

Belo Horizonte, 14 de outubro 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 3º trimestre do exercício de 2021 (3T21). 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 3T21

- ✓ RECORDE DE LANÇAMENTOS NO TRIMESTRE (R\$ 1,1 BILHÃO), CRESCIMENTO DE 88% SOBRE O 3T20;
- ✓ RECORDE DE VENDAS LÍQUIDAS NO TRIMESTRE (R\$ 643 MILHÕES), AUMENTO DE 40% ANTE O 3T20;
- ✓ RIVA CRESCE 281% EM VENDAS LÍQUIDAS SOBRE O 3T20, REPRESENTANDO 37% DO GRUPO.

DESTAQUES

- Lançamentos registram 2º recorde consecutivo, crescendo 37% sobre o 2T21.
- Volume lançado no acumulado do ano até setembro (9M21) cresceu 129% em relação ao 9M20, totalizando R\$ 2,4 bilhões.
- Vendas Líquidas novamente no maior patamar da história da Direcional: 5º recorde nos últimos 6 trimestres, alcançando R\$ 643 milhões.
- No 9M21, Vendas Líquidas atingiram R\$ 1,8 bilhão, crescimento de 53% sobre o 9M20.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 17% no trimestre.

RIVA

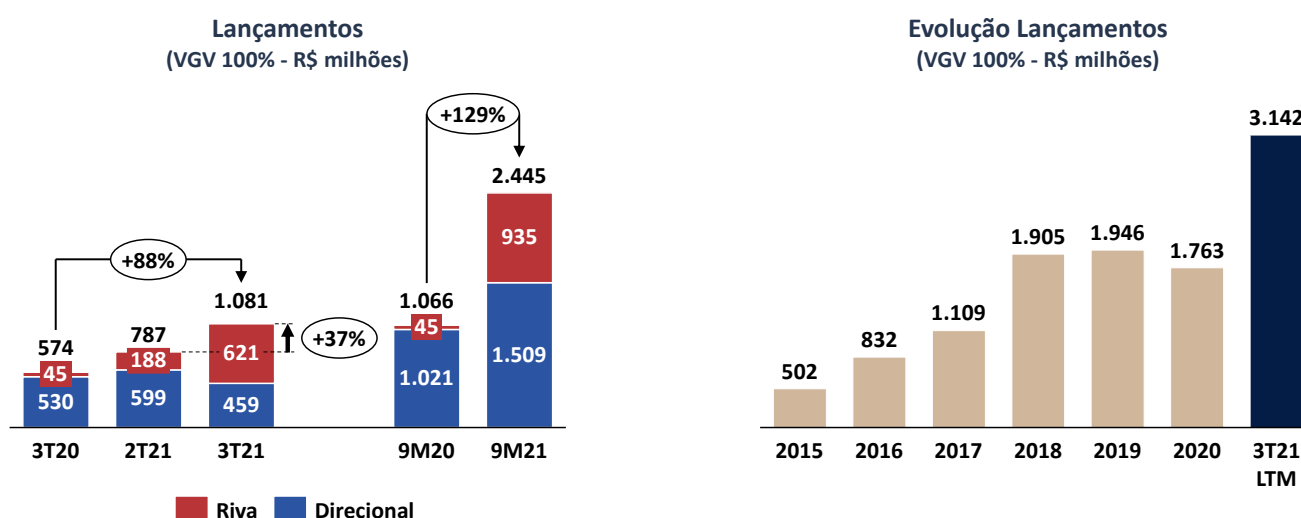
- VGV lançado da Riva atinge R\$ 621 milhões no 3T21, o maior volume da história do segmento.
- Crescimento de 281% nas Vendas Líquidas em relação ao 3T20 e de 33% em relação ao 2T21.
- No 3T21, as Vendas da Riva representaram 37% do total vendido pelo Grupo Direcional.
- VSO da Riva atingiu 21% no trimestre.

