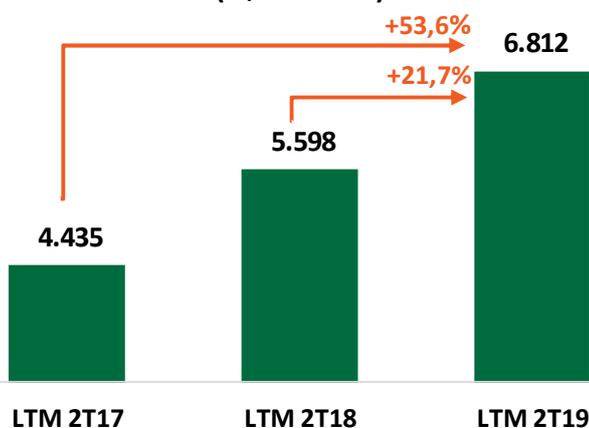
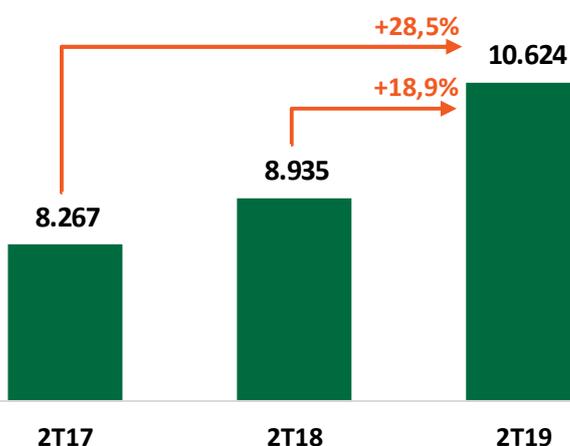


COMUNICADO AO MERCADO**RETOMADA DA GERAÇÃO DE CAIXA NO 2T19.****AUMENTO DE 65,3% NO VOLUME DE LANÇAMENTOS FRENTE AO 1T19.****RECORDE DE PRODUÇÃO DA COMPANHIA EM UM 2º TRIMESTRE, TOTALIZANDO 10.624 UNIDADES E REGISTRANDO UM AUMENTO DE 19% EM RELAÇÃO AO 2T18.**

Belo Horizonte, 15 de julho de 2019 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia dados preliminares e não auditados de lançamentos, vendas contratadas, banco de terrenos, unidades produzidas, concluídas, contratadas, repassadas, geração de caixa e distratos do 2º trimestre de 2019.

DESTAQUES

- Redução de 51% no volume de distratos frente ao 2T18, contabilizando apenas 816 unidades distratadas, a melhor marca em 6 anos.
- Maior VGV de Lançamento em um 2º trimestre: R\$ 1,8 bi. Aumento de 6% em relação ao 2T18.

**Evolução do VGV Lançado
(R\$ Milhões)****Evolução das Unidades Produzidas**

LANÇAMENTOS (%MRV)

Registramos um significativo aumento no volume de lançamentos no 2T19, totalizando um VGV de R\$ 1,8 bilhão, o que equivale a um acréscimo de 65,3% se comparado ao 1T19 e 5,8% frente ao 2T18. Comparando os semestres, o 1S19 apresentou uma expansão de 15,4% em relação ao 1S18.

Este resultado demonstra que a MRV está pronta para suprir a forte demanda por habitação do Brasil, graças a um robusto Banco de Terrenos construído ao longo dos últimos anos.

Dando prosseguimento à estratégia de diversificação de *funding* de nossos produtos, foi lançado, no 2T19, um importante projeto na cidade de Campinas, com um total de 272 unidades, **em parceria com o Banco Bradesco e elegível ao SBPE com repasse na planta**, a exemplo do empreendimento lançado no 1T19, em parceria com o Banco Santander, além dos projetos que já possuímos, na mesma modalidade, com a Caixa Econômica Federal.

É importante destacar que, como ocorrido no ano passado, em 2019 a companhia terá um maior volume de lançamentos concentrado no segundo semestre do ano.

