

PRÉVIA OPERACIONAL

4º Trimestre 2019

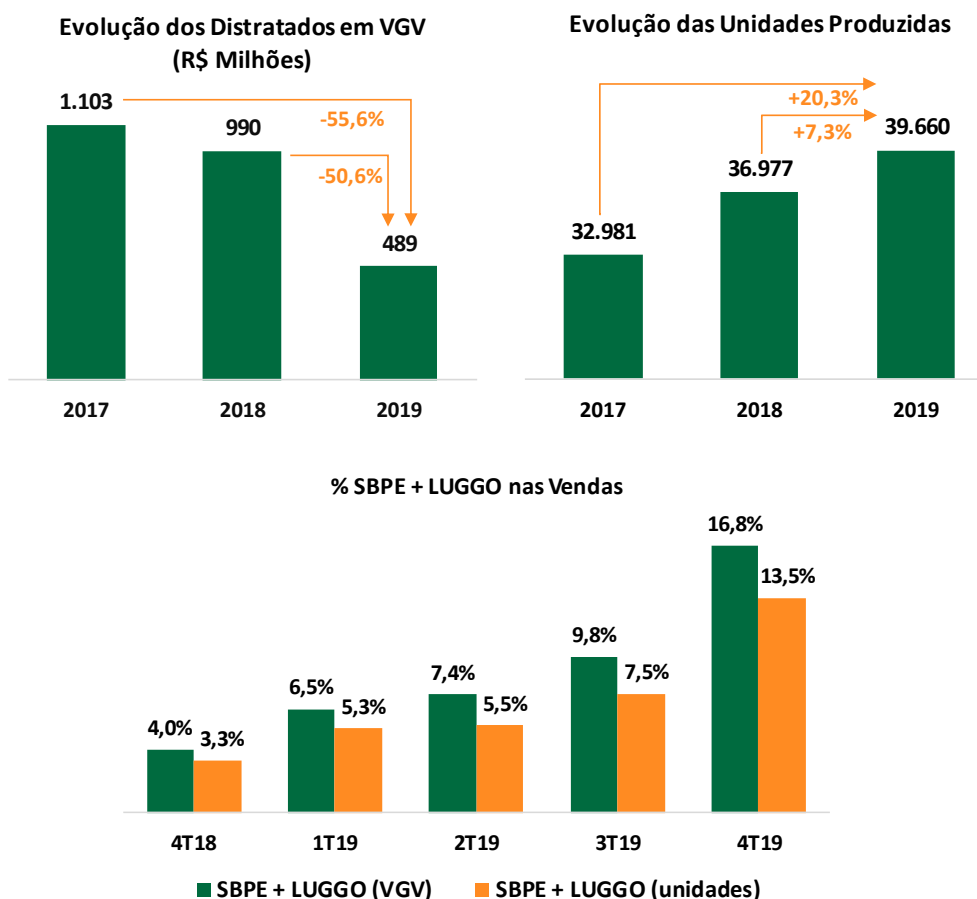


Prévia Operacional 4T19

Belo Horizonte, 16 de janeiro 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 4º trimestre de 2019.

DESTAQUES

- Venda de 4 empreendimentos LUGGO para o FII LUGG11 pelo valor total de R\$ 83 milhões;
- Aumento no volume de vendas com *funding* do SBPE + Investidor Individual (LUGGO), atingindo 16,8% do total de vendas da companhia no 4T19 (em VGV);
- Melhor ano de Lançamentos da companhia em VGV, crescimento de 7,4% em relação a 2018;
- Melhor ano de Produção da companhia, registrando um aumento de 7,3% frente a 2018;
- Menor volume de Distratos (VGV) em um ano na história da companhia, redução de 50,6% em relação a 2018.



LANÇAMENTOS (%MRV)

A companhia registrou, no 4T19, um expressivo aumento de 44,7% no volume de Lançamentos no comparativo com o 3T19, totalizando 14.007 unidades lançadas no trimestre e 41.614 no ano.

Em VGV, trata-se do melhor ano da história da companhia, totalizando R\$ 6,9 bilhões, equivalente a um aumento de 7,4% frente a 2018.

