

MRV ANUNCIA FORTE CRESCIMENTO DE 148% DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA, APRESENTANDO VGV DE R\$ 254,5 MILHÕES NO 2T07

Belo Horizonte, 14 de agosto de 2007 – MRV Engenharia e Participações S.A. (Bovespa: MRVE3), a maior incorporadora e construtora brasileira no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares em número de unidades incorporadas e cidades atendidas, anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2007. As informações financeiras a seguir, exceto onde indicado o contrário, são apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP) e em Reais (R\$) e as comparações referem-se ao segundo trimestre de 2006 (2T06). Considerando o início das operações em 31 de maio de 2006, como resultado da reestruturação societária do Grupo MRV, e com o propósito de apresentar as informações comparativas para os trimestres encerrados em junho, as informações financeiras do 2T06 serão consideradas combinadas, conforme demonstrado na Nota Explicativa 23 da ITR de 30 de junho de 2007. As tabelas com os resultados em BRGAAP estão disponíveis no final deste documento.

PRINCIPAIS DESTAQUES

- Trimestre excepcional mostra crescimento percentual de 3 dígitos nos seus principais indicadores: VGV, vendas contratadas, receita operacional, lucro líquido e banco de terrenos.
- VGV de R\$ 254,5 milhões no 2T07, com o lançamento de 2.150 unidades, totalizando um VGV de R\$ 493,7 no 1S07, um crescimento de 159% em relação ao 1S06.
- Aumento de 199% sobre as vendas contratadas, passando de R\$ 52,7 milhões no 2T06 para R\$ 157,7 milhões no 2T07, atingindo o valor de R\$ 295,8 milhões no 1S07, um crescimento de 219% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- Banco de terrenos de R\$ 4,3 bilhões no trimestre com 100% de participação da MRV, apresentando crescimento de 202,6% referente a dezembro de 2006.
- Expansão da presença geográfica, com a entrada em 4 novas cidades: Aparecida (Goiás), Itú (São Paulo), Sumaré (São Paulo) e Vila Velha (Espírito Santo), consolidando sua presença nacional.
- Aumento de 148% na Receita Operacional Líquida no 2T07 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 80,3 milhões. No semestre, a Receita Operacional Líquida atingiu o patamar de R\$ 141,9 milhões, um crescimento de 144% em relação a 1S06.
- Margem Bruta de 37,0% no 1T07, subindo para 41,6% no 2T07, se consideradas as receitas financeiras provenientes do Contas a Receber de Clientes: critério utilizado por várias construtoras de capital aberto. O lucro bruto registrado no 2T07 foi de R\$ 30,4 milhões, comparado ao valor de R\$ 9,8 milhões no mesmo período do ano anterior.
- Evolução no EBITDA de R\$ 1,9 milhão no 2T06 para R\$ 15,9 milhões no 2T07, atingindo margem EBITDA de 19,8% no período. O EBITDA ajustado das despesas não recorrentes foi de R\$ 17,5 milhões.
- Lucro Líquido do 2T07 de R\$ 14,5 milhões, com margem líquida de 18,1%. O lucro líquido ajustado atingiu R\$ 16,1 milhões, com margem líquida ajustada de 20,1%.
- Resultado a apropriar da MRV apresentou crescimento de 36% em relação ao 1T07, atingindo R\$ 126,5 milhões e a margem bruta a apropriar atingiu o patamar de 52,2%.



Teleconferência de Resultados

Português

Data: 16/08/07

Horário: 16h00 (Brasília) | 15h00 (US EST)

Telefone: 55 11 2101 4848

Código: MRV

Replay: 55 11 2101 4848

(disponível por 7 dias)

Inglês

Data: 16/08/07

Horário: 1 p.m. (US EST) | 2 p.m. (Brasília)

Telefone: 1 973 935 8893

Código: 9106497

Replay: 1 973 341 3080

(disponível por 7 dias)

Destaques Financeiros

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS	2T07	2T06	Δ horiz %	1S07	1S06	Δ horiz %	2T07	1T07	Δ horiz %
Informações financeiras - Em R\$ mil									
Receita Operacional Bruta	88.250	38.309	130%	156.849	67.583	132%	88.250	68.599	29%
Receita Operacional Líquida	80.326	32.392	148%	141.850	58.152	144%	80.326	61.524	31%
Lucro Bruto	30.443	9.825	210%	53.226	16.742	218%	30.443	22.783	34%
% Margem Bruta(1)	37,9%	30,3%	7,6 p.p.	37,5%	28,8%	8,7 p.p.	37,9%	37,0%	0,9 p.p.
Lucro Líquido	14.539	1.088	1236%	17.886	3.262	448%	14.539	3.347	334%
% Margem Líquida(2)	18,1%	3,4%	14,7 p.p.	12,6%	5,6%	7,0 p.p.	18,1%	5,4%	12,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado(3)	16.139	1.088	1383%	24.385	3.262	648%	16.139	8.246	96%
% Margem Líquida Ajustada(4)	20,1%	3,4%	16,7 p.p.	17,2%	5,6%	11,6 p.p.	20,1%	13,4%	6,7 p.p.
EBITDA (5)	15.898	1.889	742%	23.407	4.775	390%	15.898	7.509	112%
% Margem do EBITDA (5)	19,8%	5,8%	14,0 p.p.	16,5%	8,2%	8,3 p.p.	19,8%	12,2%	7,6 p.p.
EBITDA Ajustado (6)	17.498	1.889	826%	29.910	4.775	526%	17.498	12.408	41%
% Margem do EBITDA Ajustado (7)	21,8%	5,8%	16,0 p.p.	21,1%	8,2%	12,9 p.p.	21,8%	20,2%	1,6 p.p.
Despesas não recorrentes	1.600	-	-	6.499	-	-	1.600	4.899	-67%
Empreendimentos Lançados									
VGv (% MRV em R\$ mil) (8)	218.489	130.601	67%	432.510	183.363	136%	218.489	214.021	2%
VGv (100% em R\$ mil) (8)	254.474	131.857	93%	493.733	190.831	159%	254.474	239.259	6%
Participação da MRV no total de lançamentos	85,9%	99,0%	-13,0 p.p.	87,6%	96,1%	-8,5 p.p.	85,9%	89,5%	-3,6 p.p.
Número de Empreendimentos Lançados	23	33	-30%	61	43	42%	23	38	-39%
Número de Unidades Lançadas (8)	2.150	1.240	73%	4.463	1.704	162%	2.150	2.313	-7%
Preço Médio de Lançamento (100% em R\$/m2)	1.878	1.455	29%	1.723	1.469	17%	1.878	1.584	19%
Preço Médio de Lançamento (100% R\$ mil/unid.)	118	106	11%	111	112	-1%	118	103	14%
Área Útil de Unidades Lançadas (m2)(9) (10)	135.524	90.619	50%	286.595	129.943	121%	135.524	151.071	-10%
Área Útil de Unidades Lançadas (m2/unid)(9) (10)	63	73	-14%	64	76	-16%	63	65	-3%
Vendas									
Vendas Contratadas (% MRV em R\$ mil)	145.794	50.952	186%	276.084	89.579	208%	145.794	130.290	12%
Vendas Contratadas (100% em R\$ mil)	157.677	52.678	199%	295.768	92.837	219%	157.677	138.091	14%
Participação da MRV no total de Vendas	92,5%	96,7%	-4,3 p.p.	93,3%	96,5%	-3,1 p.p.	92,5%	94,4%	-1,9 p.p.
Número de Unidades Vendidas	1.385	501	176%	2.658	941	182%	1.385	1.273	9%
Preço Médio de Vendas Contratadas (em R\$/m2)	1.703	1.413	20%	1.627	1.367	19%	1.703	1.491	14%
Preço Médio de Vendas Contratadas (em R\$ mil/unid.)	114	105	8%	111	99	13%	114	108	5%
Área Útil Vendida (em m2)(9)(10)	92.615	37.282	148%	181.799	67.916	168%	92.615	92.615	0%
Área Útil Vendida (em m2/unid)(9)(10)	67	74	-10%	68	72	-5%	67	73	-8%

(1) Lucro bruto dividido pela receita operacional líquida.

