

PRÉVIA OPERACIONAL

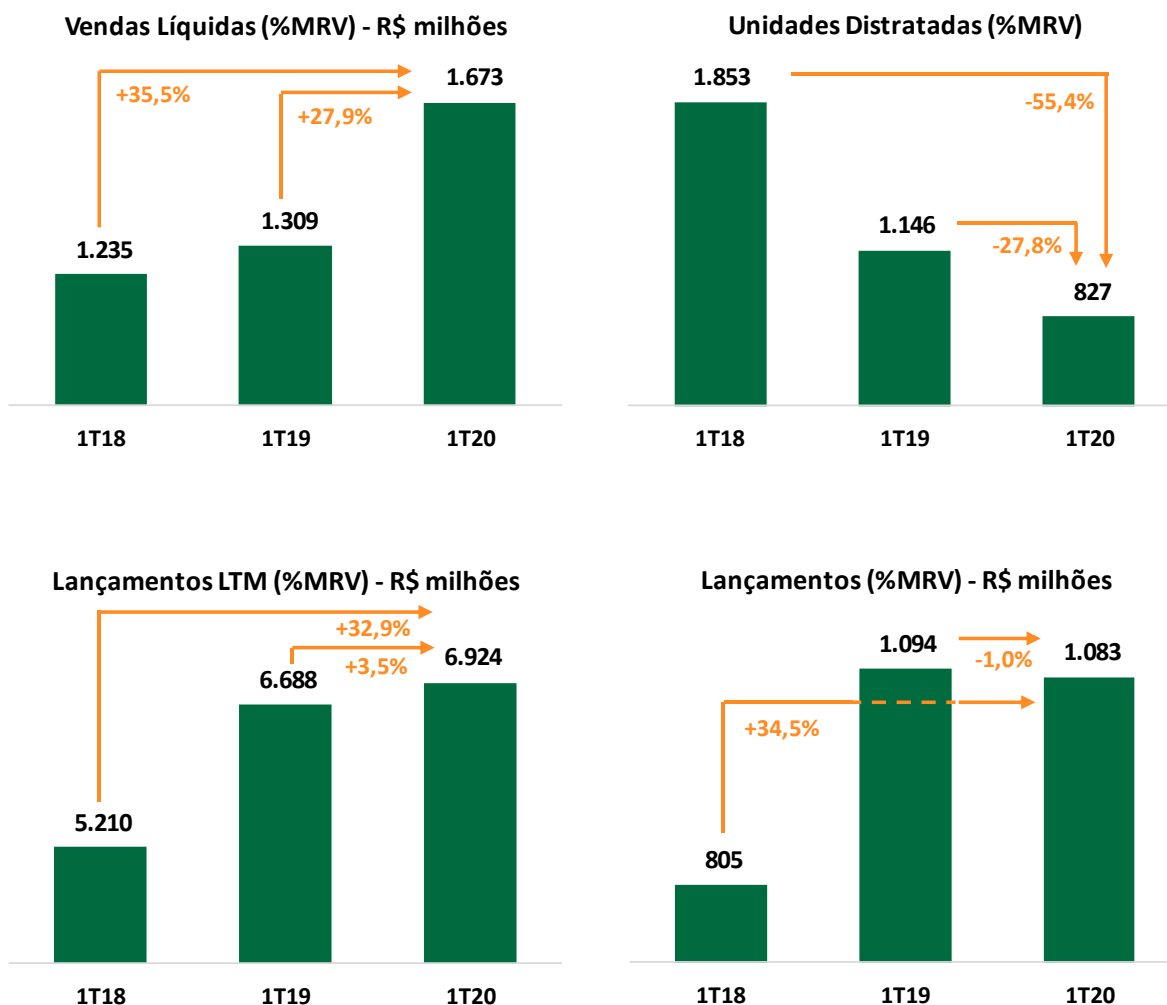
1º Trimestre de 2020

Prévia Operacional 1T20

Belo Horizonte, 15 de abril de 2020 – 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 1º trimestre de 2020.

