4T21

PRÉVIA OPERACIONAL

moura dubeux

Recife, 12 de janeiro de 2022 - 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 a prévia dos seus resultados operacionais para o quarto trimestre de 2021. Estes resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da Auditoria.

4T21: R$ 182 MILHÕES LANÇADOS E R$ 341 MILHÕES VENDIDOS | VSO 27,2%
2021: R$ 1,1 BILHÃO LANÇADOS E R$ 1,3 BILHÃO VENDIDOS | VSO 58,5%

LANÇAMENTOS DE R$ 182 MILHÕES EM VGV LÍQUIDO NO 4T21. NO ANO, OS LANÇAMENTOS SOMARAM R$ 1.110 MILHÕES.

VENDA SOBRE OFERTA (VSO) DOS LANÇAMENTOS FOI DE 71,9% NO TRIMESTRE E 67,9% NO ANO.

VENDAS E ADESÕES LÍQUIDAS (%MD) DE R$ 341 MILHÕES NO 4T21, 17,6% ACIMA DO 4T20. EM 2021, O NÚMERO FOI DE R$ 1.311 MILHÕES, 84,8% ACIMA DE 2020, O MAIOR VOLUME ANUAL DE VENDAS DA HISTÓRIA DA COMPANHIA.

OS DISTRATOS REPRESENTARAM 7,7% DAS VENDAS E ADESÕES BRUTAS (%MD) NO 4T21 E NO ANO, 6,9%.

LANDBANK DE R$ 6,0 BI EM VGV. AQUISIÇÃO DE 17 TERRENOS NO 4T21 COM VGV BRUTO POTENCIAL DE R$ 1.761 MILHÕES.

R$ 7,4 MILHÕES EM GERAÇÃO DE CAIXA NO 4T21 E R$ 66,3 MILHÕES NO ANO.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Marcello Dubeux
Diogo Barral
Diego Wanderley
Alan Aquino

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

Indicadores Operacionais

Destaques Operacionais (R$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	181.829	450.783	-59,7%	336.169	-45,9%	1.109.562	671.809	65,2%
Empreendimentos Lançados	3	6	-50,0%	5	-40,0%	17	10	70,0%
Nº Unidades Lançadas	378	877	-56,9%	756	-50,0%	2.752	1.268	117,0%
Vendas								
Vendas Contratadas[1] (100%)	373.720	315.880	18,3%	377.021	-0,9%	1.435.807	820.793	74,9%
Vendas contratadas lançamentos[2] (100%)	*196.671*	*155.582*	*26,4%*	*271.759*	*-27,6%*	*753.548*	*278.422*	*170,6%*
Vendas contratadas estoque (100%)	*177.049*	*160.298*	*10,4%*	*105.262*	*68,2%*	*682.260*	*542.371*	*25,8%*
Vendas Contratadas[1] (%MD)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Distratos Correntes[3] (%MD)	**28.422**	**15.650**	**81,6%**	**26.561**	**7,0%**	**92.281**	**68.984**	**33,8%**
Vendas e Adesões Líquidas Ajustada (%MD)	**340.610**	**289.622**	**17,6%**	**343.024**	**-0,7%**	**1.311.457**	**709.645**	**84,8%**
Distratos Correntes / Vendas Brutas (%MD)	7,7%	5,1%	2,6pp	7,2%	0,5pp	6,6%	8,9%	-2,3pp
Nº Unidades Vendidas	643	755	-14,8%	715	-10,1%	2.818	1.781	58,2%

1.Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios
2.Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses
3.Total de distratos motivados em cada período

Lançamentos

No 4T21 foram lançados 3 projetos, totalizando um VGV Bruto de R$ 256 milhões e um VGV Líquido de R$ 182 milhões. Assim, a Companhia encerrou o ano com 17 projetos lançados, que juntos, somam um VGV Bruto de R$ 1.367 milhões e um VGV Líquido de R$ 1.110 milhões.

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
1º Trimestre (2)				331	109	90
Olhar das Dunas	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	130	51	45
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	201	58	45
2º Trimestre (7)				1.287	579	501
Dumare	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	84	71	61
Mirage	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	84	88	72
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58
La Vie	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	144	55	55
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60
Jardino	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	380	120	120
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75
3º Trimestre (5)				756	423	336
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	63
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	38
Les Amis	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	75	42	42
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	160	70	70
4º Trimestre (3)				378	256	182
Casa Serena	Praia de Serrambí/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30
Total (17)				2.752	1.367	1.110

Detalhamento dos Lançamentos – 4T21



Casa Serena

Praia de Serrambi/PE

100% Aderido

Segmento: Alto Padrão
Regime: Condomínio

R$ 74 milhões VGV Bruto

R$ 56 milhões VGV Líquido



Edifício Líbano

Recife/PE

63% Aderido

Segmento: Alto Padrão
Regime: Condomínio

R$ 143 milhões VGV Bruto

R$ 96 milhões VGV Líquido



Beach Class Carneiros - Fase 1

Praia dos Carneiros/PE

53% Aderido

Segmento: Beach Class
Regime: Condomínio

R$ 39 milhões VGV Bruto

R$ 30 milhões VGV Líquido

Vendas e Adesões

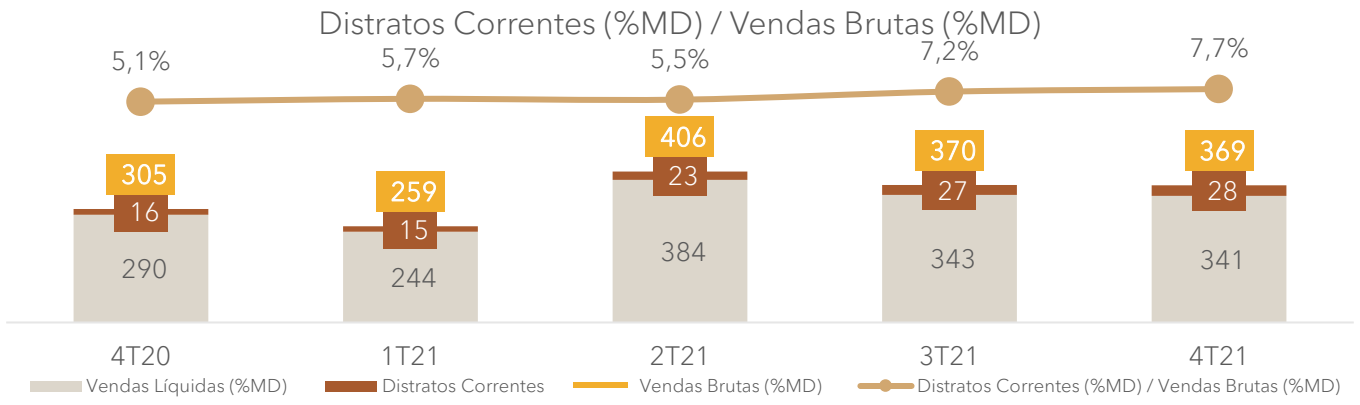
2021 ficou marcado como o melhor ano, em volume de vendas, da história da Moura Dubeux, que apresentou Vendas e Adesões Líquidas (%MD) de R$ 1,3 bilhão, crescimento de 84,8% em relação a 2020.

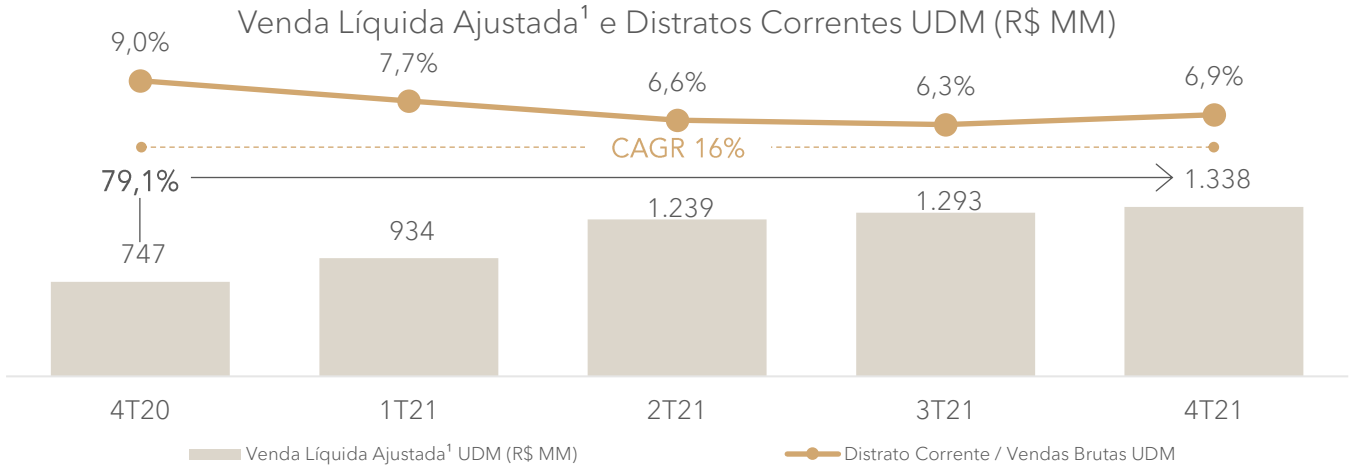
No 4T21, as Vendas e Adesões Líquidas (%MD) totalizaram R$ 341 milhões, crescimento de 17,6% em relação ao 4T20 e uma leve redução de 0,7% em relação ao 3T21, dado o menor número de lançamentos no período.

Vendas e Adesões (R$ em milhares)	4T21	4T20	Var. %	3T21	Var. %	2021	2020	Var. %
Vendas e Adesões Brutas[1]	373.720	315.880	18,3%	377.021	-0,9%	1.435.807	820.793	74,9%
Vendas e Adesões Brutas[1] (%MD) (a)	369.032	305.272	20,9%	369.585	-0,1%	1.403.738	778.628	80,3%
Vendas de Incorporação	143.105	126.805	12,9%	204.747	-30,1%	706.607	409.651	72,5%
Vendas Fechadas[2]	47.266	28.893	63,6%	36.618	29,1%	149.779	66.209	126,2%
Adesões de Condomínio[3]	178.660	149.574	19,4%	128.220	39,3%	547.352	302.769	80,8%
Distratos Correntes[4] (%MD) (b)	28.422	15.650	81,6%	26.561	7,0%	92.281	68.984	33,8%
Vendas e Adesões Líquidas Ajustada (%MD) (c=a-b)	340.610	289.622	17,6%	343.024	-0,7%	1.311.457	709.645	84,8%

1.Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios, 2.Cotas (unidades) de Condomínio 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

No 4T21, o total de distratos correntes foi de R$ 28 milhões. Isso representa 7,7% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) e 6,9% nos últimos doze meses.





1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

Abertura das vendas e Adesões

Vendas e Adesões por Segmento - 4T21
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	262	222.636	222.636	60,3%	186	136.549	71	82.711	5	3.375
Médio Padrão	266	101.085	96.397	26,1%	32	15.929	155	56.930	79	23.538
Beach Class	94	45.822	45.822	12,4%	87	44.193	4	1.086	3	543
Comercial	21	4.176	4.176	1,1%	-	-	-	-	21	4.176
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

Vendas e Adesões por Região - 4T21
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	319	217.705	213.017	57,7%	222	160.198	54	46.358	43	6.460
Ceará	212	87.704	87.704	23,8%	68	28.555	93	39.650	51	19.499
Bahia	74	50.211	50.211	13,6%	-	-	65	47.912	9	2.299
Rio Grande do Norte	33	14.724	14.724	4,0%	15	7.918	18	6.806	-	-
Alagoas	5	3.375	3.375	0,9%	-	-	-	-	5	3.375
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

Vendas e Adesões por Tipo - 4T21
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	371	147.793	143.105	38,8%	100	44.484	164	67.281	107	31.340
Condomínios[1]	240	178.660	178.660	48,4%	204	141.319	36	37.341	-	-
Vendas Fechadas[2]	32	47.266	47.266	12,8%	1	10.868	30	36.105	1	293
Total	643	373.720	369.032	100,0%	305	196.671	230	140.727	108	31.633

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

Vendas e Adesões por Segmento - 2021
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Segmento	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	696	690.092	690.092	49,2%	314	280.696	300	327.753	82	81.642
Médio Padrão	1.396	512.837	480.768	34,2%	675	268.027	412	144.036	309	68.705
Beach Class	625	211.399	211.399	15,1%	602	204.825	13	3.659	10	2.915
Comercial	101	21.479	21.479	1,5%	-	-	-	-	101	21.479
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

Vendas e Adesões por Região - 2021
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Região	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	1.436	670.075	638.006	45,5%	920	431.217	245	154.149	271	52.640
Ceará	853	375.695	375.695	26,8%	447	158.941	286	179.291	120	37.464
Bahia	368	307.114	307.114	21,9%	116	116.597	194	142.009	58	48.508
Rio Grande do Norte	110	49.595	49.595	3,5%	108	46.793	-	-	2	2.802
Alagoas	51	33.329	33.329	2,4%	-	-	-	-	51	33.329
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

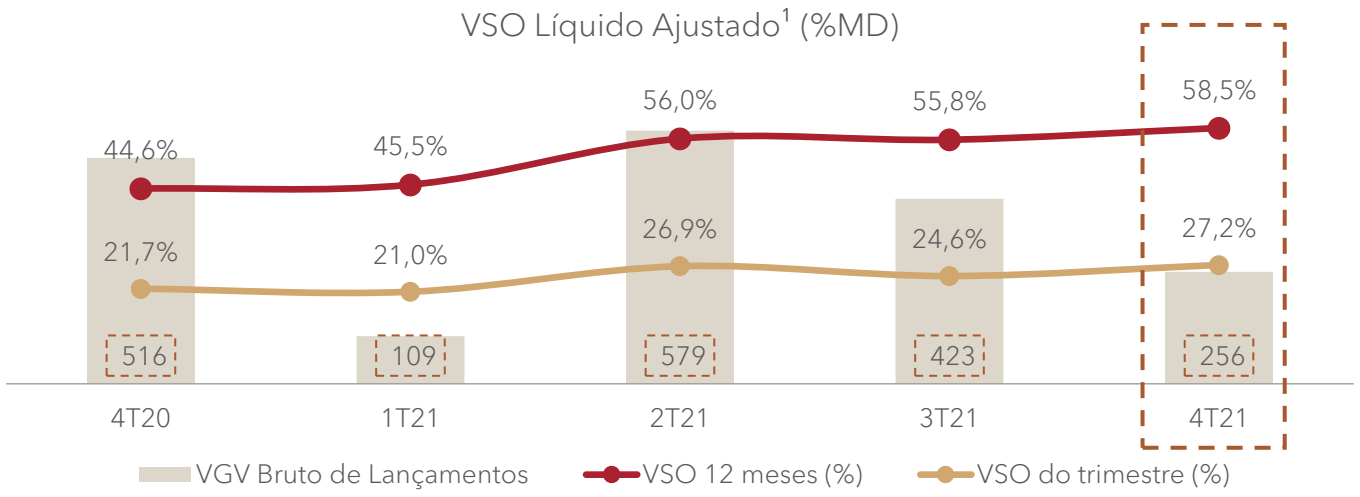
Vendas e Adesões por Tipo - 2021
(R$ em milhares)

	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
Tipo	Unid.	VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.682	738.676	706.607	50,3%	696	296.301	498	242.206	488	168.100
Condomínios[1]	1.031	547.352	547.352	39,0%	880	408.275	151	139.078	-	-
Vendas Fechadas[2]	105	149.779	149.779	10,7%	15	48.972	76	94.165	14	6.642
Total	2.818	1.435.807	1.403.738	100,0%	1.591	753.548	725	475.449	502	174.742

1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios
2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação

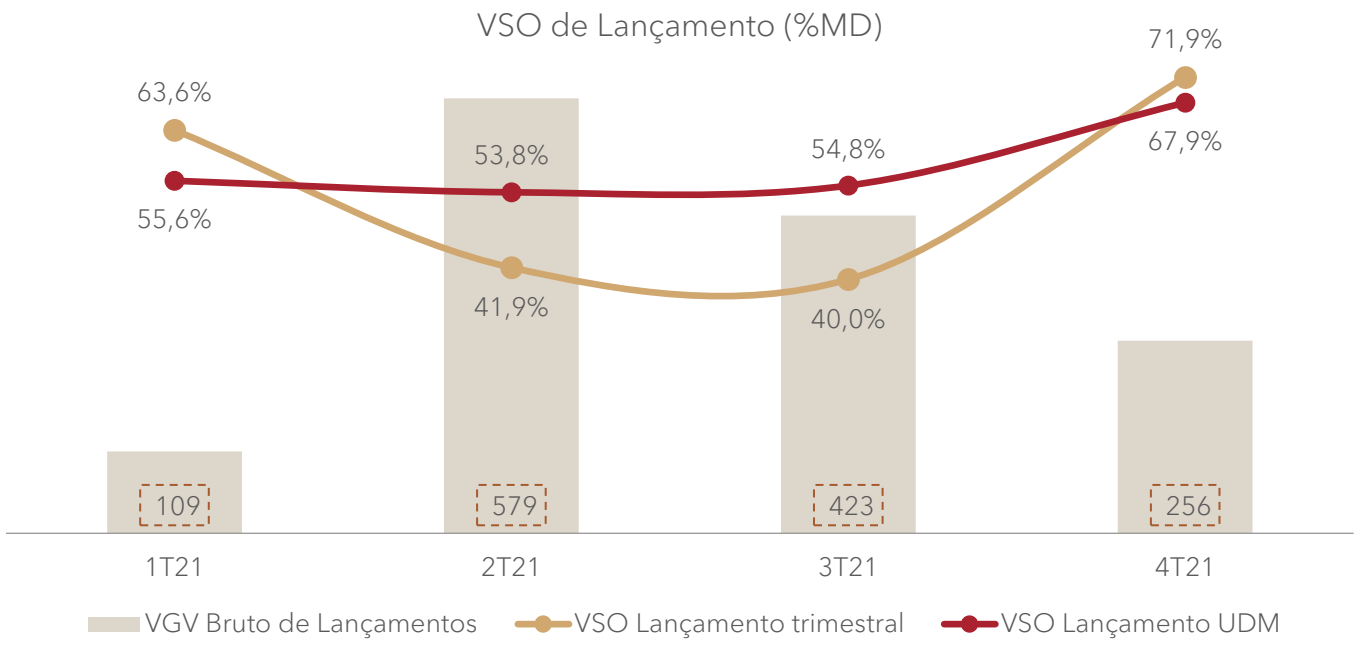
Vendas Sobre Oferta (VSO)

O Índice VSO Líquido Ajustado (%MD) nos últimos doze meses foi de 58,5%, aumento de 13,9pp quando comparado ao 4T20 e de 2,7pp em relação aos 55,8% do 3T21, já o VSO Líquido Ajustado (%MD) no trimestre foi de 27,2%, crescimento de 5,5pp em relação ao 4T20 e 2,6pp em relação ao 3T21.



1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

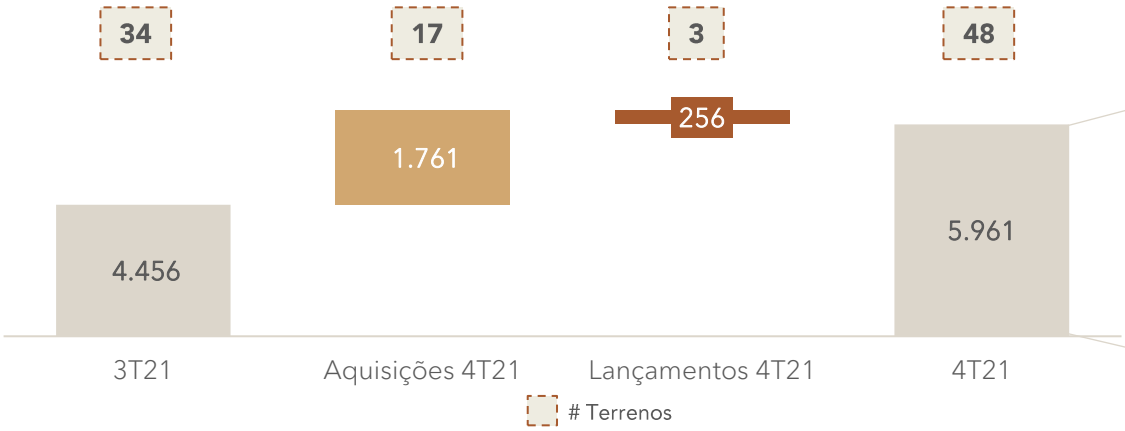
O VSO dos lançamentos (%MD) registrou 71,9% no 4T21, e 67,9% nos últimos doze meses.



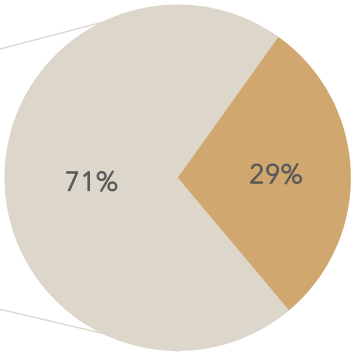
Terrenos

No 4T21, foram adquiridos 17 terrenos que, somados, possuem VGV Bruto potencial de R$ 1.761 milhões.

Banco de Terreno (R$ em milhares)



Forma de Aquisição



Entregas

No 4T21 a Companhia entregou 3 projetos, sendo 1 no regime de Condomínio e 2 no regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R$ 288 milhões e um VGV Líquido de R$ 249 milhões.

Empreendimentos (R$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% de Venda
2º Trimestre (1)				96	68	47	
Antônio e Júlia Lucena	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	96	68	47	100%
3º Trimestre (1)				69	47	38	
Venâncio Barbosa	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	69	47	38	84%
4º Trimestre (3)				807	288	249	
Reserva das Palmeiras - Fase 1	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	252	114	100	82%
Reserva Polidoro[1]	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	456	122	110	87%
Jardim das Orquídeas	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	99	53	39	100%
Total (5)				972	403	333	

1. Participação de 50% no empreendimento

Reserva das Palmeiras



Jardim das Orquídeas



Reserva Polidoro



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 integra o Novo Mercado da B3 desde fevereiro de 2020 e é negociada com o código MDNE3, 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

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

4Q21

OPERATIONAL PREVIEW

moura dubeux

Recife, January 12, 2022 - Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), the largest homebuilder and real estate development company in Northeast Brazil, with over 35 years of experience, presents its operational preview results for the fourth quarter 2021. These results are preliminary, still subject to audit's review.

4Q21: LAUNCHES OF R$ 182 MN AND NET SALES OF R$ 341 MN | SoS 27.2%
2021: LAUNCHES OF R$ 1.1 BN AND NET SALES OF R$ 1.3 BN | SoS 58.5%

NET LAUNCHES OF R$ 182 MN PSV IN 4Q21 AND NET LAUNCHES OF R$ 1,110 MN IN 2021.

LAUNCHES SALES OVER SUPPLY (SoS) RATIO AT 71.9% IN THE QUARTER AND 67.9% IN THE YEAR.

NET SALES (%MD) OF R$ 341 MILLION IN THE QUARTER, +17.6% YOY. FOR FY2021, THE COMPANY RECORDED R$ 1,311 MILLION, +84.8% YOY, THE HIGHEST ANNUAL SALES VOLUME OF MD'S HISTORY.

CANCELLATIONS REPRESENTED 7.7% OF GROSS SALES (%MD) IN THE PERIOD AND IN THE YEAR, 6.9%.

LANDBANK INCREASED TO R$ 6.0 BN PSV. ACQUISITION OF 17 LAND PLOTS IN 4Q21, TOTALING A GROSS PSV OF R$ 1,761 MILLION.

CASH GENERATION OF R$ 7.4 MILLION IN 4Q21 AND R$ 66.3 MILLION IN THE YEAR.

INVESTOR RELATIONS

Marcello Dubeux
Diogo Barral
Diego Wanderley
Alan Aquino

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

Key Indicators

Operational Highlights (R$ '000)	4Q21	4Q20	Chg. %	3Q21	Chg. %	2020	2019	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	181,829	450,783	-59.7%	336,169	-45.9%	1,109,562	671,809	65.2%
# Projects Launched	3	6	-50.0%	5	-40.0%	17	10	70.0%
# Units Launched	378	877	-56.9%	756	-50.0%	2,752	1,268	117.0%
Sales								
Contracted Sales[1] (100%)	373,720	315,880	18.3%	377,021	-0.9%	1,435,807	820,793	74.9%
Launches - Contracted Sales[2] (100%)	*196,671*	*155,582*	*26.4%*	*271,759*	*-27.6%*	*753,548*	*278,422*	*170.6%*
Inventory - Contracted Sales (100%)	*177,049*	*160,298*	*10.4%*	*105,262*	*68.2%*	*682,260*	*542,371*	*25.8%*
Contracted Sales[1] (%MD)	369,032	305,272	20.9%	369,585	-0.1%	1,403,738	778,628	80.3%
Current Cancellations[3] (%MD)	**28,422**	**15,650**	**81.6%**	**26,561**	**7.0%**	**92,281**	**68,984**	**33.8%**
Adjusted Net Sales and Adhesions (%MD)	**340,610**	**289,622**	**17.6%**	**343,024**	**-0.7%**	**1,311,457**	**709,645**	**84.8%**
Current Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	7.7%	5.1%	2.6pp	7.2%	0.5pp	6.6%	8.9%	-2.3pp
# Units Sold	643	755	-14.8%	715	-10.1%	2,818	1,781	58.2%

1.Total Gross Sales and PSV adhered to Condominium
2.Projects launched up to 6 (six) months
3.Total cancellations motivated in the quarter

Launches

The Company launched 3 projects in 4Q21, totaling a Gross PSV of R$ 256 million and a Net PSV of R$ 182 million. With these launches, the Company accumulated 17 projects launched in the year, reaching a Gross PSV of R$ 1,367 million and a Net PSV of R$ 1,110 million.

Project (R$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV
1º Quarter (2)				**331**	**109**	**90**
Olhar das Dunas	Natal/RN	Standard	Development	130	51	45
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	201	58	45
2º Quarter (7)				**1,287**	**579**	**501**
Dumare	Salvador/BA	High-End	Development	84	71	61
Mirage	Recife/PE	Standard	Condominium	84	88	72
Moinho	Recife/PE	Standard	Condominium	253	76	58
La Vie	Recife/PE	Standard	Development	144	55	55
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	268	77	60
Jardino	Fortaleza/CE	Standard	Development	380	120	120
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75
3º Quarter (5)				**756**	**423**	**336**
Novo Lucsim	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	63
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	26	50	38
Les Amis	Natal/RN	Standard	Development	75	42	42
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Development	324	123	123
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Standard	Development	160	70	70
4º Quarter (3)				**378**	**256**	**182**
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	33	74	56
Edifício Líbano	Recife/PE	High-End	Condominium	297	143	96
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30
Total (17)				**2,752**	**1,367**	**1,110**

Launches – 4Q21



Casa Serena

Praia de Serrambi/PE

Sold Out

Segment: High-End
Operation Format: Condominium

R$ 74 million Gross PSV

R$ 56 million Net PSV



Edifício Líbano

Recife/PE

63% Sold

Segment: High-End
Operation Format: Condominium

R$ 143 million Gross PSV

R$ 96 million Net PSV



Beach Class Carneiros - Fase 1

Praia dos Carneiros/PE

53% Sold

Segment: Beach Class
Operation Format: Condominium

R$ 39 million Gross PSV

R$ 30 million Net PSV

Sales and Adhesions

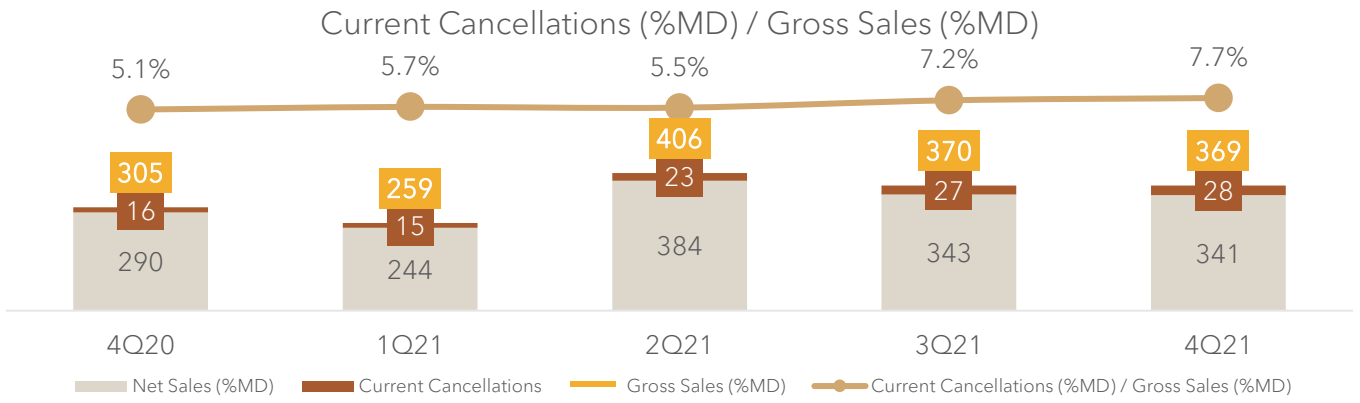
In 2021 MD recorded its greatest sales figure in history, reaching Net Sales and Adhesions (%MD) of R$ 1.3 billion, increase of 84.8% YoY.

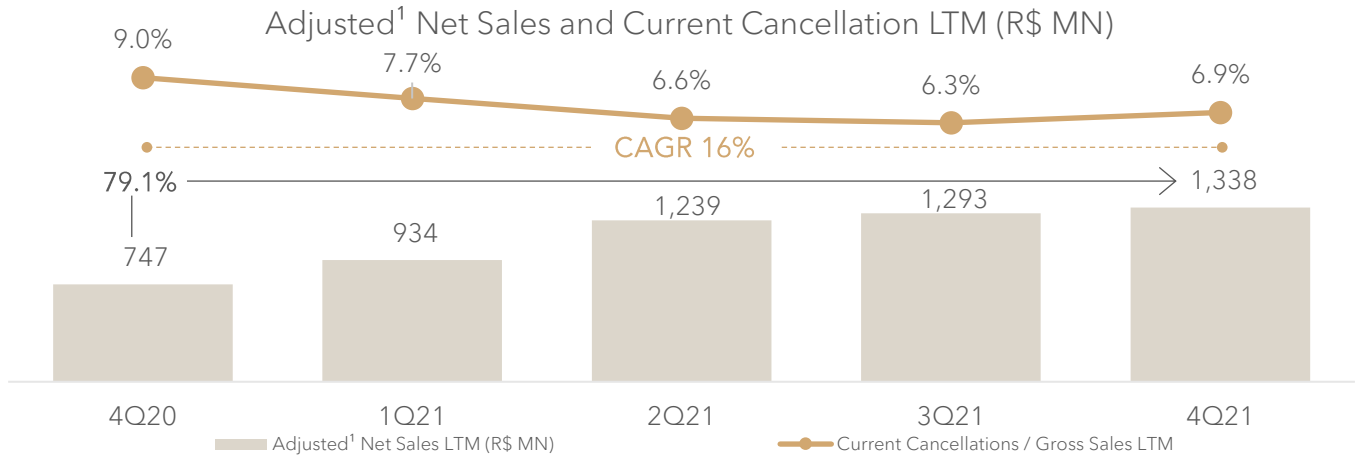
In 4Q21, Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R$ 341 million, increase of 17.6% compared to 4Q20 and slightly reduction of 0.7% QoQ, due to the lower number of launches in the quarter.

Sales and Adhesions (R$ '000)	4Q21	4Q20	Chg. %	3Q21	Chg. %	2021	2020	Chg. %
Gross Sales and Adhesions[1]	373,720	315,880	18.3%	377,021	-0.9%	1,435,807	820,793	74.9%
Gross Sales and Adhesions[1] (%MD) (a)	369,032	305,272	20.9%	369,585	-0.1%	1,403,738	778,628	80.3%
Development Sales	143,105	126,805	12.9%	204,747	-30.1%	706,607	409,651	72.5%
Closed Sales[2]	47,266	28,893	63.6%	36,618	29.1%	149,779	66,209	126.2%
Adhesions to Condominium[3]	178,660	149,574	19.4%	128,220	39.3%	547,352	302,769	80.8%
Cancellations[4] (%MD) (b)	28,422	15,650	81.6%	26,561	7.0%	92,281	68,984	33.8%
Adjusted Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	340,610	289,622	17.6%	343,024	-0.7%	1,311,457	709,645	84.8%

1. Total Gross Sales and PSV 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 the quarter

In the quarter, the total number of cancellations was R$ 28 million, representing 7.7% of the Gross Sales and Adhesions (%MD) and 6.9%, during the last twelve months.





1. Legacy Cancellations from 2020, were not considered

Sales and Adhesions Breakdown

Sales and Adhesions by Segment – 4Q21
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	262	222,636	222,636	60.3%	186	136,549	71	82,711	5	3,375
Standard	266	101,085	96,397	26.1%	32	15,929	155	56,930	79	23,538
Beach Class	94	45,822	45,822	12.4%	87	44,193	4	1,086	3	543
Corporate	21	4,176	4,176	1.1%	-	-	-	-	21	4,176
Total	**643**	**373,720**	**369,032**	**100.0%**	**305**	**196,671**	**230**	**140,727**	**108**	**31,633**

Sales and Adhesions by Region – 4Q21
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	319	217,705	213,017	57.7%	222	160,198	54	46,358	43	6,460
Ceará	212	87,704	87,704	23.8%	68	28,555	93	39,650	51	19,499
Bahia	74	50,211	50,211	13.6%	-	-	65	47,912	9	2,299
Rio Grande do Norte	33	14,724	14,724	4.0%	15	7,918	18	6,806	-	-
Alagoas	5	3,375	3,375	0.9%	-	-	-	-	5	3,375
Total	**643**	**373,720**	**369,032**	**100.0%**	**305**	**196,671**	**230**	**140,727**	**108**	**31,633**

Sales and Adhesions by Operation Formats – 4Q21
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Operation Formats	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	371	147,793	143,105	38.8%	100	44,484	164	67,281	107	31,340
Condominium[1]	240	178,660	178,660	48.4%	204	141,319	36	37,341	-	-
Closed Sales[2]	32	47,266	47,266	12.8%	1	10,868	30	36,105	1	293
Total	**643**	**373,720**	**369,032**	**100.0%**	**305**	**196,671**	**230**	**140,727**	**108**	**31,633**

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

Sales and Adhesions by Segment – 2021
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Segment	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
High-End	696	690,092	690,092	49.2%	314	280,696	300	327,753	82	81,642
Standard	1,396	512,837	480,768	34.2%	675	268,027	412	144,036	309	68,705
Beach Class	625	211,399	211,399	15.1%	602	204,825	13	3,659	10	2,915
Corporate	101	21,479	21,479	1.5%	-	-	-	-	101	21,479
Total	**2,818**	**1,435,807**	**1,403,738**	**100.0%**	**1,591**	**753,548**	**725**	**475,449**	**502**	**174,742**

Sales and Adhesions by Region – 2021
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Region	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	1,436	670,075	638,006	45.5%	920	431,217	245	154,149	271	52,640
Ceará	853	375,695	375,695	26.8%	447	158,941	286	179,291	120	37,464
Bahia	368	307,114	307,114	21.9%	116	116,597	194	142,009	58	48,508
Rio Grande do Norte	110	49,595	49,595	3.5%	108	46,793	-	-	2	2,802
Alagoas	51	33,329	33,329	2.4%	-	-	-	-	51	33,329
Total	**2,818**	**1,435,807**	**1,403,738**	**100.0%**	**1,591**	**753,548**	**725**	**475,449**	**502**	**174,742**

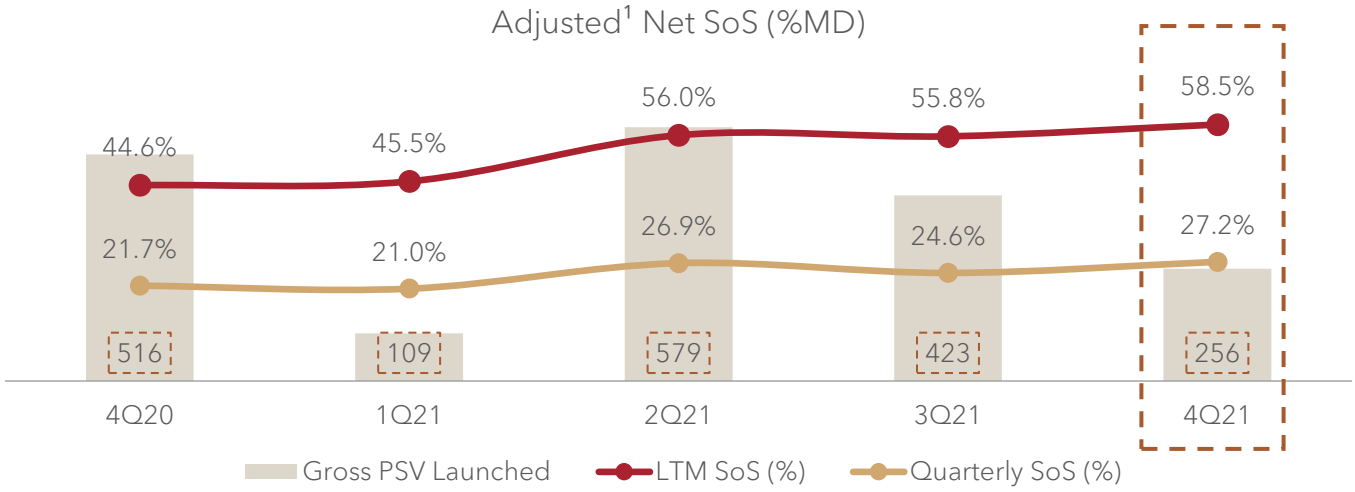
Sales and Adhesions by Operation Formats – 2021
(R$ '000)

	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
Operation Formats	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	1,682	738,676	706,607	50.3%	696	296,301	498	242,206	488	168,100
Condominium[1]	1,031	547,352	547,352	39.0%	880	408,275	151	139,078	-	-
Closed Sales[2]	105	149,779	149,779	10.7%	15	48,972	76	94,165	14	6,642
Total	**2,818**	**1,435,807**	**1,403,738**	**100.0%**	**1,591**	**753,548**	**725**	**475,449**	**502**	**174,742**

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

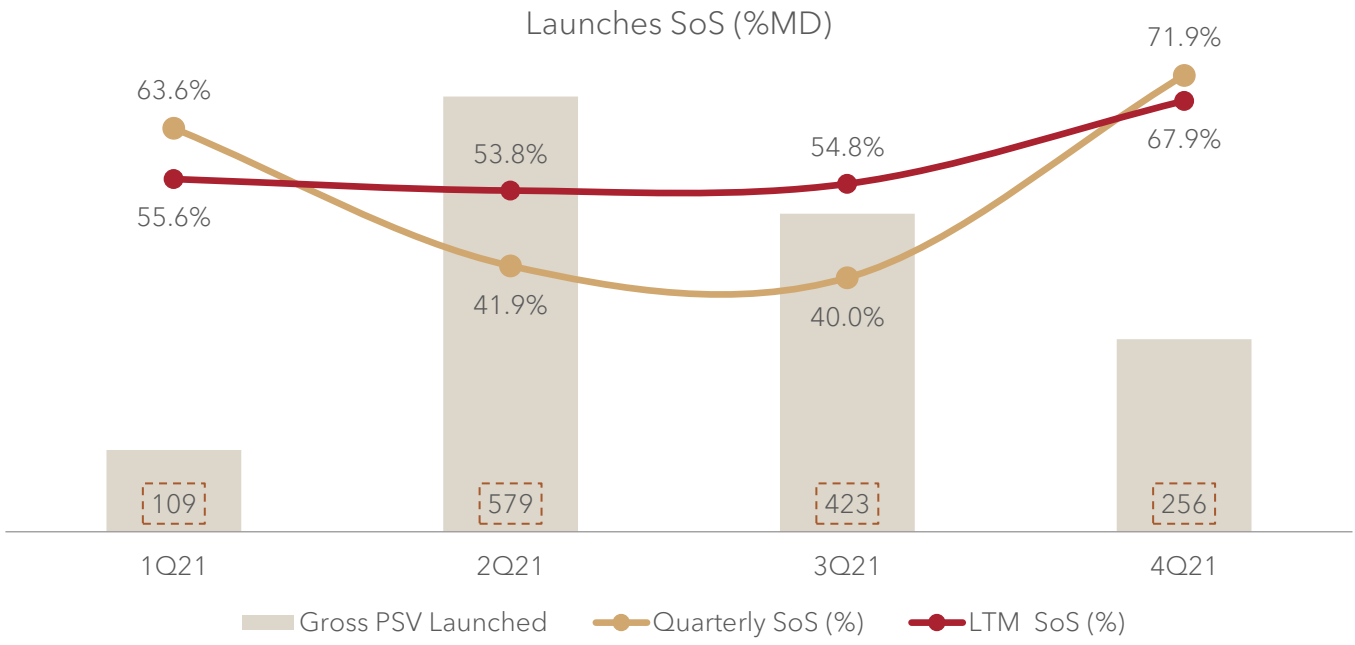
Speed of Sales (SoS)

Adjusted Net SoS (%MD) in the LTM reached 58.5%, up 13.9pp YoY and 2.7pp QoQ. As for the quarter, the Adjusted Net SoS (%MD) was 27.2%, +5.5pp YoY and +2.6pp QoQ.



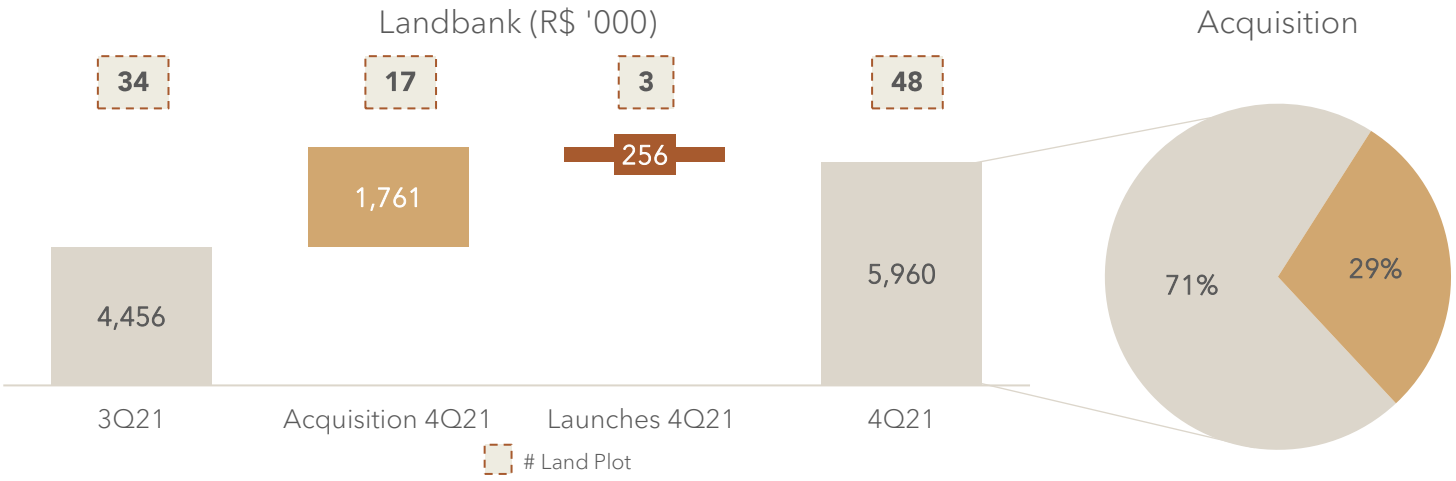
1. Legacy Cancellations from 2020, were not considered

Launches SoS (%MD) recorded 71.9% in the quarter and for LTM, 67.9%.



Landbank

In the quarter, the Company acquired 17 land plots, totaling a Gross PSV of R$ 1,761 million.



Projects Delivered

In the period, the Company delivered 3 projects, 1 of them under the Condominium segment and 2 under the Development format, totaling a Gross PSV of R$ 288 million and a Net PSV of 249 million.

Project (R$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales
2º Quarter (1)				96	68	47	
Antônio e Júlia Lucena	Recife/PE	High-End	Condominium	96	68	47	100%
3º Quarter (1)				69	47	38	
Venâncio Barbosa	Recife/PE	High-End	Condominium	69	47	38	84%
4º Quarter (3)				807	288	249	
Reserva das Palmeiras - Fase 1	Fortaleza/CE	Standard	Development	252	114	100	82%
Reserva Polidoro[1]	Recife/PE	Standard	Development	456	122	110	87%
Jardim das Orquídeas	Recife/PE	High-End	Condominium	99	53	39	100%
Total (5)				972	403	333	

1. 50% stake

Reserva das Palmeiras



Jardim das Orquídeas



Reserva Polidoro



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

81 3087.8000
ri@mouradubeux.com.br
ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM