



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

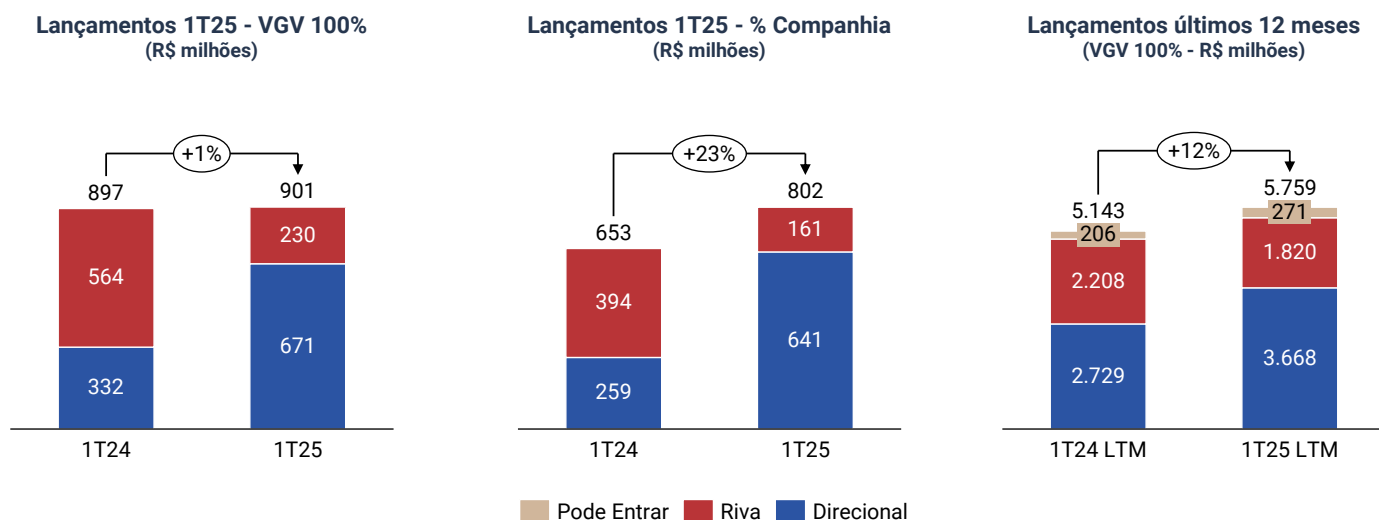
- Lançamentos de R\$ 5,8 bilhões no 1T25 LTM, volume 12% maior que no 1T24 LTM.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) de 23% no 1T25 na visão consolidada, 170 bps acima da VSO do 1T24.
- VSO do segmento Direcional foi de 23% no trimestre, 150 bps acima do mesmo trimestre do ano anterior.
- VSO da Riva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



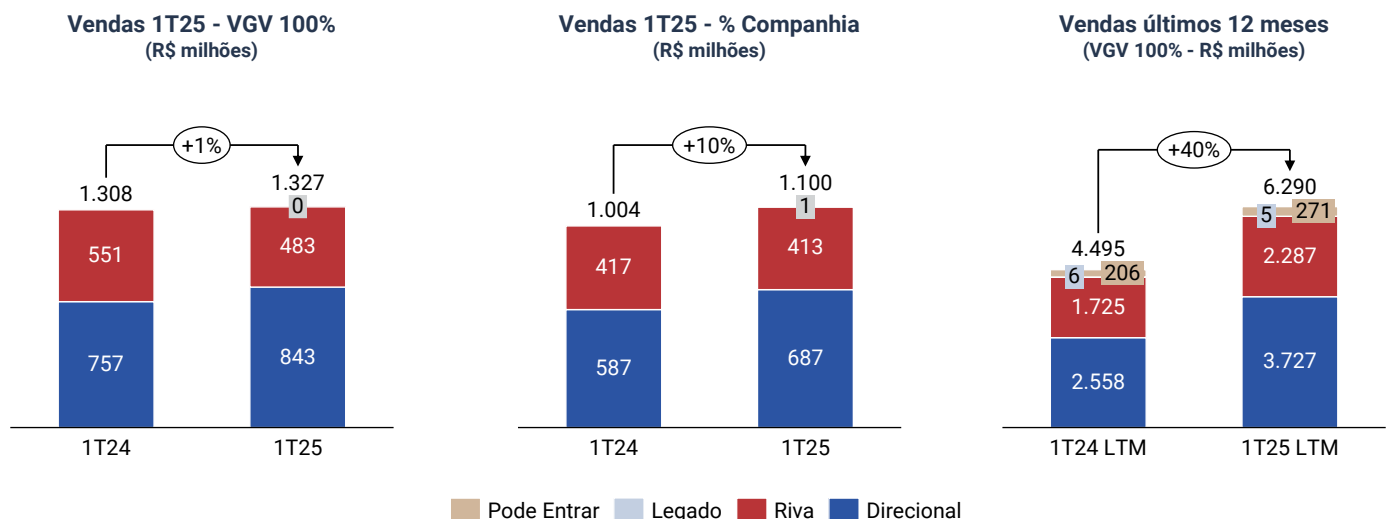
Lançamentos	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado - 100% (R\$ milhões)	901,2	1.833,2	896,5	-50,8%	0,5%
Direcional	671,5	1.151,2	332,3	-41,7%	102,1%
Riva	229,7	681,9	564,2	-66,3%	-59,3%
VGV Lançado - % Cia (R\$ milhões)	802,4	1.405,8	653,5	-42,9%	22,8%
Direcional	640,9	880,0	259,0	-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.



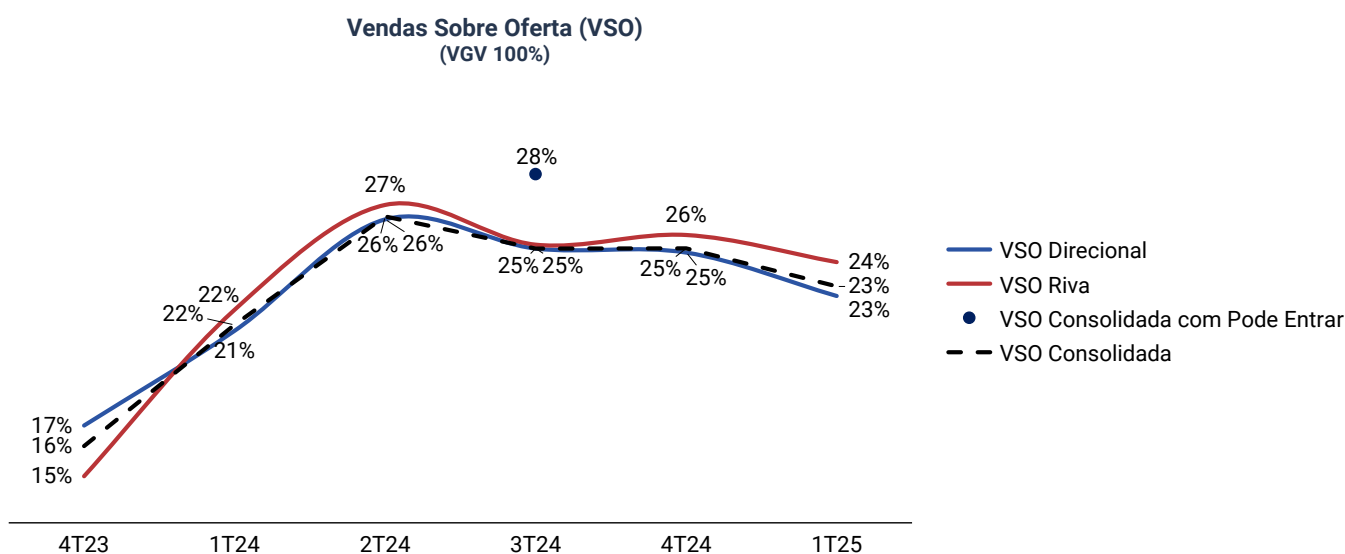
Vendas Líquidas Contratadas	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado - 100% (R\$ milhões)	1.326,5	1.579,9	1.307,7	-16,0%	1,4%
Direcional	843,3	983,5	756,9	-14,2%	11,4%
Riva	482,7	596,4	550,7	-19,1%	-12,3%
Legado ¹	0,4	-	-	n/a	n/a
VGV Líquido Contratado - % Cia (R\$ milhões)	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.brri@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.



Belo Horizonte, April 10th, 2025 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, discloses here its operating preview for the first quarter of 2025 (1Q25). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – BRL or BRL) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

NOTICE TO THE MARKET

1Q25 OPERATING PREVIEW

- ✓ **NET SALES OF 1.3 BILLION IN 1Q25 (BRL 1.1 BILLION % COMPANY)**
- ✓ **10% GROWTH IN NET SALES VERSUS 1Q24, CONSIDERING THE COMPANY’S STAKE**
- ✓ **IN THE LAST TWELVE MONTHS, NET SALES TOTALED BRL 6.3 BILLION, GROWING 40% VERSUS 1Q24 LTM**
- ✓ **IN LINE WITH THE STRATEGY, THE COMPANY’S STAKE IN LAUNCHES REACHED 89% IN 1Q25, WITH A 23% INCREASE IN THE PSV VERSUS THE YEAR-AGO PERIOD**

OTHER HIGHLIGHTS

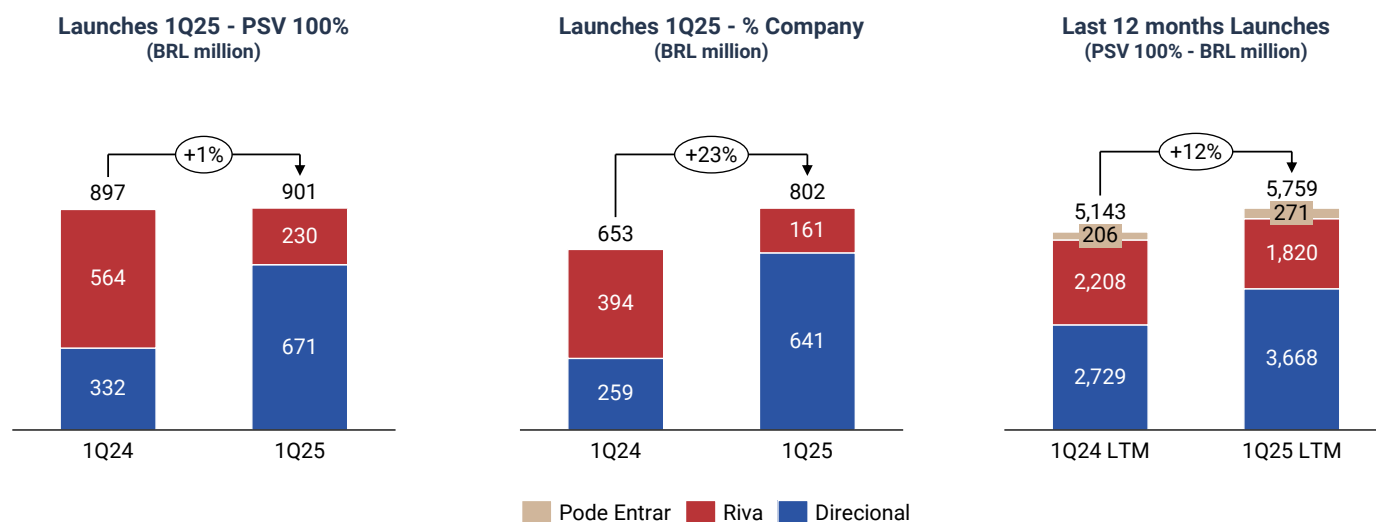
- Launches of BRL 5.8 billion in 1Q25 LTM, 12% higher than in 1Q24 LTM.
- Consolidated Net Sales Speed ratio (VSO index) of 23% in 1Q25, 170 bps above 1Q24.
- Direcional segment’s VSO came in at 23% in the quarter, up by 150 bps compared to 1Q24.
- Riva’s VSO reached 24% in 1Q25, a 210-bps increase versus 1Q24.

LAUNCHES

Following the strategic planning for the year 2025, Direcional Group launched 17 new projects/stages during the first quarter, corresponding to a PSV of BRL 901 million (BRL 802 million % Company). Thus, the volume launched remained in line with the total recorded in the 1st quarter of 2024. Products from the Direcional brand accounted for 75% of the total, while Riva projects represented 25%.

It is worth noting that the Company's stake in the PSV launched in the quarter reached 89%. As a result, considering the volume launched in % Company, there was a 23% growth compared to the year-ago period, which is also aligned with the Group's strategy.

Considering the 12-month period ending in march (1Q25 LTM), Launches summed BRL 5.8 billion (BRL 4.8 billion % Company). Hence, in comparison with 1Q24 LTM, the growth rate reached 12%



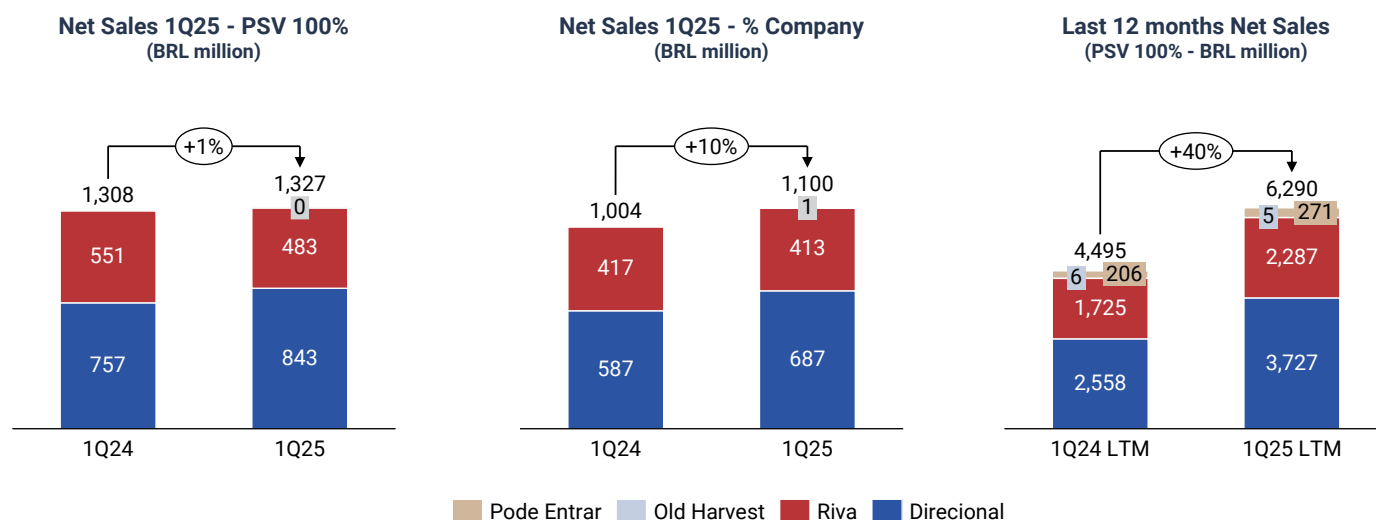
Launches	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
PSV Launched - 100% (BRL million)	901.2	1,833.2	896.5	-50.8%	0.5%
Direcional	671.5	1,151.2	332.3	-41.7%	102.1%
Riva	229.7	681.9	564.2	-66.3%	-59.3%
PSV Launched - % Company (BRL million)	802.4	1,405.8	653.5	-42.9%	22.8%
Direcional	640.9	880.0	259.0	-27.2%	147.5%
Riva	161.5	525.7	394.5	-69.3%	-59.1%
Launched Units	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%
Average % Company	89.0%	76.7%	72.9%	12 p.p.	16 p.p.

NET SALES

In 1Q25, Net Sales totaled BRL 1.3 billion (BRL 1.1 billion % Company), in line with what was observed in the 1st quarter of 2024. The products from the Direcional brand accounted for 64%, while sales from Riva products represented 36% of total Net Sales. Just as with the Launches, Net Sales also showed a significant growth when considering the Company's stake in the PSV – a 10% increase in comparison with 1Q24.

In 1Q25 LTM, Net Sales totaled BRL 6.3 billion (BRL 5.0 billion % Company), representing a growth of 40% compared to the 12-month period ending in 1Q24.

It should be noted that part of the sales was originated from projects developed in non-controlled Special Purpose Vehicles (SPVs) or jointly controlled with partners. The revenue from these sales, therefore, is not directly consolidated into the accounting revenue of the Company. In this sense, 86% of 1Q25 Net Sales are related to projects that contribute to the Company's Net Revenue line, while 14% will impact the results through the Equity Income line, considering the percentage held by Direcional Group in each of these SPVs.



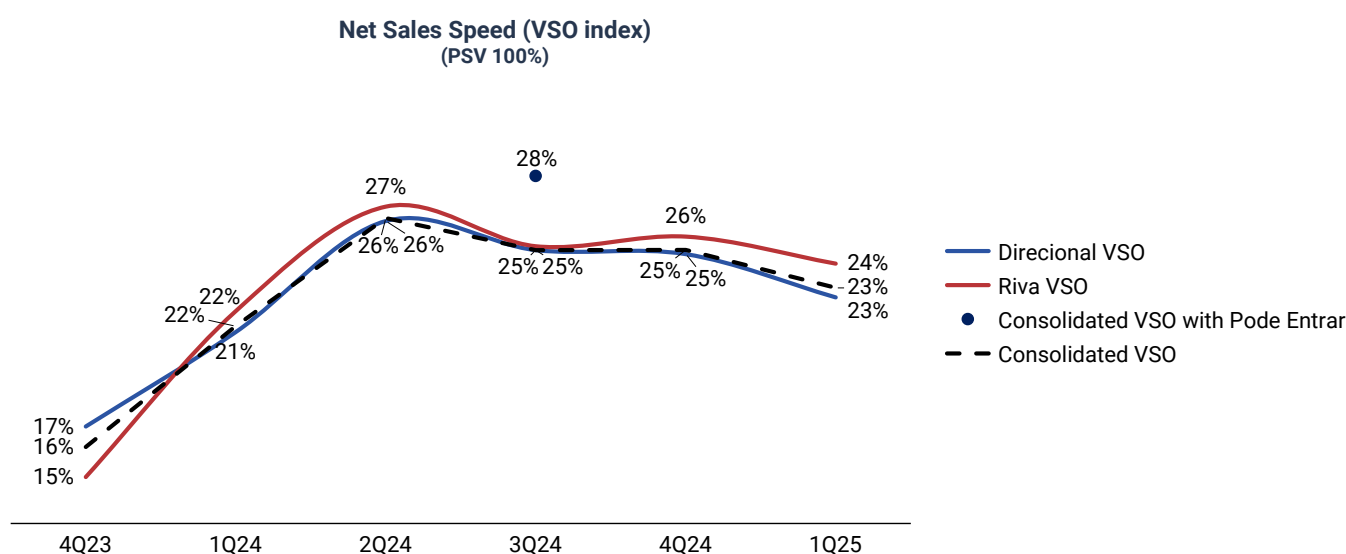
Net Sales	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Sales - 100% (BRL million)	1,326.5	1,579.9	1,307.7	-16.0%	1.4%
Direcional	843.3	983.5	756.9	-14.2%	11.4%
Riva	482.7	596.4	550.7	-19.1%	-12.3%
Old Harvest ¹	0.4	-	-	n/a	n/a
Net Sales - % Company (BRL million)	1,099.8	1,242.9	1,004.2	-11.5%	9.5%
Direcional	686.6	757.2	587.4	-9.3%	16.9%
Riva	412.6	485.7	416.8	-15.0%	-1.0%
Old Harvest	0.5	-	-	n/a	n/a
Contracted Units	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%
Old Harvest	0	-	-	n/a	n/a
Net Sales Speed (VSO) in PSV	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.
Old Harvest	2%	0%	0%	1.7 p.p.	1.7 p.p.

1 - Old Harvest: Comprises projects of the middle income, upper-middle income and commercial segments, developed in the former model.

NET SALES SPEED (VSO INDEX)

The consolidated Net Sales Speed – measured by the Sales-over-Supply index (VSO) – came in at 23% in 1Q25, 170 bps higher than in the same quarter of 2024.

Considering only Direcional projects (excluding Old Harvest), Net Sales Speed was 23% in the quarter, a 150-bps increase versus 1Q24. Riva's VSO reached 24% in the period, 210 bps above the segment's VSO one year earlier.



INVENTORY

At the end of 1Q25, Direcional Group's inventory totaled BRL 4.5 billion (BRL 3.7 billion % Company), corresponding to a total of 13,801 units. About only 4% of the total PSV refers to completed units.

It is essential to highlight that the Riva brand is making its debut in the Fortaleza market (in the state of Ceará) in the first semester of 2025, with the first launch already scheduled for the 2nd quarter, besides the migration of 2 projects that were previously part of Direcional's inventory.

The table below shows the Inventory at market value, detailed by stage of construction and by type of product.

Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV				% Company PSV			
	Direcional	Riva	Old Harvest	Total	Direcional	Riva	Old Harvest	Total
In progress (BRL million)	2,627	1,640	0	4,267	2,327	1,233	0	3,561
% Total	59%	37%	0%	96%	63%	33%	0%	96%
Completed (BRL million)	134	33	25	191	91	30	12	134
% Total	3%	1%	1%	4%	2%	1%	0%	4%
Total (BRL million)	2,760	1,673	25	4,458	2,418	1,263	12	3,694
% Total	62%	38%	1%	100%	65%	34%	0%	100%
Total Units	10,208	3,507	86	13,801	10,208	3,507	86	13,801
% Total Units	74%	25%	1%	100%	74%	25%	1%	100%



LANDBANK

The Direcional Group's land bank totaled a PSV of BRL 48.1 billion (BRL 43.1 billion % Company), reflecting a development potential of approximately 214 thousand units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 11% of the Potential Sales Value, with 87% of it to be paid through swaps, resulting in minimal cash outflow before the developments begin.

Landbank Evolution (BRL million)	2024 Landbank	1Q25 Acquisitions	1Q25 Launches	Adjustment ¹	1Q25 Landbank	1Q25 (PSV % Co.)	Units
VGW Total	46,240	2,735	(901)	29	48,103	43,144	213,681

1 – Adjustments: update of sales price, canceled sales and swaps.

Land Acquisition

In the first quarter of 2025, the Company acquired 13 plots of land, representing a construction potential of circa 8.7 thousand units and PSV of BRL 2.7 billion (BRL 2.4 billion % Company). The average acquisition cost in the quarter was 14% of PSV, and 95% of which will be paid in swaps.

CASH GENERATION¹

In 1Q25, there was an operational cash generation of BRL 10 million. However, considering non-operational effects involving, mainly, the amortization of receivables sold in previous periods, there was a cash consumption amounting to BRL 15 million.

1 - Cash Generation: variation in net debt adjusted by payment of dividends, share buyback and the variation in the balance of interest rate swap contracts. Prior unaudited information.



Statements contained in this notice regarding business perspectives, operational and financial projection results, and references to the Company's potential of growth constitute mere estimates and were based on the Board's expectations and estimates regarding the Company's future performance. Although the Company believes that such estimates are based on reasonable assumptions, Company does not ensure they are achievable. The expectations and estimates underlying the Company's future perspectives are highly dependent on the market behavior, the Brazil's economic and political situation, the current and future state regulations, the industry and international markets, and are therefore subject to changes which are beyond control by part of the Company and its Board. The Company shall not commit to publish updates neither to revise the expectations, estimates, and provisions contained herein arising from future information or events.

IR Team

ri.direcional.com.br/en

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

GLOSSARY

Classification of the projects by Direcional as the economic segment for which they are destined:

MCMV	Residential projects with an average price per unit up to BRL 350 thousand within the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” housing program - levels 1, 2 and 3. Until 3Q15, the projects belonging to this segment were called “Low-income”.
Riva	A project destined to middle-income customers, developed at the SPEs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A.
Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above the MCMV ceiling price up to BRL 500 thousand.
Upper Middle-Income	Residential projects with an average price per unit above BRL 500 thousand.
MUC	Comprises projects of the Middle-income, Upper-middle income, and Commercial segments.
Old Harvest	Projects of the MUC segment developed under the previous development and building model.
New Model	A business model consolidated in 2015 for the development of the Company’s residential projects. One of its main characteristics is the possibility of off-plan transfer and industrialized construction.

Adjusted EBITDA - Adjusted EBITDA is equal to EBITDA (earnings before financial result, Income Tax and Social Contribution, depreciation and amortization expenses) less the participation of non-controlling stockholders and less the financial charges included in cost of units sold. We understand that the adjustment to present value of accounts receivable of units sold and not delivered recorded as gross operating revenue (expense) is part of our operating activities and, therefore, we do not exclude this revenue (expense) in the calculation of Adjusted EBITDA. Adjusted EBITDA is not a measure of financial performance under Brazilian Accounting Practices, nor should it be considered in isolation or as an alternative to net income as an operational performance measure or alternative to operating Cash Burns or as a liquidity measure. Adjusted EBITDA is an indicator of our overall economic performance, which is not affected by fluctuations in interest rates, changes in the tax burden of Income Tax and Social Contribution or depreciation and amortization levels.

Contracted Net Sales - PSV arising from all contracts for the sale of properties entered into in a given period, including the sale of units launched in the period and the sale of units in stock, net from rescissions.

Deferred Results - The result of the balance of real estate sales transactions already contracted (arising from units whose construction has not yet been completed) and their respective budgeted costs to be appropriated.

Faixa 1 (FAR) - Low-income projects made as contract works within the “*Minha Casa, Minha Vida*” (MCMV) housing program, contracted directly with the Financing Agent, destined to families with a monthly income up to BRL 1,800. Properties of this segment has their final price determined by the Financing Agent, pursuant to the ordinance No. 435/2012 of the Ministry of Cities, and their acquisition may be subsidized by the government.

Financial Swap – Land purchase system whereby the owner of the land receives the payment, in cash, calculated as a percentage of the PSV of the project, to be paid according to the determination of the revenue from the sales of units of the project.

Landbank - lands maintained in inventory with an estimate of a future PSV for such.

Launched PSV – Total Potential Sales Value of the units launched in a determined period.

LTM – Last twelve months.

Novo Mercado - B3's special listing segment, where companies adopt differentiated practices of corporate governance, which exceed the requirements of the traditional segment. Direcional joined Novo Mercado in November 19th, 2009.

Physical Swap - Land purchase system whereby the owner of the land receives in payment a certain number of units of the project to be built in it.

PoC Method - Under IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the accounting method of the cost incurred (“PoC”), by measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each stage of the project.

Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) - Current name given to the popular housing incentive program (previously, *Programa Casa Verde e Amarela*).

PSV - Total Potential Sales Value. Total amount to be potentially obtained from the sale of all units of a given real estate development at the launch price. There is a possibility that the PSV launched shall not be realized or differ significantly from the value of Contracted Sales, since the quantity of Units actually sold may differ from the number of units launched and/or the actual selling price of each unit may differ from the launch price.

SFH Resources - Housing Financial System (SFH) resources originated from the FGTS and savings account deposits.