



Belo Horizonte, 11 de julho de 2023 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 2º trimestre do exercício de 2023 (2T23). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

## COMUNICADO AO MERCADO

### DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 2T23

- ✓ **PELA PRIMEIRA VEZ NA HISTÓRIA, O GRUPO DIRECIONAL SUPERA R\$ 1 BILHÃO EM VENDAS BRUTAS EM UM TRIMESTRE, CRESCENDO 15% SOBRE O 1T23 E 13% SOBRE O 2T22**
- ✓ **RECORDE DE LANÇAMENTOS NO 2T23 (R\$ 1,5 BILHÃO): CRESCIMENTO DE 84% EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR**

#### DESTAQUES

---

- No 1º semestre de 2023 (1S23), os Lançamentos atingiram **R\$ 2,1 bilhões**, volume **49%** maior que o registrado no 1S22.
- Melhor trimestre de Vendas Líquidas da história: **R\$ 962 milhões**, crescimento de **20%** sobre o 1T23 e de **15%** sobre o 2T22.
- Segmento Riva totalizou **R\$ 380 milhões** em Vendas Líquidas no 2T23, montante **63%** acima do observado no 1T23 e **61%** acima do 2T22.
- Vendas Líquidas de **R\$ 1,8 bilhão** no 1S23, crescimento de **21%** sobre o 1S22.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de **18%** no trimestre na visão consolidada.
- VSO do segmento Direcional foi de **17%**, enquanto a VSO da Riva alcançou **18%**.
- Geração de Caixa<sup>1</sup> de **R\$ 22 milhões** no 2T23, acumulando **R\$ 29 milhões** no 1S23.
- Follow-on da Direcional permitiu a bem-sucedida captação de **R\$ 429 milhões**, contando com uma excessiva demanda pelas ações.

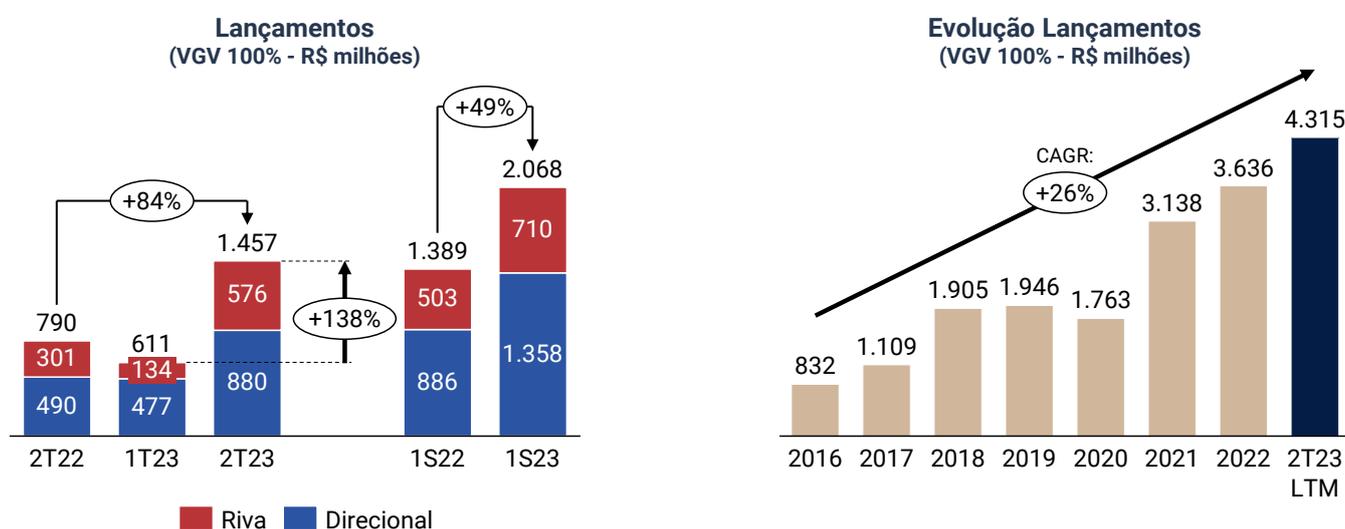
1 - Geração de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

## LANÇAMENTOS

O Grupo Direcional lançou um total de 15 empreendimentos/etapas no 2º trimestre de 2023 (2T23), representando um VGV de R\$ 1,5 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia), volume 138% superior ao total lançado no 1T23 e 84% superior ao 2T22. Diante disso, o Grupo registrou o melhor trimestre em termos de VGV lançado em toda a sua história.

No período, os empreendimentos sob a marca Direcional representaram 60% do total, em termos de VGV, enquanto aqueles sob a marca Riva responderam por 40%.

Considerando o acumulado do 1º semestre de 2023 (1S23), os Lançamentos somaram R\$ 2,1 bilhões (R\$ 1,7 bilhão % Companhia), um crescimento de 49% em relação ao mesmo período de 2022 (1S22). Vale destacar também o VGV lançado no período de 12 meses encerrados no 2T23 (2T23 LTM), que totalizou R\$ 4,3 bilhões (R\$ 3,6 bilhões % Companhia), evidenciando o expressivo crescimento ao longo dos últimos anos.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos Lançamentos do 2T23 e do 1S23:

Lançamentos	2T23 (a)	1T23 (b)	2T22 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S23 (d)	1S22 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Lançado - 100% (R\$ milhões)</b>	<b>1.456,6</b>	<b>611,2</b>	<b>790,4</b>	<b>138,3%</b>	<b>84,3%</b>	<b>2.067,8</b>	<b>1.389,4</b>	<b>48,8%</b>
Direcional	880,3	477,2	489,6	84,5%	79,8%	1.357,6	886,0	53,2%
Riva	576,3	134,0	300,8	330,2%	91,6%	710,3	503,4	41,1%
<b>VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões)</b>	<b>1.088,9</b>	<b>610,5</b>	<b>703,7</b>	<b>78,4%</b>	<b>54,8%</b>	<b>1.699,4</b>	<b>1.260,9</b>	<b>34,8%</b>
Direcional	711,2	476,5	467,2	49,3%	52,2%	1.187,7	821,8	44,5%
Riva	377,7	134,0	236,5	181,9%	59,7%	511,7	439,1	16,5%
<b>Unidades Lançadas</b>	<b>5.268</b>	<b>2.762</b>	<b>3.261</b>	<b>90,7%</b>	<b>61,5%</b>	<b>8.030</b>	<b>6.092</b>	<b>31,8%</b>
Direcional	3.507	2.476	2.436	41,6%	44,0%	5.983	4.572	30,9%
Riva	1.761	286	825	515,7%	113,5%	2.047	1.520	34,7%
% Companhia Médio	74,8%	99,9%	89,0%	-25 p.p.	-14 p.p.	82,2%	90,8%	-9 p.p.

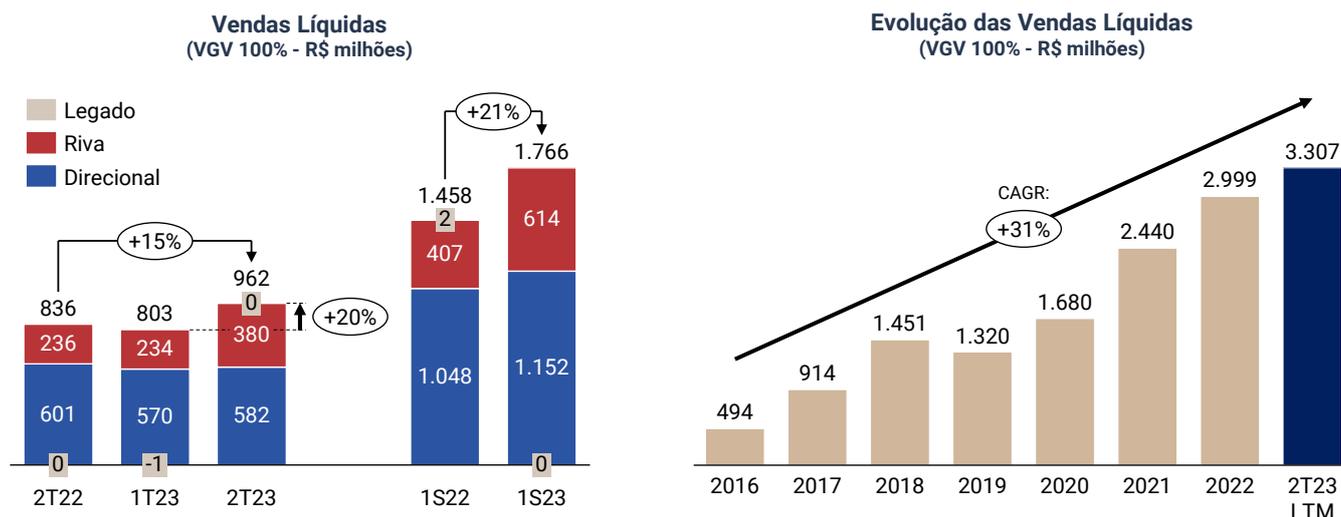
## VENDAS CONTRATADAS

No 2T23, pela primeira vez em sua história, o Grupo Direcional superou a marca de **R\$ 1 bilhão em Vendas Brutas em um trimestre**, representando um crescimento de 15% sobre o trimestre anterior e de 13% sobre o mesmo período de 2022.

Por sua vez, as Vendas Líquidas contratadas totalizaram R\$ 962 milhões (R\$ 734 milhões % Companhia). Com isso, houve crescimento de 20% em relação ao 1T23 e de 15% em confronto ao 2T22. Mais uma vez, **a Direcional registrou recorde absoluto em Vendas Líquidas para um trimestre**. Vale ressaltar que o mês de maio foi o melhor mês de vendas da história do Grupo Direcional. Além disso, destaca-se também a contribuição da Riva no período, que alcançou R\$ 380 milhões (R\$ 266 milhões % Companhia) em Vendas Líquidas, também configurando-se como o melhor trimestre da história do segmento, um incremento de 63% ante o 1T23 e de 61% ante o 2T22.

Analisando o 1S23, o VGV líquido contratado somou R\$ 1,8 bilhão (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), um crescimento de 21% em relação ao mesmo período de 2022. Nesse contexto, os empreendimentos sob a marca Direcional tiveram representatividade de cerca de 65% do total vendido, enquanto o segmento Riva contou com 35% no período.

Levando em consideração o 2T23 LTM, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 3,3 bilhões (R\$ 2,6 bilhões % Companhia), endossando a franca evolução das operações do Grupo ano após ano.



A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 2T23 e no 1S23:

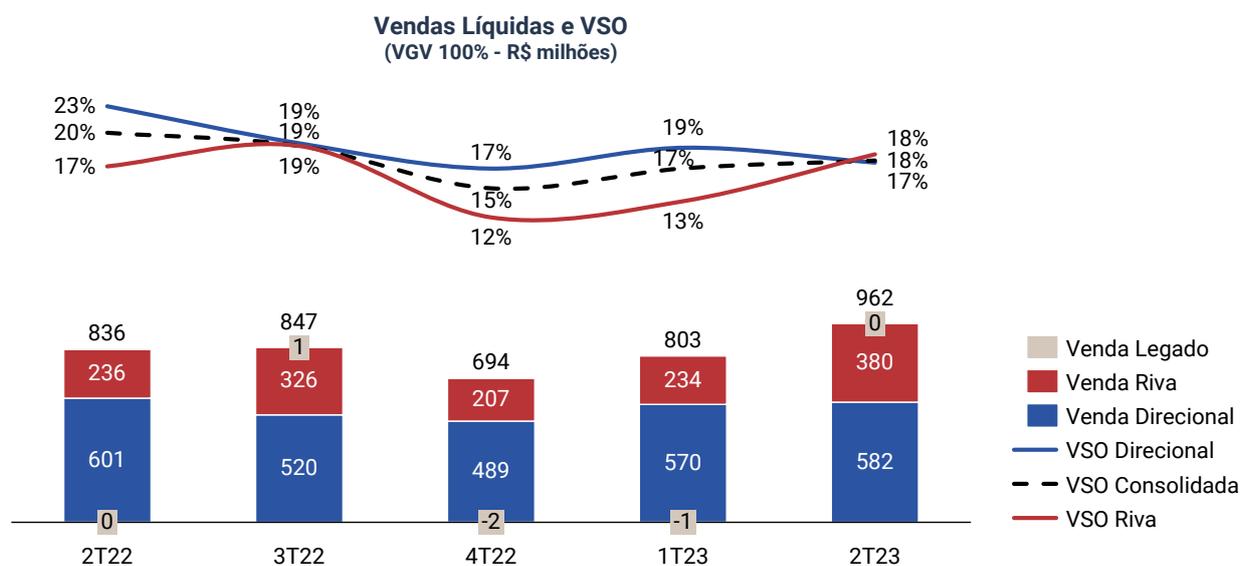
Vendas Líquidas Contratadas	2T23 (a)	1T23 (b)	2T22 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S23 (d)	1S22 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões)</b>	<b>962,5</b>	<b>803,4</b>	<b>835,7</b>	<b>19,8%</b>	<b>15,2%</b>	<b>1.765,9</b>	<b>1.457,6</b>	<b>21,1%</b>
Direcional	581,8	570,2	600,5	2,0%	-3,1%	1.152,0	1.048,5	9,9%
Riva	380,3	234,0	235,6	62,5%	61,4%	614,3	406,8	51,0%
Legado <sup>1</sup>	0,4	-0,8	-0,5	-146,2%	-183,8%	-0,4	2,3	-118,9%
<b>VGV Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões)</b>	<b>733,9</b>	<b>642,9</b>	<b>674,2</b>	<b>14,2%</b>	<b>8,9%</b>	<b>1.376,8</b>	<b>1.182,2</b>	<b>16,5%</b>
Direcional	467,7	463,2	493,7	1,0%	-5,3%	931,0	865,7	7,5%
Riva	265,8	180,0	180,6	47,6%	47,2%	445,8	315,1	41,5%
Legado	0,4	-0,4	-0,1	-194,6%	-509,7%	0,0	1,4	-101,5%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>3.575</b>	<b>3.246</b>	<b>3.920</b>	<b>10,1%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>6.821</b>	<b>6.865</b>	<b>-0,6%</b>
Direcional	2.458	2.532	3.118	-2,9%	-21,2%	4.990	5.465	-8,7%
Riva	1.116	716	804	55,9%	38,8%	1.832	1.396	31,2%
Legado	1	-2	-2	-150,0%	-150,0%	-1	4	-125,0%
<b>VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>20%</b>	<b>1 p.p.</b>	<b>-3 p.p.</b>	<b>28%</b>	<b>31%</b>	<b>-3 p.p.</b>
Direcional	17%	19%	23%	-2 p.p.	-6 p.p.	29%	35%	-5 p.p.
Riva	18%	13%	17%	5 p.p.	1 p.p.	26%	26%	0 p.p.
Legado	1%	-3%	0%	4 p.p.	1 p.p.	-2%	2%	-4 p.p.

1 - Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo.

## VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A despeito do volume recorde de Lançamentos no trimestre, a Velocidade de Vendas, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta), alcançou 18% no 2T23 na visão consolidada, representando um incremento de 1 p.p. em relação ao trimestre anterior.

A análise do indicador por segmento mostra que os projetos da Direcional (excluindo o Legado) apresentaram uma VSO de 17% no trimestre, enquanto a VSO dos produtos Riva alcançou 18% no período, vindo de 13% no trimestre anterior.



## ESTOQUE

No encerramento do 2T23, o estoque do Grupo Direcional era de 16.923 unidades, representando um VGV de R\$ 4,6 bilhões (R\$ 3,8 bilhões % Companhia).

A tabela abaixo apresenta o estoque a valor de mercado, aberto por estágio de construção e por tipo de produto. Vale destacar que **menos de 2% do VGV total refere-se a unidades concluídas, sendo cerca de 1% referente a projetos Direcional exceto Legado.**

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.799	1.716	0	4.515	2.405	1.338	0	3.743
% Total	61%	37%	0%	99%	63%	35%	0%	99%
Concluído (R\$ milhões)	25	3	40	68	19	2	24	46
% Total	1%	0%	1%	1%	1%	0%	1%	1%
Total (R\$ milhões)	2.824	1.719	40	4.583	2.425	1.340	24	3.789
% Total	62%	38%	1%	100%	64%	35%	1%	100%
Total Unidades	12.086	4.721	116	16.923	12.086	4.721	116	16.923
% Total Unidades	71%	28%	1%	100%	71%	28%	1%	100%

## BANCO DE TERRENOS

Ao final do 2T23, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 180 mil unidades, representando um VGV de R\$ 35,1 bilhões (R\$ 31,6 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo que 82% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2022	Aquisições 1S23	Lançamentos 1S23	Ajustes <sup>1</sup>	Terrenos 1S23	VGV % Cia. 1S23	Unidades
VGV Total	32.459	5.210	(2.068)	(467)	35.134	31.559	179.670

1 - Ajuste: atualização do preço de venda; distratos e permuta.

## Aquisições de Terrenos

Ao longo do 2T23, foram adquiridos 16 terrenos, com um potencial de construção de aproximadamente 21 mil unidades e VGV de R\$ 4,6 bilhões (R\$ 4,1 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 10% do VGV potencial, sendo que 84% do pagamento se dará via permuta.

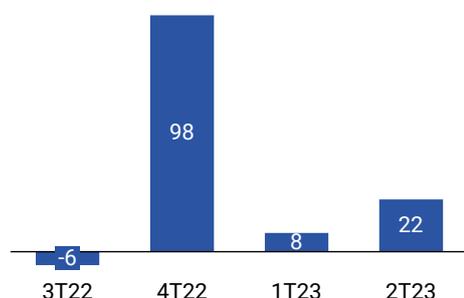
Considerando as aquisições no 1S23, o VGV potencial totalizou R\$ 5,2 bilhões (R\$ 4,6 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 11% no período, com 83% do pagamento ocorrendo por meio de permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA <sup>1</sup>

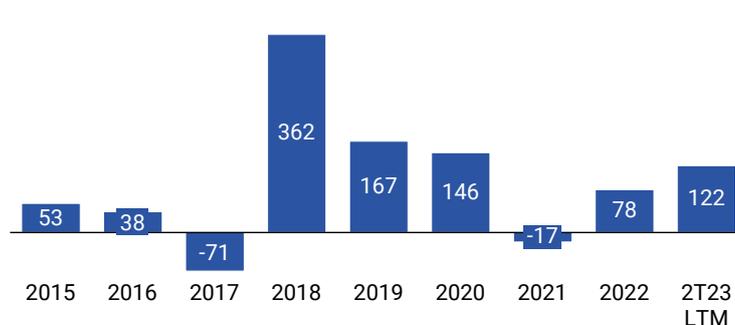
No encerramento do 2T23, o Grupo Direcional apresentou geração de caixa no valor de R\$ 22 milhões. Com isso, no 1º semestre de 2023, a geração de caixa totalizou R\$ 29 milhões.

Considerando o período de doze meses encerrados no 2T23 (2T23 LTM), a geração de caixa perfaz a soma de R\$ 122 milhões.

Geração de Caixa por Trimestre (R\$ milhões)



Geração de Caixa por Ano (R\$ milhões)



1 - Geração de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

**FOLLOW-ON**

Durante o 2T23, a Direcional concluiu com sucesso uma oferta pública de distribuição primária de ações ordinárias de emissão da Companhia, captando aproximadamente R\$ 429 milhões. Inicialmente, a oferta previa a emissão de 20 milhões de ações, entretanto, a quantidade foi acrescida de lote complementar equivalente a 17,5% da emissão original, nas mesmas condições e pelo mesmo preço inicial, perfazendo um total de 23,5 milhões de novas ações de emissão da Companhia, as quais foram destinadas a atender o excesso de demanda observado na fase de precificação.

O público alvo da oferta foi composto por investidores profissionais, conforme definido na Resolução CVM nº 30/2021, mas contou também com direito de prioridade para todos os acionistas com posição em custódia na primeira data de corte do cronograma da emissão, de modo a assegurar a participação dos titulares de ações da Companhia, observado o limite de subscrição proporcional.

Vale ressaltar que esse foi o primeiro *follow-on* do setor desde 2020, contando com grande adesão do direito de prioridade, e sendo composto por acionistas de extrema qualidade, com visão de longo prazo. A emissão objetivou dar respaldo ao crescimento do Grupo Direcional e à otimização de sua estrutura de capital.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

Equipe de RI

[www.direcional.com.br/ri](http://www.direcional.com.br/ri)

[ri@direcional.com.br](mailto:ri@direcional.com.br)

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

## GLOSSÁRIO

**Banco de Terrenos (Landbank)** – Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

**Classificação dos empreendimentos pela Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:**

MCMV	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 264 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1.5, 2 e 3”. Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados “Popular”.
Riva	Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPes objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.
Legado	Empreendimentos do segmento MAC desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada.

**EBITDA Ajustado** - EBITDA Ajustado é igual EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos os gastos com o programa de *stock-option*. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluimos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

**LTM** - Período que compreende os últimos 12 meses (*Last Twelve Months*, na sigla em inglês).

**Método PoC** – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido (*Percentage of Completion - PoC*), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

**Permuta Financeira** – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe o pagamento em dinheiro, em geral calculado como um percentual do VGV do empreendimento, a ser pago de acordo com a apuração de receita das vendas das unidades do projeto.

**Permuta Física** – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

**Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)** – Atual denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (anteriormente, Programa Casa Verde e Amarela).

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

**Resultado a Apropriar** – Resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

**Vendas Líquidas Contratadas** – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distratos.

**VGV** – Valor Geral de Vendas. Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

**VGV Lançado** - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.