



Belo Horizonte, 10 de outubro de 2022 - 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 3º trimestre do exercício de 2022 (3T22). 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 3T22

- ✓ RECORDE DE LANÇAMENTOS NO 3T22 (R\$ 1,2 BILHÃO), CRESCIMENTO DE 50% SOBRE O 2T22 E DE 10% SOBRE O 3T21.
- ✓ MELHOR TRIMESTRE DE VENDAS LÍQUIDAS DA COMPANHIA (R\$ 847 MILHÕES), CRESCIMENTO DE 32% SOBRE O 3T21.
- ✓ PAGAMENTO DE DIVIDENDOS DE R\$ 0,47 POR AÇÃO NO 3T22, TOTALIZANDO R\$ 70 MILHÕES.

DESTAQUES

- Lançamentos atingiram R\$ 2,6 bilhões no 9M22, com crescimento em todos os segmentos.
- Vendas Líquidas de R\$ 2,3 bilhões no 9M22, crescimento de 30% em relação ao 9M21.
- No período de 12 meses encerrados em setembro de 2022 (3T22 LTM), as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 3,0 bilhões.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 19% no trimestre na visão consolidada e no segmento Direcional.

RIVA

- Recorde de Vendas Líquidas no segmento Riva no 3T22: R\$ 326 milhões, crescimento de 38% em sobre o 2T22 e o 3T21.
- No 9M22, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 733 milhões, crescimento de 36% sobre o 9M21.
- VSO da Riva atingiu 19% no trimestre, 2 p.p. acima do 2T22.

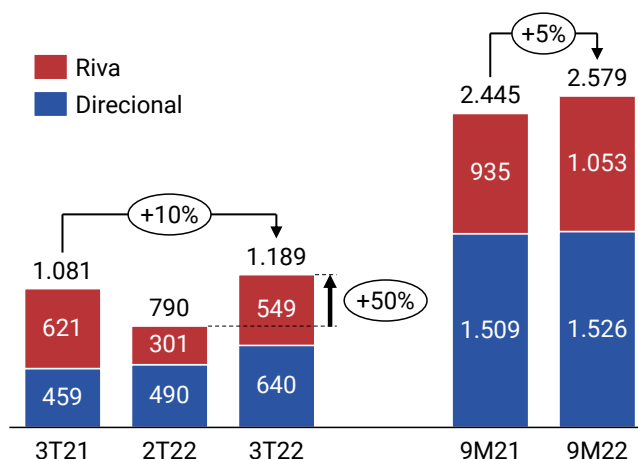
LANÇAMENTOS

No 3T22, o Grupo Direcional lançou 11 novos empreendimentos/etapas, representando um VGV de R\$ 1,2 bilhão (R\$ 967 milhões % Companhia), superando em 50% o volume observado no 2T22. Dessa forma, o 3T22 consolidou-se como **o melhor trimestre da Companhia em termos de Lançamentos**, superando em 10% o recorde anterior, alcançado no 3T21.

Do VGV total lançado no trimestre, o segmento Direcional foi responsável por 54% do *mix*, enquanto os produtos Riva representaram 46%.

Nos primeiros nove meses de 2022 (9M22), o VGV lançado atingiu R\$ 2,6 bilhões (R\$ 2,2 bilhões % Companhia), um crescimento de 5% na comparação com o 9M21.

Lançamentos
(VGV 100% - R\$ milhões)



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos lançamentos do 3T22 e do 9M22:

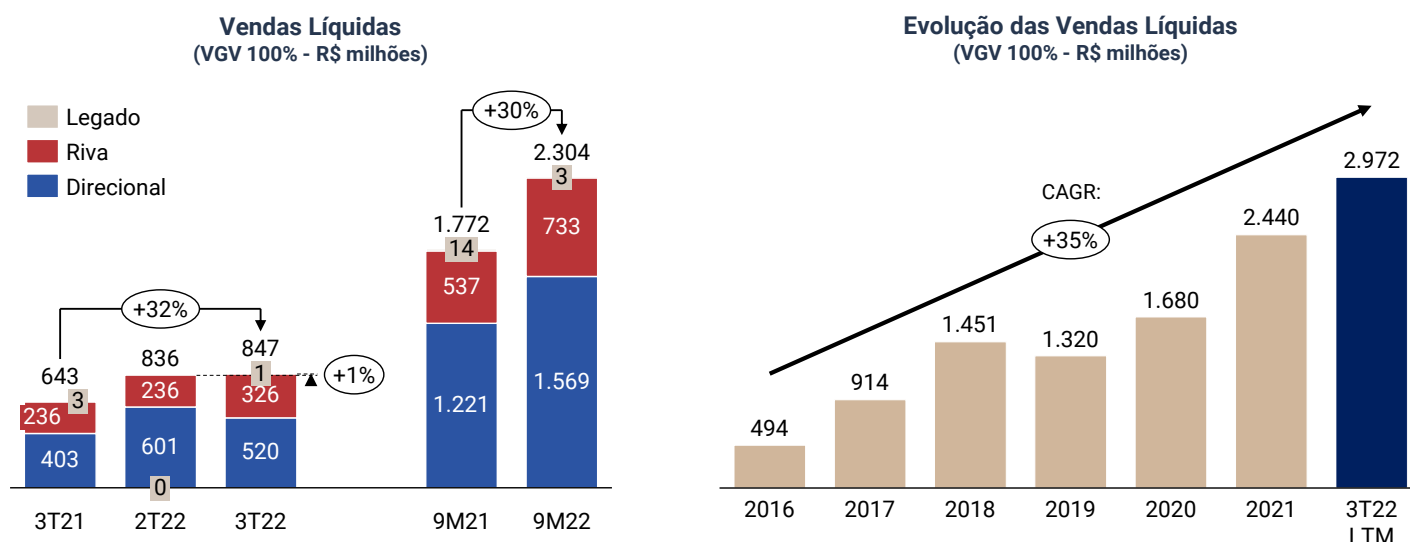
Lançamentos	3T22 (a)	2T22 (b)	3T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M22 (d)	9M21 (e)	Δ % (d/e)
VGVLançado - 100% (R\$ mil)	1.189.068	790.369	1.080.620	50,4%	10,0%	2.578.506	2.444.603	5,5%
Direcional	639.760	489.581	459.356	30,7%	39,3%	1.525.786	1.509.373	1,1%
Riva	549.308	300.788	621.265	82,6%	-11,6%	1.052.720	935.230	12,6%
VGVLançado - % Companhia (R\$ mil)	966.707	703.651	927.228	37,4%	4,3%	2.227.639	2.043.818	9,0%
Direcional	556.566	467.161	459.356	19,1%	21,2%	1.378.385	1.261.981	9,2%
Riva	410.141	236.490	467.872	73,4%	-12,3%	849.254	781.837	8,6%
Unidades Lançadas	4.113	3.261	3.764	26,1%	9,3%	10.205	10.388	-1,8%
Direcional	2.711	2.436	1.800	11,3%	50,6%	7.283	7.194	1,2%
Riva	1.402	825	1.964	69,9%	-28,6%	2.922	3.194	-8,5%
% Companhia Médio	81,3%	89,0%	85,8%	-8 p.p.	-5 p.p.	86,4%	83,6%	3 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Líquidas do 3T22 totalizaram R\$ 847 milhões (R\$ 682 milhões % Companhia), representando um crescimento de 32% sobre o 3T21. Em relação ao 2T22, houve crescimento de 1% no VGV líquido contratado, tornando o 3T22 o **melhor trimestre de Vendas Líquidas da história da Direcional**.

No *mix* de vendas do período, o segmento Direcional respondeu por R\$ 520 milhões (R\$ 450 milhões % Companhia), equivalendo a 61% do total vendido. É válido ressaltar que, no 3T22, cerca de 60% dos lançamentos do segmento deu-se na última quinzena do trimestre, impactando, assim, o volume de vendas desses produtos. Por sua vez, o segmento Riva foi responsável por R\$ 326 milhões (R\$ 232 milhões % Companhia), isto é, 39% do VGV vendido pelo Grupo no 3T22. Esse foi o melhor trimestre de vendas da Riva em toda a história do segmento.

Considerando o 9M22, as Vendas Líquidas do Grupo somaram R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,9 bilhão % Companhia), um crescimento de 30% quando comparado ao 9M21. Nesse contexto, a representatividade dos produtos Direcional no total vendido alcançou 68%, enquanto a Riva contribuiu com 32%, com crescimento de vendas em ambos os segmentos.



