



Belo Horizonte, 09 de abril 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 1º trimestre de 2026 (1T26). 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 1T26

- ✓ **VENDAS BRUTAS DE R\$ 1,9 BILHÃO NO 1T26 (R\$ 1,6 BILHÃO % COMPANHIA), UM CRESCIMENTO DE 29% NA COMPARAÇÃO ANUAL**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DO TRIMESTRE TOTALIZARAM R\$ 1,6 BILHÃO (R\$ 1,4 BILHÃO % COMPANHIA), 19% ACIMA DO 1T25 E 4% ACIMA DO 4T25**
- ✓ **VSO CONSOLIDADA DO 1T26 ATINGE 24% (+250 BPS SOBRE O 4T25): O MAIOR PATAMAR PARA UM 1º TRIMESTRE**

OUTROS DESTAQUES

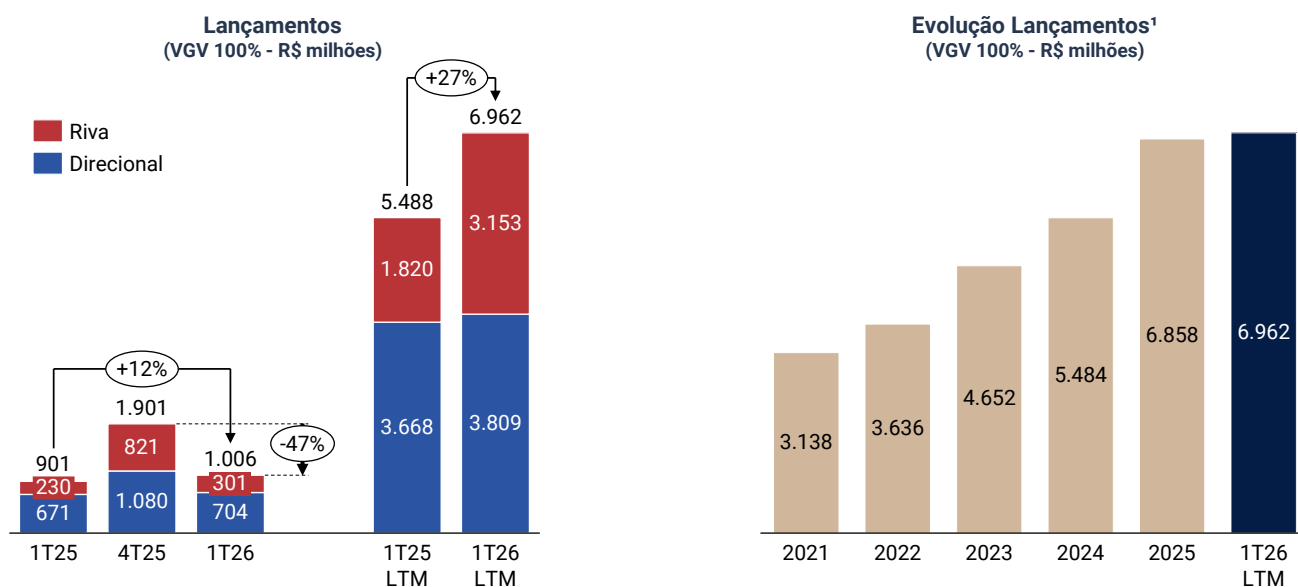
- VGV lançado somou R\$ 1,0 bilhão no 1T26, crescimento de 12% em relação ao 1T25.
- Nos últimos 12 meses (1T26 LTM), as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 6,4 bilhões, volume 7% superior ao 1T25 LTM¹.
- VSO do segmento Direcional alcançou 24% no trimestre, um incremento de 480 bps sobre o trimestre anterior.
- VSO do segmento Riva foi de 23% no 1º trimestre de 2026.

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

LANÇAMENTOS

Em alinhamento ao planejamento estratégico traçado para o ano de 2026, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 1,0 bilhão (R\$ 862 milhões % Companhia) no 1T26, 12% acima do volume registrado um ano antes. Desse total, 70% referem-se a produtos da marca Direcional, enquanto a representatividade da Riva no *mix* de lançamentos foi de 30%.

Com isso, considerando o período de 12 meses encerrados em março (1T26 LTM), o VGV lançado totalizou R\$ 7,0 bilhões (R\$ 6,0 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento de 27% quando comparado ao 1T25 LTM.



Lançamentos ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.005,8	1.900,9	901,2	-47,1%	11,6%
Direcional	704,7	1.079,8	671,5	-34,7%	4,9%
Riva	301,1	821,1	229,7	-63,3%	31,1%
VGV Lançado (% Companhia)	862,4	1.680,2	802,4	-48,7%	7,5%
Direcional	665,9	859,1	640,9	-22,5%	3,9%
Riva	196,5	821,1	161,5	-76,1%	21,7%
Unidades Lançadas	3.109	4.780	3.424	-35,0%	-9,2%
Direcional	2.447	3.587	2.897	-31,8%	-15,5%
Riva	662	1.193	527	-44,5%	25,6%
% Companhia Médio	86%	88%	89%	-3 p.p.	-3 p.p.

