

The logo for MRV & CO is mounted on the top edge of a modern glass skyscraper. The letters 'MRV' are in a vibrant green, and '&CO' is in a bright orange. The building's glass facade reflects the blue sky and white clouds, creating a dynamic, textured background. The sky is a deep blue with scattered, fluffy white clouds. In the bottom right corner, the green fronds of a palm tree are visible, adding a tropical touch to the scene.

Prévia  
Operacional  
3T23

**MRV & CO**

---

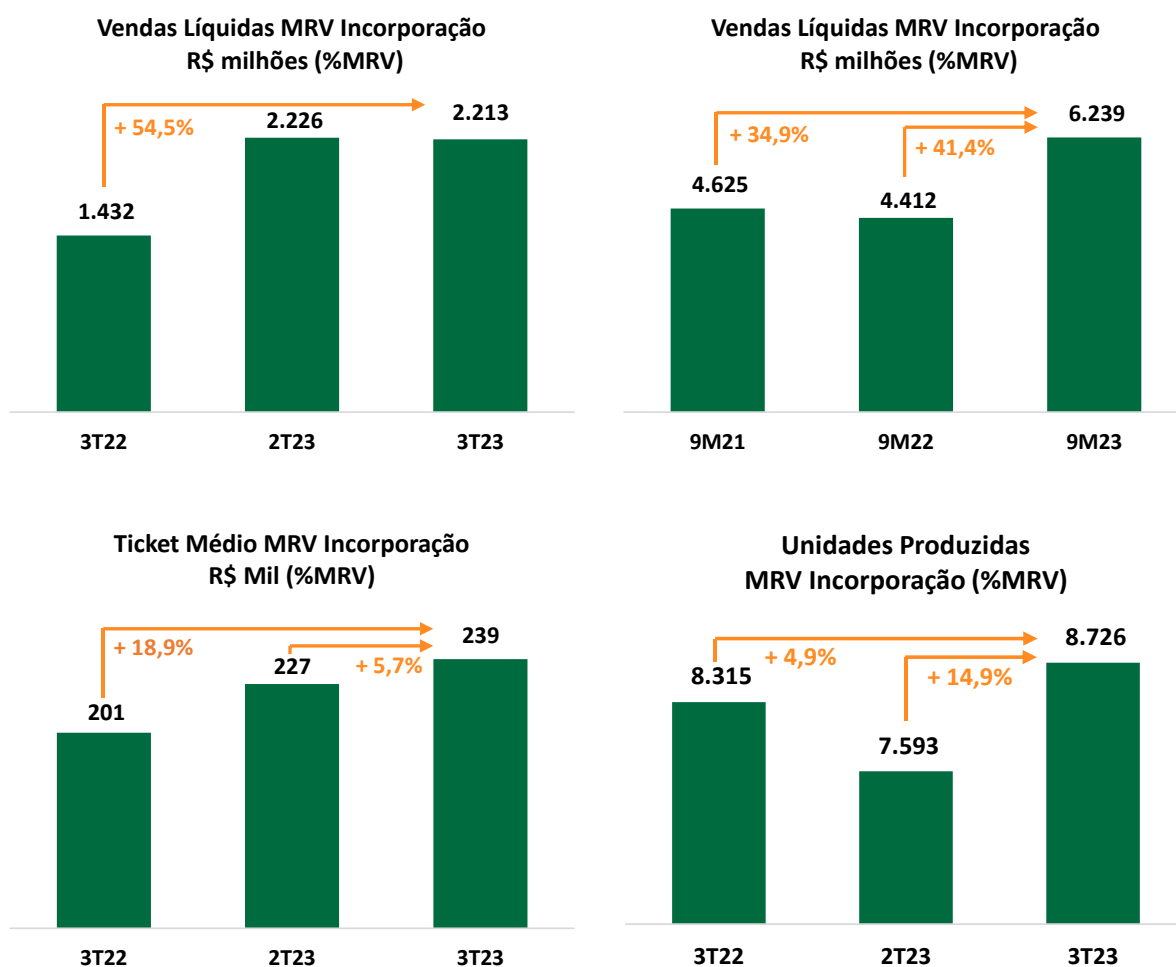


## Prévia Operacional 3T23

Belo Horizonte, 17 de outubro de 2023 – 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, repassadas e geração de caixa do 3º trimestre de 2023.