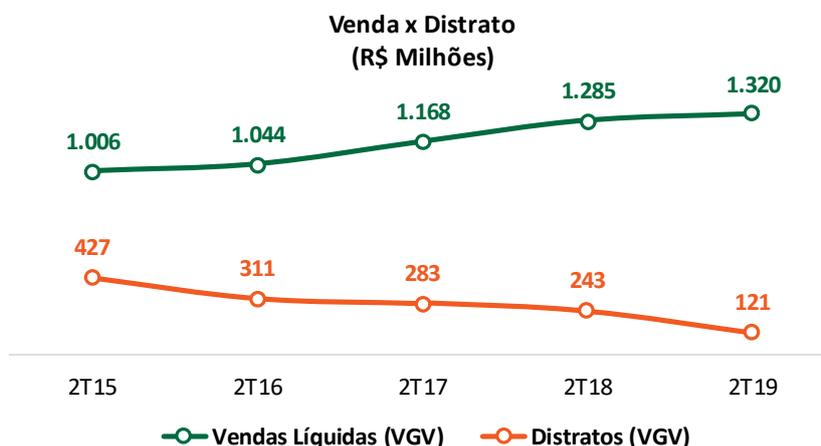
Lançamentos	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
%MRV								
VGV (em R\$ milhões)*	1.808	1.094	1.709	65,3% ↑	5,8% ↑	2.901	2.514	15,4% ↑
Número de Unidades	11.083	6.846	11.377	61,9% ↑	2,6% ↓	17.929	16.417	9,2% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	161	160	150	1,1% ↑	7,5% ↑	160	153	4,3% ↑

* Contempla os segmentos residencial e loteamento.

VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)

As vendas líquidas permaneceram estáveis no saudável patamar do 1T19, registrando um aumento de 1% no período. Devido ao fato de grande parte dos empreendimentos terem sido lançados no final do trimestre, um maior crescimento no volume de vendas líquidas deve ser observado nos próximos meses.

Cabe destacar a intensificação da queda no número de distratos, graças à bem sucedida implementação do projeto Venda Garantida, que permitiu à companhia registrar sua melhor marca em 6 anos, alcançando apenas 816 distratos no trimestre, 51,3% abaixo do registrado no 2T18.

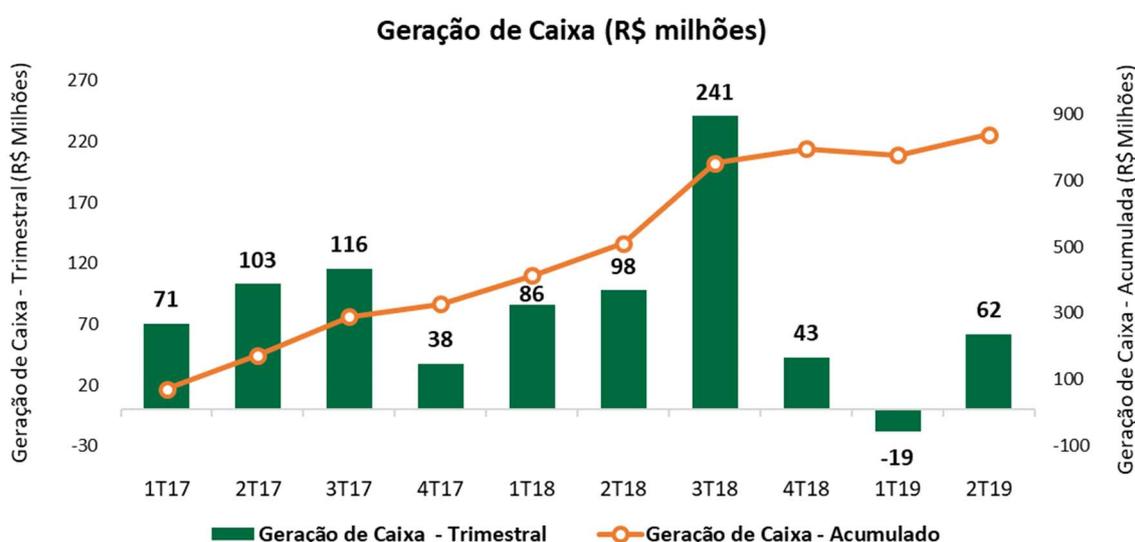


Vendas Líquidas Contratadas	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
%MRV								
Vendas (em R\$ milhões) *	1.320	1.309	1.285	0,9% ↑	2,7% ↑	2.628	2.520	4,3% ↑
Número de Unidades	8.587	8.665	8.748	0,9% ↓	1,8% ↓	17.252	17.174	0,5% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	150	150	147	0,3% ↓	2,3% ↑	150	146	2,8% ↑

* Contempla os segmentos residencial e loteamento.

GERAÇÃO DE CAIXA

Após uma breve interrupção em um ciclo de 26 trimestres recorrentes de geração de caixa observada no 1T19, a companhia voltou a gerar caixa no 2T19.



Esta retomada, entretanto, poderia ter sido ainda mais expressiva, como pode ser observado ao se analisar os fatores abaixo:

- I) Em junho de 2019 foi arrematado, em leilão, um terreno de grande relevância estratégica para a companhia, no valor total de R\$ 30 milhões, a ser descrito no tópico Banco de Terrenos;
- II) No 1S19 houve um aumento de R\$ 108 milhões no gasto com terrenos previamente adquiridos pela companhia, frente ao 1S18. Este aumento é reflexo do processo de expansão do *Landbank*, uma vez que diversos *triggers* de pagamento são acionados em estágios chave do empreendimento, como o registro da incorporação, a aprovação do projeto, entre outros;
- III) A aceleração do ritmo de produção observado no 2T19 exigiu, também, um aumento no investimento em fôrmas de alumínio. No 1S19 foi registrado um investimento equivalente a R\$ 43 milhões acima do observado no 1S18.

BANCO DE TERRENOS

A companhia julga já ter atingido um volume satisfatório de terrenos, passando a adquirir, atualmente, apenas o suficiente para renovar seu estoque no ritmo dos lançamentos. Isto pode ser observado no valor de seu *Landbank*: R\$ 49 bilhões no 2T19, frente a R\$ 48,8 bilhões no 1T19.

Em junho de 2019 foi adquirido, em um leilão, um importante terreno em Salvador, que exigiu um pagamento à vista no valor total de R\$ 30 milhões. Apesar do impacto causado na geração de caixa do trimestre, trata-se de uma aquisição de grande valor estratégico, que potencializará uma área vizinha que a companhia já possuía em seu *Landbank* e **permitirá o lançamento de um empreendimento de 4.600 unidades, com VGV estimado de R\$ 797 milhões, no 2T20**, o maior complexo já desenvolvido pela companhia no estado da Bahia.

Banco de Terrenos	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
%MRV								
Land bank (em R\$ bilhões)*	49,0	48,8	46,0	0,4% ↑	6,5% ↑	49,0	46,0	6,5% ↑
Número de Unidades	311.870	309.643	305.687	0,7% ↑	2,0% ↑	311.870	305.687	2,0% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	155	156	147	0,3% ↓	5,5% ↑	155	147	5,5% ↑

*Land bank contempla os segmentos residencial e loteamento

PRODUÇÃO

Graças à grande eficiência alcançada nos canteiros de obra, fruto da redução do ciclo produtivo, **intensificamos o já forte ritmo de produção apresentado no trimestre passado**. Esta evolução pode ser observada no aumento de 18,9% no número de unidades produzidas, se compararmos o 2T19 com o 2T18, e de 28,5% frente ao 2T17, e que dará suporte a uma *topline* robusta.

