

Apresentação Institucional

Fevereiro de 2022



50 anos de história



+200 torres⁽²⁾



+ de 1,5 milhão de m² construídos



~R\$ 689mm VGV⁽¹⁾ médio lançados nos últimos 10 anos⁽⁸⁾



~21% é o ROAE⁽³⁾ médio nos últimos 10 anos⁽⁸⁾



~5% é a média do indicador de G&A/ROL nos últimos 5 anos⁽³⁾



~R\$ 72mm de lucro líquido anual médio^(3,7) nos últimos 5 anos



~R\$ 5,4 bi de VGV Bruto em Land bank + volume significativo de contratos opcionados

(1) Números de VGV brutos de permuta e comissão, atualizados pelo INCC; (2) 163 desde 1991, com estimativa de 2 torres/ano na história da Melco; (3) Números do consolidado; (4) Números da controladora; (5) Brain Consultoria Estratégica; (6) Estimativa de 3 moradores por unidade; (7) Ajustado pela inflação do período; (8) Média de 2010 a 2020

+50 anos de uma História de Sucesso Comprovada por Resultados Sólidos

Fundação e Expansão

JV com a Even

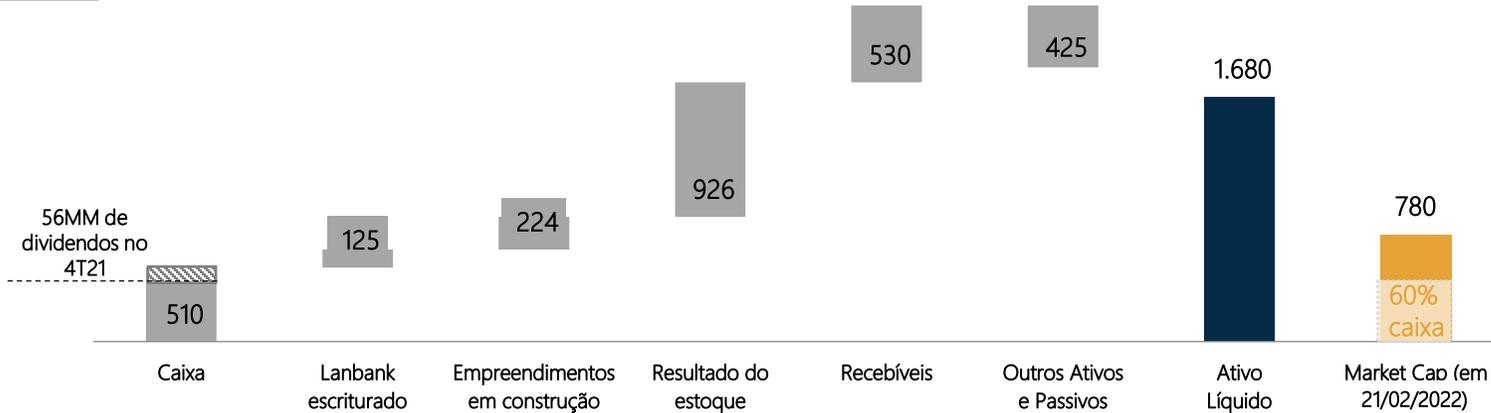
Novas Iniciativas e Ciclo de Crescimento



Qualidade dos Ativos Líquidos (NAV) da Companhia



NAV em 30/09/21 (R\$ milhões):



Recebíveis



R\$530 milhões de contas a receber atrelados ao INCC ou IPCA, no menor nível de inadimplência.



Passivos



Provisão para contingências histórica em 0,7% do VGV.



Land bank escriturado

125

89

15

21

Gastos realizados em 2021, sendo os principais:

R\$ 37 mm – Nilo Square
R\$ 19 mm – índices construtivos
R\$ 10 mm – Lauro de Oliveira
R\$ 8 mm – GO Cidade Baixa e Carlos Gomes

Gastos realizados em 2020

Antes de 2019

2% do VGV de land bank ~ R\$ 100 mm



Total gasto/VGV land bank: 2,33%



Empreendimentos em construção

Safra	VGV	Resultado	Mg. Bruta
Lançamentos LTM (8 projetos: Altos CP, GPL F3, GO RB, Botanique, Casa Viva, Seen, Hillside, Arte CC)	967	81	27,0%
Emp. em construção	1.461	125	27,4%
Urbanizadora	264	9	33,1%
Open	77	9	33,8%
TOTAL	3.150	224	27,8%



R\$224 mm de resultado a apropriar



Resultado do Estoque

Safra	VGV	Resultado	Mg. Bruta ex
Lançamentos LTM	418	126	30,2%
Emp. em construção	328	102	32,1%
Urbanizadora	54	8	21,9%
Pronto	251	69	32,9%
TOTAL	1.051	305	31%



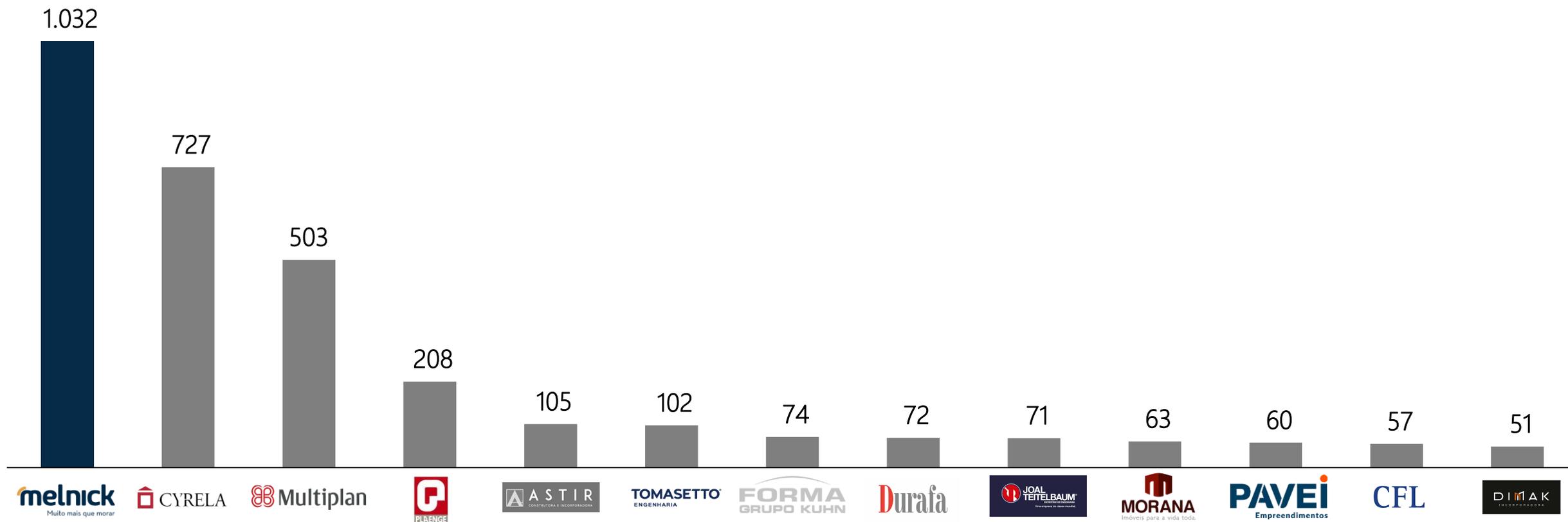
Ajustando o efeito da permuta, a margem seria ~43%

Posição única para consolidar o mercado de POA, dada escassa concorrência e presença em diferentes segmentos

Companhias Seleccionadas: Listadas na B3, com processo de IPO recente e Fechadas com Tamanho Relevante

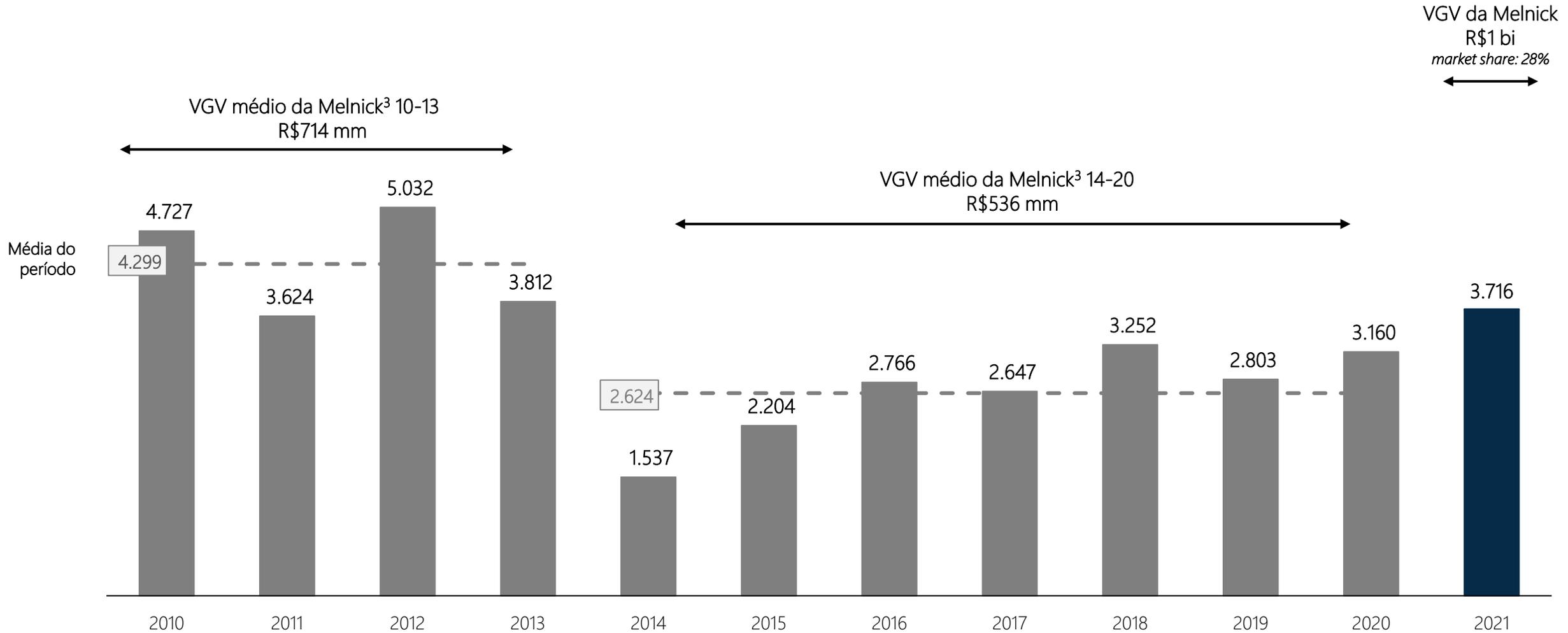


Análise da concorrência no mercado de POA+ RM nos 12M2021¹



(1) Lançamentos desconsiderando CVA e apenas players com a soma de VGVs maiores que R\$50Mmm. Para VGV Melnick foi desconsiderado o valor do Casa Viva (URB). Dados prévios do 4T21.

VGV POA+RM (1), (2) e (3)



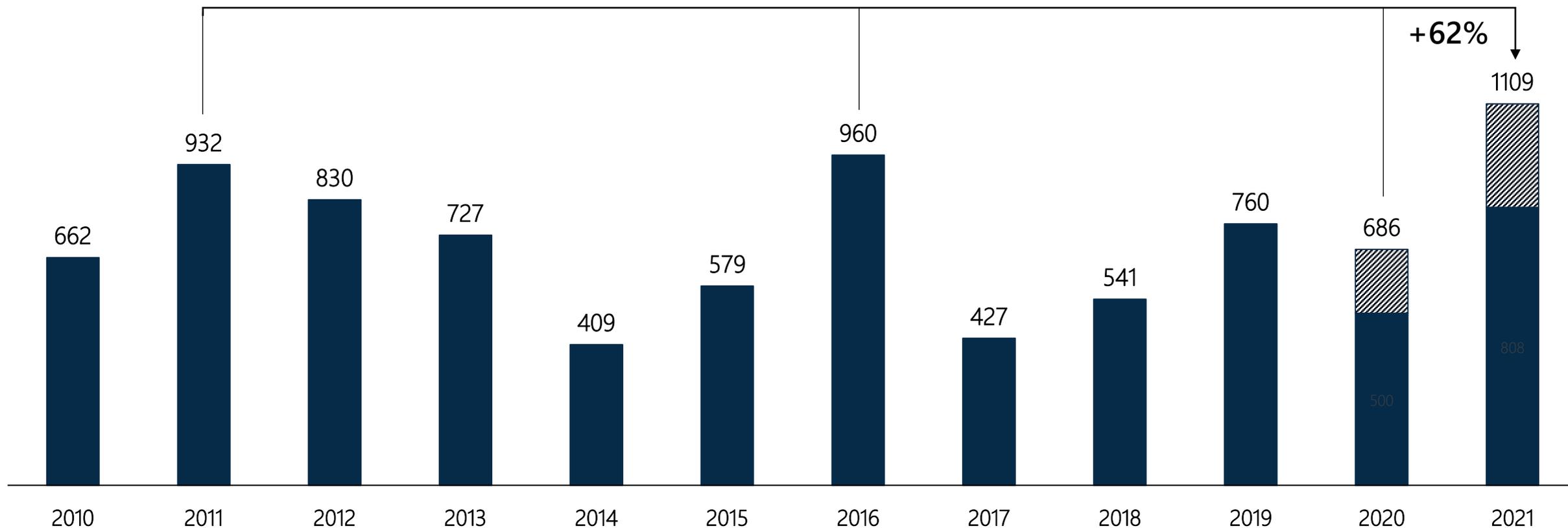
(1) VGV histórico ajustado pelo INCC do período. RM se refere a região metropolitana de Porto Alegre; (2) Metodologia usando base de dados do SINDUCON/RS entre os anos de 2008 e 2018, utilizando como base o volume de unidades lançadas entre 2008 e 2013 e ticket médio lançado entre 2014 e 2018.
Fontes: Informações da Companhia, Siduscon e Consultoria Brain

Volume de lançamento bruto nos últimos 10 anos

Volume de VGV lançado (VGV de 2010 a 2019 corrigidos pelo INCC):

■ VGV líquido
▨ VGV parceiro + permuta + comissão venda

Atingimos em 2021 o maior nível de lançamento dos últimos 10 anos!





R\$94 mm de VGV
90% vendido



R\$117 mm de VGV
54% vendido



R\$77 mm de VGV
100% vendido



R\$182 mm de VGV
42% vendido

SEEN BOA VISTA



R\$134 mm de VGV

30% vendido

HILLSIDE



R\$55 mm de VGV

24% vendido

ARTE COUNTRY CLUB



R\$192 mm de VGV

55% vendido



R\$71 mm de VGV
40% vendido



R\$186 mm de VGV
29% vendido

A

RESTRITIVO

- Cenário macro econômico incerto
- Índice do CDI em um patamar alto

B

RECUPERAÇÃO

- Recuperação econômica e da confiança do consumidor
- Queda do índice do CDI

POSIÇÃO E POSTURA DA COMPANHIA

POSIÇÃO E POSTURA DA COMPANHIA

- ✓ Sólida posição de caixa
- ✓ Land bank formado majoritariamente em permuta
- ✓ Oportunidades na compra de terrenos
- ✓ Estratégia consolidada nas outras unidades de negócio (parcerias e urbanizadora)

- ✓ Sólida posição de caixa
- ✓ R\$1.3 bi de land bank aprovado
- ✓ Líder de mercado, com baixa concorrência
- ✓ Estratégia consolidada nas outras unidades de negócio (parcerias, urbanizadora e open)

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

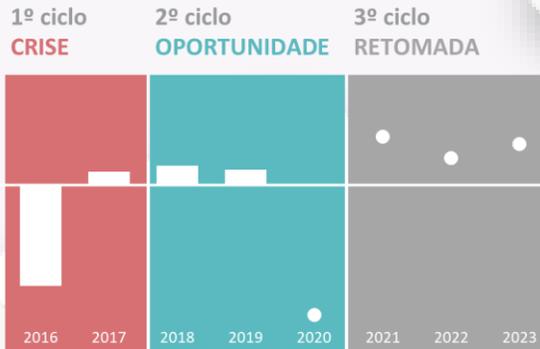


PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



CENÁRIO MACROECONÔMICO

Apona oportunidades com a evolução do PIB



PILARES ESTRATÉGICOS

SOLIDEZ

Solidez financeira
Gerenciamento de riscos
Solidez de marca

EFICIÊNCIA

Pessoas
Capacidade operacional
Clientes

PRODUTO

Land bank
Incorporação
Construção



PROPÓSITO

Nós queremos transformar o jeito de morar, trabalhar e conviver das pessoas.



ROE
LUCRO LÍQUIDO
MACROMETAS



VISÃO | ROE

Faremos juntos a empresa mais rentável do Brasil e relevante na região em que atuamos.

NOSSOS VALORES

SOMOS ORIENTADOS PARA O CLIENTE

SOMOS DISCIPLINADOS

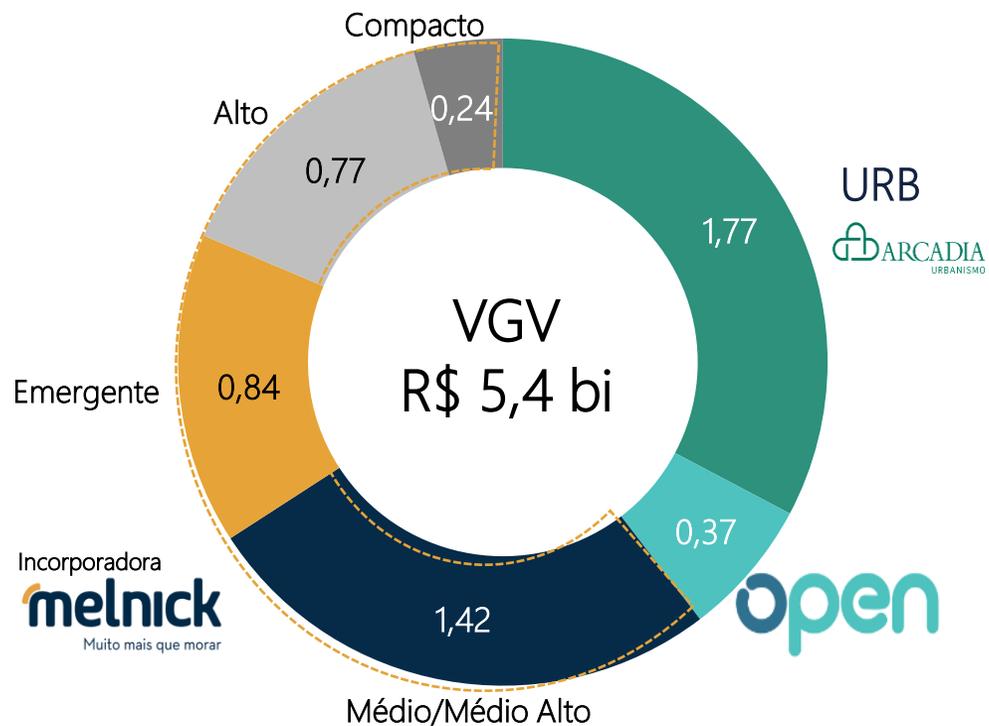
SOMOS FOCADOS NO RESULTADO

SOMOS UM TIME DE ALTA PERFORMANCE

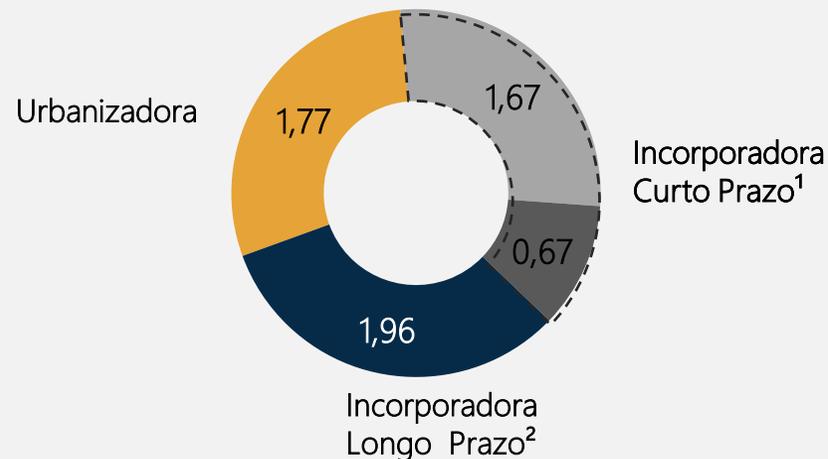
SOMOS FEITOS DE PESSOAS



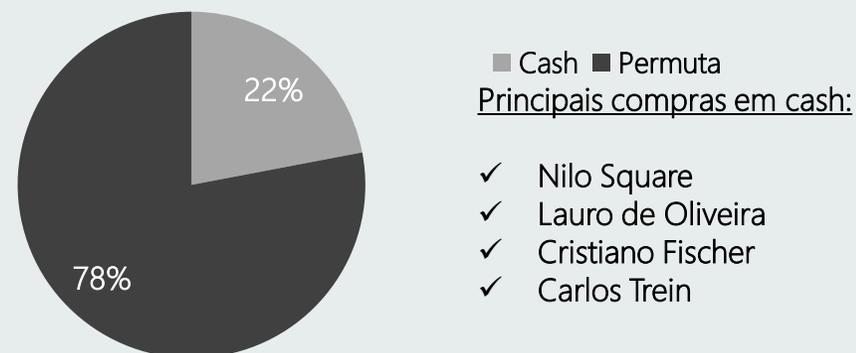
Land bank do trimestre 3T21 (VGV bruto potencial em R\$ milhão):



Distribuição por tempo:



Distribuição por forma de aquisição:



39
Projetos

R\$5.4 bi aprovados em comitê interno + volume significativo de contratos opionados

