



DIRECIONAL

Belo Horizonte, 12 de julho de 2021 – 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 2021 (2T21). 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 2T21

- ✓ RECORDE DE LANÇAMENTOS (R\$ 785 MILHÕES), CRESCIMENTO DE 123% SOBRE O 2T20;
- ✓ RECORDE DE VENDAS LÍQUIDAS (R\$ 614 MILHÕES), AUMENTO DE 53% SOBRE O 2T20;
- ✓ RIVA CRESCE 150% EM VENDAS LÍQUIDAS SOBRE O 2T20, REPRESENTANDO 29% DO GRUPO;
 - ✓ RIVA ATINGE VSO DE 26% NO 2T21.

DESTAQUES

- Lançamentos cresceram 123% sobre o 2T20 e 36% sobre o 1T21, atingindo VGV de R\$ 785 milhões.
- VGV lançado no 1º semestre do ano (1S21) cresceu 177% na comparação com o 1S20, chegando a R\$ 1,4 bilhão.
- Crescimento de <u>53%</u> nas Vendas Líquidas sobre o 2T20 e de <u>19%</u> sobre o 1T21, atingindo VGV de R\$ 614 milhões.
- No 1S21, crescimento de 62% nas Vendas Líquidas ante o 1S20.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) atingiu 18% no trimestre.
- Distribuição de R\$ 100 milhões em dividendos no 2T21, representando R\$ 0,69 por ação.

RIVA

Reafirmando a expressiva aceleração da operação da Riva:

- Crescimento de 150% nas Vendas Líquidas em relação ao 2T20 e de 46% em relação ao 1T21.
- No 2T21, as Vendas da Riva representaram 29% do total vendido pelo Grupo Direcional.
- VSO da Riva atingiu <u>26%</u> no trimestre, maior patamar da história do segmento.

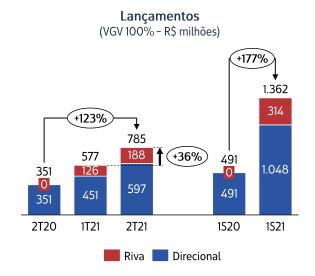


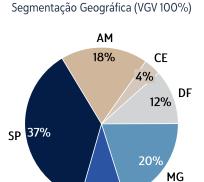


LANÇAMENTOS

No 2T21, a Direcional lançou 13 novos empreendimentos/etapas, que totalizaram VGV de R\$ 785 milhões (R\$ 660 milhões % Companhia), crescimento de 123% na comparação com o 2T20 e de 36% em relação ao 1T21. **Com essa marca, a Companhia estabeleceu novo recorde de Lançamentos**, superando em 13% o patamar anterior (atingido no 4T20).

Comparando o primeiro semestre de 2021 (1S21) com os seis primeiros meses de 2020 (1S20), o aumento observado no volume de Lançamentos foi de 177%, totalizando R\$ 1,4 bilhão.





RJ

Lançamentos 1S21

A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos Lançamentos do 2T21 e do 1S21:

Lançamentos	2T21 (a)	1T21 (b)	2T2O (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S21 (d)	1S20 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado - 100% (R\$ mil)	784.855	577.060	351.171	36,0%	123,5%	1.361.915	491.063	177,3%
Direcional	597.087	450.862	351.171	32,4%	70,0%	1.047.949	491.063	113,4%
Riva	187.768	126.197	0	48,8%	n/a	313.965	0	n/a
VGV Lançado - % Companhia (R\$ mil)	660.458	454.230	295.794	45,4%	123,3%	1.114.687	418.211	166,5%
Direcional	472.690	328.032	295.794	44,1%	59,8%	800.722	418.211	91,5%
Riva	187.768	126.197	0	48,8%	n/a	313.965	0	n/a
Unidades Lançadas	4.153	2.471	2.132	68,1%	94,8%	6.624	2.984	122,0%
Direcional	3.385	2.009	2.132	68,5%	58,8%	5.394	2.984	80,8%
Riva	768	462	0	66,2%	n/a	1.230	0	n/a
% Companhia Médio	84,2%	78,7%	84,2%	5 p.p.	0 p.p.	81,8%	85,2%	-3 p.p.
Preço Médio (R\$/unidade)	188.985	233.533	164.714	-19,1%	14,7%	205.603	164.565	24,9%
Direcional	176.392	224.421	164.714	-21,4%	7,1%	194.281	164.565	18,1%
Riva	244.490	273.155	n/a	-10,5%	n/a	255.256	n/a	n/a



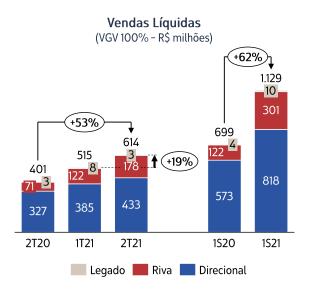


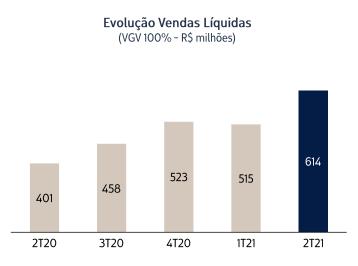
VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Líquidas contratadas totalizaram um VGV de R\$ 614 milhões no 2T21, representando crescimento de 53% em relação ao mesmo trimestre de 2020, e de 19% na comparação com o 1T21. Com isso, a Direcional registrou, mais uma vez, seu **melhor trimestre de vendas em toda a história da Companhia**, superando o antigo recorde em 18%. O resultado marca uma série de 4 recordes de Vendas Líquidas nos últimos 5 trimestres, ratificando ainda mais a forte demanda observada para seus produtos.

