

# PRÉVIA OPERACIONAL

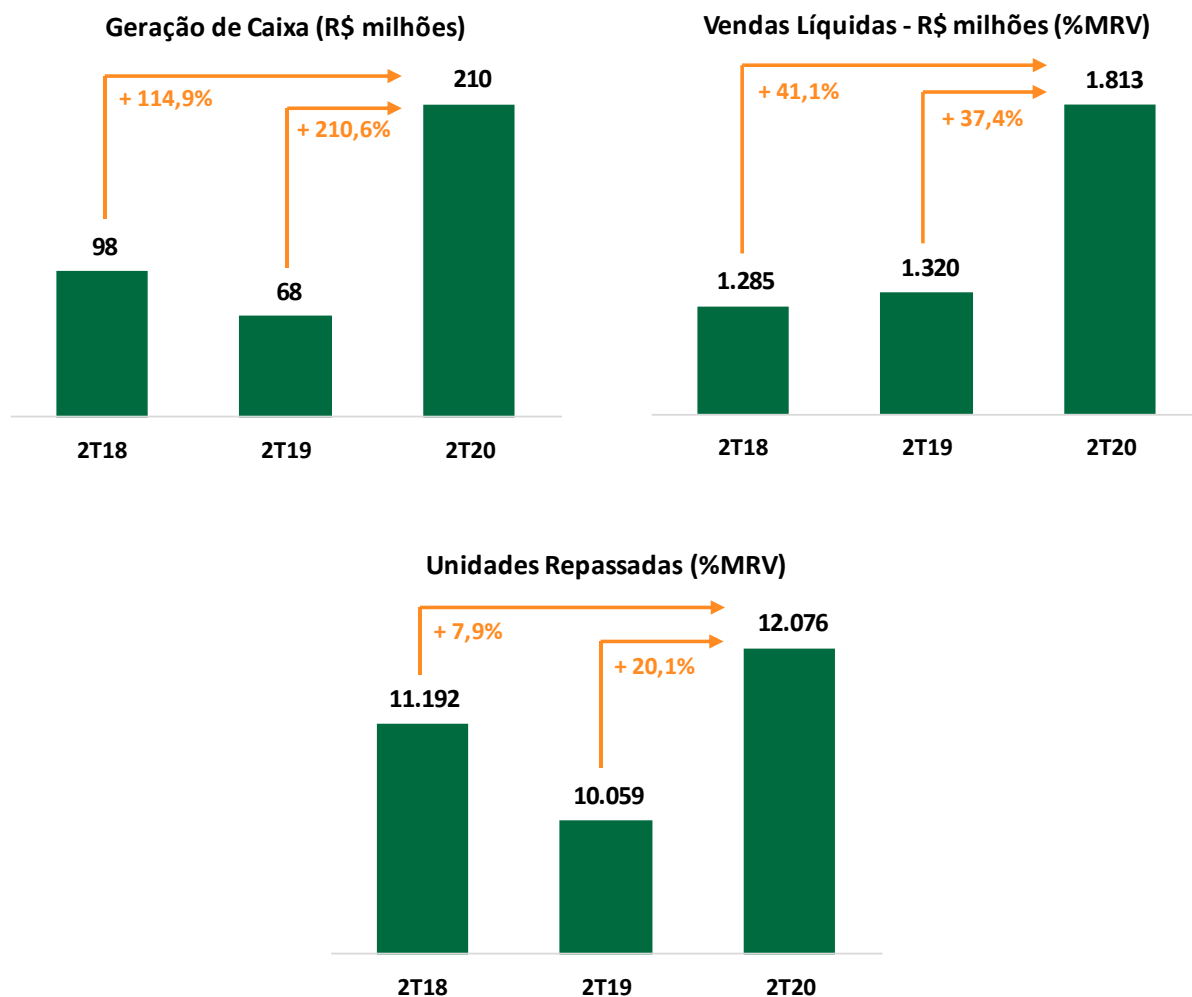
2º Trimestre de 2020

## Prévia Operacional 2T20

Belo Horizonte, 07 de Julho 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 2º trimestre de 2020.

### DESTAQUES

- **Geração de Caixa de R\$ 210 milhões no 2T20;**
- **Novo recorde histórico de vendas líquidas da Companhia**, totalizando R\$ 1,81 bilhão e 11.479 unidades vendidas, um acréscimo de 37,4% frente ao 2T19 e de 8,4% no comparativo com o 1T20;
- **Maior volume de repasses da história da Companhia**, totalizando 12.076 unidades no 2T20, um aumento de 20,1% em relação ao 2T19 e de 78,8% frente ao 1T20;
- **Significativo aumento da Velocidade de Vendas (VSO – Vendas sobre Oferta)**, alcançando 19,7%, a maior marca desde 4T17, equivalente a um aumento de 5,2 p.p no comparativo com o 2T19 e de 3,1 p.p frente o 1T20.



### LANÇAMENTOS (%MRV)

Visando aproveitar o alto nível de estoque apresentado pela Companhia no início do ano, foi adotada uma estratégia de redução do volume de lançamentos no trimestre, priorizando o atendimento das praças menos abastecidas.

