117	176	101	33,5% ↓	16,4% ↑
Unidades Concluídas	328	256	-	28,1% ↑	-
Luggo					
Unidades Produzidas	114	188	174	39,1% ↓	34,4% ↓
Unidades Concluídas	-	144	-	-	-
AHS					
Unidades Produzidas	329	366	192	10,3% ↓	71,3% ↑
Unidades Concluídas	-	-	-	-	-

CRÉDITO IMOBILIÁRIO - MRV&Co

Crédito Imobiliário (%MRV)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Unidades Repassadas	8.788	8.706	10.552	0,9% ↑	16,7% ↓
MRV					
Unidades Repassadas	8.744	8.660	10.516	1,0% ↑	16,9% ↓
Urba					
Unidades Repassadas	44	46	36	4,3% ↓	22,0% ↑

Desempenho Econômico-Financeiro

Buscando dar maior transparência e visibilidade a todas as linhas de negócios da MRV&Co, os resultados financeiros do grupo serão apresentados de maneira consolidada, seguidos das respectivas aberturas individuais.

Receita Operacional Líquida e Lucro Bruto

Receita Operacional Líquida e Lucro Bruto (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Receita operacional líquida	1.675	1.904	1.598	12,0% ↓	4,8% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(1.343)	(1.458)	(1.153)	7,8% ↓	16,5% ↑
Lucro bruto	332	446	445	25,7% ↓	25,4% ↓
Margem bruta (%)	19,8%	23,4%	27,8%	3,6 p.p. ↓	8,0 p.p. ↓
MRV					
Receita operacional líquida	1.641	1.815	1.570	9,6% ↓	4,5% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(1.323)	(1.409)	(1.131)	6,1% ↓	16,9% ↑
Lucro bruto	318	407	438	21,8% ↓	27,4% ↓
Margem bruta (%)	19,4%	22,4%	27,9%	3,0 p.p. ↓	8,5 p.p. ↓
Urba					
Receita operacional líquida	32	68	9	52,6% ↓	258,3% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(20)	(42)	(6)	53,1% ↓	251,7% ↑
Lucro bruto	13	27	3	51,8% ↓	268,7% ↑
Margem bruta (%)	39,8%	39,2%	38,7%	0,6 p.p. ↑	1,1 p.p. ↑
Luggo*					
Receita operacional líquida	0,3	0,4	0,2	38,7% ↓	22,5% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(0,2)	(0,2)	(0,1)	27,2% ↓	89,1% ↑
Lucro bruto	0,1	0,2	0,1	52,2% ↓	24,6% ↓
Margem bruta (%)	36,0%	46,2%	58,6%	10,1 p.p. ↓	22,5 p.p. ↓
AHS (MRV US)*					
Receita operacional líquida	1,8	19,9	19,1	91,1% ↓	90,7% ↓
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(1,1)	(7,2)	(16,3)	84,1% ↓	93,0% ↓
Lucro bruto	0,6	12,7	2,8	95,1% ↓	77,5% ↓
Margem bruta (%)**	35,5%	63,9%	14,6%	28,3 p.p. ↓	20,9 p.p. ↑

* As vendas de Empreendimentos da AHS e Luggo não são contabilizadas na ROL, sendo o resultado da venda contabilizado diretamente na linha de Outras Receitas (Desp.) Operacionais.

** A Margem Bruta é composta pelas receitas provenientes de aluguel das propriedades, deduzidas do Opex e da Depreciação.

Custo Financeiro Alocado ao CMV

Custo Financeiro Alocado ao CMV (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	(51)	(44)	(34)	17,3% ↑	51,9% ↑
% da Receita Líquida	3,1%	2,3%	2,1%	0,8 p.p. ↑	1,0 p.p. ↑
Lucro Bruto com juros	332	446	445	25,7% ↓	25,4% ↓
Lucro Bruto ex. juros	383	490	479	21,8% ↓	20,0% ↓
Margem Bruta ex. juros (%)	22,9%	25,7%	30,0%	2,9 p.p. ↓	7,1 p.p. ↓

Receitas (Despesas) Operacionais

Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Despesas Comerciais	(158)	(169)	(152)	6,2% ↓	4,1% ↑
Despesas Gerais e Administrativas	(137)	(144)	(116)	4,9% ↓	17,8% ↑
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	99	337	(27)	70,7% ↓	465,1% ↓
Resultado de Equivalência Patrimonial	(19)	(17)	(4)	8,9% ↑	331,4% ↑
Receitas (Despesas) Operacionais	(216)	7	(300)	-	28,1% ↓
Despesas Comerciais / ROL (%)	9,5%	8,9%	9,5%	0,6 p.p. ↑	0,1 p.p. ↓
Despesas Comerciais / Vendas Líquidas (%)	9,1%	7,0%	9,4%	2,1 p.p. ↑	0,3 p.p. ↓
Despesas G&A / ROL (%)	8,2%	7,6%	7,3%	0,6 p.p. ↑	0,9 p.p. ↑
MRV					
Despesas Comerciais	(153)	(161)	(149)	5,2% ↓	2,5% ↑
Despesas Gerais e Administrativas	(96)	(91)	(95)	4,9% ↑	1,3% ↑
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	(10)	(26)	(30)	60,1% ↓	65,6% ↓
Resultado de Equivalência Patrimonial	(21)	(21)	(5)	1,9% ↑	355,2% ↑
Receitas (Despesas) Operacionais	(280)	(299)	(279)	6,4% ↓	0,5% ↑
Despesas Comerciais / ROL (%)	9,3%	8,9%	9,5%	0,4 p.p. ↑	0,2 p.p. ↓
Despesas Comerciais / Vendas Líquidas (%)	10,2%	11,0%	9,3%	0,8 p.p. ↓	1,0 p.p. ↑
Despesas G&A / ROL (%)	5,8%	5,0%	6,0%	0,8 p.p. ↑	0,2 p.p. ↓
Urba					
Despesas Comerciais	(4,3)	(7,4)	(1,9)	42,0% ↓	131,2% ↑
Despesas Gerais e Administrativas	(8,0)	(6,8)	(5,0)	16,6% ↑	58,0% ↑
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	(0,4)	(1,2)	(0,2)	63,3% ↓	106,7% ↑
Resultado de Equivalência Patrimonial	2,3	3,5	0,3	32,9% ↓	721,9% ↑
Receitas (Despesas) Operacionais	(10,4)	(12,0)	(6,8)	13,4% ↓	51,8% ↑
Despesas Comerciais / ROL (%)	13,2%	10,8%	20,5%	2,4 p.p. ↑	7,3 p.p. ↓
Despesas Comerciais / Vendas Líquidas (%)	15,9%	12,8%	17,8%	3,1 p.p. ↑	1,9 p.p. ↓
Despesas G&A / ROL (%)	24,6%	10,0%	55,7%	14,6 p.p. ↑	31,2 p.p. ↓
Luggo*					
Despesas Comerciais	(1,3)	(0,3)	(0,8)	313,7% ↑	59,9% ↑
Despesas Gerais e Administrativas	(0,7)	(0,3)	(0,5)	141,4% ↑	58,3% ↑
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	(0,2)	26,0	(0,5)	-	66,7% ↓
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(2,2)	25,4	(1,8)	-	24,7% ↑
Despesas Comerciais / Vendas Líquidas (%)	0,0%	0,3%	0,0%	0,3 p.p. ↓	0,0 p.p. ↑
Despesas G&A / Vendas Líquidas (%)	0,0%	0,3%	0,0%	0,3 p.p. ↓	0,0 p.p. ↑
AHS (MRV US)*					
Despesas Comerciais	(0,1)	(0,1)	(0,5)	19,0% ↑	84,8% ↓
Despesas Gerais e Administrativas	(32,7)	(45,7)	(16,4)	28,4% ↓	99,3% ↑
Outras (Despesas) Receitas Operacionais	109,9	338,4	4,1	67,5% ↓	2599,9% ↑
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-
Receitas (Despesas) Operacionais	77,1	292,6	(12,8)	73,7% ↓	702,1% ↓
Despesas Comerciais / Vendas Líquidas (%)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0 p.p. ↑	0,0 p.p. ↑
Despesas G&A / Vendas Líquidas (%)	14,7%	5,9%	0,0%	8,7 p.p. ↑	14,7 p.p. ↑

* O Resultado da venda dos Empreendimentos da AHS e da Luggo são contabilizadas nas respectivas linhas de Outras Receitas (Despesas) Operacionais

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Despesas financeiras	(59)	(52)	(25)	12,1% ↑	130,5% ↑
Receitas financeiras	52	46	28	13,2% ↑	87,5% ↑
Receitas financeiras provenientes dos clientes	23	28	33	18,6% ↓	30,6% ↓
Resultado Financeiro	16	22	35	25,2% ↓	53,8% ↓

EBITDA

EBITDA (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Lucro Antes do IR e Contribuição Social	132	475	180	72,1% ↓	26,5% ↓
(+) Depreciações e Amortizações	31	29	32	8,4% ↑	3,8% ↓
(-) Resultado Financeiro	16	22	35	25,2% ↑	53,8% ↑
(+) Encargos Financeiros apropriados ao resultado	51	44	34	17,3% ↑	51,9% ↑
EBITDA	199	525	211	62,2% ↓	5,8% ↓
Margem EBITDA (%)	11,9%	27,6%	13,2%	15,7 p.p. ↓	1,3 p.p. ↓

Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
MRV&Co					
Lucro Líquido	71	300	137	76,2% ↓	47,8% ↓
Margem Líquida (%)	4,3%	15,8%	8,6%	11,5 p.p. ↓	4,3 p.p. ↓
Lucro Líquido Ajustado*	83	322	137	74,0% ↓	38,9% ↓
Margem Líquida Ajustada (%)	5,0%	16,9%	8,6%	11,9 p.p. ↓	3,6 p.p. ↓
MRV					
Lucro Líquido	27	52	146	47,4% ↓	81,4% ↓
Margem Líquida (%)	1,65%	2,84%	9,28%	1,2 p.p. ↓	7,6 p.p. ↓
Lucro Líquido Ajustado*	26	73	146	64,2% ↓	82,0% ↓
Margem Líquida Ajustada (%)	1,59%	4,02%	9,28%	2,4 p.p. ↓	7,7 p.p. ↓
AHS (MRV US)					
Lucro Líquido	61	210	(4)	71,1% ↓	-
Margem Líquida (%)	3421,1%	1054,1%	-23,4%	2367,0 p.p. ↑	-
Luggo					
Lucro Líquido	(2)	25	(2)	-	30,9% ↓
Margem Líquida (%)	-798,2%	5739,4%	-746,8%	6537,6 p.p. ↓	51,3 p.p. ↓
Urba					
Lucro Líquido	(14)	13	(3)	-	390,8% ↓
Margem Líquida (%)	-43,8%	19,4%	-31,9%	63,1 p.p. ↓	11,8 p.p. ↓
Lucro Líquido Ajustado*	(1)	13	(3)	-	63,4% ↑
Margem Líquida Ajustada (%)	-3,3%	19,4%	-31,9%	22,6 p.p. ↓	28,7 p.p. ↑

* Lucro Líquido e Margem Líquida ajustados expurgando os efeitos da venda de carteira (Urba e MRV) e swaps.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1º Trimestre 2022

MRV & CO

Resultado a apropriar

Resultado a Apropriar (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	mar/21	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
MRV&Co					
Receita Bruta de Vendas a apropriar	1.892	2.034	2.576	7,0% ↓	26,6% ↓
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(1.280)	(1.334)	(1.600)	4,0% ↓	20,0% ↓
Resultado a apropriar	612	700	976	12,6% ↓	37,3% ↓
Margem do Resultado a apropriar %	32,3%	34,4%	37,9%	2,1 p.p. ↓	5,5 p.p. ↓
MRV					
Receita Bruta de Vendas a apropriar	1.788	1.941	2.567	7,9% ↓	30,4% ↓
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(1.230)	(1.287)	(1.595)	4,5% ↓	22,9% ↓
Resultado a apropriar	558	654	972	14,6% ↓	42,6% ↓
Margem do Resultado a apropriar %	31,2%	33,7%	37,9%	2,5 p.p. ↓	6,6 p.p. ↓
Urba					
Receita Bruta de Vendas a apropriar	104	93	8	11,4% ↑	1139,2% ↑
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(50)	(46)	(5)	7,9% ↑	975,7% ↑
Resultado a apropriar	54	47	4	14,8% ↑	1344,8% ↑
Margem do Resultado a apropriar %	51,6%	50,1%	44,3%	1,5 p.p. ↑	7,3 p.p. ↑

Balanço Patrimonial

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras (Títulos e Valores Mobiliários)

Caixa, Equivalentes de Caixa e TVMs (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	mar/21	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
MRV&Co					
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.393	948	1.142	47,0% ↑	22,0% ↑
Aplicações Financeiras (Títulos e Valores Mobiliários)	1.630	1.802	1.348	9,5% ↓	21,0% ↑
Caixa Total	3.024	2.750	2.489	10,0% ↑	21,5% ↑

Cientes por Incorporação de Imóveis

Cientes por Incorporação de Imóveis (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	mar/21	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
MRV&Co					
Cientes	4.291	4.165	3.853	3,0% ↑	11,4% ↑
Ajuste a valor presente	(76)	(63)	(58)	21,1% ↑	32,5% ↑
Provisão para risco de crédito	(349)	(319)	(308)	9,5% ↑	13,2% ↑
Cientes por Incorporação de Imóveis	3.865	3.783	3.487	2,2% ↑	10,8% ↑
Circulante	2.280	2.142	1.866	6,4% ↑	22,2% ↑
Não circulante	1.586	1.641	1.622	3,4% ↓	2,2% ↓

Carteira MRV (R\$ milhões)	Mar/22	Dec/21	Mar/21	Var.mar/22 x Dec/21	Var.mar/22 x Mar/21
Após entrega de chaves	1.303	1.216	1.261	7,2% ↑	3,3% ↑
Antes da entrega de chaves	1.403	1.355	1.254	3,5% ↑	11,9% ↑
Total	2.706	2.571	2.515	5,2% ↑	7,6% ↑

No 1T22, a MRV&Co efetuou a venda de mais uma parte de sua carteira de recebíveis, sendo R\$ 104 milhões em uma oferta da Urba e R\$ 65 milhões da MRV.

Estoques (imóveis a comercializar)

Estoques (imóveis a comercializar) (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	mar/21	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
MRV&Co					
Imóveis em construção	3.066	3.077	2.511	0,4% ↓	22,1% ↑
Imóveis concluídos	98	116	145	16,0% ↓	32,8% ↓
Estoque de terrenos	5.845	5.885	6.024	0,7% ↓	3,0% ↓
Adiantamento a fornecedores	94	88	96	6,6% ↑	2,4% ↓
Estoque de materiais	1	1	0	1,3% ↓	109,4% ↑
Total	9.103	9.167	8.778	0,7% ↓	3,7% ↑
Circulante	4.448	4.319	3.924	3,0% ↑	13,3% ↑
Não circulante	4.656	4.848	4.854	4,0% ↓	4,1% ↓

Dívida Líquida

Dívida Líquida (R\$ milhões)	mar/22	dez/21	mar/21	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
MRV&Co					
Dívida Total	6.170	5.364	5.011	15,0% ↑	23,1% ↑
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e TVMs	(3.024)	(2.750)	(2.489)	10,0% ↑	21,5% ↑
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos	94	55	(42)	72,2% ↑	-
Dívida Líquida	3.240	2.669	2.480	21,4% ↑	30,7% ↑
Total do Patrimônio Líquido	6.577	6.599	6.058	0,3% ↓	8,6% ↑
Dívida Líquida / PL Total	49,3%	40,4%	40,9%	8,8 p.p. ↑	8,3 p.p. ↑
EBITDA 12 meses	1.406	1.419	1.015	0,9% ↓	38,5% ↑
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	2,30x	1,88x	2,44x	22,5% ↑	5,6% ↓
MRV + Urba + Luggo					
Dívida Total	4.360	3.994	3.298	9,2% ↑	32,2% ↑
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e TVMs	(2.428)	(2.301)	(2.290)	5,5% ↑	6,1% ↑
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos	100	55	(45)	83,1% ↑	-
Dívida Líquida	2.032	1.748	964	16,2% ↑	110,7% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.515	5.548	5.508	0,6% ↓	0,1% ↑
Dívida Líquida / PL Total	36,8%	31,5%	17,5%	5,3 p.p. ↑	19,3 p.p. ↑
EBITDA 12 meses	776	871	930	10,9% ↓	16,6% ↓
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	2,62x	2,01x	1,04x	30,4% ↑	152,5% ↑
AHS (MRV US)					
Dívida Total	1.810	1.370	1.713	32,1% ↑	5,6% ↑
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e TVMs	(595)	(449)	(200)	32,5% ↑	197,7% ↑
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos	(6)	-	2	-	351,3% ↓
Dívida Líquida	1.209	921	1.515	31,2% ↑	20,2% ↓
Total do Patrimônio Líquido	1.062	1.052	550	1,0% ↑	93,1% ↑
Dívida Líquida / PL Total	113,8%	87,6%	275,5%	26,2 p.p. ↑	161,7 p.p. ↓
EBITDA 12 meses	630	548	85	15,0% ↑	637,3% ↑
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,92x	1,68x	17,72x	14,1% ↑	89,2% ↓

Cronograma de Vencimento da Dívida em moeda nacional

(em R\$ milhões)	Financiamento à Construção	Dívida Corporativa	Total
12 meses	140	452	592
13 a 24 meses	222	796	1.018
25 a 36 meses	287	686	972
37 a 48 meses	77	647	724
48 meses em diante	11	1.078	1.089
Dívida Total	736	3.659	4.396

* Não considera os custos de captação

Custo médio ponderado da dívida em moeda nacional

Dívida em Moeda Nacional (em R\$ milhões)	Saldo Devedor mar/22	Saldo Devedor / Total (%)	Custo Médio
Dívida Corporativa	3.624	83,1%	CDI + 1,39%
Financiamento à Construção (FGTS)	266	6,1%	TR + 8,33%
Financiamento à Construção (SBPE)	470	10,8%	CDI + 2,00%
Total	4.360	100,0%	12,53%

Detalhamento da Dívida em moeda estrangeira

Dívida em Moeda Estrangeira	Vencimento	Taxa Contratada (a.a.)	Saldo Devedor em US\$ mil Mar/22	Saldo Devedor Convertido em R\$ mil Mar/22
Financiamento à Construção (<i>modelo Americano análogo ao SFH</i>)		LIBOR 1M + 2,75% a 3,00%; PRIME + 1,00% a 2,00% e Pré 8,65%	144.564	684.915
Dívida Corporativa		Pré-fixada 2,50% a 5,94%	238.275	1.128.901
Custo de Captação			(906)	(4.294)
Total			381.933	1.809.522

Cronograma de Vencimento da Dívida em moeda estrangeira (em US\$ Milhares)

Prazo de Vencimento	Construction Loan (US\$ milhares)	Permanent Loan (US\$ milhares)	Dívida Corporativa (US\$ milhares)	Total (US\$ milhares)	Total Convertido (R\$ mil)
12 meses	-	-	1.275	1.275	6.042
13 a 24 meses	101.036	-	-	101.036	478.690
25 a 36 meses	43.527	-	107.000	150.527	713.169
37 a 48 meses	-	-	130.000	130.000	615.914
Após 48 meses	-	-	-	-	-
Sub Total	144.564	-	238.275	382.839	1.813.816
Empréstimos e Financiamentos - ANC Mantidos para Venda				-	-
Total				382.839	1.813.816

* Não considera os custos de captação

Risco Corporativo e Covenants

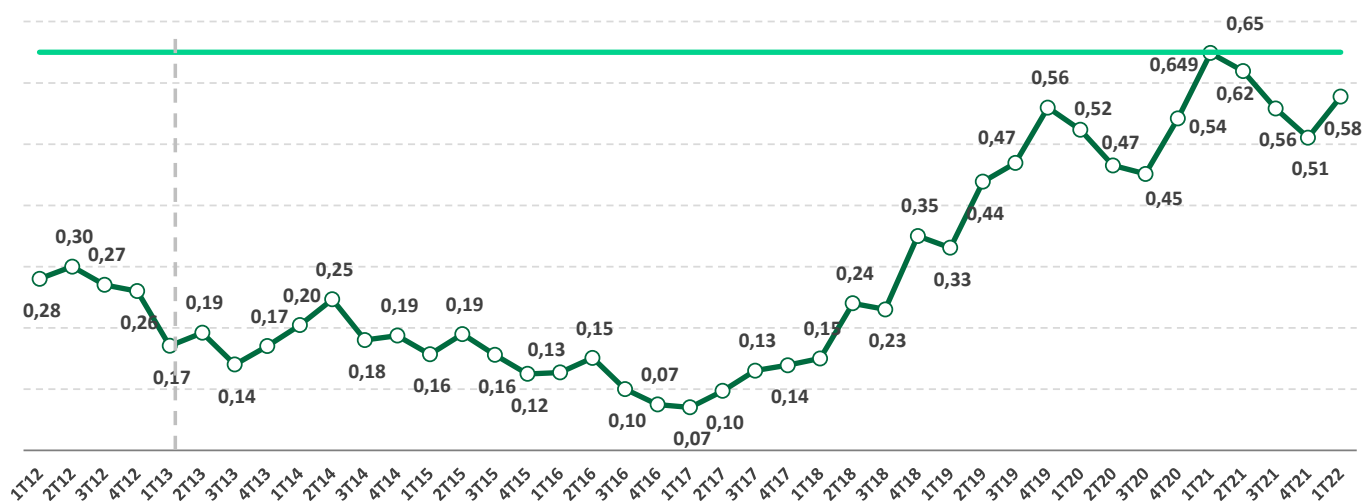
S&P Global
Ratings

brAAA

FitchRatings

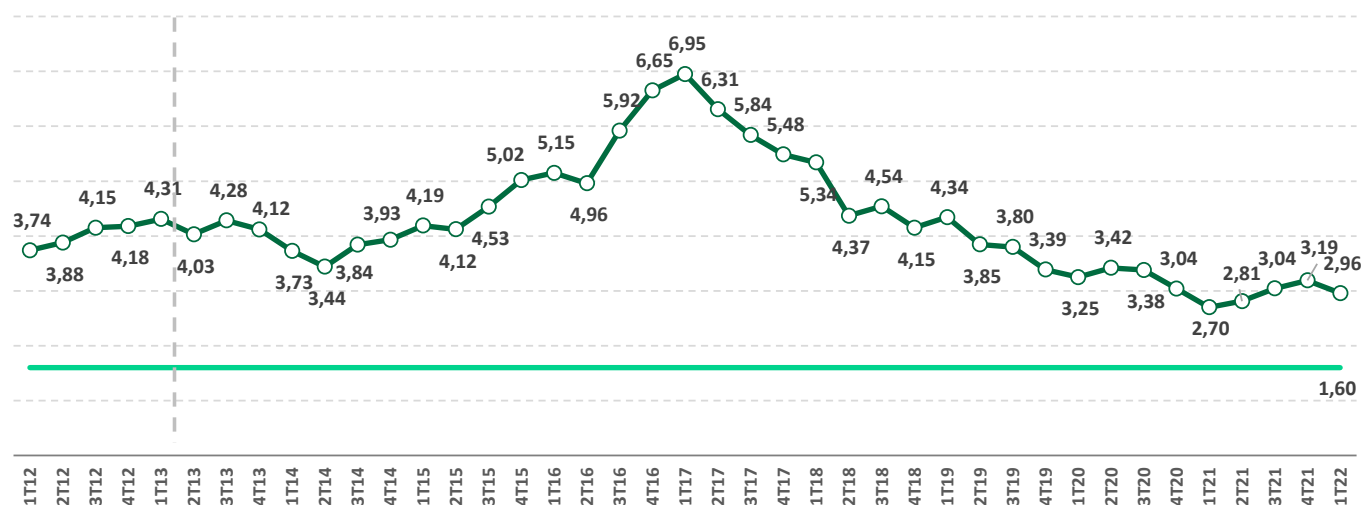
brAA-

Covenant de Dívida



$$\frac{\text{Dívida Líquida} + \text{Imóveis a Pagar}}{\text{Patrimônio Líquido Total}} < 0,65$$

Covenant de Recebíveis



$$\frac{\text{Recebíveis} + \text{Receita Bruta de Vendas a apropriar} + \text{Estoques}}{\text{Dívida Líquida} + \text{Imóveis a pagar} + \text{Custo de Unidades Vendidas a apropriar}} > 1,6$$

Relações com Investidores

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Augusto Pinto de Moura Andrade

Gestor Executivo de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (31) 3615-8153

E-mail: ri@mrvc.com.br

Website: ri.mrv.com.br

ANEXOS

Os anexos I, II, III a seguir, referem-se a estrutura patrimonial e resultado consolidado da Companhia (MRV&Co), incluindo a operação da MRV no exterior (MRV US). Os valores são apresentados em R\$ milhões.

O anexo IV por sua vez, se refere apenas à operação da MRV no exterior (MRV US). Os valores são apresentados em US\$ mil.

ANEXO I – Demonstração do Resultado Consolidado [R\$ milhões]

em R\$ milhões	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.675	1.904	1.598	12,0% ↓	4,8% ↑
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(1.343)	(1.458)	(1.153)	7,8% ↓	16,5% ↑
LUCRO BRUTO	332	446	445	25,7% ↓	25,4% ↓
<i>Margem Bruta</i>	19,8%	23,4%	27,8%	3,6 p.p. ↓	8,0 p.p. ↓
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS					
Despesas comerciais	(158)	(169)	(152)	6,2% ↓	4,1% ↑
Despesas gerais e administrativas	(137)	(144)	(116)	4,9% ↓	17,8% ↑
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	99	337	(27)	70,7% ↑	-
Resultado de Equivalência Patrimonial	(19)	(17)	(4)	8,9% ↑	331,4% ↑
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	116	453	145	74,4% ↓	19,8% ↓
RESULTADO FINANCEIRO					
Despesas financeiras	(59)	(52)	(25)	12,1% ↑	130,5% ↑
Receitas financeiras	52	46	28	13,2% ↑	87,5% ↑
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	23	28	33	18,6% ↓	30,6% ↓
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	132	475	180	72,1% ↓	26,5% ↓
Imposto de renda e contribuição social	(54)	(138)	(34)	60,8% ↓	61,4% ↑
LUCRO DO PERÍODO	78	336	147	76,7% ↓	46,6% ↓
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	7	36	10	80,8% ↓	29,9% ↓
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	71	300	137	76,2% ↓	47,8% ↓
<i>Margem líquida</i>	4,3%	15,8%	8,6%	11,5 p.p. ↓	4,3 p.p. ↓
LUCRO BÁSICO POR AÇÃO	0,148	0,622	0,283	76,3% ↓	47,9% ↓

ANEXO II – Balanço Patrimonial Consolidado [R\$ milhões] - Ativo

ATIVO	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2021	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	1.393	948	1.142	47,0% ↑	22,0% ↑
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	1.294	1.493	1.124	13,3% ↓	15,1% ↑
Clientes por incorporação de imóveis	2.280	2.142	1.866	6,4% ↑	22,2% ↑
Clientes por prestação de serviços	194	133	96	45,8% ↑	102,3% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	4.448	4.319	3.924	3,0% ↑	13,3% ↑
Tributos Correntes a Recuperar	101	113	83	10,2% ↓	21,8% ↑
Despesas antecipadas	72	88	106	18,5% ↓	32,3% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	-	22	-	100,0% ↓	-
Outros ativos	248	150	133	65,2% ↑	86,5% ↑
Total do ativo circulante	10.029	9.408	8.473	6,6% ↑	18,4% ↑
PPIs - Ativos não circulantes mantidos para venda	-	174	345	100,0% ↓	100,0% ↓
NÃO CIRCULANTE					
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	337	309	224	8,9% ↑	50,3% ↑
Clientes por incorporação de imóveis	1.586	1.641	1.622	3,4% ↓	2,2% ↓
Estoques (Imóveis a comercializar)	4.656	4.848	4.854	4,0% ↓	4,1% ↓
Créditos com empresas ligadas	73	68	56	7,1% ↑	31,1% ↑
Despesas antecipadas	44	44	50	1,2% ↑	10,8% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	42	28	52	49,6% ↑	19,1% ↓
Outros ativos não circulantes	310	403	212	23,2% ↓	46,3% ↑
Participações em Investidas	188	191	182	1,4% ↓	3,3% ↑
Propriedades para investimento	2.811	2.319	1.984	21,2% ↑	41,7% ↑
Imobilizado	636	614	585	3,6% ↑	8,8% ↑
Intangível	181	177	171	2,2% ↑	6,3% ↑
Total do ativo não circulante	10.864	10.643	9.990	2,1% ↑	8,7% ↑
TOTAL DO ATIVO	20.892	20.225	18.807	3,3% ↑	11,1% ↑

ANEXO II – Balanço Patrimonial Consolidado [R\$ milhões] - Passivo e Patrimônio Líquido

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2021	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	627	716	539	12,5% ↓	16,3% ↑
Contas a pagar por aquisição de investimento	24	27	6	10,1% ↓	281,4% ↑
Instrumentos financeiros derivativos	56	-	-		-
Empréstimos, financiamentos e debêntures	588	860	963	31,6% ↓	38,9% ↓
Contas a pagar por aquisição de terrenos	706	769	955	8,1% ↓	26,1% ↓
Adiantamentos de clientes	321	228	243	40,8% ↑	32,3% ↑
Obrigações sociais e trabalhistas	188	178	170	5,7% ↑	10,8% ↑
Obrigações fiscais	117	120	90	2,5% ↓	30,4% ↑
Provisão para manutenção de imóveis	51	46	40	11,0% ↑	28,3% ↑
Impostos diferidos passivos	93	79	68	17,1% ↑	35,4% ↑
Dividendos propostos	194	194	132	0,0% ↑	47,1% ↑
Passivo a descoberto - Investimentos	387	375	369	3,1% ↑	4,7% ↑
Outras contas a pagar	349	323	268	8,0% ↑	30,4% ↑
Total do passivo circulante	3.702	3.916	3.844	5,5% ↓	3,7% ↓
Empréstimos e financiamentos - ANC mantidos para venda	-	131	236	100,0% ↓	100,0% ↓
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Contas a pagar por aquisição de investimento	20	21	38	7,1% ↓	48,1% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	80	105	10	23,6% ↓	696,5% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	5.581	4.373	3.812	27,6% ↑	46,4% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	3.909	4.030	3.967	3,0% ↓	1,5% ↓
Adiantamentos de clientes	323	329	382	1,7% ↓	15,4% ↓
Provisão para manutenção de imóveis	166	160	127	3,7% ↑	31,1% ↑
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	89	95	94	6,4% ↓	5,5% ↓
Impostos diferidos passivos	156	177	66	11,8% ↓	137,6% ↑
Outras contas a pagar	289	289	174	0,0% ↑	66,0% ↑
Total do passivo não circulante	10.613	9.578	8.669	10,8% ↑	22,4% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	6.022	6.120	5.741	1,6% ↓	4,9% ↑
Participações não controladoras	555	480	317	15,6% ↑	74,8% ↑
Total do Patrimônio Líquido	6.577	6.599	6.058	0,3% ↓	8,6% ↑
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	20.892	20.225	18.807	3,3% ↑	11,1% ↑

ANEXO III – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado [R\$ milhões]

Consolidado (R\$ milhões)	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	78	336	147	76,7% ↓	46,6% ↓
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa aplicado nas atividades operacionais	110	(75)	135	-	18,3% ↓
(Aumento) redução nos ativos operacionais	(226)	(335)	(228)	32,5% ↑	0,9% ↑
Aumento (redução) nos passivos operacionais	92	90	131	1,5% ↑	29,8% ↓
Juros pagos durante o exercício	(133)	(90)	(72)	47,9% ↓	85,2% ↓
Imposto de renda e contribuição social pagos durante o exercício	(31)	(33)	(32)	5,2% ↑	1,0% ↑
Realização de manutenção de imóveis	(29)	(32)	(35)	11,2% ↑	17,9% ↑
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(39)	(35)	(34)	12,7% ↓	14,9% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	(178)	(173)	11	2,8% ↓	-
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	195	(154)	282	-	30,7% ↓
Adiantamentos a empresas ligadas	(8)	(13)	(56)	38,6% ↑	85,3% ↑
Recebimento de empresas ligadas	4	11	61	66,4% ↓	93,8% ↓
Redução (aquisição/aporte) em investimentos	0	3	23	87,9% ↓	98,4% ↓
Pagamento por aquisição de controlada / participação societária	(4)	(1)	(34)	233,7% ↓	86,7% ↑
Recebimento pela venda de controladas	265	935	2	71,6% ↓	15895,0% ↑
Aquisições / adições de propriedades para investimento	(862)	(744)	(333)	16,0% ↓	159,3% ↓
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(91)	(49)	(49)	87,9% ↓	87,1% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de investimento	(502)	(12)	(104)	4125,7% ↓	383,9% ↓
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Recebimento pela emissão de ações	0	-	6	-	95,9% ↓
Recebimentos pelo exercício de opção de ações	-	-	-	-	-
Valores recebidos (pagos) de financiamentos com empresas ligadas	4	5	9	23,7% ↓	56,7% ↓
Ações em tesouraria	-	-	-	-	-
Valores recebidos de empréstimos, financiamentos e debêntures	1.949	814	459	139,5% ↑	324,1% ↑
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(871)	(829)	(223)	5,1% ↓	291,3% ↓
Recebimentos de instrumentos financeiros derivativos	19	(5)	6	-	199,6% ↑
Transações de capital	2	(3)	(0)	-	-
Dividendos pagos	-	(78)	(100)	-	-
Aportes de (distribuições a) acionistas não controladores, líquido	88	31	(15)	186,1% ↑	-
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de financiamento	1.191	(65)	143	-	729,7% ↑
Efeitos da variação das taxas de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa	(65)	(9)	10	597,2% ↓	-
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	445	(259)	61	-	630,8% ↑
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA					
No início do período	948	1.207	1.081	21,5% ↓	12,3% ↓
No fim do período	1.393	948	1.142	47,0% ↑	22,0% ↑

ANEXO IV – Demonstrativos Financeiros – AHS (MRV US)

