

Belo Horizonte, 11 de julho 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 2º trimestre do exercício de 2024 (2T24). 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 2T24

- ✓ **NOVO RECORDE DE VENDAS LÍQUIDAS: R\$ 1,6 BILHÃO NO 2T24, UM CRESCIMENTO DE 68% SOBRE O 2T23, SUPERANDO EM 24% O RECORDE ANTERIOR (1T24)**
- ✓ **NO 1º SEMESTRE DE 2024 (1S24), VENDAS LÍQUIDAS ALCANÇARAM R\$ 2,9 BILHÕES, MONTANTE 66% MAIOR QUE NO 1S23**
- ✓ **ÍNDICE DE VELOCIDADE DE VENDAS (VSO) DO 2T24 ATINGIU 26% NA VISÃO CONSOLIDADA, SUPERANDO EM 470 BPS O 1T24 E EM 890 BPS O 2T23**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 219 MILHÕES NO 2T24**
- ✓ **DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS DE R\$ 1,60 POR AÇÃO, TOTALIZANDO R\$ 277 MILHÕES: 7% DE DIVIDEND YIELD¹**

OUTROS DESTAQUES

- No 2T24, os Lançamentos alcançaram **R\$ 1,4 bilhão**, totalizando **R\$ 2,3 bilhões** no 1S24, volume **9%** superior ao VGV lançado no 1S23.
- Vendas Líquidas totalizaram **R\$ 5,2 bilhões** no 2T24 LTM.
- VSO do segmento Direcional atingiu **27%** no trimestre, crescendo **550 bps** em relação ao 1T24.
- VSO da Riva foi de **26%** no 2T24, **350 bps** acima do observado no trimestre anterior.
- VSO de lançamentos atinge seu maior patamar histórico: **28%** no 2T24, na visão consolidada.

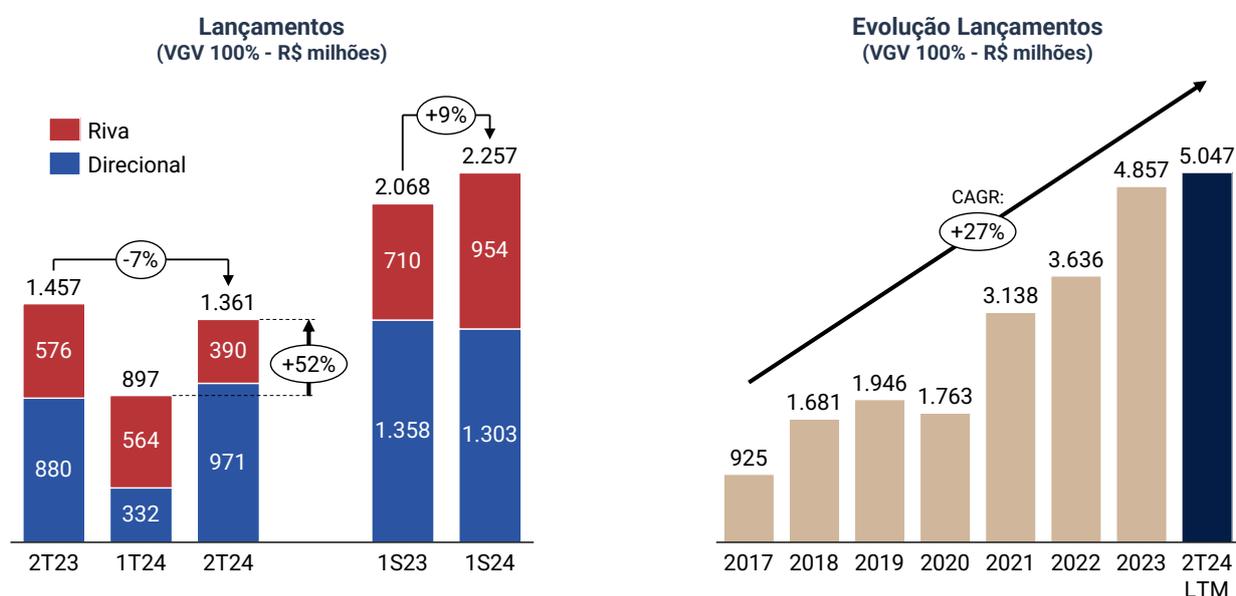
1 - Considera a cotação em 28/12/2023.

LANÇAMENTOS

O Grupo Direcional lançou 16 novos empreendimentos/etapas no decorrer do 2º trimestre de 2024 (2T24), o que representou um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 1,4 bilhão (R\$ 1,2 bilhão % Companhia), um crescimento de 52% sobre o trimestre anterior.

Considerando o 1º semestre do ano (1S24), os Lançamentos totalizaram R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,9 bilhão % Companhia). Assim, houve crescimento de 9% em relação ao volume lançado no 1S23. Os produtos sob a marca Direcional representaram 71% do VGV lançado no período, enquanto os empreendimentos da Riva responderam por 29%.

Cabe evidenciar que, ao se observar o período de 12 meses encerrado no 2T24 (2T24 LTM), os Lançamentos somaram R\$ 5,0 bilhões (R\$ 4,4 bilhões % Companhia).



| Lançamentos | 2T24 (a) | 1T24 (b) | 2T23 (c) | Δ % (a/b) | Δ % (a/c) | 1S24 (d) | 1S23 (e) | Δ % (d/e) |
|--|----------------|--------------|----------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| VGV Lançado - 100% (R\$ milhões) | 1.360,7 | 896,5 | 1.456,6 | 51,8% | -6,6% | 2.257,2 | 2.067,8 | 9,2% |
| Direcional | 970,6 | 332,3 | 880,3 | 192,1% | 10,3% | 1.302,9 | 1.357,6 | -4,0% |
| Riva | 390,0 | 564,2 | 576,3 | -30,9% | -32,3% | 954,2 | 710,3 | 34,3% |
| VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões) | 1.196,8 | 653,5 | 1.088,9 | 83,1% | 9,9% | 1.850,2 | 1.699,4 | 8,9% |
| Direcional | 864,1 | 259,0 | 711,2 | 233,6% | 21,5% | 1.123,1 | 1.187,7 | -5,4% |
| Riva | 332,6 | 394,5 | 377,7 | -15,7% | -11,9% | 727,1 | 511,7 | 42,1% |
| Unidades Lançadas | 4.187 | 2.238 | 5.268 | 87,1% | -20,5% | 6.425 | 8.030 | -20,0% |
| Direcional | 3.523 | 918 | 3.507 | 283,8% | 0,5% | 4.441 | 5.983 | -25,8% |
| Riva | 664 | 1.320 | 1.761 | -49,7% | -62,3% | 1.984 | 2.047 | -3,1% |
| % Companhia Médio | 88,0% | 72,9% | 74,8% | 15 p.p. | 13 p.p. | 82,0% | 82,2% | 0 p.p. |