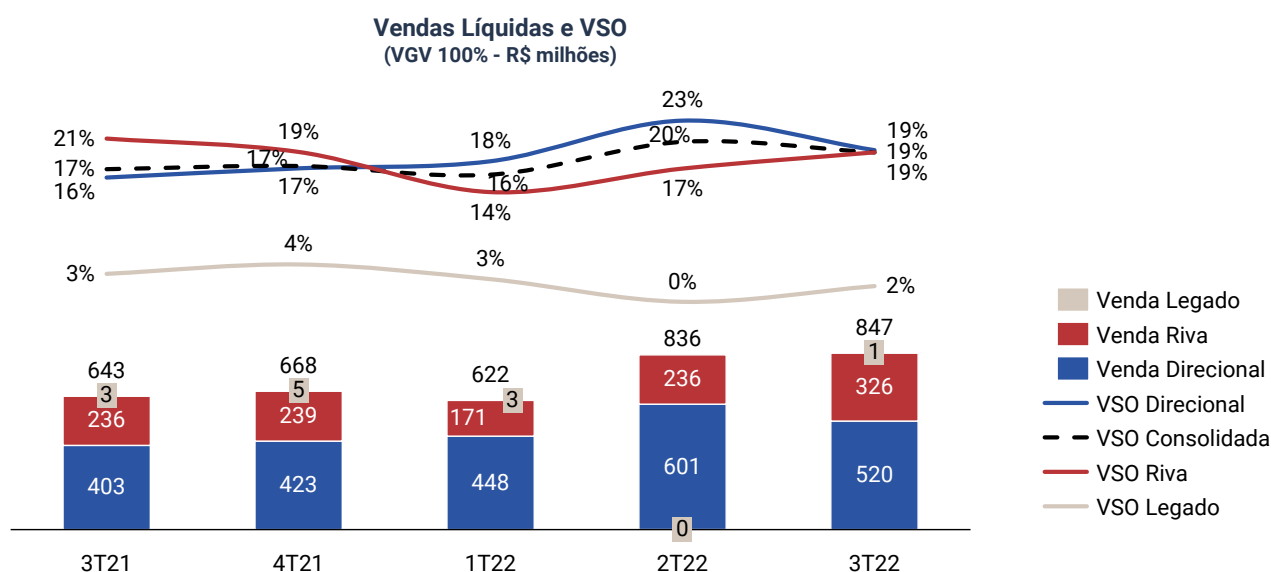
A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 3T22 e do 9M22:

Vendas Líquidas Contratadas	3T22 (a)	2T22 (b)	3T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M22 (d)	9M21 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)	846.855	835.691	642.716	1,3%	31,8%	2.304.488	1.772.176	30,0%
Direcional	520.070	600.542	402.842	-13,4%	29,1%	1.568.524	1.221.317	28,4%
Riva	326.044	235.603	236.459	38,4%	37,9%	732.873	536.996	36,5%
Legado ¹	741	-454	3.414	n/a	-78,3%	3.090	13.864	-77,7%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)	682.314	674.215	525.002	1,2%	30,0%	1.864.519	1.479.611	26,0%
Direcional	449.950	493.738	342.509	-8,9%	31,4%	1.315.661	1.030.178	27,7%
Riva	232.306	180.563	180.159	28,7%	28,9%	547.429	439.359	24,6%
Legado	57	-86	2.334	n/a	-97,5%	1.429	10.074	-85,8%
Unidades Contratadas	3.403	3.920	3.211	-13,2%	6,0%	10.268	9.081	13,1%
Direcional	2.597	3.118	2.370	-16,7%	9,6%	8.062	7.111	13,4%
Riva	804	804	831	0,0%	-3,2%	2.200	1.929	14,0%
Legado	2	-2	10	n/a	-80,0%	6	41	-85,4%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	19%	20%	17%	-1 p.p.	2 p.p.	39%	36%	4 p.p.
Direcional	19%	23%	16%	-4 p.p.	4 p.p.	43%	36%	7 p.p.
Riva	19%	17%	21%	2 p.p.	-2 p.p.	35%	38%	-2 p.p.
Legado	2%	0%	3%	2 p.p.	-2 p.p.	3%	9%	-6 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 3T22, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta), foi de 19% na visão consolidada. A redução de 1 p.p. em relação ao trimestre anterior deveu-se, sobretudo, ao já citado expressivo volume de produtos lançados no final do 3T22. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, foi de 19% no trimestre, assim como a VSO do segmento Riva.



ESTOQUE

A Direcional encerrou o 3T22 com 14.386 unidades em estoque, somando VGV de R\$ 3,7 bilhões (R\$ 3,1 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 cerca de 2% do VGV total refere-se a unidades concluídas, sendo 1% relativo 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)	2.200	1.427	0	3.626	1.933	1.163	0	3.097
% Total	60%	39%	0%	98%	61%	37%	0%	98%
Concluído (R\$ milhões)	25	4	38	67	24	3	22	49
% Total	1%	0%	1%	2%	1%	0%	1%	2%
Total (R\$ milhões)	2.225	1.430	38	3.693	1.957	1.167	22	3.146
% Total	60%	39%	1%	100%	62%	37%	1%	100%
Total Unidades	9.994	4.270	122	14.386	9.994	4.270	122	14.386
% Total Unidades	69%	30%	1%	100%	69%	30%	1%	100%

BANCO DE TERRENOS

No encerramento do 3T22, o banco de terrenos da Direcional totalizou um potencial de desenvolvimento de 158 mil unidades e VGV de R\$ 29 bilhões (R\$ 26 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo que 81% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Durante o 3T22, foram adquiridos 10 terrenos, com um potencial de construção de 5,7 mil unidades e VGV de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi de 13% do VGV potencial, sendo que 92% do pagamento se dará via permuta.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2021	Aquisições 9M22	Lançamentos 9M22	Ajustes ¹	Terrenos 9M22	VGV % Cia. 9M22	Unidades
GVG Total	26.807	4.202	(2.579)	467	28.897	26.282	158.073

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

GERAÇÃO DE CAIXA ¹

No 3T22, a Direcional apresentou consumo de caixa no valor de R\$ 6 milhões. Com isso, no acumulado até setembro de 2022, o consumo de caixa totalizou o montante de R\$ 20 milhões. Esse cenário é resultado, sobretudo, da relevante expansão das obras em andamento, além da gestão ativa dos estoques de suprimentos, que tem se mostrado uma estratégia assertiva para a manutenção da solidez da rentabilidade da operação. Nesse sentido, destaca-se a antecipação de aquisições de insumos relevantes do processo construtivo, como por exemplo, as formas de alumínio adquiridas no trimestre, que somaram um montante de R\$ 31 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.

DIVIDENDOS

Reafirmando seu perfil já consolidado de relevante expoente da bolsa no que se refere à geração de valor para os acionistas, a Direcional efetuou, no 3T22, o pagamento de dividendos intermediários no valor de R\$ 0,47 por ação.

Dessa maneira, os investidores que possuíam posição acionária no encerramento do pregão de 14 de julho de 2022 tiveram direito ao recebimento dos proventos, que totalizaram um montante de cerca de R\$ 70 milhões.

Cabe ressaltar que, considerando dividendos e recompras de ações, a Direcional superou a marca de R\$ 1 bilhão em capital retornado para o acionista desde o seu IPO, ocorrido em 2009.

RIVA – Destaques Operacionais

No 3T22, ocorreu o lançamento de 3 empreendimentos da Riva, subsidiária do Grupo Direcional com operação focada no segmento médio econômico. O VGV lançado totalizou R\$ 549 milhões (R\$ 410 milhões % Companhia), volume 83% superior ao 2T22.

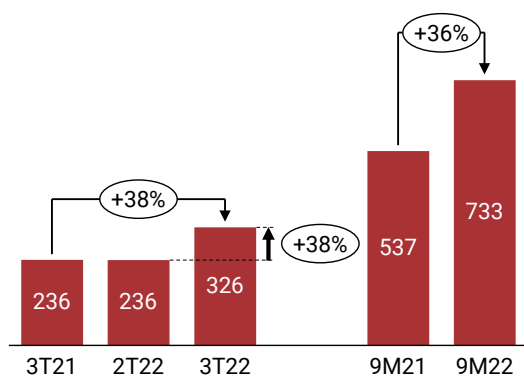
As Vendas Líquidas atingiram R\$ 326 milhões no 3T22 (R\$ 232 milhões % Companhia), representando um crescimento de 38% tanto em relação ao 2T22, quanto em comparação ao 3T21. Esse foi o **maior patamar de Vendas Líquidas em um trimestre desde o início das operações da Riva**. A VSO do segmento foi de 19% no trimestre. Com isso, apesar do grande volume de lançamentos, o indicador teve um incremento de 2 p.p. no período.

No 9M22, o VGV líquido contratado totalizou R\$ 733 milhões (R\$ 547 milhões % Companhia).

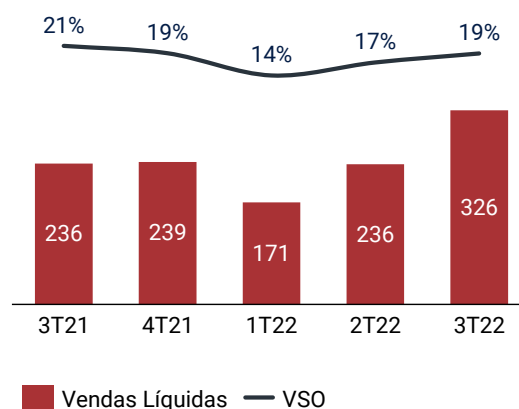
No encerramento do período, o Estoque do segmento foi de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,2 bilhão % Companhia), dos quais menos de 1% é referente a produtos concluídos.



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



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



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) 3431-5512

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 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. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pelo Agente Financiador, nos termos da portaria Nº 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\$ 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 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.

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 Casa Verde e Amarela (PCVA) – Nova denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (antigo 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.