

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 for the logo.

Prévia
Operacional
4T23

MRV & CO

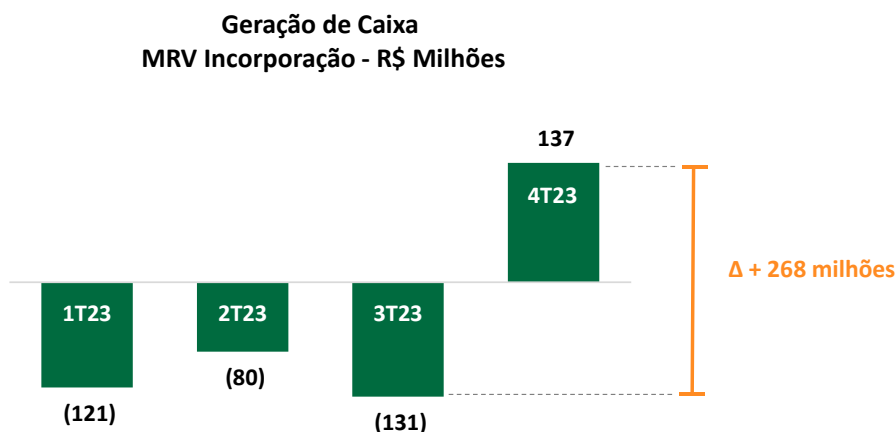
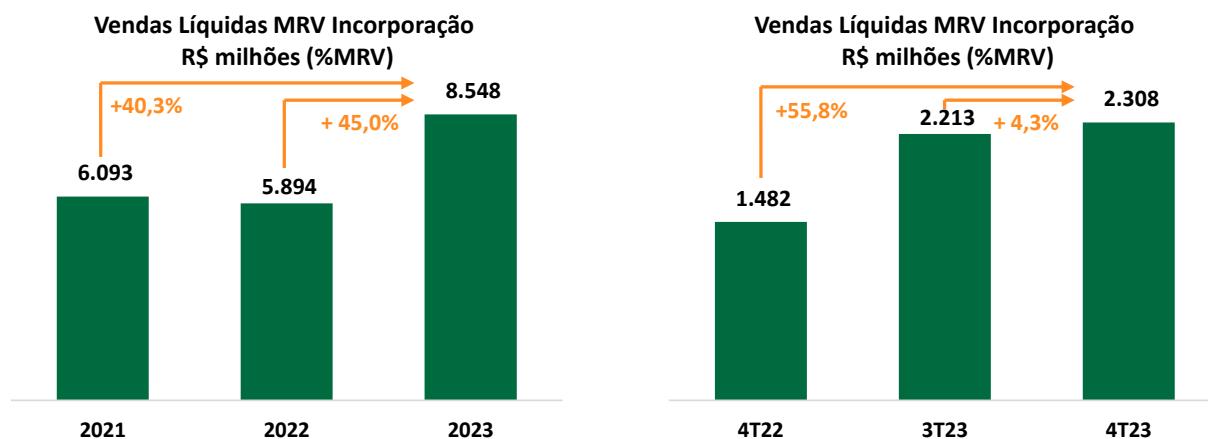


Prévia Operacional 4T23

Belo Horizonte, 11 de janeiro de 2024 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia dados preliminares e não auditados de banco de terrenos, lançamentos, vendas contratadas, unidades repassadas, produzidas e geração de caixa do 4º trimestre de 2023.

DESTAQUES

- **Geração de caixa na operação Brasil totalizando R\$ 190 milhões, sendo: MRV Incorporação: R\$ 137 milhões, Luggo: R\$ 27 milhões, e Urba: R\$ 26 milhões;**
- **Recorde histórico de vendas líquidas (MRV Incorporação), totalizando R\$ 2,3 bilhões (%MRV) no 4T23, representando um aumento de 55,8% em relação ao 4T22 e de 4,3% frente ao 3T23;**
- **Recorde histórico de vendas líquidas também no ano, totalizando R\$ 8,5 bilhões, um aumento de 45% frente a 2022;**
- **Aumento de 2,9% no ticket médio no comparativo com o 3T23 e de 18,6% frente ao 4T22, atingindo R\$246 mil no 4T23;**
- **Evento Subsequente:** Em janeiro, a MRV alcançou a marca de **500 mil unidades entregues** em sua história.



