

## MRV ENGENHARIA E PARTICIPAÇÕES S.A.

CNPJ/MF nº 08.343.492/0001-20

NIRE 31.300.023.907

Companhia Aberta

### COMUNICADO AO MERCADO

**Belo Horizonte, 30 de dezembro de 2019 — MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3) ("Companhia")**, comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral, que no dia 30/12/2019 foi iniciada as negociações do **LUGGO FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO – FII**, inscrito no CNPJ sob nº 34.835.191/0001-23 ("Fundo"), cujo *ticker* de negociações na B3 é **LUGG11**. A oferta atingiu a captação máxima, totalizando R\$90.000.000,00 com quase 2.000 cadastros de pessoas físicas (CPF). Esse é o **primeiro fundo de investimento imobiliário residencial do Brasil** que conta com os 4 primeiros empreendimentos da Luggo, iniciando assim o ciclo do modelo de negócio da companhia.

#### Próximos lançamentos da Luggo

A velocidade das locações confirma o potencial do modelo de negócio, sendo a Luggo a única empresa verticalizada do mercado, atuando em toda a cadeia — desde a compra do terreno até a venda para o FII. Dessa forma, é possível desenvolver um produto focado tanto em atender às demandas específicas do segmento, quanto na experiência do usuário.

Ao longo dos próximos meses, iniciaremos a locação de dois novos empreendimentos. O Luggo Cenarium, em um bairro nobre de classe média alta na Zona Leste de Campinas, com 15 andares e torre única, e também o Luggo Lindóia, berço de um dos maiores complexos esportivos de Curitiba, com 128 unidades e ao lado da maior avenida da cidade, a Linha Verde.

Outros sete terrenos foram adquiridos pela Luggo para construção de novos empreendimentos focados em locação. Os novos condomínios serão construídos em cinco estados, nas cidades de Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre e Brasília, totalizando 1.616 novas unidades.

#### Modelo de negócio

O modelo de negócio desenvolvido pela Luggo é totalmente inovador. Após o empreendimento construído e locado, os ativos são transferidos para o Luggo FII e, a partir de então, a empresa segue como consultora. Esse será o meio constante de acesso da Luggo ao mercado de capitais. Em 2020, esperamos fazer o primeiro *follow-on*.

Para alugar com a Luggo, não é necessário fiador, a análise de crédito é imediata e o processo é totalmente online. A assinatura do contrato é digital e o interessado pode visitar o empreendimento de onde estiver, através de um [tour virtual](#). Há casos em que todo o processo foi concluído em menos de 4 horas.



Além disso, dentro da experiência de “Viver Luggo” são oferecidos diversos serviços – alguns inéditos no mercado de locação de longo prazo, como *carsharing*, lavanderia compartilhada, limpeza e *locker*. Também há espaços de uso comum, como *coworking*, espaço pizza e espaço kids.

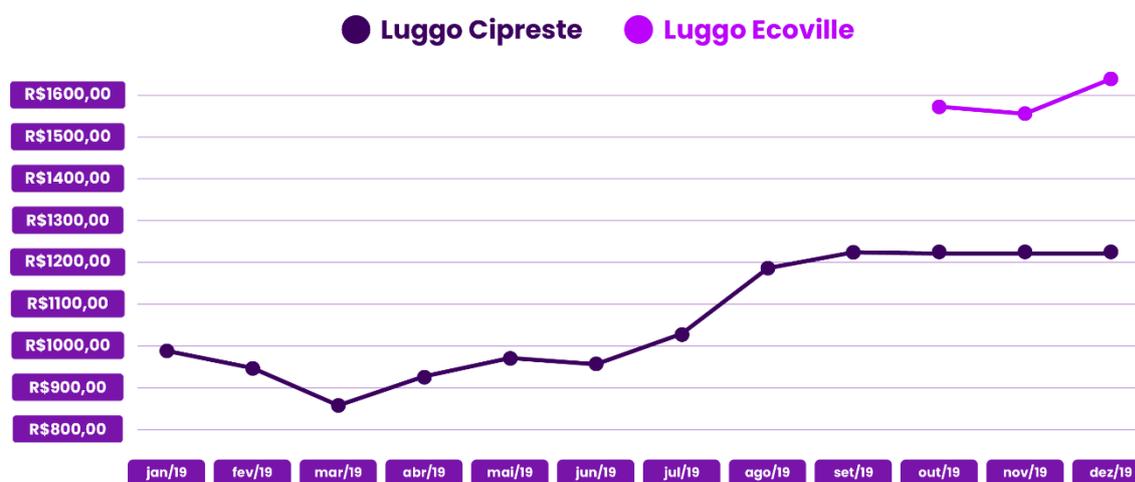
Os lançamentos atuais já vêm com internet de alta velocidade nativa, armários planejados, box, cortinas e luminárias. Os empreendimentos também contam com um sistema completo de segurança, portaria virtual 24 horas e acessos por *tags* eletrônicas.

