

Belo Horizonte, 15 de janeiro de 2024 - 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 4º trimestre do exercício de 2023 (4T23). 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 4T23 E DO ANO DE 2023

- ✓ MELHOR TRIMESTRE EM VENDAS LÍQUIDAS: R\$ 1,2 BILHÃO NO 4T23, CRESCENDO 76% SOBRE O 4T22 E 22% SOBRE O 3T23
- ✓ EM 2023, VENDAS LÍQUIDAS ATINGEM R\$ 4,0 BILHÕES, 33% ACIMA DE 2022, MARCANDO O MELHOR ANO DO GRUPO DIRECIONAL
- ✓ LANÇAMENTOS ALCANÇAM R\$ 4,9 BILHÕES EM 2023, UM CRESCIMENTO DE 34% EM RELAÇÃO A 2022: O MAIOR VOLUME ANUAL DA HISTÓRIA DA COMPANHIA
- ✓ PARTICIPAÇÃO DA COMPANHIA NOS LANÇAMENTOS ATINGE 96% NO 4T23

OUTROS DESTAQUES

- VGV lançado no 4T23 alcançou R\$ 1,4 bilhão, um crescimento de 31% em relação ao 4T22.
- Programa Pode Entrar: Vendas Líquidas no valor global de R\$ 206 milhões no 4T23, representando um total de 990 unidades.
- Vendas Líquidas excluindo o VGV do Pode Entrar totalizaram R\$ 1,0 bilhão no 4T23, montante 46% superior ao registrado no 4T22.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 19% no trimestre na visão consolidada, considerando as vendas no programa Pode Entrar.
- VSO consolidada excluindo o programa Pode Entrar de 16% no trimestre, com VSO do segmento Direcional atingindo 17%.

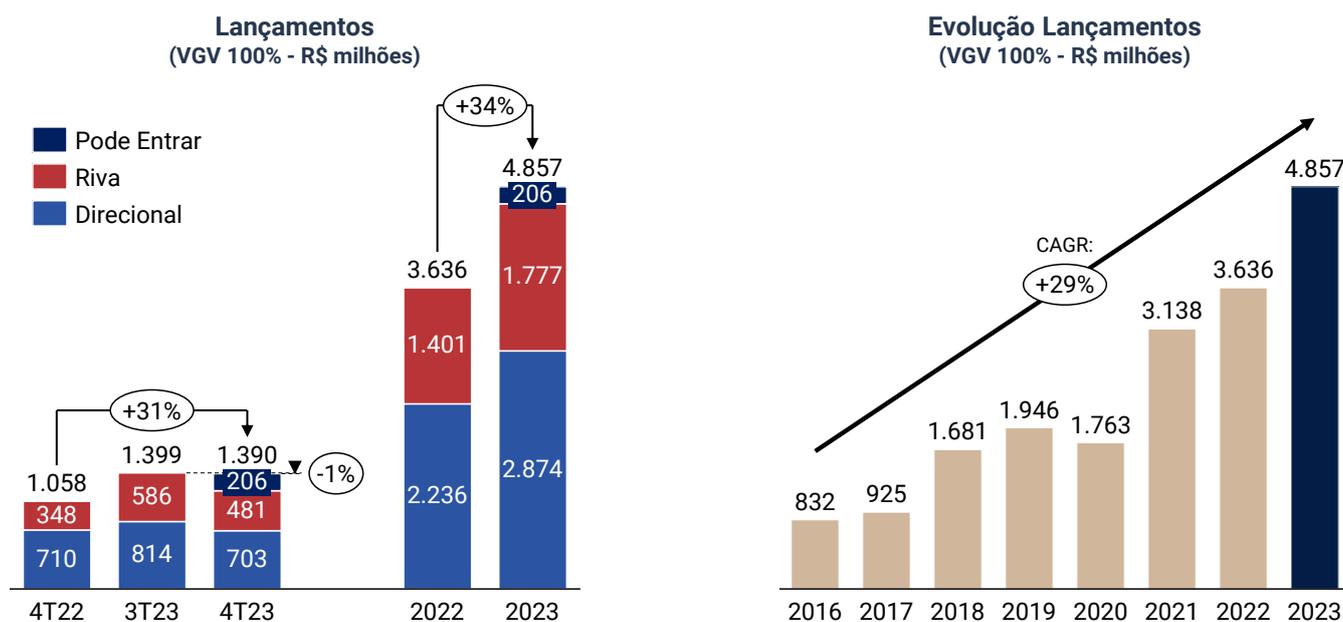
LANÇAMENTOS

O Grupo Direcional lançou 15 novos empreendimentos/etapas no 4º trimestre de 2023 (4T23), representando um VGV de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia), um crescimento de 31% em relação ao volume lançado no mesmo trimestre de 2022.

Considerando o ano de 2023, foram lançados R\$ 4,9 bilhões (R\$ 4,3 bilhões % Companhia), o maior patamar já lançado em um ano pela Companhia. Com isso, o crescimento observado em relação ao volume lançado em 2022 foi de 34%, reafirmando a franca evolução desempenhada pelo Grupo ano após ano.

É válido ressaltar que, conforme Comunicado ao Mercado publicado em 27 de dezembro de 2023, a Direcional firmou contrato com a Companhia Metropolitana de Habitação de São Paulo para a venda de 990 unidades residenciais no âmbito do programa Pode Entrar. Assim, do VGV total lançado no período, R\$ 206 milhões (R\$ 206 milhões % Companhia) referem-se ao valor global contratado junto ao programa.

Assim como já havia ocorrido no último trimestre, é importante evidenciar o aumento da participação do Grupo Direcional nos lançamentos, alcançando 96% do total lançado no trimestre (comparado com 85% do 4T22) e 88% quando analisado o volume anual (comparado com 86% no ano de 2022), corroborando a tendência de aumento da representatividade de projetos com participação cada vez maior da Direcional.



Lançamentos	4T23 (a)	3T23 (b)	4T22 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2023 (d)	2022 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado - 100% (R\$ milhões)	1.390,2	1.399,4	1.057,7	-0,7%	31,4%	4.857,5	3.636,2	33,6%
Direcional	703,0	813,5	709,8	-13,6%	-1,0%	2.874,1	2.235,6	28,6%
Riva	481,3	585,9	347,9	-17,9%	38,4%	1.777,4	1.400,6	26,9%
Pode Entrar	206,0	-	-	n/a	n/a	206,0	-	n/a
VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões)	1.336,6	1.259,3	896,1	6,1%	49,2%	4.295,3	3.123,7	37,5%
Direcional	649,3	725,3	651,3	-10,5%	-0,3%	2.562,3	2.029,7	26,2%
Riva	481,3	534,1	244,8	-9,9%	96,6%	1.527,0	1.094,0	39,6%
Pode Entrar	206,0	-	-	n/a	n/a	206,0	-	n/a
Unidades Lançadas	4.998	4.152	4.320	20,4%	15,7%	17.180	14.525	18,3%
Direcional	2.936	3.106	3.504	-5,5%	-16,2%	12.025	10.787	11,5%
Riva	1.072	1.046	816	2,5%	31,4%	4.165	3.738	11,4%
Pode Entrar	990	-	-	n/a	n/a	990	-	n/a
% Companhia Médio	96,1%	90,0%	84,7%	6 p.p.	11 p.p.	88,4%	85,9%	3 p.p.

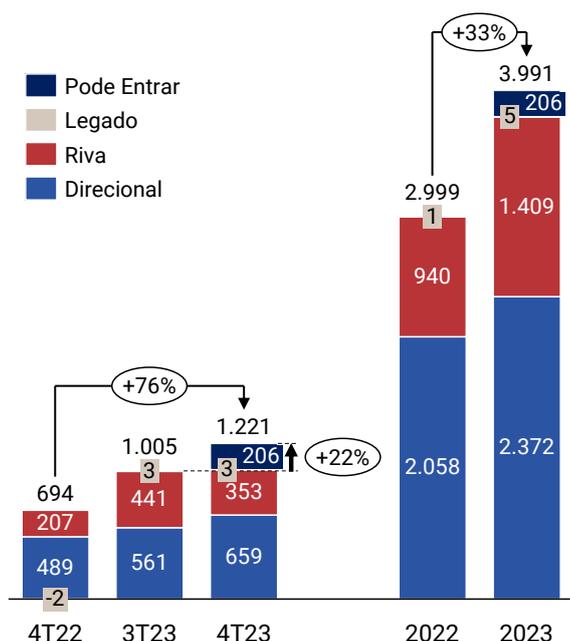
VENDAS CONTRATADAS

No 4T23, o VGV bruto contratado foi de R\$ 1,3 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia). Com isso, as Vendas Líquidas chegaram a R\$ 1,2 bilhão (R\$ 994 milhões % Companhia), marcando **um novo trimestre recorde na métrica**. Em comparação ao 4T22, o crescimento foi de 76%, e em relação ao 3T23, o VGV líquido contratado foi 22% maior.

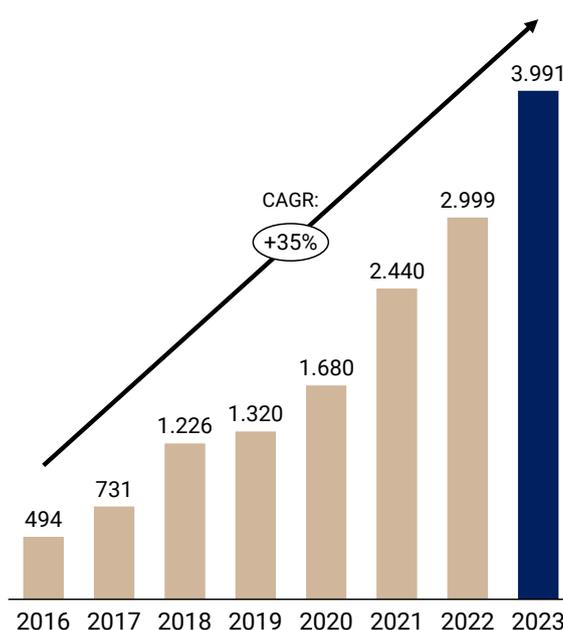
No acumulado do ano de 2023, as Vendas Líquidas alcançaram R\$ 4,0 bilhões (R\$ 3,1 bilhões % Companhia), um crescimento de 33% em relação a 2022. Vale ressaltar o crescimento observado em todos os segmentos, tendo os produtos da marca Riva crescido 50% no período, enquanto as vendas do segmento Direcional cresceram 25%, considerando os dois projetos vendidos no âmbito do programa Pode Entrar, que contribuíram com um VGV de R\$ 206 milhões (R\$ 206 milhões % Companhia).

É válido salientar também que parte das vendas do trimestre foi originada a partir de produtos desenvolvidos em SPEs que não são consolidadas no balanço da Companhia (controladas em conjunto e não controladas). Nesse sentido, 80% do VGV líquido contratado no trimestre refere-se a projetos cuja receita é consolidada em nossos resultados, enquanto 20% do VGV líquido deve contribuir com o resultado via equivalência patrimonial.

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



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



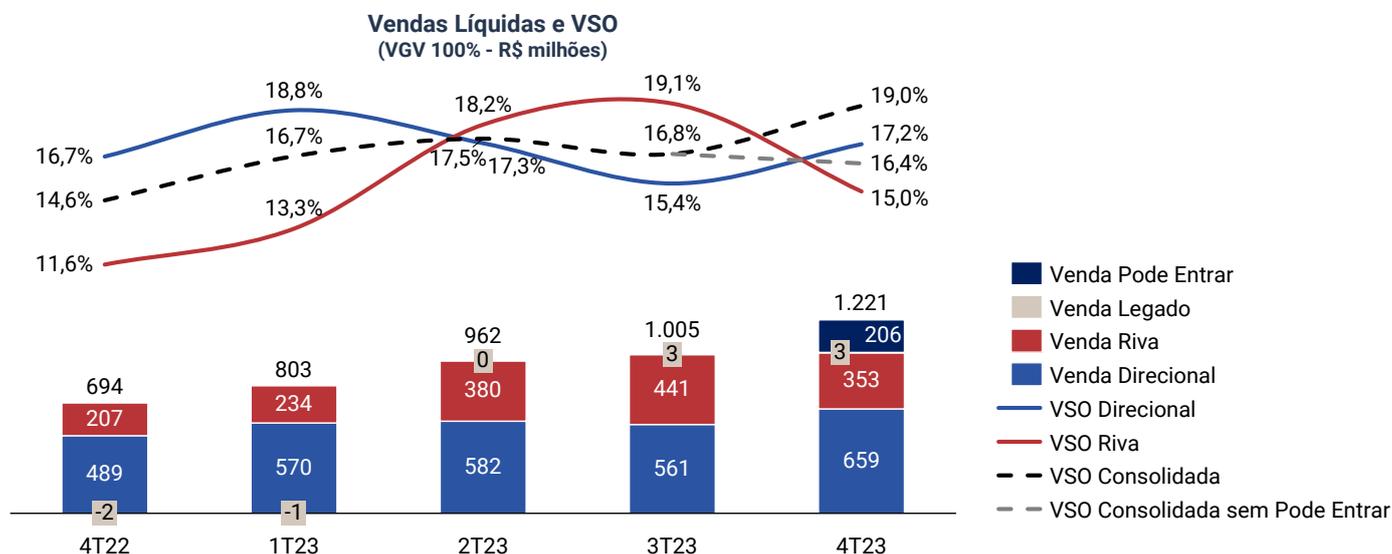
A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 4T23 e no ano de 2023:

Vendas Líquidas Contratadas	4T23 (a)	3T23 (b)	4T22 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2023 (d)	2022 (e)	Δ % (d/e)
VGW Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões)	1.220,6	1.004,6	694,4	21,5%	75,8%	3.991,1	2.998,9	33,1%
Direcional	658,9	560,7	489,3	17,5%	34,7%	2.371,7	2.057,8	15,3%
Riva	353,1	441,2	206,7	-20,0%	70,8%	1.408,6	939,6	49,9%
Legado ¹	2,6	2,7	-1,6	-1,9%	n/a	4,9	1,5	232,5%
Pode Entrar	206,0	-	-	n/a	n/a	206,0	-	n/a
VGW Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões)	994,4	751,4	551,5	32,3%	80,3%	3.122,6	2.416,0	29,2%
Direcional	513,7	427,2	397,6	20,3%	29,2%	1.871,8	1.713,2	9,3%
Riva	272,8	322,3	153,9	-15,4%	77,2%	1.040,9	701,4	48,4%
Legado	2,0	2,0	0,0	-0,2%	n/a	3,9	1,4	175,7%
Pode Entrar	206,0	-	-	n/a	n/a	206,0	-	n/a
Unidades Contratadas	4.506	3.458	2.899	30,3%	55,4%	14.785	13.167	12,3%
Direcional	2.657	2.344	2.315	13,4%	14,8%	9.991	10.377	-3,7%
Riva	848	1.109	586	-23,5%	44,7%	3.789	2.786	36,0%
Legado	11	5	-2	120,0%	n/a	15	4	275,0%
Pode Entrar	990	-	-	n/a	n/a	990	-	n/a
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGW	19,0%	16,8%	14,6%	2,2 p.p.	4,4 p.p.	44,0%	43,5%	0,5 p.p.
Direcional	17,2%	15,4%	16,7%	1,8 p.p.	0,6 p.p.	43,7%	47,3%	-3,6 p.p.
Riva	15,0%	19,1%	11,6%	-4,1 p.p.	3,4 p.p.	41,4%	38,6%	2,8 p.p.
Legado	7,1%	6,7%	-4,3%	0,4 p.p.	11,4 p.p.	18,5%	1,3%	17,1 p.p.
VSO Consolidada sem Pode Entrar	16,4%	16,8%	14,6%	-0,4 p.p.	1,7 p.p.	42,7%	43,5%	-0,8 p.p.

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

No 4T23, a Velocidade de Vendas, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta), atingiu 19% na visão consolidada, com 17% nos projetos da Direcional (excluindo o Legado) e 15% nos produtos da Riva. Desconsiderando as Vendas Líquidas referentes ao programa Pode Entrar, a VSO consolidada foi de 16% no trimestre.



ESTOQUE

O Grupo Direcional encerrou o ano de 2023 com 17.734 unidades em estoque, representando um VGV de R\$ 5,1 bilhões (R\$ 4,3 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 **menos de 2% do VGV total refere-se a unidades concluídas, sendo menos 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)	3.170	1.903	0	5.073	2.693	1.588	0	4.281
% Total	62%	37%	0%	99%	62%	37%	0%	99%
Concluído (R\$ milhões)	38	2	34	74	36	2	20	58
% Total	1%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	1%
Total (R\$ milhões)	3.207	1.905	34	5.146	2.730	1.590	20	4.339
% Total	62%	37%	1%	100%	63%	37%	0%	100%
Total Unidades	13.127	4.507	100	17.734	13.127	4.507	100	17.734
% Total Unidades	74%	25%	1%	100%	74%	25%	1%	100%

BANCO DE TERRENOS

No encerramento do ano de 2023, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 36,3 bilhões (R\$ 32,9 bilhões % Companhia), com um potencial de desenvolvimento de, aproximadamente, 181 mil unidades.

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo 85% pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2022	Aquisições 2023	Lançamentos 2023	Ajustes ¹	Terrenos 2023	VGV % Cia. 2023	Unidades
VGV Total	32.459	8.718	(4.857)	(48)	36.271	32.885	181.224

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

Aquisições de Terrenos

Ao longo do 4T23, foram adquiridos 16 terrenos, com um potencial de construção de, aproximadamente, 8 mil unidades e VGV de R\$ 2,1 bilhões (R\$ 2,0 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 13% do VGV potencial, sendo que 93% do pagamento se dará via permuta.

Considerando as aquisições realizadas em 2023, o VGV potencial totalizou R\$ 8,7 bilhões (R\$ 8,1 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 11%, com 92% do pagamento ocorrendo por meio de permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA ¹

Em decorrência da aceleração do crescimento operacional que vem sendo executado pela Companhia desde o *follow-on*, foi observado um consumo de caixa no montante de R\$ 15 milhões no 4T23. Desse modo, o consumo de caixa totalizou R\$ 37 milhões no ano de 2023.

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.

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

DIRR
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 **IMOB B3** **SMLL B3** **INDX B3** **ICON B3**
IGC-NM B3 **IGC B3** **IGCT B3** **IDIV B3** **ITAG B3**

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.