Lançamentos	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
VGV (em R\$ milhões) *	2.370	1.630	2.230	45,4% ↑	6,3% ↑	6.901	6.424	7,4% ↑
Número de Unidades **	14.007	9.679	13.852	44,7% ↑	1,1% ↑	41.614	41.195	1,0% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	169	168	160	0,5% ↑	6,0% ↑	165	155	6,5% ↑

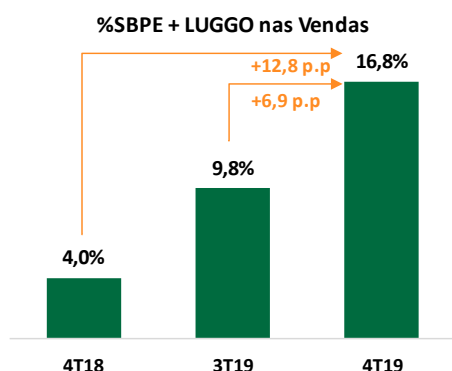
* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)

O ano de 2019 foi encerrado com o menor volume de distratos dos últimos anos, registrando apenas R\$ 489 milhões no ano, o que equivale a uma redução de 50,6% frente a 2018.

As Vendas Líquidas da companhia registraram um aumento de 3,4% no comparativo 2019 com 2018, totalizando R\$ 5,4 Bilhões.



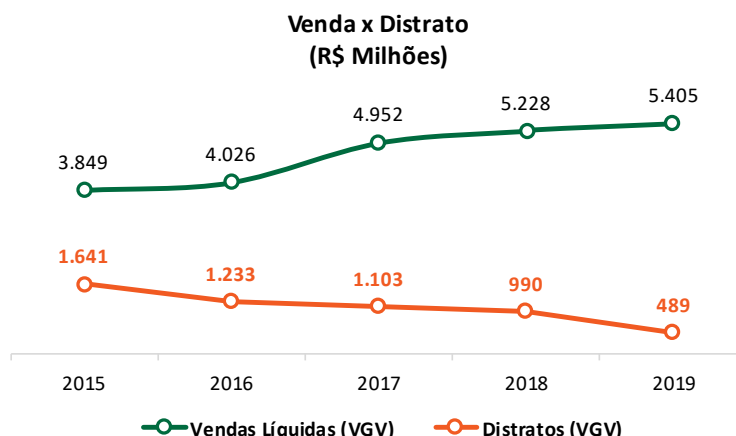
A companhia apresentou mais um significativo aumento no volume de vendas utilizando o *funding* do SBPE + Investidores Individuais (LUGGO) no 4T19, totalizando 16,8% do total vendido no trimestre, o que equivale a um incremento de 6,9 p.p frente ao 3T19 e de 12,8 p.p no comparativo com o 4T18. Isso reforça o comprometimento da companhia em aumentar cada vez mais a diversificação de produtos e de *funding*, se consolidando como uma verdadeira Plataforma Habitacional.

Grande parte dos lançamentos do trimestre foram concentrados no mês de dezembro, o que fez com que as vendas registradas do 4T19 não fossem favorecidas pelo grande volume de lançamentos do trimestre. A companhia acredita que no 1T20 as vendas poderão ser beneficiadas por esta concentração de lançamentos no último mês do ano.

Vendas Líquidas Contratadas	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Vendas (em R\$ milhões) *	1.382	1.395	1.534	0,9% ↓	9,9% ↓	5.405	5.228	3,4% ↑
Número de Unidades **	8.733	8.988	9.977	2,8% ↓	12,5% ↓	34.974	35.014	0,1% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	158	155	153	2,0% ↑	3,3% ↑	153	149	3,2% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO



GERAÇÃO DE CAIXA

O forte ritmo de produção atual, aliado ao momento de expansão que a companhia está atravessando resultou na queima de R\$ 34,1 milhões no trimestre.

Ao todo foram produzidas 39.660 unidades no ano de 2019, enquanto os repasses no ano somaram 33.539 unidades, resultando em um descasamento de 6.421 unidades, o que se mostrou um fator relevante na queima de caixa registrada. A companhia tem confiança no aumento das vendas no ano de 2020, razão pela qual o ritmo de produção não foi reduzido.

Para operar no patamar de 50 mil unidades ao ano, é necessário que haja o desembolso correspondente com terrenos, para que seja possível seguir com as próximas etapas do ciclo da operação: lançamentos; vendas; repasses; e produção. Quando todas as etapas da operação atingirem este patamar de 50 mil unidades anuais, o ciclo estará completo, resultando na geração de caixa correspondente a este volume.

Adicionalmente, a companhia está focando na aquisição de novos terrenos destinados a lançamentos de empreendimentos da Luggo e de produtos com *funding* do SBPE, o que aumenta o gasto com terrenos na medida que o *land bank* para estes produtos está sendo incrementado.

No ano de 2019 foram gastos um total de R\$ 685,5 milhões com terrenos, o que equivale a 41,5% acima do registrado em 2018, quando foram gastos R\$ 484,4 milhões.

Outro item que apresentou um significativo aumento foram as Fôrmas de Alumínio. Em 2019 foram investidos R\$ 137,3 milhões com fôrmas, frente a R\$ 108,7 milhões em 2018, um aumento de 26,4%. Este investimento adicional pode ser explicado pela produção recorde apresentada pela companhia no ano de 2019, necessária para a expansão da operação para o patamar de 50 mil unidades por ano, bem como pela expansão da utilização de Parede de Concreto em praticamente todos os empreendimentos da companhia.

BANCO DE TERRENOS

Como afirmado, o foco da companhia na aquisição de novos terrenos está voltado ao lançamento de novos empreendimentos da Luggo e de produtos com *funding* do SBPE. Com isso, foi percebido, no 4T19, um moderado aumento no volume total do *Land Bank*, que reflete a aquisição de novos terrenos dentro da estratégia mencionada acima.

O banco de terrenos atual foi construído, nos últimos anos, com o foco em terrenos destinados ao Minha Casa Minha Vida. Atualmente, dentro da referida estratégia de diversificação de produtos e de *funding*, há a necessidade de se

buscar novos terrenos com esse objetivo, o que pode ocorrer antes da utilização do volume equivalente do *Land Bank* atual (dentro do MCMV) e resultar em um pequeno aumento no volume total de terrenos.

A companhia pretende operar com seu *Land Bank* nos patamares atuais, ressalvando-se que uma leve flutuação no volume total é esperada.

Banco de Terrenos	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Land bank (em R\$ bilhões)*	52,5	50,1	49,7	4,6% ↑	5,6% ↑	52,5	49,7	5,6% ↑
Número de Unidades	326.774	312.838	321.839	4,5% ↑	1,5% ↑	326.774	321.839	1,5% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	159	159	151	0,2% ↑	5,0% ↑	159	151	5,0% ↑

*Land bank contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

PRODUÇÃO

A companhia registrou, no 4T19, mais um forte trimestre de produção que resultou em um aumento de 7,3% no número de unidades produzidas, no comparativo de 2019 com 2018.

Com isso, 2019 foi o melhor ano da história da companhia, totalizando 39.660 unidades produzidas.

Produção	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Unidades Produzidas*	9.124	10.032	9.950	9,1% ↓	8,3% ↓	39.660	36.977	7,3% ↑
100%								
Unidades Produzidas*	9.993	10.907	10.928	8,4% ↓	8,6% ↓	43.010	40.264	6,8% ↑
Obras em andamento*	247	251	242	1,6% ↓	2,1% ↑	247	242	2,1% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

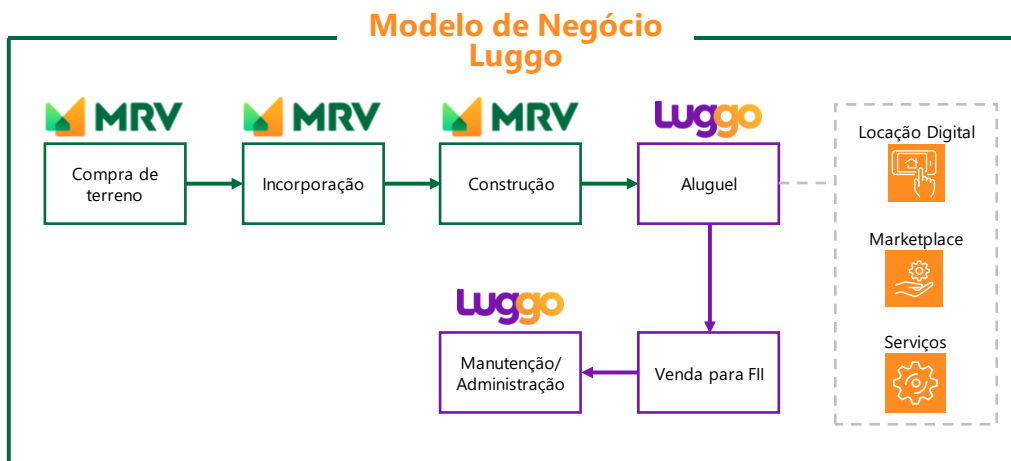
Após uma paralisação de 56 dias nos repasses da Caixa Econômica Federal, observada no 3T19, devido à falta de verba da União para arcar com seu percentual dos subsídios, a situação foi regularizada e as contratações de financiamento à construção (PJ) e os repasses ocorreram normalmente no decorrer do 4T19.

Com isso, foi observado um incremento de 28,2% no volume de Unidades Repassadas neste trimestre, frente ao 3T19.