## Mercado de aluguel

O mercado de aluguel residencial no Brasil está vivendo um excelente momento, até 2040 esse mercado crescerá 43% segundo projeções da PNAD<sup>1</sup>. A grande demanda do mercado de aluguel está concentrada nas classes B e C, principalmente nas grandes cidades, cujo tempo e custo de deslocamento impulsionam a procura por moradia próxima ao trabalho e estudo.

O mercado brasileiro de aluguel “*long stay*” ainda não tem uma atuação profissional, a Luggo está trazendo a esse mercado uma abordagem inovadora, que tem atraído principalmente o público que busca facilidades como serviços *pay-per-use*, totalmente focado nas necessidades do cliente e do mercado de locação.

A Luggo tem como objetivo oferecer moradias acessíveis às classes B e C, com aluguel entre R\$1.200 e R\$2.000. No gráfico abaixo é possível observar a evolução do preço médio de locação das unidades.

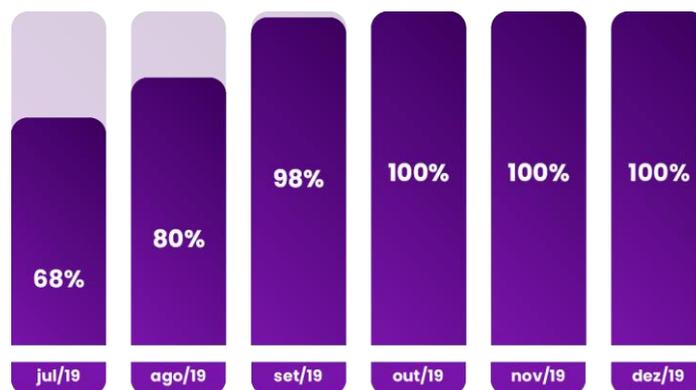


Evolução do preço médio de locação das unidades Luggo

<sup>1</sup> Fonte: PNAD (IBGE, 2001 a 2014). Projeção Populacional (CEDEPLAR/UFMG, 2016). Projeção. Domicílios (NEED/UFF, 2016)

## Vacância no Luggo Cipreste

O primeiro empreendimento Luggo, o Cipreste, atingiu 100% de ocupação em Out/19, e permaneceu neste patamar deste então. Apesar dos primeiros distratos já terem ocorrido, o processo de relocação ocorreu dentro do mesmo mês e de forma muito eficiente. Isso é possível devido à criação de uma lista de interessados, atualmente com 165 pré-cadastros, localizada na [página do empreendimento](#).



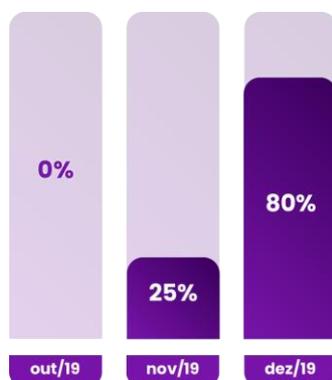
Taxa de locação acumulada do Luggo Cipreste

## Velocidade de locação no Luggo Ecoville

O Luggo Ecoville, primeiro empreendimento da Luggo em Curitiba, foi inaugurado oito dias antes do lançamento do Fundo. No período, o empreendimento estava com 15% de locação. Atualmente, o empreendimento está 80% locado.

Alguns apartamentos possuem o “Kit Eletro” onde, já somado ao valor do aluguel, a cozinha vem montada com fogão, geladeira, micro-ondas e depurador de ar.

Ao final das locações, projetamos o valor médio dos aluguéis em R\$1.604,00, conforme acordado com o Fundo.