Produção	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
%MRV								
Unidades Produzidas*	10.624	9.880	8.935	7,5% ↑	18,9% ↑	20.505	16.896	21,4% ↑
Unidades Concluídas	10.164	6.390	8.100	59,1% ↑	25,5% ↑	16.554	15.606	6,1% ↑
100%								
Unidades Produzidas*	11.108	11.003	9.720	0,9% ↑	14,3% ↑	22.111	18.369	20,4% ↑
Unidades Concluídas	10.886	6.744	8.301	61,4% ↑	31,1% ↑	17.630	16.339	7,9% ↑
Obras em andamento*	265	268	225	1,1% ↓	17,8% ↑	265	225	17,8% ↑

* Contempla os segmentos residencial e loteamento.

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

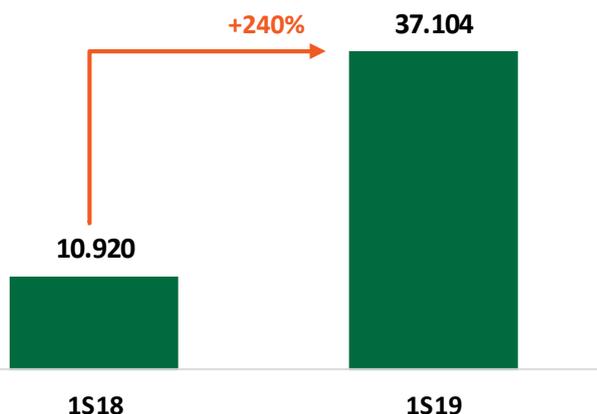
Apresentamos, no 2T19, um aumento de 28,7% no número de unidades repassadas, na comparação com o 1T19, graças à melhora nas condições de repasse da Caixa Econômica Federal, observadas a partir de Março de 2019. O acréscimo no número de empreendimentos contratados no comparativo do mesmo período foi de 49%.

Crédito Imobiliário	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
%MRV								
Unidades Repassadas	10.059	7.813	11.192	28,7% ↑	10,1% ↓	17.872	21.880	18,3% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	9.481	6.365	9.817	49,0% ↑	3,4% ↓	15.846	20.726	23,5% ↓
100%								
Unidades Repassadas	10.245	8.570	11.619	19,5% ↑	11,8% ↓	18.815	23.076	18,5% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	10.128	8.114	10.380	24,8% ↑	2,4% ↓	18.242	21.771	16,2% ↓

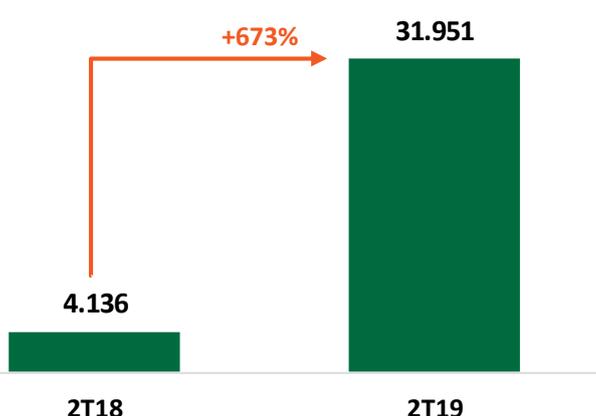
URBAMAIS

A Urbamais apresentou um excelente resultado no 2T19, registrando um aumento de 402,5% no número de unidades vendidas (% MRV), frente ao 1T19. No comparativo semestral, a expansão foi de 144,3% no 1S19 em relação ao 1S18.