(2) Lucro líquido do exercício dividido pela receita operacional líquida.

(3) Lucro líquido AJUSTADO do exercício é igual ao lucro líquido do exercício antes dos gastos com comissões bancárias e advogados para a entrada do novo acionista e com o processo de abertura de capital da Companhia.

(4) Margem líquida AJUSTADA do exercício dividido pela receita operacional líquida.

(5) O EBITDA é igual ao lucro líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e contribuição social, das despesas de depreciação e amortização.

(6) O EBITDA AJUSTADO é igual ao lucro líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e contribuição social, das despesas de depreciação e amortização e dos gastos com comissões bancárias e advogados para a entrada do novo acionista e com o processo de abertura de capital da Companhia.

(7) EBITDA e EBITDA Ajustado divididos por receita operacional líquida.

(8) Incluindo as Unidades objeto de permuta.

(9) Incluindo a participação de sócios nas SCPs de controle compartilhado.

(10) Área útil: Área da unidade autônoma de uso privativo e exclusivo de seu proprietário ou morador, incluindo superfície de paredes, somada à área de varanda. Não inclui as áreas privativas descobertas, terraços de coberturas, vagas de garagem e box de depósito.

Comentários da Administração

O início da negociação das ações da MRV na Bovespa significou um marco na história da empresa. Estamos, agora, mais preparados para atender ao grande crescimento da demanda por imóveis residenciais ocasionados pelo aumento na oferta de crédito imobiliário, da queda de juros e na extensão do prazo de financiamento ao cliente por parte dos bancos comerciais.

Com o IPO, adquirimos os recursos necessários para crescer e enfrentar os desafios do nosso segmento de mercado, da demanda por terrenos nas grandes capitais e por mão de obra especializada, entre outros.

A MRV sempre se destacou como uma incorporadora e construtora brasileira focada exclusivamente no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares. Boa parte de nossa eficiência pode ser creditado: (i) à capacidade de identificar terrenos em localizações com infra-estrutura urbana, que dê aos nossos clientes a comodidade para aquisição de produtos, serviços e acesso ao transporte público, (ii) ao nosso ciclo de construção que é menor do que a média de mercado em função de ofertarmos três produtos padronizados, que utilizam basicamente a mesma matéria prima e que nos garante uma produção modular e em grande escala, (iii) à diversificação geográfica única focada em cidades médias onde a concorrência é dada primordialmente com empresas locais, (iv) à nossa força de vendas que trabalha com diversos canais de venda de fácil acesso, tais como vendas pela internet, lojas próprias, plantões de vendas e imobiliárias exclusivas em nosso segmento, e (v) na dedicação de nossos colaboradores, cujos objetivos estão alinhados totalmente com os objetivos da Companhia, uma vez que a cultura de participação nos resultados e/ou *partnership* já existe na MRV há mais de dez anos.

No segundo trimestre de 2007, a MRV manteve seu ritmo acelerado de crescimento, expandiu seu banco de terrenos e atuação geográfica, lançou R\$ 254,5 milhões, equivalentes a 2.150 unidades, vendeu o equivalente a R\$ 157,7 milhões, e continuou com seu plano de estruturação da equipe e de infra-estrutura necessários para suportar o grande crescimento operacional. Adicionalmente, foram firmadas 6 parcerias com empresas especializadas em construção de empreendimentos residenciais populares, que trabalharão com a tecnologia e gestão de produção da MRV, reforçando nossa capacidade de construção. A boa disponibilidade de crédito bancário tem permitido a ampliação de nossas vendas, destacando aqui particularmente a Caixa Econômica Federal, com quem sempre tivemos uma parceria estreita e que sempre tem atuado no financiamento de empreendimentos e clientes no nosso segmento de mercado.

As boas condições de mercado aliadas ao nosso posicionamento favorável no segmento popular nos permitiram ampliar consideravelmente o nosso resultado a apropriar em valores absolutos, e, mais destacadamente, nossa margem a apropriar percentual, que atingiu 52,1% ao final do 1º semestre de 2007.

Estamos extremamente otimistas com as condições de mercado para o setor de construção civil no Brasil e temos metas ambiciosas de crescimento. Entendemos que nosso maior desafio é o de manter a qualidade e eficiência da gestão de nosso negócio em uma escala e proporção bastante superiores àqueles experimentados até o ano de 2005. De modo a planejarmos e à melhor coordenarmos todo este processo, foi criado um projeto interno, denominado MRV 40.000, que abrange todos os níveis e áreas. Os objetivos deste projeto são: (i) identificar e definir, para cada área e ou atividade, os melhores processos operacionais bem como os pontos críticos relacionados à nossa ambição de crescimento e; (ii) implantar as ações necessárias para garantirmos nossa capacidade de realização e entrega de unidades em altíssima escala, com um menor prazo de construção, mantendo a qualidade do produto entregue, a um custo menor. Entre outros, esta análise abrangeu recursos humanos, tecnologia da informação, processos de gestão e instalações físicas. Este projeto, com horizonte de 5 anos, visa manter a MRV como a maior construtora no segmento de baixa renda no Brasil.

Estamos certos de que nossos diferenciais competitivos e posicionamento mercadológico, aliados à excelente perspectiva para o mercado imobiliário brasileiro, em especial para o segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, deverão reforçar nossa liderança em nosso segmento e abrangência geográfica. A MRV permanece comprometida com sua estratégia de crescimento rentável no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares. Acreditamos que assim criaremos mais valor para nossos clientes, colaboradores e acionistas.

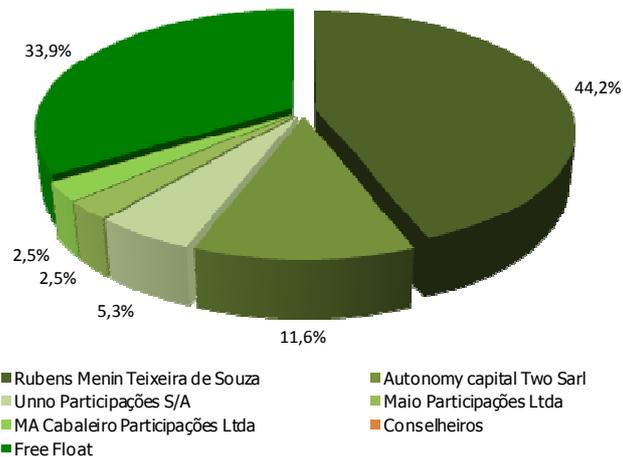
Finalmente, ressaltamos e chamamos a atenção para o fato de que numa companhia com altíssimas taxas de crescimento, como as apresentadas, e tendo em vista o disposto na Res. 963, é importante medir e acompanhar as despesas gerais, administrativas e comerciais em relação ao volume de vendas contratadas, uma vez que estes se encontram em patamares completamente mais altos do que as receitas operacionais.

Sumário da Oferta

Em 25 de julho de 2007 e 09 de agosto de 2007, respectivamente, a MRV concluiu com grande sucesso a oferta pública inicial e suplementar de ações da companhia, onde foi captado R\$ 1,1 bilhão para a Companhia, ingressando em seu caixa o valor líquido de R\$ 1 bilhão.

Aproximadamente 73% dos recursos vieram de investidores estrangeiros, representados por 373 fundos. O gráfico, a seguir, demonstra a abertura da composição acionária após conclusão da oferta:

Composição Acionária	%
Rubens Menin Teixeira de Souza	44,2%
Autonomy capital Two Sarl	11,6%
Unno Participações S/A	5,3%
Maio Participações Ltda	2,5%
MA Cabaleiro Participações Ltda	2,5%
Conselheiros	0,0%
Free Float	33,9%
TOTAL	100,0%



O aumento de nossa emissão através da colocação do lote de Ações Suplementares e do lote de Ações Adicionais foi decidido em consonância com nosso prévio planejamento, capacidade interna de crescimento e cenários de mercado e demanda. Este capital adicional se traduzirá em volumes adicionais de negócio.

Mercado Imobiliário para o Segmento Popular

As perspectivas para o crescimento do mercado habitacional brasileiro continuam otimistas, baseadas principalmente em fatores macroeconômicos e demográficos do país.

A redução permanente da taxa básica de juros (SELIC) está refletindo em modificações relevantes nos processos de financiamento imobiliário. Dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) mostram que, nos primeiros seis meses deste ano, os bancos destinaram R\$ 6,94 bilhões em recursos da poupança para os empréstimos habitacionais, com alta de 67,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Os principais resultados dessa tendência são o prolongamento dos prazos de financiamento, que já chegam a 25 anos, e a redução das taxas que regem esses contratos, influenciando diretamente na redução do valor da parcela mensal e na conseqüente ampliação da base de clientes potenciais desse mercado.

O Conselho Curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) tem mostrado interesse em facilitar o acesso aos recursos do fundo destinados à Habitação, principalmente para a classe média. O financiamento chega a 100% do valor dos imóveis prontos, e o teto desses valores foi ampliado de R\$ 100 mil para R\$ 130 mil

nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal; de R\$ 80 mil para R\$ 100 mil nas capitais das regiões sul e sudeste; e de R\$ 72 mil para R\$ 80 mil nas demais regiões do País. Também foi estipulada redução de mais meio ponto percentual, passando de 8,66% para 8,16%, a todos os mutuários que recebam entre R\$ 1,9 mil e R\$ 4,9 mil.

Uma vez que um percentual bastante representativo das nossas vendas são lastreadas por financiamentos provenientes da Caixa Econômica Federal, é importante ressaltar duas estatísticas bastante favoráveis que indicam uma maior disponibilidade de recursos da CEF ao setor de construção civil:

- Durante o primeiro semestre a Caixa Econômica Federal registrou uma captação líquida na Caderneta de Poupança no montante de R\$ 4,3 bilhões, contra uma captação negativa de R\$ 924 milhões no mesmo período do ano anterior.
- A arrecadação líquida do FGTS permanece expressiva. O saldo de Disponibilidades do FGTS apresentou forte crescimento de R\$ 14,9 bilhões no ano de 2006 e de R\$ 56,2 bilhões para R\$ 71,1 bilhões em dez/06, ou seja, de 26,5%, segundo o Banco Central.

Estes novos fluxos monetários representam recursos adicionais por parte da CEF, e no caso da caderneta de poupança também por parte de toda a rede bancária privada, para fundear futuros clientes e ou empreendimentos.

DESEMPENHO OPERACIONAL

Lançamentos

Nesse trimestre foram lançados R\$ 254,5 milhões, correspondentes a 23 empreendimentos e 2.150 unidades, com 86% de participação MRV. A Companhia apresentou um crescimento de 93% em relação ao 2T06. Os lançamentos acumulados no 1S07 foram 159% maiores em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo o valor de R\$ 493,7 milhões, com 87,6 % de participação da MRV.

VGV por tipo de produto e faixa de preço (100%¹) R\$ mil, Unidades e Preço médio

PRODUTO	VGV- R\$ mil				UNIDADES LANÇADAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
Parque	22.746	9.904	54.644	15.861	316	156	800	236	72	63	68	67
Spazio	215.144	86.789	395.480	112.905	1.728	805	3.396	1.025	125	108	116	110
Village	16.584	35.222	43.609	62.123	106	280	267	444	156	126	163	140
TOTAL	254.474	131.915	493.733	190.889	2.150	1.241	4.463	1.705	118	106	111	112

FAIXA DE PREÇO	VGV- R\$ mil				UNIDADES LANÇADAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
De 38.170 até 80.000	24.289	11.203	56.212	17.160	348	172	848	252	70	65	66	68
De 80.001 até 130.000	99.919	71.355	216.212	97.471	962	743	2.228	963	104	96	97	101
De 130.001 até 180.000	113.496	43.760	180.795	70.661	762	296	1.201	460	149	148	151	154
De 180.001 até 260.000	16.770	5.597	40.514	5.597	78	30	186	30	215	187	218	187
Total	254.474	131.915	493.733	190.889	2.150	1.241	4.463	1.705	118	106	111	112

¹ Inclui participação de parceiros

As linhas Parque e Spazio representaram 9% e 85% das unidades lançadas no 2T07, respectivamente, comparados com 8% e 66% das unidades lançadas no 2T06. No semestre, 11% das unidades lançadas foram do produto Parque e 80% do produto Spazio.

No 2T07 39% das unidades lançadas tinham preço de venda entre R\$ 80 mil e R\$130 mil, e 10% com preços abaixo de R\$ 80 mil. Do total de unidades lançadas no 1S07, 44% tinha preço de venda entre R\$ 80 mil e R\$ 130 mil e 11% preço abaixo de R\$ 80 mil. O preço médio das unidades lançadas no 2T07 aumentou em 11% em relação ao 2T06, atingindo o valor de R\$ 118 mil. Por outro lado, o preço médio das unidades lançadas no semestre caiu 1% em relação ao mesmo período do ano anterior, ficando em R\$ 111 mil, em função da composição do mix dos produtos lançados.

Importante ressaltar que os lançamentos utilizados neste trimestre refletem planejamento e ações verificados aproximadamente 12 meses atrás.

A MRV realizou lançamentos em 16 cidades no 2T07 e em 23 cidades no 1S07, sendo que as cidades de Brasília, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Campinas e Curitiba foram responsáveis por 64% do VGV do semestre.

VGV por cidade (100%¹) R\$ mil, Unidades e Preço médio

CIDADE	VGV- R\$ mil				UNIDADES LANÇADAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
Americana	-	8.717	12.128	8.717	-	94	122	94	-	93	99	93
Araraquara	2.423	4.047	2.423	4.047	32	45	32	45	76	90	76	90
Belo Horizonte	25.038	27.375	34.704	29.611	316	246	452	278	79	111	77	107
Brasília	94.618	-	134.892	-	590	-	868	-	160	-	155	-
Campinas	14.066	8.315	29.955	14.043	96	56	198	91	147	148	151	154
Contagem	1.000	3.106	19.796	3.106	16	48	320	48	63	65	62	65
Curitiba	-	3.904	30.223	13.039	-	36	322	124	-	108	94	105
Franca	-	1.215	-	1.215	-	16	-	16	-	76	-	76
Joinville	-	2.606	3.725	2.606	-	27	43	27	-	97	87	97
Jundiá	13.828	-	28.726	-	144	-	256	-	96	-	112	-
Londrina	-	2.334	-	2.334	-	16	-	16	-	146	-	146
Marília	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maringá	3.634	-	6.815	-	38	-	72	-	96	-	95	-
Mogi das Cruzes	-	4.267	6.153	11.857	-	44	64	94	-	97	96	126
Piracicaba	-	2.749	2.848	2.749	-	32	32	32	-	86	89	86
Ribeirão Preto	2.522	3.718	2.522	7.440	32	34	32	82	79	109	79	91
Rio de Janeiro	34.487	-	43.199	16.981	292	-	380	132	118	-	114	129
Santo André	3.348	12.493	3.348	12.493	32	128	32	128	105	98	105	98
São Carlos	-	11.782	-	11.782	-	108	-	108	-	109	-	109
São Paulo	26.994	17.129	45.136	17.129	252	148	449	148	107	116	101	116
SB Campo	15.284	8.695	15.284	22.278	132	64	132	143	116	136	116	156
SJ Rio Preto	-	4.211	7.915	4.211	-	49	96	49	-	86	82	86
S. J. dos Campos	7.171	-	17.927	-	80	-	200	-	90	-	90	-
Sorocaba	5.984	-	17.176	-	58	-	197	-	103	-	87	-
Taquatinga	-	-	23.744	-	-	-	108	-	-	-	220	-
Uberaba	1.061	-	2.077	-	16	-	32	-	66	-	65	-
Uberlândia	3.016	5.250	3.016	5.250	24	50	24	50	126	105	126	105
Total	254.474	131.915	493.733	190.889	2.150	1.241	4.463	1.705	118	106	111	112

¹ Inclui participação de parceiros

Vendas Contratadas

As vendas contratadas da MRV no 2T07 foram 199% superiores a 2T06, atingindo o nível de R\$ 157,7 milhões, com 1.385 unidades vendidas. No semestre, as vendas contratadas apresentaram um crescimento de 219% em relação à 2S06, com 2.658 unidades vendidas, equivalentes à R\$ 295,8 milhões.