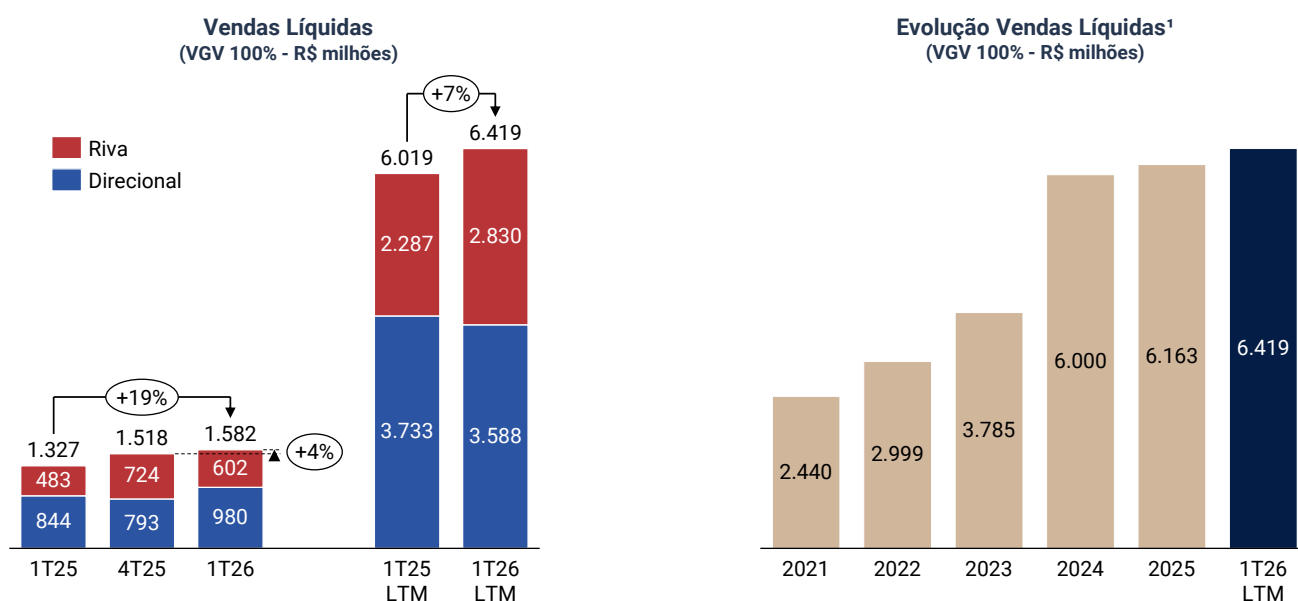
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VENDAS CONTRATADAS

No 1T26, as Vendas Brutas atingiram a marca de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), crescendo 29% em relação ao 1T25, o maior nível já registrado para um 1º trimestre. Assim, a forte demanda observada ao longo dos três meses iniciais do ano, levou as Vendas Líquidas a alcançar R\$ 1,6 bilhão no período (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 19% sobre o 1T25 e de 4% sobre o 4T25. Vale ressaltar também que, quando considerada a participação da Companhia nos projetos, o crescimento foi de 23% em relação ao 1T25 e de 4% em relação ao 4T25.

No 1T26 LTM, o VGV líquido contratado totalizou R\$ 6,4 bilhões (R\$ 5,4 bilhões % Companhia), volume 19% superior ao observado no 1T25 LTM.

Vale enfatizar que parte das vendas advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita proveniente dessas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Com isso, 91% das Vendas Líquidas do 1T26 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 9% impactam o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs não consolidadas.



Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.582,0	1.517,5	1.326,5	4,2%	19,3%
Direcional	979,9	793,3	843,8	23,5%	16,1%
Riva	602,1	724,2	482,7	-16,9%	24,7%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.352,0	1.305,1	1.099,8	3,6%	22,9%
Direcional	871,0	665,4	687,2	30,9%	26,8%
Riva	481,0	639,8	412,6	-24,8%	16,6%
Unidades Contratadas	4.848	4.227	4.330	14,7%	12,0%
Direcional	3.585	2.908	3.260	23,3%	10,0%
Riva	1.263	1.319	1.070	-4,2%	18,0%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	24%	21%	23%	2,5 p.p.	0,3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4,8 p.p.	1,1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.

