

MRV ENGENHARIA E PARTICIPAÇÕES S.A.

Apresentação Institucional

Aviso

Esta apresentação contém declarações prospectivas. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem as metas e as expectativas da direção da MRV Engenharia (“MRV” ou “Companhia”). As palavras "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima", "projeta", "objetiva" e similares são declarações prospectivas. Embora acreditemos que essas declarações prospectivas se baseiem em pressupostos razoáveis, essas declarações estão sujeitas a vários riscos e incertezas, e são feitas levando em conta as informações às quais a MRV Engenharia atualmente tem acesso. A MRV Engenharia não se obriga a atualizar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. A MRV Engenharia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.

Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a MRV não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações. A MRV não fornece qualquer representação quanto à estes dados estarem corretos.

O EBITDA, de acordo com o Oficio Circular CVM 1/2007, pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela administração da Companhia e não é uma medida adotada pelas Práticas Contábeis Brasileiras ou Americanas, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do desempenho operacional da MRV ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez.

A administração da MRV acredita que o EBITDA é uma medida prática para aferir seu desempenho operacional e permitir uma comparação com outras companhias do mesmo segmento. Entretanto, ressalta-se que o EBITDA não é uma medida estabelecida de acordo com os Princípios Contábeis Brasileiros (Legislação Societária ou BR GAAP) ou Princípios Contábeis Norte-Americanos (US GAAP) e pode ser definido e calculado de maneira diversa por outras companhias.

Destaques

- Maior construtora da América Latina com mais de **354.000 unidades vendidas**
- **38 anos de história** com presença nos principais mercados brasileiros
- **Presença nacional**: presente em 148 cidades e 22 estados brasileiros
- Listada no **Novo Mercado**, o nível mais alto de governança corporativa
- MRVE3 faz parte de carteiras de **15 índices da Bolsa** (B3)
- **Market cap** de R$ 6,5 billhões (US$ 2,1 bilhões*)
- **MRVE3:** volume médio de negociaçao: R$ 49 milhões (2T17)
- O **mais líquido ADTV** dentre as construtoras brasileiras
- Padronização da operação voltada para alta **eficiência e produtividade**.
- 5 anos recorrentes de **geração de caixa**
- Inovação continua para a manutenção de um crescimento sustantável e lucrativo
- Mais de **22 mil colaboradores**



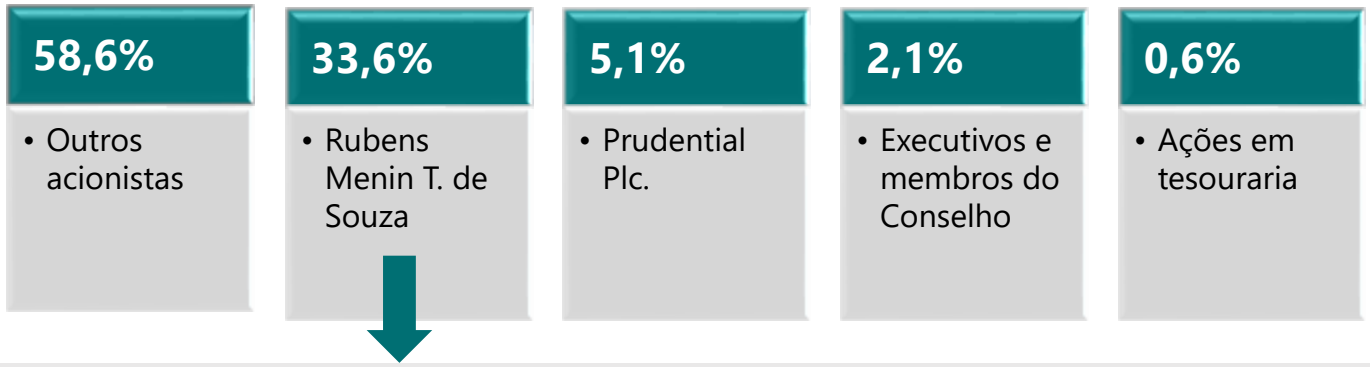


* (15/09/2017: US$ 1 = R$ 3,1252)

Governança Corporativa

- ✓ Listada no **Novo Mercado**, o mais elevado nível de governança corporativa
- ✓ **Referência em Sustentabilidade**: única construtora no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE)
- ✓ **Conselho de Administração** composto por 7 membros (4 independentes)
- ✓ Interesses dos executivos em linha com nossos acionistas através do **plano de Stock Option.**
- ✓ **Free float** representa 64% do patrimônio líquido

Composição Acionária



- **Fundador** e acionista **controlador** com visão de longo prazo
- Empenho em crescimento e sustentabilidade estão alinhados aos interesses dos **acionistas minoritários**.

Comitês Executivos

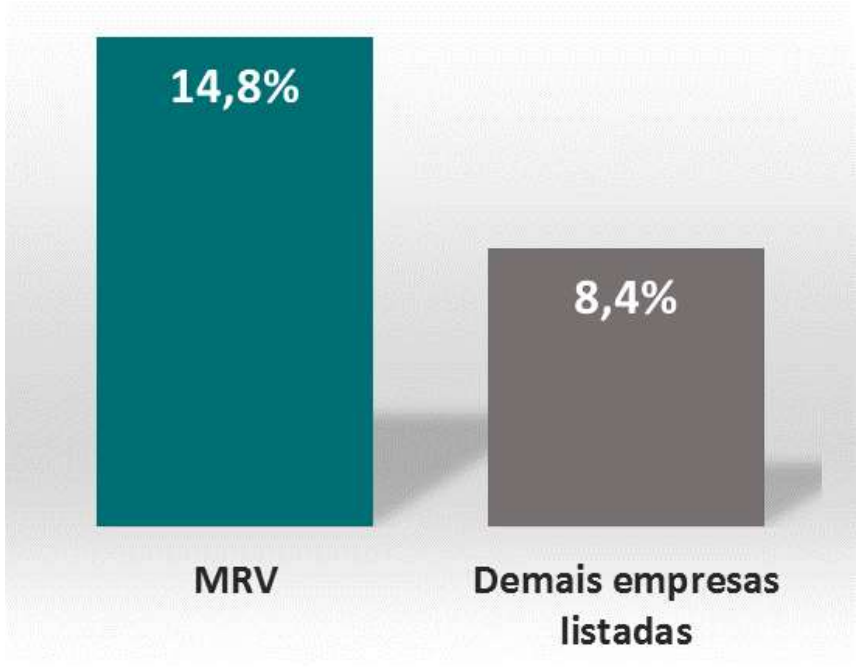
- Riscos e Compliance
- Governança, Ética e Sustentabilidade
- Recursos Humanos
- Comercial e Crédito
- Desenvolvimento Imobiliário
- Produção
- Comunicação
- Jurídico

Canais de Comunicação:

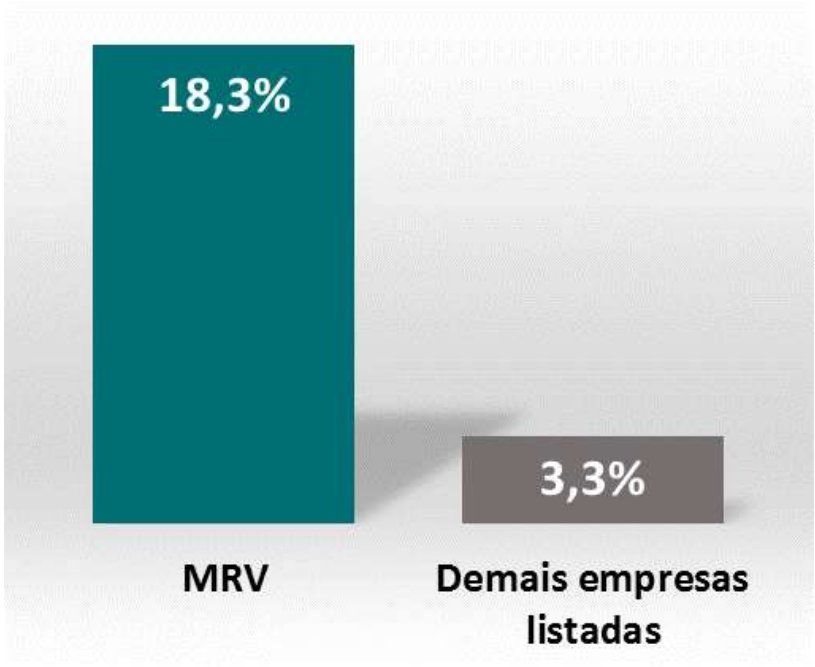
- Recomendações de acionistas: assembleia@mrv.com.br
- Canal Confidencial: https://canalconfidencial.com.br/mrv/

Grande crescimento em vendas e receita

VENDAS LÍQUIDAS
CAGR 2008 - 2016



RECEITA LÍQUIDA
CAGR 2008 - 2016

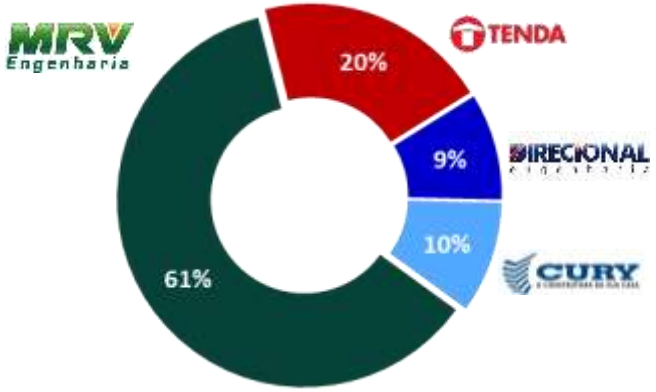


Fonte: Relatórios financeiros das companhias.
Demais empresas: Gafisa, Tenda, Rossi, Tecnisa, Cyrela, Even, Ezetc, Direcional, Helbor, Rodobens

Presença no mercado

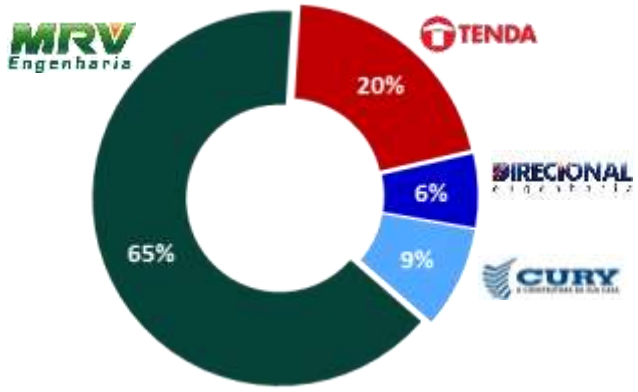
Líder no segmento de baixa renda

Lançamentos – 12meses
(R$ milhões)



Total: R$ 7.186 milhões

Vendas – 12 meses
(R$ milhões)



Total: R$ 6.272 milhões

- MRV é a principal construtora de baixa renda no Brasil.
- 1 a cada 200 Brasileiros moram em um MRV.

Dispersão geográfica proporciona um diferencial competitivo

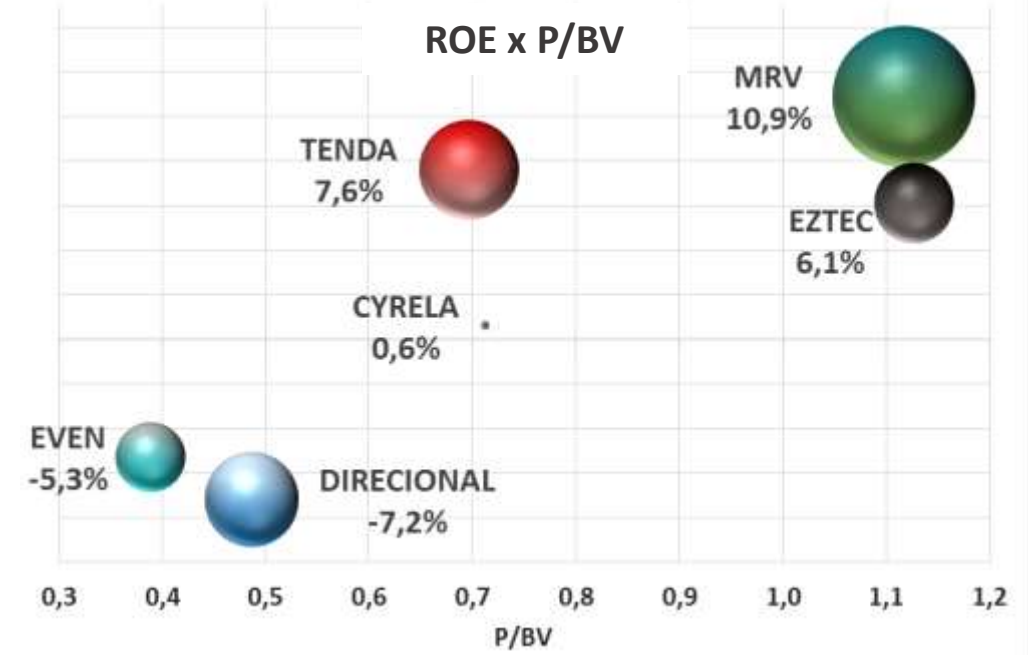


- Presença nacional permite maior capilaridade e segurança em períodos desfavoráveis da economia.

Fonte: ER das companhias

Evolução significante ao longo dos anos

O melhor ROE do setor, com maior potencial em aumentar o retorno aos acionistas.



- **MRVE3** é a ação mais valorizada no segment de baixa renda
- **Retorno aos Acionistas** através de dividendos e recompra de ações
- R$ 1.345 milhões de **dividendos pagos** desde o IPO (2007)
- R$ 365 milhões em **recompra de ações** (11% das ações existentes)

Consenso do mercado: crescimento em médio prazo e aumento potencial de 16% no preço da ação.

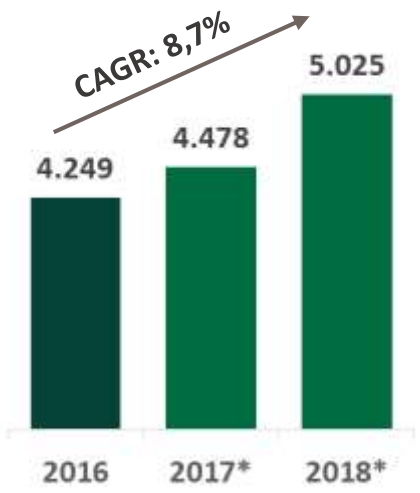
Recomendação: Comprar (8 bancos), Neutro (2 bancos)

MRVE3 Preço-alvo médio: R$ 16,89

MRVE3 em 15/09/2017: R$ 14,54

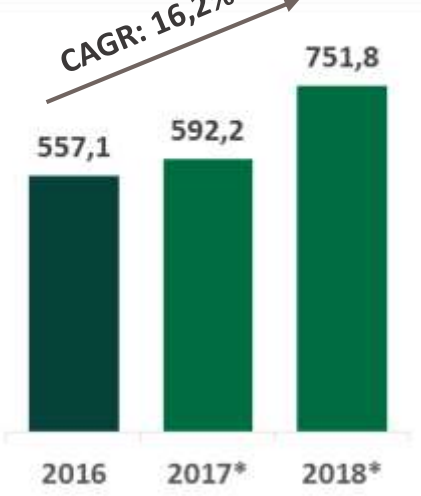
Potencial de aumento 16%

RECEITA LÍQUIDA (R$ milhões)



CAGR 2007-2016: 30,6%

LUCRO LÍQUIDO (R$ milhões



CAGR 2007-2016: 33,0%

* Média do consenso de analistas.

Qualidade: produto mais atraente e de melhor custo benefício











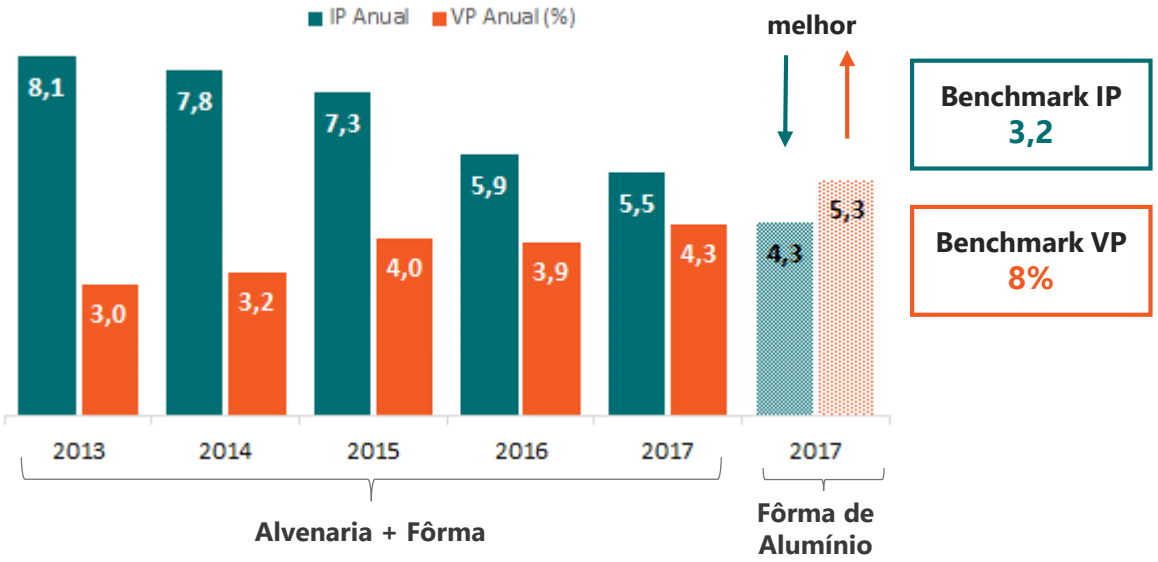




Qualidade na execução e eficiência de custos

Aprimoramento dos índices de produção e menor giro do ativo

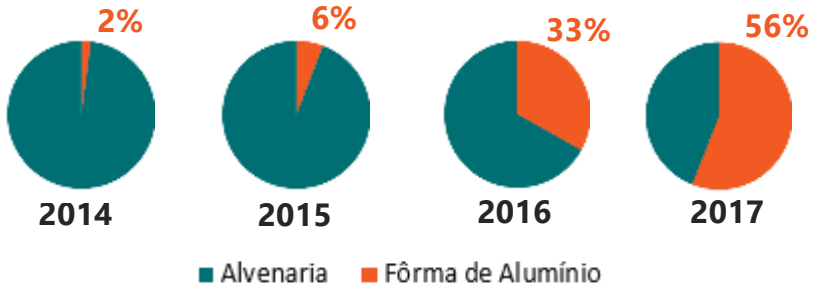
Evolução do PI x PS



Benchmark IP
3,2

Benchmark VP
8%

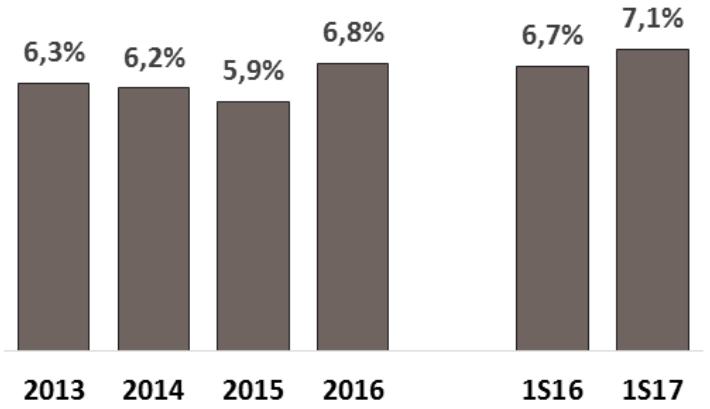
Evolução dos Métodos Construtivos (# unidades)



+ Giro do Ativo
+ Padronização
+ Produtividade
– Estrutura Administrativa
– Discrepância de custo

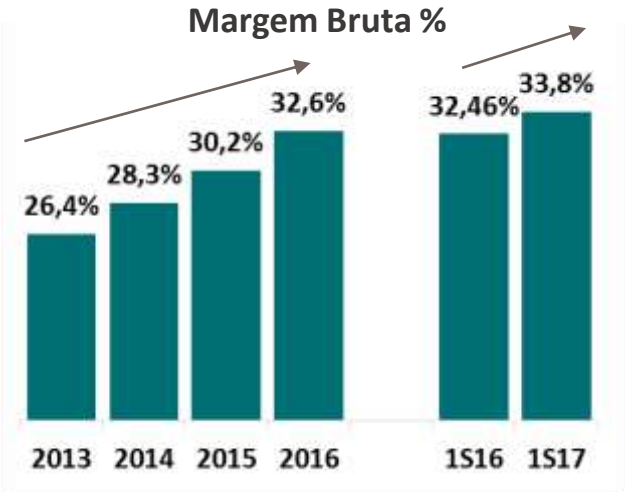
Nossa estrutura está pronta para absorver as 50.000 unid./ano

G&A / Net Revenue



Desde 2015, a Companhia vem ajustando sua estrutura administrativa para **absorver maior volume de lançamentos**, o que diluirá ainda mais as despesas.