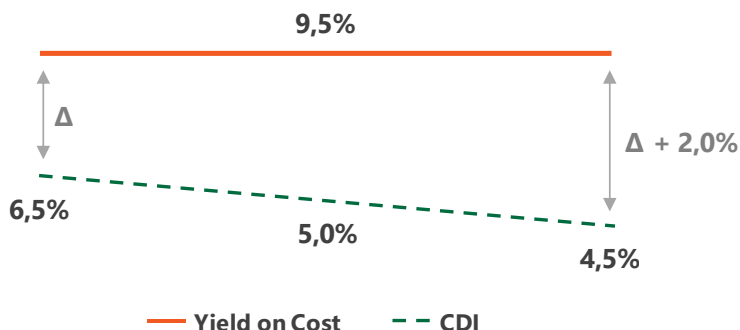
Crédito Imobiliário	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Unidades Repassadas	8.803	6.864	8.836	28,2% ↑	0,4% ↓	33.539	40.882	18,0% ↓
100%								
Unidades Repassadas	9.305	7.266	9.392	28,1% ↑	0,9% ↓	35.386	43.226	18,1% ↓

LUGGO

No dia 10/12/2019 foi encerrada, com sucesso, a primeira oferta pública de cotas do Luggo Fundo de Investimento Imobiliário (LUGG11). A oferta atingiu a captação máxima, totalizando R\$90.000.000,00 com quase 2.000 cadastros de pessoas físicas (CPF). **Esse é o primeiro fundo de investimento imobiliário residencial do Brasil que conta com os 4 primeiros empreendimentos da Luggo**, concluindo, assim, o primeiro ciclo do modelo de negócio Luggo.



Com a contínua queda da Selic, atualmente em 4,5% ao ano, o modelo de negócios da Luggo, que já era atrativo quando apresentado (época em que a Selic estava em 6,5% ao ano), passa a ter um potencial extraordinário, abrindo as portas para mais uma fonte de *funding*, com um enorme potencial de ganhos.



Já contamos com quatro empreendimentos Luggo vendidos para o FII LUGG11: **Luggo Cipreste, em Belo Horizonte, com 100% de ocupação** de fila de espera equivalente a 50% das unidades; **Luggo Ecoville, em Curitiba, com 86% de ocupação em menos de 90 dias** do início das locações; **Luggo Lindóia, também em Curitiba, com a construção concluída e Habite-se** recentemente recebido; e **Luggo Cenarium, em Campinas, em fase final de construção** e previsão de início das locações em Maio de 2020.

Os resultados da operação de venda dos quatro empreendimentos da Luggo para o FII foram em linha com a rentabilidade da MRV, e serão reconhecidos na linha “Outras receitas operacionais” no 4º trimestre de 2019.

Além dos quatro empreendimentos vendidos para o FII LUGG11 em 2019, outros sete terrenos foram adquiridos pela Luggo para construção de novos empreendimentos focados em locação. Os novos condomínios serão construídos em cinco estados, nas cidades de Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre e Brasília, totalizando 1.616 novas unidades. Pretendemos fazer o primeiro *Follow-on* e vender novos empreendimentos ao FII LUGG11 entre o 4T20 e o 1T21.

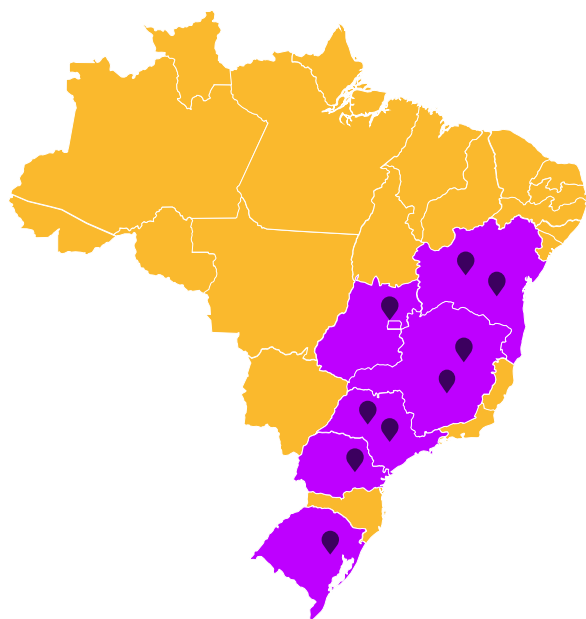
A Luggo é a única empresa verticalizada do mercado, atuando em toda a cadeia - desde a compra do terreno até a venda para um Fundo de Investimento Imobiliário (FII). Dessa forma, é possível desenvolver um produto focado tanto em atender às demandas específicas do segmento, quanto na experiência do usuário.

Os condomínios são localizados em regiões estratégicas das cidades, próximos a centros comerciais, universidades e polos empresariais.

Dentro da experiência de “Viver Luggo” são oferecidos diversos serviços *on demand*, áreas comuns e um completo sistema de segurança com câmeras, cerca elétrica, sistema de alarme, holofotes, IVA, ronda noturna virtual, portaria virtual 24h e acessos por *tags* eletrônicas.



Para alugar com a Luggo, não é necessário fiador, a análise de crédito é imediata e o processo é totalmente online. A assinatura do contrato é digital e o interessado pode visitar o empreendimento de onde estiver, através de um tour virtual (QR-Code ao lado). Há casos em que todo o processo foi concluído em menos de 4 horas.



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 40 anos de atuação, presente em 162 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.

OPERATIONAL PREVIEW

4th Quarter 2019

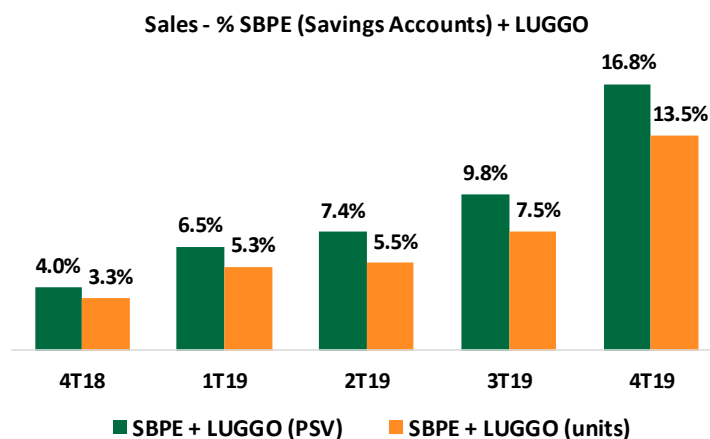
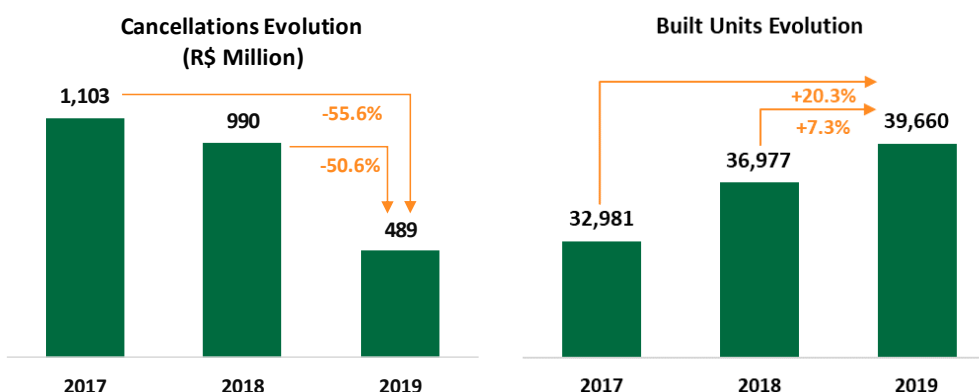


Operational Preview 4Q19

Belo Horizonte, January 16th 2019 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), the largest homebuilder in Latin America, informs its preliminary and non-audited operational results of Launches, Pre-Sales, Land bank, Production, Real Estate Financing, Cash Generation and Cancellation regarding the 4th quarter of 2019.

HIGHLIGHTS

- Sale of 4 LUGGO projects to the LUGG11 FII for a net value of R\$ 83 million;
- Increase on the sales volume with SBPE + Individual Investor (LUGGO) funding, reaching 16.8% of the company's total sales on the 4Q19 (PSV);
- Best year in terms of Launches in the history of the company (PSV), increase of 7.4% compared to 2018.
- Best year in terms of Production in the history of the company, increase of 7.3% compared to 2018;
- Lowest number of Cancellation (PSV) in a year on the history of the company, downfall of 50.6% compared to 2018.



LAUNCHES (%MRV)

In 4Q19, the company recorded a significant increase of 44.7% in the volume of releases when compared to 3Q19, totaling 14,706 units released over the quarter, and 41,614 units for the year.

The company has reached its highest releases figures in PSV in the company's history, totaling R\$ 6.9 billion, or the equivalent of a 7.4% gain, when compared to 2018.

Launches	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Launches (R\$ million) *	2,370	1,630	2,230	45.4% ↑	6.3% ↑	6,901	6,424	7.4% ↑
Units	14,007	9,679	13,852	44.7% ↑	1.1% ↑	41,614	41,195	1.0% ↑
Average Price - R\$'000 / unit	169	168	160	0.5% ↑	6.0% ↑	165	155	6.5% ↑

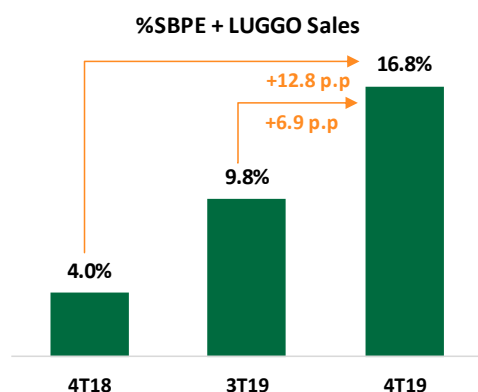
* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects

NET SALES (%MRV)

The year 2019 closed the year recording the lowest number of cancellations for the last few years, registering only R\$ 489 million over the year, or a 50.6% reduction, as compared to 2018.

The company's net sales increased by 3.4% from 2019 to 2018, standing at R\$ 5.4 billion.



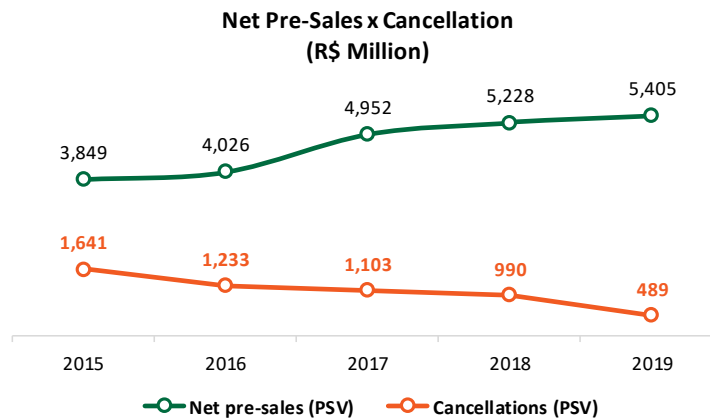
The company registered another significant increase in the volume of sales using the funding from SBPE and individual investors (LUGGO) in 4Q19, reaching a 16.8% of total sales for the quarter, totaling an increase of 6.9 p.p. when compared to 3Q19, and 12.8 p.p. when compared to 4Q18. These figures support the company's commitment to steadily increasing the diversification of its product range and funding, therefore positioning the company as one of the true leaders offering a complete residential platform.

A large part of the company's releases was concentrated in the month of December, which led to a lower number of recorded sales in 4Q19, as a result of the large number of releases throughout the quarter. The company believes that sales figures in 1Q20 may benefit from the concentration of releases in the last month of the year.

Pre-sales Contracted	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Pre-sales (R\$ million) *	1,382	1,395	1,534	0.9% ↓	9.9% ↓	5,405	5,228	3.4% ↑
Units **	8,733	8,988	9,977	2.8% ↓	12.5% ↓	34,974	35,014	0.1% ↓
Average Price - R\$'000 / unit **	158	155	153	2.0% ↑	3.3% ↑	153	149	3.2% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects



CASH FLOW

Both the strong levels of production and the increase in growth that the company is currently experiencing, has resulted in a burn of cash flow in the value of R\$ 34.1 million over the quarter.

A total of 39,660 units were produced in 2019, while contracts transferred to the mortgage landing bank for the year closed at 33,539 units, leading to an imbalance of 6,421 units, which also resulted in the burn of cash flow recorded for the period. The company has predicted a solid increase in sales for 2020, which has resulted in steady production figures, thus staving off a reduction in production.

In order to fulfill operational figures of 50,000 units a year, it is therefore necessary to invest in property enabling the company to move on to the next stages of the operation: releases, sales, contract, production. Once each stage of the operation reaches a level of 50,000 units per year, the cycle will be complete, therefore resulting in corresponding cash flow at this rate.

In addition, the company has focused on the acquisition of new properties earmarked for the release of Luggo developments and products funded through SBPE, which has, in turn, led to greater spending for land plots to feed the land bank for these products being built.

Over 2019, a total of R\$ 685.5 million was spent on land plots, a 41.5% jump as compared to 2018, when a total of R\$ 484.4 million were spent.

Another item that has showed an increase in spending has been aluminum molds. In 2019, a total of R\$ 137.3 million was invested in molds, as compared to R\$ 108.7 million in 2018, a 26.4% increase. This additional investment is the result of the expanding of the operation to reach 50,000 units a year, as well as a expansion in the use of the Concrete Walls using Aluminum Molds as the construction method in nearly every development produced by the company.

LAND BANK

As stated, the company has shifted its attention on acquiring land plots earmarked for new Luggo releases and properties funded through SBPE. As a result, 4Q19 showed a moderate increase in the total PSV of its land bank, as a result of new property acquisitions.

Thus far, the land bank that has been built up over the last years has focused on land plots for the Minha Casa Minha Vida (MCMV) housing program. Currently, due to the aforementioned strategy to diversify the company's range of products and methods of funding, there has been a growing need to seek out new properties aimed at these growing

markets, which may take place before using the current land bank (for the MCMV market), therefore resulting in a slight jump in the volume of land bank.

The company plans to maintain its land bank at current levels, while bearing in mind a slight fluctuation in the total volume is expected.

Land bank	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Land Bank (R\$ billion)*	52.5	50.1	49.7	4.6% ↑	5.6% ↑	52.5	49.7	5.6% ↑
Units	326,774	312,838	321,839	4.5% ↑	1.5% ↑	326,774	321,839	1.5% ↑
Average Price - R\$'000 / unit	159	159	151	0.2% ↑	5.0% ↑	159	151	5.0% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

PRODUCTION

The company registered another strong quarter in production in 4Q19 which resulted in an increase of 7.3% when comparing production figured from 2019 to 2018.

Therefore, 2019 was the best year in the company's history, reaching a total of 39,660 units produced.

Production	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Built Units*	9,124	10,032	9,950	9.1% ↓	8.3% ↓	39,660	36,977	7.3% ↑
100%								
Built Units*	9,993	10,907	10,928	8.4% ↓	8.6% ↓	43,010	40,264	6.8% ↑
Construction sites*	247	251	242	1.6% ↓	2.1% ↑	247	242	2.1% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

REAL ESTATE CREDIT

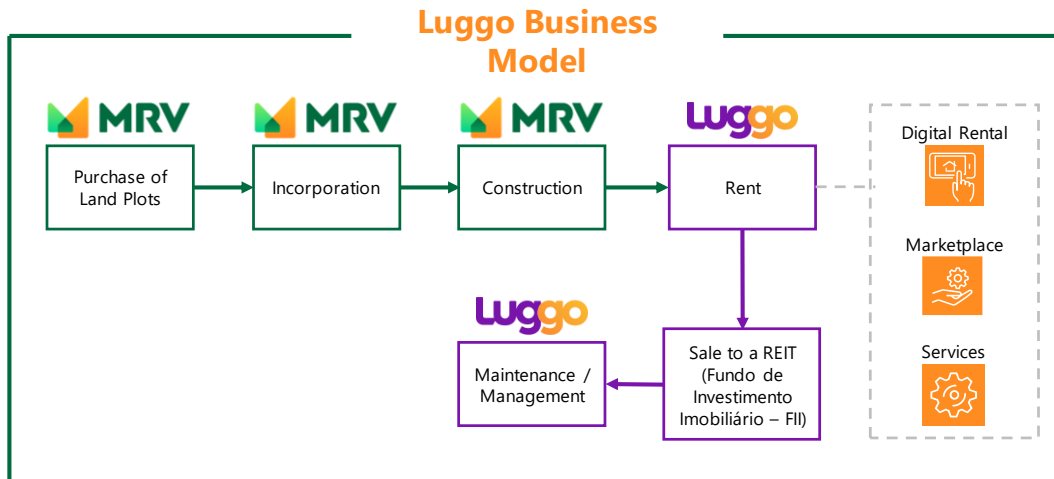
After *Caixa Econômica Federal* froze the transfer of contracts for 56 days during 3Q19, due to the lack of government funding to support its share in the subsidies, 4Q19 experienced a regular flow of construction financing (PJ) and client's contracts transfers, reestablishing normal levels of operation.

As a result, numbers saw a 28.2% increase in the volume of client's contracts transferred to the mortgage issuer banks throughout the quarter, when compared to 3Q19.

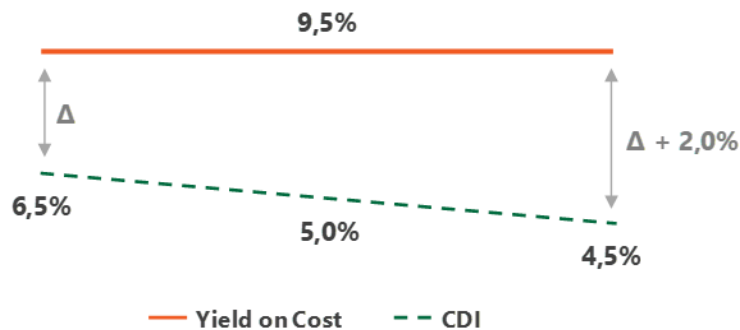
Real Estate Financing	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Client Financing (units)	8,803	6,864	8,836	28.2% ↑	0.4% ↓	33,539	40,882	18.0% ↓
100%								
Client Financing (units)	9,305	7,266	9,392	28.1% ↑	0.9% ↓	35,386	43,226	18.1% ↓

LUGGO

LUGGO REIT (FII) – Real Estate Investment Fund (LUGG11) successfully launched its first initial public offering on December 10th, 2019. The offering reached the maximum value, totaling R\$ 90 million and registered nearly 2,000 individual investors. **It is the first real estate investment fund of its kind in Brazil and constitutes the first four developments established by Luggo**, thus taking the initial step in establishing the company’s business model.



