DIRECIONAL

Belo Horizonte, 11 de abril de 2022 - A **Direcional Engenharia S.A.**, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre do exercício de 2022 (1T22). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 1T22

✓ **VENDAS LÍQUIDAS DE R$ 622 MILHÕES NO 1T22, CRESCIMENTO DE 21% SOBRE O 1T21;**

✓ **LANÇAMENTOS DE R$ 599 MILHÕES NO 1T22, 4% ACIMA DO VOLUME LANÇADO NO 1T21.**

DESTAQUES

- Nos últimos 12 meses (1T22 LTM), os lançamentos totalizaram R$ 3,2 bilhões, crescimento de 44% sobre o 1T21 LTM.
- Vendas líquidas de R$ 2,5 bilhões no 1T22 LTM, volume 34% superior ao registrado no 1T21 LTM.
- No 1T22, as vendas líquidas do segmento Direcional atingiram R$ 448 milhões, superando em 6% o volume do 4T21 e em 16% o volume do 1T21.
- Índice de velocidade de vendas do estoque (VSO de estoque) atingiu 17% no trimestre.
- Em seu 1º mês operacional, a Direto originou mais de R$ 40 milhões em operações de crédito imobiliário.

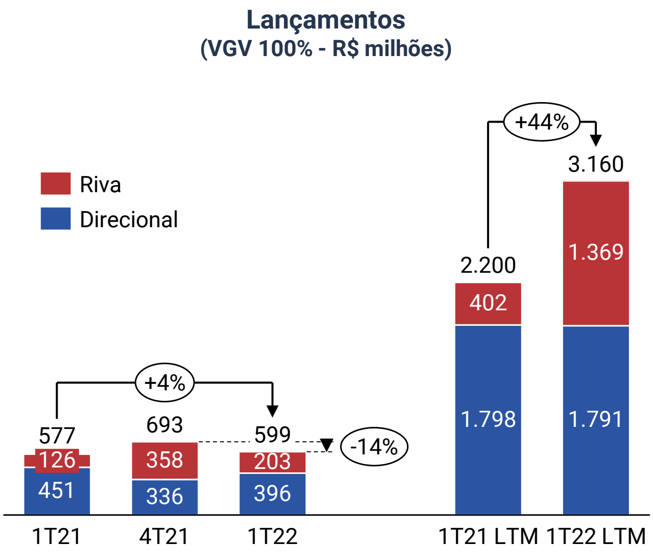
RIVA

- No 1T22 LTM, VGV lançado de R$ 1,4 bilhão na Riva, crescimento de 240% sobre o 1T21 LTM.
- Vendas líquidas do 1T22 cresceram 40% em relação ao 1T21, alcançando R$ 171 milhões.
- Considerando o 1T22 LTM, as vendas líquidas da Riva totalizaram R$ 825 milhões, crescimento de 136% sobre o 1T21 LTM.

LANÇAMENTOS

A Companhia realizou o lançamento de 9 novos empreendimentos/etapas no 1T22, representando um VGV de R$ 599 milhões (R$ 557 milhões % Companhia), volume 4% maior que registrado no 1T21 e 14% abaixo do VGV lançado no 4T21. A representatividade do segmento Direcional no *mix* de lançamentos alcançou 66%, enquanto os produtos Riva representaram 34% do VGV lançado.

Considerando os últimos doze meses encerrados no 1º trimestre de 2022 (1T22 LTM), o volume de lançamentos cresceu 44% em comparação a igual período do ano anterior (1T21 LTM). Nesse sentido, cabe observar a nítida contribuição da Riva no total lançado dos últimos doze meses.



A tabela abaixo fornece maiores informações a respeito dos lançamentos do 1T22:

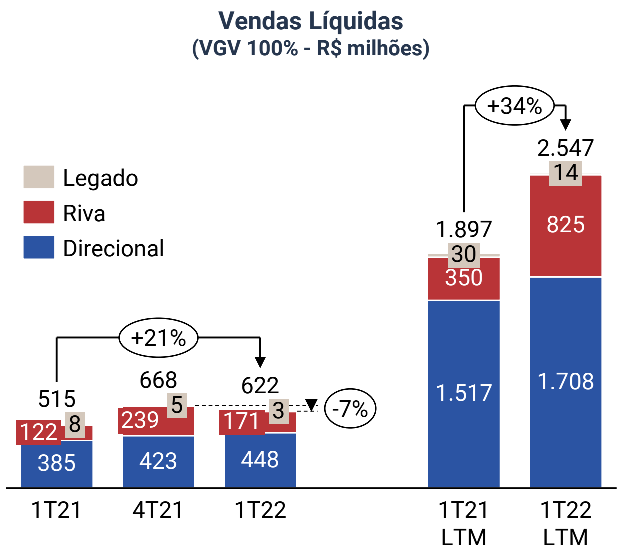
Lançamentos	1T22 (a)	4T21 (b)	1T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado - 100% (R$ mil)	**599.069**	**693.381**	**577.060**	**-13,6%**	**3,8%**
Direcional	396.445	335.827	450.862	18,1%	-12,1%
Riva	202.623	357.554	126.197	-43,3%	60,6%
VGV Lançado - % Companhia (R$ mil)	**557.281**	**633.817**	**454.230**	**-12,1%**	**22,7%**
Direcional	354.658	335.827	328.032	5,6%	8,1%
Riva	202.623	297.990	126.197	-32,0%	60,6%
Unidades Lançadas	**2.831**	**3.146**	**2.471**	**-10,0%**	**14,6%**
Direcional	2.136	1.909	2.009	11,9%	6,3%
Riva	695	1.237	462	-43,8%	50,4%
% Companhia Médio	*93,0%*	*91,4%*	*78,7%*	2 p.p.	14 p.p.
Preço Médio (R$/unidade)	**211.610**	**220.401**	**233.533**	**-4,0%**	**-9,4%**
Direcional	185.602	175.918	224.421	5,5%	-17,3%
Riva	291.544	289.049	273.155	0,9%	6,7%

VENDAS CONTRATADAS

As vendas líquidas contratadas durante o 1T22 somaram R$ 622 milhões (R$ 508 milhões % Companhia), crescimento de 21% em relação ao 1T21, e queda de 7% sobre o 4T21. É válido observar que o mês de março de 2022 ficou marcado como o **melhor mês de vendas líquidas da história da Direcional**. Com isso, a Companhia registrou seu maior volume de vendas para um 1º trimestre.

No segmento Direcional, as vendas líquidas alcançaram R$ 448 milhões no 1T22, superando em 6% o VGV líquido contratado no 4T21 e em 16% o volume do 1T21, confirmando a resiliência do segmento.

No 1T22 LTM, as vendas líquidas do Grupo totalizaram R$ 2,5 bilhões (R$ 2,1 bilhões % Companhia), um crescimento de 34% na comparação com o 1T21 LTM. No período em questão, a Riva representou cerca de 32% no *mix* de vendas do Grupo, enquanto a Direcional contribuiu com 67% do total vendido. Nos dois segmentos, houve crescimento do VGV líquido contratado.



A tabela abaixo consolida as informações de vendas líquidas contratadas no 1T22:

Vendas Líquidas Contratadas	1T22 (a)	4T21 (b)	1T21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado - 100% (R$ mil)	621.942	667.758	514.964	-6,9%	20,8%
Direcional	447.912	423.415	385.068	5,8%	16,3%
Riva	171.226	239.152	122.150	-28,4%	40,2%
Legado[1]	2.803	5.190	7.747	-46,0%	-63,8%
VGV Líquido Contratado - % Companhia (R$ mil)	507.991	537.662	438.944	-5,5%	15,7%
Direcional	371.973	358.639	323.468	3,7%	15,0%
Riva	134.559	175.889	110.017	-23,5%	22,3%
Legado	1.458	3.135	5.459	-53,5%	-73,3%
Unidades Contratadas	2.945	3.146	2.702	-6,4%	9,0%
Direcional	2.347	2.318	2.250	1,3%	4,3%
Riva	592	813	430	-27,2%	37,7%
Legado	6	15	22	-60,0%	-72,7%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	*16%*	*17%*	*17%*	-1 p.p.	-1 p.p.
Direcional	*18%*	*17%*	*17%*	1 p.p.	1 p.p.
Riva	*14%*	*19%*	*20%*	-5 p.p.	-6 p.p.
Legado	*3%*	*4%*	*5%*	-2 p.p.	-2 p.p.

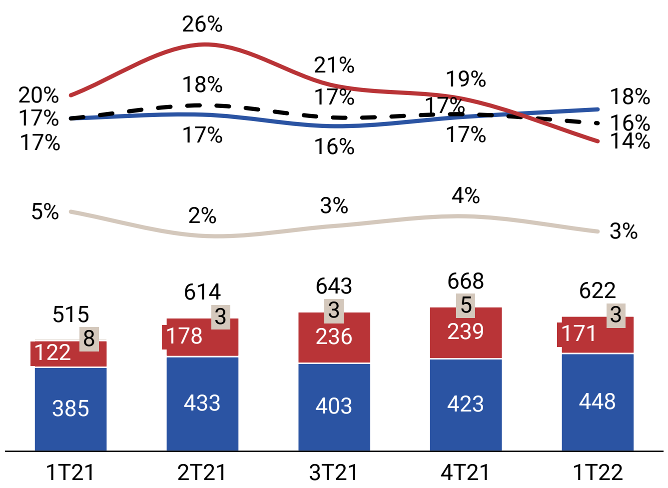
[1] Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

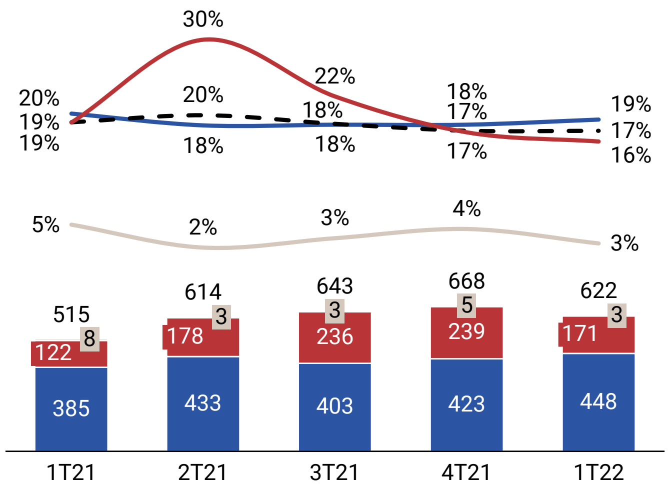
A velocidade de vendas líquidas do 1T22, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas sobre Oferta), foi de 16% na visão consolidada. A VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, alcançou 18% no trimestre, enquanto a VSO do segmento Riva foi de 14% no período.

Entretanto, cabe ressaltar que uma parte relevante dos lançamentos ocorreu no final do trimestre. Consequentemente, esses produtos não tiveram tempo suficiente de vendas no período. Para que fosse possível analisar a velocidade das vendas desconsiderando essa distorção, foi calculada também a VSO de estoque, isto é, excluindo o VGV lançado no 1T22 e suas respectivas vendas. Nesse cenário, o indicador atingiu 17% na visão consolidada. Nos projetos Direcional ex-Legado, a VSO de estoque chegou a 19%, e no segmento Riva, ela foi de 16%.

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



Vendas Líquidas e VSO de Estoque
(VGV 100% - R$ milhões)



Venda Legado | Venda Riva | Venda Direcional | VSO Direcional | VSO Consolidada | VSO Riva | VSO Legado

ESTOQUE

A Direcional encerrou o 1T22 com 14.513 unidades em estoque, somando VGV de R$ 3,3 bilhões (R$ 2,7 bilhões % Companhia).

A tabela abaixo apresenta o estoque a valor de mercado, aberto por estágio de construção e por tipo de produto. Vale destacar que **menos de 6% do VGV total refere-se a unidades concluídas, sendo 2% relativos a projetos Direcional exceto Legado, e menos de 1% relativo a produtos Riva.**

	VGV Total				VGV % Companhia			
Estoque a Valor de Mercado	**Direcional**	**Riva**	**Legado**	**Total**	**Direcional**	**Riva**	**Legado**	**Total**
Em andamento (R$ milhões)	2.046	1.078	0	3.124	1.697	857	0	2.554
% Total	*62%*	*33%*	*0%*	*94%*	*62%*	*32%*	*0%*	*94%*
Concluído (R$ milhões)	61	14	111	186	55	14	95	164
% Total	*2%*	*0%*	*3%*	*6%*	*2%*	*1%*	*4%*	*6%*
Total (R$ milhões)	2.107	1.092	111	3.310	1.753	870	95	2.719
% Total	*64%*	*33%*	*3%*	*100%*	*64%*	*32%*	*4%*	*100%*
Total Unidades	10.561	3.651	301	14.513	10.561	3.651	301	14.513
% Total Unidades	*73%*	*25%*	*2%*	*100%*	*73%*	*25%*	*2%*	*100%*

BANCO DE TERRENOS

O *landbank* total da Direcional ao final do 1T22 representava um potencial de desenvolvimento de 156 mil unidades e VGV de R$ 28 bilhões (R$ 25 bilhões % Companhia).

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo que 78% será pago via permuta, com reduzido impacto no caixa antes do início de desenvolvimento do empreendimento.

Ao longo do 1T22, foram adquiridos 9 terrenos, com um potencial de construção de 7,8 mil unidades e VGV de R$ 1,6 bilhão (R$ 1,1 bilhão % Companhia).

O custo médio de aquisição no trimestre foi equivalente a 10% do VGV potencial, sendo que 67% do pagamento se dará via permuta.

Evolução do Banco de Terrenos (R$ milhões)	Terrenos 2021	Aquisições 1T22	Lançamentos 1T22	Ajustes [1]	Terrenos 1T22	VGV % Cia. 1T22	Unidades
VGV Total	26.807	1.585	(599)	6	27.798	25.276	156.004

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

GERAÇÃO DE CAIXA (*CASH BURN*) [1]

No 1T22, houve consumo de caixa no valor de R$ 34 milhões. Esse consumo deve-se ao importante crescimento operacional que a Companhia vem reportando nos últimos períodos, com significativa expansão dos volumes de lançamentos e vendas, além da gestão ativa dos estoques de suprimentos, com a avaliação cautelosa em relação às aquisições de insumos, que visa mitigar eventuais aumentos de preços e buscar a manutenção da rentabilidade dos projetos em patamares que a Companhia considera saudáveis.

[1] Geração de Caixa (*Cash Burn*): variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

DIRETO

Após aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), ocorrida durante o 1T22, a Direto iniciou suas atividades nas linhas de atacado e varejo no decorrer do mês de fevereiro.

Conforme Comunicado ao Mercado publicado em 04 de abril de 2022, em seu primeiro mês operacional, a subsidiária originou operações de crédito imobiliário que superaram R$ 40 milhões.

RIVA – Destaques Operacionais

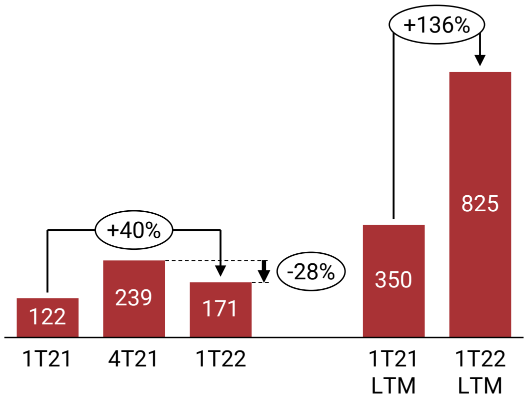
A Riva, subsidiária com atuação focada no segmento de média-baixa renda, lançou 2 empreendimentos no 1T22, totalizando um VGV de R$ 203 milhões (R$ 203 milhões % Companhia), volume 61% acima do 1T21.

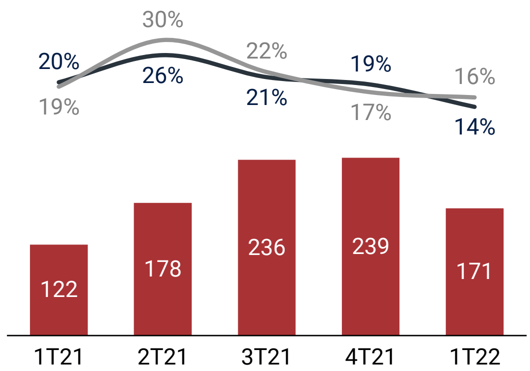
As vendas líquidas atingiram R$ 171 milhões no 1T22 (R$ 135 milhões % Companhia), crescimento de 40% em relação ao 1T21, e queda de 28% sobre o 4T21.

Conforme ressaltado anteriormente, a VSO do trimestre foi de 14%, sobretudo em função dos lançamentos terem ocorrido no final do mês de março, o que acaba limitando o tempo hábil de vendas desses empreendimentos ainda dentro do trimestre. Assim, levando em consideração apenas as vendas relativas aos produtos em estoque, o indicador VSO de estoque atingiu 16% no segmento Riva.

No 1T22 LTM, as vendas líquidas cresceram 136% em relação ao VGV vendido no 1T21 LTM, chegando a R$ 825 milhões no período (R$ 640 milhões % Companhia).

No encerramento do trimestre, o VGV em estoque do segmento totalizou R$ 1,1 bilhão, dos quais cerca de 1% é referente a produtos concluídos.





Vendas Líquidas — VSO — VSO de Estoque

Equipe de RI
www.direcional.com.br/ri
ri@direcional.com.br
(55 31) 3431-5509 | (55 31) 3431-5512

GLOSSÁRIO

Banco de Terrenos (*Landbank*) – Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

Classificação dos empreendimentos pela Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

MCMV Faixa 1	Empreendimentos populares realizados sob a forma de empreitada, no âmbito do "Programa Minha Casa, Minha Vida", contratados diretamente com o Agente Financiador, destinados a famílias com renda mensal de até R$ 1.600. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pelo Agente Financiador, nos termos da portaria Nº 435/2012 do Ministério das Cidades, e sua aquisição pode ser subsidiada pelo governo.
MCMV 2 e 3	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R$ 264 mil, no âmbito do "Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1.5, 2 e 3". Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados "Popular".
Riva	Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R$ 500 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R$ 500 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.
Legado	Empreendimentos do segmento MAC desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada.

EBITDA Ajustado - EBITDA Ajustado é igual EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos os gastos com o programa de *stock-option*. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluímos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

LTM - Período que compreende os últimos 12 meses (*Last Twelve Months*, na sigla em inglês).

Método PoC – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("*Percentage of Completion* - PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

Permuta Financeira – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe o pagamento em dinheiro, em geral calculado como um percentual do VGV do empreendimento, a ser pago de acordo com a apuração de receita das vendas das unidades do projeto.

Permuta Física – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Programa Casa Verde e Amarela (PCVA) – Nova denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (antigo Minha Casa, Minha Vida).

Recursos do SFH – Recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

Resultado a Apropriar – Resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

Vendas Líquidas Contratadas – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distratos.

VGV – Valor Geral de Vendas. Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

VGV Lançado - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.

DIRECIONAL

Belo Horizonte, April 11th, 2022 - Direcional Engenharia S.A., one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, discloses here its operating statements for the first quarter of 2022 (1Q22). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais - BRL or BRL) and the Potential Sales Value ("PSV") demonstrates the consolidated amount (100%).

NOTICE TO THE MARKET

1Q22 OPERATING PREVIEW

✓ **NET SALES OF BRL 622 MILLION IN 1Q22, GROWING 21% WHEN COMPARED TO 1Q21;**

✓ **LAUNCHES REACHED BRL 599 MILLION IN 1Q22, 4% ABOVE 1Q21 LAUNCHED PSV.**

HIGHLIGHTS

- In the last twelve months (1Q22 LTM), launches totaled BRL 3.2 billion, a 44% growth versus 1Q21 LTM.
- Contracted net sales reached BRL 2.5 billion in 1Q22 LTM, a growth rate of 34% in relation to the volume of 1Q21 LTM.
- In 1Q22, net sales of Direcional projects reached BRL 448 million, up 6% in relation to 4Q21 and 16% in comparison with 1Q21.
- Inventory net sales speed index (Inventory VSO) reached 17% in the quarter.
- In its first month of activity, Direto originated more than BRL 40 million in real estate credit operations.

RIVA

- In 1Q22 LTM, Riva's launches reached BRL 1.4 billion, a 240% increase versus 1Q21 LTM.
- In 1Q22, net sales grew 40% when compared to 1Q21, reaching BRL 171 million.
- Considering 1Q22 LTM, Riva's net sales totaled BRL 825 million, up 136% versus 1Q21 LTM.

DIRECIONAL

LAUNCHES

Direcional launched 9 new projects in 1Q22, totaling a PSV of BRL 599 million (BRL 557 million % Company), 4% above the amount launched in 1Q21 and 14% below 4Q21. The representativeness of Direcional's products in the mix of launches reached 66%, while Riva's represented 34% of launched PSV.

Considering the last twelve months ended in the 1st quarter of 2022 (1Q22 LTM), the volume of launches grew 44% compared to the same period of the previous year (1Q21 LTM). In this sense, it is worth noting Riva's important contribution to the total amount launched in the last twelve months.

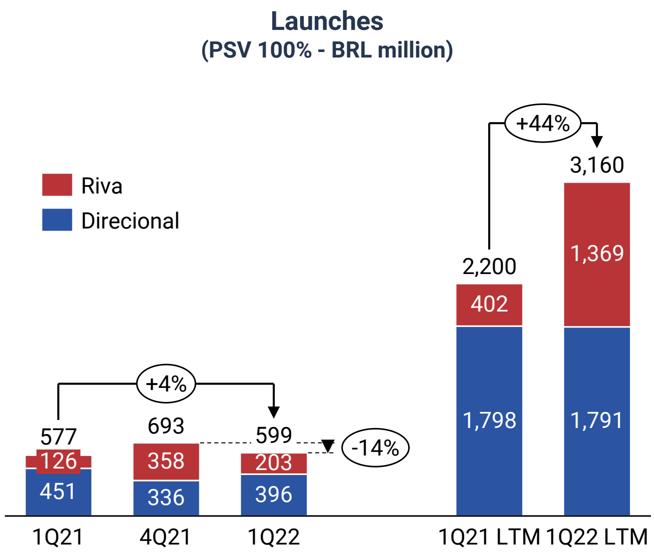


Table below provides further information on projects launched in 1Q22:

Launches	1Q22 (a)	4Q21 (b)	1Q21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
PSV Launched - 100% (BRL '000)	**599,069**	**693,381**	**577,060**	**-13.6%**	**3.8%**
Direcional	396,445	335,827	450,862	18.1%	-12.1%
Riva	202,623	357,554	126,197	-43.3%	60.6%
PSV Launched - % Company (BRL '000)	**557,281**	**633,817**	**454,230**	**-12.1%**	**22.7%**
Direcional	354,658	335,827	328,032	5.6%	8.1%
Riva	202,623	297,990	126,197	-32.0%	60.6%
Launched Units	**2,831**	**3,146**	**2,471**	**-10.0%**	**14.6%**
Direcional	2,136	1,909	2,009	11.9%	6.3%
Riva	695	1,237	462	-43.8%	50.4%
Average % Company	*93.0%*	*91.4%*	*78.7%*	2 p.p.	14 p.p.
Average Price (BRL/unit)	**211,610**	**220,401**	**233,533**	**-4.0%**	**-9.4%**
Direcional	185,602	175,918	224,421	5.5%	-17.3%
Riva	291,544	289,049	273,155	0.9%	6.7%

DIRECIONAL

CONTRACTED SALES

Net sales contracted during 1Q22 totaled BRL 622 million (BRL 508 million % Company), growing 21% versus 1Q21, and dropping 7% versus 4Q21. It is worth noting that March 2022 marked **the best month of net sales in Company's history**. As a result, Direcional recorded its highest sales volume for a 1st quarter.

In the Direcional segment, net sales reached BRL 448 million in 1Q22, growing 6% over 4Q21 and 16% over 1Q21, confirming the segment's resilience.

In 1Q22 LTM, net sales totaled BRL 2.5 billion (BRL 2.1 billion % Company), a 34% increase in comparison with 1Q21 LTM. In this period, Riva represented about 32% in the sales *mix*, while Direcional products accounted for 67% of the total sales. In both segments, there was an increase in net contracted PSV.

Net Sales
(PSV 100% - BRL million)

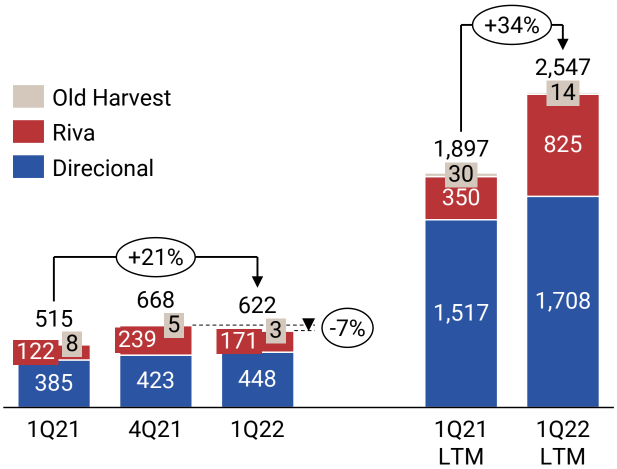


Table below consolidates the information on contracted net sales in 1Q22:

Contracted Net Sales	1Q22 (a)	4Q21 (b)	1Q21 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Contracted Sales - PSV 100% (BRL '000)	621,942	667,758	514,964	-6.9%	20.8%
Direcional	447,912	423,415	385,068	5.8%	16.3%
Riva	171,226	239,152	122,150	-28.4%	40.2%
Old Harvest[1]	2,803	5,190	7,747	-46.0%	-63.8%
Net Contracted Sales - PSV % Company (BRL '000)	507,991	537,662	438,944	-5.5%	15.7%
Direcional	371,973	358,639	323,468	3.7%	15.0%
Riva	134,559	175,889	110,017	-23.5%	22.3%
Old Harvest	1,458	3,135	5,459	-53.5%	-73.3%
Contracted Units	2,945	3,146	2,702	-6.4%	9.0%
Direcional	2,347	2,318	2,250	1.3%	4.3%
Riva	592	813	430	-27.2%	37.7%
Old Harvest	6	15	22	-60.0%	-72.7%
Net Sales Speed (VSO) in PSV	*16%*	*17%*	*17%*	-1 p.p.	-1 p.p.
Direcional	*18%*	*17%*	*17%*	1 p.p.	1 p.p.
Riva	*14%*	*19%*	*20%*	-5 p.p.	-6 p.p.
Old Harvest	*3%*	*4%*	*5%*	-2 p.p.	-2 p.p.

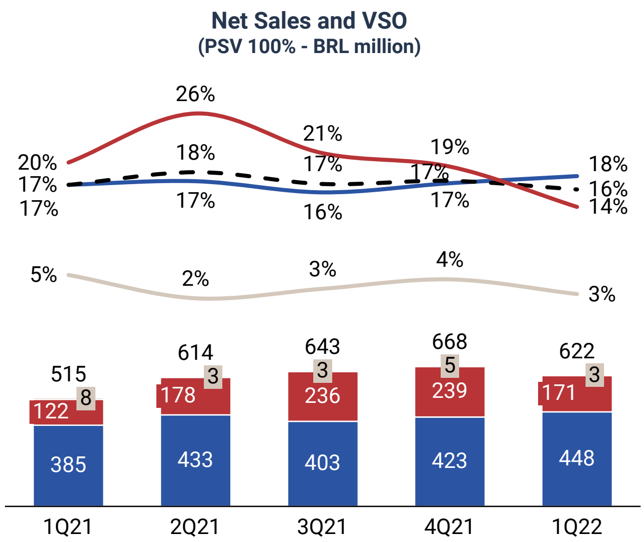
[1] Old Harvest: Comprises projects of the middle income, upper-middle income and commercial segments, developed in the former model.

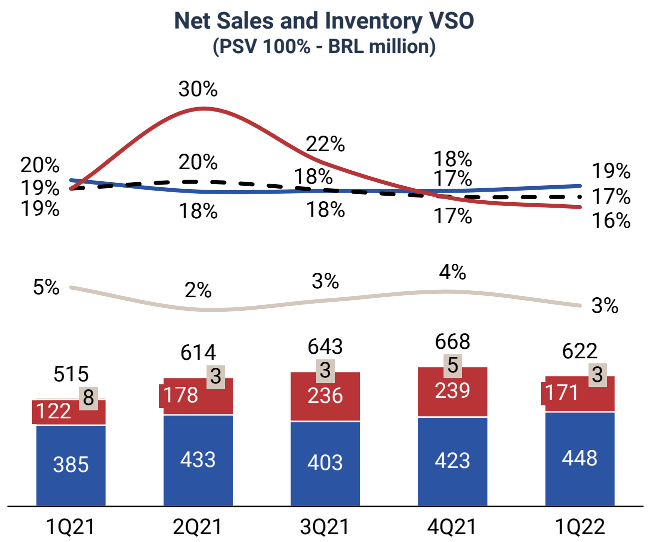
DIRECIONAL

NET SALES SPEED (VSO)

In 1Q22, net sales speed, measured by the VSO index (sales-over-supply ratio), reached 16%. The VSO of projects at Direcional, excluding Old Harvest segment, reached 18% in the quarter, while the VSO of Riva segment was 14%.

However, it should be noted that a relevant part of the launches took place at the end of the quarter. Consequently, these products did not have enough sales time in the period. In order to properly analyze the speed of sales, disregarding this distortion, the inventory VSO was also calculated, that is, excluding the PSV launched in 1Q22 and its respective sales. In this scenario, the index reached 17%. In Direcional ex-Old Harvest projects, the inventory VSO reached 19%, and in the Riva segment, it was 16%.





INVENTORY

Direcional ended 1Q22 with 14,513 units in inventory, totaling a PSV of BRL 3.3 billion (BRL 2.7 billion % Company).

Table below shows the inventory at market value, detailed by stage of construction and by type of product. It is worth mentioning that **less than 6% of the total PSV refers to completed units, with 2% related to Direcional projects (ex-Old Harvest), and less than 1% related to Riva products.**

	PSV Total				PSV % Company			
Breakdown of Inventory at Market Value	**Direcional**	**Riva**	**Old Harvest**	**Total**	**Direcional**	**Riva**	**Old Harvest**	**Total**
In progress (BRL million)	2,046	1,078	0	3,124	1,697	857	0	2,554
% Total	*62%*	*33%*	*0%*	*94%*	*62%*	*32%*	*0%*	*94%*
Completed (BRL million)	61	14	111	186	55	14	95	164
% Total	*2%*	*0%*	*3%*	*6%*	*2%*	*1%*	*4%*	*6%*
Total (BRL million)	2,107	1,092	111	3,310	1,753	870	95	2,719
% Total	*64%*	*33%*	*3%*	*100%*	*64%*	*32%*	*4%*	*100%*
Total Units	10,561	3,651	301	14,513	10,561	3,651	301	14,513
% Total Units	*73%*	*25%*	*2%*	*100%*	*73%*	*25%*	*2%*	*100%*

LANDBANK

Direcional's landbank ended 1Q22 with a development potential of 156 thousand units and a PSV of BRL 28 billion (BRL 25 billion % Company).

The average cost of acquisition was equivalent to 11% of the PSV, and 78% of the payment shall be made through swaps, which causes a reduced impact on the Company's cash position before the beginning of the development of the projects.

During 1Q22, 9 plots of lands were acquired, with a construction potential of 7,800 units and a PSV of BRL 1.6 billion (BRL 1.1 billion % Company).

The average cost of acquisition in the quarter was equivalent to 10% of PSV, and 67% of the payment shall be made via swaps.

Evolution of Landbank (BRL million)	2021 Landbank	1Q22 Acquisitions	1Q22 Launches	Adjustments [1]	1Q22 Landbank	1Q22 PSV % Co.	Units
Total PSV	26,807	1,585	(599)	6	27,798	25,276	156,004

[1] Adjustments: update of sales price, canceled sales and swaps.

CASH GENERATION (*CASH BURN*) [1]

In 1Q22, there was a cash consumption in the amount of BRL 34 million. This consumption is due to the relevant operational growth that the Company has been reporting in recent periods, with a significant expansion of launches and sales volumes, in addition to the active management of inventories, with a cautious evaluation regarding the acquisition of inputs, which aims to mitigate possible inflation pressures and to maintain the profitability of projects at levels that the Company considers to be healthy.

[1] Cash Generation (Cash Burn): variation in net debt adjusted by payment of dividends, repurchase of shares and the variation in the balance of interest swap operation agreements. Prior unaudited information.

DIRETO

After the approval by the Administrative Council for Economic Defense (CADE), which took place during 1Q22, Direto started its activities in wholesale and retail during the month of February.

According to the Notice to the Market published on April 4th, 2022, in its first month of operations, Direto originated real estate credit operations that exceeded BRL 40 million.

RIVA – Operating Highlights

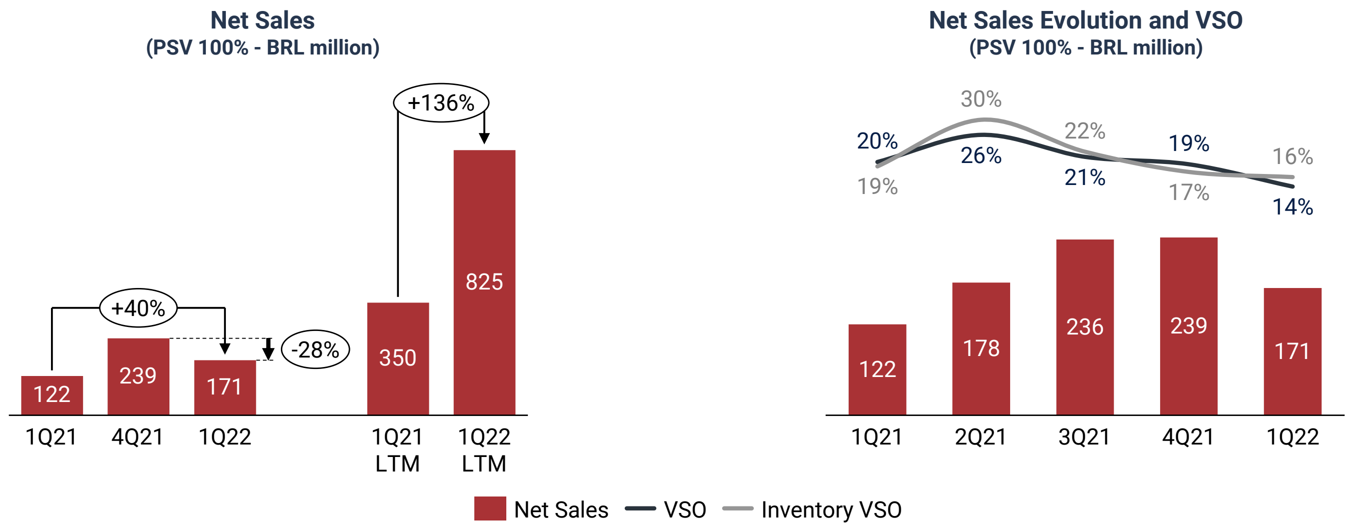
Riva, a subsidiary with operations focused on the mid-low income segment, launched 2 projects in 1Q22, totaling a PSV of BRL 203 million (BRL 203 million % Company), up 61% in comparison with 1Q21.

Net sales reached BRL 171 million in 1Q22 (BRL 135 million % Company), a 40% growth over 1Q21, and a 28% drop versus 4Q21.

As previously mentioned, VSO in 1Q22 was 14%, mainly due to the launches having taken place at the end of March, which limited the time for sales of these projects still within the quarter. Thus, taking into account only sales related to products in inventory, the inventory VSO index reached 16% in the Riva segment.

In 1Q22 LTM, net sales grew 136% in relation to the amount sold in 1Q21 LTM, totaling BRL 825 million in the period (BRL 640 million % Company).

At the end of 1Q22, PSV in inventory totaled BRL 1.1 billion, of which about 1% refers to completed products.



IR team
www.direcional.com.br/ri
ri@direcional.com.br
(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

GLOSSARY

Landbank - lands maintained in inventory with an estimate of a future PSV for such.

Classification of the projects by Direcional as the economic segment for which they are destined:

MCMV Level 1	Low-income projects made as contract works within the "*Minha Casa, Minha Vida*" (MCMV) housing program, contracted directly with the Financing Agent, destined to families with a monthly income up to BRL 1,600. Properties of this segment has their final price determined by the Financing Agent, pursuant to the ordinance No. 435/2012 of the Ministry of Cities, and their acquisition may be subsidized by the government.
MCMV 2 and 3	Residential projects with an average price per unit up to BRL 240 thousand within the "*Minha Casa, Minha Vida*" housing program - levels 1.5, 2 and 3. Until 3Q15, the projects belonging to this segment were called "Low-income".
Riva	A project destined to middle-income customers, developed at the SPEs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A.
Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above the MCMV ceiling price up to BRL 500 thousand.
Upper Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above BRL 500 thousand.
MUC	Comprises projects of the Middle-income, Upper-middle income, and Commercial segments.
Old Harvest	Projects of the MUC segment developed under the previous development and building model.
New Model	A business model consolidated in 2015 for the development of the Company's residential projects. One of its main characteristics is the possibility of off-plan transfer and industrialized construction.

Adjusted EBITDA - Adjusted EBITDA is equal to EBITDA (profit before financial result, financial charges included in cost of property sold, Income Tax and Social Contribution, depreciation and amortization expenses) less the participation of non-controlling stockholders and less the expenses with the stock-option program. We understand that the adjustment to present value of accounts receivable of units sold and not delivered recorded as gross operating revenue (expense) is part of our operating activities and, therefore, we do not exclude this revenue (expense) in the calculation of Adjusted EBITDA. Adjusted EBITDA is not a measure of financial performance under Brazilian Accounting Practices, nor should it be considered in isolation or as an alternative to net income as an operational performance measure or alternative to operating Cash Burns or as a liquidity measure. Adjusted EBITDA is an indicator of our overall economic performance, which is not affected by fluctuations in interest rates, changes in the tax burden of Income Tax and Social Contribution or depreciation and amortization levels.

PoC Method - Under IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the accounting method of the cost incurred ("PoC"), by measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each stage of the project.

Novo Mercado - B3's special listing segment, where companies adopt differentiated practices of corporate governance, which exceed the requirements of the traditional segment. Direcional joined Novo Mercado in November 19th, 2009.

LTM – Last twelve months.

Financial Swap – Land purchase system whereby the owner of the land receives the payment, in cash, calculated as a percentage of the PSV of the project, to be paid according to the determination of the revenue from the sales of units of the project.

Physical Swap - Land purchase system whereby the owner of the land receives in payment a certain number of units of the project to be built in it.

***Programa Casa Verde e Amarela* (PCVA)** - New name attributed to the popular housing program previously known as "*Minha Casa, Minha Vida*" Program

SFH Resources - Housing Financial System (SFH) resources originated from the FGTS and savings account deposits.

Deferred Results- The result of the balance of real estate sales transactions already contracted (arising from properties whose construction has not yet been completed) and their respective budgeted costs to be earned.

Contracted Net Sales - PSV arising from all contracts for the sale of properties entered into in a given period, including the sale of units launched in the period and the sale of units in stock, net from rescissions.

PSV - Total Potential Sales Value. Total amount to be potentially obtained from the sale of all units of a given real estate development at the launch price. There is a possibility that the PSV launched shall not be realized or differ significantly from the value of Contracted Sales, since the quantity of Units actually sold may differ from the number of units launched and/or the actual selling price of each unit may differ from the launch price.

Launched PSV – Total Potential Sales Value of the units launched in a determined period.