



Belo Horizonte, 12 de janeiro de 2023 - 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 2022 (4T22). 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 4T22

- ✓ RECORDE DE LANÇAMENTOS EM 2022 (R\$ 3,6 BILHÕES), CRESCIMENTO DE 16% SOBRE 2021.
- ✓ MELHOR ANO DE VENDAS LÍQUIDAS (R\$ 3 BILHÕES), CRESCIMENTO DE 23% SOBRE 2021.
- ✓ GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 93 MILHÕES NO TRIMESTRE.
- ✓ PAGAMENTO DE DIVIDENDOS DE R\$ 0,70 POR AÇÃO NO 4T22, REPRESENTANDO R\$ 104 MILHÕES E TOTALIZANDO R\$ 174 MILHÕES NO ANO DE 2022, 10% DE DIVIDEND YIELD EM 2022¹

DESTAQUES

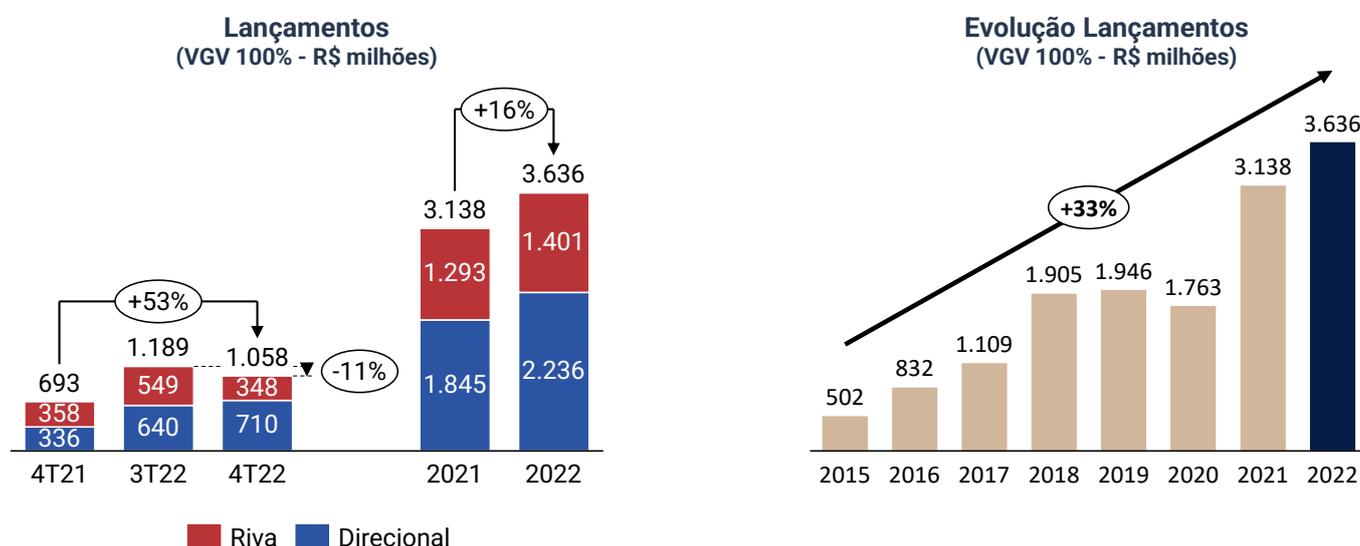
- Lançamentos atingiram R\$ 1,1 bilhão no 4T22, crescimento de 53% sobre o 4T21.
- Vendas Líquidas de R\$ 694 milhões no 4T22, crescimento de 4% em relação à 4T21.
- Geração de caixa de R\$ 73 milhões no ano de 2022.
- VGV de lançamento da Riva de R\$ 1,4 bilhão em 2022, crescimento de 8% sobre 2021.
- Vendas Líquidas no segmento Riva atingiram R\$ 940 milhões em 2022, crescimento de 21% sobre 2021.

1- O cálculo do dividend yield considera cotação em 30/12/2021

LANÇAMENTOS

No ano de 2022, o volume total de lançamentos realizados pela Companhia atingiu a marca de R\$ 3,6 bilhões (3,1 bilhões % Companhia), estabelecendo um crescimento de 16% sobre o ano de 2021. Dessa maneira, a Direcional registrou o maior patamar de sua história nessa métrica.

No 4T22, a Companhia realizou o lançamento de 15 novos empreendimentos/etapas, representando um VGV de R\$ 1,1 bilhão (R\$ 896 milhões % Companhia), volume 53% maior que no 4T21 e 11% abaixo do VGV lançado no 3T22. A representatividade do segmento Direcional no mix de lançamentos alcançou 67%, enquanto os produtos Riva representaram 33% do VGV lançado.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos lançamentos do 4T22 e do 2022:

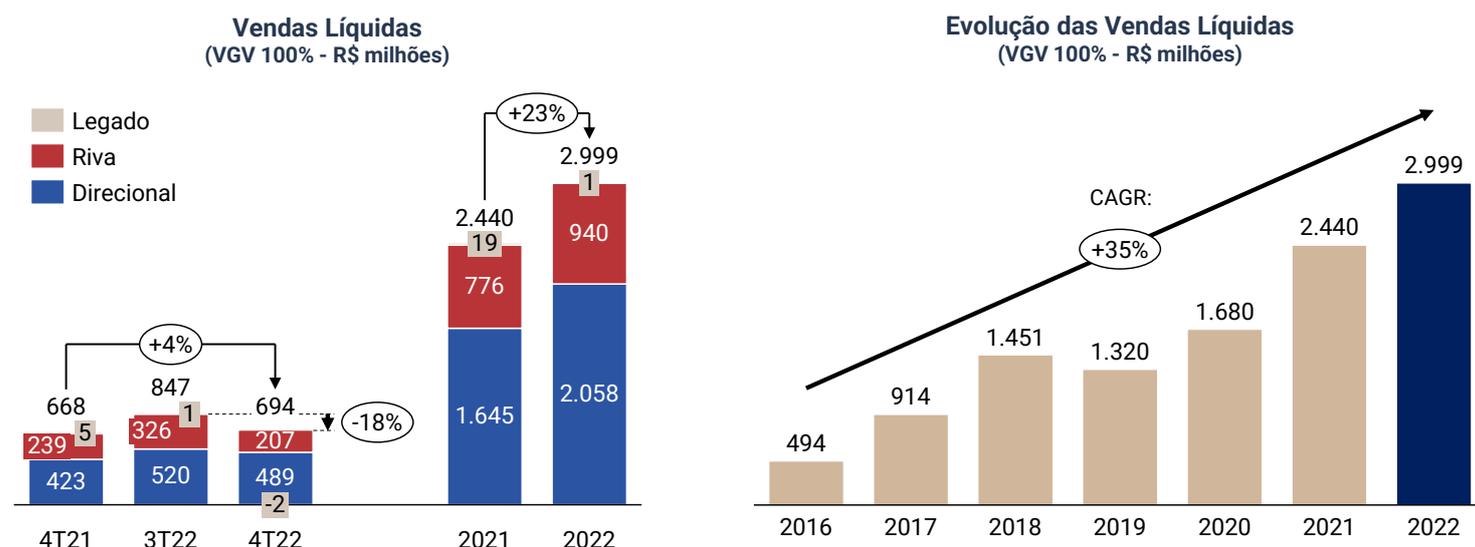
Lançamentos	4T22 (a)	3T22 (b)	4T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2022 (d)	2021 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado - 100% (R\$ mil)	1.057.713	1.189.068	693.381	-11,0%	52,5%	3.636.219	3.137.984	15,9%
Direcional	709.849	639.760	335.827	11,0%	111,4%	2.235.635	1.845.200	21,2%
Riva	347.864	549.308	357.554	-36,7%	-2,7%	1.400.584	1.292.784	8,3%
VGV Lançado - % Companhia (R\$ mil)	896.097	966.707	633.817	-7,3%	41,4%	3.123.737	2.677.635	16,7%
Direcional	651.342	556.566	335.827	17,0%	94,0%	2.029.727	1.597.807	27,0%
Riva	244.756	410.141	297.990	-40,3%	-17,9%	1.094.010	1.079.827	1,3%
Unidades Lançadas	4.320	4.113	3.146	5,0%	37,3%	14.525	13.534	7,3%
Direcional	3.504	2.711	1.909	29,3%	83,6%	10.787	9.103	18,5%
Riva	816	1.402	1.237	-41,8%	-34,0%	3.738	4.431	-15,6%
% Companhia Médio	84,7%	81,3%	91,4%	3 p.p.	-7 p.p.	85,9%	85,3%	1 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