Outro fator que impactou os lançamentos foram as medidas preventivas de distanciamento social adotadas em meio à pandemia do COVID-19 durante o 2T20, em que as prefeituras municipais e os cartórios, essenciais ao processo de lançamento de nossos empreendimentos, foram forçados a adotar o regime de *home office* e/ou atendimento por agendamento.

Desta forma, o volume de lançamentos no trimestre atingiu a marca de 5.349 unidades, 20,4% abaixo do 1T20 e 51,7% abaixo do 2T19.

A Companhia entende que seu estoque já retornou a um patamar saudável e espera que a situação das prefeituras e cartórios se regularize nos próximos meses e, baseando-se no excelente momento de vendas observado nos últimos trimestres, pretende intensificar significativamente o volume de lançamentos no segundo semestre de 2020.

Cabe observar que o aumento no preço médio registrado no 2T20 se deve a um maior volume de lançamentos em capitais, além de um incremento no percentual de empreendimentos destinados ao *funding* do SBPE no trimestre.

Lançamentos	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
VGV (em R\$ milhões) *	942	1.083	1.808	13,0% ↓	47,9% ↓	2.025	2.901	30,2% ↓
Número de Unidades **	5.349	6.719	11.083	20,4% ↓	51,7% ↓	12.068	17.929	32,7% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	174	161	161	8,2% ↑	8,0% ↑	167	161	3,9% ↑

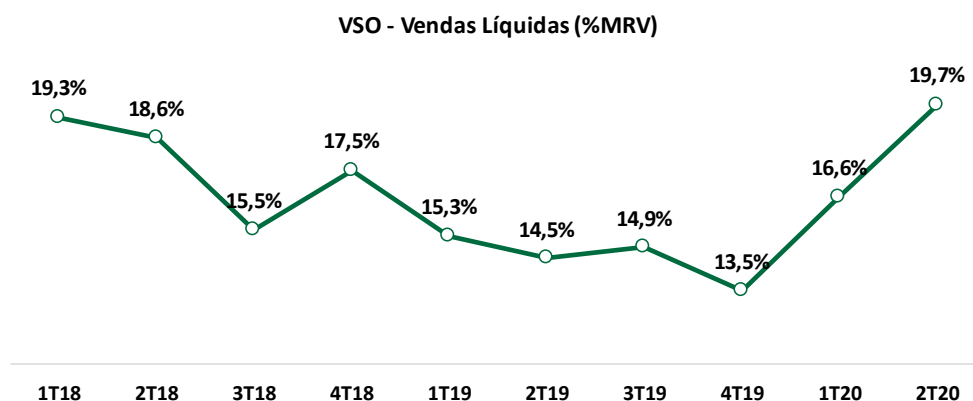
\* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

\*\* Contempla os segmentos residencial e LUGGO

### VENDAS LÍQUIDAS (%MRV)

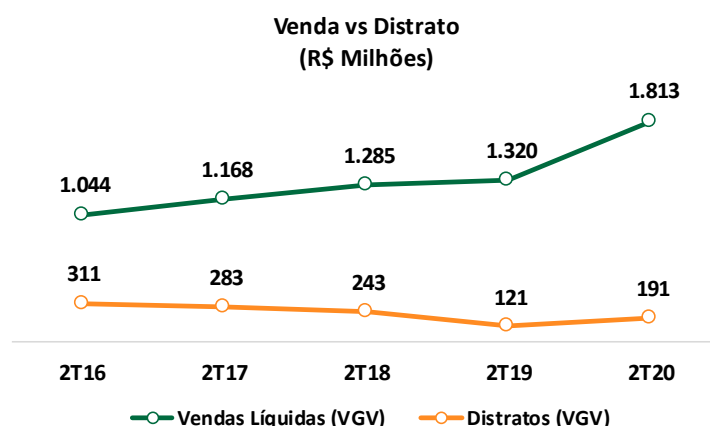
A MRV bateu, novamente, seu recorde histórico de vendas no 2T20, totalizando **R\$ 1,81 bilhão vendido, o que equivale a 11.479 unidades (%MRV)**. Trata-se de um **aumento de 37,4% no comparativo com o 2T19 e de 8,4% frente ao 1T20**. Este recorde de vendas comprova o sucesso da estratégia de diversificação de produtos e *funding* adotada pela Companhia, bem como a resiliência do segmento de baixa renda.

Refletindo o bom momento de vendas da Companhia, a velocidade de vendas (VSO – Vendas sobre Oferta) vem subindo rapidamente e já está em patamares similares aos vistos no 4T17, representando um aumento de 5,2 p.p em relação ao 2T19 e de 3,1 p.p no comparativo com o 1T20.



Durante todo o trimestre, a procura dos clientes se manteve em patamares elevados e a adoção de uma estratégia comercial mais agressiva se provou acertada. Cabe ressaltar que esta estratégia não inclui um aumento na concessão de crédito (pró soluto) aos clientes.

Mais uma vez, a robusta estrutura tecnológica da Companhia permitiu que os efeitos negativos da pandemia do COVID-19 sobre as vendas fossem mitigados, graças à nossa plataforma digital de vendas, que vem se confirmando como a mais avançada do setor.



Vendas Líquidas Contratadas	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
<b>%MRV</b>								
Vendas (em R\$ milhões) *	<b>1.813</b>	1.673	1.320	8,4% ↑	37,4% ↑	<b>3.487</b>	2.628	32,7% ↑
Número de Unidades **	<b>11.479</b>	10.493	8.587	9,4% ↑	33,7% ↑	<b>21.973</b>	17.252	27,4% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	<b>155</b>	159	150	2,3% ↓	3,4% ↑	<b>157</b>	150	4,5% ↑

\* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

\*\* Contempla os segmentos residencial e LUGGO

## GERAÇÃO DE CAIXA

Com a retirada da obrigatoriedade da participação da União no pagamento de parte dos subsídios do programa Minha Casa Minha Vida, que caberá exclusivamente ao FGTS até o fim de 2020, os repasses das vendas no 2T20 foram normalizados.

Com isso foi possível repassar um volume recorde de unidades no trimestre que, aliado ao número também recorde de vendas líquidas, **permitiu à Companhia reportar uma robusta geração de caixa de R\$ 210 milhões no 2T20.**

A expectativa para o segundo semestre é de geração de caixa, considerando a manutenção da dinâmica de vendas fortes e alto volume de repasses.

## BANCO DE TERRENOS

A Companhia possui um robusto *land bank*, com terrenos de qualidade, capazes de sustentar o crescimento de sua operação e tem se mantido atenta às oportunidades de aquisição de novos terrenos neste momento, especialmente para empreendimentos com *funding* do SBPE e para a Luggo.

Banco de Terrenos	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
<b>%MRV</b>								
Land bank (em R\$ bilhões)*	52,6	52,1	49,0	1,0% ↑	7,4% ↑	52,6	49,0	7,4% ↑
Número de Unidades	321.507	321.988	311.870	0,1% ↓	3,1% ↑	321.507	311.870	3,1% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	162	160	155	1,3% ↑	4,3% ↑	162	155	4,3% ↑

\*Land bank contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

## PRODUÇÃO

Em função da pandemia do COVID-19, a companhia optou por postergar para o 3T20 o início de grande parte das obras previstas para o 2T20. Além disso, por determinação da legislação de alguns municípios e estados brasileiros, parte das obras da Companhia tiveram suas atividades temporariamente paralisadas no decorrer do trimestre, como parte das medidas preventivas de combate à pandemia.

Estes fatores impactaram negativamente a produção no trimestre, que totalizou 7.976 unidades, em linha com o 1T20 e equivalente a uma queda de 24,9% no comparativo com o 2T19.

Ao fim do trimestre, a maior parte dos canteiros de obra já estava funcionando normalmente e a Companhia contava com apenas 2% de suas obras paralisadas em função da pandemia. Com isso, a expectativa é que, em breve, a produção seja regularizada e as atividades sejam retomadas em 100% dos canteiros de obra.

Cabe ressaltar que **a resiliência do segmento de baixa renda foi confirmada pelo alto volume de vendas reportado durante todo o semestre, o que deixa a Companhia confiante em intensificar a produção em suas obras a partir dos próximos meses**, o que deverá resultar em um significativo aumento nas unidades produzidas.

Produção	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
<b>%MRV</b>								
Unidades Produzidas*	7.976	7.927	10.624	0,6% ↑	24,9% ↓	15.903	20.505	22,4% ↓
Unidades Concluídas	8.339	9.429	10.164	11,6% ↓	18,0% ↓	17.768	16.554	7,3% ↑
<b>100%</b>								
Unidades Produzidas*	8.544	8.494	11.108	0,6% ↑	23,1% ↓	17.038	22.111	22,9% ↓
Unidades Concluídas	8.812	9.604	10.886	8,2% ↓	19,1% ↓	18.416	17.630	4,5% ↑
Obras em andamento*	248	239	265	3,8% ↑	6,4% ↓	248	265	6,4% ↓

\* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

## CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Com a regularização dos repasses das vendas do Minha Casa Minha Vida, **a Companhia repassou um total de 12.076 unidades no trimestre**, equivalente a um aumento de 78,8% no comparativo com o 1T20 e de 20,1% no comparativo com o 2T19.

**Trata-se do maior volume de unidades repassadas em um trimestre na história da Companhia** e, dado que a Caixa Econômica Federal tem demonstrando grande eficiência nos repasses desde o mês de Junho, a expectativa é que nos próximos trimestres o volume de repasses permaneça em patamares elevados.

Crédito Imobiliário	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
<b>%MRV</b>								
Unidades Repassadas	12.076	6.752	10.059	78,8% ↑	20,1% ↑	18.828	17.872	5,4% ↑
Empreendimentos Contratados (em unidades)	14.053	8.186	9.481	71,7% ↑	48,2% ↑	22.239	15.845	40,4% ↑
<b>100%</b>								
Unidades Repassadas	12.857	7.141	10.245	80,0% ↑	25,5% ↑	19.998	18.815	6,3% ↑
Empreendimentos Contratados (em unidades)	14.821	8.647	10.128	71,4% ↑	46,3% ↑	23.468	18.242	28,6% ↑

## URBA

O forte momento de vendas da MRV no 2T20 foi observado, também, na operação da Urba. No período foi vendido um total de R\$ 51,5 milhões (vendas líquidas), equivalente a 406,2% de aumento frente ao 1T20.

Operação Urba	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
<b>Land Bank</b>								
Land bank (em R\$ milhões - %Urba)	1.053	1.148	1.077	8,3% ↓	2,2% ↓	1.053	1.077	2,2% ↓
Landbank Unidades (%Urba)	10.061	11.256	11.848	10,6% ↓	15,1% ↓	10.061	11.848	15,1% ↓
Land bank (em R\$ milhões - 100%)	1.942	2.090	1.892	7,1% ↓	2,7% ↑	1.942	1.892	2,7% ↑
Landbank Unidades (100%)	16.709	18.473	20.130	9,5% ↓	17,0% ↓	16.709	20.130	17,0% ↓
<b>Lançamentos</b>								
Lançamentos (em R\$ milhões - %Urba)	22,3	-	36,3	-	38,5% ↓	22,3	36,3	38,5% ↓
Lançamentos Unidades (%Urba)	84	-	390	-	78,5% ↓	84	390	78,5% ↓
Lançamentos (em R\$ milhões - 100%)	39,8	-	52,5	-	24,2% ↓	39,8	52,5	24,2% ↓
Lançamentos Unidades (100%)	150	-	564	-	73,4% ↓	150	564	73,4% ↓
<b>Vendas Líquidas</b>								
Vendas Líquidas (em R\$ milhões - %Urba)	31,0	7,1	57,1	335,1% ↑	45,7% ↓	38,1	59,8	36,3% ↓
Vendas Líquidas Unidades (%Urba)	206	90	628	128,6% ↑	67,1% ↓	297	668	55,6% ↓
Vendas Líquidas (em R\$ milhões - 100%)	51,5	10,2	60,8	406,2% ↑	15,3% ↓	61,7	64,7	4,6% ↓
Vendas Líquidas Unidades (100%)	344	151	656	127,8% ↑	47,6% ↓	495	704	29,7% ↓
<b>Produção</b>								
Obras em andamento	4	3	5	33,3% ↑	20,0% ↓	4	5	20,0% ↓
Unidades Produzidas (%Urba)	172	81	162	112,5% ↑	6,2% ↑	253	278	9,0% ↓
Unidades Produzidas (100%)	185	110	333	68,8% ↑	44,4% ↓	295	488	39,6% ↓
Unidades Concluídas (%Urba)	-	-	-	-	-	-	-	-
Unidades Concluídas (100%)	-	-	-	-	-	-	-	-

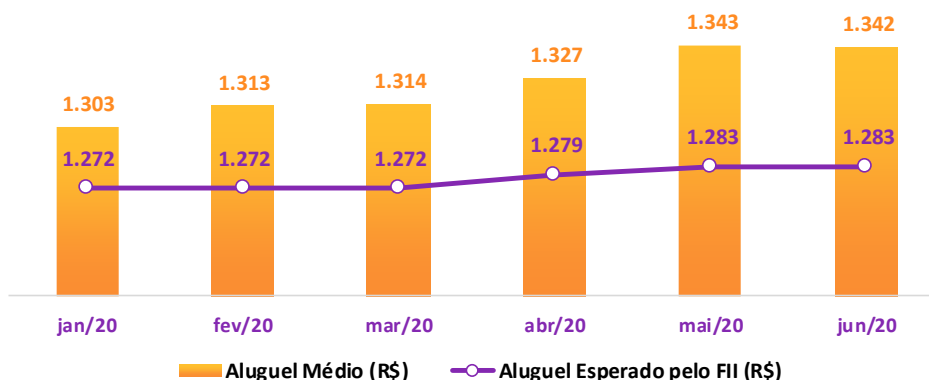
## LUGGO

O mês de junho se consagrou como melhor mês de locação da Luggo desde sua inauguração em 2019. Este sucesso pode ser atribuído à plataforma comercial digital, onde é possível o cliente escolher unidade e vaga, fazer análise de crédito, assinar o contrato e inclusive fazer o pagamento com cartão crédito.

Os ativos vendidos seguem performando de forma estável dentro do projetado e o Luggo Lindoia, que foi lançado em 18 de Abril, está com projeção de alcançar 100% de ocupação em agosto.

Na venda dos ativos ao FII LUGG11, o ticket médio estimado foi de R\$ 1.283,10. O valor médio de locação atualmente é de R\$ 1.341,87, equivalente a 4,6% acima do projetado inicialmente.

Aluguel Médio (R\$) x Aluguel Esperado pelo FII (R\$)



O sucesso da operação da Luggo confirma o potencial do modelo de negócio, pioneiro no mercado imobiliário brasileiro.