DESTAQUES

- **Maior volume de vendas líquidas da história da Companhia**, totalizando R\$ 1,67 bilhão e 10.493 unidades, um acréscimo de 27,9% frente ao 1T19 e de 21,1% no comparativo com o 4T19;
- **Menor volume de distratos para um 1º trimestre na história da Companhia**, redução de 27,8% e 55,4% em relação ao 1T19 e 1T18 respectivamente.



LANÇAMENTOS (%MRV)

Os lançamentos da Companhia, no 1T20, apresentaram uma redução de 1,0% no comparativo com o 1T19 e de 54,3% frente ao 4T19.

A Companhia já possui um estoque adequado na maior parte das praças em que atua, motivo pelo qual optou por postergar os lançamentos nestas localidades.

Além disso, em diversas cidades os plantões de vendas tiveram que ser fechados, em função das restrições de circulação como medida preventiva do Coronavírus, o que levou a Companhia a postergar os lançamentos destes locais para um momento em que seja possível receber os clientes nas lojas e plantões de venda.

Lançamentos	1T20	4T19	1T19	Var. 1T20 x 4T19	Var. 1T20 x 1T19
%MRV					
VGV (em R\$ milhões) *	1.083	2.370	1.094	54,3% ↓	1,0% ↓
Número de Unidades **	6.719	14.007	6.846	52,0% ↓	1,8% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	161	169	160	4,8% ↓	0,9% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)

No 1T20, a Companhia registrou novo recorde histórico de vendas líquidas em um trimestre, atingindo a marca de **R\$ 1,67 bilhão vendido, em um total de 10.493 unidades** (%MRV). Esta marca equivale a uma evolução de 21,1% frente ao 4T19 e de 27,9% no comparativo com o 1T19. Os distratos registrados no trimestre caíram frente ao ano anterior mais uma vez, totalizando apenas R\$ 123 milhões no 1T20.

O grande sucesso de vendas obtido pela Companhia se deve à qualidade dos lançamentos feitos no 1T20 e no 4T19, que demonstraram a assertividade na escolha do produto correto para a praça correta, bem como à bem-sucedida estratégia comercial desenvolvida.

Está claro que, mais do que nunca, o cliente tem buscado produtos de qualidade reconhecida, optando por empresas que transmitam a segurança necessária neste momento. Com isso, foi registrado um aumento na procura por imóveis, inclusive nos meses de março e abril, ainda que a conversão em vendas esteja exigindo a adoção de condições comerciais mais agressivas.

Cabe ressaltar que, graças à estrutura tecnológica mais avançada do setor, fruto de uma transformação digital de sucesso, foi possível mitigar os efeitos negativos do isolamento social e das medidas necessárias à contenção do Coronavírus no país.

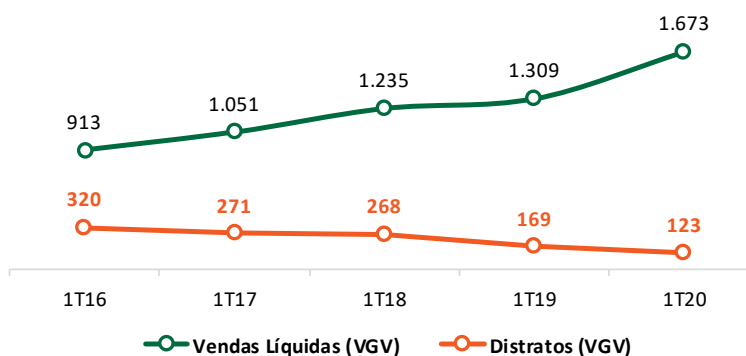
Iniciativas como a utilização de uma plataforma verdadeiramente digital de vendas, que permite que o cliente faça a simulação com o banco financiador, negocie suas parcelas e entrada, análise de crédito, além de assinar o contrato com a Companhia virtualmente, utilizando um certificado digital, tornam possível ao cliente efetuar a compra de um imóvel sem sair de casa.

Vendas Líquidas Contratadas	1T20	4T19	1T19	Var. 1T20 x 4T19	Var. 1T20 x 1T19
%MRV					
Vendas (em R\$ milhões) *	1.673	1.382	1.309	21,1% ↑	27,9% ↑
Número de Unidades **	10.493	8.733	8.665	20,2% ↑	21,1% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	159	158	150	0,7% ↑	5,8% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

Venda x Distrato
(R\$ Milhões)

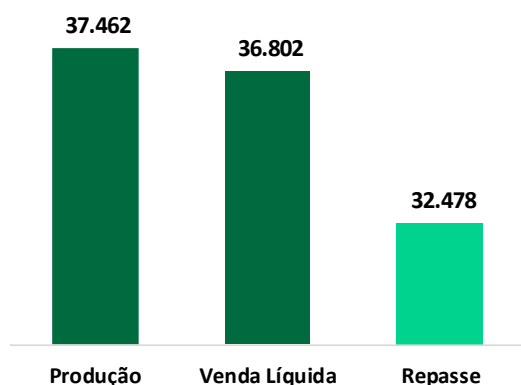


GERAÇÃO DE CAIXA

Foi observado, no 1T20, um período de instabilidade nos repasses das vendas do Minha Casa Minha Vida, que perdurou até o mês de março, o melhor mês de repasses do trimestre. O motivo desta paralisação foi a inconstância nos aportes de recursos da União para arcar com sua participação de 10% dos subsídios oferecidos aos clientes do MCMV, ainda que os 90% dos subsídios a serem depositados pelo FGTS estivessem devidamente disponibilizados.

Com isso, o volume de repasses feitos no trimestre foi extremamente baixo e correspondeu a apenas 64,3% das vendas líquidas do período.

Performance Operacional (1T20 LTM)



O descasamento acumulado entre o número de unidades produzidas, vendidas e repassadas nos últimos 12 meses, findos no 1T20, é significativo, cabendo ressaltar que:

- 1) Considerando apenas o 1T19, o número de vendas líquidas ficou 3.741 unidades acima do número de repasses no mesmo período;
- 2) No comparativo dos últimos 12 meses (LTM), as vendas líquidas ficaram 4.324 unidades acima do número de repasses do período;
- 3) O número de unidades produzidas no acumulado dos últimos 12 meses (LTM) foi 4.984 unidades acima do número de repasses do mesmo período.

O principal efeito percebido com este descasamento foi a queima de caixa de R\$ 183,5 milhões no trimestre.

Felizmente, a solução para o problema dos repasses do 1T20 já foi alcançada e não vemos motivos para enfrentarmos novos entraves no decorrer de 2020. Foi feita uma alteração nas regras, no mês de março, que retirou a obrigatoriedade de a União participar dos subsídios no restante do ano de 2020, garantindo, assim, que não haverá mais problemas desta natureza neste ano.

BANCO DE TERRENOS

A Companhia possui um robusto *land bank*, com terrenos de qualidade, capazes de sustentar sua operação de maneira extremamente confortável, não havendo necessidade de buscar novas oportunidades de terrenos neste momento.

Banco de Terrenos	1T20	4T19	1T19	Var. 1T20 x 4T19	Var. 1T20 x 1T19
%MRV					
Land bank (em R\$ bilhões)*	52,1	52,5	48,8	0,7% ↓	6,7% ↑
Número de Unidades	321.988	326.774	309.643	1,5% ↓	4,0% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	160	159	156	0,6% ↑	2,7% ↑

*Land bank contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

PRODUÇÃO

O 1T20 foi um trimestre severo no que diz respeito às chuvas, o que fez com que algumas obras tivessem seu cronograma afetado e a produção comprometida, especialmente aquelas que tinham seu início previsto para o 1T20.

Além disso, devido ao alastramento da pandemia do Coronavírus (COVID-19) e atendendo às determinações das legislações municipais e/ou estaduais, foram paralisadas, pelo período exigido nas referidas leis, as atividades da Companhia nas localidades em que ocorreram determinações neste sentido. Em consequência, a Companhia registrou um número de obras paralisadas que alcançou, em alguns momentos, aproximadamente 20% do total de suas obras em andamento. As demais obras seguiram funcionando com protocolos de segurança e higiene extremamente rigorosos, voltados à prevenção do contágio do COVID-19 e à saúde dos colaboradores e da sociedade em geral.

Com os efeitos relatados acima, foi registrada uma queda de 13,1% na produção do 1T20, frente ao 4T19 e de 19,8% no comparativo com o 1T19.

Produção	1T20	4T19	1T19	Var. 1T20 x 4T19	Var. 1T20 x 1T19
%MRV					
Unidades Produzidas*	7.927	9.124	9.880	13,1% ↓	19,8% ↓
Unidades Concluídas	9.429	7.377	6.390	27,8% ↑	47,6% ↑
100%					
Unidades Produzidas*	8.494	9.993	11.003	15,0% ↓	22,8% ↓
Unidades Concluídas	9.604	7.910	6.744	21,4% ↑	42,4% ↑
Obras em andamento*	239	247	268	3,2% ↓	10,8% ↓

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Com a já mencionada inconstância nos repasses, observada ao longo do 1T20, o total de unidades repassadas no trimestre caiu 23,3% frente ao 4T19 e 13,6% no comparativo com o 1T19.

Crédito Imobiliário	1T20	4T19	1T19	Var. 1T20 x 4T19	Var. 1T20 x 1T19
%MRV					
Unidades Repassadas	6.752	8.803	7.813	23,3% ↓	13,6% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	8.186	12.480	6.365	34,4% ↓	28,6% ↑
100%					
Unidades Repassadas	7.141	9.305	8.570	23,3% ↓	16,7% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	8.647	13.044	8.114	33,7% ↓	6,6% ↑

LUGGO

Após a venda de quatro empreendimentos Luggo para um fundo de investimentos imobiliários (FII – LUGG11) em dezembro de 2019, a operação da Luggo segue se mostrando uma estratégia de sucesso. Na primeira semana de Abril foi lançado para locação o terceiro empreendimento, o Luggo Lindóia, em Curitiba, e os primeiros contratos de locação já estão sendo assinados. Os empreendimentos já locados, Cipreste em Belo Horizonte e Ecoville em Curitiba, continuam com taxa de ocupação acima de 95%.

AHS

Em 31 de janeiro de 2020 foi aprovada em AGE a aquisição da AHS, nos Estados Unidos da América. Trata-se de uma empresa com um modelo de negócios similar ao da Luggo, ou seja, desenvolvimento e construção de imóveis destinados à locação e posterior venda dos empreendimentos. O mercado de atuação da AHS é o sul da Flórida e o público alvo é o chamado *workforce* (famílias com renda entre 60% e 140% da média da região).

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

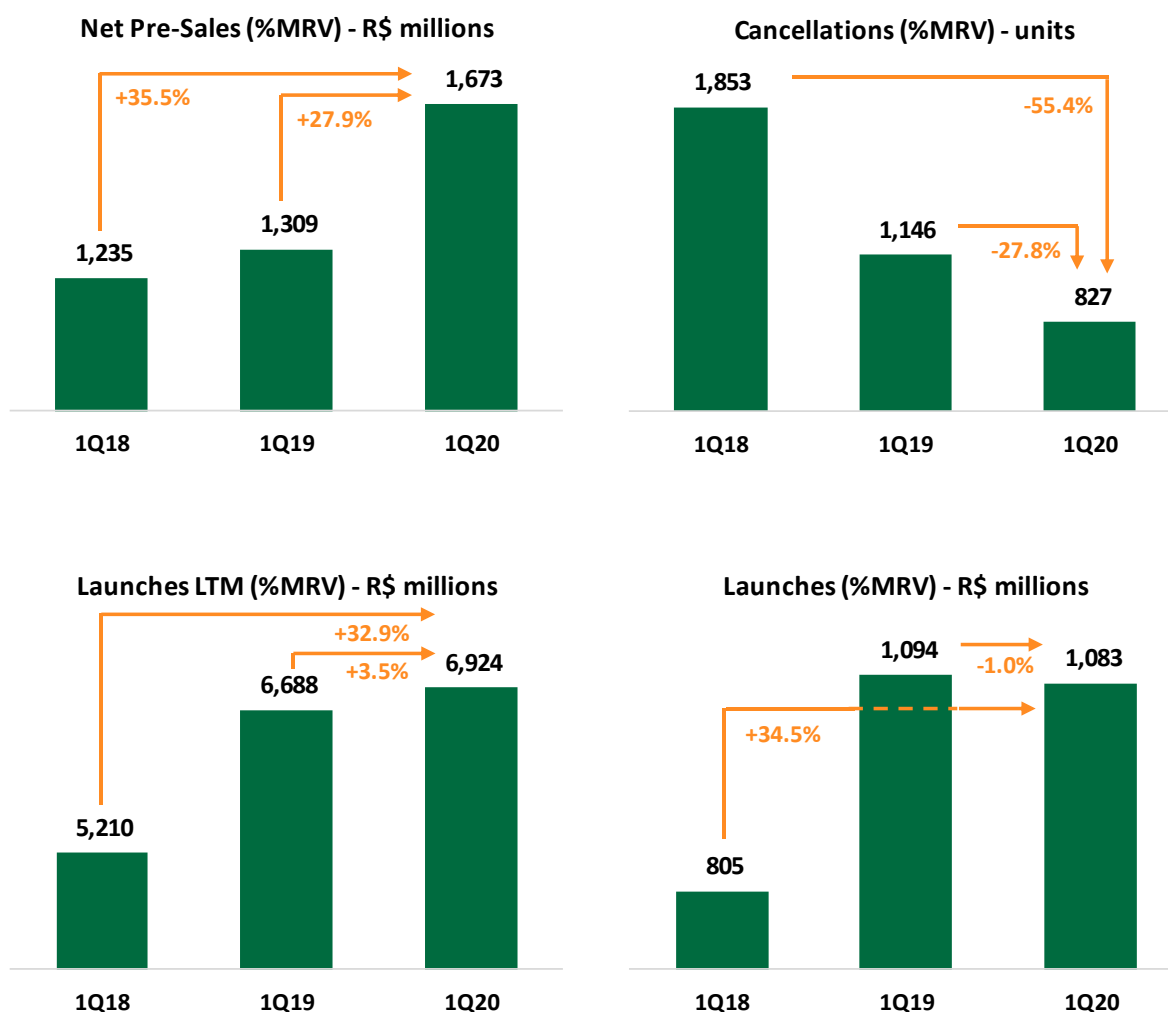
1st Quarter 2020

Operational Preview 1Q20

Belo Horizonte, April 15, 2020 – 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 Cancellations for the first quarter of 2020.

HIGHLIGHTS

- **Highest volume of net pre-sales in the company’s history**, reaching R\$ 1.67 billion (Brazilian reais), for a total of 10,493 units, equivalent to an increase of 27.9% when compared to 1Q19, and a 21.1% increase when compared to 4Q19.
- **Lowest number of contract cancellations for a first quarter in the company’s history**, reducing cancellations by 27.8% and 55.4% as regards 1Q19 and 1Q18, respectively.



LAUNCHES (%MRV)

The company’s 1Q20 launches have dipped by a margin of 1% when compared to 1Q19, and 54.3% when compared to 4Q19.

The company has built up a considerable quantity of stock in the majority of the markets in which the company is present and has therefore taken the decision to postpone launching new projects in these locations.

In addition, a number of cities were required to shut down their sales store fronts, as a result of the preventative measures taken to combat the current Coronavirus outbreak, therefore leading the company to postpone releases at these locations until storefronts can be reopened to host potential clients.

Launches	1Q20	4Q19	1Q19	Chg. 1Q20 x 4Q19	Chg. 1Q20 x 1Q19
%MRV					
Launches (R\$ million) *	1,083	2,370	1,094	54.3% ↓	1.0% ↓
Units	6,719	14,007	6,846	52.0% ↓	1.8% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	161	169	160	4.8% ↓	0.9% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects

NET PRE-SALES (%MRV)

In 1Q20, **MRV set a new company record for net sales in a quarter, reaching the milestone of R\$ 1.67 billion in sales, for a total of 10,493 units (%MRV)**. This historical figure represents a 21.1% increase in sales figures as compared to 4Q19, and a 27.9% jump as compared to 1Q19. Contract cancellations have once again fallen over the quarter standing at just R\$ 123 million in 1Q20.