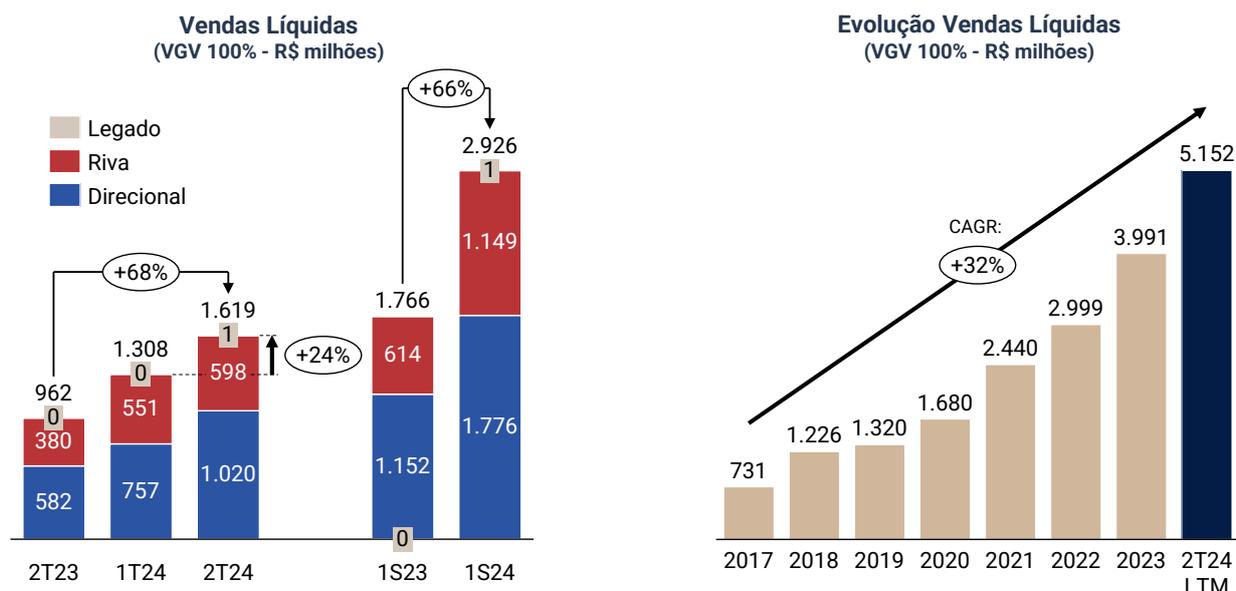
VENDAS CONTRATADAS

Seguindo a estratégia da Companhia de buscar aumento de giro sobretudo por meio da aceleração das vendas, o VGV líquido contratado no 2T24 marcou mais um recorde absoluto na história da Direcional: R\$ 1,6 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia). Desse modo, o crescimento observado em relação ao 2T23 foi de expressivos 68%, e em comparação ao 1T24 (o recorde anterior), as Vendas Líquidas cresceram 24%.

Nos seis primeiros meses de 2024, o total vendido alcançou R\$ 2,9 bilhões (R\$ 2,3 bilhões % Companhia), volume 66% maior que no mesmo período do ano anterior. Nesse sentido, destaca-se o crescimento observado em todos os segmentos, tendo os produtos da marca Riva crescido 87% no período, enquanto as vendas do segmento Direcional cresceram 54%.

No 2T24 LTM, as Vendas Líquidas alcançaram o patamar de R\$ 5,2 bilhões (R\$ 4,0 bilhões % Companhia).

Assim como nos últimos trimestres, parte das vendas foi originada a partir de empreendimentos desenvolvidos em SPes que não são consolidadas no resultado da Direcional (sociedades controladas em conjunto e sociedades não controladas). Com isso, 79% das Vendas Líquidas registradas no 2T24 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 21% deverão impactar o resultado por meio de equivalência patrimonial.



| Vendas Líquidas Contratadas | 2T24 (a) | 1T24 (b) | 2T23 (c) | Δ % (a/b) | Δ % (a/c) | 1S24 (d) | 1S23 (e) | Δ % (d/e) |
|---|----------------|----------------|--------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|
| VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões) | 1.618,8 | 1.307,7 | 962,5 | 23,8% | 68,2% | 2.926,4 | 1.765,9 | 65,7% |
| Direcional | 1.019,5 | 756,9 | 581,8 | 34,7% | 75,2% | 1.776,5 | 1.152,0 | 54,2% |
| Riva | 597,9 | 550,7 | 380,3 | 8,6% | 57,2% | 1.148,7 | 614,3 | 87,0% |
| Legado ¹ | 1,3 | 0,0 | 0,4 | n/a | 242,4% | 1,3 | -0,4 | n/a |
| VGV Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões) | 1.260,1 | 1.004,2 | 733,9 | 25,5% | 71,7% | 2.264,3 | 1.376,8 | 64,5% |
| Direcional | 826,9 | 587,4 | 467,7 | 40,8% | 76,8% | 1.414,3 | 931,0 | 51,9% |
| Riva | 432,5 | 416,8 | 265,8 | 3,8% | 62,7% | 849,3 | 445,8 | 90,5% |
| Legado | 0,7 | 0,0 | 0,4 | n/a | 97,6% | 0,7 | 0,0 | n/a |
| Unidades Contratadas | 5.354 | 4.227 | 3.575 | 26,7% | 49,8% | 9.581 | 6.821 | 40,5% |
| Direcional | 3.925 | 2.864 | 2.458 | 37,0% | 59,7% | 6.789 | 4.990 | 36,1% |
| Riva | 1.427 | 1.363 | 1.116 | 4,7% | 27,9% | 2.790 | 1.832 | 52,3% |
| Legado | 2 | 0 | 1 | n/a | 100,0% | 2 | -1 | n/a |
| VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV | 26% | 22% | 18% | 4,7 p.p. | 8,9 p.p. | 40% | 28% | 11,4 p.p. |
| Direcional | 27% | 21% | 17% | 5,6 p.p. | 9,7 p.p. | 39% | 29% | 9,9 p.p. |
| Riva | 26% | 22% | 18% | 3,5 p.p. | 7,6 p.p. | 40% | 26% | 13,9 p.p. |
| Legado | 4% | 0% | 1% | 3,9 p.p. | 2,9 p.p. | 4% | -2% | 5,5 p.p. |

