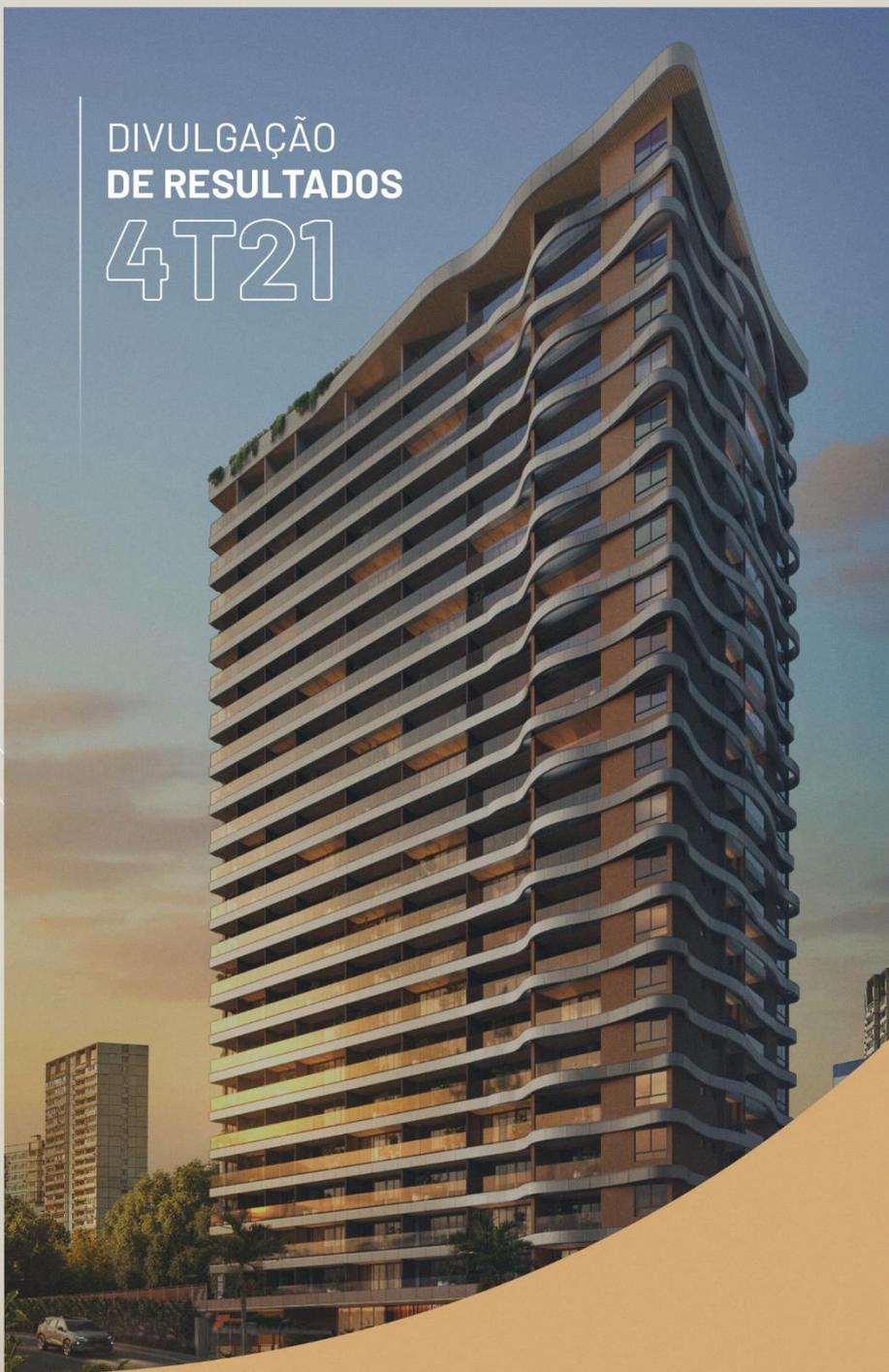


DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
4T21



TELECONFERÊNCIA E WEBCAST

WEBCAST EM PORTUGUÊS
INTERPRETAÇÃO SIMULTÂNEA PARA INGLÊS

QUINTA-FEIRA, 10 DE MARÇO DE 2022
11:00 A.M. (HORÁRIO DE BRASÍLIA)
09:00 A.M. (HORÁRIO DE NOVA YORK)

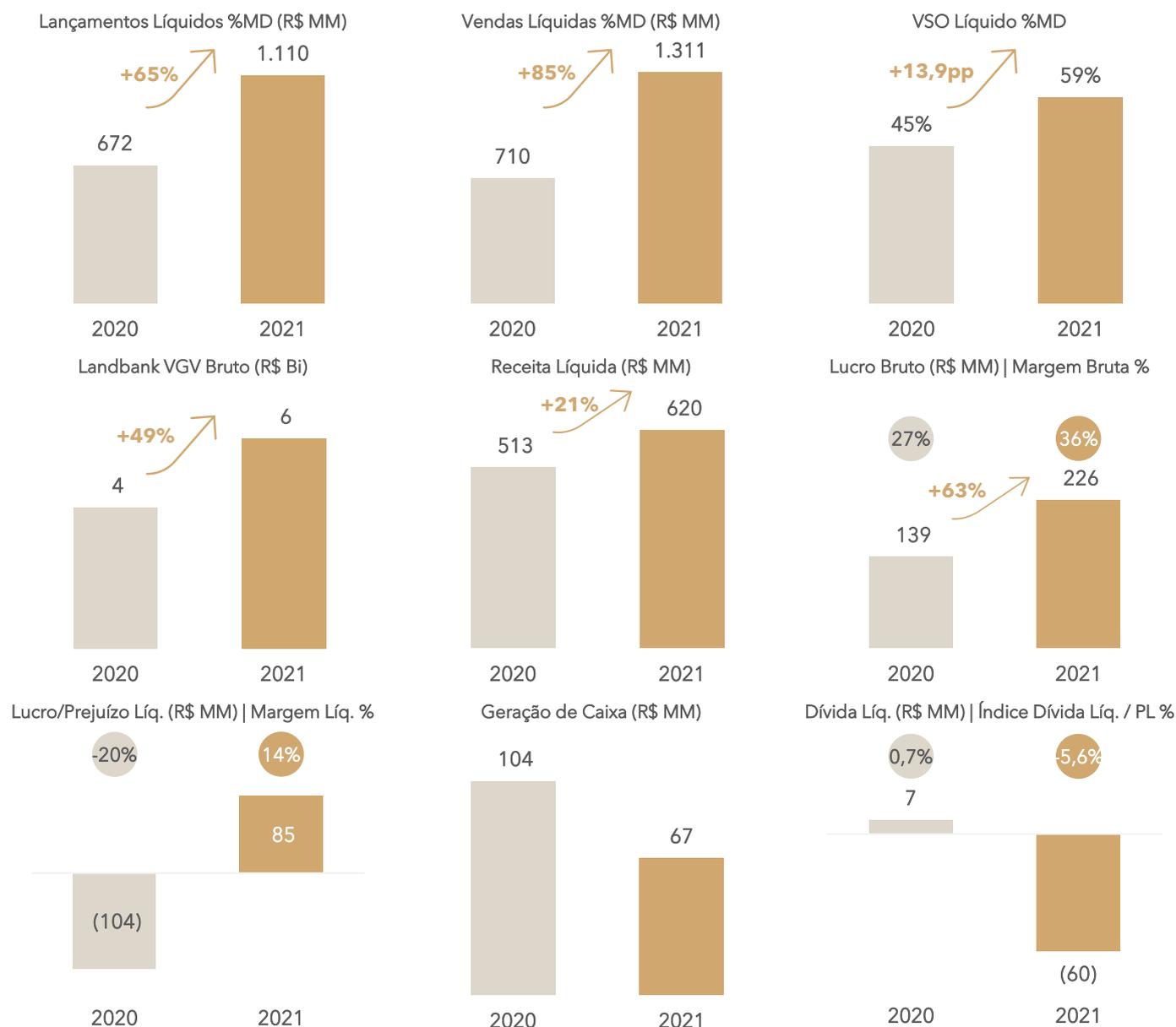


[LINK PARA ACESSAR O WEBCAST VIA ZOOM](#)

MDNE
B3 LISTED NM

Recife, 09 de março de 2022 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), a maior construtora e incorporadora no Nordeste, com mais de 35 anos de atuação, apresenta seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2021. As informações operacionais e financeiras apresentadas a seguir, exceto quando indicado o contrário, estão em milhares de Reais (R\$) e seguem de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, registradas na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").

Destaques



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Marcello Dubeux
Diogo Barral
Diego Wanderley
Alan Aquino

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM



Mensagem da Administração

A Moura Dubeux fechou 2021 com números expressivos de vendas e lançamentos. Foi o melhor ano de vendas da história da Companhia e o segundo em lançamentos. Além do resultado operacional, a Companhia conquistou um resultado financeiro robusto, comprovando sua capacidade de gerar valor para os acionistas e investidores.

O óbvio seria começarmos nossa mensagem celebrando esses resultados maiúsculos de todo o time, mas isso já está bem demonstrado nos números deste release. Preferimos iniciar pelo que não está descrito nas planilhas e nos dados numéricos.

O momento que vivemos é tão singular que merecem ser enfatizados os princípios e valores que o time da Moura Dubeux resolveu buscar e compartilhar, com o objetivo de crescermos de forma ainda mais sustentada, sempre nos diferenciando pelo propósito de proporcionar o melhor produto, junto com a melhor experiência de nossos clientes. É nisso que acreditamos e vivemos hoje. Por essa razão, apesar dos números já crescentes e positivos, estamos muito confiantes em que podemos ir ainda mais longe.

Nossa ambição estratégica está no protagonismo imobiliário do Nordeste do Brasil. Não queremos apenas ser a maior incorporadora da região. Entendemos que a melhor forma de manter a liderança e, mais do que isso, ser uma referência e orgulho regional, exige oferecer um produto de qualidade, com solidez construtiva e uma estrutura de capital que transmita confiança no fluxo de execução, bem como agregar confiança nas relações com o mercado.

Isso não se conquista apenas com a entrega do produto, mas também com uma jornada de respeito e entendimento da real necessidade dos clientes e parceiros. A verdadeira experiência do cliente começa por entendê-lo profundamente e deve expressar-se da pré-venda ao pós-venda. Trata-se de uma postura observada tanto nas relações com os clientes externos quanto com os internos.

Para que possamos liderar o mercado da nossa região, não somente pelo volume de vendas ou lançamentos, mas pelo reconhecimento do nosso cliente, do fornecedor, da concorrência e de toda a sociedade, estamos praticando algo que está num dos traços mais antigos e profundos da nossa cultura: o respeito ao desejo do cliente e às características peculiares de cada localidade. Por isso, somos para cada local, uma Moura Dubeux com um olhar diferente, de respeito a regionalidade e hábitos culturais, mas sem perder sua essência e modelo de gestão. Dizemos sempre internamente que, para construir para o Nordeste, temos que viver nossa região.

Estamos presentes de maneira ativa em cada praça. Vivenciamos todas as particularidades regionais. Só assim podemos entender o desejo de cada cliente para melhor atendê-lo. Porém, para que isso seja extrapolado e amplificado dentro de nossa cultura em expansão e contínuo crescimento, temos que ter um posicionamento interno forte, com valores e propósitos que são a base das nossas relações, ações e contratações.

Assim, dentro desse ambiente, temos evoluído ainda mais na nossa capacidade de execução. Nosso negócio é longo e exige dedicação, presença e disciplina. Nossa estratégia é tão boa quanto nossa capacidade em executá-la. Por isso, cumprir o que prometemos é algo de valor na Companhia, tanto em produto quanto nas relações. Fazemos questão de medir a satisfação dos clientes na aderência daquilo que prometemos.

Temos alcançado resultados ainda mais expressivos nesse quesito do que nos números da comercialização de imóveis. E isso é muito importante, pois, quando o mercado entra em ambiente recessivo, as melhores empresas são sempre as mais resilientes em vendas e desejo de compra.



Nossa liderança também vem da nossa melhoria na capacidade de ousar. Não temos medo de arriscar, desde que tenhamos contingências claras. Desafiamos o “sempre foi feito assim”. Queremos fazer melhor, mas sem achar que somos os melhores. Em 2021, tivemos projetos que enfatizaram exatamente esse traço na nossa melhora cultural. Lançamos projetos com desempenho de vendas que muito nos orgulham, mas que, com certeza, também melhoraram o local onde nos inserimos e interagimos. Um bom exemplo é o Moinho, no qual transformamos silos de grão em apartamentos, revitalizando um bairro esquecido na cidade do Recife e proporcionando moradia de qualidade.

Entendemos que buscar a vanguarda em produtos está associado com sonhar. E se nosso objetivo é realizar o sonho do cliente, precisamos, antes de tudo, acreditar que isso é possível. Tendo essa responsabilidade em mente, buscamos sempre projetos mais arrojados e áreas das cidades que ainda possam ser revitalizadas, gerando vetores de crescimento e novos desejos de consumo, técnicas construtivas inovadoras, novas formas de viver e de personalizar.

Com isso, podemos incrementar ainda mais nossas margens, promovendo novos desejos de produto e endereço. Nossa constante busca por esse objetivo nos fez criar a MD Store, nossa loja de personalização e recheio do produto. Nela, nossos clientes podem personalizar o seu sonho antes de recebê-lo, mas também incrementá-lo com parte dos equipamentos de uso.

Para que todos possam compartilhar esse propósito e valores, estamos cada vez mais investindo no treinamento e desenvolvimento das pessoas. São poucos, porém profundos e continuados os processos de treinamento, integração e motivação do time Moura Dubeux. Como exemplo e reconhecimento dessa iniciativa, estão os mais de dois mil inscritos no nosso programa de trainee (Projeto Semente), que decidiram iniciar sua carreira na nossa Companhia.

Também dentro desse aspecto, iniciamos 2022 com vários colaboradores aderindo ao nosso programa de sócio, no qual o desempenho das suas ações está diretamente vinculado ao resultado de longo prazo da empresa. Pessoas motivadas e alinhadas com a estratégia são capazes de feitos incríveis. Junto disso, presentes numa região tão carente de grandes oportunidades, podemos e iremos atrair ainda mais talentos. Isso é fundamental para que possamos crescer sem perder nossa capacidade de inovar e de nos reinventar no mercado imobiliário.

Tudo o que está descrito acima expressa o momento transformacional que vivenciamos. Estamos evoluindo, saltando para novos feitos a partir de uma base sólida e de uma história que muito nos orgulha e aumenta nosso desafio em corresponder com números ainda mais expressivos. E, por falar em resultados, destaco abaixo o que a capacidade de gerar valor está viabilizando. Esses números devem ser enxergados dentro de um processo de aceleração e expansão positiva, pois retratam apenas um trecho da trajetória que estamos empenhados em melhorar sempre.

O time da Moura Dubeux foi capaz de apresentar R\$ 1,1 bilhão de VGV Líquido (ex-permuta) em lançamentos no ano de 2021, 65,2% acima de 2020. Foram 17 projetos, bem distribuídos por praça de atuação e por segmento de negócio. Não só lançamos bastante, como também fomos capazes de prospectar mais áreas e desenvolver mais projetos. A posição, no fechamento do exercício, era de 48 terrenos, totalizando um VGV potencial aproximado de R\$ 6,0 bilhões. Com isso, solidificamos nossa capacidade operacional de ofertar produtos ao mercado e garantir nossa estratégia no médio prazo.

Hoje, estamos preparados, operacionalmente e com insumos (projetos + terrenos), para lançar um VGV Líquido acima de R\$ 2,0 bilhões em 2022. Entretanto, nosso compromisso é com a rentabilidade e qualidade de vendas e não com o volume de lançamentos. Somente seguiremos com a expansão se o mercado continuar performando bem e a velocidade e preço (garantido a margem) continuarem atendendo à nossa premissa mínima. Ante qualquer variação nesses indicadores, seremos muito mais seletivos no processo de aprovação do projeto.



O mercado foi em 2021 e segue ainda em 2022 mais comprador, em preço e velocidade, na comparação com as condições que encontramos em anos anteriores. Tanto é que tivemos vendas em 2021 superiores aos nossos lançamentos, o que nos levou a um fechamento de ano com menos estoque de prateleira do que aquele que tínhamos à época do IPO, em fevereiro de 2020. Em dezembro de 2021, tínhamos um estoque de R\$ 943 milhões em valor de mercado. Tal realidade, acrescida de um excelente desempenho de vendas em janeiro e fevereiro de 2022, nos deixa muito confiantes no sentido de que devemos expandir ainda mais o nosso plano de negócio nas nossas praças de atuação.

Outro resultado expressivo, ainda alcançado em 2021, foi a performance de Vendas e Adesões Líquidas da Companhia, atingindo o patamar de R\$ 1,3 bilhão de VGV e com um impressionante índice de Venda Sobre Oferta (VSO) de 58,5% nos últimos doze meses (UDM). Se analisarmos apenas o desempenho dos lançamentos, o VSO UDM é o maior da nossa história: 67,9%. O sucesso de todo o empenho relatado anteriormente traduz-se em velocidade de vendas, com melhoria contínua de margem.

O momento pelo qual a empresa passa, com um sólido posicionamento de mercado, marca/produto e uma base robusta de terrenos/projetos em aprovação, permite que tenhamos a confiança de ir além em 2022, mesmo com os cenários adversos que vislumbramos no momento. Acreditamos que podemos surpreender. E surpreenderemos. Prova disso é que já iniciamos o ano com um desempenho de vendas bem superior à mesma base de 2021.

Contudo, temos a convicção de que vendas e lançamentos são apenas uma parte do trabalho operacional e financeiro da Companhia. Nosso desafio também está na constante melhoria de margem e retorno do capital para a Moura Dubeux e seus acionistas. Nesse ângulo de observação, o atual desempenho nos encoraja a afirmar que estamos evoluindo bem. Vejam o exemplo do problema que todo o mercado imobiliário vem vivendo, representado pela súbita majoração dos materiais. A despeito desse cenário, fomos capazes de minimizar os efeitos da inflação dos custos no resultado operacional dos nossos projetos, seja pela eficiência nas compras, pelo controle da mão de obra e sua produtividade ou mesmo pelo modelo vertical de execução das obras. Além disso, conseguimos repassar uma parte significativa do efeito inflacionário para nossos estoques e carteira.

Ao longo de 2021, a Margem Bruta da Moura Dubeux evoluiu a cada trimestre de maneira positiva. Fechamos o ano com 36,4% de margem bruta, com destaque para os últimos três meses, nos quais nossa Margem Bruta foi de 40,4%. Trata-se de incremento significativo quando comparado com a mesma base de 2020 (quase 10 pontos percentuais sobre a mesma base). Isso se deve a um início do ciclo de execução das novas incorporações de 2020 e 2021 e à diminuição do ciclo do estoque legado, cujo custo financeiro capitalizado machucou a margem dos projetos. Além disso, nosso mix de produtos de Condomínio e Incorporação no estabilizado (lembrem-se, ainda estamos em crescimento) levará a Moura Dubeux a uma Margem Bruta no mesmo patamar das melhores empresas de *Real Estate* do mercado.

Cabe também enfatizar a consolidação da melhoria da lucratividade da empresa. Apesar disso, temos a convicção de que o que fizemos até o momento somente será considerado como diferencial de valor, caso tenhamos, de modo consistente e no longo prazo, um Lucro Líquido com margem acima de 15,0%. É expressiva a geração de lucro por seis trimestres consecutivos, tendo uma escalada de melhoria significativa, principalmente numa análise de ano a ano. O lucro líquido de R\$ 85 milhões e Margem Líquida de 13,7% ainda podem melhorar significativamente. No entanto, o Lucro Líquido já representa uma melhoria significativa, quando comparamos com o ano de 2020. Além da robustez da melhoria, destacamos a consistência do crescimento, que já permite vislumbrar como serão os próximos anos.

Outro ponto importante é a constante geração de caixa da Companhia. São seis trimestres consecutivos de geração de caixa, com destaque para R\$ 67,2 milhões em 2021. Isso, mesmo num ambiente de crescimento operacional e aquisição de terrenos. A composição do nosso modelo de mercado e uma cultura de baixa alavancagem nos projetos permitem que a empresa atualmente escale sua operação com baixa necessidade de caixa, numa comparação com o padrão tradicional do médio e do alto padrão. Diante desse quadro, alcançamos uma Dívida Líquida negativa de R\$ 60,0 milhões, representando -5,6% do nosso patrimônio líquido.



Por fim, destaco nossa consistente e disciplinada melhoria nas práticas ESG. Para que tenham melhor percepção desse avanço, convido todos a conhecerem, em abril de 2022, nosso Relatório de Sustentabilidade, no qual nossas práticas, ambições e novos desafios estão bem apresentados. Ainda assim, saliento a evolução da governança corporativa da Moura Dubeux. Sabemos que ainda temos muito a melhorar, mas no dia a dia da empresa é nítido como já alcançamos um nível de amadurecimento que permeia toda a Companhia.

As informações e análises que apresentamos acima permitem que tenhamos confiança no caminho que estamos seguindo para alcançar o objetivo que traçamos com nosso mercado e acionistas. Somos uma empresa focada na melhoria operacional, com ênfase em produto e pessoas. Já demos saltos visíveis nesse caminho, mas temos consciência de que ainda é pouco perto do que podemos fazer e prometemos. Sabemos que, num mercado de ciclo longo e de muita execução, resultados robustos são alcançados com disciplina e consistência, e isso é algo que está intrínseco à nossa própria característica de trabalho.

Não somos ingênuos quanto à difícil conjuntura nacional e mundial, mas os posicionamentos de marca, produto e região na qual atuamos permitem à Moura Dubeux destacar-se no mercado. Reitero, por fim, nosso compromisso com a melhoria dos resultados ainda este ano. Nesse sentido, transmitimos mensagem de responsável otimismo, mesmo num cenário de ceticismo quanto à possibilidade de crescimento do setor imobiliário em 2022.



Sumário

Destaques.....	2
Mensagem da Administração	3
Sumário	7
Aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ESG).....	8
1º Relatório de Sustentabilidade	8
Formatos de Operação.....	9
Incorporação Imobiliária	9
Obras Por Regime De Administração	9
Do VGV Aderido ao Condomínio, a Moura Dubeux gera as seguintes Receitas:	9
Principais Indicadores	10
Desempenho Operacional	11
Lançamentos 2021	11
Detalhamento dos Lançamentos - 4T21	12
Lançamentos - 1T22.....	13
Vendas e Adesões.....	14
Abertura das vendas e Adesões	15
Vendas Sobre Oferta (VSO).....	17
Estoque	18
Terrenos	20
Projetos em Andamento	21
Entregas	22
Desempenho Econômico - Financeiro	23
Receita Líquida.....	23
Contabilização de Receitas	24
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados.....	24
Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado	25
Despesas Comerciais e Administrativas	26
Despesas Comerciais.....	26
Despesas Administrativas	26
Outras Receitas e (Despesas) Operacionais	27
EBITDA Ajustado	27
Resultado Financeiro Líquido.....	28
Imposto de Renda e Contribuição Social.....	28
Lucro (Prejuízo) Líquido.....	29
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	29
Taxas de Administração de Obra a Reconhecer - Condomínios.....	30
Contas a Receber	30
Caixa Líquido e Endividamento	31
Relacionamento com Auditores Independentes.....	32
Anexo I - Balanço Patrimonial.....	33
Anexo II - Demonstração de Resultados	34
Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa.....	35
Anexo IV - Reconhecimento de Receita	36
Anexo V - Ativo Líquido	37
Anexo VI - Estoques	38
Anexo VII - Terrenos.....	39
Anexo VIII - Projetos em Andamento	40
Glossário.....	41
Sobre a Moura Dubeux.....	42
Disclaimer.....	42

Aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ESG)

1º Relatório de Sustentabilidade

Este ano iremos apresentar o mercado nosso primeiro relatório de sustentabilidade. Apresentaremos inicialmente o que somos, como empresa, nossos valores e propósitos, conquistas e desafios. Também mostraremos como enxergamos nosso relacionamento com clientes, colaboradores, fornecedores, parceiros, comunidades e sociedade, de modo geral.

Na elaboração deste relatório, realizamos uma consulta aberta com as partes interessadas na avaliação dos temas de maior interesse a serem apresentados. A pesquisa foi 100% online: obtivemos 348 respostas, com adesão total da Alta Administração e participação de clientes, colaboradores, fornecedores, investidores pessoa física e institucional e comunidade.

O engajamento do público externo representou 36% das respostas coletadas. O resultado dessa consulta foi a construção da nossa Matriz de Materialidade, na qual mapeamos 8 temas materiais¹. A correlação da matriz com os nossos compromissos demonstra o alinhamento da estratégia da Companhia com a temática ESG.



Compromissos com os ODS	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Entender e avaliar aspectos ambientais, que impactam em processos e operações, e os impactos ambientais da própria operação.								
2. Priorizar a redução da pegada ambiental em nível de unidade e totalidade, incluindo a redução de emissões de gases de efeito estufa.								
3. Dar prioridade à redução de resíduos e ao aproveitamento de recursos.								
4. Apoiar o desenvolvimento sustentável, incluindo a promoção de práticas sociais e ambientais responsáveis.								
5. Desenvolver projetos de responsabilidade social que tenham impacto positivo na comunidade e no meio ambiente.								
6. Desenvolver projetos de responsabilidade social que tenham impacto positivo na comunidade e no meio ambiente.								
7. Desenvolver projetos de responsabilidade social que tenham impacto positivo na comunidade e no meio ambiente.								
8. Promover a transparência e a divulgação de informações relevantes para a tomada de decisão dos stakeholders.								

Qualidade do produto e técnicas construtivas

Experiência do cliente

Gerenciamento de resíduos

Consumo de recursos hídricos

Saúde e Segurança

Privacidade e Segurança

Programa Integridade

Divulgação de resultados

1. Temas materiais

Os compromissos demonstram a convergência da matriz de sustentabilidade da Companhia com a temática de ESG e dos ODS. No que diz respeito à metodologia, este relatório foi elaborado em conformidade com as Normas GRI: opção Essencial.

A publicação do relatório é motivada pelo comprometimento da Companhia em dar transparência em como estamos conduzindo nossa jornada com a sustentabilidade. A publicação do Relatório de Sustentabilidade ocorrerá no mês de abril de 2022, com data base 2021.



Formatos de Operação

A Moura Dubeux executa seus negócios no mercado imobiliário residencial, comercial e hoteleiro sob dois formatos diferentes de operação: Incorporação Imobiliária e Obras por Regime de Administração.

Incorporação Imobiliária

Neste formato, a Companhia incorpora o empreendimento ao terreno, executa a construção e comercializa as suas unidades, da mesma forma que as demais incorporadoras do mercado imobiliário tradicional. Nesse modelo de negócios, o cliente paga em média 30% do valor do imóvel durante a construção e 70% com recursos de instituições financeiras, no momento da entrega.

Obras Por Regime De Administração

A Companhia atua também sob o formato de "obras por regime de administração" ("Condomínio", "Condomínio Fechado"), no qual identifica a potencial demanda de mercado para um determinado projeto e busca um terreno que atenda às características dessa demanda. Assim, a Companhia presta serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto que será executado pelo futuro "condomínio de construção". Por tais serviços preliminares, a Companhia é remunerada com a "taxa de consultoria imobiliária" pelos condôminos que manifestam o interesse de participar do futuro "condomínio de construção".

A Companhia atua também como prestadora de serviços de administração dessas obras, e por isso recebe uma remuneração mensal denominada "taxa de administração". Todos os pagamentos são realizados pelo "condomínio de construção" com os recursos arrecadados junto aos condôminos, haja vista que estes são os únicos responsáveis pelo custeio e financiamento de toda a obra de construção.

Ainda nesse formato de operação, a Moura Dubeux usualmente tem como estratégia adquirir participação minoritária no grupo de condôminos. A companhia posteriormente revende suas cotas aderidas com uma margem média adicional de 20%. Contabilmente, o valor de adesão destas unidades é reconhecido como custo; a venda, como receita de venda de imóveis. A essa operação, chamamos "Venda Fechada".