LANÇAMENTOS

No 3T21, a Direcional lançou 10 novos empreendimentos/etapas, somando um VGV total de R\$ 1,1 bilhão (R\$ 927 milhões % Companhia), um crescimento de 88% na comparação com o 3T20 e de 37% em relação ao 2T21, que havia sido o maior patamar já registrado pela Companhia. **Dessa maneira, a Direcional marca mais um recorde de Lançamentos em um trimestre.**

No acumulado de 9 meses (9M21), observou-se um crescimento de 3 dígitos na comparação com o 9M20. Os 129% de crescimento no período contribuíram para o atingimento de um VGV de R\$ 2,4 bilhões no acumulado do ano.

Considerando os últimos 12 meses (3T21 LTM), o volume lançado totalizou R\$ 3,1 bilhões.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos Lançamentos do 3T21 e do 9M21:

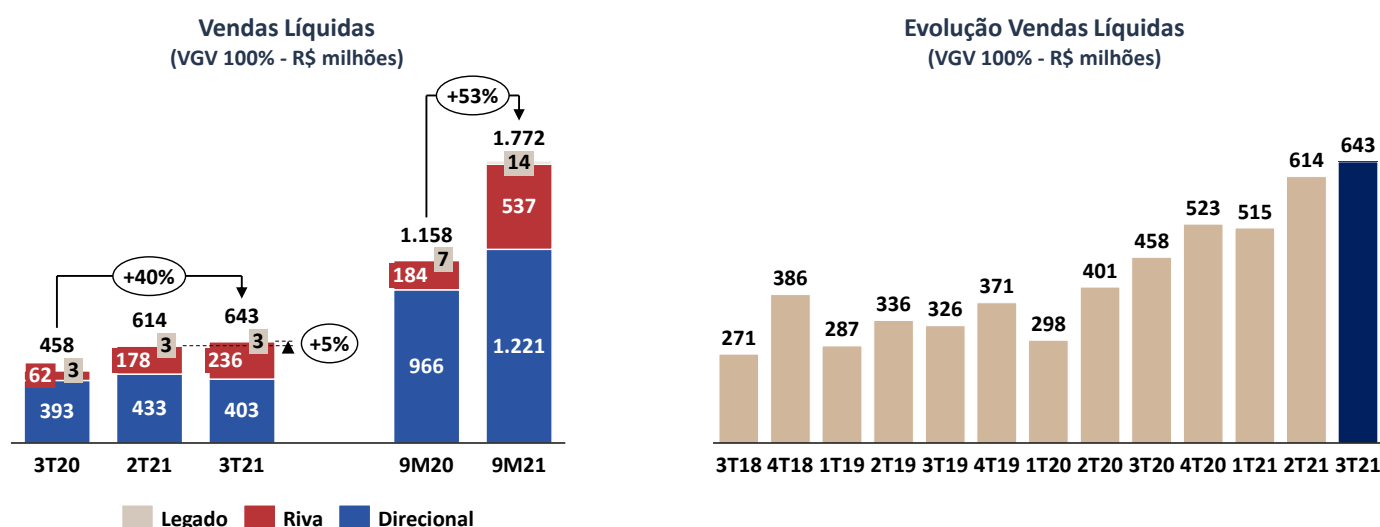
Lançamentos	3T21 (a)	2T21 (b)	3T20 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M21 (d)	9M20 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado - 100% (R\$ mil)	1.080.620	786.923	574.480	37,3%	88,1%	2.444.603	1.065.543	129,4%
Direcional	459.356	599.155	529.743	-23,3%	-13,3%	1.509.373	1.020.807	47,9%
Riva	621.265	187.768	44.737	230,9%	1288,7%	935.230	44.737	1990,5%
VGV Lançado - % Companhia (R\$ mil)	927.228	662.361	458.127	40,0%	102,4%	2.043.818	876.337	133,2%
Direcional	459.356	474.593	435.758	-3,2%	5,4%	1.261.981	853.969	47,8%
Riva	467.872	187.768	22.368	149,2%	1991,7%	781.837	22.368	3395,3%
Unidades Lançadas	3.764	4.153	3.358	-9,4%	12,1%	10.388	6.342	63,8%
Direcional	1.800	3.385	3.142	-46,8%	-42,7%	7.194	6.126	17,4%
Riva	1.964	768	216	155,7%	809,3%	3.194	216	1378,7%
% Companhia Médio	85,8%	84,2%	79,7%	2 p.p.	6 p.p.	83,6%	82,2%	1 p.p.
Preço Médio (R\$/unidade)	287.094	189.483	171.078	51,5%	67,8%	235.330	168.014	40,1%
Direcional	255.198	177.003	168.601	44,2%	51,4%	209.810	166.635	25,9%
Riva	316.326	244.490	207.115	29,4%	52,7%	292.808	207.115	41,4%

