

MDNE
B3 LISTED NM

Divulgação de Resultados

4T22

40
anos

ri.mouradubeux.com.br

MD
moura dubeux



**WEBCAST
EM PORTUGUÊS**

Interpretação
simultânea para inglês

09 03 23
QUINTA-FEIRA

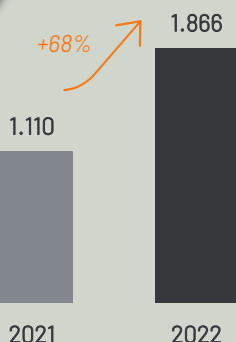
11h00 a.m | Horário de Brasília
09h00 a.m | Horário de Nova York



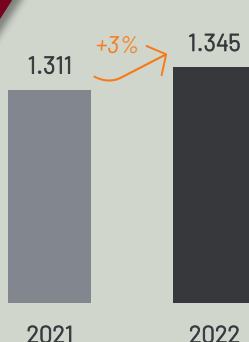
Recife, 08 de março de 2023 - A Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" ou "Companhia") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), incorporadora líder em *market share* no Nordeste, atuando há 40 anos na Região, apresenta seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2022. As informações operacionais e financeiras 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 ENCERRA 2022 COM LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 105 MM, +24% EM RELAÇÃO A 2021, E GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 69 MM

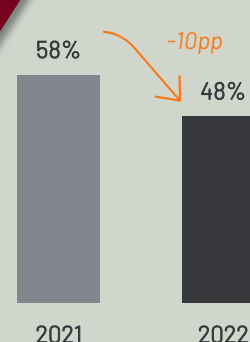
Lançamentos
Líquidos %MD
(R\$ MM)



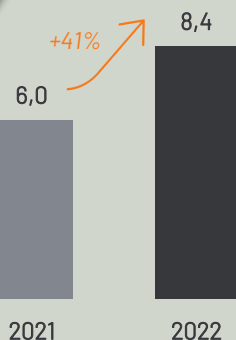
Vendas
Líquidas %MD
(R\$ MM)



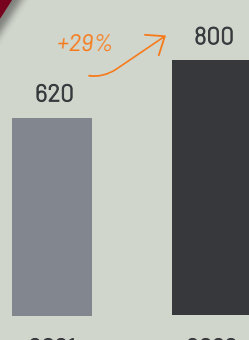
VS0 Líquido
%MD



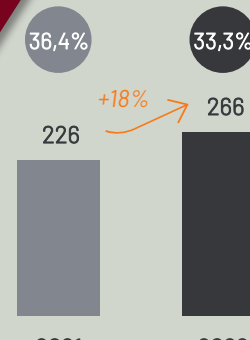
Landbank
VGV Bruto
(R\$ Bi)



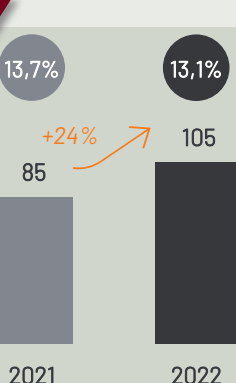
Receita
Líquida
(R\$ MM)



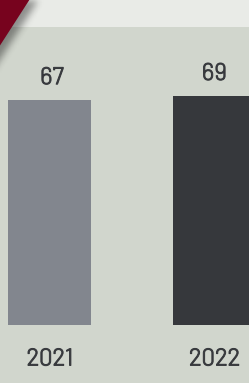
Lucro Bruto
(R\$ MM) e
Margem Bruta %



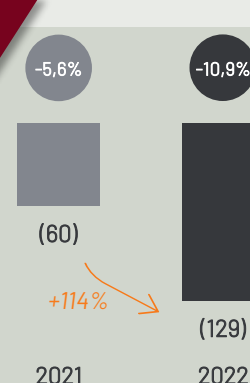
Lucro Líquido
(R\$ MM) e
Margem Líquida %



Geração
de Caixa
(R\$ MM)



Dívida Lq.
(R\$ MM) e
Índice Dívida Lq.
/ PL %



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Marcello Dubeux | Diogo Barral | Diego Wanderley | Alan Aquino
4020.7700 | 0800 025 7700 | ri@mouradubeux.com.br | ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

Mensagem da Administração

A Moura Dubeux fechou o ano de 2022 com números expressivos de vendas e lançamentos. Foi o melhor ano da Companhia em todo o aspecto operacional. Atingimos o patamar de R\$ 1,9 bilhão em lançamentos líquidos, combinados entre projetos de Condomínio e Incorporação. Esse número ilustra bem a execução de nossa estratégia: sempre sinalizamos que o posicionamento da empresa em nosso mercado, nossos níveis de estoques, a concorrência regional e nossa capacidade de desenvolvimento imobiliário permitiriam que nos posicionássemos com uma operação entre R\$ 1,8 bilhão a R\$ 2,0 bilhões em lançamentos e vendas anuais. Atingimos esse patamar de lançamentos já em 2022, terceiro ano após a nossa abertura de capital. Esse nível de lançamentos é 68,1% superior ao do ano de 2021.

Lançar novos empreendimentos denota a capacidade de prospectar, legalizar terrenos e desenvolver produtos. Todavia, uma parte fundamental do sucesso imobiliário está na comercialização. O fluxo de oferta ao longo do ano não é linear, e cada produto apresenta sua própria dinâmica de vendas. Por isso, acompanhar a dinâmica do VSO (índice de vendas sobre oferta) da Companhia, permite observar a excelente aceitação que nossos produtos vêm atingindo. Nosso VSO no ano de 2022 foi de 47,9%, um dos melhores do mercado imobiliário nacional. Isso significa que quase metade dos nossos produtos, que ofertamos, foram vendidos dentro do próprio ano. Com isso, atingimos o patamar de R\$ 1,3 bilhão em vendas líquidas, o maior da história da empresa.

Desde o fim de 2021, apesar das mais otimistas previsões para o ano de 2022 serem extremamente cautelosas, tínhamos a expectativa de uma boa performance operacional e financeira da Companhia. Isso, mesmo com todas as atipicidades impostas ao ano de 2022, que incluíam uma eleição majoritária, copa do mundo e uma das maiores elevações de juros do mundo. Assim, atribuímos esse resultado histórico da MD ao legado de marca e produtos, refletidos num posicionamento singular no mercado imobiliário nacional, e numa equipe comprometida em buscar a excelência de produto e experiência do cliente.

Acreditamos que a velocidade de comercialização dos nossos produtos já reflete uma parte do nosso propósito, que é oferecer o melhor produto com a melhor experiência ao nosso cliente. Isso tem sido um trabalho de persistência de todo time, totalmente alinhado com esse propósito. Por isso, o mapeamento de toda essa jornada, desde compra e contrato até a preocupação com a qualidade do uso e operação do imóvel, passando por visita à obra, experiência de personalização, repasse bancário e até mesmo o distrato, exige do nosso time um protocolo rígido de atendimento e qualidade. Dessa forma, através de medições de qualidade dessa jornada, fechamos o ano com o índice de satisfação do cliente, medido pelo NPS, em zona de "Qualidade" para todo o ciclo. Isso nos deixa orgulhosos do reconhecimento do cliente com aquilo que temos de mais fundamental na empresa. Óbvio que ainda temos muito o que melhorar, queremos estar em zona de "Excelência". Porém, quem objetiva oferecer uma experiência única, precisa entender que até as frustrações têm de ter o cliente como ponto focal.

Nessa jornada de experiência, decidimos inaugurar nossa loja de personalização, a MD Store. Nela, o cliente pode personalizar o seu imóvel conforme seu desejo. Desde materiais de revestimento a itens específicos do próprio apartamento, nossa ambição aqui é atender o cliente no máximo do seu desejo e especificidade. Em média, 30% dos nossos clientes vêm optando por adquirir mais esse produto da Moura Dubeux. Com isso, já obtivemos retorno de todo investimento feito no primeiro ano e seguimos com uma excelente perspectiva de crescimento de vendas. Acreditamos que o faturamento para este ano já passe dos R\$ 15 milhões em receita líquida.

Nossa loja nasceu de uma *squad* da nossa ferramenta de gestão dos OKRs. Nessa nova cultura de gestão, também surgiu uma nova iniciativa, para enfrentar o desafio de buscar a viabilidade para negócios cada vez mais fora de nosso mercado habitual. Estamos aqui falando de imóveis de preço de venda na faixa de R\$ 5,5 mil a R\$ 7,5mil/m², de 2 e 3 quartos, focados em bairros de classe média nas capitais do Nordeste. O aumento dos custos nos canteiros e o não acompanhamento inflacionário da renda das famílias vieram ameaçar a viabilidade dos produtos nesse segmento. Para enfrentar esse desafio, não só revisamos o processo construtivo em si como desenvolvemos toda uma linha de produtos com qualidade, moderna e compatível com essa faixa de renda. Assim nasceu a Mood, uma empresa da Moura Dubeux, com todo o conhecimento imobiliário que adquirimos nesses 40 anos de mercado, mas com uma estratégia comercial mais inovadora, focada em produtos mais inteligentes e menos sofisticados, com a objetividade e praticidade que esse cliente exige. No ano de 2022,

apresentamos esse conceito com o Arborê, na cidade de Fortaleza/CE. Decidimos seguir nesse primeiro projeto com a marca Moura Dubeux para que somente o produto fosse testado inicialmente, o que já se mostrou um sucesso. Atingimos 50% de vendas das unidades em apenas 4 meses de comercialização. Agora vamos combinar o produto com a nova marca e lançaremos dois novos projetos em 2023, com esses novos conceito e marca.

Acreditamos que a Mood será nosso próximo vetor de crescimento. Não só pela carência desse tipo de produto na nossa região, mas também por atender a uma faixa de renda bastante significativa nas capitais do Nordeste. Essa nova avenida de crescimento estará focada no cliente com renda acima do Minha Casa Minha Vida (MCMV), porém fortemente afetado pela inflação dos últimos anos. Ao longo de 2023, traremos mais informações sobre a Mood, com destaque para as vendas e resultados desse novo modelo de negócio.

No que tange ainda a nosso resultado operacional, fechamos o ano de 2022 com R\$ 8,4 bilhões em VGV potencial em *landbank*, um crescimento de 41,0% comparado com o ano anterior. Além disso, nossos distratos permanecem em patamares bem abaixo da média do mercado, mesmo com um leve crescimento quando comparado com o ano de 2021. Importante destacar que parcela significativa desses distratos são efeito da migração dos clientes para outros produtos da própria MD. Como apresentamos mais de 30 projetos nos últimos 2 anos, é natural que clientes percebam algum tipo de benefício nessa migração.

Também trago destaque para os níveis de estoque da Moura Dubeux. Apenas R\$ 77,5 milhões estão prontos. A maior parte dos quase R\$ 1,6 bilhão em estoque total estão em fase inicial de obra ou em lançamento. Assim, combinamos uma posição de *landbank*, lançamentos, vendas, VSO, distratos e estoque que permitem à Companhia fechar o ano de 2022 com patamares e indicadores próximos das maiores incorporadoras listadas na bolsa, isso apenas 3 anos após sua abertura de capital.

Tudo isso precisa, naturalmente, se refletir em resultado financeiro. E, nesse aspecto, tivemos um crescimento de quase 30,0% na nossa receita líquida, atingindo o patamar de R\$ 800,0 milhões no ano de 2022. Tivemos margem bruta ajustada de 35,1% no ano, o que, deduzindo nossas despesas, nos levou a um lucro líquido de R\$ 105,1 milhões (23,7% maior que 2021) e margem líquida de 13,1%. Ainda podemos atingir patamares bem maiores de lucratividade e eficiência operacional. Porém, é nítido o crescimento consistente do valor ao nosso acionista.

Todo esse desempenho, também aconteceu com uma geração de caixa de R\$ 68,6 milhões, muito em linha com o ano de 2021, porém num ambiente de maior evolução dos projetos (já estamos com mais de 40 canteiros simultâneos), mais lançamentos e aquisição de terrenos.

Encerramos 2022 com uma dívida líquida negativa em R\$ 128,7 milhões, o que representa -10,9% do nosso patrimônio líquido. No atual ambiente de elevada taxa de juros, estar desalavancado num modelo de negócio de capital intensivo, mostra uma fortaleza financeira da MD.

Esse resultado reforça nossa convicção que a companhia está trilhando o seu planejamento. Ao mesmo tempo, nos traz a certeza de que ainda temos muito mais o que realizar em 2023. Temos um posicionamento de cautela. Entendemos que o país tem desafios enormes a serem superados, antes de vislumbrarmos um ambiente de crescimento nacional robusto. Ainda temos que entender o caminho de reformas políticas e econômicas que deverão ser feitas para que possamos usufruir de uma redução nos atuais patamares de juros. Até que tenhamos um cenário mais claro, estaremos focados em repetir este ano o desempenho operacional de 2022. Isso, naturalmente, deverá se refletir em maiores valores de vendas e resultados financeiros. Todo o time está comprometido e empenhado nesse objetivo. Temos produtos a serem lançados que estão com uma boa perspectiva de comercialização e nossos estoques permanecem com os mesmos níveis de demanda.

Teremos em 2023 o início do ciclo de entregas dos nossos projetos lançados pós-IPO. Aqui poderemos confirmar que o trabalho foi completo. Estamos com as obras adiantadas e com os orçamentos em linha com o planejado. Porém, também estamos num ciclo de forte execução de obras. Nossa expectativa para o ano, é dobrarmos o consumo de materiais e aplicação de mão de obra nos canteiros da Moura Dubeux.



Sabemos do tamanho do desafio e estamos mais que comprometidos em realizá-lo conforme o planejado. A empresa já está no patamar de execução. A inflação já não é mais uma preocupação dentro dos canteiros e agora deveremos ter mais estabilidade com foco na melhoria da qualidade e ganho de eficiência operacional.

Nesse mercado tão pessimista com o desempenho das incorporadoras, seguimos com o nosso otimismo cauteloso, onde, mesmo na adversidade, buscamos a diferenciação para gerar valor aos nossos clientes e à região Nordeste. Acreditamos que a resposta para esse pessimismo está no trabalho inovador e consistente. E é assim que vamos seguir, trabalhando e investindo para gerar valor e contribuir com nosso país.

Sumário

Mensagem da Administração.....	3
Sumário	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
Vendas, Adesões e Distratos	10
Abertura das Vendas e Adesões	11
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.....	19
Custos dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	20
Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado.....	20
Despesas Comerciais e Administrativas	21
Despesas Comerciais	21
Despesas Administrativas	21
Outras Receitas e (Despesas) Operacionais	22
EBITDA Ajustado	22
Resultado Financeiro Líquido	23
Imposto de Renda e Contribuição Social	23
Lucro (Prejuízo) Líquido	24
Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas	25
Resultados a Reconhecer – Condomínios.....	25
Contas a Receber	25
Caixa Líquido e Endividamento	26
Relacionamento com Auditores Independentes.....	27
Anexo I – Balanço Patrimonial	28
Anexo II – Demonstração de Resultados	29
Anexo III – Demonstração de Fluxo de Caixa	30
Anexo IV – Reconhecimento de Receita	31
Anexo V – Ativo Líquido	32
Anexo VI – Estoques.....	33
Anexo VII – Terrenos	34
Anexo VIII – Projetos em Andamento	35
Glossário.....	36
Sobre a Moura Dubeux.....	37
Disclaimer	37

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)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Lançamentos								
Lançamentos - VGV Líquido (%MD)	560.680	181.829	208,4%	390.266	43,7%	1.865.717	1.109.562	68,1%
Empreendimentos Lançados	3	3	0,0%	2	50,0%	12	17	-29,4%
Nº Unidades Lançadas	976	378	158,2%	627	55,7%	3.336	2.752	21,2%
Vendas								
Vendas Contratadas ¹ (100%)	314.199	373.720	-15,9%	400.872	-21,6%	1.482.540	1.435.807	3,3%
Vendas contratadas lançamentos ² (100%)	168.265	196.671	-14,4%	255.869	-34,2%	892.178	753.548	18,4%
Vendas contratadas estoque (100%)	145.935	177.049	-17,6%	145.003	0,6%	590.363	682.260	-13,5%
Vendas Contratadas ¹ (%MD)	310.565	369.032	-15,8%	397.589	-21,9%	1.469.337	1.403.738	4,7%
Distratos (%MD)	36.114	28.422	27,1%	37.130	-2,7%	124.781	92.281	35,2%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD)	274.452	340.610	-19,4%	360.460	-23,9%	1.344.556	1.311.457	2,5%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	11,6%	7,7%	3,9pp	9,3%	2,3pp	8,5%	6,6%	1,9pp
Nº Unidades Vendidas	465	643	-27,7%	615	-24,4%	2.664	2.818	-5,5%

1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido a Condomínios

2. Considerados projetos lançados até 6 (seis) meses, válido para os trimestres

Destaques Financeiros (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.672	-1,6%	799.527	619.643	29,0%
Lucro Bruto	57.772	57.616	0,3%	67.226	-14,1%	266.468	225.763	18,0%
Margem Bruta	27,9%	40,4%	-12,5pp	31,9%	-4,0pp	33,3%	36,4%	-3,1pp
EBITDA Ajustado ¹	19.151	20.435	-6,3%	28.300	-32,3%	107.484	88.913	20,9%
Margem EBITDA Ajustada¹	9,2%	14,3%	-5,1pp	13,4%	-4,2pp	13,4%	14,3%	-0,9pp
Lucro Líquido Total	10.202	14.316	-28,7%	40.660	-74,9%	105.057	84.943	23,7%
Margem Líquida	4,9%	10,0%	-5,1pp	19,3%	-14,4pp	13,1%	13,7%	-0,6pp
Quantidade de ações (em unidades) ²	84.645.423	84.312.889		84.711.445		84.645.423	84.312.889	
Lucro Líquido por Ações (em R\$)	0,12	0,17		0,48		1,25	0,98	

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

2. Média ponderada de ações em circulação no período

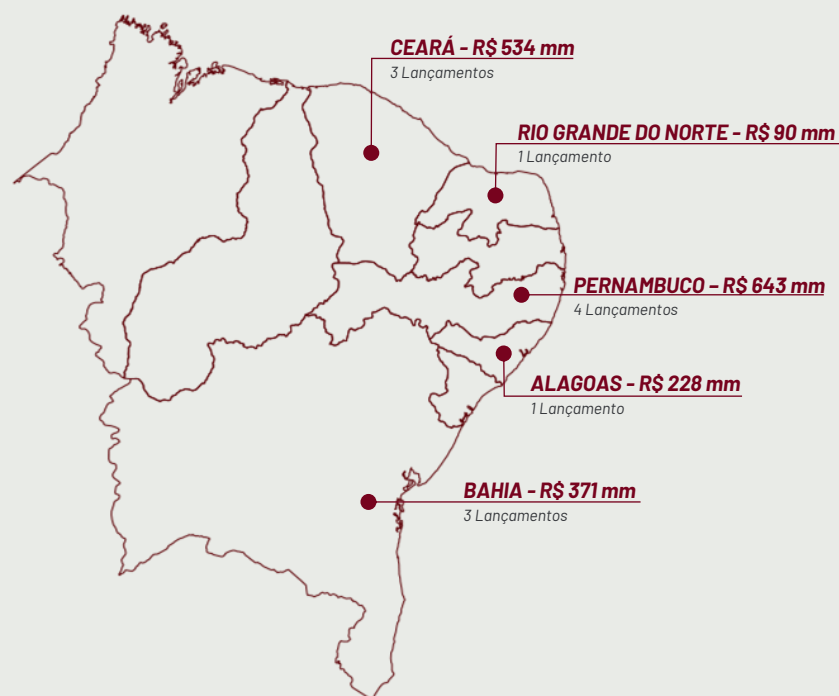
Desempenho Operacional

Lançamentos

A Companhia lançou 3 projetos nos últimos 45 dias do ano e encerrou 2022 com 12 empreendimentos lançados, totalizando um VGV Bruto de R\$ 2.224 milhões e um VGV Líquido de R\$ 1.866 milhões, **representando um crescimento de 68,1% em relação a 2021.**

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido
1º Trimestre (3)				859	429	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 (4)				874	634	561
Platz	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	147	136	136
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90
3º Trimestre (2)				627	476	390
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275
4º Trimestre (3)				976	684	560
Arborê	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	120	120
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278
Total (12)				3.336	2.224	1.866

Distribuição do VGV Líquido de Lançamento por Praça



12
Projetos



R\$ 1,9 bi
VGV Líquido



R\$ 1,2 bi
VGV Líquido
+ 136% em relação 2021



R\$ 643 mm
VGV Líquido
+ 9% em relação 2021

Vendas, Adesões e Distratos

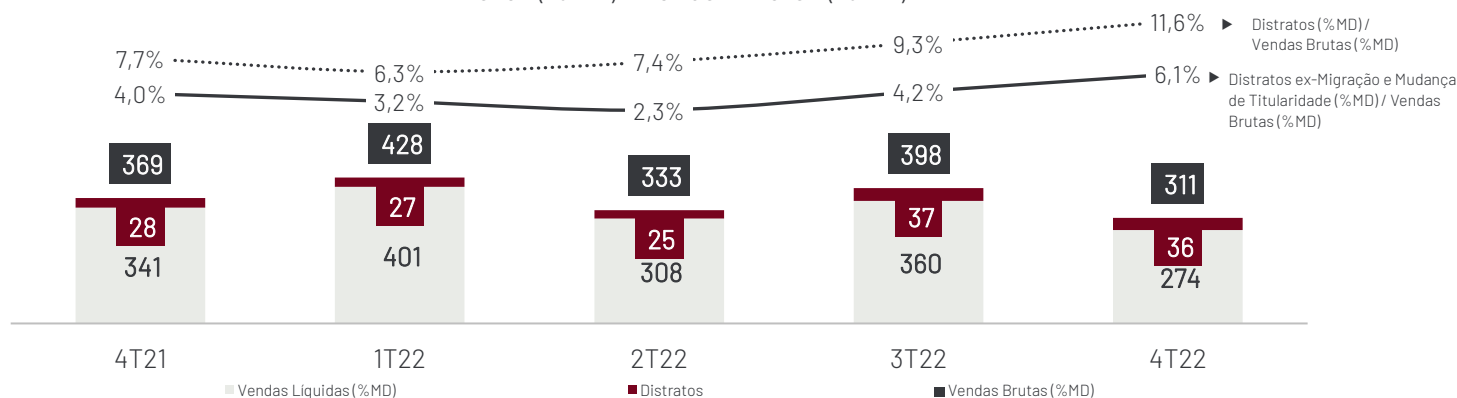
O volume das Vendas e Adesões Líquidas (%MD) no 4T22 foi de R\$ 274 milhões, redução de 19,4% em relação ao 4T21 e de 23,9% em relação ao 3T22. Assim, a Companhia encerrou 2022 com volume de Vendas e Adesões Líquidas (%MD) de R\$ 1.345 milhões, crescimento de 2,5% comparados aos R\$ 1.311 milhões de 2021.

Vendas e Adesões (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Vendas e Adesões Brutas¹	314.199	373.720	-15,9%	400.872	-21,6%	1.482.540	1.435.807	3,3%
Vendas e Adesões Brutas¹ (%MD) (a)	310.565	369.032	-15,8%	397.589	-21,9%	1.469.337	1.403.738	4,7%
Vendas de Incorporação	210.127	143.105	46,8%	212.714	-1,2%	882.184	706.607	24,8%
Vendas Fechadas ²	29.419	47.266	-37,8%	37.883	-22,3%	141.775	149.779	-5,3%
Adesões de Condomínio ³	71.019	178.660	-60,2%	146.992	-51,7%	445.378	547.352	-18,6%
Distratos (%MD) (b)	36.114	28.422	27,1%	37.130	-2,7%	124.781	92.281	35,2%
Vendas e Adesões Líquidas (%MD) (c=a-b)	274.452	340.610	-19,4%	360.460	-23,9%	1.344.556	1.311.457	2,5%
Distratos / Vendas Brutas (%MD)	11,6%	7,7%	3,9pp	9,3%	2,3pp	8,5%	6,6%	1,9pp
Nº Unidades Vendidas	465	643	-27,7%	615	-24,4%	2.664	2.818	-5,5%

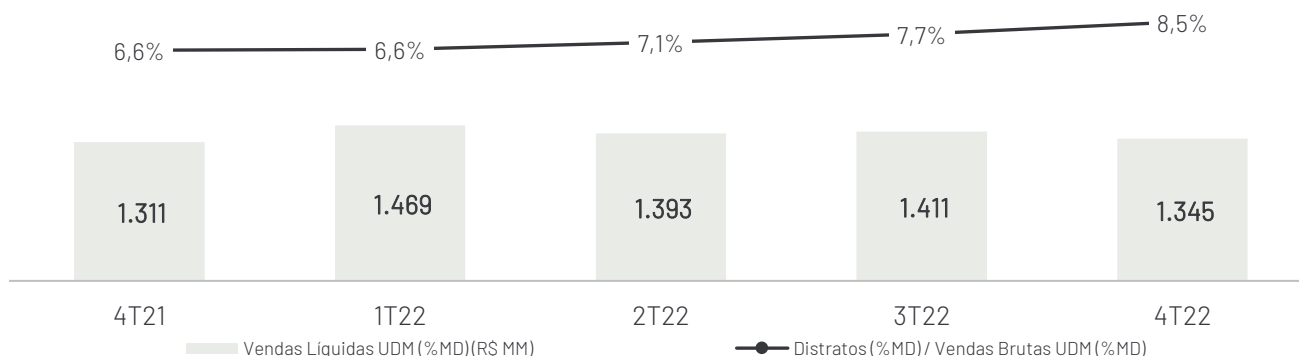
1. Vendas Brutas contratadas e valor total aderido à Condomínios; 2. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação; 3. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

No 4T22, o total de distratos foi de R\$ 36 milhões. Isso representa 11,6% das Vendas e Adesões Brutas (%MD) e 8,5% nos últimos doze meses.