**Vendas Contratadas Urbamais (%MRV)
(R\$ Milhões)**



**Vendas Contratadas Urbamais (%MRV)
(R\$ Milhões)**



Urbamais (100%) *	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
Banco de terrenos (R\$ milhões)	1.892	1.943	2.656	2,7% ↓	28,8% ↓	1.892	2.656	28,8% ↓
VGVL Lançado (R\$ milhões)	52,5	-	-	-	-	52,5	-	0,0% ↑
Número de unidades	564	-	-	-	-	564	-	0,0% ↑
Vendas contratadas (R\$ milhões)	66,4	13,2	8,2	402,8% ↑	707,8% ↑	79,6	22,2	258,8% ↑
Número de unidades	737	179	132	311,7% ↑	458,3% ↑	916	363	152,3% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	90	74	62	22,1% ↑	44,7% ↑	87	61	42,2% ↑
Unidades produzidas	333	155	304	114,1% ↑	9,5% ↑	488	480	1,7% ↑
Nº de canteiros de obra	5	4	2	25,0% ↑	150,0% ↑	5	4	25,0% ↑
Urbamais (%MRV)	2T19	1T19	2T18	Var. 2T19 x 1T19	Var. 2T19 x 2T18	1S19	1S18	Var. 1S19 x 1S18
Banco de terrenos (R\$ milhões)	561	578	994	3,0% ↓	43,6% ↓	561	994	43,6% ↓
VGVL Lançado (R\$ milhões)	18,9	-	-	-	-	18,9	-	-
Número de unidades	203	-	-	-	-	203	-	-
Vendas contratadas (R\$ milhões)	32,0	5,2	4,1	520,1% ↑	672,5% ↑	37,1	10,9	239,8% ↑
Número de unidades	359	71	66	402,5% ↑	447,1% ↑	431	176	144,3% ↑
Preço Médio por Unidade (R\$ mil)	89	72	63	23,4% ↑	41,2% ↑	86	62	39,1% ↑
Unidades produzidas	84	60	149	39,6% ↑	43,2% ↓	145	227	36,3% ↓

* Total do Empreendimento (Urbamais + Parceiros)

LUGGO

Dentro da estratégia de se tornar uma Plataforma Habitacional capaz de oferecer diversas soluções em moradia e revolucionar a experiência de morar de seus clientes, a MRV pretende oferecer o produto ideal para atender às suas necessidades individuais, em cada momento de sua vida. **Uma peça fundamental desta plataforma é a Luggo.**

Atualmente, a MRV atua majoritariamente na incorporação, construção e venda de imóveis residenciais com *funding* do SBPE e do FGTS, no programa Minha Casa Minha Vida, e terrenos para construções residenciais (Urbamais). Iniciamos, agora, uma nova fase da companhia, em que serão incluídos na cadeia produtiva os imóveis exclusivos para locação da Luggo.