Cabe ressaltar que o volume de vendas da Riva representou 29% do total vendido no 2º trimestre de 2021.

Levando em consideração o 1S21, as Vendas Líquidas registraram incremento de 62% em relação ao 1S20, com crescimento nos três segmentos do *mix*.





A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 2T21 e no 1S21:

Vendas Líquidas Contratadas	2T21 (a)	1T21 (b)	2T20 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S21 (d)	1S20 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)	614.496	514.964	401.096	19,3%	53,2%	1.129.460	699.145	61,5%
Direcional	433.406	385.068	327.098	12,6%	32,5%	818.474	573.168	42,8%
Riva	178.387	122.150	71.233	46,0%	150,4%	300.537	121.972	146,4%
Legado ¹	2.703	7.747	2.765	-65,1%	-2,3%	10.449	4.005	160,9%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)	515.665	438.944	344.066	17,5%	49,9%	954.609	592.071	61,2%
Direcional	364.201	323.468	278.426	12,6%	30,8%	687.669	479.362	43,5%
Riva	149.183	110.017	64.063	35,6%	132,9%	259.201	110.686	134,2%
Legado	2.281	5.459	1.577	-58,2%	44,7%	7.740	2.023	282,6%
Unidades Contratadas	3.168	2.702	2.207	17,2%	43,5%	5.870	3.855	52,3%
Direcional	2.491	2.250	1.893	10,7%	31,6%	4.741	3.344	41,8%
Riva	668	430	307	55,3%	117,6%	1.098	504	117,9%
Legado	9	22	7	-59,1%	28,6%	31	7	342,9%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	18%	17%	15%	2 p.p.	3 p.p.	29%	24%	5 p.p.
Direcional	17%	17%	16%	0 p.p.	1 p.p.	28%	26%	3 p.p.
Riva	26%	20%	16%	6 p.p.	10 p.p.	37%	24%	13 p.p.
Legado	2%	5%	1%	-3 p.p.	1 p.p.	7%	2%	5 p.p.

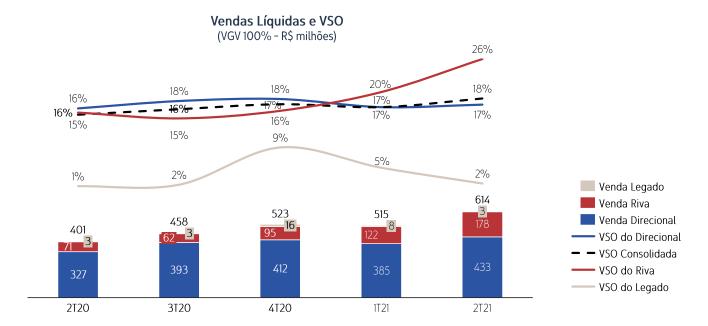
¹ Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo





VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A velocidade de Vendas Líquidas do 2T21, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas sobre Oferta), atingiu índice de 18% na visão consolidada. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, foi de 17% no trimestre. Por sua vez, **a VSO do segmento Riva foi de 26%, atingindo o maior patamar da história do segmento pelo segundo trimestre consecutivo**.



ESTOQUE

A Direcional encerrou o 2T21 com 14.045 unidades em Estoque, totalizando VGV de R\$ 2,7 bilhões (R\$ 2,3 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 há apenas R\$ 11 milhões em VGV de unidades concluídas de projetos Direcional exceto Legado, **representando menos de 1% do total do Estoque**.

	VGV Total				VGV % Companhia			
Estoque a Valor de Mercado	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.089	509	1	2.599	1.765	406	1	2.172
% Total	77%	19%	0%	96%	77%	18%	0%	95%
Concluído (R\$ milhões)	11	5	105	121	10	5	92	107
% Total	0%	0%	4%	4%	0%	0%	4%	5%
Total (R\$ milhões)	2.099	515	106	2.720	1.775	411	93	2.279
% Total	77%	19%	4%	100%	78%	18%	4%	100%
Total Unidades	11.750	1.993	302	14.045	11.750	1.993	302	14.045
% Total Unidades	84%	14%	2%	100%	84%	14%	2%	100%





BANCO DE TERRENOS

Ao longo do 2T21, foram adquiridos 16 terrenos, com um potencial de construção de 12,4 mil unidades e VGV de R\$ 2,4 bilhões (R\$ 2,2 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi equivalente a 14% do VGV potencial, sendo que 69% do pagamento se dará via permuta, com reduzido impacto no caixa da Companhia no curto prazo. É importante mencionar que, do *landbank* adquirido no trimestre, cerca de R\$ 1,2 bilhão é destinado a empreendimentos do segmento Riva.

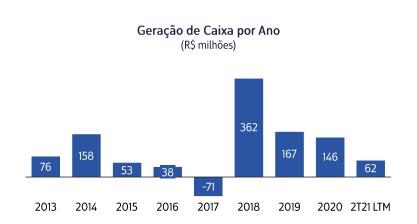
No acumulado do 1º semestre de 2021, as aquisições de terrenos totalizaram VGV potencial de R\$ 3,2 bilhões, com custo médio de 14% sobre o VGV, com 67% de pagamento via permuta.

O *landbank* total da Direcional ao final do 2T21 representava um potencial de desenvolvimento de 151 mil unidades e VGV de R\$ 26 bilhões (R\$ 24 bilhões % Companhia).

GERAÇÃO DE CAIXA (CASH BURN) 1

No 2T21, a Direcional apresentou queima de caixa de R\$ 30 milhões. Nos últimos 12 meses encerrados no 2T21, houve geração de caixa no total de R\$ 62 milhões.





¹ Geração de Caixa (*Cash Burn*): 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.

DIVIDENDOS E RECOMPRA DE AÇÕES

No decorrer do 2T21, a Direcional efetuou o pagamento extraordinário de dividendos no valor de R\$ 0,69 por ação, perfazendo a quantia de R\$ 100 milhões. Dessa maneira, a Companhia totalizou um montante distribuído de mais de R\$ 220 milhões em um período de 7 meses.

Considerando também o programa de recompra de ações, cujo volume total adquirido correspondeu a R\$ 51 milhões em ações, desde sua aprovação até o encerramento do 2T21, o capital total devolvido aos acionistas ultrapassou a casa de R\$ 270 milhões no período. Com isso, o *shareholders yield* resultante foi de cerca de 14% nos 7 meses, consolidando a Direcional como uma das maiores expoentes da bolsa no que se refere a geração de valor para os acionistas.



DIRECIONAL

RIVA - Destaques Operacionais

Ratificando a assertividade da estratégia de crescimento da Riva, subsidiária que atua com foco no segmento de média-baixa renda, os resultados apresentados reafirmam a expressiva evolução em todas as métricas operacionais, conforme detalhado abaixo.



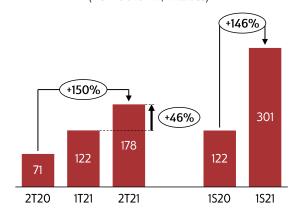
No 2º trimestre de 2021, foram lançados 2 empreendimentos no segmento Riva, totalizando um VGV de R\$ 188 milhões (R\$ 188 milhões % Companhia). Os lançamentos ocorreram nos estados de Minas Gerais e Amazonas.

As Vendas Líquidas do segmento no 2T21 atingiram VGV de R\$ 178 milhões, crescimento de 46% sobre o trimestre anterior e de 150% na comparação com o 2T20. Assim, a velocidade de vendas, medida pelo indicador de VSO, atingiu **26% no trimestre, superando o 1T21 como o maior patamar na história da Riva**. Conforme exposto anteriormente, é importante ressaltar que as vendas da Riva no 2T21 representaram 29% do total vendido pelo Grupo Direcional.

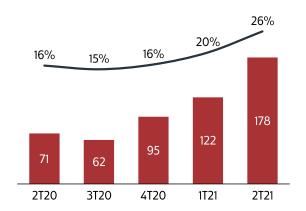
No acumulado do 1º semestre de 2021, as Vendas Líquidas apresentaram incremento de 146% em relação ao volume do 1S20.

Ao final do 2T21, o VGV em estoque do segmento totalizou R\$ 515 milhões, dos quais apenas 1% é referente a produtos concluídos.

Evolução das Vendas Líquidas (VGV 100% - R\$ milhões)



Evolução das Vendas Líquidas e VSO (VGV 100% - R\$ milhões)



🔲 Vendas Líquidas 💳 VSO

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 ri@direcional.com.br (55 31) 3431-5509 | (55 31) 3431-5511

PRÉVIA OPERACIONAL

2T21



DIRECIONAL

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 Faixa 1	Empreendimentos populares realizados sob a forma de empreitada, no âmbito do "Programa Minha Casa, Minha Vida", contratados diretamente com o Agente Financiador, destinados a famílias com renda mensal de até R\$ 1.600,00. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pela Agente Financiador, nos termos da portaria N° 435/2012 do Ministério das Cidades, e sua aquisição pode ser subsidiada pelo governo.
MCMV 2 e 3	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade de até R\$ 240,0 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 Incorporação S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500,00 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500,0 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. Esse modelo 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 excluímos 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.

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 ("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 Casa Verde e Amarela (PCVA) – Nova denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular anteriormente conhecido como "Programa Minha Casa, Minha Vida".

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.