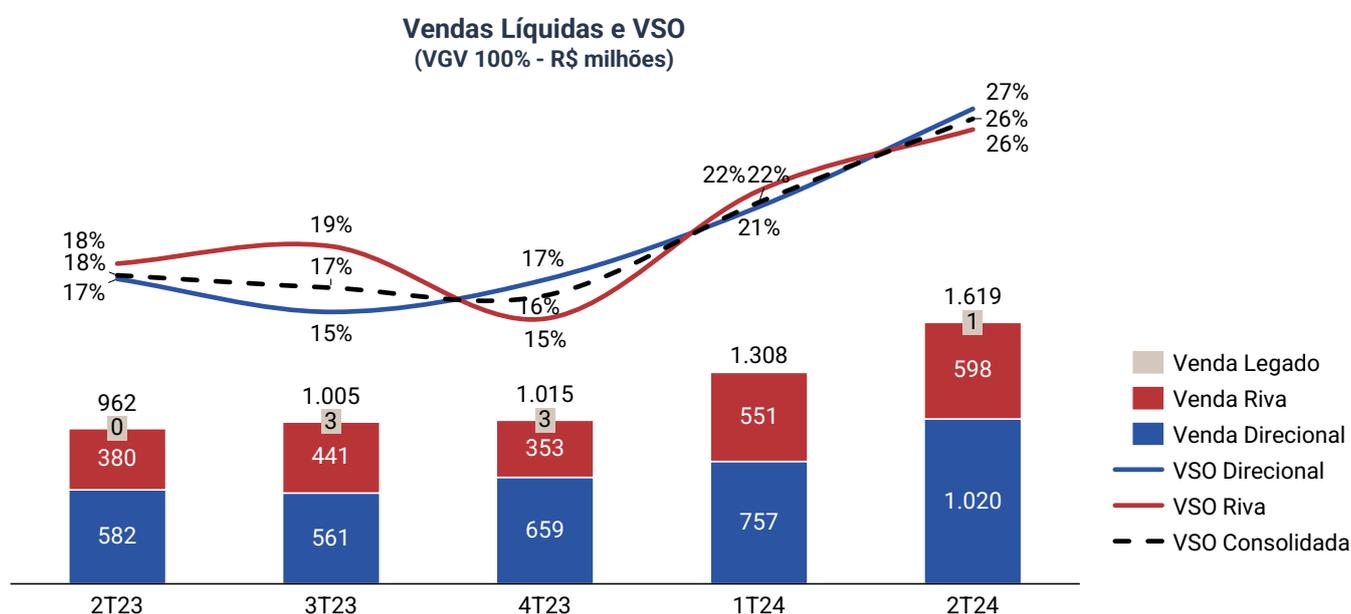
1 - Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Assim como havia ocorrido no 1T24, como consequência do forte volume observado em termos de Vendas Líquidas, a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – acelerou significativamente no 2T24, atingindo 26%, superando em 470 *bps* a VSO do trimestre anterior e em 890 *bps* a VSO do mesmo trimestre de 2023.

Considerando apenas os projetos da Direcional (excluindo o Legado), a Velocidade de Vendas alcançou 27% no trimestre, um incremento de 550 *bps* em comparação ao 1T24. Já a VSO da Riva foi de 26% no período, superando em 350 *bps* a VSO do segmento no 1T24.

Endossando o objetivo de aumento de giro, vale destacar também a relevante aceleração da VSO de lançamentos no trimestre, que atingiu 28% na visão consolidada, o maior nível já observado para o indicador.



ESTOQUE

No encerramento do 2T24, o VGV em Estoque totalizou R\$ 4,6 bilhões (R\$ 3,8 bilhões % Companhia), representando aproximadamente 14,6 mil unidades.

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 2% 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) | 2.766 | 1.741 | 0 | 4.507 | 2.488 | 1.285 | 0 | 3.774 |
| % Total | 60% | 38% | 0% | 98% | 65% | 34% | 0% | 99% |
| Concluído (R\$ milhões) | 47 | 6 | 32 | 85 | 31 | 4 | 19 | 54 |
| % Total | 1% | 0% | 1% | 2% | 1% | 0% | 0% | 1% |
| Total (R\$ milhões) | 2.813 | 1.747 | 32 | 4.592 | 2.519 | 1.289 | 19 | 3.828 |
| % Total | 61% | 38% | 1% | 100% | 66% | 34% | 0% | 100% |
| Total Unidades | 10.779 | 3.703 | 98 | 14.580 | 10.779 | 3.703 | 98 | 14.580 |
| % 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\$ 39,7 bilhões (R\$ 35,6 bilhões % Companhia) ao final do 2T24, refletindo um potencial de desenvolvimento de cerca de 195 mil unidades.

O custo médio de aquisição do banco de terrenos é de 11% do VGV potencial, com 85% do total sendo pago via 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 2023 | Aquisições 1S24 | Lançamentos 1S24 | Ajustes ¹ | Terrenos 1S24 | VGV % Cia. 1S24 | Unidades |
|---|---------------|-----------------|------------------|----------------------|---------------|-----------------|----------|
| GVG Total | 36.301 | 5.488 | (2.257) | 146 | 39.678 | 35.637 | 195.189 |

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

Aquisições de Terrenos

Ao longo do 2T24, foram adquiridos 22 terrenos, com VGV de R\$ 3,8 bilhões (R\$ 3,6 bilhões % Companhia) e potencial de construção de, aproximadamente, 16 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 10% do VGV, sendo que 88% do pagamento se dará via permuta.

Considerando os terrenos comprados no decorrer do 1S24, o VGV potencial somou R\$ 5,5 bilhões (R\$ 5,1 bilhões % Companhia) e o custo médio de aquisição foi de 11%, com 88% do pagamento ocorrendo por meio de permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

O Grupo Direcional reportou geração de caixa de R\$ 219 milhões no 2T24. É importante ressaltar que, a despeito do importante crescimento operacional observado nos últimos períodos, a Companhia tem conseguido reduzir de maneira relevante a necessidade de capital de giro do negócio. Além da contribuição da aceleração da VSO, a geração de caixa reportada no trimestre também foi influenciada pela liquidação de uma operação de venda de carteira de recebíveis, no montante líquido de, aproximadamente, R\$ 224 milhões. Destaca-se também que, no mês de junho, a Companhia registrou geração de caixa operacional pela primeira vez em 2024.

Com isso, no 1º semestre de 2024, a geração de caixa totalizou R\$ 162 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.

DIVIDENDOS

Dada a evolução observada em relação à geração de caixa, bem como os patamares atuais de VSO que a Companhia tem reportado, o Conselho de Administração da Direcional aprovou o pagamento de dividendos intermediários no valor de R\$ 1,60 por ação, totalizando a quantia de R\$ 277 milhões. O direito ao recebimento dos proventos foi garantido aos investidores com posição acionária no encerramento do pregão de 04 de julho de 2024.

Cabe ressaltar que, levando em consideração dividendos e recompras de ações, a Direcional superou a marca de R\$ 1,5 bilhão em capital retornado para o acionista desde o seu IPO, ocorrido em 2009.

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.