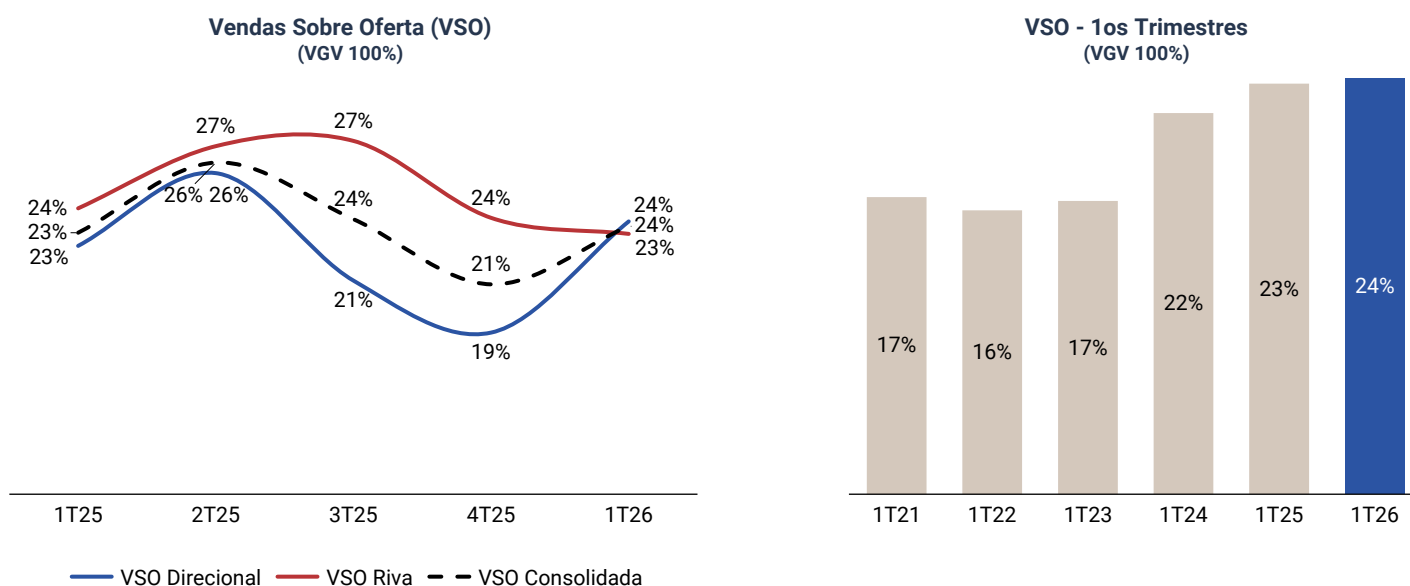
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Com a já citada resiliência da demanda observada em relação aos produtos da Direcional e da Riva, a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo índice de Vendas Líquidas Sobre Oferta (VSO) – acelerou 250 *bps* em relação ao trimestre anterior e alcançou 24% no 1T26. Em relação ao 1T25, o incremento foi de 30 *bps*. Dessa forma, o indicador atingiu seu maior patamar para um 1º trimestre.

É importante evidenciar que o aumento de VSO do trimestre decorreu tanto da performance da Direcional, quanto da Riva. A velocidade de vendas dos produtos da marca Direcional foi de 24% no período, enquanto a dos empreendimentos relacionados à marca Riva foi de 23%.

Abaixo, estão a evolução da VSO, bem como a VSO registrada em 1^{os} trimestres, dado o caráter sazonal desses períodos:



ESTOQUE

No encerramento do 1T26, o VGV em Estoque foi de R\$ 5,2 bilhões (R\$ 4,3 bilhões % Companhia), representando um total de 14,1 mil unidades. Aproximadamente, 3% do VGV 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 100%			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.098	1.943	5.040	2.591	1.600	4.191
% Total	60%	38%	97%	61%	37%	98%
Concluído (R\$ milhões)	105	33	137	68	20	88
% Total	2%	1%	3%	2%	0%	2%
Total (R\$ milhões)	3.202	1.975	5.178	2.659	1.620	4.279
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.488	3.632	14.120	10.488	3.632	14.120
% Total Unidades	74%	26%	100%	74%	26%	100%

BANCO DE TERRENOS

Ao final do 1T26, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou VGV potencial de R\$ 60,0 bilhões (R\$ 54,8 bilhões % Companhia), correspondendo a um potencial de desenvolvimento de cerca de 246 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 87% sendo pagos por meio de permuta, refletindo um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2025	Aquisições 1T26	Lançamentos 1T26	Ajustes ¹	Terrenos 1T26	VGV % Cia. 1T26	Unidades
Direcional	39.852	1.947	(705)	126	41.220	37.913	198.791
Riva	18.601	311	(301)	125	18.736	16.897	46.958
VGW Total	58.452	2.258	(1.006)	251	59.956	54.810	245.749

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

Aquisições de Terrenos

Durante o trimestre, foram adquiridos 7 terrenos, cujo VGV potencial somou R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,9 bilhões % Companhia), o correspondente a, aproximadamente, 7,4 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV estimado, com 85% do pagamento a ser realizado via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 1T26, foi observada uma geração de caixa operacional² totalizando R\$ 13 milhões. Vale ressaltar que, no trimestre, houve um consumo de caixa não operacional, decorrente principalmente de amortizações de cessão de recebíveis, no valor de R\$ 89 milhões. Desse modo, a Companhia encerrou o 1T26 com um consumo de caixa contábil¹ de R\$ 76 milhões.

¹ - Geração/Consumo 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.

² - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil, excluindo os efeitos não operacionais ocorridos em determinado período.

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.