Margem Bruta %

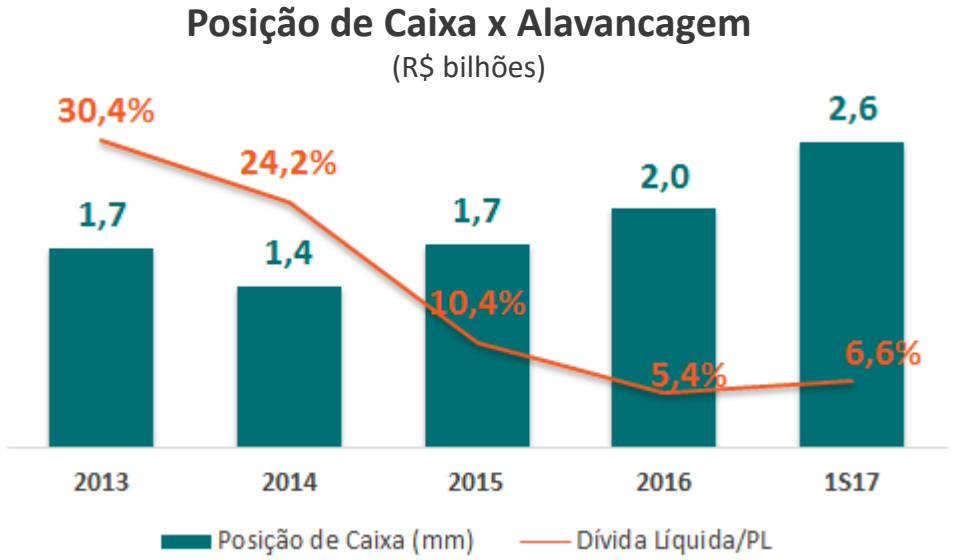


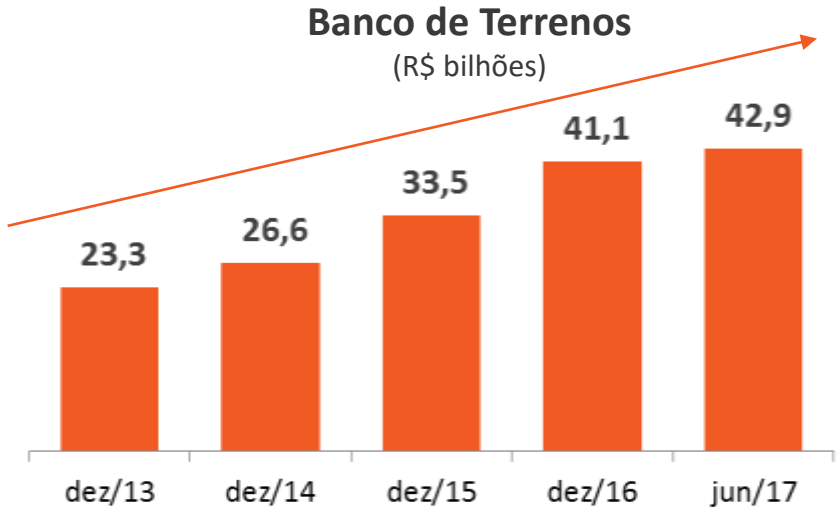
Maior capacidade de execução, produtividade e **redução da discrepância de custo**.

Solidez no caixa & baixa alavancagem

5 anos de geração de caixa recorrente, totalizando R$ 2,6 bilhões

Investimento contínuo em terrenos afim de sustentar o crescimento orgânico da Companhia



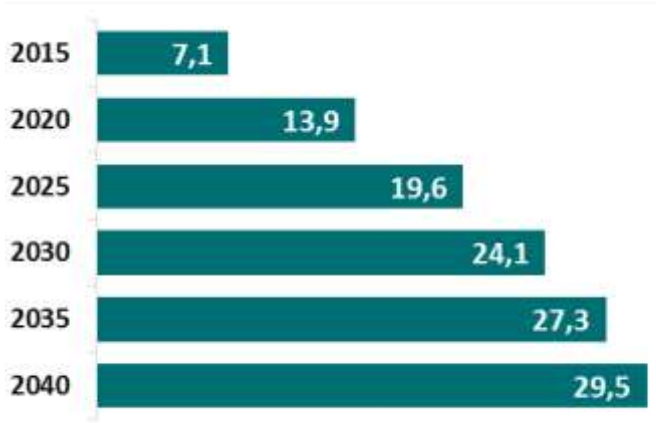


- Crescimento da Companhia baseado na eficiência financeira e lucratividade.
- A MRV é capaz de gerar caixa deforma consistente, investir em terrenos e gerar retorno para acionistas, mantendo a estrutura de capital de Companhia a níveis saudáveis de baixa alavancagem e alta posição de caixa.
- O melhor rating de crédito do setor (**brAA-**) pela **Fitch** e **Standard & Poor´s**.

Demanda de longo prazo e disponibilidade de crédito

Atendimento à demanda habitacional brasileira

Demanda habitacional (acumulado)
(em milhões de unidades)



Nos próximos 20 anos, o mercado precisa entregar ~30 milhões de habitações para atender a demanda total.

O **crescimento sustentável** da Companhia contribuirá significativamente para atender essa demanda.

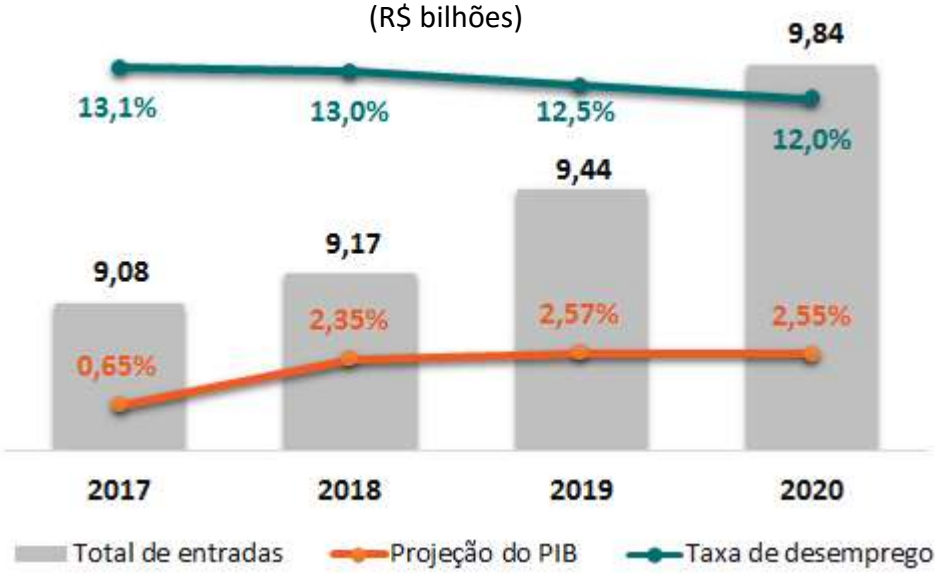
Financiado pelo FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço)
A principal fonte de recursos para o segmento habitacional de baixa renda.

Orçamento FGTS de 2017 a 2020:
R$ 100 bilhões para financiar a habitação de faixa renda ou 800.000 unidades.

Fonte: Dados preliminares "Estudo Demanda Futura, UFF, 2016", "Secretaria Nacional de Habitação" e "Ministério das Cidades"

Otimismo na recuperação da macroeconomia brasileira

Arrecadação Líquida FGTS
(R$ bilhões)



- Com a recuperação da economia (redução do desemprego e crescimento do PIB) o **FGTS** irá aprimorar ainda mais sua capacidade de fornecer **financiamento imobiliário**.
- FGTS mantém uma balanço robusto **(Ativo total R$ 505 bi)**, reafirmando sua sustentabilidade em **financiar o mercado imobiliário.**

Fonte: Orçamento plurianual do FGTS, Bacen

Programa Habitacional: FGTS + MCMV
(Minha Casa Minha Vida)

Programa Habitacional

- **Baixa renda**
  - **FGTS** (contribuições das companhias)
    - A principal fonte de crédito
    - Ativo: R$ 505 bi
    - R$ 246 bilhões em financiamentos habitacionais
  - **MCMV** (Subsídios do governo)
    - A principal fonte de subsídios aos clientes
    - Orçamento: R$ 2 bilhões
    - Até R$ 47.500/ unid.
- **Média/Baixa renda**
  - **SBPE** (Poupança)
    - A principal fonte de crédito
    - Ativo: R$ 626 bi
    - Unidades acima de R$ 240 mil

MRV

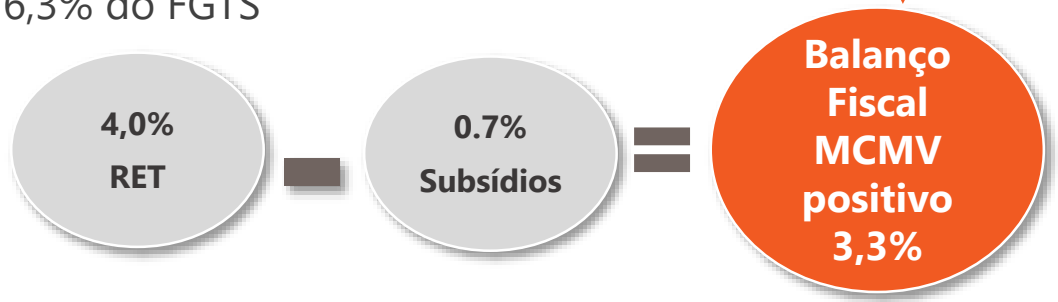
BENEFÍCIOS DO MCMV

- **Retorno político**
- **Formação do PIB**
- **Geração de emprego**
- **Balanço fiscal positivo = 3,3%**

Típico cliente MRV possui 7% de subsídio

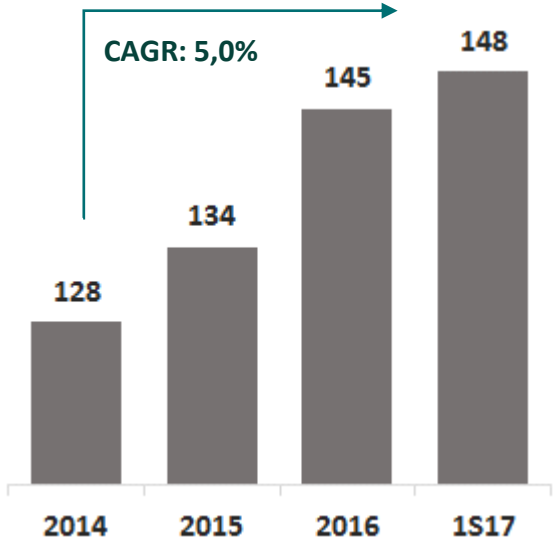
0,7% do tesouro

6,3% do FGTS



Plano de Expansão

Diversificação geográfica
de cidades

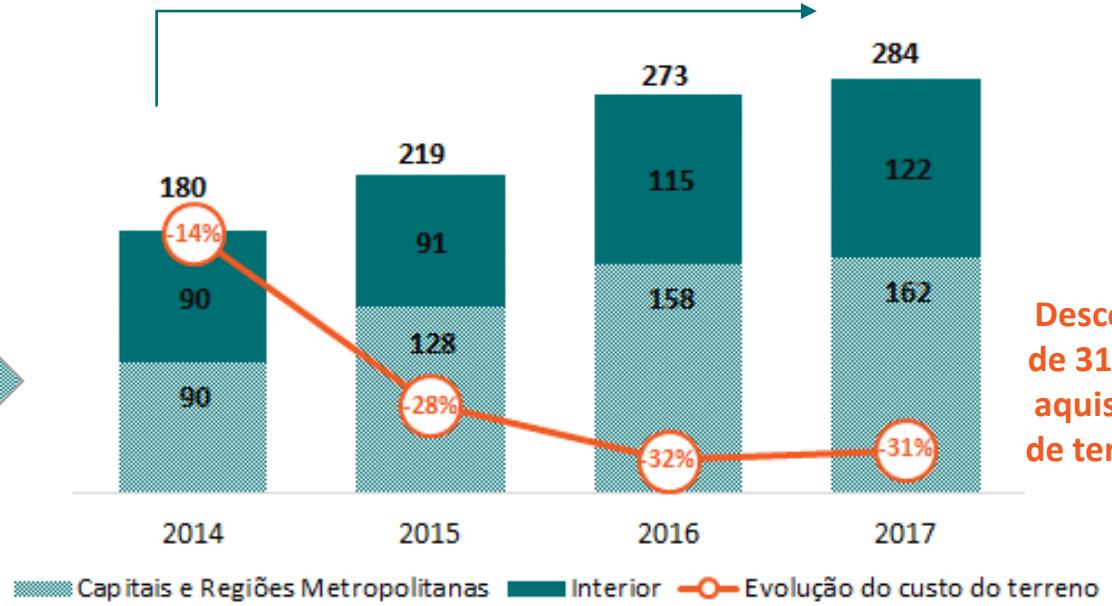


De 2007 a 2013
Estratégia de aumentar a diversificação

De 2014 a 1S17
Estratégia de aumentar o *market share* em grandes centros.

Landbank (mil unidades)

A deterioração do mercado contribuiu para a compra de terrenos bem localizados a um preço reduzido



Desconto de 31% na aquisição de terreno

O plano de expansão inclui aumentar o *market share* em grandes centros onde há grande concentração de demanda para casas de baixa renda.

O landbank está pronto para suportar o crescimento da companhia. Desde 2014 o landbank em grandes cidades aumentou 80%.

Potencial de crescimento: nível de estoque e localização

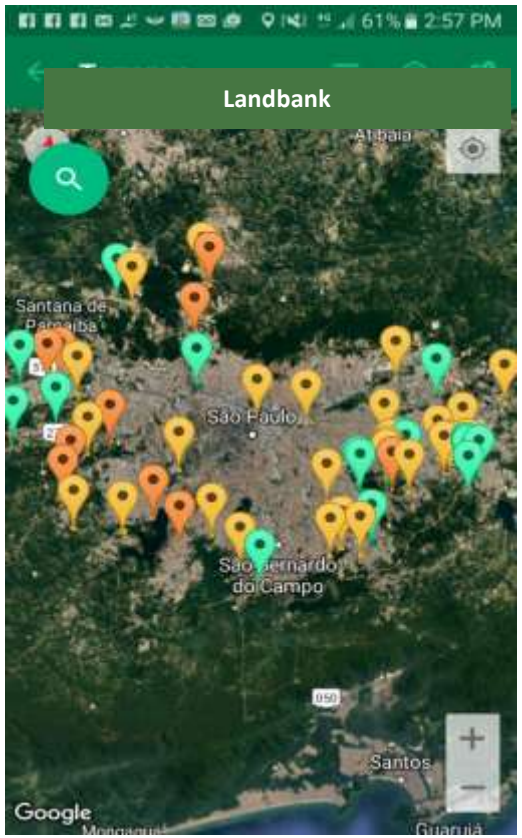
	2015	2016	2017
São José do Rio Preto População: 446.649	Média Vendas/mês: **126** Estoque médio: **1.334**	Média Vendas/mês : **99** Estoque médio: **1.256**	Média Vendas/mês : **110** Estoque médio: **1.457**
			
Goiânia e Região Metropolitana População: 2.458.504			
	Média Vendas/mês: **27** Estoque médio: **572**	Média Vendas/mês : **45** Estoque médio: **1.219**	Média Vendas/mês : **128** Estoque médio: **1.652**

O abastecimento das lojas impacta diretamente em vendas.

- **Maior dispersão entre as lojas**
- **Mais lançamentos**
- **Mais estoque**
- **Mais vendas**

Software: Landbank MRV

LANDBANK MRV

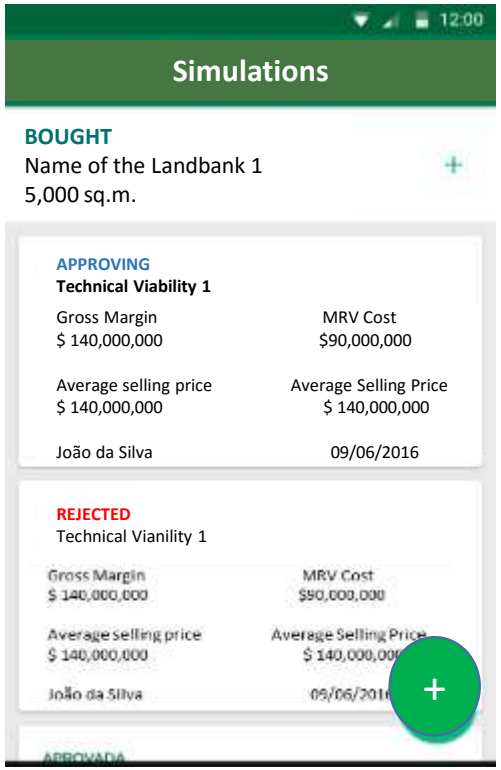


Gestão unificada do landbank



Registro visual dos terrenos.