The company’s successful sales figures can be attributed to the quality of the launches carried out in the 1Q20 and 4Q19, supporting the strategic decision to customize the perfect product for the target market, as well as the development of successful sales strategies.

It has become clearer that clients have been seeking out respected, reliable brands and products by choosing companies that transmit the confidence required at such a critical moment in the market. As a result, market interest has seen a boost even throughout the months of March and April, even though the process of sales conversion has demanded more aggressive sales conditions.

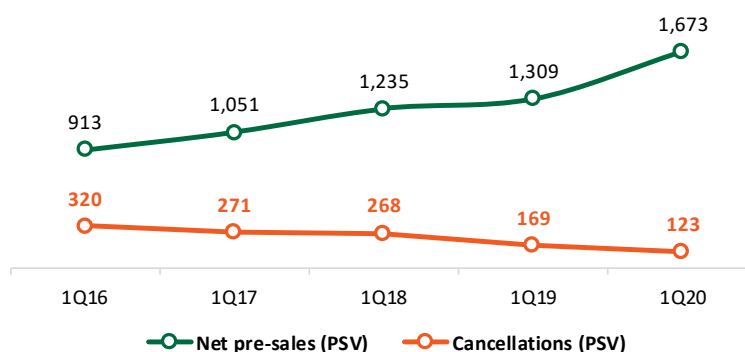
Initiatives such as the use of a completely digital sales platform, allowing customers to simulate sales terms and mortgage conditions, set up monthly installments and down payments, run credit checks, in addition to digitally signing contracts with the company through the use of digital signing and documentation has allowed customers to utilize online sales tools, thus eliminating the need to leave the comfort and safety of their own home.

Pre-sales Contracted	1Q20	4Q19	1Q19	Chg. 1Q20 x 4Q19	Chg. 1Q20 x 1Q19
%MRV					
Pre-sales (R\$ million) *	1,673	1,382	1,309	21.1% ↑	27.9% ↑
Units **	10,493	8,733	8,665	20.2% ↑	21.1% ↑
Average Price - R\$'000 / unit **	159	158	150	0.7% ↑	5.8% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects

**Cancellations Evolution
(R\$ Million)**

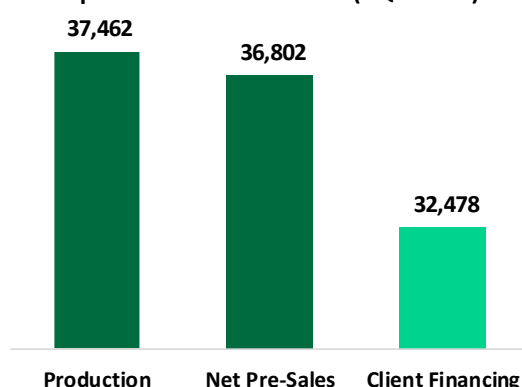


CASH GENERATION

The transfers of the clients in the Minha Casa Minha Vida government-subsidized program showed some instability up to the month of March in the first quarter of 2020, in which March registered the highest figures for transfers. The reason for this downtrend was largely due to the lack of funding resources available from the government to cover the 10% government-subsidy offered to MCMV customers, even though the remaining 90% was made available through the Worker's Severance Indemnity Fund (FGTS).

As a result, the number of mortgages handled in the quarter lull significantly, resulting in just 64.3% of net pre-sales for the period.

Operational Performance (1Q20 LTM)



The disjointed accumulation between the number of units produced, sold and contracted over the last 12 months (LTM), up to 1Q20, has been significant and is worth noting:

- 1) The number of net sales in 1Q20 stood some 3,741 units above the number of signed mortgages for the same period;
- 2) When comparing figures from the last 12 months (LTM), net sales posted some 4,324 units over the number of signed mortgages for the period;
- 3) The number of units produced for accumulated figures for the last 12 months (LTM) was 4,984 units higher than the number of signed mortgages for the period.

