

Belo Horizonte, 10 de julho de 2025 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 2º trimestre do exercício de 2025 (2T25). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 2T25

- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS ALCANÇAM R\$ 1,7 BILHÃO NO 2T25, UM CRESCIMENTO DE 26% SOBRE O 1T25**
- ✓ **MAIOR PATAMAR TRIMESTRAL DE LANÇAMENTOS DA COMPANHIA: R\$ 1,9 BILHÃO, 111% ACIMA DO 1T25 E 40% ACIMA DO 2T24**
- ✓ **GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 395 MILHÕES NO 2T25**
- ✓ **DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS: R\$ 347 MILHÕES, EQUIVALENTES A R\$ 2,00 POR AÇÃO, UM DIVIDEND YIELD¹ DE 7,5%**

OUTROS DESTAQUES

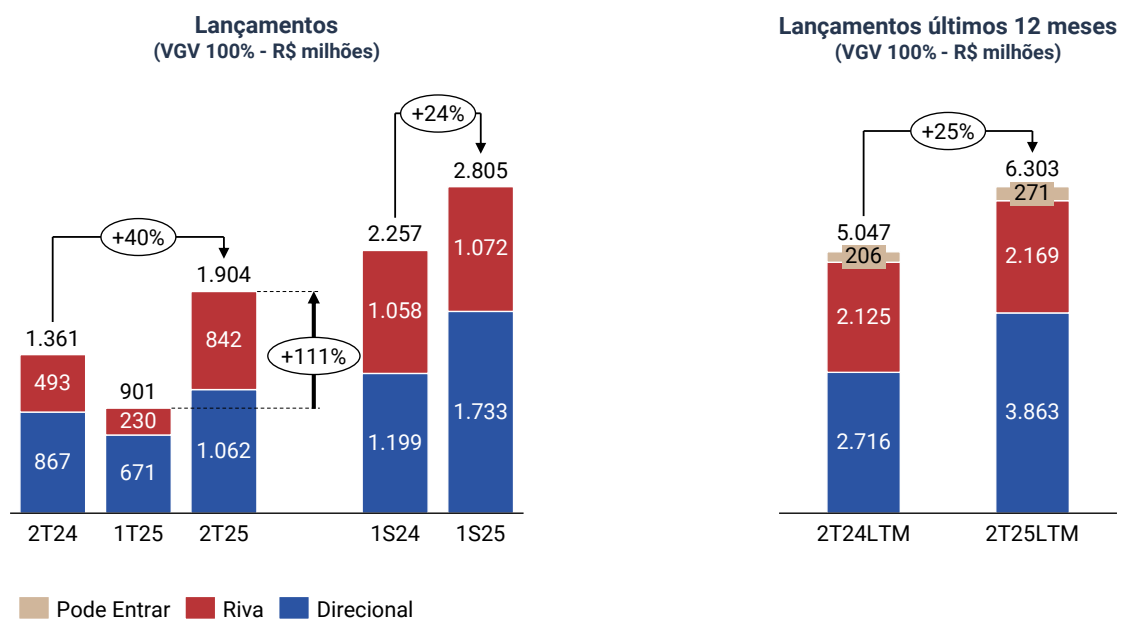
- Lançamentos atingiram R\$ 2,8 bilhões no 1S25, 24% acima do observado no 1S24.
- Vendas Líquidas alcançaram R\$ 3,0 bilhões no 1S25, volume 3% superior ao registrado no 1S24.
- Índice de Velocidade de Vendas (VSO) atinge 26% no 2T25 na visão consolidada, 300 bps acima da VSO do 1T25.
- VSO do segmento Direcional foi de 26% no trimestre, um incremento de 320 bps sobre o trimestre anterior.
- VSO da Riva foi de 27% no 2T25, um crescimento de 270 bps em relação ao 1T25.

1 - Dividendo por ação dividido pela cotação da ação no início do ano de 2025.

LANÇAMENTOS

No 2º trimestre de 2025 (2T25), o VGV lançado pelo Grupo Direcional foi de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 111% em relação ao 1T25 e de 40% quando comparado ao 2T24. Esse foi o maior patamar já lançado em um trimestre pela Companhia. Os produtos da marca Direcional tiveram representatividade de 56% do VGV lançado, e os projetos da Riva, de 44%.