Mensagem da Administração

MRV Incorporação:

O segmento de incorporação da **MRV reportou geração de caixa de R\$ 137 milhões**. No comparativo do 4T23 com o trimestre anterior, a evolução desse indicador totalizou R\$ 268 milhões, confirmando o *turnaround* da Companhia.

No 4T23, a MRV registrou seu **recorde histórico de vendas líquidas (%MRV)**, tanto em um único trimestre, como no ano completo, **alcançando a marca de R\$ 2,3 bilhões no trimestre e de R\$ 8,5 bilhões no total do ano**. Esses números representam um incremento de 55,8% no comparativo com o mesmo trimestre do ano anterior e de 45% no comparativo com 2022.

Além dessa expressiva evolução no volume de vendas líquidas, a Companhia apresentou, também, novo aumento no ticket médio, de 2,9% no comparativo com o 3T23 e de 18,6% quando comparado ao 4T22.

Em janeiro de 2024, a MRV totalizou a entrega acumulada 500 mil unidades ao longo de seus 44 anos de história. Ao todo, são cerca de 1,6 milhão de brasileiros morando em um apartamento construído pela Companhia.

Resia:

No 4T23, a Resia **concluiu a venda do empreendimento Biscayne Drive, na Florida, EUA, pelo valor de US\$ 55 milhões**. A venda foi concluída em um momento de grande incerteza em relação ao cenário de juros dos Estados Unidos, o que confirma a demanda por ativos de qualidade, mesmo em ciclos menos favoráveis.

Além da venda do Biscayne Drive, **a Resia deu início, no 4T23, ao processo de estabilização do empreendimento Old Cutler, localizado na Florida, que atingiu 25% de locação já no primeiro trimestre de operação.**

Luggo:

A Luggo concluiu, no 4T23, a venda do empreendimento Luggo Concept, em Campinas, pelo valor de R\$ 52 milhões. A venda ocorreu dentro do acordo de investimento com a Brookfield.

Impulsionada pela venda dessa propriedade, a Luggo apresentou uma geração de caixa de R\$ 27 milhões no trimestre.

