



Belo Horizonte, 10 de abril de 2025 - 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 com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre do exercício de 2025 (1T25). 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 1T25

- ✓ VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,3 BILHÃO NO 1T25 (R\$ 1,1 BILHÃO NO % COMPANHIA)
- ✓ CRESCIMENTO DE 10% DAS VENDAS LÍQUIDAS SOBRE O 1T24, CONSIDERANDO A PARTICIPAÇÃO DA COMPANHIA
- ✓ NOS ÚLTIMOS 12 MESES, VENDAS LÍQUIDAS TOTALIZARAM R\$ 6,3 BILHÕES, UM CRESCIMENTO DE 40% EM RELAÇÃO AO 1T24 LTM
- ✓ EM LINHA COM A ESTRATÉGIA, PARTICIPAÇÃO DA COMPANHIA NOS LANÇAMENTOS ALCANÇA 89% NO 1T25, COM CRESCIMENTO DE 23% DO VGV ANO CONTRA ANO

OUTROS DESTAQUES

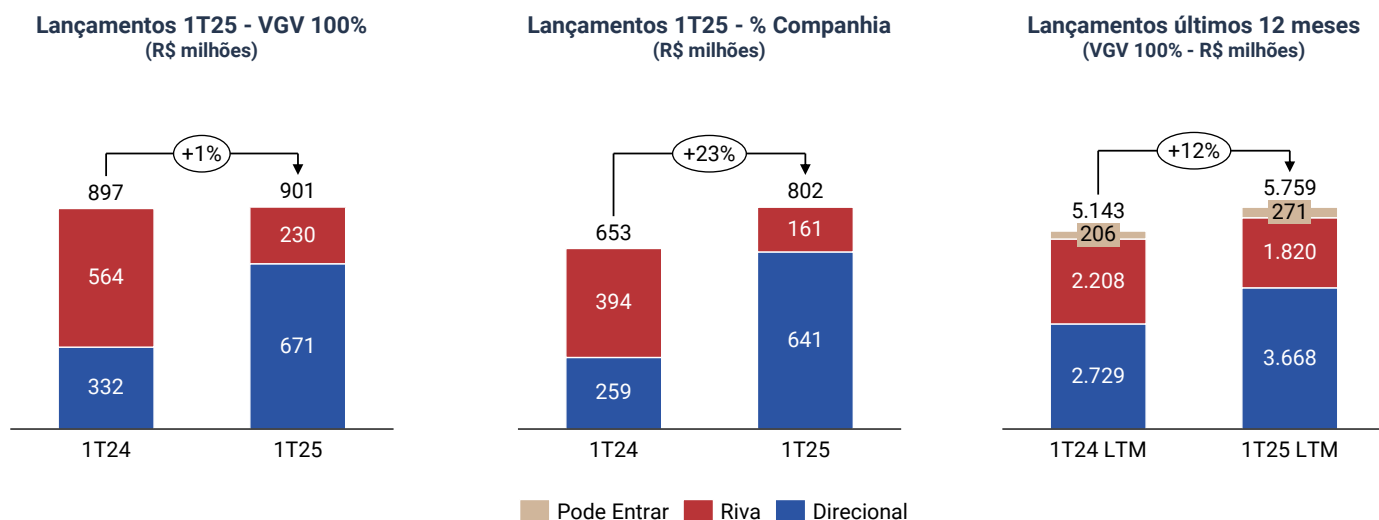
- Lançamentos de R\$ 5,8 bilhões no 1T25 LTM, volume 12% maior que no 1T24 LTM.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 23% no 1T25 na visão consolidada, 170 bps acima da VSO do 1T24.
- VSO do segmento Direcional foi de 23% no trimestre, 150 bps acima do mesmo trimestre do ano anterior.
- VSO da Riva foi de 24% no 1T25, um crescimento de 210 bps em relação ao 1T24.

LANÇAMENTOS

Seguindo o planejamento previsto para o ano de 2025, o Grupo Direcional realizou o lançamento de 17 novos empreendimentos/etapas durante o 1º trimestre, correspondendo a um VGV de R\$ 901 milhões (R\$ 802 milhões % Companhia). Desse modo, o volume lançado manteve-se em linha com o total registrado no 1º trimestre de 2024. Os produtos da marca Direcional representaram 75% do total, enquanto os projetos da Riva responderam por 25%.

Vale observar que a participação da Companhia no VGV lançado no trimestre alcançou 89%. Assim, considerando o volume lançado no % Companhia, houve crescimento de 23% em relação ao mesmo período do ano anterior, também alinhado com a estratégia do Grupo.

Ao se considerar o período de 12 meses encerrado em março (1T25 LTM), os Lançamentos somaram R\$ 5,8 bilhões (R\$ 4,8 bilhões % Companhia). Com isso, na comparação com o 1T24 LTM, o crescimento foi de 12%.



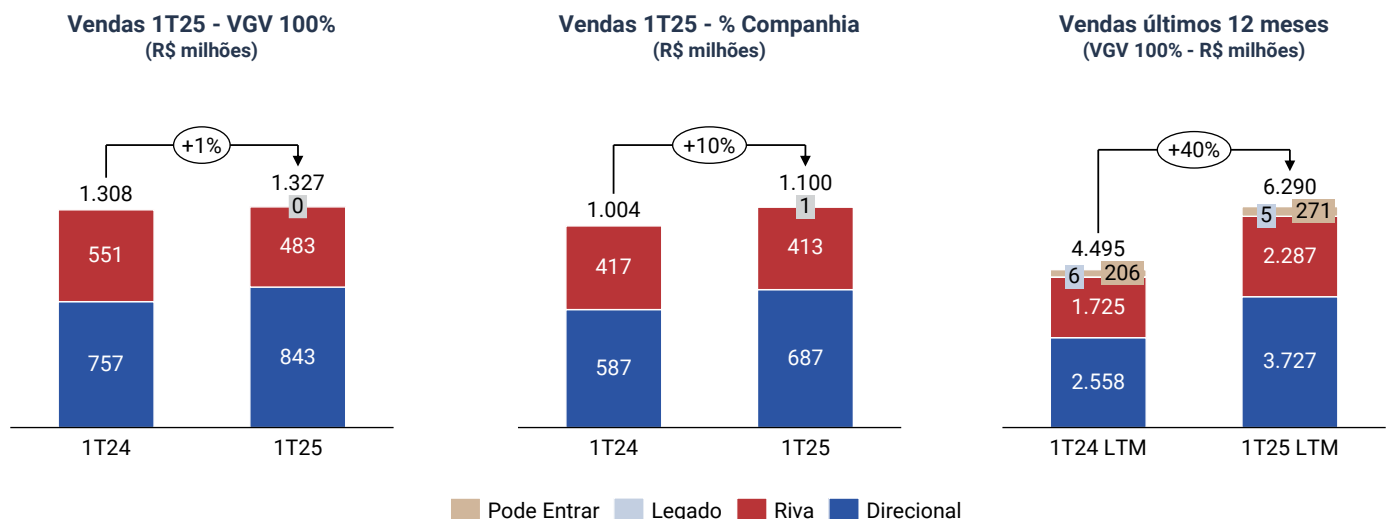
Lançamentos	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado - 100% (R\$ milhões)	901,2	1.833,2	896,5	-50,8%	0,5%
Direcional	671,5	1.151,2	332,3	-41,7%	102,1%
Riva	229,7	681,9	564,2	-66,3%	-59,3%
VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões)	802,4	1.405,8	653,5	-42,9%	22,8%
Direcional	640,9	880,0	259,0	-27,2%	147,5%
Riva	161,5	525,7	394,5	-69,3%	-59,1%
Unidades Lançadas	3.424	5.763	2.238	-40,6%	53,0%
Direcional	2.897	4.188	918	-30,8%	215,6%
Riva	527	1.575	1.320	-66,5%	-60,1%
% Companhia Médio	89,0%	76,7%	72,9%	12 p.p.	16 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

No 1T25, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 1,3 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia), em linha com o que havia sido observado no 1º trimestre de 2024. No período, os produtos da marca Direcional tiveram representatividade de 64%, enquanto as vendas referentes aos produtos Riva responderam por 36%. Assim como ocorreu com os Lançamentos, as Vendas Líquidas também apresentaram crescimento relevante quando observada a participação da Companhia no VGV, registrando aumento de 10% ano contra ano.

No 1T25 LTM, o VGV líquido contratado somou R\$ 6,3 bilhões (R\$ 5,0 bilhões % Companhia), correspondendo a um crescimento de 40% sobre o período de 12 meses encerrado no 1T24.

Cabe observar que parte das vendas foi originada a partir de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. A receita proveniente dessas vendas, portanto, não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Nesse sentido, 86% das Vendas Líquidas do 1T25 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 14% impactam o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.



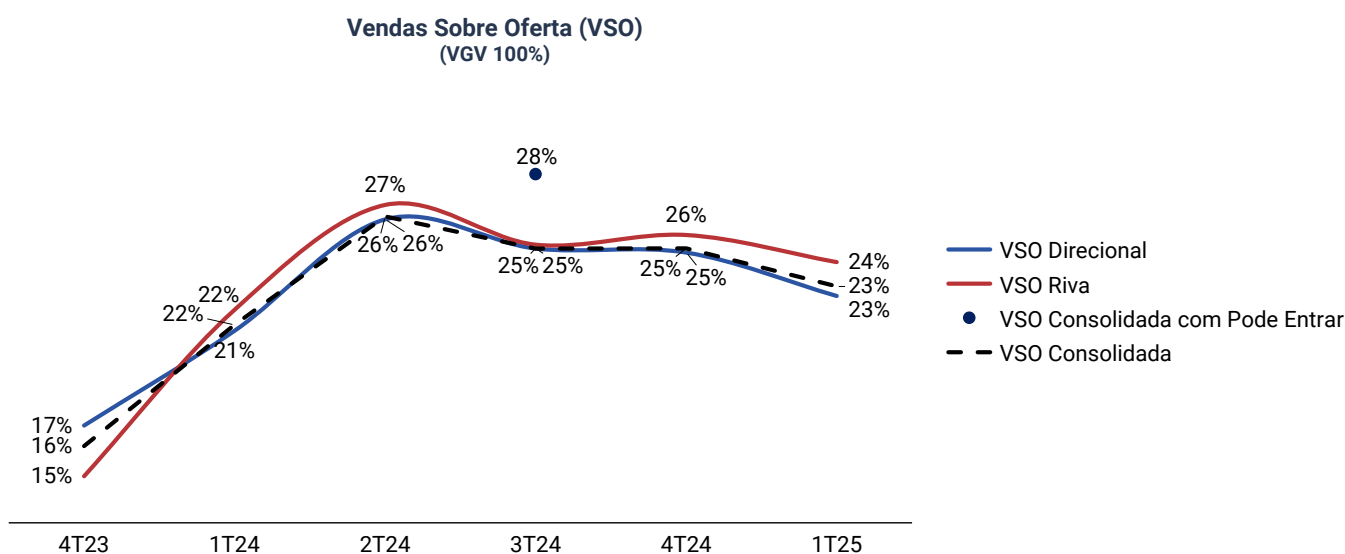
Vendas Líquidas Contratadas	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões)	1.326,5	1.579,9	1.307,7	-16,0%	1,4%
Direcional	843,3	983,5	756,9	-14,2%	11,4%
Riva	482,7	596,4	550,7	-19,1%	-12,3%
Legado ¹	0,4	-	-	n/a	n/a
VGV Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões)	1.099,8	1.242,9	1.004,2	-11,5%	9,5%
Direcional	686,6	757,2	587,4	-9,3%	16,9%
Riva	412,6	485,7	416,8	-15,0%	-1,0%
Legado	0,5	-	-	n/a	n/a
Unidades Contratadas	4.330	5.186	4.227	-16,5%	2,4%
Direcional	3.260	3.756	2.864	-13,2%	13,8%
Riva	1.070	1.430	1.363	-25,2%	-21,5%
Legado	0	-	-	n/a	n/a
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	23%	25%	22%	-1,7 p.p.	1,7 p.p.
Direcional	23%	25%	21%	-1,9 p.p.	1,5 p.p.
Riva	24%	26%	22%	-1,2 p.p.	2,1 p.p.
Legado	2%	0%	0%	1,7 p.p.	1,7 p.p.

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

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – foi de 23% no 1T25, 170 bps acima do observado no mesmo período do ano anterior.

Considerando apenas os projetos da Direcional (excluindo o Legado), a Velocidade de Vendas foi de 23% no trimestre, um incremento de 150 bps sobre o 1T24. A VSO da Riva foi de 24% no período, 210 bps acima da VSO do segmento um ano antes.



ESTOQUE

No encerramento do 1T25, o Estoque do Grupo Direcional totalizou R\$ 4,5 bilhões (R\$ 3,7 bilhões % Companhia), o que corresponde a um total de 13.801 unidades. **Cerca de 4% do VGV total refere-se a unidades concluídas.**

É fundamental ressaltar que a marca Riva está fazendo sua estreia na praça de Fortaleza no primeiro semestre de 2025, com o 1º lançamento já previsto para o 2º trimestre, além da migração de 2 projetos que anteriormente faziam parte do estoque da Direcional.

A tabela abaixo apresenta o Estoque a valor de mercado, com abertura por estágio de construção e por tipo de produto.

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.627	1.640	0	4.267	2.327	1.233	0	3.561
% Total	59%	37%	0%	96%	63%	33%	0%	96%
Concluído (R\$ milhões)	134	33	25	191	91	30	12	134
% Total	3%	1%	1%	4%	2%	1%	0%	4%
Total (R\$ milhões)	2.760	1.673	25	4.458	2.418	1.263	12	3.694
% Total	62%	38%	1%	100%	65%	34%	0%	100%
Total Unidades	10.208	3.507	86	13.801	10.208	3.507	86	13.801
% Total Unidades	74%	25%	1%	100%	74%	25%	1%	100%

BANCO DE TERRENOS

O banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 48,1 bilhões (R\$ 43,1 bilhões % Companhia), refletindo um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 214 mil unidades.

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, com 87% sendo pagos por meio de permuta, o que se traduz em um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2024	Aquisições 1T25	Lançamentos 1T25	Ajustes ¹	Terrenos 1T25	VGV % Cia. 1T25	Unidades
VGV Total	46.240	2.735	(901)	29	48.103	43.144	213.681

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

Aquisições de Terrenos

No primeiro trimestre de 2025, a Companhia adquiriu 13 terrenos, representando um potencial de construção de, aproximadamente, 8,7 mil unidades e VGV de R\$ 2,7 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV, sendo que 95% do pagamento ocorrerá via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 1T25, houve geração de caixa operacional de R\$ 10 milhões. Entretanto, considerando efeitos não operacionais envolvendo, principalmente, a amortização de carteira de recebíveis cedidos em períodos anteriores, observou-se um consumo de caixa no montante de R\$ 15 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

ri.direcional.com.br

ri@direcional.com.br

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

DIRR
B3 LISTED NM

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

GLOSSÁRIO

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

MCMV	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1, 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.

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

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.