Balanço Patrimonial - MRV US

ATIVO (US\$ Milhares)	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2021	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	119.270	46.164	28.254	158,4% ↑	322,1% ↑
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	6.326	34.289	6.826	81,6% ↓	7,3% ↓
Clientes por prestação de serviços	292	287	523	1,7% ↑	44,2% ↓
Tributos Correntes a Recuperar	901	3.564	-	74,7% ↓	-
Despesas antecipadas	2.552	3.320	1.343	23,1% ↓	90,0% ↑
Outros ativos	7.109	3.620	5.901	96,4% ↑	20,5% ↑
Total do ativo circulante	136.450	91.244	42.847	49,5% ↑	218,5% ↑
PPIs - Ativos não circulantes mantidos para venda	-	31.204	60.581	100,0% ↓	100,0% ↓
NÃO CIRCULANTE					
Instrumentos financeiros derivativos	1.251	-	-	-	-
Outros ativos não circulantes	8.526	7.495	4.542	13,8% ↑	87,7% ↑
Participações em investidas	1.178	372	-	216,7% ↑	-
Propriedades para Investimento	524.857	362.773	303.277	44,7% ↑	73,1% ↑
Imobilizado	15.360	12.010	9.250	27,9% ↑	66,1% ↑
Intangível	1.404	1.336	2.484	5,1% ↑	43,5% ↓
Total do ativo não circulante	552.576	383.986	319.553	43,9% ↑	72,9% ↑
TOTAL DO ATIVO	689.026	506.434	422.981	36,1% ↑	62,9% ↑
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (US\$ Milhares)	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2021	Var. Mar/22 x Dez/21	Var. Mar/22 x Mar/21
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	34.472	33.583	15.655	2,6% ↑	120,2% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.033	19.074	50.784	94,6% ↓	98,0% ↓
Obrigações sociais e trabalhistas	1.309	1.309	378	0,0% ↑	246,3% ↑
Obrigações fiscais	1.645	700	-	135,0% ↑	-
Outras contas a pagar	11.385	2.806	8.181	305,7% ↑	39,2% ↑
Total do passivo circulante	49.844	57.472	74.998	13,3% ↓	33,5% ↓
Empréstimos e financiamentos - ANC mantidos para venda	-	23.500	41.429	100,0% ↓	100,0% ↓
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	414	-	100,0% ↓
Empréstimos, financiamentos e debêntures	380.900	202.890	208.425	87,7% ↑	82,8% ↑
Impostos diferidos passivos	19.295	19.295	-	0,0% ↑	-
Outras contas a pagar	14.813	14.810	1.173	0,0% ↑	1162,8% ↑
Total do passivo não circulante	415.008	236.995	210.012	75,1% ↑	97,6% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	170.767	155.972	84.542	9,5% ↑	102,0% ↑
Participações não controladoras	53.407	32.495	12.000	64,4% ↑	345,1% ↑
Total do Patrimônio Líquido	224.174	188.467	96.542	18,9% ↑	132,2% ↑
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	689.026	506.434	422.981	36,1% ↑	62,9% ↑

Demonstração do Resultado - MRV US

em US\$ milhares	1T22	4T21	1T21	Var. 1T22 x 4T21	Var. 1T22 x 1T21
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	307	3.567	3.479	91,4% ↓	91,2% ↓
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(207)	(1.290)	(2.973)	84,0% ↓	93,1% ↓
LUCRO BRUTO	100	2.277	506	95,6% ↓	80,2% ↓
<i>Margem Bruta</i>	32,6%	63,8%	14,5%	31,2 p.p. ↓	18,1 p.p. ↑
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS					
Despesas comerciais	(13)	(11)	(82)	20,9% ↑	84,6% ↓
Despesas gerais e administrativas	(6.254)	(8.137)	(3.005)	23,1% ↓	108,1% ↑
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	22.114	59.848	721	63,0% ↓	2969,0% ↑
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	15.947	53.978	(1.861)	70,5% ↓	-
RESULTADO FINANCEIRO					
Despesas financeiras	1.240	(1.301)	(1.286)	195,3% ↓	196,4% ↓
Receitas financeiras	3	219	2.226	98,4% ↓	99,8% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	-	-	-	-	-
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	17.190	52.896	(921)	67,5% ↓	-
Imposto de renda e contribuição social	(3.608)	(12.740)	-	71,7% ↓	-
LUCRO DO PERÍODO	13.582	40.156	(921)	66,2% ↓	-
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	1.109	3.072	(81)	63,9% ↓	-
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	12.473	37.084	(840)	66,4% ↓	-
<i>Margem líquida</i>	4066,2%	1039,6%	-24,1%	3026,5 p.p. ↑	-

Glossário

AHS Residencial - incorporadora baseada nos Estados Unidos, controlada pela MRV (<https://ahsresidencial.com/>).

Banco de Terrenos (Land Bank) - terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV (Valor Geral de Venda) futuro. É o banco de terrenos da Companhia e contempla todos os terrenos já adquiridos e ainda não lançados.

Caixa - composto pelo saldo das contas de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras (títulos e valores mobiliários).

CPC 47 e Método POC (Percentual de Conclusão) - Para o reconhecimento de Receitas o grupo adotou a partir de 1º de janeiro de 2018, o CPC 47 - “Receitas de Contratos com Clientes”. As receitas de vendas são apropriadas ao resultado à medida que a construção avança, uma vez que a transferência do controle ocorre de forma contínua. Desta forma, é adotado o método chamado de “POC”, “percentual de conclusão” de cada empreendimento.

Casa Verde Amarela - O Programa Casa Verde Amarela, conhecido como CVA, é o programa nacional de habitação do Governo Federal, que tem como objetivo a redução do Déficit Habitacional.

Cash Burn - consumo de caixa medido pela variação da dívida líquida, excluindo-se os aumentos de capital, recompra de ações mantidas em tesouraria e os dividendos pagos, quando houver.

Dívida Líquida: (Dívida Bruta + Instrumentos Financ. Derivat. Passivos) – (Caixa Total + Instrumentos Financ. Derivat. Ativos)

Duration - Prazo médio ponderado de vencimento da dívida. Contempla não só o prazo final de vencimento da dívida, mas também todo o fluxo de pagamento, do principal e das taxas de juros.

EBITDA - sigla em inglês para *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*. Em português, “Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização” (também conhecida como LAJIDA). É um indicador muito utilizado para avaliar empresas de capital aberto, pois representa a geração operacional de caixa da Companhia, ou seja, o quanto a empresa gera de recursos apenas em suas atividades operacionais, sem levar em consideração os efeitos financeiros, impostos e de depreciação.

Empreendimentos Contratados - Total de unidades que tiveram o financiamento a construção (pessoa jurídica) contratado em uma instituição financeira no período.

Encargos Financeiros Apropriados ao Resultado: são os juros que em períodos anteriores foram capitalizados nos Estoques (terrenos e imóveis em construção) e que com a venda das unidades/empreendimentos são apropriados ao resultado, incrementando o valor dos “Custos dos Imóveis e Serviços Prestados”.

Estoque a Valor de Mercado - Equivale ao Valor Geral de Venda do estoque atual da Companhia, levando em conta apenas os empreendimentos já lançados. Não considera o *Land Bank*.

FGTS - Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, é um fundo de reservas compulsório, em que os empregadores depositam 8% do salário dos empregados mensalmente. Os recursos do FGTS são administrados pela Caixa Econômica Federal, e eles são utilizados como fonte de financiamento para programas de habitação popular, como é o caso do Programa Casa Verde e Amarela (CVA).

Lançamento - Ocorre quando o empreendimento é disponibilizado para a venda.

Lucro por ação - O lucro básico por ação é calculado por meio da divisão do lucro líquido do trimestre atribuído aos detentores de ações ordinárias da controladora pela quantidade média ponderada de ações ordinárias disponíveis durante o período, excluídas as ações em tesouraria, se houver.

LUGGO - Startup do grupo MRV&Co focada na locação de imóveis construídos exclusivamente para essa finalidade, repletos de serviços de moradia e tecnologia, tudo pensado para melhorar a experiência dos clientes (<https://alugue.luggo.com.br/>).

Marketplace - plataforma que conecta oferta e demanda de produtos ou serviços, resumindo, um *marketplace* funciona como um shopping virtual.

MRV US: É uma holding controlada pela MRV, sediada nos Estados Unidos, que detém participação direta na AHS Development e indireta na AHS Residencial.

NAV: *Net Asset Value* (Valor Líquido dos Ativos).

Novo Mercado - Segmento especial de listagem da B3, com regras diferenciadas de governança corporativa, do qual a Companhia faz parte a partir de 23 de julho de 2007.

Permuta física - sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Recursos do SFH - Recursos do SFH são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE).

Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar - Se refere ao resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas, referentes a imóveis não concluídos e seus respectivos custos orçados a incorrer.

ROE - *Return On Equity* (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido atribuído a acionistas controladores e o valor médio do patrimônio líquido atribuído a acionistas controladores.

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – Financiamento bancário que tem como fonte os recursos da poupança.

URBA - empresa de loteamento residenciais, controlada pela MRV (<https://vivaurba.com.br/>).

Unidades Concluídas - Unidades finalizadas pela engenharia. Registradas após a conclusão da obra.

Unidades Produzidas - Unidades produzidas por medição de evolução da obra, construção equivalente.

Unidades Repassadas - Quantidade de clientes (pessoa física) que assinaram seus financiamentos com uma instituição financeira no período.

Vendas Líquidas Contratadas - Vendas Contratadas brutas subtraídas dos distratos no período.

VSO - Vendas sobre Oferta, é um indicador utilizado na análise da oferta imobiliária. Sua principal função é demonstrar o percentual de unidades comercializadas em relação a um total de unidades disponíveis no período.

VSO Líquida - Vendas Líquidas Contratadas / (Estoque a Valor de Mercado Inicial do período + Lançamentos do Período)

VGV Lançado - Equivale ao total de Unidades lançadas, multiplicado pelo preço médio de venda estimado das unidades.

Aviso

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da MRV são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

O presente relatório de desempenho inclui dados não contábeis como operacionais, financeiros e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis tais como quantitativos e valores de Lançamentos, Vendas Contratadas, estoque a valor de mercado, Banco de Terrenos, Resultado a apropriar, consumo de caixa, e projeções não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

O EBITDA indicado neste relatório representa o lucro líquido antes do resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas de depreciação e amortização e da participação de acionistas não controladores. A MRV entende que a reversão do ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registrada como receita operacional bruta faz parte de suas atividades operacionais e, portanto, esta receita não foi excluída no cálculo do EBITDA. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e as IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. Em razão de não serem consideradas, para o seu cálculo, o resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, o imposto de renda e a contribuição social, as despesas de depreciação e amortização e a participação de acionistas não controladores, o EBITDA funciona como indicador do desempenho econômico geral da MRV, que não é afetado por alterações da carga tributária do imposto de renda e da contribuição social ou dos níveis de depreciação e amortização. O EBITDA, no entanto, apresenta limitações que prejudicam a sua utilização como medida da lucratividade da MRV, em razão de não considerar determinados custos decorrentes dos negócios da MRV, que poderiam afetar, de maneira significativa, os lucros da MRV, tais como resultado financeiro, tributos, depreciação e amortização, despesas de capital e outros encargos relacionados.

Relacionamento com Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os nossos auditores independentes – Ernst & Young Auditores Independentes (“EY”) – não prestaram durante o primeiro trimestre de 2022 serviços relevantes além dos relacionados à auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Sobre a MRV&Co

A MRV Engenharia e Participações é a maior incorporadora e construtora da América Latina no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, com 42 anos de atuação, presente em 163 cidades, em 22 estados brasileiros, incluindo o Distrito Federal. Desde o início de 2020 a Companhia atua também nos Estados Unidos por meio da AHS Residencial, com presença em 20 cidades. A MRV integra o Novo Mercado da B3 e é negociada com o código MRVE3 e compõe dentre outras a carteira teórica IBOV.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 1T22

ABERTURA

Senhoras e senhores, bom dia! Obrigada por aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da **MRV** sobre os resultados do **primeiro trimestre de 2022**. 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. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando **asterisco zero**.

Agora gostaria de passar a palavra para o Presidente, **Sr. Rafael Menin**.

Por favor, **Sr. Rafael**, pode prosseguir.

Sr. Rafael Menin: Bom dia a todos, obrigado aos ouvintes que nos acompanham em mais esse *call* da divulgação de resultados da MRV. Bom, acho que nesse resultado a gente tem coisas boas pra falar, principalmente advindas das nossas subsidiárias, e aí eu cito a AHS, que certamente é a subsidiária que vem reportando os resultados mais fortes, e a gente divulgou inclusive recentemente um plano de chegar em 12 mil apartamentos por ano. Obviamente, pra chegar nesse plano, nós vamos precisar de endereçar a estrutura de capital da Companhia, dado que o crescimento é num prazo muito curto e é necessário bastante capital pra sair de uma empresa de 2 mil apartamentos por ano pra 12 mil apartamentos por ano. Mas o lado positivo é que o mercado de capitais americano é muito maduro, essa classe de ativo está super demandada e os retornos que a gente tem conseguido nas operações, ele vem sendo muito superior do que nós havíamos orçado no *business plan* da Companhia há dois anos atrás.

Por incrível que pareça, aluguel e moradia talvez seja a maior dor social americana atual, nas grandes cidades principalmente isso tem se tornado um enorme problema, a despeito do baixíssimo desemprego atualmente no país. Houve um desencaixe do valor da moradia ou o valor do aluguel, vis-à-vis a renda da classe média americana e isso trouxe uma oportunidade impressionante pra AHS atuar nesses mercados que a gente chama de Sun Belt, notadamente Flórida, Geórgia e Texas, e a gente tem olhado algum outro estado, mas principalmente a consolidação nesses três estados que têm um mercado enorme, eu já citei isso aqui antes, o PIB combinado desses três estados é um PIB de US\$ 3.5 trilhões, ou duas vezes o PIB brasileiro. Então isso mostra, na força desses três mercados, o potencial desses três mercados.

Eu gostaria de ressaltar também o desempenho da Urba, subsidiária que nós tentamos levar a mercado há dois anos atrás. E o que foi prometido há dois anos atrás no *business plan*, a gente entregou rigorosamente os números prometidos, margens muito boas, crescimento de *land bank*, crescimento de lançamento, crescimento de venda, enfim, é uma companhia que tem tido uma trajetória muito saudável e que hoje a gente tem a convicção que ela pode ser muito maior do que o tamanho atual, é um produto de altíssimo desejo, é um produto com pouquíssima

competição, não tem um bom operador com escala nacional, e aí a Urba certamente vai surfar nas cidades ou nas avenidas de crescimento que nós já criamos pela MRV, nas cidades que a gente atua já há tanto tempo, e ela vai surfar nesse mercado de pouca competição ou de poucas empresas com boa qualidade, e ela vem entregando um produto bem diferente, já é uma marca muito reconhecida nos mercados que ela atua. Então, a gente tinha acertado um tamanho pra Urba de aproximadamente 15 mil lotes por ano e hoje a gente tem a convicção que dá para chegar num número superior a esses 15 mil lotes por ano.

Então, quando a gente olha a operação de incorporação fazendo em torno de 40 mil... incorporação de baixa renda, fazendo em torno de 40 mil apartamentos por ano, que pode ser a Urba, ou que será a MRV, e se nós somarmos também a Luggo, que vem tendo um desempenho muito bacana, ainda mais após a assinatura do contrato com a Brookfield, que comprou nosso portfólio inteiro até 2024, eu não tenho nenhuma dúvida que a MRV&Co, ela se posicionou como uma empresa de *real estate* muito diferente das outras competidoras nos estados, no mercado brasileiro, então esse é um lado muito bom, que nos dá um otimismo enorme olhando pros próximos anos da Companhia.

Por outro lado, a gente não pode deixar de falar de um resultado muito abaixo do nosso desempenho histórico no programa Casa Verde Amarela, que já foi quase 100% da nossa operação, hoje é aproximadamente 50% do nosso negócio e, de fato, esse segmento vem, a gente vem entregando nesse segmento margens muito abaixo das margens históricas. Como todos sabem, a gente teve um desempenho comercial muito forte no ano de 2020, a gente foi bastante agressivo comercialmente falando no ano de 2020. No ano de 21, a gente teve um desempenho bom também e fomos agressivos, e quando a gente faz os repasses, quando a gente faz a venda, a gente faz o repasse quase que de forma simultânea, e com isso o preço, ele deixa de ser atualizado, e a gente foi surpreendido, acho que o mundo todo foi surpreendido com uma inflação cavalgar, não só no Brasil, uma inflação global, isso fez com que os *economics* principalmente da safra de 2020, mas também da safra de 2001, tivesse um desempenho em relação à margem trágico. E foi o que a gente viu, essa queda de margem tri a tri que vem acontecendo aí desde 2020 e chegou agora no primeiro tri de 2022 com uma margem bruta abaixo de 20%, que é uma margem muito abaixo do nossos padrões históricos.

E é sempre bom ressaltar, gente, o que a gente fez, o histórico nosso pós IPO, nós já somos uma empresa listada há 15 anos e certamente a MRV foi a empresa que entregou, ao longo desses últimos 15 anos, os resultados mais organizados, com mais linearidade, com menos dispersão de valor, então a gente hoje é o nosso mínimo histórico de margem, o que a gente espera é que daqui pra frente a inflação prevista por nós, ela já esteja capturando os eventuais custos futuros, mas obviamente pode acontecer algum fenômeno novo, se não acontecer, a nossa expectativa é ter uma margem bruta de fato mais comprimida nos próximos trimestres, mas subindo daqui pra frente.

E pela primeira vez a gente deu um indicador antecedente, que nós chamamos de margem bruta de novas vendas, que nada mais é que a margem daquela safra de venda vendida na primeiro trimestre, essa margem veio crescendo, e a gente encerrou o primeiro tri com uma margem de aproximadamente 23%, no mês de abril, essa margem já se aproximou de 25%, e no mês de maio o preço subiu mais um pouco, e o que a gente está ambicionando é colocar essa margem bruta num patamar de 30%. E pra chegar num patamar de 30%, o preço tem que subir pouco mais de R\$ 10 mil em relação ao que a gente está praticando, e isso será possível, eu diria, basicamente por duas alavancas. A primeira alavanca é a falta de oferta no segmento. De fato, a maior parte das empresas deixaram de operar o segmento econômico, o que é muito ruim pro país. O programa Casa Verde Amarela, ele definiu nos últimos três trimestres, ele era um programa de aproximadamente 30 mil unidades por

mês e passou a ser um programa de aproximadamente 15 mil unidades por mês, metade do orçamento e num programa que não tem dinheiro público e depende apenas de algum ajuste de regra pra que ele possa voltar a performar conforme o orçamento feito no começo do ano. Então a gente tem essa expectativa, primeiro a redução da oferta tem nos ajudado e uma eventual correção na regra do programa nos próximos meses, e ao acontecer esses dois movimentos, a gente tem uma boa segurança que será possível entregar essa margem de novas vendas, por volta de 30%, e aí, obviamente, em algum trimestre do ano que vem, nós vamos estar reportando também uma margem bruta no segmento PCVA de 30%, e nesse ínterim, as subsidiárias continuarão crescendo num ritmo bastante forte e é muito fácil a gente fazer conta, imaginar a AHS fazendo 12 mil unidades por ano com um tíquete médio de US\$ 350 mil, a Urba fazendo aproximadamente US\$ 2 bi, a Sensia e Luggo crescendo bem, e em algum momento, a subsidiária que já foi o nosso *core*, hoje eu chamo de subsidiária, que é o segmento econômico, fazendo as suas 40 mil unidades por ano, com uma margem bruta de 30%.

Ao acontecer isso, certamente a gente vai ter números muito, muito diferente dos atuais e muito, muito maiores, muito mais importantes do que qualquer empresa de *real estate* já reportou no mercado brasileiro. Enfim, preocupação no curto prazo, claro que a gente tem que olhar a estrutura de capital, nós temos que olhar o baixo retorno que a gente vem entregando no segmento econômico, mas eu acho que a gente plantou muita coisa bacana e nós vamos colher os frutos nos próximos anos, vamos ter que trabalhar muito, ter um pouco de paciência ao longo de 2022, mas as sementes foram plantadas e eu não tenho nenhuma dúvida que essas árvores vão crescer nos próximos anos e vamos ter muita colheita bacana, na medida que a gente vai lá dando maturidade pra esses projetos que a gente vem executando e acelerando em todas as subsidiárias da Companhia. Agora eu vou passar a palavra pro Cacá, pra ele entrar nos detalhes aí dos números financeiros da empresa.

Sr. Ricardo Paixão: Bom, obrigado, Rafa, um bom dia a todos. Então agora eu queria passar um pouco mais por alguns detalhes e resultados aqui, baseados nos números. Alguns eventos importantes que a gente observou aqui ao longo do primeiro trimestre de 22, primeiro eu queria destacar a maior venda da MRV&Co pra um primeiro trimestre, a gente teve mais uma venda de empreendimentos da AHS, foram R\$ 240 milhões. Tinha uma dúvida em relação à recorrência de vendas, recorrência de resultados da subsidiária americana, lembrar a todo mundo aí que, nos últimos seis trimestres, cinco deles tiveram vendas na operação americana, e pra suportar esse ritmo que a gente vem apresentando lá fora, a gente teve também o lançamento do empreendimento Oak Enclave com VGV de R\$ 684 milhões.

Bom, outra operação que a gente fez nesse trimestre, a gente fez mais uma venda de carteira da MRV, com aí R\$ 66 milhões pra dentro do caixa da Companhia e é a primeira operação do tipo de venda de carteira pra Urba, acho que a da Urba até mais relevante do que a da MRV nesse trimestre, dado o montante da operação e o tamanho da companhia, a gente conseguiu colocar mais de R\$ 100 milhões pra dentro do caixa da Urba, a nossa loteadora, e isso é muito importante pra Urba, porque a gente vai conseguir, como o Rafael acabou de falar aí, a gente tem um plano agressivo pela frente, então essa venda de carteira no segmento de loteamento, ela vai contribuir muito pra encurtar o ciclo de recebimento, e também pra financiar parte relevante do crescimento futuro da Companhia.

Bom, a gente colocou na página 3 do release um gráfico que mostra como a Urba vem ganhando cada vez mais relevância dentro dos nossos resultados. Ela teve um CAGR, uma taxa de crescimento anual de 78% no volume de vendas do ano de 2019 ao de 2022, e além do grande crescimento potencial, e o crescimento que ela vem apresentando, essa operação conta ainda com uma margem bruta alta, margem bruta aí próxima dos 40%, e uma demanda excelente pelo tipo de produto que a gente oferece, nesse caso o lote. Passando agora... dando um pouco mais de números, chamando a atenção agora pra AHS, a gente colocou também na página 6 do release o

crescimento do volume de vendas da AHS de 2018 até agora. A gente teve uma taxa de crescimento anual de 60% no período. Nessa mesma página a gente coloca um gráfico que mostra que a gente tem mais de R\$ 5 bilhões de imóveis hoje em construção, um número que já é bastante expressivo, mas bem inferior quando comparado ao plano de negócios futuros da AHS, com 12 mil unidades por ano e quase US\$ 4 bi em VGV. Bom, era isso que eu queria destacar pra vocês e podemos considerar agora aberta a sessão de perguntas e respostas.

PERGUNTAS

Obrigada. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Caso haja alguma pergunta, queiram por favor digitar **asterisco um**.

O Sr. Gustavo Cambauva, do BTG Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Gustavo Cambauva: Oi, bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas aqui. A primeira, se vocês podiam comentar um pouco, em relação à operação do Brasil, o quê que vocês estão imaginando talvez de volume de lançamentos pra este ano, tanto eu queria entender um pouquinho em termos de volume, se de fato, talvez, essa dificuldade um pouco maior que está sendo operar no Casa Verde Amarela deve gerar uma diminuição de volume nesse ano de lançamentos, e também de *mix* de produtos que o que a gente tem visto é, de fato, as outras linhas de negócios, de SBPE, Luggo, Urba ganhando mais *share* em relação ao Casa Verde Amarela, se isso de fato continua ou se talvez, vamos dizer assim, essa melhora que teve recentemente no programa faz com que vocês, de alguma forma, voltem aí a olhar um pouco mais pro Casa Verde Amarela?

E a minha outra pergunta é até em relação à venda de carteira de recebíveis. Eu queria entender um pouco mais o que vocês estão pensando de recorrência dessas vendas de carteira, porque vocês têm um volume bem alto aí de carteira que poderia ser vendido e ajudar a desalavancar a Companhia, enfim, investir nas outras linhas de negócio, e aí eu queria saber um pouco se de fato dá pra estruturar esse tipo de venda e fazer todo trimestre, ou se é uma questão mais pontual aí que vocês devem fazer, e quanto que talvez a gente poderia imaginar de mais venda de recebível ao longo do ano? Obrigado, bom dia.

Sr. Eduardo Fischer: Gustavo, Fischer aqui, tudo bom? Bom dia, obrigado aí pela participação. Eu pego a primeira pergunta aqui e passo pro Cacá responder a segunda em relação à carteira. Vamos lá, de fato lançamentos no Casa Verde Amarela no primeiro tri foram menores, não afeta a nossa estratégia pro ano de 2022, a gente já está claramente mais seletivo nos lançamentos, objetivando margem e também a gente tem o desafio da geração de caixa, então a gente está equilibrando melhor os lançamentos, a demanda, isso não afeta o nosso número pra 22. Tem um outro aspecto aí que a gente tem que considerar, vários lançamentos nossos e várias das nossas vendas são feitas em cidades onde a gente já atrai meio próximo do teto do programa. E a gente foi migrando alguma parte dessas vendas pro SBPE naturalmente à medida que a gente foi subindo o preço, então você tem essa distribuição de *mix* que eventualmente dá a percepção de que o Casa Verde Amarela está diminuindo, mas não é o caso, nossa meta pro ano não mudou, e você vai lembrar que, ao longo dos últimos anos, a gente vem fazendo um esforço pra poder criar uma linha de produtos pra navegar num preço menor, que é aquela linha que a gente chamou de Essencial. Ela vem ganhando corpo no *land bank*, ela vem ganhando corpo nos lançamentos, e ela é uma linha que vai estar sempre enquadrada no programa, então não muda a nossa estratégia olhando pra frente, o que muda de fato é o *mix*, o que a gente chamava antigamente de *core business* hoje já não é mais o *core*, o *core* na verdade é a plataforma habitacional, então a gente vai ver, sim, mais crescimento de SBPE, a gente vai sim ver

mais crescimento de Urba, de AHS, e também de Luggo, mas não afeta a estratégia de lançamentos do Casa Verde Amarela, especialmente se de fato houver mais uma revisão no programa, que é o sentimento geral que vai acontecer, especialmente pelo que o Rafael falou, de que o programa vem performando pior do que deveria e a gente tem, de fato, um excesso de, ou uma sobra de dinheiro no fundo de garantia pra subsídio. Então, assim, dentro desse contexto todo, a nossa estratégia não muda em relação aos lançamentos dentro do programa. Vou passar pro Cacá aqui responder a segunda pergunta.

Sr. Ricardo Paixão: Cambauva, é o seguinte. A gente fez R\$ 240 milhões de venda de carteira do pro soluto no quarto trimestre, da MRV, a gente fez agora R\$ 66 milhões de carteira própria, então não era pro soluto, era a carteira *flex*, o plano que a gente financia o cliente diretamente, agora no primeiro tri de 22. E pra MRV, a gente tem plano recorrente sim de venda de recebível. Exatamente nesse momento, a gente está trabalhando numa operação, numa operação de venda de recebível de um outro montante grande também, então acho que a gente pode considerar sim, não sei se vai ser recorrente pra fazer a cada trimestre, mas nosso objetivo aqui é fazer com que a carteira, o quanto você receber antes de lado ao longo do ano, então que ele não cresça. Como a gente tem dado mais crédito aqui pros clientes, a gente precisa de fazer esse tipo de operação pra gente continuar financiando, encurtando o ciclo de caixa, desalavancando a Companhia, etc. Então, no segundo tri a gente deve ter uma operação, sei lá, em torno de R\$ 200 a 300 milhões de venda de carteira de pro soluto de novo. No caso da Urba, foi a primeira vez que a gente conseguiu empacotar os recebíveis da Urba pra poder fazer também essa venda, foi R\$ 100 milhões, e no caso da Urba acho que a gente pode, sim, pensar numa operação recorrente aí a cada trimestre, à medida em que a gente for fazendo vendas e juntando mais recebíveis, a gente vai empacotando e vai vendendo, vai colocando isso pro mercado. Então acho que sim, a realidade da Companhia daqui pra frente é certamente uma companhia onde esse tipo de operação vira recorrente, e a gente deve ter no segundo tri agora, com certeza, alguma coisa de MRV, e até o final do ano também uma outra operação.

Gustavo Cambauva: Tá ótimo, pessoal, obrigado pelas respostas e bom dia.

Operadora: A próxima pergunta é de Bruno Mendonça, do Bradesco, BBI.

Sr. Bruno Mendonça: Oi, pessoal, bom dia, obrigado aí pela apresentação. Também duas perguntas aqui. Eu queria começar falando de terrenos. Eu tenho pensado muito na questão de enquadramento de terrenos, tanto os novos, quanto dos que já está dentro de casa. Nesses volumes que vocês têm citado de lançamento daqui pra frente, até que ponto vocês conseguem garantir aí que esses próximos lançamentos estão saindo na margem desejada? Tem um *land bank* que já estava dentro de casa, se isso depende aí exclusivamente de preço mais alto ou se os lançamentos que estão sendo feitos agora, assim, no segundo tri aqui, já tem alguma coisa relevante aí, diferente, pra ter uma margem tão diferente das que estão sendo reportadas, então se puder falar de forma mais genérica, sei lá, tipologias, se tem algum material diferente, algum processo diferente que está sendo feito pra entregar a margem então melhor? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda sobre queima de caixa. A gente olhando aqui primeiro só pra Brasil, a gente vem aí de dois tris de queima bem forte, com muito adiantamento de compras de materiais e tal, mas imagino também que tem a revisão de... que essas revisões de orçamento têm atrasado o recebimento da caixa, mas o fato aí é que a gente parece ainda estar com pouca visibilidade sobre normalização de cadeia de produção de material, como é que vocês têm tratado isso, porque isso tem batido na alavancagem de forma relevante, assim, eu vou deixar a minha pergunta aqui restrita ao Brasil, alguém deve perguntar de AHS depois, mas primeiro de Brasil, as minhas duas perguntas são essas. Obrigado.

Sr. Eduardo Fischer: Bruno, é o Fischer aqui. Vou de novo responder a primeira e deixar a gestão de caixa aqui pro Cacá. Vamos lá, terrenos, a forma que a gente constrói o *land bank*, ela tende a nos proteger em relação à margem. Primeiro que normalmente a gente trabalha com permuta, então, em teoria, aquele custo fica vinculado ao preço do apartamento, então você está de alguma forma protegido. Uma parte do terreno, ela é paga em dinheiro, e se ele também tem uma condição de ele não ter um reajuste nesse preço, a gente naturalmente fica protegido, e em algumas situações em dinheiro, onde ele é... ele tem correção, a gente volta, a gente está voltando pra mesa e renegociando, então isso tem acontecido de forma satisfatória até, eu diria. Então, assim, olhando pelo lado do terreno, eu não vejo aí nenhum problema. O ponto principal na formação de margem hoje é o preço, então o esforço que a gente tem feito, e isso vale, obviamente, pro *land bank* também, é rever preços e subir preços. A gente tem conseguido fazer isso de forma bem forte e o mercado tem respondido de forma interessante, porque, como o Rafael também citou na abertura, o mercado, a competição, está secando. O que a gente tem visto talvez exceto a cidade de São Paulo, mas o que a gente tem visto Brasil afora é um mercado cada vez menor no programa, e isso obviamente ajuda a gente no aspecto de precificação, porque a oferta, ela também é claramente menor, e a gente tem conseguido aumentar preço sem afetar a liquidez, esse é um ponto muito importante. Isso naturalmente faz com que os lançamentos correntes já saiam com uma margem consideravelmente maior, explicando aí diretamente a sua pergunta. Como o Rafael também citou, você tem uma dinâmica de margem hoje que captura toda aquela safra de vendas feitas em 2020, 2021, numa condição comercial muito diferente que a gente obviamente já vendeu, e está construindo em custos também muito diferentes. Então olhando pros lançamentos, a dinâmica se inverte, a precificação já vem muito mais forte, e a gente consegue lançar com margens bem melhores do que a gente está reportando agora. Então de forma geral é isso, vou passar pro Cacá aqui responder a segunda.

Sr. Ricardo Paixão: Bruno, em relação à queima de caixa, o primeiro impacto que a gente tem que pensar é o seguinte, uma margem de 30, 35%, ela gera uma determinada geração de caixa e uma margem aí de 19, 20% ela gera outra, então a gente primeiro, um ponto que eu acho que é relevante colocar aqui, enquanto a nossa margem estiver mais apertada, ela faz com que a geração de caixa seja naturalmente menor, mas mesmo assim deveria convergir pro lucro líquido. O que a gente hoje está fazendo... por que hoje ela não está convergindo pro lucro líquido? A gente tem tido um aumento de contas a receber que a gente está tentando remediar aí com essas vendas de carteira, e a venda de carteira futura certamente vai equilibrar melhor essa equação de geração de caixa. Outro ponto, o estoque de matéria-prima, a gente continua vendo acho que agora menos problema de desabastecimento, o desabastecimento já está resolvido, mas continua havendo uma pressão por aumento de matérias-primas importantes aqui pra gente, então essa estratégia de manter o estoque alto está aparecendo e fazendo sentido aqui por enquanto.

E um outro ponto relevante, por exemplo, o caso da Luggo. A Luggo queimou caixa no primeiro tri, natural da operação Luggo num ritmo de crescimento grande, queimar caixa até que os empreendimentos fiquem prontos. Mas temos aqui uma expectativa boa de venda de dois empreendimentos, inclusive com o recebimento da Luggo no segundo tri, então já passa também de uma queimadora de gás pra uma geradora de caixa daqui para frente. Então eu acho que é um pouco disso, sabe? A gente continua com essa cabeça de segurar um pouco matéria-prima ainda com o estoque alto, e é isso. E à medida que a gente for conseguindo recuperar a margem, também certamente ajuda aqui na geração de caixa.

Sr. Bruno Mendonça: Se eu puder fazer um *follow-up* só na questão do terreno, que o Fischer falou no começo, tem dois temas que também me chamam a atenção aqui. O primeiro, acho que tem no apagar dos terrenos algum tipo de indexação, IPCA também, também está sendo renegociado aí, e quanto que isso pode ainda pesar na

margem do que vem pra frente, e até nas permutas, Fischer, podia dar um pouco mais de detalhe aqui, as permutas que vocês têm são, se for percentual do VGV, ele vai estar travado, digamos assim, ele vai estar pegando a sua margem, eu estou entendendo errado? Porque se o material fica mais caro, você continua dando o mesmo percentual do VGV pro terrenista. Você está renegociando isso ou esse terrenista, na média, entra como percentual do resultado final, já após material? Só pra eu entender exatamente essa dinâmica do terreno que já está dentro de casa?

Sr. Eduardo Fischer: Vamos lá, Bruno, é o seguinte. Então, começando do início aqui. Alguma coisa em indicadores de inflação no terreno a gente tem nos pagos em dinheiro. Isso foi revisto, obviamente, na hora que o IPCA começou a subir, na hora que a inflação começou a subir, a gente começou a revisar os novos contratos, os novos contratos já são bem protegidos em relação a isso, e a gente voltou pra mesa nos antigos pra poder também revisar isso e temos conseguido, então eu não diria que isso é um problema, eventualmente os nossos contratos nos protegem muito bem, mesmo quando você tem reajustes, as cláusulas de viabilidade que constam no contrato nos protegem inclusive pra evitar que a gente lance numa situação que é desfavorável pra companhia. Então, não enxergo isso como um problema, isso está bem equacionado. Na questão das permutas, a maior parte das permutas que a gente tem de fato é financeira, e nesse caso, o terrenista, o dono do terreno, o proprietário do terreno, recebe um percentual do VGV, isso é o padrão, é o que acontece. Aí, a eventual perda de margem, ela acontece porque se conta entre preço de custo e preço de venda, mas eu não vejo isso como, de novo, como um problema, você está ali, tem uma questão operacional que a gente trabalha no preço, e como o preço tem subido recentemente mais do que o custo, é o que a gente tem feito, as margens vêm crescendo, isso não gera um problema. Espero ter te respondido aí.

Sr. Bruno Mendonça: Tá ótimo, muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de André Manzini, do Citibank.

Sr. André Manzini: Oi, pessoal, bom dia, obrigado pelo *call*. A minha primeira pergunta é sobre a AHS e o mercado americano, ele claramente ainda está muito quente, assim, no nível do ativo, aluguel na Flórida a gente ouve os anedóticos de crescer 40% ano contra ano, muita migração pra região de Sun Belt, onde vocês estão etc. Mas no mercado financeiro as coisas já estão, talvez, desaquecendo um pouquinho, vamos dizer assim, pega uns *peers* lá americanos, D. R. Horton, ou Lennar ou até os Multi-Family Reeds já tiveram um *sell-off* de uns 30 a 40% esse ano. Então, nesse cenário, assim, claro que vocês acho que querem capitalizar lá logo, mas quê que vocês acham de *valuation*, vocês botam ali que o NAV é de quase US\$ 700 milhões pra AHS, essas companhias que eu mencionei, a média de mercado, vamos dizer assim, já chegou a bater 1.6 vezes book ou NAV há uns 6 meses atrás, agora já está bem mais baixo, o que vocês imaginariam conseguir, claro que a AHS cresce muito, então isso faria com que uma capitalização viesse num múltiplo muito bom, múltiplo, enfim, não sei, 1,5, 2, por aí, mas por outro lado, enfim, como a gente falou, o *sell-off* já está acontecendo, as *treasures* já estão em quase 300 bips, então como é que vocês pensam em *valuation*, em particular lá na AHS?

E a segunda pergunta sobre o programa aqui no Brasil, basicamente caiu pela metade, como o Rafa colocou, tanto em número de unidades produzidas, quanto o número de *players*, e como vocês estão em muitas cidades, 160 cidades, se mudou um pouco a dinâmica competitiva entre as cidades? A gente ouvia, quando tudo estava muito quente ainda no Minha Casa Minha Vida São Paulo, obviamente com muita competição, mas muita demanda, na margem, sim, alguma cidade média está, dá pra dizer que está desatendida, dado que tem metade dos *players* que a gente teve no pico do programa, e se isso mudaria um pouquinho o foco de vocês entre as 160 a 70 cidades que

você têm, se tem alguma, entre aspas, arbitragem entre as cidades nesse novo cenário que a gente está vendo agora do programa? Obrigado.

Sr. Rafael Menin: Vamos lá, André, bom dia. Primeiro em relação à AHS. Quando a gente divulgou a operação no meio de 2020, já são... no meio de 19, na realidade, a gente fez a transação no começo de 2020. O nosso plano de negócios, ele pressupunha uma margem bruta de 28% fazendo as 5 mil unidades por ano. O que aconteceu de lá para cá, você tem razão, essa pressão imobiliária, principalmente no mercado da Flórida, fez com que os aluguéis subissem 30%. Isso vai se repetir daqui pra frente? Acho muito difícil. Em algum momento, a oferta, ela vai ter que ter um equilíbrio, vai ter mais... a oferta vai subir mais do que a demanda e aí o aluguel pode convergir pra patamares históricos ou crescer menos daqui pra frente. Mas fato é que a margem da companhia hoje, a margem bruta, ela tem se apresentado acima de 45%, num país com custo de capital muito baixo, e lembrando que a despesa comercial é muito pequena, porque é uma transação feito... é um B2B, então o *feed* de venda, ele é muito menor, isso faz com que o retorno final da AHS seja, nos patamares atuais, um retorno explosivo, mas que não está orçado no plano de negócios a continuidade dessa margem bruta de 45%. Mas ela pode ser 35%, pode ser 38%? Eu acho que pode. Certamente a gente terá uma margem bruta nos próximos 2, 3 anos, muito superior à que foi apresentada no plano de negócios da companhia. E hoje, quando a gente compra um novo terreno, a gente não faz o pro forma imaginando uma nova correção de aluguel acima da inflação. A gente olha ali, a gente estressa, isso principalmente no mercado da Flórida, tá André? A gente estressa o pro forma pra ter um cenário mais conservador, mas o que a gente tem visto é que mesmo fazendo esse *stress test*, a rentabilidade tem ficado superior à rentabilidade que a gente tinha previsto no plano de negócio. Então esse é o primeiro ponto.

Em relação à capitalização, a gente tem visto aí uma demanda boa, a operação está sendo muito bem avaliada, e a gente espera fazer algum movimento nos próximos 90, 120 dias a um múltiplo, em relação à NAV, a múltiplo bem interessante, não posso falar aqui em *valuation*, até porque o processo competitivo, ele está acontecendo. O que eu posso te dizer é pouco acima de USD 1 bi não tem negócio da nossa parte, pra te dar um piso. A gente acha que pode caminhar mais pra próximo de 2 bi, sem dizer que esse é o número que a gente está buscando, mas o que eu posso te dizer é que acima de USD 1 bi a gente não faz negócio, então a gente tem uma expectativa muito boa, que certamente vai ser muito bom pra companhia a gente fazer uma diluição, *post-money* de aproximadamente 20%, a gente pode trazer um capital muito bom pra AHS e marcar um ativo que hoje acho que vale zero, mas que quando tiver essa marcação a mercado, é um artigo que vai valer mais do que vale a MRV atualmente, então isso mostra que há, de fato, essa falta de visibilidade está atrapalhando o valor da MRVE3. E quando a gente fizer a operação, não tenho nenhuma dúvida que ocorrerá uma correção de preço, mesmo num cenário de margens brutas mais comprimidas no mercado brasileiro, então em relação à AHS é isso.

Em relação a Brasil, o que você falou é verdade, o programa, ele mingou, ele desacelerou de forma muito rápida, e na maior parte das cidades que a gente atua a competição está muito menor do que já foi em relação a, por exemplo, há um ano atrás, a competição reduziu muito rapidamente. Obviamente tem diferença de cidade pra cidade e aí é a beleza de poder operar em cento e tantas cidades brasileiras, a gente tem a capacidade de ser mais agressivo em alguns mercados no que diz respeito a lançamento e preço de venda, em outros mercados que eventualmente estejam um pouco mais competitivos, mas certamente menos do que estavam há um ano atrás, a gente é mais seletivo em novos lançamentos. E essa será a dinâmica daqui pra frente, com essa capilaridade que nós temos com o *land bank* de quase 300 mil unidades no programa Casa Verde Amarela, a gente pode acelerar um pouco mais em determinadas regiões do Brasil e ser um pouco mais conservador em outras cidades, olhando sempre pra esse cenário de margem, a gente quer corrigir o quanto antes essa tendência ou esse patamar de

margem bruta da companhia, e obviamente não vamos lançar um produto com margem bruta baixa daqui pra frente.

Sr. André Manzini: Muito claro, Rafa, obrigado, boa tarde.

Sr. Rafael Menin: Tá joia, André, um prazer falar com você.

Operadora: A próxima pergunta é de Ygor Altero, da XP.

Sr. Ygor Altero: Oi, pessoal, bom dia, obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui do meu lado. A primeira com relação ao programa, como vocês estão vendo aí os novos ajustes na conta de subsídio, que já vem sendo ventilado aí que deve acontecer, e entender aí, na visão de vocês, qual que seria o ajuste necessário, se vocês têm um pouco de granularidade aqui, pra vocês voltarem então à margem bruta mais saudável ali, talvez próximo dos 30%. Essa é a primeira pergunta. E a segunda pergunta é como vocês estão vendo a inadimplência, principalmente aí da carteira do pró soluto, com esse cenário mais desafiador do lado do *affordability*? Obrigado.

Sr. Eduardo Fischer: Oi, Ygor, é o Fischer aqui. Deixa eu responder primeiro aí sobre a questão do programa. A gente já falou uma vez aqui ao longo do *call*, o que está acontecendo de fato, na hora que você olha pros números, desde o segundo semestre do ano passado, a queda no programa foi muito intensa, e tem se intensificado, porque você tem menos *players* hoje disputando esse mercado, o *affordability* também piorou, quer dizer, os *players* que estão no mercado subiram preços pela mesma estratégia nossa, então aquela população ali, especialmente de mais baixa renda vai ficando sem capacidade de comprar, nossa renda média tem subido do nosso cliente, por conta desse aumento de preços, e a consequência é essa, pela primeira vez você está tendo uma sobra de dinheiro no fundo de garantia no que se relaciona ao subsídio. Obviamente o governo olha pra isso, entende essa dinâmica e reage a ela. Já tivemos algumas alterações nas curvas aí, uma mais recentemente, as conversas da nossa associação do setor com o governo estão acontecendo, e a sinalização é que de fato algo será feito. Ainda não temos como abrir o que acontecer, mas deve ser um pouco mais do mesmo, um pouco mais de mudança na curva de subsídio, de um aumento do subsídio, das faixas de juros do programa a serem alteradas também, tudo pra beneficiar a população que hoje ganha aí de 2 a 5 salários. Então a gente está enxergando essa conversa, o *timing* disso eu não sei te falar, mas na minha percepção não deve demorar muito, porque de fato mês a mês as contratações têm caído, e a competição têm caído. Então, assim, ainda é cedo pra gente poder quantificar, mas eu tenho uma crença forte de que isso vai acontecer num relativo curto espaço de tempo, então ao longo dos próximos meses, a gente já pode ter uma nova curva em andamento, dentro da minha percepção e dentro do que eu tenho visto de movimentação, especialmente no governo. Vou passar pro Cacá aqui falar sobre a inadimplência.

Sr. Ricardo Paixão: Ygor, o que a gente tem percebido na questão da inadimplência? A inadimplência piorou um pouco, no final do ano passado e no comecinho desse ano agora, a quantidade de pagamentos em dia, ela caiu, foi uma piora marginal, não foi nada muito significativo não. Acho que é natural em função da inflação alta que a gente está observando. É importante colocar que a gente já fez os ajustes de provisão em relação a essa nova realidade que a gente está vendo, foi um ajuste pequeno, acho que não chamou a atenção aí em função disso. Então eu acho que é um pouco disso, assim, acho que agora, ao longo desse ano, tendo dissídio, começando a ver dissídios mais altos aí, isso pode dar um alívio, um certo alívio aí parcial na renda da população, então a gente acha que isso pode caminhar, ajudar a caminhar pra voltar a um situação mais normal, mas o inadimplente continua num patamar super saudável, bem dentro do que a gente já tem provisionado hoje.

Ygor Altero: Tá ótimo, obrigado, Fischer, obrigado, Cacá.

Operadora: A próxima pergunta é de Marcelo Motta, do banco JP Morgan.

Sr. Marcelo Motta: Oi, um bom dia a todos, duas perguntas também. Primeiro é saber se vocês podem comentar um pouco sobre a questão do repasse, a gente viu que algumas empresas aí tentaram desacelerar o nível de repasse, seja pra pegar, enfim, um pouco mais de inflação, seja pra pegar a mudança de curva de subsídio, então entender se, no caso de vocês, isso pode ter sido um fator aí também que impactou a queima de caixa durante esse trimestre?

E a segunda pergunta sobre velocidade de vendas. Vocês comentaram um pouco sobre esse aumento crescente da margem, conseguir repassar esse aumento de preço aí nas unidades da baixa renda, mas entender se isso tem impactado um pouco a velocidade de vendas, se vocês acham que essa velocidade de vendas que a gente viu aí no primeiro tri, um pouco abaixo de 15, poderia ser mais ou menos no nível desse ano ou se teria ainda algum *downside* aí dado essa melhora de preços pra chegar na margem dos 30. Obrigado.

Sr. Rafael Menin: Bom dia, Motta, Rafael falando por aqui. Então vamos lá, em relação a VSO. A gente continua puxando o preço, no mês de abril a gente puxou aproximadamente 2% e o resultado foi muito parecido com os meses do primeiro tri, então a gente não observou redução de VSO. É claro que a gente gostaria de estar vendendo mais rápido, mas é sabido que a população brasileira de baixa renda não tem uma grande capacidade de compra, a inflação corroeu o poder de compra da baixa renda, por isso é tão importante a correção do programa. E aí eu acho que o indicador que mostra isso, o Eduardo respondeu na pergunta anterior, o programa, em 8 meses, ele vem entregando a metade do que ele entregava. Isso tem a ver com esse novo patamar de preço da indústria vis-à-vis a capacidade de compra da população brasileira de baixa renda. Então a nossa estratégia, ela continuará sendo subindo gradativamente o preço e o que a gente está vendo é um VSO mediano, não é um VSO espetacular, mas também não é uma VSO ruim. A gente hoje colocou margem prioritária em relação à VSO, tá Motta? E eu vou deixar a segunda pergunta pro Ricardo responder.

Sr. Ricardo Paixão: Motta, em relação a repasses, o que a gente vê, na verdade, a gente vem com um ritmo de repasse bom, a gente tem conseguido repassar aí na média 15 dias depois das vendas. O que a gente viu, na verdade, foi um transbordo natural. Boa parte das vendas, elas chegaram no final de março, a gente não conseguiu repassar dentro do tri, mas acho que é um ciclo contínuo, assim. E aí, o que aconteceu? Então, esses repasses que a gente fez, a gente acabou de março, estamos fazendo agora em abril o ciclo normal. E tinha a questão de contratação de algumas PJs que a gente está fazendo... ah, lembrei aqui o que eu estava te falando, Motta. Vamos lá, a gente tem a questão dos PJs, que teve essa mudança de ciclo, hoje em dia a gente só começa a receber o dinheiro efetivamente depois do PJ registrado, isso aí tem que ser levado em consideração, já está entrando em regime, mas ainda tem impactado aí nas comparações com os trimestres do ano anterior, antes dessa regra começar a valer.

Sr. Marcelo Motta: Perfeito. Obrigado, Rafa, obrigado, Cacá.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar **asterisco um**.

Nossa próxima pergunta é de Fanny Orenge, do Santander.

Sra. Fanny Orenge: Bom dia, pessoal, obrigado por tomarem as minhas perguntas. Eu tenho uma pergunta simples, vocês mencionam no release que a margem dos produtos sendo vendidos de CVA são vendidos hoje até em torno de 23%. Eu queria entender como está a margem dos lançamentos, assim, só pra gente ter uma noção, assim, do

quê que é a sua margem futura. Eu entendo onde está a sua ref, mas só pra gente ter uma noção, assim, hoje o que você está vendendo, lançando agora, como está essa margem, especificamente falando?

E minha segunda pergunta é com relação à Urba. Vocês deram, assim, lembraram à gente a perspectiva pra Urba, eu queria que vocês dessem um *update* de como que está a operação evoluindo, como estão margens em Urba, qual a expectativa? Então acho que seria interessante também mais um *update* aí da operação. É isso.

Sr. Rafael Menin: Vamos lá, Fanny, bom dia. Olha só, acho que mais importante do que falar da margem do lançamento é falar da margem das vendas ocorridas no mês de janeiro, fevereiro, março e abril, porque a gente vende o lançamento, a gente vende produto lançado há um ano atrás. O que está ocorrendo, tanto a venda, o preço de venda dos novos lançamentos, quanto o preço de venda de produtos lançados há um ano atrás, ele vem subindo, a gente tem procurado subir acima da inflação, da inflação atual, pra que haja essa recuperação de margem. Então, por isso a gente abriu pela primeira vez esse indicador antecedente que, caso se confirme a nossa expectativa de inflação futura, é a margem que vai... ela já passa pelo balanço atualmente, mas como o balanço trimestral, ele é uma mistura de várias safras de venda dos últimos 2, 3 anos, claro que o impacto da venda do trimestre é pequeno, mas com o passar do tempo, o que a gente espera é que o empilhamento dessas safras com margens melhores vá trazer uma margem futura melhor, e eu falei isso acho que na abertura, se eu não me engano, a margem de abril já foi próxima de 25 e a nossa ambição, a nossa meta, é chegar numa margem de novas vendas, ou seja, aquela margem do mês, próxima de 30%, ao chegar nesse patamar, a gente começa a ter um retorno, um ROE interessante, haja visto que o custo da nossa operação é por volta de 18%, o SG&A e mais outras despesas, mais despesas financeiras, mais o imposto de renda que vem ali na última linha, que dá mais ou menos 2%, isso custa aí uns 18, 19%, então a gente tem que mirar uma margem bruta acima de 30% pra ter um ROE que a gente julga que remunere adequadamente o capital. Então esse tem sido o nosso trabalho em relação à margem de novas vendas.

Em relação à segunda pergunta, Fanny, você pode repetir, por favor?

Fanny Oreg: Minha segunda pergunta era com relação à Urba, se vocês pudessem dar pra gente um pouco mais de cor de como a operação está evoluindo, um crescimento muito expressivo esperado pra esse ano? Então, era mais uma cor mesmo, um *update* de Urba.

Sr. Rafael Menin: Tá. Fanny, a gente tentou levar a empresa a mercado em agosto de 2020. Naquele momento, a gente fez um plano de negócios, a Urba era uma companhia que, no ano de 2019, ela fez, se eu não me engano, mil vendas, vendeu mil lotes. Nós tínhamos feito um plano de negócios em 2020 pra levar a companhia a 15 mil lotes por ano, e o que aconteceu, de lá para cá, é que de fato a empresa, ela vem dobrando de tamanho. Ela dobrou de tamanho em 2020 em relação a 2019, em 2021 ela de novo dobrou de tamanho, e é muito provável que a empresa dobre de tamanho também em 2022. Então, essa curva de crescimento exponencial, ela está acontecendo, 2023 a gente tem matéria-prima pra fazer muito mais lançamentos do que a gente provavelmente fará em 2020, e lembrando que é uma companhia com uma rentabilidade muito boa, a gente tem entregado uma rentabilidade próxima de 40% num cenário competitivo muito, muito baixo. Ainda é uma indústria, eu diria, num grau de maturidade menor do que a indústria de incorporação de apartamentos, e a gente vem atuando em cidades, em mercados que a gente conhece super bem, com uma marca forte e feito empreendimentos com um ticket médio muito interessante vis-à-vis a qualidade do produto que a gente entrega. Então mais e mais a marca da Urba, ela tem sido reconhecida no mercado como um produto muito diferente, com um ótimo custo-benefício, uma grande qualidade urbanística, e então a gente está muito seguro que a Urba vai ser uma empresa que vai ter muita relevância na MRV&Co. E o interessante, como a gente tem uma capacidade ou uma tecnologia muito elevada pra

conceder crédito, a gente tem conseguido, diferentemente da indústria, fazer o desconto de recebível dessa carteira, que é uma carteira muito saudável. Então a Urba, de fato ela é uma loteadora muito diferente das loteadoras brasileiras, e eu não tenho nenhuma dúvida que essa empresa, em algum momento, ela vai ter também. uma solução de *equity* interessante, é um múltiplo bom, e ela vai poder crescer aí com o capital sem que haja a necessidade da MRV&Co continuar aportando capital na companhia pra crescer, então eu pessoalmente vejo um futuro brilhante pra Urba nos próximos anos.

Fanny Orenge: Tá ótimo, obrigada.

Operadora: Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar **asterisco um**.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Para as considerações finais, gostaria de passar a palavra para o Presidente, **Sr. Eduardo Fischer**.

Por favor, **Sr. Eduardo**, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Fischer: Bom, pessoal, primeiro obrigado aí pela participação de todos mais uma vez. Eu queria deixar algumas mensagens aqui no fim porque a gente julga importantes. O que mudou pra gente ao longo desse último trimestre é o fato da gente estar agora reportando esse indicador antecedente, que é a margem das novas vendas feitas mês a mês. Isso é um número importante pra gente, quer dizer, a gente tem como espírito dentro da Companhia já tentar olhar todo o cenário futuro e trazer isso já pro presente sempre. Essa margem, ela tem uma característica interessante, porque a gente considera custos futuros, mas não considera preços futuros. Então, à medida que a nossa estratégia de precificação segue dentro do que a gente falou, essas margens podem ser melhores. Então, é o que a gente está trabalhando pra fazer, então eu estou muito seguro do que as iniciativas que a gente tem tomado dentro da unidade de negócios do Brasil, ela é super importante, e a gente está num *turning point*, a gente vai conseguir ver esses números melhorando ao longo do tempo por tudo que a gente tem feito aqui, especialmente no quesito precificação.

Um outro ponto importante, a gente falou bastante hoje aí sobre AHS, Urba, e Luggo, a MRV virou, de fato, ela não tem mais um *core business*, nosso *core business* é a plataforma habitacional, é o que a gente faz nas diferentes iniciativas, nós temos iniciativas que não competem entre si, a AHS tem um time de executivos do mais alto nível trabalhando lá, a Urba idem, tem um time de executivos dedicados do mais alto nível, a Luggo também, ou seja, a gente tem unidades de negócios separadas, geridas de forma muito integralizada com a MRV, mas com gestões próprias. Isso traz pra gente possibilidades de crescimento e de captura desse potencial habitacional no Brasil, que é imenso, não só no Brasil agora, como também nos Estados Unidos, isso traz pra gente cada vez mais conforto de que a estratégia nossa lá de 2, 3, 4 anos atrás de formar uma plataforma habitacional tem se pagado cada vez mais. E à medida que a gente faz a unidade de negócios Casa Verde Amarela o Brasil melhorar, dentro da nossa estratégia, os resultados dessas companhias formadas pela MRV&Co vai ser cada vez maior, e é nisso que a gente aposta, é uma Companhia que tem condições de entregar crescimento e rentabilidade ao longo dos próximos anos, é tudo que a gente tem desenhado aqui e estamos muito seguros que os passos estão sendo dados na direção correta. Então obrigado a todos, obrigado pela participação, e nos vemos aí no próximo *call*. Obrigado.

ENCERRAMENTO DO CALL

O Conference Call da **MRV** está encerrado.

Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.