



Belo Horizonte, 11 de julho 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 2º trimestre do exercício de 2022 (2T22). 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 2T22

- ✓ RECORDE DE VENDAS LÍQUIDAS NO TRIMESTRE (R\$ 836 MILHÕES), CRESCIMENTO DE 34% SOBRE O 1T22 E DE 36% SOBRE O 2T21.
- ✓ GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 18 MILHÕES NO SEGUNDO TRIMESTRE.
- ✓ EVENTO SUBSEQUENTE: PAGAMENTO DE DIVIDENDOS DE R\$ 0,47 POR AÇÃO, TOTALIZANDO APROXIMADAMENTE R\$ 70 MILHÕES.

#### DESTAQUES

---

- Vendas líquidas de R\$ 1,5 bilhão no 1º semestre de 2022 (1S22), crescimento de 29% em relação ao 1S21.
- No 2T22, as vendas líquidas do segmento Direcional atingiram R\$ 601 milhões, superando em 34% o volume do 1T22 e em 39% o volume do 2T21.
- Índice de velocidade de vendas (VSO) atingiu 20% no trimestre na visão consolidada e 23% no segmento Direcional.

#### RIVA

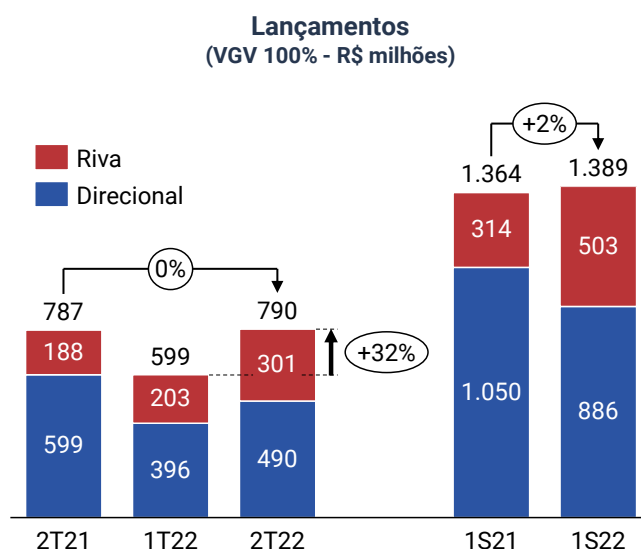
---

- Vendas líquidas do 2T22 somaram R\$ 236 milhões, crescendo 38% em relação ao 2T21.
- No 1S22, as vendas líquidas cresceram 35% sobre o 1S21, totalizando R\$ 407 milhões.
- VSO da Riva atingiu 17% no trimestre, 3 p.p. acima do 1T22.

## LANÇAMENTOS

Durante o 2T22, a Companhia realizou o lançamento de 10 novos empreendimentos/etapas, representando um VGV de R\$ 790 milhões (R\$ 704 milhões % Companhia), volume 32% maior que registrado no 1T22 e em linha com o VGV lançado no 2T21. O segmento Direcional foi responsável por 62% do volume lançado no trimestre, enquanto os produtos Riva mostraram representatividade de 38% no *mix* de lançamentos.

Considerando o VGV lançado ao longo do 1º semestre de 2022 (1S22), houve crescimento de 2% na comparação com o 1S21.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos lançamentos do 2T22:

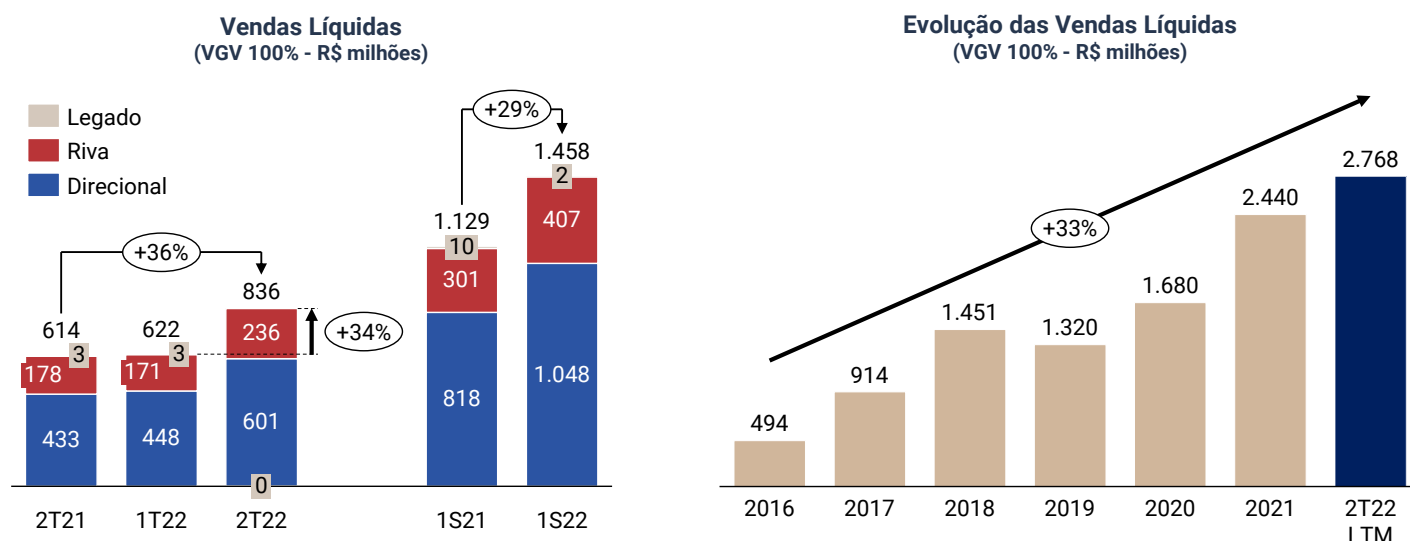
Lançamentos	2T22 (a)	1T22 (b)	2T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S22 (d)	1S21 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Lançado - 100% (R\$ mil)</b>	<b>790.369</b>	<b>599.069</b>	<b>786.923</b>	<b>31,9%</b>	<b>0,4%</b>	<b>1.389.438</b>	<b>1.363.983</b>	<b>1,9%</b>
Direcional	489.581	396.445	599.155	23,5%	-18,3%	886.026	1.050.017	-15,6%
Riva	300.788	202.623	187.768	48,4%	60,2%	503.412	313.965	60,3%
<b>VGV Lançado - % Companhia (R\$ mil)</b>	<b>703.651</b>	<b>557.281</b>	<b>662.361</b>	<b>26,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>1.260.933</b>	<b>1.116.590</b>	<b>12,9%</b>
Direcional	467.161	354.658	474.593	31,7%	-1,6%	821.819	802.625	2,4%
Riva	236.490	202.623	187.768	16,7%	25,9%	439.113	313.965	39,9%
<b>Unidades Lançadas</b>	<b>3.261</b>	<b>2.831</b>	<b>4.153</b>	<b>15,2%</b>	<b>-21,5%</b>	<b>6.092</b>	<b>6.624</b>	<b>-8,0%</b>
Direcional	2.436	2.136	3.385	14,0%	-28,0%	4.572	5.394	-15,2%
Riva	825	695	768	18,7%	7,4%	1.520	1.230	23,6%
% Companhia Médio	89,0%	93,0%	84,2%	-4 p.p.	5 p.p.	90,8%	81,9%	9 p.p.
<b>Preço Médio (R\$/unidade)</b>	<b>242.370</b>	<b>211.610</b>	<b>189.483</b>	<b>14,5%</b>	<b>27,9%</b>	<b>228.076</b>	<b>205.915</b>	<b>10,8%</b>
Direcional	200.977	185.602	177.003	8,3%	13,5%	193.794	194.664	-0,4%
Riva	364.592	291.544	244.490	25,1%	49,1%	331.192	255.256	29,7%

## VENDAS CONTRATADAS

As vendas líquidas contratadas no 2T22 totalizaram R\$ 836 milhões (R\$ 674 milhões % Companhia), crescimento de 34% em relação ao 1T22 e de 36% sobre o 2T21. O desempenho apresentado consolidou o 2T22 como o **melhor trimestre de vendas líquidas da história da Direcional**, superando em 25% o recorde anterior, que havia sido atingido no 4T21.

No *mix* de vendas do período, o segmento Direcional foi responsável por R\$ 601 milhões (R\$ 494 milhões % Companhia), superando em 34% o VGV líquido contratado no 1T22 e em 39% o volume do 2T21. No segmento Riva, o VGV líquido contratado somou R\$ 236 milhões (R\$ 181 milhões % Companhia), um aumento de 38% sobre o trimestre anterior e de 32% sobre o mesmo trimestre de 2021.

No 1S22, as vendas líquidas do Grupo totalizaram R\$ 1,5 bilhão (R\$ 1,2 bilhão % Companhia), um incremento de 29% na comparação com o 1S21. A representatividade da Riva no total vendido no semestre foi de cerca de 28%, enquanto a Direcional contribuiu com 72%, com crescimento de vendas em ambos os segmentos.



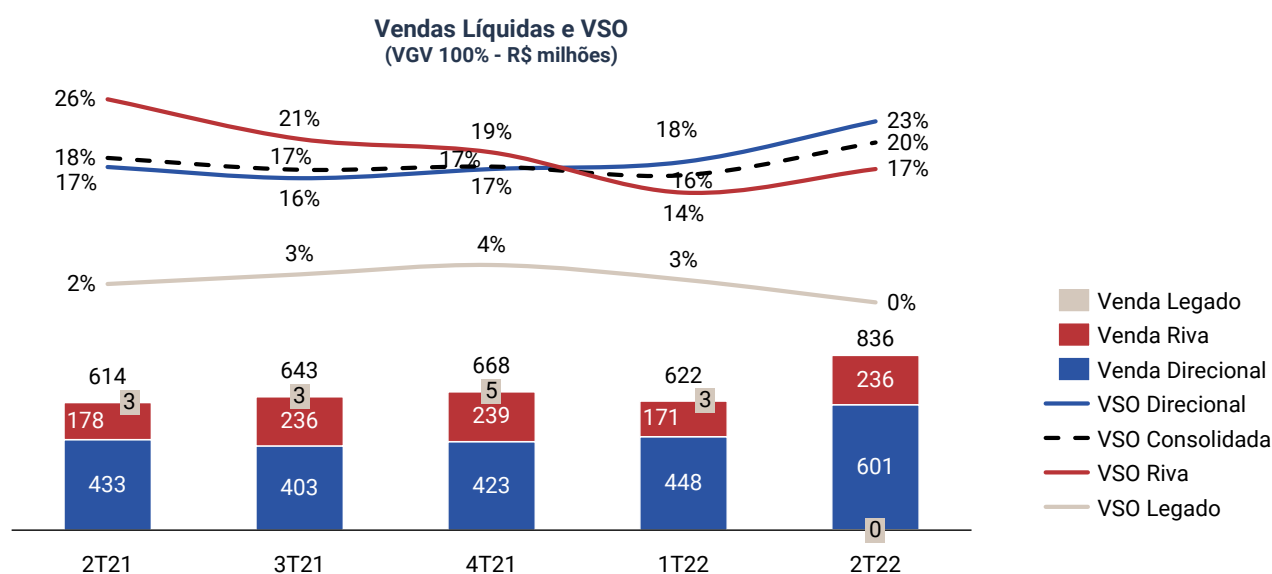
A tabela abaixo consolida as informações de vendas líquidas contratadas no 2T22:

Vendas Líquidas Contratadas	2T22 (a)	1T22 (b)	2T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S22 (d)	1S21 (e)	Δ % (d/e)
<b>VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)</b>	<b>835.691</b>	<b>621.942</b>	<b>614.496</b>	<b>34,4%</b>	<b>36,0%</b>	<b>1.457.633</b>	<b>1.129.460</b>	<b>29,1%</b>
Direcional	600.542	447.912	433.406	34,1%	38,6%	1.048.454	818.474	28,1%
Riva	235.603	171.226	178.387	37,6%	32,1%	406.829	300.537	35,4%
Legado <sup>1</sup>	-454	2.803	2.703	-116,2%	-116,8%	2.349	10.449	-77,5%
<b>VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)</b>	<b>674.215</b>	<b>507.991</b>	<b>515.665</b>	<b>32,7%</b>	<b>30,7%</b>	<b>1.182.205</b>	<b>954.609</b>	<b>23,8%</b>
Direcional	493.738	371.973	364.201	32,7%	35,6%	865.711	687.669	25,9%
Riva	180.563	134.559	149.183	34,2%	21,0%	315.123	259.201	21,6%
Legado	-86	1.458	2.281	-105,9%	-103,8%	1.372	7.740	-82,3%
<b>Unidades Contratadas</b>	<b>3.920</b>	<b>2.945</b>	<b>3.168</b>	<b>33,1%</b>	<b>23,7%</b>	<b>6.865</b>	<b>5.870</b>	<b>17,0%</b>
Direcional	3.118	2.347	2.491	32,9%	25,2%	5.465	4.741	15,3%
Riva	804	592	668	35,8%	20,4%	1.396	1.098	27,1%
Legado	-2	6	9	-133,3%	-122,2%	4	31	-87,1%
<b>VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV</b>	<b>20%</b>	<b>16%</b>	<b>18%</b>	<b>4 p.p.</b>	<b>2 p.p.</b>	<b>31%</b>	<b>29%</b>	<b>2 p.p.</b>
Direcional	23%	18%	17%	5 p.p.	6 p.p.	35%	28%	7 p.p.
Riva	17%	14%	26%	3 p.p.	-9 p.p.	26%	37%	-11 p.p.
Legado	0%	3%	2%	-3 p.p.	-2 p.p.	2%	7%	-5 p.p.

<sup>1</sup> 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 2T22, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta), alcançou 20% na visão consolidada, um aumento de 4 p.p. na comparação com o trimestre anterior. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, atingiu o patamar de 23% no trimestre (+ 5 p.p. sobre o 1T22). Por sua vez, a VSO do segmento Riva foi de 17% no período (+ 3 p.p. sobre o 1T22).



## ESTOQUE

A Direcional encerrou o 2T22 com 13.678 unidades em estoque, somando VGV de R\$ 3,3 bilhões (R\$ 2,8 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, 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
<b>Em andamento (R\$ milhões)</b>	2.034	1.157	0	3.191	1.793	938	0	2.731
% Total	62%	35%	0%	98%	64%	34%	0%	98%
<b>Concluído (R\$ milhões)</b>	22	8	46	76	19	7	30	56
% Total	1%	0%	1%	2%	1%	0%	1%	2%
<b>Total (R\$ milhões)</b>	2.057	1.164	46	3.267	1.812	946	30	2.788
% Total	63%	36%	1%	100%	65%	34%	1%	100%
<b>Total Unidades</b>	9.881	3.672	125	13.678	9.881	3.672	125	13.678
% Total Unidades	72%	27%	1%	100%	72%	27%	1%	100%

**BANCO DE TERRENOS**

Ao final do 2T22, o *landbank* da Direcional totalizou um potencial de desenvolvimento de 155 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 80% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Durante o 2T22, foram adquiridos 8 terrenos, com um potencial de construção de 4,5 mil unidades e VGV de R\$ 1,2 bilhão (R\$ 1,0 bilhão % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi de 11% do VGV potencial, sendo que 70% do pagamento se dará via permuta.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2021	Aquisições 1S22	Lançamentos 1S22	Ajustes <sup>1</sup>	Terrenos 1S22	VGV % Cia. 1S22	Unidades
VGV Total	26.807	2.619	(790)	(783)	27.852	25.292	154.547

<sup>1</sup> Ajuste: atualização do preço de venda; distratos e permuta.

**GERAÇÃO DE CAIXA (CASH BURN) <sup>1</sup>**

A Direcional apresentou geração de caixa no valor de R\$ 18 milhões no 2T22. Desse modo, no 1º semestre de 2022, houve consumo de caixa no montante de R\$ 16 milhões. Conforme publicado no trimestre anterior, esse consumo deveu-se à relevante expansão dos volumes de lançamentos e vendas nos últimos períodos, além da gestão ativa dos estoques de suprimentos, visando a mitigação da pressão inflacionária dos insumos.

<sup>1</sup> 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.

**RECOMPRA DE AÇÕES**

Em vigor desde 27 de dezembro de 2021, conforme Fato Relevante publicado na mesma data, o programa de recompra de ações da Direcional tem como principal objetivo a busca pela maximização da geração de valor para o acionista por meio de uma administração eficiente da estrutura de capital da Companhia. No decorrer do 2T22, foram recompradas 549 mil ações, perfazendo um volume total de cerca de R\$ 5,5 milhões.

