

Belo Horizonte, 11 de abril de 2024 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre do exercício de 2024 (1T24). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 1T24

- ✓ MELHOR TRIMESTRE EM VENDAS LÍQUIDAS: R\$ 1,3 BILHÃO NO 1T24, UM CRESCIMENTO DE 63% SOBRE O 1T23, SUPERANDO EM 29% O RECORDE ANTERIOR¹
- ✓ NO 1T24 LTM, VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 4,5 BILHÕES, 41% ACIMA DO 1T23 LTM
- ✓ ÍNDICE DE VELOCIDADE DE VENDAS (VSO) ATINGIU 22% NO TRIMESTRE NA VISÃO CONSOLIDADA, UM CRESCIMENTO DE 530 BPS SOBRE O 4T23¹

OUTROS DESTAQUES

- VGV lançado no período de 12 meses encerrados em março (1T24 LTM) alcançou R\$ 5,1 bilhões, um crescimento de 41% em relação ao 1T23 LTM.
- VSO do segmento Direcional alcançou 21% no trimestre, um incremento de 410 bps em relação ao observado no 4T23.
- VSO da Riva atingiu 22% no 1T24, crescendo 730 bps quando comparado ao 4T23.

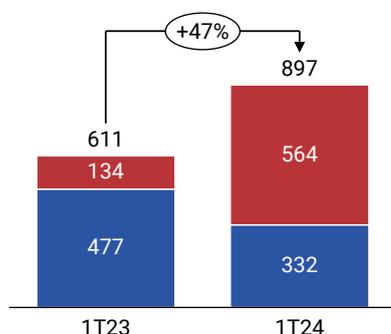
1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar, no 4T23.

LANÇAMENTOS

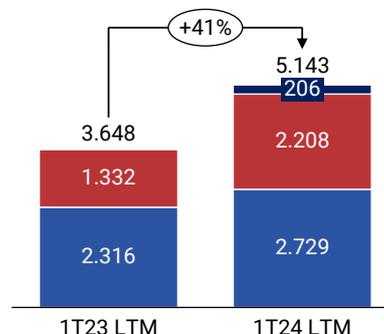
No 1º trimestre de 2024 (1T24), o Grupo Direcional lançou 9 novos empreendimentos/etapas, que representaram um VGV de R\$ 897 milhões (R\$ 653 milhões % Companhia), volume 47% superior em relação ao 1T23.

No período de 12 meses encerrados no 1T24 (1T24 LTM), foram lançados R\$ 5,1 bilhões (R\$ 4,3 bilhões % Companhia). Dessa maneira, o crescimento observado sobre o volume lançado no 1T23 LTM foi de 41%, corroborando a continuidade do crescimento das operações, em conformidade com a estratégia da Companhia.

Lançamentos Trimestre
(VGV 100% - R\$ milhões)



Lançamentos últimos 12 meses
(VGV 100% - R\$ milhões)



■ Pode Entrar ■ Riva ■ Direcional

| Lançamentos | 1T24 (a) | 4T23 (b) | 1T23 (c) | Δ % (a/b) | Δ % (a/c) |
|--|--------------|----------------|--------------|---------------|---------------|
| VGV Lançado - 100% (R\$ milhões) | 896,5 | 1.390,2 | 611,2 | -35,5% | 46,7% |
| Direcional | 332,3 | 703,0 | 477,2 | -52,7% | -30,4% |
| Riva | 564,2 | 481,3 | 134,0 | 17,2% | 321,2% |
| Pode Entrar | - | 206,0 | - | n/a | n/a |
| VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões) | 653,5 | 1.336,6 | 610,5 | -51,1% | 7,0% |
| Direcional | 259,0 | 649,3 | 476,5 | -60,1% | -45,6% |
| Riva | 394,5 | 481,3 | 134,0 | -18,0% | 194,5% |
| Pode Entrar | - | 206,0 | - | n/a | n/a |
| Unidades Lançadas | 2.238 | 4.998 | 2.762 | -55,2% | -19,0% |
| Direcional | 918 | 2.936 | 2.476 | -68,7% | -62,9% |
| Riva | 1.320 | 1.072 | 286 | 23,1% | 361,5% |
| Pode Entrar | - | 990 | - | n/a | n/a |
| % Companhia Médio | 72,9% | 96,1% | 99,9% | -23 p.p. | -27 p.p. |

VENDAS CONTRATADAS

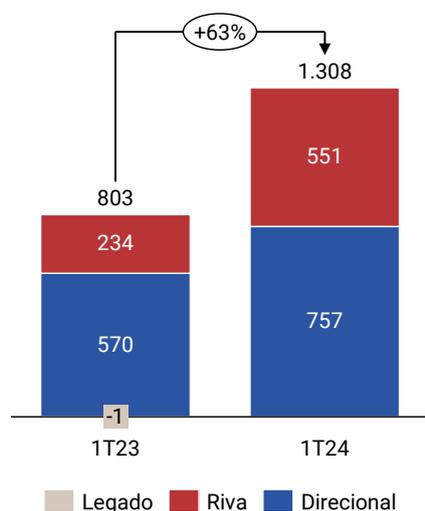
Com o planejamento de crescimento da operação caminhando na direção esperada, sobretudo por meio da aceleração dos lançamentos e da recomposição da escada de produtos, o Grupo Direcional entrou em 2024 pronto para fazer deste **o ano da venda**. Diversas iniciativas nessa frente têm sido implementadas e os efeitos têm correspondido às expectativas traçadas, conforme demonstrado a seguir.

O VGV bruto contratado no 1T24 foi de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia). Por sua vez, as **Vendas Líquidas atingiram um valor recorde de R\$ 1,3 bilhão (R\$ 1,0 bilhão % Companhia)**. Com isso, a despeito da sazonalidade característica de primeiros trimestres no setor da construção civil, o 1T24 superou em 29% o recorde anterior, que havia sido registrado no 4T23¹. Em comparação ao 1T23, o VGV líquido contratado cresceu expressivos 63%.

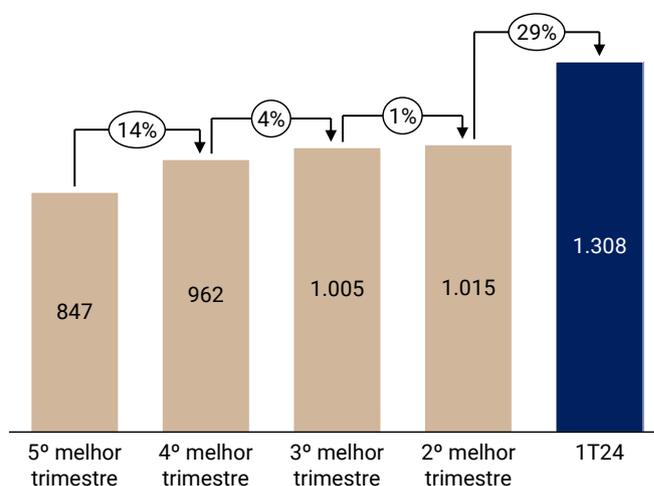
Considerando o 1T24 LTM, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 4,5 bilhões (R\$ 3,5 bilhões % Companhia), um crescimento de 41% sobre o 1T23 LTM. Nesse sentido, destaca-se o crescimento observado em todos os segmentos, tendo os produtos da marca Riva crescido 72% no período, enquanto as vendas do segmento Direcional cresceram 17%.

É válido salientar que parte das vendas do trimestre foi originada a partir de produtos desenvolvidos em SPEs que não são consolidadas no balanço da Direcional (sociedades controladas em conjunto e sociedades não controladas). Nesse sentido, 75% do VGV líquido contratado no trimestre refere-se a projetos cuja receita deverá ser refletida na linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 25% do VGV líquido deverá contribuir com o resultado via equivalência patrimonial.

Vendas Líquidas
(VGV 100% - R\$ milhões)



Evolução Recordes de Vendas
(VGV 100% - R\$ milhões)



1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar, no 4T23.

A tabela abaixo consolida as informações de Vendas Líquidas contratadas no 1T24:

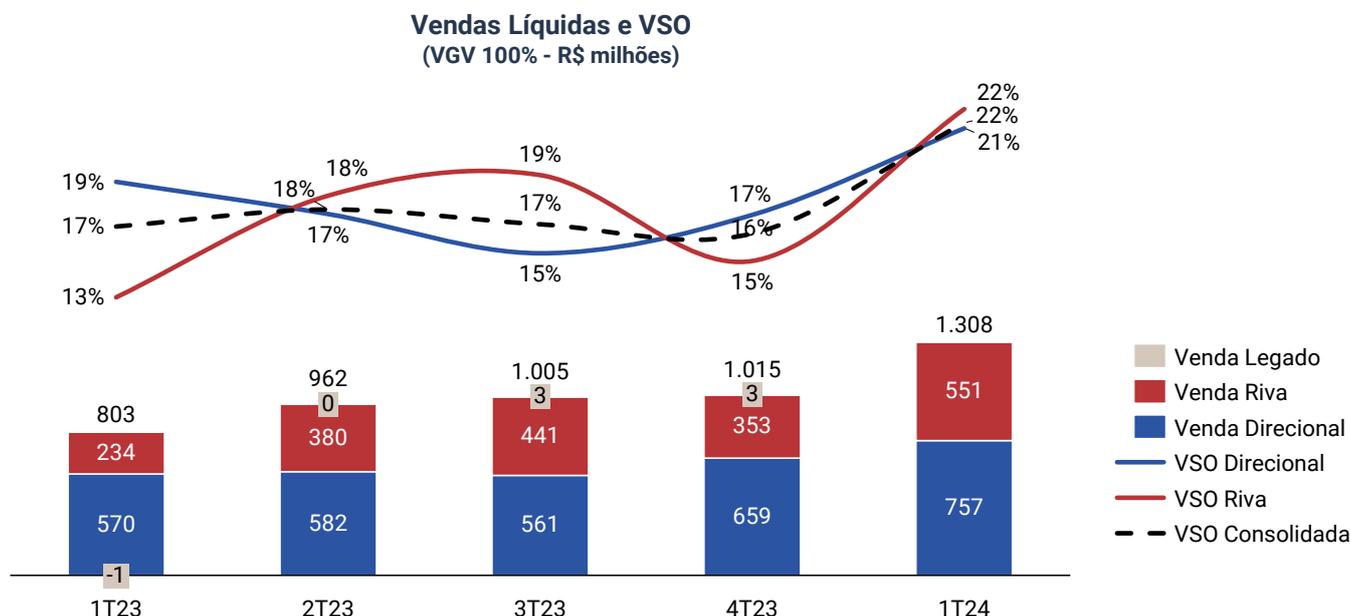
| Vendas Líquidas Contratadas | 1T24 (a) | 4T23 (b) | 1T23 (c) | Δ % (a/b) | Δ % (a/c) |
|---|----------------|----------------|--------------|---------------|---------------|
| GVV Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões) | 1.307,7 | 1.014,7 | 803,4 | 28,9% | 62,8% |
| Direcional | 756,9 | 658,9 | 570,2 | 14,9% | 32,8% |
| Riva | 550,7 | 353,1 | 234,0 | 56,0% | 135,4% |
| Legado ¹ | 0,0 | 2,6 | -0,8 | -100,0% | -100,0% |
| GVV Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões) | 1.004,2 | 788,5 | 642,9 | 27,4% | 56,2% |
| Direcional | 587,4 | 513,7 | 463,2 | 14,3% | 26,8% |
| Riva | 416,8 | 272,8 | 180,0 | 52,8% | 131,5% |
| Legado | 0,0 | 2,0 | -0,4 | -100,0% | -100,0% |
| Unidades Contratadas | 4.227 | 3.516 | 3.246 | 20,2% | 30,2% |
| Direcional | 2.864 | 2.657 | 2.532 | 7,8% | 13,1% |
| Riva | 1.363 | 848 | 716 | 60,7% | 90,4% |
| Legado | 0 | 11 | -2 | -100,0% | -100,0% |
| VSO (Vendas Sobre Oferta) em GVV | 22% | 16% | 17% | 5 p.p. | 5 p.p. |
| Direcional | 21% | 17% | 19% | 4 p.p. | 3 p.p. |
| Riva | 22% | 15% | 13% | 7 p.p. | 9 p.p. |
| Legado | 0% | 7% | -3% | -7 p.p. | 3 p.p. |
| Pode Entrar | | | | | |
| GVV (R\$ milhões) | - | 206,0 | - | n/a | n/a |
| Unidades Contratadas | - | 990 | - | n/a | n/a |
| VSO Consolidada com Pode Entrar (em GVV) | 22% | 19% | 17% | 3 p.p. | 5 p.p. |

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Em conformidade com o objetivo da Companhia de fazer de 2024 o ano da venda, o expressivo crescimento das Vendas Líquidas do trimestre levou a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – a 22% no 1T24, representando um crescimento de 530 *bps* em relação ao trimestre anterior¹.

Considerando apenas os projetos da Direcional (excluindo o Legado), a Velocidade de Vendas do trimestre alcançou 21%, um incremento de 410 *bps* sobre o 4T23. Por sua vez, a VSO da Riva atingiu 22%, crescendo 730 *bps* no período.



1 - Desconsiderando os projetos vendidos no âmbito do Programa Pode Entrar, no 4T23.

ESTOQUE

Ao final do 1º trimestre de 2024, o Grupo Direcional contava com 15.747 unidades em estoque, perfazendo um VGV de R\$ 4,8 bilhões (R\$ 4,0 bilhões % Companhia).

A tabela abaixo apresenta o estoque a valor de mercado, aberto por estágio de construção e por tipo de produto. Vale destacar que **cerca de 3% do VGV total refere-se a unidades concluídas**.

| Estoque a Valor de Mercado | VGV Total | | | | VGV % Companhia | | | |
|----------------------------|---------------|--------------|------------|---------------|-----------------|--------------|------------|---------------|
| | Direcional | Riva | Legado | Total | Direcional | Riva | Legado | Total |
| Em andamento (R\$ milhões) | 2.690 | 1.926 | 0 | 4.616 | 2.364 | 1.513 | 0 | 3.876 |
| % Total | 56% | 40% | 0% | 97% | 60% | 38% | 0% | 98% |
| Concluído (R\$ milhões) | 124 | 4 | 34 | 161 | 69 | 3 | 19 | 91 |
| % Total | 3% | 0% | 1% | 3% | 2% | 0% | 0% | 2% |
| Total (R\$ milhões) | 2.813 | 1.930 | 34 | 4.778 | 2.433 | 1.516 | 19 | 3.968 |
| % Total | 59% | 40% | 1% | 100% | 61% | 38% | 0% | 100% |
| Total Unidades | 11.181 | 4.466 | 100 | 15.747 | 11.181 | 4.466 | 100 | 15.747 |
| % Total Unidades | 71% | 28% | 1% | 100% | 71% | 28% | 1% | 100% |

BANCO DE TERRENOS

O banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 37,3 bilhões (R\$ 34,0 bilhões % Companhia) no final do 1T24, correspondendo a um potencial de desenvolvimento de, aproximadamente, 186 mil unidades.

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, sendo 84% pago via permuta, o que se traduz em reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

| Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões) | Terrenos 2023 | Aquisições 1T24 | Lançamentos 1T24 | Ajustes ¹ | Terrenos 1T24 | VGV % Cia. 1T24 | Unidades |
|---|---------------|-----------------|------------------|----------------------|---------------|-----------------|----------|
| VGV Total | 36.301 | 1.689 | (897) | 189 | 37.283 | 33.956 | 186.181 |

1 – Os ajustes decorrem de atualização do preço de venda, distratos e/ou permuta.

Aquisições de Terrenos

Durante o 1T24, foi adquirido um total de 13 terrenos, com um potencial de construção de, aproximadamente, 6,8 mil unidades e VGV de R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,5 bilhão % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 12% do VGV potencial, sendo que 88% do pagamento se dará via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

Em decorrência da aceleração do crescimento operacional que a Companhia vem executando, sobretudo após o *follow-on*, foi observado um consumo de caixa no 1T24, no montante de R\$ 58 milhões. Com isso, considerando o período de 12 meses encerrados no 1º trimestre de 2024 (1T24 LTM), o consumo de caixa totalizou R\$ 102 milhões.

1 - Geração de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

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.

Equipe de RI

www.direcional.com.br/ri

ri@direcional.com.br

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRR
B3 LISTED NM

IBRX100 B3 **IMOB B3** **SMLL B3** **INDX B3** **ICON B3**
IGC-NM B3 **IGC B3** **IGCT B3** **IDIV B3** **ITAG B3**

GLOSSÁRIO

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

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

| | |
|-------------------|---|
| MCMV | Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 264 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1.5, 2 e 3”. Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados “Popular”. |
| Riva | Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A. |
| Médio Padrão | Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500 mil. |
| Médio-Alto Padrão | Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500 mil. |
| MAC | Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial. |
| Legado | Empreendimentos do segmento MAC desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior. |
| Novo Modelo | Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada. |

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

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

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

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

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

Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) – Atual denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (anteriormente, Programa Casa Verde e Amarela).

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

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

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

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

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