



Apresentação Institucional

R O T E I R O



01 A Urba

02 O mercado

03 Vantagens competitivas

04 Estratégia financeira

05 Equipe

06 Resumo

01 • A Urba



Desde 2012,

a Urba é o pilar da MRV&CO especializado loteamentos de alta qualidade em localizações estratégicas, planejados para possibilitar mais comodidade, diversão e qualidade de vida para as pessoas.



+21 mil
Unidades lançadas



+13 mil
Unidades entregues



R\$+2,9 bi
Em VGV lançado



47%
Margem bruta 1S25



R\$ 4,1 bi
VGV em banco de terrenos*

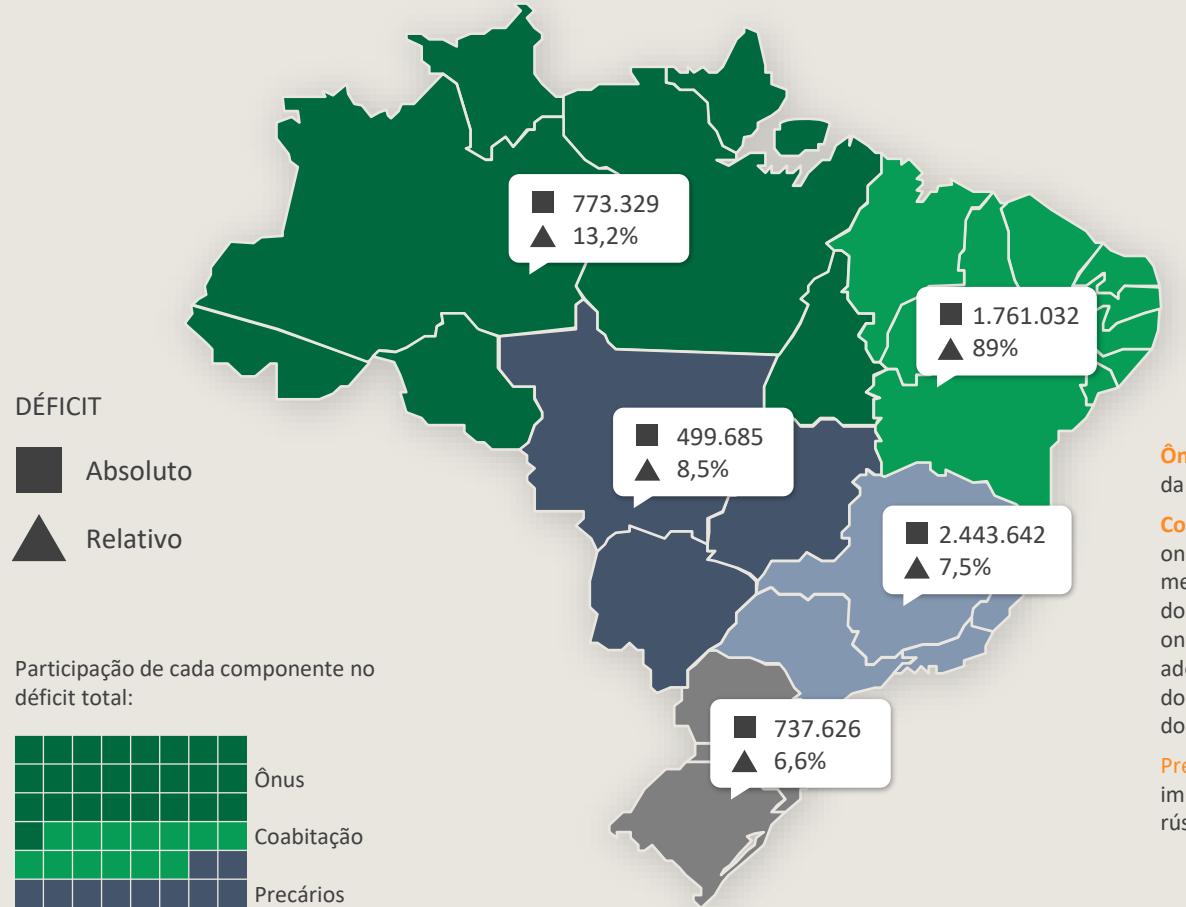
*Land bank e terrenos em estágio avançado de negociação

Fontes: Urba e MRV

Déficit Habitacional

 **6.215.313**

Domicílios



Fonte: Fundação João Pinheiro

72%

dos brasileiros desejam morar em casa (loteamento aberto, fechado ou condomínio).