DADOS OPERACIONAIS

MRV Incorporação

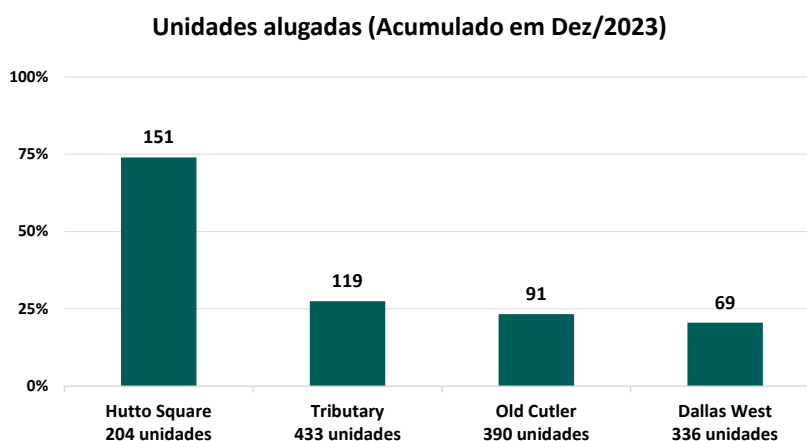
Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
LAND BANK								
VGV (R\$ bilhões)	47,9	49,4	54,9	3,1% ↓	12,8% ↓	47,9	54,9	12,8% ↓
Unidades	210.946	219.114	262.933	3,7% ↓	19,8% ↓	210.946	262.933	19,8% ↓
LANÇAMENTOS								
TOTAL INCORPORAÇÃO								
VGV (R\$ milhões)	2.065	1.811	2.764	14,0% ↑	25,3% ↓	5.800	7.645	24,1% ↓
Unidades	7.295	5.862	12.508	24,4% ↑	41,7% ↓	20.596	33.400	38,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	283	309	221	8,4% ↓	28,1% ↑	282	229	23,0% ↑
MRV								
VGV (R\$ milhões)	1.404	1.181	2.764	18,9% ↑	49,2% ↓	4.354	7.153	39,1% ↓
Unidades	5.677	4.882	12.508	16,3% ↑	54,6% ↓	17.773	32.488	45,3% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	247	242	221	2,3% ↑	11,9% ↑	245	220	11,3% ↑
SENSIA								
VGV (R\$ milhões)	542	630	-	14,0% ↓	-	1.328	492	170,0% ↑
Unidades	967	980	-	1,3% ↓	-	2.173	912	138,3% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	560	643	-	12,9% ↓	-	611	539	13,3% ↑
PODE ENTRAR								
VGV (R\$ milhões)	118					118		
Unidades	650					650		
Ticket Médio (R\$ mil)	182					182		
VENDAS								
TOTAL INCORPORAÇÃO								
VGV (R\$ milhões)	2.308	2.213	1.482	4,3% ↑	55,8% ↑	8.548	5.894	45,0% ↑
Unidades	9.365	9.242	7.129	1,3% ↑	31,4% ↑	36.687	30.678	19,6% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	246	239	208	2,9% ↑	18,6% ↑	233	192	21,3% ↑
MRV								
VGV (R\$ milhões)	2.000	2.052	1.448	2,6% ↓	38,1% ↑	7.986	5.795	37,8% ↑
Unidades	8.384	8.977	7.067	6,6% ↓	18,6% ↑	35.281	30.485	15,7% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	239	229	205	4,3% ↑	16,4% ↑	226	190	19,1% ↑
SENSIA								
VGV (R\$ milhões)	190	160	34	18,6% ↑	465,3% ↑	444	99	349,2% ↑
Unidades	330	264	62	25,0% ↑	433,3% ↑	756	194	289,9% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	575	606	542	5,1% ↓	6,0% ↑	587	510	15,2% ↑
PODE ENTRAR								
VGV (R\$ milhões)	118					118		
Unidades	650					650		
Ticket Médio (R\$ mil)	182					182		
VSO Líquida								
Lançamento por módulos	31,1%	30,4%	16,9%	0,7 p.p. ↑	14,2 p.p. ↑	63,5%	47,7%	33,1% ↑
REPASSES								
Unidades	7.051	8.068	6.952	12,6% ↓	1,4% ↑	31.076	30.550	1,7% ↑
VENDAS COM FINANCIAMENTO DIRETO								
Unidades	1.332	1.205	212	10,5% ↑	527,7% ↑	4.991	966	416,6% ↑
PRODUÇÃO								
Unidades	7.954	8.726	7.658	8,8% ↓	3,9% ↑	31.456	32.021	1,8% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)	137,2	(131,4)	(286,4)	-	-	(194,8)	(847,4)	77,0% ↑

Resia

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
LAND BANK								
VGV (R\$ bilhões)	14,3	14,4	17,8	1,2% ↓	19,8% ↓	14,3	17,8	19,8% ↓
Unidades	9.643	8.988	10.236	7,3% ↑	5,8% ↓	9.643	10.236	5,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.478	1.606	1.736	7,9% ↓	14,9% ↓	1.478	1.736	14,9% ↓
LANÇAMENTOS								
VGV (R\$ milhões)	-	-	421	-	100,0% ↓	293	1.111	73,6% ↓
Unidades	-	-	269	-	100,0% ↓	202	662	69,5% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	1.562	-	100,0% ↓	1.449	1.677	13,6% ↓
VENDAS								
VGV (R\$ milhões)	254	-	551	-	53,9% ↓	601	1.730	65,3% ↓
Unidades	202	-	393	-	48,6% ↓	471	1.207	61,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	1.257	-	1.404	-	10,4% ↓	1.275	1.433	11,0% ↓
ALUGUEL								
Novas Unidades Locadas	180	276	46	34,8% ↓	291,1% ↑	732	591	23,8% ↑
PRODUÇÃO								
Unidades	148	212	454	30,2% ↓	67,3% ↓	915	1.831	50,0% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA TOTAL (R\$ milhões)	(103,6)	(433,0)	(128,5)	76,1% ↑	19,4% ↑	(1.186,1)	(1.295,1)	8,4% ↑
Financiamento dos projetos	(56,1)	(397,5)	(50,1)	85,9% ↑	11,8% ↓	(983,4)	(983,0)	0,0% ↓
Holding e demais desembolsos	(47,6)	(35,6)	(78,3)	33,7% ↓	39,3% ↑	(202,7)	(312,1)	35,1% ↑

Locação de apartamentos:

A grande demanda pela locação dos imóveis construídos pela Resia se mantém, **confirmada pela constante evolução na locação dos empreendimentos já lançados e em processo de estabilização:**

Venda de Propriedade:

No 4T23 foi concluída a venda do empreendimento **Biscayne Drive** localizado na Flórida, EUA, pelo **Valor Geral de Venda ("VGW") de US\$ 55,2 milhões**, representando um Lucro Bruto de US\$ 7,2 milhões, Cap Rate de 6% e Yield On Cost de 6,9%, como segue:

Biscayne Drive		
Valor de Venda	\$	55.209.000
Custo do Empreendimento	\$	48.055.000
Resultado Bruto	\$	7.154.000
Margem Bruta (%)		13%

Após a venda da propriedade, a Resia reinvestiu o suficiente para manter uma participação de 30% no empreendimento, com a expectativa de vendê-lo em 2025, com um Cap Rate estimado de 5,75%, o que poderá representar um ganho adicional de US\$ 11 milhões.



Luggo

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
LAND BANK								
VGW (R\$ bilhões)	1,3	1,4	1,4	3,2% ↓	3,9% ↓	1,3	1,4	3,9% ↓
Unidades	3.164	3.163	4.630	0,0% ↑	31,7% ↓	3.164	4.630	31,7% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	418	431	297	3,2% ↓	40,6% ↑	418	297	40,6% ↑
LANÇAMENTOS								
VGW (R\$ milhões)	-	-	198	-	100,0% ↓	-	198	100,0% ↓
Unidades	-	-	517	-	100,0% ↓	-	517	100,0% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	-	-	383	-	100,0% ↓	-	383	100,0% ↓
VENDAS								
VGW (R\$ milhões)	52	-	-	-	-	73	141	48,1% ↓
Unidades	184	-	-	-	-	272	600	54,7% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	284	-	-	-	-	270	236	14,4% ↑
PRODUÇÃO								
Unidades	140	188	106	25,6% ↓	31,8% ↑	507	436	16,3% ↑
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)	26,8	(54,3)	(50,1)	-	-	(54,6)	(10,4)	423,4% ↓

Urba

Indicadores Operacionais (%MRV)	4T23	3T23	4T22	Var. 4T23 x 3T23	Var. 4T23 x 4T22	2023	2022	Var. 2023 x 2022
LAND BANK								
VGV (R\$ bilhões)	1,9	1,8	1,4	4,8% ↑	30,6% ↑	1,9	1,4	30,6% ↑
Unidades	13.710	13.639	11.773	0,5% ↑	16,5% ↑	13.710	11.773	16,5% ↑
Ticket Médio (R\$ mil)	138	132	123	4,2% ↑	12,1% ↑	138	123	12,1% ↑
LANÇAMENTOS								
VGV (R\$ milhões)	33	-	98	-	66,4% ↓	85	193	55,9% ↓
Unidades	319	-	804	-	60,4% ↓	561	1.507	62,8% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	103	-	121	-	15,1% ↓	152	128	18,4% ↑
VENDAS								
VGV (R\$ milhões)	24	20	29	16,7% ↑	18,0% ↓	86	112	23,3% ↓
Unidades	189	167	227	13,3% ↑	16,9% ↓	665	840	20,9% ↓
Ticket Médio (R\$ mil)	126	123	128	2,9% ↑	1,4% ↓	130	134	3,0% ↓
PRODUÇÃO								
Unidades	91	79	622	15,7% ↑	85,4% ↓	568	1.263	55,0% ↓
GERAÇÃO DE CAIXA (R\$ milhões)	25,6	(8,6)	(70,5)	-	-	(39,8)	(78,9)	49,6% ↑

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&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 displayed in large, 3D-style letters on the top edge of a modern glass skyscraper. The 'MRV' part is green, and the '&CO' part is orange. The building's glass facade reflects the blue sky and white clouds.

Operational Preview 4Q23

MRV & CO

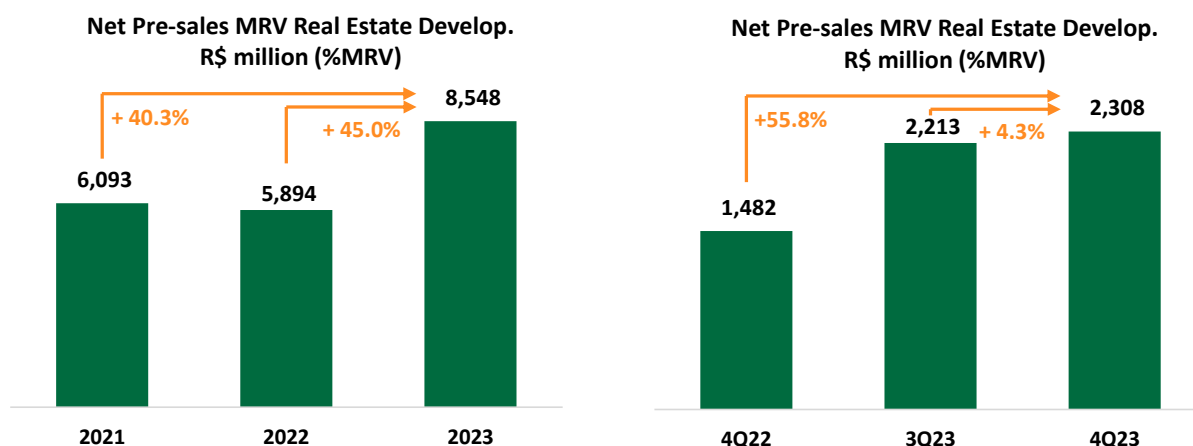


Operational Preview 4Q23

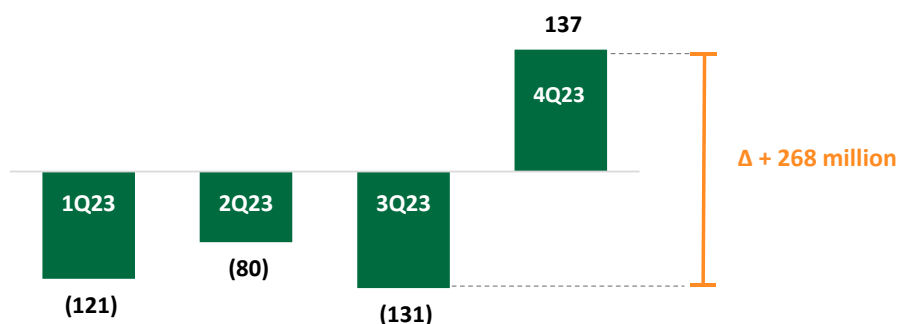
Belo Horizonte, January 11, 2024 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), the largest homebuilder in Latin America, informs its preliminary and non-audited operational results of Land Bank, Lauches, Pre-Sales, Transfers, Production, and Cash Generation for the fourth quarter of 2023 .

HIGHLIGHTS

- **Cash Generation in the Brazilian operation totaling R\$ 190 million, as follows: MRV Real Estate Development: R\$ 137 million, Luggo: R\$ 27 million and Urba: R\$ 26 million;**
- **Record breaking Net Pre-Sales (MRV Real Estate Development), totaling R\$ 2.3 billion (%MRV) in 4Q23, representing an increase of 55.8% compared to 4Q22 and 4.3% compared to 3Q23;**
- **Highest Net Pre-Sales volume for a full year as well, totaling R\$ 8.5 billion, an increase of 45% compared to 2022;**
- **An increase of 2.9% in the average ticket compared to 3Q23 and 18.6% compared to 4Q22, reaching R\$ 246 thousand in 4Q23;**
- **Subsequent Event:** In January, MRV reached the milestone of **500,000 units delivered** in its history.



MRV Real Estate Development
Cash Generation - R\$ Million



Message from the board

MRV Real Estate Development:

MRV's real estate development segment **reported cash generation of R\$ 137 million**. Comparing 4Q23 with the previous quarter, the gap reached R\$ 268 million, confirming the company's turnaround.

In 4Q23, MRV recorded its all-time **record for net pre-sales (%MRV)**, both for a single quarter and for the full year, **reaching the R\$ 2.3 billion mark in the quarter and R\$ 8.5 billion for the year as a whole**. These figures represent an increase of 55.8% compared to same quarter last year and 45% compared to 2022.

In addition to this significant increase in the volume of net pre-sales, the Company also saw a further increase in the average ticket, of 2.9% compared to 3Q23 and 18.6% compared to 4Q22.

In January 2024, MRV totaled 500,000 units delivered over its 44-year history. In all, there are around 1.6 million Brazilians living in an apartment built by the company.

Resia:

In 4Q23, Resia completed **the sale of the Biscayne Drive development in Florida, USA, for US\$ 55 million**. The sale was concluded at a time of great uncertainty regarding the US interest rate scenario, which confirms the demand for quality assets, even in less favorable cycles.

In addition to the sale of **Biscayne Drive, in 4Q23 Resia began the process of stabilizing the Old Cutler development, located in Florida, which achieved 25% leasing in its first quarter of operation.**

Luggo:

In 4Q23, Luggo completed the sale of Luggo Concept development in Campinas for R\$ 52 million. The sale took place as part of the investment agreement with Brookfield.

Driven by the sale of this property, Luggo generated cash of R\$ 27 million in the quarter.

OPERATIONAL DATA

MRV – Real Estate Development

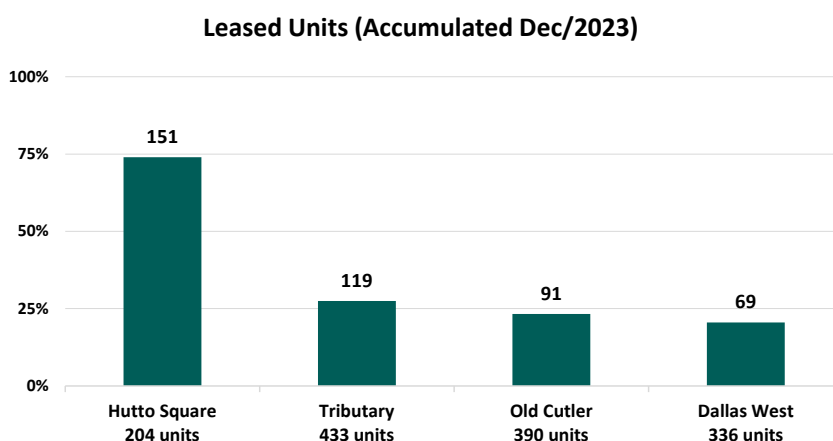
Operational Indicators (%MRV)	4Q23	3Q23	4Q22	Chg. 4Q23 x 3Q23	Chg. 4Q23 x 4Q22	2023	2022	Chg. 2023 x 2022
LAND BANK								
PSV (R\$ billion)	47.9	49.4	54.9	3.1% ↓	12.8% ↓	47.9	54.9	12.8% ↓
Units	210,946	219,114	262,933	3.7% ↓	19.8% ↓	210,946	262,933	19.8% ↓
LAUNCHES								
TOTAL REAL ESTATE DEVEL.								
PSV (R\$ million)	2,065	1,811	2,764	14.0% ↑	25.3% ↓	5,800	7,645	24.1% ↓
Units	7,295	5,862	12,508	24.4% ↑	41.7% ↓	20,596	33,400	38.3% ↓
Average Price (R\$ thousand)	283	309	221	8.4% ↓	28.1% ↑	282	229	23.0% ↑
MRV								
PSV (R\$ million)	1,404	1,181	2,764	18.9% ↑	49.2% ↓	4,354	7,153	39.1% ↓
Units	5,677	4,882	12,508	16.3% ↑	54.6% ↓	17,773	32,488	45.3% ↓
Average Price (R\$ thousand)	247	242	221	2.3% ↑	11.9% ↑	245	220	11.3% ↑
SENSIA								
PSV (R\$ million)	542	630	-	14.0% ↓	-	1,328	492	170.0% ↑
Units	967	980	-	1.3% ↓	-	2,173	912	138.3% ↑
Average Price (R\$ thousand)	560	643	-	12.9% ↓	-	611	539	13.3% ↑
PODE ENTRAR								
PSV (R\$ million)	118					118		
Units	650					650		
Average Price (R\$ thousand)	182					182		
PRE-SALES								
TOTAL REAL ESTATE DEVEL.								
PSV (R\$ million)	2,308	2,213	1,482	4.3% ↑	55.8% ↑	8,548	5,894	45.0% ↑
Units	9,365	9,242	7,129	1.3% ↑	31.4% ↑	36,687	30,678	19.6% ↑
Average Price (R\$ thousand)	246	239	208	2.9% ↑	18.6% ↑	233	192	21.3% ↑
MRV								
PSV (R\$ million)	2,000	2,052	1,448	2.6% ↓	38.1% ↑	7,986	5,795	37.8% ↑
Units	8,384	8,977	7,067	6.6% ↓	18.6% ↑	35,281	30,485	15.7% ↑
Average Price (R\$ thousand)	239	229	205	4.3% ↑	16.4% ↑	226	190	19.1% ↑
SENSIA								
PSV (R\$ million)	190	160	34	18.6% ↑	465.3% ↑	444	99	349.2% ↑
Units	330	264	62	25.0% ↑	433.3% ↑	756	194	289.9% ↑
Average Price (R\$ thousand)	575	606	542	5.1% ↓	6.0% ↑	587	510	15.2% ↑
PODE ENTRAR								
PSV (R\$ million)	118					118		
Units	650					650		
Average Price (R\$ thousand)	182					182		
Net SOS								
Launches (Module)	31.1%	30.4%	16.9%	0.7 p.p. ↑	14.2 p.p. ↑	63.5%	47.7%	33.1% ↑
TRANSFERRED UNITS								
Units	7,051	8,068	6,952	12.6% ↓	1.4% ↑	31,076	30,550	1.7% ↑
SALES WITH DIRECT FINANCING								
Units	1,332	1,205	212	10.5% ↑	527.7% ↑	4,991	966	416.6% ↑
PRODUCTION								
Units	7,954	8,726	7,658	8.8% ↓	3.9% ↑	31,456	32,021	1.8% ↓
CASH GENERATION (R\$ million)	137.2	(131.4)	(286.4)	-	-	(194.8)	(847.4)	77.0% ↑

Resia

Operational Indicators (%MRV)	4Q23	3Q23	4Q22	Chg. 4Q23 x 3Q23	Chg. 4Q23 x 4Q22	2023	2022	Chg. 2023 x 2022
LAND BANK								
PSV (R\$ billion)	14.3	14.4	17.8	1.2% ↓	19.8% ↓	14.3	17.8	19.8% ↓
Units	9,643	8,988	10,236	7.3% ↑	5.8% ↓	9,643	10,236	5.8% ↓
Average Price (R\$ thousand)	1,478	1,606	1,736	7.9% ↓	14.9% ↓	1,478	1,736	14.9% ↓
LAUNCHES								
PSV (R\$ million)	-	-	421	-	100.0% ↓	293	1,111	73.6% ↓
Units	-	-	269	-	100.0% ↓	202	662	69.5% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	-	1,562	-	100.0% ↓	1,449	1,677	13.6% ↓
PRE-SALES								
PSV (R\$ million)	254	-	551	-	53.9% ↓	601	1,730	65.3% ↓
Units	202	-	393	-	48.6% ↓	471	1,207	61.0% ↓
Average Price (R\$ thousand)	1,257	-	1,404	-	10.4% ↓	1,275	1,433	11.0% ↓
LEASE								
New Units Leased	180	276	46	34.8% ↓	291.1% ↑	732	591	23.8% ↑
PRODUCTION								
Units	148	212	454	30.2% ↓	67.3% ↓	915	1,831	50.0% ↓
TOTAL CASH GENERATION (R\$ million)								
Project Financing	(56.1)	(397.5)	(50.1)	85.9% ↑	11.8% ↓	(983.4)	(983.0)	0.0% ↓
Holding and other disbursements	(47.6)	(35.6)	(78.3)	33.7% ↓	39.3% ↑	(202.7)	(312.1)	35.1% ↑

Apartment Rentals:

The high demand for rental properties built by Resia continues, confirmed by the constantly evolving rate of the developments already launched and in the process of stabilizing:



Property Sale:

In 4Q23, the sale of Biscayne Drive development located in Florida, USA, was concluded at a General Sales Value (“PSV”) of US\$ 55.2 million, representing a Gross Profit of US\$ 7.2 million, Cap Rate of 6% and Yield on Cost of 6.9% as follows:

Biscayne Drive		
Sale Price	\$	55.209.000
Project Cost	\$	48.055.000
Gross Profit	\$	7.154.000
Gross Margin (%)		13%

After selling the property, Resia reinvested enough to maintain a 30% stake in the development, with the expectation of selling it in 2025, with an estimated Cap Rate of 5.75%, which could represent an additional gain of US\$ 11 million.



Luggo

Operational Indicators (%MRV)	4Q23	3Q23	4Q22	Chg. 4Q23 x 3Q23	Chg. 4Q23 x 4Q22	2023	2022	Chg. 2023 x 2022
LAND BANK								
PSV (R\$ billion)	1.3	1.4	1.4	3.2% ↓	3.9% ↓	1.3	1.4	3.9% ↓
Units	3,164	3,163	4,630	0.0% ↑	31.7% ↓	3,164	4,630	31.7% ↓
Average Price (R\$ thousand)	418	431	297	3.2% ↓	40.6% ↑	418	297	40.6% ↑
LAUNCHES								
PSV (R\$ million)	-	-	198	-	100.0% ↓	-	198	100.0% ↓
Units	-	-	517	-	100.0% ↓	-	517	100.0% ↓
Average Price (R\$ thousand)	-	-	383	-	100.0% ↓	-	383	100.0% ↓
PRE-SALES								
PSV (R\$ million)	52	-	-	-	-	73	141	48.1% ↓
Units	184	-	-	-	-	272	600	54.7% ↓
Average Price (R\$ thousand)	284	-	-	-	-	270	236	14.4% ↑
PRODUCTION								
Units	140	188	106	25.6% ↓	31.8% ↑	507	436	16.3% ↑
CASH GENERATION (R\$ million)	26.8	(54.3)	(50.1)	-	-	(54.6)	(10.4)	423.4% ↓

Urba

Operational Indicators (%MRV)	4Q23	3Q23	4Q22	Chg. 4Q23 x 3Q23	Chg. 4Q23 x 4Q22	2023	2022	Chg. 2023 x 2022
LAND BANK								
PSV (R\$ billion)	1.9	1.8	1.4	4.8% ↑	30.6% ↑	1.9	1.4	30.6% ↑
Units	13,710	13,639	11,773	0.5% ↑	16.5% ↑	13,710	11,773	16.5% ↑
Average Price (R\$ thousand)	138	132	123	4.2% ↑	12.1% ↑	138	123	12.1% ↑
LAUNCHES								
PSV (R\$ million)	33	-	98	-	66.4% ↓	85	193	55.9% ↓
Units	319	-	804	-	60.4% ↓	561	1,507	62.8% ↓
Average Price (R\$ thousand)	103	-	121	-	15.1% ↓	152	128	18.4% ↑
PRE-SALES								
PSV (R\$ million)	24	20	29	16.7% ↑	18.0% ↓	86	112	23.3% ↓
Units	189	167	227	13.3% ↑	16.9% ↓	665	840	20.9% ↓
Average Price (R\$ thousand)	126	123	128	2.9% ↑	1.4% ↓	130	134	3.0% ↓
PRODUCTION								
Units	91	79	622	15.7% ↑	85.4% ↓	568	1,263	55.0% ↓
CASH GENERATION (R\$ million)	25.6	(8.6)	(70.5)	-	-	(39.8)	(78.9)	49.6% ↑

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

Website: ri.mrv.com.br

ABOUT MRV&Co

MRV Engenharia e Participações 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.