Taxa de locação acumulada do Luggo Ecoville

### **Rentabilidade MRV**

Os resultados da operação de venda dos quatro empreendimentos da Luggo para o FII foram em linha com a rentabilidade da MRV, e serão reconhecidos na linha “Outras receitas operacionais” no 4º trimestre de 2019.

**Ricardo Paixão Pinto Rodrigues**

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

## MRV ENGENHARIA E PARTICIPAÇÕES S.A.

Corporate Taxpayers' Id. (CNPJ/MF): 08.343.492/0001-20

Company Registry (NIRE) No.: 31.300.023.907

Publicly Held Company

### NOTICE TO THE MARKET

**Belo Horizonte, December 30, 2019 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRV3)** (“Company”), communicates to the company’s shareholders and the market, that on December 30<sup>th</sup>, 2019, the **Luggo Real Estate Investment Fund – FII**, registered with the CNPJ under No. 34.835.191/0001-23 (“Fund”), started trading at B3 by the ticker **LUGG11**. The offer reached the maximum value, totaling R\$90 million (reais) and registered nearly 2,000 individual investors. To date, this is the **first residential real estate investment fund (FII) in Brazil** and constitutes the first four developments established by Luggo, thus taking the initial step in establishing the company's business model.

#### **New Openings at Luggo**

The rental rate has shown strong indications of the potential of the business model, insofar as Luggo is the only verticalized company on the market, active in the decision-making process at each step throughout the supply chain – from purchase of the land to the sale to the investment fund. Therefore, we have been able to produce a product that targets the demands of the specific segment, while maximizing the overall user experience.

Over the upcoming month, we will begin rental of two more sites. Luggo Cenarium, located in an upscale, middle-class neighborhood in the city of Campinas, a single 15-storey tower block, and Luggo Lindóia, the site of one of the largest sports complexes in the city of Curitiba, offering 128 units located near the largest avenue in the city, the Green Line.

Luggo has also acquired an additional seven properties scheduled for the construction of new rental developments. The new sites will be built in five different states in major urban centers such as Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre and Brasília, totaling some 1,616 new rental units.

#### **Business Model**

Luggo has developed a completely innovative business model. After a site has been built and rented out, the assets are then transferred to the Fund, at which point the company becomes a consultant. This will serve as Luggo’s open portal to capital markets. In 2020, we hope to carry out our first follow-on offering.

Renters no longer need cosigners for rental agreements, credit analysis can be carried out immediately and the entire process is handled completely online. Renters digitally sign contracts and interested individuals may visit the rental site from wherever they are through a [virtual tour](#). We have cases when the whole process was completed in less

than 4 hours.



In addition, our concept of ‘Living Luggo’ now offers tenants a variety of services, some of which have never been offered to long-term renters, such as car sharing, laundromat services, cleaning services and storage units. Sites also offer common leisure areas such as co-working spaces, a pizza bar and a kid’s space.

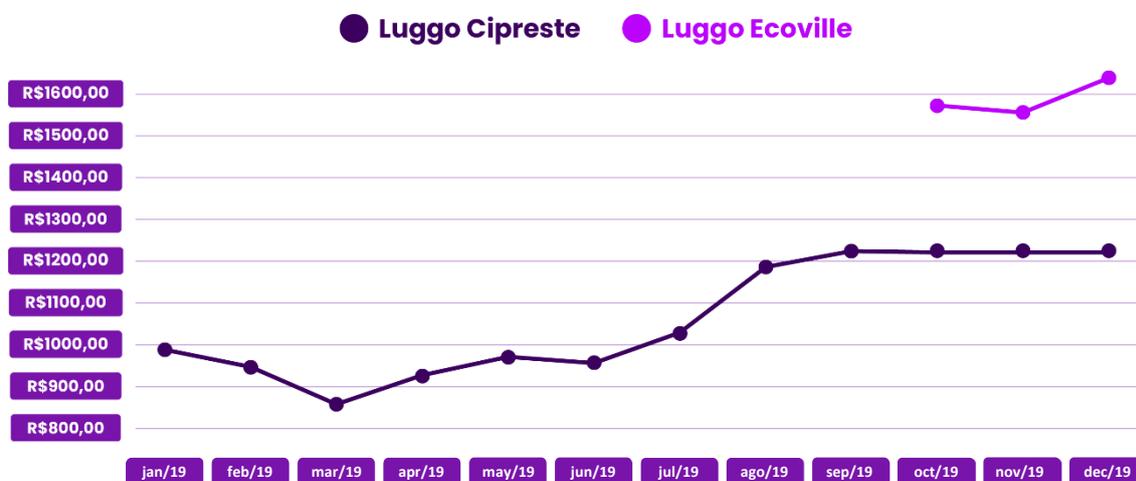
Current developments have been equipped with high speed Internet, planned closet space, glassed-in showers, curtains and lighting features. Our developments have also been equipped with total security systems, 24-hour virtual entrances and ID-access gates.

### Rental Market

The residential rental market in Brazil is currently in peak economic shape, with forecasts indicating growth of some 43% up to 2040, according to forecast reports issued by PNAD<sup>1</sup>. The largest segments for demand in the rental market are focused on the B and C segments, mainly in large urban centers, where time and commuter costs have driven the rise in demand for residence near work and studies.

The Brazilian long stay rental market still lacks some professional organization, and Luggo has brought an innovative approach to this market by attracting individuals seeking out pay-per-use services, in addition to concentrating the company’s efforts by targeting these individuals and the rental market.

Luggo aims to offer affordable living spaces to the B and C classes, in which monthly rental fees range from R\$ 1,200 to R\$ 2,000. The table below demonstrates the evolution of the average price of rental per unit over the current year.

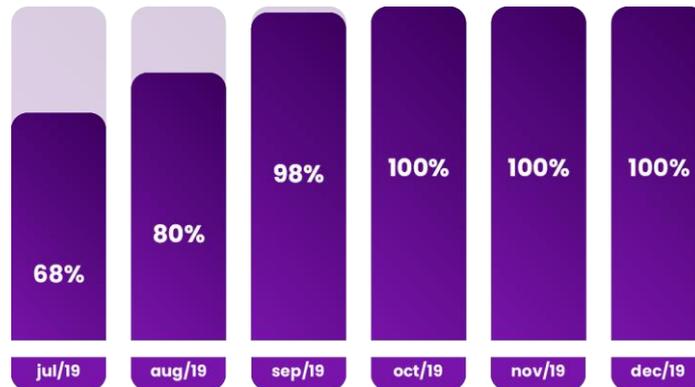


Evolution of the Average Price of Rental of Luggo Units

<sup>1</sup> Source: PNAD (IBGE, 2001 – 20014). Population Forecasts (CEDEPLAR/UFMG, 2016). Household Forecasts (NEED/UFF, 2016).

### Vacancy in Luggo Cipreste

In Oct/19 the first Luggo, Cipreste, reached 100% occupancy, and it kept since then. Although the first cancellations had already happened, the re-rent took place within the same month and in a very efficient way. This is possible due to the creation of a Wishlist, currently with 165 pre-registrations, located on the [company's website](#).



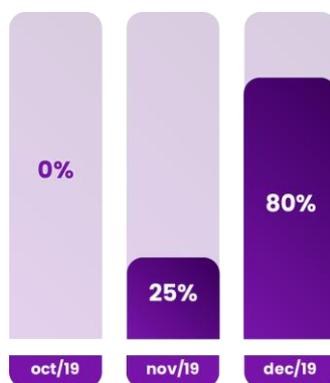
Aggregate Rental Rate of Luggo Cipreste

### Rental Turnaround at Luggo Ecoville

Luggo Ecoville, the first site released in the city of Curitiba, was inaugurated eight days before the official release of the Fund. At that time, 15% of units had been rented out. Currently, the company has closed rental agreements on 80% of the units in the development.

Some of the units have been equipped with an 'Appliance Package' which offers a fully equipped kitchen including a stove, refrigerator, microwave and a hood, all included in the price of rental.

Forecasts have shown that the average price for rental units will be R\$ 1,604.00, as in the original Fund agreement.



Aggregate Rental Rate of Luggo Ecoville

### **MRV Profitability**

The operational results from the sale of Luggo's four projects to the FII, were in line with MRV's profitability, they will appear on the line named as "Other Operational Revenues" on the fourth quarter 2019.

**Ricardo Paixão Pinto Rodrigues**

Chief Financial and Investor Relations Officer