

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

---

# 1T21

---

### // TELECONFERÊNCIA E WEBCAST

WEBCAST EM PORTUGUÊS  
(INTERPRETAÇÃO SIMULTÂNEA PARA INGLÊS)

---

Quinta-feira, 13 de maio de 2021  
11:00 a.m. (Horário de Brasília)  
10:00 a.m. (Horário de Nova York)

---

CLIQUE NA IMAGEM ABAIXO  
PARA ACESSAR O WEBCAST VIA ZOOM





1T21

## Divulgação de Resultados

## Destaques

Recife, 12 de maio de 2021 - A **Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ)**, a maior construtora e incorporadora no Nordeste, com mais de 35 anos de atuação, apresenta seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021 (1T21). As informações operacionais e financeiras apresentadas a seguir, exceto quando indicado o contrário, estão em milhares de Reais (R\$) e seguem de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS), aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, registradas na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").



**Lucro Líquido de R\$ 18 milhões no período, com Margem Líquida de 11,1%, e R\$ 41 milhões nos últimos 9 meses.**



**Lançamentos de R\$ 109 milhões em VGV Bruto no 1T21 com VSO de 63,6% e R\$ 900 milhões nos últimos 12 meses, com VSO de 55,6%.**



**Vendas e Adesões Brutas de R\$ 269 milhões no período, aumento de 247,7% em relação ao 1T20. Nos UDM, a MD acumulou R\$ 1 bilhão em Vendas e Adesões Brutas.**



**Os distratos totais (%MD) registram R\$ 15 milhões no 1T21, queda de 61,4% em relação ao 1T20; e as Vendas e Adesões Líquidas Ajustadas (%MD), R\$ 244 milhões, aumento de 272,8% em relação ao 1T20, com VSO de 45,5% nos UDM e 21% no 1T21.**



**7 terrenos (R\$ 633 milhões em VGV Bruto) adicionados ao Landbank, que chegou a R\$ 4 bilhões no 1T21.**



**Margem Bruta de 31,7% e Margem Bruta Ajustada de 35,9% no período.**



**R\$ 16,5 milhões em geração de caixa no 1T21 e R\$ 121 milhões nos UDM, resultando no índice "Dívida Líquida / PL" negativo de -0,9%, pela primeira vez desde o IPO.**



## Relações com Investidores

Marcello Dubeux - Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Tel.: +55 (81) 3087 8000

E-mail: ri@mouradubeux.com.br

Website: ri.mouradubeux.com.br

MDNE

B3 LISTED NM

## Mensagem da Administração

Iniciamos o ano de 2021 com perspectivas positivas, pela expectativa de recuperação da economia brasileira, com o crescimento do PIB e emprego, e da evolução das reformas necessárias para o reequilíbrio das contas públicas. Acreditamos que a elevação da taxa básica de juros surtirá um efeito limitado na taxa do sistema financeiro de habitação, mantendo assim as condições de compra e acesso ao crédito por parte dos nossos clientes. A toda essa expectativa macroeconômica, somamos a realidade que já vivemos no nosso mercado nordestino, tanto para estoque quanto concorrência. Esse cenário se reflete no nosso bom desempenho operacional, trazendo melhorias nos nossos indicadores financeiros a cada trimestre.

Lançamos dois projetos no 1T21, somando R\$ 90 milhões de VGV Líquido, 80% menos do que o 4T20. Não houve lançamentos no 1T20. A redução em relação ao trimestre anterior é fruto do aprofundamento das restrições impostas pelos agentes públicos, com fechamento de stands de vendas, em razão da evolução da crise de saúde provocada pela segunda onda do COVID-19. Entre os projetos lançados, o destaque fica para o Beach Class Verano, na praia de Porto de Galinhas/PE, que atingiu 100% de unidades aderidas nos primeiros dias de comercialização. O VSO total dos lançamentos do 1T21 atingiu 63,6%.

Ajudada pelo cenário regional, com forte demanda pelos nossos produtos e baixo estoque médio nas praças em que atuamos, a Companhia entregou um robusto número de vendas, fechando o trimestre com R\$ 244 milhões de Vendas e Adesões Líquidas, redução de 15,7% em relação ao 4T20, porém com crescimento expressivo de 272,8% em relação ao mesmo período de 2020. Historicamente, o primeiro trimestre é marcado por baixa performance de vendas, mas neste, especificamente, tivemos um resultado recorde. Destacamos a comercialização dos estoques prontos (R\$ 61 milhões) e um excelente VSO líquido ajustado, que registrou 45,5% no acumulado dos últimos 12 meses. Soma-se, ao bom resultado operacional do primeiro trimestre, o baixo patamar de distrato, que representou 5,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD).

A repentina evolução do preço dos insumos acendeu uma luz amarela em nossos controles. Ainda não tivemos impacto de margem, basicamente por uma estratégia de antecipação de compras e um modelo verticalizado de construção. A Moura Dubeux tem mão de obra própria para execução dos seus projetos, que têm 60% do seu custo concentrado em mão de obra e serviços que, nos últimos 12 meses, não sofreram reajuste significativo.

O equilibrado resultado operacional (vendas e lançamentos) refletiu positivamente no resultado financeiro do primeiro trimestre de 2021 da Moura Dubeux. Nossa receita líquida operacional foi de R\$ 161 milhões; e o lucro líquido, de R\$ 18 milhões, no 1T21. Destacamos que já estamos no terceiro trimestre consecutivo no ambiente positivo, acumulando um lucro líquido nos últimos nove meses de R\$ 41 milhões. Além da performance positiva de lucratividade, destacamos, em linha com o bom momento operacional, a constante geração de caixa, que atingiu R\$ 130 milhões no acumulado dos últimos 9 meses. Assim, a Moura Dubeux manteve a sua alavancagem em patamar extremamente baixo, levando o índice Dívida Líquida / Patrimônio Líquido ao patamar negativo de -0,9%, pela primeira vez desde o IPO.

Fechamos o primeiro trimestre do ano de 2021 confiantes na nossa estratégia e disciplina operacional. Vislumbramos um ano de bons resultados operacionais e financeiros, mesmo com a adversidade imposta pela crise mundial de saúde. Nossos mercados vêm se mostrando resilientes ao momento por que passamos, com a especificidade do baixo estoque e a ausência de grandes players regionais. A isso, soma-se todo o esforço que a Direção da empresa vem impondo na melhoria operacional da Moura Dubeux. Nossos números comprovam que estamos no caminho certo, mas estamos conscientes de que os desafios que teremos pela frente são ainda maiores do que aqueles já superados.

# Sumário

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO .....	3
SUMÁRIO .....	4
ASPECTOS AMBIENTAIS, SOCIAIS E DE GOVERNANÇA (ESG).....	5
GOVERNANÇA .....	5
SOCIAL E AMBIENTAL.....	5
FORMATOS DE OPERAÇÃO .....	6
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA .....	6
OBRAS POR REGIME DE ADMINISTRAÇÃO .....	6
Do VGV ADERIDO AO CONDOMÍNIO, A MOURA DUBEUX GERA AS SEGUINTE RECEITAS: .....	6
PRINCIPAIS INDICADORES .....	7
EXPERIÊNCIA CLIENTE MD .....	7
DESEMPENHO OPERACIONAL.....	8
LANÇAMENTOS.....	8
VENDAS E ADESÕES .....	9
ABERTURA DAS VENDAS E ADESÕES.....	10
DISTRATOS .....	11
VENDA SOBRE OFERTA (VSO). ....	12
VSO DE LANÇAMENTOS.....	12
ESTOQUE .....	13
TERRENOS .....	15
PROJETOS EM ANDAMENTO .....	16
ENTREGAS .....	17
DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO .....	18
RECEITA LÍQUIDA .....	18
CONTABILIZAÇÃO DE RECEITAS .....	19
CUSTOS DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS .....	19
LUCRO BRUTO E LUCRO BRUTO AJUSTADO .....	20
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS .....	21
DESPESAS COMERCIAIS .....	21
DESPESAS ADMINISTRATIVAS .....	21
OUTRAS RECEITAS E (DESPESAS) OPERACIONAIS .....	22
EBITDA AJUSTADO .....	22
RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO .....	23
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL .....	23
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO .....	24
RESULTADOS A APROPRIAR DE UNIDADES VENDIDAS .....	24
TAXAS DE ADMINISTRAÇÃO DE OBRA A INCORRER .....	24
CONTAS A RECEBER .....	25
CAIXA LÍQUIDO E ENDIVIDAMENTO .....	26
RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES .....	27
ANEXO I - BALANÇO PATRIMONIAL.....	28
ANEXO II - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	29
ANEXO III - DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA .....	30
ANEXO IV - RECONHECIMENTO DE RECEITA .....	31
ANEXO V - ATIVO LÍQUIDO .....	32
ANEXO VI - TERRENOS .....	33
ANEXO VII - ESTOQUES.....	34
GLOSSÁRIO .....	35
SOBRE A MOURA DUBEUX .....	36
DISCLAIMER.....	36

# Aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ESG)

## Governança

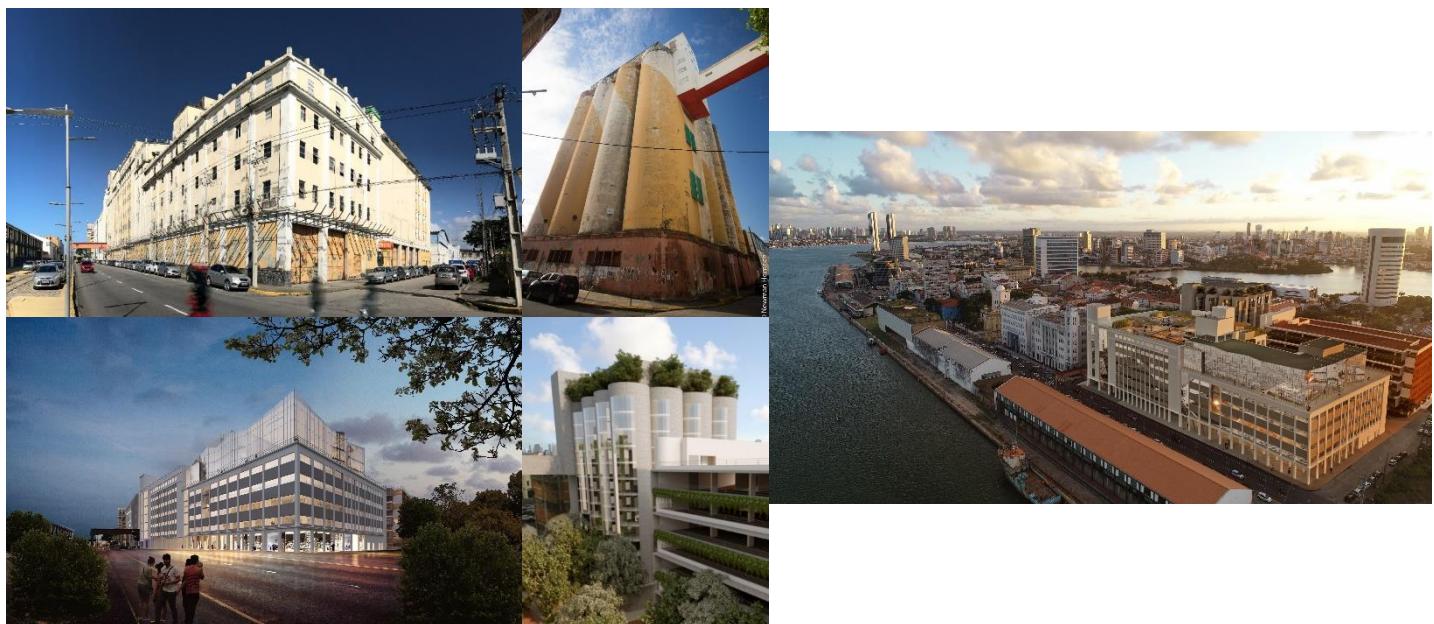
A Companhia incluiu em sua plataforma de comunicação o Programa de Integridade. Ele foi implantado para fortalecer as operações da Companhia com o mais alto padrão de conformidade e integridade em relação às condutas, procedimentos, normas, leis, prevenção de atos ilícitos, danos à reputação e redução de perdas financeiras. Nele, é possível conhecer os pilares que fomentam a gestão de Compliance da Companhia, assim como ter acesso ao Código de Ética e Conduta, Canal da Transparência, Políticas de Compliance, entre outras atividades desenvolvidas para fortalecer os valores presentes no DNA Moura Dubeux. Para maiores informações, acesse <https://www.mouradubeux.com.br/programa-de-integridade>.



## Social e Ambiental

O Moinho é uma antiga unidade fabril localizado no bairro Recife Antigo, localizado na antiga região portuária. A desativação ocorreu em 2009, porém o prédio tem mais de 100 anos de história.

No projeto os silos da fábrica, antes utilizados para armazenagem de grãos, serão transformados em unidades habitacionais. A transformação de prédios antigos é uma tendência mundial, que busca reutilizar espaços com potencial construtivo e econômico subutilizados. E como pioneira em soluções imobiliárias no Nordeste, a Moura Dubeux lançará o Moinho no 2T21. Na concepção do projeto, buscamos preservar elementos históricos, incorporando um design contemporâneo e inserindo soluções de sustentabilidade e praticidade já presentes no portfólio de nossos empreendimentos. O complexo contará com salas comerciais, moradias, empresariais e amplo estacionamento. Tudo isso buscando minimizar o impacto ambiental, com redução na geração de resíduo, utilização de materiais que proporcionem eficiência energética, hídrica, entre outros. A Moura Dubeux acredita que este projeto será transformador e está alinhado com seus compromissos assumidos para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.



# Formatos de Operação

A Moura Dubeux executa seus negócios no mercado imobiliário residencial, comercial e hoteleiro sob dois formatos diferentes de operação: Incorporação Imobiliária e Obras por Regime de Administração.

## Incorporação Imobiliária

Neste formato, a Companhia incorpora o empreendimento ao terreno, executa a construção e comercializa as suas unidades, da mesma forma que as demais incorporadoras do mercado imobiliário tradicional. Nesse modelo de negócios, o cliente paga em média 30% do valor do imóvel durante a construção e 70% com recursos de instituições financeiras no momento da entrega.

## Obras Por Regime De Administração

A Companhia atua também sob o formato de "obras por regime de administração" ("Condomínio", "Condomínio Fechado"), no qual identifica a potencial demanda de mercado para um determinado projeto e busca um terreno que atenda às características dessa demanda. Assim, a Companhia presta serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto que será executado pelo futuro "condomínio de construção". Por tais serviços preliminares, a Companhia é remunerada com a "taxa de consultoria imobiliária" pelos condôminos que manifestam o interesse de participar do futuro "condomínio de construção".

A Companhia atua também como prestadora de serviços de administração dessas obras, e por isso recebe uma remuneração mensal denominada "taxa de administração". Todos os pagamentos são realizados pelo "condomínio de construção" com os recursos arrecadados junto aos condôminos, haja vista que estes são os únicos responsáveis pelo custeio e financiamento de toda a obra de construção.

Ainda nesse formato de operação, a Moura Dubeux usualmente tem como estratégia adquirir participação minoritária no grupo de condôminos. A companhia posteriormente revende suas cotas aderidas com uma margem média adicional de 20%. Contabilmente, o valor de adesão destas unidades é reconhecido como custo; e a venda, como receita de venda de imóveis. A essa operação, chamamos "Venda Fechada".

## Do VGV Aderido ao Condomínio, a Moura Dubeux gera as seguintes Receitas:

**Fee de Comercialização do Terreno** ("torna", "torna financeira"): Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno, reconhecida contabilmente quando da formação do Grupo de Condôminos, através da constituição do Condomínio de Construção e efetivamente recebida durante a construção;

**Taxa de Consultoria Imobiliária**: A Consultoria representa, em média, 10% do VGV líquido de permuta, e tem o seu recebimento e reconhecimento contábil na medida em que os clientes aderem ao condomínio;

**Taxa de Administração**: A taxa de administração representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente conforme avanço de obra.

# Principais Indicadores

Destaques Operacionais (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Lançamentos</b>					
Lançamentos - VGV Bruto (%MD)	108.718	-	n.a.	516.295	-78,9%
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	90.032	-	n.a.	450.783	-80,0%
Empreendimentos Lançados	2	-	n.a.	6	-66,7%
Nº Unidades Lançadas	331	-	n.a.	877	-62,3%
<b>Vendas</b>					
Vendas Contratadas <sup>1</sup> (100%)	268.875	77.319	247,7%	315.880	-14,9%
<i>Vendas contratadas lançamentos (100%)</i>	145.116	-	n.a.	155.582	-6,7%
<i>Vendas contratadas estoque (100%)</i>	123.759	77.319	60,1%	160.298	-22,8%
Vendas Contratadas <sup>1</sup> (%MD)	258.953	77.134	235,7%	305.272	-15,2%
<i>Distratos Correntes<sup>2</sup> (%MD)</i>	14.786	11.639	27,0%	15.650	-5,5%
<i>Vendas e Adesões Líquidas (%MD)</i>	244.167	65.495	272,8%	289.622	-15,7%
Distratos Correntes / Vendas Brutas (%MD)	5,7%	15,1%	-9,4pp	5,1%	0,6pp
Nº Unidades Vendidas	526	160	228,8%	755	-30,3%

1. Vendas brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios

2. Total de distratos motivados em cada período

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Receita Líquida	161.207	66.324	143,1%	190.363	-15,3%
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	57.897	17.363	233,5%	60.068	-3,6%
<i>Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup></i>	<b>35,9%</b>	<b>26,2%</b>	<b>9,7pp</b>	<b>31,6%</b>	<b>4,4pp</b>
EBITDA Ajustado <sup>1</sup>	21.515	883	2.336,6%	19.509	10,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup></i>	<b>13,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>12pp</b>	<b>10,2%</b>	<b>3,1pp</b>
Lucro Líquido Total	17.819	(32.761)	-154,4%	8.664	105,7%
<i>Margem Líquida<sup>1</sup></i>	<b>11,1%</b>	<b>-49,4%</b>	<b>60,4pp</b>	<b>4,6%</b>	<b>6,5pp</b>
Quantidade de ações (em unidades) <sup>2</sup>	84.909.375	58.376.535		84.909.375	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	0,20	(0,55)		0,09	

1. Expurgando-se os efeitos das despesas financeiras apropriadas ao custo

2. Média ponderada de ações em circulação no período

## Experiência Cliente MD

A Companhia segue focada na melhoria de suas práticas operacionais e de seus processos internos. Dentre eles, destacamos o trabalho de consultoria voltado para os nossos clientes finais, que já apresenta reflexo em importantes indicadores. A Moura Dubeux apresenta um NPS (Net Promoter Score), indicador que tem como objetivo entender o quanto um cliente recomendaria a empresa, dentro da chamada "Zona de Excelência" com nota de 78%. No "Reclame Aqui", apresenta reputação classificada como "Ótima". No acumulado dos últimos 6 meses, obteve nota de 8,7 sendo 10 a nota máxima para o indicador.



# Desempenho Operacional

## Lançamentos

No 1T21, a Companhia lançou 2 empreendimentos, totalizando um VGV Bruto potencial de R\$ 109 milhões. No mês de janeiro, o Olhar das Dunas, na cidade de Natal/RN, com VGV Bruto potencial de R\$ 51 milhões; em fevereiro, o Beach Class Verano, na praia de Porto de Galinhas/PE, com VGV Bruto potencial de R\$ 58 milhões.

Lançamentos 1T21 (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
Olhar das Dunas	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	130	51	45
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	58	45
<b>Total</b>				<b>331</b>	<b>109</b>	<b>90</b>

As medidas restritivas mais rígidas adotadas na região, com o agravamento da pandemia no 1T21, levaram a Companhia a lançar um número menor de projetos do que o inicialmente planejado para o período. O ciclo de lançamentos já foi iniciado no 2T21, com 2 empreendimentos no mês de abril. O Dumare, na cidade de Salvador/BA, com VGV Bruto potencial de R\$ 71 milhões; e o Mirage, na cidade de Recife/PE, com VGV Bruto potencial de R\$ 88 milhões.

Projetos Lançados - 2T21 (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
Dumare	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	84	71	61
Mirage	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	84	88	72
<b>Total</b>				<b>168</b>	<b>159</b>	<b>133</b>

Além disso, lançaremos, em maio, dois empreendimentos na cidade do Recife. No regime de Incorporação, o La Vie com VGV Bruto e Líquido de R\$ 55 milhões; no regime de Condomínio, o Moinho com VGV Bruto de R\$ 74 milhões e VGV Líquido de R\$ 56 milhões.

Com esses dois projetos, a Companhia chegará a R\$ 397 milhões em VGV Bruto e R\$ 335 milhões em VGV Líquido no acumulado do ano.

### Olhar das Dunas - (Natal/RN)



### Beach Class Verano - (Porto de Galinhas/PE)



## Vendas e Adesões

O melhor primeiro trimestre dos últimos seis anos registrou Vendas e Adesões Brutas de R\$ 269 milhões, crescimento de 247,7% comparado aos R\$ 77 milhões no 1T20.

O forte número das Vendas e Adesões do período decorre, principalmente, da velocidade de venda dos lançamentos no período, que registrou VSO de 63,6%. A isso se somam as vendas contratadas de estoque (R\$ 124 milhões), que apresentaram crescimento de 60,1% em relação ao mesmo período do ano anterior (R\$ 77 milhões).

O volume de Vendas e Adesões Brutas (%MD) registrado no 1T21 foi de R\$ 259 milhões, aumento de 235,7% em relação ao 1T20 e redução de 15,2% quando comparado ao trimestre anterior.

O Distrato Corrente registrou R\$ 15 milhões no 1T21, frente a R\$ 12 milhões no 1T20 e R\$ 16 milhões no 4T20. Assim, o volume das Vendas e Adesões Líquidas Ajustadas (%MD) registrado no 1T21 foi de R\$ 244 milhões, 272,8% a mais do que os R\$ 65 milhões no mesmo período do ano anterior e redução de 15,7% quando comparado aos R\$ 290 milhões realizados no 4T20.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Vendas e Adesões Brutas<sup>1</sup></b>	<b>268.875</b>	<b>77.319</b>	<b>247,7%</b>	<b>315.880</b>	<b>-14,9%</b>
<b>Vendas e Adesões Brutas<sup>1</sup> (%MD) (a)</b>	<b>258.953</b>	<b>77.134</b>	<b>235,7%</b>	<b>305.272</b>	<b>-15,2%</b>
Vendas de Incorporação	126.742	46.134	174,7%	126.805	0,0%
Vendas Fechadas <sup>2</sup>	34.947	9.187	280,4%	28.893	21,0%
Adesões de Condomínio <sup>3</sup>	97.264	21.813	345,9%	149.574	-35,0%
<b>Distratos Correntes<sup>4</sup> (%MD) (b)</b>	<b>14.786</b>	<b>11.639</b>	<b>27,0%</b>	<b>15.650</b>	<b>-5,5%</b>
<b>Vendas e Adesões Líquidas Ajustadas (%MD) (c=a-b)</b>	<b>244.167</b>	<b>65.495</b>	<b>272,8%</b>	<b>289.622</b>	<b>-15,7%</b>

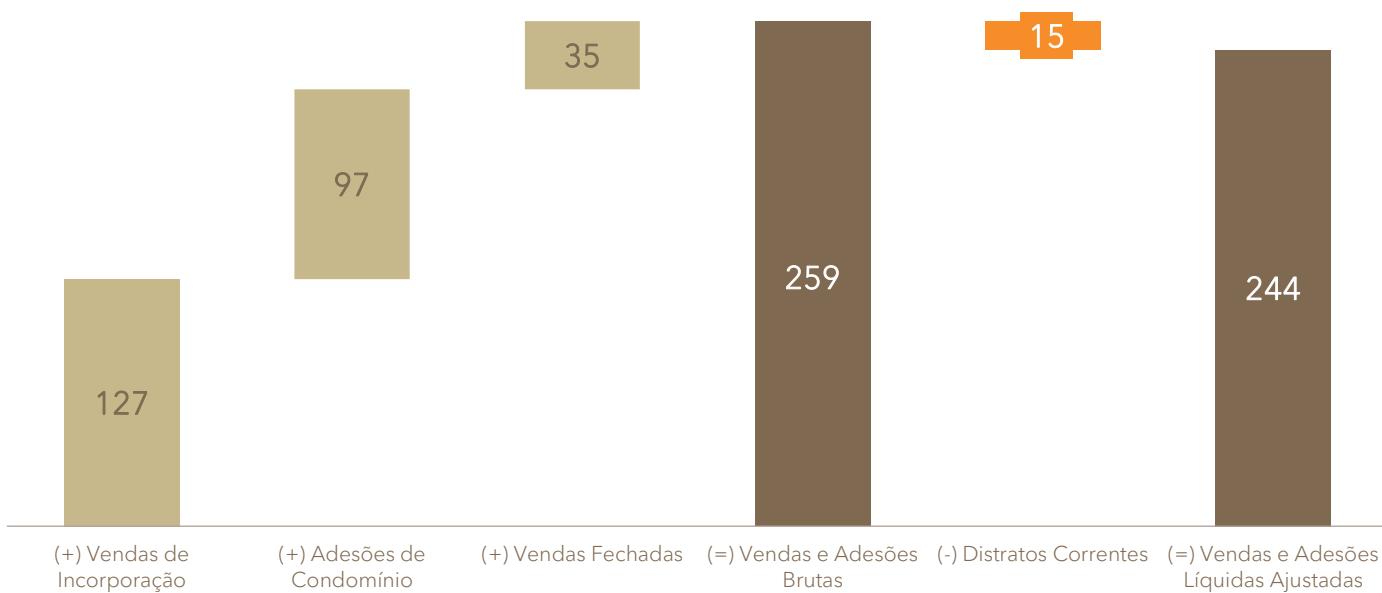
1. Vendas Brutas Contratadas e Valor total aderido a Condomínios

2. Cotas (unidades) de Condomínios aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

4. Total de distratos, motivados em cada período

Composição das Vendas e Adesões (%MD)  
(R\$ em milhões)



## Abertura das Vendas e Adesões

As Vendas e Adesões Brutas (%MD) no 1T21 somaram R\$ 259 milhões, dos quais R\$ 145 milhões (56,0%) foram de lançamentos, R\$ 53 milhões (20,5%) de estoque em construção e R\$ 61 milhões (23,5%) de estoque pronto.

### Vendas e Adesões por Segmento - 1T21

(R\$ em milhares)

Segmento	Unid.	Total			Unid.	Lançamentos		Unid.	Em Construção		Unid.	Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	146	155.206	155.206	59,9%	77	79.444	37	40.018	32	35.743			
Médio Padrão	180	59.694	49.773	19,2%	52	22.016	39	12.566	89	15.191			
Beach Class	155	44.480	44.480	17,2%	153	43.656	-	-	2	824			
Comercial	45	9.494	9.494	3,7%	-	-	-	-	45	9.494			
<b>Total</b>	<b>526</b>	<b>268.875</b>	<b>258.953</b>	<b>100,0%</b>	<b>282</b>	<b>145.116</b>	<b>76</b>	<b>52.585</b>	<b>168</b>	<b>61.252</b>			

### Vendas e Adesões por Região - 1T21

(R\$ em milhares)

Região	Unid.	Total			Unid.	Lançamentos		Unid.	Em Construção		Unid.	Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	313	122.327	112.405	43,4%	177	58.269	48	39.356	88	14.780			
Ceará	103	54.637	54.637	21,1%	26	30.374	27	10.846	50	13.416			
Bahia	60	64.259	64.259	24,8%	46	42.404	1	2.383	13	19.473			
Alagoas	17	13.583	13.583	5,2%	-	-	-	-	17	13.583			
Rio Grande do Norte	33	14.069	14.069	5,4%	33	14.069	-	-	-	-			
<b>Total</b>	<b>526</b>	<b>268.875</b>	<b>258.953</b>	<b>100,0%</b>	<b>282</b>	<b>145.116</b>	<b>76</b>	<b>52.585</b>	<b>168</b>	<b>61.252</b>			

### Vendas e Adesões por Tipo - 1T21

(R\$ em milhares)

Tipo	Unid.	Total			Unid.	Lançamentos		Unid.	Em Construção		Unid.	Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)		VGV Bruto (%MD)	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	291	136.664	126.742	48,9%	86	53.748	39	12.566	166	60.428			
Vendas Fechadas <sup>1</sup>	26	34.947	34.947	13,5%	10	18.317	14	15.805	2	824			
Condomínios <sup>2</sup>	209	97.264	97.264	37,6%	186	73.051	23	24.213	-	-			
<b>Total</b>	<b>526</b>	<b>268.875</b>	<b>258.953</b>	<b>100,0%</b>	<b>282</b>	<b>145.116</b>	<b>76</b>	<b>52.585</b>	<b>168</b>	<b>61.252</b>			

1. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

## Distratos

O total de distratos apresentou seu nível mais baixo, considerando os últimos doze meses, e registrou R\$ 15 milhões no 1T21, redução expressiva de 61,4% comparada ao mesmo período do ano anterior e de 57,5% em relação ao quarto trimestre de 2020.

Distratos (%MD) (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Total Distratos<sup>1</sup> (%MD)</b>	<b>14.786</b>	<b>38.258</b>	<b>-61,4%</b>	<b>34.777</b>	<b>-57,5%</b>
Distratos Legado <sup>2</sup>	-	26.619	n.a.	19.127	n.a.
Distratos de Incorporação	-	22.372	n.a.	18.912	n.a.
Distratos de Vendas Fechadas	-	4.247	n.a.	215	n.a.
<b>Distratos Correntes<sup>3</sup></b>	<b>14.786</b>	<b>11.639</b>	<b>27,0%</b>	<b>15.650</b>	<b>-5,5%</b>
Distratos de Incorporação	8.521	4.034	111,2%	9.328	-8,7%
Distratos de Vendas Fechadas	6.264	7.605	-17,6%	6.321	-0,9%

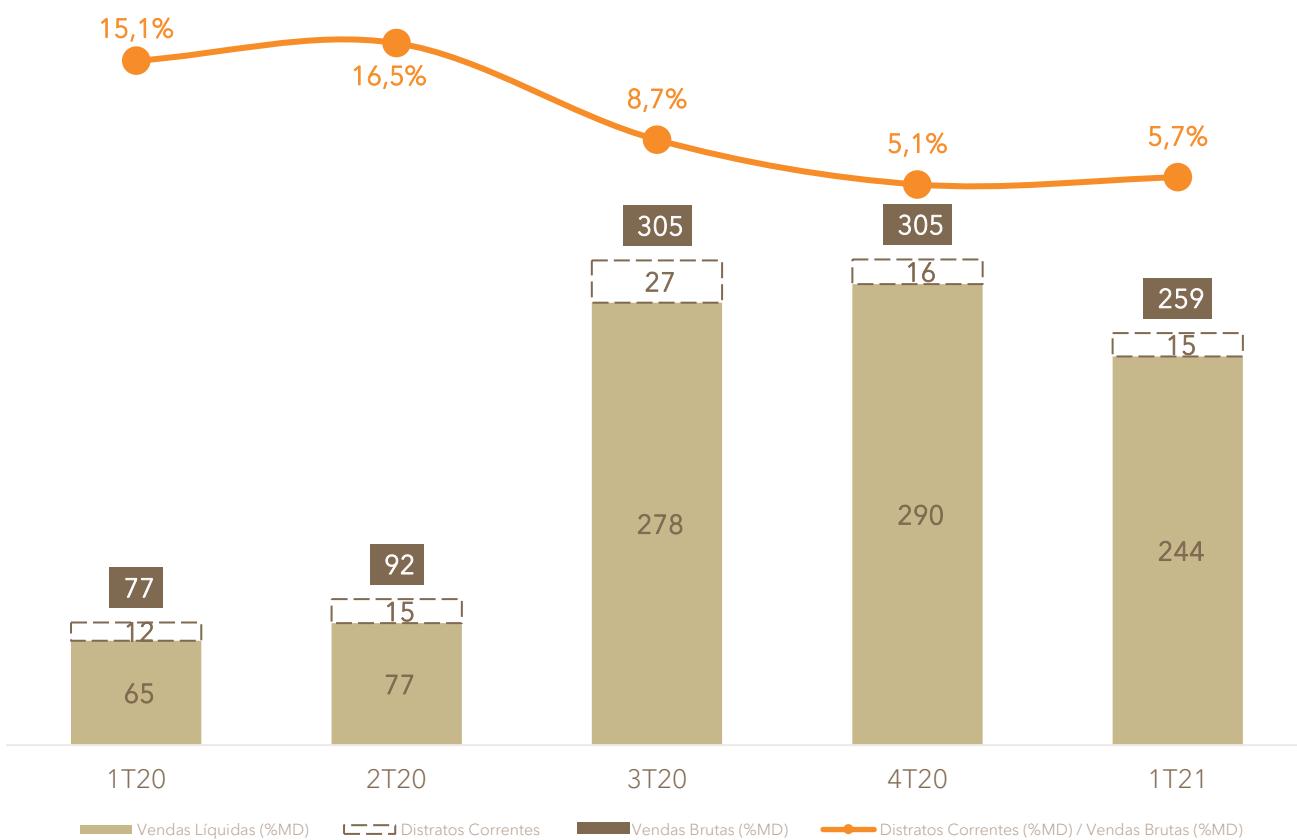
1. Valor (VGV) dos distratos considerando a participação da Moura Dubeux

2. Motivado por estratégia da Companhia visando à preservação do caixa no período pré-IPO

3. Total de distratos motivados em cada período

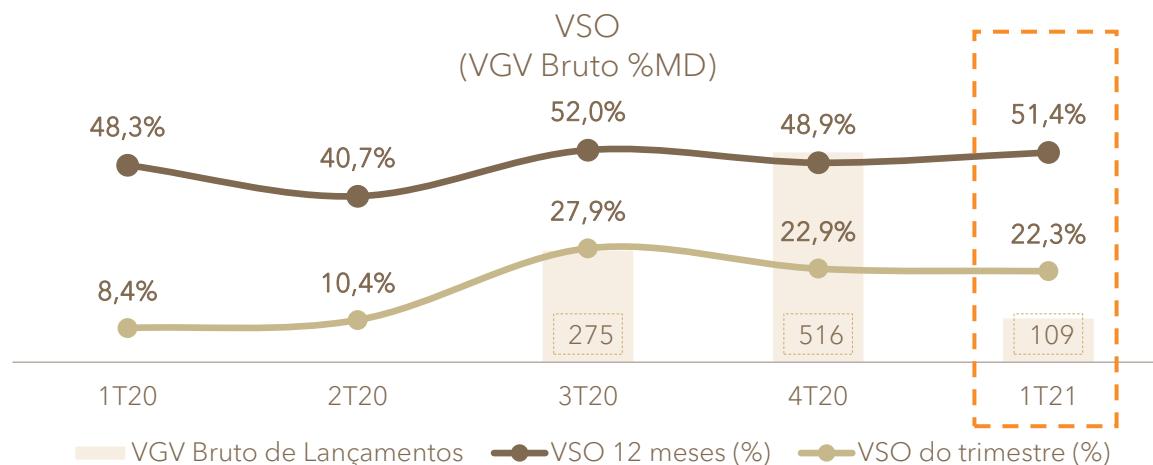
Os Distratos Correntes (%MD) no 1T21 totalizaram R\$ 15 milhões. Isso representa 5,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD), redução de 9,4pp quando comparado ao 1T20 e em linha com o percentual apresentado no quarto trimestre.

Vendas e Distratos (%MD)  
(R\$ em milhões)

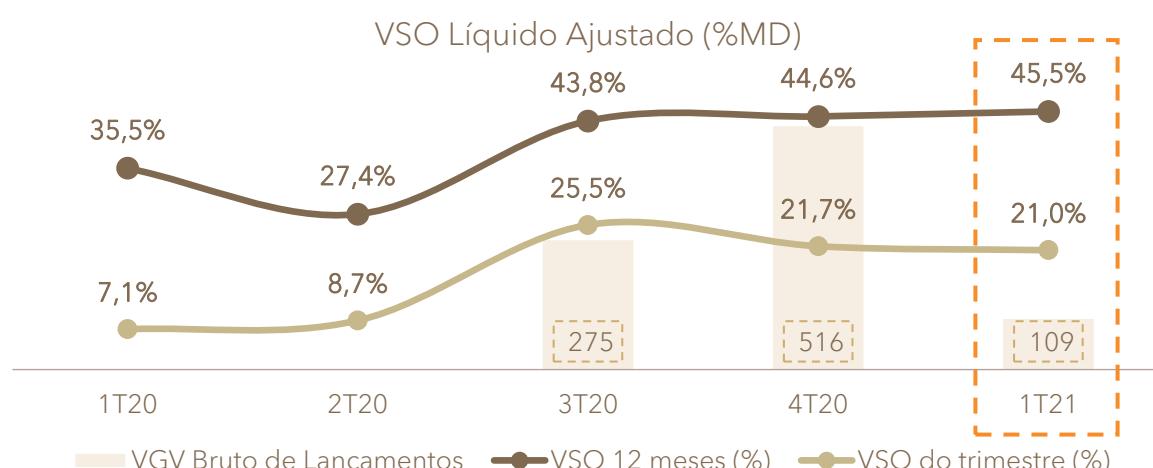


## Venda sobre Oferta (VSO)

O índice VSO Bruto (%MD) nos últimos doze meses foi de 51,4%. Isso representa um aumento de 3,1pp quando comparado ao 1T20 e 2,5pp quando comparado ao 4T20. Já o VSO Bruto (%MD) no trimestre foi de 22,3%, crescimento de 13,9pp em relação aos 8,4% do 1T20 e 0,6pp a menos do que os 22,9% do 4T20.



Considerando o VSO Líquido Ajustado (%MD) nos últimos doze meses, o índice no 1T21 registrou 45,5%, sendo 10,0pp a mais do que no 1T20 e 0,9pp a mais do que o 4T20. Já o VSO Líquido Ajustado (%MD) no trimestre foi de 21,0%, aumento de 13,9pp em relação ao 1T20; e leve redução de 0,7pp quando comparado ao 4T20.



## VSO de Lançamentos

O VSO dos lançamentos (%MD) registrou 55,6% nos últimos doze meses e 63,6% no 1T21.

VSO - Lançamentos (R\$ em milhares)	UDM	1T21
Oferta no Período (a)	761.841	90.032
Vendas e Adesões (b)	423.538	57.270
VSO (%) (c=b/a)	55,6%	63,6%

## Estoque

A Companhia encerrou o período com 1.741 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 926 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), 21% (R\$ 194 milhões) são de unidades concluídas e 79% (R\$ 731 milhões) serão entregues entre os anos de 2021 e 2025.

Segmento - 1T21 (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% do VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	439	494.618	53,4%	178	212.547	193	238.234	68	43.837
Médio Padrão	798	293.602	31,7%	315	137.432	340	121.223	143	34.948
Beach Class	64	28.209	3,0%	4	1.265	29	20.699	31	6.245
Comercial	440	109.316	11,8%	-	-	-	-	440	109.316
<b>Total</b>	<b>1.741</b>	<b>925.745</b>	<b>100,0%</b>	<b>497</b>	<b>351.244</b>	<b>562</b>	<b>380.155</b>	<b>682</b>	<b>194.346</b>

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 313 milhões (33,8%), estão concentrados no Ceará, seguidos de: Pernambuco com R\$ 290 milhões (31,4%), Bahia com R\$ 265 milhões (28,6%), Rio Grande do Norte com R\$ 35 milhões (3,8%) e Alagoas com R\$ 22 milhões (2,3%).

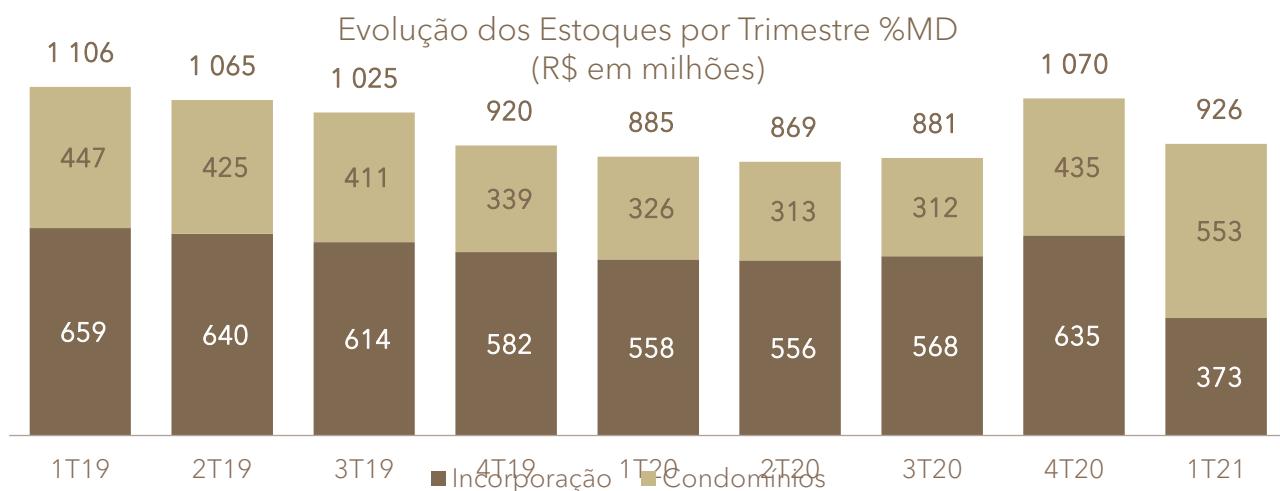
Região - 1T21 (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)
Ceará	703	313.279	33,8%	148	137.331	230	103.450	325	72.499
Pernambuco	511	290.401	31,4%	35	21.697	310	231.130	166	37.574
Bahia	387	265.173	28,6%	231	161.283	22	45.575	134	58.315
Alagoas	55	21.655	2,3%	-	-	-	-	55	21.655
Rio Grande do Norte	85	35.237	3,8%	83	30.933	-	-	2	4.304
<b>Total</b>	<b>1.741</b>	<b>925.745</b>	<b>100,0%</b>	<b>497</b>	<b>351.244</b>	<b>562</b>	<b>380.155</b>	<b>682</b>	<b>194.346</b>

Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 553 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (59,7%), R\$ 182 milhões em Venda Fechada (19,6%) e R\$ 191 milhões de Condomínio ainda não aderido (20,7%).

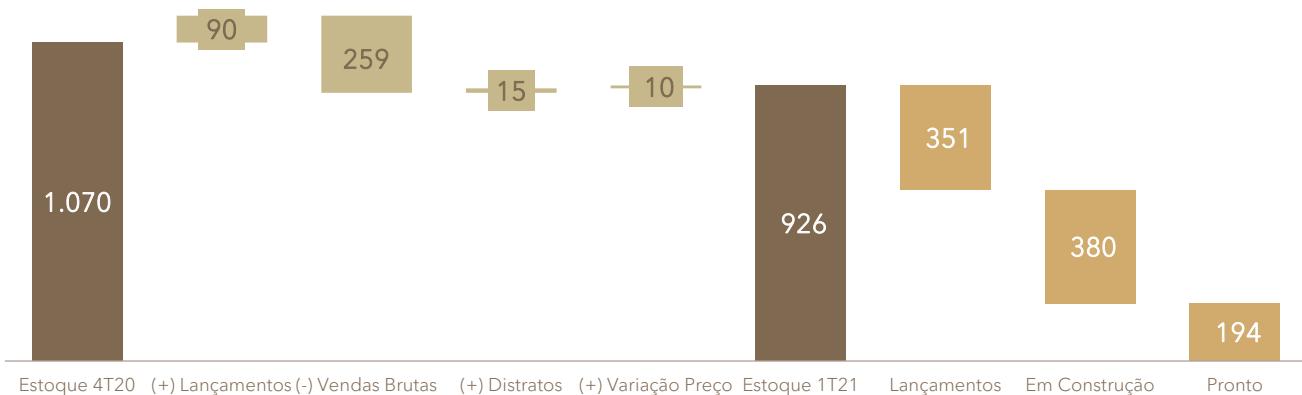
Tipo - 1T21 (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)	Unid.	% do VGV (%MD)
Incorporação	1.394	552.654	59,7%	403	243.330	340	121.223	651	188.101
Vendas Fechadas <sup>1</sup>	161	181.875	19,6%	21	23.763	121	154.185	19	3.927
Condomínios <sup>2</sup>	186	191.216	20,7%	73	84.151	101	104.748	12	2.318
<b>Total</b>	<b>1.741</b>	<b>925.745</b>	<b>100,0%</b>	<b>497</b>	<b>351.244</b>	<b>562</b>	<b>380.155</b>	<b>682</b>	<b>194.346</b>

1. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

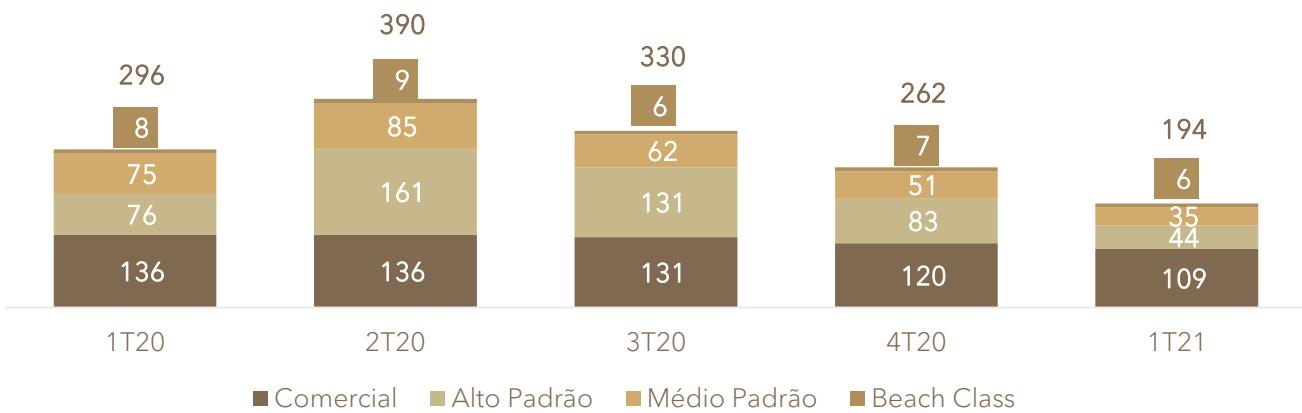
2. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios



Evolução do Estoque (%MD) 1T21  
(R\$ em milhões)



Estoque Pronto por Segmento (%MD)  
(R\$ em milhões)

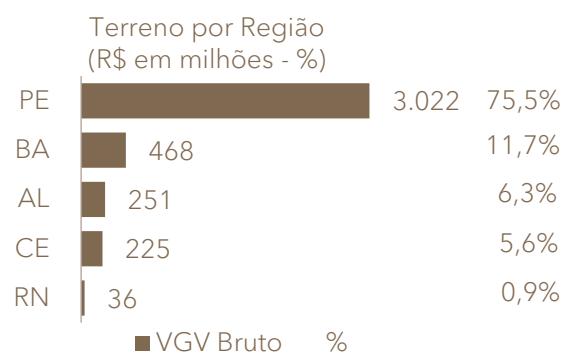


Notas: Para informações detalhadas sobre o [estoque](#), consultar o Anexo VII.

## Terrenos

O posicionamento estratégico da Companhia, único player com atuação no segmento de média e alta renda na região, coloca a MD em situação favorável para continuar adicionando as melhores oportunidades de terrenos ao seu landbank. Assim, no 1T21, foram adquiridos 7 terrenos, sendo 5 deles no estado de Pernambuco, 1 no estado da Bahia e um no estado do Ceará. Somados, eles possuem VGV Bruto potencial de R\$ 633 milhões.

A Companhia encerrou o período com 32 terrenos que, juntos, somam um VGV Bruto potencial de R\$ 4,0 bilhões. Desse total, 66% foi negociado com troca em área (permute física) e 34% em dinheiro (compra).



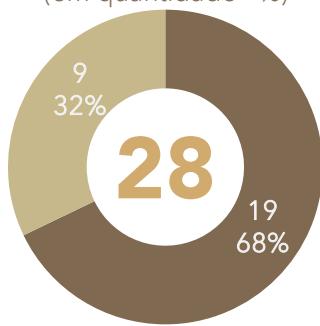
Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de [terrenos](#), consultar o Anexo VI.

## Projetos em Andamento

A Companhia encerrou o 4T20 com 28 projetos em andamento, sendo 12 lançamentos e 16 canteiros em execução, dos quais 19 são em regime de Condomínio e 9 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 4.391 unidades, 372.064 m<sup>2</sup> e R\$ 2.419 milhões em VGV Bruto no lançamento.

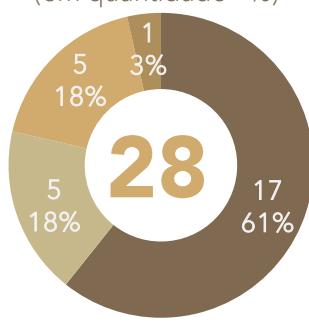
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	Área Privativa Total
<b>Lançamentos 1T21 (2)</b>				331	109	90	14.553
Olhar das Dunas	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	130	51	45	7.822
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	58	45	6.731
<b>Lançamentos 2020 (10)</b>				1.268	791	672	102.908
Rooftop.470	Recife/PE	Alto Padrão	Incorporação	112	29	29	2.862
Parque Rio Branco	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	120	60	50	9.005
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	93	125	92	12.716
Meet Aldeota	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	66	61	50	7.644
Beach Class Summer Residence	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	402	107	88	15.033
Orquidário	Salvador/BA	Médio Padrão	Incorporação	192	80	80	12.366
Artiz	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	80	114	92	13.748
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	76	75	75	11.256
Verdano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	90	61	44	8.955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	37	78	72	9.324
<b>Em Execução (16)</b>				2.792	1.519	1.319	254.603
Antônio e Júlia Lucena	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	96	68	47	8.789
Mirante Capibaribe	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	20	42	27	5.859
Venâncio Barbosa	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	47	38	8.177
Jardim das Orquídeas	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	99	53	39	11.329
Jardins da Ilha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	240	104	80	32.265
Parque Shopping	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	150	44	34	5.853
Hílson Macêdo	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	50	60	42	8.290
Zélia Macêdo	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	70	54	41	8.610
Parque do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	269	87	87	11.482
Mirante do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	148	253	253	36.669
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	84	56	10.633
Reserva Polidoro	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	456	122	110	25.785
Undae Residence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	68	134	134	19.162
Beach Class Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condomínio	236	88	88	10.724
Reserva das Palmeiras	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	378	171	149	30.210
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	374	109	94	20.768
<b>Total (28)</b>				4.391	2.419	2.081	372.064

Projetos em andamento por Regime  
(em quantidade - %)



■ Condomínio ■ Incorporação

Projetos em andamento por Região  
(em quantidade - %)



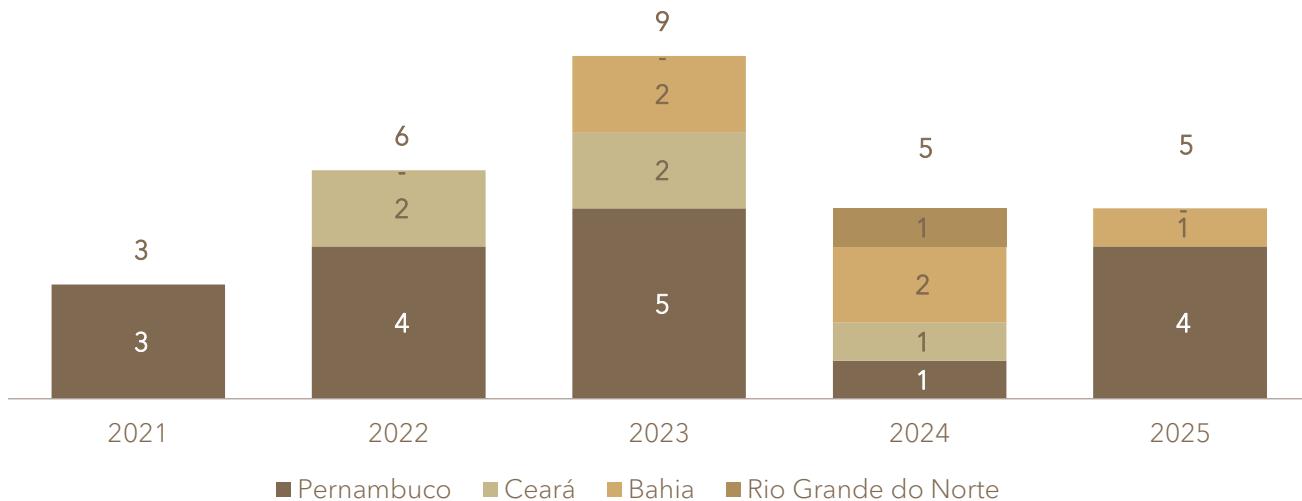
■ Pernambuco ■ Bahia ■ Ceará ■ Rio Grande do Norte

## Entregas

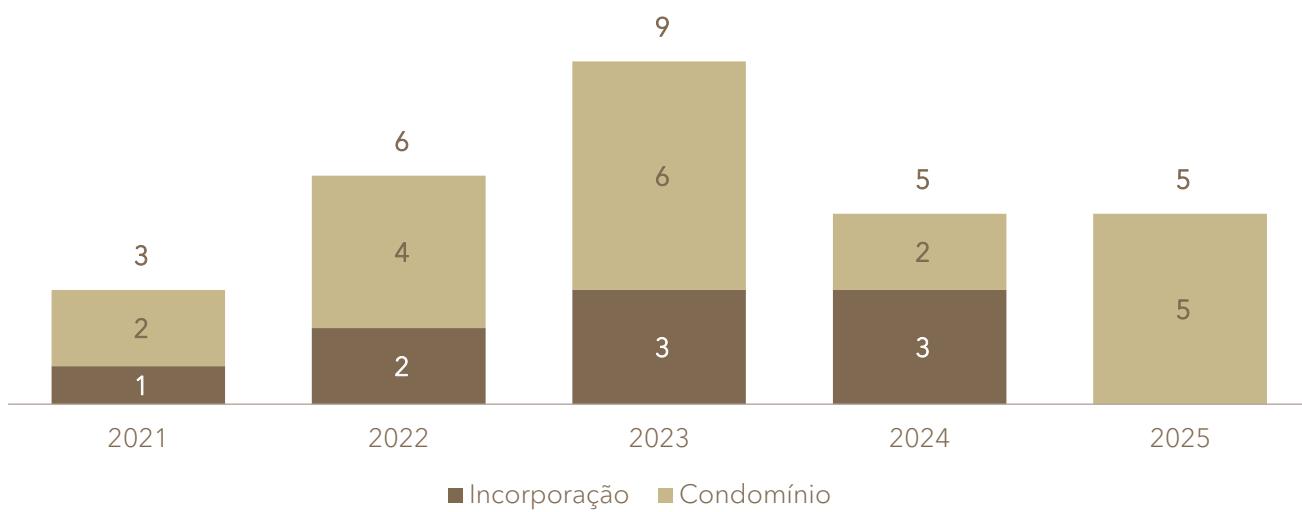
No planejamento da Companhia, não havia entregas programadas para o 1T21.

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 28 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região  
(quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo  
(quantidade)



# Desempenho Econômico - Financeiro

## Receita Líquida

A Receita Líquida no 1T21 totalizou R\$ 161,2 milhões, aumento de 143,1%, quando comparada aos R\$ 66,3 milhões no 1T20; e redução de 15,3%, quando comparada aos R\$ 190,4 milhões no 4T20.

O aumento na Receita Líquida em relação ao mesmo período do ano anterior decorre do mix entre a boa performance de vendas dos estoques prontos e lançamentos assertivos no segmento de Condomínios. Isso é comprovado pelo sucesso do projeto Beach Class Verano na Praia de Porto de Galinhas/PE, que apresentou demanda três vezes maior do que sua oferta; além de Fee de comercialização do terreno de dois projetos, Olhar Caminho das Árvores no estado da Bahia e Verdano no estado de Pernambuco. Já a redução em relação ao período anterior, pode ser explicada pelo agravamento da pandemia, principalmente no mês de março, com adoção de medidas mais restritivas nas nossas praças de atuação.

Receita (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Receita Bruta</b>	<b>176.701</b>	<b>85.487</b>	<b>106,7%</b>	<b>204.383</b>	<b>-13,5%</b>
Receita Bruta de Incorporação	119.037	53.734	121,5%	137.861	-13,7%
Receita Bruta de Condomínio	57.664	31.753	81,6%	66.522	-13,3%
Receita Bruta de Venda Fechada	14.053	15.559	-9,7%	12.887	9,0%
Administração de obras	10.619	6.638	60,0%	7.870	34,9%
Taxa de adesão	8.464	2.162	291,5%	13.119	-35,5%
Fee de Comercialização do Terreno	24.528	7.394	231,7%	32.646	-24,9%
<b>Deduções</b>	<b>(15.495)</b>	<b>(19.163)</b>	<b>-19,1%</b>	<b>(14.020)</b>	<b>10,5%</b>
Deduções de Incorporação	(11.027)	(16.264)	-32,2%	(7.644)	44,3%
Cancelamento de vendas	(8.568)	(15.645)	-45,2%	(5.303)	61,6%
Impostos sobre vendas e serviços - Incorporação	(2.459)	(619)	297,3%	(2.341)	5,0%
Deduções de Condomínio	(4.468)	(2.899)	54,1%	(6.376)	-29,9%
Cancelamento de vendas fechadas	(1.691)	(1.639)	3,2%	(2.173)	-22,2%
Impostos sobre vendas e serviços - Condomínio	(2.777)	(1.260)	120,4%	(4.203)	-33,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>161.206</b>	<b>66.324</b>	<b>143,1%</b>	<b>190.363</b>	<b>-15,3%</b>
Receita de Incorporação <sup>1</sup>	108.010	37.470	188,3%	130.217	-17,1%
Receita de Condomínio <sup>2</sup>	53.196	28.854	84,4%	60.146	-11,6%

1. Na receita do formato de Incorporação, são consolidadas todas receitas e deduções da operação tradicional de Incorporação

2. Na receita do formato de Condomínio, são consolidadas todas as receitas e deduções da operação de Condomínio: Venda Fechada, Taxa de Administração, Taxa de Consultoria Imobiliária e o Fee de Comercialização do Terreno

## Contabilização de Receitas

Na contabilização de Receita da Companhia, existem, principalmente, as oriundas de Incorporação e de Condomínio Fechado. A Receita de Incorporação é reconhecida pelo método de evolução financeira (PoC), na qual é apurada a razão do custo incorrido e do custo total, sendo o resultado aplicado sobre as unidades vendidas.

No Condomínio Fechado, a Companhia atua como prestadora de serviços, registrando nas suas demonstrações as taxas dos serviços prestados e a remuneração sobre a venda do terreno. As taxas são contabilizadas quando ocorre a prestação do serviço. A remuneração do terreno é contabilizada na venda do terreno, após a constituição do condomínio.

## Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados

No 1T21, o custo total foi de R\$ 110,2 milhões, frente a R\$ 54,3 milhões no 1T20 e a R\$ 138,8 milhões no 4T20. O aumento em relação ao mesmo período do ano anterior foi decorrente, principalmente, dos custos de Incorporação, com o aumento nas vendas de estoques prontos e no business de Condomínio, com custos do Fee de Comercialização do Terreno. Já a variação em relação ao 4T20, decorre da redução das vendas de estoques prontos entre os períodos.

Custo (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Custo Total</b>	(110.166)	(54.318)	102,8%	(138.776)	-20,6%
<b>Incorporação</b>	(84.081)	(36.025)	133,4%	(105.819)	-20,5%
Custos de Incorporação	(77.224)	(30.668)	151,8%	(97.338)	-20,7%
Encargos financeiros alocados ao custo	(6.857)	(5.357)	28,0%	(8.481)	-19,1%
<b>Condomínio</b>	(26.085)	(18.293)	42,6%	(32.957)	-20,9%

A Companhia vem acompanhando de perto o aumento nos custos dos insumos. Atualmente, o custo de obra da MD é composto por cerca de 60% de mão-de-obra e serviço, montante que não sofreu alteração relevante nos últimos doze meses, dada a baixa concorrência na região. Já os materiais representam os 40% restantes e, quando analisamos a cesta dos principais insumos que compõem esse custo, é possível perceber que a MD tem conseguido variações abaixo do mercado, basicamente por uma estratégia de antecipação de compras e um modelo verticalizado de construção. A tabela abaixo apresenta a variação MD versus mercado para os materiais relevantes:

Principais Insumos	% Peso sobre os Materiais	Variação MD	Variação Mercado <sup>4</sup>	Diferença pp
Aço <sup>1</sup>	15,0%	20,0%	42,2%	22,2%
Fios e Cabos <sup>1</sup>	2,0%	71,6%	77,6%	6,0%
Tubos e Conexões <sup>2</sup>	2,0%	43,2%	47,8%	4,6%
Bloco Cerâmico <sup>1</sup>	3,0%	40,2%	30,5%	-9,7%
Concreto <sup>1</sup>	13,0%	0,9%	13,7%	12,8%
<b>Totais</b>	<b>35,0%</b>	<b>6,62%<sup>3</sup></b>	<b>11,53%<sup>3</sup></b>	<b>4,9%</b>

1. INCC acumulado jan.20 - fev.21

2. INCC acumulado jan.20 - mar.21

3. Valores ponderados

4. Fonte: FGV/CBIC

## Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado

O Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 51,0 milhões no 1T21, crescimento expressivo de 325,1% comparado aos R\$ 12,0 milhões realizados no 1T20 e leve redução de 1,1% em relação aos R\$ 51,6 milhões no 4T20.

A Margem Bruta Ajustada foi de 35,9% no 1T21, aumento de 9,7pp em relação aos 26,2% no 1T20 e 4,4pp aos 31,6% no 4T20. A melhora da margem no período decorre principalmente de dois fatores: receita oriunda de obras de Condomínio e contribuição de receita, ainda de forma tímida, mas já apresentando reflexo nos números, das incorporações lançadas em 2020.

Lucro Bruto (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Incorporação	23.929	1.445	1556,0%	24.398	-1,9%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>22,2%</i>	<i>3,9%</i>	<i>18,3pp</i>	<i>18,7%</i>	<i>3,4pp</i>
Incorporação Ajustada	30.786	6.802	352,6%	32.879	-6,4%
<i>Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup> (%)</i>	<i>28,5%</i>	<i>18,2%</i>	<i>10,3pp</i>	<i>25,2%</i>	<i>3,3pp</i>
Condomínio	27.111	10.561	156,7%	27.189	-0,3%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>51,0%</i>	<i>36,6%</i>	<i>14,4pp</i>	<i>45,2%</i>	<i>5,8pp</i>
Lucro Bruto Consolidado	51.040	12.006	325,1%	51.587	-1,1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>31,7%</i>	<i>18,1%</i>	<i>13,6pp</i>	<i>27,1%</i>	<i>4,6pp</i>
Lucro Bruto Consolidado Ajustado	57.897	17.363	233,5%	60.068	-3,6%
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	<i>35,9%</i>	<i>26,2%</i>	<i>9,7pp</i>	<i>31,6%</i>	<i>4,4pp</i>

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

## Despesas Comerciais e Administrativas

### Despesas Comerciais

No 1T21, as Despesas Comerciais registraram R\$ 17,3 milhões, frente a R\$ 6,8 milhões no 1T20 e R\$ 22,6 milhões no 4T20. O aumento em relação ao mesmo período do ano anterior decorreu do volume das Vendas e Adesões Brutas, que apresentou crescimento de 153,6%.

As Despesas Comerciais representaram 6,4% do total das Vendas e Adesões Brutas realizadas no período, redução de 2,4pp em relação ao 1T20 e 0,7pp em relação ao 4T20.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Despesas com pessoal	(1.450)	(1.267)	14,4%	(1.449)	0,1%
Manutenção de estoque	(3.393)	(2.014)	68,5%	(6.010)	-43,5%
Propagandas e publicidades	(3.414)	(1.184)	188,3%	(3.485)	-2,0%
Comissão de corretagem	(8.239)	(1.930)	326,9%	(9.717)	-15,2%
Outras despesas comerciais	(839)	(440)	90,7%	(1.947)	-56,9%
<b>Total</b>	<b>(17.335)</b>	<b>(6.835)</b>	<b>153,6%</b>	<b>(22.608)</b>	<b>-23,3%</b>
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	268.875	77.319	247,7%	315.880	-14,9%
<b>Desp. Comercial / Venda Bruta</b>	<b>6,4%</b>	<b>8,8%</b>	<b>-2,4pp</b>	<b>7,2%</b>	<b>-0,7pp</b>

### Despesas Administrativas

As Despesas Administrativas do 1T21 totalizaram R\$ 14,2 milhões, aumento de 72,3% em relação aos R\$ 8,3 milhões no 1T20 e redução de 20,8% se comparadas aos R\$ 18,0 milhões no 4T20. Esse aumento decorre essencialmente à necessidade da Companhia adequar-se às exigências de governança de companhia aberta, pós-IPO. Vale mencionar que o número do 4T20 incluiu o provisionamento de cerca de R\$ 5,8 milhões referentes ao potencial pagamento de remuneração variável aos colaboradores da Companhia em 2021. Já para o ano de 2022, o provisionamento da remuneração variável vem sendo feito de maneira linear nas Despesas com pessoal, representando R\$ 1,4 milhões no 1T20.