No ano de 2022, as vendas líquidas contratadas totalizaram R\$ 3,0 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia), crescimento de 23% na comparação com o ano de 2021. Mais uma vez, a Direcional registrou o seu melhor ano em vendas líquidas na história.

No 4T22, o VGV líquido contratado somou R\$ 694 milhões (R\$ 551 milhões % Companhia), aumento de 4% sobre o 4T21 e 18% menor que o 3T22. É válido ressaltar que ao longo do 4T22 ocorreram as eleições brasileiras e a copa do mundo, grandes eventos que impactaram de forma relevante as vendas no período. A primeira metade do trimestre, apresentou números menores quando comparado com a média do ano. Passado estes eventos, foi possível notar um aumento significativo das vendas que retornaram aos níveis normais e fizeram de dezembro o melhor mês do trimestre, mesmo considerando os efeitos sazonais deste mês impactado pelo período de festas e férias de final de ano. Vale destacar, como exemplo, que considerando apenas o período a partir do dia 15 de dezembro as vendas totalizaram o montante de R\$ 209 milhões.

No mix de vendas do período, o segmento Direcional respondeu por R\$ 489 milhões (R\$ 398 milhões % Companhia), representando a 70% do total vendido. Por sua vez, o segmento Riva foi responsável por R\$ 207 milhões (R\$ 154 milhões % Companhia), isto é, 30% do VGV vendido pelo Grupo no 4T22.



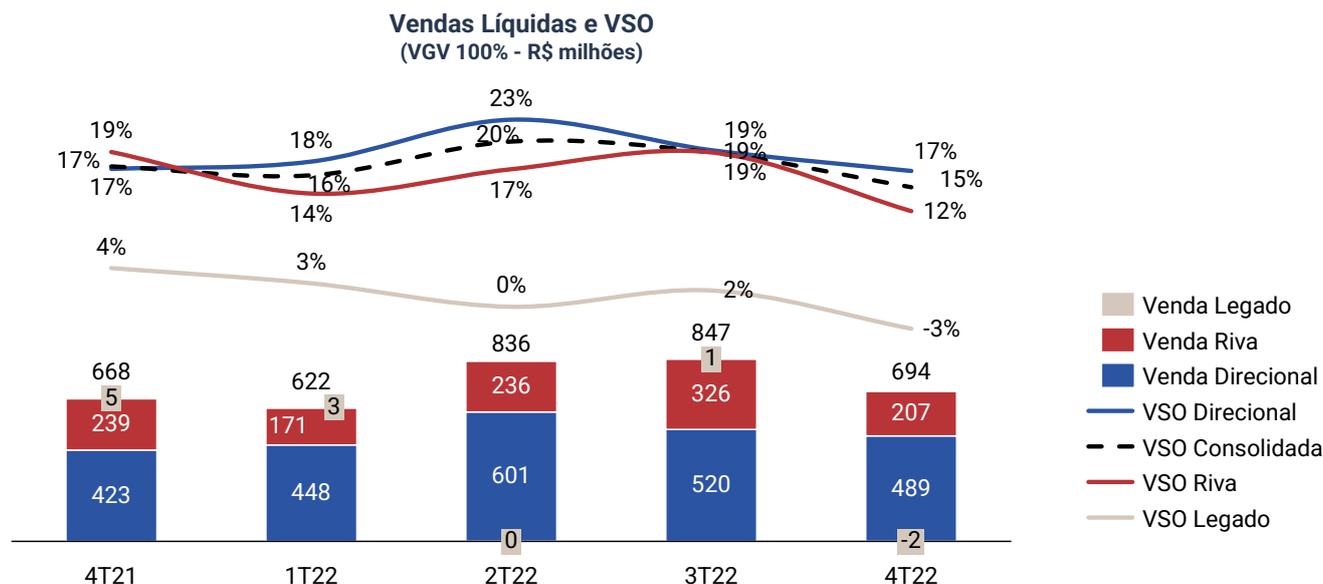
A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 4T22 e do 2022:

Vendas Líquidas Contratadas	4T22 (a)	3T22 (b)	4T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2022 (d)	2021 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ mil)	694.368	846.855	667.758	-18,0%	4,0%	2.998.856	2.439.934	22,9%
Direcional	489.274	520.070	423.415	-5,9%	15,6%	2.057.798	1.644.732	25,1%
Riva	206.721	326.044	239.152	-36,6%	-13,6%	939.594	776.149	21,1%
Legado ¹	-1.627	741	5.190	-319,6%	-131,3%	1.464	19.054	-92,3%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R\$ mil)	551.492	682.314	537.662	-19,2%	2,6%	2.416.011	2.017.273	19,8%
Direcional	397.573	449.950	358.639	-11,6%	10,9%	1.713.234	1.388.816	23,4%
Riva	153.924	232.306	175.889	-33,7%	-12,5%	701.353	615.248	14,0%
Legado	-5	57	3.135	-108,5%	-100,2%	1.424	13.209	-89,2%
Unidades Contratadas	2.899	3.403	3.146	-14,8%	-7,9%	13.167	12.227	7,7%
Direcional	2.315	2.597	2.318	-10,9%	-0,1%	10.377	9.429	10,1%
Riva	586	804	813	-27,1%	-27,9%	2.786	2.742	1,6%
Legado	-2	2	15	-200,0%	-113,3%	4	56	-92,9%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	15%	19%	17%	-4 p.p.	-3 p.p.	44%	43%	0 p.p.
Direcional	17%	19%	17%	-3 p.p.	0 p.p.	47%	44%	3 p.p.
Riva	12%	19%	19%	-7 p.p.	-7 p.p.	39%	43%	-5 p.p.
Legado	-4%	2%	4%	-6 p.p.	-9 p.p.	1%	12%	-11 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 4T22, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta), foi de 15% na visão consolidada. A redução de 4 p.p. em relação ao trimestre anterior deveu-se, sobretudo, a redução das vendas causadas pelo acontecimento das eleições e a copa do mundo ao longo do trimestre. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, foi de 17% no trimestre. Por sua vez, a VSO do segmento Riva foi de 12% no período.



ESTOQUE

A Direcional encerrou o 4T22 com 15.780 unidades em estoque, somando VGV de R\$ 4,2 bilhões (R\$ 3,4 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)	2.492	1.623	0	4.115	2.062	1.297	0	3.359
% Total	59%	39%	0%	98%	60%	38%	0%	98%
Concluído (R\$ milhões)	60	2	26	88	58	2	11	72
% Total	1%	0%	1%	2%	2%	0%	0%	2%
Total (R\$ milhões)	2.551	1.625	26	4.203	2.121	1.298	11	3.430
% Total	61%	39%	1%	100%	62%	38%	0%	100%
Total Unidades	11.190	4.500	90	15.780	11.190	4.500	90	15.780
% Total Unidades	71%	29%	1%	100%	71%	29%	1%	100%

BANCO DE TERRENOS

No encerramento do 4T22, o banco de terrenos da Direcional totalizou um potencial de desenvolvimento de 168 mil unidades e VGV de R\$ 32 bilhões (R\$ 29 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 9% do VGV potencial, sendo que 78% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Durante o 4T22, foram adquiridos 19 terrenos, com um potencial de construção de 12 mil unidades e VGV de R\$ 3,3 bilhões (R\$ 3 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi de 9% do VGV potencial, sendo que 80% do pagamento se dará via permuta.

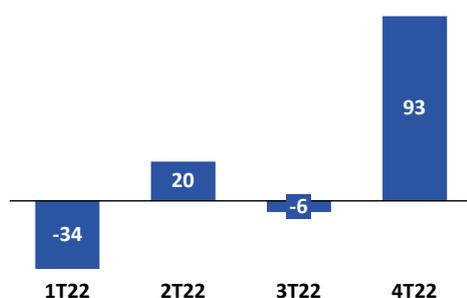
Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2021	Aquisições 2022	Lançamentos 2022	Ajustes ¹	Terrenos 2022	VGV % Cia. 2022	Unidades
VGW Total	26.807	7.655	(3.636)	995	31.820	29.088	168.006

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

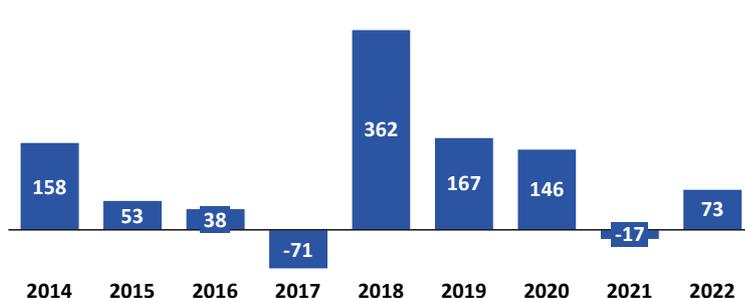
GERAÇÃO DE CAIXA ¹

A Direcional apresentou geração de caixa no valor de R\$ 93 milhões no 4T22. Assim, a Companhia encerrou o ano de 2022 somando R\$ 73 milhões em geração de caixa.

Geração de Caixa por Trimestre (R\$ milhões)



Geração de Caixa por Ano (R\$ 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

No decorrer do 4T22, a Direcional anunciou o pagamento de dividendos intermediários no valor de R\$ 0,70 por ação, perfazendo a quantia de R\$ 104 milhões. Os investidores que possuíam posição acionária no encerramento do pregão de 16 de dezembro de 2022 tiveram direito ao recebimento dos proventos.

Dessa maneira, a Companhia totalizou o montante distribuído de mais de R\$ 170 milhões em um período de 6 meses. 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 ano de 2022, o volume total de lançamentos realizados pela Riva (subsidiária do Grupo Direcional com operação focada no segmento médio) alcançou R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia), um incremento de 8% em relação a 2021. Ao longo do trimestre a Companhia lançou 4 empreendimentos no 4T22, totalizando um VGV de R\$ 348 milhões (R\$ 244 milhões % Companhia), volume 37% inferior ao 3T22.

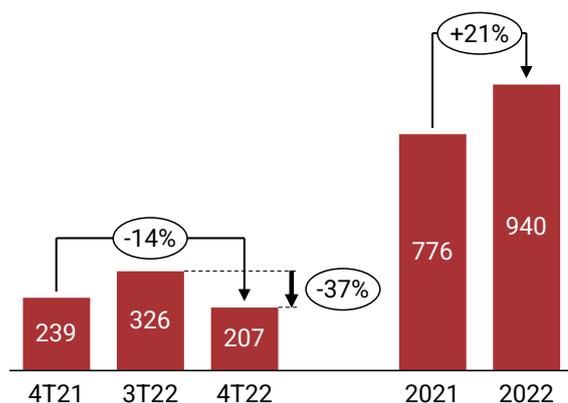
No acumulado de 2022, o crescimento das vendas líquidas foi de 21% em relação ao volume registrado em 2021, chegando a R\$ 940 milhões (R\$ 701 milhões % Companhia) no ano.

As Vendas Líquidas atingiram R\$ 207 milhões no 4T22 (R\$ 153 milhões % Companhia), representando uma queda de 37% em relação ao 3T22 e de 14% sobre o 4T21. A VSO do segmento foi de 12% no trimestre. Como dito anteriormente, os números do trimestre foram impactados pelos eventos atípicos ocorridos nesse período. Assim como no segmento Direcional, o melhor mês de vendas da Riva foi dezembro, porém abaixo dos níveis médios apresentados ao longo do ano.

No encerramento do período, o Estoque do segmento foi de R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,3 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.