Monitoramento da eficiência dos compradores



Simulação de viabilidade da aquisição

Contatos

Leonardo Corrêa
Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Ricardo Paixão
Diretor de Relações com Investidores e Planejamento Financeiro

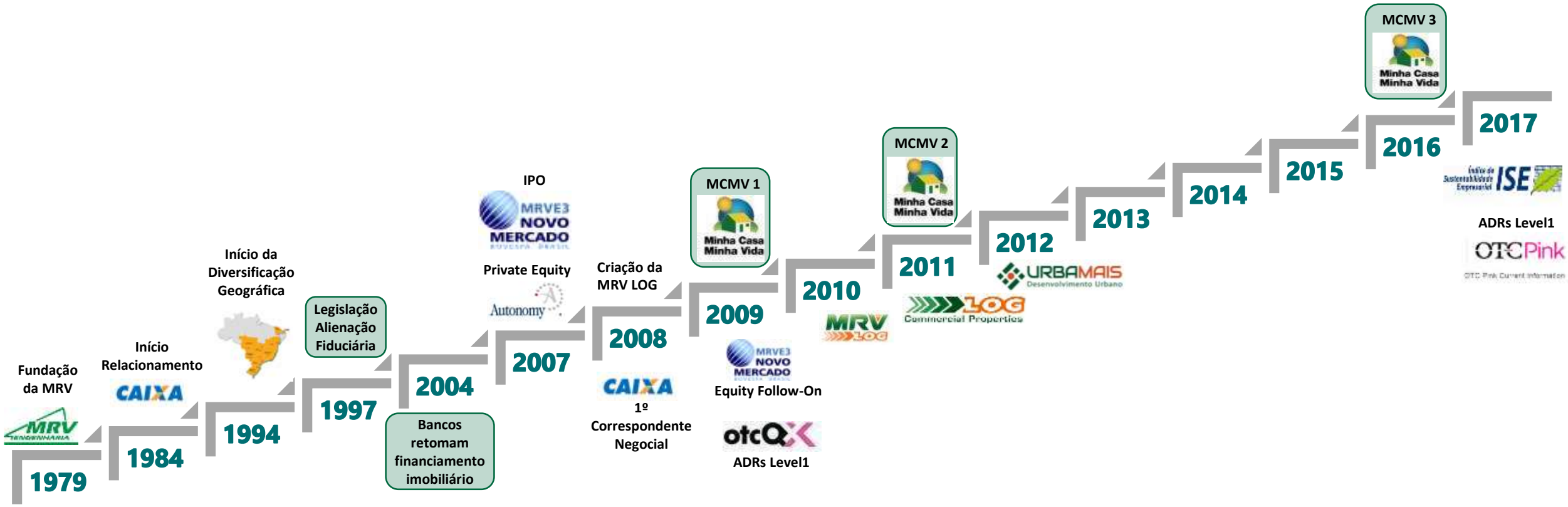
Matheus Torga
Gerente Executivo de Relações com Investidores

Tel.: (+55 31) 3615-8153
E-mail: ri@mrv.com.br

Esta apresentação encontra-se disponível em nosso site:
ri.mrv.com.br

MRV Engenharia

38 anos de história



3.000 unidades por ano | 25.000 unidades por ano | 40.000 unidades por ano

Setor de Atuação

Modelo de Negócio – Foco em baixa renda

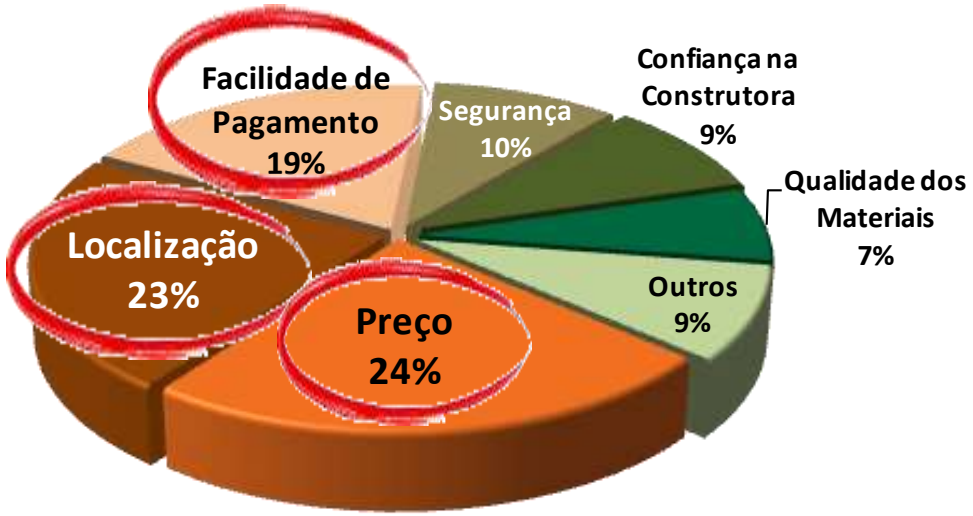
	Imóveis - Baixa Renda	Imóveis – Média/Alta Renda
Racional de compra	Prestação menor que aluguel	-
Motivo da compra	Necessidade (1º imóvel)	Upgrade
Funding	Abundante e taxas inalteradas (FGTS)	Escasso e recente aumento de taxas (Poupança)
Produto	Padronizado	Exclusivo
Repasse de financiamento	Ao longo da obra	Pós-chaves
Fluxo de Caixa	Recebimento de acordo com a construção	Parcela financiamento pós-obra
Preço	Em linha com a inflação	~4x maior que a inflação

Perfil dos Clientes

Baixa Renda

- Busca do primeiro imóvel para formação de família
- 77% dos clientes são solteiros/noivos
- Faixa de renda: 61% possuem renda de até R$ 2.700
- Clientes jovens: 50% têm até 30 anos
- LTV de 75%

O que nossos clientes procuram?

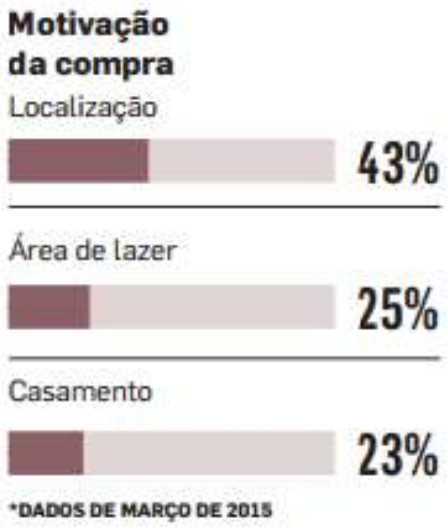


Fonte : BO MRV – Crédito Imobiliário em 07/2017.
1) Salário Mínimo 2017: R$ 937,00

Média/Alta Renda

- Casais
- 56% são solteiros e 52% têm filhos
- A renda média mensal é de R$ 8.390, sendo que 41% ganham acima de R$ 10 mil.
- LTV médio de 62%

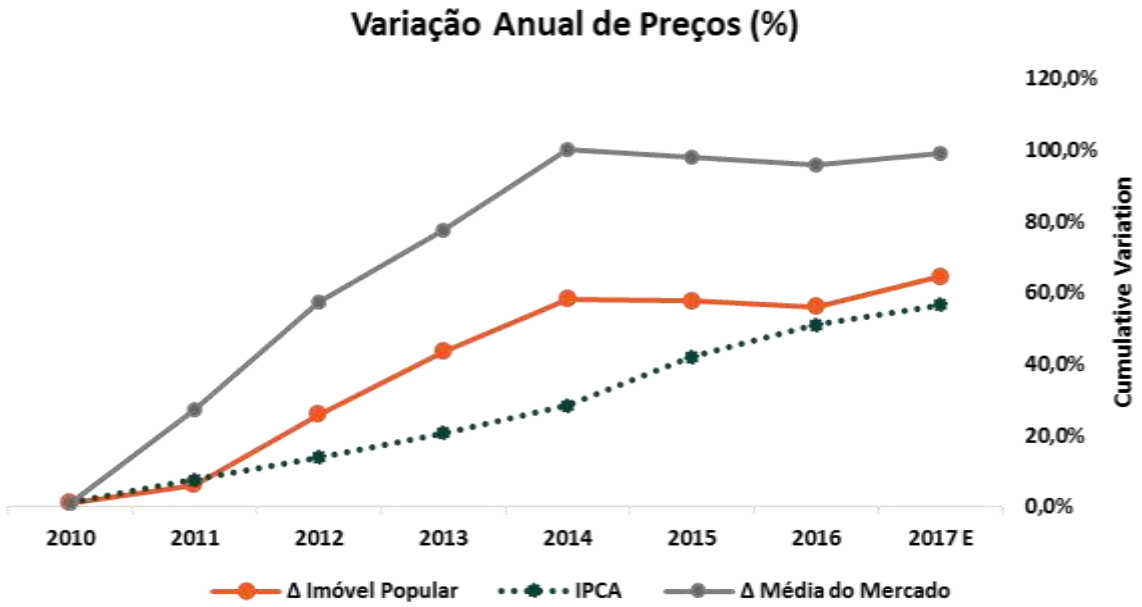
O que os clientes procuram?



Fonte: Inteligência de Mercado Lopes 2015, ACEBIP e BACEN.

Evolução dos Preços dos Imóveis

A evolução de preços de imóvel popular tem menor volatilidade e mais consistência do que a média/alta renda, impedindo a criação de bolha imobiliária.



- **Baixa oferta de imóveis populares e elevada demanda**
- **Condições do MCMV:**
  - Renda e preço de venda limitados
  - Venda de 1 imóvel por CPF
  - Impossibilidade de revender a unidade dentro do MCMV

Segmento Econômico: foco na aquisição da 1ª moradia, onde não há especulação e apresenta grande déficit habitacional.

Apreciação em linha com a inflação e baixo custo de financiamento produzem uma redução significativa dos LTV's (inflação maior que TR).

Fonte: Imóvel Popular: Preço Médio MRV, em 2017 o preço foi ajustado pela inflação
Média Mercado: Variação FIPE Zap (em 2017, queda no preço real dos imóveis).

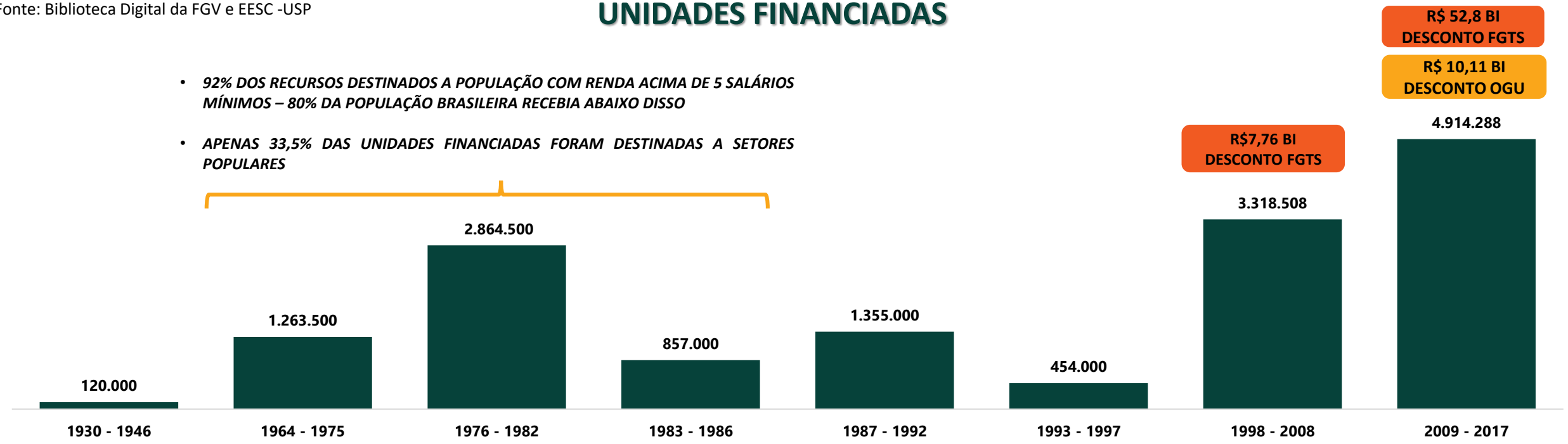
Oportunidades do Mercado

A Habitação no Brasil: 70 anos de investimento em programas habitacionais

Fonte: Biblioteca Digital da FGV e EESC -USP

UNIDADES FINANCIADAS

- ***92% DOS RECURSOS DESTINADOS A POPULAÇÃO COM RENDA ACIMA DE 5 SALÁRIOS MÍNIMOS – 80% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA RECEBIA ABAIXO DISSO***
- ***APENAS 33,5% DAS UNIDADES FINANCIADAS FORAM DESTINADAS A SETORES POPULARES***



- **1930:** Oferta de crédito imobiliário pelas Caixas Econômicas
- **1946:** Criação da Fundação Casa Popular – Primeira política nacional de habitação

- **1964:** Criação do SFH e o BNH – com arrecadação compulsória de 1% da folha
- **1967:** Criação do FGTS – arrecadação de 8% da folha

- **1986:** Extinção do BNH devido às dificuldades financeiras pelo período inflacionário e saques crescentes no FGTS

- **1990:** Collor cria o Plano de Ação Imediata para a Habitação (PAIH), que previa a construção, em caráter emergencial de 245 mil casas

- **2000:** FHC institui a Carta de Crédito Individual e Associativa no FGTS e da continuidade a projetos como o Pró-Moradia e Habitar Brasil.
- **2004:** Política Nacional de Habitação (Lei 10.931) - Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social

- **2009:** Criação do MCMV – O maior programa habitacional do país
- Investimento: **R$ 294 bilhões**
- **10 milhões** de brasileiros beneficiados
- Renda Máxima de **R$ 6.500**

Funding – Aportes governamentais

Funding – FGTS e SBPE

SFH - Sistema Financeiro Habitacional

FGTS – Principal fonte de recurso para financiamento dos clientes MRV



Empregadores depositam 8% do salário mensal de todos os trabalhadores

TR + 3%

Saldo de R$ 502 bilhões

(Nov/16)
Fonte: Caixa

Os mutuários podem utilizar o saldo da conta vinculada ao FGTS para:

12%	Financiamento Imobiliário
66%	Demissão sem justa causa
14%	Aposentadoria
8%	Outros

Taxa de Juros de 5 a 9,16% a.a + TR

CAIXA

BANCO DO BRASIL

Valor Máximo do Imóvel:
R$ 300 mil



Depósitos feitos nas poupanças dos bancos comerciais

65%	Crédito Imobiliário
30%	Reservas Legais
5%	Recursos Livres

SBPE

Os mutuários podem ir a qualquer banco e solicitar um financiamento imobiliário de acordo com o seu rating de crédito

Recursos SBPE

Taxa de Juros de 9,2%[1] a 11% +TR

Valor Máximo do Imóvel:
De R$300.000 a R$950.000*

Taxa de Mercado

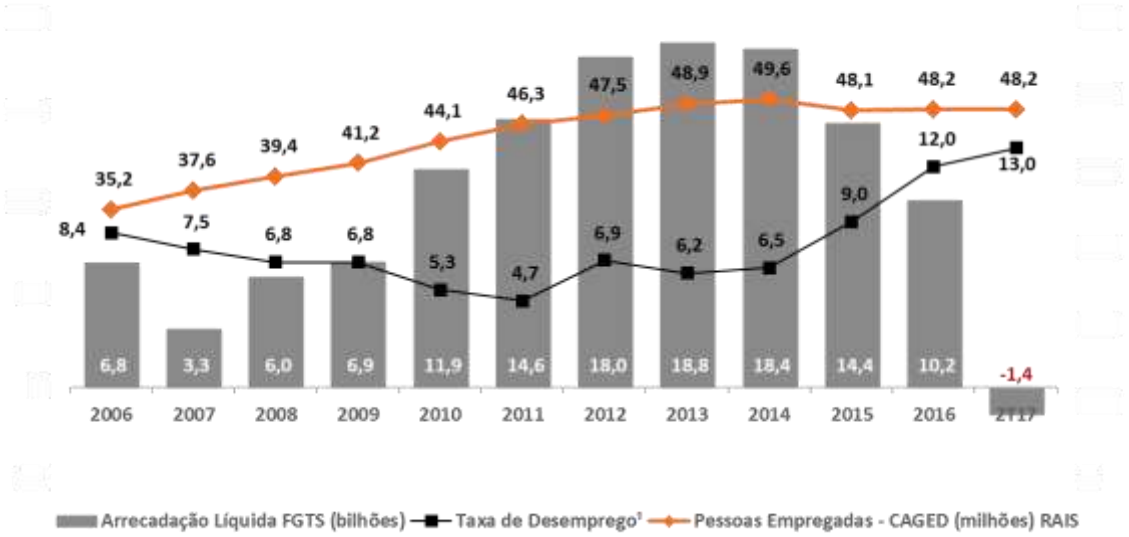
Taxa de Juros a partir de 12,25% [2] +TR

Imóvel a partir de:
R$950.000

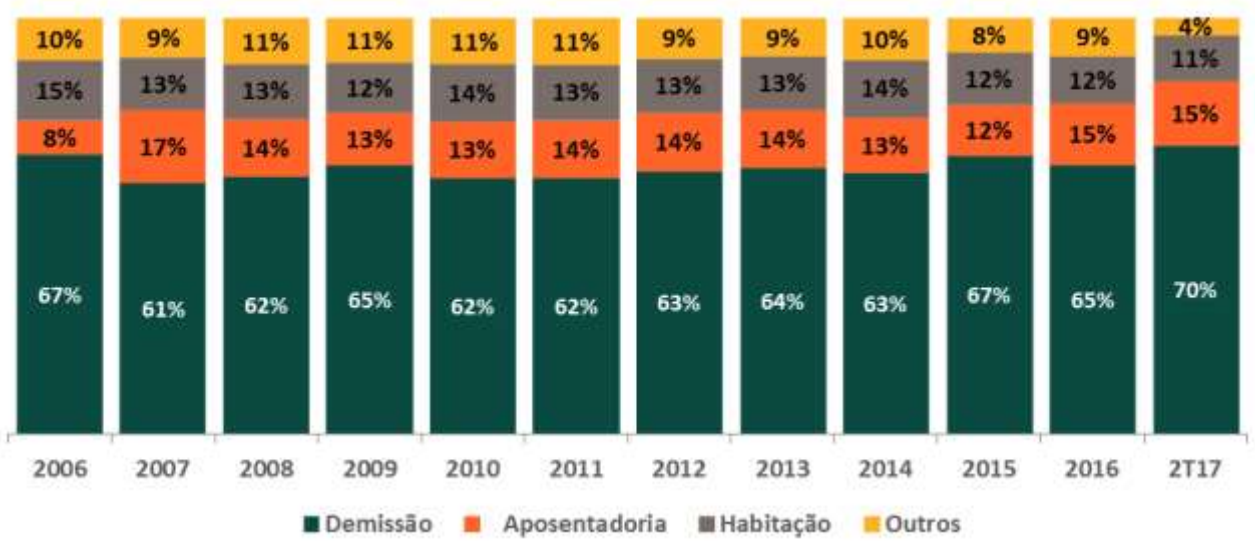
Notes:
1) Se o cliente possui conta salário na CEF a taxa de juros pode ser de 9,75%. No BB a taxa de 9,65%+TR.
2) Se o cliente possui conta salário no banco de financiamento a taxa de juros pode chegar a 10,7%+TR.
3) 20% de depósitos compulsórios (remunerados pela SELIC) e 10% para o adicional compulsório (corrigido pela TR)
* Estados do DF, MG, RJ, SP: R$ 950.000; outros estados: R$ 750.000.

FGTS

Arrecadação Líquida (R$ bilhões)



Saques por Modalidade (R$ bilhões)



[1] Até 2011 utiliza-se a Taxa de Desemprego PME e a partir de 2012 a PNAD por sua maior sensibilidade e abrangência.

De 2017 a 2020 o FGTS tem orçado R$ 262 bilhões para ser investido em Habitação

Orçamento *(R$ bilhões)*

Discriminação	2017	2018	2019	2020
Habitação	71,70	63,50	63,50	63,50
Saneamento Básico	6,00	9,50	9,75	9,75
Infraestrutura	10,00	8,00	8,00	7,00
Outros	0,50	0,50	0,50	0,50
TOTAL	88,20	81,50	81,75	80,75

Fonte: IBGE, CAGED e FGTS

Obs: Em 2007 os saques por aposentadoria cresceram consideravelemente em função da aprovação pelo STF da aposentadoria espontânea, reduzindo assim a arrecadação líquida do período.

Programa Minha Casa Minha Vida

	ABRIL/09 A DEZ/10	JAN/11 a DEZ/14	JAN/15 a JAN/17	2017-2018
Recursos do Programa (R$ bilhões)	R$ 34	R$ 72,6	R$ 41,2	R$ 41,2
Unidades a serem construídas	1.000.000	3.100.000 [1]	2.000.000	
Renda Familiar	Renda / Unidades	Renda / Taxa de Juros / Unidades	Renda / Taxa de Juros / Unidades[2]	Renda / Taxa de Juros / Unidades[2]
Faixa 1	Até R$ 1.325 / 482.741	Até R$ 1.600 / 4% + TR / 1.226.605	Até R$ 1.800 / TR / 53.748	Até R$ 1.800 / TR / 170.000
Faixa 1,5	- / -	- / - / -	Até R$ 2.350 / 5% + TR	Até R$ 2.600 / 5% + TR / 80.000
Faixa 2	Até R$ 2.790 / 375.764	Até R$ 2.455 / 5% + TR Até R$ 3.275 / 6% + TR / 1.216.341	Até R$ 2.350 / 5,5% + TR Até R$ 2.700 / 6% + TR / 645.692 Até R$ 3.600 / 7% + TR	Até R$ 2.600 / 5,5% + TR Até R$ 3.000 / 6% + TR / 800.000 Até R$ 4.000 / 7% + TR
Faixa 3	Até R$ 4.650 / 146.623	Até R$ 5.000 / 7.16% + TR / 307.054	Até R$ 6.500 / 8,16% + TR / 113.930	Até R$ 7.000 / 8,16% + TR / 200.000
				Até R$ 9.000 / 9,16% + TR / *Não Disponível*
Prazo	dez/10	dez/15	jan/17	dez/18
Duração	2 anos	5 anos	1 ano	2 anos

[1] Incluído 350.000 unidades adicionadas em Setembro/14.
[2] Valores referentes ao orçamento de 2016.
[3] MCMV 1 e 2: Valores referentes ao programa.
[4] Detalhes ainda não divulgados.

Minha Casa Minha Vida: Subsídios e Preço por unidade

SUBSÍDIOS

Faixa	Renda Mensal	Região Metropolitana de RJ, SP e DF	Outras Cidades
Faixa 1	Até R$ 1.800	Até 90%	Até 90%
Faixa 1,5	Até R$ 2.350	R$ 47.500	Até R$ 40.000
	Até R$ 2.600	R$ 15.835	Até R$ 12.675
Faixa 2	Até R$ 2.350	R$ 29.000	Até R$ 27.420
	Até R$ 2.790	R$ 14.765	Até R$ 11.810
	Até R$3.275	R$ 6.115	Até R$ 4.895
	Até R$ 4.000	R$ 2.585	Até R$ 2.535
Faixa 3	Até R$ 7.000	R$ -	R$ -
Faixa 3 Plus	Até R$ 9.000	R$ -	R$ -

O subsídio da Faixa 1 é financiado com recursos do tesouro

Minha Casa Minha Vida

PREÇO DA UNIDADE

FAIXA 1,5

Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	144.000	133.000	128.000	128.000
Demais capitais e RM	133.000	128.000	122.000	122.000
Municípios < 250 mil hab	122.000	117.000	112.000	106.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	106.000	101.000	96.000	90.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	85.000	80.000	80.000	74.000
Demais municípios	74.000	74.000	74.000	74.000

FAIXAS 2 e 3

Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	240.000	215.000	190.000	190.000
Demais capitais e RM	230.000	190.000	180.000	180.000
Municípios < 250 mil hab	180.000	170.000	165.000	160.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	145.000	140.000	135.000	130.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	110.000	105.000	105.000	100.000
Demais municípios	95.000	95.000	95.000	95.000

FAIXA 3 plus

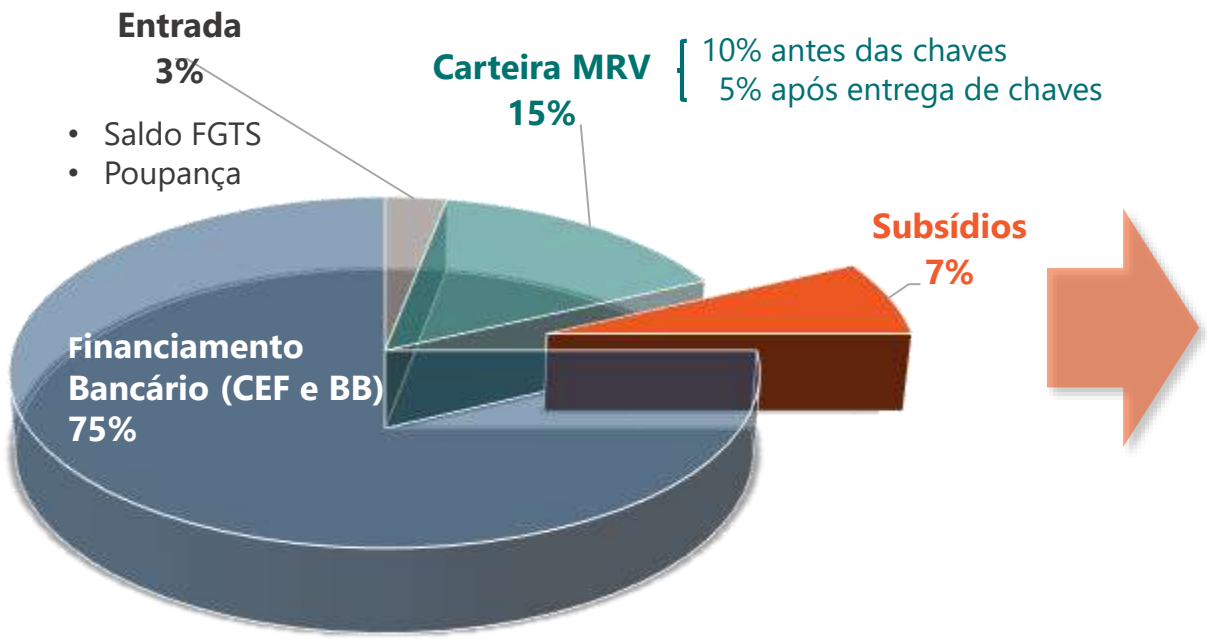
Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	300.000	268.000	237.000	237.000
Demais capitais e RM	287.000	237.000	225.000	225.000
Municípios < 250 mil hab	225.000	212.000	206.000	200.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	181.000	175.000	168.000	162.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	137.000	131.000	131.000	125.000
Demais municípios	118.000	118.000	118.000	118.000

Cliente MRV: Detalhe de Pagamento

Detalhe de Pagamento: Cliente MRV

MCMV Faixa 2

Preço médio: R$ 150.000



DE ONDE VEM O SUBSÍDIO?

0,7% OGU (Orçamento Geral da União)

6,3% FGTS

Imposto sobre a Receita de unidades vendidas 4% (RET)

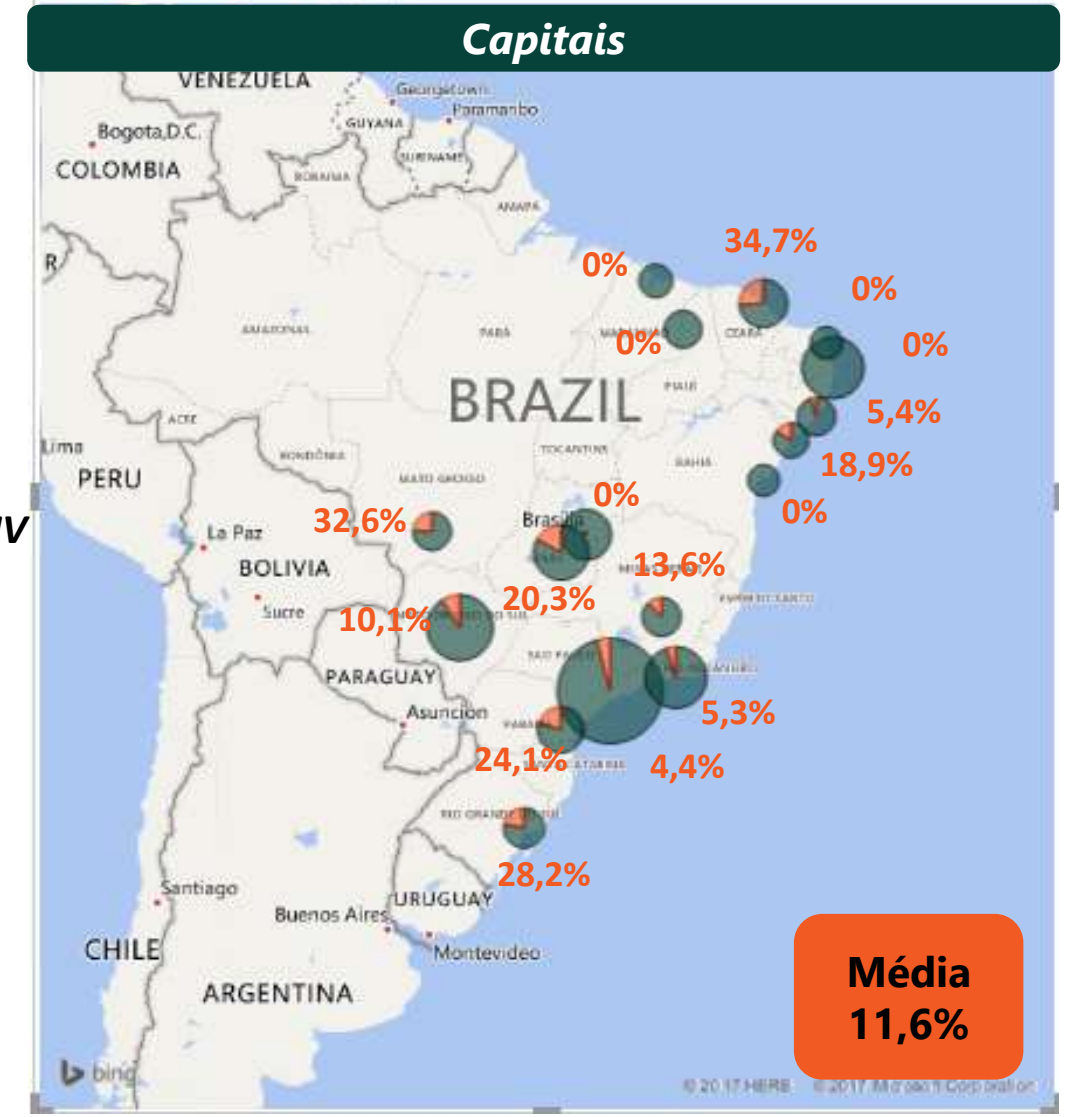
4,0% RET − **0,7% Subsídios** = **Balanço Fiscal MCMV positivo 3,3%**

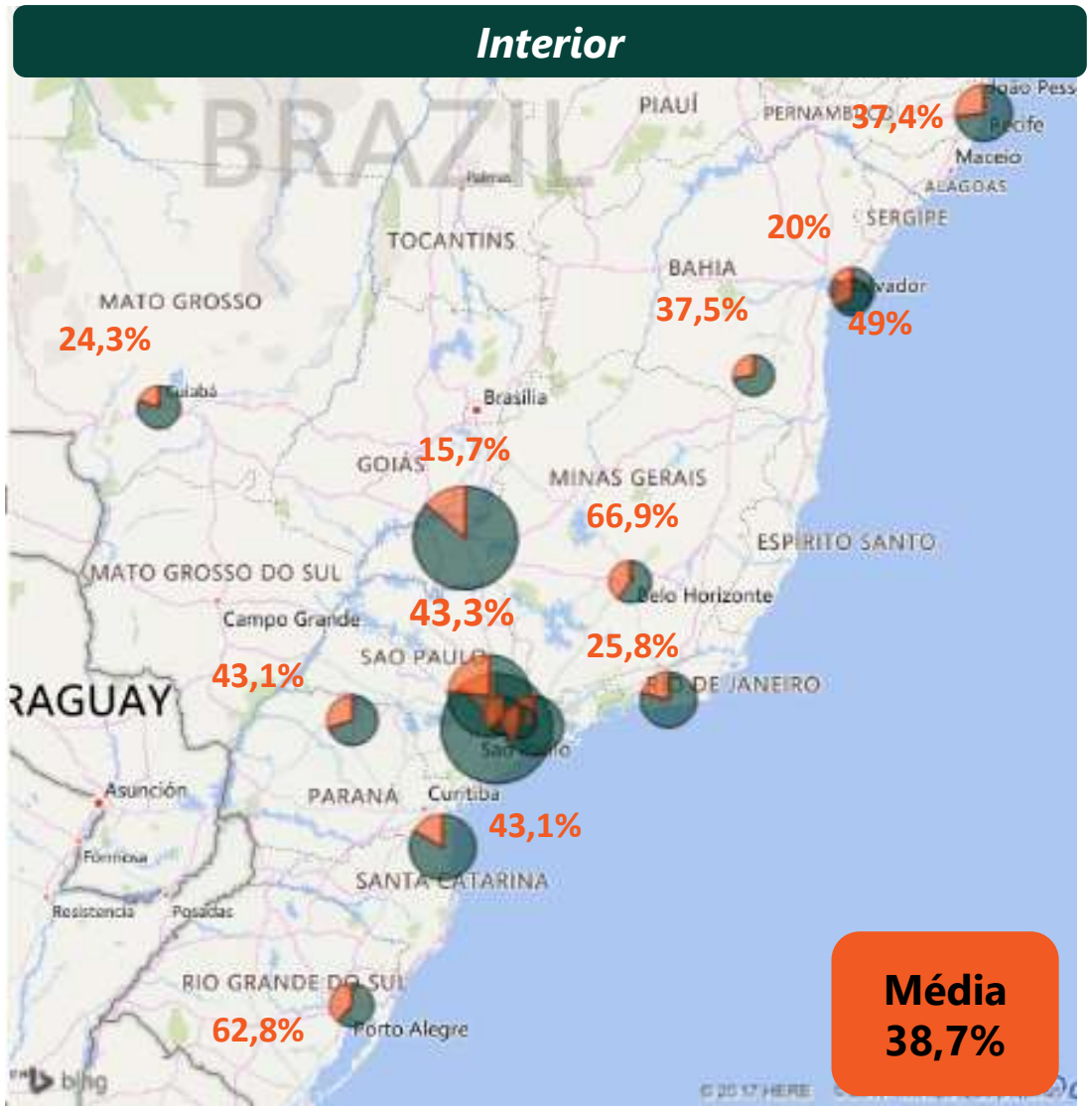
O imposto acima não inclui outros impostos indiretos como ISS, Contribuição Social e outros.

