

Belo Horizonte, 15 de janeiro de 2026 - 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 4º trimestre de 2025 (4T25) e ao exercício de 2025. 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 4T25 E DO ANO DE 2025

- ✓ VENDAS BRUTAS ALCANÇAM R\$ 7,1 BILHÕES EM 2025 (R\$ 5,9 BILHÕES % COMPANHIA), O MAIOR PATAMAR ANUAL DA HISTÓRIA
- ✓ VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 6,2 BILHÕES NO ANO, COM PARTICIPAÇÃO DA COMPANHIA ALCANÇANDO 83% NO ANO E 86% NO TRIMESTRE
- ✓ VENDAS LÍQUIDAS DA RIVA ATINGEM R\$ 2,7 BILHÕES EM 2025, UM CRESCIMENTO DE 15% SOBRE 2024, MARCANDO SEU MELHOR DESEMPENHO ANUAL
- ✓ GERAÇÃO DE CAIXA RECORDE NO ANO: R\$ 882 MILHÕES (R\$ 389 MILHÕES NO 4T25)
- ✓ R\$ 1,5 BILHÃO PAGOS EM DIVIDENDOS EM 2025, SENDO R\$ 804 MILHÕES NO 4T25, EQUIVALENTES A R\$ 1,55 POR AÇÃO

OUTROS DESTAQUES

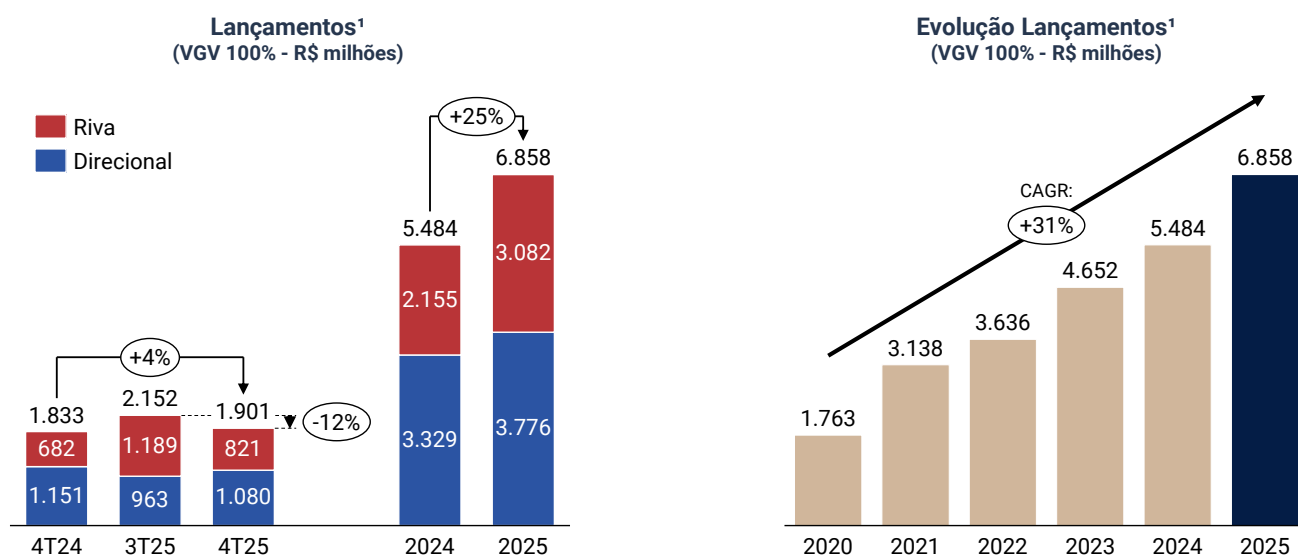
- Lançamentos atingem R\$ 1,9 bilhão no trimestre (R\$ 1,7 bilhão % Companhia) e R\$ 6,9 bilhões no ano (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), crescendo 25% sobre 2024¹.
- Participação da Companhia nos Lançamentos alcança 88% no 4T25 e 86% no exercício de 2025.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 21% no 4T25 na visão consolidada.
- VSO da Riva foi de 24% no trimestre.

1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24

LANÇAMENTOS

Ao longo do 4º trimestre de 2025, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,7 bilhão % Companhia), volume 4% acima do observado no 4T24. Considerando o *mix* de produtos lançados no trimestre, a participação da Companhia foi de 88%. Com isso, levando em conta o volume lançado no % Companhia, o crescimento foi de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

No ano de 2025, os Lançamentos totalizaram R\$ 6,9 bilhões (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento de 25% quando comparado ao ano de 2024. Ao se considerar a participação da Companhia nos projetos, o incremento foi ainda maior, atingindo 29% ano contra ano.



Lançamentos¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.900,9	2.151,6	1.833,2	-11,7%	3,7%	6.857,5	5.483,7	25,1%
Direcional	1.079,8	962,7	1.151,2	12,2%	-6,2%	3.776,0	3.328,9	13,4%
Riva	821,1	1.188,9	681,9	-30,9%	20,4%	3.081,6	2.154,8	43,0%
VGV Lançado (% Companhia)	1.680,2	2.017,6	1.405,8	-16,7%	19,5%	5.893,2	4.564,7	29,1%
Direcional	859,1	888,8	880,0	-3,3%	-2,4%	3.269,1	2.819,1	16,0%
Riva	821,1	1.128,8	525,7	-27,3%	56,2%	2.624,2	1.745,6	50,3%
Unidades Lançadas	4.780	6.449	5.763	-25,9%	-17,1%	19.749	16.826	17,4%
Direcional	3.587	3.811	4.188	-5,9%	-14,4%	13.956	11.870	17,6%
Riva	1.193	2.638	1.575	-54,8%	-24,3%	5.793	4.956	16,9%
% Companhia Médio	88,4%	93,8%	76,7%	-5 p.p.	12 p.p.	85,9%	83,2%	3 p.p.

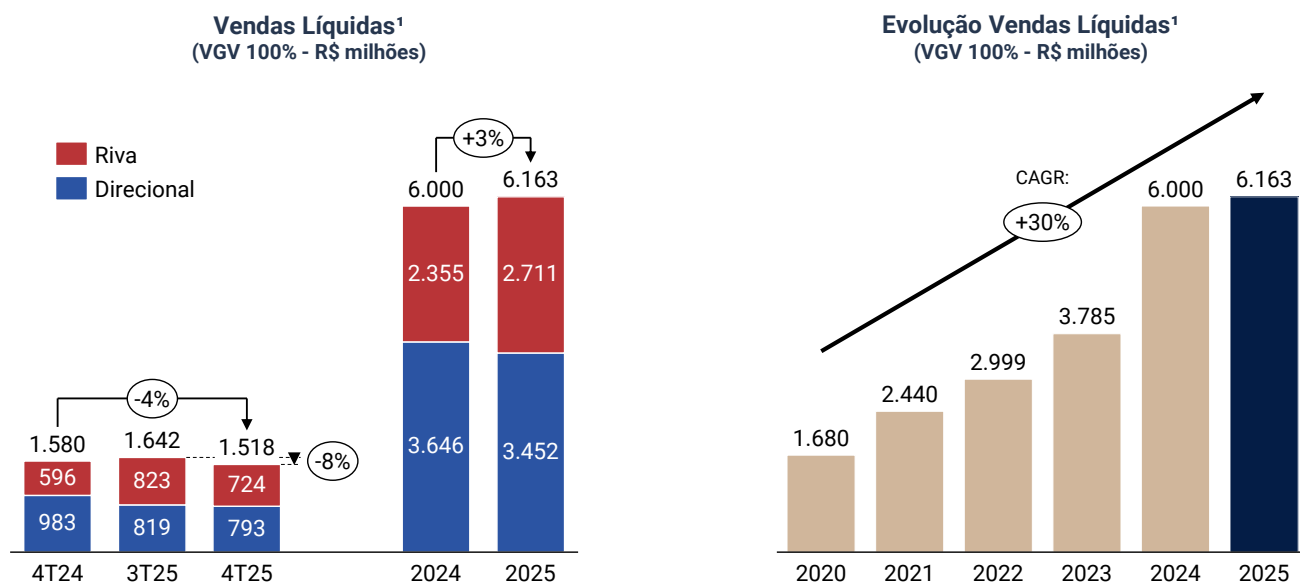
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Brutas atingiram R\$ 1,8 bilhão no trimestre (R\$ 1,5 bilhão % Companhia), totalizando R\$ 7,1 bilhões no exercício de 2025 (R\$ 5,9 bilhões % Companhia), **o maior patamar anual já registrado pelo Grupo Direcional**. As Vendas Líquidas somaram R\$ 1,5 bilhão no 4T25 (R\$ 1,3 bilhão % Companhia) e alcançaram R\$ 6,2 bilhões em 2025 (R\$ 5,1 bilhões % Companhia), representando um volume 3% acima do que havia sido registrado em 2024¹. Considerando a participação da Companhia no VGV líquido contratado, o crescimento anual foi de 8%.

Em 2025, o *mix* de vendas mostrou uma representatividade de 56% dos produtos Direcional e de 44% dos produtos Riva. Cabe enfatizar o crescimento de 15% das Vendas Líquidas da Riva em relação a 2024, marcando o melhor desempenho anual da história da subsidiária de médio padrão.

É válido lembrar que parte das vendas é originada a partir de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros e, portanto, a receita proveniente dessas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Do VGV líquido contratado no 4T25, 90% são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 10% irão impactar o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.



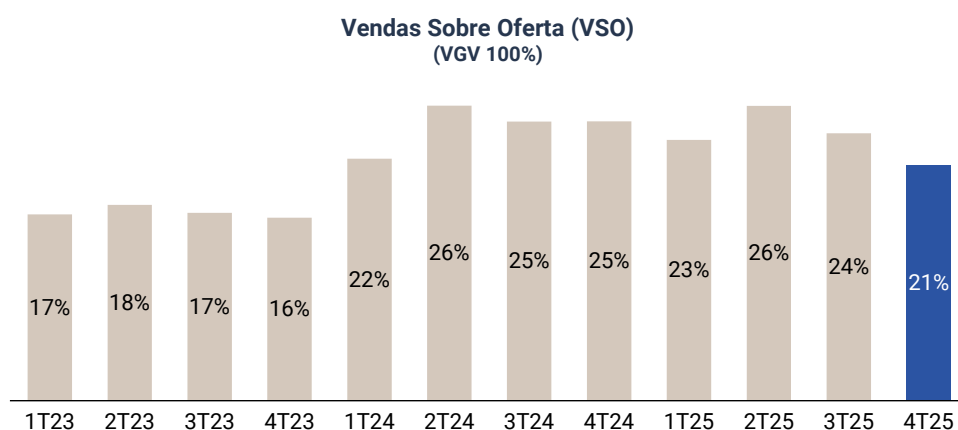
Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	4T25 (a)	3T25 (b)	4T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2025 (d)	2024 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.517,5	1.641,8	1.579,9	-7,6%	-3,9%	6.163,1	6.000,4	2,7%
Direcional	793,3	818,5	983,5	-3,1%	-19,3%	3.452,1	3.645,8	-5,3%
Riva	724,2	823,3	596,4	-12,0%	21,4%	2.711,0	2.354,6	15,1%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.305,1	1.435,3	1.242,9	-9,1%	5,0%	5.136,6	4.744,7	8,3%
Direcional	665,4	716,2	757,2	-7,1%	-12,1%	2.921,5	2.921,9	0,0%
Riva	639,8	719,0	485,7	-11,0%	31,7%	2.215,0	1.822,8	21,5%
Unidades Contratadas	4.227	4.857	5.186	-13,0%	-18,5%	18.590	19.751	-5,9%
Direcional	2.908	3.048	3.756	-4,6%	-22,6%	12.997	14.074	-7,7%
Riva	1.319	1.809	1.430	-27,1%	-7,8%	5.593	5.677	-1,5%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	21%	24%	25%	-2,8 p.p.	-3,9 p.p.	53%	56%	-3,5 p.p.
Direcional	19%	21%	25%	-2,3 p.p.	-5,6 p.p.	51%	55%	-4,8 p.p.
Riva	24%	27%	26%	-3,3 p.p.	-1,6 p.p.	56%	58%	-1,9 p.p.

1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – foi de 21% no 4T25. Considerando apenas os projetos da marca Direcional, a VSO foi de 19% no trimestre, impactada principalmente por um maior volume de lançamentos ocorridos ao longo do mês de dezembro – no último mês do trimestre, foram lançados cerca de R\$ 717 milhões.

Por sua vez, a VSO do segmento Riva foi de 24% no trimestre. O gráfico abaixo mostra a evolução trimestral do indicador nos últimos anos.



ESTOQUE

O VGV em Estoque encerrou o ano em R\$ 5,7 bilhões (R\$ 4,8 bilhões % Companhia), representando um total de 15,8 mil unidades. Aproximadamente, 3% do VGV total em Estoque é referente a unidades concluídas.

A tabela a seguir 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	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.266	2.248	5.514	2.796	1.857	4.653
<i>% Total</i>	57%	39%	97%	59%	39%	97%
Concluído (R\$ milhões)	145	38	182	105	21	126
<i>% Total</i>	3%	1%	3%	2%	0%	3%
Total (R\$ milhões)	3.410	2.286	5.696	2.901	1.877	4.779
<i>% Total</i>	60%	40%	100%	61%	39%	100%
Total Unidades	11.607	4.237	15.844	11.607	4.237	15.844
<i>% Total Unidades</i>	73%	27%	100%	73%	27%	100%

BANCO DE TERRENOS

O Grupo Direcional encerrou o ano de 2025 com um banco de terrenos de R\$ 58,5 bilhões (R\$ 53,6 bilhões % Companhia) em termos de Valor Geral de Vendas, refletindo um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 241 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 2025	Lançamentos 2025	Ajustes ¹	Terrenos 2025	VGV % Cia. 2025	Unidades
Direcional	33.172	9.581	(3.776)	875	39.852	36.865	194.557
Riva	13.068	7.476	(3.082)	1.139	18.601	16.694	46.913
GVG Total	46.240	17.057	(6.858)	2.013	58.452	53.559	241.470

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

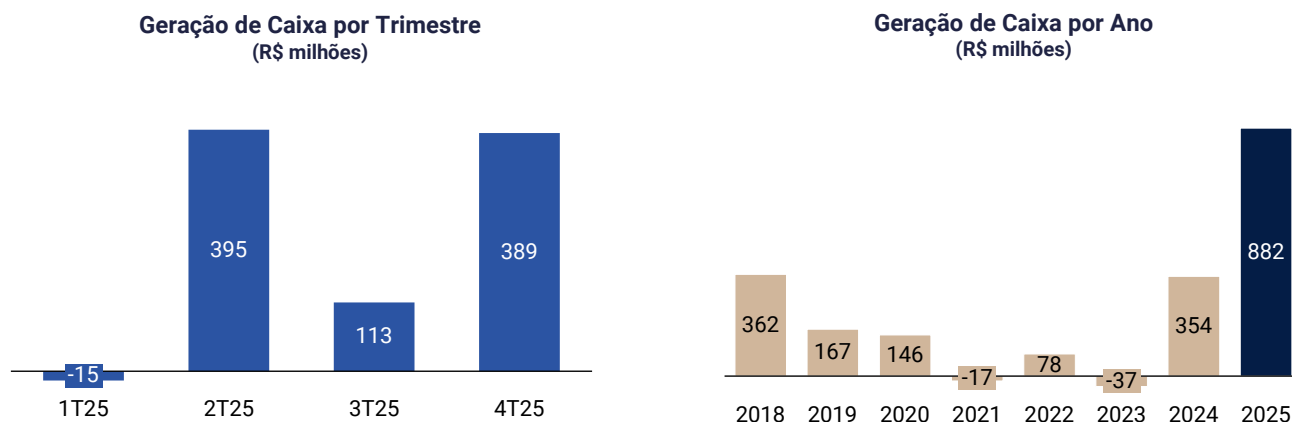
Aquisições de Terrenos

No decorrer do 4T25, foram adquiridos 26 terrenos, totalizando um VGV de R\$ 8,4 bilhões (R\$ 8,4 bilhões % Companhia) e um potencial de construção de, aproximadamente, 26 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 12% do VGV, sendo que 90% do pagamento ocorrerá via permuta.

Considerando os terrenos comprados em 2025, o VGV potencial somou R\$ 17,1 bilhões (R\$ 16,3 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 12%, com 86% do pagamento se dando por meio de permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 4T25, houve geração de caixa no montante de R\$ 389 milhões. Com isso, no exercício de 2025, foi observada uma geração de caixa que totalizou R\$ 882 milhões, o maior patamar para essa métrica na história da Companhia.



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.

DIVIDENDOS

No 4T25, sempre prezando pelo retorno de capital aos acionistas, foram aprovados pelo Conselho de Administração da Companhia a distribuição e o pagamento de dividendos intermediários no valor de R\$ 1,55 por ação, correspondendo a um montante de R\$ 804 milhões, creditados aos investidores no dia 23 de dezembro de 2025.

Com isso, somando os demais pagamentos de dividendos efetuados pela Companhia durante 2025, além das recompras de ações, o total retornado para os acionistas foi de, aproximadamente, R\$ 1,5 bilhão no ano. Desde o seu IPO, ocorrido em 2009, a Direcional retornou cerca de R\$ 3,0 bilhões aos acionistas.

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

**IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3 IBRA B3
IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3**

GLOSSÁRIO

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

Direcional	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, geralmente enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixas 1, 2 e 3.
Riva	Empreendimentos residenciais destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A. Geralmente, os empreendimentos são enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixa 4 (preço médio por unidade de até R\$ 500 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 500 mil).
Legado	Empreendimentos do segmento MAC (Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial), 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 ao 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 resultados não recorrentes, geralmente alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais. 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 excluímos 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.