



Belo Horizonte, 11 de abril 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 1º trimestre do exercício de 2022 (1T22). 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 1T22

- ✓ VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 622 MILHÕES NO 1T22, CRESCIMENTO DE 21% SOBRE O 1T21;
- ✓ LANÇAMENTOS DE R\$ 599 MILHÕES NO 1T22, 4% ACIMA DO VOLUME LANÇADO NO 1T21.

DESTAQUES

- Nos últimos 12 meses (1T22 LTM), os lançamentos totalizaram R\$ 3,2 bilhões, crescimento de 44% sobre o 1T21 LTM.
- Vendas líquidas de R\$ 2,5 bilhões no 1T22 LTM, volume 34% superior ao registrado no 1T21 LTM.
- No 1T22, as vendas líquidas do segmento Direcional atingiram R\$ 448 milhões, superando em 6% o volume do 4T21 e em 16% o volume do 1T21.
- Índice de velocidade de vendas do estoque (VSO de estoque) atingiu 17% no trimestre.
- Em seu 1º mês operacional, a Direto originou mais de R\$ 40 milhões em operações de crédito imobiliário.

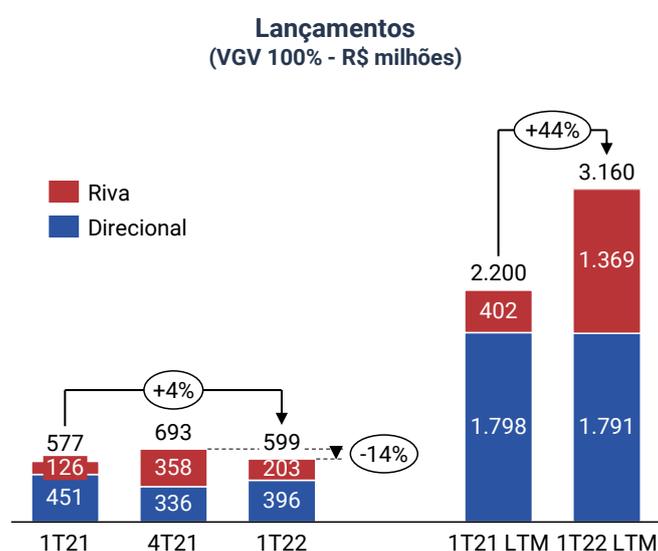
RIVA

- No 1T22 LTM, VGV lançado de R\$ 1,4 bilhão na Riva, crescimento de 240% sobre o 1T21 LTM.
- Vendas líquidas do 1T22 cresceram 40% em relação ao 1T21, alcançando R\$ 171 milhões.
- Considerando o 1T22 LTM, as vendas líquidas da Riva totalizaram R\$ 825 milhões, crescimento de 136% sobre o 1T21 LTM.

LANÇAMENTOS

A Companhia realizou o lançamento de 9 novos empreendimentos/etapas no 1T22, representando um VGV de R\$ 599 milhões (R\$ 557 milhões % Companhia), volume 4% maior que registrado no 1T21 e 14% abaixo do VGV lançado no 4T21. A representatividade do segmento Direcional no *mix* de lançamentos alcançou 66%, enquanto os produtos Riva representaram 34% do VGV lançado.

Considerando os últimos doze meses encerrados no 1º trimestre de 2022 (1T22 LTM), o volume de lançamentos cresceu 44% em comparação a igual período do ano anterior (1T21 LTM). Nesse sentido, cabe observar a nítida contribuição da Riva no total lançado dos últimos doze meses.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos lançamentos do 1T22:

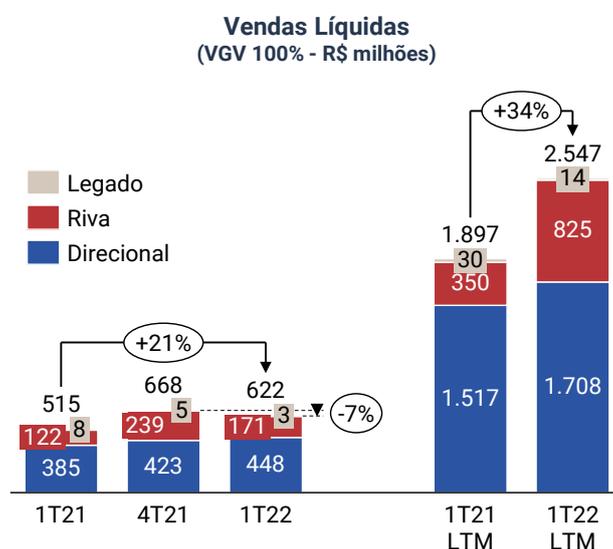
Lançamentos	1T22 (a)	4T21 (b)	1T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGVLançado - 100% (R\$ mil)	599.069	693.381	577.060	-13,6%	3,8%
Direcional	396.445	335.827	450.862	18,1%	-12,1%
Riva	202.623	357.554	126.197	-43,3%	60,6%
VGVLançado - % Companhia (R\$ mil)	557.281	633.817	454.230	-12,1%	22,7%
Direcional	354.658	335.827	328.032	5,6%	8,1%
Riva	202.623	297.990	126.197	-32,0%	60,6%
Unidades Lançadas	2.831	3.146	2.471	-10,0%	14,6%
Direcional	2.136	1.909	2.009	11,9%	6,3%
Riva	695	1.237	462	-43,8%	50,4%
% Companhia Médio	93,0%	91,4%	78,7%	2 p.p.	14 p.p.
Preço Médio (R\$/unidade)	211.610	220.401	233.533	-4,0%	-9,4%
Direcional	185.602	175.918	224.421	5,5%	-17,3%
Riva	291.544	289.049	273.155	0,9%	6,7%

VENDAS CONTRATADAS

As vendas líquidas contratadas durante o 1T22 somaram R\$ 622 milhões (R\$ 508 milhões % Companhia), crescimento de 21% em relação ao 1T21, e queda de 7% sobre o 4T21. É válido observar que o mês de março de 2022 ficou marcado como o **melhor mês de vendas líquidas da história da Direcional**. Com isso, a Companhia registrou seu maior volume de vendas para um 1º trimestre.

No segmento Direcional, as vendas líquidas alcançaram R\$ 448 milhões no 1T22, superando em 6% o VGV líquido contratado no 4T21 e em 16% o volume do 1T21, confirmando a resiliência do segmento.

No 1T22 LTM, as vendas líquidas do Grupo totalizaram R\$ 2,5 bilhões (R\$ 2,1 bilhões % Companhia), um crescimento de 34% na comparação com o 1T21 LTM. No período em questão, a Riva representou cerca de 32% na *mix* de vendas do Grupo, enquanto a Direcional contribuiu com 67% do total vendido. Nos dois segmentos, houve crescimento do VGV líquido contratado.



A tabela abaixo consolida as informações de vendas líquidas contratadas no 1T22:

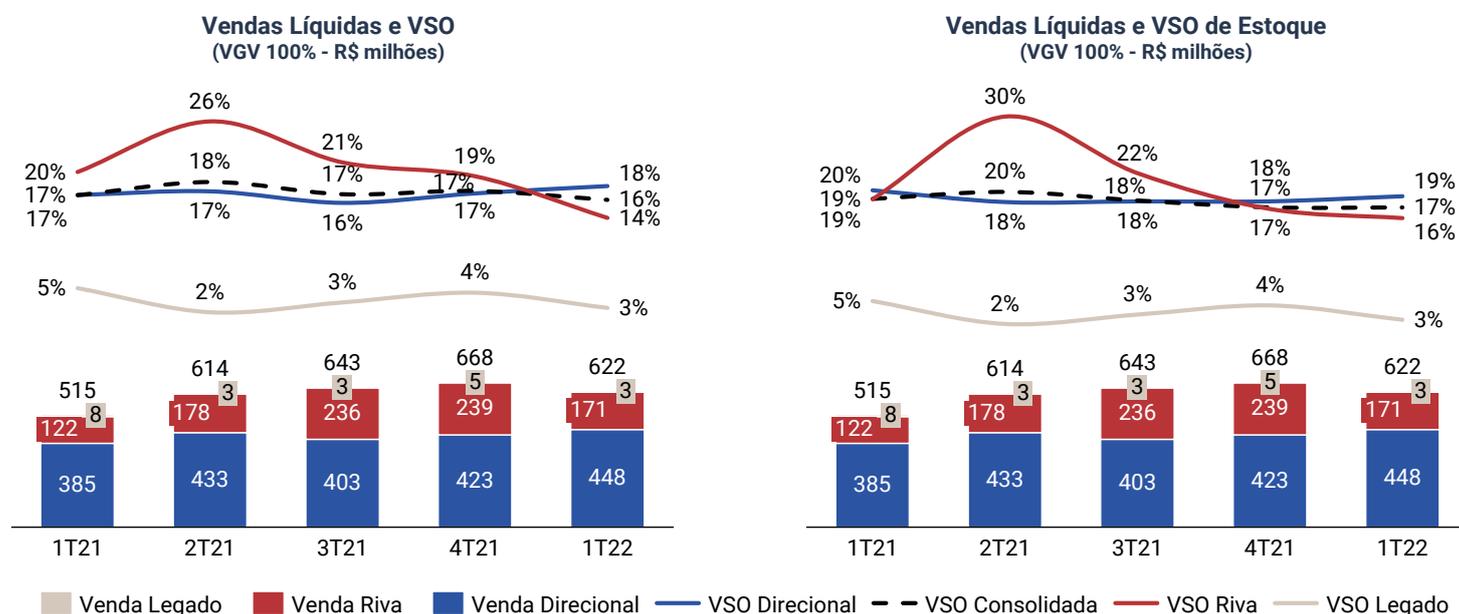
Vendas Líquidas Contratadas	1T22 (a)	4T21 (b)	1T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)	621.942	667.758	514.964	-6,9%	20,8%
Direcional	447.912	423.415	385.068	5,8%	16,3%
Riva	171.226	239.152	122.150	-28,4%	40,2%
Legado ¹	2.803	5.190	7.747	-46,0%	-63,8%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)	507.991	537.662	438.944	-5,5%	15,7%
Direcional	371.973	358.639	323.468	3,7%	15,0%
Riva	134.559	175.889	110.017	-23,5%	22,3%
Legado	1.458	3.135	5.459	-53,5%	-73,3%
Unidades Contratadas	2.945	3.146	2.702	-6,4%	9,0%
Direcional	2.347	2.318	2.250	1,3%	4,3%
Riva	592	813	430	-27,2%	37,7%
Legado	6	15	22	-60,0%	-72,7%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	16%	17%	17%	-1 p.p.	-1 p.p.
Direcional	18%	17%	17%	1 p.p.	1 p.p.
Riva	14%	19%	20%	-5 p.p.	-6 p.p.
Legado	3%	4%	5%	-2 p.p.	-2 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 1T22, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas sobre Oferta), foi de 16% na visão consolidada. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, alcançou 18% no trimestre, enquanto a VSO do segmento Riva foi de 14% no período.

Entretanto, cabe ressaltar que uma parte relevante dos lançamentos ocorreu no final do trimestre. Consequentemente, esses produtos não tiveram tempo suficiente de vendas no período. Para que fosse possível analisar a velocidade das vendas desconsiderando essa distorção, foi calculada também a VSO de estoque, isto é, excluindo o VGV lançado no 1T22 e suas respectivas vendas. Nesse cenário, o indicador atingiu 17% na visão consolidada. Nos projetos Direcional ex-Legado, a VSO de estoque chegou a 19%, e no segmento Riva, ela foi de 16%.



ESTOQUE

A Direcional encerrou o 1T22 com 14.513 unidades em estoque, somando VGV de R\$ 3,3 bilhões (R\$ 2,7 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 6% do VGV total refere-se a unidades concluídas, sendo 2% relativos a projetos Direcional exceto Legado, e menos de 1% relativo a produtos Riva.**

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.046	1.078	0	3.124	1.697	857	0	2.554
% Total	62%	33%	0%	94%	62%	32%	0%	94%
Concluído (R\$ milhões)	61	14	111	186	55	14	95	164
% Total	2%	0%	3%	6%	2%	1%	4%	6%
Total (R\$ milhões)	2.107	1.092	111	3.310	1.753	870	95	2.719
% Total	64%	33%	3%	100%	64%	32%	4%	100%
Total Unidades	10.561	3.651	301	14.513	10.561	3.651	301	14.513
% Total Unidades	73%	25%	2%	100%	73%	25%	2%	100%

BANCO DE TERRENOS

O *landbank* total da Direcional ao final do 1T22 representava um potencial de desenvolvimento de 156 mil unidades e VGV de R\$ 28 bilhões (R\$ 25 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo que 78% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Ao longo do 1T22, foram adquiridos 9 terrenos, com um potencial de construção de 7,8 mil unidades e VGV de R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi equivalente a 10% do VGV potencial, sendo que 67% do pagamento se dará via permuta.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2021	Aquisições 1T22	Lançamentos 1T22	Ajustes ¹	Terrenos 1T22	VGV % Cia. 1T22	Unidades
VGW Total	26.807	1.585	(599)	6	27.798	25.276	156.004

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

GERAÇÃO DE CAIXA (CASH BURN) ¹

No 1T22, houve consumo de caixa no valor de R\$ 34 milhões. Esse consumo deve-se ao importante crescimento operacional que a Companhia vem reportando nos últimos períodos, com significativa expansão dos volumes de lançamentos e vendas, além da gestão ativa dos estoques de suprimentos, com a avaliação cautelosa em relação às aquisições de insumos, que visa mitigar eventuais aumentos de preços e buscar a manutenção da rentabilidade dos projetos em patamares que a Companhia considera saudáveis.

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.

DIRETO

Após aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), ocorrida durante o 1T22, a Direto iniciou suas atividades nas linhas de atacado e varejo no decorrer do mês de fevereiro.

Conforme Comunicado ao Mercado publicado em 04 de abril de 2022, em seu primeiro mês operacional, a subsidiária originou operações de crédito imobiliário que superaram R\$ 40 milhões.

RIVA – Destaques Operacionais

A Riva, subsidiária com atuação focada no segmento de média-baixa renda, lançou 2 empreendimentos no 1T22, totalizando um VGV de R\$ 203 milhões (R\$ 203 milhões % Companhia), volume 61% acima do 1T21.

As vendas líquidas atingiram R\$ 171 milhões no 1T22 (R\$ 135 milhões % Companhia), crescimento de 40% em relação ao 1T21, e queda de 28% sobre o 4T21.

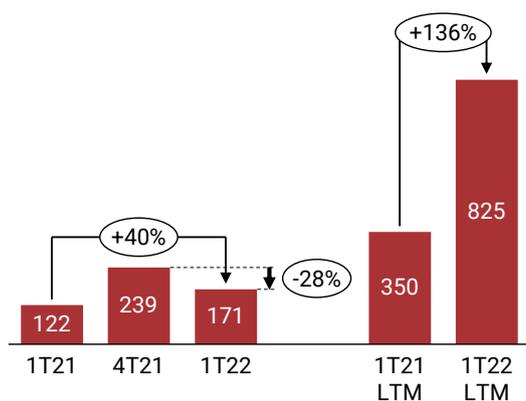
Conforme ressaltado anteriormente, a VSO do trimestre foi de 14%, sobretudo em função dos lançamentos terem ocorrido no final do mês de março, o que acaba limitando o tempo hábil de vendas desses empreendimentos ainda dentro do trimestre. Assim, levando em consideração apenas as vendas relativas aos produtos em estoque, o indicador VSO de estoque atingiu 16% no segmento Riva.

No 1T22 LTM, as vendas líquidas cresceram 136% em relação ao VGV vendido no 1T21 LTM, chegando a R\$ 825 milhões no período (R\$ 640 milhões % Companhia).

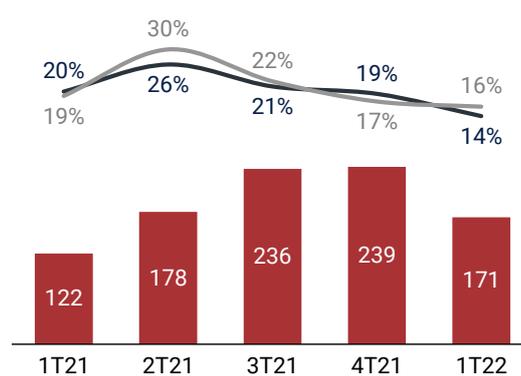
No encerramento do trimestre, o VGV em estoque do segmento totalizou R\$ 1,1 bilhão, dos quais cerca de 1% é referente a produtos concluídos.



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



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



■ Vendas Líquidas — VSO — VSO de Estoque

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.