If the current trend continues, with the Selic rate falling to 4.5% per year (original forecasts were calculated at 6.5% per year), Luggo stands to gain enormous potential, opening the doors as an additional source of funding and potential high returns.



Luggo has already released four developments sold under FII LUGG11: **Luggo Cipreste, in the city of Belo Horizonte, already at 100% occupancy** and maintaining a waiting list of 50% total units; **Luggo Ecoville, in the city of Curitiba, registering 86% occupancy rate in less than 90 days** from its initial release; **Luggo Lindóia, also in the city of Curitiba, where construction has concluded and permits have been issued to begin rentals**; **Luggo Cenarium, in the city of Campinas, in the final stages of construction** and forecast to begin issuing rentals in May of 2020.

Results in sales of the four Luggo developments to FII fell in line with MRV profitability and will be entered into the official financial statements as 'other operational revenues' for the fourth quarter of 2019.

Luggo has also acquired an additional seven properties scheduled for the construction of new rental developments. The new sites will be built throughout five different states in major urban centers such as Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre and Brasília, totaling 1,616 new units. We are scheduled to hold our first follow-on offering and sell new developments to FII LUGG11 between 4T20 and 1T21.

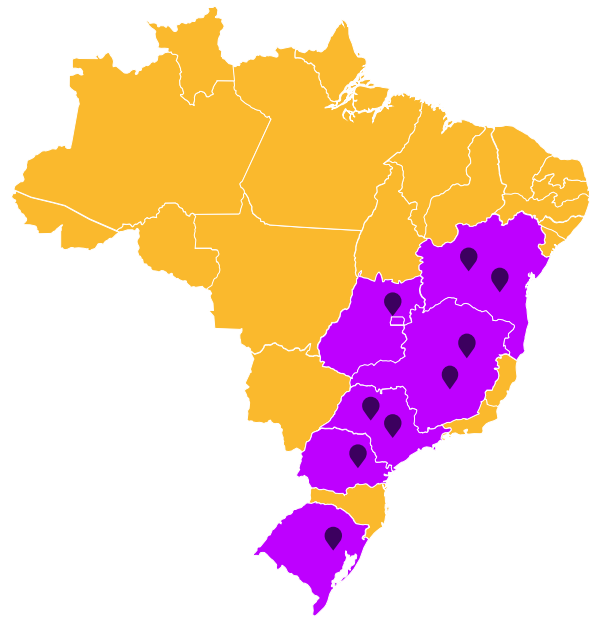
Luggo is a unique, verticalized offering on the market, in which the company is able to maintain quality control throughout the supply chain, from the purchase of land to the sale to real estate investment funds. As such, the company is able to develop a product not only focused on meeting the specific needs of the segment, but also offering a unique user experience.

Our developments are located in strategic areas around the city, near commercial business districts, universities and business parks.

Features of the 'Luggo Lifestyle' are a long list of on-demand services, common leisure areas and a completely integrated security system including cameras, electric fences, alarm systems, spotlights, active infrared sensors, virtual surveillance, 24-hour virtual entrance and electronic ID-controlled gates.



To rent a Luggo, there is no need for a guarantor, the credit analysis is totally processed online. The client can provide a digital signature to the contract, and if interested, visit our online tour with the (QR-Code on the side). We have registered accounts for turnaround of under 4 hours - from the initial visit to the signing of the rental contract.



INVESTORS RELATION

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues
Chief Financial and Investor Relations Officer

Augusto Pinto de Moura Andrade
Investor Relations Manager

Investor Relations

Phone: +55 (31) 3615-8153

E-mail: ri@mrv.com.br

Website: ri.mrv.com.br

ABOUT MRV

MRV Engenharia e Participações S.A. is the largest Brazilian real estate developer and homebuilder in the lower-income segment, with more than 40 years of experience, active in 162 cities, in 22 Brazilian states including the Federal District. MRV is listed on the Novo Mercado - B3 under the ticker MRVE3 and is included, among others, in the theoretical portfolio IBOV.