


DIVULGAÇÃO
DE RESULTADOS
1T22



TELECONFERÊNCIA E WEBCAST

WEBCAST EM PORTUGUÊS
INTERPRETAÇÃO SIMULTÂNEA PARA INGLÊS

13 DE MAIO DE 2022
10:00 A.M. (HORÁRIO DE BRASÍLIA)
09:00 A.M. (HORÁRIO DE NOVA YORK)

 [LINK PARA ACESSAR O WEBCAST VIA ZOOM](#)

MDNE
B3 LISTED NM

Recife, 11 de maio 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 seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022. As informações operacionais e financeiras reportadas 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").

MOURA DUBEUX REGISTRA LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 23 MM NO 1T22 E ACUMULA R\$ 90 MM NOS ÚLTIMOS DOZE MESES



LANÇAMENTOS DE R\$ 354 MILHÕES EM VGV LÍQUIDO NO 1T22. NOS ÚLTIMOS DOZE MESES (UDM), OS LANÇAMENTOS SOMARAM R\$ 1.373 MILHÕES.



VENDAS E ADESÕES LÍQUIDAS (%MD) DE R\$ 401 MILHÕES NO 1T22, 64,4% ACIMA DO 1T21. NOS UDM, O NÚMERO FOI DE R\$ 1.469 MILHÕES.



VENDA SOBRE OFERTA (VSO) FOI DE 28,2% NO 1T22, +7,2pp EM RELAÇÃO AO 1T21 E 63,9% NOS UDM, +18,4pp EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO ANTERIOR.



LANDBANK DE R\$ 5,9 BILHÕES EM VGV. AQUISIÇÃO DE 3 TERRENOS NO 1T22 COM VGV BRUTO POTENCIAL DE R\$ 342 MILHÕES.



RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 172 MILHÕES NO 1T22, +6,7% EM RELAÇÃO AO 1T21 E +20,5% EM RELAÇÃO AO 4T21.



MARGEM BRUTA DE 40,1% NO 1T22, +8,4pp EM RELAÇÃO AO 1T21 E MARGEM BRUTA AJUSTADA DE 42,6%.



LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 23 MILHÕES NO 1T22 COM MARGEM LÍQUIDA DE 13,5%, +2,5pp EM RELAÇÃO AO 1T21. NOS ÚLTIMOS DOZE MESES, O LUCRO LÍQUIDO FOI DE R\$ 90 MILHÕES COM MARGEM LÍQUIDA DE 14,3%.



R\$ 30 MILHÕES EM GERAÇÃO DE CAIXA NO 1T22, LEVANDO O CAIXA LÍQUIDO PARA R\$ 90 MILHÕES.

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



Mensagem da Administração

A previsão para 2022 tem um prognóstico comum entre os principais analistas do mercado, especialmente no setor imobiliário: será um ano extremamente desafiador. E, se considerarmos o *valuation* das incorporadoras listadas, um período de muito pessimismo.

Por outro lado, assim como poucas dentre essas companhias, o resultado operacional da Moura Dubeux vem se mostrando resiliente e num crescente fluxo positivo, principalmente no tocante às vendas e adesões. Fechamos o 1T22 com R\$ 354 MM de lançamentos líquidos e R\$ 401 MM de vendas e adesões líquidas, o maior patamar da história da companhia. Novamente, nossa performance de vendas e adesões foi superior ao nosso lançamento, o que nos leva a uma posição de estoque bem saudável. Esse desempenho comercial conduziu a Moura Dubeux a um dos maiores índice de venda sobre oferta (VSO) do mercado: 63,9%, quando analisamos os últimos doze meses.

Tal patamar de comercialização é fruto de uma combinação de ingredientes: a marca da empresa; tangibilidade em sua constante preocupação em oferecer o melhor produto com a melhor experiência aos clientes; a diversificação de empreendimentos e praças, o que nos permite aproveitar a sazonalidade de demanda de segmentos, linhas de produtos e cidades; e, obviamente, a posição de liderança regional da empresa, considerando que a combinação de baixos estoques e uma concorrência de baixa escala tem permitido que, mesmo em um momento mais desafiador, a MD ainda apresente uma capacidade de crescimento no mercado. A região Nordeste segue com os menores valores de estoque da sua história.

O desempenho financeiro da companhia, em linha com seu resultado operacional, vem apresentando melhoria contínua. Nossa receita líquida foi de R\$ 172 MM, 6,7% maior do que no 1T21, quando possuíamos um estoque pronto bem superior ao de hoje, e cresceu 20,5% na comparação com o último trimestre de 2021. Basicamente, vem aumentando à medida que a execução dos nossos projetos acontece. Porém, o grande destaque é a elevação da margem dos empreendimentos. Saltamos para 40,1% de margem bruta, apresentando melhoria de rentabilidade do nosso mix de produtos e negócios. Em 2021, focamos na expansão do segmento de Condomínio Fechado e na realização dos produtos de Incorporação do passado (com margem mais justa, mas desonerados). Em 2022, iniciamos a implementação no crescimento do segmento de Incorporação. Já lançamos R\$ 827 MM nos quatro primeiros meses do ano, sendo R\$ 621 MM no regime de Incorporação, ou seja, aproximadamente 80% do nosso negócio. Com isso, estamos guiando a empresa para um incremento significativo da sua receita nos próximos anos.

Com isso, nossa eficiência operacional será cada vez mais evidenciada. Já estamos no patamar de equipe e estrutura que consideramos capaz de realizar nosso plano de longo prazo. Acreditamos que somos capazes de levar a Companhia a um patamar de R\$ 1,8 Bi a R\$ 2,0 Bi em lançamentos e vendas no médio prazo. Dessa forma, nosso índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida", que hoje está no patamar de 10%, cairá pelo menos 3 pontos percentuais. Isso conduzirá nosso lucro líquido, que no 1T22 foi de R\$ 23 MM e margem de 13,5%, a uma melhoria significativa, tanto nominalmente quanto percentualmente.

O modelo de negócio da Moura Dubeux, que combina a diversificação geográfica, regimes de Incorporação e Condomínio Fechado e um modelo de aquisição de terreno via permuta física (atualmente, temos aproximadamente R\$ 5,9 Bi em *landbank* contratado), tem se mostrado vencedor na gestão do caixa. Fechamos o 1T22 com uma geração de R\$ 30 MM e acumulamos R\$ 81 MM nos últimos doze meses (UDM). Num modelo de negócio de capital intensivo, associado a um crescimento de lançamentos e execução de obras, focar numa posição sólida de caixa, combinada com uma perseguição constante com sua geração, tem sido o grande desempenho financeiro da empresa. Já passamos por muitos cenários econômicos ao longo dos últimos 38 anos. O grande aprendizado que assimilamos é a gestão cautelosa e disciplinada do nosso caixa.

Sobre a execução dos nossos projetos, seguimos firmes no avanço físico e no controle de custos. Na média, nossas obras de Incorporação estão 70% comercializadas e 30% fisicamente executadas. Nosso negócio é de longo prazo e de consistência. Estamos, neste momento, focados na produção e entrega desses projetos, principalmente garantindo o prazo, custo e qualidade. Todas as obras de Incorporação estão adiantadas em relação ao seu



cronograma de viabilidade e compromissos com os clientes. Além disso, encontram-se em linha com os orçamentos de lançamento. Essa realidade é mais do que importante, pois só com a garantia da execução é que seremos capazes de realizar a rentabilidade esperada para nossos acionistas.

No segmento de condomínio fechado, no qual nossa exposição ao risco de execução é bem menor, nossos números também se mostram bem confortáveis. Em média, nossos projetos estão 83% aderidos e 30% executados fisicamente. Nos últimos dois anos, focamos constantemente na melhoria de lançamentos e vendas, principalmente na experiência do nosso cliente. Hoje, somamos a esse trabalho uma preocupação permanente na gestão de execução dos projetos, seja em tecnologia, pessoas e controles.

A inflação tem atrapalhado nosso negócio. Entretanto, até o momento não comprometeu em nada nossos prazos e margens. Temos buscado o balanceamento do efeito inflacionário no reajuste dos estoques e carteira. Como o distrato tem seguido percentualmente baixo (6,3% no 1T22 e 6,6% nos UDM), assim como a inadimplência, estamos tendo sucesso na minimização do efeito negativo de uma grave inflação no setor.

Seguimos focados, também, na constante melhoria operacional da empresa. Disciplina e persistência geram consistência de resultado. Nosso caminho é extenso e acreditamos muito no longo prazo. Nossa equipe segue motivada e engajada, tanto no nosso propósito, quanto no nosso objetivo operacional. Nossas metas são nítidas e desmembradas por todo o time. Nossa métrica de acompanhamento é clara, bem como a sistemática de correção de rota. A cultura dos OKRs está cada vez mais madura e permeável por todos. Nossa governança e meritocracia têm crescido sistematicamente.

Recentemente, publicamos nosso primeiro relatório de sustentabilidade, de maneira simples e clara, mas muito mais engajado nos compromissos futuros. Também promovemos nossa primeira convenção de líderes, com o propósito de alinhar nosso sonho regional, no qual toda a equipe compromete-se com os resultados compromissados com os acionistas.

Por fim, deixamos nossa mensagem de cautela com o momento desafiador. Contudo, nosso espírito otimista permite que sigamos firmes no nosso objetivo de crescimento e melhoria contínua de resultado. Somos conservadores e cautelosos com o fluxo de caixa, mas otimistas, ousados e desafiadores com nosso mercado. Temos a convicção de que podemos fazer mais em produto e participação de mercado. E faremos! Nossa vontade é de quem está apenas no começo da jornada, mas com um conhecimento e experiência de quase 40 anos de história no mercado imobiliário.



Sumário

Mensagem da Administração	3
Sumário	5
Aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ESG).....	6
Relatório de Sustentabilidade	6
Formatos de Operação.....	7
Incorporação Imobiliária	7
Obras Por Regime De Administração	7
Do VGV Aderido ao Condomínio, a Moura Dubeux gera as seguintes Receitas:	7
Principais Indicadores	8
Desempenho Operacional	9
Lançamentos	9
Detalhamento dos Lançamentos - 1T22	10
Vendas, Adesões e Distratos	11
Abertura das Vendas e Adesões.....	12
Vendas Sobre Oferta (VSO)	13
Estoque	14
Terrenos	16
Projetos em Andamento	17
Entregas	18
Desempenho Econômico - Financeiro	19
Receita Líquida.....	19
Contabilização de Receitas	20
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados.....	20
Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado	21
Despesas Comerciais e Administrativas	22
Despesas Comerciais.....	22
Despesas Administrativas	22
Outras Receitas e (Despesas) Operacionais	23
EBITDA Ajustado	23
Resultado Financeiro Líquido.....	24
Imposto de Renda e Contribuição Social.....	24
Lucro (Prejuízo) Líquido.....	25
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	25
Taxas de Administração de Obra a Reconhecer - Condomínios.....	26
Contas a Receber	26
Caixa Líquido e Endividamento	27
Relacionamento com Auditores Independentes.....	28
Anexo I - Balanço Patrimonial.....	29
Anexo II - Demonstração de Resultados	30
Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa.....	31
Anexo IV - Reconhecimento de Receita	32
Anexo V - Ativo Líquido	33
Anexo VI - Estoques	34
Anexo VII - Terrenos.....	35
Anexo VIII - Projetos em Andamento	36
Glossário.....	37
Sobre a Moura Dubeux.....	38
Disclaimer.....	38



Aspectos Ambientais, Sociais e de Governança (ESG)

Relatório de Sustentabilidade

Com o propósito de apresentar de forma estruturada as suas ações de sustentabilidade, no último dia 28 de abril de 2022 a Moura Dubeux divulgou o seu primeiro relatório de sustentabilidade que está disponível no site de RI da Companhia e pode ser acessado de forma rápida clicando na imagem abaixo ou através do QR Code.



Relatório de Sustentabilidade
Moura Dubeux 2021



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; 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)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
 Lançamentos 					
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	353.544	90.069	292,5%	181.829	94,4%
Empreendimentos Lançados	3	2	50,0%	3	0,0%
Nº Unidades Lançadas	859	331	159,5%	378	127,2%
 Vendas 					
Vendas Contratadas ¹ (100%)	431.483	268.875	60,5%	373.720	15,5%
<i>Vendas contratadas lançamentos² (100%)</i>	<i>249.441</i>	<i>135.140</i>	<i>84,6%</i>	<i>196.671</i>	<i>26,8%</i>
<i>Vendas contratadas estoque (100%)</i>	<i>182.042</i>	<i>133.735</i>	<i>36,1%</i>	<i>177.049</i>	<i>2,8%</i>
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	428.433	258.953	65,4%	369.032	16,1%
Distratos (%MD)	27.012	14.786	82,7%	28.422	-5,0%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	401.421	244.167	64,4%	340.610	17,9%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	6,3%	5,7%	0,6pp	7,7%	-1,4pp
Nº Unidades Vendidas	957	526	81,9%	643	48,8%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios

2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Receita Líquida	172.052	161.207	6,7%	142.733	20,5%
Lucro Bruto	68.944	51.040	35,1%	57.616	19,7%
Margem Bruta	40,1%	31,7%	8,4pp	40,4%	-0,3pp
EBITDA Ajustado ¹	26.989	21.515	25,4%	20.435	32,1%
Margem EBITDA Ajustada¹	15,7%	13,3%	2,3pp	14,3%	1,4pp
Lucro Líquido Total	23.242	17.819	30,4%	14.316	62,3%
Margem Líquida	13,5%	11,1%	2,5pp	10,0%	3,5pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	83.219.375	84.909.375		84.312.889	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	0,28	0,20		0,17	

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

2. Média ponderada de ações em circulação no período

Desempenho Operacional

Lançamentos

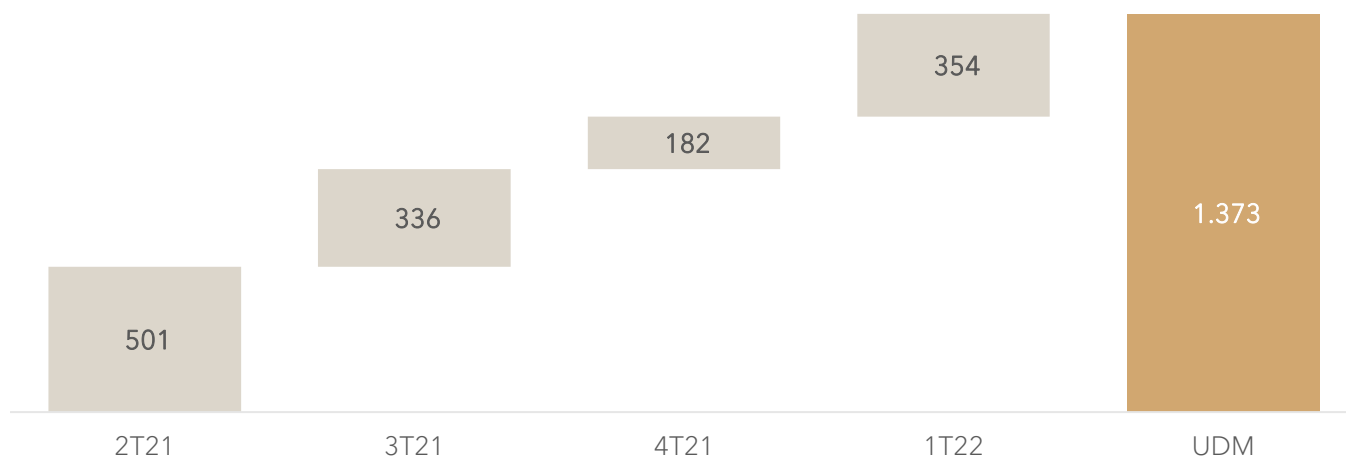
No 1T22 foram lançados 3 projetos, totalizando um VGV Bruto de R\$ 429 milhões e um VGV Líquido de R\$ 354 milhões.

Até a presente data, foram lançados 3 projetos no 2T22 e assim, no acumulado do ano a Companhia totaliza 6 projetos lançados com VGV Bruto de R\$ 966 milhões e VGV Líquido de R\$ 827 milhões.

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
1º Trimestre (3)				859	428	354
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53
2º Trimestre (3)				782	537	473
Platz	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	147	136	136
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	276	232
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	125	106
Total (6)				1.641	965	827

Nos últimos doze meses encerrados em março de 2022, os lançamentos somaram um VGV Líquido de R\$ 1.373 milhões.

Lançamento - VGV Líquido (%MD) UDM (R\$ em milhões)



Detalhamento dos Lançamentos - 1T22



Beach Class Carneiros - Fase 2

Praia dos Carneiros/PE

100% Aderido

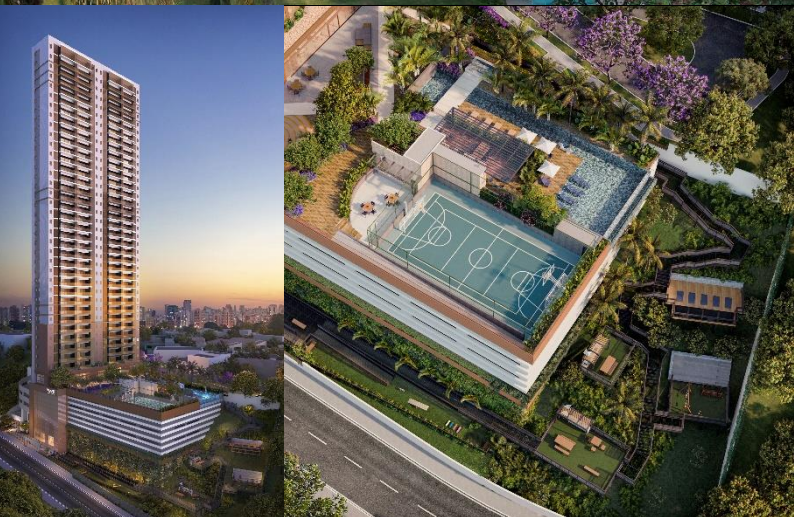
Segmento: Beach Class

Regime: Condomínio

Lançamento: Jan/22

R\$ 206 milhões VGV Bruto

R\$ 153 milhões VGV Líquido



Vivant Caminho das Árvores

Salvador/BA

35% Vendido

Segmento: Alto Padrão

Regime: Incorporação

Lançamento: Fev/22

R\$ 147 milhões VGV Bruto

R\$ 147 milhões VGV Líquido



Casa Moser

Recife/PE

10% Aderido

Segmento: Alto Padrão

Regime: Condomínio

Lançamento: Mar/22

R\$ 75 milhões VGV Bruto

R\$ 53 milhões VGV Líquido

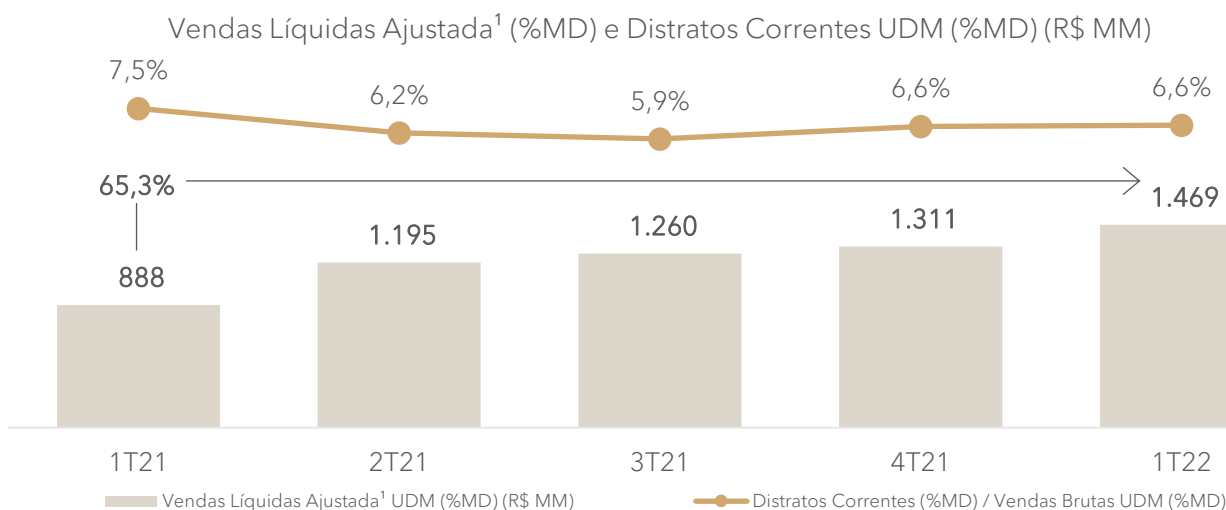
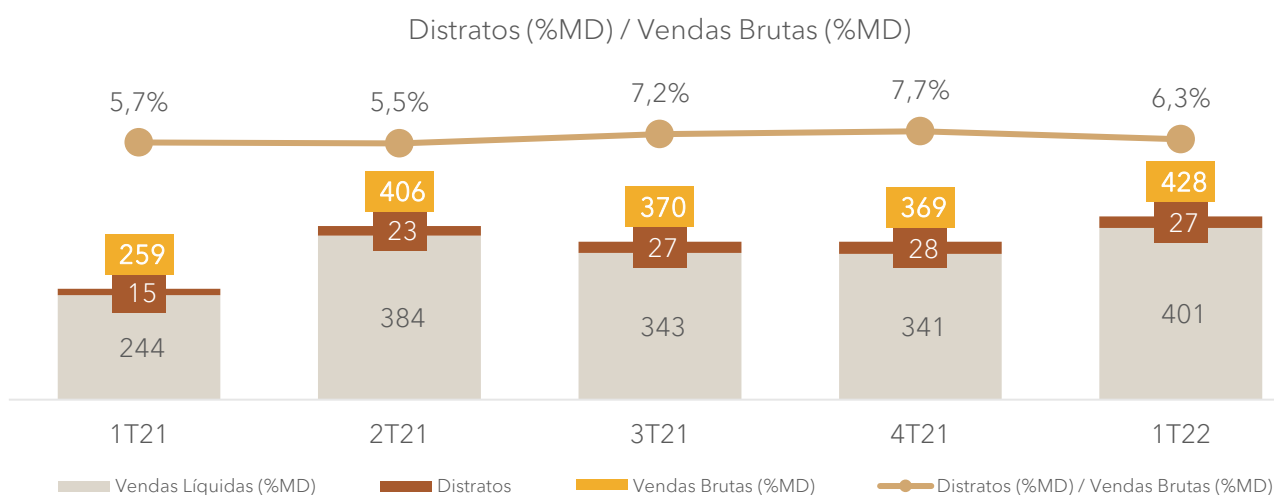
Vendas, Adesões e Distratos

O melhor trimestre da história da Moura Dubeux, registrou volume de Vendas e Adesões Líquidas (%MD) de R\$ 401 milhões, crescimento de 64,4% em relação ao 1T21 e 17,9% em relação ao 4T21.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Vendas e Adesões Brutas ¹	431.483	268.875	60,5%	373.720	15,5%
Vendas e Adesões Brutas ¹ (%MD) (a)	428.433	258.953	65,4%	369.032	16,1%
Vendas de Incorporação	184.907	126.742	45,9%	143.105	29,2%
Vendas Fechadas ²	39.669	34.947	13,5%	47.266	-16,1%
Adesões de Condomínio ³	203.857	97.264	109,6%	178.660	14,1%
Distratos (%MD) (b)	27.012	14.786	82,7%	28.422	-5,0%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	401.421	244.167	64,4%	340.610	17,9%

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

No 1T22, o total de distratos foi de R\$ 27 milhões. Isso representa 6,3% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) e 6,6% nos últimos doze meses



1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020



Abertura das Vendas e Adesões

Vendas e Adesões por Segmento - 1T22
(R\$ em milhares)

Segmento	Unid.	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Beach Class	507	187.388	187.388	43,7%	452	164.725	54	22.403	1	260
Alto Padrão	184	147.690	147.690	34,5%	129	84.716	48	60.651	7	2.323
Médio Padrão	203	83.550	80.501	18,8%	-	-	128	53.622	75	26.879
Comercial	63	12.854	12.854	3,0%	-	-	-	-	63	12.854
Total	957	431.483	428.433	100,0%	581	249.441	230	136.676	146	42.316

Vendas e Adesões por Região - 1T22
(R\$ em milhares)

Região	Unid.	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	594	239.612	236.562	55,2%	536	199.647	33	31.874	25	5.041
Ceará	236	100.295	100.295	23,4%	-	-	143	69.700	93	30.595
Bahia	102	79.464	79.464	18,5%	45	49.794	30	23.001	27	6.668
Rio Grande do Norte	24	12.100	12.100	2,8%	-	-	24	12.100	-	-
Alagoas	1	12	12	0,0%	-	-	-	-	1	12
Total	957	431.483	428.433	100,0%	581	249.441	230	136.676	146	42.316

Vendas e Adesões por Tipo - 1T22
(R\$ em milhares)

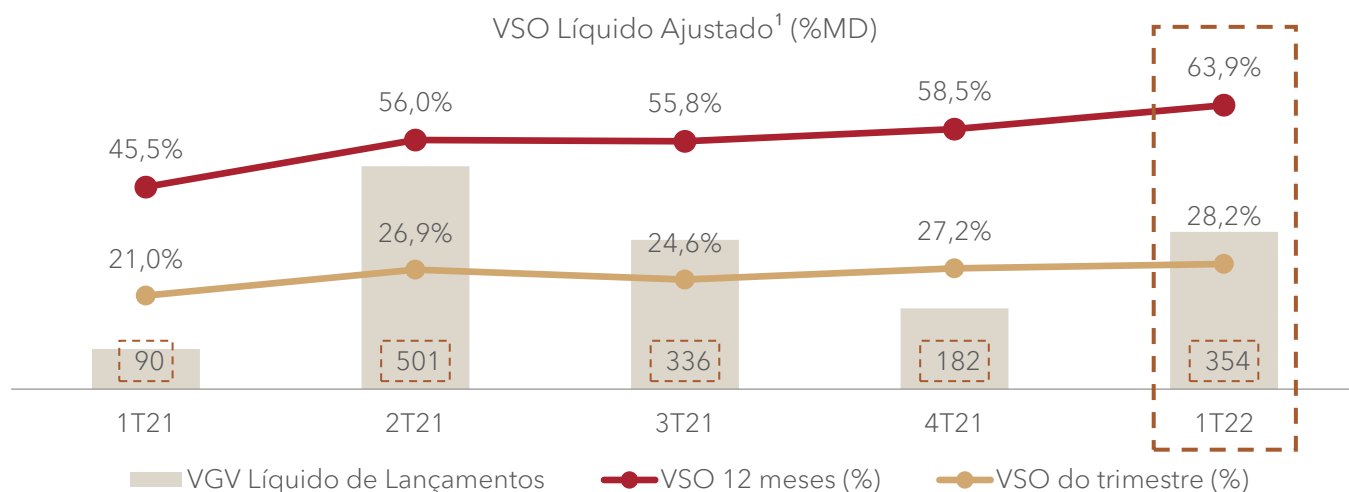
Tipo	Unid.	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
		VGV Bruto	VGV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Condomínios ¹	550	203.857	203.857	47,6%	529	181.518	21	22.339	-	-
Incorporação	384	187.957	184.907	43,2%	45	49.794	196	94.598	143	40.515
Vendas Fechadas ²	23	39.669	39.669	9,3%	7	18.129	13	19.739	3	1.801
Total	957	431.483	428.433	100,0%	581	249.441	230	136.676	146	42.316

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

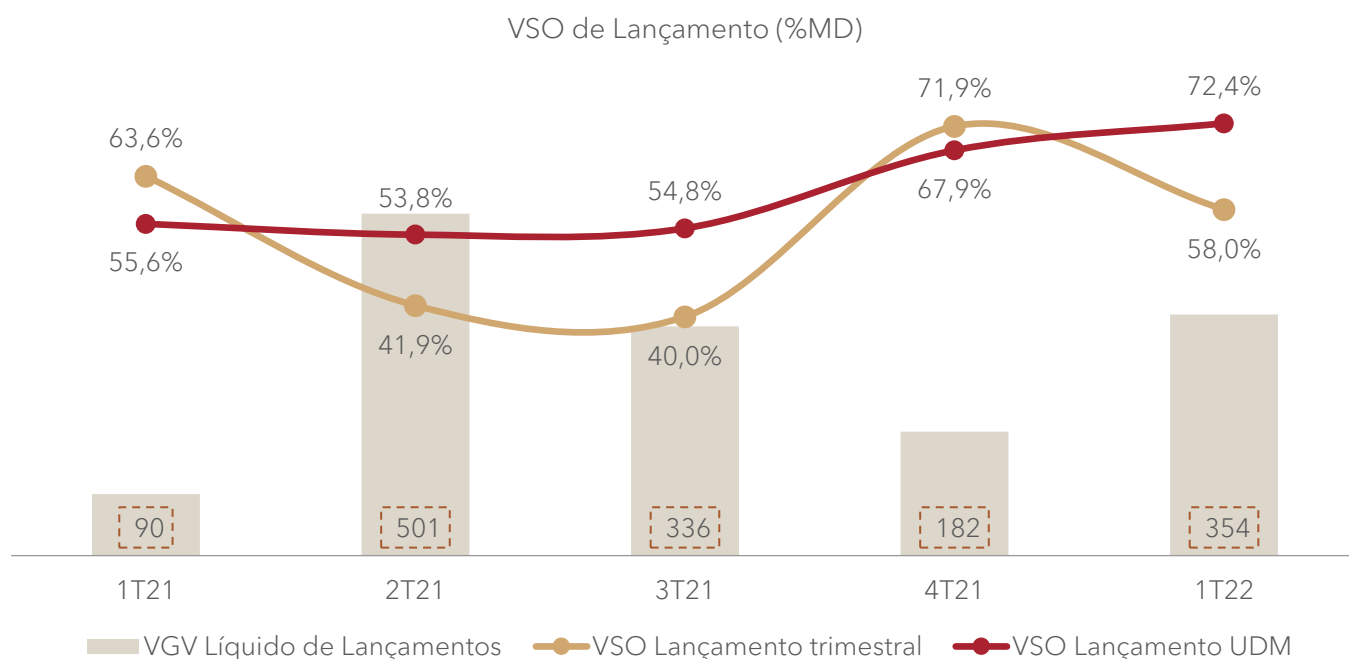
Vendas Sobre Oferta (VSO)

O Índice VSO Líquido Ajustado¹ (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 63,9%, aumento de 18,4pp quando comparado ao 1T21 e de 5,4pp em relação aos 58,5% do 4T21, já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 28,2%, crescimento de 7,2pp em relação ao 1T21 e 1,0pp em relação ao 4T21.



1. Não foram considerados Distratos do Legado de 2020

O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses registrou 72,4% e 58,0% no 1T22.



Estoque

A Companhia encerrou o período com 1.471 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 911 milhões (%MD) em valor de mercado. O estoque total da MD é equivalente a **62,1% às Vendas e Adesões Líquidas UDM**.

No 1T22, o estoque de unidades prontas do segmento Comercial apresentou redução de 40,7% em relação ao 4T21, dado que a Companhia utilizou unidades deste tipo para aquisição de terreno.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 103 milhões (11%) são de unidades concluídas e R\$ 808 milhões (89%) serão entregues entre os anos de 2022 e 2026.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Alto Padrão	526	571.717	62,7%	175	144.385	316	415.780	35	11.552
Médio Padrão	599	221.208	24,3%	-	-	439	183.491	160	37.718
Beach Class	135	68.509	7,5%	19	7.180	93	57.672	23	3.657
Comercial	211	50.049	5,5%	-	-	-	-	211	50.049
Total	1.471	911.483	100,0%	194	151.565	848	656.942	429	102.976

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 461 milhões (50,6%), estão concentrados em Pernambuco, seguidos de: Bahia com R\$ 243 milhões (26,7%), Ceará com R\$ 174 milhões (19,0%), Rio Grande do Norte com R\$ 32 milhões (3,5%) e Alagoas com R\$ 1 milhão (0,2%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Pernambuco	705	460.938	50,6%	103	52.908	457	378.041	145	29.989
Bahia	264	243.192	26,7%	91	98.658	101	123.360	72	21.174
Ceará	418	173.679	19,0%	-	-	227	123.347	191	50.332
Rio Grande do Norte	63	32.194	3,5%	-	-	63	32.194	-	-
Alagoas	21	1.481	0,2%	-	-	-	-	21	1.481
Total	1.471	911.483	100,0%	194	151.565	848	656.942	429	102.976

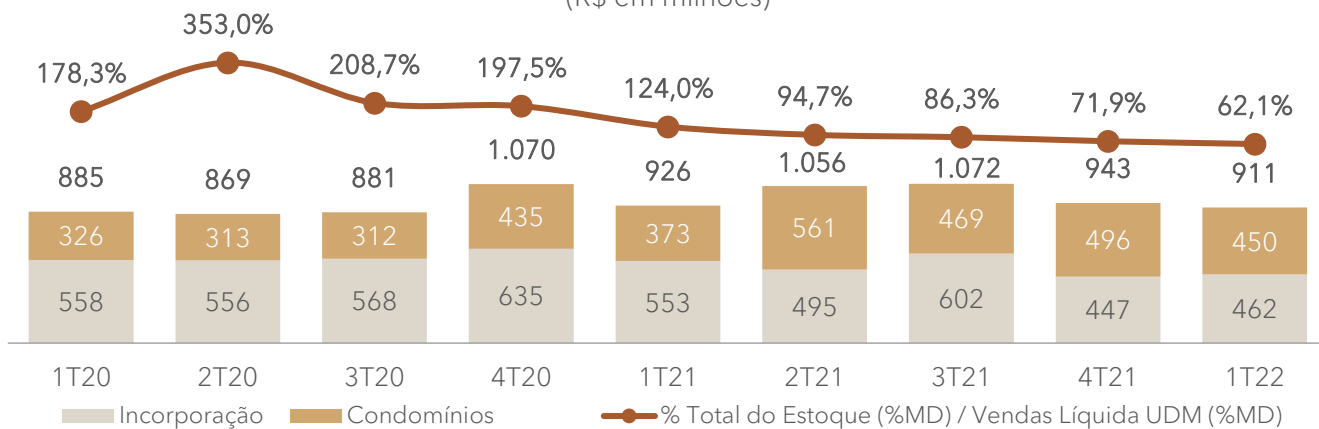
Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 461 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (50,6%), R\$ 307 milhões de Condomínio ainda não aderido (33,7%) e R\$ 143 milhões em Venda Fechada (15,7%).

Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGV Bruto (%MD)	% VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)	Unid.	VGV Bruto (%MD)
Incorporação	1.053	461.635	50,6%	91	98.658	566	272.259	396	90.718
Condomínios ¹	299	306.842	33,7%	103	52.908	187	252.659	9	1.275
Vendas Fechadas ²	119	143.007	15,7%	-	-	95	132.024	24	10.982
Total	1.471	911.483	100,0%	194	151.565	848	656.942	429	102.976

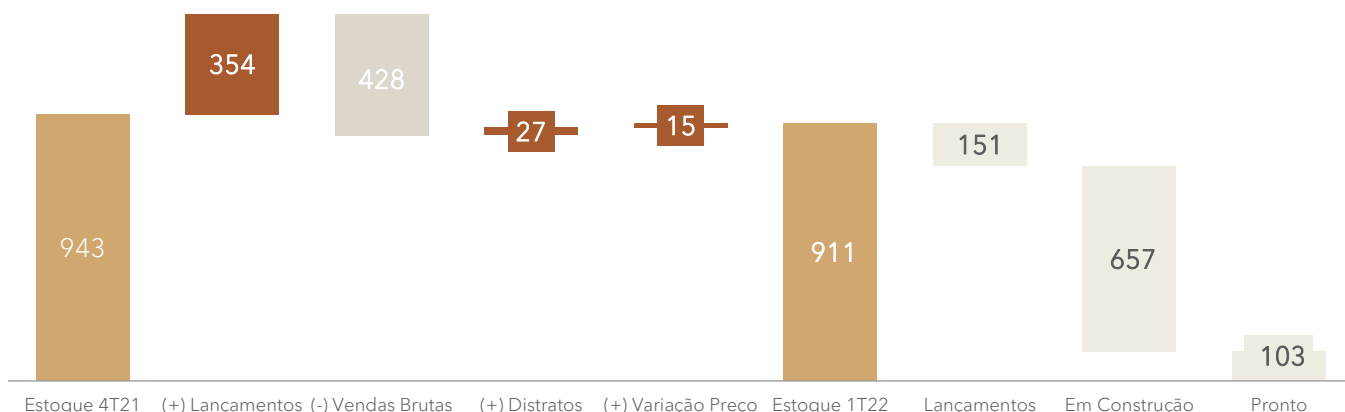
1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

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

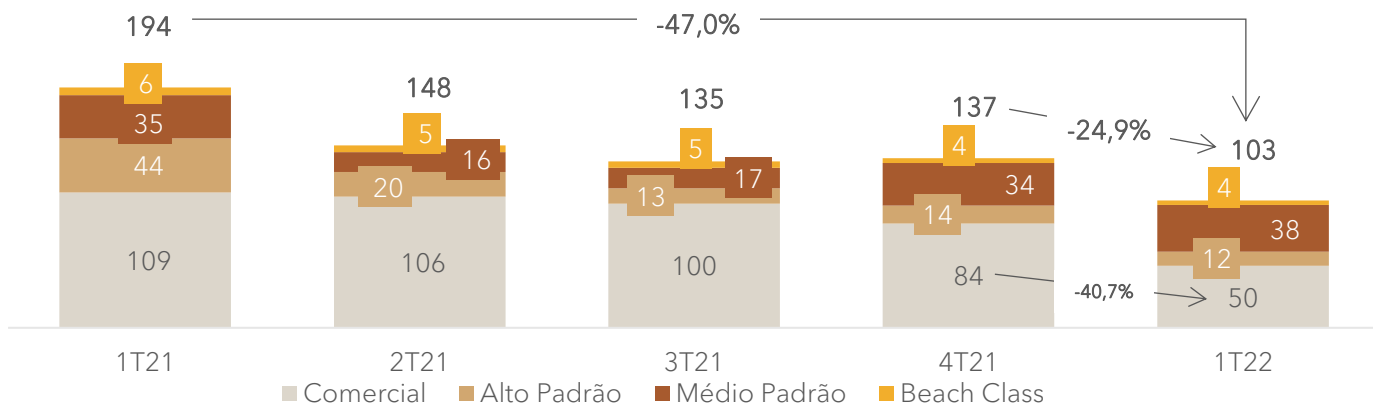
Evolução dos Estoques por Trimestre (%MD)
(R\$ em milhões)



Evolução do Estoque (%MD) 1T22
(R\$ em milhões)



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

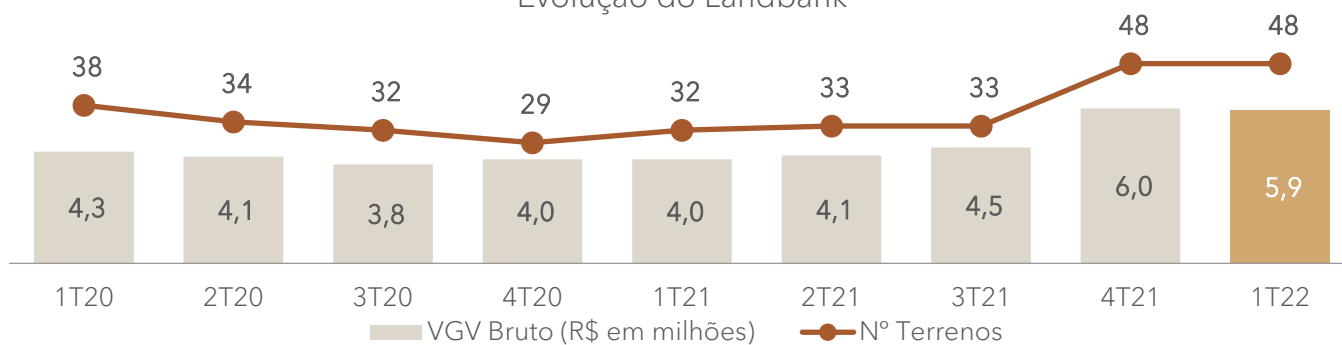


Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

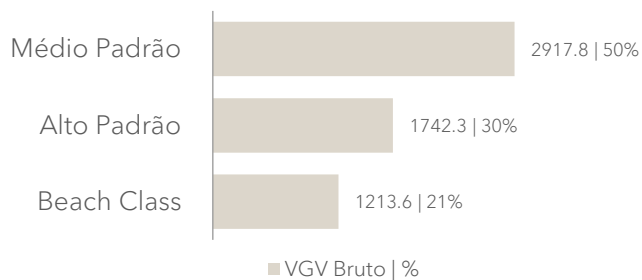
Terrenos

No 1T22, a Companhia adquiriu 3 terrenos com VGV potencial de R\$ 342 milhões, sendo 1 deles no estado de Pernambuco e 2 no estado de Sergipe e assim, manteve seu *landbank* com 48 terrenos que, juntos, somam um VGV Bruto potencial de aproximadamente 6,0 bilhões. Desse total, 78% foi negociado com troca em área (permuta física) e 22% foi negociado em dinheiro (compra).

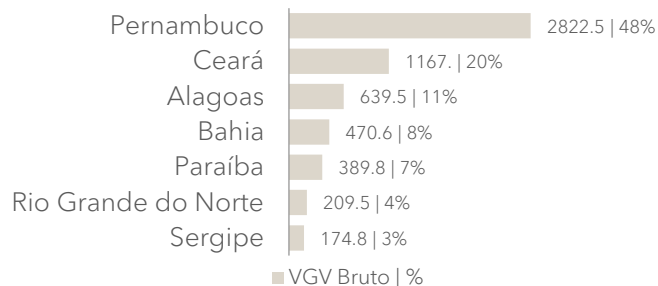
Evolução do Landbank



Terreno por Segmento (R\$ em milhões - %)



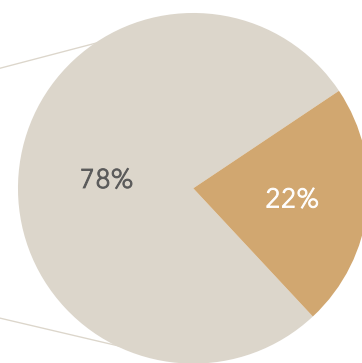
Terreno por Região (R\$ em milhões - %)



Banco de Terreno (R\$ em milhares)



Forma de Aquisição



■ % Permuta ■ % Cash

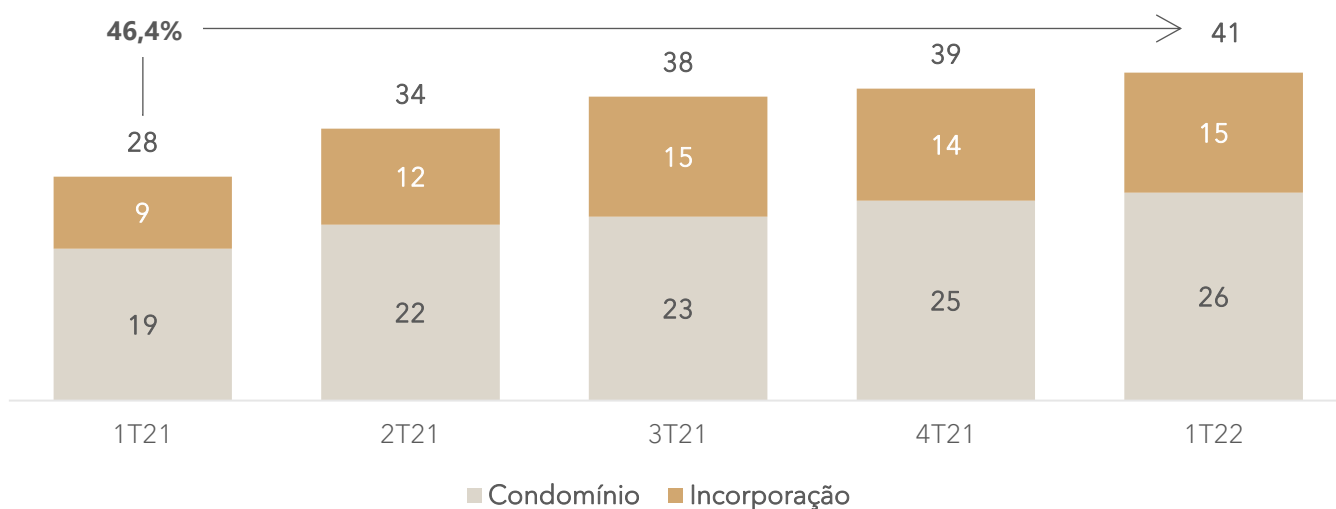
Nota: Para informações detalhadas sobre o banco de terrenos, consultar o [Anexo VII](#).



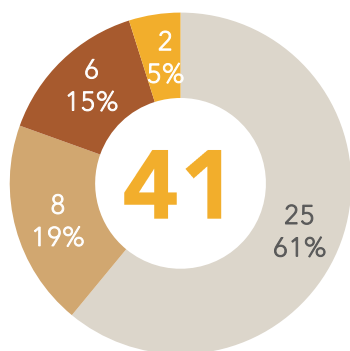
Projetos em Andamento

A Companhia encerrou o 1T22 com 41 projetos em andamento, sendo 6 lançamentos e 35 canteiros em execução. Dos quais 26 são em regime de Condomínio e 15 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 6.577 unidades, 493.811 m² e R\$ 3.708 milhões em VGV Bruto no lançamento.

Evolução Projetos em Andamento

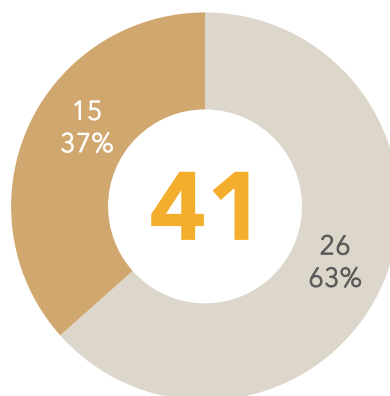


Projetos em andamento por Região
(em quantidade - %)



■ Pernambuco ■ Bahia ■ Ceará ■ Rio Grande do Norte

Projetos em andamento por Regime
(em quantidade - %)



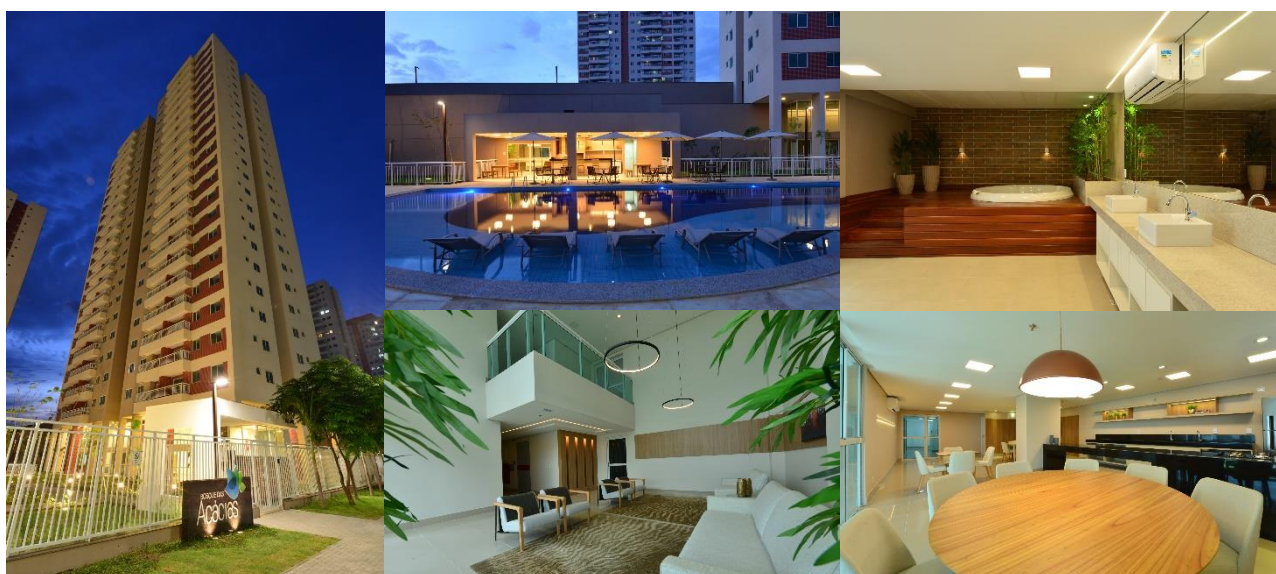
■ Condomínio ■ Incorporação

Nota: Para informações detalhadas sobre os projetos em andamento, consultar o [Anexo VIII](#).

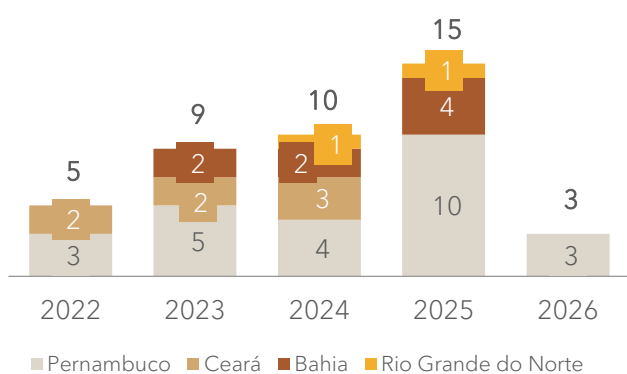
Entregas

No 1T22 a Companhia entregou 1 projeto no regime de Incorporação, totalizando um VGV Bruto de R\$ 109 milhões e um VGV Líquido de R\$ 94 milhões.

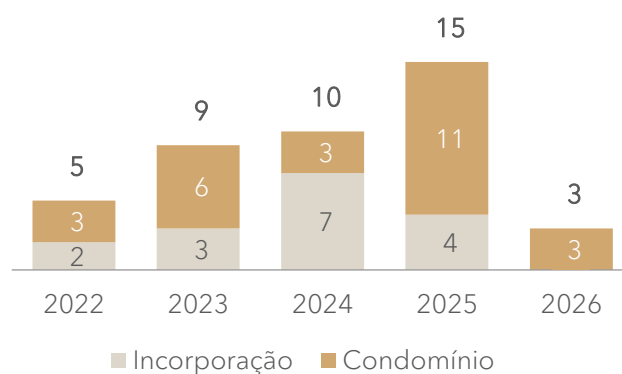
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% de Venda
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	374	109	94	93%
Total				374	109	94	



Previsão de Entrega por Região (quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo (quantidade)



Desempenho Econômico - Financeiro

Receita Líquida

A Receita Líquida foi de R\$ 172,1 milhões no 1T22, aumento de 6,7% quando comparada aos R\$ 161,2 milhões registrados no 1T21 e 20,5% quando comparado aos R\$ 142,7 milhões no 4T21.

O crescimento da Receita Líquida no 1T22 decorre da instalação de dois Condomínios (Casa Serena e Edifício Líbano), que possibilitaram o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno, momento em que ocorre a venda do terreno para o respectivo Condomínio além da forte comercialização do lançamento da segunda fase do Beach Class Carneiros, também sob o regime de Condomínio que contribuiu com a Taxa de Consultoria Imobiliária (Adesão). Na Incorporação, a contribuição ocorreu do mix das vendas de estoque pronto e em andamento.

Receita (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Receita Bruta	191.197	176.701	8,2%	163.662	16,8%
Receita Bruta de Incorporação	114.993	119.037	-3,4%	92.774	23,9%
Receita Bruta de Condomínio	76.203	57.664	32,2%	70.888	7,5%
Receita Bruta de Venda Fechada	16.200	14.053	15,3%	19.011	-14,8%
Administração de obras	10.526	10.619	-0,9%	11.562	-9,0%
Taxa de adesão	18.378	8.464	117,1%	14.776	24,4%
Fee de Comercialização do Terreno	31.099	24.528	26,8%	25.539	21,8%
Deduções	(19.144)	(15.495)	23,5%	(20.929)	-8,5%
Deduções de Incorporação	(16.054)	(11.027)	45,6%	(15.627)	2,7%
Cancelamento de vendas	(14.038)	(8.568)	63,8%	(14.099)	-0,4%
Impostos sobre vendas e serviços - Incorporação	(2.017)	(2.459)	-18,0%	(1.528)	32,0%
Deduções de Condomínio	(3.089)	(4.468)	-30,9%	(5.302)	-41,7%
Cancelamento de vendas fechadas	1.445	(1.691)	n.a.	(1.140)	n.a.
Impostos sobre vendas e serviços - Condomínio	(4.534)	(2.777)	63,3%	(4.162)	8,9%
Receita Líquida	172.053	161.206	6,7%	142.733	20,5%
Receita de Incorporação ¹	98.939	108.010	-8,4%	77.147	28,2%
Receita de Condomínio ²	73.114	53.196	37,4%	65.586	11,5%

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

O Custo Total no período foi de R\$ 103,1 milhões, redução de 6,4% em relação ao 1T21 e aumento de 21,1% em relação ao 4T21. O aumento do custo, foi decorrente, principalmente, do *business* de Incorporação, que apresentou volume de vendas de unidades "em construção" e "prontas" superior ao volume do 4T21, crescimento das vendas de 40,6% e 29,3% respectivamente.

Custo (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Custo Total	(103.109)	(110.166)	-6,4%	(85.117)	21,1%
Incorporação	(78.138)	(84.081)	-7,1%	(59.589)	31,1%
Custos de Incorporação	(73.864)	(77.224)	-4,4%	(56.975)	29,6%
Encargos financeiros alocados ao custo	(4.274)	(6.857)	-37,7%	(2.614)	63,5%
Condomínio	(24.971)	(26.085)	-4,3%	(25.528)	-2,2%



Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado

No 1T22, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 68,9 milhões, aumento de 35,1% comparado aos R\$ 51,0 milhões realizados no 1T21 e de 19,7% em relação aos R\$ 57,6 milhões no 4T21.

No 1T22, a Margem Bruta foi de 40,1%, aumento de 8,4pp em relação ao mesmo período do ano anterior e em linha com o 4T21. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 42,6%, aumento de 6,7pp quando comparada ao 1T21 e 0,4pp em relação ao 4T21.

A manutenção da Margem Bruta no trimestre pode ser explicada pela maior participação do *business* de Condomínio com o reconhecimento do *Fee* de Comercialização do Terreno (Torna) de dois projetos. Já a redução da Margem Bruta da Incorporação, pode ser explicada pela venda de estoques prontos, que apresentam redução de volume a cada trimestre, pressionando a margem deste modelo dado que o estoque remanescente tende a apresentar margens mais baixas.

Lucro Bruto (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Incorporação	20.801	23.929	-13,1%	17.558	18,5%
<i>Margem Bruta (%)</i>	21,0%	22,2%	-1,1pp	22,8%	-1,7pp
Incorporação Ajustada¹	25.075	30.786	-18,6%	20.172	24,3%
<i>Margem Bruta Ajustada¹ (%)</i>	25,3%	28,5%	-3,2pp	26,1%	-0,8pp
Condomínio	48.143	27.111	77,6%	40.058	20,2%
<i>Margem Bruta (%)</i>	65,8%	51,0%	14,9pp	61,1%	4,8pp
Lucro Bruto Consolidado	68.944	51.040	35,1%	57.616	19,7%
<i>Margem Bruta (%)</i>	40,1%	31,7%	8,4pp	40,4%	-0,3pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	73.218	57.897	26,5%	60.230	21,6%
<i>Margem Bruta Ajustada (%)</i>	42,6%	35,9%	6,7pp	42,2%	0,4pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

Despesas Comerciais e Administrativas

Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 20,9 milhões no 1T22, frente a R\$ 17,3 milhões no 1T21 e R\$ 19,4 milhões no 4T21. As Despesas Comerciais apresentaram aumento de 20,4% em relação ao 1T21 e 7,8% em relação ao 4T21.

As Despesas Comerciais representaram 4,9% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, redução de 1,8pp em relação ao 1T21 e 0,3pp em relação ao 4T21.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Despesas com pessoal	(1.604)	(1.450)	10,6%	(1.882)	-14,8%
Manutenção de estoque	(1.298)	(3.393)	-61,7%	(1.018)	27,5%
Propagandas e publicidades	(5.258)	(3.414)	54,0%	(6.640)	-20,8%
Comissão de corretagem	(10.521)	(8.239)	27,7%	(7.538)	39,6%
Outras despesas comerciais	(2.192)	(839)	161,3%	(2.278)	-3,8%
Total	(20.873)	(17.335)	20,4%	(19.356)	7,8%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	428.433	258.953	65,4%	369.032	16,1%
Desp. Comercial / Venda Bruta	4,9%	6,7%	-1,8pp	5,2%	-0,3pp

Despesas Administrativas

No 1T22, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 17,2 milhões, aumento de 21,1% em relação ao 1T21 e redução de 4,1% em relação ao 4T21.

O índice "Despesas Administrativas sobre Receita Líquida" no período foi de 10,0%, aumento de 1,2pp quando comparado ao 1T21 e redução de 2,6pp quando comparado ao 4T21.

No trimestre, o índice "Despesas Administrativas sobre Venda Bruta" foi de 4,0%, redução de 1,5pp em relação ao 1T21 e 0,9pp em relação ao 4T21.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Despesas com pessoal	(10.936)	(8.424)	29,8%	(12.117)	-9,7%
Serviços prestados	(3.289)	(3.715)	-11,5%	(3.300)	-0,3%
Depreciação e amortização	(932)	(654)	42,5%	(976)	-4,5%
Outras despesas	(2.069)	(1.426)	45,1%	(1.575)	31,4%
Total	(17.226)	(14.219)	21,1%	(17.968)	-4,1%
Receita Líquida	172.052	161.207	6,7%	142.733	20,5%
Desp. Adm. / Receita Líquida	10,0%	8,8%	1,2pp	12,6%	-2,6pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	428.433	258.953	65,4%	369.032	16,1%
Desp. Adm / Venda Bruta	4,0%	5,5%	-1,5pp	4,9%	-0,9pp

Outras Receitas e (Despesas) Operacionais

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 1T22 foi de R\$ 9,3 milhões negativos, frente aos R\$ 6,9 milhões negativos no 1T21 e R\$ 7,4 milhões negativos no 4T21. No período, houve um ajuste de R\$ 0,7 milhões ao valor dos estoques do empreendimento comercial *International Trade Center* Salvador.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	(668)	-	n.a.	(3.544)	-81,2%
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	48	(600)	-108,0%	(792)	-106,1%
Despesas com demandas judiciais	(7.287)	(5.349)	36,2%	(4.564)	59,7%
Outras despesas	(1.396)	(974)	43,3%	1.463	-195,4%
Total	(9.303)	(6.923)	34,4%	(7.437)	25,1%

EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado no 1T22 foi de R\$ 27,0 milhões, frente aos R\$ 21,5 milhões no 1T21 e R\$ 20,4 milhões no 4T21.

A margem EBITDA ajustada foi de 15,7% no 1T22 frente a 13,3% no 1T21 e a 14,3% no 4T21, aumento de 2,4pp e de 1,4pp respectivamente.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Lucro líquido total	23.242	17.819	30,43%	14.316	62,3%
Imposto de renda e contribuição social (+)	4.564	1.420	221,4%	3.981	14,6%
Resultado financeiro líquido (+)	(6.716)	(5.438)	23,5%	(5.278)	27,2%
Depreciação (+)	957	857	11,7%	1.258	-23,9%
Despesas não recorrentes (+)	668	-	n.a.	3.544	n.a.
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	4.274	6.857	-37,7%	2.614	63,5%
Total do EBITDA Ajustado	26.989	21.515	25,4%	20.435	32,1%
Receita Líquida	172.053	161.206	6,7%	142.733	20,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	15,7%	13,3%	2,4pp	14,3%	1,4pp

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

Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido no 1T22 foi de R\$ 6,7 milhões, frente a R\$ 5,4 milhões no 1T21 e a R\$ 5,3 milhões no 4T21, crescimento de 23,5% quando comparado ao 1T21 e de 27,2% quando comparado ao 4T21.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Receitas Financeiras	13.202	11.816	11,7%	11.287	17,0%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	3.712	603	515,6%	3.385	9,7%
Multa, Juros e correções monetárias	9.328	11.141	-16,3%	7.783	19,9%
Outras receitas financeiras	162	72	125,0%	119	36,1%
Despesas Financeiras	(6.486)	(6.378)	1,7%	(6.009)	7,9%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(2.654)	(1.439)	84,4%	(1.417)	87,3%
Descontos e correções monetárias	(4.455)	(4.738)	-6,0%	(4.152)	7,3%
Comissões e taxas bancárias	(302)	(102)	196,1%	(207)	45,9%
Outras despesas financeiras	925	(99)	n.a.	(233)	n.a.
Resultado financeiro líquido	6.716	5.438	23,5%	5.278	27,2%

Imposto de Renda e Contribuição Social

A Companhia adota 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 ¹	34,00%	Lucro Real	Lucro Líquido

1. Apuradas na Controladora

O total de Imposto de Renda e Contribuição Social no 1T22 foi de R\$ 4,6 milhões, frente a R\$ 1,4 milhões no 1T21 e a R\$ 4,0 milhões no 4T21, representando um aumento de 221,4% em relação ao 1T21 e de 14,6% em relação ao 4T21.

Imposto de renda e contribuição social (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(4.564)	(1.420)	221,4%	(3.981)	14,6%

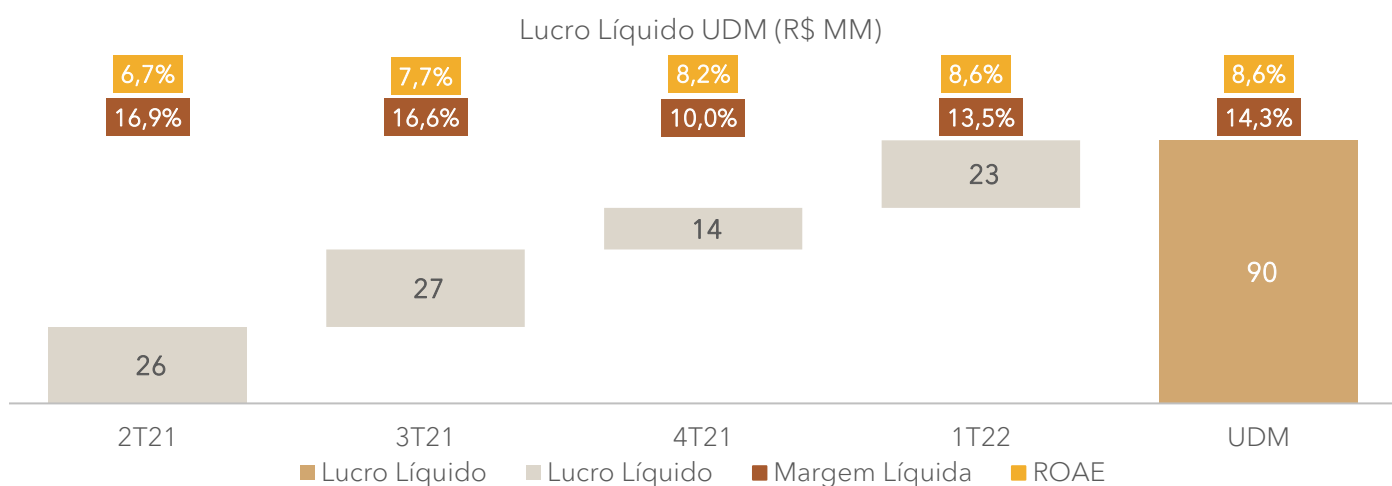
Lucro (Prejuízo) Líquido

O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 23,2 milhões, esse foi o sétimo trimestre consecutivo que a Companhia reportou resultado positivo, acumulando R\$ 90,3 milhões nos últimos doze meses.

A Margem Líquida foi de 13,5% no 1T22, crescimento de 2,4pp em relação ao 1T21 e 3,5pp em relação ao 4T21.

Considerando o Lucro Líquido obtido nos últimos doze meses, a MD apresentou um ROAE de 8,6%, crescimento de 0,4pp em relação ao último trimestre.

Lucro Líquido (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Lucro Líquido total	23.242	17.819	30,43%	14.316	62,3%
Receita Líquida	172.053	161.206	6,73%	142.733	20,5%
Margem Líquida	13,5%	11,1%	2,4pp	10,0%	3,5pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	0,28	0,20	-	0,17	-



Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 152,8 milhões com uma margem associada de 32,2%, frente a R\$ 131,6 milhões e uma margem de 32,5% no último trimestre (4T21).

Resultado a apropriar (R\$ em milhares)	1T22	4T21	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	474.260	404.714	17,2%
Compromissos com custos orçados a apropriar	321.487	273.069	17,7%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	152.773	131.645	16,0%
Margem a Apropriar (%)	32,2%	32,5%	-0,3pp



Taxas de Administração de Obra a Reconhecer - Condomínios

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 1T22, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 174,6 milhões, crescimento de 6,2%.

Taxas de Administração a Incorrer (R\$ em milhares)	1T22	4T21	Var. %
Taxas de Administração a Incorrer	174.636	164.453	6,2%

Contas a Receber

A Companhia encerrou o 1T22 com R\$ 646,1 milhões em recebíveis, redução de 0,9% em relação aos R\$ 651,9 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T22	4T21	Var. %
Unidades em construção	259.133	300.287	-13,7%
Unidades construídas	120.154	82.113	46,3%
Venda de terreno	285.895	289.922	-1,4%
Provisão de distrato	(26.378)	(28.485)	-7,4%
Outras contas a receber	7.328	8.020	-8,6%
Total	646.132	651.857	-0,9%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	1T22
Circulante	290.180
Não-Circulante	355.952
Total	646.132

Caixa Líquido e Endividamento

A Moura Dubeux encerrou o 1T22 com uma Disponibilidade de R\$ 170,5 milhões e uma Dívida Bruta de R\$ 80,2 milhões.

No trimestre, a geração de caixa foi de R\$ 30,3 milhões e no acumulado dos últimos doze meses, R\$ 81,0 milhões. A forte comercialização da 2ª fase do Beach Class Carneiros, sob o regime de Condomínio e o repasse decorrente dos dois projetos em Fortaleza (1ª fase do Reserva das Palmeiras e Bosque das Acácias) no modelo de Incorporação, contribuíram para o aumento do caixa no 1T22.

O índice "Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido" foi de -8,3% no período.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	1T22	4T21	Var. %
Debêntures	32.110	34.817	-7,8%
Financiamentos SFH e SFI	48.071	90.048	-46,6%
Dívida Bruta	80.181	124.865	-35,8%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(139.335)	(113.881)	22,4%
Aplicações financeiras (-)	(31.200)	(71.005)	-56,1%
Disponibilidades de Caixa (-)	(170.535)	(184.886)	-7,8%
Dívida (Caixa) Líquido	(90.354)	(60.021)	50,5%
Patrimônio Líquido	1.095.005	1.071.763	2,2%
Dívida Líquida / PL	-8,3%	-5,6%	-2,7pp

No 1T22, a Companhia comunicou a abertura do programa de recompra de ações, que foi aprovado pelo Conselho de Administração em 25 de março de 2022, através do fato relevante arquivado nesta data.

Recompra de Ações	1T22	4T21	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	12.978	12.978	0,0%
Nº Ações em tesouraria	1.690.000	1.690.000	0,0%

No 1T22, o saldo devedor deduzindo os custos de transação registou R\$ 80,2 milhões.

Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	Saldo Devedor		Cronograma da Dívida			
		4T21	1T22	Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos
Debêntures ¹	6,00% a.a + IPCA	34.817	32.110	-	9.880	22.230	-
SFH Safra	1,60% a.a + CDI	60.436	30.014	30.014	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	20.199	12.836	5.131	7.705	-	-
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	200	200	-	-	-	200
SFH Santander	4,10% a.a + CDI	7.587	2.316	-	-	2.316	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,75% a.a + TR	1.625	2.705	-	-	-	2.705
SFH Banco do Brasil	10,80% a.a + TR	-	-	-	-	-	-
Total		124.865	80.181	35.145	17.585	24.546	2.905

1. CRI lastreado por unidades de estoque pronto (comerciais e residenciais)



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 I - Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial Consolidado (R\$ em milhares)	1T22	4T21	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	139.335	113.881	22,4%
Aplicações Financeiras	31.200	71.005	-56,1%
Contas a Receber	290.180	308.798	-6,0%
Estoques	562.122	712.595	-21,1%
Tributos a Recuperar	6.082	5.847	4,0%
Despesas Antecipadas	16.171	15.016	7,7%
Outros Ativos Circulantes	448	356	26,1%
Total do Ativo Circulante	1.045.538	1.227.498	-14,8%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	355.952	343.059	3,8%
Estoques	493.242	421.393	17,1%
Partes relacionadas	-	3.961	-100,0%
Outros Ativos Não Circulantes	376.766	346.192	8,8%
Investimentos	108.011	118.267	-8,7%
Propriedades para Investimento	213.182	213.182	0,0%
Imobilizado	13.244	11.919	11,1%
Intangível	7.729	8.056	-4,1%
Total do Ativo Não Circulante	1.568.126	1.466.029	7,0%
Total do Ativo	2.613.664	2.693.527	-3,0%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	35.145	85.195	-58,7%
Obrigações Sociais e Tributárias	44.371	37.948	16,9%
Fornecedores	64.498	73.563	-12,3%
Partes relacionadas	11.116	18.469	-39,8%
Adiantamento de clientes	253.889	374.211	-32,2%
Tributos diferidos	14.170	14.881	-4,8%
Provisões	8.616	9.098	-5,3%
Outros passivos circulantes	44.975	49.963	-10,0%
Total do Passivo Circulante	476.780	663.328	-28,1%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	45.036	39.670	13,5%
Tributos Diferidos	20.621	20.430	0,9%
Adiantamento de clientes	897.573	818.840	9,6%
Obrigações Sociais e Tributárias	14.461	16.947	-14,7%
Outros passivos não circulantes	64.188	62.549	2,6%
Total do Passivo Não Circulante	1.041.879	958.436	8,7%
Patrimônio Líquido			
Capital social	1.296.985	1.296.985	0,0%
Reserva de capital	25.179	25.179	0,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(321.125)	(344.409)	-6,8%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	96.861	96.861	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(2.895)	(2.853)	1,5%
Total do Patrimônio Líquido	1.095.005	1.071.763	2,2%
Total do passivo	1.518.659	1.621.764	-6,4%
Total do passivo e patrimônio líquido	2.613.664	2.693.527	-3,0%

Anexo II - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	1T22	1T21	Var. %	4T21	Var. %
Receita Líquida	172.052	161.207	6,7%	142.733	20,5%
Custo de unidades vendidas	(103.108)	(110.167)	-6,4%	(85.117)	21,1%
Lucro bruto	68.944	51.040	35,1%	57.616	19,7%
Margem Bruta	40,1%	31,7%	8,4pp	40,4%	-0,3pp
Despesas com vendas	(20.873)	(17.335)	20,4%	(19.356)	7,8%
Despesas gerais e administrativas	(17.226)	(14.219)	21,1%	(17.968)	-4,1%
Outras receitas (despesas) operacionais	(9.303)	(6.923)	34,4%	(7.437)	25,1%
Resultado de equivalência patrimonial	(452)	1.238	n.a.	164	n.a.
Lucro operacional	21.090	13.801	52,8%	13.019	62,0%
Margem Operacional	12,3%	8,6%	3,7pp	9,1%	3,1pp
Receitas Financeiras	13.202	11.816	11,7%	11.287	17,0%
Despesas Financeiras	(6.486)	(6.378)	1,7%	(6.009)	7,9%
Resultado financeiro líquido	6.716	5.438	23,5%	5.278	27,2%
Lucro antes do imposto	27.806	19.239	44,5%	18.297	52,0%
Imposto CS e IR - Corrente	(4.744)	(2.755)	72,2%	(3.704)	28,1%
Imposto CS e IR - Diferido	180	1.335	-86,5%	(277)	n.a.
Imposto de renda e contribuição social	(4.564)	(1.420)	221,4%	(3.981)	14,6%
Lucro / Prejuízo do exercício	23.242	17.819	30,4%	14.316	62,3%
Atribuído a sócios não controladores	(42)	772	n.a.	(376)	-88,8%
Atribuído aos sócios da empresa controladora	23.284	17.047	36,6%	14.692	58,5%
Margem Líquida	13,5%	11,1%	2,5pp	10,0%	3,5pp

Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	1T22	4T21
Lucro (prejuízo) do período	23.242	14.316
Ajustes para reconciliar os recursos de atividades operacionais:		
Tributos diferidos	(520)	682
Depreciação e amortização	957	1.258
Resultado de equivalência patrimonial	452	(164)
Despesas financeiras	2.654	695
Provisão para distratos e perdas esperadas com créditos de liquidação duvidosa	(2.248)	235
Imóveis a comercializar - reversão custo distrato	3.692	2.325
Ajuste a valor presente	(284)	63
Provisão para garantia	985	507
Provisão para contingências	(464)	1.730
Redução ao valor recuperável de estoques	(1.694)	3.666
Redução (aumento) nos ativos:		
Contas a receber	8.257	(27.605)
Imóveis a comercializar	(135)	(44.045)
Tributos a recuperar	(235)	(14)
Comissões de vendas a apropriar	-	(1.826)
Despesas antecipadas	(1.155)	-
Depósitos judiciais	178	1.343
Outros créditos	7.568	586
Aumento (redução) nos passivos:		
Fornecedores	(1.142)	9.021
Contas a pagar por aquisição de imóveis	(6.517)	49.246
Obrigações sociais e tributárias	7.592	3.920
Adiantamento de clientes	(2.914)	13.826
Rescisões de clientes	(5.810)	(19.242)
Outras contas a pagar	184	11.753
Pagamentos dos tributos de IRPJ e CSLL	(3.655)	(5.002)
Pagamento de juros	(2.985)	(4.736)
Caixa líquido proveniente das (utilizado nas) atividades operacionais	26.003	12.538
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Aplicações financeiras	39.805	277
Imobilizado	(2.257)	(2.246)
Intangível	302	580
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	37.850	(1.389)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Partes relacionadas	6.412	683
Amortização	(59.195)	(20.567)
Liberações	14.384	8.995
Recompra de ações	-	(2.978)
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	(38.399)	(13.867)
Aumento (redução) de Caixa e equivalentes de caixa	25.454	(2.718)
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	113.881	116.599
No fim do exercício	139.335	113.881

Anexo IV - Reconhecimento de Receita

Empreendimento	Lançamento	Tipo	UF	Segmento	% Vendas					% PoC				
					1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
ITC Central Park	4T13	Incorporação	CE	Comercial	85%	86%	86%	86%	90%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4T13	Incorporação	CE	Comercial	41%	41%	42%	85%	87%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4T13	Incorporação	AL	Alto Padrão	79%	85%	89%	91%	92%	100%	100%	100%	100%	100%
Aurora Trend	3T14	Incorporação	PE	Médio Padrão	93%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Mansão Bahiano de Tênis	3T14	Incorporação	BA	Alto Padrão	92%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	54%	65%	78%	85%	88%	69%	82%	88%	96%	99%
Singulare Iguatemi	2T15	Incorporação	BA	Médio Padrão	97%	97%	99%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Bosque das Acácias	4T15	Incorporação	CE	Médio Padrão	85%	93%	94%	93%	94%	81%	85%	94%	99%	100%
Alameda Arnaldo José Ribeiro	2T16	Incorporação	PE	Médio Padrão	76%	97%	97%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%
Rooftop.470	3T20	Incorporação	PE	Alto Padrão	97%	97%	97%	99%	99%	58%	63%	68%	75%	85%
Parque Rio Branco	3T20	Incorporação	CE	Médio Padrão	48%	55%	60%	66%	77%	23%	28%	35%	45%	58%
Meet Aldeota	3T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	41%	52%	56%	56%	67%	30%	32%	36%	41%	50%
Orquidário	4T20	Incorporação	BA	Médio Padrão	12%	30%	44%	67%	75%	12%	13%	19%	27%	35%
Artiz	4T20	Incorporação	CE	Alto Padrão	43%	64%	76%	83%	88%	21%	23%	25%	28%	37%
Olhar das Dunas	4T20	Incorporação	RN	Alto Padrão	36%	55%	62%	76%	83%	22%	22%	27%	32%	38%
Jardino	2T21	Incorporação	CE	Médio Padrão	n.a.	20%	41%	59%	76%	n.a.	19%	19%	19%	21%
La Vie	2T21	Incorporação	PE	Médio Padrão	n.a.	8%	17%	22%	27%	n.a.	11%	11%	11%	17%
Dumare	2T21	Incorporação	BA	Alto Padrão	n.a.	99%	100%	100%	100%	n.a.	15%	16%	22%	27%
Les Amis	3T21	Incorporação	RN	Médio Padrão	n.a.	n.a.	9%	29%	45%	n.a.	n.a.	9%	10%	13%
Beach Class Meireles	3T21	Incorporação	CE	Beach Class	n.a.	n.a.	47%	68%	84%	n.a.	n.a.	15%	17%	21%
Parque Das Palmeiras	3T21	Incorporação	PE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	13%	23%	24%	n.a.	n.a.	14%	15%	16%
Vivant Caminho Das Árvores	1T22	Incorporação	BA	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	33%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	14%



Anexo V - Ativo Líquido

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	1T22
Disponibilidade e aplicações financeiras	170.535
Empréstimos, Financiamentos e debêntures a pagar	(80.181)
Endividamento líquido (a)	90.354
Contas a receber de clientes on-balance	672.510
Contas a receber de clientes off-balance	474.260
Adiantamento de clientes	(100.663)
Impostos sobre contas a receber de clientes	(41.844)
Custo orçado a incorrer de imóveis vendidos	(322.370)
Contas a receber de clientes líquido (b)	681.893
Unidades em estoque a valor de mercado	604.641
Impostos sobre comercialização de unidades em estoque	(24.186)
Custo orçado a incorrer de imóveis em estoque	(186.150)
Estoque líquido (c)	394.306
Estoque de terrenos on-balance	1.245.367
Dívida de terrenos on-balance	(756.062)
Dívida de terrenos já lançados	(365.613)
Terrenos (d)	123.692
Participação de minoritários (e)	2.895
Outros ativos	633.622
Outros passivos	(287.016)
Outros ativos (passivos) (f)	346.606
Ativo líquido (a+b+c+d+e+f)	1.639.746

Anexo VI - Estoques

Ano Lançamento	Empreendimento	Região	Segmento	Tipo	% Obra	Entrega	Tipo Unidade	Unidades	VGV (%MD) (R\$ em milhares)
2008	Sea Park	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	3T12	Garagem	2	70
2009	Jardim Imperial	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T12	Residência	1	160
2009	Grand Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2011	Mar de Itapua	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T15	Garagem	3	135
2011	Beach Class Convention & Flats	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	1T17	Residência	1	420
2012	Edifício Acapulco	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T16	Residência	1	250
2012	Edifício Turandot	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T17	Residência	1	352
2012	ITC Salvador	BA	Comercial	Incorporação	100%	2T19	Loja	68	20.746
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	34	5.253
2013	ITC Central Park	CE	Comercial	Incorporação	100%	3T19	Sala	109	24.051
2013	Bosque Da Colina	PE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Residência	1	1.000
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	21	1.481
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	3	473
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T19	Residência	9	1.275
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T19	Residência	13	1.961
2015	Edifício Arena Blanca	CE	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T17	Residência	1	400
2015	Singulare Iguatemi	BA	STANDARD	Incorporação	100%	2T20	Residência	1	293
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	23	12.355
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	98	15.510
2015	Bosque das Acácias	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T22	Residência	22	7.672
2015	Reserva das Palmeiras Fase 2	CE	Médio Padrão	Incorporação	88%	3T22	Residência	22	11.218
2016	Alameda Arnaldo José Ribeiro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T20	Residência	3	358
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	2T21	Residência	8	6.624
2016	Jardim das Orquideas	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4T21	Residência	2	1.976
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	69%	3T22	Residência	2	5.461
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Condomínio	70%	3T22	Residência	15	5.690
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Venda Fechada	70%	3T22	Residência	11	4.139
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Condomínio	60%	1T23	Residência	20	20.984
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	60%	1T23	Residência	20	21.870
2018	Hilson Macedo	PE	Alto Padrão	Condomínio	66%	4T22	Residência	1	1.385
2018	Hilson Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	66%	4T22	Residência	7	9.865
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Condomínio	46%	2T23	Residência	7	6.531
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	46%	2T23	Residência	11	10.959
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Condomínio	40%	3T23	Residência	27	66.208
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	40%	3T23	Residência	14	26.611
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	37%	3T23	Loja	1	2.581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	37%	3T23	Residência	1	441
2019	Parque do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	41%	3T23	Residência	6	2.228
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condomínio	41%	3T23	Loja	2	11.298
2019	Undae Ocean	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	40%	3T23	Residência	16	39.951
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Condomínio	3%	2T25	Residência	21	21.137
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	3%	2T25	Residência	3	3.388
2020	Rooftop.470	PE	Alto Padrão	Incorporação	50%	3T22	Residência	2	776
2020	Parque Rio Branco	CE	Médio Padrão	Incorporação	37%	4T22	Residência	28	15.988
2020	Meet Aldeota	CE	Alto Padrão	Incorporação	22%	1T23	Residência	22	23.254
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	20%	2T23	Residência	48	20.687
2020	Artiz	CE	Alto Padrão	Incorporação	13%	4T23	Residência	10	17.585
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Condomínio	3%	2T25	Residência	16	36.517
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	3%	2T25	Residência	1	2.582
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Condomínio	4%	2T25	Residência	6	6.527
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	4%	2T25	Residência	1	1.064
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	2T25	Residência	6	4.314
2020	Verdano	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	0%	2T25	Residência	1	884
2021	Olhar das Dunas	RN	Médio Padrão	Incorporação	18%	2T23	Residência	22	8.746
2021	La Vie	PE	Médio Padrão	Incorporação	3%	4T23	Residência	105	42.473
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	2%	1T24	Residência	93	31.597
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	2%	1T24	Residência	41	23.448
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	1%	2T24	Residência	121	52.782
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	0%	3T24	Residência	52	23.705
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1T25	Residência	11	9.818
2021	Beach Class Carneiros	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T25	Residência	4	1.252
2021	Horto Essence	BA	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T25	Residência	11	13.009
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	1T26	Residência	44	49.240
2021	Edifício Libano	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T26	Residência	15	5.928
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T26	Residência	84	45.728
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	0%	2T25	Residência	91	98.658
								1.471	911.483

Anexo VII - Terrenos

Terreno	Região	Aquisição	Segmento	Área Priv. Total	Nº de Unidades	VGV Bruto (R\$ MM)	VGV Líquido ex-permuta (R\$ MM)	% Permuta	% Cash
Terreno 1	AL	set/07	Alto Padrão	14.200	160	99	80	19,9%	2,2%
Terreno 2	AL	set/07	Alto Padrão	10.675	120	75	59	21,0%	2,9%
Terreno 3	AL	set/07	Alto Padrão	11.027	120	77	61	21,0%	2,8%
Terreno 4	PE	jun/08	Alto Padrão	20.531	12	191	191	0,0%	5,2%
Terreno 5	PE	nov/11	Beach Class	7.029	168	60	47	21,4%	0,4%
Terreno 6	PE	ago/12	Médio Padrão	21.725	330	130	130	0,0%	0,0%
Terreno 7	PE	mar/13	Médio Padrão	217.181	3.640	1.086	972	10,5%	0,0%
Terreno 8	PE	jul/13	Beach Class	10.213	262	84	69	18,0%	0,0%
Terreno 9	PE	jul/13	Beach Class	5.648	96	46	38	18,0%	0,0%
Terreno 10	PE	dez/13	Beach Class	13.400	273	101	68	32,0%	0,0%
Terreno 11	PE	jan/14	Médio Padrão	16.800	140	116	103	11,5%	2,2%
Terreno 12	PE	jan/14	Médio Padrão	16.062	252	104	92	11,5%	2,4%
Terreno 13	PE	jan/14	Médio Padrão	15.646	238	102	90	11,5%	2,5%
Terreno 14	PE	jan/14	Médio Padrão	15.112	231	98	87	11,5%	2,5%
Terreno 15	PE	out/14	Alto Padrão	14.441	112	101	86	15,3%	0,0%
Terreno 16	PE	jun/19	Médio Padrão	7.640	124	56	42	23,6%	0,0%
Terreno 17	PE	jul/19	Alto Padrão	5.115	23	64	36	43,5%	0,0%
Terreno 18	PE	ago/19	Alto Padrão	12.398	96	79	56	28,1%	0,4%
Terreno 19	PE	out/19	Alto Padrão	18.720	72	136	99	27,8%	0,4%
Terreno 20	BA	dez/19	Beach Class	16.495	408	181	181	0,0%	24,1%
Terreno 21	BA	dez/19	Médio Padrão	10.305	130	93	93	0,0%	47,2%
Terreno 22	PE	mar/21	Alto Padrão	17.000	210	147	115	22,0%	0,0%
Terreno 23	BA	abr/21	Beach Class	11.193	315	101	85	15,8%	1,7%
Terreno 24	CE	jun/21	Beach Class	7.786	170	62	53	14,7%	0,9%
Terreno 25	AL	jun/01	Beach Class	6.392	229	58	47	18,0%	0,0%
Terreno 26	BA	jul/21	Beach Class	10.628	300	96	96	0,0%	11,6%
Terreno 27	AL	ago/21	Médio Padrão	16.355	280	86	76	11,0%	0,0%
Terreno 28	AL	ago/21	Médio Padrão	34.000	600	245	196	19,8%	0,0%
Terreno 29	RN	nov/21	Alto Padrão	12.336	100	95	85	10,9%	4,7%
Terreno 30	CE	nov/21	Médio Padrão	14.098	240	78	69	10,6%	2,1%
Terreno 31	CE	nov/21	Médio Padrão	14.098	240	78	69	10,6%	0,0%
Terreno 32	CE	nov/21	Beach Class	7.200	144	58	58	0,0%	12,8%
Terreno 33	CE	nov/21	Beach Class	10.300	268	82	82	0,0%	9,0%
Terreno 34	CE	dez/21	Médio Padrão	18.392	302	107	107	0,0%	0,0%
Terreno 35	CE	dez/21	Médio Padrão	18.392	302	107	107	0,0%	0,0%
Terreno 36	CE	dez/21	Médio Padrão	17.073	147	137	137	0,0%	16,1%
Terreno 37	CE	dez/21	Médio Padrão	15.866	252	128	128	0,0%	0,0%
Terreno 38	CE	dez/21	Alto Padrão	24.480	136	220	172	22,1%	4,5%
Terreno 39	CE	dez/21	Beach Class	11.120	290	111	92	17,0%	11,4%
Terreno 40	RN	dez/21	Alto Padrão	8.123	52	71	59	17,9%	0,5%
Terreno 41	RN	dez/21	Alto Padrão	5.250	42	43	37	13,3%	10,5%
Terreno 42	PB	dez/21	Médio Padrão	8.000	100	70	59	15,9%	1,3%
Terreno 43	PB	dez/21	Alto Padrão	13.984	152	112	94	16,0%	0,9%
Terreno 44	PB	dez/21	Alto Padrão	13.650	117	109	92	16,0%	0,9%
Terreno 45	PB	dez/21	Médio Padrão	12.369	210	99	83	16,0%	1,0%
Terreno 46	SE	mar/22	Beach Class	11.232	104	90	76	15,4%	0,0%
Terreno 47	SE	mar/22	Beach Class	9.440	234	85	72	15,8%	0,0%
Terreno 48	PE	mar/22	Alto Padrão	10.180	112	122	113	7,8%	8,2%
48 Terrenos				839.299	12.655	5.874	5.138		

Anexo VIII - Projetos em Andamento

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 1T22 (3)				859	429	354	44.479
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	591	206	153	22.171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	Alto Padrão	Incorporação	136	147	147	15.824
Casa Moser	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	132	75	53	6.483
Lançamentos 4T21 (3)				378	256	182	26.603
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Líbano	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	297	143	96	14.183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	48	39	30	4.220
Em Execução (35)				5.340	3.022	2.590	422.728
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	63	9.225
Les Amis	Natal/RN	Médio Padrão	Incorporação	75	42	42	6.029
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	26	50	38	5.948
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Incorporação	324	123	123	12.318
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	160	70	70	9.726
Dumare	Salvador/BA	Médio Padrão	Incorporação	84	71	61	8.652
Mirage	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	84	88	72	11.865
Moinho	Recife/PE	Médio Padrão	Condomínio	253	76	58	10.713
La Vie	Recife/PE	Médio Padrão	Incorporação	144	55	55	9.143
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	268	77	60	10.352
Jardino	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	380	120	120	20.365
Horto Essence	Salvador/BA	Alto Padrão	Condomínio	74	91	75	11.177
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
Mirante Capibaribe	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	20	42	27	5.859
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
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
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
Total (41)				6.577	3.708	3.126	493.811

[Voltar](#)



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/2ª 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 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 81 3087.8000
Diogo Barral ri@mouradubeux.com.br
Diego Wanderley ri.mouradubeux.com.br
Alan Aquino

MDNE
B3 LISTED NM

EARNINGS
RELEASE
1Q22



CONFERENCE CALL AND WEBCAST

WEBCAST IN PORTUGUESE
SIMULTANEOUS INTERPRETATION INTO ENGLISH

MAY 13, 2022
09:00 A.M. (US-EST)
10:00 A.M. (BRT)



[TO SUBSCRIBE TO THE WEBCAST CLICK HERE](#)

MDNE
B3 LISTED NM

Recife, May 11, 2022 - 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 2022 (1Q22). 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").

MD REPORTED A TOTAL NET PROFIT OF R\$ 23 MN IN 1Q22 ACCUMULATING R\$ 90 MN FOR THE LAST TWELVE MONTHS



NET LAUNCHES OF R\$ 354 MN PSV IN 1Q22 AND NET LAUNCHES OF R\$ 1,373 MN IN THE LAST TWELVE MONTHS (LTM).



NET SALES (%MD) OF R\$ 401 MN IN 1Q22, +64.4% YoY. FOR LTM, THE COMPANY RECORDED R\$ 1,469 MN.



SALES OVER SUPPLY (SoS) RATIO AT 28.2% IN 1Q22, +7.2pp YoY AND 63.9% FOR LTM, +18.4pp COMPARED TO THE SAME PERIOD IN THE PREVIOUS YEAR.



LANDBANK OF R\$ 5.9 BN PSV. ACQUISITION OF 3 LAND PLOTS IN 1Q22, TOTALING A GROSS PSV OF R\$ 342 MN.



NET REVENUE OF R\$ 172 MN IN 1Q22, +6.7% YoY AND +20.5% QoQ.



GROSS MARGIN OF 40.1% IN 1Q22, +8.4pp YoY AND ADJUSTED GROSS MARGIN OF 42.6% IN THE QUARTER.



NET PROFIT OF R\$ 23 MN IN 1Q22 WITH NET MARGIN OF 13.5%, +2.5pp YoY. FOR LTM, NET PROFIT ACCUMULATED R\$ 90 MN WITH NET MARGIN OF 14.3%.



R\$ 30 MN IN FREE CASH FLOW IN 1Q22, DRIVING MD'S NET CASH POSITION TO R\$ 90 MN.

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



Management Message

The year of 2022 has a common forecast among the main market analysts, especially in the real estate sector: it will be an extremely challenging year. And if we consider the valuation of listed homebuilders, a period of great pessimism.

On the other hand, like few of these companies, MD's operating results have been resilient and in a positive growing cycle, especially in terms of sales. We ended 1Q22 with R\$ 354 MN in net launches and R\$ 401 MN in net sales, the highest level in the Company's history. For the second consecutive period, our sales performance beat the launches volume, driving MD to a healthy inventory position. This sales performance led the Company to one of the highest Sales over Supply (SoS) ratio in the market: 63.9%, when we analyze the last twelve months (LTM).

This strong sales level occurs due to a combination of results: the Company's brand; tangibility in its constant concern to offer the best product with the best customer experience; the variety of projects and cities of operation, which allows us to take advantage of the seasonality of segments demand and product lines; and, of course, the Company's regional leadership position, considering that the combination of low inventories and absence of competitors in scale has allowed, even in a challenging moment, MD growth cycle in the market. Brazil Northeast region continues with the lowest inventory level in its history.

The Company's financial performance, in line with its operating results, has shown continuous improvement. Our net revenue was R\$ 172 MN, 6.7% higher when compared to 1Q21, when we had a completed inventory much higher than today and increase of 20.5% QoQ. Basically, it has been increasing with the physical evolution of the projects. However, the highlight is the projects margin increase. MD's gross margin ramped up to 40.1%, improving the profitability of our product and business mix. In 2021, we focused on the expansion of the Condominium segment and the physical evolution of the legacy Development projects (with lower margins, but all free assets). In 2022, we started the implementation in the growth of the Development business. We launched R\$ 827 MN in the first four months of the year, with R\$ 621 MN in the Development operation format, representing almost 80% of our business. With this, we are driving the Company to a significant increase in its revenue for the next years.

With that said, our operational efficiency will be even more evidenced. Our teams are at the level and structure that we consider capable of realizing our long-term plan. We believe that we are able to drive the Company to a level of R\$ 1.8 BN to R\$ 2.0 BN in launches and sales in the medium term. Today, MD's Administrative Expenses represents 10% of the Net Revenue, and will fall at least 300 basis points in the short term. This will lead our net profit, which in 1Q22 was R\$ 23 MN associated with a margin of 13.5%, to a significant improvement.

MD's business model, which combines geographical diversification, two operation formats, Development and Condominium, and an acquisition model of land plot via area swap (currently, we have an approximately landbank of R\$ 5.9 BN PSV), is proving to be a solid model for its capital structure management. We ended 1Q22 with a free cash flow (FCF) of R\$ 30 MN accumulating R\$ 81 MN for LTM. In an intensive capital business model, associated to launches growth and the physical evolution of the projects, focus on a solid cash position, combined with a constant free cash flow generation, has been the Company's great financial performance. We have experienced many economic scenarios over the last 38 years. The great learning, we have assimilated, is the cautious and disciplined management of the Company's cash position.

On the execution side of our projects, we remain firm in their physical advance and cost control. On average, our Development projects are 70% commercialized and 30% physically executed. Our business has a long-term cycle and requires solidity. We are now focused on the production and delivery of these projects, mainly ensuring the time, cost, and quality. All the Development work sites are advanced in relation to its initial schedule and customers commitments. In addition, its costs are in line with the initial budgets. This reality is more than important, because only with the guarantee of execution we will be able to realize the expected profitability for our shareholders.





In the Condominium business model, in which our risk exposure regarding execution is much lower, our numbers are also very healthy. On average, those projects are 83% commercialized and 30% physically executed. In the last two years, we have constantly focused on launches and sales improvement, especially on our customer experience. Currently, we add a permanent concern in the management execution of this projects, regarding technology, people, and controls.

Inflation has raised a red flag to the real estate sector. However, so far it has not compromised our deadlines and margins at all. We are trying to balance the inflationary effect looking for readjustments on the Company's portfolio and inventory. As the number of cancellations remains in low levels (6.3% in 1Q22 and 6.6% for LTM), as well as the financial default, we are succeeding the negative effect of a severe inflation in the sector.

We remain focused on the constant operational improvement of the company. Discipline and persistence generate result consistency. Our path is extensive, and we believe on the long run. Our team remains motivated and engaged, both in our purpose and in our operational objective. Our goals are sharp and dismembered for the whole team. Our monitoring metric is clear as well as the systematic of the route correction. The OKRs culture is even more mature and permeable for all. Our governance and meritocracy have been growing systematically.

Recently, we published our first sustainability report, in a simple and clear way, but much more engaged in future commitments. We also promote our first leaders' convention, with the purpose of aligning our regional goal, in which the entire team commits to the results expected by the Company's shareholders.

Finally, we leave our cautious message regarding the challenging moment. However, our optimistic spirit allows us to remain firm in our growth goal and continuous results improvement. We are conservative and cautious towards the Company's cash flow, but optimistic, dared and challenging with our market. We are convinced that we can do more in product and market share. And we will! Our desire is of those who are only at the beginning of the journey, but with a knowledge and experience of almost 40 years of history in the real estate market.





Contents

Management Message	3
Contents	5
ESG Aspects.....	6
Sustainability Report	6
Operation Formats	7
Real Estate Development.....	7
Construction Works Administration	7
Quotas sold in the Condominium projects (PSV) yields the following revenues for Moura Dubeux:	7
Key Indicators.....	8
Operational Performance	9
Launches	9
Launches - 1Q22	10
Sales and Cancellations.....	11
Sales Breakdown.....	12
Speed of Sales (SoS)	13
Inventory	14
Landbank	16
Current Projects	17
Deliveries	18
Economic and Financial Performance	19
Net Revenue	19
Accountings Revenue	20
Cost of Properties Sold and Services	20
Gross Profit and Adjusted Gross Profit	21
Selling, General and Administrative Expenses	22
Selling Expenses	22
Administrative Expenses	22
Other Operational Revenues (Expenses)	23
Adjusted EBITDA	23
Net Financial Income	24
Income and Social Contribution Taxes	24
Net Profit	25
Revenues, Costs and Results to be Recognized.....	25
Management Fee to be Recognized - Condominium Business.....	26
Accounts Receivable	26
Net Cash and Net Debt	27
Independent Auditors Relationship.....	28
Appendix I - Balance Sheet	29
Appendix II - Income Statement	30
Appendix III - Cash Flow	31
Appendix IV - Recognize Revenue	32
Appendix V - Net Asset.....	33
Appendix VI - Inventory	34
Appendix VII - Landbank	35
Appendix VIII - Current Projects.....	36
Glossary	37
About a Moura Dubeux	38
Disclaimer.....	38





ESG Aspects

Sustainability Report

On April 28, 2022, MD published its first sustainability report which is available on the Company's IR website and can be also accessed by clicking on the image below or through the QR Code.



Sustainability Report
Moura Dubeux 2021





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 operation format, the customer pays an average of 30% of the value of the property during construction and 70% with funds from financial institutions at the property delivery time.

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)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Launches					
Launches PSV (%MD)	353,544	90,069	292.5%	181,829	94.4%
# Projects Launched	3	2	50.0%	3	0.0%
# Units Launched	859	331	159.5%	378	127.2%
Sales					
Contracted Sales ¹ (100%)	431,483	268,875	60.5%	373,720	15.5%
<i>Launches - Contracted Sales² (100%)</i>	<i>249,441</i>	<i>135,140</i>	<i>84.6%</i>	<i>196,671</i>	<i>26.8%</i>
<i>Inventory - Contracted Sales (100%)</i>	<i>182,042</i>	<i>133,735</i>	<i>36.1%</i>	<i>177,049</i>	<i>2.8%</i>
Contracted Sales ¹ (%MD)	428,433	258,953	65.4%	369,032	16.1%
Cancellations (%MD)	27,012	14,786	82.7%	28,422	-5.0%
Net Sales and Adhesions (%MD)	401,421	244,167	64.4%	340,610	17.9%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	6.3%	5.7%	0.6pp	7.7%	-1.4pp
# Units Sold	957	526	81.9%	643	48.8%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

2. Projects launched up to 6 (six) months

Financial Highlights (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Net Revenue	172,052	161,207	6.7%	142,733	20.5%
Gross Profit	68,944	51,040	35.1%	57,616	19.7%
Gross Margin	40.1%	31.7%	8.4pp	40.4%	-0.3pp
Adjusted EBITDA ¹	26,989	21,515	25.4%	20,435	32.1%
Adjusted EBITDA Margin¹	15.7%	13.3%	2.3pp	14.3%	1.4pp
Shareholder's Net Profit	23,242	17,819	30.4%	14,316	62.3%
Net Margin	13.5%	11.1%	2.5pp	10.0%	3.5pp
# Shares ²	83,219,375	84,909,375		84,312,889	
Net Profit (R\$/Share)	0.28	0.20		0.17	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Weighted average shares in free float during the quarter



Operational Performance

Launches

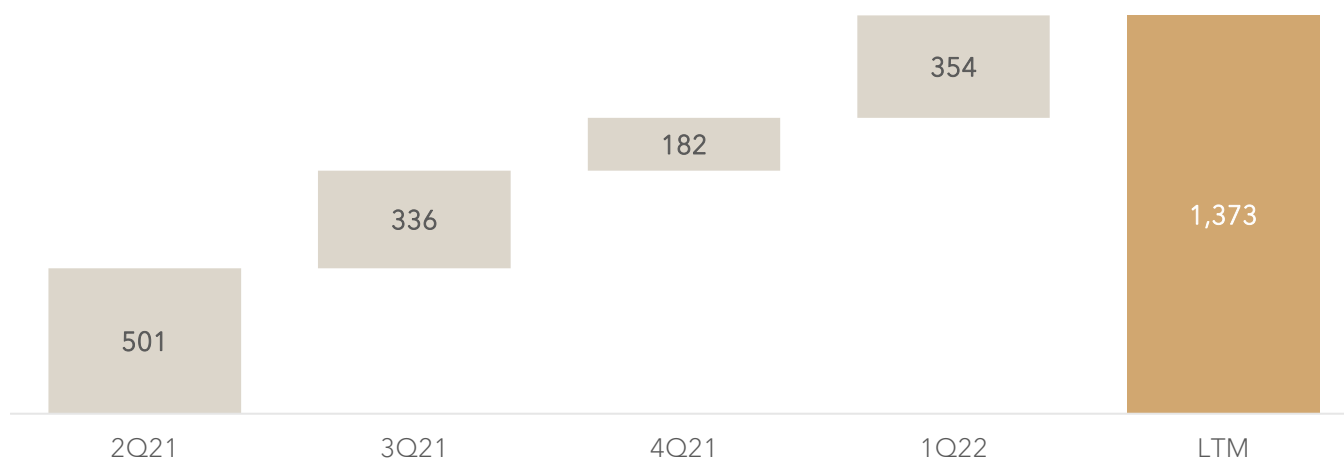
The Company launched 3 projects in 1Q22, totaling a Gross PSV of R\$ 429 million and a Net PSV of R\$ 354 million.

Until now, the Company launched 3 projects in 2Q22, accumulating 6 projects in the year totaling a Gross PSV of R\$ 966 million and a Net PSV of R\$ 827 million.

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV
1° Quarter (3)				859	428	354
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	591	206	153
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Development	136	147	147
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53
2° Quarter (3)				782	537	473
Platz	Fortaleza/CE	Standard	Development	147	136	136
Lanai	Maceió/AL	High-End	Development	320	276	232
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	125	106
Total (6)				1,641	965	827

In the last twelve months (LTM) ended in March 2022, launches totaled a Net PSV of R\$ 1,373 million.

Launches - Net PSV (%MD) LTM (R\$ '000)



Launches - 1Q22



Beach Class Carneiros 2nd Phase

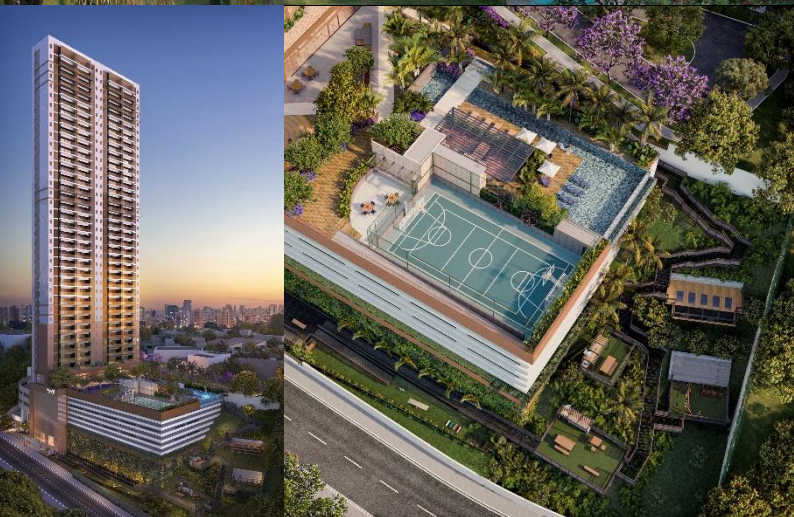
Praia dos Carneiros/PE

100% Sold

Segment: Beach Class
Operation Format: Condominium
Launched: January 2022

R\$ 206 million Gross PSV

R\$ 153 million Net PSV



Vivant Caminho das Árvores

Salvador/BA

35% Sold

Segment: High-End
Operation Format: Development
Launched: February 2022

R\$ 147 million Gross PSV

R\$ 147 million Net PSV



Casa Moser

Recife/PE

10% Sold

Segment: High-End
Operation Format: Condominium
Launched: March 2022

R\$ 75 million Gross PSV

R\$ 53 million Net PSV



Sales and Cancellations

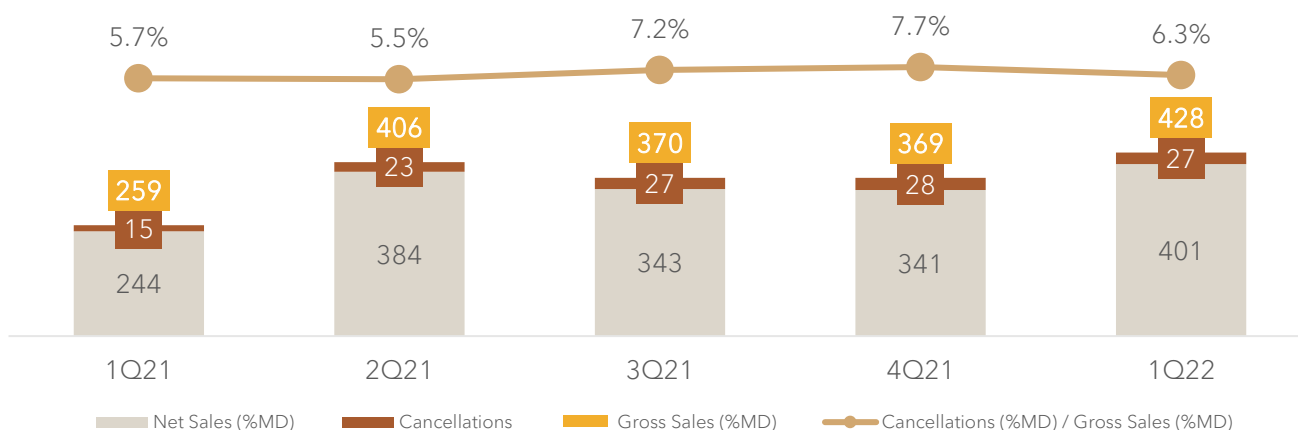
The best quarter of MD's history, recorded a Net Sales and Adhesions (%MD) number of R\$ 401 million, increase of 64.4% compared to 1Q21 and 17.9% compared to 4Q21.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Gross Sales and Adhesions ¹	431,483	268,875	60.5%	373,720	15.5%
Gross Sales and Adhesions ¹ (%MD) (a)	428,433	258,953	65.4%	369,032	16.1%
Development Sales	184,907	126,742	45.9%	143,105	29.2%
Closed Sales ²	39,669	34,947	13.5%	47,266	-16.1%
Adhesions to Condominium ³	203,857	97,264	109.6%	178,660	14.1%
Cancellations (%MD) (b)	27,012	14,786	82.7%	28,422	-5.0%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	401,421	244,167	64.4%	340,610	17.9%

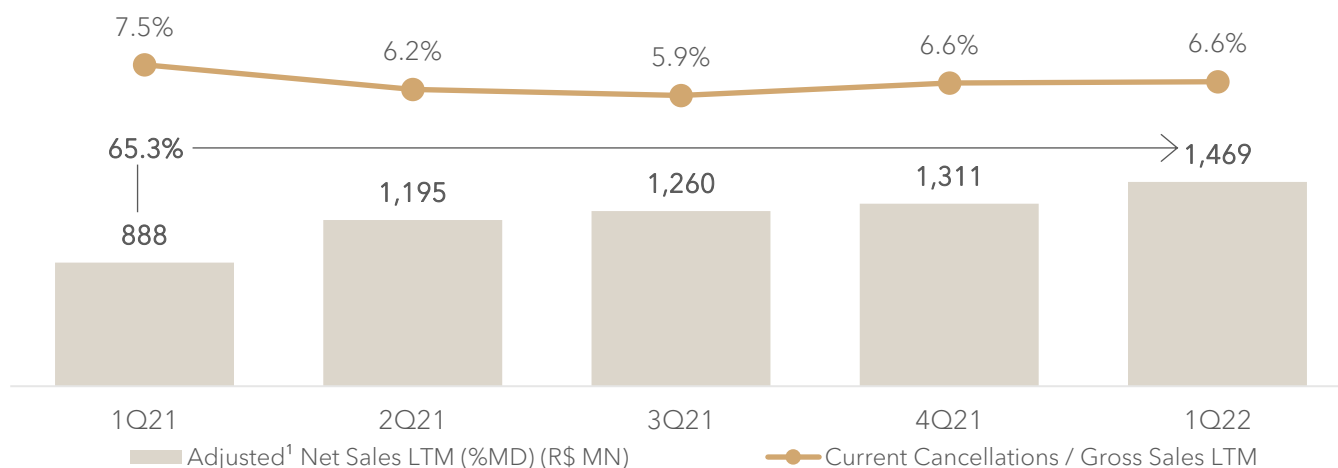
1. Contracted gross sales and total amount adhered to Condominium, 2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units, 3. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

In 1Q22, the total number of Cancellations was R\$ 27 million, representing 6.3% of the Goss Sales and Adhesions (%MD) and 6.6%, during the last twelve months.

Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)



Adjusted¹ Net Sales (%MD) and Current Cancellation LTM (%MD) (R\$ MN)



1. Legacy Cancellations from 2020 were not considered



Sales Breakdown

Sales per Segment - 1Q22
(R\$ '000)

Segment	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Beach Class	507	187,388	187,388	43.7%	452	164,725	54	22,403	1	260
High-End	184	147,690	147,690	34.5%	129	84,716	48	60,651	7	2,323
Standard	203	83,550	80,501	18.8%	-	-	128	53,622	75	26,879
Corporate	63	12,854	12,854	3.0%	-	-	-	-	63	12,854
Total	957	431,483	428,433	100.0%	581	249,441	230	136,676	146	42,316

Sales per Region - 1Q22
(R\$ '000)

Region	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Pernambuco	594	239,612	236,562	55.2%	536	199,647	33	31,874	25	5,041
Ceará	236	100,295	100,295	23.4%	-	-	143	69,700	93	30,595
Bahia	102	79,464	79,464	18.5%	45	49,794	30	23,001	27	6,668
Rio Grande do Norte	24	12,100	12,100	2.8%	-	-	24	12,100	-	-
Alagoas	1	12	12	0.0%	-	-	-	-	1	12
Total	957	431,483	428,433	100.0%	581	249,441	230	136,676	146	42,316

Sales per Operation Format - 1Q22
(R\$ '000)

Operation Formats	Total				Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Condominium ¹	550	203,857	203,857	47.6%	529	181,518	21	22,339	-	-
Development	384	187,957	184,907	43.2%	45	49,794	196	94,598	143	40,515
Closed Sales ²	23	39,669	39,669	9.3%	7	18,129	13	19,739	3	1,801
Total	957	431,483	428,433	100.0%	581	249,441	230	136,676	146	42,316

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

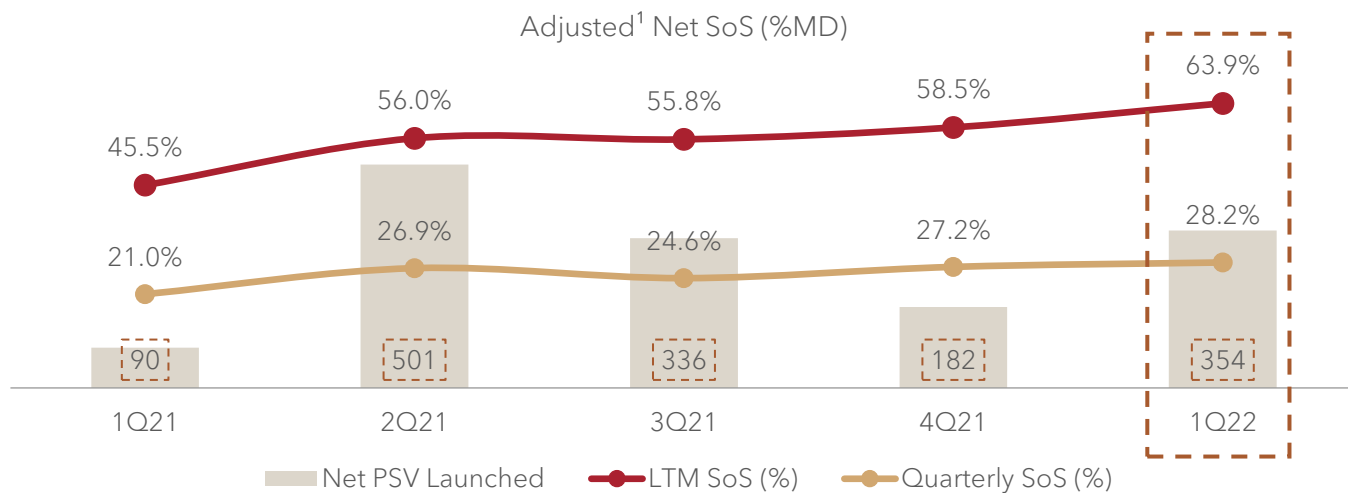
2. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as development units





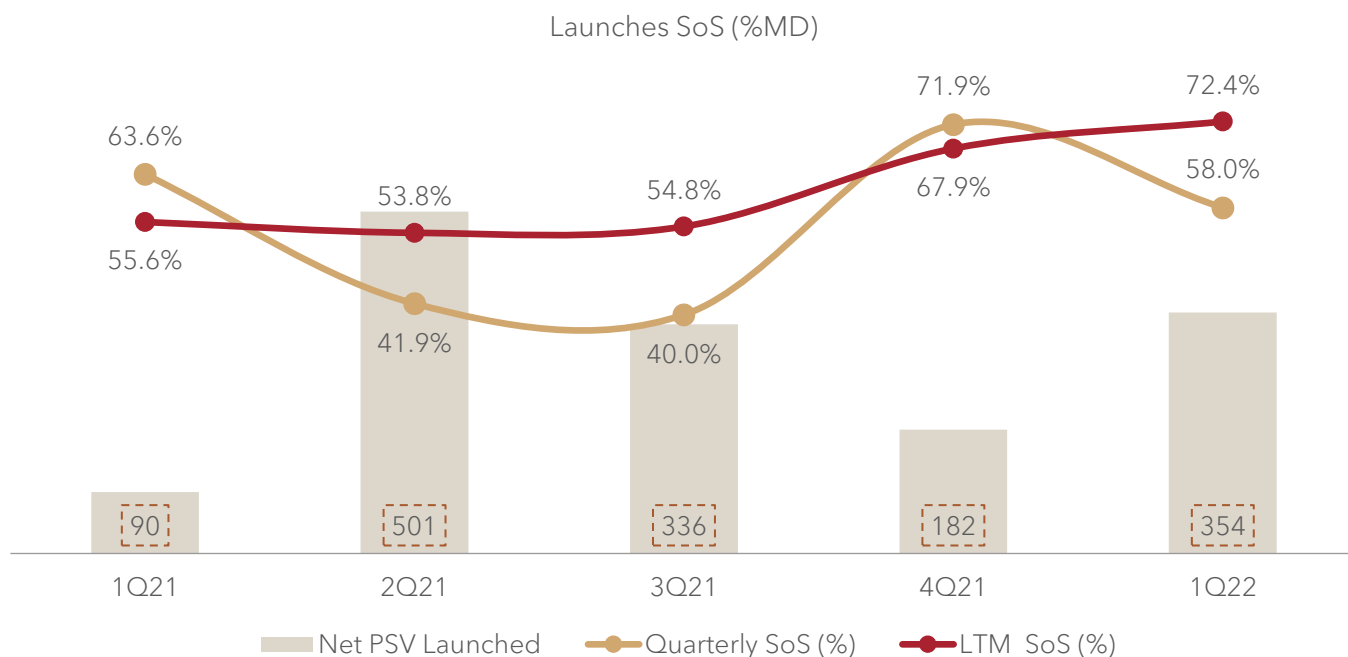
Speed of Sales (SoS)

Adjusted Net SoS (%MD) recorded 63.9% for the last twelve months (LTM), representing an increase of 18.4pp YoY and 5.4pp compared to the 58.5% in 4Q21. As for the quarter, the Net SoS (%MD) was 28.2%, up 7.2pp YoY and 1.0pp QoQ.



1. Legacy Cancellations from 2020 were not considered

Launches SoS (%MD) recorded 58.0% in the quarter and for LTM, 72.4%.



Inventory

The Company ended the quarter with 1,471 units in its inventory, equivalent to R\$ 911 million (%MD) in market value. MD's total inventory represents **62.1% of the last twelve months Net Sales and Adhesions**.

In 1Q22, the inventory from corporate completed units reduced 40.7% when compared to 4Q21, mainly due to the use of this units for land plot acquisition.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 103 million (11%) are from completed units and R\$ 808 million (89%) will be delivered between the years 2022 and 2026.

Segment (R\$ '000)	Total			Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	526	571,717	62.7%	175	144,385	316	415,780	35	11,552
Standard	599	221,208	24.3%	-	-	439	183,491	160	37,718
Beach Class	135	68,509	7.5%	19	7,180	93	57,672	23	3,657
Corporate	211	50,049	5.5%	-	-	-	-	211	50,049
Total	1,471	911,483	100.0%	194	151,565	848	656,942	429	102,976

Considering the regional distribution of the inventory at market value (%MD), R\$ 461 million (50.6%), are concentrated in Pernambuco, followed by: Bahia with R\$ 243 million (26.7%), Ceará with R\$ 174 million (19.0%), Rio Grande do Norte with R\$ 32 million (3.5%) and Alagoas with R\$ 1 million (0.2%).

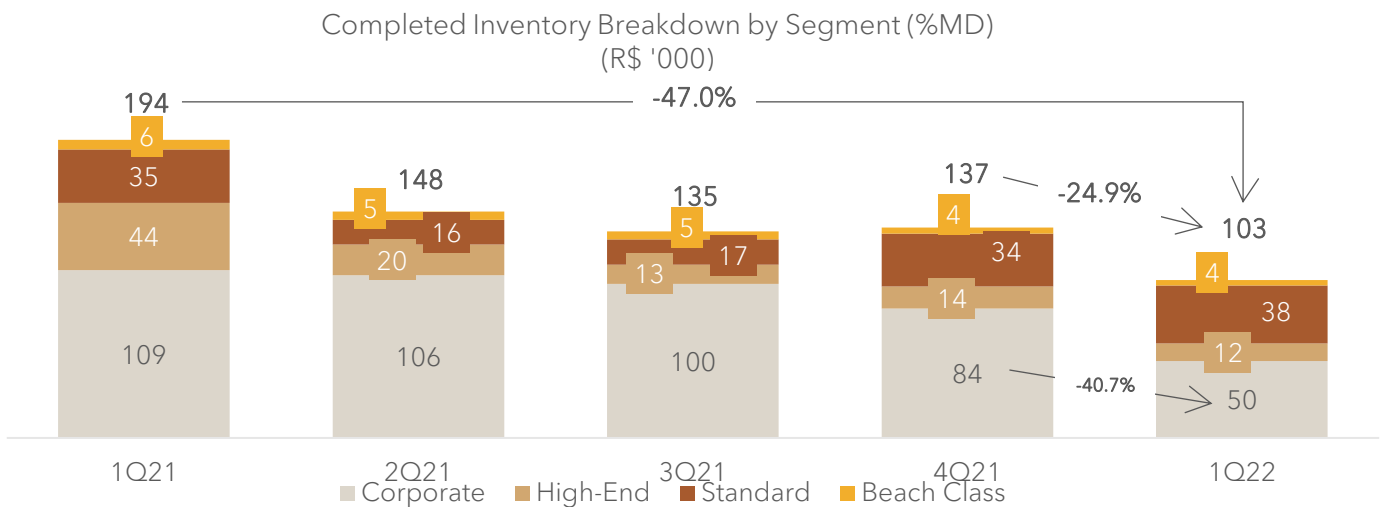
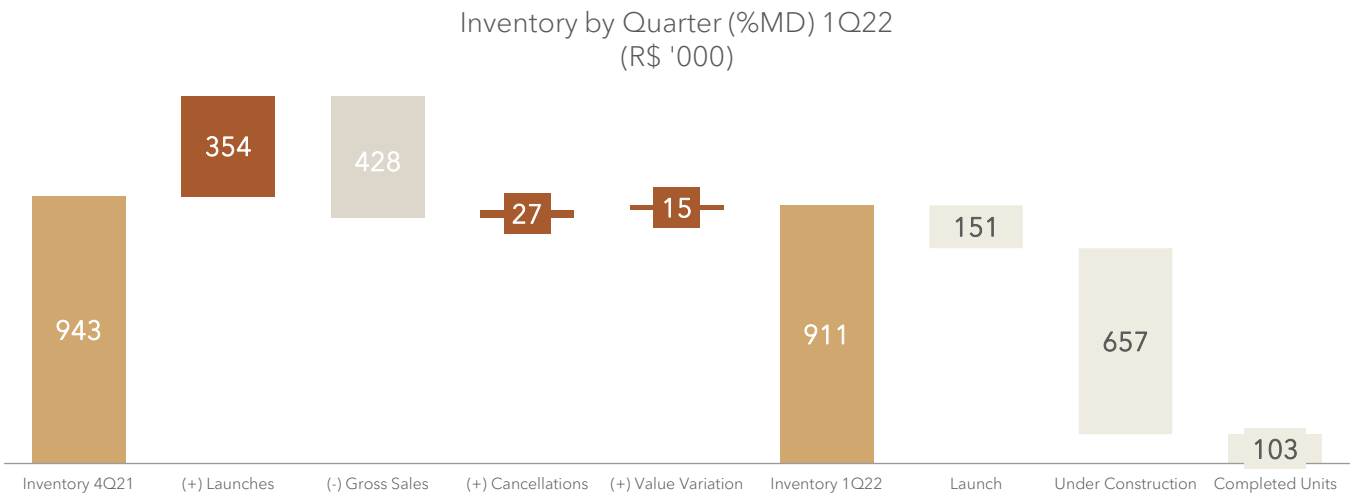
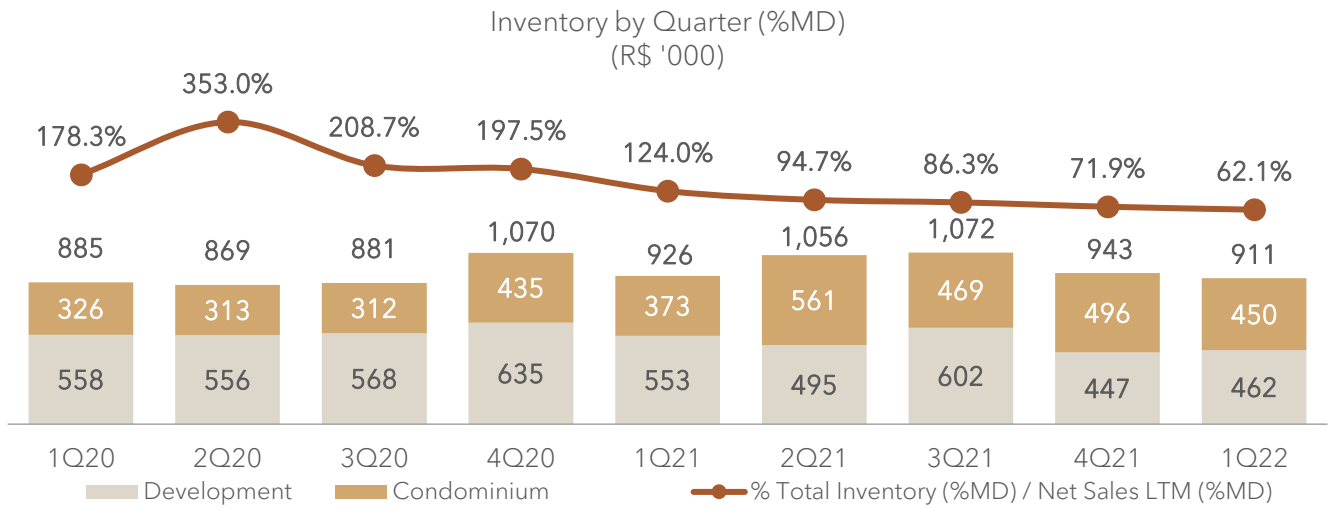
Region (R\$ '000)	Total			Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	705	460,938	50.6%	103	52,908	457	378,041	145	29,989
Bahia	264	243,192	26.7%	91	98,658	101	123,360	72	21,174
Ceará	418	173,679	19.1%	-	-	227	123,347	191	50,332
Rio Grande do Norte	63	32,194	3.5%	-	-	63	32,194	-	-
Alagoas	21	1,481	0.2%	-	-	-	-	21	1,481
Total	1,471	911,483	100.0%	194	151,565	848	656,942	429	102,976

The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 461 million concentrated in the Development format (50.6%), R\$ 307 million under not yet adhered Condominium (33.7%) and R\$ 143 million in Closed Sales (15.7%).

Operation Formats (R\$ '000)	Total			Launch		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,053	461,635	50.6%	91	98,658	566	272,259	396	90,718
Condominium ¹	299	306,842	33.7%	103	52,908	187	252,659	9	1,275
Closed Sales ²	119	143,007	15.7%	-	-	95	132,024	24	10,982
Total	1,471	911,483	100.0%	194	151,565	848	656,942	429	102,976

1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

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



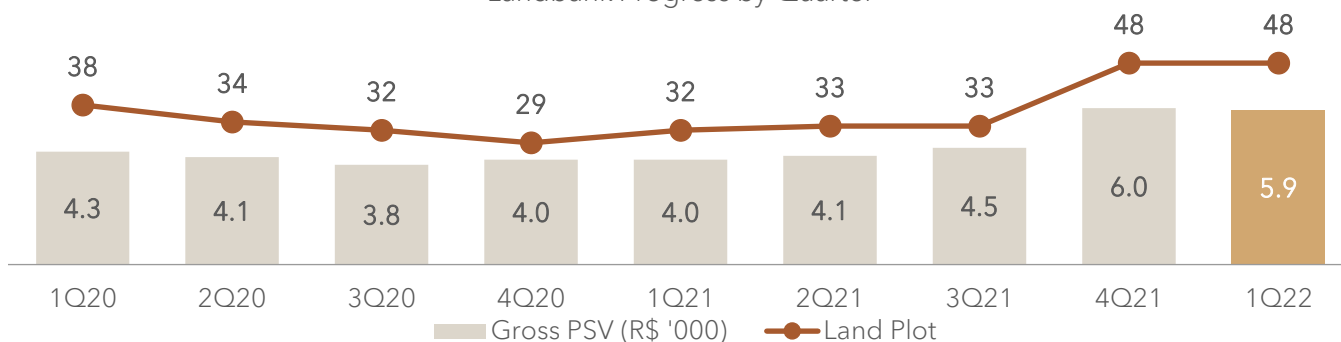
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).



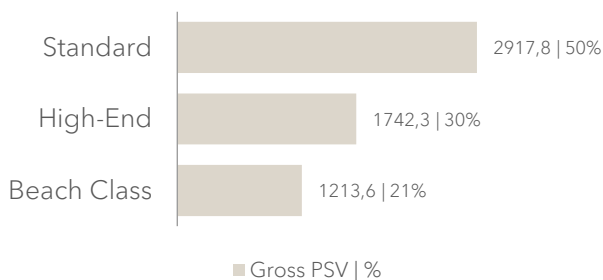
Landbank

In 1Q22, the Company acquired 3 land plots totaling a Gross PSV of R\$ 342 million, 1 of them in the state of Pernambuco and 2 in the state of Sergipe, ending the period with 48 land plots, equivalent to a Gross PSV of approximately 6.0 billion. Of this total, 78% has been negotiate with area swap (physical swap) and 22% in cash.

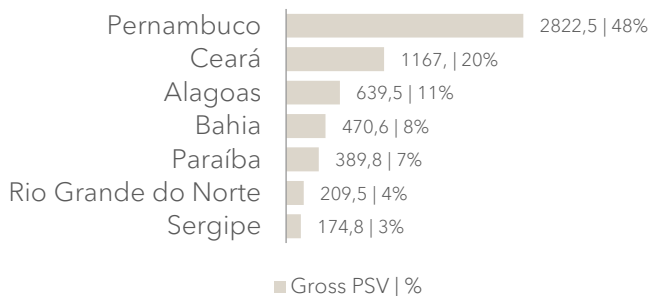
Landbank Progress by Quarter



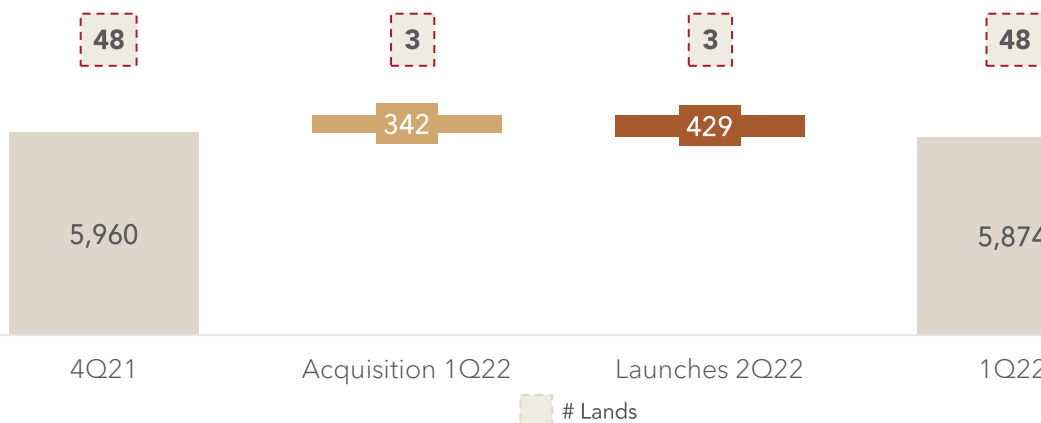
Landbank by Segment (R\$ '000)



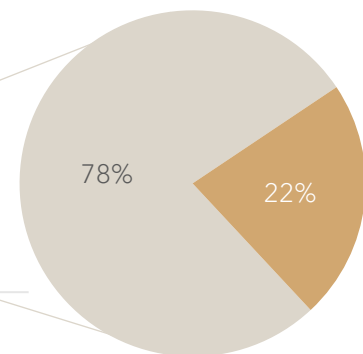
Landbank by Region (R\$ '000)



Landbank (R\$ '000)



Acquisition



■ % Swaps ■ % Cash

Landbank detailed information can be found in [Appendix VII](#).

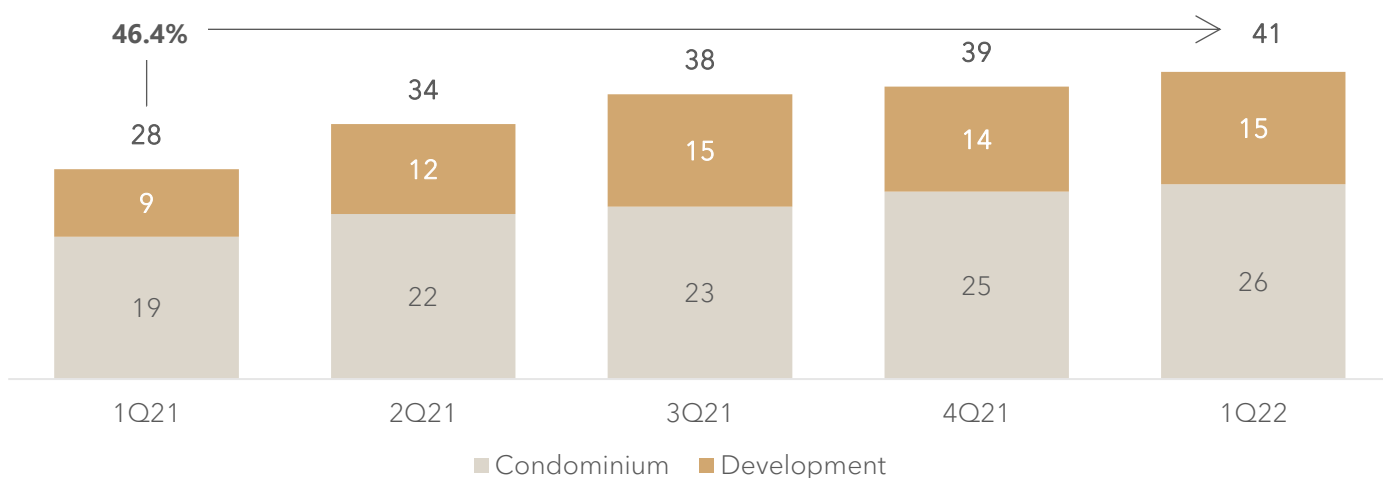




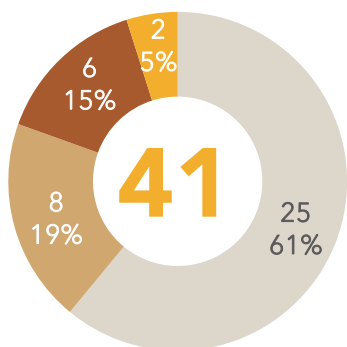
Current Projects

The Company ended the quarter with 41 projects in progress, 6 launches and 35 construction sites in operation. Considering the total number of projects, 26 of them are under the Condominium format and 15 under the Development format. This amount is equivalent to 6,577 units, 493,811 square meters and a Gross PSV at launch of R\$ 3,708 million.

Current Projects Progress

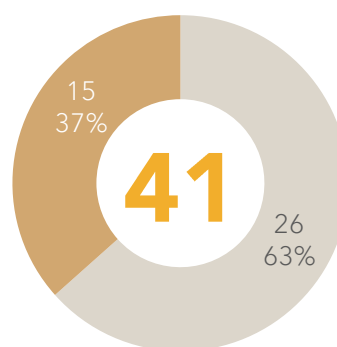


Construction Sites - Region



■ Pernambuco ■ Bahia ■ Ceará ■ Rio Grande do Norte

Construction Sites - Operation Format



■ Condominium ■ Development

Current projects detailed information can be found in [Appendix VIII](#).





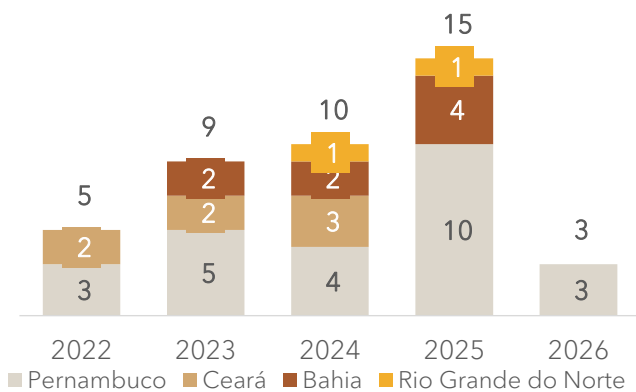
Deliveries

In 1Q22, the Company delivered 1 project under the Development format, totaling a Gross PSV of R\$ 109 million and a Net PSV of R\$ 94 million.

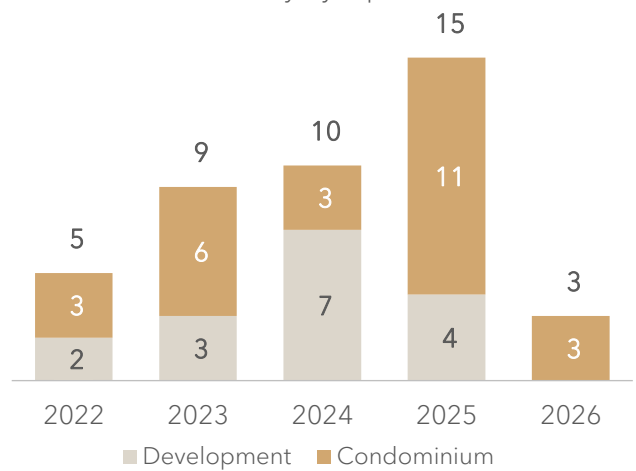
Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Standard	Development	374	109	94	93%
Total				374	109	94	



Estimated Delivery by Region



Estimated Delivery by Operation Formats



Economic and Financial Performance

Net Revenue

Net Revenue totaled R\$ 172.1 million in 1Q22, increase of 6.7% compared to R\$ 161.2 million recorded in 1Q21 and 20.5% when compared to R\$ 142.7 million in 4Q21.

Net Revenue increase in 1Q22 can be explained by the recognition of the Land Development Fee from two Condominiums (Casa Serena e Edifício Líbano), moment that represents the land sale for the respective Condominium. In addition, the strong commercialization of the Condominium Beach Class Carneiros second phase project, contributed for the revenue increase with the Real Estate Consultancy Fee recognition. In the Development operation, the contribution occurred due to the mix regarding sales from completed and under construction units.

Revenue (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Gross Revenue	191,197	176,701	8.2%	163,662	16.8%
Gross Revenue - Development	114,993	119,037	-3.4%	92,774	23.9%
Gross Revenue - Condominium	76,203	57,664	32.2%	70,888	7.5%
Gross Revenue - Closed Sale	16,200	14,053	15.3%	19,011	-14.8%
Condominium - Management Fee	10,526	10,619	-0.9%	11,562	-9.0%
Consultants Fee - Condominium	18,378	8,464	117.1%	14,776	24.4%
Land Development Fee	31,099	24,528	26.8%	25,539	21.8%
Deductions	(19,144)	(15,495)	23.5%	(20,929)	-8.5%
Development Deductions	(16,054)	(11,027)	45.6%	(15,627)	2.7%
Sales Cancellations	(14,038)	(8,568)	63.8%	(14,099)	-0.4%
Sales and Services Taxes	(2,017)	(2,459)	-18.0%	(1,528)	32.0%
Condominium Deductions	(3,089)	(4,468)	-30.9%	(5,302)	-41.7%
Closed Sales Cancellations	1,445	(1,691)	n/a	(1,140)	n/a
Sales and Services Taxes	(4,534)	(2,777)	63.3%	(4,162)	8.9%
Net Revenue	172,053	161,206	6.7%	142,733	20.5%
Development ¹	98,939	108,010	-8.4%	77,147	28.2%
Condominium ²	73,114	53,196	37.4%	65,586	11.5%

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

Total Cost in the quarter was R\$ 103.1 million, reduction of 6.4% when compared to 1Q21 and increase of 21.1% when compared to 4Q21. The cost increase, was mainly due to the Development operation, influenced by the sales volume growth from "completed" and "under construction" units compared to 4Q21, an increase of 29.3% and 40.6% respectively.

Cost (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Total Cost	(103,109)	(110,166)	-6.4%	(85,117)	21.1%
Development	(78,138)	(84,081)	-7.1%	(59,589)	31.1%
Development Costs	(73,864)	(77,224)	-4.4%	(56,975)	29.6%
Financial Expenses Allocated to Cost	(4,274)	(6,857)	-37.7%	(2,614)	63.5%
Condominium	(24,971)	(26,085)	-4.3%	(25,528)	-2.2%



Gross Profit and Adjusted Gross Profit

In 1Q22, Gross Profit totaled R\$ 68.9 million, increase of 35.1% compared to R\$ 51.0 million in 1Q21 and 19.7% compared to R\$ 57.6 million in 4Q21.

In the quarter, Gross Margin was at 40.1%, increase of 8,4pp when compared to the same period of the previous year and in line with 4Q21. The Adjusted Gross Margin was 42.6%, increase of 6.7pp compared to 1Q21 and 0.4pp compared to 4Q21.

Gross Margin maintenance in the quarter can be explained by the greater participation of the Condominium business, with the Land Development Fee contribution of two projects. On the other hand, Development Gross Margin reduction, can be explained by the sales from "completed units", which are reducing its volume every quarter, pressing this business margin as the remaining inventory tends to present lower margins.

Gross Profit (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg.	4Q21	Chg.
Development	20,801	23,929	-13.1%	17,558	18.5%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>21.0%</i>	<i>22.2%</i>	<i>-1.1pp</i>	<i>22.8%</i>	<i>-1.7pp</i>
Adjusted Development ¹	25,075	30,786	-18.6%	20,172	24.3%
<i>Adjusted Gross Margin¹ (%)</i>	<i>25.3%</i>	<i>28.5%</i>	<i>-3.2pp</i>	<i>26.1%</i>	<i>-0.8pp</i>
Condominium	48,143	27,111	77.6%	40,058	20.2%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>65.8%</i>	<i>51.0%</i>	<i>14.9pp</i>	<i>61.1%</i>	<i>4.8pp</i>
Consolidated Gross Profit	68,944	51,040	35.1%	57,616	19.7%
<i>Gross Margin (%)</i>	<i>40.1%</i>	<i>31.7%</i>	<i>8.4pp</i>	<i>40.4%</i>	<i>-0.3pp</i>
Adjusted Consolidated Gross Profit ¹	73,218	57,897	26.5%	60,230	21.6%
<i>Adjusted Gross Margin (%)</i>	<i>42.6%</i>	<i>35.9%</i>	<i>6.7pp</i>	<i>42.2%</i>	<i>0.4pp</i>

1. Adjusted by interest capitalized to cost



Selling, General and Administrative Expenses

Selling Expenses

Selling Expenses totaled R\$ 20.9 million in 1Q22, compared to R\$ 17.3 million in 1Q21 and R\$ 19.4 million in 4Q21. Selling Expenses increased 20.4% compared to 1Q21 and 7.8% compared to 4Q21.

In the quarter, Selling Expenses represented 4.9% of the total Gross Sales and Adhesions (%MD), reduction of 1.8pp compared to 1Q21 and 0.3pp compared to 4Q21.

Selling Expenses (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Personnel Expenses	(1,604)	(1,450)	10.6%	(1,882)	-14.8%
Inventory maintenance	(1,298)	(3,393)	-61.7%	(1,018)	27.5%
Marketing, Advertising and Communication	(5,258)	(3,414)	54.0%	(6,640)	-20.8%
Brokerage Commission	(10,521)	(8,239)	27.7%	(7,538)	39.6%
Other Expenses	(2,192)	(839)	161.3%	(2,278)	-3.8%
Total	(20,873)	(17,335)	20.4%	(19,356)	7.8%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	428,433	258,953	65.4%	369,032	16.1%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	4.9%	6.7%	-1.8pp	5.2%	-0.3pp

Administrative Expenses

Administrative Expenses totaled R\$ 17.2 million in 1Q22, increase of 21.1% compared to 1Q21 and reduction of 4.1% compared to 4Q21.

In the quarter, Administrative Expenses represented 10.0% of the Net Revenue, increase of 1.2pp compared to 1Q21 and reduction of 2.6pp compared to 4Q21.

In 1Q22, Administrative Expenses represented 4.0% of the Gross Sales, reduction of 1.5pp compared to 1Q21 and 0.9pp compared to 4Q21.

Administrative Expenses (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Personnel Expenses	(10,936)	(8,424)	29.8%	(12,117)	-9.7%
Services Rendered	(3,289)	(3,715)	-11.5%	(3,300)	-0.3%
Depreciation and amortization	(932)	(654)	42.5%	(976)	-4.5%
Other Expenses	(2,069)	(1,426)	45.1%	(1,575)	31.4%
Total	(17,226)	(14,219)	21.1%	(17,968)	-4.1%
Net Revenue	172,052	161,207	6.7%	142,733	20.5%
Adm. Expenses/Net Revenue	-10.0%	-8.8%	1.2pp	-12.6%	-2.6pp
Gross Sales (%MD)	428,433	258,953	65.4%	369,032	16.1%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	-4.0%	-5.5%	-1.5pp	-4.9%	-0.9pp



Other Operational Revenues (Expenses)

Other Operational Revenues (Expenses) in 1Q22, totaled a negative R\$ 9.3 million, compared to negative R\$ 6.9 million in 1Q21 and negative R\$ 7.4 million in 4Q21. There was an adjustment of R\$ 0.7 million in the quarter regarding the inventory value from one commercial project called International Trade Center in the city of Salvador.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Value adjustment on provisioned inventory (a)	(668)	-	n/a	(3,544)	-81.2%
Loss of credits and changes in provisions made	48	(600)	-108.0%	(792)	-106.1%
Expenses on legal demands and provisions	(7,287)	(5,349)	36.2%	(4,564)	59.7%
Other Operational Expenses	(1,396)	(974)	43.3%	1,463	-195.4%
Total	(9,303)	(6,923)	34.4%	(7,437)	25.1%

Adjusted EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 27.0 million in 1Q22, compared to R\$ 21.5 million in 1Q21 and R\$ 20.4 million in 4Q21.

Adjusted EBITDA margin was 15.7% in 1Q22, compared to 13.3% in 1Q21 and 14.3% in 4Q21, increase of 2.4pp and 1.4pp respectively.

Adjusted EBITDA ¹ (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Net income attributed to the controllers	23,242	17,819	30.43%	14,316	62.3%
Income and Social Contribution Taxes (+)	4,564	1,420	221.4%	3,981	14.6%
Net Financial Income (+)	(6,716)	(5,438)	23.5%	(5,278)	27.2%
Depreciation (+)	957	857	11.7%	1,258	-23.9%
Non-recurring expenses (+)	668	-	n/a	3,544	n/a
Capitalized Financial Charges (+)	4,274	6,857	-37.7%	2,614	63.5%
Total Adjusted EBITDA	26,989	21,515	25.443%	20,435	32.1%
Net Revenue	172,053	161,206	6.7%	142,733	20.5%
Adjusted EBITDA Margin (%)	15.7%	13.3%	2.4pp	14.3%	1.4pp

1. Adjusted by capitalized financial expenses to cost and non-recurring items



Net Financial Income

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 6.7 million, compared to R\$ 5.4 million in 1Q21 and R\$ 5.3 million in 4Q21, increase of 23.5% compared to 1Q21 and 27.2% compared to 4Q21.

Net Financial Income (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Financial Revenues	13,202	11,816	11.7%	11,287	17.0%
Income from short terms investments	3,712	603	515.6%	3,385	9.7%
Fines and Interests received	9,328	11,141	-16.3%	7,783	19.9%
Other income	162	72	125.0%	119	36.1%
Financial Expenses	(6,486)	(6,378)	1.7%	(6,009)	7.9%
Interest on banking loans and financing	(2,654)	(1,439)	84.4%	(1,417)	87.3%
Discount and inflation adjustments	(4,455)	(4,738)	-6.0%	(4,152)	7.3%
Commissions and banking fees	(302)	(102)	196.1%	(207)	45.9%
Other financial expenses	925	(99)	n/a	(233)	n/a
Net Financial Income	6,716	5,438	23.5%	5,278	27.2%

Income and Social Contribution Taxes

The Company adopted the "*Lucro Real*" criterion of calculation, in which taxes are calculated as a percentage of net income, applying a 25% rate for Income Tax and 9% for Social Contribution, totaling 34%. The others subsidiaries adopted the "*Lucro Presumido*" criterion, in that case is presumed in 8% and 12% of the operating revenues, for Corporate Income Tax - IRPJ and Social Contribution over Net Income - CSLL, respectively, and 100% added of other revenues. Income Tax and Social Contribution are calculated by applying rates of 25% and 9%, respectively. Companies with specific purposes are opting to "*Lucro Presumido*" combined with the "*Regime Especial de Tributação*" 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.

Income and Social taxes 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 ¹	34.00%	"Lucro Real"	Net Profit

1. Calculated in the Holding

The total Income Tax and Social Contribution in the quarter was R\$ 4.6 million, compared to R\$ 1.4 million in 1Q21 and R\$ 4.0 million in 4Q21, representing an increase of 221.4% YoY and 14.6% QoQ.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(4,564)	(1,420)	221.4%	(3,981)	14.6%





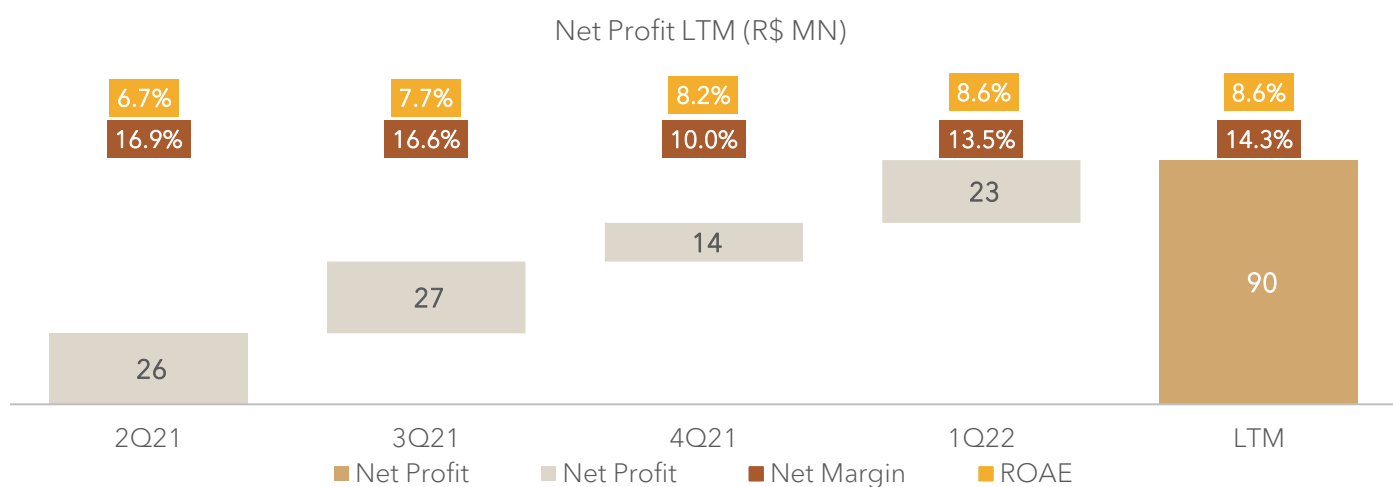
Net Profit

Total Net Profit in the period was R\$ 23.2 million, accumulating R\$ 90.3 million during the last twelve months

Net Margin was 13.5% in 1Q22, increase of 2.4pp compared to 1Q21 and 3.5pp compared to 4Q21.

Considering the total Net Profit for the last twelve months, MD's ROAE was 8.6%, increasing 0.4pp QoQ.

Net Profit (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Total Net Profit	23,242	17,819	30.43%	14,316	62.3%
Net Revenue	172,053	161,206	6.73%	142,733	20.5%
Net Margin	13.5%	11.1%	2.4pp	10.0%	3.5pp
Net Profit (R\$/Share)	0.28	0.20		0.17	



Revenues, Costs and Results to be Recognized

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 152.8 million with a margin of 32.2%, compared to R\$ 131.6 million and a margin of 32.5% in 4Q21.

Results to be Recognized (R\$ '000)	1Q22	4Q21	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	474,260	404,714	17.2%
Expenses to be recognized	321,487	273,069	17.7%
Total Results to be recognized	152,773	131,645	16.0%
Margin (%)	32.2%	32.5%	-0.3pp



Management Fee to be Recognized - Condominium Business

The Management Fee represents 15% of the total construction cost and is received and accounted during the construction progress. In the end of the first quarter, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 174.6 million, a 6.2% increase compared to 4Q21.

Management Fee to be Recognized (R '000)	1Q22	4Q21	Chg. %
Management Fee	174,636	164,453	6.2%

Accounts Receivable

The Company ended the period with an Accounts Receivable of R\$ 646.1 million, reduction of 0.9% compared to the R\$ 651.9 million registered in 4Q21.

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q22	4Q21	Chg. %
Units under construction	259,133	300,287	-13.7%
Completed Units	120,154	82,113	46.3%
Land Sale	285,895	289,922	-1.4%
Cancellations provision for sales cancellations	(26,378)	(28,485)	-7.4%
Other Trade Receivables	7,328	8,020	-8.6%
Total	646,132	651,857	-0.9%

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	1Q22
Current	290,180
Noncurrent	355,952
Total	646,132



Net Cash and Net Debt

MD ended the period with a Cash Availability of R\$ 170.5 million and a Gross Debt of R\$ 80.2 million.

In the quarter, the free cash flow (FCF) was R\$ 30.3 million, accumulating R\$ 80,0 million for the last twelve months. The strong commercialization of the project Beach Class Carneiros 2nd phase, under the Condominium business format and the customer financing of two projects in the city of Fortaleza (Reserva das Palmeiras 1st Phase and Bosque das Acácias), contributed for 1Q22 FCF.

The "Net Debt to Equity" index reached -8.3% in the period.

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %
Debentures	32,110	34,817	-7.8%
Real Estate borrowings and financing	48,071	90,048	-46.6%
Gross Debt	80,181	124,865	-35.8%
Cash & Cash Equivalents (-)	(139,335)	(113,881)	22.4%
Investments (-)	(31,200)	(71,005)	-56.1%
Cash Available (-)	(170,535)	(184,886)	-7.8%
Net Debt (Cash)	(90,354)	(60,021)	50.5%
Shareholders' Equity	1,095,005	1,071,763	2.2%
Net Debt / Equity	-8.3%	-5.6%	-2.7pp

In 1Q22, the Company announced to the market and its shareholders that the Board of Directors approved on March 25, 2022 a share buyback program, through the material fact filed in this date.

Share Buyback	1Q22	4Q21	Chg. %
Shares in Treasury (R\$ '000)	12,978	12,978	0.0%
#Shares	1,690,000	1,690,000	0.0%

In 1Q22, the total debt registered R\$ 80.2 million.

Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	Debt		Debt			
		3Q21	4Q21	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years
Debentures	6,00% a.a + IPCA	34,817	32,110	-	9,880	22,230	-
SFH Safra	1,60% a.a + CDI	60,436	30,014	30,014	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	20,199	12,836	5,131	7,705	-	-
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	200	200	-	-	-	200
SFH Santander	4,10% a.a + CDI	7,587	2,316	-	-	2,316	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,75% a.a + TR	1,625	2,705	-	-	-	2,705
SFH Banco do Brasil	10,80% a.a + TR	-	-	-	-	-	-
Total		124,865	80,181	35,145	17,585	24,546	2,905

1. Real Estate Receivables Certificates backed by completed inventory (corporate and residential units)



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)	1Q22	4Q21	Chg. %
Asset			
Current Asset			
Cash & Cash equivalents	139,335	113,881	22.4%
Investments	31,200	71,005	-56.1%
Accounts Receivables	290,180	308,798	-6.0%
Inventory	562,122	712,595	-21.1%
Recoverable Taxes	6,082	5,847	4.0%
Prepaid Expenses	16,171	15,016	7.7%
Other Receivables	448	356	26.1%
Total Current Assets	1,045,538	1,227,498	-14.8%
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	355,952	343,059	3.8%
Inventory	493,242	421,393	17.1%
Related Parties	-	3,961	-100.0%
Other Noncurrent Assets	376,766	346,192	8.8%
Investments	108,011	118,267	-8.7%
Investments Properties	213,182	213,182	0.0%
Property and equipment	13,244	11,919	11.1%
Intangible Assets	7,729	8,056	-4.1%
Total Noncurrent Assets	1,568,126	1,466,029	7.0%
Total Assets	2,613,664	2,693,527	-3.0%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	35,145	85,195	-58.7%
Payroll and related Taxes	44,371	37,948	16.9%
Payables acquisitions of properties	64,498	73,563	-12.3%
Related Parties	11,116	18,469	-39.8%
Advances from costumers	253,889	374,211	-32.2%
Deferred taxes	14,170	14,881	-4.8%
Warranty Provision	8,616	9,098	-5.3%
Other Current Liabilities	44,975	49,963	-10.0%
Total Current Liabilities	476,780	663,328	-28.1%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	45,036	39,670	13.5%
Deferred taxes	20,621	20,430	0.9%
Advances for costumers	897,573	818,840	9.6%
Payroll and related taxes	14,461	16,947	-14.7%
Other Noncurrent Liabilities	64,188	62,549	2.6%
Total Noncurrent Liabilities	1,041,879	958,436	8.7%
Equity			
Capital	1,296,985	1,296,985	0.0%
Capital Reserve	25,179	25,179	0.0%
Accumulated Losses	(321,125)	(344,409)	-6.8%
Valuation adjustments to equity	96,861	96,861	0.0%
Noncontrolling Interests	(2,895)	(2,853)	1.5%
Total Equity	1,095,005	1,071,763	2.2%
Total Liabilities	1,518,659	1,621,764	-6.4%
Total Liabilities and Equity	2,613,664	2,693,527	-3.0%



Appendix II - Income Statement

Income Statement (R\$ '000)	1Q22	1Q21	Chg. %	4Q21	Chg. %
Net Revenue	172,052	161,207	6.7%	142,733	20.5%
Costs related to Inventory	(103,108)	(110,167)	-6.4%	(85,117)	21.1%
Gross Profit	68,944	51,040	35.1%	57,616	19.7%
Gross Margin	40.1%	31.7%	8.4pp	40.4%	-0.3pp
Sale Expenses	(20,873)	(17,335)	20.4%	(19,356)	7.8%
G&A	(17,226)	(14,219)	21.1%	(17,968)	-4.1%
Other Operational Expenses	(9,303)	(6,923)	34.4%	(7,437)	25.1%
Share of Profit (Loss) on Investees	(452)	1,238	n/a	164	n/a
Operational Profit (Loss)	21,090	13,801	52.8%	13,019	62.0%
Operational Margin	12.3%	8.6%	3.7pp	9.1%	3.1pp
Finance Income	13,202	11,816	11.7%	11,287	17.0%
Finance Expenses	(6,486)	(6,378)	1.7%	(6,009)	7.9%
Net Finance Income	6,716	5,438	23.5%	5,278	27.2%
Losses Before Taxes	27,806	19,239	44.5%	18,297	52.0%
Income Tax and Social Contribution - Current	(4,744)	(2,755)	72.2%	(3,704)	28.1%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	180	1,335	-86.5%	(277)	n/a
Income Tax and Social Contribution	(4,564)	(1,420)	221.4%	(3,981)	14.6%
Profit for the Period (Loss)	23,242	17,819	30.4%	14,316	62.3%
Noncontrolling interests	(42)	772	n/a	(376)	-88.8%
Company's owners	23,284	17,047	36.6%	14,692	58.5%
Net Margin	13.5%	11.1%	2.5pp	10.0%	3.5pp



Appendix III - Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	1Q22	4Q21
Profit (Loss)	23,242	14,316
Adjustments to reconcile profit (loss) for the period to net cash from the operating activities:		
Deferred Taxes	(520)	682
Depreciation and Amortization	957	1,258
Share profit (loss) in invests	452	(164)
Finance Costs	2,654	695
Provision for sales cancellations and allowance for expected credit losses	(2,248)	235
Properties for sales - reversal of sales cancellations cost	3,692	2,325
Adjustment to present value	(284)	63
Warranty Provisions	985	507
Provision for risks	(464)	1,730
Price adjustment on provisioned inventory	(1,694)	3,666
Decrease (increase) in assets:		
Trade receivables	8,257	(27,605)
Properties for sale	(135)	(44,045)
Recoverable taxes	(235)	(14)
Sales commission	-	(1,826)
Prepaid Expenses	(1,155)	-
Judicial deposits	178	1,343
Other Credits	7,568	586
Increase (decrease) in liabilities:		
Trade Payables	(1,142)	9,021
Payables for acquisition of properties	(6,517)	49,246
Payroll and related taxes	7,592	3,920
Advances from customers	(2,914)	13,826
Noncontrolling interests	(5,810)	(19,242)
Other payables	184	11,753
Income tax and social contribution paid	(3,655)	(5,002)
Interest paid	(2,985)	(4,736)
Net cash provided by operating activities	26,003	12,538
Cash flow from investing activities:		
Short-term investments	39,805	277
Property and equipment	(2,257)	(2,246)
Intangible assets	302	580
Net cash provided by investing activities	37,850	(1,389)
Cash flow from financing activities		
Related parties	6,412	683
Repayment of borrowings and financing	(59,195)	(20,567)
Releases of funds	14,384	8,995
Share Buyback	-	(2,978)
Net cash used in financing activities	(38,399)	(13,867)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	25,454	(2,718)
Cash and cash equivalents		
At the beginning of the period	113,881	116,599
At the end of the period	139,335	113,881

Appendix IV - Recognize Revenue

Project	Launch	Operation	Format	UF	Segment	% Sales					% PoC				
						1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
ITC Central Park	4Q13	Development	CE	Corporate	85%	86%	86%	86%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	
Empresarial Quartier	4Q13	Development	CE	Corporate	41%	41%	42%	85%	87%	100%	100%	100%	100%	100%	
Evolution Sea Park	4Q13	Development	AL	High-End	79%	85%	89%	91%	92%	100%	100%	100%	100%	100%	
Aurora Trend	3Q14	Development	PE	Standard	93%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Mansão Bahiano de Tênis	3Q14	Development	BA	High-End	92%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Reserva das Palmeiras	2Q15	Development	CE	Standard	54%	65%	78%	85%	88%	69%	82%	88%	96%	99%	
Singullare Iguatemi	2Q15	Development	BA	Standard	97%	97%	99%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%	
Bosque das Acácias	4Q15	Development	CE	Standard	85%	93%	94%	93%	94%	81%	85%	94%	99%	100%	
Alameda Arnaldo José Ribeiro	2Q16	Development	PE	Standard	76%	97%	97%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	100%	
Rooftop.470	3Q20	Development	PE	High-End	97%	97%	97%	99%	99%	58%	63%	68%	75%	85%	
Parque Rio Branco	3Q20	Development	CE	Standard	48%	55%	60%	66%	77%	23%	28%	35%	45%	58%	
Meet Aldeota	3Q20	Development	CE	High-End	41%	52%	56%	56%	67%	30%	32%	36%	41%	50%	
Orquidário	4Q20	Development	BA	Standard	12%	30%	44%	67%	75%	12%	13%	19%	27%	35%	
Artiz	4Q20	Development	CE	High-End	43%	64%	76%	83%	88%	21%	23%	25%	28%	37%	
Olhar das Dunas	4Q20	Development	RN	High-End	36%	55%	62%	76%	83%	22%	22%	27%	32%	38%	
Jardino	2Q21	Development	CE	Standard	n/a	20%	41%	59%	76%	n/a	19%	19%	19%	21%	
La Vie	2Q21	Development	PE	Standard	n/a	8%	17%	22%	27%	n/a	11%	11%	11%	17%	
Dumare	2Q21	Development	BA	High-End	n/a	99%	100%	100%	100%	n/a	15%	16%	22%	27%	
Les Amis	3Q21	Development	RN	Standard	n/a	n/a	9%	29%	45%	n/a	n/a	9%	10%	13%	
Beach Class Meireles	3Q21	Development	CE	Beach Class	n/a	n/a	47%	68%	84%	n/a	n/a	15%	17%	21%	
Parque Das Palmeiras	3Q21	Development	PE	Standard	n/a	n/a	13%	23%	24%	n/a	n/a	14%	15%	16%	
Vivant Caminho Das Árvores	1Q22	Development	BA	High-End	n/a	n/a	n/a	n/a	33%	n/a	n/a	n/a	n/a	14%	



Appendix V - Net Asset

Net Assets (R\$ '000)	1Q22
Cash and Short-term investments	170,535
Borrowings, to be paid	(80,181)
Net Debt (a)	90,354
Trade receivables on-balance	672,510
Trade receivables off-balance	474,260
Advances from customers	(100,663)
taxes on trade receivables	(41,844)
Cost to be recognized - units sold	(322,370)
Net Trade Receivable (b)	681,893
Market Value Inventory	604,641
Taxes on inventory sales	(24,186)
Cost to be recognized - inventory	(186,150)
Net Inventory (c)	394,306
Land inventory on-balance	1,245,367
Land debt on-balance	(756,062)
Land launched debt	(365,613)
Land Plots (d)	123,692
Noncontrolling interests (e)	2,895
Other assets	633,622
Other payables	(287,016)
Other assets/payables (f)	346,606
Net Assets (a+b+c+d+e+f)	1,639,746



Appendix VI - Inventory

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Formats	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2009	Jardim Imperial	PE	Standard	Development	100%	4Q12	Residence	1	160
2009	Grand Vitta	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2011	Mar de Itapuã	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2011	Beach Class Convention & Flats	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q17	Residence	1	420
2012	Edifício Acapulco	CE	Standard	Development	100%	4Q16	Residence	1	250
2012	Edifício Turandot	CE	Standard	Development	100%	1Q17	Residence	1	352
2012	ITC Salvador	BA	Corporate	Development	100%	2Q19	Store	68	20,746
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	34	5,253
2013	ITC Central Park	CE	Corporate	Development	100%	3Q19	Commercial	109	24,051
2013	Bosque Da Colina	PE	High-End	Development	100%	2Q20	Residence	1	1,000
2013	Condomínio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	21	1,481
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	3	473
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q19	Residence	9	1,275
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q19	Residence	13	1,961
2015	Edifício Arena Blanca	CE	High-End	Development	100%	2Q17	Residence	1	400
2015	Singulare Iguatemi	BA	Standard	Development	100%	2Q20	Residence	1	293
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Standard	Development	100%	3Q21	Residence	23	12,355
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	3Q21	Residence	98	15,510
2015	Bosque das Acácias	CE	Standard	Development	100%	1Q22	Residence	22	7,672
2015	Reserva das Palmeiras Fase 2	CE	Standard	Development	88%	3Q22	Residence	22	11,218
2016	Alameda Arnaldo José Ribeiro	PE	Standard	Development	100%	4Q20	Residence	3	358
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	2Q21	Residence	8	6,624
2016	Jardim das Orquídeas	PE	High-End	Closed Sales	100%	4Q21	Residence	2	1,976
2017	Mirante Capibaribe	PE	High-End	Closed Sales	69%	3Q22	Residence	2	5,461
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Condominium	70%	3Q22	Residence	15	5,690
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Closed Sales	70%	3Q22	Residence	11	4,139
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Condominium	60%	1Q23	Residence	20	20,984
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Closed Sales	60%	1Q23	Residence	20	21,870
2018	Hilson Macedo	PE	High-End	Condominium	66%	4Q22	Residence	1	1,385
2018	Hilson Macedo	PE	High-End	Closed Sales	66%	4Q22	Residence	7	9,865
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Condominium	46%	2Q23	Residence	7	6,531
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Closed Sales	46%	2Q23	Residence	11	10,959
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	Condominium	40%	3Q23	Residence	27	66,208
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	Closed Sales	40%	3Q23	Residence	14	26,611
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	37%	3Q23	Store	1	2,581
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	37%	3Q23	Residence	1	441
2019	Parque do Cais	PE	High-End	Closed Sales	41%	3Q23	Residence	6	2,228
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condominium	41%	3Q23	Store	2	11,298
2019	Undae Ocean	BA	High-End	Closed Sales	40%	3Q23	Residence	16	39,951
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Condominium	3%	2Q25	Residence	21	21,137
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	3%	2Q25	Residence	3	3,388
2020	Rooftop.470	PE	High-End	Development	50%	3Q22	Residence	2	776
2020	Parque Rio Branco	CE	Standard	Development	37%	4Q22	Residence	28	15,988
2020	Meet Aldeota	CE	High-End	Development	22%	1Q23	Residence	22	23,254
2020	Orquidário	BA	Standard	Development	20%	2Q23	Residence	48	20,687
2020	Artiz	CE	High-End	Development	13%	4Q23	Residence	10	17,585
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Condominium	3%	2Q25	Residence	16	36,517
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	3%	2Q25	Residence	1	2,582
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	High-End	Condominium	4%	2Q25	Residence	6	6,527
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	High-End	Closed Sales	4%	2Q25	Residence	1	1,064
2020	Verdano	PE	High-End	Condominium	0%	2Q25	Residence	6	4,314
2020	Verdano	PE	High-End	Closed Sales	0%	2Q25	Residence	1	884
2021	Olhar das Dunas	RN	Standard	Development	18%	2Q23	Residence	22	8,746
2021	La Vie	PE	Standard	Development	3%	4Q23	Residence	105	42,473
2021	Jardino	CE	Standard	Development	2%	1Q24	Residence	93	31,597
2021	Les Amis	RN	High-End	Development	2%	1Q24	Residence	41	23,448
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	1%	2Q24	Residence	121	52,782
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	0%	3Q24	Residence	52	23,705
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q25	Residence	11	9,818
2021	Beach Class Carneiros	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q25	Residence	4	1,252
2021	Horto Essence	BA	High-End	Condominium	0%	4Q25	Residence	11	13,009
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	0%	1Q26	Residence	44	49,240
2021	Edifício Libano	PE	Beach Class	Condominium	0%	3Q26	Residence	15	5,928
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	0%	4Q26	Residence	84	45,728
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	High-End	Development	0%	2Q25	Residence	91	98,658
								1,471	911,483

Appendix VII - Landbank

Land Plots	Region	Acquisition	Segment	Total Priv. Area	# Units	Gross PSV (R\$ MN)	Net PSV Ex-Swap (R\$ MN)	% Swap	% Cash
Plot 1	AL	Sep-07	High-End	14,200	160	99	80	19.9%	2.2%
Plot 2	AL	Sep-07	High-End	10,675	120	75	59	21.0%	2.9%
Plot 3	AL	Sep-07	High-End	11,027	120	77	61	21.0%	2.8%
Plot 4	PE	Jun-08	High-End	20,531	12	191	191	0.0%	5.2%
Plot 5	PE	Nov-11	Beach Class	7,029	168	60	47	21.4%	0.4%
Plot 6	PE	Aug-12	Standard	21,725	330	130	130	0.0%	0.0%
Plot 7	PE	Mar-13	Standard	217,181	3,640	1,086	972	10.5%	0.0%
Plot 8	PE	Jul-13	Beach Class	10,213	262	84	69	18.0%	0.0%
Plot 9	PE	Jul-13	Beach Class	5,648	96	46	38	18.0%	0.0%
Plot 10	PE	Dec-13	Beach Class	13,400	273	101	68	32.0%	0.0%
Plot 11	PE	Jan-14	Standard	16,800	140	116	103	11.5%	2.2%
Plot 12	PE	Jan-14	Standard	16,062	252	104	92	11.5%	2.4%
Plot 13	PE	Jan-14	Standard	15,646	238	102	90	11.5%	2.5%
Plot 14	PE	Jan-14	Standard	15,112	231	98	87	11.5%	2.5%
Plot 15	PE	Oct-14	High-End	14,441	112	101	86	15.3%	0.0%
Plot 16	PE	Jun-19	Standard	7,640	124	56	42	23.6%	0.0%
Plot 17	PE	Jul-19	High-End	5,115	23	64	36	43.5%	0.0%
Plot 18	PE	Aug-19	High-End	12,398	96	79	56	28.1%	0.4%
Plot 19	PE	Oct-19	High-End	18,720	72	136	99	27.8%	0.4%
Plot 20	BA	Dec-19	Beach Class	16,495	408	181	181	0.0%	24.1%
Plot 21	BA	Dec-19	Standard	10,305	130	93	93	0.0%	47.2%
Plot 22	PE	Mar-21	High-End	17,000	210	147	115	22.0%	0.0%
Plot 23	BA	Apr-21	Beach Class	11,193	315	101	85	15.8%	1.7%
Plot 24	CE	Jun-21	Beach Class	7,786	170	62	53	14.7%	0.9%
Plot 25	AL	Jun-01	Beach Class	6,392	229	58	47	18.0%	0.0%
Plot 26	BA	Jul-21	Beach Class	10,628	300	96	96	0.0%	11.6%
Plot 27	AL	Aug-21	Standard	16,355	280	86	76	11.0%	0.0%
Plot 28	AL	Aug-21	Standard	34,000	600	245	196	19.8%	0.0%
Plot 29	RN	Nov-21	High-End	12,336	100	95	85	10.9%	4.7%
Plot 30	CE	Nov-21	Standard	14,098	240	78	69	10.6%	2.1%
Plot 31	CE	Nov-21	Standard	14,098	240	78	69	10.6%	0.0%
Plot 32	CE	Nov-21	Beach Class	7,200	144	58	58	0.0%	12.8%
Plot 33	CE	Nov-21	Beach Class	10,300	268	82	82	0.0%	9.0%
Plot 34	CE	Dec-21	Standard	18,392	302	107	107	0.0%	0.0%
Plot 35	CE	Dec-21	Standard	18,392	302	107	107	0.0%	0.0%
Plot 36	CE	Dec-21	Standard	17,073	147	137	137	0.0%	16.1%
Plot 37	CE	Dec-21	Standard	15,866	252	128	128	0.0%	0.0%
Plot 38	CE	Dec-21	High-End	24,480	136	220	172	22.1%	4.5%
Plot 39	CE	Dec-21	Beach Class	11,120	290	111	92	17.0%	11.4%
Plot 40	RN	Dec-21	High-End	8,123	52	71	59	17.9%	0.5%
Plot 41	RN	Dec-21	High-End	5,250	42	43	37	13.3%	10.5%
Plot 42	PB	Dec-21	Standard	8,000	100	70	59	15.9%	1.3%
Plot 43	PB	Dec-21	High-End	13,984	152	112	94	16.0%	0.9%
Plot 44	PB	Dec-21	High-End	13,650	117	109	92	16.0%	0.9%
Plot 45	PB	Dec-21	Standard	12,369	210	99	83	16.0%	1.0%
Plot 46	SE	Mar-22	Beach Class	11,232	104	90	76	15.4%	0.0%
Plot 47	SE	Mar-22	Beach Class	9,440	234	85	72	15.8%	0.0%
Plot 48	PE	Mar-22	High-End	10,180	112	122	113	7.8%	8.2%
48 Plots				839,299	12,655	5,874	5,138		

Appendix VIII - Current Projects

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 1Q22 (3)				859	429	354	44,479
Beach Class Carneiros - Fase 2	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	591	206	153	22,171
Vivant Caminho das Árvores	Salvador/BA	High-End	Development	136	147	147	15,824
Casa Moser	Recife/PE	High-End	Condominium	132	75	53	6,483
Launches 4Q21 (3)				378	256	182	26,603
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	33	74	56	8,200
Edifício Líbano	Recife/PE	High-End	Condominium	297	143	96	14,183
Beach Class Carneiros - Fase 1	Praia de Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	48	39	30	4,220
Under Construction (35)				5,340	3,022	2,590	422,728
Novo Lucsim	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	63	9,225
Les Amis	Natal/RN	Standard	Development	75	42	42	6,029
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	26	50	38	5,948
Beach Class Meireles	Fortaleza/CE	Beach Class	Development	324	123	123	12,318
Parque das Palmeiras	Recife/PE	Standard	Development	160	70	70	9,726
Dumare	Salvador/BA	Standard	Development	84	71	61	8,652
Mirage	Recife/PE	High-End	Condominium	84	88	72	11,865
Moinho	Recife/PE	Standard	Condominium	253	76	58	10,713
La Vie	Recife/PE	Standard	Development	144	55	55	9,143
Beach Class Solare	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	268	77	60	10,352
Jardino	Fortaleza/CE	Standard	Development	380	120	120	20,365
Horto Essence	Salvador/BA	High-End	Condominium	74	91	75	11,177
Olhar das Dunas	Natal/RN	Standard	Development	130	51	45	7,822
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	201	58	45	6,731
Mirante Capibaribe	Recife/PE	High-End	Condominium	20	42	27	5,859
Jardins da Ilha	Recife/PE	High-End	Condominium	240	104	80	32,265
Parque Shopping	Recife/PE	High-End	Condominium	150	44	34	5,853
Hílson Macêdo	Recife/PE	High-End	Condominium	50	60	42	8,290
Zélia Macêdo	Recife/PE	High-End	Condominium	70	54	41	8,610
Parque do Cais	Recife/PE	High-End	Condominium	269	87	87	11,482
Mirante do Cais	Recife/PE	High-End	Condominium	148	253	253	36,669
Arthur Bruno Schwambach	Recife/PE	High-End	Condominium	69	84	56	10,633
Undae Residence	Salvador/BA	High-End	Condominium	68	134	134	19,162
Beach Class Salvador	Salvador/BA	Beach Class	Condominium	236	88	88	10,724
Reserva das Palmeiras	Fortaleza/CE	Standard	Development	378	171	149	30,210
Rooftop.470	Recife/PE	High-End	Development	112	29	29	2,862
Parque Rio Branco	Fortaleza/CE	Standard	Development	120	60	50	9,005
Mimi & Leo Monte	Recife/PE	High-End	Condominium	93	125	92	12,716
Meet Aldeota	Fortaleza/CE	High-End	Development	66	61	50	7,644
Beach Class Summer Residence	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	402	107	88	15,033
Orquidário	Salvador/BA	Standard	Development	192	80	80	12,366
Artiz	Fortaleza/CE	High-End	Development	80	114	92	13,748
Olhar Caminho de Árvores	Salvador/BA	High-End	Condominium	76	75	75	11,256
Verdano	Recife/PE	High-End	Condominium	90	61	44	8,955
Mirat Martins de Sá	Salvador/BA	High-End	Condominium	37	78	72	9,324
Total (41)				6,577	3,708	3,126	493,811

[Back](#)



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 Development 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 / Second 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 a 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 overcome 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 81 3087.8000
Diogo Barral ri@mouradubeux.com.br
Diego Wanderley ri.mouradubeux.com.br
Alan Aquino

MDNE
B3 LISTED NM