The main effect of this imbalance was a cash burn of R\$ 185.3 million for the quarter.

However, this unstable moment for the transfers has passed and we see no reason for any new related problems throughout 2020. The rules were adjusted in the month of March and have freed the Union of participating in the government subsidy for the remainder of 2020, thus guaranteeing that there will no longer be any problems of this kind for the rest of the year.

LAND BANK

The company holds a robust land bank and is fully capable of sustaining operations comfortably, enabling the company to stave off searching for new opportunities at the present moment.

Land bank	1Q20	4Q19	1Q19	Chg. 1Q20 x 4Q19	Chg. 1Q20 x 1Q19
%MRV					
Land Bank (R\$ billion)*	52.1	52.5	48.8	0.7% ↓	6.7% ↑
Units	321,988	326,774	309,643	1.5% ↓	4.0% ↑
Average Price - R\$'000 / unit	160	159	156	0.6% ↑	2.7% ↑

*Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

PRODUCTION

The first quarter of 2020 has endured particularly heavy rains that have ultimately pushed back the timeline on some work sites, therefore delaying production, particularly those that were scheduled to begin in 1Q20.

In addition, due to the widespread outbreak of the COVID-19 pandemic and the subsequent state and city legislative measures taken to ensure the workforce and public's safety, the company's operations have been temporarily shut down in areas where these measures have been put into effect. Subsequently, the company has seen operational shutdowns of approximately 20% of its overall worksites currently in operation. The remaining worksites have continued to carry out operations while following the strict safety and sanitary protocols, aimed at preventing the continued spread of the Coronavirus (COVID-19) placing worksite staff and public safety in the highest regard.

Due to the aforementioned events, production slowed over 1Q20 by 13.1% as compared to 4Q19, and 19.8% as compared to 1Q19.

Production	1Q20	4Q19	1Q19	Chg. 1Q20 x 4Q19	Chg. 1Q20 x 1Q19
%MRV					
Built Units*	7,927	9,124	9,880	13.1% ↓	19.8% ↓
Finished units	9,429	7,377	6,390	27.8% ↑	47.6% ↑
100%					
Built Units*	8,494	9,993	11,003	15.0% ↓	22.8% ↓
Finished units	9,604	7,910	6,744	21.4% ↑	42.4% ↑
Construction sites*	239	247	268	3.2% ↓	10.8% ↓

*Includes the residential, allotment segments and LUGGO

REAL ESTATE CREDIT

Once again, due to the inconsistency of mortgages secured over 1Q20, the total number of mortgage units for the quarter fell some 23.3% as compared to 4Q19, and 13.6% as compared to 1Q19.

Real Estate Financing	1Q20	4Q19	1Q19	Chg. 1Q20 x 4Q19	Chg. 1Q20 x 1Q19
%MRV					
Client Financing (units)	6,752	8,803	7,813	23.3% ↓	13.6% ↓
Construction Financing	8,186	12,480	6,365	34.4% ↓	28.6% ↑
100%					
Client Financing (units)	7,141	9,305	8,570	23.3% ↓	16.7% ↓
Construction Financing	8,647	13,044	8,114	33.7% ↓	6.6% ↑

LUGGO

After the successful sale of four rental developments to a Real Estate Investment Trust (FII – LUGG11) in December of 2019, LUGGO’s strategy still proves to be a sound one. In the first week of April, the company’s third rental development, LUGGO Lindóia, was rolled out in Curitiba and the first rental agreements have been signed. Rental developments such as Cipreste in Belo Horizonte and Ecoville in Curitiba, which have already been rolled out and rented out, continue to register occupancy rates of over 95%.

AHS

The acquisition of AHS in the United States was approved at the company’s board meeting held on January 31, 2020. This acquisition resulted in the purchase of a company that operates under a similar business model to that of LUGGO – the construction and development of real estate targeting the rental market and future sale to an REIT. AHS is in operation in southern Florida and targets what is referred to as the workforce market: families registering income between 60-140% of the area’s average income levels.

INVESTOR RELATIONS

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.