O produto Spazio foi responsável por 76% do total das unidades vendidas no 2T07 e o Parque por 8%. As vendas de Spazio e Parque representaram 68% e 9%, respectivamente, do total das vendas contratadas de 1S07.

No 2T07, 41% das unidades vendidas estavam na faixa de preço de R\$ 80 mil a R\$ 130 mil e 12% abaixo de R\$ 80 mil. No acumulado do semestre, 43% das unidades vendidas estavam na faixa de R\$ 80 mil a R\$ 130 mil e 14% abaixo de R\$ 80 mil.

O preço médio das unidades vendidas no 2T07 foi 8% maior do que no 2T06, no valor de R\$ 114 mil, e no 1S07 13% maior do que o mesmo período do ano anterior, no valor de R\$ 111 mil, impactado pelo lançamento do empreendimento Top Life, em Brasília, cidade esta que tem preços superiores às outras regiões do país.

Atualmente a MRV conta com 8 lojas próprias e 1 loja virtual, que responderam por 31% do total das vendas contratadas do semestre. Adicionalmente a Companhia conta com a força de vendas de 25 imobiliárias parceiras, que possuem contrato de exclusividade com a MRV para as vendas de produtos em seu segmento de atuação.

Vendas Contratadas por tipo de produto e faixa de preço (100%¹) R\$ mil, Unidades e Preço médio

Produto	VENDAS CONTRATADAS - R\$ mil				UNIDADES VENDIDAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
Parque	12.404	10.491	26.719	21.520	193	143	521	313	64	73	51	69
Spazio	119.065	21.840	202.373	39.372	1.024	209	1.711	386	116	104	118	102
Village	26.209	20.348	66.676	31.945	168	149	426	242	156	137	157	132
Total	157.677	52.678	295.768	92.837	1.385	501	2.658	941	114	105	111	99

Faixa de Preço	VENDAS CONTRATADAS - R\$ mil				UNIDADES VENDIDAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
De 38.170 até 80.000	19.168	10.506	41.977	22.127	295	191	710	411	65	55	59	54
De 80.001 até 130.000	65.093	22.312	127.008	41.242	646	197	1.174	360	101	113	108	115
De 130.001 até 180.000	45.470	13.331	74.931	20.100	310	88	507	134	147	151	148	150
De 180.001 até 260.000	27.946	6.529	51.852	9.367	134	25	267	36	209	261	194	260
Total	157.677	52.678	295.768	92.837	1.385	501	2.658	941	114	105	111	99

¹ Inclui participação de parceiros

No 1S07, a cidade de maior destaque, em termos de unidades vendidas, foi Belo Horizonte, respondendo por 13% do total de unidades vendidas, seguida por São Paulo, Brasília, São Bernardo do Campo, Curitiba, Rio de Janeiro e Campinas. As unidades vendidas nestas cidades representaram 51% do total das vendas do semestre.

Vendas contratadas por cidade (100%¹)
R\$ mil, Unidades e Preço médio

Cidade	VENDAS CONTRATADAS - R\$ mil				UNIDADES VENDIDAS				PREÇO MÉDIO (R\$ mil)			
	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06	2T07	2T06	1S07	1S06
Americana	4.267	1.574	8.949	1.574	45	19	89	19	95	83	101	83
Araraquara	629	1.225	1.076	1.653	7	14	13	20	90	87	83	83
Bauru	-	114	-	281	-	2	-	5	-	57	-	56
Belo Horizonte	17.157	9.042	38.772	19.179	198	89	512	213	87	102	76	90
Brasília	35.641	-	35.641	-	220	-	220	-	162	-	162	-
Campinas	7.341	3.185	15.803	6.027	55	17	124	33	133	187	127	183
Contagem	3.568	-	10.073	-	43	-	43	-	83	-	234	-
Curitiba	8.958	3.342	18.203	6.200	87	31	176	59	103	108	103	105
Franca	1.269	1.345	2.456	1.954	15	17	29	25	85	79	85	78
Joinville	3.667	168	5.576	1.074	37	2	56	16	99	84	100	67
Jundiá	3.468	910	8.687	1.572	28	9	73	16	124	101	119	98
Londrina	438	460	597	634	3	9	4	13	146	51	149	49
Marília	-	-	324	-	-	-	5	-	-	-	65	-
Maringá	1.338	669	3.304	2.323	14	8	36	29	96	84	92	80
Mogi das Cruzes	4.134	3.582	6.820	5.017	42	25	69	37	98	143	99	136
Piracicaba	1.501	392	2.870	392	18	4	36	4	83	98	80	98
Ribeirão Preto	3.005	3.862	8.487	8.475	31	39	91	95	97	99	93	89
Rio de Janeiro	6.871	3.228	15.985	6.816	63	30	154	63	109	108	104	108
S.B.do Campo	11.177	10.235	31.022	12.988	64	89	185	114	175	115	168	114
S.J.do Rio Preto	6.823	1.233	11.333	2.327	71	14	109	29	96	88	104	80
S. J. dos Campos	7.239	-	7.239	-	84	-	84	-	86	-	86	-
Santo André	1.765	-	4.690	-	16	-	44	-	110	-	107	-
São Carlos	1.204	754	3.633	1.394	11	10	39	19	109	75	93	73
São Paulo	20.281	6.500	35.285	11.525	185	66	335	118	110	98	105	98
Sorocaba	1.951	857	4.672	1.434	20	7	51	14	98	122	92	102
Taguatinga	1.695	-	10.724	-	8	-	48	-	212	-	223	-
Uberaba	230	-	559	-	3	-	9	-	77	-	62	-
Uberlândia	2.061	-	2.988	-	17	-	24	-	121	-	124	-
Total	157.677	52.678	295.768	92.837	1.385	501	2.658	941	114	105	111	99

¹ Inclui participação de parceiros

Banco de Terrenos

Continuando com o crescimento estratégico, alinhado com a excelente capacidade de prospecção de terrenos da MRV, apresentamos em 31 de julho de 2007, um banco de terrenos de R\$ 4,3 bilhões com potencial de construção de mais de 44 mil unidades. Do total do banco de terrenos, aproximadamente R\$ 1,3 bilhão está em fase final de negociação e ou formalização e liquidação e o restante, R\$ 3,0 bilhões, já é de total propriedade da MRV.

O banco de terreno atual é 202,6% maior e contém 15 cidades adicionais ao banco de terrenos de dezembro de 2006, demonstrando nossa capacidade de pulverização geográfica. Este forte crescimento foi iniciado após a entrada dos recursos aportados pelo Autonomy, em janeiro de 2007. As novas aquisições de terrenos foram efetuadas, em sua grande maioria, com pagamentos em dinheiro ao invés de utilização de permutas, o que nos permitiu um maior poder de barganha e a contratação de melhores condições comerciais que impactarão positivamente nas margens futuras.

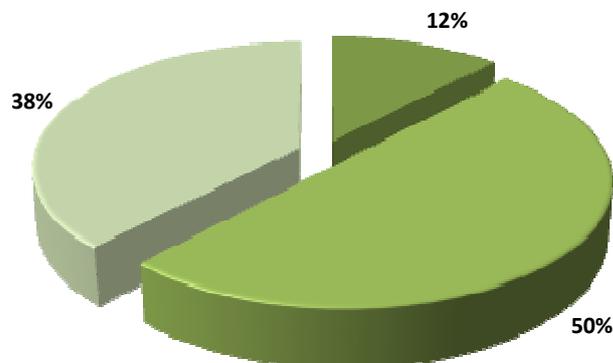


Em 31 de julho de 2007 o banco de terrenos está distribuído da seguinte forma, em sete estados brasileiros:

LANDBANK POR ESTADO	VGv (R\$)	% Participação VGv	Nº Unidades	Preço Médio (R\$)
MG	779.224.400	18%	9.588	81.271
SP	2.619.480.590	60%	24.924	105.099
DF	210.124.000	5%	1.542	136.267
GO	172.100.000	4%	1.734	99.250
RJ	234.918.500	5%	2.960	79.364
ES	179.903.000	4%	1.912	94.092
PR	121.799.095	3%	1.324	91.993
SC	17.312.080	0%	181	95.647
TOTAL	4.334.861.665	100%	44.165	98.152

Estima-se que 12% do montante atual do banco de terrenos serão lançados ainda em 2007 e aproximadamente 50% estará apto a ser lançado durante o ano de 2008 e os restantes 38% deverão ser lançados em 2009:

LANDBANK em 31/07/07	%
Lançamentos em	
2007	12%
2008	50%
2009	38%
TOTAL	100%



Produção

Um dos grandes diferenciais da MRV é o seu processo construtivo padronizado, facilmente replicado, que possui um rigoroso controle tecnológico e de qualidade, permitindo e sustentando um rápido crescimento geográfico e de escala. O gerenciamento da execução de nossas obras é feito pelo nosso corpo técnico que possui extensa experiência em nosso segmento de atuação, além de um sistema de controle e desenvolvimento muito bem estruturado, que permite rígido e eficiente controle do custo do produto final.

Atualmente, nossa equipe principal interna é composta por 1 Vice-Presidente, 2 Diretores, 60 engenheiros, 14 supervisores de obra e 12 encarregados responsáveis pela gestão do processo construtivo. A MRV, hoje, possui aproximadamente 4.500 pessoas trabalhando diretamente na construção de empreendimentos residenciais populares próprios, de partes relacionadas e de parcerias, entre colaboradores próprios e prestadores de serviço, apresentando um crescimento de 80% em relação a dezembro de 2006.

Na área de suprimentos, continuamos a nossa estratégia de acordos comerciais, com grandes fornecedores nacionais, alicerçado na nossa grande escala e reduzido mix de materiais que compõem o produto final. Esta estratégia, somada à sistematização e controle da variação de preços, permite um desempenho mais eficiente em

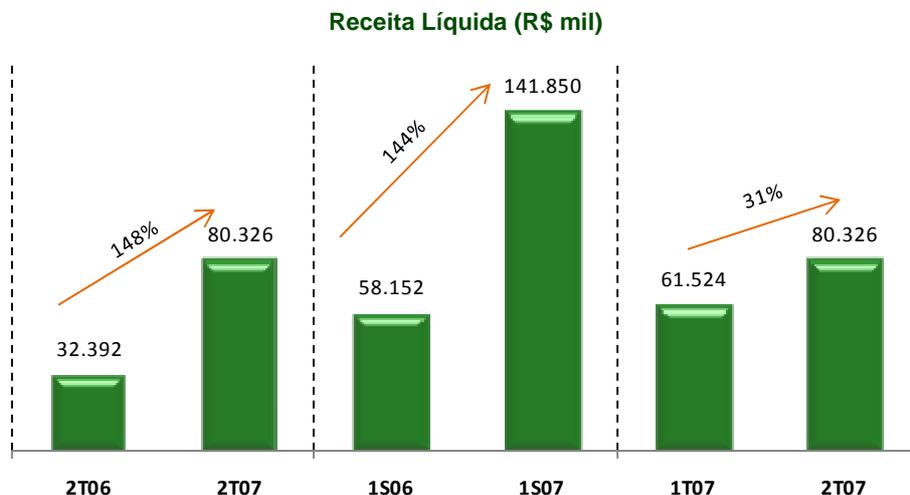
relação aos indexadores de referência no mercado, refletindo em custos padronizados, mesmo em cidades que a empresa ainda não atua.

Adicionalmente, temos com estratégia a realização de acordos operacionais com outras empresas. Até o final de 1S07 contávamos com 3 parceiros, empresas de construção com grande experiência em construção de empreendimentos residenciais populares, com longo histórico de relacionamento com a MRV e que trabalham seguindo o modelo de construção e gestão do processo construtivo e de qualidade. Atualmente a Companhia tem parcerias com 9 empresas, aptas a trabalhar no modelo construtivo nas obras sendo iniciadas em 2007. A estratégia da MRV é selecionar construtoras com reconhecida capacidade e conhecimento no segmento de empreendimentos residenciais populares, independentemente de sua localidade de atuação, e, em seguida, montar acordos operacionais com cada uma delas, delimitando a respectiva área geográfica de atuação.

A MRV, hoje, possui 115 canteiros de obras em andamento, contemplando canteiros de obras de empreendimentos próprios, de partes relacionadas e de empreendimentos com parcerias. A Companhia prevê o início de aproximadamente 50 obras até o final de 2007.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO FINANCEIRO

Receita Líquida

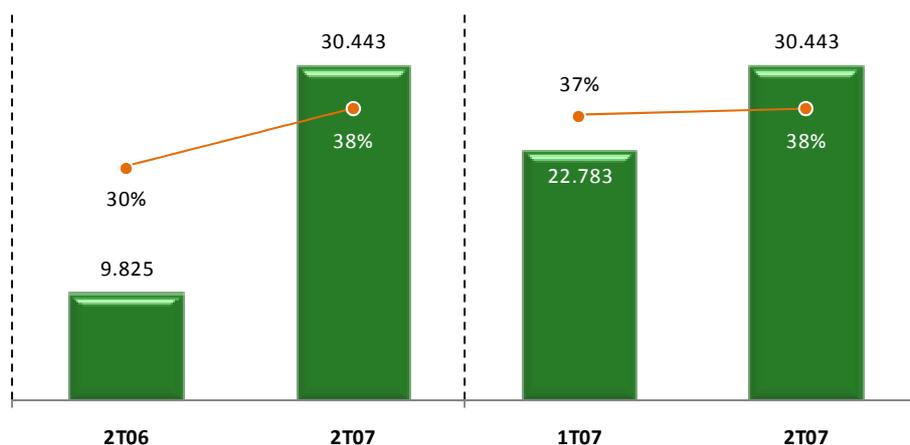


A Receita Líquida no 2T07 aumentou 148%, passando de R\$ 32,4 milhões no 2T06 para R\$ 80,3 milhões em relação ao trimestre anterior (1T07), a receita líquida cresceu 31%. Este significativo crescimento está relacionado à venda e início de construção de empreendimentos lançados durante o primeiro semestre de 2007 que foram sucesso de vendas, além da conclusão de empreendimentos de vendas contratadas de períodos anteriores. O aumento da receita líquida é reflexo das vendas contratadas passadas e presentes e da capacidade de produção da Companhia.

Lucro Bruto e Margem Bruta

No 2T07 o Lucro Bruto da MRV foi de 30,4 milhões, um crescimento de 210%, em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando, no semestre, R\$ 53,2 milhões. Em relação ao 1T07, nosso lucro cresceu 34%.

Lucro Bruto (R\$ mil) e Margem Bruta (%)



A margem bruta cresceu para 38% no 2T07, sendo superior em 1 p.p. em relação ao 1T07, confirmando nossa expectativa de margem bruta crescente ao longo de 2007.

Despesas Operacionais Líquidas

As despesas operacionais líquidas tiveram um aumento de 8% em relação a 2T06. A Companhia está adequando e investindo em sua estrutura administrativa para suportar nosso significativo crescimento. Grande parte das despesas comerciais (aproximadamente de 83% no 2T07) e a totalidade das despesas gerais e administrativas são registradas integralmente no resultado do período, enquanto que as receitas de unidades vendidas são apropriadas ao resultado proporcionalmente ao desenvolvimento da construção do empreendimento, de acordo com a Resolução CFC nº 963/03. Conseqüentemente, a receita apropriada no período não reflete todo o potencial de geração de receita compatível com a atual estrutura administrativa da MRV.

As principais variações foram:

Despesas Comerciais – assim como no 2T06, elas representam cerca de 8% da nossa receita líquida, entretanto, o crescimento de 137%, em relação ao 2T06, passando de R\$ 2,7 milhões para R\$ 6,5 milhões, está relacionado ao aumento significativo em Lançamentos e Vendas Contratadas. As despesas comerciais representaram 4,1% das vendas contratadas no 2T07, comparadas a 5,2% no 2T06. Já no período acumulado do ano, as despesas comerciais representaram 3,9% das vendas contratadas comparadas a 4,6% no 1S06. O aumento de nosso volume de vendas foi proporcionalmente maior do que o aumento de nossas estrutura e despesas comerciais que suportaram este crescimento.

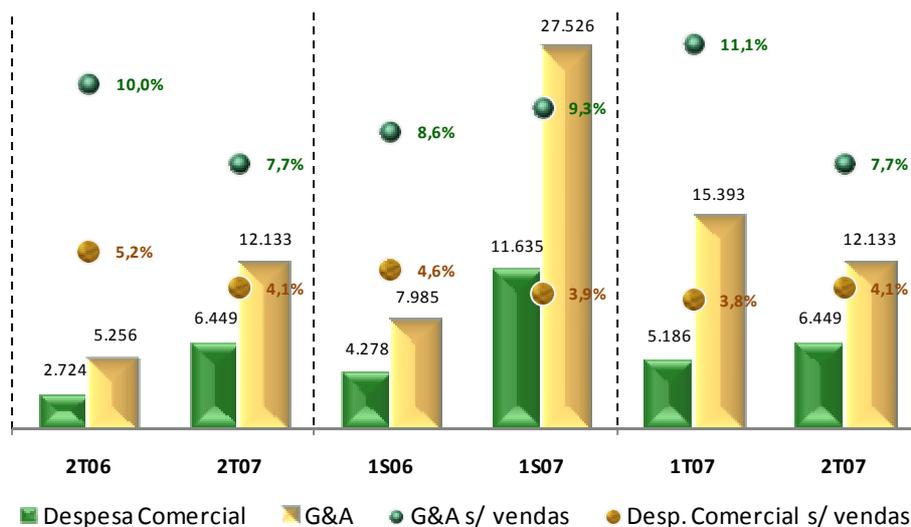
Despesas Gerais e Administrativas – no 2T07 e no 2T06 representam 15% e 16%, respectivamente, da receita líquida. Houve crescimento de 131% passando de R\$ 5,3 milhões para R\$ 12,1 milhões no 2T07. Este crescimento está relacionado à nossa estruturação interna em pessoal, serviços de terceiros, utilidades para suportar o crescimento das nossas atividades e aos gastos com advogados e com o processo de abertura de capitais no valor de R\$ 1,6 milhões.

No 1S07 as despesas gerais e administrativas atingiram R\$ 27,5 milhões, comparadas à R\$ 8,0 milhões no 1S06. Parte destas despesas está relacionada à prestação de serviços comerciais e de administração de obras para partes relacionadas, cuja receita está registrada na rubrica outras receitas operacionais. Adicionalmente, tivemos, no primeiro semestre, gastos com comissões bancárias e advogados para a entrada de um novo acionista e abertura de capital da Companhia, totalizando R\$ 6,5 milhões. Consideramos este montante como despesa não recorrente e o destacamos para calcular o EBTIDA Ajustado e o Lucro Líquido Ajustado.

O G&A, ajustado das despesas não recorrentes incorridas no 2T07, em relação à venda contratada representou 6,7% e 10,0% no 2T06. Já no semestre, o G&A, também ajustado das despesas não recorrente, em relação às vendas contratadas foi de 7,1% comparados à 8,6% no mesmo período do ano anterior.

Outras receitas operacionais – A partir do segundo semestre de 2006, a Companhia passou a prestar serviços comerciais e de administração de obras para partes relacionadas. Portanto, em 2T07 a MRV possuía cerca de R\$ 3,9 milhões de receita de prestação de serviços enquanto que em 2T06 não possuíamos esta receita. Estas receitas estarão diminuindo ao longo do tempo, na medida que estes empreendimentos terminam, devendo terminar até o final de 2008.

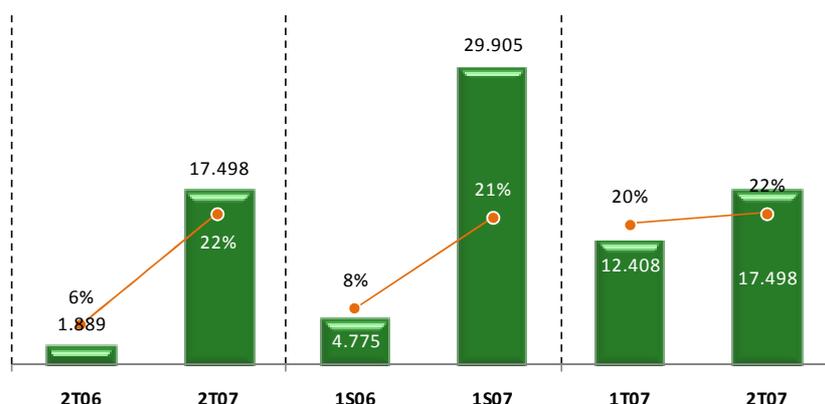
G&A e Despesas Comerciais (R\$ mil) e G&A e Despesas comerciais s/ vendas contratadas (%)



EBITDA e EBITDA Ajustado

EBITDA (R\$ mil)	2T07	2T06	1T07	Var % 2T07 x 2T06	Var % 2T07 x 1T07	1S07	1S06	Var % 1S07 x 1S06
Lucro líquido	14.539	1.088	3.347	1236%	334%	17.886	3.262	448%
Resultado financeiro líquido	(4.459)	(453)	(829)	884%	438%	(5.288)	(844)	527%
Imposto de renda e contribuição social	5.670	1.210	4.868	369%	16%	10.538	2.280	362%
Depreciação e amortização	148	44	123	240%	21%	271	77	252%
EBITDA	15.898	1.889	7.509	742%	112%	23.407	4.775	390%
MARGEM EBITDA	19,8%	5,8%	12,2%	14,0 p.p.	7,6 p.p.	16,5%	8,2%	8,3 p.p.
Gastos não recorrentes	1.600	-	4.899	-	-	6.499	-	-
EBITDA AJUSTADO	17.498	1.889	12.408	826%	41%	29.905	4.775	526%
MARGEM EBITDA AJUSTADA	21,8%	5,8%	20,2%	16,0 p.p.	1,6 p.p.	21,1%	8,2%	12,9 p.p.

O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 17,5 milhões (margem EBITDA Ajustada de 21,8%) no 2T07 enquanto que no 1T07 ele totalizou R\$ 12,4 milhões (margem de 20,2%), um crescimento de 1,6 p.p.. Durante o primeiro semestre de 2007 a MRV incorreu gastos com comissão bancária, advogados e serviços de terceiros para a entrada do novo acionista (janeiro de 2007) e para a abertura de capital. Estes gastos são não recorrentes e são excluídos dos cálculos de EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado para permitir a comparabilidade dos valores.

EBITDA Ajustado (R\$ mil) e Margem EBTIDA ajustada (%)

Resultado Financeiro

O resultado financeiro totalizou R\$ 4,5 milhões positivo no 2T07 comparado a R\$ 453 mil positivo no 2T06. Em relação ao 1T07, houve aumento de 438%. Os principais motivos da melhora deste resultado No 2T07 são a redução da despesa financeira e o aumento a receita financeira em função do aumento de capital de R\$ 160 milhões ocorrido em janeiro de 2007. Adicionalmente houve um aumento de 165% em relação à 2T06 na receita financeira proveniente de clientes por incorporação de imóveis.

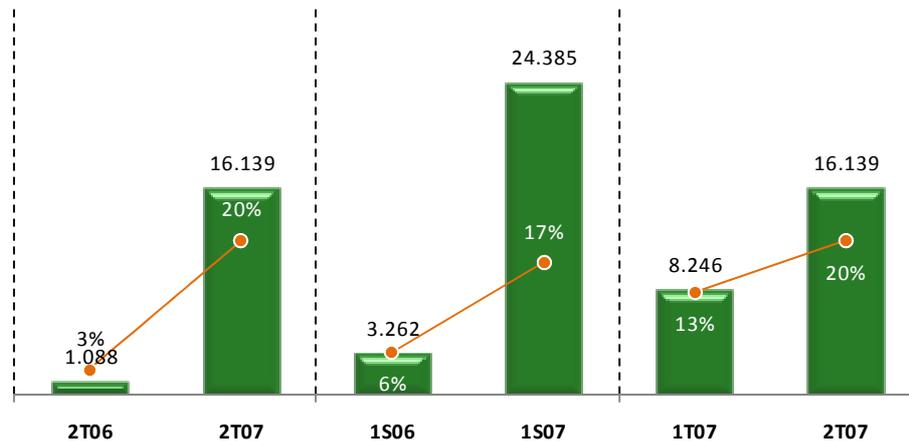
Imposto de Renda e Contribuição Social

O valor total de Imposto de Renda e Contribuição Social (corrente e diferido) no 2T07 foi de R\$ 5,7 milhões enquanto que no 2T06 ele foi de R\$ 1,2 milhão, um crescimento de 369%. Em relação ao 1T07 esta despesa aumentou 16%. O aumento da despesa está relacionado a (i) crescimento das operações, principalmente receita de incorporação imobiliária e (ii) ao registro do imposto devido sobre diferenças temporárias que gerarão efeitos no lucro real a partir de 2008.

Lucro Líquido e Lucro líquido Ajustado

Como consequência dos fatores demonstrados acima, o lucro líquido para o 2T07 foi de 14,5 milhões, R\$ 13,5 milhões acima do 2T06 e R\$ 11,2 milhões acima do 1T07. Nosso lucro líquido ajustado pelas despesas não recorrentes, para o 2T07 foi de R\$ 16,1 milhões (margem líquida ajustada de 20%), R\$ 15 milhões acima do 2T06 e R\$ 7,9 milhões acima do 1T07.

Lucro líquido ajustado (R\$ mil) e Margem líquida ajustada (%)



Receitas e Resultado a Apropriar

O resultado a apropriar, de acordo com a Resolução CFC nº 963/03, em 30 de junho de 2007 é de R\$ 126,5 milhões, um crescimento de 35,9% em relação ao valor em 31 de março de 2007 que foi de 93 milhões, com uma margem líquida a apropriar de 52,2%. Este aumento é resultado das estratégias de crescimento adotadas pela MRV.

Em R\$ mil

RESULTADOS A APROPRIAR	2T07	2T06	1T07	31.12.2006	Var % 2T07 x 2T06	Var % 2T07 x 1T07
Receita de vendas a apropriar	242.048	97.366	179.031	119.262	148,6%	35,2%
Custo unid. vendas a apropriar	(115.579)	(49.935)	(85.997)	(55.903)	131,5%	34,4%
Resultado a apropriar	126.469	47.431	93.034	63.359	166,6%	35,9%
Margem a apropriar (%)	52,2%	48,7%	52,0%	53,1%	-	-

BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Bancos e Aplicações Financeiras

Em 30 de junho de 2007 o saldo de caixa, bancos e aplicações financeiras, incluindo as de longo prazo, totalizavam R\$ 27,9 milhões, uma redução de 73% sobre 103,0 milhões em 31 de março de 2007. Esta redução está relacionada às aquisições de terrenos para a consolidação de seu banco de terrenos.

Cientes por Incorporação de Imóveis

O saldo de clientes por incorporação de imóveis aumentou 31%, totalizando R\$ 196,3 milhões, em 30 de junho de 2007, contra R\$ 149,3 milhões em 31 de março de 2007. Conforme estabelecido na Resolução CFC nº 963/03, as contas a receber foram registradas até o montante das operações imobiliárias executadas no período e os recebimentos superiores aos saldos de contas a receber reconhecidos foram registrados como adiantamento de clientes. Os valores de Clientes por Incorporação de Imóveis, considerando a Receita de Vendas a Apropriar, têm a seguinte composição por vencimento, em 30 de junho de 2007:

PERÍODO APÓS A DATA DO BALANÇO (R\$ mil)	30/06/2007
12 meses	292.410
13 a 24 meses	108.994
25 a 36 meses	20.689
37 a 48 meses	7.662
49 meses em diante	8.587
TOTAL	438.342
Clientes por incorporação de imóveis	196.294
Receita de vendas a apropriar	242.048
TOTAL	438.342

Imóveis a Comercializar

Em 30 de junho de 2007, o saldo de imóveis a comercializar totalizava em R\$ 377,3 milhões, 41% acima do valor de R\$ 267,5 milhões mantido em 31 de março de 2007. O crescimento se concentra em sobre o estoque de terrenos, onde verifica-se um aumento de 71%. Abaixo a composição do estoque:

IMÓVEIS A COMERCIALIZAR (R\$ mil)	30/06/2007	31/03/2007
Imóveis em construção	93.508	102.278
Estoque de terrenos	283.810	165.265
TOTAL	377.318	267.543

Para a composição do estoque de terrenos e a estimativa de VGV do mesmo, vide a seção banco de terrenos deste relatório.

Imposto de Renda Diferido

A Companhia possui impostos diferidos ativos e passivos provenientes da diferença temporária apurada entre o regime de caixa contábil. A MRV prevê que, a partir de 2008, estará sujeita ao regime de lucro real, e atualmente a MRV adota o regime fiscal de lucro presumido. A composição destes impostos diferidos são como segue:

ATIVO (R\$ mil)	30/06/2007	31/03/2007
Imposto de renda (IRPJ)	15.842	16.159
Contribuição social (CSSL)	5.702	5.822
TOTAL DO ATIVO	21.544	21.981

PASSIVO (R\$ mil)	30/06/2007	31/03/2007
Imposto de renda (IRPJ)	6.993	5.000
Contribuição social (CSSL)	2.518	1.463
COFINS	5.673	916
PIS	1.230	4.280
TOTAL DO PASSIVO	16.414	11.659

Endividamento

A tabela a seguir apresenta informações sobre nosso endividamento em 30 de junho de 2007 e em 31 de março de 2007:

ENDIVIDAMENTO (R\$ mil)	30/06/2007	31/03/2007
Empréstimo	50.742	29.693
(+) Obrigações com empresas ligadas	96	83
(-) Disponibilidades (incluindo não circulante)	27.850	102.989
(-) Créditos com empresas ligadas	95	765
Dívida Líquida	22.893	(73.978)
Total Dívida Líquida/Patrimônio Líquido	8,0%	-27,0%

PROJEÇÕES

A MRV acredita fortemente no crescimento do mercado de construção civil. Esta crença tem pautado o planejamento de nossa atividade. Abaixo fornecemos projeções para o ano de 2007:

PROJEÇÕES	2007
VGV (100% MRV - R\$ milhões)	920 ~ 980
Vendas contratadas (R\$ milhões)	610 ~ 660
Margem bruta	38,0% ~ 41,0%
Margem EBITDA ajustada	21,0% ~ 24,0%
Margem líquida ajustada	19,0% ~ 22,0%

GLOSSÁRIO

Banco de Terrenos – terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

EBITDA Ajustado - é igual ao lucro líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas de depreciação e amortização e dos gastos com comissões bancárias e advogados para entrada do novo acionista e com o processo de abertura de capital da Companhia. Outras empresas podem calcular EBITDA Ajustado de uma maneira diferente da nossa. Em razão de não serem consideradas, para o seu cálculo, o resultado financeiro, o imposto de renda e a contribuição social, a depreciação e amortização e gastos com comissões bancárias e advogados para entrada do novo acionista e com o processo de abertura de capital da Companhia, o EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do imposto de renda e da contribuição social ou dos níveis de depreciação e amortização.

Novo Mercado - Segmento especial de listagem da BOVESPA, com regras diferenciadas de governança corporativa, do qual a Companhia faz parte a partir de 23 de julho de 2007.

Permuta – sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Recursos do SFH – Recursos do SFH são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

Resolução CFC nº963/03 e Método POC (Percentage of Completion) – A receita, bem como os custos e despesas relativos à atividade de incorporação, são apropriados ao resultado ao longo do período de construção do empreendimento imobiliário, à medida da evolução do custo incorrido, de acordo com a Resolução CFC N.º 963/03. A maior parte das nossas vendas é realizada a prazo, com os recebimentos em parcelas. Em geral, recebemos o valor (ou parte do valor, no caso de vendas a prazo) dos contratos de venda antes da apropriação da receita. A receita de incorporação relativa a um período reflete a apropriação de vendas contratadas anteriormente.

Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar – Se refere ao resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas, referentes a imóveis não concluídos e seus respectivos custos orçados a incorrer.

Venda Contratada – Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes à venda de Unidades prontas ou para entrega futura.

VGV – Valor Geral de Vendas - O valor do VGV equivale ao total de Unidades potenciais de lançamento, multiplicado pelo preço médio de venda estimado da Unidade.

Aviso

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da MRV são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Relacionamento Com Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os auditores independentes da sociedade Deloitte Touche Tohmatsu não prestaram durante o primeiro semestre de 2007 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa. A política da empresa na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Sobre A MRV

A MRV é a maior incorporadora e construtora brasileira no segmento de Empreendimentos Residenciais de Populares em número de unidades incorporadas e cidades atendidas. Temos 27 anos de atuação com foco nas Classes Populares. Nossa larga experiência e estrutura operacional nos permite combinar uma atuação voltada para o segmento de Empreendimentos Residenciais Populares com a obtenção de altas margens. Nossa linha de produtos é padronizada. Em todas as cidades onde atuamos, focamos nosso desenvolvimento em três produtos direcionados para as Classes Populares: Linha Parque, Linha Spazio e Linha Village. Com este modelo somos capazes de obter escala industrial de produção, o que nos proporciona elevado grau de especialização de processos, baixo custo de produção e qualidade diferenciada no segmento em que atuamos. Temos diversificação geográfica única no setor imobiliário brasileiro, atuando atualmente em 39 cidades, em oito estados (Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal, Paraná, Santa Catarina, Goiás e Espírito Santo). Nossa sede está localizada na cidade de Belo Horizonte, Estado Minas Gerais, na Avenida Raja Gabaglia, 2720, CEP 30350-540. As ações da MRV estão listadas na BOVESPA pelo código MRVE3.

Relações com Investidores

Leonardo Corrêa

Diretor Vice-Presidente Executivo e de Relações com Investidores

Tel.: (31) 3348-7106

E-mail: ri@mrv.com.br

www.mrv.com.br/ri

Mônica Simão

Diretora Financeira

Tel.: (31) 2238-7106

E-mail: ri@mrv.com.br

www.mrv.com.br/ri

Juliana Bastos

Gerente de Relações com Investidores e Planejamento Financeiro

Tel.: (31) 3348-7106

E-mail: ri@mrv.com.br

www.mrv.com.br/ri

Apêndices

Balanco Patrimonial

ATIVO	2T07 (R\$ Mil)	1T07 (R\$ Mil)	VAR%
CIRCULANTE			
Caixa e bancos	11.158	7.466	49%
Aplicações financeiras	15.470	94194	-84%
Clientes por incorporação de imóveis	99.655	67.175	48%
Clientes por prestação de serviços	7.968	5.881	35%
Imóveis a comercializar	209.358	225.138	-7%
Estoques de materiais	3.990	8.892	-55%
Adiantamentos a fornecedores	2.907	1.370	112%
Despesas antecipadas	111	109	2%
Impostos diferidos ativos	11.069	-	100%
Outros ativos	4.554	3.043	50%
Total do ativo circulante	366.240	413.268	-11%
NÃO CIRCULANTE			
Realizável a longo prazo:			
Aplicações financeiras de longo prazo	1.222	1.329	-8%
Clientes por incorporação de imóveis	96.639	82.116	18%
Imóveis a comercializar	167.960	42.405	296%
Créditos com empresas ligadas	95	765	-88%
Despesas antecipadas	3.161	1.922	64%
Impostos diferidos ativos	10.476	21.981	-52%
Depósitos judiciais e outros	2.806	407	589%
Total do realizável a longo prazo	282.359	150.925	87%
Investimentos:			
Investimentos em SCP	-	-	0%
Outros investimentos	446	306	46%
Imobilizado	3.603	2.870	26%
Total do ativo não circulante	286.408	154.101	86%
TOTAL DO ATIVO	652.648	567.369	15%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
	2T07 (R\$ Mil)	1T07 (R\$ Mil)	VAR%
CIRCULANTE			
Fornecedores	31.633	35.687	-11%
Empréstimos e financiamentos	36.726	15.110	143%
Salários e encargos sociais	7.498	5.846	28%
Impostos e contribuições a recolher	5.537	5.659	-2%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	118.328	74.543	59%
Adiantamentos de clientes	29.906	23.737	26%
Provisão para manutenção de imóveis	113	564	-80%
Obrigações com empresas ligadas	96	83	16%
Dividendos propostos	613	613	0%
Impostos diferidos passivos	5.091	9.295	-45%
Outras contas a pagar	384	1.100	-65%
Total do passivo circulante	235.925	172.237	37%
NÃO CIRCULANTE			
Exigível a longo prazo:			
Empréstimos e financiamentos	14.016	14.583	-4%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	86.041	86.503	-1%
Adiantamentos de clientes	5.275	5.446	-3%
Provisão para manutenção de imóveis	1.315	1.284	2%
Provisão para contingências	4.811	5.664	-15%
Impostos diferidos passivos	11.323	2.364	379%
Outros valores a pagar	116	-	100%
Total do passivo não circulante	122.897	115.844	6%
RESULTADO DE EXERCÍCIOS FUTUROS			
Deságio na aquisição de investimento	6.750	6.750	0%
Total do resultado de exercícios futuros	6.750	6.750	0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	249.991	238.337	5%
Reserva de capital	18.554	18.554	0%
Reservas de lucros	645	12.300	-95%
Lucros acumulados	17.886	3.347	434%
Total do patrimônio líquido	287.076	272.538	5%
TOTAL DO PASSIVO E PL	652.648	567.369	15%

DRE

DRE (R\$ mil)	2T07	2T06	Var %	1S07	1S06	Var %
RECEITA DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA	88.250	38.309	130%	156.849	67.583	132%
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA						
Impostos incidentes sobre vendas	(3.436)	(1.502)	129%	(6.505)	(2.486)	162%
Descontos, abatimentos e devoluções	(4.488)	(4.415)	2%	(8.494)	(6.945)	22%
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	80.326	32.392	148%	141.850	58.152	144%
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS	(49.883)	(22.567)	121%	(88.624)	(41.410)	114%
LUCRO BRUTO	30.443	9.825	210%	53.226	16.742	218%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS						
Despesas comerciais	(6.449)	(2.724)	137%	(11.635)	(4.278)	172%
Despesas gerais e administrativas	(12.133)	(5.256)	131%	(27.526)	(7.985)	245%
Outras receitas operacionais, líquidas	3.856	(12)	-32233%	8.997	207	4246%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	15.717	1.833	757%	23.062	4.686	392%
RESULTADO FINANCEIRO						
Despesas financeiras	(275)	(1.162)	-76%	(2.181)	(2.159)	1%
Receitas financeiras	1.768	496	256%	4.218	939	349%
Resultado financeiro proveniente dos clientes por incorporação de imóveis	2.966	1.119	165%	3.251	2.064	58%
LUCRO OPERACIONAL	20.176	2.286	783%	28.350	5.530	413%
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS, LÍQUIDAS	33	12	175%	74	12	517%
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	20.209	2.298	779%	28.424	5.542	413%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL						
Corrente	(2.174)	(974)	123%	(5.454)	(1.797)	204%
Diferido	(3.496)	(236)	1381%	(5.084)	(483)	953%
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	14.539	1.088	1236%	17.886	3.262	448%
(-) Gastos não recorrentes (1)	1.600	-	100%	6.499	-	100%
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO - AJUSTADO	16.139	1.088	1383%	24.385	3.262	648%

(1) Gastos com comissão bancária, advogados e serviços de terceiros para a entrada do novo acionista (janeiro de 2007) e para a abertura de capital.