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Líquidas contratadas totalizaram um VGV de R\$ 643 milhões (R\$ 525 milhões % Companhia) no 3T21, um crescimento de 40% em relação ao mesmo trimestre de 2020, e de 5% sobre o 2T21. O patamar alcançado representou novamente **o melhor trimestre de Vendas Líquidas na história da Direcional** – o 5º recorde nos últimos 6 trimestres.

Assim como vem ocorrendo nos últimos trimestres, destaca-se o papel relevante da Riva no volume de vendas, que respondeu por 37% do total vendido pelo Grupo no 3T21.

Observando o acumulado do ano, as Vendas Líquidas somaram R\$ 1,8 bilhão, um crescimento de 53% na comparação com o total registrado nos primeiros 9 meses de 2020.



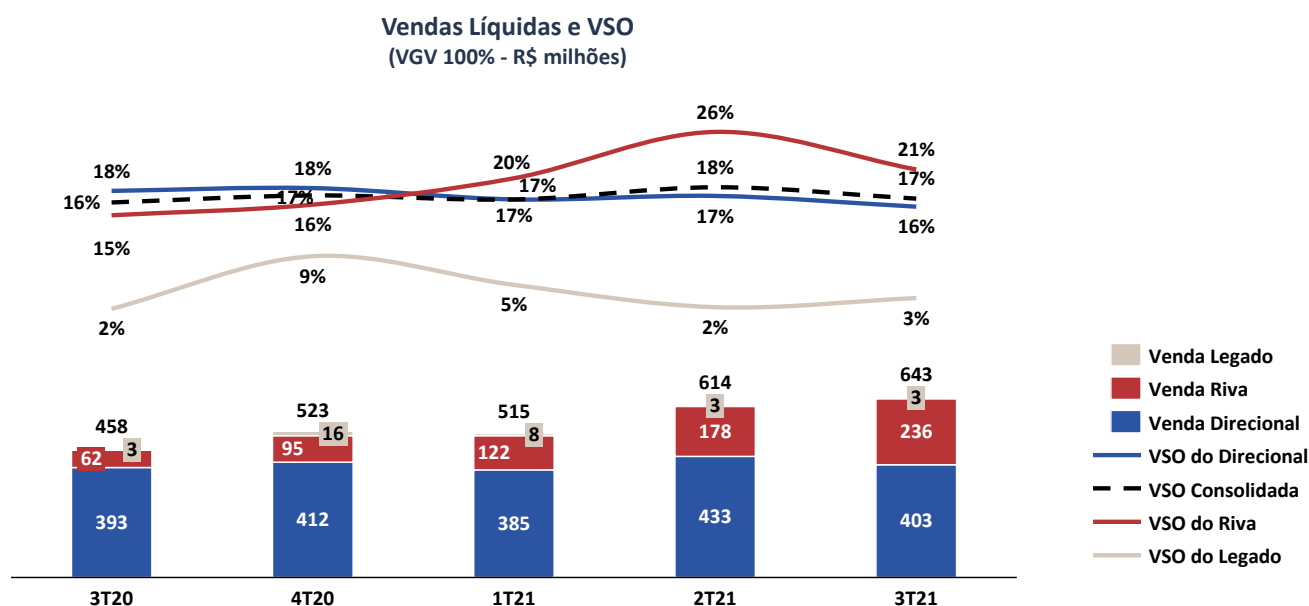
A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 3T21 e no 9M21:

Vendas Líquidas Contratadas	3T21 (a)	2T21 (b)	3T20 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	9M21 (d)	9M20 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)	642.716	614.496	458.407	4,6%	40,2%	1.772.176	1.157.552	53,1%
Direcional	402.842	433.406	393.027	-7,1%	2,5%	1.221.317	966.195	26,4%
Riva	236.459	178.387	62.133	32,6%	280,6%	536.996	184.105	191,7%
Legado ¹	3.414	2.703	3.247	26,3%	5,2%	13.864	7.252	91,2%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)	525.002	515.665	368.944	1,8%	42,3%	1.479.611	961.015	54,0%
Direcional	342.509	364.201	312.154	-6,0%	9,7%	1.030.178	791.516	30,2%
Riva	180.159	149.183	55.234	20,8%	226,2%	439.359	165.920	164,8%
Legado	2.334	2.281	1.556	2,3%	50,1%	10.074	3.579	181,5%
Unidades Contratadas	3.211	3.168	2.457	1,4%	30,7%	9.081	6.312	43,9%
Direcional	2.370	2.491	2.224	-4,9%	6,6%	7.111	5.568	27,7%
Riva	831	668	215	24,4%	286,5%	1.929	719	168,3%
Legado	10	9	18	11,1%	-44,4%	41	25	64,0%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	17%	18%	16%	-1 p.p.	1 p.p.	36%	33%	3 p.p.
Direcional	16%	17%	18%	-1 p.p.	-2 p.p.	36%	35%	1 p.p.
Riva	21%	26%	15%	-5 p.p.	6 p.p.	38%	33%	4 p.p.
Legado	3%	2%	2%	1 p.p.	1 p.p.	9%	4%	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 3T21, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas sobre Oferta), atingiu índice de 17% na visão consolidada. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, foi de 16% no trimestre, enquanto a VSO do segmento Riva foi de 21%.



ESTOQUE

A Direcional encerrou o 3T21 com 14.573 unidades em Estoque, totalizando VGV de R\$ 3,2 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 há apenas R\$ 9 milhões em VGV de unidades concluídas de projetos Direcional exceto Legado, **representando menos de 1% do total do Estoque**.

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.157	891	1	3.049	1.890	694	1	2.585
% Total	68%	28%	0%	96%	70%	26%	0%	96%
Concluído (R\$ milhões)	9	5	116	129	8	4	89	102
% Total	0%	0%	4%	4%	0%	0%	3%	4%
Total (R\$ milhões)	2.166	896	116	3.178	1.898	698	90	2.686
% Total	68%	28%	4%	100%	71%	26%	3%	100%
Total Unidades	11.128	3.124	321	14.573	11.128	3.124	321	14.573
% Total Unidades	76%	21%	2%	100%	76%	21%	2%	100%

BANCO DE TERRENOS

Durante o 3º trimestre de 2021, foram adquiridos 13 terrenos, com um potencial de construção de 7,8 mil unidades e VGV de R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,7 bilhão % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi equivalente a 13% do VGV potencial, sendo que 69% do pagamento se dará via permuta, com reduzido impacto no caixa da Companhia no curto prazo. Dos terrenos adquiridos no 3T21, cerca de R\$ 627 milhões são destinados a empreendimentos do segmento Riva.

No acumulado do ano até setembro, as aquisições de terrenos totalizaram um VGV potencial de R\$ 4,8 bilhões (R\$ 4,6 bilhões % Companhia), a um custo médio de 13% sobre o VGV, com 72% de pagamento via permuta.

O *landbank* total da Direcional ao final do 3T21 representava um potencial de desenvolvimento de 151 mil unidades e VGV de R\$ 27 bilhões (R\$ 25 bilhões % Companhia).

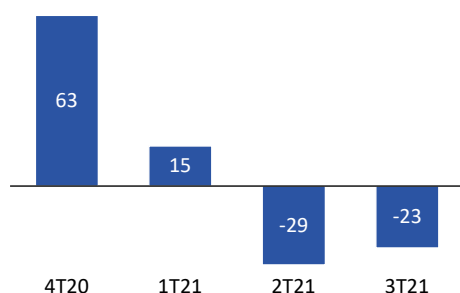
GERAÇÃO DE CAIXA (CASH BURN) ¹

No 3T21, houve queima de caixa no valor de R\$ 23 milhões. Considerando os últimos 12 meses encerrados no 3T21, houve geração de caixa no total de R\$ 26 milhões.

