



Belo Horizonte, 08 de julho 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 2º trimestre de 2026 (2T26). 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 2T26

- ✓ **VENDAS BRUTAS ALCANÇAM R\$ 2,0 BILHÕES NO 2T26 (R\$ 1,6 BILHÃO % COMPANHIA), O MAIOR PATAMAR DA HISTÓRIA DA COMPANHIA**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DE R\$ 1,7 BILHÃO NO TRIMESTRE (R\$ 1,4 BILHÃO % COMPANHIA), 5% ACIMA DO 1T26**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA¹ DE R\$ 130 MILHÕES NO TRIMESTRE, COM GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL² DE R\$ 80 MILHÕES**

OUTROS DESTAQUES

- VGV lançado totalizou R\$ 2,1 bilhões no trimestre, crescendo 105% em relação ao 1T26 e 8% na comparação com o 2T25.
- No acumulado do ano (1S26), os Lançamentos somaram R\$ 3,1 bilhões, 9% acima do 1S25.
- Vendas Líquidas de R\$ 3,2 bilhões no 1S26, um crescimento de 8% sobre o mesmo período do ano anterior.
- VSO de 23% no 2T26, com 24% no segmento Direcional e 21% no segmento Riva.

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.

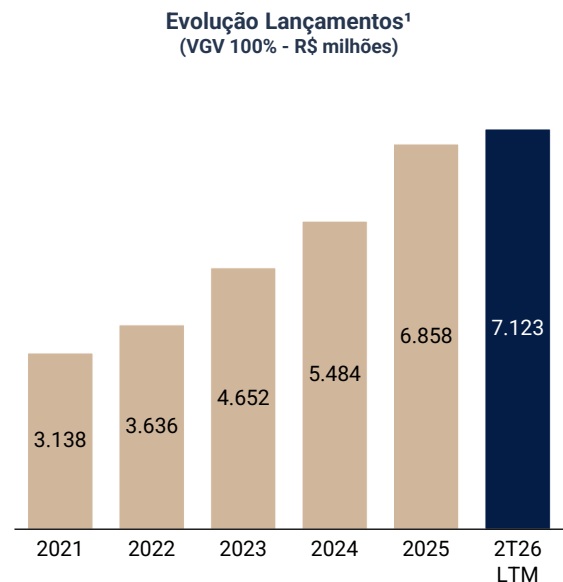
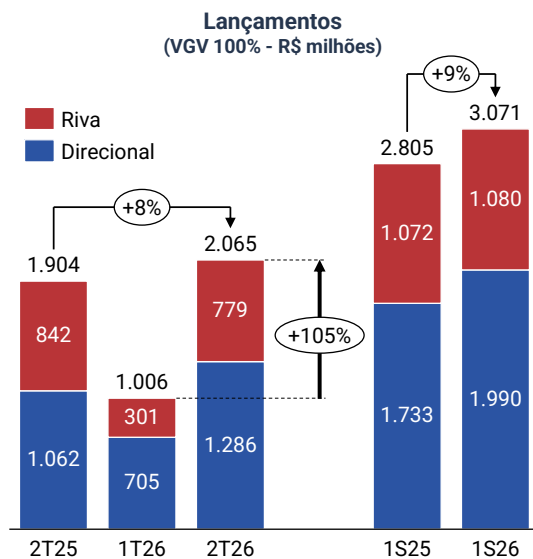
2 - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil excluindo os efeitos de monetizações de ativos e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito dos recursos de repasses.

LANÇAMENTOS

No 2T26, o VGV lançado somou R\$ 2,1 bilhões (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 105% sobre o 1T26 e de 8% sobre o 2T25. A representatividade dos produtos da marca Direcional no *mix* de lançamentos foi de 62%, enquanto os empreendimentos da Riva responderam por 38% do total.

É válido destacar que, nesse total lançado no trimestre, houve a contribuição de dois produtos que integram a parceria da Direcional com a Moura Dubeux – um em Fortaleza-CE e outro em Natal-RN. Juntos, os dois empreendimentos somam 712 unidades e um VGV de R\$ 234 milhões (R\$ 117 milhões % Companhia).

Assim, no 1º semestre do ano (1S26), os Lançamentos totalizaram R\$ 3,1 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia), volume 9% superior ao observado no mesmo período do ano passado. Nos últimos 12 meses encerrados em junho (2T26 LTM), o VGV lançado totalizou R\$ 7,1 bilhões (R\$ 6,1 bilhões % Companhia).



Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	2.065,2	1.005,8	1.903,9	105,3%	8,5%	3.070,9	2.805,1	9,5%
Direcional	1.285,8	704,7	1.062,0	82,5%	21,1%	1.990,5	1.733,5	14,8%
Riva	779,4	301,1	841,9	158,8%	-7,4%	1.080,5	1.071,6	0,8%
VGV Lançado (% Companhia)	1.565,8	862,4	1.393,0	81,6%	12,4%	2.428,3	2.195,4	10,6%
Direcional	1.004,2	665,9	880,2	50,8%	14,1%	1.670,1	1.521,1	9,8%
Riva	561,6	196,5	512,8	185,7%	9,5%	758,1	674,3	12,4%
Unidades Lançadas	5.511	3.109	5.096	77,3%	8,1%	8.620	8.520	1,2%
Direcional	3.896	2.447	3.661	59,2%	6,4%	6.343	6.558	-3,3%
Riva	1.615	662	1.435	144,0%	12,5%	2.277	1.962	16,1%
% Companhia Médio	76%	86%	73%	-10 p.p.	3 p.p.	79%	78%	1 p.p.

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

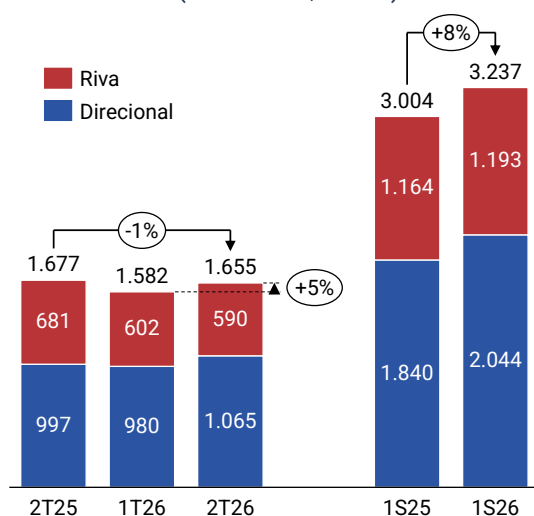
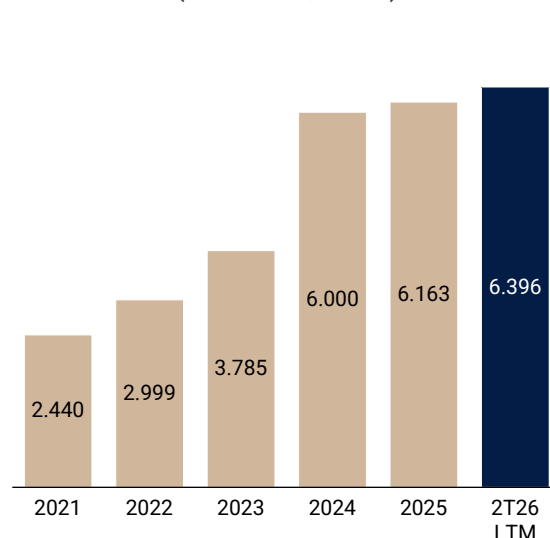
VENDAS CONTRATADAS

Corroborando a forte demanda que vem sendo observada no decorrer do ano, as Vendas Brutas do 2T26 alcançaram R\$ 2,0 bilhões (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), marcando **o melhor trimestre para essa métrica na história da Companhia**. As Vendas Líquidas foram de R\$ 1,7 bilhão no período (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), o que representou um crescimento de 5% em relação ao 1T26 e ficando em linha com o 2T25.

Vale notar que o volume de distratos do trimestre seguiu sendo impactado pelos cancelamentos ocorridos em determinadas praças onde os cheques regionais apresentaram entraves ou foram descontinuados. Como exemplo, somente em Manaus foram distratadas mais de 600 unidades, das quais, 98% já foram revendidas fora do programa estadual. Apesar disso, o *backlog* de unidades nessas condições segue diminuindo mês a mês e, dessa maneira, a Companhia entende que o nível de distratos tende a se normalizar gradualmente nos próximos períodos, convergindo para os patamares históricos dessa métrica.

No 1S26, o VGV líquido contratado somou R\$ 3,2 bilhões (R\$ 2,7 bilhões % Companhia), um crescimento de 8% sobre o 1S25. Desse modo, nos últimos 12 meses, as Vendas Líquidas foram de R\$ 6,4 bilhões (R\$ 5,5 bilhões % Companhia).

É importante ressaltar que parte das vendas advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita a ser reconhecida por essas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Das Vendas Líquidas do 2T26, 87% são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida, enquanto 13% impactam o resultado via Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs não consolidadas.

Vendas Líquidas
(VGV 100% - R\$ milhões)Evolução Vendas Líquidas¹
(VGV 100% - R\$ milhões)

Vendas Líquidas Contratadas (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T26 (a)	1T26 (b)	2T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S26 (d)	1S25 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.654,9	1.582,0	1.677,3	4,6%	-1,3%	3.236,9	3.003,8	7,8%
Direcional	1.064,5	979,9	996,5	8,6%	6,8%	2.044,4	1.840,3	11,1%
Riva	590,4	602,1	680,8	-1,9%	-13,3%	1.192,5	1.163,5	2,5%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.371,6	1.352,0	1.296,4	1,5%	5,8%	2.723,6	2.396,2	13,7%
Direcional	923,7	871,0	852,8	6,1%	8,3%	1.794,7	1.539,9	16,5%
Riva	447,9	481,0	443,6	-6,9%	1,0%	928,8	856,2	8,5%
Unidades Contratadas	4.955	4.848	5.176	2,2%	-4,3%	9.803	9.506	3,1%
Direcional	3.717	3.585	3.781	3,7%	-1,7%	7.302	7.041	3,7%
Riva	1.238	1.263	1.395	-2,0%	-11,3%	2.501	2.465	1,5%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	23%	24%	26%	-0,8 p.p.	-3,5 p.p.	37%	40%	-2,6 p.p.
Direcional	24%	24%	26%	-0,1 p.p.	-2,2 p.p.	38%	39%	-0,7 p.p.
Riva	21%	23%	27%	-1,8 p.p.	-5,6 p.p.	35%	41%	-5,8 p.p.

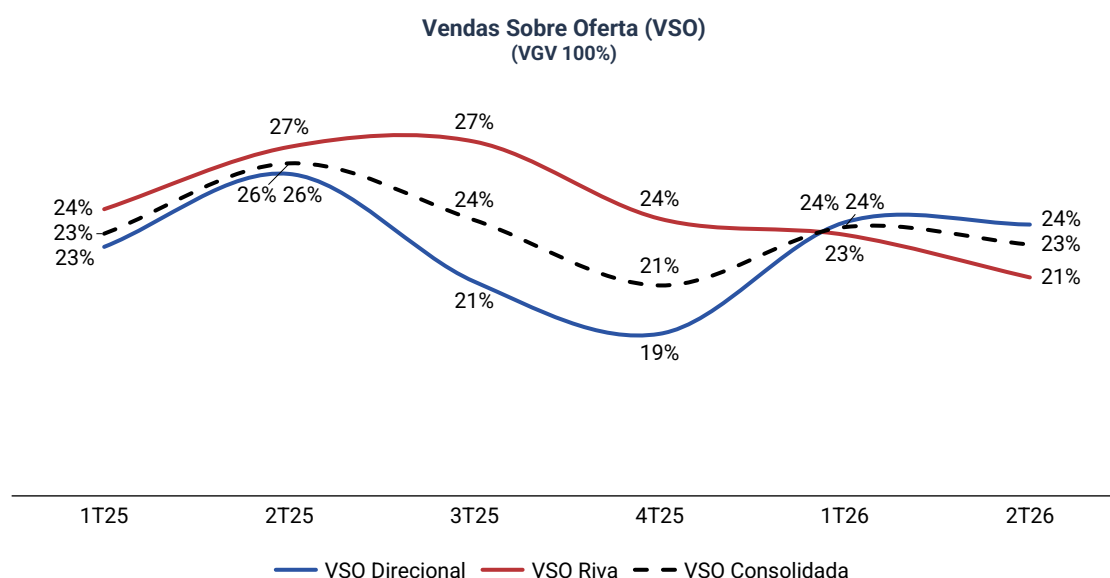
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – dada pelo índice de Vendas Líquidas Sobre Oferta (VSO) – foi de 23% no 2T26. A VSO do segmento Direcional foi de 24% no período, em linha com o 1T26, enquanto no segmento Riva o indicador foi de 21%.

Vale mencionar que o ritmo de vendas do trimestre seguiu forte e crescente no decorrer dos meses. Entretanto, nas duas últimas semanas do trimestre, coincidindo com o período de Copa do Mundo, observou-se um número significativamente menor de conversão de vendas.

Abaixo, é apresentada a evolução da VSO nos últimos trimestres:



ESTOQUE

Ao final do 2T26, o VGV em Estoque foi de R\$ 5,6 bilhões (R\$ 4,4 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 14,7 mil unidades. Cerca de 2% do VGV em Estoque é referente a unidades concluídas.

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 100%			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.382	2.090	5.473	2.724	1.635	4.358
% Total	60%	37%	98%	61%	37%	98%
Concluído (R\$ milhões)	75	64	139	43	43	86
% Total	1%	1%	2%	1%	1%	2%
Total (R\$ milhões)	3.457	2.154	5.611	2.767	1.677	4.444
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.706	4.010	14.716	10.706	4.010	14.716
% Total Unidades	73%	27%	100%	73%	27%	100%

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 2T26, o Grupo Direcional reportou uma geração de caixa contábil¹ de R\$ 130 milhões. Nesse sentido, excluindo os valores advindos de originações e amortizações de cessão de recebíveis, operações societárias e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito de recursos de repasses, a Companhia registrou uma geração de caixa operacional² de R\$ 80 milhões no trimestre.

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 de monetizações de ativos e da mudança de regra aplicada pela Caixa Econômica Federal para o depósito dos recursos de repasses.

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

GLOSSÁRIO

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

Direcional	Empreendimentos residenciais 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\$ 600 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 600 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 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.