Considerando o acumulado no 1º semestre do ano, os Lançamentos totalizaram R\$ 2,8 bilhões (R\$ 2,2 bilhões % Companhia). Em comparação com o mesmo período de 2024, houve crescimento de 24% no volume lançado. Dessa maneira, nos últimos 12 meses encerrados no 2T25 (2T25 LTM), o VGV lançado somou R\$ 6,3 bilhões (R\$ 5,0 bilhões % Companhia), 25% acima do que havia sido observado no 2T24 LTM.



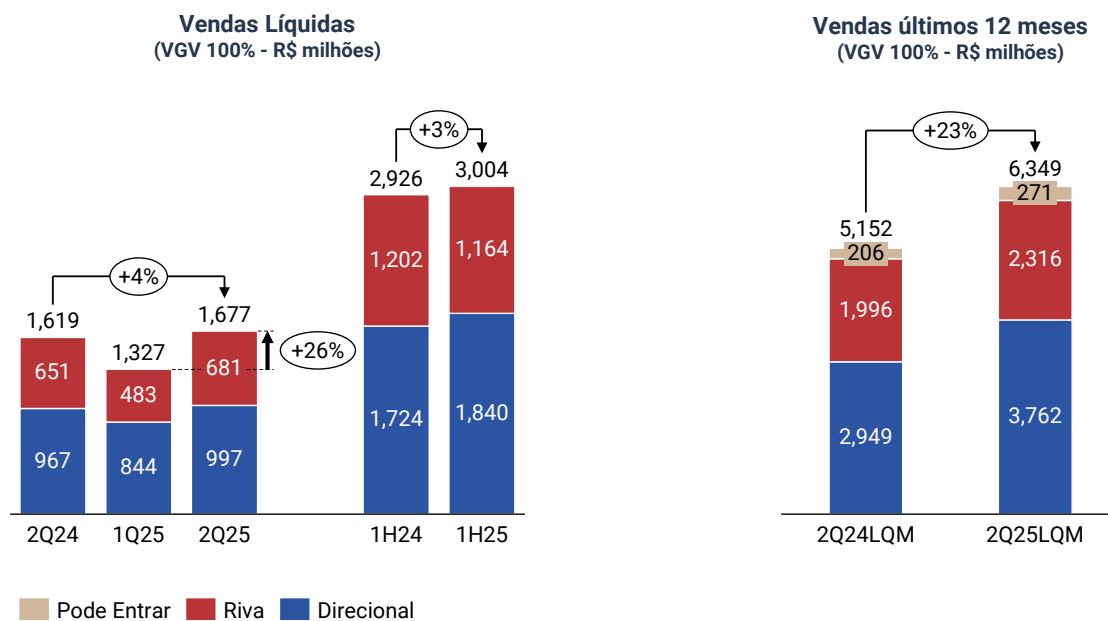
Lançamentos (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.903,9	901,2	1.360,7	111,3%	39,9%	2.805,1	2.257,2	24,3%
Direcional	1.062,0	671,5	867,2	58,2%	22,5%	1.733,5	1.199,5	44,5%
Riva	841,9	229,7	493,5	266,6%	70,6%	1.071,6	1.057,7	1,3%
VGV Lançado (% Companhia)	1.393,0	802,4	1.196,8	73,6%	16,4%	2.195,4	1.850,2	18,7%
Direcional	880,2	640,9	786,5	37,3%	11,9%	1.521,1	1.045,5	45,5%
Riva	512,8	161,5	410,2	217,6%	25,0%	674,3	804,7	-16,2%
Unidades Lançadas	5.096	3.424	4.187	48,8%	21,7%	8.520	6.425	32,6%
Direcional	3.661	2.897	3.343	26,4%	9,5%	6.558	4.261	53,9%
Riva	1.435	527	844	172,3%	70,0%	1.962	2.164	-9,3%
% Companhia Médio	73,2%	89,0%	88,0%	-16 p.p.	-15 p.p.	78,3%	82,0%	-4 p.p.

VENDAS CONTRATADAS

As Vendas Líquidas do trimestre atingiram R\$ 1,7 bilhão (R\$ 1,3 bilhão % Companhia). Esse desempenho marcou um crescimento de 26% sobre o trimestre anterior e de 4% sobre o mesmo trimestre de 2024. No período, os produtos da marca Direcional representaram 59% do *mix* de vendas, enquanto os produtos Riva responderam por 41%.

No 1S25, as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 3,0 bilhões (R\$ 2,4 bilhões % Companhia), ficando 3% acima do registrado no 1S24. Assim, o VGV líquido contratado nos últimos 12 meses foi de R\$ 6,3 bilhões (R\$ 5,0 bilhões % Companhia), correspondendo a um crescimento de 23% em relação ao 2T24 LTM.

Vale ressaltar 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. Com isso, 81% das Vendas Líquidas do trimestre são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 19% impactam o resultado através da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs.

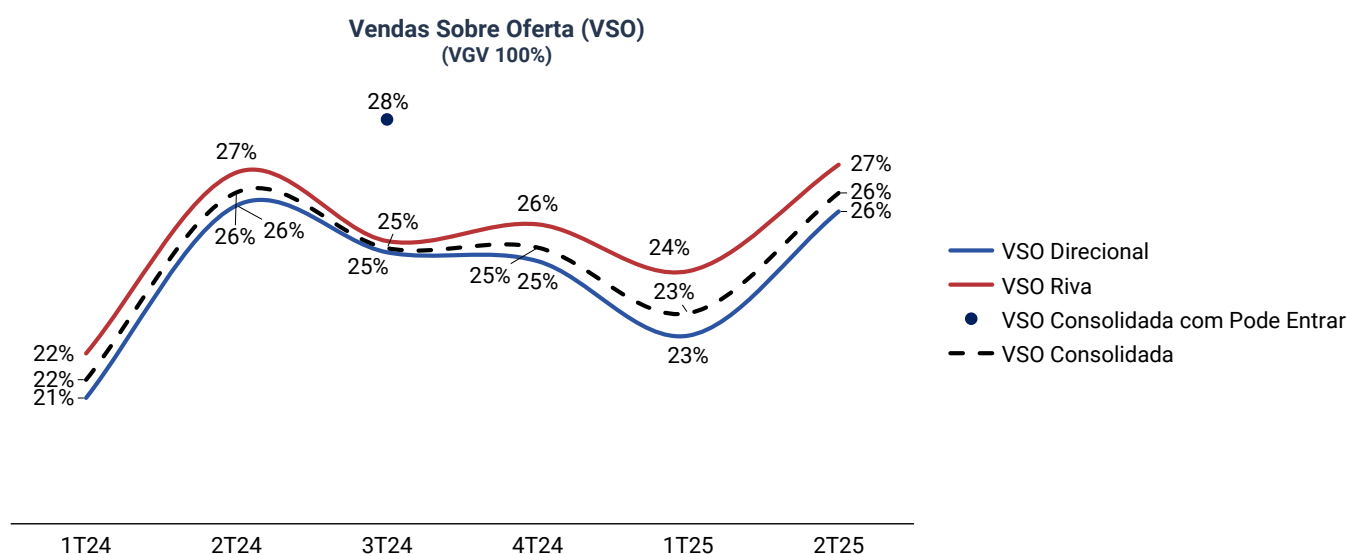


Vendas Líquidas Contratadas (R\$ milhões, exceto unidades e %)	2T25 (a)	1T25 (b)	2T24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1S25 (d)	1S24 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.677,3	1.326,5	1.618,8	26,4%	3,6%	3.003,8	2.926,4	2,6%
Direcional	996,5	843,8	967,3	18,1%	3,0%	1.840,3	1.724,3	6,7%
Riva	680,8	482,7	651,5	41,0%	4,5%	1.163,5	1.202,2	-3,2%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.296,4	1.099,8	1.260,1	17,9%	2,9%	2.396,2	2.264,3	5,8%
Direcional	852,8	687,2	787,5	24,1%	8,3%	1.539,9	1.374,8	12,0%
Riva	443,6	412,6	472,6	7,5%	-6,1%	856,2	889,5	-3,7%
Unidades Contratadas	5.176	4.330	5.354	19,5%	-3,3%	29.360	24.357	20,5%
Direcional	3.781	3.260	3.831	16,0%	-1,3%	21.511	17.035	26,3%
Riva	1.395	1.070	1.523	30,4%	-8,4%	7.849	7.322	7,2%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	26%	23%	26%	3,0 p.p.	0,0 p.p.	40%	40%	0,0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3,2 p.p.	-0,1 p.p.	39%	39%	0,0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2,7 p.p.	0,2 p.p.	41%	41%	0,7 p.p.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

A Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas Sobre Oferta) – alcançou 26% no 2T25, um aumento de 300 bps em comparação à VSO do 1T25, e em linha com o indicador registrado no 2T24.

A VSO dos projetos da Direcional foi de 26% no trimestre, um incremento de 320 bps sobre o trimestre anterior. Por sua vez, a VSO da Riva atingiu 27% no período, acelerando 270 bps em relação ao que havia sido observado no 1T25.



ESTOQUE

O VGV em Estoque do Grupo Direcional encerrou o 2T25 em R\$ 4,7 bilhões (R\$ 3,9 bilhões % Companhia), correspondendo a um total de 13,7 mil unidades. Cerca de 4% do VGV total em Estoque é referente a unidades concluídas.

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

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	2.735	1.787	4.522	2.424	1.303	3.726
% Total	58%	38%	96%	63%	34%	96%
Concluído (R\$ milhões)	153	40	193	107	28	135
% Total	3%	1%	4%	3%	1%	4%
Total (R\$ milhões)	2.889	1.827	4.716	2.531	1.331	3.862
% Total	61%	39%	100%	66%	34%	100%
Total Unidades	10.160	3.547	13.707	10.160	3.547	13.707
% Total Unidades	74%	26%	100%	74%	26%	100%

BANCO DE TERRENOS

No encerramento do 2T25, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou um VGV de R\$ 49,6 bilhões (R\$ 44,7 bilhões % Companhia), representando um potencial de desenvolvimento de aproximadamente 217 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 87% sendo pagos via permuta, o que se traduz em um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2024	Aquisições 1S25	Lançamentos 1S25	Ajustes ¹	Terrenos 2T25	VGV % Cia. 2T25	Unidades
VGV Total	46.240	5.726	(2.805)	465	49.623	44.749	216.739

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

Aquisições de Terrenos

Ao longo do 2T25, foram adquiridos 22 terrenos, perfazendo um potencial de construção de cerca de 9,9 mil unidades e um VGV de R\$ 3,0 bilhões (R\$ 2,7 bilhões % Companhia). O custo médio de aquisição no trimestre foi de 12% do VGV, com 76% do pagamento a ocorrer por meio de permuta.

Dessa maneira, o total adquirido no 1S25 somou um VGV potencial de R\$ 5,7 bilhões (R\$ 5,1 bilhões % Companhia), a um custo médio de aquisição de 13%, sendo que 86% do pagamento se dará via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 2º trimestre de 2025, houve geração de caixa no montante de R\$ 395 milhões. Vale ressaltar que desse total, R\$ 251 milhões referem-se ao montante líquido recebido pela Companhia em razão da entrada de um novo sócio, com 9,98% de participação no capital da Riva, conforme Fato Relevante publicado em 02 de junho de 2025.

O montante total gerado no acumulado do ano até junho foi de R\$ 380 milhões. Com isso, dado o volume de caixa gerado no período, o Grupo Direcional encerrou o 2T25 com posição caixa líquida.

1 - Geração de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

DIVIDENDOS

Em consonância com o perfil da Companhia sempre voltado para o retorno de capital aos seus acionistas, o Conselho de Administração aprovou, no mês de junho, a distribuição de dividendos intermediários no valor de R\$ 2,00 por ação. Os proventos foram creditados aos investidores no dia 04 de julho de 2025 e totalizaram cerca de R\$ 347 milhões.

Dessa maneira, levando em consideração dividendos e recompras de ações, a Direcional superou a marca de R\$ 2,1 bilhão em capital retornado desde o seu IPO, ocorrido em 2009.

DESDOBRAMENTO DE AÇÕES

Em alinhamento às deliberações ocorridas em Reunião do Conselho de Administração, realizada em 16 de junho de 2025, a Companhia convocou seus acionistas a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária (AGE), para votar na proposta de desdobramento de suas ações, na proporção de 3 (três) ações ordinárias para cada 1 (uma) ação ordinária detida, sem modificação do valor do capital social da Companhia. Dessa maneira, para cada ação de sua titularidade, o acionista receberá, em decorrência do desdobramento, mais 2 (duas) ações, ficando, ao final, com 3 (três) ações ordinárias de emissão da Direcional.

O objetivo do desdobramento é proporcionar um aumento ainda maior da liquidez das ações da Companhia, e possibilitar um ajuste na cotação, de modo a tornar o preço por ação mais atrativo e acessível a um maior número de investidores.

A AGE será realizada, em 1ª convocação, no dia 30 de julho de 2025, às 10:00 horas, por meio exclusivamente digital. O Manual de Participação e Proposta da Administração, bem como o Edital de Convocação e o Boletim de Voto à Distância estão disponíveis no site de RI da Companhia e nos sites da CVM e da B3.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

Equipe de RI

ri.direcional.com.br

ri@direcional.com.br

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

GLOSSÁRIO

Classificação dos empreendimentos 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, July 10, 2025 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, discloses here its operating preview for the second quarter of 2025 (2Q25). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

NOTICE TO THE MARKET

2Q25 OPERATING PREVIEW

- ✓ **NET SALES OF BRL 1.7 BILLION IN 2Q25, A 26% GROWTH VERSUS 1Q25**
- ✓ **HIGHEST QUARTERLY LEVEL OF LAUNCHES: BRL 1.9 BILLION, UP 111% FROM 1Q25 AND 40% FROM 2Q24**
- ✓ **CASH GENERATION OF BRL 395 MILLION IN 2Q25**
- ✓ **DIVIDEND DISTRIBUTION: BRL 347 MILLION, EQUIVALENT TO BRL 2.00 PER SHARE, REPRESENTING A 7.5% DIVIDEND YIELD¹**

OTHER HIGHLIGHTS

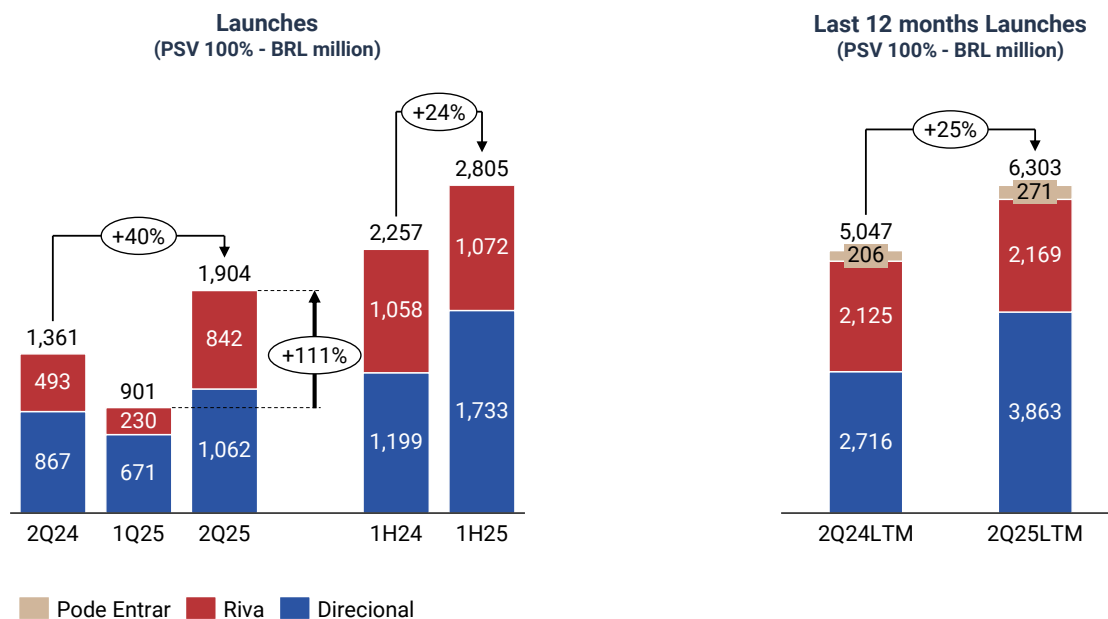
- Launches reached BRL 2.8 billion in 1H25, 24% higher than in 1H24.
- Net Sales totaled BRL 3.0 billion in 1H25, up 3% from 1H24.
- Consolidated Net Sales Speed ratio (VSO index) of 26% in 2Q25, +300 bps versus 1Q25.
- Direcional segment's VSO index of 26% in the quarter, up by 320 bps versus the previous quarter.
- Riva' VSO index reached 27% in 2Q25, a 270-bps increase compared to 1Q25.

¹ - Dividend per share divided by the share price at the beginning of 2025.

LAUNCHES

In the second quarter of 2025 (2Q25), the PSV launched by Direcional Group was BRL 1.9 billion (BRL 1.4 billion % Company), representing an increase of 111% compared to 1Q25 and 40% compared to 2Q24. This was the highest quarterly launch volume in the Company's history. Direcional-branded products accounted for 56% of the launched PSV, while Riva projects represented 44%.

Considering the first half of the year (1H25), Launches totaled BRL 2.8 billion (BRL 2.2 billion % Company). Compared to the same period in 2024, this represents a 24% growth in launch volume. As a result, in the last 12 months ended in 2Q25 (2Q25 LTM), launched PSV reached BRL 6.3 billion (BRL 5.0 billion % Company), 25% higher than the 2Q24 LTM figure.



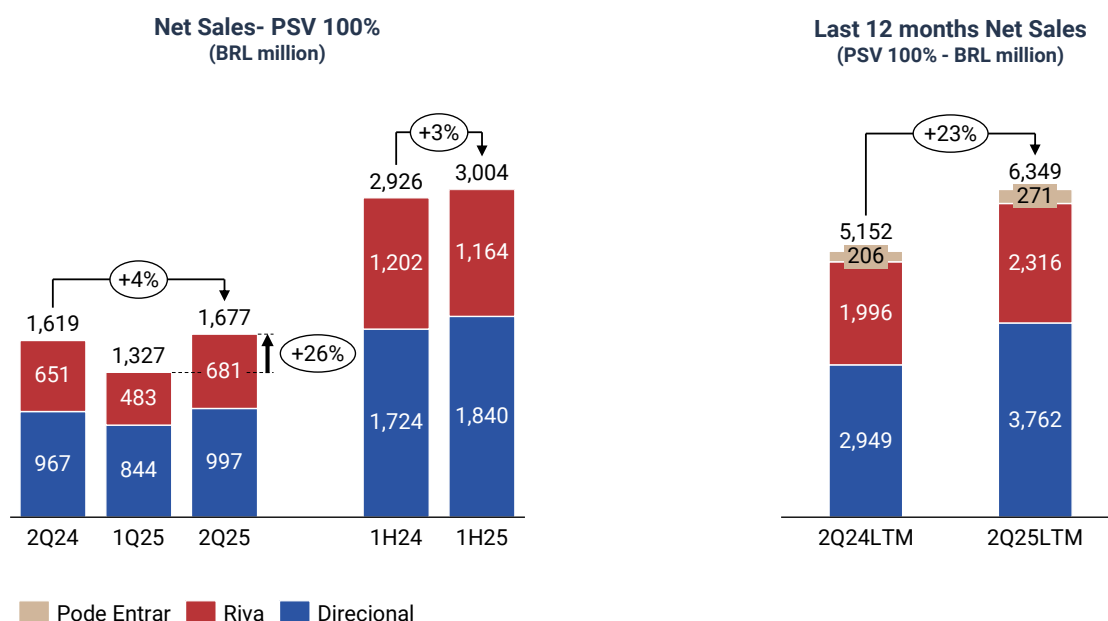
Launches (BRL million, except units and %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
PSV Launched (100% PSV)	1,903.9	901.2	1,360.7	111.3%	39.9%	2,805.1	2,257.2	24.3%
Direcional	1,062.0	671.5	867.2	58.2%	22.5%	1,733.5	1,199.5	44.5%
Riva	841.9	229.7	493.5	266.6%	70.6%	1,071.6	1,057.7	1.3%
PSV Launched (% Company)	1,393.0	802.4	1,196.8	73.6%	16.4%	2,195.4	1,850.2	18.7%
Direcional	880.2	640.9	786.5	37.3%	11.9%	1,521.1	1,045.5	45.5%
Riva	512.8	161.5	410.2	217.6%	25.0%	674.3	804.7	-16.2%
Launched Units	5,096	3,424	4,187	48.8%	21.7%	8,520	6,425	32.6%
Direcional	3,661	2,897	3,343	26.4%	9.5%	6,558	4,261	53.9%
Riva	1,435	527	844	172.3%	70.0%	1,962	2,164	-9.3%
Average % Company	73.2%	89.0%	88.0%	-16 p.p.	-15 p.p.	78.3%	82.0%	-4 p.p.

NET SALES

Net Sales reached BRL 1.7 billion in the quarter (BRL 1.3 billion % Company). This performance represented a 26% growth over the previous quarter and a 4% increase compared to the year-ago period. Direcional-branded products accounted for 59% of the sales mix, while Riva-branded products represented 41%.

In 1H25, Net Sales totaled BRL 3.0 billion (BRL 2.4 billion % Company), 3% higher than in 1H24. Thus, Net Sales over the last 12 months reached BRL 6.3 billion (BRL 5.0 billion % Company), reflecting a 23% increase versus 2Q24 LTM.

It is important to note that a portion of sales came from projects developed through non-controlled Special Purpose Vehicles (SPVs) or jointly controlled ventures with partners. As a result, revenue from these sales is not consolidated into the Company's accounting revenue. In 2Q25, 81% of Net Sales were related to projects that contribute directly to the Company's Net Revenue, while the remaining 19% will impact results through the Equity Income line, based on Direcional Group's ownership stake in each SPV.

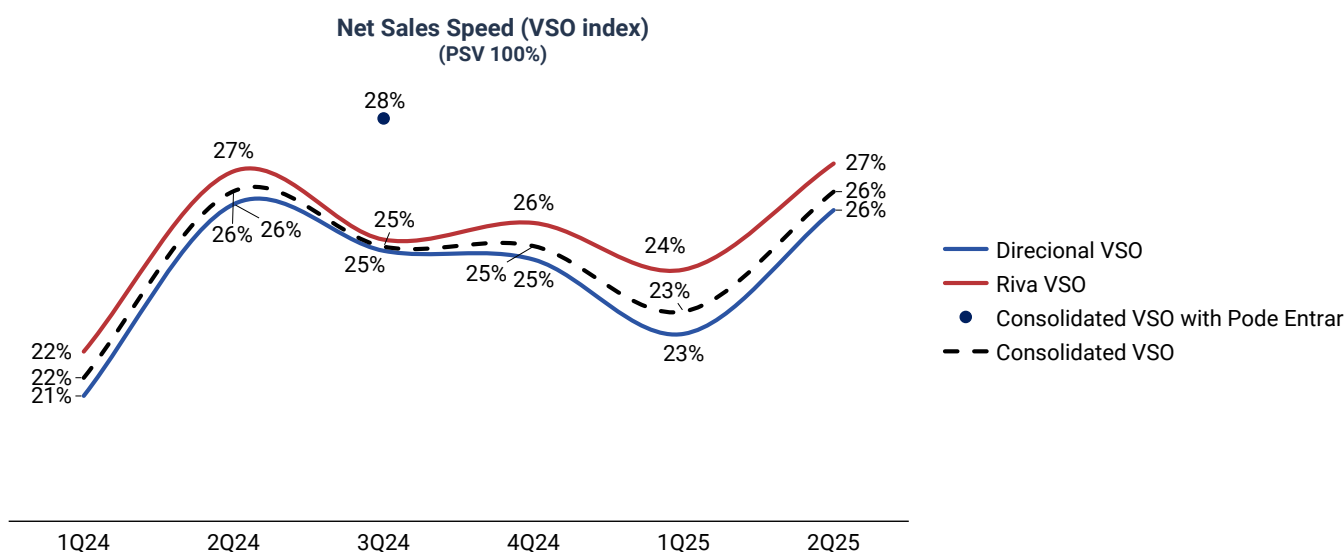


Contracted Net Sales (BRL million, except units and %)	2Q25 (a)	1Q25 (b)	2Q24 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	1H25 (d)	1H24 (e)	Δ % (d/e)
Net Sales (100% PSV)	1,677.3	1,326.5	1,618.8	26.4%	3.6%	3,003.8	2,926.4	2.6%
Direcional	996.5	843.8	967.3	18.1%	3.0%	1,840.3	1,724.3	6.7%
Riva	680.8	482.7	651.5	41.0%	4.5%	1,163.5	1,202.2	-3.2%
Net Sales (% Company)	1,296.4	1,099.8	1,260.1	17.9%	2.9%	2,396.2	2,264.3	5.8%
Direcional	852.8	687.2	787.5	24.1%	8.3%	1,539.9	1,374.8	12.0%
Riva	443.6	412.6	472.6	7.5%	-6.1%	856.2	889.5	-3.7%
Contracted Units	5,176	4,330	5,354	19.5%	-3.3%	29,360	24,357	20.5%
Direcional	3,781	3,260	3,831	16.0%	-1.3%	21,511	17,035	26.3%
Riva	1,395	1,070	1,523	30.4%	-8.4%	7,849	7,322	7.2%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	26%	23%	26%	3.0 p.p.	0.0 p.p.	40%	40%	0.0 p.p.
Direcional	26%	23%	26%	3.2 p.p.	-0.1 p.p.	39%	39%	0.0 p.p.
Riva	27%	24%	27%	2.7 p.p.	0.2 p.p.	41%	41%	0.7 p.p.

NET SALES SPEED (VSO INDEX)

The consolidated Net Sales Speed – measured by the VSO indicator (Net Sales Over Supply ratio) – accelerated to 26% in 2Q25, a 300-bps increase compared to 1Q25 and in line with the 2Q24 figure.

The VSO index for Direcional's projects was 26% in the quarter, up 320 bps from the previous quarter. Meanwhile, Riva's VSO reached 27%, representing a 270-bps increase over the 1Q25 level.



INVENTORY

Direcional Group's Inventory totaled BRL 4,7 billion (BRL 3,9 billion % Company) at the end of 2Q25, corresponding to 13,707 units. Only 4% of the total PSV refers to completed units.

The table below presents the Inventory at market value, broken down by construction stage and product type.

Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV			% Company PSV		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	2,735	1,787	4,522	2,424	1,303	3,726
% Total	58%	38%	96%	63%	34%	96%
Completed (BRL million)	153	40	193	107	28	135
% Total	3%	1%	4%	3%	1%	4%
Total (BRL million)	2,889	1,827	4,716	2,531	1,331	3,862
% Total	61%	39%	100%	66%	34%	100%
Total Units	10,160	3,547	13,707	10,160	3,547	13,707
% Total Units	74%	26%	100%	74%	26%	100%



LANDBANK

At the end of 2Q25, Direcional Group's landbank totaled a PSV of BRL 49.6 billion (BRL 44.7 billion % Company), representing a development potential of 216,739 units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 11% of the total PSV, with 87% paid through swaps, resulting in minimal cash outflow prior to the start of development.

Landbank Evolution (BRL million, except units)	2024 Landbank	1H25 Acquisitions	1H25 Launches	Adjustment ¹	2Q25 Landbank	2Q25 (PSV % Co.)	Units
Total PSV	46,240	5,726	(2,805)	465	49,623	44,749	216,739

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

Land Acquisition

During 2Q25, 22 land plots were acquired, representing a construction potential of circa 9.9 thousand units and a PSV of BRL 3.0 billion (BRL 2.7 billion % Company). The average acquisition cost in the quarter was 12% of the PSV, with 76% of the payment structured as swaps.

As a result, total acquisitions in 1H25 amounted to a PSV of BRL 5.7 billion (BRL 5.1 billion % Company), with an average acquisition cost of 13%, of which 86% will be paid through swaps

CASH GENERATION¹

In the second quarter of 2025, Direcional Group generated BRL 395 million in cash. It is worth noting that of this total, BRL 251 million refers to the net amount received by the Company following the entry of a new shareholder, who acquired a 9.98% equity stake in Riva, as disclosed in the Material Fact published on July 2, 2025.

The year-to-date cash generation totaled BRL 380 million. Given this performance, the Company ended 2Q25 with a net cash position.

1 - Cash Generation: variation in net debt adjusted for dividend payments, share buybacks, and changes in the balance of interest rate swap contracts. Prior information is unaudited.

DIVIDENDS

In line with the Company's ongoing focus on returning capital to its shareholders, the Board of Directors approved, in June, the distribution of interim dividends in the amount of BRL 2.00 per share. The dividends were paid to investors on July 4, 2025, totaling approximately BRL 347 million.

As a result, considering both dividends and share buybacks, Direcional has surpassed BRL 2.1 billion in capital returned since its IPO, in 2009.



STOCK SPLIT

In line with the resolutions approved at the Board of Directors' Meeting held on June 16, 2025, the Company called an Extraordinary General Meeting (EGM) to submit for shareholder approval a proposal to split its common shares at a ratio of 3 (three) shares for every 1 (one) share held, with no change to the Company's total share capital. As a result, for each share held, shareholders will receive 2 (two) additional common shares, and will hold, after the split, a total of 3 (three) common shares.

The purpose of the stock split is to further increase the liquidity of the Company's shares and to adjust the share price, making it more attractive and accessible to a broader base of investors.

The EGM will be held, on first call, on July 30, 2025, at 10:00 a.m., exclusively in digital format. The documents related to the stock split are available on the Company's Investor Relations website and on the CVM and B3 websites.

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

IR Team

ri.direcional.com.br/en

ri@direcional.com.br

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

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 “Minha Casa, Minha Vida” 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.