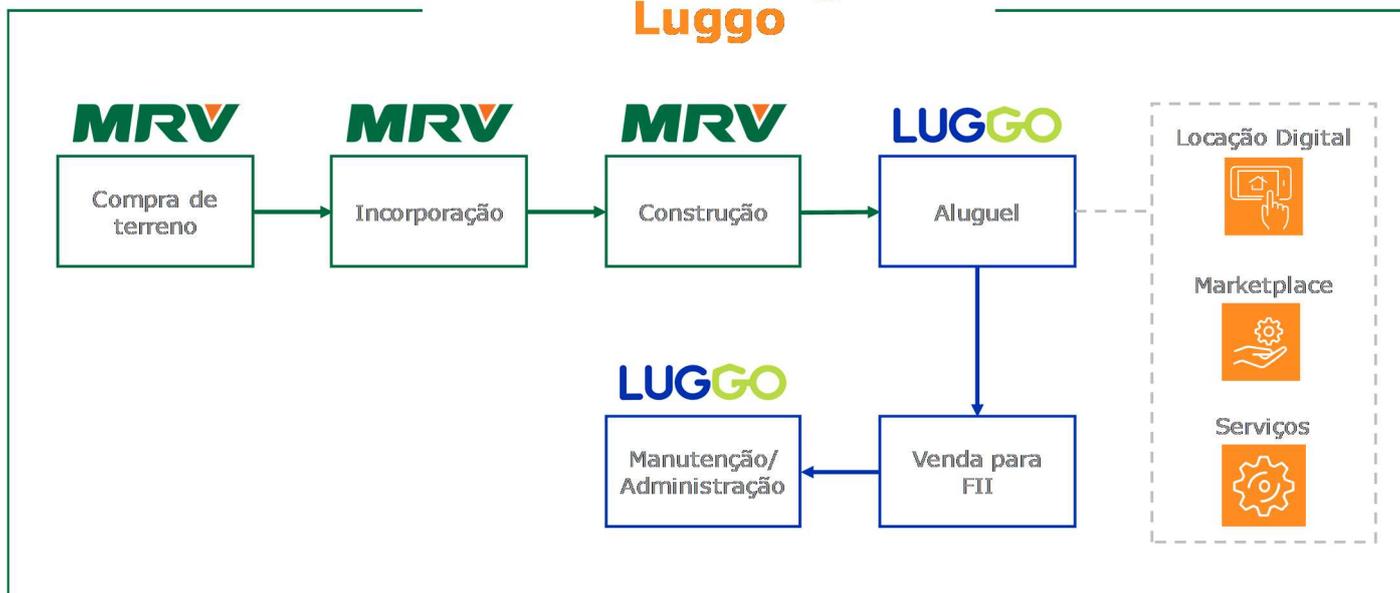


Uma importante parte desta Plataforma Habitacional é a rede de serviços oferecidos, como o Marketplace, que oferece descontos exclusivos e garante valor agregado e satisfação do cliente, através de uma crescente rede de parceiros, e a Mão na Roda MRV, uma rede de serviços e produtos entre moradores, oferecido em um ambiente virtual da MRV.

É oferecida, também, uma gama de serviços *pay-per-use* que vai desde a limpeza e arrumação até o acesso à internet, lavanderia, *petcare*, mudança, entre diversos outros, como o programa de fidelidade que traz benefícios e garante a fidelização dos clientes através de vantagens como troca de pontos por produtos do marketplace e até crédito para a compra de um MRV.

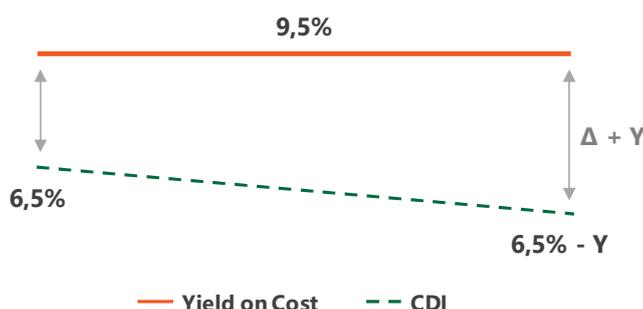
Valendo-se de toda a experiência construtiva da MRV, **os empreendimentos são desenvolvidos exclusivamente para a Luggo** e não simplesmente retirados de um estoque não vendido. Caberá à Luggo alugar e administrar o ativo e, **no momento em que a locação das unidades for estabilizada, o mesmo será vendido a um fundo de investimento imobiliário (FII), mantendo a manutenção e administração com a Luggo.**

Modelo de Negócio Luggo



O primeiro empreendimento lançado, o Luggo Cipreste, foi alugado em tempo recorde, com uma excelente margem, o que confirma o grande potencial deste tipo de produto. O empreendimento, que conta com 116 unidades, alcançou uma ocupação de 83% em poucos meses de lançamento.

Esperamos que a margem líquida de um empreendimento Luggo fique em linha com a observada para os demais empreendimentos da MRV. Um cenário de queda de Selic é extremamente vantajoso para este novo modelo de negócio.



Além do Luggo Cipreste, já possuímos três empreendimentos em construção (**456 unidades, com previsão de conclusão em 2019**) e mais três empreendimentos (**que somarão 648 unidades**) a serem lançados no segundo semestre de 2019.

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@mrv.com.br
Website: ri.mrv.com.br

SOBRE A MRV

A MRV Engenharia e Participações é a maior incorporadora e construtora da América Latina no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, com 39 anos de atuação, presente em 158 cidades, em 22 estados brasileiros, incluindo o Distrito Federal. A MRV integra o Novo Mercado da B3 e é negociada com o código MRVE3 e compõe dentre outras a carteira teórica IBOV.