Do VGV Aderido ao Condomínio, a Moura Dubeux gera as seguintes Receitas:

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno, reconhecida contabilmente quando da formação do Grupo de Condôminos, através da constituição do Condomínio de Construção e efetivamente recebida durante a construção;

Taxa de Consultoria Imobiliária: A Consultoria representa, em média, 10% do VGV líquido de permuta, e tem o seu recebimento e reconhecimento contábil na medida em que os clientes aderem ao condomínio;

Taxa de Administração: A taxa de administração representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente conforme avanço de obra.

Principais Indicadores

Destaques Operacionais (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Laçamentos								
Laçamentos - VGV Líquido (%MD)	181.829	450.783	-59,7%	336.169	-45,9%	1.109.562	671.809	65,2%
Empreendimentos Lançados	3	6	-50,0%	5	-40,0%	17	10	70,0%
Nº Unidades Lançadas	378	877	-56,9%	756	-50,0%	2.752	1.268	117,0%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	373.720	315.880	18,3%	377.021	-0,9%	1.435.807	820.793	74,9%
<i>Vendas contratadas lançamentos² (100%)</i>	<i>196.671</i>	<i>155.582</i>	<i>26,4%</i>	<i>271.759</i>	<i>-27,6%</i>	<i>753.548</i>	<i>278.422</i>	<i>170,6%</i>
<i>Vendas contratadas estoque (100%)</i>	<i>177.049</i>	<i>160.298</i>	<i>10,4%</i>	<i>105.262</i>	<i>68,2%</i>	<i>682.260</i>	<i>542.371</i>	<i>25,8%</i>
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Distratos Correntes³ (%MD)	28.422	15.650	81,6%	26.561	7,0%	92.281	68.984	33,8%
Vendas e Adesões Líquidas Ajustada⁴ (%MD)	340.610	289.622	17,6%	343.024	-0,7%	1.311.457	709.645	84,8%
Distratos Correntes ³ / Vendas Brutas (%MD)	7,7%	5,1%	2,6pp	7,2%	0,5pp	6,6%	8,9%	-2,3pp
VSO Líquido Ajustado ⁴ (%MD)	27,2%	21,7%	5,4pp	24,6%	2,5pp	58,5%	44,6%	13,9pp
Nº Unidades Vendidas	643	755	-14,8%	715	-10,1%	2.818	1.781	58,2%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios

2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

3. Total de distratos motivados em cada período

4. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,0%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Lucro Bruto	57.616	51.587	11,7%	61.265	-6,0%	225.763	138.967	62,5%
Margem Bruta	40,4%	27,1%	13,3pp	38,2%	2,2pp	36,4%	27,1%	9,3pp
EBITDA Ajustado ¹	20.435	19.509	4,7%	24.176	-15,5%	88.913	53.289	66,9%
Margem EBITDA Ajustada¹	14,3%	10,2%	4,1pp	15,1%	-0,8pp	14,3%	10,4%	3,9pp
Lucro Líquido Total	14.316	8.664	65,2%	26.532	-46,0%	84.943	(104.399)	n.a.
Margem Líquida¹	10,0%	4,6%	5,4pp	16,6%	-6,6pp	13,7%	-20,3%	n.a.
Quantidade de ações (em unidades) ²	84.312.889	84.909.375		84.643.631		84.312.889	77.918.557	
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	0,17	0,09		0,30		0,98	(1,28)	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo

2. Média ponderada de ações em circulação no período

Desempenho Operacional

Lançamentos 2021

No 4T21 foram lançados 3 projetos, totalizando um VGV Bruto de R\$ 256 milhões e um VGV Líquido de R\$ 182 milhões. Assim, a Companhia encerrou o ano com 17 projetos lançados, que juntos, somam um VGV Bruto de R\$ 1.367 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.110 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
1º Trimestre (2)				331	109	90
Olhar das Dunas	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	130	51	45
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	58	45
2º Trimestre (7)				1.287	579	501
Dumare	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	84	71	61
Mirage	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	84	88	72
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58
La Vie	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	144	55	55
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60
Jardino	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	380	120	120
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75
3º Trimestre (5)				756	423	336
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	63
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	38
Les Amis	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	75	42	42
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	160	70	70
4º Trimestre (3)				378	256	182
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30
Total (17)				2.752	1.367	1.110

Detalhamento dos Lançamentos - 4T21



Casa Serena

Praia de Serrambi/PE

100% Aderido

Segmento: Alto Padrão

Regime: Condomínio

R\$ 74 milhões VGV Bruto

R\$ 56 milhões VGV Líquido



Edifício Líbano

Recife/PE

63% Aderido

Segmento: Alto Padrão

Regime: Condomínio

R\$ 143 milhões VGV Bruto

R\$ 96 milhões VGV Líquido



Beach Class Carneiros - Fase 1

Praia dos Carneiros/PE

53% Aderido

Segmento: Beach Class

Regime: Condomínio

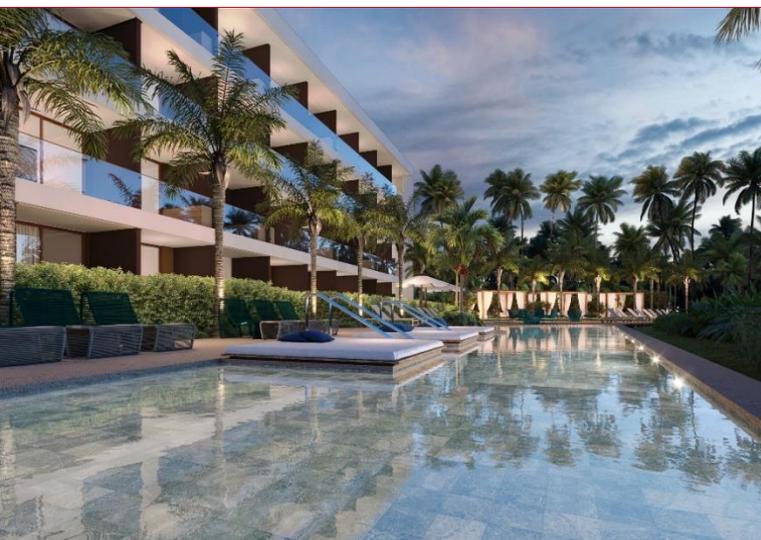
R\$ 39 milhões VGV Bruto

R\$ 30 milhões VGV Líquido

Lançamentos - 1T22

Até a presente data, a Companhia lançou 2 projetos no 1T22, totalizando um VGV Bruto de R\$ 354 milhões e um VGV Líquido de R\$ 301 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
1º Trimestre (2)				727	354	301
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147



Beach Class Carneiros - Fase 2

Praia dos Carneiros/PE

75% Aderido

Segmento: Beach Class
Regime: Condomínio

R\$ 206 milhões VGV Bruto

R\$ 153 milhões VGV Líquido



Vivant Caminho das Árvores

Salvador/BA

25% Vendido

Segmento: Alto Padrão
Regime: Incorporação

R\$ 147 milhões VGV Bruto

R\$ 147 milhões VGV Líquido

Vendas e Adesões

2021 ficou marcado como o melhor ano em volume de vendas da história da Moura Dubeux, que apresentou Vendas e Adesões Líquidas (%MD) de R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 84,8% em relação a 2020.

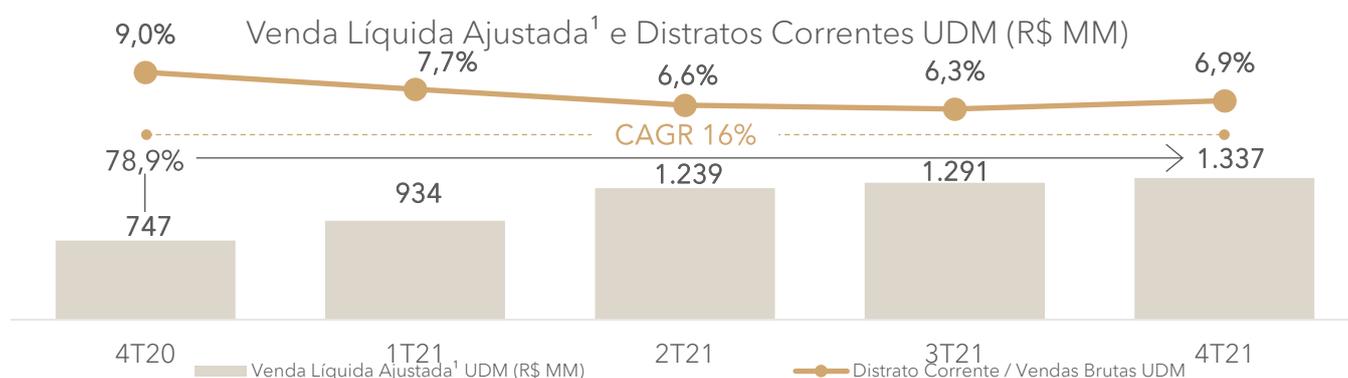
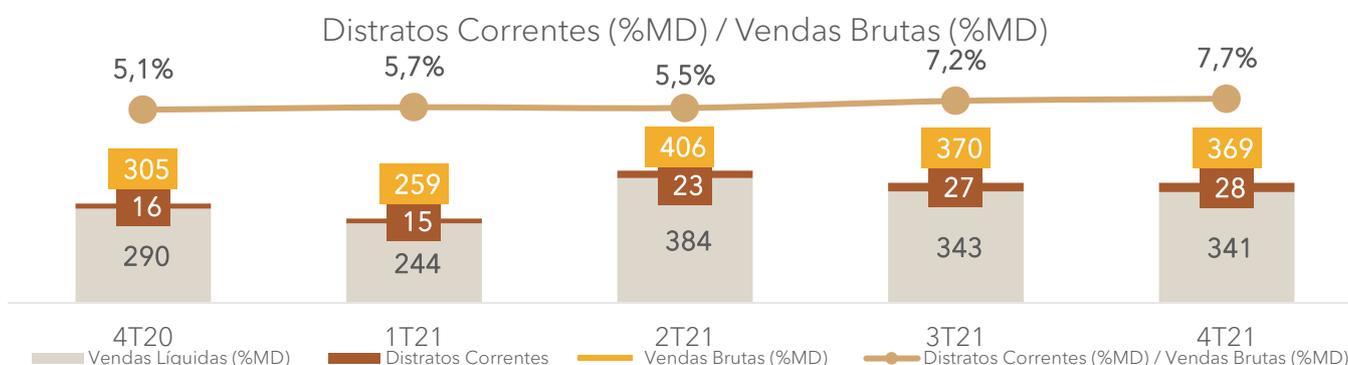
No 4T21, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) totalizaram R\$ 341 milhões, crescimento de 17,6% em relação ao 4T20 e uma leve redução de 0,7% em relação ao 3T21, dado o menor número de lançamentos no período.

No ano, a Companhia reportou volume médio de vendas por trimestre acima do patamar de R\$ 300 milhões, nível que foi possível ser atingido, pela (i) liderança da Moura Dubeux na Região Nordeste, (ii) assertividade nos produtos lançados, com forte demanda pelos empreendimentos de praia, da marca Beach Class, e (iii) baixo nível de estoques e de lançamentos em escala na região.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Vendas e Adesões Brutas ¹	373.720	315.880	18,3%	377.021	-0,9%	1.435.807	820.793	74,9%
Vendas e Adesões Brutas ¹ (%MD) (a)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Vendas de Incorporação	143.105	126.805	12,9%	204.747	-30,1%	706.607	409.651	72,5%
Vendas Fechadas ²	47.266	28.893	63,6%	36.618	29,1%	149.779	66.209	126,2%
Adesões de Condomínio ³	178.660	149.574	19,4%	128.220	39,3%	547.352	302.769	80,8%
Distratos Correntes ⁴ (%MD) (b)	28.422	15.650	81,6%	26.561	7,0%	92.281	68.984	33,8%
Vendas e Adesões Líquidas Ajustada ⁴ (%MD) (c=a-b)	340.610	289.622	17,6%	343.024	-0,7%	1.311.457	709.645	84,8%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios, 2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação, 3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios, 4. Total de distratos motivados em cada período

No 4T21, o total de distratos correntes foi de R\$ 28 milhões. Isso representa 7,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) e 6,9% nos últimos doze meses.