Principais motivos:



Segurança



Privacidade



Comodidade



Tamanho do Imóvel

Fonte: Deloitte – Comportamento do consumidor de imóveis

02 • O mercado

A Urba está posicionada para explorar um mercado grande sem um competidor claro

O Mercado

Mercado fragmentado, pouco estruturado e com marcas locais.

Barreiras de Entrada

Alto investimento inicial

Alta complexidade e escassez na originação de *land bank*

Período longo e complexo de processos de aprovação/regulatórios

Período longo para a completude do **ciclo financeiro** e retorno do fluxo de caixa

Capacidades técnicas e operacionais altamente complexas são pré-requisitos fundamentais

+10

Salários Mínimos

2 a 10

Salários Mínimos

0 a 2

Salários Mínimos

6.5

Milhões

57.2

Milhões

20.8

Milhões

**Estimativa de
residências por
nível de renda até
2035¹**

*# estimado de residências
por faixa de renda*

Fonte: Urba; PNAD (IBGE);
UFF

Nota: (1) Estimado pelo
PNAD (IBGE) e UFF

+10

Salários Mínimos

2 a 10

Salários Mínimos

Foco de atuação da Urba:
**Mercado grande e
fragmentado com
baixa competição**

Exclusive

Estilo

Up

Smart

Viver

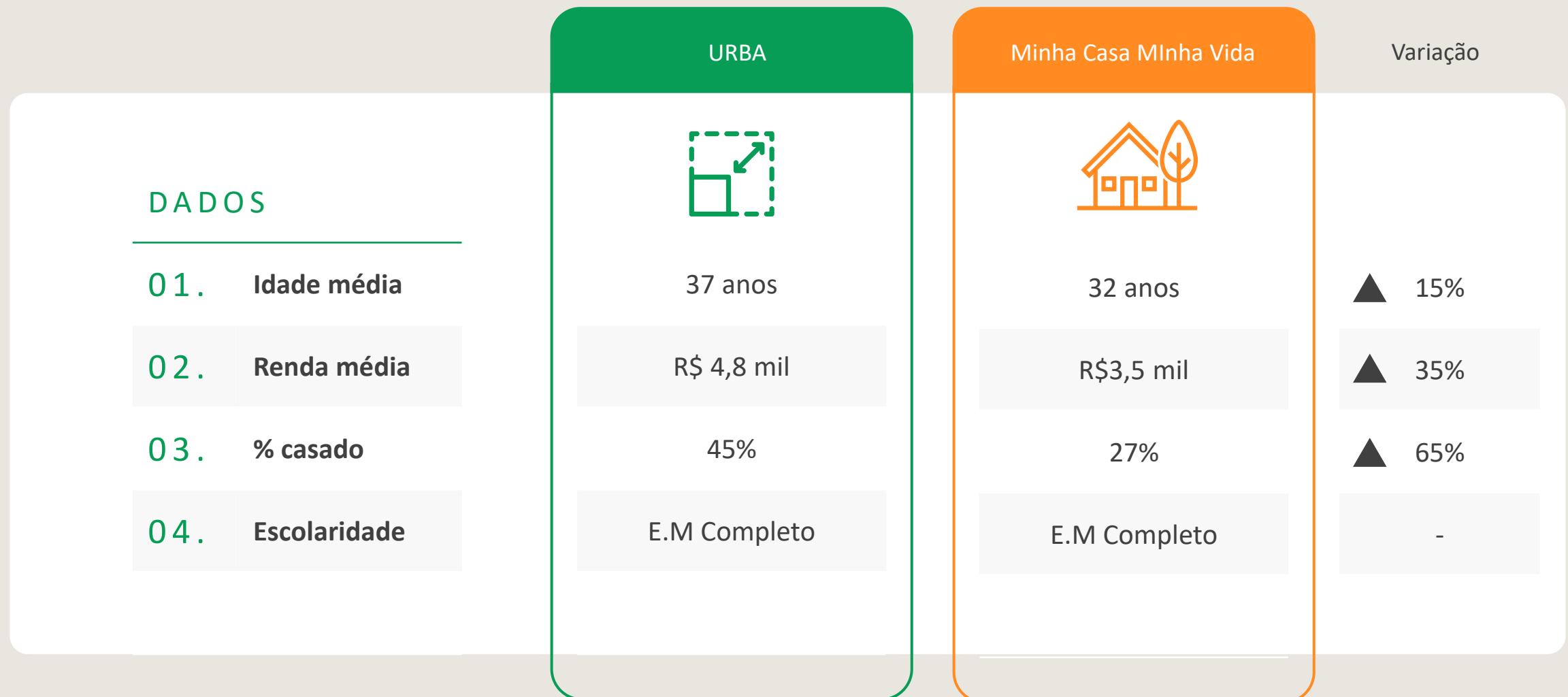
Classe A+
(de R\$ 16.186,01
a R\$ 28.096)

Classe B1
(de R\$ 8.150,01 a
R\$ 16.186)

Classe B2
(de R\$ 4.607,01 a
R\$ 8.150)

Classe C1
(de R\$ 2.703,01
a R\$ 4.607)

Perfil Cliente Urba x Cliente Minha Casa Minha Vida



02 • O mercado - Foco de atuação

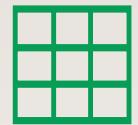


Praças com maior renda média

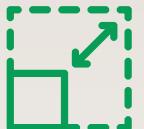
Demanda reprimida

Maior adimplência e alto IDH

02 • O mercado - Linhas de produto para atender o mercado alvo



Nossos projetos



Possuem tamanho do lote entre 126 e 400 m²



Oferecendo loteamentos abertos ou fechados e condomínios



Com foco nas classes de média e baixa renda



Em uma faixa de preço com custo-benefício diferenciado



Com bom padrão de qualidade e localização estratégica

Lote Padrão

A
B
E
R
T
O

Viver

126 a 200 m²

Aberto

Média/Baixa

R\$ 85 Mil

Realização de um sonho; Infraestrutura básica.

SMART

126 a 250 m²

Aberto

Média/Baixa

R\$ 110 Mil

Bairro planejamento e inteligente; Segurança; Conveniência.

Up

160 a 260 m²

Fechado

Média

R\$ 130 Mil

Privacidade; Novo padrão; "Up grade" para condomínio.

Estilo

200 a 360 m²

Fechado

Média

R\$ 270 Mil

Lazer; Nova história; Status.

Exclusive

250 a 400 m²

Fechado

Média/Alta

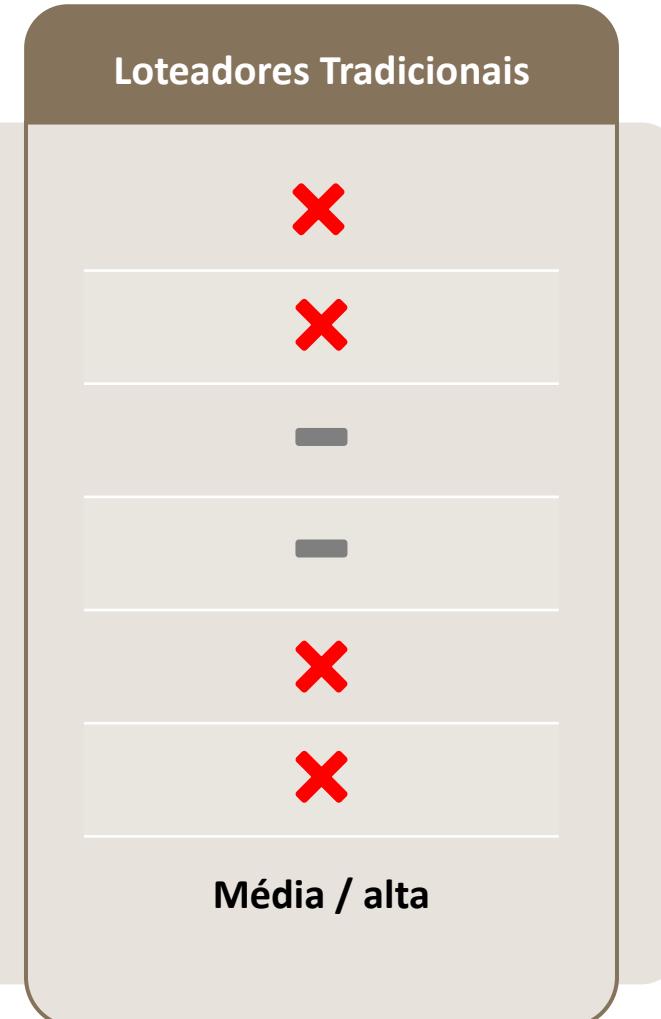
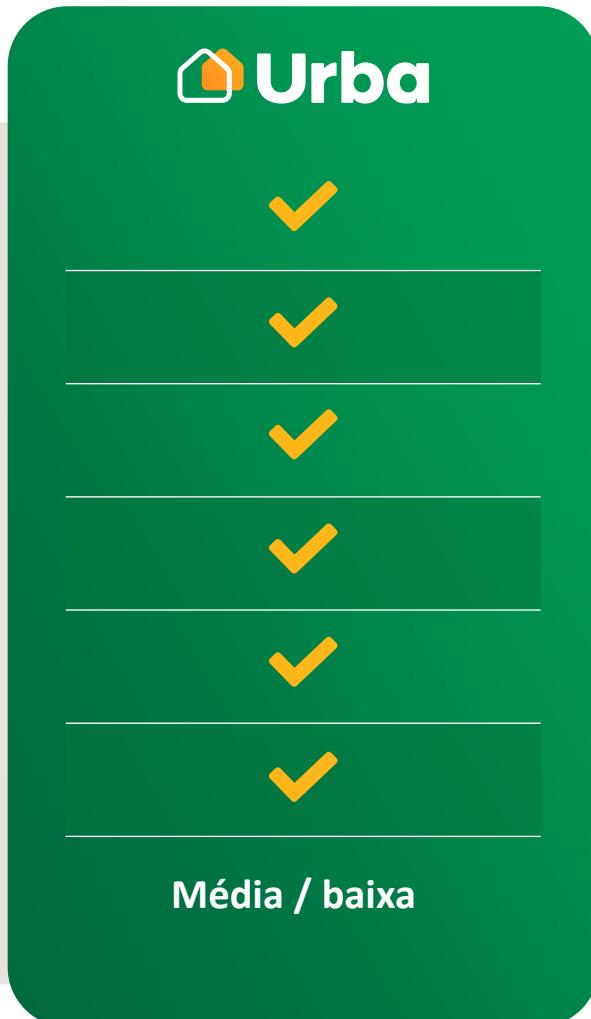
R\$ 400 Mil

Lazer Premium; Exclusividade; Sofisticação.

03 • Vantagens competitivas

Comparação Entre Urba e Loteadores Tradicionais

Sinergia com a MRV
Cessão de recebíveis
Track-record
Capilaridade (acesso a <i>land bank</i> e legalização/aprovação)
Financiamento à produção
Jornada do cliente digitalizada
Renda do cliente



03 • Vantagens competitivas – Sinergia com a MRV&CO



SINERGIA

ORIGINAÇÃO DE LAND BANK

- Capilaridade
- Prospecção em conjunto
- Legalização de projetos

COMERCIAL

- Base de clientes ampla
- Força de vendas e operação de marketing
- Plataforma habitacional integrada
- Pós venda (relacionamento com clientes)

SUPORTE

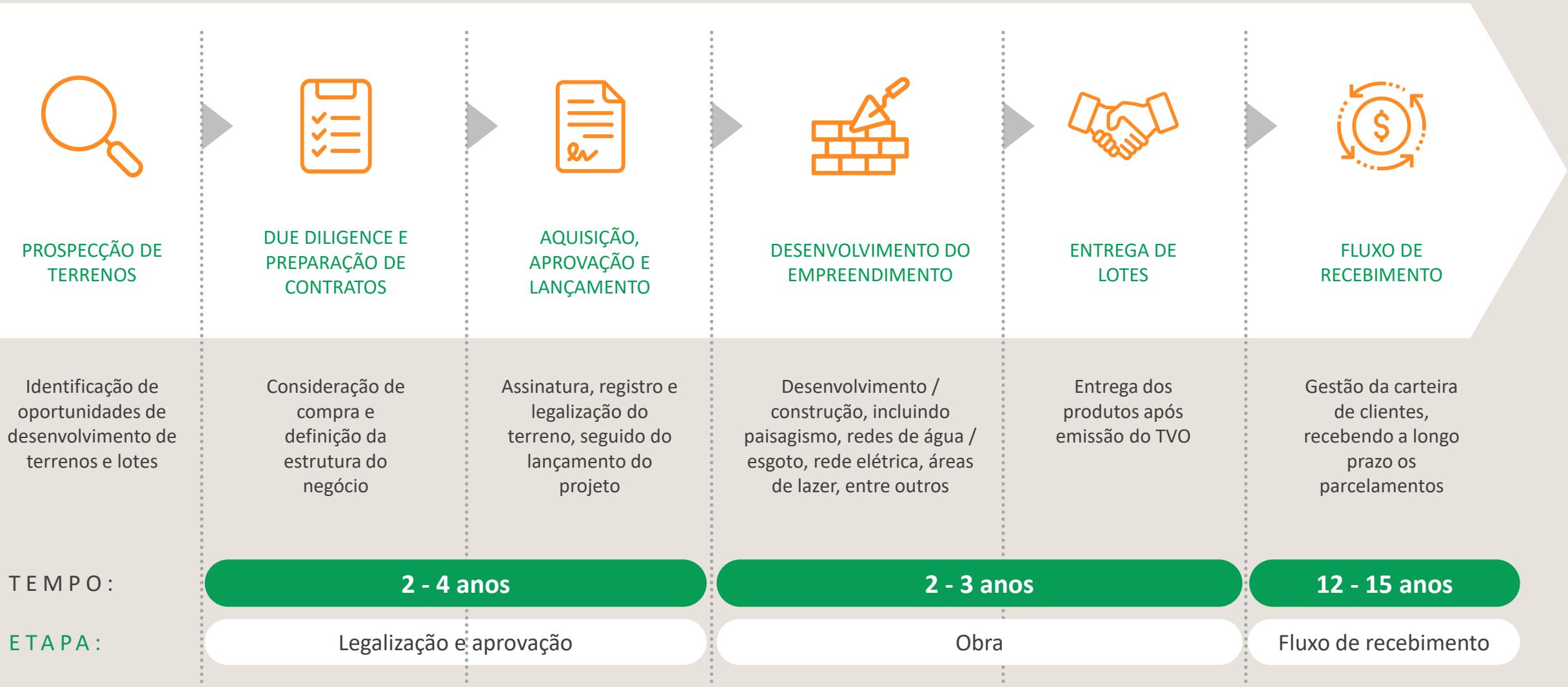
- Compartilhamento de serviços
- Governança e compliance
- Maior eficiência na negociação de insumos

GESTÃO FINANCEIRA

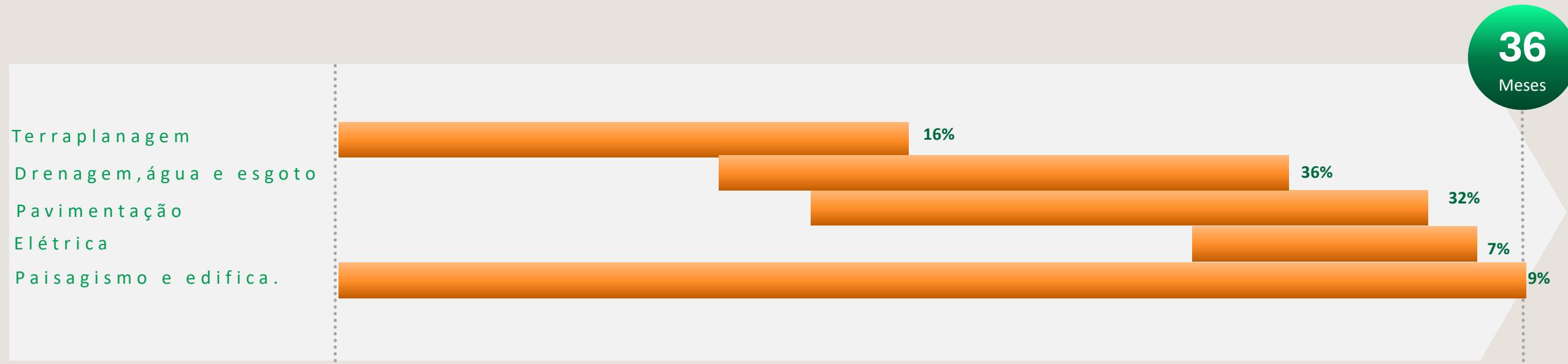
Redução do ciclo financeiro com realização recorrente de venda de carteira

Aquisição de terrenos via permuta financeira

Ciclo Operacional de Loteamento



Ciclo de construção



- **Pesos:** Representatividade em relação ao orçamento total

04 • Estratégia financeira - Cessão de recebíveis

Criação de Valor Inversão do ciclo financeiro: Vendas recorrentes de carteira

- Redução do Payback: de 5-7 anos para menos de 6 meses;
- Geração de caixa a partir de 6 meses do lançamento;
- Redução do capital alocado em 5 vezes;
- Aumento expressivo da TIR do projeto: de 48% para mais de 1.000% e demais métricas de rentabilidade.

Projeto padrão: compra do terreno via Permuta Financeira

	Sem venda de carteira	Com venda de carteira	Com venda de carteira
Unidades	650	650	3.024
Alocação de capital	16.447	3.535	16.447
VPL	26.728	26.124	121.556

Redução do capital alocado em 5 X

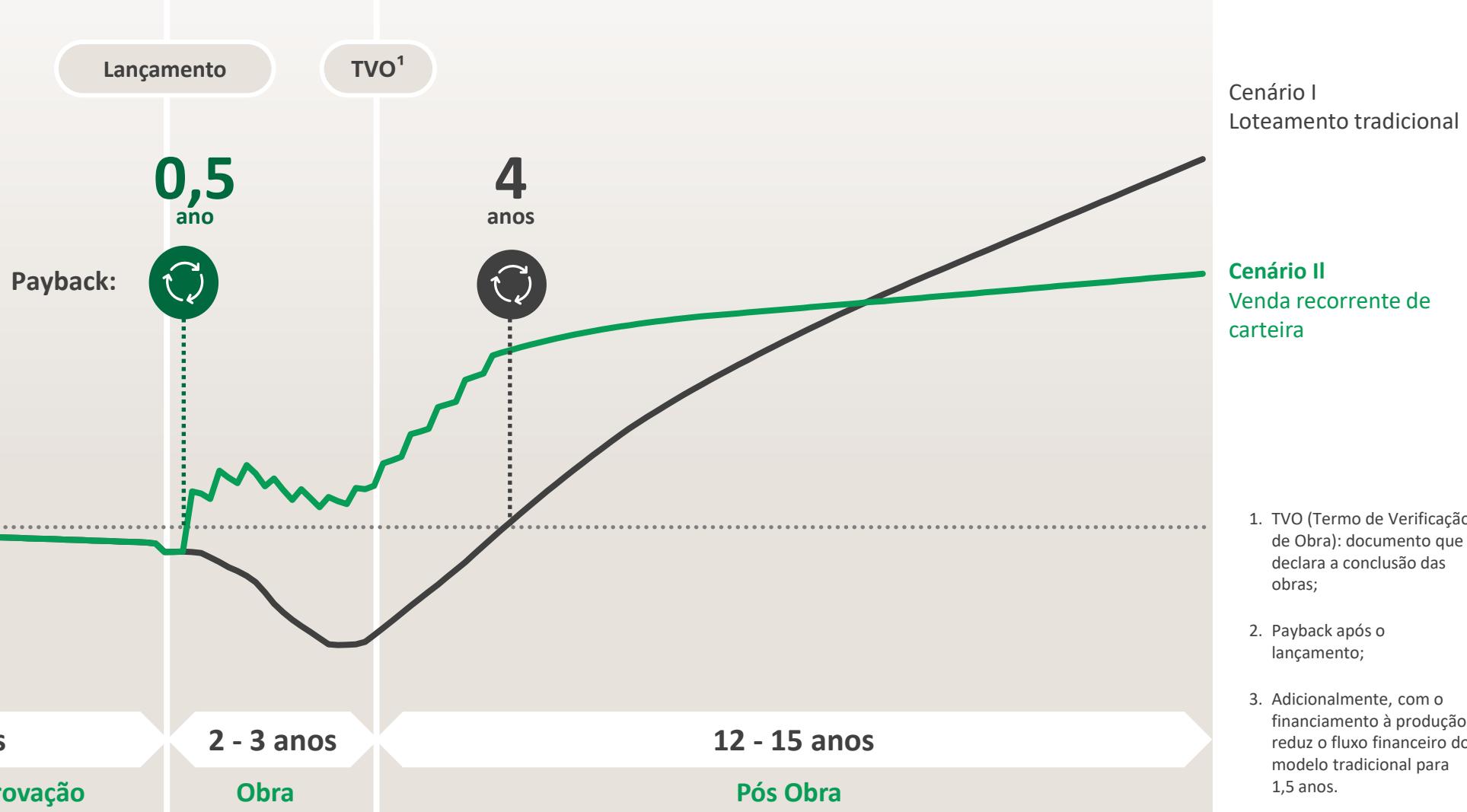
Geração de valor 5X maior, com o mesmo capital alocado

04 • Estratégia financeira - Cessão de recebíveis

Modelo de negócio voltado para a redução do ciclo financeiro, diferencial em um mercado de capital intensivo

OTIMIZAÇÃO DA ALOCAÇÃO DE CAPITAL:

- Aumento das métricas de retorno (TIR/ROE).
- Reinvestimento de capital



05 • A equipe

Gestão



José Felipe
Diniz
CEO Urba



José Roberto
Diniz
CFO Urba



Anderson
Medeiros
COO Urba



Gustavo Paixão
Diretor Comercial



André
Constantino
Diretor de DI

Anos de
Experiência

+40

Anos de *Real
Estate*

+35

Experiência



Formação



Deloitte



UFMG



UFSM



FGV

FDC

Conselho de Administração



Rafael Menin
CEO MRV



Rubens Menin
Presidente do CA



Jose Felipe
Diniz
Membro do
Conselho e
CEO Urba