## EVENTO SUBSEQUENTE – DIVIDENDOS

---

Seguindo o perfil já consolidado da Direcional como uma das maiores expoentes da bolsa no que se refere à geração de valor para seus acionistas, o Conselho de Administração da Companhia aprovou, conforme Fato Relevante publicado em 11 de julho de 2022, o pagamento de dividendos intermediários equivalente à quantia de R\$ 0,47 por ação, perfazendo um valor total aproximado de R\$ 70 milhões.

Terão direito aos proventos os acionistas com posição acionária no encerramento do pregão de 14 de julho de 2022. Desse modo, as ações de emissão da Companhia passarão a ser negociadas *ex-dividendos* a partir de 15 de julho de 2022. O pagamento será realizado em até 10 dias contados da data *ex-dividendos*.

## EVENTO SUBSEQUENTE – EMISSÃO DE CRI

---

Após o término do 2T22, houve o encerramento de mais uma emissão de título de dívida da Companhia. A oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) ocorreu nos termos da Instrução CVM nº 400. Devido à forte demanda pelos títulos, houve o exercício total da opção de lote adicional, majorando em 20% a quantidade de títulos inicialmente prevista e permitindo à Companhia captar um montante total de R\$ 300 milhões.

Contando com *rating* brAAA, atribuído pela S&P, os CRI possuem prazo de vencimento de 10 anos, possibilitando um alongamento ainda maior do endividamento da Companhia. A remuneração é de IPCA + 6,4899% ao ano, tendo sido contratada uma operação de *swap* de taxa de juros, transformando a taxa em CDI + 1,22% ao ano.

Além disso, por meio de Parecer de Segunda Opinião emitido por empresa independente, o CRI foi caracterizado como título de rotulagem social (*social bond*). O atingimento foi baseado, sobretudo, na análise do perfil do público alvo para o qual se destinarão os empreendimentos a serem construídos com os recursos captados, e aos impactos socioeconômicos a serem gerados no entorno dos projetos, chancelando o alinhamento da oferta aos *Social Bond Principles* e boas práticas para rotulagem de títulos sociais.

## RIVA – Destaques Operacionais

A Riva, subsidiária com atuação focada no segmento médio econômico, lançou 3 empreendimentos no 2T22, totalizando um VGV de R\$ 301 milhões (R\$ 236 milhões % Companhia), volume 48% superior ao 1T22 e 60% superior ao 2T21.

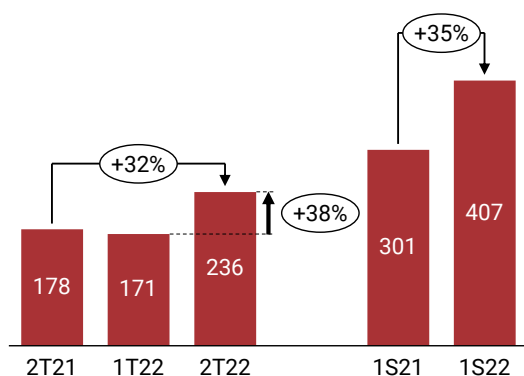
As vendas líquidas atingiram R\$ 236 milhões no 2T22 (R\$ 181 milhões % Companhia), crescimento de 38% em relação ao 1T22 e de 32% sobre o 2T21. Desse modo, a VSO da Riva alcançou 17% no trimestre.

No 1º semestre de 2022, as vendas líquidas cresceram 35% na comparação com o 1S21, chegando a R\$ 407 milhões no período (R\$ 315 milhões % Companhia).

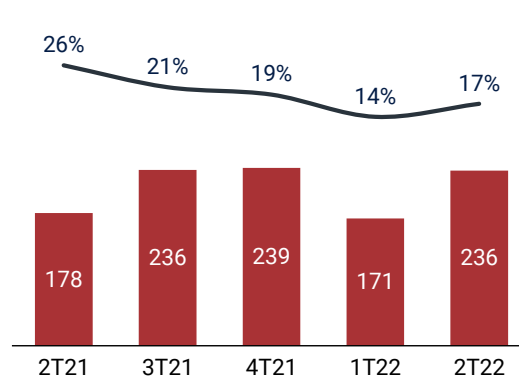
No encerramento do trimestre, o VGV em estoque do segmento totalizou R\$ 1,2 bilhão (R\$ 946 milhões % Companhia), dos quais menos de 1% é referente a produtos concluídos.



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



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



■ 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](http://www.direcional.com.br/ri)

[ri@direcional.com.br](mailto: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.