A MRV no MCMV – Potencial de expansão para os próximos anos

Share MRV: Unidades contratadas de Jan/2015 a Mar/2017

- ***MRV***
- ***MCMV***

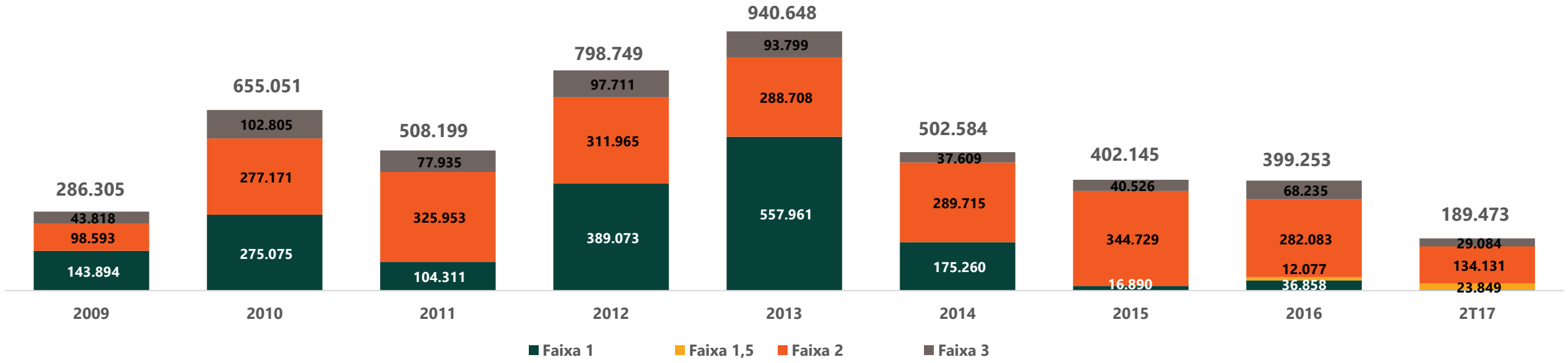




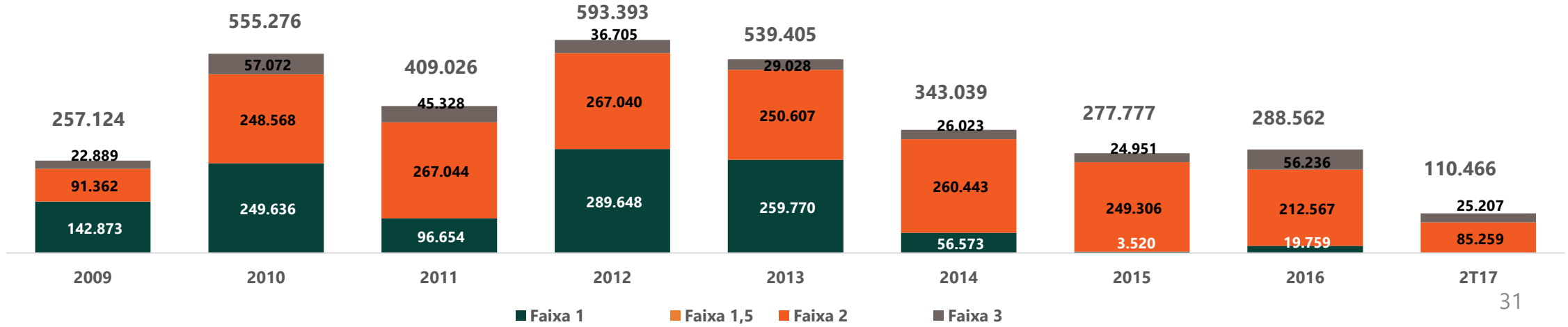
Unidades Contratadas e Entregues

Fonte: Caixa Econômica Federal – Dados 2017 até 31/06/2017

Unidades Contratadas MCMV



Unidades Entregues MCMV



Recursos utilizados

- ✓ Faixa I - Conforme Orçamento do Ministério do Planejamento (PAC)
- ✓ Faixa II – Conforme FGTS

	MCMV 1 (Abr/2009 - Dez/2010)			MCMV 2 (Jan/2011 - Ago/2015)			MCMV 3 (Jan/2016 - Jan/2017)**			MCMV 3 (Jan/2017 - Dez/2018)**		
Faixas do Programa	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Estimadas	Recursos (R$ milhões)
Faixa 1	Até R$1.395	482.741	R$ 17.999 (OGU)	Até R$ 1.600	1.226.605	R$ 63.724 (OGU)	Até R$ 1.800	53.748	R$ 1.409 (OGU)	Até R$ 1.800	170.000	R$ 203 (OGU)
Faixa 1,5							De R$ 1.800 a R$ 2.350			De R$ 1,800 a R$ 2,600	80.000	
Faixa 2	De R$ 1.395 a R$ 2.790	375.764	R$1.068 (OGU) + R$ 3.187 (FGTS)	De R$ 1.600 a R$ 3.275	1.216.341	R$ 4.369 (OGU) + R$ 17.104 (FGTS)	De R$ 2.350 a R$ 3.600	645.692	R$ 805 (OGU) + R$ 3.689 (FGTS)	De R$ 2.600 a R$ 4.000	800.000	R$ 322 (OGU) + R$ 1.475 (FGTS)
Faixa 3	De R$ 2.790 a R$ 4.650	146.623	-	De R$ 3.275 a R$ 5.000	307.054	R$ 110 (FGTS)	De R$ 3.600 a R$ 6.500	113.930	R$ 105 (FGTS)	De R$ 4.000 a R$ 7.000	200.000	R$ 46 (FTGS)
Faixa 3 Plus									-	De R$ 7.000 a R$ 9.000	*Não disponível*	-
TOTAL		1.005.128	R$ 22.254		2.750.000	R$ 85.307		813.370	R$ 6.008		2.000.000*	R$ 2.046

Fonte: www.cgu.gov.br e Ministério das Cidades

- Até 2015: Na faixa II o Tesouro contribui com 17,5% e o FGTS com 82,5% do subsídio até 2015.
- Após 2015: Na faixa II o Tesouro contribui com 10% e o FGTS com 90%

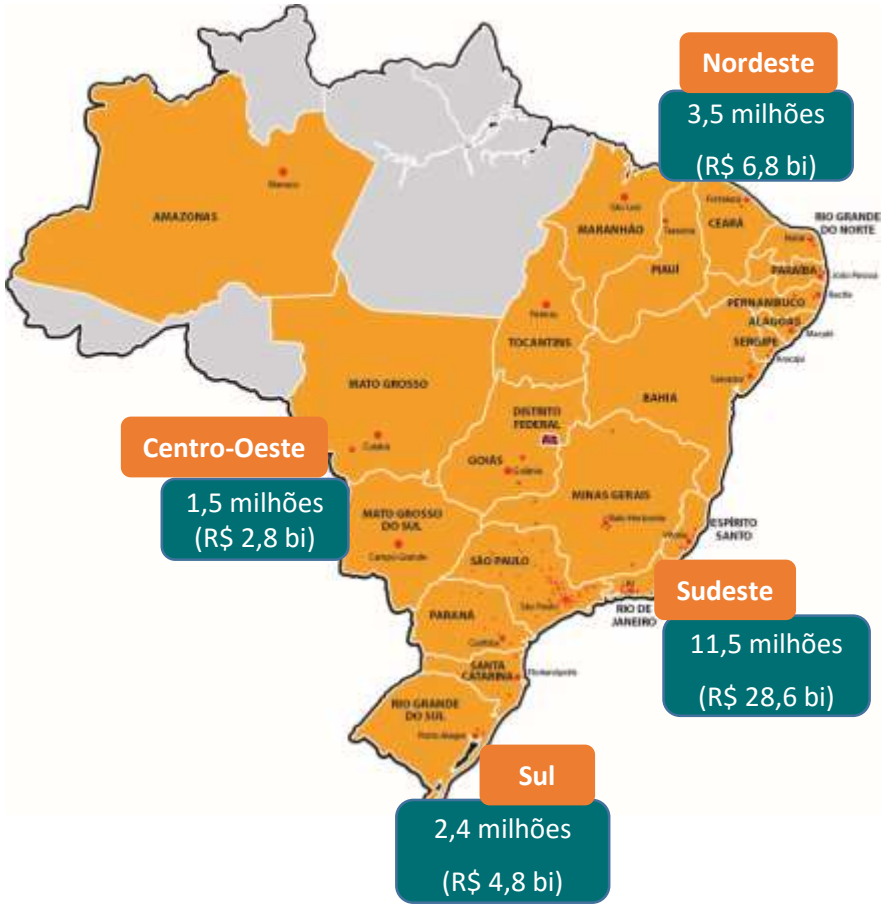
**MCMV3: investimentos previstos para 2015 a 2018
- O FGTS possui subsídios de ***complemento*** (até R$ 27,5 mil por unidade) + ***Equilíbrio de taxas***
- OGU: Orçamento Geral da União

* O número de unidades a serem contratadas é o mesmo proposto no início do MCMV 3

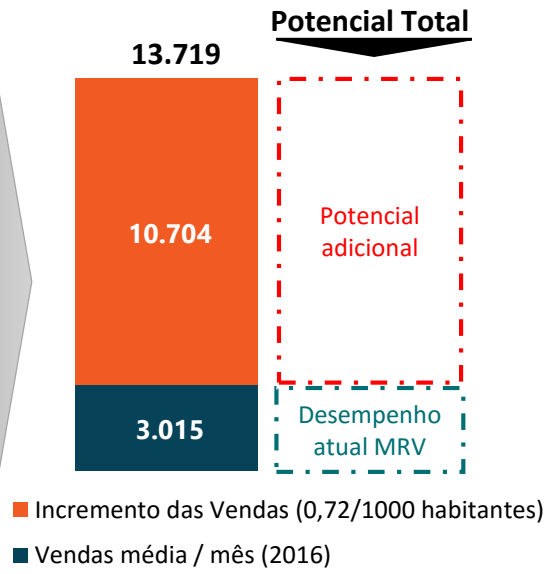
Diferenciais de Mercado

Diferencial de Mercado e Potencial de Crescimento

Habitantes MRV x Landbank em VGV



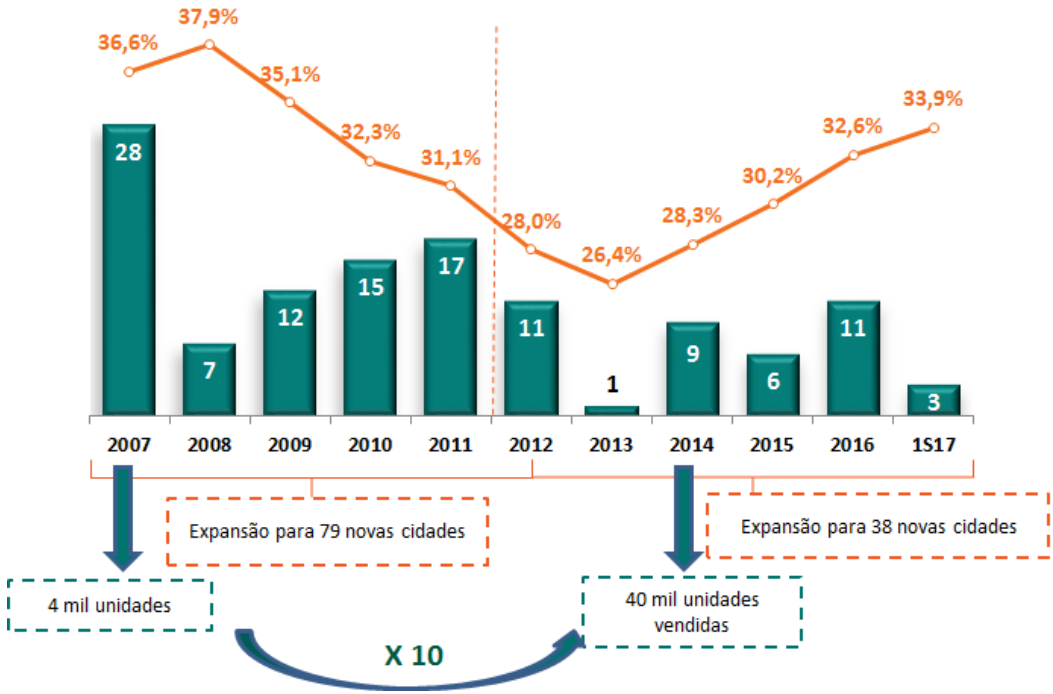
Potencial de Vendas por mês (unidades)



DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA

- Presente em 22 estados e no Distrito Federal
- 148 cidades atendidas pela Companhia

Crescimento # cidades x Margem Bruta



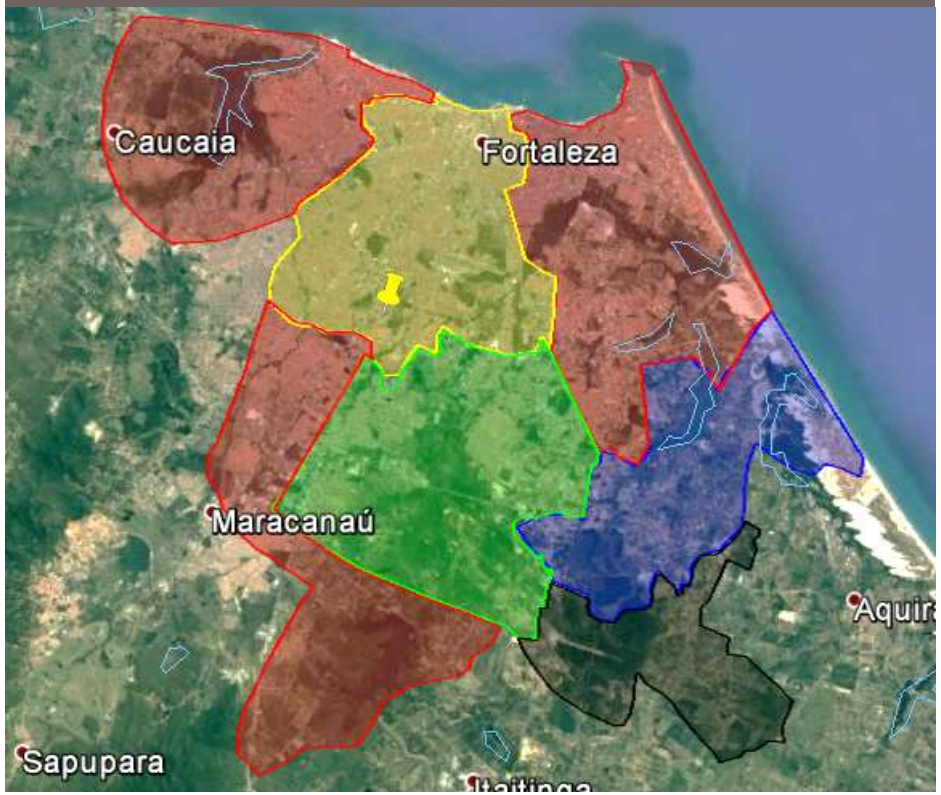
Nota: *Informação retirada do estudo do Centro de Estatística e Informações (CEI), da Fundação João Pinheiro.

Estratégia de Negócio – Dispersão

A estratégia consiste em possuirmos número suficiente de terrenos para abastecer cada região das cidades onde identificamos demanda.

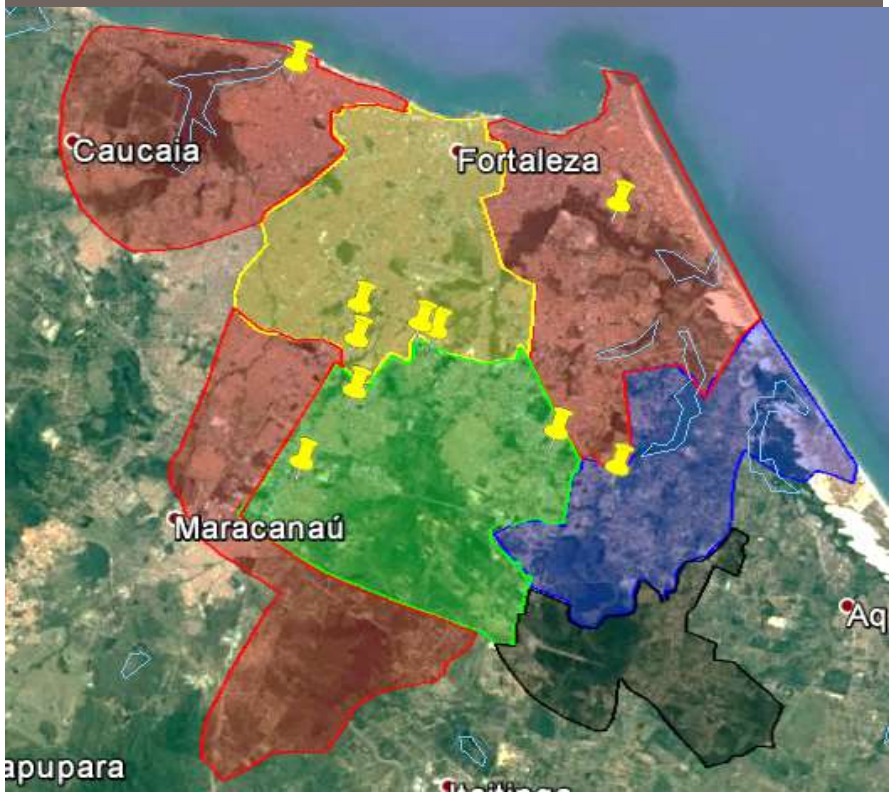
Land bank 2013

DISPERSÃO: LOJAS E TERRENOS

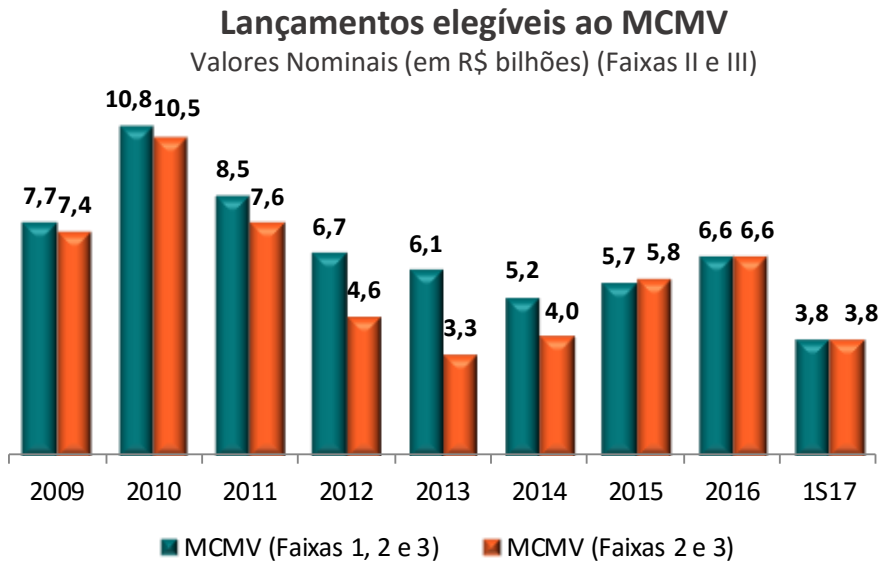


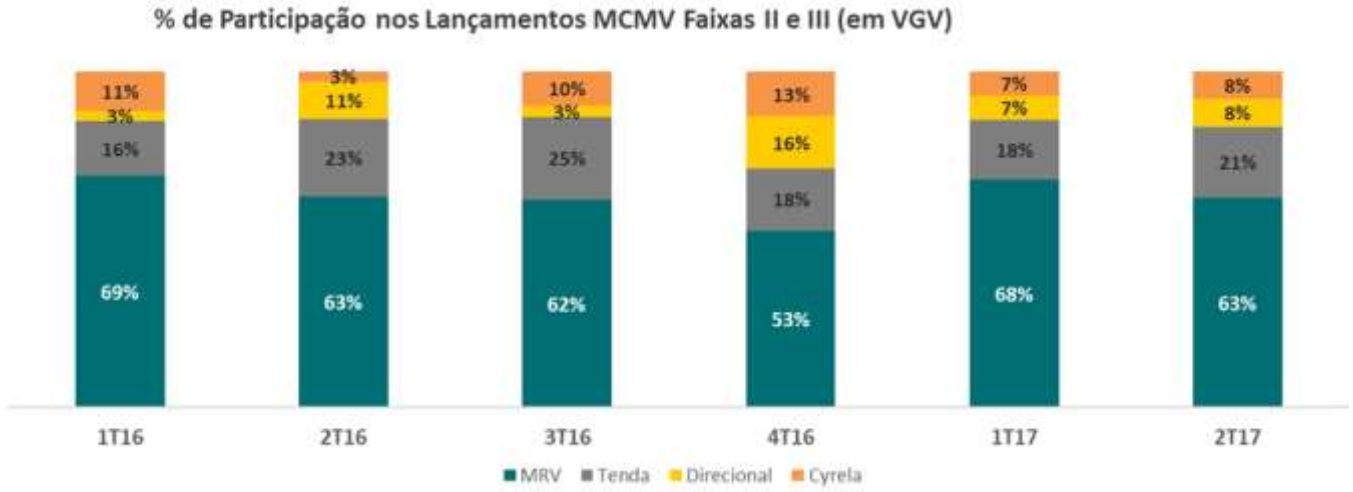
Land bank 2016

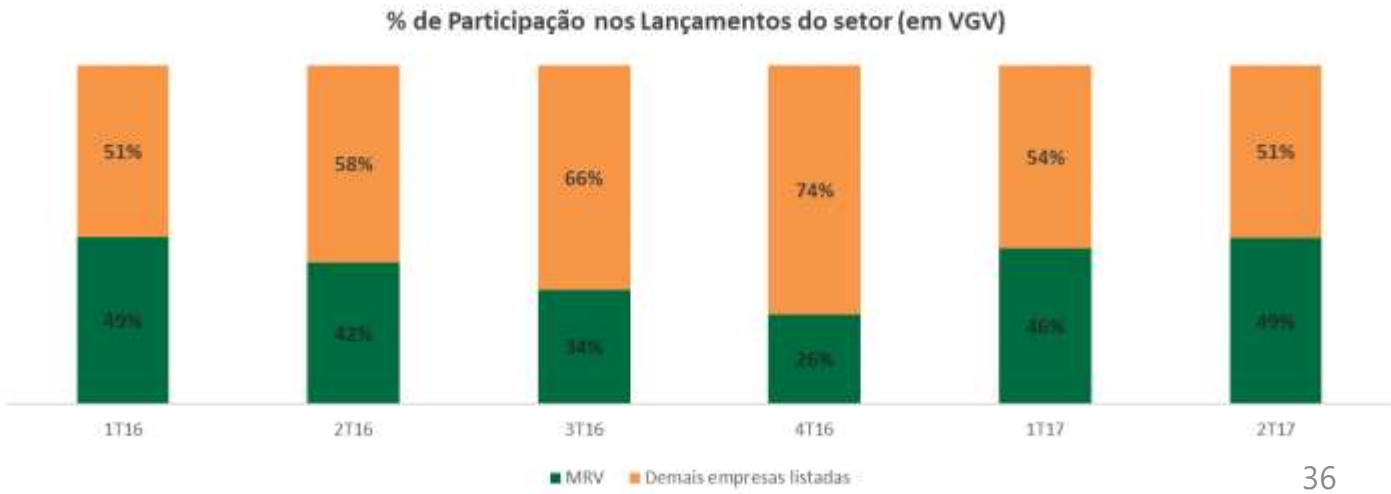
DISPERSÃO: LOJAS E TERRENOS



Diferencial de Mercado – Liderança de Mercado no Brasil







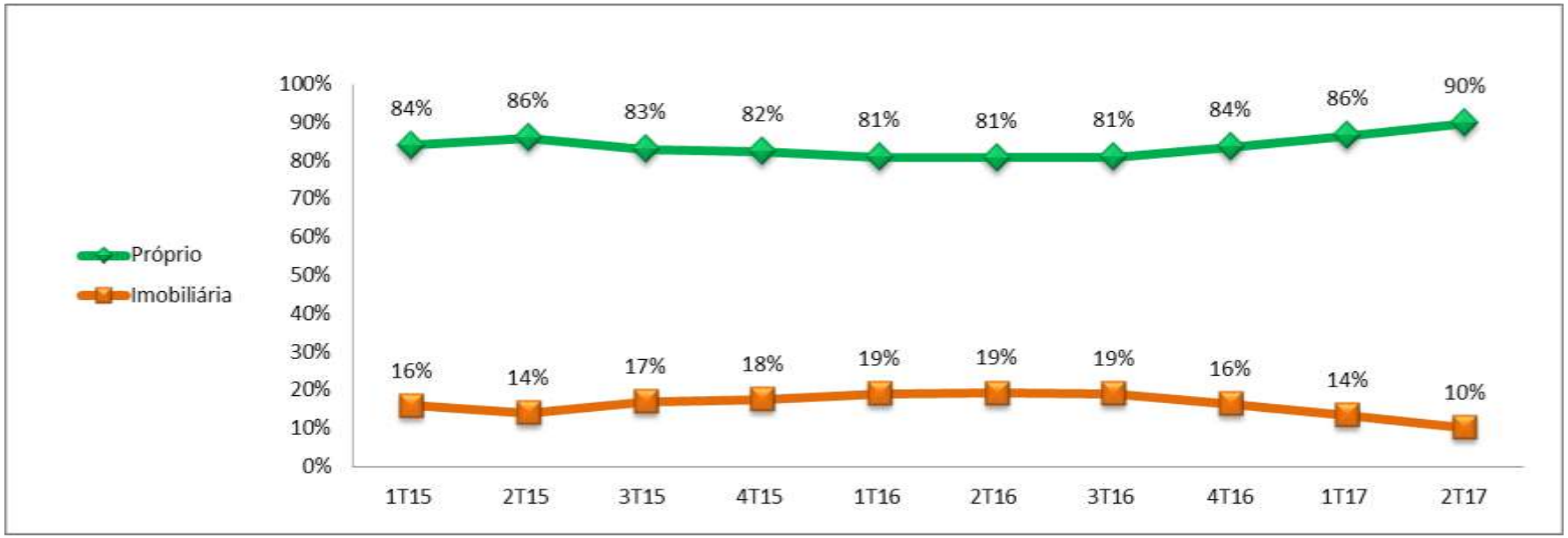
No 2T17, a MRV obteve importantes marcas entre as empresas listadas:

- 63% de participação no total de lançamentos das faixas II e III do MCMV;
- 49% no total de lançamentos do trimestre.

* Os dados são estimados baseados nos relatórios das Companhias listadas.

Diferencial de Mercado - Estrutura de Vendas

Vendas por Canal:



- Contamos com mais de 4.500 corretores internos, com foco 100% em produtos MRV.
- Investimos em treinamentos e técnicas de venda para melhoria da produtividade e qualidade do processo de vendas.
- Gestão da política de comissionamento da equipe própria e definição da estratégia de vendas.

Diferencial de Mercado – Marketing Efetivo

Investimento em Marketing:

1 INVESTIMENTO ANUAL

R$ 120 Milhões

2 ALCANCE

140 Milhões de Brasileiros (70% da População)

3 PRINCIPAIS CANAIS

TV 30%, Internet 26%, Trade MKT 19%, Jornal 3%,
Demais Mídias: 22%

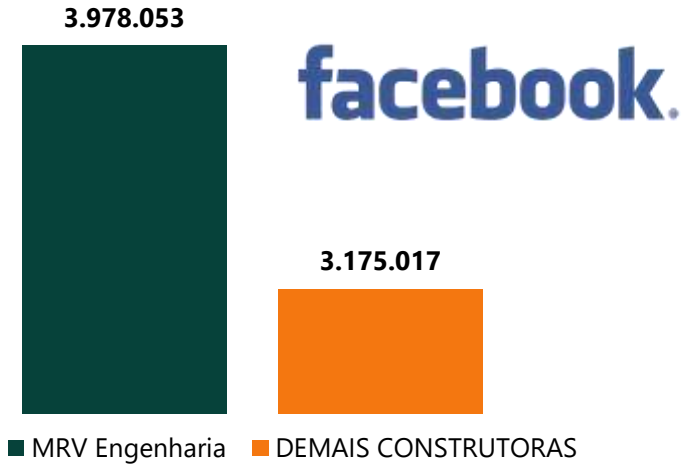
Resultado dos Investimentos:

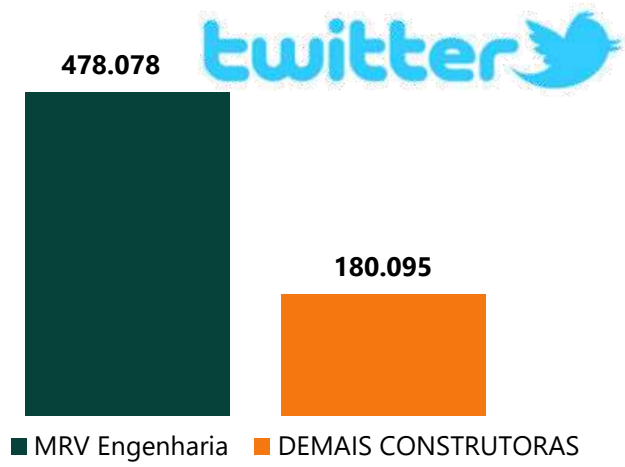
- **R$ 2,5 Bi em vendas virtuais** anuais.
- **180 atendentes virtuais** focados no atendimento de 1º nível localizados em BH.
- **140 bases virtuais** espalhadas pelo Brasil com **1.500 corretores**.

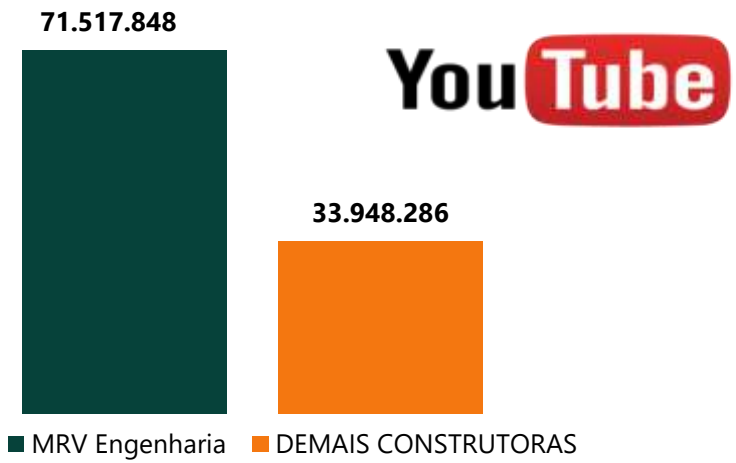


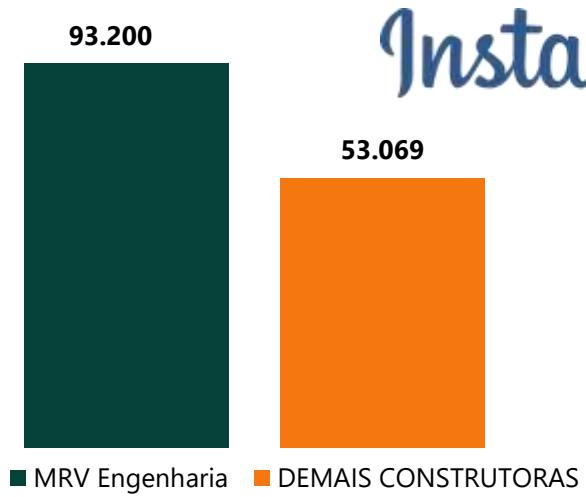
Data base: Dezembro/2016

Diferencial de Mercado – Liderança Online









Fontes: *Acessos site MRV: Google Analytics, inclui site MRV, Blog, AppFacebook, App Android, App IOS e hotsites de empreendimentos e promoções. / Fonte comparação de acessos entre construtoras: Alexa e SimilarWeb.*

Relacionamento com Clientes

#MeuMundoMelhor

+5.000.000

Views nos vídeos do #MeuMundoMelhor

Conexão MRV



+200.000

Views nos vídeos do Conexão MRV

Portal de Relacionamento

Acessos Gerais:
1.144.581
2017



Clientes que acessaram:
74.293
Média mensal de acessos únicos.

Atendimento



47.319

Volumes de chamadas atendidas
Média mês - **2016**

Demandas solucionadas no 1° contato
93,55%
2017

MRV nas Mídias

483.484 Seguidores no Twitter

608.165 Seguidores no Google +

+3.978.053 Curtidas no Facebook

Reclamações

0,49%*

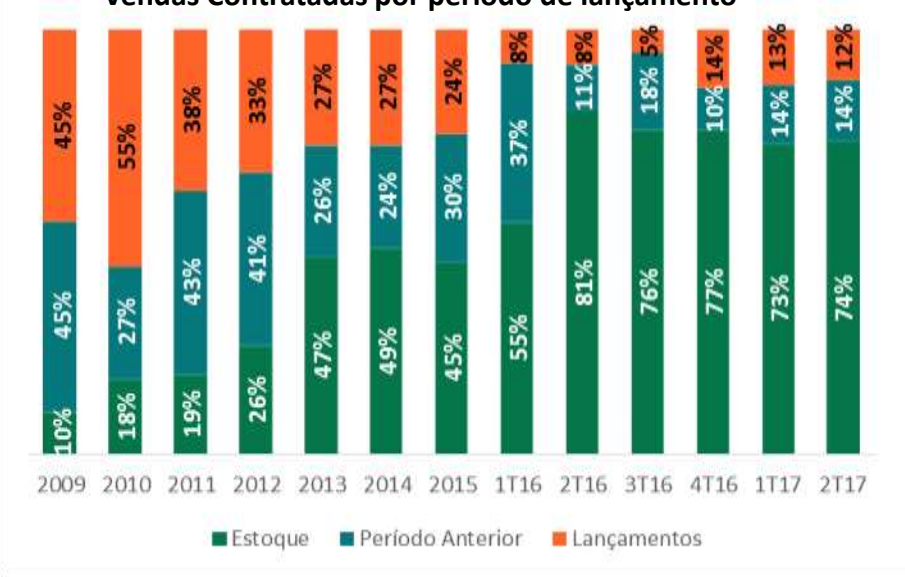
Ano 2017



*Reclamantes sobre a base dos clientes (5 anos) – Visão anual

Resultados Operacionais: Vendas Contratadas

Vendas Contratadas por período de lançamento



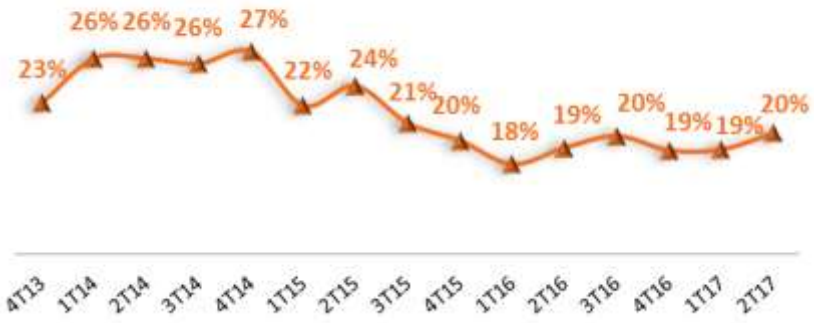
Vendas Contratadas por período de lançamento

Período de Lançamento	Vendas Contratadas %MRV (em %)													
	Antes 2009	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17
2T17														12%
1T17													13%	14%
4T16												14%	14%	10%
3T16											5%	10%	7%	6%
2T16										8%	18%	14%	9%	8%
1T16									8%	11%	10%	9%	6%	6%
2015								24%	37%	37%	32%	26%	25%	22%
2014							27%	30%	24%	23%	18%	13%	13%	12%
2013						27%	24%	14%	13%	9%	5%	3%	5%	3%
2012					33%	26%	16%	11%	5%	4%	3%	3%	2%	1%
2011				38%	41%	22%	16%	11%	7%	4%	5%	4%	4%	4%
2010			55%	43%	18%	15%	11%	6%	4%	3%	4%	3%	2%	1%
2009		45%	27%	9%	3%	5%	4%	2%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
Antes 2009	100%	55%	18%	10%	4%	4%	2%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Duração do Estoque



Vendas sobre Oferta

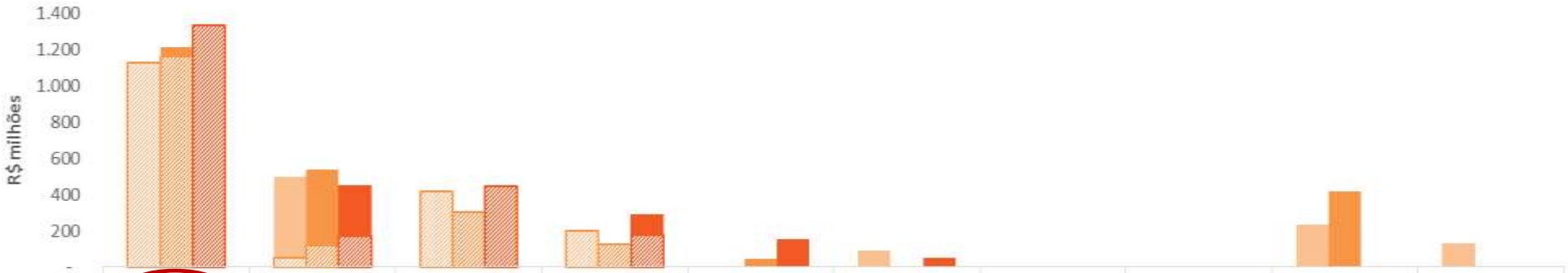


Vendas sobre Oferta= Vendas / (Estoque Inicial + Lançamentos)

Liderança nos principais indicadores Comerciais

No 2T17, a MRV lançou mais que o dobro do 2º colocado.

Lançamentos (R$ milhões)

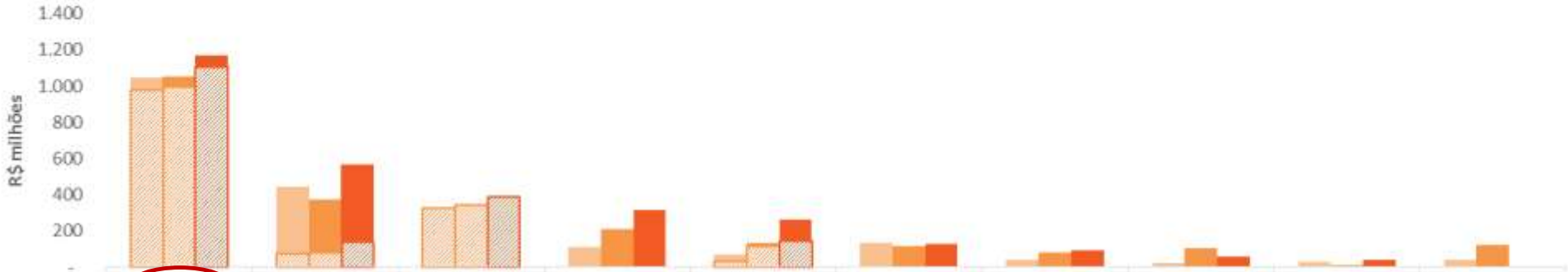


	MRV	CYRELA	TENDA	DIRECIONAL	HELBOR	EZTEC	ROSSI	TECNISA	EVEN	GAFISA
2T16	1.123	494	415	200	-	91	-	-	236	130
1T17	1.211	537	302	123	45	-	-	-	418	-
2T17	1.332	448	446	291	155	49	0	0	0	-
MCMV	1.123	51	415	200	-	-	-	-	-	-
MCMV	1.163	121	302	123	-	-	-	-	-	-
MCMV	1.332	168	446	178	-	-	-	-	-	-

Liderança nos principais indicadores Comerciais

No 2T17, a MRV vendeu mais que o dobro do 2º colocado.