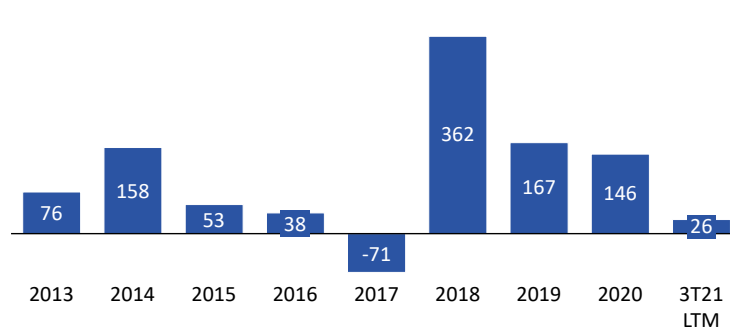
Cabe destacar que o consumo de caixa observado deve-se ao expressivo crescimento operacional que a Companhia tem reportado, permitindo uma expansão considerável do volume de lançamentos, que mais do que dobrou quando comparamos o 9M21 com o 9M20.

Além disso, ressalta-se também a importância da estratégia de antecipação de compra de insumos antes do aumento de preços, com o objetivo de mitigar boa parte dos efeitos da pressão inflacionária que vem ocorrendo no país nos últimos trimestres. Essa decisão foi fundamental para a manutenção da solidez e resiliência da Margem Bruta que a Companhia tem reportado no período.

Geração de Caixa por Trimestre
(R\$ milhões)



Geração de Caixa por Ano
(R\$ 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.

RIVA – Destaques Operacionais

No 3T21, os números apresentados pela operação da Riva, subsidiária que atua com foco no segmento de média-baixa renda, continuam a evidenciar a expressiva evolução em todas as métricas operacionais. Esse resultado confirma, mais uma vez, a assertividade da estratégia de crescimento da Riva.

Foram lançados, ao longo do trimestre, um total de 4 empreendimentos no segmento, alcançando um VGV de R\$ 621 milhões (R\$ 527 milhões % Companhia), **o maior patamar alcançado pela Riva em um trimestre**. Vale destacar a dispersão geográfica dos produtos no 3T21, tendo ocorrido lançamentos em todas as praças em que a Riva atua.

No acumulado do ano até setembro, o VGV lançado no segmento totalizou R\$ 935 milhões (R\$ 841 milhões % Companhia).

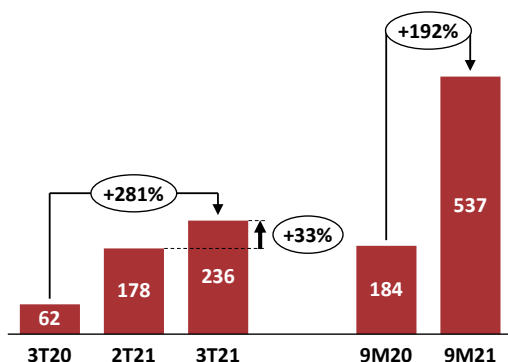
As Vendas Líquidas no 3T21 atingiram VGV de R\$ 236 milhões, crescimento de 33% sobre o 2T21 e de expressivos 281% na comparação com o 3T20. Com isso, a VSO foi de 21% no trimestre. Conforme exposto anteriormente, é importante ressaltar que as vendas da Riva no 3T21 representaram 37% do total vendido pelo Grupo Direcional.

No 9M21, as Vendas Líquidas mostraram crescimento de 192% em relação ao volume observado no 9M20.

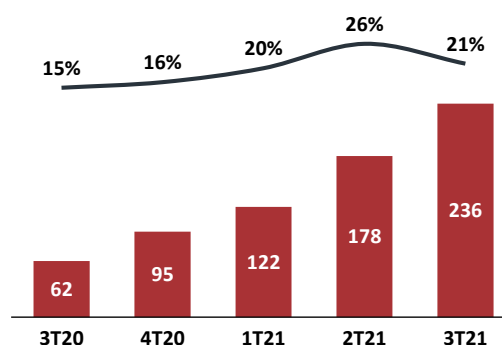
No encerramento do período, o VGV em estoque do segmento totalizou R\$ 896 milhões, dos quais menos de 1% é referente a produtos concluídos.



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



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



■ 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

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 pela 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-baixa 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. 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 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.

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.