No 4T20, o índice de Despesas Administrativas sobre a Receita Líquida foi de 8,8%, redução de 3,6pp quando comparado aos 12,4% do 1T20 e leve queda de 0,6pp em relação aos 9,4% do 4T20.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Despesas com pessoal	(8.424)	(5.654)	49,0%	(12.480)	-32,5%
Serviços prestados	(3.715)	(1.837)	102,2%	(2.683)	38,5%
Depreciação e amortização	(654)	(202)	223,8%	(1.171)	-44,2%
Outras despesas	(1.426)	(558)	155,6%	(1.627)	-12,4%
<b>Total</b>	<b>(14.219)</b>	<b>(8.251)</b>	<b>72,3%</b>	<b>(17.961)</b>	<b>-20,8%</b>
Receita Líquida	161.207	66.324	143,1%	190.363	-15,3%
<b>Despesas Administrativas / Receita Líquida</b>	<b>8,8%</b>	<b>12,4%</b>	<b>-3,6pp</b>	<b>9,4%</b>	<b>-0,6pp</b>

## Outras Receitas e (Despesas) Operacionais

Outras Receitas (Despesas) Operacionais totalizaram R\$ 7,0 milhões negativos no 1T21, frente a R\$ 7,1 milhões negativos no 1T20 e R\$ 6,1 milhões negativos no 4T20.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(600)	(646)	-7,1%	(943)	-36,4%
Despesas com demandas judiciais	(5.349)	(3.257)	64,2%	(3.014)	77,5%
Outras despesas	(974)	(3.230)	-69,8%	(2.097)	-53,6%
<b>Total</b>	<b>(6.923)</b>	<b>(7.133)</b>	<b>-2,9%</b>	<b>(6.054)</b>	<b>14,4%</b>

## EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado registrou R\$ 21,5 milhões no 1T21, aumento expressivo de 2.337% frente aos R\$ 0,9 milhões realizados no 1T20 e de 10,3% quando comparado aos R\$ 19,5 milhões no 4T20.

A margem EBITDA ajustada foi de 13,3% no 1T21 frente a 1,3% no 1T20 e a 10,2% no 4T20, aumento de 12,0pp e 3,1pp respectivamente.

EBITDA Ajustado <sup>1</sup> (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Lucro líquido total	17.819	(32.761)	n.a.	8.664	105,7%
Imposto de renda e contribuição social (+)	1.420	1.670	-14,97%	3.931	-63,9%
Resultado financeiro líquido (+)	(5.438)	23.579	n.a.	(4.057)	34,0%
Depreciação (+)	857	374	129,1%	2.490	-65,6%
Despesas não recorrentes (+)	-	2.664	n.a.	-	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	6.857	5.357	28,0%	8.481	-19,1%
<b>Total do EBITDA Ajustado</b>	<b>21.515</b>	<b>883</b>	<b>2.336,6%</b>	<b>19.509</b>	<b>10,3%</b>
Receita Líquida	161.206	66.324	143,1%	190.363	-15,3%
<b>Margem EBITDA Ajustada (%)</b>	<b>13,3%</b>	<b>1,3%</b>	<b>12,0pp</b>	<b>10,2%</b>	<b>3,1pp</b>

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo e itens não recorrentes

## Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido foi de R\$ 5,4 milhões positivos no 1T21, frente a R\$ 23,6 milhões negativos no 1T20 e a R\$ 4,1 milhões positivos no 4T20.

A variação em relação ao mesmo período do ano anterior pode ser explicada principalmente pela queda significativa dos saldos do endividamento com a utilização dos recursos do IPO e variação do INCC, que, por mais um período, acumulou alta relevante.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
<b>Receitas Financeiras</b>	<b>11.816</b>	<b>3.827</b>	<b>208,8%</b>	<b>11.967</b>	<b>-1,3%</b>
Rendimentos s/ aplicações financeiras	603	1.366	-55,9%	618	-2,4%
Multa, Juros e correções monetárias	11.141	2.371	369,9%	11.281	-1,2%
Outras receitas financeiras	72	90	-20,0%	68	5,9%
<b>Despesas Financeiras</b>	<b>(6.378)</b>	<b>(27.406)</b>	<b>-76,7%</b>	<b>(7.910)</b>	<b>-19,4%</b>
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(1.439)	(20.409)	-92,9%	(2.162)	-33,4%
Descontos e correções monetárias	(4.738)	(2.530)	87,3%	(5.356)	-11,5%
Comissões e taxas bancárias	(102)	(1.651)	-93,8%	(192)	-46,9%
Outras despesas financeiras	(99)	(2.816)	-96,5%	(200)	-50,5%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>5.438</b>	<b>(23.579)</b>	<b>n.a.</b>	<b>4.057</b>	<b>34,0%</b>

## Imposto de Renda e Contribuição Social

A Companhia e uma controlada adotaram o critério de apuração pelo lucro real, no qual os impostos são calculados como percentual do lucro líquido, aplicando-se uma alíquota de 25% para o imposto de renda e de 9% para a contribuição social, totalizando 34%. As demais controladas optaram pelo critério de apuração pelo lucro presumido, em que o lucro é presumido como 8% e 12% das receitas operacionais, para o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL, respectivamente, e acrescido de 100% de outras receitas. O imposto de renda e a contribuição social são calculados aplicando-se alíquotas de 25% e 9%, respectivamente. As sociedades de propósitos específicos são optantes do Lucro Presumido conjugado com Regime Especial de Tributação - RET, em que o imposto de renda e a contribuição social são calculados sobre as receitas decorrentes da atividade de incorporação aplicando-se as alíquotas de 1,26% e 0,66%, respectivamente.

Em resumo, considerando as fontes de Receitas das principais atividades da Companhia:

Resumo Tributação IR e CSLL	IR e CSLL	Apuração	Base de Cálculo
Incorporação	1,92%	Presumido RET	Receita Bruta
Vendas Fechadas e Venda de Terreno	3,08%	Presumido	Receita Bruta
Taxas de Serviços <sup>1</sup>	34,0%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 1T21 foi de R\$ 1,4 milhões, frente a R\$ 1,7 milhões no 1T20 e a R\$ 3,9 milhões no 4T20, representando uma redução de 63,9% em relação ao trimestre anterior.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(1.420)	(1.670)	-15,0%	(3.931)	-63,9%

## Lucro (Prejuízo) Líquido

O Lucro Líquido total foi de R\$ 17,8 milhões no período, contra um prejuízo de R\$ 32,8 milhões no 1T20 e lucro de R\$ 8,7 milhões no 4T20.

A Companhia apresentou resultados líquido positivos pelo terceiro período consecutivo, acumulando R\$ 41,4 milhões nos últimos nove meses.

Os números refletem o início de um processo gradual de crescimento dos resultados operacionais, que, por sua vez, são consequência da assertividade nos produtos lançados e da velocidade de vendas, que, nos últimos doze meses, registrou VSO de 55,6%.

No 1T21, a Margem Líquida apresentou evolução não só em relação ao mesmo período do ano anterior, como também em relação ao último trimestre, e registrou 11,1%.

Lucro Líquido (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Lucro Líquido total	17.819	(32.761)	n.a.	8.664	105,7%
Receita Líquida	161.206	66.324	143,1%	190.363	-15,3%
<b>Margem Líquida</b>	<b>11,1%</b>	<b>-49,4%</b>	<b>60,4pp</b>	<b>4,6%</b>	<b>6,5pp</b>
Lucro Líquido por Ação	0,20	(0,55)	n.a.	0,09	10,9pp

## Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

O resultado apropriar das unidades já comercializadas registrou R\$ 47,8 milhões no 1T21 frente a R\$ 45,2 milhões no 4T20. O aumento decorre da boa performance de venda dos lançamentos de Incorporação.

Resultado a apropriar (R\$ em milhares)	1T21	4T20	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	142.421	110.074	29,4%
Compromissos com custos orçados a apropriar	94.659	64.832	46,0%
<b>Resultado de vendas de imóveis a apropriar</b>	<b>47.762</b>	<b>45.242</b>	<b>5,6%</b>
<b>Margem a Apropriar (%)</b>	<b>33,5%</b>	<b>41,1%</b>	<b>-7,6pp</b>

## Taxas de Administração de Obra a Incorrer

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução da obra. Assim, ao final do primeiro trimestre, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 138,5 milhões, crescimento de 2,1% em relação ao 4T20.

Taxas de Administração a Incorrer (R\$ em milhares)	1T21	4T20	Var. %
Taxas de Administração de Obra a Incorrer	138.514	135.674	2,1%

## Contas a Receber

A Companhia encerrou o período com R\$ 545,2 milhões em recebíveis, aumento de 6,9% em relação aos R\$ 510,0 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T21	4T20	Var. %
Unidades em construção	87.157	66.726	30,6%
Unidades construídas	213.858	220.874	-3,2%
Venda de terreno	255.986	231.532	10,6%
Provisão de distrato	(27.057)	(24.901)	8,7%
Outras contas a receber	15.235	15.784	-3,5%
<b>Total</b>	<b>545.179</b>	<b>510.015</b>	<b>6,9%</b>

Com relação a prazo, o saldo de Contas a Receber tem a seguinte divisão:

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T21
Circulante	209.799
Não Circulante	335.380
<b>Total</b>	<b>545.179</b>





# Relacionamento com Auditores Independentes

Informamos que a Grant Thornton Auditores Independentes foi contratada para a prestação dos seguintes serviços: auditoria das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"); e revisão das informações contábeis intermediárias trimestrais de acordo com as normas brasileiras e internacionais de revisão de informações intermediárias (NBC TR 2410 - Revisão de Informações Intermediárias Executadas pelo Auditor da Entidade e ISRE 2410 - "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectivamente).

As informações no relatório de desempenho que não estão claramente identificadas como cópia das informações constantes das demonstrações financeiras, não foram objeto de auditoria ou revisão.



## Anexo II - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
Receita bruta	176.701	85.487	106,7%	208.707	-15,3%
Impostos e devoluções	(15.494)	(19.163)	-19,1%	(18.344)	-15,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>161.207</b>	<b>66.324</b>	<b>143,1%</b>	<b>190.363</b>	<b>-15,3%</b>
Custo de unidades vendidas	(110.167)	(54.318)	102,8%	(138.776)	-20,6%
<b>Lucro bruto</b>	<b>51.040</b>	<b>12.006</b>	<b>325,1%</b>	<b>51.587</b>	<b>-1,1%</b>
 <b>Margem Bruta</b>	 31,7%	 18,1%	 13,6pp	 27,1%	 4,6pp
Despesas com vendas	(17.335)	(6.835)	153,6%	(22.608)	-23,3%
Despesas gerais e administrativas	(14.219)	(8.251)	72,3%	(17.961)	-20,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	(6.923)	(7.133)	-2,9%	(6.054)	14,4%
Resultado de equivalência patrimonial	1.238	2.701	-54,2%	3.574	-65,4%
 <b>Lucro operacional</b>	 13.801	 (7.512)	 n.a.	 8.538	 61,6%
 <b>Margem Operacional</b>	 8,6%	 -11,3%	 19,9pp	 4,5%	 4,1pp
Receitas Financeiras	11.816	3.827	208,8%	11.967	-1,3%
Despesas Financeiras	(6.378)	(27.406)	-76,7%	(7.910)	-19,4%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>5.438</b>	<b>(23.579)</b>	<b>n.a.</b>	<b>4.057</b>	<b>34,0%</b>
 <b>Lucro antes do imposto</b>	 19.239	 (31.091)	 n.a.	 12.595	 52,8%
Imposto CS e IR - Corrente	(2.755)	(2.184)	26,1%	(3.689)	-25,3%
Imposto CS e IR - Diferido	1.335	514	159,7%	(242)	n.a.
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(1.420)</b>	<b>(1.670)</b>	<b>-15,0%</b>	<b>(3.931)</b>	<b>-63,9%</b>
 <b>Lucro / Prejuízo do exercício</b>	 17.819	 (32.761)	 n.a.	 8.664	 105,7%
Atribuído a sócios não controladores	772	(507)	n.a.	867	-11,0%
<b>Atribuído aos sócios da empresa controladora</b>	<b>17.047</b>	<b>(32.254)</b>	<b>n.a.</b>	<b>7.797</b>	<b>118,6%</b>
 <b>Margem Líquida</b>	 11,1%	 -49,4%	 60,4pp	 4,6%	 6,5pp

## Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	1T21	4T20
<b>Lucro (prejuízo) do período</b>	<b>17.819</b>	<b>8.664</b>
<b>Ajustes para reconciliar os recursos de atividades operacionais:</b>		
Tributos com recolhimento diferido	(864)	521
Depreciação e amortização	857	2.490
Resultado de equivalência patrimonial	(1.238)	(3.574)
Juros Provisionados	1.439	(6.523)
Baixa de ativos líquidos	-	(3.275)
Provisão para distratós e perdas esperadas com créditos	1.952	(24.300)
Imóveis a comercializar - reversão custo distrato	60	20.068
Ajuste a valor presente	553	1.507
Provisão para garantia	351	994
Provisão para contingências	689	(57)
Redução ao valor recuperável de estoques	-	(42.166)
<b>Redução (aumento) nos ativos:</b>		
Contas a receber	(37.669)	33.025
Imóveis a comercializar	49.180	123.536
Tributos a recuperar	(416)	1.623
Comissões de vendas a apropriar	(867)	-
Despesas antecipadas	-	(195)
Depósitos judiciais	-	(2.683)
Outros créditos	(2.961)	2.282
<b>Aumento (redução) nos passivos:</b>		
Fornecedores	(806)	714
Contas a pagar por aquisição de imóveis	7.896	(6.195)
Obrigações sociais e tributárias	3.240	1.355
Adiantamentos de clientes	(1.506)	(38.723)
Participação de não controladores	772	867
Outras contas a pagar	(3.421)	(2.650)
Pagamentos dos tributos de IRPJ e CSLL	(3.531)	(3.348)
<b>Caixa líquido proveniente das (utilizado nas) atividades operacionais</b>	<b>31.529</b>	<b>63.957</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Investimentos	-	(4.617)
Aplicações financeiras	(43.952)	(303)
Imobilizado	(2.622)	(1.895)
Intangível	(1.075)	2.409
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento</b>	<b>(47.649)</b>	<b>(4.406)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Partes relacionadas	(9.208)	1.729
Amortização	(36.836)	(44.630)
Pagamento de juros	(2.718)	(3.494)
Liberações	46.430	4.000
Emissões de ações	-	(5.033)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento</b>	<b>(2.332)</b>	<b>(47.428)</b>
<b>Aumento (redução) de Caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(18.452)</b>	<b>12.123</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>		
No início do exercício	49.538	42.549
No fim do exercício	31.086	49.538



## Anexo IV - Reconhecimento de Receita

Empreendimento	Lançamento	Tipo	UF	Segmento	%Venda					% POC				
					1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
ITC Central Park	4T13	Incorporação	CE	Comercial	81%	80%	81%	81%	85%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4T13	Incorporação	CE	Comercial	48%	48%	48%	40%	41%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4T13	Incorporação	AL	Alto Padrão	55%	58%	66%	72%	79%	95%	100%	100%	100%	100%
Aurora Trend	3T14	Incorporação	PE	Médio Padrão	76%	74%	82%	87%	93%	100%	100%	100%	100%	100%
Mansão Bahiano de Tênis	3T14	Incorporação	BA	Alto Padrão	77%	77%	77%	82%	92%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	67%	63%	64%	52%	54%	45%	46%	51%	60%	69%
Singullare Iguatemi	2T15	Incorporação	BA	Médio Padrão	93%	93%	93%	97%	97%	87%	100%	100%	100%	100%
Bosque das Acáias	4T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	78%	75%	78%	83%	85%	49%	51%	59%	70%	100%
Alameda Arnaldo José Ribeiro	2T16	Incorporação	PE	Médio Padrão	41%	39%	47%	59%	76%	97%	99%	99%	100%	100%
Rooftop.470	3T20	Incorporação	PE	Alto Padrão	n.a.	n.a.	67%	88%	97%	n.a.	n.a.	45%	50%	58%
Parque Rio Branco	3T20	Incorporação	CE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	32%	48%	48%	n.a.	n.a.	21%	22%	23%
Meet Aldeota	3T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	33%	41%	n.a.	n.a.	n.a.	29%	30%
Orquidário	4T20	Incorporação	BA	Médio Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	12%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	12%
Artiz	4T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	43%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	21%
Olhar das Dunas	4T20	Incorporação	RN	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	36%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	22%

## Anexo V - Ativo Líquido

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	1T21
Disponibilidade e aplicações financeiras	144.108
Empréstimos, Financiamentos e debêntures a pagar	(134.785)
<b>Endividamento líquido (a)</b>	<b>9.323</b>
Contas a receber de clientes on-balance	572.236
Contas a receber de clientes off-balance	142.421
Adiantamento de clientes	(44.632)
Impostos sobre contas a receber de clientes	(26.801)
Custo orçado a incorrer de imóveis vendidos	(109.995)
<b>Contas a receber de clientes líquido (b)</b>	<b>533.229</b>
Unidades em estoque a valor de mercado	734.529
Impostos sobre comercialização de unidades em estoque	(29.381)
Custo orçado a incorrer de imóveis em estoque	(142.380)
<b>Estoque líquido (c)</b>	<b>562.768</b>
Estoque de terrenos on-balance	850.880
Dívida de terrenos on-balance	(578.476)
Dívida de terrenos já lançados	(175.761)
<b>Terrenos (d)</b>	<b>96.643</b>
<b>Participação de minoritários (e)</b>	<b>4.842</b>
Outros ativos	438.747
Outros passivos	(226.255)
<b>Outros ativos (passivos) (f)</b>	<b>212.492</b>
<b>Ativo líquido (a+b+c+d+e+f)</b>	<b>1.419.297</b>





# Glossário

**VGV:** Valor Geral de Vendas, que é o montante em R\$ que pode ser obtido ao vender cada unidade imobiliária.

**%MD:** Participação da Companhia obtida pela somatória da participação direta e indireta nos projetos.

**Vendas Contratadas:** Somatória dos valores das unidades vendidas que tenham contratos assinados.

**Venda Fechada:** Cotas de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação.

**Adesões Contratadas:** VGV total aderido ao Condomínio.

**Taxa de Consultoria Imobiliária:** Taxa cobrada pela MD por serviços preliminares de desenvolvimento imobiliário na contratação do terreno, formatação do produto e aprovação do projeto para o Condomínio.

**Taxa de Administração:** Taxa cobrada pela MD por administrar as obras dos Condomínios.

**Fee de Comercialização do Terreno ("torna", "torna financeira"):** Receita obtida com a venda das frações ideais do terreno para o Condomínio

**Percentage of Completion ("PoC"):** Custo incorrido dividido pelo custo total da obra. A receita é reconhecida até o limite da relação "custo incorrido / custo total".

**Resultado a Apropriar:** Devido ao método contábil "PoC", o resultado das unidades vendidas é apropriado conforme a evolução financeira das obras. Portanto, é o resultado que será reconhecido à medida que o custo incorrido evoluir.

**Geração (Consumo) de Caixa:** Variação da dívida líquida entre dois períodos.

**Dívida Líquida:** Endividamento total adicionado aos gastos de emissão de debêntures e CRIs e líquido de juros acruados deduzido da posição de caixa (disponibilidades + títulos e valores mobiliários de curto e longo prazos).

**Debênture:** Título de crédito representativo de um empréstimo realizado junto à terceiros com direitos, estabelecidos em escritura de emissão.

**Lucro por Ação:** Lucro Líquido do período dividido pela quantidade de ações (no último dia do trimestre) emitidas sem considerar aquelas mantidas em tesouraria.

**Landbank:** Estoque de terrenos disponíveis para lançamentos futuros.

**Permuta:** Alternativa para a compra de terreno que consiste em pagar o proprietário do terreno com unidades (no caso da permuta física) ou com o fluxo de caixa de vendas de unidades (no caso de permuta financeira).

**SFH:** Sistema Financeiro da Habitação.

**Alto Padrão:** Produtos verticalizados para alta renda em localizações únicas. Ticket médio entre R\$700 e R\$4.000 mil. Áreas de lazer diferenciadas, todos os apartamentos com suítes e 2 a 5 garagens por unidade proporcional a área privativa.

**Médio Padrão:** Produtos verticais para média renda. Ticket médio entre R\$250 e R\$700 mil. Áreas de lazer, uma ou duas garagens por Unidade, dois a três quartos, com suíte.

**Comercial:** Produtos para empresas e investidores no formato de salas comerciais e lajes corporativas.

**Beach Class/2<sup>a</sup> Residência:** Produtos para alta, média renda e investidores que contam com o pool hoteleiro administrado por empresa contratada pós entrega. O cliente pode optar em colocar no pool ou utilizar como moradia pagando uma taxa de condomínio.



## Sobre a Moura Dubeux

Atuando há mais de 35 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é a maior incorporadora da região Nordeste, sendo a primeira em market share nas cidades de Recife, Fortaleza e Natal, e uma das primeiras na cidade de Salvador. A Companhia também possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão e estrangeiros. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte e Ceará.

A Companhia participa diretamente em todas as fases da atividade de incorporação imobiliária e constrói todos os empreendimentos que incorpora. Além da incorporação, a Moura Dubeux atua no segmento de "obras por regime de administração", onde participa de todas as etapas desde a identificação da potencial demanda de mercado, prospecção do terreno, formatação do produto, aprovação do projeto, administração e construção do empreendimento.

Com o propósito de construir soluções imobiliárias que superem expectativas e melhorem a qualidade de vida de seus clientes, a Companhia baseia suas operações em três principais pilares: construções por meio de engenharia eficiente e com controle, busca pelo melhor produto e comercialização através de equipes próprias e plataformas digitais.

A Moura Dubeux (MDNE3) está listada no Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020, seguindo os mais altos padrões de governança corporativa.

## Disclaimer

Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Atualmente, essas declarações podem fazer referência à capacidade da Companhia em gerir os seus negócios e liquidez financeira durante e após a pandemia relacionada à COVID-19, bem como ao impacto dessa pandemia nos resultados das suas operações. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

## Relações com Investidores

**Marcello Dubeux**

**Diogo Barral**

**Diego Wanderley**

**Alan Aquino**

**Tel.: +55 (81) 3087 8000**

**E-mail: ri@mouradubeux.com.br**

**Website: ri.mouradubeux.com.br**

**MDNE**

**B3 LISTED NM**



## EARNINGS RELEASE

# 1Q21

// CONFERENCE CALL AND WEBCAST

WEBCAST IN PORTUGUÊS  
(SIMULTANEOUS INTERPRETATION IN ENGLISH)

Thursday, May 13<sup>th</sup>, 2021  
11:00 a.m. (Brasília Time)  
10:00 a.m. (New York Time)

CLICK ON THE IMAGE BELOW  
TO ACCESS WEBCAST VIA ZOOM





moura dubeux

2

1Q21

Earnings  
Release

## Highlights

Recife, May 12<sup>th</sup>, 2021 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), the largest homebuilder and real estate development company in the Northeast, with over 35 years of experience, presents its results for the first quarter of 2021 (1Q21). The operating and financial information presented below, unless otherwise indicated, is in thousands of Reais (R\$) and follows the accounting practices adopted in Brazil and the International Financial Reporting Standards (IFRS), applicable to real estate development entities in Brazil, registered in the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM").



**Net Profit of R\$ 18 million in the quarter with Net Margin of 11.1%, and R\$ 41 million in the last 9 months.**



**R\$ 109 million in Gross PSV launched in the period, with SoS ratio at 63.6% and R\$ 900 million in the last twelve months, with SoS ratio at 55.6%.**



**Gross Sales and Adhesions totaled R\$ 269 million in 1Q21, increasing 247.7% YoY. In the last twelve months, MD reached R\$ 1 billion in Gross Sales and Adhesions.**



**Total cancellations (%MD) recorded R\$ 15 million in the quarter, dropping 61.4% YoY and the Adjusted Net Sales and Adhesions (%MD), R\$ 244 million, increasing 272.8% YoY, with SoS ratio at 45.5% for LTM and 21.0% quarterly.**



**7 land plots (R\$ 633 million in Gross PSV) added to the Landbank, reaching R\$ 4 billion in 1Q21.**



**Gross Margin of 31.7% and Adjusted Gross Margin of 35.9% in the period.**



**R\$ 16.5 million of cash generation in 1Q21 and R\$ 121 million LTM, resulting in a negative "Net Debt / Equity" ratio of -0.9%, for the first time since the IPO.**



## Investor Relations

Marcello Dubeux - Chief Financial and Investor Relations Officer

Phone: +55 (81) 3087 8000

Email: ri@mouradubeux.com.br

Website: ri.mouradubeux.com.br

**MDNE**

**B3 LISTED NM**



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada

Índice de  
Governança Corporativa  
Novo Mercado

**IGC-NM**

Índice de  
Ações com Tag Along  
Diferenciado

**ITAG**

ABRAINC  
Associação Brasileira de  
Incorporadoras Imobiliárias



## Management Message

We started the year of 2021 with positive perspectives, expecting the Brazilian economic to recovery, sustained by GDP growth, improvement in the employment rate front, and the evolution of economic reforms necessary for the Government accounts equilibrium. We believe that raising the basic interest rate will have a slight effect on the SFH (Brazilian Housing Financial System) rate, maintaining purchase and access conditions to credit by our customers. To all this macroeconomic expectation, we add the reality that we already live in our Northeastern market, both for low inventory and lack of competition. This scenario is reflected in our good operational performance, with improvements in our financial indicators each quarter.

We launched two projects in 1Q21, totaling R\$ 90 million in Net PSV, 80% less than 4Q20. There were no launches in 1Q20. The reduction compared to the previous quarter is the result of restrictions imposed by public agents, with sales stands remaining closed for the whole month of March, due to the health crisis worsening scenario caused by COVID-19 second wave. The projects launched in the period, reached an excellent SoS ratio of 63.6%. The highlight goes to the Beach Class Verano, located at Porto de Galinhas beach (Pernambuco State), that reached 100% of its units adhered in the first trading days.

Boosted by this positive scenario in the Northeast region, with strong demand for our products and low inventory in the cities where we operate, the Company delivered strong sales figures, ending the quarter with R\$ 244 million in Net Sales as Adhesions, significant increase of 272.8% YoY (reduction of 15.7% QoQ). Historically, sales performance in the first quarter of the year is low, but we achieved a strong result in this 1Q21. We highlight the commercialization of completed units (R\$ 61 million) and an excellent Adjusted Net SoS that recorded 45.5% for the last 12 months. Adding to the good operational figures of the first quarter, sales cancellations reached its lowest level and represented 5.7% of Gross Sales and Adhesions (%MD).

The sudden increase of raw materials price has turned on a yellow light in our controls. We still have not had a margin impact, basically by the anticipation strategy on materials purchase and a verticalized construction model. Moura Dubeux has its own workforce to build its projects and 60% of its construction costs is concentrated on labor and services which, in the last 12 months, have not suffered significant variations.

The good operational results (sales and launches) reflected positively in Moura Dubeux first quarter 2021 financial figures. In 1Q21, we posted Net Revenue of R\$ 161 million and Net Profit of R\$ 18 million. It is important to mention that the third consecutive quarter with positive results, accumulating a Net Profit of R\$ 41 million in the last nine months. In addition to the positive performance, we highlight, in line with the good operational moment, the continued cash generation, which reached R\$ 130.4 million in the last 9 months. Moura Dubeux has kept its leverage at an considerably low level, and the Net Debt / Equity ratio came in a negative level of -0.9% for the first time since the IPO

We ended the first quarter of 2021 confident in our strategy and operational discipline. We envision a year of good operational and financial results, even with the adversity imposed by the global health crisis. Our market has been resilient to the moment we have gone through, with low inventory level and absence of relevant competitors. Added to this is the effort that the Company's Management has been imposing on Moura Dubeux's operational improvement. Our figures prove that we are on the right track, and at the same time we are conscious that the challenges ahead are even greater than those we have already overcome.



# Sumário

MANAGEMENT MESSAGE.....	3
SUMÁRIO .....	4
ESG ASPECTS .....	5
GOVERNANCE .....	5
SUSTAINABILITY AND SOCIAL RESPONSIBILITY.....	5
OPERATION FORMATS .....	6
REAL ESTATE DEVELOPMENT .....	6
CONSTRUCTION WORKS ADMINISTRATION .....	6
QUOTAS SOLD IN THE CONDOMINIUM PROJECTS (PSV) YIELDS THE FOLLOWING REVENUES FOR MOURA DUBEUX: .....	6
KEY INDICATORS .....	7
MD'S CUSTOMER EXPERIENCE .....	7
OPERATIONAL PERFORMANCE .....	8
LAUNCHES .....	8
SALES AND ADHESIONS.....	9
SALES AND ADHESIONS BREAKDOWN .....	10
CANCELLATIONS .....	11
SPEED OF SALES (SOS).....	12
LAUNCHES SOS .....	12
INVENTORY .....	13
LANDBANK .....	15
CURRENT PROJECTS .....	16
DELIVERIES.....	17
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE.....	18
NET REVENUE .....	18
ACCOUNTINGS REVENUE.....	19
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES .....	19
GROSS PROFIT AND ADJUSTED GROSS PROFIT .....	20
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES.....	21
SELLING EXPENSES .....	21
ADMINISTRATIVE EXPENSES .....	21
OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES).....	22
ADJUSTED EBITDA.....	22
NET FINANCIAL INCOME.....	23
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES .....	23
NET PROFIT (LOSS).....	24
REVENUES, COSTS AND RESULTS TO BE RECOGNIZED.....	24
MANAGEMENT FEE TO BE RECOGNIZED .....	24
ACCOUNTS RECEIVABLE .....	25
NET CASH AND NET DEBT .....	26
INDEPENDENT AUDITORS RELATIONSHIP .....	27
APPENDIX I - BALANCE SHEET .....	28
APPENDIX II - INCOME STATEMENT .....	29
APPENDIX III - CASH FLOW .....	30
APPENDIX IV - RECOGNIZE REVENUE .....	31
APPENDIX V - NET ASSET .....	32
APPENDIX VI - LANDBANK .....	33
APPENDIX VII - INVENTORY .....	34
GLOSSARY .....	35
ABOUT MOURA DUBEUX .....	36
DISCLAIMER.....	36

# ESG Aspects

## Governance

The Company included, in its communication platform, the Integrity Program. Constituted to strengthen the Company's operations with the highest standard of compliance and integrity in relation to conduct, procedures, rules, laws, prevention of illegal acts, reputational damage, and reduction of financial losses. It is possible to know the pillars that promote the Company's compliance management, as well as have access to the Code of Ethics and Business Conduct, Transparency Channel, Compliance Policies, and other activities developed to strengthen the values present in Moura Dubeux DNA. For more information, visit <https://www.mouradubeux.com.br/programa-de-integridade>.

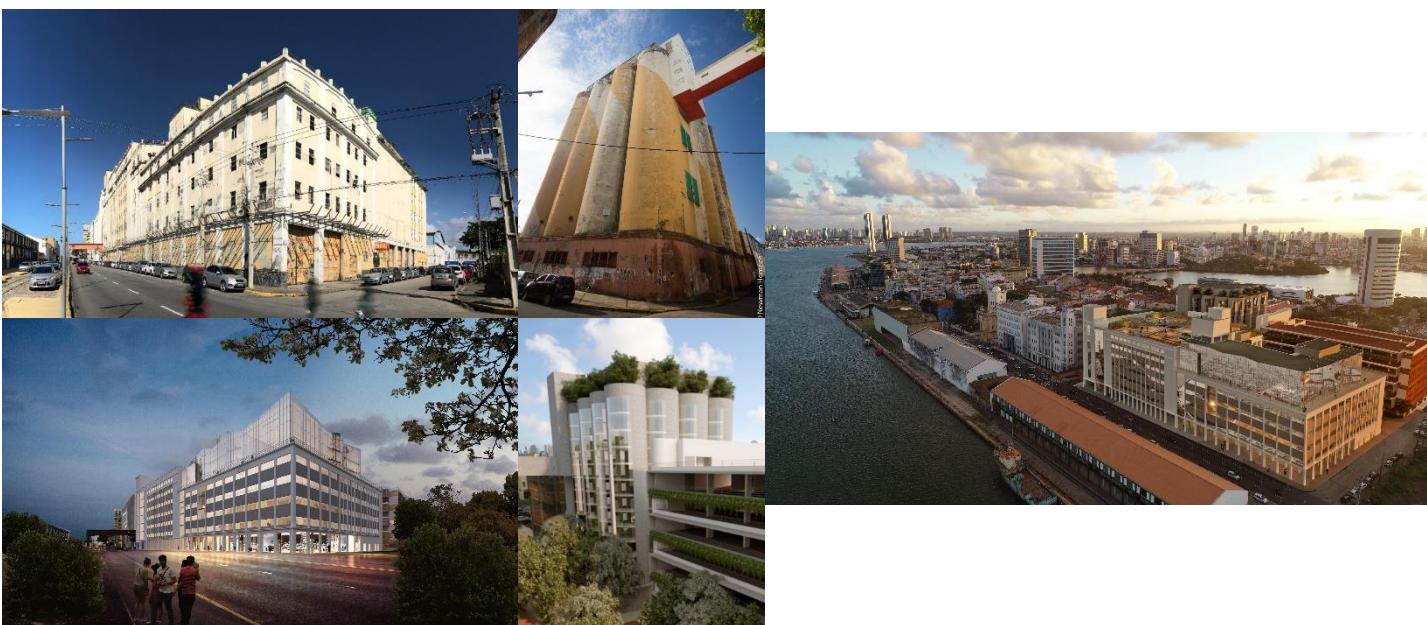


## Sustainability and Social Responsibility

The building called "Moinho" used to be a manufacturing unit located in Recife Antigo, a region known as a historical symbol in the city of Recife and close to the city old port region. The deactivation occurred in 2009, but the building has more than 100 years of history.

As a pioneer in real estate solutions in Brazil Northeast, Moura Dubeux will launch "Moinho" in the 2Q21. The project will be a retrofit and the mill silos, previously used for grain storage, will be transformed into housing units.

The transformation of old buildings is a worldwide trend, which seeks to reuse spaces with underutilized constructive and economic potential. In the project design, we preserved historical elements, incorporating a contemporary architecture, and included sustainable and practicality solutions already present in MD's projects portfolio. The building will have commercial rooms, residential apartments, business center and parking. All of these characteristics implemented in the project, has the main focus directed to minimize the environmental impact, of which reduction in waste generation, use of materials that provide energy and water efficiency, among others. Moura Dubeux believes that this project will be transformative and is aligned with its commitments for the Sustainable Development Goals.





# Operation Formats

Moura Dubeux operates in the residential, commercial and hospitality real estate development market, under two different business formats: Real Estate Development and Construction Works Administration.

## Real Estate Development

In this format, the Company incorporates the project on the land, executes the construction and sells its units, in the same way as other developers in the traditional real estate market. In this format of our operations, the customer pays an average of 30% of the value of the property during construction and 70% with funds from financial institutions at the time of delivery of the properties.

## Construction Works Administration

The Company's "Construction Works Administration" business segment ("Condominium") identifies potential market demand for a certain project and seeks a land plot that meets the characteristics of such demand. Thus, the Company provides preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project that will be carried out by a specific purpose vehicle called "Construction Condominium". For such preliminary services, the Company receives a "real estate consultancy fee" from clients who show interest in acquiring quotas (units) in the "Construction Condominium".

As the project (Condominium) is launched to the market, the Company starts to sell quotas to clients, being each quota equivalent to a unit in that project. That sale is called Adhesions to Condominiums.

Also, the Company provides construction works administration services for these Condominiums and, for this reason, receives a monthly compensation called "management fee". Every payment of construction works expenses incurred in the project is made by the "construction Condominium" with funds collected from clients on a pre-established monthly schedule, given that they are solely responsible for the costs and financing of the entire construction work.

In this operation format, Moura Dubeux usually adopts the strategy of acquiring some quotas in the Condominiums. The company resells its adhered quotas with an average margin of 20%. The adhesion value of these units is accounted in the Company's Financial Statements as a cost and the sale as revenue from the sale of real estate. This transaction is called "Closed Sale".

## Quotas sold in the Condominium projects (PSV) yields the following revenues for Moura Dubeux:

**Land Development Fee:** Revenue generated from the sale of a Condominium quota as the Company accounts a profit over the land portion equivalent to that quota.

**Real Estate Consultancy Fee:** The Consultancy is, on average, 10% of the quota PSV (full price of the unit), net of swaps. Cash and accrual recognition occur as clients adhere (acquire quotas) to the Condominium.

**Management Fee:** The management fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted as the construction work advances.

## Key Indicators

Operational Highlights (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Launches</b>					
Launches PSV (100%)	108,718	-	n/a	516,295	-78.9%
Launches PSV (%MD)	90,032	-	n/a	450,783	-80.0%
# Projects Launched	2	-	n/a	6	-66.7%
# Units Launched	331	-	n/a	877	-62.3%
<b>Sales</b>					
Contracted Sales <sup>1</sup> (100%)	268,875	77,319	247.7%	315,880	-14.9%
<i>Launches - Contracted Sales (100%)</i>	145,116	-	n/a	155,582	-6.7%
<i>Inventory - Contracted Sales (100%)</i>	123,759	77,319	60.1%	160,298	-22.8%
Contracted Sales <sup>1</sup> (%MD)	258,953	77,134	235.7%	305,272	-15.2%
<i>Current Cancellations<sup>2</sup> (%MD)</i>	14,786	11,639	27.0%	15,650	-5.5%
<i>Net Sales and Adhesions (%MD)</i>	244,167	65,495	272.8%	289,622	-15.7%
Current Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	5.7%	15.1%	-9.4pp	5.1%	0.6pp
# Units Sold	526	160	228.8%	755	-30.3%

1. Potential Sales Price of all units of the development, excluding swap units

2. Total cancellations motivated in each quarter

Financial Highlights (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Net Revenue	161,207	66,324	143.1%	190,363	-15.3%
Adjusted Gross Profit <sup>1</sup>	57,897	17,363	233.5%	60,068	-3.6%
<b>Adjusted Gross Margin<sup>1</sup></b>	<b>35.9%</b>	<b>26.2%</b>	<b>9.7pp</b>	<b>31.6%</b>	<b>4.4pp</b>
Adjusted EBITDA <sup>1</sup>	21,515	883	2,336.6%	19,509	10.3%
<b>Adjusted EBITDA Margin<sup>1</sup></b>	<b>13.3%</b>	<b>1.3%</b>	<b>12pp</b>	<b>10.2%</b>	<b>3.1pp</b>
Net Profit	17,819	(32,761)	-154.4%	8,664	105.7%
<b>Net Margin<sup>1</sup></b>	<b>11.1%</b>	<b>-49.4%</b>	<b>60.4pp</b>	<b>4.6%</b>	<b>6.5pp</b>
# Shares <sup>2</sup>	84,909,375	58,376,535		84,909,375	
Net Profit (R\$/Share)	0.20	(0.55)		0.09	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Weighted average shares in free float during the quarter

## MD's Customer Experience

The Company remains focused on the implementation of best operational practices and its internal processes. The highlight goes to the consulting aimed to the final customers, which already has a reflection on important indicators. Moura Dubeux presents a NPS (Net Promoter Score), indicator that aims to understand how much a client would recommend the company, in the "Excellence Zone" with an 78% score. Also, regarding the "Reclame Aqui" indicator, has a reputation classified as "Great", obtaining an 8.7 score (out of 10 possible) in the last six months period.



# Operational Performance

## Launches

The Company launched 2 projects in 1Q21, totaling a Gross PSV of R\$ 109 million. In January, Olhar das Dunas, in the city of Natal/RN, with a Gross PSV of R\$ 51 million and in February, the Beach Class Verano, on the beach of Porto de Galinhas/PE, with a Gross PSV of R\$ 58 million.

Project - 1Q21 (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV
Olhar das Dunas	Natal/RN	Standard	Development	130	51	45
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	201	58	45
<b>Total</b>				<b>331</b>	<b>109</b>	<b>90</b>

The adoption of restrictive measures in the region, with the worsening of the pandemic in 1Q21, led the Company to launch a smaller number of projects than initially planned for the period. The launch cycle has already begun in 2Q21, with 2 projects in April. Dumare, in the city of Salvador/BA, with Gross PSV of R\$ 71 million and Mirage, in the city of Recife/PE, with Gross PSV of R\$ 88 million.

Launches - 2Q21 (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV
Dumare	Salvador/BA	High-End	Development	84	71	61
Mirage	Recife/PE	Standard	Condominium	84	88	72
<b>Total</b>				<b>168</b>	<b>159</b>	<b>133</b>

In addition, in May, we will launch two projects in the city of Recife. La Vie, under the Development business format, with Gross and Net PSV of R\$ 56 million; and Moinho, under the Condominium business format, with Gross PSV of R\$ 74 million and Net PSV of R\$ 56 million.

With these two projects the Company will reach R\$ 397 million in Gross PSV and R\$ 335 million in Net PSV in the year.

## Olhar das Dunas - (Natal/RN)



## Beach Class Verano - (Porto de Galinhas/PE)





## Sales and Adhesions

The best first quarter of the last six years, recorded R\$ 269 million in Gross Sales and Adhesions, increase of 247.7% when compared to R\$ 77 million made in 1Q20.

The strong figures in the period were driven by the sales performance of the 2 projects launched in 1Q21 that recorded a SoS of 63.6% and, sales from inventory (R\$ 124 million), that increased 60.1% compared to 1Q20 (R\$ 77 million).

Gross Sales and Adhesions (%MD) was R\$ 259 million in 1Q21, increase of 235.7% compared to 1Q20 and reduction of 15.2% when compared to 4Q20.

Current Cancellations was R\$ 15 million in 1Q21, against R\$ 12 million in 1Q20 and R\$ 16 million in 4Q20. The volume of Adjusted Net Sales and Adhesions (%MD) recorded R\$ 244 million in 1Q21, 272.8% more than R\$ 65 million in the same period of the previous year and reduction of 15.7% when compared to R\$ 290 million made in 4Q20.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Gross Sales and Adhesions<sup>1</sup></b>	<b>268,875</b>	<b>77,319</b>	<b>247.7%</b>	<b>315,880</b>	<b>-14.9%</b>
<b>Gross Sales and Adhesions<sup>1</sup> (%MD) (a)</b>	<b>258,953</b>	<b>77,134</b>	<b>235.7%</b>	<b>305,272</b>	<b>-15.2%</b>
Development Sales	126,742	46,134	174.7%	126,805	0.0%
Closed Sales <sup>2</sup>	34,947	9,187	280.4%	28,893	21.0%
Adhesions to Condominium <sup>3</sup>	97,264	21,813	345.9%	149,574	-35.0%
<b>Cancellations (%MD)<sup>4</sup> (b)</b>	<b>14,786</b>	<b>11,639</b>	<b>27.0%</b>	<b>15,650</b>	<b>-5.5%</b>
<b>Adjusted Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)</b>	<b>244,167</b>	<b>65,495</b>	<b>272.8%</b>	<b>289,622</b>	<b>-15.7%</b>

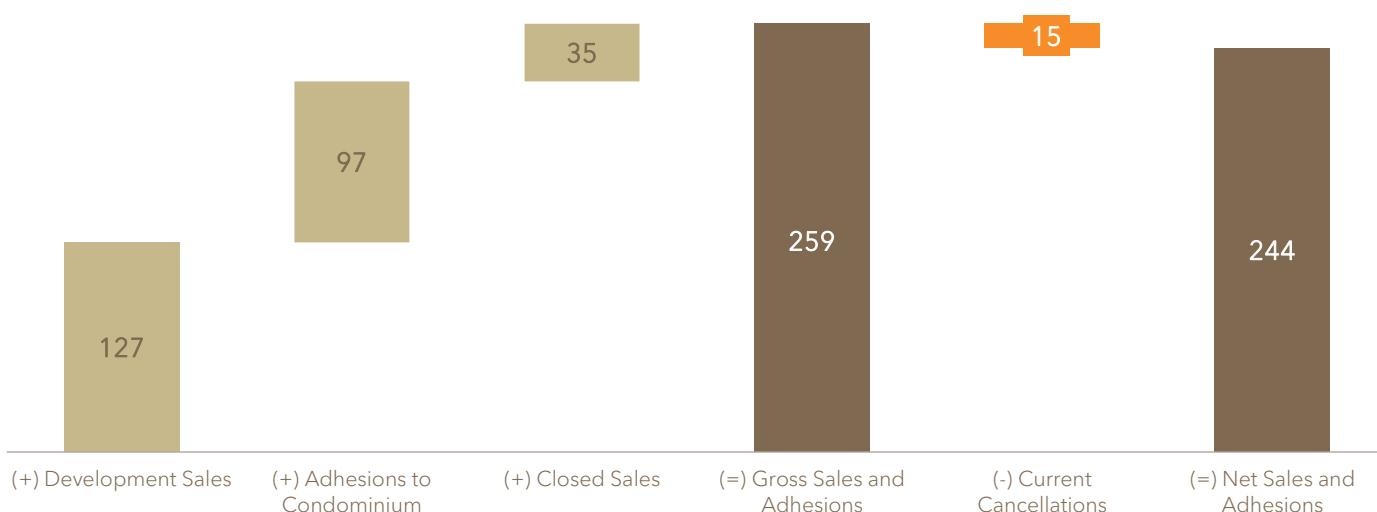
1. Contracted gross sales and total amount adhered to condominium

2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as development units

3. Total value of quotas (units) adhered by clients to condominium

4. Total cancellations motivated in each quarter

Sales and Adhesions Breakdown (%MD)  
(R\$ '000)





## Cancellations

Considering the last twelve months, the total number of cancellations reached its lowest level and registered R\$ 15 million in the quarter, significant reduction of 61.4% compared to 1Q20 and 57.5% less than the previous quarter.

Cancellations (%MD) (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Cancellations<sup>1</sup> (%MD)</b>	<b>14,786</b>	<b>38,258</b>	<b>-61.4%</b>	<b>34,777</b>	<b>-57.5%</b>
Legacy Cancellations <sup>2</sup>	-	26,619	n/a	19,127	n/a
Development Cancellations	-	22,372	n/a	18,912	n/a
Closed Sales Cancellations	-	4,247	n/a	215	n/a
<b>Current Cancellations<sup>3</sup></b>	<b>14,786</b>	<b>11,639</b>	<b>27.0%</b>	<b>15,650</b>	<b>-5.5%</b>
Development Cancellations	8,521	4,034	111.2%	9,328	-8.7%
Closed Sales Cancellations	6,264	7,605	-17.6%	6,321	-0.9%

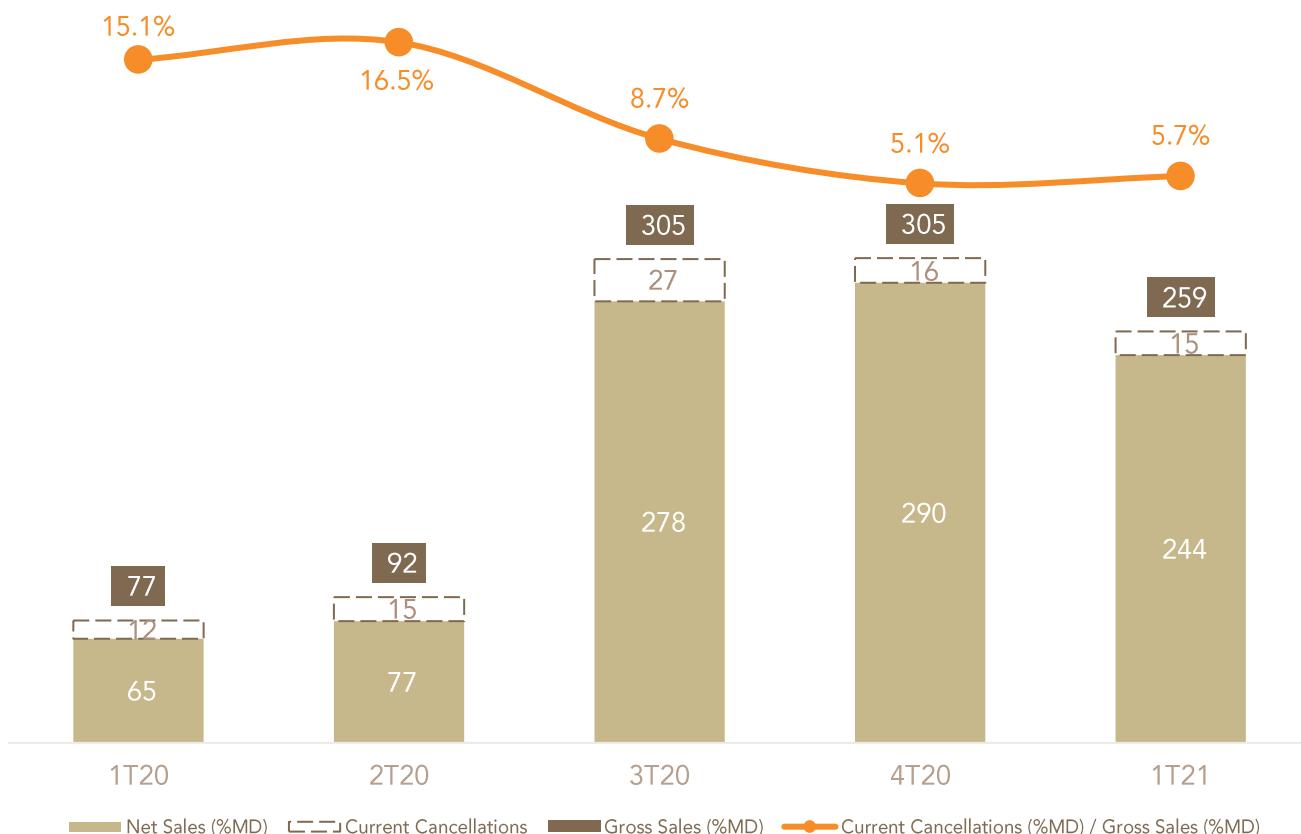
1. Potential Sales Value (PSV) considering Moura Dubeux's share

2. Company defined strategy, aimed at preserving cash during the pre-IPO period

3. Total cancellations motivated during each quarter

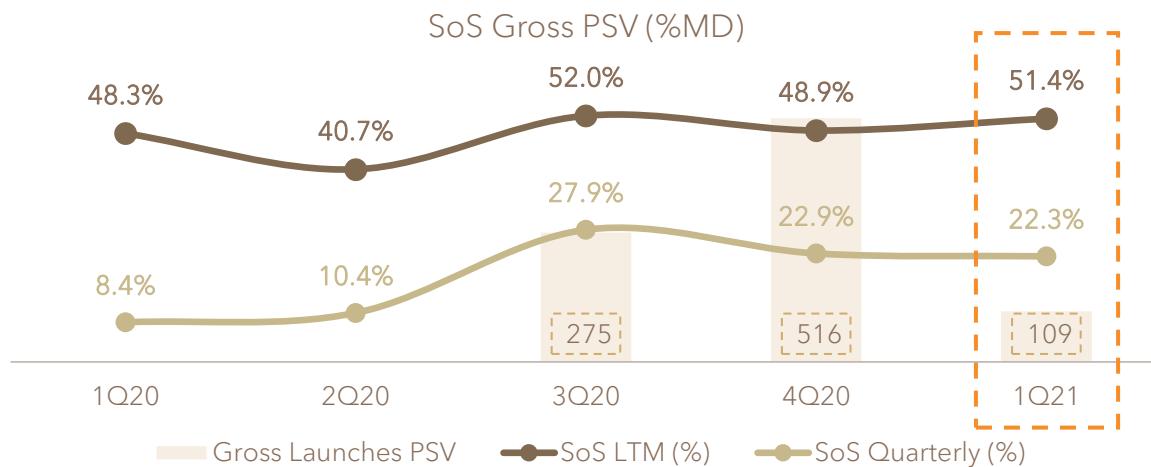
Current Cancellations (%MD) recorded R\$ 15 million in 1Q21, representing 5.7% of Gross Sales and Adhesions (%MD), reduction of 9.4pp compared to 1Q20 and in line with 4Q20 figures.

Sales and Cancellations (%MD)  
(R\$ '000)

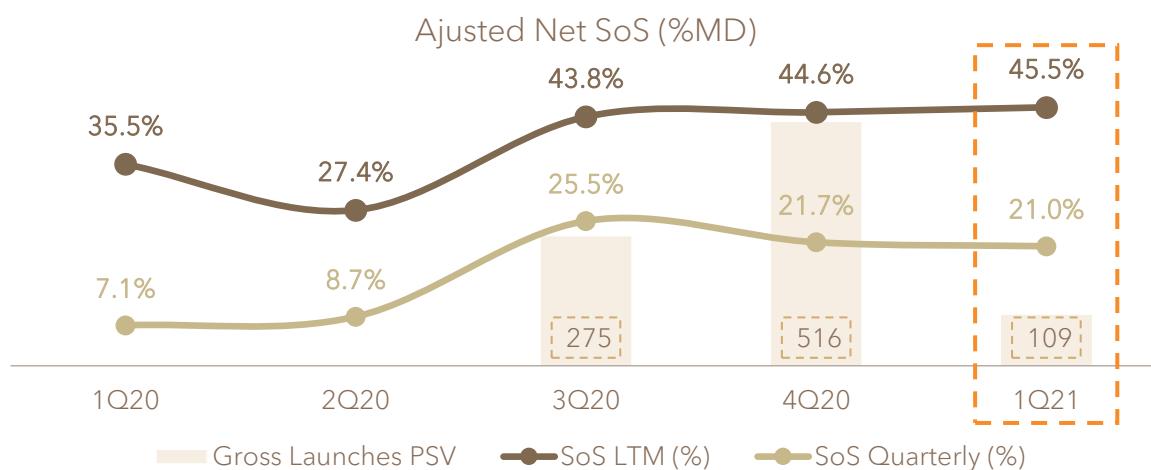


## Speed of Sales (SoS)

Gross SoS (%MD) for the last twelve months was 51.4%. Representing an increase of 3.1pp YoY and 2.5pp QoQ. Gross SoS (%MD) in the period trend at 22.3%, up 13.9pp compared to the 8.4% in 1Q20 and down 0,6pp compared to the 22.9% in 4Q20.



Adjusted Net SoS (%MD) recorded 45.5% for LTM, increase of 10.0pp YoY and 0.9pp QoQ. Adjusted Net SoS (%MD) in the quarter was 21.0%, up 13.9pp YoY and, slightly reduction of 0.7pp QoQ.

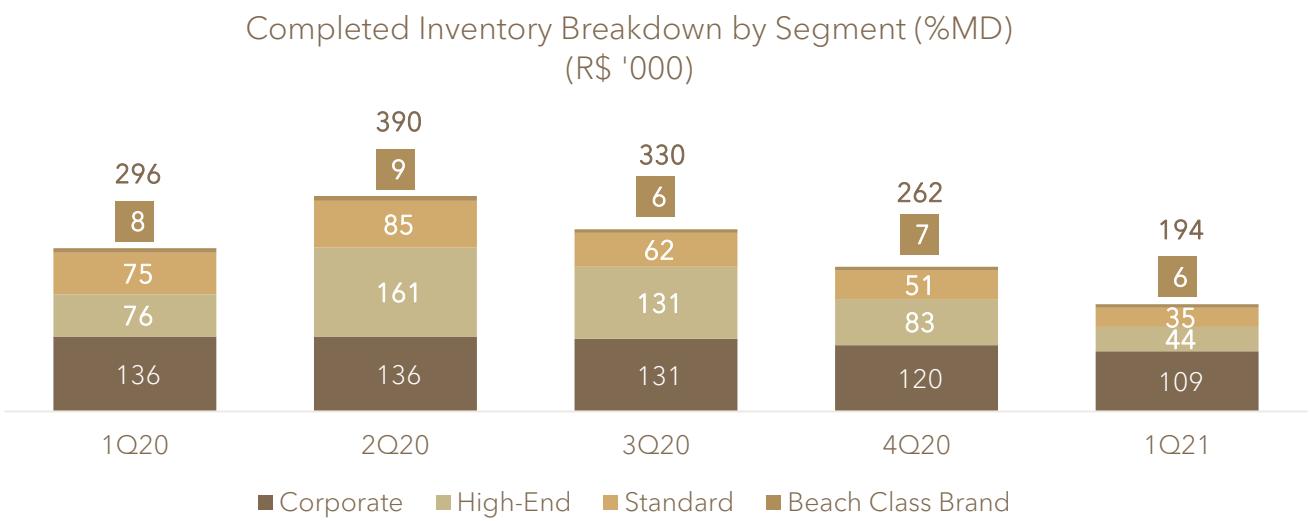
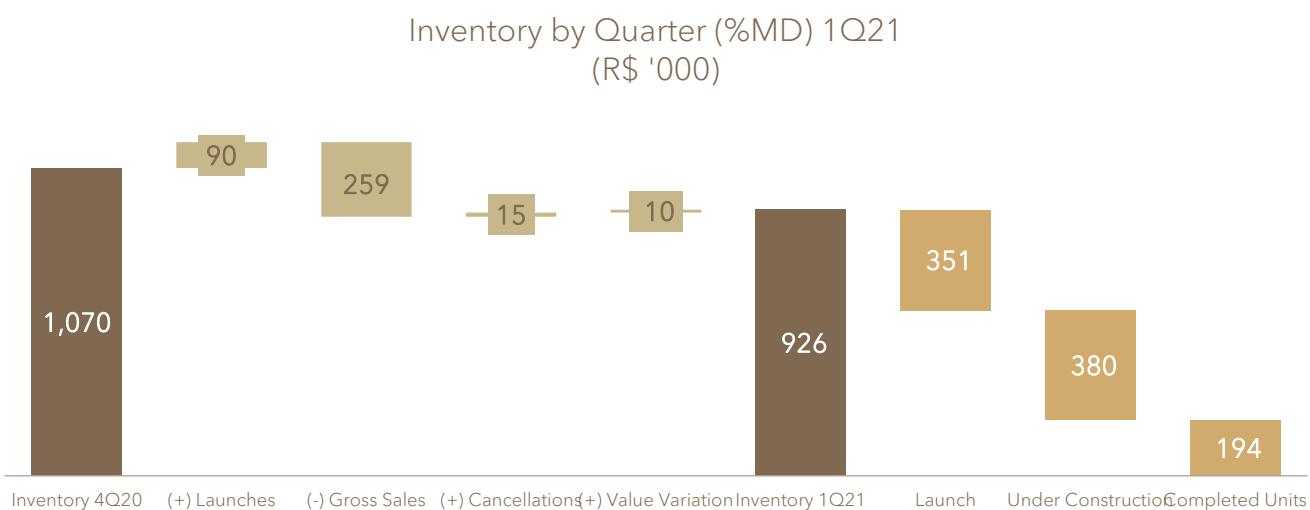


## Launches SoS

Launches SoS (%MD) recorded the significant figures of 55.6% for LTM and 63.6% considering launches in 1Q21.

Launches SoS (R\$ '000)	LTM	1Q21
Units Launched (a)	761,841	90,032
Sales and Adhesions (b)	423,538	57,270
SoS (%) (c=b/a)	55.6%	63.6%



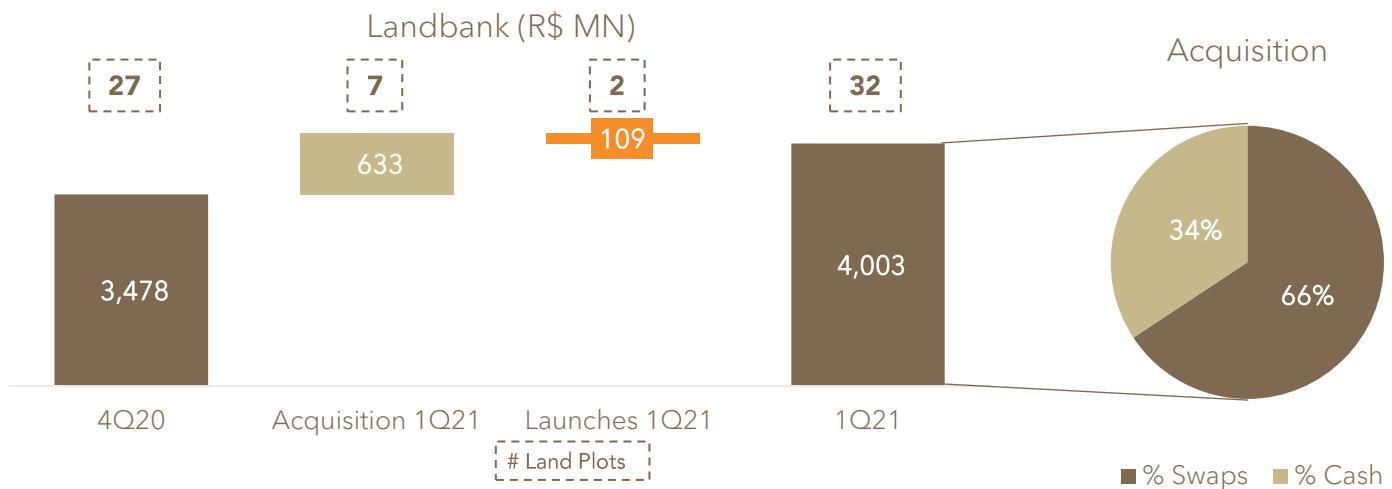
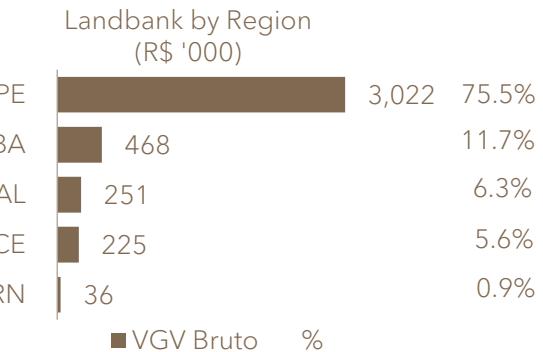
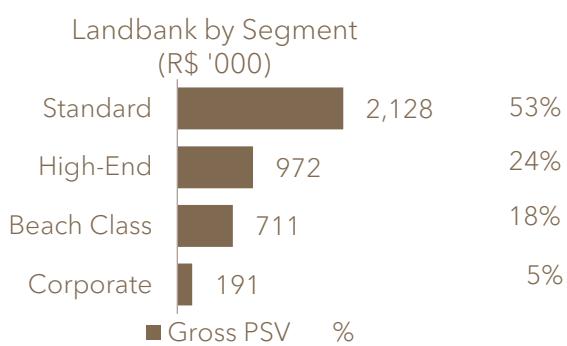
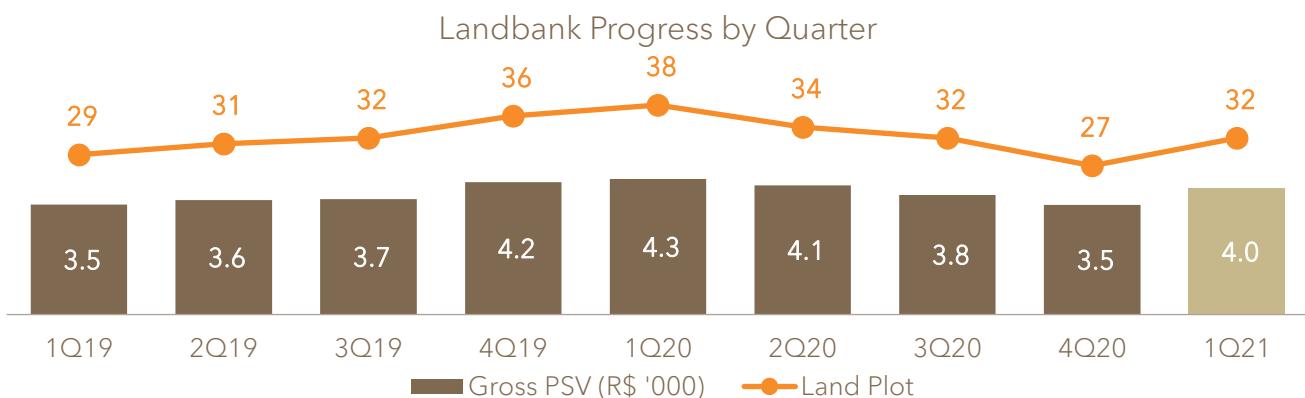


Notes: [Inventory](#) detailed information can be found in Appendix VII

## Landbank

The Company's strategic positioning and currently, the only player focused in the mid and high-income segments in the region, puts MD in a favorable position to continue adding the best land opportunities to its landbank. In the quarter, 7 land plots were acquired, 6 of them in the state of Pernambuco, 1 in the state of Bahia and 1 in the state of Ceará which, together, totals R\$ 633 million in Gross PSV.

The Company ended the period with 32 land plots, equivalent to R\$ 4.0 billion in Gross PSV. Of this total, 66% approximately has been acquired with area swap (physical swap) e 34% in cash.



Note: [Landbank](#) detailed information can be found in Appendix VI.

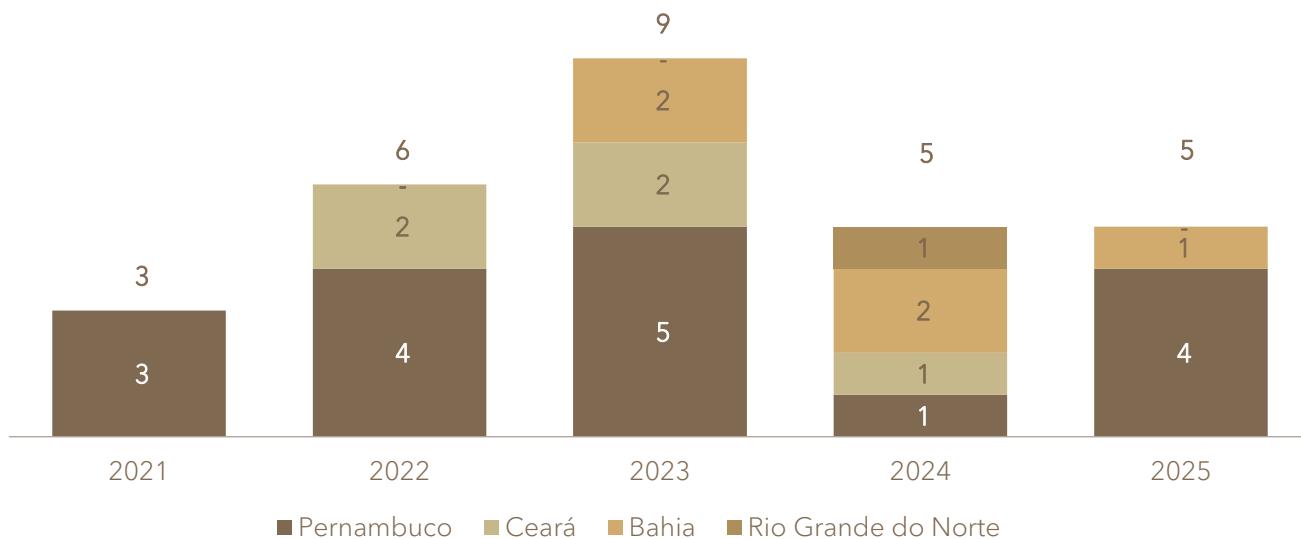


## Deliveries

According to the Company's business plan, there were no deliveries for the 1Q21.

In the graphics below, it is possible to visualize the deliveries schedule, by region and operation formats for the next years.

Estimated Delivery by Region



Estimated Delivery by Operation Formats



# Economic and Financial Performance

## Net Revenue

Net Revenue totaled R\$ 161.2 million in 1Q21, increase of 143.1%, when compared to R\$ 66.3 million in 1Q20 and decrease of 15.3%, compared to R\$ 190.4 million in 4Q20.

The increase, when compared to 1Q20, can be explained by the mix, between the strong sales performance of completed units, assertive launches in the Condominium front, proven by the success of Beach Class Verano project in Porto de Galinhas Beach/ PE, which presented three times higher demand than supply and Land Development Fee from two projects, Olhar Caminho das Árvores in the state of Bahia and Verdano in the state of Pernambuco. The reduction in relation to the previous period occurred by the worsening of the pandemic, especially in March, with the adoption of restrictive measures all over the country.

Revenue (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Gross Revenue</b>	<b>176,701</b>	<b>85,487</b>	<b>106.7%</b>	<b>204,383</b>	<b>-13.5%</b>
Gross Revenue - Development	119,037	53,734	121.5%	137,861	-13.7%
Gross Revenue - Condominium	57,664	31,753	81.6%	66,522	-13.3%
Gross Revenue - Closed Sale	14,053	15,559	-9.7%	12,887	9.0%
Condominium - Management Fee	10,619	6,638	60.0%	7,870	34.9%
Consultants Fee - Condominium	8,464	2,162	291.5%	13,119	-35.5%
Land Development Fee	24,528	7,394	231.7%	32,646	-24.9%
<b>Deductions</b>	<b>(15,495)</b>	<b>(19,163)</b>	<b>-19.1%</b>	<b>(14,020)</b>	<b>10.5%</b>
Development Deductions	(11,027)	(16,264)	-32.2%	(7,644)	44.3%
Sales Cancellations	(8,568)	(15,645)	-45.2%	(5,303)	61.6%
Sales and Services Taxes	(2,459)	(619)	297.3%	(2,341)	5.0%
Condominium Deductions	(4,468)	(2,899)	54.1%	(6,376)	-29.9%
Closed Sales Cancellations	(1,691)	(1,639)	3.2%	(2,173)	-22.2%
Sales and Services Taxes	(2,777)	(1,260)	120.4%	(4,203)	-33.9%
<b>Net Revenue</b>	<b>161,206</b>	<b>66,324</b>	<b>143.1%</b>	<b>190,363</b>	<b>-15.3%</b>
Development <sup>1</sup>	108,010	37,470	188.3%	130,217	-17.1%
Condominium <sup>2</sup>	53,196	28,854	84.4%	60,146	-11.6%

1. Revenues from the Development business format, includes all of the revenues and deductions from the traditional operation

2. In the Condominium, all revenues and deductions from the operation are consolidated, including, Closed Sales, Management Fee, Real Estate Consultancy Fee and the Land Development Fee

## Accountings Revenue

Revenues are accounted differently under each of our business formats: Developments and Condominium. The Revenue from Developments is recognized under the Percentage-of-Completion (POC) method, in which the ratio of cost incurred over total estimated cost of each project is multiplied by the units sold in that project.

In the Condominium business, the Company operates as a service provider. The Company registers the service fees and land sale fees in its income statement. Service fees are accounted when the service is provided, and land sale fees are accounted as of the incorporation of each Condominium project.

## Cost of Properties Sold and Services

The total cost was R\$ 110.2 million in 1Q21, compared to R\$ 54.3 million in 1Q20 and R\$ 138.8 million in 4Q20.

The increase related to the same period a year ago was mainly due to costs from the Development front, driven by the strong sales of completed units and, in the Condominium side, costs from Land Development Fee. The reduction related to 4Q20, can be explained by the lower sales of completed units between both periods.

Cost (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Total Cost</b>	(110,166)	(54,318)	102.8%	(138,776)	-20.6%
<b>Development</b>	(84,081)	(36,025)	133.4%	(105,819)	-20.5%
Development Costs	(77,224)	(30,668)	151.8%	(97,338)	-20.7%
Financial Expenses Allocated to Cost	(6,857)	(5,357)	28.0%	(8,481)	-19.1%
<b>Condominium</b>	(26,085)	(18,293)	42.6%	(32,957)	-20.9%

The Company has been closely following the pressure in raw materials. Currently, MD's construction cost is composed approximately by 60% of labor and service, an amount that has not changed significantly in the last twelve months, due to the low competition in the region. The materials represent the remaining 40% and, when we analyze the main materials, it is possible to notice that MD has achieved variations below the market, basically by the strategy of anticipation purchases and a verticalized model of construction. Below, it is possible to visualize MD versus market variation for the relevant materials:

Main Materials	% Materials on MD's Construction Materials Cost	MD variation	Market Variation <sup>4</sup>	Difference pp
Steel <sup>1</sup>	15.0%	20.0%	42.2%	22.2%
Wires and Cables <sup>1</sup>	2.0%	71.6%	77.6%	6.0%
Pipes and Fittings <sup>2</sup>	2.0%	43.2%	47.8%	4.6%
Ceramic Block <sup>1</sup>	3.0%	40.2%	30.5%	-9.7%
Concrete <sup>1</sup>	13.0%	0.9%	13.7%	12.8%
	<b>35.0%</b>	<b>6.6%<sup>3</sup></b>	<b>11.5%<sup>3</sup></b>	<b>4.9%</b>

1. Brazilian index for homebuilder's sector accumulated between jan.20 - feb.21

2. Brazilian index for homebuilder's sector accumulated between jan.20 - mar.21

3. Weighted values

4. Source: FGV/CBIC



## Gross Profit and Adjusted Gross Profit

Gross Profit recorded R\$ 51.0 million in 1Q21, significant growth of 325.1% compared to R\$ 12.0 million made in 1Q20 and slightly reduction of 1.1% compared to R\$ 51.6 million in 4Q20.

Adjusted Gross Margin was at 35.9% in 1Q21, increase of 9.7pp compared to 26.2% in 1Q20 and 4.4pp compared to 31.6% in 4Q20. The positive impact on the margin was driven by two factors, revenue from the Condominium business front and the slight contribution of the recognized revenues from the Development launches in 2020.

Gross Profit (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Gross Profit	51,040	12,006	325.1%	51,587	-1.1%
Development	23,929	1,445	1556.0%	24,398	-1.9%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>22.2%</i>	<i>3.9%</i>	<i>18.3pp</i>	<i>18.7%</i>	<i>3.4pp</i>
Adjusted Development	30,786	6,802	352.6%	32,879	-6.4%
<i>Adjusted Gross Margin<sup>1</sup> (%)</i>	<i>28.5%</i>	<i>18.2%</i>	<i>10.3pp</i>	<i>25.2%</i>	<i>3.3pp</i>
Condominium	27,111	10,561	156.7%	27,189	-0.3%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>51.0%</i>	<i>36.6%</i>	<i>14.4pp</i>	<i>45.2%</i>	<i>5.8pp</i>
Consolidated Gross Profit	51,040	12,006	325.1%	51,587	-1.1%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>31.7%</i>	<i>18.1%</i>	<i>13.6pp</i>	<i>27.1%</i>	<i>4.6pp</i>
Adjusted Consolidated Gross Profit	57,897	17,363	233.5%	60,068	-3.6%
<i>Adjusted Gross Margin (%)</i>	<i>35.9%</i>	<i>26.2%</i>	<i>9.7pp</i>	<i>31.6%</i>	<i>4.4pp</i>

1. Adjusted by interest capitalized to cost



## Selling, General and Administrative Expenses

### Selling Expenses

In 1Q21, Selling Expenses recorded R\$ 17.3 million, compared to R\$ 6.8 million in 1Q20 and R\$ 22.6 million in 4Q20. The increase in relation to the same period of the previous year, was due to the volume of Gross Sales and Adhesions, which improved 153.6%.

Selling Expenses represented 6.4% of the total Gross Sales and Adhesions (%MD) in the period, reduction of 2.4pp YoY and 0.7pp QoQ.

Selling Expenses (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Personnel Expenses	(1,450)	(1,267)	14.4%	(1,449)	0.1%
Inventory maintenance	(3,393)	(2,014)	68.5%	(6,010)	-43.5%
Marketing, Advertising and Communication	(3,414)	(1,184)	188.3%	(3,485)	-2.0%
Brokerage Commission	(8,239)	(1,930)	326.9%	(9,717)	-15.2%
Other Expenses	(839)	(440)	90.7%	(1,947)	-56.9%
<b>Total</b>	<b>(17,335)</b>	<b>(6,835)</b>	<b>153.6%</b>	<b>(22,608)</b>	<b>-23.3%</b>
Gross Sales and Adhesions (%MD)	268,875	77,319	247.7%	315,880	-14.9%
<b>Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions</b>	<b>-6.4%</b>	<b>-8.8%</b>	<b>-2.4pp</b>	<b>-7.2%</b>	<b>-0.7pp</b>

### Administrative Expenses

Administrative Expenses recorded R\$ 14.2 million, increase of 72.3% (Company's suitability referring to the requirements after the IPO process) compared to R\$ 8.3 million in 1Q20 and reduction of 20.8% compared to R\$ 18.0 million in 4Q20.

It is worth mentioning that 4Q20 figures included the provision of approximately R\$ 5.8 million related to the potential variable remuneration payment to the Company's employees in 2021. For the year 2022, the variable remuneration provision will be made linear in the account Personnel Expenses, representing R\$ 1.4 million in 1Q20.

Administrative Expenses ratio over Net Revenue in 1Q21 recorded 8.8%, down 3.6pp when compared to 12.4% made in 1Q20 and 0.6pp less than the 9.4% in 4Q20.

Administrative Expenses (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Personnel Expenses	(8,424)	(5,654)	49.0%	(12,480)	-32.5%
Services Rendered	(3,715)	(1,837)	102.2%	(2,683)	38.5%
Depreciation and amortization	(654)	(202)	223.8%	(1,171)	-44.2%
Other Expenses	(1,426)	(558)	155.6%	(1,627)	-12.4%
<b>Total</b>	<b>(14,219)</b>	<b>(8,251)</b>	<b>72.3%</b>	<b>(17,961)</b>	<b>-20.8%</b>
Net Revenue	161,207	66,324	143.1%	190,363	-15.3%
<b>Administrative Expenses/Net Revenue</b>	<b>-8.8%</b>	<b>-12.4%</b>	<b>-3.6pp</b>	<b>-9.4%</b>	<b>-0.6pp</b>



## Other Operational Revenues (Expenses)

Other Operating Revenues (Expenses) totaled a negative R\$ 7.0 million in 1Q21, compared to a negative R\$ 7.1 million in 1Q20 and a negative R\$ 6.1 million in 4Q20.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Loss of credits and changes in provisions made	(600)	(646)	-7.1%	(943)	-36.4%
Expenses on legal demands and provisions	(5,349)	(3,257)	64.2%	(3,014)	77.5%
Other Operational Expenses	(974)	(3,230)	-69.8%	(2,097)	-53.6%
<b>Total</b>	<b>(6,923)</b>	<b>(7,133)</b>	<b>-2.9%</b>	<b>(6,054)</b>	<b>14.4%</b>

## Adjusted EBITDA

Adjusted EBITDA in 1Q21 was R\$ 21.5 million, recording a significant increase when compared to R\$ 0.9 million made in 1Q20 and increase of 10.3% compared to R\$ 19.5 million in 4Q20.

Adjusted EBITDA margin was 13.3% in 1Q21, compared to 1.3% in 1Q20 and 10.2% in 4Q20, up 12.0pp and 3.1pp, respectively.

Adjusted EBITDA <sup>1</sup> (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Net income attributed to the controllers	17,819	(32,761)	n/a	8,664	105.7%
Income and Social Contribution Taxes (+)	1,420	1,670	-14.9%	3,931	-63.9%
Net Financial Income (+)	(5,438)	23,579	n/a	(4,057)	34.0%
Depreciation (+)	857	374	129.1%	2,490	-65.6%
Non-recurring expenses (+)	-	2,664	n/a	-	n/a
Capitalized Financial Charges (+)	6,857	5,357	28.0%	8,481	-19.1%
<b>Total Adjusted EBITDA</b>	<b>21,515</b>	<b>883</b>	<b>2,336.6%</b>	<b>19,509</b>	<b>10.3%</b>
Net Revenue	161,206	66,324	143.0%	190,363	-15.3%
<b>Adjusted EBITDA Margin (%)</b>	<b>13.3%</b>	<b>1.3%</b>	<b>12.0pp</b>	<b>10.2%</b>	<b>3.1pp</b>

<sup>1</sup> Adjusted by capitalized financial expenses to cost and non-recurring items



## Net Financial Income

Net Financial result recorded a positive R\$ 5.4 million during 1Q21, compared to negatives R\$ 23.6 million in 1Q20 and positive R\$ 4.1 million in 4Q20.

Compared to the previous year, the reduction from negative R\$ 23.6 million to R\$ 5.4 million positives, was driven by the significant reduction of the Company's leverage with the use of proceeds from the IPO and by the variation in the "INCC" (Brazilian index for homebuilder's sector), which has accumulated relevant growth, for another period.

Net Financial Income (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
<b>Financial Revenues</b>	<b>11,816</b>	<b>3,827</b>	<b>208.8%</b>	<b>11,967</b>	<b>-1.3%</b>
Income from short terms investments	603	1,366	-55.9%	618	-2.4%
Fines and Interests received	11,141	2,371	369.9%	11,281	-1.2%
Other income	72	90	-20.0%	68	5.9%
<b>Financial Expenses</b>	<b>(6,378)</b>	<b>(27,406)</b>	<b>-76.7%</b>	<b>(7,910)</b>	<b>-19.4%</b>
Interest on banking loans and financing	(1,439)	(20,409)	-92.9%	(2,162)	-33.4%
Discount and inflation adjustments	(4,738)	(2,530)	87.3%	(5,356)	-11.5%
Commissions and banking fees	(102)	(1,651)	-93.8%	(192)	-46.9%
Other financial expenses	(99)	(2,816)	-96.5%	(200)	-50.5%
<b>Net Financial Income</b>	<b>5,438</b>	<b>(23,579)</b>	<b>n/a</b>	<b>4,057</b>	<b>34.0%</b>

## Income and Social Contribution Taxes

The Company and a subsidiary adopted the criterion of calculation by real profit, in which taxes are calculated as a percentage of net income, applying a rate of 25% for income tax and 9% for social contribution, totaling 34%. The other subsidiaries adhered the criterion of calculation by "Resumed Profit", in that case is presumed in 8% and 12% over operating revenues, for Corporate Income Tax - IRPJ and Social Contribution over Net Income - CSLL, respectively, and plus 100% of other revenues. Income tax and social contribution are calculated by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting for "Presumed Profit" combined with the "Special Tax Regime" called RET, in which Income Tax and Social Contribution are calculated on the revenues arising from the investment activity applying the rates of 1.26% and 0.66%, respectively.

In summary, considering the sources of Revenue from the Company's main activities:

Income and Social Taxes - Summary	IR e CSLL	Method	Calculation Basis
Development	1.92%	"Presumido RET"	Gross Revenue
Closed Sales and Land Consultancy Fee	3.08%	"Presumido"	Gross Revenue
Services Fee <sup>1</sup>	34.00%	"Lucro Real"	Net Profit

1. Calculated in the Parent Company

A Taxa de Administração de Obra representa 15% do custo total da construção e é recebida e reconhecida contabilmente de acordo com a evolução da obra. Assim, ao final do primeiro trimestre, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 138.5 milhões, crescimento de 2.1% em relação ao 4T20.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	1T21	1T20	Var. %	4T20	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(1,420)	(1,670)	-15.0%	(3,931)	-63.9%



## Net Profit (Loss)

Total Net Profit in the period was R\$ 17.8 million, against a R\$ 32.8 million loss in 1Q20 and a profit of R\$ 8.7 million in 4Q20.

The Company reported net positive results for the third consecutive quarter, accumulating R\$ 41.4 million in the last nine months.

The figures reflect the beginning of a growth gradual process regarding operational results, consequence of assertiveness in the projects launched and its speed of sales (SoS), which in the last twelve months recorded 55.6%.

Net Margin showed improvement in 1Q21, not only in relation to the same period of the previous year, but also in relation to the last quarter and recorded 11.1%.

Net Profit (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Total Net Profit	17,819	(32,761)	n/a	8,664	105.7%
Net Revenue	161,206	66,324	143.0%	190,363	-15.3%
<b>Net Margin</b>	<b>11.1%</b>	<b>-49.4%</b>	<b>60.4pp</b>	<b>4.6%</b>	<b>6.5pp</b>
Net Profit (R\$/Share)	0.20	(0.55)	n/a	0.09	10.9pp

## Revenues, Costs and Results to be Recognized

Results to be appropriated from units sold in 1Q21 recorded R\$ 47.8 million, against R\$ 45.2 million in 4Q20. The 5.6% increase when compared to the previous quarter can be explained by the Development sales performance.

Results to be Recognized (R\$ '000)	1Q21	4Q20	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	142,421	110,074	29.4%
Expenses to be recognized	94,659	64,832	46.0%
<b>Total Results to be recognized</b>	<b>47,762</b>	<b>45,242</b>	<b>5.6%</b>
Margin (%)	33.5%	41.1%	-7.6pp

## Management Fee to be Recognized

The management fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted as the construction work advances. In the end of the first quarter, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 138.5 million, an increase of 2.1% when compared to 4Q20.

Management Fee to be Recognized (R '000)	1Q21	4Q20	Var. %
Management Fee	138,514	135,674	2.1%



## Accounts Receivable

1Q21 ended up with R\$ 545.2 million in receivables, increase of 6.9%, versus R\$ 510.0 million in 4Q20.

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q21	4Q20	Chg. %
Units under construction	87,157	66,726	30.6%
Completed Units	213,858	220,874	-3.2%
Land Sale	255,986	231,532	10.6%
Cancellations provision for sales cancellations	(27,057)	(24,901)	8.7%
Other Trade Receivables	15,235	15,784	-3.5%
<b>Total</b>	<b>545,179</b>	<b>510,015</b>	<b>6.9%</b>

Regarding to term, the balance of Accounts Receivable has the following breakdown:

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q21
Current	209,799
Noncurrent	335,380
<b>Total</b>	<b>545,179</b>



## Net Cash and Net Debt

In the end of the period, Net Cash availability was R\$ 144.1 million and Gross Debt recorded R\$ 134.8 million.

Sales from completed units and Real Estate Consultancy Fee of Beach Class Verano project, fueled cash generation (R\$ 16.5 million) for the third consecutive quarter. As a result, "Net Debt / Equity" ratio, reached -0.9% in the period and recorded a negative level for the first time since the IPO.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	1Q21	4Q20	Chg. %
Debentures	39,223	-	n/a
Real Estate borrowings and financing	95,562	125,813	-24.0%
<b>Gross Debt</b>	<b>134,785</b>	<b>125,813</b>	<b>7.1%</b>
Cash & Cash Equivalents (-)	(31,086)	(49,538)	-37.2%
Investments (-)	(113,022)	(69,070)	63.6%
<b>Cash Available (-)</b>	<b>(144,108)</b>	<b>(118,608)</b>	<b>21.5%</b>
Net Debt (Cash)	(9,323)	7,205	-229.4%
Equity	1,017,626	1,004,649	1.3%
<b>Net Debt / Equity</b>	<b>-0.9%</b>	<b>0.7%</b>	<b>-1.6pp</b>

The weighted average cost of the debt is 5.38%

Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	1Q21 Debt	Debt			
			Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years
Debentures	6.00% + IPCA	39,223	4,485	14,000	14,000	6,738
SFH ABC	1.65% + CDI	11,584	11,584	-	-	-
SFH Safra	1.61% + CDI	60,153	30,076	30,076	-	-
SFH Banco do Brasil	10.80% + TR	15,063	15,063	-	-	-
SFH Santander	3.90% + CDI	8,763	-	8,763	-	-
<b>Total</b>		<b>134,786</b>	<b>61,208</b>	<b>52,839</b>	<b>14,000</b>	<b>6,738</b>
			SFH	Total		
Weighted Average Rate		3.37%	3.37%	5.38%		

In March, the Company held its 6<sup>th</sup> (sixth) Debentures issue. The total amount was R\$ 55.6 million divided into two tranches, the first (R\$ 42.2 million) in March and the second (R\$ 13.4 million) in April. The offer was coordinated by Banco Votorantim and the annual cost rate is 6% + IPCA. The operation was backed by completed units (commercial and residential) in the states of Alagoas, Bahia, Ceará and Pernambuco.



## Independent Auditors Relationship

We inform that Grant Thornton Independent Auditors was engaged for the following services: audit of the financial statements in accordance with accounting practices adopted in Brazil and International Financial Reporting Standards ("IFRS"); and review of intermediate accounting information in accordance with Brazilian and international standards for the review of intermediate information (NBC TR 2410 - Review of Intermediate Information Executed by the Entity's Auditor and ISRE 2410 - "Review of Intermediate Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity", respectively).

The information in the performance report that is not clearly identified as a copy of the information contained in the financial statements has not been audited or reviewed.



# Appendix I - Balance Sheet

Balance Sheet (R\$ '000)	1Q21	4Q20	Chg. %
<b>Asset</b>			
<b>Current Asset</b>			
Cash & Cash equivalents	31,086	49,538	-37.2%
Investments	82,361	8,573	860.7%
Accounts Receivables	209,799	224,841	-6.7%
Inventory	583,471	587,661	-0.7%
Recoverable Taxes	5,548	5,132	8.1%
Prepaid Expenses	5,261	4,394	19.7%
Other Receivables	494	331	49.2%
<b>Total Current Assets</b>	<b>918,020</b>	<b>880,470</b>	<b>4.3%</b>
<b>Noncurrent Assets</b>			
Financial investments	30,661	60,497	-49.3%
Accounts Receivables	335,380	285,174	17.6%
Inventory	355,552	336,965	5.5%
Related Parties	4,138	4,182	-1.1%
Other Noncurrent Assets	193,440	175,258	10.4%
Investments	112,905	107,688	4.8%
Investments Properties	213,182	213,182	0.0%
Property and equipment	8,823	7,061	25.0%
Intangible Assets	7,861	6,783	15.9%
<b>Total Noncurrent Assets</b>	<b>1,261,942</b>	<b>1,196,790</b>	<b>5.4%</b>
<b>Total Assets</b>	<b>2,179,962</b>	<b>2,077,260</b>	<b>4.9%</b>
<b>Liabilities</b>			
<b>Current Liabilities</b>			
Borrowings and Financing	63,094	63,329	-0.4%
Payroll and related Taxes	38,482	35,953	7.0%
Payables acquisitions of properties	39,371	29,502	33.5%
Related Parties	7,829	4,264	83.6%
Advances from costumers	227,031	207,761	9.3%
Deferred taxes	11,104	12,346	-10.1%
Warranty Provision	6,931	2,177	218.4%
Other Current Liabilities	56,861	60,855	-6.6%
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>450,703</b>	<b>416,187</b>	<b>8.3%</b>
<b>Noncurrent Liabilities</b>			
Borrowings and Financing	71,691	62,484	14.7%
Deferred taxes	20,268	19,890	1.9%
Advances for costumers	574,265	524,743	9.4%
Payroll and related taxes	24,520	27,340	-10.3%
Other Noncurrent Liabilities	20,889	26,809	-22.1%
<b>Total Noncurrent Liabilities</b>	<b>711,633</b>	<b>661,266</b>	<b>7.6%</b>
<b>Equity</b>			
Capital	1,309,972	1,309,972	0.0%
Capital Reserve	25,179	25,179	0.0%
Accumulated Losses	(410,316)	(427,363)	-4.0%
Valuation adjustments to equity	96,861	96,861	0.0%
Noncontrolling Interests	(4,070)	(4,842)	-15.9%
<b>Total Equity</b>	<b>1,017,626</b>	<b>999,807</b>	<b>1.8%</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>1,162,336</b>	<b>1,077,453</b>	<b>7.9%</b>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>2,179,962</b>	<b>2,077,260</b>	<b>4.9%</b>

## Appendix II - Income Statement

Income Statement (R\$ '000)	1Q21	1Q20	Chg. %	4Q20	Chg. %
Gross Revenue	176,701	85,487	106.7%	208,707	-15.3%
Cancellations and Taxes	(15,494)	(19,163)	-19.1%	(18,344)	-15.5%
<b>Net Revenue</b>	<b>161,207</b>	<b>66,324</b>	<b>143.1%</b>	<b>190,363</b>	<b>-15.3%</b>
Costs related to Inventory	(110,167)	(54,318)	102.8%	(138,776)	-20.6%
<b>Gross Profit</b>	<b>51,040</b>	<b>12,006</b>	<b>325.1%</b>	<b>51,587</b>	<b>-1.1%</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>31.7%</b>	<b>18.1%</b>	<b>13.6pp</b>	<b>27.1%</b>	<b>4.6pp</b>
Sale Expenses	(17,335)	(6,835)	153.6%	(22,608)	-23.3%
G&A	(14,219)	(8,251)	72.3%	(17,961)	-20.8%
Other Operational Expenses	(6,923)	(7,133)	-2.9%	(6,054)	14.4%
Share of Profit (Loss) on Investees	1,238	2,701	-54.2%	3,574	-65.4%
<b>Operational Profit (Loss)</b>	<b>13,801</b>	<b>(7,512)</b>	<b>n/a</b>	<b>8,538</b>	<b>61.6%</b>
<b>Operational Margin</b>	<b>8.6%</b>	<b>-11.3%</b>	<b>19.9pp</b>	<b>4.5%</b>	<b>4.1pp</b>
Finance Income	11,816	3,827	208.8%	11,967	-1.3%
Finance Expenses	(6,378)	(27,406)	-76.7%	(7,910)	-19.4%
<b>Net Finance Income</b>	<b>5,438</b>	<b>(23,579)</b>	<b>n/a</b>	<b>4,057</b>	<b>34.0%</b>
<b>Losses Before Taxes</b>	<b>19,239</b>	<b>(31,091)</b>	<b>n/a</b>	<b>12,595</b>	<b>52.8%</b>
Income Tax and Social Contribution - Current	(2,755)	(2,184)	26.1%	(3,689)	-25.3%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	1,335	514	159.7%	(242)	n/a
<b>Income Tax and Social Contribution</b>	<b>(1,420)</b>	<b>(1,670)</b>	<b>-15.0%</b>	<b>(3,931)</b>	<b>-63.9%</b>
<b>Profit for the Period (Loss)</b>	<b>17,819</b>	<b>(32,761)</b>	<b>n/a</b>	<b>8,664</b>	<b>105.7%</b>
Noncontrolling interests	772	(507)	n/a	867	-11.0%
<b>Company's owners</b>	<b>17,047</b>	<b>(32,254)</b>	<b>n/a</b>	<b>7,797</b>	<b>118.6%</b>
<b>Net Margin</b>	<b>11.1%</b>	<b>-49.4%</b>	<b>60.4pp</b>	<b>4.6%</b>	<b>6.5pp</b>

## Appendix III - Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	1Q21	4Q20
Profit (Loss)	17,819	8,664
<b>Adjustments to reconcile profit (loss) for the period to net cash from the operating activities:</b>		
Deferred Taxes	(864)	521
Depreciation and Amortization	857	2,490
Share profit (loss) in invests	(1,238)	(3,574)
Finance Costs	1,439	(6,523)
Fixed assets disposed of net	-	(3,275)
Provision for sales cancellations and allowance for expected credit losses	1,952	(24,300)
Properties for sales - reversal of sales cancellations cost	60	20,068
Adjustment to present value	553	1,507
Warranty Provisions	351	994
Provision for risks	689	(57)
Price adjustment on provisioned inventory	-	(42,166)
<b>Decrease (increase) in assets:</b>		
Trade receivables	(37,669)	33,025
Properties for sale	49,180	123,536
Recoverable taxes	(416)	1,623
Sales commission	(867)	-
Prepaid Expenses	-	(195)
Judicial deposits	-	(2,683)
Other Credits	(2,961)	2,282
<b>Increase (decrease) in liabilities:</b>		
Trade Payables	(806)	714
Payables for acquisition of properties	7,896	(6,195)
Payroll and related taxes	3,240	1,355
Advances from customers	(1,506)	(38,723)
Noncontrolling interests	772	867
Other payables	(3,421)	(2,650)
Income tax and social contribution paid	(3,531)	(3,348)
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>31,529</b>	<b>63,957</b>
<b>Cash flow from investing activities:</b>		
Investments	-	(4,617)
Short-term investments	(43,952)	(303)
Property and equipment	(2,622)	(1,895)
Intangible assets	(1,075)	2,409
<b>Net cash provided by investing activities</b>	<b>(47,649)</b>	<b>(4,406)</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Related parties	(9,208)	1,729
Repayment of borrowings and financing	(36,836)	(44,630)
Interest paid	(2,718)	(3,494)
Releases of funds	46,430	4,000
Issue of shares	-	(5,033)
<b>Net cash used in financing activities</b>	<b>(2,332)</b>	<b>(47,428)</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(18,452)</b>	<b>12,123</b>
<b>Cash and cash equivalents</b>		
At the beginning of the period	49,538	42,549
At the end of the period	31,086	49,538

## Appendix IV - Recognize Revenue

Project	Launch	Operation Formats	State	Segment	%Sales					% POC				
					1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21
ITC Central Park	4Q13	Development	CE	Corporate	81%	80%	81%	81%	85%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4Q13	Development	CE	Corporate	48%	48%	48%	40%	41%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4Q13	Development	AL	High-End	55%	58%	66%	72%	79%	95%	100%	100%	100%	100%
Aurora Trend	3Q14	Development	PE	Standard	76%	74%	82%	87%	93%	100%	100%	100%	100%	100%
Mansão Bahiano de Tênis	3Q14	Development	BA	High-End	77%	77%	77%	82%	92%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2Q15	Development	CE	Standard	67%	63%	64%	52%	54%	45%	46%	51%	60%	69%
Singullare Iguatemi	2Q15	Development	BA	Standard	93%	93%	93%	97%	97%	87%	100%	100%	100%	100%
Bosque das Acáias	4Q15	Development	CE	Standard	78%	75%	78%	83%	85%	49%	51%	59%	70%	100%
Alameda Arnaldo José Ribeiro	2Q16	Development	PE	Standard	41%	39%	47%	59%	76%	97%	99%	99%	100%	100%
Rooftop.470	3Q20	Development	PE	High-End	n/a	n/a	67%	88%	97%	n/a	n/a	45%	50%	58%
Parque Rio Branco	3Q20	Development	CE	Standard	n/a	n/a	32%	48%	48%	n/a	n/a	21%	22%	23%
Meet Aldeota	3Q20	Development	CE	High-End	n/a	n/a	n/a	33%	41%	n/a	n/a	n/a	29%	30%
Orquidário	4Q20	Development	BA	Standard	n/a	n/a	n/a	n/a	12%	n/a	n/a	n/a	n/a	12%
Artiz	4Q20	Development	CE	High-End	n/a	n/a	n/a	n/a	43%	n/a	n/a	n/a	n/a	21%
Olhar das Dunas	4Q20	Development	RN	High-End	n/a	n/a	n/a	n/a	36%	n/a	n/a	n/a	n/a	22%



## Appendix V - Net Asset

Net Assets (R\$ '000)	1Q21
Cash and Short-term investments	144,108
Borrowings, to be paid	(134,785)
<b>Net Debt (a)</b>	<b>9,323</b>
Trade receivables on-balance	572,236
Trade receivables off-balance	142,421
Advances from customers	(44,632)
Taxes on trade receivables	(26,801)
Cost to be recognized - units sold	(109,995)
<b>Net Trade Receivable (b)</b>	<b>533,229</b>
Market Value Inventory	734,529
Taxes on inventory sales	(29,381)
Cost to be recognized - inventory	(142,380)
<b>Net Inventory (c)</b>	<b>562,768</b>
Land inventory on-balance	850,880
Land debt on-balance	(578,476)
Land launched debt	(175,761)
<b>Land Plots (d)</b>	<b>96,643</b>
<b>Noncontrolling interests (e)</b>	<b>4,842</b>
Other assets	438,747
Other payables	(226,255)
<b>Other assets/payables (f)</b>	<b>212,492</b>
<b>Net Assets (a+b+c+d+e+f)</b>	<b>1,419,297</b>

## Appendix VI - Landbank

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex - Swap (R\$ MN)	% Swap	% Cash
1	BA	Dec-19	Beach Class	16,495	408	181	181	0.0%	44.1%
2	PE	Mar-15	Standard	9,014	168	53	53	0.0%	6.6%
3	RN	Mar-17	Standard	6,340	92	36	36	0.0%	6.8%
4	AL	Sep-07	High-End	14,200	160	99	80	19.9%	19.9%
5	PE	Nov-11	Beach Class	7,029	168	60	47	21.4%	0.0%
6	BA	Dec-19	Standard	10,305	130	93	93	0.0%	10.8%
7	PE	Aug-12	Standard	21,725	330	130	130	0.0%	8.4%
8	PE	Jan-14	Standard	16,800	140	109	97	11.5%	2.4%
9	PE	Jan-14	Standard	16,062	252	104	92	11.5%	2.4%
10	PE	Jan-14	Standard	15,646	238	102	90	11.5%	2.4%
11	PE	Jan-14	Standard	15,112	231	98	87	11.5%	2.4%
12	PE	Jun-19	Standard	7,640	124	56	47	15.3%	20.2%
13	AL	Sep-07	High-End	10,675	120	75	59	21.0%	0.0%
14	PE	Jul-13	Beach Class	10,213	262	84	69	18.0%	0.0%
15	PE	Oct-19	Standard	12,240	156	77	63	18.2%	18.2%
16	AL	Sep-07	High-End	11,027	120	77	61	21.0%	0.0%
17	PE	Mar-13	Standard	217,181	3,640	1,086	972	10.5%	0.0%
18	PE	Jul-13	Beach Class	5,648	96	46	38	18.0%	0.0%
19	PE	Jun-08	Corporate	20,531	12	191	191	0.0%	21.6%
20	PE	Aug-19	High-End	12,398	96	79	56	28.1%	0.0%
21	PE	Jul-19	High-End	5,115	23	64	36	43.5%	0.0%
22	PE	Oct-19	High-End	18,720	72	136	99	27.8%	0.0%
23	PE	Dec-13	Beach Class	13,400	273	101	68	32.0%	0.0%
24	PE	Oct-14	High-End	14,441	112	101	86	15.3%	0.0%
25	BA	Mar-20	High-End	8,652	84	69	60	13.1%	13.1%
26	CE	Oct-20	Standard	20,269	380	122	122	0.0%	13.0%
27	BA	Feb-21	High-End	15,232	136	125	125	0.0%	9.4%
28	CE	Feb-21	Beach Class	11,518	324	104	104	0.0%	10.4%
29	PE	Jan-21	Beach Class	10,352	268	77	60	22.4%	0.0%
30	PE	Feb-21	Beach Class	9,531	203	58	44	24.0%	0.0%
31	PE	Mar-21	High-End	17,000	210	147	115	22.0%	0.0%
32	PE	Dec-20	Standard	9,848	160	64	64	0.0%	0.0%
<b>32 Plots</b>				<b>610,361</b>	<b>9,188</b>	<b>4,003</b>	<b>3,523</b>		



# Glossary

**PSV:** Potential Sales Volume, refers to the amount in R\$ that can be obtained by selling each real estate unit.

**%MD:** Company's share totaling the direct and indirect interest in the projects.

**Contracted Sales:** Total price of units sold that have contracts signed.

**Closed Sale:** Condominium Sale of units in Condominium projects adhered by Moura Dubeux and sold under Development format.

**Adhesions Contracted:** Total PSV adhered to the Condominium.

**Real Estate Consultancy Fee:** Fee charged by MD for preliminary services of real estate development, contracting the land, designing the product, and approving the project for the Condominium.

**Management Fee:** Fee charged by MD to manage the construction works in the Gated Communities.

**Land Sale Fee:** Revenue obtained from the sale of fractions of land linked to a Condominium project.

**Percentage of Completion ("PoC"):** Cost incurred divided by the total cost of the construction work. The revenue is recognized up to the limit of the "cost incurred / total cost" ratio.

**Income (Loss) to be Recognized:** Due to the "PoC" accounting method, the income (loss) of units sold is appropriated according to the financial evolution of the construction works. Therefore, the income (loss) will be recognized as the cost incurred evolves.

**Cash Generation (Consumption):** Variation of net debt between two periods.

**Net Debt:** Total indebtedness added to expenses to issue debentures and CRIs and net of accrued interest deducted from the cash position (cash available + short- and long-term securities).

**Debenture:** Credit security representing a loan made with third parties with rights, established in the issue deed.

**Earnings per Share:** Net profit for the period divided by the number of shares (on the last day of the quarter) issued without considering the shares held in treasury.

**Landbank:** Inventory of lands available for future launches.

**Swaps:** Alternative for the purchase of land that consists of paying the landowner with units (in the case of physical swaps) or with the cash flow from unit sales (in the case of financial swaps).

**SFH:** Housing Financial System.

**High-End:** Verticalized products for high income in unique locations. Average ticket between R\$ 700 and R\$ 4,000 thousand. Unique leisure areas, all apartments with bedrooms and suites, 2 to 5 parking spots per unit proportional to the private area.

**Standard:** Vertical products for medium income. Average ticket between R\$ 400 and R\$ 700 thousand. Leisure areas, one or two parking spots per Unit, two to three bedrooms and suites.

**Corporate:** Products for companies and investors with Corporate rooms and corporate floors.

**Beach Class Brand/2nd Home:** Products for medium or high-income, and investors that count hotel pool managed by a company contracted post-delivery. The client can opt for placing it in the pool or using it as a house by paying a Condominium fee.



## About Moura Dubeux

Operating with over 35 years in an outstanding position in the mid, high and luxury segment. Moura Dubeux is the largest homebuilder and real estate development company in Northeast region Brazil, holding the market share in the cities of Recife, Fortaleza, Natal and one of the firsts in the city of Salvador. The Company has also a strong operation in the real estate market for flats, hotels, and resorts ("Second Home"), focusing on high-end and foreign customers. Started its activities in Pernambuco. "Moura Dubeux" brand also operates in the states of Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte and Ceará.

The Company, with its fully integrated business model, participates directly in all phases of the real estate development and builds all its incorporated projects. In addition to real estate developments, Moura Dubeux operates in the "construction works administration" business segment, participating in all stages, identifying potential market demands, prospecting the land, designing the product, approving the project, managing and building the project.

To build real estate solutions that overcame expectations and improve quality life of its investors, the Company's operations are based on three main pillars: efficient engineering and control constructions, search for the best product and uses its own team and digital platforms to commercialize the units.

Moura Dubeux has been listed on B3's "Novo Mercado", under the ticker MDNE3 since February 2020, following the highest standards of corporate governance.

## Disclaimer

This document contains statements related to prospects and statements about future events that are subject to risks and uncertainties. Such information is based on the beliefs and assumptions of the management of Moura Dubeux Engenharia S.A. ("Company") and information that the Company currently has access to. Currently, these statements may refer to the Company's ability to manage its business and financial liquidity during and after the COVID-19 related pandemic, as well as the impact of this pandemic on the results of its operations. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs, or expectations, as well as those of the Company's management members.

Cautions regarding forward-looking statements and information also include information about possible or presumed operating results, as well as statements that are preceded, followed or that include the words "believes", "may", "will", "continues", "expects", "forecasts", "intends", "plans", "estimates", or similar expressions.

Forward-looking statements and information are not performance guarantees. They involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events, depending on circumstances that may or may not occur. Future results and value creation for shareholders may differ significantly from those expressed or suggested by forward-looking statements. Many of the factors that will determine these results and values are beyond our ability to control or predict.

## Investor Relations

Marcello Dubeux

Diogo Barral

Diego Wanderley

Alan Aquino

Phone: +55 (81) 3087 8000

Email: [ri@mouradubeux.com.br](mailto:ri@mouradubeux.com.br)

Website: [ri.mouradubeux.com.br](http://ri.mouradubeux.com.br)

**MDNE**

**B3 LISTED NM**