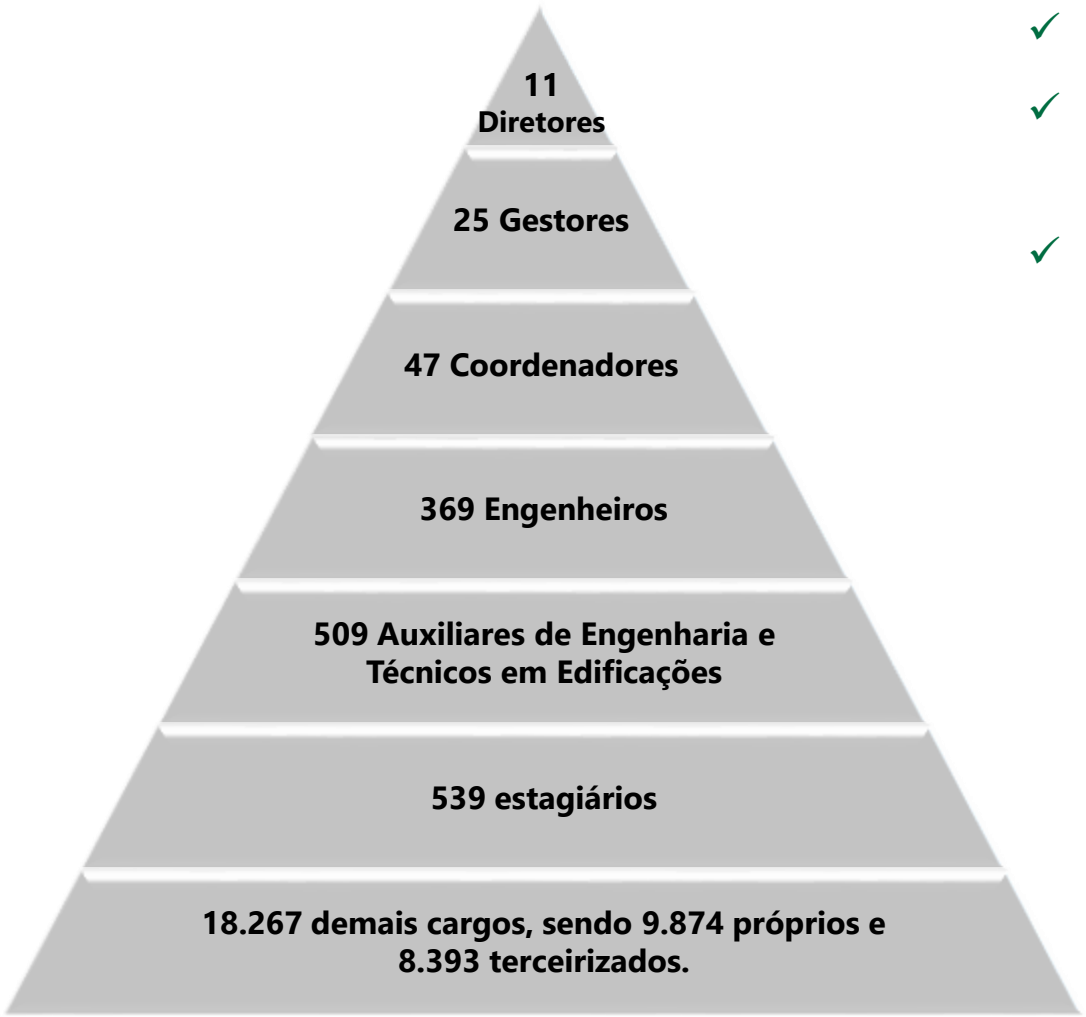
Vendas Líquidas (R$ milhões)



	MRV	CYRELA	TENDA	EVEN	DIRECIONAL	GAFISA	HELBOR	ROSSI	EZTEC	TECNISA
2T16	1.044	442	325	106	66	130	41	19	29	37
1T17	1.051	371	339	211	134	117	82	105	9	122
2T17	1.168	564	387	315	262	127	94	56	37	0
MCMV	980	75	325	-	29	-	-	-	-	-
MCMV	998	76	339	-	116	-	-	-	-	-
MCMV	1.110	139	387	-	140	-	-	-	-	-

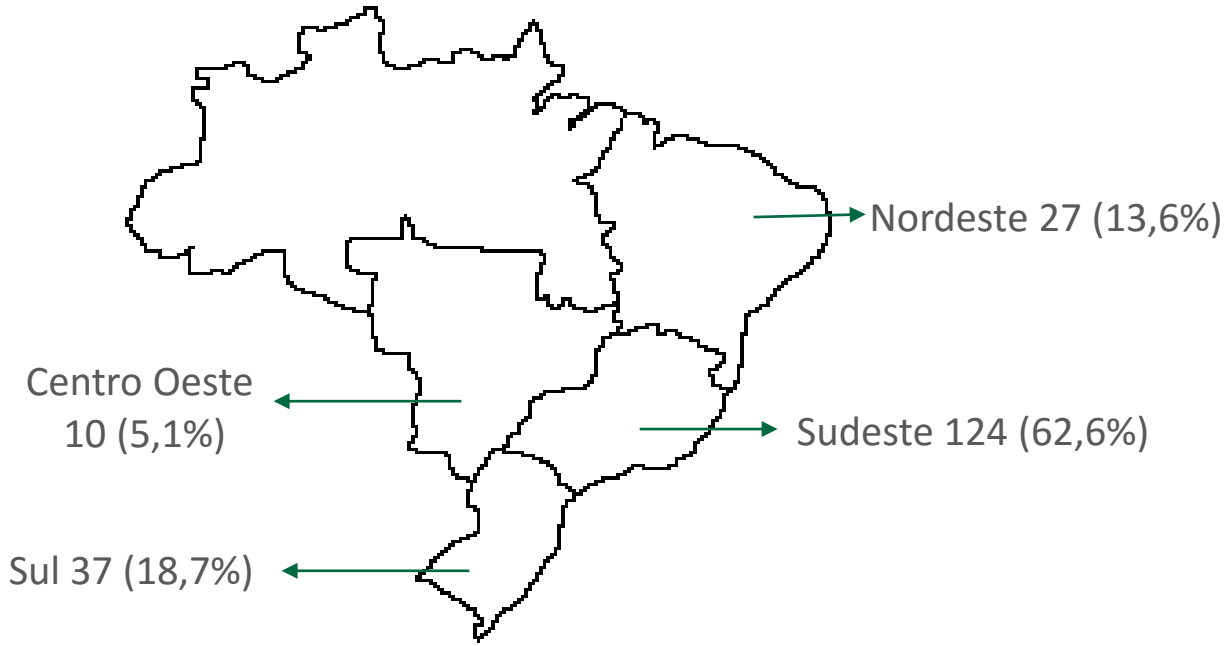
Diferenciais Operacionais

Diferencial Operacional – Equipe de produção experiente



Data-base: Maio/2017

- ✓ Aproximadamente 18 mil pessoas dedicadas à Produção
- ✓ Os colaboradores que exercem cargos de liderança (diretores, gestores e coordenadores) possuem em média 9 anos empresa.
- ✓ No momento temos 198 obras em andamento, nas seguintes localidades:



Data-base: Jun/2017

Diferencial Operacional – Mecanização e novas tecnologias

Kit Hidráulico e Chicote



Concretagem



Porta Pronta



Parede de Concreto



Laje Içada



Padronização, Mecanização e Processos Inteligentes

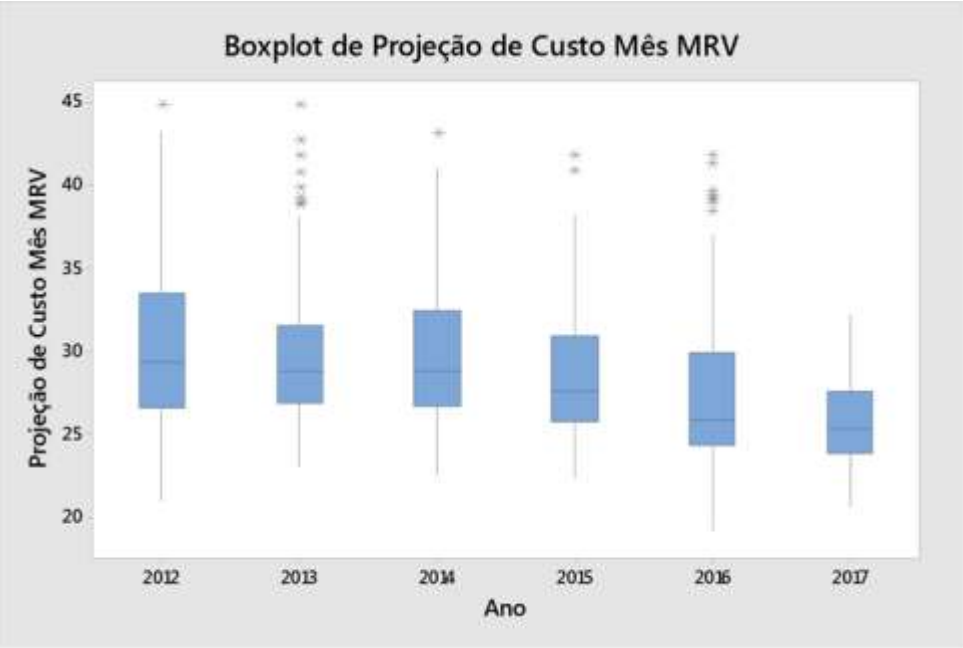
- Menor quantidade de mão de obra
- Menos resíduos
- Maior racionalização da produção
- Maior organização do canteiro
- Padronização de Projetos
- Maior Velocidade de produção
- Equipe estratégica de equipamentos
- Simplificação dos projetos
- Economicamente viável
- Maior sustentabilidade ambiental
- Aumento da segurança do trabalho

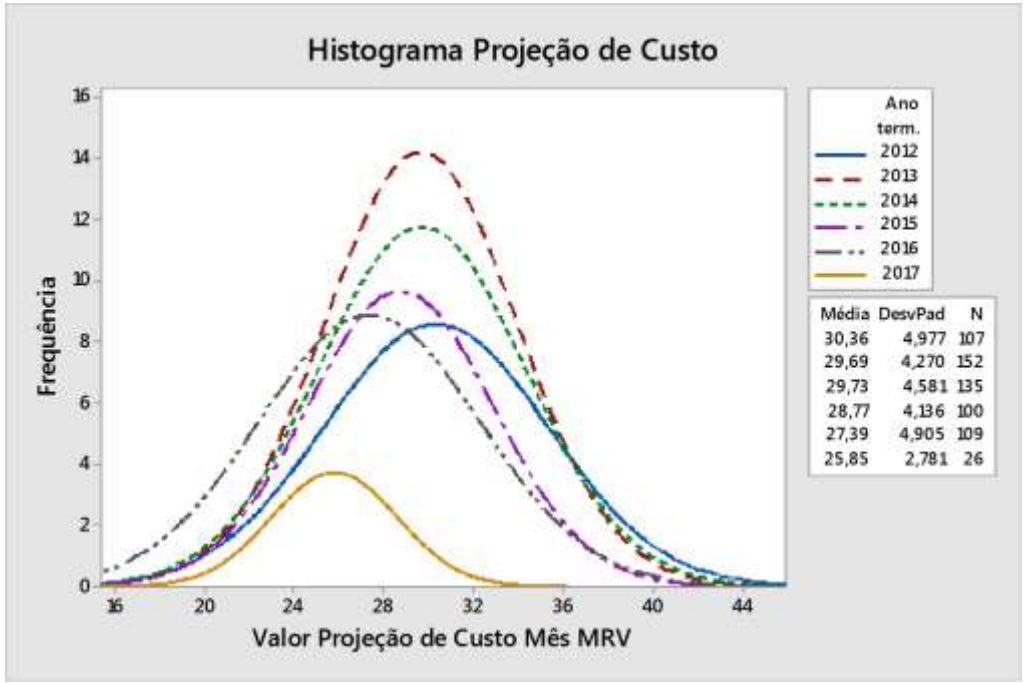
Diferencial Operacional – Aumento da Eficiência Produtiva

Anos	Nº dados	Média	Desvio Padrão	Coeficiente de Variação (%)
2012	107	30,36	4,977	16,39%
2013	152	29,69	4,270	14,38%
2014	135	29,73	4,581	15,41%
2015	99	28,70	4,093	14,26%
2016	108	27,33	4,794	17,54%
2T17	40	25,65	2,810	10,96%

É possível verificar a redução da média do custo, sendo a menor dos últimos 5 anos.

Ou seja, nossas obras estão com maior eficiência operacional.





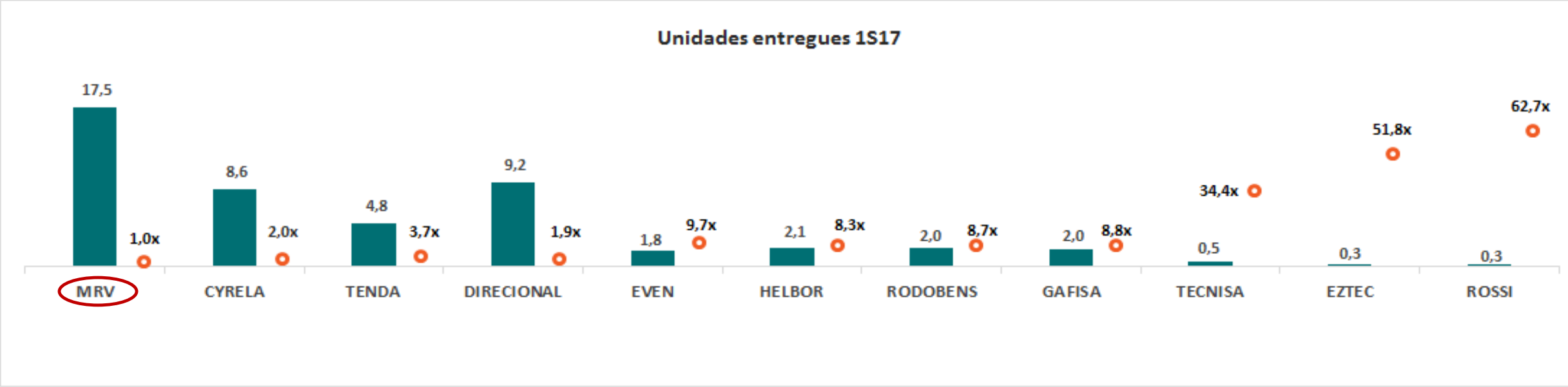
Aumento da eficiência que repercute em:

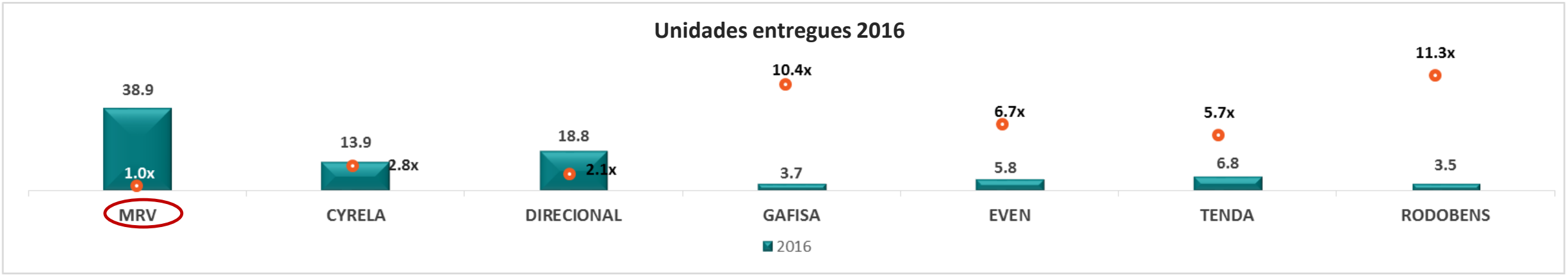
✓ Menos discrepância nos custos e na qualidade;

✓ Menor custo de execução.

Data-base: Julho 2017

Diferencial Operacional – Unidades Entregues





Nota: Os valores apresentados são em (‘000) unidades.