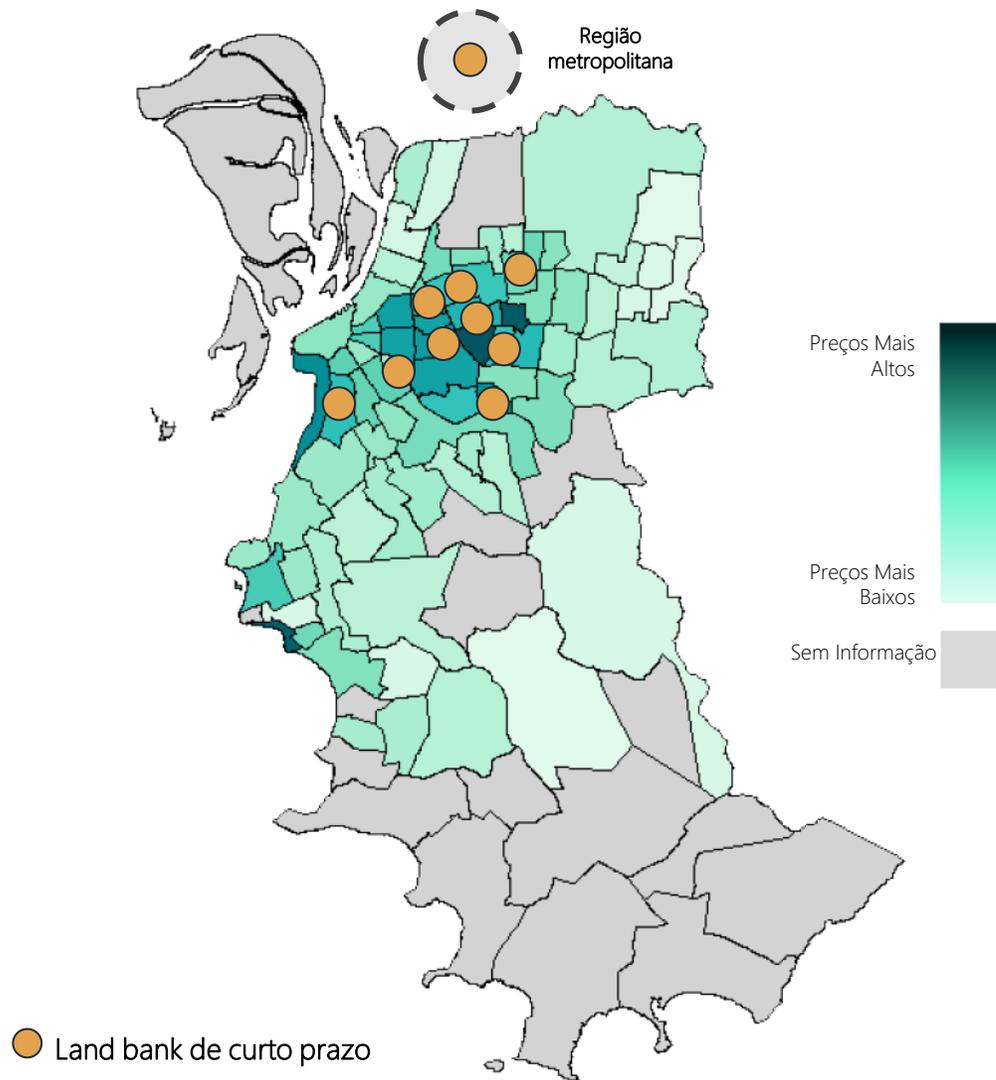
R\$ 1.3 bi de projetos aprovados

(1) Até 2 anos. (2) Após 2 anos. Sujeito a condições de aprovações e mercadológicas.

LAND BANK DE CURTO DE PRAZO

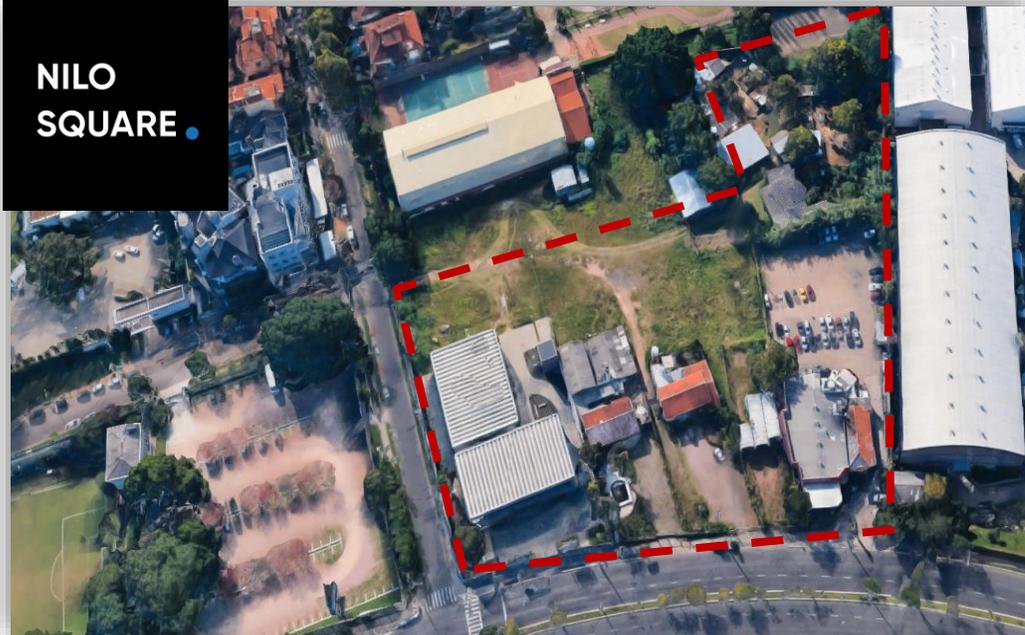


Land bank de Curto Prazo (VGV potencial bruto em R\$ bi):



(1) Inclui projetos em land bank + projetos opionados.

**NILO
SQUARE**



Área: 16.435 m²



Negócio: Permuta financeira e Cash



Tipologia: Residencial, Comercial e Hotel



VGV: R\$ 558 MM | R\$ 279 MM % Melnick



Land bank de curto prazo (incorporadora)

