



Belo Horizonte, 12 de maio 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, com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais e financeiros referentes ao 1º trimestre 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 (100%). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseadas na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

- ✓ **MARGEM BRUTA AJUSTADA¹ ATINGE RECORDE DE 41,5% NO 1T25: 420 BPS ACIMA DO 1T24 E 210 BPS ACIMA DO 4T24**
- ✓ **RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 894 MILHÕES, UM CRESCIMENTO DE 34% EM RELAÇÃO AO 1º TRIMESTRE DE 2024**
- ✓ **MARGEM REF ATINGIU SEU MAIOR NÍVEL HISTÓRICO: 44,1%, UM INCREMENTO DE 20 BPS SOBRE O 4T24 E DE 100 BPS SOBRE O 1T24**
- ✓ **LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 165 MILHÕES NO TRIMESTRE, COM MARGEM LÍQUIDA DE 18,4%**
- ✓ **ROE ANUALIZADO AJUSTADO² DE 30% NO 1T25**
- ✓ **AÇÃO DA DIRECIONAL ENTRA NO ÍNDICE BOVESPA**

OUTROS DESTAQUES

- Receita Líquida totalizou R\$ 3,6 bilhões nos últimos 12 meses (1T25 LTM), um crescimento de 45% em relação ao 1T24 LTM.
- Receita Líquida Total³ de R\$ 1,2 bilhão no 1T25, 22% acima do registrado no 1T24.
- Lucro Líquido do 1T25 LTM alcançou R\$ 653 milhões, resultado 54% maior que no 1T24 LTM.
- No 1T25, Lucro Líquido Operacional² de R\$ 158 milhões, 32% acima do mesmo trimestre do ano anterior.
- Receita a Apropriar (REF) encerrou o trimestre em R\$ 3,1 bilhões.

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

2 - Ajuste excluindo resultado não recorrente alocado na linha de "Outras Receitas e Despesas Operacionais".

3 - Inclui a receita de SPEs não consolidadas no resultado (SPEs não controladas e controladas em conjunto).

ÍNDICE

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO.....	3
PRINCIPAIS INDICADORES	6
LANÇAMENTOS.....	7
VENDAS CONTRATADAS	8
VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)	9
Distratos	9
ESTOQUE	10
REPASSES	11
EMPREENHIMENTOS ENTREGUES.....	11
BANCO DE TERRENOS	11
Aquisições de Terrenos	11
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO	12
Receita Líquida	12
Lucro Bruto	12
Despesas Gerais e Administrativas (G&A).....	13
Despesas Comerciais.....	14
Resultado de Equivalência Patrimonial.....	14
Outras Receitas e Despesas Operacionais	14
EBITDA.....	15
Resultado Financeiro	15
Participantes não controladores em SPE e SCP (“Minoritários”).....	16
Lucro Líquido	16
Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis.....	17
DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL	18
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	18
Contas a Receber.....	18
Endividamento	19
Geração de Caixa.....	20
BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO.....	22
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA	23
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA	24
GLOSSÁRIO	25

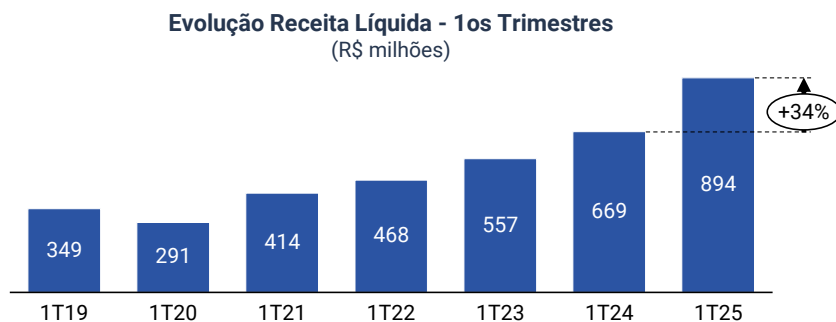
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Mantendo a consistência que tem caracterizado as entregas do Grupo Direcional nos últimos anos, apresentamos a seguir mais um trimestre de sólidos resultados e de grandes alcances. Considerando as principais métricas do negócio, o 1T25 certamente ficou marcado como o melhor 1º trimestre de nossa história, a despeito da sazonalidade que costuma ser um elemento comum nesse período.

Em linha com o planejamento que desenhamos para o ano de 2025, lançamos um VGV de R\$ 901 milhões no trimestre (R\$ 802 milhões % Companhia), com 75% desse total referindo-se a produtos da marca Direcional e 25%, da Riva. Vale destacar o notável incremento da nossa participação no VGV lançado, que alcançou 89%. Considerando, portanto, o volume lançado no % Companhia, crescemos 23% nessa métrica em comparação ao mesmo período do ano anterior.

As Vendas Líquidas do trimestre somaram R\$ 1,3 bilhão (R\$ 1,1 bilhão % Companhia). De maneira análoga ao que ocorreu nos lançamentos, as vendas também tiveram um crescimento importante quando observada a participação da Companhia nos projetos, registrando um aumento de 10% ano contra ano. O reflexo disso veio também no índice de Vendas Sobre Oferta (VSO), que foi de 23,3% no 1T25 versus 21,6% no 1T24, um incremento de 170 bps no período de comparação. Assim, seguimos com o foco voltado para o aumento de giro como forma mais assertiva para manter a rentabilidade da operação em níveis de destaque.

Do ponto de vista da Receita Líquida, ainda que em primeiros trimestres tradicionalmente não se vejam evoluções muito significativas em termos de obras, registramos nosso melhor desempenho para um 1º trimestre, atingindo R\$ 894 milhões e superando em 34% o 1º trimestre do ano passado. O gráfico abaixo explicita exatamente a trajetória ascendente dessa linha nos últimos anos:



Vale ressaltar também o progresso da Receita Líquida Total¹, isto é, levando-se em consideração também a receita proveniente de vendas de imóveis de SPEs controladas em conjunto ou não controladas – cujo impacto no resultado se dá efetivamente na linha de Equivalência Patrimonial, e não diretamente na linha de receita. No período de 12 meses encerrados em março (1T25 LTM), a Receita Líquida Total¹ atingiu R\$ 4,7 bilhões, representando um crescimento de 36% em relação ao 1T24 LTM.

Mesmo com o mencionado desempenho da receita, é importante notar o significativo crescimento contratado para a rubrica nos próximos períodos. A Receita a Apropriar por venda de imóveis (REF) chegou a R\$ 3,1 bilhões no encerramento do trimestre. Ainda mais relevante é observar a Margem REF alcançando 44,1%, correspondendo a um ganho de 20 bps sobre o 4T24 e de 100 bps em relação ao 1T24, maior patamar desse indicador em nossa história.

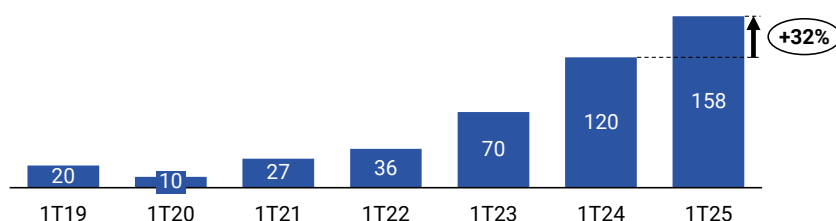
A resiliência da rentabilidade do Grupo Direcional também pode ser verificada pela Margem Bruta Ajustada² do período, que atingiu novo recorde histórico: 41,5% no 1T25. O incremento, nesse caso, foi de 210 bps sobre a margem registrada no trimestre anterior e de 420 bps sobre o mesmo trimestre do ano anterior, impactado principalmente por um melhor *mix* de apropriação de receitas de safras com melhores resultados, reforçando o contínuo avanço da rentabilidade do negócio. Esse resultado corrobora, ainda mais, a eficiência operacional da Companhia e o zelo em relação à remuneração do capital dos acionistas.

No 1T25, o G&A totalizou R\$ 55 milhões, com representatividade sobre a Receita Bruta de 5,4%, diluindo 130 bps sobre o 1T24 e mantendo-se em linha com o 4T24. Por sua vez, as Despesas Comerciais do trimestre foram de R\$ 81 milhões, representando 8,1% da Receita Bruta com venda de imóveis, em linha com os trimestres anteriores.

Com isso, no encerramento do 1T25, registramos um Lucro Líquido de R\$ 165 milhões, com 18,4% de Margem Líquida. Também nessa métrica obtivemos nosso maior Lucro Líquido para um 1º trimestre. No 1T25 LTM, totalizamos R\$ 653 milhões na última linha, 54% acima do 1T24 LTM. A Margem Líquida foi de 18,3%, representando um incremento de 120 *bps* no período de comparação.

Analisando o resultado líquido de um ponto de vista que expurga a ocorrência de efeitos não recorrentes, calculamos o que chamamos de Lucro Líquido Operacional³. No 1T25, o ajuste exclui um resultado não recorrente positivo alocado na linha de “Outras Receitas e Despesas Operacionais”, derivado de transações societárias realizadas pela Companhia, no valor aproximado de R\$ 7 milhões. Diante disso, o Lucro Líquido Operacional³ foi de R\$ 158 milhões, o que representou um crescimento de 32% sobre o 1T24. A Margem Líquida Operacional³ foi de 17,7% no período e o ROE Anualizado Ajustado³ foi de 30%.

Evolução Lucro Líquido Operacional - 1os Trimestres
(R\$ milhões)



Conforme havíamos antecipado em nossa última Divulgação de Resultados, realizamos ao longo do 1T25 mais uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), com *rating* brAAA pela S&P. Em decorrência da forte demanda pelos títulos, captamos cerca de R\$ 370 milhões, permitindo à Companhia reduzir o custo médio do endividamento e ampliar ainda mais seu prazo médio de vencimento. Ao final do trimestre, a posição de caixa mostrou-se suficiente para cobrir os próximos 7 anos de amortização da dívida, enquanto o prazo médio aumentou para 58 meses, o mais longo do setor.

Com o objetivo de otimizar o quanto possível a nossa estrutura de capital, nesse trimestre, voltamos a operar com um nível de alavancagem mais próximo dos nossos patamares históricos. Encerramos o 1T25 com uma dívida líquida⁴ de R\$ 257 milhões, trazendo o índice de alavancagem – dado pela razão entre dívida líquida e patrimônio líquido – para 10,9%. Entendemos que manter a estrutura de capital equilibrada e em patamares conservadores nos permite colher as boas oportunidades de mercado e, ao mesmo tempo, continuar a prover a nossos *stakeholders* um modelo de negócios sustentável e apoiado em uma gestão responsável.

Em relação às oportunidades, é fundamental destacar as recentes mudanças ocorridas no Minha Casa, Minha Vida, anunciadas pelo Ministério das Cidades e aprovadas pelo Conselho Curador do FGTS já após o encerramento do trimestre. Foram aprovadas (i) a atualização das faixas de renda anteriormente vigentes; (ii) a equiparação do preço-teto dos imóveis para municípios com até 100 mil habitantes; (iii) a possibilidade dos beneficiários das Faixas 1 e 2 acessarem unidades com teto de financiamento de até R\$ 350 mil; e, principalmente (iv) a criação da Faixa 4, que ampliará a abrangência do Programa para famílias com renda de até R\$ 12 mil e permitirá financiamentos de imóveis de até R\$ 500 mil, com taxa de juros de aproximadamente 10,5% a.a. e prazo de até 420 meses, utilizando o sistema de amortização Price.

O conjunto de medidas deverá permitir a inclusão de milhares de famílias no que se refere ao financiamento habitacional em condições mais acessíveis. Diante disso, enxergamos excelentes perspectivas para que as Companhias bem posicionadas consigam aproveitar o ganho de capacidade de compra dos clientes elegíveis e a potencial ampliação do mercado endereçável dentro do MCMV. Tanto na Direcional, quanto na Riva, estamos prontos para conduzir nossa operação da melhor maneira possível, como temos feito até aqui.

Gostaríamos de aproveitar o espaço para expressar nosso orgulho em compartilhar mais uma conquista alcançada pelo Grupo Direcional. Nossa ação acaba de ser incluída no Ibovespa, o principal índice de ações da bolsa de valores. O IBOV é composto, atualmente, de 84 empresas e 87 ações, e reúne as companhias mais importantes do mercado de capitais brasileiro. A entrada no índice reflete nosso contínuo esforço em solidificar o reconhecimento da Direcional e ampliar nossa relevância e exposição junto a investidores e ao mercado em geral. Agradecemos imensamente a confiança de cada acionista e o empenho de cada



colaborador, que ajuda a disseminar e a perpetuar a cultura de Companhia aberta, e atua incansavelmente para ajudar o Grupo a entregar resultados cada vez mais expressivos. Sigamos escrevendo juntos a nossa história!

Muito obrigado,

Administração Direcional Engenharia S/A

1 - Ajuste incluindo a receita de SPEs não consolidadas no resultado (SPEs não controladas e controladas em conjunto).

2 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

3 - Ajuste excluindo resultado não recorrente alocado na linha de "Outras Receitas e Despesas Operacionais", despesas de cessão de recebíveis e resultado de swap de ações, conforme o caso.

4 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Indicadores Financeiros (R\$ milhões, exceto %)					
Receita Líquida	894,1	924,2	669,4	-3,3%	33,6%
Lucro Bruto	345,3	342,4	240,6	0,8%	43,5%
Margem Bruta Ajustada ¹	41,5%	39,4%	37,3%	2 p.p.	4 p.p.
Lucro Líquido Operacional ²	157,9	165,5	120,1	-4,6%	31,5%
Margem Líquida Operacional ²	17,7%	17,9%	17,9%	0 p.p.	0 p.p.
 Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)					
 VGV Lançado (VGV 100%)	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 (% Companhia)	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%
 Vendas (R\$ milhões, exceto unidades e %)					
 VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	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 ³	0,4	-	-	n/a	n/a
 VGV Líquido Contratado (% Companhia)	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	-	-	-	n/a	n/a
 VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	23%	25%	22%	-2 p.p.	2 p.p.
Direcional	23%	25%	21%	-2 p.p.	2 p.p.
Riva	24%	26%	22%	-1 p.p.	2 p.p.
Legado	2%	0%	0%	2 p.p.	2 p.p.
 Outros Indicadores (R\$ milhões, exceto %)					
	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
ROE Anualizado Ajustado ²	30%	33%	29%	25%	24%
Dívida Líquida ⁴ (Caixa Líquido)	257,4	-68,2	91,3	-153,0	66,1
Geração de Caixa ⁵	-14,9	159,5	32,9	219,0	-57,0
Dívida Líquida ⁴ / Patrimônio Líquido	10,9%	-3,1%	4,1%	-6,3%	2,9%
Estoque (VGV 100%)	4.457,9	4.787,1	4.491,8	4.591,7	4.777,6
Landbank (VGV 100%)	46.253,3	46.239,9	43.238,9	39.678,3	37.282,6

1 - Ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

2 - Ajuste excluindo resultado não recorrente alocado na linha de "Outras Receitas e Despesas Operacionais", despesas de cessão de recebíveis e resultado de swap de ações, conforme o caso.

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

4 - Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

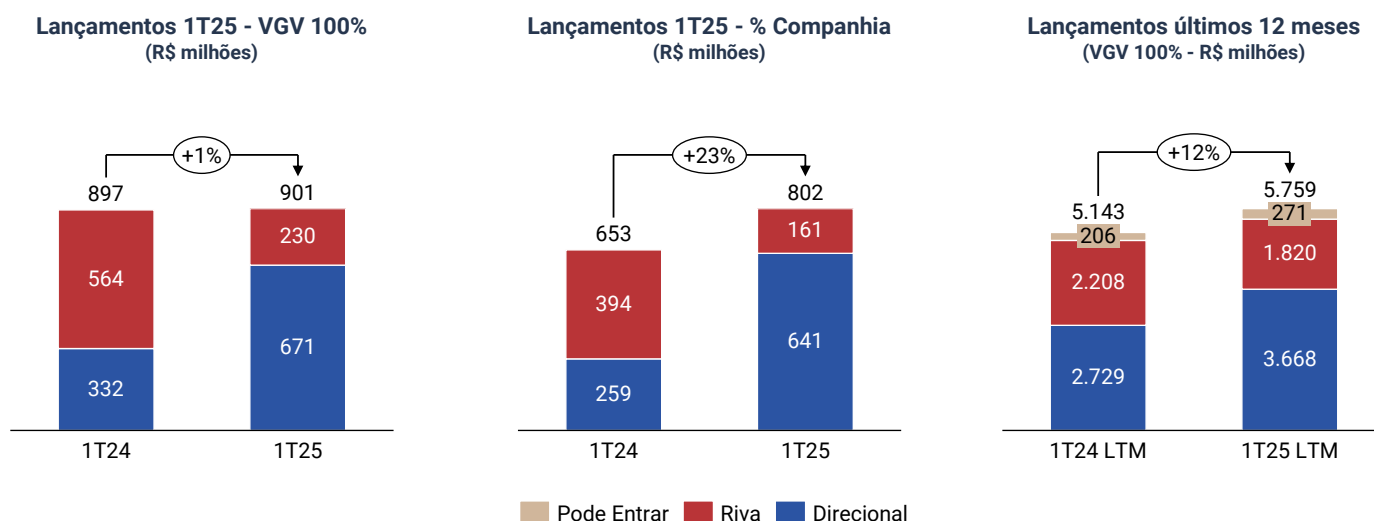
5 - Variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros.

LANÇAMENTOS

Seguindo o planejamento previsto para o ano de 2025, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 901 milhões (R\$ 802 milhões % Companhia) no 1T25. 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%.



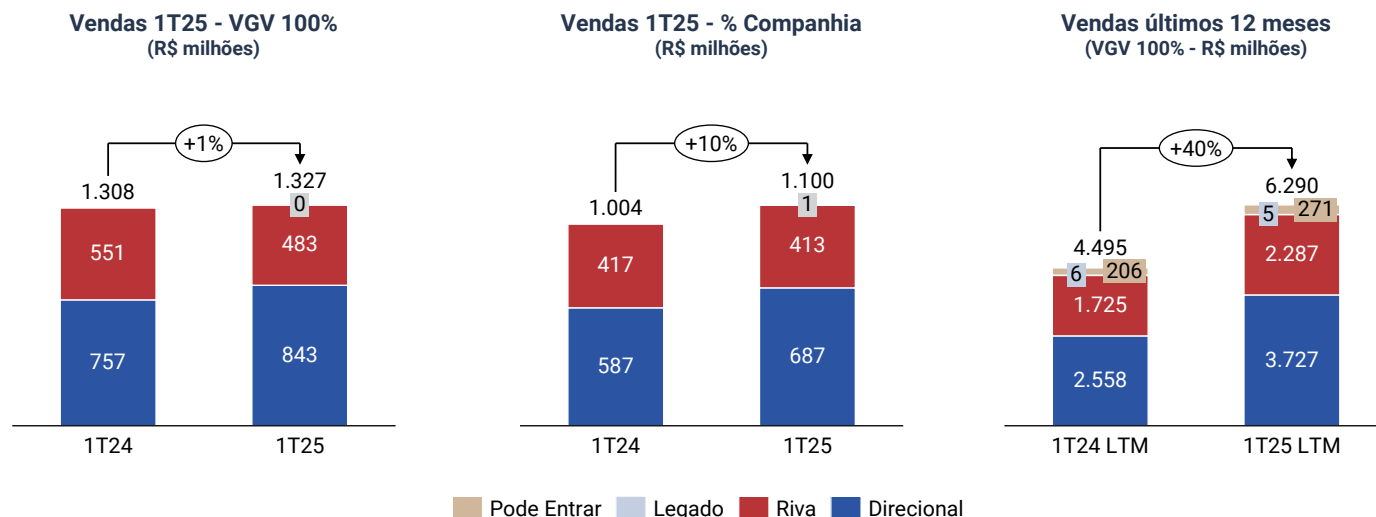
Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado (VGV 100%)	901,2	1.833,2	896,5	-50,8%	0,5%
Direcional	671,5	1.151,2	332,3	-41,7%	102,1%
Riva	229,7	681,9	564,2	-66,3%	-59,3%
VGV Lançado (% Companhia)	802,4	1.405,8	653,5	-42,9%	22,8%
Direcional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

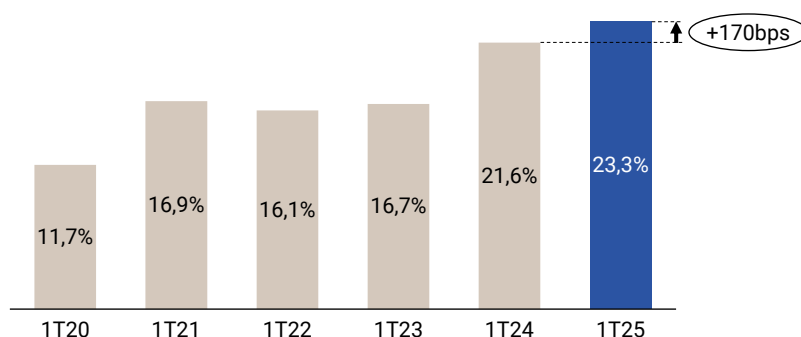
1 - Legado: Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio-Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial, desenvolvidos no modelo antigo.

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.

Analisando um recorte apenas de primeiros trimestres, de modo a mitigar eventuais sazonalidades desses períodos, verifica-se a notável evolução da velocidade de vendas ao longo dos últimos anos:

Vendas Sobre Oferta (VSO) - 1os Trimestres
(VGV 100%)

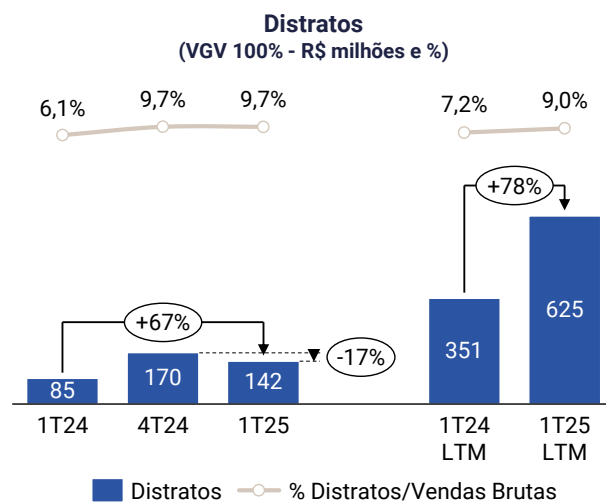


Distratos

No primeiro trimestre de 2025, o VGV distratado foi de R\$ 142 milhões (R\$ 111 milhões % Companhia), o que representou uma queda de 17% em relação ao valor reportado no 4T24. Dessa maneira, o percentual de vendas canceladas sobre vendas brutas foi de 9,7% no trimestre, em linha com o índice reportado no trimestre anterior.

Ao considerar o 1T25 LTM, os Distratos totalizaram R\$ 625 milhões (R\$ 484 milhões % Companhia). Com isso, o índice de vendas canceladas sobre vendas brutas foi de 9,0% no período.

A tabela abaixo apresenta maiores detalhes sobre os Distratos no período:



Distratos ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Distratos (VGV 100%)	-142,1	-170,3	-85,3	-16,5%	66,6%
VGV Bruto Contratado (VGV 100%)	1.468,6	1.750,2	1.393,0	-16,1%	5,4%
% Distrato / VGV Bruto Contratado	9,7%	9,7%	6,1%	-0,1 p.p.	3,6 p.p.
Distratos (% Companhia)	-111,2	-127,5	-69,9	-12,8%	59,1%
VGV Bruto Contratado (% Companhia)	1.211,0	1.370,4	1.074,1	-11,6%	12,7%
% Distrato / VGV Bruto Contratado	9,2%	9,3%	6,5%	-0,1 p.p.	2,7 p.p.

1 - No VGV distratado, desconsideram-se as transferências de crédito de clientes da unidade originalmente adquirida para outra unidade de nosso estoque.

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.**

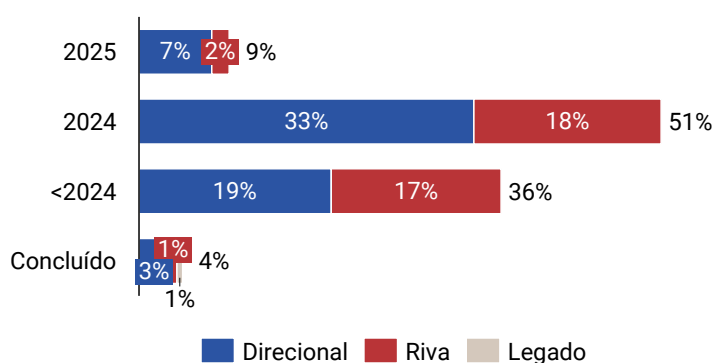
É fundamental ressaltar que a marca Riva está fazendo sua estreia na praça de Fortaleza no primeiro semestre de 2025, com o 1º lançamento já previsto para o 2º trimestre, além da migração de 2 projetos que anteriormente faziam parte do estoque da Direcional.

A tabela abaixo apresenta o Estoque a valor de mercado, com abertura por estágio de construção e por tipo de produto.

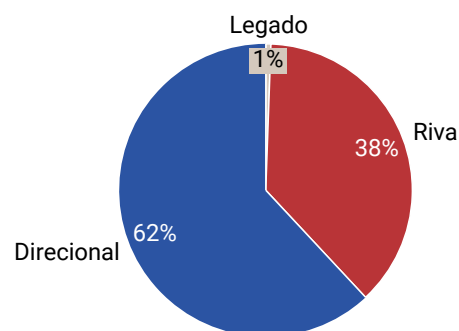
VGV 100%					VGV % Companhia				
Estoque a Valor de Mercado	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total	
Em andamento (R\$ milhões)	2.627	1.640	0	4.267	2.327	1.233	0	3.561	
% Total	59%	37%	0%	96%	63%	33%	0%	96%	
Concluído (R\$ milhões)	134	33	25	191	91	30	12	134	
% Total	3%	1%	1%	4%	2%	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%	

Os gráficos a seguir apresentam maior detalhamento sobre o Estoque e sua segmentação. Cabe destacar que cerca de **60% do VGV em Estoque está em projetos lançados a partir de 2024.**

Estoque por ano de Lançamento
(%VGV - 100%)



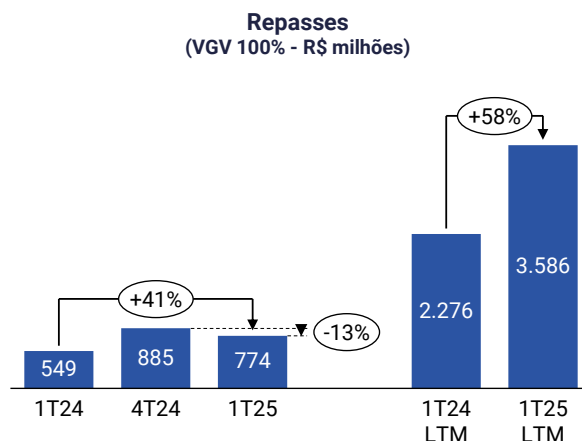
Abertura do Estoque
(%VGV - 100%)



REPASSES

O VGV das unidades repassadas ao longo do 1T25 foi de R\$ 774 milhões, superando em 41% o valor registrado no mesmo período do ano anterior.

No período de 12 meses encerrado em março de 2025, o volume repassado somou R\$ 3,6 bilhões, o que representou um aumento de 58% sobre o total repassado no 1T24 LTM, quando o VGV dos repasses foi R\$ 2,3 bilhões.



EMPREENDIMENTOS ENTREGUES

Ao longo do 1º trimestre de 2025, o Grupo Direcional realizou a entrega de 8 empreendimentos/etapas, correspondendo a 2.760 unidades, 38% das quais são de produtos sob a marca Direcional e 62% referem-se a empreendimentos da Riva.

BANCO DE TERRENOS

O *landbank* da Companhia totalizou um VGV de R\$ 48,1 bilhões (R\$ 43,1 bilhões % Companhia) no encerramento do 1T25, 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, exceto unidades)	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 - Ajuste: atualização do preço de venda; distratos e permuta.

Aquisições de Terrenos

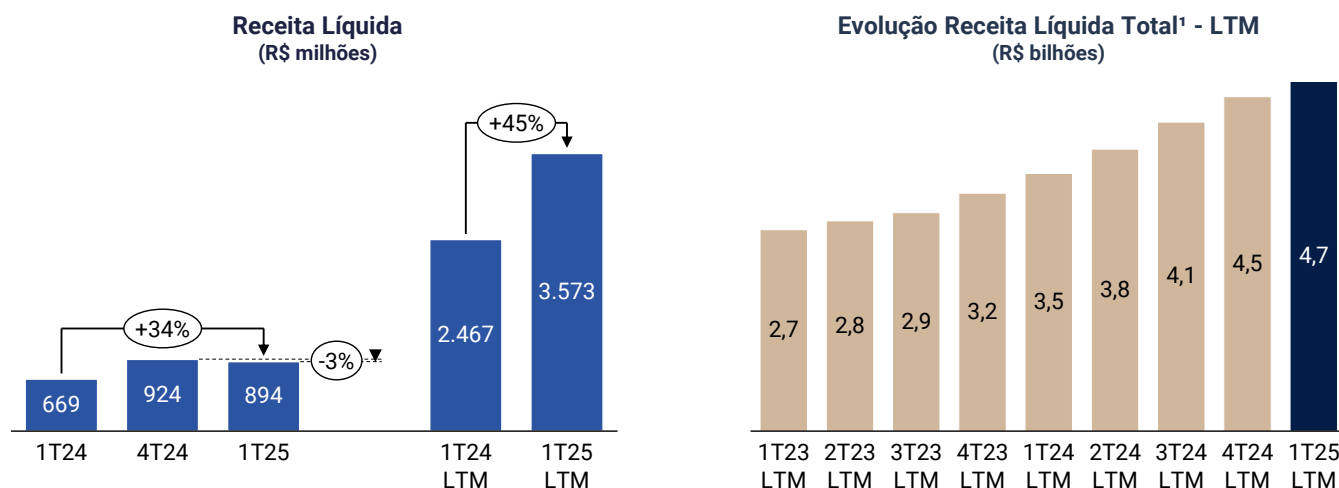
No primeiro trimestre de 2025, a Companhia adquiriu 13 terrenos, representando um potencial de construção de, aproximadamente, 8,7 mil unidades e VGV de R\$ 2,7 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV, sendo que 95% do pagamento ocorrerá via permuta.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Receita Líquida

A Receita Líquida do 1T25 foi de R\$ 894 milhões, valor 34% maior que o registrado no 1T24. Trata-se do maior nível dessa métrica para um 1º trimestre. Com isso, nos últimos doze meses encerrados em março, a Receita Líquida consolidada somou R\$ 3,6 bilhões, um crescimento de 45% em relação ao 1T24 LTM.

Considerando a Receita Líquida Total¹ – que inclui, além da receita contábil, também os valores reconhecidos em empresas controladas em conjunto ou não controladas (cujo impacto contábil se dá efetivamente no Resultado de Equivalência Patrimonial, e não diretamente na linha de receita) –, o montante registrado no 1T25 foi de R\$ 1,2 bilhão. No 1T25 LTM, a Receita Líquida Total¹ alcançou R\$ 4,7 bilhões, representando um crescimento de 36% em comparação ao 1T24 LTM.



A tabela abaixo apresenta a composição da Receita Líquida Total¹, segregada entre a Receita Líquida contábil e a receita apurada nas SPEs não consolidadas pela Companhia.

Receita Líquida Total (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receita Líquida Total ¹	1.150,4	1.232,8	946,7	-6,7%	21,5%
Receita Líquida	894,1	924,2	669,4	-3,3%	33,6%
Receita Líquida de SPEs não Consolidadas	256,3	308,6	277,2	-16,9%	-7,6%

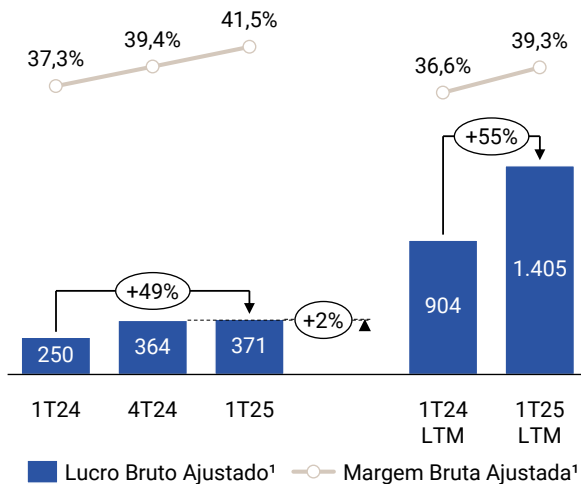
1 - Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

Lucro Bruto

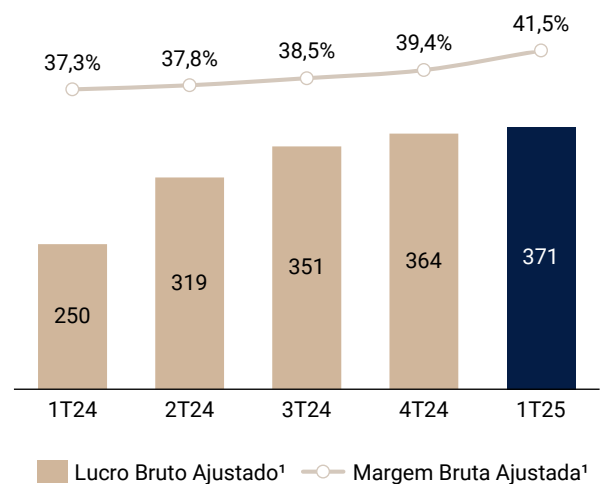
No 1T25, o Lucro Bruto Ajustado¹ totalizou R\$ 371 milhões, representando 49% de crescimento em relação ao 1T24 e 2% frente ao 4T24. Com isso, a Margem Bruta Ajustada¹ do trimestre atingiu seu maior valor histórico, alcançando 41,5%, superando em 210 bps a margem registrada no trimestre anterior e em 420 bps o indicador do mesmo trimestre do ano anterior. O resultado endossa a eficiência operacional que a Companhia vem consistentemente apresentando ao longo do tempo, visando à rentabilidade e ao adequado patamar de remuneração do capital.

Levando em conta o 1T25 LTM, o Lucro Bruto Ajustado¹ atingiu R\$ 1,4 bilhão, crescendo 55% sobre o 1T24 LTM. Nesse cenário, a Margem Bruta Ajustada¹ foi de 39,3% no período, 270 bps acima da margem observada doze meses antes.

Lucro Bruto Ajustado¹
(R\$ milhões e %)



Evolução da Margem Bruta Ajustada¹
(R\$ milhões e %)



Lucro Bruto Ajustado¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Bruto	345,3	342,4	240,6	0,8%	43,5%
(+) Juros Capitalizados	25,9	21,8	9,3	19,0%	180,1%
Lucro Bruto Ajustado¹	371,2	364,2	249,9	1,9%	48,6%
Margem Bruta Ajustada¹	41,5%	39,4%	37,3%	2,1 p.p.	4,2 p.p.

1 - Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados: excluindo os juros capitalizados no custo.

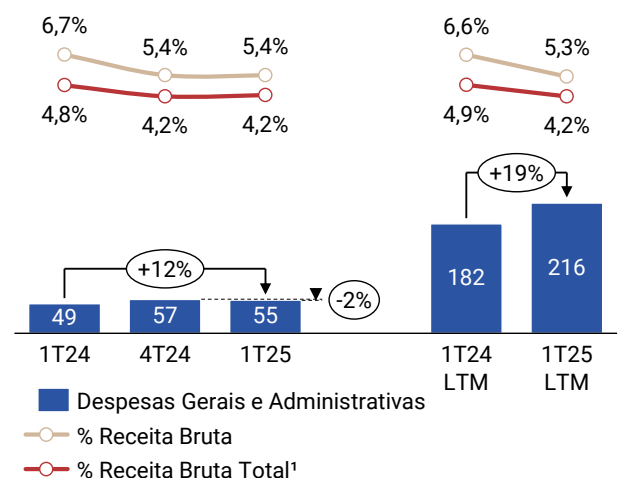
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

No 1T25, as Despesas Gerais e Administrativas somaram R\$ 55 milhões, representando uma redução de 2% em relação ao 4T24 e um aumento de 12% sobre o 1T24. Comparativamente ao mesmo trimestre do ano anterior, a representatividade do G&A sobre a Receita Bruta mostrou uma considerável diluição de 130 *bps*, evidenciando o ganho de eficiência nessa linha no período. Em relação ao trimestre anterior, o indicador manteve-se em linha.

Considerando a Receita Bruta Total¹ – isto é, incluindo também a receita proveniente de projetos não consolidados no resultado da Companhia –, a representatividade do G&A alcançou 4,2% no trimestre, reduzindo 60 *bps* quando comparada ao 1T24 e permanecendo alinhada ao 4T24.

No 1T25 LTM, o G&A somou R\$ 216 milhões, 19% acima do reportado um ano antes. Vale ressaltar, entretanto, a queda na representatividade da linha sobre a Receita Bruta (130 *bps* em comparação ao 1T24 LTM) e também sobre a Receita Bruta Total¹ (diluição de 70 *bps* no período).

Despesas Gerais e Administrativas (G&A)
(R\$ milhões e %)



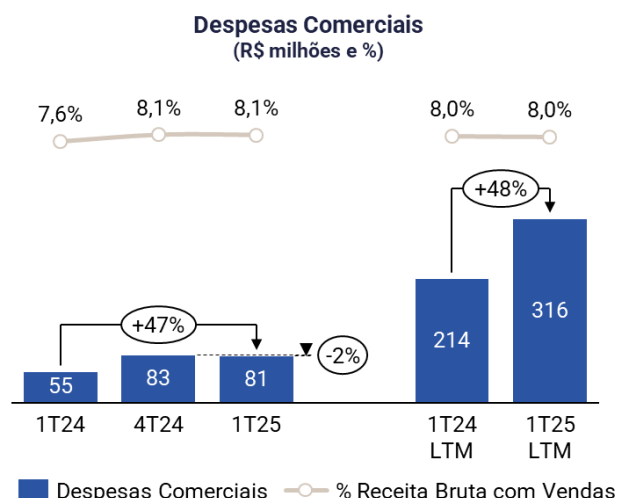
1 - Receita Bruta Total: ajuste incluindo a receita bruta de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).



Despesas Comerciais

As Despesas Comerciais – compostas, principalmente, por despesas com comissões, marketing e manutenção de pontos de vendas – somaram R\$ 81 milhões no 1T25, uma queda nominal de 2% na comparação com o 4T24 e um acréscimo de 47% sobre o 1T24, seguindo a expansão de vendas e receita. As despesas representaram 8,1% da Receita Bruta proveniente da venda de imóveis no trimestre.

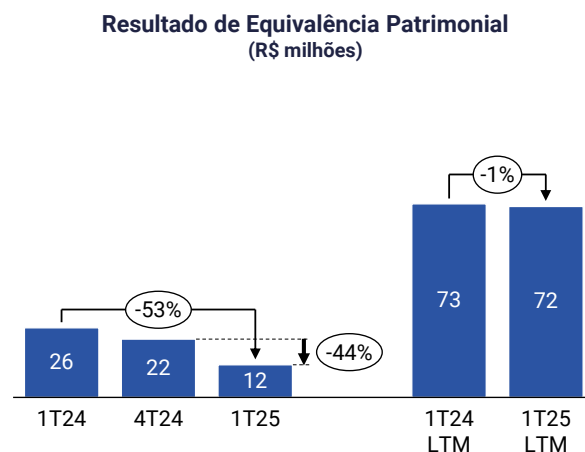
No 1T25 LTM, o valor da linha atingiu R\$ 316 milhões, representando um crescimento de 48% em relação ao 1T24 LTM. Como resultado, as Despesas Comerciais representaram 8,0% da Receita Bruta com vendas de imóveis no acumulado de doze meses, mantendo-se em linha com o patamar observado no 1T24 LTM.



Resultado de Equivalência Patrimonial

O Resultado de Equivalência Patrimonial reconhecido no 1T25 totalizou R\$ 12 milhões, representando uma redução tanto em relação ao trimestre anterior, quanto sobre o mesmo período de 2024, dada uma representatividade menor de vendas advindas de empreendimentos que não são consolidados no balanço da Companhia (SPEs controladas em conjunto e não controladas). Vale lembrar que, contabilmente, esses empreendimentos não contribuem diretamente com a receita da Direcional, mas, sim, com o Resultado de Equivalência Patrimonial, conforme a participação detida em cada uma dessas SPEs.

Nos últimos 12 meses, entretanto, o Resultado de Equivalência Patrimonial manteve-se em linha com o apresentado um ano antes, totalizando R\$ 72 milhões.



Outras Receitas e Despesas Operacionais

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentou um resultado líquido negativo de R\$ 25 milhões no 1T25. É válido evidenciar que a linha foi impactada positivamente por um resultado não recorrente advindo de transações societárias no valor líquido de R\$ 7 milhões, fruto de receita de R\$ 14 milhões e de despesas decorrentes que somaram R\$ 7 milhões.

Além disso, outros impactos na rubrica derivaram, principalmente, de: (i) constituições e reversões de provisões, que resultaram em um efeito líquido negativo de R\$ 19 milhões; e (ii) despesas jurídicas recorrentes e afins, somando R\$ 11 milhões.

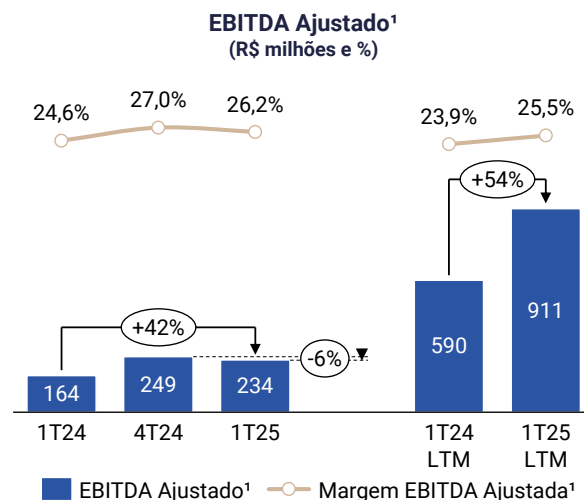
Ao se desconsiderar o efeito não recorrente com transações societárias, a linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais teria totalizado um valor negativo de R\$ 32 milhões no trimestre, o que seria correspondente a, aproximadamente, 3,5% da Receita Líquida.

EBITDA

No 1T25, o EBITDA Ajustado¹ do Grupo Direcional foi de R\$ 234 milhões, um crescimento de 42% sobre o mesmo trimestre do ano anterior, com queda de 6% na comparação com o trimestre anterior. A Margem EBITDA Ajustada¹ foi de 26,2% no período. Vale lembrar que o referido ajuste exclui os juros capitalizados na linha de Custos e os resultados não recorrentes alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais.

O EBITDA Ajustado¹ do período de doze meses encerrado no 1T25 totalizou R\$ 911 milhões, representando um aumento de 54% em relação ao registrado no 1T24 LTM. A Margem EBITDA Ajustada¹ do período foi de 25,5%, um incremento de 160 bps sobre o 1T24 LTM.

A tabela a seguir apresenta a recomposição do EBITDA e do EBITDA Ajustado¹ e as respectivas margens:



Recomposição do EBITDA (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Líquido	164,5	181,5	150,3	-9,3%	9,5%
(+) Depreciação e amortização	18,0	19,0	16,1	-5,3%	11,6%
(+) Imposto de renda e contribuição social	21,1	17,5	12,4	20,3%	69,9%
(+) Participação dos acionistas minoritários	26,9	22,6	18,7	19,1%	43,9%
(+/-) Resultado financeiro	(16,1)	6,8	(23,2)	-335,9%	-30,6%
EBITDA	214,5	247,5	174,4	-13,3%	23,0%
Margem EBITDA	24,0%	26,8%	26,0%	-3 p.p.	-2 p.p.
(+) Juros capitalizados na linha de Custos	25,9	21,8	9,3	19,0%	180,1%
(-) Ajuste resultado não recorrente	(6,6)	(20,0)	(19,2)	-67,1%	-65,6%
EBITDA Ajustado¹	233,8	249,3	164,5	-6,2%	42,2%
Margem EBITDA Ajustada¹	26,2%	27,0%	24,6%	-1 p.p.	2 p.p.

1 - EBITDA e Margem EBITDA ajustados: excluindo os juros capitalizados no custo e o resultado não recorrente alocado na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais.

Resultado Financeiro

No primeiro trimestre de 2025, as receitas e despesas financeiras totalizaram um resultado líquido positivo de R\$ 16 milhões. A rubrica foi impactada, principalmente, por (i) resultado recorrente positivo de R\$ 15 milhões, oriundo de atualizações monetárias e juros contratuais, principalmente relacionados a contas a receber de clientes; (ii) resultado líquido positivo de R\$ 7 milhões, decorrente de despesas com juros e bancárias e de receitas provenientes de aplicações financeiras no período; e (iii) despesas relacionadas à venda de carteira, na ordem de, aproximadamente, R\$ 3 milhões.

Participantes não controladores em SPE e SCP (“Minoritários”)

O resultado destinado aos sócios minoritários em SPEs e SCPs foi de R\$ 27 milhões no 1T25, representando um aumento de 19% em relação ao 4T24 e de 44% em comparação ao 1T24. Nos últimos 12 meses, esse montante totalizou R\$ 98 milhões.

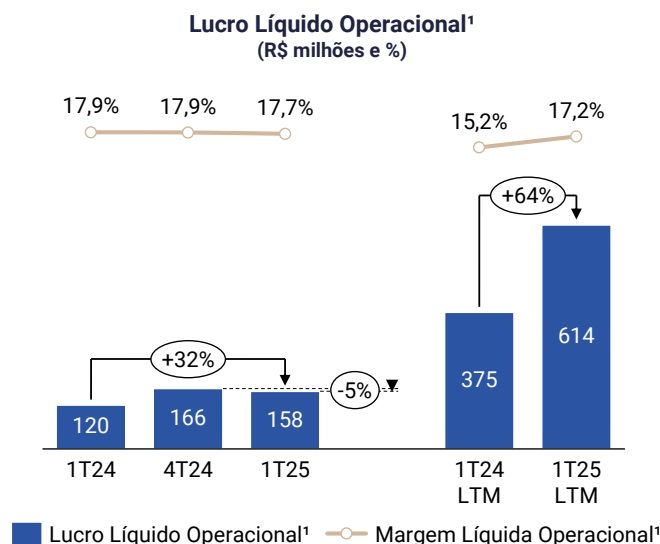
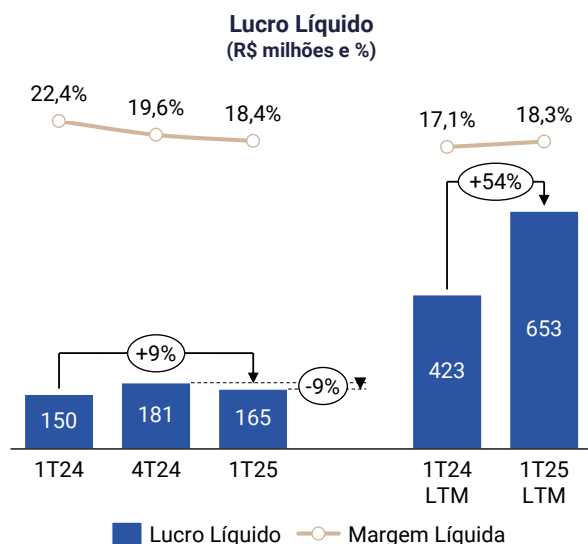
O desenvolvimento de projetos em sociedade fez parte da estratégia para acelerar a expansão da Companhia no início do ciclo de crescimento, permitindo celeridade na entrada em praças estratégicas e, sobretudo, uma maior diluição das despesas com a aceleração dos lançamentos. Contudo, é importante ressaltar que a representatividade de projetos em que não há participação de sócios minoritários tem sido cada vez maior no *pipeline* da Companhia.

Lucro Líquido

No 1T25, o Grupo Direcional registrou um Lucro Líquido de R\$ 165 milhões, 9% acima do observado no 1º trimestre de 2024, com Margem Líquida de 18,4%. Esse foi o maior patamar de Lucro Líquido registrado em um 1º trimestre. No 1T25 LTM, o resultado reportado totalizou R\$ 653 milhões, uma expansão de 54% em relação ao 1T24 LTM. Esse expressivo atingimento conduziu a Margem Líquida do período para 18,3%, crescendo 120 *bps* contra o 1T24 LTM.

Excluindo o resultado não recorrente alocado na linha de “Outras Receitas e Despesas Operacionais” ocorrido no trimestre, o Lucro Líquido Operacional¹ da Companhia foi de R\$ 158 milhões. Nesse sentido, o indicador cresceu 32% em relação ao 1T24, ficando 5% abaixo do 4T24. A Margem Líquida Operacional¹ foi de 17,7% no trimestre e o ROE Anualizado Ajustado¹ foi de 30%.

Considerando o 1T25 LTM, o Lucro Líquido Operacional¹ totalizou R\$ 614 milhões, um crescimento de 64% sobre o 1T24 LTM, com uma Margem Líquida Operacional¹ de 17,2%, um aumento de 200 *bps* no período.



A tabela a seguir mostra o Lucro Líquido do período, bem como a recomposição do Lucro Líquido Operacional¹:

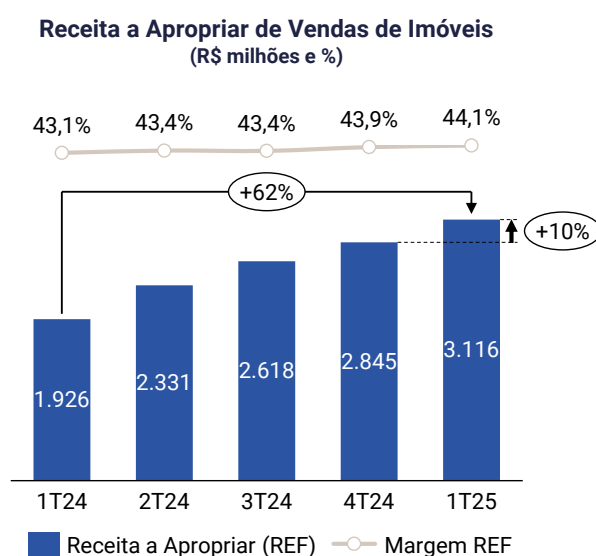
Lucro Líquido Operacional ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Lucro Líquido	165	181	150	-9,3%	9,5%
(+/-) Resultado com <i>swap</i> de ações	0	0	-11	n/a	-100%
(+) Despesas não recorrentes com cessão de recebíveis	0	4	0	-100%	n/a
(+/-) Outras despesas (receitas) não recorrentes	-7	-20	-19	-67%	-66%
Lucro Líquido Operacional ¹	158	166	120	-4,6%	31,5%
Margem Líquida Operacional ¹	17,7%	17,9%	17,9%	0 p.p.	0 p.p.

1 – Lucro Líquido e Margem Líquida Operacional: ajuste pelo resultado não recorrente alocado na rubrica “Outras Receitas e Despesas Operacionais”, despesas de cessão de recebíveis e resultado de *swap* de ações, conforme o caso.

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis

No encerramento do 1T25, a Receita a Apropriar (REF) relativa ao segmento de vendas de imóveis totalizou R\$ 3,1 bilhões, representando uma expansão de 10% sobre o saldo do 4T24 e de 62% sobre o saldo do 1T24. O relevante incremento observado para esse indicador é fruto, sobretudo, da robusta performance de vendas registrada nos últimos períodos, e refletem o crescimento contratado para a linha de receita, cujo reconhecimento ocorrerá nos trimestres seguintes, conforme andamento das obras.

Dessa forma, a Margem REF do 1T25 alcançou expressivos 44,1%, traduzindo-se em um ganho de 20 *bps* em relação ao 4T24 e de 100 *bps* frente ao 1T24, endossando ainda mais a resiliência da rentabilidade do Grupo Direcional ao longo do tempo.



A tabela a seguir apresenta maior detalhamento do Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis:

Resultado a Apropriar de Vendas de Imóveis (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receitas a Apropriar de Vendas de Imóveis	3.116,2	2.845,4	1.926,3	9,5%	61,8%
Custo a Incorrer	-1.742,4	-1.597,1	-1.095,9	9,1%	59,0%
Resultado a Apropriar Incorporação	1.373,7	1.248,3	830,4	10,0%	65,4%
Margem Resultado de Exercícios Futuros (REF)	44,1%	43,9%	43,1%	0,2 p.p.	1,0 p.p.

DESTAQUES DO BALANÇO PATRIMONIAL

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras

O saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa, juntamente com as Aplicações Financeiras, totalizou R\$ 1,6 bilhão ao final de março de 2025, representando um aumento de 39% em relação ao 1T24 e ficando em linha com o 4T24. Desse modo, a Companhia segue mantendo a posição de caixa em níveis adequados ao conservadorismo de sua estrutura de capital, visando a equilibrar o crescimento operacional e a maximização de retorno aos acionistas.

Caixa e Equivalentes e Aplicações Financeiras (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Caixa e Equivalentes de Caixa	838,0	792,1	445,8	5,8%	88,0%
Aplicações Financeiras	791,5	823,1	730,5	-3,8%	8,3%
Total	1.629,5	1.615,2	1.176,4	0,9%	38,5%

Contas a Receber

O saldo contábil da rubrica de Contas a Receber¹ totalizou R\$ 2,1 bilhões ao final do primeiro trimestre de 2025. Vale lembrar que, objetivando otimizar a gestão de seu capital de giro, o Grupo Direcional realiza, de forma estratégica, operações de cessão de recebíveis imobiliários. Nesse sentido, esses recebíveis continuam compondo o Contas a Receber, de modo que a contrapartida ao recebimento de caixa é a criação de uma conta de natureza passiva, chamada Passivo de Cessão.

Considerando o saldo líquido de Contas a Receber, isto é, já devidamente deduzido o Passivo de Cessão, observa-se um montante de R\$ 1,4 bilhão. Com isso, levando em conta a Receita Líquida referente ao segmento de venda de imóveis, o indicador de Dias de Contas a Receber² resultante foi de 143 dias, em linha com o registrado um ano antes.

Contas a Receber ¹ (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (a)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Venda de Imóveis	2.065,7	1.818,5	1.190,1	13,6%	73,6%
Prestação de Serviços	16,4	15,6	14,1	4,9%	16,0%
Venda de Terreno	11,4	5,5	4,9	108,5%	134,5%
Total	2.093,5	1.839,5	1.209,1	13,8%	73,1%
Parcela Circulante	1.106,0	992,8	635,0	11,4%	74,2%
Parcela Não-Circulante	987,4	846,7	574,1	16,6%	72,0%
Contas a Receber (Venda de Imóveis)	2.065,7	1.818,5	1.190,1	13,6%	73,6%
Passivo de Cessão	671,1	694,3	168,9	-3,3%	297,3%
Contas a Receber líquido de Passivo de Cessão	1.394,6	1.124,2	1.021,2	24,1%	36,6%
Receita Líquida com Venda de Imóveis	878,6	906,0	653,7	-3,0%	34,4%
Dias de Contas a Receber ²	143	112	141	27,9%	1,6%

1 - O Contas a Receber contábil de curto prazo é composto pelos saldos devedores dos clientes corrigidos e reconhecidos no resultado proporcionalmente ao PoC (*Percentage of Completion*), considerando a data do habite-se para o pagamento da parcela de financiamento pelos clientes à Direcional, mais a receita reconhecida dos projetos de empreitada.

2 - Dias de Contas a Receber calculado como Contas a Receber por Venda de Imóveis, líquido de Passivo de Cessão, sobre Receita Líquida com Venda de Imóveis no trimestre, multiplicado por 90 (número de dias em um trimestre).

É importante evidenciar que, pelas regras contábeis atuais, o reconhecimento de contas a receber é proporcional ao índice de execução das respectivas obras (*Percentage of Completion* - PoC). Sendo assim, o saldo de Contas a Receber das unidades vendidas e ainda não construídas não está integralmente refletido nas Demonstrações Financeiras. Diante disso, o saldo total de Contas a Receber da Companhia ao final do 1T25 era de R\$ 5,2 bilhões.

Desse valor, os recebíveis vinculados às parcelas de financiamento direto com o cliente – seja por meio de tabela direta (quando a Companhia financia integralmente o valor do imóvel à família compradora) ou via crédito pró-soluto (isto é, abrangendo

apenas a parte não financiada por instituições financeiras) – somaram aproximadamente R\$ 2,1 bilhões ao final do 1T25. O detalhamento dessa carteira gerencial, considerando apenas os recebíveis referentes às SPEs que são consolidadas no balanço da Companhia, é evidenciado a seguir:

Composição da Carteira Gerencial (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Tabela Direta	1.396	1.274	702	10%	99%
<i>Pré-chaves</i>	438	431	243	2%	80%
<i>Pós-chaves</i>	958	842	458	14%	109%
Pró-Soluto	689	616	456	12%	51%
<i>Pré-chaves</i>	211	190	136	11%	55%
<i>Pós-chaves</i>	478	426	321	12%	49%
Carteira Total	2.086	1.890	1.158	10%	80%

Por fim, destaca-se que, ao término do 1T25, o saldo do Passivo de Cessão consolidado no balanço da Companhia era de R\$ 671 milhões. Desse montante, R\$ 441 milhões referem-se a cessão de recebíveis cujos créditos contam com a garantia do imóvel, sendo que, após a conclusão das obras e a formalização da alienação fiduciária, a Companhia não mantém qualquer coobrigação em relação aos créditos. Por sua vez, os recebíveis em caráter pró-soluto totalizaram R\$ 180 milhões no encerramento do 1T25.

Vale observar que, em determinadas operações, há investimentos realizados pela própria Companhia na forma de cotas subordinadas, contabilizadas no Ativo Não Circulante. Ao final do 1T25, o saldo das cotas subordinadas era de R\$ 103 milhões, resultando, portanto, em uma exposição líquida em Passivo de Cessão de R\$ 568 milhões. É muito importante ressaltar que essa subordinação se dá no âmbito de operações de cessão de recebíveis cujos créditos contam com garantia real, por meio de alienação fiduciária das unidades imobiliárias em favor do credor.

Endividamento

Ao final do 1T25, o saldo bruto de Empréstimos e Financiamentos somava R\$ 1,9 bilhão, sendo 90% desse total classificado como obrigações de longo prazo (passivo não circulante). Cabe lembrar que, no início do trimestre, a Companhia realizou uma oferta pública de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), captando um montante de R\$ 370,3 milhões, considerando o exercício de opção de lote adicional, dada a forte demanda observada. A emissão contou com *rating* brAAA pela S&P e foi realizada em 3 séries, cujos vencimentos se darão em 7 anos (1ª série) e 10 anos (2ª e 3ª séries). Com isso, o prazo médio ponderado de vencimento da dívida aumentou para 58 meses, o mais longo do setor.

Levando em conta os saldos de (i) Empréstimos e Financiamentos; (ii) Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras; e (iii) a posição dos contratos de *swaps* de juros a receber ou a pagar, o Grupo Direcional encerrou o trimestre com uma dívida líquida de R\$ 257 milhões. Com isso, o índice de alavancagem, calculado pela razão entre Dívida Líquida¹ (ou Caixa Líquido) e Patrimônio Líquido, foi de 10,9% no encerramento do trimestre.

A Companhia segue focada em manter sua estrutura de capital em níveis bem equilibrados, de modo a permitir o crescimento sustentável das operações, prezando sempre por uma abordagem conservadora em relação à alavancagem financeira.

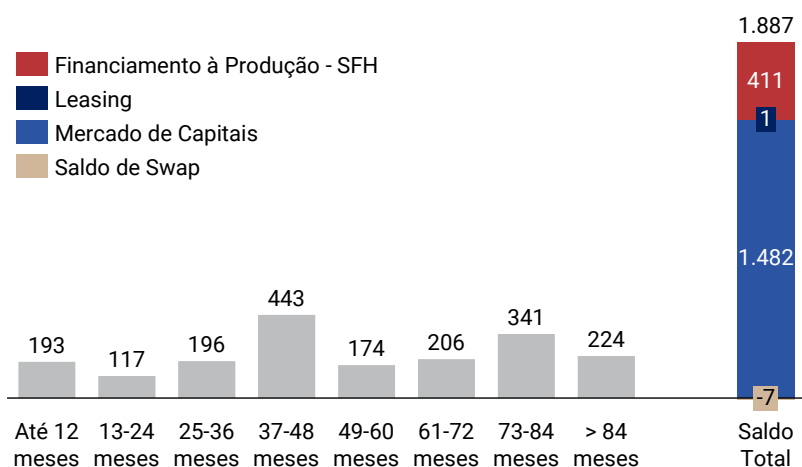
Abaixo, está a abertura do endividamento por modalidade e indexador ao final do 1T25, além do cronograma de amortização.

Endividamento (R\$ milhões, exceto %)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Empréstimos e Financiamentos	1.894,1	1.549,7	1.316,2	22,2%	43,9%
CRI	1.482,5	1.147,5	1.000,1	29,2%	48,2%
Debêntures	-	-	104,8	n/a	-100,0%
Financiamento à Produção	410,9	401,0	208,0	2,5%	97,5%
FINAME e Leasing	0,7	1,2	3,3	-39,8%	-77,6%
Caixa e Equivalentes	1.629,5	1.615,2	1.176,4	0,9%	38,5%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) antes dos swaps	264,6	-65,5	139,8	-503,8%	89,2%
Posição de contratos de swaps	7,2	2,6	73,8	172,7%	-90,3%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)¹	257,4	-68,2	66,1	-477,7%	289,6%
Dívida Líquida¹ / Patrimônio Líquido	10,9%	-3,1%	2,9%	14 p.p.	8 p.p.
Empréstimos e Financiamentos por indexador	1.894,1	1.549,7	1.316,2	22,2%	43,9%
TR	410,9	401,0	208,0	2,5%	97,5%
IPCA ²	803,2	733,7	639,7	9,5%	25,6%
CDI	498,2	350,8	402,8	42,0%	23,7%
Prefixado ²	181,8	64,2	65,7	183,2%	176,6%

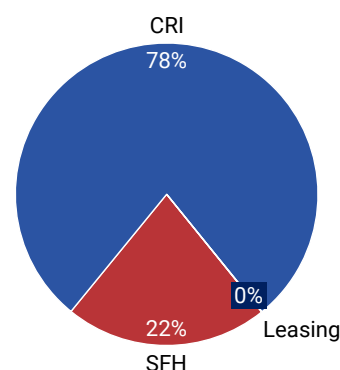
1 - Dívida Líquida (Caixa Líquido): Saldo total das linhas de Empréstimos e Financiamentos reduzido pelo saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras e somado ao saldo das posições em aberto de contratos de swaps para proteção de flutuações de taxas de juros.

2 - Para os títulos indexados ao IPCA e prefixados, foram contratados instrumentos de swap de taxa de juros para trocar a indexação para CDI.

Cronograma de Amortização da Dívida
(R\$ milhões)



Breakdown Empréstimos e Financiamentos
(% do Saldo)



Geração de Caixa

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.

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.

CÓDIGO DA AÇÃO: DIRR3

Cotação 31/03/2025: R\$ 31,43

Número de Ações (Ex-Tesouraria):
173 milhões**Valor de Mercado:**
R\$ 5,4 bilhões / US\$ 949 milhões**Free Float:**
63%**Volume médio diário 1T25:**
2,0 milhões de ações
R\$ 56,5 milhões
9.483 negócios**CONFERÊNCIA DE RESULTADOS**Data: 13/05/2025 - Terça-feira
09:00 - Horário de Brasília
08:00 - Horário de Nova Iorque**Dados para Conexão:**Zoom
[https://us06web.zoom.us/webinar/register/
WN_ZdtOyixQR7qdeAgAT02w7w](https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_ZdtOyixQR7qdeAgAT02w7w)YouTube
<https://www.youtube.com/live/PGKvfFD5P2s>**CONTATOS****Equipe de RI**
(31) 3431-5509 | (31) 3431-5512
ri@direcional.com.br
ri.direcional.com.br**Site Institucional**
www.direcional.com.br**Endereço**
Rua dos Otoni, 177 - 14º andar
Belo Horizonte - MG
CEP: 30.150-270

BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

IFRS

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/03/2025	31/12/2024	Δ %
Ativo circulante	4.685.810	4.571.386	3%
Caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras	1.629.522	1.615.181	1%
Contas a receber	1.106.026	992.821	11%
Estoques	1.598.745	1.643.111	-3%
Crédito com partes relacionadas	65.055	71.054	-8%
Tributos a recuperar	42.178	37.062	14%
Contas a receber por alienação de investimentos	36.303	5.833	522%
Outros créditos	207.981	206.324	1%
Ativo não circulante	5.926.440	5.496.020	8%
Aplicações financeiras	102.698	99.714	3%
Contas a receber	987.445	846.706	17%
Estoques	4.208.796	3.888.979	8%
Depósitos judiciais	22.544	21.555	5%
Tributos a recuperar	10.363	20.611	-50%
Contas a receber por alienação de investimentos	7.630	7.630	-
Outros créditos	156.592	143.513	9%
Investimentos	161.671	212.504	-24%
Imobilizado	230.724	220.762	5%
Intangível	37.977	34.046	12%
Total do ativo	10.612.250	10.067.406	5%

Balanço Patrimonial - Consolidado (RS Mil)	31/03/2025	31/12/2024	Δ %
Passivo circulante	1.225.680	1.508.358	-19%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	192.587	202.562	-5%
Passivo de cessão	169.511	169.847	-0%
Fornecedores	133.339	128.837	3%
Fornecedores - Risco Sacado	10.506	7.576	39%
Obrigações trabalhistas	82.388	68.360	21%
Obrigações tributárias	51.397	55.567	-8%
Financiamento por arrendamento	9.411	7.911	19%
Credores por imóveis compromissados	150.709	194.059	-22%
Adiantamento de clientes	58.843	66.546	-12%
Outras contas a pagar	188.664	184.636	2%
Dividendos a pagar	-	299.399	-
Provisão para garantia	22.386	21.964	2%
Débitos com partes relacionadas	155.939	101.094	54%
Passivo não circulante	7.019.860	6.335.297	11%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.701.507	1.347.099	26%
Passivo de cessão	501.570	524.452	-4%
Fornecedores	14.538	11.116	31%
Provisão para garantia	22.775	21.072	8%
Obrigações tributárias	42.832	28.523	50%
Financiamento por arrendamento	76.530	75.773	1%
Credores por imóveis compromissados	3.972.236	3.655.700	9%
Adiantamento de clientes	568.812	568.086	0%
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	37.254	34.319	9%
Outras contas a pagar	81.806	69.157	18%
Patrimônio líquido	2.366.710	2.223.751	6%
Capital social	1.181.857	1.181.857	-
Gastos com emissões de ações	-21.994	-21.994	-
Ações em tesouraria	-4.065	-9.536	-57%
Reservas de capital	182.348	185.178	-2%
Ajuste de avaliação patrimonial	-33.268	-31.759	5%
Reservas de lucro	708.997	711.711	-0%
Lucro do período	164.516	-	-
	2.178.391	2.015.457	8%
Participação dos não controladores	188.319	208.294	-10%
Total do passivo e patrimônio líquido	10.612.250	10.067.406	5%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Demonstração de Resultados - Consolidado (R\$ mil)	1T25 (a)	4T24 (b)	1T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Receita operacional líquida	894.132	924.210	669.442	-3,3%	33,6%
Custo da venda de imóveis e serviços prestados	-548.851	-581.814	-428.840	-5,7%	28,0%
Lucro bruto	345.281	342.396	240.602	0,8%	43,5%
Despesas gerais e administrativas	-55.133	-56.546	-49.130	-2,5%	12,2%
Despesas comerciais	-80.985	-83.000	-55.065	-2,4%	47,1%
Resultado com equivalência patrimonial	12.368	22.152	26.453	-44,2%	-53,2%
Outras receitas e despesas operacionais	-25.081	3.441	-4.648	-828,9%	439,7%
Receitas (despesas) operacionais	-148.832	-113.953	-82.390	30,6%	80,6%
Despesas financeiras	-61.290	-91.503	-40.249	-33,0%	52,3%
Receitas financeiras	77.401	84.674	63.457	-8,6%	22,0%
Resultado financeiro	16.111	-6.829	23.208	-335,9%	-30,6%
Resultado antes do imposto de renda e CSLL	212.561	221.614	181.420	-4,1%	17,2%
IR e CSLL - corrente e diferido	-21.109	-17.545	-12.423	20,3%	69,9%
Resultado líquido antes de participantes em SCPs e SPEs	191.452	204.069	168.997	-6,2%	13,3%
Participantes em SCPs e SPEs	-26.936	-22.608	-18.713	19,1%	43,9%
Lucro líquido do período	164.515	181.461	150.284	-9,3%	9,5%
Margem Bruta	38,6%	37,0%	35,9%	1,6 p.p.	2,7 p.p.
Margem Bruta Ajustada¹	41,5%	39,4%	37,3%	2,1 p.p.	4,2 p.p.
Margem Líquida	18,4%	19,6%	22,4%	-1,2 p.p.	-4,0 p.p.

1 - Margem Bruta ajustada: excluindo os juros capitalizados no custo.

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADA

Demonstração de Fluxo de Caixa - Consolidado (R\$ Mil)	31/03/2025	31/03/2024
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	212.561	181.420
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais		
Depreciações e amortizações	18.020	16.148
Resultado de equivalência patrimonial	-12.368	-26.453
Receita de aplicações financeiras	-22.143	-15.109
Provisão para garantia	8.011	3.862
Juros sobre encargos e financiamentos	53.916	48.870
Hedge accounting - Valor justo	-620	-11.126
Resultado com derivativos	-2.791	-2.432
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	5.846	6.737
Resultado com permuta física	-10.921	-7.757
Alienação de investimentos	-13.543	-167.831
Correção do contas a receber por aquisição de participações societárias	-8	-
Baixa de arrendamentos	-	-2.898
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	4.162	8.212
Ajuste a valor presente sobre financiamento por arrendamento	1.352	1.489
Despesas com cessão de recebíveis	3.364	-
Ajuste ao valor realizável líquido de estoque concluído	94	-
Correção passivo de cessão	14.815	-
Amortização de mais valia	5.376	-
Provisão para perdas de contas a receber	19.480	4.928
Provisão para plano de opções de ações	3.952	1.324
Provisão para participação nos Lucros	4.589	5.063
Acréscimos (decréscimo) em ativos		
Contas a receber	-270.356	-236.233
Estoques	65.427	25.337
Créditos diversos	-15.729	2.872
Partes relacionadas	-26.034	-6.892
Depósitos judiciais	-989	-862
Tributos a recuperar	5.132	-7.040
(Decréscimo) acréscimo em passivos		
Fornecedores	2.836	5.172
Obrigações trabalhistas	9.439	6.814
Obrigações tributárias	5.857	1.527
Credores por imóveis compromissados	-46.649	-36.767
Adiantamento de clientes	3.944	38.459
Contas a pagar	28.392	-24.678
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e cíveis	-2.911	-4.682
Partes relacionadas	54.845	2.552
Garantia de obra	-5.886	-4.644
Outros Passivos	11.713	-1.260
Imposto de renda e contribuição social pagos	-15.043	-10.130
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	97.132	-206.008
Fluxo de caixa das atividades de investimento		
Acréscimo (Decréscimo) de investimentos (SCPs e SPEs)	-13.841	8.824
Dividendos recebidos	14.905	9.778
Alienação de investimentos	39.842	167.831
Aportes e Mútuos	16.024	13.009
Acréscimo do imobilizado	-16.023	-4.760
Acréscimo de intangível	-7.064	-9.166
Aplicações financeiras	50.763	-22.228
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	84.606	163.288
Fluxo de caixa das atividades de financiamento		
Alienação de ações em tesouraria	1	1
Dividendos pagos	-299.399	-81.165
Ingresso de Cessão de recebíveis	-	2.520
Pagamento de Cessão de recebíveis	-51.094	-19.528
Recompra de Ações	-11.274	-
Amortização do financiamento por arrendamento	-2.235	-2.254
Juros pagos sobre arrendamento	-202	-
Ingressos de empréstimos	486.092	91.341
Pagamento de Custos de estruturação de dividas	-15.053	-27
Amortizações dos empréstimos	-163.716	-108.758
Juros pagos	-30.493	-17.880
Dividendos pagos a sócios não controladores	-19.452	-15.101
Aumento (redução) de capital por não controladores	-28.968	5.425
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	-135.793	-145.426
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	45.945	-188.146
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	792.054	633.978
No final do período	837.999	445.832

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, May 12th, 2025 - A Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and mid-income projects, and operating in several regions of the Brazilian territory, discloses here its operating and financial statements for the first quarter of 2025 (1Q25). Unless otherwise expressed, the information in this document is expressed in the national currency (Brazilian Reais - R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (PSV) demonstrates the consolidated value (100%). The Company's consolidated financial statements are prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, which are based on Brazilian Corporate Law and on the regulations issued by the Brazilian Securities Commission (CVM).

1Q25 EARNINGS RELEASE

- ✓ **ADJUSTED GROSS MARGIN¹ HITS RECORD 41.5% IN 1Q25: 420 BPS HIGHER THAN IN 1Q24 AND 210 BPS HIGHER THAN IN 4Q24**
- ✓ **NET REVENUE OF BRL 894 MILLION, UP 34% VERSUS THE FIRST QUARTER OF 2024**
- ✓ **BACKLOG MARGIN REACHED ITS HIGHEST HISTORICAL LEVEL: 44.1%, AN INCREASE OF 20 BPS OVER 4Q24 AND 100 BPS OVER 1Q24**
- ✓ **NET INCOME OF BRL 165 MILLION IN THE QUARTER, WITH NET MARGIN OF 18.4%**
- ✓ **ADJUSTED ANNUALIZED ROE² OF 30% IN 1Q25**
- ✓ **DIRECIONAL'S SHARES JOIN THE BOVESPA INDEX (IBOV)**

OTHER HIGHLIGHTS

- Net Revenue totaled BRL 3.6 billion in the last twelve months (1Q25 LTM), a 45% growth in relation to 1Q24 LTM.
- Total Net Revenue³ of BRL 1.2 billion in 1Q25, up 22% versus 1Q24.
- 1Q25 LTM Net Income reached BRL 653 million, representing a 54% increase over 1Q24 LTM.
- In 1Q25, Operating Net Income² of BRL 158 million, 32% higher than the year-ago period.
- Deferred Revenue from Sales (Backlog Revenue) ended the quarter at BRL 3.1 billion.

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

2 - Adjustment excluding non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses".

3 - Adjustment including revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled SPVs or jointly controlled with partners).



TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM THE BOARD.....	3
KEY FIGURES	6
LAUNCHES.....	7
CONTRACTED SALES	8
NET SALES SPEED (VSO INDEX)	9
Canceled Sales	9
INVENTORY.....	10
TRANSFERS.....	11
PROJECTS DELIVERED.....	11
LANDBANK	11
Land Acquisition	11
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE	12
Net Revenue.....	12
Gross Profit.....	12
General and Administrative Expenses (G&A).....	13
Selling Expenses	14
Equity Income	14
Other Operating Income and Expenses	14
EBITDA	15
Financial Results	15
Non-controlling Interest in SPVs and SCPs ("Minority Interest").....	16
Net Income	16
Deferred Results from Real Estate Sales	17
BALANCE SHEET HIGHLIGHTS	18
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments.....	18
Accounts Receivable	18
Indebtedness	19
Cash Generation (Cash Burn) ¹	20
CONSOLIDATED BALANCE SHEET	22
CONSOLIDATED INCOME STATEMENT	23
CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	24
GLOSSARY	25



MESSAGE FROM THE BOARD

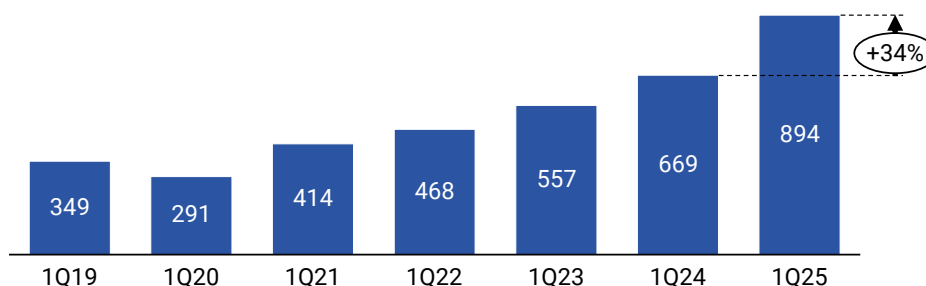
With the consistency that has been the hallmark of the Direcional Group's deliveries in recent years, we present below another quarter of solid results and great achievements. Considering the main business metrics, 1Q25 was certainly marked as the best 1st quarter in our history, despite the seasonality that is usually a common element in this period.

In line with the strategic planning we have drawn up for 2025, we launched a PSV of BRL 901 million in the quarter (BRL 802 million % Company), with 75% of this total referring to products under the Direcional brand and 25% under Riva. It is worth highlighting the remarkable increase in our share of PSV launched, which reached 89%. Therefore, considering the volume launched in % Company, we grew 23% in this metric compared to the same period last year.

Net Sales for the quarter totaled BRL 1.3 billion (BRL 1.1 billion % Company). Similarly to launches, sales also grew significantly when considering the Company's stake in the projects, with a 10% year-on-year increase. This was also reflected in the Net Sales Speed ratio (VSO index), which reached 23.3% in 1Q25 versus 21.6% in 1Q24, expanding 170 bps in the comparative period. Therefore, we continue to focus on increasing asset turnover as the most assertive way to maintain the profitability of the operation at outstanding levels.

From the point of view of Net Revenue, although first quarters traditionally do not see very significant developments in terms of construction works, we recorded our best performance for a 1st quarter, reaching BRL 894 million and surpassing the 1st quarter of last year by 34%. The graph below clearly shows the upward path of this line in recent years:

Net Revenue Track Record – 1st Quarter
(BRL million)



It is also worth highlighting the progress of Total Net Revenue¹, i.e., also considering the revenue from sales of units of jointly controlled or non-controlled SPVs – whose impact on the result is effectively seen in the Equity Income line, and not directly in revenue. In the 12-month period ended March (1Q25 LTM), Total Net Revenue¹ reached BRL 4.7 billion, representing a 36% growth compared to 1Q24 LTM.

Even with the aforementioned revenue performance, it is important to note the significant growth contracted for the item in the coming periods. Deferred Revenue from Real Estate Sales (Backlog Revenue) reached BRL 3.1 billion at the end of the quarter. Even more relevant is the Backlog Margin, which reached 44.1%, corresponding to a 20-bps gain over 4Q24 and a 100-bps gain over 1Q24, the highest level of this indicator in our history.

The resilience of Direcional Group's profitability can also be seen by the Adjusted Gross Margin² of the period, which reached a new historical record: 41.5% in 1Q25. The increase, in this case, was 210 bps versus the margin recorded in the previous quarter and 420 bps versus the same quarter of the previous year, impacted mainly by the improved mix of recognition of revenues from vintages with better results, reinforcing the continued progress in the profitability of the business. This result further corroborates the Company's operational efficiency and its commitment to remunerating shareholders' capital.

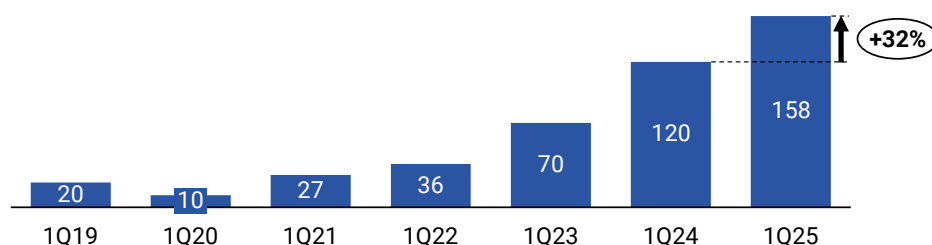
In 1Q25, G&A totaled BRL 55 million, representing 5.4% of Gross Revenue, diluting 130 bps over 1Q24 and remaining in line with 4Q24. In turn, Selling Expenses for the quarter reached BRL 81 million, representing 8.1% of Gross Revenue from Real Estate Sales, in line with previous quarters.



As a result, at the end of 1Q25, we recorded a Net Income of BRL 165 million, with a Net Margin of 18.4%. Also for this metric we have achieved our highest Net Income for a 1st quarter. In 1Q25 LTM, we totaled BRL 653 million in the bottom line, 54% above 1Q24 LTM. Net Margin was 18.3%, representing a 120-bps increase in the comparative period.

Analyzing the net result from a point of view that excludes non-recurring effects, we calculate what we call Operating Net Income³. In 1Q25, the adjustment excludes a positive non-recurring result allocated to “Other Operating Income and Expenses”, derived from corporate transactions carried out by the Company, in the approximate amount of BRL 7 million. In view of this, Operating Net Income³ was BRL 158 million, representing a 32% growth versus 1Q24. Net Operating Margin³ was 17.7% in the period and Adjusted Annualized ROE³ was 30%.

Operating Net Income Track Record – 1st Quarter
(BRL million)



As we had anticipated in our last Earnings Release, during 1Q25 we held another public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI), rated brAAA by S&P. As a result of the strong demand for the securities, we raised around BRL 370 million, which enabled the Company to reduce its average cost of debt and extend its weighted average maturity even further. At the end of the quarter, the cash position was sufficient to cover the next 7 years of debt amortization, while the average term increased to 58 months, the longest in the sector.

In order to optimize our capital structure as much as possible, this quarter we resumed operating with a level of leverage closer to our historical levels. We ended 1Q25 with a net debt⁴ of BRL 257 million, bringing the leverage ratio – measured by the Net debt-to-Equity ratio – to 10.9%. We believe that keeping our capital structure balanced and at conservative levels allows us to reap the good market opportunities and, at the same time, continue to provide our stakeholders with a sustainable business model based on responsible management.

Regarding opportunities, it is worth highlighting the recent changes to the *Minha Casa, Minha Vida* program, announced by the Ministry of Cities and approved by the FGTS Board of Trustees after the end of the quarter. The following were approved: (i) the updating of the income brackets previously in force; (ii) the equalization of the cap price of properties for municipalities with up to 100,000 inhabitants; (iii) the possibility for beneficiaries in Brackets 1 and 2 to access units with a financing cap of up to BRL 350,000; and, mainly (iv) the creation of Bracket 4, which will extend the scope of the Program to families with income of up to BRL 12,000 and will allow financing of properties of up to BRL 500,000, with an interest rate of approximately 10.5% p.a. and a term of up to 420 months, using the Price amortization system.

The set of measures is expected to allow the inclusion of thousands of families in terms of housing financing under more affordable conditions. We therefore see excellent prospects for well-positioned Companies to take advantage of the gain in purchasing power of eligible customers and the potential expansion of the addressable market within the MCMV. At both Direcional and Riva, we are ready to conduct our operations in the best possible way, as we have done so far.

We would like to take this opportunity to express our pride in sharing yet another achievement by Direcional Group. Our shares have just been included in Ibovespa, the main stock index on the Brazilian stock exchange. IBOV is currently made up of 84 companies and 87 shares, and brings together the most important companies in the Brazilian capital market. Our inclusion into the index reflects our ongoing effort to solidify Direcional's recognition and expand our relevance and exposure to investors and the market in general. We are extremely grateful for the trust of each shareholder and the commitment of each employee, who helps to disseminate and perpetuate the culture of a publicly traded company and works tirelessly to help the Group deliver increasingly impressive results. Let's continue writing our story together!



Thank you,

The Management - Direcional Engenharia S/A

- 1 - Adjustment including Revenue from non-consolidated SPVs (non-controlled SPVs or jointly controlled with partners).
- 2 - Adjustment excluding capitalized interest.
- 3 - Adjustment excluding non-recurring results under "Other Operating Income and Expenses", expenses with sale of receivables and equity *swap* results, as applicable.
- 4 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

KEY FIGURES

	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Main Financial Figures (BRL million, except %)					
Net Revenue	894.1	924.2	669.4	-3.3%	33.6%
Gross Profit	345.3	342.4	240.6	0.8%	43.5%
Adjusted Gross Margin ¹	41.5%	39.4%	37.3%	2 p.p.	4 p.p.
Adjusted Net Income ²	157.9	165.5	120.1	-4.6%	31.5%
Adjusted Net Margin ²	17.7%	17.9%	17.9%	0 p.p.	0 p.p.
Launches (BRL million, except units and %)					
PSV Launched - 100%	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	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%
Net Sales (BRL million, except units and %)					
Net Sales - PSV 100%	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 ³	0.4	-	-	n/a	n/a
Net Sales - PSV % Company	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	-	-	-	n/a	n/a
Net Sales Speed (VSO) in PSV 100%	23%	25%	22%	-2 p.p.	2 p.p.
Direcional	23%	25%	21%	-2 p.p.	2 p.p.
Riva	24%	26%	22%	-1 p.p.	2 p.p.
Old Harvest	2%	0%	0%	2 p.p.	2 p.p.
Other Indicators (BRL million, except %)					
	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Adjusted Annualized ROE ²	30%	33%	29%	25%	24%
Adjusted Net Debt ⁴	257.4	-68.2	91.3	-153.0	66.1
Cash Generation ⁵	-14.9	159.5	32.9	219.0	-57.0
Adjusted Net Debt ⁴ / Equity	10.9%	-3.1%	4.1%	-6.3%	2.9%
Inventory - PSV 100%	4,457.9	4,787.1	4,491.8	4,591.7	4,777.6
Landbank - PSV 100%	46,253.3	46,239.9	43,238.9	39,678.3	37,282.6

1 - Adjustment excluding capitalized interest.

2 - Adjustment excluding non-recurring results under "Other Operating Income and Expenses", expenses with sale of receivables and equity swap results, as applicable.

3 - Comprises projects of the middle income, upper-middle income and commercial segments, developed in the former model.

4 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

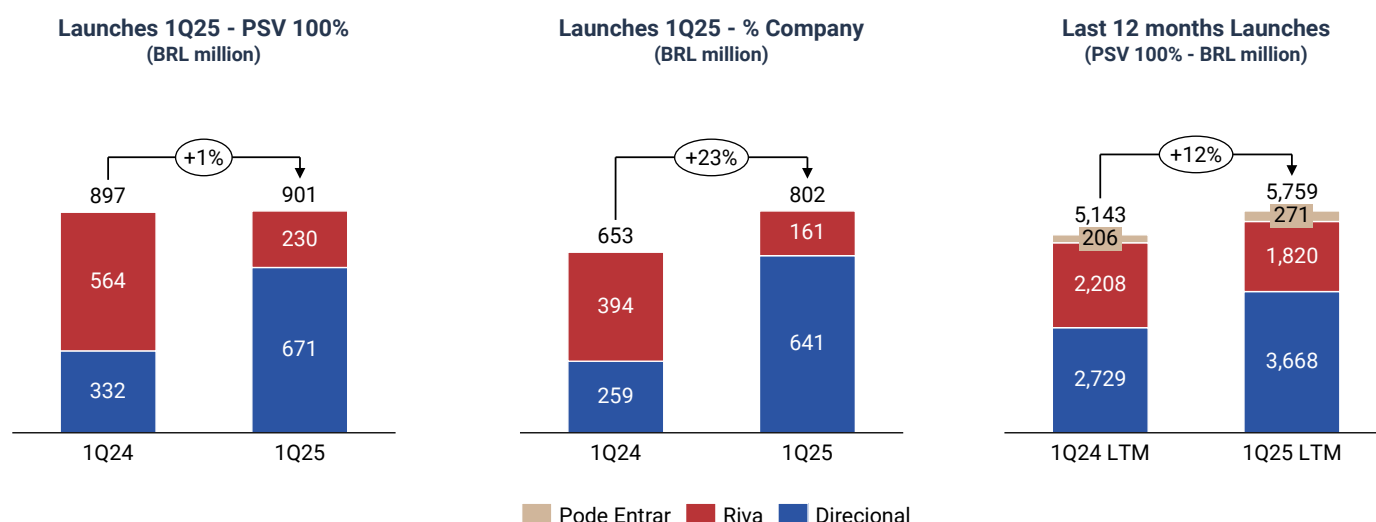
5 - Variation in net debt adjusted by payment of dividends, share buyback and the variation in the balance of interest rate swap contracts.

LAUNCHES

Following the strategic planning for the year 2025, Direcional Group launched 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 (BRL million, except units and %)	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.

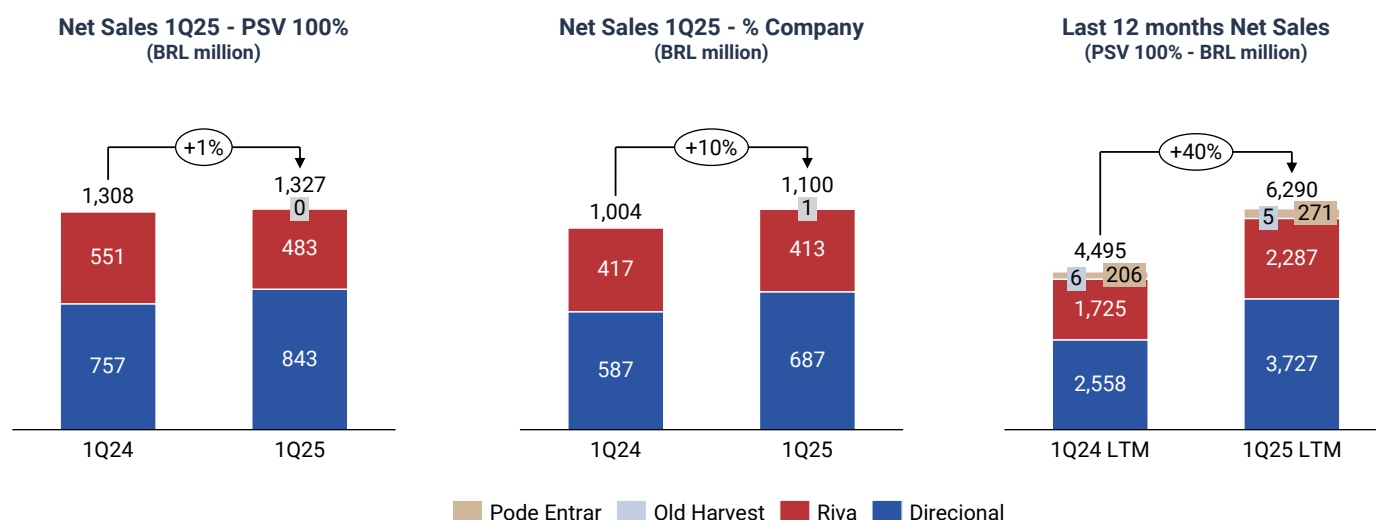


CONTRACTED SALES

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.



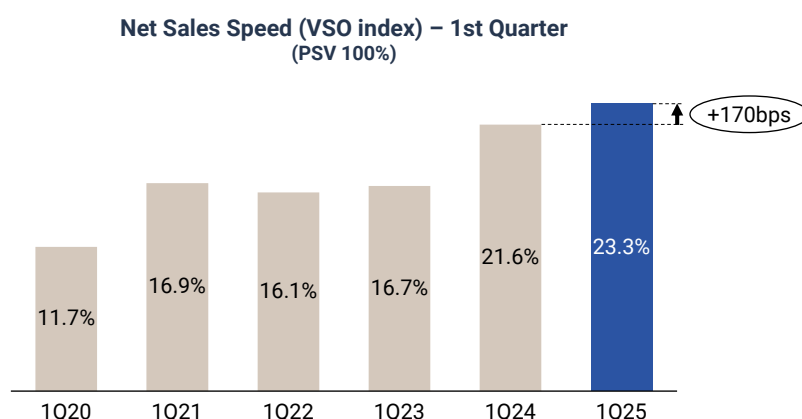
Contracted Net Sales (BRL million, except units and %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Sales - 100% (BRL million)	1,326.5	1,579.9	1,307.7	-16.0%	1.4%
Direcional	843.3	983.5	756.9	-14.2%	11.4%
Riva	482.7	596.4	550.7	-19.1%	-12.3%
Old Harvest ¹	0.4	-	-	n/a	n/a
Net Sales - % Company (BRL 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 VSO indicator (Net Sales Over Supply ratio) – was 23% in 1Q25, 170 bps higher than in the same period of the previous year. Considering only Direcional's projects (excluding Old Harvest products), the VSO index was 23% in the quarter, an increase of 150 bps over 1Q24. Riva's VSO was 24% during the period, 210 bps above the segment's VSO a year earlier.

Analyzing only first quarters, in order to mitigate potential seasonality effects during these periods, there is a notable evolution in Net Sales Speed over the past few years:

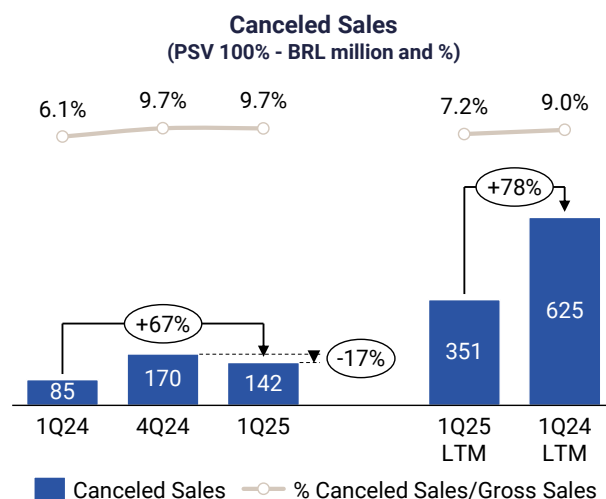


Canceled Sales

In the first quarter of 2025, the canceled PSV was BRL 142 million (BRL 111 million % Company), representing a 17% decrease compared to the amount reported in 4Q24. As a result, the percentage of canceled sales over gross sales was 9.7% for the quarter, in line with the rate reported in the previous quarter.

Considering the 1Q25 LTM, cancellations totaled BRL 625 million (BRL 484 million % Company). Accordingly, the percentage of canceled sales over gross sales was 9.0% for the period.

The table below provides further details on the cancellations during the period:



Canceled Sales ¹ (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Canceled Sales (PSV 100%)	-142.1	-170.3	-85.3	-16.5%	66.6%
Gross Sales	1,468.6	1,750.2	1,393.0	-16.1%	5.4%
% Canceled Sales / Gross Sales	9.7%	9.7%	6.1%	-0.1 p.p.	3.6 p.p.
Canceled Sales (% Company)	-111.2	-127.5	-69.9	-12.8%	59.1%
Gross Sales	1,211.0	1,370.4	1,074.1	-11.6%	12.7%
% Canceled Sales / Gross Sales	9.2%	9.3%	6.5%	-0.1 p.p.	2.7 p.p.

1 - In canceled PSV, transfers of credit from customers of the unit originally acquired to another unit of our inventory are disregarded.

INVENTORY

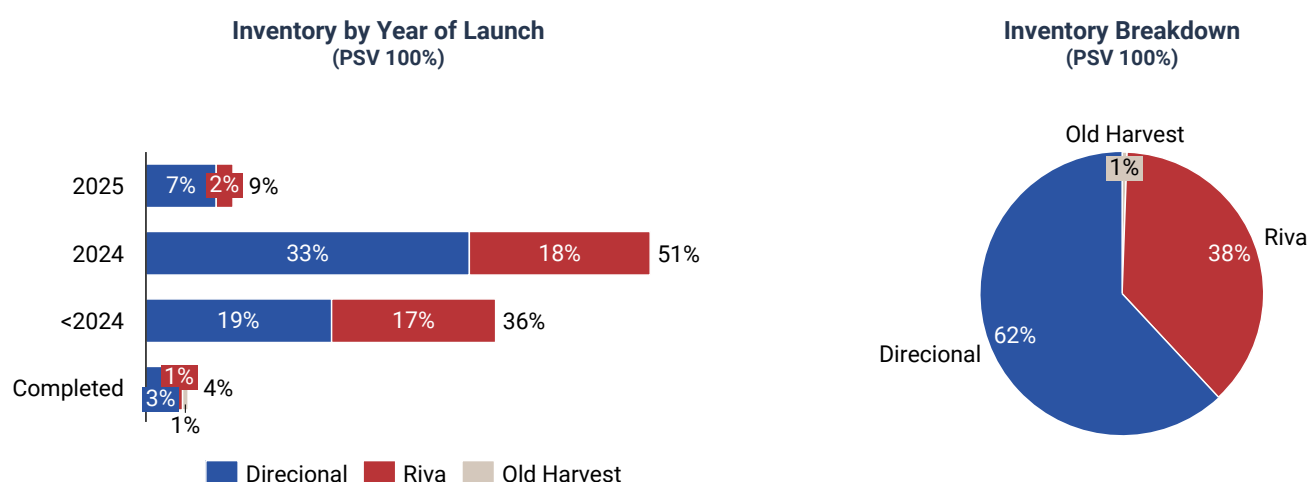
At the end of 1Q25, Direcional Group's inventory totaled BRL 4.5 billion (BRL 3.7 billion % Company), corresponding to a total of 13,801 units. **About only 4% of the total PSV refers to completed units.**

It is essential to highlight that the Riva brand is making its debut in Fortaleza (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%

The following charts show further information on the Inventory and its breakdown. It should be noted that **60% of the PSV in Inventory accounts for projects launched from 2024 onwards.**

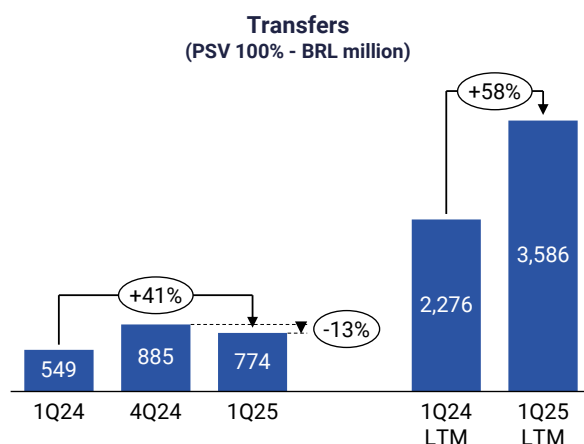




TRANSFERS

The PSV of units transferred during 1Q25 was BRL 774 million, 41% higher than the amount recorded in the same period of the previous year.

In the twelve-month period ended March 2025, the transferred volume totaled BRL 3.6 billion, representing a 58% increase compared to the 1Q24 LTM, when the PSV of transfers was BRL 2.3 billion.



PROJECTS DELIVERED

During the first quarter of 2025, Direcional Group completed the delivery of 8 projects/phases, totaling 2,760 units, of which 38% were products under the Direcional brand and 62% were related to Riva developments.

LANDBANK

The Direcional Group's landbank totaled a PSV of BRL 48.1 billion (BRL 43.1 billion % Company) in the end of 1Q25, reflecting a development potential of approximately 214 thousand units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 11% of the total PSV, 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
Total PSV	46,240	2,735	(901)	29	48,103	43,144	213,681

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

Land Acquisition

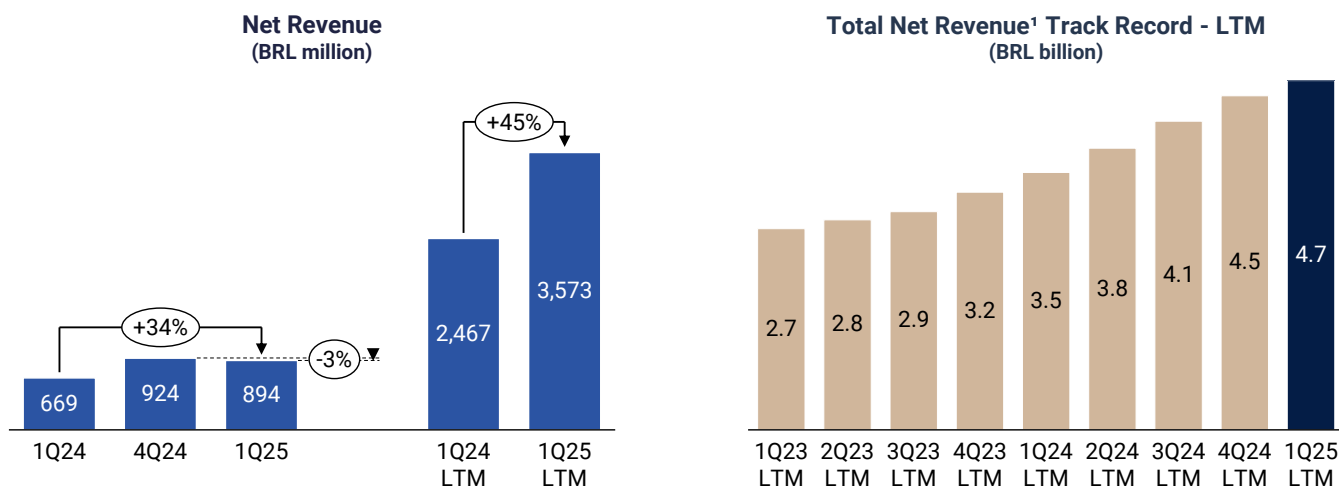
In the first quarter of 2025, the Company acquired 13 plots of land, representing a construction potential of circa 8.7 thousand units and a PSV of BRL 2.7 billion (BRL 2.4 billion % Company). The average acquisition cost in the quarter was 14% of PSV, and 95% of it will be paid via swaps.

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenue

Net Revenue in 1Q25 was BRL 894 million, 34% higher than in 1Q24. This is the highest level of this metric for a 1st quarter. As a result, in the last twelve months ended March, consolidated Net Revenue totaled BRL 3.6 billion, with 45% growth as compared to 1Q24 LTM.

Considering Total Net Revenue¹ – which includes, in addition to accounting revenue, also the revenue recognized in jointly controlled or non-controlled entities (whose accounting impact effectively occurs in Equity Income, and not directly in the revenue) – the amount recorded in 1Q25 was BRL 1.2 billion. In 1Q25 LTM, Total Net Revenue¹ reached BRL 4.7 billion, representing a 36% growth versus 1Q24 LTM.



The table below shows the composition of Total Net Revenue¹, segregated between accounting Net Revenue and the revenue calculated in the SPVs which are not consolidated by the Company.

Total Net Revenue (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Total Net Revenue¹	1,150.4	1,232.8	946.7	-6.7%	21.5%
Net Revenue	894.1	924.2	669.4	-3.3%	33.6%
Net Revenue from unconsolidated SPVs	256.3	308.6	277.2	-16.9%	-7.6%

1 - Total Net Revenue: including gross revenue from non-consolidated SPVs (jointly controlled or non-controlled entities).

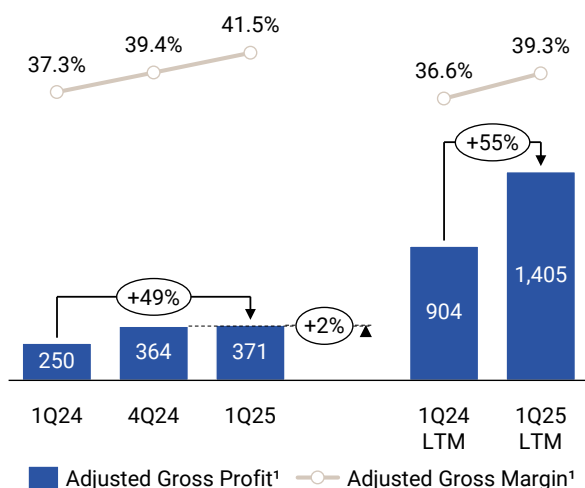
Gross Profit

In 1Q25, Adjusted Gross Profit¹ totaled BRL 371 million, representing a 49% growth compared to 1Q24 and 2% compared to 4Q24. **With this, Adjusted Gross Margin¹ of the quarter reached its highest historical figure, reaching 41.5%,** exceeding by 210 bps the margin recorded in the previous quarter and by 420 bps the indicator of the same quarter of previous year. The result confirms the operational efficiency consistently shown by the Company over time, aiming for profitability and an appropriate level of return on capital.

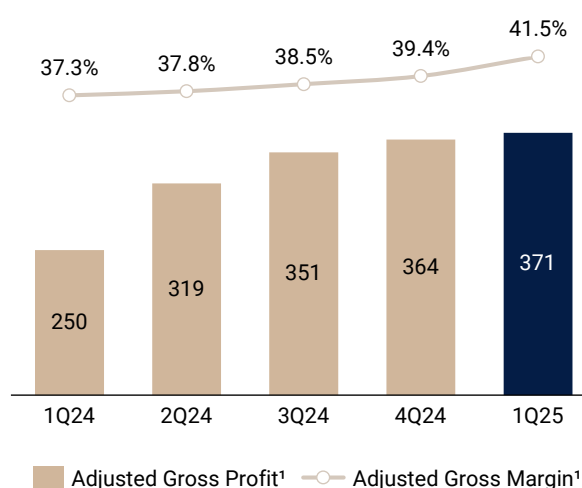
Considering 1Q25 LTM, Adjusted Gross Profit¹ reached BRL 1.4 billion, growing 55% versus 1Q24 LTM. In this scenario, Adjusted Gross Margin¹ was 39.3% in the period, up 270 bps versus the margin recorded twelve months earlier.



Adjusted Gross Profit¹
(BRL million and %)



Adjusted Gross Margin¹ Track Record
(BRL million and %)



Adjusted Gross Profit ¹ (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Gross Profit	345.3	342.4	240.6	0.8%	43.5%
(+) Capitalized Interest	25.9	21.8	9.3	19.0%	180.1%
Adjusted Gross Profit ¹	371.2	364.2	249.9	1.9%	48.6%
Adjusted Gross Margin ¹	41.5%	39.4%	37.3%	2.1 p.p.	4.2 p.p.

1 - Adjusted Gross Profit and Margin: excluding capitalized interest.

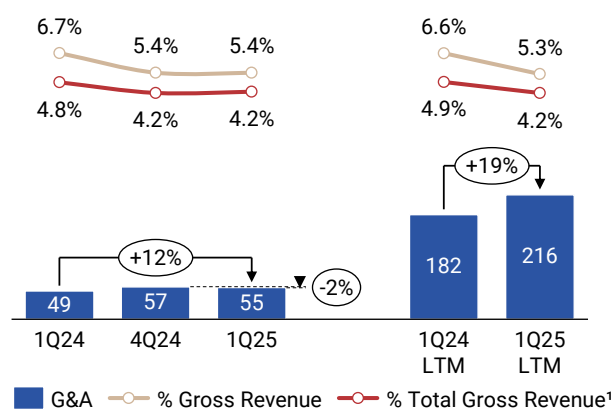
General and Administrative Expenses (G&A)

In 1Q25, General and Administrative Expenses amounted to BRL 55 million, representing a 2% drop compared to 4Q24 and a 12% increase versus 1Q24. Compared to the same quarter of previous year, the share of G&A over Gross Revenue showed a remarkable dilution of 130 bps, highlighting the gain in efficiency in this line during the period. Compared to the previous quarter, the indicator remained in line.

Considering Total Gross Revenue¹ – i.e., also including revenue from projects not consolidated in the Company's results –, the share of G&A reached 4.2% in the quarter, down 60 bps when compared to 1Q24 and in line with 4Q24.

In 1Q25 LTM, G&A totaled BRL 216 million, up 19% versus a year earlier. It is worth noting, however, the drop in the G&A-over-Gross Revenue ratio (130 bps compared to 1Q24 LTM) and also over Total Gross Revenue¹ (dilution of 70 bps in the period).

G&A Expenses
(BRL million and %)



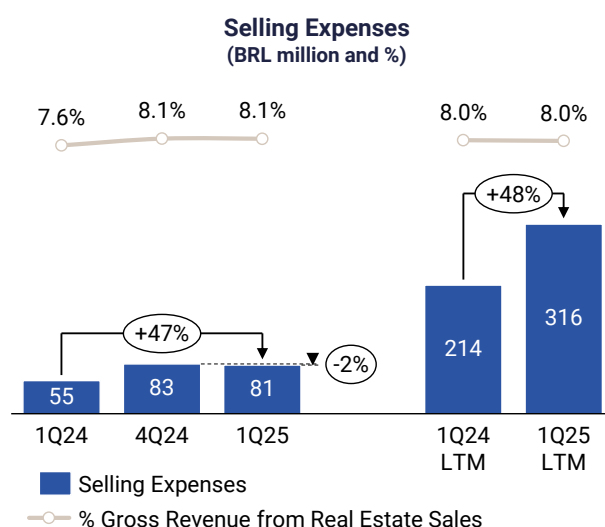
1 - Total Gross Revenue: including gross revenue from non-consolidated SPVs (jointly controlled or non-controlled entities).



Selling Expenses

Selling Expenses – mainly comprising expenses with commissions, marketing and maintenance of points of sale – totaled BRL 81 million in 1Q25, a nominal decrease of 2% compared to 4Q24 and an increase of 47% over 1Q24, following the expansion of sales and revenue. These expenses represented 8.1% of Gross Revenue from Real Estate Sales in the quarter.

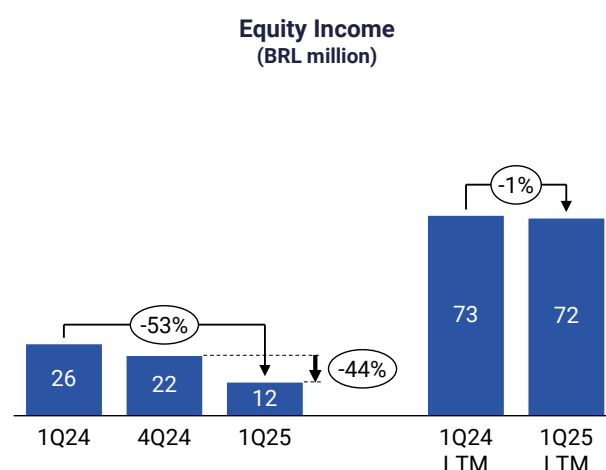
In 1Q25 LTM, the line reached BRL 316 million, representing a 48% growth compared to 1Q24 LTM. As a result, Selling Expenses represented 8.0% of Gross Revenue from Real Estate Sales in the 12-month period, in line with the level seen in 1Q24 LTM.



Equity Income

Equity Income recognized in 1Q25 reached BRL 12 million, representing a reduction both as compared to the previous quarter and to the same period in 2024, due to a lower share of sales from projects that are not consolidated in the Company's balance sheet (jointly controlled and non-controlled SPVs). It is worth remembering that, in accounting terms, these projects do not contribute directly to Direcional's revenue. Instead, these are recognized under Equity Income, according to the interest held in each SPV.

In the last 12 months, however, Equity Income remained in line with that seen a year earlier, totaling BRL 72 million.



Other Operating Income and Expenses

Other Operating Income and Expenses recorded a negative net result of BRL 25 million in 1Q25. It is worth noting that the line was positively impacted by a non-recurring result from corporate transactions in the net amount of BRL 7 million, as a result of revenues of BRL 14 million and related expenses of BRL 7 million.

In addition, other impacts on the item were mainly due to: (i) the assessments and reversals of provisions, which resulted in a net negative effect of BRL 19 million; and (ii) recurring legal and related expenses, totaling BRL 11 million.

Excluding the non-recurring effect of corporate transactions, Other Operating Income and Expenses would have totaled a negative amount of BRL 32 million in the quarter, which would correspond to approximately 3.5% of Net Revenue.

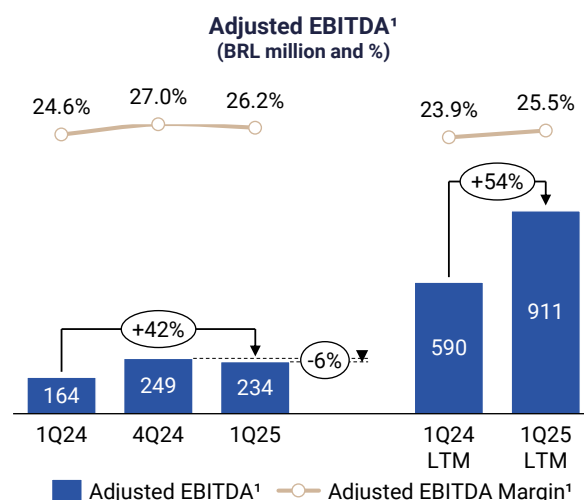


EBITDA

In 1Q25, Adjusted EBITDA¹ of Direcional Group amounted to BRL 234 million, growing 42% versus the same quarter of previous year, with a 6% drop compared to the previous quarter. Adjusted EBITDA Margin¹ was 26.2% in the period. It's worth noting that this adjustment excludes interest capitalized in Costs and any non-recurring results allocated to Other Operating Income and Expenses.

Adjusted EBITDA¹ for the twelve-month period ended 1Q25 totaled BRL 911 million, representing a 54% increase compared to 1Q24 LTM. Adjusted EBITDA Margin¹ of the period was 25.5%, up 160 bps versus 1Q24 LTM.

The table below breaks down the EBITDA and Adjusted EBITDA¹ and their respective margins:



EBITDA and Adjusted EBITDA ¹ (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Income	164.5	181.5	150.3	-9.3%	9.5%
(+) Depreciation and amortization	18.0	19.0	16.1	-5.3%	11.6%
(+) Income Tax and Social Contribution	21.1	17.5	12.4	20.3%	69.9%
(+) Minority interest	26.9	22.6	18.7	19.1%	43.9%
(+/-) Financial results	(16.1)	6.8	(23.2)	-335.9%	-30.6%
EBITDA	214.5	247.5	174.4	-13.3%	23.0%
EBITDA Margin	24.0%	26.8%	26.0%	-3 p.p.	-2 p.p.
(+) Capitalized interest	25.9	21.8	9.3	19.0%	180.1%
(+) Monetary update and contractual interest	(6.6)	(20.0)	(19.2)	-67.1%	-65.6%
(-) Non-recurring result adjustment	233.8	249.3	164.5	-6.2%	42.2%
Adjusted EBITDA¹	26.2%	27.0%	24.6%	-1 p.p.	2 p.p.

1 - Adjusted EBITDA and EBITDA Margin: excluding capitalized interest and non-recurring result under Other Operating Income and Expenses.

Financial Results

In the first quarter of 2025, financial income and expenses totaled a positive net result of BRL 16 million. The item was mainly impacted by (i) a positive recurring result of BRL 15 million, resulting from inflation adjustments and contractual interest, mainly related to trade accounts receivable; (ii) a positive net result of BRL 7 million, resulting from interest and banking expenses and income from financial investments in the period; and (iii) expenses related to the sale of portfolio, in the amount of approximately BRL 3 million.

Non-controlling Interest in SPVs and SCPs (“Minority Interest”)

The result allocated to minority partners in SPVs and SCPs was BRL 27 million in 1Q25, representing a 19% increase compared to 4Q24 and 44% compared to 1Q24. In the last 12 months, Minority Interest totaled BRL 98 million.

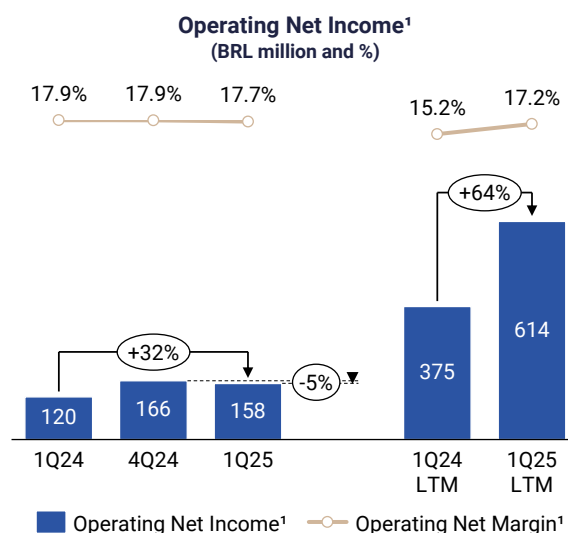
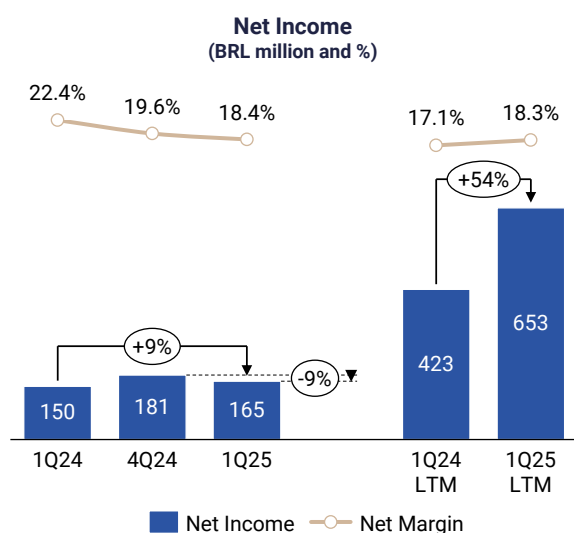
The development of projects in partnership was part of the strategy to accelerate the Company’s expansion at the beginning of the growth cycle, enabling faster entry into strategic areas and, especially, a higher dilution of expenses with the acceleration of launches. However, it is important to note that the number of projects without minority shareholders has been increasing in the Company’s pipeline.

Net Income

In 1Q25, Direcional Group recorded a Net Income of BRL 165 million, 9% higher than in 1Q24, with a Net Margin of 18.4%. This was the highest level of Net Income recorded in a 1st quarter. In 1Q25 LTM, the reported result totaled BRL 653 million, expanding 54% compared to 1Q24 LTM. This significant achievement led the Net Margin for the period to 18.3%, growing 120 bps versus 1Q24 LTM.

Excluding the non-recurring result allocated in “Other Operating Income and Expenses” in the quarter, Operating Net Income¹ of the Company was BRL 158 million. In this sense, the indicator grew 32% compared to 1Q24, and was 5% below 4Q24. Operating Net Margin¹ was 17.7% in the quarter and Adjusted Annualized ROE¹ was 30%.

Considering 1Q25 LTM, Operating Net Income¹ amounted to BRL 614 million, representing a 64% growth compared to 1Q24 LTM, with an Operating Net Margin¹ of 17.2%, up 200 bps in the period.



The table below shows the Net Income of the period, as well as the breakdown regarding the Operating Net Income¹:

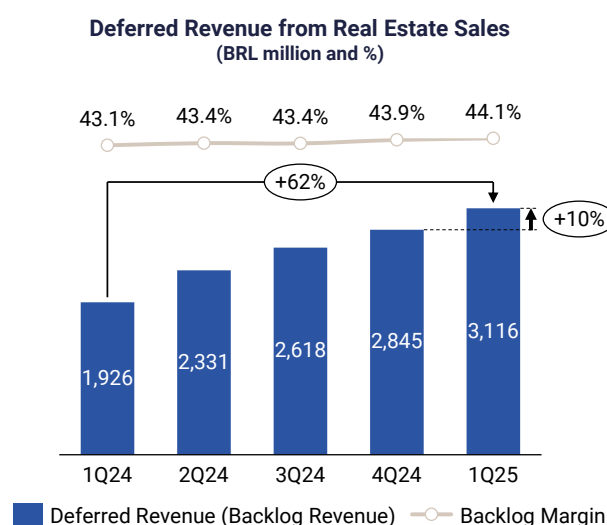
Operating Net Income ¹ (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Income	165	181	150	-9.3%	9.5%
(+/-) Result with equity swap	0	0	-11	n/a	-100%
(+) Expenses with sale of receivables	0	4	0	-100%	n/a
(+/-) Other non-recurring expenses (revenue)	-7	-20	-19	-67%	-66%
Operating Net Income¹	158	166	120	-4.6%	31.5%
Operating Net Margin¹	17.7%	17.9%	17.9%	0 p.p.	0 p.p.

1 - Operating Net Income and Operating Net Margin: adjustment excluding non-recurring result allocated to “Other Operating Income and Expenses”, expenses with sale of receivables and equity swap results, as applicable.

Deferred Results from Real Estate Sales

At the close of 1Q25, the Deferred Revenue from Real Estate Sales (Backlog Revenue) related to the real estate sales segment totaled BRL 3.1 billion, representing a 10% expansion versus the balance in 4Q24 and 62% versus the balance in 1Q24. The significant increase seen in this indicator is mainly the result of the robust sales performance recorded in recent periods, and reflects the growth contracted for the revenue line, which will be recognized in the following quarters, depending on the progress of the construction works.

As a result, Backlog Margin in 1Q25 reached an expressive 44.1%, translating into a gain of 20 bps compared to 4Q24 and 100 bps compared to 1Q24, further endorsing the resilience of the Direcional Group's profitability over time.



The table below presents the Deferred Revenue from Real Estate Sales and the Backlog Margin in more details:

Deferred Results from Real Estate Sales (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Deferred Revenue from Real Estate Sales	3,116.2	2,845.4	1,926.3	9.5%	61.8%
Deferred Costs from Real Estate Sales	-1,742.4	-1,597.1	-1,095.9	9.1%	59.0%
Deferred Results from Real Estate Sales	1,373.7	1,248.3	830.4	10.0%	65.4%
Backlog Margin	44.1%	43.9%	43.1%	0.2 p.p.	1.0 p.p.



BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments

The balance of Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments, totaled BRL 1.6 billion at the end of March 2025, representing a 39% increase compared to 1Q24 and in line with 4Q24. Thus, the Company continues to maintain its cash position at levels appropriate to its conservative capital structure, aiming to balancing operational growth and maximizing shareholder returns.

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Cash and Cash Equivalents	838.0	792.1	445.8	5.8%	88.0%
Short-term Investments	791.5	823.1	730.5	-3.8%	8.3%
Total	1,629.5	10615.2	1,176.4	0.9%	38.5%

Accounts Receivable

The Accounts Receivable¹ item totaled BRL 2.1 billion at the end of the first quarter of 2025. It is worth noting that, aiming to optimize the management of its working capital, Direcional Group strategically engages in real estate receivables assignment transactions. In this sense, these receivables continue to be included in Accounts Receivable, so that the counterpart to the cash inflow is the creation of a liability item called Assignment Liability.

Considering the net balance of Accounts Receivable, i.e., after deducting the Assignment Liability, the amount seen is BRL 1.4 billion. Thus, considering Net Revenue related to the real estate sales segment, the resulting Days Sales Outstanding² was 143 days, in line with that recorded in the previous year.

Accounts Receivable ¹ (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (a)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Real Estate Sales	2,065.7	1,818.5	1,190.1	13.6%	73.6%
Services	16.4	15.6	14.1	4.9%	16.0%
Land Sales	11.4	5.5	4.9	108.5%	134.5%
Total	2,093.5	1,839.5	1,209.1	13.8%	73.1%
Current	1,106.0	992.8	635.0	11.4%	74.2%
Non-current	987.4	846.7	574.1	16.6%	72.0%
Accounts Receivable – Real Estate Sales	2,065.7	1,818.5	1,190.1	13.6%	73.6%
Assignment liability	671.1	694.3	168.9	-3.3%	297.3%
Accounts Receivable Net of Assignment Liability	1,394.6	1,124.2	1,021.2	24.1%	36.6%
Net Revenue – Real Estate Sales	878.6	906.0	653.7	-3.0%	34.4%
Days Sales Outstanding ²	143	112	141	27.9%	1.6%

1 - Short-term accounts receivable is composed of the debit balance of customers corrected and recognized in the income proportionally to the PoC (Percentage of Completion), considering the date of permission for occupancy for payment of the financing installment by part of customers to Direcional, plus the recognized revenue of contract works.

2 - Days Sales Outstanding: calculated as Accounts Receivable from Real Estate Sales, net of Assignment Liability, divided by Net Revenue from Real Estate Sales in the quarter, multiplied by 90 (number of days in one quarter).

It is important to highlight that, according to current accounting rules, the recognition of accounts receivable is proportional to the execution rate of the respective works (Percentage of Completion, PoC). Therefore, the balance of Accounts Receivable for units sold and not yet built is not fully reflected in the Financial Statements. In this sense, the total balance of the Company's Accounts Receivable at the end of 1Q25 was BRL 5.2 billion.

Of this total, receivables linked to direct financing installments with customers – either through Direct Method (*Tabela Direta*, in Portuguese), i.e. when the Company fully finances the value of the unit for the buying family) or via *Pro-soluto* credit (i.e.



including only the portion that is not financed by financial institutions) – amounted to approximately BRL 2.1 billion at the end of 1Q25. The breakdown of this management portfolio, considering only receivables related to the SPVs consolidated in the Company's balance sheet, is shown below:

Management Portfolio Breakdown (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Direct Method (<i>Tabela Direta</i>)	1,396	1,274	702	10%	99%
Projects in progress	438	431	243	2%	80%
Completed Projects	958	842	458	14%	109%
Pro-Soluto	689	616	456	12%	51%
Projects in progress	211	190	136	11%	55%
Completed Projects	478	426	321	12%	49%
Total Portfolio	2,086	1,890	1,158	10%	80%

Finally, it is worth noting that, at the end of 1Q25, the balance of Assignment Liability consolidated in the Company's balance sheet was BRL 671 million. Of this amount, BRL 441 million refers to the assignment of receivables whose credits are secured by the unit itself, and after completion of the works and formalization of the fiduciary transfer of the unit in favor of the creditor, the Company does not maintain any co-obligation regarding the credits. In turn, receivables on a *pro-soluto* basis totaled BRL 180 million at the end of 1Q25.

It is worth noting that, in certain transactions, there are investments made by the Company itself in the form of subordinated quotas, which are recorded under Non-Current Assets. At the end of 1Q25, the balance of subordinated quotas was BRL 103 million, resulting in a net exposure in Assignment Liability of BRL 568 million. It is very important to note that this subordination occurs within the context of receivables assignment transactions, where the underlying credits are backed by real collateral through fiduciary transfer of the real estate units in favor of the creditor.

Indebtedness

At the end of 1Q25, the gross balance of Loans and Financing amounted to BRL 1.9 billion, with 90% of the total classified as long-term obligations (non-current liabilities). It is worth noting that, at the beginning of the quarter, the Company held a public offering of Real Estate Receivables Certificates (CRI), raising the amount of BRL 370.3 million, considering the exercise of the hot issue option, due to the strong demand. The issuance was rated brAAA by S&P and was made in 3 series, maturing in 7 years (1st series) and 10 years (2nd and 3rd series). As a result, the weighted average maturity of debt increased to 58 months, the longest in the sector.

Considering the balances of (i) Loans and Financing; (ii) Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments; and (iii) the position of interest rate swap contracts receivable or payable, Direcional Group ended the quarter with a net debt of BRL 257 million. As a result, the leverage ratio, calculated by Net Debt¹ (or Net Cash)-to-Equity ratio, was 10.9% at the end of the quarter.

Thus, the Company remains focused on keeping its capital structure at well-balanced levels, so as to allow the sustainable growth of its operations, always valuing the conservative stance in its financial leverage.

The table and graphs below show more details on the indebtedness breakdown for 1Q25 and its amortization schedule.

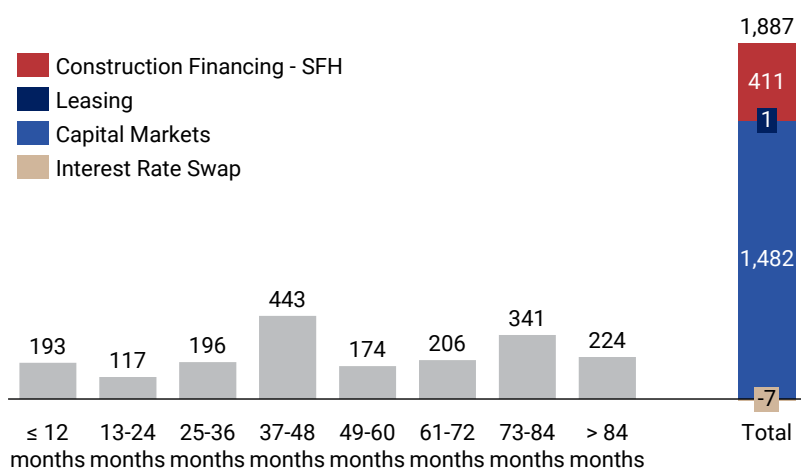


Indebtedness (BRL million, except %)	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Loans and Financing Operations	1,894.1	1,549.7	1,316.2	22.2%	43.9%
Real Estate Receivables Certificates (CRI)	1,482.5	1,147.5	1,000.1	29.2%	48.2%
Debentures	-	-	104.8	n/a	-100.0%
Construction Financing	410.9	401.0	208.0	2.5%	97.5%
Leasing	0.7	1.2	3.3	-39.8%	-77.6%
Cash and Cash Equivalents and Short-Term Investments	1,629.5	1,615.2	1,176.4	0.9%	38.5%
Net Debt before swap	264.6	-65.5	139.8	-503.8%	89.2%
Interest rate swap contracts	7.2	2.6	73.8	172.7%	-90.3%
Net Debt¹ (Net Cash)	257.4	-68.2	66.1	-477.7%	289.6%
Net Debt¹ / Equity	10.9%	-3.1%	2.9%	14 p.p.	8 p.p.
Loans and Financing Operations by index	1,894.1	1,549.7	1,316.2	22.2%	43.9%
TR	410.9	401.0	208.0	2.5%	97.5%
IPCA ²	803.2	733.7	639.7	9.5%	25.6%
CDI	498.2	350.8	402.8	42.0%	23.7%
Fixed interest rate ²	181.8	64.2	65.7	183.2%	176.6%

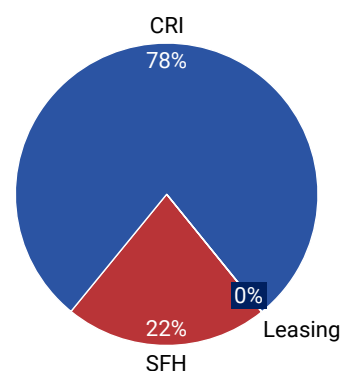
1 - Loans and Financing Operations reduced by Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments plus the balance of interest rate swap contracts.

2 - For all bonds indexed to the IPCA (Brazil's Consumer Price Index) and with fixed interest rate, the Company has interest rate swap contracts, in order to exchange the interest rate into CDI.

Debt Amortization Schedule
(BRL million)



Loans and Financing Breakdown
(% of Total Debt)



Cash Generation (Cash Burn)¹

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.



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.

STOCK TICKER: DIRR3

Stock price on 03/31/2025: BRL 31.43

Number of Shares (Ex-Treasury Shares):

173 million

Market Cap:

BRL 5.4 billion / US\$ 949 million

Free Float:

63%

1Q25 ADTV:

2.0 million shares

BRL 56.5 million

9.483 transactions

CONFERENCE CALL

Date: 05/13/2025 - Tuesday

8 a.m. (EDT)

9 a.m. (BRT)

Access:

Zoom

https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_ZdtOyixQR7qdeAgAT02w7w

YouTube

<https://www.youtube.com/live/PGKvfFD5P2s>

CONTACT INFO**IR Team**

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

ri@direcional.com.br

ri.direcional.com.br/en

Institutional Website

www.direcional.com.br

Address

Rua dos Otoni, 177 – 14th floor

Belo Horizonte - MG

Zip Code: 30.150-270



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

IFRS

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Assets	4,685,810	4,571,386	3%
Cash and cash equivalents and short-term investments	1,629,522	1,615,181	1%
Accounts receivable	1,106,026	992,821	11%
Inventory	1,598,745	1,643,111	-3%
Receivables from related parties	65,055	71,054	-8%
Taxes recoverable	42,178	37,062	14%
Accounts receivable from divestiture	36,303	5,833	522%
Other credits	207,981	206,324	1%
Non-Current Assets	5,926,440	5,496,020	8%
Short-term investments	102,698	99,714	3%
Accounts receivable	987,445	846,706	17%
Inventory	4,208,796	3,888,979	8%
Judicial deposits	22,544	21,555	5%
Taxes recoverable	10,363	20,611	-50%
Accounts receivable from divestiture	7,630	7,630	-
Other receivables	156,592	143,513	9%
Investments	161,671	212,504	-24%
Fixed assets	230,724	220,762	5%
Intangible assets	37,977	34,046	12%
Total Assets	10,612,250	10,067,406	5%

Consolidated Balance Sheet (BRL '000)	03/31/2025	12/31/2024	Δ %
Current Liabilities	1,225,680	1,508,358	-19%
Loans and financing	192,587	202,562	-5%
Assignment liability	169,511	169,847	-0%
Suppliers	133,339	128,837	3%
Suppliers - Forfait	10,506	7,576	39%
Labor obligations	82,388	68,360	21%
Tax obligations	51,397	55,567	-8%
Lease financing	9,411	7,911	19%
Real estate commitments payable	150,709	194,059	-22%
Advances from customers	58,843	66,546	-12%
Other accounts payable	188,664	184,636	2%
Dividends to be paid	-	299,399	-
Provision for guarantee	22,386	21,964	2%
Payables to related parties	155,939	101,094	54%
Non-Current Liabilities	7,019,860	6,335,297	11%
Loans and financing	1,701,507	1,347,099	26%
Assignment liability	501,570	524,452	-4%
Suppliers	14,538	11,116	31%
Provision for guarantee	22,775	21,072	8%
Tax obligations	42,832	28,523	50%
Lease financing	76,530	75,773	1%
Real estate commitments payable	3,972,236	3,655,700	9%
Advances from customers	568,812	568,086	0%
Provision for labor, tax and civil contingencies	37,254	34,319	9%
Other accounts payable	81,806	69,157	18%
Shareholder's Equity	2,366,710	2,223,751	6%
Capital	1,181,857	1,181,857	-
Share issue expenses	-21,994	-21,994	-
Treasury shares	-4,065	-9,536	-57%
Capital reserves	182,348	185,178	-2%
Equity valuation adjustment	-33,268	-31,759	5%
Income reserves	708,997	711,711	-0%
Current Results	164,516	-	-
	2,178,391	2,015,457	8%
Non-controlling interest	188,319	208,294	-10%
Total Liabilities and Shareholder's Equity	10,612,250	10,067,406	5%



CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

Consolidated Income Statement BRL '000	1Q25 (a)	4Q24 (b)	1Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Revenue	894,132	924,210	669,442	-3.3%	33.6%
Cost of real estate sales and services	-548,851	-581,814	-428,840	-5.7%	28.0%
Gross Profit	345,281	342,396	240,602	0.8%	43.5%
General and administrative expenses	-55,133	-56,546	-49,130	-2.5%	12.2%
Selling expenses	-80,985	-83,000	-55,065	-2.4%	47.1%
Equity income	12,368	22,152	26,453	-44.2%	-53.2%
Other operating income and expenses	-25,081	3,441	-4,648	-828.9%	439.7%
Operating Income (Expenses)	-148,832	-113,953	-82,390	30.6%	80.6%
Financial Expenses	-61,290	-91,503	-40,249	-33.0%	52.3%
Financial Revenues	77,401	84,674	63,457	-8.6%	22.0%
Financial Results	16,111	-6,829	23,208	-335.9%	-30.6%
Income before Income and Social Contribution Taxes	212,561	221,614	181,420	-4.1%	17.2%
Income and social contribution taxes - current and def.	-21,109	-17,545	-12,423	20.3%	69.9%
Net Income before Interests in SCPs and SPEs	191,452	204,069	168,997	-6.2%	13.3%
Interest in SCPs and SPEs (Minority Interest)	-26,936	-22,608	-18,713	19.1%	43.9%
Net Income	164,515	181,461	150,284	-9.3%	9.5%
Gross Margin	38.6%	37.0%	35.9%	1.6 p.p.	2.7 p.p.
Adjusted Gross Margin¹	41.5%	39.4%	37.3%	2.1 p.p.	4.2 p.p.
Net Margin	18.4%	19.6%	22.4%	-1.2 p.p.	-4.0 p.p.

1 - Adjusted Gross Margin: excluding capitalized interest.



CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT

Consolidated Cash Flow Statement (BRL '000)	03/31/2025	03/31/2024
Cash Flow from Operating Activities		
Profit before income and social contribution taxes	212,561	181,420
Adjustments for conciliating the result to the availability generated by the operating activities		
Depreciations and Amortizations	18,020	16,148
Equity income	-12,368	-26,453
Income from financial investments arising from cash and cash equivalents balances	-22,143	-15,109
Provision for guarantee	8,011	3,862
Interest on charges and financing and assignment liability	53,916	48,870
Hedge accounting – fair value	-620	-11,126
Gains (losses) from derivatives	-2,791	-2,432
Provision for labor, tax, and civil contingencies	5,846	6,737
Gains (losses) on barter transactions	-10,921	-7,757
Sale of investments	-13,543	-167,831
Adjustment to accounts receivable from acquisition of equity interests	-8	-
Write-off leases	-	-2,898
Present value adjustment of accounts receivable	4,162	8,212
Present value adjustment on lease financing	1,352	1,489
Accounts receivable	3,364	-
Adjustment to net realizable amount of finished inventory	94	-
Adjustment of assignment liability	14,815	-
Amortization of goodwill	5,376	-
Provision for losses on accounts receivable and other credits	19,480	4,928
Provision for stock option plan	3,952	1,324
Provision for profit sharing	4,589	5,063
Increase (decrease) in assets		
Accounts receivable	-270,356	-236,233
Inventory	65,427	25,337
Other credits	-15,729	2,872
Related parties	-26,034	-6,892
Escrow deposits	-989	-862
Taxes recoverable	5,132	-7,040
(Decrease) increase in liabilities		
Suppliers	2,836	5,172
Labor obligations	9,439	6,814
Tax liabilities	5,857	1,527
Real estate commitments payable	-46,649	-36,767
Advances from clients	3,944	38,459
Accounts payable	28,392	-24,678
Provision for labor, tax, and civil contingencies	-2,911	-4,682
Related parties	54,845	2,552
Construction collateral	-5,886	-4,644
Other Liabilities	11,713	-1,260
Income and social contribution taxes paid	-15,043	-10,130
Net Cash generated (applied) in Operating Activities	97,132	-206,008
Cash Flow from Investment Activities		
Increase (Decrease) in investments (SCPs and SPEs)	-13,841	8,824
Dividends received	14,905	9,778
Proceeds from the sale of investments	39,842	167,831
Contributions and loans	16,024	13,009
Acquisition of fixed assets	-16,023	-4,760
Acquisition of intangibles	-7,064	-9,166
Changes in financial investments	50,763	-22,228
Net Cash generated (applied) in Investment Activities	84,606	163,288
Cash Flow from Financing Activities		
Disposal of treasury shares	1	1
Dividends paid out	-299,399	-81,165
Entry of assignment of receivables	-	2,520
Payment of assignment of receivables	-51,094	-19,528
Amortization of lease financing	-11,274	-
Interest paid on lease	-2,235	-2,254
Loans taken out	-202	-
Assignment liabilities	486,092	91,341
Loans amortization	-15,053	-27
Interest paid	-163,716	-108,758
Issuance of shares	-30,493	-17,880
Dividends paid to non-controlling shareholders	-19,452	-15,101
Capital increase / decrease by non-controlling interests	-28,968	5,425
Net cash generated (applied) in financing activities	-135,793	-145,426
Increase of Cash and Cash Equivalents	45,945	-188,146
Cash and Cash Equivalents		
At the beginning of the period	792,054	633,978
At the end of the period	837,999	445,832

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.