Distratos (%MD) / Vendas Brutas (%MD)



Vendas Líquidas (%MD) e Distratos UDM (%MD) (R\$ MM)



Abertura das Vendas e Adesões

Segmento - 4T22
(R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Alto Padrão	98	138.041	138.041	44,4%	20	48.380	72	84.901	6	4.760
Beach Class	169	90.409	90.409	29,1%	145	80.713	24	9.695	-	-
Médio Padrão	181	82.173	78.539	25,3%	94	39.171	44	24.715	43	14.653
Comercial	17	3.577	3.577	1,2%	-	-	-	-	17	3.577
Total	465	314.199	310.565	100,0%	259	168.265	140	119.311	66	22.989

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Região - 4T22
(R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Ceará	173	125.953	125.953	40,6%	114	87.551	33	26.940	26	11.463
Pernambuco	185	111.414	107.780	34,7%	121	67.504	41	33.932	23	6.344
Bahia	72	45.161	45.161	14,5%	24	13.209	34	28.819	14	3.133
Alagoas	25	22.556	22.556	7,3%	-	-	22	20.506	3	2.050
Rio Grande do Norte	10	9.115	9.115	2,9%	-	-	10	9.115	-	-
Total	465	314.199	310.565	100,0%	259	168.265	140	119.311	66	22.989

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Tipo - 4T22
(R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VG Bruto	VG Bruto (%MD)	% VG (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)	Unid.	VG Bruto (%MD)
Incorporação	315	213.761	210.127	67,7%	138	100.760	114	89.087	63	20.279
Condomínios ²	132	71.019	71.019	22,9%	121	67.504	11	7.078	-	-
Vendas Fechadas ³	18	29.419	29.419	9,5%	-	-	15	23.145	3	2.710
Total	465	314.199	310.565	100,0%	259	168.265	140	119.311	66	22.989

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

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

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

Segmento – 2022
(R\$ em milhares)

Segmento	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	GVV Bruto	GVV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)
Beach Class	1.356	646.582	646.582	44,0%	677	386.727	666	255.877	13	3.979
Alto Padrão	380	455.825	455.825	31,0%	226	257.612	135	186.473	19	11.740
Médio Padrão	729	338.775	325.571	22,2%	152	95.852	318	137.133	259	92.586
Comercial	199	41.358	41.358	2,8%	-	-	-	-	199	41.358
Total	2.664	1.482.540	1.469.337	100,0%	1.055	740.191	1.119	579.483	490	149.663

Região – 2022
(R\$ em milhares)

Região	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	GVV Bruto	GVV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)
Pernambuco	1.121	607.011	593.808	40,4%	326	232.100	687	334.928	108	26.780
Ceará	795	412.970	412.970	28,1%	172	144.233	309	163.489	314	105.249
Bahia	602	345.195	345.195	23,5%	469	276.107	69	53.515	64	15.573
Alagoas	75	70.344	70.344	4,8%	71	68.282	-	-	4	2.062
Rio Grande do Norte	71	47.020	47.020	3,2%	17	19.469	54	27.551	-	-
Total	2.664	1.482.540	1.469.337	100,0%	1.055	740.191	1.119	579.483	490	149.663

Tipo – 2022
(R\$ em milhares)

Tipo	Total				Lançamentos		Em Construção		Pronto	
	Unid.	GVV Bruto	GVV Bruto (%MD)	% VGV (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)	Unid.	GVV Bruto (%MD)
Incorporação	1.658	895.387	882.184	60,0%	729	508.091	462	236.717	467	137.376
Condomínios ¹	914	445.378	445.378	30,3%	321	228.280	590	232.102	3	685
Vendas Fechadas ²	92	141.775	141.775	9,6%	5	3.819	67	110.664	20	11.603
Total	2.664	1.482.540	1.469.337	100,0%	1.055	740.191	1.119	579.483	490	149.663

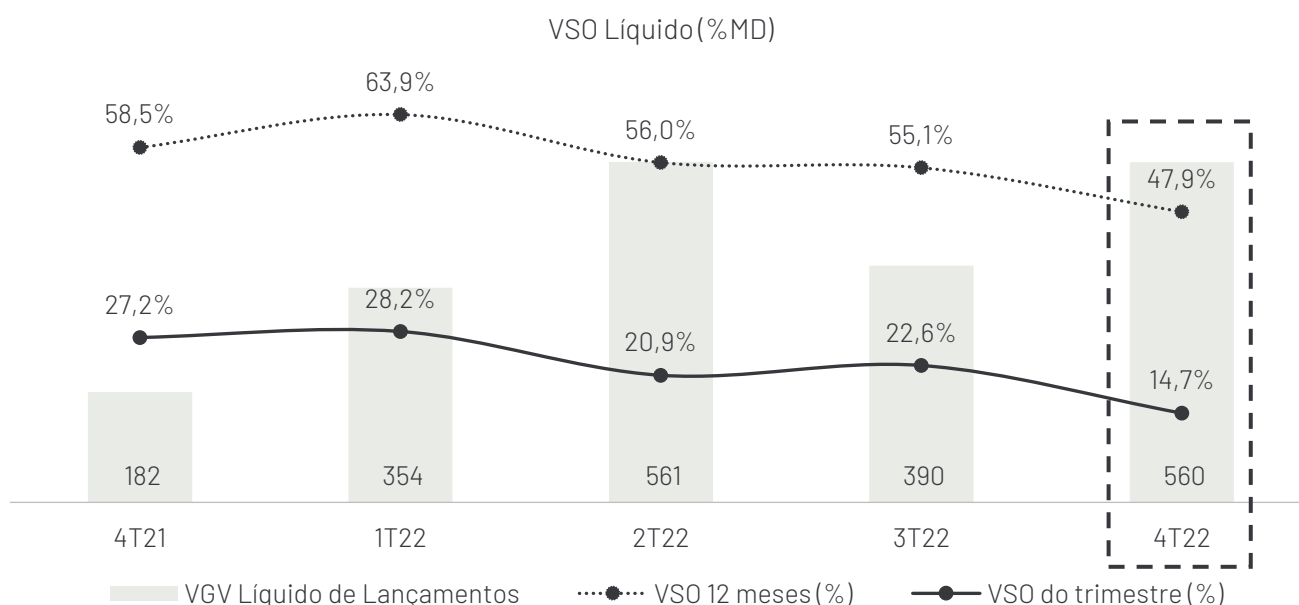
1. Valor total de cotas (unidades) aderidas pelos clientes aos Condomínios

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

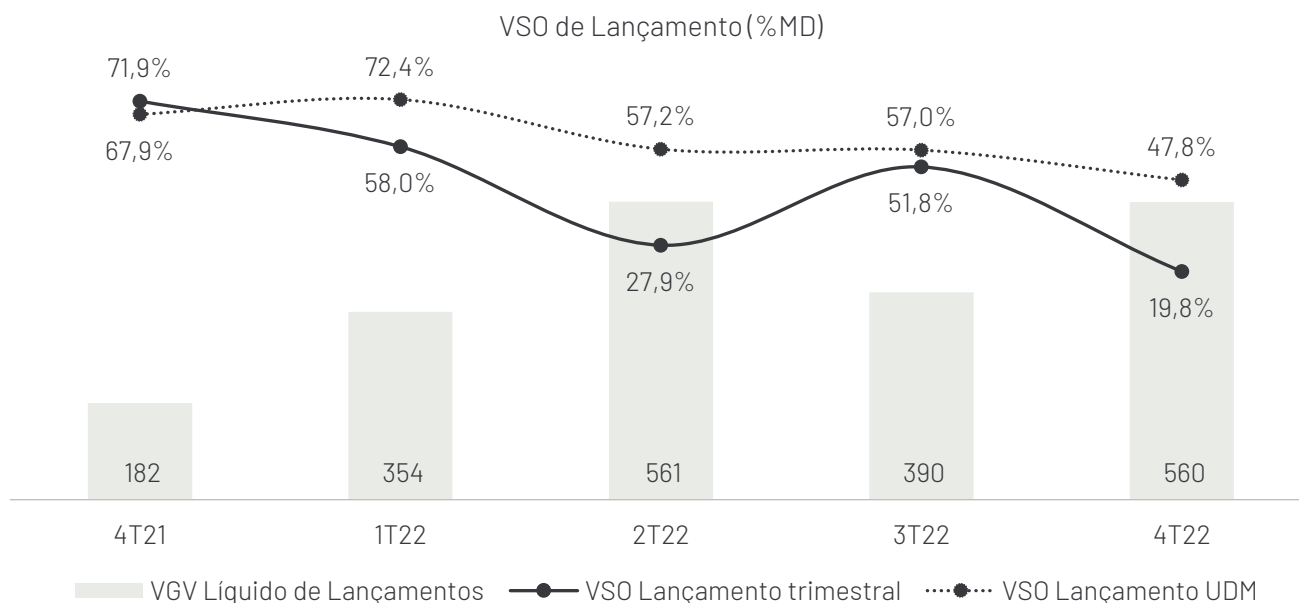
Vendas Sobre Oferta (VSO)

O índice VSO Líquido (%MD) nos últimos doze meses (UDM) foi de 47,9%, uma redução de 10,6pp quando comparado ao 4T21 e 7,2pp em relação aos 55,1% do 3T22. Já o VSO Líquido (%MD) no trimestre foi de 14,7%, redução de 12,5pp em relação ao 4T21 e 7,9pp em relação ao 3T22.

Vale mencionar que, além da maior concentração de lançamentos (80% do VGV Líquido) no final do trimestre, a Companhia realizou ao longo do 4T22 e do ano, um aumento significativo dos seus lançamentos sob o regime de Incorporação (+136% em relação a 2021), modelo que possui curva de comercialização mais lenta que o Condomínio. Isso contribuiu para a redução do indicador.



O VSO dos lançamentos (%MD) nos últimos doze meses foi de 47,8% e de 19,8% no 4T22.



Estoque

A Companhia encerrou o período com 2.126 unidades em estoque, equivalentes a R\$ 1.639 milhões (%MD) em valor de mercado.

Do valor de mercado em estoque (%MD), R\$ 77 milhões (4,7%) são de unidades concluídas e R\$ 1.562 milhões (95,3%) serão entregues entre os anos de 2023 e 2027.

Segmento (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Alto Padrão	825	1.041.923	63,6%	90	230.861	703	793.586	32	17.475
Beach Class	649	349.142	21,3%	532	279.734	71	55.514	46	13.894
Médio Padrão	577	232.115	14,1%	206	85.065	262	116.844	109	30.205
Comercial	75	15.900	1,0%	-	-	-	-	75	15.900
Total	2.126	1.639.080	100,0%	828	595.660	1.036	965.945	262	77.475

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

Considerando a distribuição regional do estoque a valor de mercado (%MD), R\$ 656 milhões (40,0%) estão concentrados em Pernambuco, seguidos do Ceará com R\$ 475 milhões (29,0%), Bahia com R\$ 231 milhões (14,1%), Alagoas com R\$ 181 milhões (11,0%) e Rio Grande do Norte com R\$ 96 milhões (5,9%).

Região (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Pernambuco	1.031	656.151	40,0%	452	225.374	448	394.262	131	36.515
Ceará	519	475.270	29,0%	296	315.926	151	133.244	72	26.099
Bahia	249	230.969	14,1%	80	54.360	132	166.540	37	10.069
Alagoas	221	180.908	11,0%	-	-	199	176.116	22	4.791
Rio Grande do Norte	106	95.782	5,9%	-	-	106	95.782	-	-
Total	2.126	1.639.080	100,0%	828	595.660	1.036	965.945	262	77.475

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

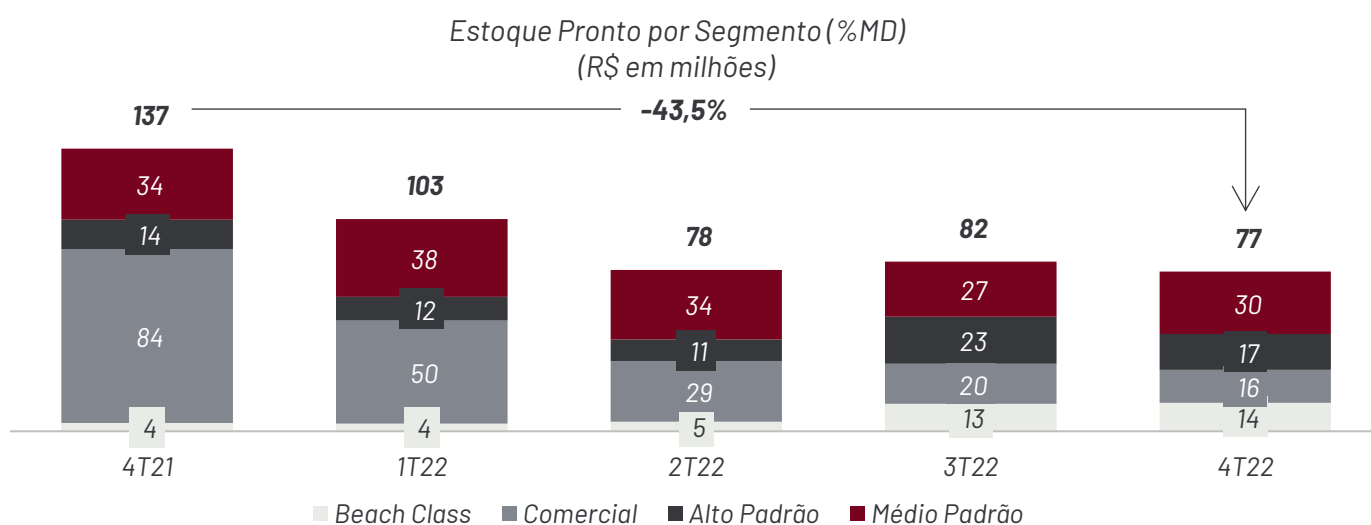
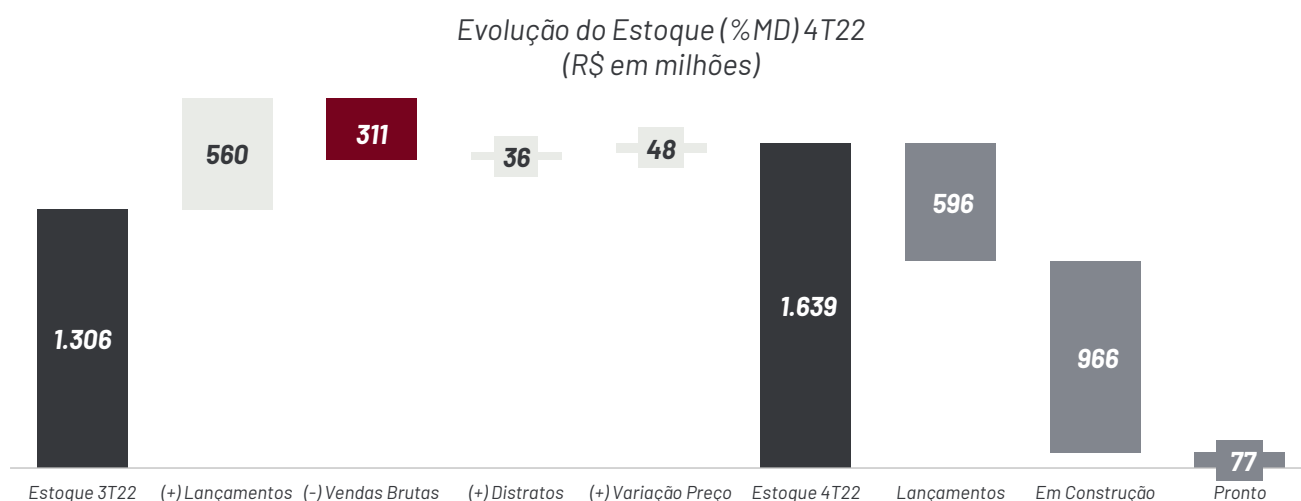
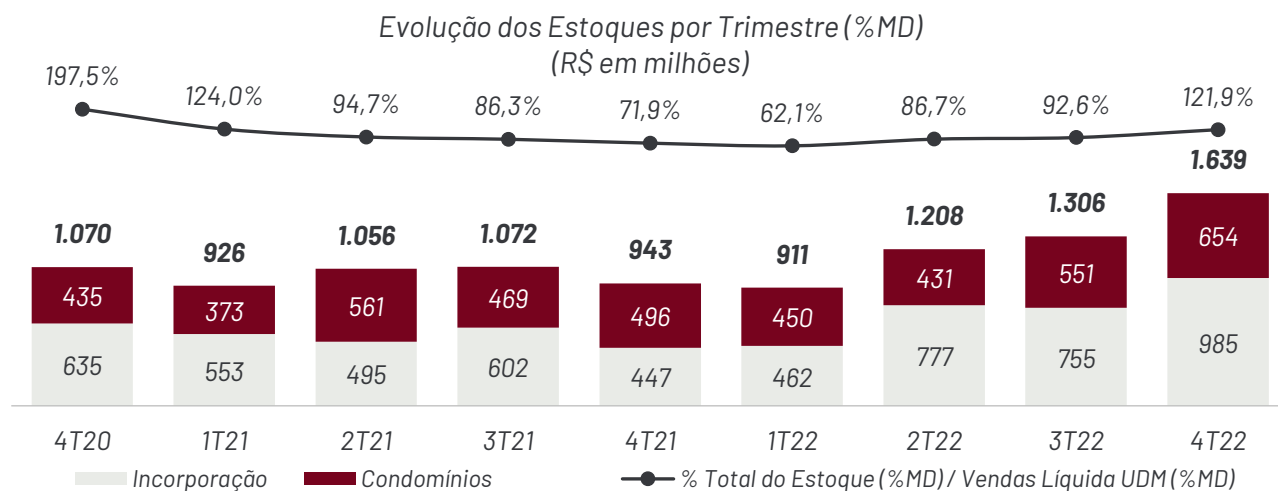
Considerando o formato de operação, do valor de mercado (%MD), R\$ 985 milhões estão concentrados no regime de Incorporação (60,1%), R\$ 515 milhões de Condomínio ainda não aderido (31,4%) e R\$ 139 milhões em Venda Fechada (8,5%).

Tipo (R\$ em milhares)	Total			Lançamentos ¹		Em Construção		Pronto	
	Unid.	VGv Bruto (%MD)	% VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)	Unid.	VGv Bruto (%MD)
Incorporação	1.323	985.311	60,1%	376	370.286	738	562.258	209	52.767
Condomínios ²	683	514.762	31,4%	452	225.374	228	287.910	3	1.478
Vendas Fechadas ³	120	139.007	8,5%	-	-	70	115.777	50	23.230
Total	2.126	1.639.080	100,0%	828	595.660	1.036	965.945	262	77.475

1. Considerados projetos lançados há até 6 (seis) meses

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

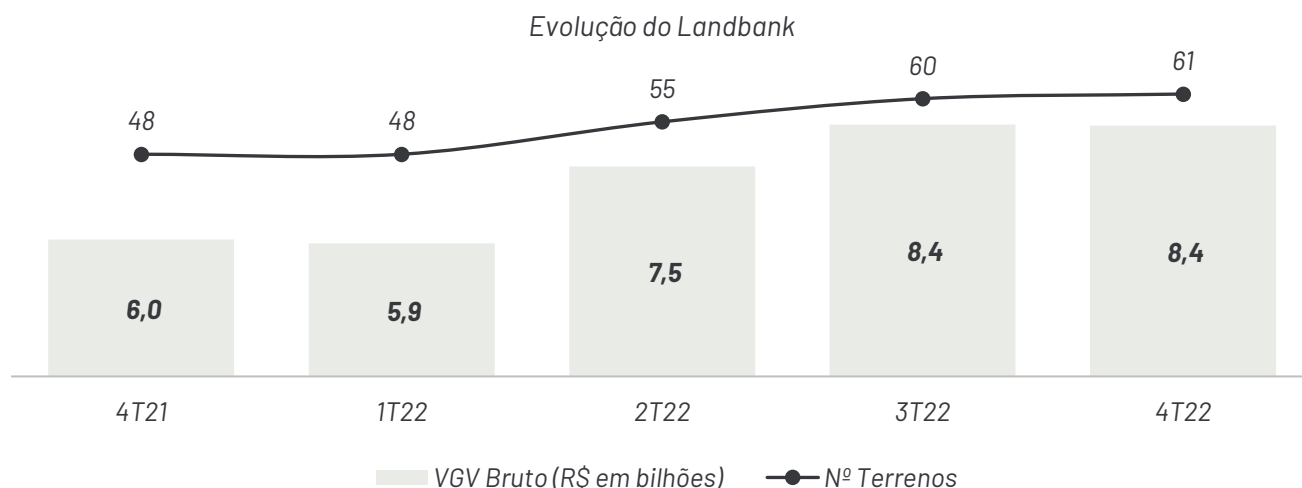
3. Cotas (unidades) de Condomínio aderidas pela Moura Dubeux e revendidas em tabela de Incorporação



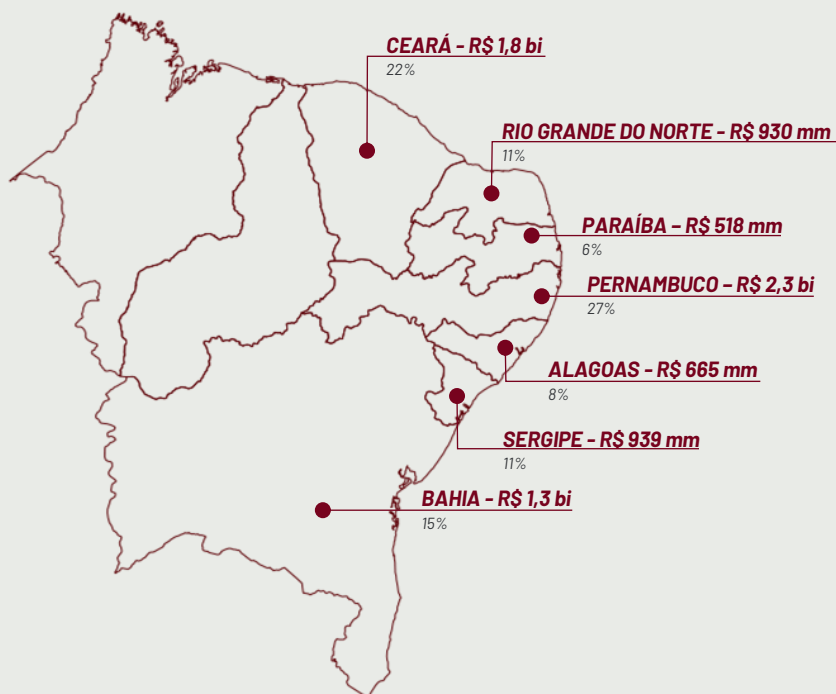
Nota: Para informações detalhadas sobre o estoque, consultar o [Anexo VI](#).

Terrenos

No 4T22, foram adquiridos 4 terrenos com VGV Bruto potencial de R\$ 1.681 milhões. Assim, a Companhia encerrou 2022 com 61 terrenos que, juntos, somam um VGV Bruto potencial de R\$ 8,418 milhões bem distribuídos entre as suas praças de atuação considerando seu planejamento estratégico para os próximos anos.



Distribuição do VGV Bruto por Praça



61
Terrenos



R\$ 8,4 bi
VGV Bruto



83%
Permuta



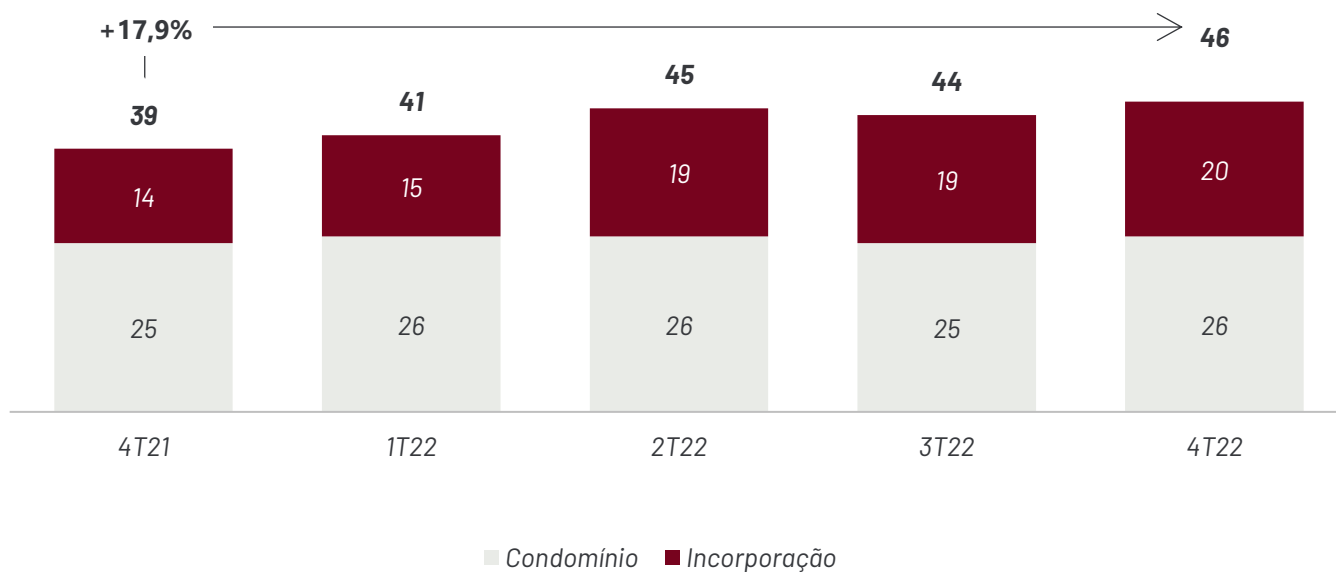
17%
Cash

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

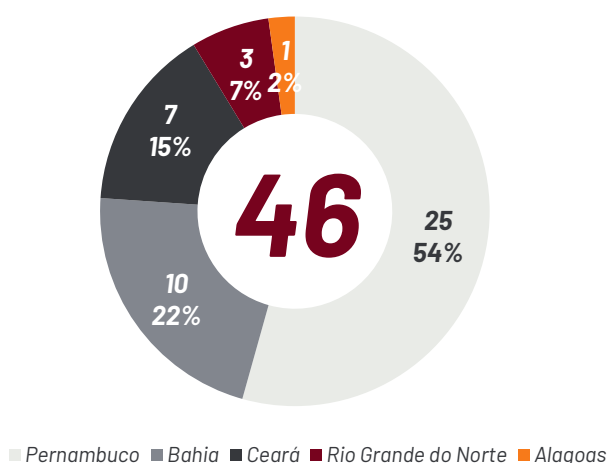
Projetos em Andamento

A Companhia encerrou o 4T22 com 46 projetos em andamento, sendo 5 lançamentos e 41 canteiros em execução. Desses, 26 são em regime de Condomínio e 20 em regime de Incorporação. Esse montante equivale a 8.223 unidades, 623.391 m² e R\$ 5.186 milhões em VGV Bruto no lançamento.

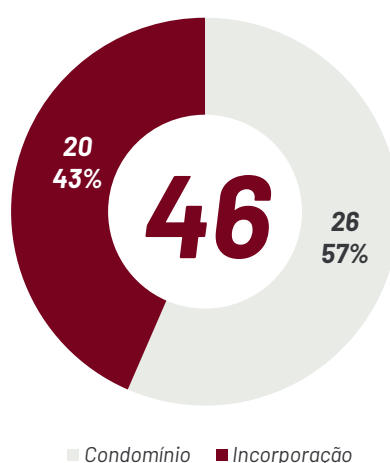
Evolução Projetos em Andamento



Projetos em andamento por Região
(em quantidade - %)



Projetos em andamento por Regime
(em quantidade - %)



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

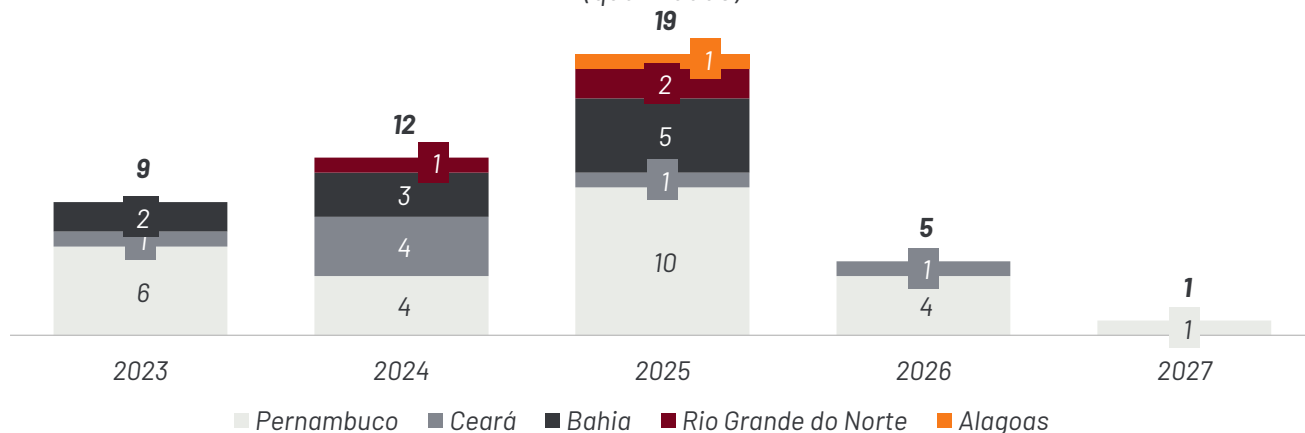
Entregas

No 4T22 a Companhia entregou 1 projeto sob o regime de Incorporação no estado do Ceará e encerrou 2022 com 5 empreendimentos entregues, totalizando um VGV Bruto de R\$ 366 milhões e um VGV Líquido de 295 milhões.

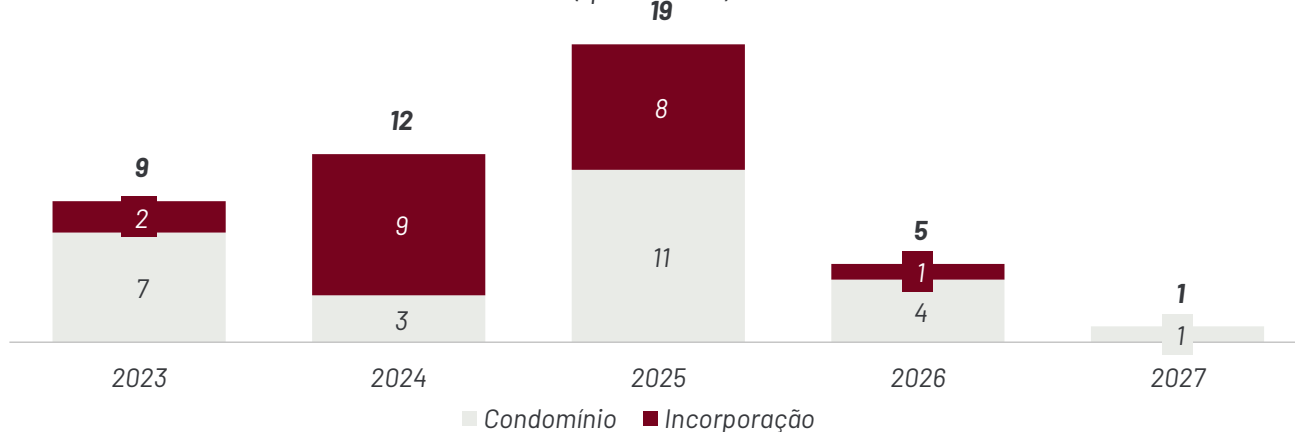
Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VGV Bruto	VGV Líquido	% de Venda
1º Trimestre (1)				374	109	94	
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	374	109	94	100%
3º Trimestre (3)				296	197	150	
Mirante Capibaribe	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	20	71	46	94%
Parque Shopping	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	150	60	46	88%
Reserva das Palmeiras - Fase 2	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	126	66	58	97%
4º Trimestre (1)				120	60	50	
Parque Rio Branco	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	120	60	50	81%
Total (5)				790	366	295	

Os gráficos abaixo apresentam a programação de entrega dos 46 projetos em andamento, por região e por tipo.

Previsão de Entrega por Região
(quantidade)



Previsão de Entrega por Tipo
(quantidade)



Desempenho Econômico – Financeiro

Receita Líquida

No 4T22, a Receita Líquida foi de R\$ 207,3 milhões, aumento de 45,3% quando comparada aos R\$ 142,7 milhões registrados no 4T21 e redução de 1,6% quando comparada aos R\$ 210,7 milhões no 3T22.

No Condomínio, a redução em relação ao 3T22 pode ser explicada pela ausência de receita decorrente do Fee de Comercialização de Terrenos no período. Já na Incorporação, o crescimento em relação aos períodos anteriores ocorre gradativamente com a evolução física da safra de projetos deste modelo lançada pós-IPO.

No ano, a Receita Líquida foi de R\$ 799,5 milhões, aumento de 29,0% em relação aos R\$ 619,6 milhões em 2021.

Receita (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Receita Bruta	223.793	163.662	36,7%	237.761	-5,9%	885.786	697.664	27,0%
Receita Bruta de Incorporação	177.885	92.774	91,7%	140.004	27,1%	579.537	461.772	25,5%
Receita Bruta de Condomínio	45.908	70.888	-35,2%	97.757	-53,0%	306.249	235.892	29,8%
Receita Bruta de Venda Fechada	28.055	19.011	47,6%	22.429	25,1%	103.249	64.980	58,9%
Administração de obras	11.949	11.562	3,3%	10.322	15,8%	43.680	43.395	0,7%
Taxa de adesão	5.904	14.776	-60,0%	12.953	-54,4%	39.079	48.138	-18,8%
Fee de Comercialização do Terreno	0	25.539	-100,0%	52.053	-100,0%	120.241	79.379	51,5%
Deduções	(16.469)	(20.929)	-21,3%	(27.090)	-39,2%	(86.260)	(78.021)	10,6%
Deduções de Incorporação	(15.607)	(15.627)	-0,1%	(17.519)	-10,9%	(68.394)	(55.302)	23,7%
Cancelamento de vendas	(12.615)	(14.099)	-10,5%	(15.040)	-16,1%	(58.428)	(46.772)	24,9%
Impostos sobre vendas e serviços	(2.992)	(1.528)	95,8%	(2.479)	20,7%	(9.966)	(8.530)	16,8%
Deduções de Condomínio	(862)	(5.302)	-83,7%	(9.571)	-91,0%	(17.866)	(22.719)	-21,4%
Cancelamento de vendas fechadas	1.804	(1.140)	n.a.	(4.101)	n.a.	(1.189)	(8.279)	-85,6%
Impostos sobre vendas e serviços	(2.666)	(4.162)	-35,9%	(5.470)	-51,3%	(16.677)	(14.440)	15,5%
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.671	-1,6%	799.526	619.643	29,0%
Receita de Incorporação ¹	162.278	77.147	110,3%	122.485	32,5%	511.143	406.470	25,8%
Receita de Condomínio ²	45.046	65.586	-31,3%	88.186	-48,9%	288.383	213.173	35,3%

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 (Adesão) 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\$ 149,6 milhões, aumento de 75,7% em relação ao 4T21 e de 4,3% em relação ao 3T22.

O aumento em relação aos trimestres anteriores decorre, principalmente, do crescimento significativo da participação do modelo de Incorporação no mix de projetos da Companhia.

No ano, o custo total foi de R\$ 533,1 milhões, aumento de 35,3% em relação a 2021.

Custo (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Custo Total	(149.552)	(85.117)	75,7%	(143.445)	4,3%	(533.058)	(393.880)	35,3%
Incorporação	(119.824)	(59.589)	101,1%	(93.461)	28,2%	(392.175)	(307.747)	27,4%
Custos de Incorporação	(116.160)	(56.975)	103,9%	(90.540)	28,3%	(378.405)	(288.796)	31,0%
Encargos financeiros alocados ao custo	(3.664)	(2.614)	40,2%	(2.921)	25,4%	(13.770)	(18.951)	-27,3%
Condomínio	(29.728)	(25.528)	16,5%	(49.984)	-40,5%	(140.883)	(86.133)	63,6%

Lucro Bruto e Lucro Bruto Ajustado

No 4T22, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 57,8 milhões, aumento de 0,3% comparado aos R\$ 57,6 milhões realizados no 4T21 e uma redução de 14,1% em relação aos R\$ 67,2 milhões no 3T22.

A Margem Bruta foi de 27,9%, redução de 12,5pp em relação ao 4T21 e de 4,0pp em relação ao 3T22. Já a Margem Bruta Ajustada foi de 29,6%, redução de 12,6pp quando comparada ao 4T21 e 3,7pp em relação ao 3T22.

No trimestre, foi possível perceber o aumento da Margem Bruta do modelo de Incorporação em relação aos períodos anteriores, dado o incremento da participação dos projetos deste segmento lançados pós-IPO no Lucro Bruto. Já a Margem Bruta do Condomínio, apresentou redução significativa quando comparada ao 4T21 e 3T22, que pode ser explicada, principalmente, pela ausência de receita oriunda do Fee de Comercialização de Terrenos no período, fator que contribuiu para a redução da Margem Bruta Consolidada.

No ano, o Lucro Bruto consolidado foi de R\$ 266,5 milhões, aumento de 18,0% em relação a 2021. Já a Margem Bruta consolidada foi de 33,3%, redução de 3,1pp em relação a 2021.

Lucro Bruto (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Incorporação	42.454	17.558	141,8%	29.024	46,3%	118.968	98.723	20,5%
Margem Bruta (%)	26,2%	22,8%	3,4pp	23,7%	2,5pp	23,3%	24,3%	-1,0pp
Incorporação Ajustada¹	46.118	20.172	128,6%	31.945	44,4%	132.738	117.674	12,8%
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	28,4%	26,1%	2,3pp	26,1%	2,3pp	26,0%	29,0%	-3,0pp
Condomínio	15.318	40.058	-61,8%	38.202	-59,9%	147.500	127.040	16,1%
Margem Bruta (%)	34,0%	61,1%	-27,1pp	43,3%	-9,3pp	51,1%	59,6%	-8,5pp
Lucro Bruto Consolidado	57.772	57.616	0,3%	67.226	-14,1%	266.468	225.763	18,0%
Margem Bruta (%)	27,9%	40,4%	-12,5pp	31,9%	-4,0pp	33,3%	36,4%	-3,1pp
Lucro Bruto Consolidado Ajustado¹	61.436	60.230	2,0%	70.147	-12,4%	280.238	244.714	14,5%
Margem Bruta Ajustada (%)	29,6%	42,2%	-12,6pp	33,3%	-3,7pp	35,1%	39,5%	-4,4pp

1. Ajustado por despesas financeiras capitalizadas ao custo

Despesas Comerciais e Administrativas

Despesas Comerciais

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

As Despesas Comerciais representaram 6,2% do total das Vendas e Adesões Brutas (%MD) realizadas no período, aumento de 1,0pp em relação ao 4T21 e 1,7pp em relação ao 3T22. No ano, o indicador foi de 5,1% e representou uma redução de 0,4pp em relação a 2021.

Despesas Comerciais (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Despesas com pessoal	(1.949)	(1.882)	3,6%	(1.904)	2,4%	(7.800)	(6.558)	18,9%
Manutenção de estoque	(813)	(1.018)	-20,1%	(929)	-12,5%	(4.376)	(8.897)	-50,8%
Propagandas e publicidades	(4.919)	(6.640)	-25,9%	(5.362)	-8,3%	(20.961)	(16.860)	24,3%
Comissão de corretagem	(8.604)	(7.538)	14,1%	(7.554)	13,9%	(33.260)	(36.926)	-9,9%
Outras despesas comerciais	(2.829)	(2.278)	24,2%	(1.984)	42,6%	(9.192)	(7.457)	23,3%
Total	(19.114)	(19.356)	-1,3%	(17.733)	7,8%	(75.589)	(76.698)	-1,4%
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	310.565	369.032	-15,8%	397.589	-21,9%	1.469.337	1.403.738	4,7%
Desp. Comercial / Venda Bruta	6,2%	5,2%	1,0pp	4,5%	1,7pp	5,1%	5,5%	-0,4pp

Despesas Administrativas

No 4T22, as Despesas Administrativas totalizaram R\$ 20,2 milhões, aumento de 12,3% em relação ao 4T21 e 4,6% em relação ao 3T22.

O índice “Despesas Administrativas sobre Receita Líquida” no trimestre foi de 9,7%, redução de 2,9pp em relação ao 4T21 e aumento de 0,5pp em relação ao 3T22. No ano, o índice foi de 9,3% e apresentou redução de 0,5pp em relação a 2021.

No trimestre, o índice “Despesas Administrativas sobre Venda Bruta” foi de 6,5%, aumento de 1,6pp em relação ao 4T21 e ao 3T22. No ano, o índice foi de 5,1% e apresentou aumento de 0,8pp em relação a 2021.

Despesas Administrativas (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Despesas com pessoal	(12.384)	(12.117)	2,2%	(11.740)	5,5%	(45.788)	(39.679)	15,4%
Serviços prestados	(4.781)	(3.300)	44,9%	(4.593)	4,1%	(17.399)	(12.342)	41,0%
Depreciação e amortização	(1.239)	(976)	27,0%	(1.361)	-8,9%	(4.686)	(3.258)	43,8%
Outras despesas	(1.774)	(1.575)	12,7%	(1.602)	10,8%	(6.768)	(5.407)	25,2%
Total	(20.179)	(17.968)	12,3%	(19.296)	4,6%	(74.642)	(60.686)	23,0%
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.672	-1,6%	799.527	619.643	29,0%
Desp. Adm. / Receita Líquida	9,7%	12,6%	-2,9pp	9,2%	0,5pp	9,3%	9,8%	-0,5pp
Vendas e Adesões Brutas (%MD)	310.565	369.032	-15,8%	397.589	-21,9%	1.469.337	1.403.738	4,7%
Desp. Adm / Venda Bruta	6,5%	4,9%	1,6pp	4,9%	1,6pp	5,1%	4,3%	0,8pp

Outras Receitas e (Despesas) Operacionais

O total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais no 4T22 foi de R\$ 5,1 milhões negativos, frente aos R\$ 7,4 milhões negativos no 4T21 e R\$ 6,5 milhões negativos no 3T22.

No ano, o total de Outras Receitas (Despesas) Operacionais foi de R\$ 29,2 milhões negativos, aumento de 7,1% em relação a 2021.

Outras Receitas (Despesas) Operacionais (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Ajuste no valor dos estoques provisionados	(49)	(3.544)	-98,6%	(193)	-74,4%	(1.178)	(3.544)	-66,8%
Perda de créditos e movimentações de provisões realizadas	(1.531)	(792)	93,3%	(1.882)	-18,7%	(5.148)	(4.649)	10,7%
Despesas com demandas judiciais	(2.088)	(4.564)	-54,2%	(2.994)	-30,2%	(17.079)	(20.067)	-14,9%
Outras despesas	(1.480)	1.463	-201,1%	(1.419)	4,3%	(5.786)	1.016	-669,5%
Total	(5.148)	(7.437)	-30,8%	(6.488)	-20,7%	(29.191)	(27.244)	7,1%

EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado no 4T22 foi de R\$ 19,1 milhões, frente aos R\$ 20,4 milhões no 4T21 e R\$ 28,3 milhões no 3T22.

A margem EBITDA ajustada foi de 9,2% no 4T22 frente a 14,3% no 4T21 e a 13,4% no 3T22, redução de 5,1pp e de 4,2pp respectivamente.

No ano, o EBITDA ajustado foi de R\$ 107,5 milhões, aumento de 20,9%. Já a margem foi de 13,4%, redução de 0,9pp em relação a 2021.

EBITDA Ajustado ¹ (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Lucro líquido total	10.202	14.316	-28,7%	40.660	-74,9%	105.057	84.943	23,7%
Imposto de renda e contribuição social (+)	5.200	3.981	30,6%	6.948	-25,2%	22.399	13.848	61,7%
Resultado financeiro líquido (+)	(1.262)	(5.278)	-76,1%	(23.840)	-94,7%	(39.895)	(36.555)	9,1%
Depreciação (+)	1.298	1.258	3,2%	1.418	-8,5%	4.975	4.182	19,0%
Despesas não recorrentes (+)	49	3.544	-98,6%	193	-74,4%	1.178	3.544	-66,8%
Despesas Financeiras capitalizadas ao custo (+)	3.664	2.614	40,2%	2.921	25,4%	13.770	18.951	-27,3%
Total do EBITDA Ajustado¹	19.151	20.435	-6,3%	28.300	-32,3%	107.484	88.913	20,9%
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.671	-1,6%	799.526	619.643	29,0%
Margem EBITDA Ajustada¹ (%)	9,2%	14,3%	-5,1pp	13,4%	-4,2pp	13,4%	14,3%	-0,9pp

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

Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido no 4T22 foi de R\$ 1,3 milhões, frente a R\$ 5,3 milhões no 4T21 e a R\$ 23,8 milhões no 3T22, uma redução de 76,1% quando comparado ao 4T21 e de 94,7% quando comparado ao 3T22. As reduções nos trimestres podem ser explicadas pela desaceleração do INCC, que é o indexador dos recebíveis referentes ao modelo de Condomínio, impactando diretamente na conta “Multa, Juros e Correções Monetárias”

No ano, o Resultado Financeiro Líquido foi de R\$ 39,9 milhões, aumento de 9,1% em relação a 2021.

Resultado Financeiro Líquido (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Receitas Financeiras	9.752	11.287	-13,6%	31.584	-69,1%	69.923	59.987	16,6%
Rendimentos s/ aplicações financeiras	6.325	3.385	86,9%	5.252	20,4%	19.594	6.560	198,7%
Multa, Juros e correções monetárias	3.386	7.783	-56,5%	26.268	-87,1%	49.949	53.029	-5,8%
Outras receitas financeiras	41	119	-65,5%	64	-35,9%	380	398	-4,5%
Despesas Financeiras	(8.490)	(6.009)	41,3%	(7.744)	9,6%	(30.028)	(23.432)	28,1%
Juros s/ empréstimos e financiamentos bancários	(163)	(1.417)	-88,5%	(186)	-12,4%	(2.854)	(8.719)	-67,3%
Descontos e correções monetárias	(7.201)	(4.152)	73,4%	(6.194)	16,3%	(22.903)	(13.217)	73,3%
Comissões e taxas bancárias	(508)	(207)	145,4%	(467)	8,8%	(1.763)	(658)	167,9%
Outras despesas financeiras	(618)	(233)	165,2%	(897)	-31,1%	(2.508)	(838)	199,3%
Resultado financeiro líquido	1.262	5.278	-76,1%	23.840	-94,7%	39.895	36.555	9,1%

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.

A tabela abaixo apresenta o resumo do critério adotado pela Companhia para cálculo da tributação.

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 4T22 foi de R\$ 5,2 milhões, frente a R\$ 4,0 milhões no 4T21 e a R\$ 6,9 milhões no 3T22, representando um aumento de 30,6% em relação ao 4T21 e redução de 25,2% em relação ao 3T22.

No ano, o total foi de R\$ 22,4 milhões frente a R\$ 13,8 milhões em 2021, aumento de 61,7%.

Imposto de Renda e Contribuição Social (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
IR e CSLL - Corrente e Societário	(5.200)	(3.981)	30,6%	(6.948)	-25,2%	(22.399)	(13.848)	61,7%

Lucro (Prejuízo) Líquido

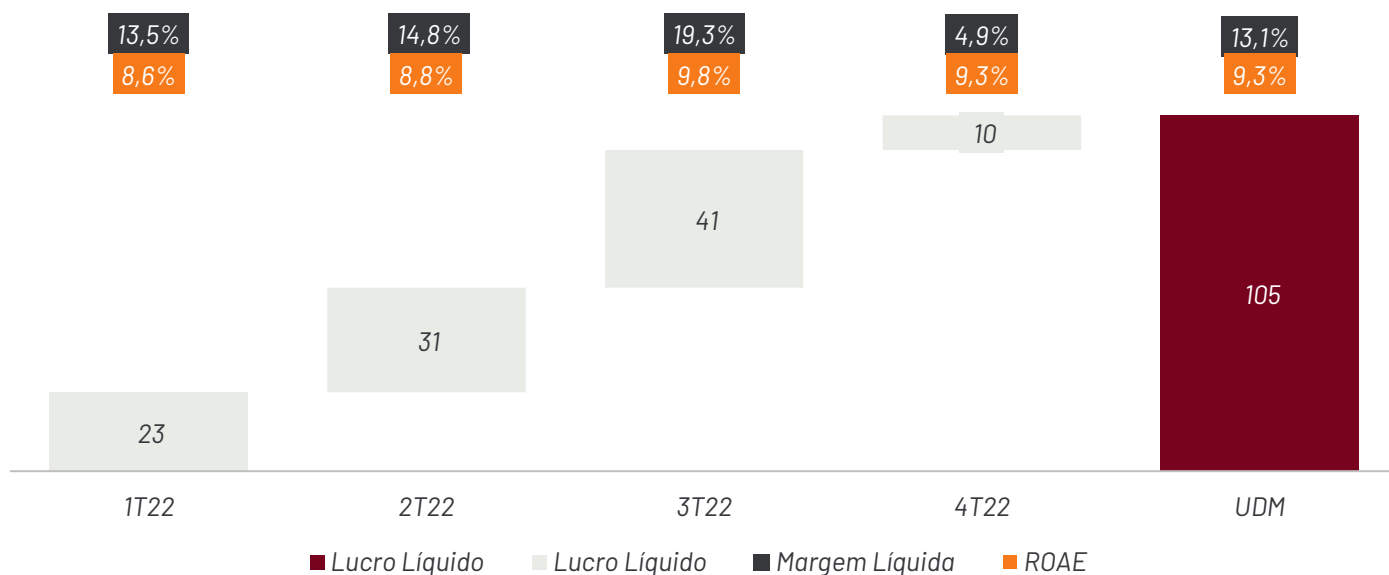
O Lucro Líquido total no período foi de R\$ 10,2 milhões. Assim, a Companhia acumulou R\$ 105,1 milhões em 2022, aumento de 23,7% em relação ao ano anterior.

A Margem Líquida foi de 4,9% no 4T22, redução de 5,1pp em relação ao 4T21 e de 14,4pp em relação ao 3T22. No ano, a margem apresentou leve redução e foi de 13,1%.

Lucro Líquido (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Lucro Líquido total	10.202	14.316	-28,7%	40.660	-74,9%	105.057	84.943	23,7%
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.671	-1,6%	799.526	619.643	29,0%
Margem Líquida	4,9%	10,0%	-5,1pp	19,3%	-14,4pp	13,1%	13,7%	-0,6pp
Lucro Líquido por Ação (em R\$)	0,12	0,17		0,48		1,25	0,98	

Considerando o Lucro Líquido obtido no ano, a MD apresentou um ROAE de 9,3%, redução de 0,5pp em relação ao último trimestre.

Lucro Líquido UDM (R\$ MM)



Resultados a Apropriar de Unidades Vendidas

O resultado a apropriar das unidades já comercializadas, registrou R\$ 263,1 milhões com uma margem associada de 32,2%, frente a R\$ 237,2 milhões e uma margem de 32,1% no último trimestre (3T22).

Resultado a apropriar (R\$ em milhares)	4T22	3T22	Var. %
Receita bruta a apropriar com vendas de imóveis	816.395	739.392	10,4%
Compromissos com custos orçados a apropriar	553.305	502.184	10,2%
Resultado de vendas de imóveis a apropriar	263.090	237.208	10,9%
Margem a Apropriar (%)	32,2%	32,1%	0,1pp

Resultados 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 4T22, estimamos um montante a receber e reconhecer de R\$ 209,9 milhões, aumento de 13,8%.

Taxas de Administração a Incurrir (R\$ em milhares)	4T22	3T22	Var. %
Taxas de Administração a Incurrir	209.905	184.503	13,8%

A Venda Fechada, representa a comercialização das cotas (unidades) aderidas pela Moura Dubeux que são revendidas em tabela de Incorporação. O seu reconhecimento contábil ocorre de acordo com a evolução financeira do pagamento das cotas.

Venda Fechada (R\$ em milhares)	4T22	3T22	Var. %
Receita a apropriar	54.099	63.868	-15,3%
Custo a incorrer	(37.805)	(45.851)	-17,5%
Resultado a Incurrir	16.294	18.017	-9,6%
Margem a Apropriar (%)	30,1%	28,2%	1,9pp

Contas a Receber

A Companhia encerrou o 4T22 com R\$ 721,4 milhões em recebíveis, redução de 0,9% em relação aos R\$ 727,6 milhões no trimestre anterior.

Contas a Receber (R\$ em milhares)	4T22	3T22	Var. %
Unidades em construção	367.844	367.849	0,0%
Unidades construídas	108.713	76.076	42,9%
Venda de terreno	271.261	311.631	-13,0%
Provisão de distrato	(24.733)	(28.965)	-14,6%
Outras contas a receber	(1.668)	1.017	-264,0%
Total	721.417	727.608	-0,9%

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

Contas a Receber (R\$ em milhares)	4T22
Circulante	315.908
Não-Circulante	405.508
Total	721.417

Caixa Líquido e Endividamento

A Moura Dubeux encerrou o ano com **caixa líquido de R\$ 128,7 milhões**. Assim, o índice “Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido” foi para -10,9%.

No 4T22, a geração de caixa foi de R\$ 7,5 milhões, acumulando R\$ 68,6 milhões em 2022. Esse foi o **terceiro ano consecutivo em que a Companhia gerou fluxo de caixa positivo, acumulando R\$ 239,3 milhões desde o IPO**.

Além da comercialização do estoque pronto (aproximadamente R\$ 150 milhões), o repasse dos projetos entregues em Fortaleza, e a forte comercialização dos Condomínios (Beach Class Carneiros e Marine), foram fatores que contribuíram para geração do fluxo de caixa positivo em 2022.

Caixa Líquido e Endividamento (R\$ em milhares)	4T22	3T22	Var. %
Debêntures	10.755	18.625	-42,3%
Financiamentos SFH e SFI	114.653	86.176	33,0%
Dívida Bruta	125.408	104.801	19,7%
Caixa e equivalentes de caixa (-)	(190.174)	(179.173)	6,1%
Aplicações financeiras (-)	(63.903)	(46.785)	36,6%
Disponibilidades de Caixa (-)	(254.077)	(225.958)	12,4%
Dívida (Caixa) Líquido	(128.669)	(121.157)	6,2%
Patrimônio Líquido	1.178.026	1.168.054	0,9%
Dívida Líquida / PL	-10,9%	-10,4%	-0,5pp

No 4T22, o saldo devedor deduzindo os custos de transação registrou R\$ 125,4 milhões.

		Saldo Devedor		Cronograma da Dívida			
Detalhamento da Dívida (R\$ milhares)	Taxa	3T22	4T22	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	18.625	10.755	-	-	10.755	-
SFH Safra	10,10% a.a + TR	1.320	1.946	1.946	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	11.974	15.778	15.778	-	-	-
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	200	4.011	-	-	4.011	-
SFH Santander	4,04% a.a + CDI	13.359	18.531	-	18.531	-	-
SFH Santander	4,27% a.a + CDI	3.429	8.184	-	8.184	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,75% a.a + TR	6.766	9.024	-	-	-	9.024
SFH Caixa Econômica Federal	10,46% a.a + TR	3.653	2.735	-	-	912	1.823
SFH Itaú	11,79% a.a + TR	-	8.986	-	8.986	-	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a + CDI	45.475	45.458	-	-	-	45.458
Total		104.801	125.408	17.724	35.701	15.678	56.306

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

A Companhia encerrou o 4T22 com 1.665.300 ações em tesouraria, equivalentes a 2,0% do capital social.

Recompra de Ações	4T22	3T22	Var. %
Ações em tesouraria (R\$ em milhares)	12.035	11.538	4,3%
Nº Ações em tesouraria	1.665.300	1.581.000	5,3%



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)	2022	2021	Var %
ATIVO			
Ativo Circulante			
Caixa e Equivalentes de Caixa	190.174	113.881	67,0%
Aplicações Financeiras	63.903	71.005	-10,0%
Contas a Receber	315.908	308.798	2,3%
Estoques	391.808	712.595	-45,0%
Tributos a Recuperar	9.051	5.847	54,8%
Despesas Antecipadas	11.493	7.350	56,4%
Outros Ativos Circulantes	82.426	356	23084,5%
Total do Ativo Circulante	1.064.763	1.219.832	-12,7%
Ativo Não Circulante			
Contas a Receber	405.508	343.059	18,2%
Estoques	543.505	421.393	29,0%
Despesas Antecipadas	16.523	7.666	115,5%
Outros Ativos Não Circulantes	447.038	346.192	29,1%
Investimentos	93.463	118.267	-21,0%
Propriedades Para Investimento	213.182	213.182	0,0%
Imobilizado	32.621	11.919	173,7%
Intangível	2.651	8.056	-67,1%
Total do Ativo Não Circulante	1.754.491	1.473.695	19,1%
Total do Ativo	2.819.254	2.693.527	4,7%
PASSIVO			
Passivo Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	17.724	85.195	-79,2%
Obrigações Sociais e Tributárias	45.046	37.948	18,7%
Fornecedores	66.202	73.563	-10,0%
Partes Relacionadas	2.909	18.469	-84,2%
Adiantamento de Clientes	178.319	374.211	-52,3%
Tributos Diferidos	16.163	14.881	8,6%
Provisões	12.455	9.098	36,9%
Outros Passivos Circulantes	44.018	49.963	-11,9%
Total do Passivo Circulante	382.836	663.328	-42,3%
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e Financiamentos	107.684	39.670	171,4%
Tributos Diferidos	22.252	20.430	8,9%
Adiantamento de Clientes	1.051.291	818.840	28,4%
Obrigações Sociais e Tributárias	7.065	16.947	-58,3%
Outros Passivos Não Circulantes	70.100	62.549	12,1%
Total do Passivo Não Circulante	1.258.392	958.436	31,3%
Patrimônio Líquido			
Capital Social	1.297.937	1.296.985	0,1%
Reserva de Capital	25.433	25.179	1,0%
Lucros/Prejuízos Acumulados	(238.492)	(344.409)	-30,8%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	96.861	96.861	0,0%
Participação dos Acionistas Não Controladores	(3.713)	(2.853)	30,1%
Total do Patrimônio Líquido	1.178.026	1.071.763	9,9%
Total do Passivo	1.641.228	1.621.764	1,2%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.819.254	2.693.527	4,7%

Anexo II - Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultado Consolidada (R\$ em milhares)	4T22	4T21	Var. %	3T22	Var. %	2022	2021	Var. %
Receita Líquida	207.324	142.733	45,3%	210.672	-1,6%	799.527	619.643	29,0%
Custo de Unidades Vendidas	(149.552)	(85.117)	75,7%	(143.446)	4,3%	(533.059)	(393.880)	35,3%
Lucro Bruto	57.772	57.616	0,3%	67.226	-14,1%	266.468	225.763	18,0%
Margem Bruta	27,9%	40,4%	-12,5pp	31,9%	-4,0pp	33,3%	36,4%	-3,1pp
Despesas Com Vendas	(19.114)	(19.356)	-1,3%	(17.733)	7,8%	(75.589)	(76.698)	-1,4%
Despesas Gerais e Administrativas	(20.179)	(17.968)	12,3%	(19.296)	4,6%	(74.642)	(60.686)	23,0%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(5.148)	(7.437)	-30,8%	(6.488)	-20,7%	(29.191)	(27.244)	7,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	809	164	393,3%	59	1271,2%	515	1.101	-53,2%
Lucro Operacional	14.140	13.019	8,6%	23.768	-40,5%	87.561	62.236	40,7%
Margem Operacional	6,8%	9,1%	-2,3pp	11,3%	-4,5pp	11,0%	10,0%	1,0pp
Receitas Financeiras	9.752	11.287	-13,6%	31.584	-69,1%	69.923	59.987	16,6%
Despesas Financeiras	(8.490)	(6.009)	41,3%	(7.744)	9,6%	(30.028)	(23.432)	28,1%
Resultado Financeiro Líquido	1.262	5.278	-76,1%	23.840	-94,7%	39.895	36.555	9,1%
Lucro Antes do Imposto	15.402	18.297	-15,8%	47.608	-67,6%	127.456	98.791	29,0%
Imposto CS e IR - Corrente	(5.498)	(3.704)	48,4%	(5.942)	-7,5%	(21.021)	(13.618)	54,4%
Imposto CS e IR - Diferido	298	(277)	n.a.	(1.006)	n.a.	(1.378)	(230)	499,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.200)	(3.981)	30,6%	(6.948)	-25,2%	(22.399)	(13.848)	61,7%
Lucro / Prejuízo do Exercício	10.202	14.316	-28,7%	40.660	-74,9%	105.057	84.943	23,7%
Atribuído a Sócios Não Controladores	(361)	(376)	-4,0%	(286)	26,2%	(860)	1.989	n.a.
Atribuído aos Sócios da Empresa Controladora	10.563	14.692	-28,1%	40.946	-74,2%	105.917	82.954	27,7%
Margem Líquida	4,9%	10,0%	-5,1pp	19,3%	-14,4pp	13,1%	13,7%	-0,6pp

Anexo III - Demonstração de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ em milhares)	4T22	3T22
Lucro (Prejuízo) do Período	10.202	40.660
Ajustes para Reconciliar Os Recursos de Atividades Operacionais:		
Tributos Diferidos	(453)	2.257
Depreciação e Amortização	1.298	1.418
Resultado de Equivalência Patrimonial	(809)	(59)
Despesas Financeiras	872	1.830
Provisão para Distratos e Perdas Esperadas com Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.553)	(1.649)
Imóveis a Comercializar - Reversão Custo Distrato	2.368	971
Ajuste a Valor Presente	2.364	4.290
Provisão para Garantia	2.162	(85)
Provisão para Contingências	(743)	(583)
Redução ao Valor Recuperável de Estoques	(1.033)	(522)
Apropriação Plano de Ações	267	302
Redução (Aumento) nos Ativos:		
Contas a Receber	8.381	(50.968)
Imóveis a Comercializar	758	29.289
Tributos a Recuperar	(1.396)	(1.180)
Despesas Antecipadas	(1.485)	(6.123)
Depósitos Judiciais	403	(498)
Outros Créditos	3.598	476
Aumento (Redução) nos Passivos:		
Fornecedores	16.495	2.289
Contas a Pagar por Aquisição de Imóveis	(1.679)	2.169
Obrigações Sociais e Tributárias	2.892	5.189
Adiantamento de Clientes	(13.298)	(1.853)
Rescisões de Clientes	(4.184)	898
Outras Contas a Pagar	47	172
Pagamentos dos Tributos de IRPJ e CSLL	(4.908)	(4.746)
Pagamento de Juros	(4.262)	(3.691)
Caixa Líquido Proveniente das (utilizado nas) Atividades Operacionais	13.304	20.253
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Investimentos	(392)	392
Aplicações Financeiras	(17.118)	(14.647)
Imobilizado	(5.348)	(5.218)
Intangível	(1.685)	(622)
Caixa Líquido Gerado Pelas Atividades de Investimento	(24.543)	(20.095)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Partes Relacionadas	2.500	2.529
Amortização	(12.929)	(40.619)
Liberações	33.166	68.564
Recompra de Ações	(497)	(500)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	22.737	30.474
Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	11.498	30.632
No Início do Exercício	179.173	149.042
No Fim do Exercício	190.174	179.173

Anexo IV – Reconhecimento de Receita

Empreendimento	Lançamento	UF	Segmento	% Vendas						% POC					
				3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22
ITC Central Park	4T13	CE	Comercial	86%	86%	90%	94%	97%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4T13	CE	Comercial	42%	85%	87%	92%	94%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4T13	AL	Alto Padrão	89%	91%	92%	92%	90%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2T15	CE	Médio Padrão	78%	85%	88%	89%	94%	98%	88%	96%	99%	99%	100%	100%
Rooftop.470	3T20	PE	Alto Padrão	97%	99%	99%	100%	100%	99%	68%	75%	85%	93%	89%	98%
Parque Rio Branco	3T20	CE	Médio Padrão	60%	66%	77%	84%	87%	84%	35%	45%	58%	72%	85%	100%
Meet Aldeota	3T20	CE	Alto Padrão	56%	56%	67%	68%	70%	70%	36%	41%	50%	61%	73%	87%
Orquidário	4T20	BA	Médio Padrão	44%	67%	75%	81%	83%	83%	19%	27%	35%	46%	57%	69%
Artiz	4T20	CE	Alto Padrão	76%	83%	88%	91%	95%	100%	25%	28%	37%	45%	55%	71%
Olhar das Dunas	4T20	RN	Alto Padrão	62%	76%	83%	88%	92%	89%	27%	32%	38%	44%	55%	67%
Jardino	2T21	CE	Médio Padrão	41%	59%	76%	85%	91%	93%	19%	19%	21%	25%	28%	35%
La Vie	2T21	PE	Médio Padrão	17%	22%	27%	27%	31%	38%	11%	11%	17%	22%	27%	37%
Dumare	2T21	BA	Alto Padrão	100%	100%	100%	100%	100%	100%	16%	22%	27%	33%	45%	62%
Les Amis	3T21	RN	Médio Padrão	9%	29%	45%	59%	63%	67%	9%	10%	13%	20%	27%	37%
Beach Class Meireles	3T21	CE	Beach Class	47%	68%	84%	90%	95%	96%	15%	17%	21%	23%	26%	30%
Parque das Palmeiras	3T21	PE	Médio Padrão	13%	23%	24%	31%	37%	39%	14%	15%	16%	24%	28%	35%
Vivant Caminho das Árvores	1T22	BA	Alto Padrão	n.a.	n.a.	33%	46%	59%	70%	n.a.	n.a.	14%	15%	15%	17%
Beach Class Rio Vermelho	2T22	BA	Beach Class	n.a.	n.a.	n.a.	85%	91%	94%	n.a.	n.a.	n.a.	19%	19%	21%
Platz	2T22	CE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	20%	34%	38%	n.a.	n.a.	n.a.	25%	26%	30%
Lanai	2T22	AL	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	25%	31%	38%	n.a.	n.a.	n.a.	21%	21%	22%
Florata	2T22	RN	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	16%	21%	27%	n.a.	n.a.	n.a.	19%	19%	23%
Beach Class Jaguaribe	3T22	BA	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	49%	60%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	15%	15%
Boris	4T22	CE	Alto Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	36%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	30%
Arborê	4T22	CE	Médio Padrão	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	31%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	22%
Incorporação (24)															

Anexo V – Ativo Líquido

Ativo Líquido (R\$ em milhares)	4T22
Disponibilidade e Aplicações Financeiras	254.077
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures a Pagar	(125.408)
Endividamento Líquido (A)	128.669
Contas A Receber de Clientes On-Balance	746.150
Contas A Receber de Clientes Off-Balance	818.916
Adiantamento de Clientes	(112.305)
Impostos Sobre Contas a Receber de Clientes	(58.110)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Vendidos	(555.008)
Contas a Receber de Clientes Líquido (B)	839.643
Unidades em Estoque a Valor de Mercado	1.124.318
Impostos Sobre Comercialização de Unidades em Estoque	(44.973)
Custo Orçado a Incorrer de Imóveis Em Estoque	(416.152)
Estoque Líquido (C)	663.193
Estoque de Terrenos On-Balance	1.202.196
Dívida de Terrenos On-Balance	(599.027)
Dívida de Terrenos Já Lançados	(518.124)
Terrenos (D)	85.045
Participação De Minoritários (E)	3.713
Outros Ativos	404.485
Outros Passivos	(186.883)
Outros Ativos (Passivos) (F)	217.602
Ativo Líquido (A+B+C+D+E+F)	1.937.865

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
2008	Edif. Villa Di Trento	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T16	Residência	1	326
2009	Grand Vitta	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T13	Garagem	4	160
2010	Torres Do Atlântico	BA	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T14	Residência	1	142
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	417
2012	Edif. Turandot	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	1T17	Residência	1	350
2012	ITC Salvador	BA	Comercial	Incorporação	100%	2T19	Loja	32	7.992
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Comercial	Incorporação	100%	2T17	Sala	12	1.814
2013	ITC Central Park	CE	Comercial	Incorporação	100%	3T19	Sala	31	6.094
2013	Condominio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Garagem	19	1.340
2013	Condominio Residencial Evolution	AL	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Residência	3	3.452
2014	Aurora Trend	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	2T19	Residência	3	489
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condomínio	100%	4T19	Residência	1	179
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	4T19	Residência	24	4.297
2014	Edif. Mansão Grazia	BA	Alto Padrão	Incorporação	100%	2T20	Residência	1	1.800
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	5	3.054
2015	Reserva Polidoro	PE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T21	Residência	69	11.088
2015	Reserva das Palmeiras Fase 2	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	3T22	Residência	3	1.683
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Condomínio	100%	2T21	Residência	1	872
2016	Venâncio Barbosa	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	2T21	Residência	3	2.917
2016	Jardim das Orquídeas	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	4T21	Residência	1	1.288
2017	Mirante Capibaribe	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	100%	3T22	Residência	2	5.737
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Condomínio	100%	3T22	Residência	1	427
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Venda Fechada	100%	3T22	Residência	19	8.574
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Condomínio	92%	1T23	Residência	10	12.366
2017	Jardins da Ilha	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	92%	1T23	Residência	26	35.777
2018	Hilson Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	99%	1T23	Residência	3	5.144
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Condomínio	74%	2T23	Residência	6	6.876
2018	Zélia Macedo	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	74%	2T23	Residência	9	11.616
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Condomínio	63%	3T23	Residência	24	68.146
2018	Mirante do Cais	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	63%	3T23	Residência	10	14.984
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	65%	3T23	Loja	1	441
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Venda Fechada	65%	3T23	Residência	1	2.581
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condomínio	62%	3T23	Loja	2	12.980
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condomínio	62%	3T23	Residência	1	740
2019	Undae Ocean	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	66%	3T23	Residência	10	29.159
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Condomínio	16%	2T25	Residência	20	23.099
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	Alto Padrão	Venda Fechada	16%	2T25	Residência	4	5.489
2020	Parque Rio Branco	CE	Médio Padrão	Incorporação	100%	4T22	Residência	19	12.768
2020	Meet Aldeota	CE	Alto Padrão	Incorporação	72%	1T23	Residência	20	24.280
2020	Rooftop.470	PE	Alto Padrão	Incorporação	97%	1T23	Residência	1	256
2020	Orquidário	BA	Médio Padrão	Incorporação	62%	2T23	Residência	33	16.059
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Condomínio	12%	4T24	Residência	2	609
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Venda Fechada	12%	4T24	Residência	2	1.192
2020	Mimi e Léo Monte	PE	Alto Padrão	Condomínio	17%	2T25	Residência	1	3.510
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Condomínio	10%	2T25	Residência	14	37.873
2020	Mirat Martins de Sá	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	10%	2T25	Residência	2	5.726
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Condomínio	13%	2T25	Residência	1	1.425
2021	Olhar das Dunas	RN	Médio Padrão	Incorporação	58%	2T23	Residência	14	6.609
2021	La Vie	PE	Médio Padrão	Incorporação	29%	4T23	Residência	90	38.495
2021	Jardino	CE	Médio Padrão	Incorporação	20%	1T24	Residência	28	11.828
2021	Les Amis	RN	Alto Padrão	Incorporação	27%	1T24	Residência	25	15.185
2021	Parque das Palmeiras	PE	Médio Padrão	Incorporação	19%	2T24	Residência	97	43.853
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Incorporação	13%	3T24	Residência	12	7.675
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1T25	Residência	10	3.773
2021	Beach Class Verano	PE	Beach Class	Condomínio	0%	1T25	Residência	6	1.894
2021	Moinho (Silo 215)	PE	Alto Padrão	Condomínio	2%	1T25	Residência	1	214
2021	Nova Lucsim	PE	Beach Class	Condomínio	1%	2T25	Residência	11	11.280
2021	Horto Essence	BA	Alto Padrão	Condomínio	3%	4T25	Residência	7	11.157
2021	Horto Essence	BA	Alto Padrão	Venda Fechada	3%	4T25	Residência	2	3.667
2021	Mirage	PE	Alto Padrão	Condomínio	6%	1T26	Residência	40	51.351
2021	Edifício Libano	PE	Beach Class	Condomínio	1%	2T26	Residência	3	1.296
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Incorporação	1%	4T24	Residência	20	11.052
2022	Florata	RN	Alto Padrão	Incorporação	0%	4T24	Residência	67	73.988
2022	Platz	CE	Alto Padrão	Incorporação	7%	4T24	Residência	91	89.461
2022	Vivante Caminho das Árvores	BA	Alto Padrão	Incorporação	3%	4T24	Residência	41	47.400
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Incorporação	0%	1T25	Residência	80	54.360
2022	Lanai	AL	Alto Padrão	Incorporação	3%	1T25	Residência	199	176.116
2022	Arborê	CE	Médio Padrão	Incorporação	0%	2T25	Residência	206	85.065
2022	Casa Boris	CE	Alto Padrão	Incorporação	0%	3T26	Residência	90	230.861
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condomínio	0%	4T26	Residência	100	86.335
2022	Casa Moser	PE	Alto Padrão	Condomínio	0%	4T26	Residência	69	39.321
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condomínio	0%	3T27	Residência	352	139.039
Total								2.126	1.639.080

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	ago/21	Médio Padrão	16.906	280	101	90	11,0%	0,0%
Terreno 2	AL	ago/21	Médio Padrão	8.550	144	77	63	17,8%	0,0%
Terreno 3	AL	ago/21	Médio Padrão	8.550	144	77	63	17,8%	0,0%
Terreno 4	AL	ago/21	Médio Padrão	8.550	144	77	63	17,8%	0,0%
Terreno 5	AL	ago/21	Médio Padrão	8.550	144	77	63	17,8%	0,0%
Terreno 6	AL	jun/21	Alto Padrão	6.413	215	78	64	18,1%	0,0%
Terreno 7	AL	ago/22	Beach Class	13.878	402	178	144	19,0%	0,0%
Terreno 8	BA	dez/19	Alto Padrão	10.706	68	145	145	0,0%	15,2%
Terreno 9	BA	dez/19	Alto Padrão	19.277	418	339	339	0,0%	19,3%
Terreno 10	BA	ago/22	Alto Padrão	13.373	72	134	122	8,9%	8,7%
Terreno 11	BA	ago/22	Alto Padrão	23.354	496	315	290	8,1%	38,2%
Terreno 12	BA	ago/22	Alto Padrão	12.900	30	161	161	0,0%	38,2%
Terreno 13	BA	dez/22	Alto Padrão	14.170	220	163	153	6,1%	3,8%
Terreno 14	CE	jun/21	Médio Padrão	8.021	170	89	76	14,7%	0,6%
Terreno 15	CE	dez/21	Médio Padrão	17.976	300	120	120	0,0%	12,5%
Terreno 16	CE	nov/21	Beach Class	16.392	297	157	157	0,0%	10,1%
Terreno 17	CE	dez/21	Alto Padrão	17.160	78	240	202	16,1%	10,5%
Terreno 18	CE	dez/21	Médio Padrão	15.422	240	143	143	0,0%	6,8%
Terreno 19	CE	jun/22	Médio Padrão	17.591	366	193	158	18,3%	0,2%
Terreno 20	CE	jun/22	Médio Padrão	17.591	366	193	158	18,3%	0,2%
Terreno 21	CE	jun/22	Beach Class	21.170	492	286	255	10,6%	9,7%
Terreno 22	CE	dez/22	Beach Class	25.854	704	271	227	16,5%	0,2%
Terreno 23	CE	dez/22	Alto Padrão	8.391	262	109	74	32,4%	0,9%
Terreno 24	PB	dez/21	Alto Padrão	17.410	160	182	150	17,6%	1,4%
Terreno 25	PB	dez/21	Alto Padrão	15.377	150	152	125	17,9%	0,1%
Terreno 26	PB	dez/21	Alto Padrão	8.003	221	82	69	15,2%	2,4%
Terreno 27	PB	jul/22	Alto Padrão	10.520	100	102	87	14,9%	0,8%
Terreno 28	PE	nov/11	Beach Class	7.600	75	76	59	22,4%	0,3%
Terreno 29	PE	mar/22	Alto Padrão	14.621	150	175	163	7,0%	8,9%
Terreno 30	PE	ago/12	Médio Padrão	17.411	320	114	91	20,0%	0,0%
Terreno 31	PE	jan/14	Médio Padrão	16.800	140	126	112	11,5%	2,0%
Terreno 32	PE	jan/14	Médio Padrão	16.062	252	120	107	11,5%	2,1%
Terreno 33	PE	jan/14	Médio Padrão	15.646	238	117	104	11,5%	2,1%
Terreno 34	PE	jan/14	Médio Padrão	15.112	231	113	100	11,5%	2,2%
Terreno 35	PE	jun/08	Alto Padrão	39.906	242	519	405	22,0%	3,9%
Terreno 36	PE	jun/08	Alto Padrão	20.357	135	144	106	26,4%	3,8%
Terreno 37	PE	jun/08	Alto Padrão	26.243	532	310	244	21,2%	3,8%
Terreno 38	PE	jun/08	Alto Padrão	40.558	572	264	217	17,5%	3,8%
Terreno 39	PE	jun/22	Alto Padrão	6.026	200	84	59	30,0%	0,9%
Terreno 40	PE	jul/22	Alto Padrão	12.180	116	141	103	27,0%	0,4%
Terreno 41	RN	mar/22	Médio Padrão	20.894	384	104	104	0,0%	0,4%
Terreno 42	RN	mar/22	Médio Padrão	20.250	389	111	111	0,0%	0,4%
Terreno 43	RN	mar/22	Médio Padrão	28.250	543	155	155	0,0%	0,3%
Terreno 44	RN	mar/22	Médio Padrão	15.000	288	83	83	0,0%	0,5%
Terreno 45	RN	mar/22	Médio Padrão	24.375	469	134	134	0,0%	0,3%
Terreno 46	RN	mar/22	Médio Padrão	16.875	325	84	84	0,0%	0,5%
Terreno 47	RN	dez/21	Alto Padrão	7.508	70	68	61	9,4%	6,2%
Terreno 48	RN	dez/21	Alto Padrão	11.180	72	108	90	16,8%	0,9%
Terreno 49	RN	nov/22	Alto Padrão	7.800	72	82	67	17,9%	1,1%
Terreno 50	SE	mar/22	Alto Padrão	12.123	108	109	93	15,4%	0,2%
Terreno 51	SE	mar/22	Beach Class	10.368	255	108	91	15,8%	0,1%
Terreno 52	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	46	46	0,0%	0,0%
Terreno 53	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	74	74	0,0%	0,0%
Terreno 54	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	76	76	0,0%	0,0%
Terreno 55	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	64	64	0,0%	0,0%
Terreno 56	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	81	81	0,0%	0,0%
Terreno 57	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	66	66	0,0%	0,0%
Terreno 58	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	97	97	0,0%	0,0%
Terreno 59	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	90	90	0,0%	0,0%
Terreno 60	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	85	85	0,0%	0,0%
Terreno 61	SE	jul/22	Médio Padrão	8.330	114	43	43	0,0%	0,0%
61 Terrenos				888.501	14.005	8.418	7.430		

[Voltar](#)

Anexo VIII – Projetos em Andamento

Empreendimentos (R\$ em milhares)	Região	Segmento	Regime	Unid. Totais	VG Bruto	VG Líquido	Área Privativa Total
Lançamentos 4T22 (3)				976	684	561	64.588
Arborê	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	300	120	120	17.976
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	536	210	162	20.875
Casa Boris	Fortaleza/CE	Alto Padrão	Incorporação	140	354	278	25.738
Lançamentos 3T22 (2)				627	476	390	43.731
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	202	115	115	10.953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condomínio	425	361	275	32.779
Em Execução (41)				6.620	4.025	3.513	515.071
Platz	Fortaleza/CE	Médio Padrão	Incorporação	147	136	136	17.073
Lanai	Maceió/AL	Alto Padrão	Incorporação	320	271	228	31.168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Incorporação	315	127	108	11.343
Florata	Natal/RN	Alto Padrão	Incorporação	92	100	90	11.570
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	Incorporação	132	75	53	6.483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	Alto Padrão	Condomínio	33	74	56	8.200
Edifício Libano	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
Novo Lucsim	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	171	138	138	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	50	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	Alto Padrão	Incorporação	84	51	45	7.822
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condomínio	84	58	45	7.764
Mirante do Cais	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	148	253	253	36.669
Jardins da Ilha	Recife/PE	Alto Padrão	Condomínio	240	104	80	32.265
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	Beach Class	Condomínio	269	87	87	11.482
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	Médio Padrão	Condomínio	236	88	88	10.724
Rooftop.470	Recife/PE	Alto Padrão	Incorporação	112	29	29	2.862
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 (46)				8.223	5.186	4.464	623.391

[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 acumulados 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 40 anos de forma destacada no segmento de edifícios de luxo e alto padrão, a Moura Dubeux é líder de mercado na região Nordeste e possui forte presença no segmento do mercado imobiliário composto por flats, hotéis e resorts ("Segunda Residência"), voltado aos consumidores de alto padrão. Tendo iniciado suas atividades em Pernambuco, a marca "Moura Dubeux" atua também nos estados de Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba e Sergipe.

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. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia.

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

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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Marcello Dubeux | Diogo Barral | Diego Wanderley | Alan Aquino
4020.7700 | 0800 025 7700 | ri@mouradubeux.com.br | ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

MDNE
B3 LISTED NM

Earnings Release

4Q22

40
years

ri.mouradubeux.com.br

MD
moura dubeux



WEBCAST IN PORTUGUESE

Simultaneous
interpretation into english

03 09 23
THURSDAY

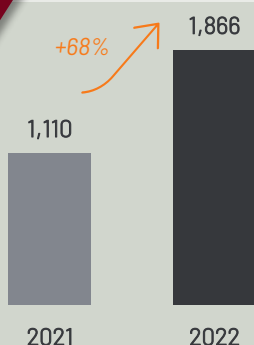
09:00 A.M. (US-EST)
11:00 A.M. (BRT)



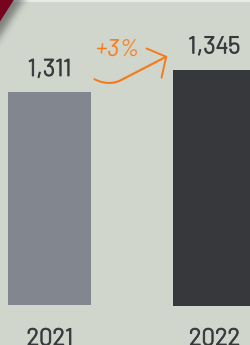
Recife, Mach 8th, 2023 – Moura Dubeux Engenharia S.A. ("MD" or "Company") (B3: MDNE3; Bloomberg: MDNE3:BZ), market share leader homebuilder in Brazil Northeast, operating for 40 years in the region, presents its results for the fourth quarter of 2022 (4Q22). The operating and financial information presented 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").

MOURA DUBEUX RECORDED NET PROFIT OF R\$ 105 MN IN 2022, +24% YoY, AND CASH GENERATION OF R\$ 69 MN

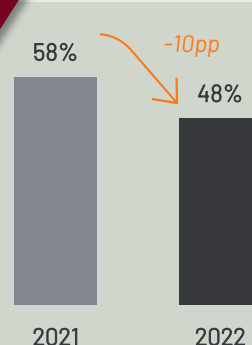
Net Launches %MD
(R\$ MN)



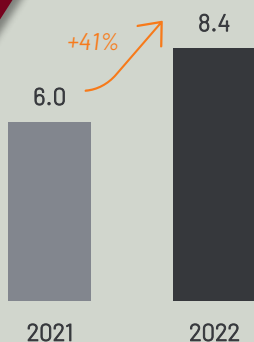
Net Sales %MD
(R\$ MN)



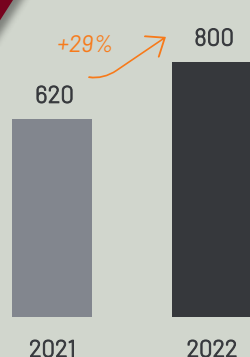
Net SoS %MD



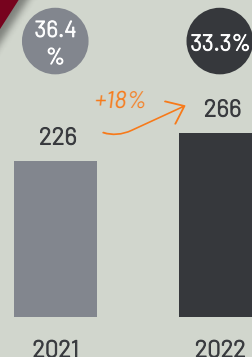
Landbank
Gross PSV
(R\$ BN)



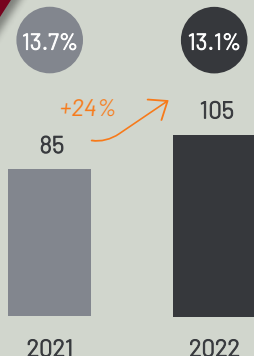
Net Revenue
(R\$ MN)



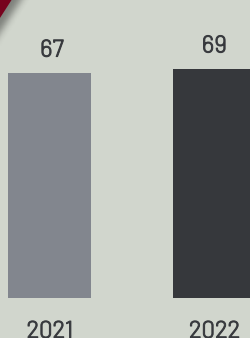
Gross Profit
(R\$ MN) and
Gross Margin %



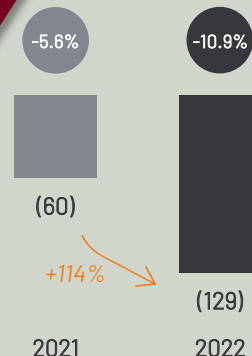
Net Profit
(R\$ MN) and
Net Margin %



Cash
Generation
(R\$ MN)



Net Debt
(R\$ MN) and Net
Debt / Equity %



INVESTOR RELATIONS

Marcello Dubeux | Diogo Barral | Diego Wanderley | Alan Aquino
4020.7700 | 0800 025 7700 | ri@mouradubeux.com.br | ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM

Management Message

Moura Dubeux ("MD" or "Company") ended 2022 with significant numbers both of sales and launches. It was the Company's best year in all operational aspects. We reached the level of R\$ 1.9 billion in net launches, including both Condominium and Development projects. This number clearly illustrates the execution of our strategy: we have always signaled that the Company's positioning in our market, our inventory levels, regional competition and our real estate development capacity would allow us to position ourselves with an operation between R\$ 1.8 billion and R\$ 2.0 billion in annual launches and sales. We have already reached this level of launches in 2022, just the third year after our IPO. This level of launches is 68.1% higher than in 2021.

Launching new projects denotes the ability to prospect, license the property, and develop products. However, a key part of real estate success lies in sales. The flow of new launches throughout the year is not linear, and each product has its own sales dynamic. Therefore, monitoring the dynamics of the Company's SoS (sales over supply index) allows us to observe the excellent acceptance that our products have achieved. Our SoS in 2022 was 47.9%, one of the best in the Brazilian real estate market. This means that almost half of the products which we offer, were sold within the same year. With this, we reached the level of R\$ 1.3 billion in net sales, the highest in the Company's history.

Since the end of 2021, even though the most optimistic forecasts for 2022 were extremely cautious, we expected the Company to generate good operational and financial performance. Even in such an atypical year as 2022, which included national elections, the World Cup Soccer Tournament, and one of the world's sharpest interest rate hikes, we achieved the expected performance. Despite these factors, we attribute MD's historic results, to: (i) its brand legacy, and (ii) products, reflected in a unique position in the Brazilian real estate market, and in a team committed to seeking excellence in both products and customer experience.

We believe that the commercialization speed of our products already reflects our proposition: offering the best product with the best customer experience. This has been an effort of persistence by the whole team, totally aligned with this purpose. Mapping out of this entire journey, from purchase and contract to the concern with quality of use and the operation of the property, through the construction site visits, the personalization experience, bank transfers and even the cancellations, requires a strict protocol of service and quality from our team. This has helped us, through quality measurements of this journey, to close the year with our customer satisfaction index, measured by the NPS method, in the "Quality" category for the entire cycle. This customer recognition makes us proud and is what we believe is highly important for the Company success. Of course, we still have a lot to improve, we want to be in the "Excellence" zone. However, those who aim to offer a unique experience need to understand that even in moments of frustration we must have the customer as our focal point.

As part of this "experience" journey, we decided to open our personalization showroom, called MD Store. In it, the clients can customize their properties in accordance with their personal desires. From finishing materials to specific items for the apartment itself, our ambition here is to fulfill to the maximum the customer's specific wishes. On average, 30% of our customers have chosen to purchase this additional Moura Dubeux product. With this, we have already recouped the entire investment done in this first year and continue with excellent prospects for sales growth. We believe that the MD Store income for this year will already exceed R\$ 15 million in net revenue.

Our store was born from a squad of our OKR management tool. In this new management culture, a new initiative has also emerged, to face the challenge of seeking viability for businesses increasingly outside our usual market. We are talking here about real estate with a final sales price in the range of R\$ 5.5 thousand to R\$ 7.5 thousand per square meter, 2 and 3 bedroom units, focusing on middle class neighborhoods in the capital cities of Brazil's Northeast. The increase in construction costs and the fact that household incomes have failed to accompany inflation, has threatened the viability of products in this segment. To face this challenge, we not only reviewed the construction process itself but also developed a whole line of quality, modern products that are compatible with this income range. Mood, a Moura Dubeux Company, was born. We have created these products using all of the real estate know-how that we have acquired in our 40 years in the market. These units are designed with a more innovative commercial strategy, focused on more intelligent - if less sophisticated - products, with the objectivity and practicality that this client demands. In 2022, we presented this concept with the Arborê project, in the city of Fortaleza, Ceará. We decided to launch this first project with the Moura Dubeux brand so that only the product itself

would be tested initially, which has now proven to be a success. 50% of the units have been sold in just 4 months. We will now combine this product with the new brand and launch two new projects in 2023, with this new concept and brand.

We believe that Mood will be our next growth vector. Not only because of the shortage of this type of product in our region, but also because it serves a very significant income range in the capitals of the Northeast. This new avenue of growth will be focused on clients with income above the level of “Minha Casa Minha Vida – MCMV” (a partially subsidized government housing initiative aimed at low-income buyers), but strongly affected by inflation in recent years. Throughout the year, we will bring more information about Mood, highlighting the sales volume and results of this new business model.

Now, our operating results: We closed 2022 with a landbank of R\$ 8.4 billion PSV (Potential Sales Volume), an increase of 41,0% compared to the previous year. In addition, our cancellations remain at levels well below the market average, even though slightly above 2021 levels. It is important to highlight that a significant portion of these cancellations are customers migrating from one product in the MD portfolio, to another. As we offered more than 30 projects in the last 2 years, it is natural that customers change from one property to another when they visualize some type of benefit.

I also highlight our Moura Dubeux inventory levels. We have only R\$ 77.5 million “on the shelf”, ready for occupancy. Most of our nearly R\$ 1.6 billion in total inventory is in the early stages of construction or launch. Thus, we combine a position of landbank, launches, sales, SoS, cancellations, and inventory that allow the Company to close 2022 with levels and indicators close to those of the largest homebuilders listed on the stock exchange. This, just 3 years after becoming a publicly held company.

All of this, must of course, be reflected in financial results. Our net revenue increased circa 30,0%, reaching R\$ 800 million in 2022. The adjusted gross margin was 35.1% for the year, which, after expenses, gave us a net income of R\$ 105.1 million (23.7% higher than 2021) and a net margin of 13.1%. We can still achieve much higher levels of profitability and operational efficiency. However, the consistent growth in value for our shareholders is clear.

On top of the results above, we also generated R\$ 68.6 million in cash, in line with 2021, but in an environment of greater project evolution (we currently have more than 40 sites under construction simultaneously), as well as more launches and more land acquisition.

We ended 2022 with net cash of R\$ 128.7 million, representing -10.9% of our equity. In today's high-interest environment, being deleveraged in a capital-intensive business model, shows MD's financial strength.

This result reinforces our conviction that the Company is “working its plan”. At the same time, it brings us the certainty that we still have much more to accomplish in 2023. We are operating with caution. We understand that the country has enormous challenges to overcome before we envision an environment of robust national growth. We still have to find the path to the political and economic reforms that must be made so that we can enjoy a reduction in current interest rates. Until we have a clearer picture, we will be focused on repeating our 2022 operating performance. This, of course, should be reflected in higher sales volume and financial results. The entire team is committed to and working hard toward this goal. We are launching products with a good marketing outlook and our inventories remain balanced with the demand.

In 2023 we will be starting a delivery cycle of the projects launched after our IPO. Upon completion of that we will be able to confirm that the work is done for this vintage of projects. Construction is in an advanced stage and in line with the planned budgets. However, we are also in a strong cycle of construction execution. Our expectation for the year, is to double the consumption of materials and labor in MD's sites. We know the scale of the challenge before us and are absolutely committed to achieving it as planned. The company is already executing these projects. Inflation is no longer a concern within the construction sites, and we should now have more stability, focusing on improving quality and gaining operational efficiency.

In this market, so pessimistic regarding the homebuilders performance, we continue with cautious optimism. Even in adversity, we seek for differentiation to generate value for our clients and the entire Northeast region. We believe that the answer to this pessimism lies in innovative and consistent work. We move forward, working and investing to generate value and contribute to our country.

Contents

Management Message.....	3
Contents	5
Operation Formats.....	6
Real Estate Development	6
Construction Works Administration.....	6
Moura Dubeux's revenues from Condominium Projects:	6
Key Indicators	7
Operational Performance	8
Launches	8
Sales and Cancellations.....	9
Sales Breakdown	10
Speed of Sales (SoS).....	12
Inventory	13
Landbank	15
Current Projects	16
Deliveries	17
Economic and Financial Performance	18
Net Revenue.....	18
Accountings Revenue	18
Cost of Properties Sold and Services	18
Gross Profit and Adjusted Gross Profit	19
Selling, General and Administrative Expenses.....	20
Selling Expenses	20
Administrative Expenses.....	20
Other Operational Revenues (Expenses).....	21
Adjusted EBITDA	21
Net Financial Income.....	22
Income and Social Contribution Taxes	22
Net Profit	23
Revenues, Costs and Results to be Recognized	24
Results to be Recognized - Condominium Business.....	24
Accounts Receivable	24
Net Cash and Net Debt	25
Independent Auditors Relationship	26
Appendix I – Balance Sheet.....	27
Appendix II – Income Statement.....	28
Appendix III – Cash Flow	29
Appendix IV – Recognize Revenue	30
Appendix V – Net Asset	31
Appendix VI – Inventory	32
Appendix VII – Landbank.....	33
Appendix VIII – Current Projects.....	34
Glossary	35
About Moura Dubeux	36
Disclaimer	36

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".

Moura Dubeux's revenues from Condominium Projects:

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)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Launches								
Launches PSV (%MD)	560,680	181,829	208.4%	390,266	43.7%	1,865,717	1,109,562	68.1%
# Projects Launched	3	3	0.0%	2	50.0%	12	17	-29.4%
# Units Launched	976	378	158.2%	627	55.7%	3,336	2,752	21.2%
Sales								
Contracted Sales ¹ (100%)	314,199	373,720	-15.9%	400,872	-21.6%	1,482,540	1,435,807	3.3%
Launches - Contracted Sales ² (100%)	168,265	196,671	-14.4%	255,869	-34.2%	892,178	753,548	18.4%
Inventory - Contracted Sales (100%)	145,935	177,049	-17.6%	145,003	0.6%	590,363	682,260	-13.5%
Contracted Sales ¹ (%MD)	310,565	369,032	-15.8%	397,589	-21.9%	1,469,337	1,403,738	4.7%
Cancellations (%MD)	36,114	28,422	27.1%	37,130	-2.7%	124,781	92,281	35.2%
Net Sales and Adhesions (%MD)	274,452	340,610	-19.4%	360,460	-23.9%	1,344,556	1,311,457	2.5%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	11.6%	7.7%	3.9pp	9.3%	2.3pp	8.5%	6.6%	1.9pp
# Units Sold	465	643	-27.7%	615	-24.4%	2,664	2,818	-5.5%

1. Potential Sales Volume from Development and Condominium

2. Projects launched up to 6 (six) months, considering quarters figures

Financial Highlights (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,672	-1.6%	799,527	619,643	29.0%
Gross Profit	57,772	57,616	0.3%	67,226	-14.1%	266,468	225,763	18.0%
Gross Margin	27.9%	40.4%	-12.5pp	31.9%	-4.0pp	33.3%	36.4%	-3.1pp
Adjusted EBITDA ¹	19,151	20,435	-6.3%	28,300	-32.3%	107,484	88,913	20.9%
Adjusted EBITDA Margin¹	9.2%	14.3%	-5.1pp	13.4%	-4.2pp	13.4%	14.3%	-0.9pp
Shareholder's Net Profit	10,202	14,316	-28.7%	40,660	-74.9%	105,057	84,943	23.7%
Net Margin	4.9%	10.0%	-5.1pp	19.3%	-14.4pp	13.1%	13.7%	-0.6pp
# Shares ²	84,645,423	84,312,889		84,711,445		84,645,423	84,312,889	
Net Profit (R\$/Share)	0.12	0.17		0.48		1.25	0.98	

1. Excluding the effects of financial expenses allocated to cost

2. Free float weighted average shares in the period

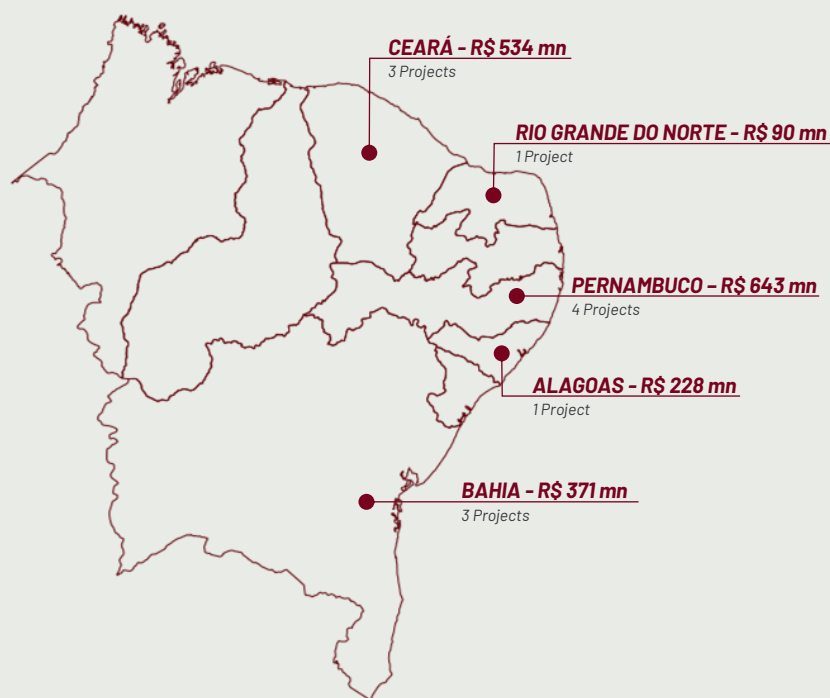
Operational Performance

Launches

The Company launched 3 projects during the last 45 days of the year and ended 2022 with 12 projects launched, totaling Gross PSV of R\$ 2,224 million and Net PSV of R\$ 1,866 million, **representing an increase of 68.1% compared to 2021.**

Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV
1^o Quarter (3)				859	429	354
Beach Class Carneiros - 2 nd Phase	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^o Quarter (4)				874	634	561
Platz	Fortaleza/CE	Standard	Development	147	136	136
Lanai	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	127	108
Florata	Natal/RN	High-End	Development	92	100	90
3^o Quarter (2)				627	476	390
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Development	202	115	115
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275
4^o Quarter (3)				976	684	560
Arborê	Fortaleza/CE	Standard	Development	300	120	120
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	536	210	162
Casa Boris	Fortaleza/CE	High-End	Development	140	354	278
Total (12)				3,336	2,224	1,866

Net PSV Breakdown Launched - Region



12
Projects



R\$ 1.9 bn
Net PSV



Development

R\$ 1.2 bn
Net PSV
+ 136% YoY



Condominium

R\$ 643 mm
Net PSV
+ 9% YoY

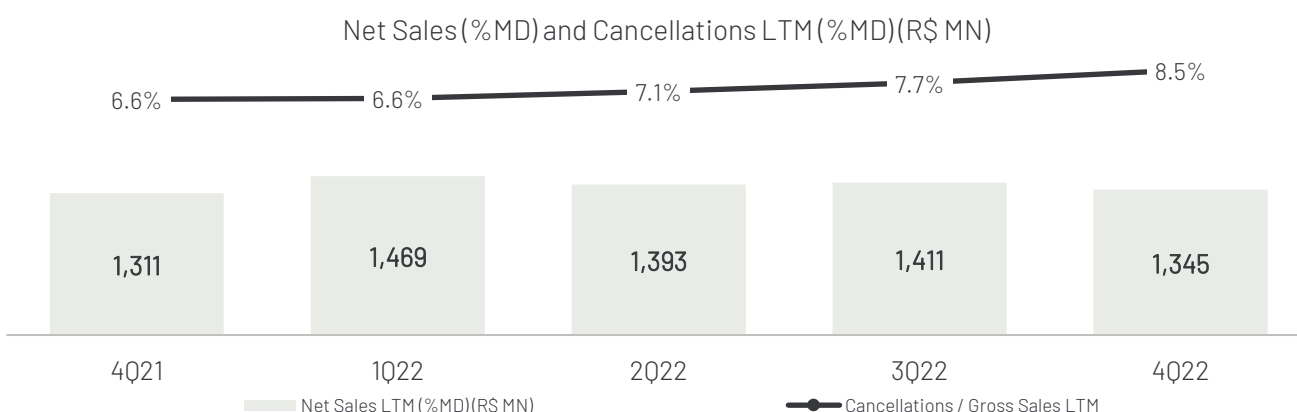
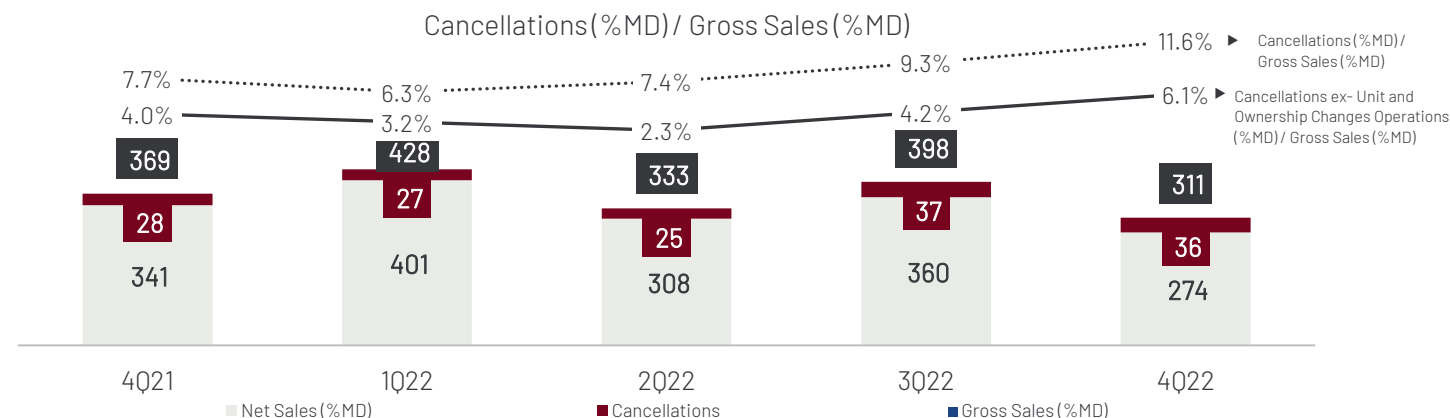
Sales and Cancellations

The volume of Net Sales and Adhesions (%MD) totaled R\$ 274 million in 4Q22, reduction of 19.4% compared to 4Q21 and 23.9% compared to 3Q22. In 2022, the volume of Net Sales and Adhesions (%MD) increased 2.5% YoY and totaled R\$ 1,345 million.

Sales and Adhesions (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Gross Sales and Adhesions¹	314,199	373,720	-15.9%	400,872	-21.6%	1,482,540	1,435,807	3.3%
Gross Sales and Adhesions¹ (%MD) (a)	310,565	369,032	-15.8%	397,589	-21.9%	1,469,337	1,403,738	4.7%
Development Sales	210,127	143,105	46.8%	212,714	-1.2%	882,184	706,607	24.8%
Closed Sales ²	29,419	47,266	-37.8%	37,883	-22.3%	141,775	149,779	-5.3%
Adhesions to Condominium ³	71,019	178,660	-60.2%	146,992	-51.7%	445,378	547,352	-18.6%
Cancellations (%MD) (b)	36,114	28,422	27.1%	37,130	-2.7%	124,781	92,281	35.2%
Net Sales and Adhesions (%MD) (c=a-b)	274,452	340,610	-19.4%	360,460	-23.9%	1,344,556	1,311,457	2.5%
Cancellations (%MD) / Gross Sales (%MD)	11.6%	7.7%	3.9pp	9.3%	2.3pp	8.5%	6.6%	1.9pp
# Units Sold	465	643	-27.7%	615	-24.4%	2,664	2,818	-5.5%

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 4Q22, the total number of cancellations was R\$ 36 million, representing 11.6% of the Gross Sales (%MD) and 8.5%, during 2022.



Sales Breakdown

Segment – 4Q22
(R\$ '000)

Segment	Total				Launches ¹		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	98	138,041	138,041	44.4%	20	48,380	72	84,901	6	4,760
High-End	169	90,409	90,409	29.1%	145	80,713	24	9,695	-	-
Standard	181	82,173	78,539	25.3%	94	39,171	44	24,715	43	14,653
Corporate	17	3,577	3,577	1.2%	-	-	-	-	17	3,577
Total	465	314,199	310,565	100.0%	259	168,265	140	119,311	66	22,989

1. Projects launched up to 6(six) months

Region – 4Q22
(R\$ '000)

Region	Total				Launches ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Ceará	173	125,953	125,953	40.6%	114	87,551	33	26,940	26	11,463
Pernambuco	185	111,414	107,780	34.7%	121	67,504	41	33,932	23	6,344
Bahia	72	45,161	45,161	14.5%	24	13,209	34	28,819	14	3,133
Alagoas	25	22,556	22,556	7.3%	-	-	22	20,506	3	2,050
Rio Grande do Norte	10	9,115	9,115	2.9%	-	-	10	9,115	-	-
Total	465	314,199	310,565	100.0%	259	168,265	140	119,311	66	22,989

1. Projects launched up to 6(six) months

Operation Format – 4Q22
(R\$ '000)

Operation Format	Total				Launches ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	315	213,761	210,127	67.7%	138	100,760	114	89,087	63	20,279
Condominium ²	132	71,019	71,019	22.9%	121	67,504	11	7,078	-	-
Closed Sales ³	18	29,419	29,419	9.5%	-	-	15	23,145	3	2,710
Total	465	314,199	310,565	100.0%	259	168,265	140	119,311	66	22,989

1. Projects launched up to 6(six) months

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

3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units

Segment - 2022 (R\$ '000)

Segment	Total				Launches		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	1,356	646,582	646,582	44.0%	677	386,727	666	255,877	13	3,979
High-End	380	455,825	455,825	31.0%	226	257,612	135	186,473	19	11,740
Standard	729	338,775	325,571	22.2%	152	95,852	318	137,133	259	92,586
Corporate	199	41,358	41,358	2.8%	-	-	-	-	199	41,358
Total	2,664	1,482,540	1,469,337	100.0%	1,055	740,191	1,119	579,483	490	149,663

Region - 2022 (R\$ '000)

Region	Total				Launches		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	1,121	607,011	593,808	40.4%	326	232,100	687	334,928	108	26,780
Ceará	795	412,970	412,970	28.1%	172	144,233	309	163,489	314	105,249
Bahia	602	345,195	345,195	23.5%	469	276,107	69	53,515	64	15,573
Alagoas	75	70,344	70,344	4.8%	71	68,282	-	-	4	2,062
Rio Grande do Norte	71	47,020	47,020	3.2%	17	19,469	54	27,551	-	-
Total	2,664	1,482,540	1,469,337	100.0%	1,055	740,191	1,119	579,483	490	149,663

Operation Format - 2022 (R\$ '000)

Operation Format	Total				Launches		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross SPV (%MD)
Development	1,658	895,387	882,184	60.0%	729	508,091	462	236,717	467	137,376
Condominium ¹	914	445,378	445,378	30.3%	321	228,280	590	232,102	3	685
Closed Sales ²	92	141,775	141,775	9.6%	5	3,819	67	110,664	20	11,603
Total	2,664	1,482,540	1,469,337	100.0%	1,055	740,191	1,119	579,483	490	149,663

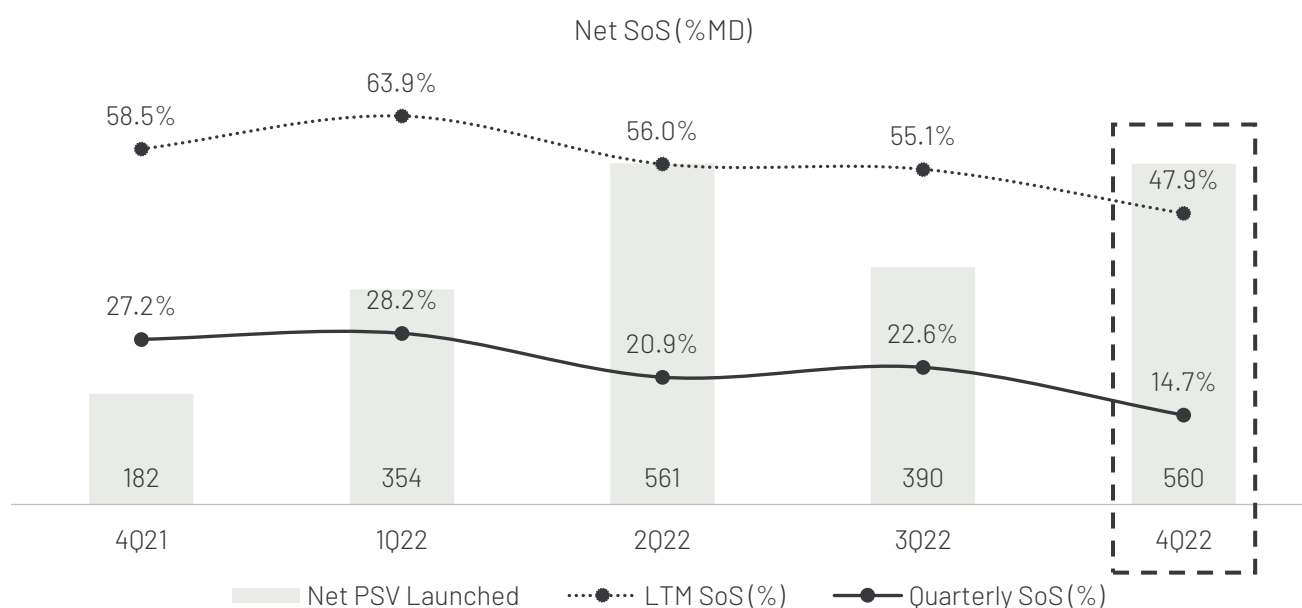
1. Total value of quotas (units) adhered by clients to Condominium

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

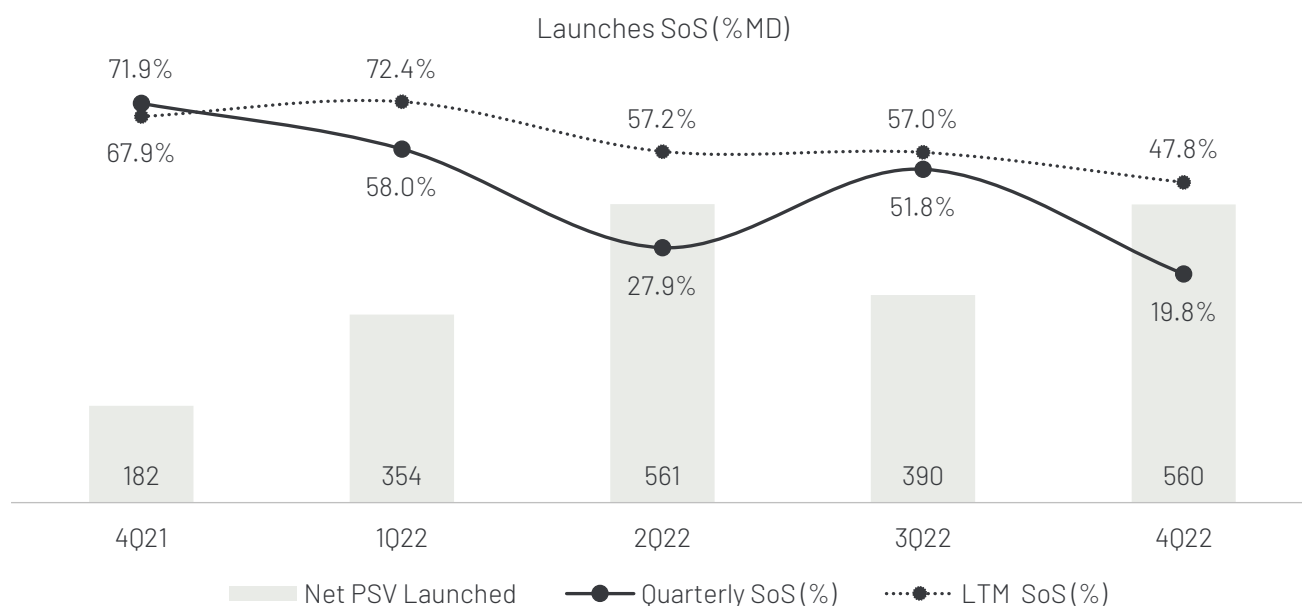
Speed of Sales (SoS)

Net SoS(%MD) in 2022 reached 47.9%, reduction of 10.6pp YoY and 7.2pp QoQ. As for the quarter, Net SoS(%MD) was 14.7%, reduction of 12.5pp YoY and 7.9pp QoQ.

It is worth mentioning that in addition to the higher concentration of launches (80% of the Net PSV) at the end of the quarter, the Company launched a significant volume of projects under the Development segment during 4Q22 and the year (+136% compared to 2021), business model that usually presents slower commercialization curve compared to the Condominium business, contributing for the SoS index decrease.



Launches SoS(%MD) recorded 47.8% in 2022 and 19.8% in the quarter.



Inventory

The Company ended the quarter with 2,126 units in its inventory, equivalent to R\$ 1,639 million (%MD) in market value.

Of the total market value in inventory (%MD), R\$ 77 million (4.7%) are from completed units and R\$ 1,562 million (95.3%) will be delivered between the years 2023 and 2027.

Segment (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
High-End	825	1,041,923	63.6%	90	230,861	703	793,586	32	17,475
Beach Class	649	349,142	21.3%	532	279,734	71	55,514	46	13,894
Standard	577	232,115	14.1%	206	85,065	262	116,844	109	30,205
Corporate	75	15,900	1.0%	-	-	-	-	75	15,900
Total	2,126	1,639,080	100.0%	828	595,660	1,036	965,945	262	77,475

1. Projects launched up to 6(six) months

Considering the regional distribution of the inventory at market value (%MD), R\$ 656 million (40.0%), are concentrated in Pernambuco, followed by: Ceará with R\$ 475 million (29.0%), Bahia with R\$ 231 million (14.1%), Alagoas with R\$ 181 million (11.0%) and Rio Grande do Norte with R\$ 96 million (5.9%).

Region (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Pernambuco	1,031	656,151	40.0%	452	225,374	448	394,262	131	36,515
Ceará	519	475,270	29.0%	296	315,926	151	133,244	72	26,099
Bahia	249	230,969	14.1%	80	54,360	132	166,540	37	10,069
Alagoas	221	180,908	11.0%	-	-	199	176,116	22	4,791
Rio Grande do Norte	106	95,782	5.9%	-	-	106	95,782	-	-
Total	2,126	1,639,080	100.0%	828	595,660	1,036	965,945	262	77,475

1. Projects launched up to 6(six) months

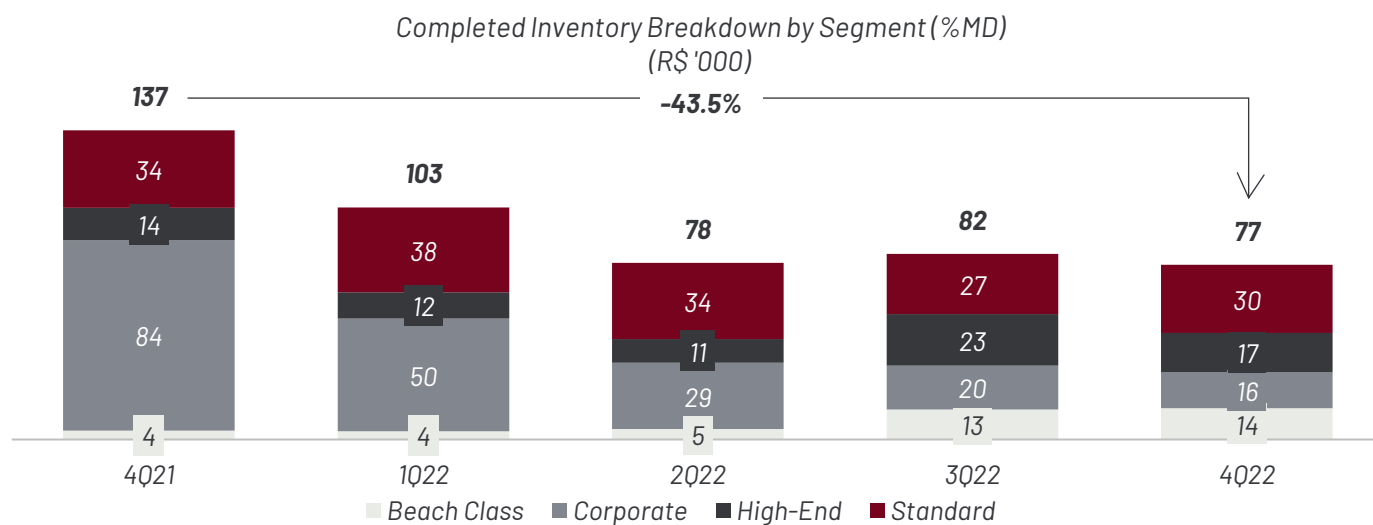
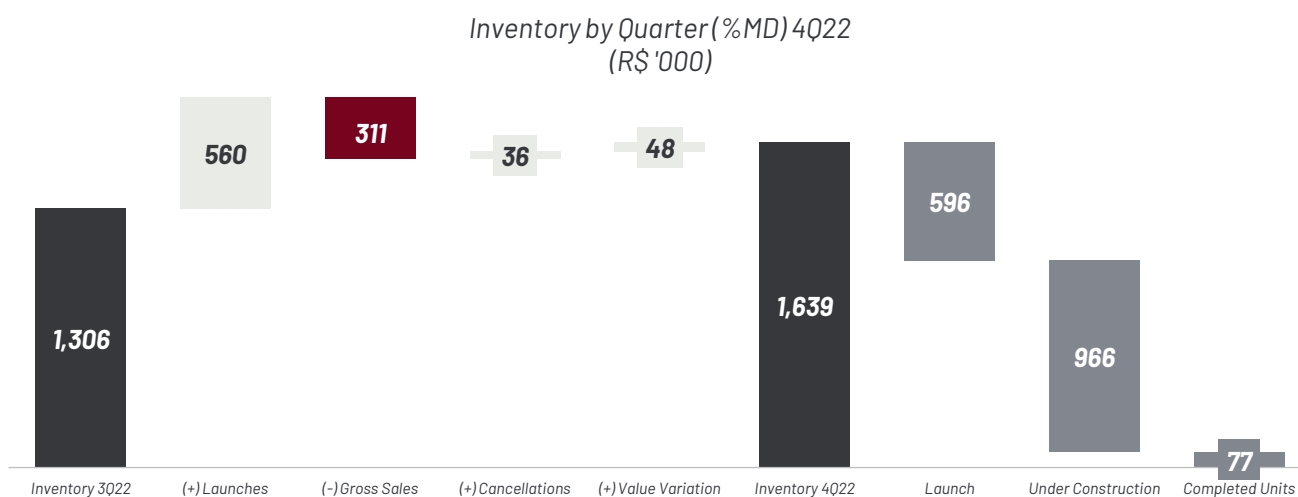
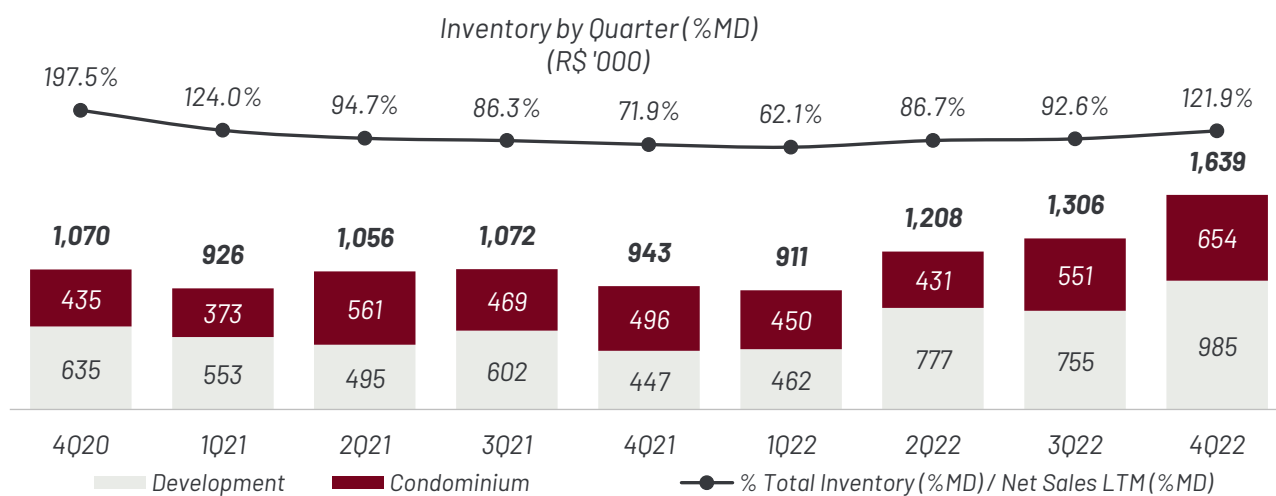
The inventory at market value (%MD) regarding the operational format, was R\$ 985 million concentrated in the Development format (61.1%), R\$ 515 million under not yet adhered Condominium (31.4%) and R\$ 139 million in Closed Sales (8.5%).

Operation Formats (R\$ '000)	Total			Launch ¹		Under Construction		Completed Units	
	Units	Gross PSV (%MD)	% PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)	Units	Gross PSV (%MD)
Development	1,323	985,311	60.1%	376	370,286	738	562,258	209	52,767
Condominium ²	683	514,762	31.4%	452	225,374	228	287,910	3	1,478
Closed Sales ³	120	139,007	8.5%	-	-	70	115,777	50	23,230
Total	2,126	1,639,080	100.0%	828	595,660	1,036	965,945	262	77,475

1. Projects launched up to 6(six) months

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

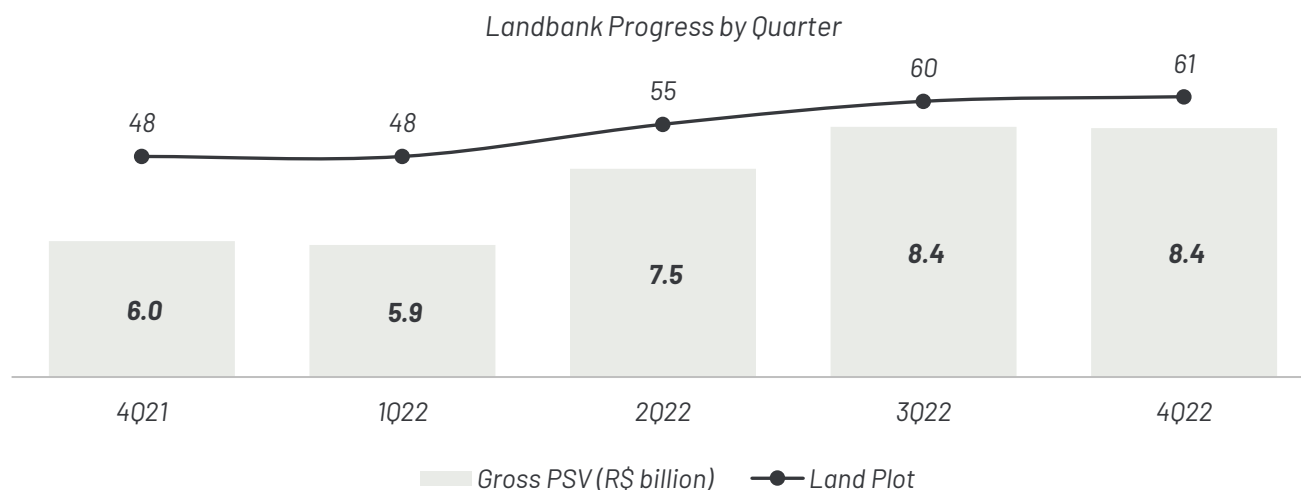
3. Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development unit



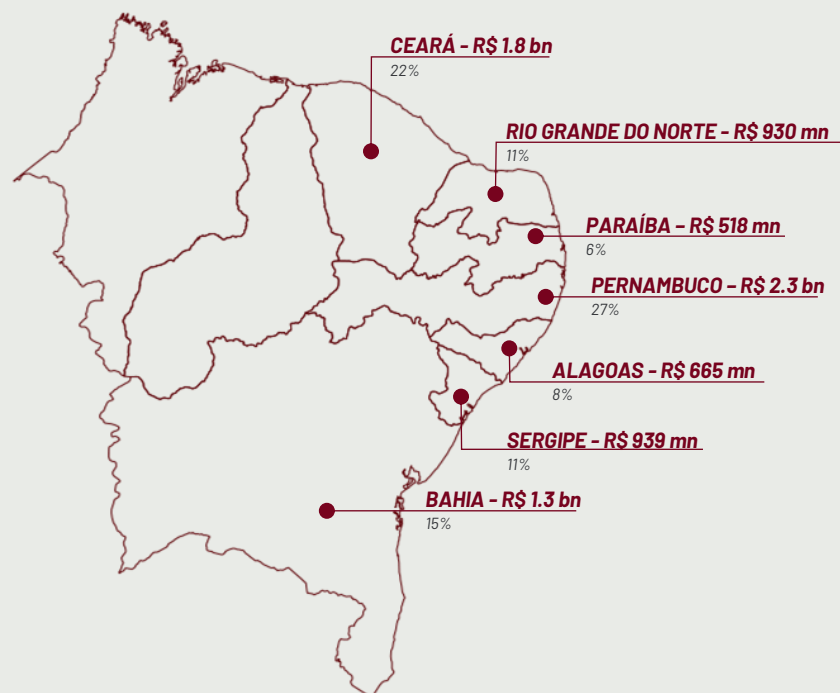
Inventory detailed information can be found in [Appendix VI](#).

Landbank

In 4Q22, the Company acquired 4 land plots totaling Gross PSV of R\$ 1,681 million and ended the year with 61 land plots, equivalent to Gross PSV of approximately R\$ 8.4 billion well-balanced between its operation squares considering its strategic planning for the coming years.



Net PSV Breakdown Distribution - Region



61
Land Plots



R\$ 8.4 bn
Gross PSV



83%
Swap



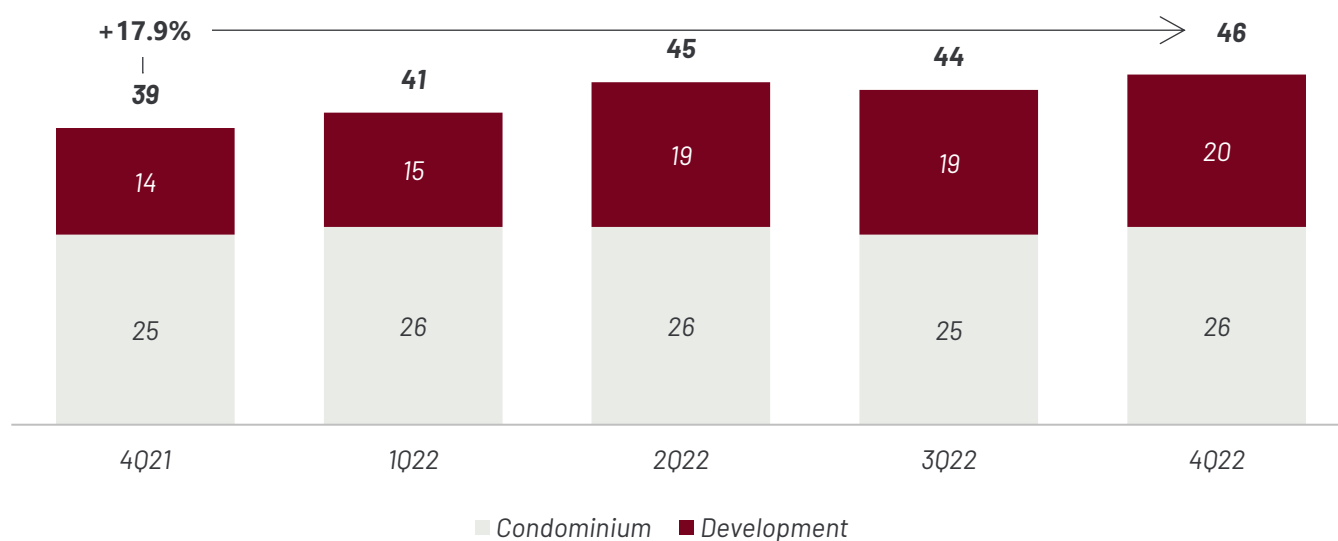
17%
Cash

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

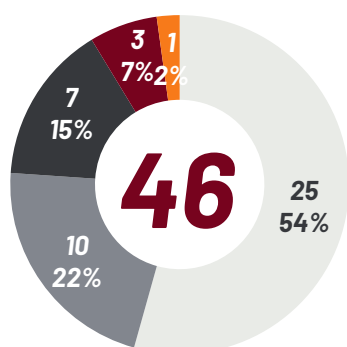
Current Projects

The Company ended the quarter with 46 projects in progress, 5 launches and 41 construction sites in operation. Considering the total number of projects, 26 of them are under the Condominium format and 20 under the Development format. This amount is equivalent to 8,223 units, 623,391 square meters and a Gross PSV at launch of R\$ 5,186 million.

Current Projects Progress

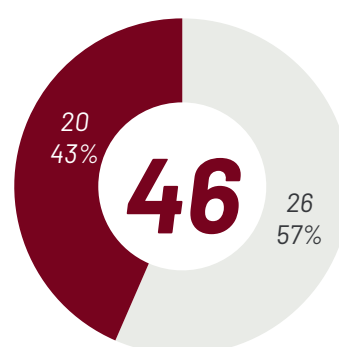


Construction Sites - Region



■ Pernambuco ■ Bahia ■ Ceará ■ Rio Grande do Norte ■ Alagoas

Construction Sites - Operation Format



■ Condominium ■ Development

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

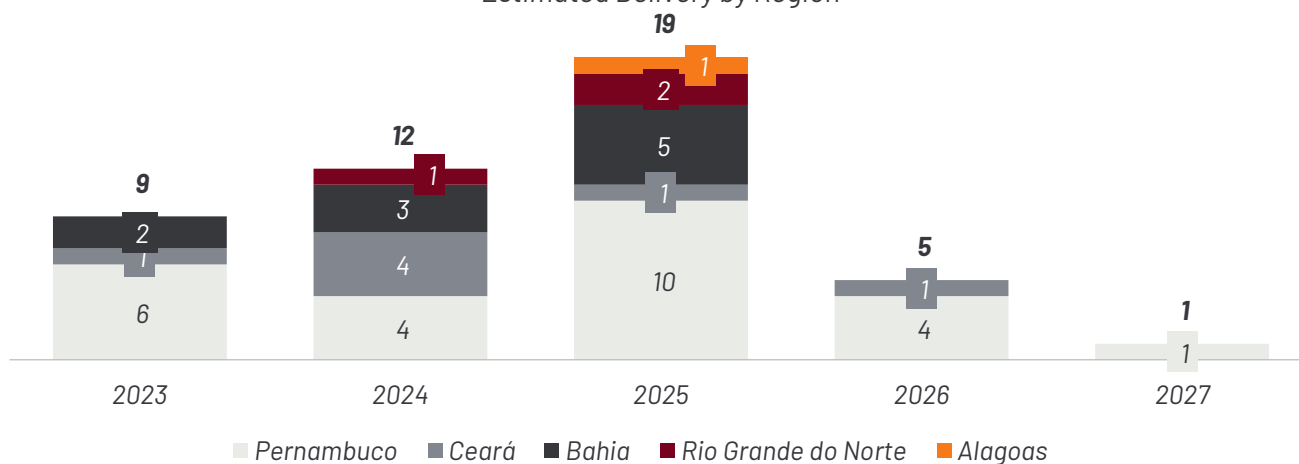
Deliveries

In 4Q22, the Company delivered 1 project under the Development business format in the state of Ceará and ended 2022 with 5 projects delivered, totaling Gross PSV of R\$ 366 million and Net PSV of 295 million.

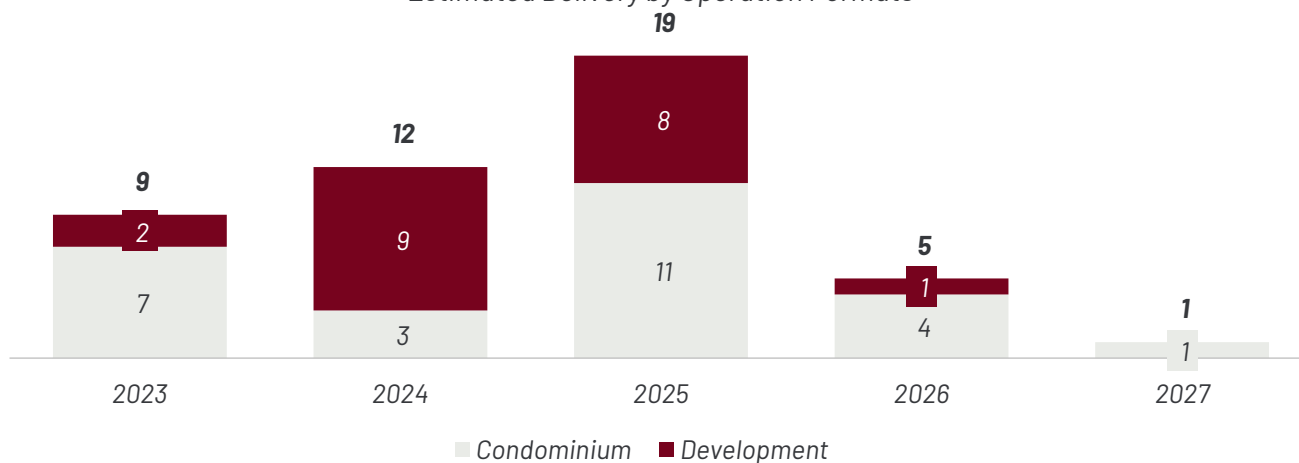
Project (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Formats	Units	Gross PSV	Net PSV	% Sales
1º Quarter (1)				374	109	94	
Bosque das Acácias	Fortaleza/CE	Standard	Development	374	109	94	100%
3º Quarter (3)				296	197	150	
Mirante Capibaribe	Recife/PE	High-End	Condominium	20	71	46	94%
Parque Shopping	Recife/PE	High-End	Condominium	150	60	46	88%
Reserva das Palmeiras – 2 nd Phase	Fortaleza/CE	Standard	Development	126	66	58	97%
4º Quarter (1)				120	60	50	
Parque Rio Branco	Fortaleza/CE	Standard	Development	120	60	50	81%
Total (5)				790	366	295	

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

Estimated Delivery by Region



Estimated Delivery by Operation Formats



Economic and Financial Performance

Net Revenue

Net Revenue totaled R\$ 207.3 million in 4Q22, increase of 45.3% compared to R\$ 142.7 million recorded in 4Q21 and reduction of 1.6% when compared to R\$ 210.7 million in 3Q22.

In the Condominium segment, the reduction compared to 3Q22 can be explained by the absence of revenue from the Land Development Fee in the period. In the Development segment, the increase compared to previous quarters occurs gradually with the progress of the projects launched post-IPO.

In 2022, Net Revenue totaled R\$ 799.5 million, increase of 29.0% compared to 2021.

Revenue (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Gross Revenue	223,793	163,662	36.7%	237,761	-5.9%	885,786	697,664	27.0%
Gross Revenue - Development	177,885	92,774	91.7%	140,004	27.1%	579,537	461,772	25.5%
Gross Revenue - Condominium	45,908	70,888	-35.2%	97,757	-53.0%	306,249	235,892	29.8%
Gross Revenue - Closed Sale	28,055	19,011	47.6%	22,429	25.1%	103,249	64,980	58.9%
Condominium - Management Fee	11,949	11,562	3.3%	10,322	15.8%	43,680	43,395	0.7%
Real Estate Consultancy Fee	5,904	14,776	-60.0%	12,953	-54.4%	39,079	48,138	-18.8%
Land Development Fee	-	25,539	-100.0%	52,053	-100.0%	120,241	79,379	51.5%
Deductions	(16,469)	(20,929)	-21.3%	(27,090)	-39.2%	(86,260)	(78,021)	10.6%
Development Deductions	(15,607)	(15,627)	-0.1%	(17,519)	-10.9%	(68,394)	(55,302)	23.7%
Sales Cancellations	(12,615)	(14,099)	-10.5%	(15,040)	-16.1%	(58,428)	(46,772)	24.9%
Sales and Services Taxes	(2,992)	(1,528)	95.8%	(2,479)	20.7%	(9,966)	(8,530)	16.8%
Condominium Deductions	(862)	(5,302)	-83.7%	(9,571)	-91.0%	(17,866)	(22,719)	-21.4%
Closed Sales Cancellations	1,804	(1,140)	n/a	(4,101)	n/a	(1,189)	(8,279)	-85.6%
Sales and Services Taxes	(2,666)	(4,162)	-35.9%	(5,470)	-51.3%	(16,677)	(14,440)	15.5%
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,671	-1.6%	799,526	619,643	29.0%
Development¹	162,278	77,147	110.3%	122,485	32.5%	511,143	406,470	25.8%
Condominium²	45,046	65,586	-31.3%	88,186	-48.9%	288,383	213,173	35.3%

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\$ 149.6 million, increase of 75.7% when compared to 4Q21 and 4.3% when compared to 3Q22.

This increase compared to the previous quarters was mainly due to the significant growth of the Development business model in the Company's mix of projects.

In 2022, the Total Cost was R\$ 533.1 million, increase of 35.3% compared to 2021.

Cost (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Total Cost	(149,552)	(85,117)	75.7%	(143,445)	4.3%	(533,058)	(393,880)	35.3%
Development	(119,824)	(59,589)	101.1%	(93,461)	28.2%	(392,175)	(307,747)	27.4%
Development Costs	(116,160)	(56,975)	103.9%	(90,540)	28.3%	(378,405)	(288,796)	31.0%
Financial Expenses Allocated to Cost	(3,664)	(2,614)	40.2%	(2,921)	25.4%	(13,770)	(18,951)	-27.3%
Condominium	(29,728)	(25,528)	16.5%	(49,984)	-40.5%	(140,883)	(86,133)	63.6%

Gross Profit and Adjusted Gross Profit

In 4Q22, Gross Profit totaled R\$ 57.8 million, increase of 0.3% compared to R\$ 57.6 million in 4Q21 and reduction of 14.1% compared to R\$ 67.2 million in 3Q22.

In the quarter, Gross Margin was 27.9%, reduction of 12.5pp when compared to the same period of the previous year and 4.0pp compared to 3Q22. The Adjusted Gross Margin was 29.6%, reduction of 12.6pp compared to 4Q21 and 3.7pp compared to 3Q22.

In the quarter, it was possible to notice the increase of the Development business model Gross Margin when compared to the previous periods, due to the higher contribution of the projects launched post-IPO in the Gross Profit. On the other hand, the Condominium Gross Margin presented a significant reduction when compared to 4Q21 and 3Q22, which can be explained by the absence of revenue from the Land Development Fee in the quarter, factor that contributed to the reduction of the Consolidated Gross Margin.

In 2022, consolidated Gross Profit totaled R\$ 266.5 million, increase of 18.1% compared to 2021, and consolidated Gross Margin was 33.3%, reduction of 3.1pp compared to 2021.

Gross Profit (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg.	3Q22	Chg.	2022	2021	Chg.
Development	42,454	17,558	141.8%	29,024	46.3%	118,968	98,723	20.5%
Gross Margin (%)	26.2%	22.8%	3.4pp	23.7%	2.5pp	23.3%	24.3%	-1.0pp
Adjusted Development¹	46,118	20,172	128.6%	31,945	44.4%	132,738	117,674	12.8%
Adjusted Gross Margin ¹ (%)	28.4%	26.1%	2.3pp	26.1%	2.3pp	26.0%	29.0%	-3pp
Condominium	15,318	40,058	-61.8%	38,202	-59.9%	147,500	127,040	16.1%
Gross Margin (%)	34.0%	61.1%	-27.1pp	43.3%	-9.3pp	51.1%	59.6%	-8.4pp
Consolidated Gross Profit	57,772	57,616	0.3%	67,226	-14.1%	266,468	225,763	18.0%
Gross Margin (%)	27.9%	40.4%	-12.5pp	31.9%	-4.0pp	33.3%	36.4%	-3.1pp
Adjusted Consolidated Gross Profit¹	61,436	60,230	2.0%	70,147	-12.4%	280,238	244,714	14.5%
Adjusted Gross Margin (%)	29.6%	42.2%	-12.6pp	33.3%	-3.7pp	35.1%	39.5%	-4.4pp

1. Adjusted by interest capitalized to cost

Selling, General and Administrative Expenses

Selling Expenses

Selling Expenses totaled R\$ 19.1 million in 4Q22, compared to R\$ 19.4 million in 4Q21 and R\$ 17.7 million in 3Q22. Selling Expenses decreased 1.3% compared to 4Q21 and increased 7.8% compared to 3Q22.

In the quarter, Selling Expenses represented 6.2% of the total Gross Sales (%MD), increase of 1.0pp compared to 4Q21 and 1.7pp compared to 3Q22. In 2022, Selling Expenses represented 5.1%, reduction of 0.4pp compared to 2021.

Selling Expenses (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Personnel Expenses	(1,949)	(1,882)	3.6%	(1,904)	2.4%	(7,800)	(6,558)	18.9%
Inventory maintenance	(813)	(1,018)	-20.1%	(929)	-12.5%	(4,376)	(8,897)	-50.8%
Marketing, Advertising and Communication	(4,919)	(6,640)	-25.9%	(5,362)	-8.3%	(20,961)	(16,860)	24.3%
Brokerage Commission	(8,604)	(7,538)	14.1%	(7,554)	13.9%	(33,260)	(36,926)	-9.9%
Other Expenses	(2,829)	(2,278)	24.2%	(1,984)	42.6%	(9,192)	(7,457)	23.3%
Total	(19,114)	(19,356)	-1.3%	(17,733)	7.8%	(75,589)	(76,698)	-1.4%
Gross Sales and Adhesions (%MD)	310,565	369,032	-15.8%	397,589	-21.9%	1,469,337	1,403,738	4.7%
Selling Expenses / Gross Sales and Adhesions	6.2%	5.2%	1.0pp	4.5%	1.7pp	5.1%	5.5%	-0.4pp

Administrative Expenses

Administrative Expenses totaled R\$ 20.2 million in 4Q22, increase of 12.3% compared to 4Q21 and 4.6% compared to 3Q22.

In the quarter, Administrative Expenses represented 9.7% of the Net Revenue, reduction of 2.9pp compared to 4Q21 and increase of 0.5pp compared to 3Q22. In 2022, Administrative Expenses represented 9.3%, representing a reduction of 0.5pp compared to 2021.

In 4Q22, Administrative Expenses represented 6.5% of the Gross Sales, increase of 1.6pp compared to 4Q21 and of 1.6pp compared to 3Q22. In 2022, Administrative Expenses represented 5.1%, increase of 0.8pp compared to 2021.

Administrative Expenses (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Personnel Expenses	(12,384)	(12,117)	2.2%	(11,740)	5.5%	(45,788)	(39,679)	15.4%
Services Rendered	(4,781)	(3,300)	44.9%	(4,593)	4.1%	(17,399)	(12,342)	41.0%
Depreciation and amortization	(1,239)	(976)	27.0%	(1,361)	-8.9%	(4,686)	(3,258)	43.8%
Other Expenses	(1,774)	(1,575)	12.7%	(1,602)	10.8%	(6,768)	(5,407)	25.2%
Total	(20,179)	(17,968)	12.3%	(19,296)	4.6%	(74,642)	(60,686)	23.0%
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,672	-1.6%	799,527	619,643	29.0%
Adm. Expenses/Net Revenue	9.7%	12.6%	-2.9pp	9.2%	0.5pp	9.3%	9.8%	-0.5pp
Gross Sales (%MD)	310,565	369,032	-15.8%	397,589	-21.9%	1,469,337	1,403,738	4.7%
Adm. Expenses / Gross Sales (%MD)	6.5%	4.9%	1.6pp	4.9%	1.6pp	5.1%	4.3%	0.8pp

Other Operational Revenues (Expenses)

Other Operational Revenues (Expenses) in 4Q22, totaled negative R\$ 5.1 million, compared to negative R\$ 7.4 million in 4Q21 and negative R\$ 6.5 million in 3Q22.

In 2022, Other Operational Revenues (Expenses) totaled negative R\$ 29.2 million, representing an increase of 7.1% compared to 2021.

Other Operational Revenue (Expenses) (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Value adjustment on provisioned inventory (a)	(49)	(3,544)	-98.6%	(193)	-74.4%	(1,178)	(3,544)	-66.8%
Loss of credits and changes in provisions made	(1,531)	(792)	93.3%	(1,882)	-18.7%	(5,148)	(4,649)	10.7%
Expenses on legal demands and provisions	(2,088)	(4,564)	-54.2%	(2,994)	-30.2%	(17,079)	(20,067)	-14.9%
Other Operational Expenses	(1,480)	1,463	-201.1%	(1,419)	4.3%	(5,786)	1,016	-669.5%
Total	(5,148)	(7,437)	-30.8%	(6,488)	-20.7%	(29,191)	(27,244)	7.1%

Adjusted EBITDA

The Adjusted EBITDA totaled R\$ 19.2 million in 4Q22, compared to R\$ 20.4 million in 4Q21 and R\$ 28.3 million in 3Q22.

Adjusted EBITDA margin was 9.2% in 4Q22, compared to 14.3% in 4Q21 and 13.4% in 3Q22, reduction of 5.1pp and 4.2pp respectively.

In 2022, Adjusted EBITDA totaled R\$ 107.5 million, increase of 20.9% when compared to 2021 and the Adjusted EBITDA margin was 13.4%, representing reduction of 0.9pp compared to 2021.

Adjusted EBITDA ¹ (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Net income attributed to the controllers	10,202	14,316	-28.74%	40,660	-74.9%	105,057	84,943	23.7%
Income and Social Contribution Taxes (+)	5,200	3,981	30.6%	6,948	-25.2%	22,399	13,848	61.7%
Net Financial Income (+)	(1,262)	(5,278)	-76.1%	(23,840)	-94.7%	(39,895)	(36,555)	9.1%
Depreciation (+)	1,298	1,258	3.2%	1,418	-8.5%	4,975	4,182	19.0%
Non-recurring expenses (+)	49	3,544	-98.6%	193	-74.4%	1,178	3,544	-66.8%
Capitalized Financial Charges (+)	3,664	2,614	40.2%	2,921	25.4%	13,770	18,951	-27.3%
Total Adjusted¹ EBITDA	19,151	20,435	-6.3%	28,300	-32.3%	107,484	88,913	20.9%
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,671	-1.6%	799,526	619,643	29.0%
Adjusted¹ EBITDA Margin (%)	9.2%	14.3%	-5.1pp	13.4%	-4.2pp	13.4%	14.3%	-0.9pp

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

Net Financial Income

In the quarter, Net Financial Income was R\$ 1.3 million, compared to R\$ 5.3 million in 4Q21 and R\$ 23.8 million in 3Q22, decrease of 76.1% compared to 4Q21 and 94.7% compared to 2Q22. The reduction compared to the previous quarters can be explained by the National Construction Cost Index (INCC) deceleration, which is the Condominium business fees receivables index.

In 2022, Net Financial Income totaled R\$ 39.9 million, representing an increase of 9.1% compared to 2021.

Net Financial Income (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Financial Revenues	9,752	11,287	-13.6%	31,584	-69.1%	69,923	59,987	16.6%
Income from short terms investments	6,325	3,385	86.9%	5,252	20.4%	19,594	6,560	198.7%
Fines and Interests received	3,386	7,783	-56.5%	26,268	-87.1%	49,949	53,029	-5.8%
Other income	41	119	-65.5%	64	-35.9%	380	398	-4.5%
Financial Expenses	(8,490)	(6,009)	41.3%	(7,744)	9.6%	(30,028)	(23,432)	28.1%
Interest on banking loans and financing	(163)	(1,417)	-88.5%	(186)	-12.4%	(2,854)	(8,719)	-67.3%
Discount and inflation adjustments	(7,201)	(4,152)	73.4%	(6,194)	16.3%	(22,903)	(13,217)	73.3%
Commissions and banking fees	(508)	(207)	145.4%	(467)	8.8%	(1,763)	(658)	167.9%
Other financial expenses	(618)	(233)	165.2%	(897)	-31.1%	(2,508)	(838)	199.3%
Net Financial Income	1,262	5,278	-76.1%	23,840	-94.7%	39,895	36,555	9.1%

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\$ 5.2 million, compared to R\$ 4.0 million in 4Q21 and R\$ 6.9 million in 3Q22, representing an increase of 30.6% YoY and 25.2% QoQ.

In the year, the total Income Tax and Social Contribution was R\$ 22.4 million, increase of 61.7% compared to 2021.

Income and Social Contribution Taxes (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Income and Social Contribution Taxes - Current	(5,200)	(3,981)	30.6%	(6,948)	-25.2%	(22,399)	(13,848)	61.7%

Net Profit

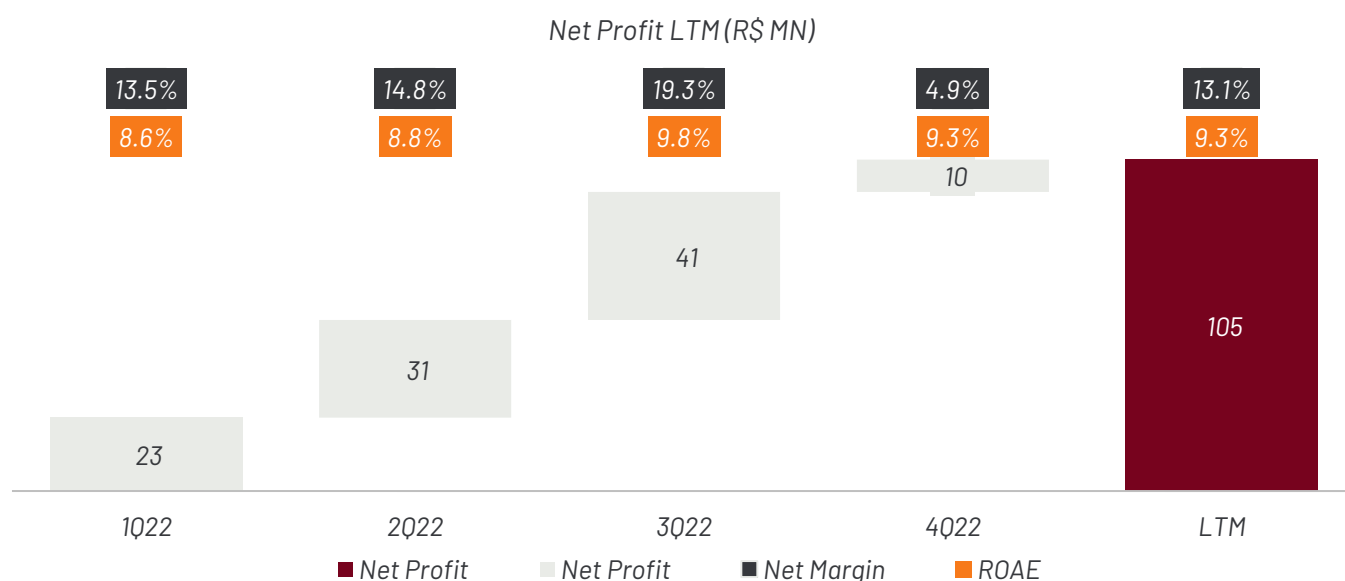
Total Net Profit in the period was R\$ 40.7 million. The Company **exceeded the level of R\$ 100 million in the accumulated of the last twelve months, reaching R\$ 109,2 million in the period.**

Net Margin was 19.3% in 3Q22, increase of 2.7pp compared to 3Q21 and 4.5pp compared to 2Q22.

In 9M22, Total Net Profit was R\$ 94,9 million, increase of 34.3% and the Net Margin increased 1.2pp compared to 9M21 reaching 16.0%.

Net Profit (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Total Net Profit	10,202	14,316	-28.7%	40,660	-74.9%	105,057	84,943	23.7%
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,671	-1.6%	799,526	619,643	29.0%
Net Margin	4.9%	10.0%	-5.1pp	19.3%	-14.4pp	13.1%	13.7%	-0.6pp
Net Profit (R\$/Share)	0.12	0.17		0.48		1.25	0.98	

Considering 2022 Total Net Profit, MD's ROAE recorded **9.3%**, decrease of 0.5pp QoQ.



Revenues, Costs and Results to be Recognized

The Results to be Recognized from units sold, recorded R\$ 263.1 million with margin of 32.2%, compared to R\$ 237.2 million and margin of 32.1% in 3Q22.

Results to be Recognized (R\$ '000)	2022	9M22	Chg. %
Gross Revenue to be recognized	816,395	739,392	10.4%
Expenses to be recognized	553,305	502,184	10.2%
Total Results to be recognized	263,090	237,208	10.9%
Margin (%)	32.2%	32.1%	0.1pp

Results 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 4Q22, we estimate an amount to be received and accounted of R\$ 209.9 million, increase of 13.8% compared to 3Q22.

Management Fee to be Recognized (R\$ '000)	4Q22	3Q22	Chg. %
Management Fee	209,905	184,503	13.8%

The Closed Sales, represents Condominium quotas (units) adhered by Moura Dubeux and resold as Development units. Its accounting recognition occurs according to the financial evolution of the quotas payment.

Closed Sales (R\$ '000)	4Q22	3Q22	Chg. %
Revenue to be recognized	54,099	63,868	-15.3%
Expenses to be recognized	(37,805)	(45,851)	-17.5%
Total Results to be recognized	16,294	18,017	-9.6%
Margin (%)	30.1%	28.2%	1.9pp

Accounts Receivable

The Company ended the quarter with an Accounts Receivable of R\$ 721.4 million, reduction of 0.9% compared to the R\$ 727.6 million recorded in 3Q22.

Accounts Receivables (R\$ '000)	4Q22	3Q22	Chg. %
Units under construction	367,844	367,849	0.0%
Completed Units	108,713	76,076	42.9%
Land Sale	271,261	311,631	-13.0%
Cancellations provision for sales cancellations	(24,733)	(28,965)	-14.6%
Other Trade Receivables	(1,668)	1,017	-264.0%
Total	721,417	727,608	-0.9%

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

Accounts Receivables (R\$ '000)	4Q22
Current	315,908
Noncurrent	405,508
Total	721,416

Net Cash and Net Debt

MD ended the quarter with Net Cash of R\$ 128.7 million, driving the “Net Debt to Equity” ratio to -10.9%.

In the quarter, free cash flow (FCF) was R\$ 7.5 million, accumulating R\$ 68.6 million in 2022, the third consecutive year that the Company was able to generate positive cash flow, accumulating R\$ 293.3 million since the IPO.

In the year, the positive cash flow generation was mainly due to: (i) commercialization completed units (approximately R\$ 150 million), (ii) customer transfers regarding projects in the city of Fortaleza, and (iii) strong commercialization of two Condominium projects (Beach Class Carneiros and Marine).

Net Cash and Net Debt (R\$ '000)	4Q22	3Q22	Chg. %
Debentures	10,755	18,625	-42.3%
Real Estate borrowings and financing	114,653	86,176	33.0%
Gross Debt	125,408	104,801	19.7%
Cash & Cash Equivalents (-)	(190,174)	(179,173)	6.1%
Investments (-)	(63,903)	(46,785)	36.6%
Cash Available (-)	(254,077)	(225,958)	12.4%
Net Debt (Cash)	(128,669)	(121,157)	6.2%
Shareholders' Equity	1,178,026	1,168,054	0.9%
Net Debt / Equity	-10.9%	-10.4%	-0.5pp

In 4Q22, the total debt was R\$ 125.4 million.

		Debt		Debt			
Debt Breakdown (R\$ '000)	Rate	3Q22	4Q22	Until 1 Year	1 to 2 Years	2 to 3 Years	3 to 4 Years
Debentures	6,00% a.a + IPCA	18,625	10,755	-	-	10,755	-
SFH Safra	10,10% a.a + TR	1,320	1,946	1,946	-	-	-
SFH Santander	3,90% a.a + CDI	11,974	15,778	15,778	-	-	-
SFH Banco ABC	3,95% a.a + CDI	200	4,011	-	-	4,011	-
SFH Santander	4,04% a.a + CDI	13,359	18,531	-	18,531	-	-
SFH Santander	4,27% a.a + CDI	3,429	8,184	-	8,184	-	-
SFH Caixa Econômica Federal	9,75% a.a + TR	6,766	9,024	-	-	-	9,024
SFH Caixa Econômica Federal	10,46% a.a + TR	3,653	2,735	-	-	912	1,823
SFH Itaú	11,79% a.a + TR	-	8,986	-	8,986	-	-
SFH True Securitizadora S/A	4,00% a.a + CDI	45,475	45,458	-	-	-	45,458
Total		104,801	125,408	17,724	35,701	15,678	56,306

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

The Company ended the period with 1,665,300 shares in treasury, equivalent to 2.0% of MD's total capital.

Shares Buyback	4Q22	3Q22	Chg. %
Shares in Treasury (R\$ '000)	12,035	11,538	4.3%
#Shares in Treasury	1,665,300	1,581,000	5.3%



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)	2022	2021	Chg. %
ASSET			
Current Asset			
Cash & Cash Equivalents	190,174	113,881	67.0%
Investments	63,903	71,005	-10.0%
Accounts Receivables	315,908	308,798	2.3%
Inventory	391,808	712,595	-45.0%
Recoverable Taxes	9,051	5,847	54.8%
Prepaid Expenses	11,493	7,350	56.4%
Other Receivables	82,426	356	23084.5%
Total Current Assets	1,064,763	1,219,832	-12.7%
Noncurrent Assets			
Accounts Receivables	405,508	343,059	18.2%
Inventory	543,505	421,393	29.0%
Prepaid Expenses	16,523	7,666	115.5%
Other Noncurrent Assets	447,038	346,192	29.1%
Investments	93,463	118,267	-21.0%
Investments Properties	213,182	213,182	0.0%
Property and Equipment	32,621	11,919	173.7%
Intangible Assets	2,651	8,056	-67.1%
Total Noncurrent Assets	1,754,491	1,473,695	19.1%
Total Assets	2,819,254	2,693,527	4.7%
Liabilities			
Current Liabilities			
Borrowings and Financing	17,724	85,195	-79.2%
Payroll and Related Taxes	45,046	37,948	18.7%
Payables Acquisitions of Properties	66,202	73,563	-10.0%
Related Parties	2,909	18,469	-84.2%
Advances From Costumers	178,319	374,211	-52.3%
Deferred Taxes	16,163	14,881	8.6%
Warranty Provision	12,455	9,098	36.9%
Other Current Liabilities	44,018	49,963	-11.9%
Total Current Liabilities	382,836	663,328	-42.3%
Noncurrent Liabilities			
Borrowings and Financing	107,684	39,670	171.4%
Deferred Taxes	22,252	20,430	8.9%
Advances for Costumers	1,051,291	818,840	28.4%
Payroll and Related Taxes	7,065	16,947	-58.3%
Other Noncurrent Liabilities	70,100	62,549	12.1%
Total Noncurrent Liabilities	1,258,392	958,436	31.3%
Equity			
Capital	1,297,937	1,296,985	0.1%
Capital Reserve	25,433	25,179	1.0%
Accumulated Losses	(238,492)	(344,409)	-30.8%
Valuation Adjustments to Equity	96,861	96,861	0.0%
Noncontrolling Interests	(3,713)	(2,853)	30.1%
Total Equity	1,178,026	1,071,763	9.9%
Total Liabilities	1,641,228	1,621,764	1.2%
Total Liabilities and Equity	2,819,254	2,693,527	4.7%

Appendix II – Income Statement

Income Statement (R\$ '000)	4Q22	4Q21	Chg. %	3Q22	Chg. %	2022	2021	Chg. %
Net Revenue	207,324	142,733	45.3%	210,672	-1.6%	799,527	619,643	29.0%
Costs related to Inventory	(149,552)	(85,117)	75.7%	(143,446)	4.3%	(533,059)	(393,880)	35.3%
Gross Profit	57,772	57,616	0.3%	67,226	-14.1%	266,468	225,763	18.0%
Gross Margin	27.9%	40.4%	-12.5pp	31.9%	-4.0pp	33.3%	36.4%	-3.1pp
Sale Expenses	(19,114)	(19,356)	-1.3%	(17,733)	7.8%	(75,589)	(76,698)	-1.4%
G&A	(20,179)	(17,968)	12.3%	(19,296)	4.6%	(74,642)	(60,686)	23.0%
Other Operational Expenses	(5,148)	(7,437)	-30.8%	(6,488)	-20.7%	(29,191)	(27,244)	7.1%
Share of Profit (Loss) on Investees	809	164	393.3%	59	1271.2%	515	1,101	-53.2%
Operational Profit (Loss)	14,140	13,019	8.6%	23,768	-40.5%	87,561	62,236	40.7%
Operational Margin	6.8%	9.1%	-2.3pp	11.3%	-4.5pp	11.0%	10.0%	1.0pp
Finance Income	9,752	11,287	-13.6%	31,584	-69.1%	69,923	59,987	16.6%
Finance Expenses	(8,490)	(6,009)	41.3%	(7,744)	9.6%	(30,028)	(23,432)	28.1%
Net Finance Income	1,262	5,278	-76.1%	23,840	-94.7%	39,895	36,555	9.1%
Losses Before Taxes	15,402	18,297	-15.8%	47,608	-67.6%	127,456	98,791	29.0%
Income Tax and Social Contribution - Current	(5,498)	(3,704)	48.4%	(5,942)	-7.5%	(21,021)	(13,618)	54.4%
Income Tax and Social Contribution - Deferred	298	(277)	n/a	(1,006)	n/a	(1,378)	(230)	499.1%
Income Tax and Social Contribution	(5,200)	(3,981)	30.6%	(6,948)	-25.2%	(22,399)	(13,848)	61.7%
Profit for the Period (Loss)	10,202	14,316	-28.7%	40,660	-74.9%	105,057	84,943	23.7%
Noncontrolling interests	(361)	(376)	-4.0%	(286)	26.2%	(860)	1,989	n/a
Company's owners	10,563	14,692	-28.1%	40,946	-74.2%	105,917	82,954	27.7%
Net Margin	4.9%	10.0%	-5.1pp	19.3%	-14.4pp	13.1%	13.7%	-0.6pp

Appendix III – Cash Flow

Cash Flow (R\$ '000)	4Q22	3Q22
Profit (Loss)	10,202	40,660
Adjustments to Reconcile Profit (Loss) for the Period to Net Cash from the Operating Activities:		
Deferred Taxes	(453)	2,257
Depreciation and Amortization	1,298	1,418
Share Profit (Loss) in Investes	(809)	(59)
Finance Costs	872	1,830
Provision for Sales Cancellations and Allowance for Expected Credit Losses	(4,553)	(1,649)
Properties for Sales - Reversal of Sales Cancellations Cost	2,368	971
Adjustment to Present Value	2,364	4,290
Warranty Provisions	2,162	(85)
Provision for Risks	(743)	(583)
Price Adjustment on Provisioned Inventory	(1,033)	(522)
Appropriation of the Stock Plan	267	302
Decrease (Increase) in Assets:		
Trade Receivables	8,381	(50,968)
Properties for Sale	758	29,289
Recoverable Taxes	(1,396)	(1,180)
Prepaid Expenses	(1,485)	(6,123)
Judicial Deposits	403	(498)
Other Credits	3,598	476
Increase (Decrease) in Liabilities:		
Trade Payables	16,495	2,289
Payables for Acquisition of Properties	(1,679)	2,169
Payroll and Related Taxes	2,892	5,189
Advances From Customers	(13,298)	(1,853)
Noncontrolling Interests	(4,184)	898
Other Payables	47	172
Income Tax and Social Contribution Paid	(4,908)	(4,746)
Interest Paid	(4,262)	(3,691)
Net Cash Provided by Operating Activities	13,304	20,253
Cash Flow from Investing Activities:		
Investments	(392)	392
Short-Term Investments	(17,118)	(14,647)
Property and Equipment	(5,348)	(5,218)
Intangible Assets	(1,685)	(622)
Net Cash Provided by Investing Activities	(24,543)	(20,095)
Cash Flow from Financing Activities		
Related Parties	2,500	2,529
Repayment of Borrowings and Financing	(12,929)	(40,619)
Releases of Funds	33,166	68,564
Share Buyback	(497)	(500)
Net Cash Used in Financing Activities	22,737	30,474
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	11,498	30,632
At the Beginning of the Period	179,173	149,042
At the End of the Period	190,174	179,173

Appendix IV – Recognize Revenue

Project	Launch	UF	Segment	% Sales						% PoC					
				3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
ITC Central Park	4Q13	CE	Corporate	86%	86%	90%	94%	97%	97%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Empresarial Quartier	4Q13	CE	Corporate	42%	85%	87%	92%	94%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Evolution Sea Park	4Q13	AL	High-End	89%	91%	92%	92%	90%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Reserva das Palmeiras	2Q15	CE	Standard	78%	85%	88%	89%	94%	98%	88%	96%	99%	99%	100%	100%
Rooftop.470	3Q20	PE	High-End	97%	99%	99%	100%	100%	99%	68%	75%	85%	93%	89%	98%
Parque Rio Branco	3Q20	CE	Standard	60%	66%	77%	84%	87%	84%	35%	45%	58%	72%	85%	100%
Meet Aldeota	3Q20	CE	High-End	56%	56%	67%	68%	70%	70%	36%	41%	50%	61%	73%	87%
Orquidário	4Q20	BA	Standard	44%	67%	75%	81%	83%	83%	19%	27%	35%	46%	57%	69%
Artiz	4Q20	CE	High-End	76%	83%	88%	91%	95%	100%	25%	28%	37%	45%	55%	71%
Olhar das Dunas	4Q20	RN	High-End	62%	76%	83%	88%	92%	89%	27%	32%	38%	44%	55%	67%
Jardino	2Q21	CE	Standard	41%	59%	76%	85%	91%	93%	19%	19%	21%	25%	28%	35%
La Vie	2Q21	PE	Standard	17%	22%	27%	27%	31%	38%	11%	11%	17%	22%	27%	37%
Dumare	2Q21	BA	High-End	100%	100%	100%	100%	100%	100%	16%	22%	27%	33%	45%	62%
Les Amis	3Q21	RN	Standard	9%	29%	45%	59%	63%	67%	9%	10%	13%	20%	27%	37%
Beach Class Meireles	3Q21	CE	Beach Class	47%	68%	84%	90%	95%	96%	15%	17%	21%	23%	26%	30%
Parque das Palmeiras	3Q21	PE	Standard	13%	23%	24%	31%	37%	39%	14%	15%	16%	24%	28%	35%
Vivant Caminho das Árvores	1Q22	BA	High-End	n/d	n/d	33%	46%	59%	70%	n/d	n/d	14%	15%	15%	17%
Beach Class Rio Vermelho	2Q22	BA	Beach Class	n/d	n/d	n/d	85%	91%	94%	n/d	n/d	n/d	19%	19%	21%
Platz	2Q22	CE	Standard	n/d	n/d	n/d	20%	34%	38%	n/d	n/d	n/d	25%	26%	30%
Lanai	2Q22	AL	High-End	n/d	n/d	n/d	25%	31%	38%	n/d	n/d	n/d	21%	21%	22%
Florata	2Q22	RN	High-End	n/d	n/d	n/d	16%	21%	27%	n/d	n/d	n/d	19%	19%	23%
Beach Class Jaguaribe	3Q22	BA	High-End	n/d	n/d	n/d	n/d	49%	60%	n/d	n/d	n/d	n/d	15%	15%
Boris	4Q22	CE	High-End	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	36%	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	30%
Arborê	4Q22	CE	Standard	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	31%	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	22%
Development (24)															

Appendix V – Net Asset

Net Asset (R\$ '000)	4Q22
Cash And Short-Term Investments	254,077
Borrowings, to be Paid	(125,408)
Net Debt (A)	128,669
Trade Receivables On-Balance	746,150
Trade Receivables Off-Balance	818,916
Advances From Customers	(112,305)
Taxes on Trade Receivables	(58,110)
Cost to be Recognized - Units Sold	(555,008)
Net Trade Receivable (B)	839,643
Market Value Inventory	1,124,318
Taxes on Inventory Sales	(44,973)
Cost to be Recognized - Inventory	(416,152)
Net Inventory (C)	663,193
Land Inventory On-Balance	1,202,196
Land Debt On-Balance	(599,027)
Land Launched Debt	(518,124)
Land Plots (D)	85,045
Noncontrolling Interests (E)	3,713
Other Assets	404,485
Other Payables	(186,883)
Other Assets/Payables (F)	217,602
Net Assets (A+B+C+D+E+F)	1,937,865

Appendix VI – Inventory

Launch Year	Project	Region	Segment	Operation Format	% Completion	Delivered	Unit Type	# Units	PSV (%MD) (R\$ '000)
2008	Sea Park	PE	High-End	Development	100%	3Q12	Garage	2	70
2008	Edf. Villa Di Trento	CE	Standard	Development	100%	4Q16	Residence	1	326
2009	Grand Vitta	PE	Standard	Development	100%	3Q13	Garage	4	160
2010	Torres Do Atlântico	BA	Standard	Development	100%	3Q14	Residence	1	142
2011	Mar de Itapua	BA	Standard	Development	100%	2Q15	Garage	3	135
2011	Beach Class Convention & Flats	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	1Q17	Residence	1	417
2012	Edf. Turandot	CE	Standard	Development	100%	1Q17	Residence	1	350
2012	ITC Salvador	BA	Corporate	Development	100%	2Q19	Store	32	7,992
2013	Empresarial Quartier CE	CE	Corporate	Development	100%	2Q17	Commercial	12	1,814
2013	ITC Central Park	CE	Corporate	Development	100%	3Q19	Commercial	31	6,094
2013	Condominio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Garage	19	1,340
2013	Condominio Residencial Evolution	AL	High-End	Development	100%	2Q20	Residence	3	3,452
2014	Aurora Trend	PE	Standard	Development	100%	2Q19	Residence	3	489
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Condominium	100%	4Q19	Residence	1	179
2014	Beach Class Hotels & Residence	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	4Q19	Residence	24	4,297
2014	Edf. Mansão Grazia	BA	High-End	Development	100%	2Q20	Residence	1	1,800
2015	Reserva das Palmeiras Fase 1	CE	Standard	Development	100%	3Q21	Residence	5	3,054
2015	Reserva Polidoro	PE	Standard	Development	100%	3Q21	Residence	69	11,088
2015	Reserva das Palmeiras Fase 2	CE	Standard	Development	100%	3Q22	Residence	3	1,693
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Condominium	100%	2Q21	Residence	1	872
2016	Venâncio Barbosa	PE	High-End	Closed Sales	100%	2Q21	Residence	3	2,917
2016	Jardim das Orquideas	PE	High-End	Closed Sales	100%	4Q21	Residence	1	1,288
2017	Mirante Capibaribe	PE	High-End	Closed Sales	100%	3Q22	Residence	2	5,737
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Condominium	100%	3Q22	Residence	1	427
2017	Parque Shopping	PE	Beach Class	Closed Sales	100%	3Q22	Residence	19	8,574
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Condominium	92%	1Q23	Residence	10	12,366
2017	Jardins da Ilha	PE	High-End	Closed Sales	92%	1Q23	Residence	26	35,777
2018	Hilson Macedo	PE	High-End	Closed Sales	99%	1Q23	Residence	3	5,144
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Condominium	74%	2Q23	Residence	6	6,876
2018	Zélia Macedo	PE	High-End	Closed Sales	74%	2Q23	Residence	9	11,616
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	Condominium	63%	3Q23	Residence	24	68,146
2018	Mirante do Cais	PE	High-End	Closed Sales	63%	3Q23	Residence	10	14,984
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	65%	3Q23	Store	1	441
2019	Beach Class Salvador	BA	Beach Class	Closed Sales	65%	3Q23	Residence	1	2,581
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condominium	62%	3Q23	Store	2	12,980
2019	Parque do Cais	PE	Beach Class	Condominium	62%	3Q23	Residence	1	740
2019	Undae Ocean	BA	High-End	Closed Sales	66%	3Q23	Residence	10	29,159
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Condominium	16%	2Q25	Residence	20	23,099
2019	Arthur Bruno Schwambach	PE	High-End	Closed Sales	16%	2Q25	Residence	4	5,489
2020	Parque Rio Branco	CE	Standard	Development	100%	4Q22	Residence	19	12,768
2020	Meet Aldeota	CE	High-End	Development	72%	1Q23	Residence	20	24,280
2020	Roofop. 470	PE	High-End	Development	97%	1Q23	Residence	1	256
2020	Orquidário	BA	Standard	Development	62%	2Q23	Residence	33	16,059
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Condominium	12%	4Q24	Residence	2	609
2020	Beach Class Summer	PE	Beach Class	Closed Sales	12%	4Q24	Residence	2	1,192
2020	Mimi e Léo Monte	PE	High-End	Condominium	17%	2Q25	Residence	1	3,510
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Condominium	10%	2Q25	Residence	14	37,873
2020	Mirat Martins de Sá	BA	High-End	Closed Sales	10%	2Q25	Residence	2	5,726
2020	Olhar Caminho das Árvores	BA	High-End	Condominium	13%	2Q25	Residence	1	1,425
2021	Olhar das Dunas	RN	Standard	Development	58%	2Q23	Residence	14	6,609
2021	La Vie	PE	Standard	Development	29%	4Q23	Residence	90	38,495
2021	Jardino	CE	Standard	Development	20%	1Q24	Residence	28	11,828
2021	Les Amis	RN	High-End	Development	27%	1Q24	Residence	25	15,185
2021	Parque das Palmeiras	PE	Standard	Development	19%	2Q24	Residence	97	43,853
2021	Beach Class Meireles	CE	Beach Class	Development	13%	3Q24	Residence	12	7,675
2021	Beach Class Solare	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q25	Residence	10	3,773
2021	Beach Class Verano	PE	Beach Class	Condominium	0%	1Q25	Residence	6	1,894
2021	Moinho (Silo 215)	PE	High-End	Condominium	2%	1Q25	Residence	1	214
2021	Novo Lucsim	PE	Beach Class	Condominium	1%	2Q25	Residence	11	11,280
2021	Horto Essence	BA	High-End	Condominium	3%	4Q25	Residence	7	11,157
2021	Horto Essence	BA	High-End	Closed Sales	3%	4Q25	Residence	2	3,667
2021	Mirage	PE	High-End	Condominium	6%	1Q26	Residence	40	51,351
2021	Edifício Libano	PE	Beach Class	Condominium	1%	2Q26	Residence	3	1,296
2022	Beach Class Rio Vermelho	BA	Beach Class	Development	1%	4Q24	Residence	20	11,052
2022	Florata	RN	High-End	Development	0%	4Q24	Residence	67	73,988
2022	Platz	CE	High-End	Development	7%	4Q24	Residence	91	89,461
2022	Vivant Caminho das Árvores	BA	High-End	Development	3%	4Q24	Residence	41	47,400
2022	Beach Class Jaguaribe	BA	Beach Class	Development	0%	1Q25	Residence	80	54,360
2022	Lanai	AL	High-End	Development	3%	1Q25	Residence	199	176,116
2022	Arborê	CE	Standard	Development	0%	2Q25	Residence	206	85,065
2022	Casa Boris	CE	High-End	Development	0%	3Q26	Residence	90	230,861
2022	Beach Class Marine	PE	Beach Class	Condominium	0%	4Q26	Residence	100	86,335
2022	Casa Moser	PE	High-End	Condominium	0%	4Q26	Residence	69	39,321
2022	Beach Class Wave	PE	Beach Class	Condominium	0%	3Q27	Residence	352	139,039
Total								2,126	1,639,080

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	Aug-21	Standard	16,906	280	101	90	11.0%	0.0%
Plot 2	AL	Aug-21	Standard	8,550	144	77	63	17.8%	0.0%
Plot 3	AL	Aug-21	Standard	8,550	144	77	63	17.8%	0.0%
Plot 4	AL	Aug-21	Standard	8,550	144	77	63	17.8%	0.0%
Plot 5	AL	Aug-21	Standard	8,550	144	77	63	17.8%	0.0%
Plot 6	AL	Jun-21	High-End	6,413	215	78	64	18.1%	0.0%
Plot 7	AL	Aug-22	Beach Class	13,878	402	178	144	19.0%	0.0%
Plot 8	BA	Dec-19	High-End	10,706	68	145	145	0.0%	15.2%
Plot 9	BA	Dec-19	High-End	19,277	418	339	339	0.0%	19.3%
Plot 10	BA	Aug-22	High-End	13,373	72	134	122	8.9%	8.7%
Plot 11	BA	Aug-22	High-End	23,354	496	315	290	8.1%	38.2%
Plot 12	BA	Aug-22	High-End	12,900	30	161	161	0.0%	38.2%
Plot 13	BA	Dec-22	High-End	14,170	220	163	153	6.1%	3.8%
Plot 14	CE	Jun-21	Standard	8,021	170	89	76	14.7%	0.6%
Plot 15	CE	Dec-21	Standard	17,976	300	120	120	0.0%	12.5%
Plot 16	CE	Nov-21	Beach Class	16,392	297	157	157	0.0%	10.1%
Plot 17	CE	Dec-21	High-End	17,160	78	240	202	16.1%	10.5%
Plot 18	CE	Dec-21	Standard	15,422	240	143	143	0.0%	6.8%
Plot 19	CE	Jun-22	Standard	17,591	366	193	158	18.3%	0.2%
Plot 20	CE	Jun-22	Standard	17,591	366	193	158	18.3%	0.2%
Plot 21	CE	Jun-22	Beach Class	21,170	492	286	255	10.6%	9.7%
Plot 22	CE	Dec-22	Beach Class	25,854	704	271	227	16.5%	0.2%
Plot 23	CE	Dec-22	High-End	8,391	262	109	74	32.4%	0.9%
Plot 24	PB	Dec-21	High-End	17,410	160	182	150	17.6%	1.4%
Plot 25	PB	Dec-21	High-End	15,377	150	152	125	17.9%	0.1%
Plot 26	PB	Dec-21	High-End	8,003	221	82	69	15.2%	2.4%
Plot 27	PB	Jul-22	High-End	10,520	100	102	87	14.9%	0.8%
Plot 28	PE	Nov-11	Beach Class	7,600	75	76	59	22.4%	0.3%
Plot 29	PE	Mar-22	High-End	14,621	150	175	163	7.0%	8.9%
Plot 30	PE	Aug-12	Standard	17,411	320	114	91	20.0%	0.0%
Plot 31	PE	Jan-14	Standard	16,800	140	126	112	11.5%	2.0%
Plot 32	PE	Jan-14	Standard	16,062	252	120	107	11.5%	2.1%
Plot 33	PE	Jan-14	Standard	15,646	238	117	104	11.5%	2.1%
Plot 34	PE	Jan-14	Standard	15,112	231	113	100	11.5%	2.2%
Plot 35	PE	Jun-08	High-End	39,906	242	519	405	22.0%	3.9%
Plot 36	PE	Jun-08	High-End	20,357	135	144	106	26.4%	3.8%
Plot 37	PE	Jun-08	High-End	26,243	532	310	244	21.2%	3.8%
Plot 38	PE	Jun-08	High-End	40,558	572	264	217	17.5%	3.8%
Plot 39	PE	Jun-22	High-End	6,026	200	84	59	30.0%	0.9%
Plot 40	PE	Jul-22	High-End	12,180	116	141	103	27.0%	0.4%
Plot 41	RN	Mar-22	Standard	20,894	384	104	104	0.0%	0.4%
Plot 42	RN	Mar-22	Standard	20,250	389	111	111	0.0%	0.4%
Plot 43	RN	Mar-22	Standard	28,250	543	155	155	0.0%	0.3%
Plot 44	RN	Mar-22	Standard	15,000	288	83	83	0.0%	0.5%
Plot 45	RN	Mar-22	Standard	24,375	469	134	134	0.0%	0.3%
Plot 46	RN	Mar-22	Standard	16,875	325	84	84	0.0%	0.5%
Plot 47	RN	Dec-21	High-End	7,508	70	68	61	9.4%	6.2%
Plot 48	RN	Dec-21	High-End	11,180	72	108	90	16.8%	0.9%
Plot 49	RN	Nov-22	High-End	7,800	72	82	67	17.9%	1.1%
Plot 50	SE	Mar-22	High-End	12,123	108	109	93	15.4%	0.2%
Plot 51	SE	Mar-22	Beach Class	10,368	255	108	91	15.8%	0.1%
Plot 52	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	46	46	0.0%	0.0%
Plot 53	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	74	74	0.0%	0.0%
Plot 54	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	76	76	0.0%	0.0%
Plot 55	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	64	64	0.0%	0.0%
Plot 56	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	81	81	0.0%	0.0%
Plot 57	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	66	66	0.0%	0.0%
Plot 58	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	97	97	0.0%	0.0%
Plot 59	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	90	90	0.0%	0.0%
Plot 60	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	85	85	0.0%	0.0%
Plot 61	SE	Jul-22	Standard	8,330	114	43	43	0.0%	0.0%
61 Plots				888,501	14,005	8,418	7,430		

[Back](#)

Appendix VIII – Current Projects

Projects (R\$ '000)	Region	Segment	Operation Format	Units	Gross PSV	Net PSV	Total Private Area
Launches 4Q22 (3)				976	684	561	64,588
Arborê	Fortaleza/CE	Standard	Development	300	120	120	17,976
Beach Class Wave	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	536	210	162	20,875
Casa Boris	Fortaleza/CE	High-End	Development	140	354	278	25,738
Launches 3Q22 (2)				627	476	390	43,731
Beach Class Jaguaribe	Salvador/BA	Beach Class	Development	202	115	115	10,953
Beach Class Marine	Praia dos Carneiros/PE	Beach Class	Condominium	425	361	275	32,779
Under Construction (41)				6,620	4,025	3,513	515,071
Platz	Fortaleza/CE	Standard	Development	147	136	136	17,073
Lanai	Maceió/AL	High-End	Development	320	271	228	31,168
Beach Class Rio Vermelho	Salvador/BA	Beach Class	Development	315	127	108	11,343
Florata	Natal/RN	High-End	Development	92	100	90	11,570
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	Development	132	75	53	6,483
Casa Serena	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	33	74	56	8,200
Edifício Libano	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
Novo Lucsím	Recife/PE	High-End	Condominium	171	138	138	9,225
Les Amis	Natal/RN	Standard	Development	75	42	42	6,029
Casa Isla	Praia de Serrambi/PE	High-End	Condominium	26	50	50	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	High-End	Development	84	51	45	7,822
Beach Class Verano	Porto de Galinhas/PE	Beach Class	Condominium	84	58	45	7,764
Mirante do Cais	Recife/PE	High-End	Condominium	148	253	253	36,669
Jardins da Ilha	Recife/PE	High-End	Condominium	240	104	80	32,265
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	Beach Class	Condominium	269	87	87	11,482
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	Standard	Condominium	236	88	88	10,724
Rooftop.470	Recife/PE	High-End	Development	112	29	29	2,862
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 (46)				8,223	5,186	4,464	623,391

[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 Moura Dubeux

Market share leader homebuilder in Brazil Northeast, Moura Dubeux operates for 40 years in the region with an outstanding position in the mid, high and luxury segment. The Company has also a strong operation in the real estate market for flats, hotels, and resorts ("Second Home"), focusing on high-end customers. Moura Dubeux started its activities in Pernambuco, and also operates in the states of Alagoas, Bahia, Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba and Sergipe.

Moura Dubeux is 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. Forward-looking statements include information about our current intentions, beliefs, or expectations, as well as those of the Company's management members.

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

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

INVESTOR RELATIONS

Marcello Dubeux | Diogo Barral | Diego Wanderley | Alan Aquino
4020.7700 | 0800 025 7700 | ri@mouradubeux.com.br | ri.mouradubeux.com.br

MDNE
B3 LISTED NM