MARCILIO DIAS



Área: 4.516 m²



Negócio: Permuta



Tipologia: Residencial

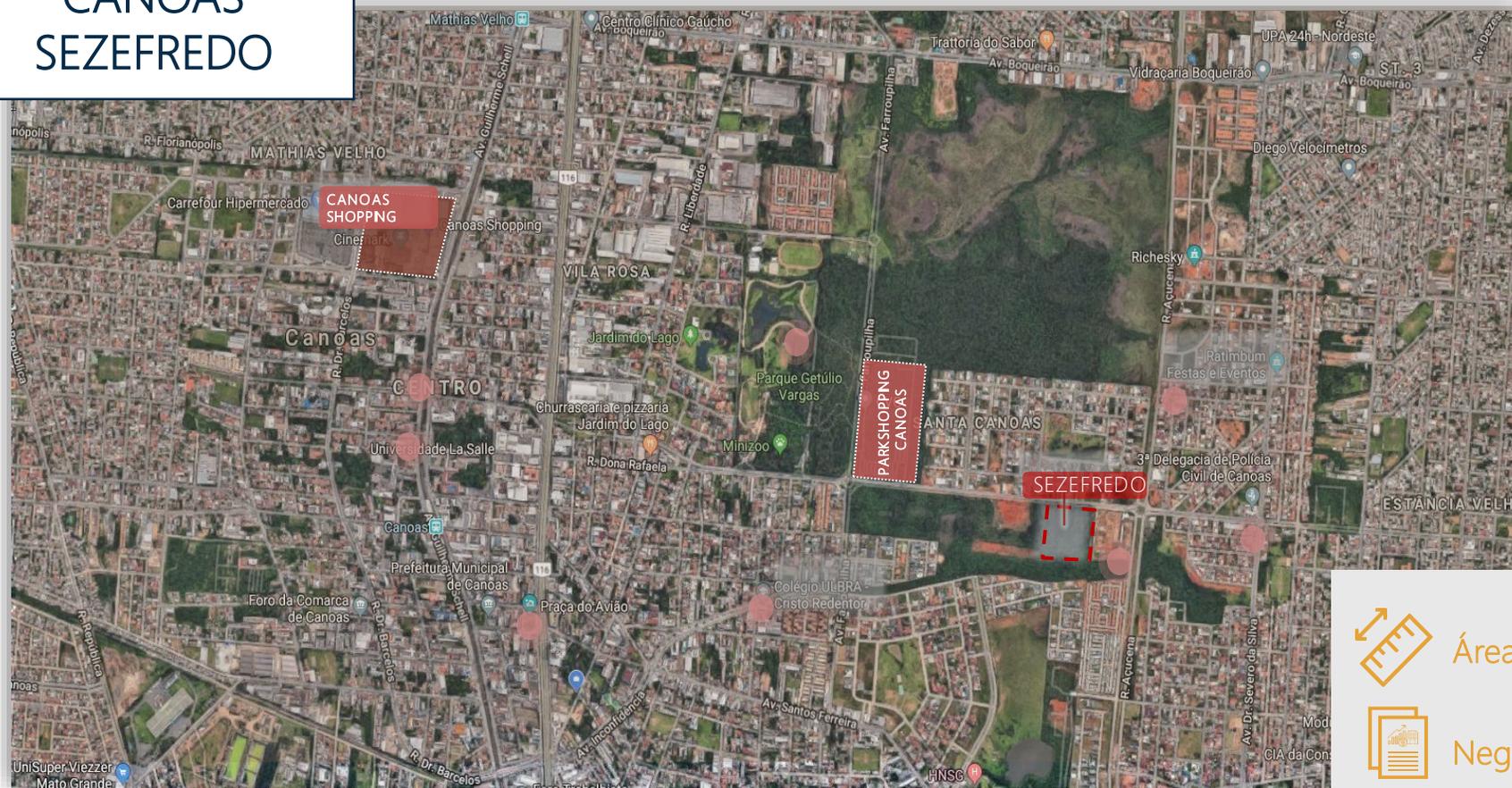


VGV: R\$ 154 MM | R\$ 117 MM % Melnick



Land bank de curto prazo (incorporadora)

CANOAS SEZEFREDO



Área: 25.225 m²



Negócio: Permuta física e cash



Tipologia: Residencial



VGV: R\$ 150 MM | R\$ 131 MM % Melnick

NILÓPOLIS



Área: 10.156 m²



Negócio: Permuta financeira

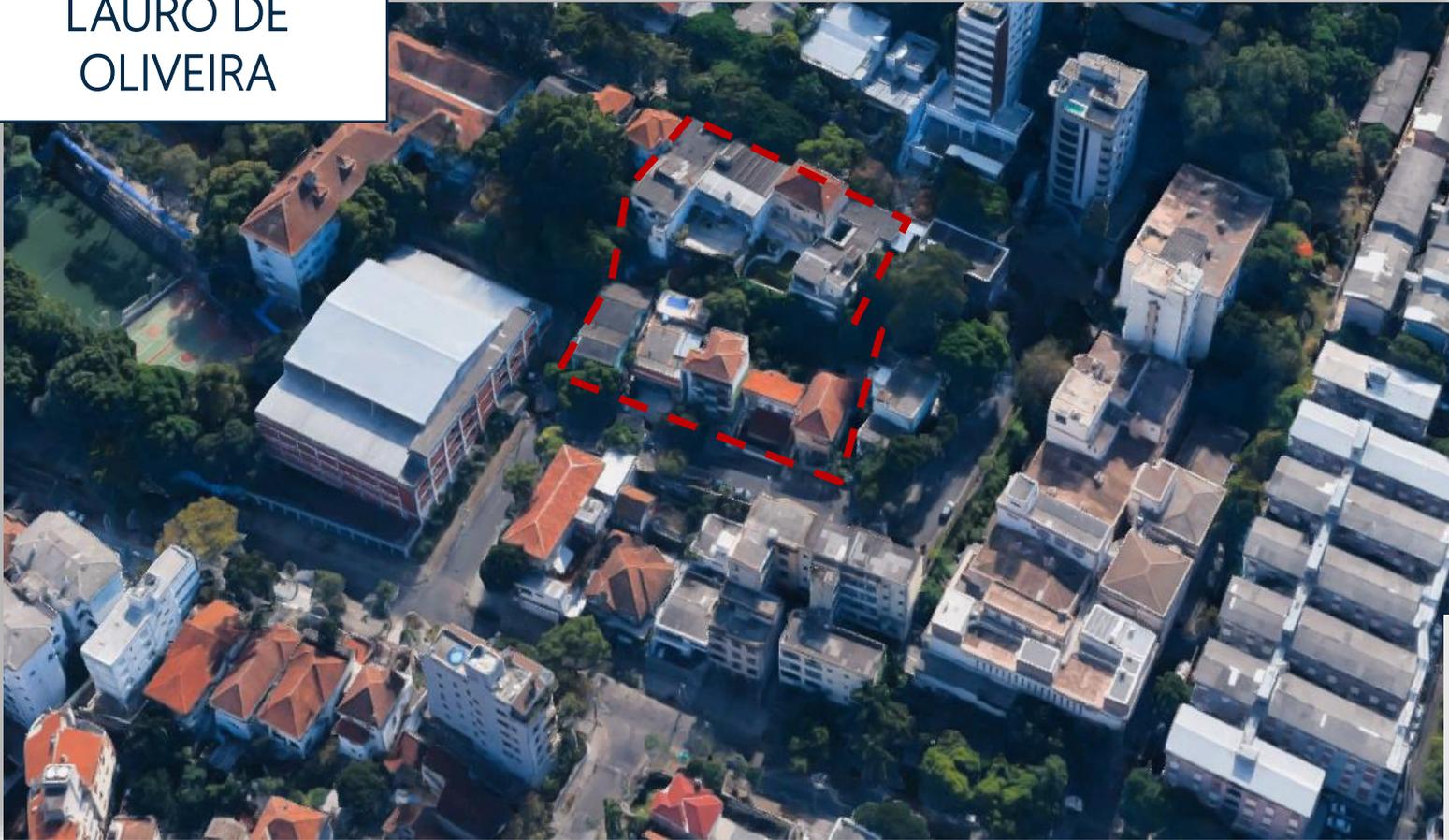


Tipologia: Residencial



VGv: R\$ 317 MM | R\$ 317 MM % Melnick

LAURO DE
OLIVEIRA



Área: 3.198 m²



Negócio: Cash



Tipologia: Residencial



VGV: R\$ 106 MM | R\$ 106 MM % Melnick

MURILO
FURTADO



Área: 2.788 m²



Negócio: Permuta física



Tipologia: Residencial



VGv: R\$ 120 MM | R\$ 89 MM % Melnick

CARLOS TREIN



Área: 9.375 m²



Negócio: Cash



Tipologia: Residencial



VGv: R\$ 209 MM | R\$ 209 MM % Melnick

GINÁSIO DA BRIGADA



Área: 10.555 m²



Negócio: Permuta financeira e física



Tipologia: Residencial



VGV: R\$ 265 MM | R\$ 209 MM % Melnick

UMBÚ



Área: 3.742 m²



Negócio: Permuta financeira



Tipologia: Residencial



VGV: R\$ 202 MM | R\$ 202 MM % Melnick



QUADRA F Fase 1



Área: 34.335 m²



Negócio: Permuta financeira



Tipologia: Residencial



VGV: R\$ 260 MM | R\$ 260 MM % Melnick

PRODUTOS DA INCORPORAÇÃO



Projetos da Incorporação de Sucesso

CARLOS GOMES SQUARE

- ✓ Primeiro complexo de múltiplas torres corporativas triple A
- ✓ Centro de serviços com duas torres corporativas
- ✓ Torre residencial de altíssimo padrão de unidades compactas

R\$ 381,3mm de VGV Bruto

23% Margem Bruta (ex juros)

82% vendido

23% Margem Líquida a VPL



- ✓ Empreendimento residencial de altíssimo padrão
- ✓ Maior planta da cidade de Porto Alegre
- ✓ Terreno diferenciado com condomínio clube

R\$ 184mm de VGV Bruto

20% Margem Bruta (ex juros)

87% vendido

21% Margem Líquida a VPL



Projetos da Incorporação de Sucesso

PONTAL

- ✓ Terreno emblemático para Porto Alegre
- ✓ Primeiro hotel da bandeira Hilton do estado
- ✓ HUB da saúde (Hospital Moinhos de Vento)

R\$ 270,9mm de VGV Bruto

36% Margem Bruta (ex juros)

96% vendido

20% Margem Líquida a VPL



- ✓ Primeiro hotel temático de clubes de futebol no Brasil
- ✓ Parceria da Melnick com o Grêmio Foot-Ball Porto Alegrense
- ✓ Sistema de vendas, desenvolvida pela Melnick, junto a CVM, através de cotas hoteleiras

R\$ 93,7mm de VGV Bruto

36% Margem Bruta (ex juros)

83% vendido

28% Margem Líquida a VPL



Projetos da Incorporação de Sucesso



- ✓ Empreendimento com **vista perene para o Country Club**
- ✓ **Exclusividade** com apenas 36 unidades
- ✓ Condomínio com **lazer completo**.

R\$ 191,9mm de VGV Bruto

28% Margem Bruta (ex juros)

55% vendido

25% Margem Líquida a VPL



UNIDADES DE NEGÓCIO



URBANIZADORA

parceria entre

melnick

ARCADIA
URBANISMO

open

Casa Verde
e Amarela



Parcerias Pequenas/
Médias Empresas



Lançamentos consolidados



R\$ 73mm de VGV Bruto

100% vendido

37% de margem bruta (ex juros)

41% de margem a VPL



R\$ 47mm de VGV Bruto

99% vendido

34% de margem bruta (ex juros)

20% de margem a VPL



R\$ 78mm de VGV Bruto

99% vendido

37% de margem bruta (ex juros)

34% de margem a VPL



R\$ 77mm de VGV Bruto

100% vendido

28% de margem bruta (ex juros)

29% de margem a VPL

Urbanizadora: lançamento do 1T22 - Casa Zen



Área: 195.997 m²



Negócio: Permuta financeira



Cidade: Xangri-lá



GVV: R\$ 91 MM | R\$ 30 MM % Melnick





- ✓ Presente em 10 cidades do RS
- ✓ Land bank de R\$1.8 bi

Alguns land banks:

MASTERPLAN - Eldorado

VGV bruto: R\$ 121mm

Área: 308.225 m²



GERMÂNIA – Novo Hamburgo

VGV bruto: R\$ 99mm

Área: 168.344 m²



CANOAS – Canoas

VGV bruto: R\$ 86mm

Área: 56.746 m²





Foco na faixa mais alta do Casa Verde e Amarela

Operação 100% Melnick

Open Canoas
Canoas
Lançado em 2019 e 2020
R\$ 105mm de VGV total



Open Protásio
Porto Alegre
Próximo Lançamento
R\$ 38mm de VGV total



Parcerias com outros plays

1 parceria firmada

Esteio - RS
R\$ 38 mm de VGV total
R\$ 19 mm de VGV % Melnick





Parcerias em Pequenas/Médias Empresas

Parcerias já firmadas.

Atuar com VGVs menores que a média da Melnick.

Aumento de market share em Porto Alegre e se estabelecer em outros municípios.

Aproveitar a possibilidade de indisponibilidade de crédito para empresas menores.

ATUAL POSIÇÃO FINANCEIRA E OPERACIONAL

- ✓ Sólida posição de caixa, R\$454 milhões¹ de caixa líquido.
- ✓ Robusto land bank, R\$ 5.4 bi, formado majoritariamente em permuta.
- ✓ R\$1.3 bi de empreendimentos aprovados, melhora substancial do desempenho da prefeitura de POA.
- ✓ Líder de mercado, com baixa concorrência em Porto Alegre.
- ✓ Estrutura da incorporadora consolidada, com oportunidades na unidades de negócio: urbanizadora, open e parceira pequeno/médio porte.

(1) Após distribuição no 4T21 de R\$56MM de dividendos.

OBRIGADO!

Cadastre-se no nosso mailing e fique atualizado sobre a Melnick.



ri.melnick.com.br

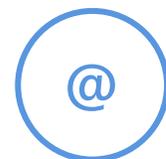


Vinicius Mastrorosa – CFO e DRI

Maria Luiza – Controller e Gerente de RI



(51) 3016-9083



ri@melnick.com.br



AVISOS

Este material é uma apresentação de informações gerais de Melnick Desenvolvimento Imobiliário S.A. e suas subsidiárias (em conjunto, "Melnick" ou "Companhia") na data desta apresentação. Este material foi preparado exclusivamente para apresentações relacionadas à divulgação de resultados da Companhia no Brasil e exterior. Tratam-se de informações resumidas, sem intenção de serem completas. Não fazemos nenhuma declaração, implícita ou explícita, e não damos garantia quanto à correção, adequação ou abrangência dessas informações.

Esta apresentação contém certas declarações futuras e informações relacionadas à Melnick que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como, palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros.

Advertimos os investidores que diversos fatores importantes fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico.

Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Além disso, nem esta apresentação, nem seu conteúdo constituem a base de qualquer contrato ou compromisso de qualquer espécie.

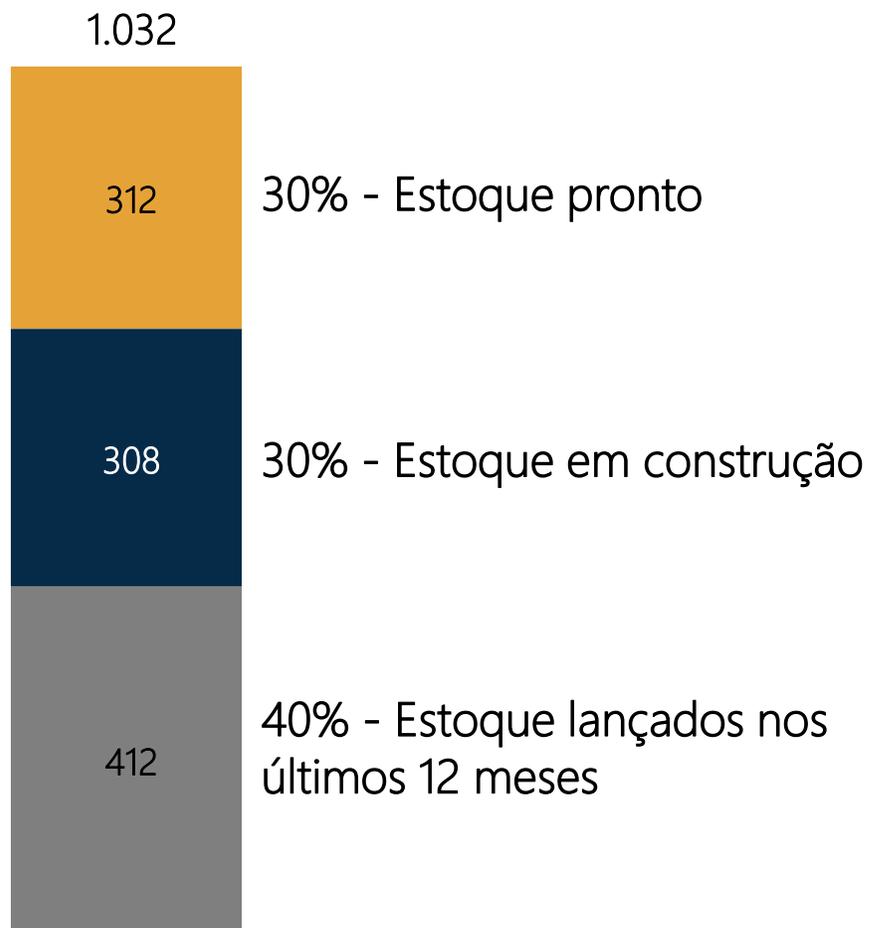
O mercado e as informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Melnick, os acionistas vendedores, os agentes de colocação e os coordenadores não se responsabilizam pela veracidade de tais informações.

Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Melnick.

BREAKDOWN DO ESTOQUE

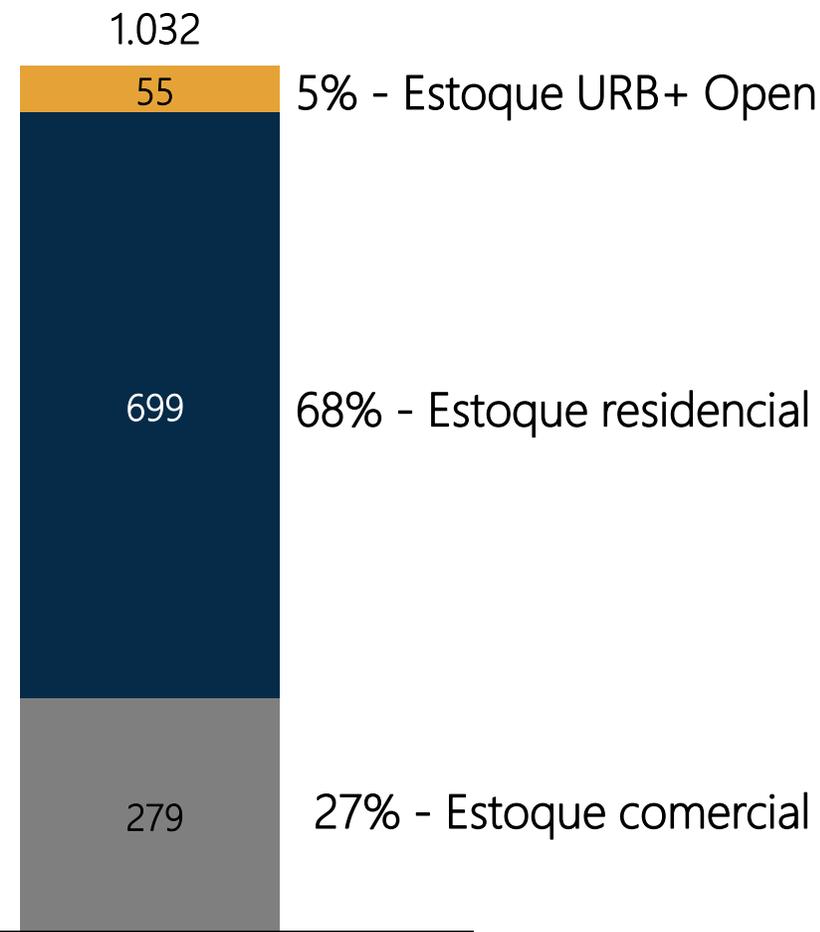
Aberturas do Estoque Total - % Melnick (base 3T21)

Abertura entre pronto e em construção



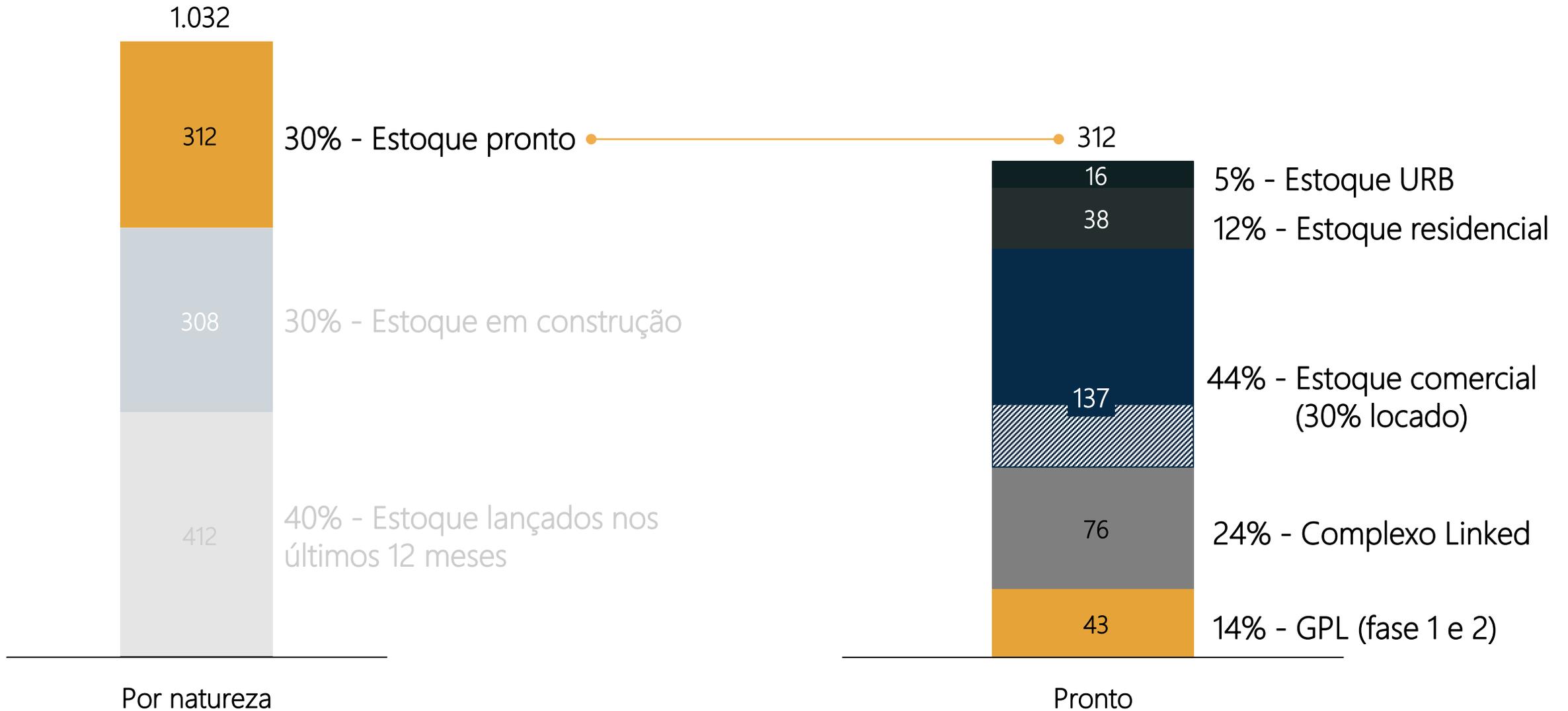
Por natureza

Abertura por unidade de tipo



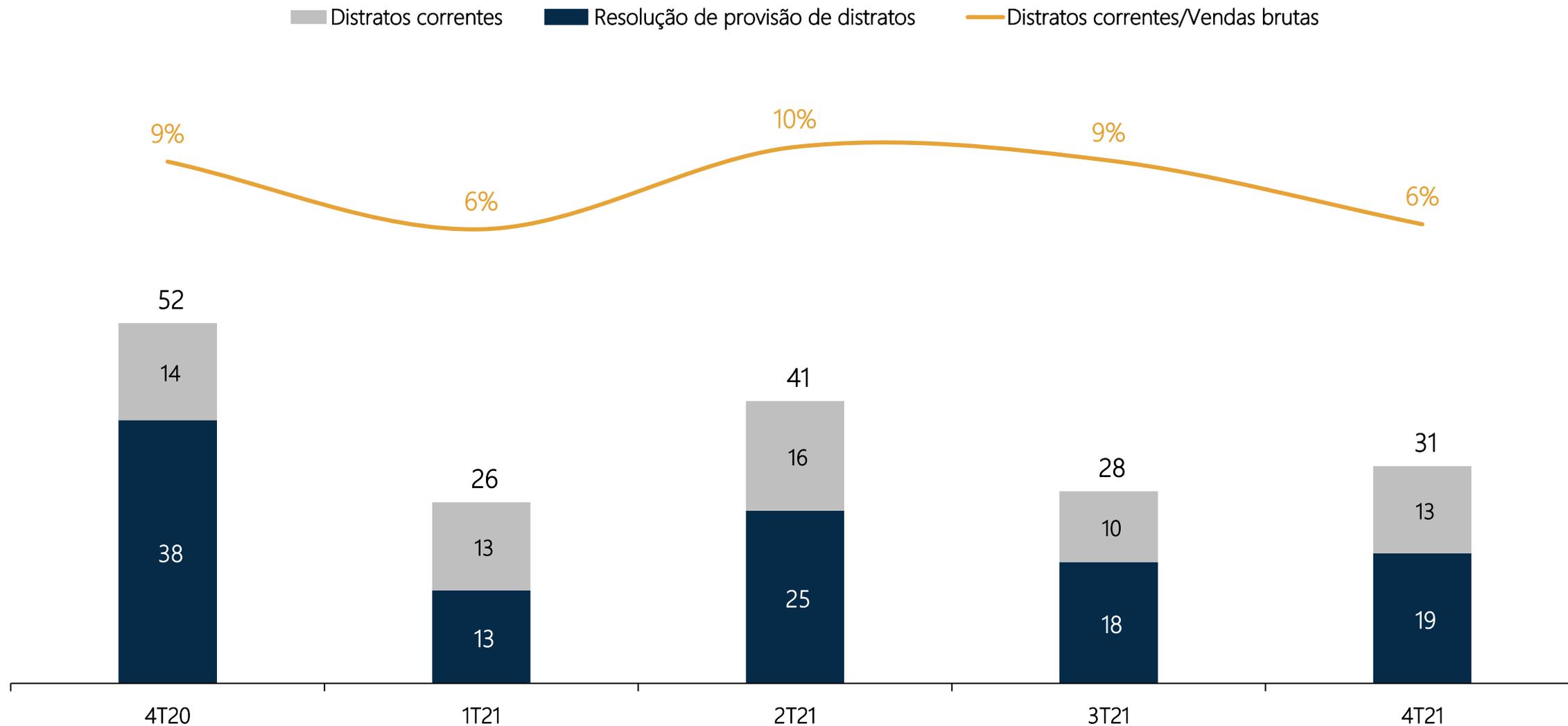
Por tipo

Abertura do Estoque Pronto (base 3T21)



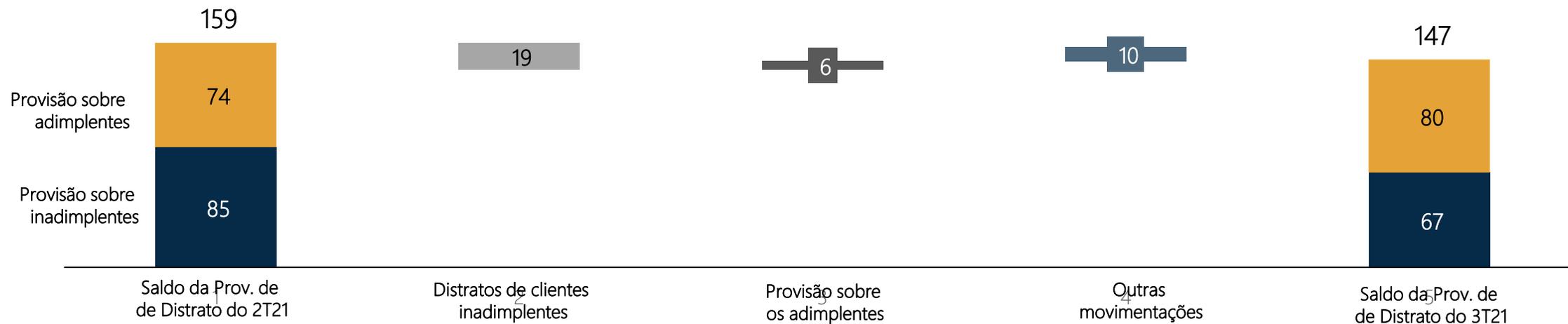
DISTRATO E PROVISÃO DE DISTRATO

Histórico de Distratos (base 4T21)

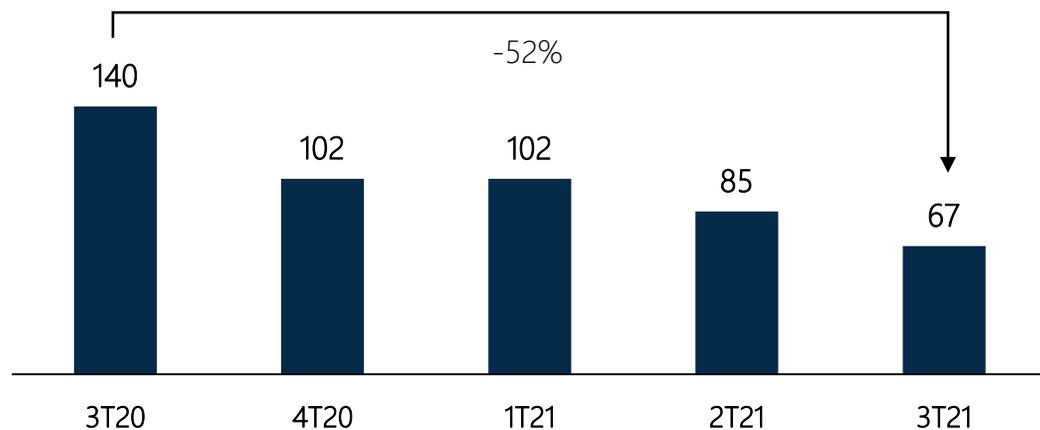


Provisão para Distratos (base 3T21)

Composição da Provisão de Distratos (VGV em R\$ milhão):



Provisão sobre inadimplente:



Provisão sobre adimplentes:

