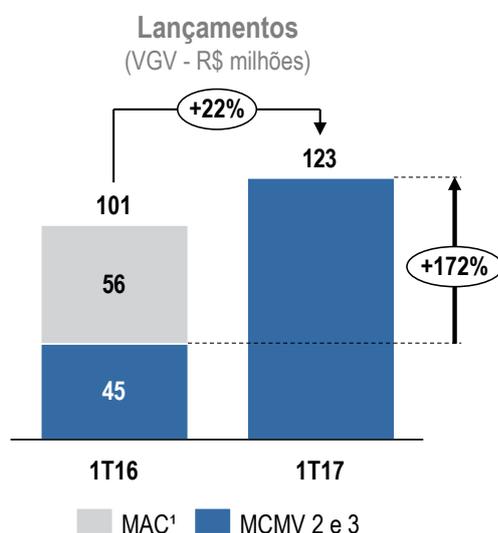


Belo Horizonte, 12 de abril de 2017 - A Direcional Engenharia S.A., uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares de grande porte e atuação em todas as regiões do território Nacional, divulga a prévia de seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre de 2017 (1T17). O resultado final tem previsão de divulgação juntamente com as informações financeiras da empresa. Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra a participação da companhia (% Direcional).

COMUNICADO AO MERCADO

LANÇAMENTOS

No 1T17, a Direcional lançou quatro projetos, com total de VGV de R\$ 123 milhões (% Direcional) e 1.388 unidades. Vale destacar que todos os empreendimentos lançados se enquadram nos parâmetros do **MCMV 2 e 3**, representando crescimento de 172% nos lançamentos deste segmento, em relação ao 1T16.



A tabela abaixo fornece maiores informações sobre os empreendimentos lançados no 1T17:

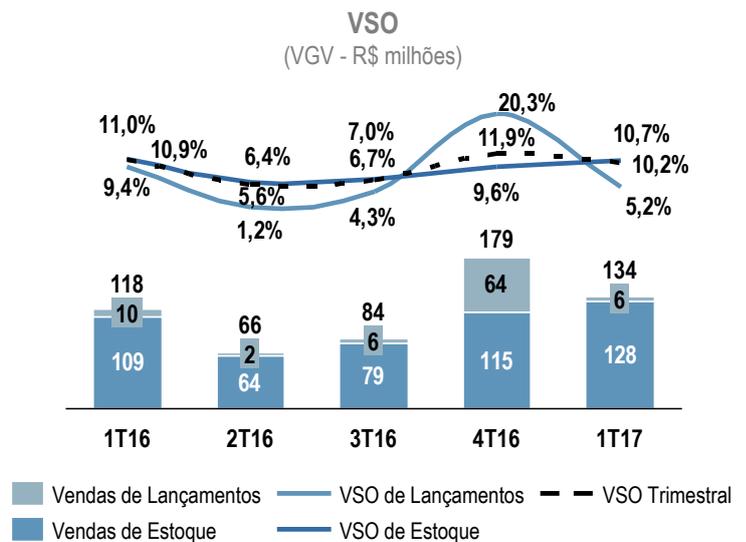
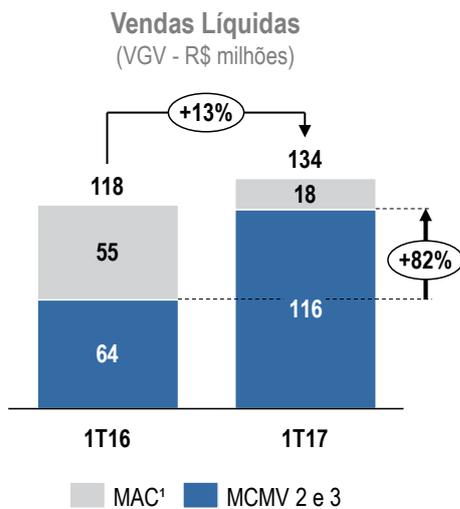
Empreendimentos Lançados	Mês	Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV % Direcional (R\$ mil)	Unid.	Valor Médio da Unidade (R\$ mil)	Segmento
Conquista Vila Sônia	Março	Piracicaba - SP	40.480	20.240	320	126	MCMV 2 e 3
Conquista Jurema	Março	Caucaia - CE	75.856	37.928	608	124	MCMV 2 e 3
Conquista Jardim Amaralina - 2ª Etapa	Março	São Paulo - SP	43.717	21.858	220	198	MCMV 2 e 3
Conquista Premium Aleixo - 3ª Etapa	Março	Manaus - AM	43.200	43.157	240	180	MCMV 2 e 3
Total			203.253	123.183	1.388	146	

1 – MAC: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial

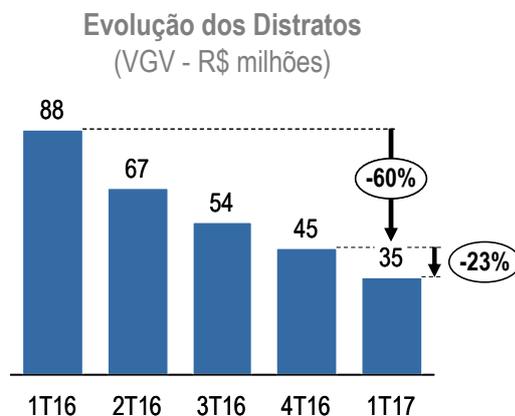
VENDAS LÍQUIDAS CONTRATADAS

No 1T17, as vendas líquidas atingiram VGV de R\$ 134 milhões, aumento de 13% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Destaca-se a forte evolução nas vendas líquidas do segmento **MCMV 2 e 3**, que alcançaram R\$ 116 milhões no trimestre, crescimentos de 82% em relação ao 1T16 e 9% em relação ao 4T16. **Importante ressaltar que o 1T17 foi o melhor trimestre para companhia em termos de vendas líquidas no segmento MCMV 2 e 3.**

A velocidade de vendas do 1T17, medida pelo indicador VSO (Vendas sobre Oferta), atingiu índice de 10,2%, 1,7 p.p abaixo do apresentado no trimestre anterior. Este indicador foi impactado pela menor velocidade de vendas de lançamentos, **em função de todos os lançamentos terem acontecido na última quinzena do trimestre.**



Importante destacar que no 1T17, os distratos ficaram em R\$ 35 milhões, redução de **23%** em relação ao 4T16 e **60%** em relação ao mesmo período do ano anterior. Representando o menor trimestre em termos de distratos, desde o 4T12. A concentração dos novos lançamentos no segmento MCMV 2 e 3, cujo modelo de negócio inclui o repasse na planta, tem refletido na redução dos distratos.



ESTOQUE

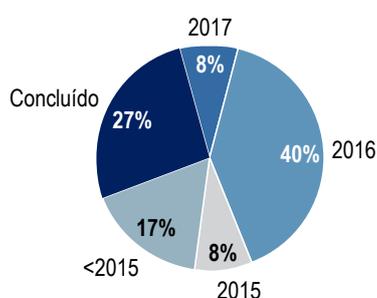
A Direcional encerrou o 1T17 com 6.152 unidades em estoque, totalizando VGV de R\$ 1,3 bilhão.

Destaca-se a maior diversificação por segmento econômico do estoque, resultado do crescimento da participação do segmento **MCMV 2 e 3**, que passou a representar 44% do total do VGV no 1T17, em linha com a evolução operacional deste segmento.

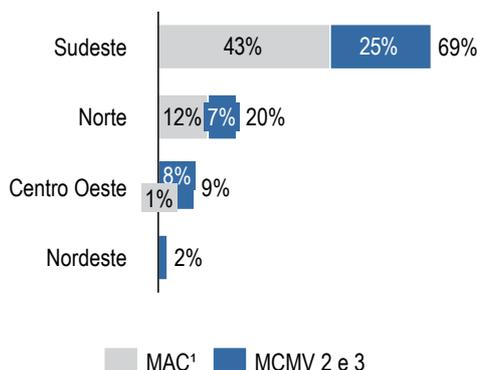
Estoque a Valor de Mercado (% Direcional - R\$ mil)	MCMV 2 e 3	MAC ¹	Total (% Direcional)
Em andamento	580.411	401.918	982.329
% Total	43%	30%	73%
Concluído	3.075	354.510	357.585
% Total	0%	26%	27%
Total	583.486	756.428	1.339.914
% Total	44%	56%	100%
Total Unidades	4.490	1.662	6.152
% Total Unidades	73%	27%	100%

Os gráficos a seguir apresentam maiores informações sobre a abertura e evolução do estoque. Os principais destaques são: (i) **48% do VGV em estoque está em projetos lançados após 2016**; (ii) **69% localizado na região sudeste**; e (iii) **redução de 26 p.p. na participação do estoque do segmento MAC** em relação ao mesmo período do ano anterior.

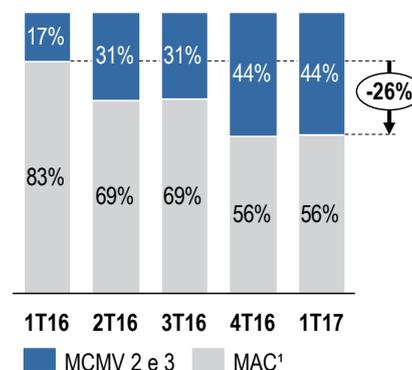
Estoque por ano de Lançamento
(% VGV)



Segmentação Geográfica do Estoque
(% VGV)



Evolução do Estoque
(VGV - R\$ milhões)



1 – MAC: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial

ENTREGAS

A Direcional entregou cinco empreendimentos/etapas durante o 1T17, totalizando 2.306 unidades e VGV de R\$ 234 milhões, sendo o segmento MCMV Faixa 1 responsável por 65% do total de unidades. A tabela abaixo fornece maiores detalhes dos empreendimentos entregues:

Empreendimentos Entregues	Mês	Região	VGV Total (R\$ mil)	VGV % Direcional (R\$ mil)	Unid.	Segmento
Cambui Apart Hotel	Janeiro	Campinas - SP	59.436	32.809	224	Comercial
Residencial José Euclides	Janeiro	Fortaleza - CE	91.845	91.845	1.488	MCMV Faixa 1
Total Ville Manaus - Felicidade	Fevereiro	Manaus - AM	66.048	66.048	512	MCMV 2 e 3
Parque Ponta Negra - Torre 2	Fevereiro	Manaus - AM	42.568	42.568	66	Médio-Alto
Conjunto Vera Cruz	Março	Goiânia - GO	1.053	1.053	16	MCMV Faixa 1
Total 1T17			260.950	234.323	2.306	

BANCO DE TERRENOS

No 1T17, foram adquiridos cinco terrenos voltados ao segmento **MCMV 2 e 3**, com potencial de construção de 2.964 unidades e VGV de R\$ 341 milhões (% Direcional). Estes terrenos estão localizados nos estados de Minas Gerais, São Paulo e Ceará. O custo médio de aquisição foi equivalente a 9,7% do VGV potencial, sendo que 43% do pagamento se dará via permuta, que não causa impacto no caixa da Companhia no curto prazo. Cabe mencionar que o maior volume de pagamento via caixa deveu-se a negociações pontuais e não reflete a estratégia de médio e longo prazo da companhia.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

CONTATOS

Equipe de RI (31) 3431-5509

ri@direcional.com.br

www.direcional.com.br/ri

GLOSSÁRIO

Banco de Terrenos (Land bank) – terrenos mantidos em estoque com a estimativa de geração de VGV futuro dos mesmos.

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

MCMV Faixa 1	Empreendimentos populares realizados sob a forma de empreitada, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida”, contratados diretamente com o Agente Financiador, destinados a famílias com renda mensal de até R\$ 1.800,00. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pela Agente Financiador, nos termos da portaria Nº 435/2012 do Ministério das Cidades, e sua aquisição pode ser condicionalmente subsidiada pelo governo.
MCMV 2 e 3	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade de até R\$ 240,0 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 2 e 3”. Até 3T15, os empreendimentos deste segmento foram denominados “Popular”.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500,0 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500,0 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.

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

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

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

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