Estrutura Administrativa Eficiente



Rel. Clientes e Comunicação Interna

- **+ 5** milhões de Views dos vídeos #MeuMundoMelhor.
- **+ 1,4** milhões de Acessos no Portal de Relacionamento em 2016
- **54 Mil :** média de chamadas atendidas em **2016**
- **166 mil** clientes ativos

Diretoria de Serviços Especializados

- **R$ 400** milhões arrecadados /mês
- **+ de 3 Mil c**ontas correntes conciliadas/mês
- **+ 3 Mil** Novos contratos registrados/mês
- **218** Colaboradores

Tecnologia da informação

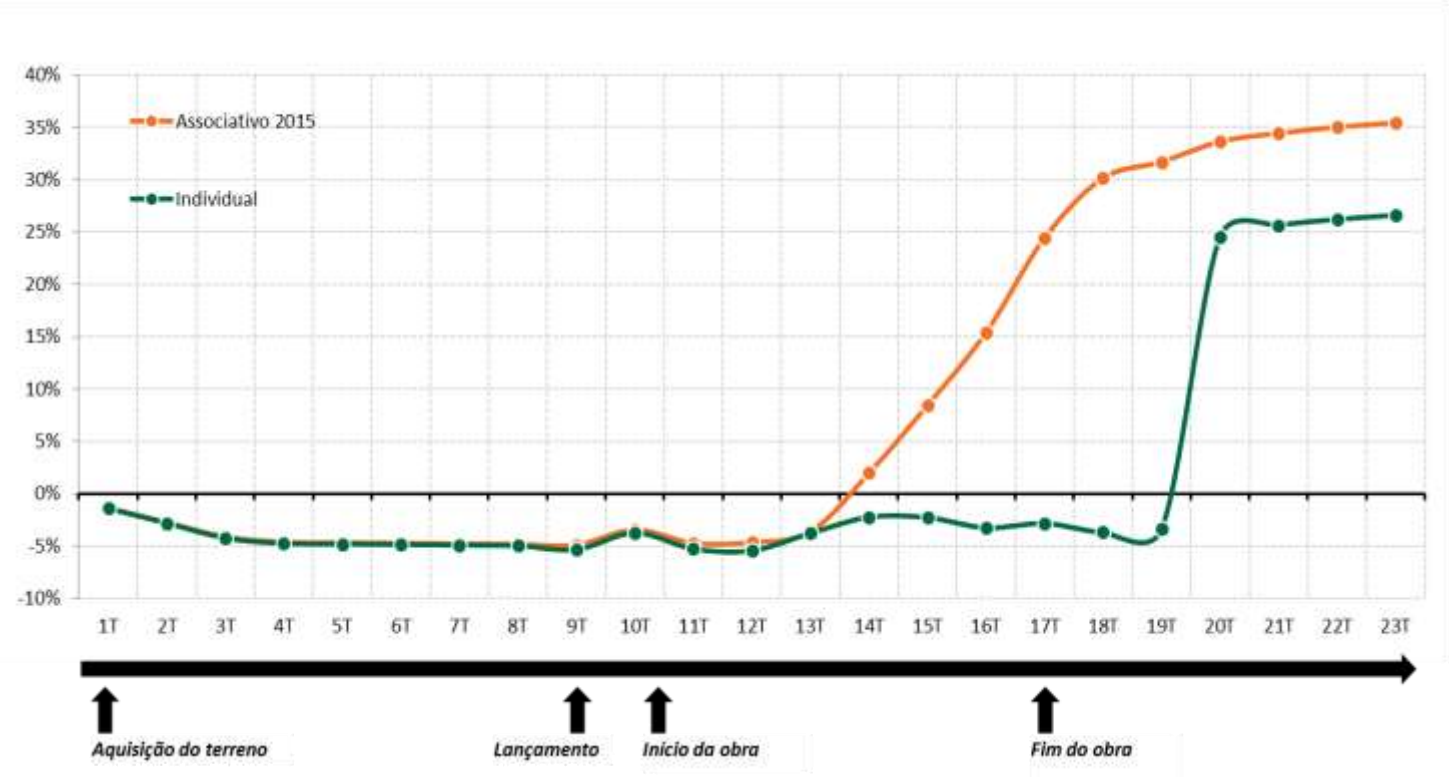
- **R$ 80** milhões de investimento em TI (5 anos)
- Mais de 5.500 estações de trabalho
- **33** milhões de documentos digitalizados desde 2010
- Mais de 300 tablets nas obras

Diretoria de CSC

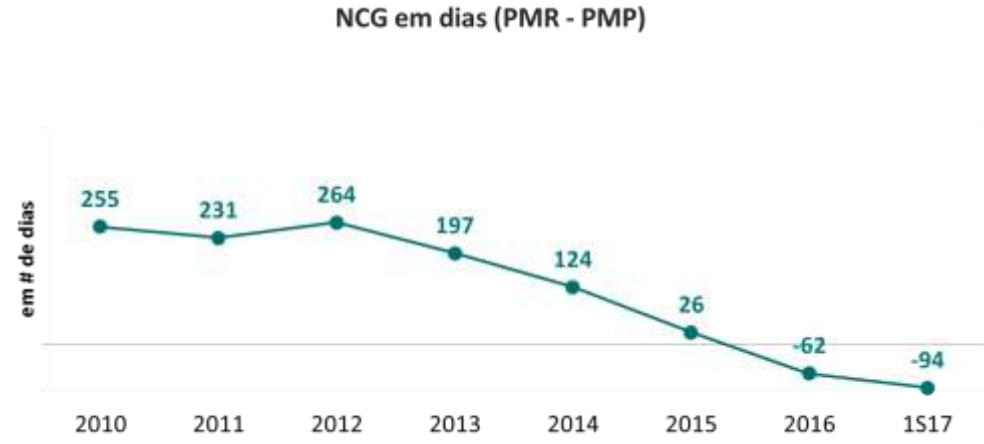
- **R$ 4,5 Bilhões** em pagamentos em 2016
- **55.819** Notas fiscais processadas em dezembro/2016
- **20.520** Funcionários pagos/mês.
- **260** Colaboradores.

Diferenciais Financeiros

Fluxo de Caixa típico da MRV



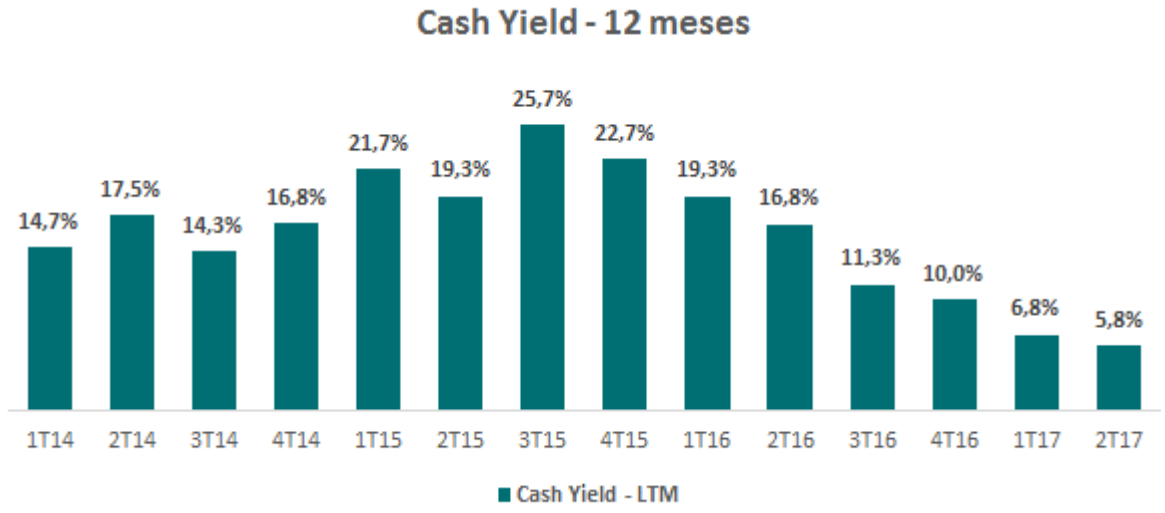


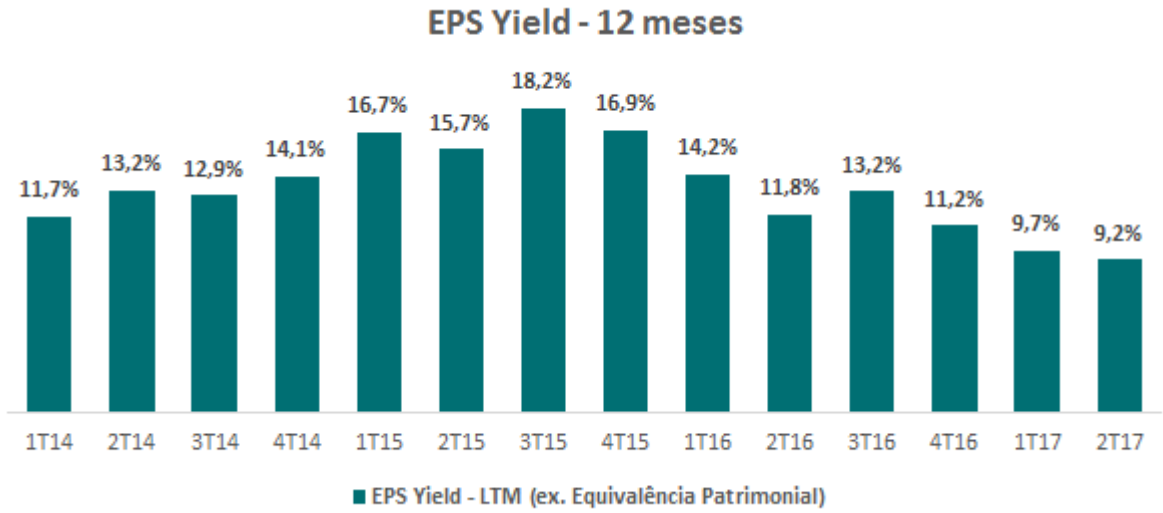


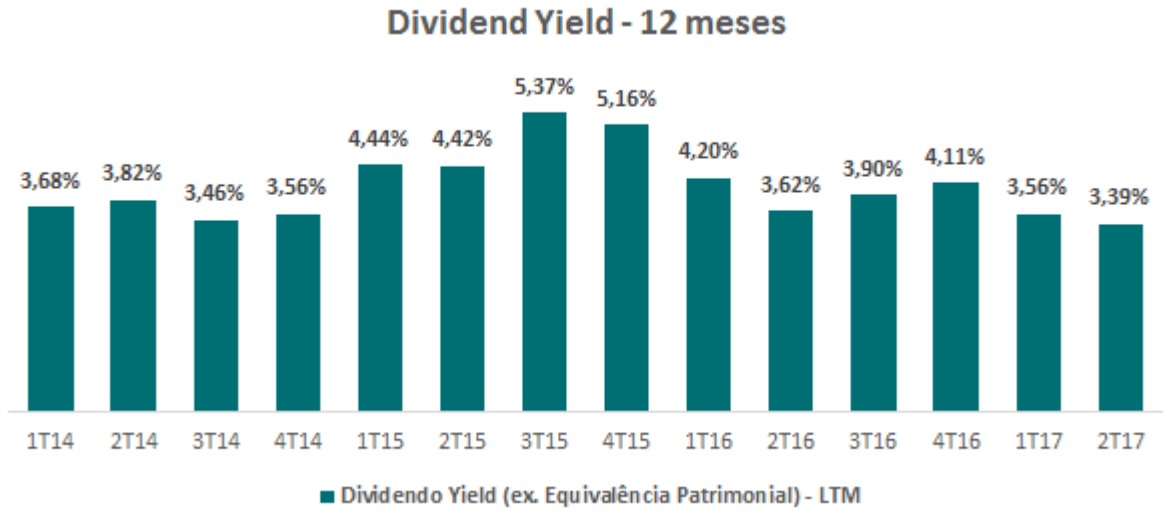
Desde o início das vendas simultâneas, a MRV reduziu consideravelmente o seu fluxo de recebíveis, contribuindo assim para uma menor necessidade de capital de giro por projeto lançado.

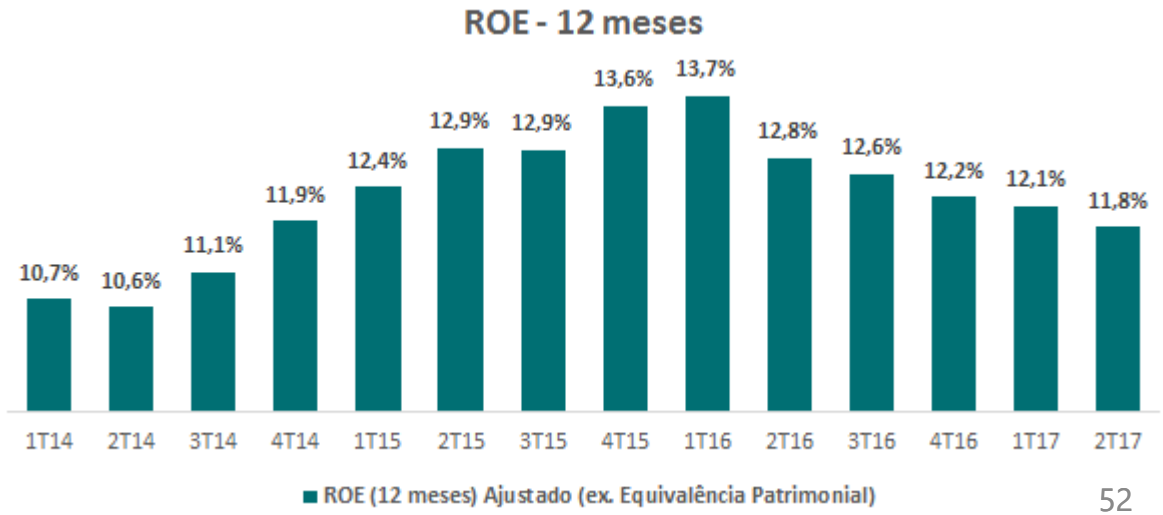
Nota: PMR – Prazo Médio de Recebimento / PMP – Prazo Médio de Pagamento / NCG – Necessidade de Capital de Giro

Consistência e estabilidade nos Yields da Companhia









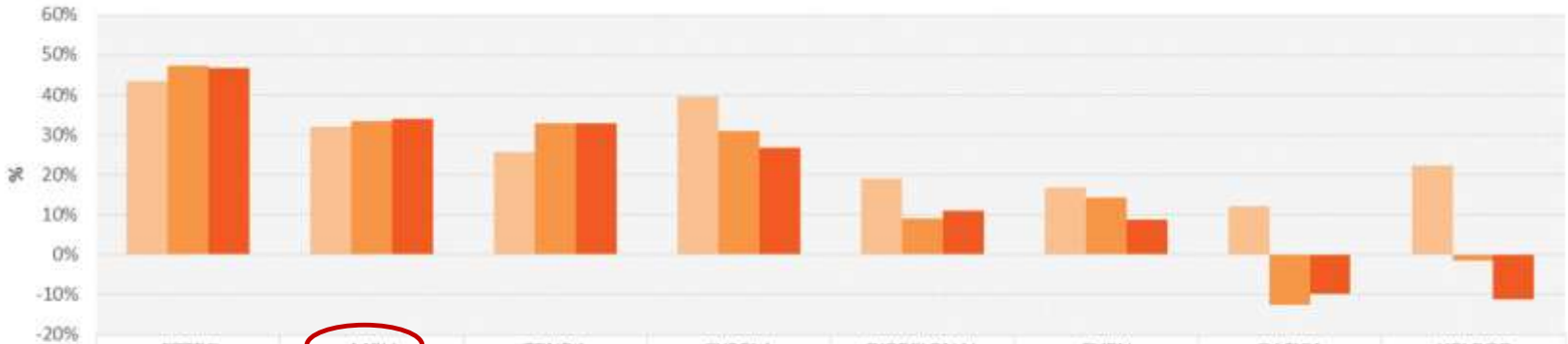
Indicadores Financeiros

Receita Líquida
(R$ milhões)



	MRV	CYRELA	EVEN	TENDA	DIRECIONAL	GAFISA	HELBOR	EZTEC
2T16	1.097	641	473	261	383	213	269	155
1T17	1.014	692	310	325	199	137	189	97
2T17	1.129	575	382	315	182	147	120	106

Margem Bruta - Trimestral



	EZTEC	MRV	TENDA	CYRELA	DIRECIONAL	EVEN	GAFISA	HELBOR
2T16	43%	32%	26%	40%	19%	17%	12%	22%
1T17	47%	34%	33%	31%	9%	14%	-13%	-2%
2T17	47%	34%	33%	27%	11%	9%	-10%	-11%

Indicadores Financeiros

Lucro Líquido (R$ milhões)



	MRV	EZTEC	TENDA	DIRECIONAL	EVEN	HELBOR	CYRELA	GAFISA
2T16	138	39	9	22	20	26	45	-47
1T17	131	32	19	-23	-40	-49	4	-49
2T17	141	22	21	-30	-78	-79	-141	-180

Margem Líquida %



	EZTEC	MRV	TENDA	DIRECIONAL	EVEN	CYRELA	HELBOR	GAFISA
2T16	25%	13%	3%	6%	4%	7%	10%	-22%
1T17	33%	13%	6%	-11%	-13%	1%	-26%	-36%
2T17	21%	12%	7%	-16%	-21%	-25%	-66%	-122%

*Gafisa 4T16: ex-operação descontinuada Tenda (R$ 683milhões)

Subsidiárias

Subsidiárias

- Participação MRV: 40%
- Presente em 25 cidades e 9 estados
- Ampla experiência na geração de negócios e desenvolvimento de ativos
- Controle de todo o ciclo de desenvolvimento, construção e administração de seus ativos.



Criação de ativos – Modelo de negócios integrado

Identificação da demanda	Experiência Time dedicado de profissionais
Aquisição do terreno	Time dedicado para captar novas oportunidades Ampla base de dados compartilhada com a MRV
Construção	Know-how e experiência Sinergia com a MRV Redução de custos pela aquisição de materiais com a MRV
Entrega do projeto	Estratégia de multilocatários para maximizar retornos Estratégia de varejo
Administração	Administração dos locatários Condomínios administrados por empresas especializadas

Complexos Logísticos

- 100% Greenfield
- Pleno controle do ciclo, desde a aquisição do terreno até a entrega do projeto
- Multilocatários
- Projetos em módulos
- Arquitetura flexível
- Prazo de locações de 2 a 10 anos



Shopping Centers

- 100% Greenfield
- Shoppings completos
- Operados por companhias especializadas



Strip Malls

- 100% Greenfield
- Centro comerciais regionais



Loteamentos Industriais

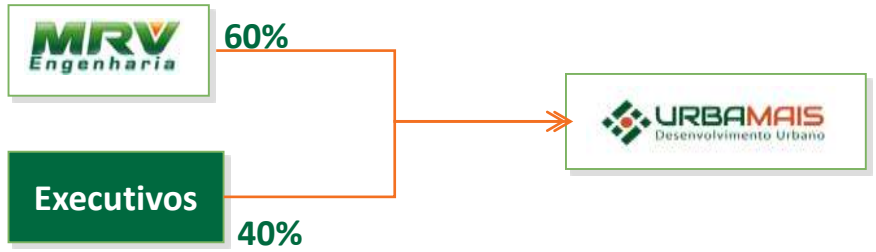
- 100% Greenfield
- Pleno controle do ciclo, desde a aquisição do terreno até a entrega do projeto



Subsidiárias

URBAMAIS Desenvolvimento Urbano

Desenvolvimento e comercialização de lotes e áreas urbanizadas em loteamentos residenciais e comerciais com planejamento sustentável.





- Atua na pesquisa e identificação de localizações diferenciadas visando potencializar o sucesso de seus loteamentos, no planejamento e na execução da infraestrutura e urbanismo de elevada qualidade e consciência ambiental;
- Os diferenciais da empresa são construídos baseados nos seguintes pilares: localização estratégica de seus loteamentos, excelência operacional, custo benefício dos projetos, qualidade da infraestrutura e do urbanismo, relacionamento com os seus clientes e gestão profissional.

Resultados das Subsidiárias

LOG Commercial Properties

Resultados 2T17

- ✓ Portfólio %LOG (em ABL) – 1.554.241 m² de ABL
- ✓ ABL aprovado – 1.052.199m² (%LOG)
- ✓ ABL entregue – 681.616 m² (%LOG)
- ✓ Receita Líquida: R$ 25 milhões
- ✓ Ebitda Ajustado: R$ 19,8 milhões
- ✓ Patrimônio Líquido: R$1,8 bilhão
- ✓ Participação MRV: 45,92%

URBAMAIS Desenvolvimento Urbano

Resultados 2T17

- ✓ Landbank com VGV potencial de R$ 2,5 bilhões
- ✓ 362 unidades comercializadas em 2T17, equivalente a um VGV de R$ 18,4mn
- ✓ VSO – vendas brutas de 21% no 2T17
- ✓ Receita Líquida: R$ 25,2 milhões no 1S17
- ✓ Margem EBITDA 1S17: 10,4%
- ✓ Margem Líquida 1S17: 5,3%
- ✓ Participação MRV: 60%