1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

Abertura das vendas e Adesões

Vendas e Adesões por Segmento - 4T21
(R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	262	222.636	222.636	60,3%	186	136.549	71	82.711	5	3.375
Médio Padrão	266	101.085	96.397	26,1%	32	15.929	155	56.930	79	23.538
Beach Class	94	45.822	45.822	12,4%	87	44.193	4	1.086	3	543
Comercial	21	4.176	4.176	1,1%	-	-	-	-	21	4.176
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

Vendas e Adesões por Região - 4T21
(R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	319	217.705	213.017	57,7%	222	160.198	54	46.358	43	6.460
Ceará	212	87.704	87.704	23,8%	68	28.555	93	39.650	51	19.499
Bahia	74	50.211	50.211	13,6%	-	-	65	47.912	9	2.299
Rio Grande do Norte	33	14.724	14.724	4,0%	15	7.918	18	6.806	-	-
Alagoas	5	3.375	3.375	0,9%	-	-	-	-	5	3.375
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

Vendas e Adesões por Tipo - 4T21
(R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	371	147.793	143.105	38,8%	100	44.484	164	67.281	107	31.340
Condomínios ¹	240	178.660	178.660	48,4%	204	141.319	36	37.341	-	-
Vendas Fechadas ²	32	47.266	47.266	12,8%	1	10.868	30	36.105	1	293
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação


Vendas e Adesões por Segmento - 2021
 (R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	696	690.092	690.092	49,2%	314	280.696	300	327.753	82	81.642
Médio Padrão	1.396	512.837	480.768	34,2%	675	268.027	412	144.036	309	68.705
Beach Class	625	211.399	211.399	15,1%	602	204.825	13	3.659	10	2.915
Comercial	101	21.479	21.479	1,5%	-	-	-	-	101	21.479
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

Vendas e Adesões por Região - 2021
 (R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Pernambuco	1.436	670.075	638.006	45,5%	920	431.217	245	154.149	271	52.640
Ceará	853	375.695	375.695	26,8%	447	158.941	286	179.291	120	37.464
Bahia	368	307.114	307.114	21,9%	116	116.597	194	142.009	58	48.508
Rio Grande do Norte	110	49.595	49.595	3,5%	108	46.793	-	-	2	2.802
Alagoas	51	33.329	33.329	2,4%	-	-	-	-	51	33.329
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

Vendas e Adesões por Tipo - 2021
 (R\$ em milhares)

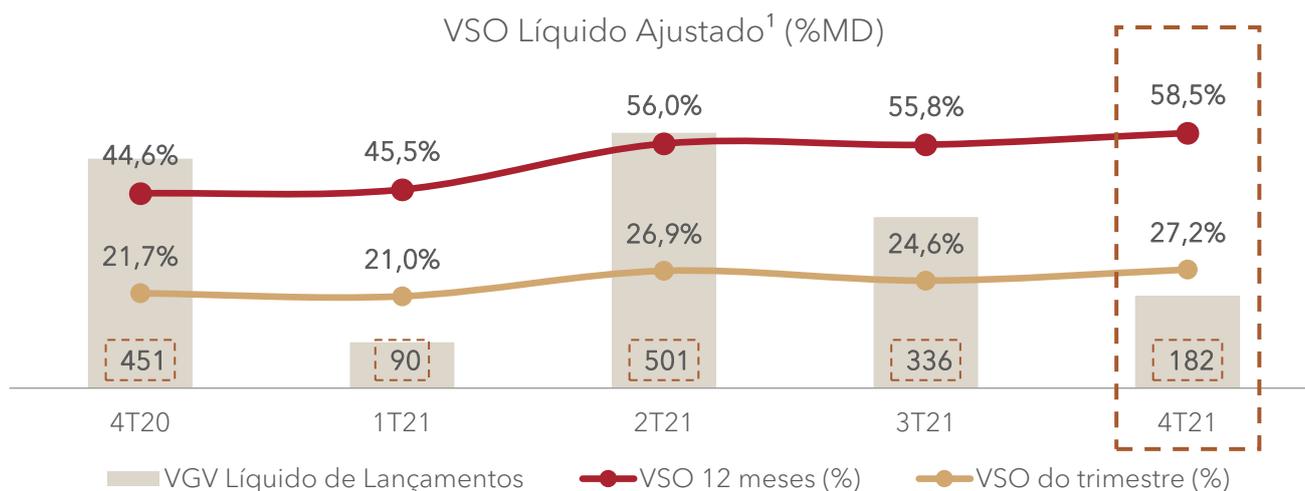
Tipo	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	1.682	738.676	706.607	50,3%	696	296.301	498	242.206	488	168.100
Condomínios ¹	1.031	547.352	547.352	39,0%	880	408.275	151	139.078	-	-
Vendas Fechadas ²	105	149.779	149.779	10,7%	15	48.972	76	94.165	14	6.642
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

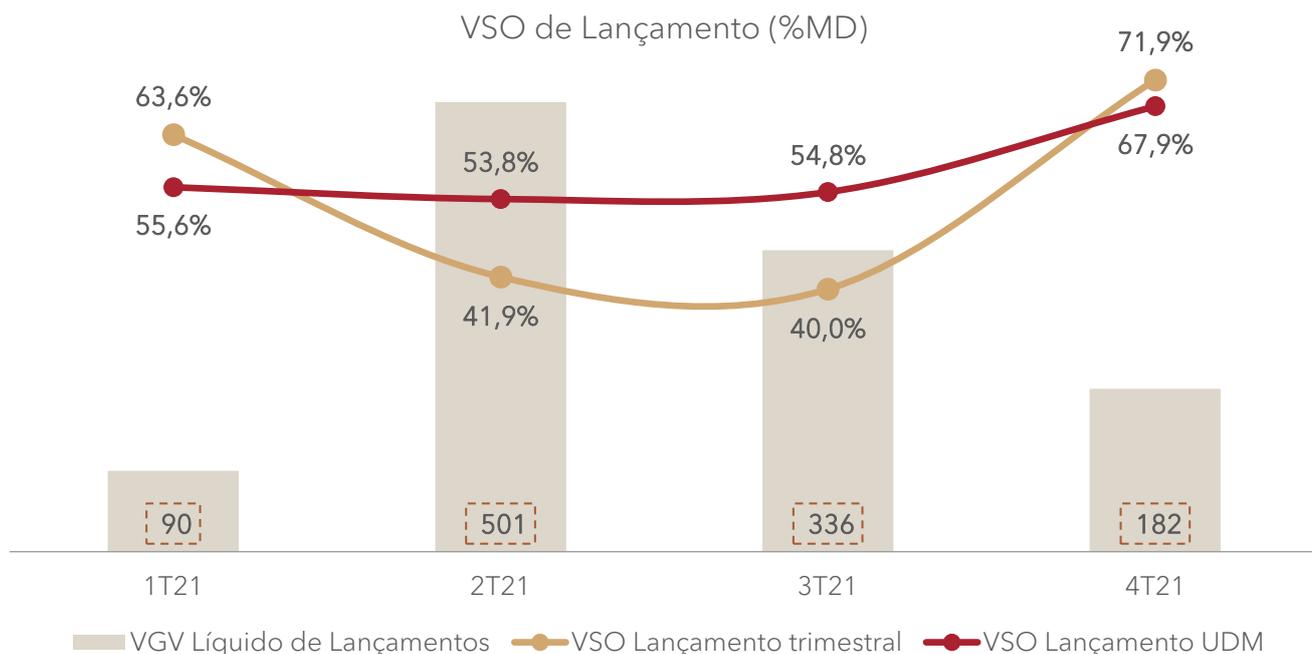
Vendas Sobre Oferta (VSO)

O Índice VSO Líquido Ajustado (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 58,5%, aumento de 13,9pp comparado ao 4T20 e de 2,7pp em relação aos 55,8% do 3T21. O VSO Líquido Ajustado (%MD) no trimestre foi de 27,2%, crescimento de 5,5pp em relação ao 4T20 e de 2,6pp em relação ao 3T21. O crescimento dos dois indicadores (VSO UDM e trimestral) que medem a velocidade de comercialização, comprovam a demanda consistente pelos produtos MD.



1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

O VSO dos lançamentos (%MD) registrou 71,9% no 4T21, e 67,9% nos últimos doze meses.



Estoque

A Companhia encerrou o período com 1.798 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 943 milhões (%MD) em valor de mercado. O estoque total da MD é equivalente a **71,9% às Vendas e Adesões Líquidas UDM**.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 137 milhões (15%) são de unidades concluídas e R\$ 806 milhões (85%) serão entregues entre os anos de 2022 e 2026.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	403	455.308	48,3%	53	30.861	310	410.132	40	14.315
Médio Padrão	734	274.243	29,1%	123	53.801	459	185.966	152	34.476
Beach Class	274	128.879	13,6%	220	102.114	30	22.797	24	3.968
Comercial	387	84.421	9,0%	-	-	-	-	387	84.421
Total	1.798	942.851	100,0%	396	186.777	799	618.895	603	137.179

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 458 milhões (48,6%), estão concentrados em Pernambuco, seguidos de: Ceará com R\$ 273 milhões (28,9%), Bahia com R\$ 167 milhões (17,7%), Rio Grande do Norte com R\$ 43 milhões (4,6%) e Alagoas com R\$ 2 milhões (0,2%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	743	458.209	48,6%	239	111.890	347	314.933	157	31.386
Ceará	725	272.680	28,9%	104	44.026	294	155.241	327	73.412
Bahia	224	167.234	17,7%	-	-	127	136.405	97	30.830
Rio Grande do Norte	84	43.177	4,6%	53	30.861	31	12.316	-	-
Alagoas	22	1.551	0,2%	-	-	-	-	22	1.551
Total	1.798	942.851	100,0%	396	186.777	799	618.895	603	137.179

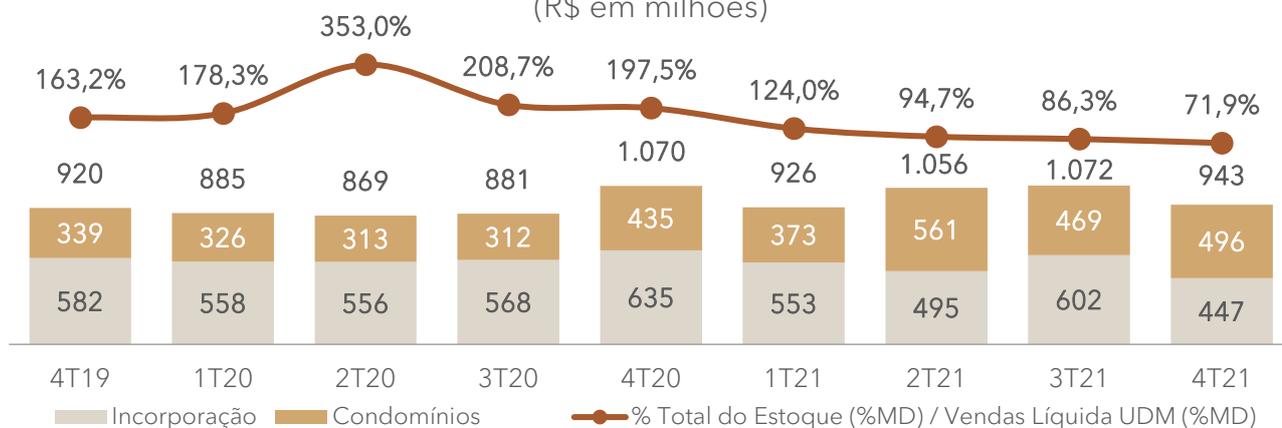
Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 495 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (52,5%), R\$ 299 milhões de Condomínio ainda não aderido (31,7%) e R\$ 149 milhões em Venda Fechada (15,8%).

Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.352	495.520	52,5%	280	128.688	503	241.936	569	124.896
Condomínios ¹	325	298.574	31,7%	116	58.089	199	238.899	10	1.586
Vendas Fechadas ²	121	148.757	15,8%	-	-	97	138.059	24	10.697
Total	1.798	942.851	100,0%	396	186.777	799	618.895	603	137.179

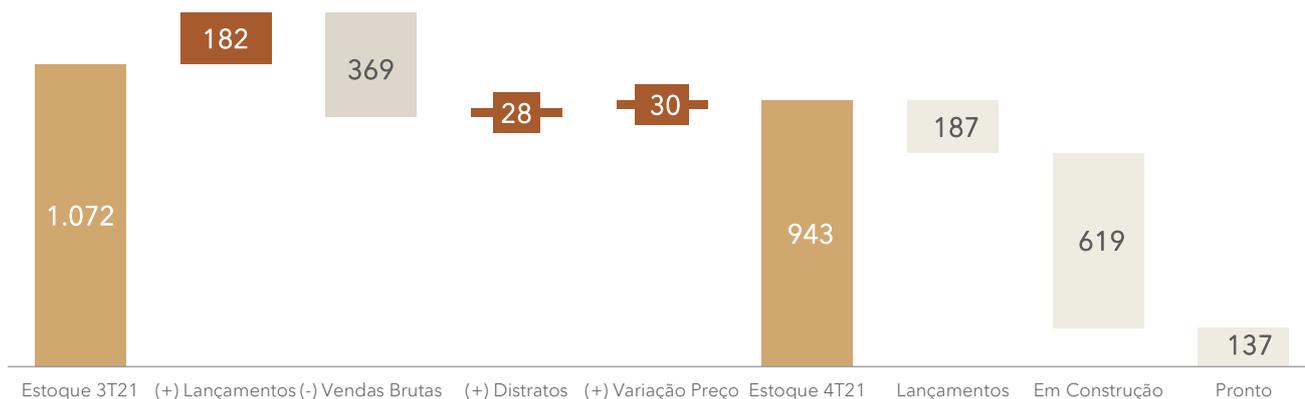
1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

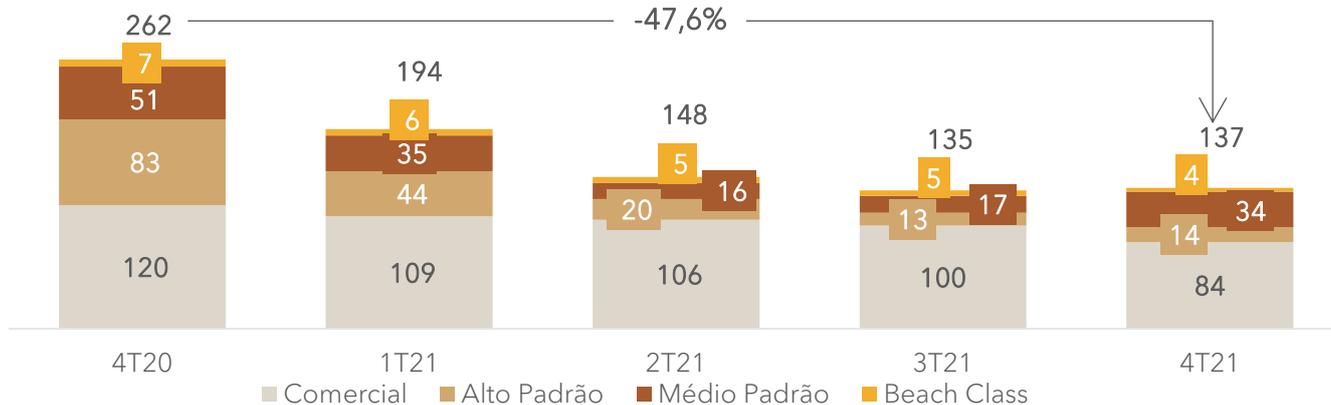
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 4T21
(R\$ em milhões)



Estoque Pronto por Segmento (%MD)
(R\$ em milhões)



Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

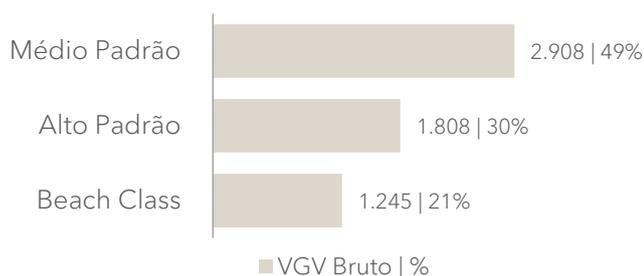
Terrenos

No 4T21, a Companhia continuou reforçando o seu *landbank* e aproveitando as melhores oportunidades dado a sua relevância regional, adicionou 17 terrenos com VGV potencial de R\$ 1.761 milhões ao seu *landbank*, sendo 10 deles no estado do Ceará, 4 no estado da Paraíba e 3 no estado do Rio Grande do Norte e assim, encerrou o ano com 48 terrenos que, juntos, somam um VGV Bruto potencial de aproximadamente 6,0 bilhões. Desse total, 71% foi negociado com troca em área (permuta física) e 29% foi negociado em dinheiro (compra).

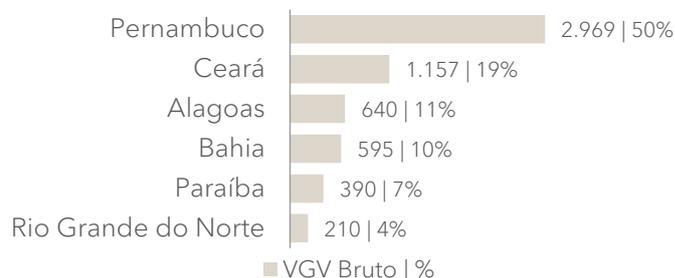
Evolução do Landbank



Terreno por Segmento (R\$ em milhões - %)



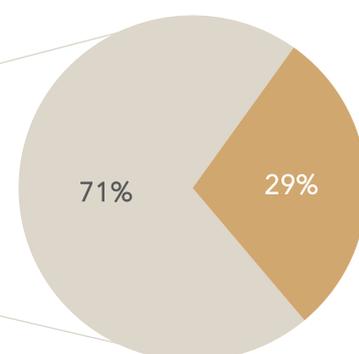
Terreno por Região (R\$ em milhões - %)



Banco de Terreno (R\$ em milhares)



Forma de Aquisição



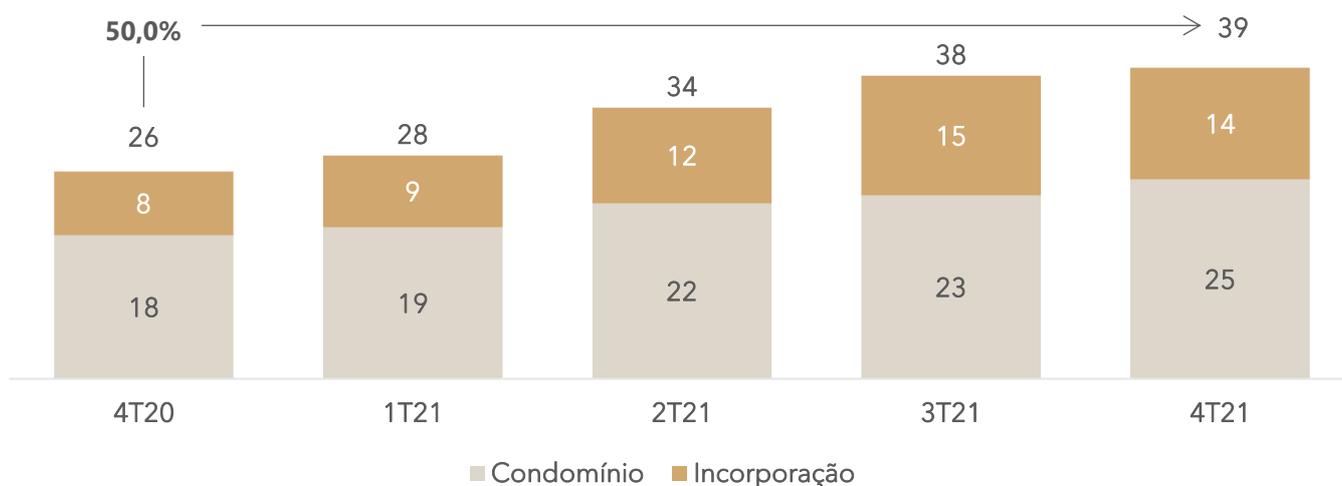
■ % Permuta ■ % Cash

Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).

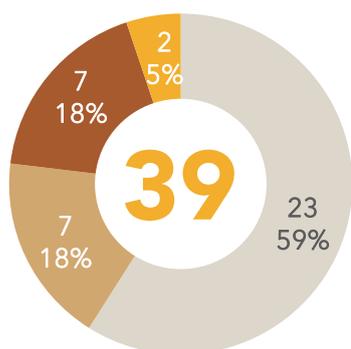
Projetos em Andamento

A Companhia encerrou o 4T21 com 39 projetos em andamento, sendo 8 lançamentos e 31 canteiros em execução. Dos quais 25 são em regime de Condomínio e 14 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 6.092 unidades, 470.099 m² e R\$ 3.388 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento

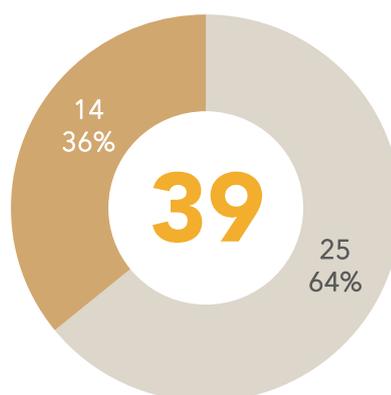


Projetos em andamento por Região (em quantidade - %)



■ Pernambuco ■ Bahia ■ Ceará ■ Rio Grande do Norte

Projetos em andamento por Regime (em quantidade - %)



■ Condomínio ■ Incorporação

Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o [Anexo VIII](#).

Entregas

No 4T21 a Companhia entregou 3 projetos, sendo 1 no regime de Condomínio e 2 no regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R\$ 305 milhões e um VGV Líquido de R\$ 263 milhões.

No ano, a Companhia realizou a entrega de 5 projetos, sendo 3 deles no regime de Condomínio e 2 no regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R\$ 419 milhões e um VGV Líquido de R\$ 347 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% de Venda
2º Trimestre (1)				96	68	47	
Antônio e Júlia Lucena	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	96	68	47	100%
3º Trimestre (1)				69	47	38	
Venâncio Barbosa	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	47	38	84%
4º Trimestre (3)				807	305	263	
Reserva das Palmeiras - Fase 1	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	252	114	100	82%
Reserva Polidoro ¹	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	456	122	110	87%
Jardim das Orquídeas	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	99	69	53	100%
Total (5)				972	419	347	

1. Participação de 50% no empreendimento

Reserva das Palmeiras



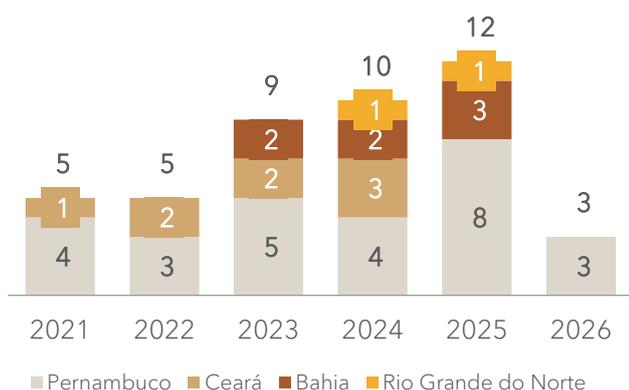
Jardim das Orquídeas



Reserva Polidoro



Previsão de Entrega por Região (quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo (quantidade)



Desempenho Econômico - Financeiro

Receita Líquida

A Receita Líquida foi de R\$ 142,7 milhões no 4T21, redução de 25,0% comparada aos R\$ 190,4 milhões registrados no 4T20 e 10,9% quando comparado aos R\$ 160,3 milhões no 3T21.

A redução da receita em relação ao 4T20 e ao 3T21 foi decorrente principalmente ao segmento de Incorporação, dada a menor disponibilidade de estoques prontos, que apresentaram diminuição significativa entre os períodos, resultando em um menor volume de vendas deste tipo no trimestre.

Já a receita oriunda do segmento de Condomínio, apresentou crescimento de 9,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 24,7% em relação ao 3T21. Este crescimento foi resultado da forte comercialização dos 3 projetos lançados no trimestre, com índice de Venda sobre Oferta (VSO) expressivo de 71,9% que contribuiu para o reconhecimento da receita da Taxas de Consultoria Imobiliária (Adesão). Além disso, ainda no 4T21, foi realizada a instalação de 3 Condomínios (Mirage, Horto Essence e Casa Isla), que possibilitaram o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno, momento em que ocorre a venda do terreno para o respectivo Condomínio.

No ano, a Receita Líquida foi de R\$ 619,6 milhões, aumento de 20,7% em relação ao ano anterior. Os dois segmentos de negócios apresentaram crescimento, a receita de incorporação cresceu 15% e a receita de Condomínio 33,3%.

Receita (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Bruta	163.662	204.383	-19,9%	180.094	-9,1%	697.664	612.801	13,8%
Receita Bruta de Incorporação	92.774	137.861	-32,7%	121.447	-23,6%	461.772	438.079	5,4%
Receita Bruta de Condomínio	70.888	66.522	6,6%	58.647	20,9%	235.892	174.722	35,0%
Receita Bruta de Venda Fechada	19.011	12.887	47,5%	19.507	-2,5%	64.980	57.459	13,1%
Administração de obras	11.562	7.870	46,9%	11.064	4,5%	43.395	26.285	65,1%
Taxa de adesão	14.776	13.119	12,6%	11.755	25,7%	48.138	24.762	94,4%
Fee de Comercialização do Terreno	25.539	32.646	-21,8%	16.321	56,5%	79.379	66.216	19,9%
Deduções	(20.929)	(14.020)	49,3%	(19.824)	5,6%	(78.021)	(99.500)	-21,6%
Deduções de Incorporação	(15.627)	(7.644)	104,4%	(13.781)	13,4%	(55.302)	(84.659)	-34,7%
Cancelamento de vendas	(14.099)	(5.303)	165,9%	(11.562)	21,9%	(46.772)	(79.298)	-41,0%
Impostos sobre vendas e serviços - Incorporação	(1.528)	(2.341)	-34,7%	(2.219)	-31,1%	(8.530)	(5.361)	59,1%
Deduções de Condomínio	(5.302)	(6.376)	-16,8%	(6.043)	-12,3%	(22.719)	(14.841)	53,1%
Cancelamento de vendas fechadas	(1.140)	(2.173)	-47,5%	(1.604)	-28,9%	(8.279)	(5.097)	62,4%
Impostos sobre vendas e serviços - Condomínio	(4.162)	(4.203)	-1,0%	(4.439)	-6,2%	(14.440)	(9.744)	48,2%
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,0%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Receita de Incorporação ¹	77.147	130.217	-40,8%	107.666	-28,3%	406.470	353.420	15,0%
Receita de Condomínio ²	65.586	60.146	9,0%	52.604	24,7%	213.173	159.881	33,3%

1. Na receita do formato de Incorporação, são consolidadas todas receitas e deduções da operação tradicional de Incorporação

2. Na receita do formato de Condomínio, são consolidadas todas as receitas e deduções da operação de Condomínio: Venda Fechada, Taxa de Administração, Taxa de Consultoria Imobiliária e o Fee de Comercialização do Terreno



Contabilização de Receitas

Na contabilização de Receita da Companhia, existem, principalmente, as oriundas de Incorporação e de Condomínio Fechado. A Receita de Incorporação é reconhecida pelo método de evolução financeira (PoC), na qual é apurada a razão do custo incorrido e do custo total, sendo o resultado aplicado sobre as unidades vendidas.

No Condomínio Fechado, a Companhia atua como prestadora de serviços, registrando nas suas demonstrações as taxas dos serviços prestados e a remuneração sobre a venda do terreno. As taxas são contabilizadas quando ocorre a prestação do serviço. A remuneração do terreno é contabilizada na venda do terreno, após a constituição do condomínio.

Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

O Custo Total no período foi de R\$ 85,1 milhões, frente a R\$ 138,8 milhões no 4T20 e a R\$ 99,0 milhões no 3T21. A redução do custo, quando comparado aos períodos anteriores decorreu, principalmente, da operação de Incorporação, que no 4T21 foi influenciada pela redução de aproximadamente 37% no volume das vendas de estoques prontos.

No ano, o Custo Total apresentou aumento de 5,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e totalizou R\$ 393,9 milhões.

Custo (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Custo Total	(85.117)	(138.776)	-38,7%	(99.005)	-14,0%	(393.880)	(374.334)	5,2%
Incorporação	(59.589)	(105.819)	-43,7%	(79.613)	-25,2%	(307.747)	(285.371)	7,8%
Custos de Incorporação	(56.975)	(97.338)	-41,5%	(75.098)	-24,1%	(288.796)	(262.188)	10,1%
Encargos financeiros alocados ao custo	(2.614)	(8.481)	-69,2%	(4.515)	-42,1%	(18.951)	(23.183)	-18,3%
Condomínio	(25.528)	(32.957)	-22,5%	(19.392)	31,6%	(86.133)	(88.963)	-3,2%

Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado

No trimestre, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 57,6 milhões, aumento de 11,7% comparado aos R\$ 51,6 milhões realizados no 4T20 e redução de 6,0% em relação aos R\$ 61,3 milhões no 3T21.

No 4T21, a Margem Bruta foi de 40,4%, aumento de 13,3pp em relação ao mesmo período do ano anterior e 2,2pp em relação ao 3T21. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 42,2%, aumento de 10,6pp quando comparada ao 4T20 e 1,2pp em relação ao 3T21.

A variação da Margem Bruta no trimestre se deve, principalmente, pela maior participação do *business* de Condomínio com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno (Torna) de três projetos. No ano, a Margem Bruta da Moura Dubeux foi de 36,4%, aumento de 9,3pp comparado a margem entregue em 2020. A evolução da margem pode ser explicada pela participação equilibrada dos dois segmentos no Lucro Bruto. Na Incorporação, a contribuição ocorre com o avanço gradual de novas obras e a redução de estoques prontos; no Condomínio, a contribuição ocorre dado que o segmento possui margens maiores que o modelo de Incorporação.

Lucro Bruto (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Lucro Bruto	57.616	51.587	11,7%	61.265	-6,0%	225.763	138.967	62,5%
Incorporação	17.558	24.398	-28,0%	28.053	-37,4%	98.723	68.049	45,1%
Margem Bruta (%)	22,8%	18,7%	4,0pp	26,1%	-3,3pp	24,3%	19,3%	5,0pp
Incorporação Ajustada ¹	20.172	32.879	-38,6%	32.568	-38,1%	117.674	91.232	29,0%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	26,1%	25,2%	0,9pp	30,2%	-4,1pp	29,0%	25,8%	3,1pp
Condomínio	40.058	27.189	47,3%	33.212	20,6%	127.040	70.918	79,1%
Margem Bruta (%)	61,1%	45,2%	15,9pp	63,1%	-2,0pp	59,6%	44,4%	15,2pp
Lucro Bruto Consolidado	57.616	51.587	11,7%	61.265	-6,0%	225.763	138.967	62,5%
Margem Bruta (%)	40,4%	27,1%	13,3pp	38,2%	2,2pp	36,4%	27,1%	9,3pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado ¹	60.230	60.068	0,3%	65.780	-8,4%	244.714	162.150	50,9%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	42,2%	31,6%	10,6pp	41,0%	1,2pp	39,5%	31,6%	7,9pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

Despesas Comerciais e Administrativas

Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 19,4 milhões no 4T21, frente a R\$ 22,6 milhões no 4T20 e R\$ 21,4 milhões no 3T21. Despesas Comerciais apresentaram redução de 14,4% em relação ao 4T20 e 9,5% em relação ao 3T21.

As Despesas Comerciais representaram 5,2% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 2,2pp em relação ao 4T20 e 0,6pp em relação ao 3T21.

No ano, as Despesas Comerciais somaram R\$ 76,7 milhões e representaram 5,5% das Vendas e Adesões Brutas (%MD).

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Despesas com pessoal	(1.882)	(1.449)	29,9%	(1.672)	12,6%	(6.558)	(4.317)	51,9%
Manutenção de estoque	(1.018)	(6.010)	-83,1%	(1.966)	-48,2%	(8.897)	(15.742)	-43,5%
Propagandas e publicidades	(6.640)	(3.485)	90,5%	(3.567)	86,2%	(16.860)	(8.009)	110,5%
Comissão de corretagem	(7.538)	(9.717)	-22,4%	(11.787)	-36,0%	(36.926)	(17.966)	105,5%
Outras despesas comerciais	(2.278)	(1.947)	17,0%	(2.390)	-4,7%	(7.457)	(4.621)	61,4%
Total	(19.356)	(22.608)	-14,4%	(21.382)	-9,5%	(76.698)	(50.655)	51,4%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Desp. Comercial / Venda Bruta	5,2%	7,4%	-2,2pp	5,8%	-0,6pp	5,5%	6,5%	-1,0pp

Despesas Administrativas

No 4T21, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 18,0 milhões, em linha com o número reportado no 4T20 e 23,9% maior que os R\$ 14,5 milhões do 3T21.

No ano, o número foi de R\$ 60,7 milhões, crescimento de 29,6% comparado aos R\$ 46,8 milhões do ano anterior. O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" foi de 9,8%, em linha com índice apresentado em 2020. Já o índice "Despesas Administrativas / Venda Bruta" foi de 4,3%, redução de 1,7pp em relação ao ano de 2020.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Despesas com pessoal	(12.117)	(12.480)	-2,9%	(10.147)	19,4%	(39.679)	(30.123)	31,7%
Serviços prestados	(3.300)	(2.683)	23,0%	(2.349)	40,5%	(12.342)	(9.684)	27,4%
Depreciação e amortização	(976)	(1.171)	-16,7%	(812)	20,2%	(3.258)	(2.505)	30,1%
Outras despesas	(1.575)	(1.627)	-3,2%	(1.191)	32,2%	(5.407)	(4.527)	19,4%
Total	(17.968)	(17.961)	0,0%	(14.499)	23,9%	(60.686)	(46.839)	29,6%
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,0%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Desp. Adm. / Receita Líquida	12,6%	9,4%	3,2pp	9,0%	3,6pp	9,8%	9,1%	0,7pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Desp. Adm. / Venda Bruta (%MD)	4,9%	5,9%	-1,0pp	3,9%	1,0pp	4,3%	6,0%	-1,7pp

Outras Receitas e (Despesas) Operacionais

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 4T21 foi de R\$ 7,4 milhões negativos, frente aos R\$ 6,1 milhões negativos no 4T20 e R\$ 6,4 milhões negativos no 3T21. No 4T21 houve um ajuste pontual de R\$ 3,5 milhões ao valor dos estoques do empreendimento comercial *International Trade Center Salvador*.

No ano, a conta registrou R\$ 27,2 milhões negativos, uma redução de 77,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando foram realizados ajustes contábeis e não recorrentes no segundo trimestre de 2020.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	(3.544)	-	n.a.	-	n.a.	(3.544)	(48.300)	-92,7%
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(792)	(943)	-16,0%	(2.222)	-64,4%	(4.649)	(48.275)	-90,4%
Despesas com demandas judiciais	(4.564)	(3.014)	51,4%	(4.655)	-2,0%	(20.067)	(15.744)	27,5%
Outras despesas	1.463	(2.097)	-169,8%	472	210,0%	1.016	(9.373)	-110,8%
Total	(7.437)	(6.054)	22,8%	(6.405)	16,1%	(27.244)	(121.692)	-77,6%

EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado no 4T21 foi de R\$ 20,4 milhões, frente aos R\$ 19,5 milhões no 4T20 e R\$ 24,2 milhões no 3T21.

A margem EBITDA ajustada foi de 14,3% no 4T21 frente a 10,2% no 4T20 e a 15,1% no 3T21, aumento de 4,1pp e redução de 0,8pp respectivamente.

No ano, o EBITDA ajustado foi de R\$ 89,0 milhões associado a uma margem de 14,3%, representando um aumento de 3,9pp em relação à margem do ano anterior.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Lucro líquido total	14.316	8.664	65,2%	26.532	-46,0%	84.943	(104.399)	n.a.
Imposto de renda e contribuição social (+)	3.981	3.931	1,3%	4.950	-19,6%	13.848	10.629	30,3%
Resultado financeiro líquido (+)	(5.278)	(4.057)	30,1%	(12.860)	-59,0%	(36.555)	21.457	n.a.
Depreciação (+)	1.258	2.490	-49,5%	1.039	21,1%	4.182	4.461	-6,3%
Despesas não recorrentes (+)	3.544	-	n.a.	-	n.a.	3.544	97.958	-96,4%
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	2.614	8.481	-69,2%	4.515	-42,1%	18.951	23.183	-18,3%
Total do EBITDA Ajustado¹	20.435	19.509	4,7%	24.176	-15,5%	88.913	53.289	66,9%
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,0%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	14,3%	10,2%	4,1pp	15,1%	-0,8pp	14,3%	10,4%	3,9pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo e itens não recorrentes

Resultado Financeiro Líquido

No 4T21, o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$ 5,3 milhões positivos, frente a R\$ 4,1 milhões positivos no 4T20 e a R\$ 12,9 milhões positivos no 3T21.

A redução do Resultado Financeiro Líquido na comparação com o trimestre anterior, pode ser explicada pela redução da conta Correções Monetárias, dado a desaceleração do INCC, indexador utilizado para corrigir o saldo das taxas a receber do *business* de Condomínio.

No ano, o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$ 36,6 milhões positivos contra R\$ 21,5 milhões negativos em 2020. A inversão decorre da redução significativa do endividamento que a Companhia carregava no seu período pré-IPO.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Receitas Financeiras	11.287	11.967	-5,7%	20.705	-45,5%	59.987	25.462	135,6%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	3.385	618	447,7%	1.736	95,0%	6.560	3.461	89,5%
Multa, Juros e correções monetárias	7.783	11.281	-31,0%	18.861	-58,7%	53.029	21.875	142,4%
Outras receitas financeiras	119	68	75,0%	108	10,2%	398	126	215,9%
Despesas Financeiras	(6.009)	(7.910)	-24,0%	(7.845)	-23,4%	(23.432)	(46.919)	-50,1%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(1.417)	(2.162)	-34,5%	(4.808)	-70,5%	(8.719)	(27.375)	-68,1%
Descontos e correções monetárias	(4.152)	(5.356)	-22,5%	(2.436)	70,4%	(13.217)	(11.350)	16,4%
Comissões e taxas bancárias	(207)	(192)	7,8%	(194)	6,7%	(658)	(4.896)	-86,6%
Outras despesas financeiras	(233)	(200)	16,5%	(407)	-42,8%	(838)	(3.298)	-74,6%
Resultado Financeiro Líquido	5.278	4.057	30,1%	12.860	-59,0%	36.555	(21.457)	n.a.

Imposto de Renda e Contribuição Social

A Companhia adota o critério de apuração pelo Lucro Real, no qual os impostos são calculados como percentual do lucro líquido, aplicando-se uma alíquota de 25% para o imposto de renda e de 9% para a contribuição social, totalizando 34%. As demais controladas optaram pelo critério de apuração pelo Lucro Presumido, em que o lucro é presumido como 8% e 12% das receitas operacionais, para o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, respectivamente, e acrescido de 100% de outras receitas. O imposto de renda e a contribuição social são calculados aplicando-se alíquotas de 25% e 9%, respectivamente. As sociedades de propósitos específicos são optantes do Lucro Presumido conjugado com Regime Especial de Tributação - RET, em que o imposto de renda e a contribuição social são calculados sobre as receitas decorrentes da atividade de incorporação aplicando-se as alíquotas de 1,26% e 0,66%, respectivamente.

Em resumo, considerando as fontes de Receitas das principais atividades da Companhia:

Resumo Tributação IR e CSLL	IR e CSLL	Apuração	Base de Cálculo
Incorporação	1,92%	Presumido RET	Receita Bruta
Vendas Fechadas e Venda de Terreno	3,08%	Presumido	Receita Bruta
Taxas de Serviços ¹	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 4T21 foi de R\$ 4,0 milhões, frente a R\$ 3,9 milhões no 4T20 e a R\$ 5,0 milhões no 3T21, representando uma redução de 19,6% em relação ao trimestre anterior. No ano, o total foi de R\$ 13,8 milhões frente a R\$ 10,6 milhões em 2020, aumento de 30,3%.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(3.981)	(3.931)	1,3%	(4.950)	-19,6%	(13.848)	(10.629)	30,3%

Lucro (Prejuízo) Líquido

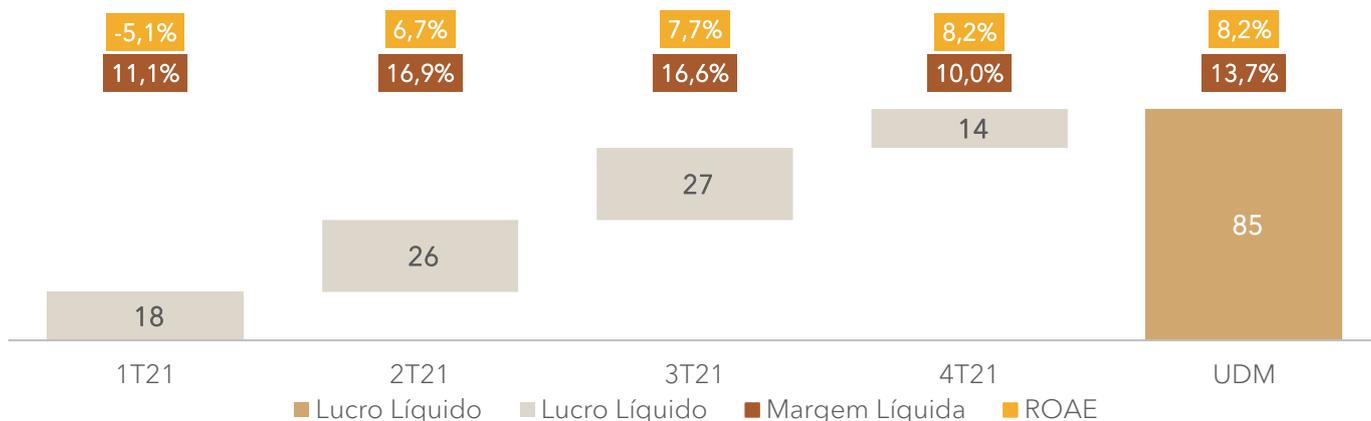
No trimestre, a Companhia apresentou resultado positivo de R\$ 14,3 milhões e encerrou o ano com Lucro Líquido de R\$ 84,9 milhões, revertendo o prejuízo reportado em 2020.

A Margem Líquida foi de 10,0% no 4T21, crescimento de 5,4pp comparada ao 4T20 e uma redução de 6,6pp em relação ao 3T21.

Considerando o Lucro Líquido obtido no ano, a MD apresentou um ROAE de 8,2%, crescimento de 0,5pp em relação ao trimestre anterior (3T21).

Lucro Líquido (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Lucro Líquido total	14.316	8.664	65,24%	26.532	-46,0%	84.943	(104.399)	n.a.
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,02%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Margem Líquida	10,0%	4,6%	5,4pp	16,6%	-6,6pp	13,7%	-20,3%	n.a.
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	0,17	0,09		0,30		0,98	(1,28)	

Lucro Líquido UDM (R\$ MM)



Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 131,6 milhões com uma margem associada de 32,5%, frente a R\$ 119,2 milhões e uma margem de 33,7% no 3T21.

Resultado a apropriar (R\$ em milhares)	4T21	3T21	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	404.714	353.904	14,4%
Compromissos com custos orçados a apropriar	273.069	234.741	16,3%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	131.645	119.163	10,5%
Margem a Apropriar (%)	32,5%	33,7%	-1,2pp



Taxas de Administração de Obra a Reconhecer - Condomínios

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução da obra. Assim, ao final do 4T21, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 164,5 milhões, crescimento de 2,5%.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	4T21	3T21	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	164.453	160.389	2,5%

Contas a Receber

A Companhia encerrou o 4T21 com R\$ 651,9 milhões em recebíveis, aumento de 4,4% em relação aos R\$ 624,6 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	4T21	3T21	Var. %
Unidades em construção	186.447	156.084	19,5%
Unidades construídas	195.953	218.541	-10,3%
Venda de terreno	289.922	269.872	7,4%
Provisão de distrato	(28.485)	(30.036)	-5,2%
Outras contas a receber	8.020	10.089	-20,5%
Total	651.857	624.550	4,4%

Com relação a prazo, o saldo de Contas a Receber possui a seguinte divisão:

Contas a Receber (R\$ em milhares)	2021
Circulante	308.798
Não-Circulante	343.059
Total	651.857

Caixa Líquido e Endividamento

A Moura Dubeux encerrou o 4T21 com uma Disponibilidade de R\$ 184,9 milhões e uma Dívida Bruta de R\$ 124,9 milhões.

A geração de caixa no período foi de R\$ 7,4 milhões e de R\$ 67,2 milhões no ano. Esse foi o segundo ano consecutivo em que a Companhia gerou fluxo de caixa positivo, gerando R\$ 170,7 milhões em caixa desde o IPO. A geração de caixa pode ser explicada por mais um ano de lançamentos assertivos que possibilitaram forte comercialização dos projetos em Condomínio que vem acompanhado da Taxa de Consultoria Imobiliária (Adesão) e as vendas de estoques prontos, principalmente no primeiro semestre do ano.

O índice "Dívida Líquida / Patrimônio Líquido" foi de -5,6% no período.

No 4T21, a Companhia recomprou R\$ 8,2 milhões em ações e encerrou o ano com 1.690.000 ações em tesouraria, equivalentes a 2,0% do capital social. Ainda no período, a Companhia comunicou o encerramento do programa de recompra de ações, que havia sido aprovado pelo Conselho de Administração em 19 de abril de 2021, através do fato relevante arquivado no dia 22 de dezembro de 2021.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	4T21	3T21	Var. %
Debêntures	34.817	41.075	-15,2%
Financiamentos SFH e SFI	90.048	94.199	-4,4%
Dívida Bruta	124.865	135.274	-7,7%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(113.881)	(116.599)	-2,3%
Aplicações financeiras (-)	(71.005)	(71.282)	-0,4%
Disponibilidades de Caixa (-)	(184.886)	(187.881)	-1,6%
Dívida (Caixa) Líquido	(60.021)	(52.607)	14,1%
Patrimônio Líquido	1.071.763	1.060.425	1,1%
Dívida Líquida / PL	-5,6%	-5,0%	-0,6pp

Recompra de Ações	4T21	3T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	2.978	-	n.a.	8.208	-63,7%	12.987	-	n.a.
Nº Ações em tesouraria	490.000	-	n.a.	1.000.000	-51,0%	1.690.000	-	n.a.

No 4T21, o saldo devedor deduzindo os custos de transação registou R\$ 124,8 milhões.

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida			
		3T21	4T21	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos
Debêntures ¹	6,00% a.a + IPCA	41.075	34.817	-	5.838	13.090	15.889
SFH Safra	1,60% a.a + CDI	60.355	60.436	60.436	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	16.812	20.199	17.172	3.028	-	-
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	-	200	-	-	-	200
SFH Santander	4,10% a.a + CDI	17.032	7.587	7.587	-	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,75% a.a + TR	-	1.625	-	-	-	1.625
SFH Banco do Brasil	10,80% a.a + TR	-	-	-	-	-	-
Total		135.274	124.865	85.195	8.866	13.090	17.714

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto (comerciais e residenciais)



Relacionamento com Auditores Independentes

Informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - *"Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity"*, respectivamente).

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.

Anexo I - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ em milhares)	2021	2020	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	113.881	49.538	129,9%
Aplicações Financeiras	71.005	8.573	728,2%
Contas a Receber	308.798	224.841	37,3%
Estoques	712.595	587.661	21,3%
Tributos a Recuperar	5.847	5.132	13,9%
Despesas Antecipadas	15.016	4.394	241,7%
Outros Ativos Circulantes	356	331	7,4%
Total do Ativo Circulante	1.227.498	880.470	39,4%
Ativo Não Circulante			
Aplicações Financeiras	-	60.497	-100,0%
Contas a Receber	343.059	285.174	20,3%
Estoques	421.393	336.965	25,1%
Partes relacionadas	3.961	4.182	-5,3%
Outros Ativos Não Circulantes	346.192	175.258	97,5%
Investimentos	118.267	107.688	9,8%
Propriedades para Investimento	213.182	213.182	0,0%
Imobilizado	11.919	7.061	68,8%
Intangível	8.056	6.783	18,8%
Total do Ativo Não Circulante	1.466.029	1.196.790	22,5%
Total do Ativo	2.693.527	2.077.260	29,7%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	85.195	63.329	34,5%
Obrigações Sociais e Tributárias	37.948	35.953	5,5%
Fornecedores	73.563	29.502	149,3%
Partes relacionadas	18.469	4.264	333,1%
Adiantamento de clientes	374.211	207.761	80,1%
Tributos diferidos	14.881	12.346	20,5%
Provisões	9.098	2.177	317,9%
Outros passivos circulantes	49.963	60.855	-17,9%
Total do Passivo Circulante	663.328	416.187	59,4%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	39.670	62.484	-36,5%
Tributos Diferidos	20.430	19.890	2,7%
Adiantamento de clientes	818.840	524.743	56,0%
Obrigações Sociais e Tributárias	16.947	27.340	-38,0%
Outros passivos não circulantes	62.549	26.809	133,3%
Total do Passivo Não Circulante	958.436	661.266	44,9%
Patrimônio Líquido			
Capital social	1.296.985	1.309.972	-1,0%
Reserva de capital	25.179	25.179	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(344.409)	(427.363)	-19,4%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	96.861	96.861	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(2.853)	(4.842)	-41,1%
Total do Patrimônio Líquido	1.071.763	999.807	7,2%
Total do passivo	1.621.764	1.077.453	50,5%
Total do passivo e patrimônio líquido	2.693.527	2.077.260	29,7%

Anexo II - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Receita Líquida	142.733	190.363	-25,0%	160.270	-10,9%	619.643	513.301	20,7%
Custo de unidades vendidas	(85.117)	(138.776)	-38,7%	(99.005)	-14,0%	(393.880)	(374.334)	5,2%
Lucro bruto	57.616	51.587	11,7%	61.265	-6,0%	225.763	138.967	62,5%
Margem Bruta	40,4%	27,1%	13,3pp	38,2%	2,2pp	36,4%	27,1%	9,3pp
Despesas com vendas	(19.356)	(22.608)	-14,4%	(21.382)	-9,5%	(76.698)	(50.655)	51,4%
Despesas gerais e administrativas	(17.968)	(17.961)	0,0%	(14.499)	23,9%	(60.686)	(46.839)	29,6%
Outras receitas (despesas) operacionais	(7.437)	(6.054)	22,8%	(6.405)	16,1%	(27.244)	(121.692)	-77,6%
Resultado de equivalência patrimonial	164	3.574	-95,4%	(357)	n.a.	1.101	7.906	-86,1%
Lucro operacional	13.019	8.538	52,5%	18.622	-30,1%	62.236	(72.313)	n.a.
Margem Operacional	9,1%	4,5%	4,6pp	11,6%	-2,5pp	10,0%	-14,1%	24,1pp
Receitas Financeiras	11.287	11.967	-5,7%	20.705	-45,5%	59.987	25.462	135,6%
Despesas Financeiras	(6.009)	(7.910)	-24,0%	(7.845)	-23,4%	(23.432)	(46.919)	-50,1%
Resultado financeiro líquido	5.278	4.057	30,1%	12.860	-59,0%	36.555	(21.457)	n.a.
Lucro antes do imposto	18.297	12.595	45,3%	31.482	-41,9%	98.791	(93.770)	n.a.
Imposto CS e IR - Corrente	(3.704)	(3.689)	0,4%	(3.766)	-1,6%	(13.618)	(10.824)	25,8%
Imposto CS e IR - Diferido	(277)	(242)	14,5%	(1.184)	-76,6%	(230)	195	n.a.
Imposto de renda e contribuição social	(3.981)	(3.931)	1,3%	(4.950)	-19,6%	(13.848)	(10.629)	30,3%
Lucro (Prejuízo) do exercício	14.316	8.664	65,2%	26.532	-46,0%	84.943	(104.399)	n.a.
Atribuído a sócios não controladores	(376)	867	n.a.	871	n.a.	1.989	(4.284)	n.a.
Atribuído aos sócios da empresa controladora	14.029	7.797	79,9%	25.661	-45,3%	82.291	(100.115)	n.a.
Margem Líquida	10,0%	4,6%	5,4pp	16,6%	-6,6pp	13,7%	-20,0%	n.a.

Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	4T21	3T21
Lucro (prejuízo) do período	14.316	26.532
Ajustes para reconciliar os recursos de atividades operacionais:		
Tributos com recolhimento diferido	682	2.952
Depreciação e amortização	1.258	1.039
Resultado de equivalência patrimonial	(164)	357
Juros Provisionados	695	3.268
Provisão para distratos e perdas esperadas com créditos	235	750
Imóveis a comercializar - reversão custo distrato	2.325	1.957
Ajuste a valor presente	63	3.179
Provisão para garantia	507	1.236
Provisão para contingências	1.730	655
Redução ao valor recuperável de estoques	3.666	-
Redução (aumento) nos ativos:		
Contas a receber	(27.605)	(54.520)
Imóveis a comercializar	(44.045)	27.534
Tributos a recuperar	(14)	(331)
Comissões de vendas a apropriar	(1.826)	(4.907)
Depósitos judiciais	1.343	549
Outros créditos	586	(1.339)
Aumento (redução) nos passivos:		
Fornecedores	9.021	(3.485)
Contas a pagar por aquisição de imóveis	49.246	4.630
Obrigações sociais e tributárias	3.920	121
Adiantamentos de clientes	13.826	17.255
Participação de não controladores	(19.242)	871
Outras contas a pagar	11.753	2.900
Pagamentos dos tributos de IRPJ e CSLL	(5.002)	(1.168)
Pagamento de juros	(4.736)	(2.446)
Caixa líquido proveniente das (utilizado nas) atividades operacionais	12.538	27.589
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aplicações financeiras	277	(8.828)
Imobilizado	(2.246)	(2.235)
Intangível	580	(1.214)
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	(1.389)	(12.277)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Partes relacionadas	683	4.343
Amortização	(20.567)	(15.956)
Liberações	8.995	23.188
Recuperação de ações	(2.978)	(8.209)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(13.867)	3.366
Aumento (redução) de Caixa e equivalentes de caixa	(2.718)	18.678
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	116.599	97.921
No fim do exercício	113.881	116.599



Anexo IV - Reconhecimento de Receita

Empreendimento	Lançamento	Tipo	UF	Segmento	% Vendas					% PoC				
					4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
ITC Central Park	4T13	Incorporação	CE	Comercial	81%	85%	86%	86%	86%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4T13	Incorporação	CE	Comercial	40%	41%	41%	42%	85%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4T13	Incorporação	AL	Alto Padrão	72%	79%	85%	89%	91%	100%	100%	100%	100%	100%
Aurora Trend	3T14	Incorporação	PE	Médio Padrão	87%	93%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Mansão Bahiano de Tênis	3T14	Incorporação	BA	Alto Padrão	82%	92%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	52%	54%	65%	78%	85%	60%	69%	82%	88%	96%
Singullare Iguatemi	2T15	Incorporação	BA	Médio Padrão	97%	97%	97%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque das Acácias	4T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	83%	85%	93%	94%	94%	70%	81%	85%	94%	99%
Alameda Arnaldo José Ribeiro	2T16	Incorporação	PE	Médio Padrão	59%	76%	97%	97%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Rooftop.470	3T20	Incorporação	PE	Alto Padrão	88%	97%	97%	97%	99%	50%	58%	63%	68%	75%
Parque Rio Branco	3T20	Incorporação	CE	Médio Padrão	48%	48%	55%	60%	66%	22%	23%	28%	35%	45%
Meet Aldeota	3T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	33%	41%	52%	56%	56%	29%	30%	32%	36%	41%
Orquidário	4T20	Incorporação	BA	Médio Padrão	n.a.	12%	30%	44%	67%	n.a.	12%	13%	19%	27%
Artiz	4T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	n.a.	43%	64%	76%	83%	n.a.	21%	23%	25%	28%
Olhar das Dunas	4T20	Incorporação	RN	Alto Padrão	n.a.	36%	55%	62%	76%	n.a.	22%	22%	27%	32%
Jardino	2T21	Incorporação	CE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	20%	41%	59%	n.a.	n.a.	19%	19%	19%
La Vie	2T21	Incorporação	PE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	8%	17%	22%	n.a.	n.a.	11%	11%	11%
Dumare	2T21	Incorporação	BA	Alto Padrão	n.a.	n.a.	99%	100%	100%	n.a.	n.a.	15%	16%	22%
Les Amis	3T21	Incorporação	RN	Médio Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	9%	29%	n.a.	n.a.	n.a.	9%	10%
Beach Class Meireles	3T21	Incorporação	CE	Beach Class	n.a.	n.a.	n.a.	47%	68%	n.a.	n.a.	n.a.	15%	17%
Parque Das Palmeiras	3T21	Incorporação	PE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	13%	23%	n.a.	n.a.	n.a.	14%	15%



Anexo V - Ativo Líquido

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	4T21
Disponibilidade e aplicações financeiras	184.886
Empréstimos, Financiamentos e debêntures a pagar	(124.865)
Endividamento líquido (a)	60.021
Contas a receber de clientes <i>on-balance</i>	680.342
Contas a receber de clientes <i>off-balance</i>	404.714
Adiantamento de clientes	(99.992)
Impostos sobre contas a receber de clientes	(39.403)
Custo orçado a incorrer de imóveis vendidos	(274.599)
Contas a receber de clientes líquido (b)	671.062
Unidades em estoque a valor de mercado	644.276
Impostos sobre comercialização de unidades em estoque	(25.771)
Custo orçado a incorrer de imóveis em estoque	(174.048)
Estoque líquido (c)	444.457
Estoque de terrenos <i>on-balance</i>	1.257.132
Dívida de terrenos <i>on-balance</i>	(837.786)
Dívida de terrenos já lançados	(327.201)
Terrenos (d)	92.145
Participação de minoritários (e)	2.853
Outros ativos	604.529
Outros passivos	(303.848)
Outros ativos (passivos) (f)	300.681
Ativo líquido (a+b+c+d+e+f)	1.571.219

Anexo VI - Estoques

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGV (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2008	Sky Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	3	105
2009	Jardim Imperial	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T12	Residência	1	160
2009	Grand Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapuã	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	2	90
2011	Beach Class Convention & Flats	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T17	Residência	1	420
2012	Edf. Acapulco	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T16	Residência	1	250
2012	Edf. Turandot	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T17	Residência	1	352
2012	ITC Salvador	BA	Comercial	Incorporação	100%	2T19	Loja	94	27.867
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	153	25.705
2013	ITC Central Park	CE	Comercial	Incorporação	100%	3T19	Sala	140	30.849
2013	Edf. Bosque da Colina	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Residência	1	1.000
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	22	1.551
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	3	473
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T19	Residência	10	1.586
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T19	Residência	13	1.961
2014	Mansão Bahiano de Tênis	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Residência	1	2.873
2015	Edf. Arena Blanca	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T17	Residência	1	400
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	31	15.857
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	106	16.776
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	98%	1T22	Residência	28	9.543
2015	Reserva das Palmeiras Fase 2	CE	Médio Padrão	Incorporação	86%	3T22	Residência	27	13.764
2016	Alameda Arnaldo José Ribeiro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T20	Residência	3	358
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	2T21	Residência	9	7.199
2016	Jardim das Orquídeas	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4T21	Residência	1	1.116
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	65%	3T22	Residência	2	5.461
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Condomínio	65%	3T22	Residência	17	5.839
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Venda Fechada	65%	3T22	Residência	9	3.388
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Condomínio	59%	1T23	Residência	22	21.087
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	59%	1T23	Residência	20	21.870
2018	Hilson Macedo	PE	Alto Padrão	Condomínio	59%	4T22	Residência	1	1.314
2018	Hilson Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	59%	4T22	Residência	7	9.865
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Condomínio	42%	2T23	Residência	9	7.860
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	42%	2T23	Residência	11	10.959
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Condomínio	37%	3T23	Residência	27	54.468
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	37%	3T23	Residência	18	34.160
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	34%	3T23	Loja	2	3.022
2019	Parque do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	38%	3T23	Residência	8	3.412
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condomínio	38%	3T23	Loja	2	10.548
2019	Undae Ocean	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	37%	3T23	Residência	16	39.951
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T25	Residência	21	20.624
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	0%	2T25	Residência	3	3.388
2020	Rooftop.470	PE	Alto Padrão	Incorporação	42%	3T22	Residência	1	388
2020	Parque Rio Branco	CE	Médio Padrão	Incorporação	29%	4T22	Residência	41	23.838
2020	Meet Aldeota	CE	Alto Padrão	Incorporação	12%	1T23	Residência	29	30.708
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	15%	2T23	Residência	64	28.049
2020	Artiz	CE	Alto Padrão	Incorporação	9%	3T23	Residência	14	24.874
2020	Mimi e Léo Monte	PE	Alto Padrão	Condomínio	6%	2T25	Loja	1	605
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T25	Residência	17	36.365
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	0%	2T25	Residência	1	2.582
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T25	Residência	9	8.231
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T25	Residência	9	5.925
2021	Olhar das Dunas	RN	Médio Padrão	Incorporação	9%	2T23	Residência	31	12.316
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	0%	3T23	Residência	155	52.514
2021	La Vie	PE	Médio Padrão	Incorporação	0%	3T23	Residência	113	45.942
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	0%	1T24	Residência	53	30.861
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	0%	2T24	Residência	123	53.801
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	0%	3T24	Residência	104	44.026
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1T25	Residência	14	13.295
2021	Beach Class Carneiros	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T25	Residência	17	12.675
2021	Horto Essence	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T25	Residência	18	18.204
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	1T26	Residência	46	47.830
2021	Edifício Líbano	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T26	Residência	85	32.118
Total Geral								1.798	942.851

[Voltar](#)

Anexo VII - Terrenos

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGV Bruto (R\$ MM)	VGV Líquido ex-permuta (R\$ MM)	% Permuta	% Cash
Terreno 1	AL	set/07	Alto Padrão	14.200	160	99	80	19,9%	19,9%
Terreno 2	AL	set/07	Alto Padrão	10.675	120	75	59	21,0%	0,0%
Terreno 3	AL	set/07	Alto Padrão	11.027	120	77	61	21,0%	0,0%
Terreno 4	PE	jun/08	Alto Padrão	20.531	12	191	191	0,0%	21,6%
Terreno 5	PE	nov/11	Beach Class	7.029	168	60	47	21,4%	0,0%
Terreno 6	PE	ago/12	Médio Padrão	21.725	330	130	130	0,0%	8,4%
Terreno 7	PE	mar/13	Médio Padrão	217.181	3.640	1.086	972	10,5%	0,0%
Terreno 8	PE	jul/13	Beach Class	10.213	262	84	69	18,0%	0,0%
Terreno 9	PE	jul/13	Beach Class	5.648	96	46	38	18,0%	0,0%
Terreno 10	PE	dez/13	Beach Class	13.400	273	101	68	32,0%	0,0%
Terreno 11	PE	jan/14	Médio Padrão	16.800	140	116	103	11,5%	5,5%
Terreno 12	PE	jan/14	Médio Padrão	16.062	252	104	92	11,5%	5,8%
Terreno 13	PE	jan/14	Médio Padrão	15.646	238	102	90	11,5%	5,8%
Terreno 14	PE	jan/14	Médio Padrão	15.112	231	98	87	11,5%	5,8%
Terreno 15	PE	out/14	Alto Padrão	14.441	112	101	86	15,3%	0,0%
Terreno 16	PE	jun/19	Médio Padrão	7.640	124	56	42	23,6%	0,0%
Terreno 17	PE	jul/19	Alto Padrão	5.115	23	64	36	43,5%	0,0%
Terreno 18	PE	ago/19	Alto Padrão	12.398	96	79	56	28,1%	0,0%
Terreno 19	PE	out/19	Alto Padrão	18.720	72	136	99	27,8%	0,0%
Terreno 20	BA	dez/19	Beach Class	16.495	408	181	181	0,0%	44,1%
Terreno 21	BA	dez/19	Médio Padrão	10.305	130	93	93	0,0%	10,8%
Terreno 22	BA	fev/21	Alto Padrão	15.232	136	125	125	0,0%	11,4%
Terreno 23	PE	mar/21	Alto Padrão	17.000	210	147	115	22,0%	0,0%
Terreno 24	BA	abr/21	Beach Class	11.193	315	101	85	15,8%	1,7%
Terreno 25	CE	jun/21	Beach Class	7.786	170	62	53	14,7%	0,9%
Terreno 26	AL	jun/01	Beach Class	6.392	229	58	47	18,0%	0,0%
Terreno 27	BA	jul/21	Beach Class	10.628	300	96	96	0,0%	11,6%
Terreno 28	PE	jul/21	Alto Padrão	6.254	132	63	44	29,8%	0,0%
Terreno 29	PE	jul/21	Beach Class	22.171	591	206	153	25,8%	0,1%
Terreno 30	AL	ago/21	Médio Padrão	16.355	280	86	76	11,0%	0,0%
Terreno 31	AL	ago/21	Médio Padrão	34.000	600	245	196	19,8%	0,6%
Terreno 32	RN	nov/21	Alto Padrão	12.336	100	95	85	10,9%	4,2%
Terreno 33	CE	nov/21	Médio Padrão	14.098	240	78	69	10,6%	2,1%
Terreno 34	CE	nov/21	Médio Padrão	14.098	240	78	69	10,6%	0,0%
Terreno 35	CE	nov/21	Beach Class	7.200	144	58	58	0,0%	9,5%
Terreno 36	CE	nov/21	Beach Class	10.300	268	82	82	0,0%	12,4%
Terreno 37	CE	dez/21	Médio Padrão	18.392	302	107	107	0,0%	13,0%
Terreno 38	CE	dez/21	Médio Padrão	18.392	302	107	107	0,0%	13,0%
Terreno 39	CE	dez/21	Médio Padrão	17.073	147	128	128	0,0%	17,2%
Terreno 40	CE	dez/21	Médio Padrão	15.866	252	127	127	0,0%	0,0%
Terreno 41	CE	dez/21	Alto Padrão	24.480	136	220	172	22,1%	4,5%
Terreno 42	CE	dez/21	Beach Class	11.120	290	111	92	17,0%	9,5%
Terreno 43	RN	dez/21	Alto Padrão	8.123	52	71	59	17,9%	0,0%
Terreno 44	RN	dez/21	Alto Padrão	5.250	42	43	37	13,3%	10,5%
Terreno 45	PB	dez/21	Médio Padrão	8.000	100	70	59	15,9%	1,0%
Terreno 46	PB	dez/21	Alto Padrão	13.984	152	112	94	16,0%	0,9%
Terreno 47	PB	dez/21	Alto Padrão	13.650	117	109	92	16,0%	0,9%
Terreno 48	PB	dez/21	Médio Padrão	12.369	210	99	83	16,0%	1,0%
48 Terrenos				852.106	13.064	5.960	5.189		

[Voltar](#)

Anexo VIII - Projetos em Andamento

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 4T21 (3)				378	256	182	26.603
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14.183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Lançamentos 3T21 (5)				756	423	336	43.245
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	63	9.225
Les Amis	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	75	42	42	6.029
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	38	5.948
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123	12.318
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	160	70	70	9.726
Em Execução (31)				4.958	2.709	2.349	400.251
Dumare	Salvador/BA	Médio Padrão	Incorporação	84	71	61	8.652
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10.713
La Vie	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	144	55	55	9.143
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10.352
Jardino	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	380	120	120	20.365
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
Olhar das Dunas	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	130	51	45	7.822
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	58	45	6.731
Mirante Capibaribe	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	20	42	27	5.859
Jardins da Ilha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	240	104	80	32.265
Parque Shopping	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	150	44	34	5.853
Hílson Macêdo	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	50	60	42	8.290
Zélia Macêdo	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	70	54	41	8.610
Parque do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	269	87	87	11.482
Mirante do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	148	253	253	36.669
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10.633
Undae Residence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	68	134	134	19.162
Beach Class Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	236	88	88	10.724
Reserva das Palmeiras - Fase 2	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	378	171	149	30.210
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	374	109	94	20.768
Rooftop.470	Recife/PE	Alto Padrão	Incorporação	112	29	29	2.862
Parque Rio Branco	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	120	60	50	9.005
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12.716
Meet Aldeota	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	66	61	50	7.644
Beach Class Summer Residence	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	402	107	88	15.033
Orquidário	Salvador/BA	Médio Padrão	Incorporação	192	80	80	12.366
Artiz	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	80	114	92	13.748
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11.256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8.955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
Total (39)				6.092	3.388	2.867	470.099

[Voltar](#)



Glossário

VGv: Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

%MD: Participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

Vendas Contratadas: Somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

Venda Fechada: Cotas de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação.

Adesões Contratadas: VGv total aderido ao Condomínio.

Taxa de Consultoria Imobiliária: Taxa cobrada pela MD por serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto para o Condomínio.

Taxa de Administração: Taxa cobrada pela MD por administrar as obras dos Condomínios.

Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno para o Condomínio

Percentage of Completion ("PoC"): Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

Resultado a Apropriar: Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto, é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

Geração (Consumo) de Caixa: Variação da dívida líquida entre dois períodos.

Dívida Líquida: Endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRIs e líquido de juros acruados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

Debênture: Título de crédito representativo de um empréstimo realizado junto à terceiros com direitos, estabelecidos em escritura de emissão.

Lucro por Ação: Lucro Líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

Landbank: Estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

Permuta: Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

SFH: Sistema Financeiro da Habitação.

Alto Padrão: Produtos verticalizados para alta renda em localizações únicas. Ticket médio entre R\$700 e R\$4.000 mil. Áreas de lazer diferenciadas, todos os apartamentos com suítes e 2 a 5 garagens por unidade proporcional a área privativa.

Médio Padrão: Produtos verticais para média renda. Ticket médio entre R\$250 e R\$700 mil. Áreas de lazer, uma ou duas garagens por Unidade, dois a três quartos, com suíte.

Comercial: Produtos para empresas e investidores no formato de salas comerciais e lajes corporativas.

Beach Class/2ª Residência: Produtos para alta, média renda e investidores que contam com o pool hoteleiro administrado por empresa contratada pós entrega. O cliente pode optar em colocar no pool ou utilizar como moradia pagando uma taxa de condomínio.

Sobre a Moura Dubeux

Atuando há mais de 35 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é a maior incorporadora da região Nordeste, sendo a primeira em *market share* nas cidades de Recife, Fortaleza e Natal, e uma das primeiras na cidade de Salvador. A Companhia também possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão e estrangeiros. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte e Ceará.

A Companhia participa diretamente em todas as fases da atividade de incorporação imobiliária e constrói todos os empreendimentos que incorpora. Além da incorporação, a Moura Dubeux atua no segmento de "obras por regime de administração", onde participa de todas as etapas desde a identificação da potencial demanda de mercado, prospecção do terreno, formatação do produto, aprovação do projeto, administração e construção do empreendimento.

Com o propósito de construir soluções imobiliárias que superem expectativas e melhorem a qualidade de vida de seus clientes, a Companhia baseia suas operações em três principais pilares: construções por meio de engenharia eficiente e com controle, busca pelo melhor produto e comercialização através de equipes próprias e plataformas digitais.

A Moura Dubeux integra o Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020 e é negociada com o código MDNE3, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa.

Disclaimer

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Atualmente, essas declarações podem fazer referência à capacidade da Companhia em gerir os seus negócios e liquidez financeira durante e após a pandemia relacionada à COVID-19, bem como ao impacto dessa pandemia nos resultados das suas operações. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Marcello Dubeux
Diogo Barral
Diego Wanderley
Alan Aquino

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM