

São Paulo, 13 de maio de 2022: a PDG Realty S.A. (B3: PDGR3) – anuncia **hoje** seus resultados do primeiro trimestre de 2022.

Fundada em 2003, a PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando na incorporação, construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos.

Destaques

- ❖ **Lucro líquido de R\$46 milhões no 1T22.** (página 19)
- ❖ **R\$709 milhões em amortizações nas dívidas concursais desde o início do Plano de Recuperação da Companhia.** (página 18)
- ❖ **Redução de 47% no G&A na comparação entre o 1T22 e o 1T21.** (página 15)
- ❖ **Redução de 10% no SG&A na comparação entre o 1T22 e o 1T21.** (página 15)
- ❖ **Redução de 32% no custo a incorrer na comparação trimestral.** (página 16)
- ❖ **Aumento de 13% no VGV repassado em comparação com o 1T21.** (página 13)

Conferência de Resultados

Segunda-Feira, 16 de maio de 2022

➤ **Português**

11h00 (local)
10h00 (NY)

[WEBCAST](#)

➤ **Inglês (Tradução Simultânea)**

10h00 (NY)
11h00 (local)

[WEBCAST](#)

Replay: A gravação estará disponível no site de Relações com Investidores após o fim da conferência.

Relações com Investidores:

(+55 11) 2110-4400

www.pdg.com.br/ri

ri@pdg.com.br

❖ Mensagem da Administração	3
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	6
❖ Desempenho Operacional – Vendas	7
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	8
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	9
❖ Desempenho Operacional – Estoque	10
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	12
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	12
❖ Desempenho Operacional - Repasse	13
❖ Desempenho Econômico - Financeiro	14
❖ Demonstrações de Resultado e Balanço Patrimonial	19

Mensagem Inicial

Ao longo do primeiro trimestre de 2022, continuamos trabalhando na execução de nosso planejamento estratégico de curto, médio e longo prazos. Conforme divulgamos no último trimestre, os principais focos da PDG esse ano são: (i) controle e gestão do caixa, (ii) solução para as obras paralisadas, (iii) retorno dos lançamentos, (iv) melhoria contínua na experiência dos nossos clientes, (v) aceleração nas receitas provenientes dos produtos da Vernyy, (vi) desenvolvimento, implantação e melhoria contínua do nosso projeto de Jornada Digital e (vii) implantação de uma agenda robusta de ESG, inclusão e diversidade na Companhia.

Em relação à Vernyy, ao longo do 1T22, seguimos reforçando as redes de divulgação, aprimorando os sistemas e trabalhando na prospecção de novos clientes. Para conhecer mais sobre a Vernyy, visite nosso site no endereço www.vernyy.com.br, onde é possível obter todas as informações sobre a ampla gama de produtos e serviços oferecidos.

Continuamos trabalhando no nosso Projeto Jornada Digital, que tem como objetivo transformar toda a jornada dos nossos clientes em uma experiência que o surpreenda, desde o seu primeiro contato com a PDG até o recebimento das chaves e assistência técnica. Em continuidade ao projeto de melhoria da experiência de nossos clientes, contratamos uma consultoria especializada, visando melhorar toda cadeia de suporte e atendimento, que irá na auxiliar na condução de todo processo de melhoria e inovação que buscamos, mas também e principalmente, nos apoiar na transformação da jornada do nosso cliente em uma verdadeira experiência. Direcionamos ainda mais a nossa atenção para essa jornada, buscando proporcionar, tanto aos atuais quanto aos nossos futuros clientes, uma experiência mais assertiva e tempestiva. Em linha com esse objetivo, iniciamos nosso atendimento também via WhatsApp, através da nossa equipe interna de atendimento, com o objetivo oferecer mais uma opção de atendimento rápido, versátil, eficaz e com qualidade aos nossos clientes.

Finalizamos a modernização das instalações de nossa sede em São Paulo, com o objetivo de oferecer uma estrutura ainda melhor para o atendimento, incluindo os clientes da Vernyy, além de otimizar o espaço para o nosso novo formato de trabalho, que agora já está funcionando na modalidade híbrida. Buscamos, com essa adequação, priorizar um ambiente para melhor receber nossos clientes e também, proporcionar ao nosso time um ambiente com mais interação e sinergia.

Além disso, estamos trabalhando na nossa Agenda de ESG, também com auxílio externo de uma Consultoria especializada para identificar o momento da Companhia, os itens materiais a serem tratados e as principais oportunidades de melhorias nos quesitos sustentabilidade, social e governança corporativa. Dentro dessa Agenda de ESG, estamos direcionando esforços especiais para a questão de diversidade do nosso time, pois, acreditamos que esse é um tema essencial para atingirmos os nossos objetivos de longo prazo. O tema da Diversidade é pauta fundamental em nossa estratégia!

No escopo da governança corporativa, estamos fazendo as adequações necessárias previstas no Regulamento do Novo Mercado, em relação às estruturas de fiscalização e controle (*compliance*, controles internos e fiscalização). Em abril, implementamos o Comitê de Auditoria, com uma formação que elevará ainda mais a qualidade dos controles, processos e demonstrações financeiras da Companhia. E, ao longo de maio, estamos finalizando as demais adequações referentes às políticas e estruturas de *compliance* e riscos. Continuaremos caminhando para aumentar continuamente nossos padrões de governança e de transparência com nossos investidores e com o mercado.

Conforme Comunicado ao Mercado divulgado em 11 de abril, estamos conduzindo o processo de Aumento de Capital para conversão dos créditos, conforme previsto em nosso Plano de Recuperação. O valor do Aumento de Capital corresponderá ao saldo agregado dos Créditos Trabalhistas Retardatários e dos Créditos Aderentes (Credores Quirografários alocados nas Opções D, E, F e G, Credores ME/EPP alocados na Opção C e titulares de créditos extraconcursais contra a PDG, que desejarem aderir à Capitalização Facultativa de Créditos). Os acionistas da PDG terão o devido direito de preferência para subscrição das ações de forma proporcional à sua participação no capital social da Companhia. Adotaremos todos os atos e procedimentos necessários à realização do Aumento de Capital e manteremos todos os nossos acionistas e o mercado informados sobre o desenvolvimento desta importante etapa para a desalavancagem e continuidade do processo de retomada da PDG.

Destaques dos Resultados Operacionais

No 1T22, as vendas brutas somaram R\$22 milhões, queda de 37% em relação ao valor registrado no 1T21, mas em linha com nosso planejamento elaborado para o ano. Continuamos focados nas vendas de unidades geradoras de caixa livre.

Os distratos totalizaram R\$26 milhões no 1T22, aumento de 189% em relação ao 1T21. Com isso, as vendas líquidas foram negativas em R\$4 milhões no 1T22. A realização desses distratos é fundamental para a liberação do estoque necessário para a realização da nossa curva de vendas.

Ao longo do 1T22 foram repassadas 119 unidades (R\$18 milhões), um aumento de 13% em relação ao 1T21. Continuamos realizando o repasse através de um processo rápido e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre.

As despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 47% na comparação entre o 1T22 e o 1T21, principalmente devido ao menor volume de despesas com consultorias jurídicas e financeiras.

No 1T22, a dívida extraconcursal aumentou R\$81 milhões (4%), principalmente devido aos juros acruados no período.

Durante o 1T22, a dívida concursal aumentou R\$106 milhões (10%), principalmente devido aos juros acruados no período e ao ajuste a valor justo nas dívidas concursais.

No 1T22, registramos um lucro líquido de R\$46 milhões, versus um prejuízo de R\$220 milhões no 1T21.

Mensagem Final

Vivemos um momento em que as economias brasileira e mundial enfrentam grandes desafios, convivendo com os impactos gerados pela pandemia, além da guerra que envolve parte da Europa. Além disso, já estamos enfrentando as incertezas de um ano de eleição presidencial, nesse caso ainda potencializadas pelo aumento da inflação, dos juros sobre o crédito imobiliário e com queda no índice de confiança do consumidor.

Desta forma, mantivemos e intensificamos nosso processo de reavaliação da estratégia comercial, de forma a manter o nível de comercialização previsto em nosso Planejamento, e seguimos acompanhando constantemente as mudanças de cenário. Quanto à retomada dos lançamentos, continuamos com nosso planejamento de lançamento de um novo empreendimento no segundo semestre desse ano, mas, muito atentos ao cenário mencionado acima com todas as suas consequências, imediatas e de médio prazo, em nosso mercado. Manteremos nossa cautela, responsabilidade e compromisso com a escolha do momento correto para o lançamento, estando preparados para um cenário mais duro e que nos imponha eventual alteração desse planejamento, se necessário for.

Em linha com nossa estratégia de retomada, continuamos trabalhando no desenvolvimento e aprovação dos nossos lançamentos de 2023 e também da nossa agenda de prospecção de novos terrenos, necessários para nosso planejamento de longo prazo.

Acreditamos que esse será mais um ano de importantes realizações estratégicas no sentido de continuar avançando em nossa agenda de mudanças, construindo diariamente o caminho para a retomada sustentável e planejada, sempre com foco e olhar nos resultados e impactos do curto prazo, mas guiados pela nossa estratégia de médio e longo prazos.

Administração

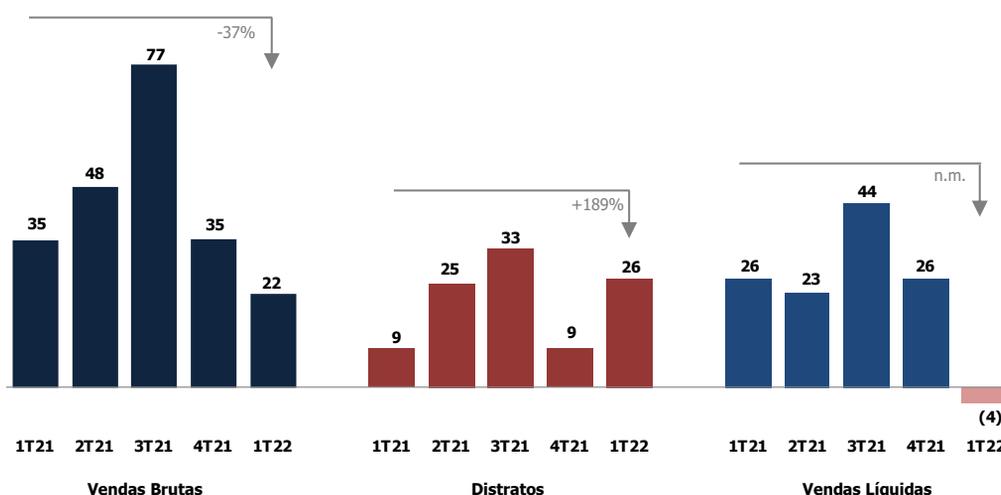
❖ Principais indicadores da Companhia referentes ao 1T22:

	1T22	1T21	1T22 - 1T21 Var. (%)	4T21	1T22 - 4T21 Var. (%)
Vendas e Estoque					
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	22	35	-37%	35	-37%
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	(4)	26	n.m.	26	n.m.
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	1.295	1.886	-32%	1.273	2%
Resultado do Exercício ⁽¹⁾					
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	8	93	-92%	97	-92%
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	(0)	12	n.m.	26	n.m.
Margem Bruta - %	n.a.	13,3	n.m.	26,4	n.m.
Margem Bruta Ajustada - %	n.a.	20,5	n.m.	28,9	n.m.
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	(29)	(32)	-10%	(24)	19%
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	46	(220)	n.m.	349	-87%
Margem Líquida - %	593,4	(237,1)	830.6 p.p	358,9	234.5 p.p
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾					
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$milhões	408	535	-24%	401	2%
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(358)	(435)	-18%	(351)	2%
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	50	100	-50%	50	0%
Margem Bruta REF - %	12,3	18,7	-6.4 p.p	12,5	-0.2 p.p
Balanco Patrimonial ⁽¹⁾					
Disponibilidades - R\$milhões	98	133	-26%	98	0%
Dívida Líquida - R\$milhões	2.168	2.761	-21%	2.087	4%
Patrimônio Líquido - R\$milhões	(5.167)	(5.606)	-8%	(5.212)	-1%
Ativos Totais - R\$ milhões	1.222	1.656	-26%	1.275	-4%

Desempenho Operacional – Vendas

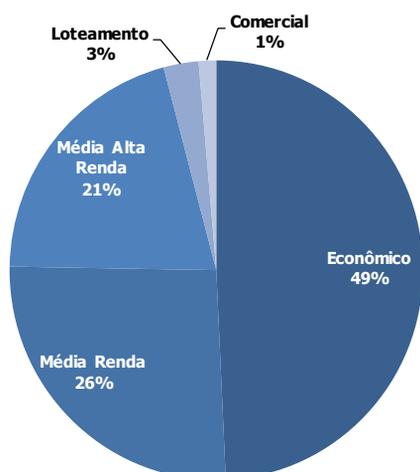
- ❖ No 1T22, as vendas brutas somaram R\$22 milhões, 37% abaixo do 1T21. Mantivemos e intensificamos nosso processo de reavaliação da estratégia comercial, de forma a manter o nível de comercialização previsto em nosso Planejamento, e seguimos acompanhando constantemente as mudanças de cenário.
- ❖ As vendas à vista totalizaram R\$5 milhões no 1T22, representando 23% das vendas brutas do período.
- ❖ Durante o 1T22, os distratos somaram R\$26 milhões. Aceleramos a realização dos distratos de unidades livres de ônus para reforçar a geração de caixa imediato para companhia no momento da revenda.
- ❖ As vendas líquidas foram negativas em R\$4 milhões no 1T22.

Performance de Vendas – VGV %PDG em R\$ milhões

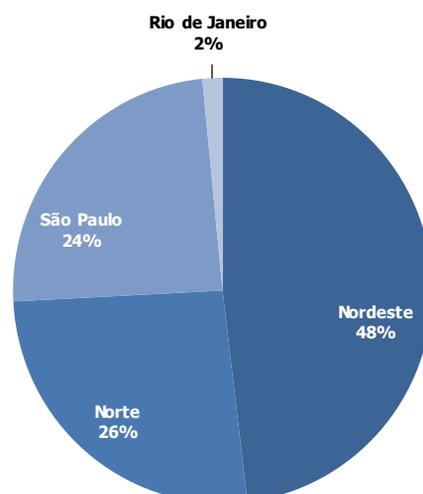


Obs.: Inclui dações em pagamento

Vendas Brutas por Produto – %VGV – YTD



Vendas Brutas por Localidade – %VGV – YTD



- ❖ Do total de unidades distratadas nos 1T22, 100% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, refletindo a estratégia adotada pela Companhia, de priorizar os distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar melhor velocidade de revenda.
- ❖ Durante o período, 100% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos que já estão concluídos, portanto, essas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.

Distratos no trimestre por Faixa de Venda e Status de Entrega

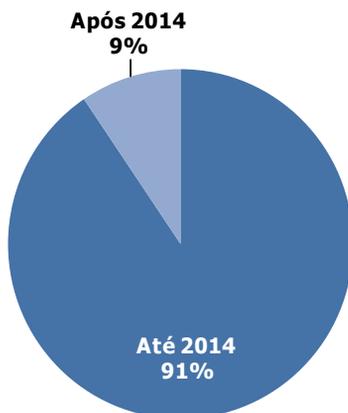
VGV em R\$ milhões

Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total Distrato	
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV
Até 20%	-	-	-	-	-	-
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-
Entre 41 e 60%	-	-	-	-	-	-
Entre 61 e 80%	3	0,5	-	-	3	0,5
Entre 81 e 99%	90	25,3	-	-	90	25,3
TOTAL	93	25,8	-	-	93	25,8

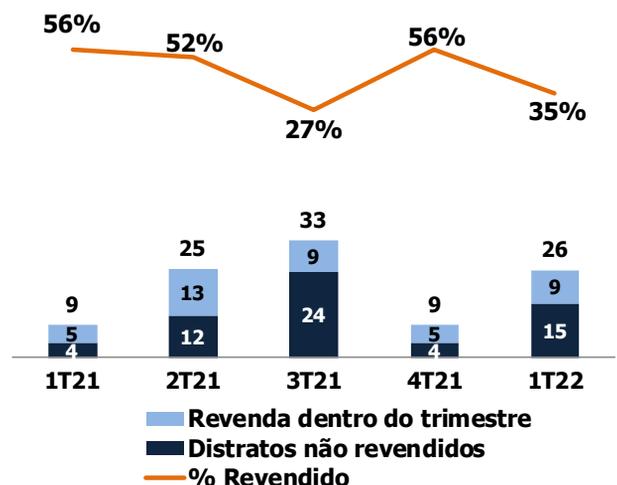
↓ 100%
↓ 100%

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 91% dos distratos realizados nos 1T22 foram de unidades comercializadas até 2014.
- ❖ Dos R\$26 milhões distratados durante o 1T22, R\$9 milhões (35%) foram revendidos dentro do próprio trimestre, evidenciando a estratégia de priorização dos distratos com maior liquidez.

Distratos por Safra de Venda – %VGV – YTD



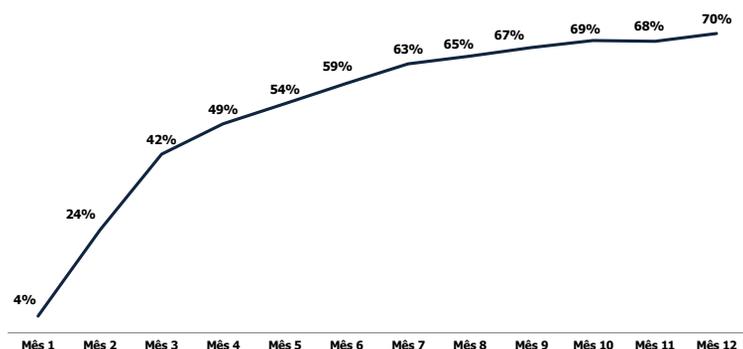
Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

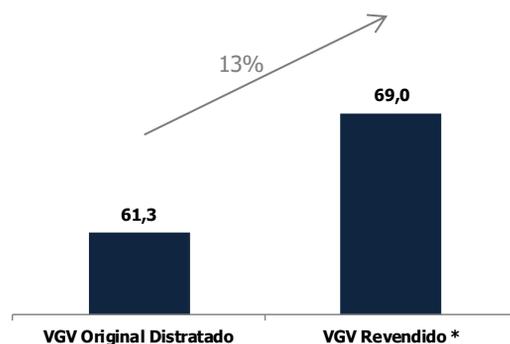
- ❖ Em média 70% das unidades prontas distratadas são revendidas em até 12 meses.
- ❖ Nos últimos 12 meses, o preço de revenda esteve, em média, 13% acima do preço da venda original. Demonstrando uma recomposição no preço de revenda.

Curva Média de Revenda – unidades



Preço de Revenda

VGv distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



*Exclui custos de carregamento.

Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)

- ❖ Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral sob o conceito de estoque efetivamente disponível (VSO de vendas brutas), o índice totalizou 1,7% no 1T22.

Quadro de Vendas sobre Oferta (VSO) – R\$ milhões

	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
Estoque Inicial	1.941	1.886	1.697	1.280	1.273
(-) Vendas Líquidas	3	23	44	26	-4
Vendas Brutas ¹	35	48	77	35	22
Distratos ¹	32	25	33	9	26
(+) Ajustes / Eventos não recorrentes ²	-51	-167	-373	19	18
Estoque Final	1.886	1.697	1.280	1.273	1.295
VSO Trimestral (Venda Bruta)	1,8%	2,5%	4,5%	2,8%	1,7%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	0,1%	1,2%	2,6%	2,0%	n.a.

(1) Vendas Brutas e Distratos consideram revendas realizadas no mesmo trimestre;

(2) O ajuste positivo de R\$18 milhões no trimestre, refere-se, principalmente, à correção pelo INCC.

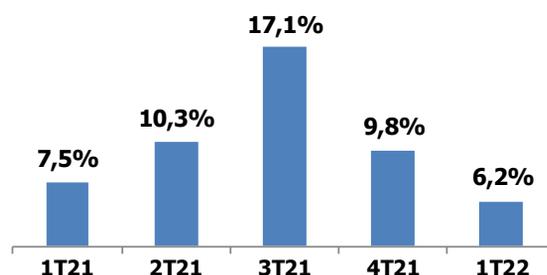
Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta

- ❖ Durante o 1T22, a região Nordeste registrou o melhor resultado de vendas sobre oferta (VSO).
- ❖ O VSO de unidades entregues atingiu 6,2% no 1T22. Esse resultado reflete a nossa estratégia de priorizar a venda de unidades prontas e livres de incumbências.

VSO por Região

Região (ex-Comercial)	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
SÃO PAULO	2%	5%	6%	6%	2%
RIO DE JANEIRO	0%	1%	0%	1%	0%
MG/ES	6%	0%	0%	0%	0%
NORTE	8%	4%	6%	3%	3%
NORDESTE	3%	7%	14%	8%	7%
SUL	5%	0%	11%	12%	0%
CENTRO-OESTE	14%	0%	2%	0%	0%
TOTAL (EX-COMERCIAL)	3%	4%	7%	5%	3%
COMERCIAL	0%	0%	2%	0%	0%
TOTAL	1,8%	2,5%	4,5%	2,8%	1,7%

VSO de unidades prontas

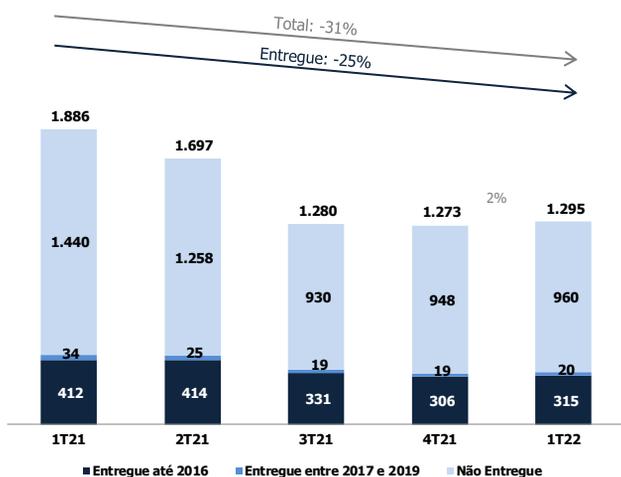


Obs.: considera apenas o estoque de unidades já entregues.

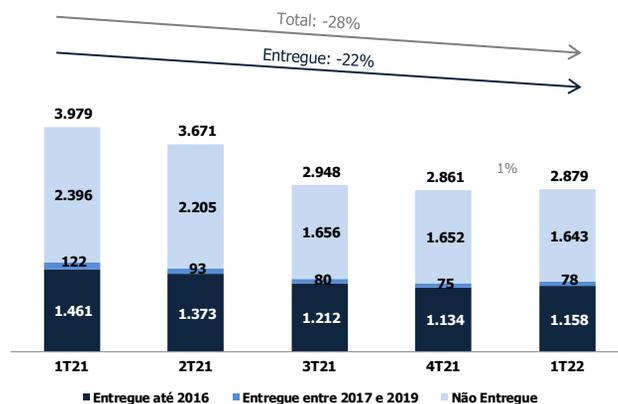
Desempenho Operacional – Estoque

- ❖ Ao final do 1T22, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.295 milhões, 31% abaixo do valor registrado ao final do 1T21 e 2% acima do 4T21. A quantidade de unidades diminuiu 28% na comparação com o 1T21 e aumentou 1% em relação ao 4T21.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



Unidades em Estoque



Desempenho Operacional - Estoque

- ❖ Ao final do 1T22, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 45% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial, 49% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com boa liquidez.

Estoque por Faixa de Vendas e Região

VGV em R\$ milhões

Região	Até 60%		De 61 a 80%		De 81 a 99%		Total		%
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	
SÃO PAULO	179	100,3	138	28,8	429	84,9	746	214,0	30%
RIO DE JANEIRO	63	50,1	59	37,1	101	22,9	223	110,1	15%
MG/ES	-	-	-	-	22	4,8	22	4,8	1%
NORTE	134	68,9	113	113,0	92	27,2	339	209,0	29%
NORDESTE	404	153,1	-	-	39	15,9	443	169,0	23%
SUL	-	-	-	-	24	9,1	24	9,1	1%
CENTRO-OESTE	-	-	-	-	42	9,0	42	9,0	1%
TOTAL (Ex-Comercial)	780	372,5	310	178,8	749	173,7	1.839	725,1	56%
% Total (Ex-Comercial)		51%		25%		24%		-	-
COMERCIAL	602	388,0	408	167,5	30	14,3	1.040	569,8	44%
TOTAL	1.920	983,1	831	459,6	976	249,4	2.879	1.294,9	-
% Total		76%		35%		19%		-	100%

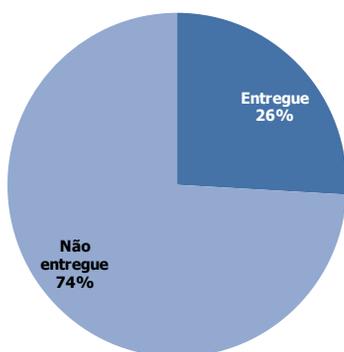
Estoque por Faixa de Vendas e Status de Entrega

VGV em R\$ milhões

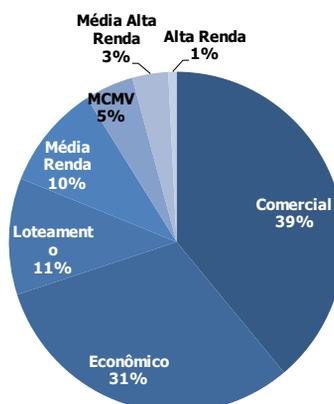
Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total		% Total VGV
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	
Até 20%	6	2,3	-	-	6	2,3	0%
Entre 21 e 40%	-	-	578	251,4	578	251,4	19%
Entre 41 e 60%	-	-	798	506,8	798	506,8	39%
Entre 61 e 80%	451	145,1	267	201,3	718	346,4	27%
Entre 81 e 99%	779	188,0	-	-	779	188,0	15%
TOTAL	1.236	335,4	1.643	959,4	2.879	1.294,9	100%

- ❖ Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 41% do estoque total está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 63% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- ❖ Do total do estoque concluído (R\$335 milhões): (i) 80% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro; (ii) 45% refere-se a produtos residenciais e; (iii) 99% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

Estoque por Status de Entrega – % VGV



Estoque Pronto por Produto – %VGV



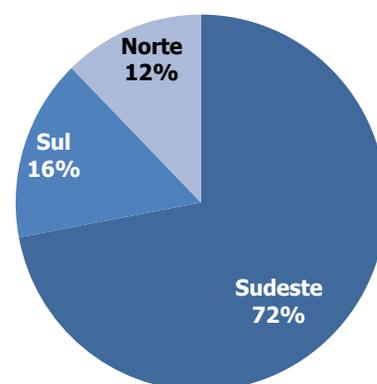
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ Durante o 1T22, foi vendido um terreno. Desta forma, o banco de terrenos encerrou o trimestre com VGV potencial de R\$4,2 bilhões (%PDG), equivalente a aproximadamente 9 mil unidades.
- ❖ Outros terrenos que também não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda, distrato ou dação em pagamento de dívidas, auxiliando na aceleração da redução dos custos, na monetização de ativos para desalavancagem e no reforço de caixa.

Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%
Alta Renda	913	10%	476,9	11%
Média Alta Renda	-	0%	-	0%
Média Renda	643	7%	255,8	6%
Econômico	5.348	56%	1.874,4	44%
Residencial	6.904	73%	2.607,1	62%
Comercial	-	0%	-	0%
Loteamento	2.590	27%	1.631,6	38%
Total	9.494		4.238,7	

Distribuição por Região - %VGV PDG



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ No total, a PDG já concluiu 701 empreendimentos, equivalente a aproximadamente 152 mil unidades.
- ❖ Ao final do 1T21, a Companhia possuía 8 projetos não concluídos, com um total de 3.010 unidades (%PDG).

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	709	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	701	157.504	152.036
Não Concluídos⁽³⁾	8	3.022	3.010

(1) Histórico de lançamentos - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos

(3) Projetos em construção

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	430	97.818	96.423
MCMV - Crédito Associativo	271	59.686	55.613
Total	701	157.504	152.036

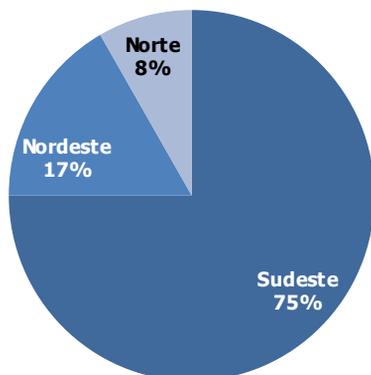
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	7	2.766	2.754
MCMV - Crédito Associativo	1	256	256
Total	8	3.022	3.010

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

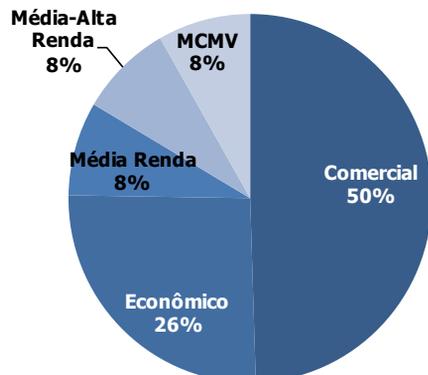
Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Dos 8 projetos não concluídos, 75% estão localizados na região Sudeste e 42% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

Distribuição por Localidade – % VGV



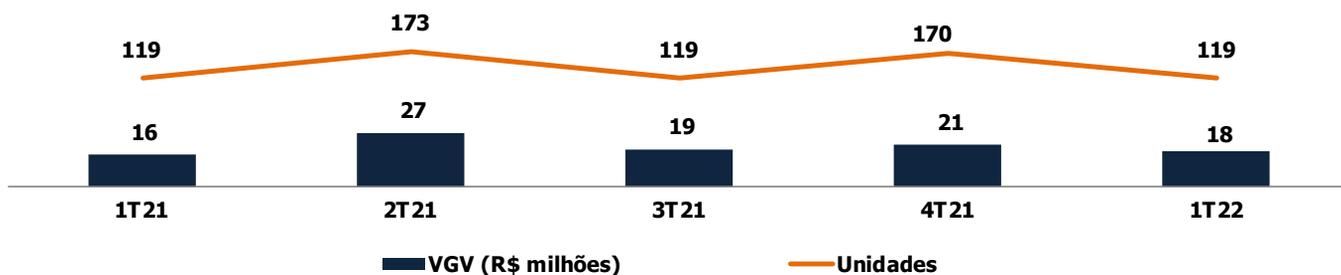
Distribuição por Produto – % VGV



Desempenho Operacional – Repasse

- ❖ Ao longo do 1T22, foram repassadas 119 unidades, equivalentes a um VGV de R\$18 milhões. Representando um aumento de 13% no VGV repassado em comparação com o 1T21.

Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



Margem Bruta

- No 1T22, os custos ficaram em linha com a receita, e com isso, o resultado bruto foi aproximadamente nulo.

R\$ milhões em IFRS

MARGEM BRUTA	TRIMESTRAL		
	1T22	1T21	(%) Var.
Receita Líquida	8	93	-92%
Custo	(8)	(81)	-90%
Lucro (Prejuízo) Bruto	(0)	12	n.m.
Margem Bruta	n.a.	13,3%	n.m.
(+) Juros Capitalizados no Custo	(0)	7	n.m.
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	(0)	19	n.m.
Margem Bruta Ajustada	n.a.	20,5%	n.m.

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- Ao final do 1T22, a margem bruta REF foi de 12,3%.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 26% em 2022 e 84% a partir de 2023.

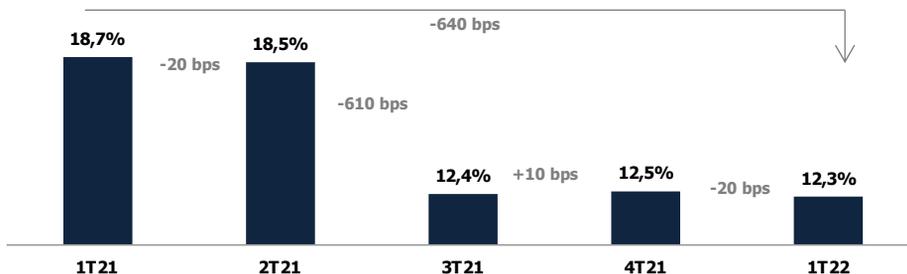
Resultado de Exercícios Futuros - REF	1T22	4T21
Receita de vendas a apropriar	415	408
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(7)	(7)
Receita líquida REF	408	401
(-) Custo de vendas a apropriar	(358)	(351)
Lucro bruto REF	50	50
Margem bruta REF	12,3%	12,5%
Juros capitalizados	10	10
Margem bruta REF Ajustada**	9,8%	10,0%

* Estimamos a despesa com Pis e Cofins para melhor visualização da Margem bruta REF

** A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada no resultado pois não inclui os efeitos de juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.

Cronograma de apropriação do REF	2022	2023 em diante
	26,5%	84,0%

Evolução da Margem Bruta REF



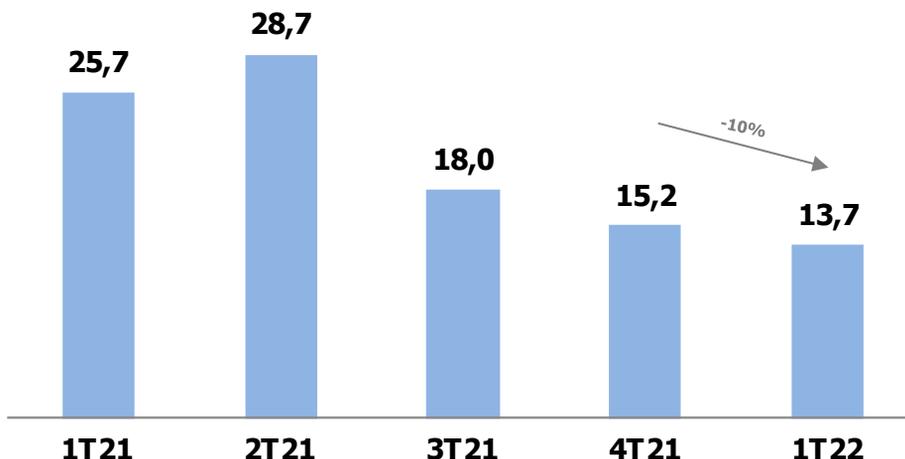
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- ❖ Na comparação entre o 1T22 e o 1T21, as Despesas Gerais e Administrativas foram reduzidas em 47%, principalmente devido ao menor volume de despesas com consultorias jurídicas e financeiras.
- ❖ As despesas comerciais na comparação trimestral aumentaram 148%, devido ao maior volume de despesas com unidades prontas em estoque.

R\$ milhões em IFRS

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	TRIMESTRE		
	1T22	1T21	(%) Var.
Total de Despesas Comerciais	14,9	6,0	n.m.
Salários e Encargos	7,6	8,2	-7%
Participação nos resultados	0,6	-	n.m.
Prestação de Serviços	3,2	13,0	-75%
Outras Despesas Administrativas	2,3	4,5	-49%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	13,7	25,7	-47%
Total de Despesas SG&A	28,6	31,7	-10%

Evolução das Despesas Gerais e Administrativas – R\$milhões



Contas a Receber (on e off balance)

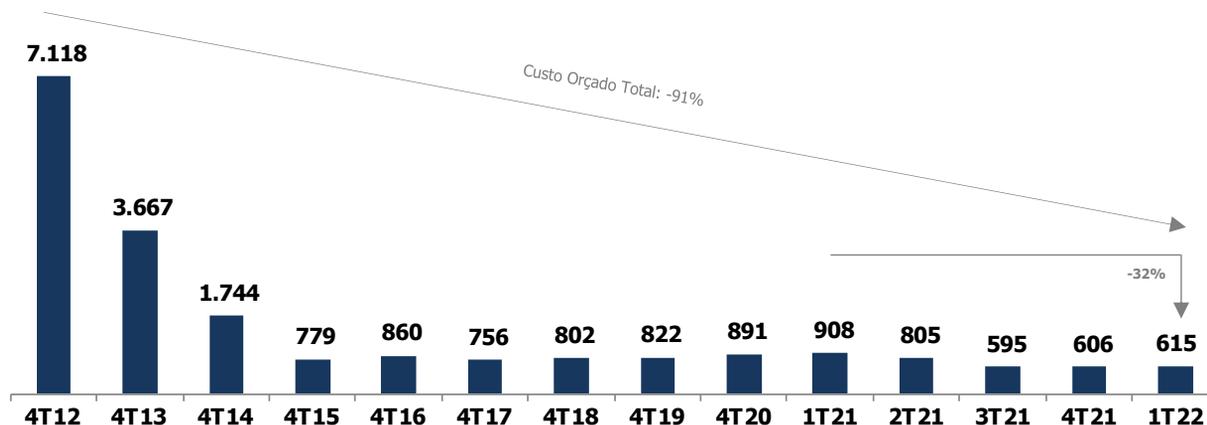
- ❖ Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$478 milhões, redução de 5% em relação ao 4T21.

R\$ milhões em IFRS

CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	1T22	4T21	(%) Var.
Contas a receber (on balance)	216	248	-13%
Receita bruta de vendas - REF	415	408	2%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(51)	(50)	2%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(102)	(101)	1%
Total de contas a receber (a)	478	505	-5%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(354)	(348)	2%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(261)	(258)	1%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(615)	(606)	1%
Total de contas a receber líquido (a + b)	(137)	(101)	36%
Curto Prazo	187	207	-10%
Longo Prazo	29	41	-29%
Total de contas a receber (on balance)	216	248	-13%

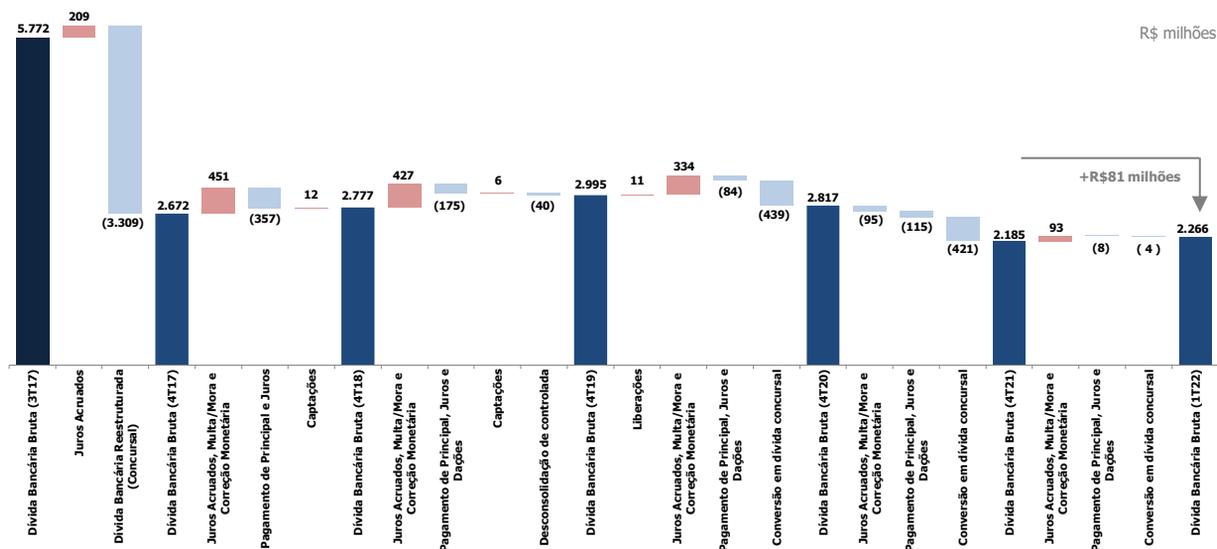
Custo a Incorrer

- ❖ O custo a incorrer aumentou R\$9 milhões (1%) no 1T22, devido ao ajuste monetário pelo INCC.
- ❖ Na comparação com o 1T21, o custo a incorrer foi reduzido em 32%, devido à desconsolidação de 4 projetos em 2021.



Dívida Extraconcursal

- No 1T22, a dívida extraconcursal aumentou R\$81 milhões, principalmente devido aos juros acruados no período.



- Considerando a manutenção registrada na linha de Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$81 milhões (4%) durante o trimestre, em decorrência do acruo de juros no período.

ENDIVIDAMENTO	1T22	4T21	(%) Var.
Disponibilidades	98	98	0%
SFH	451	439	3%
Debêntures	268	258	4%
CCB/CRI	5	5	0%
Apoio a Produção	724	702	3%
Capital de giro, SFI e NP	383	385	-1%
Finep/Finame	4	4	0%
Debêntures	38	36	6%
CCB/CRI	1.114	1.055	6%
Coobrigação	3	3	0%
Dívida Corporativa	1.542	1.483	4%
Dívida Bruta	2.266	2.185	4%
Dívida Líquida	2.168	2.087	4%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	1.444	1.385	4%
Patrimônio Líquido Total ⁽¹⁾	(5.167)	(5.212)	-1%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

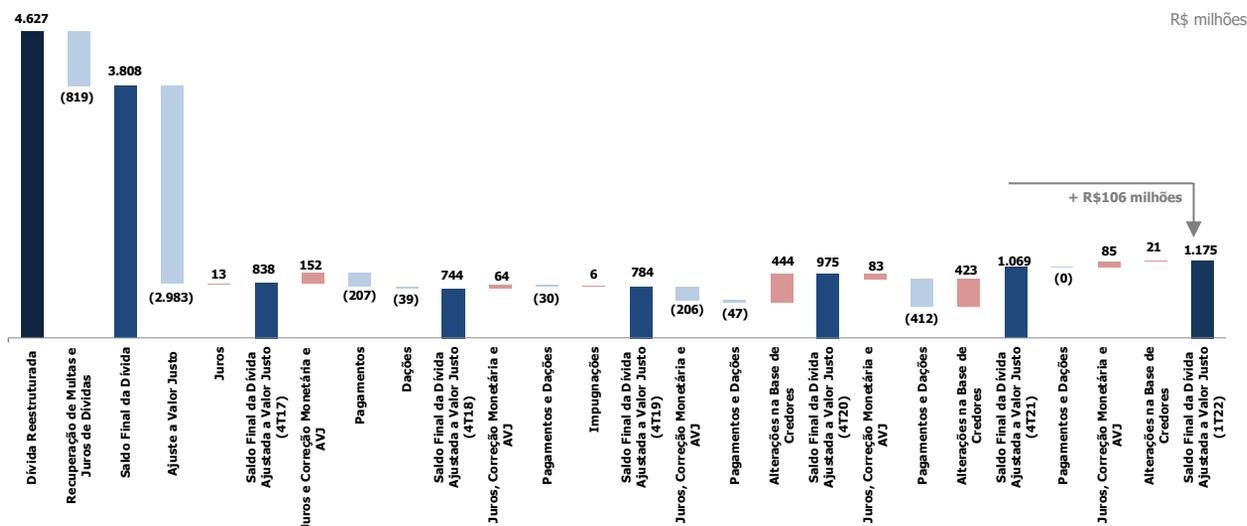
(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

Quadro do Histórico da Variação da Dívida Líquida

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	1T22
Disponibilidades	1.821	1.353	1.092	604	201	213	138	118	122	98	98
Variação das Disponibilidades	-	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	4	(24)	-
Dívida Bruta	7.765	8.367	7.869	6.155	5.319	2.672	2.777	2.995	2.817	2.185	2.266
Apoio a Produção	4.289	5.215	4.517	2.719	1.643	1.050	1.086	1.111	1.089	702	724
Dívida Corporativa	3.476	3.152	3.352	3.436	3.676	1.622	1.691	1.884	1.728	1.483	1.542
Variação das Dívida Bruta	-	602	(498)	(1.714)	(836)	(2.647)	105	218	(178)	(632)	81
Variação da dívida líquida	-	(1.070)	237	1.226	433	2.659	(180)	(238)	182	608	(81)

Dívidas Concursais

- ❖ Durante o 1T22, a dívida concursal aumentou R\$106 milhões (10%), principalmente devido aos juros acruados no período e ao ajuste a valor justo nas dívidas concursais.



Obs.: A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo, estão contemplados na Nota 13 de nossas Demonstrações Financeiras.

Resultado Financeiro

- ❖ O prejuízo financeiro aumentou 38% na comparação entre 1T22 e o 1T21, principalmente devido ao ajuste a valor justo nas dívidas concursais.

RESULTADO FINANCEIRO (R\$ MM)	TRIMESTRE		
	1T22	1T21	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	2,0	0,4	n.m.
Varição Monetária, juros e multas por atraso	1,8	2,4	-25%
Outras receitas financeiras	14,3	2,3	n.m.
Total de receitas financeiras	18,1	5,1	n.m.
Juros de empréstimos	(93,4)	(92,0)	2%
Despesas bancárias	(0,1)	-	n.m.
Outras despesas financeiras	(97,8)	(42,8)	n.m.
Despesas financeiras brutas	(191,3)	(134,8)	42%
Juros capitalizados ao estoque	-	4,3	-100%
Total de despesas financeiras	(191,3)	(130,5)	47%
Total do resultado financeiro	(173,2)	(125,4)	38%

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRAL		
	1T22	1T21	(%) Var.
Receita bruta operacional			
Vendas imobiliárias	12.110	90.453	-87%
Outras receitas operacionais	1.277	4.278	-70%
(-) Deduções da receita	(5.571)	(1.840)	n.m.
Receita operacional líquida	7.816	92.891	-92%
Custo das unidades vendidas	(7.955)	(73.873)	-89%
Juros capitalizados	129	(6.666)	n.m.
Custo dos imóveis vendidos	(7.826)	(80.539)	-90%
Lucro (prejuízo) bruto	(10)	12.352	n.m.
Margem bruta	n.a.	13,3%	n.m.
Margem bruta ajustada (1)	n.a.	20,5%	n.m.
Receitas (despesas) operacionais:			
Equivalência patrimonial	186	58	n.m.
Gerais e administrativas	(13.751)	(25.666)	-46%
Comerciais	(14.897)	(6.037)	n.m.
Tributárias	(1.546)	(642)	n.m.
Depreciação e amortização	(204)	(147)	39%
Outras despesas operacionais	(78.216)	(74.145)	5%
Resultado financeiro	(173.269)	(125.604)	38%
Total receitas (despesas) operacionais	(281.697)	(232.183)	21%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(281.707)	(219.831)	28%
Imposto de renda e contribuição social	326.619	(1.092)	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	44.912	(220.923)	n.m.
Acionistas não controladores	1.472	638	n.m.
Lucro (prejuízo) líquido do período	46.384	(220.285)	n.m.
Margem líquida	593,4%	-237,1%	830,6 pp

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas

EBITDA	TRIMESTRAL		
	1T22	1T21	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(281.707)	(219.831)	28%
(-/+) Resultado financeiro	173.269	125.604	38%
(+) Depreciação / Amortização	204	147	39%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	(129)	6.666	n.m.
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	(186)	(58)	n.m.
EBITDA	(108.549)	(87.472)	24%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.

ATIVO (R\$ '000) - IFRS			
	1T22	4T21	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	97.666	98.072	0%
Contas a receber de clientes	187.188	207.000	-10%
Estoques de imóveis a comercializar	671.175	678.063	-1%
Despesas com vendas a apropriar	2.198	3.139	-30%
Créditos com partes relacionadas	3.511	3.467	1%
Tributos correntes a recuperar	9.059	10.571	-14%
Total Circulante	970.797	1.000.312	-3%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	28.719	40.517	-29%
Estoques de imóveis a comercializar	80.949	82.850	-2%
Tributos correntes a recuperar	14.133	13.940	1%
Créditos com partes relacionadas	51.120	51.637	-1%
Outros créditos	44.444	54.728	-19%
Total Realizável a longo prazo	219.365	243.672	-10%
Permanente			
Investimentos	30.422	30.108	1%
Imobilizado	234	387	-40%
Intangível	904	894	1%
Total Permanente	31.560	31.389	1%
Total Não circulante	250.925	275.061	-9%
Total do Ativo	1.221.722	1.275.373	-4%

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS

	1T22	4T21	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	838.191	828.456	1%
Debêntures	306.092	294.537	4%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.118.707	1.059.315	6%
Coobrigação na cessão de recebíveis	2.655	2.504	6%
Fornecedores	139.101	132.519	5%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	107.037	101.485	5%
Obrigações por aquisição de imóveis	267	267	0%
Adiantamentos de clientes	242.968	233.864	4%
Obrigações fiscais e trabalhistas	25.428	31.161	-18%
Obrigações tributárias diferidas	18.168	18.679	-3%
Imposto de renda e contribuição social	9.692	7.950	22%
Obrigações com partes relacionadas	11.839	11.213	6%
Provisões para contingências diversas	140.890	135.246	4%
Outras obrigações	117.549	118.534	-1%
Total Circulante	3.078.584	2.975.730	3%
Exigível de longo prazo			
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	-	-	n.m.
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	1.068.047	967.813	10%
Obrigações por aquisição de imóveis	18.180	17.794	2%
Adiantamentos de clientes	41.084	43.539	-6%
Obrigações fiscais e trabalhistas	87.728	84.775	3%
Obrigações com partes relacionadas	62.216	61.358	1%
Obrigações tributárias diferidas	724.848	1.053.400	-31%
Provisões para contingências diversas	724.635	731.319	-1%
Outras obrigações	582.962	551.493	6%
Total Exigível de longo prazo	3.309.700	3.511.491	-6%
Patrimônio líquido			
Capital social	5.293.820	5.293.820	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Ações em tesouraria	(6.668)	(6.668)	0%
Prejuízos acumulados	(11.627.950)	(11.674.334)	0%
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(62.507)	(61.409)	2%
Total Patrimônio Líquido	(5.166.562)	(5.211.848)	-1%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.221.722	1.275.373	-4%