AHS

A operação da AHS continua demonstrando a resiliência esperada neste momento e reportou vacância abaixo de 2% nos empreendimentos estabilizados e uma crescente evolução nos empreendimentos em *lease-up*.

Empreendimentos Concluídos	Unidades Totais	Unidades Locadas			%
		4T19	1T20	2T20	
<b>Estabilizados</b>	<b>550</b>	<b>536</b>	<b>539</b>	<b>544</b>	<b>99%</b>
Village of Lake Worth	216	210	211	215	100%
Village of Lake Osborne	118	113	117	117	99%
Princeton Groves	216	213	211	212	98%
<b>Leasing Up</b>	<b>521</b>	<b>217</b>	<b>303</b>	<b>425</b>	<b>82%</b>
Deering Groves	281	143	192	225	80%
Village at Mangonia Lake	240	74	107	145	60%
Coral Reef	175	-	4	55	31%
<b>Total / Média</b>	<b>1.071</b>	<b>753</b>	<b>842</b>	<b>969</b>	<b>90%</b>

## **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](mailto:ri@mrv.com.br)

Website: [ri.mrv.com.br](http://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

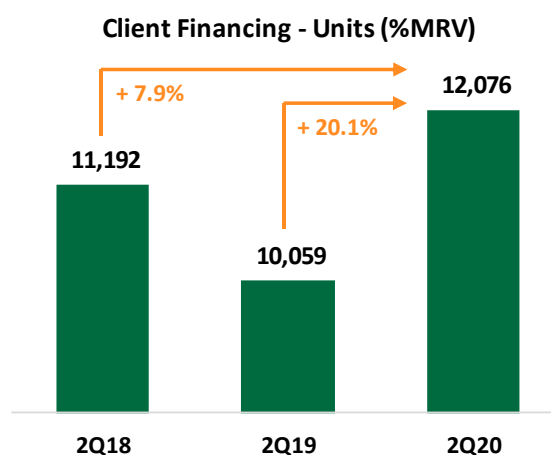
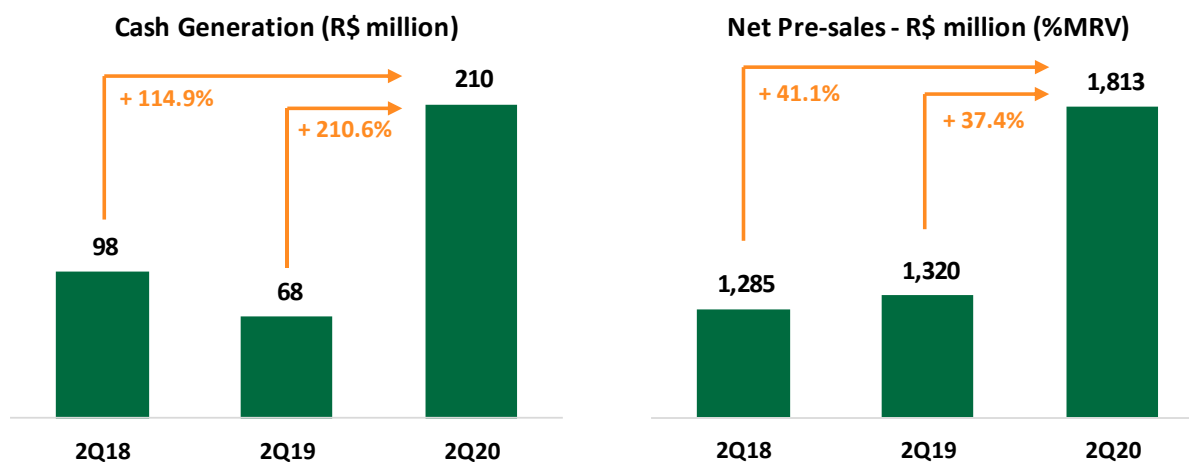
2<sup>nd</sup> Quarter 2020

## Operational Preview 2Q20

Belo Horizonte, July 07, 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 second quarter of 2020.

### HIGHLIGHTS

- **Cash Generation of R\$ 210 million in the 2Q20;**
- **Highest volume of net pre-sales in the Company’s history**, totaling R\$ 1.81 billion and 11,479 units sold, an increase of 37.4% compared to 2Q19 and 8.4% to 1Q20;
- **The highest volume of transfers in the Company’s history**, totaling 12,076 units in 2Q20, an increase of 20.1% compared to 2Q19 and 78.8% to 1Q20;
- **Significant increase in Sales Speed (SoS – Sales over Supply), reaching 19.7%**, the highest mark since 4T17, equivalent to an increase of 5.2 p.p compared to in 2Q19 and 3.1 p.p in 1Q20.



**LAUNCHES (%MRV)**

To take advantage of the high levels of inventory presented by the Company since the beginning of the year, in this quarter the Company adopted a strategy for reducing the volume of launches, giving preference to launches in locations with lower levels of inventory.

Another factor that impacted launches were the preventive measures of social distancing adopted throughout the COVID-19 pandemic, city halls, and notary public offices, which are essential in the launch process of our projects were forced to adopt the home office mode and/or scheduled services.