### DESTAQUES

- **Recorde histórico de vendas líquidas da MRV Incorporação nos primeiros nove meses do ano, totalizando R\$ 6,2 bilhões;**
- **Vendas líquidas (MRV Incorporação) de R\$ 2,2 bilhões (%MRV) no 3T23**, representando um aumento de 54,5% em relação ao mesmo período de 2022;
- **Aumento de 5,7% no ticket médio (MRV Incorporação) no comparativo com o 2T23 e de 18,9% no comparativo com o 3T22**, alcançando a marca de R\$239 mil no 3T23;
- **VSO de 30,4%**, equivalentes a um aumento de 1,5 p.p. em relação ao 2T23 e de 12 p.p. frente ao 3T22;
- **Produção de 8.726 unidades (MRV Incorporação) no 3T23**, equivalentes a um aumento de 15% no comparativo com o 2T23 e de 5% frente ao 3T22.



## Mensagem da Administração

---

### MRV Incorporação:

A MRV registrou venda líquida de R\$ 2,2 bilhões (%MRV) no 3T23, que totalizam R\$ 6,2 bilhões nos 9M23. **Trata-se do maior volume de vendas líquidas da história da Companhia, nos primeiros 9 meses do ano**, o que confirma a assertividade da estratégia comercial da MRV e a força do programa habitacional.

No 3T23 foi registrado, também, um **aumento de 5,7% no ticket médio das vendas líquidas** em relação ao 2T23, **que alcançou a marca de R\$ 239 mil**.

**A VSO registrou novo aumento no 3T23 e alcançou a marca de 30,4%**, uma expansão de 1,5 p.p. frente ao saudável patamar registrado no 2T23.

Valendo-se da melhora das condições oferecidas pelo programa Minha Casa Minha Vida, a Companhia segue implementando sua estratégia de redução de risco e reduziu o pro-soluto concedido em suas vendas, finalizando o 3T23 próximo a 17%.

Conforme o planejado para o ano de 2023, **a MRV segue reduzindo a Queima de Caixa operacional, que atingiu a marca de R\$ 44 milhões no 3T23**, aproximando-se do *break even*.

### Resia:

Com a estabilização do empreendimento Biscayne Drive a Resia iniciará o processo de venda da propriedade, que acontecerá ainda no 4T23.

Como não foi feita nenhuma venda de propriedade da Resia no 3T23, o valor investido na construção das propriedades resultará na queima de caixa do período. Da queima de caixa registrada no trimestre, 92% foi referente a financiamentos de projetos e apenas 8% da *holding*.

### Luggo:

Como no caso da Resia, à medida que a Luggo avança na produção de seus empreendimentos, ocorre a queima de caixa correspondente, que será revertida no momento da venda das propriedades.

A Luggo espera concluir a venda de propriedades no 4T23, que resultará na geração de caixa correspondente no período.

## DADOS OPERACIONAIS

## MRV Incorporação

Indicadores Operacionais (%MRV)	3T23	2T23	3T22	Var. 3T23 x 2T23	Var. 3T23 x 3T22	9M23	9M22	Var. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	49,4	50,7	55,5	2,5% ↓	11,0% ↓	49,4	55,5	11,0% ↓
Unidades	219.114	228.082	273.118	3,9% ↓	19,8% ↓	219.114	273.118	19,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	225	222	203	1,5% ↑	11,0% ↑	225	203	11,0% ↑
<b>LANÇAMENTOS</b>								
<b>TOTAL INCORPORAÇÃO (MRV + SENSIA)</b>								
VGV (R\$ milhões)	1.811	1.288	1.760	40,6% ↑	2,9% ↑	3.735	4.881	23,5% ↓
Unidades	5.862	5.206	7.155	12,6% ↑	18,1% ↓	13.301	20.893	36,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	309	247	246	24,9% ↑	25,6% ↑	281	234	20,2% ↑
<b>MRV</b>								
VGV (R\$ milhões)	1.181	1.219	1.542	3,1% ↓	23,4% ↓	2.949	4.389	32,8% ↓
Unidades	4.882	5.098	6.795	4,2% ↓	28,1% ↓	12.095	19.981	39,5% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	242	239	227	1,2% ↑	6,6% ↑	244	220	11,0% ↑
<b>SENSIA</b>								
VGV (R\$ milhões)	630	69	218	815,8% ↑	188,6% ↑	786	492	59,8% ↑
Unidades	980	108	360	807,3% ↑	172,2% ↑	1.206	912	32,2% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	643	637	606	0,9% ↑	6,0% ↑	652	539	20,8% ↑
<b>VENDAS</b>								
<b>TOTAL INCORPORAÇÃO (MRV + SENSIA)</b>								
VGV (R\$ milhões)	2.213	2.226	1.432	0,6% ↓	54,5% ↑	6.240	4.412	41,4% ↑
Unidades	9.242	9.826	7.113	5,9% ↓	29,9% ↑	27.322	23.550	16,0% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	239	227	201	5,7% ↑	18,9% ↑	228	187	21,9% ↑
<b>MRV</b>								
VGV (R\$ milhões)	2.052	2.176	1.396	5,7% ↓	47,1% ↑	5.986	4.347	37,7% ↑
Unidades	8.977	9.741	7.046	7,8% ↓	27,4% ↑	26.897	23.418	14,9% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	229	223	198	2,3% ↑	15,4% ↑	223	186	19,9% ↑
<b>SENSIA</b>								
VGV (R\$ milhões)	160	50	37	218,0% ↑	335,6% ↑	254	65	289,4% ↑
Unidades	264	85	67	211,3% ↑	294,8% ↑	425	132	222,6% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	606	593	549	2,2% ↑	10,3% ↑	597	495	20,7% ↑
<b>VSO Líquida</b>								
Lançamento por módulos	30,4%	29,0%	18,4%	1,5 p.p. ↑	12,0 p.p. ↑	55,2%	42,6%	29,5% ↑
<b>REPASSES</b>								
Unidades	8.068	8.421	7.065	4,2% ↓	14,2% ↑	24.025	23.598	1,8% ↑
<b>VENDAS COM FINANCIAMENTO DIRETO</b>								
Unidades	1.205	1.536	143	21,5% ↓	743,0% ↑	3.659	754	385,4% ↑
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	8.726	7.593	8.315	14,9% ↑	4,9% ↑	23.502	24.363	3,5% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)</b>	<b>(129,3)</b>	<b>(79,8)</b>	<b>(142,2)</b>	<b>62,1% ↓</b>	<b>9,0% ↑</b>	<b>(329,9)</b>	<b>(561,0)</b>	<b>41,2% ↑</b>

## Ajuste da Geração de Caixa - Swaps (feito 3T23)

Geração de Caixa	(129.341)
Efeito total SWAP e Gastos de Dívida*	85.540
<b>Geração de Caixa (ajustado)</b>	<b>(43.802)</b>

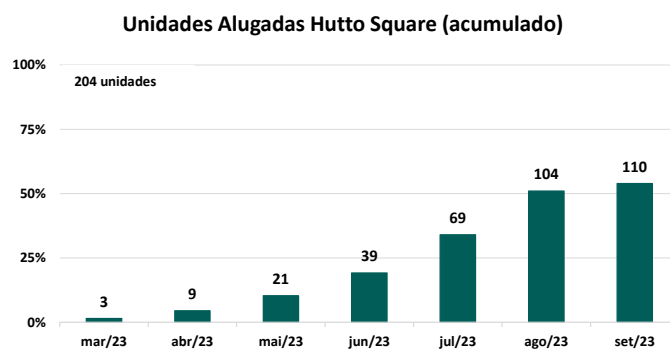
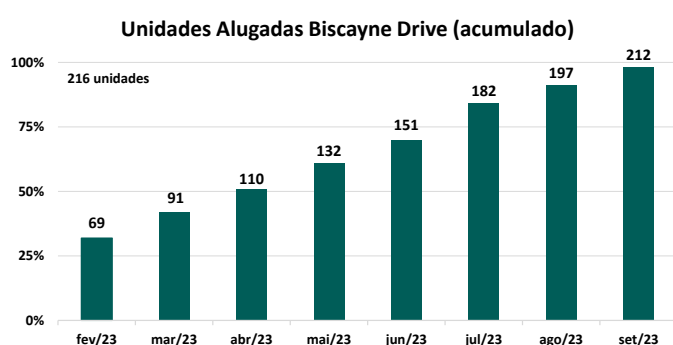
\*) Efeito dos swaps das dívidas da Companhia para CDI. Importante ressaltar que esse impacto não tem efeito caixa.

## Resia

Indicadores Operacionais (%MRV)	3T23	2T23	3T22	Var. 3T23 x 2T23	Var. 3T23 x 3T22	9M23	9M22	Var. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	14,4	14,0	19,0	2,7% ↑	24,1% ↓	14,4	19,0	24,1% ↓
Unidades	8.988	8.988	9.234	0,0% ↑	2,7% ↓	8.988	9.234	2,7% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.606	1.563	2.060	2,7% ↑	22,1% ↓	1.606	2.060	22,1% ↓
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	-	-	-	-	293	690	57,6% ↓
Unidades	-	-	-	-	-	202	393	48,6% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	-	-	-	1.449	1.756	17,5% ↓
<b>VENDAS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	347	-	100,0% ↓	-	347	1.178	70,6% ↓
Unidades	-	269	-	100,0% ↓	-	269	815	66,9% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	1.288	-	100,0% ↓	-	1.288	1.447	10,9% ↓
<b>ALUGUEL</b>								
Novas Unidades Locadas	249	111	96	124,3% ↑	159,3% ↑	525	545	3,7% ↓
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	212	263	592	19,2% ↓	64,1% ↓	767	1.377	44,3% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL (R\$ mil)</b>	<b>(443,0)</b>	<b>(71,0)</b>	<b>(969,0)</b>	<b>523,9% ↓</b>	<b>54,3% ↑</b>	<b>(1.092,4)</b>	<b>(1.166,6)</b>	<b>6,4% ↑</b>
Financiamento dos projetos	(407,4)	(15,2)	(796,8)	2588,6% ↓	48,9% ↑	(937,2)	(932,9)	0,5% ↓
Holding e demais desembolsos	(35,6)	(55,8)	(172,2)	36,3% ↑	79,4% ↑	(155,1)	(233,7)	33,6% ↑

Locação de apartamentos:

A grande demanda pela locação dos imóveis construídos pela Resia se mantém, **confirmada pela alta velocidade de locação dos empreendimentos já lançados e em processo de estabilização**, o Biscayne Drive e o Hutto Square.



## Luggo

Indicadores Operacionais (%MRV)	3T23	2T23	3T22	Var. 3T23 x 2T23	Var. 3T23 x 3T22	9M23	9M22	Var. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	1,4	1,4	2,2	4,6% ↓	37,6% ↓	1,4	2,2	37,6% ↓
Unidades	3.163	3.323	5.118	4,8% ↓	38,2% ↓	3.163	5.118	38,2% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	431	430	427,4	0,3% ↑	0,9% ↑	431	427	0,9% ↑
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	-	-	-	-	-	-	-
Unidades	-	-	-	-	-	-	-	-
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENDAS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	21	-	100,0% ↓	-	21	141	85,1% ↓
Unidades	-	88	-	100,0% ↓	-	88	600	85,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	240	-	100,0% ↓	-	240	236	1,9% ↑
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	188	76	90	146,2% ↑	108,5% ↑	367	330	11,2% ↑
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)</b>	<b>(53,2)</b>	7,4	(42,7)	-	24,5% ↓	<b>(80,3)</b>	39,7	-

## Urba

Indicadores Operacionais (%MRV)	3T23	2T23	3T22	Var. 3T23 x 2T23	Var. 3T23 x 3T22	9M23	9M22	Var. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
VGV (R\$ bilhões)	1,8	1,7	1,6	3,2% ↑	11,7% ↑	1,8	1,6	11,7% ↑
Unidades	13.639	13.473	13.098	1,2% ↑	4,1% ↑	13.639	13.098	4,1% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	132	130	123	1,9% ↑	7,3% ↑	132	123	7,3% ↑
<b>LANÇAMENTOS</b>								
VGV (R\$ milhões)	-	-	45	-	100,0% ↓	52	96	45,2% ↓
Unidades	-	-	271	-	100,0% ↓	242	702	65,5% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	164	-	100,0% ↓	216	136	58,8% ↑
<b>VENDAS</b>								
VGV (R\$ milhões)	20	23	32	11,3% ↓	36,3% ↓	62	83	25,1% ↓
Unidades	167	189	215	12,0% ↓	22,5% ↓	476	613	22,4% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	123	122	149	0,8% ↑	17,8% ↓	131	136	3,5% ↓
<b>PRODUÇÃO</b>								
Unidades	79	228	322	65,5% ↓	75,6% ↓	477	641	25,5% ↓
<b>GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ mil)</b>	<b>(9,7)</b>	(1,8)	(68,3)	433,6% ↓	85,7% ↑	<b>(66,6)</b>	(8,5)	686,9% ↓

## 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&Co

---

A MRV Engenharia e Participações é a maior incorporadora e construtora da América Latina no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, com 44 anos de atuação, presente em 22 estados brasileiros, incluindo o Distrito Federal. Desde o início de 2020 a Companhia atua também nos Estados Unidos por meio da Resia, com presença em 06 macrorregiões. A MRV integra o Novo Mercado da B3 e é negociada com o código MRVE3 e compõe, dentre outras, a carteira teórica IBOV.

The logo for MRV & CO is mounted on the top edge of a modern glass skyscraper. The letters 'MRV' are in a vibrant green, and '&CO' is in a bright orange. The building's glass facade reflects the blue sky and white clouds, creating a dynamic, textured background. The sky is a deep blue with scattered, fluffy white clouds. In the bottom right corner, the green fronds of a palm tree are visible, adding a tropical touch to the scene.

# Operational Preview 3Q23

## MRV & CO

---

MRV

Urba

Luggo

SENSIA  
INCORPORADORA

RESIA

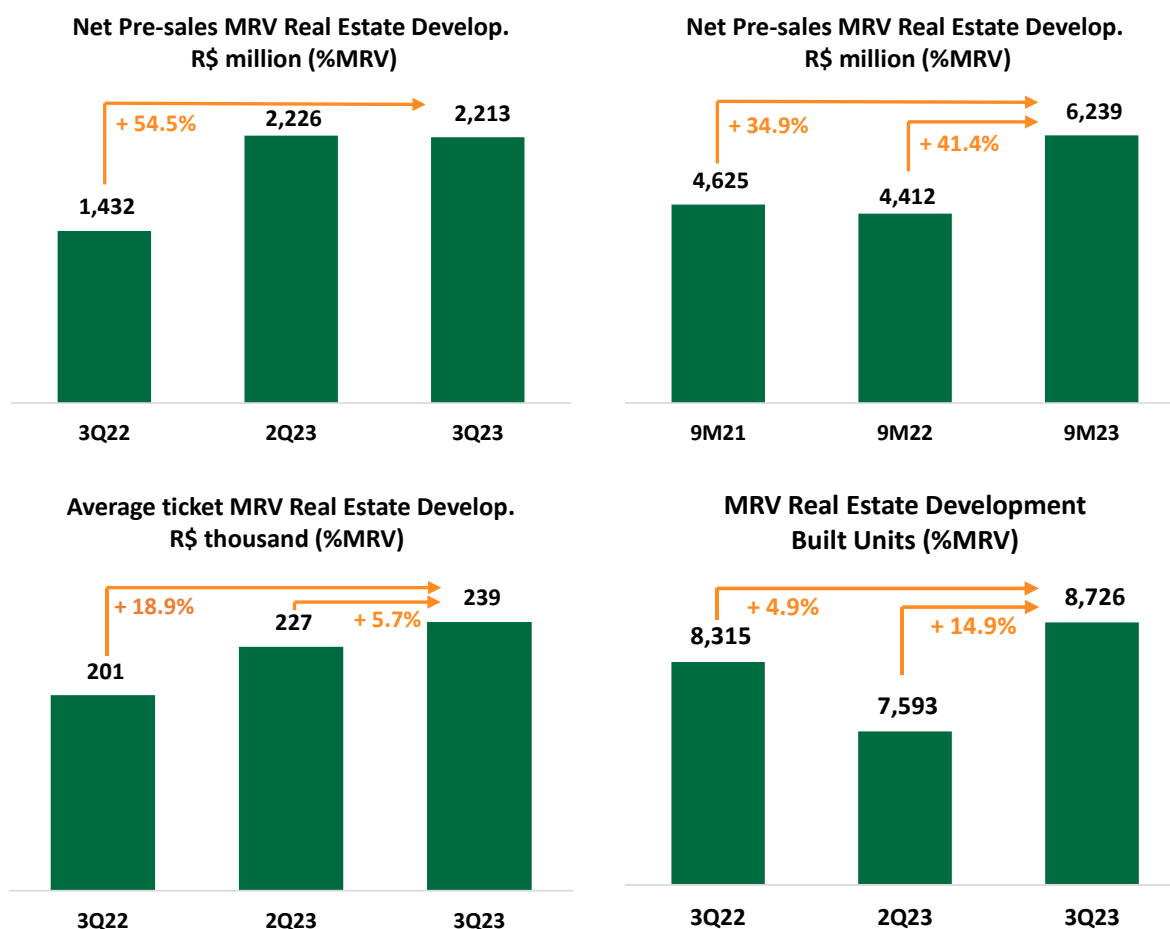


## Operational Preview 3Q23

Belo Horizonte, October 17, 2023 – 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, Lank Bank, Production, Real Estate Financing and Cash Generation for the third quarter of 2023.

### HIGHLIGHTS

- Record breaking net pre-sales for the first nine months (MRV Real Estate Development), totaling R\$ 6.2 billion;
- Net pre-sales (MRV Real Estate Development) of R\$ 2.2 billion (%MRV) in 3Q23, representing an increase of 54.5% compared to the same period in 2022;
- Increase of 5.7% in the average ticket (MRV Real Estate Development) compared to 2Q23 and 18.9% compared to 3Q22, reaching R\$ 239 thousand in 3Q23;
- Sales over Supply (SoS) of 30.4%, equivalent to an increase of 1.5 p.p. compared to 2Q23 and 12 p.p. compared to 3Q22;
- Production of 8,726 units (MRV Real Estate Development) in 3Q23, equivalent to an increase of 15% to 2Q23 and 5% compared to 3Q22.



## Message from the board

---

### MRV (Real Estate Development):

MRV reported net pre-sales of R\$ 2.2 billion (%MRV) in 3Q23, which totaled R\$ 6.2 billion in 9M23. **This is the highest volume of net pre-sales in the first 9 months in the Company's history**, confirming the assertiveness of MRV's commercial strategy and the strength of the *Minha Casa Minha Vida* housing program.

In 3Q23 there was also a **5.7% increase in the average net pre-sales ticket** when compared to 2Q23, **reaching R\$ 239 thousand**.

**Sales Speed (SoS – Sales over Supply) improved again in 3Q23 to 30.4%**, an increase of 1.5 p.p. when compared to the already healthy level recorded in 2Q23.

Taking advantage of the improved conditions offered by the *Minha Casa Minha Vida* program, the Company continues to implement its risk reduction strategy and reduced the granted *pro-soluto* (direct credit concession) on its pre-sales to 17% in 3Q23.

As planned for 2023, **MRV continues to reduce its operational cash burn, which dropped to R\$ 44 million in 3Q23**, approaching the break even.

### Resia:

With the stabilization of the Biscayne Drive project, Resia will begin the process of selling the property, which will take place in 4Q23.

As no Resia property was sold in 3Q23, the amount invested in the construction of the properties will result in cash burn for the period. Out of the cash burn recorded in the quarter, 92% was related to project financing and only 8% to the holding company expenses.

### Luggo:

As in Resia, as Luggo progresses with the production of its developments, there is a corresponding cash burn, which will be reversed when the properties are sold.

Luggo expects to complete the sale of properties in 4Q23, which will result in the corresponding cash generation in the period.

## OPERATIONAL DATA

### MRV – Real Estate Development

Operational Indicators (%MRV)	3Q23	2Q23	3Q22	Chg. 3Q23 x 2Q23	Chg. 3Q23 x 3Q22	9M23	9M22	Chg. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
PSV (R\$ billion)	49.4	50.7	55.5	2.5% ↓	11.0% ↓	49.4	55.5	11.0% ↓
Units	219,114	228,082	273,118	3.9% ↓	19.8% ↓	219,114	273,118	19.8% ↓
Average Price (R\$ thousand)	225	222	203	1.5% ↑	11.0% ↑	225	203	11.0% ↑
<b>LAUNCHES</b>								
<b>TOTAL REAL ESTATE DEVEL. (MRV + SENSIA)</b>								
PSV (R\$ million)	1,811	1,288	1,760	40.6% ↑	2.9% ↑	3,735	4,881	23.5% ↓
Units	5,862	5,206	7,155	12.6% ↑	18.1% ↓	13,301	20,893	36.3% ↓
Average Price (R\$ thousand)	309	247	246	24.9% ↑	25.6% ↑	281	234	20.2% ↑
<b>MRV</b>								
PSV (R\$ million)	1,181	1,219	1,542	3.1% ↓	23.4% ↓	2,949	4,389	32.8% ↓
Units	4,882	5,098	6,795	4.2% ↓	28.1% ↓	12,095	19,981	39.5% ↓
Average Price (R\$ thousand)	242	239	227	1.2% ↑	6.6% ↑	244	220	11.0% ↑
<b>SENSIA</b>								
PSV (R\$ million)	630	69	218	815.8% ↑	188.6% ↑	786	492	59.8% ↑
Units	980	108	360	807.3% ↑	172.2% ↑	1,206	912	32.2% ↑
Average Price (R\$ thousand)	643	637	606	0.9% ↑	6.0% ↑	652	539	20.8% ↑
<b>PRE-SALES</b>								
<b>TOTAL REAL ESTATE DEVEL. (MRV + SENSIA)</b>								
PSV (R\$ million)	2,213	2,226	1,432	0.6% ↓	54.5% ↑	6,240	4,412	41.4% ↑
Units	9,242	9,826	7,113	5.9% ↓	29.9% ↑	27,322	23,550	16.0% ↑
Average Price (R\$ thousand)	239	227	201	5.7% ↑	18.9% ↑	228	187	21.9% ↑
<b>MRV</b>								
PSV (R\$ million)	2,052	2,176	1,396	5.7% ↓	47.1% ↑	5,986	4,347	37.7% ↑
Units	8,977	9,741	7,046	7.8% ↓	27.4% ↑	26,897	23,418	14.9% ↑
Average Price (R\$ thousand)	229	223	198	2.3% ↑	15.4% ↑	223	186	19.9% ↑
<b>SENSIA</b>								
PSV (R\$ million)	160	50	37	218.0% ↑	335.6% ↑	254	65	289.4% ↑
Units	264	85	67	211.3% ↑	294.8% ↑	425	132	222.6% ↑
Average Price (R\$ thousand)	606	593	549	2.2% ↑	10.3% ↑	597	495	20.7% ↑
<b>Net SOS</b>								
Launches (Module)	30.4%	29.0%	18.4%	1.5 p.p. ↑	12.0 p.p. ↑	55.2%	42.6%	29.5% ↑
<b>TRANSFERRED UNITS</b>								
Units	8,068	8,421	7,065	4.2% ↓	14.2% ↑	24,025	23,598	1.8% ↑
<b>SALES WITH DIRECT FINANCING</b>								
Units	1,205	1,536	143	21.5% ↓	743.0% ↑	3,659	754	385.4% ↑
<b>PRODUCTION</b>								
Units	8,726	7,593	8,315	14.9% ↑	4.9% ↑	23,502	24,363	3.5% ↓
<b>CASH GENERATION (R\$ thousand)</b>	<b>(129.3)</b>	<b>(79.8)</b>	<b>(142.2)</b>	<b>62.1% ↓</b>	<b>9.0% ↑</b>	<b>(329.9)</b>	<b>(561.0)</b>	<b>41.2% ↑</b>

#### Cash Generation Adjustment - Swaps (3Q23 effect)

Cash Generation	(129,341)
Total SWAP Effect and Debt Expenses*	85,540
<b>Cash Generation (adjusted)</b>	<b>(43,802)</b>

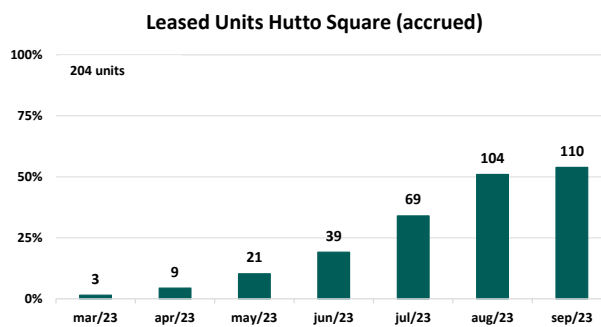
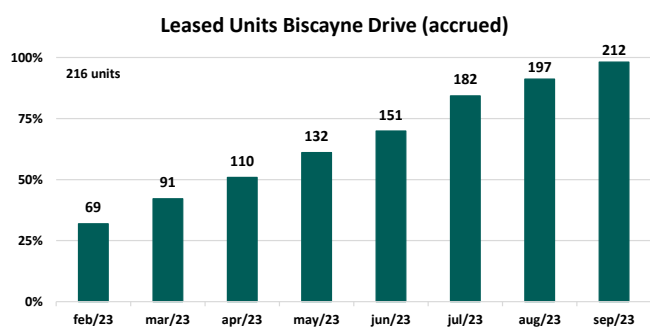
\*) Cash burn effect of the Company's debt swaps to CDI. It is important to note that this impact has no cash effect.

Resia

Operational Indicators (%MRV)	3Q23	2Q23	3Q22	Chg. 3Q23 x 2Q23	Chg. 3Q23 x 3Q22	9M23	9M22	Chg. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
PSV (R\$ billion)	14.4	14.0	19.0	2.7% ↑	24.1% ↓	14.4	19.0	24.1% ↓
Units	8,988	8,988	9,234	0.0% ↑	2.7% ↓	8,988	9,234	2.7% ↓
Average Price (R\$ thousand)	1,606	1,563	2,060	2.7% ↑	22.1% ↓	1,606	2,060	22.1% ↓
<b>LAUNCHES</b>								
PSV (R\$ million)	-	-	-	-	-	293	690	57.6% ↓
Units	-	-	-	-	-	202	393	48.6% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	-	-	-	-	1,449	1,756	17.5% ↓
<b>PRE-SALES</b>								
PSV (R\$ million)	-	347	-	100.0% ↓	-	347	1,178	70.6% ↓
Units	-	269	-	100.0% ↓	-	269	815	66.9% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	1,288	-	100.0% ↓	-	1,288	1,447	10.9% ↓
<b>LEASE</b>								
New Units Leased	249	111	96	124.3% ↑	159.3% ↑	525	545	3.7% ↓
<b>PRODUCTION</b>								
Units	212	263	592	19.2% ↓	64.1% ↓	767	1,377	44.3% ↓
<b>TOTAL CASH GENERATION (R\$ thousand)</b>								
Project Financing	(407.4)	(15.2)	(796.8)	2588.6% ↓	48.9% ↑	(937.2)	(932.9)	0.5% ↓
Holding and other disbursements	(35.6)	(55.8)	(172.2)	36.3% ↑	79.4% ↑	(155.1)	(233.7)	33.6% ↑

Apartment Rentals:

The high demand for rental properties built by Resia continues, reaffirmed by the fast rental pace of the already launched and under stabilization projects, Biscayne Drive and Hutto Square.



## Luggo

Operational Indicators (%MRV)	3Q23	2Q23	3Q22	Chg. 3Q23 x 2Q23	Chg. 3Q23 x 3Q22	9M23	9M22	Chg. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
PSV (R\$ billion)	1.4	1.4	2.2	4.6% ↓	37.6% ↓	1.4	2.2	37.6% ↓
Units	3,163	3,323	5,118	4.8% ↓	38.2% ↓	3,163	5,118	38.2% ↓
Average Price (R\$ thousand)	431	430	427.4	0.3% ↑	0.9% ↑	431	427	0.9% ↑
<b>LAUNCHES</b>								
PSV (R\$ million)	-	-	-	-	-	-	-	-
Units	-	-	-	-	-	-	-	-
Average Price (R\$ thousand)	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>PRE-SALES</b>								
PSV (R\$ million)	-	21	-	100.0% ↓	-	21	141	85.1% ↓
Units	-	88	-	100.0% ↓	-	88	600	85.3% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	240	-	100.0% ↓	-	240	236	1.9% ↑
<b>PRODUCTION</b>								
Units	188	76	90	146.2% ↑	108.5% ↑	367	330	11.2% ↑
<b>CASH GENERATION (R\$ thousand)</b>	<b>(53.2)</b>	7.4	(42.7)	-	24.5% ↓	<b>(80.3)</b>	39.7	-

## Urba

Operational Indicators (%MRV)	3Q23	2Q23	3Q22	Chg. 3Q23 x 2Q23	Chg. 3Q23 x 3Q22	9M23	9M22	Chg. 9M23 x 9M22
<b>LAND BANK</b>								
PSV (R\$ billion)	1.8	1.7	1.6	3.2% ↑	11.7% ↑	1.8	1.6	11.7% ↑
Units	13,639	13,473	13,098	1.2% ↑	4.1% ↑	13,639	13,098	4.1% ↑
Average Price (R\$ thousand)	132	130	123	1.9% ↑	7.3% ↑	132	123	7.3% ↑
<b>LAUNCHES</b>								
PSV (R\$ million)	-	-	45	-	100.0% ↓	52	96	45.2% ↓
Units	-	-	271	-	100.0% ↓	242	702	65.5% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	-	164	-	100.0% ↓	216	136	58.8% ↑
<b>PRE-SALES</b>								
PSV (R\$ million)	20	23	32	11.3% ↓	36.3% ↓	62	83	25.1% ↓
Units	167	189	215	12.0% ↓	22.5% ↓	476	613	22.4% ↓
Average Price (R\$ thousand)	123	122	149	0.8% ↑	17.8% ↓	131	136	3.5% ↓
<b>PRODUCTION</b>								
Units	79	228	322	65.5% ↓	75.6% ↓	477	641	25.5% ↓
<b>CASH GENERATION (R\$ thousand)</b>	<b>(9.7)</b>	(1.8)	(68.3)	433.6% ↓	85.7% ↑	<b>(66.6)</b>	(8.5)	686.9% ↓

## INVESTOR RELATIONS

---

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues  
**Chief Financial and Investor Relations Officer**

Augusto Pinto de Moura Andrade  
**Investor Relations Executive 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&CO

---

MRV Engenharia e Participações S.A. is the largest Brazilian real estate developer and homebuilder in the lower-income segment, with more than 44 years of experience, active in 22 Brazilian states including the Federal District. Since 2020, the Company started to operate in the United States through its subsidiary Resia in 06 macro-regions. MRV is listed on the Novo Mercado - B3 under the ticker MRVE3 and is included, among others, in the theoretical portfolio IBOV.