Thus, the volume of launches in the quarter reached a total of 5,349 units, 20.4% below 1Q20, and 51.7% below when compared to the 2Q19.

The Company believes its inventory has already returned to a healthy level and hopes the situation of the city halls and notary public authorities will normalize in the next few months. Based on the excellent pre-sales figures reported in the past quarters, the Company intends to significantly intensify the volume of launches in the second half of 2020.

It is fitting to observe, the increased average price registered throughout 2Q20 is due to an increased volume of launches in capital cities, as well as an increment in the percentage of projects aimed at the SBPE funding, above the Minha Casa Minha Vida Program (MCMV) threshold.

Launches	2Q20	1Q20	2Q19	Chg. 2Q20 x 1Q20	Chg. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Chg. 1H20 x 1H19
<b>%MRV</b>								
Launches (R\$ million) *	942	1,083	1,808	13.0% ↓	47.9% ↓	2,025	2,901	30.2% ↓
Units	5,349	6,719	11,083	20.4% ↓	51.7% ↓	12,068	17,929	32.7% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	174	161	161	8.2% ↑	8.0% ↑	167	161	3.9% ↑

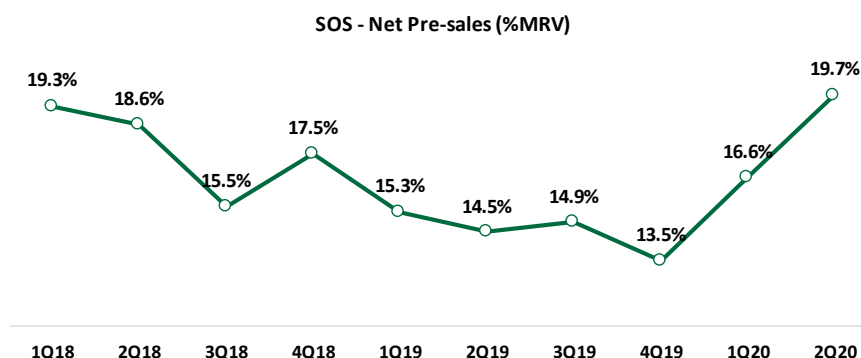
\* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

\*\* Includes the residential and LUGGO projects

**NET PRE-SALES (%MRV)**

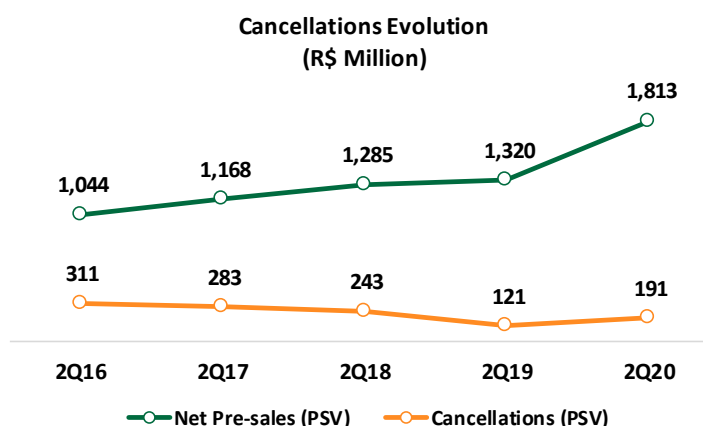
MRV set, again, a record of its highest volume of net pre-sales in the Company’s history in the 2Q20, totaling **R\$ 1.81 billion sold, equivalent to 11,479 units (%MRV)**. That included a **37.4% increase compared to 2Q19 and 8.4% to 1Q20**. This record of sales confirms the success of product diversification and funding strategy adopted by the Company, as well as the resilience of the low-income segment.

As a result of the current positive momentum, the Company’s sales speed (SoS – Sales over Supply) have been rapidly increasing, and is already at similar levels as seen in 4Q17, representing an increase of 5.2 p.p compared to 2Q19 and 3.1 p.p to 1Q20.



During the entire quarter, the customer demand has maintained at high levels, and therefore a more aggressive commercial strategy has proven to achieve effective results. We reinforce that this strategy does not include the increased concession of unsecured credit to customers.

Once again, the robust technological structure of the Company mitigated a possible adverse sales effects caused by the COVID-19 pandemic. Thanks to our digital sales platform that has been confirmed as the most state-of-the-art in the sector.



Pre-sales Contracted	2Q20	1Q20	2Q19	Chg. 2Q20 x 1Q20	Chg. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Chg. 1H20 x 1H19
<b>%MRV</b>								
Pre-sales (R\$ million) *	<b>1,813</b>	1,673	1,320	8.4% ↑	37.4% ↑	<b>3,487</b>	2,628	32.7% ↑
Units **	<b>11,479</b>	10,493	8,587	9.4% ↑	33.7% ↑	<b>21,973</b>	17,252	27.4% ↑
Average Price - R\$'000 / unit **	<b>155</b>	159	150	2.3% ↓	3.4% ↑	<b>157</b>	150	4.5% ↑

\* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

\*\* Includes the residential and LUGGO projects

## CASH GENERATION

Due to withdrawing the mandatory participation of the Union in the payment of a portion of the subsidies from the Minha Casa Minha Vida program, that now applies only to FGTS until the end of 2020, the transfers of the sales contracts to the mortgage lending bank (Caixa Econômica Federal) in 2Q20 were normalized.

As a result, it was possible to transfer a record volume of units in the quarter that, coupled with record net sales, **made it possible for the Company to report a robust cash generation of R\$ 210 million in 2Q20.**

The forecast for the second semester is positive cash generation, considering the maintenance of the dynamics of strong number of pre-sales and the high volume of transfers.

## LAND BANK

The Company holds a robust land bank, including qualified land plots, fully capable of sustaining its operations and has been paying attention to current acquisition opportunities of new land plots, especially for Luggo and SBPE funded projects.

Land bank	2Q20	1Q20	2Q19	Chg. 2Q20 x 1Q20	Chg. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Chg. 1H20 x 1H19
<b>%MRV</b>								
Land Bank (R\$ billion)*	52.6	52.1	49.0	1.0% ↑	7.4% ↑	52.6	49.0	7.4% ↑
Units	321,507	321,988	311,870	0.1% ↓	3.1% ↑	321,507	311,870	3.1% ↑
Average Price - R\$'000 / unit	162	160	155	1.3% ↑	4.3% ↑	162	155	4.3% ↑

\* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

## PRODUCTION

Due to the COVID-19 pandemic, the Company has chosen to postpone the effective starting of most of the scheduled worksites from the 2Q20 to the 3Q20. Besides that, there have been legislation decisions in some Brazilian municipalities and states causing a portion of the Company worksites to temporarily paralyze its activities throughout the quarter, as part of the preventive measures for combating the pandemic.

These factors have negatively impacted the production in this quarter, that totaled 7,976 units, aligned to 1Q20, and an equivalent drop of 24.9% compared to 2Q19.

By the end of the quarter, most construction sites were already operating normally, and the Company only accounted for 2% of paralyzed sites due to the pandemic. With that, the expectation is for production to shortly be normalized, and activities to return to 100% operation of the construction sites.

It is worthwhile to highlight **the resilience of the low-income segment has been confirmed by the high reported sales volume reported during the entire semester, giving the Company confidence for intensifying the production of its worksites in the next few months**, which will result in a significant increase in built units.

Production	2Q20	1Q20	2Q19	Chg. 2Q20 x 1Q20	Chg. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Chg. 1H20 x 1H19
<b>%MRV</b>								
Built Units*	7,976	7,927	10,624	0.6% ↑	24.9% ↓	15,903	20,505	22.4% ↓
Finished units	8,339	9,429	10,164	11.6% ↓	18.0% ↓	17,768	16,554	7.3% ↑
<b>100%</b>								
Built Units*	8,544	8,494	11,108	0.6% ↑	23.1% ↓	17,038	22,111	22.9% ↓
Finished units	8,812	9,604	10,886	8.2% ↓	19.1% ↓	18,416	17,630	4.5% ↑
Construction sites*	248	239	265	3.8% ↑	6.4% ↓	248	265	6.4% ↓

\* Includes the residential, allotment segments and LUGGO

## REAL ESTATE CREDIT

Due to the normalization of sales transfers from Minha Casa Minha Vida program, **the Company totaled 12,076 units transferred in the quarter**, a 78.8% increase compared to 1Q20 and 20.1% compared to 2Q19.

**This is the highest volume of transfers in one quarter in the history of the Company.** Caixa Econômica Federal has demonstrated excellent efficiency in transfers since June and the expectation is for the volume of transfers to remain at high levels for the next quarters.

Real Estate Financing	2Q20	1Q20	2Q19	Chg. 2Q20 x 1Q20	Chg. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Chg. 1H20 x 1H19
<b>%MRV</b>								
Client Financing (units)	12,076	6,752	10,059	78.8% ↑	20.1% ↑	18,828	17,872	5.4% ↑
Construction Financing	14,053	8,186	9,481	71.7% ↑	48.2% ↑	22,239	15,845	40.4% ↑
<b>100%</b>								
Client Financing (units)	12,857	7,141	10,245	80.0% ↑	25.5% ↑	19,998	18,815	6.3% ↑
Construction Financing	14,821	8,647	10,128	71.4% ↑	46.3% ↑	23,468	18,242	28.6% ↑

## URBA

The strong pre-sales momentum reported by MRV has also been observed in the operation of URBA in the 2Q20. In this period, a total of R\$51.5 million have been sold (net sales), equivalent to an increase of 406.2% compared to 1Q20.

Urba Operation	2Q20	1Q20	2Q19	Var. 2Q20 x 1Q20	Var. 2Q20 x 2Q19	1H20	1H19	Var. 1H20 x 1H19
<b>Land Bank</b>								
Land bank (R\$ million - %Urba)	1,053	1,148	1,077	8.3% ↓	2.2% ↓	1,053	1,077	2.2% ↓
Landbank Units (%Urba)	10,061	11,256	11,848	10.6% ↓	15.1% ↓	10,061	11,848	15.1% ↓
Land bank (R\$ million - 100%)	1,942	2,090	1,892	7.1% ↓	2.7% ↑	1,942	1,892	2.7% ↑
Landbank Units (100%)	16,709	18,473	20,130	9.5% ↓	17.0% ↓	16,709	20,130	17.0% ↓
<b>Launches</b>								
Launches (R\$ million - %Urba)	22.3	-	36.3	-	38.5% ↓	22.3	36.3	38.5% ↓
Launches Units (%Urba)	84	-	390	-	78.5% ↓	84	390	78.5% ↓
Launches (R\$ million - 100%)	39.8	-	52.5	-	24.2% ↓	39.8	52.5	24.2% ↓
Launches Units (100%)	150	-	564	-	73.4% ↓	150	564	73.4% ↓
<b>Net Pre-sales</b>								
Net Pre-sales (R\$ million - %Urba)	31.0	7.1	57.1	335.1% ↑	45.7% ↓	38.1	59.8	36.3% ↓
Net Pre-sales (Units - %Urba)	206	90	628	128.6% ↑	67.1% ↓	297	668	55.6% ↓
Net Pre-sales (R\$ million - 100%)	51.5	10.2	60.8	406.2% ↑	15.3% ↓	61.7	64.7	4.6% ↓
Net Pre-sales (Units - 100%)	344	151	656	127.8% ↑	47.6% ↓	495	704	29.7% ↓
<b>Production</b>								
Construction Sites	4	3	5	33.3% ↑	20.0% ↓	4	5	20.0% ↓
Built Units (%Urba)	172	81	162	112.5% ↑	6.2% ↑	253	278	9.0% ↓
Built Units (100%)	185	110	333	68.8% ↑	44.4% ↓	295	488	39.6% ↓
Finished Units (%Urba)	-	-	-	-	-	-	-	-
Finished Units (100%)	-	-	-	-	-	-	-	-

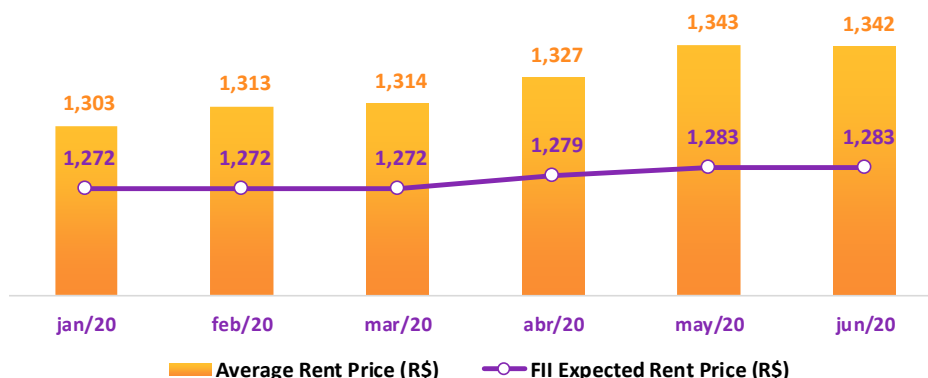
## LUGGO

The month of June has been the best month for rentals since the beginning of the Luggo operation, in 2019. This success is attributed to the digital commercial platform, where the customer can select the unit, perform credit analysis, sign the contract, and even make credit card payment transactions.

The projects sold to the LUGG11 FII (REIT) continue performing stably, as expected. Luggo Lindoia was rolled out on April 18, and based on this forecast, it will reach 100% occupancy by August.

It was expected, when the Luggo Projects were sold to the LUGG11 FII (REIT), an average rental price of R\$ 1,283.10. The average current rental is R\$ 1,341.87, equivalent to 4.6% over its initial forecast.

Average Rent Price (R\$) x FII Expected Rent Price (R\$)



The success of the Luggo operation has confirmed the potential of this business model, a pioneer in the Brazilian real estate market.

AHS

AHS operation continues to show the expected resilience and reported a vacancy under 2% on the stabilized developments, with a growing evolution on the Leasing Up projects.

Completed Projects	# Units	Leased units			%
		4Q19	1Q20	2Q20	
<b>Stabilized</b>	<b>550</b>	<b>536</b>	<b>539</b>	<b>544</b>	<b>99%</b>
Village of Lake Worth	216	210	211	215	100%
Village of Lake Osborne	118	113	117	117	99%
Princeton Groves	216	213	211	212	98%
<b>Leasing Up</b>	<b>521</b>	<b>217</b>	<b>303</b>	<b>425</b>	<b>82%</b>
Deering Groves	281	143	192	225	80%
Village at Mangonia Lake	240	74	107	145	60%
Coral Reef	175	-	4	55	31%
<b>Total / Average</b>	<b>1,071</b>	<b>753</b>	<b>842</b>	<b>969</b>	<b>90%</b>

## **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](mailto:ri@mrv.com.br)

Website: [ri.mrv.com.br](http://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.